LIVING COLOR

စီးပွားရေး ကြော်ငြာနှင့်ဈေးဝယ်လမ်းညွှန် သတင်းမဂ္ဂဇင်း

NO.118, MAY, 2005

ဘာစီးပွားရေး လုပ်မလဲ

DESIGN : SOE THAW DAR

5 263002 446530 3 05

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

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

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

This magazine is founded and managed

by board of directors of Myanmar Partners Think Tank Group in June, 1995

underlicensed of Living Color.

RECYCLE

KEEP THE WORLD GREEN.

၁။ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသော သတင်း၊ သတင်းဆောင်းပါး၊ ဆောင်းပါးနှင့် အခြားဖော်ပြချက်အားလုံး ကလောင်အမည် ဖော်ပြထားသည်ဖြစ်စေ၊ ကလောင်အမည် မဖော်ပြဘဲထားသည်ဖြစ်စေ LIVING COLOR အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အာဘော်ဖြစ်သည်။

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

၃။ ဤစာအုပ်၏ 'ဈေးကွက်စီးပွားရေးသတင်း' ကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ(အထူးသဖြင့် ဘောင်ခတ် ဖော်ပြသော သတင်းများ) ကို နိုင်ငံခြားဘာသာဖြင့် ထုတ်ဝေနေသော မီဒီယာတစ်ခုခုပေါ်မှ အပိုဒ်လိုက်သော် လည်းကောင်း၊ တစ်ပုဒ်လုံးသော်လည်းကောင်း ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြခြင်းကို လုံး၀(လုံး၀) တားမြစ်ပါသည်။ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုပါက LIVING COLOR ၏ ခွင့်ပြုချက် ရယူရမည်ဖြစ်ပါသည်။

EDITORIAL

တော်သူနေ

လွန်ခဲ့သောနှစ်အနည်းငယ်က မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကမ္ဘာကျော် Who move my Cheese (ဘာသာပြန်) စာအုပ်ငယ်ကလေးများ ခေတ်စားခဲ့သည်ကို မှတ်မိကြဦးမည်ဟု ထင်ပါသည်။ ထိုစာအုပ်ငယ်ကလေးသည် ယနေ့ ကမ္ဘာကြီးပေါ်တွင် သိသာထင်ရှားစပြုလာသော 'အပြောင်းအလဲမြန်ခြင်း' သဘောတရားကို ထင်ဟပ်ထားသောစာအုပ် ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများအကြောင်း ပြောကြသည့်အခါတိုင်း 'တည်ငြိမ်သော ရေရှည်စီးပွားရေး' ဆိုသော အခြေအနေကို များစွာ မျှော်လင့်ချက်ထားကြသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ သို့သော် ကမ္ဘာကြီး၏ တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လာသော အခြေအနေသစ်က 'တည်ငြိမ်သော ရေရှည်စီးပွားရေးများ' အတွက် အခြေအနေမပေးတော့သည်ကို ကမ္ဘာကြီးပေါ်ရှိ လူအများစု သဘောမပေါက်သေးကြောင်း အမေရိကန်စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ရေးသားခဲ့သည်။

နိုင်ငံနယ်နိမိတ်များကို ဖြတ်ကျော်၍ ဘဏ္ဍာအရင်းအနှီးများ၊ နည်းပညာများ၊ လူများ၊ ကုန်စည်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ ကူးသန်းနိုင်ကြပြီဖြစ်၍ ဈေးကွက်သည် ကမ္ဘာလုံးဈေးကွက်ဖြစ်လာပြီး ပြိုင်ဘက်များသည်လည်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာပြိုင်ဘက်များ ဖြစ်လာနေသည်မှာ များစွာ ထင်ရှားလှပါသည်။ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများသည် ကမ္ဘာလုံးသဘောဆောင်လာသည့်အတွက် ဖြောင့်ဖြောင့်ကြီး ဆန့်ကျင်သော အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူမှုနှစ်မျိုးကိုလည်း တွေ့မြင်လာရသည်။ 'တော်သူနေ၊ မတော်သူသေ' သဘောတရား ထင်ရှားလာသည့်အတွက် 'တော်သူ' များက အခွင့်အလမ်းများ ကမ္ဘာတစ်ပတ် ရှိနေသည်ဟု ပြောနေကြချိန်တွင် 'မတော်' သူများက အခွင့်အလမ်းများ လျော့ပါးသွားနေသည်ဟု ဆိုကြသည်။

များစွာအရေးကြီးသည်မှာ 'တော်သူ' အမျိုးအစားတွင် ပါဝင်နိုင်ရေးအတွက် ရေရှည်တန်ဖိုးအစစ်များကို ဖြည့်ဆည်းထားသင့်သည့်အကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

၂၆-၃-၂၀၀၅

လုပ်ငန်းမှတ်တမ်း

Board of Editors

Chief Editor – ကျော်မင်းဆွေ
Editor In Charge (Production) – မင်းဇင်
Editor In Charge (On Duty) – မင်းနိုင်စိုး
Editor In Charge (News) – ကျော်ကျော်အောင်
Senior Executive Editors – ကျော်နိုင်၊ မင်းနိုင်စိုး၊ မျိုးညွန့်မောင်၊ အောင်ကျော်မင်း၊ ဘုန်းမြင့်ဦး၊
Executive Editors – နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်
Research & Development Editor– ဇင်ဇင်သော်
Chief Reporter – သောင်းထိုက်
Staff Reporters – ဆန်းဦး(စီးပွားပညာ)၊ တင်လင်း၊ စိုးယုဝေ၊ ထားထားမြင့်၊ ကေခိုင်ကျော်၊ သန်းထိုက်သူ

Art Director

စိုးသော်တာ

DTP Department

Supervisor – မခိုင်

Staff Operators – မင်းမင်းသူ၊ ငုဝါခိုင်

Accountant

အေးအေးဆင့်

Advertising Department

General Manager – ဖေအောင်ဇင်

Manager (Marketing) – ကျော်သူမြင့်အောင်

Assistant Manager (Design & Planning) – ဇာနည်ဝင်း

Assistant Manager (Admin & Marketing) – စန်းသီတာ

Senior Marketing Assistants – စောဂေးနေထူး၊ စောဆာကီးလား

Marketing Assistants – ဖြူဖြူသီ၊ ယုဇနလွင်၊ စောမောင်မောင်လေး၊ မြတ်ကိုဇင်၊ သီဟဇော်

Production

Manager – တင်ဝင်းထွဋ်

Assistant – ဟန်မြင့်

Admin

Office Superintendent – အောင်ကျော်ဆန်း

Assistant – မိုးကျော်လွင်

Distribution Department

သိန်းလွင်၊ စောကပေါ်ထူး

Cover Design – စိုးသော်တာ
Color Seperation – Stars Colour
Cover Logo – အောင်မင်း၊ ဘဌေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်

Illustrator – soe thaw dar

Publisher

ဦးရဲနိုင်ဝင်း (မြဲ– ၃၇၅၅)

အမှတ် ၇၀(တ)၊ ငွေဝတ်မှုန်ရိပ်သာ

ရွှေတောင်ကြား၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Printer

ခိုင်သန်း၊ Living Color ပုံနှိပ်တိုက် (မြဲ–ဝ၆၃၄၈)

အမှတ် ၂၇၊ ပြည်လမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Office

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

ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၂၆၃၀၂၊ ၄၄၁၂၁၆၃၊ ဖက်စ်–၅၂၆၃၀၂

E-mail

Chief Editor - c-editor@myanmarpartners.com.mm

News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm

Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

Web Site - www.foreverspace.com.mm

Photographer – K.M.S (Super King), P.A.Z

B/W Film – PERFECT

Binding – သစ္စာ စာအုပ်ချုပ်

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။

Cover Permission – ၅၄၀၃၁၄၀၅၀၃
Circulation – ၁၀၀၀
Price – ၇၀၀ ကျပ်
Copyright – Living Color

ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

ကျေးဇူးတင်လွှာ

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

မာတိကာ

၁ အယ်ဒီတာ့အာဘော်

၄ ယခုလ သတင်းအညွှန်း

၆ ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း

၇ ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

၃၂ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

ဘာစီးပွားရေးလုပ်မလဲ Analyst Win

၄၀ ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ဈေးကွက်ကို ရိုးဖြောင့်စွာ နားလည်သူများ

သက်ဇော်

၄၈ **မြန်မာလူငယ်များနှင့် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်**

ထားထားမြင့်

၅၂ **မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဂီတသင်တန်းကျောင်းများနှင့် နိုင်ငံတကာပြိုင်ဆိုင်ရေး** ဇင်ဇင်သော်

၅၆ **အင်းတော်ကြီးဒေသ သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်း** ကျော်နိုင်

၆၄ **နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုနှင့်** Health Tourism **အလားအလာ**

စိုင်းယဥ်ကျေး

၆၈ **ဈေးဝယ်ခြင်းတောင်းနှင့် ဝန်ဆောင်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ** အောင်ကျော်မင်း

၇၂ **ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်** မင်းညွှန့်(L.C)

၈၀ မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ဘဏ်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ

ဒေါက်တာကိုကို(Economic Analyst)

၈၄ **နိုင်ငံတကာဘဏ္ဍာရေးစနစ်နှင့်** LDCs **၏ ကိုယ်ခံအား** အောင်ကျော်မင်း

၈၈ **မြန်မာ–တရုတ်နယ်စပ် မူဆယ် (၁၀၅)မိုင်စခန်း နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး ကုန်သွယ်ရေးဇုန်တိုးချဲ့ခြင်း၊ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းနှင့် အလားအလာသစ်များ**

သောင်းထိုက်ကို၊ မင်းညိုစင်

၉၂ တွေ့ဆုံခြင်း

“လယ်ယာကဏ္ဍလို့ပြောကြတဲ့နေရာမှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍတစ်ခုတည်းကို ကွက်ပြီးမမြင်စေလိုဘူး

အယ်ဒီတာအဖွဲ့

၉၆ ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

၉၈ ကာတွန်း

ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ စိုးသော်တာ

၁၁၆ ကုမ္ပဏီနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများမိတ်ဆက်

ပုလဲနဒီကုမ္ပဏီလီမိတက်

၁၁၈ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၂၀ ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁၂၂ မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်

၁၂၆ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

၁၂၈ ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာ့စီးပွား

၁၃၀ ကုန်ဈေးနှုန်း

၁၃၆ ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်

၁၄၀ အတွေးအမြင်

ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ ကျော်ဝင်း

၁၄၄ **အပြုသဘောဆောင်သည့်အငြင်းအခုံ** ကျော်စွာ

၁၄၈ **ဆရာတပည့်** အုံ့ဟိန်း

၁၅၁ **စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း(၂၅)** လူထုစိန်ဝင်း

၁၅၄ **ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်(၃၀)**

ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

NEWSMAKER OF THE MONTH

ယခုလ သတင်းအညွှန်း

'ယခုလ သတင်းအညွှန်း'ကဏ္ဍကို လတစ်လအတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့် သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကို မူတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သော သတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအား သတိပြုမိစေလို၍ ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာ ရွေးချယ်သည့် မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏အာဘော် ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလ သတင်းဇာစ်မြစ်၏ အာဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

"ထို့ကြောင့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေအရသော်လည်းကောင်း၊ ဥပဒေ တစ်ရပ်ရပ်အရသော်လည်းကောင်း ပေးအပ်လာသည့်တာဝန်များကို ထမ်းဆောင် နိုင်ရန် နိုင်ငံတော်သမ္မတ ဦးဆောင်သည့် အမျိုးသားကာကွယ်ရေးနှင့် လုံခြုံရေး ကောင်စီ (National Defence and Security Council) ကို

(၁) နိုင်ငံတော်သမ္မတ
(၂) ဒုတိယသမ္မတ
(၃) ဒုတိယသမ္မတ
(၄) ပြည်သူ့လွှတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌ
(၅) အမျိုးသားလွှတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌ
(၆) တပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်
(၇) ဒုတိယတပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်
(၈) ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး
(၉) နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး
(၁၀) ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး
(၁၁) နယ်စပ်ရေးရာဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး

တို့ဖြင့် ဖွဲ့စည်းသင့်ကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရကြောင်း"

၈-၃-၂၀၀၅ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများတွင် ဖော်ပြချက်အရ ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၇ ရက်တွင် ရန်ကုန်တိုင်း မှော်ဘီမြို့နယ် ညောင်နှစ်ပင်စခန်း၌ ကျင်းပသော နိုင်ငံတော် ဖွဲ့စည်းအုပ်ချုပ်ပုံ ရေးဆွဲရေးအစည်းအဝေး၌ နိုင်ငံတော်သမ္မတ၏ တာဝန်နှင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်များနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ချမှတ်သင့်သည့် အသေးစိတ်အခြေခံမူများ ဖတ်ကြားတင်ပြခြင်းမှ ကြေးမုံနှင့် မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာပါ စာမျက်နှာ ၃ မှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။

NEWSMAKER OF THE MONTH

ယခုလ သတင်းအညွှန်း

'ယခုလ သတင်းအညွှန်း'ကဏ္ဍကို လတစ်လအတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့် သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကို မူတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သော သတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအား သတိပြုမိစေလို၍ ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာ ရွေးချယ်သည့် မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏အာဘော် ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလ သတင်းဇာစ်မြစ်၏ အာဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

မြန်မာမေဖလားဝါးဘဏ်နှင့် အာရှဓနဘဏ်တို့အား ဘဏ်လုပ်ငန်းလိုင်စင် ပြန်လည်ရုပ်သိမ်း

ယင်းဘဏ်များ၌ အပ်နှံထားသော အပ်ငွေများကို ဧပြီ ၄ ရက်မှစ၍ ထုတ်ပေးသွားမည်

နိုင်ငံတော်ဘဏ်များနှင့် အခြားပုဂ္ဂလိကဘဏ်များ၌ဘဏ်လုပ်ငန်းများ ပုံမှန်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ

၂-၄-၂၀၀၅ နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြထားသည့် ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာနမှ ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့ရက်စွဲဖြင့် ထုတ်ပြန်သော မြန်မာမေဖလားဝါးဘဏ်နှင့် အာရှဓနဘဏ်တို့အား ဘဏ်လုပ်ငန်းလိုင်စင် ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းကြောင်း သတင်းထုတ်ပြန်ချက်ကို ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

PRODUCT OF THE MONTH

ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း

ယခုလစိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း/ဝန်ဆောင်မှုအဖြစ် ရန်ကုန်အင်တာနေရှင်နယ်ဟိုတယ်ဝင်းအတွင်း ဖွင့်လှစ်ထားသည့် Black Canyon Coffee Shop ကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။

အဆိုပါ Coffee Shop မှာ ထိုင်းနိုင်ငံမှ နာမည်ကျော် Black Canyon Coffee ကုမ္ပဏီ၏ Franchise ဆိုင်ဖြစ်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ပထမဆုံးဆိုင်ခွဲဖြစ်သည်။

မကြာသေးမီကာလက ဖွင့်လှစ်ထားခြင်းဖြစ်သော်လည်း လတ်တလောဈေးကွက်ထဲတွင် ယခုကဲ့သို့ အောင်မြင်ပေါက်မြောက် လူကြိုက်များအောင် စွမ်းဆောင်နိုင် ခဲ့ခြင်းမှာ များစွာ ထူးခြားသော အောင်မြင်မှုဖြစ်သည်ဟု ယူဆသောကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ဖော်ပြလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် ၂၀၀၄ ခုနှစ် မတ်လအတွင်း မြန်မာ့ရုပ်မြင်သံကြားနှင့် မြဝတီရုပ်သံတို့တွင် ထုတ်လွှင့်ခဲ့သော တေးသံရှင် မိုးမင်း၏ 'အချိုမြိန်ဆုံး' တေးစီးရီး ရုပ်သံကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ အဆိုပါကြော်ငြာတွင် နာမည်ကြီးသရုပ်ဆောင်များ မပါဝင်ခြင်း၊ လူပုဂ္ဂိုလ်များ မပါဝင်ခြင်းနှင့်အတူ သက်မဲ့ရှူးဖိနပ်လေးတစ်ရန်ဖြင့် ပရိသတ်ကို ဖမ်းစားနိုင်ခြင်း၊ ရှူးဖိနပ်လေးတစ်ရန်၏ တေးဂီတနှင့် လိုက်လျောညီထွေ သရုပ်ဖော်ထားခြင်း၊ အလင်းအမှောင် နိုင်နင်းစွာ ရိုက်ကူးထားခြင်း၊ ဆန်းသစ်မှုရှိခြင်းတို့ကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

စိတ်ကူးနှင့် Idea	–	ကိုအောင်မင်းသိမ်း
ဒါရိုက်တာ	–	ကိုအောင်မင်းသိမ်း
Editing	–	မန်းသီရိ
ထုတ်လွှင့်ချိန်	–	၁၀ စက္ကန့်
တေးစီးရီးအမည်နှင့် အဆိုရှင်	–	အချိုမြိန်ဆုံး၊ မိုးမင်း
တေးစီးရီးထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိရေး	–	ချစ်သူရုပ်ရှင်၊ ဗီဒီယို၊ တေးထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိရေး

အယ်ဒီတာ

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

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

အမှတ် ၁၁၈ ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ မေလ

မာတိကာ

- ပဲဈေးကွက်တွင် အခြေအနေသစ်ဖြစ်ပေါ်
- သံလွင်မြစ်ပေါ်တွင် ဒေါ်လာ ၁၅ ဘီလီယံတန် 'တာဆန်း' ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်း တည်ဆောက်ရန်စီစဉ်
- ပုဂ္ဂလိကကျွန်းစိုက်ခင်း တည်ထောင်လုပ်ကိုင်သူများ ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်၍ ပြည်ပတင်ပို့ခွင့်ရမည်
- အဲယားပုဂံ ဘန်ကောက်သို့ တိုးချဲ့ပြေးဆွဲမည်
- စက်မှုဇုန်များမှ ဘတ်စ်ကားနှင့် ထရပ်ကားများ ထုတ်လုပ်
- စက်မှုဇုန်ကားများ မူပိုင်ခွင့်များနှင့် ညီညွှတ်စေရမည်

နိုင်ငံပိုင်လုပ်ငန်းများမှ လယ်ယာထွက်ကုန် တင်ပို့မှုရပ်နား

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁၂

မြန်မာ့စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း၊ မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေး (MAPT) ကဲ့သို့ အစိုးရအဖွဲ့အစည်းများမှ ဆန်စပါး၊ ဝါး၊ ကြံနှင့် ရော်ဘာ စသည့် လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူရောင်းချခြင်းမပြုတော့ဘဲ ပုဂ္ဂလိက လယ်ယာလုပ်ငန်းများကို အထောက်အကူပြုသည့်လုပ်ငန်းများကိုသာ လုပ်ကိုင်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း မတ်လ ၁၂ ရက်နေ့၌ မြန်မာကွန်ဗင်းရှင်းစင်တာတွင် ကျင်းပသော ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းချုပ် (၁၄) ကြိမ်မြောက် နှစ်ပတ်လည်အစည်းအဝေးတွင် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးစိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

ယနေ့အခြေအနေတွင် ခေတ်စနစ် ပြောင်းလဲလာမှုကြောင့် တိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင်များသည် လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင်များ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းရှင်များအဖြစ် ရပ်တည်လာကြပြီး ကုန်သွယ်မှုကဏ္ဍတွင် ပုဂ္ဂလိက ကုန်သွယ်မှုအနေအထားသည် ၉၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်လာပြီဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးမှ ပြည်ပသို့ ပို့ကုန်တင်ပို့မည့် လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဝန်ဆောင်မှုများပေးနိုင်မည့် ကုန်ပစ္စည်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့၊ ပြည်ပပို့ကုန်ဌာန၊ သုတေသနအဖွဲ့တို့ ပါဝင်သော Export Promotion Information Center ကို ရန်ကုန်မြို့ ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၌ မတ်လ ၁ ရက်နေ့က ဖွင့်စည်းတည်ထောင်ခဲ့ပြီး ပြည်ပသို့ တင်ပို့မည့် သီးနှံများအား ပိုးသတ်ပေးခြင်း၊ တင်ပို့ရာတွင် ကူညီခြင်း စသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို ပြုလုပ်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ဈေးကွက်နှင့် သတင်းသုတေသနအဖွဲ့ထံမှ သိရသည်။

MAPT သည် ဆန်စပါး ပြည်ပသို့တင်ပို့ခြင်းလုပ်ငန်း၊ လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်သည့်လုပ်ငန်း၊ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီများနှင့် အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းလုပ်ငန်းတို့ကို လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။

ဧည့်လမ်းညွှန် Website လွှင့်တင်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၆

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အင်အားကြီး ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ အနည်းငယ်အနက် တစ်ခုဖြစ်သည့်အပြင် ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းများကိုပါ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နေသည့် ဇေကမ္ဘာကုမ္ပဏီသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဧည့်လမ်းညွှန်များအတွက် Website သစ်တစ်ခုကို အင်တာနက်ပေါ်တွင် လွှင့်တင်ထားမည်ဟု မတ်လ ၂၃ ရက်နေ့ အဆိုပါ Website နှင့် ပတ်သက်သည့် ဆွေးနွေးပွဲတွင် ဇေကမ္ဘာကုမ္ပဏီမှ မန်နေဂျာ ဦးကျော်ဇေယျထွန်းက ပြောကြားသည်။

ဒီဇိုင်းရေးဆွဲမှုများ ပြီးစီးသွားပြီဖြစ်၍ မကြာမီ www. myanmartourist guide.com အမည်ဖြင့် ပေါ်ထွက်လာတော့မည်ဖြစ်ပြီး အခန်းငါးခန်းခွဲ၍ ရေးဆွဲထားကြောင်း၊ Free Listing တွင် အမည်နှင့် လိုင်စင်နံပါတ်ကို အခမဲ့တင်ခွင့်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ဒုတိယအခန်း Ordinary Member တွင် ပါဝင်လိုပါက တစ်ဦးလျှင် နှစ်စဉ်ကြေး ၅၀၀၀ ကျပ်ဖြင့် စာမျက်နှာနှစ်ခု ရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ တတိယ Superior Member မှာ နှစ်စဉ်ကြေး ၁၅၀၀၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် စာမျက်နှာငါးမျက်နှာရရှိပြီး စတုတ္ထ Executive Member သည် နှစ်စဉ်ကြေး ၂၅၀၀၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် စာမျက်နှာကိုးမျက်နှာ ရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နောက်ဆုံး Hi-Light Member သည် နှစ်စဉ်ကြေး ငွေကျပ် ၃၅၀၀၀ဖြင့် စာမျက်နှာ ၁၅ မျက်နှာရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

UMFCCI တတိယအကြိမ် ဒီဇယ်ဆီတင်သွင်းမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁၃

UMFCCI အသင်းချုပ် အသင်းဝင်ကုမ္ပဏီများအတွက် ဒီဇယ်ဆီ သီးခြားတင်သွင်းနိုင်ရန် တတိယအကြိမ် ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင်နေကြောင်း UMFCCI အသင်းချုပ် အလုပ်အမှုဆောင်အဖွဲ့၏ ထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ပထမအကြိမ်တွင် အသင်းဝင်ကုမ္ပဏီ ၃၂ ဦးအား စုစည်း၍ ဒီဇယ်ဆီ ၁၉၉၄၈ တန် ဝယ်ယူတင်သွင်းခဲ့ကြောင်း၊ ဒုတိယအကြိမ်တွင် အသင်းဝင်ကုမ္ပဏီ ၃၄ ဦးအား စုစည်း၍ ဒီဇယ်ဆီ ၁၆၃၂၀ တန် ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်းနှင့် မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနနှင့် ပူးပေါင်းကာ ပြည်ပမှ ဒီဇယ်ဆီ ဝယ်ယူ တင်သွင်းခြင်းဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းချုပ် (UMFCCI) ကို ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့တွင် အဆင့်မြှင့်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး အသင်းဝင်ဦးရေ ၁၃၆၉၅ ဦး ရှိသည်။

ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ ဒီဇယ်ဆီပေါက်ဈေးမှာ ကျပ်နှစ်ထောင်အထိ ကျဆင်းနေသော်လည်း နိုင်ငံတကာပေါက်ဈေးများဖြင့် နှိုင်းယှဉ်တွက်ချက်ပါက တင်သွင်းရန် တွက်ခြေကိုက်လျက် ရှိနေသေးသည်။

ဖျာပုံခရိုင် ပျဉ်ဒရယ်ဒေသ ပုစွန်မွေးမြူသူများ လုပ်ငန်းများတိုးချဲ့လို

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁၃

ဖျာပုံခရိုင် အမာမြို့နယ်ခွဲ ပျဉ်ဒရယ်ကြိုးဝိုင်းအတွင်းရှိ နောက်မီး၊ ဘဝသစ်၊ ဆိတ်မကျေးရွာများမှ ပုစွန်ကန်ဇက သုံးထောင်ကျော်သည် ပုစွန်မွေးမြူခွင့်လိုင်စင်များ တရားဝင်ရရှိခြင်း မရှိသေးသည့်အတွက် ထပ်မံ၍ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ လုပ်ကိုင်ရန် နှောင့်နှေးနေရသည်ဟု ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ကိုင်သူ ဦးဝင်းနိုင်က မတ်လ ပထမပတ်အတွင်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဒေသတွင် ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများကို ၁၉၉၉–၂၀၀၀ ခုနှစ်ခန့်ကတည်းက စတင်၍လုပ်ကိုင်ခဲ့ရာ တစ်နှစ်လျှင် ပုစွန်တန်ချိန် ၃၀ ကျော် ထွက်ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ သဘာဝနည်းအတိုင်း ရေသွင်းမွေးမြူသောစနစ်ဖြစ်၍ ပုစွန်မွေးမြူမှုဧရိယာများသည်လည်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိခိုက်မှုမရှိစေဘဲ စိုက်ပျိုးရေးဖြစ်ထွန်းမှုမရှိသော တောပျက်ဧရိယာနှင့် ဒီရေအတက်အကျ ရေလွှမ်းမိုးလေ့ရှိသော ဆားကွင်းပျက်များဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခုအခါ လုပ်ငန်းထပ်မံတိုးချဲ့နိုင်ရေးအတွက် မွေးမြူခွင့်လိုင်စင်ကို သက်ဆိုင်ရာဌာနအသီးသီးမှ ထောက်ခံချက်များရယူ၍ လျှောက်ထားလျက်ရှိရာ မွေးမြူခွင့်လိုင်စင်များ ရာသီချိန်မတိုင်မီ ရရှိရန်လိုအပ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

ပဲစျေးကွက်တွင် အခြေအနေသစ် ဖြစ်ပေါ်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၉

ပဲစျေးကွက်တွင် အရောင်းအဝယ်များ သိသာစွာ ဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိပြီး စျေးလည်းကောင်းလာသည့်အတွက် ပို့ကုန်ဝယ်လက်ကြီးအချို့ ပဲဝယ်ယူရရှိရေး အခက်အခဲဖြစ်လာခဲ့ရာတွင် အဆိုပါ အခက်အခဲပြေလည်စေရန် ဂျုံအကြီး အကျယ်တင်သွင်းသည့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက ဦးဆောင်၍ သက်ဆိုင်ရာသို့ အကူအညီတောင်းထားကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်သို့ နေ့စဉ် ရောက်ရှိလေ့ရှိသည့် ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက မတ်လ ၉ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

သွင်းကုန်များ တင်သွင်းရေးအလို့ငှာ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းကို မဖြစ်မနေ လုပ်ကိုင်နေကြရသည့် သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး အများစုမှာ ပဲကျွမ်းကျင်သူများ မဟုတ်သောကြောင့် ခေါင်းမဦးချ ပဲလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေသူများကို မယှဉ်ပြိုင်နိုင် ဘဲဖြစ်ခဲ့ရကြောင်း အဆိုပါကုန်သည်ကြီးက ပြောကြားသည်။

ပဲစျေးကွက်တွင် နိုင်ငံတကာဆန်ဆန် Forward Sale ကဲ့သို့သော အရောင်းအဝယ်များပါ ဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိပြီး စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်၏ သရုပ် သကန်ကို အပြည့်အဝ ထင်ဟပ်လျက်ရှိသည်။

ဝမ်းရောဂါကာကွယ်ရေး ရန်ကုန်တိုင်း မြို့နယ်အချို့တွင် ဆောင်ရွက်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၅

ယခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလနှင့် မတ်လများအတွင်း ဝမ်းရောဂါဖြစ်ပွားမှုကို ကာကွယ်ရန် ရန်ကုန်တိုင်း မြို့နယ်အချို့တွင် လက်လုပ်ချဉ်၊ အသုပ်စုံ စသည့် အစားအသောက်များ ရောင်းချခြင်းကို သက်ဆိုင်ရာက ပိတ်ပင်ထားကြောင်း သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့ခံတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်အေးအေးစိုးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ရာသီပေါ်သီးနှံများ ရင့်မှည့်ချိန် မဟုတ်သေးသော်လည်း ဝမ်းရောဂါဖြစ်ပွားမှုနှုန်း များပြားလာပါက ဆုံးရှုံးရမှုများလည်း များလာနိုင်ကြောင်း၊ ပုံမှန်အားဖြင့် ရာသီပေါ်သီးနှံ ရင့်မှည့်ချိန်များနှင့် ပူပြင်းလာသောကာလများတွင် သက်ဆိုင်ရာက ဝမ်းရောဂါအပါအဝင် ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသော ရောဂါများနှင့် ပတ်သက်၍ သတိပေး၊ ပညာပေးချက်များ ထုတ်ပြန်လေ့ရှိသော်လည်း ယခုနှစ်အတွက် မကြားသိရသေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများခေါင်းစဉ်ဖြင့် မြန်မာ - မလေးရှား စီးပွားရေးနှီးနှောဖလှယ်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၀

မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်ခဲ့သော မလေးရှားကုန်သွယ်ရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကော်မရှင်အဖွဲ့၏ ခရီးစဉ်မပြီးဆုံးခင် အတွင်း မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်တွေ့ဆုံ၍ 'မြန်မာ့စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများ' ဟူသော ခေါင်းစဉ်ဖြင့် စီးပွားရေးနှီးနှောဖလှယ်ပွဲတစ်ရပ်ကို ရန်ကုန်မြို့တွင် ကျင်းပခဲ့ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ မလေးရှားသံရုံး၏ တရားဝင် ထုတ်ပြန်ကြေညာချက်ကို ကိုးကား၍ ဆင်ဟွာသတင်းတစ်ရပ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

အဆိုပါနှီးနှောဖလှယ်ပွဲကို မလေးရှားနိုင်ငံမှ ပြည်ပကုန်သွယ်မှုတိုးတက်ရေး ကော်ပိုရေးရှင်း၊ ကုန်သွယ်ရေးကော်မရှင်အဖွဲ့ (MATRADE) နှင့် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) တို့ ပူးပေါင်း၍ မတ်လ ၁၄ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ ယင်းဆွေးနွေးပွဲသို့ မလေးရှားနိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုဝန်ကြီး ရာဖစ်အဇစ် ဦးဆောင်သော မလေးရှားကုန်သွယ်ရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးမြှင့်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ဝင် ၅၀ ဦးတို့ တက်ရောက်ကြပြီး မလေးရှားကုမ္ပဏီများနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ကိုင်နေသော မြန်မာကုမ္ပဏီအချို့လည်း တက်ရောက်ဆွေးနွေးခဲ့ကြကြောင်း အဆိုပါသတင်းရပ်ကွက်မှ ထပ်လောင်း သိရှိရသည်။

မလေးရှားကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် ၎င်းတို့ထုတ်လုပ်သော မီးဖိုချောင်သုံး မယ်လမင်းပစ္စည်းများ၊ အထွေထွေလူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ၊ စားသောက်ကုန်များ၊ ရေသန့်စင်နည်းစနစ်များ၊ အိမ်သုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်းများ၊ အိမ်သုံးစတိန်းလက်စတီးပစ္စည်းများကို မြန်မာနိုင်ငံမှ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ရှာဖွေရေးနှင့် မြန်မာနိုင်ငံရှိ သစ်ခွဲစက်လုပ်ငန်း၊ မြို့ပြအခြေခံအဆောက်အဦ တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုကြကြောင်း MATRADE ၏ ထုတ်ဖော်ပြောကြားချက်များအရ သိရသည်။

သံလွင်မြစ်ပေါ်တွင် ဒေါ်လာ ၁၅ ဘီလီယံတန် "တာဆန်း" ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်း တည်ဆောက်ရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၁

သံလွင်မြစ်ရေကို အသုံးပြု၍ မဂ္ဂါဝပ် ၇၁၀၀ ထွက်ရှိမည့် တာဆန်း ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းကို စီစဉ်ဆောင်ရွက်နေကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဆောင်းပါးရှင် သီဟအောင်က ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။

ထိုင်းနိုင်ငံအနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကရေအားလျှပ်စစ် အရင်းအမြစ်ဖြစ်သော သံလွင်မြစ်ပေါ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၅ ဘီလီယံ တန်ကြေးရှိသည့် ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းကြီးတစ်ခု အကောင်အထည်ဖော်ရေးအတွက် ဖြစ်နိုင်ခြေလေ့လာဆန်းစစ်မှုများပြုလုပ်ရန် ခွင့်ပြုချက်ရရှိထားကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံအစိုးရ စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနမှ မူဝါဒဆိုင်ရာညွှန်ကြားရေးမှူး ဆွန်ပုတ်ပိုလာချန်ကို ကိုးကား၍ ရိုက်တာသတင်းတစ်ရပ်က ဖော်ပြခဲ့သည်။

အကယ်၍ ဖြစ်နိုင်ခြေစူးစမ်းလေ့လာမှုရလဒ်များ ကောင်းမွန်ပါက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၅ ဘီလီယံမြှုပ်နှံရေးအတွက် ငွေကြေးအထောက်အပံ့များ ရရှိရန် မခဲယဉ်းကြောင်း၊ ၎င်းတို့အနေဖြင့် အဆိုပါစီမံကိန်းကို မြန်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံး အကောင်အထည်ဖော်လိုကြောင်း အဆိုပါမူဝါဒဆိုင်ရာ ညွှန်ကြားရေးမှူးက ဖြည့်စွက်ပြောကြားထားသည်ဟု အဆိုပါရိုက်တာသတင်းက ဆိုသည်။

တောင်းပန်လွှာ

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဧပြီလထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်း စာမျက်နှာ 14 တွင် 'ဒေါက်တာလှဘေ စာအုပ်များ ရန်ကုန်သို့ရောက်ရှိ' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ရေးသားထားသော သတင်း၌ "မော်လမြိုင်မြို့တွင်နေထိုင်ပြီး ကွယ်လွန်သွားပြီဖြစ်သည့် အငြိမ်းစား မြန်မာစာပါမောက္ခ ဒေါက်တာလှဘေ" ဟု မှားယွင်းဖော်ပြမိပါသည်။

သတင်းအချက်အလက် ခိုင်လုံမှုမရှိဘဲ ထိုသို့ ဖော်ပြမိခြင်းမှာ ရိုးသားစွာ မှားယွင်းခြင်းဖြစ်ကြောင်းလည်း အထူးဖြေရှင်းလိုပါသည်။ သတင်းရေးသားပေးပို့သူက မည်မျှလွဲချော်စေကာမူ ထိုသို့ မှားယွင်းဖော်ပြမှုသည် အယ်ဒီတာအဖွဲ့တွင် တာဝန်ရှိပါ၍ ဆရာကြီး ဒေါက်တာလှဘေ အနေဖြင့် ခွင့်လွှတ်ပေးပါရန် အနူးအညွတ် တောင်းပန်အပ်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

မြန်မာ-ထိုင်း-မလေးရှား သုံးနိုင်ငံ ရောဂါကင်းစင်ရေးဇုန် စီမံချက် စတင် အကောင်အထည်ဖော်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၇

မြန်မာ–ထိုင်း–မလေးရှား သုံးနိုင်ငံသည် ကျွဲ၊ နွား ခွာနာလျှာနာရောဂါကင်းရှင်းရေးစီမံချက်ကို တနင်္သာရီတိုင်း ထားဝယ်ဒေသတွင် လူထုပညာပေးရေးလုပ်ငန်းဖြင့် အဓိကထားပြီး စတင်အကောင်အထည်ဖော်နေပြီဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာသန်းလှ (သုတေသနနှင့် ရောဂါထိန်းချုပ်ရေးဌာနခွဲ)က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

တနင်္သာရီတိုင်း ပထဝီအနေအထားသည် တိရစ္ဆာန်များ ဖြတ်သန်းသွားလာမှု ခက်ခဲသောကြောင့် အခြားနေရာများထက် စာလျှင် ရောဂါဖြစ်ပွားမှုနည်းနိုင်သောကြောင့် ၎င်းဒေသကို ရွေးရခြင်း ဖြစ်သည်။ မြေပြန့်ဒေသနှင့် ဆက်နွယ်သည့် တိုင်းနှင့်ပြည်နယ်များသည် သွားလာရန် လွယ်ကူသောကြောင့် ရောဂါဖြစ်ပွားလျှင် ထိန်းချုပ်ရန်ခက်ခဲကာ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်ကျော်၌ ဧရာဝတီတိုင်းတွင် ကျွဲ၊ နွားခွာနာလျှာနာအများဆုံးဖြစ်ခဲ့သောကြောင့် တနင်္သာရီတိုင်း၌ ခွာနာလျှာနာရောဂါနှင့် ပတ်သက်၍ ထိန်းချုပ်ဇုန်နှင့် ကြားခံဇုန်ဟူ၍ နှစ်ပိုင်းခွဲ၍ အကောင်အထည်ဖော်နေသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ကျွဲ၊ နွားခွာနာလျှာနာကင်းရှင်းဇုန်တွင် ဒေသခံဝန်ထမ်းများမှ ဦးစီးလုပ်ကိုင်နေလျက်ရှိကာ နိုင်ငံအလိုက် ရောဂါဖြစ်ပွားမှုနှင့် ပတ်သက်၍ အချက်အလက်များ ဖလှယ်မှုရှိကြောင်း ဇုန်အတွင်းရှိ ကျွဲ၊ နွားများ၏ သွေးရည်ကြည်နမူနာများကို ရယူပြီး ရန်ကုန်သို့ပို့၍ ဓာတ်ခွဲစမ်းသပ်မှုများ လုပ်ဆောင်နေသည်ဟု မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူများက ပြောကြားသည်။ ■

ပုဂ္ဂလိကကျွန်းစိုက်ခင်း တည်ထောင်လုပ်ကိုင်သူများ ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်၍ ပြည်ပတင်ပို့ခွင့်ရမည်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၄

ပုဂ္ဂလိကကျွန်းစိုက်ခင်းများ တည်ထောင်လုပ်ကိုင်သူလုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာနမှ သတ်မှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအတိုင်း စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်၍ ပြည်ပသို့ ကျွန်းသစ်များ တင်ပို့ရောင်းချခွင့်ရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဝန်ကြီးဌာန၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

ကျွန်းစိုက်ခင်း တည်ထောင်လုပ်ကိုင်လိုသူ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခွင့်ကို သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာန လက်အောက်ရှိ သစ်တောဦးစီးဌာန၌ လျှောက်ထားရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခွင့်အတွက် အာမခံကြေးအဖြစ် တစ်ဧကလျှင် ငွေကျပ်တစ်ထောင်နှုန်း၊ မြေငှားရမ်းခအတွက် တစ်ဧကလျှင် တစ်နှစ်စာအတွက် ၅၀၀ ကျပ်နှုန်းနှင့် စိုက်ခင်းမှထုတ်လုပ်သော ကျွန်းသစ်ပမာဏ သို့မဟုတ် ကျွန်းသစ်၏ ကာလပေါက်ဈေးတန်ဖိုး၏ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာနသို့ ပေးသွင်းရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကျွန်းစိုက်ခင်းတည်ထောင်ခြင်း၊ ပြုစုထိန်းသိမ်းခြင်း၊ ခုတ်လှဲထုတ်လုပ်ခြင်းလုပ်ငန်းတို့ကို သတ်မှတ်ထားသော နည်းစနစ်များအတိုင်း ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ စိုက်ခင်းမှ ထုတ်လုပ်သော ကျွန်းမျှော၊ ကျွန်းတိုင်၊ ကျွန်းသစ် စသည်တို့ကို သတ်မှတ်သော အခွန်ပေးဆောင်၍ သက်ဆိုင်ရာမှ ချမှတ်ထားသော ကုန်သွယ်ရေးမူဝါဒများ၊ စည်းစနစ်များနှင့်အညီ ပြည်တွင်းပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ကြောင်း ယင်းကြေညာချက်တွင် ဖော်ပြသည်။

ကျွန်းစိုက်ခင်းတည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခွင့် လျှောက်ထားသူများအနက် နယ်မြေလုပ်ငန်းရှင်များကို ဦးစားပေး၍ လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပုဂ္ဂလိကကျွန်းစိုက်ခင်းများအတွက် ကုန်ကျစရိတ်မှာ တစ်ဧကတည်ထောင်ရန်အတွက် ကျပ်ငွေ ငါးသောင်းခန့် ကုန်ကျမည်ဖြစ်ပြီး ၂၅ နှစ်အကြာတွင် ထုတ်လုပ်မည်ဆိုလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ငါးသောင်းကျော်ခန့် ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

လက်ရှိ ၂၀၀၄–၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာနလက်အောက်ရှိ မြန်မာ့သစ်လုပ်ငန်းနှင့် ပူးပေါင်း၍ သစ်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နေသော ပုဂ္ဂလိကသစ်ကုမ္ပဏီ ၁၇ ခု၏ ရန်ပုံငွေဖြင့် ပဲခူးတိုင်း၊ မကွေးတိုင်း၊ စစ်ကိုင်းတိုင်းတို့နှင့် ရှမ်းပြည်နယ်(မြောက်ပိုင်း)တို့တွင် သီးခြားကျွန်းစိုက်ခင်း ဧက ၃၀၅၀ တည်ထောင်ထားရှိပြီး ဖြစ်သည်။

လက်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျွန်းစိုက်ခင်းဧကပေါင်းသည် ၂၀၀၄ ခုနှစ် စာရင်းဇယားများအရ ၈၃၀,၀၀၀ ကျော်ခန့်ရှိကြောင်း သိရသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကျွန်းပင်များသည် ကချင်ပြည်နယ်တောင်ပိုင်း၊ ချင်းတွင်းမြစ်နှင့် ဧရာဝတီမြစ်၏ ရေဝေဒေသများ၊ ရှမ်းပြည်နယ်၊ မကွေးတိုင်း၊ ပဲခူးရိုးမတစ်ကြော၊ မွန်ပြည်နယ်၊ ကရင်ပြည်နယ်၊ တနင်္သာရီတိုင်းနှင့် ဧရာဝတီတိုင်းအထက်ပိုင်းတို့တွင် သဘာဝအတိုင်း ပေါက်ရောက်သည်။

တာဆန်းရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်း ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ပါဝင်လေ့လာ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၅

ရှမ်းပြည်နယ် သံလွင်မြစ်ပေါ်တွင် တည်ဆောက်မည့် တာဆန်းရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းကြီးအတွက် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ သက်ရောက်မှုနှင့် အစီအမံများကို လေ့လာရန် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ပညာရှင်များပါ ပူးပေါင်းပါဝင်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်သတင်းရပ်ကွက်မှ သိရှိရသည်။

အဆိုပါလေ့လာရေးအစီအစဉ် တွင် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် သတ္တဗေဒဌာနမှ ပါမောက္ခတစ်ဦးက ဦးဆောင်မည်ဖြစ်ပြီး ခရီးစဉ်များကို မတ်လကုန်ပိုင်းတွင် စတင်နိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

တာဆန်းရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းသည် ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ကုန်ကျမည့် စီမံကိန်းကြီးဖြစ်ပြီး ယခုကဲ့သို့ စီမံကိန်းကြီးများတွင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အစီအမံများကို ထည့်သွင်းခြင်းသည် ပထမဦးဆုံးအနေဖြင့် ကြားသိရခြင်း ဖြစ်သည်။ ■

အဲယားပုဂံ ဘန်ကောက်သို့ တိုးချဲ့ပြေးဆွဲမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၀

မကြာသေးမီက ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပြီး ယနေ့လူကြိုက်များနေသော နိုင်ငံသားပိုင် အဲယားပုဂံလေကြောင်းလိုင်းသည် လောလောဆယ် ပြေးဆွဲနေသော ပြည်တွင်းခရီးစဉ်များအပြင် ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့သို့ ခရီးစဉ်များ တိုးချဲ့ပြေးဆွဲရန် စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်း၏မိခင်ကုမ္ပဏီဖြစ်သည့် 'ထူး' ကုမ္ပဏီမှ သတင်းရရှိသည်။

အဲယားပုဂံသည် ပထမဆုံး ပြည်ပခရီးစဉ်အဖြစ် ဘန်ကောက်မြို့နှင့် ရှေးဟောင်းမြို့တော် ပုဂံအကြား ပြေးဆွဲမည် ဖြစ်သည်။

အဲယားပုဂံ၏ မိခင်ကုမ္ပဏီဖြစ်သော 'ထူး' ကုမ္ပဏီသည် ပုဂံမြို့တွင် အကြီးဆုံးဖြစ်လာဖွယ်ရှိသည့် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ဟိုတယ်ကြီးတစ်ခုကို ပုဂံဂေါက်ကွင်းအနီးတွင် တည်ဆောက်လျက်ရှိသည်။

ပြည်ပပို့ကုန်သီးနှံစိုက်ပျိုးရန် မြေရိုင်းမြေကွက်များ အခမဲ့ခွဲဝေပေးမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၉

ပြည်ပပို့ကုန်သီးနှံများဖြစ်သော ဆန်စပါး၊ ကြက်သွန်နီ၊ ကြက်သွန်ဖြူ၊ နှမ်း၊ မြေပဲ၊ ပဲအမျိုးမျိုး၊ ကြက်ဆူနှင့် အာလူးများကို စိုက်ပျိုးနိုင်ရန်အတွက် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန ကွင်းဆင်းရှာဖွေရေးအဖွဲ့မှ ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သော မြေရိုင်းမြေကွက်ဧက ရှစ်သောင်းကျော်ကို ဒေသခံနှင့် ကုမ္ပဏီများသို့ အခမဲ့ချထားပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေး ပြည်ပပို့ကုန်ဌာနမှ ဒုတိယအထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးမြင့်စိုးက ပြောကြားသည်။

စီးပွား/ကူးသန်းဝန်ကြီးဌာနမှ ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သော မြေကွက်မြေရိုင်းဧက ရှစ်သောင်းကျော်မှာ ရန်ကုန်တိုင်း၊ ပဲခူးတိုင်း၊ စစ်ကိုင်းတိုင်း၊ မကွေးတိုင်း၊ မန္တလေးတိုင်းနှင့် ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်းတို့တွင်ဖြစ်ပြီး ဧကလေးထောင့်ငါးရာခန့်ကို ဒေသခံများအတွက် စီစဉ်ပေးခဲ့ကာ ဧက သုံးထောင့်ငါးရာခန့်ကို စိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီများအတွက် ခွဲဝေပေးခဲ့သည်ဟု စီးပွား/ကူးသန်းဝန်ကြီးဌာနထံမှ သိရှိရသည်။

ပြည်ပပို့ကုန်သီးနှံစိုက်ပျိုးသူ ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် ကျန်ရှိနေသော မြေကွက်မြေရိုင်းဧကများတွင် စိုက်ပျိုးလိုပါက မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးရုံးချုပ်နှင့် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းချုပ်တို့ထံတွင် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဟု ဦးမြင့်စိုးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ရှာဖွေတွေ့ရှိထားသော မြေအမျိုးအစားနှင့် ကိုက်ညီမည့် သီးနှံများကို မြန်မာ့စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းမှ ကျွမ်းကျင်သူများက အကြံပြုတင်ပြထားကြောင်း၊ မြေယာများကို ရရှိသူများသည် အမှန်တကယ် စိုက်ပျိုးရန်လိုအပ်ပြီး ပြည်ပတင်ပို့ရာ၌ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ဖောက်ဖျက်ပါက မြေယာများကို စီးပွား/ကူးသန်းဝန်ကြီးဌာနမှ ပြန်လည်သိမ်းဆည်းမည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ■

အလှအပနှင့် ဖက်ရှင်လမ်းညွှန် စာအုပ်ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်မှုရရှိ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၇

ဖက်ရှင်နှင့် အလှအပနှစ်သက်လေ့ရှိသော အမျိုးသမီးပရိသတ်ဈေးကွက်ကို ရည်ရွယ်၍ ထုတ်ဝေလျက်ရှိသော အလှအပနှင့် ဖက်ရှင် (Comestics and Fashion) လမ်းညွှန်စာအုပ်သည် ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်မှုရရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း Lucky Link Media မှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ် စီစဉ်သူ ဒေါ်ရှင်ဒေဝီက မတ်လဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစာအုပ်ကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှ စတင်၍ တစ်နှစ် တစ်ကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး အမျိုးသမီးများ၏ အလှအပဆိုင်ရာ အသုံးအဆောင်များ၊ သုံးစွဲပြုပြင်နည်းများ၊ ကိုယ်ခန္ဓာကျန်းမာလှပရေးဆိုင်ရာ လေ့ကျင့်ခန်းနှင့် နည်းလမ်းများ၊ ဖက်ရှင်အဝတ်အစားနှင့်ဆိုင်သော ဆိုင်များ၊ အလှပြုပြင်ရေးလုပ်ငန်းဆိုင်များ၏ လိပ်စာလမ်းညွှန်များဖြင့် ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ဖော်ပြထားကြောင်း၊ သီးခြားအလှအပဆိုင်ရာစာအုပ်များကိုလည်း ထုတ်ဝေလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

Lucky Link Media သည် ရှင်ဒေဝီနှင့် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများက ထူထောင်ထားခြင်းဖြစ်ပြီး အလှအပနှင့် ဖက်ရှင်ဆိုင်ရာစာအုပ်စာတမ်းများကို ထုတ်ဝေလျက်ရှိရာ ယခု အလှအပနှင့်ဖက်ရှင် (၂၀၀၅) စာမူခွင့်ပြုချက် (၄၀၀၁၀၈၀၅၀၂) နှင့် ရုပ်ပါသိမ်းရေးသားထားပြီး စင်ဒီကရော့ဖို့ဒ်၏ မျက်နှာအလှခြယ်သနည်းပညာ၊ စာမူခွင့်ပြုချက် ၆၈၆/ ၂၀၀၄(၈) တို့ဖြင့် ထုတ်ဝေခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ■

စက်မှုဇုန်များမှ ဘတ်စ်ကားနှင့် ထရပ်ကားများ ထုတ်လုပ်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၃

မြန်မာနိုင်ငံ စက်မှုဇုန်အသီးသီးမှ ဘတ်စ်ကား သုံးစီး၊ ထရပ်ကား ၁၀ ဘီး အငယ်စား ၁၂ စီးနှင့် ထရပ်ကား ၁၀ ဘီး အကြီးစား နှစ်စီးကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်ဆန်းပိုင်းအထိ ထုတ်လုပ်ပြီးဖြစ်ကြောင်း စက်မှုဇုန်တစ်ခုမှ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးထံမှ သိရှိရသည်။

မန္တလေးစက်မှုဇုန်မှ ဘတ်စ်ကားနှစ်စီးနှင့် ထရပ်ကား ၁၀ ဘီး အငယ်စား ခြောက်စီးကို ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်ဟု မန္တလေးစက်မှုဇုန် ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ဦးမောင်စိုးက ဧပြီလဆန်းက ပြောကြားခဲ့သည်။

အလားတူ မိတ္ထီလာစက်မှုဇုန်မှ ဘတ်စ်ကားတစ်စီး၊ ထရပ်ကား ၁၀ ဘီး အငယ်စားကို မုံရွာနှင့် ရွှေပြည်သာစက်မှုဇုန်မှ နှစ်စီး၊ မိတ္ထီလာနှင့် လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန်များမှ တစ်စီးစီ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ထရပ်ကား ၁၀ ဘီး အကြီးစားကို တောင်ကြီး အေးသာယာစက်မှုဇုန်မှ နှစ်စီး ထုတ်လုပ်ပြီး ဖြစ်သည်။

Red Earth အလှကုန်ဆိုင်ခွဲများ မန္တလေးမြို့တော်တွင် တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၀

ဩစတြေးလျနိုင်ငံထုတ် နာမည်ကျော် Red Earth အလှကုန်ဆိုင်ခွဲများကို မန္တလေးမြို့ Blazon ကုန်တိုက်နှင့် ရတနာပုံဈေးသစ်ကြီးတို့တွင် ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့၌ ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း Red Earth အလှကုန်၏ တရားဝင်ကိုယ်စားလှယ်ရရှိထားသူ ဦးကိုကိုအောင်က မတ်လ ၂၀ ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန် Blazon ကုန်တိုက်၌ ကျင်းပသော Red Earth အလှကုန် ဆိုင်သစ်ဖွင့်ပွဲတွင် ပြောကြားသည်။

တန်ဖိုးငွေအနည်းဆုံး သုံးထောင်ကျပ်မှ ကျပ်သုံးသောင်းနီးပါးအထိရှိသော Red Earth အလှကုန်များသည် မြန်မာနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားအလှကုန်ဈေးကွက်တွင် လူကြိုက်များလျက်ရှိပြီး Blazon ကုန်တိုက်အပါအဝင် ရန်ကုန်မြို့တွင် Red Earth ဆိုင်ခွဲ လေးခု ဖွင့်လှစ်ထားရှိသည်။

Red Earth အလှကုန်များ၏ တရားဝင်ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် မြန်မာလုပ်ငန်းရှင်များ အပြိုင်အဆိုင် လျှောက်ထားခဲ့ရာ ၎င်းအား Red Earth မှ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ပေးအပ်ခဲ့ကြောင်း၊ Red Earth အလှကုန်ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တရားဝင်ရရှိရန်အတွက် Red Earth ကုမ္ပဏီကြီးမှ သတ်မှတ်ထားသည့် နေရာအဆင့်အတန်းအတိုင်း ဆိုင်ခွဲများ ဖွင့်လှစ်ရကြောင်း ဦးကိုကိုအောင်က ဆိုသည်။

နာမည်ကျော် အလှကုန်များ၏ မြန်မာနိုင်ငံ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် လျှောက်ထားရာတွင် နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီကြီးများမှ လွယ်လင့်တကူ ပေးအပ်လေ့မရှိဘဲ တရားဝင်ကိုယ်စားလှယ်မဟုတ်ပါက ကြော်ငြာရောင်းချခွင့်ကိုပင် မပြုလုပ်ရန် ပိတ်ပင်ထားကြောင်း နိုင်ငံခြားအလှကုန် တင်သွင်းရောင်းချသူအများစုက ပြောကြားသည်။

မြဝတီမြို့တွင် ခြောက်ထပ်ဈေး တည်ဆောက်မည်

မြဝတီ၊ မတ် ၁၀

မြန်မာ–ထိုင်းနယ်စပ်ရှိ ကရင်ပြည်နယ် မြဝတီမြို့တွင် အထပ်ခြောက်ထပ်ပါဝင်သော ဈေးတစ်ခု အသစ်တည်ဆောက်ရန်ရှိကြောင်း ဒေသခံတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးခင်စိုးက မတ်လ ၁၀ ရက်နေ့တွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါခြောက်ထပ်ဈေးကို အမှတ် (၂) ရပ်ကွက်အတွင်းရှိ မြို့နယ်စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့ပိုင် ယခင်ဈေးဟောင်းနေရာတွင် တည်ဆောက်သွားမည်ဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာ့ဘုရင်ဆောက်လုပ်ရေးမှ တာဝန်ယူဆောက်လုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။ အသစ်ဆောက်လုပ်မည့် ယင်းဈေးတွင် သုံ့အထပ်နှင့်သူ (ဥပမာ–ကျောက်အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ရန် ကျောက်ထပ်) ဆိုင်ခန်းများ သတ်မှတ်ပြီး A, B, C ဟူ၍ ခွဲခြားထားမည်ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ခန်းများကို ကြိုပွဲဝင့်စနစ်ဖြင့် ရောင်းချပေးပြီး စုစုပေါင်း ငါးရစ်ပေးသွင်းရမည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ လောလောဆယ်တွင် A အဆင့် ဆိုင်ခန်းများကို ကျပ်သိန်း ၃၀၀၊ B အဆင့် ဆိုင်ခန်းများကို ကျပ်သိန်း ၂၅၀ နှင့် C အဆင့် ဆိုင်ခန်းများကို ကျပ်သိန်း ၂၀၀ ဖြင့် ရောင်းချသွားရန်လျာထားကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

မြဝတီမြို့တွင် လောလောဆယ် ဘုရင့်နောင်ဈေးသစ်နှင့် ချက်ပွိုင့်ဈေးဟူ၍ နှစ်ခုရှိပြီး ဘုရင့်နောင်ဈေး၌ ပိုမိုအရောင်းအဝယ်ဖြစ်သည်ဟု ဒေသခံအများစုက ပြောကြားသည်။ ■

မြန်မာမှုရုပ်သေးနှင့် မြေဝိုင်းအကများ ဈေးကွက်ခိုင်မာ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၆

မြန်မာမှုရုပ်သေးနှင့် မြေဝိုင်းအကဖျော်ဖြေမှုများကို နိုင်ငံအတွင်း၌ ကြည့်ရှုသူနည်းပါးလာသော်လည်း နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည်များ သဘောကျနှစ်ခြိုက်မှုရှိသည့်အတွက် ဈေးကွက်အခိုင်အမာရှိနေသေးကြောင်း ရွှေပြည်သိင်္ဂါရုပ်သေးအဖွဲ့မှ ပြောခွင့်ရပုဂ္ဂိုလ် ဦးသောင်းစိုးက မတ်လကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများ တည်းခိုလေ့ရှိသည့်ဟိုတယ်ကြီးများ၊ စားသောက်ဆိုင်ကြီးများတွင် အဓိက ဖျော်ဖြေလျက်ရှိကြောင်း၊ ကပြမည့်အမျိုးအစားအလိုက် ငှားရမ်းသူများ၏ အနေအထားကိုလိုက်၍ လိုက်လံဖျော်ဖြေပေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ရုပ်သေးအဖွဲ့ ငှားရမ်းမည်ဆိုလျှင် တစ်နာရီစာ ကျပ်တစ်သိန်းခွဲဖြစ်ပြီး ဘုရားကန်တော့၊ အပျိုတော်၊ ဟိမဝန္တာခန်းကြိုးစွမ်းပြတို့ ပါဝင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နှစ်နာရီစာအထူးပွဲအတွက် ကျပ်နှစ်သိန်း သတ်မှတ်ထားပြီး အထက်ပါအစီအစဉ်အပြင် ဇာတ်တော်ကြီး ကောက်နုတ်ချက်များ ပါဝင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မြေဝိုင်းအက တစ်နာရီစာအတွက် ကျပ်နှစ်သိန်းရှိကြောင်း ဦးသောင်းစိုးက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

ရွှေပြည်သိင်္ဂါရုပ်သေးအဖွဲ့သည် ယဉ်ကျေးမှုဝန်ကြီးဌာနမှ ဝန်ထမ်းရုပ်သေးပညာရှင် ဦးရွှေကြည် ဦးစီးတည်ထောင်ထားပြီး ငှားရမ်းရာနေရာစုံသို့ လိုက်လံဖျော်ဖြေလျက်ရှိသည်။ ■

စက်မှုဇုန်ကားများ မူပိုင်ခွင့်များနှင့် ညီညွတ်စေရမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃၀

မြန်မာနိုင်ငံသည် WIPO ခေါ် ကမ္ဘာ့ဉာဏစွမ်းရည်ပစ္စည်းများ မူပိုင်ခွင့်အဖွဲ့ချုပ်၏ အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်နေသောကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံအရပ်ရပ်ရှိ စက်မှုဇုန်များမှ ထုတ်လုပ်သည့် မော်တော်ယာဉ်များသည် အဆိုပါအဖွဲ့အစည်း၏ အဖွဲ့ဝင်များလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်းများနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း မန္တလေး စက်မှုဇုန်မှ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နောင်တွင် မြန်မာစက်မှုဇုန်များမှ ထုတ်လုပ်သည့်ကားများကို အဆိုပါစည်းမျဉ်းများနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိမရှိ ကြီးကြပ်လာမည်ဖြစ်ရာ မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထုတ်လုပ်နိုင်ရန် ကြိုးစားနေကြောင်း၊ မာဇဒါဂျစ်ကဲ့သို့သော ကားမျိုးကို အစိုးရအနေဖြင့် ဖြန့်ခွဲထုတ်လုပ်စေပါက ပိုမိုသင့်လျော်မည်ဟု ယူဆကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ပြောကြားသည်။

ကန်တော်ကြီး ကရဝိက်ဥယျာဉ်၌ မြန်မာမှုအနုပညာများ ကြည့်ရှုနိုင်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၆

ကျပ်သိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံ၍ ပြုပြင်တည်ဆောက်ထားသော ကန်တော်ကြီး ကရဝိက်ဥယျာဉ်တွင် မြန်မာမှုအနုပညာရုပ်သေးပွဲနှင့် မြေဝိုင်းအကတို့ကို မြန်မာ့ရိုးရာ နေ့ကြီးရက်ကြီး ပိတ်ရက်များ၌ ခင်းကျင်းပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါဥယျာဉ်မှ ဝန်ထမ်း ဦးမြင့်ကျော်က မတ်လကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့ရက်များတွင် ကရဝိက်မျှော်စင်ကျွန်း၌ ခေတ်ပေါ်တေးဂီတအဖွဲ့များ၏ ဖျော်ဖြေမှုအစီအစဉ်များကို အပတ်စဉ် ပြုလုပ်လျက်ရှိပြီး နာမည်ကြီးတေးသံရှင်များ လာရောက်ဖျော်ဖြေပါက ဝင်ကြေး သီးခြားသတ်မှတ်၍ ကောက်ခံသော်လည်း ပုံမှန်ပွဲများ ပြုလုပ်ရာ ရက်များ၌ ဝင်ကြေး ကျပ် ၃၀၀ ယူကြောင်း၊ သာမန်များနေ့တွင် ဝင်ကြေး ကျပ် ၂၀၀ သာယူကြောင်း၊ အပတ်စဉ်ပွဲများအတွက် ကျပ် ၃၀၀ ယူရခြင်းမှာလည်း ကျပ် ၁၀၀ ကို တေးသံရှင်နှင့် တေးဂီတဝိုင်းများအား ထောက်ပံ့ပေးရခြင်းကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါကရဝိက်ဥယျာဉ်ကို ပုံမှန် နံနက် ၆း၀၀ နာရီမှ ညနေ ၆း၀၀ နာရီအထိ ဖွင့်လှစ်ထားသော်လည်း အပတ်စဉ် စင်တင်ဂီတဖျော်ဖြေပွဲရက်နှင့် အခါကြီးရက်ကြီးများတွင် ည ၁၀း၀၀ နာရီအထိ ဖွင့်လှစ်ထားကြောင်း၊ ပုံမှန်အားဖြင့် နေ့စဉ် လာရောက်အပန်းဖြေသူ မများပြားလှသော်လည်း နာမည်ကျော်တေးသံရှင်အချို့ လာရောက်ဖျော်ဖြေသောနေ့များတွင် ပရိသတ်ခြောက်ထောင်ကျော်ခန့် လာရောက်ကြကြောင်း၊ ယင်းပွဲမျိုးကျင်းပလျှင် ဝင်ကြေး ကျပ် ၄၀၀၀၊ ၅၀၀၀ စသည်ဖြင့်ရှိပြီး ကရဝိက်ဥယျာဉ်တွင် လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းဦးရေ ၄၀၀ ရှိကြောင်း ဦးမြင့်ကျော်က ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။ ■

အော်တိုတယ်လီဖုန်းများ လုံခြုံရေးအတွက် ဒစ်ဂျစ်တယ်သော့ လျှောက်ထားနိုင်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၇

တယ်လီဖုန်းလိုင်းများကို မသမာသည့်နည်းလမ်းဖြင့် အသုံးပြုခံရခြင်းမှ ကာကွယ်နိုင်ရန် မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းထံတွင် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကုတ်နံပါတ်တစ်ခု လျှောက်ထားရယူ အသုံးပြုနိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါနည်းလမ်းဖြင့် လျှောက်ထားအသုံးပြုနေသူ တာမွေမြို့နယ်မှ ဦးကျော်လင်းက မတ်လဆန်းပိုင်းတွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဒစ်ဂျစ်တယ် ကုတ်နံပါတ်များကို ကျပ်ငါးရာပေးသွင်း၍ မိမိတို့၏ သက်ဆိုင်ရာအိတ်ချိန်းအသီးသီးတွင် လျှောက်ထားရယူအသုံးပြုနိုင်ကြောင်း၊ တယ်လီဖုန်းစာအုပ်ယူဆောင်လာရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ လမ်း ၄၀ ရှိ ရုံးချုပ်အခြေစိုက် အော်တိုတယ်လီဖုန်းရုံးမှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

အဆိုပါဒစ်ဂျစ်တယ်ကုတ်နံပါတ်ကို မိမိအလိုရှိရာ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်သို့ မခေါ်ဆိုမီ ဦးစွာနှိပ်၍ လိုင်းဖွင့်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့နောက်တွင်မှ မိမိအလိုရှိရာ နံပါတ်ကို ခေါ်ဆိုနိုင်ကြောင်း အဆိုပါဝန်ထမ်းက ရှင်းပြသည်။

LF တံဆိပ် အလှအပဆိုင်ရာ သဘာဝဆေးဝါးများ ဈေးကွက်အတွင်း ရောက်ရှိလာတော့မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၇

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ထုတ်လုပ်သည့် LF တံဆိပ် အလှအပဆိုင်ရာဆေးဝါးများ မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဖြန့်ချိရန် စီစဉ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း Face Paint Beauty Spa အကြီးအကဲ ဒေါ်မီးမီးက မတ်လကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဆေးဝါးများမှာ ပိန်ဆေး (သောက်ဆေး၊ လိမ်းဆေး)၊ အမျိုးသမီးရင်သားထိန်းဆေး၊ နှုတ်ခမ်းအလှဆေး၊ အိပ်ပျော်နေစဉ် ဟောက်တတ်သည့်အလေ့အထ (အိပ်ဟောက်)ပျောက်ကင်းဆေးနှင့် ကင်ဆာရောဂါကာကွယ်နိုင်သည့် ဂျပန်နိုင်ငံထုတ် လင်ဇီးဆေးတို့ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့အဆိုအရ သိရသည်။

နှုတ်ခမ်းအလှဆေးမှာ လိမ်းဆေးဖြစ်ပြီး ဆေးလိပ်သောက်သုံးသူများ၊ ကွမ်းစားသူများနှင့် အခြားအခြေအနေများကြောင့် နှုတ်ခမ်းမလှမပဖြစ်နေသူများ သုံးစွဲသည့်ဆေးဖြစ်ကြောင်း၊ လင်ဇီးဆေးမှာ ဂနိုဒါးမားနှင့် မှိုရုံအမည်ရှိဆေးကို ပေါင်းစပ်ထားပြီး ကင်ဆာရောဂါ ကြိုတင်ကာကွယ်ဆေးဖြစ်ကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာတွင် နာမည်ရနေပြီးဖြစ်သကဲ့သို့ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ပြည်ပမှ ပြန်ရောက်လာသော အမျိုးသမီးများ၊ ပြည်ပထုတ် အဆင့်မြင့်အလှအပဆိုင်ရာ ဆေးဝါးသုံးစွဲသူများ ဈေးကွက်တွင် နေရာရနေပြီးဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်မီးမီးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်း ပေးနိုင်ရေးအတွက် အရည်အချင်းရှိသူများ ဖြည့်ဆည်းရန်လို

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃၁

ဆူနာမီဘေးဒဏ်ကြောင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များသည် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ခြေဦးလှည့်ပြီး ပိုမိုလာရောက်လျက်ရှိရာ Tourism လုပ်ငန်းတွင် ကောင်းမွန်သောဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ရန် စနစ်တကျ လေ့ကျင့်သင်ကြားထားသူများ ရှိနေရန်လိုအပ်သည်ဟု မတ်လ ၃၁ ရက်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ ပြည်လမ်းရှိ IBC တွင် ပြုလုပ်သော SCCD Hotel School ၏ အောင်လက်မှတ်ချီးမြှင့်ပွဲတွင် ဗြိတိသျှကောင်စီမှ Exams Services Manager ဦးကျော်ထင်က ပြောကြားသွားသည်။

အင်္ဂလန်တွင် အောင်လက်မှတ်ရရှိပြီး အလုပ်မရသူများစွာရှိကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံတွင် သင်တန်းကြေးများမှာ ဈေးချိုပြီး အောင်လက်မှတ်ရသည်နှင့် အလုပ်ရဖို့မခဲယဉ်းကြောင်း City & Guilds (UK) ၏ Country Director ဖြစ်သူ မစ္စတာအီယန်နီရှန်ဟာက ပြောကြားသည်။ Tourism နှင့်ပတ်သက်သော သင်တန်းများကို On Job Tranning အဖြစ် သင်ကြားပေးနေသော်လည်း သင်တန်းသားများအတွက် အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ (Workshop) နှင့် Seminar များ ပြုလုပ်ပေးနိုင်မှု နည်းလွန်းနေသေးသည်ဟု ဦးကျော်ထင်က ထောက်ပြသွားသည်။ အောင်လက်မှတ်ရရှိသူများတွင် အများစုမှာ အမျိုးသမီးများဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ■

ဧရာဝတီလင်းပိုင် ထိန်းသိမ်းရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ ကျင်းပ

ဖနွမ်းပင်၊ မတ် ၁၁

မျိုးတုံးပျောက်ကွယ်လုနီးပါးဖြစ်လာသည့် ဧရာဝတီလင်းပိုင်များ ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို ယခု မတ်လ ၂၁ ရက်နေ့မှ ဧပြီ ၂ ရက်နေ့အထိ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတွင် ကျင်းပမည်ဟု သားရိုင်းတိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးအဖွဲ့ (WCS)၏ မတ်လ ၁၀ ရက်နေ့ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရှိရသည်။

အဆိုပါအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲကို သားရိုင်းတိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးအဖွဲ့ (WCS)နှင့် ဝေလငါးနှင့် လင်းပိုင်များ ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးအဖွဲ့ (WDCS)တို့မှ ပူးပေါင်းကျင်းပခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းဆွေးနွေးပွဲတွင် ဧရာဝတီလင်းပိုင်သုတေသနလုပ်ငန်းများအား လေ့လာခြင်းကို အဓိကထား ဆွေးနွေးကြမည်ဟု ဆိုသည်။ ဆွေးနွေးပွဲရလဒ်အနေဖြင့် နို့တိုက်သတ္တဝါများ၏ ရှေ့အနာဂတ်အား သုတေသနပြုလုပ်နိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေရရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်ဟု ထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ရေချိုလင်းပိုင်များဖြစ်သည့် အဆိုပါ ဧရာဝတီလင်းပိုင်များကို မဲခေါင်မြစ်တစ်လျှောက်နှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ဧရာဝတီမြစ်တစ်လျှောက်တို့တွင်သာ တွေ့ရှိနိုင်ပြီး ယခုအခါကောင်ရေ အနည်းငယ်သာ ကျန်ရှိတော့ကြောင်း သုတေသီများက ဆိုသည်။ ■

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ဒဂုံမြို့နယ်တွင် အိမ်ရာစီမံကိန်းတစ်ခု ပေါ်ပေါက်ဖွယ်ရှိ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁၃

မြို့ရွာနှင့် အိုးအိမ်ဖွံ့ဖြိုးရေးဦးစီးဌာနနှင့် OPAL International Co., Ltd. တို့ ပူးပေါင်း၍ ရန်ကုန်မြို့ ဒဂုံမြို့နယ် မြို့မကျောင်းလမ်းနှင့် မနော်ဟရီလမ်းထောင့်တွင် အဆင့်မြင့်အိမ်ရာစီမံကိန်းတစ်ခု တည်ဆောက်မည်ဟု အဆိုပါ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီမှ လုပ်ငန်းခွင်တာဝန်ခံ ဦးထွန်းထွန်းဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစီမံကိန်းမှာ အထပ်မြင့်အိမ်ရာစီမံကိန်းဖြစ်ပြီး အထပ်ပေါင်း ရှစ်ထပ်ပါဝင်သော လူနေတိုက်ခန်းများ တည်ဆောက်မည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် ဧပြီလတွင် တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းများ စတင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

ခနောင်ဖြူ (ဓနုဖြူ)တွင် ကျောင်းသားဟောင်းများဦးစီး၍ ကျောင်းသစ်ဆောက်လုပ်လှူဒါန်းမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၉

ဧရာဝတီတိုင်း ဓနုဖြူမြို့နယ် ရေလဲကြီးကျေးရွာတွင် ကျောင်းသားဟောင်းများဦးစီးသော မူလတန်းကျောင်းသစ်ဆောက်လုပ်၍ ပြီးစီးပါက အခြေခံပညာဦးစီးဌာနသို့ လွှဲပြောင်းပေးအပ်လှူဒါန်းမည်ဖြစ်ကြောင်း အထက်တန်းရှေ့နေတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးအုန်းမြင့်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါမူလတန်းကျောင်းသည် ဧရာဝတီမြစ်ကမ်းဘေးတွင် တည်ရှိပြီး ကြံခင်းစုကျေးရွာ (၁၆ ရပ်ကွက်)၊ ရေလဲကြီးကျေးရွာနှင့် မရမ်းချောင်းကျေးရွာတို့မှ ကျောင်းသားများ ပညာသင်ကြားနေသော ကျောင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုအခါ ကျောင်းသည် ကမ်းပြိုကျသောအန္တရာယ်ကြောင့် ပြိုကျတော့မည့်အခြေအနေကို ရောက်ရှိနေသဖြင့် နောင်အနာဂတ်မျိုးဆက်သစ်လူငယ်များ ပညာဆက်လက်သင်ကြားနိုင်ရေးအတွက် ဆောက်လုပ်ပေးခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ဝါဆို၊ ဝါခေါင်လများတွင်လည်း ဧရာဝတီမြစ်ရေလျှံတက်မှုကြောင့် ကျောင်းမှာ ခေတ္တပိတ်ထားရသဖြင့် ကျောင်းသားများ အချိန်ပြည့်စာသင်ခွင့်မရရှိဘဲ ပညာရေးကို ထိခိုက်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခုတည်ဆောက်လျက်ရှိသော ကျောင်းသစ်မှာ ဓနုဖြူမြို့နယ်မှ တစ်မိုင်နှင့် နှစ်ဖာလုံခန့်ဝေးသော ရေလဲကြီးကျေးရွာရှိ ရေကာတာအနောက်ဘက်၌ စတင်အကောင်အထည်ဖော် တည်ဆောက်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါကျောင်းသစ်တွင် ကျောင်းသား ၂၀၀ ကျော် ပညာသင်ကြားနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး အခန်းပေါင်း ကိုးခန်းပါဝင်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ ကျောင်းသစ်ဆောက်လုပ်မှုတွင် ကျောင်းသားဟောင်းများအပြင် အခြားသော အလှူရှင်များကိုလည်း ဖိတ်ခေါ်အပ်ပါကြောင်း ဦးအုန်းမြင့်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

မြန်မာ့ငါးပုစွန်တင်ပို့မှု ပြီးခဲ့သည့် ၁၀ နှစ်တာ ကာလတွင် ငါးဆတိုးတက်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၇

မြန်မာနိုင်ငံ ရေချိုရေငန်ငါးပုစွန် ထုတ်လုပ်မှုမှ ရရှိသောဝင်ငွေသည် လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ်တာကာလထက် ဝင်ငွေငါးဆခန့် တိုးလာသည်ဟု ရေထွက်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက Living Color သို့ မတ်လလယ်ပိုင်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေထွက်ကုန် ငါးပုစွန်များကို နိုင်ငံပေါင်း ၄၀ ကျော်သို့ နှစ်စဉ်တင်ပို့လျက် ရှိသည်။ အဓိကတင်ပို့လျက်ရှိသော နိုင်ငံများသည် တရုတ်၊ ထိုင်း၊ စင်ကာပူ၊ ဂျပန်၊ သြစတြေးလျ၊ EU၊ အာရှနိုင်ငံများ ဖြစ်သည်။

ယင်းတို့အနက် ရေချိုငါးအများဆုံး တင်ပို့ရသောနိုင်ငံများသည် အင်္ဂလန်၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနှင့် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံများ ဖြစ်သည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ် ရေချိုငါးတင်ပို့မှုတွင် မက်ထရစ်တန် ငါးသောင်းကျော်မှ ဝင်ငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၂ သန်းကျော် ရရှိပြီး ပုစွန်မက်ထရစ်တန် တစ်သောင်းကျော် တင်ပို့မှုမှ ဝင်ငွေအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၉ သန်းကျော် ရရှိခဲ့သည်။

ယခု ၂၀၀၄-၂၀၀၅ ဇန်နဝါရီလထိ ရေချိုငါး မက်ထရစ်တန် ငါးသောင်းကျော်တင်ပို့ခဲ့ပြီး ဝင်ငွေအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၉ သန်းကျော်နှင့် ပုစွန်မက်ထရစ်တန် နှစ်သောင်းကျော်မှ ဝင်ငွေအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၉ သန်းကျော် ရရှိခဲ့သည်။

သို့သော်ငါးပုစွန်တင်ပို့မှုသည် လက်ရှိထုတ်လုပ်မှု ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ ရှိရာ သုံးဆခန့် ထပ်မံတိုးတက်တင်ပို့နိုင်သော အခြေအနေများရှိကြောင်း သိရှိရသည်။

တရားမဝင် ငါးရှဉ့်ဖမ်းဆီး၍ ပြည်ပတင်ပို့ပါက အရေးယူမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁၇

ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ ငါးရှဉ့်များကို တရားမဝင် ပြည်ပသို့ တင်ပို့မှုနှင့် ဖမ်းဆီးခြင်းကို ရေချိုငါးလုပ်ငန်းဥပဒေအရ ထိရောက်စွာ အရေးယူမည့် အစီအစဉ်များ ချမှတ်လုပ်ဆောင်နေသည်ဟု ဗဟိုစံပြငါးဈေးမှ ငါးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ငါးရှဉ့်များ ပြည်ပဈေးကွက်တွင် ရေရှည်ဈေးကွက်ခိုင်မာရန် လိုအပ်ပြီး မျိုးမပြုန်းတီးစေရေးအတွက် ငါးရှဉ့်ဖမ်းဆီးရာတွင် လုံးပတ် သုံးစင်တီမီတာအောက် ငါးရှဉ့်များကို ဖမ်းဆီးခြင်းမပြုရန်၊ လျှပ်စစ်စီးကြောင်းနှင့် ဓာတုဗေဒအဆိပ်တောက်များ အသုံးပြု၍ ဖမ်းဆီးခြင်းမပြုရန်တို့ကို ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ တားမြစ်ထားကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း၍ ပြောကြားသည်။

ပန်းချီနှင့် ကဗျာ တွဲဖက်ခင်းကျင်းထားသော ပြပွဲတစ်ခု ပြင်သစ်သံရုံး၌ ပြသ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၆

ပန်းချီကားနှင့် အဆိုပါပန်းချီများအား ခံစားရေးဖွဲ့သောကဗျာတို့ကို တွဲဖက်ခင်းကျင်းပြသမည့် "စာလုံးများနှင့် ဆေးရောင်ခြယ်" ဟူ၍ အမည်ပေးထားသော ပြပွဲတစ်ခုကို ပြင်သစ်သံရုံးယဉ်ကျေးမှုဌာနက စီစဉ်၍ ဧပြီလ ၁ ရက်မှစ၍ တစ်လကြာ ပြသမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါသံရုံးမှ သတင်းရရှိသည်။

အဆိုပါပြပွဲတွင် ပြင်သစ်ပန်းချီဆရာမ Brigitte ၏ ပန်းချီကားများကို ပြင်သစ်ကဗျာဆရာ Jean-Louis က ခံစားရေးဖွဲ့၍ ပေါင်းစပ်ပြသမည်ဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့နှစ်ဦး ထိုကဲ့သို့ ပေါင်းစပ်ပြသမှုမျိုးကို ကူဝိတ်နိုင်ငံတွင်လည်း ယမန်နှစ်က ပြသခဲ့ဖူးကြောင်း သိရသည်။

ပြပွဲကို အမှတ် ၃၄၀၊ ပြည်လမ်း၊ မဟာမြိုင်ကားမှတ်တိုင်အနီးရှိ ပြင်သစ်သံရုံး၏ စာကြည့်တိုက်အပေါ်ထပ် စာဖတ်ခန်းတွင် ဧပြီလ ၁ ရက်မှ ၃၀ ရက်အထိ ခင်းကျင်းပြသထားမည်ဖြစ်ပြီး ဝါသနာရှင်မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်မဆို လာရောက်ကြည့်ရှုခံစားနိုင်သည်ဟု အဆိုပါသံရုံးက ဆိုသည်။

ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ ငါးရှဉ့်များကို ယခင်နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစနစ်ဖြင့် တင်ပို့လျက်ရှိရာမှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လ ၁ ရက်နေ့မှ စတင်၍ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသို့ (သတင်းဖော်ပြပြီး The Voice Weekly, Vol-1, N0-30) ပုံမှန်ကုန်သွယ်မှုစနစ်ဖြင့် တင်ပို့လျက်ရှိသည်။ ■

သံချောင်းဈေးမာ၍ ငြိမ်သက်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၃

အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းဈေးကွက်တွင်း၌ သံချောင်းများမှာ မြင့်နေသော်လည်း ဈေးငြိမ်နေကြောင်း ဘုရင့်နောင်အခြေစိုက် အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းဈေးကွက်မှ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဧပြီလဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

သံချောင်းများ ဈေးမာနေရခြင်းမှာ ပြည်ပပေါက်ဈေး မြင့်မားနေမှုကြောင့်ဖြစ်ပြီး တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၅၀ မှ ၅၀၀ ခန့် ရှိကြောင်း၊ ထို့အပြင် ပြည်တွင်း၌ တင်ပို့ခွန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ တင်သွင်းခွန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် Income Tax အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်ယူနစ်လျှင် ကျပ် ၁၀၀ ဝန်းကျင်ခန့် အပါအဝင် အခွန်အခ သုံးမျိုးကို တစ်ပေါင်းတည်း ပေးဆောင်ရမှုတို့ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

လက်ရှိ သံပေါက်ဈေးမှာ ပြည်ပသံ တစ်တန်လျှင် ကျပ် ၅၈ သိန်း၊ ရန်ကုန်သံ တစ်တန်လျှင် ၅၅ သိန်းခန့်နှင့် တစ်ခါတစ်ရံ ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်လာတတ်သည့် အောင်လံပြလို့သံ တစ်တန်လျှင် ၅၆ သိန်းခန့်ရှိကြောင်း၊ သံကြိုးခွေ တစ်တန်လျှင် ခုနစ်သိန်းဝန်းကျင်နှင့် သံဆန်ခါ ၁၀ ဂိတ် တစ်ချပ် ၆၅၀၀ ကျပ်၊ နန်းသေးဆန်ခါ ၃၀၀၀ ကျပ်ဈေးပေါက်လျက်ရှိကြောင်း၊ မတ်လဆန်းမှ စတင်ဈေးမြင့်ခဲ့ပြီး ဧပြီလတွင် ငြိမ်နေဆဲဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

အာဆီယံ - တရုတ်လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်ရေးဇုန် ၂၀၁၀ တွင် ပြီးစီးရန်ရည်ရွယ်

ပေကျင်း၊ မတ် ၈

မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများ (အာဆီယံ)နှင့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံကြား လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးဇုန် (ACFTA) ကို ယခုလာမည့် ၂၀၁၀ တွင် ပြီးစီးရန်ရည်ရွယ်ထားသည်ဟု အာဆီယံ အတွင်းရေးမှူးရုံး၏ မတ်လ ၉ ရက်နေ့ ထုတ်ပြန်ချက်တစ်ခုတွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

အဆိုပါလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးဇုန်ကြီး ပေါ်ပေါက်လာပါက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုဇုန်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာမည်ဖြစ်သည်။ ယင်းဇုန်ကြီး ပေါ်ပေါက်လာပါက စားသုံးသူ ၁.၇ ဘီလီယံတွင် ပြည်တွင်း အသားတင်ထုတ်လုပ်မှုပမာဏသည် ၂.၀ ထရီလီယံနှင့် စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှုပမာဏသည် ၁.၂၃ ထရီလီယံ ရှိလာမည်ဖြစ်သည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။

အဆိုပါဇုန်ကြီး၏ ရည်ရွယ်ချက်အဖြစ် ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများအပြင် သတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းများ၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေး၊ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် မဲခေါင်ရေနက်ဆိပ်ကမ်းဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများလည်း ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်ဟု ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရှိရသည်။

မြိတ်ကျွန်းစုသည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် အရေးပါလာနိုင်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၃

သဘာဝအခြေခံကောင်းများ တည်ရှိနေသော မြိတ်ကျွန်းစုသည် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် အရေးပါသောနေရာတစ်ခုဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု ယင်းကျွန်းစုများတွင် ပင်လယ်ရေအောက်သတ္တဝါများ သုတေသနပြုလုပ်နေသော Mr.Paul Foley က ပြောကြားသည်။

Paul Foley က ပင်လယ်ရေအောက်ငုပ်၍ အပင်များနှင့် သက်ရှိသတ္တဝါများ လေ့လာခြင်း (Scuba Diving) သည် တစ်ကမ္ဘာလုံး၌ ခေတ်စားနေကြောင်း၊ ယင်းလုပ်ငန်းသည် တစ်နှစ်လျှင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်နေကြောင်း၊ မြိတ်ကျွန်းစုသည် ယင်းလုပ်ငန်းဖြင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ကျွန်းပေါင်း ၈၀၆ ကျွန်းရှိသော မြိတ်ကျွန်းစုသည် ဆူနာမီရေလှိုင်းဒဏ် ကျရောက်စဉ်က ထိခိုက်ပျက်စီးမှုမရှိသလောက်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထိုသို့ဖြစ်ရခြင်းမှာ မြန်မာ့ရေပိုင်နက်အတွင်းရှိသော သန္တာကျောက်တန်းများသည် ဆူနာမီရေလှိုင်းဒဏ်ကို ကာကွယ်ပေးခဲ့၍ဖြစ်ကြောင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးပညာရှင်များက သုံးသပ်ကြသည်။ မြန်မာ့ရေပိုင်နက်အတွင်း သန္တာကျောက်တန်းများ၏ ဧရိယာမှာ ၁၇၀၀ စတုရန်းကီလိုမီတာ ရှိနေပေသည်။ ■

မန်လည်ဆရာတော်ဘုရားကြီး ရေးသားတော်မူခဲ့သော မဃဒေဝလင်္ကာသစ်ကျမ်းမြတ်ကြီး နှစ်တစ်ရာပြည့် အထိမ်းအမှတ်ပွဲတော်ကျင်းပ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၄

အဂ္ဂမဟာပဏ္ဍိတဘွဲ့တံဆိပ်တော်ရ မကာရလောပအကျော် ပထမ မန်လည် ဆရာတော်ဘုရားကြီး ရေးသားပြုစုတော်မူခဲ့သော မဟာသုတကာရီ မဃဒေဝလင်္ကာ သစ်ကျမ်းမြတ်ကြီး၏ နှစ်တစ်ရာပြည့် အထိမ်းအမှတ်ပွဲတော်အား မြန်မာသက္က ရာဇ် ၁၃၆၆ ခုနှစ် တပေါင်းလဆန်း ၁၁ ရက်မှ ၁၅ ရက်နေ့အထိ ဆရာတော်ဘုရား ကြီး၏ ဇာတိမြေဖြစ်သော စစ်ကိုင်းတိုင်း အင်းတော်မြို့နယ် မန်လည်(တောင်) ကျောင်း၌ စည်ကားသိုက်မြိုက်စွာ ကျင်းပ ခဲ့ကြောင်း လက်ရှိပဥ္စမမန်လည်ဆရာတော် ဘဒ္ဒန္တဉာဏဝံသက ပြောကြားသည်။

သံဃစာဆိုအကျော်အမော်တစ်ပါး ဖြစ်ပြီး မဟာသုတကာရီ မဃဒေဝလင်္ကာ သစ်ကျမ်းကြီးအပါအဝင် ကျမ်းပေါင်း ၆၀ ကျော်ကို ရေးသားပြုစုတော်မူခဲ့သော ပထမမန်လည်ဆရာတော်ဘုရားကြီးကို မြန်မာသက္ကရာဇ် ၁၂၀၃ ခုနှစ် တန်ခူးလ ဆန်း ၁၂ ရက်နေ့တွင် ဖွားမြင်တော်မူခဲ့ပြီး ၁၂၂၅ ခုနှစ် တပေါင်းလပြည့်ကျော် ၅ ရက်နေ့တွင် သာသနာ့ဘောင်သို့ ဝင် ရောက်ခဲ့ကာ ၁၂၈၂ ခုနှစ် တော်သလင်း လဆန်း ၁၂ ရက်နေ့တွင် ဘဝနတ်ထံပျံ လွန်တော်မူခဲ့သည်။ ဆရာတော်ဘုရား ကြီး ၁၀ ဝါမြောက်တွင် ရေးသားပြုစု တော်မူခဲ့သော မဟာသုတကာရီ မဃဒေဝ လင်္ကာကျမ်းကြီးတွင် အခန်းကြီးခြောက် ခန်း၊ အခန်းငယ် ၅၂ ခန်းနှင့် အပုဒ်ပေါင်း ၆၂၅ ပုဒ်ပါရှိကာ ၁၂၆၆ ခုနှစ် တော်သလင်းလပြည့်ကျော် ၁၄ ရက်နေ့ တွင် ရေးသားပြီးစီးခဲ့ပြီး ၁၉၇၆ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အထိ အကြိမ်ပေါင်း ခုနစ် ကြိမ်နှင့် အုပ်ရေပေါင်း ၁၇၀၀၀ ကျော် ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခဲ့ကြောင်း နှစ်တစ်ရာပြည့် အထိမ်းအမှတ်ထုတ်ဝေသည့် စာစောင် တွင် ဖော်ပြထားသည်။ စာပေကျမ်းဂန် များ ရေးသားပြုစုရာတွင် ထူးချွန်ပြောင် မြောက်သဖြင့် အင်္ဂလိပ်အစိုးရလက်ထက် ၁၉၁၇ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၄ ရက်နေ့တွင် အိန္ဒိယဘုရင်ခံချုပ် Montagu Chelmford ကိုယ်တိုင် အဂ္ဂမဟာပဏ္ဍိတဘွဲ့တံဆိပ် တော်ကို ဆက်ကပ်ပူဇော်ခဲ့သည်။

