# LIVINGCOLOR

ပြည်ပြည်ကြွယ်ဝရေးဝယ်လပ်ပေါ်ရန်
စီးပွားရေးသတင်းမဂ္ဂဇင်း
No. 163,February, 2009

## ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်း
## စိန်ခေါ်မှု နှင့် အခွင့်အလမ်းများ

PE THIT TI

## 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 အခြား ဖော်ပြချက်အားလုံး ကလောင်အမည် ဖော်ပြထားသည်ဖြစ်စေ၊ ကလောင်အမည် မဖော်ပြဘဲ ထားသည်ဖြစ်စေ၊ LIVING COLOR အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အာဘော် ဖြစ်သည်။

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

၃။ ဤစာအုပ်၏ မြန်မာစီးပွားရေးသတင်းကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ ( အထူးသဖြင့် ဘောင်ဝတ် ဖော်ပြထားသောသတင်းများ ) ကို နိုင်ငံခြားဘာသာဖြင့် ထုတ်ဝေနေသော မီဒီယာတစ်ခုခုပေါ်မှ အပိုဒ်လိုက် သော်လည်းကောင်း၊ တစ်ပုဒ်လုံးသော်လည်းကောင်း၊ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြခြင်းကို လုံးဝ (လုံးဝ) တားမြစ်သည်။ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုပါက LIVING COLOR ၏ ခွင့်ပြုချက် ရယူရမည် ဖြစ်ပါသည်။

# From 'STATE' to 'STATENESS'

စင်စစ်အားဖြင့် နိုင်ငံတော်တည်ဆောက်ရေးဆိုသည်မှာ ပုဂ္ဂလိကများတစ်ဦးချင်းကို ၎င်းတို့၏ အတ္တအလို့ငှာ မက်လုံးများပေး၍ အလုပ်လုပ်စေပြီး အဆုံးတွင် ၎င်းတို့တစ်ဦးချင်းလည်း ပန်းတိုင်ရောက်၊ ၎င်းတို့၏လူ့အဖွဲ့အစည်းလည်း ပန်းတိုင်ရောက် ဆိုသောသဘောတရားပင် ဖြစ်ပါသည်။

အတ္တအလို့ငှာပေးသော မက်လုံးများဆိုသည်ကို နိုင်ငံရေးဘောဂဗေဒနယ်ပယ်တွင် (Property Rights)ပုဂ္ဂလိကပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်ခွင့်၊ လွှဲပြောင်းခွင့်၊ အမြတ်အစွန်းထုတ်ယူခွင့်များကို ဆိုလိုပါသည်။ တစ်ဖက်တွင်လည်း ပုဂ္ဂလိကတစ်ဦးချင်းက ၎င်းတို့၏ တစ်ဦးချင်းကိုယ်ကျိုးစီးပွားကို အလွန်အကျွံ အကောင်အထည်ဖော်မှုများမပြုလုပ်နိုင်စေရန် 'ကစားပွဲစည်းမျဉ်း'များ (Institutions) ပြဋ္ဌာန်းရန်လိုအပ်သည့်အတွက် 'အစိုးရ' ဆိုသူများ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။ Institutions များ၊ Stakeholders များနှင့် အစိုးရဆိုသူတို့ကိုပေါင်း၍ 'STATE' ခေါ် နိုင်ငံတော်ဆိုသော အသုံးအနှုန်းကို နိုင်ငံရေးသိပ္ပံတွင် သုံးနှုန်းသော်လည်း များသောအားဖြင့် အစိုးရများက ၎င်းတို့ကိုယ်၎င်းတို့ STATE ဟု ထင်မှတ်သုံးစွဲလာခဲ့သည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် နာမည်ကျော်ပါမောက္ခ ဖရန်စစ်ဖူကူယားမား အပါအဝင် နိုင်ငံရေးသိပ္ပံပညာရှင်များက Institutions များ၏ အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်ပြီး ကစားပွဲစည်းမျဉ်းများနှင့် ကြီးကြပ်နိုင်စွမ်းရှိသောအစိုးရများကိုပေါင်း၍ STATENESS ဟု ပိုမိုထင်ရှားစေရန် သုံးနှုန်းလာခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ 'နိုင်ငံတော်' ဆိုသူများသည် ပုဂ္ဂလိကပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်မှုကို အကာအကွယ်ပေးရန် (Property Rights) ကစားပွဲစည်းမျဉ်းများသတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းကြီးကြပ်ပေးရန် (Institutionalization)၊ ဝင်ငွေခွဲဝေမှု၊ ဓနဥစ္စာခွဲဝေမှုမျှတစေရန် (Redistribution) (Income Distribution)၊ ပြည်သူ့ရေးရာဝန်ဆောင်မှုများ ထောက်ပံ့ပေးနိုင်ရန် (Public Goods) လိုအပ်ချက်အရ ပေါ်ပေါက်လာရပေသည်။

နိဒါန်းတွင်ဖော်ပြခဲ့သည့် နိုင်ငံတည်ဆောက်ရေးဆိုသောအချက်ကို 'STATE' ဟုခေါ်သည့် နိုင်ငံတော်ကိုပါထည့်သွင်းရှင်းလင်းရမည်ဆိုလျှင် နိုင်ငံတော်က လူတစ်ဦးချင်းကို ပိုင်ဆိုင်မှု၊ အကျိုးအမြတ်ဆိုင်ရာမက်လုံးများပေး၍ လူတိုင်းကိုအလုပ်လုပ်စေပြီး တစ်ဦးချင်းလည်း ပန်းတိုင်ရောက်၊ နိုင်ငံတော်လည်း ပန်းတိုင်ရောက် ပိုင်းဝန်းတည်ဆောက်ရေးကို ဆိုလိုပေသည်။ သို့သော်လည်း လက်တွေ့တည်ဆောက်ရေးတွင် လူတိုင်းက အလုပ်ကြိုးစားကြခြင်းမရှိသကဲ့သို့ နိုင်ငံတော်ကလည်း လူတိုင်းကို ပါဝင်အလုပ်လုပ်ခွင့်ပေးကြသည်မဟုတ်ပါ (Economic Rent)။ တစ်ခါတစ်ရံ လူတိုင်းကို အလုပ်လုပ်ခွင့်ပေးချင်သည့်တိုင် ကုန်လုပ်စွမ်းအားစုများ အသင့်မရှိသည့်အခါ အကန့်အသတ်ဖြင့် မည်သူ့ကိုခွင့်ပြုမည်ဆိုသောကိစ္စကို ဆုံးဖြတ်ရန် လိုအပ်လာခဲ့သည် (Rent Seeking)။

နိုင်ငံတည်ဆောက်ရေးသည် အချိန်ကာလတစ်ခုကြာလာသောအခါ နိုင်ငံတော်၊ အစိုးရ၊ အလုပ်လုပ်သူများ၊ အလုပ်မလုပ်သူများ၊ လုပ်စရာမရှိသူများ၊ လုပ်စရာတစ်ခုခုမကျွမ်းကျင်သူများ အမျိုးမျိုးရှိလာသောကြောင့် အုပ်စိုးသူလူတန်းစား၊ လူလတ်တန်းစားနှင့် အခြေခံလူတန်းစားဟူ၍ အုပ်ငုံး (၃) ပိုင်းကွဲပြားလာခဲ့သည်။ Marxist သီအိုရီများအရ လူတန်းစားများ အပေါ်သို့ဆန့်တက်သည့်သဘောရှိရာ နိုင်ငံတည်ဆောက်ရေးတွင် လူလတ်တန်းစားများ အပေါ်တက်ခွင့်အလို့ငှာ ရွေးကောက်ပွဲများ ကျင်းပပေးရသည်။ ပြေလည်သည်များရှိသကဲ့သို့ မပြေလည်မှုများလည်း ရှိခဲ့ပေသည် (Class Struggle)။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နယ်နိမိတ်တစ်ခု၊ လူဦးရေတစ်ခု၊ အစိုးရတစ်ခုတို့ရှိလျှင် STATE ခေါ် နိုင်ငံတော်တစ်ခုဖြစ်နိုင်သော်လည်း ပိုမိုပီပြင်သည့်အဆင့်သို့တက်လှမ်းရေး STATENESS ဆိုသည်မှာ အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော အရာအားလုံးကို မည်မျှဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သနည်းဆိုသောအချက်ပေါ်တွင် များစွာမူတည်ပါသည်။ တစ်ဖက်တွင်လည်း နိုင်ငံတော်များက STATENESS အလို့ငှာ ကုန်ကျသော စရိတ်စကအားလုံးကို စားသုံးသူအားလုံးက မျှတကျခံကြရသည်ဆိုသောသဘောကိုလည်း မမေ့အပ်ပေ (Transaction Cost)။

**အယ်ဒီတာ**

**(၂၆-၁-၂၀၀၉)**

# LIVINGCOLOR

LIVING COLOR. No.163, FEBRUARY. 2009.


၁ အယ်ဒီတာ့အာဘော်

၅ ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

၆ ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

၇ ယခုလသတင်းအည္ဆန်း

၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

၂၈ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး
ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်း စိန်ခေါ်မှုနှင့် အခွင့်အလမ်းများ

၃၆ မြန်မာ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း
ဂလိုဘယ်အကျပ်အတည်းနှင့် ပြည်တွင်းစီးပွား သတင်းထောက်အဖွဲ့

၄၈ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်
နိုင်မင်းဝေ ၊ ဇာလီကျော်

၅၆ ဧည့်မျှော်ယွန်း
ခင်ဌေးကြွယ်

၆၂ ဈေးကွက်မပျက်ရေး တစ်ပတ်လည်စဉ်းစားချက်နှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍ
ကျော်ဆန်းမင်း ၊ မိုးခိုင် ၊ ကြူကြူသင်း

၆၆ ၂၀၀၉ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအလားအလာ
အိမွန်ကျော်

၇၂ နောက်မကျသေးပါ
ခင်ဌေးကြွယ်

၇၆ စိန်ခေါ်မှုများ ဖြတ်သန်းပြီးပါက လျှံကျလာမည့် ဆားအိုးကြီး
ကျော်ကျော်မင်း

၈၀ မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်
စိန်ခေါ်မှုများသာမက အခွင့်အလမ်းများလည်းရှိနေ သောကမ္ဘာ့ငွေကြေးဂယက်
အောင်ထွန်း

# CONTENTS

LIVING COLOR. No.163, FEBRUARY. 2009.

၈၄ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု
စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (၄) မှူးခန့်စံ

၈၇ ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်

၉၂ မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်

၉၄ ထင်ရှားကျော်ကြားမြန်မာ့စီးပွား

၉၆ စျေးဝယ်လမ်းညွှန်

၉၈ ကာတွန်း
ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ
စိုးသော်တာ

၁၁၆ ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁၁၈ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

၁၁၉ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၂၀ ကုန်စျေးနှုန်း

၁၂၆ အတွေးအမြင်
အပြုသဘော မြသန်းသန်းနု

၁၃၂ တစ်ယောက်တည်းသွားလို့မရတဲ့ လမ်းတွေ
ကျိုအောင်ဘန်း

၁၃၈ အစိပ်အကျဲမညီသော ဒစ်ဂျစ်တယ်လှေကားထစ်များ
ချိုမွေး

၁၄၄ ဆေးကုခန်းမှ သူနာပြုများ
မောင်မောင်တင်

၁၄၈ တောင်ကြီးသို့ နောက်တစ်ခေါက်
သခင်တင်မြ

၁၅၄ သူဌေးဖြစ်နည်းလျှို့ဝှက်ချက် (၁၇)
ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

# Contents


## Board of Editors

Chief Editor – ကျော်မင်းဆွေ

Deputy Chief Editor – ဇေယျသူ

Editor In Charge (Production) – မင်းဇင်

Editor In Charge – ကျော်နိုင်

Senior Executive Editor – ရဲမင်းဦး

Research & Development Editor – နွေးအိငြိမ့်

Executive Editors – နိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်၊ ဇင်ဇင်သော်၊
နွဲ့ကေနိုင်၊ သီရိဇော်

Editors – မိုးကျော်လွင်၊ စန်းမော်အောင်၊ သိဂီထိုက်၊ မြနှင်းအေး

Senior Reporters – တင်လင်း၊ စိုးယုဝေ၊ ကျော်ဆန်းမင်း၊
လှိုင်းသစ်ဇင်ဝေ၊ ကျော်ကျော်မင်း၊ နိုင်မင်းဝေ၊ ဇာလီကျော်

Staff Reporters – အောင်စိုး၊ ကေနိုင်ကျော်၊ ကျော်ဇေယျာထွန်း၊
အိမွန်ကျော်၊ ခင်ဌေးကြွယ်၊ ကျော်ဇေယျာဝင်း၊ ကြူကြူသင်း(မိုးမြေ)

## DTP Department

Supervisor – မခိုင်

Staff Operators – ဥဝါခိုင်၊ အေးမိုမိုအောင်၊ ခင်မာလွင်၊ သီတာစန်း

## Finance Department

General Manager – ဖေအောင်ဇင်

Manager (Admin and Finance) – စန်းသီတာ

Assistant Manager – နိုင်ရတနာထိုက်

(Marketing/Distribution Accounts)

## Marketing Department

Manager – ကျော်သန်း

Assistant Manager – ဖြူဖြူသီ

Designer – သိန်းအောင်ထွဋ်

Marketing Supervisor – စန္ဒာလှိုင်

Marketing Assistants – ခင်မျိုးချစ်၊ မင်းအောင်၊
ပြည့်ဖြိုးအောင်၊ လဲ့ရည်ဦး

Receptionist – ဆုအိန္ဒြေဦး၊ နုဝါဝင်း

## Printing Department

Manager – စောမိုးဇော်

## Production Department

Manager (Production & External Relation) – အောင်ကျော်ဆန်း

Assistant Manager – ဟန်မြင့်

## Distribution Department

General Manager – မင်းဇင်

Assistant Manager – ထက်ခေါင်

Assistants – ဆွေဇြိမ်းအေး

## Creation Department

Art Director – နိုးသော်တာ

Cover Idea & Design – မင်းဇင် ၊ ဖေသစ်တည်

Cover Logo – အောင်မင်း၊ ဘဏ္ဍေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်

Illustrator – နိုးသော်တာ၊ ဖေသစ်တည်



## Publisher

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

## Press

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

## Office

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း - ၂၄၂၄၂၄၊ ၀၉-၅၀၀၀၉၉၇၊ ၀၉-၉၉၇၄၃၄၃
ဖက်စ်- ၂၄၂၄၂၄၊ ၃၃၅၅၉၂၈၊
hot line - ၀၉-၉၉၇၄၃၄၃

## E-mail

Chief Editor - c-editor@myanmar.com.mm
News Room - myanfo@myanmar.com.mm
Marketing - paz@myanmar.com.mm
livingcolor@mail4u.com.mm

## Web Site - www.foreverspace.com.mm

Photographers – မိုးကျော်လွင်
B/W Film – PERFECT
Binding – သန္ဓာ စာအုပ်ချုပ်

## Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။
Cover Permission -
Circulation – ၁၀၀၀
Distribution Price – ၁၃၅၀ ကျပ်



Copyright – Living Color ( ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန် )


## ကျေးဇူးတင်လွှာ


ဤမဂ္ဂဇင်းပါ သတင်း၊ ဆောင်းပါးနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းများအတွက် အကူ အညီပေးခဲ့ကြသော OK အီလက်ထရောနစ်၊ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်၊ ကျောက် မြောင်းစတိုး၊ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဗိုင်၊ ရွှေအိုးဆန်ဆိုင် (သင်္ကန်းကျွန်း)၊ ဦးဘစိန် အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ ဒေါ်အေး အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ Mr.Slim, Ever Fine, KMD Computer Center, Client Focus Technology Group, စာပေလောက (၃) တို့နှင့် ညောင်ပင်လေးဈေး၊ မင်္ဂလာဈေးမှ မိတ်ဆွေများ၊ စာရေးဆရာ၊ ပန်းချီဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာ၊ ဒီဇိုင်းဆရာနှင့် မိတ်ဆွေသင်္ဂဟများ၊ ပုံနှိပ်၊ ဖလင်၊ စာအုပ်ချုပ်အဖွဲ့၊ ရောင်း ဝယ်သူများ၊ ဌာနရှမ်းသူများ၊ ဖတ်ရှုအားပေးသူများနှင့် စာအုပ်ဖြစ်မြောက် ရေးအတွက် အဘက်ဘက်မှ ပါဝင်ကူညီသူအားလုံးကို Myanmar Partners Think Tank Group မှ ကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။

# PRODUCT OF THE MONTH

# ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် နှင်းဝေနေဝင်းစာပေက ဒီဇင်ဘာလ ၂၇ ရက်တွင် မိတ်ဆက်ဖြန့်ချိလိုက်သော 'မုန်တိုင်းနှင့်လူ' နာဂစ်မုန်တိုင်းခံစားမှုစာစုများစာအုပ်ကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ တိုက်ခတ်ခဲ့သော နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းကိုအကြောင်းပြု၍ ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ပြည်သူအားလုံး၏ပရဟိတစိတ်ဓာတ်ကို သမိုင်းတွင်ကျန်ရစ်ရန်နှင့် နောင်မျိုးဆက်သစ်များ သိရှိနားလည်ခံစားနိုင်ရန် အထောက်အထားများအဖြစ် မဂ္ဂင်း၊ ဂျာနယ်များတွင် ဖော်ပြပါရှိခဲ့သော မုန်တိုင်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့်ဆောင်းပါး အပုဒ် ၄၀ ကို ရွေးချယ်စုစည်းထုတ်ဝေထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ထူးခြားသည်မှာ ယင်းစာအုပ်တွင် ရွေးချယ်ဖော်ပြခြင်းခံခဲ့ရသည့် ဆောင်းပါးရှင် စာရေးဆရာ ၄၀ ဦး၏ ဉာဏ်ပူ ဇော်ခ၊ မျက်နှာဖုံး Color(အရောင်) ခွဲခ၊ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးဖြန့်ချိခများနှင့် စာအုပ်ရောင်းချရငွေအားလုံးကို သက်ဆိုင်သူများက မရယူဘဲ မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများအတွက် ပြန်လည်လှူဒါန်းခြင်း၊ စာအုပ်ဝယ်ယူအားပေးဖတ်ရှုသူများအတွက် စာအုပ်တန်ဖိုး ၂၅၀၀ ကျပ်သည် မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများအတွက် လှူဒါန်းပြီးသားဖြစ်ခြင်းနှင့် ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တို့၌ တစ်ဦးချင်းဝယ်ယူဖတ်ရှုသူများအတွက် ဖုန်းဆက်မှာကြားရုံဖြင့် Effort Distribution Service က အိမ်တိုင်ရာရောက် လိုက်လံပို့ဆောင်ပေးခြင်း စသည့် ဝန်ဆောင်မှုများကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ဖော်ပြလိုက်ခြင်းဖြစ် ပါသည်။

**အယ်ဒီတာ**

# ADVERTISEMENT OF THE MONTH

# ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အဓိကအချက်အချာကျလမ်းမကြီးများတွင် လမ်းဖြတ်ကူးသူများ လူကူးမျဉ်းကျားမှ ကူးကြရန်အတွက် ရန်ကုန်တိုင်း ယာဉ်စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးကြီးကြပ်မှုကော်မတီ၏ မြို့အချက်အချာကျမီးပွိုင့်များ၊ လူကူးမျဉ်းကျားရှိသော လမ်းမများပေါ်တွင် စိုက်ထူထားသော သတိပေးကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ်များကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ အဆိုပါ သတိပေးဆိုင်းဘုတ်၌ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း လမ်းမ များပေါ်တွင် ယာဉ်တိုက်မှုများကြောင့် သေဆုံးသူနှင့် ဒဏ်ရာရရှိသူစာရင်းကို နှစ်အလိုက်ဖော်ပြထားရာ လမ်းအသုံးပြု သူများ သင်ခန်းစာရယူပြီး သတိထားဆင်ခြင်နိုင်စေသဖြင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်လိုက်ရခြင်းဖြစ်ပါသည်။

**အယ်ဒီတာ**

## NEWSMAKER OF THE MONTH

# ယခုလသတင်းအညွှန်း

'ယခုလသတင်းအညွှန်း' ကဏ္ဍကို တစ်လအတွင်းဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့်သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကို မူတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သောသတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအား သတိပြုမိစေလိုသည့် ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာရွေးချယ်သည့်မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏အာဘော်ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလသတင်းစာစ်မြစ်၏အာဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

> ...ပဲလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းဟူ၍ ရှိခဲ့သော်လည်း ပဲအရောင်းအဝယ်လောကကို ငွေရှင်ကြေးရှင် ကုန်သည်ကြီး လေးငါးဦးမျှလောက်ကသာ ခြယ်လှယ်လွှမ်းမိုးထားကြသည်။ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ပညာအရည်အချင်းမှာလည်း အတန်းပညာအားဖြင့် ဆယ်တန်းအောင်သည့်အဆင့် တစ်ဦးမျှပင်မပါပေ။ အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်များက ၎င်းတို့နှုတ်ထဲတွင်ရှိသည့် ကတိအမျိုးမျိုးပေးသည့် ကြိုရောင်းကြိုဝယ်ကုန်စည်လှောင်ပြီး ဈေးကစားသည့်စနစ်ဖြင့် နိုင်ငံ၏ အဓိကကုန်သွယ်ရေးကဏ္ဍကြီးတစ်ခုကို မောင်းနှင်ခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။
>
> ...ပြည်တွင်းပဲစီးပွားရေးလောကသားများမှာလည်း သိန်းပေါင်းကုဋေချီသည့် ငွေကြေးများ လိမ်လည်ခံရသကဲ့သို့ဖြစ်ပြီး ဆုံးရှုံးခဲ့ရသည်။ အချို့မှာ တိုက်ပေါင်၊ ကားရောင်းဖြင့် အရင်းပြုတ်စည်းစိမ်ပျက်ခဲ့ရသည်။ ခြုံကြည့်ပါက ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဆိုက်နေသည့် ယခုကာလတွင် မြွေပူရာကင်းမှောင့်ဘိသကဲ့သို့ တိုင်းပြည်၏ အဓိကဝင်ငွေလမ်းကြောင်းကို ဖန်တီးပေးနေသည့်ကဏ္ဍကြီးတစ်ခု ရွက်ပြုတ်၊ တက်ကျိုးသကဲ့သို့ ဖြစ်သွားခဲ့ရသည်။
>
> ...ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဈိုင်တွင် ယင်းကဲ့သို့ အရှုပ်အထွေးဖြစ်သွားသည့် ငွေကြေးပမာဏသက်သက်သည်ပင် ကျပ်သိန်းပေါင်းကုဋေချီသည်ဟု ကုန်သွယ်ရေးဌာန တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကလည်း ဆိုသည်။
>
> ...ငွေကြေးရမည့် ပြည်တွင်းကုန်သည်များအား ၎င်းတို့အား အကြမ်းဖက် ငွေကြေးတောင်းခံလာသည်အထိ ဖြစ်လာရာ သက်ဆိုင်ရာက ၎င်းတို့အား ထိန်းသိမ်းစစ်ဆေးပြီး ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ထားသူများ မဆုံးရှုံးအောင် ကြားခံဆောင်ရွက်ပေးနေရသည်။

ယခုလသတင်းအညွှန်းအဖြစ် ၂၆-၁၂-၂၀၀၈၊ ၁-၁-၂၀၀၉ ရက်ထုတ် မြန်မာတိုင်း(မဲ) သတင်းဂျာနယ် မျက်နှာဖုံးတွင် ဖော်ပြပါရှိသော ထင်ကျော်ရေးသားသည့် 'အဖြည့်မရဖြစ်နေသည့် ပဲလောကကို စနစ်တကျပြန်လည်ထူမတ်မည်' သတင်းမှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

# မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

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



## လေလံပေးရန်ရှိသည့် ရန်ကုန်စည်ပင်ပိုင်အဆောက်အအုံများ အချိန်အခါစောင့် လေလံပစ်မည်ဟုဆို

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၇**

လေလံစနစ်ဖြင့် ရောင်းချပေးရန်ရှိသော ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီပိုင် အဆောက်အအုံများကို ၂၀၀၉ ခုနှစ်အတွင်း အချိန်အခါစောင့်၍ လေလံစနစ်ဖြင့်ရောင်းချမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ ဥက္ကဋ္ဌ ရန်ကုန်မြို့တော်ဝန် ဗိုလ်မှူးချုပ်အောင်သိန်းလင်းက ဒီဇင် ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့တွင် ၎င်း၏ရုံးခန်းဌာန ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီသည် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကို ပြည်တွင်းပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီအချို့နှင့် အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ မြို့တော်စည်ပင်နှင့်ပူးပေါင်း၍ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကို အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နေသည့်ကုမ္ပဏီများမှာ ထူးထရေးဒင်းဆောက်လုပ်ရေး၊ ရွှေကမ္ဘာမောင်မောင်ဆောက်လုပ်ရေး၊ Fortune International Limited ဆောက်လုပ်ရေးတို့ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းအကျိုးတူဆောင်ရွက်မှုမှ ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ (YCDC) အနေဖြင့် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုရရှိကြောင်း၊ လက်ရှိတွင်လည်း ဆောက်လုပ်ဆဲစီမံကိန်းများရှိနေပြီး ယင်းတို့ကို အဆောတလျင်မဆောက်ဘဲ ပုံမှန်အနေအထားအတိုင်းသာ ဆောက်လုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းလုပ်ငန်းများမှ အကျိုးတူရရှိထားသည့် အဆောက်အအုံအားလုံးကို ဈေးကောင်းရရှိချိန်တွင် လေလံစနစ်ဖြင့်သာ ရောင်းချပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်ဝန်က ဆိုသည်။

အကျိုးတူပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းမှ ရရှိထားသည့် YCDC ပိုင် အဆောက်အအုံများမှာ ကွန်ဒိုတိုက်ခန်းများ၊ ဈေးဆိုင်ခန်းများ၊ လူနေအိမ်ခန်းများ၊ အိမ်ရာစီမံကိန်းများရှိ နှစ်ထပ်လုံးချင်းအိမ်ရာများ စသည်ဖြင့် အများအပြားရရှိထားပြီး ကျပ်ငွေဘီလီယံချီ၍ရှိနိုင်ကြောင်း၊ ယင်းအကျိုးဆောင်ရွက်မှုကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းတွင် တဖြည်းဖြည်းတိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ အင်ဂျင်နီယာဌာန (အဆောက်အအုံ) မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# နမ့်မတူ-ဘော်တွင်း နှစ် ၆၀ ကျော်အတွင်း သတ္တုရိုင်းတန်ချိန် ၇၉ သိန်းကျော် ထုတ်လုပ်ခဲ့

**နမ့်မတူ၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၄**

ရှမ်းပြည်နယ်မြောက်ပိုင်းတွင် ထင်ရှားသည့် နိုင်ငံပိုင်သတ္တုတွင်းဖြစ်သော နမ့်မတူမြို့နယ် နမ့်မတူ–ဘော်တွင်း သတ္တုရိုင်းတူးဖော်ရေးတွင် ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အထိ နှစ်ပေါင်း ၆၀ ကျော်အတွင်း မြေပေါ်မြေအောက် သတ္တုရိုင်း စုစုပေါင်း မက်ထရစ်တန် ၇၉၂,၁၇၄ တန် တူးဖော်ရရှိခဲ့ကြောင်း နမ့်မတူ–ဘော်တွင်းသတ္တုရိုင်းတူးဖော်ရေးမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နမ့်မတူ–ဘော်တွင်းမှ ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အထိ သတ္တုရိုင်း ထုတ်လုပ်မှုမှာ မြေအောက်သတ္တုရိုင်း ၅,၄၁၄,၄၄၉ မက်ထရစ်တန်၊ အရည်အသွေးပါဝင်မှု ငွေ ၇ ဒသမ ၈၇၁ ရာခိုင်နှုန်း၊ ခဲ ၁၀ ဒသမ ၆၃ ရာခိုင်နှုန်း၊ သွပ် ၅ ဒသမ ၈၇ ရာခိုင်နှုန်း၊ ကြေးနီ ၀ ဒသမ ၁၆၈ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် မြေပေါ်သတ္တုရိုင်း ၂,၅၇၇,၇၀၅ မက်ထရစ်တန်ဖြစ်ပြီး အရည်အသွေးပါဝင်မှု ခဲ ၄ ဒသမ ၉၈ ရာခိုင်နှုန်း၊ သွပ် ၁ ဒသမ ၅၂ ရာခိုင်နှုန်း၊ ကြေးနီ ၀ ဒသမ ၁၉၅ ရာခိုင်နှုန်းတို့ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

နမ့်မတူ–ဘော်တွင်း သတ္တုတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းများကို ၁၅ ရာစုနှစ်မှ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသားများက စတင်တူးဖော်ခဲ့ပြီး ၁၉ ရာစုတွင် ဥရောပတိုက်သားများက လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၄၈–၄၉ နောက်ပိုင်း စစ်ပြီးကာလတွင် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပြီး ၁၉၅၁ ခုနှစ်တွင် Burma Coporation (1951) Limited ကလည်းကောင်း၊ ၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် ပြည်သူ့ဘော်တွင်းလုပ်ငန်းဟူ၍လည်းကောင်း၊ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွင် မြန်မာ့ဘော်တွင်းကော်ပိုရေးရှင်းကလည်းကောင်း၊ ၁၉၇၆ ခုနှစ်တွင် အမှတ် (၁) သတ္တုတူးဖော်ထုတ်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်းကလည်းကောင်း၊ ၁၉၈၉ ခုနှစ်တွင် အမှတ်(၁) သတ္တုတွင်းလုပ်ငန်းကလည်းကောင်း အဆင့်ဆင့် ပြောင်းလဲတာဝန်ယူလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြောင်း ဘော်တွင်းစက်ရုံမှတ်တမ်းများအရ သိရှိရသည်။

# ဈေးကွက်အတွင်း တရုတ်ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းများ ပိုမိုဝင်ရောက်ဖွယ်ရှိ

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၄**

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံက ၎င်း၏သံထည်ပစ္စည်း ပြည်ပတင်ပို့မှုအတွက် အခွန်နှုန်းထားကို ၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ချလိုက်ခြင်းကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် အများဆုံးသုံးစွဲလျက်ရှိသည့် အရွယ်အမျိုးမျိုးသော သံချောင်းများ ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ ပိုမိုဝင်ရောက်လာဖွယ်ရှိကြောင်း မူဆယ် (၁၀၅) မိုင် နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းနှင့် ချိတ်ဆက်လုပ်ကိုင်နေသည့် ရန်ကုန်မြို့မှ သံထည်လုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းသုံး သံချောင်းအရွယ်စုံအပါအဝင် သံထည်ပစ္စည်းများကို ယခင်က ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ အခွန်ကောက်ခံသည်ဟု သိရှိရကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ တရုတ်–မြန်မာ နှစ်ဖက်အခွန်ကောက်ခံမှုကြောင့် သံချောင်းများ၏ဈေးနှုန်းသည် နယ်စပ်ပေါက်ဈေးနှင့် ပြည်တွင်းပေါက်ဈေးကွာဟချက်ကြီးမားခဲ့ကြောင်း၊ ယခုကဲ့သို့ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံဘက်က အခွန်နှုန်းလျှော့ချသည့်အတွက် ပြည်တွင်းဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းဈေးကွက်တွင် ဈေးလျှော့ချနိုင်ကြောင်း မရမ်းကုန်းမြို့နယ်မှ အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းမျိုးစုံအရောင်းဆိုင်တစ်ဆိုင်မှ မန်နေဂျာဖြစ်သူက ဆိုသည်။

"သယ်ယူစရိတ် အပြောင်းအလဲမရှိသေးဘူး။ တရုတ်ကအခွန်လျှော့ချတဲ့အတွက် တစ်ဖက်က တရုတ်ကုန်သည်တွေက ဈေးလျှော့ပေးလာနိုင်မယ်။ ဒီလိုဆိုပြည်တွင်းမှာလည်း ဈေးကျသွားနိုင်ပါတယ်" ဟု မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ကုန်သွယ်ရေးအကြောင်းကျွမ်းကျင်သည့်ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

တရုတ်၏တင်ပို့ကုန်အခြေအနေကိုလေ့လာကြည့်ရာ နိုဝင်ဘာနှင့် ဒီဇင်ဘာလအတွင်း ထုတ်ကုန်အချို့ ဈေးလျော့လာသည့်အပြင် တင်သွင်းအားကိုပါသိသိသာသာတိုးမြှင့်လိုက်သည်ကို တွေ့မြင်လာရကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"သူတင်ဈေးလျော့တာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဆီက ပြန်ဝယ်တဲ့ကုန်ပစ္စည်းဈေးတွေလည်းလျော့သွားတယ်။ လျော့ပေမယ့်လည်း ဈေးကွက်ရှိနေတော့ ပို့ရမှာပဲ" ဟု ပဲတီစိမ်းဆန်ခါချထိပ်စများတင်ပို့ရန်စီစဉ်နေသည့် ပဲ၊ နှမ်း၊ ပြောင်း ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

**စိုင်းအောင်**

# ခွင့်ပြုရက်ကျော်လွန်သော ယာယီနံပါတ်များဖြင့် မောင်းနှင်ပါက ယာဉ်ရောလူပါအရေးယူမည်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၉**

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း မောင်းနှင်သွားလာလျက်ရှိသော မော်တော်ယာဉ်များအနေဖြင့် ခွင့်ပြုထားသည့်သက်တမ်းကာလထက်ကျော်လွန်နေသည့် ယာယီနံပါတ်ပြားတပ်၍မောင်းနှင်သည်ကို စစ်ဆေးတွေ့ရှိပါက ယာဉ်မောင်းသူကို ထိရောက်စွာအရေးယူမည့်အပြင် ယာဉ်ကိုပါ သိမ်းဆည်းသည်အထိ အရေးယူမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်း ယာဉ်စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးကြီးကြပ်မှုကော်မတီမှ ဒုစမ်းသိရှိရသည်။

ယင်းသို့ဆောင်ရွက်ရခြင်းမှာ စက်မှုဇုန်ထုတ် မော်တော်ယာဉ်အချို့၏ ယာယီနံပါတ်ခွင့်ပြုသက်တမ်းမှာ နှစ်လသာသတ်မှတ်ထားကြောင်း၊ သက်တမ်း နှစ်လကျော်သော်လည်း ဇုန်ထုတ်မော်တော်ယာဉ်အချို့မှာ လိုင်စင်ပြုလုပ်ခြင်းမရှိဘဲ ဆက်လက်မောင်းနှင်သွားလာနေ၍ဖြစ်ကြောင်း ယင်းကော်မတီက ဆိုသည်။

စက်မှုဇုန်ထုတ်ယာဉ်များအပြင် ယာဉ်တင်သွင်းခွင့်ရ ကုမ္ပဏီအချို့က တင်သွင်းလာသည့်ယာဉ်များ၊ မြန်မာ့စီးပွားရေးဦးပိုင်လီမိတက်မှ ဝယ်ယူထားသည့် မော်တော်ယာဉ်များ၊ လေလံဝယ်ယူထားသည့် ယာဉ်များသည်လည်း Lotနံပါတ်များနှင့် အခြားနံပါတ်များကို တပ်ဆင်မောင်းနှင်သွားလာနေကြသည်ကို တွေ့နေရကြောင်း၊ ယင်းသတ်မှတ်ချက်မရှိသည့် နံပါတ်များတပ်ဆင်၍ မောင်းနှင်နေကြသည်ကို ထိထိရောက်ရောက် စစ်ဆေးအရေးယူသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများ၏ဖော်ပြချက်အရ သိရသည်။

ယာယီနံပါတ်ပြားနှင့် Lot နံပါတ်တပ်ဆင်၍ မောင်းနှင်သွားလာနေသူအများစုမှာ ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးဩဇာကြီးမှူဦးစီးဌာန (က.ည.န) ၌ တရားဝင်လိုင်စင်သက်တမ်းကို ရေရှည်အတွက်လုပ်လိုသော်လည်း ငွေကြေးအခက်အခဲနှင့် အခြားသောအကြောင်းအရာအချို့ကြောင့် လတ်တလောတွင် မဆောင်ရွက်ဘဲ မောင်းနှင်သွားလာနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယာယီသက်တမ်းကျော်လွန်ခြင်းအား အရေးယူပါက ယခင်က ဒဏ်ငွေ ၅၁၅၀၀ ကျပ် ပေးဆောင်ရကြောင်း စက်မှုဇုန်ထုတ် မော်တော်ယာဉ်ကို ယာယီနံပါတ်ဖြင့် မောင်းနှင်နေသူတစ်ဦး၏အဆိုအရ သိရသည်။

၂၄၂၄၂ ၊ ၃၉၃၁၃၂

## တရုတ်ဓာတ်မြေဩာ တင်သွင်းအားကောင်း

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀**

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံထုတ် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းသုံး ဓာတ်မြေဩာများ ဒီဇင်ဘာ၃တိယပတ်မှစ၍ တင်သွင်းမှုအားကောင်းလာကြောင်း မူဆယ်–မန္တလေး–ရန်ကုန် ကုန်စည်သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးနေသည့် ယာဉ်လိုင်းများထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

တရုတ်ထုတ်ကုန်များ တင်သွင်းအားကျနေသော ယခုကဲ့သို့အချိန်တွင် ဖယောင်းနှင့်ဓာတ်မြေဩာများ အများဆုံးတင်ဆောင်နေရကြောင်း၊ ဓာတ်မြေဩာတင် ၁၀ ဘီး၊ ၁၂ ဘီးယာဉ်ကြီးများမှာ တစ်ရက်လျှင် ၁၄ စီးမှ အစီး ၂၀ အထိ ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်နေကြောင်း ရန်ကုန်–မူဆယ် ပြေးဆွဲနေ သည့် ရွှေမေတ္တာကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြော ကြားသည်။

"ဓာတ်မြေဩာတင်သွင်းတာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်လလောက်က နည်းနည်းကျသွားရာက အခု ပြန်တက်လာတာပါ" ဟု မန္တလေး–လားရှိုး–မူဆယ်–ပန်ဆိုင်း ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ကိုင်နေသည့် ရွှေဥဩ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးမှ မန်နေဂျာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဆောင်းသီးနှံစိုက်ပျိုးရေးရာသီဖြစ်သည့်အတွက် ဓာတ်မြေဩာလိုအပ်ချက် တဖြည်းဖြည်းမြင့်လာကြောင်း၊ ယင်းအတွက် အချိန်နှင့်လိုက်၍ ပိုမိုတင်သွင်းခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံမှ ဓာတ်မြေဩာမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ အဆိုပါအခြေအနေကြောင့် ဓာတ်မြေဩာဈေးနှုန်း အနည်းငယ်ကျလာနိုင်ကြောင်းနှင့် ယခုအခါတွင်မူ ယခင်ရောင်းဈေးအတိုင်းသာရှိနေသေးကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

မူဆယ်မှ ဓာတ်မြေဩာတင်ဆောင်စရိတ်မှာ ပြောင်းလဲခြင်းမရှိဘဲ တစ်ပိဿာလျှင် ကျပ် ၄၀ နှုန်းဖြင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်အရောက် သယ်ဆောင်လျက်ရှိကြောင်း ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။ တင်သွင်းရာတွင် ပုလဲ၊ တီဆူပါဓာတ်မြေဩာနှင့် မြေဆီများမှာ အများဆုံးဖြစ်သည်ဟု အထက်ပါလုပ်ငန်းများက ဆိုသည်။

**စိုင်းအောင်**

# နမ့မတူ-ဘော်တွင်း ရေနွေးငွေ့စက်ခေါင်းများ နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည်များလေ့လာ

**နမ့မတူ၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၄**

အမှတ် (၁) သတ္တုတွင်းလုပ်ငန်းလက်အောက်ရှိ နမ့မတူ-ဘော်တွင်း သတ္တုတွင်း၌ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ကအသုံးပြုခဲ့သည့် ရေနွေးငွေ့စက်ခေါင်းများကို ယခုအခါ နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည်များ စိတ်ဝင်တစားလာရောက်လေ့လာကြကြောင်း နမ့မတူ-ဘော်တွင်း ရထားစက်ခေါင်းအလုပ်ရုံမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသတ္တုတွင်းတွင် အသုံးပြုခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်သက်တမ်းရှိ စက်ခေါင်းများအနက် လေးစီးကို ပြည်တွင်းပြည်ပခရီးသွားများ လေ့လာနိုင်ရန် အသုံးပြုခြင်းမရှိတော့ဘဲ ထိန်းသိမ်းပြသထားကြောင်း၊ ယင်းရထားစက်ခေါင်းအမျိုးအစားများမှာ TATTOO-14 (၁၉၁၅-၁၉၆၇ ခုနှစ်)၊ TATTOO-15 (၁၉၁၆-၁၉၆၇ ခုနှစ်)၊ HIXLEY-34 (၁၉၁၄-၁၉၈၈ ခုနှစ်)၊ HIXLEY-40 (၁၉၁၆-၁၉၇၄ ခုနှစ်) တို့ဖြစ်ကြကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၂၆ ရက်နေ့မှ ဒီဇင်ဘာလ ၂ ရက်နေ့အထိ အင်္ဂလန်၊ ဂျာမနီ၊ နယူးဇီလန်၊ ဩစတြေးလျ၊ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံတို့မှ ရေနွေးငွေ့စက်ခေါင်းလေ့လာသူ ၁၈ ဦးပါဝင်သည့် အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့သည် ယင်းရေနွေးငွေ့စက်ခေါင်းများကို လာရောက်လေ့လာခဲ့ကြောင်း၊ ထိုသို့လေ့လာရာတွင် အသုံးပြုနိုင်ရန်အတွက် ရေနွေးငွေ့စက်ခေါင်းနှစ်လုံးကို အဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားရှိကြောင်း ယင်းဌာနမှ သိရှိရသည်။

ယခုအခါ နမ့မတူ-ဘော်တွင်းတွင် ဒီဇယ်စက်ခေါင်းများ၊ ကားရထားများဖြင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးဆဲလျက်ရှိသည်။

# နေပြည်တော်၌ ယာဉ်လိုင်းသုံးခုက ယာဉ်စီးရေ ၁၆၀ ကျော်ဖြင့် ပို့ဆောင်ပြေးဆွဲ

**သတင်းဆောင်းပါး-ဓာတ်ပုံ-မင်းသုခိုင်၊ ၁၅-၁၂-၂၀၀၈**

**ယခုအခါ စိုးရဝန်ကြီးဌာနများ ရုံးစိုက်ရာမြို့တော်အဖြစ် သတ်မှတ်ပြီးနောက်ပိုင်း နေပြည်တော်နှင့် နေပြည်တော်ဒေသ မြို့နယ်သုံးခုတို့တွင် တိုးတက်များပြားလာသော လူဦးရေနှင့်အညီ ခရီးသည်တင်ယာဉ်လိုင်းနှင့် ယာဉ်စီးရေများကို သတ်မှတ်တိုးချဲ့ပြေးဆွဲလာခဲ့ရာ ယခုအခါ အဓိကခရီးသည်တင်ယာဉ်လိုင်းသုံးခုက ယာဉ်စီးရေ ၁၆၀ ကျော်ဖြင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ပြေးဆွဲလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါယာဉ်လိုင်းများထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။**

နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ကို အစိုးရဝန်ကြီးဌာနများရုံးစိုက်ရာမြို့အဖြစ် သတ်မှတ်ပြီးနောက် မြို့တော်အင်္ဂါရပ်နှင့် အညီ နေပြည်တော်အခြေစိုက် ဗန္ဓုလခရီးသည်ပို့ဆောင်ရေးက တော်ဝင် City Bus ခရီးသည်ပို့ဆောင်ရေးမော်တော်ယာဉ်လိုင်းကို ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှစတင်၍ ပြေးဆွဲပေးခဲ့ရာ ယခုအခါ နေပြည်တော်နှင့် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ အပါအဝင် နေပြည်တော် လယ်ဝေး၊ နေပြည်တော် တပ်ကုန်းမြို့နယ်တို့တွင် တော်ဝင် City Bus ယာဉ်လိုင်း ၁၃ လိုင်းခန့်ရှိလာပြီး နေ့စဉ်စုစုပေါင်း ယာဉ် ၅၉ စီးဖြင့် ပြေးဆွဲပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းနောက် ရွှေမြို့တော်နှင့် အားမာန်သစ် (LIGHT TRUCK) မော်တော်ယာဉ်လိုင်းများအပြင် သုံးဘီးဆိုင်ကယ်ယာဉ်လိုင်းများပါ အားဖြည့်ပြေးဆွဲလျက်ရှိကြောင်း ဒေသခံများထံမှ သိရှိရသည်။

တော်ဝင်ဘတ်စ်မော်တော်ယာဉ်လိုင်းတွင် မော်တော်ယာဉ်တစ်စီး၏ တစ်ရက်

စံနှုန်း ဝင်ငွေကို ၃၀၀၀၀ ကျပ်၊ ၄၀၀၀၀ ကျပ် သတ်မှတ်ပေးထားပြီး စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနမှ စက်သုံးဆီထုတ်ယူခွင့်ပြုထားကြောင်း၊ ယာဉ်ဝန်ထမ်းအနေဖြင့် သတ်မှတ်ထားသည့် ဝင်ငွေရအောင် ပေးသွင်းရမည်ဖြစ်ပြီး အသေးစားယာဉ်ပြင်ဆင်မှုကို ယာဉ်မောင်းက ပြင်ဆင်ရမည် ဖြစ်ကြောင်း၊ ပြင်ဆင်စရိတ်နှုတ်ပြီး ဝင်ငွေ၏ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ယာဉ်မောင်းအား ခံစားခွင့်ပေးထားသကဲ့သို့ ဝင်ငွေစံနှုန်းအပြင် ပိုသည့်ငွေကိုလည်း ခံစားခွင့်ပေးထားကြောင်း တော်ဝင်ဘတ်စ်မော်တော်ယာဉ်လိုင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

တော်ဝင်မော်တော်ယာဉ်လိုင်းက နေပြည်တော်နှင့် နေပြည်တော်ဒေသမြို့နယ်များတွင် နေ့စဉ်ပုံမှန်ပြေးဆွဲနေသည့် ယာဉ်လိုင်းများအဖြစ် သိုက်ချောင်း–နေပြည်တော်မြို့မဈေး ၁၃ စီး၊ ဘောဂသီရိ–နေပြည်တော် မြို့မဈေး–ချောင်းမကြီး ၁၂ စီး၊ ဘောဂသီရိ– ပင်လောင်းလမ်းဆုံ (ဝန်ထမ်းကြိုပို့) တစ်စီး၊ ပင်လောင်လမ်းဆုံ–ရွာတော်–ချောင်းမကြီးတစ်စီး၊ ဘောဂသီရိ–လယ်ဝေး–ရေနီ–ဆွာ ခြောက်စီး၊ ဘောဂသီရိ–လယ်ဝေး–တောင်ဇင်အေး–တောင်သီလာ တစ်စီး (ထိုလမ်းကြောင်းမှ ဆက်၍ ခမရ ဖဝင့် သို့ တိုးချဲ့ပြေးဆွဲ) သိုက်ချောင်း–လှေခွင်းတောင်၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားဈေး– အာဟာရသုခဈေး–သကြားစက်–ဆင်သေ– ဇီးဖြူပင် သုံးစီး (လှေခွင်းတောင်လိုင်းကို တိုးချဲ့ပြေးဆွဲ)၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားဈေး– ရွာတော်လေးစီး–နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ –ရွှေညောင်ပင်ဂိတ်–တပ်ကုန်း ခြောက်စီး (တပ်ကုန်း၊ ညောင်လွန့်ထိ တိုးချဲ့ပြေးဆွဲ)၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားဈေး–နေပြည်တော်လယ်ဝေး ခြောက်စီး၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား–တောင်ညို–မိုးစွေ–လဲဝန်းလေးစီး၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား–အေလာ နှစ်စီး၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား–ပင်လယ်ပြာ သုံးစီး ပြေးဆွဲပေးနေကြောင်း အဆိုပါယာဉ်လိုင်းထံမှ သိရသည်။

ယာဉ်စီးခများအဖြစ် သိုက်ချောင်း–ချောင်းမကြီး ၃၅၀ ကျပ်၊ ဘောဂသီရိ–နေပြည်တော်မြို့မဈေး ၂၀၀ ကျပ်၊ ဘောဂသီရိ–တောင်ညို ၃၅၀ ကျပ်၊ ဘောဂသီရိ–မိုးစွေ/လဲဝန်း ၄၅၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်–ဆွာ ၁၀၀၀ ကျပ်၊ လှေခွင်းတောင်–သိုက်ချောင်း–နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား ၂၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ ရွှေညောင်ပင်ဂိတ်–နေပြည်တော်တပ်ကုန်း ၄၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနား–နေ

# မန္တလေး ပန်းချီကားဝယ်ယူစုဆောင်းသူ မြင့်တက်

**မန္တလေး၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၇**

မန္တလေးယဉ်ကျေးမှုမြို့တော်၌ ၂၀၀၈ ခုနှစ်နှောင်းပိုင်းအတွင်း ပန်းချီပြပွဲများ ခပ်စိပ်စိပ်ပြသခဲ့ရာ မြို့ခံပန်းချီချစ်သူများ စိတ်ဝင်တစားလာရောက်ကြည့်ရှုကြပြီး ပန်းချီကားဝယ်ယူစုဆောင်းမှုများလည်း မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း မန္တလေးမြို့ခံပန်းချီဆရာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အုပ်စုလိုက်ပန်းချီပြပွဲများ တစ်ကိုယ်တော်ပန်းချီပြပွဲများပြသခဲ့ရာ ပြပွဲတိုင်း အနည်းနှင့်အများဆိုသလိုရောင်းရကြောင်း၊ ဒီဇင်ဘာလပထမပတ်အတွင်းပြသသော ပန်းချီပြပွဲတစ်ခုတွင် စတင်ပြသသောရက်တွင်ပင် ၂၅ ကားခန့်ရောင်းချရကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

