

LIVINGCOLOR

ကြေးငြားစုစာတိုက်
စီးပွားဝေဖန်ရေးဦးစီးဌာန

No. 141, APRIL, 2007

အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း



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၊



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

နှစ်သစ်ကူးဆုတောင်း

မင်္ဂလာအပေါင်းနှင့် ပြည့်စုံသည့် နှစ်သစ်ကူးအခါသမယ၌ Living Colorအပါအဝင် ညီနောင် မီဒီယာများ၊ စာဖတ်သူများနှင့်တကွ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားများ၏ ဆန္ဒအိပ်မက်များ ပြည့်စုံပြည့်ဆည်းနိုင်ကြပါစေကြောင်း ဆုမွန်ကောင်း ဝိုသ်အပ်ပါသည်။



RECYCLE
KEEP THE WORLD GREEN.

၁။ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသော သတင်း၊ သတင်းအချက်အလက်၊ အချက်အလက်နှင့် အခြား ဖော်ပြချက်အားလုံး ကလောင်အမည် ဖော်ပြထားသည်ဖြစ်စေ၊ ကလောင်အမည် မဖော်ပြထားသည်ဖြစ်စေ LIVING COLOR အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အာဘော် ဖြစ်သည်။

၂။ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းအချက်အလက်များကို LIVING COLOR မဂ္ဂဇင်းမှ ရရှိကြောင်း ဖော်ပြ၍ လွတ်လပ်စွာ ကိုးကားနိုင်ပါသည်။

၃။ ဤစာအုပ်၏ မြန်မာစာပေ၊ စာပေသတင်းကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ (အထူးသဖြင့် ဘောင်ဖော် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ) ကို စိမ်းခြောက်စွာဖြင့် ထုတ်ဝေနေသော မီဒီယာကဏ္ဍမှ ရရှိမိမှ အပိုင်လိုက် သော်လည်းကောင်း၊ တစ်ပုဂ္ဂိုလ်သော်လည်းကောင်း၊ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြခြင်းကိုလုံးဝ (လုံးဝ) တားမြစ်သည်။ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုပါက LIVING COLOR ၏ ခွင့်ပြုချက် ရယူရမည် ဖြစ်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

၅

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

၆

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

ဂ

ဈေးကွက်စီးပွားရေးသတင်း

၃

မျက်နှာပုံးဆောင်းပါး

အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း

အောင်ကျော်စိုး၊ ဉာဏ်လင်း၊ ကျော်မျိုးညွန့်

၄

အထူးဆောင်းပါး

အခွင့်အလမ်းရှိသူများ

သက်ဇော်

၅

ဈေးရောင်းနည်း ၂၀၀၇

ကျော်မျိုးညွန့်

၆

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

အပြောင်းအလဲများသည် မလေးရှားအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း

လှိုင်းသစ်ဇင်ဝေ

၆၆

Windows Vista ရိုက်ခတ်သော ကွန်ပျူတာဈေးကွက်

အောင်ကျော်မင်း

၇

ပန်းကလေးများအတွက်ပခုံး

ခွန်းသူ

၇၄

တစ်ပတ်လည်အောင်သုံးသပ်ရမည့် ဆန်ဈေးကွက်

နိုင်မင်းဝေ

၈

သန့်ရှင်း၍စိတ်ချရသော ကြက်၊ ဘဲ ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်မှုနှင့်

ခွန်းသူရိန်

၈၄

ကျန်းမာရေးအသိပညာ

ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

ဇော်ထွဋ်မောင်၊ သစ်ထွဋ်

၈

ဒီရေတောထိန်းသိမ်းခြင်းဖြင့် ပြောင်းလဲလာနိုင်သော

ဒေသခံများ၏ လူမှုဘဝ

မြနင်းအေး

၉၆

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

လူဦးရေအချိုးအဆနှင့် အနာဂတ်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု

အဂ္ဂ

၉၈

ကောင်းကျိုးပေးမည့် ဦးနှောက်ယိုစီးမှု

မင်းညိုစံ



www.foreverspace.com.mm



၁၀၄ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးပုံစံ၊ အတိုင်းအတာများနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးခြေလှမ်းများ မှူးခန့်စံ

၁၀၈ **တွေ့ဆုံခြင်း**
 “မြန်မာမိဘတွေ သားသမီးပြုစုပျိုးထောင်ရာမှာ အခြေခံကျတဲ့ အချက်တွေ မသိကြသေးဘူး”
 Drs. Sjoukje W.Zijlstra နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း ခင်စပယ်

၁၁၄ **ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်**

၁၁၆ **ကတုန်း**
 ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ စိုးသော်တာ

၁၁၄ **ကုန်ဈေးနှုန်း**

၁၄၀ **ရက်စွဲမှတ်တမ်း**

၁၄၁ **တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ**

၁၄၂ **ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာစီးပွား**

၁၄၅ **တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်**

၁၄၆ **ကုမ္ပဏီနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများမိတ်ဆက်**
 Hotel Shwe Gone Daing

၁၄၈ **ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့်**

၁၅၂ **မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည့်**

၁၅၄ **အတွေးအမြင်**
 အတ္တ၊ ပရ၊ ပညာနှင့် ဘဝပုစ္ဆာများ အောင်လွင်္ဂ

၁၅၆ **အိမ်** ကြည်မင်း

၁၅၇B **စိတ်နှင့်အလုပ်** အောင်မင်းစံ

၁၅၉ **ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ် ဘယ်လိုပါဝင်ကစားကြမလဲ** နိုင်အောင်ဝင်း

၁၆၂ **ချစ်စရာကျေးလက်ရိုးရာအနုပညာ** ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

၁၆၅ **အောင်မြင်သောလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း**
 နေမျိုးမောင်

Board of Editors

Chief Editor - ကျော်မင်းဆွေ
Editor In Charge (Production) - မင်းဇင်
Editor In Charge (On Duty) - ကျော်နိုင်
Editor In Charge (News) - မျိုးညွန့်မောင်
Senior Executive Editors - ကျော်နိုင်၊ အောင်ကျော်မင်း၊ ဘုန်းမြင့်ဦး၊ အောင်ကျော်စိုး၊ ရဲမင်းဦး၊ ဉာဏ်လင်း
Executive Editors - နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်၊ ဇင်ဇင်သော်၊ နွဲ့ကေခိုင်၊ ခင်စပယ်
Research & Development Editor - သီရိဇော်
Editors - မိုးကျော်လွင်၊ စန်းမော်အောင်၊ သီကီထိုက်၊ မြနင်းအေး
Chief Reporter - သောင်းထိုက်
Staff Reporters - တင်လင်း၊ စိုးယုဝေ၊ သစ်ထွဋ်၊ ကေခိုင်ကျော်၊ သာမိုးကြည်အောင်၊ ကျော်ဆန်းမင်း၊ ကျော်ကျော်မင်း၊ နိုင်မင်းဝေ၊ ဇာလီကျော်

DTP Department

Supervisor - မခိုင်
Staff Operators - မင်းမင်းသူ၊ ငုဝါခိုင်၊ ကျော်လင်းဇော်၊ အေးမိုးမိုးအောင်

Finance Department

General Manager - ဖေအောင်ဇင်
Manager (Admin and Finance) - စန်းသီတာ
Manager (Account) - အေးအေးဆင့်
Deputy Manager (Account) - ပြည့်ပြည့်ဝန်းအေး
Assistant Manager - ခိုင်ရတနာထိုက်
(Marketing/Distribution Accounts)

Marketing Department

Manager - ကျော်သန်း
Assistant Managers - စောဆာကီးလား(ခေါ်)နေနေ၊ ဖြူဖြူသီ
Marketing Executive - စောမောင်မောင်လေး
Designer - စောဂေးနေထူး၊
Marketing Assistants - ဖြူဖြူဆန်း၊ စန္ဒာလှိုင်၊ ဆွေငြိမ်းအေး၊ ငုဝါစိုး
Receptionist - ဆုအိမြေဦး

Printing Department

Manager - စောမိုးဇော်

Production Department

Manager (Production) - အောင်ကျော်ဆန်း
Manager (External Relation) - တင်ဝင်းထွဋ်
Assistants - ဟန်မြင့်၊ ပြည့်ဖြိုးအောင်

Distribution Department

General Manager - မင်းဇင်
Assistant Manager - ထက်ခေါင်

Creation Department

Art Director - စိုးသော်တာ
Cover Design - မောင်မောင်ဇော်
Cover Logo - အောင်မင်း၊ ဘဌေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်
Illustrator - စိုးသော်တာ၊ ဖေသစ်တည်

Publisher

ဒေါ်ဝင်းကလျာဆွေ (ယာယီမှတ်ပုံတင်အမှတ်-၁၁၅၉)
 အမှတ် ၁၄၈-B၊ အေဝမ်းလမ်း၊ ရှစ်မိုင်ခွဲ၊
 မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Press

Living Color ပုံနှိပ်တိုက် (မြဲ-၀၆၃၄၈)
 အမှတ် ၂၇၊ ပြည်လမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Office

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
 အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ခရိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
 ဖုန်း - ၀၉-၅၀၀၀၉၉၇၊ ၀၉-၅၁၄၇၁၄၂၊ ၂၄၃၆၃၉၊ ၂၄၃၆၄၀၊
 ၂၄၃၆၄၁၊ ၂၄၃၆၄၂၊ ၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၈၀၁)

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

Photographers - K.M.S (Super King), P.A.Z, မိုးကျော်လွင်
 B/W Film - PERFECT
 Binding - သစ္စာ စာအုပ်ချုပ်

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။
 Cover Permission - ၅၄၀၂၅၉၀၃၀၇
 Circulation - ၁၀၀၀
 Price - ၁၅၀၀ ကျပ်
 Copyright - Living Color

(ကြော်ငြာနှင့်ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်)

ကျေးဇူးတင်လွှာ

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

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် မြန်မာ့ရုပ်မြင်သံကြားနှင့် မြဝတီရုပ်မြင်သံကြားတို့တွင် ထုတ်လွှင့်တင်ဆက်နေသော အရှေ့အာရှနှင့် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကာကွယ်ရေး လှုံ့ဆော်ကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။

ပစိဖိတ်ဒေသဆိုင်ရာ UNICEF(ကုလသမဂ္ဂကလေးများ ရန်ပုံငွေအဖွဲ့) မှ စီစဉ်သော အဆိုပါကြော်ငြာတွင် ကမ္ဘာကျော်ဟောင်ကောင်ဟာသအက်ရှင်သရုပ်ဆောင် ဂျက်ကီချန်းနှင့် ကလေးငယ်များပါဝင်ပြီး ငှက်ရုပ်ကလေးများ အသုံးပြု၍ ကလေးငယ်များနှင့် အပြန်အလှန်အမေးအဖြေပုံစံ သရုပ်ဆောင်ထားပုံကို မြန်မာစာတန်းထိုး ဖော်ပြထားပါသည်။ ပရိသတ်အချစ်တော် လူသိများကျော်ကြားသူ ဂျက်ကီချန်းနှင့် ကလေးများ၏ အပြန်အလှန်စကားပြောခန်းမှတစ်ဆင့်ပေးလိုသော အသိပညာကို မြန်ဆန်ထိရောက်စွာ ရရှိနိုင်စေခြင်း၊ အသက်အုပ်စုမရွေးအတွက် အန္တရာယ်ရှိသော ကူးစက်ရောဂါတစ်ခုဖြစ်သည့်အတွက် လူတိုင်းနီးပါး ချစ်ခင်သဘောကျသူကို ပညာပေးရန် ရွေးချယ်ထားနိုင်ခြင်း၊ တင်ပြပုံရှင်းလင်းထိရောက်ခြင်းနှင့် အထူးသဖြင့် ကမ္ဘာနိုင်ငံအသီးသီးရှိ သန်းနှင့်ချီသော လူနှင့် ငှက်အနွယ်ဝင်တိရစ္ဆာန်အများအပြား၏ အသက်အန္တရာယ်ခြိမ်းခြောက်နေသော ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါဆိုင်ရာ ကျန်းမာရေးအသိပညာကို လူထုတစ်ရပ်လုံးထံ အသိပညာပေးလိုသော UNICEF ၏ စေတနာကို အသိအမှတ်ပြုလိုခြင်းတို့ကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ကြာမြင့်ချိန်
သရုပ်ဆောင်သူများ
စီစဉ်သူ
စိတ်ကူးဒီဇိုင်း

- တစ်မိနစ်
- ဂျက်ကီချန်းနှင့် ကလေးငယ်များ
- အရှေ့အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသဆိုင်ရာ UNICEF ရုံးက တာဝန်ယူရိုက်ကူး
- UNICEF

အယ်ဒီတာ

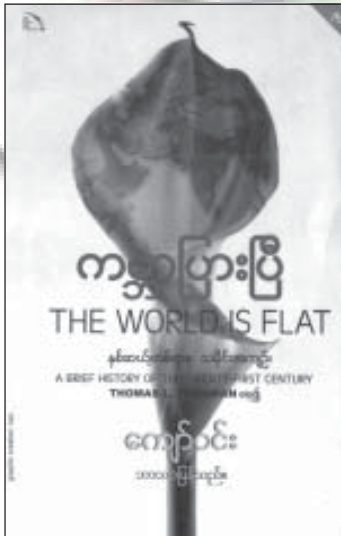
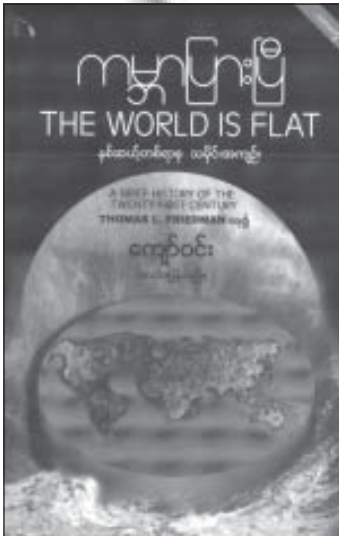


PRODUCT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

ယခုလအကြိုက်ကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ကမ္ဘာကျော်သတင်းစာဆရာ Thomas L. Friedman ရေး၍ ကျော်ဝင်းဘာသာပြန်သော 'ကမ္ဘာပြားပြီ' စာအုပ်သုံးအုပ်တွဲကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေါ် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်ကြောင့် အရင်းအနှီးကုန်စည်ခံစားခွင့်နှင့် အဆင့်အတန်းမြင့်အလုပ်အကိုင်များ ကမ္ဘာပတ်လှာသည်ကို ယခုစာအုပ်က အတွင်းကျကျရှင်းပြနိုင်သည့်အပြင် လက်ရှိလူနေမှုဘဝနှင့် အလုပ်အကိုင်တို့ ပျောက်ကွယ်သွားအောင်လည်း ဤဖြစ်စဉ်က ဖျောက်ဖျက်ပစ်နိုင်သည်ကိုပါ သိရှိစေသည့်အတွက် ဖတ်ရှုစေလိုပါသည်။

အထူးသဖြင့် မူရင်းစာရေးသူနှင့် စာဖတ်ပရိသတ်တို့ တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်မိနိုင်အောင် အားထုတ်ထားသော ကျော်ဝင်း၏ အားထုတ်မှုစေတနာကို အသိအမှတ်ပြုလို၍ ယခုကဲ့သို့ရွေးချယ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ စာအုပ်၏ ဒုတိယအမည်ဖြစ်သော "A Brief History of the Twentieth-First Century" အရလည်း ၂၁ ရာစုတွင် မဖြစ်မနေသိရှိရမည့် သိရှိသင့်သည်ဖြစ်၍ ယင်းစာအုပ်များထွက်မီကလည်း အခန်းအများစုကို Living Color ညီနောင်မီဒီယာဖြစ်သော The Voice Weekly တွင် အပတ်စဉ်နီးပါး ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။



မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

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

အမှတ် ၁၄၁

၂၀၀၇ ခုနှစ်၊ ဧပြီ

မာတိကာ

- မြန်မာ-အိန္ဒိယ အခွန်နှစ်ထပ်စည်းကြပ်မှုပယ်ဖျက်ရေး အိန္ဒိယသဘောတူ
- အကောက်ခွန်ဝန်ထမ်းသစ်လေးရာကျော် မတ်လတွင် စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်
- တရုတ် - မြန်မာ နယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံး ရွှေလီတွင် ဖွင့်လှစ်မည်
- စားသောက်ကုန်များ ကုန်သွယ်ခွန်ကပ်ရောင်းခြင်းရှိမရှိ ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးမည်

နေပြည်တော်ရှိ အမျိုးသားကဇာတ်ရုံ

Asia World ကုမ္ပဏီ တာဝန်ယူတည်ဆောက်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၇

နိုင်ငံအဆင့်ပြဇာတ်ကပွဲများ ကျင်းပဖျော်ဖြေရန်အတွက် အမျိုးသားကဇာတ်ရုံကို နေပြည်တော်တွင် Asia World ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းက ယဉ်ကျေးမှုဝန်ကြီးဌာန၏ အကူအညီဖြင့် တာဝန်ယူတည်ဆောက်သွားရန် ပြင်ဆင်နေကြောင်း Asia World မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

သို့ရာတွင် ဇာတ်ရုံနေရာကို မြေသားစမ်းသပ်ဆဲအဆင့်သာရှိသေးသဖြင့် ဇာတ်ရုံကို မည်သည့်ဒီဇိုင်းဖြင့် တည်ဆောက်သွားမည်၊ မည်သည့်အချိန်တွင် အပြီးတည်ဆောက်မည်ဆိုသောအချက်ကို မပြောကြားနိုင်သေးကြောင်း အဆိုပါတာဝန်ရှိသူက ဆိုသည်။

Asia World ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းသည် နေပြည်တော်ရှိ အခြားအဆောက်အအုံလုပ်ငန်းများကိုလည်း တာဝန်ယူဆောက်လုပ်နေပြီး ရန်ကုန်မြို့ရှိ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ Asia World ဆိပ်ကမ်းကို တည်ဆောက်ခဲ့သည့်အပြင် ရှမ်းပြည်နယ် မြောက်ပိုင်းရှိ လမ်းအချို့ကို ဖောက်လုပ်ပေးခဲ့သည့် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်သည်။

ထားထားမြင့်

ပဲမျိုးစုံ Contract Farming စနစ်ဖြင့် စိုက်ပျိုးမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄

မြန်မာနိုင်ငံ ပဲမျိုးစုံစိုက်ပျိုးရေးကို Contract Farming စနစ်ဖြင့် ဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာပဲမျိုးစုံနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်းရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးထွန်းအောင်က ဖေဖော်ဝါရီလ စတုတ္ထပတ်အတွင်း ပြောကြားသည်။

Contract Farming စနစ်ဖြင့်

ဆောင်ရွက်ရာတွင် တိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တောင်သူများအကြား စာချုပ်ချုပ်စတင်ဆောင်ရွက်ရန်အသင်းမှ ပံ့ပိုးကူညီဆောင်ရွက်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နောက်ပိုင်းတွင် ပြည်ပမှပါလာရောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြုလုပ်နိုင်သည်အထိ ရည်ရွယ်ထားကြောင်း အဆိုပါအသင်းမှ အတွင်းရေးမှူး

ဦးစိန်ဝင်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

လက်ရှိပြည်တွင်းပဲမျိုးစုံကွက်တွင် ဝယ်ရောင်းကုန်သည်အများစုသာလုပ်ကိုင်လျက်ရှိပြီး ပြည်ပတင်ပို့ရာတွင် ပိုမိုစနစ်ကျစေရန်နှင့် Contract Farming စနစ်ဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ပဲကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ နိုင်ငံတကာတွင် ဈေးကောင်းရရှိသည့် အော်ဂဲနစ်ပဲများကို တောင်သူများစိုက်ပျိုးနိုင်စေရန် အသင်းမှ ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွင်း ကူညီပံ့ပိုးမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းအသင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မြန်မာ-အိန္ဒိယ အခွန်နှစ်ထပ်စည်းကြပ်မှုပယ်ဖျက်ရေး အိန္ဒိယသဘောတူ

နယူးဒေလီ၊ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၂

ယခုနှစ် ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွင်း နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှုပမာဏ အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံရှိရန် မျှော်မှန်းထားသည့် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့အကြား ကုန်သွယ်မှုကဏ္ဍ ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးလာစေရန် နှစ်နိုင်ငံအကြား လူသုံးကုန်စည်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ ဖလှယ်ရောင်းဝယ်ခြင်းတွင် အခွန်နှစ်ထပ်စည်းကြပ်ခြင်းကို ပယ်ဖျက်မည့် သဘောတူညီချက်မူကြမ်းကို အိန္ဒိယအစိုးရက အတည်ပြုလိုက်ကြောင်း အိန္ဒိယမီဒီဒီယာများတွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။



အဆိုပါ နှစ်နိုင်ငံသဘောတူညီချက် အကောင်အထည်ပေါ်လာပါက မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့အကြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ နည်းပညာဖလှယ်မှုနှင့် ကုန်သွယ်မှုကဏ္ဍများ မြှင့်မားတိုးတက်လာမည်ဖြစ်ကြောင်း အိန္ဒိယအစိုးရ၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။ ယင်းသဘောတူညီချက်အရ ကုန်သွယ်မှုကဏ္ဍအခွန်နှုန်းထား တည်ငြိမ်မှုနှင့် နှစ်နိုင်ငံစီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းများ ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးတည်ရှိလာမည်ဖြစ်သည်။ နှစ်နိုင်ငံအစိုးရများအနေနှင့် သဘောတူညီချက်များ အသီးသီးအတည်ပြုပြီးပါက တရားဝင်စာချုပ်ချုပ်ဆို၍ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ကြမည် ဖြစ်သည်။

အခွန်နှစ်ထပ်စည်းကြပ်မှု ပယ်ဖျက်ပြီးပါက ကုန်စည်တစ်မျိုးအတွက် ထုတ်လုပ်သည့်နေရာတွင် အခွန်စည်းကြပ်ထားပါက ရောင်းချသည့်နေရာတွင် အခွန်ကင်းလွတ်မည်ဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံအနေနှင့် အလားတူစာချုပ်ပေါင်း ၇၀ ကို နိုင်ငံများစွာနှင့် ချုပ်ဆိုထားပြီးဖြစ်သည်။

မသန်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်သော စာအုပ်များရှားပါး

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄

မသန်စွမ်းသူများနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်စာတမ်းများနှင့် မသန်စွမ်းသူများကို ပြုစုစောင့်ရှောက် နည်းစာအုပ်များမှာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယခုအချိန်အထိ ရှားပါးနေဆဲဖြစ်ကြောင်း ဧဒင်မသန်စွမ်း သက်ငယ်များပြုစုရာရိပ်မြို့မှ အကြံပေး ဦးထာအုပ်က ပြောကြားသည်။

အကြားအာရုံချို့ယွင်းသူများ၊ အမြင်အာရုံချို့ယွင်းသူများ၊ ကိုယ်လက်အင်္ဂါမပြည့်စုံသူများ၊ ဉာဏ်ရည်မမီသူများ စသည့် မသန်စွမ်းသူများနှင့် သက်ဆိုင်သည့် စာအုပ်များကို စာအုပ်အရောင်းဆိုင်များတွင် အတွေ့ရနည်း၍ ရှာဖွေဝယ်ယူရခက်

ခဲကြောင်း၊ လူအများစုကလည်း မသန်စွမ်းနှင့်ပတ်သက်လျှင် စိတ်ဝင်စားမှု၊ ဗဟုသုတအသိပညာနည်းပါးဆဲဖြစ်ကြောင်း၊ မသန်စွမ်းသူများနှင့် ပတ်သက်သည့်စီစီဒီ၊ တီဘီမှာ ဆိုင်များတွင် ယခုအချိန်အထိ လုံးဝမရှိသေးကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဂျာနယ်များတွင် ပါလာလေ့ရှိသော မသန်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သတင်းများ၊ ဆောင်းပါးများကိုသာ စုဆောင်းထားရကြောင်း၊ ပြည်သူများကလည်း မသန်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သတင်းများ၊ စာအုပ်များတွေ့ရှိပါက ၎င်း

တို့ထံသို့ ဆက်သွယ်လှူဒါန်းနိုင်ကြောင်း၊ သို့သော်ယခုအခြေအနေမှာ မြန်မာဘာသာဖြင့်ထုတ်ဝေသည့်စာအုပ် ရှားပါးလှ၍ ပြည်ပမှ မသန်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စာအုပ်များကို ဘာသာပြန်၍ သက်ဆိုင်ရာဆရာမများကို တစ်ဆင့် ပြန်လည်သင်ကြားပေးရကြောင်း အဆိုပါရိပ်မြို့မှ ဒါရိုက်တာဒေါ်လီလီယံကြီးက ပြောကြားသည်။

ယင်းရိပ်မြို့မှ မသန်စွမ်းသူများအပါအဝင် ပြည်သူများပါဖတ်ရှုသိရှိစေရန် မသန်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်၍သိသင့်သည့် အချက်များကို လက်ကမ်းစာစောင်များအဖြစ်အခမဲ့ဖြန့်ဝေလျက်ရှိရာ လက်ရှိ စာစဉ် ၁၅ စောင် ထုတ်ဝေပြီးစီးကာ စာစဉ် ၃၀ ကျော်အထိ ထုတ်ဝေသွားရန်ရှိကြောင်း အဆိုပါရိပ်မြို့မှ သိရသည်။

ကွန်ပျူတာ Programmer များ စင်ကာပူအလုပ် ရာနှုန်းပြည့်သေချာ

သတင်းဆောင်းပါး - အောင်ကျော်စိုး

ပြည် ပသို. သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသူ မြန်မာလူငယ်အများစု အာရုံကျရာ စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ် (Programming) ရေးဆွဲတတ်သူများစွာ လိုအပ်လျက်ရှိပြီး အဆိုပါပညာ တတ်မြောက်ကျွမ်းကျင်ထားသူများအနေဖြင့် အလုပ်ရရှိရန် ရာနှုန်းပြည့်သေချာမှုရှိကြောင်း စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ မြန်မာကွန်ပျူတာပညာရှင်များ အသိုင်းအဝိုင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။



မြန်မာနိုင်ငံမှ စင်ကာပူသို့ လာရောက်၍ အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေသူများထဲတွင် အခြေခံကွန်ပျူတာနှင့် အင်တာနက်အသုံးပြုနိုင်သူများ ပါဝင်သော်လည်း ပရိုဂရမ်ရေးဆွဲတတ်သူဦးရေမှာ အလွန်နည်းပါးလျက်ရှိကြောင်း၊ ယခုအခါ စင်ကာပူရှိ နည်းပညာကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် Outsourcing လုပ်ငန်းများဖြစ်သော Call Center များသည် Programming ကို ပိုင်နိုင်စွာ ရေးဆွဲတတ်သူများကို ဦးစားပေးရှာဖွေလျက်ရှိကြောင်း စင်ကာပူ၌ System Analyst နှင့် Programmer အဖြစ် လုပ်ကိုင်နေသူ ဦးညီညီထွန်းက Living Color သို့ Online မှ တစ်ဆင့် ပြောကြားသည်။

အကောက်ခွန်ဝန်ထမ်းသစ်လေးရာကျော် မတ်လတွင် စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄

နိုင်ငံစီးပွားရေး၏ အဓိက အသက်သွေးကြောမကြီးတစ်ခုဖြစ်သော ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနက ဝန်ထမ်းသစ် ၄၅၅ ဦး ခေါ်ယူပြီး ဗဟိုဝန်ထမ်းတက္ကသိုလ်(ဖောင်ကြီး) တွင် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ်များပို့ချလျက်ရှိရာ ယင်းဝန်ထမ်းများ လာမည့်မတ်လတွင် စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနက တရားဝင်ကြေညာချက်တစ်ရပ် ထုတ်ပြန်လိုက်သည်။

ယင်းဝန်ထမ်းသစ်များ၏ သင်တန်းဆင်းပွဲကို မတ်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ဗဟိုဝန်ထမ်းတက္ကသိုလ်(ဖောင်ကြီး)တွင် ကျင်းပမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းကြေညာချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနအနေဖြင့် လတ်တလော အကောက်ခွန်ရှင်းလင်းရေးလုပ်ငန်းစဉ်များကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ဆောင်ရွက်ပေးနေကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနမှ အကြီးတန်းအရာရှိကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

Mass Peafowl News

ကုမ္ပဏီကြီးအများစုသည် ပရိုဂရမ်မာများကိုရွေးချယ်ရာတွင် Microsoft Program Language ဖြစ်သော Dot Net ရေးဆွဲတတ်သူကို ဦးစားပေးလေ့ရှိကြောင်း၊ Open Source PHP Language တတ်ကျွမ်းသူများနှင့် Java Program နှင့် သက်ဆိုင်သော J2E, J2Me တို့ ရေးဆွဲတတ်သူများလည်း လိုအပ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

စင်ကာပူတွင် Polytechnic ကျောင်းဆင်း Programmer များနှင့် အိုင်တီကျွမ်းကျင်သူများလည်းရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံမှလာရောက်မည့် ပရိုဂရမ်မာများအနေဖြင့် ၎င်းတို့နှင့်အတူ အလုပ်အကိုင်အပြိုင်အဆိုင်ရှာဖွေရာတွင် ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ ဦးစားပေးခြင်းခံရပါမည်လောဟု မေးမြန်းရာ ၎င်းက “Talent (အရည်အချင်း) ရှိဖို့ပဲ အရေးကြီးတယ်။ အဲဒီလို ခွဲခြားဆက်ဆံ

တာမျိုးကော့ မတွေ့ရပါဘူး” ဟု ဆိုသည်။ လက်ရှိအနေအထားတွင် စင်ကာပူ၌ Programming ကျွမ်းကျင်သူလိုအပ်ချက်ကြောင့် ပရိုဂရမ်မာတစ်ဦးလျှင် လစာငွေ စင်ကာပူဒေါ်လာ ၂၀၀၀ နှင့်အထက် ရရှိနိုင်ကြောင်း၊ ထိုနိုင်ငံသို့ ပရိုဂရမ်မာအဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူများအနေဖြင့် ပြည်တွင်း၌ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရှိထားရန် မဖြစ်မနေလိုအပ်ကြောင်း စင်ကာပူမှ Comp TIA, Network+ Certified လက်မှတ်ရယူခဲ့သူ ဦးအောင်ထွန်းလင်းက ပြောကြားသည်။

“သူတို့က အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ ပရိုဂရမ်မာတွေကိုပဲ လိုချင်ကြတာ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ Training ထပ်မပေးချင်ကြလို့ပဲ” ဟု ၎င်းကဆိုသည်။ ထို့ပြင် ပရိုဂရမ်မာအဖြစ် သွားရောက်လိုသူများအနေဖြင့် ပြည်တွင်း၌ Basic Training များဖြစ်သော Certificate Course များ၊ Programming Language Course များ တက်ရောက်ထားရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ Bachelor of Computer Science (BCSC) ဘွဲ့ရမဟုတ်သူများလည်း အထက်ပါသင်တန်းများတက်ရောက်ပြီး လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရယူထားပါက အဆိုပါပရိုဂရမ်မာအလုပ်ရရှိနိုင်ကြောင်း ၎င်းက အခိုင်အမာပြောဆိုသည်။

ပရိုဂရမ်မာများသာမက အိုင်တီနှင့် ဆက်နွယ်သော အလုပ်အကိုင်သွားရောက်ရှာဖွေလိုသူများသည် အင်္ဂလိပ်စာကျွမ်းကျင်မှု၌ Intermediate Level အဆင့်လောက်ရှိထားရန်လည်း လိုအပ်သည်ဟု စင်ကာပူ Polytechnic ကျောင်း၌ အိုင်တီပညာသင်ကြားလျက်ရှိသော ကျောင်းသားတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ စင်ကာပူရှိ အိုင်တီနည်းပညာနယ်ပယ်၌ အလုပ်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသော မြန်မာဦးရေမှာ တစ်သောင်းဝန်းကျင်ခန့်ရှိကြောင်း အဆိုပါအသိုင်းအဝိုင်းထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

တရုတ်-မြန်မာ နယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံးရွှေလီတွင် ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၂

လူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးအတွက် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံနှင့် မြန်မာနိုင်ငံတို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ လူကုန်ကူးမှုဆိုင်ရာ တိုက်ဖျက်ရေးအတွက် နှစ်နိုင်ငံ နယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံးကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ရွှေလီမြို့၌ ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဇွန်လမတိုင်မီ ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း Chain News Digest သတင်းအရ သိရသည်။

လူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးအတွက် နှစ်နိုင်ငံအဆင့်မြင့်အရာရှိကြီးများအပါအဝင် ကုလသမဂ္ဂအဖွဲ့အစည်းများနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ INGO အဖွဲ့အစည်းများမှ အဆင့်မြင့်အရာရှိကြီးများအစည်းအဝေးကို ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပိုင်းတွင် ကျင်းပခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းအစည်းအဝေးတွင် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံအနေဖြင့် လူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးအတွက် တရုတ်နယ်စပ်ဂိတ်များနှင့် တရားမဝင်ဝင်ရောက်လာနိုင်မည့်လမ်းကြောင်းများ၊ နှစ်နိုင်ငံနယ်စပ်ရှိ Yinjing ရွာ၊ Jieqiao နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းများကို စောင့်ကြည့်စစ်ဆေးမှုများတိုးမြှင့်၍ နှစ်နိုင်ငံနယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံးများကို ရဲစခန်းများတွင် ပူးတွဲထားရှိရန် အဆိုပြုခဲ့ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဘက်တွင်မှ စဉ်ဖြူနယ်စပ်စစ်ဆေးရေးဂိတ်၊ နန်းတော်နယ်စပ်စစ်ဆေးရေးဂိတ်၊ မူဆယ်၁၀၅ မိုင် ကုန်သွယ်ရေးဇုန်နှင့် တရားမဝင်လမ်းကြောင်းများကို တင်းကျပ်စွာဆောင်ရွက်စစ်ဆေးရန်၊ လူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ထူထောင်ပြီး တရားဝင်ရုံး ဖွင့်လှစ်ရန် နှစ်နိုင်ငံနယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံးများ ရဲစခန်းများတွင် ပူးတွဲဖွင့်လှစ်ရန်ဟူသောအချက်များ ဆွေးနွေးခဲ့ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ယင်းအပြင် ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွက် တရုတ်-မြန်မာနှစ်နိုင်ငံလူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးဆိုင်ရာအချက်ကြီး ၁၀ ချက်ကို သဘောတူညီခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းအချက်များအနက် တရုတ်-မြန်မာနယ်စပ်ဆက်သွယ်ရေးရုံးများ နှစ်နိုင်ငံစလုံးတွင်ထားရှိရန်၊ လစဉ်သတင်းဖလှယ်ရေးအစည်းအဝေးများ ကျင်းပရန်၊ နှစ်နိုင်ငံအတွေ့အကြုံနှင့် အလေ့အကျင့်ကောင်းများ အပြန်အလှန်ဖလှယ်ရန်၊ မိခင်နှင့် ကလေးဖွံ့ဖြိုးမှုဆိုင်ရာအစည်းအဝေးများ နှစ်နိုင်ငံအဆင့်ပြုလုပ်သွားရန် လူကုန်ကူးမှုတိုက်ဖျက်ရေးဆိုင်ရာများကို နှစ်စဉ်ကျင်းပပြီး တိုးတက်မှုများနှင့် ရှေ့လုပ်ငန်းစဉ်များ ချမှတ်ရန်ဟူသော သဘောတူညီချက်များ ပါဝင်ကြောင်း China News Digest သတင်းအရ သိရသည်။

Mass Peafowl News

စားသောက်ကုန်များ ကုန်သွယ်ခွန်ကပ်ရောင်းခြင်းရှိမရှိ ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၃

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ရောင်းဝယ်ဖြန့်ချိနေသော ပြည်တွင်းပြည်ပထုတ် စားသောက်ကုန်အချို့တွင် ကုန်သွယ်ခွန်ကပ်၍ ရောင်းချခြင်းရှိမရှိကို ဈေးကွက်အတွင်းရှိ လက်လီလက်ကား အရောင်းဆိုင်ကြီးများအထိ ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ပြည်တွင်းအခွန်များဦးစီးဌာနမှ လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူးဦးကျော်ကျော်က ဖေဖော်ဝါရီလ ဒုတိယပတ်အတွင်း ပြောကြားသည်။



ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပထုတ်အရက်၊ ဘီယာ၊ စီးကရက်နှင့် ဝိုင်များကို လာမည့်ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့မှစတင်၍ ကုန်သွယ်ခွန်ပေးဆောင်ပြီး အမှတ်အသားကပ်၍ ထုတ်လုပ်ရောင်းချရမည်ဖြစ်ရာ ဈေးကွက်အတွင်း ရောင်းချလျက်ရှိသည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို တစ်လအတွင်း ကုန်သွယ်ခွန်အမှတ်အသားကပ်ရမည်ဖြစ်ပြီး မေလ ၁ ရက်နေ့မှစတင်၍ ဈေးကွက်အတွင်း ကွင်းဆင်းစစ်ဆေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

ပြည်ပထုတ်ရေသန့်ဘူးများတွင်လည်း ကုန်သွယ်ခွန်ပေးဆောင်ပြီး အမှတ်အသားကပ် ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းစားသောက်ကုန်နှင့် အခြားစားသောက်ကုန်များကိုလည်း ကုန်သွယ်ခွန်ပေးဆောင်ခြင်းကို ထပ်မံဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်သော်လည်း အသေးစိတ်ဆွေးနွေးဆောင်ရွက်ခြင်းများ မပြုလုပ်ရသေးကြောင်း ဦးကျော်ကျော်က ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကိစ္စရပ်နှင့်စပ်လျဉ်း၍ ပြည်တွင်းယမကာဈေးကွက်ဝေစုများစွာ ရရှိထားသည့် GRAND ROYAL WHISKY ထုတ်လုပ်သည့် International Beverages Trading Co., Ltd. သို့ ဆက်သွယ်မေးမြန်းခဲ့ရာ ကုန်သွယ်ခွန်ကပ်မည့်အစီအစဉ်အသေးစိတ်ကို သက်ဆိုင်ရာက ညွှန်ကြားထားခြင်းမရှိသေးကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီမှ အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ဦးမိုးသန်းချစ်က ပြန်လည်ဖြေကြားသည်။

UMFCCI အများပိုင်ကုမ္ပဏီထူထောင်၍ အိန္ဒိယသို့ ပဲတိုက်ရိုက်တင်ပို့မည်

သတင်းဆောင်းပါး - သစ်ထွဋ် ၊ ၂၄-၂-၂၀၀၇

ဖြည့် ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) ၏ ကြီးကြပ်မှုဖြင့် အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖြစ်ထူထောင်မည့် Golden Land South Asia Development Ltd. မှ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကပဲဝယ်လက်နိုင်ငံ အိန္ဒိယသို့ တိုက်ရိုက်တင်ပို့နိုင်ရန်ဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း UMFCCI အထွေထွေအတွင်းရေးမှူးဦးစိန်ဝင်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

လက်ရှိတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပဲမျိုးစုံတင်ပို့မှုမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံသို့ အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း၊ ၂၀၀၅-၂၀၀၆ ဘဏ္ဍာနှစ်တွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံရှိ ကုမ္ပဏီများမှ တိုက်ရိုက်ဝယ်ယူမှုမှာ တင်ပို့မှု၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိပြီး စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ ကိုယ်စားလှယ်များမှ တစ်

ဆင့်တင်ပို့မှုမှာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိနေကြောင်း၊ တိုက်ရိုက်တင်ပို့နိုင်ရေးအတွက် အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုထူထောင်၍ အိန္ဒိယနိုင်ငံ မွန်ဘိုင်းတွင် ကိုယ်စားလှယ်ရုံးခွဲဖွင့်လှစ်ဆောင်ရွက်ရန်လိုအပ်ကြောင်း ဦးစိန်ဝင်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

ယင်းအများပိုင်ကုမ္ပဏီကို UMFCCI ကြီးကြပ်မှုဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ ပဲမျိုးစုံနှင့် နှမ်းကုန်သည်များအသင်းဝင် ပဲ၊ နှမ်းကုမ္ပဏီများ၊ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ကုန်သည်များပါဝင်ရန် စည်းရုံးထူထောင်မည်ဖြစ်ကြောင်း UMFCCI မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ ပဲတင်ပို့သည့်ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံအပြင် အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများ၊ ဂျပန်နိုင်ငံ အစရှိသည့် အာရှနိုင်ငံများတွင် ဈေးကွက်ရရှိရန် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော်လည်း အဆိုပါနိုင်ငံများမှ တိုက်ရိုက်ဝယ်ယူခြင်းထက် စင်ကာပူရှိ ကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီများမှတစ်ဆင့် ဝယ်ယူလျက်ရှိရာ နိုင်ငံတကာပဲဈေးကွက်သို့ ယခုထက် ပိုမိုဝင်ရောက်နိုင်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိကြောင်း ပဲပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံအနေဖြင့်လည်း ပဲမျိုးစုံကို ပြည်ပမှတင်သွင်းလျက်ရှိသကဲ့သို့ နိုင်ငံတကာသို့လည်း ပြန်လည်တင်ပို့လျက်ရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံမှ တင်ပို့သည့်ပဲများကို အခွဲချွတ်၍ Value Added ခေါ် တန်ဖိုးမြင့် ကုန်ချောလုပ်ကာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သည့် အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စု (UAE) သို့ တင်ပို့ခြင်းများ ရှိနေကြောင်း၊ လက်ရှိတွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ UAE သို့ ကုန်တင်ပို့သည် ကုန်ကျစရိတ်ထက် အိန္ဒိယမှ UAE သို့ ကုန်တင်ပို့သည့် ကုန်ကျစရိတ် ပိုမိုများပြားလျက်ရှိကြောင်း ပဲမျိုးစုံတင်ပို့လျက်ရှိသည့် OK Brother ကုမ္ပဏီမှ ဒါရိုက်တာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယခုကဲ့သို့ အများပိုင်ကုမ္ပဏီထူထောင်၍ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အရင်းအနှီးများစွာ ပေါင်းစုနိုင်သောကြောင့် ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်ရာ၌ အားကောင်းခြင်း၊ ပို့ကုန်လုပ်



ငန်းဆောင်ရွက်ရာတွင် ပြည်တွင်းဝယ်ယူမှုကို ပိုမိုထိရောက်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း၊ ပြည်ပရောင်းချမှုတွင် တစ်ဦးချင်းရောင်းချမှုထက် Bargaining Power ပိုမြင့်၍ ရောင်းသူဈေးကွက်ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပြီး ဈေးအမြင့်တောင်းခံနိုင်ခြင်းများ ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ရာ ပဲမျိုးစုံတင်ပို့မှုအတွက် များစွာအထောက်အကူပြုနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဦးစိန်ဝင်းလှိုင်က ဆိုသည်။

ထို့ပြင် အများပိုင်ကုမ္ပဏီများ ထူထောင်၍ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ခြင်းသည် လူအများ၏ ယုံကြည်မှုရရှိရန်လိုအပ်ပြီး ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းများ ရရှိရန်လိုအပ်ခြင်းနှင့် ကုမ္ပဏီမှ နှစ်စဉ် အမြတ်ပြန်အမ်းငွေမှာ ပြင်ပအတိုးနှုန်းများထက် မနည်းမှသာ လူအများ စိတ်ဝင်စား

မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံသည် စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံဖြစ်သည့်အားလျော်စွာ နိုင်ငံတကာပဲဈေးကွက်တွင် အသာစီးရနေသည့် အခြေအနေရှိ၍ ပြည်တွင်းပဲမျိုးစုံလုပ်ငန်းရှင်များ စုပေါင်းကာ အများပိုင်ကုမ္ပဏီထူထောင်၍ မြန်မာပဲဈေးကွက်ကြီးဖြစ်သော အိန္ဒိယနိုင်ငံ မွန်ဘိုင်းတွင် ရုံးခွဲဖွင့်လှစ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် စင်ကာပူကုမ္ပဏီများ၏ ကြားခံဆောင်ရွက်မှု လျော့နည်းစေမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဆက်လက်၍ အိန္ဒိယနိုင်ငံသာမက အရှေ့အလယ်ပိုင်းအထိ မြန်မာပဲဈေးကွက်ကို ချဲ့ထွင်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဦးစိန်ဝင်းလှိုင်၏ အများပိုင်ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းလုပ်ကိုင်၍ ပဲမျိုးစုံနှင့် နှမ်းပို့ကုန်တိုးမြှင့်ရေးစာတမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၌ ကွန်ကရစ်ဝယ်လိုအားကျဆင်း

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၀

ပြည်တွင်း၌ အဆောက်အအုံဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းခွင်အများအပြား တည်ရှိနေသော ယခုကာလအတွင်း ကွန်ကရစ်ဝယ်လိုအားများ သိသာစွာကျဆင်းလာနေကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်အခြေစိုက်ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းများထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။

ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးအချို့ရပ်တန့်နေခြင်း၊ ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများပြားလာခြင်းတို့ကြောင့် ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီအလိုက် ဝယ်လိုအားများကျဆင်းလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း Hight Tech ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းမှ ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက

သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်၌ ဝယ်လိုအားကျဆင်းနေသော်လည်း အစိုးရစီမံကိန်းများ တည်ရှိရာ နေပြည်တော်နှင့် ပျဉ်းမနားမြို့အနီးတစ်ဝိုက်တွင် ဝယ်လိုအားအထူးကောင်းမွန်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။ ရန်ကုန်မြို့တွင်း ဝယ်လိုအားမှာ ထက်ဝက်နီးပါးခန့်ကျဆင်းသွားပြီး ဆောက်လုပ်ဆဲအဆောက်အအုံများ၏ ဝယ်လိုအားသာရှိကြောင်း၊ လက်ရှိလည်ပတ်နေဆဲကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ငန်းငယ်များသည် ဝယ်လိုအားရပ်တန့်မှုများနှင့် တစ်ခါတစ်ရံကြို

တွေ့ရတတ်ပြီး ဈေးကွက်ရပြီးလုပ်ငန်းကြီးများကသာ ပုံမှန်ဝယ်လိုအားရရှိတတ်ကြောင်း ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူအချို့ထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။

ရန်ကုန်မြို့တွင်း၌ ကွန်ကရစ်ဝယ်လိုအားများ ကျဆင်းနေသော်လည်း မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာအရ ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းများ အလားအလာကောင်းမွန်နိုင်သည်ဟုဆိုနိုင်ကြောင်း၊ ကွန်ကရစ်ထုတ်လုပ်သူများပြားလာသဖြင့် အရည်အသွေးလည်း တိုးတက်လာကြောင်း Hight Tech ကွန်ကရစ်လုပ်ငန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ခုတင် ၄၀၀ ဆံ့ ပင်လုံအထူးကုဆေးရုံ မတ်လအတွင်းဖွင့်လှစ်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၆

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ပုဂ္ဂလိကပိုင် အကြီးဆုံး အထူးကုဆေးရုံကြီး ဖြစ်လာမည့် ခုတင် ၄၀၀ ဆံ့ ပင်လုံဆေးရုံကို ဒဂုံမြို့သစ် တောင်မြောက်လမ်းဆုံအနီး၌ တည်ဆောက်လျက် ရှိရာ ယခုအခါ ရာနှုန်းပြည့်နီးပါး ပြီးစီးနေပြီဖြစ်ပြီး မတ်လအတွင်း ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်းအစုရှယ်ယာရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။



အဆိုပါ အထူးကုဆေးရုံသစ်ကြီးတွင် ဓာတ်ခွဲခန်းများ၊ ဆေးဆိုင်များ၊ လူနာ၊ ဆရာဝန်အမည်နှင့်စာရင်းများ၊ ဆေးနှင့်ဆေးပစ္စည်းစာရင်းများ၊ ဝင်ငွေနှင့် အသုံးစရိတ်များကိုပါ ကွန်ပျူတာကွန်ရက်စနစ်ဖြင့် တိကျစွာ ထိန်းသိမ်းဆောင်ရွက်နိုင်မည့် iCare Integrated Hospital Management System ဆေးရုံဆေးခန်းသုံး ကွန်ပျူတာ Software စနစ်ကို Server များဖြင့် ချိတ်ဆက်အသုံးပြုထားကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

အဆိုပါ ပင်လုံဆေးရုံသစ်ကြီးကို ယူနီဗာဆယ်ဆောက်လုပ်ရေးက ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် တာဝန်ယူတည်ဆောက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း ထင်ရှားအောင်မြင်လျက်ရှိသည့် UHC အထူးကုဆေးခန်းနှင့် ရွှေဂုံတိုင်အထူးကုစင်တာ (SSC) တို့၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲဖြစ်သည်။

လက်ရှိ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ပုဂ္ဂလိကပိုင် အကြီးဆုံးအထူးကုဆေးခန်း (ဆေးရုံ) နှစ်ခုမှာ ဗဟန်းမြို့နယ်ရှိ ခုတင် ၂၀၀ ဆံ့ ရွှေဂုံတိုင်အထူးကုစင်တာ (SSC) နှင့် လှိုင်သာယာမြို့နယ်ရှိ ခုတင် ၃၀၀ ဆံ့ ပန်းလှိုင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆေးရုံတို့ဖြစ်ကြပြီး အဆိုပါပင်လုံအထူးကုဆေးရုံ ဖွင့်လှစ်ပြီးပါက ရန်ကုန်မြို့တော်၌ ခုတင်အရေအတွက်အများဆုံးနှင့် အကြီးဆုံးသော ပုဂ္ဂလိကအထူးကုဆေးရုံ ဖြစ်လာမည် ဖြစ်သည်။

မြန်မာ့မျိုးရင်းသစ်ခွများ ပြည်ပက မူပိုင်ခွင့်ပြုလုပ်အကျိုးခံစားနေကြခြင်းကို ကာကွယ်ရန်လိုအပ်

ဦးမောင်မောင်ဝင်း

သတင်းဆောင်းပါး - ကျော်ကျော်မင်း

မြန်မာ့မျိုးရင်း ရှားပါးသစ်ခွများ၊ သစ်ကပ်ပင်များ ဆေးပင်များကို ပြည်ပနိုင်ငံများက မူပိုင်ခွင့်ပြုလုပ်၍ အကျိုးခံစားနေကြခြင်းကို အကာအကွယ်ပေးနိုင်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိကြောင်း UMFCCI ပညာရေးကော်မတီမှ မူပိုင်ခွင့်ပညာရှင် ဦးမောင်မောင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

အသိဉာဏ်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ အခွင့်အရေးများအနက် ဗီဇမျိုးကွဲအပင်သစ်များ ဆိုင်ရာ မူပိုင်ခွင့်နှင့်အခွင့်အရေးများ အကာအကွယ်ပေးမှုစနစ်သည်လည်း တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်ကြောင်း၊ သစ်ပင်မျိုးရိုးဗီဇသစ်

ရှာဖွေသုတေသနပြု စိုက်ပျိုးသူများ၏ အပင်သစ်များကို အချိန်ကာလတစ်ခုအထိ အကာအကွယ်ပေးရန်နှင့် ၎င်းတို့ ရှာဖွေစမ်းသပ်စိုက်ပျိုးထားသော အပင်များ အပေါ်တွင် မူပိုင်ခွင့်အခွင့်အရေးများ ခံစား

ခွင့်ပေး၍ အသိအမှတ်ပြုရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။
သို့ရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ကချင်ပြည်နယ်၊ ချင်းပြည်နယ် စသည့် ဝေးလံခေါင်ဖျားသည့် တောင်ပေါ်ဒေသများတွင်

ပေါက်ရောက်နေသော သစ်ခွများကို ဒေသခံများက အပင်လိုက်ခူးဆွတ်ကာ ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များထံသို့ ပိဿာချိန်ဖြင့် ရောင်းချနေကြကြောင်း၊ ယင်းသို့ ရောင်းချလိုက်သော သစ်ခွပင်၊ သစ်ကပ်ပင်များမှ မျိုးသစ်များ သို့မဟုတ် မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံမတင် ရသေးသောမျိုးများကို အနည်းငယ်ပြုပြင် ဖန်တီး၍ မူပိုင်ခွင့်တင်လိုက်ကြကြောင်း၊ မြန်မာမျိုးရင်းအဖြစ် ကမ္ဘာသိသင့်သော တစ်နည်းအားဖြင့် မူပိုင်ခွင့်အပြည့်အဝ ခံစားသင့်သော မြန်မာသစ်ခွများ အဆိုပါဖြစ်စဉ်ဖြင့် ပြည်ပသို့ထွက်နေခြင်းမှာ အထူးဝမ်းနည်းစရာကောင်းသော အဖြစ်အပျက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း ဝီဇမျိုးကွဲအပင်သစ်များ ကာကွယ်မှုဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်ပညာရှင် ဦးအောင်နိုင်က ပြောကြားသည်။

အောင်မြင်သော ဝီဇမျိုးကွဲအပင်များ၊ သစ်ပင်မျိုးသစ်များ ဖြစ်ထွန်းရေးသည် ထိုက်သင့်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများအဖြစ် ကျွမ်းကျင်မှုများ၊ လုပ်အားများ၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းအရင်းအမြစ်များ၊ ငွေကြေးများ၊ အချိန်များ စိုက်ထုတ်ကြရကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ တီထွင်သူများကို ထိုက်တန်သော အခွင့်အရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ကာမိစေရန်၊ ထပ်မံ၍ တီထွင်မှုများ ပြုလုပ်လာကြစေရန် တီထွင်ထုတ်လုပ်သူများကို အားပေး

ရုပ်ရှင်ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများရှားပါး

ငြိမ်းမင်း

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၄

ရုပ်ရှင်လောကသားများအနေဖြင့် ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာနိုင်ရေးအတွက် ပြည်ပမှ စာအုပ်စာတမ်းများသာမက ဘာသာပြန်စာအုပ်စာတမ်းများလည်း ရှားပါးကြောင်း ထပ်ဆင့်အကယ်ဒမီငြိမ်းမင်းက ပြောကြားသည်။

ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းတိုးတက်စေရန်အတွက် လောကသားအားလုံးပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ သို့သော် ၎င်းတို့အနေဖြင့် ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စာအုပ်များလိုအပ်ပါက ပြည်ပမှ မှာယူနေရကြောင်း၊ ယင်းစာအုပ်များမှာလည်း ဘာသာစကားအခက်အခဲကြောင့် လူတိုင်းဖတ်ရှုရန် အဆင်မပြေနိုင်ကြောင်း၊ ရုပ်ရှင်ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဘာသာပြန်စာအုပ်များထွက်ရှိလာပါက လောကသားအားလုံးအတွက် အဆင်ပြေနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ရုပ်ရှင်ပညာရပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စာအုပ်အများစုမှာ ရုရှားမှ ထုတ်ဝေပြီး ဟောလိဝုဒ်မှမူ ၎င်းတို့၏ပညာရပ်ကို ထုတ်ဝေပေးမှု နည်းပါးသည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ ဟောလိဝုဒ်အနေဖြင့် ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်ရေးထက်ကောင်းသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမရှိဟူ၍ပင်ခံယူပြီး ကမ္ဘာပျော်ဖြေရေးဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးထားသည်ကိုတွေ့ရကြောင်းလည်း ၎င်းထံမှ သိရသည်။

စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာရေးအနေဖြင့် နိုင်ငံတကာဇာတ်ကားများကိုသာ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ကြည့်ရှုမှုရှိကြောင်းလည်း ဒါရိုက်တာ ကြည်ဖြူသျှင်က ဆိုသည်။

ခြင်းဖြင့် သိပ္ပံနည်းကျ စိုက်ပျိုးရေးနှင့် သစ်တောရေးရာများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရန် တို့အတွက် ဝီဇမျိုးကွဲအပင်သစ်များ၊ သစ်ပင်မျိုးသစ်များ ကာကွယ်ပေးရန် လိုအပ်

ကြောင်း ယင်းကဆိုသည်။ သစ်ပင်မျိုးသစ် တစ်ခုကို တီထွင်မှု မူပိုင်ခွင့်နှင့် အကာအကွယ်ပေးရန် အောက်ပါအချက်များ လိုအပ်ကြောင်း Union for the Protection of new varieties of plants (UPOV) ၏ ၁၉၉၁ ခုနှစ် ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

- ၁။ ဆန်းသစ်သော အမျိုးအစားဖြစ်ခြင်း (New or novel)
- ၂။ သိသာစွာ ကွဲပြားခြားနားမှုရှိခြင်း (Distinct)
- ၃။ ညီညာမှုရှိခြင်း (Uniform)
- ၄။ ပြောင်းလဲမှုမရှိ၊ တည်မြဲမှုရှိခြင်း (Stable)
- ၅။ မျိုးဗီဇအမည် ကွဲပြားခြားနားမှုတွင် ကျေနပ်ဖွယ်ဖြစ်ခြင်း (Have a satisfactory denomination)

စိုက်လက်ကွဲအတန်းအစားခွဲခြား၍ အမည်နာမသတ်မှတ်မှု သို့ဖြစ်ရာ သူတစ်ပါးမှ ခိုးယူ၍ စပ်မျိုးပြုလုပ်နေခြင်း၊ မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်နေခြင်းများကို ဝေဖန်ပြစ်တင်နေခြင်းထက်





ပြည်တွင်းတွင် သုတေသနဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့ပြုလုပ်၍ စပ်မျိုးများ တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ မျိုးစိတ်သစ်များ စူးစမ်းရှာဖွေခြင်း ပြုလုပ်၍ မြန်မာ့မျိုးရင်းသစ်ခွများ ကမ္ဘာသိစေရန် ပြုလုပ်ကြိုးပမ်းသင့်ကြောင်း မူပိုင်ခွင့်ပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ကမ္ဘာ့သစ်ခွဈေးကွက်တွင် အဓိကကြီးစိုးနေသော နိုင်ငံများမှာ ဂျပန်၊ ဂျာမနီ၊ ပြင်သစ်၊ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတို့ဖြစ်ပြီး အိန္ဒိယ၊ ထိုင်း၊ မလေးရှား၊ စင်ကာပူ စသည့်နိုင်ငံများသည် စပ်မျိုးသစ်ခွအများစုကို ထုတ်လုပ်လျက်ရှိကြောင်း၊ မြန်မာ့သစ်ခွရိုင်းများကို အဓိက ဝယ်ယူနေသော နိုင်ငံများမှာ တရုတ်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့ဖြစ်ပြီး ယင်းနိုင်ငံများမှ ကုန်သည်များသည် နယ်စပ်ဒေသများထိ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ဝယ်ယူနေပြီး သစ်ခွရိုင်းတစ်တန် (ပိဿာ ၆၃၀) လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၃၀ နှုန်းပေး၍ ဝယ်ယူနေကြောင်း မြန်မာ့စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း သုတေသနဌာနမှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

“သစ်ခွတွေကို တရုတ်မှာက စပ်မျိုးစိုက်ပျိုးဖို့တင်မဟုတ်ဘူး၊ တိုင်းရင်းဆေး

ဝါးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ သစ်ခွလက်ဖက်ရည်ထုတ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာပါ အသုံးပြုနေတာ၊ ထိုင်းကတော့ စပ်မျိုးအဓိကလုပ်ဖို့ပဲ” ဟု ၎င်းက ယင်းသစ်ခွများကို အခြားနိုင်ငံများတွင် အသုံးချပုံကို ရှင်းပြသည်။

“အမေရိက၊ ဂျပန်နဲ့ ထိုင်းနိုင်ငံတွေမှာ တစ်နေ့ကို စပ်မျိုး ၁၀ မျိုးလောက် နေ့တိုင်းလုပ်နိုင်နေတဲ့အချိန်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ၁၀ နှစ်ကို တစ်မျိုးလောက်ပဲ လုပ်နိုင်တာဆိုတော့ လိုအပ်ချက် ဘယ်လောက်ကြီးလဲဆိုတာ သိသင့်ပါတယ်” ဟု ၎င်းက ကွာခြားချက်ကို ထောက်ပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုသည် သစ်ခွများ ကောင်းမွန်စွာ စိုက်ပျိုးဖြစ်ထွန်းရန် သင့်လျော်သော ရာသီဥတုဖြစ်သည့်အပြင် မျိုးရင်းမျိုးစိတ်များ ပေါများစွာပေါက်ရောက်လျက်ရှိသဖြင့် မြန်မာ့သစ်ခွစိုက်ပျိုးမှုတိုးတက်ရန်နှင့် ကမ္ဘာသိစေရန်အတွက်-

- (၁) အဆင့်မီသုတေသနဓာတ်ခွဲခန်းများ ဖွင့်လှစ်ရန်။
- (၂) နည်းပညာရပ်များ နိုင်ငံတကာမှ ရယူ၍ ကျယ်ပြန့်စွာ အသုံးချနိုင်ရန်။
- (၃) ယင်းပညာရပ်များအတွက် စဉ်

ဆက်မပြတ်လေ့လာပြီး ပြည်တွင်းပြည်ပဆွေးနွေးဖလှယ်ရန်။

(၄) စူးစမ်းရှာဖွေလေ့လာမှု၊ သုတေသနလေ့လာမှုရလဒ်များကို စောစီးစွာ မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်နိုင်ရန်တို့ အဓိကလိုအပ်နေကြောင်း ပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း သစ်ခွပေါက်ရောက်ရာဒေသခံများကို မြန်မာ့မျိုးရင်းသစ်ခွတန်ဖိုးကြီးမားကြောင်း သိရှိထားရန် ပညာပေးခြင်း ၎င်းတို့ရရှိသော မြန်မာ့မျိုးရင်းသစ်ခွများကို ၎င်းတို့ စားဝတ်နေရေးပြေလည်စေသည့် နှုန်းထားကောင်းကောင်းဖြင့် ဝယ်ယူသောနိုင်ငံသို့ မရောင်းချနိုင်စေရန် မိမိတို့နိုင်ငံကလည်း ဈေးကောင်းပေးဝယ်ယူရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ ဤသို့ မပြုလုပ်နိုင်ပါက ပြည်တွင်းထက် ဈေးကောင်းပိုရနေသမျှ ရောင်းချနေကြဦးမည်သာဖြစ်ကြောင်း စီးပွားဖြစ် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက ထောက်ပြအကြံပြုပါသည်။

ချောင်းသာကမ်းခြေ ပုဂ္ဂလိကမီးပေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ တွင်ကျယ်

ချောင်းသာ၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၉

ပြည်တွင်းခရီးသည်အများစုအပြင် ပြည်ပခရီးသွားများပါ လာရောက်အပန်းဖြေသော နာမည်ကျော် ချောင်းသာ ကမ်းခြေအနီးရှိရွာများတွင် ပုဂ္ဂလိကလျှပ်စစ်မီးပေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ တွင်ကျယ်လာကြောင်း ချောင်းသာကမ်းခြေတွင် ၁၅ နှစ်ကြာနေထိုင်ခဲ့သော ဒေသခံ ဦးအောင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

ချောင်းသာကမ်းခြေတွင် လျှပ်စစ်မီးမရရှိ၍ ပုဂ္ဂလိကမီးပေးစနစ်ကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် စတင်ခဲ့ရာမှ ယခုအခါ ကျေးရွာရှိ အိမ်ခြေအားလုံးနီးပါး ယင်းဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရရှိလာကြောင်း ၎င်းကပြောကြားသည်။

မီးစက်များဖြင့် မီးပေးသောဝန်ဆောင်မှုသည် အိမ်တစ်အိမ်လျှင် နှစ်ပေမီးချောင်းတစ်ချောင်းကို တစ်လလျှင် ၄၅၀၀ ကျပ်ဖြင့် ညနေ ၆ နာရီမှ ည ၁၀ နာရီခွဲအထိမီးရရှိကြောင်း၊ မီးစက်နှင့်အလှမ်းဝေးသောအိမ်များသည် လျှပ်စစ်မီးသွယ်တန်း သော ဝါယာကြိုးကိုဝယ်ယူ၍ မီးရရှိရန်ဆောင်ရွက်ရကြောင်း အောင်မင်္ဂလာကျွန်း (ဖိုးကုလားကျွန်း) တွင် ပုဂ္ဂလိကလျှပ်စစ် မီးပေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူ ဒေါ်ခင်မေက ပြောကြားသည်။

ပုဂ္ဂလိကလျှပ်စစ်မီးပေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ ကျယ်ပြန့်လာသဖြင့် ချောင်းသာကမ်းခြေကိုအမှီပြု၍ ငါးဖမ်းခြင်း၊ အုန်းခြံစိုက်ပျိုးခြင်းတို့ကို အဓိကလုပ်ကိုင်ပြီး ငါးကင်နှင့် လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ ရောင်းချခြင်းဖြင့် အသက်မွေးကြသော ကျေးရွာသားအများစုမှာ အိမ်သုံးအိတ်ထရွန်နစ်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသုံးစွဲမှု များပြားလာကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

ချောင်းသာကမ်းခြေအနီးရှိ ကျေးရွာများတွင် ပုဂ္ဂလိကမီးပေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ တွင်ကျယ်လာခြင်းသည် ဖယောင်း တိုင်မီး၊ မှန်အိမ်မီးများ အသုံးပြုမှုလျော့ကျကာ နွေရာသီမီးဘေးအန္တရာယ်ကိုလည်း ကာကွယ်နိုင်ကြောင်း၊ ကျေးရွာအများစုတွင် လျှပ်စစ်မီးသုံးစွဲမှု ယဉ်ပါးလာသည့်နောက်တွင် လျှပ်စစ်မီးအသုံးပြုနိုင်မှသာ ရရှိနိုင်မည်မိဒီယာများနှင့် ပိုမိုထိတွေ့လာနိုင်သော ကြောင့် ဒေသခံများ၏ အသိပညာဗဟုသုတများ တိုးပွားလာနိုင်ကြောင်း ချောင်းသာကမ်းခြေတွင် လာရောက်အပန်းဖြေသူ တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

အိမ်မွန်ကျော်

စတုရန်းပုံ ပုသိမ်ထီး ပြင်သစ်မှာယူ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၂

ရောဂါတိုင်း မြို့တော် ပုသိမ်မြို့မှ ထုတ်လုပ်သော စတုရန်းပုံ မြန်မာရိုးရာ ပုသိမ်ထီးများကို ပြင်သစ်နိုင်ငံက မှာယူ လျက်ရှိကြောင်း ပုသိမ်မြို့ စက်တော်ရာ ဘုရားအနီးရှိ ရွှေစာပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပုသိမ်ထီးများသည် စက်ဝိုင်းပုံစံ ထုတ်လုပ်မှုသာများပြားပြီး စတုရန်းပုံ ထုတ်လုပ်မှုမှာ မရှိသလောက်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်အရ ပုံစံဟောင်းနှင့် ပုံစံသစ်ကို ရောနှောထုတ်လုပ်နေရပြီး ယခင်ကလည်း ၇၁မနီ၊ အီတလီကဲ့သို့ ဥရောပနိုင်ငံများက မှာယူမှုများရှိကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင် ပုသိမ်ထီးပုံစံ

များကို ထိုင်းနိုင်ငံကလည်း ထုတ်လုပ် ရောင်းချကြောင်း၊ သို့ရာတွင် ထိုင်းနိုင်ငံ လုပ်နှင့် မြန်မာနိုင်ငံလုပ် ပုသိမ်ထီးတို့၏ အရည်အသွေးနှိုင်းယှဉ်လျှင် မြန်မာပုသိမ် ထီးကို ဥရောပနိုင်ငံများက ပိုမိုနှစ်သက် ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ပုသိမ်ထီးထုတ်လုပ်ရာတွင် အဓိက ကုန်ကြမ်းအဖြစ် ဝါးကို အသုံးပြုပြီး၊ ထီးရိုး ပြုလုပ်ရန် မအူသား၊ ချည်ထည်စ၊ ဆေးတို့ ကို အသုံးပြုရသည်။ ကုန်ကြမ်းများအနက် ဝါးလိုအပ်ချက်မြင့်မားကြောင်း၊ ထီးများ အနေဖြင့် ဝါးတစ်လုံးထီး၊ ကနုတ်၊ အကုတ်၊ (အလှဆောင်း) ဆီထီးဟူ၍ အမျိုးအစား များရှိပြီး အသေးဆုံး အချင်းလေးလက်မ

အရွယ်မှ ပင်လယ်ကမ်းခြေသုံး ရှစ်ပေ အရွယ်အထိ ထီးများထုတ်လုပ်လျက်ရှိ ကြောင်း၊ တန်ဖိုးမှာ အနိမ့်ဆုံး ကျပ် ၇၀၀ မှ အများဆုံး ကျပ် ၂၅၀၀၀ အထိရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မြန်မာရိုးရာပုသိမ်ထီးသည် လွတ်လပ် ရေးမရမီကာလမှ စတင်၍ လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုး တက်မှု အတက်အကျရှိခဲ့ပြီး ဖဲထီးများ၊ ခေတ် သစ်စတီးခေါက်ထီးများ အစားထိုးအသုံးပြု မှုကြောင့်လည်းကောင်း၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းရှား ပါးဈေးမြင့်မှုကြောင့်လည်းကောင်း ထုတ်လုပ် မှုကျဆင်းခဲ့ရကြောင်း၊ ယခုနောက်ပိုင်း နိုင်ငံ ခြားသားများ အကြိုက်တွေ့ခြင်း၊ ခေတ်လူ ငယ်များ၏အမြင်သစ်၊ ထုတ်လုပ်မှုပုံစံသစ်များ ကြောင့် ပြည်ပဝယ်လိုအားနှင့်အတူ ပြန်လည် ဖွံ့ဖြိုးလာသည့် မြန်မာရိုးရာလက်မှုပညာ လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟု ဝါရင့် ပုသိမ်ထီး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

သီးနှံဆီတစ်ဆယ့် ဝါး ရေသုံးဆမီးဖို စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်မှုအောင်မြင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၅

အစားထိုးလောင်စာစွမ်းအင် တိုးမြှင့်သုံးစွဲနိုင်ရန်အလို့ငှာ သီးနှံဆီတစ်ဆယ့် ဝါးဆောင်စွမ်းအင် အသုံးပြုနိုင်သည့် 1+3 မီးဖိုကို စမ်းသပ်ဆောင်ရွက်ခဲ့ရာ ယခုအခါ အောင်မြင်မှုရရှိပြီဖြစ်ကြောင်း စမ်းစမ်း ဇီဝစွမ်းအင် ကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ ဦးတင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

ယင်းစမ်းသပ်မှုအပြီး ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိမှုမပြုမီ စားသုံးသူများ အန္တရာယ်ကင်းစေရေးအတွက် အခြားလိုအပ်သောစမ်းသပ်မှုများဆက်လက်ပြုလုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

1+3 မီးဖိုတွင် သီးနှံဆီထည့်ရန် ဘူးတစ်ခုနှင့် ရေထည့်ရန် ဘူးတစ်ခုပါဝင်မည်ဖြစ်ပြီး ရေနံနှင့်ဆီမှာ အရည်အဆင့်တွင် တစ်သားတည်း ရောစပ်အသုံးပြုနိုင်ခြင်းမရှိသဖြင့် နှစ်မျိုးစလုံးကို အငွေ့ဖြင့် ပြောင်းလဲ၍ ရောစပ်သုံးစွဲခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းနည်းပညာမှာ နိုင်ငံပေါင်းများစွာ၌ ဘွဲ့ပြင်လာမီးထိုးခြင်းလုပ်ငန်းများတွင်သုံးသည့်နည်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကရှင်းပြသည်။

ရေနွေးငွေ့ကို ဓာတ်ကူလောင်စာအဖြစ် အသုံးပြုမှုမှာ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၁၈၀ ဝန်းကျင်ခန့်တွင် စတင်အသုံးပြုနေကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ ကျောက်မီးသွေးမှ ပရိုဂျူဆာဓာတ်ငွေ့ ထုတ်လုပ်သုံးစွဲရာတွင် ရေနွေးငွေ့ကို ဓာတ်ကူအဖြစ် အသုံးပြုသကဲ့သို့ မော်တော်ယာဉ်များတွင် အီသနောကို အသုံးပြုရာ၌ ရေကို အော်တိုမိုင်းဇာဖြင့် ပြောင်းလဲ၍ ကာဗြိုရေတာမှ တစ်ဆင့် အင်ဂျင်တွင်းသို့ အီသနောနှင့် တွဲဖက်၍ ဓာတ်ကူလောင်စာအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယင်းနည်းစနစ်များကို လေ့လာခဲ့ပြီး သုတေသနများ ပြုလုပ်နေစဉ်တွင် မြန်မာ့စက်မှုလက်မှု ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကော်မတီ၏ စီစဉ်ဆောင်ရွက်မှုဖြင့် ကျင်းပသော သီးနှံဆီမီးဖိုသရုပ်ပြပွဲတွင် တက်ရောက်လေ့လာခဲ့ရာမှ သီးနှံဆီတစ်ဆယ့် ဝါး ရေသုံးဆ ရောစပ်အသုံးပြုနိုင်သည့် မီးဖိုစမ်းသပ်ထုတ်လုပ်ရန်စိတ်ကူးရခဲ့ကြောင်း၊ ယခု စမ်းသပ်မှုမှာ အောင်မြင်ပြီဆိုသော်လည်း ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများ အန္တရာယ်ကင်းစေရန် စမ်းသပ်မှုများ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

1+3 မီးဖိုမှာ သီးနှံဆီမီးဖိုတွင် ပျားအုံပုံစံ အငွေ့ပျံကိရိယာဖြင့် တွဲဖက်ပြီး ရေကို ဓာတ်ကူလောင်စာအဖြစ် အသုံးပြုနိုင်ရန် စီစဉ်ထားခြင်းဖြစ်ကာ လောင်ကျွမ်းမှု အားကောင်းကြောင်း၊ 1+3 မီးဖိုတွင် သီးနှံဆီ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း + ရေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း (သို့) အီသနော ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း + ရေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း (သို့) ကာဗွန်မှုန့် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း + ရေ ၄၉ ရာ

ခိုင်နှုန်း + Sodium Stearate ၁ ရာခိုင်နှုန်း ရော၍လည်း အသုံးပြုနိုင်ကြောင်း ၎င်း၏ အဆိုအရသိရသည်။

ရေကိုဓာတ်ကူလောင်စာအဖြစ် အသုံးပြုခြင်းနည်းစနစ်မှာ သေချာစွာစမ်းသပ်ရန် လိုကြောင်း၊ ရေနံ ကာဗွန် ဓာတ်ပြုရာမှ ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ဓာတ်ငွေ့များထွက်လာမည်ဖြစ်၍ အိမ်ခန်း (သို့) မီးဖိုခန်းအတွင်း ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ဓာတ်ငွေ့များ ယိုစိမ့်မှုဖြစ်ပါက သုံးစွဲသူများအတွက် အသက်အန္တရာယ်ရှိနိုင်ကြောင်း၊ ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်မှာ အရောင်၊ အဆင်း၊ အနံ့၊ အရသာမရှိ၍ လေထုထဲတွင် ပျံ့နှံ့ပါက သိရှိနိုင်ရန် ခက်ခဲသည့်အတွက် ဈေးကွက်အတွင်းသို့မဖြန့်မီ အန္တရာယ်ကင်းစေရန် စမ်းသပ်ဆောင်ရွက်မှုများ ထိရောက်စွာ ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်ကြောင်း ပညာရှင်များက သုံးသပ်သည်။

ဓာတ်ပြုခြင်းဆိုင်ရာညီမျှခြင်း

$C + H_2O \longrightarrow CO + H_2$
 ကာဗွန် + ရေ \longrightarrow ရေလောင်စာဓာတ်ငွေ့

$C_2H_5OH + H_2O \longrightarrow 2CH_4 + H_2O$
 အီသနော + ရေ

အဆိပ်အတောက်ပါဝင်မှု လျော့ချထားသည်ဟုဆိုသော သစ်အရောင်တင်ဆေး ဖြန့်ချိမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၃

လူနှင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုအဆိပ်အတောက်ဖြစ်စေနိုင်သောဆေးပါဝင်မှုကို လျော့ချထားသည့် Water Based သစ်သားအရောင်တင်ဆေးကို ၂၀၀၇ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလတွင် ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဖြန့်ချိမည်ဖြစ်ကြောင်း တင်သစ်ဦးရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးရန်လင်းသိန်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဆေးသည် ဓာတ်ဆီ၊ တင်ဒါစသည်တို့နှင့် ဖျော်စပ်ရန်မလိုဘဲ ရေဖြင့်သာ ရောစပ်အသုံးပြုနိုင်သည့် Water Based အရောင်တင်ဆေးဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိပ်အတောက်၊ အနံ့အသက်များရှိသည့် ဓာတုဗေဒပစ္စည်းများမပါဝင်ဘဲ၊ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းအဖြစ် ပြုပြင်ထားသည့် ဆီလီကွန် (Modified Polysiloxane) တစ်မျိုးသာ ပါဝင်

ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။ ယင်းသုတ်ဆေးသည် သာမန်အရောင်တင်ဆေးများကဲ့သို့ပင် အလွယ်တကူ သုံးစွဲနိုင်သော်လည်း အသုံးပြုပုံနည်းစနစ်ကွာခြားကြောင်း၊ ဈေးကွက်သို့ အလွယ်တကူ ထိုးဖောက်နိုင်ရေးအတွက် ဆောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းအချို့တွင် စတင်ဈေးကွက်ရှာဖွေခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

တက္ကသိုလ်များခြေလျင်နှင့်တောင်တက်အသင်း နတ်မတောင်သို့ (၁၄) ကြိမ်မြောက် တက်ရောက်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀

တက္ကသိုလ်များ ခြေလျင်နှင့်တောင်တက်အသင်းသည် ချင်းပြည်နယ် ကန်ပက်လက်မြို့နယ်ရှိ အမြင့်ပေ ၁၀၅၀၀ ရှိသည့် နတ်မတောင်ထိပ်သို့ (၁၄) ကြိမ်မြောက်အဖြစ် ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွင်း တက်ရောက်မည်ဖြစ်ကြောင်း တက္ကသိုလ်များ ခြေလျင်နှင့်တောင်တက်အသင်း ဥက္ကဋ္ဌ ဦးမျိုးသန့်က ဖေဖော်ဝါရီလ တတိယပတ်တွင် ပြောကြားသည်။

တက္ကသိုလ်များခြေလျင်နှင့် တောင်တက်အသင်းသည် ပေတစ်သောင်းကျော် အမြင့်ရှိသည့်တောင်များကို နှစ်စဉ်ပုံမှန် တက်ရောက်လျက်ရှိရာ ယခုနှစ်အတွက် ဒီဇင်ဘာလအတွင်း၌ ဝိတိုရိယတောင်ထိပ်သို့ တက္ကသိုလ်အသီးသီးမှ တောင်တက်အဖွဲ့ ၀၆ ၅၀ ခန့်ဖြင့် တက်ရောက်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းတောင်ထိပ်သို့ တက်ရာတွင် တောင်ပေါ်ပေ ၉၀၀၀ အမြင့်အထိ ကားလမ်းပေါက်သည့် ကန်ပက်လက်ဘက်မှ မတက်ဘဲ ပုံမှန်တက်မြဲအတိုင်း မင်းတပ်ဘက်လမ်းကြောင်းမှ ခြေလျင်အတက်



အဆင်းပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းမှ တစ်ဆက်တည်း မတူဝီမြို့နယ်ရှိ လုံတိန်းတောင်၊ ဘုံတလာရေတံခွန်၊ လေမြို့မြစ်အစ ရေတံခွန်တောင်များကိုလည်း တက်ရောက်မည်ဟု ဦးမျိုးသန့်ကဆိုသည်။

တက္ကသိုလ်များ ခြေလျင်နှင့်တောင်တက်အသင်းအနေဖြင့် ကချင်ပြည်နယ်နှင့်

ချင်းပြည်နယ်အတွင်းရှိ ပေတစ်သောင်းကျော်အမြင့်ရှိသည့် တောင်ပေါင်း ရှစ်လုံးကို တက်ရောက်နိုင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလအတွင်းကလည်း ကချင်ပြည်နယ်ရှိ ၁၀၃၂၂ ပေမြင့်သည့် လွန်ခရမာဒင် ရေခဲတောင်ကို ဒုတိယအကြိမ်တက်ရောက်ခဲ့သည်။

အနာကြီးရောဂါလုံးဝပျောက်စေရန် လူထုတစ်ရပ်လုံးက သာမန်အရေပြားရောဂါအဖြစ် လက်ခံရန်လိုအပ်

ဒေါက်တာတင်မြင့်

သတင်းဆောင်းပါး - သီဂီထိုက် ၊ ၂၈-၂-၂၀၀၇

ဖြန့် မာနိုင်ငံ၌ အနာကြီးရောဂါ လုံးဝပျောက်သွားစေရန်အတွက် ရောဂါဖြစ်ပွားသူများအပါအဝင် လူထုတစ်ရပ်လုံးက သာမန်ကုသရလွယ်ကူသည့် အရေပြားရောဂါအဖြစ် လက်ခံရန်လိုအပ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ (WHO) ၏ အနာကြီးရောဂါဆိုင်ရာ အကြံပေးအရာရှိ ဒေါက်တာတင်မြင့်က ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် အနာကြီးရောဂါကို ပြည်သူ့ကျန်းမာရေး ပြဿနာအဖြစ်မှ ကင်းလွတ်သည့်နိုင်ငံအဖြစ် ကြေညာနိုင်ခဲ့သော်လည်း နှစ်စဉ် စာရင်းများအရ တစ်နိုင်လုံးတွင် အနာ

ကြီးရောဂါသည် ၃၀၀၀ ခန့်ထွက်ပေါ်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ နှစ်ပေါင်း ၅၀ အတွင်း အဆိုပါရောဂါသည် ၂၅၀,၀၀၀ ဦးအား ကုသမှုပေးခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ သို့သော် အဆိုပါရောဂါခံစားပေးသူများနှင့် ၎င်းတို့

၏ မိသားစုများအတွက် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ပေးရန် လိုအပ်လျက်ရှိသည်။ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ယင်းရောဂါခံစားခဲ့ဖူးခြင်းကြောင့် ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ကူးလူး



ဆက်ဆံမှုမရှိတော့ဘဲ သီးသန့်ခွဲခြားနေကြပြီး မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကမျှလည်း ၎င်းတို့အား လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်း ပြန်လည်ခေါ်ယူခြင်းမရှိပေ။

“ကျွန်တော်တို့လူ့အဖွဲ့အစည်းက အနာကြီးရောဂါဖြစ်တဲ့သူဆိုရင် မျိုးနဲ့ရိုးနဲ့ချီပြီး ရှောင်ကြတာ။ မသိရင်တော့ ဘာမှမဖြစ်ဘူးဗျ။ သိသွားပြီဆိုရင်တော့ ဒါ

မျိုးရိုးလိုက်ခံစားရတဲ့ ကျိန်စာကြီးလို ဖြစ်သွားရော” ဟု ဒေါက်တာတင်မြင့်က ၎င်း၏ အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြသည်။

ယင်းကဲ့သို့ မြန်မာလူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်း ဖြစ်ပေါ်နေခြင်းမှာ ယင်းရောဂါ၏ အကြောင်းကို နားမလည်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဆရာဝန်တစ်ဦးက သုံးသပ်သော်လည်း ယင်းမှာရာနှုန်းပြည့်မှန်ကန်

စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်းသုံးစက်ပစ္စည်းများ ပြည်ပမှတင်သွင်းက ကုန်ကျစရိတ်ပိုမိုသက်သာ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁

ကိတ်မုန့်ဖုတ်စက်ကဲ့သို့ စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်းသုံးစက်ပစ္စည်းများကို ပြည်တွင်းတွင် ထုတ်လုပ်ခြင်းထက် ပြည်ပမှ မှာယူခြင်းက ကုန်ကျစရိတ်ပိုမိုသက်သာကြောင်း စားသောက်ကုန်ထုတ်စက်ပစ္စည်းနှင့် ကုန်ကြမ်းများတင်သွင်းသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်းသုံးဖြစ်သည့် ဖျော်ရည်စက်၊ ရေခဲမုန့်စက် စသည့် စက်အများစုကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ တင်သွင်းရကြောင်း၊ အချို့သော အဆင့်မြင့်စက်များကိုမူ စင်ကာပူဈေးကွက်မှတစ်ဆင့် မှာယူရကြောင်း၊ ပြည်တွင်းတွင် ပုံစံထုတ်၍ ပြုလုပ်ပါက ရနိုင်သော်လည်း

ကုန်ကျစရိတ်ပိုမိုများပြားသဖြင့် ပြည်ပမှသာ မှာယူတင်သွင်းခြင်းဖြစ်ကြောင်း ယင်းကုမ္ပဏီမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပြည်တွင်းတွင် ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှစ၍ ခေတ်မီကော်ဖီဆိုင်များကို J'Donut မှ စတင်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ ကော်ဖီဆိုင်အရေအတွက် များစွာတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လာသည့် အပြင် တစ်ပိုင်တစ်နိုင်မုန့်လုပ်ငန်းများနှင့် အဆင့်မြင့်အအေးဆိုင်များပါ တိုးပွားလာသည့်အတွက် ယင်းလုပ်ငန်းသုံးစက်ပစ္စည်းများ ပိုမိုတင်သွင်းလာရကြောင်း ယင်းလုပ်ငန်းဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။

သည့် အဖြေတော့ မဟုတ်ပေ။ “အဓိကကတော့ ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါပျက်စီးသွားတော့ ကြည့်မကောင်းတော့ဘူးဗျ။ လူတစ်ယောက်မှာ ဥပရီရုပ်က လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ ပထမဆုံး အကဲဖြတ်ခံရတာလေ။ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီးသား အသိုင်းအဝိုင်းအနေနဲ့ နားလည်ပေးပါဆိုရင် နားလည်ပေးလို့ ရပေမယ့် အခုမှ ဆက်ဆံရမယ့် လူတွေအတွက်တော့ ပြဿနာရှိတာပေါ့” ဟု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

အဆိုပါရုပ်ဆင်းအင်္ဂါပျက်ယွင်းရခြင်းမှာ ရောဂါကိုကာလရှည်စွာ လက်ခံထားခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပြီး စောစီးစွာကုသပါက ယင်းဆိုးကျိုးများခံစားရမည်မဟုတ်ဟု အနာကြီးရောဂါဆိုင်ရာ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ “ရောဂါဖြစ်တယ်လို့ စသိတဲ့အချိန်မှာ ဆေးသောက်ရင် ခြောက်လပဲ သောက်ရတယ်။ ရောဂါဖြစ်နေပြီဆိုရင်တော့ တစ်နှစ်လောက်ဆေးသောက်ရုံနဲ့ ပျောက်တယ်။ ကျေးရွာတွေမှာရှိတဲ့ အခြေခံကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းကအစ ဒီရောဂါကို ကုပေးလို့ရတယ်။ ဆေးဖိုးဝါးခက အခမဲ့။ ဒီလောက် ကုသရ အဆင်ပြေနေတဲ့ရောဂါကို လူတွေဘာကြောင့် မကုတာလဲဆိုတော့ ဒါဟာ မေးသင့်တဲ့မေးခွန်းတစ်ခုပဲ” ဟု WHO ၏ အနာကြီးရောဂါဆိုင်ရာ အကြံပေးအရာရှိ ဒေါက်တာတင်မြင့်က ဆိုသည်။

အခြေခံအကြောင်းအရာမှာ ယင်းရောဂါဖြစ်ပွားပါက နောက်ဆက်တွဲပေါ်ပေါက်လာမည့် ဆိုးကျိုးများကို ကြောက်ရွံ့ခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ “အခုဟာက ရောဂါပျောက်သွားတာတောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လူကောင်းတစ်ယောက်လို့ မခံစားရတော့ဘူး။ လူတောထဲမတိုးရတော့ဘူး။ ဒီလိုနေရတာကို သူတို့ရဲ့အခွင့်အရေး ဆုံးရှုံးတာလို့ မမြင်ဘဲ ဒါဟာ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်တာပဲလို့ ဒီရောဂါသည်တွေကိုယ်တိုင် မြင်နေကြတာ” ဟုလည်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယင်းအတွက် နည်းစနစ်ကျနသော ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများမှာ လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ “ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်တွေအနေနဲ့ ရောဂါဖြစ်ဖူးသူ မိသားစုထဲက ကလေးတွေကို

ပညာရေး၊ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ဝင်ဆံ့လားအောင် လုပ်ပေးတယ်။ ဒီကလေးတွေကတော့ လွတ်မြောက်သွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျေနပ်လောက်တဲ့အဖြေမရဘူး။ ဒီကလေးတွေအနေနဲ့ ငါတို့ လူ့လောကထဲမှာ တခြားသူတွေနဲ့ တန်းတူနေနိုင်တယ်လို့ လက်မထောင်နိုင်ဘူး။ သူတို့အသိုင်းအဝိုင်းကို မမြင့်တင်နိုင်ကြဘူး။ အဲဒါဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် သူတို့ကိုယ်တိုင် ဒီရောဂါကို ကြောက်ရွံ့နေကြတာ” ဟုလည်း ပြန်လည်ထုထောင်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အနာကြီးရောဂါကင်းရှင်းသော နိုင်ငံအဖြစ် ရပ်တည်လာနိုင်ပြီဖြစ်သော်လည်း နှစ်စဉ်ထွက်ပေါ်နေသော ရောဂါသည် အရေအတွက်ကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် လျစ်လျူရှုထား၍မရသော ရောဂါဖြစ်သည်။ အဆိုပါရောဂါပိုးမှာ တီဘီရောဂါကဲ့သို့လေထုမှတစ်ဆင့် ကူးစက်တတ်သော ရောဂါပိုးဖြစ်ပြီး ကူးစက်ခံရပါကလည်း ကုသရလွယ်သော ရောဂါဖြစ်သည်။ “ရောဂါပိုးက ကူးစက်လွယ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်ပွားမှုနှုန်းက နည်းတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်တော့ဂရုစိုက်ဖို့လိုတာပေါ့။ ခန္ဓာကိုယ်ပေါ်မှာ ပွေး၊ ညှင်းလိုအကွက်လေးဖြစ်လာရင် ဝှမ်းစ၊ ငှက်မွေးလေးနဲ့တို့ ကြည့်ရမယ်။ အဲဒီမှာ ထိသိအာရုံမရဘူးဆိုရင်တော့ ဒီရောဂါပိုးရှိမရှိ စစ်ဆေးသင့်တယ်” ဟု အနာကြီးရောဂါတိုက်ဖျက်ရေးစီမံကိန်း မန္တလေးတိုင်းအဖွဲ့ခေါင်းဆောင် ဒေါက်တာသံလွင်ထွန်းကဆိုသည်။

“ဒီမှာက လွဲနေတာပျ။ အရေပြားပေါ်မှာ အကွက်ကလေးပေါ်လာလို့ ကြာရှည်မပျောက်ဘူးဆိုရင် ထိသိအာရုံမရ စမ်းကြည့်ကြပါတယ်။ ဘယ်လိုစမ်းလဲဆိုရင် အဲဒီအကွက်ကို အပ်နဲ့ထိုးကြည့်တယ်။ ဆေးလိပ်မီးနဲ့ ထိုးကြည့်မယ်။ အဲဒီမှာ နာတယ်။ ဒါအနာကြီးရောဂါမဟုတ်ဘူးဆိုပြီး နေလိုက်ကြရော။ နောက် ခြေတွေ၊ လက်တွေ ကွေးလာပြီဆိုမှ အနာကြီးရောဂါဖြစ်မှန်း သိကြတယ်” ဟု ဒေါက်တာတင်မြင့်က ဆိုသည်။

“အဲဒီတော့ ကျွန်တော်ပြောချင်တာက ဒီရောဂါက လူတိုင်းကို ကူးစက်နိုင်

စွန့်ပစ်ကျောက်ပြုန်းများမှ အကျိုးအမြတ်ရရှိ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃

ကျောက်မျက်ရတနာတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းများက စွန့်ပစ်သော ကျောက်ပြုန်းများကို လက်မှုအနုပညာလုပ်ငန်းများက ဈေးကောင်းပေးဝယ်ယူလာသဖြင့် ကျောက်မျက်ရတနာတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများ တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ အကျိုးအမြတ်ရရှိနေကြောင်း ကျောက်ပန်းချီလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ ဦးမြင့်သိန်းကျော်က ပြောကြားသည်။

ကျောက်မျက်ရတနာအဖြစ် သတ်မှတ်ရန် အရည်အသွေးမပြည့်မီသော ကျောက်ရိုင်းတုံးများကို ကျောက်မျက်ရတနာတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းများက ရန်ကုန်ဈေးကွက်သို့ အမြောက်အမြားတင်ပို့ရောင်းချနေကြောင်း၊ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းဖြစ်သော ကျောက်ပြုန်းများမှာ ယခုအခါ ဖန်စီပစ္စည်းများ၊ လက်ဝတ်ရတနာများ၊ ကျောက်ပန်းချီ

ကားများနှင့် လက်မှုပညာလုပ်ငန်းများတွင် တွင်ကျယ်စွာအသုံးပြုလာခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်ရရှိလာကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ကျောက်ပြုန်းများ၏ ဈေးနှုန်းမှာ ကျောက်အမျိုးအစားပေါ်မူတည်၍ ဖလင်တစ်ဘူးလျှင် ၃၀၀၀ ကျပ်မှ ၆၀၀၀ ကျပ်အထိပေးရကြောင်း၊ ကျောက်စိမ်းများကို ပိဿာဖြင့် ချိန်တွယ်ရောင်းချပြီး တစ်ပိဿာလျှင် ၃၅၀၀ ကျပ်မှ ၅၀၀၀ ကျပ်အထိပေါက်ဈေးရှိကြောင်း၊ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းဖြစ်သော်လည်း သယ်ယူစရိတ်ကြီးမြင့်ခြင်းကြောင့် ကုန်ကြမ်းရရှိမှုခက်ခဲလာကာ ဈေးကွက်တွင် မကြာခဏပစ္စည်းပြတ်လတ်မှုနှင့်ကြုံတွေ့ရကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ဇော်လင်းဦး

တယ်။ ဒီရောဂါကို အမြစ်ပြတ်ချေမှုန်းနိုင်ရမယ်လို့ အားလုံးခံယူထားကြဖို့လိုတယ်” ဟုလည်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

သို့သော် လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းအနေဖြင့်မူ နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ခေါက်ရိုးကျိုးနေပြီဖြစ်သော အနာကြီးရောဂါအပေါ်အမြင်မှာမူ လွယ်လွယ်ကူကူနှင့် ပြောင်းလဲသွားမည်မဟုတ်ပေ။ ယင်းအတွက် ကြောင့် အနာကြီးရောဂါဖြစ်ပွားသူများနှင့် ၎င်းတို့၏ မိသားစုများ ကိုယ်တိုင်ပြောင်းလဲရမည်ဖြစ်သည်။ ပြောင်းလဲရန်အတွက် အကန့်အသတ်များရှိနိုင်သော်လည်း အများစုမှာ ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် သိမ်ငယ်စိတ်ဖြင့် ကန့်သတ်ထားခြင်းများဖြစ်သည်ဟုလည်း ပြန်လည်ထုထောင်ရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်နေသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“အဓိကကတော့ ဒီရောဂါက ရိုးရိုးအရေပြားရောဂါပဲ။ ကုရင်ပျောက်တယ်။ ဆိုတော့ . . . ရောဂါဖြစ်တယ်ဆိုရင် ကုရဲဖို့

က အဓိကပဲ။ မကုရဲဘူး၊ ဒီရောဂါဖြစ်ရင် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းကနေထွက်သွားရမယ်လို့ ကာယကံရှင်တွေ ယုံကြည်နေတဲ့ကာလပတ်လုံး ဒီရောဂါပျောက်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဒီတော့ . . . ရောဂါဖြစ်တယ်ဆိုတာသိရင် ကုရဲအောင်လုပ်ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်” ဟု ဒေါက်တာတင်မြင့်က ၎င်း၏အမြင်ကို ပြောကြားသည်။

ယင်းကဲ့သို့ ဆေးစစ်ခံရန်၊ ကုသမှုခံယူရန်အတွက် ရောဂါရှိသည်ဟု သံသယရှိပါက ကိုယ်တိုင်သတင်းပို့စနစ် (Self Reporting) ကို ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးက အားပေးရန်လိုအပ်သည်။ အဆိုပါရောဂါရှိသူများအနေဖြင့် Self Reporting လုပ်လာနိုင်သည့် အခြေအနေဖြစ်ပေါ်လာရန်အတွက် ရောဂါရှိသူအပါအဝင် ၎င်း၏ မိသားစုသာမက လူသားအားလုံးတွင် တာဝန်ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် အနာကြီးရောဂါအား ကုသရလွယ်ကူသည့် ဘက်တီးရီးယားကြောင့် ကူးစက်သည့်ရောဂါအဖြစ်

လက်ခံပါက ယင်းရောဂါကို အမြစ်ပြတ် ကုသနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး ယင်းရောဂါကြောင့် နောက်ဆက်တွဲဖြစ်ပေါ်လာသည့် လူမှု ပြဿနာများကိုလည်း တစ်ချိန်တည်းတွင် ဖြေရှင်းနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်

လက်ရှိကုသပျောက်ကင်းထားသော အနာ ကြီးရောဂါသည် ၂၅၀,၀၀၀ ခန့်နှင့် ၎င်းတို့ ၏ မိသားစုများခံစားနေရသော လူမှုဒုက္ခ များလည်း ပြေလည်သွားနိုင်မည်ဖြစ်သည်။



ရေသန့်ဈေးများ ပြောင်းလဲ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀

ပြည်တွင်းပြည်ပမှ ဝယ်ယူတင်သွင်းရသော ကုန်ကြမ်းများ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်လာမှု ကြောင့် ဈေးကွက်တွင်းရှိ ၂၀ လီတာ သောက်ရေသန့်ဘူးရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီအချို့က မတ်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ဈေးနှုန်းများ ထပ်မံပြောင်းလဲမည်ဖြစ်ကြောင်း စမ်းချောင်းမြို့နယ် မြေနီကုန်းတွင် သောက်ရေသန့်လက်ကားကိုယ်စားလှယ်ယူ၍ ရောင်းချနေသူ ဦးကျော်ဇော နိုင်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသောက်ရေသန့်ကုမ္ပဏီများသည် ပြီးခဲ့သည့်လအတွင်းက ၂၀ လီတာ တစ် ဘူးလျှင် လက်ကားဈေး ၁၂၀ ကျပ်မှ ၁၃၀ ကျပ်သို့ ဈေးပြောင်းလဲခဲ့ပြီး ယခုအခါ ၁၄၀ ကျပ်သို့ တိုးမြှင့်ရောင်းချရန် ကြိုတင်အကြောင်းကြားလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ပြည်ပမှဝယ်ယူရသော ကုန်ကြမ်းကော်စေ့ဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာမှုကြောင့် ၂၀ လီတာဝင်ဘူးခွဲများကို တစ်ဘူးလျှင် လက်ကားဈေး ၂၉၀၀ ကျပ်ထိ ပြောင်းလဲမည်ဖြစ် ကြောင်း ရေသန့်ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းအချို့ထံမှ သိရှိရသည်။

သောက်ရေသန့်ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် ထပ်မံဖြည့်တင်းဝယ်ယူသုံးစွဲနေရသော ဒီဇယ်၊ ဓာတ်ဆီပြင်ပဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာခြင်းကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ဈေးပြောင်းလဲခြင်းဖြစ် သည်ဟုလည်း အဆိုပါဝန်ထမ်းအချို့၏ အဆိုအရ သိရသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်းရှိ ရေသန့်လက်လီ ပြန်လည်ရောင်းချသူများထံမှ ၂၀ လီတာဝင် ရေသန့်ဘူး လက်လီဈေးနှုန်း မှာ မြေညီထပ် ၂၅၀ ကျပ်နှင့် အထပ်မြင့်တိုက်ခန်းများ ၃၀၀ ကျပ်နှင့်အထက်နှုန်းများ အတိုင်း ရောင်းချခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ဈေးကွက်အခေါ် ၂၀ လီတာဝင်ဘူးဟုဆိုသော်လည်း ယခု နောက်ပိုင်းဘူးများမှာ စက်ရုံကပင် အရွယ်အစားသေး၍ ထုတ်လာကြသဖြင့် ရေ ၂၀ လီတာအပြည့်မပါဝင်တော့ကြောင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

စပါးခွဲဖွဲပြာ ဘိလပ်မြေထုတ်ကုန်များတွင် ထည့်သွင်းအသုံးပြုနိုင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၅

စပါးခွဲများကို အစားထိုးလောင်စာ အဖြစ် အသုံးပြု၍ ထွက်ရှိလာသော စွန့်ပစ် စပါးခွဲဖွဲပြာများတွင် Silicaပါဝင်မှုနှုန်းမြင့် ၍ ဘိလပ်မြေဖြင့် ပြုလုပ်သောပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရာတွင် ရောစပ်၍ အသုံးပြုနိုင် ကြောင်း အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးသောင်းက ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံအင်ဂျင်နီယာ အသင်းအဆောက်အအုံ၌ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၄ ရက်က ပြုလုပ်သည့် စာတမ်းဖတ်ပွဲ၌ ပြောကြားသည်။

ယင်းစွန့်ပစ်စပါးခွဲဖွဲပြာများကို ဘိလပ်မြေ၊ သံတို့ဖြင့် ရောစပ်၍ ဘိလပ်မြေ အုတ်ထုတ်လုပ်ရာတွင်အသုံးပြုနိုင်ကြောင်း၊ စမ်းသပ်ပြုလုပ်ချက်များအရ စပါးခွဲဖွဲပြာ ဘိလပ်မြေအုတ်များမှာ အရည်အသွေး ကောင်းပြီး ဈေးနှုန်းချိုသာသည်ကို တွေ့ရ ကြောင်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် စပါးခွဲဖွဲပြာဘိလပ်မြေအုတ်ကို စိတ်ချယုံ ကြည်စွာအသုံးပြုနိုင်ကြောင်း ၎င်း၏ အဆို အရ သိရသည်။

စပါးခွဲများကို ၁၉၆၂ ခုနှစ်နောက်ပိုင်း မှစ၍ သစ်အစားထိုးလောင်စာအဖြစ် ဆန် စက်များ၊ အရက်ချက်စက်ရုံများတွင် စတင် အသုံးပြုနိုင်ခဲ့သော်လည်း စပါးခွဲများကို မီးရှို့ ၍ထွက်လာသော စပါးခွဲဖွဲပြာများမှာ သို လှောင်ရန်ခက်ခဲသည့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းတစ်ရပ် ဖြစ်လာခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် စပါးခွဲဖွဲပြာ များ ပြန်လည်၍အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုနိုင်ရန် သုတေသနပြုလုပ်ခဲ့ရာမှ စပါးခွဲဖွဲပြာများ တွင် Silicaပါဝင်မှုများပြားကြောင်းကို တွေ့ ရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

MCPA Exam အောင်မြင်သူ ၁၈၉ ဦးရှိ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁

မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင် အသင်း စာမေးပွဲနှင့် သင်တန်းရေးရာဆပ် ကော်မတီသည် အသင်းဝင်များနှင့် ကွန်ပျူတာပညာကို နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးဖြင့် လေ့လာလိုက်စားသူများအတွက် အရည်အချင်း စစ်စာမေးပွဲများဖြစ်သော MCPA FE Exam, MCPA SE Exam နှင့် MCPA NE Exam တို့အား ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှစတင်ပြီး တစ်နှစ်လျှင် နှစ်ကြိမ်ပုံမှန်ကျင်းပလျက်ရှိရာ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ကုန်အထိ စာမေးပွဲ ၂၇ ကြိမ် ကျင်းပပြုလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ပြီး အောင်မြင်သူ

ပညာရှင်ပေါင်း ၁၈၉ ဦးကို မွေးထုတ်နိုင်ခဲ့ကြောင်း အသင်း၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

အဆိုပါ MCPA Exam အောင်မြင်ပြီးသူများအနက် ၉၀ ဦးသည် မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာအသင်းချုပ်၏ အစီအစဉ်ဖြင့် ဂျပန်၊ အိန္ဒိယနှင့် စင်ကာပူနိုင်ငံတို့သို့ ပညာတော်သင်များအဖြစ် သွားရောက်ခဲ့ကြကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။ MCPA Exam များနှင့်ပတ်သက်သော စာရင်းအကျဉ်းချုပ်မှာ အောက်ပါ

အတိုင်း ဖြစ်သည်။

ထို့အပြင် ကွန်ပျူတာသင်တန်းများ အဖြစ်လည်း အဆင့်မြင့်သင်တန်းများဖြစ်သော GIS Certificate Course, Multi-media Application Development Course, Open Source Application Development Course နှင့် အခြားသင်တန်းများကို စဉ်ဆက်မပြတ် ဖွင့်လှစ်ပို့ချပေးလျက် ရှိကြောင်း အသင်းအမှုဆောင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

(Source : MCPA News Letter)

| စဉ် | စာမေးပွဲအမည် | ကျင်းပခဲ့သည့် အကြိမ်ပေါင်း | ဖြေဆိုသူစုစုပေါင်း (ရန်ကုန်+မန္တလေး) | အောင်မြင်သူ ဦးရေ |
|-----|--|----------------------------|--------------------------------------|------------------|
| ၁ | MCPA Fundamental Engineering (FE) Exam | ၁၃ ကြိမ် | ၈၂၁ ဦး | ၁၃၅ ဦး |
| ၂ | MCPA Software Engineering (SE) Exam | ၇ ကြိမ် | ၁၅၅ ဦး | ၂၃ ဦး |
| ၃ | MCPA Network Engineering (NE) Exam | ၇ ကြိမ် | ၁၆၈ ဦး | ၃၁ ဦး |
| | စုစုပေါင်း | ၂၇ ကြိမ် | ၁၁၄၄ ဦး | ၁၈၉ ဦး |

မော်တင်စွန်းဘုရား သဘာဝအခြေခံခရီးစဉ်အတွက် အလားအလာကောင်းများရှိ

သတင်းဆောင်းပါး - နိုင်မင်းဝေ | ၂၈-၂-၂၀၀၇

၆ ရာဝတီတိုင်း ငပုတောမြို့နယ်အတွင်းရှိ ဆံတော်ရှင် မြတ်မော်တင်စွန်းဘုရားပွဲတော်သည် သဘာဝအခြေခံခရီးသွား လုပ်ငန်း (Nature-based Ecotourism) အတွက် အလားအလာကောင်းများရှိကြောင်း အဆိုပါဘုရားပွဲမှ ပြန်ရောက်လာသူ ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အနောက်တောင်အစွန်းပိုင်း နေဂရေအငူ(ဝါ)နေဂရေအစွန်း၌ တည်ရှိသော အဆိုပါစေတီသည် သာယာလှပသော ပင်လယ်ကမ်းခြေနှင့် ကျောက်ဆောင်ကျောက်တန်းများ၊ သဲသောင်များရှိပြီး လမ်းခရီးတစ်လျှောက်တွင် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်၌ နေထိုင်သော ဒေသခံမြန်မာလူမျိုးတို့၏ လူမှုဘဝရှုခင်းများ၊ ဒီရေတောများ၊ ပင်လယ်ဝအနီး ရေအရောင်ပြောင်းလဲမှုအနေအထား၊ ပင်လယ်ပြင်၏နေထွက်ချိန်နံနက်ခင်းအလှ၊ နေဝင်ချိန်ညနေခင်းအလှများအပြင် အနောက်ရိုးမခေါ် ရခိုင်ရိုးမနှင့်

တစ်ဆက်တစ်စပ်တည်းတည်ရှိသော ဒေသဖြစ်သဖြင့် ကျေးငှက်တိရစ္ဆာန်များကို ပါလေ့လာနိုင်ပြီး အထူးသဖြင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ပျက်စီးမှုနည်းပါးသေးသော ဒေသဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

“ခမောက်မော်ဆိပ်ကမ်းကနေ မော်တင်စွန်းကို သုံးမိုင်လောက်ပဲဝေးတယ်။ လမ်းလျှောက်ရင် တစ်နာရီပဲကြာတယ်။ ဝန်စည်စလယ်တွေနဲ့လျှောက်တောင် မမောဘူး။ ပင်လယ်လေတဖြူးဖြူးတိုက်နေလို့ ချွေးတောင်မထွက်ဘူး” ဟု လမ်း

လျှောက်သွားခဲ့သူ အင်းစိန်မြို့နယ် ပေါက်တောဝမှ ဘုရားဖူးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“လမ်းမှာ ရခိုင်ရွာတွေ၊ တံငါရွာတွေရှိတယ်။ သူတို့ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ဖြစ်တဲ့ တံငါလုပ်ငန်းကိုလည်း လေ့လာလိုရတယ်။ ဆိုင်ကယ်စီးသွားရင်တော့ အမူအမှတ်မဲ့ပေါ့” ဟု လမ်းမတော်မြို့နယ်မှ ဘုရားဖူးတစ်ဦးက ၎င်းအတွေ့အကြုံကို ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ဆံတော်ရှင်မြတ်မော်တင်စွန်းစေတီသည် သက္ကရာဇ် ၁၀၃ ခုနှစ် ဝါဆိုလပြည့်နေ့တွင် တပုသ်နေ့ ဘလိကကုန်သည်ညီ



ယဉ်ကျေးအမွေအနှစ်ကို ကြည်ညိုလေ့လာနိုင်သည့် သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားဒေသဖြစ်သည်။

နောင်တို့ ဂေါတမဗုဒ္ဓမြတ်စွာဘုရားထံမှ ဦး ဆုံးလက်ခံရရှိခဲ့သော ဆံတော်ရစ်ဆူအ နက် နှစ်ဆူကို ဇေယျသေနဂါးမင်းက ဌာပနာပြု၍ တည်ထားကိုးကွယ်ခဲ့သော စေတီဖြစ်သည်။ မဟာမကုဋ္ဌရံသီဆံတော် ရှင်မြတ်မော်တင်စွန်းစေတီတော်၏ ဘုရား ပွဲတော်ကို နှစ်စဉ်တပေါင်းလဆန်း ၁ ရက် နေ့မှ တပေါင်းလပြည့်နေ့အထိ ၁၅ ရက်

တိုင်တိုင် ကျင်းပလေ့ရှိသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအနောက်တောင်ဘက် အစွန်းဆုံး၌ရှိသော အဆိုပါဘုရားပွဲတော် ရက်အတွင်း မြန်မာနိုင်ငံအရပ်ရပ်မှ ဘုရား ဖူးပြည်သူများသိန်းသန်းချီ၍ လာရောက် လေ့ရှိပြီး ဒေသထွက်ကုန်များအပါအဝင် စား သောက်ဆိုင်များ၊ ဓာတ်ပုံဆိုင်များ၊ အ ထည်ဆိုင် ၈၀၀ နီးပါးခန့်က ခမောက်မော်၊

မော်တင်စွန်း၊ ငွေတောင်စရိယာ သုံးခု၌ လာရောက်ဖွင့်လှစ်ရောင်းချလေ့ရှိကြောင်း ဘုရားပွဲဖြစ်မြောက်ရေးကော်မတီဝင်တစ်ဦး အဆိုအရ သိရှိရသည်။

“အန်တီက အပျိုအရွယ်ကတည်းက နှစ်တိုင်းရောက်တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ် လောက်ကအထိ လိပ်ကျွန်းတို့၊ ကျောက် ကလပ်တို့သွားလို့ရတယ်။ ထီးသုံးဆင့် တင်ထားတဲ့ ပုသိမ်ရွှေမော်ခေဘုရားကို လည်းဝင်ဖူးတယ်။ ငွေဆောင်တို့၊ ချောင်း သာတို့ ပင်လယ်ကမ်းခြေနဲ့ယှဉ်ရင် ငွေ တောင်က သိပ်မကွာဘူးလို့ထင်တယ်” ဟု လမ်းမတော်မြို့နယ်မှ အသက် ၅၀ အရွယ် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတစ်ဦးက မော်တင်စွန်းဒေ သအပေါ် ၎င်းအမြင်ကို ပြောကြားသည်။

ယခင်က လိပ်ကျွန်းသို့ ဘုရားဖူးများ သွားရောက်လေ့လာလေ့ရှိပြီး ဟိုင်းကြီး ကျွန်း၊ ပူရီယန်အင်္ဂုရှိ ပြင်ခရိုင်နံကပ်ရွာ ခေါ် ပြည်သာယာကျေးရွာ၌ ရေတိုက်စား မှု၊ လေတိုက် စားမှုကြောင့် သဘာဝအ လျောက်ဖြစ်ပေါ်နေသော ကျောက်မို့ပွင့် ကျောက်ကလပ်ကြီးများကို သွားရောက် လေ့လာနိုင်ကြောင်း၊ ထို့ပြင်အဆိုပါဒေသ ၌ ရှင်စောပုဘုရင်မကြီး ကျောက်နံရံကို ထွင်း၍ တည်ထားကိုးကွယ်ခဲ့သည့် ဘုရား တစ်ဆူလည်း ရှိကြောင်း၊ မြန်မာ့ရိုးရာ လက်မှုလုပ်ငန်းများ ဖြစ်သည့် ကျောက်င ရုတ်ဆုံလုပ်ငန်း၊ မီးသွေး၊ မီးဖိုလုပ်ငန်းများ ကိုလည်း လေ့လာနိုင်ကြောင်း ဒေသခံတစ် ဦးက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော် ရွှေတောင်တန်း ဆိပ်ကမ်းမှ သင်္ဘောဖြင့်သွားရောက်လျှင် ခမောက်မော်ဆိပ်ကမ်းအရောက် ၂၆ နာရီ ခန့်ကြာမြင့်ပြီး လမ်းခရီးတစ်လျှောက်တွင် မအူပင်၊ ဝါးခယ်မ၊ မြောင်းမြ၊ ပုသိမ်၊ ငပ တော၊ ဟိုင်းကြီးကျွန်းဆိပ်ကမ်းများသို့ သင်္ဘောဆိုက်ကပ်လေ့ရှိသည်။ သင်္ဘောစီး နင်းခမှာ ရိုးရိုးတန်းခရီးသည်တစ်ဦးလျှင် ၂၅၀၀ ကျပ်၊ အထက်တန်းခရီးသည် တစ် ဦးလျှင် ၈၀၀၀ ကျပ်သတ်မှတ်ထားပြီး အ ခြားခရီး စဉ်တစ်ခုအနေဖြင့် ရန်ကုန်မှ ပု သိမ်သို့ လေးနာရီခရီးကို ကားဖြင့်သွားပါ က ကျပ် ၂၀၀၀၊ ပုသိမ်မှ တစ်ဆင့် ခ