မဃဒေဝလင်္ကာသစ်ကျမ်းကြီး၏ နှစ် ၁၀၀ ပြည့်အထိမ်းအမှတ် မော်ကွန်း ကျောက်စာတိုင်ကို ၁၃၆၆ ခုနှစ် တပေါင်းလဆန်း ၁၁ ရက် မတ်လ ၂၀ ရက်နေ့တွင် ဆရာတော်ဘုရားကြီး၏ စံ ကျောင်းပြသဒ်ဆောင်ရှေ့တွင် စိုက်ထူခဲ့ ပြီး ရာပြည့်အထိမ်းအမှတ်ပွဲတော်ကို ရာ ပြည့်အထိမ်းအမှတ် ယဉ်ကျေးမှုအနုပညာ မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေခြင်း၊ မန္တလေးနှင့် ရန်ကုန် မှ စာရေးဆရာတို့ကို ဖိတ်ကြား၍ စာပေ ဟောပြောပွဲကျင်းပခြင်း၊ မန်လည်စာပေ ဆုပြိုင်ပွဲကျင်းပခြင်း၊ ဆရာတော်ကြီး၏ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ၊ စာအုပ်စာ တမ်းများပြသခြင်း၊ ဆရာတော်ကြီးအား ရေးသားပူဇော်ကြသည့် ဝတ္ထု၊ ဆောင်းပါး၊ ကဗျာများ၊ ဆရာတော်ကြီး၏ အဆိုအမိန့် များနှင့် မဃဒေဝကောက်နုတ်ချက်များကို နံရံကပ်စာစောင်ပြသခြင်းတို့အပြင် ဈေး ရောင်းပွဲတော်များ၊ ကြည့်ချင်ပွဲများ၊ ပျော် ပွဲရွှင်ပွဲများဖြင့် ငါးရက်တိုင်တိုင် မန်လည် ကျောင်း၌ စည်ကားသိုက်မြိုက်စွာ ကျင်းပ ခဲ့သည်။

■

ခြောက်သွေ့သောဒေသများအတွက် JICA အကူအညီ ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် စတင်မည်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၃

မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း ခြောက်သွေ့၍ ရေရှားပါးသောဒေသများရှိ တောင်သူလယ်သမားများအတွက် အကူအညီများကို ဂျပန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးအေဂျင်စီ (JICA) က ယခု ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် စတင် ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း JICA မှ အရာထမ်းတစ်ဦးက ဧပြီလဆန်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါအကူအညီအတွက် ပဏာမအဆင့် လေ့လာမှုများကို ပြီးခဲ့သည့် ဖေဖော်ဝါရီလနောက်ဆုံးပတ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်းဒေသများဖြစ်သည့် မန္တလေး၊ မြင်းမူ၊ ဘန့်ဘွေး၊ ရေစကြို၊ ပခုက္ကူ၊ ဆိတ်ဖြူ၊ ဆင်ဖြူကျွန်း၊ ဆားလင်း၊ ပွင့်ဖြူ၊ မကွေး၊ နတ်မောက်၊ မြို့သစ်၊ ပုပ္ပါး၊ တောင်သာ၊ မလိုင်၊ ဝမ်းတွင်း၊ မိတ္ထီလာ၊ ကျောက်ပန်းတောင်းနှင့် ညောင်ဦးဒေသများသို့ သွားရောက် လေ့လာခဲ့ကြသည်ဟု အဆိုပါအရာထမ်းထံမှ သိရသည်။

ပြည်ပတင်ပို့ရန် ဆိတ်မွေးမြူရေးခြံ တည်ဆောက်မည်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၃

မွေးမြူရေး အစားအစာနှင့် နို့ထွက်ပစ္စည်းလုပ်ငန်းအနေဖြင့် အပူပိုင်းဇုန်အတွင်းရှိ မကွေးတိုင်း မြိုင်မြို့နယ်တွင် ပြည်ပတင်ပို့ရန်အတွက် ဆိတ်မွေးမြူရေးခြံတစ်ခြံ စတင်တည်ဆောက်နေပြီဖြစ်ကြောင်း အထွေထွေမန်နေဂျာ ဒေါက်တာသန်းရွှေ က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယခုလောလောဆယ် မြိုင်မြို့နယ်အတွင်းရှိ မွေးမြူရေးခြံတွင် ဆိတ်ကောင်ရေ အမ ၁၀၀ ကို စတင်မွေးမြူနေပြီး ဆိတ်မျိုးကောင်းမျိုးသန့်များကို ပခုက္ကူ၊ မြိုင် အစရှိသည့် ဒေသများမှ လိုက်လံစုဆောင်းရကြောင်း၊ မြန်မာလူမျိုးများ အနေဖြင့် ဆိတ်သားစားသုံးမှုမမြင့်မားသော်လည်း ဆိတ်သားကို ပြည်ပသို့တင်ပို့ရန် ရည်ရွယ်ထားကြောင်းနှင့် ဈေးကွက် အကြိုက် ဆိတ်မျိုးများအားလည်း သားဖောက်၍ ပြည်ပသို့ ဆိတ်မျိုးကောင်းမျိုးသန့်များ တင်ပို့ရန် စီစဉ်ထားသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်း၍ ပြောကြားသည်။

မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနအနေဖြင့် ဆိတ်မွေးမြူရေးခြံကို မြိုင်မြို့နယ်အပါအဝင် နောက်ထပ်တစ်ခြံ တည်ဆောက်ရန်ရှိပြီး နယ်စပ်ဒေသနှင့် ပြည်မတွင် မွေးမြူရေးခြံပေါင်း ၃၄ ခြံ ရှိသည်ဟု အဆိုပါဌာနမှ သိရသည်။

ရေပြင်အသက်ကယ်သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၃

မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကြက်ခြေနီနှင့် လခြမ်းနီများ ဖက်ဒရေးရှင်းတို့၏ ပူးပေါင်းစီစဉ်မှုဖြင့် ရေပြင်သက်စောင့်နှင့် ရေပြင်အသက်ကယ် (ဆင့်ပွား) သင်တန်းများကို ယခုနှစ် ၂၀၀၅ ခုနှစ်အတွင်း ရန်ကုန်တိုင်း၊ မွန်ပြည်နယ်နှင့် ဧရာဝတီတိုင်းတို့တွင် ဖွင့်လှစ်ပို့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်း (သင်တန်းဌာန)မှ ရေပြင်အသက်ကယ်နည်းပြ ဦးဝင်းဖေက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသင်တန်းများတွင် မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းဌာနချုပ်က ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၂၄ ရက်နေ့မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလဆန်းအထိ သုံးပတ်ကြာဖွင့်လှစ်ပို့ချခဲ့သော ရေပြင်အသက်ကယ် (နည်းပြ) သင်တန်း အမှတ်စဉ် (၁/ ၂၀၀၄) မှ သင်တန်းဆင်းနည်းပြများက သက်ဆိုင်ရာပြည်နယ်နှင့် တိုင်းအလိုက် ပြန်လည်ဆင့်ပွားပို့ချသင်ကြားကြမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သင်တန်းကာလမှာ ရက်သတ္တပတ်သုံးပတ်စီ ကြာမြင့်မည်ဖြစ်ပြီး အခြေခံရေကူးကျွမ်းကျင်သည့် အသက် ၁၆ နှစ်မှ ၃၀ နှစ်အကြား ကြက်ခြေနီသူနာပြုတပ်ဖွဲ့ဝင်များကို တက်ရောက်ခွင့်ပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကြက်ခြေနီနှင့် လခြမ်းနီများ ဖက်ဒရေးရှင်း (IFRC) ၏ ပံ့ပိုးမှုဖြင့် ဖွင့်လှစ်ပို့ချခဲ့သည့် ရေပြင်အသက်ကယ်(နည်းပြ)သင်တန်းသို့ မြန်မာနိုင်ငံကြက်ခြေနီအသင်းဌာနချုပ်အပါအဝင် ပြည်နယ်နှင့်တိုင်းအသီးသီးမှ ကြက်ခြေနီသူနာပြုတပ်ဖွဲ့ဝင် ၃၁ ဦး တက်ရောက်ခဲ့ကြပြီး ရန်ကုန်မြို့ သန်လျက်စွန်းရှိ ဧရာဝတီရေတပ်စခန်းဌာနချုပ်ပင်မရေငုပ်နှင့် ဆယ်ယူရေးတပ် ရေကူးကန်၌ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

အဆိုပါရေပြင်သက်စောင့်နှင့် ရေပြင်အသက်ကယ်(ဆင့်ပွား)သင်တန်းများကို မြန်မာနိုင်ငံ၌ ရေနစ်သေဆုံးမှုအများဆုံးဖြစ်သည့် မြစ်ကြီးများနှင့် ပင်လယ်ကမ်းခြေတို့ တည်ရှိရာ ရန်ကုန်တိုင်း၊ မွန်ပြည်နယ်နှင့် တနင်္သာရီတိုင်းတို့တွင် ဦးစွာဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ပြီး မကြာမီ ကျန်ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းအသီးသီး၌ပါ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ပို့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အလားတူ ရေပြင်အသက်ကယ် လက်စွဲစာအုပ်တစ်အုပ်ကိုလည်း ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် ၂၀၀၅ ခုနှစ်အတွင်း ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေဖြန့်ချိသွားရန် (သတင်းဖော်ပြပြီး The Voice Weekly အတွဲ (၁)၊ အမှတ်–၁၂) မြန်မာနိုင်ငံကြက်ခြေနီအသင်းမှ စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE , 526302 , 4412163

HMS ၏ အဖွဲ့အစည်းအလိုက် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု အသင်းဝင်စနစ်စတင်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၂

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဆေးကုသမှု လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိသည့် Home Medicare Service (HMS) သည် စက်ရုံများ၊ စားသောက်ဆိုင်များ၊ ဟိုတယ်များ၊ ကုမ္ပဏီများနှင့် အဖွဲ့အစည်းများအတွက် အဖွဲ့အစည်းအလိုက် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအသင်းဝင်စနစ် (Corporate Medicare Membership)ကို တိုးချဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း HMS ၏ တာဝန်ခံဒါရိုက်တာ ဒေါက်တာရဲမြင့်က ဧပြီလ ၂ ရက်နေ့တွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

ထိုနေ့ နံနက်ပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့ ကုန်သည်ကြီးများဟိုတယ်၌ ကျင်းပပြုလုပ်သည့် အိမ်အရောက်ဆေးကုသမှုလုပ်ငန်း (HMS)လုပ်ငန်းအစီအစဉ်သစ် မိတ်ဆက်မှုနှင့် Focus Energy Ltd. (FEL) နှင့် Myanmar DHL Ltd. တို့အား ဂုဏ်ပြုလက်မှတ်ချီးမြှင့်သည့် အခမ်းအနားတွင် ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုနှင့်တစ်ခု ကျန်းမာရေးစစ်ဆေးစောင့်ရှောက်ပေးရပုံခြင်း မတူညီကြကြောင်း၊ Corporate Medicare Membership စနစ်တွင် လုပ်ငန်းအပ်နှံသည့်ကုမ္ပဏီ၏ လျာထားသည့် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအသုံးစရိတ် Budget ကို ကာမိစေရန် ဆောင်ရွက်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းများ၏ ကျန်းမာရေးစစ်ဆေးခြင်း၊ ကုသခြင်းမှအစ လိုအပ်ပါက ဆေးခွင့်ကို ထောက်ခံတင်ပြပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပုံမှန်အသင်းဝင်စနစ် တစ်ဦးချင်းစီ ကုန်ကျစရိတ်ထက် ကုမ္ပဏီ၊ လုပ်ငန်းများမှ စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းက ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ သက်သာနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ထို့အပြင် တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအတွက် အထူးကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုစနစ် Modified Medicare Membership (MMM) စနစ်ကိုလည်း တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားရန် စီစဉ်ထားကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

HMS သည် အိမ်အရောက်ဆေးကုသမှုလုပ်ငန်းကို ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဩဂုတ်လတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ ပထမဦးဆုံး စတင်ခဲ့ပြီး အရေးပေါ်နှင့် နာတာရှည်ဆေးကုသမှုပေးခြင်း၊ အရေးကြီးလူနာများ ပြောင်းရွှေ့ရာတွင် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးခြင်း၊ အထူးကုဆရာဝန်ကြီးများဖြင့် HMS အထူးကုဆေးခန်းဖွင့်လှစ်ထားခြင်း၊ အိမ်တိုင်ရာရောက် ပုံမှန်ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးနေသည့် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအသင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် အထူးကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအသင်းဝင်စနစ် (Privileged Medicare Membership) တို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိသည်။

အခမ်းအနားတွင် HMS မှ တာဝန်ရှိသူများက အဖွဲ့အစည်းအလိုက် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအသင်းဝင်ကုမ္ပဏီနှစ်ခုဖြစ်သော Focus Energy Ltd. (FEL) နှင့် Myanmar DHL Ltd. တို့အား ဂုဏ်ပြုလက်မှတ်များ အသီးသီးချီးမြှင့်ခဲ့ပြီး တက်ရောက်လာကြသူများအား HMS မှ ဆောင်ရွက်ပေးနေသော ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုများ ခံစားရရှိနိုင်သည့် ကံစမ်းမဲများကို ချီးမြှင့်ခဲ့သည်။

ကြားခံဆက်သွယ်ရေးဘာသာစကားများ ပိုမိုအရေးပါအရာရောက်၊ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားများ သင်ယူထားရန်လိုအပ်

ဆန်းဦး(စီးပွားပညာ)

၁၂-၃-၂၀၀၅

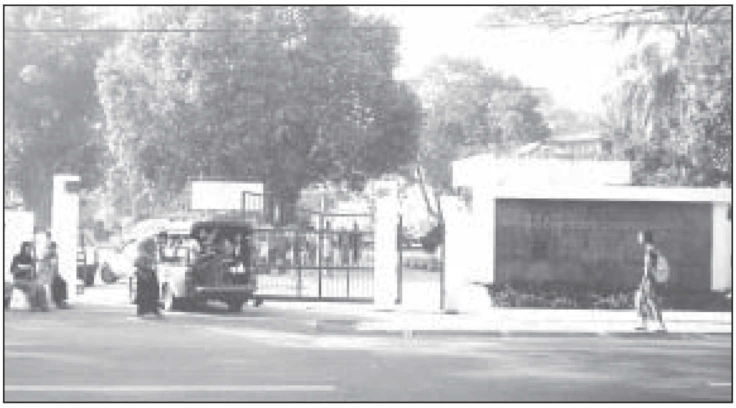
မကြာခင် နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း နိုင်ငံတကာမှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ဝင်ရောက်လာတော့မည်ဖြစ်သည့်အတွက် မြန်မာနိုင်ငံသည် အသွင်သစ်ဖြင့် ပြောင်းလဲလာဖွယ်ရှိရာ မြန်မာလူငယ်များအနေဖြင့် နိုင်ငံခြားဘာသာစကားများကို ကျွမ်းကျင်စွာ တတ်မြောက်ထားမှသာ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းခွင်များတွင် အရည်အသွေးမီ၊ လုပ်ခလစာ၊ ခံစားခွင့်များ ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း စမ်းချောင်းမြို့နယ်မှ တရုတ်စကားပြောသင်တန်းဆရာ ဦးဟန်သိန်းက မတ်လဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

ယခုအခါ နိုင်ငံခြားဘာသာစကား သင်ယူမှုများအနက် တရုတ်စကားပြော သင်ယူကြသူများမှာ အင်္ဂလိပ်ဘာသာ စကားပြီးလျှင် ဒုတိယနေရာတွင်ရှိကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံသို့ တရုတ်လုပ်ငန်းရှင် အများအပြား လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးတက်လာနိုင်သည့်အတွက် ကမ္ဘာသုံး တရုတ်စကား၏ အခန်းကဏ္ဍသည် အရေးပါလာနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားဘာသာစကားသင်တန်း စုံလင်စွာ သင်ကြားပေးလျက်ရှိရာ သင်တန်းအများစုမှာ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် အတွေ့ရအများပြားဆုံး ဖြစ်သည်။ နယ်မှ လူငယ်၊ ကျောင်းသား အများအပြားသည်လည်း ရန်ကုန်မြို့တော်သို့ လာရောက်သင်ကြားလျက်ရှိသည့် အကြောင်းမှာ ဘာသာစကားသင်တန်းအပြင် အခြားပညာရပ်ဆိုင်ရာသင်တန်းများကို တက်ရောက်အောင်မြင်ပြီးစီးပါက ရန်ကုန်မြို့တော်တွင်သာ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း ပိုများသောကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု ဘာသာစကားသင်တန်း လက်တွေ့ တက်ရောက်နေသူအများစုက ပြောကြားသည်။

ဘာသာစကားသင်တန်းများမှာ သင်တန်းကြေး အစားစားအလိုက် တက်ရောက်သင်ကြားနေကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထို့အပြင် အချို့က စာအုပ်စာတမ်း၊ တိပ်၊ စီဒီများ၊ အင်္ဂလိပ်စာတန်းထိုး အနောက်နိုင်ငံထုတ် ဗီစီဒီ၊ ဒီဗီဒီခွေများ၊ အင်တာနက် Website များမှတစ်ဆင့် ကိုယ်အားကိုယ်ကိုး လေ့ကျင့်သင်ကြားလျက် ရှိသည်။

ပြည်တွင်း၌ မည်သို့ပင် လေ့လာသင်ကြားစေကာမူ အများစုမှာ ဥရောပနိုင်ငံအချို့၊ အမေရိကန်နှင့် ဗြိတိန်နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ပါက နားထောင်မှု စွမ်းရည်နှင့် အပြောပိုင်းတွင် အခက်အခဲများ တွေ့ရလေ့ရှိကြောင်း၊ နိုင်ငံခြား ဘာသာစကား၏သဘောမှာ အထပ်ထပ် ပြန်လည်လေ့ကျင့်ရလေ့ရှိသည့်အတွက် တော်



ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ်

ရုံတန်ရုံထက်ပိုသော အားစိုက်မှုရှိမှသာ ပိုင်နိုင်သည့်အဆင့်ရောက်နိုင်ကြောင်း ပြည်ပသို့ သွားရောက်လိုသူများကို ရည်ညွှန်း၍ လန်ဒန်မြို့တော်ရောက် မြန်မာနိုင်ငံသား ဦးဇော်ဝင်းလတ်က ပြောကြားသည်။

မျက်မှောက်ကာလတွင် တရုတ်၊ ဂျပန်အပါအဝင် ဘာသာစကားများသည် ၎င်းတို့၏ မူလအက္ခရာများနေရာတွင် အင်္ဂလိပ်အက္ခရာများဖြင့် တဖြည်းဖြည်း အစားထိုးသုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ ၎င်းတို့၏ မူရင်းအသံများနှင့် နီးစပ်အောင် အင်္ဂလိပ်အက္ခရာများဖြင့် အသံဖလှယ်သုံးစွဲနေကြပြီဖြစ်ကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် ကွန်ပျူတာသုံးစာ ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုတွင် ပိုမိုအသုံးများကြောင်း အင်တာနက် ပုံမှန်အသုံးပြု၍ ၎င်းတို့နှင့် ဆက်သွယ်လေ့ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ကွန်ပျူတာသုံးစွဲသူနယ်ပယ်၌ မူလမြန်မာအက္ခရာများအစား Burgalish ခေါ် ဘားဂလိရှ်ခေါ် မြန်မာစာနှင့် အင်္ဂလိပ်စာ ရောနှောသုံးစွဲမှုများ တွင်ကျယ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ E-mail ပို့ခြင်း၊ Chat Room များတွင် ဆွေးနွေးပြောဆိုကြခြင်းတို့တွင် အဓိကသုံးစွဲလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ယင်းသို့ဖြစ်ရခြင်းမှာ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကား မကျွမ်းကျင်မှုနှင့် မြန်မာစာရိုက်ရာတွင် အချိန်ကြာမြင့်သည့်အပြင် ကွန်ပျူတာဆိုင်ရာ အခြေခံသင်တန်းများ တက်ရောက်ထားခြင်းမရှိဘဲ အင်တာနက်ကို တိုက်ရိုက်သုံးစွဲလာခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်သည်။

ဤသည်မှာလည်း သက်ဆိုင်ရာ ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်သူအချင်းချင်းသာ ကွန်ပျူတာမှတစ်ဆင့် ဆက်သွယ်ကြခြင်းဖြစ်၍ တွင်ကျယ်လာဖွယ် မရှိနိုင်ကြောင်း၊ လေ့လာသင်ကြားလိုသူတို့အနေဖြင့် မူရင်းဘာသာစကားကိုသာ အဓိကထား၍ သင်ယူသင့်ကြောင်း အင်္ဂလိပ်နှင့် တရုတ်ဘာသာစကား သင်ယူတတ်မြောက်ထားသူ စမ်းချောင်းမြို့နယ်မှ မခင်သူဇာထွန်းက ဆိုသည်။

အချို့က ပြည်ပထွက်ခွာ အလုပ်လုပ်နိုင်ရေးအတွက် လေ့လာသင်ယူသူများရှိသကဲ့သို့ အချို့မှာ တတ်မြောက်ထားရုံသက်သက် သင်ကြားနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ မိမိသည်လည်း ပြည်ပထွက်ခွာရန် ရည်ရွယ်ချက် အလျဉ်းမရှိပါကြောင်း၊ အနာဂတ်ကာလ မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံတကာနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံကာ ရင်ပေါင်တန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် အဆင်ပြေချောမွေ့စေမည်ဖြစ်ပြီး လက်ရှိတွင်လည်း နိုင်ငံတကာမှ သတင်းအချက်အလက်နည်းပညာတို့ကို အလွယ်တကူ တိုက်ရိုက်သိရှိနိုင်ကြောင်း မခင်သူဇာထွန်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မည်သို့ဆိုစေ မိခင်ဘာသာစကားအပြင် အခြား နိုင်ငံတကာသုံး ဘာသာစကားတစ်ခု တတ်မြောက်ထားခြင်းသည် မကြာမတင်ကာလတစ်ခုတွင် များစွာ အသုံးတည့်အရေးပါလာမည်ဖြစ်ရာ မြန်မာလူငယ်များအဖို့ မိမိဝါသနာပါရာ၊ ရည်ရွယ်ဦးတည်ရာနှင့် ရွေးချယ်ထားသည့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အပေါ် မူတည်၍ နိုင်ငံတကာဘာသာစကားတစ်ခု သို့မဟုတ် တစ်ခုထက်ပိုမို၍ တတ်မြောက်ထားသင့်ပါကြောင်း သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။ ■

အမျိုးသမီးစီးဖိနပ်ဈေးကွက်တွင် နာမည်တံဆိပ်ကိုသာ မူပိုင်မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ်ထားကြရ၊ ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲမြန်ဆန်

စိုင်းယဉ်ကျေး

၂၁-၃-၂၀၀၅

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းအမျိုးသမီးစီးဖိနပ်ဈေးကွက်တွင် ဝယ်ယူသူက ဖိနပ်ဒီဇိုင်း မကြာခဏ ပြောင်းလဲသုံးစွဲနေကြ သဖြင့် ဒီဇိုင်းတစ်မျိုးတည်းကိုသာ မှတ်ပုံတင်ထား၍မဖြစ်နိုင်ဘဲ နာမည်အမှတ်တံဆိပ်ကိုသာ မှတ်ပုံတင်ထားကြရကြောင်း ယုဇနပလာဇာရှိ ရွှေမိုးညှင်း Ladies Collection ဖိနပ်အရောင်းဆိုင်ရှင် ဒေါ်မီမီအေးက မတ်လလယ်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အမျိုးသမီးစီးဖိနပ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်

အမျိုးသမီးစီးဖိနပ်ဈေးကွက်တွင် ပြည်ပမှ တိုက်ရိုက်မှာယူတင်သွင်း ရောင်းချမှုနှင့် ပြည်ပနည်းပညာ၊ ကုန်ကြမ်းများဖြင့် ပြည်တွင်း၌ထုတ်လုပ်ခြင်းဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိရာ အများစု အဝယ်လိုက်သည်မှာ ဒုတိယအမျိုးအစားဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းမှာ ပြည်ပတွင် ခေတ်စားသောဒီဇိုင်းများအတိုင်း ထုတ်လုပ်ထားသည့်အပြင် ဈေးနှုန်းလည်း ထက်ဝက်ခန့် သက်သာမှုရှိ၍ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်း၌ ယင်းကဲ့သို့ ပြည်ပနည်းပညာ၊ ဒီဇိုင်း၊ ကုန်ကြမ်းများ အသုံးပြုထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း အများအပြားရှိပြီး ဒီဇိုင်းအမျိုးပေါင်း ၄၀၀ ကျော်ရှိသည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။

ဖိနပ်ဒီဇိုင်းတစ်မျိုးစီ၏ သက်တမ်းမှာ ဈေးကွက်တွင် အဝယ်လိုက် အကြိုက်များသည့်အပေါ် မူတည်၍ တစ်လမှ သုံးလအထိသာခံကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာတွင် ခေတ်စားလာသော ဒီဇိုင်းများကို လေ့လာ၍ ထပ်မံအသစ်ထုတ်လုပ်ရကြောင်း ဖိနပ်စက်ရုံတစ်ခု၏ မန်နေဂျာအမျိုးသမီးတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

များသောအားဖြင့် ဖိနပ်ဒီဇိုင်းတစ်မျိုးသည် သက်တမ်းတစ်လကြာလျှင် ဈေးကွက်တွင် ရိုးသွားလေ့ရှိပြီး စက်ရုံများအနေဖြင့် တိုက်ရိုက်ထုတ်လုပ်ရောင်း

ချခြင်း မရှိဘဲ ဖိနပ်ဖြန့်ချိရေးနှင့် အရောင်းဆိုင်များမှ အပ်နှံသော ဒီဇိုင်း အမှာအော်ဒါများအတိုင်း ထုတ်လုပ်ပေးခြင်းသာ ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ဈေးကွက်အတွင်း၌ ဖိနပ်တံဆိပ်များစွာ ရှိနေသော်လည်း ထုတ်လုပ်သည့်စက်ရုံ၊ နည်းပညာ၊ ကုန်ကြမ်းတို့မှာ ခြားနားမှုမရှိလှကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် ထိုင်ဝမ်မှ စက်ပစ္စည်း၊ နည်းပညာ၊ ကုန်ကြမ်းများသာ အဓိကဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဖိနပ်စက်ရုံမန်နေဂျာက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

အမျိုးသမီးစီးဖိနပ်များကို ဖြန့်ချိရောင်းချနေကြသော အရောင်းဆိုင်များမှာ အဓိကအားဖြင့် အရောင်းပြခန်း သဘောမျိုးသာ ဖွင့်လှစ်ထားတတ်ကြသည်။ အကြောင်းမှာ လက်လီတစ်ရန်ချင်း ရောင်းချနေရုံမျှနှင့် အရင်းမရနိုင်၍ဖြစ်ကြောင်း၊ အချို့မှာ လက်လီအရောင်းချည်းသက်သက် ဖွင့်လှစ်မိသည့်အတွက် အချိန်တိုအတွင်း အရှုံးနှင့်ရင်ဆိုင်ကာ ဆိုင်ပိတ်သိမ်းရသည်များလည်းရှိကြောင်း ယုဇနပလာဇာရှိ ရွှေမိုးညှင်းဆိုင်ရှင်က ဆိုသည်။

ပလာဇာအတွင်းရှိ ဖိနပ်ဆိုင်များသာမက အခြားဆိုင်ခန်းဖြင့် အထည်ကဲ့သို့သော လူသုံးကုန်ပစ္စည်းရောင်းချသူများသည်လည်း ယင်းသို့ လက်လီချည်းသက်သက်ဖြင့် မရပ်တည်နိုင်၍ လက်ကားဖြန့်ချိရေးကိုပါ တွဲဖက်လုပ်ဆောင်နေကြရကြောင်း၊ အချို့ဆိုလျှင် ဝန်ထမ်းအင်အားတိုးချဲ့ကာ နယ်မြို့ကြီးများသို့ပါ ဆင်း၍ အရောင်းမြှင့်တင်နေကြသည့်အပြင် ဈေးကွက်၌ 'ပေါက်'နိုင်မည့် ဒီဇိုင်းများကိုလေ့လာကာ စက်ရုံများနှင့် တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်ထုတ်လုပ်နေကြကြောင်း ၎င်းက လက်ရှိ ဖိနပ်အရောင်းဈေးကွက်အခြေအနေကို ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်း ဖိနပ်ဈေးကွက်သည် သုံးစွဲသူတို့၏အကြိုက်၊ ဆန္ဒများနှင့် လျော်ညီသောဒီဇိုင်းများကို အခြေအနေ၊ အချိန်အခါ၊ ဈေးကွက် 'ပေါက်'မှုအရ ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်နေကြရာ ဒီဇိုင်းတစ်မျိုးစီအတွက် မူပိုင်ခွင့်ပြုလုပ်နိုင်ရေး အခက်အခဲရှိကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ ဈေးကွက်အတွင်း ဒီဇိုင်းသစ်တစ်ခု 'ပေါက်'သွားပါက အလုအယက် ဝိုင်း၍ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြရာ ဝယ်လိုအားအကန့်အသတ်သာ ရှိနေခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်ဦးသူမှလွဲလျှင် အကျိုးအမြတ်ခွဲဝေရယူနေရသည့်သဘော ရှိသည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် အရောင်းလုပ်ငန်း တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နေသူများက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားကြသည်။

■

စက်မှုဇုန်များတွင် ရေဆိုးသန့်စင်စနစ် တိုးတက်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် စီစဉ်

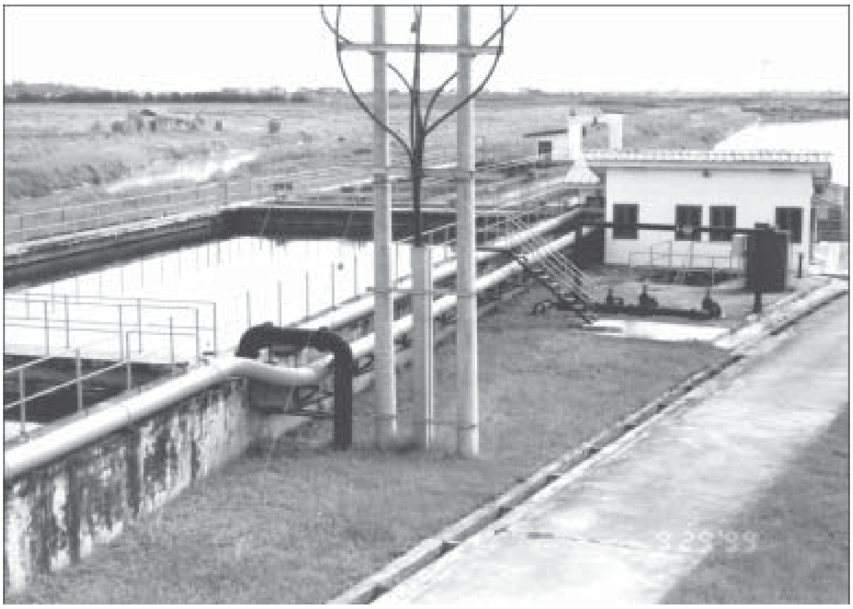
တင်လင်း

၂၃-၃-၂၀၀၅

လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန်ရှိ အသေးစား၊ အလတ်စား စက်မှုလုပ်ငန်းများ၏ စွန့်ပစ်ရေဆိုးများမှ စွမ်းအင်ထုတ်ယူ ရရှိနိုင်သည့်နည်းလမ်းကို မြန်မာနိုင်ငံ အင်ဂျင်နီယာအသင်းနှင့် ပူးပေါင်း၍ ဆွေးနွေးပွဲများ စတင်လုပ်ဆောင်နေကြောင်း လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန် စီမံခန့်ခွဲရေးကော်မတီဥက္ကဋ္ဌ ဦးမြတ်သင်းအောင်က မတ်လဆန်းတွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ကမ္ဘာပေါ်တွင် ၁၉၇၀ ခုနှစ်မှစ၍ ထုတ်ကုန်ဦးစားပေးသည့်စနစ်ကို ကျင့်သုံးလာကြပြီး ထုတ်ကုန်နှင့်အတူ စက်ရုံများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းဘေးအန္တရာယ်ကိုလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားလာကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လွတ်လပ်ရေးရပြီးသည့်နောက် ပေါ်ထွန်းလာသော စက်ရုံအလုပ်ရုံများသည် နိုင်ငံတကာမှ သတ်မှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းများကို လိုက်နာကျင့်သုံးပြီး စက်မှုထွက်ကုန်များ ဦးစားပေးထုတ်လုပ်လာကြသည်။ လမ်းစဉ်ပါတီခေတ်တွင်မူ နိုင်ငံ၏ စက်မှုလုပ်ငန်းများကို အကြီးစားစက်မှုလုပ်ငန်းများဖြင့် အားဖြည့်တည်ဆောက်ပြီး စက်ရုံမှ စွန့်ပစ်သည့်ပစ္စည်းများဖြင့် ပြန်လည်၍ အသုံးချနိုင်ရန် ကြိုးစားသော်လည်း ငွေကြေးနှင့် နည်းပညာ အကူအညီများ ထိရောက်စွာ မရသဖြင့် ထင်သလောက် အရာမရောက်ခဲ့ကြောင်း ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှစ၍ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဟု ကြေညာကျင့်သုံးကာ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးရေးကို ပို၍ဦးစားပေးလုပ်ကိုင်လာရပြီး နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံများအပြင် စက်ရုံအလုပ်ရုံများကို စုစည်း၍ စက်မှုဇုန်ကြီးများ ထူထောင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။

စက်မှုဇုန်များအတွင်း စက်ရုံများ တည်ဆောက်ရာတွင် ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည့် အချက်မှာ အန္တရာယ်ဖြစ်စေနိုင်သည့် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းများကို ထိန်းသိမ်းထားပြီး လူသားအကျိုးပြုလုပ်ငန်းများတွင် ပြန်လည်အသုံးပြုရန် အချက်တစ်ခုအနေဖြင့် ရှုမြင်ရန်လိုအပ်ကြောင်း ပညာရှင်တစ်ဦးက



ရေဆိုးသန့်စင်စနစ်တစ်ရပ်

ထောက်ပြအကြံပြုသည်။

အန္တရာယ်ဖြစ်စေသော ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ ကုလသမဂ္ဂပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ရေးအေဂျင်စီ၏ အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်တွင် "စွန့်ပစ်ပစ္စည်းကို စည်းကမ်းမဲ့ထိန်းသိမ်းခြင်း၊ သုံးစွဲခြင်း၊ ပို့ဆောင်ခြင်း သို့မဟုတ် စွန့်ပစ်ခြင်းပေါ်မူတည်၍ စွန့်ပစ်ပစ္စည်း၏ ပမာဏပါဝင်မှု၊ ရုပ်ဂုဏ်သတ္တိ၊ ဓာတ်ဂုဏ်သတ္တိ၊ သို့မဟုတ် ကူးစက်ပြန့်ပွားသော ဂုဏ်သတ္တိတို့ကြောင့် သေကျေပျက်စီးခြင်း သို့မဟုတ် ရောဂါပြင်းထန်စွာ ခံစားရခြင်း စသည့် လူသားတို့၏ ကျန်းမာရေးအန္တရာယ်ကျရောက်စေခြင်း၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်ပျက်သုဉ်းခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေပါက ယင်းစွန့်ပစ်ပစ္စည်းကို အန္တရာယ်ဖြစ်စေသော စွန့်ပစ်ပစ္စည်းဟု ခေါ်ဆိုသတ်မှတ်သည်။" (WHO and UNEP 1982)။

အန္တရာယ်ရှိသော စွန့်ပစ်ပစ္စည်းအများအပြား ထွက်ရှိသော မူလအရင်းအမြစ်မှာ စက်ရုံနှင့် ခဲယမ်းမီးကျောက်စသည့် ကာကွယ်ရေးပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သုံးစွဲနေသော နေရာများ၊ အဏုမြူသတ္တိကြွပစ္စည်းများကို အသုံးပြုသောနေရာများ၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း၊ ဆေးရုံများနှင့် ဓာတ်ခွဲခန်းများဖြစ်ကြောင်း ပညာရှင်တို့၏အဆိုအရ သိရသည်။

စက်ရုံများမှ ထွက်ရှိသော စွန့်ပစ်ရည်ကို အနီးအနားပတ်ဝန်းကျင်ရှိ မြစ်ချောင်း၊ အင်းအိုင်များအတွင်းသို့ စွန့်ပစ်ပါက မြစ်ချောင်း၊ အင်းအိုင်များရှိ ငါးသယံဇာတသိုက်များ ပျက်စီးနိုင်သည်ဟု အဆိုပါပညာရှင်တို့က ပြောကြားကြသည်။

စက်ရုံများမှ ထွက်ရှိသည့် စွန့်ပစ်ရေအမျိုးအစားများမှာ–

အပူချိန်(Temperature)၊ ပီအိပ်ချ် (PH)၊ ဆိုင်းကြွအနည် (Suspended Solid)၊ အနည်စုစုပေါင်း(Total Solid)၊ ရေစေးခြင်း(Hardwess)၊ ကာဗွန်နိတ်များ (Carbonates)၊ ကာလိုရိုဒ်(Chloride)၊ ဆာလဖိတ်များ(Sulphates)၊ အမိုးနီးယားနိုက်ထရိုဂျင်[Ammonia (N)]၊ ဘီအိုဒီ (၅) ရက်(BOD5)၊ စီအိုဒီ(COD)၊ ခရိုမီယမ်(Chromium)၊ လေးလံသောသတ္တုများ (Heavy Metal)၊ ဆီနှင့် အမဲဆီ (Oil and Grease)တို့ဖြစ်သည်ဟု စနစ်တကျ သုတေသနပြုထားသောစာတမ်းတစ်ခုတွင် ဖော်ပြထားသည်။

စွန့်ပစ်ရေကို မြစ်ချောင်းအတွင်းသို့ စွန့်ပစ်ရန်ဖြစ်ပေါ်လာလျှင် တိုက်ရိုက်စွန့်ပစ်ခြင်းမပြုဘဲ လိုအပ်သည့် သန့်စင်မှု လုပ်ဆောင်ပြီးမှသာ အချိန်ကာလအတိုင်းအတာတစ်ခု သတ်မှတ်၍ စွန့်ပစ်သင့်ကြောင်း စွန့်ပစ်ရန်အခြေအနေမပေးသော စက်ရုံများသည် မြေသားကန်ပြုလုပ်၍ စုစည်းလက်ခံပြီး အငွေ့ပျံခြောက်စေခြင်း၊ မြေသားတွင်းစိမ့်ဝင်ခြင်း နည်းလမ်းများဖြင့် စွန့်ပစ်ရန်ကြိုးပမ်းသင့်ကြောင်း၊ ယင်းသို့ပြုလုပ်ရာတွင် မြေအောက်ရေ၏ သောက်သုံးနိုင်သည့် အရည်အသွေးထိခိုက်မှု မရှိစေရန် အင်ဂျင်နီယာနှင့် ရေသယံဇာတဆိုင်ရာပညာရှင်တို့၏အကြံဉာဏ်ယူသင့်ကြောင်း ထောက်ပြပြောဆိုမှုများ ရှိသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် စွန့်ပစ်ပစ္စည်းများကြောင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ညစ်ညမ်းမှုမဖြစ်စေရန် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန၏ ရေထုနှင့်လေထု ညစ်ညမ်းမှုထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်ကို ၁၉၉၅ ခုနှစ် ဩဂုတ်လတွင် တည်မြဲအမိန့်အမှတ် ၃ ဖြင့်လည်းကောင်း၊ ပုဂ္ဂလိကစက်မှုလုပ်ငန်းဥပဒေဖြင့်လည်းကောင်း ထိန်းချုပ်ထားကြောင်း လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန်မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦး၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။ ■

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ငါးစာအတုလုပ်သူများ အရေးယူပြီး သိုလှောင်စျေးကစားခြင်း ပပျောက်အောင် ဆောင်ရွက်မည်၊ ဘဏ်ချေးငွေ အချိန်မီဆပ်ပါက နောင်နှစ်များတွင် ပိုမိုထုတ်ချေးရန်အစီအစဉ်ရှိ

(မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်မောင်မောင်သိမ်း)

ထားထားမြင့်

၃၀-၃-၂၀၀၅

မွေးမြူရေးအစာတစ်မျိုးဖြစ်သည့် ဖွဲနုထဲတွင် စပါးခွံအမှုန့်ကြိတ်ထည့်၍ ဖွဲနု အတုပြုလုပ်ရောင်းချသူများကို အမည်ပျက် (Black List) သတ်မှတ်၍ ဖော်ထုတ် အရေးယူသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူး ချုပ်မောင်မောင်သိမ်းက မတ်လ ၂၈ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပသော ရေချိုငါးမွေးမြူရေး ဆိုင်ရာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ၌ ပြောကြားသည်။

ရေချိုငါးမွေးမြူရာ၌ ငါးစာအဖြစ် အသုံးပြုသည့် ဖွဲနုကို ယခင်ကဲ့သို့ မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းမှ ရောင်း ချခြင်းမပြုတော့၍ ကုန်သည်များကသာ ကိုယ့်အစုနှင့်ကိုယ် ရောင်းချနေသောကြောင့် ဖွဲနုဈေး နှုန်းကြီးမြင့်ပြီး ရောင်းသူဈေးကွက် ဖြစ်နေကြောင်း၊ ငါးစာဖွဲနုတွင် စပါးခွံဖွဲ့နု ရောနှောရောင်းချသူများကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်က အရေးယူဆောင်ရွက်ခဲ့သော်လည်း ယခု အခါ ပိုမို၍ အင်အားသုံးဆောင်ရွက်နေ ကြကြောင်း ဇရာဝတီတိုင်းရှိ ယုဇနအစာ စပ်စက်ရုံမှ ဒေါ်စုစုကြည်က ပြောကြား သည်။

ဖွဲနုထဲတွင် စပါးခွံအမှုန့်ကြိတ် ရော နှောသူများသည် ကျွမ်းကျင်သူများကိုယ် တိုင် ခွဲခြား၍မရနိုင်အောင် အဆင့်မြင့် နည်းပညာသုံး၍ စပါးခွံများကိုကြိတ်ကာ ဖွဲနုတွင်း ရောနှောနေ၍ ဖွဲနုနှင့် ခွဲခြားမရ နိုင်မှုကြောင့် တွံတေးမှ ငါးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးသည် စပါးခွံချည်းသက်သက် ငါး စာအိတ် ၅၀၀ ကို အလဟဿ စွန့်ပစ်ခဲ့ရ သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ငါးစာဖွဲနုကဲ့သို့ စပါးခွံရောနှော ခြင်းဖြင့် အနုသော ငါးမြစ်ချင်းကဲ့သို့ မွေးမြူရေးငါးများမှာ ထိခိုက်မှု၊ ရောဂါ ရရှိမှုဖြစ်လာနိုင်၍ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း ကို ထိခိုက်လာနိုင်ကြောင်း၊ ထို့ပြင် ရေချို ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွင် ငါးစာအဖြစ် အဓိက အသုံးပြုရသော ပဲဖတ်ပိဿာ လေး သိန်းကျော်သည် သိုလှောင်သူများလက် တွင် ရောက်ရှိနေကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်မောင်မောင် သိမ်းက ပြောကြားသည်။

အချိန်အခါမဟုတ် ဆီထွက်သီးနှံ ထွက်ရှိသည့်ရာသီတွင် ပဲဖတ်၊ ဖွဲနု စသော ငါးစာဈေးနှုန်းများ အလွန်အမင်း ဈေးနှုန်း ကြီးမြင့်မှုကို မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ ချုပ်၌ ငါးမွေးမြူသူလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ပြည်ပ ငါးတင်ပို့သူများ၊ ငါးစာရောင်းဝယ်သူများ၊ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး ရာ၌ ဝန်ကြီးက အထက်ပါအတိုင်း ပြော

ငါးစာတောင့်စက်ရုံတစ်ရုံ

ကြားသွားခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုကဲ့သို့ ပဲဖတ်ကို နားမလည်သော စီးပွားရေးသမားက သိုလှောင်ပြီး ဈေးကောင်းမှ ထုတ်ရောင်းပါက သိုလှောင်မှု စနစ်မကျလျှင် မှိုတက်ပျက်စီးသွားနိုင်ကြောင်း၊ ယင်းသို့ ပျက်စီးသွားပါက မည်သူ့အတွက်မှ အကျိုးမရှိနိုင်ကြောင်း မွေး/ရေဝန်ကြီးက ဆိုသည်။

ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုတွင် မွေးမြူရေးအစာပါဝင်မှု ၈၅ ရာခိုင်နှုန်း ရှိနေကြောင်း၊ ငါးစာ ရှားပါးဈေးကြီးမြင့်မှုကြောင့် ငါးမွေးမြူသူများ ထိခိုက်ပါက မြန်မာနိုင်ငံ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ ထိခိုက်လာနိုင်ကြောင်း ဝန်ကြီးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မွေး/ရေဝန်ကြီးဌာန တိရစ္ဆာန်အစာ ကုန်ကြမ်းဈေးနှုန်းများအရ ဖွံ့နှ တစ်တင်း၏ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ပေါက်ဈေးမှာ ၁၂၂.၄၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး ယမန်နှစ်က ၈၈.၂၅ ကျပ် ရှိခဲ့ကြောင်း၊ ပဲဖတ်တစ်ပိဿာမှာလည်း ၂၀၀.၉ ကျပ်သာ ရှိခဲ့ရာမှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လတွင် တစ်ပိဿာ ၃၁၅ ကျပ် ဈေးသို့ ရောက်ရှိနေကြောင်း သိရသည်။

ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း၏ အဓိက အရေးပါသော ငါးစာဖွဲ့နု၊ ပဲဖတ်၊ နှမ်းဖတ်များ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်မှုကို ကာကွယ်နိုင်ရန် အတွက် ငါးအစာထုတ်လုပ်သူများအသင်းကို ဖွဲ့စည်းသွားရန် မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်မောင်မောင်သိမ်းက တက်ရောက်လာသူ မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်အသင်းဝင်များအား တိုက်တွန်းသွားသည်။

ဝန်ကြီးက ပြောကြားရာ၌ ပြီးခဲ့သောနှစ်က တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးဆိုင်ရာနယ်ပယ်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် အမြတ်အစွန်း ရရှိလာသဖြင့် ငွေအရင်းအနှီးရှိသူများသည် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်သို့ အလုံးအရင်းနှင့်ဝင်လာပြီး မွေးမြူရေးအစာများကို သိုလှောင်မှုပြုလုပ်လာကြသည်ဟု ဆိုသည်။

ယခုကဲ့သို့ နွေစပါးထွက်ချိန်၊ ဆောင်းသီးနှံထွက်ချိန် ဈေးသက်သာရမည့် အချိန်တွင် ငါးစာဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်နေလျှင် ရှားပါးသောအချိန်၌ ပို၍ဒုက္ခရောက်လာနိုင်ကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း အများဆုံးရှိသည့် ဧရာဝတီတိုင်းတွင် အခက်အခဲတွေ့နေကြောင်း ဝန်ကြီးက ပြောကြားသွားသည်။

မွေး/ရေဝန်ကြီးဌာနက မြန်မာနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံလုံး ငါးမွေးကန်ဧက နှစ်သိန်းဖြစ်ရန် ရည်မှန်းထားရာ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်း၏ အဓိကအရေးပါသော ငါးစာဈေးနှုန်း မြင့်တက်မှုကို စနစ်တကျ ဖြေရှင်းသွားရန်အတွက် ငါးအစာထုတ်လုပ်သူများ အသင်းကို အမြန်ဆုံးဖွဲ့စည်းရန် တိုက်တွန်းသွားသည်။

ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သည့် တွံတေးမှ ဦးစောမင်းဆွေက ငါးမွေးမြူသူများသည် ငါးစာဈေးနှုန်းကြီးမြင့်ခြင်း၊ ငါးစာအတု အခက်အခဲဖြစ်ခြင်း၊ ရေညစ်ညမ်းမှုနှင့် ကြုံတွေ့ခြင်း၊ ငါးရောဂါကျခြင်း၊ ရေခဲဈေးနှုန်းမြင့်တက်ခြင်း၊ ငါးပွဲစားများ ဈေးကစားခြင်းတို့ကြောင့် အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်နေကြ၍ ကြွေးအချိန်မီဆပ်နိုင်ရန် အခက်အခဲရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

ဦးစောမင်းဆွေ၏ ပြောကြားချက်အရ တစ်ဧက ငါးပိဿာချိန် ၁၅၀၀ ထုတ်လုပ်မည့် ငါးကန်အတွက် ကုန်ကျစရိတ်မှာ ငွေတိုးမပါ ၁၁ သိန်းကျော်ကျသင့်၍ ငါးရောင်းရငွေမှာ ၁၂ သိန်း ၄ ထောင်ကျပ်သာ ရရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ငွေတိုးနှင့် လုပ်ကိုင်သူများအတွက် အခက်အခဲရှိကြောင်း သိရှိရသည်။

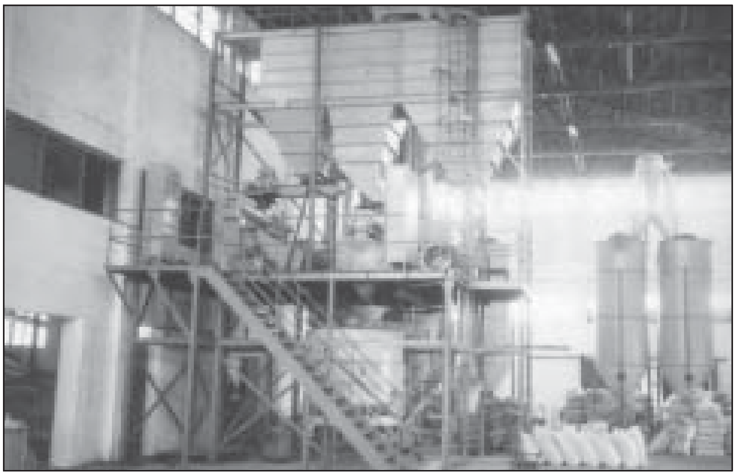
ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ ချေးယူထားသော ဘဏ်ချေးငွေများကို မတ်လ ၃၁ ရက်နေ့ ဘဏ္ဍာရေးဘတ်ဂျက်မပိတ်မီ အချိန်မီပြန်ဆပ်ကြရန် ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်မောင်မောင်သိမ်းက တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

ငါးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိတတ်နိုင်သော ငွေပမာဏဖြင့်သာ လုပ်ကိုင်စေလိုကြောင်း၊ အကြွေးများကို ပေးဆပ်ပြီးပါက မွေး/ရေဘဏ်မှ ချေးငွေသစ်ပြန်လည်ထုတ်ချေးပေးသွားမည့်အပြင် နောက်နှစ်များ၌ ချေးငွေ ပိုမိုထုတ်ချေးနိုင်ရန် စီစဉ်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ဝန်ကြီးက ပြောကြားသည်။

၂၀၀၄-၂၀၀၅ နှစ်ကုန် ခန့်မှန်းချက်အရ မြန်မာနိုင်ငံတွင် သားငါးကဏ္ဍ၏ ပြည်တွင်းအသားတင်ထုတ်လုပ်မှုတန်ဖိုးမှာ ၈.၈ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်သည်။

■

ငါးစာတောင့်စက်ရုံတစ်ရုံ



ပြည်ပဝင်ငွေကောင်းသော ရေချိုငါးမွေးမြူရေး၌ စနစ်ပြောင်းရန်လိုအပ်

သောင်းထိုက်ကို

၃၁-၃-၂၀၀၅

မြန်မာနိုင်ငံ ရေချိုငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း၏ ရေချိုငါး ပြည်ပတင်ပို့မှုမှ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေသည် ၂၀၀၃-၂၀၀၄ ဘဏ္ဍာနှစ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ကျော်မျှ ဝင်ငွေရရှိခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ရေချိုငါးမွေးမြူမှုလုပ်ငန်းမှ ပြည်ပဝင်ငွေ တိုးတက်ရရှိစေရေးအတွက် လက်ရှိ ငါးကြင်း၊ ငါးမြစ်ချင်း၊ ငါးသိုင်းခေါင်းပွ၊ ရွှေဝါ ငါးကြင်း စသည့် ငါးများမွေးမြူမှုမှ ငါးမျိုးစုံမွေးမြူသောစနစ်သို့ ပြောင်းလဲရမည် ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်မှ တွဲဖက်အတွင်းရေးမှူး(၅) ဦးဝင်းကြိုင်က ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေချိုငါးမွေးမြူမှု လုပ်ငန်းအတွက် ငါးကန်ဧက တစ်သိန်း ခြောက်သောင်းကျော်ရှိရာ ယခုနှစ် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ဧက နှစ်သိန်းပြည့်မီအောင် ဖော်ထုတ်သွားမည်ဟု ဆိုသည်။ မွေးမြူမှုတွင်လည်း ရေချိုငါးမွေးမြူမှု၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းသည် ငါးမြစ်ချင်းမွေးမြူမှုများဖြစ်ပြီး ကျန် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းတွင်သာ ငါးတန်၊ ငါးကြင်းဖြူ၊ ငါးသိုင်းခေါင်းပွ၊ ရွှေဝါ ငါးကြင်း စသည်တို့ကို မွေးမြူလျက်ရှိသည်။

အထူးသဖြင့် ရေချိုငါး မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွင် ကမ္ဘာ့ ရေချိုငါးဈေးကွက်၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ရရှိထားသော နိုင်း တလားဗီးယားမွေးမြူရေး လုပ်ငန်းသည်အလားအလာကောင်းသော ရေချိုငါးမျိုး ဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးဈေးကွက် ကျွမ်းကျင်သူအချို့က ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ တလားဗီးယားငါး မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းကို ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှ စတင်ခဲ့ကြောင်း၊ ယခင် မိုဇမ်ဘီးယား တလားဗီးယားငါးမျိုးများ မွေးမြူခဲ့ဖူးသော်လည်း ၎င်းမျိုးသည် အရိုးများခြင်း၊ အရောင်မဲခြင်း စသည့် အားနည်းချက်များကြောင့် မွေးမြူသူနှင့် စားသုံးသူများ လက်တွန့်သွားခဲ့သည့် သာဓကများ ရှိခဲ့သည်ဟု ဦးဝင်းကြိုင်က ဆိုသည်။

သို့သော် ယခု နိုင်းတလားဗီးယား မျိုးသည် ၎င်းမျိုးနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက် အားသာချက်များကြောင့် ကမ္ဘာ့ရေချိုငါး ဈေးကွက်၏ ရာခိုင်နှုန်းအများစုကို ရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်ဟု တလားဗီးယားပညာရှင် ဦးတင်မောင်သန်းက ပြောကြားသည်။

ကမ္ဘာ့ရေချို တလားဗီးယားဈေးကွက်ကို ယခင်ထိုင်ဝမ်မှ အများစုရရှိခဲ့သော်လည်း ယခုအခါ တရုတ်နိုင်ငံမှ ဈေးကွက်ဝေစု အဓိကရရှိထားသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေချိုတလားဗီးယား မွေးမြူမှုတွင် လက်ရှိ ဧက ၂၀၀၀ ကျော် မွေးမြူလျက်ရှိပြီး ယခုအခါ နည်းပညာ လွှဲပြောင်းမှုအဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာပြီဖြစ်ရာ နောင်တွင် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်အတိုင်း ဖြည့်ဆည်းနိုင်မည့်အခြေအနေသို့ ရောက်ရှိလာတော့မည် ဖြစ်သည်။ ယခုလက်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေချိုငါးတင်ပို့မှုဈေးကွက်သည် အမေရိကန်၊ ဥရောပ၊ ဂျပန်နှင့် အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသများသို့ တင်ပို့လျက်ရှိသည်ဟု ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

တလားဗီးယား ငါးမွေးမြူခြင်း၏ အားသာချက်သည် အခြားသော ဆေးထိုးသားဖောက် ငါးများနှင့်မတူဘဲ ကြီးထွားမှုနှုန်းသည် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း မြန်ဆန်ပြီး

ငါးကန်တစ်ခု ဖော်နေစဉ်

ငါးသားဖောက် လုပ်ငန်းများကိုလည်း ရာသီချိန်ဟူ၍ သတ်မှတ်ချက်မရှိဘဲ နှစ်ပတ်လည် ဖောက်ယူနိုင်ခြင်း စသည့် အခြေခံကောင်းများ ပြည့်စုံနေပြီဖြစ်၍ ပို့ကုန်အမယ်သစ်တစ်ခုအဖြစ် လုပ်ကိုင်ရန် အသင့်ဖြစ်ပြီဟု ဆိုရမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းလုပ်ငန်းရှင်က ပြောကြားသည်။

သို့ဖြစ်၍ တလားဗီယားဈေးပွဲတော်တစ်ခုကို ယခု သင်္ကြန်အခါပြီးသည့်နောက်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်တွင် ကျင်းပသွားမည်ဖြစ်သည်ဟု ဦးဝင်းကြိုင်က ဆိုသည်။ ယင်းပွဲတော်တွင် တလားဗီးယားမွေးမြူရေးဆိုင်ရာ ပြခန်းများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများနှင့် တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ မြန်မာ စသည့် ရိုးရာဟင်းလျာများကို တလားဗီးယားငါးများဖြင့် ချက်ပြုတ်၍ (ဥပမာ–တလားဗီးယားကြေးအိုး) ပြသသွားရန် စီစဉ်လျက် ရှိသည်ဟု အဖွဲ့ချုပ်၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

အချုပ်ဆိုရလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍ၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည့် ရေချိုငါးမွေးမြူမှုလုပ်ငန်းသည် ပြည်ပဝင်ငွေရရှိရန် အလားအလာကောင်းသော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ရာ တိုးပွားလာသော ကမ္ဘာ့လူဦးရေနှင့် ဆုတ်ယုတ်လာသော ပင်လယ်ငါးဖမ်းဆီးမှုလုပ်ငန်းများကြောင့် ရေချိုငါးမွေးမြူမှုဖြင့် အခြေအနေကောင်းတစ်ခုကို ဖန်တီးနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် အသင်းဝင်အချို့က သုံးသပ်သည်။

ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍ၏ အခြေခံကောင်းများ တည်ဆောက်မှု ပြည့်စုံလာခြင်းနှင့် ရေချိုငါးမွေးမြူထုတ်လုပ်ခြင်းကို ယခုထက် ပိုမိုတိုးချဲ့ထုတ်လုပ်နိုင်သော အခြေအနေများကြောင့် မွေးမြူရေးအစားအစာကဲ့သို့ အခက်အခဲအချို့ကို ပြေလည်နိုင်စေမည့်နည်းလမ်းများ ကြံဆောင်အောင်မြင်ပါက ရေရှည်တွင် အမှန်တကယ် ဖွံ့ဖြိုးလာမည်ဟု ယုံကြည်ကြောင်း ၎င်းတို့က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

စင်ကာပူမှတင်သွင်းသည့် မိုက်ခရိုချစ်ပ်ထည့် Lucky Fish နှင့် အိမ်မွေးခွေးဈေးကွက်ခိုင်မာ

L.မုန်ဆန်အောင်

၄-၄-၂၀၀၅

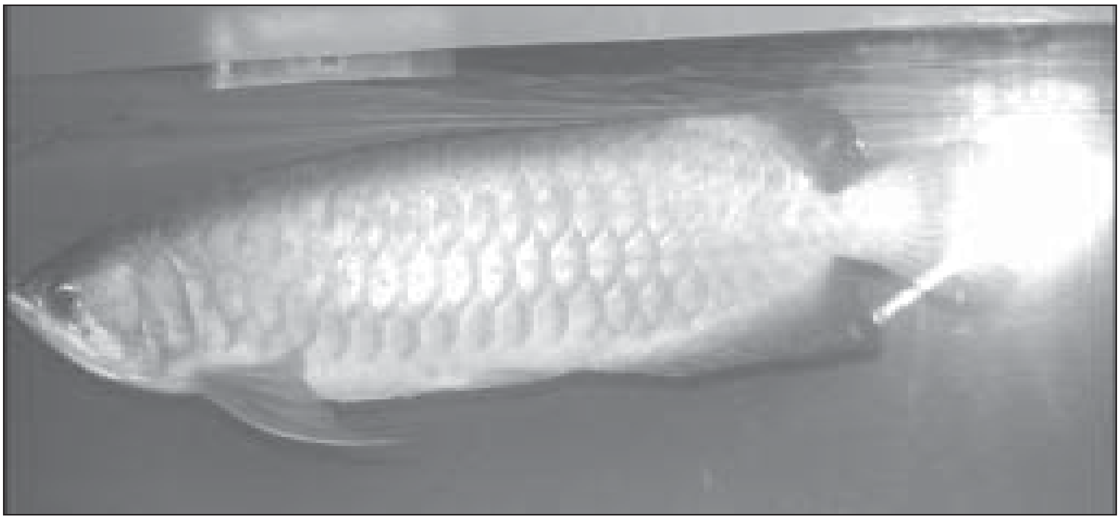
လက်ရှိပေါက်ဈေး ကျပ်သိန်း ၃၀ မှ ၈၀ အထိရှိပြီး စင်ကာပူနိုင်ငံမှ တင်သွင်းလာသော ကိုယ်အတွင်း မိုက်ခရိုချစ်ပ် ထည့် (Lucky Fish) များနှင့် ခွေးများကို မွေးမြူရောင်းဝယ်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းလုပ်ငန်းသည် ဈေးကွက်ပမာဏ သေးငယ်သော်လည်း ဈေးကွက်ခိုင်မာမှုရှိကြောင်း ငါးနှင့်ခွေးများ တင်သွင်းရောင်းချသူ NEPTUNE ဆိုင်ပိုင်ရှင် ဦးနေမျိုး သန့် (ခ) ကိုသားကြီးက ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အလှမွေးငါးများတွင် Low Grade (အောက်ငါး)နှင့် High Grade (အထက်ငါး)ဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိသကဲ့သို့ Lucky Fish တွင်လည်း အမျိုးအစားနှစ်မျိုးရှိကြောင်း၊ AROWANA (High Grade) သုံးမျိုးအား နိုင်ငံတကာ ရှားပါးသစ်ပင်ပန်းမန်နှင့် တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်များ မျိုးပြုန်းတီးမှုမှ ကာကွယ်ရေးအဖွဲ့ (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Faunna and Flora-(CITES) တွင် မှတ်ပုံတင်ထားကြရပြီး တစ်ကောင်ချင်းစီတွင် ၎င်းတို့၏ အသိအမှတ်ပြု သီးခြား Code ဖြင့် မိုက်ခရိုချစ်ပ်ပြားများ ထည့်သွင်းထားကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ Low Grade ငါးများမှာ အလွယ်တကူ ပေါက်ဖွားမွေးမြူနိုင်သဖြင့် CITES ၏ အသိအမှတ်ပြု မိုက်ခရိုချစ်ပ် ထည့် သွင်းထားခြင်းမပြုကြပေ။

Code Scanner

Lucky Fish အမျိုးအစားများမှာ AROWANA အမျိုးအစား ဖြစ်သည်။ High Grade တွင် Cross Back Gold, Red Tail Gold နှင့် Super Red တို့ဖြစ်ပြီး Low Grade တွင် Green, Yellow Tail, Australia နှင့် မြန်မာအခေါ် တောင်ရှည် တို့ဖြစ်သည်။

မိုက်ခရိုချစ်ပ်ထည့်သွင်းရခြင်းမှာလည်း ယင်းတို့ မွေးမြူထုတ်လုပ်ရာနိုင်ငံနှင့် မှတ်ပုံတင်နံပါတ်သဘောမျိုးဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်း Code များမပါလျှင် တင်ပို့



မိုက်ခရိုချစ်ပ်ထည့်ထားသည့် Lucky Fish

ရောင်းချခြင်းပြုလုပ်ခွင့်မရှိကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ရှင်းပြသည်။

Lucky Fish အပါအဝင် အလှမွေးငါးများကို စင်ကာပူနိုင်ငံ YIFU Fish Farm Trading (Singapore) မှ သားပေါက်ဖွားတင်သွင်းလာပြီး ပြည်တွင်းတွင် ဈေးကွက်ဝင် အရွယ်ရောက်သည်အထိ မွေးမြူရောင်းချနေကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ Lucky Fish High Grade များသည် ဈေးအမြင့်ဆုံးဖြစ်ပြီး အရွယ်၊ အရောင်အသွေးအလိုက် ဈေးနှုန်းခြားနားမှုရှိသည်။ လက်ရှိပေါက်ဈေးမှာ ကျပ်သိန်း ၃၀ တန်မှ ၈၈ သိန်းအထိရှိပြီး စင်ကာပူဈေးနှင့် ကွာခြားမှုမရှိဟု ဦးနေမျိုးသန့်က ဆိုသည်။

High Grade များ အရွယ်ရောက်ချိန်တွင် နှုတ်ခမ်းမွေးနှစ်ချောင်းသာ ပါရှိမှုများပြားသော်လည်း နှုတ်ခမ်းမွေးသုံးချောင်းပါရှိပါက ဈေးကောင်းရရှိနိုင်ကြောင်း၊ ထူးခြားကံကောင်းမှုများ သိသိသာသာကြုံတွေ့ခဲ့ပြီး 'အိမ်မြောင်အမြီးနှစ်ခွ' နှင့် သဘောအတူတူပင်ဖြစ်ကြောင်း၊ ငါးများကို သားပေါက်အရွယ်တွင် တင်သွင်းလာခြင်းဖြစ်သည့်အတွက် အဆိုပါအရွယ်တွင် နှုတ်ခမ်းမွေး၊ အရောင်အသွေးတို့ မရှိသေးကြောင်း ၎င်းတို့တင်သွင်းလာသည့် သားပေါက်များအနက် Super Red အမျိုးအစားတွင် တစ်ကောင်ပါရှိခဲ့ရာ ထူးခြားစွာကံကောင်းမှုများ ကြုံတွေ့ခဲ့ကြောင်း NEPTUNE ကံအဆောင် ငါးဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးနေဖြိုးသန့် (ခ) ကိုသားငယ်က ဆိုသည်။

High Grade များကို ပြည်တွင်း၌ မွေးမြူရန်မဖြစ်နိုင်သေးကြောင်း၊ အရင်းအနှီးကြီးသကဲ့သို့ စံချိန်မီ ပေါက်ဖွားရှင်သန်နှုန်းရရှိရန် နည်းပညာအခက်အခဲရှိကြောင်း Low Grade တွင် တောင်ရှည်အမျိုးအစားသည် ဈေးနှုန်းသက်သာမှုရှိသည့်အတွက် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် အဝယ်လိုက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းအမျိုးအစားကို သားဖောက်နိုင်ရန် စီစဉ်နေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

NEPTUNE မှ ကံအဆောင် ငါးအပြင် အလှမွေးငါးများကိုလည်း တင်သွင်းရောင်းချလျက် ရှိသည်။ အလှမွေးငါးတွင် အထက်ငါးဖြစ်သည့် Discus အမျိုးအစားကို တင်သွင်းသားဖောက်မွေးမြူရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းအမျိုးအစားသည် ဥပေါက်နှုန်း၊ သားထိန်းခြင်းတို့တွင် အခြားငါးများထက်သာသည့်အတွက် King of Fish ဟု ခေါ်ကြပြီး တစ်နှစ်လျှင်သုံးသားပေါက်ကြောင်း ဦးနေဖြိုးသန့်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

Discus ငါးများ၏ ထူးခြားချက်မှာ တစ်နှစ်သားအရွယ်တွင် အထီး၊ အမများသည် မိမိတို့အကြိုက် စုံတွဲများ စတင်တွဲနေပြီဖြစ်ပြီး ယင်းသို့ သဘောကျတွဲသောအတွဲလိုက်သာ ခွဲခြားထားရှိ မွေးမြူရကြောင်း၊ မွေးမြူသူတို့ သဘောကျတွဲပေးပါက သားပေါက်မှု၊ အချင်းချင်း မေတ္တာသက်ဝင်မှုတို့တွင် အခက်အခဲရှိကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ရှင်းပြသည်။

ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်သော Lucky Fish များအား ငွေကြေးတတ်နိုင်သော်လည်း မဝယ်ရဲသူများရှိကြောင်း၊ Low Grade များကို စမ်းသပ်မွေးမြူပြီးမှသာ တစ်ဆင့်ချင်းတက်၍ High Grade များကို မွေးမြူလေ့ရှိကြောင်း၊ လက်ရှိဈေးကွက်တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၊ ငွေကြေးစွန့်စားရင်းနှီးလုပ်ကိုင်ကြသူများကသာ လုပ်ငန်းတိုးတက်စေရန်နှင့် ကံကောင်းကြစေရန် မွေးမြူလျက်ရှိကြကြောင်း၊ ၎င်းတို့အနေဖြင့်လည်း ဝယ်ယူမွေးမြူသူများအတွက် After Sale Service နောက်ဆက်တွဲ ဝန်ဆောင်မှု အခမဲ့ပေးလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ငါးများကြောင့် ကံကောင်းကံမ

မိုက်ခရိုချစ်ပ်ထည့်ထားသည့် ခွေးကလေး

ကောင်း သိရှိနိုင်ပြီး မိမိတို့၏ ကံဇာတာ ကောင်းမွန်ပါက ငါးများ၏ အရောင် အသွေးသည် ရှုမငြီးဖွယ်ရှိနေမည်ဖြစ် ကြောင်း၊ ကံဇာတာညံ့လာပါက ငါး၏ အရောင်အသွေးတစ်စစ မှိန်လာမည်ဖြစ်ရာ မိမိတို့ ကံကောင်းကံမကောင်းဆိုသည်ကို ငါးများ၏ အရောင်အသွေးကို ကြည့်ရှုရုံနှင့် သိနိုင်ကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ရှင်းပြ သည်။

NEPTUNE အနေဖြင့် ငါးများ အပြင် အယ်လ်ဇေးရှင်းနှင့် ရထရီဗာခွေး အမျိုးအစားနှစ်မျိုးကိုပါ တင်သွင်းရောင်း ချလျက်ရှိကြောင်း၊ အယ်လ်ဇေးရှင်းမှာ ဩစတြေးလျပေါက်ဖြစ်ပြီး ရထရီဗာမှာ စင်ကာပူပေါက်ဖြစ်ကြောင်း နှစ်မျိုးစလုံး တွင် မိုက်ခရိုချစ်ပ် ပါရှိကြောင်း၊ ယခင်က အယ်လ်ဇေးရှင်းခွေးတွင် မိုက်ခရိုချစ်ပ် အပြင် နားရွက်တွင် ဆေးမင်ကြောင် ပါလေ့ ရှိသော်လည်း နောက်ပိုင်းတွင် မထိုးတော့ ကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ဆိုသည်။

ဩစတြေးလျပေါက် အယ်ဇေးရှင်း ခွေးများကို သုံးလသားအရွယ်တွင် တင် သွင်းရောင်းချခြင်းဖြစ်ပြီး ကျပ်သိန်း ၂၀ ပေါက်ဈေးရှိသည်။ ပြည်တွင်း၌လည်း သားဖောက်လျက်ရှိရာ သားစပ်ခွေးများတွင် အမိအဖနှစ်မျိုးစလုံး နိုင်ငံခြားပေါက် (2ERC)ဖြစ်လျှင် တစ်ကောင်ကျပ်သုံး သိန်းမှ ငါးသိန်းအထိ၊ ပြည်တွင်းပေါက်နှင့် နိုင်ငံခြားပေါက် (1FRC)ဆိုလျှင် ကျပ်နှစ် သိန်းခန့်ရှိပြီး သားစပ်လိုသူ (အမရှိသူ) တို့က ခွေးထီးငှားခ ကျပ်တစ်သိန်းမှ တစ် သိန်းခွဲအထိပေး၍ ငှားရမ်းကြသည်။

ပြည်တွင်းပေါက် ခွေးများနှင့် နိုင်ငံ ခြားခွေး ဈေးနှုန်းကွာရခြင်းမှာ အရောင် အသွေး၊ အရွယ်အစား၊ ခေါင်းအကြီး အသေးတို့တွင် အချိုးကျနမှု ကွာ၍ဖြစ် ကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ပြောကြားသည်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းတွင် Golden Retriver အမျိုးအစားခွေးများ ဈေးကွက်ဝင်လာပြီး ယင်းခွေးများမှာ မျိုးရိုး (Gene) ပြဿနာမရှိကြောင်း၊ လူကိုခင် တွယ်ခြင်း၊ ဉာဏ်ရည်ကောင်းခြင်း၊ ကလေးနှင့်သက်ကြီးရွယ်အိုများကို ထိန်း သိမ်းစောင့်ရှောက်ပေးနိုင်ခြင်းတို့တွင် အထူးသင့်လျော်ကြောင်း ခွေးချစ်သူအချို့ အဆိုအရ သိရသည်။

အယ်လ်ဇေးရှင်းခွေးများကဲ့သို့ လုံခြုံရေးအတွက် အသုံးမဝင်သော်လည်း ဂျပန်နိုင်ငံတွင် မျက်မမြင်များအတွက် အဖော်အဖြစ် အသုံးပြုလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

ပြည်ပမှ တင်သွင်းသည့် ရထရီဗာ ခွေးများမှာ ခွေးပေါက်ဆိုလျှင် ကျပ်ငါးသိန်း ပေါက်ဈေးရှိပြီး ပြည်တွင်းပေါက်မှာ ကျပ် နှစ်သိန်းခွဲရှိကြောင်း၊ ပြည်တွင်းပေါက် များ၏ အရောင်အသွေး၊ အရွယ်အစားမှာ ပြည်ပတင်သွင်းလာသော ခွေးများနှင့် ခြားနားမှုမရှိသလောက်ပင်ဖြစ်ကြောင်း ဦးနေမျိုးသန့်က ပြောကြားသည်။

NEPTUNE အလှမွေးနှင့် ကံ အဆောင်ငါးဆိုင်ကို ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှ စတင်၍ လေးနှစ်ကြာအောင် လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ် တွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် ပြည်တွင်း ဝယ်လိုအားများ ကျဆင်းခဲ့သဖြင့် ယခု အခါ အင်းစိန်မြို့နယ် ဖော့ကန်ရပ်ကွက် ဂျပန်လမ်းတွင် ဆက်လက်ဖွင့်လှစ်လျက် ရှိကြောင်း ဆိုင်ပိုင်ရှင်တို့က ပြောကြား သည်။ ■

Bridging Course မိခင်နိုင်ငံတွင် အောင်မြင်ပြီးမှ ပြည်ပတက္ကသိုလ်သို့ သွားရောက်ခြင်းသည်သာ အကောင်းဆုံးဖြစ်

တိုးနိုင်လင်း

၂-၄-၂၀၀၅

နိုင်ငံတကာရေချိန်မီပညာရေးကို ဖြည့်တင်းလိုပါက ပြည်ပတက္ကသိုလ်များသို့ သွားရောက်ခြင်းမပြုမီ Bridging Course ခေါ် Foundation Course ကို မိခင်နိုင်ငံတွင် သင်ယူအောင်မြင်နိုင်ခြင်းသည် အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းဖြစ်ကြောင်း ပညာရေးဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူအချို့၏ပြောကြားချက်နှင့် နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များ၏ ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရသည်။

MICT Park

"ပညာရေးအေးဂျင့်တစ်ခုရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုကြောင့် ကျောင်းသားတစ်ဦးကို ကျပ်သိန်း ၈၀ ကျော် ကုန်ကျပြီး ဆိုက်ပရပ်စ်က အချည်းနှီး ပြန်လာခဲ့ရတယ်" ဟု မတ်လ ၁၈ ရက်နေ့ထုတ် ကုမုဒြာ ဂျာနယ်ပါ ကျော်ရင်မြင့်၏ 'နိုင်ငံခြားမှာ ပညာသင်ချင်တာလား၊ သတိထား' သတင်းဆောင်းပါးတွင် ဖော်ပြထားသည်ကို တွေ့ရသည်။ "အောင်လက်မှတ်တစ်စောင်ဝယ်ရမယ်။ သူ့အောင်လက်မှတ်ကိုဝယ်ရင် TOEFL လည်း မလိုဘူး။ IELTS လည်း မလိုဘူး။ လက်ခံတယ်ဆိုပြီးတော့ ရောင်းတာ... ပထမအသုတ်သွားသူ လူငယ် ၁၃ ဦးလုံးကို အခြေခံပညာဆိုပြီး အင်္ဂလိပ်စာတစ်ခုသာ အတန်းဖွင့်ပြီးတက်ရတယ်လို့ ဆိုတယ်။ သင်ပေးတဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းနဲ့ သင်ပြပုံစနစ်ကလည်း ရန်ကုန်မြို့မှာ သင်ယူသွားတဲ့ ပုဂ္ဂလိကသင်တန်းကျောင်းတစ်ခုထက် အဆင့်မမြင့်ဘူးလို့ လူငယ်တွေက ပြောတယ်"ဟုလည်း ကြုံတွေ့ရသည့် အခက်အခဲများကို ရှင်းလင်းရေးသားထားပါသည်။

အထက်ဖော်ပြပါအခက်အခဲများကို ပြည်ပတွင် ပညာသင်ယူလိုသည့် ကျောင်းသားများ မကြာမကြာ ကြုံတွေ့ရလေ့ရှိသလို စင်ကာပူရှိ တက္ကသိုလ်နှင့် အင်စတီကျူများသို့ ဝင်ခွင့်ရမည်ဟု လှည့်ဖြားအာမခံ၍ ငွေကြေးများစွာ တောင်းခံမှုများ ဖြစ်ပွားလေ့ရှိကြောင်းလည်း ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီလထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါကိစ္စများမှ ကျော်လွှားနိုင်ရန်အတွက် ပြည်ပတက္ကသိုလ်အတော်များများ၌ Bachelor Degree တန်းကို ပထမနှစ်မှ စတင်တက်ရောက်နိုင်ရန် တံခါးဖွင့်ပေးမည့် Bridging Course များ ပြည်တွင်းတွင် လိုအပ်ချက်ကြီးမားလျက်ရှိကြောင်း နိုင်ငံတကာပညာရေးဈေးကွက် ကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော် MICT Park တွင် AIUS (Australian Institute For University Study) Founcation Course ကို ဇွန်လအတွင်း ဖွင့်လှစ်ရန် ပြင်ဆင်နေသော ဦးဆန်းယီကလည်း "ကျွန်တော်တို့ အသိမိတ်ဆွေတွေရဲ့သားသမီးတွေအပါအဝင် ကျောင်းသားတော်တော်များများ နိုင်ငံခြားမှာ ကျောင်းဆက်မတက်ဖြစ်တော့ဘဲ ပြန်လာကြတာ တွေ့ရတယ်။ နေမကောင်းလို့၊ ရာသီဥတုအေးလို့ဆိုပြီး အကြောင်းပြကြပေမယ့် အမှန်မှာက စာမလိုက်နိုင်တာ။ စာလိုက်နိုင်တယ်ထားဦး။ တချို့ဆို သားသမီးက သွားချင်လို့ မိဘက လွှတ်လိုက်ရပေမယ့် တစ်ယောက်မှ ရေရေရာရာ မသိတာ များတယ်။ တက္ကသိုလ်တန်းတက်လို့ ရတယ်မှတ်ပြီး ဟိုရောက်မှ Foundation Course တို့၊ Bridging Course တို့က စရတော့ အချိန်လည်းပိုကုန်၊ နေစရိတ်၊ စားစရိတ်လည်း ထောင်းတာပေါ့။ အခက်အခဲ ဂျာနယ်တွေမှာလည်း အလိမ်ခံရတာတွေ မကြာမကြာ ဖတ်နေရတယ်" ဟု ကျောင်းသားများ ကြုံတွေ့ရလေ့ရှိသော အခက်အခဲများကို ရှင်းပြသည်။

ကျွန်တော်တို့ အသိမိတ်ဆွေတွေရဲ့သားသမီးတွေအပါအဝင် ကျောင်းသားတော်တော်များများ နိုင်ငံခြားမှာ ကျောင်းဆက်မတက်ဖြစ်တော့ဘဲ ပြန်လာကြတာ တွေ့ရတယ်။ နေမကောင်းလို့၊ ရာသီဥတုအေးလို့ဆိုပြီး အကြောင်းပြကြပေမယ့် အမှန်မှာက စာမလိုက်နိုင်တာ။ စာလိုက်နိုင်တယ် ထားဦး။ တချို့ဆို သားသမီးက သွားချင်လို့ မိဘက လွှတ်လိုက်ရပေမယ့် တစ်ယောက်မှ ရေရေရာရာမသိတာ များတယ်။

အထက်ဖော်ပြပါအခက်အခဲများ မကြုံစေရေးအတွက် ဩစတြေးလျမှ ဆရာများကိုယ်တိုင် လာရောက်သင်ကြားမည့် Bridging Course တစ်ခုကို ဖွင့်လှစ်ရန် စီစဉ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ချိတ်ဆက်ထားသော AIUS တွင်သာမက အင်္ဂလန်ပညာရေးစနစ် ထွန်းကားရာနိုင်ငံများဖြစ်သော ဩစတြေးလျ၊ အင်္ဂလန်၊ နယူးဇီလန်၊ မလေးရှား၊ စင်ကာပူနိုင်ငံများရှိ တက္ကသိုလ်များတွင် Bachelor Degree ပထမနှစ်သင်တန်းများ တိုက်ရိုက်တက်ရောက်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယဉ်ကျေးမှုကွာခြား၍ စိတ်ဓာတ်ယိမ်းယိုင်မှု (Cultural Shock) မခံစားရစေရေးအတွက် English Study၊ Australian Study တို့ကိုပါ ထည့်သွင်းသင်ကြားပေးရန် စီစဉ်ထားကြောင်း ဦးဆန်းယီက ရှင်းပြသည်။

AIUS ၏ Foundation Course တွင် English၊ IT၊ Mathematics နှင့် Business Management တို့ကို သင်ယူရမည် ဖြစ်သည်။ "Medical လည်း နောက်တစ်ဆင့်ကျရင် ပါလာမယ်။ TOEFL နဲ့ IELTS အမှတ်ပြည့်ရဖို့ကို အဓိကပြင်ဆင်ပေးမယ်။ အင်္ဂလိပ်စာ အားနည်းတဲ့သူတွေ လိုက်နိုင်အောင် နိုင်ငံခြားဆရာနဲ့တွဲပြီး မြန်မာဆရာတွေလည်း ထားမယ်။ ကျောင်းလခက မူရင်းတက္ကသိုလ်မှာ ပေးရတဲ့ဈေးရဲ့တစ်ဝက်ပဲ ရှိမယ်။ အဓိကကတော့ နေစရိတ်စားစရိတ်အတွက် အများကြီး သက်သာသွားမယ်။ Formula အရ ဟိုမှာ ကျောင်းစရိတ် ၉ ထောင်ဆိုရင် နေစရိတ်၊ စားစရိတ်ကလည်း ၉ ထောင် (အမေရိကန်ဒေါ်လာ) ထပ်ကုန်တယ်။ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်က ၁၈ နှစ်ဆိုတော့ ၁၀ တန်း (တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း)အောင်တဲ့ ၁၆ နှစ်ကလေးအတွက် ဒီမှာ Foundation Course ပြီးရင် တက္ကသိုလ်တက်ဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်နေမယ်။ မိဘနဲ့လည်း မခွဲရတော့ဘူး" ဟု Bridging Course များ၏ အားသာချက်ကို ဦးဆန်းယီက ရှင်းပြသည်။

မိခင်နိုင်ငံတွင် ဖွင့်လှစ်သော Bridging Course ခေါ် Foundation Course များသည် နိုင်ငံတကာရှိ ကျောင်းသားများအတွက် (၁) မိခင်နိုင်ငံရှိ ပညာရေးစနစ်နှင့် ခြားနားသောပညာရေးစနစ်ကို စိတ်ဖိစီးမှုကင်းစွာဖြင့် မိဘရင်အုပ်မကွာ ကြိုတင်လေ့လာကျွမ်းဝင်နိုင်ခြင်း၊ (၂) ပြည်ပတွင် Foundation Course တက်ရောက်သည့် စရိတ်ထက် သုံးပုံတစ်ပုံသာ ကျသင့်ခြင်း၊ (၃) ICT အကူအပံ့ဖြင့် မူရင်း တက္ကသိုလ်၏ စာကြည့်တိုက်နှင့် Virtual Campus များသို့ မွှေနှောက်လေ့လာခွင့် ကြိုတင်ရရှိထားခြင်း၊ (၄) ဩစတြေးလျနိုင်ငံတွင် အလုပ်အကိုင်ရရှိနိုင်သော Certificate 4 အမည်ရှိ Diploma ကို မိခင် နိုင်ငံမှမခွာဘဲ ရရှိနိုင်ခြင်းအပါအဝင် အားသာချက်များကြောင့် များစွာ အကျိုးရှိကြောင်းနှင့် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီပညာရေးကို ချင်ခြင်းတပ်သည့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတွင်လည်း အမြောက်အမြားတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်နေကြောင်း ဦးဆန်းယီနှင့် နိုင်ငံတကာ ပညာရေး ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူအချို့၏အဆိုအရ သိရသည်။

■

“ဝ”တပ်ဖွဲ့နှင့် SURA တို့ ဖြစ်ပွားသောတိုက်ပွဲတွင် အစိုးရ၊ တပ်မတော် ပါဝင်ပတ်သက်မှုမရှိ

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၂၂

ဗိုလ်မှူးချုပ်ကျော်ဆန်း

‘ဝ’တပ်ဖွဲ့များနှင့် လက်နက်ကိုင်ဆန့်ကျင်ဆဲ SURA တပ်ဖွဲ့ဝင်များအကြား ကုန်ခဲ့သည့် မတ်လလယ်လောက်မှစ၍ ဖြစ်ပွားနေသော တိုက်ပွဲများကို အစိုးရ၊ တပ်မတော်အနေဖြင့် ‘ဝ’တပ်ဖွဲ့အား တစ်စုံတစ်ရာ ညွှန်ကြားခြင်း၊ ပါဝင်ပတ်သက်ခြင်းမရှိကြောင်း ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်ကျော်ဆန်းက ငြင်းဆိုပြောကြားလိုက်သည်။

ရန်ကုန်မြို့ သိမ်ဖြူလမ်းရှိ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန အဆောက်အအုံ အစည်းအဝေးခန်းမ၌ နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ သတင်းထုတ်ပြန်ရေးအဖွဲ့က ဧပြီလ ၂၂ ရက်နေ့တွင်ပြုလုပ်သော သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတွင် သတင်းစာဆရာများ၏ မေးမြန်းချက်ကို ဝန်ကြီးက အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ထို့နောက် ဝန်ကြီးက ဆက်လက်၍ ‘ဝ’ တပ်ဖွဲ့များအနေဖြင့် လက်နက်ကိုင်ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်နေခြင်းသည် တိုင်းပြည်နှင့် လူမျိုးအပေါ် မည်သို့မျှ အကျိုးမရှိနိုင်သည့်အတွက် ဥပဒေဘောင်အတွင်း ဝင်ရောက်လာခဲ့သောအဖွဲ့ဖြစ်ကြောင်း ညွှန်းဆိုသွားပြီး ရွှက်ဆစ်ဦးဆောင်သော SURA အဖွဲ့ကိုမူ ယနေ့တိုင် ဘိန်းစားပြုလုပ်ငန်းနှင့် နိုင်ငံတော်သစ္စာ ဖောက်ဖျက်ပုန်ကန်သည့်လုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေဆဲ သောင်းကျန်းသူအဖွဲ့ ဖြစ်သည်ဟု သတ်မှတ်ပြောဆိုသွားခဲ့သည်။ ■

ကြော်ငြာ

ဘာစီးပွားရေးလုပ်မလဲ

Analyst Win

မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မည်နည်းဆိုသောအချက်မှာ ယနေ့ လူအများ အသိချင်ဆုံးမေးခွန်း ဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာကြီးသည် အပြောင်းအလဲများ မြန်ဆန်လွန်းသောကြောင့် ဈေးကွက်တွင်ရှိနေသော ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ဈေးကွက်၏အနေအထား၊ ဈေးကွက်၏သဘောတရားမှအစ စားသုံးသူများ၏ သဘောထားအဆုံး လျင်မြန်စွာပြောင်းလဲနေသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဈေးကွက်နှင့် အပြည့်အဝ ချိတ်ဆက်ထားခြင်းမရှိသည့်တိုင် အထက်ပါအပြောင်းအလဲများသည် သိသာထင်ရှားစပြုလာသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

အခန်း(၁)

ယခုစာတမ်းတွင် အဓိကအားဖြင့် အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိက ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးဆိုင်ရာ မောင်းနှင်အားဖြစ်သည့် အလယ်လွှာ (Middle Class) ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အခြေခံကျသော အကြံပြုချက်အချို့ကို ဖော်ပြသွားရန် ရည်ရွယ်ထားပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်ပြောရလျှင် တစ်နိုင်စီးပွားရေးလည်းမက နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာလည်းမကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းရေးနှင့်ပတ်သက်၍ ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းရှင်များဘက်မှ စဉ်းစားသင့်သော အချက်များကို မီးမောင်းထိုးဖော်ပြသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတွင် အဓိကမောင်းနှင်အားကို ကိုယ်စားပြုကြမည့်၊ အဓိကဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုကြမည့် လူလတ်တန်းစား ခေါ် အလယ်လွှာဖွံ့ဖြိုးရေးသည် ယနေ့ကာလကို အခြေခံသည်ဖြစ်ရာ ကမ္ဘာလုံးစီးပွားရေး၏ အခြေခံသဘောတရားနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ သီးခြားစရိုက်လက္ခဏာများကို ပထမဦးဆုံး သုံးသပ်ဖော်ပြလိုပါသည်။