မန္တလေးမြို့တော်တွင် ပန်းချီပြပွဲများ ဆက်တိုက်ကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့ရာ မုံရွာမြို့မှ နာမည်ကြီးပန်းချီဆရာ ၁၀ ဦး၏ 'ချင်းတွင်းရေကြည်' အမည်ရှိ ပန်းချီပြပွဲကို မန္တလေးမြို့ ကုသိုလ်တော်ပန်းချီပြခန်း၌ နိုဝင်ဘာလ ၂၂ ရက်နေ့မှ ၂၉ ရက်နေ့အထိလည်းကောင်း၊ ပန်းချီခင်မောင်စန်း၏ My Likes in My Life ပန်းချီပြပွဲကို ထန်းရိပ်ညိုပန်းချီပြခန်း၌ ဒီဇင်ဘာလ ၅ ရက်နေ့မှ ၉ ရက်နေ့အထိလည်းကောင်း၊ ရှစ်နှစ်အရွယ် ပန်းချီ Leo ၏ I Love Colours အမည်ရှိ ပန်းချီပြပွဲကို ထန်းရိပ်ညိုပန်းချီပြခန်း၌ ဒီဇင်ဘာလ ၁၄ ရက်နေ့ကလည်းကောင်း၊ လူငယ်ပန်းချီဆရာအောင်ကျော်မင်း၏ မော်ဒန်ပန်းချီပြပွဲကို ထန်းရိပ်ညိုပန်းချီပြခန်း၌ ဒီဇင်ဘာလ ၅ ရက်နေ့တွင်လည်းကောင်း ပြသခဲ့ကြောင်းစီစဉ်သူများထံမှ သိရသည်။

# ဘော်ကြိုစေတီ အကြီးစားပြုပြင်

**သီပေါ၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၇**

ရှမ်းပြည်နယ် သီပေါမြို့နယ် ဘော်ကြိုကျေးရွာရှိ သမိုင်းဝင်ဘော်ကြိုမဋ္ဌေ စေတီတော်ကြီးကို ရောင်တော်ဖွင့်ခြင်းအပါအဝင် အကြီးစားဘက်စုံပြုပြင်မွမ်းမံ လျက်ရှိကြောင်း ယင်းစေတီဂေါပကအဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးက ဒီဇင်ဘာလ ၁၄ ရက်နေ့တွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

စေတီတော်ကို ဘက်စုံပြုပြင်မွမ်းမံခြင်း၊ ရောင်တော်ဖွင့်ခြင်းလုပ်ငန်းများကို ကျပ်သိန်းပေါင်းများစွာကုန်ကျခံပြီး လာမည့်တပေါင်းလ ဗုဒ္ဓပူဇနီယပွဲတော်အမီ ဆောင်ရွက်သွားရန်ရှိကြောင်း၊ ယင်းပွဲတော်ရက်တွင် ဘုရားပရိဝုဏ်အတွင်းမှ ရန်အောင်မြင်စေတီတော်ကိုလည်း ထီးတော်တင်လှူမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သီပေါမြို့နယ် ဘော်ကြိုစေတီတော်မှာ ရှမ်းပြည်နယ်မြောက်ပိုင်း၌ အထင်ကရစေတီတော်ဖြစ်ပြီး သီရိခမ္မာသောကမင်းကြီး တည်ထားကိုးကွယ်ခဲ့သော မဋ္ဌေ စေတီတော်တစ်ဆူဖြစ်ကြောင်း၊ ဘော်ကြိုမဋ္ဌေစေတီတော်၏ ဗုဒ္ဓပူဇနီယပွဲတော်ကို နှစ်စဉ် တပေါင်းလဆန်း ၇ ရက်နေ့မှ လပြည့်ကျော် ၁ ရက်နေ့အထိ ဗုဒ္ဓ၊ ဓမ္မ၊ သံဃပူဇနီယပွဲများအပါအဝင် ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲများဖြင့် စည်ကားသိုက်မြိုက်စွာ ကျင်းပကြောင်း ၎င်းထံမှ သိရှိရသည်။

ပြည်တော်လယ်ဝေး ၃၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်–တောင်ငူ ၁၈၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားဈေး–ရွာတော် ၃၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်မြို့မဈေး–ပင်လယ်ပြာ ၃၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားဈေး–အေလာ ၄၀၀ ကျပ် သတ်မှတ်ထားကြောင်း တော်ဝင်ဘတ်စ်မော်တော်ယာဉ်လိုင်းထံမှ သိရှိရသည်။

အလားတူ နေပြည်တော်နှင့် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့နယ်တွင် ရွှေမြို့တော် (Light Truck) မော်တော်ယာဉ်လိုင်းမှ နေ့စဉ် မော်တော်ယာဉ် ၆၇ စီးနှင့် ပြေးဆွဲပေးနေကြောင်း၊ မြို့တွင်းမော်တော်ယာဉ်လမ်းကြောင်းများအဖြစ် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့မှ နေပြည်တော်မြို့မဈေး၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား မြို့မဈေးမှ ဘောဂသီရိကားဝင်း၊ နေပြည်တော် ဥတ္တရသီရိမြို့၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ ရေဆင်း၊ သိုက်ချောင်း၊ နေပြည်တော် တိရစ္ဆာန်ဥယျာဉ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ အာဟာရသုခဈေး၊ အေလာ၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ ကျွဲရှင်းစသည်ဖြင့် ယာဉ်လမ်းကြောင်းငါးခုခွဲ၍ ပြေးဆွဲပေးနေကြောင်း ရွှေမြို့တော်ယာဉ်လိုင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယာဉ်စီးခအဖြစ် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ နေပြည်တော်မြို့မဈေး ၃၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့မှ ကျွဲရှင်း ၈၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့မဈေးမှ ဘောဂသီရိဝင်း ၃၀၀ ကျပ်၊ ဥတ္တရသီရိမြို့လမ်းဆုံ ၄၀၀ ကျပ် (ရပ်ကွက်အတွင်းဝင်လျှင် ၅၀၀ ကျပ်)၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ ရေဆင်း ၃၀၀ ကျပ်၊ သိုက်ချောင်း ၅၀၀ ကျပ်၊ နေပြည်တော် တိရစ္ဆာန်ဥယျာဉ် ၄၀၀ ကျပ်၊ နေပြည် တော် ပျဉ်းမနားမြို့ဈေးမှ အာဟာရသုခ ဈေး ၂၀၀ ကျပ်၊ ရွာတော် ၃၀၀ ကျပ်၊ အေလာ ၅၀၀ ကျပ် စသည်ဖြင့် ဈေးနှုန်းများ သတ်မှတ်ထားကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့အပြင် နေပြည်တော်နှင့် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့တွင် အားမာန်သစ် Light Truck မြို့ပတ်ယာဉ်ငယ်လိုင်းက မော်တော်ယာဉ် ၃၇ စီးနှင့် နေ့စဉ် ပုံမှန် ပြေးဆွဲပေးနေကြောင်း၊ ယာဉ်လမ်းကြောင်းများအဖြစ် ဘောဂသီရိကားဝင်းမှ နေပြည်တော်မြို့မဈေး၊ နေပြည်တော် မြို့မဈေးမှ ခရေ၊ ဘောဂသီရိကားဝင်းမှ ရွာတော်၊ ဘောဂသီရိကားဝင်းမှ ကျည်တောင်၊ ဘောဂသီရိကားဝင်းမှ တောင်ညို၊ မိုးစွေ၊ လဲဝန်း၊ ဘောဂသီရိကားဝင်းမှ ကိုးရွာသပြေကုန်းဈေး ပြေးဆွဲလျက်ရှိကြောင်း အားမာန်သစ်ယာဉ်လိုင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ■

# Wireless နည်းပညာ လေ့လာသူများအတွက် CWNP စာမေးပွဲများ ဖြေဆိုနိုင်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၃၀**

ပြည်တွင်း၌ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း မှစ၍ ခေတ်စားလာသည့် Wireless နည်းပညာများဖြစ်သော Wi-Fi, Wi-Max, Bluetooth တို့အတွက် နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရ ပညာရှင်စာမေးပွဲများကို ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဖြေဆိုနိုင်ကြောင်း ပြည်တွင်း ICT Exam Center တစ်ခုဖြစ်သည့် Myanmar Inspirations ထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

CWNP ဟု ခေါ်သော သီးခြားလွတ်လပ်သည့် Vendor Neutral အဖွဲ့အစည်းက ရုံးသုံး အိမ်သုံး Wireless နည်းပညာမှအစ အဆင့်မြင့် Enterprise WLAN အထိ လုပ်ငန်းခွင်ကျွမ်းကျင်မှုအရည်အချင်းစစ်စာမေးပွဲများကို အဆိုပါ Exam Center ၌ စစ်ဆေးပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အတွင်းရေးတာမြို့အခြေစိုက် အဆိုပါ CWNP အဖွဲ့အစည်းက ကုမ္ပဏီအသီးသီးမှ ထုတ်လုပ်သော Wireless နည်းပညာများနှင့် အခြေခံပစ္စည်းများကို ခြုံငုံ၍ Comp TIA, A+ ကဲ့သို့ သီးခြားလွတ်လပ်သော CWTS (Certified Wireless Technology Specialist), CWNA (Network Administrator), CWNE (Network Expert), CWSP (Security Professional) အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်များ စစ်ဆေးထုတ်ပေးလျက်ရှိပြီး Wireless ပညာရှင်များအဖို့ CWTS စာမေးပွဲမှ စတင်ဖြေဆိုရမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းစင်တာမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကဆိုသည်။

ယင်း PWO-050 : CWTS စာမေးပွဲမှာ ယခင်က Wireless #ဟုခေါ်တွင်ပြီး စာမေးပွဲဖြေဆိုခ US$125 ကျသင့်ကာ ဖြေဆိုချိန်မိနစ် ၉၀ သတ်မှတ်ထားကြောင်း၊ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်မေးခွန်းများနှင့် အဖြေစုံရွေးချယ်ရသည့် မေးခွန်းပေါင်း ၆၀ ပါဝင်ပြီး ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်အထက် မှန်ကန်ပါက အောင်လက်မှတ်ရရှိမည်ဖြစ် ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

အမေရိကန်အခြေစိုက် Certification Magazine ၏ ၂၀၀၇ ခုနှစ် လေ့လာချက်အရ Wireless Technology အခြေခံအဆင့် CWNP လက်မှတ်ရ ပညာရှင်တစ်ဦး၏ ပျမ်းမျှတစ်နှစ်ဝင်ငွေမှာ US$ 67,000 ခန့်ရှိကြောင်း သိရသည်။ အဆိုပါ Wireless အခြေခံစာမေးပွဲများတွင် အဓိကဘာသာရပ်များအဖြစ် Wi-Fi, Bluetooth, Wi-Max, ZigBee, Infrared, RFID နှင့် Vo WLAN စသည်တို့ ပါဝင်ကြောင်း ယင်း Exam Center မှ သိရှိရသည်။ ■

## မီးလောင်မှုများကြောင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း ကျပ်သန်းသုံးထောင်ကျော် ဆုံးရှုံး

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၅**

မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးတွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှ နိုဝင်ဘာလအထိ မီးလောင်မှုစုစုပေါင်း ၁၇၉ ကြိမ်ရှိခဲ့ပြီး ဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုးမှာ ကျပ်သန်းသုံးထောင်ကျော် (၃,၈၁၀,၂၅၆,၆၇၂) ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံမီးသတ်တပ်ဖွဲ့ရုံးချုပ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွက်ထုတ်ပြန်သော တရားဝင်စာရင်းဇယားများအရ သိရှိရသည်။

အဆိုပါမီးလောင်မှုများအနက် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၅ ရက်နေ့တွင်လောင်ကျွမ်းခဲ့သော မန္တလေးမြို့ ရတနာပုံဈေးမီးလောင်မှုမှာ အများဆုံးဖြစ်ပြီး ကျပ်ငွေဘီလီယံချီ၍ ဆုံးရှုံးခဲ့ကြောင်း၊ စက်တင်ဘာလတွင် တွံတေးဈေးမီးလောင်မှု၊ ဒီဇင်ဘာလဆန်းတွင် မော်လမြိုင် အမှတ် (၁) ဈေးမီးလောင်မှုတို့မှာလည်း ဆုံးရှုံးမှုကျပ်ငွေ သိန်းထောင်ဂဏန်းအထိရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံမီးသတ်တပ်ဖွဲ့ရုံးချုပ် လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မီးလောင်ကျွမ်းမှုအများဆုံးမှာ ပေါ့ဆမီးဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းမီးလောင်မှုများကြောင့် တိရစ္ဆာန် ၂၆၈ ကောင် သေဆုံးခဲ့ပြီး မီးဘေးဒုက္ခသည် ၁၇,၀၈၆ ဦး၊ သေဆုံးသူ ၂၈ ဦးနှင့် ဒဏ်ရာရသူ ၅၂ ဦးအထိရှိခဲ့ကြောင်း အထက်ပါစာရင်းအရ သိရသည်။

၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် တစ်နိုင်ငံလုံး၌ မီးလောင်မှု ၉၄၄ ကြိမ် ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး တိရစ္ဆာန် ၃၂၆၅ ကောင် သေဆုံးခဲ့ကြောင်း၊ မီးဘေးဒုက္ခသည် ၁၇,၆၂၀ ဦးရှိပြီး သေဆုံးသူ ၅၃ ဦးနှင့် ဒဏ်ရာရသူ ၇၂ ဦးရှိကြောင်း၊ ဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုးမှာ ကျပ်သိန်း ၉၀၀ ကျော် (၉၆၉,၄၃၃,၉၃၁ ကျပ်) ရှိကြောင်း ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွက် မြန်မာနိုင်ငံမီးသတ်တပ်ဖွဲ့ရုံးချုပ်မှထုတ်ပြန်ထားသော ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

# ဆန်စက်အများစု ဟောင်းနွမ်းနေ၍ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဝင် အရည်အသွေးမီဆန်ရရှိမှု နိမ့်ကျ

ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၄

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဆန်စက်အများစုမှာ ဟောင်းနွမ်းနေ၍ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဝင် အရည်အသွေးမီဆန်ရရှိမှု နိမ့်ကျလျက်ရှိကြောင်း ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) ဥက္ကဋ္ဌ ဦးဝင်းမြင့်က ဒီဇင်ဘာလ ၂၂ ရက်နေ့တွင် UMFCCI ၌ ကျင်းပသည့် ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ဒုတိယအကြိမ်အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွင် ပြောကြားသည်။

လက်ရှိမြန်မာနိုင်ငံ၌ အသုံးပြုလျက်ရှိသော ဆန်စက်များတွင် ဆန်စက်အချို့သာ အရည်အသွေးမီ ဆန်များရအောင် ကြိတ်ခွဲနိုင်ကြောင်း၊ ကျန်ဆန်စက်အများစုမှာ ဟောင်းနွမ်းနေ၍ ဆန်အထွက်နှုန်းနှင့် အရည်အသွေးပါနိမ့်ကျလျက်ရှိကြောင်း၊ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဝင်ဆဲပြီး အရည်အသွေးမီသည့်ဆန်များ ပိုမိုရရှိရန် ခေတ်မီဆန်စက်များ ယခုထက်ပိုမိုလိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ဆန်စက်များတင်ဒါ၊ခေါ်ရာ၌ အချို့ဆန်စက်များမှာ ဆန်စက်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိသူများလက်ထဲ ရောက်သွားပြီး ဆန်စက်များပျက်စီးခဲ့သည့် သာဓကရှိကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် ဆန်စက်တင်ဒါပေးသည့်နေရာ၌ အမှန်တကယ် ဆန်စက် အကြောင်းနားလည်ပြီး ကြိတ်လုပ်ဆောင်မည့်သူများကိုသာ ဈေးညှိနှိုင်းပေးသင့်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်မတိုင်မီက ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဆန်အများဆုံးတင်ပို့ခဲ့ပြီး ကမ္ဘာ့ဆန်ပို့ကုန်၏ ထက်ဝက်ခန့်အထိ တင်ပို့နိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ ယခုလက်ရှိတွင် ထိုင်းနိုင်ငံက အများဆုံး တင်ပို့လျက်ရှိပြီး မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကမ္ဘာ့ဆန်တင်ပို့သည့် နိုင်ငံများတွင်သာ အဆင့် ၁၀ ဝန်းကျင်ခန့်သာရှိတော့ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဆန်စပါးပို့ကုန်ကျဆင်းလာရခြင်းမှာ နှစ်စဉ် လူဦးရေပုံမှန်တိုး၍ ပြည်တွင်းစားသုံးမှုမြင့်တက်လာခြင်းနှင့် ဆန်စပါးအရည်အသွေးပိုင်းတွင်လည်း နိမ့်ကျလာခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း အသင်းအမှုဆောင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

မိုးနိုင်

# ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာနှစ် ဟိုတယ်ခန်း ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ ပြည်ပဧည့်သည်ရရှိ

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၃၀**

မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်း ဖွင့်လှစ်ဝန်ဆောင်မှုပေးလျက်ရှိသော ပုဂ္ဂလိကဟိုတယ်များအနက် လွန်ခဲ့သည့် ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွင်း လာရောက်တည်းခိုသူ ပြည်ပဧည့်သည်ဦးရေမှာ စုစုပေါင်းအခန်းအရေအတွက်၏ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ လက်ခံရရှိခဲ့ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံဟိုတယ်လုပ်ငန်းရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးခင်ရွှေက ဒီဇင်ဘာလ ၃၀ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

ထိုနေ့နံနက်ပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့သဃ်နဲးကျွန်းမြို့နယ် သုဝဏ္ဏလမ်းဆုံရှိ အမျိုးသားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကုမ္ပဏီအုပ်စုလီမိတက် (NDCG) ခန်းမ၌ကျင်းပသော NDCG ၏ ဒသမအကြိမ်နှစ်ပတ်လည်အစည်းအဝေးတွင် ယင်းကုမ္ပဏီ၏ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ၎င်းကအထက်ပါအတိုင်းပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

အဆင့်မြင့်အိမ်ရာစီမံကိန်း တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းများကို အဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော NDCG ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းခွဲတစ်ရပ်အဖြစ် ရွှေဟင်္သာခရီးသွားလုပ်ငန်းကို ယမန်နှစ်က တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ခဲ့သော်လည်း အမြတ်အစွန်းမရရှိဘဲ အောင်မြင်မှုမရှိခဲ့ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာနှစ်အတွင်း ဟိုတယ်၊ မိုတယ်နှင့် တည်းခိုခန်းစုစုပေါင်း ၆၁၉ ခု တရားဝင်ဖွင့်လှစ်ထားပြီး အခန်းအရေအတွက် စုစုပေါင်း ၁၂၉,၉၈၁ ခန်းကျော်ရှိကာ ပြည်ပဧည့်သည်ဝင်ရောက်မှုမှာ ရန်ကုန်မြို့မှ ၂၄၂,၅၃၅ ဦး၊ မန္တလေးနှင့် ပုဂံ-ညောင်ဦးမြို့တို့မှ ၅၅၄၁ ဦးနှင့် နယ်စပ်ဂိတ်များမှ ၄၆၈,၃၅၈ ဦး စုစုပေါင်း ၇၁၆,၄၃၄ ဦးရှိကြောင်း ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများ အထွက်နှုန်းပိုမိုသည့် နွေစပါးစိုက်ပျိုးရန် စိတ်ဝင်စား

**သတင်းဆောင်းပါး - ဟန်စိုးထိုက်၊ ၂၉-၁၂-၂၀၀၈**

**နိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေသည့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍတွင် ဆန်စပါးဈေးကွက် ပြောင်းလဲလာခြင်းကြောင့် လယ်ယာအတွင်း ပိုမိုရင်းနှီးလုပ်ကိုင်လာကြရာ အထွက်နှုန်းပိုမိုသည့် နွေစပါးကို မိုးစပါးထက် အထူးအလေးထား စိတ်ဝင်စားစိုက်ပျိုးလာကြကြောင်း လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင်များက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားသည်။**

ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထွက်ရှိရာဒေသအချို့ဖြစ်သော ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းရှိ ဘိုကလေး၊ ဒေးဒရဲမြို့နယ်နှင့် စစ်ကိုင်းတိုင်း ရွှေဘိုမြို့နယ်တို့မှ လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင်များကို တွေ့ဆုံမေးမြန်းရာတွင် ၎င်းတို့က အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။

ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်မှုတွင် ယခင်ကကဲ့သို့ တစ်သီးစားမဟုတ်တော့ဘဲ ရာသီမရွေး နှစ်သီး၊ သုံးသီး စိုက်ပျိုးလာကြရာ ရိုးရာနည်းဖြင့် စိုက်ပျိုးရန်မဖြစ်နိုင်သဖြင့် စက်ပစ္စည်းများ၊ ဆေးဝါးများနှင့် ဓာတ်မြေဩဇာများကို ပြည်ပမှ မှာယူအသုံးပြုလာကြရကြောင်း၊ အဆိုပါလယ်ယာသွင်း

# မြန်မာသစ်သားပရိဘောဂများ တရုတ်ကုမ္ပဏီဝယ်လိုဟု ကမ်းလှမ်း

**ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၃**

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Fuchong အခြေစိုက် Luiser Garden Furniture Manufacturing ကုမ္ပဏီက မြန်မာနိုင်ငံထုတ် သစ်သားပရိဘောဂများကို ဝယ်ယူလိုသည်ဟု မြန်မာကုန်သည်များထံ ကမ်းလှမ်းထားကြောင်း ယင်းကုမ္ပဏီ၏ ဈေးကွက်မန်နေဂျာက ပြောကြားသည်။

ယင်းကဲ့သို့ကမ်းလှမ်းရာတွင် ပန်းခြံနှင့်ကမ်းခြေသုံး သစ်သားပရိဘောဂများ၊ သစ်သားကုလားထိုင်များနှင့် စားပွဲများ၊ ရေကူးကန်သုံးအနားယူကုလားထိုင်များ၊ ပန်းပွင့်ပုံစားပွဲဝိုင်းပြားများ ဝယ်ယူလိုကြောင်း၊ အရေအတွက်အားဖြင့်သတ်မှတ်ချက်မရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

"မြန်မာနိုင်ငံကဝယ်ဖို့ကမ်းလှမ်းထားတဲ့ ပရိဘောဂတွေက ဒီဇိုင်းအခြေပြုစစ္စည်းတွေပါ။ ဒီဇိုင်းကောင်းကောင်းဖန်တီးတင်ပို့နိုင်မယ်ဆို ရေရှည်လက်တွဲသွားလို့ရပါတယ်" ဟု Luiser ၏ ဈေးကွက်မန်နေဂျာက ဆိုသည်။

Luiser ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပြီး သစ်သားနှင့်ပတ်သက်သောထုတ်ကုန်အမျိုးပေါင်း ၃၀၀ ကျော်ထုတ်လုပ်၍ ကမ္ဘာအနှံ့ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိသည်။

သစ်သားပရိဘောဂဝယ်ယူခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အများဆုံး အရောင်းအဝယ်ပြုသူမှာ ထိုင်းနိုင်ငံဖြစ်ကြောင်း၊ ယနေ့အချိန်ထိလည်း ဝယ်ယူဆဲဖြစ်ကြောင်း၊ တရုတ်ဈေးကွက်သို့ပါ တင်ပို့နိုင်လျှင် ယှဉ်ပြိုင်ဈေးကွက်ဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း မြဝတီမြို့မှ တစ်ဆင့် ထိုင်းပရိဘောဂဈေးကွက်သို့တင်ပို့နေသည့် ပရိဘောဂကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

---

အားစုများသည် ပြည်ပမှ မှာယူတင်သွင်းရသဖြင့် ပြည်ပဈေးနှုန်းအတိုင်း ပေးဝယ်ပြီး တင်သွင်းရောင်းချရခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ဝယ်ယူသုံးစွဲရာတွင်လည်း အဆိုပါဈေးဖြင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲရ၍ တစ်ဇက လယ်လုပ်စရိတ်များ မြင့်တက်လာသဖြင့် အထွက်နှုန်းကောင်းမွန်ပြီး အကျိုးအမြတ်သေချာနိုင်သည့် နွေစပါးကို ပိုမိုစိုက်ပျိုးလိုခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဘိုကလေးမြို့နယ် မြင်းကုန်းကျေးရွာမှ လယ် ၂၆ ဧကလုပ်ကိုင်နေသည့် တောင်သူကြီး ဦးအောင်မြင့်ဆန်းက ၎င်း၏အမြင်ကို ရှင်းပြသည်။