ရခိုင်ကမ်းရိုးတန်း ဆူနာမီအထောက်အထား ထပ်မံရှာဖွေမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၂၀

မိုးလေဝသနှင့် ဇလဗေဒညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန၊ မြန်မာနိုင်ငံ မြေငလျင်ကော်မတီ နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံ ဘူမိဗေဒလေ့လာရေးအဖွဲ့ (GSJ) မှ ပညာရှင်များ ပူးပေါင်းပြုလုပ်လျက်ရှိ သည့် ရခိုင်ကမ်းရိုးတန်းတွင် ဆူနာမီဖြစ်ပွားခဲ့ဖူးခြင်းရှိမရှိ အထောက်အထားရှာဖွေမှု လုပ်ငန်းကို ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း တတိယအကြိမ် ထပ်မံပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မြေငလျင်ကော်မတီ၏ အထွေထွေအတွင်းရေးမှူး ဦးတင့်လွင်ဆွေက ပြောကြားသည်။

ရခိုင်ကမ်းရိုးတန်းတစ်လျှောက်တွင် တင်ရှိနေတတ်သော Coral (သန္တာကောင်) ရုပ်ကြွင်းအစအနများကို ဂျပန်နိုင်ငံသို့ပေးပို့၍ ကာဗွန်သတ္တုကြွနည်းဖြင့် စမ်းသပ်ခဲ့ရာ နှစ်သုံးထောင်သက်တမ်းရှိကြောင်း၊ ယင်း Coral များသည် ဆူနာမီရိုက်ခတ်ခံရမှသာ ကမ်းပေါ်သို့ရောက်ရှိနိုင်သဖြင့် ယင်း Coral ၏ သက်တမ်းကိုကြည့်ခြင်းဖြင့် ဆူနာမီဖြစ် ပွားခဲ့ရာ ခုနှစ်ကို ခန့်မှန်းနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွင်း စစ်တွေမြို့တောင်ဘက် ရန်ကင်းကျွန်း၊ မြင်ကွန်းကျွန်း စသည့်ကျွန်းများတွင် အချိန်ယူပြီး သေချာစွာ လေ့လာခဲ့ကြ ကြောင်း၊ အဆိုပါလေ့လာချက်များပေါ်မူတည်၍ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း ထပ်မံရှာဖွေမှု ပြု လုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

အဆိုပါလေ့လာမှုကို ၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွင်းက ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး နှစ်သုံး ထောင်အတွင်း ရခိုင်ကမ်းရိုးတန်းအနေအထား ထူးခြားစွာပြောင်းလဲ မှုဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

မောက်မောက်ဆိပ်ကမ်းသို့ ရုပ်ပြေးအမြန်ရေ ယာဉ်ဖြင့် ခြောက်နာရီကြာခရီးကို ကျပ် ၂၀၀၀ ခန့် အကုန်အကျခံ၍ သွားရောက် နိုင်ကြောင်း၊ ထို့ပြင် ရန်ကုန်မှ ကားဖြင့် တိုက်ရိုက်သွားရောက်နိုင်ပြီး ပုသိမ်-မော် တင်စွန်းမှာ ၉၇ မိုင်ခန့်ကွာဝေးကြောင်း ဘု ရားပွဲဖြစ်မြောက်ရေးကော်မတီဝင်တစ်ဦး ထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

“ကျွန်တော်တို့မိသားစုကတော့ လူ များလို့ အသွားအပြန် သင်္ဘောနဲ့ပဲ သွား တယ်။ ဘာလချောင်ကြော်၊ ငါးပိ၊ ငါး ခြောက်ကြော်လိုမျိုး တစ်ပတ်စာအခြောက် အခြမ်းတွေလုပ်သွားတယ်။ အချိန်နည်း နည်းကြာပေမယ့် ပိုက်ဆံကုန်သက်သာ တယ်” ဟု အင်းစိန်မြို့နယ် ဒညင်းကုန်းမှ ဘုရားဖူးတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ယခုနောက်ပိုင်းတွင် မော်တင်စွန်း ဘုရားပွဲတော်သည် ပင်လယ်ကမ်းခြေ အ ပန်းဖြေစခန်းပုံစံမျိုးဖြစ်လာကြောင်း၊ အ ပျော်စီးမြင်းများ၊ ဆိုင်ကယ်များ၊ ကားများ သည် ဘုရားဖူးအရေအတွက်ထက် များနေ ကြောင်း၊ အငှားဆိုင်ကယ်အစီးရေ ၃၀၀ ခန့် ပြေးဆွဲနေပြီး ပြီးခဲ့သည့်နှစ်ထက် နှစ် ဆကျော်ခန့်များလာကြောင်း၊ မော်တော် ကားအကြီး၊ အလတ်၊ အသေး အစီးရေ ၁၀၀ ခန့်ရှိနိုင်ကြောင်း ယင်းဒေသသို့ မကြာခဏသွားရောက်ဖြစ်သူတစ်ဦးက ဆို သည်။ “မော်တင်စွန်းကနေ ငွေတောင်အ ထိ ခုနစ်မိုင်ခွဲလောက်ပဲဝေးတော့ နားနား နေနေလျှောက်ရင် နှစ်နာရီလောက်ကြာ မယ်။ အတက်အဆင်းလည်းမရှိ ပင်လယ် ကမ်းစပ်က သဲသောင်ပြင်အတိုင်း လျှောက် လို့ရတယ်။ လှိုင်းရိုက်သံတုန်းတုန်းက သဘာဝဂီတသံလိုပဲ။ လှိုင်းကြီးတွေလိုမဲ့ လှိုင်းမကြီးတက်လာတာကလည်း မြင်ရခဲတဲ့ မြင်ကွင်းတစ်ခုပဲ” ဟု ဘုရားဖူးခရီးသည် တစ်ဦးက ၎င်း၏ခံစားမှုကို ရသမြောက် ပွဲနဲ့ပြောကြားသည်။

သဘာဝကိုအခြေခံသည့် ခရီးသွား လုပ်ငန်း (Nature-based Ecotourism) များတွင် အလောင်းတော်ကဿပ၊ အင်း လေးကန်၊ ပုပွားတောင်၊ အင်းတော်ကြီး ကန်၊ ရွှေစက်တော်၊ ကျိုက်ထီးရိုး စသည်



တို့ပါဝင်ပြီး သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်လေ့လာ ရေးများသာမကရှေ့ဟောင်းဗုဒ္ဓ၏ ရုပ်ပွား တော်များ၊ ဘုရားပုထိုးများယဉ်ကျေးမှု အမွေအနှစ်များကိုလည်း လေ့လာတွေ့ရှိ နိုင်သကဲ့သို့ မော်တင်စွန်းဘုရားသည် လည်း ငွေကုန်ကြေးကျသက်သာစွာသွား လာနိုင်သည့် ပင်လယ်ကမ်းခြေရှိ ဘုရား တစ်ဆူဖြစ်သည်။

“ကျုပ်တို့ ဒီကိုလာတာစည်းစိမ် ခံအပန်းဖြေဖို့မဟုတ်ဘူး။ အဆင့်မြင့် Facility တွေ မလိုပါဘူး။ သဘာဝအတိုင်းရှိနေတဲ့ မတူညီတဲ့ဒေသန္တရ ဗဟုသုတတွေကို ခံစား လေ့လာဖို့ မှတ်တမ်းတင်ဖို့လာတာ၊ ချောင်း သာတို့ ငွေဆောင်တို့နဲ့ ယှဉ်ရင် သိပ်ပြုပြင် ထားတာမရှိဘူး။ မော်တင်စွန်းက သဘာဝ အတိုင်းရှိနေသေးတယ်။ လာလို့ရရင် ထပ် လာချင်တယ်” ဟု ဂျာမနီနိုင်ငံသား မစ္စ

တာဘောရစ်ဘတ်က မော်တင်စွန်းဘုရား အတွေ့အကြုံကို သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

“ဆွစ်ဇာလန်က ဂျနီဗာမှာဆိုရင် လူ တွေက ဆိုင်ကယ်ဝယ်စီးနိုင်ကြသေးပဲ။ ဒါ ပေမဲ့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး နဲ့ ကျန်းမာရေးအတွက် စက်ဘီးကိုပဲစီး ကြတယ်။ ဆိုင်ကယ်လုံးဝမစီးဘူး။ ဆိုင် ကယ်တွေသိပ်များနေတာ မကောင်းဘူး” ဟု ပြည်ပအတွေ့အကြုံရှိဘုရားဖူးတစ်ဦး က ဝေဖန်ပြောကြားသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ မော်တင်စွန်းဘု ရားရှိရာဒေသတစ်ဝိုက်သည် အလောင်း တော်ကဿပ၊ ရွှေစက်တော်၊ ပုပွား၊ ကျိုက် ထီးရိုးတို့နှင့် မတူကွဲပြားသည့် ပင်လယ် ကမ်းခြေအခြေပြုသဘာဝအခြေခံခရီးသွား လုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာကောင်း များရှိသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

IT ပြိုင်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုမည့်သူများ ဘာသာရပ်တစ်ခုတည်းတတ်ကျွမ်းရုံဖြင့် မလုံလောက်

ဦးသောင်းတင်

သတင်းဆောင်းပါး - ကျော်နိုင် ၊ ဓာတ်ပုံ - ကျော်နိုင် ၊ ၂၂-၂-၂၀၀၇

ဖြန့် မာနိုင်ငံ၌သာမက မည်သည့်နိုင်ငံတွင်မဆို IT နည်းပညာဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုမည့် ကွန်ပျူတာပညာရှင်များအနေဖြင့် သက်ဆိုင်ရာဘာသာရပ်တစ်ခုတည်းကို တတ်မြောက်ကျွမ်းကျင်နေရုံဖြင့်မလုံလောက်တော့ဘဲ အခြားအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနည်းပညာရပ် တစ်ခုခုကိုပါ ယှဉ်တွဲတတ်မြောက်ထားရမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာအသင်းချုပ်အတွင်းရေးမှူးဦးသောင်းတင်က သတိပေးပြောကြားသည်။

“IT ချည်းပဲသီးသန့်သင်ယူတဲ့ခေတ်က တဖြည်းဖြည်းပျောက်သွားပြီ။ အရင်က Programmer (ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်ရေးဆွဲသူ) ဆိုရင် C Language (ကွန်ပျူတာ ဘာသာစကား) တတ်ရင်ရပြီ။ အခု Programmer ဆိုရင် .Net တို့၊ Banking System (ဘဏ်စနစ်) တို့ပါ နားလည်ရတော့မယ်။ Domain Knowledge တွေကိုပါ တွဲပြီး တောင်းဆိုလာတယ်။ IT နဲ့ Domain Knowledge တစ်ခုခုတွဲပြီးတတ်မှ လက်ခံ

လာကြတယ်။ IT ချည်းသက်သက်သင်တဲ့ သင်တန်းတွေကိုတက်ပြီးတော့ အလုပ်ဝင်ဖို့ မလွယ်တော့ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဆီက သင်တန်းတွေလည်း အဲဒီဘက်ကို စောင်းပေးဖို့လိုလာပြီ။ အလုပ်ခေါ်ရင် အရင်တုန်းကလို IT သမားသက်သက်ထက် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ Field (နယ်ပယ်) ကိုပါ နားလည်တဲ့သူကို ဦးစားပေးခေါ်လာပြီ။ ဥပမာ IT နဲ့ Hotel Management (ဟိုတယ်စီမံခန့်ခွဲမှု)၊ IT နဲ့ Tourism Ma-

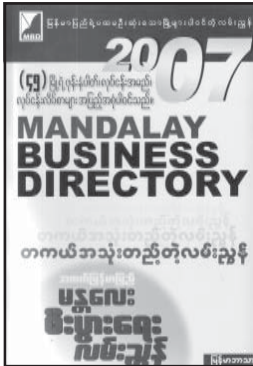
agement၊ IT နဲ့ Stock Control စသဖြင့်ပေါ့” ဟု ၎င်းကရှင်းပြသည်။
တစ်ချိန်က Microsoft ၏ Certificate (အသိအမှတ်ပြုအောင်လက်မှတ်) တစ်ခုခု ရရှိထားသူများကို IT Professional ဟု သတ်မှတ်ခဲ့ကြကြောင်း၊ ယခုအခါ ပြည်တွင်း၌ ယင်းအောင်လက်မှတ်ဖြေဆိုအောင်မြင်သူ အမြောက်အမြားပေါ်ထွန်းလာသည်ကို တွေ့ရသဖြင့် လက်မှတ်ရရှိထားသူတိုင်းသည် အမှန်တကယ် Professional ဖြစ်နိုင်ခြေရှိမရှိ လေ့လာဆန်းစစ်ရန် လိုအပ်လာကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်း အမှုဆောင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

မြို့ ၄၅ မြို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အချက်အလက်များပါဝင်သည့် မန္တလေးစီးပွားရေးလမ်းညွှန်(၂၀၀၇) ထုတ်ဝေ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀

အထက်မြန်မာနိုင်ငံရှိ ထင်ရှားသည့်မြို့ပေါင်း ၄၅ မြို့တို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလိပ်စာအချက်အလက်များ၊ ဖုန်းနံပါတ်များနှင့် စီးပွားရေးကြော်ငြာများကို ဖော်ပြထားသည့် မန္တလေးစီးပွားရေးလမ်းညွှန်(၂၀၀၇) ကို Eureka Co., Ltd. က ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်းက ထုတ်ဝေဖြန့်ချိလိုက်သည်။

ယင်းစာအုပ်တွင် မန္တလေးမြို့တော်အပါအဝင် မုံရွာ၊ ပခုက္ကူ၊ ရွှေဘို၊ ကလေး၊ တမူး၊ မကွေး၊ မြင်းခြံ၊ မိတ္ထီလာ၊ တောင်ကြီး၊ မိုးကုတ်၊ လားရှိုး၊ မုဆယ်၊ မြစ်ကြီးနား၊ ဗန်းမော်၊ ပုဂံ-ညောင်ဦး၊ ကျောက်ပန်းတောင်း၊ တောင်တွင်းကြီး၊ ပြင်ဦးလွင်၊ ကျောက်ဆည်၊ စစ်ကိုင်း၊ မတ္တရာ စသည့် အထက်မြန်မာနိုင်ငံ မြို့ပေါင်း ၄၅ မြို့တို့ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတို့ကို ဖော်ပြထားသော လုပ်ငန်းအမျိုးအစားခေါင်းစဉ် ၆၀၀ ကျော်နှင့် လုပ်ငန်းလိပ်စာ အချက်အလက်ပေါင်း ၇၀,၀၀၀ ကျော်တို့ကို စုစည်းဖော်ပြထားပြီး လုပ်ငန်းခေါင်းစဉ်တို့နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလိပ်စာအချက်အလက်များကို အသုံးပြုရလွယ်ကူစေရန် မြန်မာအက္ခရာစဉ်နည်းဖြင့် စီစဉ်ဖော်ပြထားသည်။ ■



“သီအိုရီအရဆို Microsoft Certificate တစ်ခုရဖို့ နှစ်နှစ်လောက် IT လုပ်ငန်းခွင်ထဲမှာ အတွေ့အကြုံရထားတဲ့သူတွေမှဝင်ဖြေကြတာ။ အခုတွေ့ရတာက အဲဒီ Certificate တွေကို စာကျက်ပြီးအောင်တဲ့သူတွေအများကြီးပေါ်လာတယ်။ သင်တန်းတွေရဲ့ Exam Orientation (စာမေးပွဲ အသားပေးမှု) တွေလည်း ပါတာပေါ့နော်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် Certificate လုံးဝမရသေးတဲ့သူနဲ့စာရင် ရထားတဲ့သူကတော့ ကွာသေးတာပေါ့နော်” ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။
“ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ကျောင်းကအောင်ပြီး Professional Level ကျွမ်းကျင်သူအဆင့်ဖြစ်ဖို့အတွက်ဆို On Job Training (လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်း) လုပ်ဖို့လိုတယ်။ သင်တန်းတက်ရင်း အဲဒီကုမ္ပဏီမှာပဲ Intensive ဆင်းတာ။ အရင်တုန်းက On

Job Training က ကျောင်းပြီးသွားရင် ကွန်ပျူတာသင်တန်းတွေ၊ Software ကုမ္ပဏီတွေမှာ လခနည်းနည်းနဲ့ On Job Training ပြန်ဆင်းတယ်။ Job Attachment ဆင်းတယ်။ အဲဒီကာလမှာ ဝန်ထမ်းလိုပဲ လုပ်ရတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သူ့ကို Allowance (လစာခံစားခွင့်) ပေးထားပြီး တော့ကုမ္ပဏီရဲ့အလုပ်ကို ကူလုပ်ပေးရတဲ့ သဘောပေါ့။ အခုကျတော့ ပုံစံပြောင်းသွားတယ်။ အဲဒီ Intensive ကိုပဲ အကြောင်းတွေ ယူပြီး သင်လာကြတယ်။ သူ့ကို ဝန်ထမ်းလိုပဲ သတ်မှတ်တယ်။ ဝန်ထမ်းလိုပဲ စည်းကမ်းပျက်ရင် အရေးယူခံရလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလိုဖြစ်ဖို့အတွက် အကြောင်းတွေ (သင်တန်းကြေး) ပေးရတယ်” ဟု ဦးသောင်းတင်က ဆိုသည်။

ယင်းကဲ့သို့ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရင်း လုပ်ငန်းခွင်အတွက် အမှန်တကယ်အသုံးပြုမည့် Software ကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲကြရသည့် On Job Training သင်တန်းကို ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ Myanmar Information Technology Pte.Ltd. , Biz Soft စသည်တို့၏ ကွန်ပျူတာသင်တန်းများတွင် ဝါရင့် Project မန်နေဂျာများ ကိုယ်တိုင်ကြီးကြပ်သင်ကြားပေးလျက်ရှိသည်။

အဆိုပါသင်တန်းကို ကွန်ပျူတာသင်တန်းတက်ရောက်အောင်မြင်ပြီးသော ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများလုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံရရှိစေရန်၊ ရရှိလာသော လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုအခြေခံပြီး ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပ IT Industry ခေါ် သတင်းနည်းပညာနယ်ပယ်တွင် ကျွမ်းကျင်စွာ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန်ရည်ရွယ်၍ ဖွင့်လှစ်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ သင်တန်းသို့ ကွန်ပျူတာတက္ကသိုလ်သို့ ရကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများ၊ Programming အခြေခံရှိသူများ၊ နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု Microsoft Certified Professional Certificate (MCP) တစ်ခုရရှိထားသူများ၊ Programming နှင့်ဆိုင်သော ကွန်ပျူတာဒီပလိုမာနှင့် အောင်လက်မှတ်ရရှိထားသူများ တက်ရောက်နိုင်ကြကြောင်း Myanmar Information Technology Pte.Ltd. မှ အထွေ



IT Industry သို့ တိုက်ရိုက်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန်အတွက် On Job Training သင်တန်းများ၏အခန်းကဏ္ဍ အရေးပါလာသည်

ထွေမန်နေဂျာ ဒေါ်မြင့်မြင့်စိုးက ရှင်းပြသည်။

“အဲဒီ On Job Training သင်တန်းတက်နေတဲ့ကာလကို အလုပ်ချိန်အနေနဲ့ သတ်မှတ်မှာမို့လို့ ကုမ္ပဏီရဲ့အလုပ်ချိန်အတိုင်း ဆင်းရမှာပါ။ သင်တန်းကာလရေးဆွဲရတဲ့ Project အပေါ်မူတည်ပြီး သုံးလကနေ ခြောက်လအထိကြာနိုင်တယ်။ သင်တန်းကြေးကတော့ တစ်လ ၅၀၀၀ ယူတယ်။ တကယ်လက်တွေ့အသုံးချနိုင်တဲ့ Industry အတွက် အသုံးတည့်တဲ့ Project ကို ရေးဆွဲနိုင်ခဲ့ရင် သင်တန်းတက်ရောက်ခဲ့တဲ့ကာလအတွက် လစာပြန်ခံစားခွင့်ပြုမယ်။ သူ့ဆန္ဒရှိရင် ကျွန်မတို့ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ထမ်းအဖြစ်ခန့်သွားဖို့ပါရှိတယ်” ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

“အခု IT သင်တန်းတွေကို Exam Oriented (စာမေးပွဲအသားပေး) ဖြစ်နေကြတယ်။ စာမေးပွဲအမှတ် ကောင်းကောင်းရဖို့ပဲ စဉ်းစားနေကြတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တန်းပြီးအသုံးချနိုင်မယ့် Industry Oriented (သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းခွင်အသားပေး) တွေ မွေးထုတ်ဖို့လိုတယ်။ နောက်ပြီးတော့ ရေးတဲ့ Software ကလည်း သုံးစွဲသူနဲ့ ယဉ်ပါးဖို့လိုတယ်။ Program ချည်းကောင်းနေပြီးတော့ User အသုံးပြုရခက်နေမယ်ဆို

အလကားပဲ” ဟု မန္တလေးတိုင်း ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးရဲမြတ်သူက သုံးသပ်သည်။

“အခုခေတ်ကို Knowledge Age (ပညာခေတ်) လို့ ပြောနေကြတယ်။ ကျွန်တော်မြင်တာက Knowledge နဲ့ ဆက်စပ်အသုံးချနိုင်ဖို့ Application တွေကို ဘယ်လိုလုပ်ပေးနိုင်မလဲဆိုတာ စဉ်းစားဖို့လိုတယ်။ မဟုတ်ရင် ဒီက M.Sc အောင်ပြီးမှ စင်ကာပူမှာ Poly ပြန်တက်တဲ့သူလို ဖြစ်နေမယ်” ဟု ဦးသောင်းတင်က မှတ်ချက်ပြုသည်။

နိုင်ငံတကာရှိ IT နယ်ပယ်၌ ယင်းကဲ့သို့ On Job Training သင်တန်းဆင်းပြီးသူများကိုသာ ရွေးချယ်ခန့်အပ်ကြကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၌မူ ဘွဲ့ရပြီးပြီးချင်း Industry သို့ တိုက်ရိုက်ဝင်ရောက်ကြသဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်ကျွမ်းကျင်မှု နည်းပါးနေသေး၍ အခက်အခဲများကြုံတွေ့ရကြောင်း၊ ထိုသို့ Industry အတွင်းတိုက်ရိုက်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် လေ့ကျင့်ပေးသည့် On Job Training များကို ကြိုဆိုရမည်ဖြစ်ကြောင်း ပြည်တွင်း Software ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည့် Integra Systems မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးနေထွန်းသိန်းက ဆိုသည်။

ငါးစာစက်ရုံတည်ဆောက်ရာတွင် ထင်းအစားထိုး လောင်စာသုံးစက်ရုံများသာ ခွင့်ပြုမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ၏ အစာလိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည့် ငါးစာစက်ရုံများ တည်ဆောက်ရာတွင် ထင်းအစားထိုးလောင်စာ အသုံးပြုသည့် စက်ရုံများကိုသာ တည်ဆောက်ခွင့်ပြုရန် တရားဝင်ထုတ်ပြန်ထားပြီးဖြစ်ကြောင်း ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန ပြည်ပပို့ကုန်အရည် အသွေးစစ်ဆေးရေးဌာနမှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးဝင်းမြင့်မောင်က ပြောကြားသည်။

စက်ရုံများတွင် ထင်းသုံးစွဲခြင်းကြောင့် သစ်တောများပြုန်းတီး၍ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်စေပြီး ရေသတ္တဝါများ ပေါက်ဖွားရှင်သန်သည့် ဒီရေတောများ ပျက်စီးစေကြောင်း၊ ထင်းသုံးစွဲခြင်းကြောင့် စက်ရုံပတ်ဝန်းကျင်နေထိုင်သူများ၏ ကျန်းမာရေးကိုလည်း ထိခိုက်နိုင်ကြောင်းနှင့် ငါးစာစက်ရုံများတည်ဆောက်မည်ဆိုပါက စက်ရုံပုံကြမ်းကို ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနသို့ ဦးစွာတင်ပြပေးရန်လိုကြောင်း ၎င်းကဆို

သည်။
ငါးစာစက်ရုံများ၏ ထင်းသုံးစွဲမှု ပမာဏမှာ တစ်နေ့လျှင် တန် ၄၀ ဝန်းကျင်ရှိကြောင်း ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးထံမှ သိရသည်။
စက်ရုံများတွင် ထင်းသုံးစွဲမှုကြောင့် သဘာဝသစ်တောများ ထိခိုက်ပျက်စီးစေသကဲ့သို့ ထင်းမီးရှို့ရာမှထွက်လာသော မီးခိုးငွေ့များမှာ လေထုညစ်ညမ်းစေသည့်အပြင် မီးခိုးများကြောင့် ရွာသွန်းသည့် မိုးရေများမှာ သန့်ရှင်းမှု မရှိတော့ကြောင်း၊ ထင်း မီးခိုးငွေ့များမှာ သက်ရှိသတ္တဝါများ ရှင်သန်ရပ်တည်ရေးအတွက် များစွာအနှောင့်အယှက်ပေးကြောင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ပညာရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

IT အသိပညာပြန့်ပွားမှုထူးချွန်ဆု ဦးသောင်းတင်အား ချီးမြှင့်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄

မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်းက မြန်မာနိုင်ငံ၌ IT အသိပညာပြန့်ပွားမှု အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်နိုင်သူဆု (Excellence in Contribution to IT Award) အဖြစ် မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာ အသင်းချုပ် အတွင်းရေးမှူးဦးသောင်းတင်ကို သတ်မှတ်ရွေးချယ်၍ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် ဂုဏ်ပြုဆုချီးမြှင့်ခဲ့သည်။



ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး ဥက္ကဋ္ဌများအဖြစ် ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၂ ခုနှစ်အထိ ဦးသိန်းဦး(ယခု မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာအသင်းချုပ် ဥက္ကဋ္ဌ)၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၆ ခုနှစ် အထိ ဦးသောင်းတင် (ယခုမြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာအသင်းချုပ်အတွင်းရေးမှူး) တို့က တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ခဲ့ကြကာ ယခု လက်ရှိဥက္ကဋ္ဌမှာ ဦးခွန်ဦး ဖြစ်သည်။

ထိုနေ့ ညနေပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့၊ မြန်မာသတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာကော်ပိုရေးရှင်း (Myanmar Info-Tech) မြက်ခင်းပြင်၌ ကျင်းပသော မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်း (MCPA) ၏ နှစ်ပတ်လည်ဂုဏ်ပြုညစာစားပွဲတွင် အသင်းကိုယ်စား အသင်းဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်ကွန်ပျူတာသိပ္ပံပညာဌာန ဌာနမှူးပါမောက္ခ ဒေါ်နွဲ့နွဲ့ဝင်းက အဆိုပါဂုဏ်ပြုဆုကို ပေးအပ်ချီးမြှင့်ခဲ့သည်။

လအတွင်း မြန်မာနိုင်ငံ၌ IT အသိပညာတိုးတက်ပြန့်ပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်အသင်း၏ လုပ်ငန်းများကို စွမ်းစွမ်းတမံ ဦးဆောင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သဖြင့် ယင်းကဲ့သို့ ဂုဏ်ပြုချီးမြှင့်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပါမောက္ခ ဒေါ်နွဲ့နွဲ့ဝင်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါ ဂုဏ်ပြုညစာစားပွဲအခမ်းအနား၌ အသင်း၏ ဆောင်ရွက်ချက်များကို အတွင်းရေးမှူးဦးငြိမ်းဦးကလည်းကောင်း၊ အသင်းကကြီးမှူးစစ်ဆေးလျက်ရှိသည့် စာမေးပွဲများအကြောင်းကို တွဲဖက်အတွင်းရေးမှူး ဦးရဲရင့်ဝင်းကလည်းကောင်း ရှင်းလင်းပြောကြားကြပြီး စာမေးပွဲဖြစ်မြောက်ရေးအတွက်ပါဝင်ပံ့ပိုးပေးခဲ့သူများနှင့် ထူးချွန်စွာအောင်မြင်ခဲ့ကြသူများအား မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာအသင်းချုပ် ဥက္ကဋ္ဌဦးသိန်းဦးက ဂုဏ်ပြုမှတ်တမ်းလွှာများ ပေးအပ်ချီးမြှင့်ခဲ့သည်။

ဦးသောင်းတင်သည် မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၆ ခုနှစ်အထိ လေးနှစ်ဆက်တိုက် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်စဉ်ကာ

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကွန်ပျူတာပညာပြန့်ပွားရေးကို အဓိကဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော အစိုးရမဟုတ်သော လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းဖြစ်သည့် မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်းကို ၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် တည်

အီမောဘွန်းတောင်တန်းဒေသ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များကို ဆွဲဆောင်နိုင်သောနေရာ ဖြစ်လာဖွယ်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၆

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အရှေ့မြောက်စွန်းဒေသဖြစ်သော အီမောဘွန်းတောင်တန်းဒေသသည် ရေခဲဖုံးလွှမ်းနေသော ဒေသများဖြစ်ပြီး သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ပျက်စီးမှုမရှိသေးသည့်ဒေသဖြစ်ခြင်းကြောင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားတို့အတွက် ဆွဲဆောင်မှုကောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်လာဖွယ်ရှိကြောင်း ရန်ကုန်အနောက်ပိုင်းတက္ကသိုလ် ဘူမိဗေဒဌာနမှ ပါမောက္ခ ဒေါက်တာလှဌေးက ပြောကြားသည်။

အီမောဘွန်းတောင်တန်းဒေသသည် ကချင်ပြည်နယ်၏ လူသိနည်းသောဒေသဖြစ်ပြီး ဇီဝမျိုးကွဲပြားခြားနားမှု (Biodiversity)၊ ယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှု (Cultural diversity)၊ စိုက်ပျိုးနည်းစနစ် ကွဲပြားခြားနားမှု (Agrodiversity) များ အလွန်ကြွယ်ဝသဖြင့် အထူးလေ့လာသင့်သော ဒေသဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယင်းဒေသအတွင်းရှိ မြို့နယ်များတွင် လောင်ဂေ့၊ ရဝမ်၊ လီဆူးလူမျိုးများ၊ လာချိန်၊ ဇိုင်ဝါ(အဇီး)၊ ဂျိန်းဖောလူမျိုးများ အများဆုံးနေထိုင်ပြီး ခရစ်ယာန်ဘာသာကို အဓိကကိုးကွယ်ကြကြောင်း၊ တောင်ယာစိုက်ပျိုးခြင်း၊ လှေကားထစ်စိုက်ပျိုးခြင်း၊ တောင်ခြေသစ်သီးခြုံစိုက်ပျိုးခြင်းများ အဓိကပြုလုပ်ကြကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရသိရသည်။

အဆိုပါ အီမောဘွန်းတောင်တန်းဒေသသည် ရေခဲတောင်တက်ခြင်း၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ယင်းဒေသရှိ ဒေသခံတိုင်းရင်းသားတို့၏ စရိုက်သဘာဝလေ့လာခြင်း၊ ရုက္ခဗေဒ၊ သတ္တဗေဒ၊ ဘူမိဗေဒဆိုင်ရာ ထူးခြားမှုများကို သုတေသနပြုလုပ်နိုင်ခြင်းတို့ကြောင့် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်း (Ecotourism) အတွက် ဆွဲဆောင်မှုတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

မြန်မာ - ထိုင်းနယ်စပ်ဖြတ်ကျော် တိရစ္ဆာန်ရောင်းဝယ်ရေး OIE ပါဝင်ကူညီမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၁

မြန်မာ-ထိုင်းနယ်စပ်ဖြတ်ကျော်တိရစ္ဆာန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့် သွားလာရေးဆိုင်ရာများကို ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် ကမ္ဘာတိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ (OIE) တို့ ပူးပေါင်း၍ အကူအညီပေးရန်အစီအစဉ်ရှိကြောင်း ကော့သောင်းမြို့မှ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။



ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် OIE တို့ပူးပေါင်းပြီး မြန်မာ-ထိုင်းနယ်စပ်ဖြတ်ကျော် တိရစ္ဆာန်ကူးသန်းသွားလာရေးဝယ်မှုအား အဓိကထားထိန်းချုပ်၍ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး၊ ခွာနာလျှာနာ၊ ဝက်ဝမ်းကျရောဂါ စသည့် ရောဂါများကိုလည်း ထိန်းချုပ်ပေးမည့်အပြင် တိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေးစစ်ဆေးစခန်းများကို နယ်စပ်ဒေသတစ်လျှောက် လိုအပ်သည့်နေရာများ၌ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နိုင်ရန် စီစဉ်ပေးလျက်ရှိကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာနထံမှ ထပ်မံစုံစမ်းသိရှိရသည်။

မန္တလေးမြို့တော်တွင် ခရီးသည်တင်ယာဉ်စီးရေ ၁၀၀၀ ခန့် နှေ့စဉ်ပြေးဆွဲ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၆

မန္တလေးမြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီနယ်နိမိတ်အတွင်း ခရီးသည်တင်မော်တော်ယာဉ်စီးရေ ၁၀၀၀ ကျော်ခန့် နှေ့စဉ်ပြေးဆွဲလျက်ရှိကြောင်း ဖေဖော်ဝါရီ တတိယပတ်အတွင်း မန္တလေးတိုင်း မော်တော်ယာဉ်လုပ်ငန်းပေါင်းစုံထိန်းသိမ်းရေးကော်မတီ (မ.ထ.သ) (မြို့တွင်း)ထံမှ သိရသည်။

မန္တလေးတိုင်း မထသ(မြို့တွင်း) ၏ ကြီးကြပ်မှုအောက်တွင် မော်တော်ယာဉ်အသင်း ၄၂ သင်းရှိပြီး ဌာနခွဲသုံးခုဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားပြီး ဌာနခွဲများတွင် ယာဉ်လိုင်းခွဲပေါင်း ၇၄ လိုင်း၊ ယာဉ်စီးရေ ၁၃၅၀ စီးခန့်ရှိကြောင်း ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၆ ရက်နေ့က မန္တလေးတိုင်း မော်တော်ယာဉ်လုပ်ငန်းပေါင်းစုံထိန်းသိမ်းရေးကော်မတီ (မြို့တွင်း)နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုအရ သိရသည်။

မန္တလေးမြို့တွင်းပြေးဆွဲနေသော ခရီးသည်တင်ယာဉ်လိုင်းများတွင် ယာဉ်စည်းကမ်းလမ်းစည်းကမ်းနှင့် သတ်မှတ်စည်းကမ်းများနှင့် ပတ်သက်လျှင်အား နည်းချက်များရှိသည်ကို တွေ့ရကြောင်း မန္တလေးမြို့ ခရီးသွားပြည်သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

မထသ(မြို့တွင်း) အောက်ရှိ ယာဉ်လိုင်းများအား ယာဉ်စည်းကမ်းလမ်းစည်းကမ်းဆိုင်ရာ ဟောပြောအသိပညာပေးခြင်းများကို မထသ၊ ယာဉ်ထိန်းတပ်ဖွဲ့ ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနတို့ ပူးပေါင်းပြီး တစ်နှစ်ပတ်လုံး ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ သတ်မှတ်စည်းကမ်းမလိုက်နာသည့် ယာဉ်မောင်းနှင့် ယာဉ်နောက်လိုက်များကို ခရီးသွားပြည်သူများ တိုင်ကြားလာပါက လိုင်စင်ပိတ်သိမ်းထုတ်ပယ်သည်အထိ အရေးယူမှုများပြုလုပ်ကြောင်း အဆိုပါကော်မတီထံမှ သိရသည်။

တိုင်ကြားလိုပါက မထသ(မြို့တွင်း) ဖုန်း-၀၂-၃၉၂၃၅ သို့ ဆက်သွယ်တိုင်ကြားနိုင်ကြောင်း သိရသည်။

တရုတ်တာယာဈေးများ ပြောင်းလဲ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၁

ဘုရင့်နောင်ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာရောင်းဝယ်ရေးဈေးကြီးရို တာယာဈေးကွက်၌ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံလုပ်တာယာများ ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းကျော် ဈေးနှုန်းမြင့်တက်လာကြောင်း အဆိုပါဈေးအတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ဘုရင့်နောင်ဈေးကြီးအတွင်း တရုတ်တာယာများအဝင်ကျဆင်းမှုကြောင့် လက်ကျန်တာယာများ ဈေးမြင့်တက်လာကြောင်း၊ အသုံးအများဆုံး တံဆိပ်တစ်မျိုးဖြစ်သည့် West Fake တာယာမှာ လုံးဝနီး

ပါးအဝင်မရှိကြောင်း၊ လူသုံးများသည့် တရုတ်တာယာတံဆိပ်အချို့ကို အဓိကတင်သွင်းနေသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သက်ဆိုင်ရာဌာနက ချိပ်ပိတ်အရေးယူခဲ့ခြင်းကြောင့် တာယာအဝင် ယာယီလျော့ကျခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဘုရင့်နောင်ဈေးမှ တာယာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

တာယာဈေးကွက်အတွင်းဈေးနှုန်းမြင့်တက်လျက်ရှိသော်လည်း ယခုနှစ်အစပိုင်း၌ ဝယ်လိုအားလျော့ကျမှုမရှိခဲ့ကြောင်း၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်တစ်နှစ်လုံးတွင်မူ တာယာ

ရောင်းချမှုများ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ထက်လျော့နည်းခဲ့ကြောင်း၊ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ တရုတ်ရိပ်မြိုင်တက်လျက်ရှိသည့် တာယာဈေးနှုန်းကြောင့် ယာဉ်ပိုင်ရှင်များက တာယာသုံးစွဲမှုကို စိစစ်စွာသုံးစွဲခြင်း၊ ကွန်ပေါင်းတာယာများကို ပိုမိုသုံးစွဲလာခြင်း၊ ပြည်တွင်းကုန်ပစ္စည်းအချို့ စီးဆင်းလည်ပတ်မှုတစ်ခါတစ်ရံရပ်တန့်ခဲ့ခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း၊ တာယာဈေးနှုန်းများသည် ၂၀၀၆ နှစ်ဆန်းနှင့် ၂၀၀၇ နှစ်ဦးပိုင်း ကြားကာလအတွင်း ဆက်တိုက်ပြောင်းလဲခဲ့ရာ ယခုအချိန်တွင် နှစ်ဆကျော်ဈေးမြင့်လာခဲ့ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြို့တွင်းခရီးသည်တင်ယာဉ်စီးနင်းသူ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွား များပြား

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၂



နိုင်ငံတကာမှ နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားဧည့်သည်များ လာရောက်လည်ပတ်မှုတိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ အချို့သော နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများသည် မြို့တွင်းခရီးသည်တင်ယာဉ်များကို တိုးတက်စီးနင်းမှု ပိုမို များပြားလာကြောင်း မ.ထ.သလိုင်များထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးနေသည့် ခရီးသည်တင်ယာဉ်လှိုင်းများတွင် နေ့စဉ်နိုင်ငံခြားခရီးသည် ၁၂ ဦးခန့်အထိ ပုံမှန်တက်ရောက်စီးနင်းကြလေ့ရှိကြောင်း ဆူးလေမှ မြောက်

ဥက္ကလာသို့သွားသည့် မ.ထ.သယာဉ်လှိုင်းများထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။ ယင်းနိုင်ငံခြားသားခရီးသည်များ ယာဉ်စီးပေးရာတွင် ခရီးစဉ်အတိအကျ အားတွက်ချက်၍ ကျပ်ငွေဖြင့်ပေးချေတတ်ကြောင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံ ခရီးစဉ်အစဆုံး စီးနင်းအဖြစ် ကျပ် ၁၂၀ ကျသင့်သည့် ခရီးစဉ်တွင် ကျပ် ၅၀ သာပေးသွားသည် များလည်း ရှိကြောင်း မ.ထ.သ (၄၃) ယာဉ်လှိုင်းမှ ယာဉ်နောက်လိုက်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အဆိုပါနိုင်ငံခြားသား ခရီးသည်များက သွားလိုသည့် ခရီးစဉ်မြေပုံများကို

ဆောင်၍ ယာဉ်လုပ်သားများကို ပြသမေးမြန်းခြင်းဖြင့် စီးနင်းလေ့ရှိကြောင်း၊ လူကျပ်တတ်သည့် ရုံးဆင်းရုံးတက်အချိန်များတွင်ပါ စီးနင်းလေ့ရှိကြောင်း မ.ထ.သ (၃၄) ယာဉ်လှိုင်းမှ ယာဉ်လုပ်သားတစ်ဦးက ဆိုသည်။ အချို့သော နိုင်ငံခြားသားခရီးသည်များမှာ ငွေကြေးရွှေ့တာခြင်းကြောင့် ခရီးသည်တင်ဘတ်စ်ကားများကို တိုးတက်စီးသော်လည်း အချို့မှာမူ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ခရီးသည်တင်ဘတ်စ်ကားများကို စီးနင်းရသည့် အတွေ့အကြုံရလို၍ စီးနင်းကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ထိုင်းခရီးသွားဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယင်းကဲ့သို့ နိုင်ငံခြားခရီးသွားများလိုက်ပါစီးနင်းခြင်းများပြုလုပ်လာခြင်းကြောင့် မြို့တွင်းခရီးသည်တင်ယာဉ်များအနေဖြင့် မြို့တော်အင်္ဂါရပ်နှင့်အညီပြုပြင်ထားသင့်ကြောင်း၊ ခရီးစဉ်အတွင်း ခရီးသည်များပြားသောကြောင့် ခါးပိုက်နှိုက်အစရှိသော ပြဿနာရပ်များ မဖြစ်ပေါ်စေရန်လည်း အထူးဂရုထားသင့်ကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်းမော်တော်ယာဉ်လုပ်ငန်းပေါင်းစုံထိန်းသိမ်းရေးကော်မတီမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက အကြံပြုပြောကြားသည်။

ရွှေမန်းသူယာဉ်လိုင်း လစဉ် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် အမြတ်အစွန်းရရှိဟုဆို

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀

မြန်မာ့စီးပွားရေးဦးပိုင်လီမိတက်၊ ဗန္ဓုလသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီ လီမိတက် အောက်ရှိ ရွှေမန်းသူ အဝေးပြေးခရီးသည် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းသည် လစဉ် ဝင်ငွေ ၃၆.၃ ရာခိုင်နှုန်းရရှိကြောင်း အဆိုပါ ကုမ္ပဏီမှ အကြီးတန်းတာဝန်ခံတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါယာဉ်လိုင်းသည်တစ်လလျှင် ၃၈၇သန်း ဝင်ငွေရရှိပြီးလုပ်ငန်းလည်ပတ် မှု၊ ယာဉ်များပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုစရိတ် ၂၄၀ သန်း နုတ်ပြီးလျှင် တစ်လလျှင် ၁၃၇သန်း ရရှိကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြား သည်။

အဆိုပါခရီးသည် သယ်ယူပို့ဆောင် ရေးလုပ်ငန်းအနေဖြင့် ယာဉ်စီးရေ ၃၆၃ စီး ဖြင့် ရွှေမန်းသူ၊ ရှမ်းမလေး၊ ပုသိမ်သူ၊ အမည်များဖြင့် ရန်ကုန်မှ မန္တလေး၊ တောင် ကြီး၊ ချောက်(ဆိပ်ဖြူ)၊ မုံရွာ၊ မြင်းခြံ၊ ပျဉ်း မနား၊ တောင်ငူ၊ ပုဂံ(ညောင်ဦး)၊ ပခုက္ကူ၊ ကျောက်ပန်းတောင်း၊ မကွေး (နေပြည်



တော်-မကွေး)၊ အမ်း စသည့် ၁၂မြို့သို့ ခရီးသည်များ သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးနေ ကြောင်း လက်မှတ်အရောင်းဌာနမှ စုံစမ်း သိရှိရသည်။

၂၀၀၆-၂၀၀၇ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွက် ဝင်ငွေကျပ်သိန်း ၇၅၀ သတ်မှတ်ထားပြီး

ယခုဖေဖော်ဝါရီလပိုင်းအထိ ၇၅၆သိန်းကျော် ဝင်ငွေရရှိပြီးဖြစ်၍ နှစ်လကျန်ရှိသေးသော် လည်း လျာထားချက်ကို ကျော်လွန်ခဲ့ ကြောင်းနှင့် ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာရေးနှစ် အတွက် သိန်း ၁၀၀၀ကျော် လျာထား ကြောင်း တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဝမ်းနည်းကြေကွဲခြင်း

ဦးတင်ထွန်း (ခ) စာရေးဆရာမောင်ထွန်းသူ၊ အသက် (၇၆) နှစ်သည် ၂၀၀၇ ခုနှစ် မတ်လ ၁၉ ရက်နေ့တွင် ကွယ်လွန် အနိစ္စရောက်ရှိသွားသည့်အတွက် Living Colorမဂ္ဂဇင်းသည်လည်း မိသားစုနှင့် ထပ်တူထပ်မျှ ဝမ်းနည်းကြေကွဲပါ ကြောင်း။

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)

အမှတ် (၅) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊

ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊ ၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၀၀၁)



အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း

အောင်ကျော်စိုး
ဉာဏ်လင်း
ကျော်မျိုးညွန့်



၆ င်တစ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများပွင့်လန်းမှုက တည်ရှိနေရသည်မှာ မှန်သော်လည်း နည်းပညာနှင့် ကမ္ဘာ့ပြုမှုဖြစ်စဉ်ကြောင့် သာမန်ဦးနှောက်နှင့် မျက်စိတို့ဖြင့် မမြင်သာသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများမှာ ရေတွက်မကုန်အောင်ရှိနေပါသည်။ ခေတ်သစ် 'အ'သုံးလုံးကျေသူများမှာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အသီးသီး၏ အဖြစ်အပျက်အပြောင်းအလဲများနှင့် အားသာချက်များကို နေ့စဉ်သုံးသပ်၍ လက်တွေ့နယ်ပယ်တွင် ဆီလျော်အောင် အသုံးချနိုင်မည်ဆိုပါက မိမိက အချိန်ပေးမလုပ်ကိုင်နိုင်၍ လက်လွှတ်ရသည်အထိ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများစွာရှိနေကြောင်း လူမှုစီးပွားပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ကမ္ဘာကျော်ကော်ပိုရေးရှင်းများအနေဖြင့် ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းစဉ်ဆက်မပြတ်အောင်မြင်ရေးအတွက် ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ရာ၌ စုပတ်လမ်း (Assembly Line) တွင် တာဝန်ကျေ ကျွမ်းကျင်သူများကို နေရာချထားနိုင်ရေးထက် Empowered Individual ခေါ် 'ခ' ရှိ ကျွမ်းကျင်သူများကိုသာ အာသာငမ်းငမ်းရှာဖွေလျက်ရှိသည်ကို မြင်တွေ့နေရသည်။ ခေတ်သစ်လုပ်ငန်းခွင်များကို မောင်းနှင်နိုင်ရေးတွင် မိမိစားဝတ်နေရေး ပြေလည်ရေးဟူသော အခြေအနေတစ်ရပ် အောင်မြင်စေရေးအတွက် ရလို့မူဖြင့် လုပ်တတ်သူများဖြင့် မဖြစ်နိုင်သည်ဖြစ်ရာ အသစ်တီထွင်ဖန်တီးရန် စိတ်ထက်သန်သည့် 'ခ' ရှိသူများအတွက် ပြည်တွင်းမှသာမက ကမ္ဘာပတ်နေသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများက ၎င်းတို့နှောက်သို့ သကြီးမဲကြီး လိုက်နေရသည့်အနေအထားသို့ ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်သည်။

အထက်ပါကိစ္စရပ်မှန်ကန်ကြောင်းကို Living Color မဂ္ဂဇင်းပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင် အောင်ထွဋ်က The Voice Weekly အပတ်

စဉ်ထုတ်သတင်းစာတွင် 'မြင်မှယုံသူလား၊ ယုံမှ မြင်သူလား' ဟူသော ဆောင်းပါးဖြင့် ရှင်းပြဖူးပါသည်။ အထက်ဖော်ပြပါ 'ခ' ရှိသူ ကျွမ်းကျင်သူများမှာ ယင်းဆောင်းပါးမှ ညွှန်းဆိုသော 'ယုံမှမြင်သူ' များဖြစ်သည်။ "ပထမအမျိုးအစားကို မြင်မှယုံသူများဟု ပြောရသည်မှာ ရှင်းပါသည်။ ရှေ့ကတစ်စုံတစ်ယောက်က လုပ်သွားသည်ကိုမြင်၍ လိုက်လုပ်ရသူများဖြစ်သည်။ ဒီအတိုင်းဖြေလျှင် အမှတ်များများရမည်။ ရခဲ့သူများရှိသည်ဟုဆိုလျှင် ထိုအတိုင်း လိုက်လုပ်ရမည်ကို မည်သူမျှဝန်လေးမည် မဟုတ်ပါ။ သို့သော် မြင်မှယုံသူများသည် မည်သို့သောအခါမျှ လေယာဉ်ပျံတီထွင်သောသူများ မဖြစ်နိုင်ပါ။ စာရေးသူတို့ ရေးသားဖော်ပြနေသမျှကို အမြဲ ဖတ်ရှုလေ့ရှိသူ မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ပြောဖူးပါသည်။ ခင်ဗျားတို့ ကျောက်တုံးကြီးကို တွန်းနေတာပဲဗျဟု ပြောခဲ့ဖူးပါသည်။ သို့သော် ကျောက်တုံးတွန်းနေသူများမရှိခဲ့လျှင် ယနေ့ ကမ္ဘာပေါ်တွင် လေယာဉ်ပျံရှိနေမည်မဟုတ်သကဲ့သို့ ယနေ့ စင်ကာပူအနေအထားမျိုးကိုလည်း မြင်တွေ့ရမည်



မဟုတ်ပါ။ မြင်မှ ယုံမည်၊ ယုံမှလုပ်မည်' ဆိုသူများကြောင့် လေယာဉ်ပျံ မပေါ်ပေါက်နိုင်ပါ။ သို့သော် ငှက်များ လေထဲပျံသည့် နည်းလမ်းမျိုးကိုသုံး၍ ပျံသန်းနိုင်ရမည်ဟု ယုံကြည်သောကြောင့် ရိုက်ညီနေောင်တို့ နည်းလမ်းသစ်ကို တွေ့မြင်ခဲ့ကြသည်။ သူ့ဦးဆောင်မှုဖြင့် စင်ကာပူနိုင်ငံကို တည်ဆောက်နိုင်ရမည်ဟု လီကွမ်ယူးက ယုံကြည်သောကြောင့် စင်ကာပူကို အဘက်ဘက်ကမြှင့်တင်ရန် နည်းလမ်းများတွေ့ ခဲ့သည်မဟုတ်ပါလား။ ယုံမှမြင်သည်ဟူသော သဘောတရားကို ထိုသို့မြင်ဘူးသူများ နားလည်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ လူသား၏ စိတ်သဘာဝမှာ မစွန့်စားလိုခြင်း၊ သေချာလိုခြင်း၊ မြင်မှယုံခြင်း၊ ယုံမှသာ ကာယကံမြောက်လုပ်ဆောင်ခြင်းစသည်များ အခြေခံသဘာဝဖြစ်ရာ ယုံ၍မြင်/ယုံမှမြင် သဘောတရားကို သဘောပေါက်လက်ခံသူ၊ ကျင့်သုံးသူ အနည်းငယ်သာရှိနိုင်ပါသည်” ဟူ၍ အောင်ထွဋ်က သူများနောက်လိုက်နေရုံဖြင့် အခွင့်အလမ်းကောင်းများမရနိုင်ကြောင်း၊ 'ဇ' ရှိသူများ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း ရှင်းပြထားပါသည်။

စိန်ခေါ်ခံနေရသော အလုပ်အကိုင်အခင်းအကျင်း

စင်စစ်တွင် ၂၁ ရာစုမျက်မှောက်ခေတ်ကို ပညာခေတ်ဟုခေါ်ဆိုရန်နှင့် အလုံးစုံခြုံမိနိုင်ခြင်းမရှိသေးဘဲ အိုင်ဒီယာသာသာတို့သာ ကြီးစိုးသောခေတ်၊ ကာလဒေသနှင့်အညီ လိုက်လျောညီထွေ ပြင်လွယ်ပြောင်းလွယ်နိုင်စွမ်းရှိသောသူတို့သာ ရှင်သန်ရစ်သော ခေတ်၊ စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာဆည်းပူးသူတို့သာ ရပ်တည်နိုင်ခွင့်ရှိသော ခေတ်၊ အိုင်တီကို ယာဉ်တစ်စီးအဖြစ် ရှုမြင်အသုံးချနိုင်သူတို့သာ အားကြီးသောခေတ်ဟု ဖြည့်စွက်နာမဝိသေသနတို့နှင့် ပေါင်းစပ်ခေါ်ဝေါ်မှသာ ခြုံငုံမိဖွယ်ရှိပါသည်။

'ပထမအရွယ် ပညာရှာ၊ ဒုတိယအရွယ် စီးပွားရှာ၊ တတိယအရွယ် တရားရှာ' ဟူသော ၁၀၀ ဖြတ်သန်းပုံမြေပုံအညွှန်းနှင့် ပညာတစ်ရပ်ကို ထမင်းစားလက်မှတ်အဖြစ်မှတ်ယူပြီး ဆက်လက်ဖြည့်ဆည်း

ရန်မလိုဟူသော အယူအကောက်တို့ဖြင့် ဆယ်စုနှစ်ပေါင်းများစွာ ဖြတ်သန်းလာရသော မြန်မာလူမှုအဖွဲ့အစည်းအတွက်မူ အထက်ပါ ၂၁ ရာစုအဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်မှာ ဆေးခါးကြီးတစ်ခုမာဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင် ပါသည်။ သို့နှင့်တိုင် မကြာသေးသော ကာလများအတွင်း အခြားသော ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများနည်းတူ ၁၀၀ ရှင်သန် ဖြတ်သန်းမှု ဆိုင်ရာ မဟာပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်ကြီးကြောင့် လက်သင့်မခံလိုသော်လည်း လက်သင့်ခံလိုက်ရ တော့သည့်အခြေအနေသို့ရောက်ရှိလာခဲ့ပါသည်။ ထိုမဟာပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်ကြီးကို ဖန်တီးပေးခဲ့သည့် အဓိကတရားခံလက်သည်မှာ အိုင်တီခေါ် သတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာပင်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်း၏အကျိုးဆက်ကို မြို့ပြ၌သာမက ကျေးလက်များ၌ပါ တွေ့မြင်နေရသည်။ ယင်း၏ရိုက်ချက်ကို ကော်လာဖြူလုပ်သားခေါ် ဉာဏလုပ်သားများသာမက၊ ကော်လာပြာလုပ်သားခေါ် ကာယလုပ်သားများအထိပါ ခံစားလာ ကြရသည်။

ယခင်စက်မှုခေတ်က ကုန်ထုတ်စွမ်းအားအပေါ်ကြည့်၍ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ခြင်း၊ မအောင်မြင်ခြင်းကို ဆုံးဖြတ်ကောင်းဆုံးဖြတ်နိုင်ခဲ့သော်လည်း ယနေ့ကာလ၌မူ မည်မျှတီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိသနည်းဆိုသောအချက်ကို တည်၍ကြည့်လာကြသည်။ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးအနေနှင့် Google နှင့် Yahoo ကဲ့သို့ သော့ခွန်လိုင်းကုမ္ပဏီကြီးတို့နှင့်အပြိုင် Software အသစ်အဆန်းများထုတ်လုပ်ရေးဘက်ကို အစဉ်တစိုက်လုံးပန်းနေရုံကို ကြည့်မည်ဆိုလျှင် ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားက မည်မျှအရေးပါလာသည်ဟူသော အချက်မှာများစွာ ထင်ရှားပါသည်။ ယင်းသို့သော အသစ်အသစ်များအား ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားကို မည်သို့ရရှိနိုင်မည်နည်း။ သက်ဆိုင်ရာပညာရပ်တစ်ခုခုကို စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာခြင်း၊ အိုင်တီနှင့် ထပ်ကြပ်မကွာလိုက်ခြင်းတို့ဖြင့်သာ ကြံဆနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ထိုသို့ ၂၁ ရာစု၏ မေတ္တာလက်ဆောင်ဟုဆိုရမည့် အိုင်တီ၏ရိုက်ချက်ကြောင့် ယခင်က မိဘလက်ငုတ်လက်ရင်းကို ဖက်တွယ်ရင်း ဘယ်တော့မှ မဆင်းရဲဟု ယူဆခဲ့ကြသူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ ဒေဝါလီခံသွား

ကြရသကဲ့သို့ မိမိတတ်ထားသော အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ်တစ်ခုကို အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ Update ခေါ် ခေတ်နှင့်အညီ မွမ်းမံမှုပြုလုပ်ရန်မေ့လျော့ခြင်း သို့မဟုတ် ထပ်မံဖြည့်ဆည်းရန်မလိုဟု ယူဆမိခဲ့ခြင်းတို့ကြောင့် မိမိထက် 'ဇ' ရှိသူများအား နေရာဖယ်ပေးလိုက်ရသောဖြစ်စဉ်တို့ကို ယနေ့မျက်မှောက်ပြုနေရပြီဖြစ်သည်။

“ဒီဘက်ခေတ်မှာ အိုင်တီရဲ့မွှေးနှောက်မှုကြောင့် အကျိုးကျေးဇူးတွေရလာကြတာ တော့မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီရဲ့အကျိုးကျေးဇူးကို အိုင်တီနဲ့ယှဉ်ပါးသူ၊ အထိအတွေ့ရှိသူတွေသာခံစားရလေ့ရှိတယ်။ တစ်ဖက်မှာ အိုင်တီရဲ့ရိုက်ချက်ကြောင့် ပြီးခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာကိပ် နှစ်ပေါင်းများစွာလုပ်ကိုင်လာ



ကြတဲ့ အလုပ်အကိုင်တွေ တိမ်ကောသွားမယ့် အန္တရာယ်နဲ့ ကြုံလာနေရတယ်။ တချို့အလုပ်တွေဆို ပျောက်တောင်ပျောက်ကုန်ပြီ။ အဲဒီတော့ ကိုယ့်အနေနဲ့ အိုင်တီနဲ့အမီလိုက်ပြီး ရှင်သန်ရပ်တည်သွားမလား၊ လက်ရှိနေရာမှာပဲ ကျောက်ချပြီး နောက်ကျကျန်ရစ်မလားဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ကြဖို့ပဲ။ အားလုံးပြောင်းလဲကုန်ပြီ” ဟု The Voice Weekly သတင်းစာ၏ ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင် အောင်ကျော်မင်းက အိုင်တီဖန်တီးလိုက်သော အလုပ်အကိုင်ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ သူ၏အမြင်ကို ပြောပြသည်။

မှန်ပါသည်။ တစ်ချိန်က ပုံနှိပ်မီဒီယာများနှင့် သတင်းစာတိုက်များ၌ တွေ့ရလေ့ရှိသော လက်နှိပ်စက်ရိုက်သည့်အလုပ်နှင့် ခဲစာလုံးစီသည့် စာစီသမားအလုပ်သည် ယနေ့အခါ ပျောက်ကွယ်သွားပြီး ယင်း၏နေရာတွင် ကွန်ပျူတာစာစီစာရိုက်သမားများနှင့် ဂရပ်ဖစ်ဒီဇိုင်းဆွဲသည့် အလုပ်များ အစားထိုးဝင်ရောက်လာသည်။ ဒစ်ဂျစ်တယ်နည်းပညာကင်မရာများ ရှေ့တန်းရောက်လာသည့် သည်ကနေ၌ ယခင်က ဖလင်လီပင်သုံးကင်မရာကိုင်၍ စာတိုပုံရိုက်သူများကို အားပေးသူလျော့နည်းလာသည်။ သမားရိုးကျရှင်သန်ရပ်တည်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ နောက်ကျကျန်ရစ်၍ အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီဖြစ်ထွန်းပြောင်းလဲလာသော သတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာကို Vehicle (ယာဉ်တစ်စီး) ကဲ့သို့ အသုံးချနိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက ရှေ့တန်းရောက်လာသည်။ ပုံနှိပ်စာအုပ်များနှင့် သမားရိုးကျနည်းများအတိုင်း လေ့လာကြသော ပညာရှင်များထက် အင်တာနက်၊ အီးမေးလ်တို့ကို ကောင်းကောင်းအသုံးချနိုင်ကြသူများက ပိုမိုအမြင်ကျယ်လာသည်။ လေ့လာမှုပါဝါ ပိုမိုထိရောက်အစွမ်းထက်လာသည်။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အချိန်ပိုမိုသက်သာလာသည်။ ဆိုရလျှင် ယနေ့ခေတ်၌ အိုင်တီနှင့်ယဉ်ပါးသူတို့သာ ကံကောင်းလေ့ရှိသည်ဟု ကောက်ချက်ချရမလိမ့်ဖြစ်နေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ အိုင်တီကြီးစိုးသောခေတ်၌ အိုင်တီ၏ သဘာဝနှင့်အညီ ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်နှင့်တစ်ပါတည်း လိုက်ပါနိုင်မှုမရှိသူတို့အနေနှင့် ပြိုင်ဆိုင်မှုအားကြီးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၌ မိဘလက်ငုတ်လက်ရင်းအလုပ်ကိုပင် ရှည်ကြာစွာ ဖက်တွယ်ထားနိုင်ရန် မသေချာတော့သလောက်ဖြစ်နေသည်ဟု ဆိုရမလိမ့်ဖြစ်နေပါသည်။

နှစ်အတန်ကြာ မိရိုးဖလာပန်းထိမ်လုပ်လာခဲ့သူ တစ်ဦးကမူ နည်းပညာလှိုင်း၏ ပုတ်ခတ်မှုကို ခံလိုက်ရပုံနှင့်ပတ်သက်၍ ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ယခုလိုပြောပြသည်။

“အရင်ကတော့ မိရိုးဖလာလုပ်နည်းလုပ်ဟန်နဲ့ ပန်းထိမ်ဆိုင်လေး ထောင်ထားတယ်။ နောက်ပိုင်း အပြင်ကဝင်လာတဲ့ မိုလ်တွေကို အသုံးပြုပြီး လုပ်တဲ့သူတွေရှိလာတော့ ကျွန်တော့်ဆီမှာ တစ်လ



လောက်အချိန်ပေးအပ်ရမယ့် လက်ဝတ်ပစ္စည်းကို သူတို့က မိနစ်ပိုင်းနဲ့လုပ်ပေးလာနိုင်ကြတယ်။ အဲကျတော့ အချိန်တိုတိုအတွင်းမှာ အရေအတွက်များများထုတ်နိုင်တဲ့ အဲဒီလိုမိုလ်ပိုင်ရှင်တွေဆီကိုပဲ ပစ္စည်းအပ်လာကြတာပေါ့။ ဒီတင်ပဲ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာနဲ့ အမီလိုက်နိုင်တဲ့ ကျွန်တော်ပန်းထိမ်အလုပ်က အဆုံးမှာတော့ မလည်ပတ်နိုင်တော့ဘူးဖြစ်သွားတယ်။ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်တော့ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်ပဲ။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်ပျောက်သွားတယ်”

နည်းပညာပြောင်းလဲမှုရိုက်ခတ်အားနှင့်အညီ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်လာရသော စာစီစာရိုက်သမားတစ်ဦးကမူ ၎င်း၏အတွေ့အကြုံနှင့်ပတ်သက်၍ “တကယ်ဆို ကျွန်တော် လက်နှိပ်စက်ရိုက်စားလာတာ ဆယ်စုနှစ်သုံးခုထက်မနည်းရှိနေပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဒီဘက်ခေတ် ကွန်ပျူတာတွေပေါ်လာတော့ ကျွန်တော့်ဖောက်သည်တွေက ကွန်ပျူတာနဲ့စာစီရင် ပိုမကောင်းဘူးလားလို့ အကြံပြုလာတယ်။ ကျွန်တော့်စဉ်းစားကြည့်တယ်။ လက်နှိပ်စက်ထက် အစစအရာရာ အားသာမှုတွေရှိတဲ့ ကွန်ပျူတာနဲ့မှ အလုပ်မလုပ်လို့ရှိရင် မကြာတော့တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော့်ဖောက်သည်တွေ လာကြတော့မှာမဟုတ်ဘူး။ ဘာတတ်နိုင်မှာလဲ။ ကွန်ပျူတာသင်တန်း ပြေးတက်ရုံပေါ့” ဟု ပြောပြသည်။

“မြန်မာတွေရဲ့ အချင်းချင်းကူညီလို့မဟုတ်ဘူး။ မျှဝေခံစားလို့မဟုတ်ဘူး။ အားလပ်ချိန်ရှိတိုင်း ဝိုင်းဖွဲ့စကားပြောလို့မဟုတ်ဘူး။ အားသာချက်တွေရှိနေတာဟာ ဒီနေ့ခေတ်အလုပ်အကိုင်အားလုံးလိုလိုက တောင်းဆိုနေကြတဲ့ ‘အ’သုံးလုံးလို့ခေါ်နေကြတဲ့ အင်တာနက်၊ အီးမေးလ်၊ အင်္ဂလိပ်စာသင်ကြားတတ်မြောက်ရေးမှာ အားကိုးလို့ရနိုင်တဲ့ ရင်းမြစ်တစ်ခုပဲဗျ။ ကျွန်တော်တို့မြန်မာနိုင်ငံမှာ အိုင်တီနယ်ပယ် ဖွံ့ဖြိုးမှုနောက်ကျတယ်။ အားနည်းနေသေးတယ်လို့ပြောနေကြပေမယ့် အိုင်တီနည်းပညာတစ်ခု မိတ်ဆက်လိုက်တာနဲ့ လူငယ်တွေကြားထဲမှာ အိုင်တီနည်းပညာ တစ်ခုဟုတ်ချင်း ပျံ့သွားတယ်။ ချက်ချင်းရင်းနှီး

သွားကြာလှယ်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားဆိုလို့ရရှိရင်လည်း မျှဝေပေးချင်တဲ့လူတွေပေါ့မှပေါ့။ ကိုယ်သိထားတဲ့၊ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့အရာမှန်သမျှကို ရင်းရင်းနှီးနှီးမျှဝေလိုခြင်းဟာ အရမ်းကောင်းတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်လို့ဆိုရမယ်။ အရေးကြီးတာက အိုင်တီရေစီး၊ အသုံးလုံးရေစီးကို မြောင်းဖောက်သွယ်ဖို့ အားလုံး၊ အားလုံးရဲ့ mind-set (စိတ်ထား) တွေ ဖွင့်ပေးထားဖို့ပဲ” ဟု ဆောင်းပါးရှင် အောင်ကျော်မင်းက ၎င်း၏အမြင်ကို ဆက်လက်သုံးသပ်ပြောဆိုသည်။

ဆိုရလျှင် အိုင်တီဖွံ့ဖြိုးပြီးသောနိုင်ငံများကဲ့သို့ အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့်အလုပ်လုပ်နိုင်ခွင့်မကြုံရသေးမီ မိမိတို့အနေဖြင့် မတတ်မဖြစ်အိုင်တီကကြီး၊ ခခွေးနှင့် နိုင်ငံတကာနှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် အင်္ဂလိပ်စာအခြေခံတို့ကို ယခုချိန်ကတည်းက လေ့လာဆည်းပူးထားရန်များစွာ လိုအပ်ပါသည်။

မြန်မာအိုင်တီနယ်ပယ်၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုအတိုင်းအတာမှာ နိုင်ငံတကာစံနှုန်းနှင့်ယှဉ်လျှင် ဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်းမှာ နှစ်ထောင်းအားရဖွယ်မရှိလှသော်လည်း တစ်စတစ်စဖွံ့ဖြိုးလာနေပြီဖြစ်ရာ နောင်တစ်ချိန်၌ အိုင်တီလောကကို ဦးဆောင်လိုသူများအတွက် ချိန်ခါကောင်းတစ်ခုဖြစ်လျက်ရှိပါသည်။ နောင်အနာဂတ် အိုင်တီလောကကို ဦးဆောင်မောင်းနှင်မည့် အိုင်တီလိုက်စားသူလူငယ်များအတွက်လည်း ကစားကွင်းတစ်ခုဖြစ်နေပုံနှင့်ပတ်သက်၍ Programmer တစ်ဦးအဖြစ် အလုပ်လုပ်နေသူ ဦးခိုင်ဇော်က “အစကတော့ ကွန်ပျူတာ စာစီစာရိုက်အဖြစ်နဲ့ အိုင်တီလောကထဲ ဝင်လာတယ်။ နောက်ပိုင်း Programming အဆင့်တွေကို သင်တန်းတွေတက်ပြီး လေ့လာခဲ့တယ်။ လောလောဆယ်မှာတော့ ပြည်ပထွက်လုပ်တဲ့လူတွေလောက် ဝင်ငွေမကောင်းသေးဘူး၊ ခွင်သိပ်မကျယ်သေးဘူးပေါ့ဗျာ။



“အရည်အချင်းရှိတဲ့သူအတွက် အခွင့်အလမ်းမရှားဘူး၊ ပန်းတိုင်မပျောက်ဖို့နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အမြဲ ခေတ်နဲ့အညီမွမ်းမံနေဖို့ပဲလိုတယ်”

စင်ကာပူအိုင်တီနယ်ပယ်၌ Networking Administrator အဖြစ် အလုပ်လုပ်နေသူ ဦးအောင်ထွန်းလင်းနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

ဉာဏ်လင်း ၊ အောင်ကျော်စိုး

အိုင် တီလောက၌ မြန်မာလူငယ်များအနေဖြင့် နိုင်ငံတကာနှင့် ရင်ပေါင်တန်းနိုင်ရေးအတွက် အိုင်တီလေ့လာလိုက်စားသူများ၏ပင်ကိုယ်လေ့လာတည်ဆောက်လိုသော အစွမ်းအစ အရေးကြီးသကဲ့သို့ ၎င်းတို့ကို မြေတောင်မြောက်ပေးနိုင်မည့် ရေခဲမြေခဲကောင်းများ တည်ဆောက်ပေးရန်လည်း များစွာလိုအပ်လျက်ရှိပါသည်။ အဆိုပါအကြောင်းအရာနှင့်စပ်လျဉ်း၍ စင်ကာပူရှိ အိုင်တီကမ္ဘာတစ်ခု၌ ကာလအတန်ကြာ Networking Administrator အဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်နေသူ အသက် ၃၀ ဝန်းကျင်ရှိ ဦးအောင်ထွန်းလင်းနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားသည်များကို ထုတ်နုတ်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

LC : ပြည်တွင်း အိုင်တီကမ္ဘာမှာ လူငယ်တွေအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း လုံလုံလောက်လောက် ရှိနေတယ်လို့ထင်လား။

ATL : အိုင်တီအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွေတော့ တစ်စတစ်စပေါ်လာနေပြီလို့ ဆိုရမယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ကွက်က တော်တော်နည်းနေသေးတယ်ဗျာ။ ပြောရရင် လုံလုံလောက်လောက်

ဒါပေမဲ့ လျှို့ဝှက်ထင်ပါတယ်။ သိပ်အလှမ်းမကွာတော့တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း IT အလုပ်တွေ ဒီထက်မက များပြားလာမှာပါ။ လောလောဆယ်မှာတော့ အိုင်တီနယ်ပယ်နဲ့ ရင်းနှီးတဲ့သူ၊ အိုင်တီကို Vehicle (ယာဉ်တစ်စီး) အဖြစ် အသုံးပြုရမှာကို သိတဲ့သူနည်းပါးနေသေးတယ်လို့ပဲထင်တယ်”ဟု ပြောပြသည်။

မှန်ပါသည်။ ယနေ့မြန်မာလူငယ်များအနေနှင့်လည်း အိုင်တီနှင့် ရင်းနှီးမှုပမာဏမှာ အပေါ်ယံမျှသာဖြစ်လျက်ရှိနေပါသည်။ အိုင်တီ၏ သဘောတရားနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အတွင်းကျကျ လေ့လာလိုမှု၊ လေ့လာခွင့်ရရှိနိုင်မှုအတိုင်း အတာနှင့် ပြန်လည်အသုံးချနိုင်မှု အနေအထားတို့မှာ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများနှင့်ယှဉ်လျှင် အခက်အခဲများစွာရှိနေသကဲ့သို့ Incentive ခေါ် မက်လုံးပေးနိုင်မှုအတိုင်းအတာမှာလည်း နည်းပါးလျက်ရှိနေသေးကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

“တကယ်ဆို အင်တာနက်က အချက်အလက်တွေ ဖတ်စရာမှတ်စရာတွေကို ထုတ်နုတ်ပြီး ပြန်လည်သင်ကြားဖောက်သည်ချတဲ့လုပ်ငန်း လုပ်မယ်ဆိုရင်ပဲ ဒါအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေါ်လာတာပဲ။ အရေးကြီးတာက မြင်တတ်ဖို့ပဲ။ အဲလိုပဲ ကိုယ်တတ်ထားတဲ့ Programming ပညာနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေ

လုပ်မယ်ဆိုရင် ခွင့်တွေရှိပါတယ်။ တစ်ချိန်မှာ ကိုယ်ရလိုက်တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ၊ အချက်အလက်တွေက အင်မတန်အသုံးတည့် လာမှာပါ”ဟု SCCD Hotel & Tourism Institute မှ ဦးကျော်နိုင်က မှတ်ချက်ပြု ပြောကြားသည်။

စင်စစ်တွင် ဖွံ့ဖြိုးစမြန်မာနိုင်ငံ၌ အိုင်တီလုပ်ငန်းအပြင် ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တို့မှလည်း အလားအလာကောင်းသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများစွာကို ဖန်တီးပေး



ဖန်တီးပေးထားတာ မရှိသေးဘူးဗျ။ အိုင်တီနဲ့ကြီးပွားနေတာတွေ၊ အလုပ်ဖြစ်နေကြတာတွေတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူနည်းစုပဲ။

LC : ပြည်ပ (အထူးသဖြင့် အာရှနိုင်ငံတွေ) မှာကော မြန်မာ အိုင်တီပညာရှင်တွေအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း အခြေအနေက ဘယ်လိုရှိသလဲ။

ATL : စင်ကာပူမှာကတော့ မြန်မာနိုင်ငံသားတွေတင်မကဘူး။ အာရှနိုင်ငံသားတွေအထင်တကြီးလာရောက်လုပ်ကိုင်ကြတဲ့အထိ အိုင်တီရပ်ဝန်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီမှာ IT ခေါင်းစဉ်အောက်က အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းပေါင်းများစွာ ဖွံ့ဖြိုးနေတယ်။ အဓိက ကိုယ့်မှာလုံလောက်တဲ့ ပညာအရည်အချင်းနဲ့ အခြားအာရှနိုင်ငံသားတွေနဲ့ယှဉ်နိုင်တဲ့ အရည်အချင်းရှိဖို့ပဲ။ Talent (အရည်အချင်း) ရှိရင် Opportunity (အခွင့်အလမ်း) ဆိုတာ မရှားပါဘူးဗျာ။

LC : ဦးအောင်ထွန်းလင်းရဲ့ အတွေ့အကြုံပေါ်မူတည်ပြီး အိုင်တီအလုပ်နဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြု မယ့်



လူငယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဘာတွေ ဖြည့်ဆည်းထားသင့်တယ်ထင်လဲ။

ATL : ကိုယ်အားသန်ရာကို တစိုက်မတ်မတ် အနည်းဆုံး လေး။ ငါးနှစ်လောက် လေ့လာလိုက်စားပါ။ ဘယ်အလုပ်မှာလုပ်လုပ် မဆို မကပ်ပါနဲ့။ ‘ငါ့အတွက် လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံတွေပါလား’ ဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ ကျိုးရုံးလုပ်ပါ။ Experience ရသလောက်ယူထား။ အချိန်နဲ့ အမျှပြောင်းနေတာတွေကို အမိလိုက်နိုင် အောင်

ကြိုးစားပါ။ Programmer ရော၊ Hardware သမား ရော ကိုယ့်အထူးပြုလေ့လာမှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့စာတွေကို မပြတ်ဖတ်ပေးပါ။ အမြဲ Update လုပ်ပါ။ အလားအလာကောင်းတဲ့ နေရာမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်မိဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ နောက်ပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သိရမယ်။ ကိုယ့်ပန်းတိုင်ကို သိနေရမယ်။ ခိုင်းတာလုပ်တာမျိုးမဖြစ်ရဘူး။ နောက် ပညာဆိုတာ သင်ရုံနဲ့ တတ်တာမဟုတ်ဘူး။ လက်တွေ့နဲ့ပေါင်းစပ်မှ တတ်တယ်ဆိုတာ သိဖို့လိုတယ်။ အိုင်တီသမားတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ရပ်တည်နိုင်ရမယ်။ ပြဿနာအရပ်ရပ်ရဲ့

လျက်ရှိသည်။ နိုင်ငံတကာ၌ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် အလုပ်အကိုင်များစွာကို ဖန်တီးပေးလျက်ရှိနေရာ ဒေသတွင်း နိုင်ငံခြားခရီးသွားလုပ်ငန်းအဖွဲ့ဖြိုးဆုံးဖြစ်သော ထိုင်းနိုင်ငံ၌ဆိုလျှင် ယင်းလုပ်ငန်းမှာ နိုင်ငံဝင်ငွေများစွာ ရှာဖွေပေးသော လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်နေသကဲ့သို့ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများစွာကိုလည်း ဖန်တီးပေးလျက်ရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည်လည်း ဖွံ့ဖြိုးစပြုလာနေပြီဖြစ်ရာ ယင်းနယ်ပယ်မှလည်း

အလုပ်အကိုင်အမြောက်အမြား ဖန်တီးပေးလာရန်ရှိပါသည်။ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းများ၌ အောက်ခြေအဆင့် သန့်ရှင်းရေးလုပ်သားမှသည် ဧည့်ကြို၊ စားပွဲထိုး၊ ယင်းမှ မန်နေဂျာအဆင့်ထိ အလုပ်အကိုင်များစွာ ဖန်တီးပေးနိုင်ပါသည်။ ဤနေရာတွင် ယနေ့ ဟိုတယ်တစ်ခု၏ မန်နေဂျာအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသူတစ်ဦးက “မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဟိုတယ်တွေ၊ အဆင့်မြင့်တည်းခိုခန်းတွေ၊ မိုတယ်တွေ နောက်ထပ်အများကြီးပေါ်လာဖို့ရှိတယ်။ ဆိုတော့ . . . ကျွန်တော်တို့ဟိုတယ်လုပ်ငန်းကို ဝင်တိုးမယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ဘက်က သာလိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတွေ ဖြည့်ထားပါ။ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွေက အများကြီးပေါ်ပေါက်လာဖို့ ရှိပါတယ်။ လောလောဆယ်အနေအထားအရ ပြည်တွင်းက ဟိုတယ်တွေမှာ မလုပ်ချင်လို့ ပြည်ပမှာ သွားလုပ်မယ်ဆိုရင်လည်း အခွင့်အလမ်းတွေကရှိနေတာပဲ။ အရေးကြီးတာက ကိုယ့်ဘက်က ဖြည့်ဆည်းထားဖို့ပဲဗျ” ဟု ပြောပြသည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုလျှင်လည်း ခရီးစဉ်ဆွဲပေးသူများမှသည် ဧည့်လမ်းညွှန်၊ ယင်းမှ ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများ၌ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေသူများ၊ မြန်မာယဉ်ကျေးမှုနယ်ပယ်ဒေသတစ်ဝိုက်နှင့် စိတ်ဝင်စားဖွယ် နေရာများ၌



Solutions (အဖြေ) တွေကို ရှာဖွေကြံဆနေရမယ်။ ဒီအတွက်လည်း Freedom ရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ နေထိုင်မိဖို့ လိုပါတယ်။ ပြည်ပထွက်လုပ်ချင်တဲ့သူတွေအနေနဲ့ ပြည်တွင်းမှာတတ်နိုင်သမျှ သင်တန်းတွေတက်၊ အလုပ်လုပ်ရင်း အခွင့်အလမ်းတွေ ရှာကြံပေါ့။ Communicate (ဆက် သွယ် ဆက် ဆံ) ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်ဖို့ အင်္ဂလိပ်စာကို ဖြစ်နိုင်ရင် Intermediate (အလယ်အလတ်တန်း) အဆင့်ထိ လေ့လာထားဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံသားတွေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံက အိုင်တီပညာရှင်တွေနဲ့ အင်္ဂလိပ်စာအရာမှာ မကွာလှပါဘူး။ ကိုယ့်ဘက်က မာနိုင်အောင် အင်္ဂလိပ်စာ ပြောတတ်၊ ဆိုတတ်ဖြစ်ဖို့တော့ လိုပါလိမ့်မယ်။ လုံလောက်တဲ့ Tools (ကိရိယာတန်ဆာပလာ) တွေ အစုံအလင်တပ်ထားမယ်ဆိုရင် စင်ကာပူလိုနိုင်ငံမျိုးမှာ အိုင်တီအလုပ်တွေ ပေါပါတယ်။



လူငယ်တွေက အိုင်တီလေ့လာဖို့ အိုင်တီအလုပ်လုပ်ဖို့ဆိုရင် ဩစတြေးလျကိုပဲ ပြေးမြင်ကြတယ်။ အဲဒီကိုသွားနိုင်ရင်တော့ အကောင်းဆုံးပဲ။ ဒါပေမဲ့ စရိတ်စက သက်သက်



ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများအထိ အလုပ်အကိုင်များစွာ ဖန်တီးပေးနိုင်ပါသည်။ များစွာအရေးကြီးသောအချက်မှာ မိမိအနေနှင့် မည်ကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ပေးမည်နည်းဟူသောအချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဤနေရာတွင် အထူးပြောလိုသည်မှာ နိုင်ငံတကာစံနှုန်းမီဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို အမှန်တကယ်လစ်ဟာနေသောနေရာများ၌ ပေးနိုင်ရန်ပင်ဖြစ်သည်။

ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံသည် နိုင်ငံတကာနှင့် ရင်ပေါင်တန်းနိုင်ရေးကို ဦးတည်လှုပ်ရှားနေသည့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံဖြစ်သည့်အလျောက်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ထူထောင်လိုသူများအတွက် အခွင့်အခါကောင်းဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည့်အပြင် လူငယ်များအတွက် အလုပ်လုပ်ရင်း အတွေ့အကြုံနှင့်ပညာများ ဆည်းပူးရန်အကောင်းဆုံးအချိန်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများနှင့် စီးပွားရေးအရ ရှေ့တန်းရောက်နေပြီးသော နိုင်ငံများ၌ Executiveခေါ် အမှုဆောင်ရာထူးရရှိရန် ၁၀ နှစ်မှ ၁၅ နှစ်အထိ ကြာမြင့်တတ်လေ့ရှိသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၌ မူ ငါးနှစ်ဝန်းကျင်အတွင်း ယင်းရာထူး ရရှိတတ်လေ့ရှိကြောင်း ပညာရှင်တစ်ဦးက မှတ်ချက်ချခဲ့ဖူးပါသည်။

ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု၌ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ဖူးသည့် အတွေ့အကြုံကို ပြည်ပလုပ်

ငန်းများကလည်း အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အသိအမှတ်ပြုကြပုံနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အထက်ပါပုဂ္ဂိုလ်က ၎င်း၏အမြင်ကို ယခုကဲ့သို့ပြောပြသည်။

“စင်ကာပူမှာ ကျွန်တော်တွေ့ခဲ့တဲ့ မြန်မာနိုင်ငံသားတစ်ယောက်က ဘာပြောသလဲဆိုတော့ သူမြန်မာနိုင်ငံမှာရှိနေစဉ် ပုဂ္ဂလိကလေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုမှာ အိုင်တီမန်နေဂျာအဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးကြောင်းကို သူ့ CV (ကိုယ်ရေးရာဇဝင်) ထဲ ထည့်ရေးခဲ့တယ်ပြောတယ်။ တစ်ဖက်ကလည်း အဲဒီနေရာမှာ အလုပ်လုပ်ဖူးသူအနေနဲ့ အတိုင်း

သာသာနဲ့သွားလို့ရတဲ့ စင်ကာပူမှာတော့ ပြိုင်ဆိုင်မှု သိပ်မကြီးသေးတဲ့အပြင် ‘ခွင့်’ လည်း ပိုကျယ်နေသေးတယ်လို့ထင်တယ်။ စင်ကာပူမှာ မြန်မာအိုင်တီပညာရှင် တစ်သောင်းဝန်းကျင်ရှိမယ်ထင်တယ်။

LC : ဦးအောင်ထွန်းလင်းတို့လို မြန်မာအိုင်တီပညာရှင်တွေအနေနဲ့ စင်ကာပူလိုနိုင်ငံမျိုးတွေမှာ သွားလုပ်ကြတဲ့ အတွက်ကြောင့် ပြည်တွင်းအိုင်တီလောကဖွံ့ဖြိုးရေးကို တစ်ဖက်မှာ အနည်းနဲ့အများ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာမှု မဖြစ်စေနိုင်ဘူးလား။

ATL : ဒါကတော့ ကျွန်တော်တို့အတွက် ပြည်တွင်းမှာ အိုင်တီအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း ဘယ်လောက်ရှိသလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာပဲ မူတည်မယ်ထင်တယ်။ Programmer တစ်ယောက်ရဲ့ ပြည်တွင်းမှာရတဲ့လခက တစ်သိန်းဝန်းကျင်ပဲရှိတယ်။ စင်ကာပူမှာဆိုရင် စင်ကာပူဒေါ်လာ ၂၀၀၀ လောက်ရတယ်ဗျာ။ ဘယ်သူက ကိုယ့်ရေကိုယ့်မြေကို စွန့်ခွာချင်မလဲ။ အခြေအနေအရသာ အပြင်ကိုထွက်ကြရတာ။ ပြည်တွင်းမှာ အိုင်တီအလုပ်တွေတော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သိတဲ့အတိုင်းပဲ ပရောဂျက်ကြီးကြီးကိုင်နိုင်တဲ့ အဝန်းအဝိုင်းလောက်မှာပဲ အလုပ်အကိုင်

အခွင့်အလမ်းက ရှိနေသလိုပဲ။ ရေခဲမြေခဲကောင်းလာတဲ့တစ်နေ့ ခင်ဗျားတို့ပြောပြောနေတဲ့ Brain Drain (ပညာရှင်တွေ ပြည်ပသို့ စီးပျားသွားမှု) ဟာ ဆုံးခန်းတိုင်ပြီး Brain Gain ပြန်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်။

LC : ရေခဲမြေခဲကောင်းဖို့တို့၊ အိုင်တီလုပ်ငန်းခွင်အပြန့်ကျယ်ဖို့တို့ဆိုတာတွေက ကျွန်တော်တို့နားလည်ထားတာက ခင်ဗျားတို့လို ပညာရှင်တွေမရှိဘဲ ဖန်တီးလို့ရမယ်မထင်ဘူး။ တကယ်ဆိုရင် ဦးအောင်ထွန်းလင်းတို့ပဲ ဖန်တီးကြရမှာ မဟုတ်ဘူးလား။

ATL : ခင်ဗျားတို့ပြောတဲ့အတိုင်း ကျွန်တော်တို့လို အိုင်တီသမားတွေက ပြည်တွင်းအိုင်တီလောကကို အပြန့်ကျယ်အောင် ဆွဲဆန့်ချင်တာပေါ့။ ကျွန်တော်ဆိုရင် Networking Administrator တစ်ယောက်အနေနဲ့ အင်တာနက်စင်တာတစ်ခုနဲ့ Learning Center တစ်ခုလောက်တော့ ထောင်ချင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ သိတဲ့အတိုင်းပဲ အရင်းအနှီးတွေ၊ ရင်းနှီးမှုကွင်းဆက်တွေ၊ အလားအလာကောင်းတွေ အများကြီးလိုတယ်။

LC : စီးပွားရေးပညာရှင်အချို့က ပြောဖူးတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲမြန်မာနိုင်ငံမှာ ဘယ်စီးပွားရေးပဲလုပ်လုပ် အနာဂတ်အတွက်

အတာကစံအထိ ကျွမ်းကျင်လိမ့်မယ်လို့ယူဆပြီး သူ့ကို အလုပ်ပေး ခဲ့တဲ့အကြောင်း ပြောပြတယ်”

ဆိုရလျှင် ပြည်ပသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်လိုသော လူငယ်များ အနေဖြင့် ပြည်တွင်းရှိ မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၌မဆို အလုပ် တစ်ခုကို ပိုင်နိုင်ကျွမ်းကျင်စွာ လုပ်ကိုင်သွားခဲ့ရန်လိုပါသည်။ တစ်နည်း အားဖြင့် မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်၌မဆို အနည်းဆုံး ငါးနှစ်ခန့် စောက်ချလုပ်ကိုင်လာမည်ဆိုပါက ပိုင်နိုင်ကျွမ်းကျင်သော အဆင့်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ပါသည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် အလုပ်လုပ်

ရင်း ခေတ်သစ် ‘အ’ သုံးလုံးတို့ကို ဖြည့်ဆည်းထားရန်လည်း များစွာ လိုအပ်လျက်ရှိပါသည်။ တစ်ချိန်၌ မြန်မာနိုင်ငံသို့ နိုင်ငံခြား တိုက် ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ တစ်ကျော့ပြန် ဝင်ရောက်လာကြဦးမည် ဖြစ် ရာ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများမှ ဖန်တီးပေးလာမည့် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းများကို မိမိတို့အနေနှင့် အမိအရဆုပံ့ကိုင်နိုင်ရန်သာ အရေးကြီးပါသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း

လုပ်ခလစာများပြားသည့် အချက် ကြောင့် ပြည်ပသို့သွားရောက် အလုပ်လုပ် ကိုင်ကြရာ၌ ကော်လာပြာလုပ်သားအဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်ခြင်းထက် ကော်လာဖြူ လုပ်သားအဖြစ်သွားရောက် လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် ပြည်တွင်း၌ပင် ဖြည့်ဆည်းသင့်သည်များကို ကြိုတင်ဖြည့်ဆည်းသွားသင့်ကြောင်း ပညာ ရှင်များက တိုက်တွန်းပြောကြားလေ့ရှိပါ သည်။ အကြောင်းမူ မြန်မာအထွေထွေအလုပ် သမားများ၏ သဘာဝအရ ကြီးစားလုပ်ကိုင်မှု ကို ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များက နှစ်ခြိုက်ကြ သော်လည်း မြန်မာအလုပ်သမားများမှာ သီရိ လင်္ကာ၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နှင့် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံကဲ့သို့ သော အခြေကျပြီးသားနိုင်ငံများမှ အထွေထွေ



အလားအလာအများကြီးကောင်းနိုင်တယ်လို့ဆိုတယ်။ လုပ်ကွက်တွေအများကြီးရှိနေတယ်လို့ဆိုတယ်။ အဲဒီအထဲ မှာ အိုင်တီလောကကော မပါဘူးလား။

ATL : စီးပွားရေးလုပ်လိုကောင်းမယ်ဆိုတာ ငွေကြေးအရင်း အနှီးအမြောက်အမြားရှိနေကြတဲ့လူတွေ Upper Class က လူတွေအတွက်တော့ ဟုတ်တာပေါ့။ ကျွန်တော်တို့လို အိုင်တီ ပညာလောက်ပဲရှိပြီး အရင်းအနှီးမလိုက်နိုင်တဲ့ Middle Class (နိုင်ငံတည်ဆောက်ရေးမှာ အဓိကကျတဲ့ ပညာတတ်အလွှာ) တွေအတွက် အခြေအနေကောင်းတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ လိုနေသေး တယ်လို့ထင်တယ်။ နောက်ပြီး အရင်းအနှီးတတ်နိုင်တဲ့အချို့ ကလည်း Profit Maximization (အမြတ်ရရေး)ဘက်ကိုပဲ ဇောင်းပေးနေကြတယ်။ အစောကပြောတဲ့ အိုင်တီနယ်ပယ် ဆွဲဆန့်တဲ့ နေရာမှာ သူတို့တစ်တွေ အခရာကျတယ်ဗျာ။ ခင်ဗျားတို့ပြောတဲ့ အိုင်တီလူသားရင်းမြစ်ဖွံ့ဖြိုးဖို့ဆိုတာ သူတို့ အဓိကကျတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာက အိုင်တီယန္တရားကြီးရဲ့ အခြေခံလိုအပ်ချက်ဖြစ်တဲ့ လျှပ်စစ်မီးအချိန်ပြည့်မရသေးတဲ့ အချိန်မှာ ဂျင်နရေတာသုံးရမယ့် ကုန်ကျစရိတ်ကိုတောင် ကျွန်တော်တို့လို အိုင်တီသမားတစ်ယောက်က တတ်မှမတတ်

နိုင်သေးတာပဲ။ ရှေ့ဆက်လုပ်ဖို့တော့ ဘယ်မှာလဲ အရင်းအနှီး ဆိုတာက . . . ။

LC : အိန္ဒိယက ကုမ္ပဏီတစ်ခုက မြန်မာနိုင်ငံမှာ အင်ဂျင် နီယာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ Call Center ဖွင့်ဖို့က စစ်အစဉ် ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီမှာက လူသားရင်းမြစ် ရှားပါးမှုပဲ။ ကျွမ်းကျင်တဲ့ လူ အလုံအလောက်မရှိဘူး။ ရှိတဲ့ သူက လည်း အပြင်ရောက်ကုန်ကြတော့ အဲဒါနဲ့ပဲ Call Center အစီအစဉ် အထမမြောက်ဘူး ဖြစ်သွားတယ်။ သူတို့ လက် ညှိုးထိုးတာက Brain Drain ကြောင့်လို့ဆိုတယ်။ ဒီအချက် ကိုရော ဦးအောင်ထွန်းလင်း ဘာပြောမလဲ။

ATL : လုပ်နိုင်တဲ့လူ၊ လုပ်ခွင့်သာတဲ့လူက စပြီး လုပ်ပါလို့ပဲ ပြောချင်တယ်ဗျာ။ ရေခဲမြေခဲကောင်းတွေ၊ စားကျက်မြေတွေ ဖန်တီးပေးရင် ပညာရှင်တွေ လိုမ့်ဝင်လာကြမှာပဲ။ နိုင်ငံခြားမှာ ရလာတဲ့ Exposure (အတွေ့အကြုံ) ကို ကျွန်တော်တို့ ပြန် မျှဝေတဲ့အခါကျရင် ဘယ်လောက်အကျိုးရှိမလဲဆိုတာ စဉ်းစား ကြည့်ရင် ရနိုင်နေတာပဲ။ အဲဒီလို ပြန်မျှပေးနိုင်မယ့်အခြေအနေကို ဖန်တီးပေးရမှာက ပြည်တွင်းက လုပ်ငန်းရှင်တွေပဲ။

LC : မြန်မာနိုင်ငံမှာ အိုင်တီအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း

လုပ်သားများနှင့်ယှဉ်ပါက အခွင့်အလမ်းနည်းပါးနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ပြည်ပသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ကျွမ်းကျင်လုပ်သားများဖြစ်ရန်လိုအပ်သည်ဟု ဆိုရခြင်းမှာ သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံရှိ လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးမှ ငင်းတို့နိုင်ငံတွင်းသို့ ဝင်လာသူများကို Benchmark ဖြင့် တိုင်းလေ့ရှိရာ ရှေ့မှ သွားသူများအနေဖြင့် အဆင့်တစ်ခုထိ မြင့်တင်မသွားနိုင်ခဲ့လျှင် ငင်းတို့နောက်မှ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ကြမည့် သူများအတွက် အဟန့်အတားဖြစ်စေနိုင်သောကြောင့် ဟု ပညာရှင်များက ထောက်ပြပါသည်။

“နောင်အနာဂတ်အတွက် ပြင်ဆင်ဖြည့်ဆည်းထားလို့ဆိုတာ ကတော့ဟုတ်ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်လုပ်ရင်း ပညာရှာ ပညာရှာရင်း အလုပ်လုပ်ဖို့ လေ့ကျင့်ကွင်းကောင်းကောင်းက ဘယ်မှာရှာရမလဲ။ ဘယ်လောက်အထိ ကစားလို့ရမလဲ”

အထက်ပါမေးခွန်းမှာ ပြည်ပထွက်နိုင်သေးသော ရည်ရွယ်ချက်ကြီးမားသည့် လူငယ်များမေးလေ့ရှိသော မေးခွန်းဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါမေးခွန်းမျိုးမေးလာကြမည်ဆိုလျှင်လည်း မေးချင်စရာဖြစ်နေပါသည်။ ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဦးစီးလုပ်ကိုင်နေကြသော လုပ်ငန်းရှင်များအနက် နိုင်ငံတကာစံနှုန်းမီ စီမံခန့်ခွဲမှုကို



ကောင်းကောင်းသိရှိထားသူ အင်မတန်ရှားပါးနေသေးသကဲ့သို့ လူငယ်ခြေတက်များအတွက် ‘ခွင်’ ကောင်းကောင်းဖန်တီးပေးနိုင်မှုစွမ်းအားမှာလည်း နည်းပါးနေလျက်ရှိပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းခွင်၌ လူသားရင်းမြစ်ပြုစုပျိုးထောင်ရေး၊ မြေတောင်မြောက်ပေးရေးတို့ကို စိတ်မဝင်စားဘဲ အကျိုးအမြတ်ကိုသာ ရှေ့တန်းတင်မျှော်ကိုးနေကြသော လုပ်ငန်းရှင်များ များပြားလွန်းသောကြောင့် အထက်ပါမေးခွန်းမျိုး ပေါ်ပေါက်လာရခြင်းဖြစ်ဟန်ရှိသည်ဟု ယူဆော်ရကောင်းရနိုင်ပါသည်။



တွေ့ အရေအတွက်အမြောက်အမြား ပေါ်ပေါက်လာဖို့၊ ပညာရှင်တွေလည်း ပြန်ဝင်လာစေဖို့ဆိုရင် ဘာတွေ လုပ်ဖို့ လိုအပ်မယ်လို့ထင်လဲ။

ATL : စင်ကာပူမှာဆိုရင် အိုင်တီအရာမှာ ဒီကနေ့ Boom ဖြစ်လှပါတယ်ဆိုတဲ့ အိန္ဒိယက အိုင်တီပညာရှင်တွေတောင် လာလုပ်ကြတာ တွေ့ရတယ်။ ဘာကြောင့် အိုင်တီမှာ ရှေ့တန်းရောက်နေတဲ့နိုင်ငံက စင်ကာပူကိုလာလုပ်လည်းလို့ လေ့လာကြည့်တော့ အိန္ဒိယမှာထက် စင်ကာပူမှာက လုပ်ခလစာ ပိုများတယ်။ Rule and Law (စည်းမျဉ်းဥပဒေ)တွေက ပိုကောင်းတယ်။ နောက်ပြီး ‘ခွင်’ကလည်း မတူဘူး။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံအနေနဲ့ စင်ကာပူလိုအခြေအနေမျိုး မဟုတ်ရင်တောင် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ လမ်းဖွင့်ပေးမယ်။ ရေခဲမြေခဲတွေ ဖော်ဆောင်ပေးမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာလည်း အိုင်တီဟာ နေ့ချင်းညချင်း အံ့မခန်းဖွံ့ဖြိုးလာပြီး အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွေလည်း အများကြီး ပွင့်လန်းလာလိမ့်မယ်လို့ပဲ ပြောချင်တယ်။

ဉာဏ်လင်း ၊ အောင်ကျော်စိုး

သောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၌ အလုပ်ခန့်ထားသော အင်ဂျင်နီယာများကို လုပ်ငန်းခွင် ဖန်တီးပေးရမည့်အစား ရုံးထိုင်တွဲခိုင်းခြင်း၊ ကားမောင်းခိုင်းခြင်းကဲ့သို့သော ၎င်းတို့သင်ယူလာသည့် ပညာရပ်နှင့် လုံးဝမသက်ဆိုင်သည့် အလုပ်များလုပ်ခိုင်းခြင်း၊ အလုပ်စွမ်းအားထက် အချိန်ပြည့်ရုံးတက်ခြင်းနှင့် ကျိုးနွံသေဝပ်မှုတို့ကို ကြည့်၍ လစာနှင့် အကျိုးခံစားခွင့်တို့ကို ဆုံးဖြတ်ပေးခြင်းတို့မှာ လူသားရင်းမြစ်မြေတောင်မြောက်ပေးမှုနှင့် လုံးလုံးနီးစပ်မှုမရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။

ရသည်။

ယနေ့ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းခွင်များတွင် ကြုံတွေ့နေရသော အခက်အခဲတစ်ခုမှာ လူငယ်ဝန်ထမ်းများ မကြာခဏအလုပ်ပြောင်းရွှေ့သွားကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ဖြစ်ရခြင်းမှာ လူငယ်ဝန်ထမ်းများသည် လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံနှင့် ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်မှုတို့ထက် လုပ်ခလစာကောင်းမွန်ရေးကို အဓိကဦးစားပေးနေသောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်အချို့က သုံးသပ်သည်။

“လူငယ်ဝန်ထမ်းတွေကို အဓိကသတိပေးချင်တာက စိတ်ရှည်ပါ။ အနည်းဆုံး သုံးနှစ်ကနေ ငါးနှစ်လောက်တော့သက်ဆိုင်ရာ နယ်ပယ်မှာ တစိုက်မတ်မတ်နဲ့လုပ်ပြီး ကျွမ်းကျင်ထားဖို့လိုအပ်တယ်” ဟု SCCD Hotel & Tourism Institute မှ ဦးကျော်နီခင်က ပြောကြားသည်။

ထိုသို့ လူငယ်ဝန်ထမ်းများ အလုပ်တစ်နေရာမှ အခွင့်အလမ်းပိုမိုရရှိနိုင်မည့် အခြားတစ်နေရာသို့ပြောင်းရွှေ့သွားခြင်း (Job Hopping) မျိုး မကြာခဏမဖြစ်ပေါ်စေရန် လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် Employee Training Plan ခေါ် ဝန်ထမ်းလေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရေး စီမံချက်များ စနစ်တကျရေးဆွဲထားသင့်ကြောင်းလည်း ၎င်းက အကြံပြုပြောကြားသည်။



“တော်တဲသုကို ထိုက်တန်တဲခံစားခွင့်မပေးရင် တော်တဲသုရော ညံ့သုကိုပါ နှစ်ရာရောက်ပါတယ်”

MK Co., Ltd. ၏ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဒေါ်နီနီမြင့်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

အလုပ်အကိုင်တည်မြဲရေး၊ လစာဝင်ငွေကောင်းမွန်ညွှန်ပေးအာဂတတ်တက်လမ်းရှိရေးတို့သည် နိုင်ငံတကာရှိ လုပ်ငန်းခွင်အားလုံး၌ လုပ်ငန်းရှင်နှင့် ဝန်ထမ်းတို့ကြား အတင်းဆုံးအနေအထားရောက်အောင် အစဉ်အမြဲ အားကုန်စိုက်လွန်ဆွဲကြသော သုံးလွန်းတင်ကြိုးတစ်ချောင်း ဖြစ်ပါသည်။ ကျွမ်းကျင်၍ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသော အရည်အသွေးမြင့်ဝန်ထမ်းများရှိရေးမှာလည်း လုပ်ငန်းများရေရှည်အောင်မြင်ရေးတွင် အရေးပါသကဲ့သို့ လုပ်ငန်းအပေါ်စေတနာထားလေးစား၍ ကိုယ်အားညှက်အားရှိသရွေ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှသာ ယင်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်စွာ လည်ပတ်ကာ ဝန်ထမ်းတို့၏ဆန္ဒများ ပြည့်ဝမည်ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တို့တွင် ဆိုင်ပေါင်းကိုးဆိုင်နှင့် အကျိုးတူပူးပေါင်းဖွင့်လှစ်သည့်ဆိုင်ခြောက်ဆိုင်ဖြင့် အောင်မြင်စွာလုပ်ကိုင်နေကာ MK Fashion Shop၏ Customer Service ခေါ် စားသုံးသူအပေါ် ဝန်ဆောင်မှုကို ဖောက်သည်တိုင်းလိုလိုက အသိအမှတ်ပြုကြရပါ သည်။ တန်ကြေးမြင့် Branded ခေါ် အမည်ပေါက် အမှတ်တံဆိပ်ဖက်ရှင်အဝတ်အထည်အသုံးအဆောင်များကို ဈေးကွက်တွင်အောင်မြင်စွာရောင်းချနေသည့်အပြင် ဖောက်သည်များနှင့် ရေရှည်ခိုင်မြဲသော Relationship(ဆက်ဆံရေး) တစ်ခု ထူထောင်ထားနိုင်သည်မှာ ဝန်ဆောင်မှုအရည်အသွေးပြည့်ဝသောဝန်ထမ်းများကို ရွေးချယ်လေ့ကျင့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်၍ဖြစ်ရာ MK Co., Ltd.၏ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဒေါ်နီနီမြင့်နှင့်တွေ့ဆုံ၍ အရောင်းဝန်ထမ်းကောင်းအဖြစ် လုပ်ကိုင်လိုပါက ရှိရမည့်အရည်အချင်း၊ Management(စီမံခန့်ခွဲသူ)နှင့် လုပ်ငန်းရှင်များဘက်မှ ဖြည့်ဆည်းပေးရမည့် ပေးရန်တာဝန်များနှင့်ပတ်သက်၍ မေးမြန်းထားပါသည်။

စင်စစ်တွင် အလုပ်တစ်ခုမှ အခြားတစ်ခုသို့ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း ကိစ္စ၌ အလုပ်သမားတစ်ဦးချင်းစီ၏ ခံယူချက်သည် အဓိကအချက် ဟုဆိုနိုင်သကဲ့သို့ လုပ်ငန်းခွင်များမှ အလုပ်ခွင်ဖန်တီးပေးနိုင်မှု အတိုင်းအတာမညီမျှရှိသနည်းဆိုသော အချက်ပေါ်တွင်လည်း များစွာမူတည်လျက်ရှိပါသည်။

လက်ရှိအနေအထားအရ ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းနှင့် ပတ်သက်၍ အခြေခံအရည်အချင်းသတ်မှတ်ချက်များ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့၊ ရှေ့တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအောင်ထားသူတို့များစွာ ကွာခြားလှသည်မဟုတ်ဘဲ အိုင်တီ၊ အင်္ဂလိပ်စာနှင့် အင်တာနက် ကျွမ်းကျင်သူကသာ အရေးသာလျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ သို့သော် နိုင်ငံတကာသို့ သွားရောက်၍ အလုပ်အကိုင်ကောင်းများရှာဖွေရာတွင် ပြည်တွင်းမှ ဘွဲ့တစ်ခုခု ရရှိထားရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ အကြောင်းမှာ ပြည်ပကုမ္ပဏီကြီးများက ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားရာတွင် အခြေခံပညာအရည်အချင်းကို ဦးစားပေးလေ့ရှိသောကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း ဝါရင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေနေသူတစ်ယောက်အနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရောက်လျက်ရှိသော ဝန်ထမ်းတစ်ဦးအနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း မိမိ၏အရည်အချင်းမြှင့်တင်ရေးကိစ္စသာမက စိတ်အထားအသို (Mind-Set) မှန်ကန်မှုရှိရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ လူငယ်များအား အောင်မြင်သော ဘဝကို တည်ဆောက်နိုင်ရေး နည်းလမ်းကောင်းများ ချပြကြသော ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ၏ အဆိုအရ လူသားများ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုကိုလိုက်ပြီး ခွဲခြားထားသောအဆင့်

ခြောက်ဆင့်ရှိသည်။

- (၁) အလုပ်မှ ထွက်ပြေးတတ်သူ
- (၂) ကြောက်တတ်သူ၊ ကြောက်စိတ်ဖြင့်အလုပ်လုပ်သူ
- (၃) လောဘဖြင့်အလုပ်လုပ်သူ
- (၄) တာဝန်သိသူ
- (၅) ယုံကြည်ချက်အတွက်အလုပ်လုပ်သူ
- (၆) လူသားများနှင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက်အလုပ်လုပ်သူ

(၁) အလုပ်မှ ထွက်ပြေးတတ်သူ

မိမိလုပ်ငန်းခွင်၌ ကြုံတွေ့ရသော အဆင်မပြေမှုများကို မဖြေရှင်းနိုင်၍ အလုပ်မှထွက်သွားသူ၊ အထက်အရာရှိနှင့် ဆက်ဆံရေးအဆင်မပြေသောကြောင့် အလုပ်ထွက်သူများကို ဆိုလိုသည်။

(၂) ကြောက်တတ်သူ၊ ကြောက်စိတ်ဖြင့်အလုပ်လုပ်သူ

လုပ်ငန်းရှင်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ မန်နေဂျာနှင့် အထက်အရာရှိကိုသော်လည်းကောင်း လက်ရှိရာထူး၊ လစာလျော့ကျသွားမည်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ ကြောက်သည့်စိတ်ဖြင့်အလုပ်လုပ်သူများသည် ၎င်းတို့ မိမိအပေါ်ငြိုငြင်မည်စိုးသောကြောင့်၊ အပြစ်ပေးဒဏ်ရိုက်ခံရမည်စိုးသောကြောင့်၊ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားမည်စိုးသောကြောင့် ဝတ္တရားကျော တာဝန်ထမ်းဆောင်သူမျိုးကို ဆိုလိုသည်။ မိမိအလုပ်အပေါ် လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်ဖြင့် လုပ်ကိုင်သူများမဟုတ်ပေ။



အလုပ်တစ်ခု ရှိရမယ်ဆိုပြီး လာကြတာမျိုး ရှိတယ်။ တချို့ဆို သူငယ်ချင်းလုပ်လို့ အတူတူလုပ်ရအောင် လာလျှောက်တာမျိုးလည်းရှိတယ်။ တချို့လည်း အိမ်ကစီးပွားရေးအခြေအနေအရ မလုပ်မဖြစ်လို့ လာကြတယ်။ တချို့ရည်ရွယ်ချက်ရှိပေမယ့် တချို့လည်း ရည်ရွယ်ချက်မရှိဖြင့် မရှိကြဘူး။ အဲဒီတော့ ကျွန်မတို့အနေနဲ့ အရောင်းဝန်ထမ်းအဖြစ် သုံးမယ်ဆိုတော့ သူတို့ရဲ့ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း သွက်သွက်လက်လက်ရှိမှုကိုပဲ အဓိကထားပြီး ရွေးချယ်တယ်။ ရုပ်ရည်လှပမှုကလည်း ရွေးချယ်မှုတစ်ခုအဖြစ် ပါတော့ပါတာပေါ့နော်။ ဒါပေမဲ့ ရုပ်ရည်အသင့်အတင့်ရှိပြီး သွက်သွက်လက်လက်နဲ့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးစကားပြောနိုင်တဲ့သူကို ဦးစားပေးရွေးချယ်ပါတယ်။

LC : လိုအပ်တဲ့ ဝန်ထမ်းကို အလွယ်တကူခေါ်အသုံးပြုလို့ရသလား။

DNNM : ကျွန်မတို့ဆီမှာက များသောအားဖြင့် Knowledge Level သိပ်မည်ကြဘူး။ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအောင်ရင်

သွက်လက်လက်နဲ့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးစကားပြောနိုင်တဲ့သူကို ဦးစားပေးရွေးချယ်ပါတယ်။

LC : ရွေးချယ်ပြီးတဲ့အခါ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တန်းပြီး လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်စေသလားဆိုတာ သိချင်ပါတယ်။

(၃) လောဘဖြင့်အလုပ်လုပ်သူ

လုပ်ငန်းရှင်၏ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိမှသာ မိမိလစာတိုးမြှင့်ခံရမည်။ အခြားဝန်ထမ်းများထက်ပိုသောအခွင့်အရေးမျိုးရရှိခံစားနိုင်မည်။ ရာထူးတက်မည် အစရှိသော လောဘရမ္မာန်ရှေ့တန်းတင်ကာ အလုပ်လုပ်သူများဖြစ်သည်။ What's in it for me? ခေါ် ငါ ဘာရမလဲ ဟူသောစိတ်ခံဖြင့် အလုပ်လုပ်သူများ၏ ထည့်ဝင်မှုသည် ရစရာမရှိနိုင်သောအခြေအနေမျိုးတွင် ပျောက်ကွယ်သွားလေ့ရှိပါသည်။

ပညာရှင်တစ်ဦး၏ ခန့်မှန်းချက်အရ မည်သည့်နိုင်ငံတွင်ဖြစ်စေ၊ မည်သည့်လုပ်ငန်းဌာနတွင်ဖြစ်စေ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသော လူပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် သာမန်လူတန်းစားဟုခေါ်နိုင်သည့် အထက်ပါ အမျိုးအစားတွင် ပါဝင်လေ့ရှိပါသည်။ လုပ်ငန်းခွင်နှင့်ပတ်သက်၍ အဓိပ္ပာယ်ရှိသော၊ အောင်မြင်မှုရှိသော လူပုဂ္ဂိုလ်များကို အောက်ဖော်ပြပါ သုံးမျိုးသုံးစားထဲတွင် တွေ့နိုင်ပါသည်။

(၄) တာဝန်သိသူ

အဆိုပါအမျိုးအစားမှာ ခိုင်းမှလုပ်တတ်သူများ၊ ပေးအပ်ထားသောတာဝန်ကိုသာ ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်တတ်သူများမဟုတ်ပေ။ မိမိ၏တာဝန်မဟုတ်သည့်တိုင် မိမိထမ်းဆောင်သင့်သည့်တာဝန်များကို ထမ်းဆောင်နေသူများဖြစ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့သော ဝန်ထမ်းမျိုးများသည် လုပ်ငန်းဌာနတစ်ခုအတွက်သာမက နိုင်ငံနှင့်လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်လုံးအတွက်ပါ အကျိုးကျေးဇူးပြုနိုင်သော လူကောင်းများဖြစ်ပါသည်။

(၅) ယုံကြည်ချက်အတွက်အလုပ်လုပ်သူ

လုပ်ခစား၊ လခစားအမှုထမ်းသက်သက်မျိုးလုံးဝမဟုတ်ပေ။ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိပြီး 'ဇ' ရှိသူများဟု ဆိုနိုင်သည်။ မိမိ၏ယုံကြည်ချက်အတွက် အလုပ်ကိုအပြင်းအထန်ဆောင်ရွက်ပြီး ရလဒ်ကောင်းများထွက်ပေါ်လာစေရန် ဖန်တီးနိုင်သူများဖြစ်သည်။ ကျောက်စိုင့်ကျောက်ခဲကဲ့သို့ ယုံကြည်ချက်ခိုင်မာသည်။ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ကိုတီထွင်သူဘီလ်ဂိတ်၊ တတိယကမ္ဘာမှ ပထမကမ္ဘာသို့ စင်ကာပူနိုင်ငံကိုဆောင်ကြဉ်းပို့ဆောင်ပေးနိုင်ခဲ့သူ လီကွမ်ယူးလို ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများဖြစ်ပါသည်။