(၁) ကမ္ဘာလုံးစီးပွားရေး၏ အခြေခံသဘောတရား

အထူးပင် သိသာထင်ရှားပြီး အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်သည့် ကမ္ဘာလုံးစီးပွားရေးသဘောတရားမှာ တည်ငြိမ်မှုနှင့် ခိုင်မာမှုကင်းမဲ့လာသည့်အချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ စစ်အေးတိုက်ပွဲများ ပြီးဆုံးသွားပြီး တံတိုင်းများ ပြိုကျသွားပြီးနောက်ပိုင်း တစ်ချိန်တည်း ပေါ်ထွန်းလာသည့် နည်းပညာ၊ သတင်းနည်းပညာနှင့် အင်တာနက်နည်းပညာတို့ကြောင့်လည်းကောင်း၊ တစ်ဆက်တည်း ဖြစ်ပေါ်လာသော ကမ္ဘာမှုပြုခြင်းဆိုင်ရာဖြစ်စဉ်များကြောင့်လည်းကောင်း ကမ္ဘာကြီးတွင် မရေရာသော အနိစ္စသဘောမှာ ပိုမိုပီပြင်လာခဲ့သည်ကို တွေ့ရပေသည်။

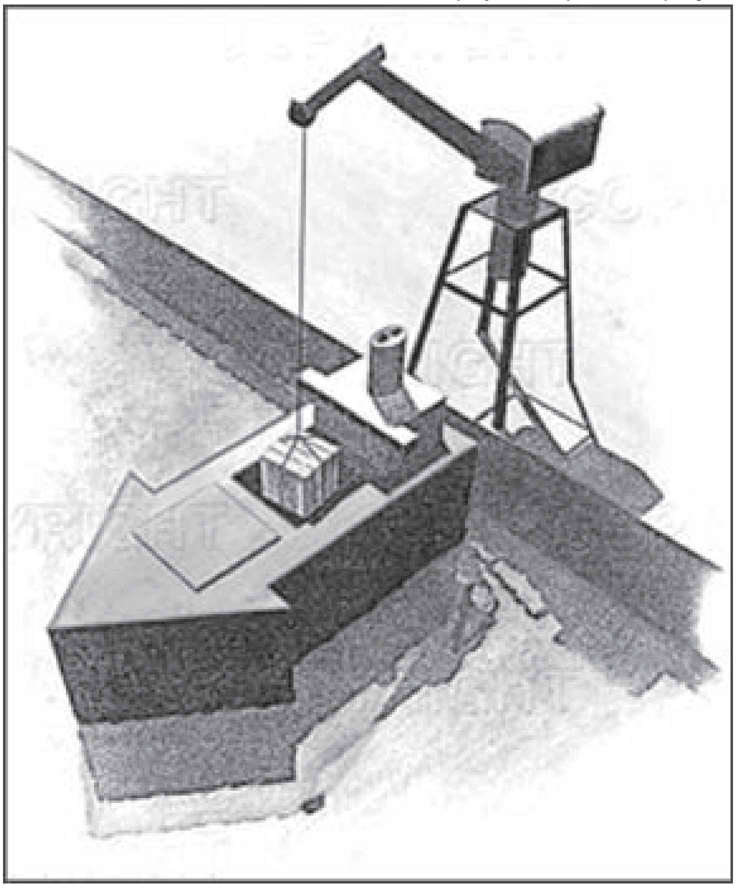
နယ်နိမိတ်များကို အလွယ်တကူ ဖြတ်ကျော်နိုင်ပြီဖြစ်၍ စီးဝင်လာသော ပြည်ပအရင်းအနှီးများကြောင့် နိုင်ငံတစ်ခု၏ ဈေးကွက်သည် ချက်ချင်းလက်ငင်း ဖွံ့ဖြိုးလာနိုင်သကဲ့သို့ အဆိုပါအရင်းအနှီးများ စီးထွက်သွားခြင်းကြောင့် ချက်ချင်းလည်း ပြိုလဲသွားနိုင်ပေသည်။

လူအများ၏ ရုတ်တရက် စိတ်ဝင်စားမှုကို ရယူနိုင်ခဲ့သော သတင်းနည်းပညာ ကုမ္ပဏီများ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်တွင် ရုတ်ခြည်းပေါက်မြောက်သွားခဲ့ပြီး လူအများ စိတ်ပြောင်းသွားသည့်နေ့တွင် ပူဖောင်းပေါက်သလို ပြီးဆုံးသွားသော ဖြစ်စဉ်များလည်း ရှိခဲ့သည်။

နည်းပညာအသစ်များ ပေါ်ပေါက်လာနေသောကြောင့် နည်းပညာအဟောင်းကို ဖက်တွယ်ထားသော ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီ ကြီးအချို့ပင် ဒေဝါလီခံရမလို ဖြစ်ခဲ့သည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်အနည်းငယ်က မျက်နှာပြင်ပြားရုပ်သံစက်များ စတင်ပေါ်ပေါက်ချိန်တွင် ဗီယက်နမ်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုသည် မျက်နှာပြင်ခုံးရုပ်သံစက်များကို လျှော့ဈေးဖြင့် ရရှိသောကြောင့် ဗီယက်နမ်ဈေးကွက်ကို အုပ်စီးရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် အလုံးအရင်း တင်သွင်းလာခဲ့သည်။ မျက်နှာပြင်ပြား နည်းပညာ ကမ္ဘာအနှံ့ ပြန့်ပွားသွားချိန်တွင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင် မျက်နှာပြင်ခုံး ရုပ်သံစက်များကို အကြီးအကျယ် ဈေးချရောင်းရာတွင် ၎င်းတို့ရရှိထားသော လျှော့ဈေးအောက်သို့ ကျဆင်းသွားခဲ့ရာ အဆိုပါ ဗီယက်နမ်ကုမ္ပဏီမှာ အကြီးအကျယ် အရှုံးပေါ်ခဲ့ရသည်။

များစွာ သေချာသောအချက်မှာ



ကမ္ဘာကြီးပေါ်တွင်လည်း 'တည်ငြိမ်သော ရေရှည်စီးပွားရေး' ဟူသော သဘောတရားမှာ များစွာဖြစ်နိုင်ခြေနည်းလာပြီဆိုသော အချက်ပင် ဖြစ်သည်။ နည်းပညာအသစ်များကြောင့်လည်းကောင်း၊ ဈေးပေါပေါဖြင့် ထိုးဖောက်လာသော တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများမှ ထွက်ကုန်များကြောင့်လည်းကောင်း၊ ကမ္ဘာကြီး၏ ကုန်သွယ်မှုလမ်းကြောင်း၊ ဘဏ္ဍာရေးရေစီးကြောင်းများ ပုံသေမရှိတော့ဘဲ အမျိုးမျိုးပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်နေရာ အတက်အကျသံသရာသည် ၂၀ ရာစုကာလကထက် ပိုမိုသိသာထင်ရှားလာခဲ့ပေသည်။

(၂) မြန်မာဈေးကွက်၏ သဘောတရားနှင့် လက္ခဏာများ

မြန်မာနိုင်ငံသည် လူဦးရေ သန်း ၅၀ ကျော်ရှိသော ဈေးကွက်ကြီးဖြစ်သော်လည်း အဆိုပါ သန်း ၅၀ လုံးသည် ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသည် မဟုတ်ပေ။ နိုင်ငံအသီးသီးတွင်လည်း ရှိသမျှလူဦးရေ၏ ရာခိုင်နှုန်းအပြည့်အဝ ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုကြသည် မဟုတ်ပါ။ သို့ကြောင့်လည်း ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသော လူလတ်တန်းစား ခေါ် အလယ်လွှာဖွံ့ဖြိုးရေးကို နိုင်ငံအသီးသီးက အဓိကစီးပွားရေးမူဝါဒအဖြစ် ဦးတည်ကြိုးပမ်းကြခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။

နိုင်ငံအသီးသီးတွင်လည်း အခြေခံစားကုန်များမှလွဲ၍ ကျန်ကုန်စည်အားလုံးလိုလိုမှာ ဝယ်လိုအား အကန့်အသတ်ရှိသည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ အခြေခံစားသောက်ကုန်တစ်မျိုးသာ လူဦးရေကို ရာနှုန်းပြည့် ကိုယ်စားပြုသောကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်ပေသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ လူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်မှာ လယ်ယာကဏ္ဍနှင့် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ ပတ်သက်နေရာ အဆိုပါ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်မှာ နိုင်ငံ၏ အဓိကဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုခြင်း မရှိဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။ အခြေခံစားသောက်ကုန်မှလွဲ၍ အခြားသောကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုအားလုံးလိုလိုမှာ ကျန် ၃၀ ရာခိုင် နှုန်း၏ အစိတ်အပိုင်းအချို့ကိုသာ ပစ်မှတ် ထားနိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ရေစီးကြောင်း၏ မရေရာသောသဘောကိုလည်း ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်ကြီးများတွင် စတင်တွေ့မြင်နေရပြီ ဖြစ်ပေသည်။ များစွာသိသာထင်ရှားသည့် ပုံသဏ္ဌာန်မဟုတ်သည့်တိုင် အချို့အပြောင်းအလဲများမှာ တဖြည်းဖြည်း သိသာထင်ရှားလာသည်ကို တွေ့ရပေသည်။

လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ကျော်ခန့်က မဟာရန်ကုန်တွင် အသားကျနေသော ပင်စင်စားများ လုပ်လေ့လုပ်ထရှိသော နည်းနာတစ်ခု ရှိခဲ့ပါသည်။ မိမိတို့ကိုယ်ပိုင်နေအိမ်များကို နိုင်ငံခြားသားများအား အငှားချထားပြီး ရရှိသောဝင်ငွေဖြင့် တတိယအရွယ်တွင် အေးအေးလူလူနေထိုင်နိုင်ရေး စီမံချက်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့် လွန်နှစ်များအတွင်း ရန်ကုန်တွင် SAKURA, MARINA, MICASA ကဲ့သို့သော APARTMENT များ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ရာတွင် အဆိုပါနည်းနာမှာ မှေးမှိန်သွားခဲ့သည်ကို ယနေ့ အထင်အရှား တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် အကျော်ကြားဆုံးဖြစ်ခဲ့သည့် ယုဇနကုန်တိုက်ကို ယနေ့ နိုင်ငံတကာပုံစံ တည်ခင်းရောင်းချသော City Mart က ကျော်ဖြတ်သွားခဲ့သည့် ဖြစ်ရပ်မှာလည်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲများ၏ သဘောတရားဆန်ဆန်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ ယုဇနနှင့် City Mart တို့၏ ဥပမာသည် ယနေ့စားသုံးသူများ၏ လိုလားတောင့်တမှု ပြောင်းလဲလာသည့်သဘောတရားကို ထင်ဟပ်နေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် မြန်မာနိုင်ငံသားများ ပြည်ပသို့ အရောက်အပေါက်များလာခဲ့ရာတွင် စားသုံးသူများ၏ လိုလားတောင့်တမှုပုံသဏ္ဌာန်

သည် ၎င်းတို့၏ နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံအပေါ်တွင် အခြေခံ၍ ပြောင်းလဲလာခဲ့သည်ကို တွေ့ရပါသည်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတွင် 'အရင်းအနှီး'သည် များစွာ အရေးကြီးပါသည်။ အမှန်အားဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင် စနစ်တကျ အသုံးမပြုရသေးသော အရင်းအနှီးများစွာ ရှိနေပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံပြင်ပတွင် အလုပ်လုပ်၍ နိုင်ငံအတွက် နိုင်ငံခြားငွေ ရှာဖွေပေးနေသော သင်္ဘောသားများ၊ ဂျပန်မှ လုပ်သားများက နှစ်စဉ်ပေးပို့နေသော အရင်းအနှီးများသည် နိုင်ငံ၏ GDP ကို တိုးမြှင့်စေသည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ (မည်သည့်နည်းနှင့် ဝင်ရောက်သည်ဖြစ်စေ GDP ၏ Net Factor Payment တွင် အပေါင်းလက္ခဏာ ဖြစ်စေသည်သာ ဖြစ်သည်။) အရင်းအနှီးများသည် တစ်စုတစ်စည်းတည်းဖြစ်လာလျှင် Synergy Effect (ဆပွား) ဖြစ်စေပါသည်။ ဘဏ်များကလည်း Synergy Effect ရှိပါသည်။

လူသားအရင်းအမြစ်အားလုံးသည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရန်အတွက် မဟုတ်ပါ။ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးမဟုတ်သော လုပ်ငန်းများတွင် လစာဖြင့် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သော လူသားအရင်းအမြစ်များ၏ စုဆောင်းငွေကို မည်သို့အသုံးချနိုင်ရန် စီစဉ်မည်နည်းဆိုသော အချက်မှာလည်း အရေးကြီးပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရန် လေ့ကျင့်ပေးထားခြင်းမဟုတ်လျှင် ၎င်းတို့စုဆောင်းရရှိငွေများကို မည်သို့ စနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲမည်ဆိုသောအချက်မှာလည်း အခက်အခဲရှိနိုင်ပေရာ ထိုအရင်းအနှီးများ စိတ်ချလုံခြုံစွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်စေရေးအတွက် နည်းလမ်းများ ရှာကြံရပါမည်။ လွန်ခဲ့သောနှစ်အနည်းငယ်အတွင်း အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းများက ထိုငွေများကို အသုံးချရန် ကြိုးစားခဲ့ကြသည်ကို မှတ်မိကြဦးမည်ဟု ထင်ပါသည်။ အမှန်မှာ MICTDC ကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီများထူထောင်၍ စီးပွားရေးမလုပ်

တတ်သူများ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စိတ်မဝင်စားသူများ၏ငွေကို နေရာချထားရန် ဖြစ်ပါသည်။

အခန်း(၂)

ဈေးကွက်၏ လက်ရှိအနေအထားအရ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် ပြင်ဆင်သင့်သောအပိုင်းမှာ နှစ်ပိုင်း ရှိပါသည်။ ပထမအပိုင်းမှာ လတ်တလော ပုံမှန်ဝင်ငွေနှင့်ပတ်သက်သောအပိုင်းဖြစ်ပြီး ဒုတိယအပိုင်းမှာ ရေရှည်ကြီးထွားမှုနှင့် ဆက်စပ်ပါသည်။

ပထမအပိုင်းဖြစ်သော လတ်တလော ပုံမှန်ဝင်ငွေနှင့် ပတ်သက်သည့်အပိုင်းမှာ ဈေးကွက်၏ လက်ရှိအခြေအနေ၊ ဝယ်လိုအားတို့နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်ပြီး ဒုတိယအပိုင်းဖြစ်သည့် ရေရှည်ကြီးထွားမှုနှင့် ပတ်သက်သောအပိုင်းမှာ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲသဘောတရားများနှင့် ဆက်စပ်ပါသည်။ သို့သော် ပထမအပိုင်းဖြစ်သည့် ရေတိုကောင်းကျိုးကိစ္စနှင့် ဒုတိယအပိုင်းဖြစ်သည့် ရေရှည်ကြီးထွားမှုတို့ကို ဆက်စပ်ထားရမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

ပထမအပိုင်း (ရေတို)

လတ်တလော ပုံမှန်ဝင်ငွေနှင့် ပတ်သက်သောအပိုင်းမှာ ဈေးကွက်၏ လက်ရှိအခြေအနေ၊ ဝယ်လိုအားတို့နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်နေသည်ဟု ဆိုခဲ့ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ယနေ့ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ဆောင်မည်နည်းဆိုသောအချက်မှာ လက်ရှိဈေးကွက်အနေအထားကို မည်မျှသဘောပေါက်ထားသနည်းဆိုသောအချက်နှင့် ဆက်စပ်ပါသည်။

ယခုစာတမ်းတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရန် ရွေးချယ်မှုနှင့်ပတ်သက်၍ ဦးတည်ထားသောကြောင့် ယနေ့ဈေးကွက်၏အခြေအနေကို ဤနေရာတွင် မဖော်ပြတော့ပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ရန်

ရွေးချယ်ရာတွင် ယနေ့ဈေးကွက်တွင်ရှိနေသော ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသည့် ဈေးကွက်ကို ပစ်မှတ်ထားသောလုပ်ငန်းများကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မိရန် အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်ပါသည်။ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုခြင်းမရှိသော ဈေးကွက်ကို ဦးတည်ထားသော ကုန်ပစ္စည်း (ဥပမာ–ဆေးပေါ့လိပ်)ကြောင့် ရရှိမည့် အမြတ်အစွန်းသည် ဈေးကွက်မည်မျှ ကျယ်ပြန့်ပါစေ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုထားသောဈေးကွက်ကို ဦးတည်ထားသည့် ကုန်ပစ္စည်း (ဥပမာ–နို့စိမ်း)၏ အမြတ်အစွန်းကို မည်သို့မျှ မမီနိုင်ပါ။

ပစ်မှတ်ကိုမပြောဘဲ ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ပတ်သက်သော ရှုထောင့်မှ ပြောရလျှင် ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသောဈေးကွက်မှ ဖြုန်းအားကောင်းသော ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသောဈေးကွက်တွင် ဝယ်လိုအား တွန့်ဆုတ်နေချိန်မျိုး၌ပင် မဖြစ်မနေ ဝယ်ယူသုံးစွဲမည့် ကုန်ပစ္စည်းများ (ဥပမာ–စားသောက်ကုန်၊ လူသုံးကုန်)ကို ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ် ဝန်ဆောင်မှုပေးသည့်လုပ်ငန်းများကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်နိုင်ရေးသည် များစွာ အရေးကြီးပါသည်။

စီးပွားရေးပညာရှင်များက ယခုကဲ့သို့သော ဈေးကွက်သံသရာတွင် ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ရန် အကောင်းဆုံးလုပ်ငန်းနှစ်ခုကို အကြံပြုကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ၎င်းတို့မှာ–

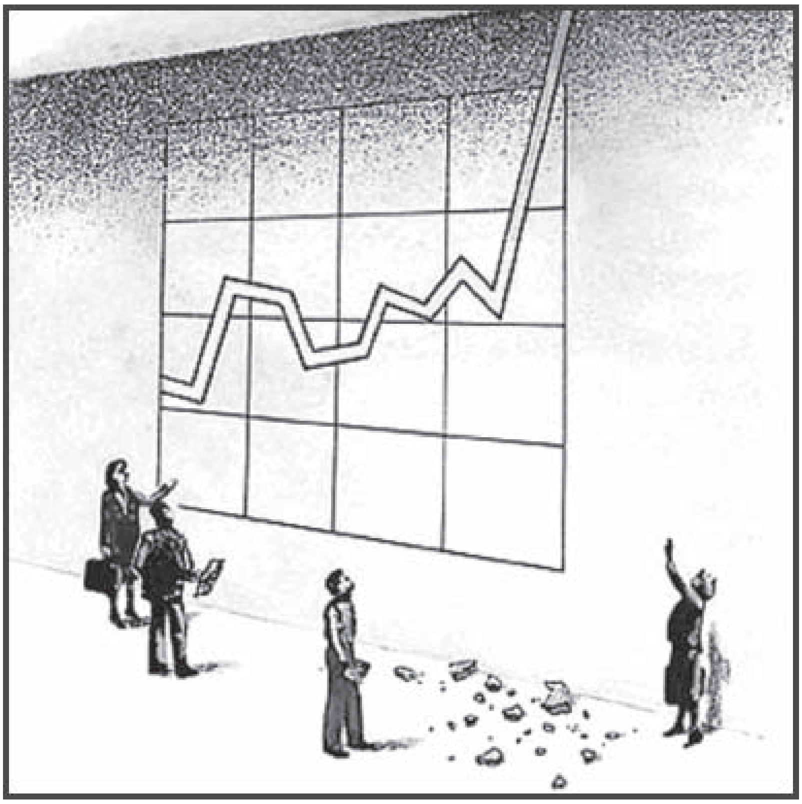
(၁) ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းနှင့် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ ပတ်သက်သောလုပ်ငန်းများ၊

(၂) စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းစသည်များ ဖြစ်သည်။

အထက်ပါအချက်နှစ်ချက်ကိုကြည့်လျှင် အမှတ်စဉ်(၁)ဖြစ်သည့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းနှင့် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ ပတ်သက်သောလုပ်ငန်းများကို ညွှန်ပြကြခြင်းမှာ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသည့် ရေရာသောဈေးကွက်ပစ်မှတ်ထားပါဆိုသော သဘောပင် ဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများ၏ ဝယ်လိုအားမှာ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးအခြေအနေ၊ ဈေးကွက်အတက်အကျနှင့် ပတ်သက်မှုမရှိဘဲ ရေရာသေချာသောဈေးကွက် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။

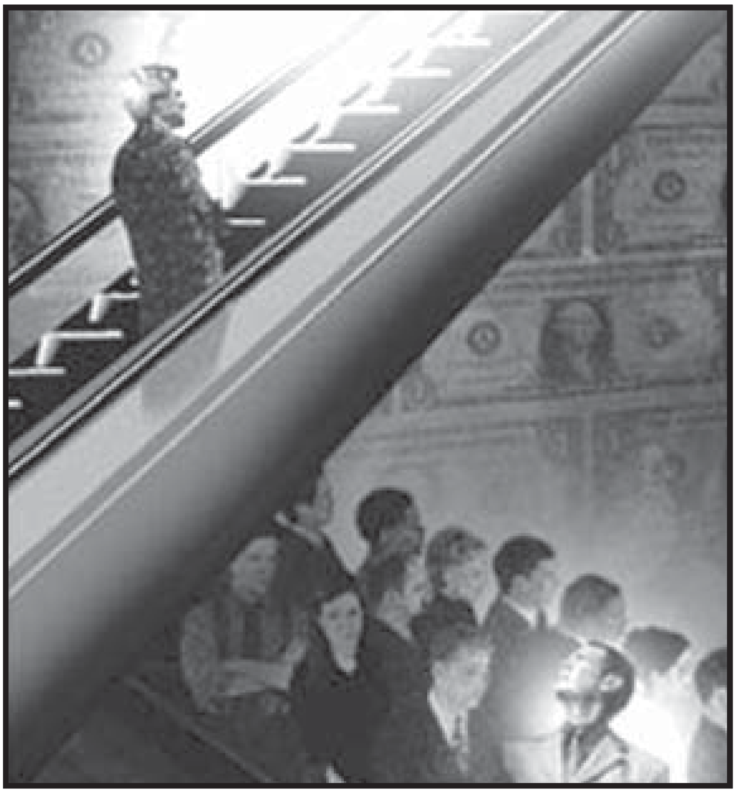
သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေဆိုသော စကားမှာ များစွာ နက်နဲပါသည်။ မြို့တော်ရန်ကုန်တွင် ရောင်းချနေသော လမ်းဘေးခေါက်ဆွဲဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းနှင့် သွယ်ဝိုက်ပတ်သက်သည်ဟု မဆိုနိုင်သော်လည်း ဘန်ကောက်မြို့တော် ဆူကွန်ဗစ်လမ်းမကြီးပေါ်ရှိ လမ်းဘေးခေါက်ဆွဲပြုတ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်သည် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်းနှင့် သွယ်ဝိုက်၍ ပတ်သက်နေပြီ ဖြစ်သည်။

ဘန်ကောက်မြို့တော်ရှိ လမ်းဘေး ခေါက်ဆွဲပြုတ်ဆိုင်၏ ယင်လုံအောင် တည်ခင်းပြသထားသော အခင်းအကျင်း၊ စားပွဲထိုး၊ စားဖိုမှူးတို့၏ ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနှင့် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှု၊ လက်အိတ်စွပ်ထားသော ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ အသိ စသည်များသည် အဆိုပါလုပ်ငန်း၏ ပစ်မှတ်ပရိသတ်ကို များစွာ ကျယ်ပြန့်သွားစေခဲ့သည်ကို သတိထားကြည့်ပါက မြင်နိုင်ပါသည်။ (သားသမီး ၃ ယောက်ကို တက္ကသိုလ် ပို့ထားနိုင်ပြီး အိမ်ကြီးရခိုင်ဖြင့် ဖြစ်နေသော လမ်းဘေးကော်ပြန့်ရောင်းသည့် မြန်မာတစ်ဦးကို ဖီလာဒဲလ်ဖီးယားမြို့တွင် တွေ့ခဲ့ဖူးပါသည်။) ဆိုလိုသည်မှာ ပစ်မှတ်ပရိသတ်ကို ကိုယ်တိုင်မြှင့်တင်ထား



နိုင်ပြီး ထိုသို့ မြှင့်တင်ထားနိုင်သည်နှင့် အမျှ ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်သွားပြီး ဝယ်လိုအားအတိုင်းအဆများလည်း ပိုမိုလာသည် ဆိုသည့်အကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဝယ်လိုအား နည်းပါးသောအချိန်တွင် ဈေးကွက်မှ မဖြစ်မနေ ဝယ်ယူသုံးစွဲမည့် ကုန်စည်ဝန်ဆောင်မှုများကို ရွေးချယ်ရန် ကိစ္စမှာလည်း အရေးကြီးပါသည်။ အမှတ်စဉ် (၂)ဖြစ်သည့် စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ ဤသဘောတရားကို ရည်ညွှန်းခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသော ပရိသတ်၏ သဘောမနောကို တီးခေါက်မိရေးသည်လည်း ဤနေရာတွင် အရေးကြီးပါသည်။ ဈေးကွက်ရှိ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသော လူတန်းစားများတွင်လည်း ၎င်းတို့၏ ဝယ်လိုအားနှင့် ပတ်သက်၍ 'မာန်' ခေါ် Ego တစ်မျိုး ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ၎င်းတို့၏ ဝယ်လိုအား ကျဆင်းသွားသည် ဆိုသောအချက်ကို မည်သည့်အခါမျှ မိမိကိုယ်ကို အသိပေးလိုခြင်း မရှိပေ။ သို့သော် အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း ဝယ်လိုအားနှင့်ပတ်သက်၍ မသိစိတ်တွင် တွန့်ဆုတ်မှုကလည်း ရှိနေသည့်အနေအထားမျိုးတွင် တစ်နည်းနည်းဖြင့် ဝယ်မြဲဝယ်နေတတ်သည့်သဘောက ရှိနေပေသည်။



"Royal Garden ကို အမြဲမသွားနိုင်တော့ အခု Black Canyon ကို နေ့တိုင်းရောက်တယ်" ဆိုသောစကားကို ရန်ကုန်မြို့တော်အခြေစိုက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောဖူးပါသည်။ ဝယ်လိုအားက ရှိမြဲရှိနေသော်လည်း အနေအထားပြောင်းသွားသည်ဖြစ်ရာ ထိုသို့ ပြောင်းလဲသွားသောအနေအထားကို သဘောပေါက်မှသာ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သော စီးပွားရေးကို ယနေ့ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်နိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသော ဈေးကွက်ကို ပစ်မှတ်ထားသော ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုများကို ရွေးချယ်ခြင်း၊ မဖြစ်မနေ ဝယ်လိုအားရှိနေသော စားသောက်ကုန်၊ လူသုံးကုန်များကို ရွေးချယ်ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားခြင်းတို့အပြင် အရေးကြီးသောအချက်မှာ ရေရှည်ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးမှုအလို့ငှာ ဆက်စပ်သောစီးပွားရေး (Related Business) ကို တစ်ပါတည်း စဉ်းစားထားရေးဖြစ်ပါသည်။ ရေရှည်တွင် အခြေအနေပေးသည်နှင့်အမျှ ဆက်စပ်စီးပွားရေးကို ချဲ့ထွင်သွားနိုင်ရေးသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ခြင်းတွင် အခြေခံသဘောတရားအဖြစ် ပါဝင်ပါသည်။

များစွာအခြေခံကျပြီး ယနေ့တိုင် မပြောင်းမလဲ တည်ရှိနေသော 'သံလွင်ပင်' ဆန်ဆန် အယူအဆအချို့ကိုလည်း ဤနေရာတွင် ဖော်ပြလိုပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ မွေးရာပါဟု ဖြေရမည့် တရုတ်ရှေးလူကြီးများ၏ အယူအဆများလည်း ဖြစ်ပါသည်။

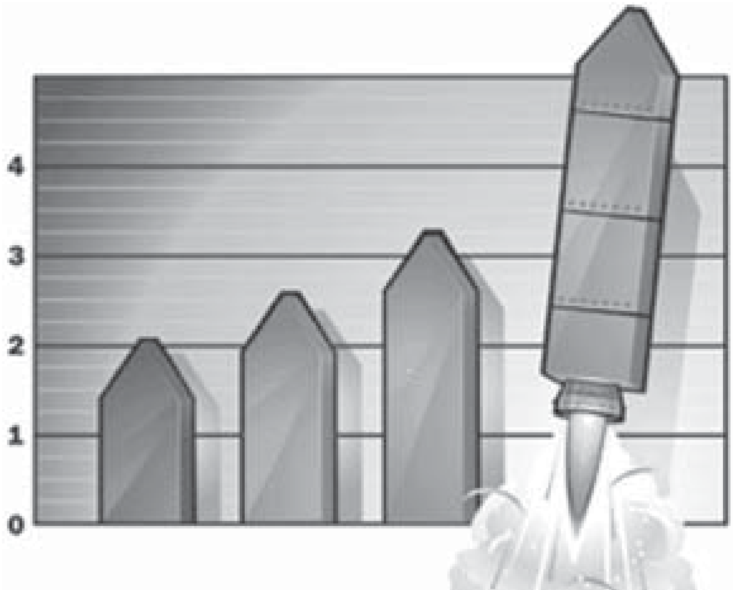
၁။ သာ၍ကြီးသောမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့ရန် အမြဲအားထုတ်ပါ။

၂။ မိမိအမှန်တကယ် စိတ်ဝင်စားသော ကျွမ်းကျင်မှုရှိသောအလုပ်ကို ရွေးချယ်၍ လုပ်ကိုင်ပါ။ (သူများယောင်တိုင်း မယောင်နှင့်)

ဒုတိယအပိုင်း (ရေရှည်)

ရေရှည်စီးပွားရေးကို စဉ်းစားလျှင် ယနေ့ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးစံများ၊ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးသဘောတရားများ၊ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲများနှင့် မျက်ခြည်ပြတ်၍ မဖြစ်နိုင်ပါ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ရေရှည်တွင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲများနှင့် ထပ်တူကြုံကြိုက်ရမည်ဖြစ်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

ယနေ့ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးငယ်မဟူ မည်သူမဆို လိုက်နာကျင့်သုံးနေကျသော စံများကို လိုက်နာ



ကျင့်သုံးရန် ပြင်ဆင်မထားခဲ့လျှင် အနာဂတ်တွင် ကမ္ဘာ့မှုပြုခြင်းဆိုင်ရာ ဖြစ်စဉ်၏ ကောင်းကျိုးရလဒ်များကို မရရှိဘဲ လက်ရှိ အောင်မြင်မှုများကို လက်လွှတ်ကြရပါလိမ့်မည်။

ယနေ့ကမ္ဘာပေါ်တွင် အထူးအဆန်း မဟုတ်တော့သည့် Computerization Accounting, Taxation, Profit and Loss Accounting စသည်များကို လိုက်နာကျင့်သုံးခြင်း မပြုရသေးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရှိနေပါသေးသည်။ အခွန်အခများ ပေးဆောင်ရန် ပျက်ကွက်ခဲ့ကြသောကြောင့် တစ်နေ့သက်ဆိုင်ရာမှ အရေးယူဆောင်ရွက်ရာတွင် လုပ်ငန်းရပ်ဆိုင်းသွားခဲ့သောဖြစ်ရပ်များ တစ်ခေတ်တစ်ခါကပင် ရှိခဲ့ပါသည်။ မိမိတို့၏ အရှုံးအမြတ်စာရင်းကို လူသိမခံနိုင်၍ဖြစ်စေ၊ မိမိတို့၏ ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေကို လူသိမခံနိုင်၍ဖြစ်စေ ဘတ်ဂျက်၊ အရှုံးအမြတ်ရှင်းတမ်း၊ နှစ်ချုပ်စာရင်း စသည်များကို စာရင်းအင်းပညာရှင်များ၊ ကွန်ပျူတာစွမ်းအားများ အသုံးမချဘဲ ကိုယ်တိုင်လူအားဖြင့် လယ်ဂျာသုံး၍ လုပ်ကိုင်နေသူ များစွာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရှိနေပါသေးသည်။

ယနေ့ ကမ္ဘာကြီးတွင် စားသုံးသူများဘက်မှ လိုလားမှု၊ လိုအပ်မှု၊ သဘောထားများ အလျင်အမြန် ပြောင်းလဲလာနေပြီး မြန်မာနိုင်ငံသားများ ပြည်ပသို့ အရောက်အပေါက်များလာနေသောကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ထိုသို့ သဘောထားပြောင်းလဲမှုများ ဖြစ်ပေါ်လာနေသည်ကို မရိပ်စားမိလျှင် မိမိတို့၏ ရေရှည်အောင်မြင်မှုကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရန် ခက်ခဲလာပါလိမ့်မည်။ 'တည်ငြိမ်သောရေရှည်စီးပွားရေးပုံသဏ္ဍာန်' ပျောက်ကွယ်လာနေပြီဆိုသောအချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်နေရမည်ဟု အတိအကျဆိုလိုခြင်း မဟုတ်ပါ။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံသဏ္ဍာန်ကို ခေတ်ကာလနှင့်အညီ လိုက်ပါပြောင်းလဲပေးနေရန်ဆိုသော သဘောတရားကိုလည်း ရည်ညွှန်းပါသည်။ မိမိတို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံသဏ္ဍာန်ကို ခေတ်ကာလအပြောင်းအလဲများ၊ နည်းပညာအပြောင်းအလဲများနှင့် လိုက်ပါပြောင်းလဲပေးနေလျှင် လုပ်ငန်းပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ရန် လိုအပ်မည်မဟုတ်ပါ။

အခန်း(၁)တွင် ပင်စင်စားကြီးများ၏ တတိယအရွယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပုံသဏ္ဍာန်ပြောင်းလဲသွားပုံကို ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါစီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံသဏ္ဍာန်မှာ လုံးဝပျောက်ကွယ်မသွားဘဲ ယနေ့ ပုံသဏ္ဍာန်တစ်မျိုးနှင့် ရှိနေပါသေးသည်။ ခေတ်ပြောင်းစနစ်ပြောင်းနှင့် ကြုံကြိုက်ပြီးနောက် တည်ငြိမ်မှုရလာသော ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံသို့ International NGO အမြောက်အမြား ဝင်ရောက်လာခဲ့ပါသည်။ ပြောရလျှင် ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ၏ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေးနှင့် လူမှုရေး လုပ်ငန်းများကို NGO များက အဓိကတာဝန်ယူနေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတွင် NGO များစွာ ရှိနေပြီး NGO တိုင်းတွင် နိုင်ငံခြားသားအများအပြား တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက် ရှိပါသည်။ NGO များသည် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများမဟုတ်သောကြောင့် ကုမ္ပဏီကြီးများကဲ့သို့ လစာ၊ အခွင့်အရေးများပေးမထားရာ NGO များရှိ နိုင်ငံခြားသားများသည် ရန်ကုန်ရှိ Marina, Micasa, Sakura ကဲ့သို့သော အခန်းများတွင် မနေနိုင်ကြပေ။ ထိုအခါ အဆိုပါ အလယ်အလတ်ပစ်မှတ်အတွက် ရည်ရွယ်ထားသည့် သန့်ရှင်းသန့်ပြန့်သော အခန်းငှားသည့်လုပ်ငန်းမှာ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတွင် များစွာတွင်ကျယ်လျက် ရှိပါသည်။ ယနေ့ရန်ကုန်တိုက်ခန်းများ အဆင့်အတန်းလည်းမက၊ နိုင်ငံတကာ ကြယ်သုံးပွင့်ဟိုတယ်များ အဆင့်အတန်းလည်းမကျသည့်အခန်းများ ငှားရမ်းသည့်လုပ်ငန်းများ ဖနွမ်းပင်၊ ဆီရမ်ရိဗ်တို့တွင် အကြီးအကျယ် ခေတ်စားလျက် ရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်ထိုလုပ်ငန်းမျိုး တစ်နေ့တွင် တွင်ကျယ်လာဖို့ ရှိနေပါသေးသည်။ ထိုတစ်နေ့တွင်လည်း နိုင်ငံတကာ ပုံသဏ္ဍာန်ကို သဘောပေါက်သော လုပ်ငန်းရှင်များက ပေးအပ်သည့်ဝန်ဆောင်မှု (ဥပမာ–ဝိုင်ယာလက်အင်တာနက်၊ PABX တယ်လီဖုန်း)များကို မပြိုင်နိုင်သည့်

လုပ်ငန်းရှင်များ အဝင်စောသည့်တိုင် ထွက်သွားရပါဦးမည်။

လွန်ခဲ့သောနှစ်များအတွင်းက အများပြည်သူ ထည့်ဝင်ငွေဖြင့် ကျော်ကြားလာခဲ့သည့် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုက ကျပ်သိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်ခံ၍ ရေသန့်စက်ရုံကြီး တည်ထောင်ကာ ရေသန့်ဘူးများ၊ ရေနွေးကြမ်းဘူးများ ရောင်းချခဲ့ဖူးသည်ကို မှတ်မိကြဦးမည် ထင်ပါသည်။ အဆိုပါ ရေသန့်ဘူးများ၏ တံဆိပ်ပတ်ကိုကြည့်ရုံနှင့် မည်သို့မျှ မအောင်မြင်နိုင်ဆိုသော အချက်မှာ ရှင်းနေပါသည်။ နောက်ဆုံး တွင် အဆိုပါရေသန့်များဈေးကွက်မှ ထွက်သွားရသည်သာ ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ကျပ်သိန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသော အဆိုပါရေသန့်လုပ်ငန်း အနေဖြင့် တံဆိပ်ပတ်ဒီဇိုင်းကို ပြည်ပတွင် ဆွဲခိုင်းလျှင်ပင် သိန်းဆယ်ဂဏန်းထက် ပိုမည်မဟုတ်ပါ။ ပင်မရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် စာလျှင် မပြောပလောက်သောပမာဏသာ ဖြစ်ပေသည်။ လုပ်ငန်းရှင်သည် ကမ္ဘာကြီး အကြောင်း သဘောမပေါက်သောကြောင့် (မသိ၍) ထိုသို့လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည်ကို မလုပ်ခဲ့ဟု ထင်ပါသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ အနာဂတ်တွင် လျင်မြန်စွာ ပြောင်းလဲလာနေသော မြန်မာဝယ်လိုအားရှင် ပရိသတ်၏အဆင့်အတန်းကို အမီမလိုက်နိုင်သူများ ရေရှည်အောင်မြင်မှုရရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။

မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ပြီးသောနောက်တွင် လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုနှင့် ပတ်သက်သော အခြေခံအချက်အလက် များစွာ ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့အနက် အရေးအကြီးဆုံး အချက်မှာ မိမိထံတွင် မည်သို့သော Competitive Advantage ရှိသနည်းဆိုသောအချက်ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ပြိုင်ဘက်များ၊ လုပ်ငန်းတူများထက် မည်သို့သော သာလွန်ကောင်းမွန်သည့် အားသာချက်များ ရှိသနည်းဆိုသော အချက်

ဖြစ်သည်။ ရှင်းလင်းပြတ်သားသော Competitive Advantage မရှိလျှင် အဆိုပါလုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို မရွေးချယ်သင့်ပါ။

ခြွင်းချက်များနှင့် ပတ်သက်၍

ခြွင်းချက်များမှာ နေရာတိုင်းတွင် ရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ဥပဒေကို လက်တစ်လုံးကြားပြုလုပ်၍ နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် အချိန်တိုအတွင်း ကြီးပွားချမ်းသာခဲ့သူများ အလွယ်တကူပင် မြင်တွေ့နိုင်ပေသည်။ ရေရှည်တွင် အဆိုပါနည်းလမ်းများသည် Antidumping Law, Antitrust Law, Anti Corruption Law, Fair Competation Law စသည်များ ပေါ်ပေါက်လာသောအခါ အရေးယူခံရမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤနည်းလမ်းများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟု မခေါ်ဆိုနိုင်သကဲ့သို့ အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်များကိုလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဟု မသတ်မှတ်နိုင်ပါ။ အခြား သည်းခြေကြိုက်လုပ်ငန်းဖြင့် စီးပွားဖြစ်သူများလည်း ဈေးကွက်တွင် အလွယ်တကူ မြင်တွေ့နိုင်ပါသည်။

နိဂုံး

'ဘာစီးပွားရေးလုပ်မလဲ' ဆိုသော မေးခွန်း၏အဖြေမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးချင်းကိုလိုက်၍ များစွာ ကွဲပြားခြားနားပါလိမ့်မည်။ ယခုစာတမ်းတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရန် ရွေးချယ်ရာတွင် စဉ်းစားသင့်သည့်အခြေခံမှုများကို ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့ အခြေခံမှုများကို သဘောပေါက်သည်နှင့် အမျှ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုလှိုင်းတစ်ခု ရိုက်ခတ်လာချိန်တွင် အလိုက်သင့်လှိုင်းစီး၍ အောင်ပွဲခံနိုင်ကြမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် မည်သည့်နိုင်ငံ၊ မည်သည့်ဈေးကွက်မျှ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးသဘောတရားနှင့် ကင်းလွတ်သည်ဟူ၍ မရှိတော့ဟူသောအချက်ကို အလေးအနက် သဘောပေါက်ရန်သာ ဖြစ်ပါသည်။

Analyst Win

(ဆောင်းပါးရှင်မှာ အမေရိကန်တက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုတွင် နိုင်ငံရေးနှီးနွှယ် စီးပွားရေးဆိုင်ရာဘွဲ့လွန်ပညာဆည်းပူးခဲ့သူ ပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ၎င်း၏ Private e-mail; analyst_win @yahoo.com.sg သို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။)

အယ်ဒီတာ

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ဤကဏ္ဍတွင်......

၄၀ ဈေးကွက်ကို ရိုးဖြောင့်စွာ နားလည်သူများ
၄၈ မြန်မာလူငယ်များနှင့် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်
၅၂ မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဂီတသင်တန်းကျောင်းများနှင့် နိုင်ငံတကာပြိုင်ဆိုင်ရေး
၅၆ အင်းတော်ကြီးဒေသ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်း
၆၄ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုနှင့် Health Tourism အလားအလာ
၆၈ ဈေးဝယ်ခြင်းတောင်းနှင့် ဝန်ဆောင်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ
၇၂ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

ဈေးကွက်ကို ရိုးဖြောင့်စွာ နားလည်သူများ

သက်ဇော်

အပြောင်းအလဲမြန်လွန်းသော ဈေးကွက်သဘာဝသည် ၂၁ ရာစုအတွင်း ဝင်ရောက်လာသည်နှင့် အတိတ်ကာလများနှင့် နှိုင်းယှဉ်၍မရအောင်ပင် အရှိန်မြန်လာသည်။ ကမ္ဘာ့ပြုမှုဖြစ်စဉ်၏အလျင်နှင့်အတူ မနားတမ်းပြောင်းလဲလျက်ရှိသည့်အတွက် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးသည်လည်းကောင်း၊ ဒေသတွင်းစီးပွားရေးသည်လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံအလိုက်စီးပွားရေးသည်လည်းကောင်း လိုက်ပါပြောင်းလဲလျက်ရှိကြသည်။ သို့ဆိုလျှင် မြန်မာနိုင်ငံတွင်ရော ထိုအပြောင်းအလဲကို မည်သို့နားလည်လက်ခံ၍ မည်သို့ကျင့်သုံးအကောင်အထည်ဖော်နေကြပါသနည်း။ အပြောင်းအလဲကို နားလည်သဘောပေါက်၍ ချက်ချင်းတုံ့ပြန်နိုင်သူများ ဈေးကွက်တွင် မူလအောင်မြင်မှု ထိန်းသိမ်းထားနိုင်သကဲ့သို့ စွန့်ထွင်ဦးစီးလုပ်ကိုင်သူများလည်း ဈေးကွက်တွင် ထိပ်တန်းနေရာ ရရှိလာကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းမှ လက်ရှိအောင်မြင်နေသော အငယ်စားနှင့် အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲကို နားလည်သဘောပေါက်ပုံ၊ လက်တွေ့ကျင့်သုံးပုံတို့မှာ များစွာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းပါသည်။

အများနားလည်ပြီးသားအခြေခံ စီးပွားရေးသီအိုရီအရ ဈေးကွက်တို့မည်သည် အမြဲလှုပ်ရှားနေတတ်သည်။ လှိုင်းထသကဲ့သို့ ရှိနေတတ်သည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ကသောင်းကနင်းဖြစ်ခြင်း၊ ဒေသတွင်းစီးပွားရေးဖရိုဖရဲဖြစ်ခြင်းတို့သည် ဈေးကွက်လှိုင်းထခြင်း ဖြစ်ပေသည်။ ယင်းအခြေအနေမျိုးတွင်ပင် လုပ်ငန်းအောင်မြင်စွာ လည်ပတ်နေနိုင်သော ကုမ္ပဏီနှင့် လုပ်ငန်းများ ရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဖြစ်စဉ်နှင့် ဒေသတွင်းစီးပွားရေး အပြောင်းအလဲများ၏ ရိုက်ခတ်မှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော ဈေးကွက်လှိုင်းများ၏ ဒဏ်ကို ကောင်းစွာ ရင်ဆိုင်နိုင်သည့်အပြင် ရှိရင်းစွဲအခြေအနေထက်ပင် ချဲ့ထွင်တိုးတက်လာသော လုပ်ငန်းအချို့ကိုလည်း တွေ့မြင်ရပါသည်။ ထိုသို့တိုးတက်လာရခြင်း၏ အကြောင်းအရင်းများမှာလည်း များစွာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းပါသည်။

ဘယ်လိုခံယူကြသလဲ

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် မကြာသေးခင်နှစ်အနည်းငယ်ခန့်ကမှ လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ ဆက်တိုက်ဆိုသလို ဆိုင်ခွဲအသစ်များ ချဲ့ထွင်ဖွင့်လှစ်လာသော Mr.Brown Cafe ၏ ဦးစီးပွဲကိုင်ဖြစ်သည့်အပြင် U-FO အမှတ်တံဆိပ် ဖက်ရှင်အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများကို မြန်မာနိုင်ငံ၏ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တင်သွင်းရောင်းချနေသော Ever Clean Co., Ltd. ၏ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးအောင်ကျော်စိုး၏ အမြင်နှင့် ခံယူချက်တို့မှာ လေ့လာဖွယ်ကောင်းပါသည်။

"ကျွန်တော်အနေနဲ့ကတော့ ဒီလုပ်ငန်းက စေတနာအဓိကလို့ပဲ ထင်တယ်။

နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော့်ဆိုင်ကိုလာတဲ့ Customer အနေနဲ့ သူပေးတဲ့ငွေကြေးနဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပြန်ရသွားဖို့ ကျွန်တော် ဂရုစိုက်ပေးတယ်”

သူကိုယ်တိုင် ကော်ဖီကို နှစ်နှစ်ကာကာ နှစ်ခြိုက်သူတစ်ဦးဖြစ်သည့်အတွက် ပြည်ပသို့ရောက်သည့်အခါတိုင်း အဆင့်မြင့် ကော်ဖီဆိုင်ကြီးများတွင် ကော်ဖီသောက်လေ့ရှိသည်။ ထိုသို့သောက်ရင်းဖြင့်ပင် မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်း၊ အရည်အသွေးကောင်းကောင်းဖြင့် သူ့လိုကော်ဖီသမားများအတွက် ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူးပေါ်လာရာမှ ယုဇနပလာဇာ ဒုတိယထပ်တွင် ပထမဦးဆုံး Mr. Brown ကော်ဖီဆိုင်ကို ဖွင့်လှစ်သွားခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဦးအောင်ကျော်စိုးက ရှင်းပြသည်။

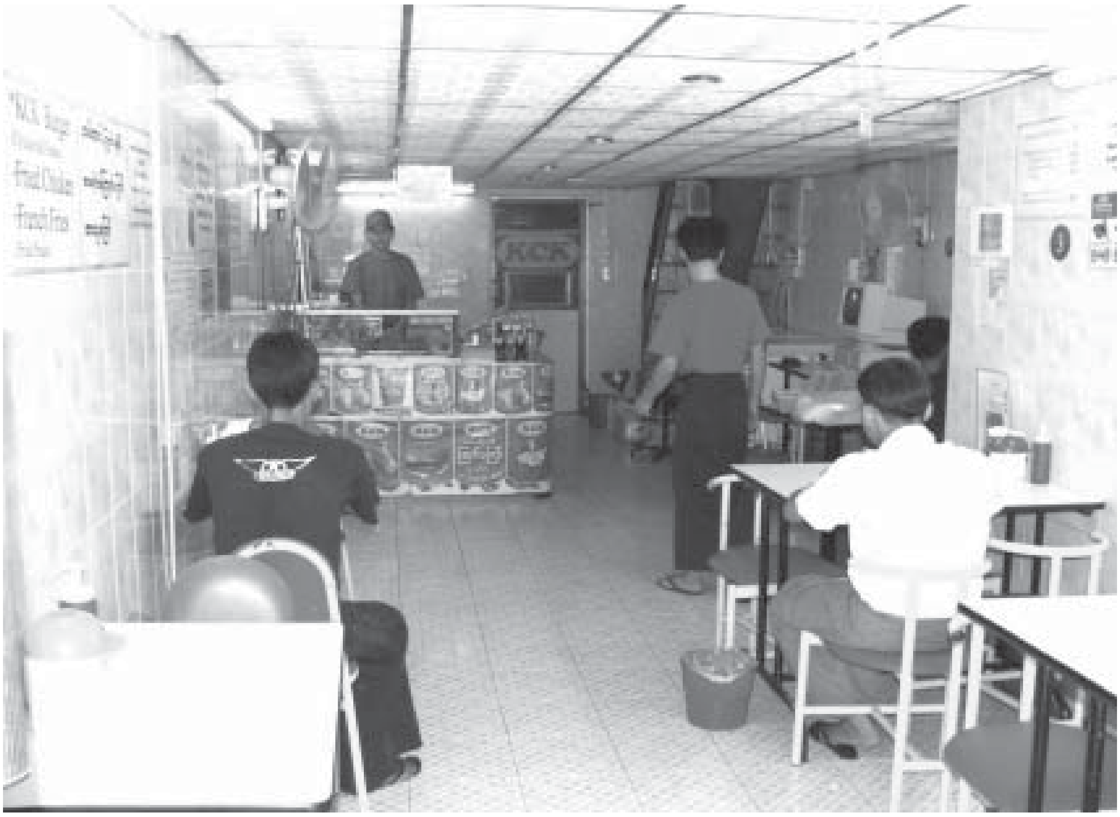
မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်းရှိ Mr. Brown ကော်ဖီဆိုင်၏ ပေ ၂၀၊ ပေ ၃၀ ပတ်လည်ခန့်အကျယ်ရှိသော ပထမထပ်သည် လေအေးစက်မှ ခပ်မှန်မှန် ထွက်နေသောလေက ပြင်ပရှိ ပြင်းပြသော နွေနေပူဒဏ်ကို အတန်ငယ် သက်သာစေသည့်တိုင် လေအေးစက်၏ တာဝန်ကို အပြည့်အဝ ထမ်းဆောင်နိုင်ဟန်မတူပါ။ လှေကားမှတက်အလာ ချက်ချင်းတွေ့ရသည့် စားပွဲတွင်ထိုင်ရင်း ဦးအောင်ကျော်စိုးက ရှင်းပြနေခြင်း ဖြစ်သည်။

ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ရူပဗေဒအဓိကဖြင့် သိပ္ပံဘွဲ့ရတစ်ဦးဖြစ်သော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို အောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်နိုင်ရန် နိုင်ငံတကာစာရင်းကိုင်ပညာ ဒီပလိုမာဖြစ်သည့် LCCIနှင့် ဆူးလေဘုရားလမ်းရှိ MHR သင်တန်းကျောင်းမှ ပို့ချသော စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ သင်တန်းအချို့ တက်ရောက်အောင်မြင်ထားသည်။ ယင်းသင်တန်းများမှ စာတွေ့ပညာရပ်များကို လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်တွင် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် အသုံးချကြည့်ရာများစွာ အဆင်ပြေသည်ဟု သူက ဆိုပါသည်။

၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ B.Com ဘွဲ့ရရှိထားပြီး ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်လက်မှတ် (CPA) ရရှိထားသူ KCK ကြက်ကြော်လုပ်ငန်းရှင် ဦးကျော်နိုင်ကမူ “ကံ၊ ဉာဏ်၊ ဝီရိယလို့ အများပြောနေကြတာကို ကျွန်တော်ကတော့ ပြောင်းပြန်သဘောထားပြီး အလုပ်လုပ်တယ်။ ဝီရိယစိုက်ပြီး ဉာဏ်ရှိမှ ကံဆိုတဲ့အလုပ်ဖြစ်မှာ။ ဝီရိယ၊ ဉာဏ်၊ ကံပေါ့ ဗျာ”

မိမိလုပ်ငန်းအကြောင်း၊ ခံယူချက်အကြောင်း ပြောနေရသဖြင့် ဖောင်းဖောင်း

လမ်းမတော်ရှိ KCK ကြက်ကြော်ဆိုင်



ပြည့်ပြည့်မျက်နှာပေါ်မှ အတန်ငယ် ကျဉ်းသယောင်ဖြစ်နေသော မျက်လုံးအိမ်အတွင်းမှ သူငယ်အိမ်မှာ အရောင်တောက်လာကာ အားတက်သရောအသွင် ရှိနေပါသည်။ စိတ်ရောကိုယ်ပါနှစ်၍ စူးစူးစိုက်စိုက်လုပ်နေသော အလုပ်ဖြစ်သည့်အတွက် သူ လက်တွေ့ကျင့်သုံးနေသည်များကို ယခုကဲ့သို့ ဆက်လက်ပြောဆိုသည်။

"ကျွန်တော့်ဘက်က လုပ်နိုင်သမျှ အဆုံးအစွန်အထိ လုပ်ပေးတယ်။ Customer ရဲ့ အငြိုအငြင် လုံးဝမခံနိုင်ဘူး"

လက်ရှိဈေးကွက်အတွင်းတွင် သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်မှု မြင်တွေ့နေရသည့် လုပ်ငန်းရှင်အချို့၏ ခံယူချက်နှင့် သဘောထားအမြင်အချို့ ဖြစ်ပါသည်။

ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု

သာမန်အားဖြင့်ကြည့်လျှင် ဖော်ပြပါလုပ်ငန်းတို့သည် လောလောဆယ် သိပ်ကြီးကျယ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ မဟုတ်ကြပါ။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် အဆက်အသွယ်ကောင်းကောင်းရှိလျှင် လုပ်၍ကိုင်၍ရသော သာမန်ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းထက်ပို၍ သိမ်မွေ့ပါသည်။ ထုတ်လုပ်ရေးတစ်ပိုင်း ဖြစ်နေသည့်အတွက် ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းများ၊ ဈေးကွက်လေ့လာမှု၊ အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင်မှုတို့ကို ဈေးကွက်အတွင်း အလားတူလုပ်ငန်းများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နေကြရသည်။ ပြည်ပမှ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခု တင်သွင်းရောင်းချခြင်းသည် ယနေ့ခေတ်ကဲ့သို့ အပြောင်းအလဲမြန်လွန်းလှသည့်ကာလ၊ အထူးသဖြင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အဖြစ်အပျက်အပြောင်းအလဲများနှင့် မဖြစ်မနေ ထိတွေ့ချိတ်ဆက်နေသည့် မျက်မှောက်ကာလတွင် များစွာရိုးရှင်းသွားပါသည်။ ပစ္စုပ္ပန်အခြေအနေနှင့် အနာဂတ်အနေအထားကို ကောင်းစွာ တွက်ဆထားသူအချို့ကတော့ မိမိကိုယ်စွမ်းဉာဏ်စွမ်း စိုက်ထုတ်၍ စီမံခန့်ခွဲရသည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဈေးကွက်ကို နေရာဦးထားကြပါသည်။ ယင်းသို့သော အမြင်ရှိသူများတွင်လည်း လတ်တလောပြေလည်ရေးဟူသော ရေတိုခဏပန်းစိတ်ကူးမျိုးထက် ရေရှည်နှင့် အနာဂတ်တွင် မည်သို့ခိုင်မာအောင်မြင်အောင် ပြင်ဆင်ထားရမည်နည်းဟူသော အတွေးမျိုး ကိုယ်စီရှိနေကြပါသည်။

"နောင်မှာ ပြိုင်ဘက်ကောင်းကောင်း ဝင်လာရင် ကိုယ့်ဘက်က အသင့်ပြင်ထားဖို့ လိုမယ်။ အခု ကျွန်တော် အမေ

MR. BROWN BAKERY & DRINKS

Junction 8

ရိကားက SCAA (Speciality of Coffee Association of American) အသင်းကြီးလို ကော်ဖီနဲ့ပတ်သက်ရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးက လေးစားရတဲ့ အဖွဲ့မျိုးက အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရဖို့ ကြိုးစားနေတယ်" ဦးအောင်ကျော်စိုး၏ ရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်ပါသည်။

SCAA အသင်းသည် ကော်ဖီနှင့် ပတ်သက်သမျှ နယ်ပယ်အားလုံးတွင် စားသုံးသူများအတွက် အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအကောင်းဆုံး၊ ကျန်းမာရေးနှင့် အညီအညွတ်ဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးကြပ် ပညာပေးနေသော အဖွဲ့အစည်းဖြစ် သည်။ နှစ်စဉ် ကော်ဖီထုတ်လုပ်သူ၊ ရောင်းချသူနှင့် ကော်ဖီမှဆင့်ပွားကုန်စည်ထုတ်လုပ်သူများ တွေ့ဆုံ၍ နောက်ဆုံးပေါ် နည်းပညာရပ်များ၊ ကြုံတွေ့ရသည့် ပြဿနာအခက်အခဲများကို စုစည်းဆွေးနွေးအဖြေရှာလေ့ရှိသော အဖွဲ့အစည်းဖြစ်သည်ဟု SCAA Website တွင် ဖော်ပြထားသည်။ ဦးအောင်ကျော်စိုးအနေဖြင့် ယခုဆိုလျှင် ထိုအဖွဲ့အစည်းမှ အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရရှိရန် အဖွဲ့မှ စံသတ်မှတ်ထားသော အရည်အသွေးများနှင့် ကိုက်ညီအောင် စတင်ပြင်ဆင်နေပြီဟု ဆိုပါသည်။

ဦးကျော်နိုင်ကလည်း အနာဂတ်တွင် အကောင်အထည်ဖော်မည့် သူ့စိတ်ကူးကို ယခုလို ဖွင့်ဟသည်။

"နောင်မှာ Farm ပါ တွဲလုပ်ဖို့ ရှိတယ်။ Demand တက်လာရင် အခုလောက်ကုန်ကြမ်းနဲ့ မရတော့ဘူး Franchise ဆိုင်ခွဲတွေ ထပ်တိုးချဲ့သွားမယ်"

ဝန်ထမ်းကဏ္ဍ

မည်သည့်ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းတွင်မဆို လုပ်ငန်းပုံမှန်လည်ပတ်နိုင်ရန် ဝန်ထမ်းများ၏ အခန်းကဏ္ဍမှာ များစွာအရေးပါပါသည်။ ထို့ထက်မက ပြိုင်ဘက်များနှင့်ယှဉ်လျှင်သော်လည်းကောင်း၊ ဈေးကွက်အတွင်း အောင်မြင်မှုရလိုလျှင်သော်လည်းကောင်း ဝန်ထမ်းများ၏ အားတက်သရော ပူးပေါင်းပါဝင်မှုနှင့် ကိုယ်စွမ်းဉာဏ်စွမ်းရှိသရွေ့ လုံ့လစိုက် အလုပ်လုပ်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ ထို့အတူ လုပ်ငန်းတစ်ခု မအောင်မမြင်ဖြစ်သွားစေရန်၊ တုံ့နှေးသွားစေရန်၊ နောက်ဆုံးကျရှုံးသွားရန်လည်း ထိုဝန်ထမ်းများအပေါ်တွင် မူတည်နေပါသည်။ သို့သော် ဝန်ထမ်းများ စိတ်အားတက်ကြွစွာ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု၊ စိတ်အားငယ်လေးဖင့်မှုတို့မှာ သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း၏ စီမံခန့်ခွဲသူ၊ လုပ်ငန်းရှင်အပေါ်တွင်သာ တာဝန်ရှိပါသည်။ သို့ဆိုလျှင် မိမိကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း၏ ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းများကို မည်သို့စီမံခန့်ခွဲစည်းရုံးကြပါသနည်း။

Mr. Brown မှ ဦးအောင်ကျော်စိုးကမူ သူ့ဝန်ထမ်းများကို အလုပ်ခွင်တွင် စတင်မခန့်မီကပင် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည်ဟု ဆိုသည်။

"ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းက အစားအသောက်လည်းဖြစ်တဲ့အတွက် Service က အရေးကြီးတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်ခွင်မဝင်ခင် ဝန်ထမ်းတွေကို Training အရင်ပေးတယ်။ ဆုပေး၊ ဒဏ်ပေးစနစ်သုံးတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းလို သဘောထားအောင် Incentive ပေးထားတယ်။ ဥပမာ– ရောင်းရတဲ့ Amount maximum ကျော်သွားရင် အမှတ်ပေးတဲ့စနစ်သုံးပြီး အမှတ်တစ်မှတ်ကို ငွေ Amount တစ်ခု သတ်မှတ်ပေးတာမျိုးပေါ့"

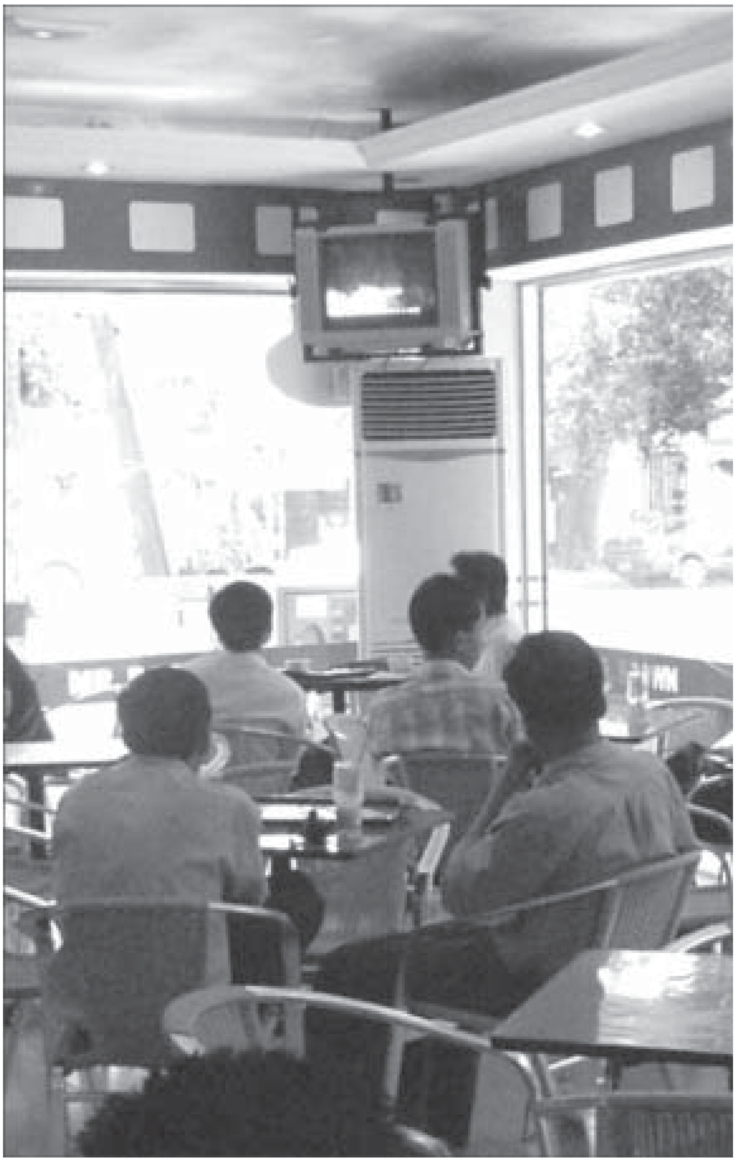
အစားအသောက်ရောင်းချသောဆိုင်

မည်သည့်ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းတွင်မဆို လုပ်ငန်းပုံမှန်လည်ပတ်နိုင်ရန် ဝန် ထမ်းများ၏ အခန်းကဏ္ဍမှာ များစွာ အရေးပါပါသည်။ ထို့ထက်မက ပြိုင်ဘက်များနှင့်ယှဉ်လျှင်သော်လည်းကောင်း၊ ဈေးကွက်အတွင်း အောင်မြင်မှုရလိုလျှင်သော်လည်းကောင်း ဝန်ထမ်းများ၏ အားတက်သရော ပူး ပေါင်းပါဝင်မှုနှင့် ကိုယ်စွမ်းဉာဏ်စွမ်းရှိသရွေ့ လုံ့လစိုက် အလုပ်လုပ်ရန် အရေးကြီးပါသည်။

ဖြစ်သည့်အတွက် ဝန်ထမ်းများ၏ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ တစ်ကိုယ်ရည်သန့်ရှင်းမှုနှင့် ပျူငှာဖော်ရွေမှုတို့မှာလည်း အရေးကြီးပါသည်။ Mr. Brown ကော်ဖီဆိုင်၏ ဝန်ထမ်းများကိုကြည့်ရသည်မှာ အလုပ်အပေါ်တွင် စိတ်ပါလက်ပါရှိနေကြပုံရသည်။ အသစ်ဖွင့်လှစ်ထားသောဆိုင်တွင်လည်း ဤနည်းနှင်နှင်ပင်။ လက်ဖြင့်အမှိုက်ကောက်ခြင်း၊ မုန့်ကို ညှပ်ဖြင့်မယူဘဲ လက်ဖြင့်ကောက်ထည့်ပေးခြင်းတို့ကို စားသုံးသူအချို့က ဝေဖန်ပြောဆိုကြသည်မှတစ်ပါး မျက်နှာထားချိုသာမှု၊ ပျူငှာဖော်ရွေမှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့မှာ ကျေနပ်ဖွယ်ရာ ကောင်းပါသည်။

"ကျွန်တော့်ဆီမှာ လာအလုပ်လုပ်တဲ့သူတိုင်းကို ရောက်ရောက်ချင်း သူတို့ခေါင်းထဲကို ထည့်ပေးတာက မင်းတို့အမြဲတမ်း အလုပ်သမားမလုပ်ရဘူး။ နောင်မှာ ပိုင်ရှင်လုပ်ရမယ်။ KFC (ကမ္ဘာကျော်အမေရိကန်ကြက်ကြော်ဆိုင်) ရဲ့ Owner လည်း တစ်ချိန်တုန်းက Labour လုပ်ခဲ့တာပဲဆိုတာကို အရင်ဦးဆုံး ကျွန်တော်စပြောပြတယ်"

KCK ကြက်ကြော်ဆိုင်လုပ်ငန်းရှင် ဦးကျော်နိုင်က သူ့ဝန်ထမ်းများကို ပေးသော အတွေးအခေါ် ဖြစ်ပါသည်။ မှန်ပါသည်။ မည်သည့်ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းမျိုးတွင်မဆို ယနေ့အောက်ခြေဝန်ထမ်းများသည် ရည်မှန်းချက်ပြတ်သားမှုရှိပါက တစ်ချိန်တွင် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် သို့မဟုတ် ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်များ ဖြစ်လာကြပေမည်။



အခြေခံသဘောထားအမြင်

လုပ်ငန်းကြီးငယ်မဟူ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ ကြီးထွားမှု၊ တိုးတက်မှုကိုယ်စီရှိကြသည်။ ကြီးပွားတိုးတက်ရခြင်း၏ အခြေခံသဘောများမှာတော့ များစွာမကွာခြားလှ။ များသောအားဖြင့် အခြေခံသဘောချင်းတူနေတတ်သည်။ ယင်းမှာ လုပ်ငန်းအပေါ် သဘောထားနှင့် ဈေးကွက်အပေါ် ရှုမြင်ပုံတို့ ဖြစ်ပါသည်။

"အဓိက,ကတော့ဗျာ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ကော်ဖီကောင်းကောင်းကြိုက်တတ်တော့ ကိုယ်ကြိုက်သလို Customer တွေလည်း ကြိုက်မှာပဲလို့ ခံယူတယ်။ နောက်ပြီး ကိုယ်တိုင်လည်း ဘယ်နေရာသွားသွား Customer ဖြစ်နေတာဆိုတော့ ကိုယ်ချင်းစာပြီး ဂရုစိုက်တယ်"

ဦးအောင်ကျော်စိုး၏ အမြင် ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုမက ဦးစီးနေသူဖြစ်၍ ဦးတပ်၍ခေါ်ရသော်လည်း အသက် ၃၀ စွန်းစွန်းသာ ရှိနေပါသေးသည်။ သို့သော် လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော သူ့အမြင် အတွေးအခေါ်တို့မှာမူ အရွယ်နှင့်မလိုက်အောင်ရင့်ကျက်နေပါသည်။

KCK မှ ဦးကျော်နိုင်ကတော့ သူ့

လုပ်ငန်းကြီးငယ်မဟူ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ ကြီးထွားမှု၊ တိုးတက်မှု ကိုယ်စီရှိကြသည်။ ကြီးပွားတိုးတက်ရခြင်း၏ အခြေခံသဘောများမှာတော့ များစွာမကွာခြားလှ။ များသောအားဖြင့် အခြေခံ သဘောချင်းတူနေတတ်သည်။ ယင်းမှာ လုပ်ငန်းအပေါ် သဘောထားနှင့် ဈေးကွက်အပေါ် ရှုမြင်ပုံတို့ ဖြစ်ပါသည်။

လုပ်ငန်းနှင့် ဈေးကွက်အပေါ် ယခုကဲ့သို့ ရှုမြင်သည်။

"Quality ကို ကျွန်တော် အဓိက ထားတယ်။ Quality ကောင်းပြီဆိုရင် ဘယ်နေရာမှာ ရောင်းရောင်း၊ ဝယ်စားကြမယ်လို့ ယုံကြည်တယ်။ ကြော်ငြာပြီး ကိုယ့်ဆီလာအောင်လုပ်တာထက် စားသုံးသူရှိတဲ့နေရာ၊ စားသုံးသူမျက်စိရှေ့မှာ ကောင်တာတွေလိုက်ဖွင့်ပြီး ယဉ်ပါးအောင် လုပ်ရတာ ပိုလွယ်တယ်"

အားသာချက်ကိုယ်စီ

မြန်မာနိုင်ငံသည် ၁၉၈၉ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းတွင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးဟု ကြွေးကြော်၍ စီးပွားရေးတံခါးကို ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။ ဤတွင် ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ အပြိုင်းအရိုင်းပေါ်လာကြသည်။ ထိုစဉ်က ပေါ်ပေါက်ခဲ့သည့် မြောက်မြားစွာသော ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတို့အနက် ယနေ့အချိန်အထိ ရှင်သန်ရပ်တည်ဆဲ၊ အောင်မြင်ဆဲလုပ်ငန်းများ ရှိသကဲ့သို့ အချိန်ကာလတိုတစ်ခုအတွင်း ကွယ်ပျောက်သွားသည့်လုပ်ငန်းများလည်း ရှိပါသည်။ ယနေ့အချိန်အထိ စဉ်ဆက်မပြတ် ရပ်တည်လည်ပတ်နေနိုင်သည့် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများစွာတွင် ထိုသို့ရပ်တည်နိုင်သော အားသာချက်ကိုယ်စီ ရှိကြပါသည်။ ယင်းတို့အနက် အရောင်းဆိုင်များ စုစည်းဖွင့်လှစ်၍ ဝန်ဆောင်မှုပေးသောလုပ်ငန်းလည်း တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတို့ကို Shopping Centre၊ Shopping Mall၊ Plaza အစရှိသဖြင့် အမည်နာမအမျိုးမျိုးပေး၍ ဝန်ဆောင်နေကြသည့်အထဲမှ Junction 8 Shopping Centre ၏ မန်နေဂျာ ဦးကျော်စွာဟိန်း၏ ခံယူချက်နှင့် ဈေးကွက်အပေါ် ရှိသည့်အမြင်မှာ များစွာ ပြတ်သားရိုးရှင်းပါသည်။

"ကျွန်တော်တို့အလုပ်က Customer Satisfaction က အဓိကပဲ။ Junction 8 ကို ရောက်လာတဲ့ Customer အားလုံးထဲမှာ အကြောင်းကြောင်းနဲ့ အလုပ်ခွင်စိတ်ဖိစီးမှုရှိတဲ့သူ၊ အလိုမကျဒေါသထွက်နေသူတွေ ပါကောင်းပါမယ်။ သူတို့အနေနဲ့ Junction 8 ကို ရောက်တာနဲ့ စိတ်လွတ်လပ်ပေါ့ပါးသွားဖို့၊ တစ်ခုခုဝယ်မသွားရင်တောင် Relax ဖြစ်သွားဖို့ ကျွန်တော် ကြိုးစားထားတယ်။ ပြန်ထွက်သွားတာနဲ့ ကျေနပ်မှုတစ်ခုခုရသွားဖို့ အဓိကပဲ"

စကားကို တစ်လုံးချင်း လေးလေးနက်နက် ပြောတတ်သူ ဦးကျော်စွာဟိန်းကိုကြည့်ရသည်မှာ အရာရာကို ခေါင်းအေးအေးနှင့် ဖြေရှင်းတတ်မည့်သွင်ပြင်ပေါ်လွင်နေသည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် နိုင်ငံခြားဘာသာသင်တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရယူထားသူဖြစ်သော်လည်း နေ့စဉ်နှင့်အမျှ လူအမျိုးမျိုး စိတ်အထွေထွေနှင့် အခက်အခဲပြဿနာများစွာကို ဖြေရှင်းနေရသည့် Shopping Centre တစ်ခု ဖွင့်ထားသော အဆောက်အအုံတစ်ခုလုံး၏ စီမံခန့်ခွဲမှုကို တာဝန်ယူထားသူဖြစ်သည်။ လေ့လာသင်ယူခဲ့သော ပညာရပ်နှင့် တိုက်ရိုက်မသက်ဆိုင်သော်ငြား သွယ်ဝိုက်၍ အသုံးချရသည်များတော့ ရှိသည်ဟု သူက ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ Shopping Centre များစွာ တစ်ခုပြီးတစ်ခု အသစ်ထပ်မံဖွင့်လှစ်လာနေသည့် ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ဦးကျော်စွာဟိန်းတို့၏ Junction 8 မှာ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ ဈေးကွက်တစ်ခု ခိုင်ခိုင်မာမာ ရှိနေပါသည်။ အထူးသဖြင့် အခြား Centre များနှင့်စာလျှင် Promotion ခေါ် ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးအခမ်းအနားကလေးများ မကြာခဏ လက်ခံကျင်းပပေးနေရခြင်းက သက်သေတစ်ခုအဖြစ် တွေ့မြင်ရသည်။

ဘာကြောင့် အောင်မြင်ကြသလဲ

ဈေးကွက်ဟူသည့် စင်စစ်အဓိပ္ပာယ်ကျယ်ဝန်းလှသည်။ ထိုသို့ ကျယ်ဝန်းလှသော ဝေါဟာရအောက်တွင် ရှိနေသည့် အမျိုးမျိုးအထွေထွေလုပ်ငန်းပေါင်းများစွာထဲတွင် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အောင်မြင်နေကြသူများ၌ သော့ချက်ကျသော အကြောင်းအရင်းကိုယ်စီတော့ ရှိကြသည်။ ယင်းမှာ ရိုးဖြောင့်စွာ ရှုမြင်သုံးသပ်ခြင်းဟုဆိုလျှင် ရကောင်း၏။ ရိုးဖြောင့်ခြင်းဆိုသည်မှာ မိမိ၏ လုပ်ငန်းအပေါ်တွင် ရိုးဖြောင့်ခြင်း၊ သမ္မာအာဇီဝကျသော အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဖြစ်ခြင်း၊ မိမိဝန်ထမ်းများအပေါ်တွင် ရိုးဖြောင့်ခြင်း၊ မိမိ၏ စားသုံးသူဖောက်သည်များအပေါ်တွင် ရိုးဖြောင့်ခြင်းတို့ဖြစ်ပါသည်။ သို့ဆိုလျှင် ယနေ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အထွေထွေကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသူများ၊ မိမိမည်မျှ ရိုးဖြောင့်မှုရှိပါသနည်းဟု မိမိဘာသာ မေးခွန်းထုတ်ကြည့်ကြဖို့ လိုပေမည်။ ရိုးဖြောင့်မှုရှိသလောက် အောင်မြင်မှုရှိမည်မှာ လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြည့်လျှင် သိနိုင်ပါသည်။ စီးပွားရေးကဏ္ဍ တစ်ခုတည်းအတွက်သာမကပါ...။

သက်ဇော်

■

မြန်မာလူငယ်များနှင့် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်

ထားထားမြင့်

နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မြင်တွေ့နေရသည်မှာ ပြည်ပအလုပ်အကိုင် (အထူးသဖြင့် မလေးရှား) အတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးမည့် ကုမ္ပဏီကြော်ငြာများ ဖြစ်ပါသည်။ ဤအတွက် နိုင်ငံကူးလက်မှတ်ထုတ်ပေးရေးရုံးနှင့် အလုပ်သမားမှတ်ပုံတင်ဌာနတို့တွင် မြန်မာလူငယ်များစွာ စုပြုံတိုးဝှေ့နေကြသည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ ပြည်ပသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ခြင်းကြောင့် ကာယကံရှင်နှင့် နိုင်ငံအတွက် ရရှိနိုင်သော အကျိုးရလဒ်ကို နှိုင်းချင့်ကြည့်ရန် လိုအပ်လာပါသည်။

နိုင်ငံခြားသို့ ထွက်ခွာမည့်သူများအတွက် အခွန်ကင်းရှင်းကြောင်း သက်သေခံလက်မှတ်ထုတ်ပေးရာ ရန်ကုန်မြို့ ပန်းဆိုးတန်းလမ်းရှိ အခွန်ဦးစီးရုံးသို့ ကိုတင့်လွင်တို့ ရောက်ရှိနေသည်မှာ မနက် ၈း၀၀နာရီကတည်းကဖြစ်သည်။သူ့ထက်ငှာ စုပြုံတိုးဝှေ့နေကြသော လူအုပ်ကြီးနှင့် အတူ လျှောက်လွှာစာရွက်ဝယ်၊ ဘဏ်တွင် ငွေသွင်း လုပ်ဆောင်စရာရှိတာတွေကို လိုက်လုပ်ပေးပြီး တာဝန်ရှိသူခေါ်ပေးနေသည့် မိမိအမည်ကို ထိုင်ခုံမှာနား၍ နားစွင့်နေချိန်မှာတော့ မွန်းတည့် ၁၂း၀၀ နာရီ ထိုးသွားပါပြီ။ ထိုင်ခုံမရသူတွေကတော့ မတ်တပ်ရပ်ကာ စောင့်နေကြသည်။

"ကျွန်တော်တို့အုပ်စုက အားလုံး ခုနစ်ယောက်။ ရပ်ဆွေရပ်မျိုးချည်းပဲ။ မကွေး စေတုတ္တရာက လာကြတာ။ အားလုံး မလေးသွားမှာ"

မလေးရှားသို့ အလုပ်သွားလုပ်မည့် ကိုတင့်လွင်က လက်ထဲကိုင်ထားသော ကွမ်းယာကို ပါးစပ်ထဲ ထည့်ဝါးရင်း ပြောလိုက်ပါသည်။ အသက် ၂၄ နှစ်ရှိ မကွေးတိုင်း စေတုတ္တရာနယ်သား ကိုတင့်လွင်သည် ၎င်း၏ တစ်သက်သာတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ နှစ်ခေါက်သာ ရောက်ရှိဖူးသူ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် နောက်တစ်လခန့်အကြာတွင်မူ မလေးရှားနိုင်ငံ ပီနန်မြို့ရှိ ဆောက်လုပ်ခွင်တစ်ခုတွင် ကိုတင့်လွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေပေလိမ့်မည်။

အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာန၏ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အထိ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ထားသော စာရင်းများအရ မြန်မာနိုင်ငံမှ ပြည်ပသို့ အလုပ်သမား Oversea Employee အဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူ စုစုပေါင်း ၂၁,၅၃၇ ဦး ရှိခဲ့ပြီး ၎င်းတို့အနက် ၁၄,၆၆၁ ဦးမှာ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သူများ ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ မလေးရှားနိုင်ငံတွင် အထွေထွေလုပ်သားများအဖြစ် မြန်မာနိုင်ငံမှ သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူအလုပ်သမားများ၏ ရှစ်ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းမှာ နယ်တွင်နေထိုင်သူများ ဖြစ်သည်ဟု ရန်ကုန်မြို့မှ မလေးရှားသို့ တရားဝင်အလုပ်သမားများ ပို့ပေးနေသည့် ထက်ဦးအေဂျင်စီမှ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာဦးမင်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

အာဆီယံနိုင်ငံများ၌ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သည့် မလေးရှားနိုင်ငံသည် နိုင်ငံ၏ စီးပွားဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် နိုင်ငံခြားအလုပ်သမားများကို မှီခိုအားထားနေရသော နိုင်ငံတစ်ခု ဖြစ်သည်။ မလေးရှားနိုင်ငံ၌ မြန်မာ၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နှင့် နိုင်ငံခြားအလုပ်သမား ခြောက်သန်းနီးပါးရှိပြီး

၎င်းတို့မှာ မလေးရှားနိုင်ငံ၏ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းခွင်များ၊ ဆန်စက်၊ ကွန်ကရစ်၊ ထုပ်ပိုးစက်ရုံ၊ ဆီအုန်းခြံများတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လျက် ရှိပါသည်။

ထက်ဦးအေဂျင်စီမှမန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ဦးမင်းလှိုင်က "မြန်မာအလုပ်သမားတွေက အလုပ်တော်တော်လုပ်နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် မလေးအလုပ်ရှင်တွေက မြန်မာအလုပ်သမားကို ကြိုက်တယ်" ဟု ဆိုသည်။

နယ်မှလာသူ မြန်မာအလုပ်သမားအများစု မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ရခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ပြည်ပနိုင်ငံချင်းအတူတူ စင်ကာပူနိုင်ငံထက် နှိုင်းယှဉ်လျှင် အလုပ်အကိုင် အရည်အချင်း စိစစ်မှုနည်းပါးခြင်း၊ အလုပ်ရမှု မြန်ဆန်ခြင်း၊ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ရာတွင် ကုန်ကျစရိတ် စင်ကာပူနိုင်ငံထက် များစွာသက်သာခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ကိုတင့်လွင်က ဆိုပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ နေ့စဉ်ထုတ်သတင်းစာများ၌ တွေ့ရသော ပြည်ပအလုပ်သမားရှာဖွေရေးအေဂျင်စီများမှ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူများအတွက် ငွေကျပ်ခြောက်သိန်းခွဲဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသော်လည်း စင်ကာပူနိုင်ငံသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက ငွေကျပ် ၁၆ သိန်းခန့် ဝန်ဆောင်မှုပေးရမည် ဖြစ်သည်။

"စင်ကာပူ အလုပ်သွားလုပ်ရင်တော့ တစ်ခုခုကို ကျွမ်းကျင်မှု တကယ်ရှိမှသာ လက်ခံတယ်။ ဟိုက အသိအမှတ်ပြုတဲ့ သင်တန်းတစ်ခုလောက်လည်း တတ်မှ ရမယ်"ဟု ထက်ဦးကုမ္ပဏီမှ ဦးမင်းလှိုင်က ပြောကြားခြင်းဖြစ်သည်။

၁၉၉၀ ခုနှစ်ဝန်းကျင်မှစတင်၍ မြန်မာနိုင်ငံမှ လူငယ်လူရွယ်များ မလေးရှားသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါသည်။ ထိုအချိန်က သွားရောက်သူများမှာ ယခုကဲ့သို့ တရားဝင် ပြည်ပအလုပ်သမားအေဂျင်စီများမရှိဘဲ မလေးရှားနိုင်ငံရှိ ဆွေမျိုးမိတ်သင်္ဂဟတို့ အကူအညီယူ၍ မိမိအဆက်အသွယ်ဖြင့် သွားရောက်ကြခြင်းဖြစ်သည်။ မလေးရှားနိုင်ငံတွင် သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်နေသူများ၏ မိဘဆွေမျိုးများ စားဝတ်နေရေး ပြည့်စုံအဆင်ပြေကြသည်ကို မြင်တွေ့ရာမှ လူငယ်လူရွယ်အများစုမှာ ပြည်ပသို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်၍ ပိုမိုစိတ်အားထက်သန်လာကြသည်။

တရားမဝင် သွားရောက်သူများ

ထိုအချိန်များက မလေးရှားနိုင်ငံသို့ အလုပ်သွားရောက်သူများတွင် ငွေကြေးအကုန်အကျခံကာ တရားဝင်သွားရောက်သူများရှိသကဲ့သို့ ငွေကြေးအကုန်အကျမခံနိုင်သူများမှာ အောက်လမ်းမှ တရားမဝင်သွားရောက်ကြသည်များလည်း ရှိသည်။ ကိုဝင်းကျော် (၃၀)နှစ်သည် ထိုင်းနိုင်ငံမှတစ်ဆင့် မလေးရှားသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

"ကျွန်တော်သွားတုန်းက ကော့သောင်းကနေ ရနောင်း၊ အဲဒီကနေ ဟချိုင်း၊ ဂလုပ်လေးညအိပ်လောက် သွားရတယ်"

ကိုဝင်းကျော်တို့ ထိုင်းနိုင်ငံ ဟချိုင်းမှ မလေးရှားသို့ သွားရောက်စဉ်က အတူသွားခဲ့သော မိန်းကလေးနှစ်ဦးမှာ ထိုင်းနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့မှ ဖမ်းဆီးခြင်းခံခဲ့ရသည်ဟု ဆိုသည်။ ကိုဝင်းကျော်တို့ကို သက်ဆိုင်ရာပွဲစားက မလေးရှားနိုင်ငံ ကွာလာလမ်ပူရှိ သံပန်းတံခါးစက်ရုံတစ်ခုတွင် ထားခဲ့ပါသည်။

"အဲဒီတုန်းက တရားမဝင်နေတဲ့သူဆိုတော့ ရဲတွေ့တိုင်း ကြောက်နေရတယ်။ ကံကောင်းလို့ အဖမ်းတော့မခံရပါဘူး"

သို့သော် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီတွင် ကိုဝင်းကျော် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လာခဲ့ရပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မလေးရှားနိုင်ငံအစိုးရမှ တရားမဝင်အလုပ်သမားများကို ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၈ ရက် နောက်ဆုံးထား၍ မိမိနိုင်ငံသို့ ပြန်သွားခိုင်းပြီး မတ်လ ၁ ရက်နေ့မှာ တရားမဝင်နေထိုင်သူများကို ဖမ်းဆီးသည့်စစ်ဆင်ရေး စတင်ခဲ့သည်။

"ကျွန်တော်တို့ကို အလုပ်ရှင်ကိုယ်တိုင်က မထားရဲဘူး။ တရားမဝင်နေတဲ့သူကို ဖမ်းမိရင် ဆုငွေပေးမယ်လို့ ပြောထားတော့ အချင်းချင်းနေရတာ မလုံခြုံတော့ဘူး"

ပြည်ပအလုပ်အကိုင် ရှာဖွေရေး အေဂျင်စီများ

နိုင်ငံခြားအလုပ်သမားများအပေါ် မှီခိုနေရသော မလေးရှားနိုင်ငံသည် တရားမဝင်အလုပ်သမားများကို ဌာနေပြန်ပို့ပြီးသောအခါ တစ်နိုင်ငံလုံးရှိ လုပ်ငန်းခွင်များတွင် လုပ်အားလိုအပ်ချက်များစွာ ရှိလာသည်။ ထို့ကြောင့် အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီများမှတစ်ဆင့် ပြည်ပအလုပ်သမားတွေကို တရားဝင်ခေါ်ယူလာရသည်။ ထို့ကြောင့် မလေးရှား သွားရောက်လုပ်ကိုင်သည့် အလုပ်သမားအများစုရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း မလေးရှားနိုင်ငံသို့ တရားဝင်အလုပ်သမားများ ရှာဖွေပေးသည့် အေဂျင်စီများ မှိုပေါက်သကဲ့သို့ ပေါ်လာကြသည်။ မြန်မာနိုင်ငံမှ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ တရားဝင်သွားရောက်အလုပ်လုပ်လိုသူတစ်ဦးလျှင် ကျပ် ခြောက်သိန်းခွဲ ရယူ၍ အေဂျင်စီများက အကျိုးဆောင်ပေးနေကြသည်။

"အဲဒီမှာ Passport လုပ်တာ မပါဘူးဗျ။ Passport က ကိုယ့်ဘာသာ လုပ်ရတာ" ဟု ကိုတင့်လွင်က ပြောကြားသည်။ ထက်ဦးအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီမှ ဦးမင်းလှိုင်ကမူ အဆိုပါငွေကျပ် ခြောက်သိန်းခွဲအနက် ခြောက်သိန်းကို မလေးရှားနိုင်ငံရှိ အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီသို့ ပေးရခြင်းဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့မှာ အလုပ်သမားတစ်ဦးလျှင် အကျိုးဆောင်ခ ငွေကျပ်ငါးသောင်းဝန်းကျင်ခန့်သာ ရရှိသည်ဟုဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ

အဆိုပါအေဂျင်စီများနှင့် ဆက်သွယ်၍ မလေးရှားသို့ သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူတွေ အများအပြားရှိလာပြီး မလေးရှားနိုင်ငံသို့ အရောက်အပေါက်များသူတွေကလည်း တရားဝင်အလုပ်သမားတွေကို မိမိအဆက်အသွယ်ဖြင့် ရှာဖွေပို့ဆောင်ပေးကြသည်။ အေဂျင်စီအချင်းချင်း အလုပ်သမားရရှိရန်အတွက် အလုပ်သမားခေါ်ဆောင်ပေးသူ ပွဲစားအား တစ်ဦးလျှင် ကျပ်သုံးသောင်းပေးပါမည်ဟု မက်လုံးပေးခေါ်ဆောင်မှုများ ရှိလာသည်။ ဦးမင်းလှိုင်က "ကျွန်တော့်ဆီ အလုပ်သမားခေါ်လာတဲ့သူတွေကို စရိတ်အဖြစ် ပိုက်ဆံ ပြန်ပေးတတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်က လေးသောင်းလောက် ပေးပါတယ်" ဟု ဆိုသည်။

နယ်အလုပ်သမားများ

ထက်ဦးအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီမှ ဦးမင်းလှိုင်၏ပြောကြားချက်အရ ပြည်ပသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသည့် မြန်မာလူငယ်အများစုမှာ အသက် ၁၈ နှစ်မှ ၃၅ နှစ်ဝန်းကျင် လူငယ်များဖြစ်ပြီး အိမ်ထောင်မရှိသူ ပိုများသည်ဟု သိရှိရသည်။ ပညာအရည်အချင်းမှာမူ မူလတန်းအဆင့်မှ ဘွဲ့ရအထိရှိကြသည်ဟု ဆိုသည်။

"များသောအားဖြင့် ဆင်းရဲတဲ့သူများတယ်။ တချို့ဆို အသိမိတ်ဆွေက မေတ္တာရပ်ခံလို့ ဟိုရောက်မှ ပြန်ပေးစနစ်နဲ့ လက်ခံထားတာ ရှိတယ်" ဟု ဦးမင်းလှိုင်က ဆိုသည်။ Advisor အေဂျင်စီမှ ဒေါ်ခင်လှ၏ ပြောကြားချက်အရ မြင်းခြံခရိုင်မှ လာရောက်သည့် အလုပ်သမားအချို့သည် မလေးရှားသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ရန်အတွက် မိသားစုပိုင်ဆိုင်သည့် အိမ်၊ ခြံ၊ လယ်ယာ၊ ကျွဲ၊ နွားစသည်တို့ကို ရောင်းချပေါင်နှံ၍ လာရောက်ကြသည်ဟု သိရသည်။ ကိုတင့်လွင်ကိုတော့ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ ရောက်ရှိနေသူဦးလေးဖြစ်သူက ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ပေးခဲ့ပါသည်။

အေဂျင်စီများ၏ အခြေအနေ

မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ဖူးသည့် ကိုဝင်းကျော်က ၎င်းအနေဖြင့် မလေးရှားသို့ ထပ်မံသွားရမည်ဆိုပါက အေဂျင်စီဖြင့် မသွားလိုဘဲ မိမိအစီအစဉ်ဖြင့်သာ သွားရောက်လိုသည်ဟု ဆိုသည်။

"ဘာလို့လဲဆိုတော့ ပို့တဲ့အလုပ်ရုံပဲ သွားလို့ရတယ်။ စာရွက်ထဲမှာ လုပ်ခကို ၁၈ နဲ့ ၂၅ ရင်းဂစ်ကြားလို့ ရေးပေးပေမယ့် ၁၈ ရင်းဂစ်ရတဲ့သူပဲ များတယ်။ ၂၀ ရင်းဂစ်တောင် ရတဲ့သူမရှိဘူး"

ထက်ဦးအေဂျင်စီက ဦးမင်းလှိုင်ကမူ ၎င်းတို့အေဂျင်စီမှ တာဝန်ယူထားသည့် အလုပ်သမားအပေါ် အစအဆုံးပြည့်စုံသည်အထိဆောင်ရွက်ပေးပြီး ၎င်းကို ပြောသည့် လစာမရရှိပါက တာဝန်ယူဖြေရှင်းပေးသည်ဟု ဆိုပါသည်။

Advisor ကုမ္ပဏီက ဒေါ်ခင်လှကမူ "ဟိုမှာလည်း ရုံးခန်း ရှိပါတယ်။ ကိုယ်ပို့တဲ့ ကလေးတွေအခြေအနေကိုအမြဲ စုံစမ်းရတယ်။ ဒီတိုင်းပြီးရော ထားလို့မရပါဘူး" ဟု ပြောကြားသည်။

ခိုင်မာမှုရှိသော အလုပ်သမားရှာဖွေရေးအေဂျင်စီသည် လုပ်ငန်းမဆောင်ရွက်ခင်ကတည်းက တစ်ဖက်နိုင်ငံရှိ မိမိအလုပ်သမားပို့ဆောင်မည့် အလုပ်ရုံ၊ ကုမ္ပဏီခိုင်မာမှု၊ အမှန်တကယ် ပြောကြားချက်နှင့် ကိုက်ညီမညီ အရင်စုံစမ်းစစ်ဆေးဖို့လိုသည်ဟု ဦးမင်းလှိုင်က ဆိုသည်။

"ပြီးတော့ ဟိုမှာတကယ်လုပ်နေတဲ့ ကိုယ့်လူမျိုး အလုပ်သမားဆီမှာလည်း စုံစမ်းရပါတယ်။ တကယ်မဟုတ်ရင် ကိုယ်ဘယ်ဆက်လုပ်လို့ရမှာလဲ" ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

အမှန်တကယ် ခိုင်မာမှုရှိသော အလုပ်သမားရှာဖွေရေးအေဂျင်စီသည် တစ်ဆင့်စကားတစ်ဆင့်နားနှင့် အလုပ်သမားများ ရရှိလာတတ်သည်ဟု Advisor မှ ဒေါ်ခင်လှက ဆိုသည်။ အေဂျင်စီခိုင်မာမှုရှိပါက အလုပ်သမားများကလည်း မြန်မာပြည်တွင် ကျန်ရစ်သည့် မိမိတို့ဆွေမျိုးမောင်နှမများကို အဆိုပါ အေဂျင်စီဖြင့်သာ ဆက်သွယ်ရန် အကြောင်းကြားပေးသည်ဟု ဦးမင်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

မကြာသေးမီက အပတ်စဉ်ထုတ်ဂျာနယ်တစ်စောင်၏ သတင်းတစ်ခုတွင် ပြည်ပသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သူ

များ၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ အမျိုးသမီး အလုပ်သမားများ ရှိလာပြီဟု ဖော်ပြထား သည်။

ထက်ဦးမှ ဦးမင်းလှိုင်က "ကျွန်တော် တို့အေဂျင်စီက အမျိုးသမီးအလုပ်သမားတွေ လုံးဝမပို့ပါဘူး။ တစ်ဖက်က ကမ်းလှမ်း တာရှိပေမယ့် တာဝန်ကြီးလို့ ကျွန်တော်တို့ မပို့တာပါဟု ရှင်းပြသည်။

မရိုးမသားမှုများ

မကြာသေးခင်က မလေးရှားသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သည့် လူငယ် များက မြန်မာအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေး အေဂျင်စီများကို တရားစွဲဆိုမှုများ ရှိလာ သဖြင့် တချို့အေဂျင်စီများ၏ မရိုးမသား ငွေကြေးလိမ်လည်မှုများရှိလာကြောင်း သိရှိရသည်။ သမိုင်းလမ်းဆုံရှိ အလုပ် အကိုင်အေဂျင်စီတစ်ခုတွင် မလေးရှားသို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရန် ငွေကျပ် သုံးသိန်းပေးထားသူ ဘီးလင်းမြို့မှ ကိုဇော်ဇော်အောင်က "ကျွန်တော့်ဆီက သုံးသိန်းယူပြီး Passport လုပ်ပေးထား တယ်။ D Form လုပ်ပေးမယ်လို့ ချိန်းချိန်း ပြီး အခုထိ လာတွေ့မခံဘူး။ ဖုန်းဆက်လို့ လည်းမရဘူး" ဟု ဆိုသည်။ လအနည်း ငယ်စောင့်ကြည့်ပြီး ၎င်းကို မလေးရှားသို့ မပို့ဆောင်ပါက အေဂျင်စီကို တရားစွဲဆို မည်ဟု ၎င်းက ဆိုပါသည်။

နိုင်ငံခြားသို့ သွားရောက်အလုပ် လုပ်ကိုင်လို၍ မိမိပိုင်ဆိုင်သမျှကို ရောင်းချ လာသည့် နယ်မှ အလုပ်သမားများအပေါ် အေဂျင်စီအချို့၏ မရိုးမသားလိမ်လည်မှု များကို မကြာခဏဆိုသလို ကြားတွေ့နေ ရပြီး တရားစွဲဆိုမှုများ မကြာခဏ ဖြေ ရှင်းရကြောင်း တရားရုံးချုပ်ရှေ့နေတစ်ဦး ဖြစ်သူ ဦးအုန်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

"အမှန်တော့ သတင်းစာထဲမှာ ကြော်ငြာပြီး တရားဝင်လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ အေဂျင်စီတွေ အများကြီး။ အဲဒါကို နယ် ကရောက်လာပြီး ဘုမသိ ဘမသိနဲ့ တွေ့တဲ့

လူဆီ ပိုက်ဆံပေးလို့ အခုလိုဖြစ်ကုန်တာ" ဟု နယ်မှ မိမိ၏ ဆွေမျိုးသားချင်းများကို မလေးရှားနိုင်ငံသို့ သွားရောက်စီစဉ်ပေး နေသူတစ်ဦးက အထက်ပါအတိုင်း ပြော ကြားခြင်း ဖြစ်သည်။ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ အလုပ်လုပ်ရန် သွားရောက်မည့်သူဖြစ် သော်လည်း မြို့တော်ရန်ကုန်ကိုပင် နံ့နံ့ စပ်စပ်မသိသူများဖြစ်ကြရာ အယုံလွယ်သူ တို့မှာ မသမာသူအလုပ်ပွဲစားများ၏ လိမ် လည်မှုကို အလွယ်တကူ ခံကြရသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် အနည်းဆုံး အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနတွင် တရားဝင် မှတ်ပုံတင်ထားသည့် အေဂျင်စီနှင့်သာ ဆောင်ရွက်သင့်သည်ဟု ကိုဝင်းကျော်က အကြံပြုပြောကြားသည်။

"အေဂျင်စီကို ပေးရတာ ခြောက် သိန်းခွဲဆိုပေမယ့် Passport နဲ့ တခြား စရိတ်စကတွေနဲ့ဆို ခုနစ်သိန်းခွဲလောက် ကျပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဟိုမှာ ၁၈ ရင်းဂစ် လောက်ရမယ့် အလုပ်မျိုးဆိုရင် ဘယ်လိုမှ မကိုက်နိုင်ဘူးဆိုတာ သိဖို့လိုပါတယ်" ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

နိဂုံး

စေတုတ္တရာနယ်သား ကိုတင့်လွင် က မလေးရှားတွင် သုံးနှစ်ခန့် သွား ရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်မည်ဆိုပါက မိသားစုခြောက်ဦးရှိသည့် မိမိတို့မိသားစု ၏ စားဝတ်နေရေး တစ်မျိုးတစ်ဖုံပြောင်း လဲလာမည်ဟု ထင်မြင်မိသည်ဟု ဆိုပါ သည်။ တစ်ယောက်တည်းသားဖြစ်သည့် ကိုဝင်းကျော်ကမူ နယ်မြေဒေသ မတူသည့် ရေခြားမြေခြားကို ရောက်ဖူးလို၍ သွား ရောက်ရခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ရှေးယခင်က သင်္ဘောသားနှင့် ပညာသင်များသာ သွား ရောက်နိုင်သော နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ မြန်မာ လူငယ်များ ဥဒဟိုသွားရောက်နေကြပြီ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာနှင့် ပတ်သက်သော ဗဟုသုတအခွင့်အလမ်းများ ရရှိလာနိုင်သလို နိုင်ငံအတွက်လည်း တရားဝင် အလုပ်သမား များမှ ဝင်ငွေတိုးတက်လာဖွယ်ရာအနေ အထား ဖြစ်ပါသည်။

သို့ရာတွင် မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ အား ထုတ်ကြိုးပမ်းမှုအရ အကျိုးခံစားခွင့်ရရှိ မည့်အနေအထားသို့ ရောက်ရှိရန် မြန်မာ အလုပ်သမားများ ကြိုးစားဖို့ လိုအပ်နေ မည်ကား အမှန်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

အသက်အရွယ်အရ လုပ်အားစွမ်း ရည်အမြင့်ဆုံးအချိန် အလုပ်လုပ်နိုင်သော လူငယ်များအနေဖြင့် မက်လုံးနှင့် အခွင့် အလမ်းများကြောင့် ပြည်ပသို့ သွားရောက် အလုပ်လုပ်ကိုင်ကြခြင်းသည် ၎င်းတို့နှင့် ၎င်းတို့မိသားစု စားဝတ်နေရေးနှင့် နိုင်ငံ၏ အခွန်ဘဏ္ဍာတိုးတက်ရေးအတွက် အထောက်အကူပြုသည်ဟု ယေဘုယျ အားဖြင့် မှတ်ယူနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ထိုလူငယ်များအနေဖြင့် အတတ်ပညာ၊ အတန်းပညာတစ်ခုခု တတ်ကျွမ်း၍ ထိုက် တန်သော အလုပ်တစ်ခုခုလုပ်ကိုင်ရန် သွားရောက်နိုင်ပါက ၎င်းတို့တစ်ဦးချင်း အတွက်ရော၊ နိုင်ငံအတွက်ပါ အတွေ့ အကြုံကောင်းနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာကောင်း ရရှိ နိုင်မည်ဟု Living Color က ယူဆပါ သည်။

ထားထားမြင့်

■

ခေတ်ပေါ်တေးဂီတဝိုင်းတစ်ခု၏ တူရိယာအချို့

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဂီတသင်တန်းကျောင်းများနှင့် နိုင်ငံတကာပြိုင်ဆိုင်ရေး

ဇင်ဇင်သော်

ပြည်ပမှ လာရောက်ဖွင့်လှစ်သော သင်တန်းကျောင်းအနည်းငယ်အပါအဝင် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဂီတသင်တန်းကျောင်းများသည် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ၊ မမီ ဝေဖန်သုံးသပ်ဖွယ်ရာများရှိနေသော်လည်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ နည်းပညာပျံ့နှံ့မှုများနှင့် အတူ တိုးတက်ကျယ်ဝန်းမှု ရှိလာသည်ကို တွေ့မြင်ရပါသည်။

နည်းပညာစီးဆင်းမှုနှင့် ရုပ်ဝတ္ထုဆိုင်ရာ အထောက်အကူနည်းပါးနေသေးသည့် ကာလကတည်းကပင် ကျားကုတ်ကျားခဲ ကြိုးစားတတ်မြောက်လာသူ ဂီတပညာရှင်များ ပေါ်ထွက်လာနိုင်ခဲ့ရာ ယခုကဲ့သို့ ခေတ်မီဂီတသင်တန်းကျောင်းများ ဖွင့်လှစ်လာနိုင်မှုသည် ဂီတနယ်ပယ်အတွင်းမှ အနုပညာနှင့် အတတ်ပညာဖန်တီးလုပ်ဆောင်သူတို့အတွက် အထောက်အပံ့ကောင်းများ ဖြစ်လာစေသည်။

သင်တန်းအမျိုးအစား

လူငယ်များအတွက် အနီးစပ်ဆုံးဖြစ်ခဲ့သော ဂစ်တာသင်တန်းမှသည် အခြားသော တူရိယာများအပါအဝင် အဆိုသင်တန်း၊ ထုတ်လုပ်မှု (Production) ပိုင်းဆိုင်ရာ Audio Engineering ကဲ့သို့ သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်လာသည်။ သင်တန်းတက်ရောက်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ အမျိုးသားအဆိုရှင် ဆောင်းဦးလှိုင်က "မြန်မာ့ဈေးကွက်ကိုတည်ပြီး ပြောရင် ဘယ်လိုသင်တန်းပဲတက်တက်၊ တစ်ခုခုကိုတက်တာ ကောင်းပါတယ်။ We have to study, study something တစ်ခုခုတော့ လေ့လာသင်ကြားဖို့ လိုပါတယ်" ဟု ၎င်း၏ လက်တွေ့နှင့်ယှဉ်သော အမြင်ကို ပြောကြားသည်။ သင်တန်းများတွင် မူလဗီဇနှင့်ပေါင်း၍ Artistist ဖြစ်စေသော တူရိယာတီးမှုတ်မှုကဲ့သို့ သင်တန်းများအပြင် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၊ နည်းပညာဆိုင်ရာ လွှမ်းမိုးမှုကဲသည့် အတတ်ပညာများ ပါဝင်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ထုတ်လွှင့်ပြသခြင်း၊ Web နှင့် ရုပ်ပုံများ ထုတ်လုပ်ရန်အတွက် Graphic Design ရေးဆွဲခြင်း၊ 3 D animation ပြုလုပ်ခြင်း စသည်တို့ပါဝင်သော Multimedia သင်တန်းများ၊ ဂီတသံများ ဖမ်းယူခြင်း၊ ရောနှောခြင်း အစရှိသည်တို့ လုပ်ဆောင်နိုင်သော Audio Engineering ၊ ဇာတ်ညွှန်းရေးသားစီစဉ်တည်းဖြတ်ထုတ်လုပ်မှု စသည်တို့ ပြုလုပ်နိုင်သော Digital Film စသည့် ပရိုဂရမ်များဖြစ်သည်။ ယင်းပညာရပ်များနှင့် ပတ်သက်ပြီး ဆောင်းဦးလှိုင်က "ရေးတယ်ဆိုတယ်ဆိုတာက Talent ပေါ်မူတည်တယ်။ Audio Engineering က ပညာရပ်မှာ Physics နဲ့ Mathematics ပေါင်းထားတဲ့ ပညာရပ်ပါ။ Talent မဟုတ်ပါဘူး။ သူက Must Study၊ Artistic ကတော့ Gifted ပါပဲ" ဟူ၍ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နည်းပညာနှင့် အနုပညာသည် ထုတ်လုပ်မှုအတွက် ယှဉ်တွဲနေမည်ဖြစ်ရာ သင်တန်းအမျိုးအစားအားလုံးသည် နေရာတကျ အရေးပါနေဦးမည် ဖြစ်သည်။

သင်ပေးသူ၊ သင်ယူသူ

ဂီတသင်တန်းများတွင် လာရောက်သင်ယူသူများသည် မိမိဖြစ်လိုသော အမျိုးအစားတစ်ခုကို ရည်ရွယ်တက်ရောက်ရာမှ ၎င်းကိုယ်တိုင် မသိသေးသော အားသန်ရာတစ်ခုကို သိမြင်သွားသည်လည်း ရှိသည်ဟု ဂီတသင်တန်းဖွင့်လှစ်ပို့ချပေးနေသူ ကိုဒူးက ပြောကြားသည်။ သင်ယူသူ၏ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်များနှင့် ပတ်သက်၍ "သူ့မှာ Emotion ရှိကိုရှိရမယ်။ Pertial ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒ၊ လုပ်ချင်တဲ့ဆန္ဒ အဲဒါမျိုးတွေ မရှိလို့မဖြစ်ဘူး" ဟု

ဆိုသည်။ သင်တန်းတက်ရောက်သူများတွင် မိဘအား တောင်းဆို၍ ရောက်ရှိလာသူများရှိသလို မိဘကပို့၍ ရောက်ရှိလာသူများလည်း ရှိတတ်ကာ အချို့က မိမိသားသမီး၏ သူငယ်ချင်းက သင်ယူနေသဖြင့် လာရောက်ပို့ဆောင်သည်လည်း ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုပါသည်။ ၎င်း၏ Art Music Academy တွင် အငယ်ဆုံးသင်တန်းသားမှာ အသက်ခြောက်နှစ်ခွဲအရွယ်ဖြစ်ပြီး ကျောင်းသားအချင်းချင်း ပြန်သင်ပေးနိုင်စွမ်း ရှိကြသည်ဟု ဆိုသည်။

ပံ့ပိုးမှုနှင့် Talent

ယနေ့ကာလတွင် သင်ကြားမှုပိုင်း၌ ယခင်ကထက် ပိုမိုပြည့်စုံလာပြီး ပြည်ပသို့ ပိုမိုသွားရောက်သင်ယူလာကြသည်ကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။ ဂီတသင်တန်းကျောင်းများသည် ပြည့်စုံသော သင်ကြားမှု၊ ပံ့ပိုးမှုများ ပေးနိုင်ရန်လိုသကဲ့သို့ သင်ယူသူ၏ မွေးရာပါဗီဇအရည်အသွေးနှင့်ဆိုင်သော စွမ်းဆောင်ရည် (Talent) ရှိနေရန်လည်း လိုအပ်လှသည်။ ပြည်တွင်းတွင် သင်ယူပြီးနောက် ပြည်ပတွင် ဆက်

တေးရေးတေးဆို ဆောင်းဦးလှိုင်

လက်ပညာဆည်းပူးလိုပါက မိမိသင်ယူရာကျောင်းမှ မိမိနှင့် ကိုက်ညီမည့် ပြည်ပကျောင်းများကို ရွေးချယ်ဆက်သွယ်ပေးနိုင်သည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ယင်းသို့ ပံ့ပိုးမှုနှင့်ပတ်သက်၍ ကိုဒူးက "မဟာဂန္ထဝင်ကို လိုက်မလား၊ ခေတ်ပေါ်ကိုလိုက်မလား၊ ဘယ်ကျောင်းက ကောင်းမလဲ၊ ဘာ Chance ရမလဲ၊ သူတို့နဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့ကျောင်းကို ရွေးပေးရတယ်၊ အဲဒီတော့မှ တောင်းတဲ့ Form ကို ဖြည့်ပေးရတယ်" ဟု ဆိုသည်။ ထို့ပြင် ကျောင်းသားများ၏ အခွင့်အလမ်းနှင့် ပတ်သက်၍ "Producer တွေနဲ့ Music လုပ်တဲ့ Production တွေက စောင့်ကြည့်နေတယ်။ တကယ် Genetic ဖြစ်တယ်ဆိုရင် သူတို့က Welcome ပါပဲ" ဟု ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့ လွန်ခဲ့သောနှစ်အနည်းငယ်မှစ၍ ပြည်ပအခြေစိုက်ကျောင်းခွဲအနည်းငယ် လာရောက်ဖွင့်လှစ်လာသည့်အတွက် ပြည်ပပညာရှင်များထံမှ တိုက်ရိုက်ဆည်းပူးခွင့်ရရှိလာသည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ ယခုအခါ နယ်ဒေသတို့မှ ဝါသနာရှင်တို့အတွက် VCD ဖြင့် ဂစ်တာသင်နိုင်မည့် VCD နှင့် စာအုပ်အတွဲကို ကွန်ပျူတာဂီတသင်တန်းပေးသော Youth Computer မှ ထုတ်လုပ်လာသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

ကွန်ပျူတာဂီတ

ဂီတလောကအတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေမည့် သင်တန်းများတွင် ကွန်ပျူတာဖြင့် ဂီတဖန်တီးမှုသည်လည်း အရေးပါသော သင်တန်းတစ်ခုဖြစ်လာခဲ့သည်။ Software များသုံး၍ ဂီတသံများ ပေါင်းစပ်ဖန်တီးမှုသည် အချိန်ကုန်သက်သာ၍ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာစေသဖြင့် တေးစီးရီးများ အသံသွင်းရာတွင် တွင်ကျယ်လာခဲ့သည်။ ကွန်ပျူတာဖြင့် ဂီတဖန်တီးမှုသင်တန်း ဖွင့်လှစ်သင်ကြားပေးနေသော အဆိုရှင်ဆောင်းဦးလှိုင်က သင်ကြားမှုစနစ်နှင့်ပတ်သက်၍ Software များစွာထဲမှ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဝယ်ယူရရှိနိုင်မည့်၊ ဈေးပေါသည့်၊ သုံးသည့်အခါတွင်လည်း အဆင်ပြေလွယ်ကူမည့် Software များအား သင်ကြားပေးကြောင်း ရှင်းပြသည်။ "အခြေခံဂီတနဲ့ပတ်သက်လို့ သိသင့်သိထိုက်တာ သင်တယ်။ Music Theory ဆိုတာ ကျယ်ပြန့်တော့ အချိန်အရ အကုန်တော့ သင်မပေးနိုင်ဘူး၊ တတ်နိုင်သလောက် အမှားအယွင်း အတိမ်းအစောင်းမရှိအောင် နှစ်ပိုင်းခွဲပြီး Classical Music ကိုလည်း သပ်သပ်သင်ပေးပါတယ်" ဟု ဆိုသည်။ ကွန်ပျူတာဂီတသည် တေးစီးရီး အသံ

ကွန်ပျူတာဖြင့် တေးသီချင်းသီဖွဲ့မှုကို လက်တွေ့သရုပ်ပြနေစဉ်

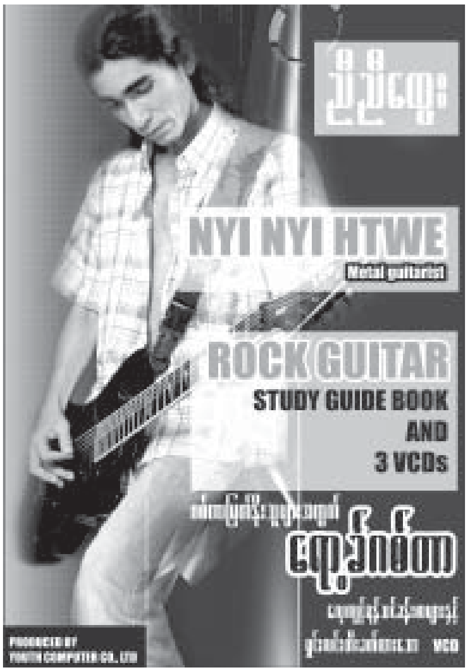
သွင်းရာတွင် တီးဝိုင်းစရိတ်နှင့် ကရိကထ နည်းပါးသည်မှာ သေချာပြီး ဂီတဖန်တီးရာတွင် မြန်ဆန်ခြင်း၊ မမြန်ဆန်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍မူ "အလွယ်တကူ ဖန်တီးထုတ်လုပ်ပြီး အလွယ်တကူမေ့သွားတဲ့ သီချင်းမျိုးတွေရှိနိုင်သလို မာရီကာရေလို တကယ်ကောင်းမွန်တဲ့ သီချင်းမျိုး ထုတ်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ တစ်မျိုးပေါ့"ဟု ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဆုံး Computer Music သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ခဲ့သူ Youth Computer မှ ကိုဇော်လင်းက ၎င်း၏သင်တန်းတွင် တေးရေးဆရာများ၊ အဆိုတော်များ လာရောက်တက်ကြကြောင်း ပြောကြားသည်။ Computer Music ၏ ရေချိန်နှင့်ပတ်သက်၍မူ "Classical နဲ့ Computer Music က အရမ်း Match မဖြစ်ဘူး။ Classical ကတော့ Real တီးတာ ကောင်းတယ်။ Audio Editing နဲ့ မကောင်းတာလေးတွေ Cut လုပ် လို့တော့ ဖြစ်တယ်" ဟု ဆိုပါသည်။

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၀၉၈/၂၀၀၄(၁၁)

ဂီတသင်္ကေတနှင့်

ဂစ်တာလက်ကွက်များကို

စာအုပ်နှင့် CD တွဲ၍ လေ့လာနိုင်သည်



ညီညီထွေး၏ Rock Guitar Study Guide Book

တူရိယာစုံဖြင့် သင်ကြားပို့ချပေးသူ ကိုဒူး

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီရေးအတွက် လိုအပ်ချက်

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ သင်တန်းကျောင်းများဖြစ်ရေးအတွက် သင်ကြားမှုပိုင်း၊ လိုအပ်သော တူရိယာပစ္စည်း၊ သင်ထောက်ကူပစ္စည်းများနှင့် နေရာအခင်းအကျင်းများ ပြည့်စုံကောင်းမွန်ရန်လိုအပ်သည်။ Art Music Academy မှ ကိုဒူးက "နိုင်ငံတကာအဆင့်မီသင်တန်းကျောင်းဖြစ်ဖို့ တစ်–equipment ၊ နှစ်–Library ပြည့်စုံရမယ်။ ... Library က အသက်ပဲ"ဟု ဆိုသည်။ "ကျောင်းတက်တုန်းက Library ကတ်ပေးလိုက်ရင် သီချင်းတစ်ပုဒ်တည်းကိုပဲ လူတစ်ရာကျော်တီးထားတာကို နားထောင်လို့ရတယ်" ဟူ၍လည်း ၎င်း၏ ပြည်ပတွင် ကျောင်းတက်စဉ်က အတွေ့အကြုံကို ပြောပြသည်။ အခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ကွာဟချက်များ နေရာတကာရှိတတ်ရာ ကျောင်းချိန်ပြီးပါက ဂီတမဖြစ်မနေလေ့လာရသော ပြည်ပမှ အလေ့အထနှင့် ကွဲပြားမှုတို့လည်း ရှိနေပါသည်။ ဂီတသင်ကြားမှုနှင့် ပတ်သက်၍ တူရိယာစုံဖြင့် ပို့ချမှုပြုလုပ်နေသော ကိုဒူးက "Traditional တစ်ခုပဲ သင်တဲ့အခါကျတော့ အိမ်နဲ့ ကျောင်းနဲ့ပဲ သွားနေတာနဲ့ အိမ်နဲ့ ကျောင်းနဲ့ တခြားမြို့တွေ သွားဖူးတာနဲ့တော့ မတူဘူး" ဟု ဆိုသည်။ ၎င်း၏သင်တန်းတွင် မြန်မာ့တူရိယာများဖြင့်ပါ သင်ယူနိုင်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ထို့ပြင် ယဉ်ကျေးမှုတက္ကသိုလ်တွင် သင်ကြားပြီးနောက် ၎င်း၏ သင်တန်းတွင် ထပ်မံပညာသင်ကြားသည်လည်းရှိပြီး၊ အခြေခံပြီးမှ ကောလိပ်တက်ခြင်းသည် ပို၍ကောင်းကြောင်း အကြံပြုပြောဆိုသည်။ ယဉ်ကျေးမှုတက္ကသိုလ်သည် အခြေခံမှစ၍ သင်ကြားပေးသော မြန်မာနိုင်ငံရှိ တစ်မျိုးတည်းသော အနုပညာဆိုင်ရာတက္ကသိုလ်ဖြစ်သည်။ ဂီတသင်တန်းလောကအတွင်း ကျင်လည်နေသူတစ်ဦးက သင်တန်းကျောင်းအားလုံးနှင့်ပတ်သက်၍ ယခုကဲ့သို့ သုံးသပ်သည်။ "ဒီနေ့အထိ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီလို့ ပြောလို့ရတဲ့ကျောင်း မရှိသေးဘူး"

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေကာမူ ပြည်တွင်းတွင်သော်လည်းကောင်း၊ ပြည်ပတွင်သော်လည်းကောင်း မိမိအားသန်ရာ နည်းပညာတို့ကို လေ့လာသူတို့အနေဖြင့် ဂီတလောကအား အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေနိုင်မည်ဟု မျှော်လင့်ရပြီး မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဂီတဈေးကွက်နှင့် မည်မျှလိုက်လျောညီထွေဖြစ်မည်ဆိုသောအချက်မှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းလှပါသည်။ ကိုယ်ပိုင်သံစဉ် တေးသီချင်းများ ဖန်တီးနေသော အဆိုရှင်ဆောင်းဦးလှိုင်က ယခုကဲ့သို့ ဆိုသည်။ "ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်ပိုင်သံစဉ်ဖန်တီးသူတွေအနေနဲ့ ပြိုင်ရတာ တစ်ကမ္ဘာလုံးနဲ့ပါ"

ဇင်ဇင်သော်

■

ရွှေမဥ္ဇူရေလယ်ဘုရား

အင်းတော်ကြီးဒေသ သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်း

ကျော်နိုင်

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ပြည်တွင်းပြည်ပမှ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားဧည့်သည်များ၊ သုတေသီများ လေ့လာလည်ပတ်စရာ၊ သုတေသနပြုလုပ်စရာ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားဒေသ များစွာရှိသည့်အနက် အကြီးမားဆုံး ရေတိမ်ဂေဟစနစ်၊ ဆောင်းခိုငှက်များနှင့် ဇီဝမျိုးစုံမျိုးကွဲများအား တစ်နေရာတည်းတွင် တစ်စုတစ်စည်းတည်း လေ့လာသုတေသနပြုလုပ်ရန် အကောင်းဆုံးနေရာကို ညွှန်ပြရမည်ဆိုလျှင် မိုးညှင်းမြို့နယ်ရှိ အင်းတော်ကြီးကန်နှင့် အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောကို ညွှန်ပြရမည် ဖြစ်သည်။

အင်းတော်ကြီးကန်

အင်းတော်ကြီးကန်သည် ကချင်ပြည်နယ် မိုးညှင်းခရိုင် မိုးညှင်းမြို့နယ်အတွင်း တည်ရှိပြီး အလျား ၁၆ မိုင်၊ အနံ ၈ မိုင်၊ ကန်ရေပြင်နှင့် ရေဝပ်ဧရိယာ စတုရန်းမိုင် ၁၀၀ ကျယ်ဝန်းကာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အကြီးဆုံးရေကန် ဖြစ်သည်။ မန္တလေးမြို့မှ မိုးညှင်းမြို့သို့ ၃၈၆ မိုင်ခရီးကို ကား၊ ရထားတို့ဖြင့် လာရောက်ပြီး မိုးညှင်းမြို့မှတစ်ဆင့် ရေကန်အနောက်ဘက်ခြမ်းရှိ လုံးတုံသို့ ၄၈ မိုင်ခရီးကို ကားဖြင့်လည်းကောင်း၊ မြစ်ကြီးနားမြို့မှ ဟိုပင်သို့ မိုင် ၈၀ ခန့်ခရီးကို ကား၊ ရထားတို့ဖြင့် လာရောက်ပြီး ဟိုပင်မှတစ်ဆင့် လုံးတုံသို့ ၂၇ မိုင်ခရီးကို ကားဖြင့်လည်းကောင်း သွားရောက်နိုင်ကြသည်။

ရေကန်၏အရှေ့ဘက်နှင့် အနောက်ဘက်တို့တွင် ဝန်းရံသွယ်တန်းနေသော တောင်တန်းတို့မှာ ပေ ၂၀၀၀ မှ ၃၅၀၀ အထိမြင့်မားပြီး နွေရာသီတပေါင်းလတွင် အပူချိန် ၅၈° ဖာရင်ဟိုက်မှ ၆၅° ဖာရင်ဟိုက်အထိရှိတတ်သဖြင့် ရန်ကုန်၏ဆောင်းရာသီကာလနှင့် ညီမျှသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အလှဆုံးနှင့် အကြီးဆုံးတော်ဝင်အင်းကြီးဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာအရပ်ရပ် မှ ရာသီအလိုက် အုပ်စုဖွဲ့၍ ဝင်ရောက်လာတတ်သော ဆောင်းခိုငှက်များ ကျက်

စားပျော်မြူးကြရာ နေရာလည်း ဖြစ်သည်။

ရေကန်၏ ရေအနက်ဆုံးနေရာသည် အနောက်ဘက်ကမ်း ရွှေမဥ္ဇူဘုရားနှင့် အရှေ့ဘက်ကမ်း ဟဲပုရွာအကြားတွင် တည်ရှိပြီး ရေပြည့်ချိန်၌ ၇၁ ပေအထိ နက်ကာ ရေကန်တစ်ခုလုံး ပျမ်းမျှအနက် ပေ ၄၀ မှ ပေ ၅၀ အထိ ရှိသည်။ တောင်နှင့်မြောက် အလျား ၁၄ မိုင်မှ ၁၆ မိုင် အထိရှည်လျားပြီး နွေရာသီရေနည်းချိန်တွင် အရှေ့နှင့်အနောက် ၄–၅ မိုင်ခန့်သာ ရှိကာ မိုးရာသီရေပြည့်ချိန်တွင် ၈ မိုင်မက ကျယ်ဝန်းသည်။ ရေကန်အတွင်းသို့ နွေရာမိုးပါ အမြဲတမ်းစီးဝင်သည့် ချောင်းငယ်သုံးခုရှိရာ မြောက်ဘက်မှ စီးဝင်သည့် နန့်ခမ်းသာချောင်း၊ အနောက်ဘက် လုံးတုံကျေးရွာအနီးမှ စီးဝင်သည့် နန့်ရင်းခချောင်းနှင့် အရှေ့ဘက်မှ စီးဝင်သည့် မှဆိုးချောင်းတို့ ဖြစ်သည်။ ရေထွက်ပေါက်အဖြစ် ရေကန်၏ အရှေ့မြောက်ဘက် ရွှေတောင်အနီး၌ အင်းတော်ချောင်းအဖြစ် စီးဆင်းသွားပြီး မိုးကောင်းမြို့အနီးတွင် မိုးကောင်းချောင်းနှင့် ပေါင်းဆုံကာ အရှေ့ဘက် ဧရာဝတီမြစ်အတွင်းသို့ စီးဝင်သဖြင့် ဧရာဝတီနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသည်။ အင်းသည် မြေကျွံအင်းအမျိုးအစား ဖြစ်ပြီး တောင် ၁၆ လုံးနှင့် သစ်တောကြိုးဝိုင်း ငါးခုတို့က ဝန်းရံလျက် ရှိသည်။

သုတေသီတို့၏အဆိုအရ ကန်ရေ၏ ကြည်လင်သန့်စင်မှုအဆင့်သည် PH 6.8 အထိပင် ရှိကြောင်း သိရသည်။ "ကန်ထဲကရေကို ရေသန့်ဘူးနဲ့ စက်လှေပေါ်ကနေ အပြည့်ခပ်ယူလာခဲ့တာ။ တည်းခိုတဲ့ အဆောင်ရောက်တော့ ဘယ်ဟာက သောက်ရေသန့်ဘူးလဲ၊ ဘယ်ဟာက ကန်ရေလဲ ခွဲလို့မရတော့ဘူး။ သောက်ကြည့်တော့လည်း အရသာအတူတူပါပဲ" ဟု အဆိုပါဒေသသို့ သွားရောက်ခဲ့သူ ငှက်ကြည့်သုတေသီတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပွင့်လင်းရာသီတွင် အင်းတော်ကြီးကန်မှ မြောက်ဘက်ဖားကန့်မြို့အထိ ကားလမ်းဖြင့် သွားလာနိုင်သည်။ ရေလမ်းခရီးဖြင့် စုန်ဆင်းမည်ဆိုပါက အင်းတော်ကြီးကန်မှ အင်းတော်ချောင်းအတိုင်း စက်လှေဖြင့် ကာမိုင်းမြို့သို့ တစ်ရက်ခရီး သွားရောက်နိုင်ပြီး ယင်းမှတစ်ဆင့် မိုးကောင်းချောင်းအတိုင်း ဧရာဝတီမြစ်သို့ ဆက်လက်စုန်ဆင်းနိုင်သည်။ ကန်နဖူး ပတ်ပတ်လည်ကျေးရွာ ၁၅ ရွာရှိသည့်အနက် ကားလမ်းခရီးဖြင့် လာမည်ဆိုပါက အနောက်ဘက်ကမ်းရှိ လုံးတုံကျေးရွာသည် အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်ပြီး အင်းတော်ကြီးဒေသတစ်ခုလုံး၏ အခြေစိုက်ကျေးရွာလည်း ဖြစ်သည်။

အရှေ့တောင်အာရှတွင် အကြီးမားဆုံး ရေတိမ်ဒေသဂေဟစနစ်ကို လေ့လာနိုင်သော၊ ကမ္ဘာ့အနှံ့မှ ဆောင်းခိုရန် ရောက်လာတတ်သော ကြိုးကြာ (Common Carne)၊ ချည်ခင်စွပ် (Black-Necked Stock)၊ ငှက်ကြီးဝန်ပို (Spot-Billed Pelican) စသည့် ငှက်မျိုးစိတ်များအား လေ့လာနိုင်သော သဘာဝအလှအပများဖြင့် တင့်တယ်နေသည့် အဆိုပါအင်းတော်ကြီးကန်၏ ထူးခြားသည့် လေ့လာလည်ပတ်စရာနေရာတစ်ခုမှာ သမိုင်းဝင် ရွှေမဥ္ဇူရေလယ်ဘုရားပင် ဖြစ်သည်။

တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တော

အင်းတော်ကြီးကန်အပါအဝင် ပတ်ပတ်လည်ရှိ သစ်တောကြိုးဝိုင်းများအား ထိန်းချုပ်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရန်အတွက် အစိုးရက အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောအဖြစ် ၁၉၉၉ ခုနှစ် မတ်လ ၄ ရက်နေ့တွင် စတင်တည်ထောင်သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၉ ရက်နေ့တွင် အတည်ပြုကြေညာခဲ့သည်။ စတင်အဆိုပြုတည်ထောင်ခါစက ဧရိယာ ၂၉၉.၃၂ စတုရန်းမိုင် ကျယ်ဝန်းသော်လည်း တကယ်တမ်း အတည်ပြုကြေညာလိုက်သည့်အခါတွင် အင်းတော်ကြီးကန်ရေပြင်နှင့် ရေဝပ်ဧရိယာ စတုရန်းမိုင် ၁၀၀ နှင့် သစ်တောကြိုးဝိုင်းဧရိယာ ၂၁၄.၆၇ စတုရန်းမိုင် စုစုပေါင်း ၃၁၄.၆၇ စတုရန်းမိုင် ကျယ်ဝန်းလာသည်။

အင်းတော်ကြီးကန်တစ်ဝိုက်ရှိ သစ်တောများ

"အင်းတော်ကြီးကန်ကို အဓိက ထိန်းသိမ်းဖို့ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ ရေဝေရေလဲတွေကိုပါ ထိန်းသိမ်းဖို့လိုလာတယ်။ ပတ်ပတ်လည်မှာ ဝိုင်းရံနေတဲ့ အရင်တုန်းက မြို့နယ်သစ်တောဦးစီးဌာနက ကာကွယ်ပေးခဲ့တဲ့ မုဆိုး၊ နန့်မွန်း၊ အင်းတော်ကြီး၊ မိုင်းနောင်နဲ့ နန့်ရင်းခဆိုတဲ့ ကြိုးဝိုင်းငါးခုကို ကျွန်တော်တို့ သဘာဝဝန်းကျင်နဲ့ သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာနက လွှဲယူပြီး အဲဒီကြိုးဝိုင်းကြီးငါးခုနဲ့ အင်းတော်ကြီးကန် ရေဝပ်ဧရိယာတွေပါ အပါအဝင် စုစုပေါင်း ဧရိယာ ၃၁၄.၆၇ စတုရန်းမိုင်ကို အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောလို့ သတ်မှတ်ကြေညာခဲ့တာပါ" ဟု အဆိုပါဘေးမဲ့တော၏ အုပ်ချုပ်ရေးမှူး ဦးစိန်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။

အဆိုပါဘေးမဲ့တောအတွင်း သမပိုင်းအထက် ရွက်ပြတ်တော ရောနှောတောစို (MUMD) နှင့် ဒုတိယအဆင့်ရှိ အမြဲစိမ်းတော (Semi-Evergreen) တောအမျိုးအစားများပါဝင်ပြီး ကျွန်း၊ သဃ်န်း၊ တောင်တမာ၊ ဆေးခါး အစရှိသော သစ်အမျိုးအစားများအပါအဝင် အခြား သစ်အမျိုးအစား ၃၀ ကျော် ပေါက်ရောက်ကြောင်း သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန် ထိန်းသိမ်းရေးဌာနက ထုတ်ဝေသည့် လက်ကမ်းစာစောင်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

သဘာဝအတိုင်း ဆက်လက်တည်တံ့နိုင်စေရန်အတွက် ဘေးမဲ့တောဧရိယာအတွင်း သစ်ပင်မခုတ်ရန်၊ တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်များကို ပစ်ခတ်ဖမ်းဆီးခြင်းမပြုရန် ဥပဒေအရ အတိအကျ ပြဋ္ဌာန်းထားသော်လည်း ဒေသခံပြည်သူလူထု၏ အခြေခံလိုအပ်ချက်ကို ငဲ့ကွက်သည့်အနေဖြင့် အချို့သောနေရာများတွင် လိုအပ်သည့် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ စည်းနှင့်ကမ်းနှင့် ထုတ်ယူသုံးစွဲမှုကို သစ်တောဦးစီးဌာနနှင့် ပူးပေါင်း၍ ကြီးကြပ်ခွင့်ပြုဆောင်ရွက်ပေးရကြောင်း၊ စီးပွားဖြစ်ထုတ်ယူသုံးစွဲမှုကိုကား ခွင့်မပြုကြောင်း ဦးစိန်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။

"အင်းတော်ကြီးကန်ထဲက အင်းတော်ချောင်းဝနေရာမှာ ရာသီပြောင်းငှက် (Migratory Birds) တွေ အမြဲတမ်း ကျင်လည်ကျက်စားတဲ့နေရာပါ။ ငှက်ကြီးဝန်ပို၊ ကြိုးကြာ၊ ချည်ခင်စွပ် ငှက်တွေ တွေ့ရတတ်တယ်။ ဘေးမဲ့တောမဖွဲ့ခင်က အဲဒီနေရာတစ်ဝိုက်ကို ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနက အင်းလေလံပေးခဲ့တယ်။ ထိန်းသိမ်းမှုမရှိဘဲ လွတ်နေခဲ့တာပေါ့။ ဘေးမဲ့တောသတ်မှတ်လိုက်ပြီးနောက်ပိုင်း ရေကန်ထဲမှာ ငါးဖမ်းဆီးခွင့်ကို တားမြစ်ရပ်သိမ်းပေးဖို့ ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနနဲ့ ညှိနှိုင်းထားတယ်။ ငါးလေလံစနစ်ကိုပါ ပယ်ဖျက်ပေးဖို့ တင်ပြထားတယ်" ဟု ငါးမျိုးများ ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းမှုနှင့် စပ်လျဉ်းပြီး ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ဇီဝမျိုးစုံ မျိုးကွဲကြွယ်ဝမှု

အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောအတွင်း သစ်ပင်အမျိုးအစားပေါင်း ၈၀ ခန့်ပေါက်ရောက်ပြီး နို့တိုက်သတ္တဝါ ၂၀ မျိုးခန့်၊ ကုန်းနေရေနေသတ္တဝါ ၈၀ မျိုးခန့်၊ ရေပျော်ငှက် ၈၀ ခန့်နှင့် ကုန်းငှက်မျိုးစိတ် ၁၈၅ မျိုးခန့် နေထိုင်ကျက်စားလျက်ရှိကြောင်း သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာန၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။ တွေ့ရှိနိုင်သော တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်များမှာ ဆင်၊ ကျား၊ ကျားသစ်၊ ဝက်ဝံ၊ ပြောင်၊ စိုင်၊ တောဆိတ်၊ တောင်ဆိတ်၊ မျောက်မြီးရှည်၊ ဆတ်၊ ဂျီ၊ တောဝက်၊ တောခွေး၊ ခွေးအ၊ ဖြူ၊ ခွေးတူဝက်တူ၊ မျောက်စပ်၊ မျောက်ဝံ၊ မျောက်လွှဲကျော် စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောသည် အပူပိုင်းဒေသ(စစ်ကိုင်းတိုင်း)နှင့် အအေးပိုင်းဒေသ (ကချင်ပြည်နယ်) အကြား တည်ရှိသဖြင့် ယင်းဒေသနှစ်မျိုးစလုံးရှိ သတ္တဝါများနှင့် အပင်များကို စုံစုံလင်လင် တွေ့ရှိနိုင်ကြောင်း၊ သစ်ခွပန်းမျိုးစိတ်များစွာ ပေါက်ရောက်ရာ ဒေသတစ်ခုဖြစ်ပြီး ၂၅ မျိုးကိုသာ မျိုးစိတ် ခွဲခြားနိုင်သေးကာ ကျန် ၁၀၀ မျိုးကျော်ကို မျိုးစိတ်မခွဲခြားရသေးကြောင်း၊ အင်းတော်ကြီးကန်နှင့် ကန်ပတ်လည် သစ်

အင်းတော်ကြီးကန်အတွင်းရှိ

ရေပျော်ငှက်များ

တောကြိုးဝိုင်းများ ပါဝင်နေရာ ဧရိယာ စုစုပေါင်း၏ သုံးပုံနှစ်ပုံမှာ သစ်တောဖြစ်ပြီး တစ်ပုံမှာ ကန်ဧရိယာဖြစ်နေသဖြင့် ဇီဝ မျိုးစုံ မျိုးကွဲကြွယ်ဝမှု (Biodiversity) မြင့်မားသည်ဟု ဆိုနိုင်ကြောင်းနှင့် ယင်းဒေသ၏ သဘာဝပိုင်ဆိုင်မှုကို ခန့်မှန်း၍ မရနိုင်ကြောင်း ဦးစိန်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။

"အပေါ်ဆုံးက ငှက်တွေပဲ။ ရေပျော်ငှက်တွေအတွက် ကန်ပတ်လည်မှာ စားကျက်စပါးခင်းတွေ ရှိတယ်။ နေ့ဘက်က စပါးခင်းတွေမှာ အစာရှာပြီး ညဘက်မှာ သစ်တောထဲ ဝင်အိပ်တန်းတက်ကြတာ။ ဒီနှစ်ထဲထပ်တွေ့တဲ့ ငှက်မျိုးစိတ်သစ်တွေနဲ့ အမျိုးအစားမခွဲခြားရသေးတဲ့ ငှက်မျိုးစိတ်တွေပါ ထည့်ပေါင်းမယ်ဆိုရင် မျိုးစိတ်စုစုပေါင်း ၃၀၀ ကျော်မယ်"ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ငှက်တို့၏ကမ္ဘာ

အင်းတော်ကြီးဒေသသည် မြန်မာနိုင်ငံ၌တွေ့ရသော ကုန်းငှက် (Forest Birds) များ၊ ရေပျော်ငှက် (Water Birds) များသာမက ကမ္ဘာ့အနှံ့မှ လာရောက်ဆောင်းခိုကျက်စားသော ရာသီပြောင်းငှက် (Migratory Birds) များကိုပါ တစ်နေရာတည်းတွင် တစ်စုတစ်စည်းမြင်တွေ့နိုင်သည့် ဒေသဖြစ်ကြောင်းနှင့် ငှက်ကြည့်လေ့လာလိုသူများအတွက် အကောင်းဆုံးနေရာတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်းမှ အတွင်းရေးမှူး ဦးသက်ဇော်နိုင်က ဆိုသည်။

"ဒီကိုလာကြတဲ့ ဧည့်သည်တွေထဲမှာ ငှက်ကြည့်လေ့လာတဲ့ ဧည့်သည်က အများဆုံးပဲ။ ငှက်အကျဆုံးအချိန် စက်တင်ဘာလကနေ ဖေဖော်ဝါရီလအထိ ချောင်းဝနားမှာ ငှက်လာကြည့်ကြတယ်။ များသောအားဖြင့် ရေပျော်ငှက်တွေကို လာကြည့်ကြတာ"ဟု လုံးတုံကျေးရွာ

အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တော

အခြေစိုက်သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးစခန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်ခင်ခင်အိက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းပြည်ပမှ ငှက်ကြည့်လေ့လာသူများ၊ ငှက်သုတေသီများသည် အဆိုပါဒေသတစ်ဝိုက် ငှက်များကို အမျိုးအစားခွဲခြားလေ့လာကြရင်း ဒေသအတွင်း မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသည့် ငှက်မျိုးစိတ်သစ်များကိုပါ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှတ်တမ်းတင်နိုင်ခဲ့ကြသည်။ မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်းမှ အဖွဲ့ဝင်လေးဦး၊ ရန်ကုန်အရှေ့ပိုင်းတက္ကသိုလ် သတ္တဗေဒဌာနမှ ပါရဂူဘွဲ့ကျမ်းပြုသရုပ်ပြဆရာမသုံးဦးနှင့် အင်းတော်ကြီးတောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောမှ တာဝန်ရှိသူများပါဝင်သော ငှက်ကြည့်လေ့လာရေးအဖွဲ့သည် ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၂၁ ရက်မှ ဇန်နဝါရီလ ၆ ရက်နေ့အထိ လေ့လာသုတေသနပြုလုပ်ခဲ့ကြရာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော ငှက်မျိုးစိတ်သစ်နှစ်မျိုး၊ ကချင်ပြည်နယ်အတွက် မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော ငှက်မျိုးစိတ်သစ်ရှစ်မျိုးအပါအဝင် ငှက်မျိုးစိတ်စုစုပေါင်း ၂၂၀ မျိုးကျော်ကိုလည်းကောင်း၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လ ၁၃ ရက်မှ ၂၇ ရက်နေ့အထိ ဒုတိယအကြိမ် လေ့လာသုတေသနပြုလုပ်ခဲ့ကြရာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော ငှက်မျိုးစိတ်သစ်တစ်မျိုးနှင့် ကချင်ပြည်နယ်အတွက် မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော ငှက်မျိုးစိတ်သစ်သုံးမျိုးအပါအဝင် ငှက်မျိုးစိတ်စုစုပေါင်း ၁၃၇ မျိုးကိုလည်းကောင်း ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြကြောင်း မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်းအမှုဆောင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်မြေ

အင်းတော်ကြီးဒေသသည် အရှေ့တောင်အာရှတွင် အကြီးမားဆုံး ရေတိမ်ဂေဟစနစ် (Wetland Ecosystem) ကို လေ့လာနိုင်ခြင်း၊ သမိုင်းဝင်ရွှေမဉ္ဇူရေလယ်ဘုရားအား ဖူးမြော်ကြည်ညိုနိုင်ခြင်း၊ ကုန်းငှက်၊ ရေပျော်ငှက်နှင့် ဆောင်းခိုငှက်များကို တစ်နေရာတည်း လေ့လာနိုင်ခြင်း၊ ကန်ပတ်လည်ရှိ သစ်တောကြိုးဝိုင်းများအတွင်း ရှားပါးတိရစ္ဆာန်များ၊ လိပ်ပြာများ၊ သစ်ခွများ၊ Fresh Water Jellyfish

အပါအဝင် ငါးမျိုးစိတ်များကို လေ့လာနိုင်ခြင်း စသည့် အခွင့်အလမ်းများ ရရှိနိုင်သည့် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းစခန်းတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း သဘာဝ ဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ဒီကို လာကြတဲ့ ဧည့်သည့်တွေထဲမှာ ငှက်ကြည့်လေ့လာတဲ့ သူက ပိုများပါတယ်။ ရေကန်တစ်ဝိုက် သုတေသနလုပ်တဲ့သူတွေလည်း လာကြတယ်။ Tour အနေနဲ့ သီးသန့်လာလည်တဲ့ ခရီးသွားဧည့်သည်နည်းတယ်" ဟု ဦးစိန်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။ ဌာနအနေနှင့် ကူညီပံ့ပိုးမှုများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ၎င်းက "ငှက်ကြည့်ချင်တဲ့သူတွေကို ငှက်ကြည့်လေ့လာနိုင်တဲ့နေရာ ညွှန်ပြပေးတယ်။ အပင်တွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကြည့်ချင်ရင်လည်း အဲဒီအပင်တွေပေါက်တဲ့ တောကို ညွှန်ပြပေးတယ်။ လိုအပ်လာရင် လိုက်ပါကူညီပေးတယ်။ ဧည့်သည်တွေအတွက် ကား၊ စက်လှေ၊ ဆင်တွေရအောင် ဒေသခံတွေနဲ့ ညှိနှိုင်းပေးတာက အစပေါ့။ သူတို့အတွက် အချိန်ကုန်လူပင်ပန်းသက်သာတာပေါ့" ဟု ပြောကြားသည်။

"ပြည်တွင်းပြည်ပက သုတေသီတွေ၊ ပညာရှင်တွေနဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရတော့ သူတို့ဆီက ပညာတွေရတယ်။ ဒီကို မကြာမကြာလာတဲ့ Wetland International က ညွှန်ကြားရေးမှူးဟောင်း Joost ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဆီက ဝန်ထမ်းတွေကို ငှက်ကြည့်လေ့လာနည်းတွေ သင်ပြပေးရုံမက ငှက်တွေကို ချစ်မြတ်နိုးအောင်၊ ငှက်ကြည့်တာဝါသနာပါအောင်၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းတတ်အောင် တစ်ခါတည်း Mined ထဲကို ရိုက်သွင်းပေးခဲ့တယ်" ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

ပြည်တွင်းပြည်ပခရီးသွား ဧည့်သည်များ၊ သုတေသီများ တည်းခိုနိုင်ရန်အတွက် လုံးတုံကျေးရွာရှိ အင်းတော်သာနှင့် အင်းတော်မဟာ ဧည့်ရိပ်သာများတွင် ဧည့်သည် ၁၆ ဦးခန့်အထိ တစ်ပြိုင်တည်း တည်းခိုနိုင်ပြီး သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာနနှင့် ဆက်သွယ်၍ လာရောက်သည့် ဧည့်သည်များအတွက်မူ ယင်းကျေးရွာရှိ ဌာနပိုင် ဝန်ထမ်းအိမ်များတွင် တည်းခိုရန် စီစဉ်ပေးကြောင်း ဒေါ်ခင်ခင်အိက ရှင်းပြသည်။

"ဒီကိုလာတဲ့ ဧည့်သည်တွေထဲမှာ Wetland ကို လာလေ့လာကြတဲ့သူ၊ ဒေသန္တရလေ့လာရေး (Sightseeing) အတွက် လာရောက်တဲ့သူနဲ့ ငှက်ကြည့်ဖို့လာတဲ့သူ သုံးမျိုးသုံးစား ရှိတယ်။ အများစုက နိုင်ငံခြားသားတွေပဲ" ဟု သူမက ထပ်လောင်းပြောပြသည်။

"ဒီဒေသကို သေသေချာချာ Promotion လုပ်လိုက်ရင် နိုင်ငံခြားဧည့်သည်တွေ တော်တော်များများ လာကြလိမ့်မယ်။ မပျက်စီးမယိုယွင်းသေးတဲ့ သဘာဝအနေအထားတွေ အများကြီး ကျန်ရှိနေသေးတယ်" ဟု S.S.T Tourism မှ အထွေထွေမန်နေဂျာလည်းဖြစ်၊ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးလည်းဖြစ်သူ ဦးစောလှချစ်က ဆိုသည်။

အားသာချက်၊ အားနည်းချက်

"အင်းတော်ကြီးကန်ရဲ့ အားသာချက်တစ်ခုက ကန်ပတ်လည်မှာ လယ်တွေဝိုင်းထားတာမို့လို့ ပတ်ဝန်းကျင်က ရွှေ့ကျင်နေကြတဲ့ ချောင်းတွေက စီးဆင်းလာတဲ့ ရေတွေကို စစ်ပေးလိုက်သလို ဖြစ်သွားတယ်။ ရေတွေက စစ်ပြီးမှ ကျလာတော့ လယ်မြေမျက်နှာပြင်တွေ မြင့်တက်သွားပေမယ့် ကန်ထဲကို နုန်းပို့ချမှု နည်းသွားတယ်။ သဘာဝက ဖန်တီးပေးထားသလိုပဲ" ဟု ဦးစိန်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။

အားနည်းချက်သို့မဟုတ် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲများနှင့် စပ်လျဉ်းပြီး ဦးစောလှချစ်က "အခြားဒေသတွေနဲ့စာရင် စရိတ်စကကြီးမြင့်တယ်။ ပတ်ဝန်းကျင်က ကျောက်စိမ်းတွင်းတွေ၊ ရွှေကျင်တဲ့မှော်တွေကြောင့်လို့ ထင်ပါတယ်။ တယ်လီဖုန်း

ဘေးမဲ့တောအတွင်း
ငှက်ကြည့်လေ့လာနေကြသူတစ်စု

ဆက်သွယ်ရေးစနစ် ကောင်းကောင်းမရှိသေးဘူး။ နောက် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးက ခက်ခဲတယ်။ နှစ်နာရီသာသာ လောက်မောင်းရတဲ့ မိုးညှင်းနဲ့ လုံးတုံကို 4 Wheel ငှားတာ ရှစ်သောင်းတောင်းတယ်။ ကားခ၊ တည်းခိုခန်းခတွေက ဈေးကြီးနေတော့ ဧည့်သည်တွေကို အားနာမိတယ်" ဟု ရှင်းပြသွားသည်။

အကြံပြုချက်၊ သုံးသပ်ချက်

အင်းအတွင်းရှိ ငါးလေလံစနစ်သည် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးကို ခြိမ်းခြောက်နေသကဲ့သို့ ကန်ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ ရေဝေတောများအား ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းမှု အားနည်းခဲ့ပါကလည်း အဆိုပါကန်ကြီး၏ ရေရှည်တည်တံ့မှုကို ခြိမ်းခြောက်နေကြောင်း ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးသုတေသီတစ်ဦးက အကြံပြုသတိပေးပြောကြားသည်။

"ကန်ဇရိယာပတ်ဝန်းကျင်မှာ ရွှေတူးတဲ့လုပ်ငန်းတွေ ရှိနေတာ ဆိုးတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေလုပ်နေတဲ့ ချောင်းတွေက ရေတွေ ကန်ထဲကို စီးဝင်ကုန်တာကြောင့် ကန်ရေကို ညစ်ညမ်းစေတယ်။ ဒါခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုပဲ။ ရွှေတူးတဲ့လုပ်ငန်းတွေပါ ပပျောက်ဖို့ လိုတယ်။ ဘေးမဲ့တောမတည်ထောင်ခင်ကတည်းက ဘိုးဘွားစဉ်ဆက် တူးခဲ့ကြတာတွေလေ" ဟု ဦးစိန်ထွန်းက ပြောကြားသည်။

လုံးတုံကျေးရွာရှိ ဧည့်ရိပ်သာများကို တိုးချဲ့တည်ဆောက်သင့်ကြောင်းနှင့် ရှိရင်းစွဲ ဧည့်ရိပ်သာများကိုလည်း အဆင့်အတန်းမြှင့်တင်သင့်ကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် သုံးရေ (Water Supply) စနစ်ကို စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်ပေးသင့်ကြောင်း ဦးစောလှချစ်က အကြံပြုပြောကြားသွားသည်။ "မြန်မာနိုင်ငံကို အခုနောက်ပိုင်းရောက်လာကြတဲ့ နိုင်ငံခြားဧည့်သည်တော်တော်များများဟာ Nature နဲ့ ဆက်နွယ်တဲ့ ခရီးစဉ်တွေကို ပိုကြိုက်ကြတယ်။ အပင်ပန်းခံ သွားရောက်လေ့လာပြီးတာနဲ့ နောက် Beach မှ သွားအပန်းဖြေကြတော့တာပဲ။ အများစု က ဥရောပတိုက်သားတွေပါ" ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

"အင်းတော်ကြီး တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်ဘေးမဲ့တောမှာ ဇရိယာကကျယ်ပြီး လုပ်ငန်းတွေများနေပေမယ့် ဝန်ထမ်းအင်အားက နည်းပါသေးတယ်။ ဝန်ထမ်းနည်းလို့ သွားလာဆောင်ရွက်ရတာ အခက်အခဲရှိတယ်။ ဝန်ထမ်းအရေအတွက်များများရှိရင် ကဏ္ဍတွေခွဲပြီး လုပ်ငန်းများများလုပ်နိုင်မှာပါ" ဟု ဒေါ်ခင်ခင်အိက သုံးသပ်သည်။ "လာတဲ့ဧည့်သည်တွေ ကျေကျေနပ်နပ်၊ အောင်အောင်မြင်မြင်နဲ့ ပြန်သွားရင် ကျွန်မတို့အနေနဲ့ ကျေနပ် ပီတိဖြစ်ရပါတယ်" ဟု သူမက ထပ်လောင်း ပြောကြားသွားသည်။

နိဂုံး

အရှေ့တောင်အာရှ၏ အကြီးဆုံးကုန်းတွင်းရေပြင်ဒေသတစ်ခုဖြစ်ပြီး သဘာဝသယံဇာတပေါကြွယ်ဝလျက်ရှိသည့် အင်းတော်ကြီးဒေသအား ယခုအချိန်ကတည်းက အချိန်မီ ဝိုင်းဝန်းထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သွားပါက ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲရန် အလားအလာကောင်းများ ရှိနေပါသည်။ သက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဝန်ထမ်းများ၊ ဒေသခံပြည်သူများ၊ ခရီးသွားဧည့်သည်များအားလုံး ပူးပေါင်းပါဝင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သွားကြပါက မြန်မာနိုင်ငံအတွက် စံပြထားထိုက်သော သဘာဝအခြေခံခရီးသွားနယ်မြေကြီးတစ်ခုအဖြစ် မတိမ်ကောမပပျောက်ဘဲ ဆက်လက်တည်တံ့နေမည်မှာ မလွဲပါပေ။

ကျော်နိုင်

ကိုးကား– ဥတ္တရလွင်ပြင်ကချင်မြေ ခရီးသွားလမ်းညွှန်(မင်းယုဆွေ)

■

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုနှင့် Health Tourism အလားအလာ

စိုင်းယဉ်ကျေး

မြန်မာနိုင်ငံတွင် များမကြာမီ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပုဂ္ဂလိကဆေးရုံကြီးတစ်ခု ဖွင့်လှစ်လာတော့မည်ဖြစ်ရာ နိုင်ငံတကာအဆင့် ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုကို ခံစားလာနိုင်တော့မည်ဖြစ်သည်။ ယင်းနှင့်ဆက်နွှယ်၍ အာရှနိုင်ငံများတွင် ဖြစ်ထွန်းအား ကောင်းလာနေသည့် Health Tourism ခေါ် ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု အခြေခံအပန်းဖြေခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ဖြစ်ထွန်းလာ နိုင်ဖွယ် ရှိပါသည်။

ပြည်တွင်းပုဂ္ဂလိကကျန်းမာရေးဈေးကွက်

ဈေးကွက်စီးပွားရေး စတင်ပြီးနောက် ပုဂ္ဂလိကကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုကဏ္ဍများ ပြည်တွင်းတွင် ကျယ်ပြန့်အား ကောင်းလာသည်။ အထူးကုဆေးခန်းကြီးများ ထူထောင်၍ အထူးကုဆရာဝန်ကြီးများဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုတိုးမြှင့်လုပ်ဆောင်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ရန်ကုန်မြို့တွင် ဆာကူရာ၊ ရှင်ပါကူ၊ အာရှတော်ဝင်၊ အကယ်ဒမီ၊ ဗဟိုစည်၊ ရွှေဂုံတိုင်အထူးကုစင်တာ စသည်ဖြင့် အထူးကုဆေးခန်းကြီးပေါင်း ၂၀ ကျော် ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။ အထူးကုဆေးခန်းငယ်များလည်း ရာနှင့်ချီပြီး ဖွင့်လှစ်လျက် ရှိသည်။ မန္တလေးမြို့တော်တွင်လည်း မန္တလာ၊ နန်းတော်၊ ကံ့ကော်၊ ငြိမ်း စသည့် အထူးကုဆေးခန်းကြီးများ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းစွာဖြင့် ဈေး

ကွက်ဝေစုခိုင်မာစွာ ရရှိနေကြပြီဖြစ်သည်။

ယင်းကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုများမှာ ပြည်တွင်းရှိ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု ရယူနေကြသူများအတွက် အဆင့်မီသည်ဟုဆိုနိုင်သော်လည်း နိုင်ငံတကာ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုအဆင့်သို့ မရောက်နိုင်ကြသေးဟု လေ့လာဆန်းစစ်သူ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ရှုမြင်ထားသည်။

နိုင်ငံတကာအဆင့် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုတွင် ခေတ်မီနည်းပညာသုံးစက်ပစ္စည်းများ၏ အကူအညီကို အဓိကထား ရယူနေကြရကြောင်း၊ မည်မျှပင် ပါရဂူ အဆင့် တတ်မြောက်ထားစေကာမူ ခေတ်မီ စက်များ၏ အကူအညီကို ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းမျှ အားထားနေရကြောင်း ပါရဂူကြီးတစ်ဦး က ဆိုသည်။

ပန်းလှိုင်နိုင်ငံတကာဆေးရုံ

ပန်းလှိုင် နိုင်ငံတကာဆေးရုံမှာ ပထမဦးဆုံး ပုဂ္ဂလိကအဖွဲ့အစည်းပိုင် ဆေးရုံဖြစ်ပြီး ယခုနှစ် မေလတွင် ဖွင့်လှစ်မည်ဖြစ်သည်။ ယင်း၏ဝန်ဆောင်မှုကို နိုင်ငံတကာအဆင့်မီစေရန် ထိုင်းနိုင်ငံရှိ ဘန်ရွှန်ဂရဒ်ဆေးရုံမှ ၅ နှစ်ကြာ စီမံခန့်ခွဲသွားမည်ဖြစ်သကဲ့သို့ မြန်မာနိုင်ငံမှ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုပေးမည့်ဝန်ထမ်းများကိုလည်း ဘန်ရွှန်ဂရဒ်ဆေးရုံသို့ ပို့လွှတ်၍ သင်တန်းများပေးလျက်ရှိသည်ဟု ဆေးရုံ၏အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် မစ္စတာမာတင်ပန်းက ဆိုသည်။

ယင်းဆေးရုံအား ပန်းလှိုင်ဂေါက်ကွင်းအိမ်ရာစီမံကိန်းတွင် ပါဝင်သော စီမံချက်များအတိုင်း တစ်ဆင့်ချင်း အကောင်အထည်ဖော်လာခြင်းဖြစ်ပြီး ခွဲစိတ်ခန်းခြောက်ခု၊ မွေးခန်းတစ်ခု၊ မွေးလူနာခွဲစိတ်ခန်းနှစ်ခု၊ အထူးကြပ်မတ်ဆောင်ကိုးဆောင်၊ ခေတ်မီပုံရိပ်ရိုက်ခန်းနှင့် ဓာတ်ခွဲခန်းတစ်ခုစီ ပါဝင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ လက်ရှိတွင် ခုတင် ၉၅ ခု လျာထားပြီး ပြည်တွင်းပြည်ပမှ သမားတော်ကြီးများနှင့် ကျွမ်းကျင်ပါရဂူ ၁၂၀ အပါအဝင် ဝန်ထမ်းပေါင်း ၄၀၀ ကျော်ဖြင့် စတင် ဝန်ဆောင်မှုပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့ထုတ်ပြန်သော ကြော်ငြာချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပန်းလှိုင်ဆေးရုံဖွင့်လှစ်ရေးအတွက် ၂ နှစ်မျှကြာအောင် ဆေးရုံဝန်ထမ်းများ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းစွာပေးနိုင်ရေး၊ ဆေးရုံတွင် အသုံးပြုမည့်စက်ပစ္စည်းများ ကျွမ်းကျင်စွာအသုံးပြုနိုင်ရေးတို့အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခဲ့ရကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုကို အမေရိကန်စံနှုန်းဖြစ်သည့် လူနာတစ်ဦးလျှင် ဝန်ထမ်း ၅ ဦးနှုန်း ၁း၅ ဖြင့် ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မစ္စတာမာတင်ပန်းက ပြောကြားသည်။

"လက်ရှိမှာ ၉၅ ခုတင်ပဲရှိတာဆိုတော့ မြန်မာနိုင်ငံ လူဦးရေ ၅၃ သန်းကျော်ရဲ့ One of One Percent ပဲ ရှိတာပါ။ ကျွန်တော်တို့လိုဆေးရုံမျိုး အများကြီး လိုအပ်ပါတယ်။ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုကဏ္ဍမှာ အမြဲတမ်းလိုအပ်ချက်တော့ ရှိနေမှာပါ။ နိုင်ငံတကာအဆင့်ဆေးရုံဆိုပေမယ့် တစ်ခါတည်း အပြီးသတ် (One Stop Service) ကုသမှုတော့ မဖြစ်နိုင်သေးပါဘူး"ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့အပြင် ထိုင်းနိုင်ငံရှိ ဘန်ရွှန်ဂရဒ်ဆေးရုံသို့ သွားရောက်ကုသလိုသူတို့အတွက်လည်း စီစဉ်ပေးသွားရန်ရှိပြီး ဘန်ရွှန်ဂရဒ်ဘက်မှ လူနာများ လာရောက်ကုသရေးကိုမူ စီစဉ်ထားခြင်းမရှိသေးကြောင်း၊ ၎င်းတို့၏ ဓာတ်ခွဲခန်းတွင် ပြင်ပဆေးခန်းများမှ လာရောက်ဓာတ်ခွဲလိုသူများ၊ ခွဲစိတ်ခန်းငှားရမ်းလိုသူများကို ဆေးရုံ၏စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်အညီ ခွင့်ပြုသွားမည်ဖြစ်သည့်အပြင် Home Care အိမ်တိုင်ရာရောက်ဝန်ဆောင်ကုသမှု ပြုလုပ်လိုသူတို့အတွက်ပါ စီစဉ်ပေးသွားမည်ဟု မစ္စတာမာတင်ပန်းက ရှင်းပြသည်။

ဈေးကွက်ဝေစု

ပန်းလှိုင် နိုင်ငံတကာဆေးရုံ ဖွင့်လှစ်လာသည့်အတွက် အခြားပုဂ္ဂလိကဆေးခန်းကြီးများတွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသော VIP Room ခေါ် အထူးခန်းများရှိ လူနာဈေးကွက်ကို ထိခိုက်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ဈေးကွက်လေ့လာသူတို့က ဆိုသည်။

ယင်းအနေအထားနှင့်ပတ်သက်၍ "ကျွန်တော်တို့ဘက်က ရည်ရွယ်ချက် မရှိပါဘူး။ ကိုယ့်လမ်းကြောင်း၊ ကိုယ့်ဈေးကွက်နဲ့ကိုယ်ပါ။ ဒီမှာ ကုသမှု၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ ဆရာဝန်တွေရဲ့ဆက်ဆံရေးအားလုံး ကောင်းနေတယ်ဆိုရင် လာကြမှာပါ။ ခုတင်က ၉၅ ခုပဲရှိတာ၊ ၉၅၀ ဆိုရင်တော့ တစ်မျိုး

ပေါ့”ဟု မစ္စတာမာတင်ပန်းက ဆိုသည်။

ထို့အပြင် အခြားဆေးခန်းများ၏ ဈေးကွက်ကိုလည်း ထိခိုက်မည်မထင်ကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုစရိတ်မှာလည်း ပြင်ပအထူးကုဆေးခန်းများထက် နှစ်ဆမှ နှစ်ဆခွဲအထိ ပိုများနိုင်ပြီး ထိုက်တန်သောဝန်ဆောင်မှုကိုပေးမှာဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

ပန်းလှိုင် နိုင်ငံတကာဆေးရုံအနေဖြင့် ပြည်ပသို့ ထွက်ခွာ၍ သွားရောက်ကုသမှု ခံယူနေရသူများ၊ ပြည်တွင်းတွင် အမှုထမ်းနေကြသူ၊ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်နေကြသူ နိုင်ငံခြားသားများ၏ ဈေးကွက်ကိုလည်း ရည်ရွယ်ထားသည်ဟု ဆိုသည်။ ကျန်းမာရေးကဏ္ဍတွင် အပြိုင်အဆိုင်များပြားလာခြင်းအားဖြင့် ပြည်သူလူထု၏ ကျန်းမာ ရေးစောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာ အရည်အသွေး၊ ဈေးနှုန်းတို့ ကောင်းမွန်လာနိုင်သလို ကုသမှုစရိတ်လည်း သက်သာလာဖွယ် ရှိသည်ဟု ရှုမြင်သူများလည်း ရှိနေပေသည်။

ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာ ဥပဒေစည်းမျဉ်း

နိုင်ငံတကာ ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှုနယ်ပယ်တွင် ဆရာဝန်၊ သူနာပြု၊ ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်း၊ ဆေးရုံစီမံခန့်ခွဲသူများ၊ ဆေးဝါးဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများအတွက် သီးခြားဥပဒေများ ပြဋ္ဌာန်း ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသည်။ လွဲမှားသော စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ကုသမှု၊ စောင့်ရှောက်မှု၊ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုများအတွက် လူနာများအတွက် အကာအကွယ်အာမခံချက်များ ရှိနေပြီဖြစ်သည်။

ပန်းလှိုင် နိုင်ငံတကာဆေးရုံအနေဖြင့် ပြည်ပသို့ ထွက်ခွာ၍ သွားရောက်ကုသမှု ခံယူနေရသူများ၊ ပြည်တွင်းတွင် အမှုထမ်းနေကြသူ၊ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်နေကြသူ နိုင်ငံခြားသားများ၏ဈေးကွက်ကိုလည်း ရည်ရွယ်ထားသည်ဟု ဆိုသည်။

သို့ဖြစ်၍ အနောက်နိုင်ငံများတွင် စနစ်ကျနမှုရှိသကဲ့သို့ ကျန်းမာရေး ဝန်ဆောင်စရိတ်များမှာလည်း ကြီးမြင့်ပါသည်။ နိုင်ငံသားတိုင်းအတွက် ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ အာမခံချက်များ ရှိသည်။ အာရှဒေသအချို့တွင်လည်း ယင်းအခြေအနေမျိုး ရှိနေပေပြီ။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာဥပဒေများ ရေးဆွဲနေပြီး ပြဋ္ဌာန်းထုတ်ပြန်နိုင်ရန် စီစဉ်နေပြီဟု ကျန်းမာရေးလောကအတွင်းမှ သိရှိရသည်။ အနာဂတ် မြန်မာ့ကျန်းမာရေးကဏ္ဍတွင် ကုသမှုခံယူခြင်း၊ စောင့်ရှောက်မှုရယူခြင်းများ၌ နိုင်ငံသားတိုင်း အာမခံချက်ရှိရှိ ဝန်ဆောင်မှုရယူနိုင်ကြတော့မည်ဟု ဆန်းစစ်သူတို့က ဆိုသည်။

ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှုကဏ္ဍတွင် လက်ရှိကာလအထိ သီးခြားပြဋ္ဌာန်းထားသည့် အာမခံ အလျော်အစားဆိုင်ရာ ဥပဒေများ မရှိသေးသည့်အတွက် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုခံယူရသူအများစုမှာ လွဲမှားသောကုသခံရမှု၊ စောင့်ရှောက်ခံရမှုတို့နှင့် ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရသူများ ရှိနေဆဲဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့က ပြောကြားသည်။

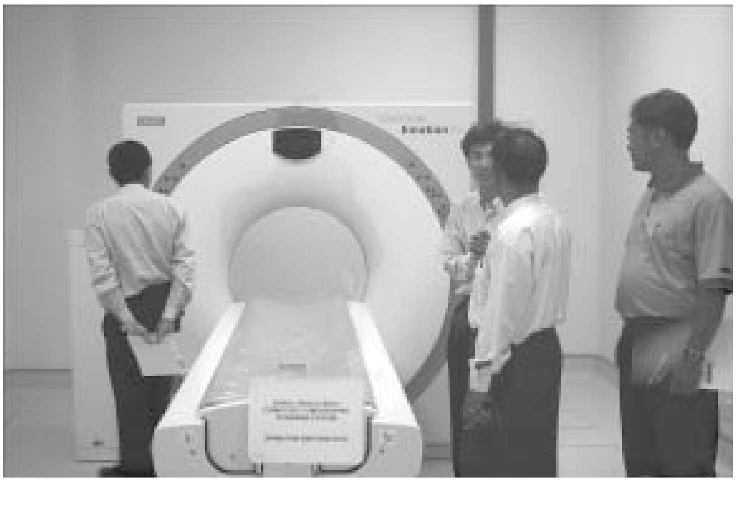
ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာ ဥပဒေပေါ်ပေါက်လာမှုကို ကြိုဆိုကြောင်း၊ လူနာများ၊ ဆရာဝန်များ၊ ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်သူများ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအတွက် အထူးပင်လိုအပ်ကြောင်း မစ္စတာမာတင်ပန်းက ရှုမြင်သည်။

Health Touism အလားအလာ

အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများဖြစ်သည့် အိန္ဒိယ၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ထိုင်းနိုင်ငံတို့တွင် ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုကိုရယူရင်း အပန်းဖြေကြသည့် Health Tourism လုပ်ငန်းများ အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းနေကြောင်း အင်တာနက်စာမျက်နှာများတွင် တွေ့ရသည်။ ယင်းနိုင်ငံတို့အနက် ထိုင်းနိုင်ငံသည် ရှေ့တန်းရောက်နိုင်ငံအဖြစ် ရပ်တည်နေပြီဖြစ်သည်။

အနောက်နိုင်ငံရှိ ခရီးသွားများသည် ၎င်းတို့နိုင်ငံများတွင် ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်စရိတ်မြင့်မားသည့်အတွက် ဝန်ဆောင်မှုအရည်အသွေးတူညီပြီး စရိတ်စကသက်သာသည့် အာရှနိုင်ငံများသို့ အပန်းဖြေခရီးထွက်ရင်း ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုခံယူကြလေ့ရှိကြောင်း နိုင်ငံတကာအတွေ့

ဓာတ်မှန်ခန်း



အကြံ့ရှင့် ဆရာဝန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နိုင်ငံတကာအဆင့် ဆေးရုံကြီးကို ဖွင့်လှစ်လာသည့် ပန်းလှိုင်ဆေးရုံအနေဖြင့် အဆိုပါ Health Tourism ဈေးကွက်ကို မျှော်မှန်းခြင်းရှိမရှိ မေးမြန်းခဲ့ရာ တစ်ချိန်ချိန်တော့ ဖြစ်လာနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဘယ်အချိန်ဖြစ်လာမည်ဆိုသည်ကိုမူ စောင့်ကြည့်ရန်သာရှိကြောင်း ဆေးရုံအကြီးအကဲ မစ္စတာမာတင်ပန်းက ဆိုသည်။

ယင်းနိုင်ငံများ၌ Health Tourism ကဲ့သို့သောလုပ်ငန်းများအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသည့် ဆေးရုံများမှာ ခုတင် ၆၀၀ ခန့်ရှိကြောင်း၊ ပန်းလှိုင်ဆေးရုံအနေဖြင့် လက်ရှိ ၉၅ ခုတင်သာရှိပြီး၊ အများဆုံး တိုးချဲ့နိုင်ပါက ခုတင် ၃၀၀ အထိသာ ဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ ယင်းပမာဏအတွက်ပင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် စက်ပစ္စည်းစရိတ်ချည်း သက်သက်ပင် အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းရာနှင့်ချီ၍ ကုန်ကျဖွယ်ရှိကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် Health Tourism လုပ်ငန်းဖြစ်ထွန်းရန် ဆေးရုံများသည် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီဝန်ဆောင်မှု ကောင်းစွာပေးနိုင်ပြီး နိုင်ငံခြားသားများ၏ ယုံကြည်မှုရရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့သော အခြေအနေရှိသည့် နိုင်ငံတကာအဆင့် ဆေးရုံကြီး များစွာ ပေါ်ပေါက်လာရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံရှိ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ နိုင်ငံခြားသားအများစုမှာ ကျန်းမာရေးစစ်ဆေးခြင်း (Medical Check-up)၊ မျက်နှာအလှခွဲစိတ်ပြုပြင်ခြင်း၊ သွားအလှပြုပြင်ခြင်း၊ ပလတ်စတစ် ဆာဂျရီလုပ်ခြင်း၊ နှလုံးရောဂါကုသမှုခံယူခြင်းများတွင် အဓိက ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု ရယူကြကြောင်း အင်တာနက်စာမျက်နှာများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပြည်တွင်းရှိ အဆင့်မြင့် ပုဂ္ဂလိက ဆေးခန်းများတွင် နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီ

ကွန်ပျူတာအသုံးပြု ဆေးရုံသုံးပစ္စည်းအချို့

ဝန်ဆောင်မှု မပြုလုပ်နိုင်သေးကြောင်း၊ ယင်းနိုင်ငံများ၏ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပေးနိုင်စွမ်းသော ဝန်ဆောင်မှုများမှာ လွန်စွာခြားနားကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီရန် များစွာအားထုတ်ရဦးမည်ဖြစ်ကြောင်း ပြည်ပအတွေ့အကြုံရှိ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"နိုင်ငံတကာအဆင့် ဝန်ဆောင်မှု မပေးနိုင်သေးသရွေ့၊ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်နဲ့ စိတ်ချယုံကြည်လောက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှု မရှိသေးသရွေ့တော့ Health Tourism ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်သေးပါဘူး"ဟု အဆိုပါ ဆရာဝန်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းချည်းသက်သက်သည်ပင်လျှင် မီးခိုးမဲ့ထုတ်ကုန်အဖြစ် နိုင်ငံခြားငွေရရှိစေသည့် အရေးပါသည့် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေသေးသည်ဆိုလျှင် Health Tourism ကဲ့သို့ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း တွဲဖက်လုပ်ကိုင်နိုင်မည်ဆိုပါက နိုင်ငံအတွက်ရော နိုင်ငံသားများအတွက်ပါ များစွာ အကျိုးဖြစ်ထွန်းလာမည်ဖြစ်ကြောင်း ဆန်းစစ်သူတို့က ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း၌ လူသားအရင်းအမြစ်များ များပြားစွာရှိနေပြီဖြစ်ရာ ယင်းအရင်းအမြစ်များကို ကောင်းမွန်စွာ ပြုစုပျိုးထောင်ပေးရန်သာ လိုအပ်ကြောင်း၊ ပန်းလှိုင်ဆေးရုံအတွက် လိုအပ်သော ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းများကိုသာ လေ့ကျင့် (Well-Train) ပျိုးထောင်ခန့်ထားသွားမည်ဖြစ်ရာ ၎င်းတို့ကဲ့သို့ဆေးရုံမျိုး များစွာ ပေါ်ပေါက်လာပါက နိုင်ငံအတွက် ကောင်းကျိုးရလဒ်များ ရှိစေမည်ဖြစ်ကြောင်း မစ္စတာမာတင်ပန်းက သုံးသပ်သည်။

အိမ်နီးချင်း အာရှနိုင်ငံများတွင် Health Tourism ဖြင့် နိုင်ငံဝင်ငွေ တိုးတက်အောင် နိုင်ငံသားများ အလုပ်အကိုင်သစ်များ ရရှိနေနိုင်ကြသည့်အချိန်တွင် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့်လည်း ကြိုတင်ပြင်ဆင်လုပ်ဆောင်ကြရန် အချိန်တန်ပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် သက်ဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲအုပ်ချုပ်သူတို့အနေဖြင့် ပူးပေါင်းညှိနှိုင်းလုပ်ကိုင်ရန် အထူးပင်လိုအပ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ဆန်းစစ်လေ့လာသူတို့က ရှုမြင်ထားကြသည်။

စိုင်းယဉ်ကျေး

ကုန်စည်များအား လက်လီဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုလုပ်ငန်းအတော်များများအား ဈေးဆိုင်များ၊ စတိုးဆိုင်များဖြင့် ခင်းကျင်းရောင်းချခြင်းကိုသာ အစဉ်အလာအဖြစ် မြင်တွေ့မှုများခဲ့သည်။ ယနေ့ကာလ၌မူ ကမ္ဘာနှင့်အဝန်း ပြောင်းလဲလာသော စီးပွားရေးပုံစံများကြောင့် ထိုကဲ့သို့ လက်လီရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ၌ ပြိုင်ဆိုင်မှုကြီးမားလာကာ မိမိ၏ဖောက်သည်များ (Customers)ကို သူ့ထက်ငါသာလွန်သော ဝန်ဆောင်မှုများထည့်သွင်း၍ ဆွဲဆောင်စည်းရုံးရာမှ အဆိုပါလုပ်ငန်းများ၏ အသွင်သဏ္ဍာန်မှာဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းအသွင်သို့ ဦးတည်လာပေတော့သည်။

ဈေးဝယ်ခြင်းတောင်းနှင့် ဝန်ဆောင်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ

အောင်ကျော်မင်း

ယခင်က စားသုံးသူက ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူထံသို့ တိုက်ရိုက်သွားရောက်၍ ဝယ်ယူရခြင်းမှာ အစဉ်အလာဖြစ်သည်။ ယခုအခါ လုပ်ငန်းအသီးသီး ပြိုင်ဆိုင်မှုပြင်းထန်လာခြင်း၊ မိမိတို့၏ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် စားသုံးသူက အချိန်များစွာမပေးနိုင်တော့ခြင်း၊ သီးခြားကြော်ငြာစရိတ်များ ကြီးမြင့်ခြင်း စသည့်အကြောင်းများကြောင့် စားသုံးသူထံသို့ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနိုင်ရန် အားထုတ်ကြိုးပမ်းလာကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထို့ပြင် မိမိတို့၏ ဖောက်သည်များ ရေရှည်တည်တံ့နေစေရန်အတွက် စားသုံးသူများ အဆင်ပြေစေမှုကို အတတ်နိုင်ဆုံး ရှေးရှုလုပ်ဆောင်လာကြသည်။ စားသုံးသူများအား ကံစမ်းမဲ၊ အထူးလျှော့ဈေးဟူသော စကားလုံးများဖြင့် ဆွဲဆောင်ရန်မလွယ်ကူတော့သည့်အခါ မိမိတို့လုပ်ငန်းအပေါ် စိတ်ချယုံကြည်မှုရှိစေရေးကို အလေးပေးအားထုတ်လာကြသည်။ သို့အတွက် ကံစမ်းမဲ၊ အထူးလျှော့ဈေးဟူသောနေရာတွင် မှန်ကန်သောဈေးနှုန်း၊ အကြွေးစနစ်၊ အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှု၊ အမြဲတမ်းဖောက်သည်များအတွက် အထူးနှုန်းထားနှင့် အခြားအပိုဆောင်းလက်ဆောင်များဖြင့် အစားထိုးလိုက်ကြသည်။