တစ်ဇက မိုးစပါးကုန်ကျစရိတ်မှာ သွင်းအားစုပေါ်မူတည်၍ ကျပ် ၈၀,၀၀၀ နှင့် ၁၅၀,၀၀၀ ကြား၊ နွေစပါးကုန်ကျစရိတ်မှာလည်း သွင်းအားစုပေါ်မူတည်၍ ကျပ် ၁၅၀,၀၀၀ မှ ၂၀၀,၀၀၀ အထိ ကုန်ကျကြောင်း၊ စပါးအထွက်နှုန်းမှာ ဧရာဝတီမြေနကျွန်းဒေသတွင် မိုးစပါးတစ်ဇက ၃၅ တင်းမှ တင်း ၆၀ အတွင်း၊ အညာဒေသတွင် ၃၅ တင်းမှ တင်း ၇၀ အတွင်း ထွက်ရှိကြောင်း၊ နွေစပါးအထွက်နှုန်းမှာ ဧရာဝတီမြေနကျွန်းတွင် တင်း ၈၀ နှင့် ၁၃၀ ကြား၊ အညာဒေသတွင် တင်း ၈၀ မှ ၁၀၀ အထိ ထွက်ရှိသဖြင့် နွေစပါးသည် မိုးစပါးထက် အကျိုးအမြတ်ပိုမိုကြောင်း ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများက ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အထွက်နှုန်းကို ရှိုင်းယှဉ်ပြောပြသည်။

နွေစပါးစိုက်ပျိုးရာတွင် တိုက်ရိုက်မျိုးစေ့ချစိုက်ပျိုးရသဖြင့် ပျိုးနုတ်၊ ကောက်စိုက်လုပ်သားအင်အားများ သက်သာကြောင်း၊ မိုးစပါးစိုက်ပျိုးရန်အတွက် မျိုးတစ်ဇကလျှင် တစ်တင်းခွဲခန့်သာကုန်ကျသော်လည်း နွေစပါးမှာတစ်ဇကလျှင် အနည်းဆုံးသုံးတင်းကုန်ကျကြောင်း၊ မိုးစပါးစိုက်ပျိုးရာတွင် သွင်းအားစုအဖြစ် ပုလဲတစ်အိတ်၊ တီဆူပါအိတ်တစ်ဝက်သာ လိုအပ်သော်လည်း နွေစပါးအတွက်မူ ပုလဲသုံးအိတ်နှင့် တီဆူပါတစ်အိတ်သုံးစွဲပေးရကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ သွင်းအားစုများပိုမိုထည့်သွင်းရသော်လည်း အထွက်နှုန်းမှာ ထက်ဝက်ခန့် ကွာဟသဖြင့် မိုးစပါးထက် နွေစပါးကို ပိုမိုစိုက်ပျိုးလိုကြကြောင်း ရွှေဘိုမြို့နယ်တွင် လယ် ၁၇ ဧကလုပ်ကိုင်နေသည့် တောင်သူကြီး ဦးအုန်းမောင်က ရှင်းပြသည်။

"အရင်နှစ်တွေက တင်းတစ်ရာကို အနိမ့်ဆုံးဈေး ကျပ်သုံးသိန်းကျော်မှာရှိတယ်။ ဒီနှစ် တင်းတစ်ရာကို ငွေကျပ် နှစ်သိန်းဆိုတော့ မိုးစပါးက အရင်လောက်ပဲ။ လုပ်အားဆုံးရှုံးတဲ့သဘောပေါ့။ လယ်လုပ်ငန်းက လေးလလောက် ရင်းနှီးထားရတာဆိုတော့ အချိန်နဲ့လုပ်အား ဆုံးရှုံးတဲ့သဘော

ပေါ့။ နွေစပါးကမှ အကျိုးအမြတ် နည်းနည်းရှိသေးတယ်" ဟု ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ပြောကြားသည်။

"မိုးစပါးက ရေနက်ကွင်းဒေသတွေမှာ စူးထိုးစိုက်ရတော့ မျိုးကုန်ကျမှုများတယ်။ ပြီးတော့ လုပ်သားအင်အားပိုကုန်တယ်။ စိုက်ပျိုးရေက ကိုယ်လိုချင်သလို ထိန်းလို့မရဘူး။ ရေကြီးရင် စိုက်ပြီးစပါးပင်တွေ ရေထဲပါသွားရော။ အဆိုးဆုံးက ပျိုးခင်းပျက်စီးရင် စိုက်ချိန်နောက်ကျတာ။ နွေစပါးက စိုက်ပျိုးရေလိုသလိုထိန်းလို့ရတယ်။ အထွက်နှုန်းမှန်းလို့ရတော့ အကျိုးအမြတ်တွက်လို့ရတာပေါ့" ဟု ဘိုကလေးမြို့နယ် မြင်းကုန်းကျေးရွာမှ လယ်ရှစ်ဧက လုပ်ကိုင်သည့် ဦးအောင်ချိုလင်းက ဆိုသည်။

၂၀၀၃-၂၀၀၄ ခုနှစ်က ပြင်ဆင်လိုက်သည့် အစိုးရ၏ ဆန်စပါးရောင်းဝယ်ရေးမူဝါဒသစ်ကြောင့် စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများ နိုင်ငံတကာပေါက်ဈေးနီးပါး ရရှိကာ စပါးစိုက်ပျိုးမှု သိသိသာသာတိုးတက်လာနေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လက်ရှိစိုက်ပျိုးနေသော လယ်မြေဧရိယာများအပြင် မစိုက်ပျိုးရသေးသော မြေလွတ်မြေရိုင်းများလည်း များစွာရှိနေသေးရာ ကမ္ဘာ့ရိက္ခာဈေးကွက်လိုအပ်ချက်အတိုင်းသာ ထုတ်လုပ်နိုင်ပါက ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းဆန်တင်ပို့သော နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု ဆန်စပါးလုပ်ငန်းအသိုင်းအဝိုင်းက မျှော်လင့်လျက်ရှိသည်။

# နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု လက်မှတ်မပါရှိဘဲ ပြည်ပ၌ IT အလုပ်အကိုင် လျှောက်ထားသူများပြား

**ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၁**

မြန်မာနိုင်ငံ၌ Microsoft အသိအမှတ်ပြုစာမေးပွဲများ ဝင်ရောက်ဖြေဆိုနိုင်သည်အထိသင်ကြားပေးနေသော ပုဂ္ဂလိကသင်တန်းကျောင်းအများအပြားရှိသော်လည်း ကျောင်းသားအများစုမှာ Microsofs စစ်ဆေးသော စာမေးပွဲကို ဝင်ရောက်ဖြေဆိုခြင်းမပြုဘဲ ကွန်ပျူတာသင်တန်းအသီးသီးကပေးအပ်သော သင်တန်းဆင်းလက်မှတ်များကိုသာ ကိုင်ဆောင်၍ ပြည်ပ၌အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေလျက်ရှိကြကြောင်း ကွန်ပျူတာပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသင်တန်းဆင်းလက်မှတ်များမှာ ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေမှုအတွက် အခက်အခဲမရှိသော်လည်း ပြည်ပသို့ခေတ္တသွားရောက်လည်ပတ်ရင်း အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရာတွင် လူတွေ့စစ်ဆေးမှုအခေါ်မခံရခြင်း၊ Certificate ကိုင်ဆောင်ထားသူများ ကိုသာ ရွေးချယ်ခေါ်ယူခြင်း၊ အထွေထွေကွန်ပျူတာပညာရှင်အဖြစ် တစ်လအစမ်းခန့်ပြီးမှ ငြင်းပယ်ခံရခြင်းစသောအခက်အခဲများနှင့် ကြုံတွေ့နေကြရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့၌ Microsoft လက်မှတ်

ရသင်တန်းများ၏ သင်တန်းကြေးများ ကြီးမြင့်သလို အချို့သောဆရာများကလည်း စာမေးပွဲဖြေရန်မလိုအပ်ကြောင်းနှင့် ပညာသာအဓိကထားရန်လိုအပ်ကြောင်း ပြောဆိုတိုက်တွန်းကြသည့်အတွက် ကျောင်းသားအများစုမှာ စာမေးပွဲဖြေဆိုရန် ဝန်လေးလျက်ရှိနေကြသည်ဟု Microsoft စာမေးပွဲများကို Online မှတစ် ဆင့်တာဝန်ယူစစ်ဆေးပေးနေသော Myanmar Inspirations မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"Microsoft စာမေးပွဲက ဘယ်နိုင်ငံမှာဖြေဖြေ အတူတူပါပဲ။ ဖြေဆိုရတဲ့ပုံစံ၊ စာမေးပွဲခန်းအနေအထားနဲ့ ဖွဲ့စည်းမှု၊ စာမေးပွဲခန်းစောင့်တဲ့ Certified Test Center Administrator၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းကအစ ခြားနားမှုမရှိပါဘူး။ စာမေးပွဲဖြေတဲ့ဈေးနှုန်းကသာ တခြားနိုင်ငံတွေမှာ ပိုများတာပါ။ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် သတ်မှတ်ထားတဲ့ ကန်ဒေါ်လာ ၅၀ ဆိုတာ နိုင်ငံတကာနဲ့ယှဉ်လိုက်ရင် ဈေးအသက်သာဆုံးပါပဲ။ Myanmar Inspirations မှာ သင်တန်းအသီးသီးကနေလာရောက်ဖြေဆိုတဲ့ Candidate တွေအများကြီးရှိကြပေမယ့် အလွတ်ဝင်ရောက်ဖြေဆိုတဲ့နှုန်းနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် လေးဆလောက် ကွာခြားနေတုန်းပါပဲ" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

၎င်းတို့ထဲတွင် MSC မှ ဝင်ရောက်ဖြေဆိုသောကျောင်းသားအရေအတွက်မှာ အများဆုံးဖြစ်ပြီး လစဉ် ၃၀ ဦးခန့် အနည်းဆုံးဖြေဆိုလေ့ရှိကြကြောင်း၊ MCSA, MCSE အထိ သင်တန်းများရှိသကဲ့သို့ တစ်ဘာသာချင်းစီသင်ကြားလိုသူများအတွက် MCP, MCTS သင်တန်းများကိုပါ တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း၊ အလွတ်ဖြေသည် ထက် သင်တန်းတက်ပြီးမှ ဖြေဆိုခြင်းက အကောင်းဆုံးဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ MSC တွင် Microsoft System သင်တန်းများအပြင် Cisco, Linux နှင့် Comp TIA သင်တန်းများပါ သင်ကြားလျက်ရှိကြောင်း ယင်းသင်တန်းထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# ရန်ကုန်ဈေးကွက်တွင် ပဲပိစပ်ဆီ ရောင်းအားတိုး

**သတင်းဆောင်းပါး – ဟန်စိုးထိုက်၊ ဇာဏီထွဏ်း၊ ၂၉-၁၂-၂၀၀၈**

**ရန်ကုန် စားသုံးဆီဈေးကွက်တွင် ယခင်က စားအုန်းဆီ၊ မြေပဲဆီ စသည်များကို အများဆုံး သုံးစွဲခဲ့ကြပြီး ယခုနှစ်အတွင်း ပဲပိစပ်ဆီ ရောင်းအားတိုးတက်လာခဲ့ကြောင်း သဃ်နိုးကျွန်းမြို့နယ် စံပြဈေးအတွင်းရှိ မြသီတာ ဆီရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင် ဒေါ်အေးအေးထွန်းက ပြောကြားသည်။**

ယခုနှစ်အတွင်းတွင် ပဲဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းလာခဲ့သဖြင့် ပဲပိစပ်ဆီ၊ မြေပဲဆီ ဈေးနှုန်းများပါ လိုက်ပါကျဆင်းခဲ့ပြီး ရောင်းအားသိသိသာသာတိုးတက်လာခဲ့ကြောင်း၊ နာဂစ်မုန်တိုင်းအပြီးကာလအတွင်းက NGO အဖွဲ့များက ပဲပိစပ်ဆီများ လှူဒါန်းခဲ့သောကြောင့်လည်း ရောင်းအားမြင့်တက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ပဲပိစပ်ဆီဈေးကွက်တွင် ရှမ်းပြည်နယ်ဈေးကွက်သည် ရန်ကုန်ဈေးကွက်ထက်ပိုမိုကျယ်ပြန့်ကြောင်း၊ ရှမ်းပြည်ဈေးကွက်သို့ နှစ်စဉ်ပဲပိစပ်ဆီတန်ချိန် ၄၀ နှင့် ၆၀ ကြား တင်ပို့နေရကြောင်း၊ ရန်ကုန်ဈေးကွက်အနေဖြင့်လည်း ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်လာခဲ့ကြောင်း Ruby Lion Manufacturing Co., Ltd. မှ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်တင်နီလင်းက ပဲပိစပ်ဆီဈေးကွက်အခြေအနေကို ရှင်းပြသည်။

"အရင်ကတော့ မြေပဲဆီကိုပဲ ဝယ်သုံးဖြစ်တာပါ။ လမ်းထဲက အငြိမ်းစားဆရာဝန်ကြီးကညွှန်းလို့ ဒီဆီကိုသုံးဖြစ်သွားတာ။ သုံးရတာ အဆင်ပြေပါတယ်။ အိမ်က သွေးတိုးရောဂါသည် အမေရှိတော့ စားအုန်းဆီမသုံးရဲဘူး" ဟု သဃ်နိုးကျွန်းမြို့နယ်မှ အိမ်ရှင်မတစ်ဦးက ပဲပိစပ်ဆီ

ဝယ်ယူသုံးစွဲဖြစ်ပုံကို ပြောပြသည်။

ပဲပိစပ်ဆီတွင် ပရိတင်းဓာတ်ပါဝင်မှုများခြင်း၊ မပြည့်ဝဆီ ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်ခြင်း၊ ဆီစားသုံးရာမှ ဖြစ်ပေါ်လာသော သွေးအတွက် မကောင်းသော ကိုလက်စထရော (Low Density Lipoprotein)ကို လျော့ပါးစေသဖြင့် အကျိုးဆက်ရောဂါများဖြစ်သည့် နှလုံးသွေးကြောကျဉ်းရောဂါ၊ ဦးနှောက်သွေးကြောပိတ်ရောဂါ၊ သွေးတိုးရောဂါဖြစ်စေမှုကို လျော့နည်းစေကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် ပဲပိစပ်ဆီသန့်တွင် ပါဝင်သော ပေါ်လီဆီများမှ လူ့ခန္ဓာကိုယ်တွင် မရှိမဖြစ်လိုအပ်သော အဆီဓာတ်များ (Essential Fatty Acids) ဟု ခေါ်သော Omega 3 ၊ Omega 6 အဆီအုပ်စုများပါဝင်ကြောင်း၊ ယင်းတို့သည် ဦးနှောက်ဆဲလ်လုပ်ငန်းများနှင့် ခန္ဓာကိုယ်ဆဲလ်များ၏ ဖွဲ့စည်းမှုအတွက် အဓိကကျသဖြင့် ညာဏ်ရည်ဖွံ့ဖြိုးခြင်း၊ မှတ်ဉာဏ်ကောင်းခြင်း၊ အသားအရေနှင့် ဆံပင်ကောင်းခြင်း စသည့် အကျိုးကျေးဇူးများရှိသည့်အပြင် တန်ဖိုးကြီးသော ပင်လယ်ငါးကြီးများမှရရှိသည့် ငါးကြီးဆီကဲ့သို့ပင် Omega 3 ပါဝင်သောကြောင့် ခန္ဓာကိုယ်ကျန်းမာရေးကို အထောက်အကူပြုစေကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဦးမျိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

အခြားသော ပြည်ပနိုင်ငံများတွင် ကျန်းမာရေးကို အထောက်အကူပြုစေရန် အစားအသောက်ချက်ပြုတ်ရာတွင် မရှိမဖြစ်လိုအပ်သော စားသုံးဆီအဖြစ် သံလွင်ဆီ၊ ပဲပိစပ်ဆီ၊ ပန်းနှမ်းဆီ၊ နေကြာဆီ၊ ပြောင်းဆီ၊ ဟင်းရွက်ဆီ စသည်ဖြင့် သုံးစွဲလျက်ရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် မြေပဲဆီကို သုံးစွဲမှုများပြားရာမှ လွန်ခဲ့သည့် ၂၀၀၅ နှစ်ဆန်းမှစ၍ ပဲပိစပ်ဆီကို သုံးစွဲမှုများလာကြောင်း၊ အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော ပဲပိစပ်ဆီရရှိစေရန်အတွက် ကောင်းမွန်သောကုန်ကြမ်းများလည်း လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာပဲပိစပ်တိုင်းမဝယ်ဘဲ လိုချင်သည့်အရည်အသွေးရရှိမှသာ ဝယ်ယူကြောင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံ ပဲပိစပ်ထွက်ရှိသည့်ဒေသများသို့ သွားရောက်ဝယ်ယူသကဲ့သို့ ကိုယ်စားလှယ်ကုန်သည်များမှလည်းတစ်ဆင့်ဝယ်ယူကြောင်း၊ ပဲနမူနာတွင် အစိုဓာတ်ပါဝင်မှု၊ ဆီပါဝင်မှုတို့ကို ဓာတ်ခွဲခန်းတွင် စမ်းသပ်စစ်ဆေးပြီးမှ ဝယ်ယူခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အဓိကအားဖြင့် ဇန်နဝါရီလ၊ ဖေဖော်ဝါရီလနှင့် မတ်လတို့တွင် ဧရာဝတီတိုင်းမှလည်းကောင်း၊ အောက်တိုဘာ၊ ဒီဇင်ဘာလတို့တွင် ရှမ်းပြည်နယ်မှလည်းကောင်း၊ ယင်းဒေသအပြင် မြန်မာနိုင်ငံ

# အိမ်တွင်းအသေးစား ဖိနပ်လုပ်ငန်းများ ဝင်ငွေလျော့

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၃၀**

နယ်မြို့များ၏ဝယ်လိုအား အဓိကမှီခိုနေရသော အိမ်တွင်းအသေးစားဖိနပ်လုပ်ငန်းများသည် ဝယ်လိုအားကျဆင်းလာ၍ ဝင်ငွေလျော့နည်းလာကြောင်း သာကေတမြို့နယ်အတွင်းရှိ အဆိုပါလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူအချို့ထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

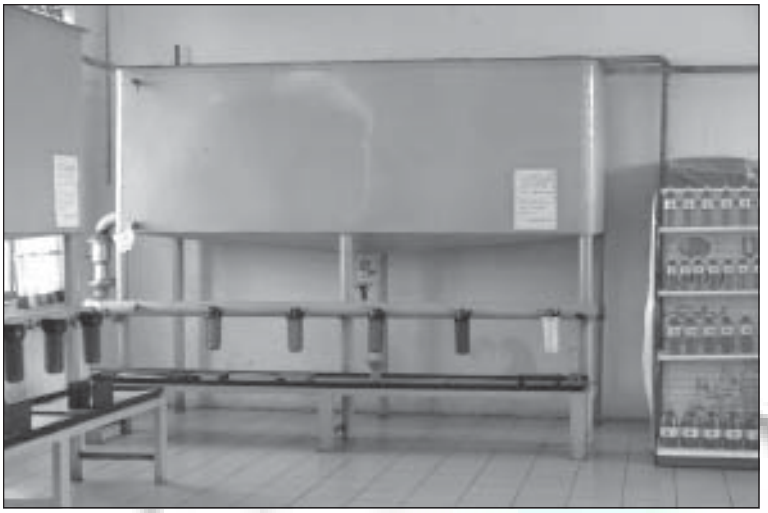
"အရင်နှစ်တုန်းကဆို ဖိနပ်လုပ်ရတာ တစ်ပတ်ကို အရန် ၂၀၀၀၊ ၃၀၀၀ လောက် လုပ်ရတယ်။ အခုဆို တစ်ပတ်နေမှ ၁၀၀၊ ၂၀၀ လောက်ပဲ လုပ်ရတာ မကိုက်ဘူး။ လုပ်ငန်းပြောင်းရမလိုဖြစ်နေပြီ" ဟု လုပ်ငန်းရှင် ဒေါ်စမ်းက ပြောကြားသည်။

ထို့အတူ ကုန်ကြမ်းစရိတ်များ မြင့်တက်နေခြင်းသည် ဝင်ငွေလျော့နည်းစေသော အကြောင်းအရင်းတစ်ခုဖြစ်နေကြောင်း ရန်ပြေရပ်ကွက်ရှိ ဖိနပ်လုပ်ငန်းရှင် ဦးသန်းအောင်က ပြောကြားသည်။

"အခု ဖိနပ်တစ်ရန်ရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်က ၃၀၀၀ နဲ့ ၃၅၀၀ (ကျပ်) ကြားရှိတယ်။ အရင်ကဆို တစ်ရန်မှ တစ်ထောင်ကျော်လောက်ပဲကျတာ။ ကုန်ကြမ်းဈေးတွေက တက်လာတယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ဖိနပ်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများတွင် သားရေ၊ ဖိနပ်အောက်ခံပြား စသည်တို့မှာ တစ်ပတ်လျှင် ကျပ် ၃၀၀ ခန့် ဈေးအပြောင်းအလဲရှိနေကြောင်း ဦးသန်းအောင်က ရှင်းပြသည်။

အိမ်တွင်းအသေးစားဖိနပ်လုပ်ငန်းများမှ ထုတ်လုပ်သောဖိနပ်များသည် ပြည်ပဒီဇိုင်းပုံစံများကို လိုက်လံတုပပြုလုပ်ခြင်းဖြစ်သော်လည်း အရည်အသွေးပိုင်း၌ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများမှတင်သွင်းသည့်ဖိနပ်များကိုမယှဉ်နိုင်ကြောင်း ကျောက်တံတားမြို့နယ်ရှိ ဖိနပ်လက်ကားဖြန့်ချိရေးဆိုင်မှ တာဝန်ခံတစ်ဦးက ဆိုသည်။



အောက်ပိုင်း ဟသံ်ဘတ၊ မိုးလုံး၊ မင်းလှ စသည့်ဒေသများမှလည်း စက်ရုံသို့အရောက် ပို့ပေးကြောင်း၊ ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူမှုလွယ်ကူ ပြီး ကုန်ချောများကို လုံလုံလောက်လောက် ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင်ကြောင်း ပတ္တမြားဆီထုတ် လုပ်ရေးစက်ရုံမှ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်သန္တာလွင်က ပြောကြားသည်။

"ပဝိစပ်ဆီကို အစကတော့ လူသိနည်းပေမယ့် ၂၀၀၆–၂၀၀၇ မှာ လူသိများပြီး အဝယ်လိုက်တာ တွေ့ရတယ်။ အကျိုးဆက်ကိုတော့ ဆက်ပြီးထိန်းသိမ်းသွားရမှာပါ။ တစ်ခါတလေ တစ်ဆင့်ရောင်းသူတွေရဲ့ လက်လွှဲမှုတွေကြောင့် ဆီအရည်အသွေးအားနည်းချက်တွေတော့ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းကိုလည်း စားသုံးသူတွေသုံးစွဲနိုင်တဲ့အနေအထားကိုလိုက်ပြီး Balance ဖြစ်အောင်လုပ်ပေးသွားမှာပါ" ဟု ဒုင်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါကုန်ကြမ်းများ အလွယ်တကူရရှိခြင်းကြောင့် ဝယ်ယူသိုလှောင်ထား၍ တစ်နှစ်တာကာလပတ်လုံး ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးနိုင်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိရာ ပဲစိုက်ပျိုးတောင်သူများနှင့် ကုန်သည်များအတွက်လည်း အဆင်ပြေမည်ဟု မျှော်လင့်ကြောင်း၊ တောင်အမေရိကနှင့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတို့တွင် ပဝိစပ်ဆီ တန်ချိန်သန်းချီ၍ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး မိမိတို့စက်ရုံအနေဖြင့်လည်း ပဝိစပ်ဆီများကို ပဝိစပ်စေ့တစ်တန်လျှင် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းထွက်ရှိကာ တစ်ရက်လျှင် တန် ၅၀ ထုတ်ပေးနိုင်ကြောင်း Ruby Lion Manufacturing Co., Ltd. မှ အကြံပေး ဦးကျော်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ ပဝိစပ်ဆီများကို ရန်ကုန်ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ၃၅ ကျပ်သား၊ တစ်ပိသား၊ နှစ်ပိသား၊ ငါးပိသား၊ ၁၀ ပိသား စသည့် ပလတ်စတစ်ဘူးများဖြင့်လည်းကောင်း၊ ပိပါဖြင့်လည်းကောင်း ဖြန့်ဖြူးရောင်းချလျက်ရှိသည်။

# ဘွိုင်လာစက်များတွင် Blower များ တပ်ဆင်အသုံးပြု

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀**

ဘွိုင်လာအသုံးပြုလည်ပတ်သောစက်များတွင် လောင်စာဖွဲခွံများကို ဘွိုင်လာဇလားသို့ ပို့ဆောင်ရာ၌ Blower (လေမှုတ်စက်) များကိုတပ်ဆင်အသုံးပြုလာကြကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ ရွှေပြည်သာစက်မှုဇုန်အတွင်းရှိ ပတ္တမြားဆီစက်မှုစက်ရုံမှူး ဦးစိုးသီဟက ပြောကြားသည်။