(၆) လူသားများနှင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက်အလုပ်လုပ်သူ

ဤကဲ့သို့သောအမျိုးအစားတွင် ပါဝင်သူများသည် လုပ်ငန်းဌာနအတွက်သာမက လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး၊ လူသားအားလုံးအတွက်စိတ်ကောင်း စေတနာကောင်းထားနိုင်သူများဖြစ်သောကြောင့် နိုင်ငံ၊ လူမျိုး၊ ဘာသာအစရှိသည်တို့ ခွဲခြားမှုမရှိသူများဖြစ်သည်။ လောကလူ့ဘောင်လူသားများအတွက် အမြဲတစေပေးဆပ်သွားနိုင်ရေးကိုသာ စဉ်းစားစိတ်ကူးလျက်ရှိနေကြသူများဖြစ် မာသာထရီဇာကဲ့သို့ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးမှာ ဤအမျိုးအစားတွင် ပါဝင်ပါသည်။

အထက်ဖော်ပြပါအမျိုးအစားခြောက်မျိုးတွင် ပထမသုံးမျိုးမှာ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများနှင့် ပတ်သက်၍မြင်မှယုံတတ်သူများဖြစ်ကြသည်။ ရှေ့လူဖောက်သွားသည့်လမ်းကို လိုက်လေ့ရှိသူများဖြစ်ပြီး သူများလုပ်ခဲ့သည်များကို လိုက်လုပ်ရန်လည်း ဝန်မလေး

DNNM : ရွေးချယ်ပြီးရင် စနစ်တကျ Training(သင်တန်း) ပေးပါတယ်။ ချက်ချင်းဆိုင်တွေမှာ တာဝန်တန်းမချပါဘူး။ Personality(ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး)ကောင်းမွန်အောင် ဘယ်လိုနေရမယ်၊ ထိုင်ရမယ်၊ ယဉ်ကျေးရမယ်ဆိုတာကအစ သင်တန်းပေးပါတယ်။ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှုရှိအောင် နေနည်းကအစပေါ့။ ပြီးရင် Brand(အမှတ်တံဆိပ်)တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး Customer Service (ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု)ဘယ်လိုလုပ်ရတယ်။ အဲဒါကို Brand Knowledge (အမှတ်တံဆိပ်ဆိုင်ရာအသိပညာ)ဆိုပြီး အပိုင်းပိုင်း ပိုင်းခွဲပြီး စနစ်တကျသင်ပါတယ်။ ပြီးရင် သက်ဆိုင်ရာ Department(ဌာနခွဲ)အလိုက်ပေးရမယ့် Customer Service ကို အသေးစိတ် ထပ်သင်ရပါတယ်။ Customer အမျိုးအစား ဘယ်နှမျိုးရှိတယ်။ အဲဒီအမျိုးအစားအလိုက် ဘယ်လိုဆက်ဆံရမယ်။ Service ပေးရမယ်။ နိုင်ငံတကာမှာ Customer Service က ဘယ်လိုရှိတယ်ဆိုတာ၊ နောက်ပြီး Brand နဲ့ပတ်သက်လို့ ကိုယ်ရောင်းတဲ့ Brand က ဘယ်နိုင်ငံကလာတယ်၊ ဘယ်လိုအမျိုးအစား၊ ဘယ်လိုအရည်အသွေးမြင့်တယ်ဆိုတာ ရှင်းပြနိုင်အောင် လုပ်ပေးတယ်။ Size(အရွယ်အစား)ဘယ်နှမျိုးရှိတယ်ဆိုတာက အစပေါ့။ Brand နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ Knowledge အစုံပေးပါတယ်။ နောက် Account(စာရင်းအင်း)နဲ့ ပတ်သက်တာ။ Account ဆိုတဲ့နေရာမှာလည်း Customer နဲ့ သူတို့ ငွေပေးငွေယူကိစ္စရှိမယ်။ တစ်ထည်ရောင်းရရင် ကွန်ပျူတာနဲ့စာရင်း ဘယ်လိုသွင်းတယ်ဆိုတာ ရှိမယ်။ ဒါကြောင့် Position (ရာထူးအဆင့်)တိုင်းကို ရောက်တာနဲ့ Induction Training(အလုပ်ခွင်ဝင်သင်တန်း)ပေးတယ်။ အဲဒါပြီးသွားရင် On the job training(လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်း)တစ်လပေးပြီးမှ Centre အသီးသီးကို ပို့ပါတယ်။

LC : သူတို့စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်ဖို့၊ အလုပ်ကြိုးစားဖို့အတွက် နိုင်ငံတကာမှာလို Consumer Rated Bonus Plan (ရောင်းရတဲ့နှုန်းထားအပေါ်မူတည်ပြီး ဆုကြေးပေးတာ)နဲ့ သွားတာပဲလား။

DNNM : အဲဒါမျိုးလည်းရှိပါတယ်။ ပြီးတော့ လစာ၊ ကော်မရှင်တွေအပြင် Bonus(ဆုကြေး)ကို ထိုက်ထိုက်တန်တန်ပေးပါတယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ကိုင်တဲ့အရည်အချင်း၊ စည်းကမ်းလိုက်နာမှု၊ ကြိုးစားမှုတွေကို ပေါ်လွင်အောင် ဘောင်တွေနဲ့ Plan (စီမံချက်)ချပြီး ပေါ်လွင်အောင် စီမံခန့်ခွဲပြီး ခံစားခွင့်ရအောင်

တတ်ကြပေ။ ယင်းအမျိုးအစားထဲတွင် ဘီလ်ဂီတ်လို၊ လီဂွမ်ယူးလို ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးလုံးဝမဖြစ်နိုင်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဒုတိယ အမျိုးအစား သုံးမျိုးမှာ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထူးခြားရင့်ကျက်လွန်းသူများဟု ဆိုရ မည်ဖြစ်ပါသည်။ လောကလူ့ဘောင်၏ အကျိုးစီးပွားကိုဆောင် ကြဉ်ပေးခဲ့သူများလည်း ဖြစ်ပါသည်။ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း ကောင်းများရှာဖွေပြီး မိမိ၏ Career နှင့် Skill ကို မြှင့်တင်ရန်ကြိုး ပမ်းလျက်ရှိသူများအနေဖြင့် မိမိသည်အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သော အမျိုးအစားခြောက်မျိုးထဲ၌ မည်သည့်အမျိုးအစားဖြစ်သည်ကို ဆန်း စစ်ကြည့်သင့်ကြောင်း မြန်မာလူ့အဖွဲ့အစည်း Capacity Buliding တည်ဆောက်ရာတွင် တွန်းအားပေးလျက်ရှိသော ပညာရှင်များက သုံးသပ်သည်။

ယနေ့ခေတ်မျိုးဆက်သစ်လူငယ်များ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများရှာဖွေရာတွင် သတိချပ်သင့်သော အချက်တစ်ချက်ကို မြန်မာလူလတ်ပိုင်း အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးက ယခုကဲ့သို့ အသိပေး ထောက်ပြသည်။ ယနေ့ မျိုးဆက်သစ်များဖြတ်သန်းကြရမည့် ခေတ် သည် ပညာခေတ်၊ သတင်းနည်းပညာခေတ် ဖြစ်သည်။ စက်မှုခေတ်တွင် အင်အားကြီးသူ များက ငယ်သူများကို အနိုင်ယူခဲ့ပြီး သတင်း နည်းပညာခေတ်တွင် မြန်သောသူက နှေးသူ ကို ဖြတ်ကျော်သွားမည့်ခေတ်ဖြစ်သည် ဟု

၍ပင်။
သို့အတွက်ကြောင့် ယခင်မျိုးဆက်ဟောင်းများလက်ထက် စက်မှုခေတ်၌ပညာရပ်တစ်ခုကို လေ့လာလိုက်စားပြီး ကျွမ်းကျင်ထား ပါက သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်တစ်ခုတွင် ဆရာတစ်ဆူအဖြစ် ခံယူနိုင် သော်လည်း သတင်းနည်းပညာခေတ်တွင် ဆိုခဲ့ပါနည်းအတိုင်း ရပ် တည်ရန် ခက်ခဲမည်ဟု အတိအကျဆိုနိုင်ပါသည်။ သတင်းနည်း ပညာခေတ်တွင် မျိုးဆက်သစ်လူငယ်အားလုံးအတွက် အဓိကအရေး ကြီးသော အချက်များမှာ (၁) စဉ်ဆက်မပြတ်သင်ယူရန်၊ (၂) စဉ် ဆက်မပြတ်သင်ကြားပေးရန်နှင့် (၃) စဉ်ဆက်မပြတ် လုပ်ဆောင်ကြ ရန်သာဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါလူလတ်ပိုင်းအင်ဂျင်နီယာက 'ပညာ၊



လုပ်ပေးပါတယ်။ Customer Service မကောင်းဘူး။ စည်း ကမ်းမလိုက်နာဘူးဆိုရင်လည်း သူတို့ရဲ့ Income(ဝင်ငွေ)ကို ထိခိုက်စေပါတယ်။

LC : အလုပ်တစ်ခုမှာ မြဲဖို့အတွက် လုပ်ငန်းခွင်မှာ



ပျော်ရွှင်အောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်ပေးသလဲ။

DNNM : ဝန်ထမ်းတစ်ဦးအလုပ်စဝင်ထဲက History (မှတ် တမ်း)ကို တစ်ဦးချင်းစီအတွက် စနစ်တကျထားပါတယ်။ လုပ် ဆောင်မှုကောင်းတယ်ဆို ရာထူးကို စနစ်တကျ တစ်ဆင့်ချင်း မြှင့်ပေးသွားပါတယ်။ ကြိုးစားမှုနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ Position ရောက်အောင် မြှင့်တင်ပေးနိုင်တဲ့ အတွက် သူတို့ရဲ့အစွမ်းကုန်ကြိုးစားမှုကိုလည်း သိသိသာသာပြန်ရပါတယ်။ Bonus နဲ့ ပတ် သက်ရင်လည်း လစာနဲ့ ကော်မရှင် ဘယ် လောက်များများရနေပါစေ ကြိုးစားအား ထုတ်မှုနဲ့ ထိုက်တန်အောင် ပေးပါတယ်။ ကြိုးစားမှုကိုတွေ့တိုင်း၊ လုပ်ဆောင်မှုကောင်း မွန်တာကို စနစ်တကျစောင့်ကြည့်ပြီး တွေ့ တိုင်း Bonus ပေးတဲ့အပြင် လပတ်အစည်း အဝေးတွေမှာ Management (မန်နေဂျာ) တွေ က ချီးကျူးအသိအမှတ်ပြုစကားကို လေးလေး နက်နက်ပြောတာမျိုး၊ ဆုချတာမျိုး လုပ်ပါ တယ်။ ကြိုးစားချင်စိတ်ကို အမြဲဖော်ထုတ်ပေး

သတင်းခေတ်သို့ တိုးဝင်ကြမည့်သားသမီးများကို 'မိဘတစ်ဦး၏ လေးစား' အမည်ရ ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်တွင် ရေးသားခဲ့သည်။

ပြဿနာလိုက်ရှာ ချိန်ခွင်လျှာကို ပုံစံပြောင်း

အဆင့်မြင့်သော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းကို ဆုပ်ကိုင်နိုင်ရေးသည် လူငယ်တိုင်း၏ ရည်မှန်းချက်ဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် အခွင့်အလမ်းပေါ်မူတည်၍ ရွေးချယ်ထားသော အလုပ်အကိုင်တွင် မှိန်းနေမည်ဆိုပါက အထက်တွင်ဖော်ပြထားသော 'ဇ' ရှိသူတစ်ယောက်ဖြစ်မလာနိုင်ပါ။ အထူးပြောကြားလိုသည်မှာ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွင် အခွင့်အလမ်းထက် အလုပ်အကိုင်ကို ဦးစားပေးရွေးချယ်ရေးဟူသောအချက်ပင်ဖြစ်ပါသည်။ အလုပ်အကိုင်ကို မည်သို့ရှာဖွေမည်နည်း။ လွယ်ကူပါသည်။ ပြဿနာ သို့မဟုတ် ပုစ္ဆာများကို ရှာဖွေရမည်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိကျင့်လည်ရာ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်တိုင်းတွင် ပြဿနာ၊ ပုစ္ဆာများ ရေတွက်မကုန်အောင်ရှိပါသည်။ ယင်းတို့မှာ လူသားတို့၏ စား၊ ဝတ်၊ နေရေးနှင့်ဆက်စပ်သော အဆုံးမရှိသည့် Needs & Wants များကြောင့် ရေတွက်မကုန်အောင် များပြားနေခြင်းဖြစ်သည်။

အဆိုပါကိစ္စကို ဦးကျော်နီခင်က "ပြည်ပမှာ လုပ်ဖို့မလွယ်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို ဒီမှာအိုင်တီဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့အဖွဲ့တွေ လုပ်နိုင်တာတစ်ခုရှိတယ်။ ပြည်သူ့ဥယျာဉ်လိုနေရာမျိုးမှာ ပြပွဲလုပ်မယ်ဆိုရင် အဲဒီပွဲနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကိုယ်က အကုန်အကျခံစိစဉ်ပေးပြီး ပြပွဲမှာလာပြကြတဲ့သူတွေနဲ့ လာကြည့်ကြတဲ့လူတွေဆီက Data တွေကောက်ထားလိုက်မယ်ဗျာ။ အဲဒါမျိုး လေးငါးပွဲလောက် Organizer

အဖြစ်လုပ်လိုက်ရင် ကိုယ့်မှာ Data-base ရသွားပြီ။ ဒါဆိုနောက်နောင်ပြပွဲတွေလုပ်မယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ဆီက Data-base ဟာ အရမ်းအသုံးဝင်သွားမယ်။ ဒါမျိုးကို နိုင်ငံခြားမှာ သွားလုပ်လို့မရဘူး။ သူတို့ဆီမှာက အဲဒီလိုလုပ်ထားကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက ရှိနှင့်နေပြီ။ ဒီမှာ အဲဒါမျိုးမရှိသေးဘူး" ဟူ၍ ဥပမာပေးပါသည်။ (မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းမှ စာစီစာရိုက်တတ်သော လူငယ်များနှင့် အလုပ်အပ်လိုသူများအကြား ပေါင်းကူးပေးနိုင်မည့် mynarmartalk.com ကို ဖေဖော်ဝါရီ ပထမပတ်အတွင်း Service+ အိုင်တီအဖွဲ့အစည်းမှ လွှင့်တင်ခဲ့ပါသည်။ စာစီစာရိုက်အပြင် Auto CAD တတ်မြောက်သူများ၊ ဂရပ်ဖစ်ဒီဇိုင်းတတ်မြောက်သူများအတွက်ပါ အထောက်အကူဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိပါသည်။)

မှန်ပါသည်။ အထက်ပါဥပမာမှာ သာမန်မျက်စိ၊ ဦးနှောက်တို့ဖြင့်မမြင်သာသော အခွင့်အလမ်းတစ်ခုအား ပစ္စာ သို့မဟုတ် ပြဿနာတစ်ခုအဖြစ် သဘောထားရှုမြင်နိုင်ခြင်းကို ပေါ်လွင်စေပါသည်။ ပြဿနာ သို့မဟုတ် ပစ္စာကိုရှာဖွေရန် Concern ရှိသူတစ်ယောက်အနေဖြင့် စား၊ ဝတ်၊ နေရေးပြေလည်ရုံသာရှိသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းထက် များစွာကျော်လွန်၍ သမိုင်းဝင်မည့် အောင်မြင်မှုအထိ ရရှိနိုင်ပါသည်။ အာဆီမီးဒီးစ်၏ ဖြစ်ရပ်ကိုကြည့်ပါ။ စည်ပိုင်းတွင်း ဝင်စိမ်ရင်း ရေချိုးသူအများအပြားရှိသော်လည်း ရွှေစစ်မစစ်ကို ရေတွင်နှစ်၍ စမ်းသပ်နည်းတွေ့ရှိသူမှာ သူတစ်ဦးတည်းသာဖြစ်သည်။ အာဆီမီးဒီးစ်တွင် ရွှေစစ်မစစ်စမ်းသပ်နည်းကို လူအများသို့ ဖြန့်ဝေလိုသော Concern (ပြင်းပြသောဆန္ဒ) ရှိခြင်းက ကမ္ဘာကျော်ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်သို့ ပို့ဆောင်

ပါတယ်။
LC : ဈေးကွက်စီးပွားရေးမှာ သာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းက ရှေ့တန်းကနေ သိသိသာသာ အောင်မြင်အောင် ဝန်ထမ်းတွေကို Empowered Individual ('ဇ' ရှိ ထက်မြက်ကျွမ်းကျင်သူ) ဖြစ်အောင် စီမံခန့်ခွဲကြရပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်ထက်မြက်တဲ့သူတွေဖြစ်လာအောင် ဘာကို အဓိက ဆောင်ရွက်ပါသလဲ။



တယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်စဝင်ကတည်းက အတိုင်းပဲ လူတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝဟာ မျှော်လင့်ချက်မရှိဘဲ လုပ်ကိုင်နေရတာမျိုး မဖြစ်အောင် သတိထားပါတယ်။ နှစ်စဉ် လစာတိုးပေးပါတယ်။ လုပ်သလောက်ကို ခံစားခွင့်ရအောင် ဂရုစိုက်ပါတယ်။ Talent ကို အဓိကထား အသိအမှတ်ပြုပါမယ်။ အဲဒီလို အသိအမှတ်မပြုရင် တော်တဲ့သူကို နှစ်ရာရောက်ပါတယ်။ တော်တဲ့ ကြိုးစားတဲ့သူနဲ့

တစ်ဖက်မှာလည်း တစ်ပြေးညီအရည်အချင်းရှိဖို့၊ သူတို့ဆီက တစ်ပြေးညီကြိုးစားအားထုတ်မှုကိုရဖို့ မလွယ်လို့ Cash-Cow (ဥပမာ-လူဆယ်ဂဏန်း များစွာလုပ်ရမည့် အလုပ်ကို တစ်ဦးတည်းစွမ်းရည်ဖြင့် လုပ်ကိုင်နိုင်သော သူများ) နဲ့ပဲ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရင်လည်း ရေရှည်အတွက် မကောင်းတော့ ဒါကို ကျော်လွှားနိုင်အောင် ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲပါသလဲ။

ညှိပြီး မကြိုးစားတဲ့သူ ခံစားခွင့်တူနေရင် တော်တဲ့သူက ငါဘယ်လောက်လုပ်လုပ် သူတို့နဲ့ငါနဲ့ ရပိုင်ခွင့် အတူတူပဲဆိုပြီး ကြိုးစားစရာမလိုဘူးဆိုတဲ့ စိတ်ဝင်သွားရင် သူ့ကို နှစ်ရာရောက်ပါတယ်။ ညှိတဲ့သူအနေနဲ့လည်း လုပ်လုပ် မလုပ်လုပ် ခံစားခွင့်ချင်းတူတူပဲဆိုပြီး ကြိုးစားချင်တဲ့စိတ် ဘယ်တော့မှ ရမလာနိုင်တော့ပါဘူး။ အဲဒါကြောင့် တော်တဲ့သူကို ထိုက်တန်တဲ့ ခံစားခွင့်မပေးရင် တော်သူကိုရော ညှိသူကိုပါ နှစ်ရာရောက်ပါတယ်။ ဆွဲချရာရောက်ပါတယ်လို့ ကျွန်မ ခံယူပါတယ်။

မျိုးညွန့်မောင်

ပေးနိုင်ပါသည်။

ယခုဆောင်းပါးတွင် အရေးကြီးဆုံးအနေဖြင့် ပြောကြားလိုသည်မှာ အလုပ်ရှင် (Employer) နှင့် ဝန်ထမ်း (Employee) ကြားရှိသော ချိန်ခွင်လျှာပြောင်းလဲရေးပင်ဖြစ်ပါသည်။ ရာနှုန်းပြည့် နီးပါးဟုဆိုနိုင်သော ဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် ရောင့်ရဲကျေနပ်လေ့ရှိသော လုပ်ငန်းခွင်အမျိုးအစားမှာ Job Security (အလုပ်မပြုတ် ရေး)၊ High Salary (အခြားကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများနှင့်ယှဉ်လျှင် နှိုင်းရ လစာ မြင့်မားရေး) များဖြစ်သည်ကို ငြင်း၍မရပါ။ ယင်းစနစ်ကပင် ၎င်းတို့နှစ်ဖက်အကြားရှိသည့် ချိန်ခွင်လျှာပင်ဖြစ်သည်။ Profit Share ခွဲဝေပေးသည့် အနည်းငယ်မျှသော လုပ်ငန်းကြီးများမှလွဲ၍ လုပ်ငန်း အများစုမှာ “ဝန်ထမ်းအလိုရှိသည်” ကြော်ငြာ နှစ်လုံးပေါက်ထည့်ခြင်းဖြင့် လုပ်ခလစာတိုးမြှင့်ရေးတောင်းဆိုမည့်သူများအား ထိန်းချုပ်မှု မူဝါဒကိုသာ ဆုပ်ကိုင်ထားပါက ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းဖြစ်စဉ်တွင် တစ်ပြေးညီမလိုက်ပါနိုင်ဘဲ ဒလိမ့်ခေါက်ကွေးကျန်ရစ်မည်မှာ သေချာပါသည်။ ‘ဇ’ ရှိသူများ ထွက်ပေါ်ရေးကို မိမိတတ်နိုင်သည့်ဘက်မှ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် မိမိ၏လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို မြှင့်တင်ထားရေးမှာလည်း အရေးကြီးသောကိစ္စရပ်ဖြစ်သည်။ အလုပ်ခန့်ထားရေးနှင့် ပတ်သက်၍အကောက်အယူများ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုများ ပြောင်းလဲလျက်ရှိရာ နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများဆိုပါက ‘ဇ’ ရှိသူများ အလုပ်မထွက်ရအောင် တရားစွဲနိုင်ရေးအထိ ပြင်ဆင်ထားကြကြောင်း Ed Michael၊ Helen Handfield-Jones နှင့် Beth Axelrod တို့၏ The War For Talent စာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားရာ

မြန်မာနိုင်ငံမှ Employer နှင့် Employee တို့သည်လည်း မိမိတို့ကြားရှိ ချိန်ခွင်လျှာပြောင်းလဲရန် လိုအပ်နေပြီဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် မြန်မာနိုင်ငံတွင် အထူးလိုအပ်နေသည်မှာ ‘ဇ’ ရှိသူများ ပေါ်ထွက်ရေးအတွက် Capacity Building (အရည်အသွေး တည်ဆောက်ရေး) ကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ရန် သင်ကြားပေးမည့် သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ပေးနိုင်မည့် NGO နှင့် Think Tank (ဉာဏအဖွဲ့အစည်းများ) ပေါ်ထွက်ရေးကို အလျင်အမြန်လုပ်ဆောင်ရေးပင် ဖြစ်သည်။ ခေတ်သစ် ‘အ’ သုံးလုံးကျေသူများ၊ ‘ဇ’ ရှိသူများဖြစ်လာရေးအတွက် အကူအပံ့ပေးနိုင်ပါက ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲများ၊ တိုးတက်မှုများတွင် အမိလိုက်ပါဆောင်ရွက်ရန်၊ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း ရရှိရန်တို့မှာ များစွာခက်ခဲတော့မည်မဟုတ်ပါ။ စင်ကာပူ၏ ဖခင်ကြီး လီကွမ်ယူးကပင် “စနစ်တကျ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးထားသော ပါရမီရှင်များမှာ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ပြောင်းလဲရှင်သန်တိုးတက်ရေးအတွက် အလွန်အသုံးတည့်သည်” ဟူ၍ မကြာခဏပြောကြားလေ့ရှိရာ မိမိနိုင်ငံနှင့် မျိုးဆက်တို့၏ အကျိုးကို လိုလားသူတိုင်း အတူယူဆောင်ရွက်သင့်လှပါသည်။

အောင်ကျော်စိုး၊ ဉာဏ်လင်း၊ ကျော်မျိုးညွန့်

(ဤဆောင်းပါးဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခွင့် ပေးခဲ့သော SCCD Hotel & Tourism Institute မှ ဦးကျော်နီခင် နှင့် အင်ဂျင်နီယာ ဦးနေမျိုးမောင်တို့ကို Living Color Magazine မှ အထူးကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။)

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅) ၊ အလံပြာဘုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊ ၂၄၃၆၄၁ ၊
၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၀၀)

အခွင့်အလမ်းရှိသူများ

သက်ဇော်

ဖြန့် မာဇေးကွက်အတွင်းရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသီးသီးတို့သည် အခြေအနေအကြောင်းကြောင်းကြောင့် မကြာခဏဆိုသလို လှုပ်ရှားထကြွတတ်သော ဈေးကွက်လှိုင်းတိုင်းတို့၏ ရိုက်ခတ်မှုကို ကြုံကြံခံရနိုင်ကြပါက နေကြရပေသည်။ အကြောင်းအမျိုးမျိုး၊ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသောလှိုင်းတိုင်းကို အလိုက်သင့် စီးပျောနိုင်သူရှိသကဲ့သို့ နောက်ထပ်လှိုင်းဒဏ်ကို ဆက်လက်ဒဏ်မခံနိုင်တော့သူနှင့် လှိုင်းဒဏ်ကြောင့် နစ်မြုပ်ပျက်စီးသွားသူများလည်းရှိသည်။ အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း အများသူငှာကဲ့သို့ ကူးစပ်ရန်ငှာ မစွမ်းသာဘဲ လက်မိုင်ချထိုင်ကြည့်ကာ ဘာလုပ်ရမည်မှန်း မသိသူများလည်း ရှိပါသည်။ အထူးသဖြင့် ယနေ့လတ်တလောကာလသည် လှိုင်းစီးနိုင်သူများသာမက လှိုင်းစီးနေသူ၊ လှိုင်းဒဏ်အန်တုရင်ဆိုင်နေသူများပါ ပင်ပန်းတကြီးနှင့် အားခဲရုန်းကန်နေရသောအချိန်ဖြစ်ပါသည်။ ဤအခြေအနေတွင် ဈေးကွက်အတွင်းတွင် နာမည်ကောင်း၊ ဂုဏ်သိက္ခာကောင်းဖြင့် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ရန် ကြိုးစားတည်ဆောက်နေသူများ တစ်နည်းအားဖြင့် အနာဂတ်တွင် ရရှိလာမည့် အခွင့်အလမ်းကောင်းများရရှိရန်အလို့ငှာ လတ်တလောရနိုင်သရွေ့ အခွင့်အလမ်း ရှာဖွေဖန်တီးနေသူများ ရှိပါသည်။



စိတ်တိုင်းကျစေသူ

မြေနီကုန်း မပိုလမ်းရှိ စိတ်တိုင်းကျ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၏ မျက်နှာစာ၌ ဝက်သားအုပ်မကြီး နို့တိုက်နေသကဲ့သို့ မော်တော်ယာဉ်များ အစီအရီရပ်နားထားကြသည်။ နံနက် ၆ နာရီခွဲလောက်မှစ၍ လူနှင့် ကားများ ဝင်လာလိုက် ထွက်သွားလိုက်နှင့် မပြတ်တမ်းရှိနေသည်မှာ တစ်နေ့တည်း တစ်ရက်တည်းမဟုတ်။ ဆိုင်သက်တမ်း ဆယ့်ငါးနှစ်ကျော် ဆယ့်ခြောက်နှစ် ရှိနေသည်အထိ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ဖောက်သည်များ တိုး၍တိုး၍သာလာသည်။ လျော့သွားသည်ဟူ၍မရှိ။ စိတ်တိုင်းကျလက်ဖက်ရည်ဆိုင်ကမူ ရှိရင်းစွဲအခန်းနှင့် မလုံလောက်သဖြင့် နောက်ထပ် ၁၅ ပေ၊ ၂၀ ပေ၊ ၅၀ ခန့် ကျယ်သည့်အခန်းတစ်ခန်းကိုပါ ထပ်မံချဲ့ထွင်ထားရသည်။ ဤသို့ တိုးချဲ့ထားသည့် ကြားကပ် နံနက် ၉ နာရီနှင့် ၁၀ နာရီကြား ရံဖန်ရံခါ ထိုင်ခုံနေရာပင်မရှိတတ်။ ရှိပြန်တော့လည်း ငါးယောက်တစ်စားပွဲတွင် တစ်ခုံစနစ်ခုံစလွတ်သည့် စားပွဲအချို့သာ။ ဆိုင်ရှေ့တွင် ဆိုင်လာသူဖောက်သည်တို့ ရပ်နားထားသော မော်တော်ယာဉ်များ အဝင်အထွက်ကြောင့် မပိုလမ်းပေါ်တွင် ဖြတ်သွားဖြတ်လာပြုသည့် မော်တော်ယာဉ်များ မကြာခဏဆိုသလို ယာဉ်တန်းရှည်ရှည်

ရပ်စောင့်နေရလေ့ရှိတတ်သည်။ ဤတွင် စိတ်ခံနိုင်သော ယာဉ်မောင်းအချို့၏ စူးရှပြာနန်းသံများ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ရှေ့မျက်နှာစာ ကားပါကင်စောင့်သူတို့၏ 'ဆုတ်ဆုတ်'၊ 'ခေါက်ခေါက်'၊ 'ဟိုးဟိုး' ဟူသော အသံဗလံများ အမြဲလိုလို မနက်မိုးလင်းသည်နှင့် စိစိညံ့ကြားနေရသည်။ အခမဲ့ဆိုလျှင် ရေနေကြမ်းသာရနိုင်သော ဤဆိုင်ကို အလကားကျွေးသော အလှူအိမ်ကဲ့သို့ နေ့စဉ်ဝင်လာမစံ တဖွဲဖွဲရှိနေခြင်းမှာ အဘယ်ကြောင့်ပါနည်း။ ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း မည်သည့်ရပ်ကွက်တွင်မဆို ပေ ၁၀၀ ခန့်သာရှိသည့် လမ်းတိုကလေး တစ်ခုဆိုလျှင်ပင် လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များက ခလုတ်တိုက်လုမတတ်နေရာယူထားသည့် ကြားက ဤဆိုင်ကိုမှ အဘယ်ကြောင့် ကြိတ်ကြိတ်တိုး လာရောက်အားပေးနေကြပါသနည်း။ အကြောင်းအရင်းတော့ ရှိပေမည်။

“ကျွန်တော့်ဆိုင်လာတဲ့သူအားလုံးကို အစိမ်းအကျက်မရွေး၊ ဆင်းရဲချမ်းသာမရွေး အားလုံးကို တစ်ပြေးညီဆက်ဆံတယ်။ ကုန်ကြမ်းတွေအားလုံး ဈေးတက်တော့ အခြားဆိုင်တွေအားလုံး ဈေးတက်ယူကြတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ချက်ချင်းဘယ်တော့မှ မတက်ဘူး။ တစ်လနှစ်လလောက် စောင့်ကြည့်၊ ကုန်ကျစရိတ်ပြန်တွက်ပြီးမှ နည်းနည်းပဲတက်တယ်”

ဖောက်သည်များကိုရော သူ့ဆိုင်မှ ဝန်ထမ်းများကိုရော အမြဲလိုလို နှစ်လိုဖွယ် ချိုအပြုံးမျက်နှာနှင့် ဆက်ဆံပြောဆိုတတ်သည့် ဦးအောင်ထိုက်က ဆိုသည်။ နံနက်တိုင်း နံနက်တိုင်း ဦးအောင်ထိုက် ဝတ္တရားမပျက် နိစ္စခုဝလုပ်လေ့ရှိသောအလုပ်မှာ သူ့ဆိုင်ကိုလာသမျှ ဖောက်သည်အားလုံး၏ စားပွဲတိုင်းကို ချိုသာရွှင်ပြသောမျက်နှာဖြင့် နှုတ်ဆက်စကားပြော၊ ပဋိသန္ဓာရစကားဆို၊ စပ်မိစပ်ရာ စကားဝိုင်းဖွဲ့၍ ဧည့်ခံခြင်းပင်။ ဖောက်သည်ဟောင်းကိုရော ဖောက်သည်သစ်ကိုပါ ဤသို့ အမြဲပြုလေ့ရှိသည်။ လက်ရှိ မပိုလမ်း စိတ်တိုင်းကျလက်ဖက်ရည်ဆိုင်ကို ပြည်လမ်းနှင့် မပိုလမ်းထိပ်တွင် လေးတိုင်စင်တံထိုး၍ စတင်ဖွင့်လှစ်စဉ် ၁၉၈၇ ခုနှစ်လောက်ကပင် စိတ်ပါလက်ပါ သစ္စာရှိစွာ၊



ရိုးသားစွာနှစ်မြုပ်အလုပ်လုပ်ခဲ့ပြီး စားသုံးသူအပေါ်တွင် ပစ္စည်းအမျိုးအစားမှန်မှန် ကန်ကန်နှင့် သင့်တင့်မျှတသော ဈေးနှုန်းဖြင့်ပေးရန်ကြိုးစားခဲ့ကြောင်း သူက ပြန်ပြောင်းပြောပြသည်။ ဆိုင်စဖွင့်ပြီး မကြာမီထိုစဉ်က ပေါ်ဆန်းမွှေးဆန်တစ်ပြည် ခုနစ်ကျပ်ခန့်သာရှိချိန် ကြက်သွန်နီက တစ်ပိဿာ ၅၅ ကျပ်ခန့်အထိ လွန်လွန်ကဲကဲ မြင့်တက်သွားခဲ့သည်။ ရန်ကုန်တွင်ရှိသမျှ စားသောက်ဆိုင်အားလုံး ကြက်သွန်ချဉ်မည်သူမျှမပေးတော့သည့် ထိုအချိန်တွင် သူကအနာခံကာ ကြက်သွန်ချဉ် ပုံမှန်အတိုင်း

ပေးခဲ့သည်။ ဤမျှလောက် ဈေးခေါင်ခိုက်နေချိန်တွင်ပင် ကြက်သွန်ချဉ်ပေးသော သူ့စေတနာကို စားသုံးသူများက တစ်ခဲတစ်နက် အသိအမှတ်ပြုခဲ့သည်။ ထိုအချိန်မှစ၍ အသိအမှတ်ပြုအားပေးခဲ့သည့် ဖောက်သည်များ ယနေ့အချိန်အထိ မပျက်မကွက် ရှိနေသည့်အပြင် ထိုဖောက်သည်များမှတစ်ဆင့် ဆင့်ပွားကြော်ငြာကာ အောင်မြင်မှုရလာခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဦးအောင်ထိုက်က ရှင်းပြသည်။



စေတနာ့ဝန်ထမ်းစိတ်ရှိသူ

“အရေးအကြီးဆုံးက ဖောင်ဖျက်စိတ် ဓာတ်ပဲဗျ။ ကျွန်တော် ငယ်ငယ်ကတည်းက စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ဖို့ ဝါသနာပါတော့ မှတ်ပုံတင်ထဲမှာတောင် အလုပ်အကိုင်-စိုက်ပျိုးရေးဆိုပြီး ဖြည့်ခဲ့တာ။ ဒါပဲ ဝါသနာပါပြီး ဒါကိုပဲ တစိုက်မတ်မတ်လုပ်ခဲ့တော့ ဒီကနေ့ ဒီအခြေအနေရောက်လာတာပဲ”

အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်ခန့်ကပင် မိမိသဘောဆန္ဒအလျောက် အသင်းဝင်ထားသော မြေပဒေသာကျွန်း စိုက်ပျိုးရေးအသင်းသား အသိအမှတ်ပြုကတ်နှင့် ၎င်း၏နိုင်ငံသားကတ်ကို ထုတ်ပြရင်း တော်ဝင်နှင်းဆီ နှင်းဆီခြံနှင့် စားသောက်ဆိုင်တည်ထောင်သူ ဦးစိုးညွန့်က ဆိုသည်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်ကျော်က မြန်မာစာအိမ်ဖြင့် ဘွဲ့ရရှိထားသော်ငြား ကျောင်းပညာနှင့် အလှမ်းကွာလှသည့် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတွင် ဇောက်ချလုပ်ကိုင်ခဲ့သူ ဦးစိုးညွန့်သည် နှင်းဆီစိုက်ပျိုးရေးကို တစိုက်မတ်မတ် လုပ်ခဲ့သူဖြစ်သလို မြေကမ္ဘာကိုချစ်သူ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို နိုင်သလောက် စွမ်းသရွေ့ ထိန်းသိမ်းလိုသူလည်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ငါးစကခန့်ကျယ်သော ၎င်း၏ခြံကြီးထဲတွင် ၎င်းကိုယ်တိုင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေသော မြန်မာနိုင်ငံ ငှက်ဝါသနာရှင်များအသင်းရုံးအဆောက်အအုံကို အခမဲ့ဖွင့်လှစ်ခွင့်ပြုထား

သည်။ ထို့အပြင် ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ အစိုးရမဟုတ်သော အသင်းအဖွဲ့များ၏ အများပြည်သူအကျိုး၊ စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပေးနေသော အရေးကိစ္စများ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ညှိနှိုင်းလိုပါကလည်း ၎င်း၏ တော်ဝင်နှင်းဆီ စားသောက်ဆိုင်တွင် အခမဲ့ကျင်းပခွင့်ပေးသေးသည်။ ကျောင်းတက်စဉ်ကာလ၌ရော ကိုယ်ပိုင်အလုပ်စတင်စဉ်မှစ၍ ယနေ့အချိန်အထိပါ လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့များစွာတွင် စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ကိုင်နေသူ ဖြစ်သည့်အတွက် အများအကျိုးဆောင်လိုစိတ် ကဲလာကာ အတ္တလျော့သွားခြင်းက ၎င်း၏နှင်းဆီခြံနှင့် စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းကို ရောင်ပြန်ဟပ်စေသည်။ အကြောင်းမှာ အမြတ်ရရေးထက် မိမိ၏ဖောက်သည်များ၊ စားသုံးသူများကို စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေရန် မည်သို့ ဝန်ဆောင်ပေးရမည်နည်းဟု များများစဉ်းစားပေးလာနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်း၏ စားသောက်ဆိုင်တွင် ပစ္စည်းကောင်းများကိုသာသုံးသည်။ ကြက်သွန် ရှားနေချိန်တွင် ဂေါ်ဖီအစားမထိုးဘဲ မူလအတိုင်းပေးသည်။ ဈေးမြူရေးကြက်မသုံးဘဲ မြန်မာကြက်ကိုသာ သုံးသည်။ ကုန်ကြမ်းအခက်အခဲရှိနေချိန် အစစအရာရာ ရှားပါးဈေးမြင့်နေချိန်တွင် လျှော့ခြင်း၊ ခိုခြင်း၊ အစားထိုးခြင်းမပြုဘဲ အရင်းအတိုင်း ယခင်အတိုင်း ဝန်ဆောင်မှုပေးကာ

စားသုံးသူကို ဂရုစိုက်ခဲ့၍ အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဦးစိုးညွန့်က ရှင်းပြသည်။

ကျေနပ်မှုခံစားစေသူ

သာမန်အားဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးတွင် တွေ့မြင်နေရသည့် ကုမ္ပဏီ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဆိုသူများနှင့် လားလားမျှမတူဘဲ သာမန်သူလိုလို ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ ဟိတ်ဟန်အရှိန်အဝါမထုတ်၊ မာန်မာနမတွေ့ရဘဲ အမြဲလိုလို အေးဆေးတည်ငြိမ်စွာ သွားလာပြောဆိုတတ်သူမှာ ဦးစိုးညွန့် ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်တစ်ဝန်းတွင် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှု၊ ခေတ်မီစတိုင်လ်ကျမှု၊ အဆင့်အတန်းမြင့်သောဝန်ဆောင်မှု၊ အရသာထူးကဲသည့် အစားအသောက်များကြောင့် ဆိုင်ခွဲတစ်ခုပြီးတစ်ခု ဖွင့်လှစ်ထားနိုင်သည့် Feel Burger & Snack ဆိုင်များ တည်ထောင်သူဖြစ်ပါသည်။

“ကျွန်တော်က ဘာပဲလုပ်လုပ် သူများထက်သာအောင်၊ ကောင်းအောင်၊ သန့်အောင် လုပ်ချင်စိတ်အမြဲရှိတယ်။ ကျွန်တော့်ခံယူချက်ကတော့ စေတနာနဲ့မေတ္တာပဲ” အပြောနှင့် လက်တွေ့ညီသူဟုဆိုရမည့် ဦးစိုးညွန့်၏ Feel ဆိုင်ခွဲများအားလုံး သူ့အတိုင်း အတာနှင့်သူ လုပ်ငန်းတူ အခြားဆိုင်များထက် တစ်ခုခုထူးခြားသာလွန်နေတတ်သည်။ ၎င်း၏ဆိုင်အားလုံးတွင် အဆင့်အတန်းမြင့်သော အသုံးအဆောင်များ၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ အစားအသောက်များ သုံးစွဲရောင်းချသော်ငြား ၎င်းကိုယ်တိုင်ကမူ များစွာချွေတာသူဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်များအတွက်စားပွဲတိုင်းတွင် ချထားပေးသည့် တစ်ရွက်လျှင် သုံးကျပ်တန် တစ်ရှူးကို သူမသုံးပါ။ သူ့အတွက် သီးသန့်ထားသော ပြား ၇၀ တန် တစ်ရှူးကိုသာ သုံးသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယနေ့ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သုံးနေသည့် တစ်ခါသုံး ဝါးတူကိုပင် သူက ရေစင်အောင်ဆေး၍ ပြန်သုံးသည်။ အင်္ကျီအချို့နှင့် ဖိနပ်ကိုပင်လျှင် သူငယ်ချင်းအချို့ သုံးပြီးသား တစ်ပတ်နှုန်းကိုသာသုံးသည်။ ကိုယ်တိုင်အနေအစား ခြိုးခြံသော်ငြား Feel ဆိုင်ခွဲအားလုံးရှိ ဝန်ထမ်းများ၏ စားဝတ်နေရေးနှင့် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု



ကိုမူ လူတန်းစေ့ရုံမျှမက ၎င်း၏သားသမီးများကဲ့သို့ ဂရုစိုက်သည်။ ဦးစိုးညီညီအနေဖြင့် ပထမဦးဆုံး Feel Burger & Snack ကို စဖွင့်လှစ်စဉ်က မိသားစုအတွက် ဖွင့်ခြင်းဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းပမာဏကြီးလာ၍ ဆိုင်ခွဲတစ်ခု ထပ်ဖွင့်သည့်အခါ ဆိုင်ရှိဝန်ထမ်းအားလုံးက ၎င်း၏မိသားစုကဲ့သို့ ထပ်ဖြစ်လာပြီး ဤသို့ဖြင့် ဆိုင်ခွဲဖွင့်ပြီးတိုင်း မိသားစုကြီးကြီးလာကာ ဆိုင်ဝန်ထမ်းများအားလုံး ၎င်း၏သားသမီးကဲ့သို့ သဘောထားကာ ဧရာမမိသားစုကြီးအသွင်ဆောင်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရခြင်းနှင့် ၎င်း၏သဘောထားကို ဖွင့်ဟသည်။

အပြုံးမျက်နှာဝန်ထမ်းများ

မည်သည့်လုပ်ငန်းတွင်မဆို လုပ်ငန်းပုံမှန်လည်ပတ်စေရန် အဓိကဖြစ်သည့် ဆည်းလုပ်ဆောင်နေသူများမှာ ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အချင်းအလိုက် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြသည့် ဝန်ထမ်းများဖြစ်သည်။ ထိုဝန်ထမ်းတို့ လုပ်ငန်းအပေါ်တွင် ထားရှိသည့် သဘောထားနှင့် စားသုံးသူများအပေါ် ဆက်ဆံရေးတို့မှာ ထိုလုပ်ငန်းရှင်၏ ခံယူချက်သဘောထားနှင့် တိုက်ရိုက်အချိုးကျပါသည်။

“ဝန်ထမ်းတွေကို ကျွေးတဲ့ အစား အသောက်က ကိုယ်တိုင်စားနိုင်တဲ့အစား အသောက် ဖြစ်ရမယ်။ Faireness (သာတူညီမျှမှု)ကို အခြေခံစဉ်းစားတယ်။ သူတို့ တစ်တွေရဲ့ စားဝတ်နေရေး၊ ကျန်းမာရေးအားလုံး လုပ်နိုင်သလောက် လုပ်ပေးတယ်။ လစာထဲက မဖြတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ သူတို့မှာ လုံခြုံမှုရှိတယ်လို့ ခံစားရတယ်။ အာမခံမှု ပေးနိုင်တယ်လို့ ခံစားရတယ်”

ဦးအောင်ထိုက်၏ အမြင်နှင့် လက်တွေ့ကျင့်သုံးပုံ ဖြစ်ပါသည်။ တစ်လတစ်ကြိမ်ကျ ဝန်ထမ်းအစည်းအဝေးလုပ်သည့်အခါတိုင်း ဝန်ထမ်းများကို မည်သို့စိတ်နေသဘောထားရှိသင့်ကြောင်း သူက မျှဝေပေးလေ့ရှိသည်။ အလုပ်သမားဘဝတွင် အလုပ်ရှင်ကောင်းလိုချင်ပါက အလုပ်ရှင်ဖြစ်လာသည့်အခါ ကိုယ်ကိုယ်တိုင် အလုပ်ရှင်ကောင်းဖြစ်အောင် ကြိုးစားဖို့လိုကြောင်း

ဆိုင်ခွဲဖွင့်မည့် ဝန်ထမ်းဟောင်းအချို့ကို ပြောလေ့ရှိသည်။

“အဓိကကတော့ သူတို့နဲ့ ကိုယ်နဲ့ ကြားမှာ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ဖို့ပဲဗျ။ သူတို့ကို အချိန်ပြည့်စောင့်ကြည့်ပြီး သူခိုးဖမ်းနေဖို့ မလိုဘူး။ သူတို့ကို မှန်ကန်တဲ့ အတွေးအခေါ်မျှဝေပြီး နားလည်မှု၊ ယုံကြည်မှုပေးတာ အကောင်းဆုံးပဲ” ဟု ဦးအောင်ထိုက်က ၎င်းခံယူကျင့်သုံးမှုကို ရှင်းလင်းစွာ ပြောဆိုသည်။

ဝန်ထမ်းများ၏ စားဝတ်နေရေးနှင့် ကျန်းမာရေးအတွက်သာမက ရံဖန်ရံခါ ဝန်ထမ်းတို့၏ မိသားစုကျန်းမာရေးကိစ္စများကိုပင် ကူညီဖြေရှင်းပေးနေသူမှာ ဦးစိုးညီညီဖြစ်ပါသည်။ သာမန်အာဂ္ဂန္တရောဂါလောက်ကိုမူ မိသားစုဆရာဝန်နှင့် သက်သာပျောက်ကင်းအောင် စောင့်ရှောက်ကုသမှုပေးပြီး ထိုထက်ကြီးလာပါက အစိုးရပုဂ္ဂလိကဆေးရုံဆေးခန်းမခွဲခြားဘဲ အရေးကြီးလျှင် ကြီးသလို တက်ရောက်ကုသစေသည်။ ဝန်ထမ်းများကို တိုက်ကျွေးသော ဆေးဝါးများကိုပင်လျှင် ယူနန်ပြည်နယ် အိမ်တွင်းလက်မှုလုပ်ငန်းများကထုတ်လုပ်သော ဆေးဝါးများမသုံး။ ဘီပီအိုင် (ယခု MPF) အပါအဝင် နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြုသော ဆေးဝါးကုမ္ပဏီများက ထုတ်လုပ်သောဆေးဝါးများကိုသာသုံးစွဲသည်ဟု ဦးစိုးညီညီက ဆိုသည်။ မှန်ပါသည်။ ဦးအောင်ထိုက်၏ စိတ်

တိုင်းကျလက်ဖက်ရည်ဆိုင်၊ ဦးစိုးညွန့်၏ တော်ဝင်နှင့်ဆီ စားသောက်ဆိုင်နှင့် ဦးစိုးညီညီ၏ Feel Burger & Snack ဆိုင်အားလုံးရှိ ဝန်ထမ်းများ၏ မျက်နှာမှာ အမြဲရွှင်လန်းတက်ကြွနေကြသည်။ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ရှိကြသည်။ တော်ဝင်နှင့်ဆီနှင့် Feel ဆိုင်များမှ ဝန်ထမ်းများကိုယ်အမူအရာ၊ နှုတ်အမူအရာ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့ကြသည်။ စိတ်တိုင်းကျ ဝန်ထမ်းများက ဖျတ်လတ်သွက်လက်၍ လှုပ်ရှားသမျှ အားမာန်အပြည့်ပါဝင်သည်။ ၎င်းတို့မျက်နှာများ အပြုံးရိပ်ဆင်နေပါမူ၊ ၎င်းတို့လှုပ်ရှားသွားလာမှုများ ဖျတ်လတ်သွက်လက်နေပါမူ၊ ၎င်းတို့၏ ပြောဆိုဆက်ဆံမှု (ဝါ) ဝန်ဆောင်မှု၊ ယဉ်ကျေးပျူငှာမှုရှိပါမူ ဖောက်သည်များ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိမည် မဟုတ်ပါလော။ ဤသို့ဖြစ်နေစေရန်လည်း နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြိုးစားဆောက်တည်လာခဲ့ကြရသည်။

လိုက်လျှင်ထေး မပြေးလျှင်နီး

မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မဆို အောင်မြင်မှုဟူသည် ချက်ချင်းလက်ငင်းလုပ်ယူ၍ရသော အရာမဟုတ်ဘဲ စိတ်ရှည်ခွဲသန်စွာ စိုက်လိုက်မတ်တတ် လုပ်ခဲ့မှသာ ရရှိနိုင်သည်ဆိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဇွဲ၊ ဝီရိယ၊ ဝါသနာ၊ စိတ်ဝင်စားမှုသာမက ရိုးသားမှု၊ ကိုယ်ချင်းစာတရား၊ စေတနာနှင့် မေတ္တာ



တို့လည်း ပါဝင်ထည့်သွင်းဖို့ လိုပေသည်။ ထိုအရာများမှာ ပါးစပ်က အာပေါင်အာရင်း သန်သန်ပြောဆိုရန် လွယ်ကူလှသော်လည်း လက်တွေ့လိုက်နာကျင့်သုံးရန် ခက်ခဲလှသည်။ လက်တွေ့လိုက်နာကျင့်သုံးနိုင်ပါက လည်း အောင်မြင်မှု သေချာပေါက်ရနိုင်သည်ကို ဖော်ပြပါ ဆိုင်သုံးဆိုင်၊ လုပ်ငန်းသုံးခုက သက်သေထူလျက်ရှိပါသည်။ ဖြတ်လမ်းနည်းနှင့်ချမ်းသာရေး စသည့် အလွယ်လမ်းဖြင့် ကြီးပွားချမ်းသာလိုသူကသာ အင်အားများနေသော ယနေ့ကာလမျိုးတွင် လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုယ်ပိုင်ထူထောင်ကာ ရေရှည်ရပ်တည်အောင်မြင်အောင် တည်ဆောက်နိုင်သူများကို တတ်နိုင်သရွေ့ အတုယူကြရန် လိုပါသည်။ ချမ်းသာချင်စိတ်ဖြင့် ငွေနှောက်လိုက်သကဲ့သို့ဖြစ်နေလျှင် လိုက်လေဝေးလေ ဖြစ်တတ်သည်။ ဦးအောင်ထိုက်၏ ငွေနှင့်ပတ်သက်သော အောက်ပါအယူအဆကို မျှဝေခံစားကြည့်နိုင်သည်။

“ပိုက်ဆံနှောက်ကိုလိုက်ရင် ပိုက်ဆံက ခြေလေးချောင်းနဲ့ပြေးတယ်။ ကိုယ်က ခြေနှစ်ချောင်းတည်းနဲ့ လိုက်လို့မမီနိုင်ဘူး။

မလိုက်ရင် ပိုက်ဆံက သူ့ဘာသာသူလာတယ်”
အခွင့်အလမ်းရှိသလား

အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း မရှိဘူးဟူသော ညည်းညူသံများကို မကြာခဏဆိုသလိုကြားနေရသည်။ ယခုတလော နေရာတိုင်းနီးနီး ဤအသံမျိုးကြားနေရသည်မှာ ဆက်တိုက်ဆိုသလိုဖြစ်လာသည်။ အဘယ်ကြောင့် ဤသို့ဖြစ်နေပါသနည်း။ ပုံမှန်ဝင်ငွေရနိုင်သည့် အလုပ်ရှာဖွေနေသူ၊ ငွေကြေးရှိသော်လည်း ဘာလုပ်ရမည်မှန်းမသိသူ၊ ရိုရင်းစွဲလုပ်ငန်းကို ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ရန်ခက်ခဲလာသူ စသဖြင့် အသီးသီးအဖုံဖုံရင်ဆိုင်နေကြရသည့် အခြေအနေများ၏ အကြောင်းအရင်းက ဘယ်အရာပါနည်း။ ဦးစိုးညွန့်ကမူ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း မရှိဘူးဟု ပြောနေသူများမှာ ရွေးချယ်မှုမှားနေ၍ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ ဖြစ်လာသမျှ အကျိုးတရားအားလုံး၏ နောက်ကွယ်တွင် အကြောင်းတရားများရှိသည်ဟု သူကယုံကြည်သည်။ လက်ရှိ တော်ဝင်နှင်းဆီ နှင်းဆီခြံနှင့် စားသောက်ဆိုင် ဖြစ်တည်အောင်မြင်လာ

ခြင်းဟူသော အကျိုးတရားဖြစ်ပေါ်လာစေသော အကြောင်းတရားသုံးရပ်ကို သူက ရှင်းပြသည်။

“နံပါတ်တစ်က ဝါသနာပါတယ်ဗျာ။ နံပါတ်နှစ်က တကယ်တတ်ကျွမ်းတယ်ဗျာ။ နံပါတ်သုံးက ရုပ်ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေပေးတယ် (ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု၊ ခြံကျယ်ကျယ်) နောက် အရေးကြီးတာတစ်ခုက ကိုယ်ရောင်းရပြီး ပိုက်ဆံရတာထက် ဝယ်သူကျေနပ်တာမြင်ရလို့ ကြည်နူးတယ်”

အခက်အခဲဆိုသည် အလုပ်လုပ်သူတိုင်း ကြုံရလေ့ရှိသည်။ အခက်အခဲကြုံပါက မည်သို့ဖြေရှင်းသည်၊ မည်သို့ ကျော်လွှားသည်၊ မည်သို့ကြံ့ကြံ့ခံရင်ဆိုင်သည်ဆိုသောအချက်များက လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ မှတ်ကျောက်ဖြစ်သည်။ တော်ဝင်နှင်းဆီဆိုင်ဖွင့်၍ နာမည်ရစပြုလာချိန် ဝန်ထမ်းတစ်အုပ်တစ်မကြီး ထွက်သွားခြင်း၊ ကုန်ကြမ်းဈေးများ ရုတ်တရက် တက်သွားခြင်းတို့ ကြုံခဲ့ရသည်။ ထိုအခြေအနေကို လက်မှိုင်ချနေခဲ့ပါက ယနေ့အချိန်တွင် တော်ဝင်နှင်းဆီဆိုသော အမည်နာမကို သိသူအင်မတန်



ရှားပါးလှပေသည်။ သို့သော် ထိုအချိန်က ကိုယ် တံတံတတ်ကျွမ်းကျင်သော အလုပ်ဖြစ်ခြင်း၊ စားသုံးသူအပေါ် စေတနာမပျက်ခြင်းတို့ ကြောင့် နာမည်ကောင်း၊ ဂုဏ်သတင်းကောင်း မွေးပျံ့ကျန်ခဲ့သည်။

ယနေ့ကာလမျိုးတွင် အများသူငှာ ကြုံတွေ့နေရသည့် အခက်အခဲမျိုး စိတ် တိုင်းကျရော၊ တော်ဝင်နှင့်ဆီရော၊ Feel ဆိုင်များရော ကြုံတွေ့နေကြရသည်။ သို့ သော် သူတို့လက်မှိုင်ချမနေ။ တတ်နိုင် သလောက် အန်တုရင်ဆိုင်နိုင်ရန် ကြိမ် ကြိုးစားနေကြသည်။ အထူးသဖြင့် နေ ပြည်တော်သို့ အစိုးရယန္တရားတစ်ခုလုံး ပြောင်းရွှေ့သွားသည့်နောက် စားသောက် ဆိုင်ဈေးကွက်အပေါ် ကြီးစွာသက်ရောက် မှုရှိခဲ့သည်။ ဤအခြေအနေကို ကျော်လွှား ရန် နယ်ပယ်အသီးသီးရှိ လုပ်ငန်းအထွေ ထွေတို့ ကြိုးစားလျက်ရှိကြသည်။

“အရင်က သိန်းတစ်ရာရင်းရင် ငါး သိန်းမြတ်နိုင်ပေမယ့် အခု သိန်း ၃၀၀ လောက်ရင်းနိုင်မှ ငါးသိန်းမြတ်တယ်။ အခု ဆို ကျွန်တော့်ဆိုင်တွေမှာ Give Voucher (လက်ဆောင်ပြေ စာ)လေးတွေပေးပြီး ဒီနေ့ ရန်ကင်း Feelမှာစားရင် လူအရောက်နည်း တဲ့ တခြားနေရာက Feel မှာသွားစားရင် Discount ဘယ်လောက်ပေးမယ် ဆိုတာ မျိုးနဲ့ ကိုယ့်ဖောက်သည်ပျောက်မသွား အောင် ရှိနေတဲ့ဆိုင်တွေမှာပဲ လှည့်စားဖြစ် အောင် လုပ်နေရတယ်”

ဦးစိုးညီညီ၏ အခြေအနေအပေါ် လိမ္မာပါးနပ်စွာဖြေရှင်းပုံ ဖြစ်ပါသည်။ ဦးစိုး ညီညီကဲ့သို့ပင် အခြားအခြားသော လုပ်ငန်း အသီးသီးသည်လည်း မိမိတို့နည်းမိမိတို့ ဟန်ဖြင့် လတ်တလော အကျပ်အတည်းကို ဖြေရှင်းလျက်ရှိကြသည်။ ဤအခြေအနေ ကို မကျော်လွှား၊ မဖြေရှင်းနိုင်ပါက ရှေ့ တွင်ကြုံရမည့်အခွင့်အလမ်းများကို ခံစား ခွင့်၊ ကြုံတွေ့ခွင့်ရတော့မည် မဟုတ်ပေ။

မိုးခါးရေမသောက်မှသာ

မြန်မာလူမျိုးအများစု ကိုယ်ပိုင်လုပ် ငန်းတစ်ခုထူထောင်၍ ကြီးပွားတိုးတက်ချင် စိတ်နည်းကာ လစားအလုပ်ကိုသာ ခိုခုံ

မင်မင် လုပ်ချင်ကြသည်ဟု ရှုမြင်သူများ ရှိသည်။ ဘုရင်တို့အုပ်ချုပ်သည့် ပဒေ သရာဇ်စနစ်ကာလမှစ၍ ယနေ့အချိန်အထိ အုပ်ချုပ်ရေးနှင့် အာဏာပိုင်အလုပ်များကို သာ စိတ်ဝင်စားကြပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အချို့ကိုမူ ဘာသာရေးနှင့်မညီ၍ နိမ့်ကျ သည်ဟုထင်၍ အဆင့်အတန်းမရှိဘူးဟု ယူဆ၍ မစင်ကြယ်ဘူးဟု သတ်မှတ်၍ မလုပ်ခဲ့ကြပေ။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်သာမက အာရှနိုင်ငံအများစုတွင်လည်း ဒေသခံလူ မျိုးစုများ အားလုံးနီးပါး ဤနည်းနှင့်ပင်။ ထိုနိုင်ငံတို့ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုကို ဂန္ဓလရာဇ်တိုင်းပွားနှင့် မဇ္ဈိမဒေသနယ်ဝင် တိုင်းရင်းသားတို့လက်အတွင်း ဝကွက်အပ် လိုက်ကြရသည်က များသည်။ ယင်းမှာ ဒေသခံနိုင်ငံသားတို့ ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်စိတ်၊ ကိုယ့်ပိုင်တီထွင်ဖန်တီး၍ ကိုယ့်ပိုင်အလုပ် လုပ်လိုစိတ်နည်းကြသောကြောင့်ဟု ဝေဖန် သုံးသပ်သူများလည်းရှိသည်။ ယင်းအမြင် ကို ဦးအောင်ထိုက်က သဘောတူသည်။

“အခုလည်းပဲကြည့်လေ ပညာတွေ သင်ပြီး ပြည်ပထွက် လစားလုပ်ဖို့ပဲ ကြိုး စားနေကြတာ၊ ကိုယ့်စွမ်းကိုယ်စသုံးပြီး အခြေခံကစဖို့ စိတ်ကိုမဝင်စားကြဘူး။ အများစုက ဖြတ်လမ်းနည်းပဲ စိတ်ဝင်စား နေကြတာ”

အများ မိုးခါးရေသောက်၍ လိုက် သောက်ရသူများကို လူညံ့များသာဖြစ်သည် ဟု ဦးအောင်ထိုက်က ကောက်ချက်ချသည်။ အများနှင့်မတူ ရုန်းထွက်နိုင်မှသာ အောင် မြင်ကြီးပွားသူများဖြစ်မည်ဟု သူက ယုံ ကြည်သည်။ ယုံကြည်သည့်အတိုင်း အများ မိုးခါးရေသောက်သည့်အချိန် သူမသောက် ဘဲ ကြုံကြုံခံကာ သူနည်းသူဟန်ဖြင့် ရပ် တည်ခဲ့သည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်တစ်ဝန်း လုံးသာမက မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးရှိ လက် ဖက်ရည်ဆိုင်များ၏ လက်ဖက်ရည်ခွက် များ သေးသွားချိန်တွင် သူ့ဆိုင်က မူလ ခွက်နှင့်ပင် ပုံမှန်အတိုင်းဖျော်ပေးခဲ့သည်။ ဦး အောင်ထိုက်ရော ဦးစိုးညွန့်ရော ဦးစိုးညီ ညီရောတွင်ပါ ထိုအချက်တွင် တူညီသော သဘောထားရှိကြသည်။ စားသုံးသူကိုမူ ဘယ်သောအခါမှ အရည်အသွေးလျှော့ပေး

ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုလျှော့ခြင်း၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ခိုခြင်းမျိုး မလုပ်ကြ။ သူတို့အားလုံးတွင် တူညီစွာရှိသော ခံယူချက်သဘောထား များမှာ ရိုးသားမှု၊ စေတနာ၊ မေတ္တာ၊ ကိုယ် ချင်းစာတရားတို့ ဖြစ်ကြသည်။ ယင်း အချက်များကပင် သူတို့လုပ်ငန်းများ၏ အောင်မြင်မှုကို ဖော်ဆောင်ပေးခြင်းဖြစ် သည်။ သို့သော် လက်တွေ့လိုက်နာရန် လွယ်ကူသောကိစ္စများတော့ မဟုတ်ပါ။

အခွင့်အလမ်းရှိသူများ

ဦးအောင်ထိုက်၊ ဦးစိုးညွန့်နှင့် ဦးစိုး ညီညီတို့တွင်တွေ့ရသည့်တူညီသောအချက် မှာ အခွင့်အလမ်းတို့မည်သည် ကိုယ်တိုင် ဖန်တီးတည်ဆောက်ယူရသည့်ဆိုခြင်းကို လေးနက်စွာ သဘောပေါက်ကြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ထို့အပြင် ထိုအခွင့်အလမ်းတို့ကို လည်း တစ်စုံတစ်ရာကိုကြောက်၍သော် လည်းကောင်း၊ မိမိတို့ချမ်းသာကြွယ်ဝရေး သက်သက်သော်လည်းကောင်း၊ ဩဇာ အာဏာအတွက်သော်လည်းကောင်း၊ တစ် ဦးတစ်ယောက်၏ စေခိုင်းတာဝန်ပေးခြင်း ကြောင့်သော်လည်းကောင်း ရှာဖွေဖန်တီး ခြင်းမဟုတ်ဘဲ မိမိတို့ပတ်ဝန်းကျင်လူ့အဖွဲ့ အစည်းတစ်ခုအတွက် နိုင်သလောက် တာ ဝန်ထမ်းဆောင်နေကြခြင်းသာဖြစ်သည်။ သို့ဆိုလျှင် ၎င်းတို့ကို အခွင့်အလမ်းရှိသူ များဟုဆိုလျှင် ရကောင်း၏။

လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၊ စားသောက် ဆိုင်နယ်ပယ်တစ်ခုတည်းသာမက ကျန် နယ်ပယ်အားလုံးတွင်ပါ ဤသဘောတရား ကိုအခြေခံပါသည်။ လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြ ရန်သာ လိုပါသည်။

သက်ဇော်

LIVING COLOR MEDIA
ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊
၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃
(Ext-၂၀၀)

www.foreverspace.com.mm



ဈေးရောင်းနည်း ၂၀၀၇

ကျော်မျိုးညွန့်

၇ လိုဘယ်လိုကံစေးရင်း၊ နည်းပညာနှင့် နိုင်ငံအသီးသီးအလိုက် ကျင့်သုံးဆောင်ရွက်နေသော စီးပွားရေးဆိုင်ရာမူဝါဒများကြောင့် တည်ငြိမ်သော ရေရှည်စီးပွားရေးပုံသဏ္ဍာန်ဆိုသည်ကို မျှော်မှန်း၍မရနိုင်တော့ပါ။ သို့သော် အဆိုပါအကောက်အယူ၏ မှန်ကန်သောအဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်မှာ အဆင်မပြေတိုင်း စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းသစ်များကို စမ်းတဝါးဝါး ရှာဖွေလုပ်ကိုင်နေရန် မဟုတ်ပါ။ ရှိရင်းစွဲခန့်နှင့် လူသားရင်းမြစ်များကို ခေတ်မီစီမံခန့်ခွဲမှုများ၊ ဈေးကွက်ဖွင့်မဟာဗျူဟာများဖြင့် အရည်အသွေးမြှင့်တင် စီမံလုပ်ကိုင်ခြင်းသည်သာ နည်းလမ်းမှန် ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းအချက်ကို သဘောပေါက်သည်နှင့်အမျှ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုလှိုင်း တစ်ခုခု ရိုက်ခတ်လာချိန်တွင် အလိုက်သင့်လိုက်ပါ အောင်ပွဲခံနိုင်မည်သာဖြစ်ကြောင်း၊ မည်သည့်ဈေးကွက်မျှ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးသဘောတရားနှင့် ကင်းလွတ်၍မရသည်မှာ သေချာကြောင်း အထူးပြောကြားလိုပါသည်။

ယခုကာလတွင် လုပ်ငန်းအားလုံး အနေဖြင့် ကြုံတိုင်းအောင်၊ ဆောင်တိုင်း မြောက်မဖြစ်နိုင်သော်လည်း ပြဿနာ၏ ရင်းမြစ်အား တစ်စုံတစ်ခုသော အကြောင်း တရားကြောင့်ဟု ယိုးစွပ်မည်ဆိုက ရာနှုန်း ပြည့်မမှန်နိုင်ပါ။ ယှဉ်ပြိုင်ရင်းလဲကျသော ဖြစ်ရပ်များမှာ ဈေးကွက်စနစ်နှင့် ဂလို

ဘယ်လိုကံစေးရင်းဖြစ်စဉ်တွင် နိစ္စဂူဝကြုံ ကြုံရမည့်ကိစ္စများသာဖြစ်ရာ အရေးအကြီး ဆုံးအချက်မှာ မိမိထံတွင် မည်သို့သော Competitive Advantage (ယှဉ်ပြိုင်နိုင် စွမ်းရည်) ရှိသည်ဆိုသောအချက်ကို သိရှိ ရေးနှင့် ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်ပါက ပြောင်း လဲနိုင်ရေး၊ ကောင်းသည့်အချက်ကိုဆက် 'သ'

နေရေးပင် ဖြစ်ပါသည်။ ယခုဆောင်းပါး တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် စိတ် တိုင်း ကျဝယ်လိုအားမရှိသည့်အခြေအနေ တွင်ပင် အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင် သော လုပ်ငန်းအချို့နှင့် တွေ့ဆုံ၍ ၎င်း တို့၏ ဝယ်လိုအားအစဉ်ရရှိတိုးတက်ရန် ဆောင်ရွက်သည့်နည်းလမ်းများကို အရင်း

အတိုင်းဖော်ပြထားပါသည်။ အခြားလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် မိမိတို့အားနည်းချက်၊ အားသာချက်ကို သိရှိနိုင်စေမည့်ပတ်များကို ထုတ်ပြခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။ (ပေတံဟု တင်စားရသည့်အကြောင်းအကျိုးကို PS ဖြင့် ဖော်ပြထားပါသည်။) ဈေးကွက်အတွင်းရှိ လုပ်ငန်းတိုင်းအောင်မြင်၍ ဝယ်နိုင်စွမ်းအားများ တိုးတက်ပါမလည်း နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးကောင်းမွန်မှုကို ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်မည်ဖြစ်သည့်အပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း အောင်မြင်စွာလည်ပတ်နိုင်ရေး၊ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများရရှိရေးနှင့် ဝယ်နိုင်စွမ်းအား (Buying Power) တို့သည် တိုက်ရိုက်ရော သွယ်ပိုက်၍ပါ ဆက်စပ်အကြောင်းအကျိုးပြုလျက်ရှိသည့်အတွက် လုပ်ငန်းတိုင်းအောင်မြင်စေရန် အမှန်တကယ် သဘောထားဆန္ဒရှိ၍လည်း မျှဝေပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။

“ဘန်ကောက်မှာ ရောင်းတဲ့ဈေးနဲ့ ရန်ကုန် MK မှာ ဝယ်တဲ့ဈေးနှုန်းတူရမယ်”

ဒေါ်နီနီမြင့် GM MK.Co., Ltd.

“ကျွန်မတို့ MK စဖွင့်တဲ့အချိန်က ဒီက လူတွေ အခုလို ဘန်ကောက်တို့၊ စင်ကာပူတို့ကို အရမ်းမသွားသေးပေမယ့် တစ်ချိန်မှာ စီးပွားရေးတိုးတက်လာရင် နိုင်ငံခြား အရမ်းထွက်ကြမယ်ဆိုတာ ကြိုတွက်ထားပါတယ်။ အဲဒီအတွက်ကြောင့်မို့ သူတို့တွေဟာ ဘန်ကောက်မှာရောင်းတဲ့ဈေးနဲ့ ရန်ကုန် MK မှာ ဝယ်တဲ့ဈေးနှုန်းအတူတူပဲ ရရမယ်ဆိုတဲ့ လမ်းကြောင်းနဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ပါတယ်။ အခုအချိန်အထိလည်း ဘယ်လိုအခက်အခဲတွေရှိရှိ၊ အဓိက Expense (အသုံးစရိတ်) တွေပေါ့။ အခုအချိန် ဒီဇယ်ဖိုးတွေတက်၊ သွင်းကုန်ကိစ္စ၊ Expense တွေ အရမ်းမြင့်လာပေမယ့်လည်း ကျွန်မတို့ ဒီမူကို ဆက်လက်ပြီး ထိန်းထားဆဲပါပဲ။ ဥပမာ-ဘန်ကောက် ခဏခဏရောက်ပေမယ့် ဈေးချင်းကတူနေရင် အလုပ်ရှုပ်ခဲပြီး သယ်လာမှာမဟုတ်တော့ဘူး။ လက်ဆောင်ပေးစရာရှိမယ်ဆိုရင်တောင် ရန်ကုန်ပြန်ရောက်မှ MK က ဝယ်ပေးတဲ့

အလေ့အထမျိုး ဖြစ်သွားတယ်။ စစ်မှန်တဲ့ ပစ္စည်းကို မှန်ကန်တဲ့ဈေးနှုန်း၊ နိုင်ငံခြားမှာ ဝယ်တာနဲ့ ဈေးအတူတူရပါတယ်ဆိုတဲ့ Concept (သဘောတရား) နဲ့ စခဲ့လို့ အခုလိုအောင်မြင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရောင်းတဲ့ Brand (အမှတ်တံဆိပ်) ကို ရွေးတဲ့အခါမှာလည်း Branded ဖြစ်ရမယ်။ နောက် Quality ကို အဓိကထားပါတယ်။ ပြီးတော့ မြန်မာပြည်အကြိုက်၊ ရာသီဥတုတို့နဲ့ ကိုက်ညီမယ့်ပုံစံတွေကို အမျိုးမျိုးစဉ်းစားပြီး ရွေးပါတယ်။ Branded ဖြစ်တိုင်းလည်း မြန်မာပြည်အကြိုက်၊ မြန်မာပြည်အနေအထားနဲ့ ကိုက်ညီမယ့်လည်း ကိုက်ညီမယ်။ Sales Person တွေကိုလည်း အမြဲပြန်အင်တာမျိုးရတယ်။ Customer ရဲ့ Requirement ကို သူတို့ဆီက ပြန်ပြီး Information လူရတယ်။ ဘယ်ကာလကို ကြိုက်လဲ၊ မကြိုက်ဘူးလဲ။ ဘယ်လိုပုံစံကို ကြိုက်လဲ၊ မကြိုက်ဘူးလဲပေါ့နော်။ မေးပြီးတော့ ကိုက်ညီတာမျိုးတွေ ထားရသလို တစ်ခါတလေကျရင်လည်း ဖက်ရှင်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး Customer ကို Lead ပြန်လုပ်ရတာတွေလည်း ရှိပါတယ်။ မြန်မာပြည်က လူတွေမကြိုက် ဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီ Style ကို မတင်ဘူးဆိုတာမျိုးလုပ်လို့မရပါဘူး။ သူတို့ဘက် (ပြည်ပ) မှာတော့ ခေတ်စားနေပြီဆိုတာမျိုးကိုသိအောင် လုပ်ပေးရပါတယ်။ ဒါကိုဝတ်ရင် Smart ပိုကျပါတယ်

ဆိုတာ မြင်သာအောင် မားကက်တင်းလုပ်ရပါတယ်။ ဥပမာ- ရှပ်အင်္ကျီဆို ပွပွလေးပဲ ဝတ်လာတာ။ နောက်ပိုင်း နိုင်ငံတကာမှာ ဘာခေတ်စားလာလဲဆိုရင် Body Fit ။ Fitting ပေါ့နော်။ လုံးဝကြီး Fit ဖြစ်သွားတာမျိုးမဟုတ်ဘဲ Body Line ပေါ်တာမျိုး အသစ်ထွက်တယ်။ အဲဒီအခါ သူတို့အနေနဲ့ မြင်သာအောင် အရပ်အမောင်းတူ၊ Body Structure တူ လူနှစ်ယောက်ကိုပေးဝတ်ပြလိုက်တယ်။ တစ်ယောက်က ပုံမှန် Size ရှိတဲ့ ရှပ်အင်္ကျီ ဝတ်ထားတယ်။ နောက်တစ်ယောက်ကျတော့ Body Line နည်းနည်းပေါ်တာ ဝတ်ထားတယ်။ ပြီးတော့ ဘယ်လို ကွာခြားလည်းဆိုတဲ့ ကွာခြားချက်ကို ရှင်းပြတယ်။ ဝတ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ပိုပြီး သပ်သပ်ရပ်ရပ်ရှိတယ်။ ပိုပြီး Smart ကျတယ်။ ပိန်သယောင်ထင်ရတယ်ဆိုပြီး ရှင်းပြပါမယ်။ ဘောင်းဘီဆိုလည်း ဒေါက်တွေနဲ့ ခေတ်စားတာလေ။ ဟိုဘက် (နိုင်ငံတကာ) မှာ ဒေါက်ပျောက်တွေ ခေတ်စားလာတော့ ဒီကို ဒေါက်ပျောက်သွင်းတဲ့အခါ မရောင်းရဘူး။ အဲဒီတော့ Customer ကို စမ်းဝတ်ကြည့်ပါ။ ကြိုက်မှဝယ်ပါဆိုပြီး Customer ကို Lead လုပ်ခဲ့ရတာတွေ ရှိပါတယ်။ Maternity Wears (ကိုယ်ဝန်ဆောင်အဝတ်အထည်) ဆိုရင်လည်း 94 မှာ MK စဖွင့်ကတည်းက Walco Brand ကို သွင်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက မြန်မာနိုင်ငံက ကိုယ်



ဝန်ဆောင်တွေက မဝတ်ရဲသေးဘူး။ ရှက်ကြွယ်။ ဈေးကြီးတာကလည်း တစ်ကြောင်းပေါ့။ ဒါပေမဲ့ တစ်နှစ်ခွဲ ၂ နှစ်ခွဲကြာတော့ ပြောင်းလဲလာတဲ့ Fashion ရေစီးကြောင့် Maternity Wears ကို လက်ခံလာတယ်။ တကယ်လည်း သက်သေသင့်သက်သာဖြစ်တော့ ပြန်ပြီး များများသွင်းလာရတယ်။

နောက် Customer ရိုးမသွားအောင် အမျိုးမျိုးစီစဉ်ရပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဆီမှာ အဝတ်အထည်က Never Out တွေ ရှိတယ်။ Never Out ဆိုတာ ရုပ်အင်္ကျီအဖြူတို့။ နောက် Basic Color တွေပေါ့။ အမြဲဝတ်ဖို့လိုတာတွေ အဆင်သင့်ရှိသလို Limited Edition တွေလည်း ရှိပါတယ်။ အရမ်း Fancy ကျတာမျိုး၊ Summer Collection ၊ Winter Collection ဆိုတာမျိုးကိုကျတော့ ဒီကာလအတွင်း ဒီအရေအတွက်ပဲ ရောင်းမယ်ဆိုပြီး Limited Edition အနေနဲ့ ရောင်းတာမျိုး ရှိပါတယ်။

ကျွန်မတို့အနေနဲ့ Customer ကို တစ်ခါဝယ်ရုံနဲ့ပြီးတဲ့ ဆက်ဆံရေးမျိုး မဟုတ်ဘဲ သူတို့နဲ့ ကျွန်မတို့ကြားမှာ ကောင်းမွန်တဲ့ Relationship တစ်ခုရအောင် တည်ဆောက်ပါတယ်။ အဓိကသူတို့ငွေမသွားဖို့အရေးကြီးတယ်။ အပြောင်းအလဲတွေနဲ့ ထိတွေ့နေရအောင် စီစဉ်ပေးတယ်။ Customer နဲ့ အမြဲ In Touch ဖြစ်အောင် အားထုတ်တယ်။ ဥပမာ- ကျွန်မတို့ပစ္စည်း အသစ်ရောက်တိုင်း ဒီ Customer က Arrow ဝတ်နေကျ၊ သူကျတော့ Lacoste ဝတ်နေကျဆို Lacoste အသစ်ရောက်တိုင်း ဆက်သွယ်တယ်။ ကျွန်မတို့မှာ Customer အသီးသီးရဲ့ Record ရှိတယ်။ အဲဒီလိုရှိတော့ Brand တစ်ခုတည်း စွဲစွဲမြဲမြဲဝတ်တဲ့ Customer ဆီ ဖုန်းဆက်။ ကျွန်မတို့ဆီ ပစ္စည်းအသစ်ရောက်နေပါပြီ။ လာကြည့်ပါဦးဆိုပြီး ဖိတ်ပါတယ်။

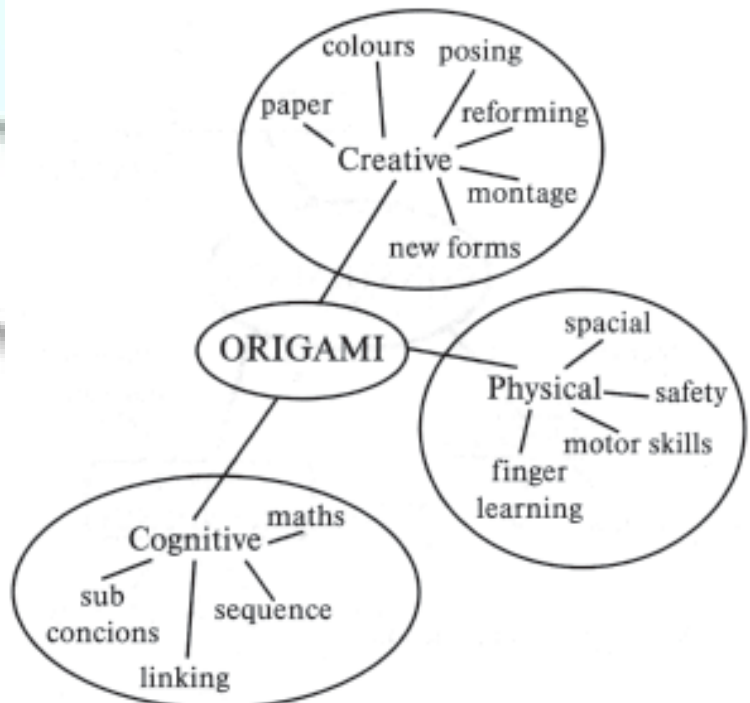
Promotion နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့လည်း ကျွန်မရဲ့ Team တစ်ခုလုံးကို ပြောထားတာ ရှိပါတယ်။ ကိုယ်ရောင်းအားတက်ဖို့ တစ်ခုတည်းအတွက်လုပ်တဲ့ Pro-

motion မဖြစ်ပါစေနဲ့။ Promotion ဆိုတာ Customer အကျိုးရှိသွားစေဖို့ပါ သေချာချိန်ညှိပြီး နှစ်ဖက်အကျိုးရှိအောင် လုပ်တဲ့ Promotion မျိုးကိုပဲ လုပ်ပါတယ်။ နောက်ပြီး ဘယ်တော့မဆို အင်္ကျီတစ်ထည်ကို Customer နဲ့ တော်တော် မတော်တော် အတင်းရောင်းတာမျိုး လုံးဝမရှိအောင် Sales Girl တွေကို တင်းတင်းကျပ်ကျပ် မှာကြားထားပါတယ်။ ကျွန်မတို့ကိုယ်တိုင်လည်း မြင်ဖူးတယ်။ သွားဝယ်တဲ့အချိန်မှာ ကျွန်မက Large Size မှ တော်မှာ။ ဒါပေမဲ့ Medium Size ကို တော်ပါတယ်ဆိုပြီး ဇွတ်ရောင်းတော့ Customer အနေနဲ့ ဟုန်ပြီး ဝယ်သွားတာမျိုးရှိတယ်။ အားနာပြီးပဲ ဝယ်ဝယ်၊ ဟုန်ပြီးတော့ပဲဝယ်ဝယ်ပေါ့။ အဲဒါ Customer အပေါ် မထားသင့်တဲ့ စေတနာတစ်ခုလို့ ကျွန်မမယူပါတယ်။ သူနဲ့ တကယ်တော်တဲ့ Size ၊ သူစိတ်တိုင်းကျတဲ့ ပစ္စည်းမဟုတ်ဘဲ မရောင်းဖို့ကို ကျွန်မတို့ သင်တန်းမှာ Meeting တွေမှာ သေချာမှာကြားထားပါတယ်။ Sales Person တွေ အနေနဲ့လည်း ကော်မရှင်ရလိုမှုအတွက်

Customer အပေါ် စေတနာမထားမိမှာကို ကျွန်မ တအားစိုးရိမ်ပါတယ်။ ဒါမျိုးမဖြစ်ရအောင်လည်း ခံစားခွင့်စနစ်တကျပေးပြီး စီမံခန့်ခွဲပါတယ်။ အင်္ကျီတစ်ထည်ကို ငါးသောင်းလောက်ပေးဝယ်ပြီး စိတ်တိုင်းမကျဘဲ ဝယ်ရတာမျိုး၊ အားနာပြီး ဝယ်ရတာမျိုး လုံးဝ မရှိစေရအောင် Customer Service နဲ့ပတ်သက်ပြီး Quality ဖြစ်အောင် လုပ်ထားပါတယ်။

ကျွန်မတို့ Sales Girl တွေရဲ့ Customer Service ၊ ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ အခင်းအကျင်းအပြင်အဆင်အပြင် ပိုပြီး အဓိကကျတာက ကျွန်မတို့စေတနာကို Customer တွေ သတိပြုမိလို့ အောင်မြင်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ရဲ့ Promotion အစီအစဉ်တွေကိုလည်း Customer တွေ အရမ်းသဘောကျကြပါတယ်။ ပမာဏတစ်ခုသတ်မှတ်ပြီးဝယ်တဲ့တန်ဖိုးနဲ့ညီတဲ့ Stamp ထုသွားတာမျိုးပေါ့။ Stamp ဘယ်နှခုပြည့်ရင် ဘာလက်ဆောင်ဆိုပြီး ပေးတာမျိုးရှိတယ်။ ဒီလိုလက်ဆောင်ရပြီးပေးမယ့် နောင်ရှိမယ့် Promotion မှာ

ORIGAMI & EDUCATION - 1



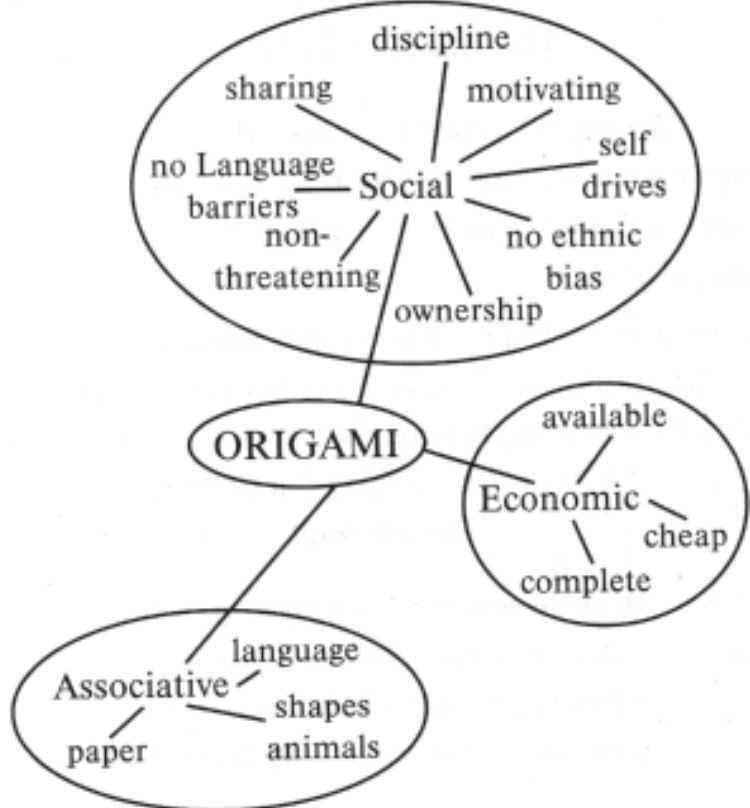
ခံစားခွင့်ရအောင်လည်း ဒီ Stamp တွေကို ဆက် Carry လုပ်သွားနိုင်တာမျိုးပေါ့။ နောက် မကြာခဏ ငွေသားပြန်ပေးတဲ့ Discount အစီအစဉ်တွေရှိတယ်။ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း Discount Cupon မဲနှိုက်ပေးတာမျိုး။ ပေါက်တဲ့လူတိုင်းပျော်တာပေါ့။ ဘာဝယ်ဝယ် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသက်သာတော့ သူငယ်ချင်းတွေ၊ ဆွေမျိုးတွေခေါ်ပြီး တစ်ခေါက်ပြန်လာဝယ်တော့ သူတို့လည်းပျော်၊ ကျွန်မတို့လည်း အကျိုးရှိပေါ့။ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံး အကျိုးရှိအောင် အမြဲစဉ်းစားပါတယ်။ Customer တွေအနေနဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားကို မကြာခဏရောက်နေတယ်။ အမြင်တွေလည်း ပိုကျယ်လာတယ်။ အဲဒီအပေါ်မှာ ကျွန်မတို့အနေနဲ့ Service ကို အဓိလိုက်ပြီး ပေးနိုင်အောင် အမြဲကြိုးစားပါတယ်။”

PS : သန်း ၅၀ ကျော်အရေအတွက်ရှိသော လူထုအားလုံးသည် ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်

စားမပြုနိုင်သည်ဖြစ်ရာ မိမိရောင်းကုန်ကို နှစ်သက်နိုင်သည့် ဈေးကွက်ပစ်မှတ်ကို ရွေးချယ်နိုင်ရေး၊ တန်ဖိုးနှင့် ကိုက်ညီသော ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ရေးတို့မှာ များစွာ အရေးကြီးပါသည်။ ယခုအခါ နိုင်ငံတကာ အမြင်ရှိလိုမှု၊ စီးပွားရေးနှင့် ပညာရေးဆိုင်ရာများ အမြင်ကျယ်ရှေ့တန်းရောက်လိုမှုကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံသားအများအပြား ပြည်ပသို့ မကြာခဏသွားရောက်နေကြသည်ကို ထိုင်းသံရုံးရှေ့တွင် နေ့စဉ်ပီဇာရယူရန် စောင့်စားနေသည့် လူတန်းရှည်ကြီးက သက်သေထုနေပါသည်။ ယင်းသို့ အသွား အလာများသည့်အခါ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်များ၊ အရောင်းသမားများ တွေ့ကြုံကြရသည်မှာ ယခင်ကဲ့သို့သော Customer များမဟုတ်။ Prosumer (Professional Consumer) များပင်ဖြစ်သည်။ တစ်ချိန်တွင် ယခုကဲ့သို့ ဖြစ်လာမည့် ဈေးကွက်တူရူချက်ကို လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ကျော်က

ပင် ကြုံမြင်ထားသော၊ မြင်ရုံသော တန်ဖိုးမြင့်အဝတ်အထည်အသုံးအဆောင်ရောင်းချသည့် MK Co., Ltd. အောင်မြင်မှုရရှိသည်မှာ မဆန်းပြားပါ။ နိုင်ငံတကာ တစ်ပြေးညီဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်သည့် Personalization ခေါ် လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ Wants ကို လိုက်၍ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သည့် ကိုယ်ရေးဆန်သော အဆင့်မြင့်ဆုံးဝန်ဆောင်မှုကိုပေးနိုင်ရန် အစဉ်အားထုတ်နိုင်သည်မှာလည်း ပေါ်လွင်ပါသည်။ ဝင်ငွေမြင့်မားပါက Extreme Luxury ခေါ် အဆုံးစွန်ဇီဝိဒံပစ္စည်းကို အလိုရှိမည်ဆိုသည်ကို သဘောပေါက်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း သုံးသပ်လိုသည့်အပြင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး၍ ဈေးကွက်ပုံသဏ္ဍာန် ပိုပြင်လာသည်နှင့်အမျှ အခြားစနစ်များနှင့်မတူသည့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးကသာ ဖန်တီးပေးနိုင်သော Democratization of Luxury သဘောတရားကြောင့် elite ခေါ် လူမလိုင်သစ်များ ပိုမိုပေါ်ပေါက်ကာ ဝယ်လိုအားများ တိုးတက်လာမည် ဖြစ်ပါသည်။

ORIGAMI & EDUCATION - 2



‘စိတ်ချပါ’

ဝင်းလိုက်အီလက်ထရောနစ်

“ပစ္စည်းကိုစိတ်ချပါ။ (အမျိုးအစား မှန်ကန်တာနဲ့ ကောင်းမွန်တာကို ရွေးချယ် ရောင်းချနေကြပါတယ်။) ဈေးနှုန်းကိုစိတ်ချပါ။ (သင့်တင့်တဲ့အမြတ်အစွန်းနဲ့ နေ့စဉ်ပေါက် ဈေးဖြစ်အောင် ကြိုးစားရပါတယ်) ဆိုပြီး ကြော်ငြာထည့်ရတာက ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး Uncertain Condition တွေ အများကြီးရှိတယ်။ ဥပမာတစ်ခုပြောရရင် ဝင်လာတဲ့နိုင်ငံကတစ်ခု၊ တံဆိပ်ဖော်ပြတဲ့နိုင်ငံကတစ်ခု။ တရုတ်ပစ္စည်းသွင်းလာပြီး တံဆိပ်က ဂျပန်ဖြစ်တယ်။ တရုတ်ကထုတ်ပြီး Samsung၊ Sony ၊ LG ဖြစ်ချင်ရာ ဖြစ်သွားတယ်။ စက်တင်မကဘူး။ ပုံးမှာပါ တံဆိပ်ရိုက်လိုက်တော့ လူတွေရဲ့ အာရုံတစ်မျိုးပြောင်းသွားတယ်။ နောက်ဝင်နေကျမဟုတ်ဘဲ ရှားပါးတံဆိပ်ကို တင်ထားတယ်။ လာဝယ်သူအခြေအနေကို ကြည့်ပြီး စကားပြောကြည့်တယ်။ သူပြောတာပြီးနိုင်တဲ့အနေအထားရှိရင် တန်ဖိုးကြီးလို့ ဈေးကွက်မှာမရှိသလို၊ သူတို့ဆီမှာပဲ ရောင်းနိုင်သလို ပြော

ပြီး မကန်တဆပေးဝယ်စေတာမျိုး၊ တစ်သိန်းလောက်ဈေးကွာသွားတာမျိုးရှိတယ်။ လာဝယ်တဲ့သူဆိုတာက သူ့လုပ်နဲ့သူ Professional ဖြစ်ပေမယ့် ဒီပစ္စည်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ Knowledge မရှိတော့ မှားနိုင်တယ်။ နောက်တစ်ပတ်ရစ်ကို ဆေးမှုတ်ပြီး ရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေရှိတယ်။ Customer တွေ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ လွဲနေရတာမြင်ရတော့ Feeling ဖြစ်ပါတယ်။ တတ်နိုင်သလောက်မှန်ဖို့၊ ပစ္စည်းကောင်းရဖို့ ကြိုးစားမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အတုမိတယ်ဆိုတာ ငွေကြေးဆုံးရှုံးရုံတင်မကပါဘူး။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပါ ထိခိုက်နိုင်ပါတယ်။ ကိုယ့်အတ္တမာန်ကို ထိခိုက်တယ်။ နားလည်တဲ့သူငယ်ချင်းကပြောမယ်။ ဟာ မင်းအတုမိလာပြီ။ ငတ်းလို့ပြောခံရတဲ့အခါမှာ Dignity ပါ ပျောက်သွားတယ်။ ဒီခံစားမှု လူတိုင်းမှာရှိတယ်။

ကျွန်တော်တို့အတုရောင်းတာမရှိဘူးတော့မဟုတ်ဘူး။ Microphone တွေ အတုရောင်းဖူးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ပြောရောင်း တယ်။ ဒါတွေပဲလာလို့ရွေးချယ်စရာ မရှိလို့။ နောက် Pioneer DVD အတု လာတယ်။ ဒါကိုရှင်းပြတယ်။ ဒါအတုပါ။ ပစ္စည်းပြတ်နေတဲ့အတွက် ဒီပစ္စည်းကို ရောင်းရခြင်း ဖြစ်ပါတယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြတယ်။

နောက်တစ်ပိုင်းက ဈေးနှုန်းကို စိတ်ချပါဆိုတဲ့အပိုင်း။ တချို့က ပေါက်ဈေးရဲ့

စဝ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပိုပြောပြီးမှ ဘယ်လောက်ပေးမလဲဆိုပြီး ရောင်းတာမျိုးရှိတယ်။ နောက်ကိုယ်နားမလည်တော့ ပွဲစားခေါ်လာတယ်။ ပွဲစားက လက်ထောင်ပြတယ်။ သူ့အတွက် ဘယ်လောက်ချန်ထားပါပေါ့။ အဲဒီမှာ ရောင်းသူအနေနဲ့ နည်းနည်းပုံပြောင်းသွားတယ်။ ပွဲစားက ဝယ်ဆိုဝယ်တော့မယ်။ ပွဲစားက နှစ်ထောင်မြတ်တယ်ဆိုရင် ငါတွေ ငွေနှစ်ထောင်မြတ်ရဲ့လား စဉ်းစားပြီ။ အဲဒီမှာ ဝယ်သူအတွက် မလိုအပ်ဘဲ ဈေးများသွားတယ်။ ဝယ်သူအတွက်က Nobody to Trust ပေါ့။ တချို့ကျလည်း ကျန်းမာရေးကြောင့် ဖြစ်ဖြစ်၊ အခြားအကြောင်းတစ်ခုကြောင့်ဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်တိုင်မလာနိုင်တော့ တခြားသူဝယ်ခိုင်းရာက Invoice ကို ပြင်ရေးတဲ့ကိစ္စပေါ်လာတယ်။ ဒါမျိုးကို ကျွန်တော်တို့ လုံးဝခွင့်မပြုဘူး။

နေ့စဉ်ပေါက်ဈေးဖြစ်နိုင်ဖို့ဆိုတာ အရမ်းခက်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက ငါးရာခိုင်နှုန်း အမြတ်ပေးပြီဆိုလည်း အဲဒါကို စားလိုက်လို့မရပါဘူး။ လျှော့ဈေးနဲ့ တခြားမှာ ဝယ်လို့ရတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကလည်း Basic မဖြစ်ဘူး။ ဈေးကွက်ကပဲ ဆုံးဖြတ်တာ။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့က ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးကို အခြေခံလိုက်တယ်။ သင့်တင့်တဲ့အမြတ်အစွန်းနှစ်ထောင်၊ နှစ်

ထောင့်ငါးရာ၊ သုံးထောင်တင်လိုက်တယ်။

ဈေးက တစ်ခါတလေအပြောင်းအလဲမြန်တယ်။ ငါးရက်တစ်ကြိမ်လောက်ပြောင်းတာရှိတယ်။ သုံးရက်တစ်ကြိမ်ပြောင်းတာရှိတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုက ဒီဈေးကွက်မှာ ၁၅ ရက်၊ ရက် ၂၀ တို့ထိရောက်အောင် ငြိမ်တယ်ဆိုတာ အရမ်းရှားတယ်။ တစ်ခါတလေ တစ်ရက်တည်းကို နှစ်ကြိမ်ပြောင်းတာမျိုးရှိတယ်။ ပြောင်းလဲပုံကလည်း နှစ်မျိုးရှိတယ်။ တစ်ခုကတက်တာ။ တစ်ခုကကျတာ။ ကျွန်တော်တို့နေ့စဉ်ပေါက်ဈေးလို့ ပြောထားတော့ မြန်မြန်တုံ့ပြန်ဖို့ ကြိုးစားရတယ်။ ကျသွားရင် ဈေးများတယ်ဆိုတာမျိုး အဖြစ်မခံနိုင်ဘူး။ ဈေးတက်ပြီဆိုရင်လည်း အရမ်းဂရုစိုက်ရပြန်တယ်။ လက်ကျန်ပစ္စည်းဘယ်လောက်ရှိလဲ။ ဥပမာ-နှစ်သိန်းခုနစ်ထောင်နဲ့ ဝယ်ထားတယ်။ ပစ္စည်းသုံးခုလက်ထဲမှာ ရှိတယ်။ ဈေးကွက်မှာ နှစ်သိန်းတစ်သောင်းခုနစ်ထောင် ဖြစ်သွားတယ်။ ဘာလုပ်မလဲ။ နှစ်သိန်းတစ်သောင်းနဲ့ရောင်းရင် ရောင်းတယ်။ နှစ်သိန်းတစ်သောင်းနှစ်ထောင်နဲ့ ရောင်းရင်ရောင်း မယ်။ ပေါက်ဈေးအထိလိုက်မတင်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အချို့က ချက်ချင်းမဝယ်တတ်ဘူး။ အရင်လာကြည့်ပြီး နှစ်ရက်၊ သုံးရက်၊ ငါးရက်ကြာမှ လာဝယ်တာမျိုး ရှိတတ်တယ်။ လာကြည့်တုန်းကတစ်မျိုး။ လာဝယ်တော့တစ်မျိုးဆိုရင် သူ့စိတ်တစ်မျိုးဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ တတ်နိုင်သလောက် သူ့ကို Cover လုပ်ပေးချင်တယ်။ ဒါကြောင့် တက်ပြီဆိုရင်တောင် Break လေးနဲ့တက်တယ်။ နေ့စဉ်ပေါက်ဈေးဆိုတဲ့စကားလုံးကို သုံးမိတော့ တာဝန်ကြီးတယ်။ Inquire အမြဲလုပ်ရတယ်။ တချို့သဘောမကျတဲ့သူက Information မပေးဘူး။

နောက် ကျွန်တော်တို့ကြော်ငြာမှာ စကားလုံးတစ်လုံးပါသေးတယ်။ သင့်တင့်တဲ့အမြတ်စွန်းဆိုတာ ကျွန်တော်တို့က ဈေးအပေါ်ဆုံးမဟုတ်ဘူး။ ဈေးမှန်တဲ့ဆိုင်။ ကျွန်တော်တို့ထက် သက်သာနိုင်တဲ့ အခြေအနေနှစ်ခု၊ သုံးခုရှိတယ်။ နံပါတ်တစ်ကျွန်တော်တို့ ဒီလိုလုပ်တာမကြိုက်လို့



တမင်လျှော့ရောင်းတာမျိုး။ နောက် နံပါတ် နှစ်က ဈေးဦးပေါက်မလွယ်လို့၊ ငွေလှည့် သုံးချင်လို့၊ အကြွေးဆပ်စရာရှိလို့ ချရောင်း လို့ ပိုသက်သာသွားတာမျိုး ရှိနိုင်တယ်။ ပုံမှန်အနေအထားမှာတော့ ကျွန်တော်တို့ က ဈေးမှန်တယ်။

တစ်ရာခိုင်နှုန်း မများစေရဘူးဆိုတာ မှန်မမှန်သိချင်ရင် မူရင်းကုမ္ပဏီမှာ စုံစမ်း လို့ရတယ်။ Showroomမှာ မေးလို့ရမယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ဈေးထက် လေး၊ ငါး ထောင်များနေရင် ချိန်လို့ရပြီ။ ကုမ္ပဏီဈေး က အမြဲများတယ်။ နောက် ဂျာနယ်မှာပါ တဲ့ဈေးတွေရှိတယ်။ တချို့ဂျာနယ်က ဈေး တွေဆို ကျွန်တော်တို့ထက် နှစ်သောင်း၊ သုံး သောင်းတောင် များနေတယ်”

PS : ဝင်းလိုက်အီလက်ထရွန်နစ်သည် ၎င်း တို့အလေးပေးသော Customer Service ကို သိသာအောင် ကြော်ငြာများ ပြုလုပ်ထည့် သွင်းမှုကြောင့် အချိန်တိုအတွင်း အောင်မြင်ခဲ့ ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ eBay CEO ပြောဖူး သော သန်းရာပေါင်းပမာဏချီလူထုကို သူ စိမ်းပြင်ပြင်ချင်း ယုံကြည်မှုရရန် အချိန်ယူ လေ့ကျင့်ပေးလျှင် ရနိုင်ပါသည်ဟူသော ဆောင်ပုဒ်မှာ ယုံတမ်းတစ်ခုမဟုတ်ပါ။ သို့ ဖြစ်၍ ဈေးကွက်အခြေအနေအရ ရပ်တည် မှုရရေးအတွက် လှည့်ဖြားမှုမျိုးစုံကျွမ်းကျင် စွာဖြင့် ရောင်းချတတ်သူတို့အချို့ရှိသော အီလက်ထရွန်နစ်ဈေးကွက်တွင် အတုကို အတုပါဟု ကြေညာရောင်းချရသော ဝင်း လိုက်အီလက်ထရွန်နစ်မှာ ဈေးကွက်တွင် နေရာကောင်းရနေပါသည်။ ယင်းနေရာ တွင် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ‘တစ် ရာခိုင်နှုန်းဈေးများလျှင် ငွေပြန်အမ်းမည်’ ဟူ သောအချက်ဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးလာသည် ကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။ Perfect Com- petition (ပြီးပြည့်စုံသော ပြိုင်ဆိုင်မှု) ရှိမှ သာ ပုံမှန်အမြတ်ဖြင့် ရပ်တည်နိုင်မည်ဖြစ် သော်လည်း ကစဉ့်ကလျားဖြစ်နေသော အီလက်ထရွန်နစ်ဈေးကွက်တွင် Normal Profit ဖြင့် ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးပမ်း နိုင်သည်ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုရမည်ဖြစ် ပါသည်။ ရောင်းသူအချင်းချင်း ပြိုင်ဆိုင်မှု အားနည်း၍ ယင်းဈေးကွက်အတွင်း Price

Discrimination (ဈေးနှုန်းခွဲခြားသတ် မှတ်မှု) ဖြစ်ပေါ်ကာ တစ်နေရာတစ်ဈေး ရောင်းချနေကြချိန်တွင် ဈေးနှုန်းတက် မည်ဟု စိုးရိမ်လေ့ရှိ၍ အမြင့်ဆုံးရနိုင်သည့် Price Ceiling ကိုသာ ဖန်တီးသတ်မှတ် လေ့ရှိချိန်တွင် မိမိ၏ဝန်ဆောင်မှု ကောင်း ကို ထုတ်ဖော်ပြသတတ်သည်ကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။

“အမြဲ Up to date ဖြစ်တဲ့ Website တင်ထားလို့ ပိုအောင်မြင်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်”

ဒေါ်ဝေဝေသွင်
www.youngstarfashion.com

“အိုရီဂါမီက ဂျပန်ကစပြီး အနောက် ကလူတွေဆီ ပြန့်ပွားပြီး ဆက်ထွင်ကြရင်း

International ဖြစ်သွားတယ်။ ဒီတော့ စလေ့လာတုန်းက အရမ်းလွယ်တယ်။ Westကတင်တဲ့ Websiteတွေရော၊ ဂျပန် ကတင်တဲ့ Websiteတွေရော အများကြီး ကြည့်၊ စာဖတ်လိုက်ခေါက်လိုက်နဲ့ အဲဒီတုန်း က ACCA စာမေးပွဲဖြေဖို့စာကျက်ရင်း စိတ်ရှုပ်တာနဲ့ ကြိုးကြာခေါက်ရင်း အိုရီဂါမီ ကို ပိုစိတ်ဝင်စားသွားတာ။ လေ့လာရင်းနဲ့ ဒီမှာ Standard ရှိတဲ့စက္ကူကို Supply လုပ် နိုင်ရင် ဖြစ်မယ်ဆိုတာ မြင်လာတယ်။ အခု ဆို ခေါက်တဲ့သူ အရမ်းများလာတယ်။ ဈေး ပွဲတော်တွေမှာဆို ဖွင့်တဲ့အခါ ကိုယ့်ပရိ သတ်ကအစုံပဲ။ လေးနှစ်သားလောက်က နေ ၄၀ ကျော်အထိ။ နောက်ကိုယ်တိုင် မခေါက်ချင်ဘဲ ပစ္စည်းတွေနဲ့ လက်ဆောင် ပေးလေ့ရှိတာကိုသိလို့ ပေးချင်တဲ့သူတွေကို အဆင်သင့်ပြင်ပြီး ရောင်းလို့ရတဲ့ ဈေး



ကွက်ကိုပါ တွက်မိတယ်။ ဥပမာ-ကြယ် တွေဆိုရင် အရေအတွက်အလိုက် အမိမှာ သတ်မှတ်ချက်ရှိတော့ ပုလင်းထဲထည့်ပြီး ပေးချင်တဲ့သူများတယ်။

ကိုယ်တိုင်ခေါက်လို့မညီရင် မလှတော့ ရယ်ဒီမိတ်ပုလင်းကို ဆူပါမားကက် မှာ ဝယ်ပေးကြတာများတယ်။ အင်တာနက် မသုံးဖြစ်တဲ့ သူတွေအတွက်လည်း ခေါက်နည်းစာအုပ်ကို Vol.1, .2, .3 ဆိုပြီး ထုတ်ထားတယ်။ စာအုပ်တွေမှာ၊ Website မှာ အိုရီဂမီအကြောင်းကို အရင် ရှင်းပြ တယ်။ နောက် Value of Origami ပေါ့။ နောက် သူက Social ကို ဘယ်လို အကျိုး ပြုသလဲ။ Education နှင့် ဘယ်လို ဆက် စပ်သလဲပေါ့။ (အိုရီဂမီနှင့် ပညာရေး ဆက်စပ်မှုကို ပုံဖြင့် ဖော်ပြထားပါသည်။) အခြေခံအကျဆုံး ကြိုးကြာဆိုရင်တောင် ခေါက်နည်း ၁၂ ဆင့်ရှိတယ်။ အစီအစဉ် အတိုင်း စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်တတ်

အောင် အထောက်အကူပြုတယ်။ ဒါ ကြောင့် သူတို့ဆီက ကျောင်းတွေရဲ့ Arts စာသင်ချိန်မှာ ခေါက်ခိုင်းတာ။ ခေါက်တဲ့ အခါ အဆင့်ဆင့်စနစ်နဲ့ ခေါက်ရတော့ အဆင့်ဆင့်မှတ်ရတဲ့ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းရေး ကိုပါ လေ့ကျင့်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကိုယ်အဓိကရောင်းတာက ခေါက်ရ အဆင်ပြေမယ့် Main Material ကို Support လုပ်နိုင်လို့ပဲ။ ဒီမှာ ဝယ်လို့ရနိုင်တဲ့ တရုတ်စက္ကူက အရွယ်သေးတယ်။ Standard မမီဘူး။ ဒီတော့ Standard ကို ဂရုစိုက် တယ်။ Colorလည်း ကိုယ်တိုင် စပ်တယ်။ စက္ကူအမျိုးအစားခွဲပေးတယ်။ ခေါက်ရ အဆင်ပြေဖို့က ကြိုးကြာနဲ့ ကြယ်မှာ တောင် အထူအပါးကွာဖို့လိုတယ်။ ဂျပန် စက္ကူအစစ်က ဈေးအရမ်းကြီးတော့ ဒီဈေး ကွက်နဲ့ အံဝင်ဖို့မလွယ်ပါဘူး။

စပြီးတစ်နှစ်အကြာမှာ အောင်မြင် တာ အဓိက Customer ကို Service

ကောင်းကောင်းပေးနိုင်လို့ပါ။ ဝယ်ဝယ် မဝယ်ဝယ် ဖုန်းဆက်မေးရင် သေချာရှင်းပြ တယ်။ Online က မေးတာတွေကိုလည်း ချက်ချင်းအကြောင်းပြန်တယ်။ တချို့ဖုန်း ဆက်လာတဲ့ကလေးတွေကို နာရီနဲ့ ချိပြီး စိတ်ရှည်လက်ရှည်ရှင်းပြရတာမျိုးရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့် Service ကို သဘောပေါက် တော့ နောက်ပိုင်း ဆက်ချဲ့တဲ့ Fancy ပစ္စည်းရောင်းတာတို့၊ Decoration ပြင်တာ တို့၊ Hand-Made အိတ်၊ ကတ်တွေကို မင်္ဂလာပွဲတွေအတွက် လုပ်တာတို့မှာ ဈေး ကွက်အရမ်းကျယ်သွားတယ်။ တစ်ဖက်က ပေးတော့ တစ်ဖက်မှာအဆင်ပြေတဲ့ သဘောပေါ့။

စလုပ်တုန်းကတော့ စိတ်ရှည်ရတာ ပေါ့။ တချို့ဆိုင်တွေဆို ဘာတွေမှန်းမသိ ဘူးဆိုပြီး ဟောက်လွှတ်တာမျိုးတောင် ကြုံ ခဲ့ရတယ်။ ဒီလိုခလေးတွေရှိတယ်ဆိုတာ လည်း ရှင်းပြပေးမယ့် မယ့်ဘူး။ နောက် City



Mart က စပေါက်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ တော့ Blazon တို့ Orange တို့မှာလည်း အရမ်းအရောင်းထွက်တယ်။ ကိုရီးယား ကားတွေမှာ မြင်ဖူးသွားတာရယ်။ အဲဒီနေရာတွေမှာ လူငယ်တွေ၊ အရောက်များတာလည်းပါတယ်။ နိုင်ငံတကာမှာက အတန်းဖော်တစ်ယောက် နေမကောင်းရင် ကျန်းမာအောင်၊ အနှောင်အဖွဲ့လွတ်အောင် ကြီးကြာခေါက်ဆုတောင်းလေ့ရှိတယ်။ ဒီမှာလည်း တချို့လိုက်လုပ်ကြတာရှိတော့ ရောင်းကောင်းတယ်။

လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရတဲ့ အထဲမှာ အဓိကအချက်က Website တင်ဖြစ်တာကြောင့်ပဲ။ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်လည်း Internet ကို မွေ့နှောက်ပြီး ဒီ Business ကို လုပ်ဖြစ်သွားတဲ့အပြင် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ဖို့နည်းလမ်းကောင်းတွေ၊ Sales & Marketing တွေကို လိုချင်သလောက်ရနေတော့ Internet သုံးရင်း ကိုယ့် Website ကို တွေ့ရင်လည်း ကိုယ်အကျိုးရှိပြီး ကိုယ့် Website ရှာရင်း Web ပေါ်မှာနေတဲ့ အလေ့အထလေးအစပြုမိသွားရင် သူတို့အတွက် အကျိုးရှိလို့ Website ကို အမြဲထပ်ဖြည့်တယ်။ ကိုယ့်ရောင်းကုန်က International နဲ့လည်းဆိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ် Audience နဲ့ မရင်းနှီးသေးတော့ Educate လုပ်ဖို့လိုတယ်။ လူတွေအတွက် ဘယ်လို Useful ဖြစ် (အသုံးဝင်) လဲပေါ့။ ဒါကိုရောင်းသူအနေနဲ့ ပြောကိုပြောပေးဖို့ တာဝန်ရှိတယ်။ ကျွန်မက Graphic Design လည်းကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်ပြီး Hosting လုပ်တာလည်းရတော့ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့ပေါင်းပြီး ကိုယ်တိုင်လုပ်တယ်။ Counter မှာ ဝင်ကြည့်တဲ့သူအရေအတွက် အမြဲတက်နေတော့ ပိုအားရှိတာပေါ့။ ကိုယ်ပြောချင်တာပြောနိုင်တဲ့အပြင် သူတို့ဆီက ကိုယ် မတွေးမိတဲ့စိတ်ကူးသစ်တွေလည်း Website က တစ်ဆင့်ပြန်ရတယ်။ အခုဆို မြန်မာ့လောင်းလှေတို့၊ ပစ်တိုင်းထောင်တို့ ခေါက် နည်းသစ်တွေကို မြန်မာအရပ်တွေ လုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းကြလို့ စခေါက်လို့ ရနေပြီ။ ကြီးကြာမောင်နှံဆိုလည်း ကိုယ်တိုင်