အိမ်အရောက်ပို့ဝန်ဆောင်မှု

တယ်လီဖုန်းတစ်ချက်လှည့်ရုံဖြင့် မိမိအလိုရှိသော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၊ မိမိအိမ်အရောက် ပေးပို့နိုင်သည်ဟူသော ကတိစကားကို ယနေ့ကာလ၌ စားသုံးသူဗဟိုပြုသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတော်များများက သုံးစွဲနေပြီဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် Online မှတစ်ဆင့် မှာယူနိုင်သော Online Shopping များသည်လည်း တစ်စတစ်စ ကျယ်ပြန့်လာမည့်အနေအထားကို တွေ့နေပြီဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းဝယ်ယူရုံဖြင့် အိမ်အရောက် လိုက်လံတပ်ဆင်ပေး၍ ကာလတစ်ခုအထိ အဆိုပါပစ္စည်းများကို အခမဲ့ထိန်းသိမ်းပြုပြင်ပေးသော အီလက်ထရွန်နစ်အရောင်းဆိုင်များလည်း တစ်နေ့တခြား များပြားလာပြီဖြစ်သည်။ အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် တွဲဖက်၍ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချမှုသည် စားသုံးသူနှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်ဆံရသော လုပ်ငန်းဆောင်တာများအတွင်း မြင်တွေ့လာနေရပြီဖြစ်ရာ များမကြာမီ အဆိုပါနောက်ဆုံးစားသုံးသူများ (End User) ဗဟိုပြုလုပ်ငန်းအားလုံးတွင် အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုသည် မပါမဖြစ် အနေအထားသို့ပင် ရောက်ရှိလာနိုင်ပေသည်။

အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုများအား မိမိဖောက်သည်များအတွက် ပေးဆပ်ရာတွင် အချို့ဝန်ဆောင်မှုများမှာ စားသုံးသူ၏ နေ့စဉ်ဘဝနှင့်ပတ်သက်သော လုပ်ငန်းဆောင်တာများပင် ပါဝင်လေသည်။ အဆိုပါ အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးသောလုပ်ငန်းများမှာ ပုဂ္ဂလိကသက်သက်လုပ်ငန်းများဖြစ်ပြီး အစိုးရဌာနများနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရသောကိစ္စရပ်များမှာပင် မိမိတို့ဖောက်သည်များအတွက် အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးကြသည်။ လျှပ်စစ်မီတာခပေးသွင်းခြင်း၊ တယ်လီဖုန်း၊ အင်တာနက် စသော Bill များအား ပေးသွင်းခြင်း စသည့် ကိစ္စရပ်များကို Kitchen Mart၊ 'လိုတိုင်းတ' ဈေးခြင်းလုပ်ငန်းတို့မှ မိမိတို့ဖောက်သည်များအတွက် အခမဲ့ဆောင်ရွက်ပေးသည်ဟု သိရသည်။ ယင်းကိစ္စရပ်များအတွက် အခကြေးငွေဖြင့် ဝန်ဆောင်လုပ်ကိုင်ပေးသောလုပ်ငန်းများလည်း ရှိပေသည်။ သို့အတွက် အချို့အိမ်ထောင်စုများမှာ ယင်းကိစ္စရပ်များအတွက် မလိုအပ်ဘဲ သီးသန့်အချိန်ပေးရန် မလိုတော့ပေ။

တယ်လီဖုန်းတစ်ချက်လှည့်ရုံဖြင့် မိမိအလိုရှိသော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၊ မိမိအိမ်အရောက် ပေးပို့နိုင်သည်ဟူသော ကတိစကားကို ယနေ့ကာလ၌ စားသုံးသူ ဗဟိုပြုသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတော်များများက သုံးစွဲနေပြီဖြစ်သည်။

"ကျွန်တော်တို့ ရည်ရွယ်ချက်က အိမ်ရှင်မတွေ သူတို့ နေ့တိုင်း ဈေးဝယ်ထွက်ရတဲ့အလုပ်ကို လုပ်စရာမလိုတော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင်အချိန်ပိုထွက်လာဖို့ပါ။ ပြီးတော့ ပစ္စည်းမှန်ဈေးမှန် ဝယ်ယူစားသုံးနိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်တာပါ"ဟူ၍ 'လိုတိုင်းတ' ဈေးခြင်းများလုပ်ငန်း၏ အကြီးအကဲဖြစ်သူက ရှင်းပြပါသည်။ 'လိုတိုင်းတ' ဈေးခြင်းများလုပ်ငန်းသည် အခြေခံစားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် အခြေခံလူသုံးကုန်ပစ္စည်းများကို အိမ်တိုင်ရာရောက် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးသောလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းမှ ငွေကျပ် ၉၀၀၀ ဖိုးခန့်ရှိ တစ်ပတ်စာ အခြေခံစားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ ပါဝင်သော ဈေးခြင်းကို တစ်ပတ်လျှင်တစ်ကြိမ်ကျ အိမ်ထောင်စုများသို့ ပေးပို့၍ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထိုကဲ့သို့ ဈေးခြင်းများကို အိမ်တိုင်ရာရောက်ပေးပို့ရာတွင် ငွေလက်ငင်းပေးချေရန်မလိုကြောင်း၊ ပါဝင်သောပစ္စည်းများထဲမှ မိမိနှစ်သက်ရာပစ္စည်းကိုသာ ထုတ်နုတ်သုံးစွဲ၍ ကျသင့်သလောက်သာ တစ်ပတ်တစ်ကြိမ်ပေးချေရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ အဆိုပါလုပ်ငန်း၏ Marketing Manager ဖြစ်သူ ဦးတင်ထွန်းက ရှင်းပြပါသည်။ တစ်ပတ်စာအတွက် ကုန်ပစ္စည်းများ ပေးပို့ရာတွင် ပစ္စည်းစာရင်းနှင့် ဈေးနှုန်းပါဝင်သောစာရွက်ကို ထည့်သွင်းပေးထားပြီး တစ်ပတ်အတွင်း ဈေးနှုန်းပုံသေထားရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းကိုလည်း ရပ်ကွက်ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ ဈေးများ၌ ရောင်းချသော အနိမ့်ဆုံးဈေးနှုန်းထက်မပိုစေဘဲ ရောင်းချပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

NeoMart Online Shopping Centre မှလည်း Online မှတစ်ဆင့် မှာယူသောကုန်ပစ္စည်းများအား အိမ်အရောက်ပို့ဆောင်ပေးတော့မည်ဟု သိရသည်။ ထိုကဲ့သို့သော အိမ်အရောက်ပေးပို့ဝန်ဆောင်မှုမှာ ယခုအခါ၌ များစွာအရေးပါလာသော အရောင်းဝန်ဆောင်မှုတစ်ရပ် ဖြစ်လာပေသည်။

အခမဲ့ အပိုဆောင်းဝန်ဆောင်မှုများ

မိမိဖောက်သည်များအား အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုများပေးခြင်းသည် စားသုံးသူများအတွက် အဆိုပါလုပ်ငန်းအပေါ် တာရှည်စွဲမြဲနေစေရန် ဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိမည်ဖြစ်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုသည် စားသုံးသူနှင့် တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ရသောလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တိုင်းတွင် မရှိမဖြစ်လိုအပ်လာသောအရာဖြစ်ပြီး အဆိုပါလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်မှုရစေရေးအတွက်လည်း အခရာကျသော ကဏ္ဍတစ်ရပ်ဖြစ်နေပေသည်။ ယခုအခါ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သော ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းသာမက အခြားဝန်ဆောင်မှုများကိုပါ အပိုဆောင်းလက်ဆောင်အဖြစ် ကံစမ်းမဲနှင့် တွဲဖက်လက်ဆောင်တို့နေရာတွင် အစားထိုးကာ ဖောက်သည်များအား ဆွဲဆောင်သည်ကို တွေ့ရပြီဖြစ်သည်။ ယမန်နှစ်က မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းများ ရောင်းချသော Kitchen Mart မှ လျှပ်စစ်မီတာခ ပေးသွင်းခြင်း၊ ဖုန်းမီတာများဆောင်ခြင်းတို့ကို မိမိဖောက်သည်များအတွက် အခမဲ့ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။

ထို့အတူ 'လိုတိုင်းတ' ဈေးခြင်းများလုပ်ငန်းကလည်း ၎င်းတို့၏ ဖောက်သည်များအတွက် အစိုးရဌာနများနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရသောကိစ္စရပ်များအား အိမ်ရှင်မများကိုယ်စား သွားရောက်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ အိမ်တွင်းအမှိုက်များ လိုက်လံသိမ်းဆည်းပေးခြင်း၊ ခရီးသွားလက်မှတ်

များအတွက် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ သာရေးနာရေး စသော လူမှုရေးကိစ္စများ အား ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခြင်း စသည်တို့ ကို အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးမည်ဟု အဆိုပါ လုပ်ငန်း၏အကြီးအကဲဖြစ်သူက ဆိုသည်။

ထိုကဲ့သို့သော အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုများ မှာ စားသုံးသူအချို့အတွက် အကျွမ်း တဝင်မဖြစ်သေးကြောင်း၊ အခမဲ့ဝန်ဆောင် မှုများပေးလျှင် အခြားတစ်ဖက်က ကုန် ပစ္စည်းအပေါ်တွင် ဈေးနှုန်းမြှင့်လိုက်မည် ကို စိုးရိမ်တတ်ကြကြောင်း လှိုင်မြို့နယ်မှ အိမ်ရှင်မတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်ပွင့်နွယ်အောင်က ၎င်း၏အမြင်ကို ပြောပါသည်။ ၎င်းသည် ‘လိုတိုင်းတ’ဈေးခြင်းများကို မှာယူသုံးစွဲ သူတစ်ဦးဖြစ်ပြီး အဆိုပါဈေးခြင်းအား မှာယူစေရန် လာရောက်ကမ်းလှမ်းစဉ်က ဝန်ဆောင်မှုကြောင့် ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်မည် ကို စိုးရိမ်ခဲ့သဖြင့် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မေး မြန်းခဲ့ကြောင်း၊ သို့သော် ဈေးနှုန်းမှာ ရပ်ကွက်ထဲမှဈေးထက်ပင် သက်သာမှု ရှိသည်ကို တွေ့ရသဖြင့် မှာယူသုံးစွဲခဲ့ ကြောင်း ပြောပြသည်။

ဈေးဝယ်ခြင်းများကို လူလတ်တန်းစားသို့ ပစ်မှတ်ထား

“ကျွန်မတို့အိမ်မှာ မိသားစုက သုံးဦး ရှိပါတယ်။ မနက်တိုင်း ဘုန်းကြီးလေးပါး ဆွမ်းကပ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် မီးဖို ချောင်စရိတ်က တစ်လကို ဆန်မပါ၊ ဆီ မပါဘဲ တစ်သိန်းဝန်းကျင်လောက် ကုန် ပါတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ ကျောင်းစရိတ်၊ အခွန်၊ ကျန်းမာရေးစရိတ်၊ အဝတ်အစားဖိုး လိုဟာမျိုးတွေ မပါဘူး”ဟု အိမ်ရှင်မ ဒေါ်ပွင့်နွယ်အောင်က ဆိုပါသည်။

“ကျွန်တော်တို့က လူလတ်တန်းစား ကို အဓိကပစ်မှတ်ထားတာပါ။ ကျွန်တော် တို့ဈေးခြင်းရဲ့ တစ်ပတ်စာ ၉ ထောင်ဖိုးမှာ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် အိမ်ထောင်စုတွေ စားသုံးလိမ့်မယ်လို့ မှန်းထားပါတယ်။ အဲဒီ ၉ ထောင်ဖိုးထဲမှာ ဆန်၊ အသားငါး

နဲ့ သီးနှံအစိုတွေတော့ မပါပါဘူး”ဟူ၍ ‘လိုတိုင်းတ’ ဈေးခြင်းလုပ်ငန်း၏အကြီးအကဲ ဖြစ်သူက ဆိုသည်။

ဝန်ဆောင်မှုနှင့် တွဲဖက်ထားသော ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုလုပ်ငန်းများ၏ အဓိက ဈေးကွက်ပစ်မှတ်သည် စားသုံးနိုင်မှုအား အများဆုံးဖြစ်သော လူလတ်တန်းစားဖြစ် သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဈေးကွက်ရေရာမှု မရှိသော ဆင်ခြေဖုံးရပ်ကွက်များထက် ဈေးကွက်သေချာမှုရှိသော လူနေထူထပ် သည့် မြို့ပြနေရာများကို အဓိကပစ်မှတ် ထား၍ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသွားမည်ဟု ‘လိုတိုင်းတ’ ဈေးခြင်းလုပ်ငန်းက ဆိုပါ သည်။ အခြားသော ဝန်ဆောင်ရောင်းချမှု လုပ်ငန်းများကို လေ့လာလျှင်လည်း ယင်း ကဲ့သို့ ဈေးကွက်ပစ်မှတ်ကို ဦးတည်ထား သည်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။

နှစ်ဦးနှစ်ဖက်အဆင်ပြေ

အချိန်သည် ကြီးမားသောတန်ဖိုး များကို ဖန်တီးနိုင်စွမ်းသော ယနေ့အချိန် အခါ၌ မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင်အချိန်များကို ပိုမိုရရှိနိုင်စေရန် ဖန်တီးပေးသော ဝန်ဆောင် ရောင်းချမှုများကို စားသုံးသူများ အကြိုက် တွေ့မည်မှာ မလွဲပေ။ သို့အတွက် ဝန်ဆောင် မှုကောင်း၍ စားသုံးသူ၏ စိတ်ချယုံကြည် မှုကိုရရှိထားသော လုပ်ငန်းများ အနေနှင့် အောင်မြင်မှုရရှိရန် အလှမ်းမဝေးချေ။

“ဈေးသွားတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ဟာ အမြဲ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုတော့ မေ့ကျန် တတ်တာပဲ၊ အခုလို ဈေးခြင်းတွေ အိမ်မှာ ရှိမယ်ဆိုရင် ဈေးတစ်ခေါက်ပြန်သွားပြီး အချိန်အလဟဿဖြစ်တာမျိုး မကြုံတော့ ဘူးပေါ့”ဟူ၍ ဒေါ်ပွင့်နွယ်အောင်ဆိုသကဲ့ သို့ပင် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းပါက စားသုံးသူ တို့၏ အဖိုးတန်အချိန်များကို ချွေတာပေး ရာရောက်ကာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အဆင်ပြေ စေနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် အဆိုပါအိမ်အရောက်ပို့ ဈေးဝယ်ခြင်းတောင်းများကို အိမ်ထောင်စု များအတွင်းသို့ ပို့ဆောင်ထားခြင်းဖြင့် တစ်အိမ်လျှင် ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်ကျ လိုက်လံဖွင့်လှစ်ထားခြင်းနှင့် အလား သဏ္ဍာန်တူပေသည်။

သို့အတွက် ပင်မထုတ်လုပ်သူများ သည်လည်း မိမိကုန်ပစ္စည်းများ စားသုံးသူ ရှေ့မှောက်သို့ တိုက်ရိုက်ရောက်ရှိစေမည့် အခွင့်အရေးကို ရရှိမည်ဖြစ်သဖြင့် အဆိုပါ ဝန်ဆောင်ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းမျိုးတွင် ပူး ပေါင်းပါဝင်လာတော့မည် ဖြစ်သည်။ သတိပြုဖွယ်တစ်ခုမှာ ကုန်ပစ္စည်းပုံစံတစ် မျိုးတည်းကို ရေရှည်မသုံးစွဲလိုသော စား သုံးသူ၏ စရိုက်လက္ခဏာကို မပြတ်လေ့ လာ၍ စားသုံးသူအကြိုက် မကြာခဏ ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စေရန် ဝန်ဆောင်ပေးနိုင်မှသာ ရေရှည်ခိုင်မြဲမှုကို ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။

အောင်ကျော်မင်း

ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

မင်းညွန့် (LC)

သကြင်္န်ပွဲတော်ကာလ နီးကပ်လာသည့်အတွက် ဝယ်လိုအားအနည်းငယ် တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်နေသော်လည်း ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရာဈေးကွက်များ၌ ဈေးနှုန်းများစွာ အပြောင်းအလဲမရှိဘဲ တည်ငြိမ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဆပ်ပြာမှုန့် အနည်းငယ်တက်

ဝယ်လိုအား ထူးထူးခြားခြား မပြောင်းလဲသည့်အတွက် ပြည်တွင်းဖြစ်ဆပ်ပြာတောင့်များ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု မရှိဘဲ တည်ငြိမ်နေကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ လက်ကားကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ မတ်လ နောက်ဆုံးပတ်၌ ရွှေဝါဆပ်ပြာတစ်ပါကင် ၇၄၅၀ ကျပ်၊ ပဒုမ္မာဆပ်ပြာတစ်ပါကင် ၇၀၀၀ ကျပ်၊ ကာဘော်လစ်ဆပ်ပြာတစ်တောင့် ၁၃၀ ကျပ် ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိသည်။ ကာဘော်လစ်ဆပ်ပြာမှာ အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနမှ အထူးလျှော့ဈေးဖြင့် စီစဉ်ပေးသည့်အတွက် ၁၆၅ ကျပ်မှ ကျဆင်းလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဆပ်ပြာလက်ကားရောင်းဝယ်သူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ဆပ်ပြာတောင့်များ ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်နေသော်လည်း ကုန်ကြမ်းဝင်ရောက်မှု ပုံမှန်မရှိ၍ ဆပ်ပြာမှုန့်တစ်ပါကင်လျှင် ကျပ်တစ်ရာခန့် အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲလျက်ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေး လက်ကားအရောင်းဆိုင်များမှ သတင်းရရှိသည်။ မတ်လ နောက်ဆုံးပတ်ပေါက်ဈေးများမှာ သက်သာတစ်ပါကင် ၆၀၀၀ ကျပ်၊ Elan တစ်ပါကင် ၆၁၀၀ ကျပ်၊ Rose တစ်ပါကင် ၅၁၀၀ ကျပ်၊ Eco တစ်ပါကင် ၄၇၀၀ ကျပ် အသီးသီးဖြစ်သည်။ ယခင်နှစ်များက အပူချိန် ပိုမိုလျော့နည်းခဲ့သော်လည်း ဆပ်ပြာဝယ်လိုအား ယခုထက် ပိုမိုခဲ့ကြောင်း လုပ်သက်ရင့် ဆပ်ပြာကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းအချိုရည် Supply နည်း

ရာသီဥတုအခြေအနေနှင့် သင်္ကြန်ပွဲတော် နီးကပ်လာမှုကြောင့် ပြည်တွင်းဖြစ် အချိုရည်ထုတ်လုပ်သူများဘက်မှ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက် ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ခြင်း မရှိကြောင်း အချိုရည်လက်ကား ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ သကြားဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုကြောင့် ယခင်လများကတည်းက ဈေးနှုန်းအမြင့်သို့ ပြောင်းလဲပြီးပြီဖြစ်၍ ပစ္စည်းအဝယ် နည်းသည့်တိုင် ဈေးနှုန်းထပ်မံပြောင်းလဲမှု မရှိကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ မတ်လ နောက်ဆုံးပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်သော ပြည်တွင်းအချိုရည်ဈေး၏ ပေါက်ဈေးမှာ Scorpion C Plus တစ်ပါကင် ၆၁၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve မန်ကျည်း ၂၀၅၀ ကျပ်၊ Ve Ve လိုင်ချီး ၂၄၀၀ ကျပ်တို့ ဖြစ်သည်။ ခွက်ပုံသဏ္ဍာန်ဖြင့် ရောင်းချသော ပြည်တွင်းဖြစ် အချိုရည်များ၏ ဈေးနှုန်းမှာ Scorpion C Plus ၆၅၀ ကျပ်၊ Mount အချိုရည်မျိုးစုံ ၉၀၀ ကျပ်တို့ ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံခြားအချိုရည်များမှာမူ လမ်းကြောင်း ယခင်လောက်ဖြောင့်ဖြူးခြင်းမရှိသည့်အတွက် တစ်ပါကင်လျှင် ကျပ် ၃၀၀ ဝန်းကျင်အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ သတင်းရရှိသည်။ မတ်လ နောက်ဆုံးပတ် ပေါက်ဈေးများမှာ Coke ၇၄၀၀ ကျပ်၊ Sprite

၇၃၀၀ ကျပ်၊ 100 Plus ၇၆၀၀ ကျပ်၊ Sunkist ၇၆၀၀ ကျပ် တို့ ဖြစ်သည်။

ငရုတ်ဈေး အကျရုပ်

ဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းခဲ့သော ငရုတ်မှာ စိုက်ပျိုးရာဒေသများ ထွက်ရှိမှု နည်းပါးသည့်သတင်းများ ထွက်ပေါ်လာ၍ ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှု ရပ်ဆိုင်းသွားကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရေးစခန်းမှ သတင်းရရှိသည်။ လှောင်လက်သမားများပါ စိတ်ဝင်စားလာသည့်အတွက် တစ်ပိဿာလျှင် ၅၀–၁၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင် အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြောင်း ငရုတ်ကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ ဈေးကွက်မှ အကြိုက်များသော မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ငရုတ်မှာ အရည်အသွေးအလိုက် ၇၇၀ ကျပ်မှ ၈၅၀ ကျပ်ကြား ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိသည်။

မတ်လ နောက်ဆုံးပတ်အတွင်း ကြက်သွန်နီဈေးကွက်မှာမူ ပစ္စည်းပုံမှန်အဝင်ရှိ၍ ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်နေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရေးစခန်းမှ ကြက်သွန်ကုန်သည်အချို့၏အဆိုအရ သိရသည်။ နွေကြက်သွန်မှာ တစ်ပိဿာ ၁၅၅ ကျပ်၊ မိုးကြက်သွန်မှာ ကျပ် ၁၀၀ ဝန်းကျင်ပေါက်ဈေးရှိပြီး မြစ်သားကြက်သွန်မှာ အရွယ်အစားအလိုက် ကျပ် ၁၀၀ မှ ၁၉၀ ကျပ်အတွင်း ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိသည်။ ဈေးကွက်အကြိုက် ရှမ်းကြက်သွန်ဖြူမှာ အဝင်ပုံမှန်ရှိ၍ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုနည်းပါးကာ မတ်လနောက်ဆုံးပတ်၌ တစ်ပိဿာပေါက်ဈေး ၄၀၀–၄၅၀ ကျပ် ဖြစ်သည်။ အခြေခံစားကုန်ဈေးကွက်အတွင်း ထူးခြားချက်တစ်ခုမှာ အာလူးလက်ကျန်နည်းကာ စားသုံးမှုများပြားလာ၍ တစ်ပိဿာ ၁၇၀ ကျပ်မှ

ယခင်နှစ်များက အပူချိန် ပိုမိုလျော့နည်းခဲ့သော်လည်း ဆပ်ပြာဝယ်လိုအား ယခုထက်ပိုမိုခဲ့ကြောင်း လုပ်သက်ရင့် ဆပ်ပြာကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

၂၅၀ ကျပ်သို့ ရုတ်ခြည်းပြောင်းလဲသွားကြောင်း ကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ပဲတီစိမ်းအနည်းငယ်မြင့်

နယ်စပ်မှတစ်ဆင့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသို့ တင်ပို့မှုရှိ၍ ပဲတီစိမ်းရွှေဝါတစ်အိတ်လျှင် ကျပ်တစ်ထောင်ဝန်းကျင်ပြောင်းလဲကာ ပေါက်ဈေးမှာ ၃၈၉၀၀ ကျပ် ဖြစ်သည်။ ပဲဈေးကွက်အတွင်း ဝယ်လိုအားပြတ်လပ်မှုတို့ကြောင့် ဈေးနှုန်းအနည်းငယ် ပြန်လည်ကျဆင်းနေကြောင်း လုပ်သက်ရင့်ပဲကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ မတ်လကုန်ပိုင်း၌ ကုလားပဲဝါ တစ်အိတ်လျှင် ၂၃၃၀၀ ကျပ်၊ ထောပတ်ပဲတစ်အိတ်လျှင် ၁၅၆၀၀ ကျပ်၊ ပဲလွန်းဖြူ တစ်အိတ်လျှင် ၄၅၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲစင်းငုံ တစ်အိတ်လျှင် ၂၄၅၀၀ ကျပ် အသီးသီး ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိသည်။

ဆန်အရောင်းအဝယ်အေး

စားသုံးမှုထက် များစွာ ပိုမိုထွက်ရှိသည့်အတွက် ဆန်ဈေးနှုန်းအထွက်မှာ မတ်လပိုင်း၌ အရောင်းအဝယ် လွန်စွာအေးနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရေးစခန်း အခြေစိုက်ဆန်ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဈေးကွက်အတွင်း မိုးစပါးလက်ကျန် များပြား၍ ဧယာကဲ့သို့ ဆန်များမှာ တစ်အိတ်လျှင် ၆၀၆၀ နှင့် ၆၇၀၀ ကျပ်ကြား တည်ငြိမ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ငစိန်၊ ရာကျော်မှာလည်း ၅၄၀၀ ကျပ်နှင့် ၅၅၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင် တည်ငြိမ်နေသည်။ ပေါ်ဆန်းမွှေးဆန် ဝယ်လိုအားနည်းပါးလာသည့်အတွက် အလတ်စများမှာ တစ်အိတ် ၉၀၀၀ ကျပ်အောက် လျော့၍ ရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း ဆန်ကုန်သည်အချို့၏အဆိုအရ သိရသည်။ ဖျာပုံထိပ်စသာ ဈေးမာနေပြီး တစ်တင်းခွဲတစ်အိတ် ၁၁၀၀၀ ကျပ် ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်နေသည်ကို မတ်လနောက်ဆုံးပတ်၌ သတင်းရရှိသည်။

မင်းညွန့်(L.C)

ဤကဏ္ဍတွင်......

၈၀ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ဘဏ်များ၏အခန်းကဏ္ဍ

၈၄ နိုင်ငံတကာဘဏ္ဍာရေးစနစ်နှင့် LDCs ၏ ကိုယ်ခံအား

၈၈ မြန်မာ–တရုတ်နယ်စပ် မူဆယ် (၁၀၅)မိုင်စခန်း နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး ကုန်သွယ်ရေးဇုန် တိုးချဲ့ခြင်း၊ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းနှင့် အလားအလာသစ်များ

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ဘဏ်များ၏အခန်းကဏ္ဍ

ဒေါက်တာကိုကို (Economic Analyst)

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို GDP ခေါ် တစ်မျိုးသားလုံး၏ ပြည်တွင်းအသားတင်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအဖြစ် တိုင်းတာလေ့ရှိပါသည်။ အဆိုပါ တစ်မျိုးသားလုံး၏ ပြည်တွင်းအသားတင်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကို အဓိကဖြစ်ပေါ်စေသော အခြေခံအကြောင်းတရားများမှာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်များ၊ အရင်းအနှီး (Capital)၊ နည်းပညာနှင့် အခြားလိုအပ်သောသွင်းအားစုများတို့ ဖြစ်ပါသည်။

ခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၀၉၈/၂၀၀၄(၁၁)

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု GDP ကို အခြေခံအကျဆုံး ရှင်းပြသော ညီမျှခြင်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။

Y = zF (KN)

Y = တစ်မျိုးသားလုံး၏ ပြည်တွင်းအသားတင်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှု

K = အရင်းအနှီး (Capital)

N = လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်

z = Total Factor Productivity

နည်းပညာသွင်းအားစုများကြောင့် ဆပွားထုတ်လုပ်နိုင်သောစွမ်းရည်

F = Function သက်သက် ဖြစ်သည်။

အလွန်ရိုးစင်းသော အထက်ပါ ညီမျှခြင်းကိုကြည့်လျှင် Kခေါ် အရင်းအနှီး ပမာဏသွင်းအား ပိုမိုလာသည်နှင့်အမျှ ထုတ်လုပ်မှု သို့မဟုတ် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဆောင်ကြဉ်းနိုင်သည်ကို အလွယ်တကူ တွေ့နိုင်ပါသည်။ ရင်းနှီးငွေနှစ်ဆတိုးလျှင် စီးပွားရေးနှစ်ဆတက်လာမည်ဟူသော သဘောလည်း ဖြစ်သည်။ (ရင်းနှီး၊ မတည်ငွေမြင့်တက်မှု အတိုင်းအဆတစ်ခုသို့ ရောက်ရှိချိန်တွင် ထုတ်လုပ်မှု ဆက်လက်မတိုးတက်နိုင်တော့သည်ကို Marginal Product of Capital ဟုခေါ်သည်။ ဤအချက်မှာ ပညာရှင်များအတွက်သာဖြစ်၍ မဖော်ပြတော့ပါ။ စာရေးသူ)

ဤနေရာတွင် အရိုးဆုံးဖော်ပြနိုင်သည်မှာ Capitalငွေအရင်းအနှီး (K)နှစ်ဆတိုးလျှင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု GDP (Y)နှစ်ဆတိုးနိုင်သည်ဟု ယေဘုယျ ယူဆထားရန်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် နိုင်ငံတစ်ခု၏ စီးပွားရေးတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် နိုင်ငံအတွင်းရှိ ငွေအရင်းအနှီး မည်မျှအရေးကြီးသည်ဟူသောအချက်ကို များစွာ မြင်သာမည်ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံတကာတွင် ငွေအရင်းအနှီးများ တိုးတက်ရရှိရေးနှင့်ပတ်သက်၍ အဓိက အားဖြင့် လမ်းကြောင်းသုံးခုရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ ၎င်းတို့မှာ–

(၁) စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်တွင် ရှယ်ယာရောင်းချ၍ အရင်းအနှီးစုဆောင်းခြင်း၊

(၂) Portfolio Capitalခေါ် အရင်းအနှီးဈေးကွက်တွင် အရင်းအနှီးစုဆောင်းခြင်း၊

(၃) ဘဏ်များမှချေးယူ၍ အရင်းအနှီးထူထောင်ခြင်း စသည်များ ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် လောလောဆယ် အရင်းအနှီး စုဆောင်းရရှိနိုင်မည့်နည်းလမ်းမှာ နည်းလမ်းအမှတ်စဉ်(၃) ဘဏ်များမှ ချေးယူ၍ အရင်းအနှီးထူထောင်ခြင်းသာရှိရာ ဘဏ်များ၏အခန်းကဏ္ဍသည် မည်မျှအရေးကြီးကြောင်း သိသာထင်ရှားပါသည်။

နိုင်ငံတကာတွင် ငွေကြေးသက်သက်ကိုင်တွယ်သုံးစွဲခြင်းအစား အီလက်ထရွန်နစ်ငွေကြေးကို ကိုင်တွယ်အသုံးပြုသည့် စနစ် ကျင့်သားရနေပြီဖြစ်ရာ ငွေသားအများစုမှာ အိပ်ရာအောက်တွင် ရှိမနေဘဲ ဘဏ်များတွင်သာ အပ်နှံထားကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ငွေသားအများစုမှာ ဘဏ်များတွင် ရောက်ရှိနေသောကြောင့် ပြင်ပတွင် လည်ပတ်နေသောငွေထက် အဆများစွာ ဘဏ်များသို့ ရောက်ရှိသွားသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဘဏ်စနစ် မထွန်းကားသော ဈေးကွက်များ၌ ပြင်ပတွင် လည်လည်နေသော ငွေပမာဏမှာ ဘဏ်များတွင် အပ်နှံငွေထက် အဆများစွာ ရှိနေသည်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။

ဘဏ်များသို့ ငွေသားများများ ရောက်ရှိသွားခြင်းသည် နိုင်ငံအတွက် လိုအပ်သော အရင်းအနှီးများကို ဘဏ်လုပ်ငန်းနည်းပညာဖြင့် ဆပွားထောက်ပံ့နိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို များစွာအထောက်အကူ ဖြစ်စေပါသည်။

ဤနေရာတွင် ဘဏ်လုပ်ငန်းနည်းပညာဖြင့် ဆပွားထောက်ပံ့ခြင်းဆိုသော စကားရပ်မှာ ဘဏ်များ၏ အဓိကတာဝန် (Function)ကို ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အဆိုပါ အဓိကတာဝန်ကို ရှင်းလင်းစေရန် အောက်ပါဥပမာဖြင့် ဖော်ပြလိုပါသည်။

မကြာသေးမီက ထီပေါက်ခဲ့သော ဦးကကြီးသည် ဘဏ် A တွင် ကျပ်သိန်း တစ်ထောင် အပ်နှံသည် ဆိုပါစို့။ ဘဏ် A သည် ဦးခသို့ အဆိုပါငွေမှ ကျပ်သိန်း ၉၀၀ ထုတ်ချေးလိုက်ရာ ဦးခသည် ဦးဂထံမှ ကားဝယ်လိုက်သည်။ ကားရောင်းသူ ဦးဂသည် ရငွေ သိန်း ၉၀၀ ကို ဘဏ် B တွင် အပ်နှံလိုက်သည်။ ဘဏ် B သည် အပ်နှံငွေ သိန်း ၉၀၀ မှ ကျပ်သိန်း ၈၀၀ ကို ဦးဃသို့ ထုတ်ချေးပြန်သည်။ ဦးဃသည် အဆိုပါ သိန်း ၈၀၀ ထုတ်ယူ၍ Payment Order ထုတ်ယူရန် ဘဏ် C သို့ ထပ်မံ အပ်နှံသည်။ ဘဏ် C သည် အဆိုပါ ကျပ်သိန်း ၈၀၀ မှ ကျပ်သိန်း ၇၀၀ ကို ဦးငသို့ ထပ်မံထုတ်ချေးရာ ဦးငက မြေကွက်ဝယ်လိုက်သောကြောင့် သုခချမ်းသာကုမ္ပဏီ၏ ဘဏ် D ငွေစာရင်းသို့ သိန်း ၇၀၀ ရောက်ရှိသွားသည်။

အမှန်တကယ်ရှိနေသော ငွေသား ကျပ်သိန်း ၁၀၀၀ ကို အခြေခံ၍–

ဘဏ် A သို့ ကျပ်သိန်း	၁၀၀၀
ဘဏ် B သို့ ကျပ်သိန်း	၉၀၀
ဘဏ် C သို့ ကျပ်သိန်း	၈၀၀
ဘဏ် D သို့ ကျပ်သိန်း	၇၀၀
အပ်နှံမှုဖြစ်ပေါ်ခဲ့ရာ	
စုစုပေါင်း ကျပ်သိန်း	၃၄၀၀

ခန့် အရင်းအနှီး ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ငွေသား သိန်း ၁၀၀၀ ဘဏ်ကိုရောက်သွားရာမှ အရောင်းအဝယ်ပမာဏ ကျပ်သိန်း ၃၀၀၀ ခန့် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် သဘောလည်း ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ ဥပမာကိုကြည့်လျှင် ဘဏ်လုပ်ငန်းများသည် အရင်းအနှီး ကျပ်သိန်းတစ်ထောင်ကို ကျပ်သိန်း ၃၀၀၀ ခန့်အထိ သုံးဆပွား၍ အသုံးပြုနိုင်အောင် အကျိုးဆောင်ပေးနိုင်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ ဘဏ်လုပ်ငန်းဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးကို ကျင့်သားရအသုံးပြုနေသောနိုင်ငံများတွင် ငွေတစ်ယူနစ်ကို ၉ဆ

အထိ ဆပွားအသုံးပြုနိုင်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၃ ဆ အသုံးပြုနိုင်သည်ဟု ၂၀၀၂ ခုနှစ်က ထွက်ပေါ်သော ကမ္ဘာ့ဘဏ်ပညာရှင်တစ်ဦး၏စာတမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၃ ခုနှစ်များအတွင်း တရိပ်ရိပ်တက်ခဲ့သော GDP သည် ပုဂ္ဂလိကဘဏ်ကြီးများ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပြီး အဆိုပါဘဏ်လုပ်ငန်းများက ငွေကြေးကို ဆပွားထောက်ပံ့နိုင်မှုကြောင့် အရင်းအနှီးတိုးပွားလာမှုကို အခြေခံ၍ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ယေဘုယျအားဖြင့် ပြောဆိုနိုင်ပါသည်။ လိုင်းဂရပ်များဆွဲ၍ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်သည့်အခါတွင်လည်း ဘဏ်များတွင် အပ်နှံငွေ တဖြည်းဖြည်း မြင့်တက်လာသောဂရပ်နှင့် GDP မြင့်တက်လာသောဂရပ်များ အချိုးညီ (Positive Correlation) ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် လိုအပ်သော အရင်းအနှီးသွင်းအားစုကို ဘဏ်များက အကျိုးဆောင်ခဲ့သည့်အကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုသို့သောဘဏ်များ အကျိုးဆောင်ကဏ္ဍကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရေးသည် ပြည်သူလူထု၏ဘက်မှ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအပေါ်တွင်လည်း များစွာ မူတည်နေရာ အရေးကြီးသောအချက်များကို ဤနေရာမှ မီးမောင်းထိုး၍ဖော်ပြလိုပါသည်။

(၁) ဘဏ်များမှနေ၍ အရင်းအနှီးဈေးကွက်သို့ ဆပွားထောက်ပံ့မှုပေးနိုင်ရေးအတွက် ဘဏ်များသို့ အပ်နှံငွေ ပိုမိုရောက်ရှိရန် လိုအပ်သည်။ ထို့အတွက် လူထုအနေဖြင့် ငွေသားသက်သက် အသုံးပြုခြင်းထက် ဘဏ်စနစ်အသုံးပြုသည့် အလေ့အထများစွာ လိုအပ်သည်။

(၂) ဘဏ်စနစ် တည်ငြိမ်မှုသည် ပြည်သူများ၏ ပေးရန်တာဝန်ဖြစ်သည့် ရင့်ကျက်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအပေါ်များစွာ မူတည်နေရာ ပြည်သူလူထုအနေဖြင့် ချင့်ချင့်ချိန်ချိန် ရင့်ကျက်စွာ တုံ့ပြန်ရန် လိုအပ်သည်။

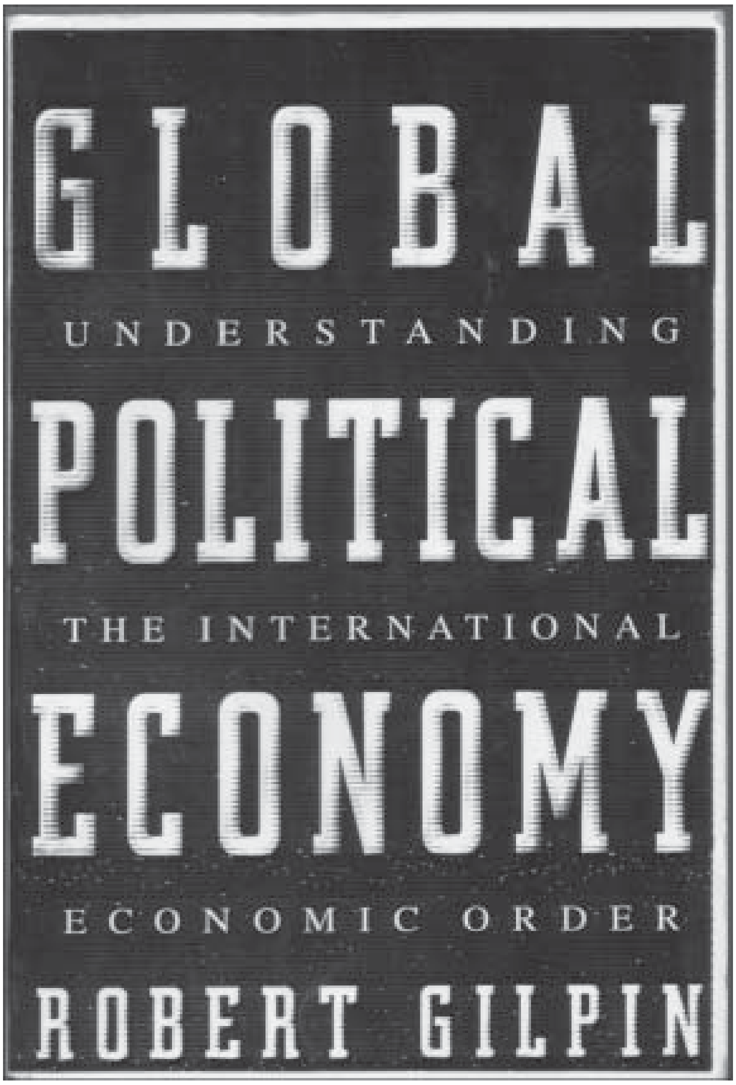
(၃) ပြည်သူများအနေဖြင့် ပေးရန်တာဝန်ဖြစ်သည့် ရင့်ကျက်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့်အတူ ရရန်ပိုင်ခွင့်ဖြစ်သည့် မိမိတို့ ဖောက်သည်ပြုလုပ်ထားသောဘဏ်၏ ဘဏ္ဍာရေးရှင်းတမ်းကဲ့သို့ အချက်အလက်များ တောင်းယူကြည့်ရှုရမည်။

ဘဏ်နှင့် ပြည်သူများအားလုံး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ကြမည်ဆိုလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို ယခုထက် ပိုမို၍ ဆောင်ကြဉ်းနိုင်သောနည်းလမ်းများလည်း ရှိနေသေးသည်ဟု အသေအချာ ပြောနိုင်ပါသည်။

ဒေါက်တာကိုကို
(Economic Analyst)

■

ကြော်ငြာ



နိုင်ငံတကာဘဏ္ဍာရေးစနစ်နှင့် LDCs ၏ ကိုယ်ခံအား

အောင်ကျော်မင်း

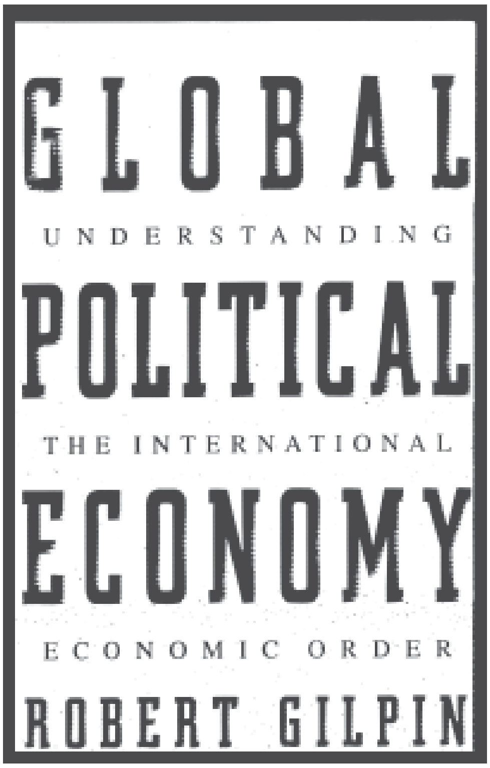
ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်၌ ပါဝင်ပတ်သက်လာသော ဖွံ့ဖြိုးမှုနည်းနိုင်ငံများ (LDCs) အတွက် အထူးအလေး ဂရုထားစရာအရာမှာ နိုင်ငံတကာသို့ ဝင်ထွက်စီးဆင်းနေသော ဘဏ္ဍာရေး စနစ်ဖြစ်သည်ကို Robert Gilpin ၏ Global Political Economy စာအုပ်တွင် တင်ပြထားသည့် ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း၏ သရုပ်သကန်များကို လေ့လာခြင်းအားဖြင့် ကောက်ချက်ဆွဲ မှတ်ချက်ပြုနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

စစ်အေးကာလပြီးဆုံးချိန်၌ နိုင်ငံများ အချင်းချင်းပေါင်းစည်းမှုများမှာ သိသာထင်ရှားလာသည်။ နိုင်ငံ၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်သော နိုင်ငံတော်လုံခြုံရေး၊ ပြည်တွင်းစီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရေးတို့အတွက် နိုင်ငံအချင်းချင်း စီးပွားရေးအရ ကွန်ရက်များ ချိတ်ဆက်၍ နိုင်ငံရေးသဘော သက်ဝင်စေကာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးအခင်းအကျင်းသစ်ကို စတင်စေခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့ နိုင်ငံအချင်းချင်းကို ချိတ်ဆက်ထားသည်မှာ အရင်းရှင်နိုင်ငံများတွင် ကျင့်သုံးလျက်ရှိသော ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ပင် ဖြစ်သည်။ အဆိုပါဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် ယခင် ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံများနှင့် တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများလည်း ပါဝင်လာသည်နှင့်အမျှ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးစနစ်သည် ပိုမိုကြီးမားကျယ်ပြန့်ကာ ရှုပ်ထွေးလာတော့သည်။

နည်းပညာနှင့် ဈေးကွက်သဘောအရ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍတို့ များစွာ တိုးတက်မြင့်မားလာခဲ့ပေရာ LDCs နိုင်ငံများအနေနှင့် ပို့ကုန်ကဏ္ဍနှင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကဏ္ဍများ၌ သိသိသာသာ ဖွံ့ဖြိုးလာသည်။ ပို့ကုန်ကဏ္ဍတွင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရန် အခွင့်အလမ်းသစ်များ ပေါ်ပေါက်ခဲ့သော်ငြား ဖွံ့ဖြိုးမှုနောက်ကျနေခြင်းကြောင့် စားနပ်ရိက္ခာနှင့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများသာ အဓိက တင်ပို့ကုန်များဖြစ်နေပေသည်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဈေးကွက်သို့ ထိုးဖောက်ရာ၌ LDCs နိုင်ငံများအနေနှင့် စွမ်းရည်ပြည့်ဝပြီးသား နိုင်ငံ

တကာကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရသည့် အနေအထား ဖြစ်လာသည်။

ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးပေါ်လစီအရ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ပို့ကုန်ကဏ္ဍအသီးသီးတွင် နည်းပညာနှင့် အရင်းအနှီးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်တင်းရန် လိုအပ်လာသည်နှင့်အမျှ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုနယ်ပယ်သို့ နိုင်ငံခြား တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) ကို ဆွဲဆောင်ရတော့သည်။ ပြည်ပမှ အရင်းအနှီးများကို ဆွဲဆောင်နိုင်ရေးအတွက်လည်း ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို မလွှဲမရှောင်သာ ဖြေလျှော့ပေးလာရသည်။ ထို့အပြင် နိုင်ငံတကာမှ အရင်းအနှီးများ ပျော်မွေ့သော ဝန်းကျင်ဖြစ်စေရန်အတွက် ငွေကြေးလဲလှယ်နှုန်း တည်ငြိမ်စေရေးကို အလေးပေးဆောင်ရွက်ကြရသည်။ ငွေလဲလှယ်နှုန်းတည်ငြိမ်ရန် ချေးငွေဆိုင်ရာ အတိုးနှုန်းများကို မြှင့်ပေး၍ မိမိပြည်တွင်းသုံးငွေအား နိုင်ငံတကာသုံး ငွေကြေးဖြစ်သော အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးကြရသည်။



ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကဏ္ဍ၌ ချေးယူရန်ပုံငွေ (Borrowed Funds) သည် ကြီးမားသော အစိတ်အပိုင်းအဖြစ် ပါဝင်လာပြီး အခြား နိုင်ငံတကာ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးများက LDCs နိုင်ငံတို့ အပါအဝင် နိုင်ငံတကာရှိ ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍအသီးသီးသို့ စီးဝင်နေသည်။ ပမာဏကြီးမား၍ ဆပွားနိုင်သော နိုင်ငံတကာ ဘဏ္ဍာရေးစနစ်အတွင်းရှိ ငွေကြေးနှင့် အရင်းအနှီးများမှာ LDCs နိုင်ငံများအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏကို တိုးမြှင့်စေနိုင်သည်။ သို့သော် အဆိုပါကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးစီးဆင်းမှုသည် နိုင်ငံတွင်း၊ ဒေသတွင်းရှိ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးအခြေအနေများအပေါ်တွင် မူတည်၍ ရေတိုပြောင်းလဲလွယ်သော သဘောကိုဆောင်နေပြီး အချိန်ကာလမရွေး မိမိနိုင်ငံမှ စွန့်ခွာပြေးထွက်သွားနိုင်ပေသည်။ ထိုမျှသာမက ကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်နေရာဒေသ၌မဆို ဖြစ်ပွားသော စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အလုပ်အရမ်းက အချိန်တိုအတွင်း မိမိနိုင်ငံအပါအဝင် နိုင်ငံတကာသို့ ရိုက်ခတ်တတ်သောသဘာဝလည်း ရှိသဖြင့် မသေချာမရေရာသောသဘောကို ဆောင်လာသည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သော အာရှငွေကြေးဆိုင်ရာ အကျပ်အတည်း၌ ထိခိုက်ခဲ့သော အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံအချို့သည် ယင်းကဲ့သို့ ဝင်လွယ်ထွက်လွယ် ပြောင်းလဲလွယ်သော နိုင်ငံတကာဘဏ္ဍာရေးစနစ်၏ ဆိုးကျိုးဒဏ်ကို ခံစားခဲ့ရခြင်း ဖြစ်သည်။

ကြီးမားသော ငွေကြေးပမာဏများ၏ နိုင်ငံအတွင်း စီးဝင်စီးထွက်မှုနှုန်း လွန်စွာမြန်ဆန်ခြင်း၊ ဈေးကစား၍ ပြောင်းလဲလွယ်သော၊ တည်ငြိမ်မှုမရှိသော သဘောကိုဆောင်ခြင်းနှင့် အရံအတားမရှိ ဝင်ထွက်နိုင်ခြင်းတို့က ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် အထူးအလေး ဂရုပြုစရာ ဖြစ်လာသည်။ ထိုကဲ့သို့ နိုင်ငံတကာဘဏ္ဍာရေးစနစ်၌ ရွေ့လျားပြောင်းလဲမှုကို ခံနိုင်ရည်ရှိရန်အတွက် အကောင်းဆုံးအနေအထားတွင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရန်မှာ နိုင်ငံအသီးသီးအတွက် မဟာဗျူဟာကျသော ကိစ္စတစ်ရပ် ဖြစ်နေသည်။ မိမိနိုင်ငံသို့ စီးဝင်ပြီးသား အရင်းအနှီးများ လွယ်လင့်တကူ နောက်ဆုတ်မသွားရေးနှင့် အန္တရာယ်နည်းပါးသော အရင်းအနှီးများ ရောက်ရှိလာစေရေးအတွက်မှာ နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးဆိုင်ရာ ရေခံမြေခံများ ကောင်းမွန်ခြင်း ရှိမရှိက အဓိကပြဋ္ဌာန်းသွားမည်ဟု ယူဆရပါသည်။

ကြီးမားသော ငွေကြေးပမာဏများ၏ နိုင်ငံအတွင်း စီးဝင်စီးထွက်မှုနှုန်း လွန်စွာမြန်ဆန်ခြင်း၊ ဈေးကစား၍ ပြောင်းလဲလွယ်သော၊ တည်ငြိမ်မှုမရှိသောသဘောကိုဆောင်ခြင်းနှင့် အရံအတားမရှိ ဝင်ထွက်နိုင်ခြင်းတို့က ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် အထူးအလေး ဂရုပြုစရာ ဖြစ်လာသည်။

အောင်ကျော်မင်း ၁၂-၃-၂၀၀

Ref: 1. Global Political Economy by
(2) Dimension of Globalize Economy

မြန်မာ-တရုတ်နယ်စပ် မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်စခန်း နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး ကုန်သွယ်ရေးဇုန်တိုးချဲ့ခြင်း၊ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး ပြောင်းလဲကျင့်သုံးခြင်းနှင့် အလားအလာသစ်များ

သောင်းထိုက်ကို ၊ မင်းညိုစင်

မြန်မာ–တရုတ်နယ်စပ် အဓိကနယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းဖြစ်သော မူဆယ်(၁၀၅) မိုင်စခန်းအား ကုန်သွယ်မှုအများဆုံးဖြစ်သည့်အတွက် ကုန်သွယ်ရေးဇုန်ကို တိုးချဲ့မည်ဖြစ်ပြီး နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစနစ် (Border Trade)မှ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေးစနစ် (Normal Trade)သို့ အဆင့်မြှင့်ကာ ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ရာ ကုန်သွယ်ရေးအလားအလာသစ်များ ပေါ်ထွက်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား တိုးချဲ့ဆောက်လုပ်မည့် မူဆယ် (၁၀၅)မိုင် ကုန်သွယ်ရေးဇုန်မြေကွက်များကို မတ်လကုန်ပိုင်းတွင် ရောင်းချပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက မတ်လအတွင်း တရားဝင်သတင်းထုတ်ပြန်ခဲ့ပြီးဖြစ်ပြီး စိတ်ဝင်စားဝယ်ယူလိုသည့် လုပ်ငန်းရှင်အများအပြား လျှောက်လွှာတင်သွင်းခဲ့ကြသည်။

နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုကို ပုံမှန်ကုန်သွယ်မှုအဖြစ် စနစ်ပြောင်းဆောင်ရွက်ရာတွင် အဆင်ပြေချောမွေ့စေရန်အတွက် L.Cနှင့် ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဆိုင်ရာ ဘဏ်လုပ်ငန်းလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို မန္တလေးနှင့် မူဆယ်တွင် သင်တန်းများ ပို့ချလျက်ရှိသည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်း မြန်မာ–တရုတ် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုပမာဏမှာ အမေရိကန်

ဒေါ်လာ ၀.၃၅၄ ဘီလီယံရှိပြီး နှစ်နိုင်ငံအကြား သဘောတူညီချက်အရအမေရိကန်ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံအထိ ရောက်ရှိရန်ရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်သည့်အနေဖြင့် ယခုကဲ့သို့ မူဆယ်စခန်းအား ပုံမှန်ကုန်သွယ်မှုပုံစံသို့ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

နယ်စပ်စခန်းများ၌ ကုန်သွယ်ရာတွင် အလျဉ်းသင့်သည့် ငွေကြေးနှင့် အလျဉ်းသင့်သည့် ငွေပေးချေမှုစနစ်များကို အသုံးပြုနေကြသည့်အတွက် ငွေပေးချေမှုစနစ်တကျရှိစေရန်နှင့် ပိုမိုခိုင်မာစေရန်အတွက် L.Cနှင့် TTစနစ် ပြောင်းလဲအသုံးပြုရန် မြန်မာနိုင်ငံဘက်မှ မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ် (MICB)၊ မြန်မာ့စီးပွားရေးဘဏ် (MEB) တို့နှင့် တရုတ်နိုင်ငံဘက်မှ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ဗဟိုဘဏ် (Bank of China) တို့နှင့် ညှိနှိုင်းနေဆဲ ဖြစ်သည်။

မြန်မာ–တရုတ်နယ်စပ်တွင် အဝင်အထွက်အများဆုံး ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဆယ်မျိုးစာရင်း (၂၀၀၁–၂၀၀၂)

အဆင့်	ပို့ကုန်	သွင်းကုန်
၁။	ပဲတီစိမ်း	ဖယောင်း
၂။	အအေးခံငါး(ရေခဲစိမ်ငါး)	၁/၄၀ ချည်
၃။	ကဏန်း	ဓာတ်မြေသြဇာ
၄။	ငါးရှဥ့်	(၁× ၂၄၀) Dry Cell Battery
၅။	ရေငန်ပုစွန်	Inner Lining Cloth
၆။	ရေငန်ပုစွန်	ဆိုးဆေးမှုန့်
၇။	Black Eyed Bean	Two-Wheels Tractor
၈။	ပဲပုပ်	၂/၈၀ ချည်
၉။	ကြိမ်	၂/၁၂ acrylic ချည်
၁၀။	ထန်းလျက်	ဒီဇယ်အင်ဂျင် (မြင်းကောင်ရေ ၂၅)

Source : UMFCCI

အလားအလာသစ်များ

မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်စခန်းသည် နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးဦးစီးဌာန၏ ၂၀၀၁–၂၀၀၂ တရားဝင်စာရင်းဇယားများ (ဇယား–ရှု)အရ မြန်မာ–တရုတ် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုစုစုပေါင်းပမာဏ၏ ၈၈ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး မြန်မာ–တရုတ် နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းများအနက် ကုန်သွယ်ရေးပမာဏ အများဆုံး ဖြစ်သည်။

မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ကုန်ဝင်းကိုလည်း ကုန်တင်ကုန်ချလွယ်ကူရေးအစီအမံများ၊ ကုန်တင်ကားအစီး ၅၀–၁၀၀ ခန့် စစ်ဆေးနိုင်မည့်အနေအထား၊ အအေးခန်းသိုလှောင်ရုံများနှင့် အခြားသိုလှောင်ရုံများ၊ နားနေရန်နေရာများ ပါဝင်ကာ အဆင့်မြှင့်ပြန်လည်တည်ဆောက်မည်ဖြစ်ရာ ယခင်ကထက် ကုန်ပမာဏ ပိုမို၍ ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်နိုင်တော့မည် ဖြစ်သည်။

ငါး၊ ပုစွန်၊ ကဏန်းများ သယ်ပို့သည့်ယာဉ်များအား ခရီးလမ်းဂိတ်များ၌ စစ်ဆေး

လိုင်စင်ခွင့်ပြုချက်အရ နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းများအလိုက် ကုန်သွယ်မှုပမာဏ (၂၀၀၁–၂၀၀၂)

တရုတ်နယ်စပ်	အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းပေါင်း		
နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်း	ပို့ကုန်	သွင်းကုန်	စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှုပမာဏ
မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်	၁၃၀.၀၁၄	၁၁၄.၂၀၂	၂၄၄.၁၁၆
လွယ်ဂျယ်	၃.၁၀၁	၁.၇၄၅	၄.၈၄၆
လိုင်ဇာ	–	–	–
ရုံးချုပ်	၁၆.၄၈၁	၁၀.၉၀၇	၂၇.၃၈၈
စုစုပေါင်း မြန်မာ–တရုတ် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှု	၁၄၉.၅၉၆	၁၂၆.၇၅၄	၂၇၆.၃၅၀
ကဏ္ဍအသီးသီးတွင် မူဆယ်(၁၀၅) မိုင်စခန်း၏ ပါဝင်မှုအချိုးအစား	စုစုပေါင်း ပို့ကုန်၏ ၈၆.၉၁ %	စုစုပေါင်း သွင်းကုန်၏ ၉၀.၁ %	စုစုပေါင်း ကုန်သွယ်မှု၏ ၈၈.၃၄%

Source : နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးဦးစီးဌာန

မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ကုန်ဝင်းကိုလည်း ကုန်တင်ကုန်ချလွှယ်ကူရေး အစီအမံများ၊ ကုန်တင်ကားအစီး ၅၀-၁၀၀ ခန့် စစ်ဆေးနိုင်မည့်အနေအထား၊ အအေးခန်းသိုလှောင်ရုံများနှင့် အခြားသိုလှောင်ရုံများ၊ နားနေရန် နေရာများ ပါဝင်ကာ အဆင့်မြှင့်ပြန်လည်တည်ဆောက်မည်ဖြစ်ရာ ယခင်ကထက် ကုန်ပမာဏ ပိုမို၍ ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်နိုင်တော့မည် ဖြစ်သည်။

ခြင်းမပြုဘဲ မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ဂိတ်ရောက်မှ သာ တစ်ကြိမ်တည်း ဖွင့်ဖောက်စစ်ဆေးမည်ဟု သိရသည်။ ကုန်သွယ်ရေးတွင် ကုန်ပစ္စည်းများ အထူးသဖြင့် ကြာရှည်အထားမခံသည့် ကုန်ပစ္စည်းများသည် အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ မြန်ဆန်စွာ သယ်ပို့နိုင်ရေးမှာ အထူးအရေးကြီးပေရာ ယခုကဲ့သို့ တိုးတက်ပြောင်းလဲခြင်းကြောင့် မြန်မာဘက်မှ ကုန်သည်များအတွက် များစွာ အဆင်ပြေသွားမည် ဖြစ်သည်။ မြန်မာဘက်မှ တရုတ်ဘက်သို့ တင်ပို့သည့် ပမာဏအများဆုံး ထိပ်တန်းကုန်စည် ဆယ်မျိုးစာရင်းတွင် ငါး၊ ကဏန်း၊ ငါးရှဉ့်၊ ရေငန်ပုစွန်နှစ်မျိုးစုစုပေါင်း ငါးမျိုးအထိ ပါဝင်နေရာ ယခုကဲ့သို့ တစ်ကြိမ်တည်းသာ စစ်ဆေးမှုစနစ်ကြောင့် မြန်မာကုန်သည်များအဖို့ မည်မျှအကျိုးရှိမည်ဆိုသည်ကို အလွယ်တကူ ခန့်မှန်းနိုင်သည်။

Border Trade ဆိုသည်မှာ ကန့်သတ်ကုန်ပစ္စည်းအနည်းအကျဉ်းသာ ထိန်းချုပ်ထားပြီး ပစ္စည်းအမျိုးအမည် အတော်များများကို လွတ်လပ်စွာ လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးထားကြောင်း နယ်စပ်ကုန်သည်များက ဆိုသည်။ ပုံမှန်ကုန်သွယ်မှု (Normal Trade) ဆိုရာတွင် လက်ရှိမူဝါဒ ပို့ကုန်ဦးစားပေး ပထမသတ်မှတ်ချက်အရ အချို့သော ပို့ကုန်သွင်းကုန်များ ကန့်သတ်ချက်တိုးမြှင့်၍ သွင်းကုန်လိုင်စင် အတော်များများကို သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနမှ တိုက်ရိုက်ကိုင်တွယ်သော အသွင်သဏ္ဌာန်သို့ ပြောင်းလဲခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဝါရင့်ကုန်သည်ကြီးအချို့က ဆိုသည်။

စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ယခုကဲ့သို့ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး ပြောင်းလဲလိုက်သည့်အတွက် နိုင်ငံအတွက် အခွန်အခများ တိုးမြှင့်ရရှိနိုင်ကြောင်း၊ တရားဝင်ကုန်စည် အဝင်အထွက်ကိုသိရှိပြီး နိုင်ငံ၏ ကုန်သွယ်ရေးမျှခြေ (Trade Balance) ကို ခန့်မှန်းနိုင်သည့် အကျိုးကျေးဇူးရရှိကြောင်း၊ နယ်စပ်ကုန်သွယ်အများစုမှာ နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးပုံစံနှင့်သာ ရင်းနှီးနေသည့်အတွက် ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေးပုံစံတွင် L.C/TT နှင့် ဆောင်ရွက်ရသည့်အတွက် အခက်အခဲရှိနိုင်ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် မူဆယ်နှင့် မန္တလေးတွင် ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ နားလည်တတ်ကျွမ်းရေး သင်ကြားပို့ချပေးနေသည့်အတွက် အဆိုပါအခက်အခဲ ပပျောက်သွားနိုင်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။

Normal Trade ၏ သွင်းကုန်မူဝါဒအရ ဥပမာ–ပို့ကုန်တန်ဖိုး အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၀၀၀ ဆိုပါက အခွန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းနုတ်၍ ကျန်ရှိသည့် ဒေါ်လာ ၉၀၀၀ မှ ပထမဦးစားပေး (အသား)တွင် ၇၂၀၀ ဖိုး တင်သွင်း၍ ကျန်ရှိသည့် ၁၈၀၀ ကို ဒုတိယဦးစားပေး(အရိုး)အနေနှင့် မိမိစိတ်ကြိုက် ကုန်ပစ္စည်းများကို တင်သွင်းခွင့်ပြုမည် ဖြစ်သည်။

ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေးစနစ်အရ မြန်မာကုန်သည်များအကြား ငွေအပေးအယူပြုလုပ်ရာတွင် ယူရိုငွေကြေး (Euro) ကို ကြားခံထား၍ သုံးစွဲရမည် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မြန်မာကုန်သည်များအနေဖြင့် ယူရိုနှင့် ယွမ်လဲလှယ်နှုန်းထား၊ ယူရိုနှင့် ကျပ်ငွေလဲလှယ်နှုန်းထားများကို အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီ သိရှိရန် ကြိုးစားရမည်ဖြစ်သည်။ တရားဝင်စာရင်းဇယားများအရ တရုတ်သည် မြန်မာ၏ ဒုတိယအကြီးဆုံး ကုန်သွယ်ဘက်ဖြစ်ပြီး မြန်မာ–တရုတ်ကုန်သွယ်ရေး၏ ၃၆.၂ ရာခိုင်နှုန်းမှာ နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးမှ ဖြစ်သည်။

သောင်းထိုက်ကို၊ မင်းညိုစင်

“လယ်ယာကဏ္ဍလို့ ပြောကြတဲ့နေရာမှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍတစ်ခုတည်းကို ကွက်ပြီးမမြင်စေလိုဘူး”

အယ်ဒီတာအဖွဲ့

မြန်မာနိုင်ငံ စိုက်ပျိုးရေးနှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ပြုပြင်လုပ်ဆောင်သင့်သည်များနှင့် မူဝါဒဆိုင်ရာ အပြုသဘောဆောင် ချဉ်းကပ်ခြင်းတို့နှင့်ပတ်သက်၍ Asian Institute of Technology မှ နိုင်ငံရေးဘောဂဗေဒ ပါမောက္ခတစ်ဦးဖြစ်သူ Prof. Mr. Peter Edwards နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခဲ့သည်များမှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

ပါမောက္ခ Peter Edwards သည် Aquaculture Compendium ၏ Editor and Asia Regional Coordinator လည်းဖြစ်ပြီး မကြာသေးမီက မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန၊ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်တို့ ကမကထပြုကျင်းပသည့် တလားဗီးယားထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်ရေးဆိုင်ရာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲသို့ Resource Person အဖြစ် လာရောက်သွားခဲ့စဉ် တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ပါမောက္ခထံသို့ pedwards@inet.co.th e-mail ဖြင့် ဆက်သွယ်ရောက်ရှိနိုင်ပါသည်။

Prof. Mr. Peter Edwards

LC : ပါမောက္ခကြီးအနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ငါးမွေးမြူရေးနယ်ပယ်မှာ ဘယ်လိုထူးခြားမှုတွေ တွေ့ခဲ့လဲ။

P : ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံကိုအခြေခံပြီး ပြောရမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့နိုင်ငံက အရှေ့တောင်အာရှမှာ ဘယ်နိုင်ငံနဲ့မှမတူဘူး။ ကျွန်တော်တို့စံအရ Small Scale လို့ ပြောရမယ့် ငါးမွေးလုပ်ငန်းတွေကို ဒီမှာ မတွေ့ရဘူး။ တခြားတစ်ဖက်မှာလည်း သိပ်ကိုကြီးတယ်လို့ပြောရမယ့် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေ ဒီမှာရှိနေတာပဲ။ သူတို့ကို အာရှတိုက်စံနဲ့ပြောရရင် တကယ်ပဲကြီးတယ်။ ဒီက အငယ်စားလို့ပြောနေတဲ့ လုပ်ငန်းတွေက သိပ်ကိုသေးလွန်းနေတယ်။ Commercial Firm တွေကတော့ တကယ်ကို ကြီးတယ်။ ဒီက အငယ်စားတွေက Subsistance အဆင့်မှာပဲ ရှိနေတဲ့အတွက် တိုင်းပြည်စီးပွားရေးကိုထိထိရောက်ရောက် အကျိုးမပြုနိုင်ဘူး။

LC : ပါမောက္ခကြီးရဲ့အတွေ့အကြုံအရ တခြား အာရှနိုင်ငံတွေမှာ အရွယ်အစား ဘယ်နှမျိုး တွေ့ခဲ့ဖူးလဲ။ ဒီမှာ သိပ်ကိုသေးငယ်လွန်းတယ်ဆိုတဲ့ စိုက်/မွေးလုပ်ငန်းတွေကို ဘယ်လိုအနေအထားမှာ ရှိနေသင့်သလဲ။

P : Diversification အရေးကြီးတယ်။ အငယ်စား စိုက်/မွေးလုပ်ငန်းတွေ များပြားလာဖို့၊ သူတို့ဟာ စိုက်/မွေးနယ်ပယ်မှာ Diversity Product လို့ခေါ်တဲ့ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးထွက်ကုန်အမျိုးစုံ၊ အမယ်စုံကို ထုတ်လုပ်လာဖို့ သိပ်ကိုအရေးကြီးတယ်။ အဓိကကျတဲ့အချက်က ဆန်စပါးထုတ်လုပ်မှုကျဆင်းသွားမှာကို စိုးရိမ်တဲ့အတွက် စပါးစိုက်ဧကတွေ လျော့မသွားရေးကို အဓိကထားနေတဲ့အချက်ပဲ။

လယ်ယာကဏ္ဍလို့ပြောကြတဲ့နေရာမှာ စိုက်ပျိုးရေး

နယ်ပယ်တစ်ခုတည်းကို ကွက်ပြီးမမြင်စေလိုဘူး။ မွေးမြူရေးလည်း ပါရပါမယ်။ ငါးမွေးမြူရေးလည်း ပါရပါမယ်။ စိုက်ပျိုးရေးဆိုရာမှာလည်း ဆန်စပါးတစ်မျိုးတည်းကိုကွက်ပြီး မမြင်စေလိုဘူး။ နောက်ပြီး အငယ်စားတစ်ဦးပိုင်လုပ်ငန်းတွေရော စီးပွားဖြစ်လုပ်ငန်းကြီးတွေရော ဖြစ်ထွန်းနေဖို့လိုတယ်။

ဆန်စပါးကို အဓိက မထားရဘူးလို့ မဆိုလိုပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဆန်စပါးတစ်မျိုးတည်းသာမက ခွဲထွက်လာတဲ့ ထွက်ကုန်အစုံကိုလည်း ဦးတည်ထားသင့်ပါတယ်။ ဗီယက်နမ်မှာ၊ တရုတ်ပြည်မှာ ဒီလိုပဲ လုပ်ခဲ့ကြတာပဲ။

LC : မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဆန်စပါးထုတ်လုပ်မှုကို မထိခိုက်စေဘဲ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့နိုင်တဲ့၊ ဖြစ်နိုင်ခြေလည်းရှိတဲ့ နည်းလမ်းများ တွေ့ထားတာများ ရှိသလား။

P : စပါးနဲ့အတူ အခြားမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေကို တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ဖို့ လိုကိုလိုတယ်။ အမယ်စုံထုတ်လုပ်ဖို့ (Diversification) ဆိုရာမှာ စပါးစိုက်ဧကတော့ နည်းနည်းလျော့သွားနိုင်တယ်။ ကမ္ဘာမှာ စိုက်ပျိုးတဲ့ဧက လျော့သွားပေမယ့် ထုတ်လုပ်မှုကို မလျော့အောင် တိုးလာအောင်လုပ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ ရှိတယ်။ ဒီကိစ္စက လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာသက်သက်အနေနဲ့ မစဉ်းစားသင့်ဘူး။ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးဆိုင်ရာကဏ္ဍစုံဖွံ့ဖြိုးရေးကိစ္စ ဖြစ်သင့်တယ်။ ဗီယက်နမ်မှာ တစ်ဧကချင်းရဲ့အထွက်နှုန်းကို တိုးအောင်လုပ်ပြီးမှ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေကို တွဲလုပ်ခဲ့တာ။ လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးရေးဆိုတာ ညီမျှတဲ့တိုးတက်မှုကို ဆိုလိုတာ။ တစ်မျိုးတည်းချွန်ပြီး ဖြစ်ထွန်းဖို့ မဆိုလိုပါဘူး။

LC : ပါမောက္ခကြီးအနေနဲ့ လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးမှာ အကြီးစားလုပ်ငန်းတွေအပြင် အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေရဲ့ ကဏ္ဍကလည်း အရေးကြီးတယ်လို့ ဆိုလိုတာလား။

P : အကြီးအငယ်မျှတတဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဖြစ်လာဖို့ အလွန်အရေးကြီးတယ်။ အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေကို ဈေးကွက်စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲကို တကယ်ရောက်လာအောင် လုပ်ရမယ်။ ကိုယ်စားဖို့ စိုက်တာမွေးတာလောက်ကနေ ပိုက်ဆံရဖို့လုပ်တာ ဖြစ်လာအောင် လုပ်ပေးရမယ်။ သူတို့ကို Commercial ဖြစ်လာအောင် လုပ်ပေးဖို့ လိုမယ်။ ဒါမှသာ သူတို့ထုတ်ကုန်တွေကို ရောင်းတာ၊ ဝယ်တာ၊ ပြန်ရောင်းတာ ပြန်ဝယ်တာတွေ ဖြစ်လာမယ်။ အရောင်းအဝယ်တွေ ဖြစ်ထွန်းလာမယ်။ ဝင်ငွေတိုးလာမယ်။

LC : အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေ စနစ်တကျ ဖွံ့ဖြိုးကြီးထွားလာဖို့အတွက် ဘယ်လိုအကြံပေးမလဲ။

P : သူတို့ ဝင်ငွေတိုးဖို့ကိုလည်း အထူးလိုလားမယ်ဆိုတာ ပြောစရာမလိုပါဘူး။ ခင်ဗျားတို့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ လိုလားချက်တွေကို ရေတို၊ ရေရှည်ခွဲပြီး သိမြင်ဖို့လိုတယ်။ အားလုံး ပါဝင်ဆောင်ရွက်လာမယ့်အခြေအနေတွေ ဖန်တီးပေးရမယ်။ သူတို့ကိုယ်တိုင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်လာအောင် တွန်းအားပေးရမယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ ငွေတော့ လိုချင်မှာပါ။ အဲဒါကို ဆက်စပ်ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ပါပဲ။

Input Supply တွေ အရေးကြီးတယ်။ လိုအပ်တဲ့ ရေ၊ ဓာတ်မြေဩဇာ စတာတွေ ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ လိုတယ်။ သူတို့ကို မေးကြည့်ပါ။ အခုထက်ပိုပြီး ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်လာဖို့ လိုလား ကြောင်း ပြောကြလိမ့်မယ်။

LC : မြန်မာနိုင်ငံမှာ စံမီတဲ့ အငယ်စား စိုက်မွေးလုပ်ငန်းတွေ ပေါ်လာဖို့ ဘယ်လိုအခက်အခဲတွေ ရှိမလဲ။

P : အဓိကကျတဲ့အချက်က Institutional Infrastructure ပဲ။ သူတို့ကို လိုလားကြီးထွားစေချင်တဲ့သဘော ရှိဖို့လိုတယ်။ ကျွန်တော် မျှော်မှန်းတာက စိုက်ပျိုးရေးအပြင် ဧက တစ်မတ်လောက်ရှိတဲ့ ငါးကန်မျိုးတွေ တွဲလုပ်ဖို့ပါ။ ငါးမမွေးရင်လည်း တခြားမွေးမြူရေးကို တွဲလုပ်လို့ရတယ်။ ကြက်မွေးမြူရေးလိုဟာမျိုးပေါ့။ သူတို့က ဘက်စုံတွဲလုပ်ဖို့ ခွင့်ပြုစေချင်တယ်။ အနည်းဆုံး ဧက တစ်မတ်လောက် ငါးကန်မျိုးတွေနဲ့ စရမယ်။

LC : အငယ်စား စိုက်မွေးလုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာရင် တိုင်းပြည်စီးပွားရေးကို ဘယ်လိုအကျိုးပြုမယ်လို့ ထင်သလဲ။

P : ဝယ်လိုအားပေါ့။ လူဦးရေရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်တဲ့ လယ်ယာကဏ္ဍမှာ ဝင်ငွေတိုးပြီး ဝယ်လိုအားတက်လာရင် တိုင်းပြည်တစ်ခုလုံးရဲ့ ဝယ်လိုအား တက်လာတာပဲပေါ့။ အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေအနေနဲ့ အခုဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ Subsistance အဆင့်က တက်လာဖို့ လိုတယ်။

LC : တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ အခုရှိနေတဲ့ အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေ စံမီလာအောင် လုပ်ပေးနိုင်ပြီဆိုပါစို့။ ရေရှည်အနာဂတ်အတွက် သူတို့ကို ဘယ်လိုအကြံပေးမလဲ။

P : သူတို့ဝင်ငွေတိုးလာဖို့ပဲ အရေးကြီးတာ။ သူတို့ဝင်ငွေတိုးလာရင် ဆက်စပ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာလိမ့်မယ်။ သူတို့သဘောပါပဲ။ တချို့က အကြီးစား စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်လာမယ်။ တချို့က ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွေ လုပ်လာကြလိမ့်မယ်။ ဒါက ဈေးကွက်ရဲ့သဘောပဲ။ ဗီယက်နမ်မှာ ဒီအတိုင်းဖြစ်ခဲ့တာပဲ။

LC : ခင်ဗျားပြောတဲ့ အငယ်စား မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာနေတဲ့နည်းပညာတွေ အသုံးချဖို့အရေးကိစ္စကိုရော ဘယ်လိုအကြံပြုချင်သလဲ။

P : သူတို့အနေနဲ့ ဒီကနေ့ ခေတ်ပေါ်နည်းပညာတွေထိအောင် မလိုသေးပါဘူး။ ဒီမှာ ရှိပြီးဖြစ်တဲ့ နည်းပညာကို သုံးလာနိုင်ဖို့ပဲ လိုတယ်။ ပြောရရင် နည်းပညာက ပြဿနာမဟုတ်ဘူး။ အခြေအနေကသာ အရေးကြီးတာ။

LC : ရှိပြီးဖြစ်တဲ့နည်းပညာဆိုတာ ဘာကို ဆိုလိုတာလဲ။ အငယ်စားတွေက ဘာနည်းပညာမှ မသိဘူးလို့ ထင်တယ်။

P : မှန်ပါတယ်။ သူတို့ ဘာမှ မသိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဒီက အကြီးစားလုပ်ငန်းတွေမှာ နည်းပညာတွေက ရောက်ရှိပြီးဖြစ်နေပါတယ်။ အငယ်စားလေးတွေကို စံမီတဲ့အငယ်စားဖြစ်အောင်လုပ်ပေး၊ အကြီးစားတွေနဲ့ ဆက်စပ်ပေးဖို့ပါပဲ။

LC : မှန်ပါတယ်။ အကြီးစားလုပ်ငန်းတွေမှာ နည်းပညာရှိပြီးသားပါ။ သူတို့အနေနဲ့ အငယ်စားတွေအတွက် ဘယ်လိုတာဝန်ရှိမလဲ။ နည်းပညာလွှဲပြောင်းမှု ဘယ်လိုလုပ်ပေးရမလဲ။ ဘယ်သူက တာဝန်ယူပြီး ဒီနည်းပညာလွှဲပြောင်းမှု လုပ်ပေးမလဲ။

P : ပထမဦးဆုံး သူတို့အငယ်စားတွေရဲ့ရပ်တည်မှုနဲ့ကြီးထွားမှု၊ အမယ်စုံထုတ်လုပ်မှု စတာတွေအတွက် ရေခံမြေခံဖြစ်စေမယ့် Institutional Infrastructure တွေ လိုတယ်။ သူတို့ကို ပိုပြီး Productive ဖြစ်စေဖို့ တွန်းအားလိုတယ်။ ဆန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ဖို့သက်သက် အာရုံစိုက်စရာ မလိုပါဘူး။ ဗီယက်နမ်မှာ ဒီသဘောတရားကို ကောင်းကောင်းနားလည်လာတာ တွေ့ရတယ်။

LC : ပါမောက္ခကြီးအနေနဲ့ ဆန်ထုတ်လုပ်မှုထက်ပိုပြီး စီးပွားဖြစ်နိုင်တဲ့ အခြားလယ်ယာကဏ္ဍထွက်ကုန်တွေ ရှိသေးတယ်လို့ ဆိုလိုတာလား။

P : မှန်ပါတယ်။ ဆန်ထက်ပိုပြီး တွက်ခြေကိုက်တဲ့ လယ်ယာကဏ္ဍထွက်ကုန်တွေ ရှိသေးတယ်။ လယ်ယာကဏ္ဍဆိုရာမှာ မွေးမြူရေးလည်း ပါတယ်နော်။ ဒီကိစ္စဟာ နေရာဒေသ၊ ရာသီဥတု စတာတွေကိုလိုက်ပြီး အပြောင်းအလဲတော့ ရှိနိုင်တယ်။

LC : လက်ရှိစီးပွားရေးမူဝါဒတွေကလည်း လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးရေးကို အခြေပြုထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လိုအကြံပြုလိုပါသလဲ။

P : လယ်ယာကဏ္ဍထက် ဆန်စပါးထုတ်လုပ်မှုကို အထူးအလေးထားတဲ့သဘောကို တွေ့ရတယ်။ Food Security အရေးကြီးပါတယ်။ Food Security ဆိုရာမှာ ဆန်သက်သက်၊ ရိက္ခာသက်သက်ကိုပဲ မမြင်စေလိုဘူး။ ထုတ်လုပ်မှုကနေ ရလာမယ့် ဝင်ငွေကလည်း Food Security မှာ ပါတယ်။ ကျန်းမာရေးရှုထောင့်ကပြောမယ်ဆိုရင်လည်း ဆန်အပြင် တခြားပရိုတင်း (ဥပမာ–ငါး)တွေ လိုတယ်။ ရိက္ခာဖူလုံရေး အရေးကြီးတာမှန်ပေမယ့် စပါးထုတ်လုပ်မှုသက်သက်ကို အာရုံမစိုက်သင့်ဘူး။

LC : လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးမှာ အစိုးရမဟုတ်တဲ့ အသင်းအဖွဲ့တွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍ ဘယ်လိုရှိနိုင်မလဲ။

P : NGO တွေက လိုအပ်တဲ့နည်းပညာဆိုင်ရာ၊ Input Supply ဆိုင်ရာတွေ (ဥပမာ–အသေးစားချေးငွေ)တွေ အထောက်အပံ့ပေးနိုင်တယ်။ လူထုပါဝင်ဆောင်ရွက်မှုအသွင်နဲ့ အငယ်စားလုပ်ငန်းတွေစံမီအောင် လုပ်ဆောင်ပေးရေးမှာ NGO တွေ အရေးကြီးတယ်။ Capitalist အရင်းရှင်တွေနဲ့ အခြေခံလူတန်းစား လယ်သမားတွေအကြားမှာ တံတားသဖွယ် ဆောင်ရွက်ပေးသင့်တယ်။

LC : ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့အခန်းကဏ္ဍကရော...။

P : တချို့ လိုအပ်တဲ့ Input Supply တွေက ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍက ပံ့ပိုးဖို့ လိုပါတယ်။ စိုက်ပျိုးရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မွေးမြူရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် Seed Production အရေးကြီးတယ်။ Seed Production ကို အငယ်စားတွေက မလုပ်နိုင်ဘူး။ အကြီးစားတွေက ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိပေးရမယ်။

LC : မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ လယ်ယာကဏ္ဍတစ်ခုလုံးရဲ့အလားအလာကို ဘယ်လိုခြုံငုံသုံးသပ်မိသလဲ။

P : မြန်မာနိုင်ငံမှာ မြေတွေပေါတယ်။ ရေရှိတယ်။ ရာသီဥတုကောင်းတယ်။ ဒါတွေကိုကြည့်ပြီးပြောရမယ်ဆိုရင် ခင်ဗျားတို့နိုင်ငံဟာ တကယ်ချမ်းသာတဲ့နိုင်ငံပါ။

အယ်ဒီတာအဖွဲ့

■

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

အမှတ် ၁၁၈ ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ မေလ

အဆင့်မြင့် ရွှေပုစွန်ဆိုင်ခွဲသစ်

နာမည်ကျော် ရွှေပုစွန်ကိတ်ရဲ့ ပထမဦးဆုံးဆိုင်ခွဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဧည့်ခံပွဲများ ကျင်းပနိုင်အောင်လည်း အပေါ် ထပ်မှာ ခန်းမကျယ်ကြီးတစ်ခု ရှိပါတယ်။ ဝေးဝေးက လာရောက်သူတွေ အပန်းဖြေနိုင်အောင်လည်း ဥယျာဉ်ငယ် တစ်ခု ထည့်သွင်းပေးထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဈေးနှုန်း အထူးသက်သာပြီး ပင်ရင်းဆိုင်နဲ့ကွာခြားချက်ကတော့ နေရာကျယ်ဝန်းမှုနဲ့ မနက်ပိုင်းမှာ မြန်မာအစားအစာတွေ ပါ ရရှိနိုင်မှုတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မုန့်ဖုတ်လုပ်ငန်းစဉ်ကို လည်း ပြခန်းအသွင် ပြသပေးထားပါတယ်။ အများစု လက်လှမ်းမီနိုင်တဲ့ ဈေးနှုန်းကိုသာ သတ်မှတ်ရောင်းချပါ တယ်။

လိပ်စာ–

ရွှေပုစွန်အအေးနှင့် ကိတ်မျိုးစုံ

– အမှတ်–၂၅(F)၊ မင်းနန္ဒာလမ်း၊

သာကေတကျောက်တိုင်အနီး၊ ဒေါပုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၅၄၇၁၁၅၊ ၅၇၆၇၂၅၊ ဖက်စ်–၅၇၂၀၇၉

ဖုန်း Bill ဝန်ဆောင်မှု

တယ်လီဖုန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးပေးနေ တဲ့နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဆိုင်မှာ Hand Phone၊ အိမ်ဖုန်းအမျိုး မျိုးအတွက် ပျက်တာတွေကို ပြင်ဆင်ပေးတာကအစ ဖုန်း Bill ဆောင်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုပါ ပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

G SHOP MOBILE ACCESSORIES SERVICES

အမှတ်–၆၇၊ ဘုန်းကြီးလမ်း၊

လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၂၂၀၀၅၄၊ ၀၉–၅၁၁၂၀၁၉၊ ၀၉–၅၁၀၉၂၈၃

ဈေးသက်သာတဲ့ Family PC

မိသားစုသုံး ကွန်ပျူတာဝယ်ယူလိုသူများအတွက် KMD Computer Centre မှ တင်သွင်းရောင်းချနေတဲ့ ဈေးနှုန်းချိုသာတဲ့ Family PC ကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ Intel Celeron 1.0 GHz အမျိုးအစားဖြစ်ပြီး 40 GB Hard Disk နဲ့ Memory 128 MB RAM ရှိပါတယ်။ Built-in VGA, Network Card, Sound Card. 4.1 Channel, Modem 56 Kbps, Internal Speaker တွေ တစ်ပါတည်း ပါရှိတာမို့လို့ Multimedia သာမက Internet ပါ ချိတ်ဆက် အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ 1.44 MB Floppy Disk Drive, CD-ROM Drive, 15" Color Monitor, Keyboard, Scroll Mouse & Pad နဲ့ Desktop Casing ပူးတွဲပါရှိပြီး တစ်လုံးကို ကျပ် ၂၆၅,၀၀၀ သာ ကျသင့် ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာအခြေခံသင်တန်းတွေမှာပါ အသုံးချ နိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

KMD Sales & Service Centre

အမှတ်–၃၃၁၊ ပြည်လမ်း၊ MK Fashion Shop အနီး၊

မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၅၂၇၄၃၆၊ ၅၃၄၁၇၀

ပန်းချီဆေးဝယ်မလား

ပန်းချီဆေးအမျိုးမျိုး ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာပါ။ အဏူမြူ ရေဆေး၊ ဆီဆေးနဲ့ ဘိုင်နာပန်းချီဆေးတို့ကို အရည်အသွေး ပြည့်ဝပြီး ဈေးနှုန်းမှန်ကန်စွာနဲ့ ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါ တယ်။

လိပ်စာ – နှင်းတောင် ဘိုင်နာပန်းချီဆေးဆိုင်

အမှတ်–၃၅၊ ၂၆ လမ်း၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၀၄၈၁

WEBSITE လမ်းညွှန်
Explore Mars Now.Org

ကျွန်တော်တို့နေထိုင်တဲ့ ကမ္ဘာကြီးကနေထွက်ပြီး အာကာသထဲ အလည်အပတ် သွားချင်ကြပါသလား။ ဒီလိုဆန္ဒရှိနေသူတွေအတွက် www.explorenow.org ဆိုတဲ့ နာမည်ကျော်သိပ္ပံ Website တစ်ခုကို မိတ်ဆက်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီ Website ဟာ သင့်ကို အသိရခက်ပြီး လျှို့ဝှက်နက်နဲတဲ့ ဂြိုဟ်နီကြီး (ခေါ်) အင်္ဂါဂြိုဟ် (Mars) ပေါ် အရောက်ခေါ်ဆောင်သွားပါလိမ့်မယ်။ Virtual Tour ဖန်တီးပေးထားတဲ့အတွက် အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ်မှာ နေထိုင်တဲ့ အာကာသသူရဲကောင်းတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝကို ခံစားနားလည်နိုင်မှာဖြစ်ပြီး ဂြိုဟ်ပေါ်က ကျောက်တွေ၊ တောင်တွေနဲ့ လေထုအကြောင်းအချက်အလက်တွေ၊ အသိအမြင်တွေ ရရှိလာပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့ပြင် Mars မှာ တည်ဆောက်မယ့် အာကာသစခန်းထဲကိုလည်း ဝင်ရောက်လေ့လာနိုင်ပြီး greenhouse ရယ်၊ အင်္ဂါဂြိုဟ်ပေါ် မောင်းနှင်နိုင်မယ့် press-wrised robot, rover ရယ်ပါ အကဲခတ်ကြည့်နိုင်ပါသေးတယ်။ ဒီ Site ဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး တမူထူးခြားတဲ့အတွက် ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ အင်္ဂါဂြိုဟ်ကို သွားရောက်မယ့် အာကာသယာဉ်မှာ လိုက်ပါသွားချင်စိတ်တောင် ပေါက်ချင်ပေါက်လာလိမ့်မယ်။

တစ်ခါသုံးခွက်

ရေခဲမုန့်ခွက်၊ ဖျော်ရည်ခွက်၊ ကျောက်ကျောခွက်၊ ပူတင်းခွက်၊ သောက်ရေခွက်၊ ဇွန်းနဲ့ အဖုံးအမျိုးမျိုး စတာတွေကို လိုအပ်သလို ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာဖြစ်ပါတယ်။ စားသောက်ဆိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသူများနဲ့ ရေခဲမုန့် လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် နယ်များမှ လိုအပ်သူများအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် အဆင်ပြေစေနိုင်မှာပါ။

ရေခဲမုန့်ဆိုင် စတင်ဖွင့်လှစ်လိုသူတွေအတွက် ရေခဲမုန့်လှည့်စက်ပစ္စည်းအစုံနဲ့ ရေခဲမုန့်ထည့်စတီးပုံး အမျိုးမျိုးတို့ကိုလည်း ဈေးနှုန်းသင့်စွာနဲ့ ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–
အောင်မေတ္တာ တစ်ခါသုံးခွက်
အမျိုးမျိုးရောင်းဝယ်ရေး
အမှတ်–၄၆၊ ဗညားဒလလမ်း၊
ဘိုးလိန်းဓမ္မာရုံရှေ့၊ သပြေကုန်းရပ်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွှန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၉၃၅၆၀

ကြေးအိုးကြိုက်သူများအတွက်

ကြေးအိုးနဲ့ ကြေးအိုးဆီချက် ကြိုက်နှစ်သက်သူတွေအတွက် နာမည်ကျော် YKKO ရဲ့ဆိုင်ခွဲသစ်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အရင်ဆိုင်တွေလိုပဲ ကြက်၊ ဝက်၊ ငါးဖယ်ကြေးအိုးများ၊ ကြက်ပေါင်းဆီချက်၊ ဖက်ထုပ်၊ ဆာတေးတို့အပြင် ပေါင်မုန့်ကင်နဲ့ အာလူးမွှေး၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်ကင်တွေကို မှာယူသုံးဆောင်နိုင်မှာပါ။ ကြက်မောက်သီး၊ ဆားငံသီး၊ ဂရိတ်ဖရ၊ သရက်၊ သခွားမွှေးတို့နဲ့ ဖျော်စပ်ပေးတဲ့ Seasonal Fresh Fruit Juice များ အရသာကောင်းမွန်ပါတယ်။ ပြည်တွင်းဖြစ် ဘီယာမျိုးစုံနဲ့ ပြည်တွင်းအချိုရည်ပုလင်းများ၊ နိုင်ငံခြားအချိုရည်များကို နှစ်သက်သူတွေအတွက်လည်း အဆင်သင့်ထားရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ လိပ်စာ–
YKKO Kyay Oh နှင့် BBQ House
အမှတ်–၂၈၆၊ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း
(အထက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၉၇၅၄

ဖုန်းနံပါတ်ပြောင်း

- **NAWARAT Computer Sales, Maintenance & Rental**
  ဖုန်း–၃၉၂၀၄၇

အီတလီက BONIA အိတ်

အီတလီနိုင်ငံက ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ BONIA အမှတ်တံဆိပ် အိတ်အမျိုးမျိုး ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ လက်ကိုင်အိတ်၊ ရှုံ့ကြိုးအိတ် စတဲ့ ပုံစံအမျိုးမျိုး ရှိပါတယ်။ အရောင်တွေကတော့ အညိုရောင်နဲ့ အသားရောင်ဘက်အလေးကဲတာ တွေ့ရပါတယ်။ အိတ်အပေါ်မှာ Brand Name နဲ့ ဒီဇိုင်းဖော်ထားတာမို့ တစ်မျိုးဆန်းသစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာ–
Blazon Shopping Centre
ဦးဝိစာရလမ်းနှင့် ချင်းတွင်းလမ်းထောင့်၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

စိုက်ပျိုးရေးပစ္စည်း

မန္တလေးမြို့တော်က စိုက်ပျိုးရေးပစ္စည်းများ ရရှိနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြည်တွင်းပြည်ပ ဓာတ်မြေဩဇာ၊ နိုင်ငံခြားမျိုးစေ့နဲ့ စိုက်ပျိုးရေးသုံးဓာတုဆေးဝါးအမျိုးမျိုးတို့ကို ဝယ်ယူနိုင်မယ့်အပြင် ဆေးဖျန်းပုံးနဲ့ အပိုပစ္စည်းတွေကိုလည်း ပစ္စည်းမှန်ကန်စွာနဲ့ အာမခံရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–
စွမ်းထက်စိုက်ပျိုးရေးပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေး
အခန်း–(၃၀–၃၁–၃၂)၊ ၃၁ လမ်း၊
၈၅× ၈၆ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း–၀၂–၃၁၉၅၁၊ ၀၉–၉၉၆၀၂၇၂

နဝရတ်လက်စွပ်

နဝရတ်လက်စွပ် ဝယ်ယူလိုသူတွေအတွက် နေရာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ အပ်နှံသူစိတ်တိုင်းကျ နေ့နံအလိုက် ပြုလုပ်ပေးနေပြီး အခြား ကျောက်မျက်ရတနာတွေကိုလည်း ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

Mg Mg San Jewellery Co., Ltd.