ယခင်ကဘွိုင်လာဇလားတွင်းသို့ လောင်စာဖြည့်တင်းရာတွင် လုပ်သားအင်အားကို အသုံးပြုခဲ့သော်လည်း ယခုအခါတွင် Blower စက်များတပ်ဆင်အသုံးပြုလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း လောင်စာ (ဖွဲခွံ) ပုံအတွင်းသို့ ပိုက်ဖြင့်ဆက်သွယ်ထားပြီး ဘွိုင်လာဇလားအတွင်းသို့ လေအားဖြင့်ပို့ဆောင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါ Blower စက်ကို မော်တာနှင့် လည်ပတ်စေနိုင်ပြီး ကာလတန် ဖိုးကျပ်ခုနစ်သိန်းခွဲကျသင့်ကြောင်း ၎င်းက ဆို သည်။

အဆိုပါစက်ကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် လုပ်သားအင်အားလျှော့ချနိုင်သည့်အပြင် ကုန်ကျစရိတ်များစွာသက်သာကြောင်း ဘွိုင်လာဇလားထဲသို့ လောင်စာဖြည့်တင်းရာတွင် ယခင်က လုပ်သားသုံးဦးဖြင့် အချိန်ပြည့်ဖြည့်တင်းရပြီး လုပ်သားတစ်ဦးလျှင် နေ့စဉ် ၂,၃၀၀ ကျပ်နှုန်းပေးချေရကြောင်း ယင်းစက်ရုံမှစုံစမ်းသိရှိရသည်။ ■

# ဝက်သားစားသုံးမှုပိုလာ၍ ဝက်ကောင်ရေတစ်သန်း တိုးချဲ့မွေးမြူ

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၉**

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ဝက်သားစားသုံးမှု မြင့်မားလာနေပြီး ၂၀၀၇–၂၀၀၈ ခုနှစ် တစ်နှစ်တာကာလအတွင်း ဝက်ကောင်ရေ တစ်သန်းခန့် တိုးချဲ့မွေးမြူလာကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာန အကြီး တန်းအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် လူတစ်ဦးလျှင် တစ်နှစ် အသား ၂၅ ကီလို၊ ငါး ၅၀ ကီလို၊ နို့ ၂၁ ကီလိုနှင့် ဥ ၉၅ လုံးခန့် စားသုံး ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာန ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဒေါက်တာ အောင်ကြီးထံမှ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏အသားစားသုံးမှုတွင် ကြက်သားကို အများဆုံးစားသုံးခဲ့ရာမှ ၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွင်း ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး ရောဂါမြန်မာနိုင်ငံ၌ စတင်ဖြစ်ပွားလာ သည့်နောက်ပိုင်းမှစ၍ ကြက်သားစားသုံး မှုလျော့နည်းလာပြီး ဝက်သားစားသုံးမှု ပို လာသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

၂၀၀၇–၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင် ငံ၌ ဝက်ကောင်ရေ ၇ ဒသမ ၆ သန်း မွေး မြူခဲ့ရာမှ ၂၀၀၈–၂၀၀၉ခုနှစ်အတွင်း ဝက် ကောင်ရေ ၈ ဒသမ ၅ သန်းအထိ တိုးတက် မွေးမြူလာကြောင်း အထက်ပါအရာရှိက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှမွေးမြူသည့် ဝက်များ ကို အိန္ဒိယနိုင်ငံ မီဇိုရမ်ပြည်နယ်မှ ဝယ်ယူ ရန် ကမ်းလှမ်းမှုများရှိကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ ကမ်းလှမ်းခြင်းသည် ဝက်နားရွက်ပြာရော ဂါနှင့် အူရောင်နင်းဖျားရောဂါကင်းစင် ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

# ထောပတ်သီး အဝင်များသော်လည်း ရောင်းအားကျ

**သတင်းဆောင်းပါး – ဖြိုးဝေလင်း၊ ၃၁–၁၂–၂၀၀၈**

**မြန်မာ့စားဖိုဆောင်သီးနှံများကို လက်လီလက်ကားရောင်းချပေးနေသော သီရိမင်္ဂလာဈေးကြီးသို့ နိုဝင်ဘာလနောက်ဆုံး ပတ်မှစတင်၍ ထောပတ်သီးများ ပုံမှန်ထက်ပိုမိုဝင်ရောက်လာသော်လည်း ဝယ်လိုအားနည်းပါးဖြိုး ရောင်းအားကျ ဆင်းလျက်ရှိကြောင်း ယင်းဈေးကြီးရှိ ရွှေသပြေသစ်သီးပွဲရုံမှ ဦးသက်နိုင်က Living Color သို့ပြောကြားသည်။**

ရှမ်းပြည်နယ် ပင်းတယ၊ ဟဲဟိုး၊ တောင်ကြီး၊ အောင်ပန်းမြို့တို့မှ သီရိမင်္ဂ လာဈေးကြီးသို့ ထောပတ်သီးများ မော် တော်ယာဉ်ဖြင့် ဝင်ရောက်လာသကဲ့သို့ ရထားဖြင့်လည်း ဝင်ရောက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ထောပတ်သီးမှာ မော်တော်ယာဉ်တစ်စီး လုံးစာ ဝင်လေ့မရှိသော်လည်း ကုန်စိမ်းနှင့် ရောနှောဝင်ရောက်ကြောင်း၊ မော်တော် ယာဉ်တစ်စီးလျှင် တာ (ခြင်း) ၂၀၀၊ ၃၀၀ ခန့်ပါဝင်ကြောင်း၊ ကားနှင့် ရထားလမ်း ပေါင်း တာ ၁၀၀၀ ခန့် နေ့စဉ် ပုံမှန်ဝင် ရောက်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက် ပြောကြားသည်။

ထောပတ်သီးအကောင်းတစ်တာ လျှင် ၈,၅၀၀ မှ ၉,၀၀၀ ကျပ်ဖြင့်ရောင်းချ လျက်ရှိပြီး အညံ့တစ်တာလျှင် ၆,၀၀၀၊ ၇,၀၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်ပေါက်ဈေးရှိကြောင်း၊ ထောပတ်သီးအများစုမှာ ရန်ကုန်တိုင်း အတွင်း၌သာ စားသုံးမှုအများဆုံးဖြစ်ပြီး လေဘေးသင့်ဒေသများဖြစ်သော မော်လ မြိုင်ကျွန်း၊ ဘိုကလေး၊ ဖျာပုံ၊ ကျိုက်လတ် မြို့တို့ကလည်း လာရောက်ဝယ်ယူလျက်ရှိ ကြောင်း၊ ဝယ်လိုအားအလွန်နည်းပါးမှု ကြောင့် ယခင် တာ ၂၀၊ ၂၅ တာ ဝယ်ယူ

# STAR အမှတ်တံဆိပ် မော်တော်ဆိုင်ကယ်စီးရေ ၃၀၀၀ ထုတ်လုပ်ရောင်းချမည်

**ရေနံချောင်း၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၇**

မကွေးတိုင်း ရေနံချောင်းစက်မှုဇုန် ရွှေနဂါးစက်မှုလုပ်ငန်းမှထုတ်လုပ်သော STAR အမှတ်တံဆိပ် ဆိုင်ကယ်စီးရေ ၃၀၀၀ ကို မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့အပြားသို့ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ဆန်းပိုင်းတွင် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသွားမည်ဟု STAR မော်တော်ဆိုင်ကယ်ထုတ်လုပ်ရေးတာဝန်ခံ ဒေါ်ဝင်းမော်ထွန်းက ပြောကြားသည်။

ဆိုင်ကယ်ရောင်းဝယ်ရေးစျေးကွက်အတွင်းသို့ STAR အမှတ်တံဆိပ် 90 cc စီးရေ ၁၀၀၀၊ 110 cc စီးရေ ၁၀၀၀ နှင့် 125 cc စီးရေ ၁၀၀၀ စုစုပေါင်း စီးရေ ၃၀၀၀ တင်ပို့ရောင်းချမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

အဆိုပါစက်မှုဇုန်မှ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော STAR အမှတ်တံဆိပ် မော်တော်ဆိုင်ကယ်တစ်စီးလျှင် ပြည်တွင်းဖြစ် ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ပြည်ပမှတင်သွင်းသောပစ္စည်း ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းဖြင့် တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါစက်မှုလုပ်ငန်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

**သီတာဌေး (မကွေး)**

---

ခဲ့ကြရာမှ ယခုအခါတွင် အများဆုံး ၁၀ တာ၊ ၁၅ တာခန့်သာဝယ်ယူတော့ ကြောင်းဌင်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ထောပတ်သီးကို ရန်ကုန်မြို့အတွင်းရှိ သစ်သီးဈေးဆိုင်၊ အအေးဆိုင်များက အများဆုံးလာရောက်ဝယ်ယူလျက်ရှိပြီး အအေးဆိုင်များတွင် ထောပတ်သီးဖျော်ရည်တစ်ခွက်လျှင် ၅၀၀ ကျပ်ဖြင့် ရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း၊ ထောပတ်သီးတစ်တာကို တစ်လခန့်ကြာ ရောင်းနေရကြောင်း၊ နိုဝင်ဘာ၊ ဒီဇင်ဘာလကဲ့သို့ ချမ်းအေးသောရာသီတွင် အသီးပေါများပြီး ဈေးနှုန်းသက်သာသော်လည်း စားသုံးမှုမှာ ပုံမှန်နီးပါးသာရှိကြောင်း၊ ထောပတ်သီးတုံးချိန် ပူအိုက်သောနွေရာသီ၌ စားသုံးသူပေါများသော်လည်း အသီးရှားပြီးဈေးနှုန်းမြင့်မားသောကြောင့် ရောင်းချရာတွင်အဆင်မပြေကြောင်း လိုင်မြို့နယ်အတွင်းရှိ အိုအေစစ်အအေးဆိုင် ဖွင့်လှစ်ထားသူ ဦးသိန်းထွန်းက ပြောကြား သည်။

အေးမြသောရာသီဥတုရှိသည့် တောင်ပေါ်ဒေသများတွင်ပေါက်ရောက် သောထောပတ်သီးသည် အသားအရည်ကို စိုပြည်စေပြီး ပွေး၊ ဝဲ၊ ညှင်း၊ တင်းတိပ် စသော အရေပြားရောဂါများကိုကာကွယ်နိုင်ကြောင်း၊ အဆုတ်နှင့်ပတ်သက်သည့် ရောဂါ၊ တီဘီရောဂါတို့ကြောင့် အသားအရည်ညစ်ညမ်းခန်းခြောက်နေသူများ ကြက်ဥအကာ၊ သကြားတို့နှင့် ထောပတ်သီးကို ရောနှောစားသုံးပါက ရောဂါသက်သာစေနိုင်ပြီး အဆုတ်အားပြည့်စေကြောင်း မြန်မာ့တိုင်းရင်းဆေးကျမ်းများ၏ ဖော်ပြချက်များအရ သိရှိရသည်။

ထောပတ်သီးစားသုံးမှုသည် အသားအရေလှပရေးအတွက် အထောက်အကူပြုသည်ဟု လက်ခံပြီး ၁၀ စုနှစ် တစ်ခုကျော်အတွင်း စားသုံးမှု သိသိသာသာမြင့်တက်လာခဲ့သည်။ မြန်မာ့ခရီးသွားနှစ်အဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့သော ၁၉၉၆ ခုနှစ်က ထောပတ်သီးကို စားသုံးရကောင်းမှန်းမသိကြသေးသော မြန်မာလူမျိုးများသည် ၂၀၀၄ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းတွင် ဆေးဖက်ဝင်အသီးဟုယူဆလာကြပြီး အမျိုးသမီးများပိုမိုစားသုံးလာကြကြောင်း ရွှေသပြေသစ်သီးပွဲရုံမှ ဦးသက်နိုင်က ရှင်းပြသည်။

"အရင်တုန်းက လူ ၁၀ ယောက်မှာ သုံးယောက်လောက်ပဲ စားတဲ့အသီးက အခု ၁၀ ယောက်မှာ ကိုးယောက်လောက်စားလာကြတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

အေးမြ၍ ချိုဆိမ့်သောအရသာရှိသည့် ထောပတ်သီးကိုစားသုံးလျှင် အသားအရေစိုပြည်လှပစေပြီး အသီးအမှည့်၏အသားနှင့် ဒိန်ချဉ် ရောစပ်ပွတ်တိုက်ပေးပြီး ရေချိုးပါက ချောမွတ်သန့်စင်သော အသားအရေ

ကိုရရှိစေနိုင်ကြောင်း ဆေးကျမ်းများမှသိရသည်။

ယင်းသို့ အသားအရေလှုပစေသော ထောပတ်သီးများကို ယခုအခါ အလှပြင်ဆိုင်များကပါ လာရောက်ဝယ်ယူသုံးစွဲနေကြပြီး ဟိုတယ်ကြီးအချို့တွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဖြင့် သုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ ယခင်နှစ်များတွင် မိုးရာသီအတွင်း ရောင်းအားနည်းသော်လည်း မိုးရာသီကုန်သည်နှင့် ရောင်းအားကောင်းလာလေ့ရှိကာ ယခုနှစ်တွင်မူ အရောင်းအဝယ်အေးလျက်ရှိကြောင်း ရတနာအောင်သစ်သီးပွဲရုံမှ ဦးစိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

# နေပြည်တော်မွေးမြူရေးဇုန် နို့မှုန့် စတင်ထုတ်လုပ်

**နေပြည်တော်ပျဉ်းမနား၊ ဧန်နဝါရီ ၁၁**

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဒုတိယမြောက် နို့မှုန့်ထုတ်လုပ်သည့် စက်ရုံဖြစ်လာမည့် နေပြည်တော်မွေးမြူရေးဇုန် (၂) ရှိ နန်းဝေနို့မှုန့်စက်ရုံမှ ယခုအခါ နို့မှုန့်စတင်ထုတ်လုပ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ယင်းနို့မှုန့်စက်ရုံတာဝန်ခံ ဦးမိုးဇော်လင်းက ပြောကြားသည်။

နေပြည်တော်တပ်ကုန်းမြို့နယ် ရွှေမြို့ကျေးရွာမွေးမြူရေးဇုန် (၂) ရှိ အဆိုပါ နို့မှုန့်စက်ရုံကို ၂၀၀၆ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၂ ရက်တွင် ယူနီစံကုမ္ပဏီက စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၇ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့တွင် စက်ရုံစတင်လည်ပတ်ခဲ့ကြောင်း၊ အဆိုပါစက်ရုံတွင် မည်သည့်ဓာတုပစ္စည်းကိုမျှမရောစပ်ဘဲ နွားနို့စစ်စစ်ကိုကျိုချက်ပြီး နို့မှုန့်ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ တစ်ရက်လျှင် နွားနို့ပိသာချိန် ၁၀၀၀ မှ ၃၀၀၀ အကြား ကျိုချက်လည်ပတ်နိုင်ကြောင်း၊ ကုန်ကြမ်းနွားနို့ကို ကုမ္ပဏီပိုင်ခြံထွက်နွားနို့အပြင် အခြားမွေးမြူရေးခြံများမှနွားနို့များကိုပါ ဝယ်ယူအသုံးပြုရကြောင်း ၎င်းကရှင်းပြသည်။

အဆိုပါစက်ရုံမှ နွားနို့ပိသာချိန် ၂၅၀ ကျိုချက်လျှင် နို့မှုန့် ၃၆ ပိသာရရှိကြောင်း၊ ယခုအခါ ယူနီစံမွေးမြူရေးခြံ နန်းဝေနို့မှုန့်စက်ရုံမှ နို့မှုန့်ထုတ်လုပ်နေသော်လည်း အမှတ်တံဆိပ်နှင့်သက်ဆိုင်ရာ၏ စစ်ဆေးခွင့်ပြုချက်မရသေး၍ ဈေးကွက်သို့ ဖြန့်ဖြူးခြင်းမရှိသေးကြောင်း၊ နောက်ပိုင်းတွင် နို့မှုန့်အပြင် Coffee Mix၊ Tea Mix၊ ဘူးနို့ဆီတို့ကိုပါ တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်ကာ ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ တင်ပို့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ယူနီစံမွေးမြူရေးခြံတာဝန်ခံဦးအောင်ခင်က ဆိုသည်။

ယခင်ကမြန်မာနိုင်ငံ၌ မင်္ဂလာဒုံပျဉ်းမပင်မွေးမြူရေးဇုန်၌ ပုဂ္ဂလိကပိုင် နို့မှုန့်စက်ရုံတစ်ခုသာရှိခဲ့ရာမှ ယခုအခါ ယူနန်းဝေနို့မှုန့်စက်ရုံသည် ဒုတိယမြောက်နို့မှုန့်စက်ရုံဖြစ်လာသည့်အပြင် နေပြည်တော်၏ ပထမဦးဆုံးနို့မှုန့်ထုတ်လုပ်သည့် စက်ရုံလည်းဖြစ်သည်။

**မင်းသုခိုင်**

# ကားပစ္စည်းတင်သွင်းသည့်လုပ်ငန်းများ ဆိုင်ကယ်ပစ္စည်း ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၃**

ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တို့၏ဝယ်လိုအားကို အားထားလုပ်ဆောင်နေသော ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်တာယာတင်သွင်းသူများ သည် ပြည်တွင်းတာယာသုံးစွဲမှု၌ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံထုတ်တာယာများကို ပိုမိုသုံးစွဲလာသောကြောင့် ကားတာယာတင်သွင်းခြင်းထက်ပိုကောင်းသည့် ဆိုင်ကယ်တာယာအပါအဝင် အခြားသော အပိုပစ္စည်းတင်သွင်းခြင်းလုပ်ငန်းကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်လာကြကြောင်း တာရီလိတ်မြို့အခြေစိုက် Tyre City ကုမ္ပဏီမှတာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကားတာယာစျေးကွက်ကြီးများဖြစ်သော ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့ကြီးတို့တွင် လွန်ခဲ့သည့်တစ်နှစ်နီးပါးမှစ၍ ထိုင်းတာယာဝယ်ယူသုံးစွဲမှုကျဆင်းလာကြောင်း၊ ယင်းအခြေအနေကို ထိုင်းတာယာတင်သွင်းသူများက စောင့်ကြည့်နေပြီးစျေးကွက် ပြန်လည်ဦးမော့လာခြင်းမရှိဘဲ ဆိုင်ကယ်လိုင်စင်များချပေးလိုက်ချိန်တွင် ဆိုင်ကယ်များ ရုတ်တရက်ဝယ်လိုအားကောင်းသွားသဖြင့် ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အထက်ပါတာဝန်ရှိသူက ဆိုသည်။

"မန္တလေးကဆို မမှာတော့ဘူး။ ရန်ကုန်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ တောင်ကြီးဂိုဒေါင်မှာဆို ကားလေးတာယာတွေ ၇ လ ပိုင်းကတည်းကလှောင်ထားတာ။ ခုထိ ဈေးကွက်ကမလှုပ်သေးတော့ မထုတ်နိုင်သေးဘူး" ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ကားတာယာထုတ်လုပ်ရာတွင် အဓိကအသုံးပြုသည့် ရော်ဘာဈေးနှုန်းကျဆင်းနေကြောင်း၊ ရော်ဘာထုတ်လုပ်အား လျော့ကျလာနိုင်ပြီး လာမည့် ၂၀၀၉ ဖေဖော်ဝါ ရီလနောက်ပိုင်း ကားတာယာဈေး ပြန်ကောင်းလာနိုင်သည်ကို မျှော်လင့်၍ ယခုကတည်းက တာယာသိုလှောင်ထားသူများရှိကြောင်း ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ကားတာယာမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ကြသူများက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဆိုင်ကယ်တာယာတစ်လုံးလျှင် တာရီလိတ်၌ ဘတ် ၂၀၀၊ ၂၁၀ ရှိပြီး ကျွတ်တစ်လုံးလျှင် ဘတ် ၅၀၊ ၆၀ ဝန်းကျင်ခန့် ရှိကြောင်း၊ သယ်ယူစရိတ်ထည့်တွက်ပါက ယင်းထက်အနည်းငယ်ပိုနိုင်ပြီး ဘတ်ငွေတန်ဖိုးအတက်အကျကိုလိုက်၍ အပြောင်းအလဲရှိကြောင်း Tyre City ကုမ္ပဏီမှ အထက်ပါတာဝန်ရှိသူက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

**စိုင်းအောင်**

# မီးဘေးအန္တရာယ်သတိပေးမှု မိဒီယာများ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ထုတ်လွှင့်ဖော်ပြရန်လို

**သတင်းဆောင်းပါး -ခင်ဌေးကြွယ်၊ ၇-၁၂-၂၀၀၈**

**မြန်မာပြည်သူတို့၏ အသက်အိုးအိမ်စည်းစိမ်များကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်သည့်အနေဖြင့် မီးဘေးအန္တရာယ်ကြိုတင်ကာကွယ်ခြင်း သတိပေးချက်များကို နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများနှင့် ပုဂ္ဂလိကမီဒီယာများမှတစ်ဆင့် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖော်ပြထုတ်လွှင့်ပြသရန်လိုအပ်နေသေးကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံမီးသတ်တပ်ဖွဲ့ရုံးချုပ်မှ အကြီးတန်းအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။**

လက်ရှိတွင် နှိုးဆော်တိုက်တွန်းလျက်ရှိသော သတိပေးချက်များရှိသော်လည်း ထိရောက်မှုနည်းပါးနေသေးကြောင်း၊ မီးဘေးသတိပေးချက်ကို မကြာခဏထုတ်လွှင့်ပြသသင့်ကြောင်း၊ ထို့အတူ ရပ်ကွက်တိုင်း၊ မြို့နယ်တိုင်းတွင်လည်း သတိပေးချက်များကို အမြဲဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း၊ ပုဂ္ဂလိကဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းများ၌လည်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖော်ပြရန်လိုကြောင်း၊ မီးဘေးအန္တရာယ်သည် အချိန်အခါမရွေး၊ နေရာဒေသမရွေးဖြစ်ပွားတတ်ခြင်းကြောင့် လူတိုင်း

အမျိုးသားရေးတာဝန်တစ်ရပ်အနေဖြင့် ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင်ရွက်ကြသင့်ကြောင်း ၎င်းက တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

"ခုနှိုင်ငံပိုင်မီဒီယာတွေကနေ သတိပေးနေတာတွေတော့ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အချိန်က အရမ်းနည်းတယ်။ အမြဲတမ်းလွှင့်ချင်ပေမယ့် ကျွန်တော်တို့မှာ အခက်အခဲတချို့ ရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ပုဂ္ဂလိကဂျာနယ်တွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေရဲ့အကူအညီလည်း အထူးလိုအပ်နေတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

မီးလောင်ကျွမ်းမှုကျဆင်း၊ နည်းပါးရေးအတွက် တာဝန်ရှိသူများအနေဖြင့် သတိပေးနှိုးဆော်မှု မည်မျှပင်ပြုစေကာမူ ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးက ပူးပေါင်းပါဝင်မှု မရှိပါက ထိရောက်မှုအားနည်းကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ပြည်သူများအနေဖြင့် တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်း၊ မိသားတစ်စုချင်းမှ တစ်ဆင့် လူတိုင်း အမြဲသတိထားသင့်ကြောင်း၊ မီးလောင်ကျွမ်းမှုကြောင့် နှစ်စဉ် မြန်မာကျပ်ငွေသန်းပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးခဲ့ရသည့်အပြင် ပြန်လည်အစားထိုး၍မရနိုင်သည့် သက်ရှိလူသားများ၊ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်များ၊ ကျွဲ၊ နွားစသည်ဖြင့် အသက်ပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးနေရကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်း မီးသတ်ဦးစီးဌာနမှ အရာရှိတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

နှစ်စဉ်ဖြစ်ပွားခဲ့သည့် မီးလောင်ကျွမ်းမှုများအနက် ၂၀၀၈ ခုနှစ် မီးလောင်ကျွမ်းမှုများသည် ဆုံးရှုံးမှုပမာဏအများဆုံးဟု ဆိုနိုင်ကြောင်း၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၅ ရက်နေ့တွင် မန္တလေး ရတနာပုံဈေးကြီး မီးလောင်မှု၊ စက်တင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့တွင် တွံတေးဈေးကြီးမီးလောင်မှု၊ ဒီဇင်ဘာလ ၁ ရက်နေ့တွင် မော်လမြိုင်မြို့ အမှတ် (၁) ဈေးကြီး မီးလောင်မှုတို့ကြောင့် မြန်မာကျပ်ငွေ ဘီလီယံချီ၍ ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ခဲ့ရကြောင်း၊ ဆိုင်ပိုင်ရှင်၊ ပစ္စည်းပိုင်ရှင်များအတွက် ဆုံးရှုံးမှုရှိသကဲ့သို့ နိုင်ငံအတွက်လည်း ကြီးမားသောဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