စမ်းထွင်ထားတာ။ ဂျပန်မှာ ကြီးကြာ တစ်ကောင်တည်းခေါက်နည်းပဲရှိတယ်။ အကုန်ခြုံပြီး ပြောရရင်တော့ Up to date ဖြစ်တဲ့ Website တင်ထားလို့ ပိုအောင်မြင်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။”

PS : Modern Man (ခေတ်သစ်လူသား) အနေဖြင့် နေ့စဉ်ဘဝကို ဖြတ်သန်းရေးဆိုသည်မှာ ဝမ်းမီးငြိမ်းအောင်စားရုံ၊ အရှက်လုံတံရုံ၊ အမိုးအကာအောက်အိပ်ရုံမျှ မဟုတ်တော့ပါ။ အဆင့်မြင့်လူနေမှုဟန်ပန်ကို မျက်ခြည်မပြတ်လိုက်ရာ၌ မိဒီယာမျိုးစုံ၊ နည်းပညာမျိုးစုံ၊ ကိရိယာမျိုးစုံတို့ကို အသုံးချရင်း Multiple Formats (အထွေထွေအသွင်သဏ္ဍာန်) များဖြင့် နေ့စဉ်ဘဝကို ဖြတ်သန်းရပါသည်။ သို့ကြောင့် အချိန်အားရေး၊ အလုပ်ချိန်ပါမကျန် Web ပေါ်တွင် ကျင်လည်ကျက်စားကြရပါသည်။ ယင်းအခြေအနေကို သဘောပေါက်သော ဒေါ်ဝေဝေသွင်သည် လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ် (အသက် ၂၀ စွန်းစွန်းအရွယ်တွင်) က ပညာရေးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များရှာဖွေရန် Web ပေါ်တွင် ကျင်လည်ရင်း အရင်းအနှီးမကြီးလှသော ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို ဈေးကွက်

ပေါက်အောင် ဆောင်ရွက်နည်းများ ရရှိခဲ့သည့်အပြင် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အခြားနိုင်ငံများနည်းတူ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အင်တာနက်သုံးစွဲသူများပြားလာမည်ဆိုသည်ကို တွက်ဆမိ၍ မိမိလုပ်ငန်းကို Website လွှင့်တင်ရင်းဖောက်သည်များနှင့် Interactive ခေါ်အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်လှုပ်ရှားစေရန်လည်း လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါသည်။

“ဈေးကွက်အနေအထားအရ Hybrid Theory ကို သုံးမှ အဆင်ပြေတယ်”

ဦးတင်မြင့်ဦး
ယုနေ Food Court

“ကျွန်တော်မလုပ်ခင်မှာ စတုဂံစားမိတာက သိပ်မကြီးတဲ့ စားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်တည်မယ်ဆိုရင်တောင် သိန်း ၅၀၊ ၆၀၊ ၁၀၀ ကုန်နိုင်တယ်။ ငါးသိန်းလောက်နဲ့ သာရမယ်ဆို ကြိုးစားပြီးလုပ်မယ်သူတွေရှိတယ်။ ဥပမာ-အငြိမ်းစားမလုပ်လိုတဲ့ ပင်စင်စားတွေ၊ အဝေးသင်တက်ရင်း ငွေရှာချင်တဲ့လူငယ်တွေပေါ့။ ပလာဇာကြီးတစ်ခု၊ ဆူပါမားကက်ကြီးတစ်ခုပေါ်မှာ လေး၊ ငါးသိန်းနဲ့ ဆိုင်ဖွင့်နိုင်အောင်ပေါ့။ လူအလာ

များတဲ့လျှေးကြီးတစ်ခုပေါ်မှာဖွင့်တော့ ရှုံးဖို့ဆို တာ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ ဒီလိုစဉ်းစားပြီး လုပ် ဖြစ်သွားတာ။ ဘန်ကောက်မှာဆိုရင် Food Court တွေက Deposit ဘတ် ခြောက် သောင်းလောက် အနည်းဆုံးယူတယ်။

စတင်တော့ ငှားမယ့်လူတောင်မရှိ ဘူး။ ဒီတော့ အလကားပေးထွက်ရတယ်။ ဒါလည်း မလာတော့ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ဆိုင်တွေထွက်ခဲ့ရတယ်။ နာမည်ရှိတဲ့နှစ် ဆိုင်၊ သုံးဆိုင်ကို အသနားခံခေါ်ခဲ့ရတယ်။ နောက်တော့ မုန့်ဟင်းခါးရောင်းမယ်ဆို ဟင်းရည်နဲ့ မုန့်ဖတ်ပဲ ယူလာရတယ်။ ပန်း ကန်ခွက်ယောက်အကုန် ကျွန်တော်ပေး တယ်။ မီးနဲ့ချက်ရရင် Kitchenမှာ သီးသန့် နေရာပေးတယ်။ စားပြီးတဲ့ပန်းကန်ဆေး ပေးတယ်ဆိုတာတွေ သိသွားတာရယ်။ လူ တဖြည်းဖြည်းဝင်လာတာရယ်ကြောင့် တဖြည်းဖြည်းဆိုင်တွေ ပြည့်သွားတယ်။ အခု ဆိုင် ၄၀ ရှိပြီ။ လူ ၄၀၀ တစ်ပြိုင် တည်းဆွဲတယ်။ အခုဆို Meeting တွေ၊ Birthday လုပ်ချင်တဲ့သူတွေအတွက် သီးသန့် ခန်းပါ ထားပေးပါတယ်။ ဖုန်းနံပါတ်၊ လိပ် စာပေးရင် ကြိုပြင်ဆင်ထားပေးတယ်။ ဘာ Charges မှ မယူဘူး။ ကြိုက်တာဝယ်စား ရုံပဲ။ Entertainment အနေနဲ့လည်း တနင်္လာ၊ အင်္ဂါကလွဲရင် ၁၂ နာရီနောက် ပိုင်းမှာ Unplugged Show ရှိတယ်။ ကလေးကစားကွင်းရှိတယ်။ ဘန်ကောက်

စာအုပ်ဆိုင်ဖွင့်တဲ့အလုပ်က အရင်းအနှီးနည်းနည်းကြီးတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်သွား ပြီ။ စာအုပ်ဈေးတွေက ကြီးသွားတာကိုး။ ကြီးတဲ့အပြင် အသစ်တွေထွက် တာကလည်း အရမ်းများတယ်။ စာအုပ်တစ်ဆိုင် တူတူတန်တန် စရောင်း ရဖို့ဆိုရင် အရင်းအနှီး အရမ်းများတယ်။ ဖွင့်လက်စရှိတဲ့လူတွေတောင် ငွေကြေးက ထပ်ထပ်ထည့်နေရတယ်။ ရတဲ့အမြတ်က ငြိမ်မှ မငြိမ်တာ။

တို့၊ စင်ကာပူတို့မှာ Food Court အတွက် Entertainmentမထားပေးဘူး။ တကယ်တမ်း ပြောရရင် ကျွန်တော့်အတွက် Waste တွေ များတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆိုင်တွေရောင်းကောင်း အောင်၊ ရေရှည်အောင်မြင်အောင် ကျွန် တော် စေတနာထားတယ်။ တစ်နေ့စာ ရောင်းဖို့ ပစ္စည်းဖိုးရင်းရတာရယ်။ ဆိုင်လခ တစ်လ ခြောက်သောင်းနဲ့ သုံးသိန်းခြောက် သောင်းရယ်။ ရောင်းပြီးမှ ပေးရတဲ့ ဝန် ဆောင်ခ ရှစ်ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ မီတာခကလွဲရင် ဘာမှမကုန်အောင် လုပ်ပေးတော့ အရင်း အနှီးက ငါးသိန်းတောင်မပြည့်ပါဘူး။

တခြား Food Court တွေနဲ့မတူ တဲ့အချက်က Waiter လဲထားပေးတယ်။ Do it yourself က ကော်ဖီဆိုင်လိုမျိုးက တော့ အဆင်ပြေတယ်။ ကော်ဖီဆိုင်လိုမျိုး ခိုးနတ် (Donuts)ကတော့ ကော်ဖီတစ်ခွက် မုန့်တစ်ခုဆိုတော့ ပြဿနာမရှိဘူး။ ကျွန်တော် တို့ဆီမှာက ကျွတ်ကျွတ်ဆူပူတာမျိုးပါ တော့ ပူလို့ မှောက်တာမျိုးကြောင့် စားသုံးသူ

အနှောင့်အယှက်ဖြစ်တာမျိုး ကျွန်တော် မလိုလားဘူး။ ဒါကြောင့် Waiter Servie ကိုထည့်တာ။ စားသုံးသူကို ကျွန်တော့် ဘောင်ထဲဆွဲမသွင်းဘူး။ သူတို့လိုတာကို ရှာဖြည့်ပေးပါတယ်။ ဆိုင်အပြင်အဆင်က အစပေါ့။ စဖွင့်ဖွင့်ချင်း မဝင်ရဲကြမှာစိုးလို့ လေဟာပြင်ဈေး တန်းပုံစံလုပ်တယ်။ နောက် တဖြည်းဖြည်း မြှင့်ပေးတယ်။ Decoration ပိုင်းပေါ့။ Consumer Culture နဲ့ Consumer Behaviour ကို မျက်ခြည်ပြတ်မခံ ဘူး။ သူတို့ သုံးစွဲမှုကိုလိုက်ပြီး ဂျပန်လို အဆင့်အထိ မြှင့်ဖို့လိုရင် မြှင့်မယ်။ နှိမ့်ဖို့ လိုရင်လည်း ချက်ချင်းနှိမ့်ပစ်မှာပဲ။ Customer နဲ့ အိဝင်မှာကို ရဲရဲရွေးတယ်။ တက် ကျမ်းတွေထဲက ရောင်းစွဲနည်းတွေက လက် တွေမှာ အသုံးမဝင်ဘူး။ ကျွန်တော်က တော့ လက်တွေနဲ့ယှဉ်ပြီး လုပ်တယ်။ ဆို လိုတာက လူမှုစီးပွားပုံစံကိုကြည့်ပြီး ချက် ချင်းအပြောင်းအလဲလုပ်ပါတယ်။

ပြီးတော့ ကျွန်တော်က Competitive Advantage ကို ယုံတယ်။ Food Court အများစုမှာလုပ်သလို ဘယ်ဆိုင်က ဘာပဲ ရောင်းရတယ် ဆိုတာမျိုးမထားဘူး။ ဥပမာ-ရာသီဥတုသုံးမျိုးရှိတဲ့ အထဲမှာ အအေးတစ်မျိုးပဲရောင်းခွင့်ရတဲ့လူဆို မိုးနဲ့ ဆောင်းမှာ မရောင်းရနိုင်ဘူး။ ဒါဆိုရင် ခြောက်လ သူ ဘယ်တောင့်ခံနိုင်မလဲ။ ဒါ ကြောင့် ကြိုက်တာကို ကြိုက်သလောက် ရောင်း။ အစပိုင်းမှာတော့ ပြဿနာရှိတယ်။ ဒီမှာလည်းရတယ် ဒီမှာလည်းရတယ်ဆို တော့ Customerလည်း အနှောင့်အယှက် ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဝိုင်းထဲကို ဝင်ရောင်း ခွင့်မပေးဘူး။ ဝင်လာတဲ့ Customer ကို တော့ ဆိုင်နာမည်ပါတဲ့ Menu ကမ်းခွင့် ပေးတယ်။ နိုင်ငံခြားနဲ့တော့ မတူဘူး။ ဒီမှာ



က နည်းလမ်းမျိုးစုံစပ်ပြီး စီမံခန့်ခွဲမှု ဈေးကွက်အနေအထားအရ Hybird Theory ကိုသုံးမှ အဆင်ပြေတယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော်ဘာလုပ်ရလဲဆို ကြက်ဆီထမင်းစားတယ်။ Menu မကြည့်ဘူးဆိုရင် ထိုင်တဲ့ပိုင်းရဲ့ အနီးဆုံးဆိုင်က မှာပေးတယ်။ ကိုယ်တိုင် Choice လုပ်လို့လည်းရတယ်။ တစ်ခုကြုံရတယ်။ ဥပမာ-ကြက်ဆီထမင်း လုံးဝမကောင်းတဲ့ဆိုင်ရှေ့မှာထိုင်မိပြီး နောက်ဆိုင်က မှာပေးပါဆိုရင် Waiter က မမှာသင့်ကြောင်းရှင်းပြဖို့၊ ကောင်းတဲ့ဆိုင်က မှာပေးဖို့ ကြိုပြောထားရတယ်။ အဲဒီမှာ Complaint ကျွန်တော့်ဆီတက်ပြီ။ ဒါကျွန်တော် တမင် Check & Balance လုပ်ရတာ။ ဘယ်နေ့က ဘယ်ပိုင်းကမှာ စားပြီး အဆင်မပြေတဲ့ Record ရှိထားလို့ဆိုပြီး ရှင်းပြတယ်။ တစ်ခါတလေ ဆေးခါးကြီးတိုက်ရတာမျိုး လုပ်ရတယ်။ စစ်ချင်းတော့ ကျွန်တော် ၁၀ မိနစ်၊ ၁၅ မိနစ် တစ်ခါလောက် Complaint တွေ ရှင်းရတယ်။ အခုတော့ ဆိုင်တွေလည်း နားလည်ပါပြီ။ သူတို့အတွက် လုပ်ပေးတယ်ဆိုတာကို”

PS : အများအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းကို ဖော်ဆောင်၍ ပူးပေါင်းမှုမှ ရရှိသော Synergy Effect (စုပေါင်းညှိနှိုင်းမှုရလဒ်) ကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချနိုင်၍ စဖွင့်ချိန်က တစ်ရက် ၁၀ ဦးကျော်သာ စားသုံးသူလာရောက်သော ယုဇန Food Court မှာ အချို့အချိန်များတွင် ထိုင်စရာနေရာမရှိအောင် စည်ကားနေပြီ ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်၏ ပရိယာယ်ကို နားလည်အောင် အားထုတ်၍ အဆင်ပြေမည့် နည်းလမ်းမျိုးစုံကို စပ်ပေါင်းအသုံးချတတ်မှုသည်လည်း အောင်မြင်ရခြင်း၏ အကြောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အသားပေးခြင်း၊ Preconception (ကြိုတင်မှန်းဆချက် များ) အသုံးမဝင်သည်ကို လက်တွေ့ကျကျ ရှုမြင်၍ စိန်ခေါ်မှုများကို Practical Intelligent (လက်တွေ့ကျသော အသိဉာဏ်) ဖြင့်ဖြေရှင်းနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းခြင်းမှာလည်း အသုံးဝင်အဆင်ပြေစေသည်ကို ၎င်း၏ ပြောကြားချက်များကို ထောက်ရှု၍ သိရပါသည်။

**“ရပ်လို့မရတော့ Risk ထပ်ယူရတယ်”
ဦးနေမျိုးညွန့်
စာပေလောက**

“စာအုပ်ဆိုင်ဖွင့်တဲ့အလုပ်က အရင်းအနှီးနည်းနည်းကြီးတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်သွားပြီ။ စာအုပ်ဈေးတွေက ကြီးသွားတာကိုး။ ကြီးတဲ့အပြင် အသစ်တွေထွက်တာကလည်း အရမ်းများတယ်။ စာအုပ်တစ်ဆိုင် တူတူတန်တန်စရောင်းရဖို့ဆိုရင် အရင်းအနှီးအရမ်းများတယ်။ ဖွင့်လက်စရိတ်လူတွေတောင် ငွေကြေးက ထပ်ထပ်ထည့်နေရတယ်။ ရတဲ့အမြတ်က ငြိမ်မှ မငြိမ်တာ။ ဒီစာအုပ်တစ်အုပ်က ထားပါတော့ ကျွန်တော်တစ်ထောင်နဲ့ရောင်းတယ်။ စာအုပ်လုပ်ငန်းက Basically တစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမြတ်တယ်။ ၁၀၀ မြတ်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ် ဒီတစ်ကြိမ်ကုန်သွားပြီး နောက်လေးလလောက်မှာ ဒီစာအုပ်ပြန် ထွက်လာရင် ၁၀၀၀ နဲ့ မရတော့ဘူး။ စက္ကူဈေးကတက်၊ အကုန်တက်ဆိုတော့ ဒီစာအုပ်ကိုပြန်ဝယ်ဖို့ ၁၀၀ ဆိုတဲ့အမြတ်က Cover မဖြစ်တော့ဘူး။ ငွေက လိုက်နေရတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဒီဆိုင် စာပေလောက (၅) စဖွင့်တယ်။ ဒီဆိုင်ထက် ခြောက်လစောပြီး စာပေလောက (၄) ဖွင့်ခဲ့တယ်။ အဲဒီတုန်းက တစ်သိန်း

ဖိုး ဝယ်တယ်ဆိုရင် လျှော်အိတ်ကြီး တစ်အိတ်ရတယ်။ အခုတစ်သိန်းဖိုးက ကျန်ကျောင်းအိတ်တစ်အိတ် မပြည့်တော့ဘူး။ စက္ကူဈေး၊ ရိုက်ခ၊ ဖလင်ဖိုးအကုန်တက်တော့ စာအုပ်ဈေးကမတက်လို့ ဘယ်ရမလဲ။

နေရာတွေ ပြောင်း နေရာတကာ အခန်းပိုင်မရှိလို့။ အခန်းပိုင်မရှိတော့ နေရာက ငြိမ်ဖို့မလွယ်ဘူး။ စာပေလောက ၂ ဆိုရင် အခန်းပိုင်၊ ၁ ဆိုရင် အခန်းပိုင်၊ ၁ က တော့ ထုတ်ဝေရေးအဓိကထားလုပ်တာပေါ့။ အဲဒါတွေကတော့ ဘယ်တော့မှ ရွှေ့ပြောင်းစရာမလို့တော့ဘူး။ ကျန်တဲ့ဆိုင်တွေကတော့ ငှားဖွင့်ရတော့ ပြောင်းနေရတာရှိတယ်။ စက္ကူရတာက ကျွန်တော်တို့ ၅ ပဲ။ ကျန်တာတွေကတော့ စဖွင့်ကတည်းက မရွှေ့ရသေးဘူး။ အခန်းခဆိုတာကတော့ နှစ်တိုင်းတက်နေတာပဲ။ တက်တဲ့အပေါ်မှာ လိုက်ပေးရတာပဲ။ မနှစ်ကထက် ဒီနှစ်အမြတ်နည်းရင်လည်း နည်းလာမယ်။ အဓိကက စာအုပ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်လုပ်ပြီးရင် ဖြုတ်ဖို့ ခက်တယ်။ ဆိုင်ကြီးရင် ပိုဆိုးတယ်။ ဒီဘက် (ဆူးလေဘုရားလမ်းရှိ စာပေလောက (၅) နေရာသစ်) ဆို ကျွန်တော်တို့ ဟိုဘက် (ပန်းဆိုးတန်းလမ်းရှိ ယခင်နေရာဟောင်း) ထက် အခန်းခ၊ စရိတ်စက များလာတယ်။ ပေးရတာပဲ။



www.foreverspace.com.mm



ပေးတဲ့အချိန်မှာ ကိုက်မယ်။ မကိုက်မယ် သိလိုတော့ မဟုတ်ဘူး။ နာမည်ရပြီး ဖြစ်ပေမယ့် တချို့ ဖောက်သည်တွေက ဒီဘက်ကို ရောက်မလာ သေးတာလည်းရှိတယ် ဆိုတော့ မကိုက်သေးဘူး။ ဒါကိုကြောက်ပြီး ရုပ်လို့တော့ မရဘူးပေါ့။ ရုပ်တယ်ဆိုရင် ဒီစာအုပ်တွေ ဘယ်နားသွားထားမလဲ။ ဘယ်သူက Lot လိုက်လာယူမလဲ။ နောက်တစ်ခါ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းနေတဲ့အတွက် ကုန်ကြွေးတွေက ရှိတာပေါ့နော်။ အရောင်းအဝယ်ရပ်သွားရင် အဲဒီကုန်ကြွေးတွေကို ဘာနဲ့ဆပ်မလဲ။ အဲလိုပြဿနာတော့ရှိတယ်။ ရုပ်လို့မရတော့ Risk ထပ်ယူရတယ်။ ရှေ့ဆက်တိုးရတော့တာပေါ့။ တခြားကုန်ပစ္စည်းဆို လွယ်တယ်။ ခိုင်တွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေကို ပြန်သွင်းလိုက်ရုံပဲ။ ရုံးလည်းနည်းနည်းပါးပါးပဲ။ မြတ်ချင်ရင်တောင် မြတ်သွားနိုင်သေးတယ်။ ကိုယ်အရင်က ယူထားတဲ့ဈေးနဲ့ တက်ဈေးနဲ့တိုးရင် ဖြုတ်လိုက်လို့ရတယ်။ သွင်းမရလည်းနည်းနည်းပဲကျန်မယ်။ ကျွန်တော်ကျတော့ ဖြုတ်ပါပြီတဲ့ ဘယ်သူက ဒါတွေလာယူမလဲ။ ဒါကြောင့် ဖြုတ်မရတော့ ပိုပြီးတိုးချဲ့ဖို့ စဉ်းစားရတော့တာပဲ။ အခု ဒီဘက်ကို ပြောင်းတော့ ကျွန်တော် ကြော်ငြာထည့်တာတို့ ဘာတို့လုပ်ရတာပဲ။ တခြားလုပ်ငန်းတွေထက်စာရင်တော့ အမြတ်နည်းတာပေါ့။ ကိုယ်ကတော့ ဝါသနာလည်းပါ

တယ်။ မိရိုးဖလာလည်းဖြစ်တယ်ဆိုတော့ မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တယ်ပေါ့။

စာအုပ်ရောင်းအားမှာ ရသလိုင်းကတော့ နည်းနည်းကျတယ်။ ကျတယ်ဆိုတာက ဈေးတွေက မြင့်တယ်။ မြင့်တဲ့အချိန်မှာ သိပ်ပြီး မဝယ်ဖြစ်ဘူး။ ငွေများများရှိရင်တော့ Choice အများကြီး လုပ်လို့ရတယ်။ စာအုပ်ဆိုင်ထဲ ဝင်လာတဲ့အခါမှာ ဘာသာရေးစာအုပ်လေးလည်း တစ်အုပ်လောက် ဝယ်သွားလို့ရမယ်။ ဖတ်ချင်တဲ့မဂ္ဂဇင်းလေးလည်း ဝယ်သွားမယ်။ ရသလေးလည်း ဝယ်သွားမယ်။ အခုကျတော့ ငွေ Amount ပေါ်မှာမူတည်ပြီး ချိန်နေရတယ်။ ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေကတော့ ရောင်းနေရတယ်။ သူလိုင်းက ကျခြင်း၊ တက်ခြင်းနည်းတယ်။ ဘာလို့ဆိုတော့ ကွန်ပျူတာသမားလည်း သူလေ့လာမယ်ဆို ဝယ်ကိုယ်ရတော့မယ်။ ကျောင်းသားကလည်း ကျောင်းသုံးစာအုပ်ကို ဝယ်ကိုယ်ရတယ်။ Language လေ့လာသူကလည်း Language စာအုပ်ဝယ်ကို ဝယ်ရတယ်။ လက်ငင်းမဖြစ်မနေ အသုံးချတဲ့ဟာက ဝယ်ကိုယ်ကြရတယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီလို ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေ အထွက်များနေ၊ ဝယ်သူများတော့ တခြားစာအုပ်တွေ ရောင်းအားတွေကျတယ်ဆိုပေမယ့် ဆိုင်တွေ Run နေနိုင်တာပါ။”

PS: ကမ္ဘာတစ်ဝန်းအပြောများနေသော M&A-Merger and Aquisition (ကုမ္ပဏီ

အဖွဲ့အစည်းအချင်းချင်းပူးပေါင်း သို့မဟုတ် ဝယ်ယူ၍ ပိုမိုကြီးထွားလာစေခြင်းဖြစ်စဉ်) ကို မြန်မာနိုင်ငံရှိ စာအုပ်အရောင်းဆိုင်ဈေးကွက်တွင် တွေ့မြင်နေရပြီ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် လက်ဆယ်ချောင်းကျော်ရှိမျှသာ အရေအတွက်ရှိသည့် ဆိုင်များ၏ ရေရှည်ရပ်တည်ရေးခက်ခဲသည့်အပြင် ဝါးမျိုရင်း (သို့မဟုတ်) ပူးပေါင်းရင်း ကြီးထွားလာရမည့်အစား အရွယ်အစားသေးငယ်သွားခြင်းကိုသာ ပိုမိုတွေ့မြင်ရသည်ဟု ဆိုချင်ပါ သည်။ စာပေလောကသည် သက်တမ်းရှည် စာအုပ်ဆိုင်အုပ်စုကြီးအဖြစ် ရပ်တည်နေနိုင်ဆဲဖြစ်သည့်အပြင် ကျဆင်းလာသော စာဖတ်အားကို တွန်းခံအားကောင်းကောင်းဖြင့် မြှင့်တင်ပေးနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းနေသည်ကို တွေ့မြင်ရသည့်အတွက် အောင်မြင်စွာရပ်တည်နိုင်ရသည့်အကြောင်းကို ယခုကဲ့သို့မေးမြန်းဖော်ပြထားခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ခန်းအခက်အခဲကြောင့် ကျယ်ဝန်းမှုကို စိတ်တိုင်းကျမရသည့်တိုင် ပြင်ဆင်ခင်းကျင်းမှု ကျွမ်းကျင်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် အရောင်းအရည်အသွေးမြှင့်တင်ရေးကို မမေ့မလျော့ဆောင်ရွက်နိုင်၍ နေရာပြောင်းရွှေ့ဖွင့်လှစ်သော်လည်း ဦးနေမျိုးညွန့် ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေသည့် စာပေလောက (၅) မှာ စည်ကားနေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ စာရေးသူနှင့် အနီးကပ်ဆုံးနေရာအထိ လိုက်လံရောင်းချနိုင်ရေးအတွက်လည်း စာအုပ်လှည်းများကို လူစည်ကားရာ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ကဲ့သို့ နေရာများတွင် ထားရှိရန် စီစဉ်နေသည်ဟု ၎င်းက ဆိုပါသည်။ စာပေလောက စတင်ပေါ်ပေါက်စဉ်က လှည်းဖြင့်ရောင်းချဖူးသည့် အစဉ်အလာကို ထိန်းသိမ်းနိုင်မည့်အပြင် ထူးခြားသော ခေတ်မီအရောင်းစနစ်များဖြင့် ရောင်းချသွားမည်ကို မကြာမီတွေ့မြင်ရနိုင်ကြောင်း ၎င်း၏ အဆိုအရ သိရပါသည်။

ကျော်မျိုးညွန့်

Ref : **ဘာစီးပွားရေးလုပ်မလဲ**
Analyst Win

www.forever-space.com.mm



ဤကဏ္ဍတွင်

- ၆၀ အပြောင်းအလဲများသည် မလေးရှား အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း
- ၆၆ Windows Vista ရိုက်ခတ်သော ကွန်ပျူတာဈေးကွက်
- ၇၀ ပန်းကလေးများအတွက်ပခုံး
- ၇၄ တစ်ပတ်လည်အောင် သုံးသပ်ရမည့် ဆန်ဈေးကွက်
- ၈၀ သန့်ရှင်း၍စိတ်ချရသော ကြက်၊ ဘဲ ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်မှုနှင့် ကျန်းမာရေးအသိပညာ
- ၈၄ ရန်ကုန်ကုန်စည်ဈေးကွက်
- ၈၈ ဒီရေတောထိန်းသိမ်းခြင်းဖြင့် ပြောင်းလဲလာနိုင်သောဒေသခံ များ၏ လူမှုဘဝ

အပြောင်းအလဲများသည် မလေးရှားအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း

လှိုင်းသစ်ဇင်ဝေ

အ စွလာမ်နိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သော်လည်း တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ မလေးလူမျိုးစုကြီးများ ညီညီညွတ်ညွတ်စုပေါင်းနေထိုင်ပြီး စီးပွားရေးအရ ၂၀၂၀ ခုနှစ်တွင် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သလို ရောက်ရှိရန် ဦးတည်ချက်ထားလျှောက်လှမ်းနေသော မလေးရှားနိုင်ငံသို့ မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် အရှေ့တောင်အာရှဒေသရှိ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ အလုပ်သမားများသွားရောက်အလုပ် လုပ်နေသည်မှာ ဆယ်စုနှစ်နှစ်ခုနီးပါး ကြာမြင့်လာပြီဖြစ်ရာ လတ်တလောမလေးရှားလူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးဌာန၏ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၃ ရက်နေ့ထုတ်ပြန်ချက်အရ မလေးရှားနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမား ၂.၆ သန်းရောက်ရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း မလေးရှား နိုင်ငံမှလာသောသတင်းများအရ သိရသည်။ နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားအရေအတွက်တိုးတက်လာသည့်နည်းတူ မလေးအစိုးရ ကလည်း ပိုမိုတင်းကျပ်သော စည်းကမ်းများပြုလုပ်လာသည်ကို တွေ့မြင်လာရသည်။

နိုင်ငံခြားအလုပ်သမားများ လုပ်ငန်းခွင်ပြင်ပသွားလာခွင့်မပြုဥပဒေ

၂၀၀၇ ခုနှစ် နှစ်ဦးပိုင်းတွင် မလေး ရှားအစိုးရက နိုင်ငံခြားအလုပ်သမားများ အပေါ်တင်းကျပ်သော ဥပဒေတစ်ရပ် ပြု

ဋ္ဌာန်းရန် ကြိုးစားလာသည်ကို မလေးရှား အခြေစိုက်သတင်းဌာနများ၏ ဖော်ပြချက် အရသိရသည်။ ယင်းမှာ 'နိုင်ငံခြားသား လုပ်သားများ လုပ်ငန်းခွင်ပြင်ပသွားလာ ခွင့်မပြု' ဆိုသော ဥပဒေပင်ဖြစ်သည်။ မလေးရှားနိုင်ငံတွင် ဖြစ်ပွားသော မှုခင်း

ပေါင်းနှစ်သိန်းကျော်အနက် ငါးထောင် သော အမှုအခင်းများမှာ နိုင်ငံခြားသား အလုပ်သမားများကြောင့်ဖြစ်ပွားရသည်ဟု ဆိုကာ ယင်းဥပဒေကိုပြဋ္ဌာန်းရန် ပြင်ဆင် ခြင်းဖြစ်ကြောင်း မလေးရှားပြည်ထဲရေးဝန်ကြီး ရဲချုပ်တို့က ပြောကြားသည်။ ယင်းဥပဒေ

နှင့်ပတ်သက်၍ Living Color မဂ္ဂဇင်းက မလေးရှားနိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လည် ရောက်ရှိလာသည့် မြန်မာအများစုနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုများကို ပြုလုပ်ခဲ့သည်။

ငွေဝယ်ကျွန်လော၊ အလုပ်သမားလော

၂၀၀၃ ခုနှစ် ဧပြီလတွင် မလေးရှား နိုင်ငံသို့ သွားရောက်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီ လတွင် မြန်မာနိုင်ငံပြန်လည်ရောက်ရှိလာ ခဲ့သူ မြန်မာလုပ်သားတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးဝင်း နောင်က “၂၀၀၃ ခုနှစ် ဧပြီလ ၂ ရက်နေ့မှာ ရန်ကုန် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကနေပြီး မလေးရှားနိုင်ငံကို စတင်ထွက်ခွာခဲ့ပါ တယ်။ ရန်ကုန်လေဆိပ်မှာတုန်းကတော့ နိုင်ငံခြားသွားရတော့မယ်ဆိုတဲ့ စိတ်နဲ့ အတော်ကိုတက်ကြွနေတာပေါ့ဗျာ။ ဒါပေ မဲ့ မလေးရှားလေဆိပ်ရောက်သွားတဲ့အခါ ကျတော့ ကျွန်တော် စိတ်ဓာတ်အကြီး အကျယ်ကျတော့တာပဲ။ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဗီဇာ ကိုကြည့်ပြီး မလေးရှားလူဝင်မှုကြီးကြပ် ရေးက အခန်းနေရာတစ်ခုကို သွားဖို့ လမ်း ညွှန်ပါတယ်။ အဲဒီအခန်းမှာ ကျွန်တော့်ကို မလေးရှားအလုပ်ရှင်လာရွေးထုတ်ယူမယ့် အချိန်ကိုစောင့်ဖို့ ပြောပါတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန် တော်လည်း အဲဒီအခန်းထဲကို ဝင်လိုက်ပါ တယ်။ အခန်းထဲမှာ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ နီပေါ၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတွေက အ လုပ်သမားပေါင်းမြောက်မြားစွာ လာရွေး မယ့်အလုပ်ရှင်တွေကို စောင့်နေကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ တကယ့်ကို စိတ်ပျက်စရာ ကောင်းတဲ့ မြင်ကွင်းပါပဲ။ အလုပ်သမား အချို့က ပတ်လက်လှန်ပြီး အိပ်နေကြပါ တယ်။ အချို့အလုပ်သမားတွေကတော့ ငိုက်မြည်းနေကြပါတယ်။ သေချာတာ တစ်ခုကတော့ သူတို့တွေဟာ လာရွေးမယ့် အလုပ်ရှင်ကို အချိန်အတော်ကြာ စောင့်ဆိုင်း နေရတယ်ဆိုတာ သူတို့မျက်နှာတွေကြည့် ရုံနဲ့ သိနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကြည့်ခဲ့ဖူးတဲ့ ရောမခေတ်ကားတွေထဲက ငွေဝယ်ကျွန်တွေ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားပုံကို မျက်စိထဲပြေး မြင်မိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့တွေဟာ လည်း ရောမခေတ်ငွေဝယ်ကျွန်တွေလိုပဲ ကျွန်တော်တို့ကို လာရွေးမယ့်ပိုင်ရှင်တွေကို



မျှော်လင့်တကြီးစောင့်နေရပါတယ်။ မလေး ရှားကို အလုပ်သမားအဖြစ်လာမိတာ မှားပြီ ဆိုတဲ့အတွေး ဝင်လာတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော် မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့လေဆိပ်ထဲမှာ ရောက်ရှိ နေပါပြီ။ ကျွန်တော်နဲ့အတူ တခြားမြန်မာ အလုပ်သမားတွေလည်း စိတ်ဓာတ်တွေ အကြီးအကျယ်ကျသွားကြပါတယ်။ မလေး ရှားနိုင်ငံရဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေဆိပ် ကြီးထဲမှာ အစာမစားရ၊ ရေမသောက်ရနဲ့ နာရီပေါင်း ၁၃ နာရီအချိန် ဖြုန်းပြီးတဲ့ အချိန်ကျမှ ကျွန်တော်ရဲ့အလုပ်ရှင်က ကျွန် တော့်ကို လာရွေးခဲ့ပါတယ်” ဟု မလေး ရှားနိုင်ငံ စတင်ရောက်ရှိပုံကို ပြန်လည် ပြောပြသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံသို့ လုပ်သားအဖြစ် သွားရောက်ရာတွင် လေဆိပ်၌ပင် အဆင့် အတန်းခွဲခြားဆက်ဆံခံရသောအခြေအနေ များမှာ ယနေ့တိုင်ပြောင်းလဲခြင်းမရှိသေး ကြောင်း မလေးရှားနိုင်ငံမှ မကြာသေးမီက ပြန်လည်ရောက်ရှိလာသော မြန်မာများ၏ အဆိုအရ သိရသည်။

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှ ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လအထိ Living Color မဂ္ဂဇင်းမှ သတင်းထောက်တစ်ဦး မလေးရှားနိုင်ငံတွင် တစ်နှစ်ခွဲကျော်အကြာ သွားရောက်နေထိုင်

လေ့လာခွင့် ရခဲ့ရာ ယင်းကာလအတွင်း မလေးရှားရှိ မြန်မာလုပ်သားများ၊ အခြား အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများမှ လုပ်သား အများအပြားနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခွင့် ရရှိခဲ့ သည်။

China Town မှ မြန်မာအလုပ်သမားများ

မလေးရှားနိုင်ငံ ကွာလာလမ်ပူမြို့၊ အလယ်ဗဟိုရှိ Jalan Petaling လမ်းကို တရုတ်တန်း (China Town) အဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ စိတ်ဝင် တစားလာရောက်လည်ပတ်လေ့ရှိသည်။ နံနက်မိုးလင်းမှ ညသန်းခေါင်ကျော်အချိန် ထိ ဆူညံလှုပ်ရှားနေသော တရုတ်တန်းတွင် မွန်တိုင်းရင်းသားများနှင့် မြန်မာအများအပြား အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြသည်။

ယင်းတို့အနက်မှ Jalan Hang Lekir လမ်းရှိ Roland Seafood တရုတ်စား သောက်ဆိုင်မှ မြန်မာတစ်ဦးက “ကျွန်တော် တို့ တစ်နေ့ကို ၁၂ နာရီ အလုပ်လုပ်ရတယ်။ နှစ်ပတ်မှာ တစ်ရက်ပဲနားခွင့် ရှိတယ်။ နားရက်က ပုံမှန်မရှိဘူး။ အလှည့်ကျနားရ တာ။ ဥပဒေအရ အလုပ်သမားတစ်ယောက် ဟာ တစ်ရက်ကို ရှစ်နာရီပဲ အလုပ်လုပ်ရမှာ

ပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့က တစ်နေ့ကို ၁၂ နာရီအလုပ်လုပ်ရတယ်။ အချိန်ပိုကြေး မရှိဘူး။ အလုပ်ချိန် ၁၂ နာရီအပြင် သူဌေးက လိုရင်လိုသလို အချိန်ပိုခေါ်သေးတယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့ တရားဝင်တရုတ်နှစ်သစ်ကူး၊ မလေးနှစ်သစ်ကူးရက်တွေကိုတောင် အလုပ်ပိတ်မပေးဘူး။ အားလပ်ရက်ဆိုရင် စားသောက်ဆိုင်ကို အချိန်တိုးပြီးဖွင့်တယ်။ လစာက တစ်လကို မလေးငွေ ရင်းဂစ် ၅၀၀ ပဲရတယ်။ နေမကောင်းဖြစ်လို့ အလုပ် မဆင်းရင် တစ်ရက်ကို ရင်းဂစ် ၃၀ ဖြတ်တယ်။ သူဌေးက နိုင်ငံကူးလက်မှတ်တွေ သိမ်းဆည်း ထားတော့ သုံးနှစ်စာချုပ်ပြည့် တဲ့အထိ အလုပ်လုပ်ရမှာပါ။ ပြီးတော့ လစဉ်လစာ ကိုလည်း လကုန်ပြီး ၁၅ ရက်လောက်ကျမှ ပေးတယ်ဗျာ” ဟု ၎င်းရင်ဆိုင်နေရသော အခြေအနေကိုရှင်းပြသည်။

တရုတ်တန်း (China Town) အတွင်း ရှိ စားသောက်ဆိုင်များတွင် အလုပ်လုပ် သော မြန်မာလုပ်သားတိုင်း ယင်းသို့ သော နှစ်နာဆုံးရှုံးမှုများကြုံတွေ့ခံစားနေကြောင်း မွန်တိုင်းရင်းသားလုပ်သားများက ပြော ကြားသည်။

တရုတ်တန်း (China Town) စား

သောက်ဆိုင်တစ်ခုက မြန်မာလုပ်သား တစ်ဦးကလည်း “ကျွန်တော် မလေးရှား လာဖို့ အိမ်ပေါင်ပြီးချေးငှားလာခဲ့ရတာ။ အခုထိ အရင်းပြန်မဆပ်နိုင်သေးဘူး။ အတိုးကိုပဲ လစဉ်ဆပ်နေရတယ်။ အခု ကျွန် တော်ရောက်တာ ကိုးလရှိသွားပြီ။ ဘာမှ မစုမိတဲ့အပြင် ချေးထားတဲ့ငွေတိုးဆပ် ရင်း၊ ဆပ်ရင်းနဲ့ အကြွေးသံသရာလည်နေရ တယ်။ ဒီကြားထဲ အလုပ်အခြေအနေက အရမ်းဆိုးတယ်ဗျာ။ သူဌေးကလည်း တော် တော်ကြီးကိုဆိုးတယ်။ အင်မတန်ယုတ်မာ တဲ့သူဌေးပဲ” ဟု မကျေမနပ်ညည်းတွားပြန် သည်။

လစဉ်ငွေကျပ်လေးသိန်းနီးပါးရသော မြန်မာများ

မလေးရှားရောက် မြန်မာအများ အပြားတွင် အနည်းငယ်သောမြန်မာများမှာ တောင်ကိုရီးယား၊ တရုတ်(တိုင်ပေ)၊ ဂျပန် အပါအဝင် အာရှစီးပွားရေးနိုင်ငံကြီးများ ၏ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများသို့ ရောက်သွား သည့်အတွက် လစဉ် ငွေကျပ်လေးသိန်းနီး ပါးရရှိကြောင်း မလေးရှားနိုင်ငံ ပီနန်မြို့ရှိ တောင်ကိုရီးယားမိုလ်ဘိုင်းဖုန်းထုတ်လုပ်

ရေးစက်ရုံကြီးတစ်ခုမှ မြန်မာလုပ်သားများ နှင့် တရုတ်(တိုင်ပေ) ဆိုဗာချုပ်စက်ရုံကြီး တစ်ခုမှ မြန်မာလုပ်သားများ၏ အဆိုအရ သိရသည်။ ယင်းသို့သော မလေးရှားနိုင်ငံ တွင် လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည့် နိုင်ငံ ခြားစက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံကြီးများတွင် အလုပ် လုပ်သော မြန်မာအပါအဝင် နိုင်ငံခြား သားလုပ်သားတိုင်း အခွင့်အရေးအပြည့် အဝရရှိကြောင်း၊ ကျန်းမာရေးအတွက် သီး သန့်ဆရာဝန်ထားရှိပေးခြင်း၊ အချိန်ပိုဆင်း လျှင် အချိန်ပိုကြေးအပြည့်အဝရရှိခြင်း၊ လစာပေးရာတွင်လည်း မလေးရှားနိုင်ငံရှိ MAY BANK ကဲ့သို့သော ဘဏ် ကြီးများတွင် ဝန်ထမ်းများနာမည်ဖြင့် ကိုယ် ပိုင်ဘဏ်စာရင်းများ ဖွင့်လှစ်ပေးထားပြီး လကုန်သည်နှင့် အလုပ်သမားများ၏ ဘဏ်စာရင်းထဲသို့ လုပ်ခလစာများ လွှဲ ပြောင်းထည့် သွင်းပေးကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် ၎င်းတို့လစာငွေ ကြေးများကို ဘဏ်ကတ်များနှင့် နီးစပ်ရာ ငွေထုတ်စက်(ATM)များတွင် အချိန်မရွေး သွားရောက်ထုတ်ယူနိုင်ကြောင်း ယင်း မြန်မာဝန်ထမ်းများက ဆိုသည်။

သို့ရာတွင် မြန်မာအများစုမှာ လုပ်ငန်း ခွင်အခြေအနေဆိုးရွားမှုများ ကြုံတွေ့နေကြောင်း ဆက်သွယ်မေးမြန်းချက်များအရ သိရသည်။

နယ်ခံများသဖွယ်ဖြစ်လာသော

မွန်တိုင်းရင်းသားများ

မလေးရှားနိုင်ငံတွင်ရောက်ရှိ အလုပ် လုပ်ကိုင်နေသော မြန်မာများအနက် မွန် တိုင်းရင်းသားများမှာ နယ်မြေကျွမ်းကျင်မှု ရှိရုံသာမက ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှုရှိ သောကြောင့် နယ်ခံမြေခံများသဖွယ်ဖြစ် လာသည်ကိုတွေ့ရသည်။ မွန်တိုင်းရင်း သားအများအပြားသည် မလေးရှားအလုပ် ရှင်များ၏ လူယုံ၊ အလုပ်ကြပ်များဖြစ်လာ ကြရုံသာမက ကိုယ်ပိုင်တစ်နိုင်တစ်ပိုင် အသေးစားလုပ်ငန်းငယ်လေးများကို တည် ထောင်လာနိုင်ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ သို့ရာတွင် အများစုမှာ တရားဝင်နိုင်ငံကူး လက်မှတ်မရှိကြောင်း ယင်းမွန်တိုင်း



ရင်းသားများ၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။ မလေးရှားရောက် မွန်တိုင်းရင်းသားများသည် ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှုကြောင့် တစ်လလျှင် မလေးရှားနိုင်ငံသုံးငွေအနည်းဆုံး ရင်းဂစ်တစ်ထောင် ရရှိနေကြကြောင်း ရွှေဟင်္သာမွန်စားသောက်ဆိုင်နှင့် စတိုးမှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦး၏ အဆိုအရ သိရသည်။

အော်ပရာစီ

မွန်တိုင်းရင်းသားအလုပ်သမားများအနေဖြင့် ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှုကြောင့် လုပ်ခလစာမြင့်မြင့်မားမားရရှိကြသော်လည်း တရားဝင်နိုင်ငံကူးလက်မှတ်ဖြင့် လာရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ခြင်း မဟုတ်သည့်အတွက် မလေးရှားရဲ၏ စစ်ဆေးခြင်းနှင့် စီမံချက်ဖြင့် စစ်ဆေးခြင်း(အော်ပရာစီ)များကို ရှောင်ရန်လိုအပ်ကြောင်း မွန်အလုပ်သမားတစ်ဦးက ဆိုသည်။ တရားမဝင်အလုပ်လုပ်နေသော မြန်မာအချင်းချင်း ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်ဖွဲ့စည်းပြီး မလေးရှားရဲများ၏ စီမံချက်ဖြင့် စစ်ဆေးခြင်း(အော်ပရာစီ)များကို ရှောင်ရှားရလေ့ ရှိကြောင်း တရားမဝင်အလုပ်လုပ်ကိုင်နေသူဦးအောင်စိန်က ပြောကြားသည်။ အကယ်၍ အော်ပရာစီတွင် အဖမ်းခံရပါက မလေးရှားရဲများကို ရင်းဂစ် ၁၅၀၀ နှင့် ၂၅၀၀ အကြားပေးရကြောင်း၊ ငွေမပေးနိုင်လျှင် ထောင်ဒဏ်ကျခံရမည်ဖြစ်သည့်အပြင် ကြိမ်ဒဏ်ပါခံရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။ စိတ်ကြိုက်အလုပ်ကို ရွေးချယ်လုပ်နိုင်ပြီး လုပ်ခလစာမြင့်မြင့်မားမားရရှိသော တရားမဝင်အလုပ်သမားဘဝမှာ အစားကောင်းစားပြီး အစာမကြေဖြစ်ရသကဲ့သို့ခံစားရကြောင်း မလေးရှားရောက် တရားမဝင်အလုပ်လုပ်ကိုင်နေသော မြန်မာများက ပြောဆိုကြသည်။

တရားဝင်မှ တရားမဝင်အလုပ်သမားဘဝသို့

မလေးရှားနိုင်ငံသို့ တရားဝင် အလုပ်သမားများအဖြစ်လေကြောင်းခရီး(အပေါ်လမ်း) မှလာရောက်ခဲ့သော်လည်း လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေဆိုးရွားမှု၊ ဖိနှိပ်လွန်းသော



မလေးရှားအလုပ်ရှင်များကြောင့် မြန်မာအလုပ်သမားအများစုမှာ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းခွင်များမှ ထွက်ပြေးပြီး စိတ်ကြိုက်အလုပ်များရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ကာ တရားမဝင်လုပ်သားများအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိသွားကြသည်။ ယင်းတရားမဝင်လုပ်သားများ မြန်မာနိုင်ငံပြန်မည်ဆိုပါက ထိုင်း-မြန်မာနယ်စပ်မှတစ်ဆင့်(အောက်လမ်း)မှ ပြန်ရကြောင်း မကြာသေးမီအောက်လမ်းမှတစ်ဆင့် မြန်မာနိုင်ငံပြန်လည်ရောက်ရှိလာသော ဦးထွေးညိုက ပြောကြားသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အကျင့်စီမံမှုများ၏ တာဝန်ပေးလုပ်ရပ်များ

မလေးရှားနိုင်ငံသို့ လုပ်သားပို့ဆောင်နေသည့် မြန်မာနိုင်ငံရှိ တရားဝင်ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီများအနေဖြင့် ၎င်းတို့အစီအစဉ်ဖြင့် မလေးရှားနိုင်ငံရောက်လာကြသော မြန်မာလုပ်သားများအရေးကို အထူးဂရုစိုက်ပေးစေလိုကြောင်း၊ မြန်မာလုပ်သားများနှင့် မလေးအလုပ်ရှင်များအကြား ဆက်ဆံရေးမပြေလည်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေဆိုးရွားခြင်း၊ လုပ်ခလစာမရရှိခြင်း၊ အချိန်ပိုကြေးမရရှိခြင်း၊ အလုပ်သမားနေထိုင်မကောင်းဖြစ်၍ မြန်မာနိုင်ငံပြန်လိုခြင်း စသည့် ပြဿနာများကို မလေးရှားနိုင်ငံသို့ ပို့ဆောင်ပေးခဲ့သည့် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီများက တာဝန်ယူဖြေရှင်းပေးရမည်ဖြစ်ကြောင်း မလေးရှားနိုင်ငံ Klangမြို့မှ မြန်မာအလုပ်

သမား ဦးဝင်းရွှေက ပြောကြားသည်။ သို့ရာတွင် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေး အေဂျင်စီများမှာ မလေးရှားရောက် မြန်မာလုပ်သားများအရေးကို မျက်ကွယ်ပြုထားကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

မလေးရှားအလုပ်ရှင်များ၏ ဖိနှိပ်မှုများ

ကွာလာလမ်ပူမြို့ရှိ သိဒ္ဓိဝင် မြန်မာစတိုးနှင့် စားသောက်ဆိုင်သို့လာရောက်ငွေလွှဲသူ ဘန်ကောက်မြို့မှ ဦးထွန်းနိုင်က ၎င်းအလုပ်လုပ်နေသော အလူမီနီယံစက်ရုံတွင် လွန်ခဲ့သောလအနည်းငယ်က ဗီယက်နမ်အလုပ်သမားတစ်ဦးအလုပ်လုပ်ရင်း မတော်တဆလက်ချောင်းများ ပြတ်သွားခဲ့ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် မလေးရှားနိုင်ငံသားအလုပ်ရှင်က ဆေးကုသမှုမပေးသည့်အပြင် အလုပ်မဆင်းနိုင်သည့်အတွက် လစာဖြတ်တောက်မှုများ ပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့သော ဖြစ်စဉ်မျိုးကို အခြားမြန်မာလုပ်သားများလည်း တွေ့ကြုံခံစားရကြောင်း ရှင်းပြသည်။

အလျားပေ ၂၀ နှင့် အနံ ၁၅ ပေကျယ်ဝန်းသည့် အခန်းငယ်လေးတစ်ခုထဲတွင် အလုပ်သမားပေါင်း ၃၀ ကျော် စုစည်းနေထိုင်စေခြင်းကဲ့သို့သော ဆိုးရွားသည့် အပြုအမူများကို မလေးရှားအလုပ်ရှင်များက လူသားချင်းစာနာမှုမရှိစွာ ပြုမူကြလေ့ရှိကြောင်း KAJANG မြို့ ပလတ်စတစ်စက်ရုံမှ ဦးကျော်ကျော်စိုးက ဆိုသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံရောက် တရားဝင်နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားများဘဝမှာ

အလုပ်ရှင်ပြုသမှုခံနေရကြောင်း တရားဝင် အလုပ်လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိထားသူ မြန်မာ အများစုက ပြောကြားကြသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံရောက် တရားဝင် နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားများအနေဖြင့် အလုပ်ရှင်က ဖိနှိပ်မှုပြုလုပ်လျှင် တိုင်ကြား ရန် မလေးရှားအစိုးရက သတင်းထုတ်ပြန် မှုများရှိနေသော်လည်း ဘာသာစကား အခက်အခဲနှင့်နယ်မြေမကျွမ်းကျင်မှုများ ကြောင့် ဖိနှိပ်သော မလေးရှားအလုပ်ရှင် များအကြောင်း တိုင်ကြားရန်မှာ မဖြစ်နိုင် ကြောင်း၊ အကယ်၍တိုင်ကြားပါက တိုင် ကြားသည့် နိုင်ငံခြားသားလုပ်သားများ၏ လုံခြုံရေးအထူးစိုးရိမ်ရဖွယ်ရှိကြောင်း လတ်တလော နိုင်ငံခြားသားလုပ်သားများ ကြုံတွေ့ရသည့်အခြေအနေများကို ၎င်းတို့ က ရှင်းပြသည်။

မလေးရှားဝန်ကြီးချုပ်၏ အကောင်အထည်ဖော်သည့်ကတိစကားများ

မလေးရှားနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားသား လုပ်သားများအပေါ်အခွင့်အရေးချိုး ဖောက်မှုများရှိနေသည့်အတွက် ကုလသမဂ္ဂ အပါအဝင်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အစိုးရ မဟုတ်သောအဖွဲ့အစည်းများက မကြာ ခဏဆိုသလို ဝေဖန်ပြစ်တင်မှုများပြုလုပ် နေရာ ယင်းပြစ်တင်ဝေဖန်မှုများနှစ်သိမ့် စေခြင်းငှာ မလေးရှားဝန်ကြီးချုပ် Datuk Seri Abdullah Badawi က မလေးရှား



နိုင်ငံတွင်းရှိ နိုင်ငံခြားသားလုပ်သားများ Equal Treatment တန်းတူအခွင့်အရေးနှင့် သာတူညီမျှဆက်ဆံရေးရရှိစေမည်ဟု မကြာခဏကတိပြုပြောကြားသည်။ သို့ရာ တွင် ယင်းပြောဆိုကတိပေးမှုများမှာ လေထဲ တွင်သာ ပျောက်ကွယ်သွားပြီး လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းမရှိကြောင်း မြန်မာလုပ်သားများက ပြောကြားကြသည်။ ယင်းအပြင် နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမား လျော့ကျရေးစီမံကိန်းတစ်ရပ်ကို မလေးရှား ဝန်ကြီးချုပ်ကိုယ်တိုင်ဦးဆောင်ပြီး ဆောင် ရွက်လျက်ရှိနေကြောင်း သတင်းထုတ်ပြန် ချက်များအရ သိရသည်။

နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားများနှင့် မလေးရှားနိုင်ငံ၏စီးပွားရေးတိုးတက်မှု

လုပ်အားခအလွန်သက်သာသော နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားများသည် မလေးရှားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို များစွာအထောက်အကူပြုလျက်ရှိနေသည်။ မလေးနိုင်ငံသားများ မလုပ်လိုကြသော

အခြေခံအလုပ်များတွင် နိုင်ငံခြားသား အလုပ်သမားများက အင်တိုက်အားတိုက် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်မှုကြောင့် မလေးရှားနိုင်ငံ ၏ စီးပွားရေးထုတ်ကုန်စွမ်းအင်အမြင့်မား ဆုံးရောက်ရှိခဲ့ရသည်။ လုပ်အားခသက်သာ သောနိုင်ငံခြားသားလုပ်သားများကြောင့် မလေးအလုပ်ရှင်များ အမြတ်အစွန်းအကြီး အကျယ်ရရှိကြသည်။ ယင်းအပြင် မလေး ရှားအစိုးရအတွက်လည်း Levy အခွန် အဖြစ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်း မြောက်မြားစွာ မလေးရှားရောက်နိုင်ငံခြား သားလုပ်သားများ နှစ်စဉ်ပေးဆောင်ကြရ သည်။

ခြံငုံသုံးသပ်ကြည့်ပါက မလေးရှား အစိုးရနှင့် ပြည်သူများသည် နိုင်ငံခြားသား လုပ်သားများကြောင့် အလွန်မြန်ဆန်သော စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုများကို ရရှိခံစားနေကြောင်း၊ နိုင်ငံခြားသားအလုပ် သမားများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်သောဆိုးကျိုး များမှာ ကောင်းကျိုးနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင် မိုးနှင့် မြေပမာကွာခြားလွန်းလှကြောင်း လေ့လာ သူတို့က သုံးသပ်သည်။ သို့ရာတွင် မလေး ရှားအစိုးရက နိုင်ငံခြားသားလုပ်သားများ အပေါ်တင်းကျပ်သော ဥပဒေများချမှတ်၍ ကြိုးစားနေဆဲဖြစ်ကြောင်း မလေးရှားမှ လာသောသတင်းများအရ သိရသည်။

သုံးသပ်ချက်

အကယ်၍ မလေးရှားအစိုးရက နိုင်ငံခြားသားအလုပ်သမားများ လုပ်ငန်း ခွင်ပြင်ပသွားလာခွင့်မပြုဆိုသော ဥပဒေကို အတည်ပြုပြဋ္ဌာန်းလိုက်ပါက မလေးရှား နိုင်ငံသည် မြန်မာလုပ်သားများအတွက် သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ရန်သင့်တော် ခြင်းမရှိတော့သည့်နိုင်ငံဟုဆိုရမည်ဖြစ် ကြောင်း၊ မြန်မာလုပ်သားများအနေဖြင့် မလေးရှားနိုင်ငံကဲ့သို့ လစာငွေကြေးရရှိ နိုင်သော အခြားစီးပွားရေးအင်အားကြီးနိုင်ငံ များကို ရွေးချယ်သွားရောက်သင့်ကြောင်း မလေးရှားမှ ပြန်လည်ရောက်ရှိလာသော မြန်မာအများစုက တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

လှိုင်သစ်ဇော်



Windows Vista ရိုက်ခတ်သော ကွန်ပျူတာဈေးကွက်

အောင်ကျော်မင်း

Jojo ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းတွင်ထွက်ပေါ်လာသော Microsoft ၏ Windows Vista Software အသစ်၏ဂယက်မှာ ကမ္ဘာနိုင်ငံအသီးသီးကို ရိုက်ခတ်ခဲ့သည့်နည်းတူ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာနှင့်ဆက်စပ်ပစ္စည်းများဈေးကွက်ကိုလည်း သိသိသာသာအကျိုးသက်ရောက်မှုများရှိခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ထိုမျှသာမက မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာဈေးကွက်၏လားရာသစ်ကိုလည်း Vista က ဖော်ဆောင်နေသည်ဟု လေ့လာသူတို့က သုံးသပ်ထားသည်။

Microsoft ကုမ္ပဏီ၏ Windows Software သစ်ဖြစ်သော Vista သည် အပြီးသတ် Version ထွက်ပေါ်မလာမီကာလကပင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ ကွန်ပျူတာအသုံးပြုသူများအကြား ရေပန်းစားခဲ့သည်။ Windows Vista ၏ အဓိကဆွဲဆောင်မှုရှိသောအရာမှာ ဖန်သားပြင်ပေါ်ရှိ သုံးဖက်မြင်ပုံရိပ်များကို လှပသေသပ်စွာ ပေါင်းစပ်ထားသော 3D Aero Glass Graphic ပင်ဖြစ်သည်။ သုံးစွဲသူတို့ကို မျက်စိပုံသားဖြစ်သော ဖန်တီးပြုလုပ်မှုများနှင့်အတူ ဆန်းသစ်သော လုပ်ဆောင်ချက်များကြောင့် Vista မထွက်ရှိခင်ကပင် ကွန်ပျူတာအသုံးပြုသူတို့ စိတ်ဝင်တစားရှိခဲ့သည်။ သို့အတွက် Windows Vista မထွက်ရှိမီကပင် ကမ္ဘာတွင် ကွန်ပျူတာအမာထည်ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီကြီးများက Vista နှင့် လိုက်ဖက်

သောအမာထည်ပစ္စည်း (Hardware) များကို ဈေးကွက်နှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့သည်။ Windows Vista အမှန်တကယ်ထွက်ရှိလာသည့်အခါတွင် Vista နှင့်လိုက်ဖက်ညီသော အမာထည်ပစ္စည်းများ ဈေးကွက်တွင်ကျယ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ နိုင်ငံတကာ၌သာမက ဖွံ့ဖြိုးဆဲဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ၌ပင် Vista နှင့်လိုက်ဖက်ညီသော စွမ်းရည်မြင့်ပစ္စည်းများ ယခင်ထက် ဝယ်လိုအားမြင့်လာကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ Vista ထွက်ပေါ်လာသည့်အတွက် ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ သိသာသော အကျိုးသက်ရောက်မှုမှာ Vista နှင့် တွဲဖက်သုံးစွဲရန် သင့်လျော်မှုရှိသော စွမ်းရည်မြင့်အမာထည်ပစ္စည်းနှင့် Vista သုံးရန် မသင့်သော စွမ်းရည်နိမ့်အမာထည်ပစ္စည်းတို့၏အကြား ရောင်းလိုအား၊ ဝယ်လိုအား

ပုံစံ ကွဲပြားခြားနားလာခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

Vista နှစ်ပျိုး၊ User နှစ်ပျိုး

Windows Vista ကို သာမန်ကွန်ပျူတာများနှင့် တွဲဖက်အသုံးပြုလိုသူတို့မှာ Vista Capable အဆင့် အတန်းမျှသာအသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး Premium Ready အဆင့်ကို သုံးစွဲရန်အတွက်မူ စွမ်းရည်မြင့်ကွန်ပျူတာကို လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။

“Vista ရဲ့ ထူးခြားချက်က 3D ပုံရိပ်တွေပဲ။ အရမ်းလှတယ်။ အဲဒီလို 3D မြင်ကွင်းရနိုင်တဲ့ Aero Glass Graphic ကို သုံးမယ်ဆိုရင် ပစ္စည်းအမြင့်တွေသုံးရမယ်။ ရိုးရိုးကွန်ပျူတာနဲ့ဆို 2D Graphic ပဲရမယ်။ XP နဲ့ သိပ်ကွာမှာမဟုတ်ဘူး။ Pre Vista ကို Premium အဆင့်သုံးမယ်ဆိုရင် Graphic ကတ်အကောင်းစားတွေ၊ အမြင့်တွေသုံးမှ အဆင်ပြေမှာ”ဟု ကွန်ပျူတာပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးစိုးနိုင်က ပြောပြသည်။

လက်ရှိမြန်မာနိုင်ငံအတွင်း၌ လူသုံးအများဆုံးကွန်ပျူတာများ၏ အဆင့်အတန်းမှာ Vista Capable ကိုသာ အသုံးပြုနိုင်မည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ သို့အတွက် မြန်မာနိုင်ငံ၌ Premium Ready အဆင့်ကို သုံးစွဲနိုင်သူ အနည်းငယ်မျှသာရှိမည်ဟု ၎င်းက ခန့်မှန်းသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ Premium Ready နှင့် တွဲဖက်ထားသော တစ်ကိုယ်ရေသုံး ကွန်ပျူတာကိုအသုံးပြုနိုင်သူ Elite များ မြန်မာနိုင်ငံ၌ အတော်အတန်ရှိနေသည့်အတွက် စွမ်းရည်မြင့် PC များ ဈေးကွက်ပိုမိုရရှိလာဖွယ်ရှိသည်ဟု ကွန်ပျူတာအပိုပစ္စည်းတင်သွင်းသူအချို့က ခန့်မှန်းသည်။

ကမ္ဘာတစ်ဝန်း၌လည်း Windows

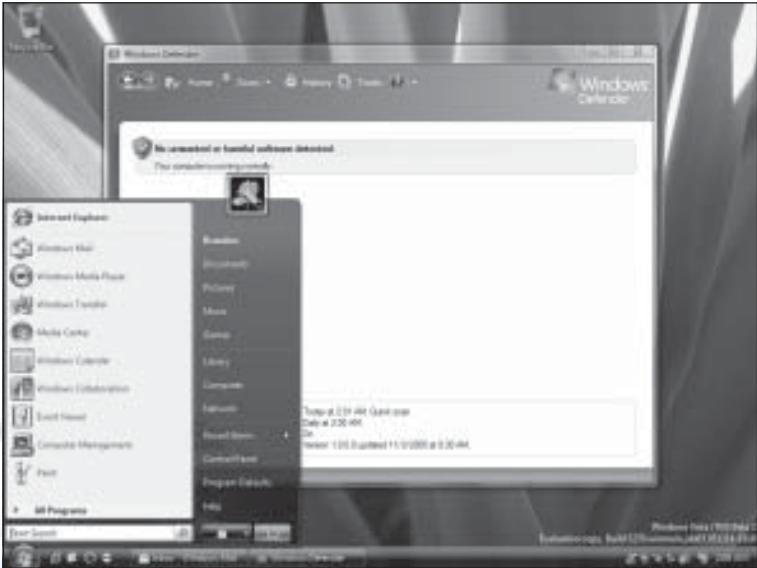


Vista တွက်ရှိခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလ ၃၁ ရက် နောက်ပိုင်း တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာ (PC) များ အရောင်းသွက်ခဲ့ရာ ဖေဖော်ဝါရီ လ ပထမပတ်အတွင်းရောင်းအားမှာ ဇန်န ဝါရီနောက်ဆုံးပတ်ရောင်းအားနှင့်နှိုင်းယှဉ် လျှင် ၁၇၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပိုမိုတိုးမြှင့်ခဲ့ သည်ဟု နိုင်ငံတကာသတင်းမီဒီယာများတွင် ဖော်ပြခဲ့သည်။ Vista တွက်ရှိလာပြီးနောက် ပိုင်း ရောင်းအားအမြင့်ဆုံးဖြစ်ခဲ့သော PC မှာ Vista Home Premium ပါဝင်သော PC ဖြစ်သည်ဟု သိရသည်။ Vista ကို Home Premium အပါအဝင် Version ငါးမျိုးဖြင့်ထုတ်ဝေခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ယင်း ငါးမျိုးမှာ (၁) Windows Vista Home Basic၊ (၂) Windows Vista Home Premium၊ (၃) Windows Vista Business၊ (၄) Windows Vista Enterprise၊ (၅) Windows Vista Ultimate တို့ ဖြစ်သည်။

PC အနိမ့်အမြင့်

Vista တွက်ပေါ်လာသည့်အတွက် သိသာသောအပြောင်းအလဲမှာ စွမ်းရည်နိမ့် တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာများ နိုင်ငံ တကာ၌ ဈေးကွက်ဝေစုနှုန်းလာခြင်းဖြစ် သည်။ သို့အတွက် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသို့ အဆိုပါစွမ်းရည်နိမ့်ကွန်ပျူတာနှင့် အပို ပစ္စည်းများ ပေါ်ပေါ်များများ ဝင်ရောက်လာ ဖွယ်ရှိသည်ဟု ကျွမ်းကျင်သူတို့က ခန့်မှန်း သည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် အပါအဝင် ဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာနှင့် ဆက်စပ်အမာထည်ပစ္စည်းများဈေးကွက်သို့ လည်း အဆိုပါစွမ်းရည်နိမ့်တစ်ကိုယ်ရေ သုံးကွန်ပျူတာအမာထည်ပစ္စည်းများ ပေါ် များစွာ ဝင်ရောက်လာမည်ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းတို့က သုံးသပ်သည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများနှင့် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုအရှိန်ရလာသောနိုင်ငံများ၌ Vista ကို သုံးစွဲသူ တစ်နေ့တခြား ပိုမိုများပြားလာ မည်ဖြစ်၍ တစ်စထက်တစ်စ စွမ်းရည်မြင့် ကွန်ပျူတာအမာထည်များသာ ဈေးကွက် ရရှိလာမည်ဖြစ်သည်ဟု ကွန်ပျူတာလော ကသားအချို့က ရှုမြင်ကြသည်။

သို့အတွက် ကွန်ပျူတာဈေးကွက်



အတွင်း၌ ခေတ်နှင့်လျော်ညီခြင်းမရှိတော့ သည့် စွမ်းရည်နိမ့်အမာထည်များအနက် အချို့မှာ ဈေးကွက်မှ တဖြည်းဖြည်းပျောက် ကွယ်သွားမည်ဖြစ်ပြီး အချို့မှာလည်း ရှား ပါးသွားမည်ဖြစ်သည်ဟု ကွန်ပျူတာ အမာထည်ရောင်းဝယ်သူအချို့က ဆို သည်။ တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာ ပရို ဂရမ်များမှာ တစ်စထက်တစ်စ ပိုမိုကောင်း မွန်ပြည့်စုံလာပြီး ပိုမိုမြန်ဆန်သွက်လက် သောအမာထည်များကို တောင်းဆိုလာ မည်ဖြစ်၍ ဖြစ်နိုင်မည်ဆိုပါက စွမ်းရည် မြင့်ကွန်ပျူတာများကိုသာ ဝယ်ယူထားရန် ကွန်ပျူတာပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးဇော် လင်းက အကြံပြုသည်။ Vista ကြောင့်

ဈေးကွက်မှဖယ်ရှားခံရမည့် အမာထည်များ အနက် ဂရပ်ဖစ်နှင့်ဆက်နွယ်သော စွမ်းရည် နိမ့်ပစ္စည်းများက အဓိကပါဝင်မည်ဖြစ် ကြောင်း၊ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် Vista ၏ Premium Ready အတွက် အဆင့်မြင့် ဂရပ်ဖစ်ပစ္စည်းများ လိုအပ်သောကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

Vista အတွက် Hardware လိုအပ်ချက်

Vista Capable အသုံးပြုရန်အတွက် ပင် CPU မြန်နှုန်းမှာ အနိမ့်ဆုံး 800MHz ရှိရမည်ဖြစ်ပြီး Premium Ready အတွက် ဆိုပါက အနိမ့်ဆုံး 1GHz ရှိရမည်ဟု Microsoft ၏ Windows Upgrade



Advisor Utility တွင် ဖော်ပြထားသည်။ ယခုနောက်ပိုင်းဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာသော ကွန်ပျူတာ Hardware ပစ္စည်းအသစ်အားလုံးမှာ အဆိုပါမြန်နှုန်း၏ အထက်တွင်ရှိသဖြင့် Vista အတွက် အဆင်ပြေစေမည်ဖြစ်သည် ဟု ကွန်ပျူတာ Hardware တင်သွင်းရောင်းချသူအချို့က ဆိုသည်။

Memory လိုအပ်ချက်အနေနှင့် Premium အဆင့်သုံးစွဲရန် အနိမ့်ဆုံး 1GB RAM ကိုတပ်ဆင်ရန်လိုအပ်မည်ဖြစ်သောကြောင့် Vista Capable အတွက်ပင် အနိမ့်ဆုံး 512MB RAM ရှိရမည်ဖြစ်သောကြောင့် ထို့ထက်နိမ့်သောပစ္စည်းများမှာ ဈေးကွက်၌ မျက်နှာပန်းလှဖွယ်မရှိကြောင်း ကွန်ပျူတာပညာရှင်ဦးဇော်လင်းက သုံးသပ်သည်။ Graphic Adapter သည်လည်း Permium Windows အသုံးပြုမည်ဆိုပါက 128 MB of Video RAM ရှိရမည်ဟု ၎င်းကဆိုသည်။ Graphic Card မှာ Direct X9 Capable ဖြစ်ရန်လိုအပ်သောကြောင့် အဆင့်နိမ့် Graphic Card များ နောက်ကျန်ရစ်တော့မည်ဟု ၎င်းက ပြောပြသည်။

Hard Drive မှာလည်း ပမာဏကြီးမားဖို့လိုအပ်ရာ အနိမ့်ဆုံး 40 GB ရှိရမည်



ဖြစ်ပြီး နေရာလွတ် 15 GB ပေးထားရန်လိုသည် ဟု Microsoft က အသိပေးထားသည်။

Windows Vista မှာ DVD ထည့်သွင်းဖြန့်ချိခြင်းဖြစ်သောကြောင့် သုံးစွဲသူတို့အတွက် DVD Drive မဖြစ်မနေ လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် Format အစုံအလင်ကို ဖတ်နိုင်ကူးယူနိုင်သော DVD Drive များက သာမန် CD Drive များကို ကျော်ဖြတ်ကာ ဈေးကွက်တွင် ရှေ့တန်းရောက်လာမည်ဟု ကျွမ်းကျင်သူအချို့က သုံးသပ်သည်။ အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်းဈေးကွက်၌ VCD Player များ ဈေးကွက်ပျောက်ပြီး DVD Player များ ဈေးကွက်ကို စိုးမိုးသွားမည်နမူနာမျိုးမှာ ကွန်ပျူတာအမာထည်ဈေးကွက်၌လည်း မလွဲမသွေ

ဖြစ်ပေါ်လာမည်ဖြစ်သည်ဟု ကွန်ပျူတာ ပြုပြင်ဝန်ဆောင်သူ ဦးကြည်လွင်က ပြောကြားသည်။

ပြောင်းလဲလာမည့် ဈေးကွက်

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများနှင့် စီးပွားရေးအရှိန်အဟုန်ကောင်းနေသော နိုင်ငံတို့မှ ကွန်ပျူတာအသုံးပြုသူတို့သည် Vista ကို အသုံးပြုရန် တာရှည်လာကြသဖြင့် အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် ဈေးကွက်ဝေစုနှုန်းလာသော ကွန်ပျူတာအပိုပစ္စည်းများ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသို့ ဦးလှည့်ဝင်ရောက်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ကွန်ပျူတာအမာထည်တင်သွင်းသူတစ်ဦးက ခန့်မှန်းပြောကြားသည်။ ယင်းအချက်ကြောင့်ပင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာအမာထည်ပစ္စည်းဈေးကွက်အတွင်း Vista အသုံးပြုရန်အဆင်မပြေသော စွမ်းရည်နိမ့်အမာထည်များ ပေါပေါများများ ဝင်ရောက်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ခန့်မှန်းကြသည်။ သို့အတွက် ကွန်ပျူတာအပိုပစ္စည်းဈေးကွက်၌ စွမ်းရည်နိမ့်အမာထည်များ သိသိသာသာ ဈေးနှုန်းကျဆင်းလာဖွယ်ရှိပြီး ယင်းဂယက်ကြောင့်ပင် အခြားအမာထည်ပစ္စည်းများလည်း ဈေးနှုန်းအနိမ့်သို့ ရောက်ရှိလာမည်ဖြစ်သည်ဟု ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူတို့က သုံးသပ်သည်။

Windows Vista က ရိုက်ခတ်လိုက်သော ဂယက်ကြောင့် ပြောင်းလဲလာမည့် ဈေးကွက်အနေအထားမှာ မြန်မာနိုင်ငံမှ ကွန်ပျူတာအသုံးစွဲသူတို့အတွက် ဈေးနှုန်းချိုသာသော ကွန်ပျူတာအမာထည်များကို ပေါပေါများများ ရရှိဖွယ်ဖြစ်သောကြောင့် ကောင်းကျိုးများမည်ဖြစ်သည်ဟု ကွန်ပျူတာပညာရှင်ဦးဇော်လင်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ အများစုလက်လှမ်းမီသော ဈေးနှုန်းအထိ ရောက်ရှိလာဖွယ်ရှိသော တစ်ကိုယ်ရေသုံးကွန်ပျူတာကို သုံးစွဲသူဦးရေတိုးတက်လာနိုင်သဖြင့် ကွန်ပျူတာနှင့်ဆက်စပ်ကာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူမှုစီးပွားကို ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်စေမည်ဟု ကျွမ်းကျင်သူအချို့က ရှုမြင်ကြသည်။

■ အောင်ကျော်မင်း



ပန်းကလေးများအတွက် ပခုံး

ခန်းသု

အ သက်ငယ်ရွယ်ပြီး အရွယ်မရောက်သေးသူ ကလေးငယ်များသည် မြေကမ္ဘာပေါ်ရှိ မြေဆီ မြေနစ်အမျိုးမျိုး၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အမျိုးမျိုးတွင် ပေါက်ရောက်ဖူးပွင့်လာသော အရောင်အသွေးစုံ ပန်းကလေးများနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူပါသည်။ ထိုပန်းကလေးများ လှသထက်လှစေရန်၊ အရောင်အသွေးတောက်ပလာစေရန် ပြုပြင်ပြုစုပေးရန်၊ ရေလောင်းပေါင်းသင်ပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။ ထိုပန်းကလေးများနှင့်တူသောကလေးသူငယ်များ အနာဂတ်ဘဝ သာယာလှပတိုးတက်စေရန်မှာ ပခုံးထမ်းတင်ပေးမည့် သက်ဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုလုံးအပေါ်တွင် တာဝန်ရှိပါသည်။



ကောင်းမြတ်ကျော်လက်ဖက်ရည်ဆိုင်က အလုပ်သမားလေးပေစီ စားပွဲသန့်ရှင်းရေးလုပ်နေစဉ် လက်ဖက်ရည်ခွက်ကို မတော်တဆတိုက်မိပြီး ကျကျသွားသည်။ သမံတလင်းပေါ်တွင် ခွက်အကွဲစများ ပြန့်ကျဲသွားသည်။ ပေစီ ငွေလက်ခံကောင်တာရှိ ဆိုင်ရှင်ကို ရုတ်တရက်ကြည့်လိုက်ပြီး ကမန်းကတန်းမျက်နှာလွှဲလိုက်သည်။ ဆိုင်ရှင်က ဂဏန်းတွက်စက်ကို ကောင်တာအံ့ဆွဲထဲသို့ ပစ်သွင်းလိုက်သံကို ပေစီကြားလိုက်သည်။ သူ့ . . . ကုလားထိုင်နံ့ဘေးတွင် ထောင်ထားသော လက်ကိုင်တုတ်ကို ကိုင်ပြီးထွက်လာပြီ။ ပေစီ . . . ကြမ်းပြင်ပေါ်တွင် ပြန့်ကျဲနေသော ခွက်အကွဲအစများကို သိမ်းဆည်းရင်း အနားရောက်လာသောဆိုင်ရှင်ကို ထိတ်လန့်သော တောင်းပန်တိုးလျှိုးသော အကြည့်ဖြင့် မော့ကြည့်လိုက်သည်။

ဆိုင်ရှင်၏ မျက်နှာတွင် နှစ်သိမ့်အားပေးသောအပြုံးကို တွေ့လိုက်ရသဖြင့် သူဝမ်းသာကျေနပ်သွားသည်။

“မတော်တဆဖြစ်တာပဲကွာ ကိစ္စမရှိပါဘူး” ဟု ဆိုင်ရှင်က ပြုံးရင်း သူ၏အလုပ်သမားလေးကို နှစ်သိမ့်လိုက်သည်။

ကုလသမဂ္ဂကလေးများရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (UNICEF) ၏ ပံ့ပိုးမှုဖြင့် တင်ဆက်သော ကလေးသူငယ်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုင်ရာ Communication materials မူကြမ်းများမှ တစ်မိနစ်ပြကွက်ကို ရှုစားရခြင်း ဖြစ်သည်။

“ကလေးတွေရဲ့ စိတ်ထိခိုက်ခံစားမှုကို ပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ လူကြီးတွေက

ပထမဆုံးအနေနဲ့ အသိအမှတ်ပြုပေးမယ်။ အဲဒီကမှတစ်ဆင့် နှစ်သိမ့်အားပေးနိုင်မယ်။ အဲဒီနောက် သူတို့မှာရှိတဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုလေးတွေ ပြန်မြင်မားလာအောင် သူတို့မှာရှိတဲ့ အားငယ်စိတ်၊ သိမ်ငယ်စိတ် လေးတွေကို နည်းပါးစေဖို့ ဝိုင်းပြီးတော့ အားပေးနှစ်သိမ့် ပံ့ပိုးပေးသွားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်” ဟု ဗီဒီယိုအစီအစဉ်တင်ဆက်မှုတွင် ပူးပေါင်းပါဝင်ခဲ့သူ စာရေးဆရာမ ခက်မာက ဆိုသည်။

ကလေးသူငယ်အခွင့်အရေးများဆိုင်ရာ ကုလသမဂ္ဂညီလာခံသဘောတူစာချုပ်အရ ၁၈ နှစ်အောက်ပုဂ္ဂိုလ်တိုင်း အမိပွယ်သက်ရောက်သော ကလေးသူငယ်တိုင်းသည် ဥပဒေနှင့်အညီ မိမိဆန္ဒအလျောက် အလုပ်လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိကြောင်း၊ အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနသည် အလုပ်လုပ်သောကလေးများ လုပ်ငန်းခွင်အန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေးနှင့် ရပိုင်ခွင့်များ ထိခိုက်နစ်နာဆုံးရှုံးမှုမရှိစေရေးတို့အတွက် ဥပဒေနှင့်အညီ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၁၉၉၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁၄ ရက်နေ့စွဲဖြင့် ထုတ်ပြန်သော ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော် ကလေးသူငယ်ဥပဒေ (The Child Law) အခန်း (၅) အပိုဒ် (၂၄) တွင် ဖော်ပြထားသည်။

“ကျွန်တော်တို့ Working Children နဲ့ ပတ်သက်လို့ . . . ပန်းကန်လေး ကျကွဲသွားတယ်။ မတော်တဆဖြစ်တာပဲကွာ ကိစ္စမရှိပါဘူးလို့ ဆိုတော့ တက်ရောက်လာသူတွေအနေနဲ့ တော်တော်ကောင်းတဲ့ ပြကွက်ပဲလို့ ပြောကြပါတယ်။ သို့သော် ကျွန်တော်ပြောချင်တာက လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၊ ထမင်းဆိုင်မှာ ကလေးတွေရောက်လာခြင်းကတော့ မတော်တဆမဟုတ်ဘူး ဆိုတာကို အထူးအလေးထားရမှာဖြစ်ပါတယ်” ဟု လူမှုဝန်ထမ်းဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးစစ်မြိုင်က အထက်ပါ မီဒီယာပစ္စည်းမူကြမ်းမိတ်ဆက်ပွဲအခမ်းအနားတွင် ပြောကြားသည်။

ထိုဆိုင်များမှ ကလေးအလုပ်သမားများသည် တစ်နေ့လျှင် အနည်းဆုံး ၁၂ နာရီ အလုပ်လုပ်ကြရကြောင်း၊ နိုင်ငံအနှံ့အပြားရှိ နယ်အသီးသီးမှ ရောက်ရှိလာကာ အများစုမှာ ပွဲစားများမှတစ်ဆင့် ရန်ကုန်မြို့ပေါ်ရှိ

ဆိုင်အသီးသီးသို့ ရောက်လာကြကြောင်း ယင်းကလေးငယ်အချို့ကို မေးမြန်းချက်များအရ သိရသည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့အတွက် ကလေးသဘာဝ ကစားချိန်၊ ဆော့ချိန်၊ အနားယူချိန်သည် နေ့ခင်းနေ့လယ် ဆိုင်တွင် စားသုံးသူပါးချိန်နှင့် ညအချိန်သာဖြစ်သည်။

ကလေးသူငယ်တိုင်းသည် ဥပဒေအရ သတ်မှတ်ထားသည့် အလုပ်လုပ်ချိန်၊ အားလပ်ခွင့်နှင့် အခြားသက်သာခွင့်များကို ရပိုင်ခွင့်ရှိသည်ဟု ကလေးသူငယ်ဥပဒေ အခန်း(၅)၊ အပိုဒ် (၂၄) တွင် အတိအလင်း ဆိုထားရာ အထက်ပါကဲ့သို့သော ကလေးငယ်များ၏ ရပိုင်ခွင့်အတွက် မည်သူ၊ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းက ကာကွယ်ပေးမည်နည်း ဆိုသည့်အချက်မှာ စဉ်းစားစရာဖြစ်သည်။

“အရင်ကတော့ ကလေးသူငယ် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး (Child Protection) ဆိုတဲ့ Section လေးကို Education အောက်မှာပဲ Section သေးသေးလေးအနေနဲ့ ရှိခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အခုတော့ ဒီ Child Protection ကိုဦးစားပေးပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဆောင်ရွက်ဖို့ဆိုပြီး ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကစပြီး ဌာနတစ်ခုအနေနဲ့ ဖွဲ့စည်းလိုက်တဲ့အတွက် သီးခြားဖြစ်လာလို့ အများကြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လာနိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်” ဟု လူမှုဝန်ထမ်းဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးစစ်မြိုင်က ရှင်းပြသည်။

ကလေးသူငယ်များအတွက် အမျိုးသားရေးစီမံချက် (National Plan of Action for Children) ကိုရေးဆွဲပြီး နိုင်ငံအဆင့် အတည်ပြုပြီးဖြစ်သဖြင့် ပုံနှိပ်ပြီး မကြာမီ ဖြန့်ဝေတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ပါဝင်ဖက်နိုင်ငံများသည် မိမိ၏ ထင်မြင်ချက်များကို ဖော်ထုတ်နိုင်စွမ်းရှိသော ကလေးသူငယ်များအား ထိုထင်မြင်ချက်များကို ကလေးသူငယ်နှင့် စပ်ဆိုင်သော ကိစ္စများအားလုံးတွင် လွတ်လပ်စွာ ဖွင့်ဟပြောဆိုနိုင်ခွင့်ရှိစေရန် ကလေးသူငယ်များအား အာမခံပေးရမည်။ ထင်မြင်ချက်များကို ၎င်း၏ အသက်အရွယ်၊ အရွယ်ရောက်ခြင်းနှင့် အညီ လျော်ကန်သည့် အားပေးမှုရှိရမည် ဖြစ်ကြောင်း ကလေးသူငယ်အခွင့်အရေး

များဆိုင်ရာ ကုလသမဂ္ဂညီလာခံ သဘောတူစာချုပ် အပိုဒ် (၁၂) တွင် ဖော်ပြထားသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ထိုသဘောတူစာချုပ်ကို ၁၉၉၁ ခုနှစ်တွင် လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည်။

“ကလေးတိုင်း သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကို ထုတ်ဖော်ပြောဆိုခွင့်ရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်ကိုနားထောင်ပြီး ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ တာဝန်ကတော့ လူကြီးတိုင်းမှာ ရှိပါတယ်” ဟု ‘ရင်တွင်းစကား အလေးထား’ အမည်ဖြင့် ကလေးသူငယ်ကာကွယ်ရေးဆိုင်ရာပုံစတာများ ဖန်တီးရာတွင် ပါဝင်ခဲ့သူ ဒီဇိုင်းနာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

လောကတွင် တစ်ဝမ်းတစ်ခါး တစ်နေရာအတွက် ရပ်တည်ရေး ခက်ခဲနေရသော ကလေးများကို ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်ရန် လိုအပ်နေပြီး သူတို့အတွက် အားကိုးထောက်မစရာပုခုံးများ လိုအပ်နေကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

“သားမှာ အမေမှာတဲ့ ပိုက်ဆံမပြည့်သေးဘူး။ ပြည့်ပြီး ညနေလောက်မှ ပြန်ရမှာ”

ဖိနပ်ဗလှ၊ လွယ်အိတ်ခပ်ခွမ်းနွမ်းတစ်လုံးလွယ်ထားသော လှိုင်သာယာမြို့နယ်တွင် နေထိုင်သည်ဟုဆိုသည့် အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်ကလေးငယ်က သူ၏ရောင်ကိုင်းနေသော ခြေမအနာကိုပွတ်ရင်း နေ့လယ် ၁ နာရီအချိန်အပူကို ကျောခိုင်းကာ ပြောနေခြင်းဖြစ်သည်။ သူ၏လွယ်အိတ်ထဲတွင် ပိုက်ဆံအနှုန်းများ၊ ငွေတောင်းခံလွှာစာရွက်များပြည့်နေသည်။ ယင်းစာရွက်များကို မြို့တွင်းလိုင်းကားများပေါ်ရှိ ခရီးသည်များသို့ ဝေငှ၍ ငွေတောင်းခံနေကြသော ကလေးငယ်များကို နိစ္စရူဝေတွေ့မြင်ရမြဲ ဖြစ်သည်။

မိမိကိုယ်ကျိုးစီးပွားအတွက် ကလေးသူငယ်များကို တောင်းရမ်းခိုင်းခြင်း၊ မိဘအုပ်ထိန်းမှုအောက်ရှိ ကလေးသူငယ်များ တောင်းရမ်းစားသောက်နေသည်ကို တားမြစ်ရန် ပျက်ကွက်ခြင်း၊ မိမိက တောင်းရမ်းစားသောက်ရာတွင် ကလေးသူငယ်ကို တစ်နည်းနည်းဖြင့် အသုံးပြုခြင်း စသည့် ပြုလုပ်မှုတစ်ရပ်ရပ်ကို ကျူးလွန်ကြောင်း စစ်ဆေးတွေ့ရှိပါက ထိုသူအား ထောင်ဒဏ် ၂ နှစ် အထိ ချမှတ်နိုင်ကြောင်း ကလေးသူငယ်

ဥပဒေ ဥပဒေအပိုဒ် (၆၆) တွင် ဖော်ပြထားသည်။

“ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ Street Children က အလွန်ကြီးမားတဲ့ပြဿနာကြီး တစ်ရပ်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အခြားနိုင်ငံတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါမှာပေါ့။ မြေရှင်းရ မယ့်ကိစ္စကတော့ မှန်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက Working Children နဲ့ ပတ်သက်လို့ကတော့ ဒီထက်ပိုပြီးလုပ်ဖို့ နည်းလမ်းရှာဖို့လို တယ်။

လူမှုဝန်ထမ်းဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေး မှူးချုပ် ဦးစစ်မြိုင်က မြန်မာနိုင်ငံ၏ Street Children နှင့် Working Children အခြေအနေကို အကြမ်းဖျင်းပြောပြခြင်း ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံကလေးသူငယ်ဥပဒေ အခန်း (၅)၊ ကလေးသူငယ်၏အခွင့်အရေး များ အပိုဒ်(၈)တွင် ဖော်ပြထားသော “ကလေး သူငယ်တိုင်းသည် အသက်ရှင်သန်ရန်၊ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်၊ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်

ရန်နှင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းတွင် ပါဝင်ဆက်ဆံ ခွင့်ရရှိရန် အခွင့်အရေးများရှိကြောင်း နိုင်ငံ တော်က အသိအမှတ်ပြုသည်” ဟူသော အဆိုကို ကလေးသူငယ်တိုင်း အမှန်တကယ် ခံစားခွင့်ရရန်၊ ခံစားပိုင်ခွင့်ရှိရန်မှာ နိုင်ငံအစိုး ရနှင့် သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနများ၊ မိဘ အုပ်ထိန်းသူများ၊ ကလေးသူငယ်ဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်များ၏ တာဝန်ပင် ဖြစ်သည်။

“ဘယ်အသက်အရွယ်ပဲဖြစ်ဖြစ် ဘာ မမှသာရင်နေပါစေ၊ သူသိတာက တစ်ချက် ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မေတ္တာဇာတ်ပါ။ ကလေးက အလွန်ထူးဆန်းဖွယ်ရာ မေတ္တာ ကို ခံစားတတ်တဲ့ဘာဝရှိကြောင်း ကျွန်တော် ရဲ့ညွှန်ချုပ်လုပ်သက် ရှစ်နှစ်မှာ လေ့လာ ခံစားလို့ရပါတယ်” ဟု လူမှုဝန်ထမ်းဦးစီး ဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးစစ်မြိုင်က ကလေးသူငယ်များအတွက် မေတ္တာလိုအပ်ပုံ ကို သူ၏အတွေ့အကြုံနှင့် ယှဉ်ထိုးပြောပြ သည်။

မြေဆီအမျိုးမျိုး၊ ရာသီဥတုအဖုံဖုံ နေရာဒေသအသီးသီးတွင် ပွင့်ဖူးမည့်ပန်း ကလေးများနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသည့် ကလေးများအတွက် ခိုင်မာသည့်ပန်းများအဖြစ် ရပ်တည်ပေးနိုင်ကြရန် ကုလသမဂ္ဂ ကလေး များရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (UNICEF) (မြန်မာ)၏ ဌာနကော်ယ်စားလှယ် Mr.Ramesh Shrestha က ယခုကဲ့သို့ မှတ်ချက်ပြုပြောကြားသွားသည်။

“ကလေးတွေအားလုံးအတူတူပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အခြေအနေအရ လမ်းမပေါ်ရောက် နေတဲ့ကလေးတွေ၊ မိသားစုနဲ့ ကွဲကွာနေတဲ့ ကလေးတွေ မျိုးစုံရှိပါတယ်။ အဲဒီကလေး တွေအားလုံးကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေး ခြင်းက UNICEF ရဲ့တာဝန်ပါ။ ကျွန်တော် တို့လူကြီးတွေအားလုံး ကလေးတွေကို နှလုံး သားနဲ့ ထိတွေ့ရမှာပါပဲ”

ခွန်းသု

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊ ၂၄၃၆၄၁ ၊
၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၀၀၁)



တစ်ပတ်လည်အောင် သုံးသပ်ရမည့်ဆန်ဈေးကွက်

နိုင်မင်းဝေ

ဖြန့် မာနိုင်ငံ၏ ဆန်စပါးထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းသည် မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းဟုဆိုနိုင်သော်လည်း ဖြန့်ကြက်မှု ဧရိယာကျယ်ပြန့်ခြင်း (Wide Area of Distribution)၊ ပမာဏထူထပ်ကြီးမားခြင်း (Large Sum of Volume)၊ လုပ်ငန်းအဆင့်များပြားခြင်း (Many Processing Techniques)၊ တန်ဖိုးအရင်းများပြားခြင်း (High Capital Investment)၊ နည်းပညာပရိယာယ်များပြားခြင်း (Complexity In Technology)၊ လူများစုနှင့်သက်ဆိုင်ခြင်း (Public Concern)၊ မဟာဗျူဟာသီးနှံဖြစ်ခြင်း (Strategic Crop) ဆိုသည့် အရေးပါသည့်အချက်များကြောင့် အခြားသောကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများထက် ထူးခြားသည့် ဝိသေသလက္ခဏာများ ဆန်ဈေးကွက်၌ ပေါများလျက်ရှိသည်ဟု ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များက သုံးသပ်ပြောဆိုကြသည်။

ဆန်ဈေးကွက်၏သော့ချက်

မြန်မာနိုင်ငံဆန်ဈေးကွက်သည် ဖြန့်ကြက်မှုဧရိယာ ကျယ်ပြန့်သည်ဆိုသော်လည်း ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲများကို အဓိကဆုံးဖြတ်သည့်နေရာမှာ ရန်ကုန်မြို့ ဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မြို့ဟုဆိုရာ၌လည်း ဆိပ်ကမ်းမြို့နယ် ဝါးတန်းဆိပ်ကမ်းအနီးရှိ ဆန်စပါးကုန်စည်ဒိုင်ကိုဗဟိုပြု၍ ဆန်ဈေးနှုန်းများ ဖြစ်ပေါ်နေခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဝါရင့်

ဆန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ဈေးကတော့ လောလောဆယ်တန့်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျရိပ်တော့မမြင်ဘူး” ဟု နိုက်ရာမိုလ်ဘိုင်းဖုန်းဖြင့် ဝါးတန်းဆိပ်ကမ်း ဆန်စပါးကုန်စည်ဒိုင်၏ မနက်ခင်း ဆန်ဈေးနှုန်းအခြေအနေကို ဆက်သွယ်ပြောနေသော ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏စကားသံနှင့်အတူ “ပေါ်ဆန်းကတ္တီပါအိတ် ၃၀၀ လောက်ရှိတယ်။ ရုပ်ကတော့

မဆိုးဘူး။ ချက်တော့ကြည့်ရမှာပဲ။ ဈေးလည်း ညှိလို့ရတယ်လို့ပြောတယ်။ လက်ကျန်နည်းနေတော့ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဆွဲထားမှရမယ်။ ဝယ်ထားတာ မမှားဘူးပေါ့” ဟု ရန်ကုန်မြို့တွင်း လက်လီဆန်ရောင်းဝယ်ရေးသမားများ၏ ပလတ်စတစ်အိတ်ငယ်နှင့်ထုပ်ထားသော နမူနာဆန်ထုပ်ငယ်လေးများကိုပြသ၍ ဆန်အရောင်းအဝယ် လုပ်နေကြပုံကို နံနက် ခုနစ်နာရီဝန်းကျင် နေရောင်

နှင့်အတူ သက်ဝင်လှုပ်ရှားလျက်ရှိသည်။ “ဒီမှာက ဘုရင့်နောင်သမားတွေနဲ့ ရန်ကုန်မြို့တွင်းက လက်လီသမားတွေက အဓိကဝယ်လက်တွေ။ ဧရာဝတီတိုင်းနဲ့ ခရမ်း၊ သုံးခွ၊ ဒေးဒရဘက်က ရေလမ်းက သယ်လာတဲ့ ဆန်တွေကို ရောင်းဝယ်ကြ တယ်။ ဘုရင့်နောင်သမားတွေကနေ နယ် ကို ထပ်ပို့ကြတာတော့ လက်ကြီးသမား တွေဖြစ်ပြီး ဆန်ဈေးအပြောင်းအလဲအဖြစ် များတာတော့ လက်ကုန်ခါနီးရက်တွေနဲ့ လ ဆန်းရက်တွေဆိုရင် ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိ တယ်။ ဘာလို့လဲဆို လက်လီသမားတွေက တစ်လအတွင်း ရောင်းကုန်ခဲ့တဲ့ဆန်တွေ ကို နောက်တစ်လစာအတွက် ဝယ်တယ်။ ဘုရင့်နောင်သမားတွေကတော့ နယ်ပို့ပို့ ပါမစ်ရရင် ဝယ်ကြတာ ဖြစ်တယ်။ အဓိက တော့ ဆန်အဝင် အနည်းအများနဲ့ ဝယ်လို အားပေါ်မှာ လိုက်ပြီးတော့ ဖြစ်နေတာ ဖြစ် တယ်။ ဒီကို တစ်ရက်မလာရင် တစ်ရက် မျက်ခြည်ပြတ်သွားတယ်။ ဒါတောင် အား လုံး မိုလ်ဘိုင်းဖုန်းကိုယ်စီနဲ့ပို့လို့” ဟု သာ ကေတမြို့နယ်မှ ဆန်လက်လီရောင်းဝယ် ရေးသမားတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“မနက်အစောကြီးထရတယ်။ လှတ ပတမနေရဘူး။ စိတ်မောစိတ်ရွံ့ရတယ်။ အခုနောက်ပိုင်း ဆန်လုပ်ရတာ သိပ်မကောင်း တော့ဘူး။ အရင်းကလည်း များလာတယ်။ ဆန်လောကသားမဟုတ်တဲ့ တခြားငွေရင်း ရှိသူတွေလည်း တော်တော်ဝင်လာတယ်။ သတိထားပြီး လုပ်နေရတာ” ဟု နမူနာဆန် အိတ်ငယ်သုံးအိတ်ခန့် စမ်းသပ်ချက်ထား သည့် ထမင်းအိုးငယ်တစ်လုံး၊ Sumsang မိုလ်ဘိုင်းဖုန်းနှင့် အသက်သုံးဆယ်ခန့်ရှိ ဘုရင့်နောင်မှ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ရှင်တစ်ဦးက ညည်းညူပြောကြားသည်။

ထွန်တုံးပိတ်ချိန်

ဆန်ဈေးအပြောင်းအလဲသည် နေ့စဉ် လစဉ် ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်နေသည်ဆိုသော် လည်း လယ်ယာလုပ်ငန်းသုံးအခေါ်အဝေါ် ဖြစ်သော ထွန်တုံးပိတ်ချိန် တစ်နည်းအား ဖြင့် လယ်ယာလုပ်ငန်းသိမ်းချိန် ဩဂုတ်၊ စက်တင်ဘာလများ၌ အထူးတလည်



အပြောင်းအလဲဖြစ်လေ့ရှိကြောင်း၊ နောက် ပေါ်မည့် ကောက်သစ်စပါး မထွက်သေး သည့်အချိန်အထိ စပါးဈေးမြောက်လေ့ ရှိ ပြီး ဆန်စပါးကုန်စည်ခိုင်၌ စိတ်ဝင်စားစ ရာ အကောင်းဆုံးအချိန်ဖြစ်ကြောင်း ဝါရင့် ဆန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏အဆိုအရ သိရ သည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ် ဧပြီလ ၂၃ ရက်မှ စ တင်၍ ဆန်စပါးမူဝါဒသစ်ချမှတ်၍ လွတ် လပ်စွာရောင်းဝယ်ခွင့်ပြုခဲ့သည့်နောက် ပိုင်း ၂၀၀၄-၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ဆန်စပါးဈေးနှုန်း

များမှာ စပါးစတင်ပေါ်သည့်အချိန်နှင့် ဩ ဂုတ်လ၊ စက်တင်ဘာလများ၌ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ သောဈေးနှုန်း ကွာခြားမှုမှာ နည်းပါးခဲ့ သော်လည်း ၂၀၀၅-၂၀၀၆၊ ၂၀၀၆-၂၀၀၇ ခုနှစ်များတွင် စပါးဈေးနှုန်းကွာဟမှုမှာ သိသိသာသာသာ များပြားလာသည်။ တစ် နည်းအားဖြင့် စပါးဈေးနှုန်းမြင့်၍ အကျိုး အမြတ်များလာပြီး ဆန်စပါးသိုလှောင် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည့်သူ များပြားလာသည်ဟု အဆိုပါဆန်လုပ်ငန်း ရှင်က ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။



ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သူများပြား

နှစ်စဉ် ဆန်စပါးဈေးနှုန်းကောင်းမွန်မှုကြောင့် ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သူ သိသိသာသာများပြားလာပြီး ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ရေလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ငွေအရင်းအနှီးရှိသူများသည် ဆန်စပါးလုပ်ငန်းကို ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လာကြကြောင်း၊ စက်မှုဇုန်များရှိ ဂိုဒေါင်လွတ်များကို ငှားရမ်း၍ ဆန်ပွဲစားများမှ တစ်ဆင့် ဝယ်ယူစုဆောင်း၍ တစ်နှစ်ပတ်လည် ဈေးကောင်းစောင့် ရောင်းသော အခြားသောလုပ်ငန်းရှင်များ (ဆန်လောကသားမဟုတ်သူ) သည် ၎င်းတို့လက်ဝယ်တွင် ရောက်ရှိလာသော ဆန်စပါးများကို အမြတ်များများရအောင် စောင့်မျှော်ရောင်းဝယ်လေ့ရှိကြောင်း၊ ယခုနှစ်၏ ထူးခြားချက်မှာ ငွေအရင်းအနှီးရှိသူ လယ်သမားကြီးများပင် စပါးမရောင်းဘဲ သိုလှောင်ထားကြောင်း၊ ပြီးခဲ့သည့်နှစ်က စပါးဈေးကောင်းမွန်ခဲ့ခြင်းသည် ၂၀၀၅ ခုနှစ် စပါးပေါ်ချိန်၌ အချိန်အခါမဟုတ် မိုးရွာသွန်းခဲ့၍ စပါးအပျက်အစီးများကာ အထွက်ဆုတ်ယုတ်ခဲ့၍ဖြစ်ကြောင်း မြောင်းမြမြို့မှ ဝါရင့်ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက

ရှင်းပြသည်။

ယင်းသို့ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သူများပြားလာ၍ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံရှိ ဆန်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်အတွေ့အကြုံများအရ ဝယ်ယူပြီးလျှင်ပြီးချင်း ပြန်လည်ရောင်းချသည့်ပုံစံကို ယခုနှစ်၌ ကျင့်သုံးနေကြောင်း၊ ဆိုလိုသည်မှာ ဘုရင့်နောင်ရှိ ဆန်လုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် သိုလှောင်ရောင်းချသည့်ပုံစံမှ ဝယ်ရောင်းပုံစံသို့ ပြောင်းလဲသွားခဲ့ကြောင်း၊ ယေဘုယျအားဖြင့် ဘုရင့်နောင်ဆန်ဈေးကွက်သည် ဆန်သစ်ပေါ်ချိန်၊ အစိုဓာတ်နည်းပါးချိန် ဒီဇင်ဘာ၊ ဇန်နဝါရီလများ၌ ဝယ်ယူစုဆောင်းထားပြီး သုံးလေးလခန့် ကိုင်ထား၍ ဧပြီလဝန်းကျင်၌ ပြန်လည်ရောင်းချပါက ကျိန်းသေပေါက်အမြတ်ရကြောင်း၊ ယခုနှစ်တွင် အဆိုပါအစဉ်အလာမဲ့ထွက်၍ ပွဲရုံတစ်ရံချင်း၏ လစဉ် ရောင်းအားရှိသလောက်သာ ဝယ်ယူ ရောင်းချနေကြကြောင်း၊ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် စဉ်ဆက်မပြတ်လုပ်ကိုင်လာခဲ့သည့် ဆန်လုပ်ငန်းရှင်မဟုတ်သူများ၏ လုပ်ငန်းမကျွမ်းကျင်မှုအကျိုးဆက်ကို ၎င်းတို့ခံရမည်စိုး၍ဖြစ်ကြောင်း ဘုရင့်

နောင် ပိတောက်လမ်းမှ ဆန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယခုနောက်ပိုင်း ဆန်ရောင်းဝယ်မှုလုပ်ငန်း၌ အရင်းအနှီးထည့်ဝင်မှုပမာဏ သိသိသာသာများပြားလာသော်လည်း အမြတ်နည်းလာကြောင်း၊ ကုန်လွန်ခဲ့သည့်နှစ်များက ဆန်တစ်အိတ် ၇၀၀၀ ကျပ်ခန့် ရှင်းလျှင် ကျပ် ၁၀၀၀ ခန့်မြတ်ကြောင်း၊ ယခုနှစ်၌ ဆန်တစ်အိတ်ကို ၂၁၀၀၀ ကျပ်ခန့်ရှင်းရပြီး အမြတ်မှာ ၁၀၀၀ ကျပ်ခန့်သာ ဖြစ်နေပြီး သိုလှောင်မည့်ဆန်အိတ်အရေအတွက် များလျှင်များသကဲ့သို့ အရင်းအနှီး ကြီးမားလာကြောင်း သာဓကတမြို့နယ်မှ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“ဆန်ဆိုတာ Strategic Crop ဖြစ်နေတယ်။ ဈေးကွက်အနေအထားအရ Turst က မရှိဘူး။ ရောင်းသူရော၊ ဝယ်သူရော စိုးရိမ်မှုတွေရှိတယ်။ လက်ကြီးသမားတွေက ဆန်အများကြီး ပိုက်မိနေမှာစိုးသလို လက်လီသမားတွေကလည်း ရောင်းအားကောင်းမယ့်အချိန် လက်ထဲဆန်မရှိမှာကို စိုးရိမ်နေကြတယ်” ဟု ဝါရင့်ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ငွေစပါးကိုမျှော်

ယခုနှစ်စပါးသည် ပုံမှန်အတိုင်းထွက်ရှိခဲ့ပြီး စပါးဈေးနှုန်းမှာမူ စပါးအသစ်ပေါ်ချိန်ကတည်းက ဈေးမြင့်နေခဲ့ကြောင်း၊ ဆန်စက်များအနေဖြင့်ဆိုလျှင်လည်း စဉ်ဆက်မပြတ် ဆန်စက်လည်ပတ်နိုင်ရန်အတွက် ဆန်ဝယ်ယူမှုပင် ခက်ခဲနေကြောင်း၊ ယခုနှစ် စပါးပေါ်ချိန်၏ ထူးခြားချက်မှာ အရင်းအနှီးရှိသူလယ်သမားကြီးများကပါ စပါးကို သိုလှောင်နေကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယခင်ကဆိုလျှင် စပါးပေါ်ချိန်စပါးရောင်း၍ ရွှေစုကြကြောင်း၊ ယခုနှစ်၌ ရွှေရောင်း၍ စပါးဝယ်ယူစုဆောင်းနေကြကြောင်း မြောင်းမြမြို့မှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“လောလောဆယ် စပါးအချောတင်းတစ်ရာကို ငါးသိန်းခွဲလောက်ရှိတယ်။



ဈေးနှုန်းကွာခြားမှုဇယား (စပါး)

| စဉ် | စပါးအမျိုးအစား | နှစ်အလိုက်ဈေးနှုန်း (ကျပ်) | | | မှတ်ချက် |
|-----|----------------|----------------------------|---------------------|---------------------|----------|
| | | ၂၀၀၄ | ၂၀၀၅ | ၂၀၀၆ | |
| ၁။ | ဧည့်မထအုပ်စု | ၁၂၀၀၀၀ မှ ၁၇၀၀၀၀ | ၁၃၀၀၀၀ မှ ၂၂၀၀၀၀ | ၁၇၀၀၀၀ မှ ၃၅၀၀၀၀ | |
| ၂။ | ငစိန်အုပ်စု | ၁၁၀၀၀၀ မှ ၁၉၀၀၀၀ | ၁၂၀၀၀၀ မှ ၂၀၀၀၀၀ | ၁၆၀၀၀၀ မှ ၃၀၀၀၀၀ | |
| ၃။ | မြီးတုံးအုပ်စု | ၁၄၀၀၀၀ မှ ၂၁၀၀၀၀ | ၁၆၀၀၀၀ မှ ၂၅၀၀၀၀ | ၂၂၀၀၀၀ မှ ၄၅၀၀၀၀ | |
| ၄။ | ပေါ်ဆန်းအုပ်စု | ၁၅၀၀၀၀ မှ ၂၅၀၀၀၀ | ၁၈၀၀၀၀ မှ ၂၇၀၀၀၀ | ၂၄၀၀၀၀ မှ ၂၅၀၀၀၀ | |

Source : မြန်မာနိုင်ငံဆန်စပါးကုန်သည်များအသင်း

အကြမ်းတင်းတစ်ရာကို လေးသိန်းခွဲလောက် ရှိတယ်။ သက်ဆိုင်ရာကတော့ ဈေးပိုမဝယ်ဘူး။ တစ်တင်းကို လေးဆယ့်ခြောက်ပေါင်နဲ့ ဝယ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားတယ်။ ဒါပေမဲ့ နားလည်မှုနဲ့ ဝယ်နေကြရတယ်။ သေချာတာတော့ ဒီနှစ် လျှော့လက်တွေ့ရှုံးနိုင်တယ်။ လျှော့တဲ့သူများပြီး သူ့လက်ထဲမှာလည်း စပါးရှိ၊ ကိုယ့်လက်ထဲမှာလည်း စပါးရှိ၊ နွေစပါးက တိုးလာတော့ စပါးဈေးထိုးကျပြီး ရှုံးနိုင်တယ်” ဟု အဆိုပါ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဆန်ဈေးလှိုင်းထရုည့် အကြောင်းအရင်းများ

ယခုနောက်ပိုင်း ဆန်စပါးမူဝါဒသစ်အရ လွတ်လပ်စွာ ရောင်းဝယ်ခွင့်ပြုခဲ့ကြောင်း၊ လယ်သမားများ၏ စပါးစိုက်ပျိုးသည့်မျိုး ရွေးချယ်သည့်ပုံစံပြောင်းလဲလာပြီး ပေါ်ဆန်း၊ ငကျွဲ၊ တောင်ပျံ အစရှိသည့် ဆန်ချော စပါးမျိုးများအပြင် အဆင့်မြင့် ဧည့်မထအုပ်စုဝင်ဆန်ဖြစ်သည့် ဧရာမင်း၊ နံ့ကာ၊ မြီးကောက် စသည့် အရည်အသွေးကောင်း (ဈေးကောင်းရ) အထွက်နှုန်းနည်းသော စပါးမျိုးများကိုပါ ရွေးချယ်စိုက်ပျိုးလာကြသည်။ ထို့ပြင် ဓာတ်မြေဩဇာ၊ ပိုးသတ်ဆေးကဲ့သို့သော သွင်းအားစုစရိတ်များ မြင့်တက်နေမှုကြောင့် ထွက်နှုန်း

အသင့်အတင့်ရှိကာ တစ်ဦးချင်းထွက်မြေကိုက်သည့် စပါးမျိုးများကိုသာ ရွေးချယ်စိုက်ပျိုးလာကြသည်။

မြန်မာ့လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း၏ ထူးခြားချက်သည် တစ်ပိုင်တစ်နိုင်လုပ်ငန်းငယ်လေးများ စုပေါင်းထားခြင်းသာဖြစ်၍ အရင်းအနှီးနည်းပါးသော လယ်သမားများသည် စပါးထွက်နှုန်းကောင်းအောင် ဖိဖိစီးစီးမလုပ်နိုင်သေးကြောင်း၊ စပါးပေါ်ချိန်၌လည်း အရင်းအနှီးနည်းတောင်သူများအနေဖြင့် စပါးမပေါ်ခင်ကတည်းက စပါးပေးငွေကြိုယူ ရောင်းချရ

ခြင်း၊ စပါးပေါ်သည့်အခါ၌လည်း ပေါ်ချိန်၌ ရောင်းချကြရခြင်းတို့ကြောင့် ရသင့်ရထိုက်သော စပါးဈေးနှုန်းမရရှိဘဲ အရင်းအနှီးနည်းသထက်နည်းလာ၍ စပါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားမှုနည်းပါးလာကြကြောင်း ဝါရင့်ဆန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက မြန်မာနိုင်ငံဆန်စပါးကုန်သည်များအသင်း၏ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုတွင် တင်သွင်းခဲ့သော အစီရင်ခံစာတစ်ရပ်ကို ကိုးကား၍ သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ထို့ပြင် လယ်ယာလုပ်ငန်းခွင်မှ တစ်ရက်လုပ်အားခနှင့် အခြားလုပ်ငန်းများ၏ တစ်ရက်လုပ်အားခမှာ များစွာကွာခြားမှုရှိသကဲ့သို့ တစ်နေ့တာ လုပ်အားစိုက်ထည့်ရမှုမှာလည်း အခြားသောလုပ်ငန်းများက သက်သာကြောင်း၊ ယင်းကြောင့်လုပ်အားထည့်မှုနည်းပါးသည့်အလျောက် အထွက်နှုန်းလည်း ကျဆင်းနိုင်ကြောင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် လယ်ယာလုပ်သားရှားပါးခြင်းများသည် စပါးအထွက်နှုန်းကျဆင်းစေပြီး ဆန်ဈေးတက်ရသည့် အကြောင်းအရင်းများဖြစ်သည်ဟု ယေဘုယျ သတ်မှတ်နိုင်ပါသည်။

“ဆန်ဈေးမြင့်လာတာဟာ စပါးဈေးမြင့်လို့။ စပါးဈေးမြင့်တယ်ဆိုတာကလည်း စပါးအထွက်နည်းလို့၊ စပါးအထွက်ကောင်းတယ်၊ မကောင်းဘူးဆိုတာကလည်း ရာသီ





ဥတုပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ ပြီးတော့ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်တွေ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်မှုစရိတ်တွေလည်း ရှိသေးတယ်။ အကြောင်းအရာအချက်အလက်တစ်မျိုးတည်းနဲ့တော့ ဆုံးဖြတ်လို့မရဘူး” ဟု ဝါရင့်ဆန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဖြည့်ရမည့်ကွက်လပ်

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လယ်ယာကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သူအများစုသည် Subsistence (ဝမ်းစာဖူလုံရေး) အနေအထားသာရှိနေပြီး Commercial Scale စီးပွားဖြစ်အနည်းစုလောက်သာရှိကာ အချို့မှာ Cash Economy ခေါ် ငွေကြေးလည်ပတ်စီးဆင်းသည့် အဆင့်သို့ ပင်မရောက်သေးကြောင်း၊ Commercial Scale ထုတ်လုပ်နေသူများကို ကြည့်လျှင် အဆိုပါ Supply Chain အတွင်းရှိနေသော အခက်အခဲများကို သူနည်းသူဟန်ဖြင့် အဖြေထုတ်နိုင်သူများဖြစ်နေသည်ကိုတွေ့နိုင်ကြောင်း၊ ဆိုလိုသည်မှာ ထုတ်လုပ်သူမှ အစပြုပြီး End User ခေါ် စားသုံးသူများထံတွင် အဆုံးသတ်သည့် Supply Chain ကြီးကို လေ့လာကြည့်လျှင် မြန်မာနိုင်ငံ လယ်ယာကဏ္ဍ၌ ကဏ္ဍအသီး

သီးမှ ပါဝင်ပတ်သက်သူများ စွာရှိနေသည်ကိုတွေ့မြင်နိုင်သည်။

စိုက်ပျိုးသူတောင်သူများ၊ လယ်သမားများ၊ မျိုးစေ့ရောင်းသူများ၊ ဓာတ်မြေဩဇာ၊ ပိုးသတ်ဆေး စသည်များကို တင်သွင်းရောင်းချသူများ၊ ဒီဇယ်ရောင်းချသူများ၊ ငွေတိုးချေးသူများ၊ ပွဲစားများ၊ ကုန်သည်များ၊ သိုလှောင်ရုံများ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်သူများ၊ ပွဲရုံများ၊ ကုန်စည်ဒိုင်များ၊ ပြည်ပပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များ ပါဝင်ပတ်သက်သူများစွာ ရှိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။

အထက်ပါကဏ္ဍအလိုက်ပါဝင်နေသော သူများသည် Supply Chain အတွင်းရှိနေသော အခက်အခဲများကို သူနည်းသူဟန်ဖြင့် ကျော်လွှားနိုင်သူများမဟုတ်သည့်အပြင် ပုံသေလမ်းကြောင်းတစ်ခုကိုသာ လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသူများဖြစ်ရာ ၎င်းတို့၏ အင်အားကို အသုံးပြု၍ ဒေသတွင်းရိက္ခာထောက်ပံ့သူအဖြစ် ရောက်ရှိရေးအတွက် အဖြေထုတ်ပေးရန် လိုအပ်နေပါသည်။ အဖြေထုတ်ပေးရန်ဆိုသောကိစ္စကို ဥပမာအနေဖြင့် ပြောရပါလျှင် “ဤသီးနှံကို ဤမျိုးစေ့သုံး၍ ဤနည်းလမ်းစိုက်ပျိုးခဲ့ပါလျှင် ဤအရည်အသွေးကို ရရှိမည်။ မည်သည့်

နိုင်ငံ ဈေးကွက်က မည်မျှပေး၍ ဝယ်ယူမည်။ ပမာဏမည်မျှ ဝယ်ယူမည်။ ဒေသခံကုန်သည်များက မည်မျှပေးဝယ် ဖွယ်ရှိသည်” ဟု တစ်ပတ်လည်အောင်စဉ်းစားထားသောအဖြေကို ဆိုလိုပါသည်။

ထိုအဖြေမျိုးထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဆိုသည်မှာ အလွယ်တကူပင် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိနေပါသည်။ ဤကွက်လပ်ကို ဖြည့်ရန်မှာ သက်ဆိုင်ရာအပိုင်းတစ်ပိုင်းတည်းကို ကွက်မကြည့်ဘဲ တစ်ခုလုံးမြင်ကွင်းကျယ်မြင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ပိုအရေးကြီးသည်မှာ မိမိတို့နှင့် သက်ဆိုင်သည့်အပိုင်းကို မြှင့်တင်နေခြင်းထက် တစ်ပတ်လည်သွားမှသာ မိမိတို့အားလုံး၏ အနေအထား ကောင်းမွန်သွားလိမ့်မည်ဟူသော သဘောတရား (ခေတ်မြန်မာ Weekly EDITORIAL) ဖြစ်ပါသည်။

နိုင်မင်းဝေ

သန့်ရှင်း၍ စိတ်ချရသော ကြက်၊ ဘဲ ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်မှုနှင့် ကျန်းမာရေးအသိပညာ

ခွန်းသူရိန်

ရတို့အသက်ရှင်နေထိုင်ရေးအတွက် အခြေခံကျသော လိုအပ်ချက်များတွင် အစာအာဟာရတစ်ခုလည်း အပါအဝင်ဖြစ်ပါသည်။ ကျန်းမာသန်စွမ်း၍ ရောဂါဘယကင်းရှင်းစွာဖြင့် လူသားတာဝန်များကို ထမ်းဆောင်ရန် ဖြည့်တင်းသည့် အစာအာဟာရများမှာလည်း ကျန်းမာရေးနှင့်ညီညွတ်ရန် လိုပါသည်။ တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများတွင် လူအများစု၏ အသိပညာရေချိန်လိုအပ်ချက်ကြောင့် မသန့်ရှင်းသောအစားအစာမှတစ်ဆင့် ကူးစက်သည့်ရောဂါများ မကြာခဏဆိုသလို ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါသည်။ ပြည်သူ့လူထုတစ်ရပ်လုံး၏ ကျန်းမာရေးအသိပညာကို မြှင့်တင်ပေးခြင်းဖြင့် ထိုအခြေအနေကို ကာကွယ်နိုင်ပါသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်တစ်ဝန်းကို ကြက်၊ ဘဲများ အဓိကဖြန့်ဖြူးပေးရာ မင်္ဂလာတောင်ညွန့် ကြက်၊ ဘဲဈေးအတွင်းရှိ ဆိုင်ခန်း ၆၀ ကျော်သည် ၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းဆောင်တာများ ပုံမှန်လှုပ်ရှားလျက်ရှိသည်။ ဆိုင်ခန်းများအတွင်းရှိ ကြက်ခြင်း

များကို လူတစ်ရပ်နီးပါး တစ်လုံးပြီးတစ်လုံး ဆင့်ကာတင်ထားသည်။ဈေးလမ်းတစ်လျှောက် ကြက်မွေးအမှုန်အစများ လေထဲတွင် ပျံ့လွင့်လျက်ရှိသည်။ ဈေးအတွင်းရှိ အလုပ်သမားအားလုံးနီးပါးမှာ နှာခေါင်းအပိတ်များ၊ လက်အိတ်များ ဝတ်ဆင်ခြင်း

မရှိပေ။
‘ဈေးအတွင်း အထူးသန့်ရှင်းရေး စနေနေ့တိုင်းလုပ်အားပေး’ ဟူသော အသိပေးဆိုင်းဘုတ်ကို ဈေးအတွင်း မြင်သာသောနေရာတွင် တပ်ဆင်ထားသည်။
“ဈေးထဲမှာတော့ ဆေးဖျန်းတာတွေ၊



ထုံးဖြူးဘာတွေ အလျဉ်းသင့်သလို လုပ်ပါတယ်” ဟု ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ တိရစ္ဆာန်ဆေးကုနှင့် သားသတ်ရုံများဌာနမှ လက်ထောက်ဆရာဝန် ဦးခင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်းတွင် ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီ၊ မတ်၊ ဧပြီလများတွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သော ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ၏ ဂယက်သည် နိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ ကြက်၊ ဘဲဈေးကွက်ကို အကြီးအကျယ်ထိုးနှက်ခဲ့ရာ ကြက်၊ ဘဲဈေးအတွင်း အရောင်းအဝယ် သိသာစွာကျဆင်းသွားကြောင်း၊ အလုပ်သမားများ၊ ဈေးသည်များ၊ အခြားအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများကို ထပ်မံရှာဖွေရသည်အထိ ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း ယမန်နှစ်ကဖြစ်ရပ်ကို ပြန်ပြောင်းကာ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်ကြက်၊ ဘဲဈေးမှ ကြက်ဒိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောဆိုသည်။

ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဈေးအလုပ်သမားများ၊ ဈေးသည်များ နေ့စဉ် ဝင်ထွက်လှုပ်ရှားပြီး ကြက်၊ ဘဲများနှင့် လူသားများ တိုက်ရိုက်ထိတွေ့နေသောကြက်၊ ဘဲဈေးများ၏ အခန်းကဏ္ဍသည်လည်း ရောဂါမပြန့်ပွားရေး၊ မဖြစ်မိစနစ်တကျ ကြိုတင်ကာကွယ်ရေးအစီအမံများချမှတ်ရေးသည်လည်း အထူးအခရာကျလှပေသည်။

ကြက်၊ ဘဲများ စနစ်တကျ သယ်ဆောင်ခြင်း

ကြက်၊ ဘဲများသည် သတ်ဖြတ်စားသုံးရသောတိရစ္ဆာန်ဖြစ်သော်လည်း ယင်းတို့တွင် အခွင့်အရေးရှိသဖြင့် သားသတ်သမားများသည် စနစ်တကျ စီမံထားသော လှောင်အိမ်များဖြင့် သယ်ဆောင်ပြီး ညှဉ်းပန်းနှိပ်စက်မှုအနည်းဆုံးဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ကြရကြောင်း တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ အရာထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ကြက်၊ ဘဲများကို စက်ဘီးဖြင့် ဇောက်ထိုးသယ်ဆောင်ခြင်း၊ ကားများ၊ မြို့ပတ်ရထားများပေါ်တွင် စည်းကမ်းမဲ့သယ်ဆောင်ခြင်းသည် တိရစ္ဆာန်ညှဉ်းပန်းနှိပ်စက်မှုဆိုင်ရာဥပဒေကို ချိုးဖောက်

ရာရောက်သည့်အပြင် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးအပါအဝင် တိရစ္ဆာန်များမှတစ်ဆင့် ကူးစက်တတ်သောရောဂါများ ပျံ့နှံ့စေနိုင်ကြောင်း ငင်းကထပ်မံပြောဆိုသည်။

“ဒီကိစ္စတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပြီးခဲ့တဲ့ စက်တင်ဘာလက အထူးသတိပေးချက် ထုတ်ပြန်ခဲ့တယ်။ ကြက်၊ ဘဲတွေကို ကျပ်ကျပ်တည်းတည်းချည်ပြီး သယ်လာတာမျိုး၊ စက်ဘီး၊ ဆိုက်ကားတွေနဲ့ ဇောက်ထိုးချသယ်လာတာမျိုးတွေရင် သုံးကြိမ်သတိပေးတယ်။ ပြီးတော့ ခံဝန်ကတိလက်မှတ် ထိုးခိုင်းတယ်။ အဲဒီတုန်းက ခြောက်ယောက်လောက်တော့ ခံဝန်လက်မှတ်ထိုးလိုက်ရတယ်” ဟု ဦးခင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

ငင်းတို့ဈေးအတွင်း ကြက်အရှင်ကို စက်ဘီးဖြင့် ဇောက်ထိုးချသယ်ဆောင်ခြင်း လုံးဝခွင့်မပြုကြောင်း၊ ဆိုက်ကားဖြင့် သယ်မည်ဆိုပါက ဆိုက်ကားထိုင်ခုံခွင့်အတွင်းတွင်ပင် သယ်ဆောင်ခွင့်ပြုကြောင်း ကြည့်မြင်တိုင် ကမ်းနားဈေးရှိ ကြက်၊ ဘဲဒိုင်စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့မှ အတွင်းရေးမှူး ဦးမြင့်သိန်းက ပြောကြားသည်။

“ကြက်ဇောက်ထိုးခွဲတာမျိုး ကျွန်တော်တို့ တွေ့နေရတာပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးယူတာမျိုး မကြားမိပါဘူး”

မင်္ဂလာတောင်ညွန့် ကြက်၊ ဘဲဈေးအလုပ်သမားတစ်ဦးက ငင်းလက်ထဲမှ ကြက်အရှင်၏ခြေထောက်နှစ်ဖက်ကို စုကိုင်းပြီး ခပ်လှမ်းလှမ်းရှိ ခြင်းထဲသို့ ပစ်ထည့်

ရင်း လှည့်ပြောလိုက်သည်။

တိရစ္ဆာန်များကို ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်စွာစေခိုင်းခြင်း၊ တမင်နှိပ်စက်ညှဉ်းပန်းခြင်း၊ တမင် အစာရေစာမကျွေးဘဲထားခြင်းများ ကျူးလွန်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါက ငွေဒဏ် ကျပ် ၁၀၀၀ ချမှတ်နိုင်ကြောင်း တိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေ၊ ပြစ်မှုနှင့် ပြစ်ဒဏ်များအခန်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။ အဆိုပါဥပဒေကို ၁၉၉၃ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာ ၂၅ ရက်နေ့တွင် ပြဋ္ဌာန်းခဲ့သည်။

ဝင်ရောက်လာသောကြက်၊ ဘဲများကို စစ်ဆေးခြင်း

မင်္ဂလာတောင်ညွန့် ကြက်၊ ဘဲဈေးအတွင်း ဝင်ရောက်လာသော ကားကြီးပေါ်မှ ကြက်ခြင်းများကို အလုပ်သမားများမှတစ်ဆင့် ဈေးအတွင်း ဒိုင်များသို့ သယ်ယူနေသည်။

ဈေးအတွင်းရောက်လာသော ကြက်၊ ဘဲအားလုံးအတွက် သက်ဆိုင်ရာမြို့နယ်တာဝန်ခံက ထုတ်ပေးသည့် တိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေးထောက်ခံချက်လက်မှတ် ပါရှိရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကြက်၊ ဘဲများတွင် ရောဂါရနေသော တိရစ္ဆာန်များ၊ သေဆုံးနေသောတိရစ္ဆာန်များ ပါဝင်ခြင်းရှိ မရှိ တိမွေးကုဆရာဝန်နှစ်ဦးက မျက်မြင်စစ်ဆေးကြောင်း တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ ဦးစီးအရာရှိ ဒေါက်တာနေအောင်က



ရှင်းပြသည်။

မြို့နယ်ဦးစီးမှူးသည် မိမိမြို့နယ် အတွင်း ဖြတ်သန်းသယ်ဆောင်မောင်းနှင် မည့် တိရစ္ဆာန်ကိုဖြစ်စေ၊ မိမိမြို့နယ် အတွင်းသို့ရောက်ရှိလာမည့် တိရစ္ဆာန်ကိုဖြစ် စေ ကူးစက်ရောဂါကင်းရှင်းခြင်းရှိ မရှိ စစ် ဆေးခြင်းနှင့် လိုအပ်သော ကာကွယ်ဆေး ထိုးခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်နိုင်ကြောင်း 'တိရစ္ဆာန်ကူးစက်ရောဂါနှင့် ထိန်းချုပ်ရေး ဆောင်ရွက်ရန်ကိစ္စ'ဖြင့် တိရစ္ဆာန်မွေးမြူ ရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ ထုတ်ပြန် ထားသောညွှန်ကြားချက် အမှတ် ၁/၉၉ တွင် ဖော်ပြထားသည်။

မင်္ဂလာတောင်ညွန့် ကြက်၊ ဘဲဈေး သို့ ကြက်၊ ဘဲဝိဿာချိန် သုံးသောင်းခန့် နေ့စဉ် ဝင်ရောက်လျက်ရှိပြီး ဧရာဝတီနှင့် ပဲခူးတိုင်းတို့မှ အများဆုံးဝင်ရောက် ကြောင်း၊ ကားဖြင့် အများဆုံးသယ်ယူပြီး ရေယာဉ်ဖြင့် အနည်းအကျဉ်းသယ်ယူ ကြောင်း ဈေးသာယာရေးအဖွဲ့အတွင်းရေး မှူး ဦးခင်မောင်လွင်က ရှင်းပြသည်။

“ကားတွေမှာ အများအားဖြင့် အောက်

က ကုန်တွေတင်တယ်။ အပေါ်မှာ ကြက်၊ ဘဲခြင်းတွေ တင်လေ့ရှိတယ်။ သတ်မှတ် ထားတဲ့အလေးချိန်ထက် ပိုတင်တာမျိုး တော့ မသိဘူး။ ကြက်ခြင်းအများကြီးတင် ရင် ကြက်တွေမွန်းပြီး သေလေ့ရှိလို့ အလွန် အကျွံတင်တာမျိုးမရှိပါဘူး” ဟု ကြက်ဒိုင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ကြက်သေဆိုင်ရင် ဈေးသက်သာတယ် ဆိုပြီး ဝယ်တဲ့လူရှိတယ်”

“တချို့က ကြက်သေကို ပုံသကူသား ဆိုပြီး သီးသန့်ဝယ်ကြတာမျိုးတောင် ရှိတယ်။ ကြက်အသေဆိုပြီး လွှင့်ပစ်လိုက်ရတာမျိုး မရှိဘူး”

ဈေးသို့ သေဆုံးရောက်ရှိလာသော ကြက်အချို့အပေါ် ဈေးအတွင်းရှိ ဝန်ထမ်း နှစ်ဦး၏ ကွဲပြားသောအမြင်နှစ်မျိုးဖြစ်သည်။ ကြက်အသေများကို မည်သည့်အကြောင်း ကြောင့် သေဆုံးခဲ့ရသည်ဟု စူးစမ်းခြင်း မပြုဘဲ ချက်မစားသင့်ကြောင်း တိမွေ့ကု ဆရာဝန်တစ်ဦးက သတိပေးသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး အကြောင်းကြားသိခဲ့ရပြီးကတည်းက ရောဂါ

ဖြစ်သည့်ကြက်များ ဈေးအတွင်း သယ် ဆောင်လာခြင်းမပြုရန် ကြက်၊ ဘဲဒိုင် တစ် ဦးချင်းစီကို အသိပေးလက်မှတ်ထိုးခိုင်းကာ တာဝန်ယူစေကြောင်း မင်္ဂလာတောင်ညွန့် ကြက်ဘဲဈေးမှ ကြက်ဒိုင်တစ်ဦးက ပြော ကြားသည်။

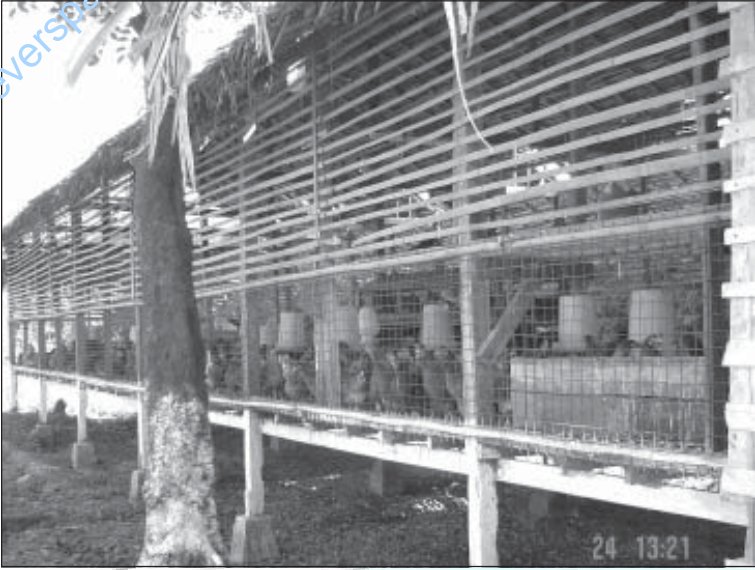
ကြက်၊ ဘဲများ၏ကျန်းမာရေးအတွက် စိစစ်ခြင်းကို တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးနှင့် ကုသ ရေးဦးစီးဌာနနှင့် တိရစ္ဆာန်ဆေးကုနှင့် သား သတ်ရုံများဌာနတို့မှ အဖွဲ့နှစ်ဖွဲ့ ပူးပေါင်း၍ တစ်လလျှင် ပျမ်းမျှ ၄၁ ကြိမ်ခန့် သွေး ဖောက်စစ်ဆေးခြင်း၊ ခွဲရည်နှင့် မစင် စစ်ဆေး ခြင်းများပြုလုပ်ကြောင်း ဦးခင်ဝင်းက ဆို သည်။

ဈေးအတွင်း သန့်ရှင်းရေး

ဈေးအတွင်းရှိ ဆိုင်ခန်းများကို ညနေ တိုင်း ရေဆေးပြီး တစ်ပတ်တစ်ခါ ဆေးဖျန်း ကြောင်း၊ ဈေးသန့်ရှင်းရေးအတွက် ရေကန် ရှစ်ကန်ဖြင့် လိုသလို သုံးစွဲခွင့်ပြုထားကြောင်း ဦးခင်မောင်လွင်က ပြောဆိုသည်။

ဈေးအနီး ပုဇွန်တောင်ချောင်းကမ်း





ဘေးတွင် ကြက်သတ်ကုန်းတစ်ခုရှိပြီး ကြက်သတ်ခြင်း၊ ကြက်အမွေးနုတ်ရန် ရေ နွေးဖြင့်ပြုတ်ခြင်း၊ ကြက်အမွေးနုတ်ခြင်း၊ ကြက်များ ခုတ်ထစ်လှီးခြင်းများ လုပ်ဆောင်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့်မှ ထွက်ပေါ်လာသော အညစ်အကြေးများကို အနီးရှိ ပုစွန်တောင်ချောင်းအတွင်း ရေဖြင့် မျှောချကြောင်း အလုပ်သမားတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ရန်ကုန်တစ်မြို့လုံးကအညစ်အကြေး တွေအားလုံးက ဒီမြစ်ထဲစီးဆင်းနေတယ်ဆို တော့ ဒီလောက်လေးနဲ့တော့ ထူးထူးခြားခြားမဖြစ်ပါဘူး။”

ဈေးသာယာရေးအဖွဲ့မှ အမှုဆောင် တစ်ဦးက ချောင်းအတွင်း အညစ်အကြေး စွန့်ပစ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ထိုကဲ့သို့ သုံးသပ်သည်။

ကြက်၊ ဘဲများကို ပြည်သူများစားသုံးရန် မည်သည့်နည်းဖြင့် သတ်ဖြတ်သည် ဖြစ်စေ၊ ထွက်ပေါ်လာသော အရိအရွဲများ နှင့် အညစ်အကြေးများ၌ ရောဂါပိုးမပါဝင် ရန်နှင့် ထိုအရိအရွဲအညစ်အကြေးများပါ ဝင်သော ပစ္စည်းများ ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပျံ့နှံ့ မသွားစေရန် အထူးသတိထားရန် လိုကြောင်း၊ ရောဂါပိုးသည် ငါး၊ ပုစွန်များထံ သို့ မကူးစက်နိုင်ဟု မပြောနိုင်ကြောင်း ဗဟို ကျန်းမာရေးပညာဌာနမှ အရာထမ်းတစ်ဦး

က သတိပေးပြောဆိုသည်။

ဈေးအလုပ်သမားများ၏အသိပညာ

ကြက်၊ ဘဲဈေးဆိုင်ခန်းများအတွင်းရှိ ကြက်ခြင်းများနှင့် အလုပ်သမားများကြား တွင် ကြားခံအကာအကွယ်ပစ္စည်းများ မရှိ ရုံမက အထူးနီးကပ်စွာ အလုပ်လုပ်နေကြ သည်။ ကြက်၊ ဘဲဈေးအတွင်း အလုပ်သမား ၄၀၀ ခန့်ရှိပြီး ၎င်းတို့၏ တစ်ကိုယ်ရေသန့် ရှင်းရေးအတွက် သီးသန့်ညွှန်ကြားခြင်းမျိုး မရှိကြောင်း၊ ဈေးအလုပ်သမားအားလုံးနီးပါး ကာကွယ်ရေးပစ္စည်းသုံးစွဲခြင်းမရှိ ကြောင်း ဦးခင်မောင်လွင်က ဆိုသည်။

ကြက်၊ ဘဲခြင်းများနှင့် လူများ နီးကပ်



စွာတည်ရှိနေခြင်းသည် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး ရောဂါ လူသို့ ကူးစက်ရန် အခွင့်အလမ်း အလွန်များကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသ ရေးဦးစီးဌာနမှ ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာ အုန်းကျော်က ပြောကြားသည်။

“ကျွန်တော်တို့ အလုပ်လုပ်လာတာ အနှစ် ၂၀ ရှိပြီ၊ ဒီအတိုင်းပဲ တစ်ခါမှ နှာ ခေါင်းစွပ်မဝတ်ဘူး။”

အသက် ၅၀ အရွယ် ဝါရင့်အလုပ် သမားကြီးတစ်ဦးက ဈေးအတွင်း လွင့်ပျံ့ နေသော ကြက်မွေးအမှုန်အစများကို ဝေ ကြည့်ရင်း ပြောလိုက်သည်။

အဆိုပါအကာအကွယ်ပစ္စည်းများ ဝတ်ဆင်ပါက အလုပ်သမားများ၏ အသိ ပညာရေးချိန်အရ တစ်ခါတစ်ရံ အဆိုးဘက် ကိုပင် ရောက်သွားစေတတ်ကြောင်း မွေးမြူရေး နှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ ဒုတိယဦးစီးမှူး တစ်ဦးက ပြောပြသည်။

“ကျွန်မတို့ ဒီလိုဝတ်လိုက်ရင် သူတို့ ကို ရွံ့တဲ့ပုံစံမျိုးရောက်သွားစေတယ်။ သူတို့ ရဲ့မျက်လုံးထဲ ကိုယ့်ကိုယ်ကြည့်တဲ့အရောင် တွေက တစ်မျိုးပဲ။ ဒါကြောင့် ရောဂါ အခြား နေရာမှာတွေ့နေတဲ့အချိန်တောင် ကိုယ့်ဟာ ကိုယ် ဖြစ်ရင်ဖြစ်ပါစေတော့ဆိုပြီး မဝတ် တော့ဘူး။” ဟု ၎င်းက ထပ်မံပြောဆိုသည်။

ပြည်သူလူထုအတွင်း စိတ်ချရသော အသားများ ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင် ရန်အတွက် ဈေး၏အခန်းကဏ္ဍသည်လည်း အရေးပါ သည်ဖြစ်ရာ မိမိတို့အနေဖြင့် လိုအပ်သော အဆင့်ထိ ရောက်ရှိနိုင်ဖို့ ဈေးတွင်ပါဝင် လှုပ်ရှားနေသူများကို အသိပညာရေးချိန်မြင့် မားလာစေရန် များစွာလုပ်ဆောင်ရဦးမည် ဖြစ်ကြောင်း ဒေါက်တာနေအောင်၏ အောက်ပါစကားရပ်က ညွှန်းဆိုလျက်ရှိပါ သည်။

“ဒီအလုပ်သမားတွေကို ကျွန်တော် တို့ ပြောပြနေတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ အရေးယူတဲ့ အဆင့်အထိ မရောက်သေးဘူး။ သူတို့စိတ် ထဲမှာ ဒီအသိတွေ စွဲသွားအောင်လုပ်ဖို့ မလွယ် လှသေးဘူး။”

ခွန်းသူရိန်



ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

ဇော်ထွဋ်မောင် ၊ သစ်ထွဋ်

ရန် ကုန်ဖြိုတော် မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံနယ်မြေရှိ ကုန်စည်ဈေးကွက်နှင့် လမ်းမတော်မြို့နယ် ညောင်ပင်လေးပလာစာကုန်စည်ဈေးကွက်အတွင်း စားသုံးသူများအတွက် မရှိမဖြစ်အခြေခံစားကုန်ပစ္စည်းများမှာ ဖေဖော်ဝါရီလ ဒုတိယပတ်ခန့်မှစ၍ တအိအိဖြင့်ကျဆင်းလာလျက်ရှိသော်လည်း မကြာမီရောက်ရှိလာမည့် မဟာသင်္ကြန်ပွဲတော်ရက်မတိုင်မီတွင် ထုံးစံအတိုင်း အနည်းငယ်ပြန်လည်မြင့်တက်လာနိုင်သည်ဟု ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူများက သုံးသပ်လျက်ရှိသည်။

ဆန် ‘ငြိမ်’

ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလအတွင်း လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်ခဲ့သော ဆန်ဈေးနှုန်းများမှာ ဖေဖော်ဝါရီလထဲတွင် တဖြည်းဖြည်းတည်ငြိမ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလနောက်ဆုံးပတ်ထဲတွင် အတည်ငြိမ်ဆုံးအနေအထားသို့ ရောက်ရှိနေခဲ့သဖြင့် ကုန်ဈေးနှုန်းနှင့် နေ့စဉ်ရင်ဆိုင်နေရသော အိမ်ရှင်မများမှာလည်း အနည်းငယ်အသက်ရှူချောင်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။

လက်လီလက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချ

နေသော ဆန်လုပ်ငန်းရှင်များအကြား အရေအတွက်များစွာ ဝယ်ယူသိုလှောင်ထားမှုကို လက်ရှောင်လာကြသော်လည်း စားသုံးသူများကမူ မဟာသင်္ကြန်ပွဲတော်ရက်များအတွက် တဖြည်းဖြည်းချင်း ဝယ်ယူစုဆောင်းလေ့ရှိကြရာ ဈေးအနည်းငယ်မြင့်လာနိုင်သည်ဟု လက်လီအရောင်းဆိုင်အချို့က ခန့်မှန်းကြသည်။

ဈေးကွက်အတွင်း ဆန်ချောဈေးများ တည်ငြိမ်နေသော်လည်း ဆန်ကြမ်းများမှာ ဈေးအမာဘက်တွင် တန့်နေသည်ဟု သိရ

သည်။ စားသုံးသူအများစုက ဆန်အချောကိုသာ ဝယ်ယူစားသုံးမှုပိုများကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် ကောက်ညှင်းဆန်များ ဈေးအမာဘက်တွင် ဆက်ရှိနေနိုင်ကြောင်း ဆန်ကုန်သည်ကြီးများထံမှ သိရသည်။

ဆီ ‘ဆင်း’

မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ အခြေခံနှင့် လူလတ်တန်းစားတို့ ပုံမှန်ဝယ်ယူစားသုံးလေ့ရှိသော စားအုန်းဆီမှာ ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလထဲတွင် တစ်ပိဿာလျှင် ၂၈၀၀

ကျပ်ငန်းကျင်အထိ မြင့်တက်လာခဲ့ရာမှ ဖေဖော်ဝါရီလထဲတွင် ဈေးနှုန်းများပြန် လည်ကျဆင်းလာခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလ နောက်ဆုံးပတ်ထဲတွင် စား အုန်းဆီတစ်ပိဿာလျှင် ၂၀၀၀ ကျပ် ဝန်း ကျင်သာရှိတော့သည်ဟု အိမ်ရှင်မတစ်ဦး က ဆိုသည်။

ယင်းသို့ စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ ပြန်လည်ကျဆင်းလာခြင်းမှာ စားအုန်းဆီ တင်သွင်းခွင့်လိုင်စင်လျှောက်ထားမှုများ ပြန်လည်ခွင့်ပြုပေးခဲ့ရာမှ ဈေးကွက်အတွင်း သို့ စားအုန်းဆီများပြန်လည်ဝင်ရောက်လာ သောကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့အပြင် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ တင်သွင်းနေသော စားအုန်းဆီများမှာ မလေးရှားနိုင်ငံမှဖြစ်ရာ ယင်းနိုင်ငံအတွင်းတွင်လည်း စားအုန်းဆီ ဈေးနှုန်းများ ပြန်လည်ကျဆင်းလာခြင်း ကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု ဆီကုန်သည်နှင့် ဆီ လုပ်ငန်းရှင်အချို့က ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဆီကုန်သည်နှင့် ဆီလုပ် ငန်းရှင်များအသင်း စားအုန်းဆီအရောင်း ဆိုင်များတွင် စားအုန်းဆီတစ်ပိဿာလျှင် ၁၅၆၄ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ရောင်းချပေးလျက်ရှိ သည်။ စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများမှာ ဖေဖော် ဝါရီလ ပထမပတ်ခန့်အထိ အမြင့်တွင်ရှိနေ ချိန်တွင် ရန်ကုန်မြို့တော် စည်ပင်သာယာ ရေးကော်မတီလက်အောက်ရှိ ဈေးအချို့ တွင် ဆီကုန်သည်နှင့် ဆီလုပ်ငန်းရှင်များ



အသင်းက သတ်မှတ်ပေးထားသည့် ဈေး နှုန်းထက် မြင့်မားသော်လည်း ပြင်ပပေါက် ဈေးထက်သက်သာသည့်နှုန်းဖြင့် ရောင်းချ ပေးသော စားအုန်းဆီအရောင်းဆိုင်အချို့ ရှိခဲ့သည်ဟု အိမ်ရှင်မအချို့က ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ စားအုန်းဆီ များ တင်သွင်းနေသည့် ထူးကုမ္ပဏီသည် ဈေးနှုန်းတွက်ခြေကိုက်မှုမရှိတော့သဖြင့် ကန်ဆီဟုခေါ်သော သင်္ဘောတွင် Tankဖြင့် တင်သွင်းနေမှုကို ရပ်နားခဲ့ခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း Associated News ၏ သတင်းပေးပို့ချက်ကို ဖေ ဖော်ဝါရီလ ၂၆ ရက်နေ့ထုတ် The Voice

Weekly သတင်းစာစောင်တွင် ဖော်ပြထား သည်။

ကြက်သွန်နီ ‘ကျ’

ယခုနှစ် နှစ်ဦးပိုင်းမှ စတင်ကာ ဈေး နှုန်းတည်ငြိမ်စပြုလာသော ကြက်သွန်နီ များမှာ ဖေဖော်ဝါရီလနောက်ဆုံးရက်များ တွင် ပိုမိုကျဆင်းလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဈေးကွက်အတွင်းရှိ အချို့ကြက်သွန်နီများမှာ အလယ်အူတိုင်ပါရှိသော်လည်း ဈေးနှုန်း ကျဆင်းနေသည့်အတွက် စားသုံးသူများမှာ ကျေနပ်လျက်ရှိသည်ဟုဆိုသည်။

ကြက် သွန်နီ ဈေးကွက် အတွင်း ကြက်သွန်နီသစ်အများအပြား ထွက်လာ ခြင်းနှင့် ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာခြင်း များကြောင့် ဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းလာခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ကြက်သွန်ကုန်သည်အချို့ထံ မှ သိရသည်။ ယင်းသို့ ကြက်သွန်နီဈေး နှုန်းများ တည်ငြိမ်ကျဆင်းလာခြင်းကြောင့် စားသုံးသူများမှာ ယမန်နှစ်က မတန်တဆ ဈေးများဖြင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲခဲ့ရသည်ကိုပင် မေ့မေ့လျော့လျော့ ဖြစ်ခဲ့ကြသည်ဟု အိမ် ရှင်မတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ငရုတ် ‘အဝင်များ’

ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလက အဝင် နည်းခဲ့သော ငရုတ်များမှာ ဖေဖော်ဝါရီလ သို့ ရောက်သောအခါ အရေအတွက်အနည်း ငယ်ပို၍ ဝင်ရောက်ခဲ့သော်လည်း ယမန်နှစ်



များက ဂင်ရောက်ခဲ့သည့်ပမာဏကို မမီနိုင်သေးကြောင်း ငရုတ်ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုပါသည်။

မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသများဖြစ်သည့် ဟင်္သာတ၊ မအူပင်၊ ပန်းတနော်၊ ရွှေလောင်း အစရှိသည့်ဒေသများမှ ထွက်ရှိသော ငရုတ်များမှာ ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်မှု အများအပြားရှိလာပြီဖြစ်ကြောင်းနှင့် ဈေးနှုန်းများ ကျလာနိုင်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်ပါသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ အခြေခံစားသောက်ကုန်များ အဓိကရောင်းချရာ ညောင်ပင်လေးဈေးအတွင်း ပွင့်လင်းရာသီရောက်လာသည်နှင့်အညီ ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းအဝယ်သွက်လျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါ ဈေးကွက်အတွင်းမှ ဖေဖော်ဝါရီလကုန်ပိုင်း တွင် စုံစမ်းသိ ရှိ ရသည်။ ပြည်တွင်းစားသောက်ကုန်နှင့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းအချို့မှာ ရုပ်သံကြော်ငြာအားပြု၍ ဈေးကွက်တွင် ပြိုင်ဆိုင်လျက်ရှိသော်လည်း အချို့သာ ဈေးကွက်နေရာလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါဈေးမှ ကုန်စုံဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ အဓိကအားဖြင့် လက်လီဈေးကွက်ပုံစံပြင်အောင် မဆောင်ရွက်နိုင်သည့်ကုန်စည်များမှာ ဈေးကွက်ဝေစု အနည်းငယ်သာ ရရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ဆက်လက်ပြောကြားသည်။ ပြီးခဲ့သည့် ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်း တရုတ်ရိုးရာနှစ်သစ်ကူးဖြစ်သည့်အားလျော်စွာ ကုန်စည်

အများစုအရောင်းသွက်ခဲ့ကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အချို့ရည်မျိုးစုံ

ပွင့်လင်းရာသီရောက်လာသည့်အတွက် အချို့ရည် ရောင်းအားတက်လျက် ရှိ ဖြီး ဈေးကွက်အတွင်း နာမည်ရအချို့ရည်ထုတ်လုပ်သည့် ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီများ၏ အချို့ရည်အမျိုးအစားသစ်များ ဈေးကွက်အတွင်း ဖြန့်ဝေရောင်းချခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ အာရှနှင့် Ve Ve အမှတ်တံဆိပ် အချို့ရည်အမျိုးအစားသစ်များ ဖေဖော်ဝါရီလပိုင်းတွင် ဝင်ရောက်ခဲ့ရာ အာရှအမှတ်တံဆိပ် မာလကော၊ စတော်ဘယ်ရီနှင့် သခွားမွှေးများမှာ ဈေးကွက်အတွင်း ဝယ်လိုအားကောင်းလျက်ရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ C Plus လည်း ဘူးပုံစံအသစ်ဖြင့် ထုတ်လုပ်ခဲ့ရာ ပွင့်လင်းရာသီအကြို အချို့ရည်ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း လုပ်သက်ရင့်အချို့ရည် လက်ကားဖြန့်ချိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် နိုင်ငံခြားအချို့ရည်များမှာမူ အဝင်အနည်းငယ် လျော့ကျမှုကြောင့် ဖေဖော်ဝါရီလကုန်ပိုင်းတွင် ဈေးနှုန်းများ အနည်းငယ်မာလျက်ရှိကြောင်း၊ ၂၄ လုံးပါ Coke တစ်ကတ်လျှင် ယခင်ထက် ကျပ်တစ်ထောင်ကျော် မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း အချို့ရည်ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ လာမည့်သင်္ကြန်ကာလအမီ ပြည်

တွင်းထုတ်အချို့ရည်များ ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှု ပိုမိုမြင့်တက်လာနိုင်ပြီး ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲရှိနိုင်ကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ သက်တမ်းရှည်ကုန်စုံဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဆပ်ပြာ 'ပြိုင်ဆိုင်မှုများ'၊ ဆပ်ပြာမှုန့် 'အနည်းငယ်'တက်

ဈေးကွက်အတွင်း ကြော်ငြာအားကောင်းကောင်းဖြင့် ဝင်ရောက်လာသော အမှတ်တံဆိပ်သစ်အချို့မှာ ညောင်ပင်လေးဈေးကွက်တွင် ဝယ်လိုအားသိသာစွာ တက်လာခြင်းမရှိကြောင်း အဆိုပါဈေးကွက်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ပြည်တွင်းထုတ်ဆပ်ပြာများ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှုမှာလည်း ပြင်းထန်လျက်ရှိပြီး အဓိကအားဖြင့် ထုပ်ပိုးမှုပုံစံ၊ ဈေးနှုန်းနှင့် ပရိသတ်လွယ်ကူစွာ သိရှိနိုင်မည့် ကြော်ငြာပုံစံတို့မှာ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရန် အရေးကြီးသော အချက်များဖြစ်ကြောင်း ကုန်စုံဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဆပ်ပြာဈေးနှုန်းများမှာ ပုံမှန်ရှိပြီး ဝယ်လိုအားမှာ ကြော်ငြာအားသုံးသည့်ကုန်ပစ္စည်းကိုလိုက်၍ ပြောင်းလေ့ရှိသော်လည်း ဈေးနှုန်းအနိမ့်အမြင့်နှင့်လည်း သက်ဆိုင်ကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ဆိုသည်။ ဆပ်ပြာမှုန့်အများစုမှာ ဈေးကွက်အတွင်း ပုံမှန်ဝယ်လိုအားရှိပြီး ပြည်တွင်းမှ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့သော်လည်း ဆပ်ပြာမှုန့်ဈေးကွက် ခိုင်မာဆဲပင်ဖြစ်ကြောင်း ကုန်စုံဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလကုန်ပိုင်းတွင် ဆပ်ပြာမှုန့်ဈေးနှုန်းများ အနည်းငယ် တက်ရိပ်ပြခဲ့ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

နို့ဆီ၊ သကြား

ညောင်ပင်လေးဈေးအတွင်း ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားအများဆုံး နို့ဆီဘူးအမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်သည့် Dawn နို့ဆီ ပြတ်လပ်လျက်ရှိပြီး လက်ကျန်နို့ဆီဘူးဈေးနှုန်းများ အနည်းငယ်မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါဈေးမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ မလေးရှား



နိုင်ငံတစ်ထုတ်လုပ်ပြီး စင်ကာပူနိုင်ငံမှ တစ်ဆင့်တင်သွင်းသည့် Dawn နို့ဆီပြတ် လုပ်မှုကြောင့် ပြည်တွင်းထုတ် One Tea ကဲ့သို့ နို့ဆီဘူးများ ဈေးကွက်ဝေစုအချို့ရရှိ ခဲ့ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။ သကြားဈေးနှုန်းများမှာ ဖေဖော်ဝါရီလကုန် ပိုင်းတွင် အနည်းငယ်ကျလျက်ရှိပြီး ယင်း နှင့်ဆက်စပ်သည့် စားသောက်ကုန်ထုတ် လုပ်ငန်းများ၏ ဝယ်လိုအား ပုံမှန်ရှိနေ သည်။ ဈေးနှုန်းကျဆင်းခြင်းမှာ ဈေးကွက် အတွင်း ကုန်ပစ္စည်းများ ထပ်မံဝင်ရောက် လာခြင်းနှင့် ကုန်သည်များထံတွင် လက် ကျန်များရှိနေခြင်းကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း နို့ဆီ လက်ကားဖြန့်ချိသူများထံမှ သိရသည်။



ငါးသေတ္တာ အသားဘူး

ပြည်တွင်းထုတ်ငါးသေတ္တာများ ပုံ မှန်အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေပြီး ဖေဖော်ဝါ ရီလကုန်ပိုင်းတွင် ဈေးနှုန်းများလည်း ငြိမ် လျက်ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ အသားဘူးများမှာ ဝယ် လိုအားတက်လျက်ရှိပြီး လာမည့်သင်္ကြန် ကာလတွင် ပိုမိုရောင်းအားတက်လာဖွယ်ရှိ ကြောင်း ကုန်စုံဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

သက်ဆိုင်ရာက မတ်လဆန်းတွင် တရားဝင်ထုတ်ပြန်ခဲ့သော ကြက်ငှက်တုပ် ကွေးအန္တရာယ် သတိပေးချက်ကြောင့် ကြက်၊ ဘဲ စားသုံးမှုလျှော့ချကာ ငါးသေတ္တာ နှင့် အသားဘူးဝယ်လိုအား မြင့်မားလာဖွယ် ရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ ခန့်မှန်းလျက် ရှိသည်။

အမျိုးသားအကျိုးစီးပွား

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ကုန်စည်ဈေးနှုန်း များ တည်ငြိမ်စွာ ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရေး မှာ ထုတ်လုပ်သူ၊ တင်သွင်းတင်ပို့သူ၊ သို လှောင်သူ၊ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူ အစရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံတွင်ရှိနေသော အမျိုးသားရေးစိတ်ဓာတ်နှင့် များစွာသက် ဆိုင်လျက်ရှိပါသည်။ ထိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှင်များထံတွင် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားဖွံ့ ဖြိုးရေးအတွက် တစ်ထောင့်တစ်နေရာ တစ်

ခန်းတစ်ကဏ္ဍမှ ပါဝင်ဆောင်ရွက်မည်ဟု သော အမျိုးသားရေးအမြင်၊ အမျိုးသားရေး အသိနှင့် အမျိုးသားရေးခံယူချက်များရှိမည် ဆိုလျှင် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားဖွံ့ဖြိုးရေး သို့မဟုတ် ကုန်ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်စွာ ထိန်း သိမ်းထားနိုင်ရေးအတွက် များစွာ အထောက် အကူပြုနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ထိုသို့ အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားဖွံ့ဖြိုး ရန်မှာ နိုင်ငံအတွင်းရှိ တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်း ချိတ်ဆက်ပတ်သက်နေသည့် နယ်ပယ်အားလုံးတွင် တာဝန်ရှိပါသည်။ မိမိ၏ကိုယ်ကျိုးစီးပွားတစ်ခုကိုသာ အလေး ထား၍ အများအတွက် (ဝါ) အမျိုးသား အကျိုးစီးပွားတစ်ရပ်လုံးကို မျက်ကွယ်ပြု သော စီးပွားရေးသမားအမည်ခံ ကိုယ်ကျိုး ရှာသူများလည်း မည်သည့်နိုင်ငံတွင်မဆို ရှိတတ်ပါသည်။ အသွင်သဏ္ဍာန်အမျိုးမျိုး ဖြင့် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားအတွင်းမှ မိမိ အတ္တအကျိုးရှာသွားသူ များစွာရှိတတ်ပါ သည်။ များစွာသေချာသည်မှာ ထိုသို့

ကိုယ်ကျိုးရှာသူများသည် နိုင်ငံအတွင်း နေ ထိုင်သူ နိုင်ငံသားတိုင်း မဖြစ်မနေပေး သွင်းကြရမည့်သွင်းအားစုများ (ဝါ) အခွန် ထမ်းခြင်းကဲ့သို့သော နိုင်ငံသားတာဝန်ကို ပင် ကျေပွန်စွာ ထမ်းဆောင်သူများမဟုတ် ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ အမျိုးသား အကျိုးစီးပွားကို အမှန်တကယ်လိုလားလျှင်မူ နိုင်ငံသားအားလုံးအပေါ် ၎င်းတို့ပေးသွင်း သော သွင်းအားစုများ (ဝါ) ထမ်းဆောင် သောတာဝန်များအပေါ် မူတည်၍ အခွင့် အလမ်းနှင့် ရေခဲမြေခဲကောင်းများ ဖန်တီး ပေးရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။ သို့မှသာ အမှန်တကယ်သာတူညီမျှမှုကို အခြေခံ သည့် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားကို နိုင်ငံ သားအားလုံး အချိုးကျပိုင်းဝန်းတည် ဆောက်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အစဉ်တစိုက် ဈေးကွက်လေ့လာသူများက အကြံပြုသုံးသပ် ကြသည်။

ဇော်ထွဋ်မောင် ၊ သစ်ထွဋ်

LIVING COLOR MEDIA

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊
 ၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃
 (Ext-၂၈၀၁)

ဒီရေတောထိန်းသိမ်းခြင်းဖြင့် ပြောင်းလဲလာနိုင်သောဒေသခံများ၏လူမှုဘဝ

မြနှင်းအေး

သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဟူသည် အပြောလွယ်သလောက် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ရာတွင်မူ ထင်မှတ်မထားသည့် အခက်အခဲအဟန့်အတားများနှင့် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရလေ့ရှိသည်။ ဒီရေတောအပါအဝင် သဘာဝသစ်တောဟူသည် ထိုပတ်ဝန်းကျင်တွင် နေထိုင်ကြသော သက်ရှိသက်မဲ့အရာအားလုံး၏ ရေရှည်ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ရေးသာမက ထိုဒေသနှင့် ဆက်စပ်နေသော တိုင်းနိုင်ငံတစ်ခုလုံးအထိ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပါသည်။ ယင်းကို ထိန်းသိမ်းရန်မှာ သာမန်အသိပညာပေးရုံနှင့်မလုံလောက်ဘဲ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အပေါ် မှီခိုလုပ်ကိုင်နေရသည့်ဒေသခံများ၏ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အပါအဝင် ၎င်းတို့၏ အခြေခံစားဝတ်နေရေးပြေလည်စေရန် သက်ဆိုင်သူအားလုံး ပူးပေါင်းဖြေရှင်းကြရမည်ဖြစ်ပါသည်။

မိန်းမလှကျွန်း တစ်ဖက်မြစ်ကမ်းပေါ်ရှိ ရေလုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးသူ ဦးထွန်းမြင့်အတွက် လတ်တလော စိုးရိမ်နေရသည့် အရာမှာ လူကို ဆွဲကိုင်စားသောက်မည့် မိကျောင်းများမဟုတ်။ သူပြန်အလာကို စောင့်မျှော်နေကြသည့် မိသားစု ငါးဦး၏ ဝမ်းရေးပင်ဖြစ်သည်။ တစ်ရက် ပုံမှန်ဝင်ငွေ ကျပ်ထောင်ဂဏန်းဝန်းကျင်ရှိနေလျှင် ယခုကဲ့သို့ ကျိုး

လန့်စာစားရသည့်ဘဝကို စွန့်လွှတ်ချင်ပြီ ဟု သူကဆိုသည်။ “လှေငှားခက ငါးထောင်နဲ့ အခြားစရိတ်တွေနဲ့ လှေပေါ်အပြည့် ကနစိုပါမှ ကိုယ့်ဖို့ကျန်လှ ငါးထောင်ပါ” ဟုလည်း ဦးထွန်းမြင့်က တွက်ပြသည်။ “ကျွန်တော့်လို ဘောက်လုပ်ငန်း (ပျံကျ) လုပ်တဲ့လူတွေအများစုက ဒီလိုပဲ။ တခြားအလုပ်လုပ်ဖို့ကမလွယ်ဘူး” ဟု

ခပ် မှီ န် မျက် လုံး များကို အဝေးသို့လွှဲလိုက် ရင်း ၎င်းကဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဒီရေတောအများဆုံး ကျန်ရှိနေသော မိန်းမလှကျွန်းကြီးတွင် ညစဉ် လိုလို ဦးထွန်းမြင့်ကဲ့သို့ သမုဒ္ဒရာဝမ်းတစ်ထွာအတွက် ရှန်းကန်နေရသူများ၏ သစ်ခုတ်သံများကို ကြားနေရသည်။ ညဉ့်အမှောင်ထဲတွင် မီးထိုးမှ မျက်လုံးအနီရောင်လေးသာ မြင်ရနိုင်သော မိကျောင်းများနှင့် အလွန်အဆိပ်ပြင်းသော မြေဆိုးများကိုပင် မကြောက်နိုင်အားဘဲ မိန်းမလှကျွန်းအနီးရှိ ချောင်းငယ်လေးတစ်လျှောက် လှေကလေးများထဲတွင် ကနစို၊ သင်ပေါင်း၊ မဒမသစ်လုံးများအပြည့်နှင့် တိတ်တဆိတ်လှုပ်ရှားနေသူများ၊ ငါးဖမ်းလှေငယ်များကို တွေ့ရသည်။ ကမ်းစပ်က မိကျောင်းစွပ်ကြောင်းရာဟု ထင်စရာရှိသည့် စွပ်ကြောင်းရာများမှာ စင်စစ် ၎င်းတို့၏ လှေဆွဲရာများ ဖြစ်နိုင်သည်။



ယခုဆောင်းရာသီနှောင်းပိုင်းအချိန်သည် ငါး၊ ပုစွန်များရှားပါးလာသည့်အပြင် အခြားအလုပ်အတွက်လည်း ငွေအရင်းအနှီးမထုတ်နိုင်သောကြောင့် မိန်းမလှကျွန်းအနီးတစ်ဝိုက်ရှိ ဒေသခံများမှာ ဦးထွန်းမြင့်ကဲ့သို့ပင် ဒီရေတောကြီးကိုသာ မှီခိုနေထိုင်ကြရသည်။

စီးပွားဖြစ်ခုတ်ယူမှုနှင့် ဒီရေတော

ပြုန်းတီးမှုများ

ဒီရေတောများပေါများရာ ယင်းဒေသတွင် မီးသွေးဖုတ်ရန်၊ ရေလုပ်ငန်း(ဂါးစင်) လုပ်ရန်၊ ပုစွန်ခြောက်လုပ်ရန်၊ ဆားချက်ရန်အတွက် ဒီရေတောပင်အားလုံးကို ခုတ်ယူကြသည်။ အိမ်ဆောက်ရန်၊ ငါးခြောက်လှန်းစင်ဆောက်ရန် အပင်ဖြောင့်ဖြောင့်ကို ရွေးခုတ်ကြသည်။ နာမည်ကျော် ဘိုကလေး မီးသွေးမှာ ယခုနောက်ပိုင်းတွင် ယခင်ကဲ့သို့ ဖိုကြီးများမရှိတော့သော်လည်း တစ်ပိုင်တစ်နိုင်ဖိုကလေးများ အများအပြားကျန်နေသေးကြောင်း ဒေသခံများထံမှ သိရသည်။

ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကြီးမြင့်မှုကြောင့် ဒေသခံများမှာ အိမ်သုံးထက် စီးပွားဖြစ်ခုတ်ယူခြင်း ပိုများလာ၍ ဒီရေတောများ ပိုမိုပြုန်းတီးခဲ့ရာ ၁၉၂၉ ခုနှစ်မှ ၁၉၉၆ ခုနှစ်အထိ နှစ်ပေါင်း ၇၀ အတွင်း ဒီရေတောများ ၈၆ ရာခိုင်နှုန်း ပျက်စီးသွားခဲ့ရသည်။ ထို့အပြင် ဒီရေတောများကိုရှင်း၍ လယ်များစိုက်ပျိုးကြရာ ခုနှစ်နှစ်ခန့်အကြာတွင် လယ်များအတွင်း ရေငန်ဝင်၍ စပါးစိုက်ပျိုးမရတော့သည့်အခါ ယင်းလယ်ပျက်များကိုပစ်ထားပြီး နောက်တစ်နေရာတွင် ထပ်မံစိုက်ပျိုးကြကြောင်း၊ ဒီရေတောများပျက်စီးမှုတွင် အဓိကအရေးကြီးဆုံးမှာ ပုစွန်ကန်များဖြစ်ပြီး ပုစွန်ကန်ဟောင်းနေရာများတွင် မည်သည့်အပင်မှ ထပ်မံစိုက်ပျိုး၍မရတော့ကြောင်းဖြင့် ဒီရေတောပျက်စီးပုံကို သစ်တောသယံဇာတပတ်ဝန်းကျင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း (FREDA) မှ အထွေထွေအတွင်းရေးမှူး ဦးအုန်းက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဒီရေတောများ၏ ငါးပုံလေးပုံမှာ မြို့ကြီးများ၏ ဈေးကွက်လိုအပ်နေသော ထင်း၊ မီးသွေးအသုံးပြုရန်၊ လယ်စိုက်ပျိုးရန်၊ ပုစွန်ကန်များအတွက် ခုတ်ထွင်ရှင်းလင်းကြသည့်အပြင် ငါး၊ ပုစွန်၊ ကဏန်းများကို တာပတ်၍ မွေးမြူခြင်းများကြောင့် ဒီရေအဝင်အထွက်မရှိ၍ ဒီရေပင်အများအပြား သေဆုံးပြုန်းတီးခဲ့ရပြီး ယခုကဲ့သို့ ဆက်လက်ပြုန်းတီးနေလျှင်



နောင်ငါးနှစ်ခန့်ကြာလျှင် ဒီရေတောများ ကျန်တော့မည်မဟုတ်ဟု ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးပညာရှင်များက ခန့်မှန်းကြသည်။

ဂေဟစနစ်၏ နောက်ကွယ်မှ အကျိုးဆက်များ

ဒီရေတောဆိုသည်မှာ ကုန်းမြေနှင့် ပင်လယ်အကြားတွင် ကြားခံနေသော တောဖြစ်ပြီး ယင်းတောအတွင်း ကျွန်း၊ ပျဉ်းကတိုး အစရှိသည့် သစ်မျိုးမပေါက်ရောက်ဘဲ ခနီ၊ ကနစို၊ မဒမ စသည့်သစ်မျိုးများပေါက်ပြီး ဒီရေတောများမှာ သာမန်တောများထက် အပေါက်မြန်ကြောင်း

FREDA မှ ဦးအုန်းက ပြောသည်။ ဒီရေတောများသည် ရေထဲ၌ပါလာသော အနည်အနှစ်များ၊ အညစ်အကြေးများကို ပင်လယ်ထဲသို့မရောက်အောင် တားဆီးပေးထား၍ ပင်လယ်၏အဆုတ် (Lung of sea) ဟု အချို့ပညာရှင်များက တင်စားကြသည်။

ကုလသမဂ္ဂပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအစီအစဉ် (UNEP) မှ ထုတ်ဝေသော 'In The Front Line' သုတေသနစာစောင်တွင် ရေးသားဖော်ပြချက်များအရ ဒီရေတောများသည် ကမ်းရိုးတန်းဂေဟစနစ် (Ecosystem) ၏ အဓိကဇာတ်ဆောင်ဖြစ်ပြီး အရေးကြီးသော အောက်ပါလုပ်ဆောင်ချက်



လေးမျိုးကို အဓိကအကျိုးပြုစေကြောင်း သိရသည်။ ၎င်းတို့မှာ-

(၁) ဒီရေတောများကြောင့် စီးပွား ဖြစ်ငါးလုပ်ငန်းများ အလုပ်ဖြစ်လာခြင်း၊ ပျားရည်၊ လောင်စာ၊ လူတို့အတွက် အခြေခံ နေထိုင်ရေး လိုအပ်ချက်များရရှိခြင်း၊ ဒီရေ ပင်များမှ ရိုးရာဆေးမြစ်၊ ဆေးပင်များ ရရှိ ခြင်း၊

(၂) အပန်းဖြေခြင်းနှင့် သဘာဝ အခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း၊

(၃) အစာကွင်းဆက်ရရှိမှု စသည်ဖြင့် ရေးသားဖော်ပြထားသည်။

မြန်မာ့ပြန်ပြည့်မြဲစွမ်းအင် အသင်း အထွေထွေအတွင်းရေးမှူး ဦးအောင်မြင့်က ဒီရေတောများသည် ကမ်းရိုးတန်းဂေဟစနစ် (Ecosystem) ၏ အဓိကဇာတ်ကောင်ဖြစ် ပြီး ဒီရေတောများအောက်တွင် ဒီရေတော ရွက်ကြောများကိုစား၍ ရေနေသတ္တဝါအများ စုမှာ သားပေါက်ကြီးထွားခြင်း၊ အစာနှင့် အကာအကွယ်ရသောနေရာအဖြစ် ဖြစ်တည် ရှင်သန်ခြင်း၊ ထိုမှတစ်ဆင့် ယင်းသတ္တဝါ ငယ်များကို ငါးကြီးများ၊ ကုန်းနေသတ္တဝါ များ၊ မိကျောင်းများက စားသုံးကြပြီး လူ သားမှာ ဒီရေတောနှင့် ကုန်းနေ၊ ရေနေ တိရစ္ဆာန်များကို တိုက်ရိုက်အသုံးပြုသော အဓိကနေရာပေါ်ဝင်ကြောင်း၊ ဒီရေတော အတွင်းတွင် မမြင်ရသော သဘာဝပတ်ဝန်း ကျင်အတွင်း အပြန်အလှန်ဆိုင်ရာများရှိကြောင်း ရှင်းပြသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာ ၂၆ ရက်နေ့ တွင် အိန္ဒိယသမုဒ္ဒရာအတွင်း ပေါ်ပေါက် ခဲ့သော ဆူနာမီရေလှိုင်းဒဏ်ကြောင့် ဒီရေ တောများမရှိသော အိန္ဒိယကမ်းခြေဒေသ များ၌ လူနှစ်သိန်းကျော်သေဆုံး၍ သန်းချီ သောလူများ အိုးမဲ့အိမ်မဲ့ဖြစ်ခဲ့ရသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်မူ ဒီရေတောဟူသည့် အစိမ်း ရောင်ခါးပတ်ကြောင့် ကြီးမားသော ပျက်စီး



ဆုံးရှုံးမှုများမဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း သိရသည်။

ဒေသခံများ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု

ဒီရေတောအတွင်း သက်ရှိနှင့် သဘာဝဝန်းကျင်တို့ အပြန်အလှန်မှီခိုမှု ရေရှည်တည်တံ့နိုင်ရေး၊ တောရိုင်းတိရစ္ဆာန် များ အထူးသဖြင့် မျိုးပြုန်းလှန့်ပါးဖြစ်နေ သော ရေချို၊ ရေငန်စပ် မိကျောင်းများကဲ့သို့ ကုန်းနေ၊ ရေနေသတ္တဝါများ ဆက်လက် ထိန်းသိမ်းနိုင်ရေးတွင် ဝန်ထမ်းအင်အား နည်း၍ သစ်တစ်ပင်ကို လူတစ်ယောက် မစောင့်ရှောက်နိုင်ကြောင်း မိန်းမလှကျွန်းရှိ သစ်တောဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။ သို့ဖြစ်၍ ဒီရေတောများနှင့် အနီးဆုံးတွင် နေထိုင်ကြသော ဒေသခံများ ပူးပေါင်းပါ ဝင်လာခြင်းသည် ဒီရေတောများ ရေရှည် တည်တံ့ရေးအတွက် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း အရေး ကြီးပြီး ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အာဏာပိုင်များ နှင့် အထောက်အပံ့ပေးနိုင်မည့်အဖွဲ့အစည်း များဖြစ်သည်။

သစ်တောဦးစီးဌာနက အခုတ်လွန် တောပျက်များနေရာတွင် ဒီရေတောများကို

ဧကထောင်ပေါင်းများစွာ ပြန်လည်စိုက်ပျိုး ခဲ့သည်။ သစ်တောသယံဇာတပတ်ဝန်းကျင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ထိန်းသိမ်းရေး အသင်း (FREDA) သည် ဂျပန်နိုင်ငံ Action For Mangrove Reforestation (ACTMAND) အဖွဲ့နှင့်ပူးပေါင်း၍ အစု အဖွဲ့ပိုင်ဒီရေတောများကို ပျဉ်ဒရယ်သစ် တောကြီးပိုင်း၌ ၁၉၉၉-၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ဟက်တာ ၅၀၀ နှင့် ၂၀၀၄-၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ဟက်တာ ၅၅၀ ပြန်လည်စိုက်ပျိုးခဲ့ပြီး ယခု အခါ ၂၀၀၈ ခုနှစ်ထိ ရွာပေါင်း ၁၄ ရွာတွင် ယခင်လုပ်နေသော အစုစပ်တောများ (ဟက် တာ ၇၀၀) ပြီးစီးရန် ဆက်လက်စိုက်ပျိုး မည်ဟု FREDA မှ တာဝန်ရှိသူများ၏ အဆိုအရ သိရသည်။ ပျဉ်ဒရယ်ကြီးပိုင်း အတွင်းရှိ ရွာပေါင်း ၂၀ ကျော်တွင် စီမံချက် ဧရိယာများချ၍ ဆောင်ရွက်နေပြီး FREDA မှ ယင်းဧရိယာတွင် ဧက ၂၅၀၀ ကျော် (ဟက်တာ ၁၀၀၀ ကျော်) စိုက်ပျိုးခဲ့ကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

သစ်တောဦးစီးဌာနက ၁၉၉၄ ခုနှစ် ကစ၍ 'တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်နှင့် သဘာဝ အပင်များကာကွယ်ရေးနှင့် သဘာဝနယ်မြေ များထိန်းသိမ်းရေး' ဥပဒေကိုပြဋ္ဌာန်းခဲ့ပြီး သစ်ခိုးခုတ်ပါက ပုဒ်မ ၃၆(က)ဖြင့် ထောင် ၁၀၀ ၅ နှစ်ထိ ချမှတ်ထားကြောင်း သစ်တော ဦးစီးဌာနမှ သိရသည်။

“ကျွန်တော် မိန်းမလှကျွန်းကို စက်

ဒေသခံတွေက ဒီရေတောတွေခုတ်လို့၊ ရောင်းစားလို့ ချမ်းသာလာတာ။ ဝမ်းရေးဖြေရင်းနိုင်ရုံပဲ။ တကယ်ချမ်းသာလာတာက ပုစွန်ကန်လုပ်တဲ့လူ တွေပဲ။ အဲဒီဒေသမှာ ပုစွန်ကန်တွေ လုပ်မယ်ဆိုရင် ဒေသခံတွေအတွက် ကျောင်းတွေ၊ တံတားတွေ ဆောက်ပေးသင့်တယ်။

လေ့နဲ့သွားတုန်းက လမ်းမှာ သစ်လုံးပေါင်း ရာချုပ်ကိုတင်လာတဲ့ စက်လှေနှစ်စင်း လောက် တွေ့ခဲ့တယ်”

မကြာသေးမီက ယင်းဒီရေတောများ သို့ လေ့လာရေးသွားရောက်ခဲ့သူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“မိန်းမလှကျွန်းနားက ဒီပြုံးမွှေးကျွန်း ပေါ်မှာ ၂၀၀၅ ခုနှစ်လောက်တုန်းက လုံးပတ် လေးပေလောက်ရှိတဲ့ ကနစိုပင်တွေ အများကြီးရှိသေးတယ်။ အခုတော့ လုံးပတ် သေးတဲ့ ကနစိုပင်တွေတောင် နည်းနည်းပဲ ကျန်တော့တယ်”ဟု FREDA မှ ဦးကြင်ဝင်း က ကနစိုသစ်တောများကို လက်ညှိုးထိုး၍ ပြောကြားသည်။

“ပျဉ်ဒရယ်ကြီးပိုင်းမှာ စီမံကိန်းတွေ စလုပ်တော့ အဲဒီနားကရွာတွေက သူတို့ရဲ့ လယ်ကွက်တွေမှာ စပါးစိုက်လို့မရတော့လို့ သူတို့ကို ကူညီကြပါဆိုပြီး လာပြောကြ တယ်။ ကျွန်တော်တို့လည်း ACTMAND က ချပေးတဲ့ငွေကြေးနဲ့ ရွာတွေမှာ ဒီရေပင် တွေပြန်စိုက်ရတာဆိုတော့ နောက်ထပ်ရွာ တွေ တိုးစိုက်ဖို့ အဲဒီလိုထောက်ပံ့ပေးမယ့် အဖွဲ့တွေ များများရှိလာဖို့ လိုတယ်။ ကျွန် တော်တို့ကတော့ သူတို့ဆီကရတာနဲ့ စိုက်ဖို့ အဆင်သင့်ပါပဲ”ဟု ဦးအုန်းက ဆိုသည်။

ပျဉ်ဒရယ်ကြီးပိုင်းအတွင်း ရွာပေါင်း ၁၄ ရွာရှိ စပါးစိုက်ပျိုး၍မရသော လယ်

ပျက်များနေရာတွင် ဒေသခံများ၏ မိသားစု ဝင်အင်အားပေါ်မူတည်၍ ၅ ဧကမှ ၁၅ ဧကအထိ သတ်မှတ်ထားကာ ပျိုးပင်များ ကို ချပေးလျက်ရှိသည်။ ယင်းလယ်ပျက် များတွင် ပေါင်းရှင်းသောလူကို ပုတ်ပြတ် ၅၀၀၀ ကျပ်မှ ၆၀၀၀ ကျပ်ထိပေး၍ ပျိုး ပင်စိုက်ပျိုးသောသူကို ၇၀၀၀ ကျပ် ပေး သည်ဟု ဒေသခံများထံမှ သိရသည်။

ထိုကဲ့သို့ ဒေသခံများသည် ထိုအစု စပ်သစ်တောများကို နှစ် ၃၀ အထိ ပိုင်ဆိုင် ခွင့်ရသည်ဟု သိရသည်။ အစုအဖွဲ့ပိုင် ဒီရေ တောများ ပြန်လည်စိုက်ပျိုးရာ ပျဉ်ဒရယ် ကြီးပိုင်း အုတ်ဖိုကွင်းချောင်းရွာတွင် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ်အထိ ငါးနှစ်အတွင်း ဒီရေပင်စိုက်ပျိုးခြင်းကြောင့် ဒေသခံလုပ် သားတစ်ဦးသည် လယ်ရှစ်ဧကအတွက် ဒီရေပင်များမှ ရေပိုသောက်သော ပင်ကျပ် ခုတ်ခြင်းမှ ကျပ်ငါးသိန်းရရှိကာ လုပ်အား ခန့် သယ်ဆောင်ခမယ်လိုက်ပါက ကျပ် နှစ်သိန်းခွဲခန့်ကျန်သည်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် အိမ်ခြေ ၁၇၀ ရှိ သော အုတ်ဖိုကွင်းချောင်းတွင် စပါးခွဲမှ လျှပ်စစ်ထုတ် လုပ်မှုအောင်မြင်ခဲ့ ပြီး အဆောက်အအုံဆောက်လုပ်ပြီးစီးပါက ၂၄ နာရီစီးရရှိနိုင်ရန် ကြိုးစားနေကြောင်း၊ ထိုကဲ့သို့လုပ်ခြင်းမှာ ဒေသခံများ လောင်စာ သုံးစွဲမှုနည်းပါးသွားရန် ရည်ရွယ်ခြင်းဖြစ်

ပြီး ထောက်ပံ့မှုများ ရရှိလာပါက တိုးချဲ့ ဆောင်ရွက်သွားရန်ရှိကြောင်း ဦးအုန်းက ရှင်းပြသည်။

ကြိုးစားပမ်းစားအသက်ရှူနေရသော ဒေသခံများ

“ဒေသခံတွေက ဒီရေတောတွေခုတ် လို့ ရောင်းစားလို့ ချမ်းသာမလာဘူး။ ဝမ်း ရေးဖြေရှင်းနိုင်ရုံပဲ။ တကယ်ချမ်းသာလာ တာက ပုစွန်ကန်လုပ်တဲ့လူတွေပဲ။ အဲဒီ ဒေသမှာ ပုစွန်ကန်တွေ လုပ်မယ်ဆိုရင် ဒေသခံတွေအတွက် ကျောင်းတွေ၊ တံတား တွေ ဆောက်ပေးသင့်တယ်။ ဒေသခံတွေ တခြားစီးပွားရေးပြောင်းလုပ်နိုင်အောင် NGO အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ အသေးစားငွေ ချေးလုပ်ငန်းလေးတွေ အများကြီးရှိသင့် တယ်။ ဒေသခံတွေ ပူးပေါင်းပါဝင်ချင်အောင် သူတို့တွေရဲ့ အခြေခံအသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အလုပ်ကို ပြောင်းလဲသွားအောင် မလုပ်နိုင် သရွေ့ ဒီလိုပဲ ဒီရေပင်တွေ ခုတ်နေကြဦး မှာပဲ”ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

“ဝင်ငွေတိုးရုံးလိုခေါ်တဲ့ ရုံးတစ်ရုံး အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုက လာဖွင့်ထားတာရှိ တယ်။ သိပ်မကြာသေးဘူး။ အိမ်ထောင်စု တစ်ခုကို သုံးသောင်းချေးတယ်။ အရင်း အနှီးလေး နည်းနည်းရလာတော့ ဝက်မွှေး ဖြစ်ခဲ့ တယ်။ ရတာလေးနဲ့ ယူထားတဲ့ အကြွေးတွေလည်း ဆပ်နိုင်တယ်။ အခု တော့ သစ်ခုတ်ရတာကခက်၊ ငါးကလည်း ဖမ်းရတာက မလွယ်နဲ့ စားဝတ်နေရေး ကျပ်တည်းတော့ အကြွေးတွေနဲ့ သံသရာ လည်နေတာပါပဲ။ ဒီလိုရုံးမျိုးကို အမြဲတမ်း လာဖွင့်ပေးထားရင်တော့ ကျွန်မတို့အတွက် နည်းနည်းတော့ အဆင်ပြေနိုင်ကောင်းပါ တယ်”

အတွင်းပဲဒေသရွာသူ ဒေါ်အေးမြင့် က သော့ခတ်လျက်သား တိုက်ပုလေးကို ညွှန်ပြရင်း ပြောဆိုပါသည်။

“ချောင်းတွေကို လေလံပစ်ထားတဲ့ အတွက် ငါးဖမ်းချင်တိုင်းလည်း ဖမ်းလို့မရ



ဘူး။ ငါးရလာရင်လည်း အပြင်ကို ပြန် ရောင်းလို့မရဘူး။ ရောင်းရင် အရေးယူခံရ တယ်”ဟု အတွင်းပဒဲကောရွာသားများက ပြောသည်။

ယခုနောက်ပိုင်း ရန်ကုန်ဘက်မှ လာရောက်နေထိုင်သူများ၊ အခြားနယ်များ မှ လာရောက်နေထိုင်လာမှုများကြောင့် ယင်းဒေသတွင် လူဦးရေနစ်ဆဲခန့်တိုးလာ သည်။ လူဦးရေတိုးလာမှုကြောင့် ယခင်က ထက် ငါး၊ ပုစွန်ဖမ်းဆီးရရှိမှု လျော့နည်း လာ၍ သစ်ခုတ်ခြင်းအပါအဝင် အခြားပျံ့ကျ အလုပ်များကို လုပ်ကိုင်လာကြသည်။ ရေချိုရရှိမှုမှာလည်း ဒေသခံများ၏ မပြေ လည်မှုတွင် အဓိကတစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ် သည်။ ပဒဲကောကျေးရွာရှိ မိုးရေခံရေကန် ကြီးကို ရှေးယခင်ကတည်းက တစ်ရွာလုံး ဖူလုံစွာ သောက်ရေအဖြစ် အသုံးပြုနိုင် သော်လည်း ယခုအခါ ရွာတွင် လူဦးရေ ပိုမိုများပြားလာသည့်အပြင် အနီးတစ်ဝိုက် ရွာများကပါ သောက်ရေအဖြစ် လာ ရောက်ခပ်ယူမှုများပြားလာ၍ ရေကန်ကော လာမှုတို့ကြောင့် ရေမှာ ညစ်ညမ်းလာပြီး သုံးစွဲသူများ အထူးသဖြင့် ကလေးငယ်များ တွင် ရောဂါအဖြစ်များလာကြောင်း ပဒဲ ကောရွာသားတစ်ဦးထံမှ သိရသည်။

“ရွာမှာ ပိုက်ဆံရှိတဲ့လူတွေတူးထား တဲ့ရေချိုတွင်း သုံးတွင်းလောက်ရှိတယ်။ ဒါ ပေမဲ့ တစ်ပုံးကို ၃၀၀ ကျပ်လောက် ပေး

ယခုနောက်ပိုင်း ရန်ကုန်ဘက်မှ လာရောက်နေထိုင်သူများ၊ အခြားနယ်များမှ လာရောက်နေထိုင်လာမှုများကြောင့် ယင်းဒေသတွင် လူဦးရေနစ်ဆဲခန့် တိုးလာသည်။ လူဦးရေတိုးလာမှုကြောင့် ယခင်ကထက် ငါး၊ ပုစွန်ဖမ်းဆီးရရှိ မှုလျော့နည်းလာ၍ သစ်ခုတ်ခြင်းအပါအဝင် အခြားပျံ့ကျအလုပ်များကို လုပ်ကိုင်လာကြသည်။

ဝယ်ရတယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ စားဖို့ တောင် အတော်ရှာနေရတော့ ထပ်ပြီး ၃၀၀ ကျပ် အကုန်မခံနိုင်ဘူး။ ရေကန်ကြီးထဲက ရေပဲ သောက်ဖို့ရော အခြားအတွက်ပါ သုံး ကြရတယ်”ဟု အညိုရင့်ရောင်ပေါက်နေ သောရေများကို ဖော်ထုထည့်ရင်း ၎င်းက ဆို သည်။

ဒီရေတောမှရရှိနိုင်သော အကျိုးအမြတ်များ

သစ်တောတစ်ဟက်တာ (၂ ဧကခွဲ) သည် လေထုကို ညစ်ညမ်းစေသော ကာဗွန် ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ကို တစ်နှစ်လျှင် ၁၀ မက် ထရစ်တန် စုပုံယူနိုင်ပြီး ဒီရေတောတစ် ဟက်တာသည် တစ်နှစ်လျှင် ကာဗွန်ဒိုင် အောက်ဆိုဒ် ၂၅.၃ မက်ထရစ်တန်ဖြင့် ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ကို နှစ်ဆခန့် စုပုံ ယူနိုင်သည်ဟု သစ်တောထိန်းသိမ်းရေး သုတေသီများက ဆိုကြသည်။ လေထုထဲတွင် ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ် ၃၀၀ ppm ခန့်ရှိပြီး လေထုထဲတွင် ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ် မရှိ ပါက ကမ္ဘာကြီးမှာ အလွန်အေးသွားနိုင်

သည်။ သို့သော် ယခုအခါ လေထုထဲတွင် ကာဗွန်အောက်ဆိုဒ် ၄၀၀ ppm နီးပါး များ လာမှုကြောင့် ကမ္ဘာကြီးပိုပိုပူနွေးလာ၍ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးသောနိုင်ငံများသည် ၎င်းတို့ နိုင်ငံများမှထွက်သော ကာဗွန်ဒိုင်အောက် ဆိုဒ်ကို လျော့ချနိုင်ရန် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ တွင်သာ ကျန်ရှိတော့သော သစ်တောများ ကိုထိန်းသိမ်းရန်၊ သစ်ပင်များစိုက်ပျိုးရန် အတွက် ငွေကြေးပေါင်းများစွာပေးနေမှုများ ခေတ်စားလာနေကြောင်း အမေရိကန်နိုင်ငံ သား သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ပညာရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

“သစ်တောကထွက်တဲ့သစ်ကိုရောင်း ရင် တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာသန်း ၃၀၀ ရတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ သစ်တောပေါင်း ဟက်တာ ၃၄ သန်းရှိတယ်။ အဲဒါရဲ့တစ်ဝက် ၁၇ သန်းကို ဘာမှမလုပ်ဘဲထားရင် တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ သန်း ၉၀၀ ကျော် ရနိုင်တယ်။ အခု မြန်မာနိုင်ငံမှာ အဲဒီဈေးကွက်မရှိသေး ပေမယ့် ဈေးကွက်ရနိုင်တဲ့ အလားအလာ ကောင်းတွေ အများကြီးရှိနေတယ်”ဟု ဦးအုန်းက ဆိုသည်။

ကောင်းစွာထိန်းသိမ်းထားသော ဒီရေတောများသည် သဘာဝဝန်းကျင်လေ့ လာရေးလုပ်ငန်း (Eco-Tourism) အတွက် ကြီးမားသော ဆွဲဆောင်ချက်တစ်ခုဖြစ်လာ လေရာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးလာပါက ဒေသခံများအတွက် အသေးစားအိမ်တွင်း လက်မှုလုပ်ငန်းများပါ ဖွံ့ဖြိုးလာနိုင်ပြီး စီး ပွားရေး ပြေလည်လာနိုင်သည်။

“ထိန်းထားတဲ့ ဒီရေတောတွေကို သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်လေ့လာတဲ့ တိုးရစ် တွေ လာလေ့လာကြမယ်။ အဲဒီလို လာလေ့ လာကြရင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးလာမယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီဒေသမှာ ရေလမ်းပို့ဆောင်ရေး အပိုင်း ဖွံ့ဖြိုးလာမယ်။ ဒီရေတောထွက်



လက်မှုပစ္စည်းရောင်းဝယ်တဲ့ဈေးကွက်တွင်ကျယ်လာနိုင်မယ့်အပြင် အခြားဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေ အများကြီးရှိလာမယ်။ အဲဒါကြောင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကြောင့်လည်း ဒေသခံတွေရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်မျိုးတစ်ဖုံ ပြောင်းလဲလာနိုင်တယ်” ဟု ခရီးသွားအေဂျင်စီတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူ တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဒီရေတောများ ပြုန်းတီးသွားလျှင် ရေငန်များဝင်လာခြင်း၊ ကမ်းခြေအကာအကွယ်မဲ့လာခြင်း၊ ဒီရေတောကို မှီခိုနေသော ကုန်းနေ၊ ရေနေသတ္တဝါများပျောက်ကွယ်သွားခြင်းတို့ကို ကြုံတွေ့ကြရမည့်အပြင် ကုန်းတွင်းပိုင်းရေချိဒေသများသို့ ရေငန်ဝင်လာခြင်းနှင့် ရေပြင်မြင့်တက်၍ ကမ်းစွန်ဒေသများ ရေမြုပ်လာခြင်းတို့ ဖြစ်လာနိုင်သည်။

ထို့ကြောင့်ပင် ဒီရေတောထိန်းသိမ်းခြင်း၏ အရေးကြီးပုံကို လူထုပညာပေးလုပ်ငန်းအသွင်ဖြင့် လုပ်ဆောင်ကြရန် အရေးကြီးလာပေသည်။ ကျောင်းသင်ခန်းစာများတွင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အကြောင်းအရာများထည့်သွင်းခြင်း၊ ပညာပေးစာစောင်များ၊ ပိုစတာများ ထုတ်ဝေဖြန့်ဖြူးခြင်း၊ ပညာပေးဟောပြောပွဲများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများ၊ Workshop ကျင်းပပေးခြင်းဖြင့် ပူးပေါင်းပါဝင်လာစေရန် ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးပညာရှင်တစ်ဦးက အကြံပြုပြောကြားသည်။

ဒီရေတောများသည် Renewable Resources ခေါ် အသစ်တစ်ဖန် ပြန်လည်ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သော သဘာဝအရင်းအမြစ်များဖြစ်သော်လည်း လက်ရှိအတိုင်းသာ ထားပါက ပုစွန်ကန်များကြောင့် တန်ပြန်ဆိုးကျိုးများပေါ်ပေါက်လာမည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံခြားသား သဘာဝထိန်းသိမ်းရေးပညာရှင်တစ်ဦးက သတိပေးပြောကြားသည်။

ထိုင်းနိုင်ငံသည် ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် ရေငန်ပုစွန်များကို စတင်မွေးမြူခဲ့ရာ ၁၉၉၁-၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် ရေငန်ပုစွန်မှ နိုင်ငံခြားငွေအများဆုံး ရှာဖွေပေးနိုင်သော ထိပ်တန်းနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော်



နောင်ငါးနှစ်ကြာသောအခါ ညစ်ညမ်းမှုများဖြစ်ကာ မည်သည့်ပုစွန်မှထပ်၍ မမွေးမြူနိုင်တော့ဘဲ နိုင်ငံခြားငွေအများအပြား ဆုံးရှုံးသွားခဲ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် ထိုင်းနိုင်ငံကို နမူနာယူ၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပုစွန်ကန်များ ချဲ့ထွင်နေရာယူလာခြင်းအပေါ် ရေတိုထက် ရေရှည်အကျိုးစီးပွားကိုကြည့်ကာ စနစ်တကျထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း မွေးမြူသင့်ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက် ပြောကြားသည်။

“ဒေသခံတွေက တခြားအလုပ်ပြောင်းလုပ်လို့ရရဲ့သားနဲ့ ဓားလေးကိုင်တောထဲဝင်ပြီး ထင်းလေးခုတ်နေကြတာပဲ။ အလွယ်ဆုံးအလုပ်ကို လုပ်နေကြတာ။ ဘာမှသိတာမဟုတ်ဘူး။ သူတို့ကြောင့်ပဲ ဒီရေတောတွေ ပျက်စီးနေတာ။ သူတို့က တရားခံပဲ” ဟု ဗြူးမွေးကျွန်းမှ သစ်တောဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးလွင်မောင်မောင်က ဒေသခံများအပေါ် သူ၏အမြင်ကို ပြောပြသည်။

သို့သော် ဒီရေတောများ ကြာရှည်တည်တံ့နိုင်ရေးအတွက်ကြည့်လျှင် အရေးကြီးဆုံးမှာ ဒေသခံများ ပူးပေါင်းပါဝင်မှုဖြစ်သည်။ ဒေသခံများ၏စိတ်ထဲတွင် သဘာဝထိန်းသိမ်းရေးအသိဝင်လာစေရန်၊ အခြေခံအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်ကို ပြောင်းပေးနိုင်ရန်၊ အထောက်အပံ့ပေးနိုင်မည့် အဖွဲ့အစည်းများစွာ ပါဝင်လာရန် လိုအပ်လှသည်။

“ဒီရေတောကြီးရှိနေလို့ ကျွန်တော်တို့ငါး၊ ပုစွန်တွေ စားနေရတယ်ဆိုတာ သိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ အဖေ၊ အမေလက်ထက်ထဲက ဒီအလုပ်တွေပဲ လုပ်လာခဲ့တော့ ကျွန်တော်တို့လည်း ဒီအလုပ်ပဲ တစ်သက်လုံးလုပ်လာခဲ့တာ။ တကယ်လို့အရင်းအနှီးလေးရှိရင်တော့ ကြက်၊ ဝက်လေးမွေးပြီး တခြားစီးပွားရေးပဲ လုပ်ချင်ပါတယ်” ဆိုသည်မှာ ယင်းဒေသရှိ ဒေသခံများ၏ မျှော်လင့်ချက်ရောင်ခြည်ဖြစ်သည်။

ဦးထွန်းမြင့်ကဲ့သို့ ဒေသခံများ ကြုံတွေ့နေရသော အခက်အခဲများသည် ဒေသခံများသာမက သာမန်လူတန်းစားတို့အတွက် မထူးခြားတော့သော ဖြစ်မြဲဓမ္မတာစက်ဝန်းကြီးဖြစ်သည်။ သို့သော် ဦးထွန်းမြင့်တစ်ယောက် ယနေ့ည သစ်တောထဲမဝင်ပါက နောက်နေ့အတွက် မိသားစုအားလုံး အူမစိုနိုင်တော့မှာ အသေအချာပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ‘မနက်ဖြန်’သည်သာ သူတို့အတွက် အဓိကအရေးကြီး စဉ်းစားရသည့် အချက်ဖြစ်သည်ဟု ဦးထွန်းမြင့်က ဆိုသည်။ ဦးထွန်းမြင့်တို့အတွက် ‘မနက်ဖြန်’ ကို Reformed Problem ခေါ် အသွင်ပြောင်းပြဿနာအဖြစ် စဉ်းစားပေးနိုင်ကြဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။

မြနင်းအေး



ဤကဏ္ဍတွင်

၉၆ လူဦးရေအချိုးအဆနှင့် အနာဂတ် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု

၉၈ ကောင်းကျိုးပေးမည့် ဦးနှောက်ယိုစိမ်းမှု

၁၀၄ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်ရေးပုံစံ၊ အတိုင်းအတာများ နှင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်ရေးခြေလှမ်းများ

လူဦးရေအချိုးအဆနှင့် အနာဂတ်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု

အဂ္ဂ

၉၆ တစ်စုံတစ် ဦးစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် ရုပ်ဝတ္ထုဆိုင်ရာအကြောင်းအရာများက အထောက်အကူပြုသည်ဟုဆိုရာတွင် လူဦးရေဆိုင်ရာအချက်အလက်၏အရေးပါမှုနှင့် လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ အရည်အသွေးနှင့် အရင်းအမြစ်သွင်းအားစု စသည်အခြေအနေများကိုလည်း ထည့်သွင်းတွက်ချက်လေ့ရှိသည်။

အာရှစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု၊ တစ်နည်းအားဖြင့် အာရှအံ့မခန်းတိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်များနှင့်ပတ်သက်ပြီး အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ် (ADB)၏ လေ့လာအကဲဖြတ်ချက်များတွင် မူဝါဒရွေးချယ်သတ်မှတ်မှုမှသည် ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကိုရှေးရှုသော ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းများ၊ အစိုးရ၏လုပ်ကိုင်ခွင့်အတိုင်းအတာ၊ အထွေထွေမက်ခရိုစီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှု၊ ကောင်းမွန်သောပညာရေးစနစ်ကို အလေးပေးမှုနှင့် လူဦးရေဆိုင်ရာအချက်အလက်အရေးပါပုံအထိ ဖော်ပြပါရှိသည်။

နိုင်ငံတစ်ခု၏ လက်ရှိနှင့် အနာဂတ်တွင်ဖြစ်ပေါ်လာမည့် လူဦးရေ၏အသက်အရွယ်အပိုင်းအခြားအလိုက် တွက်ချက်ခြင်းသည်လည်း ဖွံ့ဖြိုးမှုဖြစ်စဉ်တစ်ခုအတွက် အရေးကြီးသောအချက်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဥပမာ-အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်သော အသက်အရွယ်အုပ်စုရှိသည့် လူဦးရေသည် ကာလအတိုင်းအတာတစ်ခု (ဥပမာ-နှစ် ၂၀) အထိ အတန်ငယ်မြင့်မားသော အချိုးအဆအတိုင်း ရှိနေသည်ဆိုပါက သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံ၏ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေတိုးတက်မှုကို အထောက်အကူပြုသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် စီးပွားရေးအရ အရေးပါသည်ဟုသော အသက်အုပ်စုဖြစ်သည့် အသက် (၁၅-၅၉)နှစ်အတွင်းရှိ လူဦးရေအချိုးသည် စုစုပေါင်းလူဦးရေ အချိုး၏ ငါးဆယ့်ခုနစ်ရာခိုင်နှုန်းကျော်တွင် တည်ရှိပြီး ငယ်ရွယ်သူအသက်အုပ်စုအဖြစ် သတ်မှတ်သည့် အသက် (၀-၁၄)နှစ်အုပ်စု နှင့် အသက်ကြီးအရွယ်အသက်အုပ်စုအဖြစ် သတ်မှတ်သည့် ခြောက်ဆယ်နှင့်အထက် အသက်အုပ်စု လျော့နည်းလျက်ရှိသည်ကို

တရားဝင်ကိန်းဂဏန်းများအရ သိရသည်။

အဆိုပါအသက်အုပ်စုသုံးစု၏ လူဦးရေအရွယ်အစားကို ၁၉၈၅-၁၉၈၆ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၂-၂၀၀၃ အထိ တရားဝင်ကိန်းဂဏန်းများအရ အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်သော လူဦးရေအရွယ်အစား အသက်အုပ်စု ပုံမှန်တိုးတက်မှုရှိပြီး အသက်ကြီးရင့်သူနှင့် အသက်ငယ်ရွယ်သူအုပ်စု အရွယ်အစားတဖြည်းဖြည်းကျဆင်းလျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဖွံ့ဖြိုးမှုဖြစ်စဉ်အတွက် အလုပ်လုပ်နိုင်သောလူဦးရေနှင့် မှီခိုသူလူဦးရေအရွယ်အစား တစ်နည်းအားဖြင့် အရေးပါမှုတစ်ရပ်ကို ဖော်ပြခြင်းဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဝင်ငွေရှာဖွေနိုင်သော အရွယ်အစားနှင့် အသက်အရွယ်ကြီးရင့်သူ၊ အသက်ငယ်ရွယ်သူများအပေါ် ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်ရသောတာဝန်နှင့် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကို တွက်

2003-Statistical Yearbook

| S.N | Age-Group | 2001-02 | | 2002-03 | |
|-----|--------------------|----------------|-----------|----------------|-----------|
| | | Number Million | Ratio (%) | Number Million | Ratio (%) |
| 1 | 0-14 years | 16.73 | 32.71 | 17.05 | 32.68 |
| 2 | 15-59 years | 30.33 | 59.31 | 30.92 | 59.27 |
| 3 | 60 years and above | 4.08 | 7.98 | 4.20 | 8.05 |

Source : Department of Population

ဆနိုင်ခြင်းကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၃၀ ခန့်က အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများ၏ လူဦးရေ အရွယ်အစားနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုဖြစ်စဉ်များကို လေ့လာကြည့်လျှင် မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ပင် လူဦးရေအရွယ်အစားတူညီခဲ့ပြီး ဖွံ့ဖြိုးမှု သည်လည်း ဤအခြေအနေပေါ်တွင် တစ် နည်းတစ်ဖုံတည်မှီနေသည်ဟုဆိုနိုင်ကြောင်း စီးပွားရေးအကဲခတ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ သို့သော် ထိုအချိန်က မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွား ရေးမှုဝါဒများချမှတ်ရာတွင်မူ အားနည်း ချက်များရှိခဲ့ပြီး ဤကဲ့သို့သောအခြေအနေ များကို အပြည့်အဝအသုံးမပြုနိုင်ခဲ့ဟု ၎င်း က သုံးသပ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အလုပ် လုပ်ကိုင်နိုင်သောအသက်အရွယ်၏ လုပ်အား (Work Force) ကို စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုဖြစ် စဉ်တွင် အပြည့်အဝအသုံးပြုနိုင်ရန်လိုအပ် ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပေသည်။ မကြာသေးမီက ထိုင်း နိုင်ငံဘက်မှ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ခဲ့သော သတင်းတစ်ရပ်အရ ထိုင်းနိုင်ငံတစ်ခုတည်း သို့ မြန်မာနိုင်ငံဘက်မှ သွားရောက်အလုပ် လုပ်ကိုင်သူအရေအတွက် သုံးသိန်းခန့်ရှိ သည်ဟု သိရသည်။ ယင်းပမာဏမှာ မှတ် တမ်းမှတ်ရာများသို့ တရားဝင်ရောက် ရှိသော ကိန်းဂဏန်းများကို အခြေပြုထုတ် ပြန်ခြင်းဖြစ်ပြီး လက်တွေ့တွင် ယင်းထက် ပိုမိုများပြားနိုင်သည်ဟု အကဲခတ်များက ဆိုသည်။

ဤသည်မှာ ထိုင်းနိုင်ငံတစ်ခုတည်း ရှိအရေအတွက်ဖြစ်ရာ မလေးရှားအပါ အဝင် အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများ၊ အရှေ့ အလယ်ပိုင်း၊ ဂျပန်၊ ကိုရီးယား စသည့် အရေအတွက်များကို ထည့်သွင်းတွက်ချက် မည်ဆိုက ပမာဏပိုကြီးမားမည်ကို တွက်

ဆမိနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ လယ်ယာ ကဏ္ဍရှိ အလုပ်သမားအများအပြားသည် ဤသို့သောအလုပ်အကိုင်များသို့ ပြောင်း ရွှေ့သွားသည့်သဘောဖြစ်ရာ ရေရှည်တွင် မြန်မာ့လယ်ယာကုန်ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍကြီး တစ်ခုလုံးအပေါ်တွင်ပင် အကျိုးသက် ရောက်မှုရှိနိုင်သည်ဟု လေ့လာစောင့်ကြည့် သူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ စိုက်ပျိုးရေးအခြေ ခံနိုင်ငံတစ်ခုအနေဖြင့် လူဦးရေနှင့် မြေယာ ဆက်စပ်မှုကိုအချိုးချ၍ အကောင်းဆုံး လူဦး ရေအရွယ်အစား ရှိပြီးသားအရင်းအနှီးနှင့် စိုက်ပျိုးရေးနည်းစနစ်ကို အသုံးပြုခြင်း လျှင်ပင် ဖော်ပြပါ ပြင်ပသို့ လုပ်အားထွက် ခွာမှုများကြောင့် စုစုပေါင်းထုတ်လုပ်မှု တိုး တက်လာမည်မဟုတ်ဟု လေ့လာသူတစ် ဦးက ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် အစောပိုင်း ကာလများကပင် လွတ်လပ်သော စီးပွားရေး မူဝါဒများ ချမှတ်ကျင့်သုံးမည်ဆိုပါက ဒေ သတွင်းနိုင်ငံများဖြစ်သည့် ထိုင်း၊ မလေး ရှား စသည့်နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု အဆင့်မျိုးရရှိနိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း စီးပွားရေး ပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။ ယင်း နိုင်ငံများအနေဖြင့် ဆယ်စုနှစ်နှစ်စုကျော်

အတွင်း စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတော် အတန်ရရှိခဲ့သည့် နိုင်ငံ၏စုစုပေါင်းထွက် ကုန်တန်ဖိုး(ဂျီဒီပီ)တွင် စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ ပါဝင်မှု သိသိသာသာလျော့နည်းသွားပြီး စက်မှုကဏ္ဍပါဝင်မှုအချိုးမြင့်တက်လာခဲ့ သည်။ သို့ရာတွင် အရှေ့တောင်အာရှ၊ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းအများစုသည် ဆန်းသစ်တီထွင်ဖန်တီးမှုလုပ်ငန်းမျိုးနည်း ပါးပြီး လုပ်သားအင်အားအသုံးပြု စက်မှု လုပ်ငန်းမျိုးသာ အများစုဖြစ်သည်။ မြန်မာ လုပ်သားအများစုသည် အခြေခံစက်မှုကုန် ထုတ်လုပ်ငန်းစက်ရုံများနှင့် အခြေခံလုပ်ငန်း များတွင်သာ အလုပ်လုပ်ကိုင်ကြခြင်းဖြစ် သည်။

သို့ဖြစ်၍ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုကို အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် လူဦးရေဆိုင်ရာ အကြောင်းအချက်များကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်ဖြစ်သည်။ အထူး သဖြင့် နောင်လာမည့်နှစ်ပေါင်း ၂၀ အတွင်း လူဦးရေအချိုးအစားသည် လက်ရှိကာလ အတိုင်း အနည်းနှင့် အများဆို သလို မပြောင်းမလဲ ဆက်လက်တည်ရှိနေလျှင် နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးတွင် လူဦးရေအချိုး အဆသည် အရေးပါသောကဏ္ဍမှ ပါဝင် လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ရပေသည်။ ထို့ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် နောင်လာမည့်နှစ် ပေါင်းများစွာတိုင် အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်သော လူဦးရေနှုန်းမြင့်မားမှုကို ဆက်လက်ထိန်း သိမ်းရန်အလို့ငှာ စနစ်ကျနသော ကျန်းမာ ရေးစောင့်ရှောက်မှုမှသည် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းကောင်းများအထိ ပံ့ပိုးဖန်တီး ပေးခြင်းဖြင့် အနာဂတ်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု လမ်းကြောင်းကို ရေးရှုနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

အဂ္ဂ

LIVING COLOR MEDIA

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊
 ၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃
 (Ext-၂၀၀)

ကောင်းကျိုးပေးမည့် ဦးနှောက်ယိုစီးမှု

မင်းညိုစံ

ဦးနှောက်များဟုတင်စားနိုင်သည့် စွမ်းရည်မြင့်လူသားရင်းမြစ်များ နိုင်ငံပြင်ပသို့ နည်းမျိုးစုံဖြင့် အစုလိုက်အပြုံလိုက် ထွက်ခွာကြခြင်းကို 'ဦးနှောက်ယိုစီးမှု' (Brain Drain) ဟုခေါ်ကြပြီး နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးတွင် ကြီးစွာသော အဟန့်အတား ဟု ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များကတည်းက အမှန်တရားတစ်ခုသဖွယ် မှတ်ယူထားခဲ့ကြသည်။ ယနေ့ကာလတွင်မူ နိုင်ငံပြင်ပသို့ တစ်ချိန်က စီးဆင်းသွားကြသော ဦးနှောက်အရင်းအမြစ်များသည် နိုင်ငံကြီးပွားရေးကို ကာလတစ်ခုအကြာ၌ သိသိသာသာ အထောက်အကူပြုသည့်သာဓကများစွာ နိုင်ငံတကာတွင် ပေါ်ထွက်လာခြင်းကြောင့် ပညာရှင်များအကြားဝယ် 'ဦးနှောက်ယိုစီးမှု' ကို အဆိုးချည်းမမြင်တော့ဘဲ လိမ္မာစွာချဉ်းကပ်ရမည်ဟု လက်ခံလာကြသည်။

'ဦးနှောက်ယိုစီးမှု'၏ ထင်ရှားသည့် အောင်မြင်မှုမှာ တရုတ်(တိုင်ပေ)ဖြစ် သည်။ မူလက လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းသာ ရှိသည့် ကျွန်းငယ်တရုတ်(တိုင်ပေ)သည် ၁၉၅၀-၆၀ နှစ်များတွင် highly skilled ခေါ် အရည်အသွေးမြင့် လူသားများ ပြည်ပသို့ အမြောက်အမြားထွက်ခွာသွားခြင်းကို ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ အများစုမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့ဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့ ထဲမှအချို့သည် Silicon Valley တွင် ဘဝကိုမြှုပ်နှံလိုက်ကြသည်။ ဆယ်စုနှစ် နှစ်စုခန့်ကြာသောအခါ ၎င်းတို့သည် နိုင်ငံတကာကွန်ပျူတာ IT ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် အရေးပါသည့် ပညာရှင်များဖြစ်သူကဖြစ်။

မိမိဘာသာကုမ္ပဏီငယ်များ စတင်သူက စတင်နေကြပေပြီ။ ထိုပြင်ပရောက် ဦးနှောက်များ (Drained Brain) ထဲမှအချို့သည် မိခင်နိုင်ငံသို့ ပြန်လာကြသည်။ သူတို့နှင့်အတူ နိုင်ငံတကာတွင် ထိပ်တန်းအဆင့်ရှိ စီးပွားရေးအတွေ့အကြုံများ၊ နည်းပညာများနှင့် အဆက်အသွယ်ကွန်ရက် (network) များ ပါလာသည်။ နိုင်ငံအစိုးရကလည်း တစ်ကျော့ပြန်ဦးနှောက်များအား မျက်နှာသာပေးကာ enabling environment ခေါ် အလုပ်လုပ်၍ကောင်းသည့်ပတ်ဝန်းကျင် ဖန်တီးပေးသည်။ ထိုသူများသည် IT အမာထည်များထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီများ အပါ

အဝင် အခြားလုပ်ငန်းများကို တည်ထောင်လိုက်သည်။ သူတို့ကို လုပ်ငန်းအပ်နှံသူများမှာ ၎င်းတို့၏ ယခင်အလုပ်ရှင် အမေရိကန်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများနှင့် ၎င်းတို့၏ သူငယ်ချင်းများ ဦးဆောင်နေသော ကုမ္ပဏီကြီးများမှဖြစ်သည်။ ယနေ့တရုတ် (တိုင်ပေ)သည် IT Manufacturing hub ခေါ် ကွန်ပျူတာအမာထည်ထုတ်လုပ်ရေး ဗဟိုဖြစ်နေပေပြီ။ ယိုစီးခဲ့သောဦးနှောက်များကြောင့်သာ တရုတ်(တိုင်ပေ)အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ဘန်ဂလိုမြို့ကို 'silicon valley of India' ဟု တင်စားခံရသည်အထိ အောင်မြင်ခဲ့ခြင်းမှာလည်း ပြည်ပ



ရောက် အန္တိယသားများ၏ အဆက်အသွယ် နှင့် အတွေ့အကြုံများကြောင့်ဖြစ်သည်။ ယနေ့ဆိုလျှင် အိန္ဒိယ၏ Software ထုတ်လုပ်မှုသည် တန်ဖိုးဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ ရှိနေပေပြီ။

မော်ဒယ်လ်သုံးခု

ဦးနှောက်ယိုစီးမှုသည် ကောင်းကျိုးကို ပေးနိုင်သည်ဟု ရှေ့တွင်ဆိုခဲ့သည်။ နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဦးဆောင်အကောင်အထည်ဖော်မည့် ဆရာဝန်များ၊ ပညာရှင်များ အလုံးအရင်းဖြင့် ထွက်ခွာသွားသဖြင့် နိုင်ငံကိုထိခိုက်သည်မှာလည်း အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ brain drain သည် အကောင်းရောအဆိုးကိုပါ ဖန်တီးပါသည်။ သို့သော် အချို့နိုင်ငံများမှာ ကောင်းကျိုးကို ပိုမိုခံစားရပြီး ဆိုးကျိုးအနည်းငယ်သာ ကြုံတွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် ဦးနှောက်အရင်းအမြစ်များထွက်ခွာခြင်းမှ မိမိနိုင်ငံအကျိုးစီးပွားအများဆုံးရရှိအောင် မည်သို့ကိုင်တွယ်မည် (How) ကသာ အရေးကြီးကြောင်း ထင်ရှားပါသည်။

Brain Drain ကို ကိုင်တွယ်ရာတွင် ကြည့်မြင်သောရှုထောင့်မှာ အဓိကကျသည်။ ရှုထောင့်အပေါ်မူတည်ပြီး လုပ်ဆောင်ပုံ ကွာသွားနိုင်ရာ ဘက်စုံရှုထောင့်မှ ရှုမြင်သုံးသပ်ရန်လိုသည်။ ထင်ရှားသောရှုထောင့် (သို့) model သုံးမျိုးရှိသည်။

Internationalist Model (နိုင်ငံတ

ကာဝါဒီရှုထောင့်)၊ Nationalist Model (အမျိုးသားရေးဝါဒီရှုထောင့်)နှင့် Globalization Model(ဂလိုဘယ်ဝါဒီရှုထောင့်)၏ ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်ဝါဒီရှုထောင့်)တို့ ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံတကာဝါဒီ

ဦးနှောက်ယိုစီးမှုကြောင့် မူရင်းနိုင်ငံ (Country of Origin) တွင် ဆုံးရှုံးမှုမရှိဟု ယခု မော်ဒယ်လ်က ယူဆသည်။ စီးကြောင်းကို ဈေးကွက် (သို့မဟုတ်) demand နှင့် supply ကသာထိန်းကျောင်းမည် (laissez faire)။ စွမ်းရည်မြင့်လုပ်သားများ (Highly Qualified Personel-HQP) များ ရွှေ့ပြောင်းခြင်းကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများတွင် ဦးနှောက်ဘဏ် (Brain Bank) များ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ထိုဘဏ်များမှနေ၍ မိခင်ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများက ငွေကြေးနှင့် လူသားအရင်းအနှီးများ ထုတ်ယူသုံးစွဲနိုင်သည်ဟုယူဆသည်။ နောက်တစ်နည်းပြောရလျှင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများရှိ HQP များသည် မိမိနိုင်ငံတွင် အလုပ်မရသောကြောင့် ၎င်းနိုင်ငံ၏ GDP ကိုလည်း မပံ့ပိုးနိုင်။ လူမှန် နေရာမှန် ဖြစ်မည် ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံများသို့ ရွှေ့ပြောင်းသွားခြင်းဖြင့် မွေးစားနိုင်ငံများတွင် ကုန်ထုတ်လုပ်အား တိုးတက်သည်။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာ့ GDP တိုးတက်လာသည်။ ကာယကံရှင်အနေဖြင့်လည်း ဝင်ငွေတိုးသည်။ မိခင်နိုင်ငံလည်း မနစ်နာ။ အားလုံး win-win ဟု ထောက်ခံသူတို့က

ဆိုသည်။

အမျိုးသားရေးဝါဒီ

အမျိုးသားရေး မော်ဒယ်လ်ကမူ နိုင်ငံတစ်ခုသည် မိမိက ထုတ်လုပ်လိုက်သည့် လူသားအရင်းအနှီး ခေါ် human capital ကို မိမိသာသုံးစွဲခွင့်ရှိသည်ဟု ခံယူသည်။ ဦးနှောက်ယိုစီးမှုကြောင့် မိခင်ရင်းဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအထိနာပြီး မွေးစားနိုင်ငံများက တစ်ဖက်သတ်အသာစီးရသည်ဟု ယူဆသည်။

အရည်အသွေးမြင့် လူသားရင်းမြစ်များရရှိ ပြည်သူ့ရန်ပုံငွေထဲမှ ကျခံသုံးစွဲထားရသည်။ နှစ်ရှည်ကြာမွေးမြူပြီးမှ HQP များရသည့်အတွက် အရင်းအနှီးကြီးမားသည်။ ထို့ကြောင့် ထိုသူများနိုင်ငံတွင်းမှ ထွက်ခွာသွားလျှင် လက်ခံနိုင်ငံသို့ 'လက်ဆောင်' ပေးလိုက်ခြင်းသာဖြစ်သည်။ အစားပြန်ထိုးရန်မှာ ကြာမြင့်တတ်သလို ထပ်မံရရှိသည့် ဦးနှောက်များသည်လည်း အလားတူ စီးထွက်သွားသဖြင့် နိုင်ငံအခြေအနေမှာ အဆိုးကျော့သံသရာ (vicious cycle) တွင် နစ်မြုပ်သွားရသည်။ တိုတိုဆိုရလျှင် Brain Drain ကြောင့် မူရင်းနိုင်ငံတွင် ကောင်းကျိုးမရ၊ ဆိုးကျိုးသာရသည်။

ဂလိုဘယ်ဝါဒီ ခေါ် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်ဝါဒီ

HQP များ ကမ္ဘာအနှံ့ပြောင်းရွှေ့ကြခြင်းမှာ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို ပံ့ပိုးပေး



ခြင်းဟု Globalization Model က သတ်မှတ်သည်။ နိုင်ငံတကာဝါဒီ model ဘက်သို့ အနည်းငယ်ယိမ်းသော်လည်း ဦးနှောက်ယိုစီးမှုကို စီးချင်တိုင်းစီး (Laissez Faire) ရမည်ဟု လက်မခံ။ စီးကြောင်းကို ပဲ့ပြင်ရမည်။ Brain Drain ဟုမယူဆဘဲ Brain Circulation (ဦးနှောက်လည်ပတ်စီးဆင်းခြင်း) ဟု ခံယူသည်။ မိမိနိုင်ငံမှ ယနေ့စီးထွက်သွားသည့် ဦးနှောက်များ တစ်နေ့ပြန်ရောက်မည်။ နိုင်ငံပြင်ပရောက် လူသားအရင်းအမြစ်များ မိမိထံခန္ဓာကိုယ်အားဖြင့် ပါ ပြန်လည်လာရောက်ရမည် (brain re-location) ဟုလည်း မတောင်းဆို။ Globalization model က ပြည်ပရောက်ဦးနှောက်များ၏ အရည်အချင်းကို အပြည့်အဝအသုံးချရေးသည်သာ အရေးအကြီးဆုံးဟု ဆိုထားသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်ပနေသူများနှင့် အမြဲချိတ်ဆက်ထားရသည်။ ပြည်ပရောက်

ပညာရှင်အသင်းများနှင့်ပူးပေါင်းပြီး နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ရန် အရေးကြီးသည်။ ဥပမာ- Silicon Valley Indian Professionals Association (ဆီလီကွန်ဗယ်လီ အိန္ဒိယပညာရှင်များအစည်းအရုံး) သည် ကယ်လီဖိုးနီးယားတွင် တည်ရှိပြီး အိန္ဒိယရှိ ပညာရှင်များနှင့်ချိတ်ဆက်ကာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ ဖွံ့ဖြိုးရေးအကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် အခရာကျသည်။

အကောင်းဆုံး

အဆိုပါမော်ဒယ်လ်သုံးခုစလုံးမှာ သူနည်းသူ့ဟန်နှင့်သူ အားသာချက်များရှိသော်လည်း ချို့ယွင်းချက်များလည်း ကိုယ်စီရှိနေပါသည်။ Internationalist model အရ ဦးနှောက်စီးထွက်သောကြောင့် မိမိနိုင်ငံအလုံးအရပ်မလျော့ဆိုသည်မှာ မမှန်ပါ။ သို့သော် Nationalist model အရ Brain

Drain ကို ပိတ်ဆို့မှုများမှာလည်း မအောင်မြင်ပါ။ အချို့ပညာရှင်များမှာ မိမိနိုင်ငံတွင် နေရာမှန်လူမှန်မဖြစ်နိုင်ဘဲ ပြည်ပရောက်မှသာ နေရင်းနိုင်ငံကို တစ်နည်းနည်းဖြင့် အကျိုးပြုနိုင်ပါသည်။ Globalization model ကဲ့သို့ ပြည်ပရောက်ဦးနှောက်များ၏ အရည်အချင်းကို အပြည့်အဝအသုံးချရန်မှာလည်း တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများအတွက် အကန့်အသတ်ရှိနေပါသည်။

မော်ဒယ်လ်သုံးခုစလုံးကို သေချာစွာ နားလည်သဘောပေါက်ပြီး မိမိနိုင်ငံအခြေအနေနှင့် လိုက်ဖက်အောင် အသုံးချသွားနိုင်လျှင်မူ Brain Drain သို့မဟုတ် Brain Circulation မှနေ၍ နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ပိုမိုဦးတည်နိုင်ပါမည်။

မင်းညိုစံ



ကြော်ငြာ

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးပုံစံ၊ အတိုင်းအတာများနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးခြေလှမ်းများ

မျိုးခန့်စံ

နိဒါန်း

Privatization ခေါ် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးဟူသော အသုံးအနှုန်းမှာ ဘာလင် တံတိုင်းကြီးပြိုကျပြီး နိုင်ငံအများစု ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို ကျင့်သုံးလာကြချိန်တွင် တွင်ကျယ်စွာမြင်တွေ့လာရသော ပညာရပ်ဆိုင်ရာ အသုံးအနှုန်းဖြစ်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် ဗဟိုဦးစီးပွားရေးစနစ်မှ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ပြောင်းလဲကျင့်သုံးသော နိုင်ငံများကို ကမ္ဘာ့ဘဏ်၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့တို့က အကူအညီများပေးအပ်ရာတွင် Conditionality ခေါ် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ထည့်သွင်းလာခဲ့

ရာ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးသည် ပုံသေစည်းကမ်းတစ်ခုသဖွယ် ပါဝင်လာခဲ့သည်ကိုတွေ့ရပေသည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအသီးသီးတွင် ကြုံတွေ့နေရသော ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာပြဿနာများတွင် အရှုံးပေါ်နေသောနိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကြောင့်ဖြစ်ရသော ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးများ အကြီးအကျယ်ပါဝင်နေရာ အဆိုပါနိုင်ငံများကို အကူအညီပေးရာတွင် ပြဿနာ၏ အရင်းအမြစ်ကိုကုစားသည့်အနေဖြင့် ကမ္ဘာ့ဘဏ်နှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့များက တွန်းအားပေးခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။ Privatization အပါအဝင် ကမ္ဘာ့ဘဏ်နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ

ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့တို့၏စည်းမျဉ်းများကို Washington Consensus ဟုလည်း လူသိများပါသည်။

နိုင်ငံအားလုံးသည် တစ်သမတ်တည်းပုံစံဖြင့် ပြည်သူပိုင်လုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကပိုင်သို့ ပိုင်းဆိုင်မှုများ လွှဲပြောင်းခဲ့ကြသည်တော့မဟုတ်ချေ။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ မတူညီသောနောက်ခံအခြေအနေများကြောင့် ထိုကဲ့သို့ကွဲပြားနေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ‘ဈေးကွက်စီးပွားရေး’ ဟူသော ဘောဂဗေဒဝေါဟာရ၏ အနက်အဓိပ္ပာယ်ကိုဖွင့်ဆိုရာတွင် ‘ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေး’ သည် အချက်တစ်ချက်အနေနဲ့ ပါဝင်ပါသည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကျင့်သုံး



သည်ဟုဆိုသည်နှင့် အမြဲတစေအရှုံးပေါ် နေသည့် နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးကဏ္ဍများကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍသို့ စနစ်တကျလွှဲပြောင်း ရေးမှာ အဓိကအရေးကြီးလှပါသည်။ ဤ သို့ပြောင်းလဲရာတွင် တွေ့ကြုံရတတ်သည့် အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များကို ကြို တင်သိရှိထားပါက ပိုမိုချောမွေ့စွာကူး ပြောင်းနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

စစ်အေးကာလအပြီး နိုင်ငံအတော် များများတွင် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးလုပ်ငန်း စဉ်များခေတ်စားခဲ့ရာတွင် မအောင်မြင်သော ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်များလည်း ရှိခဲ့ပါသည်။ ရုရှားနိုင်ငံ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်များတွင် မသမာမှု များရှိခဲ့ရာ နောက်ပိုင်းတွင် အစိုးရက အဆို ပါကိစ္စရပ်များကို ပြန်လည်တည့်မတ်ရန် ကြိုးစားခဲ့ရသည့်ဖြစ်စဉ်များ မြင်တွေ့နိုင်ပါ သည်။ (ဥပမာ - Jcos ရေနံကုမ္ပဏီ)

အဓိကအားဖြင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ် ရေးလုပ်ငန်းစဉ်များကိုကြည့်လျှင် အမျိုး အစားသုံးမျိုး မြင်တွေ့နိုင်ပါသည်။

(၁) Share Issue Privatization (SIP)

အစုရှယ်ယာများ ထုတ်ဝေရောင်းချ ဤ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ခြင်းနိုင်ငံအများစုက ကျင့်သုံးလေ့ရှိသောပုံသဏ္ဍာန်ဖြစ်သည်။

(၂) Asset Sale Privatization

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို ပုဂ္ဂလိက များသို့ လွှဲပြောင်းရောင်းချခြင်းအသွင်ကူး ပြောင်းသောနိုင်ငံများက နိုင်ငံခြားသားများ လက်ဝယ်မရောက်ရှိစေရန် ကျင့်သုံးသော ပုံသဏ္ဍာန်ဖြစ်သည်။

(၃) Voucher Privatization

ပြည်သူလူထုသို့ အခမဲ့နီးပါး သို့မဟုတ် အခမဲ့ သို့မဟုတ် သက်သာသောနှုန်းထား ဖြင့် အစုရှယ်ယာများ လွှဲပြောင်းပေးခြင်း (ဥပမာ-ရုရှား၊ ပိုလန်၊ ချက်နိုင်ငံများတွင် ကျင့်သုံးခဲ့သောနည်းနာ)

မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်ရေးကော်မရှင်တစ်ရပ်ကို ဖွဲ့စည်း၍ နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ပြုလုပ်နေသော လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့် ကို အခါအားလျော်စွာတွေ့မြင်ရပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကနဦးကျင့်သုံးခဲ့သော



နည်းနာမှာ အထက်တွင်ဖော်ပြထားသည့် အမှတ်စဉ် (၂) ဖြစ်ပြီး လွန်ခဲ့သောနှစ်က အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနက နည်းလမ်း အမှတ်(၁) ကို မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ရာ မြန်မာ နိုင်ငံတွင် နည်းလမ်းနှစ်သွယ်ဖြင့် ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ပြုလျက်ရှိသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြု လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ လေ့လာကြည့် သောအခါ ၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် နိုင်ငံ ၂၈ နိုင်ငံ ၌ Deposit သုံးဘီလီယံကျော်ဖြင့် အစိုးရမှ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍသို့ လွှဲပြောင်းနိုင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရပါသည်။ အစအဦးနှစ်များဖြစ်သော ၁၉၈၈ ခုနှစ်တွင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲ ၁၄ နိုင်ငံ၌ လွှဲ ပြောင်းခဲ့သော်လည်း ၁၉၉၀ တွင် နိုင်ငံ ပေါင်း ၆၀ ကျော်၊ ယခုအခါ၌ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံပေါင်း ၁၀၂ နိုင်ငံ၌ ပုဂ္ဂလိကပိုင်များ

အဖြစ် လွှဲပြောင်းနိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါသည်။ အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများ၌ ၁၉၉၄ ခုနှစ် တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သုံးဘီလီယံခန့်ထိ တိုးတက်လွှဲပြောင်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။ အာဆီယံ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၏ နိုင်ငံပိုင်လုပ်ငန်းများ ၏ ၆၃ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍသို့ လွှဲပြောင်းနိုင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။

သိအိုရီ

နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကသို့ ပိုင်ဆိုင်မှုများလွှဲပြောင်းရန် ဆုံး ဖြတ်ခြင်း၊ လွှဲပြောင်းခြင်းတို့ကို လွှမ်း မိုးသော အကြောင်းအချက်များ ရှိပါသည်။ ပထမအကြောင်းအချက်မှာ ပြည်တွင်းစီး ပွားရေးအခြေအနေဖြစ်ပါသည်။ ဒုတိယ လွှမ်းမိုးသောအချက်မှာ ပြည်တွင်းနိုင်ငံရေး

မူဝါဒဖြေငြိမ်းပြီး တတိယအချက်မှာ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးအဆင့်အတန်းသည်လည်း သက်ရောက်လွှမ်းမိုးမှုရှိပါသည်။ စတုတ္ထအချက်မှာ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်သူများ (International actors) သည် ပြည်တွင်း နိုင်ငံရေးမူဝါဒနှင့် အစိုးရ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်ရေးဆုံးဖြတ်ချက်များအပေါ် လွှမ်းမိုးမှုရှိသည်ဟု သီအိုရီကဆိုပါသည်။

(ဇယား-၁)

| စဉ် | အမျိုးအစား | လုပ်ဆောင်မှု |
|-----|-------------------------------------|--|
| ၁ | မရှိမဖြစ်၊ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိ | ဆက်လက်ထိန်းထား(ချန်ထား) |
| ၂ | မရှိမဖြစ် သို့သော် ဖြစ်နိုင်ခြေနည်း | ချန်ထား၊ တိုးတက်အောင်လုပ်၊ |
| ၃ | မလိုအပ်၊ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိ | တစ်ခုလုံး (သို့) တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း 'လွှဲ' |
| ၄ | မလိုအပ်၊ အလားအလာမရှိ | ဖျက်သိမ်း |

ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးနည်းလမ်းများ

အစိုးရများသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်နိုင်ရန်အတွက် အမျိုးအစားများခွဲခြားသတ်မှတ်ကာ စီးပွားရေးဆန်းစစ်ချက် 'Economic Analysis' ပြုလုပ်ရပါသည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းများသည် မဟာဗျူဟာမြောက် (Strategic) သို့မဟုတ် 'မရှိမဖြစ်' (Essential) လုပ်ငန်းများ၊ မည်သည့်လုပ်ငန်းများသည် 'Non-essential' ဖြစ်သည်ကို ယေဘုယျခွဲခြားသတ်မှတ်ပါသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် မည်သည့်လုပ်ငန်းများသည် 'ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်'၊ 'အလွန်ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်'၊ 'ဖြစ်နိုင်ခြေလုံးဝမရှိ' စသည်ဖြင့် ခွဲခြားသတ်မှတ်ရပါသည်။ အမျိုးအစားအလိုက်ဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများကို (ဇယား ၁) တွင် ရှင်းလင်းစွာဖော်ပြထားပါသည်။

လုပ်ငန်းတိုင်းကိုမူ အထက်ပါအတိုင်း အမျိုးအစားခွဲခြား၍ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရန်ကား မလိုအပ်ပါချေ။ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဖျက်သိမ်းခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း၊ အသစ်ထပ်မံဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ပြုလုပ်ပါသည်။ ပြန်လည်ပုံသွင်းတည်ဆောက်ရာတွင်လည်း ကုန်ကျမည့်စရိတ်နှင့် ရရှိလာနိုင်သည့် အကျိုးအမြတ်တို့ကို နှိုင်းယှဉ်ချိန်ဆရန် လိုအပ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြောင်းလဲရေးဆောင်ရွက်မှုများ

အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနသည် ၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွင်း၌ ရှယ်ယာဈေးကွက် တစ်ခုထူထောင်နိုင်ရန် ဦးတည်၍ စတင်ဆောင်ရွက်သည့်အနေဖြင့် အမှတ်(၁)စက်မှုဝန်ကြီးဌာနအောက်ရှိ နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံ ၁၁

(ဇယား-၂)

| စဉ် | ဝန်ကြီးဌာနနှင့်စက်ရုံအမည် | တည်နေရာအကျယ်အဝန်း | ကြမ်းခင်းဈေး (ကျပ်သန်း) |
|-----|--|--|-------------------------|
| ၁ | မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်း ဝန်ကြီးဌာန ကော့သောင်း | ကော့သောင်းမြို့၊ မြေဧရိယာ ၆.၅၅ ဧက | ၄၃.၆၃ |
| ၂ | အမှတ်(၁)စက်မှုဝန်ကြီးဌာန၊ ရန်ကင်းအုပ်ချုပ်စက်ရုံ-အမှတ်(၂၈) | အမှတ်-၁၁၆၂၊ ဘူတာရုံလမ်း (၁၁)ရပ်ကွက်၊ ရန်ကင်း၊ မြေဧရိယာ ၂.၂၀၉ ဧက | ၇၂.၅၂၉ |
| ၃ | စီးပွား/ ကူးသန်းဝန်ကြီးဌာန လပွတ္တာဆန်စက်အမှတ်၅၅၅ (တန် ၄၁ ကျ) | လပွတ္တာမြို့နယ်၊ မြေဧရိယာ ၃၉.၆၈ ဧက | ၁၂၃.၃၄ |
| ၄ | ဆန်စက်အမှတ်၅၅၄(တန်၄၀ကျ) | အိမ်မဲမြို့နယ်၊ တူးမြောင်းဝ ကျေးရွာ၊ မြေဧရိယာ ၆.၂၃ ဧက | ၁၀၀.၄၄ |
| ၅ | ဆန်စက်အမှတ် ၆၇၃ (တန် ၁၀၀ ကျ) | လပွတ္တာမြို့နယ်၊ အလယ်ရေကျော် ကျေးရွာ၊ ၂၇.၄၉ ဧက | ၃၂၈.၃၁ |
| ၆ | အမှတ်(၁၆)၊ ဖွဲ့နုဆီစက် (၁၅ တန်ကျ) | မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့နယ်၊ အမှတ် (၉)မြို့မရပ်ကွက်၊ မြေဧရိယာ ၄.၇၅၈ ဧက | ၂၀၈.၀၅ |

(ဇယား-၃)

၁၁-၂-၂၀၀၆

| စဉ် | ဝန်ကြီးဌာနနှင့်စက်ရုံအမည် | တည်နေရာအကျယ်အဝန်း | ကြမ်းခင်းဈေး (ကျပ်) |
|-----|--|---|--------------------------|
| ၁ | အမှတ်(၁)စက်မှုဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ကြွေထည်မြေထည် လုပ်ငန်းလွိုင်ကော်အမှတ်(၁) | သီရိဒေါလမ်း၊ ဒေါ့ခူရပ်ကွက် လွိုင်ကော်၊ ကယားပြည်နယ်၊ (မြေဧရိယာ ၂.၆၇၃၇၁ ဧက) | ၅၈ သန်း ၃ သိန်း ၆ သောင်း |
| ၂ | မြန်မာ့အထည်အလိပ်လုပ်ငန်း သစ်နန်းကျွန်းအထည်စက်ရုံ အမှတ်(၁၅) | အမှတ်(၂၀)၊ ဦးဘဟန်လမ်း၊ သစ်နန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန် (မြေဧရိယာ ၁.၃၅၀ ဧက) | ၁၆၅ သန်း ၅ သိန်း ၇ ထောင် |

(ဇယား-၄)

| စဉ် | ဆန်စက်အမည်နှင့်တည်နေရာ | ကြမ်းခင်းဈေး (ကျပ်သန်း) |
|-----|--|-------------------------|
| ၁ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၃၅)ရွှေစားကျေးရွာ၊မောင်တောမြို့။ | ၆၃.၁၉၁ |
| ၂ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၇၁)မြို့သစ်ရပ်၊ မာန်အောင်မြို့။ | ၁.၁၂၃ |
| ၃ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၃၉)ကင်းမော်ရပ်၊ သံတွဲမြို့။ | ၃၃.၆၆၁ |
| ၄ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၆၃) ပိုက်သည်ရပ်ကွက်၊ကျောက်တော်မြို့ | ၃၉.၅၃၉ |
| ၅ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၇၂)မြို့သစ်ရပ်၊ မြောက်ဦးမြို့။ (မြေနှင့်အဆောက်အအုံမပါ၊ စက်နှင့်စက်ကိရိယာပစ္စည်းသာ) | ၀.၂၅၃ |
| ၆ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၃၈)င/လပွေရပ်၊ ကျောက်ဖြူမြို့။ | ၁၇.၆၈၅ |
| ၇ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၃၆)၊ တပ်ရာရွာ၊ ဘူးသီးတောင်မြို့။ | ၅၉.၅၅၇ |
| ၈ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၅၁) ကင်းရုံးရပ်ကွက်၊ ဝှံမြို့။ | ၁၇.၈၅၄ |
| ၉ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၀၃) မင်းဒရာသိတ်ရွာ၊ စစ်တွေမြို့။ | ၂၉၁.၇၅၇ |
| ၁၀ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၀၂) ဆက်ရိုးကျရွာ၊ စစ်တွေမြို့။ | ၇၄.၃၀၂ |
| ၁၁ | ဆန်စက်အမှတ်(၀၀၁) ဆက်ရိုးကျရွာ၊ စစ်တွေမြို့။ | ၉၀.၆၆၀ |
| ၁၂ | ဖွဲ့နုဆီစက်အမှတ်(၀၆) ဆက်ရိုးကျရွာ၊ စစ်တွေမြို့။ | ၁၀၆.၈၁၁ |

ရုံ၏ အစုရှယ်ယာများကို ရောင်းချပေးခဲ့ပါသည်။ ထို့အပြင် စက်မှု(၁) ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုလည်း အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များပေးအပ်မှုကို စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

ဇွန်လပိုင်းတွင် အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနထုတ် အဝတ်အထည်၊ စားသောက်ကုန်၊ ဆေးဝါးနှင့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများကို အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ယူလိုသူများသို့ ကိုယ်စားလှယ်ပေးအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း တရားဝင်ကြေညာချက်ထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။ ဝယ်ယူလိုသော ပစ္စည်းအမျိုးအစားကို မိမိလိုချင်သည့် ပုံစံဖြင့် ထုတ်ပေးစေလိုပါကလည်း ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ပြုလုပ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် လုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုမည့်အစီအစဉ်တွင် 'ဝင်းသူဇာ'ဆိုင်အမည်ကို သုံးစွဲခွင့်မပြုကြောင်းနှင့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ထားရှိထားသည့် 'သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်'နှင့် 'စပီရူလိုင်းနားဘီယာ'တို့ကို ကိုယ်စားလှယ်များသို့ ပေးအပ်ရောင်းချမည်မဟုတ်ကြောင်း စက်မှု(၁)မှ ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရပါသည်။

၂၀၀၆ ခုနှစ် ဇွန်လ ၂၀ ရက်နေ့တွင် အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနအောက်ရှိ

ချည်မျှင်နှင့်အထည်စက်ရုံ (ပွင့်ဖြူ)၊ မန္တလေးဘီယာစက်ရုံ၊ ရန်ကုန်အမှတ်(၁)စီးကရက်စက်ရုံ၊ ပခုက္ကူအမှတ်(၂)စီးကရက်စက်ရုံ၊ အလုံအချိုရည်နှင့် ရေခဲစက်ရုံ၊ မန္တလေးအချိုရည်စက်ရုံ၊ အလှူကုန်ပစ္စည်းစက်ရုံ (ရန်ကုန်)၊ သန်လျင်ဖန်ချက်စက်ရုံ၊ သင်္ဘောဆေးစက်ရုံ၊ အပ်ချုပ်စက်ရုံ(ကျောက်ဆည်)၊ မြန်မာ့စက်ဘီးစက်ရုံ(ရန်ကုန်) အစရှိသည့် နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံ ၁၁ ရုံကို ပုဂ္ဂလိကသို့ အစုရှယ်ယာ ၄၉ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထုတ်ဝေရောင်းချမည်ဖြစ်ကြောင်း ထုတ်ပြန်ခဲ့ပါသည်။

အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့် စက်ရုံများ၏ အုပ်ချုပ်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းကို အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကထည့်ဝင်သည့် ရှယ်ယာပေါ်မူတည်၍ မျှတစွာဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဖွဲ့စည်းသည့်အပိုင်းတွင် ရှယ်ယာထည့်ဝင်သူတိုင်း ယှဉ်ပြိုင်ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်ရှိကာ တစ်နှစ် တစ်ကြိမ်ပြန်လည်ရွေးချယ်မည်ဖြစ်သည်။ အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုသက်တမ်းကို အနည်းဆုံး ၁၀ နှစ် သတ်မှတ်ပြီး လိုအပ်ပါက သတ်တမ်းတိုးနိုင်ကြောင်း၊ ရှယ်ယာတစ်ခု၏ တန်ဖိုးမှာ ငွေကျပ် ၁ သန်း ဖြစ်ပြီး ရှယ်ယာတန်ဖိုးကို

တစ်နှစ်တစ်ကြိမ်တွက်ချက်သတ်မှတ်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ရှယ်ယာများကို လွတ်လပ်စွာဝယ်ယူရောင်းချနိုင်ရန် ရှယ်ယာဈေးကွက်ကို ထူထောင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့်ရောင်းချသော နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ

၂၀၀၆ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလအတွင်း က နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံနှစ်ရုံ၊ ဆန်စက်သုံးစက်၊ ဖွဲ့နုဆီစက်တစ်စက်တို့ကို ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချမည်ဖြစ်ကြောင်း ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါစက်ရုံများမှာ (ဇယား ၂၊ ၃)ပါ အတိုင်းဖြစ်ပါသည်။

ရခိုင်ပြည်နယ်အတွင်းရှိ ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချသော နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ

ရခိုင်ပြည်နယ်အတွင်းရှိ အောက်ဖော်ပြပါ နိုင်ငံပိုင်ဆန်စက် ၁၁ လုံးနှင့် ဖွဲ့နုဆီစက်တစ်စက်တို့ကို ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် အပြီးအပြတ်ရောင်းချရန် ၂၂-၄-၂၀၀၆ နေ့ထုတ်နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ (ဇယား ၄)

နိဂုံး

နိုင်ငံအစိုးရသည် ဈေးကွက်စီးပွားရေးနှင့်အညီ 'ရှယ်ယာဈေးကွက်' ထူထောင်နိုင်ရန် ဦးတည်၍ စတင်ဆောင်ရွက်သည့် အနေဖြင့် နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံများ၏ အစုရှယ်ယာများကို ရောင်းချပေးခြင်း၊ စားသောက်ကုန်၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များပေးခြင်း စသည်တို့ကို ပထမခြေလှမ်းများအဖြစ် ဆောင်ရွက်နေပါသည်။ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးကော်မရှင်ရုံးသည် ကြေညာချက်များထုတ်ပြန်၍ အချို့သော စက်ရုံများကို ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချခဲ့ပါသည်။ များမကြာမီ၌ 'ရှယ်ယာဈေးကွက်' ကို အောင်မြင်စွာထူထောင်နိုင်ပြီး ပီပြင်သောဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဖြစ်ပေါ်လာမည်ဟု မျှော်လင့်ရပေသည်။

မျိုးခန့်စံ

“မြန်မာမိဘတွေ သားသမီးပြုစုပျိုးထောင်ရာမှာ အခြေခံကျတဲ့အချက်တွေ မသိကြသေးဘူး”

Drs.Sjoukje W.Zijlstra (Drs.ရှောက်ကီ) နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

ခင်စပယ်

အ နာဂတ်နိုင်ငံကို တာဝန်ယူစီမံခန့်ခွဲကြမည့်သူများမှာ ယနေ့ကလေးငယ်များ ဖြစ်ကြသည်ဆိုခြင်းကို အပေါ်ယံအားဖြင့် လူအများစု နားလည်ထားကြပါသည်။ သို့သော် မိဘအများစုသည် မိမိတို့အတ္တ၊ လိုအင်ဆန္ဒတို့ကိုသာ ရှေ့တန်းတင် နေကြသဖြင့် ၎င်းတို့၏ အရွယ်မရောက်သေးသော လူမမည်သားသမီးများအပေါ် ဆုံးမပဲ့ပြင်မှု၊ လမ်းညွှန်ပြသမှုတို့မှာ ကလေးများ၏ဝါသနာ၊ ဝီဇလေ့စရိုက်တို့နှင့် မလျော်ညီဘဲ ဖြစ်နေတတ်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် ကလေးစိတ်ပညာသဘောကို နားမလည်သည့်အတွက် သားဆိုး၊ သမီးဆိုးများအဖြစ် အလွဲပုံဖော်သကဲ့သို့ ရှိတတ်ပါသည်။ ကလေးစိတ်ပညာပါရဂူဘွဲ့ ရရှိထားသူ ဒေါက်တာရှောက်ကီနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းကာ ကလေးအကြောင်း ကောင်းစွာနားမလည်ကြသော မြန်မာမိဘများ သတိပြုဆင်ခြင်နိုင်ကြစေရန် ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

LC : Drs. Sjoukje W.Zijlstra (Drs.ရှောက်ကီ) မြန်မာနိုင်ငံကို ဘယ်ပရောဂျက်အတွက် ဘယ်တုန်းက စရောက်ခဲ့တာလဲ။

Drs. ရှောက်ကီ : မြန်မာနိုင်ငံကို ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ Care Myanmar က တစ်ဆင့် Care Myanmar ရဲ့ Project တွေအတွက် ကလေးစိတ်ရောဂါပါရဂူ Counselling အနေနဲ့ ရောက်ခဲ့တာပါ။ Care Myanmar ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ၊ သူနာပြုဆရာမတွေ၊ ဆရာဝန်တွေအတွက် HIV/AIDS လူနာတွေကို နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးဖို့နဲ့ ထိတွေ့ပညာပေးရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် ကျွန်မက Training ပေးခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ မိဘအစောင့်အရှောက်မရှိတဲ့ကလေးတွေ (Street Children)၊ လူမှုရေး နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးရေးတို့အတွက် ဝန်ထမ်းတွေကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်နှစ်သိမ့်ရမယ့်နည်းတွေကို ပညာပေးခဲ့ပါတယ်။ Care Myanmarနဲ့ အလုပ်သက်တမ်းပြီးဆုံးခဲ့တဲ့နောက်မှာ မြန်မာနိုင်ငံတွင်းမှာရှိတဲ့ ပြည်တွင်းနဲ့ နိုင်ငံ



တကာ NGO တွေနဲ့ HIV/AIDS တားဆီးကာကွယ်ရေး၊ ပညာပေးရေးနဲ့ နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးပေးရေး (Counselling)နဲ့ ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းတွေကို ဘယ်လိုနှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးပေးရေးတွေ၊ ဝေဒနာရှင်တွေကို ဘယ်လိုနှစ်သိမ့်ပေးသွား၊ ဆက်ဆံသွားရမယ်ဆိုတာကို လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတာ အများဆုံးလုပ်ခဲ့တယ်။ နောက်တစ်ခါ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အကြမ်းဖက်ခံရတဲ့ (Domestic Violence) တဲ့ကလေးတွေ၊ AIDS ရောဂါကူးစက်ခံရတဲ့ကလေးတွေ၊ AIDSကူးစက်ခံရတဲ့မိဘ၊ ဆွေမျိုးနဲ့ တွေ့ကြုံရတဲ့ကလေးတွေကို နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးတာတို့ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကျွန်မအနေနဲ့ ဒီလို ကလေးစိတ်ရောဂါ နှစ်သိမ့်ပညာရှင်အဖြစ်နဲ့ရော (Clinical) စိတ်ရောဂါကုသရေးပိုင်း အချို့ကိုပါလုပ်ခဲ့တဲ့ လုပ်သက်ရှိတာကို လူသိများလာခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီနောက်မှာ ၁၉၉၀ နှောင်းပိုင်းကနေ ယခုလက်ရှိအထိ မြန်မာနိုင်ငံတွင်းမှာ အထူးသဖြင့် ရန်ကုန်မှာ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေ ပိုပြီးပေါ်ပေါက်လာခဲ့တဲ့နောက်ပိုင်းမှာ အဲဒီကျောင်းတွေက ကျောင်းသားတွေအတွက် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပိုင်း နားလည်မှုအရေးကြီးတာကို ပိုပြီးလက်ခံလာကြတဲ့အလျောက် ကျွန်မရဲ့ အကူအညီနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ကျောင်းတွေက တောင်းခံလာကြတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းကဆရာတွေဟာ ကျောင်းသားတွေမှာ ကိုယ်စီပြဿနာတွေပါလာနိုင်တယ်ဆိုတာကို နားလည်ကြတယ်။ အဲလိုကျောင်းတွေမှာထားတဲ့ ကျောင်းသားမိဘတွေကလည်း ကလေးတွေရဲ့ ပြဿနာအချို့တွေဟာ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပိုင်းတွေနဲ့ဆိုင်ပြီး စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ နားလည်ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ ဆွေးနွေးမှုတွေ ပြုလုပ်သင့်ဖို့လိုတာကို နားလည်လာကြတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေကလည်း ကျွန်မရဲ့အကူအညီကို ပိုပြီးကမ်းလှမ်းလာကြတယ်။ ကျွန်မ နောက်ဆုံး UNICEF နဲ့ Contract ပြီးသွားခဲ့တဲ့အခါမှာ NGO တွေနဲ့ ဆက်လုပ်ဖို့နဲ့ Private ဝန်ဆောင်မှုပိုင်းဘက်ကို ဆက်လုပ်ဖို့ ရွေးချယ်စရာ ပေါ်လာခဲ့တယ်။ ရန်ကုန်မှာ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍပိုင်းကနေ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဆွေးနွေးကုသမှုပိုင်း ပိုပြီးအလိုရှိလာတဲ့အလျောက် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍပိုင်းမှာ ဆက်လက်ဆောင်ရွက်သွားဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီနောက်ပိုင်းမှာတော့ ကျွန်မအနေနဲ့ ပန်းလှိုင်နိုင်ငံတကာဆေးရုံမှာ ဆွေးနွေးကုသမှုတွေ ပြုလုပ်သွားနိုင်ဖို့ သဘောတူညီမှုရရှိခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တမ်းမှာတော့ ကျွန်မရဲ့ ဆွေးနွေးကုသမှုပိုင်းအတွက် ဆေးရုံနဲ့တော့ မဆိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပန်းလှိုင်ဆေးရုံမှာပဲ ကလေးအထူးကုဆရာဝန်တွေ၊ အခြားအထူးကုသမားတော်တွေ တစ်နေရာတည်း၊ တစ်စုတစ်စည်းတည်းရှိနေတာမို့ ကျွန်မလူနာကလေးငယ်တွေအတွက် အထူးကုဆရာဝန်တွေနဲ့ ဆက်လက်ပြသသွားဖို့ လိုအပ်ရင် တစ်ခါတည်း လွှဲပေးသွားဖို့ အဆင်ပြေပါတယ်။ ဥပမာ-တချို့ကလေးတွေမှာ အကြားအာရုံပိုင်းမှာ တစ်ခုခုချို့ယွင်းနေလို့ ကလေးရဲ့ စာသင်ကြားနိုင်မှုနဲ့ အခြားလူမှုရေးပိုင်းတွေမှာ ပြဿနာရှိနေတာကို သိရတဲ့အခါ ကျွန်မက နားဆရာဝန်နဲ့ အလွယ်တကူ ချိတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်မအနေနဲ့ ဒီလိုပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍပိုင်းကနေ မြန်မာနိုင်ငံကို တစ်နည်းတစ်လမ်းနဲ့ ဆက်လက်အထောက်အကူပြုပေးနေနိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။ ကျွန်မ အခု ကုသမှုပေးနေတဲ့ကလေးငယ်တွေဟာ အရင်တုန်းကလို လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးအရ ချို့တဲ့နောက်ခံကလာကြတဲ့ ကလေးတွေ မဟုတ်တော့ပေမယ့် ကလေးတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ ဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်မှုတွေ၊ ကုသမှုတွေ ပေးနေတယ်လို့ ယုံကြည်ထားပါတယ်။

LC : အခုလက်ရှိ ဒေါက်တာကုသမှုပေးနေတဲ့ ကလေးတွေအားလုံး နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေကချည်းပဲလား။ အခြားကရာ ပါသေးလား။

Drs. ရှောက်ကီ : ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေကရော၊ အစိုးရကျောင်းတွေက ကလေးတွေလည်း ပါကြပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ်ရင် ကျောင်း

မနေရသေးတဲ့ကလေးတွေလည်း ပါပါတယ်။ ကုသမှုခံယူနေတဲ့ ကျောင်းသားအများစုကတော့ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အဲဒီကျောင်းတွေက ကျောင်းသားတွေအနေနဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးကူညီမှု လိုအပ်တာကိုသိပြီး အသိအမှတ်ပြုနားလည်ကြလို့ ဒီကျောင်းတွေကတစ်ဆင့် ကျွန်မဆီ အကူအညီတောင်းခံကြတာ များလို့ပါ။ အကယ်၍ အစိုးရကျောင်းတွေကလည်း ကျောင်းသားတွေအတွက် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဆွေးနွေးကုသမှုလိုအပ်ချက် အရေးကြီးတာကို ပိုပြီး သိနားလည်ပြီး လက်ခံလာကြမယ်ဆိုရင် ကျွန်မက ကူညီဖို့အသင့်ပါပဲ။ အခက်အခဲတစ်ခုကတော့ တချို့ကုသမှုအတွက် ကျောင်းသားရဲ့ စာသင်ကြားမှု ပတ်ဝန်းကျင်ကို သိဖို့အတွက် ကျွန်မအနေနဲ့ ကျောင်းကိုသွားပြီး ကျောင်းသားက စာသင်ခန်းမှာ ဘယ်လိုအခြေအနေရှိတယ်ဆိုတာကို သွားလေ့လာဖို့လိုတာမျိုးလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။

LC : ဒေါက်တာ စောစောကပြောသွားတဲ့အတိုင်းဆိုရင် မြန်မာလူမှုအဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ လေ့လာတွေ့ရှိနိုင်တဲ့ အချက်တစ်ခုက အများအားဖြင့် ကလေးတွေရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအကြံပြုဆွေးနွေးမှု (Psychologic Counselling) ရဲ့ အရေးပါမှုကို သိပ်ပြီးနားမလည်ကြသေးဘူးလို့ ဆိုလိုတာလား။

Drs. ရှောက်ကီ : မြန်မာမိဘတွေနဲ့ ကျောင်းဆရာတွေ Psychologic Counselling အရေးပါမှုကို နားလည်ကြပါတယ်။ ဒီအပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိပ်မယဉ်ပါး၊ မတွင်ကျယ်သေးတာပဲရှိပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီဘာသာရပ်အတွက် သီးသန့်သင်ကြားနိုင်ဖို့နဲ့ မဟာအထူးပြု (Master) တက်ဖို့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ သင်ကြားလေ့လာဖို့ မရသေးတာကြောင့်ပါ။ ဒီဘာသာရပ်ကို လေ့လာသင်ကြားချင်တယ်၊ အထူးပြုတဲ့ ရယူချင်တယ်ဆိုရင် ဗြိတိန် အစရှိတဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ သွားသင်ယူကြရပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံဆေးပညာနယ်ပယ်မှာ စိတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာဆိုရင် Psychiatrist (စိတ်ရောဂါအထူးကုဆရာဝန်) ကနေ Medication (ဆေးဝါးနှင့် ကုသမှုပေးခြင်း) တာပဲ ရှိတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ Psychotherapy (စိတ်ရဲ့ ဝေဒနာကိုနားလည်အောင် ဆွေးနွေးခြင်းဖြင့်ကုသနည်း) ကို လုပ်နေတဲ့ ပညာရှင် ကျွန်မ မတွေ့သေးဘူး။ စိတ်ရောဂါဝေဒနာအတွက် စိတ်ရောဂါအထူးကုဆရာဝန်တွေနဲ့ ပထမဦးဆုံးပြုပြီး ဆေးဝါးပေးကုသနိုင်ပေမယ့် သိပ်ငယ်သေးတဲ့ကလေးတွေ၊ အချို့ကလေးတွေရဲ့ လူမှုရေးဆိုင်ရာပြဿနာတွေအတွက်ဆိုရင် ဆေးဝါးသက်သက်က လုံလောက်အောင် မဖြေရှင်းနိုင်ပါဘူး။ တချို့ပြင်းထန်တဲ့ဆေးဝါးတွေကိုလည်း ကြာကြာပေးမထားနိုင်တဲ့အခါမျိုးမှာ Psychotherapy နည်းနဲ့ ကုသသွားရမှာပါ။ ပြီးတော့ Emotional (စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ အပြုအမူနှင့်ဆိုင်သော) Behavioural လူမှုအသိုင်းအဝိုင်း (Social) စတဲ့ ဖောက်ပြန်မှုတွေ Disorder အမျိုးမျိုးအတွက် Psychotherapy နည်းနဲ့ဖြစ်စေ၊ ဆေးပေးမှုလိုအပ်ရင်လည်း ဆေးဝါးရော နှစ်ခုပေါင်း (Combined therapy) ကုသမှုပေးသွားရတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ နောက်ပြီး လိုအပ်ရင်မိဘတွေနဲ့လည်း ဆွေးနွေး

တိုင်ပင်ကုသမှုတွေ လုပ်ပါတယ်။ နောက်ပြီး ကလေးအထူးကု ဆရာဝန်တို့၊ ဦးနှောက်ပိုင်း ဆိုင်ရာ အထူးကုဆရာဝန်တို့နဲ့ လည်း ကုသမှု ပူးတွဲလုပ်သွားရ တဲ့အခါမျိုးတွေလည်း ရှိပါတယ်။

LC : ဒေါက်တာအနေနဲ့ ကုသမှုပေးနေတဲ့ မြန်မာလူမှုအဖွဲ့အစည်းအတွင်းက ကလေးငယ်တွေမှာ အဓိက တွေ့မြင်ရတဲ့ လက္ခဏာ ဒါမှမဟုတ် ပြဿနာပုံသဏ္ဍာန်တစ်ခုခု မြင်မိသလား။

Drs. ရှောက်ကီ : အဓိက တွေ့မြင်ရတဲ့ပြဿနာကို အတိအကျကြီး ပြောလို့မရပါဘူး။

ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မ ကုသမှုပေးနေတဲ့ အရေအတွက်က နည်းနေသေးတာရယ်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်ကနေစပြီး ပုဂ္ဂလိကဆွေးနွေး ကုသမှုအပိုင်းကို လုပ်ဆောင်လာတာဖြစ်တဲ့အတွက်ရယ် မြန်မာ့လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကိုခြုံပြီး ပြောလို့မရပါဘူး။ ပြောဖို့စောသေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မရဲ့ လုပ်သက်တစ်လျှောက် ရလာတဲ့အတွေ့အကြုံတွေကို ပြန်ပြီးသုံးသပ်ပြောရမယ်ဆိုရင် ကုသမှုခံယူနေသူတွေရဲ့ ပြဿနာတွေဟာ တစ်နေရာနဲ့တစ်နေရာ မခြားနားပါဘူး။ ကွဲပြားသွားတာက ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ထင်ဟပ်မှု၊ သက်ရောက်မှုတွေပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကျွန်မ သင်ယူလေ့လာခဲ့တဲ့ ပညာပိုင်းဆိုင်ရာအသိပညာကို ဘယ်နေရာမဆို အသုံးပြုနိုင်တယ်။ တွေ့မြင်ရတဲ့စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပြဿနာတွေအားလုံးကို ခန့်မှန်းနိုင်တယ်။

အဓိကကွာခြားတာကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ဓလေ့ထုံးစံတွေပဲ။ ကျွန်မအနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကလေးတွေနဲ့ NGO တွေနဲ့၊ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ နေရာအတော်များများမှာ အလုပ်လုပ်ဖူးပြီး တွေ့ကြုံထိတွေ့မှုတွေ အများကြီးရခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မြန်မာ့အခြေခံယဉ်ကျေးမှုဓလေ့ထုံးစံတွေကို ကျွန်မ ကောင်းကောင်းနားလည်ထားပါတယ်။ ကုသမှုအတွက် မလိုအပ်ရင် မြန်မာ့ဓလေ့ထုံးစံနဲ့မကိုက်ညီတဲ့မေးခွန်းတွေ မမေးပါဘူး။ မိဘတွေရဲ့ ကလေးမြှင့်တင်ပျိုးထောင်ပေးတဲ့နည်းတွေ လုံလောက်မှန်ကန်ရင် မိဘတွေထိန်းကျောင်းတဲ့ပုံစံမျိုးကို ဘာမှပြောစရာမရှိပါဘူး။ အကဲခတ်တဲ့အခါမှာလည်း ကျွန်မအနေနဲ့ မှန်တယ်။ မှားတယ်လို့ ဝေဖန်ဆုံးဖြတ်ခြင်းမျိုး မလုပ်ပါဘူး။ ကလေးကို ပြုစုပျိုးထောင်သွားတဲ့နေရာမှာ ဘယ်လိုနည်းနဲ့ လုပ်သွားကြတယ်ကိုပဲ နားလည်အောင် အကဲခတ်သွားပါတယ်။

LC : ကုသမှုတွေကို ဘယ်လိုစသလဲ။
Drs. ရှောက်ကီ : ကလေးတွေရဲ့ပြဿနာကို စတင်သုံးသပ်တဲ့



အခါမှာ မိဘတွေနဲ့ ကလေးရဲ့ အကြောင်းကို အတတ်နိုင်ဆုံး အစပိုင်းအထိ မေးမြန်းပြီး သုံးသပ်ပါတယ်။ ကလေးကို ပဋိသန္ဓေစရှိတဲ့အချိန်လောက်က စပြီး ပတ်သက်တဲ့ပတ်ဝန်းကျင်၊ အခြေအနေတွေကို မေးပါတယ်။ အဲဒီအချိန်ကနေစပြီး ကလေးရဲ့ လက်ရှိအရွယ်အထိ ဘာတွေဖြစ်ပျက်ခဲ့တယ်၊ စိတ်ဖိစီးမှုဘာတွေရှိခဲ့တယ် ဆိုတာကို စုံစမ်းပါတယ်။ အဲဒီနောက် ကုသသုံးသပ်လေ့လာမှုကို ပြုလုပ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ရုံးခန်းမှာ ကလေးတွေနဲ့ ဆွေးနွေးစကားပြောဖို့ကလေးတွေ အသက်သာ

ဆုံးဖြစ်အောင် ကစားခန်းထားပေးတယ်။ အိမ်ကိုလည်းသွားပြီး လေ့လာတယ်။ မိဘတွေ၊ ပတ်ဝန်းကျင်တွေ ဘယ်လိုရှိတယ်။ ဘယ်လိုပြုမူဆက်ဆံတယ်ဆိုတာကို နားလည်အောင် လေ့လာပါတယ်။ ပြီးတော့ ကျောင်းကိုလည်း သွားကြည့်တယ်။ ကလေးရဲ့ လေ့လာသင်ကြားမှုအခြေအနေ၊ အခြားကလေးတွေနဲ့ ပြုမူဆက်ဆံတဲ့အခြေအနေတွေကို ကျောင်းက ဆရာ၊ ဆရာမတွေနဲ့ သွားတွေ့ဆုံဆွေးနွေးတယ်။ ကျွန်မအနေနဲ့ ကလေးရဲ့ကျန်းမာရေးတစ်ခုခု ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ထင်ရင်၊ လိုအပ်ရင် ကလေးအထူးကုတွေနဲ့ ပြသစစ်ဆေးဖို့ မိဘတွေကို အကြံပေးတယ်။ အဲဒီလို ကလေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သိသင့်တဲ့အချက်တွေ အကုန်လုံးပြည့်စုံသွားပြီး၊ Risk Factor တွေအားလုံး သုံးသပ်ပြီးသွားပြီဆိုရင် ကျွန်မအနေနဲ့ ကလေးရဲ့တွေ့ကြုံနေရတဲ့ပြဿနာကို ဖော်ထုတ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ကလေးတွေကြုံနေရတဲ့ စိတ်ရောဂါက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဘက်၊ ဝမ်းနည်းပူဆွေးမှု (ဥပမာ-ကလေးငယ်စဉ်ကပဲ မိဘတစ်ဦးဦးနဲ့ ခွဲကွာခဲ့ရလို့ ဒီကိစ္စကို ကလေးက သူကိုယ်တိုင် မဖြေဆည်နိုင်တတ်တဲ့ အခါမျိုး) ဖြစ်နေရင် ကစားရင်းနဲ့ ဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်မှုမျိုး (Play Therapy) နည်းနဲ့ လုပ်သွားတယ်။ မိဘတွေနဲ့လည်း ဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်မှုတွေ ပြုလုပ်သွားတယ်။ ကစားရင်းနဲ့ ဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်ခြင်း (Play Therapy) ကို ပြုလုပ်ရခြင်းဟာ ကလေးတွေဟာ သူတို့စိတ်ထဲမှာ ဖြစ်နေတာတွေကို ထုတ်ဖော်မပြောပြတတ်ကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကစားခြင်းက ကလေးတွေရဲ့ ဖွင့်ဟချက်တစ်မျိုး။ ("Play is the language of children") ပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကစားခြင်းအားဖြင့် ကလေးတွေရဲ့ အခြေအနေတွေကို နားလည်လာအောင် လိုအပ်ရင် ကျွန်မကဝင်ပြီး ကူညီပေးသွားတယ်။ ကျွန်မက ကုသမှုကို မိဘတွေနဲ့အမြဲပဲ အတူလုပ်သွားတယ်။ မိဘတွေကို ကျွန်မရဲ့ကုသမှု Process ကို နားလည်အောင် ရှင်းပြသွားတယ်။ မိဘတွေကိုလည်း တစ်ခါတလေ အနည်းဆုံး တစ်လတစ်ခါ အတူတူဆွေးနွေးမှုတွေလာဖို့ ခေါ်ပါတယ်။

ကလေးရဲ့အခြေအနေကို သိနားလည်အောင် ရှင်းပြတယ်။ မိဘတွေ အနေနဲ့ ကလေးရဲ့ပြဿနာကို ကူညီနိုင်အောင် ရှင်းပြပေးပါတယ်။ ကျောင်းကိုလည်း တစ်လတစ်ခါသွားပြီး ကလေးရဲ့ တိုးတက်မှု အခြေအနေကို စုံစမ်းတယ်။

LC : မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှုလေ့ထုံးစံ Culturalနဲ့ မိဘတွေက ကလေးတွေကို ပြုစုပျိုးထောင်တဲ့ပုံစံမျိုးက တစ်ဖက်သတ် (Authoritarian) ဆန်တာမျိုး၊ မိဘ၊ ဆရာတွေ ပြောတာကိုပဲနားထောင်၊ ကလေးတွေရဲ့ထင်မြင်ချက်ကို မေးမြန်းတာမျိုး၊ ထင်မြင်ချက်ပေးခိုင်းတာမျိုးမရှိဘဲ လူကြီးပြောတာလုပ်ဆိုတဲ့ပုံသဏ္ဍာန်မျိုးနဲ့ ကြီးပြင်းလာတဲ့ ကလေးတွေ တစ်နေ့မှာ အလုပ်တာဝန်ယူလာရတဲ့အခါ ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်ခြင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတဲ့အခါတွေ၊ နိုင်ငံခြားမှာ ကျောင်းတက်ရင်ပဲဖြစ်စေ၊ အလုပ်လုပ်တဲ့အခါဖြစ်စေ၊ ဆွေးနွေးပွဲတွေမှာ ထင်မြင်ချက်ပေးရတဲ့အခါမျိုးမှာ Independent Opinion ပေးရတာမျိုးမှာ နှေးနေတတ်ကြတယ်လို့ အချို့က မှတ်ချက်ပေးပါတယ်။ ဒေါက်တာအနေနဲ့ မြန်မာမိဘတွေကို ကလေးတွေကို ပြုစုပျိုးထောင်ရာမှာ ဘယ်လိုအကြံပြုပေးလို့သလဲ။

Drs. ရှောက်ကီ : ယဉ်ကျေးမှုထုံးစံကိုပြောင်းလဲဖို့တော့ ခက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုအခါမှာ ခေတ်မီတဲ့ပြုစုပျိုးထောင်မှုပုံစံမျိုးတွေ (Modern Parenting Techniques) တွေ မြန်မာမိသားစုတချို့မှာ တွေ့နေရပြီ။ နောက်ပြီး နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေမှာ သင်ကြားမှုပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ သင်ယူနေကြရတဲ့ ကျောင်းသားတွေနဲ့ အိမ်မှာ သမားရိုးကျ ဩဇာကို နားခံရတဲ့ပြုစုမှုမျိုးနဲ့ မတူညီတဲ့ ပုံစံနစ်မျိုးကို ရင်ဆိုင်လာကြရတာကို တွေ့ရတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ သိပ်အကြီးမားကြီးတော့ မဟုတ်လှပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကွဲပြားဆန့်ကျင်မှုလေးတွေတော့ ရှိလာတာပေါ့။ မြန်မာမိဘတွေက သင်ခန်းစာတွေကို အလွတ်ကျက်မှတ်တာနဲ့ မိဘ၊ ဆရာဆိုဆုံးမမှု လိုက်နာရမယ့်ထုံးစံကိုပဲ သိနားလည်ထားကြတယ်။ နောက်ပိုင်း နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းတွေမှာက ကျောင်းသားတွေရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ထင်မြင်ယူဆချက်တွေ၊ ဆွေးနွေးပါဝင်မှုတွေဖွင့်ဟနိုင်ဖို့ အားပေးကြတယ်။ အဲဒီလိုအခါမှာ ကျောင်းသားအချို့က အိမ်မှာ တင်းကျပ်တဲ့ပုံမျိုးနဲ့ ကျောင်းမှာ မတူညီတဲ့နေထိုင်မှုပုံသဏ္ဍာန်နစ်နစ်မျိုးကို နေလာရတဲ့အခါ ဒွဲဟတွေ ဖြစ်လာတယ်။ တချို့ဆို Cultural နှစ်ခုကို ကောင်းကောင်း Balance မလုပ်နိုင်ကြဘဲ ကျောင်းမှာ အာရုံစူးစိုက်မရတာတို့၊ အပြုအမူပိုင်းဆိုင်ရာ အခက်အခဲတွေရှိလာကြတာ တချို့တွေ့ရတယ်။ တချို့မိဘတွေက ဓလေ့ထုံးစံတချို့ကို ထိန်းသိမ်းလိုကြတော့ အိမ်မှာ တစ်မျိုးပြုမူရမယ်၊ ကျောင်းကြမှ ကျောင်းက ပုံစံအတိုင်းနေဆိုတာမျိုး လုပ်ချင်ကြတယ်။ ကလေးတွေကို အဲဒီလို လုပ်လို့မရပါဘူး။ ကျွန်မအကြံပြုချင်တာကတော့ ကျောင်းတွေကနေ မိဘတွေကို ကျောင်းရဲ့သင်ကြားမှုပုံစံကို နားလည်အောင်ရှင်းပြကြဖို့ လိုပါတယ်။ ကလေးက ဓလေ့စရိုက်နစ်နစ်မျိုးကို ပေါင်းကူးပြီးနေနေရတာပါ။ အဲဒီလိုအဆင်ပြေပြေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် မနေနိုင်တဲ့အခါ ကလေးက ဒုက္ခရောက်ပါတယ်။

ကျွန်မအနေနဲ့ မိဘတွေနဲ့ ကျောင်းသားတွေကြားမှာ ညှိပေးရတာ လေးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ တစ်ခါတလေ မိဘတွေရဲ့ ပြုစုပျိုးထောင်တဲ့နည်းပုံစံတွေ နည်းနည်းပြောင်းဖို့ လိုအပ်နေရင် ဘာကြောင့်ပြောင်းဖို့လိုတယ်ဆိုတာကို ကျွန်မက နားလည်အောင် ရှင်းပြပေးပါတယ်။ မိဘတွေရဲ့ ပြုစုပျိုးထောင်တဲ့နည်းတွေက ကလေးတွေနဲ့ အမြဲတမ်းဆက်စပ်မှုရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် မိဘတွေရဲ့ပြုမူမှုပုံစံမျိုးက ကလေးတွေရဲ့ပြဿနာတွေကို ကူညီသွားနိုင်ပါတယ်။ မိဘနဲ့ သားသမီးတွေကြားမှာ အပြန်အလှန်နားလည်မှုရှိသွားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

နောက်အချက်တစ်ခုကတော့ ကျွန်မ အမြဲတမ်းတွေ့မြင်နေရတဲ့၊ တိုးတက်အောင် ကြိုးပမ်းနေတဲ့ အချက်တစ်ခုကတော့ မြန်မာမိဘတွေ သားသမီးပြုစုပျိုးထောင်ရာမှာ အခြေခံကျတဲ့အချက်တွေ ကောင်းကောင်းမသိကြသေးဘူးဆိုတာပါ။ ကလေးတွေရဲ့ အခြေခံကျန်းမာရေးဗဟုသုတ၊ အစာအာဟာရလိုအပ်ချက်တွေ၊ ကလေးတွေကြီးပြင်းရာမှာ ဖြတ်သန်းမှုအဆင့်ဆင့်တွေ အစရှိတဲ့အခြေခံကျတဲ့ ဗဟုသုတတွေ သိပ်မသိကြသေးတာကို တွေ့ရတယ်။ ဆေးရုံတွေ၊ ကျန်းမာရေးအဖွဲ့အစည်းတွေအနေနဲ့ တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ကိုယ်ဝန်ဆောင်စဉ်ကစပြီး ကလေးပြုစုပျိုးထောင်ရာမှာ အရေးကြီးသိထားသင့်တဲ့ ဗဟုသုတတွေ ပံ့ပိုးပေးဖို့ပါပဲ။ အချို့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့အစည်းတွေ ဒီလိုကြိုးပမ်းမှုတွေ လုပ်နေကြပြီ။ ဆက်လုပ်သွားဖို့ပါပဲ။ ဆရာဝန်တွေအနေနဲ့လည်း ကုသမှုအဆင့်ဆင့်တွေ ဆေးပေးရင်၊ ဘာကြောင့်ပေးရတယ် စတဲ့ သိထားဖို့လိုအပ်တဲ့အချက်တွေကိုသိအောင် ရှင်းပြပေးပါ။ ဆေးရုံတွေ၊ ဆရာဝန်တွေအနေနဲ့ တတ်နိုင်သမျှ မိဘတွေ၊ လူနာတွေကို ရှင်းပြခြင်းနဲ့ ကူညီရာရောက်ပါတယ်။ တစ်ခါတလေကြရင် မွေးကင်းစအရွယ်မှာ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ကလေးက အောက်ဆီဂျင်လုံလုံလောက်လောက်မရခဲ့၊ ဖျားနာလို့ ဆေးပြင်းပြင်းသောက်ခဲ့ရတဲ့အခါ ကလေးရဲ့ဦးနှောက် ထိခိုက်ခဲ့ရတာမျိုး ရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ ကလေးငယ်တုန်းမှာတော့ မသိသာပေမယ့် ကျောင်းနေလာတဲ့အခါ စကားပြောရင် အခက်အခဲရှိတာတို့၊ သင်္ချာ အစရှိတဲ့ သင်ခန်းစာလေ့လာရာမှာ အခက်အခဲတွေ့တဲ့အခါ ကလေးက ပျင်းလို့ စာမလိုက်ချင်လို့ မလိုက်နိုင်တာမဟုတ်ဘဲ သူ့မှာ ငယ်ငယ်တုန်းက ဒဏ်ရာတစ်ခုခုကြောင့်လို့ မိဘတွေက နားလည်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျမ်းမာရေးဝန်ထမ်းတွေ၊ အထူးကုဆရာဝန်တွေအနေနဲ့ ကုသမှုပေးတဲ့အခါ ရှိနိုင်တဲ့ Risk Factor တွေကို ပြောပြပေးရင် အကောင်းဆုံးပါ။ ဒါမှ နားလည်ကြမှာ ဖြစ်တယ်။ ကလေးကို အစောဆုံးကူညီနိုင်ဖို့ ရှင်းပြပေးရင် မိသားစုအနေနဲ့ ကလေးအတွက် အကူအညီပိုပြီး ပေးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ မိဘတွေက မေးခွန်းတွေမေးလာနေကြရင်၊ သိချင်ကြတယ်ဆိုရင် ကောင်းတဲ့လက္ခဏာပါ။ သူတို့တွေအနေနဲ့ ကိုယ့်မှာ ဘာဖြစ်နေလဲဆိုတာ သိချင်ကြတာဟာ ကောင်းပါတယ်။ ဆရာဝန်တွေကို မေးခွန်းတွေ မေးလာနေတာဟာ ဆရာဝန်တွေကို မယုံလို့မဟုတ်ဘူး။ လူနာတွေ ပိုပြီးနားလည် ဗဟုသုတရဖို့အတွက်ပဲဖြစ်တယ်လို့ မှတ်ကြဖို့ ပြောချင်ပါတယ်။

Drs. ရှောက်ကီ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

မွေးသက္ကရာဇ်
ပညာအရည်အချင်း

- ၁၉၆၀ နယ်သာလန်နိုင်ငံတွင် မွေးဖွား။
- Free University of Amsterdam မှ ကလေးစိတ်ပညာဆိုင်ရာ မဟာဘွဲ့, Master Degree (Drs= Doctorandus) in Clinical Child Psychology.

အလုပ်အကိုင်အတွေ့အကြုံ

လူမှုစိတ်ပညာကုထုံး (Psychosocial Therapy/Support to Children/Families) ၊ အပြုအမူပိုင်းဆိုင်ရာပြုပြင်ပြောင်းလဲဆွေးနွေးကုသခြင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ ကိုယ်ခန္ဓာပိုင်းဆိုင်ရာ အကြမ်းဖက် ထိခိုက်ခံရသောကလေးများ၊ မိသားစုများကို အကြံပေးဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်ကုသခြင်း (Behaviour Modification and Family Violence: Sexually, psychologically and physically abusive situations) တို့ကို အထူးပြုသည်။

- Drs. ရှောက်ကီသည် ကလေးစိတ်ပညာကုသမှုသက်တမ်း ၁၆ နှစ်ကျော် ရှိပြီဖြစ်သည်။ Drs. ရှောက်ကီသည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၁၉၉၆ ခုနှစ်ကတည်းက နေထိုင်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလမှစ၍ ကလေးနှင့် ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်များအတွက် စိတ်ဝေဒနာဌာနဖွင့်လှစ်ပြီး တစ်ဦးချင်း၊ မိဘများနှင့် ဆွေးနွေးခြင်း၊ ကစားခြင်းနည်းဖြင့် ဆွေးနွေးနှစ်သိမ့်ကုသခြင်းတို့ ပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိသည်။ ထို့အပြင် ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လမှစတင်၍ ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမများကို အထူးဂရုစိုက်မှုလိုသော ကလေးများအတွက် သင်ကြားရေးအထောက်အကူနည်းများအတွက် (Therapeutic Support and Educational Aid for Children with Special Needs) အထူး Training Course ကို သင်ကြားပေးလျက်ရှိသည်။

ဆက်သွယ်ရန်

- Drs.Sjoukje w.zijlstra
Pun Hlaing International Hospital ၊ လှိုင်သာယာ၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၈၄၂၃

ကျွန်မရဲ့ လူနာတွေ၊ မိဘတွေမေးခွန်းတွေမေးလာရင် ပိုကြိုက်ပါ တယ်။ သူတို့တွေအနေနဲ့ ပိုပြီးနားလည်ချင်ကြတယ်။ သိလာချင်ကြ တယ်ဆိုတာကို ကြိုဆိုရမှာပါ။

LC : ကလေးတွေကို ဘယ်အသက်အရွယ်အထိ ဆွေးနွေးကုသမှုပေးသလဲ။

Drs. ရှောက်ကီ : ကလေးငယ်တွေကနေ ၁၈ နှစ်အထိ ကုသပေးပါတယ်။ ၁၈ နှစ်နဲ့အထက် ရှိနေသူတွေ အသက်အရွယ်အလိုက် ရင့်ကျက်မှုမရှိသေးသူတွေကိုလည်း ဆွေးနွေးပေးပါတယ်။ အသက်အရမ်းငယ်တဲ့ကလေးတွေဆိုရင် မိဘတွေနဲ့ ပိုပြီး ပူးတွဲလုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အသက်နည်းနည်းရလာတဲ့ကလေးတွေ၊ မိဘမပါဘဲ ပြောဆိုနိုင်ဖို့ အသင့်ဖြစ်လာရင်တော့ သီးသန့်ဆွေးနွေးမှု လုပ်သွားနိုင်ပါပြီ။ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်တွေ ဘဝအစမှာ ပြဿနာအမျိုးမျိုး တွေ့ကြုံတတ်ကြပါတယ်။ အဲဒီအရွယ်တွေနဲ့လည်း တွေ့ကြုံနေတဲ့အခက်အခဲမျိုးစုံကို နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဆွေးနွေးကူညီသွားပါတယ်။ ကျွန်မဆီကို အရွယ်ရောက်ပြီးသူတွေလည်း တွေ့နေတာ အချို့တော့ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မအနေနဲ့ အရွယ်ရောက်ပြီးသူတွေကုသဖို့တော့ ကန့်သတ်ရွေးချယ်ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ကျွမ်းကျင်မှု အထူးပြုထားတာ ကလေးစိတ်ပညာပဲ ဖြစ်တယ်။ တချို့ စိတ်ရောဂါ အထူးကုဆရာဝန်နဲ့ ပြဿနာကုသမှုခံယူပြီး ဆေးဝါးသောက်သုံးသူတွေ ဆွေးနွေးကုသမှုနဲ့ ပူးပေါင်းကုသခံယူမှုလိုအပ်တဲ့ အခြေအနေ

မျိုးအတွက် လက်ခံဆွေးနွေးမှု ရှိပါတယ်။ အရေးပေါ်လိုအပ်လာတဲ့အခြေအနေမျိုးတွေ၊ ဘန်ကောက်တို့ စင်ကာပူတို့ကို အပတ်တိုင်း သွားပြီးမဆွေးနွေးနိုင်တဲ့ အရွယ်ရောက်ပြီးသူတွေကို ခြွင်းချက်နဲ့ လက်ခံဆွေးနွေးမှုလုပ်ပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မရဲ့ အထူးပြုကျွမ်းကျင်မှုက ကလေးတွေပဲ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတော့ ရှင်းအောင် ပြောပြပါတယ်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ပြောချင်တာကတော့ မြန်မာနိုင်ငံက စိတ်ရောဂါကို နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးကုသမှုပိုင်း စိတ်ဝင်စားတဲ့လူငယ်တွေအနေနဲ့ နိုင်ငံခြားမှာ Master အထူးပြုလေ့လာသင်ယူကြပြီး မြန်မာနိုင်ငံကို ပြန်လာကုသကြဖို့ တိုက်တွန်းပါတယ်။ ဆရာဝန်ပိုင်းကနေလည်း Surgical Training တွေလောက် မကြာမြင့်တဲ့ Clinical Psychology ကို အထူးပြုနိုင်ကြပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ Psychotherapy ကဏ္ဍပိုင်းမှာ Child Psychologist အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မြန်မာလူငယ်တွေထဲက စိတ်ဝင်စားသူတွေအနေနဲ့ ဗြိတိန်လိုနိုင်ငံတွေမှာ အထူးပြုသွားသင်၊ မြန်မာနိုင်ငံကို ပြန်လာပြီး ကျွန်မရဲ့နေရာကို ဆက်တာဝန်ယူသွားဖို့ စောင့်စားကြိုဆိုလျက်ပါ။

ခင်စပယ်

ချေးဝယ်လမ်းညွှန်

အမှတ် ၁၄၁

၂၀၀၇ ခုနှစ်၊ ဧပြီ

ဝက်သား Special ဆိုင်များ

ဝက်သားနဲ့ပတ်သက်လို့ အခေါက်ကင်၊ အသားကင်၊ ဝက်ခြေထောက်စွပ် ပြုတ် စသည်ဖြင့် အမျိုးအစားစုံလင်အောင် ရရှိနိုင်တဲ့ ဆိုင်သုံးဆိုင် ရန်ကုန်မြို့ တော်တစ်ဝန်းမှာ နာမည်ကြီးပါတယ်။ ခမ်းခမ်းနားနား ပြင်ဆင်ထားတာမဟုတ် ပေမယ့် ယင်းတို့ရဲ့ထူးခြားတဲ့အရသာကြောင့် ရောက်ဖူးသူတိုင်း နှစ်သက်ကြတဲ့ ဆိုင်များ ဖြစ်ပါတယ်။

- (၁) **လေဟာပြင်မောင်မြင့် စားသောက်ဆိုင်**၊ အမှတ်-၃၃၊ ၁၂ လမ်း(အလယ်)၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၄၇၆၈
- (၂) **ဦးရွေးနီ ထမင်းဆိုင်**၊ အမှတ်-၃၇၄၊ ဗညားဒလလမ်း၊ ကျောက်မြောင်း(အထက်) ရပ်ကွက်၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- (၃) **မိဘမေတ္တာ စားသောက်ဆိုင်**၊ ဗိုလ်စိန်မှန်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။



ဘိုကလေးနဲ့ အနီးတစ်ဝိုက် တိုင်းရင်းဆေးဖြန့်ချိလိုရင်

ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းမှာရှိတဲ့ ဘိုကလေး၊ ကျုံမင်း၊ မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့နယ်တွေနဲ့ မြင်းကကုန်းမြို့တို့မှာ တိုင်းရင်းဆေးဖြန့်ချိရောင်းချလိုသူလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် ဆေးဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ အထက်ပါမြို့တွေမှာရှိတဲ့ မြန်မာဆေးအရောင်းဆိုင် ၂၀၂ ဆိုင်ကို စနစ်တကျစာရင်းကောက်ယူပြီး အပတ်စဉ် အရောင်းခရီးစဉ်ရေးဆွဲကာ ကုန်အမှာကောက်ယူခြင်း၊ ကုန်စည်တွေဆိုင်အရောက်ပို့ပေးခြင်းကို အချိန်မှန်မှန်ဆောင်ရွက်ပေးနေတယ်လို့ သိရပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားသူတွေ ဆက်သွယ်စုံစမ်းနိုင်ဖို့ လိပ်စာနဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ -
 ရာဇဓိ
 တိုင်းရင်းဆေးဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်း
 ရဲသက်သာဆိုင်တန်း၊ (၉)လမ်းထိပ်
 မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့၊ ဧရာဝတီတိုင်း၊
 ဖုန်း-၀၄၂-၅၀၀၈၀

LIVING COLOR MEDIA

လိပ်စာသစ်
 သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
 အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊
 ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဇီးကုန်းမှာ ခန်းမငှားမယ်ဆိုရင်

မွေးနေ့ပွဲ၊ မင်္ဂလာပွဲ၊ ဧည့်ခံပွဲနဲ့ အခြား လူမှုရေးအခမ်းအနားတွေ လက်ခံကျင်းပ နိုင်ဖို့ ဇီးကုန်းမြို့မှာ မကြာသေးခင်က ဖွင့် လှစ်လိုက်တဲ့ တစ်ခုတည်းသော ခန်းမသစ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဧည့်ပရိသတ် ၃၀၀ ဦးကို လက်ခံကျွေးမွေးနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အလှပနန်းအိုးပြင်ဆင်မှု၊ မုန့်ပန်းကန်၊ ဇွန်း ငှားရမ်းမှု၊ အခမ်းအနားပြင်ဆင်မွမ်းမံမှု၊ အသံချစ်စက် Sound Box၊ စားပွဲ၊ ကုလားထိုင်၊ ပန်ကာ စတာတွေအပါအဝင် မနက်ပိုင်း ဒါမှမဟုတ် ညနေပိုင်း ဧည့်ခံပွဲ Section တစ်ခုကို ကျပ်တစ်သိန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေး လျက် ရှိပါတယ်။ လိုအပ်ပါက ရေခဲမုန့်၊ လက်ဖက်ရည်နဲ့မုန့်များကိုပါ အော်ဒါမှာယူ ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။

လိပ်စာ -
 ရှိုင်ရယ်မြင့်မိုင်ခန်းမ
 နီလာဝင်းဆန်စက်အနီး၊ ဇီးကုန်းမြို့၊
 ကန့်ဘလူမြို့နယ်၊ စစ်ကိုင်းတိုင်း။
 ဖုန်း-၀၇၅-၂၇၅၈၂၊ ၂၇၅၈၃၊ လိုင်းခွဲ-၄၄၂

အထွက်နှုန်းကောင်း သီဟိုဠ်မျိုးစေ့ ဝယ်ချင်ရင်

နှစ်ရှည်ပင်သီးနှံတွေထဲမှာ တစ်ခုအပါ အဝင်ဖြစ်တဲ့ သီဟိုဠ်စေ့ကို စီးပွားဖြစ်စိုက် ပျိုးလိုတယ်ဆိုရင် မျိုးစေ့ဝယ်ယူရရှိနိုင်မယ့် နေရာတစ်ခုကို ညွှန်ပြလိုက်ပါတယ်။ အသီးထွက်နှုန်း အထူးကောင်းမွန်တဲ့ အိန္ဒိယနိုင်ငံ တမီလ်နာဒူးပြည်နယ်က Madakkathara နဲ့ Anahkayam မျိုးစေ့ တွေကို ရောင်းချပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါ တယ်။ ဈေးနှုန်းကတော့ တစ်စေ့ကို ၃၀ ကျပ်နှုန်း ကျသင့်မှာပါ။

လိပ်စာ -
 မြန်မာ့နှစ်ရှည်ပင်လုပ်ငန်း (ရုံးချုပ်)၊
 သီရိမင်္ဂလာလမ်းသွယ်၊ ကမ္ဘာအေး
 စေတီလမ်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၆၆၇၄၁၊ ၆၆၇၄၁၆၊ ၆၆၇၄၄၅

တရားစာအုပ်နဲ့ တရားခွေဓမ္မဒါနငှားနိုင်တဲ့နေရာ

တရားစာအုပ်၊ တရားခွေနဲ့ CD တွေကို ဓမ္မဒါနငှားရမ်းဖတ်ရှုနားဆင်လိုသူတွေ အတွက် အင်းစိန်မြို့နယ်က စာကြည့်တိုက်ကလေးတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ဗုဒ္ဓ ဘာသာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဘာသာရေးစာအုပ်အမျိုးမျိုးနဲ့ ကျမ်းစာအုပ်အမျိုးမျိုး၊ တိပိဋက CD၊ VCD နဲ့ MP3 တွေကို အခမဲ့ငှားရမ်းဖတ်ရှုနားဆင်ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ပတ်ကို တစ်အုပ် ဒါမှမဟုတ် CD တစ်ချပ်ငှားရမ်းနိုင်ပြီး စာကြည့်တိုက်အသင်းဝင်ကတ်ပြားဖိုးက ၅၀၀ ကျပ် ကျသင့်ပါတယ်။ ဆက်မငှားတော့ဘူးဆိုရင်တော့ ကတ်ပြားကြေးကို ပြန်အမ်းပေးပါ တယ်။ အပတ်စဉ် အင်္ဂါနေ့မှအပ ဗုဒ္ဓဟူးကနေ တနင်္လာနေ့အထိ ညနေ ၅း၀၀ နာရီမှ ည ၇း၀၀ နာရီအထိ စာကြည့်တိုက်ဖွင့်လှစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ - ဓမ္မဗိမာန်စာကြည့်တိုက်၊ အမှတ်-၁၂၅၊ လှိုင်မြစ်လမ်း၊ ကမ်းနား (အရှေ့) ရပ်ကွက်၊ ပေါက်တောဝမှတ်တိုင်အနီး၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၄၃၇၃၄

တောရှောက်ခါး ဒဏ်ကြေလိမ်းဆေးရည်

အားကစားသမားများနဲ့ သင်တန်းသားတွေ ပြင်းပြင်းထန်ထန်လေ့ကျင့်မိလို့ ကြွက်သား တွေတင်းပြီး နာကျင်ကိုက်ခဲတာတွေ၊ အသားကြေတာ၊ ကွဲတာတွေ၊ ထိခိုက် ရှနာဖြစ်တာတွေ အတွက် အကြောဖြေဒဏ် ကြေလိမ်းဆေးအနေနဲ့ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ တောရှောက်ခါးလိမ်းဆေး ရည် ဖြစ်ပါတယ်။ ပန်းကြောကိုက်ခဲတာ၊ ဇက်ကြောတက်တာ၊ ခေါင်းကိုက်တာ၊ အုံးလွဲတာ တွေဖြစ်တဲ့အခါမှာ အရေပြားကိုညင်သာစွာ ပွတ်လိမ်းပေးရုံနဲ့ လျင်မြန်စွာစိမ့်ဝင်ပြီး သက်သာ ပျောက်ကင်းစေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ထိခိုက်မိလျှင်ဖြစ်ဖြစ်၊ ဆီပူ၊ မီးပူ၊ ရေပူလောင်လို့ပဲဖြစ် ဖြစ် ရေလုံးဝပေးမထိတဲ့ ဆေးရည်ကို ခပ်ထူထူလိမ်းပေးလိုက်ရင် အပူကြောင့် အရေပြားကြွ တက်ဖောင်းလာတာမရှိတော့ဘဲ သက်သာပျောက်ကင်းစေပါတယ်။

ဒါ့အပြင် လေငန်းရောဂါတွေဖြစ်တဲ့ လေဖြတ်ခြင်း၊ ပါးရွဲခြင်း၊ လေသင်တုန်း ဖြတ်၍ ထောင့်တန်းသွားခြင်း၊ လက်ကပ်၊ ခြေကပ်ဖြစ်ပြီး မြောက်မရခြင်း၊ လေးဖက်နာကြောင့် အဆစ်ရောင်ခြင်း၊ လေခိုခြင်း၊ အရိုးကျိုးခြင်း၊ အဆစ်လွှဲခြင်း၊ ခါးနာခါးကိုက်ခြင်း၊ ခူးနာခူး ကိုက်ခြင်း၊ သံစူးခြင်း၊ သံပြားရှုခြင်း၊ ငါးကျည်းရိုးစူးခြင်း၊ သဲဝဲရေဝဲစားခြင်း စတာတွေအတွက် အနာကို ရေစင်အောင်ဆေးပြီး တောရှောက်ခါးလိမ်းဆေးထည့်ကာ ပွမ်း၊ ပတ်တီးနဲ့စည်းထား လိုက်ရင် အမြန်ဆုံးသက်သာပျောက်ကင်းစေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အဲဒီဒဏ်ကြေဆေး ဝယ်ယူရရှိနိုင်တဲ့နေရာများကတော့ -

- ကိုအောင်မျိုး(မဟာကုန်မျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေး)
- ၁/၂၊ မင်္ဂလာဒုံဈေး၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၃၅၁၂၊ ၆၃၅၂၁၊ ၆၃၆၆၃၆၊ လိုင်းခွဲ-၃၀၀
- ဒေါ်လှရီ၊ သမီးခင်မျိုးဆန်ဆိုင်
- ဝါယာလက်၊ ပလရသမဝါယမဝင်း၊မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၃၆၄၀၉၊ ၆၃၆၇၂၇
- မစန္ဒာ
- ၈၂ ကားဂိတ်ရှေ့၊ မ.ထ.သကားဝင်း၊ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ဦးချစ်ပို-ဒေါ်အုန်းခင်၊ ဦးညီညီနိုင်-ဒေါ်နီနီဝင်း
- တပ်နယ်(က)လိုင်း၊ ဗဟိုနိုင်ငံရေး၊ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်။ ဖုန်း-၆၃၅၇၅၀
- သင့်မြတ်ဆေးဆိုင်
- တပ်နယ်(က)လိုင်း၊ ဗဟိုနိုင်ငံရေး၊ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- မအေးအေးခိုင်
- အပိုင်း(၂)၊ ၈၁၊ မေတ္တာလမ်း၊ ပေါက်ကုန်း (တောင်ပိုင်း)၊ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ဦးတွတ်-ဒေါ်ခင်ရွှေ(ပင်ရင်း)၊ ပေါင်းတည်မြို့။

လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

Exit @ & Internet

Cyber Cafe

ဗိုလ်အောင်ကျော်လမ်း၊ ရန်ကုန်။

Diamond Villa ရတနာဆိုင်

အမှတ်-၂၂(အေ)၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ နှင်းဆီကုန်းဘိုးဘွားရိပ်သာအနီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

သင်းမြန်မာအပ်ချုပ်ဆိုင်

တိုက်-၂(အေ)၊ အခန်း ၀၀၁၊ ဘုရင့်နောင်လမ်းလမ်းမကြီးနှင့် ဓာတုလမ်းထောင့်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၂၄၆၇၈၊ ၅၂၇၁၈၁

Pearl Beauty အထည်ဆိုင်(တတိယဆိုင်ခွဲ)

အမှတ်-၁/၁၃၊ စမ်းချောင်းလမ်း၊ ရှင်စောပုရပ်ကွက်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

DRAB Jeans အဝတ်အထည်ဆိုင်

အမှတ်-၂၆၊ မဟာဘောဂလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Fally Jewellery

အမှတ်-၆၃(C)၊ ကိုယ့်မင်းကိုယ့်ချင်းလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

CSM Fashion Shop

အမှတ်-၂၄၊ ဗဟိုလမ်းနှင့် ပြည်ထောင်စုရိပ်သာလမ်းထောင့်၊ အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ရန်ကုန်အမျိုးသားသီးသန့် အဆင့်မြင့်ဆံသဆိုင်

အမှတ်-၁၅၀(ဘီ)၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဇီဝေါ(စာအုပ်ဆိုင်)

အမှတ်-၂၅၊ နံ့သာလမ်း၊ အလုံမြို့နယ်ခန်းမအနီး၊ အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၁၁၆၀

Kanebo ကောင်တာသစ်

North Point Shopping Centre၊
၉ မိုင်၊ ပြည်လမ်းနှင့် တော်ဝင်လမ်းထောင့်၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Sunday Mart Supermarket (ဆိုင်ခွဲ-၆)

ပန်းလှိုင်အိမ်ရာ(ရဲတံခွန်တာဝါ)၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Yangon Disabled Resource Centre (YDRC)

အမှတ်-၁၅၀(ဘီ)၊ ၁၉ လမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ခတ္တာပန်းအလှပြုပြင်ရေး

ပုံနှိပ်အိမ်ရာဝင်း၊ အုတ်ကျင်းဝမှတ်တိုင်အနီး၊ လမ်းသစ်လမ်း၊ နံ့သာကုန်းရပ်ကွက်၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

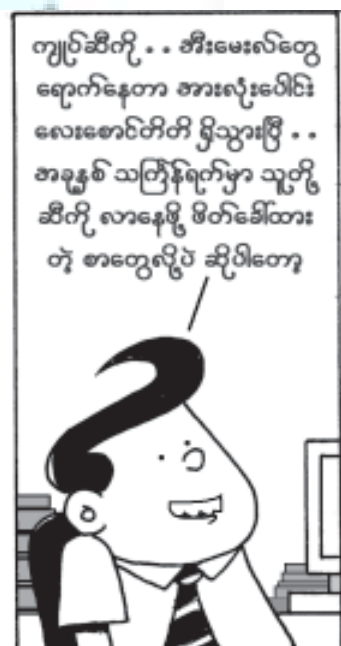
ပြည့်စုံအခမဲ့ဓမ္မာရုံ

စားသောက်ဆိုင်တန်းအောက်ဘက်ခြမ်း၊
ကျိုက်ထီးရိုးတောင် ရင်ပြင်တော်နှင့် မုဆိုးတောင်အကြား၊
ကျိုက်ထီးရိုး စေတီတော်၊ ကျိုက်ထိုမြို့နယ်၊
မွန်ပြည်နယ်။

ဒါရိုက်တာ



see thaw dar



- ❑ **Shwe Gone KTV**
Hotel Shwe Gone Daing
အမှတ်-၂၇၃ (A)၊ ရွှေပုံတိုင်လမ်း၊ ဗန်ဒါပင်မှတ်တိုင်အနီး၊
ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၅၂၅၈၄၊ ၅၄၈၆၃၈၊ ဖက်စ်-၅၅၂၅၈၂
e-mail:sgdhotel@myanmar.com.mm
- ❑ **Colour King ဒစ်ဂျစ်တယ်ဓာတ်ပုံနှင့်
ဗီဒီယိုရိုက်ကူးရေးလုပ်ငန်း**
အမှတ်-A-8/A-9၊ ဟံသာဝတီလမ်း၊ မြန်မာ့အသံနှင့်
ရုပ်မြင်သံကြားအနီး၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၃၈၄၀၅
- ❑ **နန်းမြို့တော်(၂)
အမျိုးသမီးသီးသန့်ဆံပင်အလှပြုပြင်ရေး**
အမှတ်-၅၂၊ လမ်းသစ်လမ်း၊ နံ့သာကုန်းရပ်ကွက်၊
အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ကိုရီးယားငါးအူချောင်း ရောင်းချလိုသူတွေအတွက်

ကိုရီးယားအစားအစာကြိုက်နှစ်သက်သူတွေ တဖြည်းဖြည်း
များပြားလာတာနဲ့အမျှ ကိုရီးယားအစားအစာရောင်းချတဲ့သူတွေ
လည်း များပြားလာပါတယ်။ ကိုရီးယားငါးအူချောင်း ဝယ်ယူ
ရောင်းချသူတွေအတွက် လက်လီလက်ကား ရောင်းချပေးတဲ့နေရာ
တစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။
လိပ်စာ - POP POP ကိုရီးယားငါးအူချောင်း
အမှတ်(၁)၊ မြိုင်ဟေဝန်အိမ်ရာ၊ ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၁၈၃၀၊ ၀၉-၅၁၁၈၂၄၆

လိုက်ကာ ခန်းဆီးအမျိုးမျိုးရနိုင်တဲ့နေရာ

ကုမ္ပဏီရုံးခန်း၊ ဟိုတယ်နဲ့ နေအိမ်တွေမှာ လိုက်ကာ၊ ခန်းဆီး
ချုပ်လုပ်တပ် ဆင်လိုသူတွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့နေရာ တစ်
နေရာကို ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။ ကိုယ်တိုင်တိုင်းတာချုပ်လုပ်ပြီး အိမ်
တိုင်ရာရောက် လိုက်လုပ်ဆင်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဆိုင်ဖွင့်
ချိန်က မနက် ၈း၃၀ ကနေ ည ၇း၀၀ နာရီအထိ ဖွင့်လှစ်ထားပါတယ်။
လိပ်စာ - Very Good လိုက်ကာ၊ ခန်းဆီးချုပ်လုပ်တပ်ဆင်ခြင်း
လုပ်ငန်း၊ အခန်း(၂၅)၊ တပ်မတော်ငွေစာရင်းရုံးရှေ့၊ ရန်ကင်းလမ်း
မကြီး၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၁၅၁၃၅၀

DVD-VCD မျက်နှာပြင် သန့်စင် ပေါ့လစ်အဆီ

DVD ခွေ၊ VCD ခွေတွေမှာ အစင်းခြစ်ရာတွေရှိလို့ ခွေ
ကြည့်တဲ့အခါမှာ စိတ်ညစ်နေသူတွေအတွက် အစင်းခြစ်ရာတွေ
ကို ပျောက်စေတဲ့ အဆီတစ်မျိုးကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ DVD-
VCD ခွေတွေသာမက စတီးပစ္စည်း၊ သားရေထည်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊
ဖိုင်ဘာ၊ မယ်လမင်း၊ မျက်မှန်၊ ဆိုင်ကယ်ဘော်ဒီ၊ အိမ်သုံးမှန်
အမျိုးမျိုးတွေမှာရှိတဲ့ ခြစ်ရာ၊ အမှုန့်တွေကိုလည်း သန့်စင်ပေးနိုင်
တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ နယ်ကိုယ်စားလှယ်များလည်း ဆက်သွယ်နိုင်
ပါတယ်။
လိပ်စာ - Mr. Cleaner၊ အနော်ရထာလမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၀၂၇၀



ဈေးနှုန်းချိုသာတဲ့ အင်တာနက်ဆိုင်

အင်တာနက်ထဲက အချက်အလက်တွေ အမြဲတမ်းရှာဖွေချင်အသုံးပြုနေသူတွေအတွက် ဈေးသက်သာတဲ့ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ နေ့စဉ်မနက် ၉ နာရီကနေ မွန်းလွဲ ၂ နာရီအထိ Happy Hour အဖြစ် တစ်နာရီ ၂၅၀ ကျပ် သတ်မှတ်ထားပြီး ၂ နာရီနောက်ပိုင်းကို တစ်နာရီ ၄၀၀ ကျပ် သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ Member ဝင်ထားရင် ၃ နာရီ ၁၀၀၀ ကျပ်နဲ့ အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။ အင်တာနက်သုံးရင်း အဆာပြေစားချင်လိုသူတွေအတွက် အအေး၊ ကော်ဖီ၊ခေါက်ဆွဲပြုတ် အစရှိတာတွေကိုလည်း မှာစားလို့ရပါတယ်။ လိပ်စာ - World Wide Internet Cafe

အမှတ်(၁၅၅)၊ ပထမထပ်၊ ၃၄ လမ်း (အထက်ဘလောက်) ၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၁၀၉၄၊ E-mail:worldwide@cybertech.net.mm

ကျောက်စိပန်းချီကားမျိုးစုံ အပ်နှံဝယ်ယူချင်ရင်

ကျောက်စိပန်းချီကားတွေ အဓိကထားရောင်းချတဲ့ဆိုင်ဖြစ်ပြီး ကျောက်စိမ်း၊ ရွှေချည်ထိုး၊ ကနုကမာ၊ သစ်သား စတာတွေနဲ့ပြုလုပ်ထားတဲ့ အမှတ်တရပစ္စည်းတွေလည်း ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ ကျောက်စိပန်းချီကားတွေ ဖန်တီးထုတ်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းလည်းဖြစ်တာမို့ ကြိုက်နှစ်သက်ရာဒီဇိုင်း၊ အရောင်အသွေးနဲ့ အရွယ်အစားတို့ကို ရွေးချယ်အပ်နှံနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ရှုခင်းပုံ၊ အလှအပုံ၊ ဘုရားစေတီပုံများသာမက အဆောက်အအုံပုံ၊ အထိမ်းအမှတ် Logo ပုံ၊ လူပုံတူများကိုပါ အပ်နှံနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ - Idea Gems Art & Frame
- အမှတ်-၂၀၊ ဦးဝိစာရလမ်း၊ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုဇုန်၊ ဒဂုံမြို့သစ်(မြောက်ပိုင်း)မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၄၉၇၃၊ ၀၉-၅၀၀၅၁၁၅၊ ၅၈၁၇၅၀၊ ၅၈၁၇၅၄၊ လိုင်းခွဲ-၁၂၆၊ ၁၂၇
- အမှတ်-၃၂၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး အနောက်ဘက်တန်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၉၆၆၊ လိုင်းခွဲ-၄၁၈၊ E-mail:ideagemsart@mail4u.com.mm

မီးပြတ်လေ့မရှိတဲ့ အင်တာနက်ဆိုင်

မီးပြတ်လေ့မရှိတဲ့ နေရာမှာတည်ရှိတာမို့ အနှောင့်အယှက်ကင်းကင်း သုံးစွဲနိုင်မယ့် အင်တာနက်ကဖီးဆိုင်တစ်ခုကို ညွှန်ပြလိုပါတယ်။ ဒီဆိုင်မှာ G-talk တွေ၊ G-mail တွေရဲ့ မူရင်း Website တွေ တန်းသုံးလို့ရတာ၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းပြီး လိုအပ်ရင် နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ အကူအညီပေးတာတွေ တွေ့ရပါတယ်။ သုံးစွဲခတစ်နာရီကို ၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး Member ဝင်ထားရင် ၁၀ နာရီစာ ၃၅၀၀ ကျပ်နဲ့ နာရီ ၂၀ ဆိုရင်တော့ ၆၀၀၀ ကျပ်သာ ကျသင့်မယ်လို့ဆိုပါတယ်။ အသင့်သုံးအချိန်ရည်ဘူးလို အလွယ်တကူစားသောက်စရာ ရနိုင်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ ဆိုင်ဖွင့်ချိန်ကတော့ နေ့စဉ်မနက် ၈ နာရီကနေ ည ၁၁ နာရီအထိ ဖြစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ - WiMax Public Access Center အမှတ်-၄(A) ၊ အခန်း(၂)၊ ပါရမီလမ်း၊ ချော်တွင်းကုန်းလမ်းဆုံအနီး၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၆၆၀၀
E-mail:wimax@myanmar.com.mm



မြန်မာ့ရိုးရာအကဝတ်စုံတွေ ဝယ်ထားမယ်ဆိုရင်

စောင်း၊ ပတ္တလား၊ ရုပ်သေး၊ မင်းသား၊ မင်းသမီးဝတ်စုံ စတဲ့အထဲက ကိုယ့်အပိုင်အဖြစ် ဝယ်ယူချင်သူတွေအတွက် တစ်နေရာတည်းမှာ မိမိစိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ဝယ်နိုင်မယ့် ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီဆိုင်လေးမှာ ကပွဲဝတ်စုံတွေကိုလည်း ငှားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ နိုင်ငံခြားကိုသွားမယ့်သူတွေအတွက်လည်း အမြန်သင်ပေးပါတယ်။ လာငှားရင် ဟိုတယ်တွေက ဧည့်ခံပွဲတွေမှာလည်း မြန်မာ့ရိုးရာအကနဲ့ ရုပ်သေးပွဲတွေကို သွားရောက်ဖျော်ဖြေပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဘွဲ့ယူမယ့်သူတွေအတွက် မိတ်ကပ်နဲ့ ဆံပင်ကိုလည်း အလှပြင်ပေးတယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ -

တစ်ခိုင်လုံးရွှေအေးအေးမြင့်

မြန်မာအက၊ စောင်း၊ ပတ္တလား၊ ရုပ်သေးသင်တန်းကျောင်း၊

တိုက် (၂၈၉)၊ အခန်း(၂)၊ အရှေ့ရန်ကင်း၊ ကြားမှတ်တိုင်၊

ရန်အောင်လမ်းသွယ်(၃)၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၅၅၅၀၊ ၆၄၁၄၀၇

ကွန်ကရစ်အုတ်ဖြင့် အလှဆင်လိုလျှင်

မိမိရဲ့ နေအိမ်ခြံဝင်းထဲမှာဖြစ်ဖြစ်၊ ခြံရှေ့ပလက်ဖောင်းမှာပဲဖြစ်ဖြစ် လှပတဲ့ ရောင်စုံကွန်ကရစ်အုတ်များနဲ့ ခင်းချင်တဲ့သူများအတွက် ရရှိနိုင်မယ့်နေရာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ ရောင်စုံကွန်ကရစ်အုတ်များရရှိနိုင်တဲ့အပြင် အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်လံခင်းကျင်းဆောင်ရွက်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဟူးကောင်းရောင်စုံကွန်ကရစ်အုတ်

လိပ်စာ- အခန်းအမှတ်(၁)၊ တိုက်အမှတ် (K)၊ ရွှေစပယ်ရိပ်မွန်၊ ဘုရင့်နေောင်လမ်း၊

ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-(၉၅၁)၇၀၀၅၅၊ ၀၉-၉၉၂၁၃၃၉

Website: <http://www.hukaung.com.mm>

ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက် အိမ်အရောက်သင် ဝန်ဆောင်မှု

နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက်ကာလမှာ တချို့ကလည်း အေးအေးလူလူရှိတဲ့ နေရာတွေကို သွားလည်ကြသလို အများစုကတော့ ကျောင်းပိတ်တာနဲ့ သင်တန်းပေါင်း မြောက်မြားစွာကို အချိန်လုတက်နေကြတဲ့အတွက် အချိန်ပိုရှိကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုသင်တန်းတွေ လိုက်တက်ပြီး မအားတဲ့ကျောင်းသားတွေ၊ အလုပ်သွားနေရလို့ မအားတဲ့ဝန်ထမ်းတွေအတွက် အားတဲ့အချိန်လေးမှာ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက်ကို ဘယ်မှသွားစရာမလိုပဲ အိမ်တိုင်ရာရောက်လာသင်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း တစ်ခုကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဖုန်းဆက်ပြီး အိမ်လိပ်စာပြောတာနဲ့ အချိန်ညှိပေးပြီး အိမ်အရောက်လာသင်ပေးမှာဖြစ်ပြီး အသေးစိတ်သိချင်ရင်တော့-

လိပ်စာ -

First and Fast Computer & Network Services

ဖုန်း-၃၈၅၄၄ (Ext : ၁၀၄)ကို ဖုန်းဆက်ပြီး စုံစမ်းနိုင်ပါတယ်။



စန္ဒရာတီးသင်လိုလျှင်

စန္ဒရာသီကျောင်းပိတ်ရက်မှာ စန္ဒရာတီးသင်လိုတဲ့ ကျောင်းသားလူငယ်တွေ၊ ဂီတကို ဝါသနာပါသူတွေအတွက် စန္ဒရာတီးသင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ စန္ဒရာဆရာကြီး ဦးထွန်းအေး(ပန်ကျာ) ဦးစီးသင်ကြားပေးတဲ့ သင်တန်းတစ်ခုပါ။ ပညာဒါနအဖြစ်လည်း သင်ကြားပေးတယ်လို့ဆိုပါတယ်။
 လိပ်စာ -
 နည်းသစ်စန္ဒရာပျိုးခင်း အမှတ်(၁၇)၊ ကနုကမာလမ်း၊ ကျိုက္ကဆံရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

စားသောက်ကုန်နည်းပညာ သင်လိုလျှင်

အစားအသောက်များကို ကိုယ်တိုင်ပြုလုပ်ချင်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားဖြစ်ဆိုင်ဖွင့်ချင်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ထုတ်လုပ်ချင်သူများအတွက် သင်ကြားပေးနိုင်တဲ့ သင်တန်းတစ်ခုကို ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။ ကိတ်မုန့်လုပ်နည်းအမျိုးမျိုး၊ ရေခဲမုန့်၊ ပုလဲမစ် ရှိတ်အစရှိတဲ့ အအေးအမျိုးမျိုးလုပ်နည်းဆိုင်ရာသင်တန်း၊ ဖျော်ရည်ဆီထုတ်လုပ်နည်း၊ သစ်သီး ယိုထုတ်လုပ်နည်း၊ Dim Sum မျိုးစုံနဲ့ ကြက်ဆီထမင်း၊ တရုတ်ဟင်းလျာအမျိုးမျိုး ချက် ပြုတ်နည်း အစရှိတာတွေကို ရွေးချယ်တက် ရောက် နိုင် မှာပါ။ စားသောက်ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အတွက်လည်း အကြံဉာဏ်ပေးခြင်း၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေပေးခြင်း အစရှိတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု မျိုးကိုလည်း ပြုလုပ်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။
 လိပ်စာ-EAC စားသောက်ကုန်နည်းပညာသင်တန်းနှင့် အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း - အမှတ်(၂၂)၊ မြေနုလမ်း၊ မဟာမြိုင်မှတ်တိုင်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၀၉-၅၂၃၂၂၆၇၊ ၅၂၇၀၄၆
 - နန်းထိုက်တော်ဝင်တိုက်၊ အမှတ်-၄၁/၅၊ မြင်းစာရေးကြီးဝင်း၊ ၂၂x ၂၃ နှင့် ၈၂x ၈၃ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၉-၂၀၄၄၄၈၈၊ ၀၂-၆၄၁၁၆

ကျောင်းပိတ်ရက် ရေကူးသင်မယ်ဆိုရင်

စန္ဒရာသီကျောင်းပိတ်ရက်ကာလအတွင်း ရေကူးလေ့ကျင့်သင်ယူလိုသူ လူငယ်များအတွက် စန္ဒရာသီရေကူးသင်တန်းများ လက်ခံဖွင့်လှစ်ပေးနေတဲ့ ရန်ကုန်မြို့အတွင်းက ရေကူးကန်အချို့ကို လက်လှမ်းမီသလောက် စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

| စဉ် | ရေကူးကန်အမည် | သင်တန်းကာလ | သင်တန်းချိန် | သင်တန်းကြေး | မှတ်ချက် |
|-----|--|-------------------|---|-----------------------------------|---|
| ၁။ | ရန်ကုန်ရေကူးအသင်း အမျိုးသားရေကူးကန် အမှတ်-၅၈၊ ဦးဝိစာရလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၈၅၅၀ | တစ်လခွဲ၊ နှစ်သုတ် | နံနက်ပိုင်း ၇:၄၅-၉:၁၅(အမျိုးသမီး) ၈:၄၅-၁၀:၁၅(အမျိုးသား) ညနေပိုင်း ၁၃:၄၅-၁၅:၁၅(အမျိုးသား) ၁၄:၄၅-၁၆:၁၅ (အမျိုးသမီး) (တနင်္ဂနွေ ကြာသာပေး နေ့အထိ) | ၁၂၀၀၀ ကျပ် | ထူးချွန်သင်တန်းသားများကို ရေကူးဆက်လက်လေ့ကျင့် နိုင်ရန် စီစဉ်ပေးမည်ဖြစ်ပြီး နိုင်ငံ့ဂုဏ်ဆောင်ရေကူးသမား ဖြစ်လာရန်တာဝန်ယူလေ့ကျင့် ပေးမည်ဟုဆို။ |
| ၂။ | ကုက္ကိုင်းရေကူးအသင်း အမှတ်-၃၄၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၂၇၄၉ | တစ်လ၊ နှစ်သုတ် | နံနက်ပိုင်း ၆:၃၀-၈:၃၀ ၉:၀၀-၁၁:၀၀ | ၁၅၀၀၀ကျပ် (အသင်းဝင်) ၂၀၀၀၀ကျပ် | |
| ၃။ | ကန်တော်ကြီးရေကူးကန် မြေပဒေသာကျွန်း၊ ကန်တော်ကြီးသာဘဝ ဥယျာဉ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၄၂၆၆၊ ၇၂၃၇၁၇ | တစ်လ၊ သုံးသုတ် | နံနက်ပိုင်း ၆:၃၀-၈:၀၀(မသီးသန့်) ၇:၃၀-၉:၀၀(ကျား+မ) ၈:၃၀-၁၀:၀၀(ကျား+မ) | ၂၅၀၀၀ ကျပ် | |

ပြည်ပစာအုပ်တွေ မှာယူရရှိနိုင်တဲ့နေရာ

နိုင်ငံတကာစာအုပ်အမျိုးအစားစုံ မှာယူရရှိနိုင်တဲ့နေရာတစ်ခုကို ညွှန်းပြလိုက်ပါတယ်။ ဆေးပညာ၊ စီးပွားရေး၊ ဘာသာရေး စတဲ့ ဘာသာရပ်အများအပြားမှာယူနိုင်မှာဖြစ်ပြီး အုပ်ရေများများ မှာယူသူတွေအတွက် အထူးနှုန်းနဲ့မှာယူပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ စာအုပ် ကျပ် ၅၀,၀၀၀ ဖိုးနဲ့ အထက်ဝယ်ယူရင် တစ်သက်တာ အသင်းဝင်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုပါတယ်။ ပြည်ပစာအုပ်တွေကို မူပိုင်ခွင့်ဝယ်ယူပြီး မြန်မာနိုင်ငံမှာ စာအုပ်ပြန်လည်ရိုက်နှိပ်ပေးတဲ့

ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး နိုင်ငံတကာထုတ်ဝေသူတွေရဲ့ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ တစ်ဦးတည်းတင်သွင်းဖြန့်ချိသူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ -

Myanmar Book Centre Co., Ltd.

အမှတ်-၅၅၊ ဗဟိုလမ်း(အလုံလမ်းထောင့်)၊

အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၁၂၇၁၊ ၂၁၂၄၀၉၊ ဖက်စ်-၅၂၄၅၈၀

E-mail:mcbbook@mptmail.net.mm

www.myanmarbook.com

ပူအိုက်တဲ့ရာသီမှာ ချည်ထည်ဖက်ရှင်ဝတ်ဆင်ချင်ရင်

မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ပူပြင်းလှတဲ့နေရာသီကို ရောက်ရှိလာပြီဖြစ်လို့ အပူဒဏ်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိမယ့် ဝတ်စားဆင်ယင်မှုတွေ လုပ်ဖို့ လိုလာပါပြီ။ ဒီလိုဝတ်ဆင်တဲ့အခါမှာ ပိတ်စရွေးချယ်မှုတင် အရေးကြီးတာမဟုတ်ဘဲ ဒီဇိုင်းကပါ အရေးကြီးတာမို့ ဘယ်နေရာမှာ ဘယ်လိုဖက်ရှင်ရနိုင်မလဲဆိုတာ သိဖို့လိုလာပါပြီ။ နွေရာသီတင်မဟုတ်ဘဲ မိုးရာသီကာလအထိပါ ပူအိုက်နေဦးမယ့် မြန်မာ့ရာသီဥတုနဲ့ အကိုက်ညီဆုံးကတော့ ချည်ထည်တွေပါပဲ။ ဒီချည်ထည်တွေကို မိမိဘာသာဒီဇိုင်းစိတ်ကူးပြီး အပ်နဲ့ချုပ် လုပ်ရုံတင်မက တချို့နေရာတွေမှာ အသင့်ချုပ်ပြီး ခေတ်မီချည်ထည်ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုးရနေတာမို့ ကြိုက်နှစ်သက်ရာ ရှာဖွေဝတ်ဆင်နိုင်ဖို့အတွက် ချည်ထည်ဆိုင်တွေ စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ ရိုးရာချည်ထည်ဆိုင်တွေအပြင် Cotton စ အမျိုးမျိုးရရှိနိုင်တဲ့ဆိုင်အချို့ကိုပါ ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

SHAYI Myanmar Cotton & Traditional Fashion House

အမှတ်-၂၄/၃၊ နဝဒေးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၂၅၃၉၁၂၊ ၂၅၀၁၇၇၊ ၂၅၃၉၀၀

Tatee

အမှတ်-၈၂၊ ၃ ထပ်၊ FMI Centre၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊

ဖုန်း-၂၄၆၉၇၇၊ ၂၄၀၄၀၀(လှိုင်းခွဲ-၁၃၈၂)

www.tatee.com

E-mail : tatee@yangon.net.mm

Latt Laft Lady Boutique Special

အမှတ်-၆၉၊ အခန်း-၁၁၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊

ချော်တွင်းကုန်းလမ်းဆုံအနီး၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၆၆၅၈၆၆

မဒီခင်ဝတ်စုံအလှချုပ်လုပ်ငန်း

-အမှတ်-(၁/ဃ)၊ မြရတနာလမ်း၊ ပြည်သာယာရိပ်သာ၊

ဘောက်ထော်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၅၄၂၆၈၆၊ ၀၉-၅၁၄၈၁၉၆

-ဆိုင်ခွဲ-B/3၊ ၃ ထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ။

စိန်စကြာ အိတ်နှင့်ချည်ထည်

အမှတ်-၁၁၇/၁၂၇၊ ပထမထပ်၊ ၃၃ လမ်း၊ ကျောက်တံတား

မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၁၀၉၅၊ ၂၅၄၁၆၂၊ ၀၉-၅၁၁၂၁၂၀

နင်းမဟူရာ Cotton Fashion

အမှတ်-၄/၁၊ ဗောဓိရိပ်သာ၊ သံလွင်လမ်း၊

ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၅၆၂၃

ဂျင်းဖောမယ်လေး ပြည်တွင်းဖြစ်ချည်ထည်အမျိုးမျိုးနှင့် ဝိုးထည်ဆိုင်

အမှတ်-၉၃/၉၄၊ ဗဟိုဈေးရုံ၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၉၆၆ (လှိုင်းခွဲ-၃၀၆)

ဧကရီချည်ထည်ဆန်းများ

အမှတ်-၂၈၂၊ ကျိုက္ကဆံလမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၅၄၈၄၆၉

အန်တီသွယ် Cotton World

-အမှတ်-၄၀၊ အရှေ့(D)ရုံ၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၉၆၆(လှိုင်းခွဲ-၆၄၈)

-အမှတ်-၄၉၁၊ အရှေ့(B)ရုံ၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၅၅၇၄

-L-2၊ ဒုတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်

မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

-A-19(b)၊ ဒုတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊

မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၀၇၄၇-၃၂၆၀

Ei-Cotton & Others

အမှတ်-၇၂၆၊ ၄ လမ်း၊ (၁)ရပ်ကွက်၊ သမိုင်းဘူတာရုံလမ်း၊

မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၂၅၃၂၊ ၀၉-၅၀၁၇၇၇၅

Mercury Cottonမျိုးစုံ

အမှတ်-၂၊ အရှေ့ D ရုံ၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၁၁၆၀၀၃ ■

ပြည်ပကို မှန်းခေါ်မယ်ဆိုရင်

ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ ပြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ဒေသအသီးသီးမှ တယ်လီဖုန်းခေါ်ဆိုပြောဆိုလိုသူများအတွက် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တယ်လီဖုန်းစနစ်ယာ Code နံပါတ်များနှင့် IDD ခေါ်ဆိုခနှုန်းထားများကို စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တယ်လီဖုန်းစနစ်ယာကုတံနှုန်း ဧဝါသိုခနှုန်းထားများ

| နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံသမ္မတ | ပြန်မာနိုင်ငံများ (ကျပ်) | | ပုဂ္ဂလိကများ (ဒေါ်လာ) | | နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံသမ္မတ | ပြန်မာနိုင်ငံများ (ကျပ်) | | ပုဂ္ဂလိကများ (ဒေါ်လာ) | |
|-----------------------|--------------|--------------------------|---------------|-----------------------|---------------|-------------------------|--------------|--------------------------|---------------|-----------------------|------|
| | | ပထမကန့်သတ် | မိမိထွက်တိုက် | ပထမကန့်သတ် | မိမိထွက်တိုက် | | | ပထမကန့်သတ် | မိမိထွက်တိုက် | | |
| ကနေဒါ | ၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဂျပန် | ၁၀၇၀ | ၆၆၅၅၇၇ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကာတာ | ၉၇၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဂျော်ဒန် | ၉၆၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ကီရီဘတီ | ၆၈၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ရိုမားနီယာ | ၃၅၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ကုတ်လီ | ၉၆၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ရိုဘတ် | ၂၅၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကေးမန်း/ကျွန်းကျွန်း | ၆၆၆၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ရှာဘီမာလာ | ၅၀၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကော့စတာရီကာ | ၅၀၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဂျာနီလပ် | ၅၉၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကိုရီးယား | ၂၆၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆိန် | ၃၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ကိုရီးယား | ၈၂ | ၁၁၀.၀၀ | ၁၁.၀၀ | ၂.၉၀ | ၀.၂၉ | ကော်ဗူး | ၆၅ | ၇၀.၀၀ | ၇.၀၀ | ၁.၇၅ | ၀.၁၈ |
| ကင်ညာ | ၂၅၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | နီနီကင်စ်/နီကင်စ် | ၁၆၆၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကင်စဒါ | ၂၃၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | နီနီပီးယား/နီကီလွန် | ၅၀၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကီတိုဘာဒို | ၂၃၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | နီနီစင်းဆင့်/ဂရီဇာဒါ | ၁၇၈၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကနီဒါ/ကျွန်းစု(ခပီနီ) | ၃၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | နီနီလူးပီးယား | ၁၇၅၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကမ္ဘောဒီးယား | ၈၅၅ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | နီနီယယ်လီယား | ၂၅၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ကျားဘား | ၅၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆီပီး(အစေ့ဖိုကန်) | ၆၈၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ကုတ်လီကျွန်းစု | ၆၈၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆီပီး(အစေ့ကော်) | ၆၈၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ကုန်ဂို | ၂၄၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆလိုဗီးနီးယား | ၃၈၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ခရီးအေးရှား | ၃၀၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆလိုဗေးကီးယား | ၄၂၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| နိုဝ် | ၅၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆာဆိုတူနီးယား/ပရိုဗင်စီ | ၂၃၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နိုဝ်နီပတ်ဘလစ် | ၄၂၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆာဆိုတီးယား | ၃၀၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| နိုဝ် | ၂၃၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆွီဒင် | ၄၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂရိ | ၃၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆိန်ဂေါ | ၂၂၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂရီနာဒါ | ၁၄၇၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆိယာရာလီယွန်း | ၂၃၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂရင်းလန် | ၂၉၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆီးရီးယား | ၉၆၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂါနာ | ၂၃၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ထူဒန် | ၂၄၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂါဘွန် | ၂၄၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ထူရီနမ် | ၅၉၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂီနီ | ၂၂၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆေးရှင် | ၂၄၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂီနီဘစ်စော | ၂၄၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆော်ဒီအာဇေဗျ | ၉၆၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂွယမ် | ၁၆၇၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆော်လီဗွန် | ၆၇၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂိုဏ်းရာနာ | ၅၉၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆိုမာလီ | ၂၅၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဂမ်ဘီယာ | ၂၂၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆိုက်ပရပ်စ် | ၃၅၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂျာမနီ | ၄၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆန်မာရီနို | ၃၇၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဂျပန် | ၈၁ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | ထွာနီလန် | ၂၆၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| | | | | | | ထွန်မာလန် | ၄၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| | | | | | | ဇင်ဘာဘေဂွ | ၂၆၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တယ်လီဖုန်းစရိတ်ကုတ်ခွင့် ဝေမျှခံစားရန်ထားများ

| နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံသင်္ကေတ | နှာအဆိုဒ်ရာရန် (ကျပ်) | | ပုဂ္ဂလိကရန် (ဒေါ်လာ) | | နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံသင်္ကေတ | နှာအဆိုဒ်ရာရန် (ကျပ်) | | ပုဂ္ဂလိကရန် (ဒေါ်လာ) | |
|---------------------|----------------|-----------------------|------------------|----------------------|------------------|---------------------------------|----------------|-----------------------|------------------|----------------------|------|
| | | ပထမတစ်ခဲနစ် | မိတ္တူတိုက်တိုက် | ပထမတစ်ခဲနစ် | မိတ္တူတိုက်တိုက် | | | ပထမတစ်ခဲနစ် | မိတ္တူတိုက်တိုက် | | |
| ဇမ်ဘီယာ | ၂၆၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ပြင်သစ် | ၃၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| တရုတ် | ၈၆ | ၉၀.၀၀ | ၉.၀၀ | ၂.၂၅ | ၀.၂၃ | ပြင်သစ်ဂိုနီ | ၅၉၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| တရုတ်/ ကိုရီးယား | ၁၆၄၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ပြင်သစ်ပိုလီနီးရှား (တိုဟိုတို) | ၆၈၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| တူနီးရှား | ၂၁၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ပူတိုရီကို | ၁၇၈၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| တူဗလူ | ၆၈၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | တရီနီ | ၂၉၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| တူရကီ | ၉၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဖိလစ်ပိုင် | ၆၃ | ၁၁၀.၀၀ | ၁၁.၀၀ | ၂.၉၀ | ၀.၂၉ |
| တိုဂို | ၂၂၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | မိနီ | ၆၇၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| တောင်အာဖရိက | ၂၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဗောလီကလန် | ၅၀၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| တန်ဇာနီးယား | ၂၅၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဇင်လန် | ၃၅၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| တွနီရှား | ၆၇၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဗဟိုအာဖရိက | ၂၃၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ထရီနီဒတ်/ တိုဘာဂို | ၁၈၆၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဗာဂျင်ကျွန်း (ယူစက) | ၁၂၈၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ထိုင်ဝမ် | ၈၈၆ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | ဗာဂျင်ကျွန်း (ယူအက်စ်) | ၁၃၄၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ထိုင်း | ၆၆ | ၆၀.၀၀ | ၆.၀၀ | ၁.၄၀ | ၀.၁၄ | ဗီယက်နမ် | ၈၄ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ |
| ဒိုမီနီကာ | ၁၇၆၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဇင်နီဇွဲလား | ၅၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဒိုမီနီကာ | ၄၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဇင်နီဇွဲလား | ၆၇၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| နမီးဘီးယား | ၂၆၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် | ၈၈၀ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ |
| နယူးကယ်လီဒိုးနီးယား | ၆၈၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘရာဇီးလ် | ၅၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နယူးဇီလန် | ၆၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘရူနိုင်း | ၆၇၃ | ၇၀.၀၀ | ၇.၀၀ | ၁.၇၅ | ၀.၁၈ |
| နီကာရာဂွာ | ၅၀၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘဟားမားစ် | ၁၂၄၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နီပေါ | ၉၇၇ | ၉၀.၀၀ | ၉.၀၀ | ၂.၂၅ | ၀.၂၃ | ဘာဂီနာ | ၂၂၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နူးစ် | ၆၈၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘာစားဒိုးစ် | ၁၂၄၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နော်ဝေကျွန်းစု | ၆၇၂-၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘာမျူဒါ | ၁၄၄၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နော်ဝေ | ၆၇၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘာရီနို | ၉၇၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| နော်ဝေ | ၄၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘီရိုင်း | ၂၂၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နိုင်ဂျာ | ၂၂၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘီလာရပ်စ် | ၃၇၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| နိုင်ဂျီးရီးယား | ၂၃၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘီလစ်စ် | ၅၀၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| နယ်သာလန် | ၃၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘူလ်ဂေးရီးယား | ၃၅၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ပင်လီဒီ | ၆၈၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘူတန် | ၉၇၅ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ |
| ပရားမား | ၅၀၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘူရင်ဒီ | ၂၅၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ပါကစ္စတန် | ၉၂ | ၇၀.၀၀ | ၇.၀၀ | ၁.၇၅ | ၀.၁၈ | ဘော့စ်ဆွာနာ | ၂၆၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ပါပူဝါနယူးဂီနီ | ၆၇၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဘိုလီးဗီးယား | ၅၉၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ပါရာဂွေး | ၅၉၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဘယ်လ်ဂျီယံ | ၃၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ပီရူး | ၅၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | မကာအို | ၈၅၃ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ |
| ပေါ်တူဂီ | ၃၅၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | မဒါဂါစကာ | ၂၆၅ | ၂၆၄.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ပိုလန် | ၄၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | | | | | | |

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တယ်လီဖုန်းအရိယာကုတ်နှင့် ခေTဆိုမနန်းထားများ

| နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံ | ဒွာရဆိုဒ်ရာရုန်း (ကျပ်) | | ဒုဒုလ်ကရုန်း (ခေTလာ) | | နိုင်ငံအမည် | နိုင်ငံ | ဒွာရဆိုဒ်ရာရုန်း (ကျပ်) | | ဒုဒုလ်ကရုန်း (ခေTလာ) | |
|------------------|---------|-------------------------|------------|----------------------|------------|--------------------|---------|-------------------------|------------|----------------------|------|
| | | တစ်နံပါတ် | တိုက်ဖုန်း | တစ်နံပါတ် | တိုက်ဖုန်း | | | တစ်နံပါတ် | တိုက်ဖုန်း | | |
| မလေးရှား | ၆၀ | ၇၀.၀၀ | ၇.၀၀ | ၁.၇၅ | ၀.၁၀ | ကန်ဂေရို | ၃၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| မာတီနစ် | ၅၉၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဟွန်ကွန် | ၅၀၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မာရှယ် | ၆၉၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆူဇူ | ၉၇၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| မာလာဝီ | ၂၆၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆမရိုကန် | ၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မာလီ | ၂၂၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆရားဘား | ၂၉၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မောရစ်ရှပ် | ၂၃၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆလာဇကား | ၁၉၀၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မော်လီဒား | ၃၅၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆာဂျင်တီးနား | ၅၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မော်ရီတားနီးယား | ၂၂၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆာမရိုနီနီကန် | ၉၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| မော်ရိုကို | ၂၁၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆာရိုဗော်ဘွားများ | | | | | |
| မော်လဒိုက် | ၉၆၀ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | ပြည်ထောင်စု | ၉၇၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မိုဗမ်ဇမ် | ၂၅၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆီနီယ | ၉၁ | ၀၀.၀၀ | ၀.၀၀ | ၀.၀၀ | ၀.၀၀ |
| မိုနာကို | ၃၇၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆီမကွဒေါ | ၅၉၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မက္ကဆီကို | ၅၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆီမကွတာဂိုနီ | ၂၄၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မောင့်ဆာရတ် | ၁၆၆၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆီဂျစ် | ၂၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| မိုက်ခရိုနီးရှား | ၆၉၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆီတလီ | ၃၉ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| မြန်မာ | ၉၅ | | | | | ဆီရန် | ၉၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဗွန်ဂိုလီးယား | ၉၇၆ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | ဆီရတ် | ၉၆၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ယီမင် | ၉၆၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆီယိုပီးယား | ၂၅၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ယူကရိန်း | ၃၈၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဥရောပ | ၅၉၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ယူဂန္ဒာ | ၂၅၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဩစတြီးယား | ၄၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ရဝမ်ဒါ | ၂၅၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဩစတြီးယားလွှဲ | ၆၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ရီယူနီယံ | ၂၆၂ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | ဆိုမန် | ၉၆၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ရုရှား | ၇ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | အက်ဆင်စွင်ကြွန်းရ | ၂၄၇ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ရိုမေးနီးယား | ၄၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆိုက်လေန် | ၃၅၄ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| လာအို | ၈၅၆ | ၁၀၀.၀၀ | ၁၀.၀၀ | ၂.၇၀ | ၀.၂၇ | အင်ဂိုလာ | ၂၄၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| လီဆိုဆို | ၂၆၆ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | အင်္ဂလန် | ၄၄ | ၁၂၀.၀၀ | ၁၂.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| လူဆီဘာဂ် | ၃၅၂ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | အင်ဂွယ်လီလာ | ၁၂၆၄ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| လတ်ဘန်နီ | ၉၆၁ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | အင်တီဂွာ/ဘာဘေးနီး | ၁၂၆၀ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| လိုင်ဘီးရီးယား | ၂၃၁ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | အင်တီဂွာ(နယ်သာလန်) | ၅၉၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| လန်ချား | ၂၁၈ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | အင်ဒိုနီးရှား | ၆၂ | ၁၁၀.၀၀ | ၁၁.၀၀ | ၂.၉၀ | ၀.၂၉ |
| လန်သူဇဗျန်းယား | ၃၇၀ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | အင်ဒိုရာ | ၃၇၆ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| သီရိလင်္ကာ | ၉၄ | ၁၂၀.၀၀ | ၁၂.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆိုဒ်ဇိုနီနီ | ၂၂၅ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| ဟာနိုင်း | ၁၀၀၈ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ | ဆိုဒ်ယာလန် | ၃၅၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဟေတီ | ၅၀၉ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ | အယ်ဂျီးရီးယား | ၂၁၃ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |
| ဟောင်ကောင် | ၈၅၂ | ၇၀.၀၀ | ၇.၀၀ | ၁.၇၅ | ၀.၁၈ | အယ်လ်ဆာဗေးနီး | ၅၀၃ | ၁၆၀.၀၀ | ၁၆.၀၀ | ၄.၅၀ | ၀.၄၅ |
| | | | | | | အယ်ဘားနီးယား | ၃၅၅ | ၁၃၀.၀၀ | ၁၃.၀၀ | ၃.၂၀ | ၀.၃၂ |