အမှတ်–၁၅၁/၁၅၃၊ ရွှေဘုံသာလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၈၉၄၉၊ ၀၉–၉၀၃၀၇၅၉

စဉ့်ပန်းအိုး ဝယ်မယ်ဆို

စဉ့်ထည်နဲ့ စဉ့်ပန်းအိုးအမျိုးမျိုး ဝယ်ယူနိုင်မှာဖြစ်ပြီး လက်ရာသေသပ်တာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ–

AUNG WIN SOE INT'L TRADING CO., LTD.

Sales – ၁၅၂၊ ဓမ္မာရုံလမ်း၊ ပုသိမ်မြေ (ဒေါပုံတံတားအဆင်း)၊ ဒေါပုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၀၇၈၃

Production- ကျောက်မြောင်း၊ ရွှေဘို မြို့နယ်၊ ဖုန်း–၀၇၅–၂၁၇၀၀ (လိုင်းခွဲ–၁၇၁၆၉)

e-mail:aungbo@myanmar.com.mm

Website:www.burmese-jars.com

ရေကျော်ဈေးနားက လက်ဖက်ရည်ဆိုင်

လက်ဖက်ရည်၊ ကော်ဖီ၊ အအေးစုံနဲ့ မုန့်မျိုးစုံကို စားသုံးနိုင်မယ့်အပြင် လက်ဖျော်ဖြစ်တဲ့ ထောပတ်သီး၊ ပန်းသီး၊ သဘော်သီး၊ သခွားမွှေး၊ နို့ချဉ် စတာတွေကို ရနိုင်တဲ့ဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။

ဆိုင်အခင်းအကျင်း သေသပ်မှုရှိပြီး ဝန်ဆောင်မှုသင့်တင့်တာကို တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ–တံခွန် အအေးနှင့်ကဖီး

အမှတ်–၉၈၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ၄၉ လမ်းထောင့်၊ ရေကျော်ဈေးအနီး၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၂၉၃၃၁၃

နေရာပြောင်း ၊ လိပ်စာသစ်

- **မိုးကောင်းရွှေဆိုင်**
  ၈၄ လမ်း၊ မန်းမြို့ဈေးခန်းမ(အောက်ထပ်)၊ မန်းမြို့ဈေး၊ မန္တလေး။
- **ဇင်ယော်ကဖေးဆိုင်**
  ၃၁ လမ်း၊ ၇၉ × ၈၀ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **နန်းဥမ္မာနွယ် ကိုယ်ကာယအလှသင်တန်း**
  တိုက်–၂၆၅၊ ပထမထပ်၊ မြေနီကုန်းနှင့် ဗားကရားလမ်းထောင့်၊ မြေနီကုန်းမီးပွိုင့်အနီး၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၇၁၀၂၃၊ ၀၉–၅၀၂၃၇၆

မိုးပျံပူဖောင်း

မွေးနေ့ညှော်ခံပွဲများမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီဆိုင်ခန်းဖွင့်လှစ်တဲ့ အခမ်းအနားများမှာပဲဖြစ်ဖြစ် မိုးပျံပူဖောင်းအသုံးပြုလိုသူတွေအတွက် မှာယူရနိုင်မယ့်နေရာကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဆိုင်းဘုတ်များကို စက်ခလုတ်နဲ့ ဖွင့်လှစ်ပေးခြင်းမျိုးကိုလည်း ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ တွေ့ရပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

ဦးခင်မောင်အေး

ထက်အာကာ မိုးပျံပူဖောင်းလုပ်ငန်း

အမှတ်–၂၇၊ ဘဏ်လမ်း၊

ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊

ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၅၃၄၅၀၇၊ ၃၈၂၅၄၉၊ ၃၇၆၁၇၀

ရှင်ပြုနားသဝတ်စုံ ငှားရမ်းနိုင်မယ့်နေရာ

ရှင်ပြုနားသမင်္ဂလာပြုလုပ်မယ့်သူတွေအတွက် ဝတ်စုံငှားနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နေရာတည်းမှာပဲ ဓာတ်ပုံ၊ ဗီဒီယိုရိုက်ကူးရေး၊ အလှပြင်ခန်းမတွေပါရှိတာကြောင့် အလှူမင်္ဂလာပွဲ ပြုလုပ်လိုသူ၊ ညှော်ခံပွဲအတွက် အလှပြင်လိုသူနဲ့ ဘွဲ့ယူလိုသူတွေအတွက်လည်း အဆင်ပြေစေမှာပါ။ ဆက်သွယ်နိုင်ရန်အတွက် ဆိုင်ခွဲလိပ်စာတွေကိုပါ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ–

- အမှတ်(၈/၁၄၈)၊ ၁၅ လမ်း၊ ပွဲကြိုရပ်၊ မကွေးမြို့။ ဖုန်း–၀၆၃–၂၁၀၄၂၊ ၂၃၅၅၃
- အမှတ်–၁၅/ခ၊ လှည်းတန်းမီးပွိုင့်အနီး၊ ဦးထွန်းလင်းခြံလမ်းထိပ်၊ အင်းစိန်လမ်းမ၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၅၆၂၃
- အမှတ်–၄၄၁၊ ဆင်မလိုက်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၁၁၀၄၅

ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်များ ရနိုင်မယ့်နေရာ

အရင် ပါးပါးစာအုပ်ဆိုင်ကို နာမည်ပြောင်း ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။ Computer, Accounting, Engineering, Medical နဲ့ Language Dictionary စတဲ့ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်အမျိုးမျိုး ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် Fashion, Jewellery, Home Decoration, Furniture နဲ့ နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီလိပ်စာတွေပါတဲ့ Directory & Shipping စာအုပ်အမျိုးမျိုးတို့ကိုလည်း ရောင်းချပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ထူးခြားချက်အနေနဲ့ နိုင်ငံခြားစာအုပ်များ ပြန်လည်ရောင်းချလျှင်လည်း ပြန်ဝယ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

GREEN NINE STAR ENTERPRISE

အမှတ်–၂၃၆၊ ၂၉ လမ်း(အထက်)၊

ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၃၇၀၅၃၇၊ ၃၇၀၅၃၈၊ ၂၄၂၀၄၇

၀၉–၈၀၂၁၀၅၉၊ ၀၉–၈၀၂၀၃၇၇

ဂျုံခေါက်ဆွဲစစ်စစ်ကိုမှ လိုချင်တယ်ဆိုရင်

မည်သည့်အရောအနှောမှမပါတဲ့ ဂျုံခေါက်ဆွဲစစ်စစ်ကို လက်လီ၊ လက်ကားဝယ် ယူနိုင်မယ့်နေရာကို ညွှန်ပြလိုက်ပါတယ်။ နန်းသေး၊ နန်းပြားလတ်၊ နန်းပြားကြီး၊ ရွှေ တောင်နန်းသေး စတဲ့ ဂျုံခေါက်ဆွဲစစ်စစ်များကိုလည်း ရနိုင်ပါတယ်။

လိပ်စာ – ‘စိန်မေတ္တာခေါက်ဆွဲစက်’

- အမှတ်–၁၂/၁၄၊ လမ်း ၁၆၀၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- အမှတ်–၅၊ လမ်း ၁၆၀၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၄၈၆၁၁၊ ၀၉–၉၉၇၁၂၁၄

မန္တလေးက အခမ်းအနားအလှဆင် ဝန်ဆောင်မှု

မန္တလေးမြို့တော်က အပ်နှံသူစိတ်တိုင်းကျ အခမ်းအနားအလှဆင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့ နေရာဖြစ်ပါတယ်။ ထိမ်းမြားလက်ထပ်မင်္ဂလာ၊ ရှင်ပြုနားသအလှူမင်္ဂလာ၊ မွေးနေ့ပါတီ၊ အစည်းအဝေးပွဲလုပ်လိုသူတွေ အဆင်ပြေစေမှာပါ။ အလှူမင်္ဂလာပွဲနေ ပွဲထိုင်တွေအတွက် လက်ဖက်ပွဲကို အထူးအော်ဒါမှာယူနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

အရှီးတောင်းမိသားစု

- အမှတ်–၁၇၂၊ ၈၆ လမ်း၊ ၂၄× ၂၅ လမ်းကြား၊ ရေကြည်ရပ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၃၉၇၄၄၊ ၆၀၃၉၉
- အမှတ်– ၃၄၊ ၈၅ လမ်း၊ ၂၉ × ၃၀ လမ်းကြား၊ ဝါးတန်းရပ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၀၉၉၃၊ ၃၆၁၆၆၊ ၃၉၇၃၃
- ဆိုင်အမှတ်–၃၀၊ ၃၂၊ ၃၄၊ ၃၆၊ မြေညီထပ်၊ ကုံကော်ရုံ၊ ဈေးချို၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၂၂၂၉၂၊ ၃၉၉၃၃

ချည်ထည်ဆေးဆိုးရာမှာ သုံးတဲ့ဆေးနဲ့ ကွန်ကရစ်ဖျော်ရာမှာ သုံးတဲ့ဆေးများ

မြန်မာ့ချည်ထည်တွေ ဆေးဆိုးတဲ့အခါ အထည်မနာအောင်၊ ဆိုးဆေးပမာဏ လျှော့ချနိုင်အောင်နဲ့ အချိန်ကုန်သက်သာအောင် စွမ်းအားမြင့်ပေးတဲ့ Kao တံဆိပ်ဆေးဝါးကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကွန်ကရစ်ရဲ့ခံနိုင်ဝန်အားကိုမြှင့်တဲ့ နေရာမှာသုံးတဲ့ အမျိုးအစားတွေလည်း ရှိပါတယ်။ ထိုင်းနိုင်ငံမှာ ဂျပန်နည်းပညာနဲ့ ထုတ်လုပ်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ– ဒေါ်ညိုမီဆွေမြင့် (ဒါရိုက်တာ)
Tiger Fright Forwarding Co., Ltd.
အမှတ်–၇၇/၅၊ မြန်မာ့ဂုဏ်ရည်လမ်း၊ ကန်တော်ကလေး၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၁၀၁၈၆
E-mail:swemyint@tiger.com.mm

အိမ်ရှင်မများအတွက် ငွေလက်ငင်းပေးရန် မလိုသော အိမ်အရောက်ပို့ ဈေးခြင်း

ဈေးဝယ်ထွက်ဖို့ အချိန်မပေးနိုင်သူ အိမ်ရှင်မများအတွက် အထူးရည်ရွယ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဈေးခြင်းကို 'လိုတိုင်းတ' ဈေးခြင်းလို့ နာမည်ပေးထားပြီး ဈေးခြင်းအတွင်းပါဝင်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများရဲ့ဈေးနှုန်းက လက်လီဆိုင်တွေရဲ့ ဈေးနှုန်းထက်မပိုဘူးလို့လည်း အာမခံထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုချင်းရဲ့တန်ဖိုးကို ဖော်ပြပေးထားပြီး ဈေးခြင်းအတွင်းပါဝင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေထဲက လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်းကိုသာ စိတ်တိုင်းကျ ရွေးချယ်နိုင်မှာဖြစ်ကာ သုံးစွဲလိုတဲ့ပစ္စည်း မပါဝင်ခဲ့ရင်လည်း ငွေလက်ငင်းပေးချေစနစ်နဲ့ မှာယူနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒီဈေးခြင်းတွေကို ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတွေအတွက် အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေအနေနဲ့ လစဉ်သုံးစွဲတဲ့ လျှပ်စစ်မီတာခတွေ၊ တယ်လီဖုန်းသုံးစွဲခငွေတွေ ပေးဆောင်တာကအစ ရုံး၊ ဌာနတွေနဲ့ ဆောင်ရွက်စရာရှိတာတွေကို ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ သာရေး၊ နာရေး၊ လူမှုရေးကိစ္စတွေလို ကူညီဆောင်ရွက်ပေးခြင်း စတာတွေကို ဆောင်ရွက်ပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

ဒါ့အပြင် အကြွေးစနစ်နဲ့ ဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်မယ့် ကျပ် ၉၀၀၀ ခန့် တန်ဖိုးရှိတဲ့ ဈေးခြင်းလည်း ရှိပါတယ်။ ဒီဈေးခြင်းထဲမှာ အခြေခံစားသောက်ကုန်တွေနဲ့ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ ပါဝင်မှာပါ။ နေအိမ်တိုက်ခန်းများအတွက် ဆေးသုတ်ခြင်း၊ ရေပိုက်၊ မိလ္လာပိုက်ပျက်စီးပိတ်ဆို့နေခြင်း၊ မီးအာမခံပြုလုပ်ပေးခြင်း၊ ဂြိုဟ်တုစလောင်း တပ်ဆင်ပေးခြင်း စတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုလည်း အထူးနှုန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ– အမှတ်–၄၀၅/က၊ ပန်းခြံစုအရှေ့၊
(၇) နံပါတ် ဆန်စက်လမ်း၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၃၆၁၁၉၊ ၆၄၀၂၃၂

ကသာက ခေါက်ဆွဲဆိုင် ကောင်းကောင်း

ကသာမြို့ကို ရောက်တုန်းရောက်ခိုက် ဒေသလက်ရာ ခေါက်ဆွဲကောင်းကောင်း စားသုံးလိုသူများအတွက် အရသာထူးခြားကောင်းမွန်တဲ့ ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ခေါက်ဆွဲအရည်ဖျော်၊ ရှမ်းခေါက်ဆွဲ(အရည်၊ အသုပ်)၊ ဆန်စီး၊ ဆန်ပြား၊ တို့ဟူးနွေး၊ တပင်တိုင်မုန့်ဟင်းခါး စတဲ့ အစားအစာတွေ ရရှိနိုင်ပါတယ်။ လမ်းဘေးဆိုင်ကလေးဆိုပေမယ့် အရသာထူးခြားကောင်းမွန်တာမို့လို့ ရောက်တုန်းရောက်ခိုက် ဝင်ရောက်မြည်းစမ်းကြည့်စေချင်ပါတယ်။

လိပ်စာ–

ကုန်သည်လမ်းနှင့် ဘုရားသုံးဆူလမ်းထောင့်၊ မြစေတီဘုရားအနီး၊
အမှတ် (၂) ရပ်ကွက်၊
ကသာမြို့၊
စစ်ကိုင်းတိုင်း။

လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

❑ **ကျောက်မြောင်း စိန်နှင့်မြ မွေ့ရာဆိုင် (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
အမှတ်-၁၁၊ မြေညီထပ်၊ တာမွေပလာဇာ၊ သမိန်ဗရမ်းလမ်း၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **ဇောတိကသဃ်န်း (၈)**
အမှတ်-၅/၀၀၅၊ အထက်ပုဇွန်တောင်လမ်းမကြီး၊
ပုဇွန်တောင်ဈေးကြီးအနီး၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၀၁၈၇၀

❑ **Baseband**
Computer Sale & Services
အမှတ်-၁၆၆(A)၊ မြေညီထပ်၊ ၃၅ လမ်း (အလယ်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၈၃၈၉၀၊ ၃၈၅၅၃၅
E-mail:lphone@mail4u.com.mm

❑ **SOLAR VISION (မျက်မှန် မျက်ကပ်မှန်)**
ကွန်ပျူတာမျက်စိစမ်းသပ်ခန်းနှင့် အရောင်းခန်းမ
၇၃ လမ်း၊ ၃၃ × ၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။

❑ **ပန်းချီနန္ဒာလှိုင် ပန်းချီစတူဒီယို**
တိုက်-၁၇၊ အခန်း-၁၇၊ ပြည်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၇၆၃၈

❑ **ဦးလေးကြီး ကျောင်းဝတ်စုံ (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
အမှတ်-၇၀၊ ရေကျော်လမ်းမကြီး၊ Y.M.C.A ခန်းမအနီး၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **ရွှေမောင်း (ELECTRONIC)**
(TV,VCD, Audio, Satellite လျှပ်စစ်ပစ္စည်းမျိုးစုံ
ရောင်းဝယ်ရေး)
အမှတ်-၁၄၈၊ ပါရမီလမ်း၊ (၄)ရပ်ကွက်၊ တောင်ဥက္ကလာပ
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **ပြည့်ဖြိုးကျော်**
ကွန်ပျူတာစာစီ၊ စာရိုက်နှင့် ဒီဇိုင်း
အမှတ်-၁၈၊ ပြည်မြန်မာကုန်တိုက်ဝင်း၊ လှည်းတန်း၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **MODEM**
COMPUTER SALES, SERVICES & TRAINING
အမှတ်-၂၂၀၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း (အလယ်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၅၃၃၈၅၊ ၀၉-၅၀၁၆၀၂၃
E-mail:tlojasmine@mail4u.com.mm

❑ **GOLD COLOR CONSTRUCTION CO., LTD.**
အမှတ်-၁၇၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ အခန်းအမှတ်-၉(B)၊
မီကာဆာဟိုတယ်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၆၅၀၉၃၃ (လိုင်းခွဲ-၁၈၆)၊ ဖက်စ်-၆၅၂၅၆၉၊
၀၉-၅၀၁၆၀၂၃၊ E-mailL:goldcc@myanmar.com.mm

❑ **UPG (မန္တလေးစင်တာ)**
၆၂ လမ်း၊ ကျန်စစ်သားလမ်းနှင့် ဇော်ဂျီလမ်းကြား၊
အကွက်အမှတ် (ဠ-၉)၊ (၈)ရပ်ကွက်၊
ပြည်ကြီးတံခွန်မြို့နယ်၊ မန္တလေး။

❑ **G SHOP MOBILE ACCESSORIES SERVICES**
အမှတ်-၆၇၊ ဘုန်းကြီးလမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၂၀၀၅၄၊ ၀၉-၅၁၁၂၀၁၉၊ ၀၉-၅၁၀၉၂၈၃

❑ **POWER Advertising Agency**
တိုက်အမှတ်-၃၀၊ ပထမထပ်၊ ရေကျော်လမ်းမကြီး၊ ပုဇွန်
တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၅၆၈၂

❑ **HUNDRED SMILE ELECTRONIC CENTER**
TV, VCD, DVD, REFRIGERATOR & AIR-CON
အမှတ်-၂၇၃၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၈၉၇၆

❑ **D-MAX Digital Photo Station (1)**
အမှတ်-၁၉၁၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။

❑ **D-MAX Digital Photo Station (2)**
အမှတ်-၁၈၁၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ဆူးလေဘုရားလမ်းနှင့်
၃၃ လမ်းကြား၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **စွမ်းအားအီလက်ထရွန်နစ်**
အမှတ်-၈၆၊ အထက်ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း-၃၈၃၇၆၆

❑ **GRACO Store**
(FARLIN Baby Store ဆိုင်ခွဲသစ်)
A-28၊ ပထမထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **Sunday Mart**
အမှတ်-၈၆၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊
ပန်းဆိုးတန်းလမ်းထိပ်(ယခင်ပြည်သူ့ကုန်တိုက်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **Best Seller II**
GSM, CDMA, TDMA, Hand Set အမျိုးမျိုးနှင့်
အပိုပစ္စည်းအမျိုးမျိုး
အမှတ်-၁/၂၊ မြေညီထပ်၊ တာမွေပလာဇာ၊ သမိန်ဗရမ်းလမ်း၊

တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၄၅၂၅၉၊ ၀၉–၈၆၂၂၅၄၄
www.bestsellerphone.com

- **ပန်းလှိုင် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီဆေးရုံကြီး**
  ပန်းလှိုင်ဂေါက်ကွင်းအနီး၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Moon Bakery (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
  အမှတ်–၁၆၆၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၈၀၂၃၉၂၄
- **May & Mark Gems (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
  အမှတ်–၁၂၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း/ဖက်စ်–၅၃၄၂၆၃၊ ၅၀၁၆၉၁၊ ၀၉–၂၀၀၁၆၉၈၊ ၀၉–၅၀၂၂၃၃၀

LAUNDRY SERVICES

- **AVA LAUNDRY**
  – အမှတ်–၃၀၅၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၅၅၇၅၊ ၀၉–၅၀၀၀၈၂၆
  – အမှတ်–၂၉၇၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၈၂၆၄၂
- **MAY KHA LAUNDRY SERVICE**
  အမှတ်–၁၄၈၊ ၂၀ လမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၀၈၆၅
- **EVERKLEEN LAUNDRY**
  အမှတ်–၁၉၊ ၂/A၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၀၂၁၉
- **METRO DRY CLEANING & LAUNDRY**
  အမှတ်–၁၆၁/၁၆၃၊ လသာလမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၀၈၆၇
- **ANGLO MYANMAR LAUNDRY**
  အမှတ်–၃၃၉၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၈၄၆၀၂
- **KAYAR**
  အမှတ်–၆၂၁၊ ခေမာသီလမ်း၊ (ဈ)ရပ်ကွက်၊ မြောက်ဥက္ကလာပမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **AUNG LAN TAW**
  အမှတ်–၁၄၆၊ ကံဘဲ့ဘူတာရုံလမ်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **S & B**
  – အမှတ်–၇/၈၊ သစ္စာလမ်း၊ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာဝန်ကြီးဌာနဝင်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၁၀၁၈၆၊ ၅၄၀၇၅၆
  – အမှတ်–၇၊ အင်းလျားလမ်းနှင့် ဘောင်ထရီလမ်းထောင့်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၃၆၅၆၂
- **SHINE LAUNDRY SERVICES**
  – SHINE FACTORY – အမှတ်–၁၁၁၊ ငါးထပ်ကြီးဘုရားလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၂၆၃၀ ဖက်စ်–၅၄၅၇၀၀၊ E-mail:shine@spa.com.mm
  – SHINE SHWEGONTAING – အမှတ်–၁၅၅၊ အနောက်ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၁၂၄၅
  – SHINE HALPIN – အမှတ်–၁၂၄၊ ပြည်ထောင်စုရိပ်သာလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၂၇၈၉
  – SHINE PARAMI – အမှတ်–၁၀ (A)၊ ပါရမီလမ်း၊ ချော်တွင်းကုန်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၆၆၅၆၉
  – SHINE FMI CITY – အခန်း–၆၊ ရိုးမဘဏ်အဆောက်အအုံ၊ FMI City၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၈၂၄၄၅၊ လိုင်းခွဲ–၁၀၁၇
  – SHINE UNIVERSITY – အမှတ်–၄၂၊ (C)၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၀၈၅၉
  – SHINE THUWANNA – အမှတ်–၁၃၇–၂၊ သံသုမာလမ်း၊ (၂၃)ရပ်ကွက်၊ သုဝဏ္ဏ၊ သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၅၇၁၈
  – SHINE THINGAN GYUNN – တိုက်–၂၊ အခန်း–၀၀၅၊ သုမင်္ဂလာလမ်း၊ သုမင်္ဂလာအိမ်ရာ၊ သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၇၂၆၁
  – SHINE KAMAYUT – အမှတ်–၅၇၇ (A)၊ ပြည်လမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၃၆၅၉
  – SHINE BOTAHTAUNG – အမှတ်–၂၀၅၊ ဗိုလ်တထောင်ဘုရားလမ်း၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၇၆၀၅
  – SHINE JUNCTION 8 – အမှတ်–U-009၊ Junction 8 Shopping Centre၊ ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၅၀၇၇၁၊ ၆၅၀၇၇၃ လိုင်းခွဲ–၁၂၃
  – SHINE LANMADAW – အမှတ်–၆၅ (A)၊ ဘုန်းကြီးလမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၇၈၅၂ ■

အသားကင်စားမယ်ဆို

- **ကောင်းကောင်း**
  အမှတ်–၁၀၂ (B)၊ ဓမ္မစေတီလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၅၈၀၀
- **SPRING**
  အမှတ်–၄၈/၅၇၊ ကန်လမ်း၊ လှိုင်မြင့်မိုရ်အိမ်ရာအနီး၊
  လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၄၁၂၆၅
- **ရွှေနိုင်**
  – အမှတ်–၃၅၊ ဗဟိုရ်လမ်း၊ အောင်ချမ်းသာရပ်ကွက်၊
  စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  – အမှတ်–၃၅၊ ပြည်လမ်း၊ ၇ မိုင်၊ (၇)ရပ်ကွက်၊
  မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၀၅၇၆
- **ရွှေပန်းဆိုင်း**
  – အမှတ်–၄၉၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၅၄၉၇၇
  – အမှတ် (၁၊ ၂၊ ၃၊ ၄၊ ၅)၊ လမ်း ၃၀၊ ၆၅ လမ်းနှင့်
  ၆၆ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၃၅၉၂၆
  – အမှတ်–၃၂၉၊ ၈၃ လမ်း၊ ၃၂ လမ်းနှင့် ၃၃ လမ်းကြား၊
  မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၃၃၀၂၁
- **ရွှေလီ**
  – အမှတ်–၃၃၈၊ မြေနုလမ်း၊ ပြည်လမ်းနှင့် ဦးဝိစာရ
  လမ်းကြား၊ မြေနီကုန်း(မြောက်)၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၃၆၈၉၈
  – အမှတ်–၁၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်းနှင့် သုခဝတီလမ်းထိပ်၊
  မြကျွန်းသာနှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၇၈၉၁၂

နွေရာသီရေကူးသင်တန်း

နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက်မှာ ရေကူးလေ့ကျင့်သင်ယူလိုကြတဲ့ ကလေးငယ်များအတွက် စနစ်တကျ ရေကူးလေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနေတဲ့ ရန်ကုန်မြို့တော်က နေရာနှစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

- **တက္ကသိုလ်များ ရေကူးကန်**
  သထုံလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၁၃၁၀၉၊ ၀၉–၅၁၀၄၁၄၀
- **အမျိုးသားရေကူးကန်**
  ဦးဝိစာရလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၈၅၅၀

စားသောက်ဆိုင်သစ်

- **SWE THAI Restaurant**
  အမှတ်–၃၄၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ကုက္ကိုင်း၊
  ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၄၀၆၇
- **ထူးကဲ မြန်မာဘူဖေးထမင်းဆိုင် (ဆိုင်ခွဲ–၁)**
  အမှတ်–၃၇၀၊ ၈၄ လမ်း၊ ၄၀× ၄၁ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **LUCKY ONE (ဆိုင်ခွဲ–၅)**
  အမှတ်–၂၃၈၊ ဓမ္မစေတီလမ်း (စင်ကာပူသံရုံးအနီး)၊
  ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၆၆၅၈
- **TOKYO Restaurant & Bar**
  ဒုတိယထပ်၊ The Grand Mee Ya Hta Executive
  Residence၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊
  ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၃၈၅၁၀၁၊ ၂၅၆၃၅၅၊ ၂၅၆၃၅၆
  ဖက်စ်–၃၈၅၁၀၁၊
  e-mail: tokyobar@mptmail.net.mm
- **ပြည့်လျှံ (မြန်မာထမင်း၊ ဟင်း ဘူဖေး)**
  အမှတ်–၆၇၊ ပန်းလှိုင်လမ်း၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၃၇၁၉
- **NAY CHI**
  FOOD & DRINKS
  (ရှမ်းခေါက်ဆွဲ၊ ကျောက်မဲမြီးရှည်၊ ယူနန်ဟင်းလျာ)
  (20 % DISCOUNT (Sat, Sun Only)
  အမှတ်–၂၁၆၊ ကမ်းနားလမ်း (၂၉ လမ်းထိပ်)၊
  ပန်းပဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၉၁၀
- **NAY CHI**
  FOOD & DRINKS
  (ရှမ်းခေါက်ဆွဲ၊ ကျောက်မဲမြီးရှည်၊ ယူနန်ဟင်းလျာ)
  (20 % DISCOUNT (Sat, Sun Only)
  အမှတ်–၂၁၆၊ ကမ်းနားလမ်း (၂၉ လမ်းထိပ်)၊
  ပန်းပဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၉၁၀
- **ရွှေလီလှိုင်း အသားကင်နှင့် ရှမ်းခေါက်ဆွဲ**
  အမှတ်–၁၃၂၊ အထက်ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊
  Morning Star ကဖီးအနီး၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၀၈၅၆၊ ၀၉–၉၀၄၁၆၀၆
- **မအင်ဟုန် (မြိတ်–စပါယ်ရှယ်ကတ်ကြေးကိုက်)**
  တိုက်–၈၊ အခန်း–၀၀၅၊ အောင်ချမ်းသာအိမ်ရာ၊
  အရှေ့ရွှေဂုံတိုင်လမ်းမကြီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ■

စာရင်းကိုင်ပညာသင်တန်း တက်မယ်ဆိုရင်

စာရင်းကိုင်သင်တန်း တက်လိုသူတွေအတွက် မြန်မာနိုင်ငံ စာရင်းကိုင်များအသင်းကဖွင့်လှစ်ပြီး လက်တွေ့စာရင်းကိုင်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်က ဝါရင့်ပညာရှင်တွေကိုယ်တိုင် သင်ကြားပေးမယ့်သင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ ပို့ချမယ့်သင်တန်းတွေကတော့ စာရင်းအင်းပညာ (Book Keeping) ငါးလ၊ အခြေခံစာရင်းကိုင်ပညာ (Elementary Accountency) ခုနစ်လ၊ အထက်တန်းစာရင်းကိုင်ပညာ (Advanced Accountency) ကိုးလ၊ တန်ဖိုးတွက်နှင့် အုပ်ချုပ်မှုစာရင်းကိုင်ပညာ (Cost and Management Accountency) ငါးလတို့ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့များမှာ ပို့ချမှာဖြစ်ပြီး မိမိတို့နဲ့အဆင်ပြေမယ့်သင်တန်းချိန်ကို ရွေးချယ်တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း သိရပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–
ဦးသိန်းလှိုင် (ဥက္ကဋ္ဌ)
အမှတ်–၉၁/၉၃၊ ၄၉ လမ်း၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၉၁၈၂၆၊ ၂၂၀၆၁၉

အရုပ်အိတ်ဝယ်မယ်ဆို

အရုပ်ချစ်တတ်တဲ့ အမျိုးသမီးများအတွက် ဝက်ဝံမျက်နှာအိတ်ကလေးတွေ ခွေးရုပ်အိတ်လေးတွေ၊ အမွေးပွအိတ်လေးတွေ ဝယ်နိုင်မယ့်နေရာပါ။ တခြားနာမည်ကျော် Branded အမှတ်တံဆိပ်အိတ်တွေလည်း ရနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ကြိုးမတိုမရှည်၊ လက်ကိုင်အိတ်၊ ကျောပိုးအိတ် ခရီးဆောင်အိတ် စတဲ့ အိတ်အမျိုးမျိုးကို ဈေးနှုန်းမှန်ကန်စွာနဲ့ ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

လွှမ်းမိုးသူ အိတ်အမျိုးမျိုးရောင်းဝယ်ရေး
အမှတ်–G-1,2၊ A-11,12၊ ပထမထပ်၊
ယုဇနပလာဇာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့၊
ရန်ကုန်။

အမျိုးသမီးစီး ဖိနပ်ကောင်း ကြိုက်သူများအတွက်

အီတလီနည်းပညာ၊ ဒီဇိုင်းများနဲ့ ထိုင်ဝမ်ကုန်ကြမ်းများကို အသုံးပြုပြီး ပြည်တွင်းမှာ ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ Ladies Collection တံဆိပ်ဖိနပ်များကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ တစ်လအတွင်း ဝယ်ယူလို့ တစ်စုံတစ်ရာ ချွတ်ယွင်းခဲ့ရင် အသစ်တစ်ရန်နဲ့ ထပ်မံလဲလှယ်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ နိုင်ငံခြားအရည်အသွေးမီဖြစ်ပြီး ဈေးနှုန်းလည်း သင့်တော်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကလေးစီးမှစပြီး ဆိုက်စုံရရှိနိုင်သလို အရောင်းဆိုင်များမှ မိမိတို့စိတ်ကြိုက်ဒီဇိုင်းများကို အပ်နှံမှာယူမယ်ဆိုရင် တစ်မျိုးစီအတွက် အရန် ၂၀၀ အနည်းဆုံးမှာယူရမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

ရွှေမိုးညွှင်း (မမီမီအေး)
နိုင်ငံခြားဖိနပ်အမျိုးမျိုး
လက်လီလက်ကားဖြန့်ချိရေး
၂–၁၀၊ ယုဇနပလာဇာ၊ ပထမထပ်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၀၀၇၄၇၊ လိုင်းခွဲ–၂၁၅၁

ထိုးအမျိုးမျိုး

သုတ်ထိုးအမျိုးမျိုးနဲ့ ကွမ်းစားထိုးအမျိုးမျိုး ရောင်းချပေးနေတဲ့နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုးမှုန့်အိတ်များ၊ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းသုံးထိုးမှုန့်အိတ်များ၊ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းသုံးထိုးအမျိုးမျိုး၊ အဆောက်အအုံလုပ်ငန်းသုံး၊ စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းသုံးနဲ့ ဓာတုလုပ်ငန်းသုံး ထိုးအမျိုးမျိုးတို့ကိုလည်း ဝယ်ယူနိုင်မှာပါ။ ပစ္စည်းများကို ဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်မှာယူပါကလည်း အိမ်/ဆိုင် အရောက်ပို့ပေးမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

– ကျားကမ္ဘာလုံး ထိုးရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်–အမှတ်–၉၄၊ မန္တလေးလမ်း၊ ဒေါ်သိန်းတင်လမ်းနှင့် မြန်မာ့ဂုဏ်ရည်လမ်းကြား၊ ကန်တော်ကလေး၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၆၀၈၃၊ ၀၉–၉၉၂၄၆၉၄

– စက်ရုံ/အမှတ်–၁၈၈၊ (၂၃)ရပ်ကွက်၊ စက်မှုဇုန်(၁)၊ မော်လမြိုင်လမ်း၊ ဒဂုံမြို့သစ်တောင်ပိုင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၇၀၃ (တစ်ဆင့်)

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကိတ်မုန့်ကောင်းကောင်း စားချင်သူများအတွက်

ကျွမ်းကျင်သူ ပေါ်တူဂီမုန့်ဖုတ်ဆရာကြီးကိုယ်တိုင်ဖုတ်ထားတဲ့ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ Golden Tringle ကိတ်မုန့်ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ရှိ Traders ဟိုတယ်၊ ဗြိတိသျှကောင်စီရဲ့ ကျောင်းစားသောက်ဆိုင်နဲ့ လေကြောင်းလိုင်းများအတွက် ကော်ဖီနှင့် စားသောက်ဖွယ်ရာ တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပေးနေတဲ့ ကိတ်မုန့်လုပ်ငန်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ မုန့်မျိုးစုံကို မွေးနေ့ပွဲ

များ၊ မင်္ဂလာပွဲများ၊ ကုမ္ပဏီအထိမ်းအမှတ် ညှော်ခံပွဲများ၊ အထူးအစည်းအဝေးပွဲများ၊ အလှူပွဲများအတွက် အော်ဒါမှာယူလိုပါက အောက်ဖော်ပြပါလိပ်စာအတိုင်း ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။

Traders Hotel

ဆူးလေဘုရားလမ်း(အထက်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ရုံးခန်းအမှတ်–၈၂၇/၈၂၈
ဖုန်း–၂၄၂၈၂၈၊ လိုင်းခွဲ-၈၂၇ နှင့်
မုန့်ဖိုလိပ်စာ–MAC Tower II
ဖုန်း–၂၁၂၉၄၄၊ လိုင်းခွဲ-၃၀၃ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဇိုင်းခေတ်မီတဲ့ မြန်မာချုပ်အဝတ်အထည်

King Cross ဖက်ရှင်ဆိုင်ကနေ ကိုယ်ပိုင် Brand Name နဲ့ ချုပ်လုပ်ထားတဲ့ အဝတ်အထည်တွေဖြစ်ပြီး အမျိုးအစားဒီဇိုင်းစုံလင်ပါတယ်။ ပြည်ပကနေ ကုန်ကြမ်းမှာယူပြီး ပြည်တွင်းအထည်ချုပ်လုပ်ငန်းတွေမှာ ကုန်ကြမ်းပေး ကုန်ချောယူစနစ်နဲ့ ချုပ်လုပ်ထားတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အမျိုးသားဝတ်ရှပ်အင်္ကျီ၊ အော်လ်တာရှပ်၊ တီရှပ်နဲ့ အမျိုးသမီးဝတ်ပုံစံဒီဇိုင်းတွေလည်း စုံလင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့က ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊ ယုဇနပလာဇာ၊ ရှန်ဟိုင်းကုန်တိုက်နဲ့ ဒဂုံစင်တာတို့မှာ အလွယ်တကူ ဝယ်ယူနိုင်မှာပါ။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ကားစီးလုံးငှားမယ်ဆို

ရန်ကုန်မြို့တွင်း၊ မြို့ပြင် ဒါမှမဟုတ် မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ ဒေသစုံနေရာစုံကို သီးသီးသန့်သန့်သွားလိုသူ၊ အပန်းဖြေခရီးထွက်လိုသူတွေအတွက် ကားစီးလုံးငှားနိုင်မယ့်နေရာဖြစ်ပါတယ်။ ငှားနိုင်မယ့် ကားအမျိုးအစားတွေကတော့ Saloon, Van, Town Ace၊ Air Cusbion Bus၊ Mini Bus စသဖြင့် အစုံအလင်ရှိတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကားအမျိုးအစား၊ ကျသင့်မယ့်ဈေးနှုန်းဝန်ဆောင်မှု စတာတွေကတော့ အသေးစိတ်မေးမြန်းထားရမှာပါ။ တချို့နေရာတွေကတော့ Package Tour တွေပါ စီစဉ်ပေးနေတာတွေ့ရပြီး ယာဉ်ငယ်များကို နာရီပိုင်း၊ လချုပ်၊ နှစ်ချုပ် ငှားလိုသူတွေအတွက်လည်း ဆောင်ရွက်ပေးတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကားစီးလုံးငှားတဲ့ နေရာများစွာအနက်က အချို့ကို လမ်းညွှန်ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

- **T.T.A & BROTHERS Car Rental Service**
  အမှတ်–၁၄၄၊ ဒုတိယထပ်၊ ဘိုကလေးဈေးလမ်း၊
  ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၃၈၀၈၃၇၊ ၃၈၀၈၃၉၊ ဖက်စ်–၃၈၀၈၃၇
- **ZAW WIN & ASSOCIATES**
  အမှတ်–၁၅၊ မြေညီထပ်၊ သတိပဋ္ဌာန်လမ်း၊
  ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၄၀၅၄၅၊ ၀၉–၈၀၂၀၀၉၁
- **DAY CAR RENTAL SERVICES**
  အမှတ်–၃၂၀/၃၂၂၊ မြေညီထပ်၊ ဗညားဒလလမ်း၊
  ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၄၂၃၆၁၊ ၀၉–၉၉၂၇၆၈၀
  E-mail:day.aye@mptmail.net.mm
- **မဏ္ဍာဂိုင် CAR RENTAL**
  အမှတ်–၁၁၈၊ ပထမထပ်၊ အနော်ရထာလမ်း၊
  ပန်းဆိုးတန်းလမ်းနှင့် ၃၇ လမ်းကြား၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၀၆၀၉၊ ၇၁၀၆၉၆၊ ၂၄၉၃၈၀
- **MYANMAR RYOKO CAR RENTAL**
  အမှတ်–၂၂၊ မြေညီထပ်၊ ရွှေလဝန်းလမ်း၊ စမ်းချောင်း
  မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၄၂၂၉၊
  ၆၁၀၄၆၄၊ ၀၉–၅၀၀၃၆၅၉
  E-mail:mstamann@yangon.net.mm
- **ROYAL ARROW CAR RENTAL SERVICES**
  အမှတ်–၉၇(ဘီ)၊ တတိယထပ်၊ ဝါးတန်းလမ်း၊
  လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၁၁၄၈၅၊ ၂၁၂၁၉၃၊
  ဖက်စ်–၂၁၂၁၉၃
- **A 1**
  အမှတ်–၄၁၊ ပထမထပ်၊ အယ်လ်ဖာဟိုတယ်၊ နဝဒေးလမ်း၊

ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၁၉၀၅၊ ၂၄၅၃၂၃၊ ၂၅၄၈၂၁၊
ဖက်စ်–၂၅၂၈၀၆၊

E-mail:aone@mptmail.net.mm

- **SHWE THATIN TRAVEL SERVICES**

  အမှတ်–၃၆(က)၊ ဒုတိယထပ်၊ ဗဟိုလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၁၁၆၂၂၊ ၅၃၆၃၂၈၊ ၅၁၂၂၈၈

- **KST International Travels & Tours Co., Ltd.**

  အခန်းအမှတ်–၃၀၆၊ ယုဇနစီးပွားရေးအဆောက်အအုံ၊ ဓမ္မစေတီလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၁၃၈၀၅၊ ၅၃၉၅၆၈၊ ဖက်စ်–၅၃၉၅၆၈
  E-mail : ksuthway@yangon.net.mm
  www.ksttours.com

- **ASIA WAVE**

  အမှတ်–၁၄၅/၁၄၇၊ အခန်း–၅၊ မြေညီထပ်၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၃၇၃၅၄၃

- **EUPHORIA TRAVEL & TOURS**

  အမှတ်–၂၃၂၊ မြေညီထပ်၊ ၃၀ လမ်း၊
  ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၅၃၅၇၆၊ ၃၇၄၁၈၄၊
  ဖက်စ်–၂၅၃၅၇၆၊ ၃၇၄၁၈၄၊
  E-mail:euphoria@baganmail.net.mm

- **SA KHAN THAR TRAVELS & TOURS**

  အမှတ်–၄၆(အေ)၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၄၉၅၈၃၊ ၂၄၉၉၃၀

- **ကြယ်စင်ကားငှားလုပ်ငန်း**

  ဖုန်း–၀၉–၅၀၁၅၃၅၄၊ ၀၉–၈၀၃၃၂၀၇

- **MZM CAR RENTAL**

  ဖုန်း–၅၇၈၅၇၈၊ ၀၉–၉၉၂၄၈၄၆၊
  ဖက်စ်–၅၄၀၀၇၇
  E-mail:aspidin@mptmail.net.mm

- **ခရီးသွားဌာန**
  မြန်မာ့ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း

  အင်းလျားလိတ်ဟိုတယ်ဝင်း၊ ကမ္ဘာအေးစေတီလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၆၆၄၄၂၇၊ ၆၆၃၁၂၁၊ ၂၅၆၉၇၉၊ ၂၄၅၇၈၇ ■

အင်ဒိုနီးရှားပါတိတ်စစ်စစ်

ရာသီဥတုနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ ပါတိတ်စတွေကို မြန်မာအမျိုးသမီး အတော်များများ ဒီဇိုင်းထွင်ချုပ်လုပ်ဝတ်ဆင်ကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ ပါတိတ်မှာလည်း မြန်မာနိုင်ငံလုပ်၊ ထိုင်းနိုင်ငံလုပ်၊ အင်ဒိုနီးရှား စသဖြင့် အမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ အဲဒီထဲကမှ အင်ဒိုနီးရှားပါတိတ်ဟာ နာမည်အကြီးဆုံး၊ အကြိုက်နှစ်သက်ကြဆုံးလို့ ဆိုရမှာမို့ အင်ဒိုနီးရှားပါတိတ်ရနိုင်မယ့်နေရာကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အသားချော ဆေးသားခိုင်ခံ့ခြင်း၊ သင်းပျံ့သော နံ့သာရနံ့ပါရှိခြင်း၊ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ခြင်းတို့ကို KPM Logo နဲ့ Keris Kondang Logo (ဓားကောက်တံဆိပ်) ပါမှသာ အာမခံပေးနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

ခင်ပြုံးမွန်ပါတိတ်

– တိုက်အမှတ်–(၁၂)၊ အခန်း(၀၂/၀၄)၊
မြေညီထပ်၊ နှင်းဆီလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၀၂၉၇၈

– ဆိုင်အမှတ်–၁၄၊ ပထမထပ်၊ (စီ)ရုံ၊ ဈေးချို၊ မန္တလေး။
ဖုန်း–၀၂–၆၀၉၆၆၊ လိုင်းခွဲ–၅၃၂၅

မီးအားမြှင့်စက်ဝယ်မယ်ဆိုရင်

မီးအားမြှင့်စက်ဝယ်ယူလိုသူများအတွက် စွမ်းအား အီလက်ထရွန်နစ်ကထုတ်တဲ့ EP မီးအားမြှင့်စက်ကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ Safe Guard, အင်ဗာတာတွေကိုလည်း ထုတ်လုပ်ထားပါတယ်။

EP ရဲ့ မီးအားမြှင့်စက်ရဲ့ အားသာချက်ကတော့ 3KVA၊ 15KVA အမျိုးအစားတွေဖြစ်ပြီး မီးအဝင် ၆၆ ဗို့မှာ Auto အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ တစ်နှစ်အာမခံနဲ့ ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပြီး တစ်နှစ်အတွင်း ပျက်စီးချို့ယွင်းပါက ၂၄ နာရီအတွင်း ပစ္စည်းလက်ခအခမဲ့စနစ် ပြင်ဆင်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဝယ်ပြီး ၁၀ ရက်အတွင်း ပျက်စီးခဲ့လျှင် နောက်အသစ်တစ်လုံးကို ပြန်လဲပေးပါတယ်။ တစ်နှစ်ကျော်သွားတဲ့ စက်ဆိုရင်တော့ သုံးရက်အတွင်း အပြီးပြင်ပေးပြီး လက်ခပစ္စည်းဖိုးတော့ ပေးရပါမယ်။ Ecopower မီးအားမြှင့်စက်ကို Manual ရော အော်တိုပါ ရနိုင်ပါတယ်။

လိပ်စာ–

– မန္တလေး–အမှတ်(၁၆/၁)၊ ၃၈ လမ်း × ၇၉ လမ်းထောင့်၊
မန္တလေးမြို့။ ဖုန်း–၀၂–၃၅၀၃၄

– ရန်ကုန်–အမှတ်(၈၆)၊ အထက်ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း–၀၁–၃၈၃၇၆၆ ■

အင်္ဂလန်မှာ ပညာသင်ကြားလိုသူများအတွက် အင်္ဂလန်တက္ကသိုလ်များရဲ့ အဆင့်ဇယား

နိုင်ငံတကာမှာ ပညာသင်ကြားလိုသူ ကျောင်းသားတွေအတွက် မှန်ကန်တဲ့ကျောင်း၊ အစဉ်အလာရှိသောကျောင်းများကို ရွေးချယ်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျောင်းရွေးချယ်မှု မှားခဲ့ရင် ငွေသိန်းပေါင်းများစွာ ကုန်ကျရသလို အချိန်ကုန် အကျိုးမရှိ ဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံမှာ ပညာသင်ကြားလိုသူ ကျောင်းသားတွေအတွက် UK မှာရှိတဲ့ တက္ကသိုလ်တွေရဲ့ အရည်အချင်းအဆင့်ကို ပုံမှန်ဖော်ပြပေးနေတဲ့ The Times Good University Guide ရဲ့ 2004 UK Universities တွေရဲ့ Ranking (အဆင့်) ဇယားကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

The Times Good University Guide 2004 UK Universities Ranking

Rank 2004 (2003)	University
1 (1)	Oxford
2 (2)	Cambridge
3 (3)	Imperial College (London)
4 (5)	LSE (London)
5 (6)	Warwick
6(11)	UCL (London)
7(8)	York
8 (13)	Durham
9 (10)	St.Andrews
10 (14)	Loughborough
11 (4)	Bath
12(7)	Bristol
13 (15)	Edinburgh
14 (9)	Nottingham
15 (22)	Royal Holloway
16 (20)	King's College (London)
17 (12)	Manchester
18 (16)	Newcastle
19 (27)	SOAS (London)
20 (17)	Brimingham
21 (34)	Cardiff
22 (36)	Aston
23 (28)	Glasgow
24 (21)	Lancaster
25 (24)	Southampton
26 (18)	Sheffield
27 (25)	Essex
28 (37)	Dundee
29 (26)	Leicester
30 (30)	Reading
31 (46)	Keele
31 (35)	Exeter
33 (23)	Queen's Belfast
34 (29)	Leeds
34 (19)	Aberdeen
36 (40)	East Anglia
37 (41)	Strathclyde
38 (32)	Stirling
39 (44)	Sussex
40 (32)	Surrey
41 (38)	Liverpool
42 (39)	Queen Mary (London)
43 (50)	Burnel
44 (42)	Kent
45 (65)	UWIC, Cardiff (Wales)
46 (48)	Heriot-Watt
47 (54)	Bradford
48 (56)	Northumbria
49 (49)	Aberystwyth Wales
50 (45)	Swansea (Wales)
51 (51)	Oxford Brookes
52 (43)	Hull
53 (53)	Plymouth
54 (52)	Ulster
55 (47)	City
56 (56)	Bangor (Wales)
57 (55)	Nottingham Trent
58 (59)	Robert Gordon
59 (63)	Goldsmiths College (London)
60 (59)	Hertfordshire
61 (70)	Lampeter (Wales)
62 (81)	Glamorgan
63 (68)	Brighton
64 (76)	Surrey Roehampton
65 (72)	Kingston
66 (65)	Abertay Dundee
67	West of England
68 (61)	Sheffield Hallam
69 (74)	Salford
70 (91)	Lincoin
71 (62)	Portsmouth
72	University of the Arts
73 (75)	Manchester Metropolitan
74 (72)	Luton
75 (78)	Leeds Metropolitan
77 (77)	Glasgow Caledonian
77 (69)	Westminster
77 (71)	Sunderland
79 (78)	Central Lancashire
80 (89)	Huddersfield
81 (86)	De Montfort
82 (67)	Coventry
83 (80)	Bournemouth
84 (88)	Middlesex
85 (85)	Liverpool John Moores
85 (81)	Staffordshie
87 (87)	Central England
88 (92)	Paisley
89 (94)	Wloverhampton
90 (81)	Gloucestershire
90 (66)	Napier
92 (96)	UWCN, Newport (Wales)
93 (92)	Anglia
94 (90)	Greenwich
95 (98)	Derby
96 (92)	Teesside
97 (95)	London South Bank
98 (99)	East London
99 (101)	Thames Valley

(Source: ဗြိတိသျှကောင်စီ)

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ၊ မတ်နှင့် ဧပြီလများအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ် အမျိုးအစား
၁။	တကယ်ရူးတော့ စူးမိတယ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၃၄၀/ ၂၀၀၄(၁၁)	မိုးစက်လင်းထက်	၅၀၀	၈၀၀	တော်ဝင်မြို့မ	၂၀၀၅၊ ဧပြီ (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်
၂။	ကမ္ဘာကျော်ရှီအဆုနိပ်နယ်နည်းများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၉၇၃/ ၂၀၀၄(၁၀)	မောင်လှိုင်းသစ်	၅၀၀	၁၀၀၀	တော်ဝင်မြို့မ	၂၀၀၅၊မတ် (ပ–ကြိမ်)	ကျန်းမာရေး (ဘာသာပြန်)
၃။	နတ်ရထား စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၄၁၉/ ၂၀၀၄(၁၂)	ကုသ	၅၀၀	၁၀၀၀	တော်ဝင်မြို့မ	၂၀၀၅၊ ဧပြီ (ပ–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်ဝတ္ထုတိုစု
၄။	သမိုင်းလွန်အနာဂတ္တဗေဒ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၂၅/ ၂၀၀၄(၁၁)	သစ္စာနီ	၅၀၀	၈၀၀	အရောင်သစ်	၂၀၀၅၊ ဧပြီ (ပ–ကြိမ်)	အတွေးအမြင်
၅။	အလှအပနှင့် ဖက်ရှင်လမ်းညွှန်(၂၀၀၅) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၁၀၈၀၅၀၂	ရှင်ဒေဝီနှင့်အဖွဲ့	၁၅၀၀၀	၁၇၀၀	Lucky Link MEDIA	၂၀၀၅၊ မတ်	လမ်းညွှန်
၆။	မြို့မငြိမ်းနှင့် ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၉၄၇/ ၂၀၀၄(၁၀)	ချစ်ဦးညို	၅၀၀	၇၀၀	သီရိဆွေ	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	အက်ဆေးစာစု
၇။	မင်း ဒိန်ခဲကို ရွှေ့တာ...ငါ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၄၀/ ၂၀၀၄(၉)	ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)	၅၀၀	၈၀၀	တူဒေး	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	လူမှုစီးပွား
၈။	လေဆန်တိုးပြီး မိုးမှာပျံ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၈၁/ ၂၀၀၄(၁)	မြတ်ငြိမ်း	၅၀၀	၈၅၀	သဟဇာတ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (၃–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၉။	အဟီး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၃၄၈/ ၂၀၀၄(၁)	မောင်ဉာဏ်ကျယ်	၅၀၀	၈၀၀	ဇေယျာမြေ	၂၀၀၅၊ ဧပြီ (ပ–ကြိမ်)	ဟာသဝတ္ထုရှည်
၁၀။	ရှက်စဖွယ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၁၃၀/ ၂၀၀၄(၁၀)	နတ်နွယ်	၅၀၀	၈၀၀	အောင်ပင်လယ်	၂၀၀၅၊ မတ် (၃–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်ဝတ္ထုရှည်
၁၁။	နှလုံးသားလွမ်းပွင့်ဦး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၀၃၀/ ၂၀၀၄(၉)	ကိုမျိုး(ဇလပ်မြေ)	၅၀၀	၅၀၀	မြတ်မျိုးလတ်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်စု
၁၂။	အချစ်သက်သက်အချစ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၁၅၄၀၅၀၂	ပုညခင်	၅၀၀	၇၅၀	ပုညခင်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်
၁၃။	မြစ်တို့သည်...မြားဆိပ်ပြယ်စေသတည်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၄၈၉/ ၂၀၀၄(၁၂)	မောင်ဝဏ္ဏ၊ မောင်စိန်ဝင်း(ပုတီးကုန်း)	၅၀၀	၇၀၀	ကလောင်သစ်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၁၄။	မွေးမြေကိုတဲ့+သံချောင်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၄၉၀/ ၂၀၀၄(၁၂)	လယ်တွင်းသားစောချစ် သံလျင်မောင်မောင်ဦး	၅၀၀	၇၅၀	ကလောင်သစ်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၁၅။	စာရေးသူစိတ်ကြိုက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၀ ၅၂၀၅၀၁	ဆရာစုံ	၅၀၀	၆၀၀	နေရီရီ	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ–ကြိမ်)	ဆောင်းပါးစု

၁၆။	သဲကြီးမဲကြီး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၉၅၈/၂၀၀၃(၇)	မောင်မိုးသူ	၁၀၀၀	၂၀၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၅၊ မတ် (ဒု-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၇။	ရောမကို အာခံသူ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၅၉၀/၂၀၀၃(၁၀)	တင့်တယ်	၅၀၀	၁၆၀၀	ငြိမ်းချမ်းရေး	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၈။	ချောင်းရိုးမြောင်းရိုးတို့ကားတိမ်ကောတတ်၏ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၉၃၈/၂၀၀၄(၈)	ဝင်းမောင်ထွန်း	၅၀၀	၆၅၀	ချိုတေးသံ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်
၁၉။	အိုင်အိုမောင်ကောင်းနှင့် ယောကျာ်း ဘသားနှစ်ကောင်ဖွား စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၁၇/၂၀၀၄(၉)	တက္ကသိုလ်မင်းယဉ်	၅၀၀	၇၀၀	ပညာရဲရင့်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်
၂၀။	ကြေးနီရောင်အချစ်နှင့် ဝတ္ထုတိုများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၄၀/၂၀၀၄(၅)	မြသန်းတင့်	၁၀၀၀	၁၈၀၀	ချမ်းမြေ့ရတနာ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၂၁။	ပြဒါးသည်သံ၊ သံသည်ပြဒါး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၂၄၇၀၅၀၃	ကိုပိုက်	၅၀၀	၇၀၀	သုခမ	၂၀၀၅၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်
၂၂။	အတွင်းအပြင်နှင့် မဂ္ဂဇင်းဝတ္ထုရှည်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၅၀၀၅၀၁	မမြင့်မွန်	၁၀၀၀	၆၀၀	အဏ္ဏဝါ	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုရှည်စု
၂၃။	နေတစ်ခြမ်း လတစ်ခြမ်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၀၇၀၅၀၁	အကြည်တော်	၁၀၀၀	၁၀၀၀	တော်ဝင်မြို့မ	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဟာသဝတ္ထုရှည်

စာအုပ်လမ်းညွှန်
Editor's Choice

သမိုင်းလွန်အနာဂတ္တဗေဒ

သစ္စာနီ

ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းအချို့တွင် ဖော်ပြခဲ့ဖူးသည့် နိုင်ငံတကာရေးရာဆောင်းပါးများကို စုစည်းထားသော စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်သည်။ အပိုင်း(၁)နှင့် (၂)ဟူ၍ နှစ်ပိုင်းခွဲတင်ပြထားပြီး အပိုင်း(၂)တွင် သရော်စာဆန်ဆန် ရေးသားထားသော နိုင်ငံတကာရေးရာဆောင်းပါးများ ပါဝင်သည်။ လက်ရှိမျက်မှောက်ခေတ်၌ ဖြစ်ပေါ်နေသော နိုင်ငံတကာအရေးအခင်းများနှင့်ပတ်သက်၍ ပညာရှင်တို့၏ အမြင်များဖြင့် သိုင်းဝိုင်းကာ သုံးသပ်လေ့လာတင်ပြထားသည်ကို တွေ့ရသည်။ အဓိကအားဖြင့် နည်းပညာမောင်းနှင်အားဖြင့် စစ်အေးခေတ်ကို ချန်ထားရစ်ခဲ့သော မျက်မှောက်ခေတ်၏ အနေအထားနှင့် လားရာတို့ကို ဝေဖန်ဆန်းစစ်ပေးထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

နိုင်ငံတကာ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးရာအယူအဆများ၊ သီအိုရီများနှင့် အိုင်ဒီယိုလိုဂျီများကို သမိုင်းအချက်အလက်များ၊ မျက်မှောက်အဖြစ်အပျက်များနှင့် ပညာရှင်တို့၏အယူအဆများဖြင့် ဖောက်ယှက်တင်ပြထားသည်မှာ ဖတ်ချင်စဖွယ်ပင် ဖြစ်သည်။ ဤစာအုပ်တွင် ပါဝင်သော ဆောင်းပါး ၂၆ ပုဒ်အနက် "အာရှဒီမိုကရေစီနှင့် အနောက်တိုင်းတန်ဖိုး" ဟူသော ဆောင်းပါးကို အထူးညွှန်းဆိုလိုပါသည်။ အဆိုပါဆောင်းပါးတွင် ဒီမိုကရေစီ၏ မူလတရားကိုယ်၊ ဒီမိုကရေစီ၏သမိုင်းကြောင်း၊ ဒီမိုကရေစီလူ့အဖွဲ့အစည်းနှင့် တစ်သီးပုဂ္ဂလ လူသားဘဝအဆက်အစပ်များကို ခင်းကျင်းတင်ပြထားသည်။ မျက်

မှောက်ခေတ်၌ အနောက်နိုင်ငံများတွင် စတင် သန္ဓေတည်ခဲ့သော ဒီမိုကရေစီစနစ်ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက အရေးစိုက်လာရခြင်း အကြောင်းရင်းကိုလည်းကောင်း၊ ယင်း အနောက်တိုင်းဒီမိုကရေစီစနစ်နှင့် အာရှ တန်ဖိုးဟူသော မိသားစုအသိုက်အမြုံနှင့် ဆိုင်သော စံနှုန်းများကြား ပဋိပက္ခသဘော တရားနှင့် သမူဟပေါင်းစပ်နိုင်သည့် သဘောတရားများကို ရှင်းလင်းဖော်ပြ ထားသည်မှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာ၌ ဒီမိုကရေစီစနစ် ထွန်းကား လာခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ "...အာဏာရှင် များ၏ ဖိနှိပ်ချုပ်ကိုင်မှုကို ခုခံကာကွယ်ရန် ပျက်ကွက်ခဲ့သော လူ့အဖွဲ့အစည်းဟူ၍ သမိုင်းတွင် မရှိသလောက်ပင် ဖြစ်သည်။ ထိုအဓမ္မစနစ်ကို ကာကွယ်တားဆီးရန် အတွက် ဒီမိုကရေစီသည် ပေါ်ထွန်းလာရ ပေသည်"ဟူ၍ ရေးသားထားသည်။

"ဒီမိုကရေစီ၏ အနာဂတ်"ဟူသော ဆောင်းပါး၌ အနာဂတ်တွင် ပြောင်းလဲ ဖြစ်ထွန်းလာမည့်အခြေအနေများနှင့် ဒီမို ကရေစီအခန်းကဏ္ဍကို ဟောကိန်းထုတ် ထားသည်။ မကြာမီပေါ်ထွန်းလာမည့် အဆင့်မြင့်နည်းပညာများနှင့် ပြည့်စုံသော ၂၁ ရာစု လူ့အဖွဲ့အစည်းကြီးတွင်လည်း ဒီမိုကရေစီ၏ အခန်းကဏ္ဍသည် ကြီးမားမြဲ ဆက်လက်ကြီးမားနေဦးမည်ဟု စာရေးသူ က ရှုမြင်သည်။ မျက်မှောက်ခေတ် နိုင်ငံ ရေးနှင့် နိုင်ငံတကာရေးရာများကို စိတ်ဝင် စားသူတို့အဖို့ ဖတ်ရှုသင့်သော စာအုပ် တစ်အုပ် ဖြစ်သည်။

ထုတ်ဝေတိုက်- အရောင်သစ်စာပေ
ထုတ်ဝေနှစ်- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ မတ်
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း- ဘိုဘိုထွန်း
တန်ဖိုး- ၈၀၀ ကျပ်
အကြိမ်- ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ- ၅၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၁၂၅/၂၀၀၄(၁)

■

အာရှစီးပွား စွမ်းဆောင်ရှင်များ
ကြည်ရွှန်း

ဈေးကွက်စီးပွားရေး စတင်စဉ်က တက်ကျမ်းစာအုပ်အမြောက်အမြား ထွက် ရှိလာခဲ့သော်လည်း ထပ်မံ မထွက်ရှိ သလောက် နည်းပါးနေသော ယခု ကာလမျိုးတွင် ကြည်ရွှန်း၏ အာရှစီးပွား စွမ်းဆောင်ရှင်များစာအုပ်သည် တက်ကျမ်း ဖတ်လိုသူများအတွက် အသုံးဝင်ပေလိမ့် မည်။ အာရှတိုက်မှ ဂျပန်၊ တောင်ကို ရီးယား၊ ထိုင်ဝမ်၊ ဟောင်ကောင်၊ တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ စင်ကာပူ၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ထိုင်း၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ မြန်မာတို့မှ လုပ်ငန်းရှင်များ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ဖော်ပြထားသောစာအုပ် ဖြစ်သည်။ အများစုမှာ တရုတ်မျိုးနွယ်ဖွားများဖြစ် သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံမှ စာရင်းပညာရှင် ဦးလှထွန်းကိုလည်း တင်ပြထားရာ စွမ်း ဆောင်ရှင်တစ်ဦးအဖြစ် လေ့လာနိုင်ပေ သည်။

ထူးခြားချက်အနေဖြင့် စာအုပ်ပါ လုပ်ငန်းရှင်အများစုသည် အင်တာနက်နှင့် ဆက်စပ်သောလုပ်ငန်းများတွင် အောင် မြင်မှုရရှိလာနေသူများ ဖြစ်နေခြင်းပင်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ NIT DO COMO ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ ကေအိဂျီတာချီကာဝါ၏ မိုဘိုင်းလ် ဖုန်းကို အင်တာနက်နှင့် တွဲဖက်သုံးနိုင် သော i-mode စနစ်ကို လူလက်ခံသုံးစွဲ နိုင်ရန် စွမ်းဆောင်မှုကို တွေ့နိုင်ပေသည်။

စီးပွားရေးကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်း လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင် အခန်းတွင် တောင်ကိုရီးယားမှ အမျိုး သမီးလုပ်ငန်းရှင် ကင်ဆွန်ဂျူးသည် အမျိုးသားအများစု ဦးဆောင်နေသော စီးပွားရေးလောကတွင် လုံ့လပိုစိုက်၍ အယူအဆအသစ်များဖြင့် လမ်းဖောက် နေရာယူခဲ့ရပုံကို မြန်မာနိုင်ငံမှ အမျိုးသမီး များ အတုယူစရာ ဖြစ်သည်။

လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ်ဝန်းကျင်က

ထုတ်ဝေခဲ့သည့် မောင်ပေါ်ထွန်း၏ 'ကမ္ဘာ့ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်း များ' စာအုပ်တွင် ပါရှိသော ဟောင်ကောင်မှ လီကာရှင်းအကြောင်းကိုလည်း ပြန်လည် တွေ့ရှိနိုင်ပေသည်။ လီကာရှင်းမှာ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ထုတ်ပြန်ချက်များ အရ အာရှတိုက်၏ အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ် အဖြစ် ရပ်တည်လျက်ရှိသည်။

ဤစာအုပ်သည် တက်ကျမ်းဟု အမည်တပ်ရမည် ဖြစ်သော်လည်း ပါရှိ သော လုပ်ငန်းရှင်များ၏ စွမ်းဆောင်ရည်၊ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆများကို ပေါင်း စပ်တင်ပြထားမှုကြောင့် ၎င်းတို့၏ စွမ်းရည် များကို မိမိတို့ဘဝအတွက် အတုယူစရာ၊ လေ့လာနိုင်စရာများအဖြစ် လက်တွေ့ အသုံးချဖွယ်ရာ အများအပြားပါဝင်သော စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်သည်။

ထုတ်ဝေတိုက်- ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာပေ
ထုတ်ဝေနှစ်- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း- ကိုတုတ်
တန်ဖိုး- ၁၀၀၀ ကျပ်
အကြိမ်- ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ- ၅၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၈၂၁/၂၀၀၃(၈)

မြို့မငြိမ်းနှင့် ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း

ချစ်ဦးညို

ခေတ်အလိုက် နာမည်ကျော်တေးရေးဆရာ ၁၁ ဦး၏ သီချင်းများအနက် စာရေးသူအနှစ်သက်ဆုံး သီချင်းများကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုကာ ညွှန်းဖွဲ့ခံစားထားသော စာစုများ ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ၁၉၈၄ ခုနှစ်နှင့် ၁၉၉၄ ခုနှစ်ထုတ် မိုးဝေမဂ္ဂဇင်းအချို့၊ ၁၉၉၇ ခုနှစ်နှင့် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ထုတ် သင့်ဘဝမဂ္ဂဇင်းတို့မှ ဆောင်းပါးများကို ပြန်လည်စုစည်းထုတ်ဝေထားခြင်း ဖြစ်သည်။

ထူးခြားချက်မှာ တေးရေးဆရာ ၁၁ ဦး၏ တေးသီချင်းများအနက် မြို့မငြိမ်း၏ လူချွန်လူကောင်းသီချင်းကို ခံစားညွှန်းဆိုရာတွင် ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ပြခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုခေတ်ထိုအခါကပင် မြို့မငြိမ်း၏ အနာဂတ်ကို မြော်မြင်နိုင်စွမ်းရှိပုံကို လူချွန်လူကောင်းသီချင်းဖြင့် သရုပ်ဖော်ချိတ်ဆက်ပြထားသည်။

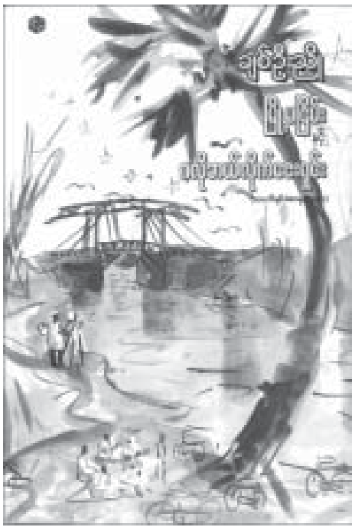
မြို့မငြိမ်း၏ သီချင်းမှ အောက်ပါအပိုဒ်ကို စာရေးသူက အထူးပြုညွှန်းဆိုထားသည်။

"ခေတ်မီမီ ကမ္ဘာကြည့်ကြည့်မြင်၊ သန်မြန်ဘသားယောကျ်ားလျင်"

ချစ်ဦးညိုက ယင်းအပိုဒ်ကို

"ကမ္ဘာကြည့်...။ မြန်မာသည် မြန်မာဖြစ်လျက်ကပင် ကမ္ဘာကြည့်ကြည့်တတ်ရမည်။ မြင်တတ်ရမည်ဟု ဆရာငြိမ်း အတိအလင်းပြောပါသည်။ ကမ္ဘာကြည့်ဆိုတာ အနောက်ကြည့်၊ အရှေ့ကြည့်၊ ဥရောပကြည့်၊ အမေရိကန်ကြည့်၊ ရုရှားအကြည့် မဟုတ်ပါလေ။ လွန်စွာလှပကျစ်လျစ်၍ လွန်စွာဆန်းသစ်ပြီး လွန်စွာ သိမ်မွေ့သော ဤ 'ကမ္ဘာကြည့်' ဆိုသည့် စကားလုံးကိုမှ ဆရာငြိမ်း ရှာဖွေတွေ့ရှိလေခြင်း...။

ဆရာငြိမ်း၏ 'ကမ္ဘာကြည့်' မှ ဆင့်ပွားအနက်တွေ၊ ဂုဏ်ရည်တွေ မိမိဆီသို့



ရောင်ပြန်လက်လာတော့သည်။ သဘောထားကြီးခြင်း၊ အမြင်ကျယ်ခြင်း၊ ခိုင်မတ်မြဲမြံမှုလျှင် လက်ရင်းရှိသော လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ခြင်း၊ ပြောင်းလဲမှုတွေကို မကြောက်မလန့် မတုန်မလှုပ်ရုံမျှမက ပွေ့ပိုက်နိုင်ခြင်း၊ အရှုံးဝမ်းကြာတိုက်ထဲမှ အမြတ်သန္ဓေသားကို လက်သည်ဝမ်းဆွဲဆွဲယူတတ်ခြင်း၊ အလုံးစုံသော ဗဟိဒ္ဓကို မျက်ခြည်မပြတ်ကြည့်နေရင်းမှာပင် အဇ္ဈတ္တကို သန်စွမ်းစေခြင်း၊ အနိမ့်စိတ်၊ အငုံစိတ်ကို ဖယ်ရှားနေရင်းမှာပင် အမြင့်စိတ်၊ အလွှာစိတ်ကို ဇက်ချုပ်နိုင်ခြင်း..." အစရှိသဖြင့် ချဲ့ထွင်လိုက်ဖောက်တွေးတောကာ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုထားသည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။

နိုင်ငံတစ်ခု၏ အနာဂတ်အတွက် အရေးအကြီးဆုံးမှာ 'ပညာရေး' ဆိုသည်ကိုလည်း မြို့မငြိမ်းက ဤသို့မြင်သည်။ "ကလေးလေး...တွေ...နှင့်စကာ "...လူချွန်လူကောင်းလေးတွေဖြစ်အောင် မြေတောင်မြှောက်ကာမြှင့်တင်"နှင့် ဆုံးထားသည်။ အနာဂတ်ပညာရေး၏ အရေးကြီးပုံကို အပေါ်ယံသိမဟုတ်ဘဲ အသွေးအသားထဲကကို လှိုက်ခနဲခံစားရသည်။ သီချင်း အစအဆုံးကို ချစ်ဦးညိုက ပထမလှိုင်း ဒုတိယလှိုင်း တတိယလှိုင်းတို့နှင့် ဆွဲယူချိတ်ဆက်လိုက်ပုံမှာ ဆောင်းပါးဖြစ်မြောက်ဆုံးအပိုင်းဟု ဆိုချင်သည်။

၂၀ ရာစုနှောင်းပိုင်းတွင်မှ ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် ပြောဆိုရေးသားလာကြသည့် ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်းကို အသက် ၄၇ နှစ်အရွယ် ၁၉၅၅ ခုနှစ် မတိုင်မီကတည်းက မြို့မငြိမ်းက ကြိုမြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ဝင်းမင်းထွေး၊ ကိုစောညိန်း၊ ကန်မြဲ ကိုအေးကျော်၊ ဝိုင်အမ်ဘီဆရာတင်၊ ရွှေတိုင်ညွန့်၊ ကိုနေဝင်း၊ နန်းတော်ရှေ့ဆရာတင်၊ ကိုမောင်မောင်၊ ခင်ဝမ်း၊ သဟာရဆရာတင် အစရှိသူတို့၏ နာမည်ကျော်တေးသီချင်းတစ်ပုဒ်စီသည်လည်း စာရေးသူ၏ ကလောင်စွမ်းနှင့် အဖွင့်အဆိုအဖွဲ့အနွဲ့များကြောင့် ပို၍ လင်းလက်တောက်ပလာသယောင် ထင်ရသည်။ ဂီတသည် စကားလုံးအနည်းငယ်နှင့် ကျစ်လျစ်သိပ်သည်းစွာ ပစ္စက္ခနှင့် အနာဂတ်ကာလတို့၏ ပကတိသဘောကို တန်ဆာဆင်ခြယ်မှုန်းပြသည့်နေရာတွင် သူမတူအောင် ပြောင်မြောက်လှပုံကို ချစ်ဦးညို၏ ဤစာစုများ ဖတ်ရှုပြီးမှ နဂိုမူလ နားလည်ထားသည်ထက် ပို၍လေးနက်စွာ သဘောပေါက်ရသည်။

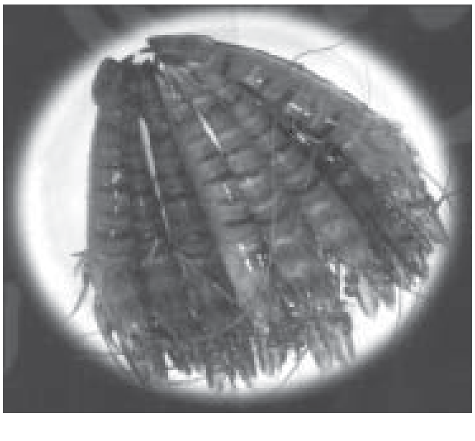
အထူးသဖြင့် 'တို့ဗမာ' သီချင်းကဲ့သို့ ဇာတိသွေး ဇာတိမာန်တက်ကြွသော သီချင်းမျိုး ရေးစပ်ခဲ့သူ ဝိုင်အမ်ဘီဆရာတင်၊ 'မင်္ဂလာဆယ့်နှစ်ပါး' ကဲ့သို့ မြန်မာ့ရိုးရာမင်္ဂလာအခါပွဲ ဆင်ယင်ကျင်းပပုံကို ဖော်ကျူးရေးစပ်ခဲ့သူ ရွှေတိုင်ညွန့်အပါအဝင် တေးပြုစာဆိုတို့၏ ဂုဏ်ကျေးဇူးကို အထူးအောက်မေ့တသမိသော ဆောင်းပါးစုဟုဆိုရလျှင် မှားအံ့မထင်။

ထုတ်ဝေတိုက်– သီရိဆွေ
ထုတ်ဝေနှစ်– ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ မတ်လ
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း– မုတ်သုံ
အကြိမ်– ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ– ၅၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်– ၉၇၄/၂၀၀၄(၁၀)

ပုလဲနဒီ ကုမ္ပဏီလီမိတက်

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ရေချို/ရေငန် ပုစွန်သားဖောက်ခြင်းနှင့် မွေးမြူထုတ်လုပ်ခြင်းလုပ်ငန်းများကို အင်အားကြီးမားစွာ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဩဂုတ်လ ၁၀ ရက်နေ့တွင် ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။
- သင်္ဘောစင်းလုံးငှားရမ်း၍ ပြည်ပသို့ ကုန်စည်တင်ပို့ခြင်း (Shipping)ကိုယ်စားလှယ်လုပ်ငန်းဖြင့် လုပ်ငန်းများ စတင်ခဲ့သည်။
- ကောမရိတ်ကုမ္ပဏီအုပ်စုနှင့် ပူးပေါင်း၍ ဧရာဝတီတိုင်း ချောင်းသာကမ်းခြေ၌ ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
- ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်တိုင်း ကျောက်တန်းမြို့နယ်ရှိ မြေဧက ၁၀၀ ပေါ်တွင် ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
- ဧရာဝတီတိုင်း ငွေဆောင်ကမ်းခြေရှိ မြေခုနစ်ဧကတွင် ရေချိုနှင့် ရေငန်ပုစွန်သားဖောက်စခန်းကို တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။
- ၎င်းနောက် ဟိုင်းကြီးဒေသ၌ ကန်ကျယ်စနစ်ဖြင့် ဧက ၂၀၀ ကျော်တွင် ပုစွန်များ တိုးချဲ့မွေးမြူခဲ့သည်။
- ၎င်းနောက် ယုဇနကုမ္ပဏီနှင့် အကျိုးတူပူးပေါင်း၍ ယုနဒီကုမ္ပဏီအမည်ဖြင့် ကျောက်တန်းမြို့နယ်၌ ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခဲ့ရာ စုစုပေါင်း အကျယ်အဝန်း ၂၃၅ ဧက၊ ပုစွန်ကန်အရေအတွက် ၄၃ ကန်တွင် မွေးမြူထုတ်လုပ်လျက် ရှိသည်။
- ကျောက်တန်းမြို့နယ်ရှိ ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းမှ ပုစွန်မွေးမြူထုတ်လုပ်သည့် ရာသီတစ်ကြိမ်လျှင် ပုစွန်တန်ချိန် ၁၂၀ အထိ မွေးမြူထုတ်လုပ်နိုင်ပြီး သားဖောက်စခန်းတစ်ခုတွင် တစ်ကြိမ်လျှင် ကောင်ရေ သန်း ၂၀ အထိ သားဖောက်ထုတ် လုပ်ပေးနိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။



- အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးသန်းဝင်းအောင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် သုံးဦး၊ ရုံးနှင့် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ၊ သားဖောက်စခန်းများ အပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အား စုစုပေါင်း ၁၃၀ ဦးကျော် ရှိသည်။
- မွေးမြူရရှိသော ပုစွန်များကို ထိုင်းနှင့် ပြည်ပနိုင်ငံများအပါအဝင် ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ပါ တင်ပို့ဖြန့်ချိသည်။
- ရောဂါကင်းစင်၍ ကျန်းမာသန်စွမ်းသော ရေငန်ပုစွန်များကို ပမာဏအမြောက်အမြား တစ်နှစ်ပတ်လုံး သားဖောက်ထုတ်လုပ်နိုင်မှုကြောင့်

ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာနှင့် စိုက်ပျိုးရေးအဖွဲ့ (FAO) မှ ချီးမြှင့်အပ်နှင်းသည့်ဆုကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်နှင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်တို့တွင် နှစ်နှစ်ဆက်တိုက် ရရှိခဲ့သည်။

- ♦ ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများအတွက် BOM (Bio Organic Microorganisms) အမှတ်တံဆိပ် သဘာဝအဏုဇီဝ စွမ်းအားဖြည့်အရည်နှင့် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများတွင် သီးနှံပင်အောင်မြင်ဖွံ့ဖြိုးရန်နှင့် မြေဆီလွှာဂုဏ်သတ္တိတိုးတက်စေရန် Essential-One အမှတ်တံဆိပ် အဏုဇီဝစွမ်းအားပြည့် ဓာတ်မြေသြဇာရည်တို့ကို ထုတ်လုပ်ပြီး အေဒါကုမ္ပဏီအမည်ဖြင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ ဖြန့်ချိလျက်ရှိသည်။

- ♦ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဦးသန်းဝင်းအောင် (အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ)
ပုလဲနဒီ ကုမ္ပဏီလီမိတက်
အမှတ်-၁၂၀ (မြေညီထပ်)၊ ၅၁ လမ်း(အလယ်)၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၀၀၉၄၈၊ ၇၂၀၃၆၇၊ ၀၉-၈၀၃၀၇၂၃၊ ၀၉-၅၀၀၈၈၅၂၊ ၀၉-၉၉၂၈၃၉၉

- ♦ **ဖြန့်ချိသည့်ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

အေဒါကုမ္ပဏီလီမိတက်
အမှတ်-၆၁၊ အခန်း (၃၀) B၊ ချော်တွင်းကုန်းလမ်းဆုံ၊ ကမ္ဘာအေးစေတီလမ်း၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၅၅၁၁ ■

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၄-၃-၂၀၀၅

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ဟယ်လင်းနစ်သမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီးအဖြစ် ခန့်အပ်ရန် သဘောတူညီပြီးဖြစ်သော မစ္စတာမီလ်တီးအီးယားဒိစ်၊ ဟစ်ကာကစ်သည်လည်းကောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင် ရာ မက္ကဆီကို သမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီးအဖြစ် ခန့်အပ်ရန် သဘောတူညီပြီးဖြစ်သော မစ္စတာ အွန်ဒရေးကာရာလ်ကူးဗားသည်လည်းကောင်း နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ မြန်မာ–ကိုရီးယားဗုဒ္ဓဘာသာအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ Hye Eun Temple ကျောင်းမှ Ven.Mok Tak နှင့် တပည့်ဒါယိကာမများသည် သာသနာရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၈-၃-၂၀၀၅

* Daewoo International Corporation ဥက္ကဋ္ဌ Mr. Tae.Yong Lee နှင့် အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၉-၃-၂၀၀၅

* Daewoo International Corporation ဥက္ကဋ္ဌ Mr. Tae.Yong Lee နှင့်အဖွဲ့သည် သတ္တုတွင်းဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၁-၃-၂၀၀၅

* တာဝန်ပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် UNHCR (ရန်ကုန်) မှ ဌာနေကိုယ်စားလှယ် Mr. Rajiv Kapur သည် အဖွဲ့ဝင်နှစ်ဦးနှင့်အတူ လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးနှင့် ပြည်သူ့အင်အားဝန်ကြီးဌာန နှင့် လူမှုဝန်ထမ်း၊ ကယ်ဆယ်ရေးနှင့် ပြန်လည်နေရာချထားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၄-၃-၂၀၀၅

* မလေးရှားနိုင်ငံ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး H.E Dato. Seri Rafidah Aziz နှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၃-၃-၂၀၀၅

* ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယနိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီး H.E. Mr. Hitoshi Tanaka နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော် ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၆-၃-၂၀၀၅

* အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ ပြည်ပရေးရာဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး မစ္စတာ ကေ၊ နတ်ဝါဆင်းနှင့်အဖွဲ့ဝင်များသည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၈-၃-၂၀၀၅

* ကုလသမဂ္ဂဒုက္ခသည်များဆိုင်ရာ မဟာမင်းကြီးရုံးကိုယ်စား လှယ် Mr.Rajiv Kapur သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* မြန်မာ့အသံနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားနှင့် ဗီယက်နမ်အသံလွှင့်ဌာနတို့အကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး အစီအစဉ်အရ ရန်ကုန်မြို့၌ရောက်ရှိနေသော ဗီယက်နမ်ဆိုရှယ်လစ်သမ္မတနိုင်ငံ ဗီယက်နမ်အသံလွှင့်ဌာနမှ Head of Section ဖြစ်သူ Mr. Hoang Huu Khai ခေါင်းဆောင်သော ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၃၀-၃-၂၀၀၅

* မြန်မာနိုင်ငံတွင် ချစ်ကြည်ရေးခရီးရောက်ရှိနေသည့် စင်ကာပူသမ္မတနိုင်ငံဝန်ကြီးချုပ် မစ္စတာလီရှန်လွန်းနှင့်အဖွဲ့ဝင်များ သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့်လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့်လည်းကောင်း အသီးသီး တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၅-၃-၂၀၀၅ * အရိုးရောဂါအထူးကုဆေးရုံကြီးတွင် ပြတ်တောက်သွားသော လက်မကို ခြေညှိုးဖြင့် အစားထိုးကုသပေးမှုကို ၁၃–၁–၂၀၀၅ ရက်နေ့က အောင်မြင်စွာ ပြုလုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်း ယနေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြ။

၆-၃-၂၀၀၅ * ဦးတင်စိုး (စာရေးဆရာ၊ ဒါရိုက်တာ)၊ အသက် ၈၀ နှစ် ကွယ်လွန်။

၉-၃-၂၀၀၅ * ဇာတ်ညွှန်း၊ ရုပ်ရှင်နှင့် ဗီဒီယိုသရုပ်ဆောင် ဦးဇော်ဇော်မောင်(ခ) ပိုးဇော်ဇော်မောင်၊ အသက် ၄၀ နှစ် ကွယ်လွန်။

၁၁-၃-၂၀၀၅ * စစ်ကိုင်းတိုင်း ရွှေဘိုခရိုင် ဝက်လက်မြို့နယ် ဟန်လင်းကြီးမြို့ဟောင်း၏ ကြေးခေတ်ဦး သင်္ချိုင်းနေရာဟု ယူဆရသောနေရာမှ တစ်ဝက်တစ်ပျက် ကျောက်ဖြစ်နေသည့် လူရုပ်ကြွင်းအရိုးစုနှင့် ဦးခေါင်းခွံများ တူးဖော်တွေ့ရှိ။

၁၂-၃-၂၀၀၅ * မြန်မာစံတော်ချိန် နံနက် ၁၀ နာရီ ၁၅ မိနစ် ၅၂ စက္ကန့်တွင် မန္တလေးမြေငလျင်စခန်း၏ အနောက်ဘက်မိုင် ၃၀ ခန့် ကွာဝေးသော မြန်မာနိုင်ငံပြည်တွင်းနေရာကို ဗဟိုပြု၍ ရစ်ချ် တာစကေး ၄.၄ အဆင့်ရှိ အင်အားအနည်းငယ်ရှိသော မြေငလျင် တစ်ခု လှုပ်ရှား။