မီးလောင်ကျွမ်းခဲ့ရသည့်အကြောင်းရင်းများကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ရာတွင် ပေါ့ဆမှုကြောင့် အများဆုံးလောင်ကျွမ်းခြင်းဖြစ်ပြီး ဒုတိယအများဆုံးမှာ မီးဖိုမီးနှင့် တတိယအများဆုံးမှာ လျှပ်စစ်မီးတို့ကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းနောက် မသမာသူရှိမီး၊ တောမီး၊ အလိုအလျောက်မီး စသည်ဖြင့် လောင်ကျွမ်းမှုရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မီးသတ်တပ်ဖွဲ့ဌာနချုပ်မှ ထုတ်ပြန်ချက်မှတ်တမ်းများတွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

မီးဘေးအန္တရာယ်နှင့်ပတ်သက်၍ ပြည်သူများအနေဖြင့်လည်း အမြဲသတိထားဆောင်ရွက်ပါကြောင်း၊ လူတိုင်းလူတိုင်းသည် မိမိတို့၏ ရှိစုမဲ့စုစည်းစိမ်ကို တန်ဖိုးထားပါကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် လူလတ်တန်းစားများက ပိုမိုတန်ဖိုးထားကြောင်း၊ သို့သော် စားဝတ်နေရေးကို မိသားစုတိုင်းက အချိန်ပြည့်ကြိုးပမ်းနေရခြင်းကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံတွင် သတိမေ့ခြင်း၊ မတော်တဆဖြစ်တတ်ခြင်းတို့ရှိကြောင်း၊ မတော်တဆမီးလောင်မှုဖြစ်ပါက အလွယ်တကူအကြောင်းကြားနိုင်ရန်မှာ အလွန်တရာပင် အရေးကြီးကြောင်း ၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွင်း မီးလောင်ကျွမ်းမှု၌ ကိုယ်တိုင်ကြုံခဲ့ဖူးရသည့် ဗဟန်းမြို့နယ် ဆရာစံအရှေ့ရပ်ကွက် ဈေးကွေ့မှတ်တိုင် အနီးနေသူ ဒေါ်မြမြဝင်းက ပြောကြားသည်။

# ၂၀၀၇ ခုနှစ် ပြည်နယ်နှင့်တိုင်း မီးလောင်မှုနှစ်ချုပ်

| စဉ် | ဒေသ | မီးလောင်သည့်အကြောင်းရင်း | | | | | | | | | | မီးလောင်ဆုံးရှုံးခြင်းများ | | | | | | | ခန့်မှန်းခြေဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုး (ကျပ်) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | မီးလောင်သည့်အကြောင်းအရင်း | | | | | | | | | | အိမ်ခြေအဆောက်အအုံ | စက်ရုံ/အလုပ်ရုံ | ဂိုဒေါင် | လူ | | | တိရစ္ဆာန် | |
| | | မီးဖိုမီး | ဖေါ်ဆိုမီး | အလိုအလျောက်မီး | လျှပ်စစ်မီး | မလေးရှားမီး | ထင်ကဲမီး | လောင်ပင်ကုန်ခန်းမီး | စွန့်ပစ်ဆဲ | မီးလန့် | မိုခိုးကြိုးပွဲ | | | | လေဆိုး | ဒဏ်ရာရ | မီးဘေးဒုက္ခသည် | | |
| ၁ | ကချင် | ၂၇ | ၁၀ | ၃၄ | | ၂ | ၁ | | | | | | ၄၂ | | | ၇ | | ၂၂၅ | | ၄,၅၆၁,၅၀၀ |
| ၂ | ကယား | ၈ | ၄ | ၃ | | | | ၁ | | | | | ၃၀ | | | | | ၁၄၆ | | ၁,၇၇၅,၂၀၀ |
| ၃ | ကရင် | ၆ | ၂ | ၂ | | ၂ | | | | | | | ၁၂ | ၁ | | | | ၁၇ | | ၅,၁၀၂,၀၀၀ |
| ၄ | ချင်း | ၂ | ၂ | | | | | | | | | | ၃ | | | | | ၂၀ | | ၁,၀၀၀,၀၀၀ |
| ၅ | စစ်ကိုင်း | ၁၀၉ | ၃၄ | ၅၄ | ၃ | ၇ | ၈ | ၃ | | | | | ၄၉၁ | ၁ | | ၆ | ၃ | ၂၄၇၃ | ၂၅၄ | ၂၅,၇၁၇,၂၆၅ |
| ၆ | တနင်္သာရီ | ၁၀ | ၁ | ၁၀ | | | | | | | | | ၃၆ | | ၁ | ၁ | | ၁၅၂ | | ၆,၉၁၈,၀၀၀ |
| ၇ | ပဲခူး | ၉၅ | ၃၆ | ၄၅ | ၂ | ၇ | ၄ | ၁ | | | | | ၃၉၂ | ၅ | ၂ | ၃ | ၉ | ၂၂၅၁ | ၁ | ၁၉,၁၀၉,၂၅၀ |
| ၈ | မကွေး | ၅၃ | ၁၈ | ၂၅ | | ၈ | | ၂ | | | | | ၉၇၂ | | | ၄ | ၁၆ | ၁၉၂၀ | ၁ | ၃၉၄,၆၀၈,၁၅၀ |
| ၉ | မန္တလေး | ၂၃၆ | ၆၁ | ၁၃၈ | | ၂၇ | ၈ | ၂ | | | | | ၅၁၁ | ၂ | ၅ | ဆ | ၃၄ | ၂၉၄၀ | ၃၀၀ | ၅၄,၉၉၈,၆၈၀ |
| ၁၀ | မွန် | ၃၂ | ၉ | ၂၁ | | | ၁ | ၁ | | | | | ၁၂၁ | | ၁ | ၁ | ၃ | ၅၉၈ | | ၁၄,၀၂၅,၇၅၀ |
| ဆ | ရခိုင် | ၂၈ | ၁၄ | ၁၄ | | | | | | | | | ၁၄၈ | ၂ | ၁ | | ၁ | ၇၃၄ | | ၁၇,၂၅၅,၂၅၀ |
| ၁၂ | ရန်ကုန် | ၂၅၇ | ၂၁ | ၁၆၄ | ၄ | ၄၃ | ၄ | ၂၁ | | | | | ၁၃၃ | ၉ | ၁ | ၁၂ | ၂၆ | ၇၃၅ | ၆ | ၃၃၀,၁၂၅,၄၉၆ |
| ၃၃ | ရှမ်း | ၃၈ | ၁၈ | ၁၈ | ၁ | ၇ | | ၁ | | | | | ၃၅၂ | | | ၁ | | ၃၈၀ | | ၇၂,၂၆၉,၀၀၀ |
| ၃၄ | ဧရာဝတီ | ၄၂ | ၃၃ | ၂၁ | | ၅ | ၂ | | | | | | ၇၃၁ | ၂ | ၁ | ၇ | | ၅၂၂ | ၃ | ၃၁,၉၆၈,၄၀၀ |
| | စုစုပေါင်း | ၉၄၄ | ၂၃၆ | ၅၂၉ | ၁၀ | ၁၀၈ | ၂၉ | ၃၂ | | | | | ၃,၉၇၄ | ၂၂ | ၁၂ | ၅၃ | ၇၂ | ၁၇,၆၂၀ | ၃,၂၆၅ | ၉၆၉,၄၃၃,၉၄၁ |

**Source : မီးသတ်ဦးစီးဌာန**

မီးဘေးအတွေ့အကြုံနှင့်ပတ်သက်၍ မီးသတ်တပ်ဖွဲ့၌ နှစ်ပေါင်း ၅၀ နီးပါး တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သော အငြိမ်းစား တပ်ကြပ်ကြီးတစ်ဦးကပြောကြားရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူဦးရေတိုးပွားလာသည်နှင့်အမျှ မီးလောင်မှုလည်း တိုးပွားလာနိုင်ကြောင်း၊ ထို့အတူ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး စသည့်အကြောင်းများကြောင့်လည်း မီးလောင်ကျွမ်းမှုဖြစ်တတ်ကြောင်း၊ သို့သော်ယင်းတို့ကို ကြိုတင်ကာကွယ်ရန်သာအရေးကြီးကြောင်း၊ မီးသတ်တပ်ဖွဲ့အနေဖြင့်လည်း အသင့်အနေအထားရှိနေခြင်းနှင့်အတူ မီးသတ်ကား၊ မီးသတ်ရေကန်၊ မီးသတ်ဂိုရိယာ၊ ဆက်သွယ်ရေးကိရိယာ စသည်တို့ကိုလည်း ယခုထက်ပိုမိုဖြည့်ဆည်းပေးမည်ဆိုပါက ပိုမိုကောင်းမွန်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများမှတစ်ဆင့် သတိပေးနှိုးဆော်ခြင်းသည် နိုင်ငံတကာနှင့်ယှဉ်ပါက အလွန်အားနည်းသေးကြောင်း၊ နိုင်ငံပိုင်ရုပ်မြင်သံကြား၊ ရေဒီယို၊ သတင်းစာတို့အပြင် ပုဂ္ဂလိကမီဒီယာများကလည်း တက်တက်ကြွကြွ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း၊ ထုတ်လွှင့်ပြသရာ၌လည်း ပြည်သူအများစု ကြည့်ရှုနားဆင်တတ်သည့်အချိန်တွင် ပိုမိုထုတ်လွှင့်ပြသခြင်း၊ သတိပေးခြင်း၊ ပညာပေးခြင်းအစီအစဉ်များကို ဦးစားပေးသင့်ကြောင်း အကြံပြုတိုက်တွန်းသွားသည်။

# သံပြားစျေး ကျဆင်းလာသဖြင့် လွန်းတင်သည့်သဘော်များပြား

ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀

သဘော်ပြန်လည်ပြုပြင်ရာတွင် အသုံးပြုရသည့် သံပြားစျေးနှုန်းများမှာ နိုဝင်ဘာလဆန်းပိုင်းမှစတင်ကျဆင်းခဲ့သဖြင့် လွန်းတင်သည့်သဘော်အရေအတွက် ပြန်လည်များပြားလာခဲ့ကြောင်း ဆိပ်ကြီးခနောင်တိုမြို့နယ် အာရှသဘော်ကျင်းလုပ်ငန်းရှင် ဦးမြင့်ဆွေက ပြောကြားသည်။

နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းတိုက်ခတ်ပြီးချိန်တွင် သံစျေးများ အဆမတန်မြင့်တက်ခဲ့သဖြင့် သံကိုယ်ထည်များထက် သစ်သားကိုယ်ထည်များကိုသာ အများဆုံးလွန်းတင်ခဲ့ကြောင်း၊ သံပြားစျေးမှာ နိုဝင်ဘာလဆန်းပိုင်းမှစတင်၍ တစ်တန်လျှင် ကျပ် ၁၄ သိန်း မှ ယခု ဒီဇင်ဘာလလယ်ပိုင်းတွင် ကျပ် ၁၁ သိန်းထိ ကျဆင်းလာခဲ့သဖြင့် သံကိုယ် ထည်များဖြင့် အများအပြား လွန်းတင်ပြင် ဆင်လာကြကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယခုလိုင်းတွင် သံပြားစျေးများမှာ တစ်တန်လျှင် ကျပ်သုံးသိန်းခန့်ကျဆင်းလာခဲ့သဖြင့် ယခင်က အသေးစားပြင်ဆင်မှုများသာ ပြုလုပ်သော သဘော်များပင် လျှင် အကြီးစားပြင်ဆင်လာကြကြောင်း အဆိုပါသဘော်ကျင်းတွင် လွန်းတင်ပြင်ဆင်နေသည့် ပတ္တမြားသီရိသဘော်မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

# နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားရပ်ရွာရုံအချို့ ပွဲပြချိန်လျော့၊ နေပြည်တော်၌ အဆင့်မြင့်ရုပ်ရွင်ရုံ ပေါ်ထွန်းရန်လိုအပ်

သတင်းဆောင်းပါး/ဓာတ်ပုံ – မင်းသုခိုင်၊ ၂၀-၁၂-၂၀၀၈

**ပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ရှိ ရုပ်ရွင်ရုံများတွင် ရုပ်ရွင်ဇာတ်ကားများသာမက DVD ဇာတ်ကားများကိုပါ ပြသဖျော်ဖြေလျက်ရှိရာ ယခုအခါကြည့်ရှုသူပရိသတ်ဦးရေ လျော့နည်းလာသဖြင့် ပွဲပြချိန်တစ်ရက်လျှင် နှစ်ပွဲနှုန်းခန့်သာ ပြသရလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါရုပ်ရွင်ရုံများထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။**

နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ ဒေသခံရုပ်ရွင်ကြည့်ပရိသတ်များ အပန်းဖြေကြည့်ရှုရန် မြို့မရုပ်ရွင်ရုံ၊ ရဲရင့်ရုပ်ရွင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရွင်ရုံတို့ တည်ရှိသည့် အနက် ယခုအခါ ရဲရင့်ရုပ်ရွင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရွင်ရုံတို့တွင် DVD အဆင့်မြင့်ဗီဒီယိုဇာတ်ကား၊ ရုပ်ရွင်ဇာတ်ကားကြီးများကို ပြသလျက်ရှိသည်။

နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့ရှိ အဆိုပါရုပ်ရွင်ရုံသုံးရုံကို ၁၉၅၅ ခုနှစ်မှ ၁၉၆၀ ခုနှစ်တွင်းက ပုဂ္ဂလိကရုပ်ရွင်ရုံများအဖြစ် စတင်ဆောက်လုပ်ပြသခဲ့ကြပြီး ၁၉၆၂ ခု

# မြန်မာနိုင်ငံသည် ဒေသတွင်းမသန်စွမ်းလှုပ်ရှားမှု အနိုးကြားဆုံးဟုဆို

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၆**

မြန်မာနိုင်ငံသည် မသန်စွမ်းသူများနှင့်ပတ်သက်၍ ပြည်သူများ၏အခြင်နှင့် ဗဟုသုတမှာ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများနှင့်နှိုင်းယှဉ်မည်ဆိုပါက နည်းပါးသည်ဟုဆိုနိုင်သော်လည်း ပညာပေးလှုပ်ရှားမှုများတွင် NGO နှင့်မသန်စွမ်းသူများ၏ ပါဝင်လှုပ်ရှားမှုမှာ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများထက် အနိုးကြားဆုံးနှင့် အတက်ကြွဆုံးဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံကိုယ်အင်္ဂါမသန်စွမ်းသူများအသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးမြတ်သူဝင်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် မသန်စွမ်းနှင့်ပတ်သက်သောလှုပ်ရှားမှုများတွင် ကာလတိုအတွင်း များစွာအောင်မြင်ခဲ့သော်လည်း မသန်စွမ်း၏အဓိပ္ပာယ်ကို ပီပီပြင်ပြင် မသိသေးကြောင်း၊ မသန်စွမ်းသူအကြောင်းကိုသိလာမှသာ တစ်ဦးကိုတစ်ဦးနားလည်ပေးနိုင်ပြီး မည်သို့ထောက်ပံ့ရမည်၊ မည်သို့စောင့်ရှောက်ရမည်ဆိုသည်ကို သိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မသန်စွမ်းနှင့်ပတ်သက်သောအဖွဲ့များ၏ လှုပ်ရှားမှုအားကောင်းသလို သက်ဆိုင်ရာအစိုးရဌာနများကလည်း ကူညီထောက်ပံ့မှုများပေးရန်လိုအပ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

"မသန်စွမ်းလို့ ခွဲခြားဆက်ဆံခြင်းခံရတာဟာ သူတို့ရဲ့ကိုယ်ခန္ဓာအစိတ်အပိုင်းတွေချို့ယွင်းလို့မဟုတ်ဘူး။ သူတို့အတွက် အဆင်ပြေမယ့်ပတ်ဝန်းကျင်မရှိလို့ ဖြစ်တာပါ။ ဥပမာ– တိရစ္ဆာန်ရုံ၊ ရုပ်ရှင်ရုံ၊ ပလက်ဖောင်းတွေကအစ မသန်စွမ်းတွေသုံးနိုင်အောင် ဆောက်ထားဖို့လိုတယ်။ ဒါတွေက ရေရှည်အတွက်လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ မသန်စွမ်းဆိုတာ လူ့အဖွဲ့အစည်းရှိနေသရွေ့ ရှိနေမှာပဲ။ ဒီနေ့ လူကကောင်းနေပေမယ့် နောက်နေ့ မသန်စွမ်းဖြစ်ရင်ဖြစ်တာ" ဟု မသန်စွမ်းလူငယ်များကို လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ပေးနေသောလူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သည့် ဇင်ရိပ်မြို့မှ မသန်စွမ်းတစ်ဦးဖြစ်သူ မန်နေဂျာဦးနေလင်းက ပြောကြားသည်။

---

နှစ်နောက်ပိုင်းတွင် ပြည်သူပိုင်ရုပ်ရှင်ရုံများအဖြစ် အသွင်ပြောင်းပြသခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၉၀၊ ၂၀၀၀၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှစတင်ပြီး ရုပ်ရှင်ရုံသုံးရုံကို ပြည်သူပိုင်ရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ်မှ မူလရုပ်ရှင်ရုံပိုင်ရှင်များက ပြန်လည်လုပ်ကိုင်ပြသခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံ နှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံလုပ်ငန်းရှင်ဦးဘိုရောင်က ပြောကြားသည်။

၂၀၀၀၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံ (ယခင်ရွှိုင်ရယ်ရုပ်ရှင်ရုံ) နှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံ (ယခင်ကတိုးရုပ်ရှင်ရုံ) ကို မူလပိုင်ရှင်များက ပြန်လည်ရယူပြီးနောက် ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံကို ရိုးရိုးရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် ဆက်လက်ပြသသော်လည်း ခေတ်မီစက်ကိရိယာများဖြင့် သန့်ရှင်းသပ်ရပ်လှပစွာ ပြုပြင်ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြောင်း၊ ကတိုးရုပ်ရှင်ရုံအမည်မှ ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြသခဲ့ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့၏ ပထမဦးဆုံးရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် ဦးဆယ်မောင်ဆိုသူက ရွှေချီရုပ်ကွက်တွင် အောင်စိန်မာ မြေစိုက်ရုပ်ရှင်ရုံကို ထူထောင်ခဲ့ပြီး ဂျပန်ခေတ်အတွင်း မီးလောင်ရာတွင်ပါသွားခဲ့ကြောင်း ဒေသခံများထံမှ သိရသည်။

၁၉၅၅–၅၆ ခုနှစ်တွင် ယင်းအောင်စိန်မာရုပ်ရှင်ရုံအစား မြို့မရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် ပြန်လည်တည်ဆောက်၍ ရုပ်ရှင်ပြသခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၅၆ ခုနှစ်ခန့်တွင် ရန်အောင် (၁) ရုပ်ကွက် မင်္ဂလာရှမ်းကန်အနီး (ယခု ဗိုလ်တောက်ထိန်လမ်းမကြီးတော်) ၌ ရွှိုင်ရယ်ရုပ်ရှင်ရုံကို တည်ထောင်ပြသခဲ့ပြီး မူလပိုင်ရှင်မှာ ဦးသိန်းအောင်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

ယင်းရွှိုင်ရယ်ရုပ်ရှင်ရုံကို ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် အမည်ပြောင်းလဲသတ်မှတ်ခဲ့သည်။

၁၉၆၀ ခုနှစ်တွင် နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့ ရွှေချီရုပ်၌ ကတိုးရုပ်ရှင်ရုံ (ယခု ဗိုလ်ချုပ်လမ်းမကြီးတော်) ကို တည်ဆောက်ပြသခဲ့သည်။ မူလပိုင်ရှင်မှာ ကမ္ဘော ဇဦးဘိုကြီး–ဒေါ်ခင်မြ (ကမ္ဘော ၈ လက် ဖက်ခြောက်ပွဲရုံ) ဖြစ်သည်။

၂၀၀၀–၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ပြည်သူပိုင်မှ ပုဂ္ဂလိကရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် အသွင်ပြောင်း

ပြီးနောက် ကတိုးရုပ်ရှင်ရုံကို ငွေဆောင် အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံအဖြစ် ပြောင်းလဲတည်ဆောက်ကာ ပြသခဲ့ပြီး ယခု နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့တွင် ယင်းရုပ်ရှင်သည် တစ်ခုတည်းသော အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံပင် ဖြစ်သည်။

လေအေးပေးစက် (Air-Con) စနစ်ပါရှိသော ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံတွင် DVD အဆင့်မြင့် ဗီဒီယိုနှင့် ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားကြီးများကိုသာ ပြသပြီး နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့၏ အထင်ကရ ဘုရားပွဲတော်ကြီးတစ်ခုဖြစ်သည့် သီတင်းကျွတ်ပွဲတော်ရက်တွင် ရုပ်ရှင်ကြည့်ပရိသတ်များပြားကြောင်း တာဝန်ရှိုးနှစ်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

ယခုအခါ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနား

မြို့ရှိ ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံတို့တွင် နေ့စဉ်ပုံမှန်ပြသခွိုန်နှစ်ပွဲရှိရာ နေ့ ၁ နာရီခွဲပွဲနှင့် ည ၇ နာရီခွဲပွဲ ပြသလျက်ရှိကြောင်း၊ ရုပ်ရှင်ကြည့်ပရိသတ်များသည့် သီတင်းကျွတ်ပွဲတော်ရက်တို့တွင် ယခင်နှစ်များက တစ်ရက်လျှင် ခြောက်ပွဲခန့်ပြသခဲ့ရပြီး ယခုအခါ တစ်ရက်လျှင် သုံးလေးပွဲသာပြသရကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

"အခုခေတ်က အိမ်တိုင်းမှာ TV၊ ဗီဒီယို၊ အောက်စက်၊ VCD၊ DVD Player စက်တွေရှိနေတော့ ရုပ်ရှင်ဇာတ် ကားတွေ၊ ရုပ်ရှင်ရုံတွေကို ပရိသတ်တွေက စိတ်ဝင်စားမှုနည်းလာတယ်။ အခုခေတ်မှာ ရုပ်ရှင်ရုံလုပ်ငန်းတွေက စီးပွားရေးအရ တွက်ခြေမကိုက်တော့ဘူး" ဟု ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်ရုပ်ရှင်ရုံလုပ်ငန်းရှင် ဦးဘိုရောင်က ပြောကြားသည်။

ယခု နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ရှိ ရုပ်ရှင်ရုံတွင် ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားတစ်ကား ရုံတင်တော့မည်ဆိုလျှင် ရုပ်ရှင်ရုံသို့ ပရိသတ်လာကြည့်ရန် ကြော်ငြာကပ်သည့် စနစ်၊ လက်ကမ်းစာစောင် ဖြန့်ချိသည့်စနစ်တို့ကို အသုံးပြုနေရကြောင်း ပရိသတ် ၅၆ ဦးဆုံသည့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံမှ ဝန်

ထမ်းတစ်ဦးက ပြောပြသည်။

ယခုနောက်ပိုင်းတွင် နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့ရှိ ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံတို့တွင် ရုပ်ရှင်ရုံအတွင်း သန့်ရှင်းသာယာရေးကိုရည်ရွယ်၍ ရုပ်ရှင်လာကြည့်သူပရိသတ်များအား ကွမ်းတံတွေး၊ နေကြာစေ့ခွံ၊ ဧီးထုပ်၊ မုန့်ထုပ်အခွံများထည့်ရန် ကြွပ်ကြွပ်အိတ်ပေးသည့်စနစ်ကို ကျင့်သုံးလာကြသည်။

ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံတွင် အောက်ထပ်၊ အပေါ်ထပ် (DC, LODGE) သတ်မှတ်ထားရှိပြီး ရဲရင့်ရုပ်ရှင်ရုံ၌ အောက်ထပ် ကျပ် ၂၀၀ တန်း၊ ကျပ် ၃၀၀ တန်း၊ ကျပ် ၅၀၀ တန်း၊ အပေါ်ထပ် (DC) ကျပ် ၈၀၀ တန်းနှင့် ငွေဆောင်အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံတွင် အောက်ထပ် ကျပ် ၄၀၀ တန်း၊ ကျပ် ၆၀၀ တန်း၊ အပေါ်ထပ် DC ကျပ် ၈၀၀ တန်း၊ LODGE ကျပ် ၁၂၀၀ တန်း စသည်ဖြင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ထားကြောင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ယခုအခါ အဓိုးရဝန်ကြီးဌာနများ ရုံးဖိုက်ရာ နေပြည်တော်တွင် မြို့သစ်များ တိုးချဲ့တည်ဆောက်နေရာချလျက်ရှိပြီး အခြေချနေထိုင်သူဦးရေမှာလည်း တစ်စတစ်စ တိုးတက်များပြားလာလျက်ရှိရာ ၎င်းတို့အပန်းဖြေရန်အတွက် တိရစ္ဆာန်ဥယျာဉ် (နေပြည်တော်) နှင့် ရေပန်းဥယျာဉ် စသည်တို့ကို တည်ဆောက်ဖွင့်လှစ်ပေးသည့်နည်းတူ အဆင့်မြင့်မြင့် ရုပ်ရှင်ကြည့်ရှုအပန်းဖြေနိုင်ရန် ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တို့ကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းမွန်သည့် ပုဂ္ဂလိက အဆင့်မြင့်ရုပ်ရှင်ရုံများပေါ်ထွန်း ရန်လိုလားလျက်ရှိကြောင်း နေပြည်တော်အခြေစိုက် ဌာနဆိုင်ရာဝန်ထမ်းမိသားစုဝင်များက ပြောကြားသည်။