Source : မြန်မာ့အင်အားစုလုပ်ငန်း

ဘာဂါ ကြိုက်နှစ်သက်သူများအတွက်

ဘာဂါကြိုက်နှစ်သက်သူတွေအတွက် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ ဘာဂါအပြင် ကော်ဖီ၊ လက်ဖက်ရည်၊

မစ်ရှ်တို၊ ဖျော်ရည်အမျိုးမျိုး၊ ပူတင်း၊ ကိတ် အစရှိတဲ့ အမယ်တော်တော်များများ ရွေးချယ်စားသုံးနိုင်ပါတယ်။ အော်ဒါလည်း

လက်ခံတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ- Ki Ki (ကီကီ) Food and Drink အမှတ်(၆၈)၊ ဗဟိုလမ်း(ခိုင်ရွှေဝါလမ်း)၊ (၃)ရပ်ကွက်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း- ၇၂၄၁၈၅၊ ၀၉-၅၁၈၁၃၈၀

ညွှန်ပွဲတွေကို ထူးထူးခြားခြား စီစဉ်ကျင်းပမလား

မွေးနေ့ပွဲ၊ ဧည့်ခံပွဲ၊ ပါတီပွဲတွေမှာ ထူးထူးခြားခြား အစီအစဉ်လေးတွေ ထည့်သွင်းကျင်းပချင်သူတွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့ နေရာလေးတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီလိုပွဲတွေမှာ Fun Fair Game တွေ၊ မျက်လှည့်၊ ချားရဟတ်၊ ကလေးစီးလှုပ်ရုပ်၊ နွားရိုးစီးစက်၊ မျက်နှာဆေးခြယ်၊ ကာတွန်းသရုပ်ဆောင် စတဲ့ ကစားနည်းအမျိုးမျိုးထဲက ကြိုက်ရာကို ရွေး

ချယ်နိုင်ပေမယ့် အနည်းဆုံး ကစားနည်းသုံးခုလောက် ငှားရမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အဲဒီထဲက မျက်လှည့်ဆိုရင် တစ်ပတ်ကြိုတင် အကြောင်းကြားဖို့လိုတယ်လို့ သိရပါတယ်။ လျှပ်စစ်မီးမလိုတဲ့ ကစားနည်းနဲ့ လျှပ်စစ်မီးလိုတဲ့ ကစားနည်းဆိုပြီး ဈေးနှုန်းကွာခြားချက်ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ငှားမယ်ဆိုရင်လည်း ပါဝင်တဲ့ ပစ္စည်းလေးတွေကို အပြီးအစီးတစ်ခေါက်အတွက် နီး

တဲ့မြို့နယ်နဲ့ ဝေးတဲ့မြို့နယ်ဆိုပြီး ဈေးနှုန်းခွဲခြားထားပြီး ကစားနည်းတွေအတွက် ဝန်ထမ်းတွေကို ထည့်ပေးတယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ -
- Happy World (1)
ကန်တော်မင်္ဂလာပန်းခြံ၊ ရွှေတိဂုံဘုရားတောင်ဘက်မုခ်အနီး၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း- ၂၄၃၄၃၄
- Happy World (2)
သီရိမင်္ဂလာဈေး(ဒုတိယထပ်)၊ ကမ်းနားလမ်း၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း- ၂၁၂၆၇၈

ဝေယန္တက NICE STAR

သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ အုပ်စုလိုက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တစ်ယောက်ထဲပဲဖြစ်ဖြစ် သီချင်းဆိုဝါသနာအိုးတွေအတွက် ဝါရင့်အဆိုတော်တွေ အသံတိုင်း ကိုယ်ပိုင်အသံများကို ဒစ်ဂျစ်တယ်ကွန်ပျူတာစနစ်နဲ့ လိုသလို ပြုပြင်ပေးပြီး စတူဒီယိုမလို၊ တီးဝိုင်းခ မကုန်ဘဲ ကိုယ်ပိုင်စီဒီခွေ ဖန်တီးပေးတဲ့ ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီဆိုင်လေးမှာ အခန်းရှစ်ခန်းရှိပြီး နောက်ဆုံးပေါ် တရုတ်(တိုင်ပေ) ထုတ် SVOD

ကွန်ပျူတာစနစ်နဲ့ မိမိနှစ်သက်ရာ သီချင်းတွေကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ် အသံသွင်းယူနိုင်ပါတယ်။ စီဒီတစ်ချပ် ၁၅ ပုဒ်စာ မူရင်းတစ်ချပ်၊ ကော်ဖီတစ်ချပ်နဲ့ ပေါင်း နှစ်ချပ်ပေးပြီး Sectionကြေးနဲ့ သွင်းခအပါ အဝင် အထူးနှုန်း ၁၀၀၀၀ ကျပ် ကျသင့် မယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ထွက်ပြီးသား သီချင်းခွေထဲက သီချင်းတွေကိုပဲ ရွေးချယ်သီဆိုနိုင်ပြီး ကိုယ်ပိုင်သံစဉ်တော့ ဆိုလို့မရဘူးလို့ သိရပါတယ်။ သီချင်း ၁၅ ပုဒ်လုံးကို

တစ်နေ့တည်း အပြီးသီဆိုရမှာဖြစ်ပြီး အခွေကိုတော့ တစ်ရက်ကြာမှ ရမယ်လို့ သိရပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်ပါ ပူးတွဲ ဖွင့်ထားလို့ သီချင်းဆိုရင်း အဆာပြေ မှာယူစားနိုင်ကာ ဆိုင်ကို နေ့စဉ်ပိတ်ရက်မရှိ ဖွင့်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ -
566 NICE STAR KTV
၁၅၃-A၊ ဝေယန္တကလမ်း၊
သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း- ၅၇၂၆၃၃၊ ၅၆၄၅၆၆

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite) ၊
အမှတ် (၅) ၊ အလံပြတုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။

ဖုန်း- ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊ ၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၀၀၁)

Laptop ကွန်ပျူတာပေါ် ကော်ဖီ၊ အအေးစတဲ့ အရည်တစ်ခုခု မတော်တဆ တိုက်မိ၊ ဖိတ်စင်မိရင် Laptop ပျက်စီးသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် Laptop ပေါ် အရည်ဖိတ်ကျမိပါက အောက်ပါအချက်တွေကို အမြန်လုပ်ဆောင်ပြီး Laptop မပျက်စီးအောင် ကာကွယ်နိုင်ပါတယ်။

- ၁။ Laptop Power ကို ချက်ချင်းပိတ်လိုက်ပါ။ Battery နဲ့ A/C Adapter ကို ချက်ချင်းထုတ်ပြီး Plug ဖြုတ်လိုက်ပါ။ ဖိတ်ကျတဲ့ အရည်ကြောင့် Laptop Short ဖြစ်မှာ အရေးကြီးဆုံး အန္တရာယ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။
- ၂။ အရည်တွေ Laptop အတွင်းအထိ စိမ့်မဝင်သွားအောင် ချက်ချင်းဖောက်ထိုးလှန်းပြီး အရည်စစ်ချလိုက်ပါ။
- ၃။ အပေါ်ယံပေါ်က သုတ်လို့ရသမျှ ဖိတ်စင်ရည်တွေကို အမှုန်မထွက်တဲ့ စက္ကူ Tissue ဒါမှမဟုတ် အရည်စုတ်တဲ့အဝတ် သန့်သန့်နဲ့ သုတ်ပေးပါ။
- ၄။ တချို့ Keyboard တွေဟာ အတွင်းကို အရည်တွေ စိမ့်မဝင်နိုင်အောင် လုပ်ထားတတ်ကြပါတယ်။ Keyboard ကို သေချာစစ်ကြည့်ပါ။
 - * Keyboard ထဲမှာ ပိတ်မိနေတဲ့ အရည်တွေ စောင်းပြီးထုတ်လိုက်ပါ။
 - * အလွယ်တကူဖြုတ်လို့ရတဲ့ Keyboard မျိုးဖြစ်ရင် ထုတ်ပြီး ဆေးလိုက်ပါ။
- ၅။ Laptop Screen, Keyboard နဲ့ ခလုတ်တွေမှာ ကပ်စေးစေး ဖြစ်နေတာတွေကို အနည်းငယ်စိုနေတဲ့ အဝတ်စိုနဲ့ စင်အောင် သုတ်လိုက်ပါ။ အမှုန်မထွက်တဲ့ အဝတ်မျိုးကို သုံးရပါမယ်။
- ၆။ External Device တွေအားလုံး ဖြုတ်လိုက်ပါ။
- ၇။ Static Electricity လျှပ်စစ်ငြိမ်စီးဆင်းမှုအားက အားပြင်းနိုင်ပါတယ်။ လူကိုယ်ခန္ဓာနဲ့ လက်တွေကတစ်ဆင့် စီးဆင်းတဲ့ လျှပ်စစ်ငြိမ် (Static Electricity) က သာမန် ကွန်ပျူတာကို တောင် ပျက်စီးစေနိုင်တဲ့အတွက် ခန္ဓာကိုယ်ထဲက Static Discharge မဖြစ်မိစေအောင် ဂရုတစိုက် ကိုင်တွယ်သင့်ပါတယ်။ Static Discharge လုပ်ရန် လက်တွေကို စက္ကူနဲ့ သုတ်လိုက်ခြင်းဖြင့်ဖြစ်စေ၊ ကွန်ပျူတာထဲက Circuit တွေမကိုင်မီ လျှပ်စစ်စီးနိုင်တဲ့ (သံပေါင်၊ သံမဲတလင်း) နေရာကို လက်နှစ်ဖက် ဦးစွာထောက်ပြီး ကိုယ်ထည်က Electrostatic ကို Discharge လုပ်လိုက်ပါ။

- ၈။ ဖိတ်စင်တာတွေအကုန်လုံး မသုတ်နိုင်ဘူးဆိုရင်တော့ Laptop အဖုံး (Case) ကို ဖွင့်ပြီးသုတ်ဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ဖိတ်စင်ထားတဲ့ အရည်ထဲမှာ Chemical တွေ ရောပါနေရင် အတွင်းက Circuit Boards တွေကို စားသွားနိုင်ပါတယ်။
 - * ဒါကြောင့် Laptop တစ်ခုလုံးကို ကိုယ်တိုင်ဖြုတ်ပြီး မလုပ်ရဲဘူးဆိုရင်တော့ တတ်ကျွမ်းသူဆီ အမြန်ဆုံးယူသွားလိုက်ပါ။
 - * ကိုယ်တိုင်ဖြုတ်ဖွင့်ပြီးဆိုရင်တော့ Hard Drive ထဲက Data တွေကို သိမ်းနိုင်အောင် ထုတ်လိုက်ပါ။
 - * Drives အချပ်တွေ ထုတ်နိုင်သလောက် ထုတ်ပါ။
- ၉။ ဖိတ်စင်ထားတဲ့အရည်က ခြောက်နေတဲ့အမှုန်တွေကို Brush နဲ့ ဖြစ်စေ၊ အမှုန်မထွက်တဲ့ အဝတ်သန့်နဲ့ဖြစ်စေ သုတ်ချပါ။ ရေမဟုတ်တဲ့ Cola နဲ့ Coffee တို့စွန်းရင် ခြောက်ပြီး ကျန်နေပါလိမ့်မယ်။
- ၁၀။ ဖိတ်စင်စွန်းထင်တာတွေကို ရေ သို့မဟုတ် အရက်ပြန်နဲ့ ဆေးသင့်ရင်ဆေးဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။ ရေဖိတ်ကျခြင်းကလွဲပြီး တခြားအရည် Laptop ပေါ် ဖိတ်ကျလျှင် ရေနဲ့ဖြစ်စေ၊ အရက်ပြန်နဲ့ဖြစ်စေ ဆေးပေးရမယ်။ ဖိတ်ကျတဲ့အရည်ပေါ်မူတည်ပြီး ဘယ်လောက်အထိ စွန့်စားနိုင်တာ မူတည်ပြီး နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ ဆေးနိုင်ပါတယ်။
 - * အကယ်၍ ဆီမပါတဲ့အရည်သက်သက်ပဲဆိုရင်တော့ Deionized Water (အိုင်ယွန်းထုတ်ထားသော ရေ၊ ရေသန့်) နဲ့ပဲ ဆေးလိုက်ရင်ရပေမယ့် ကော်ဖီတို့၊ တခြားဆီပါတဲ့ အရည်တွေ ဖိတ်ကျမိရင်တော့ အရက်ပြန်နဲ့ ဆေးပေးပြီး Deionized Water ရေသန့်နဲ့ ပြန်ဆေးပေးရပါမယ်။
 - * ရေသန့်နဲ့ပဲဆေးဖို့လိုမယ်ဆိုရင် Deionized ရေသန့်နဲ့ ဆေးပေးလို့ ရပါတယ်။ ဖြုတ်လို့မရတဲ့ Laptop Circuit Board



မှာ အသေထိုင်ထားတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေဟာ Power ပိတ်ထားရင် ရေထိနိုင်ပါတယ်။ တခြား ဖြုတ်လို့ရတဲ့ Device တွေ၊ DVD/CD Drive တွေ၊ Fan တွေဆိုရင်တော့ ရေထိမခံပါဘူး။ လုံလောက်အောင်၊ သန့်စင်အောင်ပဲ ဆေးရုံပါပဲ။ ရေအကြာကြီး မဆေးမိစေဖို့ ဂရုစိုက်ပါ။

* ငါးအလှူရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေမှာ ရေကို Deionized Water လုပ်ဖို့ ဆေးပြားလေးတွေ ရောင်းတတ်ကြပါတယ်။ (ဆေးပြားကို သောက်ရေသန့်ထဲထည့်ပြီး Deionize လုပ်လို့ရပါတယ်။)

* Laptop ပေါ် အရည်တွေ ဖိတ်ကျတာကို ဖွင့်မပေးဘဲ ဒီအတိုင်းထားလိုက်မယ်ဆိုရင် အရည်ထဲက Acid ပါလာရင် Circuit Board ကို တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ပျက်သွားတဲ့အထိ စားသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် Laptop ကို ဖွင့်ပြီး အသေအချာစနစ်တကျကိုင်တွယ်ဆေးကြောကာ Laptop ပျက်စီးသွားခြင်းကို ကာကွယ်နိုင်ပါတယ်။

* Laptop တော်တော်များများဟာ Power အပျော့စားမျိုး အမြဲတမ်းပေးနေတဲ့ CMOS Battery ပါလေ့ရှိကြတယ်။ အဲဒီလောက်အားပျော့တဲ့ Power တောင်မှ ရေနဲ့ထိတွေ့ရင် Short Circuit ဖြစ်နိုင်တာမို့ Battery ကို အရင်ဖြုတ်ထားရပါမယ်။ CMOS Battery ဟာ လက်ပတ်နာရီ Battery အရွယ် ရှိပါတယ်။ ဒီ CMOS Battery ထုတ်လုပ်ရင်တော့ BIOS Setting ကို ပြောင်းထားတဲ့ Setting တွေ ပျောက်သွားနိုင် တယ်။ BIOS Setting တွေ နဂို Default အတိုင်း ပြန် Change ဖြစ်သွားပါလိမ့်မယ်။ ကိုယ်က Date၊ Time စတာတွေ Change လုပ်ထားရင် အဲဒါတွေကို ပြန်ပြောင်းပေးရပါမယ်။

၁၁။ ရေနဲ့ဆေးပြီးလျှင် ခြောက်အောင် အခြောက်ခံပါ။ အစိတ်အပိုင်းတွေ ပြန်မတပ်မီ အကုန်ခြောက်သွေ့နေပါစေ။ အခြောက်ခံရာမှာ သဘာဝလေနဲ့ပဲ အခြောက်ခံတာ အကောင်းဆုံးလို့ ကျွမ်းကျင်သူတွေက အကြံပြုပါတယ်။ စက်ကို ၂၄ နာရီကနေ ၄၈ နာရီလောက် ခြောက်သွေ့တဲ့နေရာမှာ သဘာဝ လေနဲ့ပဲ ခြောက်အောင် ထားလိုက်ပါ။ နေရောင်ခြည်တိုက်ရိုက်ကျတဲ့ နေရာမှာတော့ မထားမိစေပါနဲ့။ စက်ကိုခြောက်အောင် Hair Dryer နဲ့တော့ သွားမမှုတ်လိုက်ပါနဲ့။ Dryer ရဲ့ Heat က Static Electric ဖြစ်သွားနိုင်ပြီး စက်ရဲ့ ပလတ်စတစ်အစိတ်အပိုင်းတချို့ အရည်ပျော်သွားနိုင်တယ်။

၁၂။ ဖိတ်ကျသွားတဲ့အရည်က ရေနဲ့ဆေးလို့ မလုံလောက်ရင်တော့ Alcohol Based Solvent တစ်ခုနဲ့ဆေးဖို့ လိုလာပါပြီ။ အရေးကြီးတဲ့အချက်ကတော့ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်း ၊ Isopropyl Alcohol (Rubbing Alcohol) ကို မေးဝယ်ပါ။ Gasoline တို့ Acetone တို့ပါတာနဲ့တော့ သွားမသုံးလိုက်ပါနဲ့။ အစိတ်အပိုင်းတွေ အရည်ပျော်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဆေးတဲ့အခါမှာ နားကလော်တဲ့ ဝှမ်းတံလေးနဲ့ အသာလေးဆေးပေးပါ။

၁၃။ အကုန်သန့်စင်အောင် ဆေးပြီးတဲ့အခါ Laptop ကို ပြန်ပိတ်ပါ။ Case ကို စဖွင့်တဲ့အခါမှာ Screw (ဝက်အူ) တွေ အကုန်

စားသောက်ဆိုင်သစ်

- ❑ **ချိန်တန်ပြီ ဒင်မ်ဆမ်းနှင့် မြန်မာထမင်းဟင်းစုံ**
၈၅ တပ်ရင်းအနီး၊ ရန်ကုန်-မန္တလေးကားလမ်းမကြီးဘေး၊ ပျဉ်းမနားမြို့။
- ❑ **မော်လမြိုင် ဒေါ်ရီ မြန်မာထမင်းဆိုင်**
မေယုဈေး၊ ဝတ်ကျောင်းလမ်း၊ သန်လျက်စွန်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၇၆၁၇
- ❑ **U Can Floating Restaurant**
ဝါးတန်းဗောတံတား(၁)၊ (၂)၊ ဆိပ်ကမ်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

နေရာပြောင်း/လိပ်စာသစ်

- ❑ **Mandalay Electronic Centre**
အမှတ်-၈၁၊ မြေညီထပ်၊ ဒေါ်သိန်းတင်လမ်း၊ (ယခင်ဆိုင်နှင့် မျက်စောင်းထိုး)၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Stallion စက်ဆီ၊ ချောဆီ၊ အင်ဂျင်ပိုင်ဖြန့်ချိရေးရုံးခန်း**
အမှတ်-၁၂၈၊ ကနောင်မင်းသားကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့သစ်(အရှေ့ပိုင်း)စက်မှုဇုန်၊ ဒဂုံမြို့သစ် (အရှေ့ပိုင်း) မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **ဝင်းသင်နှင့်အဖွဲ့လီမိတက်**
အမှတ်-၁၈၂/၁၉၄၊ ပထမထပ်၊ အခန်းအမှတ်-၂ ဘီ/၂ စီ၊ နှင်းဆီကွန်ဒို၊ ဗိုလ်တထောင်ဘုရားလမ်း၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၁၇၉၈၊ ၂၉၁၅၆၄၊ ၂၉၂၅၈၇ (လှိုင်းခွဲ-၁၁၂/၁၁၃) ဖက်စ်-၃၇၁၆၀၇
E-mail: winthing@myanmar.com.mm
- ❑ **Win Consulting Ltd.**
၂-ဒီ၊ နှင်းဆီအိမ်ရာ၊ အမှတ်-၁၈၂/၁၉၄၊ ပထမထပ်၊ ဗိုလ်တထောင်ဘုရားလမ်း၊ အနော်ရထာလမ်းနှင့် မဟာဗန္ဓုလလမ်းကြား၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၁၇၉၈၊ ၂၉၁၅၆၄၊ ၂၉၂၅၈၇ (လှိုင်းခွဲ-၁၁၄) ဖက်စ်-၃၇၁၆၀၇
E-mail:winthin9@myanmar.com.mm
winconsultant@myanmar.com.mm

လုံးဖြုတ်ပြီး သေချာသိမ်းထားပါ။ Screw တွေ ဖြုတ်တဲ့အခါမှာ ပုံဆွဲပြီး ဘယ်နေရာ တပ်လို့ရတယ်ဆိုတာကို Screw ကို Tape နဲ့ ပြန်တပ်ရမယ့်နေရာမှာ တပ်ထားဖို့ အကြံပြုချင်ပါတယ်။ ဒါမှ နေရာတကျ အလွယ်တကူပြန်တပ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၀၇ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီ၊ ဖေဖော်ဝါရီနှင့် မတ်လအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

| စဉ် | စာအုပ်အမည် | စာရေးသူ | အုပ်ရေ | တန်ဖိုး (ကျပ်) | ထုတ်ဝေတိုက် | ထုတ်ဝေနှစ် | စာအုပ်အမျိုးအစား |
|-----|--|----------------------|--------|----------------|-----------------|-----------------------------|-------------------------------|
| ၁။ | အင်္ဂလန်ပြည်ရောက် ပညာတော်သင်ဘဝ နေ့စဉ်မှတ်တမ်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၅/၂၀၀၁(၁၂) | မြန်မာ့အသံ ဦးကျော်ဦး | ၅၀၀ | ၄၀၀၀ | သူရိရ | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒု-ကြိမ်) | နေ့စဉ်မှတ်တမ်း (ပညာတော်သင်ဘဝ) |
| ၂။ | လျှပ်တစ်ပြက် 'လီဒိုလမ်း' စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၂၅၅၀၅၁၁ | စိန်မျိုးမြင့် | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | စာပေလောက | ၂၀၀၇၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ခရီးသွားမှတ်တမ်း |
| ၃။ | အောင်မြင်ချမ်းသာနည်းပေါင်း ၁၀၀ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၀၁၃၀၁၀၇ | ကြည်ရွန်း | ၅၀၀ | ၂၀၀၀ | Wisdom House | ၂၀၀၇၊ မတ်လ (ပ-ကြိမ်) | တက်ကျမ်း |
| ၄။ | လေထန်ကုန်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၃၅၀၀၆၀၃ | ကျော်လှိုင်ဦး | ၁၀၀၀ | ၃၀၀၀ | ရာစုသစ် | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (တ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန်ဝတ္ထု |
| ၅။ | အပမာဏမေတ္တာရှင် ခြောက်...အမေရယ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၀၀၇၀၁၀၇ | ကံမြင့် | ၁၀၀၀ | ၁၀၀၀ | အလင်းသစ် | ၂၀၀၇၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | စာစုပေါင်းချုပ် |
| ၆။ | ဇင်ဘာဘွေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၁၉၉၀၆၀၉ | တက္ကသိုလ်နေဝင်း | ၅၀၀ | ၃၅၀၀ | ဖူးပွင့်ဝေဝေ | ၂၀၀၇၊ ဇန်နဝါရီ (ဒု-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၇။ | စစ်မြေပြင်မှ ကိုယ်တွေ့လျှို့ဝှက်ဆန်းကြယ်ဖြစ်ရပ်များ အမှတ်-၂ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၉၇၀၁၀၇ | သောင်းဝေဦး | ၁၀၀၀ | ၂၀၀၀ | မြရတနာ | ၂၀၀၇၊ မတ်လ (ပ-ကြိမ်) | အတွေ့အကြုံပေါင်းချုပ် |
| ၈။ | ဧကံသမယံ ၂ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၂၀၇၉၃၀၆၁၀ | ပါရဂူ | ၁၀၀၀ | ၇၀၀ | ပုဂံစာအုပ်တိုက် | - | ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် |
| ၉။ | လွမ်းစကား ၄ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၅၄၃၀၆၁၁ | သုမောင် | ၁၀၀၀ | ၁၈၀၀ | The Couple | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် |
| ၁၀။ | လိုအင်ပြည့်ဝတရုတ်ဂန္ထီရ နှင့်ရိုးရာပူဇော်ပသနည်းများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၅၂၉၀၆၁၂ | သုတေသီမြင့်ထွန်း | ၁၀၀၀ | ၁၅၀၀ | စိုးစာပေ | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ဂန္ထီရဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် |

| စဉ် | စာအုပ်အမည် | စာရေးသူ | အုပ်ရေ | တန်ဖိုး (ကျပ်) | ထုတ်ဝေတိုက် | ထုတ်ဝေနှစ် | စာအုပ်အမျိုးအစား |
|-----|---|----------------------------|--------|----------------|------------------|-------------------------------|---|
| ၁၁။ | မိလိန္ဒပညာနိဒါန်း (သို့မဟုတ်) ရင်နာဂသေနနှင့် မိလိန္ဒမင်းထိ ဆောင်းပါးများ တွေ့မှုအစ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၂၀၇၉၂၀၆၁၀ | ချစ်ဦးညို | ၁၀၀၀ | ၆၀၀ | ပုဂံစာအုပ်တိုက် | ၂၀၀၇၊ မတ်လ (ပ-ကြိမ်) | အခန်းဆက် စုစည်းထားမှု |
| ၁၂။ | ရွံ့နဲ့လုပ်တဲ့ မနက်ဖြန် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၀၅၃၀၆၁၈ | ဂျီဇော် | ၁၀၀၀ | ၁၀၀၀ | ပုဂံစာအုပ်တိုက် | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထုတိုစု |
| ၁၃။ | ပျူငှာတဲ့မူရာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၃၂၁၀၆၀၃ | အတ္တကျော် | ၁၀၀၀ | ၇၀၀ | လက်တွဲဖော် | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | |
| ၁၄။ | စီမံခန့်ခွဲမှုမှ ရှေ့ပြေးပညာရှင် ပီတာဒရပ်ကား၏ စီမံခန့်ခွဲရေး အဆိုများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၆၈၂၀၆၀၅ | အောင်ဆုရှင် | ၅၀၀ | ၂၀၀၀ | တူဒေးစာအုပ်တိုက် | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | စီမံခန့်ခွဲမှု |
| ၁၅။ | မြေပွေး ၃ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၃၂၁၀၆၁၀ | နတ်နွယ် | ၅၀၀ | ၂၀၀၀ | ရဲကျော်စာပေ | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၁၆။ | မော့ဆက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၆၀၈၆၁၂ | ဆွေမြင့်(မြန်မာပြန်) | ၅၀၀ | ၁၆၀၀ | မြိတ်စာပေ | ၂၀၀၇၊ မတ်လ (ပ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၁၇။ | အပြောင်းအလဲနှင့်ပုံသေစိတ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၃၆၂၀၅၁၁ | ဒေါက်တာမြင့်လွင် (စိတ်ပညာ) | ၁၀၀၀ | ၁၅၀၀ | ပင်ဝါးရုံစာပေ | ၂၀၀၇၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | စိတ်ပညာအတွေး အမြင်ဆောင်းပါး ပေါင်းချုပ် |
| ၁၈။ | နှင်းခဲပျော်ချိန် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၅၅၂၀၆၁၂ | ကျော်ဝင်း | ၅၀၀ | ၂၃၀၀ | မုံရွေး | ၂၀၀၇၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန်ဝတ္ထု |

စာအုပ်လမ်းညွှန်

Editor's Choice

အင်္ဂလိပ်စာတတ်လိုသောနှင့် စာအုပ်စင်ကျေးဇူး ဦးခင်မောင်လတ် (M.A.)၊ ဒေါ်ခင်မျိုးချစ် အင်္ဂလိပ်စာတတ်လိုသူများ ကြိုးစား

ဖြည့်ဆည်းရမည့် အချိန်ကာလနှင့် အနေအထား၊ စိုက်ထုတ်ရမည့် ဝိရိယတို့နှင့် စပ်လျဉ်း၍ သိရှိမှတ်သားလိုက်နာကျင့်ကြံနိုင်

စေရန် မြန်မာနိုင်ငံသားသတင်းစာဆရာ၊ စာရေးဆရာကြီးများဖြစ်သော ဦးခင်မောင်လတ်(၁၉၁၅-၉၆) နှင့် ဒေါ်ခင် မျိုးချစ် (၁၉၁၅-၉၉)တို့၏ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကား သင်ယူ/ သင်ကြားလေ့လာအားထုတ်မှုအတွက် အကြံအချို့ကို ဖော်ပြထားသော စာအုပ်ဖြစ်သည်။
ယနေ့တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရပြီးနောက် အရေးကြီးမှု ရုတ်တရက် အင်္ဂလိပ်စာရေး

သားတတ်ချင်သော လူငယ်လူရွယ်များ စိတ်ပျက်ရန်မဟုတ်သည်ကို စိတ်ပျက်၍ ယုံစားအားကိုးရန် မဟုတ်သည်ကို ယုံစားအားကိုးမိသည့် အဖြစ်မျိုးကို မကြည့်ရက်မကြားလိုသဖြင့် ဤစာအုပ်ကိုရေးသားပါသည်ဟု 'အင်္ဂလိပ်စာတတ်လိုသော်' ဆောင်းပါးရေးသည့် စာရေးသူကဆိုသည်။ ပညာလက်ဆောင်ပါးခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဖော်ပြထားသည်။ ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းကာလတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ ဖြစ်တည်ခဲ့သော အခြေခံပညာရေးစနစ်နှင့် ပတ်သက်၍ စာရေးသူက ၎င်း၏ကိုယ်တွေ့များနှင့်အတူ စပ်လျဉ်းတင်ပြထားခြင်းကြောင့် စာဖတ်သူများ ဗဟုသုတပွားများနိုင်မည်ဖြစ်သည်။



'အမျိုးသားကျောင်းဆိုသည်မှာ ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ် ဗြိတိသျှအစိုးရ၏ ယူနီဗာစီတီအက်ဂျပ်ဒေကို ကန့်ကွက်တိုက်ဖျက်သော တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားများနှင့် ပြည်လုံးကျွတ်ကျောင်းသူကျောင်းသားများ၏ ဘိုဦးကောက်သပိတ်ကြီးက မွေးဖွားလိုက်သော ကျောင်းများဖြစ်သည်။' 'ကျွန်ုပ်ညာအလိုမရှိ' ဟူသော ကြွေးကြော်သံဖြင့် CNE ခေါ် Council of National Education ကောင်စီအေ့ဖ်နေရှင်နယ် အက်ဂျူကေးရှင်းက အမျိုးသားပညာရေးစနစ်သစ် ဖန်တီးကာကိုယ့်သင်ရိုးကိုယ့်စာအုပ်ကိုယ်ပြဋ္ဌာန်း၍ ကိုယ့်စာမေးပွဲနှင့် ကိုယ်စီမံကွပ်ကဲသော ကျောင်းများဖြစ်ပါသည်။' (စာ-၂)

... 'တတိယဆင့်ဆရာဦးမောင်မောင်၏ အတန်းတွင် 'Royal Crown Reader' Book One' ကို သင်ရပါသည်။ ... လူတိုင်း စာကျေ၍ မထစ်မငေါ့ဘဲ ဖတ်နိုင်သည်အထိ နေ့စဉ်ရက်ဆက်ဖတ်ကြရပါသည်။ ... 'သဒ္ဒါသင်ရာ၌ ဝါစင်္ဂရစ်ပိုင်းမှစ၍ နာမ်ဟူသောအပိုင်းကိုပင် ဧကဝုစင်္ဂါနိဒါး၊ ဗဟုဝုစင်္ဂါနိဒါး၊ ပုလ္လိင်၊ ဣတ္ထိလိင် စသည်ဖြင့် တစ်ခုစီရှင်းလင်းချက် ဥပမာဥပမေယျများကို အသေးစိတ်ကျက်မှတ်ပြန်ဆိုရသည်' (စာ-၁၄) ဟူသော ဖော်ပြချက်များ ပါဝင်သကဲ့သို့ နှုတ်ဖြေရေးဖြေလေ့ကျင့်ရုံ၊ ဘာသာပြန်လေ့ကျင့်ရုံများ၊ အင်္ဂလိပ်စာ လုံးကောက်အဓိပ္ပာယ်

များ၊ ပြောင်းလဲကျက်မှတ်ရပုံတို့ကိုလည်း သိရှိရမည်ဖြစ်သည်။

ညနေကျောင်းဆင်းချိန်တွင် တစ်တန်းလုံးရှိ ကျောင်းသားများအားလုံး အင်္ဂလိပ်ကဗျာတစ်ပုဒ်ကို သံဖြိုင်သံကုန်ဟစ်ကြရလေ့ရှိခြင်းကို နေ့စဉ်စာသင်ချိန်များထဲမှအပေါ်ဆုံးအချိန်ဟု စာရေးသူက ဝန်ခံထားသည်။ စာရေးသူဦးခင်မောင်လတ်တို့ အခြေခံပညာကျောင်းသားဘဝက ရွတ်ဆိုခဲ့ရသည့် အင်္ဂလိပ်ကဗျာများ၊ လေ့လာခဲ့ရသည့် ဖတ်စာအုပ်များကိုလည်း မိတ်ဆက်သဘောတင်ပြထားသည်ကို တွေ့ရပြီး မိမိတို့မည်မျှစာကျေခဲ့သည်ကို သိစေလို၍ သက်သေပြခြင်းဖြစ်သည်ဟု စာရေးသူကဆိုသည်။ 'မည်သည့် လောကီ လောကုတ္တရာပညာကိုမဆို နှစ်နှစ်ကာကာ မြတ်မြတ်နိုးနိုးလေ့လာလိုက်စားသူသည် မိမိသင်အံ့ရမည့်စာကို ကျေညက်အောင် အဖန်တလဲလဲ ကျက်မှတ်ခြင်း၊ ရွတ်ဖတ်ခြင်း၊ လေ့ကျင့်ခြင်းများပြုရာမှာ အထူးပြောစရာမလိုပေ' (စာ-၂၆) အမျိုးသားကျောင်းတွင်ရော၊ ဗုဒ္ဓဘာသာကျောင်းတွင်ပါ ဆယ်တန်းတွင် အင်္ဂလိပ်ဖတ်စာနှစ်မျိုးထားကြောင်းနှင့် ယင်းဖတ်စာများ လေ့လာရပုံကိုလည်း ရေးသားထားသည်။ 'အချို့စာလုံးများမှာ မသိသည်လည်းမဟုတ်၊ ပြည့်စုံအောင်မသိသောအခါ အလွန်အန္တရာယ်များလှသည်။' (စာ-၃၃)

ဖတ်စာမှအပဖြစ်သော အင်္ဂလိပ်စာအုပ်များကို ၇ တန်းမရောက်မီကပင် ဖတ်စပြုခဲ့သည်ဟု စာရေးသူက ဖော်ညွှန်းထားသလို ကျောင်းမှာမသင်သော စာအုပ်တွေလည်း လက်လှမ်းမီရာ အကုန်ဖတ်ခဲ့သည်ဟု ဆိုထားသည်။ 'တွေ့ရသော ဆရာတိုင်းက နားထဲရိုက်သွင်းနေသော အသိမှာ အင်္ဂလိပ်စာတော်ချင်လျှင် အင်္ဂလိပ်စာအုပ်တွေကို ဖတ်ပြီးရင်းဖတ်နေရမည်။' (စာ-၃၇) 'စာဖတ်သည့်အကျင့်ရရှိရန် ပထမဆုံးသော လိုအပ်ချက်မှာ ကျောင်းသား၏ အရည်အချင်းနှင့်လျော်ညီသော စာကို ဖတ်ရမည်။ ဒုတိယအချက်မှာ မိမိမိတ်ဝင်စားသည့်စာမျိုး စဖတ်ရပါမည်။ . . . စာဖတ်၍ ပျော်သည်၊ ပျော်၍စာဖတ်သည်ဆိုလျှင် စာပေကိုချစ်တတ်ပြီ။ စာပေကိုချစ်လျှင် အလုံးစုံပြီးစီး၏။' (စာ-၃၈)

He who knows not and knows that he knows not is a student; teach him (ကိုယ်ဟာကိုယ်မသိမှန်းသိသောသူသည် ကျောင်းသားအစစ်ဖြစ်သည်။ ထိုသူကိုသင်ပေးလော့) ဟူသော စကားပုံဖြင့် ဆောင်းပါးကို နိဂုံးချုပ်ထားသည်။

'အဓိပ္ပာယ်ဘာမှန်းမသိဘဲ ကလေးတွေကို ပါဠိတွေကျက်ခိုင်း၊ ရွတ်ခိုင်း ထားအလကားပဲ' ဟုဆို၍ ကိုယ့်သားကိုပင် ဘုရားရှိခိုးသင်မပေးဘဲ ထားခဲ့ဖူးသည်ဟု ဆိုထားသည့် ဆရာမကြီးဒေါ်ခင်မျိုးချစ်၏ 'စာအုပ်စင်ကျေးဇူး' ဆောင်းပါးမှာလည်း စာဖတ်သူများ ဆင်ခြင်အကျိုးပွားနိုင်မည့် စာတစ်ပုဒ်ပင်ဖြစ်သည်။

အိမ်ရှိစာအုပ်စင်တွင် ၅၅၀ နိပါတ်ရုပ်စုံများ၊ မေဗုဒ္ဓဝတ္ထုစာအုပ်များ၊ ဦးပုည၏ ပြဇာတ်များ၊ လှိုင်ထိပ်ခေါင်တင်၏ ဣန္ဒာဝသ၊ ဝိရေကာရီဇာတ်တော်ကြီးများ ရှိနေသည့်အတွက် ငယ်စဉ်ကပင် ထိုစာအုပ်များနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုဖြစ်ရပုံကို စာရေးသူ၏ အတွေ့အကြုံတစ်ရပ်အဖြစ် တင်ပြထားခြင်းသည်ပင် ဗဟုသုတရဖွယ်များပါဝင်နေသည်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ အင်္ဂလိပ်စာအခြေခံကောင်းများ ဆည်းပူးနိုင်ခဲ့ခြင်းနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်ခြင်းကြောင့် ကျောင်းစာအုပ်စင်များကို

အသုံးရခွင့်ရရှိလာပုံကိုလည်း စာရေးသူက ဖော်ပြထားသည်။ အမျိုးသားကျောင်းများ နှင့် နေခဲ့ရခြင်းကြောင့် ဆရာမလုံလောက်မှု ပြဿနာကိုအခြေပြု၍ အင်္ဂလိပ်စာ၊ အင်္ဂလိပ်စကားကို ဖတ်ခြင်း၊ ပြောခြင်းများပြုရန် ဝန်လေးမှုဖြစ်ခဲ့ရကြောင်း စာရေးသူက ဆိုသည်။

စစ်ကြိုခေတ်မတိုင်မီက မြန်မာနိုင်ငံ တွင်ရှိခဲ့သော ပညာရေးစနစ်အပေါ်သုံးသပ် မှုပြုနိုင် မည့် အချက်အလက် အချို့နှင့် အင်္ဂလိပ်စာပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်များအကြောင်း ပါဝင်ရေးဖွဲ့ထားသည်။ အရာရှိကြီးများနှင့် ဝတ်လုံတော်ရကြီးများ အလွန်စာဖတ်ခဲ့ ကြောင်းနှင့် ထိုခေတ်က အရာရှိကြီးများ မည်သို့သောစာမျိုးဖတ်ကြသည်ကိုလည်း ဖော်ပြထားသည်။ ဗုဒ္ဓဘာသာဓမ္မသတ် ကျမ်းကို ဦးမေအောင် အင်္ဂလိပ်ဘာသာ ပြန်ထားသောစာအုပ်လည်းပါဝင်သည်ဟု စာရေးသူကဆိုသည်။ 'အင်္ဂလိပ်စာတတ်ဖို့ အင်္ဂလိပ်စာရေးတတ်ဖို့ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ရဖို့ မလိုပါဘူး။ ကိုယ့်ဘာသာစာတွေဖတ်ဖူး ရင် ရေးတတ်တာပါပဲ။ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ ရတိုင်းလည်း အင်္ဂလိပ်စာမရေးတတ်ပါ ဘူး' ဟု တထစ်ချအမှန်တရားသဖွယ် တင် ပြတတ်ကြသည်။ မှန်ပါသည်။ . . . ' (စာ- ၆၈) 'ပညာလိုလားသော အမျိုးကောင်း သားသမီးများသည် စာအုပ်စင်ကို မိမိတို့ ၏လုံ့လဖြင့် ပသပူဇော်ကာ အကျိုးခံစား နိုင်ကြပါစေသည်။' (စာ-၇၂)

ခြံ၍ဆိုရသော် ဖော်ပြပါဆောင်းပါး နှစ်ပုဒ်ပါဝင်သည့် အဆိုပါစာအုပ်မှာ စာ ဖတ်သူများအတွက် 'ပညာသိ' တိုးပွားမှု လမ်းစဖော်မေးမည့် စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ် သကဲ့သို့ ဗဟုသုတများမည့်စာအုပ်တစ် အုပ်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ စာအကျအ ပေါက်ကင်းစင်သည်။ မိသားစုမျိုးဆက် သစ်များအတွက် အင်္ဂလိပ်စာတတ်ဖြစ်ရေး မည်သို့ကျင့်ကြံဆောင်ရွက်သင့်သည်ကို အရှင်းလင်းဆုံး သိရှိကျင့်ကြံနိုင်စေမည့် စာ အုပ်ကောင်းတစ်အုပ်ဖြစ်သည်။

ထုတ်ဝေသူ - မုံရွေးစာပေ၊
နေနဂါရီလ၊ ၂၀၀၇
ထုတ်ဝေသည့်အကြိမ် - စတုတ္ထအကြိမ်

အုပ်ရေ - ၅၀၀
တန်ဖိုး - ၈၀၀ ကျပ်
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၄၀၁၂၅၈၀၆၁၀

ကောလိပ်ကျောင်းသား

ဇဝန

နိုင်ငံကျော် သတင်းစာဆရာ၊ စာရေး ဆရာ၊ ဇာတ်ညွှန်းရေးဆရာ၊ အယ်ဒီတာ ဇဝန၏ ငယ်နုစဉ် ၁၉၃၇ ခုနှစ်ကရေးသား ခဲ့သည့် ကောလိပ်ကျောင်းသားဝတ္ထုကို သတ္တမအကြိမ် ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေထားခြင်း ဖြစ် သည်။ ဇဝနရေးသားသည့် ဤဝတ္ထုသည် ထိုခေတ်ထိုအခါက ကောလိပ်ကျောင်း သားများ၏ သရုပ်မှန်အခြေအနေကိုသာ မက ပြီးခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်ကျော် မတိုင်မီ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားများ၏ တကယ့် စရိုက်သဘာဝကိုပါ မပြောင်းမလဲ ထင် ဟပ်လျက်ရှိခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာ နိုင်ငံကို ကျွန်ုပ်အုပ်စိုးထားသည့် ဗြိတိသျှ တို့တည်ထောင်ပေးထားလင့်ကစား ကော လိပ်ကျောင်းသားတို့၏ ဇာတိသွေးဇာတိ မာန်နှင့် မျိုးချစ်စိတ်တို့ကို လွတ်လပ်စွာ ဖော်ထုတ်ခွင့်ရရှိခဲ့ကြသော ထိုခေတ် ထို ကာလကို ယနေ့လူငယ်တို့ဗဟုသုတ ရယူ နိုင်ပေသည်။ ထို့အပြင် နယ်ချဲ့တို့ထူ ထောင်ပေးထားသော ကောလိပ်ရှိ ကော လိပ်ကျောင်းသားတို့၏ လွတ်လပ်ပျော်ရွှင် ဖွယ်ပညာရှာဆည်းပူးခွင့်ကိုလည်း မျှဝေခံ စားနိုင်ပေသည်။

ကျော်ဝင်း၊ သိန်းဖေ၊ ဘဦး၊ မသန်း မြင့်၊ မအေးစိန်၊ မိမိကျော်ဒွန်း ဟူသည့် အဓိက ဇာတ်ရုပ်ခြောက်ဦးကို အခြေခံကာ ကောလိပ်ကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားတို့၏ ဘဝကို ဇာတ်အိမ်ဖွဲ့၍ တစ်ဦးချင်းစီ၏ ကွဲပြားခြားနားစရိုက်လက္ခဏာတို့ သဘာဝ ကျကျပေါ်လွင်စေရန် ခြယ်မှုန်းရေးဖွဲ့ထား သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဗြိတိသျှခေတ် ကောလိပ်ကျောင်းသားတို့၏ လူမှုရေးဆိုင် ရာ အချစ်၊ အလွမ်း၊ အသော အခြေအနေ ကို အဓိကဇောင်းပေးထားသော်လည်း ထို ခေတ်က ကောလိပ်၏ ဘာသာတွဲများ၊ ကျောင်းအုပ်ဆရာကြီးနှင့်တကွ ပါမောက္ခ



များ၊ အဆောင်မှူးများ၏ ကျောင်းသားတို့ အပေါ် နွေးထွေးသည့် စောင့်ရှောက်မှုများ၊ အဆောင်နေကျောင်းသားတို့၏ အစား အသောက်၊ စည်းကမ်းစည်းမျဉ်းနှင့် အဆောင်၏အဆင့်အတန်း၊ ကျောင်းသူ ကျောင်းသားအများစုအပေါ်ထားရှိသည့် ပြည်သူလူထု၏သဘောထား၊ ကောလိပ် ကျောင်း၏ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအခြေ အနေ၊ စာမေးပွဲကျင်းပပုံ၊ ဘာသာတွဲ ပြောင်းချင်သူကျောင်းသားတစ်ဦးချင်းကို ပင် သေချာတွေ့ဆုံ၍ ဂရုတစိုက်မေးမြန်း တတ်သော ကျောင်းအုပ် ဆရာကြီး၏ စိတ်နေသဘောထား၊ ကျောင်းသူ၊ ကျောင်း သားတို့၏ အားကစားလှုပ်ရှားမှု၊ ကော လိပ်ဘောလုံးအသင်း၏ ထူးချွန်ထင်ရှားမှု၊ မကျန်းမမာဖြစ်သော ကျောင်းသူ၊ ကျောင်း သားများအတွက် ကူညီစောင့်ရှောက်သူ ဆရာများနှင့် တက္ကသိုလ်ဆေးရုံ ထားပေး ခြင်း၊ ထိုစဉ်က ရန်ကုန်မြို့တော်၏ ခရီး သည်ပို့ဆောင်ရေးအခြေအနေ စသည်တို့ ကိုပါ လေ့လာနိုင်သော ဝတ္ထုလည်း ဖြစ် သည်။

ရန်ကုန်-ပြည်ရထား၊ ရန်ကုန်-မော် လမြိုင်ရထားများ ထွက်ခွာချိန်၊ ဝင်ရောက် ချိန်တိကျပုံကိုလည်း အချို့အခန်းများ၏ နောက်ခံအနေအထားအရေးအသားတွင် တွေ့မြင်ရသည်။

... မော်လမြိုင်ရထားထွက်သွားသည်မှာ (၅)မိနစ်ကျော်ကျော်ရှိနေပြီကို ပြောပြမှသိရှိရလေ၏။ ကျော်ဝင်းနှင့် သိန်းဖေတို့သည်လည်း မယုံကြည်နိုင်သဖြင့် ဘူတာရုံအတွင်းရှိ နာရီကိုကြည့်လိုက်ရာ ရှစ်နာရီ(၇)မိနစ်သာသာကျော်၍နေသည်ကို တွေ့ကြရကာ ထိုအခါမှ နှစ်ယောက်စလုံး မောဟိုက်သွားကြလေတော့၏...

ထိုခေတ်က တက္ကသိုလ်ဘွဲ့နှင့်သဘင်အခမ်းအနားကြီးကျယ်ခမ်းနားပုံကိုလည်း ယနေ့ခေတ်နှင့် နှိုင်းယှဉ်ကြည့်နိုင်သည်။ တက္ကသိုလ်ကောင်စီ၏ တိုက်ရိုက် စီမံခန့်ခွဲမှုအောက်တွင်ရှိသော တက္ကသိုလ်၏ ဘွဲ့နှင့်သဘင်အခမ်းအနားတွင် တက္ကသိုလ်၏ ဒုတိယအဓိပတိအဖြစ်တင် မြှောက်ခံထားရသည့် ဘုရင်ခံကိုယ်တိုင် တက်ရောက်ချီးမြှင့်ပေးသည်။ အဓိကအမျိုးသားဇာတ်ဆောင်ကျော်ဝင်းနှင့် အမျိုးသမီးဇာတ်ဆောင်မသန်းမြင့်တို့ နှစ်ဖက်မိဘများနှင့် အတူတကွဘွဲ့နှင့်သဘင်တက်ရောက်ကြ

ခြင်းကို အခမ်းအနားအစအဆုံး မြင်ယောင်လာသည်အထိ သရုပ်ဖော်ရေးဖွဲ့ထားသည်။

ဇဝန၏ ကောလိပ်ကျောင်းသားဝတ္ထုသည် သာမန်အားဖြင့်ကြည့်ပါက ကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားတို့၏ ဖျော်ရွှင်ပုံ၊ နောက်ပြောင်ကျီစယ်ပုံနှင့် လွမ်းဆွေးကြည်နူးဖွယ် အချစ်ဇာတ်လမ်းများကို ရေးသားထားသော်ငြား ထိုခေတ်က မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပညာရေး အခြေအနေ၊ လူနေမှုစရိုက်သဘာဝ၊ တက္ကသိုလ်ပညာအဆင့်အတန်းနှင့် တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ရပညာတတ်များအပေါ် တန်ဖိုးထားမှုများကိုပါ သိမြင်ရသည်။ ထို့အပြင် အမျိုးသားရေးစိတ်ဓာတ်အခြေခံ၍ မြန်မာနိုင်ငံသူ့ကျွန်ဘဝမှ လွတ်ရာလွတ်ကြောင်း ဦးစီးရှေ့ဆောင်ခဲ့သူများကို မွေးထုတ်ပေးရာ ဘူမိနက်သန်နေရာမှန် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်၏ ခေတ်ဦးအခြေအနေကိုလည်း သိမှတ်ဖွယ်လေ့လာနိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် စာအုပ်၏ရှေ့ပိုင်းတွင် ၁၉၇၀

၌ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် နှစ်ငါးဆယ်ပြည့်အထိမ်းအမှတ်ထုတ်ဝေသော မဂ္ဂဇင်းမှ အညကြ ကလောင်အမည်ဖြင့် ‘ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မွေးဖွားစဉ်က’ ဆောင်းပါးနှင့် ‘တင်မောင်’ ရေးသားသော ‘မောင်သစ်လွင် ၁၉၂၀ ခုနှစ်’ ဆောင်းပါးတို့မှာ မြန်မာ့လွတ်လပ်ရေးသမိုင်းတွင် ဖျောက်ဖျက်၍ မရနိုင်သည့် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်နှင့် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတို့၏ လှုပ်ရှားမှုကို သမိုင်းမှတ်တိုင်များအဖြစ် ဖတ်ရှုရသည်။

စာအုပ်ကောင်းများကို စာတန်ဖိုးနှင့်လိုက်လျောညီထွေပြင်ဆင်ထုတ်ဝေလေ့ရှိသော ကံ့ကော်ဝတ်ရည်စာပေ၏ စေတနာကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုထိုက်သည်။ ထုတ်ဝေတိုက် - ကံ့ကော်ဝတ်ရည် မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း-ဇော်မောင် ထုတ်ဝေသည့်လ - ၂၀၀၆ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာအုပ်ရေ - ၅၀၀ တန်ဖိုး - ၄၅၀၀ ကျပ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၇၆၀၆၀၀

ကြော်ငြာ

ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၇၊ မတ်လအတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၂၁-၃-၂၀၀၇)

| ကားအမျိုးအစား | မော်ဒယ် | အကွရာ | ဈေးနှုန်း (သိန်း) | | | | |
|-------------------------|---------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|-------|------|-----|
| Suzuki Wagon | R+ | (၉၈)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်း) ၄၅၀ | | Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 88/89 | (၁၈) | ၅၅၀ |
| Suzuki Wagon | R+ | (၈၈)(မီးရောင်) ၄၃၀ | | Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 90/91 | (၁၈) | ၄၂၀ |
| Suzuki Wagon | R+ | (၅၈)(အဖြူရောင်) ၃၉၀ | | Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 90/91 | (၁၈) | ၅၅၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 86/87 | (၁၈) | ၃၅၀ | Corolla 2.0 Van (ဒီဇယ်) | 92/93 | (၁၈) | ၇၀၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 88/89 | (၁၈) | ၃၉၀ | Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ) | 86/87 | (၁၈) | ၂၆၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 88/89 | (၁၈) | ၄၅၀ | Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ) | 86/87 | (၁၈) | ၃၂၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 90/91 | (၁၈) | ၃၆၀ | Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ) | 90/91 | (၁၈) | ၃၃၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 90/91 | (၁၈) | ၄၇၀ | Toyota Publica | 86/87 | (၁၈) | ၂၀၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 92/93 | (၁၈) | ၇၀၀ | Toyota Publica | 86/87 | (၁၈) | ၂၇၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 86/87 | (၁၈) | ၂၅၀ | Toyota Publica | 88 | (၁၈) | ၂၃၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 86/87 | (၁၈) | ၃၂၀ | Sunny Pick-up | 86/87 | (၁၈) | ၁၅၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 88/89 | (၁၈) | ၃၆၀ | Sunny Pick-up | 90/91 | (၆၈) | ၂၀၅ |



| | | | |
|------------------------------------|-------|------|------|
| Sunny Super Saloon (1.5) | 86/87 | (၁၈) | ၃၁၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 86/87 | (၁၈) | ၃၉၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 88/89 | (၁၈) | ၃၀၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 88/89 | (၁၈) | ၃၈၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 90/91 | (၁၈) | ၃၆၀ |
| Marlk II Groire(ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto) | 4/95 | (၂၈) | ၁၀၀၀ |
| Marlk II Groire (ဒီဇယ်)(2.4) | 94/95 | (၂၈) | ၁၀၀၀ |
| Marlk II Groire (ဒီဇယ်)(2.4) | 94/95 | (၁၈) | ၁၀၀၀ |
| Marlk II Grande(ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto) | 94/95 | (၁၈) | ၉၀၀ |
| CELSIOR (4.0) | 93/94 | (၃၈) | ၇၀၀ |
| TOYOTA LANDCRUISER (4.6) | 99 | (၅၈) | ၃၈၅၀ |

* အထက်ပါကားများသည် အကွရာပေါ်မူတည်၍ ဈေးအတတ်အကျရှိသည်။
 * ကားဟောင်းများဖြစ်သည့်အတွက် ကားအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာခြားသည်။
 * အဝယ်နည်းပါးသည့်အတွက် ခေါ်ဈေးများသာ ဖြစ်သည်။

တီဗီရောင်စုံများ

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | အရွယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|------------|--------------|-------|--------------|
| Sony | SW 40 | 14" | ၁၆၅,၀၀၀ |
| Sony | 21m 80 | 21" | ၃၁၂,၀၀၀ |
| Sony | 292 | 29" | ၅၁၈,၀၀၀ |
| SAMSUNG | K 40 | 21" | ၂၁၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG | M 20 | 21" | ၂၂၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG | 230 | 21" | ၂၄၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG | K 40 | 29" | ၄၈၅,၀၀၀ |
| LG | FA3RG | 21" | ၂၀၅,၀၀၀ |
| LG | AB5RG | 21" | ၂၀၂,၀၀၀ |
| LG | RT 21 FB57 R | 29" | ၄၅၅,၀၀၀ |

ရေခဲသေတ္တာများ

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|----------------------|------------|--------------|
| Toshiba (One door) | 1179 | ၂၃၄,၀၀၀ |
| Toshiba(Two door) | 20-Kbd | ၃၅၅,၀၀၀ |
| SAMSUNG (One door) | 20Sx | ၂၃၉,၀၀၀ |
| Panasonic (Two door) | B 20m2 | ၃၉၀,၀၀၀ |
| LG | GC 051SNS | ၁၅၂,၀၀၀ |
| LG | GC 151SNA | ၂၁၀,၀၀၀ |
| LG | GN 241QLSN | ၂၇၅,၀၀၀ |
| LG | GNU 212RL | ၃၆၉,၀၀၀ |
| LG | GR 292QLC | ၄၁၃,၀၀၀ |

VCD ပြစက်

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|------------|---------|--------------|
| Star | 002 | ၃၇,၀၀၀ |
| Samsung | 890 | ၅၂,၀၀၀ |
| Samsung | Z 10 mm | ၄၁,၀၀၀ |
| Samsung | 30 Me | ၅၀,၀၀၀ |
| STAR | 2217 K | ၃၈,၀၀၀ |
| Crown | 5569 | ၃၇,၀၀၀ |
| Crown | 4359 | ၃၉,၀၀၀ |

DVD ပြစက်

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|------------|---------|---------------|
| Sharp | DV-SL | ၉၃,၀၀၀ |
| Toshiba | K-670 | ၉၅,၀၀၀ |
| Sakura | M-90 | ၇၀,၀၀၀/၇၅,၀၀၀ |
| LG | 9711 N | ၁၀၇,၀၀၀ |
| LG | 9933 N | ၁၁၈,၀၀၀ |
| LG | MP4 172 | ၉၇,၀၀၀ |

လေအေးစက်များ

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|------------|---------|--------------|
| SANYO | 92G | ၃၉၅,၀၀၀ |
| SANYO | 122G | ၄၄၆,၀၀၀ |
| SANYO | 124G | ၃၂၅,၀၀၀ |
| SANYO | 184G | ၇၃၆,၀၀၀ |
| SANYO | 99G | ၂၅၂,၀၀၀ |
| SANYO | 123S | ၄၅၉,၅၀၀ |
| SANYO | 131S | ၈၉၅,၅၀၀ |

အဝတ်လျှော်စက်များ

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|-----------------|------------|--------------|
| Master (အကြီး) | 8505 MW | ၂၀၀,၀၀၀ |
| Master (အသေး) | 7505- MW | ၁၇၀,၀၀၀ |
| Zillion (အကြီး) | 8817 | ၁၇၅,၀၀၀ |
| LG | KIP 610 N | ၁၆၇,၀၀၀ |
| LG | KIP 790 R | ၂၀၆,၀၀၀ |
| LG | KIP 900 R | ၂၃၄,၀၀၀ |
| LG | KIP-T 7070 | ၃၃၅,၀၀၀ |

**ဟောလစ်၊ မာတိုဘာ၊ မိုင်လို၊
အိုဗာတင်း၊ ကော်ဖီမစ်(လက်လီ)**

(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|--|--------------|
| Horlick (900g) | ၆,၃၀၀ |
| Horlick (200g) (အိန္ဒိယ) | ၁,၈၅၀ |
| Junior Horlick (400g) | ၃,၂၀၀ |
| Milo (400g) ခဲထုပ် | ၂,၇၅၀ |
| Milo (400g) (ပုလင်း) | ၃,၅၀၀ |
| Maltova (400g) (နီ) | ၃,၁၅၀ |
| MIKE Tea mix (၂၀ ထုပ်ဝင်) | ၁,၆၀၀ |
| MIKE Coffee mix (၄၈ ထုပ်ဝင်) | ၃,၈၀၀ |
| JAVA Coffee mix (၃၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၄၀၀ |
| C Mix (၂၀ ထုပ်ဝင်) | ၁,၆၀၀ |
| ENERGY (Nutrious Ceareal) (၃၀ထုပ်ဝင်) | ၁,၈၅၀ |
| NESCAFE (Red Cup)(200g) | ၄,၅၅၀ |
| Super(Diet Cereal)(၂၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၄၅၀ |
| Super(DietCoffemix)(၂၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၄၀၀ |
| Super Coffee Mix(၂၅ ထုပ်ဝင်) | ၂,၁၀၀ |
| (Gold Roast) Gold Super Mix (၃၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၆၀၀ |
| Royal Myanmar (Tea Mix)(၃၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၅၅၀ |

| | |
|------------------------------------|-------|
| Super One(Coffee Mix) (၅၀ ထုပ်ဝင်) | ၃,၈၀၀ |
| Mike Coffee (၄၈ ထုပ်ဝင်) | ၃,၈၀၀ |
| Ben Cafe (၁၀ ထုပ်ဝင်) | ၈၅၀ |
| Ben Cafe (၅၀ ထုပ်ဝင်) | ၄,၂၀၀ |
| Goldroast (၅၀ ထုပ်ဝင်) | ၄,၁၀၀ |
| Hi Tea (၂၀ ထုပ်ဝင်) | ၁,၅၅၀ |
| Mikko (Coffee Mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်) | ၂,၅၅၀ |
| Ovaltine (400g) နီ | ၃,၃၅၀ |
| Ovaltine (200g) နီ | ၁,၉၀၀ |
| Ovaltine 400g (ဖြူ) | ၃,၃၅၀ |
| Ovaltine 200g (ဖြူ) | ၁,၉၅၀ |
| Ovaltine 400g (စက္ကူဘူးဖြူ) | ၂,၇၀၀ |

နို့မှုန့်ဘူးများ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

အမျိုးအစား

| | |
|--------------------------------|---------------|
| Dumex (Step 1,2)(900g) | ၁၀,၇၀၀/၁၀,၄၀၀ |
| Dumex (3plus)(700g) | ၇,၇၀၀ |
| Dumex Step 1,2 700g | ၇,၉၀၀/၇,၅၀၀ |
| Dumex 1Plus 700g | ၇,၇၀၀ |
| Dumex Ma Ma Plus 400g | ၆,၀၀၀ |
| Dumex Lactose free 400g | ၇,၄၀၀ |
| Nestle BEAR BRAND 1 Plus 800 g | ၆,၇၅၀ |
| Nestle ဆန် သံဘူး Stage 1 300 g | ၃,၄၅၀ |
| Nestle ဂျုံ သံဘူး | ၄,၅၅၀ |

နိုင်းငံခြား အရက်များ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

အမျိုးအစား

| | |
|-------------------------------|--------|
| J&BJet(75Cl) (12YearsOld) | ၁၄,၉၀၀ |
| Hennessy(V.S.O.P)(70Cl) | ၄၉,၅၀၀ |
| VAT 69 (75Cl) | ၁၆,၅၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(75Cl) | ၁၃,၁၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(37.5Cl) | ၇,၈၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(1Liter) | ၁၆,၅၀၀ |
| Jonnie Walker (Black)(20Cl) | ၉,၂၀၀ |
| Jonnie Walker (Black)(37.5Cl) | ၁၅,၄၀၀ |
| Jonnie Walker (Black)(75Cl) | ၂၅,၃၀၀ |
| Jonnie Walker(Black)(1Liter) | ၂၉,၀၀၀ |
| Black & White (1Liter) | ၁၉,၈၀၀ |
| Black & White (75Cl) | ၁၄,၃၀၀ |
| Gold Label (75Cl) | ၅၀,၀၀၀ |
| Black Cat (35Cl) | ၅,၀၀၀ |
| SCOTS CLUB (75Cl) | ၆,၁၀၀ |

နှုန်း(ကျပ်)

မုန့်ပိုး သံဘူးများ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| | |
|----------------------------------|--------|
| SCOTTISH LEADER | ၈,၅၀၀ |
| Grand Royal (ရွှေပတ်) (စက္ကူဘူး) | ၃,၆၀၀ |
| Grand Royal (အပြား)ရွှေပတ် | ၁,၉၀၀ |
| (KING ROBERT) VODKA (75CL) | ၅,၅၀၀ |
| (KING ROBERT)Gin (75CL) | ၅,၅၀၀ |
| SPY(CLASSIC)(Red) (Wine) | ၁,၅၀၀ |
| VAT 69(1Liter) | ၂၂,၀၀၀ |
| Mekhong (75CL) | ၆,၁၀၀ |
| Mekhong (37.5CL) | ၃,၉၀၀ |
| Ballantine (75Cl) | ၁၁,၆၀၀ |
| Ballantine (20Cl) | ၃,၃၀၀ |
| SPEY ROYAL (70Cl) | ၇,၇၀၀ |
| SPEY ROYAL (35Cl) | ၃,၉၀၀ |

| | |
|-----------------------------|-------|
| မိသားစု | ၆,၀၀၀ |
| Cream Crackers(Hup Seng) | ၆,၈၀၀ |
| (KHIAN GUAN) Top Choice | ၆,၃၀၀ |
| (HWA TA) Choice | ၅,၅၀၀ |
| (Munchys) Funmix | ၅,၅၀၀ |
| Hwa Tai Wonderful | ၅,၁၀၀ |
| Lee Daily Delight | ၆,၁၀၀ |
| Every Time | ၇,၀၀၀ |
| Summer Day | ၅,၅၀၀ |
| (Shan Fatl) Party | ၅,၅၀၀ |
| (Julie's) Biscuit Assorties | ၆,၅၀၀ |
| (Julie's) Love letters | ၄,၉၅၀ |

ခေါက်ဆွဲခြောက်များ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

အမျိုးအစား

| | |
|---------------------------------|-----|
| Yum Yum (ကြက်ပေါင်) | ၁၅၀ |
| Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်) | ၁၅၀ |
| Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်) | ၁၅၀ |
| Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ) | ၁၃၀ |
| MAMEE ကြာဆံ | ၁၄၀ |
| MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်) | ၁၀၀ |
| MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်) | ၁၅၀ |
| MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၁၀၀ |
| MAMEE (ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ) | ၁၃၀ |
| MAMEE (သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၁၀၀ |
| MAMEE (သက်သတ်လွတ်ဆီချက်) | ၁၃၀ |

နှုန်း(ကျပ်)

| | |
|------------------------------|-----|
| MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၁၃၀ |
| Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ) | ၃၀၀ |
| Shin Shin (ကြာဆံ) | ၁၅၀ |
| Yum Yum ပုစွန်မလှိုင်ချဉ်စပ် | ၁၃၀ |
| Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ် | ၁၅၀ |
| MAMEE အုန်းနို့ခေါက်ဆွဲ | ၁၃၀ |
| MAMEE ပုစွန်မလှိုင်ချဉ်စပ် | ၁၁၀ |
| MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း) | ၂၅၀ |
| MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ) | ၂၇၀ |

သွားတိုက်ဆေးများ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|-----------------------------------|--------------|
| Best-T (125g) White | ၄၀၀ |
| Colgate (40g) Double Cool Stripe | ၃၅၀ |
| Colgate (160g) Double Cool Stripe | ၁၃၅၀ |
| Close-Up (New)(18 g) | ၂၅၀ |
| Close-Up (160g) ပြာ | ၁၆၀၀ |
| LASER 100g | ၃၅၀ |
| Colgate Fresh Cool Mint 200g | ၁၆၀၀ |
| Colgate Great Regular 200 g | ၁၆၀၀ |
| Colgate Total Fresh Stripe 160g | ၂၄၀၀ |
| Colgate Whitening 160g | ၂၃၀၀ |
| Colgate gel (စိမ်း) 160g | ၁၅၅၀ |

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|----------------------------|--------------|
| Imperial Leather (65g) | ၂၅၀ |
| Imperial Leather (125g) | ၄၀၀ |
| Fashion | ၂၅၀ |
| GIV (80g) | ၂၅၀ |
| Fuji ၁၇၀ | |
| Dettol (100g) | ၅၅၀ |
| Miss | ၂၀၀ |
| 1 Plus 1 | ၂၀၀ |
| DOVE | ၉၀၀ |
| Kanebo | ၁၁၀၀ |
| Protex | ၄၅၀ |
| Bamboo Salt | ၇၀၀ |
| Great | ၆၅၀ |
| Naturally Fair | ၂၅၀ |
| YOKO WHITENING Herbal 110g | ၁၁၅၀ |
| Vaseline HARMONY 100g | ၄၀၀ |
| Family Care 125g | ၃၅၀ |
| O' Nice | ၁၀၀၀ |
| Fa 2 in 1 85 g | ၆၀၀ |
| ASEPSO | ၆၅၀ |
| CAMAY | ၇၀၀ |
| Palmolive အကြည် | ၃၅၀ |
| Spa | ၂၅၀ |
| E-Lan | ၂၅၀ |

| | |
|---------------|-----|
| LUX 100g | ၃၅၀ |
| KAO | ၄၀၀ |
| Parrot | ၂၀၀ |
| Enchanteur | ၉၅၀ |
| Paris 135g | ၃၀၀ |
| A21 (နက်)70g | ၂၀၀ |
| A21 (နက်)125g | ၃၅၀ |
| DG Soap 100g | ၂၅၀ |

ခြင်ဆေးငွေ
(၂၁-၃-၂၀၀၇)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|----------------------|--------------|
| Jumbo (12)coils | ၃၀၀ |
| Fumakilla (10) coils | ၂၅၀ |
| MARS | ၁၈၀ |
| Fuji၁၈၀ | |
| Raid | ၃၀၀ |
| ATAK | ၂၀၀ |
| FIGHTER | ၂၀၀ |
| GO! | ၂၀၀ |
| ပါရဒီ | ၂၀၀ |
| MOSFLY | ၂၀၀ |
| ဂေါ်ဖီလာ | ၃၀၀ |
| Spider | ၃၀၀ |
| Golden Lion | ၂၅၀ |
| Special | ၂၅၀ |

LIVING COLOR MEDIA

လိပ်စာသစ်

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)

အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊

ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖုန်း- ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊ ၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃ ၊ (Ext- ၂၀၀၁)

၀၉-၅၁၄၇၁၄၀

www.foreverspace.com.mm

ကွန်ပျူတာ ဈေးနှုန်းများ

(၁-၃-၂၀၀၇)



❑ KMD Family PC

- VIA C3 Samuel 2 2000,800 MHz
- M 789 CG Socket 370 MB
- 80 GB Hard Disk
- 256 MB DDR RAM (PC 400, Kingston)
- Built in VGA, Network Card 10/100 Mbps, Sound Card 2 Channel
- 15" Color Digital Monitor
- CD Rom
- 1.44 MB Floppy Disk Drive
- USB 2.0(4 Ports), Parallel & Serial
- Keyboard , Mouse & Pad
- Tower Casing

Price 375,000 Ks

❑ CFTG SOHO Computer

- Intel P4 Celeron 2.66 GHz Processor
- MSI P4 M8N-3 M/B (Sound+VGA+LAN Built-in)
- 256MB DDR RAM (PC 400MHz)
- 80GB IDE HDD (Samsung, 7200 RPM)
- 1.44 MB FDD(Mitsumi)
- P4 Tower Casing with 500W Power Supply
- PS2 Keyboard, Mouse and Pad
- Viewsonic 15" Digital Monitor (Digital Control)

Price 488,800 Ks

❑ KMD CLASSIC MODEL

- Intel Pentium 4 3.0E GHz (1MB,L2 Cache, 800 MHz)
- MSI 865PE Neo3 GME Pentium 4 M/B (With VGA+Sound+LAN)

- 256 MB DDR RAM (PC 400 MHz)
- 80 GB HDD (Hitachi)
- AGP 128MB Graphic Card W/TV (MSI FX 5200) Without Floppy Drive
- 15" SVGA Color Monitor (Philips)
- PS II Keyboard & PS II Optical Scroll Mouse
- Mouse Pad
- P4 Casing (Handle High)

Price 550,000 Ks

❑ CFTG Power Computer

- Intel Pentium 4 2.93 F GHz processor (LGA 775)
- MSI Intel 865-GV M/B with AGP, Sound & LAN Built-in
- 256 MB DDR RAM (PC 400 MHz)
- 80 GB IDE HDD (Samsung) ,7200 rpm
- 1.44 MB FDD (Mitsumi)
- P4 ATX Tower Casing (with 500W Power Supply)
- PS2 Win 98 Keyboard
- PS2 Mouse & Pad
- 15" SVGA Colour Monitor (Viewsonic), Digma Control

Price 569,800 Ks

❑ CFTG High Performance Computer

- Intel P4 3.4 GHz Duel Core Processor (LGA 775 CPU)
- MSI Intel 915 Combo 2MB (Sound+LAN Built-in)
- 512 MB DDR Ram (PC 400 MHz)
- 1.44 MB Floppy Drive
- 80 GB IDE HDD (Samsung PRM 7200)
- PCI Express 128MB Adaptor

- P4 Tower Casing with 500W Power Supply
- 15" Digital Color Monitor (Viewsonic, Digital Control)
- PS2 Win 98 Keyboard, mouse (PS/2)
- Mouse Pad

Price 843,000 Ks

အထက်ပါဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ မတ်လ ၁ ရက်နေ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်သည်။ ဖုတ်စည်းတစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲရှိနိုင်ပါသည်။)

❑ Multimedia

| | |
|--|-----------|
| 16x DVD ROM (Sony) | 33,000 Ks |
| Sony/ Lite-on CD Writer (52 x 32 x 52 x) | 33,000 Ks |
| Sony/Lite-on 16 x 8 x 48 x 24 DVD Writer | 53,000 Ks |
| 52 x 32 x 52 x 16 Combo (Sony) | 42,000 Ks |
| 52 x 32 x 52 x 16 Combo (Pioneer) | 48,000 Ks |
| A4 Tech Small Speaker | 8,700 Ks |
| Prolink Speakers with sub woodfer | 9,700 Ks |

❑ Memory

| | |
|--|------------|
| 512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston) | 54,000 Ks |
| 512 MB (DDR 2 RAM) PC 533 MHz (Kingston) | 54,500 Ks |
| 256 MB (DDR2AM) PC 533 MHz (Kingston) | 32,000 Ks |
| 1 GB (DDR 2 RAM) 533 MHz (Kingston) | 115,000 Ks |

❑ Storage Device

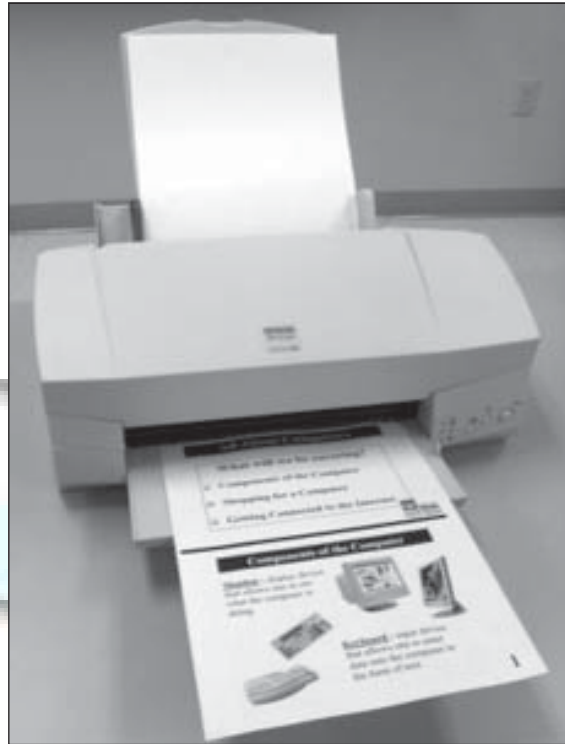
| | |
|-------------------------------|------------|
| 80 GB (Hitachi) IDE | 61,000 Ks |
| 80 GB (Seagate) SATA | 69,000 Ks |
| 160 GB (Seagate/ Hitachi) IDE | 83,000 Ks |
| 250 GB (Hitachi) SATA | 100,000 Ks |

❑ Monitor

| | |
|-------------------------------------|------------|
| 15" SVGA Color Monitor (Viewsonic) | 132,000 Ks |
| 15" SVGA Color Monitor (Philips) | 134,000 Ks |
| 17" SVGA Color Monitor (Provision) | 155,000 Ks |
| 17" SVGA Color Monitor (View G) | 125,000 Ks |
| 17" SVGA Color Monitor (View Sonic) | 172,000 Ks |
| 19" SVGA Color Monitor (Philips) | 347,000 Ks |
| 19" SVGA Color Monitor (HP) | 383,000 Ks |

❑ Printer

| | |
|------------------------------------|------------|
| Canon Laserjet 2900 Printer (USB) | 196,000 Ks |
| HP Laserjet 1020 Printer (USB) | 223,000 Ks |
| HP Deskjet 1280 Printer (USB) (A3) | 358,000 Ks |
| Canon Laserjet 3000 Printer (USB) | 213,000 Ks |
| EPSON Acculaser C 1100 | 832,000 Ks |
| EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+ | 275,000 Ks |
| EPSON Dot Matrix Printer LQ 2180 | 819,000 Ks |
| EPSON C79 Printer | 96,000 Ks |
| EPSON C58 Inkjet Printer | 73,000 Ks |



| | |
|------------------------------------|------------|
| EPSON SP 230 Photo Printer | 160,000 Ks |
| EPSON CX 2800 SPC Printer | 137,000 Ks |
| EPSON RX 650 Photo Printer | 487,000 Ks |
| EPSON 6200 L Laser Printer | 224,000 Ks |
| Fuji Xerox Laser jet 203 A Printer | 181,000 Ks |

❑ Toner

| | |
|------------------------------|-----------|
| HP 1100/ 1200/ 5L / 6L Toner | 70,000 Ks |
| HP 1010/ 1320/ 1300 Toner | 80,000 Ks |
| Canon 2900 Toner | 62,000 Ks |
| Canon 1120 Toner | 62,000 Ks |

❑ Scanner

| | |
|--|------------|
| EPSON Perfection V10 Scanner | 136,500 Ks |
| EPSON Perfection V100 Scanner(A4 Film) | 221,000 Ks |
| EPSON Perfection V350 Scanner(A4 Film) | 318,500 Ks |
| HP Flatbed Scanner G 3010 (USB) | 217,000 Ks |
| HP Flatbed Scanner Canon lide 25 | 80,000 Ks |

❑ UPS

| | |
|---------------------------|-----------|
| 650 VA (Power Tree) Basic | 56,000 Ks |
| 1250 VA (Power Tree) | 98,000 Ks |

မှတ်ချက်။ ။ ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group နှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။ (အယ်ဒီတာ)

ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၂၃-၁-၂၀၀၆

* ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင်စန္ဒာ (အသက် ၅၆ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၃၀-၁-၂၀၀၇

* ရန်ကုန်မြို့ရှိ အမေရိကန်သံရုံးရှေ့နှင့် ဗြိတိန်သံရုံးရှေ့တွင် နံနက် ၁၁ နာရီခန့်က ဆန္ဒပြမှုနှစ်ခု ပြိုင်တူဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သတင်းထုတ်ပြန်။

၃၁-၁-၂၀၀၇

* နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဦးညွှန်ဝင်းခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ သီရိလင်္ကာ ဒီမိုကရက်တစ်သမ္မတနိုင်ငံသို့ ချစ်ကြည်ရေးခရီးထွက်ခွာရာမှ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

* မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင် ဆိပ်ဖြူမြို့နယ် တမာချောင်းကျေးရွာအနီး တမာချောင်းပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသော အလျား ၁၆၀၀ ပေ၊ အမြင့် ၄၃ ပေရှိသည့် တမာချောင်းရေလှောင်တံနှင့် ရွေးပင်ကျေးရွာအနီးရှိ ဖိုးနီချောင်းပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသော အလျား ၁၀၇၅ ပေ၊ အမြင့် ၃၅ ပေရှိသည့် ဖိုးနီရေလှောင်တံတို့ဖွင့်လှစ်။

၁-၂-၂၀၀၇

* ရန်ကုန်မြို့ရှိ အမေရိကန်သံရုံးရှေ့နှင့် ဗြိတိန်သံရုံးရှေ့တို့တွင် မွန်းလွဲ ၁ နာရီအချိန်ခန့်က ထပ်မံဆန္ဒပြမှုများ မရှေးမနှောင်းဖြစ်ပွား။

၂-၂-၂၀၀၇

* ကင်ညာနိုင်ငံ နိုင်ရီတီမြို့တွင် ဖေဖော်ဝါရီလ ၅ ရက်မှ ၉ ရက်အထိကျင်းပမည့် ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာအစီအစဉ် (UNEP) အုပ်ချုပ်မှုကောင်စီ၏ (၂၄)ကြိမ်မြောက် အစည်းအဝေးနှင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဝန်ကြီးအဆင့် ဖိုရမ်တက်ရောက်ရန် သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်သိန်းအောင်နှင့်အဖွဲ့ နေပြည်တော်မှထွက်ခွာ။

၆-၂-၂၀၀၇

* ရခိုင်ကမ်းလွန်ဒေသလုပ်ကွက် A.5၌ ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ရှာဖွေတူးဖော်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရန်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုအပေါ် ခွဲဝေခံစားရေးစာချုပ် (Production Sharing Contract) ကို စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းနှင့် ဗြိတိသျှဗားဂျင်းကျွန်း၌ ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ထားသော Rimbunan Petrogas Limited နှင့် စင်ကာပူသမ္မတနိုင်ငံ၌ ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ထားသော IGE Pte. Ltd. တို့ နေပြည်တော်ရှိ အဆိုပါဝန်ကြီးဌာနတွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

၇-၂-၂၀၀၇

* နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီမှ ဥပဒေအမှတ် ၁/၂၀၀၇ ဖြင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ် မြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်သင်တန်းအက်ဥပဒေကို ပြင်ဆင်သည့်ဥပဒေကိုပြဋ္ဌာန်း။

၁၁-၂-၂၀၀၇

* ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့တွင် ဖေဖော်ဝါရီလ ၅ ရက်မှ ၉ ရက်အထိ ကျင်းပသည့် (၁၂) ကြိမ်မြောက် အာဆီယံပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးများအစည်းအဝေး၊ (၂၂) ကြိမ်မြောက် အာဆီယံအဆင့်မြင့် အရာရှိကြီးများ အစည်းအဝေးနှင့် ဆက်စပ်အစည်းအဝေးများသို့ တက်ရောက်ခဲ့သော ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်သိန်းဆွေခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ နေပြည်တော်သို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

* ရုပ်ရှင်သရုပ်ဆောင် အကယ်ဒမီဦးအံ့ကျော်(အသက် ၇၀ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၁၆-၂-၂၀၀၇

* နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီမှ ကြေညာချက်အမှတ် ၁/၂၀၀၇ ဖြင့် နှစ်စဉ် သင်္ကြန်အကြိုနေ့မတိုင်မီ တစ်ရက်မှစ၍ ၁၀ ရက်တိတိကို ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော်၏ နှစ်သစ်ကူးရုံးပိတ်ရက်အဖြစ် သတ်မှတ်ကြေညာ။

၁၈-၂-၂၀၀၇

* ရခိုင်ပြည်နယ် စစ်တွေဆိပ်ကမ်းရှိ တန်ချိန် ၄၀၀၀ တင် သင်္ဘောများဆိုင်ကပ်နိုင်မည့် အလျား ၂၄၀ ပေရှိသည့် ဖောင်တော်ကြီး ဆိပ်ခံတံတားသစ်ဖွင့်လှစ်။

၂၃-၂-၂၀၀၇

* နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီမှ ဥပဒေအမှတ် ၂/၂၀၀၇ ဖြင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ် အမျိုးသားမှတ်တမ်းနှင့် မော်ကွန်းဥပဒေကို ပြင်ဆင်သည့်ဥပဒေအားပြဋ္ဌာန်း။

၂၃-၂-၂၀၀၇

* ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၂ ရက်နေ့ ညနေ ၃ နာရီခွဲတွင် မြန်မာပြည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကော်မတီဟုအမည်ခံပြီး တရားမဝင်ဖွဲ့စည်းထားသည့်အဖွဲ့အစည်းမှ NLD ပါတီမှနုတ်ထွက်သူများဟုဆိုသော ထင်ကျော် (ခေါ်) ကျော်ထင်ပါ လူတစ်စုသည် ရန်ကုန်မြို့ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ် မဟာဗန္ဓုလလမ်းရှိ ရဟန္တာသိမ်တော်ကြီးရှေ့မှ မဟာဗန္ဓုလလမ်းအတိုင်း လက်ကိုင်ဆိုင်းဘုတ်များကိုင်ဆောင်၍ ဆူညံစွာ အော်ဟစ်လှည့်လည်ခဲ့သဖြင့် လူစုလူဝေးဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း ယနေ့ထုတ်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြပါရှိ။

LIVING COLOR MEDIA
သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၂-၂-၂၀၀၇

* ထိုင်းနိုင်ငံ Shin Satellite Public Company Limited မှ Vice President, Mr. Makin Petplai နှင့် အဖွဲ့သည် ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၃-၂-၂၀၀၇

* ကမ္ဘာ့စားနပ်ရိက္ခာအစီအစဉ် (WFP) မှ Country Director and Representative ဖြစ်သူ Mr.Christopher Kaye သည် လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးနှင့် ပြည်သူ့အင်အားဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၄-၂-၂၀၀၇

* ကမ္ဘာ့ဘဏ် အရှေ့တောင်အာရှ မဲပေးအုပ်စု၏ အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာ Mr. Mat Aron Deraman သည် ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၅-၂-၂၀၀၇

* အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာန အတွင်းဝန် H.E. Mr. V.K.Duggal သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီအတွင်းရေးမှူး(၁)နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၆-၂-၂၀၀၇

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ လာအိုပြည်သူ့ဒီမိုကရက်တစ်သမ္မတနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး မစ္စတာကွေလီ၊ အေ၊ ဆုဖာခတ်သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၉-၂-၂၀၀၇

* Daewoo International E&P ကုမ္ပဏီမှ Managing Director, Dr. Suyeong yong ဦးဆောင်သောအဖွဲ့သည် စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၅-၂-၂၀၀၇

* အလုပ်သဘော အလည်အပတ်ခရီးအဖြစ်ရောက်ရှိနေသော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်ကောင်စီဝင် မစ္စတာတန်ကြားရွမ်သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီအတွင်းရေးမှူး(၁)နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၆-၂-၂၀၀၇

* အလုပ်သဘော အလည်အပတ်ခရီးအဖြစ်ရောက်ရှိနေသော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်ကောင်စီဝင် မစ္စတာတန်ကြားရွမ်သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

ကြော်ငြာ

Best Select

ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများတွင် လိုအပ်သော အလုပ်အကိုင်နေရာများအတွက် သင့်လျော်သည့် ဝန်ထမ်းရှာဖွေရွေးချယ်ပေးသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လ ၃ ရက်တွင် လုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်။
- အုပ်ချုပ်သူမှာ ဒေါ်ကြည်ပြုံးမြင့်ဖြစ်ပြီး အမြဲတမ်းဝန်ထမ်း ရှစ်ဦး၊ အချိန်ပိုင်းဝန်ထမ်း သုံးဦးခန့်ဖြင့်လုပ်ကိုင်။
- ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်အတွက်သာ ဝန်ထမ်းရှာဖွေပေးပြီး Computer Graphic သင်တန်း တွဲဖက်ဖွင့်လှစ်ထား။
- လုပ်ငန်းစတင်ဖွင့်လှစ်ချိန်မှ ယခုအထိ အလုပ်လျှောက်ထားသူဦးရေ ၆၀၀၀ ဝန်းကျင်ရှိပြီး အလုပ်ရရှိပြီးဦးရေမှာ ၃၀၀၀ ဝန်းကျင်ခန့်ရှိဟုဆို။
- လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်အရ ကုန်သွယ်မှု၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် Supervisor နှင့် Manager အလုပ်အကိုင်များကို အများစုရှာဖွေပေးရဟုဆို။
- လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် အစီအစဉ်ရှိဟု သိရ။
- ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်လိပ်စာ

ဒေါ်ကြည်ပြုံးမြင့်

(General Manager)

အမှတ်-၇၂ (B) (ပထမထပ်)၊
စမ်းချောင်းလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၅၂၆၅၇၇၊ ၅၀၀၉၃၃၊

၀၉-၅၁၅၀၇၉၂

ဖက်စ်-၅၂၆၅၇၇

www.bestselectmanpower.com



Real Human Resources Services Co., Ltd.

ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို စောစီးစွာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသော အတွေ့အကြုံရှိလုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး လတ်တလောတွင် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသော ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဧပြီလတွင် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်။
- လုပ်ငန်း၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဒေါ်ဇော်မျိုးဆွေဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်သုံးဦးဖြင့် ဖွဲ့စည်းထား။
- ဝန်ထမ်းအရေအတွက် ကိုးဦးဖြင့် လုပ်ကိုင်လျက်ရှိ။
- ပြည်ပတွင် သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသူများအား စက်ရုံများ၊ အင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်းခွင်များ၊ သင်္ဘောကျင်းများ၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ စားသောက်ဆိုင်ကြီးများတွင် အလုပ်အကိုင်ရရှိရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးသည်ဟုဆို။
- ပြည်ပလုပ်ငန်းခွင်များသို့ Technician များ၊ General Skill Worker များ၊ စေလွှတ်ပေးရလျက်ရှိရာ Engineering Level များ ကို အဓိကပို့ဆောင်ပေးနေရဟုဆို။

TECH Training Centre ၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွင်ဖြစ်။

ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများမှ လာရောက်ဆက်သွယ်သော အလုပ်နေရာလိုအပ်ချက်များအတွက် Training Centre တွင် တက်ရောက်ထားသူများမှ တစ်လလျှင် ၁၀ ဦးခန့်နှင့် ဆက်သွယ်ပေးနေရဟုဆို။

၂၀၀၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလတွင် Real Human Resources Services Co., Ltd. ၏ ရုံးခွဲကို မုံရွာမြို့တွင် ထပ်မံဖွင့်လှစ်ခဲ့။

ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်လိပ်စာ
ဒေါ်အိမျိုးဆွေ (Director)
အမှတ်-၄၁၊ အင်းစိန်လမ်း၊
လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၃၉၅၃၁၊ ၇၀၅၇၀၂၊
ဖက်စ်-၅၃၉၅၃၁
E-mail:aet.tech@myanmar.com.mm



အထက်မြန်မာနိုင်ငံရုံးခွဲ
Century Computer Centre
မုံရွာတက္ကသိုလ်အနီး၊ ကျောက္ကာလမ်း၊
ဖုန်းဆိုးရပ်ကွက်၊ မုံရွာမြို့။

www.foreignspace.com.mm

Career Development Consultancy Co., Ltd. (CDC)

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အစောဆုံးဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်ခဲ့သော ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများတွင် တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်သည်။

- ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် လုပ်ငန်းစတင်ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်ခဲ့။
- တည်ထောင်သူနှင့် အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးမိုးကျော်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်အရေအတွက် သုံးဦးရှိ။
- အမြဲတမ်းဝန်ထမ်းအရေအတွက် ခြောက်ဦး၊ အချိန်ပိုင်းဝန်ထမ်း သုံးဦးခန့်ဖြင့် လုပ်ကိုင်။
- ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများတွင် လိုအပ်သော အလုပ်အကိုင်နေရာများအတွက် သင့်လျော်မည့်ဝန်ထမ်း ရှာဖွေရွေးချယ်ပေးသော Employment Service ဝန်ဆောင်မှုများ ဆောင်ရွက်။
- ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရာတွင် အလုပ်လျှောက်ထားသူများထံမှ ဝန်ဆောင်ခမယူဘဲ ဆောင်ရွက်ပေးဟုဆို။
- အများဆုံးဆောင်ရွက်ပေးရသော အလုပ်အကိုင်များမှာ Supervisor နှင့် Management ဆိုင်ရာ အလုပ်အကိုင်များဖြစ်ပြီး တစ်နှစ်လျှင် ၂၄ ဦးခန့် ပုံမှန်ရှာဖွေပေးရဟုဆို။
- အလုပ်အကိုင်အမျိုးအစားစုံအတွက် အလုပ်လာရောက်လျှောက်ထားမှုမှာ တစ်ရက်လျှင် ၂၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ယခုနှစ်အတွင်း မန္တလေးမြို့တွင် ရုံးခွဲဖွင့်လှစ်ရန်စီစဉ်ထား။
- MMRD၊ ရန်ကုန်လမ်းညွှန်၊ မန္တလေးလမ်းညွှန်၊ Sound Impact၊ Visual Impact Limited တို့နှင့် ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲဖြစ်။

ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ

ဦးလင်းကျော်ထွန်း (Business Development Manager)

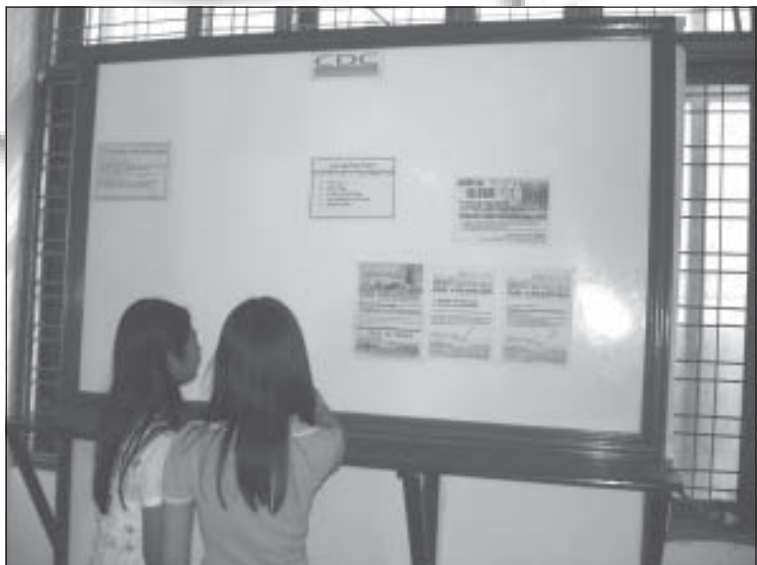
Career Development Consultancy Co., Ltd.

ပြည်မြန်မာကုန်တိုက်၊ ပဉ္စမထပ်၊ လှည်းတန်းလမ်းနှင့် အင်းစိန်လမ်းထောင့်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၅၃၆၁၅၁၊ ၅၂၇၇၉၈၊ ဖက်စ်-၅၀၃၁၉၆

E-mail-linkt@mail4u.com.mm,

linktcdc@gmail.com



တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

| စဉ် | ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ | ကိုယ်စားလှယ်ရယူ မြန်.ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ | ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ် | အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ် |
|-----|---|--|---|---|
| ၁။ | EPSON Pressbook Printer ဘဏ်လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်း (ထိုင်း) | CLIENT FOCUS TECHNOLOGY GROUP အမှတ်-၁၃၀၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း(အောက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၉၃၄၄၊ ၂၄၉၃၄၅ | ဦးအောင်ကျော်စိုး (General Manager) | မရှိ |
| ၂။ | Mitutoyo ပုလဲအရွယ်အစားတိုင်း ဒစ်ဂျစ်တယ်စက် (ဂျပန်) | SETRA DIGITAL WEIGHING SCALE SALES & SERVICES အမှတ်-၁၆၅၊ သီရိမ္မန်(၁၀)လမ်း၊ ဘုရင့်နောင်လမ်းဆုံ၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၈၃၂၃၀ | ဒေါ်မျိုးမျိုးလှိုင် (Marketing Manager) | မရှိ |
| ၃။ | UK-Audio Multimedia Speaker System (တရုတ်) | ဝင်းလိုက်အီလက်ထရောနစ် အမှတ်-၂၀၈၊ ၃၂ လမ်းနှင့် အနော် ရတာလမ်းထောင့်၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၄၁၃၁ | ဒေါ်ခင်မမ (Manager) | MYO BROTHERS TRADING CO., LTD. အမှတ်-၃၃၀၊ ၈၂ လမ်း၊ ၂၈ x ၂၉ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၆၆၈၄၄ |
| ၄။ | Beaphar FLEA & TICK COLLAR FOR DOG ခွေးသန်းလည်ပတ် (နယ်သာလန်) | YIN YIN KYAW INT'L TRADING CO., LTD. အမှတ်-၁၂ (B/F)၊ အခန်းအမှတ်-A-1၊ ကန်လမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၆၄၄၁၊ ၅၃၄၈၅၅ | ဦးကျော်စိုး (General Manager) | မရှိ |
| ၅။ | Breath@Reritalizer လေထုသန့်စင်စက် (ဂျပန်) | NAT RAY CO., LTD. တိုက်-A-2၊ အခန်း(၁၀၀)၊ ရွှေကမ္ဘာ အိမ်ရာ၊ မင်းဓမ္မလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၂၃၉၁၊ ၃၇၀၈၃၃၊ ၀၉-၉၀၃၁၂၇၇ | ဦးအောင်စံထွန်း (Marketing Manager) | NAT RAY CO., LTD. အမှတ်-D(၅)၊ ၇၈ လမ်း၊ ၂၇x ၂၈လမ်းကြား၊ မျိုးမြန်မာ တိုက်ခန်း၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၇၂၃၄၂ |

ဤတစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ကဏ္ဍကို ဈေးကွက်အတွင်းရှိ စားသုံးသူများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများအကြား အခမဲ့(အခမဲ့) ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ရရှိထားသူများအနေနှင့် သတင်းအချက်အလက်များ ပေးပို့ပါက အခမဲ့ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးမည် ဖြစ်ပါသည်။

Hotel Shwe Gone Daing

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အပန်းဖြေအနားယူခြင်း (Entertainment)၊ စားသောက်ဆိုင် (Restaurant)၊ ကာလတို ကာလရှည်တည်းခိုနေထိုင်ခြင်း (Hotel and Residence) စသည့် ဝန်ဆောင်မှုများကို တစ်နေရာတည်းတွင် တစ်စုတစ်စည်းတည်း ပြည့်စုံစွာရရှိဆောင်ရွက်နိုင်သည့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်အဆင့်မြင့်ဟိုတယ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

❑ ၂၀၀၄ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းတွင် စတင်တည်ဆောက်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၇ ခုနှစ် မတ်လ ၂၇ ရက်နေ့တွင် တရားဝင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။

❑ ဟိုတယ်အကြီးအကဲနှင့် ဥက္ကဋ္ဌမှာ ဦးသက်လွင်၊ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးပြုံးမောင်မောင်တို့ ဖြစ်ကြပြီး မန်နေဂျာနှစ်ဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၀၀ ဦးကျော် ရှိသည်။

❑ ဟိုတယ်အဆောက်အအုံ၌ စုစုပေါင်းအထပ်ရှစ်ထပ် ရှိပြီး မြေအောက်ထပ်တွင် Drive in Guest Room၊ မြေညီထပ်တွင် ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာ၊ ပထမထပ်တွင် Restaurant နှင့် Bar၊ ဒုတိယထပ်တွင် KTV ခန်းများ၊ တတိယထပ်တွင် Local Guest Room နှင့် Spa ၊ စတုတ္ထထပ်တွင် Foreigner Guest Room ၊ ပဉ္စမထပ်နှင့် ဆဋ္ဌမထပ်တို့တွင် Service Apartment တို့ပါကာ ကြယ်လေးပွင့်အဆင့်ရှိဟိုတယ် ဟုဆိုသည်။



❑ မြေအောက်ထပ် Drive in Guest Room (LUV Tunnel) တွင် ရေချိုးခန်း၊ အိမ်သာ၊ ဂြိုဟ်တုရုပ်မြင်သံကြား၊ Air Condition စနစ်၊ သီးသန့်ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာတို့နှင့်တွဲလျက် နှစ်ယောက်အိပ်ခန်း ၁၉ ခန်းပါရှိပြီး နံနက်စာအပါအဝင် တစ်ညလျှင် ၁၅၀၀၀ ကျပ် ကျသင့်သည်။



❑ မြေညီထပ် ယာဉ်ရပ်နားရာနေရာ၌ ယာဉ် ၁၈ စီးဝင်ရောက်ရပ်နားနိုင်ပြီး ဟိုတယ်အဆောက်အအုံအပြင်ဘက် ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာအပါအဝင် စုစုပေါင်း ယာဉ် ၃၅ စီးခန့် ရပ်နားနိုင်သည်။

❑ ပထမထပ်ရှိ Conquerer Restaurant ကို Bar နှင့် တွဲ၍ ဖွင့်လှစ်ထားပြီး ဥရောပ၊ တရုတ်နှင့် အာရှ အစားအစာမျိုးစုံတို့ကို မှာယူသုံးဆောင်နိုင်သည်။

❑ မြန်မာသံစဉ်နှင့် ခေတ်ပေါ်တေးသီချင်းများ အပါအဝင် နိုင်ငံတကာမှ သီချင်းပုဒ်ရေပေါင်း ၃၀၀၀၀ ကျော်ကို ကွန်ပျူတာစနစ်ဖြင့် ထည့်သွင်းထားသည့် အနက် မိမိနှစ်သက်ရာကို Code နံပါတ်၊ သီချင်းအမည်၊ သီဆိုသူအမည်၊ Album အမည်တစ်ခုခုဖြင့် အချိန်တိုအတွင်း ရွေးချယ်သီဆိုနိုင်သည့် Shwe Gone KTV ကို ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၁ ရက်နေ့တွင် ဟိုတယ်အကြိုဖွင့်ပွဲနှင့်အတူ စတင်ဖွင့်



လှစ်ဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့သည်။

- ❑ KTV ခန်းများကို လူဦးရေခြောက်ဦးခန့်သီဆိုနိုင်သည့် Ordinary Room ၊ လူဦးရေ ၁၀ ဦးခန့်သီဆိုနိုင်သည့် Large Room နှင့် မိသားစုများ၊ အဖွဲ့အစည်းများအတွက် DJ တေးသံစဉ်ကိုပါ တွဲဖက်သီဆိုနိုင်မည့် Mini Club ဟူ၍ အခန်းအမျိုးအစားသုံးမျိုး ခွဲခြားထားပြီး တစ်နာရီသီဆိုခအဖြစ် ၇၀၀၀ ကျပ်၊ ၁၀၀၀၀ ကျပ်နှင့် ၁၅၀၀၀ (သို့မဟုတ်) DJ ပါဝင်ပါက ၃၀၀၀၀ ကျပ် အသီးသီးသတ်မှတ်ထားသည်။
- ❑ အသံလုံခြုံမှုရှိပြီး အခန်းတိုင်းတွင် ဂြိုဟ်တုရုပ်မြင်သံကြား၊ Air Condition စနစ်တို့ကိုတပ်ဆင်ထားကာ စုစုပေါင်း KTV အခန်း ၁၉ ခန်းပါရှိသည်။ နေ့စဉ် ညနေ ၆ နာရီမှ ည ၂ နာရီအထိ ပိတ်ရက်မရှိ ဖွင့်လှစ်သည်ဟု ဆိုသည်။
- ❑ တတိယထပ်တွင် Standard နှင့် Royal Shwe Gone Daing ဟူ၍ အမျိုးအစားနှစ်မျိုးခွဲထားသည့် Local Guest Room များ နှင့် စတုတ္ထထပ်တွင် Superior နှင့် Delux ဟူ၍အမျိုးအစား နှစ်မျိုး ခွဲထားကာ အင်တာနက်ပါအသုံးပြုနိုင်သည့် Foreigner Guest Room များရှိပြီး နှစ်ထပ်ပေါင်း ဟိုတယ်ခန်း ၃၃ ခန်းရှိသည်။



- ❑ Smile Fase အမည်ပေးထားသည့် Spa တွင် Traditional (ရိုးရာ) နှင့် Oil (အဆီ) နှစ်မျိုးဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးပြီး စုစုပေါင်း ၁၅ ခန်းရှိသည်။
- ❑ ကာလရှည်တည်းခိုနေထိုင်လိုသူများအတွက် Residence ဖြစ်သော Service Apartment တွင် တစ်ဦးချင်းတည်းခိုနေထိုင် လိုသူများအတွက် Solo ၊ နှစ်ဦးတည်းခိုနေထိုင်သူများအတွက် Duet နှင့် မိသားစုလိုက်တည်းခိုနေထိုင်လိုသူများအတွက် Royal Shwe Gone Daing Sweet ဟူ၍ အခန်းသုံးမျိုးခွဲခြားထားပြီး အခန်းတိုင်းတွင် ကိုယ်ပိုင်လုံခြုံမှုအတွက် Electronic Key Lock စနစ်၊ Save Box ၊ အင်တာနက်၊ အဝတ်လျှော်စက် စသည်တို့ပါရှိ ကာ စုစုပေါင်း ၂၆ ခန်းရှိသည်။
- ❑ Guest Room များနှင့် Service Apartment များအတွက် Laundry Service ၊ Business Center ၊ IDD တယ်လီဖုန်း စနစ်တို့စီစဉ်ထားပြီး အခန်းတိုင်းတွင် ရေပူရေအေးရေချိုးခန်း၊ ဂြိုဟ်တုရုပ်မြင်သံကြား၊ Air Condition စနစ်များထားရှိသည်ဟု ဆိုသည်။
- ❑ ဟိုတယ်အဆောက်အအုံခေါင်မိုးထပ်ပေါ်၌ Fitness Center, Coffee Shop နှင့် Jacuzzi ဝန်ဆောင်မှုများကို မကြာမီ တိုးချဲ့ ဆောင်ရွက်သွားမည်ဟု သိရသည်။

❑ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ

ဦးလှဝင်း (Hotel Manager)
 ဦးဟန်ဝင်းအောင် (Operation Manager)
 Hotel Shwe Gone Daing
 အမှတ်-၂၇၃(A)၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
 ရန်ကုန်မြို့။
 ဖုန်း-၅၅၂၅၈၃၊ ၅၅၂၅၈၄၊ ၅၅၂၅၈၅၊ ဖက်စ်-၅၅၂၅၈၅
 E-mail:sgdhotel@myanmar.com.mm
 HOT@mpt.mail.net.mm
 Website:www.hotelshwegonedaing.com

www.foreverspace.com.mm



ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့်

Which & Why



Emergency Lamp

Philips အမျိုးအစား အရေးပေါ်မီးအိမ်ဖြစ်။ နှစ်ပေါင်းချောင်း နှစ်ချောင်းပါ။ မီးပျက်လျှင်အသုံးပြုနိုင်ပြီး အလင်း အားကောင်းမွန်။ တစ်ချောင်းတည်းသုံးလျှင် ခြောက်နာရီ အသုံးခံ။ နှစ်ချောင်းသုံးလျှင် လေးနာရီအသုံးခံ။ ရောင်းဈေး ၂၅,၀၀၀ ကျပ်ဟုဆို။



Hair Dryer

BT-3100C (W-1650)အမျိုးအစားဖြစ်။ ပလတ်စတစ်အဖုံးပါရှိပြီး ပိတ်သည့်အခါတွင် အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ၂၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

Banknote Counter (ငွေရေတွက်သည့်စက်)

WJD-MR-05B (DC 12V) Battery Cell အမျိုးအစားဖြစ်။ လျှပ်စစ်နှင့်အသုံးပြုနိုင်ပြီး မီးပျက်လျှင်လည်း လျှပ်စစ်အားသွင်း၍ အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ၂၆၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



Changdi (CK-25B) ဟင်းပေါင်းအိုး

ကြက်အကောင်လိုက်ပေါင်းနိုင်။ မုန့်ဖုတ်ရာတွင်သာမက ဟင်းချက်ရာ၌ပါ အသုံးပြုနိုင်။ တရုတ်နိုင်ငံလုပ်ဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၇၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



လုပ်ငန်းသုံးပန်ကာကြီး

စက်ရုံများ၊ စားသောက်ဆိုင်များ၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များတွင် အသုံးပြုနိုင်။ မတ်တတ်ရပ်နှင့် နံရံကပ်အမျိုးအစားနှစ်ခုရှိ။ ခေါင်းကို ဘယ်ညာလှည့်၍ရ။ ရောင်းဈေး ၁၇၅,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဖြစ်။

လျှပ်စစ်အားသွင်းသုံးမီးပူ

ES-113, 66051-5323080-001 မော်ဒယ်လ်မီးပူဖြစ်။ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားသွင်းပြီး မီးပူတိုက်နိုင်။ မီးမကြာခဏပျက်သည့်နေရာများတွင် အထူးသင့်လျော်။ ရေဖျန်းပေးခြင်း၊ ရေငွေ့ဖျန်းပေးခြင်းပြုလုပ်နိုင်။ မီးပူအောက်ခံပြားမှာ စတီးဖြစ်။ ရောင်းဈေး ၃၅၀,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဖြစ်။



ခရီးဆောင်မီးပူ

Micro 700, W-100W မော်ဒယ်လ်မီးပူဖြစ်။ ခရီးသွားသည့်အခါများတွင် အလွယ်တကူသယ်ဆောင်သွားနိုင်။ ရောင်းဈေး ၃၂၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

www.foreverspace.com.mm

KITCHEN SCALE မုန့်ချိန်သည့်ချိန်ခွင်

CAMRY မုန့်ပြုလုပ်ရာတွင်ဖြစ်စေ၊ ဟင်းချက်သည့်အခါတွင် ဖြစ်စေ လိုအပ်သည့်ပမာဏကို အတိအကျချိန်ပေးနိုင်။ ကုန်ပစ္စည်းပမာဏ 2kg အထိ သို့မဟုတ် လေးပေါင်ခွဲအထိ ချိန်ပေးနိုင်ဟု သိရ။ ရောင်းဈေး ၁၃,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဖြစ်။

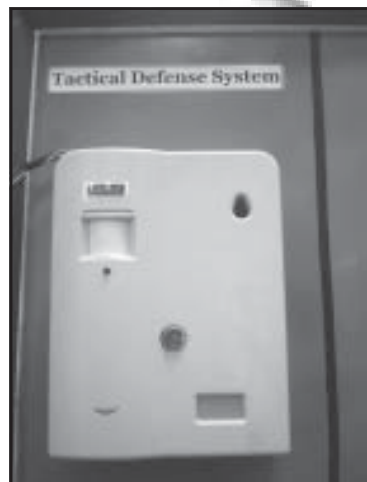


မီးခိုးငွေ့စုပ်သည့်ကိရိယာ

BAO Lijin အမျိုးအစားဖြစ်။ ဂက်စ်မီးဖိုအောက်တွင် အသုံး များ။ မျက်နှာကြက်တွင်လည်း တပ်ဆင်အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ၁၅၀,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဖြစ်။

CCTV ကင်မရာ

FK-2635A, Color 1/4" SONY, Color CCD, 420 TV Lines, 1.5 Lux@F1.2, AWB အမျိုးအစား လုံခြုံရေးကင်မရာဖြစ်။ SMOKE DETECTOR ပုံစံမျိုးဖြစ်၍ လျှို့ဝှက်စွာအသုံးပြုနိုင်။ ပေ ၅၀ အထိမြင့်နိုင်ပြီး ကြည်လင်ပြတ်သားမှုရှိ။ ရောင်းဈေး FEC ၁၅၀ ခန့်ဖြစ်။



ALARM SPRAY

လူဖြတ်မသွားရန် ကန့်သတ်နယ်မြေများတွင် တပ်ဆင်အသုံးပြု နိုင်။ လူဖြတ်သန်းသွားပါက ငရုတ်ကောင်းမှုန့်များမှုတ်ထုတ်ပြီး လူကို မူးမေ့စေနိုင်။ ရောင်းဈေး FEC ၅၀၀ ခန့်ဖြစ်။

ALFA MIRAGE ကျောက်တိုင်းကိရိယာ

ကျောက်အလွတ်များ၊ အထည်ခတ်ထားသော တန်ဖိုးကြီး ကျောက်မျက်ရတနာများ၏ အရွယ်အစားကို တိုင်းတာပေးပြီး အလေးချိန်ကာရက်ကိုပါ ဖော်ပြပေးနိုင်။ အသေးငယ်ဆုံး ၀.၀၁ မီလီမီတာမှ အကြီးဆုံး ၂၆.၉၇ မီလီမီတာ (၁ လက်မ) အရွယ်အထိတိုင်းတာနိုင်။ အခြားသတ္တုပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းများကိုလည်း တိုင်းတာနိုင်။ CR 2032 Lithium Battery 3V အမျိုးအစားသုံးဖြစ်ပြီး မီလီမီတာ၊ လက်မနှစ်မျိုးစလုံးဖြင့် စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်း ကြိုက်နှစ်သက်သလို ပြောင်းလဲတိုင်းတာနိုင်။ ဂျပန်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ဈေးနှုန်း US\$ 380 ဝန်းကျင်ရှိ။



EXPIO Control Safety Net ပေါက်ကွဲမှုထိန်းချုပ်ပစ္စည်း

လောင်စာတိုင်ကီ သို့မဟုတ် ဓာတ်ငွေ့အိုးအတွင်း ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားစေနိုင်သည့် အမြင့်ဆုံးအပူချိန်သို့ မရောက်အောင် ထိန်းညှိပေးသည့် သတ္တုစပ်ပစ္စည်းတစ်မျိုး ဖြစ်။ လောင်စာဆီ၏ ဂုဏ်သတ္တိကို လုံးဝပြောင်းလဲခြင်းမရှိဘဲ ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားခြင်းကို တားဆီးပေးနိုင်။ ဒီဇယ်၊ ဓာတ်ဆီ၊ အော့တိုနစ်ဆီ၊ CNG ဓာတ်ငွေ့၊ LPG ဓာတ်ငွေ့ စသည့် လောင်စာအမျိုးမျိုးနှင့်မောင်းနှင်သော မည်သည့်ယာဉ်အမျိုးအစားများမဆို အသုံးပြုနိုင်ပြီး ပေါက်ကွဲမှုကို ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ထိန်းချုပ်ပေးဟုဆို။ ဂျာမနီနိုင်ငံမှထုတ်လုပ်ပြီး ၁၀ ဂရမ် တစ်ဘူးလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၄ ဟုဆို။

Noritsu Digital Photo Printer IP-64

Noritsu မှ တင်သွင်းမိတ်ဆက်လိုက်သော အရည်အသွေးမြင့် ဒစ်ဂျစ်တယ် Photo Printer အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ 4" x 6" တစ်ပုံကို ရှစ်စက္ကန့်အတွင်း၊ 5" x 7" တစ်ပုံကို ၁၅ စက္ကန့်နှင့် 6" x 8" တစ်ပုံကို ၂၀ စက္ကန့်အတွင်း Print ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ပြီး ပုံအရည်အသွေး (Resolution) 334 dpi ရှိဟုဆို။ Hi-Speed USB 2.0 ဖြင့် ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်ပြီး ရောင်းဈေး US\$ 7000 ဝန်းကျင်ဟုဆို။



Noritsu QSS 3501i ဒစ်ဂျစ်တယ်ဓာတ်ပုံကူးစက်

Noritsu က နောက်ဆုံးတင်သွင်းမိတ်ဆက်လိုက်သော ဒစ်ဂျစ်တယ် ဓာတ်ပုံကူးစက် Series သစ်ဖြစ်။ ပုံနှိပ်ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေး 300 dpi ရှိပြီး Exposure Speed မှာ ၂၇.၉၄ mm/sec ရှိ။ ဓာတ်ပုံအလျား ၈၂.၅ မီလီမီတာမှ ၆၁၀ မီလီမီတာအထိ အရွယ်အစားအမျိုးမျိုးကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်။ 17 inch CRT Monitor နှင့် 15 inch LCD Monitor ဟူ၍ Display Monitor နှစ်မျိုးပါရှိ။ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာအသုံးပြုသူများ၊ ဒစ်ဂျစ်တယ်မီဒီယာများမှတစ်ဆင့် ဓာတ်ပုံထုတ်ယူလိုသူများ၊ ဓာတ်ပုံများကို CD သို့ ကူးယူသိမ်းဆည်းထားလိုသူများ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းသုံးဖိတ်စာနှင့် ကတ်အမျိုးမျိုးတို့ကို အချိန်တိုအတွင်း လွယ်ကူမြန်ဆန်စွာ ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ဟုဆို။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေးမှာ US \$ ၆၀,၀၀၀ ဝန်းကျင်ဟုဆို။

ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သောပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်များကို Ever Fine စတိုး၊ Mr.Slim Fancy and Mobile Store၊ Explo Control Co., Ltd. ၊ စီထွာဒစ်ဂျစ်တယ်အရောင်းနှင့် ဆားဗစ်စင်တာ၊ Accel International Co., Ltd. တို့မှ ရယူထားပါသည်။ အယ်ဒီတာ

MEGA အလိုအလျောက်ရေတင်စက်

မြန်မာနိုင်ငံ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းဈေးကွက်အတွင်း အသစ်ထပ်မံဝင်ရောက်လာသော ပြည်တွင်းတွင် အဆင့်မီထုတ်လုပ်ထားသည့် အလိုအလျောက် ရေတင်စက် ဖြစ်သည်။



- ★ East Boy Engineering Co., Ltd. မှ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၇ ရက်နေ့တွင် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။
- ★ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးညီသူရဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ၅ ဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၄၅ ဦးခန့်ရှိ။

★ ကိုယ်ပိုင်နည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်ပြီး I.C (Integrated Circuit) ထိန်းချုပ်စနစ်ကို အသုံးပြုထားဟုဆို။

★ ထုတ်လုပ်ရာတွင်အသုံးပြုသည့် ကုန်ကြမ်းစက်ပစ္စည်းများအား မြန်မာနိုင်ငံအပြင် စင်ကာပူ၊ တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့မှ တင်သွင်းဝယ်ယူအသုံးပြုဟု သိရ။

★ တစ်ရက်လျှင် ထုတ်လုပ်နိုင်မှုစွမ်းအားမှာ စက်အလုံးရေ ၁၂၅ လုံးခန့်ရှိဟုဆို။

★ သတ်မှတ်ထားသော ရေအမှတ်သို့ရောက်လျှင် အလိုအလျောက်ရေတင်ပေးပြီး ရေကန်အတွင်း ရေပြည့်ပါက အလိုအလျောက် ပိတ်ပေးဟုဆို။

★ လတ်တလော WPAC 07 မော်ဒယ်လ်တစ်မျိုးတည်းသာ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး အခြားအမျိုးအစားများ ထပ်မံတိုးချဲ့ထုတ်လုပ်သွားရန်အစီအစဉ်ရှိကြောင်းသိရ။

★ လောလောဆယ် ရေတင်စက်တစ်လုံးလျှင် ကျပ် ၄၀၀၀၀ ဝန်းကျင်သတ်မှတ်ထားပြီး အခမဲ့ဝန်ဆောင်တပ်ဆင်ပေးမည်ဖြစ်။

★ အဆိုပါကုန်ပစ္စည်းအား တစ်နှစ်အာမခံအပြည့်အဝပေးထားပြီး ဝန်ဆောင်ခ အခမဲ့အဖြစ် ၃ နှစ်တာ သတ်မှတ်ထား။

★ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ

ဦးညီသူရ (မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ)

East Boy Engineering Co., Ltd.