* တနင်္သာရီတိုင်း မြိတ်မြို့နယ်၊ ရွှေတောင်ကျောင်းတိုက် နိုင်ငံတော်သြဝါဒစရိယ ဆရာတော် ဘဒ္ဒန္တကေသရ (အဂ္ဂမဟာပဏ္ဍိတ)၊ သိက္ခာတော် (၇၁) ဝါ၊ သက်တော် ၉၀ နှစ်၊ ပျံလွန်တော်မူ။

၁၄-၃-၂၀၀၅ * နိုင်ထင် (ဥက္ကဋ္ဌ၊ မွန်ပြည်သစ်ပါတီ)၊ အသက် ၈၄ နှစ်၊ ကွယ်လွန်။

၁၅-၃-၂၀၀၅ * တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ အမျိုးသားပြည်သူ့ကွန်ဂရက်က ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လ ၁၄ ရက်တွင် ခွဲထွက်ရေးတားမြစ်သည့်ဥပဒေကို တညီတညွတ်တည်း အတည်ပြုခဲ့ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနက မြန်မာနိုင်ငံသည် ထိုင်ဝမ်ကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု ခံယူကြောင်း၊ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ၏ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်စိုးမှုနှင့် နယ်မြေတည်တံ့ခိုင်မြဲမှုကို ထိန်းသိမ်းကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပိုင်ခွင့်ကို လေးစားထောက်ခံကြောင်း သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ် ထုတ်ပြန်။

* နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ၏ သတင်းထုတ်ပြန်ရေးကော်မတီက မြန်မာနိုင်ငံအပေါ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အလုပ်သမားရေးရာအဖွဲ့ (ILO)က တစ်ဖက်သတ်စွပ်စွဲဖိအားပေးနေမှုများ၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ မူးယစ်ဆေးဝါးပပျောက်ရေးအကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ချက်များ၊ ရွက်ဆစ်ခေါင်းဆောင်သည့် SURA အကြမ်းဖက်သောင်းကျန်းသူအဖွဲ့က ရှမ်းပြည်လွတ်မြောက်ရေးဟူသည့် မျက်နှာဖုံးစွပ်ပြီး နောက်ကွယ်၌ မူးယစ်ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်မှုများနှင့် အခြား ဆက်စပ်ပတ်သက်နေမှုများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၂/၂၀၀၅) ကို ရန်ကုန်မြို့ သိမ်ဖြူလမ်းရှိ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးရုံး အစည်းအဝေးခန်းမ၌ ကျင်းပ။

၁၆-၃-၂၀၀၅ * မြန်မာစံတော်ချိန် ၀၉း၃၀ နာရီတွင် မတ်လ၏ ၂၄ နာရီအတွင်း အများဆုံး ရွာသွန်းခဲ့သော ပြင်ဦးလွင်နှင့် ပင်လောင်းစခန်းတို့၏ ၁၃ နှစ်ကြာကာလအတွင်း မိုးရေချိန်စံချိန်သစ်နှင့် (၃၈) နှစ်ကြာကာလအတွင်း မိုးရေချိန် စံချိန်သစ်တို့ကို ထုတ်ပြန်။

၁၇-၃-၂၀၀၅ * ၁၅ ရက်နေ့က ကျင်းပခဲ့သော နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ သတင်းထုတ်ပြန်ရေးကော်မတီ၏ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတွင် ရှင်းလင်းပြောကြားခဲ့သည့် ကုလသမဂ္ဂအစီရင်ခံစာတွင် ကလေးစစ်သားများ အသုံးပြုသော နိုင်ငံများ၌ မြန်မာနိုင်ငံလည်း ပါဝင်သည်ဟူသော ဖော်ပြမှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍လည်းကောင်း၊ တက္ကသိုလ်ဝင်စာမေးပွဲ၌ မသမာသောနည်းဖြင့် အသုံးပြုရန်အတွက် မိုက္ကရိုစာအုပ်ငယ်များ ပြုလုပ်ရောင်းချစီးပွားရှာနေကြသူများအား ဖော်ထုတ်ဖမ်းဆီးအရေးယူမှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍လည်းကောင်း၊ SURA အကြမ်းဖက်သောင်းကျန်းသူအဖွဲ့၏ မူးယစ်ဆေးဝါးရောင်းဝယ်ထုတ်လုပ်နေမှုများအားလည်းကောင်း၊ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတွင် ရှင်းလင်းပြောကြားချက်များနှင့် အခြားသိလိုသည့်အချက်များကို သတင်းစာဆရာများမေးမြန်းမှုများနှင့် ပြန်လည်ဖြေကြားချက်များကို နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဆက်လက်ဖော်ပြ။

၁၈-၃-၂၀၀၅ * မကွေးတိုင်း ပွင့်ဖြူမြို့နယ် လယ်ကိုင်း–ပွင့်ဖြူကားလမ်းဘေး ပွင့်ဖြူမြို့မှ နှစ်မိုင်ခန့်အကွာ ကန်သာကြီးကျေးရွာအနီး၌ တည်ဆောက်ပြီးစီးသွားသည့် အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့အထည်အလိပ်လုပ်ငန်း၏ ချည်မျှင်နှင့် အထည်စက်ရုံ (ပွင့်ဖြူ) ဖွင့်လှစ်။

* ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွက် အကောင်းဆုံး အမျိုးသမီးအားကစားသမားဆုအဖြစ် မြန်မာ့လက်ရွေးစင် ဂူရှူးအားကစားမယ် ဆွေဆွေသန့်၊ အထူးဆုအဖြစ် အကောင်းဆုံး အားကစားအသင်းဆုကို ပထမအကြိမ် အာဆီယံအမျိုးသမီးဘောလုံးပြိုင်ပွဲ ချန်ပီယံ

ဆုရ မြန်မာ့လက်ရွေးစင် အမျိုးသမီးဘောလုံးအသင်းတို့အား ပေးအပ်။

၁၉-၃-၂၀၀၅ ✳ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ဘာလီကျွန်းတွင် မတ်လ ၅ ရက်နေ့၌ စတင်ကျင်းပခဲ့သော Miss Asean 2005 ပြိုင်ပွဲတွင် အသက် ၂၁ နှစ်ရှိသည့် မြန်မာအာဆီယံမယ် အိရှူပါဝင်း Miss Talent ဆုရရှိ။

✳ ရှမ်းပြည်နယ်(မြောက်ပိုင်း) ဖမ်းဆီးရမိသော မူးယစ်ဆေးဝါးများ၊ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းများနှင့် ဘိန်းမျိုးစေ့များ ပဋ္ဌမအကြိမ် မီးရှို့ ဖျက်ဆီးမှုကို လားရှိုးမြို့ပြည်သူ့အားကစားကွင်းတွင် ပြုလုပ်ရာ ကာလတန်ဖိုးကျပ်သန်း ၄၀၀၀ ခန့်ရှိသော ဘိန်းမျိုးစေ့၊ မူးယစ်ဆေးဝါးနှင့် ဓာတုဗေဒပစ္စည်းစုစုပေါင်း ၇၈ မျိုး ဖျက်ဆီး။

၂၀-၃-၂၀၀၅ ✳ အကြမ်းဖက်သမားများ၏ အဖျက်လုပ်ရပ်ကြောင့် တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ် ပါရမီကားဝင်းအတွင်း မတ်လ ၁၇ ရက် ည ၉ နာရီ မိနစ် ၄၀ တွင် ပေါက်ကွဲမှုတစ်ခု ဖြစ်ပွားကြောင်း၊ ရန်ကုန်မြို့၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ပန်းဆိုးတန်းလမ်း PANORAMA ဟိုတယ်၌ မတ် ၁၉ ရက် နံနက် ၁ နာရီ ၁၅ မိနစ်တွင် ပေါက်ကွဲမှုတစ်ခု ထပ်မံဖြစ်ပွားကြောင်း၊ ယင်း ပေါက်ကွဲမှုများတွင် လူထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှုမရှိကြောင်းနှင့် မတ်လ ၁၃ ရက်နေ့က တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ် ရွှေမန်းသူကားဂိတ်ရှိ မော်တော်ယာဉ်တစ်စီးပေါ်မှ ချိန်ကိုက်မိုင်းတစ်လုံး ကြိုတင်ရှင်းလင်းနိုင်ခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြ။

✳ ချင်းပြည်နယ် တီးတိန်မြို့နယ် တီးတိန်–ရိဒ် ရေကန်လမ်းပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသည့် ၁၉၅ စင်းမြောက် ပေ ၁၈၀ အထက် အလျားပေ ၄၆၀ အရှည်ရှိ မံဆောင်းဘေလီကြိုးတံတား ဖွင့်လှစ်။

✳ ရွှေတိဂုံစေတီတော်အား ရွှေထီးတော်သံမဏိဆိုင်းကြိုးနှင့် ထီး တော်အားဖြည့်တန်းများ တပ်ဆင်ပူဇော်။

✳ ဦးထွန်းမြင့် (တက္ကသိုလ်မင်းမော်) ဂုဏ်ထူးဆောင်ပါမောက္ခ M.A, M Phil (London) ဘာသာဗေဒဌာန ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ် အသက် (၇၂) နှစ် ကွယ်လွန်။

၂၁-၃-၂၀၀၅ ✳ နိုင်ငံတော် ဗဟိုသံဃာ့ဝန်ဆောင်အဖွဲ့နှင့် နိုင်ငံတော် သံဃမဟာနာယကအဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် မကွေးတိုင်း မကွေးမြို့ မဟာဝိသုတာရာမတိုက်မှ လက်ရှိ နိုင်ငံတော် ဗဟိုသံဃာ့ဝန်ဆောင်အဖွဲ့နှင့် နိုင်ငံတော် သံဃမဟာနာယကအဖွဲ့ အကျိုးတော်ဆောင်ဆရာတော် သက်တော် (၈၂)နှစ်၊ သိက္ခာတော် (၆၃) ဝါရှိ အဘိဓဇမဟာရဋ္ဌဂုရု အဘိဓဇအဂ္ဂမဟာသဒ္ဓမ္မဇောတိက ဘဒ္ဒန္တကုမာရအား ရွေးချယ်။

✳ ရှမ်းပြည်နယ်(မြောက်ပိုင်း) ကျောက်မဲခရိုင် မိုးမိတ်မြို့တွင် တည်ဆောက်ထားသော ၁၉၆ စင်းမြောက် ပေ ၁၈၀ အထက် အလျား ၃၇၆ ပေ ရှည်လျားသည့် နမ့်မိတ်တံတားဖွင့်လှစ်။

၂၂-၃-၂၀၀၅ ✳ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဦးကျော်သူ၏ ဖိတ်ကြားချက်အရ ဂျပန်နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး မစ္စတာ ဟီတိုရှိတာနာကာ ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

၂၇-၃-၂၀၀၅ ✳ မန္တလေးတိုင်း ပျဉ်းမနားမြို့နယ် ကျည်တောင်–ခေါမကျေးရွာအနီး တည်ဆောက်ပြီးစီးသွားသည့် မဂ္ဂါဝပ် ၂၈၀ ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်သည်ဟုဆိုသော မြန်မာနိုင်ငံတွင် အကြီးဆုံး ရေအားလျှပ်စစ်စက်ရုံနှင့် တမံအမြင့်ပေ ၄၃၀ ရှိသော ၁၇၂ ခု မြောက် ပေါင်းလောင်းရေလှောင်တမံတို့ ဖွင့်လှစ်။

၂၉-၃-၂၀၀၅ ✳ ဆဋ္ဌမအကြိမ် နိုင်ငံတကာ ICT ပြပွဲကို မရမ်းကုန်း မြို့နယ် မင်းဓမ္မလမ်းရှိ မြန်မာကွန်ဗင်းရှင်းစင်တာ MCC တွင် စတင်ကျင်းပ။

၃၀-၃-၂၀၀၅ ✳ နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး စိုးဝင်း၏ ဖိတ်ကြားချက်အရ စင်ကာပူသမ္မတနိုင်ငံ ဝန်ကြီးချုပ် မစ္စတာ လီရှန်လွန်း ဦးဆောင်သည့် ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ဝင်များ ချစ်ကြည်ရေးခရီးလည်ပတ်ရန် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

✳ အလျား ၁၆၈ မီတာ၊ အနံ ၂၈ မီတာ၊ အနက် ကိုးမီတာရှိသော မြန်မာ့သင်္ဘောကျင်းလုပ်ငန်း တန်ချိန် ၁၂၀၀၀ ရေလုံသင်္ဘောကျင်းဖွင့်လှစ်။

၃၁-၃-၂၀၀၅ ✳ သိက္ခာတော်ရဆရာ ဒေါက်တာအောင်ဒင် (နာယက၊ အသင်းအုပ်ဆရာတော်၊ မြို့မကရင်နှစ်ခြင်းအသင်းတော်၊ ဓမ္မာနွေလ၊ ရန်ကုန်)၊ အသက်(၉၂)နှစ် ကွယ်လွန်။

✳ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၇ ရက်တွင် ပြန်လည် စတင်ကျင်းပခဲ့သော အမျိုးသားညီလာခံကို နှစ်ကုန်ပိုင်းခန့်တွင် ပြန်လည်ကျင်းပမည်ဖြစ်ကြောင်း ကြေညာ၍ ညီလာခံပြန်လည်ရပ်နား။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ဖူဂျီ (FUJI) ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာ

မြန်မာနိုင်ငံ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာဈေးကွက်တွင် ဖူဂျီအမှတ်တံဆိပ်ဖြင့် အောင်မြင်မှုရနေသော ရွှေသဇင်ကုမ္ပဏီမှ ထပ်မံထုတ်လုပ်လိုက်သည့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုး ဖြစ်သည်။

☆ ရွှေသဇင်ဆင်ဒီကိတ်လီမိတက်၏ ကုမ္ပဏီအုပ်စုဝင် SHWE THA ZIN INVESTMENT CO., LTD. မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လအတွင်း စတင် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။

☆ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌမှာ ဦးရွှေ၊ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးစိန်သန်းတို့ဖြစ်ပြီး အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ၄ ဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၄၀၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ စက်ပစ္စည်းနှင့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ပြည်ပနိုင်ငံမှ မှာယူတင်သွင်းပြီး ဂျပန်နည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်။

☆ ဆပ်ပြာအသားအတိုက်ခံပြီး ဆပ်ပြာခဲကုန်သည်အထိ အရောင်မလွင့်၊ အနံ့မပြောင်းစေရန် ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ထားဟုဆို။

☆ ပလတ်စတစ်ပတ်နှင့် စက္ကူပတ်နှစ်မျိုးရှိပြီး ဇွန်ပန်း၊ ကံ့ကော်၊ သံပရာ၊ ဓိဇဝါ၊ သနပ်ခါး၊ နို့ဟူ၍ အမျိုးအစား ၆ မျိုး ထုတ်လုပ်ထား။

☆ အလေးချိန်မှာ ၇၀ ဂရမ်ဖြစ်ပြီး ဆက်လက်၍ ၁၀၀ ဂရမ် ထုတ်လုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း သိရ။

☆ ၇၀ ဂရမ် ဆပ်ပြာခဲတစ်ခဲကို ၁၁၅ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး လောလောဆယ် ဆပ်ပြာခဲ ၁၂ ခဲဝယ်လျှင် ၁ ခဲ လက်ဆောင်ပေးဟုဆို။

☆ ကုမ္ပဏီမှဆက်လက်၍ တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းရေးသုံး လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း သိရ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဦးတင်စိုး(Director)
အမှတ်–၁၇/၁၈၊ ဗဟိုစည်အိမ်ရာဝင်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၂၃၄၅၃၊ ၂၂၆၂၅၉၊ ၂၂၄၅၈၁

☆ **စက်ရုံလိပ်စာ–**

အမှတ်–၃၈၊
ကနောင်မင်းသားကြီး
လမ်းသွယ်(၁)၊
ရွှေပြည်သာစက်မှုဇုန်(၁)၊
ရွှေပြည်သာမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၁၀၅၀၁၊
၆၁၀၅၁၂၊ ၆၁၀၅၂၃

Shalala Chocolate Candy

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဆင့်မီထုတ်လုပ်ထားပြီး ၎င်းတို့အဆို ပြည်တွင်းသကြားလုံးဈေးကွက်သာမက ပြည်ပသို့ပါ တင်ပို့လျက်နေပြီဖြစ်သော Shalala အမှတ်တံဆိပ် စားသောက်ကုန်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။

- ☆ Ever Sunny Industrial (ESI) Co., Ltd. မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လတွင် စတင် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။
- ☆ ကုမ္ပဏီ၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးဇော်မျိုးထက်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ကိုးဦး ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၀၀ ဦးကျော်ရှိ။
- ☆ ဂျပန်နှင့် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံတို့မှ စက်ပစ္စည်းနှင့် နည်းပညာများကို အသုံးပြုထား။
- ☆ ကုန်ကြမ်းအများစုကို ပြည်ပနိုင်ငံများမှ ရယူထားပြီး ဆေးသကြားလုံးဝမပါရှိဟုဆို။
- ☆ ကုမ္ပဏီဖြန့်ချိဈေးမှာ အလုံး ၅၀ ပါ တစ်ထုပ်လျှင် ၃၆၀ ကျပ်နှင့် အလုံး ၂၅၀ ဝင် တစ်ဘူးလျှင် ၂၀၅၀ ကျပ်ဖြစ်။
- ☆ Myanmar Indobest Co. နှင့် ပူးတွဲဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး ဖြန့်ချိရေးဝန်ထမ်း ၃၀ ခန့်ဖြင့် ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ တောင်ကြီး မြို့များရှိ ကုမ္ပဏီရုံးချုပ်နှင့် ရုံးခွဲများမှတစ်ဆင့် တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူး။
- ☆ ကုမ္ပဏီမှ Shalala အမှတ်တံဆိပ် ချောကလက် သကြားလုံးအပြင် နို့၊ ကော်ဖီ၊ ပြောင်းဖူး၊ ပျားလိမ္မော်၊ လက်ဖက်ရည်၊ ပူရှိန်းသံပရာ၊ ထောပတ်အရသာ သကြားလုံးများ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။
- ☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**
  - ❑ ရန်ကုန်–ဒေါ်တင်တင်မာ (ဒါရိုက်တာ)
    အမှတ်–(၈၉) ၊ မဂ္ဂရာမင်းသားကြီးမောင်ပျိုးလမ်း၊
    စက်မှုဇုန်(၂)၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
    ဖုန်း–၆၈၄၇၇၀၊ ၆၈၄၇၄၉
  - ❑ မန္တလေး–ဒေါ်မီမီကျောင်း
    အမှတ်–(၂၆၈)၊ ၆၃ လမ်း၊ ၂၉ လမ်းနှင့် လမ်း ၃၀ ကြား၊ မန္တလေး။
    ဖုန်း–၀၂–၃၃၂၀၀
  - ❑ တောင်ကြီး–ကိုကျော်ရွှေ
    အမှတ်–၆၊ ထွေအုပ်တိုက်တန်းလမ်း၊ သစ်တောရပ်၊ တောင်ကြီး။
    ဖုန်း–၀၈၁–၂၂၄၃၀
  - ❑ မော်လမြိုင်–မနှင်းနှင်းယု
    အမှတ်–၃၅၊ ကျောက်စိမ်းလမ်း၊ ရတနာထွန်းပွဲရုံနယ်၊ မော်လမြိုင်။
    ဖုန်း–၀၅၇–၂၅၇၂၂–၃၂၂

KSS အသင့်ချက် ဟင်းအနှစ်မှုန့်

မြန်မာနိုင်ငံ မီးဖိုချောင် အသင့်သုံးစားသောက်ကုန်စည်ဈေးကွက်အတွင်း ကြော်ငြာအားကောင်းကောင်း၊ အဆင့်မီ ထုပ်ပိုးမှုပုံစံတို့ဖြင့် ဝင်ရောက်လာသည့် စားသောက်ကုန် ဖြစ်သည်။

☆ KSS Trading & Manufacturing Co., Ltd. မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလအတွင်း စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။

☆ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးထွန်းမြင့်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်တစ်ဦး၊ Operation Officer ခုနစ်ဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၀၀ ဦးခန့်ဖြင့် လုပ်ငန်းများ လည်ပတ်လျက်ရှိ။

☆ KSS အသင့်ချက် ဟင်းအနှစ်မှုန့်အပြင် ငရုတ်သီးမှုန့်၊ ဟင်းမွှေးမဆလာမှုန့်၊ ကြက်သွန်ကြော်တို့ကိုပါ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိလျက်ရှိ။

☆ စားသောက်ကုန်များအား ဆင်ဖြူကျွန်းငရုတ်၊ မြစ်သားကြက်သွန် စသည် ပြည်တွင်းကုန်ကြမ်းများနှင့် ပြည်တွင်းပြည်ပနိုင်ငံများမှ ဟင်းခတ်အမွှေးအကြိုင်တို့ကို အသုံးပြုထုတ်လုပ်ထား။

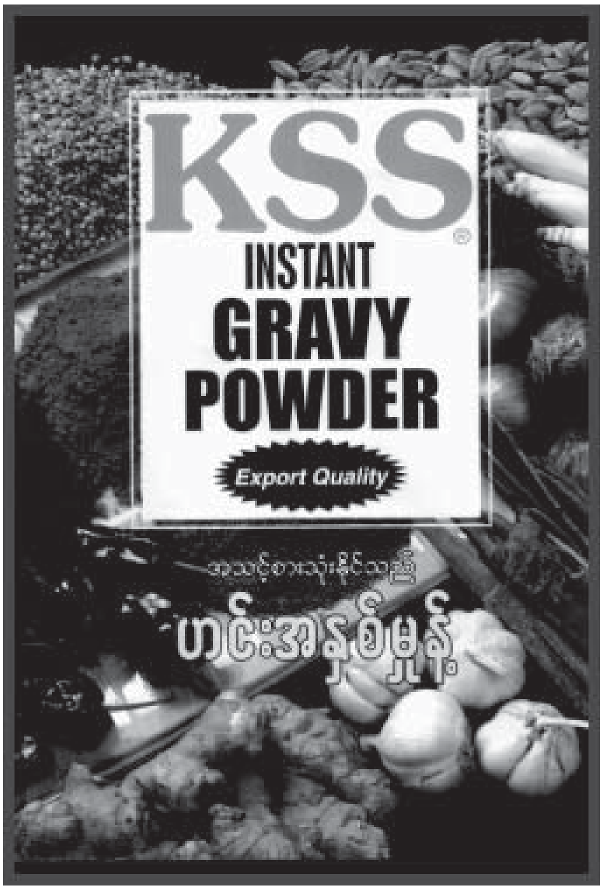
☆ အသင့်ချက်ဟင်းအနှစ်မှုန့် ၁၆၀ ဂရမ်လျှင် ၁၂၀၀ ကျပ် ဈေးနှုန်းဖြစ်ပြီး အသားနှင့် ငါးဟင်းများ အလွယ်တကူ ချက်ပြုတ်နိုင်အောင် စီစဉ်ထား။

☆ အာမခံသက်တမ်း ရှစ်လ ပေးထားပြီး ဆက်လက်၍ စားသောက်ကုန်များ ထပ်မံတိုးချဲ့ထုတ်လုပ်သွားရန် စီစဉ်နေကြောင်း သိရ။

☆ ကုမ္ပဏီမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိသည့်အပြင် ကိုယ်စားလှယ်များဖြင့် မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးသို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးလျက်ရှိ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ**

KSS Trading and
Manufacturing Co., Ltd.
အမှတ်–၁၇၁၊ မြနန္ဒာလမ်း၊
သာကေတစက်မှုဇုန်၊ သာကေတမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၄၇၀၉၁၊ ၅၇၉၈၃၅၊
ဖက်စ်–၅၇၉၈၃၅
E-mail : trading@kssmyanmar.biz
www.kssmyanmar.biz



1 တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

SOLE DISTRIBUTORS

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၁။	XKL Care Sky Fruit Concentrate စကိုင်းဖရု(တ်) အသီး အဆီအနှစ် (မလေးရှား)	NGWE SIN MIN CO., LTD. တိုက်အမှတ်–၃၃၂၊ အခန်းအမှတ်–၀၀၄၊ ဘုရင့်နောင်လမ်းမကြီး၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၀၁၁၄၅၊ ၀၉–၅၀၂၀၅၅၆ ဖက်စ်–၅၀၁၁၄၅ E-mail:natalie@mptmail.net.mm	ဒေါ်နီလာဝင်း (Executive Director)	မရှိ
၂။	SAER ရေတင်စက် (အီတလီ)	ARROW TRADE INTERNATIONAL LTD. အမှတ်–၂၀၂၊ ဗိုလ်ဆွန်ပက်လမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၅၈၁၉၊ ဖက်စ်–၂၅၄၇၀၀	ဦးကျော်စိုးအောင် (Marketing Director)	ARROW TRADE INTERNATIONAL LTD. အမှတ်–၁၇၉/ ၂၊ ၈၃ လမ်း၊ ၂၆ × ၂၇ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၄၇၈၁ E-mail:arrowtrade@mptmail.net.mm
၃။	POTT DE-CARBON (ထိုင်ဝမ်)	K.H.I INTERNATIONAL CO., LTD. အမှတ်–၇၊ ၁၂ လမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၁၂၉၈၂၊ ၂၂၄၄၆၉၊ E-mail:konex@mptmail.net.mm	ဒေါ်မီမီကျော် (Managing Director)	မရှိ
၄။	Konidin ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေး (အင်ဒိုနီးရှား)	DIETHELM & CO., LTD. Pharmaceutical Division အမှတ်–၄၁၂၊ ကုန်သည်လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၅၇၄၇၊ ၂၉၈၁၃၀	ဒေါက်တာဝင်းသိန်း (Product Manager)	DIETHELM & CO., LTD. အမှတ်–A-4၊ ၇၈ လမ်း၊ ၂၉× ၃၀ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၃၉၄၂၁၊ ၃၆၆၈၆
၅။	OSIM ကျန်းမာရေးသုံး စက်ကိရိယာများ (စင်ကာပူ)	OSIM MYANMAR FMI Center၊ #၅၀၁၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၄၀၀၊ ၂၄၀၃၇၆၊ လိုင်းခွဲ–၁၅၀၁၊ ၂၄၀၂၈၉၊ ဖက်စ်–၂၄၀၂၈၉ E-mail:osim@myanmar.com.mm	Mr.Brighid Chua (General Manager)	စီစဉ်ဆဲ

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

Mr. Brown Cafe

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံအချို့မှ ကော်ဖီဆိုင်များနှင့်မခြား အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းကြောင့် အချိန်တိုအတွင်း နာမည်ကျော်ထင်ရှားနေသည့် ကော်ဖီဆိုင်ဖြစ်သည်။

- Ever Clean Trading Co., Ltd. မှ ၂၀၀၂ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလတွင် ယုဇနပလာဇာ တတိယထပ်၌ ပထမဦးဆုံးဆိုင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- Ever Clean Trading Co., Ltd. အနေဖြင့် ကော်ဖီဆိုင် မဖွင့်ခင်က အထည်အလိပ်နှင့် လူသုံးကုန်စည်များ တင်သွင်းခြင်းလုပ်ငန်းနှင့် U-FO အမှတ်တံဆိပ် ဖက်ရှင်အဝတ်အထည်များ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် တင်သွင်းရောင်းချခဲ့။
- ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ကိုးဦးရှိပြီး အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးအောင်ကျော်စိုးဖြစ်။
- Admin၊ Marketing နှင့် အခြားအဆင့်များအပါအဝင် စုစုပေါင်းဝန်ထမ်းအင်အား ၁၂၀ ဦးရှိ။
- မတည်ငွေ စုစုပေါင်း ကျပ်သိန်းနှစ်ထောင်ခန့်ရှိ။
- ကော်ဖီနှင့် မုန့်အမျိုးမျိုး၏ နည်းပညာကို ထိုင်းနိုင်ငံမှ ရယူပြီး ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို စင်ကာပူ၊ ထိုင်းနှင့် ပြည်တွင်းမှ ဝယ်ယူ။
- ကော်ဖီကုန်ကြမ်းကို အာရေဘီးကားအမျိုးအစားတစ်ခုသာ သုံးစွဲ။
- ဒုတိယမြောက်ဆိုင်ခွဲကို မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်းတွင်လည်းကောင်း၊ တတိယမြောက်ဆိုင်ခွဲကို ယုဇနပလာဇာပထမထပ်တွင်လည်းကောင်း၊ စတုတ္ထမြောက်ဆိုင်ခွဲကို လမ်းမတော်တွင်လည်းကောင်း၊ ပဉ္စမမြောက်ဆိုင်ခွဲကို လှည်းတန်းလမ်းဆုံအနီးတွင်လည်းကောင်း ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- ဆဋ္ဌမမြောက်ဆိုင်ခွဲကို မန္တလေး၊ ရတနာပုံဈေးသစ်ရှိ Skywalk Shopping Centre တွင် ဖွင့်လှစ်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိ။
- Mr.Brown အမည်ဖြင့် ကော်ဖီဆိုင်ဖွင့်လှစ်လိုသူများကိုလည်း Franchise စနစ်ဖြင့် ငွေကြေးနှင့် နေရာမှအပ ဆိုင်ခွဲဖွင့်လှစ်ရန် လိုအပ်သော ကိစ္စအဝဝကို ကူညီပံ့ပိုးပေးလျက်ရှိ။
- **ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ**

အမှတ်-၁၁၊ ဒုတိယထပ်၊
စပယ်လမ်း၊
သာယာကုန်းရပ်ကွက်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၉၆၉၅၁၊ ဖက်စ်-၅၂၉၄၂၉
E-mail:clean:clean@myanmar.com.mm

Monsoon Restaurant & Bar

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း နိုင်ငံတကာသည့်သည်များကို တည်ခင်းဧည့်ခံနိုင်သည့် ဆိုင်အနည်းငယ်အတွင်း ပါဝင်လာသည့် ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင် ဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လ ၃ ရက်နေ့တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်။
- Managing Director မှာ ဒေါ်ဖြူဖြူတင်ဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အား ၄၀ ဦးခန့်ရှိ။
- အနောက်တိုင်းအစားအစာ၊ ထိုင်းအစားအစာများ၊ တရုတ်နှင့် လာအိုအစားအစာများအပြင် တို့ဟူးသုပ်၊ လက်ဖက်သုပ် အပါအဝင် မြန်မာအစားအစာများပါ ရရှိနိုင်။
- ဟိုတယ်ကြီးများ၌ အတွေ့အကြုံရှိခဲ့သည့် မြန်မာ Chep များ ဦးစီးပြီး အသေးစားဟိုတယ်ပုံစံဖြင့် တည်ခင်းရောင်းချဟုဆို။
- ဆိုင်အခင်းအကျင်းကို မြန်မာ့ရိုးရာလက်ရာမပျက် မွမ်းမံထားပြီး Waiter တိုင်းလိုလို အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကား နားလည်သည် ကို တွေ့ရ။
- ဆိုင်ဖွင့်ချိန်မှာ နံနက် ၁၀ နာရီမှ ည ၁၀ နာရီအထိဖြစ်ပြီး ကော့တေးလ်မျိုးစုံကို ညနေ ၆ နာရီနောက်ပိုင်းတွင် ရရှိနိုင်။
- အပေါ်ထပ် အောက်ထပ်၌ လူဦးရေ ၉၀၀ စာ တစ်ပြိုင်နက်ခင်းကျင်းနိုင်ဟုဆိုပြီး ယာဉ် ၅ စီးခန့် ရပ်နားနိုင်သည်ကို တွေ့ရ။

- **ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ**

အမှတ်–၈၅/၈၇၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊

ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း/ဖက်စ်–၂၉၅၂၂၄၊ E-mail:monsoon@ihub.biz

ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၅၊ မေပြီလ ပထမပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၃–၄–၂၀၀၅)

ကားအမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အက္ခရာ	ဈေးနှုန်း (သိန်း)
Suzuki Wagon	R^+	(၄ခ)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းစုံ)	၁၈၀
Suzuki Wagon	R^+	(၄ခ)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းမစုံ)	၁၇၀
Suzuki Wagon	R^+	(၅ခ)(စိမ်းရောင်)	၂၁၀
Suzuki Wagon	R^+	(၅ခ)(အပြာရောင်)	၂၂၀
Corolla 1.5 Limited	86/87	(၁က)	၁၇၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁က)	၂၁၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁ခ)	၂၄၅
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁က)	၂၂၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁ခ)	၂၆၀
Corolla 1.5 Limited	92/93	(၁ခ)	၃၁၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁က)	၁၇၅
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁ခ)	၂၀၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁က)	၂၁၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၆၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁က)	၂၂၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၂၇၅
Corolla 2.0 Van (ဒီဇယ်)	92/93	(၁ခ)	၃၄၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၇၈
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၂၀၅
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁က)	၁၉၅
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၂၄၅
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၉၅
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၂၅၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၃၂၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၈၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၂၁၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၂၃၅
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၉၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၂၄၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၃၀၀
Toyota Corona 2.0 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၄၀
Toyota Corona 2.0 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၂၆၀
Toyota Publica	86/87	(၁က)	၉၅
Toyota Publica	86/87	(၁ခ)	၁၄၀
Toyota Publica	88	(၁က)	၁၀၀
Toyota Publica	88	(၁ခ)	၁၄၀
Sunny Pick-up	86/87	(၁က)	၈၅
Sunny Pick-up	90/91	(၁က)	၁၀၅
Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁က)	၁၆၀
Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁ခ)	၂၁၀
Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁က)	၁၆၀
Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁ခ)	၂၀၅
Sunny Super Salloon (1.5)	90/91	(၁က)	၂၂၀
Sunny Super Salloon (1.5)	90/91	(၁ခ)	၂၇၀
Marlk II Groire (ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95	(၂ခ)	၄၅၀
Marlk ll Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95	(၂ခ)	၅၀၀
Marlk ll Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95	(၁ခ)	၅၁၀
Marlk ll Grande (ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95	(၁ခ)	၄၆၀
CELSIOR (4.0)	93/94	(၃ခ)	၃၀၀
CROWN MAJESTA (4.0)	96/97	(၁ခ)	၄၆၀
PAJERO V46 (2.8)	96	(၂ခ)	၇၀၀
TOYOTA LANDCRUISER (4.6)	99	(၃ခ)	၉၀၀
TOYOTA LANDCRUISER (4.7)	98	(၃ခ)	၁၂၀၀
TOYOTA PRADO (3.0)	96TZ	(၃ခ)	၁၀၀၀
TOYOTA PRADO (2.4D)	92	(၃ခ)	၈၅၀
HILUX (DOUBLE CAB) (3.0)	98	(၃ခ)	၅၁၀
HILUX (DOUBLE CAB) (2.4)	98	(၃ခ)	၄၇၅
HILUX (DOUBLE CAB) (2.8)	95	(၃ခ)	၄၂၀
HILUX SURF (3.0)	97	(၃ခ)	၄၀၀
HILUX SURF (3.0)	94	(၃ခ)	၄၀၅

* အထက်ပါကားများသည် အက္ခရာပေါ်မူတည်၍ ဈေးအတက်အကျရှိသည်။
* ကားဟောင်းများဖြစ်သည့်အတွက် ကားအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာခြားသည်။
* အဝယ်နည်းပါးသည့်အတွက် ခေါ်ဈေးများသာ ဖြစ်သည်။

တီဗီရောင်စုံများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အရွယ်	နှုန်း(ကျပ်)
DISTAR	2150 (Flat)	21"	၁၅၅,၀၀၀
DISTAR	2130 (STEREO)	21"	၁၂၀,၀၀၀
DISTAR	2947	29"	၂၅၅,၀၀၀
DISTAR	2545	25"	၂၀၅,၀၀၀
Toshiba	21 S3	21"	၁၆၅,၀၀၀
Toshiba	29 A3	29"	၂၉၅,၀၀၀
SANYO	21KX8	21"	၁၄၅,၀၀၀
SANYO	21 AF8VA	21"	၁၈၀,၀၀၀
SANYO	29 KX5	29"	၂၈၅,၀၀၀
SANYO	14KX8	14"	၁၁၀,၀၀၀
Samsung	21M16	14"	၁၄၅,၀၀၀

ရေခဲသေတ္တာများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
HQ (CANCOOLER)	405	၄၄၅,၀၀၀
DISTAR	960A	၁၃၀,၀၀၀
SANYO	SR421	၁၁၀,၀၀၀
Panasonic	184 H	၁၄၈,၀၀၀
Panasonic	184 W	၁၅၅,၀၀၀
SANYO	152C	၁၄၀,၀၀၀
SANYO	159C	၁၄၅,၀၀၀
SANYO	563C	၁၅၅,၀၀၀
SANYO	163CQ	၁၆၅,၀၀၀
SANYO	570	၁၆၀,၀၀၀
TOSHIBA	22SPT	၂၉၅,၀၀၀
TOSHIBA	37ST	၃၄၀,၀၀၀
TOSHIBA	46ST	၄၃၅,၀၀၀
TOSHIBA	18YD	၁၅၅,၀၀၀
TOSHIBA	18Y	၁၄၅,၀၀၀
SANYO	SR408D	၃၀၀,၀၀၀
SANYO	SR409D	၃၃၀,၀၀၀

VCD ပြစက်

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
Samsung	870/890	၅၂,၅၀၀
Samsung	Z10 MM	၃၈,၀၀၀
Samsung	30 Me	၅၅,၀၀၀
DISTAR	2217K	၃၃,၀၀၀

DVD ပြစက်

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	438K	၈၅,၀၀၀
SAMSUNG	338 K	၇၃,၅၀၀
SAMSUNG	218	၆၂,၅၀၀
SAMSUNG	339	၅၅,၀၀၀

လေအေးစက်များ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	92G	၂၇၅,၀၀၀
SANYO	122G	၃၇၀,၀၀၀
SANYO	182G	၅၇၀,၀၀၀
SANYO	99G	၁၉၀,၀၀၀
SANYO	123S	၂၄၅,၀၀၀
SANYO	183S	၄၂၀,၀၀၀
SANYO	131S	၄၃၀,၀၀၀
SANYO	181 G	၅၆၀,၀၀၀
Ichiban	094EK	၁၈၅,၀၀၀
Ichiban	124EK	၂၂၅,၀၀၀
SANYO	94H	၁၉၀,၀၀၀
SANYO	124H	၂၄၀,၀၀၀
PANASONIC	XC 9CKH	၃၄၅,၀၀၀
PANASONIC	XC 12CKH	၄၃၀,၀၀၀
PANASONIC	91JH	၁၈၂,၀၀၀
PANASONIC	121 VH	၂၃၅,၀၀၀

အဝတ်လျှော်စက်များ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	W 80 SIT	၁၉၀,၀၀၀
SANYO	450 FT	၁၄၀,၀၀၀
ELBA	EWF 656	၃၁၅,၀၀၀
ELBA	EWF 562	၅၆၂,၀၀၀
SANYO	91 AT	၂၁၀,၀၀၀
SANYO	Ws 92 AT	၂၃၀,၀၀၀

ဟောလစ်၊ မာတိုဘာ၊ မိုင်လို၊ အိုဗာတင်း၊ ကော်ဖီမစ် (လက်လီ)

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Horlick (900g)	၄၈၀၀

Horlick (200g) (အိန္ဒိယ)	၁၄၀၀
Horlick(ကော်ဘူးကြီး) 1.80kg	၈၇၀၀
Junior Horlick (400 g)	၂၂၀၀
Milo (400g) ခဲထုပ်	၁၅၀၀
Milo (400 g) (ပုလင်း)	၂၀၀၀
Maltova (400 g) (နီ)	၂၁၀၀
MIKE Tea mix (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၁၀၀
MIKE Coffee mix (၄၈ ထုပ်ဝင်)	၂၂၀၀
JAVA Coffee mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၄၅၀
OWL (Tea mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၈၀၀
ENERGY (Nutrious Ceareal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
NESCAFE (Red Cup)(200g)	၂၅၅၀
NESCAFE (Red Cup)(200g) (ခဲထုပ်)	၁၉၀၀
NESCAFE (Red Cup) (50g)	၈၅၀
Super(Diet Cereal)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၅၀
Super(DietCoffemix)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၅၀
Super Coffee Mix(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၅၀
(Gold Roast) Gold Super Mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၄၅၀
Royal Myanmar (Tea Mix)(၁၀ ထုပ်ဝင်)	၅၃၀
Super One(Coffee Mix) (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၀၀
Special Cereal (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
Ben Cafe (၁၀ ထုပ်ဝင်)	၄၈၀
Ben Cafe (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၀၀
Goldroast (၁၀ ထုပ်ဝင်)	၄၅၀
Hi Tea (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၁၀၀/၁၀၅၀
Mikko (C0ffee Mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၃၅၀
Ovaltine (400 g) နီ	၂၁၀၀
Complan (500 g) (ဖြူ)	၃၂၅၀
Ovaltine (200 g) နီ	၁၃၀၀
Ovaltine (450 g) (စက္ကူဘူး)	၁၇၅၀
Maltova (450 g) (ချော့ကလက်)	၂၂၀၀
Calsome(Nutrious Cereal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
BLUE Coffemix (၂၄ ထုပ်ဝင်)	၁၀၀၀
PREMIER COFFEE (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၆၀၀
Coffee King (၅၀ထုပ်ဝင်)	၁၈၅၀
Tang လိမ္မော်မှုန့် 750g	၂၅၀၀
Mother Horlicks 500g	၃၁၀၀
Complan 500g (ချော့)	၃၆၀၀
Ovaltine 400g (ဖြူ)	၂၁၅၀
Ovaltine 200g (ဖြူ)	၁၃၀၀
Ovaltine 400g (စက္ကူဗူး)	၂၀၀၀
Gold Hill Mashed Potatoes (၁၀ ထုပ် ၁ ပါကင်)	၂၃၀၀

နို့မှုန့်ဘူးများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Dumex (Step 1,2)(900g)	၆၅၅၀/၆၄၀၀
Dumex (700g)(Segara) (နီ)ခဲထုပ်	၄၆၀၀
Promex (900g)	၃၃၀၀
Promex (400g)	၁၈၀၀
Dumex (3plus)(700g)	၅၈၀၀
Dumex (Step-1)(450g)	၃၄၅၀
SMA (1kg)	၈၀၀၀
Dumex Step 1,2 800g	၅၄၅၀/၅၄၀၀
Dumex 1Plus 700g	၅၃၀၀
Dumex 1Plus (Honey) 700g	၅၄၀၀
Dumex Ma Ma Plus 400g	၅၈၀၀
Dumex Lactose free 400g	၆၀၀၀
Blue Star 400g	၁၃၀၀
Blue Star 900g	၃၅၀၀
Blue Star 1.8 Kg	၇၅၀၀
Blue Star 2.5 Kg	၁၀၄၀၀
Cow head full cream 1.8 Kg	၁၀၅၀၀
Cow head full cream 2.5 Kg	၁၃၈၀၀
လက်တိုဂျင် 1000 g 1,2	၆၁၅၀
Nestle BEAR BRAND 1 Plus 800g	၃၄၀၀
Nestle BEAR BRAND 3 Plus 800g	၃၆၀၀
Nestle ဆန် သံဘူး	၂၀၅၀
Nestle ဂျုံ သံဘူး	၂၅၅၀
Nestle လေးမျိုးစပ် သံဘူး	၂၂၀၀

စီးကရက်များ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Vegas	၃၀၀
Vegas (Light)	၃၀၀
Export Duya	၁၅၀
London (ရိုးရိုး)	၅၀၀
555	၁၂၀၀
Marlboro (Light)	၁၂၀၀
MILD SEVEN	၁၃၀၀
DUYA ရွှေရောင်	၁၇၀
Golden Triangle	၁၆၀
Paris	၁၈၀
Lucky	၉၀
555 (Lights)	၁၂၀၀
MILD SEVEN (Lights)	၁၃၀၀

DUNHILL	၉၅၀
Marlboro/Marlboro(MENTHOL)	၁၀၀၀/၁၁၀၀
RAVE	၄၀၀

နိုင်ငံခြား အရက်များ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
J&BJet(75 CI)(12Years Old)	
CHIVAS (75 Cl)	
Hennessy(V.S.O.P)(35 CI)	၁၄၃၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(70 CI)	၂၆၅၀၀
VAT 69 (75 CI)	၆၉၀၀
Jonnie Walker (Red)(75 CI)	၈၆၀၀
Jonnie Walker (Red)(37.5CI)	၄၇၀၀
Jonnie Walker (Red)(1 Liter)	၁၀၃၀၀
Jonnie Walker (Black)(20 CI)	၅၂၀၀
Jonnie Walker (Black)(37.5 CI)	၈၆၀၀
Jonnie Walker (Black)(75 CI)	၁၅၄၀၀
Jonnie Walker(Black)(1Liter)	၁၉၂၀၀
LANGS(Aged 5 Years)(75 CI)	၈၀၀၀
Black & White (1Liter)	၉၉၀၀
Black & White (75 CI)	၇၅၀၀
Gold Label (75 CI)	၂၇၅၀၀
Black & White (37.5CI)	၃၇၀၀
Black Cat (75 CI)	၄၂၀၀
Black Cat (35 CI)	၂၀၀၀
WHITE & MACKAY 75Cl	၉၄၀၀
CAMUS COGNAC	၁၀၀၀၀
DALMORE 75CI	၈၃၀၀
SCOTS CLUB 75CI	၈၀၀၀
SCOTTISH LEADER	၄၇၀၀
Blue Label	၈၃၀၀၀
BACARDI (75 CI)Limon	၈၂၀၀
BACARDI (75 CI)ရွှေရောင်/အဖြူရောင်	၈၃၀၀
(KING ROBERT) VODKA 75CL	၄၄၀၀
(KING ROBERT) Gin 75CL	၄၀၅၀
(KING ROBERT) Whisky 75CL	၄၄၀၀
BACADI (375mI)	၃၆၀၀
SPY(CLASSIC)(Red) (Wine)	၇၅၀
VAT 69(1Liter)	၈၀၀၀
Mekhong (75 CL)	၄၂၀၀
Mekhong (37.5 CL)	၂၀၀၀
THE FAMOUS GROUSE 75 CL	၁၀၀၀၀
INVER HOUSE 75 CL	၇၂၀၀
TOMINTOUL 75 CL	၉၀၀၀
PASSOPRT SCOTCH 75CI	၈၃၀၀
Ballantine (75 Cl)	၈၀၀၀
Ballantine (35 Cl)	၂၈၀၀
SPEY ROYAL (70 Cl)	၄၄၀၀
SPEY ROYAL (35 Cl)	၂၂၀၀

မုန့်ပုံး သံဘူးများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

Starkist	၃၆၅၀
မိသားစု	၃၉၅၀
MELODIES	၄၀၀၀
Popcorn Crackers	၃၉၀၀
Cream Crackers(Hup Seng)	၃၁၅၀
Vidory	၃၁၅၀
(TATAWA) Wonderful	၃၂၅၀
(KHIAN GUAN) Top Choice	၃၂၅၀
(HWA TA) Choice	၃၆၀၀
(KWA TA) Festival	၃၄၅၀
(KERK)Classic	၃၆၀၀
(Munchys) Fummix	၃၄၅၀
(Munchys) Topmix	၃၄၅၀
Tip Top	၃၀၀၀
ALWAYS	၃၂၅၀
WAWASAN	၃၆၀၀
Break Away	၃၆၀၀
Four SEOSONS	၃၄၀၀
Time's Right	၃၆၀၀
Summer Day	၃၆၀၀
(Shan Fatl) City	၃၁၅၀
Happy Day	၃၆၀၀
Cheeris	၂၈၅၀
(julie's) Family	၃၂၀၀
(ulie's) Assorties	၃၅၀၀

ခေါက်ဆွဲခြောက်များ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Yum Yum (ကြက်ပေါင်)	၇၅
Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်)	၈၅
Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်)	၈၀
Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ)	၇၅
TOMO အုန်းနို့	၁၀၀
TOMO ကိုရီးယားချဉ်စပ်	၉၀
TOMO အသုပ်	၈၀
TOMO ကြက်ပြုတ်	၇၀
TOMO ကြက်ဆီချက်	၇၀
MAMEE ကြာဆံ	၁၂၀
MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်)	၇၅
MAMEE(Monster)	၆၀
MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်)	၈၅
MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၇၅
MAMEE (ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ)	၈၅
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၇၅
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ဆီချက်)	၇၅
NISSIN ခေါက်ဆွဲ	၃၅၀
MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၈၀
Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ)	၁၄၀
Shin Shin (ကြာဆံ)	၁၀၀
Yum Yum ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၉၀
Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ်	၉၀
MAMEE အုန်းနို့ခေါက်ဆွဲ	၁၁၀
MAMEE ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၁၁၀
Fashion Food ခေါက်ဆွဲဘူး	၄၀၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း)	၁၅၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ)	၁၅၀

သွားတိုက်ဆေးများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Best-T (125g)	
CoIgate (40g) DoubIe CooIStripe	၂၅၀
CoIgate (150g) DoubIe CooI Stripe	၉၅၀
Close-Up (New)(40g)	၂၂၀
Close-Up (160g)	၉၀၀
DARLIE (200g)	၁၀၅၀
V5 Pepsodent (70g)	၁၇၀
LASER	၂၇၀
Miss Dental (50 g)	၃၂၀
CoIgate Fresh Cool Mint 200g	၁၀၀၀
CoIgate Great Regular 200g	၁၀၀၀
CoIgate Total Fresh Stripe 160g	၂၀၀၀
CoIgate Whitening 160g	၁၅၅၀
CoIgate gel (စိမ်း) 160g	၉၅၀
KODOMO 90g	၁၂၀၀၀

ORALMED 40g	၆၀၀
ZACT LION 90g	၇၅၀
Fresh & White Gel 100g	၇၀၀
Smite Up 105g	၅၀၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာကြီး	၂၃၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာသေး	၈၀
Fresh Up 160g	၅၅၀
Kiss Me	၂၀၀

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Imperial Leather (65g)	၁၅၀
Imperial Leather (125g)	၂၇၀
Royal Beauty	၄၅၀
GIV (80g)	၁၅၀
Style (75g)	၁၀၀
Dettol (70g)	၂၃၀
Miss	၁၃၀/၁၆၀
1 Plus 1	၁၀၀
DOVE	၆၀၀
NIVEA 100g	၄၅၀
Protex	၄၀၀
Bamboo Salt	၇၅၀
Say 100g	၆၅၀
PRICKLY HEAT	၉၀၀
YOKO WHITENING Herbal 110g	၆၅၀
Vaseline HARMONY 100g	၃၅၀
PREMIER 100g	၁၅၀
Safeguard 100g	၃၅၀
Fa 2 in 1 100g	၄၂၀
ASEPSO	၄၅၀
CAMAY	၄၅၀
Palmaive အကြည်	၃၅၀
(Cussons) Pearl 100g	၃၀၀
Fair & Lovely 75g	၃၅၀
LUX 100g	၂၀၀
KAO	၂၅၀
Parrot	၁၂၀
CINTHOL	၁၅၀
Flore 90g	၁၈၀
Paris 135g	၂၁၀
Paris 90g	၁၅၀
A21 (နက်)70g	၁၅၀
A21 (နက်)125g	၂၃၀
DG Soap 100g	၁၈၀/ ၂၀၀

ခြင်ဆေးခွေ

(၁-၄-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Jumbo (12)coils	၂၅၀
Fumakilla (12) coils	၁၅၀
MARS	၁၅၀
King Kong	၁၉၀
Raid	၂၅၀
ATAK	၂၀၀
FIGHTER	၁၇၀
GO!	၂၀၀
Double Cow	၁၅၀
MOSFLY	၁၅၀
ဂေါ်ဇီလာ	၂၁၀
Baygon	၂၃၀
MARS POWER	၁၈၀
Jumbo (30)	၆၀၀
ARS	၁၂၀

ကွန်ပျူတာဈေးနှုန်းများ

(၁-၄-၂၀၀၅)

❑ KMD Family PC

- Intel Celeron 1.0GHz
- 40 GB Hard Disk
- 128 MB RAM
- Builtin-VGA, Network Card 10/100 Hitachi Mbps, Sound Card 4.1Channel, Modem 56Kbps,, Internal Speaker
- 15" Color Monitor
- 1.44 MB Flopply Disk Drive
- CD-ROM Drive
- Keyboard, Scroll Mouse & Pad
- Desktop Casing

Price 265,000 Ks

❑ CFTG Power Computer

- Intel P4 2.8B GHz Processor
- Gigabyte 8 VM 533 M/B with AGP, Sound & Lan Builtin
- 256 MB DDR RAM
- 80 GB IDE HDD
- 1.44 MB FDD
- AGP 64 MB Adaptor
- P4 ATX Tower Casing With Power Supply
- PS2 Win 98 Keyboard/PS2 Mouse & Pad
- 15" SVGA Colour Monitor (Viewsonic/Samsung)

Price 470,000 Ks

❑ KMD PRESCOTT HT INNOVATOR MODEL

- Intel Pentium 4 3.2E GHz [1MB L2 Cache/800 MHz]
- Interl 865 PERL Pentium 4 Motherboard [Builtin Sound & LAN]
- 256 MB (2 x 128) DDR RAM (400 MHz, Dual DDR)
- 80GB Hard Disk Drive (Hitachi, 7200RPM)
- 1.44 MB Floppy Disk Drive (Mitsumi)
- AGP 64 MB 3D Graphic Card W/TV out
- 15" SVGA Digital Control Color Monitor (Philips)
- PSII Keyboard & PSII Scroll Mouse (Aopen)
- Mouse Pad with Picture
- Pentium 4 Casing

Price 589,000 Ks

[အထက်ပါဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့ ဈေးနှုန်း ဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လိုပါက (သို့) လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲရှိနိုင်ပါသည်။]

Multimedia

PCI Sound Card (Creative SB Live Value)	3,100 Ks
52X CD-ROM (Samsung)	15,500 Ks
52 X CD-ROM (SONY)	19,000 Ks
16X Sony DVD	32,500 Ks
16X Pinoneer DVD	51,500 Ks
800 Watt Speakers	4,400 Ks
Sony CD Writer (52 x 32 x 52 x)	32,000 Ks
GIGA CD Writer (52 x 32 x 52 x 16 x) Combo	34,000 Ks

Memory

256MB (DDR RAM) PC 400 MHz	38,000 Ks
256MB (DDR RAM) PC 333 MHz	35,000 Ks
512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston)	81,000 Ks

Storage Device

80 GB (Hitachi-7200 RPM)	58,500 Ks
160 GB (Seagate-7200 RPM)	93,500 Ks
120 GB (Seagate) SATA	96,500 Ks

Monitor

15" SVGA Color Monitor (Compaq)	78,000 Ks
15" SVGA Color Monitor (Philips)	95,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Element)	95,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Philips)107T(Flat)	139,000 Ks
17" LCD Color Monitor (Samsung)	384,000 Ks

Printer

HP Laser jet 1010 Printer (USB)	176,000 Ks
HP Laserjet 1300 (USB & Parallel)	310,000 Ks
EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+	163,000 Ks
EPSON C65 Printer	79, 000 Ks
EPSON Photo R310 Printer	196,000 Ks
EPSON STYLUS CX 65000 (Scanner, Printer, Copier)	225,000 Ks
EPSON STYLUS RX 510 (Scanner, Printer, Copier)	344,000 Ks
EPSON Laser 6200L	200,000 Ks
Fuji Xerox Printer Phaser 3120	190 US$
Fuji Xerox Printer Phaser 3130	280 US$

Scanner

EPSON Perfection 1270 Photo	105,500 Ks
EPSON perfection 3170 (Photo)	315,500 Ks
Flatbed Scanner HP 2400c (USB)	86,000 Ks
Flatbed Scanner HP 8200C (USB)	439,000 Ks

Toner

HP Toner 5L-6L	46,400 Ks
HP 1300 Toner/HP 1010 Toner	54,600 Ks
HP 1100 Toner	46,400 Ks

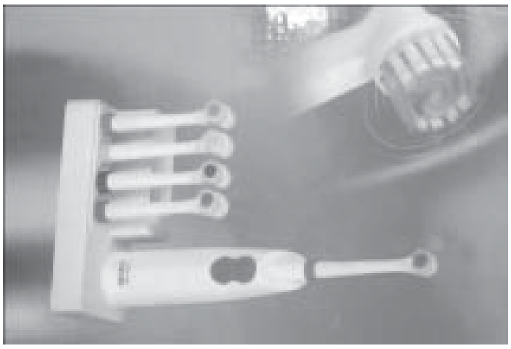
UPS

600VA (Power Tree) Basic	34,000 Ks
1.2KVA (Power Tree)	61,000 Ks
600 VA (Power Tree) Long Time	59,000 Ks

မှတ်ချက်။ ။ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို **Client Focus Technology Group, Concordia International Co., Ltd.** နှင့် **KMD Computer Centre** တို့မှ ရယူထားပါသည်။ (အယ်ဒီတာ)

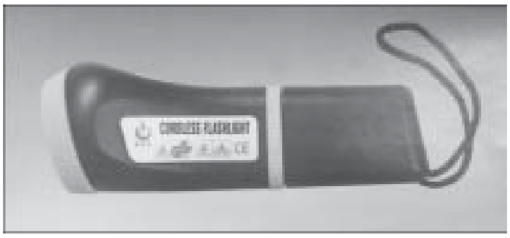
ကြော်ငြာ

ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်
WHICH & WHY



Amber လျှပ်စစ်မော်တာ သွားပွတ်တံ

ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးအသုံးပြု၍ မော်တာဖြင့် အသုံးပြုရသော လျှပ်စစ် သွားပွတ်တံဖြစ်။ သွားပွတ်တံအပို ခေါင်းလေးခုပါရှိပြီး သွားပွတ်တံတွင် အမွေး နုများ ပါရှိသည့်အတွက် အသုံးပြုသည့်အခါ သွားဖုံးကို မနာကျင်စေဟုဆို။ စင်ကာပူနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၃၈၀၀ ဖြစ်။



Cordless Flashlight

ဓာတ်အားသွင်းချိန် ၃၀ မိနစ်မှ ၄၅ မိနစ်အတွင်းရှိရုံဖြင့် အသုံးပြုနိုင်သော လက်နှိပ်ဓာတ်မီးဖြစ်။ LED မီးလုံးအမျိုးအစား ဖြစ်ပြီး မီးလုံးငါးလုံးပါရှိ။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၄၀၀၀ ဖြစ်ပြီး စင်ကာပူနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်။

CITIZEN Digital Ear Thermometer CT-810

ကိုယ်အပူချိန်ကို သိရှိရန်အတွက် နားဝတွင်တေ့၍ အသုံးပြုနိုင်သည့် အပူချိန်တိုင်း ကိရိယာဖြစ်။ အပူချိန်ကို နှစ်စက္ကန့်အတွင်း တိုင်းတာရရှိနိုင်ပြီး အလိုအလျောက် ပိတ်ပေးနိုင်။ ဓာတ်ခဲတစ်လုံးထည့်ပြီး အကြိမ် ၃၀၀၀ ထိ အသုံးပြုနိုင်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၃၈၅၀၀ ဖြစ်။

ENZER ကြိုးမဲ့ မိုက်ခရိုဖုန်း

ကာရာအိုကေသီဆိုသူများ၊ အသံအသုံးပြုသူများအတွက် သင့်တော်သည့် ကြိုးမဲ့မိုက်ခရိုဖုန်း နှစ်ခုအသုံးပြုနိုင်သည့် ကိရိယာဖြစ်။ စင်ကာပူနိုင်ငံမှတင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၆၅၀၀ ဖြစ်။

Epos ME 100 Air Fresher

အမွှေးဆီ နှစ်စက်သုံးစက်ကို အိုးရှိရေတွင် ထည့်ပြီး ရေဆူလာသောအခါ အနံ့ပါသော ရေနွေးငွေ့ကို လွှင့်ထုတ်ပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရှိလေကို သန့်စင်ပေးနိုင်သည့် ကိရိယာဖြစ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၄၀၀၀ ဖြစ်။

2 Line Hands Free Speakerphone

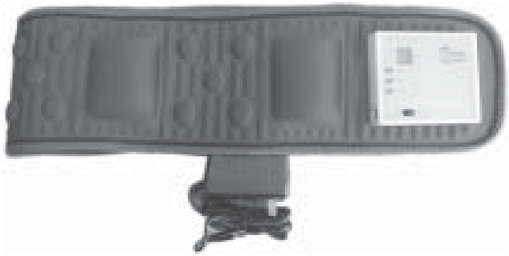
လိုင်းဖုန်းနှစ်ခုကို တစ်ပြိုင်နက် တပ်ဆင်ထားနိုင်သော တယ်လီဖုန်းဖြစ်။ ခေါ်ဆိုသော ဖုန်းနံပါတ် ၁၃ ခုကို သိမ်းဆည်းထားပေးနိုင်။ ဖုန်းခေါ်သံ ပိတ်ထားပြီး မီးအချက်ပြမှုဖြင့်လည်း သိရှိနိုင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၂၀၀၀ ဖြစ်ပြီး ထိုင်ဝမ်မှ ထုတ်လုပ်။

NIAO NM-166B အကြောဖြေကိရိယာ

နားနှိပ်ရန် ကလစ်နှစ်ခု၊ ခြေထောက်အကြောဖြေရန် ဖိနပ်တစ်ရန်၊ အခြားကိုယ်ခန္ဓာနေရာများနှိပ်ရန် ကပ်ခွာများပါရှိပြီး သက်ဆိုင်ရာ နေရာအလိုက် ခလုတ်များ ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်သည့် အကြောဖြေကိရိယာဖြစ်။ AAA ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးအသုံးပြုရပြီး တုန်ခါ မှုအဆင့် ၁၀ ဆင့်ထိ ခွဲခြားသုံးနိုင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၃၀၀၀၀ ဖြစ်ပြီး ထိုင်ဝမ်မှ ထုတ်လုပ်။

PANGAO မှီအုံး

အိမ်၊ ရုံး၊ ကားမောင်းခရီးသွားရင်း ထိုင်နေသောအခါ ခေါင်း၊ ခါးနေရာများ၌ အသုံးဝင်သည့် မှီအုံးများဖြစ်။ မှီအုံးအဖြစ်သာမက အကြောဖြေကိရိယာအဖြစ်ပါ အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၉၀၀၀ ဖြစ်။



Micro Computer Fat-reducing Health Belt

ဓာတ်အားသွင်းပြီး အသုံးပြုနိုင်သော အဆီချခါးပတ်ဖြစ်။ Vibrator အကြီးငါးလုံးနှင့် အသေး ၂၅ လုံးပါရှိ။ အသုံးပြုချိန် ငါးမိနစ်မှ မိနစ် ၄၀ အတွင်း Timer ပါရှိ။ တုန်ခါမှုအဆင့်လေးဆင့်ထိ ခွဲခြားအသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၈,၀၀၀ ဖြစ်။

အလှဆင်ရှက်လှေ

အိမ်ခန်း၊ ရုံးခန်းများတွင် အလှဆင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထားရှိနိုင်သည့် အသေးစားရွက်လှေဖြစ်။ အလှပြမီးလုံးနှစ်လုံး ပါရှိပြီး ညဘက်၌အသုံးပြုသောအခါ မျက်စိပသာဒရှိနိုင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၃၀၀၀ ဖြစ်။

LG 1600 GSM Handset

Short Message ပို့ပေးနိုင်သည့် LG အမျိုးအစား GSM ဖုန်းဖြစ်။ ဓာတ်အားသွင်းထားပါက တစ်နေကုန်အသုံးပြုနိုင်။ ကာလာ Display ဖြစ်ပြီး စတီရီယို Hi-Fi သံဖြစ်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၆၀,၀၀၀ ဖြစ်။

HP 1320 Laser Printer

Print များများ ထုတ်လိုသူများအတွက် သင့်လျော်သည့် Printer အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ ပုံနှိပ်အရည်အသွေး Resolution 1200 x 1200 dpi အထိ ထုတ်ယူရရှိနိုင်ပြီး ထုတ်လုပ်မှုနှုန်း တစ်မိနစ်လျှင် ၂၂ ရွက်အထိ ထုတ်ယူနိုင်။ တစ်လလျှင် စာရွက်ရေ ပျမ်းမျှ ၁၀၀၀၀ အထိ ထုတ်ယူနိုင်ဟု သိရ။ USB Interface ဖြင့် တပ်ဆင်အသုံးပြုနိုင်။

EPSON Stylus CX 1500

ရုံးလုပ်ငန်းများကို တစ်နေရာတည်း ပြီးမြောက်စေမည့် Printer, Scanner နှင့် Copier စွယ်စုံသုံး EPSON အမှတ်တံဆိပ် Stylus CX 1500 Printer အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ တစ်မိနစ်လျှင် ၁၂ ရွက်နှုန်း Print ထုတ်ပေးနိုင်ပြီး Color Photo များကို Resolution 2880 x 720 dpi ဖြင့် ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်။ Scanner မှ Resolution 600 x 1200 dpi ဖြင့် စာရွက်စာတမ်းများကို ဖတ်ယူနိုင်။ တစ်မိနစ်လျှင် ၁၁ ရွက်အထိ Copier မှ ကူးယူပေးနိုင်ဟု သိရ။

MICROTEK S3 Digital Camera

5 Megapixels Resolution ဖြင့် အရည်အသွေးကောင်းမွန်စွာ ဓာတ်ပုံများကို သိမ်းဆည်းပေးမည့် MICROTEX S3 Digital Camera အမျိုးအစားဖြစ်။ Digital Zoom 4x ပါရှိပြီး Resolution 2560 x 1920- 640 x 480 pixsels အထိ ရိုက်ယူနိုင်။ Video Output တွင် NTSC/PAL နှစ်မျိုးစလုံးဖြင့် သိမ်းဆည်းနိုင်ပြီး Battery မှာလည်း မည်သည့်နေရာတွင်မဆို အလွယ်တကူ ဝယ်ယူရရှိနိုင်သည့် AA-Size ကို အသုံးပြုထား။

EPSON Aculaser C 1100/ C 1100N

EPSON မှ နောက်ဆုံးတင်သွင်းလာသော အိမ်သုံးနှင့် လုပ်ငန်းသုံး မြန်နှုန်းမြင့် Laser Printer အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ ပထမဆုံးစာရွက် Print ထုတ်ချိန် ကိုးစက္ကန့်သာ ကြာမြင့်ပြီး A4 Size Color တစ်မိနစ် ငါးရွက်နှုန်းနှင့် Black & White တစ်မိနစ် ၂၅ ရွက်နှုန်းအထိ ထုတ်ပေးနိုင်။ C 1100 N အမျိုးအစားဆိုပါက PC များဖြင့် Network ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်။ ပုံနှိပ်အရည်အသွေး 600 dpi ရှိပြီး Procsessor 66.7 MHz နှင့် Memory 32 MB ပါရှိ။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၁ သိန်းဝန်းကျင်ဟု သိရ။

ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သောပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို ဒေါ်အေးလှျပ်စစ်ပစ္စည်းဆိုင်၊ Mr.Slim Fancy Shop၊ Ever Fine စတိုး၊ KMD Computer Sales Centre, Client Focus Technology Group တို့မှ ရယူထားပါသည်။

အယ်ဒီတာ

အတွေးအမြင်

ဤကဏ္ဍတွင်......
၁၄၀ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ
၁၄၄အပြုသဘောဆောင်သည့်အငြင်းအခုံ
၁၄၈ဆရာတပည့်
၁၅၁စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း(၂၅)
၁၅၄ကျွန်တော်ပန်းချီကုန်သည် (၃၀)

(ယခင်လမှအဆက်)

ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ

BUDDHIST ECONOMICS

P.A PAYUTTO

ကျော်ဝင်း

ဘဝအမြင် (LIFE VIEW)

လူသည် ရောင်းကြ၊ ဝယ်ကြ၊ ထုတ်လုပ်ကြ၊ စားသုံးကြနှင့် စီးပွားရေး လုပ်ဆောင်မှုတစ်မျိုးမျိုးကို အစဉ်အမြဲ ဆောင်ရွက်နေကြရပါသည်။ ဤတွင် မေးသင့်မေးထိုက်သော အမေးပုစ္ဆာတစ်ခုမှာ ‘အဆိုပါစီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှုများ၏ ရည်ရွယ်ချက်’ပင် ဖြစ်တော့သည်။ ဤပုစ္ဆာကိုပင် အကျယ်ပြန့်ဆုံး အဓိပ္ပာယ်နှင့် ချဲ့

စဉ်းစားလိုက်လျှင် 'ဘဝရည်မှန်းချက်' ဆိုသည်အထိ ရောက်လာပါသည်။

လူတိုင်းလူတိုင်းတွင် ဆိုခဲ့ပါပုစ္ဆာအတွက် အဖြေတစ်မျိုးမဟုတ် တစ်မျိုးရှိကြပါလိမ့်မည်။ သို့နှင့်တိုင် လူတော်တော်များများမှာ မိမိ၏အဖြေ (ပြောရလျှင် မိမိ၏ဘဝအမြင်)ကို ကိုယ်တိုင်သတိပြုမိချင်မှ ပြုမိကြပါလိမ့်မည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ၊ လူတိုင်းတွင် ဘဝအမြင်ကိုယ်စီ ရှိကြသည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤအမြင်ကို ဗုဒ္ဓက 'ဒိဋ္ဌိ'ဆိုတာ ဝေါဟာရဖြင့် သရုပ်ဖော်သည်။ မတူသော အဆင့်အသီးသီးရှိ၊ ခြားနားသော ဘဝအမြင်အမျိုးမျိုးကို ဒိဋ္ဌိဆိုသော ဝေါဟာရနှင့်ပင် ကိုယ်စားပြုဖော်ပြနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ–လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းအနေနှင့် ထင်မြင်ယူဆချက်များ၊ ယုံကြည်မှုများ၊ လူမှုအုပ်စုများအနေနှင့် ဘာသာရေးအမြင်များ၊ နိုင်ငံရေးအမြင်များ၊ အိုင်ဒီအိုလိုဂျီများ စသဖြင့် ဖြစ်သည်။

ဗုဒ္ဓ၏အလိုအရ ဒိဋ္ဌိသည် ဘဝအပေါ် ရှုမြင်အကဲဖြတ်ပုံဖြစ်ပြီး ဤရှုမြင်အကဲဖြတ်ချက်သည်ပင် ဘဝ၏အကောင်းအဆိုးအခြေအနေကို ဖန်တီးသတ်မှတ်ပေးသော အရင်းခံအကြောင်းတရားတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ပြောရလျှင် ဒိဋ္ဌိဆိုသည်မှာ ပကတိသဘာဝ အရှိတရားကို သတ်မှတ်အကြောင်းခံစေသည့် လူတို့၏ အဇ္ဈတ္တက ပုံဖော်ချက်ပင် ဖြစ်သည်။ လူပုဂ္ဂိုလ်အဆင့်အရပြောရလျှင် သူ၏အမြင်သည် သူ့ဘဝအပေါ် သက်ရောက်မှု ရှိပေလိမ့်မည်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်၊ တိုင်းပြည်တစ်ခုအနေနှင့်ဆိုလျှင်လည်း ၎င်းတို့ ခံယူကျင့်သုံးသော နိုင်ငံရေးအမြင်နှင့် လူမှုရေးဓလေ့တို့မှာ ထိုလူ့အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် တိုင်းပြည်တွင် မှီတင်းနေထိုင်ကြသော လူပုဂ္ဂိုလ်တိုင်း၏ နိစ္စဓူဝ၊ ဘဝအရည်အသွေးအပေါ် ဩဇာသက်ရောက်မှု ရှိလိမ့်မည်သာ ဖြစ်သည်။

ယေဘုယျခွဲပြောရလျှင် ဘဝအမြင်များကို အုပ်စုနှစ်ခု သတ်မှတ်နိုင်ပါသည်။ 'ပညာနှင့်ယှဉ်သောအမြင်' (Skillful View) နှင့် 'ပညာနှင့် ဝေးသောအမြင်' (Unskillful View) တို့ ဖြစ်သည်။ ပညာနှင့်ယှဉ်သောအမြင်က လူတို့၏ စိတ်သဘာဝအခြေအနေကို အကျိုးများစေပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏လောကအမြင်မှာ ဤသဘောပင် ဖြစ်သည်။ (ဤသည်ကို နောက်ပိုင်းမှ ဆက်ရှင်းပါမည်။) ပညာနှင့်ဝေးသောအမြင်မှာ လူတို့၏ စိတ်သဘာဝအခြေအနေကို မထင်မှတ်နိုင်လောက်အောင် အန္တရာယ်ပြုနိုင်စရာ ရှိပါသည်။ ဥပမာ–နာဇီဝါဒ၊ ကွန်မြူနစ်ဝါဒနှင့် အစွန်းရောက်ဘာသာရေးအမြင်များ ဖြစ်သည်။ ဤသို့သော မတူသည့် သဘာဝနှစ်ရပ်ရှိပေရာ ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒပညာ၏ နောက်ကွယ်တွင်ရှိသော အမြင်မှာ မည်သို့သဘောဆောင်ပါသနည်း။ ပညာနှင့်ယှဉ်သောအမြင်ဖြစ်သလော၊ ပညာနှင့်ဝေးသောအမြင်ဖြစ်သလော...။ မည်သည့်သဘာဝတွင် အကျုံးဝင်သည်ကို ဆက်လက်ဆန်းစစ်ကြည့်ပါမည်။

ဘောဂဗေဒပညာက ကိုယ်စားပြုသော ခေတ်သစ်လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အဆုံးစွန်ရည်မှန်းချက်မှာ လူတိုင်း ပျော်ရွှင်နိုင်ရေး ဖြစ်ပါသည်။ လူမှုရေးတိုးတက်မှု၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု၊ နိုင်ငံရေးတိုးတက်မှု၊ သိပ္ပံပညာတိုးတက်မှု စသဖြင့် ပြောဆိုနေကြသည်မှာ လူတိုင်းစိတ်ချမ်းသာ ပျော်ရွှင်နိုင်ကြမည့် 'ပတိရူပ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်' တည်ဆောက်နိုင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ကြသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ဤသဘောကို နာမည်ကျော် 'အမေရိကန်လွတ်လပ်ရေးကြေညာစာတမ်း'တွင် အထင်အရှား တွေ့နိုင်ပါသည်။ 'ဘဝရှင်သန်ရေး၊ လွတ်လပ်ရေးနှင့် ပျော်ရွှင်နိုင်ရေးတို့မှာ လူသားအားလုံးနှင့်ဆိုင်သော လူ့ပိုင်ခွင့်များဖြစ်သည်'ဟု အတိအလင်း ဖော်ပြထားသည်။

စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ဘဝရည်မှန်းချက်အဖြစ် သတ်မှတ်ထားခြင်းမှာ အပြစ်ဆိုဖွယ် မရှိပါ။ သို့နှင့်တိုင် 'စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှု' ဆိုသည်နှင့် ပတ်သက်သော အကဲဖြတ်ချက်ကိုမူ အလေးထားဆန်းစစ်ဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။ ဘောဂဗေဒက ဖွင့်ဆိုသော စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုမှာ စားသုံးမှုမှရလာသည့် 'စိတ်အာသာပြေမှု' (Satisfaction) သာ ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် လူ၏အတွင်းအဇ္ဈတ္တမှ လာသော စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှု မဟုတ်။ ပြင်ပမှ ဖန်တီးဖြည့်ဆက်ပေးရသော ပယောဂပျော်ရွှင်မှုမျိုး ဖြစ်သည်။ ပြင်ပဖန်တီးနိုင်စွမ်းရပ်တန့်သွားသည်နှင့် (သို့မဟုတ်) အားနည်းချည့်နဲ့သွားသည်နှင့် ပျော်ရွှင်မှုလည်း ပျောက်ကွယ်လျော့ပါးသွားနိုင်စရာ ရှိပါသည်။ ရေရှည်အာမခံချက်ရှိသော ပျော်ရွှင်မှုမဟုတ်ဘဲ၊ တဒင်္ဂပျော်ရွှင်မှုသက်သက်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤသဘောကြောင့်ပင် ဘောဂဗေဒပညာမှာ ပျော်ရွှင်မှုကို အဆက်မပြတ် ရှာဖွေနေသည့်ကြားမှပင် ပျော်ရွှင်မှုနှင့် ဝေးနေရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဘောဂဗေဒကို 'သောကဗေဒ' (Dismal Science)ဟု ခေါ်ကြသည်မှာ ဤအကြောင်းကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ဗုဒ္ဓအလိုအရပြောရလျှင် ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒပညာက တူရူချက်ထားသော ပျော်ရွှင်မှုမှာ တဏှာက စေ့ဆော်သော အပျော်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဘယ်တော့မှ အဆုံးမသတ်နိုင်သော၊ မတင်းတိမ်နိုင်သော ပျော်ရွှင်မှုအမျိုးအစား ဖြစ်ပါသည်။ 'သောက်လေ၊ သောက်လေ ငတ်မပြေသော ဆားငန်ရေ'လိုမျိုးဟု တင်စားဖော်ပြပါသည်။ ပညာနှင့်ယှဉ်သော အမြင်ဟုတ်မဟုတ် ဆန်းစစ်ကြဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏အလိုအရ တကယ့်အစစ်အမှန်ပညာ (ပြောင်းလဲဖောက်ပြန်ခြင်းကင်းသောပညာ) ဆိုသည်မှာ သစ္စာလေးပါးကို ထိုးထွင်းသိမြင်ခံယူနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဗုဒ္ဓ၏ဘဝအမြင် (သံသရာနှင့်ဆိုင်သော လောကအမြင်)မှာ ဤပညာမှ ပေါ်ထွက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။

ဗုဒ္ဓအမြင် (သမ္မာဒိဋ္ဌိအရ) သံသရာတွင် ကျင်လည်ဆဲဘဝမှာ 'ဒုက္ခ'သာ ဖြစ်သည်။ မွေးဖွားခြင်း၊ အိုမင်းခြင်း၊ ဖျားနာခြင်း၊ သေဆုံးခြင်း...စသော ဘဝ၏ အခြင်းအရာအားလုံးကို ဒုက္ခဟု ခံယူသည်။ ဤသည်ပင် ဗုဒ္ဓ၏ ပထမအမှန်မွန် (ဒုက္ခသစ္စာ)ဖြစ်သည်။ ပုထုဇဉ်မျှသာဖြစ်သော ဘောဂဗေဒပညာရှင်များအနေနှင့် ဒုက္ခသစ္စာကို သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ သိသလောက် သိပါလိမ့်မည်။ သို့သော် တုံ့ပြန်ပုံခြင်း မတူကြပါ။ ပုထုဇဉ်ပညာရှင်များက ဒုက္ခကို မေ့လျော့နိုင်စေရန်၊ တတ်နိုင်သလောက် ပြေပျောက်စေရန် ကြိုးပမ်းကြသည်။ ဗုဒ္ဓက ဒုက္ခကို ရဲရဲရင်ဆိုင်စေသည်။ ထိုးထွင်းသိမြင်စေရန် အားထုတ်ခိုင်းသည်။

ဗုဒ္ဓက ဒုက္ခ၏ အရင်းခံအကြောင်းမှာ မသိခြင်း(မောဟ)နှင့် ထိုမောဟမှ မွေးထုတ်လိုက်သော တဏှာဟု ခံယူသည်။ ဤသည်ပင် ဗုဒ္ဓ၏ ဒုတိယအမှန်မွန် (သမုဒယ)သစ္စာ ဖြစ်သည်။ ဤနေရာတွင်လည်း ဘောဂဗေဒပညာရှင်များနှင့် ချဉ်းကပ်တုံ့ပြန်ပုံခြင်း မတူကြပါ။ ပညာရှင်များက တဏှာကို ဖန်တီးနိုင်သည့် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းမျိုးစုံကို ထုတ်လုပ်ပြီး တဏှာကို ပွားစည်းစေသည်။ ဗုဒ္ဓက တဏှာကို ပယ်သတ်နိုင်ဖို့ (အနည်းဆုံး လျော့ပါးစေဖို့) ဟောသည်။

ဗုဒ္ဓက ဒုက္ခကိုသိမြင်ပြီး ဒုက္ခ၏ အကြောင်းရင်းတဏှာကို ပယ်သတ်နိုင်လျှင် ထာဝရပျော်ရွှင်မှု (သန္တိသုခ)ကို မျက်မှောက်ပြုနိုင်လိမ့်မည်ဟု ဟောသည်။ ဤသည်ပင် ဗုဒ္ဓ၏ တတိယအမှန်မွန် (နိရောဓသစ္စာ) ဖြစ်သည်။ ဘောဂဗေဒပညာရှင်များကမူ ဒုက္ခကို မေ့လျော့နိုင်စေရန် တဏှာပစ္စည်းများဖြင့် ထုံမွှမ်းစေပြီး ပျော်ရွှင်မှုကို ရှာသည်။ သူတို့ရှာဖွေသော ပျော်ရွှင်မှုကို ရသလောက်လည်း ရပါသည်။ သို့သော် မမြဲ။ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများဖြင့် ချိတ်ဆက်ထားရသော 'အမှီခိုမကင်းသည့် ပျော်ရွှင်မှု' (Dependent Happiness) သာ ဖြစ်သည်။ ဗုဒ္ဓ၏ သန္တိသုခမှာ မည်သည့်ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းနှင့်မှ မဆက်စပ်။ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုပညာမှ လာသော အတွင်း စိတ်၏ငြိမ်းအေးမှု ဖြစ်သည်။ အမှီခိုကင်း သည့် ပျော်ရွှင်မှု (Independent Happiness) ဖြစ်ပါသည်။

ဗုဒ္ဓက အဆိုပါသန္တိသုခကို ဦးတည်စေနိုင်မည့်နည်းလမ်းကိုလည်း ညွှန်ပြပါသည်။ အကျဉ်းချုပ်ပြောရလျှင် ပညာ၊ သီလ၊ သမာဓိဆိုသော လမ်းမကြီးသုံးခု ဖြစ်သည်။ အကျယ်ပြောရလျှင် လမ်းရှစ်သွယ် (မဂ္ဂင်ရှစ်ပါး) ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ ဗုဒ္ဓ၏ စတုတ္ထအမှန်မွန် (မဂ္ဂသစ္စာ) ဖြစ်ပါသည်။ ဘောဂဗေဒပညာရှင်များကမူ အမြင့်ဆုံးပျော်ရွှင်မှုရရန် အမြင့်ဆုံး အသုံးဝင်မှုကို ဖန်တီးရမည်ဟု ယူဆသည်။ လူ့လိုအပ်ချက်မှာ အကန့်အသတ်မရှိ ဖြစ်လေရာ ဘောဂဗေဒပညာရှင်များ ဦးတည်သောလမ်းမှာ အဆုံးပန်းတိုင်မရှိသည့် လမ်းဟူ၍သာ ဆိုရပါလိမ့်မည်။

ဗုဒ္ဓ ဓမ္မက ညွှန်းသော အဆုံးစွန် ပျော်ရွှင်မှု သန္တိသုခမှာ ထာဝရအငြိမ်းဓာတ် (နိဗ္ဗာန်) ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါအဆုံးစွန် ပျော်ရွှင်မှုကို မရနိုင်မီကာလအတွင်း၊ အထိုက်အသင့် နှလုံးသွင်းနိုင်မှု (ယောနိသောမနသိကာရ)ဖြင့် ဘဝကို ခံယူနိုင်ကြဖို့ ဖြစ်သည်။ မည်သည့်အရာကို နှလုံးသွင်းကြမည်နည်းဆိုလျှင် သစ္စာလေးပါးကို နှလုံးသွင်းကြဖို့ ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာပြရလျှင် အဆုံးစွန်ဒုက္ခကို ခံယူနားလည်ပြီးသူအနေနှင့် အတော်အတန်လောကခံကို ခံယူနိုင်သလိုမျိုး ဖြစ်ပါသည်။ ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒပညာအနေနှင့် လောကီပျော်ရွှင်မှုမျိုးစုံကို ဖန်တီးပေးနိုင်စရာ ရှိပါသည်။ သို့သော် အမှီခိုမကင်းသော ပျော်ရွှင်မှုဘောင်ထဲမှဖြစ်ရာ ဘဝအပေါ် အလိုမကျမှု၊ စိတ်ကျရောဂါ စသည်တို့ကိုလည်း တစ်ပြိုင်နက် ဖန်တီးပေးရာ ရောက်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏ သစ္စာလေးပါးကို ထိုးထွင်းသိမြင်နိုင်စွမ်း မရှိသေးစေကာမူ အထိုက်အသင့် နှလုံးသွင်းနိုင်ရုံမျှနှင့်ပင် အဆိုပါ စိတ်ဖိစီးမှုများကို ကျော်လွှားနိုင်စရာ ရှိပါသည်။

အခန်း(၄)

ဗုဒ္ဓဓမ္မမှ ဥစ္စာဓန၏အခန်း

ဗုဒ္ဓ၏ကျင့်စဉ်များကို 'ခြိုးခြံချွေတာသည့်အကျင့်' (တပအကျင့်)ဟု ထင်မှတ်မှားနေကြသည်များ ရှိသည်။ စင်စစ် တပအတွင်းမှာ ဗုဒ္ဓကိုယ်တိုင် ဉာဏ်အလင်းမရမီက လက်တွေ့စမ်းသပ်ပြီး စွန့်ခွာခဲ့သော နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ဗုဒ္ဓက ကာမဂုဏ်အာရုံတို့ကို လိုက်စားသော အချို့လမ်းကိုပယ်သလို၊ အလွန်အကျွံခြိုးခြံချွေတာသော အခါးလမ်းကိုလည်း လက်မခံပါ။ ဗုဒ္ဓရွေးချယ်ခဲ့သောလမ်းကြောင်းမှာ အလယ်လမ်းသာ ဖြစ်ပါသည်။

အလားတူပင် ဗုဒ္ဓအနေနှင့် ချမ်းသာခြင်းကို ကဲ့ရဲ့သည်၊ ဆင်းရဲမှုကိုသာ ချီးမြှောက်သည်ဟု ထင်မှတ်မှားနေကြသည်များလည်း ရှိပါသည်။ စင်စစ် ဗုဒ္ဓချီးမြှောက်သည်မှာ ဆင်းရဲမှု မဟုတ်ပါ။ ရောင့်ရဲတင်းတိမ်မှုသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏ အလိုမှာ ချမ်းသာ ဆင်းရဲ စသော လောက၏ လှိုင်းတံပိုးများကို မတုန်မလှုပ်ရင်ဆိုင်နိုင်ရန် နှလုံးသွင်းကြဖို့ ဖြစ်ပါသည်။

ဗုဒ္ဓအနေနှင့် ဥစ္စာဓန ရှာဖွေရေးကို အားမပေးသည့်တိုင် အပြစ်ဟူ၍လည်း သဘောထားသည်တော့ မဟုတ်ပါ။ ဥစ္စာဓနကို တရားသဖြင့် ရှာဖွေ၍ ရရှိသော ဥစ္စာကို အများကောင်းကျိုးအတွက် သုံးစွဲလျှင် ချီးမြှောက်မှုပင် ပြုပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏

ဗုဒ္ဓ၏ အလိုမှာ ချမ်းသာ ဆင်းရဲ စသော လောက၏ လှိုင်းတံပိုးများကို မတုန်မလှုပ်ရင်ဆိုင်နိုင်ရန် နှလုံးသွင်းကြဖို့ ဖြစ်ပါသည်။

လူပုဂ္ဂိုလ်တပည့်များထဲတွင် ဇာတိကသူဌေးလို၊ သူ့ခေတ်သူ့အခါက အချမ်းသာဆုံးများ ပါဝင်သည်ကို ဆင်ခြင်ကြဖို့ဖြစ်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏ သံဃအဖွဲ့အစည်းတွင်လည်း လူအများကြည်ညိုလှူဒါန်းကြ၍လာဘ်လာဘပေါများသော ရဟန်းကိုပြစ်တင်ရှုတ်ချခြင်းမျိုး မရှိပါ။ ရှင်သိဝလိဆိုလျှင် ဗုဒ္ဓကိုယ်တိုင် မကြာခဏ ထုတ်ဖော်ချီးကျူးခဲ့သော ရဟန်းတစ်ပါး ဖြစ်ပါသည်။ သံဃအဖွဲ့အစည်းဝင်ရဟန်းတော်များအတွက် ဗုဒ္ဓက တားမြစ်ထားသည်မှာလာဘ်လာဘ ပေါများအောင် တမင်စည်းရုံးဆွဲဆောင်ခြင်း၊ ရရှိပြီးသော လာဘ်လာဘအပေါ် စွဲလမ်းခုံမင်ခြင်းနှင့် သူတစ်ပါးသို့မပေးရက်၊ မစွန့်ရက်အောင် စေးနှဲတွန့်တိုခြင်းတို့သာ ဖြစ်သည်။

ဗုဒ္ဓ၏ သံဃအဖွဲ့အစည်းတွင်အများက လှူဒါန်းပေးကမ်းသည့်ပစ္စည်းမှာ ပုဂ္ဂလိကပိုင် မဟုတ်ပါ။ အများပိုင်သံဃိကပစ္စည်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့သော ပစ္စည်းများဖြင့် သူတော်ကောင်းအလုပ်ကို အားထုတ်နိုင်လျှင် လှူဒါန်းသူအတွက်ရော၊ အလှူခံပုဂ္ဂိုလ်အတွက်ပါအကျိုးများသည်ဟု ခံယူပါသည်။ ဗုဒ္ဓ၏တပည့်ရဟန်းသံဃာများအတွက်မူ အခြေခံလိုအပ်ချက်များ (ဆွမ်း၊ ဆေး၊ ကျောင်း၊သင်္ကန်းဆိုသော ပစ္စည်းလေးပါး)ရှိလျှင်ပင်ပြည့်စုံပြီဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓကိုယ်တိုင်ကမူ နည်းသောအမှုကိစ္စ (အပ္ပကိစ္စောစ)နှင့်မြတ်သောအကျင့်ကို ကျင့်ကြံအားထုတ်ခြင်းကိုသာ အထူးချီးကျူးသည်။ ဤသဘောကို ဗုဒ္ဓ၏ဟောကြားချက်တစ်ရပ်တွင် ဤသို့ တွေ့ရပါသည်။