# ၄င်္ကဝါသနာရှင်အသင်းနှင့် ဂျပန် LEO အဖွဲ့ ဝက်လက်မြို့နယ် ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်

**ရန်ကုန်၊ ဧန်နဝါရီ ၁၁**

အပူပိုင်းဒေသစိမ်းလန်းစိုပြည်ရေးနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးကို အထောက်အကူပြုစေရန်နှင့် ဒေသခံပြည်သူများသောက်သုံးရေရရှိစေရန်အတွက် မြန်မာ့၄င်္ကဝါသနာရှင်အသင်း (MBNS) နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံအခြေစိုက်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုင်ရာ NGO အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သော Landscape Environmental Organization(L.E.O) တို့ ပူးပေါင်း၍ စစ်ကိုင်းတိုင်း ဝက်လက်မြို့နယ်၌ စုစုပေါင်းအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၅၀၀ ခန့်တန်ဖိုးရှိ စက်ရေတွင်းသုံးတွင်းကို တူးဖော်လျက်ရှိကြောင်း MBNS ဥက္ကဋ္ဌ ဦးစိုးညွှန့်က ပြောကြားသည်။

ထိုသို့ မြန်မာနိုင်ငံ၌ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ရန် MBNS နှင့် LEO တို့ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း နှစ်ဦးနှစ် ဖက်နားလည်မှုစာချွန်လွှာ (MoU) ရေးထိုးခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ရေတွင်းများတူးဖော်ရန်အတွက် LEO အဖွဲ့အစည်းက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ မတည်လှူဒါန်းခဲ့ကြောင်း ထိုသို့တူးဖော်ရာတွင် သစ်ဆိမ့်ကျေးရွာ၌နှစ်တွင်းနှင့် ကျောက်မြောင်း–ရှိန်းပကားလမ်းရှိ ရေဖြူစခန်း၌ တစ်တွင်း တူးဖော်လျက်ရှိကြောင်း၊ ဒေသခံပြည်သူလူထုက တစ်ဦးလျှင် သစ်ပင် ၂၀ စီကို ကျေးရွာအတွင်း ပြန်လည်စိုက်ပျိုးပေးရန်နှင့် ပျိုးပင်များကို အပူပိုင်းဒေသစိမ်းလန်းစိုပြည်ရေးဦးစီးဌာနက ပံ့ပိုးပေးသွားရန် သဘောတူညီထားပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ လိုအပ်သည့်စိုက်ပျိုးရေးကို MBNS နှင့် LEO တို့က ပံ့ပိုးပေးခြင်းဖြစ်ပြီး ဒေသခံပြည်သူလူထု၏ လုပ်

အားပါဝင်ထည့်ဝင်ခြင်းဖြင့် ယင်းဒေသတစ်ဝိုက်ပြန်လည်စိမ်းလန်းစိုပြေလာစေ ရန်အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

"မြန်မာ့ကဏ္ဍဝါသနာရှင်အသင်းက ဆောင်ရွက်နေတဲ့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းတွေကို နှစ်ခြိုက်သဘောကျလို့ အခုလို ပူးပေါင်းပံ့ပိုးဆောင်ရွက်တာပါ။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းတွေအပြင် ဆက်စပ်နေတဲ့ Landscaping (မြေခင်းအလှပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်း) လုပ်ငန်းတွေကိုပါပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သွားဖို့ ရည်ရွယ်ထားပါတယ်" ဟု LEO၏ ဥက္ကဋ္ဌ ပါမောက္ခ Mr.Akitoshi Sumiက Living Colorသို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ LEOအဖွဲ့သည် နာဂစ်မုန်တိုင်းဒဏ်သင့်ဒေသများ၌ ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ရန်အတွက် ကျပ်သုံးသန်းကို မြန်မာ့ကဏ္ဍဝါသနာရှင်အသင်းမှတစ်ဆင့် ပေးအပ်လှူဒါန်းခဲ့ကြောင်း မြန်မာ့ကဏ္ဍဝါသနာရှင်အသင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# CNG သည် သုံးစွဲသူများ၏ပေါ့ဆမှုကြောင့်သာ ပေါက်ကွဲနိုင်ဟုဆို

**သတင်းဆောင်းပါး–ခင်ဌေးကြွယ်၊ ၇–၁၁–၂၀၀၈**

**ရန်ကုန်မြို့တော်အပါအဝင် မြန်မာနိုင်ငံ၏နေရာဒေသအချို့၏ မော်တော်ယာဉ်များတွင် သုံးစွဲနေကြသော မော်တော်ယာဉ်သုံး သဘာဝဓာတ်ငွေ့ CNG (Compressed Natural Gas) အိုးများအား လုံးသည် အလိုအလျောက်မပေါက်ကွဲနိုင်သည့်အပြင် မတော်တဆပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ခဲ့ပါကလည်း အသုံးပြုသူ၏ပေါ့ဆမှုကြောင့်သာ ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားတတ်ကြောင်း စမ်းချောင်းမြို့ နယ်မှ CNGပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးသည့် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏အဆိုအရသိရသည်။**

CNG ယာဉ်ပိုင်ရှင်အချို့နှင့် ယာဉ်မောင်းအချို့သည် စည်းကမ်းမဲ့ခြင်း၊ ပေါ့ဆခြင်းအပြင် CNGနှင့်ပတ်သက်၍ နားလည်မှုနည်းပါးကြောင်း၊ ထို့အပြင် CNGယာဉ်များကိုပြုပြင်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိနေကြသော မော်တော်ယာဉ်ပြုပြင်ရေးအလုပ်ရုံများမှာလည်း အရေးပါကြောင်း၊ CNG ယာဉ်ကို ကိုင်တွယ်ပုံ၊ ပိုက်တပ်ဆင်ပုံ၊ အဖွင့်အပိတ်ပြုလုပ်ပုံများ စနစ်မကျရာမှလည်း ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားတတ်ကြောင်း (၁၀၈) မော်တော်ယာဉ်လိုင်းမှ ယာဉ်မောင်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

CNG ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးသောဆိုင်များ၊ CNG အရောင်းဆိုင်များအနေဖြင့် ပေါက်ကွဲမှုမဖြစ်စေရန် စနစ်တကျ အသေအချာစစ်ဆေးပြီးမှသာ ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးကြောင်း၊ ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးလိုက်သော်လည်း ရေရှည်ထိန်းသိမ်းရာတွင် ယာဉ်ပိုင်ရှင်၊ ယာဉ်မောင်းနှင့် ယာဉ်နောက်လိုက်များပေါ်တွင် အဓိကမူတည်ကြောင်း CNG ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးသူကဆိုသည်။

CNGသည် မော်တော်ယာဉ်များတွင် အသုံးပြုရာ၌ ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှုအရှိဆုံးသောလောင်စာဖြစ်ကြောင်း၊ ဓာတ်ဆီ၊ ဒီဇယ်ဆီ၊ LPG (Liquefied Petroleum Gas)တို့နှင့်နှိုင်းယှဉ်ပါက ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်မှု အနည်းပါးဆုံးဖြစ်ကြောင်း၊ CNGသည် ဓာတ်ငွေ့သိပ်သည်းဆ ၀.၅၅ သာရှိ၍ လေထက်ပေါ့ပါးကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ယိုစိမ့်မှုဖြစ်ပါကလည်း မီးလောင်လွယ်သောကြမ်းခင်းတွင် အခြားလောင်စာများကဲ့သို့ စုပုံခြင်းမဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့အတူ လေထုညစ်ညမ်းမှုကိုလည်း သက်သာစေကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် CNGကို စနစ်တကျအသုံးပြုတတ်ပါက များစွာအကျိုးရှိကြောင်း မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းမှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးကရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

မော်တော်ယာဉ်များ ယုံကြည်စိတ် ချစွာမောင်းနှင်နိုင်ရန်နှင့် ရေရှည်အန္တရာယ်ကင်းရေးအတွက် CNG ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ခြင်းကို ခွင့်ပြုချက်ရရှိထားသည့် စက်ပြင်အလုပ်ရုံ၊ ကုမ္ပဏီများ၌သာ ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ဆောင်ရွက်ရန် သတ်မှတ်ထား

ကြောင်း၊ ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပြီးပစ္စည်းများကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာ၏ ခွင့်ပြုချက်မရဘဲ မိမိဆန္ဒသဘောဖြင့် ဖြုတ်ခြင်း၊ တပ်ခြင်း၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲခြင်းများ လုံးဝမလုပ်ရန် စည်းကမ်းသတ်မှတ်ထားကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီများက CNG ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပြီးယာဉ်များကို မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းက ထပ်မံစစ်ဆေးပြီး တစ်နှစ်သုံးစွဲခွင့်အထောက်အထားလက်မှတ်ထုတ်ပေးကြောင်း၊ တစ်နှစ်ပြည့်လျှင်လည်း ထပ်မံစစ်ဆေးကြောင်း၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့ထည့်သွင်းထားသည့် Cylinder အိုး၏ ဖိအားခံနိုင်ရည်ရှိမရှိနှင့် Hydraulic Pressure Test ကိုလည်း ငါးနှစ်လျှင် တစ်ကြိမ်ကျစစ်ဆေးပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ သုံးစွဲသူများကလည်း သက်ဆိုင်ရာ၏ စစ်ဆေးမှုကို စနစ်တကျလိုက်နာမည်၊ စည်းကမ်းရှိမည်ဆိုပါက ပေါက်ကွဲမှုအန္တရာယ်လုံးဝနီးပါးကင်းစင်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းတာဝန်ရှိသူက ထပ်လောင်းဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် CNG ကို လွန်ခဲ့သည့် ၂၅ ခန့်ကပင် စတင်သုံးစွဲခဲ့ကြောင်း၊ ယခုအခါ သုံးစွဲမှုကျယ်ပြန့်လာခြင်းနှင့်အတူ ပေါ့ဆမှု၊ စည်းကမ်းမဲ့မှုများရှိလာကြောင်း၊ ပေါ့ဆမှုကြောင့်ဖြစ်ပွားခဲ့သော မတော်တဆမှုများသည် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၃၀ ရက်တွင် (၁၀၃) မော်တော်ယာဉ်လိုင်း (Toyoace) ၂က/၈၉၆၇ မီးလောင်မှုဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁၆ ရက်တွင် မထသ (၅၁) ကားကြီး (Hino) ၇က/၉၁၇၆ ၌ တရားမဝင် Gas အိုးကူးရာမှ ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း၊ ရန်ကုန်–တိုက်ကြီး ပြေးဆွဲနေသော Hilux ၈၈/၆၈၈၀ သည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၆ ရက်တွင် LPG အိုးဖြင့် ဓာတ်ငွေ့ကူးသဖြင့် တိုက်ကြီးရှိ ပိုင်ရှင်အိမ်တွင် ပေါက်ကွဲခဲ့ပြီး လူသေဆုံးမှုဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း သိရသည်။ ထို့အတူ လွန်ခဲ့သည့် ဩဂုတ်လနှင့် စက်တင်ဘာလတို့တွင်လည်း ပေါက်ကွဲမှုများဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး ခရီးသည်များ သေဆုံးမှုဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းဖြစ်ရပ်များအား လုံးကိုစစ်ဆေးခဲ့ရာတွင် ပေါ့ဆမှုကြောင့် ဟု အဓိကပြောနိုင်ကြောင်း CNG အ ကြောင်းနားလည် တတ် ကျွမ်းသည့် CNG မော်တော်ယာဉ်အင်ဂျင် ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပေးသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ပြေးဆွဲနေသော ခရီးသည်တင်ယာဉ်အများစုသည် CNG ယာဉ်များဖြစ်၍ ယာဉ်ပိုင်ရှင်၊ ယာဉ်မောင်းသူနှင့် ယာဉ်နောက်လိုက်များက မိမိတို့၏ယာဉ်ကို နေ့စဉ်စစ်ဆေးပြီးမှ မောင်းနှင်ပြေးဆွဲသင့်ကြောင်း၊ ခရီးသည်များ၏ အသက်သည် ၎င်းတို့ထံတွင်သာရှိကြောင်း၊ နေ့စဉ်ရုံးတက်ရုံးဆင်းလုပ်နေရသည့် စည်ပင်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် CNG ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ခြင်းလုပ်ငန်းကို လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်ကျော်ကစ၍ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပြီး တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် စုစုပေါင်းယာဉ်စီးရေ နှစ်သိန်းကျော်ထိ ပြောင်းလဲတပ်ဆင်ပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းအနက် ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ခရီးသည်တင်ယာဉ်စီးရေမှာ ၆၁၂၅ စီး၊ အငှားယာဉ် ၁၁၅၄၉ စီး၊ NGV ယာဉ် (က) ကုန်စည်တင်ယာဉ် ၁၂၇၀ စီး၊ စင်းလုံးငှားယာဉ် ၂၆၂ စီး၊ တက္ကသိုလ် ကြို/ပို့ယာဉ် ၁၁၄၈ စီး၊ ကိုယ်ပိုင်ယာဉ် ၁၈၉၁ စီးနှင့် ဌာနဆိုင်ရာ ၅၇၆ စီး စသည်ဖြင့် စုစုပေါင်း စီးရေနှစ်သောင်းကျော်ကို နေ့စဉ်ပြေးဆွဲလျက်ရှိကြောင်း မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်း၏ စာရင်းများအရ သိရသည်။

သဘာဝဓာတ်ငွေ့နှင့် ဓာတ်ငွေ့အရည်အသုံးပြုသူများအနေဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားသော ဆလင်ဒါအိုးအမျိုးအစားအလိုက် ဖိအားခံနိုင်ရည်ရှိမှုကို အထူးဂရုပြု သုံးစွဲရန် လိုအပ်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းမီဒီယာများတွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

CNG ဆလင်ဒါအိုးဖြစ်ပါက ဖိအားခံနိုင်ရည်ရှိမှုမှာ ၃၀၀၀ ပေါင်/ စတုရန်းလက်မ၊ အောက်ဆီဂျင်နှင့် နိုက်ထရိုဂျင်အိုးဖြစ်ပါက ၂၂၀၀ ပေါင်/ စတုရန်းလက်မ၊ အောက်ဆီအက်ဆီတလင်း ၂၅၀ ပေါင်/ စတုရန်းလက်မ၊ LPG ရေနံဓာတ်ငွေ့ရည်ဖြစ်ပါက ၃၀ ပေါင်မှ ၂၀၀ ပေါင်/စတုရန်းလက်မသာ သုံးစွဲသင့်ကြောင်း၊ ဖိအားခံနိုင်ရည်ရှိမှုကွာခြားချက်ကြောင့် ဖိအားများသည့်ဓာတ်ငွေ့ကို အခြားဓာတ်ငွေ့အိုးသို့ ပြောင်းလဲထည့်သွင်းပါက မီးလောင်ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားပြီး အသက်အန္တရာယ်ကိုပါ ထိခိုက်ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ သတ်မှတ်ထားသည့်အိုးအမျိုးအစားအလိုက်သာ အသုံးပြုသင့်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းမီဒီယာများ၌ ဖော်ပြပါရှိ

■

# ဥပုဂ်တသန္တိစေတီတော် တပေါင်းပွဲအမီပြီးစီးရန် တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းများအရှိန်မြှင့်

ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၇

ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်များ အထွတ်အမြတ်ထားကြည်ညိုရာ ရွှေတိဂုံစေတီတော်အောက် ဉာဏ်တော်တစ်ပေနှိမ့်သော နေပြည်တော်ရှိ ဥပုဂ်တသန္တိစေတီတော်ကြီးကို လာမည့်တပေါင်းလပြည့် (၂၀၀၉ ခုနှစ် မတ်လ ၁၀ ရက်နေ့) အမီ ပြီးစီးရေးအတွက် စေတီတော် တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းများ အရှိန်မြှင့်ဆောင်ရွက်နေကြောင်း အဆိုပါစေတီတော်ဂေါပကအဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဉာဏ်တော်အမြင့် ၃၂၅ ပေရှိသော အဆိုပါဥပုဂ်တသန္တိစေတီတော်ကို ၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွင်း စတင်တည်ဆောက်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ တည်ဆောက်မှုများ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးပြီးစီးနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ နေပြည်တော်၌ ၂၀၀၉ ခုနှစ် မတ်လ ၁၀ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပမည့် ရဟန်းသံဃာ၊ လူပုဂ္ဂိုလ်များကို ဘွဲ့တံဆိပ်များ ဆက်ကပ်မည့် အခမ်းအနားနှင့်အတူ အဆိုပါစေတီတော်ကြီး ပြီးစီးသည့်အချိန် ကိုက်ညီစေရန် တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းများ အရှိန်မြှင့်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါစေတီဂေါပကအဖွဲ့မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အဆိုပါစေတီတော်ကို နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့မှ နှစ်မိုင်ခန့်အကွာအဝေးတွင် ရှိသော ရွှေလင်ပန်းတောင်တွင် တည်ထားကိုးကွယ်ထားပြီး ဉာဏ်တော် ၃၂၅ ပေ ထီးတော်အမြင့် ၄၃ ပေ၊ အောက်ပစ္စယံအကျယ် ၈၅၂ ပေ၊ ရင်ပြင်တော်အကျယ် ၇၀၂ ပေ၊ အတွင်းလိုဏ်ဂူအမြင့် ၇၂ ပေ၊ ဓာတ်လှေကားနှစ်စင်းနှင့် စောင်းတန်းလေးခုတွင် မြောက်ဘက်စောင်းတန်း ၄၀၅ ပေ၊ အရှေ့ဘက်စောင်းတန်း ၆၇၂ ပေ၊ တောင်ဘက်စောင်းတန်း ၃၆၀ ပေ၊ အနောက်ဘက်စောင်းတန်း ၃၆၀ ပေရှိမည် ဖြစ်သည်။

# စားသုံးကုန်များ လက်ကားဈေးနှုန်းအတိုင်းလိုက်ပါရန် မလွယ်ကူသေး

သတင်းဆောင်းပါး – နိုင်မင်းဝေ၊ ၁-၂-၂၀၀၉

**မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု ဈေးကွက်အတွင်း လက်ကားဖြန့်ချိမှုဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းနေ သော်လည်း လက်လီရောင်းဝယ်မှုတွင်မူ ဈေးနှုန်းများ လိုက်ပါမကျဆင်းဘဲရှိနေရာ ယင်းသို့လိုက်လျောညီထွေ ပြောင်းလဲမှုမရှိခြင်း၏အခြေခံအကြောင်းရင်းများကို ကုန်စည်အမျိုးအစားအပေါ်မူတည်၍ အမျိုးမျိုးအထွေထွေ တွေ့မြင်လာရသည်။**

ဆောင်းနုံနက်ခင်း ပုဇွန်တောင်ဈေးမှအပြန် ရှစ်ထပ်တိုက်အပေါ်ဆုံးထပ် လေကားထစ်များကို တက်လာရသူ အသက်လေးဆယ်ကျော်ခန့်အရွယ်ရှိ ခေတ်သစ်သတင်းစာဆရာ ဦးမင်းဝေ၏ဇနီးဖြစ်သူ ဒေါ်လှလှမေန္တယ်သည် အခန်းအဝင်ဝ၌ ဈေးခြင်းတောင်းကိုချလျက် "အဘိုးကြီးတို့ရဲ့ ဂျာနယ်တွေထဲမှာ ဈေးတွေကျတယ်ဆို။ အခုဘာမှလည်းမထူးပါလား" ဟု သံပန်းတံခါးကိုဖွင့်နေသည့် ခင်ပွန်းသည်ကို မော ဟိုက်သံစွပ်၍ အငေါတူးလိုက်သည်။

သတင်းစာဆရာလည်း သံပန်းတံခါးဖွင့်လျက် "ကြားထဲမှာ အဆင့်တွေများတော့ လက်လီဈေး သိပ်မကျတာဖြစ်မှာပါ။ လက်ကားဈေးတွေတော့ တကယ်ကျတယ်" ဟု ပြောလိုက်သည်။ တစ်ဆက်တည်း အိမ်ရှင်မ ဝယ်လာသည့်ဈေးနှုန်းများကို မေးမြန်းကြည့်သည့်အခါ လက်လီဈေးနှုန်းနှင့် လက်ကားဈေးနှုန်း နှစ်ဆခန့်ကွာဟနေသည်ကို ဦးမင်းဝေက သတိပြုလိုက်သည်။

ကုန်ဈေးနှုန်းအနိမ့်အမြင့် သည်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးတွင် အခြေခံနေပြီး ယင်းကဏ္ဍတွင် ယခုစက်သုံးဆီဈေးနှုန်းများ နိုင်ငံတကာနည်းတူ တစ်ပီပါလျှင် ၁၅၀,၀၀၀ ကျပ်အောက်ရောက်ရှိလာသော်လည်း အခြေခံစားသောက်ကုန်များ အချို့

ညီစွာ လိုက်ပါကျဆင်းမှုမရှိဟု မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံနှင့် အဝေးပြေးကုန်တင်ယာဉ်ရပ်နားစခန်းမှ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

"တန်ဆာခတက်ရင် ဆီဈေး (ဒီဇယ်) တက်လို့လို့ အကြောင်းပြတယ်။ အခုဈေးတွေအရမ်းကျနေတော့ တန်ဆာခသိပ်မကျဘူး။ အခုကျတဲ့တန်ဆာခဟာ ကုန်မရလို့ချပေးတာ" ဟု ၎င်းက ဆက်လက် ရှင်းပြသည်။

ယခုနှစ်တွင် စားဖိုဆောင်သုံးသီးနှံများဖြစ်သည့် ကြက်သွန်နီ၊ ကြက်သွန်ဖြူ၊ အာလူး၊ ငရုတ်၊ ဆန် စသည့်သီးနှံများ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုအတွင်း သိသိသာသာ ရောင်းလိုအားများပြီး ဝယ်လိုအားနည်းသဖြင့် ဈေးနှုန်းများ မကြုံစဖူး ထူးထူးကဲကဲ ကျဆင်းနေကြောင်း ဘုရင့်နောင် အောင်သပြေလမ်းမှ စားဖိုဆောင်သီးနှံမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

လက်ရှိကြက်သွန်နီအသစ်များ ပေါ်လာပြီး အဟောင်းလက်ကျန်လည်း သိသိသာသာများနေကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီအဟောင်းတစ်ပိဿာ ၁၀၀ ကျပ်မှ ၃၅၀ ကျပ်ခန့်ရှိပြီး အသစ်မှာ တစ်ပိဿာ အနိမ့်ဆုံး ၈၀ မှ ၅၀၀ ကျပ်အထိရှိကြောင်း၊ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း အောက်ခံဈေးတစ်ပိဿာ ကျပ်တစ်ထောင်ခန့်ရှိသော ကြက်သွန်ဖြူမှာ အနိမ့်ဆုံးတစ်ပိဿာ ၁၀၀ ကျပ်မှ ၂၃၀ ကျပ်ထိရှိပြီး အရောင်းအဝယ် သိသိသာသာနည်းပါးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

"ကြက်သွန်ဆိုအသစ်က ၅၅၀ ကျပ်၊ ပေါ်ဆန်းသစ်က တစ်ပြည် ၁၀၀၀၊ ဝယ်နေကျဆန်က ၁၇၀၀၊ ၁၆၀၀ ကျပ်၊ ငါးရံ့က ၅၅၀၀ ကျပ် နဂိုအတိုင်းပဲ သိပ်မကျပါဘူး" ဟု နံနက်တိုင်း ဈေးဝယ်ထွက်သူ ဒေါ်လှလှမေန့ယ်က ဆိုသည်။

ရပ်ကွက်စည်ပင်ဈေးသုံးဈေးခန့်တွင် နံနက်ပိုင်း၊ ညနေပိုင်း စားဖိုဆောင်သီးနှံများ လိုက်လံရောင်းချသူ မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင်မှ အညာသူတစ်ဦးက ၎င်းတို့အနေဖြင့်

ဘုရင့်နောင်တွင် ယူရသည့် ဈေးများသိသိသာသာကျကြောင်း၊ သို့ရာတွင် အနေးယာဉ်ဖြင့်သယ်ဆောင်ခနှုန်း အခြားယာဉ်များ၏သယ်ဆောင်ခများ မကျသေးကြောင်း၊ လက်လီရောင်းချသူများအနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို အရေအတွက်နည်းနည်းချင်း အလီလီရောင်းရခြင်းဖြစ်ပြီး အခြားအထွေထွေစားဝတ်နေရေးစရိတ်များလည်း မကျဆင်းကြောင်း ဆိုသည်။