အမှတ်-၇၈၊ မြေညီထပ်၊ ဘုန်းကြီးလမ်း(အလယ်)၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၂၂၄၅၄၀၊ ၀၉-၅၁၄၂၂၂၊ ၀၉-၅၁၅၇၅၁၅

E-mail : mgkoine@myanmar.com.mm

Vitaco Cosmetics

သွင်းကုန်အစားထိုးကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ပြည်တွင်းဈေးကွက်အတွင်းသို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်လာသည့် ပြည်တွင်းထုတ် အဆင့်မီအလှကုန်ပစ္စည်းများဖြစ်သည်။

- ★ Gyi Industries Ltd. မှ Day Cream နှင့် Night Cream များကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဇန်နဝါရီလ ၁ ရက်နေ့တွင် စတင်ထုတ်လုပ်။
- ★ ကုမ္ပဏီ၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးစိုင်းအောင်ကြီးဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၀၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ★ ထုတ်လုပ်မှုတွင် အသုံးပြုသည့် စက်ပစ္စည်းများကို ဂျပန်၊ ဗြိတိန်နှင့် ဂျာမနီနိုင်ငံများမှ တင်သွင်း။
- ★ အမေရိကန်နည်းပညာဖြင့်ထုတ်လုပ်ထားပြီး ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ဂျပန်နှင့် ဂျာမနီနိုင်ငံတို့မှ ရယူထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။
- ★ အာမခံသက်တမ်းခြောက်လပေးထား။
- ★ ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ကုမ္ပဏီမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိ။
- ★ Vitaco အမည်ဖြင့် ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော အလှကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားများမှာ Day Cream, Night Cream, Facial Foam, 3D-Make-up, Thanakha Cream, Hair Coat, Hair Cream, Hair Styling Gel, Hair Shining Gel, Two Way Make-up, Talcum Powder, Splach-on Cologne စသည်တို့ဖြစ်။
- ★ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ
ဒေါ်အိရွှေစင် (Director)
Gyi Industries Ltd.
အမှတ်-၆၅၁၊ သီရိမြိုင်လမ်း(အုတ်ကျင်းဘူတာရုံလမ်း)၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၀၂၂၉၈

Hair Styling Gel(HSG)
30g, 55g, 150g
လှိုင်လှိုင်လှိုင်လှိုင်လှိုင်လှိုင်

Hair Coat(HCO) 60ml, 120ml
The Hair Coat များကို အလှူအတန်းများတွင် အသုံးပြုရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားပါသည်။

Splach-On Cologne (SOC)
ရုပ်ပုံအတိုင်း ဖော်ပြထားပါသည်။

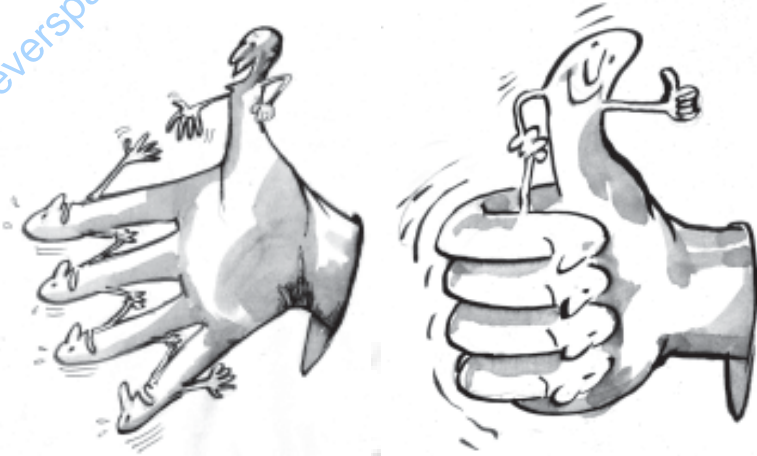
Hair Cream (HC100) 100g
အပူဒဏ်ကို တောက်ပျော်စေပြီး သွပ်လတ်ပုံစံကုသသည်။

Hair Shining Gel(HG) 75ml
အပူဒဏ်ကို တောက်ပျော်စေပြီး သွပ်လတ်ပုံစံကုသသည်။

Two Way Make-up(MAP)
အပူဒဏ်ကို တောက်ပျော်စေပြီး သွပ်လတ်ပုံစံကုသသည်။

The Vital Cosmetics Talcum Powder
ရုပ်ပုံအတိုင်း ဖော်ပြထားပါသည်။

www.foreverspace.com.mm



ဤကဏ္ဍတွင်

- ၁၅၄ အတ္တ၊ ပရ၊ ပညာနှင့် ဘဝပုစ္ဆာများ
- ၁၅၆ အိမ်
- ၁၅၈B စိတ်နှင့်အလုပ်
- ၁၅၉ ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ် ဘယ်လိုပါဝင်ကစားကြမလဲ
- ၁၆၂ ချစ်စရာကျေးလက်ရိုးရာအနုပညာ
- ၁၆၅ အောင်မြင်သောလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

အတ္တ၊ ပရ၊ ပညာနှင့် ဘဝပုစ္ဆာများ

အောင်ထွဋ်

လွန် ခဲ့သောရက်အနည်းငယ်က မိတ်ဆွေတစ်ဦးဖိတ်ကြားသည့် ဧည့်ခံပွဲတစ်ပွဲတွင် ထိုစဉ်က ရေပန်းစားနေသော အကြောင်းအရာတစ်ခုနှင့်ပတ်သက်၍ စာရေးသူ၏အမြင်ကို မေးမြန်းခြင်းခံရသည်။ ထိုစဉ်က စာရေးသူမှာ ‘အတ္တ၊ ပရ’ကိစ္စများကို အာရုံကျနေရာ တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင်ပင် အဆိုပါအကြောင်းအရာမှာလည်း ‘အတ္တ၊ ပရ’ကိစ္စဖြစ်နေသောကြောင့် ကိုယ်ကျိုးအတ္တကြောင့် ထိုသို့ဖြစ်ရပါသည်ဟု မှတ်ချက်ပေးလိုက်မိသည်။ စာရေးသူပြောလိုသည်မှာ စာရေးသူ၏မှတ်ချက်/အဖြေအကြောင်းမဟုတ်ပါ။ ထိုသို့ စာရေးသူ၏မှတ်ချက်ပေါ်မူတည်၍ ထပ်ဆင့်မေးမြန်းလာခဲ့သော စကားဝိုင်းထဲရှိ မိတ်ဆွေတစ်ဦး၏မေးခွန်းကို ဤနေရာမှ ဆွေးနွေးလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။

မိတ်ဆွေဖြစ်သူ၏ ပြန်လည်ဆွေးနွေးချက်နှင့် မေးခွန်းမှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းပါသည်။

“ဒီမှာ ဆရာရဲ့ လူတိုင်းဟာ ကိုယ်ကျိုးအတ္တကိုပဲ စဉ်းစားကြတာ မဟုတ်ဘူးလားဗျာ။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဆိုပါတော့။ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းက လူတွေကို ကိုယ်ကျိုးအတ္တလုပ်ရင်းနဲ့ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အကျိုးစီးပွားကို ဖြစ်ပေါ်လာအောင် ဆောင်ကြဉ်းနိုင်တဲ့နည်းလမ်းမရှိဘူးလားဗျ”ဟု မေးလာခြင်းဖြစ်သည်။

မေးခွန်းမှာ တိုတိုလေးဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် စာရေးသူတွင် စဉ်းစားစရာ များစွာဖြစ်ရလောက်အောင် အဓိပ္ပာယ်များစွာပါဝင်နေသည်ဟု စာရေးသူခံစားရသည်။ သင်္ချာသဘောတရားနှင့်ပြောရလျှင် ပုစ္ဆာတွင်ပေးထားချက်များစွာ ပါဝင်နေသည်ဟု

ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ မေးခွန်းတွင် ပါဝင်နေသော သို့မဟုတ် ပါဝင်နေသည်ဟု စာရေးသူထင်သော သဘောတရားများကို အနည်းငယ်ထပ်ဆင့်၍ ဖော်ပြလိုပါသည်။

လူတိုင်းဟာ ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကိုပဲ လုပ်နေကြတဲ့ကိစ္စမှာ အဆန်းတကြယ်မဟုတ်ပါ။ “ခင်ဗျားလည်း ကိုယ်ကျိုးစီးပွားပဲလုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူးလား” ဟူသော သဘောတရားပါဝင်သည်ဟု ယူဆသည်။ သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကိုသာ လုပ်ပါသည်ဟု ဝန်ခံနေသည်ဟု စာရေးသူခံစားရသည်။ လူတိုင်းသည် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကိုသာလုပ်ကြသည်။ သူလည်း ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကိုသာလုပ်ပါသည်။ ထိုကိစ္စအဆန်းတကြယ်မဟုတ်ဟု ယူဆခြင်းကပင် များစွာလွဲချော်နေပြီဟု စာရေးသူခံစားရသည်။ ထိုကိစ္စကို ယခုကဲ့သို့ လူရှေ့သူရှေ့တွင် ပွင့်ပွင့်

လင်းလင်းထုတ်ပြောရသည့် ၎င်း၏သဘောထားကိုလည်း အံ့ဩမိသည်။ ထိုကိစ္စကို လူ ရှေ့သူရှေ့တွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည့် ထိုပုဂ္ဂိုလ်၏စကားကို စကားဝိုင်းတွင်ရှိနေသူအားလုံးက သက်သေသင့်သက်သာပင်နားထောင်၍ ဘာမျှမဆန်းသလို သဘောထားနိုင်ကြသည်ကိုလည်း စာရေးသူအံ့ဩမိပါသည်။

စာရေးသူထံတွင်အဖြေရှိသော်လည်း ထိုအဖြေကို အဆိုပါမိတ်ဆွေအား မပြောဖြစ်ခဲ့ပါ။ ကိုယ်ကျိုးအတ္တကိုသာ လုပ်ဆောင်သူများနှင့် ထိုသို့လုပ်ဆောင်မှုများထံမှ အများအကျိုးရှိနိုင်မည့် တစ်စုံတစ်ရာ ထွက်ပေါ်လာနိုင်သောနည်းလမ်း ရှာမည်ဟုဆိုလျှင် အဖြေမရပါနှင့် ဘယ်ကိစ္စမျှမရောက် (getting nowhere) ဟု စာရေးသူပြောမည်ကြံသော်လည်း မပြောဖြစ်ခဲ့ပါ။ ထို

မေးခွန်းမျိုး မေးရဲသည်အထိ အလွန်အကျွံ ခရီးပေါက်ပြီးသူတစ်ဦးကို စာရေးသူ၏ အဖြေတိုးမည်ဟု မထင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

နောက်တစ်မျိုးဖြစ်နိုင်သည်မှာ မေးခွန်းရှင်မိတ်ဆွေသည် များစွာရိုးသားလွန်း၍ ဤမေးခွန်းမျိုးကိုမေးခြင်းပေလော။ “စာမသင်ချင်ဘူး၊ ဘွဲ့တော့ရချင်တယ်” ဟူသော သဘောမျိုးမေးမိလောက်အောင် တုံးသူ (naive) လည်း မဖြစ်နိုင်ပေ သို့မဟုတ် ပုစ္ဆာ၏ ပေးထားချက်ကို ယုံကြည်ပင် ထိုသဘောတရားအတိုင်းပင် ရှိနေသလား စာရေးသူလည်းမသိပေ။ သင့်ထံတွင် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားသက်သက်လုပ်သော မန်နေဂျာကိုးဦးရှိသည်။ ထိုမန်နေဂျာကိုးဦးဖြင့် သင့်ကုမ္ပဏီ ပန်းတိုင်သို့ ရောက်ရှိနိုင်မည့်နည်းလမ်းကို တွက်ချက်ပါဆိုသော ပေးထားချက်မျိုးနှင့် စာရေးသူ၏ကုမ္ပဏီ အမှန်တကယ်ကြုံတွေ့နေရခြင်းမျိုးနှင့်ဆင်တူနေသည်လား စာရေးသူမစဉ်းစားတတ်ပေ။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ စာရေးသူပေးလိုသော အဖြေမှာ getting nowhere ဆိုသော အဖြေသာ ဖြစ်ပါသည်။ အတ္တ၊ ပရတို့နှင့် ပတ်သက်၍ ကျွန်ုပ်တို့၏ ဗုဒ္ဓမြတ်စွာဘုရားက ဟောကြားခဲ့သည်မှာလည်းကောင်း၊ ပညာရှိတို့ ညွှန်ပြခဲ့ကြသည်မှာလည်းကောင်း အဆိုပါအမျိုးအစားနှစ်ခု၏ မျှခြေသာလျှင် ဖြစ်ပါသည်။

ဤရပ်ကွက်အတွက် တယ်လီဖုန်းငါးလုံးခွဲတန်းရသည်။ ခွဲဝေယူရမည့် အိမ်ထောင်စု ၅၀ ရှိသည်။ အိမ်ထောင်စု ၅၀ စလုံးက ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကိုသာ လုပ်ဆောင်သူများဖြစ်သည်ဟုဆိုလျှင် ဤကိစ္စအဖြေမရှိ။ getting nowhere ဟု ပြောရမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။ ကိုယ်ကျိုးအတ္တအတွက်သာ လုပ်ဆောင်မည်ဟုဆိုလျှင် ကျန်လေးလုံး ဘယ်သူရရ တစ်လုံးငါ့အတွက်ဖြစ်ရမည်ဟု သန္နိဋ္ဌာန်ချ၍ တစ်လုံးမရရအောင် နည်းအမျိုးမျိုးနှင့် ရယူရန်သာ ရှိတော့သည်။ အတ္တနှင့်ပရမ္မာ သူတစ်ဦးဦးကစဉ်းစားလျှင် အဆိုပါတယ်လီဖုန်းငါးလုံးကို PABX အတွင်းသို့ ထည့်သွင်း၍ အဝင်ငါးလိုင်းအတွက် လိုင်း ၅၀ ရအောင် ဖန်တီးမည်ဟု



အဖြေထွက်ပါလိမ့်မည်။ ကျန်လေးလုံး ဘယ်သူရရ တစ်လုံးငါ့အတွက် ဖြစ်ရမည်ဟု စဉ်းစားပုံနှင့် အဝင်ငါးလိုင်းအတွက် လိုင်း ၅၀ ပါသော PABX စနစ်ကို စဉ်းစားပုံနှိုင်းယှဉ်ကြည့်လျှင် အတ္တ၊ ပရ မျှတမှုအရေးပါပုံကို မြင်သာမည်ထင်ပါသည်။ PABX ကို စဉ်းစားသူတွင်လည်း သူ၏ ကိုယ်ကျိုးအတ္တကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားထားသည်ကို မြင်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် ကိုယ်ကျိုးသက်သက်မဟုတ်သောကြောင့် အတ္တ၊ ပရမျှတသည်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။ စာရေးသူတို့ငယ်စဉ်က သင်ခဲ့ရသော ‘အများအကျိုးဆောင် ကိုယ်အကျိုးအောင်’ ဟူသော ရိုးစင်းသော သဘောတရားပင် ဖြစ်ပေသည်။ စာဖတ်သူများစဉ်းစားကြည့်ပါ။ ကိုယ်တိုင်လည်း အမျိုးအစားခွဲကြည့်ပါ။ မိမိသာ ထိုရပ်ကွက်အတွင်းမှာရှိလျှင် မိမိအတွက် တိုက်ရိုက်လိုင်းတစ်လိုင်းကို စဉ်း

စားမည်လား၊ PABX လိုင်းခွဲတစ်ခုကို စဉ်းစားမည်လား ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် မေးကြည့်ကြစေချင်ပါသည်။ ဆက်ပြောလိုသောအချက်တစ်ချက် ရှိပါသေးသည်။ PABX ဟုခေါ်သော တယ်လီဖုန်းအိတ်ချိန်းငယ်အကြောင်းကို မသိလျှင်လည်း ဤကိစ္စအဖြေမရှိပါ။ PABX အကြောင်းကို သိခြင်းသည် ပညာရှိခြင်းကိုဆိုလိုသည်ဟု တင်စားနှိုင်းယှဉ်စဉ်းစားလျှင် ပညာမရှိလျှင်လည်း အတ္တပရမ္မာညည့်တိုင် အဖြေမရှိဟု ပြောရမည်ဖြစ်ပေသည်။ နိဂုံးချုပ်အနေဖြင့် ပြောကြားလိုသည်မှာ အတ္တ၊ ပရမမျှလျှင်လည်း လောက၌ အဖြေမရှိ၊ အဖြေမထွက်၊ ပညာမရှိလျှင်လည်း လောက၌အဖြေမရှိ အဖြေမထွက်ဟု သောအချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

အောင်ထွဋ်

LIVING COLOR MEDIA

ဖုန်း - ၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊
၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊ ၂၄၃၆၄၃
(Ext - ၂၀၀၀)



အိမ်

ကြည်မင်း

(၁)

အိမ်အကြောင်း စဉ်းစားလိုက်သော အခါ ပထမဆုံး ဝင်လာသော ခေါင်းစဉ်က **‘အိမ်ရိုက်သံ’** ဟု ဖြစ်သည်။ အိမ်ဆောက်ရန် စတင်ခြေလှမ်းအဖြစ် ကုန်မာဆိုင်သွားကာ သံဝယ်ဖို့ စိတ်ကူးသည်ဟု မထင်ကြစေလိုပါ။ စာရေးဆရာမ **မစန္ဒာ**ရေးခဲ့သော မဂ္ဂဇင်းဝတ္ထုလတ်တစ်ပုဒ်၏ အမည်မှာ **‘အိမ်ရိုက်သံ’** ဖြစ်ပြီး ထိုဝတ္ထုကို သတ်ရလိုက်ကြောင်း ပြောလိုရင်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဆင်းရဲသော ချစ်သူနှစ်ဦး။ မေတ္တာကို အုတ်မြစ်ပြုလိုရယ်-အမိုးကတော့ သစ္စာထားမယ်-အကာမှာတော့ မြတ်နိုးခြင်းပေါ့ကွယ်-နော် မောင်ရယ်-တွယ်တာခြင်းလည်း တိုင်ထူလိုရယ် ... ဆိုသော **မေတ္တာအိမ်**

အမည်ရှိ သီချင်းကို အတူဆိုလေ့ရှိကြသော ချစ်သူနှစ်ဦး။ နောက်တော့ ကောင်လေးကလည်း အရာရှိအပျိုကြီးမမနှင့်ရပြီး မိဘတွေ အိုဇာတာကောင်းသွားသည်။ ကောင်မလေးကလည်း သူဌေးပေါက်စတစ်ဦးကို ယူပြီး နေနိုင်စားနိုင် ဖြစ်သွားသည်။ အိမ်ဆောက်လျှင် အိမ်ရိုက်သံလိုသည်။ တွယ်တာခြင်းပဲ တိုင်ထူထူ မြတ်နိုးခြင်းပဲကာက အိမ်တစ်လုံးဖြစ်အောင် ခိုင်မြဲအောင် အိမ်ရိုက်သံလိုသည်။

မစန္ဒာ၏ လက်သည် ကြောက်စရာကောင်းလှသည်။ ဤအိမ်ရိုက်သံဝတ္ထုလတ်ပါလာစဉ်ကာလက **အမေချက်တဲ့ပုစွန်ကျား ခုနစ်ကောင်**ဆိုသည့် ဝတ္ထုလတ်တစ်ပုဒ်လည်း ရေးသေး၏။ ဟာသလိုလို၊ မေတ္တာ

ဘွဲ့လိုလိုနှင့် ခြေယောင်ပြသွားခြင်းဖြစ်သည်။ အိမ်ရိုက်သံတွင်လည်း ခေတ်လူငယ်တို့၏ သစ္စာတရား မေတ္တာစကားတွေကို သရော်သလိုလို ခြေယောင်ပြသွားသည်။ မစန္ဒာတွင် ရွှင်ရွှင်သွက်သွက်ရေးတတ်သော အတတ်ပညာနှင့် ခေတ်ကိုမြင်တတ်သော မျက်စိရှိသည်။ လုံးချင်းဝတ္ထုတစ်ပုဒ် နှစ်ပုဒ်လောက်တွင် သူ့ကိုင်စွဲသော ခံယူချက်ကို သဘောမတူသော်လည်း သူ၏မြင်သလို တင်ပြရုံမူကိုကား လေးစားရပါသည်။ စာရေးဆရာဆိုသည်မှာ ကိုယ်ရောက်ရာခေတ်ကာလကို ကိုယ်စားပြုရမည်ဖြစ်ရာ အိမ်ရိုက်သံလိုဝတ္ထုမျိုးကတော့ ခေတ်တစ်ခေတ်၏ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးကို ကိုယ်စားပြုပေသည်။

(၂)

နောက်တစ်ခု စဉ်းစားလိုက်မိသည်မှာ ကျွန်တော့်ဇာတိမှ အိမ်တစ်အိမ်အကြောင်း ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ရပ်ကွက် သေးသေးလေးတွင် ထူးထူးခြားခြားကြီးသော အိမ်တစ်လုံးရှိခဲ့ဖူးသည်။ ယခုလည်း ရှိနေဦးမည်ထင်သည်။ ပျဉ်းကတိုး လေးပင် သုံးခန်း၊ သွပ်မိုး နှစ်ထပ်အိမ်ကြီးဖြစ်ရာ ၁၉၆၀ မတိုင်မီခေတ်လို ဆင်းရဲကြလှသော ကာလတွင် ထိုအိမ်ရှင်များ၏ အဆင့်ကို ခန့်မှန်းကြည့်နိုင်ပါသည်။ ဤမျှ ကြီးမားသော်လည်း နေသူတွေက သိပ်မများ။ တရုတ်အဘိုးကြီး ဦးတိမ်နားတို့ လင်မယားနှင့် သူ့သားလင်မယား၊ သူတို့၏ သား ၂၊ သမီး ၁၊ စုစုပေါင်း ခုနစ်ဦးသာဖြစ်၏။ ပေါက်ဖော်ကြီး ဦးတိမ်နားမှာ ပေါက်ဖော်ပီပီ စီးပွားအရှာကောင်းသောကြောင့် မြန်မာပြည်လို သဘောကောင်းလှသော နယ်ခံများကြားတွင် အဝတ်တစ်ထည်ကိုယ်တစ်ခုဘဝမှ ထိုအဆင့်အထိ ကြီးပွားလာခြင်းဖြစ်သည်။ ဘဝအစကတော့ မြစ်ကမ်းဘေးတွင် ဘဲမွေးခြင်းမှ စသည်။ ဤမှ အဆင့်ဆင့်တက်ရင်း မြို့မှာ အိမ်ကြီးရရှိနိုင်နှင့်ဖြစ်၊ တောနယ်မှာ လက်ညှိုးထိုးမလွဲ လယ်တွေ၊ ဓနိခင်းတွေ၊ အုန်းခင်းတွေနှင့် ဖြစ်လာသည်။ ဤလိုကြီးပွားလာတော့ ရွာခံတွေက ပေါက်ဖော်ကြီးအိမ်ကောင်းကောင်း ဆောက်ပါလားဟု ဝိုင်းမြှောက်ပေးကြသည်။

အိမ်ဆောက်ပြင်ဆင်သောအခါ တိုင်ရှင်ကြီးများကို လမ်းပေါ်ထုတ်ထားရသည်။ လက်သမားများက လမ်းပေါ်မှာ ရွှေကြ ဖျင်းကြဖြတ်ကြတောက်ကြသည်။ လက်သမားတွေ ထမင်းစားပြန်ကြတုန်းမှာ မြောက်ဘက်ရပ်ကွက်မှ အသုဘတစ်ခုချလာသည်။ မျက်နှာကြီး တရုတ်သူဌေးကတော်၏ အသုဘဖြစ်သည်။ ရပ်ကွက်ထဲမှ မြန်မာတွေက ပြေးလာပြီး “ပေါက်ဖောက်ကြီး တိုင်တွေရွှေ့လိုက်၊ မသာမကျော်စေနဲ့” ဟု ဝိုင်းပြောကြသည်။ ပေါက်ဖောက်ကြီးက “ကျုပ် အယုမရှိပါဘူး။ ဘာဖြစ်လဲ ကျော်ပါစေ” ဟု ပြောလွှတ်လိုက်သည်။

နှစ်ပေါင်းသုံးဆယ်ဆိုသောကာလကို ဆွဲချုံ့ကြည့်လိုက်လျှင် ထိုနှစ်ပေါင်းသုံးဆယ်အပြီးမှာ ထိုမိသားစုတွင် ပြစ်ရာလူမကျန်တော့သလောက် ဖြစ်သွားသည်ကို တွေ့သည်။ အဘိုးကြီးရော အဘွားကြီးပါ ၁၉၆၀ ဝန်းကျင်တွင် ကွယ်လွန်ကြသည်။ ထို့နောက်တွင် စီးပွားရေးက အဆင်းသာရှိလေတော့ရာ လူတစ်ဖက်စာ တိုင်လုံးကြီးတွေနှင့် အိမ်ကြီးပေါ်မှ တဲကုပ်သို့ဆင်းရသောဘဝအထိ အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်လာသည်။ ရပ်ကွက်ကတော့ အိမ်တိုင်တွေ မသာကျော်သွားလို့ ခိုက်သည်ဟု ယူဆကြပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ဇာတိရပ်မြေက တော်တော်အယူသည်းတတ်ကြ၏။ အသုဘချလာတာမြင်လျှင် အိမ်ရှေ့မှာလှန်းထားသော အဝတ်တွေကိုပင် မြန်မြန်ရုပ်တတ်သိမ်းတတ်ကြသည်။ ကျွန်တော်ကတော့ The third generation will be paupers ဆိုသော တရုတ်ဆိုရိုးစကားကိုပဲ သတိရသည်။ အဖေက ကျုံးရုန်းရှာ သူဌေးဖြစ်သားက ပေါ်ကြော့ လက်ကြော့မတင်း ပညာမသင်ထိုင်ဖြုန်း-မြေးတွေကျတော့ ကုန်းကောက်စရာမကျန်ဆိုသောသဘောကို ပြောခြင်းဖြစ်သည်။

ဤဖြစ်ရပ်တွင် အမင်္ဂလာအခိုက်အကြောင်း ကျွန်တော် အဓိကထား၍ပြောလိုခြင်းမဟုတ်ပါ။ မြန်မာစိတ်ဓာတ်ကို ပြောလိုရင်း ဖြစ်သည်။ စိမ်းစိမ်း ကျက်ကျက် စေတနာထားသည်။ မသင့်တာမြင်လျှင် မသိသေးတာသိပြီး ရှောင်သင့်တာ ရှောင်

နိုင်အောင် စေတနာကောင်း အရင်းခံပြီး သတိပေးတတ် ဝေဖန်တတ်သည်။ ဤသဘောသည် မြန်မာ့အခြေခံစိတ်ထားမှ တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း ပြောလိုပါ၏။

(၃)

စာမတတ်လမ်းဖတ်-ဟူသော မြန်မာဆိုရိုးစကားတစ်ခုရှိသည်။ မနေ့ကပင် သမီးတွေက ရယ်စရာတွေ ပြောလိုက်သေးသည်။ ဦးဖြူ အာပေါဓာတ်ပြောင်းပြီတဲ့။ စာကောင်းကောင်းမဖတ်တတ်သူက ‘**ဦးဖြူ အပေါ်ထပ်ပြောင်းပြီ**’ ကို ဖတ်လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အမူးသမားနှစ်ယောက် ရထားပေါ်မှ ဒရော့သောပါး ဆင်းပြေးသည်။ “ဟေ့ ဒါ မန္တလေးရထားမဟုတ်ဘူး။ တွံတေးနဲ့ မကွေး သွားမယ့်ရထားတဲ့ကွ။ ဒီမှာရေးထားတယ်။ ဆင်း ... ဆင်း”။ ‘**တံတွေး မထွေးရ**’ ကို တလွဲဖတ်ခြင်းဖြစ်၏။ ရေဆင်းမှာ နေတုန်းက တွေ့ရသော ဆိုင်းဘုတ်တစ်ခု အကြောင်း ရှိသေး၏။ သင့်**ကြောင်** မီးမလောင်ပါစေနဲ့တဲ့။ တစ်ယောက်ယောက်က လက်ဆော့သွားခြင်းဖြစ်မည်။ တိရစ္ဆာန်ဆေးကုတက္ကသိုလ်ဝင်းထဲမှာ ဖြစ်နေ၍ ဟာသမြောက်သွားလေသည်။

စာမတတ်ဘဲ လမ်းပေါ်တက် အော်ဖတ်သောအခါ တတ်ရမည့်စာကို မတတ်သည့်အပြင် မတတ်သည်ကို တတ်ယောင်ကားကြီးလုပ်ပြီး အထင်ကြီးခံချင်နေသူများကိုတော့ ကြုံသူက မျက်မှန်းလည်းကျိုး၊ ဟားလည်းဟားပါလိမ့်မည်။ စာသင်သားအရွယ်ဆိုလျှင်တော့ မှန်းစမ်း-ဟာ တလွဲကြီးကွ ငါ့ကောင်ရ- ဘယ်ကလာ ရှစ်ဆယ် ဒီဂရီကျောက်ရမှာလဲ။ ဂဝံကျောက်လို့ဖတ်ဆိုပြီး ပြင်ပေးသွားလိမ့်မည်။ ကျေးလက်စရိုက်ဖြစ်သော ပွင့်လင်းမှု၊ တဲ့တိုးပြောမှုတို့ကိုတော့ သည်းခံရမည်သာ။ စိတ်မရှိပါနဲ့နော်- ဆရာလုပ်တယ်လို့လည်း မအောက်မေ့ပါနဲ့။ ငယ်နုချိန် ယွင်းမှားခဲ့ရာရ ဗညားနွဲ့ ကုမ္ဘာလို့ စာဆိုရှိပါတယ်။ ဗျင်းညားလို့ အသံထွက်ကြတာပါပဲ။ ဤသို့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးပြောတတ်ခြင်းမှာ ကောင်းလှပါ၏။ အမှားကို ထောက်ပြရာမှာပင် အောက်ကျိုးခြင်း ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေးတွေ လုပ်သင့်က လုပ်ရပါသည်။ တချို့က မှားနေလျက်

နှင့် မှားနေပြီ ဝန်မခံချင်။ ဤလို လူစားမျိုးကို **တောပြော** သွားပြောလို့ကတော့ ငါ့ဟာငါ ဘယ်လိုဖတ်ဖတ် မင်းအပူလားဆိုပြီး တွယ်သွားလိမ့်မည်။ မှားနေမှန်းသိလျက်နှင့် အမှားကို အတင်းဖက်တွယ်နေသူတွင် အကြောင်းရင်းတစ်ခုခုတော့ ရှိပေလိမ့်မည်။ မာနဆိုသော အကြောင်းရင်းခံနေလျှင်တော့ ဆိုးပါသည်။

(၄)

နောက်ထပ် အိမ်ကိစ္စကတော့ ကျွန်တော်တို့ ဇာတိရပ်မြေမှာ ယနေ့တိုင် ပြောစမှတ်ကျန်နေခဲ့သည်။ ပြောစမှတ်လည်း တွင်လောက်ပါပေသည်။ ကာယကံရှင်တို့၏ အမည်ကို ဦးကံလှဟု ဆိုကြပါစို့။ သူတို့ နှစ်ယောက်မှာ နာမည်သာတူသော်လည်း ပိုင်ဆိုင်မှုချင်းက ကွာလှသည်။ လူမျိုးချင်းလည်း ကွာသည်။ ဆင်းရဲသော ဦးကံလှက ဗမာဖြစ်၏။ ချမ်းသာသော ဦးကံလှက ဧည့်နိုင်ငံသား။

ဆင်းရဲသော ဦးကံလှက ကံဇာတာတက်ပြီး ထိပေါက်သည်။ တစ်သိန်းဆုသာ အမြင့်ဆုံးပေးသော နှစ်ကျပ်တန် ထိခေတ်မှာ ငါးသောင်းဆု တက်ပေါက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အရင်က နေဝင်လျှင် မီးခွက်ကလေးမိုတ်တုတ်ဖြင့် နေခဲ့ရသော ဦးကံလှတို့ တဲကုပ်တွင် အောက်လင်းဓာတ်မီးတွေ ဘာတွေနှင့် ဖြစ်လာပြီး လာရောက်လည်ပတ်ခြင်းအားဖြင့် ချီးမြှင့်ကြကုန်သော ရွာမျက်နှာဖုံးများကို အကျွေးအမွေးမပြတ် ဧည့်ခံလာနိုင်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့၏ အကြံဉာဏ်ကို နာယူသောအားဖြင့် မြေဝယ်ပြီး အိမ်ကြီးဆောက်လိုက်သည်။ အလျူအတန်းတွေလည်း လုပ်လိုက်သေးသည်။ စီးပွားရေးအတွက် ကောင်းနိုးရာရာများ လျှောက်လုပ်ရင်းနှင့် နောင်တော့ သူကျွမ်းကျင်သည့် ရေလုပ်ငန်းကိုပဲ ပြန်လုပ်နေရလေသည်။ အိမ်ကောင်းကောင်းကြီးတစ်လုံးတော့ အဖတ်တင်ကျန်ခဲ့ပါ၏။

သူဌေးဦးကံလှက ရပ်ကွက်ထဲ အဝင်နောက်ကျသည်။ အမှန်တော့ သူက အနီး

အနားရှိ မြို့ကြီးတစ်မြို့မှာနေသူဖြစ်သည်။ မူလပိုင်ရှင် တရုတ်သူဌေးက စီးပွားပျက်၍ ဈေးပေါပေါဖြင့် ရောင်းထုတ်သော ဆန်စက်ကို ဝယ်ရာမှ ရပ်ကွက်ထဲ ရောက်လာသူဖြစ်သည်။ သို့သော် သူက လုပ်ငန်းမှန်သမျှကို လူယုံတော်တစ်ဦးနှင့်လုပ်သည်။ သူ တစ်လ တစ်ခေါက်လောက်လာလျှင် နေထိုင်ရန် ဆိုပြီး ရပ်ကွက်ထဲမှာ အိမ်ဆောက်သည်။ တာဝန်ယူတည်ဆောက်ပေးရသူက သူ့လူယုံတော် ကိုရဲကျော်ဖြစ်သည်။ ကိုရဲကျော်ကို ကြည့်လိုက်လျှင် ပပလွှားလွှားနှင့် သူဌေးလူယုံတော်မှန်း အလွန်သိသာသည်။ ထိုသို့ သိသာအောင်လည်း သူက တမင်နေပြခြင်းဖြစ်၏။ ဤလိုအချိုးကြောင့်လည်း လုပ်ရဲကိုင်ရဲတာကလွဲ၍ ပညာသိပ်မတတ်သော တောသားမှန်း သိသာနေခြင်းဖြစ်သည်။

အိမ်ကြီးက ဘာပုံစံမှန်းမသိ။ ရပ်ရွာ

ကတော့ ကျေးလက်ခလေ့အတိုင်း နှုတ်၏ စောင်မခြင်း လက်၏စောင်မခြင်းများ လုပ်ပေးသည်။ ပန္နက်ရိုက်သည်မှအစ သစ်ရွေးသစ်ဖြတ်အထိ အမြင်မတော်တာလေးတွေ ဝင်ဝင်ပြောကြသည်။ သို့သော် ကိုရဲကျော်က အပြောမခံ။ သူခေါ်လာသော လက်သမားတွေကလည်း ကိုရဲကျော်မှ ကိုရဲကျော်။ ထွက်လာသည့်အိမ်က ကျောင်းလိုလို ဇရပ်လိုလို။ ခေါင်မိုးကို ကြည့်လိုက်လျှင်တော့ တရုတ်ဘုံကျောင်းဟု ထင်ရသည်။ အလည်လာသော တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတစ်ယောက်က ဘုံဆန်ဆန် Cottage လေးပဲဟု မှတ်ချက်ချသွားသည်ကိုကြားပြီး 'ကျုပ်ကော့တိတ်ကလေး . . .' ဆိုသော စကားလုံးက ကိုရဲကျော်၏ပါးစပ်ထဲ လမ်းပေါက်သွားသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ထိုအိမ်ကို **ရဲကျော်ကော့တိတ်**ဟု ခေါ်လိုက်ကြတော့သည်။

ကိုရဲကျော်က သူ့လက်ရာကို ကြာကြာကော့မတိတ်လိုက်ရပေ။ ၁၉၇၀ လောက်တွင် ဆန်စက်ကို ဘဏ်က သိမ်းလိုက်သောကြောင့် သူဌေးဦးကလည်း သူ့မြို့သူပြန်လေရာ ကော့တိတ်ကို ရောင်းထုတ်ရ၏။ ဈေးပေါပေါနှင့် ဝယ်လိုက်သူက အိမ်(ကော့တိတ်)ကိုဖျက်ပြီး ဘုန်းကြီးကျောင်း လှူလိုက်ပါ၏။ သဗ္ဗမင်္ဂလာအခါပေးကျမ်းတို့၊ မြန်မာ့ရိုးရာလက်သမားကျမ်းတို့နှင့်မညီသော ကိစ္စတွေရှိနေသည်ကို အတွင်းသိဖြစ်နေ၍ (ဦးတိမ်နန်း၏ အိမ်ကြီးတုန်းကလို) ခိုက်မည်စိုးသောကြောင့် **'မကောင်းကျောင်းပို့'** လုပ်လိုက်သည်ဟု ကြားလိုက်ရပါသည်။

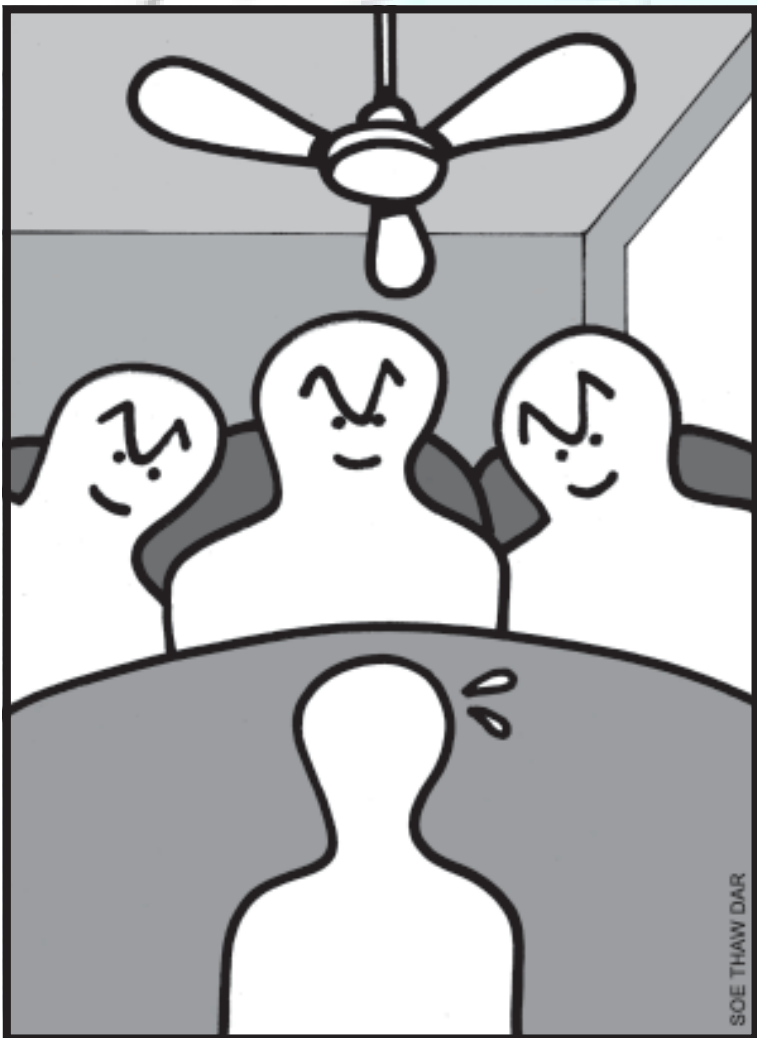
ကြည်မင်း



စိတ်နှင့် အလုပ်

အောင်မင်းစံ

စိတ် ဖွံ့ဖြိုးပြီး ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများတွင် အထွေထွေသော အလုပ်အကိုင်များ ရွေးချယ်ခန့်ထားမှုလုပ်ငန်းစဉ်များ၌ မပါမဖြစ် လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ် ကျင့်သုံးနေခဲ့သည်မှာ ကာလအတန်ငယ်ကြာမြင့်နေပြီဖြစ်ပါသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းစဉ်မှာ ဉာဏ်ရည်တိုင်းတာစမ်းသပ်စစ်ဆေးမှု (Intelligence Test) ပါဝင်သော စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုပြုခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုသို့ဆောင်ရွက်ကြခြင်းမှာ ထင်သာမြင်သာရှိသောအနေအထားများ(ဥပမာ-ပညာအရည်အချင်းနှင့် အတွေ့အကြုံဆိုင်ရာ မှတ်တမ်းမှတ်ရာများ၊ သီးခြားကျွမ်းကျင်မှုသက်သေခံအထောက်အထားများ၊ ပြောဆိုသွားလာပြုမူပုံ၊ ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံ၊ ဆက်ဆံမှု၊ ရုပ်ဆင်းအင်္ဂါ စသည်ဖြင့်...)တို့ကို နှိုင်းယှဉ်စိစစ်ခြင်းဖြင့် မလုံလောက်ဘဲ ဆိုခဲ့ပါ IQ Testအပါအဝင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စမ်းသပ်စစ်ဆေးမှုပြုမှု လူမှန်၊ နေရာမှန်၊ အလုပ်မှန်၊ ရလဒ်မှန်များဖြစ်ထွန်းလိမ့်မည်ဟု ယူဆထားခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။



လူ့အဖွဲ့အစည်းအသီးသီး၏ နယ်ပယ်ကဏ္ဍစုံတွင် ရှိသင့်ရှိအပ်သော ရုပ်ပိုင်း/စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာတို့ ဆီလျော်ပြည့်စုံမှုမရှိပါက ကဏ္ဍအလိုက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုရေချိန် မြင့်တက်လာမည်မဟုတ်ပါဟု ပညာရှင်များက ယုံကြည်ထားကြသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ နိုင်ငံတွင်လည်း ယခင်ကပင် တပ်မတော်အပါအဝင် အဖွဲ့အစည်းအသီးသီး၌ ရာထူးဝင်ခွင့်အောင်မြင်ရေးကိစ္စများ ဆောင်ရွက်ရာတွင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာစစ်ဆေးမှု (Psycho Test) ပြုလုပ်ခဲ့ကြသည်။ သို့သော် ယင်းသို့လုပ်ဆောင်ခြင်းမှာ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍတွင် အားနည်းခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းမှစ၍ ကျွန်ုပ်တို့ နိုင်ငံတွင် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနေဆဲဖြစ်သည့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အရ နိုင်ငံပိုင်နှင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အသွင်ပြောင်းဖြစ်ထွန်းလာရာ လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး၏ လိုအပ်ချက်အဖုံဖုံအရ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများလည်း ဆက်စပ်ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မတိုင်မီ ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးကဏ္ဍလုပ်အားစုလိုအပ်ချက် ပိုမိုချောမွေ့စေရေးအတွက် ပုဂ္ဂလိကအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဝန်ဆောင်မှုအေဂျင်စီများ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ အဆိုပါအေဂျင်စီများအနက် အချို့သော အေဂျင်စီများအနေ

ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ၏ လစ်လပ်ရာထူးအဆင့်ဆင့်အတွက် အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေပေးရာတွင် လျှောက်ထားရာထူးဆိုင်ရာ Role and Status အပေါ်မူတည်၍ စိတ်စစ်ဆေးမှုများပြုလုပ်သည်။ နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းမှုနယ်ပယ်တွင် ဝန်ထမ်းရွေးချယ်လေ့ကျင့်ရေးအဖွဲ့က ခေါ်ယူသည့် ပြန်တမ်းဝင်အရာရှိအဆင့်လစ်လပ်ရာထူးများ ခန့်ထားရေးတွင် စိတ်စစ်ဆေးမှုကို အလေးထားစိစစ်ဆောင်ရွက်သည်။ သို့သော် ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများ၊ NGO များမှ တိုက်ရိုက်ခေါ်ယူရွေးချယ်ခန့်ထားသည့် အလုပ်အကိုင်များအတွက်မူ စိတ်စစ်ဆေးမှုကဏ္ဍမှာ မှေးမှိန်လျက်ရှိသည်။ ကျင့်သုံးမှုမရှိသလောက် ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

စိတ်စစ်ဆေးမှုကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် Intelligence Quotient Test ဟု အများသိကြသော်လည်း IQ Test နှင့် Psycho Test မှာ အနည်းငယ်ကွဲပြားပါသည်။ ဤဆောင်းပါးတွင် အဓိကထားဆွေးနွေးလိုသည်မှာ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ သီအိုရီနှင့် သက်ရောက်မှုများမဟုတ်ပါ။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အသီးသီးတွင်ရှိနေသည့် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများအတွက် ရာထူးအသီးသီးခေါ်ယူဖြည့်တင်းခြင်း၊ လုပ်အားစုအင်အားတိုးချဲ့ခြင်းများဆောင်ရွက်ရာတွင် အရည်အချင်းစိစစ်ရာ၌ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သဘောထားများကိုပါ စစ်ဆေးသင့်ကြောင်းတိုက်တွန်းလိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ တိုက်တွန်းလိုခြင်းမှာ အလုပ်ခန့်ထားရေးရွေးချယ်မှုများတွင် စိတ်ပညာစမ်းသပ်နည်းများ ထည့်သွင်းအသုံးပြုကြခြင်းကို နိုင်ငံတကာအဆင့်လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများ၊ ခေတ်မီလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများတွင် ယခင်ယခင်ကာလများကတည်းက လက်တွေ့အသုံးချလာခဲ့ခြင်း၊ ခန့်ထားမည့်ရာထူးနှင့် သင့်လျော်သည့် စိတ်နေစိတ်ထားရှိသူများ ခန့်ထားလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် လုပ်ငန်းနှင့် အလုပ်လုပ်လိုသူတို့ နှစ်ဖက်နှစ်ဝ ရေရှည်အောင်မြင်တည်တံ့နိုင်ခြင်း စသည့် အကျိုးတရားများကြောင့်ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့အနေဖြင့် လူတစ်ယောက်

သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏ အောင်မြင်မှုအနေအထားကို ယင်းလူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏ စွမ်းဆောင်ရည် (Ability) နှင့် တိုင်းတာတတ်လေ့ရှိသည်။ ရေရှည်တည်တံ့အောင်မြင်နေသောလူများ၊ အဖွဲ့အစည်းများကို လေ့လာကြည့်လျှင် အောင်မြင်မှုရရှိနေခြင်းမှာ ရုပ်ပိုင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စွမ်းရည်ကောင်းများ ပိုင်ဆိုင်ထား၍ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အောင်မြင်မှုရရှိခြင်းမှာ စွမ်းရည်တစ်ခုတည်းကြောင့် မဟုတ်ပေ။ စွမ်းရည်နှင့် အခွင့်အလမ်း (Opportunity) တို့ ပေါင်းစပ်ရရှိပိုင်ဆိုင်ခြင်းကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။ 'ဉာဏ်ရည်ကောင်းသော တစ်နည်းအားဖြင့် IQ မြင့်သော ဘာသာရပ်

ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုမြင့်သောလူများ စုဆောင်းထားနိုင်သော်လည်း လုပ်ငန်းများ ရေရှည်အောင်မြင်မှုရရှိရန် အမှန်တကယ်ခက်ခဲပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လုပ်အားသွင်းအားစုတို့၏ လူ့ပင်ကိုယ်စိတ်ထားနှင့် လုပ်ငန်းသဘာဝတို့ သဟဇာတဖြစ်မှုရှိရေးမှာ ပဓာနကျသည့်ကိစ္စဖြစ်နေခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပါသည်' ဟု ဂျာမန်စိတ်ပညာရှင်စတန်းက ဆိုထားသည်။

ဥပမာ - Marketing Manager ရာထူးအတွက် ခန့်ထားမည်ဆိုပါက Marketing ပညာရပ်ဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှု အထောက်အထားများကို စိစစ်ခြင်း၊ လျှောက်ထားသူ၏ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံများကို ဆန်းစစ်ခြင်းတို့ ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် လျှောက်



SOE THAW DAR

ထားသူများအနက်မှ အကောင်းဆုံးအရည်အသွေးရှိသူကိုသာ ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်းနည်းလမ်းကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုက လက်တွေ့လုပ်ဆောင်နေခြင်းကို မမှန်ဟုမပြောနိုင်သော်လည်း လျှောက်ထားသူ၏ လုပ်ငန်းနှင့် အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်မည့် စိတ်နေစိတ်ထားနှင့် ဘဝ နှစ်သားအရွယ်တွင် အမြင့်ဆုံးအနေအထား ရောက်ရှိခဲ့ပြီဖြစ်သည့် ၎င်း၏လက်ရှိ မူလဉာဏ်ရည်ဉာဏ်သွေးအပေါ် အကဲဖြတ် စိစစ်ပြီး ခန့်ထားခြင်းပြုမှုသာ ထိရောက်သောအောင်မြင်မှုများ ရှိလာမည်ဖြစ်ပါသည်။

လူမှာ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ဗီဇအရ ပြောင်းလဲမှုရှိတတ်သော သတ္တဝါတစ်မျိုးဖြစ်သည်ဟု ပညာရှင်များက မှတ်ချက်ပြုထားရာ လုပ်ငန်းခွင်၊ လုပ်ငန်းသဘာဝတို့နှင့် လိုက်လျောညီထွေရှိနေမည့် စိတ်နေစိတ်ထားရှိ မရှိမသိရဘဲ အလုပ်ခန့်ထားခြင်းများသည် Perfect Recruitment ဖြစ်သည်ဟု ကောက်ချက်ချ၍ ရနိုင်မည်မဟုတ်ပေ။ လူပတ်ဝန်းကျင်ဆိုသည်မှာ လူကို အခြေခံဖြစ်တည်လာခြင်းကြောင့် ပြောင်းလဲ၍ရနိုင်သော်လည်း ပင်ကိုယ်ဗီဇဆိုသည်မှာမူ ပြောင်းလဲရန်မလွယ်ကူခြင်းကြောင့် အလုပ်လျှောက် ထားသူများအပေါ် စိတ်စစ်ဆေးအကဲဖြတ်ခြင်းဖြင့် ပင်ကိုယ်ဗီဇစိတ်ထားမှန်သူများ ရွေးချယ်ခန့်ထားနိုင်သည့်အခွင့်အလမ်းကို လုပ်ငန်းရှင်များ၊ အဖွဲ့အစည်းများအနေနှင့် ရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤနေရာတွင် ဉာဏ်ရည် (IQ)နှင့်ပတ်သက်၍ တင်ပြလိုပါသေးသည်။ ဉာဏ်ရည်မှာ ပညာအရည်အချင်းတစ်ရပ်မဟုတ်ပေ။ နယ်စပ်ဒေသမှ အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ် လူငယ်တစ်ဦးမှာ ရန်ကုန်မြို့လယ်နေ ၎င်းနှင့် သက်ရွယ်တူ လူငယ်တစ်ဦးထက် ဉာဏ်ရည်နိမ့်နေနိုင်သည်ဟု မည်သို့မှ ကောက်ချက်ချနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ထိုနည်းတူ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်ကျောင်းဆင်းတစ်ဦးသည်လည်း စင်ကာပူအမျိုးသားတက္ကသိုလ်ကျောင်းဆင်းတစ်ဦးထက် အလိုလိုဉာဏ်ရည်နိမ့်နေမည်ဆိုသည်မှာလည်း လုံးဝဖြစ်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ အကြောင်းမှာ ဉာဏ်ရည်ဆိုသည်မှာ ကိန်း

နေတတ်သည့် သဘောရှိခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်သည်။ စိစစ်အကဲဖြတ်ကြည့်၍ ထွက်ပေါ်လာမည့် ဉာဏ်ရည်အဆင့်ကိုအခြေပြု၍ အလုပ်ခန့်ထားရေးကိစ္စတွင် ဆီလျော်သလို အသုံးချသင့်ကြောင်း ဆိုချင်သည်။ ဉာဏ်ရည်အဆင့်မြင့်သည်ဆိုတိုင်း လက်တွေ့အလုပ်မဖြစ်သည့်အချက်ကိုလည်း သတိမူကြစေလိုပါသည်။

အာဖရိကတိုက်ရှိ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံတွင် နိုင်ငံပိုင်နှင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍများမှ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အတတ်ပညာ၊ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အတွေ့အကြုံရင့်ကျက်သူများပါဝင်သည့် စီမံခန့်ခွဲရေးအဆင့်ဝန်ထမ်းများကို စိတ်ပညာစစ်ဆေးနည်းအရ စစ်ဆေးကြည့်ခဲ့ရာ စိတ်နေစိတ်ထားနှင့် လုပ်ငန်းသဘာဝ၊ တာဝန်ထမ်းရာထူးတို့ ကိုက်ညီမှုမရှိဖြစ်နေပြီး စစ်ဆေးမှုမအောင်မြင်သူ ၈၆ ရာခိုင်နှုန်းရှိနေသည်ကိုတွေ့ခဲ့ရ၍ ပညာရှင်များ တုန်လှုပ်ခဲ့ရဖူးသည့် သာဓကတစ်ရပ်ရှိပါသည်။ လူတစ်ဦး၏ စိတ်ရင်းသဘောမှန်နှင့် ဉာဏ်ရည်ကို ဘဝ ဖက်မြင်စစ်ဆေးနည်းဖြင့် စစ်ဆေးကြည့်မှသာ စစ်ဆေးခံရသည့်ပုဂ္ဂိုလ်တွင်ရှိနေသည့် သင်ယူခြင်း (Learning)၊ စဉ်းစားဆင်ခြင်ခြင်း (Thinking)၊ လှုံ့ဆော်ခြင်း (Motivation)၊ စိတ်ပဋိပက္ခနှင့်စိတ်မှန်းချက်ပျက်ခြင်း (Conflict and Frustration)၊ ခံစားခြင်း (Emotion and Feeling)၊ သညာရှိမှု (Concept or Generalized Idea)၊ လူမှုဒုက္ခဆိုင်ရာတုံ့ပြန်မှု (Social Pathologies Response) စသည့် စွမ်းရည်မှန်များကို အကဲဖြတ်ရွေးချယ်တာဝန်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

| အိုင်ကျူ | ဉာဏ်ရည်ဆင့် |
|----------|----------------|
| ၇၀ အောက် | နံ့နည်းလှသူ |
| ၇၀-၇၉ | စပ်ကြား |
| ၈၀-၈၉ | ညံ့သူ |
| ၉၀-၁၀၉ | လူတန်းစေ့ |
| ၁၁၀-၁၁၉ | တော်သူ |
| ၁၂၀-၁၂၉ | ထက်မြက်သူ |
| ၁၃၀ အထက် | အလွန်ထက်မြက်သူ |

ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံတွင် စိတ်ပညာဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများ ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်များ၏အကူအညီကို လိုအပ်သလိုရယူ၍ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်ထားမှုများပြုမည်ဆိုပါက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသီးသီးအနေဖြင့် လုပ်ငန်းအတွက် ပိုမိုစွမ်းရည်ကောင်းမွန်သော လူ့အရင်းအမြစ်များ စုစည်းရရှိနိုင်မည်မှာ ဧကန်ပင်ဖြစ်သည်။ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများဖော်ဆောင်ပေးရာတွင် သက်ဆိုင်ရာ Stakeholder များအနေနှင့် လျှောက်ထားသူများ၏ ကျွမ်းကျင်မှုဆိုင်ရာ အသိအမှတ်ပြုအထောက်အထားများ၊ အတွေ့အကြုံများ အခြားကျွမ်းကျင်မှုများအပေါ်တွင် အခြေပြုရွေးချယ်ခြင်းထက် ပိုမိုကောင်းမွန်သောရလဒ်များဖြင့် မိမိတို့၏လုပ်ငန်းကို လည်ပတ်ဆောင်ရွက်စေနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းရှင်များကိုယ်တိုင် Psycho Test လုပ်ကြည့်ရန် အခွင့်ကြုံပါက လုပ်ကြည့်သင့်သည်ဟု ယူဆပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ တိုးတက်ရရှိမှု အနေအထားပိုမိုမြင့်မားလာသည်နှင့်အမျှ စွမ်းရည်ပြည့်ဝသော လုပ်ငန်းနယ်ပယ်များပေါ်ထွန်းလာရန် အရေးကြီးသည်ဖြစ်ရာ ဝန်ထမ်းခန့်ထားရေးလုပ်ငန်းများတွင် Psycho Test ပါဝင်ပြုလုပ်စေခြင်းသည် ဆိုခဲ့ပါအရေးကြီးမှုအတွက် အခြေခံအချက်တစ်ရပ်ဖြစ်နေကြောင်း မီးမောင်းထိုးတင်ပြလိုရင်းပင်ဖြစ်သည်။ စိတ်ပညာရှင်များအတွက်မူ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းသစ်အချို့ ပေါ်ထွက်လာမည်ဖြစ်၏။ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများအနေဖြင့် ဖြစ်နိုင်လျှင် လက်ရှိလုပ်အားစုများကိုလည်း စိတ်စစ်ဆေးမှုပြုလုပ်ကြည့်သင့်ကြောင်း တိုက်တွန်းလိုပါသည်။

အောင်မင်းစံ

စာကိုး -
တက္ကသိုလ်ဘုန်းနိုင်
“အိုင်ကျူ၊ မည်မျှပုံ၍ယုံရမည်နည်း”

ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ် ဘယ်လိုပါဝင်ကစားကြမလဲ

နိုင်အောင်ဝင်း

လူ မှုစီးပွားရေးဖြစ်စဉ်များမှာ တန်ဖိုးရှိနေခြင်းမရှိဘဲ အဆက်မပြတ် အမြဲတစေရွေ့လျားဖြစ်ပျက်နေလေ့ရှိပေရာ သာမန် လူများအနေဖြင့် သတိမပြုလိုက်မိဘဲ အပြောင်းအလဲများဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိသည်။ ထိုပြောင်းလဲမှုများ၏ ပုံသဏ္ဍာန်၊ လက္ခဏာနှင့် အကျိုးအကြောင်း၊ အခြင်းအရာတို့ကို သိရှိနားလည်လိုသည်အခါ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးပညာရှင်များအနေဖြင့် ထိုဖြစ်စဉ်ကို ပိုင်းဖြတ်၍ လေ့လာကြရလေ့ရှိသည်။ ပိုင်းဖြတ်ရာတွင် ပထဝီဒေသ၊ ဖြစ်ပျက်ပုံနယ်ပယ်နှင့် အချိန်ကာလများ အားဖြင့် ပိုင်းဖြတ်လေ့လာကြသည်။

ထောင်စုနှစ်မတိုင်မီကာလမှစ၍ ပညာရှင်အသိုင်းအဝိုင်းသာမက မိဒီယာ လောကမှတစ်ဆင့် ကမ္ဘာအနှံ့ပြည့်သူအများ စိတ်ဝင်တစား ဂရုပြုဆွေးနွေးပြောဆိုလာ နေကြသည့် လူမှုစီးပွားရေးဖြစ်စဉ်တစ်ခု မှာ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း ခေါ် ကမ္ဘာပြု မှုဖြစ်စဉ်ဖြစ်၏။ စင်စစ် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ် မှာ ယခုကာလမှသာ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ခြင်း မဟုတ်ဘဲ ယခင် အတိတ်ကာလကလည်း ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း ကာလအားဖြင့် ၁၈၀၀ ခုနှစ် မှ ၁၉၂၀ ပထမကမ္ဘာစစ်ပြီးကာလအထိ ပထမအကြိမ် ကမ္ဘာပြုဖြစ်စဉ်ဟု သတ်မှတ်ကြပါသည်။

ပထမကမ္ဘာစစ်ကြီးမှစ၍ စစ်အေး ကာလပြီးဆုံးချိန်ထိ ၇၅ နှစ်ခန့် အရှိန်ယူ

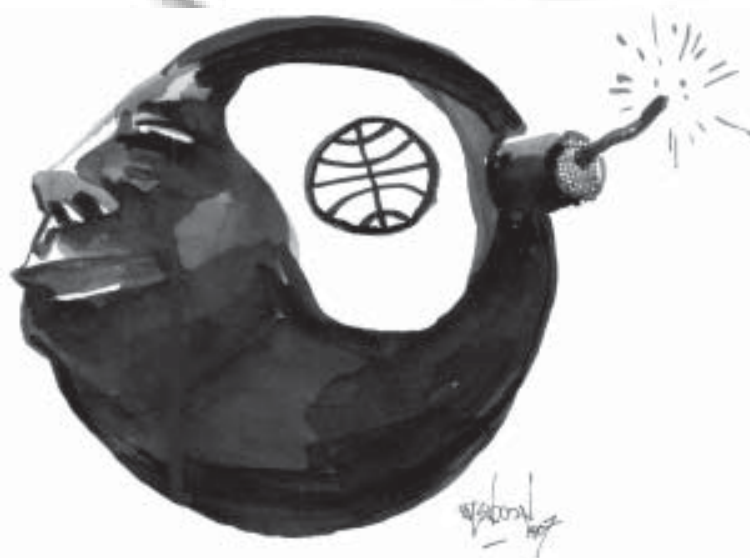
လာခဲ့သည့် ၁၉၉၉ ခုနှစ်ကာလနောက်ပိုင်း ကို ဒုတိယအကြိမ်မြောက် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ် စဉ်ဟု ဆိုပါသည်။ သို့သော်လည်း ဖြစ်ပေါ် ခဲ့သည့် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်မှာ လက်ရှိ ၂၁ ရာစုတွင်ဖြစ်ပေါ်သည့် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ် နှင့်နှိုင်းယှဉ်ပါက အရွယ်အစားရော အရှိန် အဟုန်ပါ သေးငယ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

ကမ္ဘာပြုမှုဟု အမည်သညာရခြင်းမှာ ကုန်စည်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး၊ အရင်း အနှီးနှင့် လူလုပ်အားများ နယ်နိမိတ်ဖြတ် ကျော်စီးဆင်းကြခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း ခေတ်ကာလကွာ ခြားမှုကြောင့် ထိုစီးဆင်းမှုပမာဏအရွယ် အစားနှင့် အရှိန်အဟုန်များ ကွာခြားကြ ရသည်။ ပထမကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်မှာ အဓိက

အားဖြင့် ဥရောပနှင့် အမေရိကတိုက် အကြား ကူးလူးဆက်ဆံမှုပင် ဖြစ်၏။ ရေ နွေးငွေ့မောင်း မီးသင်္ဘော၊ မီးရထား၊ တယ်လီဖုန်းနှင့် ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး စနစ်တို့ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ခြင်းက ကမ္ဘာ မြေကြော့၍ လိုက်သကဲ့သို့ ဖြစ်သွားစေ သည်။ တစ်နေရာမှ အဖြစ်အပျက်တစ် ရပ်က အခြားတစ်နေရာသို့ လျင်မြန်စွာ ဂယက်ရိုက်စေခဲ့သည်။ ဥပမာအားဖြင့် နယူးယောက်မှ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်း က လန်ဒန်နှင့် ပဲရစ်သို့ မြန်မြန်ဆန်ဆန် ကူးစက်သွားခဲ့ခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ကမ္ဘာပြုမှုနယ်ပယ်မှာ အမေရိကတိုက်၊ ဥရောပတိုက်နှင့် ဂျပန်တွင်သာ အဓိက ပါဝင် ပတ်သက်မှုရှိပြီး ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးချိန်မှ ဘာလင်တံတိုင်းပြိုကျချိန်ထိ စစ်အေး ခေတ်ဖြင့် အခြေမပျက် အေးခဲနေသည်ဟု တင်စားပြောဆိုကြပါသည်။

ယခု ဒုတိယအကျော့ ကမ္ဘာပြုမှု တွင်မူ ပထမအကျော့ထက် ပိုမိုမြန်ဆန်ထိ ရောက်သည့် တက္ကနိုလိုဂျီနည်းပညာများ ဖြစ်ကြသည့် မိုက်ခရိုချပ်စ်၏ ဂြိုဟ်တု ဆက်သွယ်ရေး၊ မိုင်ဘာဖုန်းသားမျှင်၊ အင် တာနက်တို့ဖြင့် တည်ဆောက်ထားသည်။ နိုင်ငံအနှံ့ ဖြန့်ကြက်လုပ်ကိုင်ရာတွင် စရိတ်များစွာ သက်သာစေပြီး အလွန်တို တောင်းသောအချိန်အတွင်း ကူးသန်း ဆက်သွယ်နိုင်ကြပြီ ဖြစ်သည်။ စစ်အေး ခေတ်ကာလအထိ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှာ နိုင်ငံရေးအရရော စီးပွားရေးအရပါ ကမ္ဘာ မြင်ကွင်းဇာတ်ခုံတွင် ခပ်လျှိုလျှို ခပ်စွာစွာ



နေထိုင်ခဲ့ကြသော်လည်း စစ်အေးလွန် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်တွင် ထိုသို့ သီးခြားကင်း လွတ်ပြီးနေရန် မဖြစ်နိုင်တော့။ ဂြိုဟ်တု ဆက်သွယ်ရေး၊ အင်တာနက်နှင့် မိုဘိုင်းလ် ဖုန်းတို့က ကမ္ဘာလူသားအများစုကို ကစား ကွင်းပြင်ကြီးတွင် ပါဝင်ကစားနိုင်စေရန် လမ်းဖွင့်ကာ ဆွဲခေါ်လာတော့သည်။ ဘဏ္ဍာ အရင်းအနှီး၊ တက္ကနိုလိုဂျီနည်းပညာ၊ အိုင်တီ သတင်းအချက်အလက်တို့မှာ လူအများစု လက်ဝယ် ရောက်လာသည်။ မလိုချင်၊ မသိချင်လျှင်တော့ မျက်ကွယ်ပြုနိုင်သည် ဆိုဦး ထိုသို့မျက်ကွယ်ပြုခြင်းက မိမိကိုယ် သာ ခေတ်နောက်ကျစေပြီး နစ်နာစေနိုင် သည်သာ ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ သည်တော့ မလွဲမသွေ ဤကစားကွင်း၌ ကိုယ်တိုင်ပါ ဝင်ကစားကြရတော့မည်ဖြစ်သည်။ ကစား ကွင်းများ၏ ထုံးစံအရ ပြိုင်ပွဲဝင်အတန်း အစားတော့ ရှိရ၏။ ပထမ အနိမ့်တန်းမှ ယှဉ်ပြိုင်ရင်း တဖြည်းဖြည်း အမြင့်တက် ကာ အလွတ်တန်းပြိုင်ပွဲများ ဝင်၌ကြရလိမ့် မည်။ အလွတ်တန်းတို့၏ ထုံးစံအတိုင်း ထိတ်ထိတ်ကြတို့သာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ကြပေ လိမ့်မည်။ ယှဉ်ပြိုင်လိုသူများ တန်းဝင် အဆင့်မီစေရန် မိမိကိုယ်မိမိ အစွမ်းအစ ထက်အောင် ကြိုးစားမြှင့်တင်ကြရတော့ မည်။

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည် ဖြစ်စေ မိမိတို့၏ရှေ့မှောက်သို့ ဆိုက်ဆိုက် မြိုက်မြိုက်ရောက်ရှိလာသည့် ဤကမ္ဘာပြု မှုဖြစ်စဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ အကောင်းမြင်သူ များရှိသကဲ့သို့ အဆိုးမြင်သူများလည်း ရှိ ကြသည်။ မိမိကိုယ်တိုင် အဆင်သင့်မဖြစ် သေးဘဲ အတင်းဆွဲယူ သွတ်သွင်းခံရမှု ကြောင့် မကျေမလည်ဖြစ်ကြရသည့် ဖွံ့ဖြိုး ဆဲနိုင်ငံများကိုမဆိုထားနှင့် ဤကမ္ဘာပြု မှုဖြစ်စဉ်ကြီးနှင့် အနီးကပ်ပတ်သက်နေကြ ရပြီး အပြောင်းအလဲများကို မျက်ခြည် မပြတ် လိုက်လံစောင့်ကြည့် အကဲခတ်နေ ကြသည့် သမ္မာရဋ်ပညာရှင်များအကြား မှာပင် ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ ကွဲလွဲသည့်အမြင်များရှိနေကြသည်။ ကွဲလွဲ မှုဆိုရာတွင်လည်း ခံစားချက်အခြေပြု ကွဲ လွဲခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ ခိုင်လုံသော သမိုင်း

ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ မိမိတို့၏ ရှေ့မှောက်သို့ ဆိုက် ဆိုက်မြိုက်မြိုက်ရောက်ရှိလာသည့် ဤကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ အကောင်းမြင်သူများရှိသကဲ့သို့ အဆိုးမြင်သူများလည်း ရှိကြသည်။

ကြောင်း အထောက်အထားများနှင့် ကောက် ချက်ဆွဲမှုမှ ကွဲလွဲကြခြင်း ဖြစ်သည်။ သဘာဝကျသော ကွဲလွဲမှုမျိုး ဖြစ်ပါ၏။

မည်သို့ဖြစ်စေ မည်သူက မှန်သည်၊ မှားသည် အဆုံးအဖြတ်ပြုပြီး ပွဲသိမ်းရသည့် ကိစ္စမျိုးကားမဟုတ်ချေ။ ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ဤကမ္ဘာပြုမှုဖြစ် စဉ်ကတော့ သူ့လမ်းအတိုင်းသူ ဆက်လက် ခရီးနှင့်နေမည်ဖြစ်သည်။ တားလို့ရမည် တော့မဟုတ်။ တားဖို့ကြိုးစားလျှင်လည်း မိမိ သာ နောက်ကောက်ကျသွားပေလိမ့်မည်။ အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းနည်းမှာ ဤဖြစ်စဉ် ကြီးတွင် မိမိကိုယ်တိုင်ပဲ ပါဝင်ကပြနိုင်ဖို့ ပင် ဖြစ်သည်။ အလွတ်တန်းသို့ ဝင်မပြိုင် နိုင်သေးငြားသော်လည်း ပြိုင်နိုင်သည့်အဆင့် က ဝင်ပြိုင်ကြရမည်ဖြစ်သည်။ အဆင့်နိမ့် ကစ၍ ဝင်ပြိုင်ရင်းက အလွတ်တန်းအထိ ဝင်ပြိုင်နိုင်စေရန် မိမိစွမ်းအားကို မြှင့်ယူကြ ရမည်ဖြစ်သည်။ စွမ်းအားဆိုသည်မှာ အသိ ပညာ၊ အတတ်ပညာစွမ်းအားဖြစ်၏။ အဆင့် အတန်းမြင့်သည့် အသိဉာဏ်ပညာဖြင့် အရည်အချင်းပြည့်ဝသော လူ့စွမ်းအားကို ဆိုလိုရင်းဖြစ်သည်။ အသိဉာဏ်ပညာမြင့် မားပြီး အရည်အချင်းပြည့်ဝသော စွမ်းအား ပြည့်နိုင်ငံသားများဖြင့် တည်ဆောက်ထား သည့် နိုင်ငံရေးစနစ်၊ အုပ်ချုပ်ရေးစနစ်၊ စီးပွား ရေးစနစ်၊ တရားဥပဒေစိုးမိုးရေးစနစ်၊ ပညာ ရေးစနစ်၊ ကျန်းမာရေးစနစ်၊ ယဉ်ကျေးမှု စနစ်၊ နိုင်ငံကာကွယ်ရေးစနစ်တို့သည်သာ နိုင်ငံအတွက် ကြံ့ခိုင်သော ကိုယ်ခံအားဖြစ် သည်။ ထိုသို့သော ကြံ့ခိုင်သည့် ကိုယ်ခံအား နှင့်သာ ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်ကြီးတွင် တန်းတူ ရည်တူ ပါဝင်ဆင်နွှဲနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ဤကိုယ်ခံအား မကောင်းသေးဘဲ နှင့် အတင်းဆွဲသွင်းခံရမှုကြောင့် အဆင် သင့်မဖြစ်မှုက လက်တွေ့ရင်ဆိုင်ရသည့် ပြဿနာအပေါ် ယထာဘူတကျသည့် ရှု

ထောင့်က ချဉ်းကပ်ရမည့်အစား ခံစားမှု သက်သက်ဖြင့် တုံ့ပြန်တတ်သည့်လမ်းလွဲ သို့ တွန်းပို့စေတတ်သည်။ ခံစားမှုအခြေခံ ဖြင့် မိမိမှာ တကယ်မရှိသည့် ဂုဏ်ပုဒ်များ အပေါ် အထင်ကြီးနေမိတတ်သည်။ မိမိ၏ အားနည်းချက်ကို ဖုံးကွယ်နေမိတတ်သည်။ အခွင့်အလမ်းမသာသည့်ဖြစ်ရပ်မှန်သမျှ အခြား တစ်စုံတစ်ဦး တစ်ဖွဲ့တစ်နိုင်ငံ အပေါ် အပြစ်မြင်တတ်သည်။ ယုတ်စွအဆုံး ဖြစ်လိုရာ ဖြစ်စေတော့သဘောမျိုးဖြင့် ဇွတ် အတင်း နှစ်တတ်သည်။ သို့အတွက် ဖြစ် စဉ်တစ်ရပ်လုံးနှင့်ပတ်သက်၍ ခြုံငုံရှုမြင် တတ်သည့် မြော်မြင်တတ်မှုက အလွန် အရေးပါလှသည်။ ခြုံငုံရှုမြင်တတ်သည့် အမြော်အမြင်ကြီးမှု ဆိုသည်ကိုလည်း ပညာကပင် ပြဋ္ဌာန်းပေးခြင်းဖြစ်သည်။ သို့ အတွက် မှန်ကန်သည့်ဖြေရှင်းမှုမှာ ပညာ ကို ကျယ်ပြန့်နက်ရှိုင်းအောင် တတ်မြောက် သည့်လူသားနိုင်ငံသားများ ပြုစုပျိုးထောင် ပေးခြင်းဖြစ်သည်။

“မြန်မာတွေမညံ့ပါဘူး။ အခွင့်အ ရေးသာရပါစေ ဖြစ်အောင်လုပ်ပြနိုင်ပါ တယ်” ဆိုသော အပြောမျိုးတွေ ကြားနေရ သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအသိုင်းအဝိုင်း၊ စီး ပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်း၊ အားကစားအသိုင်း အဝိုင်း၊ အနုပညာအသိုင်းအဝိုင်း စသဖြင့် ဖြစ်သည်။ အခွင့်သင့်တိုင်းတော့ ရေးခဲ့ပြော ခဲ့ပူးပါသည်။ မြန်မာတွေ အခက်အခဲတစ် ရပ် ရင်ဆိုင်ကြရသည့်အခါတိုင် ထိုအခက် အခဲ ကျော်လွှားနိုင်ရေး ယာယီဖြေရှင်း နည်းများဖြင့် အများတကာထက် ထူးခြား စွာ အစွမ်းအစရှိကြကြောင်း၊ အတတ်ပညာ တစ်ရပ်ကို နည်းနည်းပြရုံမျှဖြင့် များများ ရအောင် ယူတတ်ကြောင်း၊ အရိပ်ပြလျှင် အကောင်ထင်တတ်ကြောင်း စသည့် ပင် ကိုယ်အရည်အချင်းများရှိကြပါသည်။ နိုင်ငံ ခြားသားများကိုယ်၌က မြန်မာလူမျိုးတွေ

သင်တန်းပေးရသည်မှာ အတတ်မြန်ကြောင်း၊ ကိုယ်ပိုင်ပွားယူနိုင်စွမ်း (Adaptability) ရှိကြောင်း ဖွင့်ဟဝန်ခံမှုများ မကြာခဏကြားကြရသည်။ တစ်ခုတော့ သတိပြုဖွယ်ရှိသည်။ ဖော်ပြပါအရည်အချင်းများ မှာ ပုံတူပွားယူနိုင်သည့် အတတ်မျိုးသာဖြစ်ပြီး ပင်ကိုယ်အရ တီထွင်ဖန်တီးခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တန်းဝင် ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း မဟုတ်ချေ။ Made in Myanmar စာသားနှင့် မြန်မာပိုင်အမှတ်တံဆိပ် (Brand) ထွက်ပေါ်ခေတ်စားစေဖို့ လိုအပ်သည်။ ပစ္စည်းဟောင်းများ ပြုပြင်ဆက်စပ်ပြီး သုံးစွဲရုံထုတ်လုပ်မှုကို အရေးတယူ ချီးမွမ်းခန်းဖွင့်ကာ ကျေနပ်နေရမည့် အနေအထားမျိုးမဟုတ်ချေ။

စီးပွားရေးလောကတွင် မြန်မာလူမျိုး ဘီလီယံနာများ ရှိကောင်းရှိနိုင်ပါသည်။ ရှိခဲ့ပါက ကမ္ဘာကျော်သည့်လုပ်ငန်းကြီးကို ဦးဆောင်၍ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ကာ ဈေးကွက်တွင် ဝင်ရောက်ပြိုင်ဆိုင်မှုဖြင့် ကြီးပွားတိုးတက်လာသည့် လုပ်ငန်းရှင် ဘီလီယံနာကြီးအဖြစ် တစ်မျိုးသားလုံးက မုဒိတာပွား အားကျဂုဏ်ယူရသည့်ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ရန်လိုသည်။

အနုပညာဘက်၌ ဥပမာ-ရုပ်ရှင်ဆိုပါစို့။ ကိုရီးယားရုပ်ရှင် ထိုးဖောက်လာပုံကို ဂရုပြုကြည့်ပါ။ ဇာတ်လမ်းများမှာ

အဆန်းတကြယ် ဖန်တီးထားသည်များ မဟုတ်ကြ။ နေ့စဉ်လူအသိုင်းအဝိုင်းတွင် ဖြစ်ပျက်နေသည့် လူမှုဘဝကို တင်ပြထားသည့် ရိုက်ချက်များ ဖြစ်သည်။ တင်ပြပုံမှာလည်း ရိုးရိုးပင် ဖြစ်သည်။ ဤသည်ကိုပင် ဘဝဆန်သည်။ သဘာဝကျသည်ဟု ဆိုရသည်။ ကိုရီးယားရုပ်ရှင်များ လွှမ်းမိုးနိုင်မှုမှာ အီရတ်စစ်မြေပြင်၌ပင် ကိုရီးယားရုပ်သံ တွဲပြသချိန်များ၌ အပစ်အခတ်ရပ်စဲကာ သေနတ်သံ၊ ဗုံးသံများ တိတ်ဆိတ်နေတတ်သည်ဟုပင် သိရသည်။ အနုပညာတစ်ရပ် ဖန်တီးရာ၌ မိမိပေးလိုသည့်အချက် (Message) တစ်နည်းအားဖြင့် Content အတွင်းသား အကြောင်းအရာနှင့် ဤအကြောင်းအရာကို ပရိသတ်နှစ်သက်စေရန် ပုံဖော်ပေးရသည့်ပုံသဏ္ဍာန် Form-A ဟူ၍ နှစ်ပိုင်းရှိသည်။ အနှစ်သာရပိုင်းကို တုံးတံပြောခြင်း၊ တုံးတံပြုခြင်းမှာ အနုပညာမဟုတ်ချေ။ ဝါဒဖြန့်ချိရေးယန္တရား (Propagada) ဟု ဆိုရသည်။ တင်ပြသည့်အသွင်သဏ္ဍာန် ဖန်တီးမှုကသာ အနုပညာ၏တန်ဖိုးကို ပြသရာ ရောက်သည်။ ဤအချက်ကို ရေရေလည်လည်လက်ခံ၍ ဝန်လေးကာ အနုပညာဖန်တီးမှု အထောက်အကူပစ္စည်းများ ဖြစ်သည့် စက်ကိရိယာ၊ နည်းပညာအား နည်းမှုအပေါ်အလေးကဲပြီး မိမိကိုယ်ကိုယ် မိမိခွင့်လွှတ်သနားနေခြင်းဖြင့် အနုပညာဖန်

တီးမှုစွမ်းအားတက်လာနိုင်မည်မဟုတ်ချေ။ ထိုမှ တစ်ဆက်တည်း နဲ့သောမာနဖြင့် 'ကိုရီးယားဇာတ်လမ်းလောကများ သနားတယ်'ဟု တံခွန်ထူနေခြင်းမှာ ယထာဘူတအမြင်ကိုသွေဖည်ကာ ခံစားမှုရှေ့သွားစိတ်ဖြင့် ကုစားရရောက်သည်။ ဆေးလွဲနေသည်ကတော့ သေချာပြီ။

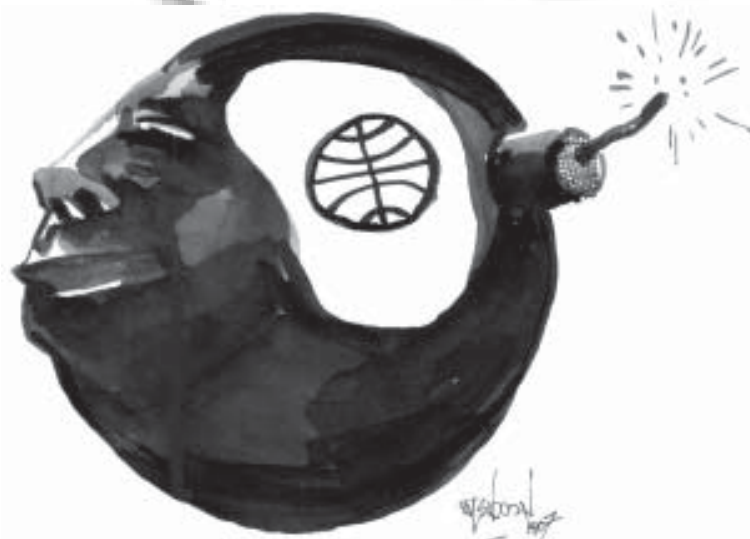
ဖော်ပြခဲ့ပါ ဥပမာများမှာ ယေဘုယျမျှသာဖြစ်ကြသော်လည်း ယနေ့ မြန်မာတို့၏ လက္ခဏာကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ထင်ဟပ်မည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ပေါ်ပင်လိုက်ခြင်း၊ ရေတိုကြည့်ခြင်း၊ အလုပ်ဖြစ်ရုံသာ လုပ်တတ်ခြင်း၊ မိမိ၏အားနည်းချက်ကို သေချာစွာမသိခြင်း၊ သူတစ်ပါး၏ အားသာချက်ကို အထင်သေးမျက်ကွယ်ပြုခြင်း၊ ယထာဘူတကျကျ ဆင်ခြင်သုံးသပ်ခြင်း ထက် ခံစားမှုစေရာကို လိုက်လွယ်ခြင်း၊ နည်းနည်းသာသိသည်ကို များများသိသည်ဟု အတိမာနလွှမ်းမိုးခြင်း စသည့် အဆိုးတရားများက မိမိတို့ လျှောက်လှမ်းရမည့် ဘဝလမ်းကြောင်းအမှန်ကို ဖုံးကွယ်ကြလိမ့်မည်။ ပညာစက္ခုဖြင့် ထိုးဖောက်ကြည့်မှသာ လမ်းမှန်ကို မြင်နိုင်ကြပေလိမ့်မည်။ ပညာသည်သာ အားကိုးရာဖြစ်တော့သည်။

ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်ကြီးကတော့ အနားမှာ ရောက်နေပြီ။ တားလို့မရနိုင်ပါ။ တားဖို့မကြိုးစားဘဲ ဝင်ကစားဖို့ ကြိုးစားကြရပါမည်။ ပညာတတ်မှသာ ဝင်ကစားနိုင်ကြပါမည်။ ပညာခေတ်ပါဟူ၍ အားလုံးက လက်ခံထားကြပြီပဲ။

နိုင်အောင်ဝင်း

LIVING COLOR MEDIA

၂၄၃၆၃၉
 ၂၄၃၆၄၀
 ၂၄၃၆၄၁
 ၂၄၃၆၄၂
 ၂၄၃၆၄၃
 (Ext-၂၀၀)





ချစ်စရာ ကျေးလက်ရိုးရာ အနုပညာ

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

တစ်နေ့က ကျွန်တော့်ပန်းချီပြတိုက် သို့ အမေရိကန်အမျိုးသမီးတစ်ဦး ရောက် လာပါသည်။

လူငယ်မဟုတ်။

အသက် ငါးဆယ်ကျော် ခြောက် ဆယ်နီးပါးခန့် ရှိချေပြီ။ ကျွန်တော့်ထံလာ နေကျ ဖောက်သည်လည်းမဟုတ်။ ထို့ ကြောင့် သူမကို ပြတိုက်အဝ၌ မျက်နှာ ချင်းဆိုင် ဆုံခွဲမိကြသော်လည်း “ဟလို” ဟု စကားတစ်လုံးသာ ကျွန်တော် နှုတ်ဆက် ခဲ့မိ၏။

သူမရောက်လာပြီး နာရီဝက်ခန့် ကြာသောအခါ၌ မစန္ဒာ ကျွန်တော့်ရုံးခန်း

သို့ ဝင်လာသည်။

“ဧည့်သည်က ဦးရဲ့မြင်းရုပ်ကို ဝယ် ချင်လို့တဲ့”

“ဘယ်မြင်းရုပ်လဲ”

ကျွန်တော့်ပြတိုက်၌ သစ်သားနှင့် ထုထားသော မြင်းရုပ်အများအပြား ရှိပါ သည်။

“အပေါ်ဆုံးအထပ်က ကြိမ်စားပွဲအနီ ပေါ်တင်ထားတဲ့ မြင်းရုပ်”

“ဘာလဲ . . . အာနန္ဒာဘုရားပွဲက ဟိုး တစ်နှစ်က ကိုယ်ဝယ်လာတဲ့ စက္ကူမြင်း ရုပ်လား”

“ဟုတ်တယ်”

ကျွန်တော် အလွန်အံ့ဩသွား၏။
“ဟဲ့ . . . ဘုရားရေးပွဲက ငါဝယ်လာ တဲ့ စက္ကူမြင်းရုပ်ကို ပြန်ဝယ်ချင်တဲ့ နိုင်ငံ ခြားသားကလည်း ရှိပါသေးလား။ သူ ဘယ်မှာလဲ”

“အပေါ်ဆုံးထပ်မှာ . . .”

ကျွန်တော် မစန္ဒာနှင့်အတူ ပြတိုက် အပေါ်ဆုံးအထပ်သို့ လိုက်သွား၏။

ယနေ့ ကျွန်တော့် ပန်းချီပြတိုက်မှာ သုံးထပ်ရှိပါသည်။ ပြတိုက်၏ တစ်ခြမ်းကို ပန်းချီကားများကို ပြထားပြီး ကျန်တစ်ခြမ်း ကို ရှားပါးသော မြန်မာလက်မှုအနုပညာ ပစ္စည်းများကို ပြသထား၏။

ရှေးဟောင်းယွန်းထည်များရှိသည်။ ရွှေချည်ထိုးများ ရှိသည်။

တော်တော်စုံပါသည်။ အချို့ပစ္စည်း များမှာ ပြန်ရောင်းရန်အတွက် ပြသထား ခြင်းဖြစ်ပြီး အများစုမှာ ကျွန်တော်၏ ကိုယ်ပိုင်စုဆောင်းထားသော ပစ္စည်းဟောင်း

များ ဖြစ်၏။

ရောင်းရန်အတွက် မဟုတ်။ မိမိပြတိုက်၏ ဂုဏ်သိက္ခာကို ပြည့်ပ မှလာသော ဧည့်သည်များ ပိုအထင်မြင်ကြီး မှုရှိစေရန်အတွက် ပြထားခြင်းဖြစ်၏။

“ခင်ဗျား ဒီစက္ကူရုပ်ကို ဝယ်ချင်တယ် ဆို”

“ဟုတ်ကဲ့” ကျွန်တော် ကြိမ်စားပွဲပေါ်မှ စက္ကူ မြင်းရုပ်လေးကို လှမ်းဆွဲယူလိုက်၏။

ဒီအရုပ်လေးကို ကျွန်တော်ဝယ်ထား သည်မှာ လေးငါးနှစ်ခန့် ရှိလေပြီ။ ပုဂံမြို့ ရှိ အာနန္ဒာဘုရားပွဲသို့ သွားလည်စဉ် ပွဲခင်း ၌ စုပုံ၍ရောင်းချနေသော မြန်မာ့ရိုးရာ စက္ကူအရုပ်လေးများမှ ဤမြင်းရုပ်လေးကို ချစ်သဖြင့် တစ်ကောင် ဝယ်လာခဲ့ခြင်းဖြစ် ၏။

မြင်းရုပ်မှာ ရုပ်နေသော မြင်းတစ် ကောင်၏ ဟန်ဖြစ်၏။ နားရွက်များ ထောင် နေသည်။ အဖြီးကလည်း ထောင်နေသည်။

စက္ကူဖြူနောက်ခံအပေါ်၌ အပြာနှင့် အနီရောင် မြန်မာ့ရိုးရာ အပေါ်စားဆေးများ ကို ရေးခြယ်ထား၏။

မြင်းရုပ်အပေါ်၌ ရေးခြယ်ထားသည့် အရောင်များမှာ မိမိတို့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ၌ မြင်တွေ့နေရသည့် မြင်းများ၌ တကယ် ရှိတတ်သည့်အရောင် တစ်ခုမှမပါ။

သဘာဝဟန် လုံးဝမရှိ။

“ဒီမြင်းရုပ်က ဘာမှ မတန်ပါဘူး။ ကျွန်တော် ဘုရားဈေးက ဝယ်လာတဲ့ အပေါ်စားမြင်းရုပ်ပါ။ ကျွန်တော့်မှာ သစ် သားနှင့် ထုထားတဲ့ အကောင်းစား မြန်မာ့ မြင်းရုပ်တွေရှိတယ်။ လက်ရာ အဟောင်း လည်းရှိတယ်။ လက်ရာအသစ်လည်းရှိ တယ် ကျွန်တော် လိုက်ပြပေးမယ်။ လိုက်ခဲ့ လေ”

“မလိုက်တော့ဘူး။ ကျွန်မ ရှင့် ပြတိုက်တစ်ခုလုံးကို အကုန်ကြည့်ပြီးပြီ။

သစ်သားနှင့် ထုထားတဲ့ မြင်းရုပ်တွေပါ မကဘူး။ ကြေးတို့ သံတို့ ငွေတို့နဲ့ လုပ် ထားတဲ့ မြင်းရုပ်တွေကိုလည်း အသေအချာ ကြည့်ပြီးပြီ။ ကျွန်မ ဒီစက္ကူမြင်းရုပ်လေး ကိုပဲ ဝယ်ချင်တယ်”

“ဒုက္ခပါပဲ။ ကျွန်တော်က မရောင်း ပေးချင်လို့ မဟုတ်ဘူး။ ဒီစက္ကူမြင်းရုပ်က ဘာမှမတန်ဘူး။ ဘုရားဈေးပွဲက ဝယ်ထား တာ။ ဝယ်ထားတာလည်း လေးငါးနှစ် တောင် ရှိပြီဆိုတော့ ဟောင်းလည်း ဟောင်း နေပြီဗျာ”

“ဟောင်းပါစေ။ ကျွန်မ ဒီစက္ကူမြင်း ရုပ်ပဲ ဝယ်ချင်တယ်။ ဘယ်လောက်ပေးရ မလဲ”

ကျွန်တော် ဘယ်သို့ ဈေးတောင်းရ မှန်း မသိတော့ . . . ။

ဘုရားဈေးမှ ဝယ်ထားသော စက္ကူ မြင်းရုပ်ဖြစ်သဖြင့် ကျွန်တော့်ဝယ်ဈေးမှာ အလွန်ချိုပါသည်။ ဒေါ်လာငွေဖြင့် တွက် ကြည့်လျှင် ကျွန်တော့်ဝယ်ဈေးမှာ နှစ်ဒေါ်လာ ပင်မပြည့် . . . ။

“ကျွန်တော် မေးခွန်းတစ်ခု မေးပါရ စေ”

“မေးပါ”

“ခင်ဗျား ဒီမြင်းရုပ်ကို ဘာဖြစ်လို့ ဝယ်ချင်တာလဲ”

“ချစ်လို့ . . . ။ ဒါ ရိုးရိုးမြင်းပုံမဟုတ် ဘူး။ မွန်ဂိုအင်ပါယာမှာ သိပ်နာမည်ကြီး စစ်သည်တွေ ဖြစ်ခဲ့ဖူးတဲ့ တာတာစစ်သည် တွေ တိုက်ပွဲဝင်တဲ့အခါ စီးတဲ့စစ်မြင်း...။ စက္ကူလေးနဲ့ ဒေသထွက် အရောင်အမျိုးမျိုး ကိုခြယ်ပြီး ဒီလိုမြင်းပုံမျိုးဖြစ်အောင် ပြုလုပ် ပေးနိုင်တဲ့ ရှင်တို့လူမျိုး ကျေးလက်ပညာ သည်တွေရဲ့ ပညာစွမ်းကို ကျွန်မသိပ်အံ့ဩ တာပဲ”

ကျေးလက်လုပ်အနုပညာ . . . ။

Folk Art . . .

ကျေးလက်အနုပညာများ၌ စွမ်းအား

ရှိသည်ကို ကျွန်တော်သိပါသည်။ သို့သော် . . . မိမိတို့ မြန်မာတို့၏ ကျေးလက်လုပ် လက်ရာများ၏ စွမ်းအား၌ ဤသို့ နောက်ခံ သမိုင်းကြီးလှသော စွမ်းအားများ ပါနေ သည်ကို လုံးဝမသိပါ။

“ခင်ဗျား . . . ရွှေတိဂုံဘုရားကို ရောက်ပြီးပြီလား”

“ရောက်ပြီးပြီ”

“ဘုရားရဲ့ အရှေ့ဘက်စောင်းတန်း မှာ ဒီလို စက္ကူမြင်းရုပ်မျိုးတွေ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်တွေရှိတယ်။ ခင်ဗျား သတိမထားခဲ့မိ ဘူးနဲ့တူတယ်”

“ထားခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မမြင်ခဲ့တဲ့ အရုပ်တွေက သိပ်လှနေတယ်။ သဏ္ဍာန်လည်း ဒီမြင်းသဏ္ဍာန်မျိုး မဟုတ်ဘူး။ အရောင် တွေ သုံးထားတာလည်း ခေတ်သစ်ဆေး တွေ။ ရှင့်စက္ကူမြင်းရုပ်က ရှင်တို့ ရိုးရာ ဆေးရောင်တွေမှ မဟုတ်ဘဲ။ ကျွန်မမျက်စိ မှာ လုံးလုံးမလှဘူး။ ကလက်နေတယ်။ ကျွန်မ တောင်းပန်ပါတယ်။ ကျွန်မမှာ ရှင်ပြောတဲ့ ပုဂံကဘုရားဈေးသွားပြီး ဒီစက္ကူမြင်းရုပ် သွားဝယ်ဖို့ အချိန်လည်း မရှိတော့ဘူး။ မနက်ဖြန်ပြန်တော့မှာ . . . ။ ရှင် . . . ဒီစက္ကူ မြင်းရုပ်ဟောင်းလေးကိုပဲ ကျေးဇူးပြုပြီး ရောင်းပေးလိုက်ပါ။

“ကဲ . . . ကဲ . . . ခင်ဗျား ဒီလောက် တောင် ဒီစက္ကူမြင်းရုပ်ကို ချစ်မြတ်နိုးပြီး ရချင်နေတယ်ဆိုရင်လည်း မဝယ်နဲ့။ ဝယ် စရာမလိုဘူး။ ကျွန်တော် လက်ဆောင်ပေး လိုက်ပါ့မယ်။ ရော့ . . . ယူသွားတော့”

စက္ကူမြင်းရုပ်လေးကို ဧည့်သည် အမေရိကန်အမျိုးသမီးလက်သို့ လှမ်းယူ ပေးလိုက်၏။ ဧည့်သည်အမျိုးသမီးက အလွန်အံ့ဩပြီး ကျွန်တော့်မျက်နှာကို စိုက် ကြည့်နေသည်။

Folk Art . . .

ကျေးလက်လုပ် အနုပညာပစ္စည်း... ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလူမျိုးများမှာ ကျေးလက်လုပ်အနုပညာပစ္စည်းပေါင်းမြောက် မြားစွာ ရှိပါသည်။

စက္ကူနှင့်လုပ်သောအရုပ်များ၌ မြင်း ရုပ်၊ နွားရုပ်၊ ဖိုးဝရုပ်။ ဖိုးဝရုပ်ဟုဆိုလျှင် ကမ္ဘာတစ်ခုလုံး၌

ကျေးလက်အနုပညာများ၌ စွမ်းအားရှိသည်ကို ကျွန်တော် သိပါသည်။ သို့သော် . . . မိမိတို့ မြန်မာတို့၏ ကျေးလက်လုပ်လက်ရာများ၏စွမ်းအား၌ ဤသို့ နောက်ခံသမိုင်းကြီးလှသော စွမ်းအားများပါနေသည်ကို လုံးဝမသိပါ။

ဤသဘာဝရှိသော စက္ကူရုပ်ကို မိမိတို့ လူချိုးတစ်မျိုးတည်းသာလုပ်သည်ဟု ကျွန်တော်ထင်ပါသည်။

မျက်နှာကဝိုင်းဝိုင်း . . . ။
ပါးကွက်မှာ အစက်တွေနှင့် . . . ။
ခေါင်းကြီးကြီး . . . ။
ခြေတိုတို . . . လက်တိုတို . . . ။
ဝတ်ဆင်ထားသော အဝတ် အရောင်များကလည်း ကြောင်ကြောင် ကျားကျားနှင့် . . . ။

ဤအရုပ်များကို ကျွန်တော် ငယ်စဉ်ကလည်း ကစားခဲ့သည်။ ဝယ်ခဲ့သည်။

ကျွန်တော့်သားလည်း ကစားခဲ့ဖူးသည်။

ယနေ့ ကျွန်တော့်မြေးများလည်း ကစားနေသည်။

ထို့အတူပင် ကျွန်တော့်အဖေ။

ကျွန်တော့်အဘိုး . . . ကျွန်တော့်အဘေး စသော ရှေးလူကြီးများလည်း ကြိုက်ခဲ့မည်။ ကစားခဲ့မည်။ ဝယ်ခဲ့မည်။

ဖိုးဝရုပ်မှာ မြန်မာလူမျိုးများ၏ အချစ်တော်အရုပ်ဖြစ်၏။ ကျေးလက်အနုပညာလက်ရာအရုပ်များတွင် လူသိအများဆုံးအရုပ်ဖြစ်၏။

ကျွန်တော်တို့လူမျိုး၏ ကျေးလက်အနုပညာလက်ရာအရုပ်များတွင် စက္ကူနှင့်သာမဟုတ်။

သစ်သားအရုပ်လည်းရှိ၏။

ဝါးအရုပ်လည်းရှိ၏။

ရွှံ့အရုပ်လည်းရှိ၏။

ကြေး၊ သံ စသည့် သတ္တုများနှင့် လုပ်ထားသော အရုပ်များလည်းရှိ၏။

ဇော်ဂျီရုပ်၊ ကျားရုပ်၊ ချိုးရုပ်တို့မှာလည်း မြင်းရုပ်ကဲ့သို့ပင် အလွန်လူကြိုက်များလှ၏။

ဧည့်သည်အမေရိကန်မပြန်သွားပြီးနောက် ဤကျေးလက်အနုပညာလက်ရာအရုပ်များနှင့် ပတ်သက်၍ ကျွန်တော်အမျိုးမျိုး တွေးနေမိသည်။ ကျွန်တော့်ရိုးခန်းအတွင်း ပစ်ချထားသော ကျွန်တော့်မြေး ‘အိုင်ဗင်’ ၏ အိုးစည်လေးကို ကောက်ယူကြည့်လိုက်၏။ သစ်သားအိုးစည်ငယ်လေးဖြစ်၏။



အိုးစည်ငယ်လေး၏ သဏ္ဍာန်မှာ ကျွန်တော်ငယ်စဉ်က . . . ကစားခဲ့သော အိုးစည်ငယ်လေးများနှင့် သဏ္ဍာန်တစ်ခုသာ တူ၏။ သုံးထားသည့်ပစ္စည်းများ တစ်ခုမှ မတူတော့ပါ။

အိုးစည်လုပ်ထားသော သစ်သားမှာ ယခင်ကကဲ့သို့ ကျစ်ကျစ်လျစ်လျစ် လုံးဝမရှိ။ အပေါ်စားသစ်ဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည်ကို ကိုင်ကြည့်လိုက်သည်နှင့် သိ၏။

နောက် အရောင် . . . ။

သင်္ဘောဆေးများ သုတ်ထား၏။

နောက် . . . သားရေ . . . ။

ငယ်စဉ်ကကဲ့သို့ သားရေအစစ်မဟုတ်တော့။ သားရေတု . . . ။ အိုးစည်လေးကိုတီးကြည့်လိုက်လျှင် ကျွန်တော်ငယ်ငယ်က ကြားနေကြ အိုးစည်သံမျိုး မထွက်တော့။

နောက် . . . အဆိုးဆုံးမှာကြိုး . . . ။

ငယ်စဉ်က မြင်နေကြ သားရေကြိုး၊ အဝတ်ကြိုးများနေရာတွင် ပလတ်စတစ်ကြိုးများကို သုံးထားသည်။

ကျွန်တော် ထိုအိုးစည်လေးကိုကြည့်ပြီး ရင်ထဲ၌ အလိုလို ဝမ်းနည်းသလို ဖြစ်လာမိ၏။

လူမျိုးတိုင်းတွင် ကျေးလက်အနုပညာ

(Folk Art) များ ရှိပါသည်။ သို့သော် ကိုယ်ပိုင်ဟန်များရှိပါသည်။ ကိုယ်ပိုင်အလှများရှိပါသည်။

ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်ဖြစ်သဖြင့် ပန်းချီထောင့်တစ်ခုတည်းမှပင် သုံးသပ်ပြပါမည်။

မြန်မာတို့၏ ရိုးရာလက်မှုအနုပညာများ၌ သုံးထားသည့်အရောင်များမှာ နီနီရဲရဲ . . . ဝါဝါ . . . ထိန်ထိန် . . . ။ လွင်သောရောင်စုံ သုံးတတ်၏။ သို့သော် ထိုအရောင်များမှာ ငြိမ်၏။ ရောင်ပြန်မှု မရှိသလောက်နည်း၏။ ရိုးရာရေဆေးအရောင်မျိုး များ၏။ မြန်မာတို့၏ ကျေးလက်သုံးဆေးရောင်နှင့် ကောက်ကြောင်းတို့မှာ ရဲရင့်မှုရှိ၏။ ရိုးသားပေါ်လွင်မှုရှိ၏။ ဤထူးခြားသောဂုဏ်များကြောင့်လည်း ကျွန်တော်တို့ အသည်းစွဲ ဖြစ်ခဲ့ရခြင်းဖြစ်၏။

ယနေ့ ခေတ်ပြောင်းခဲ့ပြီ။

ပလတ်စတစ်တွေ ပေါ်လာခဲ့ပြီ။ တရုတ်လုပ်ဆေး ပေါ်လာခဲ့ပြီ။ ပလတ်စတစ်နှင့် ဆီဆေးများကို အဝတ်ကြိုး၊ စက္ကူ၊ သဘာဝသားရေ၊ ကျေးလက်လုပ် ဆေးရောင်နေရာများတွင် အစားထိုးသွားသုံး၍ မရပါ။

ပင်ကိုယ်ဟန်ကို ပြန်ထိန်းရမည်။ သုတေသနပြုရမည်။ သုတေသနပြု၍ တွေ့ရှိချက်များအပေါ် အဓိကအားပြုပြီး ခေတ်ဟောင်းက ကျေးလက်အရုပ်ထက် ပိုကောင်းသော ယနေ့ကျေးလက်အရုပ်ဖြစ်အောင် ကြံဆရမည်ဖြစ်၏။ ယနေ့ လွယ်လွယ်ဝယ်ယူရနိုင်သော ပစ္စည်းများကိုသုံးပြီး ရှေးခေတ်မြန်မာ့ကျေးလက်အရုပ်များကို လွယ်လွယ်ပြုလုပ်ခြင်းကို မိမိအားမပေးချင်ပါ။ ခေတ်ဟောင်းမှ ကျေးလက်ပညာရှင်ကြီးများသာ သိသော လျှို့ဝှက်ချက်အလှအပများ ရှိပါသည်။ မိမိတို့ မသိပါ။ ဥပမာ . . . ဧည့်သည်အမေရိကန်အမျိုးသမီး ထောက်ပြသွားသော ပုဂံအာနန္ဒာဘုရားပွဲဈေးမှ ဝယ်ခဲ့သော မိမိစက္ကူမြင်းရုပ်၏ ဟန်မှာ မွန်ဂိုတို့၏ စစ်သည် တာတာတို့ သုံးခဲ့သော စစ်မြင်းဟန်နှင့် တူနေသည်တို့ . . . ။

ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းဆောင်ရွက် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

နေမျိုးမောင်

တွေးတောကြံဆစိတ်ကူး x အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ + ဝ x လက်တွေ့အသုံးချခြင်း = အောင်မြင်လုပ်ငန်းအကောင်အထည်အထက်ပါ ညီမျှခြင်းကို လေ့လာကြပါစို့။

၁။ ။ တွေးတောကြံဆစိတ်ကူးမူ မရှိ (သုည)ဆိုလျှင် အဖြေသည် သုံညပင်။ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ ဘယ်လောက်ရှိရှိ၊ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက် ဘယ်လောက်ရှိရှိ အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းအကောင်အထည်ရှိလာမည် မဟုတ်ပေ။

$$၀ \times (၁၀၀ + ၁) \times ၁၀၀ = ၀$$

၂။ ။ လက်တွေ့အသုံးချခြင်းမရှိလျှင် ဘယ်လောက်ကြံစည်စိတ်ကူးရှိရှိ ဘယ်လောက်အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ ပြည့်စုံပါစေ၊ အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းမရှိ (သုည) ပါ။

၃။ ။ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာမရှိသော်လည်း တွေးတောကြံစည်စိတ်ကူးနှင့် လက်တွေ့အသုံးချခြင်းမရှိလျှင် အောင်မြင်သောလုပ်ငန်း၊ အကောင်အထည်တန်ဖိုး ထွက်လာပါမည်။

၄။ ။ အထက်ပါညီမျှခြင်းအရ ဘွဲ့ရသောသူများ မအောင်မြင်ဖြစ်ခြင်းကို တွက်ချက်နိုင် အဖြေထုတ်နိုင်။

၅။ ။ အသိပညာ အတတ်ပညာမရှိသော်လည်း ကြံစည်စိတ်ကူးခြင်းနှင့် လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်အားကောင်းလျှင် အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်လာနိုင်သည်ကို ဆိုလိုရင်းသက်သေပြခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဘဝအဓိပ္ပာယ်

(အသိပညာ + ငွေကြေး + ရာထူး + အာဏာ + ဝ) x လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက် x ကိုယ်ကျင့်သီလခိုင်လုံကောင်းမွန်မှု = ဘဝအဓိပ္ပာယ်

အထက်ပါညီမျှခြင်းကို လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

၁။ ။ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ + ငွေကြေး၊ ရာထူး၊ အာဏာ မည်မျှပင်ရှိစေကာမူ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်မရှိလျှင် (သုညဖြစ်၍) ဘဝအဓိပ္ပာယ်တန်ဖိုးမရှိ(သုည)သာ ဖြစ်မည်။

၂။ ။ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ + ငွေကြေး၊ ရာထူး၊ အာဏာ မည်မျှပင်ရှိရှိ၊ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်မှု မည်မျှပင်ရှိရှိ၊ ကိုယ်ကျင့်သီလခိုင်လုံကောင်းမွန်မှုမရှိလျှင် (သုည) ဖြစ်၍ ဘဝအဓိပ္ပာယ်တန်ဖိုးမရှိ (သုည)သာ ဖြစ်မည်။

၃။ ။ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်နှင့် ကိုယ်ကျင့်သီလ ခိုင်လုံကောင်းမွန်မှုတန်ဖိုးတစ်ခုရှိလျှင် အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ၊ ငွေကြေး၊ ရာထူး၊ အာဏာမရှိသော်လည်း ဘဝအဓိပ္ပာယ်တန်ဖိုးတစ်ခုတော့ ရှိပါသည်။

၄။ ။ ဆိုလိုရင်းမှာ ဘဝအဓိပ္ပာယ် တန်ဖိုးတစ်ခုသည် အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ၊ ငွေကြေး၊ ရာထူး၊ အာဏာတို့အပေါ်တွင် အခြေခံမှုမရှိဘဲ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်နှင့် ကိုယ်ကျင့်သီလခိုင်လုံမှုတန်ဖိုးအနည်းအများပေါ်တွင်သာ တည်ရှိနေကြောင်း သက်သေပြချက်တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါသည်။

နေမျိုးမောင်

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)

အမှတ် (၅) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊

ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။

ဖုန်း

၂၄၃၆၃၉ ၊ ၂၄၃၆၄၀ ၊

၂၄၃၆၄၁ ၊ ၂၄၃၆၄၂ ၊

၂၄၃၆၄၃ (Ext-၂၀၀)