“ရဟန်းတစ်ပါးအနေနှင့် ခန္ဓာကိုယ်ကို လုံခြုံစေသော သင်္ကန်း၊ ဆွမ်းတစ်နပ်စာခံယူနိုင်သော သပိတ်တစ်လုံးရှိရုံမျှနှင့်တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနိုင်ပါသည်။ ငှက်တစ်ကောင်အနေနှင့် သူ၏အတောင်တစ်စုံဖြင့်လိုရာခရီးကို ပျံသန်းနိုင်သလို ရဟန်းတစ်ပါးအနေနှင့်လည်း သင်္ကန်းတစ်စုံ၊ သပိတ်တစ်လုံးမျှဖြင့် သာသနာခရီးကို လျှောက်လှမ်းနိုင်ပါသည်”

ဤစာပိုဒ်၏အလိုအရ ဗုဒ္ဓချီးမြှောက်သည်မှာ ဆင်းရဲမှုမဟုတ်ပါ။ တင်းတိမ်ရောင့်ရဲမှုနှင့် အလိုဆန္ဒနည်းမှုသာ ဖြစ်ပါသည်။ ဤတွင်လည်း မိမိကိုယ်ကို ကျေနပ်အားရနေမှု၊ ပျင်းရိထိုင်းမှိုင်းမှုတို့နှင့်ယှဉ်တွဲနေသော တင်းတိမ်ရောင့်ရဲမှု၊ အလိုနည်းမှုတို့ကို ဆိုလိုသည်မဟုတ်။ ကုသိုလ်တရားတို့ကို ပွားများစေသော၊ အကုသိုလ်တရားတို့ကို နည်းပါးစေသော၊ တရားအလုပ်ကို ဦးတည်စေသည့် တင်းတိမ်ရောင့်ရဲမှုနှင့် အလိုနည်းမှုတို့ကိုသာ ဆိုလိုသည်။ ရဟန်းတစ်ပါးအနေနှင့် မိမိရတတ်သမျှနှင့် တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနိုင်မှသာ မိမိအတွက် ရဟန်းကိစ္စ၊ အများအတွက် ပရဟိတကိစ္စတို့ကို ကိုယ်ရောစိတ်ပါဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ရဟန်းအတွက် လာဘ်လာဘ ပေါများမှုမှာအပြစ်မဟုတ်သည့်တိုင်၊ ဤလာဘ်လာဘကို ပိုင်ဆိုင်ရခြင်း၊ သိမ်းဆည်းထားရခြင်းတို့မှာမူ အကျိုးမများစေသော ဖိစီးမှုများဖြစ်ပါသည်။ သို့အတွက် များများရသည်ထက် များများစွန့်နိုင်သည်ကသာ ပို၍အကျိုးများစေပါသည်။ ဤသဘောကိုလည်း ဗုဒ္ဓက ဤသို့ ဟောကြားခဲ့သည်။

“ရဟန်းတို့၊ ဆွမ်း၊ ဆေး၊ ကျောင်း၊သင်္ကန်းဆိုသော ပစ္စည်းလေးပါးရှိရုံမျှနှင့်တင်းတိမ်ရောင့်ရဲရပါမည်။

ဤသို့ တင်းတိမ်ရောင့်ရဲနေရုံမျှနှင့်မပြီးသေးပါ။ မကောင်းမှုအကုသိုလ်များကို ဖယ်ရှားနိုင်ဖို့ မပြတ်အားထုတ်ကြရပါလိမ့်မည်။ ဤသို့ အကုသိုလ်ကို ရှောင်ကြဉ်ရုံမျှနှင့်လည်း မလုံလောက်သေးပါ။ကောင်းမှုကုသိုလ်များကိုလည်း ပွားများစေရန် အားထုတ်ကြရပါလိမ့်မည်”

ဤသည်တို့မှာ သံဃအဖွဲ့အစည်းဝင်ရဟန်းတို့နှင့် ပတ်သက်သော ဗုဒ္ဓကသတ်မှတ်ပေးသည့် ကျင့်ဝတ်လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်ပါသည်။ လူဝတ်ကြောင်များအတွက်ဆိုလျှင် ဤမျှပင် ကန့်သတ်ထိန်းချုပ်ခြင်းမရှိပါ။ ‘ကောင်းစွာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းခြင်း’ (သမ္မာအာဇီဝ)ဆိုသောအမှန်လမ်းသွယ်တစ်ခုဖြင့် ဥစ္စာခနေ ရှာဖွေရေးကို ခွင့်ပြုထားပါသည်။ ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂဗေဒအမြင်အများစုကို အဆိုပါ‘ကောင်းစွာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုခြင်း’တွင် တွေ့နိုင်ပါသည်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်)

ကျော်ဝင်း

စာညွှန်း– Buddhist Economics
(By. P.A. Payutto)

‘အပြုသဘောဆောင်သည့် အငြင်းအခုံ’

ကျော်စွာ

လွတ်လပ်စွာ သဘောထားကွဲလွဲခြင်းဆိုသည့်စကားလုံးမှာ များစွာ ရိုးစင်းလွန်းသောကြောင့် လူအများက အလေးမထားကြသော သဘောတရားတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် ‘Agree to Disagree’ ဟု ပြောလေ့ရှိပါသည်။

အငြင်းအခုံများဆိုသည်မှာ စာသင်ခန်းများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ၊ စည်းဝေးပွဲများ စသည်များမှသည် လက်ဖက်ရည်ဆိုင် စကားဝိုင်းအဆုံး အမြဲလိုဖြစ်ပေါ်နေသောအရာတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ထိုအငြင်းအခုံများကို မည်သို့သောသဘောထားနှင့် အပြုသဘောဆောင်စေမည်နည်းဆိုသောကိစ္စမှာ များစွာနက်နဲသော ကိစ္စရပ်ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရပါသည်။ အထူးသဖြင့် ထိုသို့သော အငြင်းအခုံများတွင် လွတ်လပ်စွာ သဘောထားကွဲလွဲခွင့်ဆိုသော သဘောထားကို အာရှတိုက်နိုင်ငံအများစုတွင် အလေးမထားကြောင်းနှင့် ထိုသို့ အလေးမထားခြင်းမှာ စာသင်ခန်းယဉ်ကျေးမှု (Class Room Culture) ကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု စင်ကာပူပါမောက္ခတစ်ဦးက စာရေးသူကို ပြောပြဖူးပါသည်။

မှန်ပါသည်။ အာရှတိုက်ရှိ မျိုးနွယ် အားလုံးလိုလို၏ ယဉ်ကျေးမှု အတော်များများသည် အသက်ကြီးသူကို အလေးပေးသည့် အခြေခံပါရှိနေသောကြောင့် စာသင်ခန်းများတွင် ဆရာနှင့် အငြင်းအခုံလုပ်ခြင်းကို အားမပေးသည့်သဘော ရှိပါသည်။ အနောက်နိုင်ငံများတွင် ဆရာနှင့် အငြင်းအခုံလုပ်ခြင်း၊ မကျေလည်သော ကိစ္စရပ်ကို မေးခွန်းထုတ်ခြင်းများသည် ထုံးတမ်းစဉ်လာကိစ္စဖြစ်၍ ဆရာများအနေဖြင့်လည်း များစွာရိုးစင်းနေသော ကိစ္စရပ်သာဖြစ်ပြီး ငြိုငြင်မှုလည်း မရှိပေ။ ထိုသို့ ငယ်စဉ်ကပင် အငြင်းအခုံပြုခြင်းကို Agree to Disagree မှုဖြင့် ကျင့်သုံးတတ်သော အလေ့အထ ယဉ်ပါးသူ အနောက်တိုင်းသားများနှင့် ထိုသို့ မယဉ်ပါးသူ အရှေ့တိုင်းသားများ ကွာခြားမှုမှာ စာသင်ခန်းယဉ်ကျေးမှုကြောင့် ဖြစ်ရသည်ဆိုသော စင်ကာပူ ပါမောက္ခ၏ အမြင်မှာ အမှန်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

များစွာသိသာထင်ရှားသော အချက်မှာ အငြင်းအခုံနှင့် ပတ်သက်၍ ကျင့်သားရသူများနှင့် ကျင့်သားမရသူများ၏ ကွာခြားချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ လွတ်လပ်စွာသဘောထားကွဲလွဲခွင့်ကို ယဉ်ပါးနေသူများသည် အငြင်းအခုံကိစ္စများကို ကိစ္စရပ်တစ်ခု၊ အကြောင်းအရာ (Issue) တစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍ အချေအတင် ပြောဆိုရခြင်းဖြစ်သည်ဟု သဘောပေါက်သောကြောင့် စကားဝိုင်းအပြီးတွင်

လုံးဝပြီးပြတ်သွားပြီး လူမှုဆက်ဆံရေးတွင် သွား၍ သက်ရောက်မှုမရှိပေ။

အငြင်းအခုံကိစ္စကို ထိုကိစ္စ 'အကြောင်းအရာ' (Issue) ထက် ကျော်လွန်၍ 'သင်နှင့် ကျွန်ုပ်' ငြင်းခုံမှုအသွင်ကို ဆောင်သွားခဲ့လျှင် လူမှုဆက်ဆံရေးများတွင် မိတ်ပျက်ရသည့်အဆင့်ထိ ရောက်ရှိသွားလေ့ ရှိပါသည်။ ဤသဘောတရားအတိုင်းသာ ကျင့်သုံးမည်ဆိုလျှင် ယနေ့အနောက်နိုင်ငံများရှိ တက္ကသိုလ်ကြီးများတွင် ဆရာနှင့် ကျောင်းသားဆက်ဆံရေးအားလုံး မိတ်ပျက်၍ ကျောင်းသား ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့် စာမေးပွဲချခံရဖို့ ရှိပါသည်။

ဤနေရာတွင် မကြာသေးမီက စာရေးသူ၏ အတွေ့အကြုံတစ်ခုကို ပြောပြချင်ပါသည်။ မြန်မာနှင့် စင်ကာပူ ဘောလုံးပွဲစဉ် (ဒုတိယအကျော့) အပြီးကာလက ဖြစ်ပါသည်။ ထိုနေ့က စာရေးသူ၏ ကျောင်းနေဖက် ဘောလုံးဝါသနာအိုးတစ်ဦးနှင့် စာရေးသူတို့ မြန်မာဘောလုံးအသင်းနှင့် ပတ်သက်၍ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်တစ်ခုတွင် အငြင်းအခုံ ဖြစ်ခဲ့ရသည်။ စာရေးသူက မြန်မာ့လက်ရွေးစင်ဘောလုံးသမားအချို့၏ လူကြီးလူကောင်းမဆန်သော၊ နိုင်ငံကြီးသားမပီသသော လုပ်ရပ်သည် မြန်မာအားလုံးကို အရှက်ရစေခဲ့ကြောင်း ပြောကြားခဲ့ရာ သူငယ်ချင်းဖြစ်သူက ၎င်း၏ ဘောလုံးမျိုးချစ်စိတ်ဖြင့် မြန်မာဘောလုံးသမားများတွင် အပြစ်မရှိကြောင်း အကြောင်းပြချက်မျိုးစုံဖြင့် ပြောဆိုလာခဲ့ပါသည်။

စာရေးသူက သူငယ်ချင်းဖြစ်သူ အနေဖြင့် 'ဘောလုံး Issue' မှ 'သင်နှင့် ကျွန်ုပ် Issue' အထိ ရောက်ရှိလာသည်ကို သဘောပေါက်သောကြောင့် ယခုကိစ္စမှာ ခင်ဗျားနှင့် ကျွန်တော် စကားနိုင်လုနေခြင်းမဟုတ်ကြောင်း၊ မြန်မာဘောလုံးသမားများ၏ အပြုအမူအချို့ကြောင့် အရှက်ရသည့်စိတ် ကျွန်တော့်ထံတွင် မပြေပျောက်သေးကြောင်း၊ ခံစားချက်ကိုသာ ပြောဆိုခြင်းဖြစ်ကြောင်းနှင့် မိတ်မပျက်မီ စကားဝိုင်းကို ဤနေရာ၌ပင် ရပ်နားရန် ပြောကြားရပါတော့သည်။ သို့သော် ထိုသူငယ်ချင်းက စာရေးသူကို ယနေ့အထိ စကားမပြောတော့ပါ။

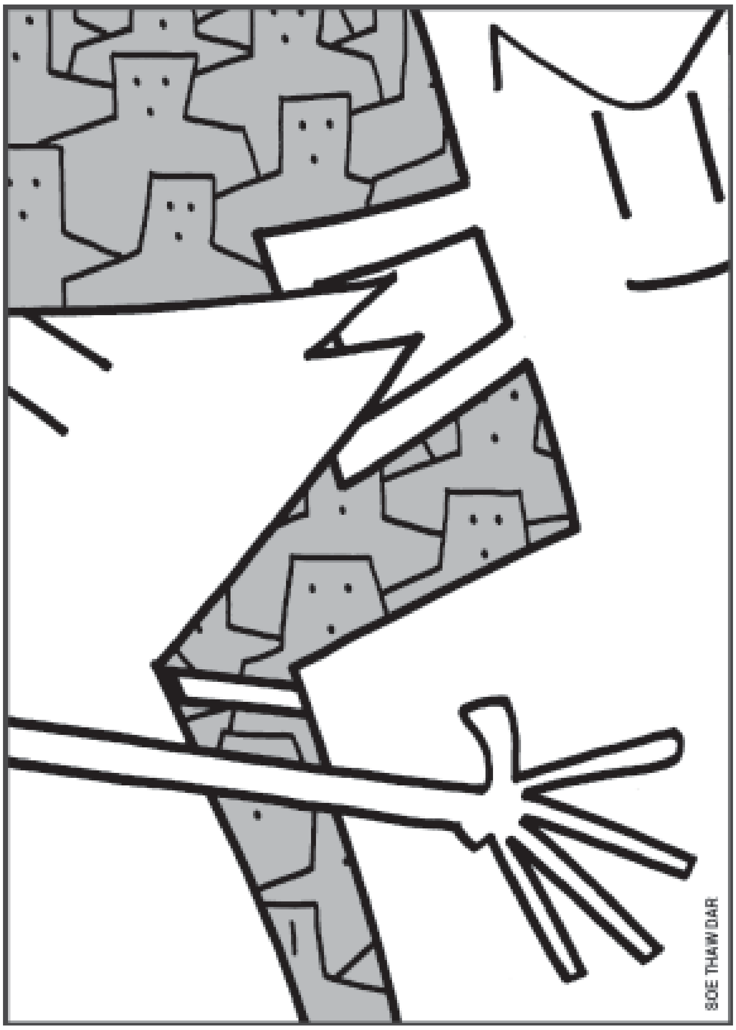
စာရေးသူတို့၏ဘဝတွင် နေ့စဉ် အငြင်းအခုံများနှင့် ပြည့်နှက်နေပါသည်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးငြင်းခုံမှုအသွင်ဆောင်ခဲ့လျှင် နေ့စဉ် အနည်းဆုံး မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့် မိတ်ပျက်ရဖို့ ရှိပါသည်။

ထိုသူငယ်ချင်းဖြစ်သူကို ကျွန်တော် ပညာသင်ကြားခဲ့သော အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအရှေ့ပိုင်းက တက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခုမှ စာသင်ခန်းများဆီသို့ ခေါ်သွားချင်မိပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ကျောင်းတွင် အမြဲလို သင်ကြားပို့ချမှုမဟုတ်သော အထွေထွေဟောပြောပွဲ (Talk) များ အမြဲလို ရှိပါသည်။ နိုင်ငံပေါင်းစုံ အစိုးရအဖွဲ့မျိုးစုံမှ ပုဂ္ဂိုလ်များ နိုင်ငံတကာမှ ပညာရှင်များ၏ ဟောပြောပွဲများ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုဟောပြောပွဲများအပြီးတွင် မေးခွန်းများမေးရန် အချိန်သီးခြားပေးလေ့ ရှိပါသည်။ ကျောင်းသားများ၊ ပါမောက္ခများ မည်သူမဆို တက်ရောက်နားထောင်သူအားလုံး ဆွေးနွေးငြင်းခုံနိုင်ပါသည်။ အငြင်းအခုံများ မည်သို့ပင် ပြင်းထန်ခဲ့ပါစေ ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲအပြီးတွင် ဖက်လှဲတကင်း ရှိခဲ့ကြသည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ အချို့ကျောင်းသားများမှာ အထူးပင် ချက်ကျလက်ကျပြောဆိုနိုင်သောကြောင့် ဟောပြောသူဘက်မှ မချေပနိုင်သည်များကိုလည်း အကြိမ်ကြိမ် တွေ့ရပါသည်။ ကျွန်တော် တက်ရောက်ခဲ့ဖူးသော ရာချီသည့် ဟောပြောပွဲများအနက် ဗီယက်နမ်အရာရှိကြီးတစ်ဦးမှ ဟောပြောသည့် အခမ်းအနားတစ်ခုသာ အနည်းငယ် တင်းမာမှုသဘောဆောင်သွားခဲ့သည်ကို တွေ့ရဖူးပါသည်။ ကျောင်းစာသင်ခန်းများတွင်လည်း ပါမောက္ခနှင့် ကျောင်းသားများ၏ ဆွေးနွေးငြင်းခုံမှုအလေ့အထမှာ အလားတူပင် ဖြစ်ပါသည်။

စာရေးသူဆိုလိုသည်မှာ လွတ်လပ်စွာသဘောထားကွဲလွဲခွင့် သို့မဟုတ် Agree to Disagree သဘောတရားမှာ ယဉ်ကျေးသော လူ့အသိုင်းအဝိုင်းတွင် သမားရိုးကျကိစ္စဖြစ်ပြီး မည်သည့်အခါမှ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအဆင့်သို့ မရောက်ရှိသည့်အကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ Issue 'အကြောင်းအရာ' အဆင့်ကိုကျော်လွန်၍ Presonal 'ပုဂ္ဂိုလ်ရေး' ဖြစ်သွားလျှင် လူမှုဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်အထိ ပေရှည်သွားနိုင်သည့်အကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

စာရေးသူတို့၏ဘဝတွင် နေ့စဉ် အငြင်းအခုံများနှင့် ပြည့်နှက်နေပါသည်။ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးငြင်းခုံမှုအသွင်ဆောင်ခဲ့လျှင် နေ့စဉ် အနည်းဆုံး မိတ်ဆွေတစ်ဦးနှင့် မိတ်ပျက်ရဖို့ ရှိပါသည်။ ကိစ္စရပ်တစ်ခုချင်းတွင် မတူညီသော ရှုထောင့်ပေါင်းစုံလည်း ရှိနေပေရာ လောက၌ အဖြေတစ်ခုတည်း ရှိသည်ဟူသော အယူအဆမထားရှိရန် စာရေးသူ၏ ပါမောက္ခများက အမြဲပြောလေ့ရှိပါသည်။ ကျွန်တော့်မှာ အဖြေမရှိပါဘူး၊ ခင်ဗျားတို့နှင့် ဖလှယ်ဖို့ လာခဲ့တာပါဟု ကမ္ဘာကျော်ပါမောက္ခတစ်ဦးက စာသင်ခန်းတွင် ကျွန်တော်တို့ကို အမြဲပြောလေ့ရှိသည်ကို မှတ်မိနေပါသေးသည်။ စာရေးသူတို့၏ လူမှုအသိုင်းအဝိုင်းအတွင်း ကွဲပြားခြားနားသော သဘောထားများရှိနေသော မိတ်ဆွေများနှင့် အတူတကွနေထိုင်၍ ယဉ်ကျေးသော လူ့အသိုင်းအဝိုင်းတစ်ခုအဖြစ် တည်ဆောက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းမှာ လွတ်လပ်စွာသဘောထားကွဲလွဲခွင့်ကြောင့်သာလျှင် ဖြစ်ပါသည်။

ကျော်စွာ



ဆရာတပည့်

အုံ့ဟိန်း

ဆရာတပည့်ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရကို သာမန်အားဖြင့် အထက်နဲ့အောက် သင်ကြားပြသသူနဲ့ လေ့လာသင်ယူသူအဖြစ် အများနားလည်ထားကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ သင်ကြားရေးအပိုင်းအပြင် ကုမ္ပဏီ၊ အဖွဲ့အစည်း၊ အသင်းအပင်းတွေမှာရှိတဲ့ ဆရာတပည့် အနေအထားတွေကို လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ တော်တော်ကြီးကို စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းသလို သတိပြုဆင်ခြင်ဖို့လည်း ကောင်းတာ သွားတွေ့ရတယ်။

မြန်မာလူမှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ အမြဲနှုတ်ကျိုးနေတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ရှိပါတယ်။ အဲဒီစကားလုံးကို ယဉ်ကျေးမှုအရလည်း သုံး၊ လေးစားသမှုပြုပြီးလည်း သုံးတတ်ကြသလို ငေါ့တော့တော့ သရော်တော်တော်လည်း သုံးတတ်ကြတယ်။ အဲဒါကတော့ 'ဆရာ' ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရပါပဲ။

"ဗျို့ဆရာကြီး နေကောင်းရဲ့လား"

"ကဲ ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ ဆရာ"

"ကဲ ကိုယ့်ဆရာရေ ကြည့်သာလုပ်လိုက်တော့..."

စသဖြင့် အမည်နာမခေါ် မပြောဘဲ ဆရာတပ်ပြီး ပြောလေ့ရှိကြတယ်။ ဒီနေရာမှာတော့ ဆရာဆိုတဲ့ စကားလုံးကို သာမန်ဘုံစကားတစ်ခုလို ပေါ့ပေါ့ပါးပါး သုံးလိုက်တဲ့သဘော။

နောက်တစ်ခုကတော့ ပိုပြီးခံ့ညားသွားအောင်သုံးတဲ့သဘော ရှိပါသေးတယ်။ ဆိုက်ကားဆရာ၊ မြင်းလှည်းဆရာ၊ ကားဆရာ၊ တီးဆရာ (လက်ဖက်ရည်ဖျော်ကျွမ်းကျင်သူ)၊ မုန့်ဆရာ စတဲ့ အခေါ်အဝေါ်တွေကတော့ သူ့နေရာနဲ့သူ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်မြောက်တဲ့ ပညာရပ်တစ်ခုကို အစွဲပြုပြီး ပိုပိုသာသာလေး ခေါ်တဲ့သဘော ပါ, ပါတယ်။

အဲ... နောက်တစ်မျိုးကတော့ နယ်ပယ်တစ်ခုမှာ တကယ်လည်း အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြီး ရပ်တည်လို့ရအောင် ကျကျနနတတ်တဲ့အပြင် လက်ဆင့်ကမ်းသင်ကြားပေးနိုင်တဲ့အထိ တတ်မြောက်ထားတဲ့သူတွေကိုလည်း စန္ဒရားဆရာ၊ ဘိသိက်ဆရာ၊ ဗေဒင်ဆရာ စသဖြင့် ဆရာတပ်ခေါ်လေ့ ရှိကြပါတယ်။ ဒါတွေကတော့ အပြုသဘောဆောင်တဲ့ အခေါ်အဝေါ်တွေပါ။ ရပ်ထဲရွာထဲမှာတော့ ဆရာတပ်ခေါ်တာ ပြဿနာမရှိပေမယ့် 'ဆရာ' နောက်က 'ကြီး' တပ်လိုက်ရင်တော့ နည်းနည်း အောက်ဂလိ အာသံပါတဲ့သဘော သက်ရောက်ပါတယ်။

"သူက ဆရာကြီးလေ"

"ဆရာကြီး သိပ်လုပ်တာပဲ"

"ဆရာကြီး လေသံနဲ့"

"သူ့ဆရာကြီးလုပ်တဲ့ ဇာတ်လမ်းပေါ့"

"အောင်မလေး... သူက ဆရာကြီး ပါဗျာ..."

ဆိုခဲ့ပါ 'ဆရာ' ဝေါဟာရအားလုံးကို ခြုံပြောရရင်တော့ အရပ်ထဲမှာ၊ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ ပြောဆိုသုံးနှုန်းလေ့ရှိတတ်တဲ့ သဘာဝကို ဆိုလိုတာပါ။ 'သိပ္ပံမချွန်'ဆိုတဲ့ အာစရိယဂုဏ်နဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ 'ဆရာ' တွေကို မရည်ညွှန်းပါဘူး။

ပြောစရာရှိတာက 'ဆရာ' လို့ ဆိုလိုက်တာနဲ့ တစ်ဆက်တည်း တပည့်ဆိုတာ တွဲလျက်ပါလာတာကိုပါ။ 'ဆရာ' ရှိရင် တပည့်ရှိကို ရှိနေတာ သဘာဝ။ တပည့်ရှိမှလည်း ဆရာရှိမှာကိုး။ ဆရာတပည့်ဆိုလို့ ဒီကနေ့ မြန်မာလူမှုပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဘယ်လို အခြင်းအရာရှိသူတွေကို ဆရာလို့ သတ်မှတ်ပြီး ဘယ်လို အခြေအနေရှိသူတွေကို တပည့်လို့ ရှုမြင်ကြမလဲ ဆိုတာ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းပါတယ်။ အရွယ်ရောက်ပြီးသူအားလုံးနီးပါး တပည့်ဖြစ်ခဲ့ဖူးကြပေမယ့် 'ဆရာ' ဘဝကိုတော့ လူတိုင်း မရောက်နိုင်ကြပါဘူး။ အဲ...ဆရာ အခေါ်ခံရတဲ့ဘဝရောက်ပြီဆိုရင်လည်း သတိကြီးကြီးထားဖို့ လိုလာပြီလေ...။

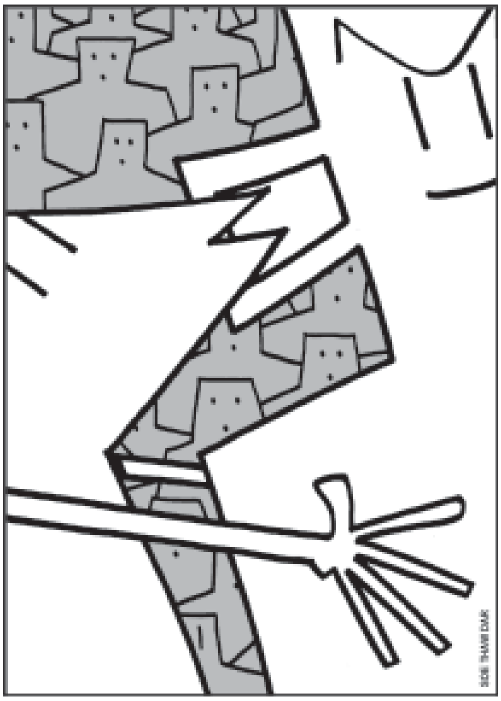
ဒီနေရာမှာ ပြောချင်တာက အစိုးရဌာန၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတွေမှာ အမြဲတွေ့နေရတတ်တဲ့ ဆရာတပည့်ဇာတ်လမ်းတွေ။

လူအများနဲ့ ဖွဲ့တည်ထားတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတိုင်း ထိပ်ဆုံးက အုပ်ချုပ်စီမံခန့်ခွဲသူနဲ့ သူ့လက်အောက်မှာ အဆင့်ဆင့် တာဝန်ကြီးငယ်အလိုက် ရာထူးအမျိုးမျိုး ကွဲသွားတယ်။ အရပ်စကားနဲ့ပြောရင်တော့ ထိပ်ဆုံးကလူက 'ဆရာ'၊ အောက်ကလူတွေက တပည့်ပေါ့။ ဒီကနေ့ မြန်မာပြည်မှာရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်းအများစုကတော့ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင် ပီတာဒရပ်ကားတို့လို ပညာရှင်တွေရဲ့ နည်းနာနိဿယနဲ့ ဖွဲ့စည်းစီမံဖို့၊ ဒီနေ့ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းနာအဖြစ် ကမ္ဘာမှာ ရေပန်းစားနေတဲ့ Knowledge Management(သုတစီမံခန့်ခွဲမှု)ကို ကျင့်သုံးဖို့ ဆိုတာတွေ ဘယ်နားနေမှန်းတောင် မသိကြသေးတာ များတယ်။ ဒီလို ပြောလိုက်လို့ "အထင်သေးရန်ကော"၊ "ရမ်းကားလှချည်လား" လို့ တုံ့ပြန်သံ ထွက်လာနိုင်ပေမယ့် ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းကို သေသေချာချာ မထောက်မညှာ ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ရင် ဒီအတိုင်း တွေ့ရမှာ အမှန်ပါပဲ။

အတွေ့ရအများဆုံးက 'ဆရာမွေး၊ တပည့်မွေး' ယဉ်ကျေးမှု။ ထုံးတမ်းစဉ်လာ တစ်ခုလိုကို ဖြစ်နေလို့ ယဉ်ကျေးမှုလို့ သုံးလိုက်တာပါ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုကြည့်...။ ဒီက ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်သူဌေးတွေအများစုက ကုမ္ပဏီသူဌေးနေရာမှာ စတိုင်ကျကျ နေရမယ့်အစား တောက်တိုမယ်ရ မန်နေဂျာ အလုပ်မျိုး ဝင်ဝင်လုပ်နေကြတော့ နိုင်ငံတကာကကုမ္ပဏီတွေလိုပြောလို့မရဘူး။ နိုင်ငံတကာမှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ငန်း ကိစ္စအဝဝကို စီအီးအိုလို့ခေါ်တဲ့ သက်ဆိုင်ရာ နယ်ပယ်မှာ အမှန်တကယ် ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်သူ ပညာရှင်တွေကို လစာနင့်နေအောင် ပေးပြီးခန့်။ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်က စီအီးအိုနဲ့ပဲ စကားပြောတယ်။ ကျန်တဲ့ဝန်ထမ်းအားလုံးကို စီမံခန့်ခွဲတာ၊ အုပ်ချုပ်တာက စီအီးအို။ ဒီမှာတော့ သူဌေးက စီအီးအိုလည်း သူ၊ မန်နေဂျာလည်းသူ၊ အလုပ်သမား လည်းသူ ဆိုတာမျိုး ဖြစ်ဖြစ်နေတယ်။

ထားပါတော့။ သူဌေးနဲ့ စီအီးအိုအကြောင်း ရှင်းရတာနဲ့ လိုရာမရောက်ဖြစ်နေမယ်။ ဆိုလိုချင်တာက သူဌေးလုပ်သူ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်က ဝန်ထမ်းအားလုံးကိုလည်း အုပ်ချုပ်ချင်၊ လုပ်ငန်းခွင်အကြောင်းကိုလည်းသိချင်၊ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ အကြောင်းကိုလည်းလိုချင်၊ တစ်ဦးချင်းစီက သူ့အပေါ် ဘယ်လိုမြင်တယ်ဆိုတာလည်း ကြားချင်တော့ အလွယ်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုကိုပဲ သုံးလိုက်ကြတယ်။ အဲဒါကတော့ လူယုံတစ်ယောက် မွေးလိုက်တာပါပဲ။ လူယုံမွေးတဲ့နေရာမှာ ဆွေမျိုးသားချင်းထဲက အလုပ်ခွင်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဘာကျွမ်းကျင်မှုမှမရှိဘဲ အရေးပါတဲ့ နေရာတစ်ခုမှာ ခန့်ထားတဲ့သူ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်၊ ဝန်ထမ်းထဲက အနားပြောတစ်ယောက် ဖြစ်ချင်ဖြစ်မယ်။ များသောအားဖြင့်တော့ လူယုံဆိုတဲ့သူတွေက အလုပ်ခွင်မှာ အများနည်းတူ အလုပ်မလုပ်ချင်၊ ပျင်းကလည်း ပျင်း၊ အဖြစ်ကလည်းမရှိ၊ စိတ်ထားကလည်း မမှန်သူတွေ များတယ်။ အဲဒီတော့ ဒီလိုလူမျိုးတွေက သူဌေးလာရင် ပျာယာခတ်နေအောင် ဂရုစိုက်တတ်တယ်။ သူဌေးဆီကို မျက်နှာလိုအားရ တီးတိုးသတင်းပို့ပြီး သူဌေးရဲ့ လက်ကသုံးတောင်ဝှေး ဖြစ်အောင် လုပ်တယ်။ ပြောရရင် 'တပည့်' ပေါ့။ ဘယ်အလုပ်ခွင်မှာမဆို အလုပ်ကို ကျွမ်းကျင်နားလည်တဲ့လူ၊ ရိုးသားတဲ့လူ၊ အလုပ်ကြိုးစားတဲ့လူတွေက သူဌေးကို မျက်နှာသိပ်မလုပ်တတ်ကြဘူး။ ဒီနေရာမှာ ရိုးသားတယ်ဆိုတဲ့စကားကို နည်းနည်း ရှင်းဖို့လိုမယ်။ ရိုးသားတယ်ဆိုတာ အလုပ်

သူဌေးလုပ်သူ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်က ဝန်ထမ်းအားလုံးကိုလည်း အုပ်ချုပ်ချင်၊ လုပ်ငန်းခွင်အကြောင်းကိုလည်းသိချင်၊ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ အကြောင်းကိုလည်းလိုချင်၊ တစ်ဦးချင်းစီက သူ့အပေါ် ဘယ်လိုမြင်တယ်ဆိုတာလည်း ကြားချင်တော့ အလွယ်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုကိုပဲ သုံးလိုက်ကြတယ်။ အဲဒါကတော့ လူယုံတစ်ယောက် မွေးလိုက်တာပါပဲ။



အပေါ်မှာ ရိုးသားတာ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် အချင်းချင်းအပေါ်မှာ ရိုးသားတာ၊ နောက်ဆုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ရိုးသားတာကို ဆိုလိုတယ်။ ဆိုတော့... အဲဒီလို လူတွေက သူဌေးရဲ့ လူယုံ သို့မဟုတ် တပည့်လုပ်ဖို့လည်း စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ မှန်မှန်အလုပ်လုပ်၊ ပုံမှန်ဆက်ဆံ၊ အချိန်တန် ထိုက်တန်တဲ့လစာရ၊ ဒီလိုနေကြတာ များတယ်။

'တပည့်' ဖြစ်သွားတဲ့ သူ၊ တပည့်ဖြစ်ချင်တဲ့သူတွေကတော့ သူဌေး သို့မဟုတ် ဆရာ့အကြိုက်ဖြစ်အောင်၊ ဆရာ့အလိုကျ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့အနေအထား၊ အလုပ်ခွင်ရဲ့အခြေအနေ ပုံမှန်သတင်း ပို့နေရတယ်။ အဲဒီမှာ ဇာတ်လမ်းက စတော့တာပဲ။ လူ့သဘာဝကိုက အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်းမှာဖြစ်ဖြစ် ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွင်းမှာဖြစ်ဖြစ် ယုတ်စွအဆုံး မိသားစုတစ်ခုအတွင်းမှာတောင် စိတ်သဘောထားချင်း၊ အကျင့်စရိုက်ချင်း မတူကြဘူးလေ။ ဒီတော့ တစ်ခါတစ်ရံ ပဋိပက္ခဆိုတာ ရှိတာပဲ။ ပဋိပက္ခမရှိဘဲ တစ်သမတ်တည်း စင်းလုံးချော ကောင်းနေ၊ အဆင်ပြေနေတယ် ဆိုရင်လည်း သဘာဝမကျဘူး။ လူတွေကိုး။ ဒါပေမဲ့ လူယုံဆိုတဲ့ သူဌေးရဲ့တပည့်နဲ့ စိတ်သဘောထား မတိုက်ဆိုင်တဲ့သူတွေ၊ ပဋိပက္ခဖြစ်သူတွေအဖို့တော့ မသက်သာလှဘူး။ အရာဖြစ်သူ သူဌေးဆီကို သတင်းပို့တဲ့အခါ သူနဲ့ပြေလည်တဲ့သူတွေနဲ့ မပြေလည်တဲ့သူတွေအကြောင်း သာသာထိုးထိုး၊ ဖိဖိနှိပ်နှိပ်လုပ်လို့ရတယ်။

နောက်...ကြာလာတဲ့အခါ သူပေးချင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကိုပေးပြီး သူထိမ်ချန်ထားချင်တာလည်း ထားလို့ရလာပြီ။ တစ်ဆင့်တက်ရင် သူဖြစ်စေချင်တဲ့ပုံစံတောင် ဖော်ချင်ရင်ဖော်လာနိုင်တယ်။ အဲဒီတော့ နောက်ဆုံး ဘာဖြစ်လာလဲဆိုတော့ ဆရာဖြစ်သူ သူဌေးကို ပဲ့ကိုင်တဲ့သူက တပည့်လူယုံဖြစ်သွားတော့တာပါပဲ။ ဆိုလိုတာက ဆရာက သူ့တပည့်ကို ယုံကြည်လို့ လူယုံအဖြစ် လက်သပ်မွေးလိုက်တဲ့အတွက် တပည့်ကြီးက မသိမသာ ပုံဖော်တဲ့လမ်းကြောင်းပေါ်ကို လျှောက်မှန်းမသိ လျှောက်သွားမိတာကိုပါ။ အဲဒီ တပည့်က ဒီ့ထက်နယ်ကျော်လာရင်တော့ ဆရာ့ကို မဟုတ်တာတွေ သင်ပေးတယ်။ ဥပမာ- ကာရာအိုကေဆိုင်ခေါ်သွား၊ ဟိုခေါ်သွား ဒီခေါ်သွား၊ ဟိုလူနဲ့တွေ့ပေး၊ ဒီလူနဲ့တွေ့ပေးပြီး မသိမသာ မဟုတ်တာလုပ်အောင် ကျုံးသွင်းပြီး အဲဒါတွေနဲ့ ဆရာကို ပြန်ကြိုးကိုင်တော့တာပဲ။

နောက်ဆုံး ဆရာက တပည့်ဖြစ်၊ တပည့်က ဆရာဖြစ်။ ကဲ... ဘယ်လောက်ကြောက်ဖို့ကောင်းသလဲလို့...။

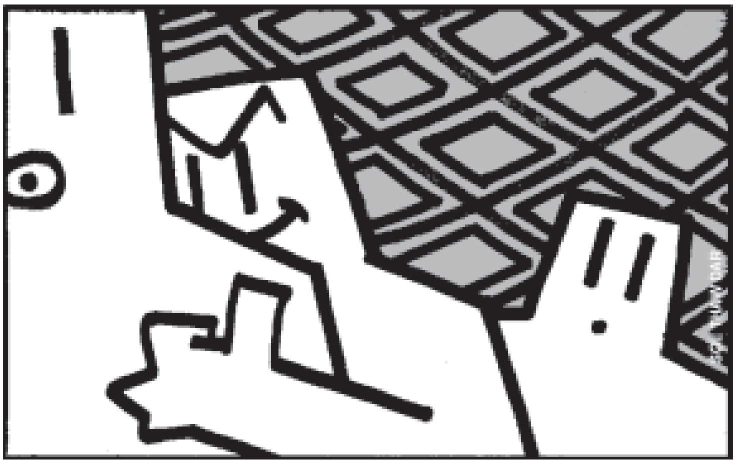
ဒီလိုမဖြစ်အောင် ကြိုပြီးရှောင်လို့ရတဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းက အားလုံးကို ယုံယုံကြည်ကြည် ဆက်ဆံဖို့၊ ဘယ်သူ့ကိုမှ တာဝန်အဆင့်အတန်းထက်ပိုပြီး အများထက် ထူးထူးကဲကဲ မျက်နှာသာ မပေးဖို့၊ အလိုမလိုက်ဖို့ပါ။ ပြောစရာရှိရင် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြော။ ပြဿနာရှိရင် နှစ်ဖက်စလုံးဆီက အသံနားထောင်။ ဘယ်သူ့အပေါ်ကိုမှ ပိုမတွက်မိဖို့ လိုသလို လျှော့လည်းမတွက်ထားပါနဲ့။ ပိုတွက်ထားမိရင် ကိုယ်တွက်ထားသလောက် မျှော်လင့်ထားသလောက် ဖြစ်မလာရင် အထင်သေးစိတ် ဝင်သွားတတ်တယ်။ လျှော့တွက်ထားရင်လည်း ဘာလုပ်လုပ် အကောင်းမမြင်တော့ဘူး။ အဓိက အရေးကြီးတာက ကိုယ့်မှာရှိတဲ့အရည်အချင်း အစွမ်းအစနဲ့ မတိုင်းတာဖို့ လိုပါတယ်။ ကိုယ့်အခြေအနေနဲ့ သူ့အခြေအနေ ဘယ်လိုမှ မတူနိုင်ဘူး။ သူနဲ့ကိုယ်မှ မဟုတ်ဘူး။ လူတိုင်းလူတိုင်းရဲ့ ဘဝပေးအခြေအနေတွေ၊ စိတ်ခံစားချက်တွေ၊ အတွေးအခေါ်တွေ၊ ဆင်ခြင်တုံတရားတွေ၊ မာနတွေ၊ သိက္ခာတွေ၊ ရိုးသားမှုတွေ၊ စေတနာတွေ မတူကြဘူး မဟုတ်လား။

ရင်ထဲအထိစွဲနေအောင် အဓိကနားလည်ထားဖို့က ကိုယ်က ယုံကြည်မှုပေးသလောက် တစ်ဖက်က ကိုယ့်အပေါ် ယုံကြည်မှုပြန်ပေးတယ်။ ကိုယ်က အားလုံးအပေါ် ရိုးသားရင်၊ အားလုံးက ကိုယ့်အပေါ် ပြန်ရိုးသားမယ်၊ ကိုယ်က အားလုံးအပေါ် အာစရိယဂုဏ်နဲ့ ပြည့်စုံအောင်နေရင် အားလုံးက ကိုယ့်အပေါ် ဆရာလို့ နှစ်နှစ်ကာကာ သဘောထားမယ်။ ကဲ...ဒါဆို တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းရဲ့ ဆရာမဟုတ်တော့ဘူး။ တပည့်ဆရာကို ဆရာတင်ရတဲ့ ဆရာတပည့်ကြီး မဟုတ်တော့ဘူးပေါ့။

အုံ့ဟိန်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း (၂၅)

လူထုစိန်ဝင်း



(ယခင်လမှ အဆက်)

Replace Superior Beams and Pillars Wila Inferior Ones.

ထုတ်ကောင်းတိုင်ကောင်းများကို အညံ့စားတွေနဲ့ အစားထိုးတဲ့ဗျူဟာ

တိုင်တွေထုတ်တန်းတွေဆိုတာ အဆောက်အအုံတစ်ခုမှာ အရေးပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေ ဖြစ်တယ်။ ဒီပစ္စည်းတွေရဲ့အရည်အသွေးက အဆောက်အအုံရဲ့ ခိုင်မာတည်မြဲမှုကို ဆုံးဖြတ်ပေးသွားတယ်။ စစ်တပ်တစ်ခုရဲ့အစီအမံဟာလည်း အလားတူပဲ ဖြစ်တယ်။ စစ်တပ်တစ်ခုကို ၄ ပိုင်း ခွဲခြားသတ်မှတ်ထားတယ်။ အရှေ့၊ အနောက်၊ တောင်၊ မြောက်ဆိုတဲ့ တောင်ပံ ၄ ခု ဖြစ်တယ်။

စစ်တပ်အခင်းအကျင်းမှာ ရှေ့ဆုံးကအတန်းနဲ့ နောက်ဆုံးကအတန်းတို့ဟာ မျက်နှာချင်းဆိုင်အနေအထား ရှိကြတယ်။ ဒါကို တရုတ်ဘာသာနဲ့ 'ထျန်ဟိန်း'လို့ ခေါ်တယ်။ ထျန်ဟိန်းတွေဟာ တပ်ရဲ့ ထုတ်တန်းတွေ ဖြစ်တယ်။ ဗဟိုချက်ကနေ ဆန့်ကျင်ဘက် အစွန်းနှစ်ဖက်ကို ဖြန့်ထွက်သွားတဲ့အတန်းကို 'တီကျိုး' ဒါမှမဟုတ် 'ကမ္ဘာ့ဝင်ရိုး'လို့ ခေါ်တယ်။ တီကျိုးတွေက တပ်ရဲ့ဒေါက်တိုင်တွေ ဖြစ်တယ်။

ဒီအခင်းအကျင်းဟာ ထိုးစစ်မှာရော ခံစစ်မှာပါ အကောင်းဆုံး အခင်းအကျင်း ဖြစ်တယ်။ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာတဲ့ စစ်မှူးမှန်သမျှဟာ တိုက်ရည်ခိုက်ရည်ရှိတဲ့ တပ်များကို ထျန်ဟိန်းနဲ့ တီကျိုးနေရာများမှာချထားမြဲ ဖြစ်တယ်။ ဒီ နှစ်နေရာရှိ စွမ်းရည်မြင့်တပ်တွေကို အင်အားပျော့ညံ့တဲ့ တပ်တွေနဲ့ အစားထိုးလိုက်ရင် တပ်ကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ အင်အားပျော့ညံ့သွားသလို ဖြစ်စေတယ်။ ဒါကြောင့် စစ်ရှုံးဖို့ သေချာတယ်။

နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း

ဧကရာဇ် 'ကျင်ရှီဟွမ်' တောကစားထွက်ရင်း မကွယ်လွန်မီမှာ သေတမ်းစာတစ်စောင်ရေးပြီး 'ကျောင်းကော်' ဆိုတဲ့ အမတ်ကြီးတစ်ဦးလက်ထဲ အပ်နှံထားခဲ့တယ်။ သေတမ်းစာမှာ သားတော်ကြီး 'ဖုစု'ကို အရိုက်အရာဆက်ခံဖို့ အမှာတော်ထားခဲ့တယ်။ အဲဒီနောက် ဧကရာဇ်ဟာ တောမှာပဲ လွန်ခဲ့တယ်။

နန်းရင်းဝန်ချုပ်ကြီး 'လိစီ' က မင်းကြီးလွန်ကြောင်းသိကြကာ နန်းတွင်းရေးရှုပ်ထွေးပြီး တိုင်းပြည်ကမောက်ကမ ဖြစ်မှာ စိုးရိမ်တဲ့အတွက် မင်းကြီးလွန်တာကို ဘယ်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မှ မသိစေဘဲ မင်းကြီးသက်တော်ထင်ရှားရှိစဉ်က အတိုင်းပြုမူပြီး နေပြည်တော် ပြန်လာခဲ့ကြတယ်။ ရှန်ယန်းနေပြည်တော် မရောက်မချင်း မင်းကြီးအတွက် ပွဲတော်အုပ်ကို ရထားအတွင်း ပို့ပေးမြဲပို့ပေးခဲ့ကြရတယ်။ အမတ်ကြီးများကလည်း ပြုမြဲအတိုင်း ရထားတော်ဆီသွားရောက်ပြီး ညီလာ ခံမြဲ ခံကြရတယ်။

မင်းကြီးရဲ့သေတမ်းစာကို လက်ဝယ်ကိုင်ဆောင်ထားတဲ့ 'ကျောင်းကော်' အမတ်ဟာ တစ်ချိန်က သားတော်အငယ်ဆုံး 'ဟူဟိုင်း' ရဲ့ဆရာ ဖြစ်တယ်။ အဲဒါကြောင့် သူက သားတော်ကြီးအစား သူတင်မည့် ဟူဟိုင်းကိုသာ ထီးမွေနန်းမွေ ဆက်ခံစေချင်တယ်။ ဟူဟိုင်းသာ ဘုရင်ဖြစ်က သူ့တန်ခိုးအာဏာလည်း အဆုံးအစရှိမှာ မဟုတ်တော့ဘူးလို့ အထင်ရောက်ခဲ့တယ်။ အဲဒါကြောင့် သူက သေတမ်းစာပါအကြောင်းအရာကိုပြောပြပြီး ဟူဟိုင်း

ကို ဘုရင်ဖြစ်အောင် သူတတ်နိုင်ကြောင်း ဆွယ်တရားဟောခဲ့တယ်။

ရိုးသားဖြောင့်မတ်တဲ့ ဟူဟိုင်းက အဖလွန်သော် သားတော်ကြီးက အရိုက်အရာဆက်ခံရတယ်ဆိုတာ ရှေးရိုးအစဉ်အလာ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ခမည်းတော်ရဲ့ သေတမ်းစာဟာ တရားမျှတမှန်ကန်မှုရှိတဲ့ သေတမ်းစာဖြစ်တယ်လို့ တုံ့ပြန်ပြောဆိုလိုက်တယ်။

အကြံသမားကျောင်းကော်ကလည်း လက်မလျှော့ဘဲ အမျိုးမျိုးဖြားယောင်းသွေးဆောင်ခဲ့တယ်။

"သားတော်ကြီးကို နန်းမတက်စေဘဲ အငယ်ဆုံးသားက အရိုက်အရာဆက်ခံတယ်ဆိုတာ သဘာဝမကျဘူး။ ဒါ့အပြင် ဒီလုပ်ရပ်မျိုးဟာ မိဘစကား နားမထောင်ရာရောက်တဲ့လုပ်ရပ်လည်း ဖြစ်တယ်။ တိုင်းသူပြည်သားများကလည်း ကျေနပ်ကြမှာမဟုတ်ဘူး။ တိုင်းပြည်မငြိမ်မသက်ဖြစ်လာနိုင်ဖွယ် ရှိတယ်" ဟူဟိုင်းမင်းသားက ပြောကြားခဲ့တဲ့စကားများ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ 'ကျောင်းကော်'က အထပ်ထပ်အခါခါ သွေးဆောင်ဖြားယောင်းပြနေတာကြောင့် နောက်ဆုံးကျတော့ လက်ခံလိုက်ရတယ်။

ကျောင်းကော်ရဲ့ သေတမ်းစာအတုကြောင့်...ဟူဟိုင်းဘုရင်ဖြစ်လာပြီး သားတော်ကြီး သေဒဏ်ပေးခံလိုက်ရတယ်။

သုံးသပ်ချက်

စစ်ရေးမှာ ပရိယာယ်ဝေဝုစ်သုံးပြီး ရန်သူကို လှည့်စားခဲ့ကြသလို စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ဘယ်သူတွေက ဘယ်လောက်ပဲ ရှုံ့ချရှုံ့ချ ပရိယာယ်ဝေဝုစ်နဲ့ လှည့်စားတဲ့နည်းလမ်းတွေ သုံးနေကြတာပဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အထူးသတိပြုသင့်တာက လူ့ကျင့်ဝတ်များကို ဖောက်ဖျက်ကျူးလွန်ခြင်းမရှိစေဖို့နဲ့ ဥပဒေနဲ့မညီတာတွေ မလုပ်မိစေဖို့ ဖြစ်တယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ လက်တွေ့ကျင့်ကြံပုံ "Short-Changing the Consu-mer" ဖောက်သည်ကို ညာချခြင်း

မသမာတဲ့ စီးပွားရေးသမားများက ဖောက်သည် ဝယ်သူများအပေါ် ညာချတဲ့ ကိစ္စမျိုးတွေ မရေမတွက်နိုင်အောင် များလှပါတယ်။ ဆောက်လုပ်ရေးကဏ္ဍမှာဆိုရင် သဘောတူထားတဲ့ပစ္စည်းထက် အရည်အသွေးညံ့ဖျင်းတဲ့ အမိုးအုတ်ကြွပ်၊ ဘိလပ်မြေ၊ အုတ် စတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို အစားထိုးသုံးစွဲခဲ့ကြတယ်။ မီးသမား၊ ပိုက်သမားတို့ကလည်း အလားတူပြုမူခဲ့ကြတယ်။ သာမန်ဖောက်သည်များက ဘိလပ်မြေကောင်းမကောင်း၊ သုတ်ဆေးတွေက မှန်မမှန်၊ မီးကြိုးနဲ့ ခလုတ်တွေက အတုဟုတ် မဟုတ် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး သိရှိကြမှာလဲ။ ချို့ယွင်းပျက်စီးမှုဖြစ်လာတဲ့အခါကျမှသာ သိရှိနိုင်ကြတာမျိုးလေ။ ကန်ထရိုက်တွေရဲ့ လိမ်ညာမှုကြောင့် ဆောက်ပြီး မကြာမီမှာပဲ မိုးယိုစိမ့်လာတာ၊ တိုက်ကြီးတစ်လုံးလုံး ရုတ်တရက်ပြိုကျသွားတာမျိုးတွေ အများကြီး ရှိခဲ့ပါတယ်။

စင်ကာပူအစိုးရကတော့ အဆောက်အအုံဆောက်လုပ်တဲ့ ကန်ထရိုက်တွေက အာမခံကာလ သတ်မှတ်ပေးဖို့ စည်းကမ်းထုတ်ထားပါတယ်။ သတ်မှတ်ကာလအတွင်း မိုးယိုတာ၊ နံရံတွေ အက်ကြောင်းထင်လာတာ စတဲ့ချို့ယွင်းချက်များ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့အခါ ဘယ်နှနှစ်အတွင်း အခမဲ့ပြင်ဆင်ပေးဖို့ တာဝန်ယူပါတယ်ဆိုတဲ့ အာမခံချက်မျိုး ဖြစ်တယ်။ နိုင်ငံတိုင်း အစိုးရတိုင်းက ဒီလိုစည်းကမ်းမျိုး လုပ်ထားသင့်ပါတယ်။

Burden of Proof on the Customers
သုံးစွဲသူက သက်သေပြရတဲ့ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး

မသမာတဲ့ ကန်ထရိုက်တွေ ဒီနေ့အထိ လက်ရဲဇက်ရဲ လုပ်ခွင့်ရနေသေးတဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်ခုကတော့ ကန်ထရိုက်ရဲ့ လိမ်ညာမှုကို သုံးစွဲသူဘက်က သက်သေအထောက်အထားပြနိုင်းတဲ့ ဥပဒေကြောင့် ဖြစ်တယ်။ သုံးစွဲသူ သာမန်ပြည်သူလူထုအနေနဲ့ ဘိလပ်မြေက အဆင့်အတန်း မီမမီ၊ သံချောင်းတွေက အရည်အသွေးကောင်းမကောင်း ဘယ်လိုလုပ်ပြီး သိနိုင်ကြမှာလဲ။ အိမ်ပြိုကျမှပဲ တရားစွဲနိုင်တော့တဲ့ အခြေအနေဖြစ်နေလေတော့ မသမာတဲ့ ကန်ထရိုက်တွေအနေနဲ့ 'ပန်းပန်လျက်ပဲ' ဖြစ်နေကြဦးမှာပါပဲ။

သာဓကအနေနဲ့ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တွေက ခရီးသည်တွေကို လိမ်ညာလှည့်စားလုပ်ကြပုံကို ထုတ်ပြချင်တယ်။ ဒါက သိသာထင်ရှားတဲ့အတွက် လူတိုင်း သိရှိနားလည်နိုင်ကြတယ်။

Package Tour လို့ခေါ်တဲ့ အုပ်စုလိုက်ခရီးစဉ်မျိုးမှာ ခရီးစီစဉ်သူ အော်ပရေတာက သတင်းစာကြော်ငြာနဲ့ဖြစ်စေ၊ လက်ကမ်းကြော်ငြာနဲ့ဖြစ်စေ ခရီးသည်တွေကို ဆွဲဆောင်စည်းရုံးလေ့ ရှိတယ်။ အဲဒီကြော်ငြာမျိုးတွေထဲမှာ ဘာမဆို အကောင်းတကာ့ အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့ မက်လုံးတွေ ပေးထားကြမြဲ ဖြစ်တယ်။ အကောင်းဆုံးဇိမ်ခံဟိုတယ်၊ အကောင်းဆုံး အစားအသောက်၊ ပြီးတော့ စိတ်ဝင်စားဖို့ အကောင်းဆုံး ကြည့်ရှုလေ့လာစရာတွေ၊ အထုပ်အပိုးဝန်စည်စလယ်တွေ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးတာတွေ စတဲ့ မက်လုံးတွေ တစ်ပုံကြီး ပေးထားတတ်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့လို့ အကောင်းဆုံး ဇိမ်ခံဟိုတယ်နဲ့ အကောင်းဆုံးအစားအသောက်ဆိုတာ ဘယ်လိုဟာမျိုး၊ စိတ်ဝင်စားဖို့ အကောင်းဆုံး ကြည့်ရှုလေ့လာစရာတွေက ဘယ်လိုနေရာမျိုးတွေဆိုတာတော့ တိတိကျကျ ဖော်ပြထားတာမျိုး မရှိပါဘူး။ တကယ်လက်တွေ့ ခရီးသွားတဲ့အခါကျတော့ အကောင်းဆုံးဇိမ်ခံဟိုတယ်ဆိုတာ ရေချိုးခန်းနဲ့ အိမ်သာတောင် တွဲလျက်မပါ

တဲ့ အစားမျိုးဖြစ်နေတာ တွေ့ရတတ်ကြတယ်။ အကောင်းဆုံးအစားအသောက်ဆိုတာကလည်း ဒေသခံ ခပ်ပေါပေါ ခပ်ချာချာ စားသောက်ဆိုင်က ခပ်ညံ့ညံ့ အစားအစာမျိုးတွေ ဖြစ်နေတတ်ကြပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာအကောင်းဆုံး ကြည့်ရှုစရာများဆိုတာကျတော့လည်း ဝင်ကြေးမပေးရတဲ့နေရာတွေသာ လိုက်ပြတာဖြစ်ကြပြီး တကယ်စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတဲ့ ဝင်ကြေးပေးရတဲ့နေရာတွေကျတော့ လိုက်ပြပေးလေ့ မရှိကြပါဘူး။

Pirated Goods
ပစ္စည်းတုများ

ပစ္စည်းတု ပြုလုပ်ရောင်းချသူများဟာ 'အကောင်းတွေနေရာမှာ အညံ့တွေအစားထိုးခြင်း'ဆိုတဲ့ ဗျူဟာအတိုင်း လက်တွေ့ကျင့်သုံး လုပ်ကိုင်နေကြတာဖြစ်တယ်။ သူတို့က နာမည်ရပြီးသားတံဆိပ်တွေကို တုပပြီး ပစ္စည်းတုတွေနဲ့ ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြတာ ဖြစ်တယ်။ နာမည်ကြီးမိတ်ကပ်တုတွေ၊ ရေမွှေးတုတွေ၊ အဝတ်အထည်တုတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြတယ်။ နှစ်စဉ် ဒေါ်လာဘီလျံနဲ့ချီပြီး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနေကြရတာ ဖြစ်တယ်။

ဒီလိုပစ္စည်းတုတွေ အကြီးအကျယ်လုပ်ရောင်းတဲ့အထဲမှာ အံ့သြစရာ ကောင်းတာက အာရှနိုင်ငံတွေ တစ်ခုမှ မပါဝင်ကြတာပဲ ဖြစ်တယ်။ ဥရောပက အီတလီနဲ့ ရုရှားတို့ဟာ ဒီနေ့ ပစ္စည်းတုထုတ်လုပ်တဲ့ အကြီးဆုံးနိုင်ငံတွေ ဖြစ်ကြတယ်လို့ 'နိုင်ငံတကာဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်'အဖွဲ့ရဲ့ နာမည်ပျက်စာရင်းမှာ ထိပ်ဆုံးက ပါဝင်နေတာ တွေ့နိုင်တယ်။ အီတလီအာဏာပိုင်များက ၁၉၉၇ မှာ ပစ္စည်းတုလုပ်သူတွေကို အကြီးအကျယ် ရှာဖွေဖော်ထုတ်ဖမ်းဆီးခဲ့တာ တွေ့ရတယ်။ သိမ်းဆည်းရမိတဲ့ ပစ္စည်းတွေထဲမှာ နာမည်ကျော်ရေမွှေးတံဆိပ်တွေဖြစ်တဲ့ Chanel၊ Dior၊ Gucci ပစ္စည်းတွေပါသလို သားရေနဲ့လုပ်ထားတဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံလည်း ပါတယ်။ အီတလီလုပ် သားရေပစ္စည်းတုတွေဟာ မူရင်းနဲ့ ခွဲမရအောင် တူတာကြောင့် ဂျပန်၊ အမေရိကန်၊ ဆွစ်ဇာလန်၊ ကနေဒါ စတဲ့ နိုင်ငံတွေအထိ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ခဲ့ကြတယ်။

ပစ္စည်းတုတွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာ နာမည်ကြီးတဲ့ ထိုင်း၊ တရုတ်၊ ထိုင်ဝမ်၊ ဟောင်ကောင်၊ မလေးရှားဆိုတဲ့ နိုင်ငံတွေတောင်မှ အီတလီနဲ့ ရုရှားတို့ကို မမီတော့ဖူးဖြစ်သွားတယ်။ ဒီဘက်ခေတ်ရောက်တော့ နာမည်ကြီးပစ္စည်းတွေသာမက စီဒီ၊ ဗီစီဒီ၊ ဒီဗီဒီ စတဲ့ ပစ္စည်းတွေပါ အများအပြား ခိုးယူထုတ်လုပ်လာကြတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ခုလုံး ခိုးထုတ်ပစ္စည်းတုတွေ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုတန်ဖိုးဟာ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၇ ဘီလျံလောက် ရှိတယ်လို့ သိရတယ်။

Making Consumers Aware of Replacements
ပစ္စည်းကောင်းကို ပစ္စည်းညံ့နဲ့ အစားထိုးတာကို သုံးစွဲသူအား အသိပေးခြင်း

ပစ္စည်းကောင်းကို ပစ္စည်းညံ့နဲ့ အစားထိုးတာကို ရိုးသားပွင့်လင်းစွာနဲ့ သုံးစွဲသူများကို အသိပေးခဲ့တဲ့အတွက် စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်ခဲ့တာမျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။ တရုတ်ဈေးကွက်ကြီးထဲကို ဂျပန်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီတွေ တိုးဝင်စအချိန်က ဒီဗျူဟာကို အသုံးချခဲ့ကြတယ်။

တရုတ်နိုင်ငံက ဆိုရှယ်လစ်ကွန်မြူနစ်မူဝါဒ အခြေခံတွေကို စွန့်ပစ်ပြီး အရင်းရှင်စနစ်ကို ဖက်တွယ်စအချိန်ကာလ ၁၉၇၀ နဲ့ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များအတွင်းမှာ ဂျပန်မော်တော်ကားကုမ္ပဏီတွေ ဝင်ရောက်လာခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်က တရုတ်အရင်းရှင်တွေက ခပ်ငယ်ငယ်ပဲ ရှိကြသေးတော့ ဂျပန်ကားကောင်းကောင်းတွေကို ဝယ်စီးနိုင်လောက်အောင် မချမ်းသာကြသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဂျပန်တွေက လျင်ပါတယ်။ ကားဟောင်းတွေကို ပြုပြင်ခြယ်သပြီး တင်သွင်းလာခဲ့ကြတယ်။ ကားဟောင်းတွေဆိုတော့ ဈေးကို အများကြီး လျှော့ချရောင်းနိုင်ကြတယ်လေ။ ဒီလိုနဲ့ တရုတ်ဈေးကွက်မှာ ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတွေ ခြေကုပ်ရသွားခဲ့ကြတယ်။ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဂျပန်လုပ်သလို လိုက်ပြီးမလုပ်ခဲ့ကြဘူး။ သူတို့က ကားဟောင်းတွေကို ဖာထေးပြုပြင်ခြယ်သပြီး ရောင်းချတာဟာ 'ကျင့်ဝတ်'နဲ့ မညီဘူးလို့ သဘောထားခဲ့ကြတယ်။ ဒီတော့ တရုတ်ပြည်ထဲ သူတို့ ခြေကုပ်မရခဲ့ကြဘူး။

အခု ဒီဘက်ခေတ်ထဲရောက်တော့ တရုတ်အရင်းရှင်ကြီးတွေလည်း ဧရာမအရင်းရှင်ကြီးဖြစ်နေပြီဆိုတော့ တန်ဖိုးကြီး မာစီဒီးတို့၊ ကာဒီလက်တို့၊ ရိုးလ်ရွိုက်စ်တို့လို ကားကောင်းကားသန့်တွေကို စီးနိုင်နေကြပြီလေ။ ဒီတော့မှ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပကားကုမ္ပဏီကြီးတွေ တရုတ်ဈေးကွက်ထဲ နေရာရလာခဲ့ကြတယ်။

စင်ကာပူမှာတော့ အစိုးရကိုယ်တိုင်က 'သုံးစွဲသူများအသင်း'လိုမျိုး အသင်းအဖွဲ့တွေ ဖွဲ့စည်းပြီး Consumer Rights (သုံးစွဲသူအခွင့်အရေး)နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အချက်တွေ ပညာပေးလုပ်ဆောင်ကြဖို့ ဆော်သြနေပါတယ်။ အသင်းအဖွဲ့တွေကလည်း သာမန်ပြည်သူလူထုကို ပညာပေးရုံမက မသမာလုပ်ရပ်များ လုပ်ဆောင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို တရားစွဲတာ၊ နာမည်ပျက်စာရင်း ကြေညာတာ စတာမျိုးတွေပါ လုပ်ဆောင်နေကြကြောင်း တင်ပြလိုက်ပါတယ်။

လူထုစိန်ဝင်း

၂၁-၃-၂၀၀၅

■

(ယခင်လမှအဆက်)

အောင်မင်း၏ ယနေ့လက်ရာ

ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်

၃၀

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

ပန်းချီအောင်မင်း ...(၁)

ရယ်ရပါသည်။

ကိုအောင်မင်းကို ကျွန်တော် စသိသည်မှာ ပန်းချီဆရာမဟုတ်ပါ။

ပန်းချီချစ်သူ...။

ပန်းချီပြပွဲများ၌ ပန်းချီကားများကို အဓိကလိုက်ဝယ်နေသူ...။

ပန်းချီကားစုသူအဖြစ်သာ ဖြစ်၏။

ပန်းချီဆရာအဖြစ်မဟုတ်...။

မှန်ပါသည်။

ကျွန်တော် ပန်းချီလောကကို စတင် ထိတွေ့မှုရှိစ...၁၉၉၃...၁၉၉၄ ခုနှစ်များက ပင် သူ့နာမည်ကို ကျွန်တော် မကြာခဏ ကြားနေသည်။

"ပြပွဲက ကားကောင်းတွေ အကုန်နီးပါးလောက်ပါပဲ ကိုအောင်မင်း ဝယ်သွားတယ်"

"ပြပွဲတစ်ခုလုံး လုံးဝမရောင်းရဘူး။ နောက်ဆုံးနေ့ရောက်မှ ကိုအောင်မင်း ရောက်လာပြီး အားပေးသွားလို့ တော်သေးတယ်"

"ကိုအောင်မင်းက ဈေးမကြောက်ဘူး။ သူကြိုက်ရင် ကြိုက်သလို ဈေးပေးပြီး ဝယ်ရဲတယ်"

ပန်းချီဆရာများ ပြန်ပြောပြနေသည့် ဤသတင်းများကို ကျွန်တော် မကြာခဏ ကြားနေရ၏။

စာနယ်ဇင်းများ၏ ပန်းချီသတင်း... ပန်းချီလှုပ်ရှားမှု ဆောင်းပါးများတွင်လည်း ကိုအောင်မင်း နာမည်ကို မကြာခဏ ဖတ်နေမိ၏။

မှန်ပါသည်။

ကိုအောင်မင်းကို လူမမြင်ဘူးခင်ကပင် ကျွန်တော် သိနေ၏။

သူ့နာမည်ကို ကြားဖူးနေ၏။

သို့သော်... ပန်းချီဆရာအဖြစ်မဟုတ်...။

ကုန်သည်...။

ပန်းချီချစ်သူ...။

နောက်... ကိုအောင်မင်းနှင့် ကျွန်တော် စခင်မင်လာပုံမှာလည်း ဆန်း၏။

သူနှင့် ကျွန်တော့်ကို မိတ်ဆက်ပေးသူမှာ ကျွန်တော့်သား အပါ ဖြစ်၏။

ကိုအောင်မင်းမှာ ကျွန်တော့်သား အပါနှင့် စခင်ခြင်း ဖြစ်၏။

"ကိုအောင်မင်းကို.... အပါ.... တောင်ကြီးကပဟိုတယ်မှာ တွေ့လာတယ်။ သူ ရောက်နေတာ တစ်လလောက်ရှိပြီတဲ့"

"ဘာသွားလုပ်နေတာလဲ"

"ပန်းချီကားကောင်းတွေ စုနေတဲ့ ပန်းချီရတနာသိုက်တစ်ခုကို သူတွေ့ထားတယ်တဲ့။ ခုထိတော့ ဝယ်လို့မရသေးဘူး။ ဝယ်ရင် ကိုပါ အစပ်ပါမလားလို့ အပ့ါကိုတောင် မေးလိုက်သေးတယ်"

ထိုအချိန်ထိလည်း ကိုအောင်မင်းကို ကျွန်တော် မတွေ့ဘူးသေးပါ။

ကျွန်တော့်ပန်းချီပြတိုက် စဖွင့်ပြီးမှပင် ကိုအောင်မင်းကို စမြင်ဖူးပါသည်။

"ဖေဖေ... ဒါ... ကိုအောင်မင်းဆိုတာ"

"ဩော်... ပန်းချီကားတွေ ပြပွဲမှာ အများဆုံးလိုက်ဝယ်နေတဲ့ ကိုအောင်မင်း"

"ဟုတ်ပါတယ်ခင်ဗျာ"

သူ့မျက်နှာမှာ ပြုံးနေသည်။

အလွန်နှစ်လိုဖွယ်ဖြစ်အောင် ပြုံးနေသည်။

သူသည် အလွန်စာဖတ်သူ ဖြစ်၏။

ကျွန်တော့်စာတွေ အများကြီး ဖတ်ဖူးသူ ဖြစ်၏။

သူနှင့် ကျွန်တော်မှာ စတွေ့သည့်အချိန်မှစ၍ပင် ရင်းနှီးစွာ ခင်မင်သွားခဲ့၏။

သူ ပန်းချီရေးတတ်သည်ကို ပန်းချီကိုတင်ဝင်း၏ ဗိဿနိုးပန်းချီပြတိုက်၌ ပြပွဲပြုလုပ်သည့်အခါမှပင် ကျွန်တော်

စသိ၏။

ထိုပြပွဲပြုလုပ်ခဲ့သည်မှာလည်း ကြာ ချေပြီ...။

လွန်ခဲ့သည့် ငါးနှစ် ခြောက်နှစ်ခန့် ကဟု ထင်၏။

ထိုပြပွဲတွင် ပြထားသည့် ကိုအောင်မင်း၏ ပန်းချီကားအများစုမှာ ပင်လယ်နှင့်နွယ်နေသော ပန်းချီကားများ ဖြစ်၏။

ပင်လယ်ရေလှိုင်းများကို သူရေးခြယ်ထားပုံမှာ အလွန် အသက်ပါလှ၏။

ကျွန်တော်သည် ပင်လယ်ဘေးတွင် မွေးပြီး ပင်လယ်ဘေးတွင် ကြီးပြင်းလာသူ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် ပင်လယ်ကို ရေးခြယ်ထားသော ပန်းချီကားများကို အလွန် ကြိုက်၏။

"ကိုအောင်မင်းက ပင်လယ်အကြောင်းကို တော်တော် ရေးနိုင်တာပဲ"

"သူက ပုသိမ်မြို့သားလေ...။ ပင်လယ်နှင့် အမြဲ ထိတွေ့မှုရှိလာခဲ့တဲ့ သူပဲ"

ကျွန်တော့်ဘေး၌ သူ့ပန်းချီကားကို အတူကြည့်နေသော ပန်းချီဆရာတစ်ဦးက ဝင်ပြောလိုက်ခြင်း ဖြစ်၏။

"ဒီလူ ပန်းချီတော်တော်ရေးနိုင်တာပဲ...။ ကျွန်တော်ထင်နေတာ ရိုးရိုးကုန်သည်...။ ပန်းချီမရေးဘူး။ ကုန်သည်ပဲ လုပ်နေတယ်လို့ ထင်တာ..."

"မဟုတ်ဘူး။ ဒီလူက ကုန်သည်မဖြစ်လာခင်ကတည်းက ပန်းချီဆွဲတာ...။ ပန်းချီရေးအားလည်း တော်တော်ရှိတယ်။ အမြဲ ပန်းချီဆွဲနေခဲ့တဲ့ လူပဲ"

ထိုအချိန်အခါမှပင် ကိုအောင်မင်းမှာ ကျွန်တော့်မျက်စိရှေ့တွင် ပန်းချီအောင်မင်းဖြစ်စ မြင်လာ၏။

ပန်းချီအောင်မင်းနှင့် ကျွန်တော်မှာ ဝါသနာတူများဟုလည်း ဆိုနိုင်၏။

ရေးဟောင်းပစ္စည်းများ၏ အလှကို ကျွန်တော် မြင်နိုင်၏။ သူလည်း မြင်နိုင်၏။

ထိုပစ္စည်းများ၏ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ကျွန်တော် သိ၏။ သူလည်း သိ၏။

ကျွန်တော် စာရေးသကဲ့သို့ပင် သူက သီချင်းရေး၏။

ကျွန်တော်က ပန်းချီပြခန်းဖွင့်သကဲ့သို့ပင် သူက ပန်းချီပြခန်းဖွင့်၏။

သူသည် ပန်းချီဈေးကွက်၏ သဘောကို သိ၏။

မိမိကဲ့သို့ပင် ပန်းချီကုန်သည်လုပ်ပြီး ထမင်းရှာစားနိုင်သူ ဖြစ်၏။

ပန်းချီတင်ဝင်းနှင့် ကျွန်တော် ရင်းနှီးခင်မင်သကဲ့သို့ပင် ပန်းချီအောင်မင်းနှင့်လည်း ကျွန်တော် ရင်းနှီးခင်မင်၏။

ကျွန်တော့်မျက်စိတွင် သူတို့နှစ်ဦးလုံးမှာ ပန်းချီလောက၌ လူထူးလူဆန်းများဖြစ်၏။

ကိုတင်ဝင်းကို ကျွန်တော် စသိစကလည်း ပန်းချီဆရာမဟုတ်...။

ကုန်သည်ဖြစ်၏။

ကိုအောင်မင်းကဲ့သို့ပင် ဖြစ်၏။

သို့သော်...

နောင်အခါမှ တဖြည်းဖြည်း ကျွန်တော် သိလာ... သဘောပေါက်လာသည်မှာ သူတို့နှစ်ဦးလုံးပင် အလွန်ပန်းချီအရေးကောင်း၏။

နှစ်ဦးလုံးပင် ပထမတန်း ရီရယ်လစ်ဇင် ပန်းချီဆရာများ ဖြစ်၏။

သို့သော်... နှစ်ဦးလုံးပင် ရိုးရိုးရီရယ်လစ်ဇင်များကို မရေးချင်ကြ...။

မော်ဒန်...။

မော်ဒန်မှ မော်ဒန်...။

ယနေ့ သူတို့အားစိုက်မှုနည်းသေး၍သာ သူတို့ပန်းချီကားများတွင် အရုပ်များ ရှိနေသေးသော်လည်း သူတို့သည် ရုပ်မဲ့ပန်းချီဘက်ကို ပိုပြီး အပြတ်ခုန်ကူးချင်နေကြသူများ ဖြစ်၏။

သို့သော်... ယနေ့အထိတော့ ကိုတင်ဝင်းက ပန်းချီရေးနည်း အင်ပရပ်ရှင်နစ် (Impressionist) အဆင့်တွင် ရပ်နေပြီး ကိုအောင်မင်းက ဆာရီရာလစ် (Surrealist) အဆင့်တွင် ရပ်နေသည်ဟု ထင်၏။

နှစ်ဦးလုံးပင် အတွေးအခေါ် ရှိ၏။

ယနေ့ပန်းချီ၏ အနာဂတ်ကို ကြိုမြင်နိုင်စွမ်း၏။

နှစ်ဦးလုံး ပန်းချီအရေးနည်းကြသော်လည်း ပန်းချီ၏ သိမ်မွေ့မှုကို အလွန်သိနားလည်သူများ ဖြစ်၏။

သူတို့သည် ရိုးရိုးပန်းချီဆရာ မဟုတ်...။

ကံရှိသူများ ဖြစ်၏။

မြန်မာ့ပန်းချီပညာရှင်ကြီးများ၏ ကားကောင်းကားဟောင်းများကို ကျွန်တော့်ထက် ပိုဝယ်တတ်၏။ ကျွန်တော့်ထက် ပိုဝယ်နိုင်၏။

ကိုတင်ဝင်း အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ရာ၌ ကျွန်တော်နှင့် တူ၏။ ပြုလွယ်ပြင်လွယ်သော နှလုံးသားမျိုး ရှိ၏။

ကိုအောင်မင်းမှာ ကျွန်တော်တို့ကဲ့သို့ မဟုတ်။ တစ်ခါတစ်ရံ အလွန်ခေါင်းမာချင်၏။

မှတ်မိသေးသည်။

လွန်ခဲ့သည့် ငါးနှစ်ခန့်က ဖြစ်၏။

တစ်နေ့ မနက်တွင် ကျွန်တော့်ထံသို့ လူတစ်ယောက် ရောက်လာသည်။

"ဆရာ... ကျွန်တော် ပန်းချီကားပြချင်လို့..."

"ပြလေ...။ ဘယ်မှာလဲ"

"ဆရာ လိုက်ကြည့်မှရမှာ...။ ပန်းချီကားက လေးကား...။ ရတနာပုံခေတ်က ကားတွေ... နောက်... ဆရာ ဦးဘရင်လေးရဲ့ ပန်းချီကားတစ်ကားလည်း ပါသေးတယ်"

ရတနာပုံခေတ်က ကားတွေဟု ဆိုလိုက်သဖြင့် ကျွန်တော် အလွန်စိတ်ဝင်စားသွား၏။

"ဘယ်မှာ လိုက်ကြည့်ရမှာလဲ..."

"မြို့ထဲမှာ..."

ကျွန်တော် လိုက်သွား၏။

ပန်းချီကားလေးကားလုံးကို ကြိုက်၏။

စိတ်ဝင်စား၏။

"ဈေးက ဘယ်လောက်လဲ"

"သိန်းနှစ်ဆယ်..."

"များလှပါလား..."

ကျွန်တော် ပထမဈေး ငါးသိန်း စပေး၏။

မရောင်း...။

နောက်... ကျွန်တော် ရှစ်သိန်း တက်ပေး၏။

မရောင်း...။

"ကျွန်တော် တောင်းဈေးကို သိပ်ခွာ မပြောဘူးဆရာ...။ သိန်းနှစ်ဆယ် နီးနီး စပ်စပ်ရမှ ရောင်းမှာ...။ ကျွန်တော် မန္တလေးက လာရောင်းတာ ဆရာ...။ ဒီနေ့ မနက်ပဲ ရန်ကုန်ရောက်တယ်။ ဒီကား တွေကို ဘယ်သူ့မှ မပြရသေးဘူး။ ဆရာ့ ကို ရစေချင်လို့ ဆရာ့ကို ကျွန်တော် ပထမ ဆုံး လာပြတာ။ အမြင့်ဆုံး ဆရာပေးနိုင် တဲ့ဈေးကို တစ်ခါတည်းပေး...။ ကျွန်တော် ရောင်းနိုင်တဲ့ဈေးဖြစ်နေရင် တစ်ခါတည်း ရောင်းသွားမယ်"

ကျွန်တော် ဈေးဆက်မတက်ပေး တော့ဘဲ ပန်းချီပြတိုက်သို့ ပြန်လာခဲ့၏။

ပြတိုက်ပြန်ရောက်သည်နှင့် ကိုတင် ဝင်းထံသို့ ဖုန်းဆက်လိုက်၏။

"ဒီကားတွေ ကျွန်တော် မြင်ပြီးပြီ ဦးလှဝင်း...။ မနေ့ညနေကပဲ ကျွန်တော့် ကို လာပြသွားတယ်။ ဦးလှဝင်း ဘယ် ဈေးပေးလိုက်လဲ"

"ရှစ်သိန်း"

"ရှစ်သိန်းဆိုရင် တော်ပြီ။ မတက် ပေးနဲ့တော့။ ပစ္စည်းတွေကတော့ ပစ္စည်း ကောင်းတွေ...။ ဝယ်သင့်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ပဲ"

"ကိုတင်ဝင်း ဘယ်ဈေးပေးထားလဲ"

"ခြောက်သိန်း..."

ကိုတင်ဝင်း ဖုန်းချသွားပြီးနောက် ကိုအောင်မင်းထံ ကျွန်တော် ဖုန်းဆက် လိုက်၏။

"ဒီကားတွေကို ကျွန်တော်ကြည့်နေ တာ တစ်ပတ်လောက်တောင် ရှိနေပြီ ဦးလှ ဝင်း...။ ရတနာပုံခေတ်က ကားလေးကား လုံး ကောင်းတယ်။ ဆရာ ဦးဘရင်လေး ကားလည်း ကောင်းတာပဲ။ ဝယ်ရင် ငါး ကားလုံး ဝယ်ရမယ်။ ဒီပွဲစားက ကျွန်တော့် လူ....။ ကျွန်တော် ခိုင်းနေတဲ့လူ....။ ကျွန်တော့်ဆီ မှန်မှန်လာရောင်းပေးနေတဲ့ လူ...။ ဒီလူ ခုသိပ်လောဘတက်လာတယ်။ ရောင်းဖိုးကို မဟားတရား ရချင်နေတယ်"

"ကိုအောင်မင်း ဘယ်ဈေးပေးထား လဲ"

"ငါးသိန်း...၊ ပုံမှန်ဆိုရင် လေးသိန်း ပဲ ဝယ်တယ်။ ခုတစ်သိန်းတိုးထားပေး တာ။ ဒီလူ မရောင်းသေးဘူး။ ပစ္စည်း ကောင်းတွေဆိုတာ မှန်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဈေးဖျက်ပြီး သိပ်တက်ဝယ်လိုက်ရင် ဈေး ပျက်ကုန်တော့မယ်။ နောင်ကို ပွဲစား တောင်းဈေးတွေအတိုင်း ကိုယ်တက်ဝယ် နေရတော့မယ်"

တကယ်တော့ ထိုအချိန်က ရတနာပုံ ခေတ် ပန်းချီကားများကို ဟုတ်တိပတ်တိ တကယ်ဝယ်နေသူမှာ ကျွန်တော်... ကိုတင် ဝင်းနှင့် ကိုအောင်မင်းတို့ သုံးဦးသာ ရှိ၏။ ကျွန်တော်တို့ မဝယ်ဟုဆိုလျှင် ပွဲစား ရန်ကုန်ဘယ်နေရာတွင်မှ ဆက်သွား ရောင်းစရာမရှိတော့။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော် က ဤကားလေးကားကို တစ်ဦးချင်း မဝယ်တော့ဘဲ သုံးယောက်ပေါင်းဝယ်ရန် ညှိလိုက်၏။

ကိုအောင်မင်းက သဘောတူသည်။

ကိုတင်ဝင်းလည်း သဘောတူသည်။

ကျွန်တော့်နှင့် ကိုတင်ဝင်းက ပွဲစား ကိုနင်းထားပြီး အပိုင်ဆစ်၏။

ပွဲစားကလည်း လူလည်...။

သူ့ကို သုံးယောက်ပေါင်းပြီး နင်း ဝယ်နေသည်ကို သိသဖြင့် လျှော့သင့် သလောက် မလျှော့...။

ဆယ်သိန်းဈေးတွင် တင်းခံနေ သည်။

ကျွန်တော်တို့ ဝယ်ချင်နေသည်မှာ ရှစ်သိန်း...။

သူက ဆယ်သိန်းတဲ့။

ကိုတင်ဝင်း ကျွန်တော့်ထံသို့ ဖုန်း ဆက်လာသည်။

"ဦးလှဝင်း... ပွဲစားက လူလည်...။ သိပ်လည်တဲ့လူနော်...။ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဈေးဆိုင်နေတဲ့အချိန်မှာပဲ ဒီလူ တခြား

အောင်မင်း နှင့် စာရေးသူ

ပန်းချီပြခန်းတွေကိုလည်း သူ့ပန်းချီကားတွေကို လိုက်ပြနေတယ်။ တကယ် စုဆောင်းတဲ့သူဌေးတွေကို တစ်ဆင့် ရောင်းပေးဖို့ လည်း လိုက်စည်းရုံးနေတယ်"

"အဲဒီတော့..."

"ကျွန်တော်တို့ လွတ်သွားလိမ့်မယ်။ ဆယ်သိန်းဈေးကို တက်ဝယ်လိုက်ကြရအောင်...။ အဆစ်အဖြစ်ကတော့ ဆရာဦးဘရင်လေးရဲ့ကားကို တောင်းလိုက်ကြတာပေါ့။ တော်တော်ကြာရင် ကျွန်တော်တို့ လွတ်သွားဦးမယ်။ ဒီဈေးက ဒီနေ့ ဝယ်ကြရမယ့်ဈေးပဲ"

ကျွန်တော်ကလည်း တက်ဝယ်ရန် သဘောတူလိုက်၏။

သို့သော်......ကိုအောင်မင်းက သဘောမတူ...။

"ပစ္စည်းက ဈေးတန်နေတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် သိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော် တက်မဝယ်ချင်ဘူး။ ဦးလှဝင်းနဲ့ ကိုတင်ဝင်းတို့နှစ်ယောက်ပဲ ဝယ်ချင်ရင်လည်း ဝယ်လိုက်ကြ။ အပေါ်ဈေးနဲ့တော့ ဒီပွဲစားဆီက ကျွန်တော် မဝယ်ချင်ဘူး။ ဒီလူ့ကို ကျွန်တော် ကြည့်ထားတာတွေ များနေပြီ။ အရင် ဒီလူ ရန်ကုန်လာပြီး ပစ္စည်းလာရောင်းလို့ ဈေးမတဲ့ရင်လည်း မန္တလေးပြန်မဲ့ခရီးစရိတ်တွေ ဘာတွေ ကျွန်တော် အမြဲထုတ်ပေးနေတာ။ ကျေးဇူးမသိတတ်တဲ့လူ...။ ဒီလိုလူရဲ့ပစ္စည်းကို ကျွန်တော် ဈေးကောင်းမပေးချင်ဘူး"

နောက်ဆုံးတွင် ထိုပန်းချီကားလေးကားကို ဆယ်သိန်းဖြင့် ကျွန်တော်နှင့် ကိုတင်ဝင်း နှစ်ယောက်တည်း ဝယ်လိုက်ကြပါသည်။

ယနေ့အထိ ဤပန်းချီကားများ ကျွန်တော်တို့လက်တွင် ရှိပါသေးသည်။

လေးကားလုံးမှာ ယနေ့ခေတ်တွင်

အောင်မင်း၏ **Song of Moonlight**

ရှားဖြစ်၏။ ပန်းချီကားများ မဟုတ်တော့။ အဆစ်ယူလိုက်ကြသော ဦးဘရင်လေးကား ပင်လျှင် ယနေ့ မြန်မာ့ပန်းချီဈေးကွက်၌ ရှာ၍မရနိုင်သော ကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်၏။

ကိုအောင်မင်းသည် ထိုမျှ ခေါင်းမာခဲ့သူ ဖြစ်၏။

တလောက ကျွန်တော့် ပန်းချီပြတိုက်တွင် ပြုလုပ်မည့် သူ့တစ်ကိုယ်တော်ပြပွဲအတွက် ကျွန်တော်မှာထားသည့် သူ့ပန်းချီကားများကို လာပို့သွား၏။

အတွေးပန်းချီကားများလည်း ပါသည်။

ရိုးရိုးရှုခင်းပုံကားများလည်း ပါသည်။ ရှုခင်းပုံများမှ Reflection (အင်းလေးကန်)မှာ ကျွန်တော် အကြိုက်ဆုံး ဖြစ်၏။ ယခင်က ကိုအောင်မင်း၏ ပန်းချီကားများကို ယခုကဲ့သို့ တစ်စုတစ်စည်းတည်း ကျွန်တော် မမြင်ဘူးပါ။

ကျွန်တော် သူ့ပန်းချီကားများကို ငေးမောကြည့်ပြီး အလွန်အံ့သြမိ၏။

သူသည် တိမ်များကိုကြည့်ပြီး ဘဝ၏အလှများနှင့် ရောယှက်နိုင်၏။ ပန်းချီကားနာမည်က Beginning of Touch တဲ့။

သူသည် ပန်းများကိုကြည့်ပြီး အဆိပ်ရှိသည့်သဘောကို ဆင်ခြင်နိုင်၏။ ပန်းချီကားနာမည်က Magic of Beauty တဲ့။

သူသည် လရောင်များကိုကြည့်ပြီး တေးသီချင်းအဖြစ် ခံစားနိုင်၏။ ပန်းချီကားနာမည်က (Song of Moonlight) တဲ့...။

ပန်းချီအနုပညာနှင့် ပတ်သက်သည့် သူ့အတွေးသူ့အမြင်များမှာ ရဲရင့်၏။

သူသည် ပန်းချီလောကကို ဒေါင်လိုက်မြင်နိုင်သည်။ အလျားလိုက်လည်း မြင်နိုင်သည်။

သူသည် ကံလည်း အလွန်ကောင်းသူ ဖြစ်၏။

သူသည် ပန်းချီရေးခြင်းဖြင့် ငွေမရှာစားရ...။

ပန်းချီနှင့်ပတ်သက်ပြီး အခြားသူများရေးသော ပန်းချီကားများကို ရောင်းခြင်းဖြင့် ငွေရှာရ၏။

သူ့တွင် အခြားရပ်တည်နိုင်သော စီးပွားရေးများလည်း ရှိနေ၏။

ထို့ကြောင့် သူကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးသော အနုပညာတွင် ငွေမပါ။

ငွေမပါသဖြင့် သူ့ရေးဟန်မှာ ပိုလွတ်လပ်မှုရှိသည်ဟု ကျွန်တော် ထင်၏။

ကိုအောင်မင်းသည် ကျွန်တော့်ထက် အသက် ၂၀ ခန့် ငယ်၏။

သို့သော်... မြင်တွေ့စအချိန်မှစ၍ပင် 'အစ်ကို' ဟု ရင်းနှီးစွာ သူခေါ်၏။

ထိုသို့ခေါ်သဖြင့်လည်း ဖြစ်နိုင်၏။

သူနှင့် ကျွန်တော်မှာ အချိန်တိုလေးအတွင်း အလွန်ရင်းနှီးခဲ့၏။ သူ့အပေါ်၌ ပိုနားလည်ခဲ့၏။

ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။

ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

■