"ကျွန်မတို့က များများရောင်း၊ မြန်မြန်ကုန်ချင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဝယ်သူက မရှိဘူး" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ကုန်စိမ်းများ၏သဘာဝသည် ကြိုက်ဈေးစောင့်ပြီးရောင်း၍မရဘဲ မြန်မြန်ကုန်အောင်ရောင်းရကြောင်း၊ ယခုအခါ မော်တော်ယာဉ်ဈေး၊ ဆန်ဈေးနှင့် ရွှေဈေးအားလုံးကျဆင်းနေသည်မှာ မှန်သော်လည်း ကုန်စိမ်းဝယ်လိုအားကျနေပြီး ဝယ်စားသူနည်းကြောင်း၊ ကုန်ဝင်များလျှင် များသလို အရှုံးများနေကာ ကုန်ဝင်အားနှင့်ဖြုန်းအားအချိုးမညီ၍ အမြတ်နည်းပြီး အရှုံးများကြောင်း သီရိမင်္ဂလာဈေးမှ နှစ်ပေါင်းလေးဆယ်ကျော်သက်တမ်းရှိ ကုန်စိမ်းပွဲစားကြီးတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

အင်းစိန်မြို့နယ် တည်းကုန်း ကုန်စိမ်းဈေးမှ ကုန်စိမ်းများဝယ်ယူ၍ ကြည့်မြင်တိုင်ညဈေးတွင် ပြန်လည်ရောင်းချသူတစ်ဦးက ကုန်စိမ်းသည်များ၍ ပစ္စည်းအမယ်စုံအောင်တင်ရပြီး အရင်းမှာလည်း နှစ်သောင်းခွဲမှ ငါးသောင်းအထိ အရင်းရကြောင်းနှင့် ၎င်း၏အမြတ်တင်ရောင်းချမှုစနစ်ကို ရင်းထားသည့်အရင်းကို စရိတ်များထည့်ပေါင်းပြီး နေ့စဉ်အသုံးလိုသည့်ငွေပမာဏရအောင်တွက်ပြီးရောင်းကြောင်း၊ နေ့စဉ်အိမ်အသုံးစရိတ်အပြင် နေ့သွင်း၊ နေ့ပြန်တိုးထည့်ပေါင်းပြီးရောင်းကြောင်း ရှင်းပြသည်။

ကြက်သားဈေးမှာ ရပ်ကွက်ဈေးများတွင် ကြက်သားရောင်းသူများအနေဖြင့် ဒိုင်မှကြက်အကောင်လိုက် အူကလီစာ၊ အမွေးအပါအဝင် တစ်ပိဿာ ၂၈၀၀ မှ

၂၉၀၀ ကျပ်ဈေးဖြင့်ယူရပြီး ကြက်သား ထုတ်လုပ်လိုက်သည်အခါ အမွေး၊ ကလီစာ၊ လည်ချောင်းနှင့် ခေါင်း၊ ခြေထောက်တို့ မပါဘဲ အသားချည်း အသားတင် ၇၀ ကျပ် သားခန့်သာကျန်ကြောင်း၊ ဈေးတွင် လက်လီတစ်ပိဿာ ၄၀၀၀၊ ၄၅၀၀ ကျပ် ဈေးဆိုသည်မှာ လည်ချောင်း၊ ခေါင်း၊ ခြေထောက်၊ ကလီစာမပါသည့် ကြက်သားဈေးသီးသန့်ဖြစ်ပြီး ကြက် ၁၀ ပိဿာကို ဒိုင်မှဝယ်ကာ တစ်ပိဿာ ၄၀၀၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ကြက်သား ခုနစ်ပိဿာရောင်းမှ ၂၈၀၀ ကျပ်နှုန်းရရှိကြောင်း၊ တစ်မနက်တည်းနှင့် ကြက်သားခုနစ်ပိဿာ မည်သို့မျှ ရောင်းမကုန်ကြောင်း၊ လည်ချောင်း၊ ခေါင်း၊ ခြေထောက်၊ ကလီ စာတို့မှာ တစ်ပိဿာ ၂၀၀၀ ကျပ်ဈေးသာ ရှိပြီး ကြက်တစ်ပိဿာဝယ်ပါက အလျော့ တွက် ၆၀၀ ကျပ် (၃၀ ကျပ်သား × ၂၀ ကျပ်)ခန့်ရှိကြောင်း၊ ၎င်းအချက်များကြောင့် လက်လီဈေးနှင့် လက်ကားဈေးမှာ ကျပ်နှစ်ထောင်နီးပါးခန့် ကွာခြားခြင်းဖြစ်သည်ဟု မရမ်းကုန်းမြို့နယ် သမိုင်းမြို့သစ်ဈေး၌ နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် ကြက်သား ရောင်းချလာသူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မရှိမဖြစ် အခြေခံစားကုန်ဖြစ်သည့် ဆန်ဈေးနှုန်းမှာလည်း မယုံနိုင်လောက်အောင် ကျဆင်းနေကြောင်း၊ ကောက်သစ်ပေါ်ချိန်တွင် ဆန်ဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းလေ့ရှိသည်မှာ မှန်သော်လည်း ယခုနှစ်တွင် ဆန်ဟောင်းလက်ကျန် သိသိသာသာများပြီး ပေါ်ဆန်းအသစ်ဆိုလျှင် တစ်အိတ်ကျပ်တစ်သောင်းနီးပါးကျဆင်းခဲ့ကြောင်း ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ပိတောက်လမ်းမှ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ထို့အတူ လက်ရှိဝါတန်းဆိပ်ကမ်း၊ ဆန်စပါးကုန်သည်ဒိုင်တွင် ဆန်ကြမ်းနှင့် ဆန်ချောနှစ်မျိုးစလုံးကျဆင်းနေကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

၂၅ ပြည်ဝင်ဆန်တစ်တင်းခွဲ တစ်အိတ် လက်ကားဈေးနှုန်း ၁၀၀၀ ကျပ်ကျလျှင် လက်လီဈေး တစ်ပြည် ၅၀ ကျပ် (အမှန် ၄၂ ကျပ်)ခန့်ကျသည်ဟု ခံယူထားကြောင်း၊

သို့ရာတွင် ငွေအကြွေအခက်အခဲကြောင့် တစ်ပြည်ချင်းတွင် တစ်ဆယ်၊ နှစ်ဆယ် စသည်ဖြင့် ဈေးအတက်အကျချ ရောင်း၍ မရဘဲ ရာဂဏန်းအတက်အကျသာ ချရောင်းနိုင်ပြီး လက်ကားရောင်းသူအနေဖြင့် ဆန်တစ်အိတ်လျှင် အသားတင် ကျပ် ၁၀၀ မြတ်ရန်လွယ်ကူသော်လည်း လက်လီရောင်းသူအနေဖြင့် လက်တွေ့တွင် လုံးဝမမြတ်ကြောင်း ဒဂုံမြို့သစ် (တောင်ပိုင်း) မြို့နယ်မှ ဆန်ရောင်းချနေသူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ဆန်တစ်အိတ် ၁၀၈ ပေါင် ၂၄ ပြည် သတ်မှတ်ထားသော်လည်း အမှန်တကယ် ၂၃ ပြည်ခွဲသာရှိပြီး ပြန်ရောင်းသည့်အခါ ၂၅ ပြည်ဖြစ်သွားကြောင်း၊ ဆန်များတွင် အိတ်သားတက်သည့်အလျောတွက်ရှိသကဲ့သို့ အလီလီချိန်ရောင်းရသည့်အလျော့တွက် လည်းရှိကြောင်း၊ တစ်ရက်ချင်းလျော့တွက် မသိသာသော်လည်း တစ်နှစ်လုံးအတွက် နှစ်ချုပ် လချုပ်လုပ်လျှင် ၅၅ အိတ်လျော့တွက်ရှိသည့်နှစ်များရှိကြောင်း၊ ဆန်ဈေးမှာလည်း ယနေ့ဝယ် မနက်ဖြန်ရုံးသည့်အထိ ဈေးနှုန်းများအပြောင်းအလဲမြန်ကြောင်း၊ မှေးရောင်းရသည့်အတွက် ဝယ်ရင်းဈေးအမြင့် ပိဿာများ ရှုံးကြောင်း၊ ကမ်းနားမှ ဘုရင့်နောင် (အင်းစိန်မပါ) ကုန်တင်ယာဉ်ခတစ်အိတ်ကျပ် ၁၇၀ ခန့်ရှိပြီး ဆန်တစ်အိတ်ကို ကျပ် ၃၀၊ ၅၀ ကျပ်၊ ၁၀၀ ကျပ် စသည်ဖြင့် နေရာအကွာအဝေးလိုက်ပေးရသည့် ထပ်ဆောင်းခရှိသေးကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

လတ်တလော တက္ကသိုလ်အဆင့် ပညာသင်ကြားနေသည့် သမီးသုံးဦးအပါအဝင် မိသားစုဝင်ငါးဦးရှိသော လူလတ်တန်းစားမိသားစု ဒေါ်လှလှမေန္တယ်က ၎င်းတို့အနေဖြင့် တစ်ရက်လျှင် မီးဖိုချောင်စရိတ် ကျပ်ငါးထောင်အထက် သောင်းကဏန်းရှိကြောင်း၊ စားဖိုဆောင်စရိတ်လျော့ကျလာပါက ပညာရေး၊ လူမှုရေး၊ ကျန်းမာရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အပိုငွေထွက်လာပြီး ယခုထက် ပိုမိုချောင်လည်လာမည်ဟု လက်ခံယုံကြည်ထားသည်ဟုဆိုသည်။ ■

# မြန်မာ့သိုင်းပညာ ဥရောပနှင့်ဂျပန်တို့ ဒုတိယအကြိမ် လာရောက်လေ့လာမည်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၃၁**

မြန်မာ့သိုင်းပညာကို ရုရှား၊ ပြင်သစ်၊ အင်္ဂလန်အပါအဝင် ဥရောပနိုင်ငံအချို့နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံက ၂၀၀၉ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းတွင် ဒုတိယအကြိမ် လာရောက်လေ့လာမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာ့သိုင်းအဖွဲ့ချုပ်၏ အတွင်းရေးမှူး ဒုတိယရဲမှူးကြီး ဉာဏ်မြင့်က ပြောကြားသည်။

ယင်းနိုင်ငံများမှ သိုင်းကလပ်များသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် မတ်လက ပထမအကြိမ်လာရောက်လေ့လာခဲ့ရာ ရုရှားသိုင်းကလပ်က ဗန်တိုအတိုက်ပြိုင်နည်းစနစ်၊ အင်္ဂလန်နှင့် ပြင်သစ်က လက်ဝှေ့အိတ်မပါ ခေါင်းစွပ်တပ်ထားသော ပြိုင်နည်း၊ ဂျပန်ကအထူးပြိုင်ပွဲ မည်သည့်အကာမျှ မတပ်ဆင်ထားသောနည်းကို စိတ်ဝင်စားသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ရုရှားနိုင်ငံမှ ကာကွယ်ရေးတပ်ဖွဲ့များသည် မြန်မာ့သိုင်းပညာဗန်တို၊ ဗန်ရှည်၊ တုတ်ရှည်သိုင်း၊ လုံသိုင်း၊ နန်းတွင်းဓားသိုင်းများ သင်ကြားလေ့ကျင့်ထားသူများကို ရဲတပ်ဖွဲ့နှင့် အထူးတပ်ဖွဲ့များတွင် ထားရှိကြောင်း၊ ဂျပန်၊ ပြင်သစ်၊ အင်္ဂလန်သိုင်းကလပ်များကလည်း လာရောက်လေ့လာခဲ့ရာ မြန်မာ့သိုင်းပညာကို အခြေခံနှင့် အဆင့်မြင့်နှစ်မျိုးအနက် အဆင့်မြင့်သိုင်းပညာရပ်များတွင်ပါဝင်သော ဗန်တို၊ ဗန်ရှည်၊ တုတ်သိုင်း၊ လုံသိုင်းနှင့် မြန်မာ့နန်းတွင်းဓားသိုင်း ၃၇ ချင်းကို ပိုမိုသင်ယူလိုကြကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

၂၀၀၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလက ရုရှားနိုင်ငံသားခြောက်ဦး မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်ကာ ငွေဆောင်ကမ်းခြေ၌ သိုင်းပညာသင်ယူခဲ့ကြောင်း၊ ရုရှားနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် Myanmar Thaing အမည်ဖြင့် ကိုယ်ခံပညာသင်တန်းကျောင်း တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ထားသူ မစ္စတာဗစ်တာဦးဆောင်သည့် အမျိုးသမီးတစ်ဦးအပါအဝင် ရုရှားနိုင်ငံသားကိုးဦးတို့ကလည်း မြန်မာ့သိုင်းပညာရပ်များကို ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁၆ ရက်နေ့မှ ၃၀ ရက်နေ့အထိ ငွေဆောင်၌သင်ယူခဲ့ကြောင်း ၎င်းထံမှသိရသည်။

# ပဲအသစ်ထွက်ပေါ်ချိန်တွင် ဈေးနှုန်းပုံမှန်ရောက်ရှိရန် ပဲစိုက်တောင်သူများမျှော်လင့်

**သတင်းဆောင်းပါး – ဟန်စိုးထိုက်၊ ကျောက်ဖေယျာဝင်း၊ ၅–၁–၂၀၀၉**

**မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူဦးရေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း မှီခိုအားထားနေရသည့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတွင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် ပဲဈေးကွက်၌ ဈေးနှုန်းများ အဆမတန်ကျဆင်းနေပြီး စိုက်ပျိုးစရိတ်များမှာလည်း မြင့်မားလာနေသဖြင့် ပဲစိုက်တောင်သူများအကြား အခက်အခဲများ ဖြစ်ပေါ်နေပြီး ပဲအသစ်ထွက်ပေါ်ချိန်တွင် ဈေးနှုန်းပုံမှန်ရရှိရန် မျှော်လင့်လျက်ရှိကြောင်း ပဲစိုက်တောင်သူများက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားသည်။**

လက်ရှိပဲဈေးကွက်အခြေအနေတွင် ပဲကုန်သည်အများစု နစ်နာခဲ့ကြသော်လည်း တောင်သူများအတွက်မူ နစ်နာမှုအနည်းငယ်သာရှိကြောင်း၊ ပဲစိုက်တောင်သူများသည် ပဲစိုက်ရန် အရင်းအနှီးအတွက် မိုးစပါးကို ရရှိသောဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်းချခဲ့ရပြီး ပဲစိုက်ဧကမလျော့ကျစေရန် ကြိုးပမ်းစိုက်ပျိုးခဲ့ကြကြောင်း၊ ပဲအသစ်ထွက်ပေါ်ချိန်တွင် ပဲဈေးနှုန်းများ ဆက်လက်ကျဆင်းနေပါက ပဲစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်မကာမိနိုင်သဖြင့် လယ်ယာကဏ္ဍအပြောင်းအလဲ ဖြစ်ပေါ်နိုင်ကြောင်း ရွှေဘိုမြို့နယ်မှ ပဲစိုက်တောင်သူများက ဆိုသည်။

ပဲဈေးကွက်တွင် မတ်ပဲ၊ ကုလားပဲ

မှာ အိန္ဒိယဈေးကွက်သို့လည်းကောင်း၊ ပဲတီစိမ်းမှာ တရုတ်ဈေးကွက်သို့လည်းကောင်း အဓိကအားထားတင်ပို့နေရကြောင်း၊ ပဲဈေးနှုန်းများ ဆက်တိုက်ကျဆင်းနေခြင်းနှင့် ပြည်ပဝယ်လက်မရှိခြင်းမှာ ပဲဈေးကွက်အတွက် ကြီးမားသော ထိုးနှက်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း မုံရွာမြို့ကုန်စည်ဒိုင်မှ ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် ရာသီဥတုဖောက်ပြန်မှုများကြောင့် ပဲစိုက်ဧရိယာ ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ပျက်စီးခဲ့ရာ ပဲထွက်ရှိမှု ကျဆင်းနိုင်သည်ဟု ယူဆချက်များဖြင့် ပြည်တွင်းတွင် လေပတ်ကားရောင်းဝယ်မှု ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် အမြတ်စွန်းများများရရန် မျှော်မှန်း၍ ကြိုတင်ဈေးပြိုင်ဝယ်ယူမှု ပြုလုပ်ထားသော ပဲကုန်သည်များမှာ စာချုပ်အတိုင်း ငွေပေးချေခြင်းမရှိတော့သောကြောင့် ပဲစိုက်တောင်သူများပါ ထိခိုက်ခဲ့ရကြောင်း ဈေးကွက်လေ့လာသူများက ၎င်းတို့၏အမြင်ကို ပြောကြားသည်။

မန္တလေးပဲဈေးကွက်တွင်လည်း ပဲကုန်သည်အများစု အရှုံးပေါ်နေ၍ ယခင်နှစ်များကဲ့သို့ တောင်သူများထံမှ ငွေကြိုပေးစနစ် (ကြိုပွိုင့်) ဖြင့် ဝယ်ယူခြင်းမရှိတော့ဘဲ လက်ငင်းငွေချေစနစ်ဖြင့် ဝယ်ယူနေရပြီး လက်ရှိပေါက်ဈေးဖြင့်သာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေကြောင်း မန္တလေးကုန်စည်ဒိုင်မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"ဒီနှစ်ဈေးကွက်ထဲမှာ ကြိုပွိုင့်စနစ်မကြားမိဘူး။ လက်တွေ့ (လက်ငင်းငွေချေစနစ်) ပဲ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေပါတယ်" ၎င်းက ဆိုသည်။

မန္တလေးပဲဈေးကွက်ရှိ ပဲအသစ်များတွင် ပဲစင်းငုံအနီ၊ ပဲစင်းငုံအဖြူ၊ ကုလားပဲဖြူလုံးကြီး၊ ပဲလွန်းဖြူများ စတင်ဝင်ရောက်နေပြီး ပဲစင်းငုံ (နီ) သုံးတင်းဝင်တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၃၃,၀၀၀၊ ပဲစင်းငုံ (ဖြူ) တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၃၁,၅၀၀၊ ကုလားပဲဖြူလုံးကြီး တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၃၅,၀၀၀၊ ပဲလွန်းဖြူ တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၂၅,၀၀၀၊ ၂၆,၀၀၀ ဖြင့် စတင်ဝင်ရောက်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ဈေးကွက်တွင်းမှ ဇန်နဝါရီပထမပတ်အတွင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

လယ်ယာလုပ်ငန်းများတွင် မျိုးကောင်းမျိုးသန့်အသုံးပြုရန် မြေဩဇာနှင့် လိုအပ်သောရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများအတွက် စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူ လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင်များတွင် လုံလောက်သော အရင်းအနှီးရရှိရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ အဆိုပါ အရင်းအနှီးမှာလည်း အဓိကအားဖြင့် လယ်ယာထွက်ကုန်များပေါ်တွင် မှီတည်နေသည်ဖြစ်ရာ သင့်လျော်သည့် ဈေးနှုန်းများရရှိခြင်းက နိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းသော လယ်သမားများအတွက် လုံလောက်သော အရင်းအနှီးရရှိခြင်းပင်ဖြစ်ကြောင်း လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင်အများစုက ဆိုသည်။

# ပဲတီစိမ်း လက်ငင်းဝယ်ယူရန်စီစဉ်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၆**

ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲမြန်ဆန်သော ပဲတီစိမ်းဈေးကွက်အခြေအနေကြောင့် ပဲမထွက်ခင်ကတည်းက ငွေကြိုတင်ပေးဝယ်သည့်ကုန်သည်အရေအတွက် သိသာစွာလျော့နည်းကျဆင်းလာပြီး အများစုက လက်ငင်းပေါက်ဈေးဖြင့်သာ ဝယ်ယူရန်စီစဉ်နေကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်း၏ပဲအများဆုံးထွက်ရာ ခရမ်းနှင့် သုံးခွမြို့နယ်တို့မှ ပဲစိုက်တောင်သူများက ပြောကြားသည်။

"တချို့နေရာတွေမှာတော့ ပေးတာရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သိပ်မပေးနိုင်တော့ဘူး။ အရင်ကဆို ပဲဈေးက တွက်လို့ရတယ်။ ဒီနှစ်မှာက ပဲထွက်တဲ့အချိန်မှ ဝယ်ကြမယ့်သဘောရှိတယ်" ဟု ဒေသခံပဲကုန်သည်ဦးစိုးက ပြောကြားသည်။

ယခင်က ကြိုပွိုင့်သမားများသည် ပဲစိုက်သည့် နိုဝင်ဘာ၊ ဒီဇင်ဘာလများမှ စတင်ပြီး တောင်သူနှင့် ချိတ်ဆက်ကာ သင့်တင့်သောငွေပမာဏတစ်ခုကို ပေးချေ၍ ကြိုတင်ဝယ်ယူတတ်ကြကြောင်း၊ အဆိုပါငွေကြေးမှာ တောင်သူများ၏ စိုက်ပျိုးရေးစရိတ်အတွက် အထောက်အကူဖြစ်စေကြောင်း၊ ယခုနှစ်အခြေအနေမှာ ယင်းကဲ့သို့ ဝယ်ယူသူရှားပါးသွားပြီး တောင်သူများ

သည် မိမိအရင်းအနှီးဖြင့် လည်ပတ်ရသည့် အခြေအနေဖြစ်လာကြောင်း ခရမ်းမြို့နယ် ရွှေဘိုကျေးရွာမှ ပဲတောင်သူ ဦးတင်ထွန်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဒေသကြီးမှ ပဲတီစိမ်း ထွက်ရန်မှာ နောက်ထပ်သုံးလခန့်လိုသေးသဖြင့် ပဲထွက်ကုန်ရရန် နီးကပ်လာသောအချိန်တွင်မူ တစ်မျိုးတစ်မည် ပြောင်းလဲနိုင်ကြောင်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ယခင်နှစ်များက စပါးရိတ်ပြီးသည်နှင့် စတင်သော ပဲစိုက်ရာသီကတည်းက ပင် ပဲဟောင်းရှာသူ၊ ပဲသစ်ကြိုပွိုင့်ပြုလုပ်သူများနှင့် စည်ကားခဲ့သော ခရမ်းပဲဈေးကွက်သည် ယခုနှစ်တွင် အေးစက်နေကြောင်း၊ ပဲဟောင်းလက်ကျန်မရှိတော့ခြင်းကြောင့်လည်း ယင်းသို့အဝယ်ကျဆင်းခြင်းဖြစ်နိုင်ကြောင်း ခရမ်းမြို့အခြေစိုက် ရွှေငါး ဆန်နှင့်ပဲပွဲရုံမှ တာဝန်ရှိသူ တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ခရမ်းနှင့်သုံးခွဒေသတို့တွင် ပဲတီစိမ်း၊ မြေပဲနှင့် မတ်ပဲတို့ကို ဆောင်းသီးနှံအဖြစ် စိုက်ပျိုးပြီး စိုက်ဇက တစ်သိန်းကျော်ရှိကြောင်း၊ ယင်းဒေသ ထွက်ပဲတီစိမ်းမှာ ပြည်တွင်းပြည်ပပဲဈေးကွက်ဝင်ကြောင်း ဒေသခံပဲကုန်သည်နှင့် တောင်သူများထံမှ သိရသည်။

**စိုင်းအောင်**

# မြေလတ်ဒေသ စိုက်ပျိုးမှုပုံစံပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးစရိတ်လျှော့ချမည်

**သတင်းဆောင်းပါး – ကျော်ဇေယျာထွန်း၊ ၅-၁-၂၀၀၉**

**မြန်မာနိုင်ငံ မြေလတ်ဒေသဖြစ်သော မကွေးတိုင်းအတွင်းရှိ တောင်သူလယ်သမားများသည် စိုက်ပျိုးမှုပုံစံပြောင်းလဲ ခြင်းဖြင့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်အတွင်း လယ်ယာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကုန်ကျစရိတ်ကို လျှော့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မကွေးတိုင်း သရက်ခရိုင် ကံမမြို့နယ်အတွင်းရှိ တောင်သူလယ်သမားများက တညီတညွတ်တည်းပြောကြားသည်။**

တောင်သူလယ်သမားများသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် စပါးပေါသည့်အချိန်၌ စပါးဈေးနှုန်းကျဆင်းခြင်းနှင့် ကြုံတွေ့နေရခြင်းကြောင့် လာမည့်နှစ်စိုက်ပျိုးစရိတ်ကို လျှော့ချရန် ယခုကဲ့သို့ စိုက်ပျိုးမှုပုံစံပြောင်းလဲရန် စီစဉ်ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယခင်က စပါးစိုက်ပျိုးရာတွင် ပျိုးခင်းစပါးကိုသာ စိုက်ပျိုးခဲ့ရာ ယခုအခါ စလန်းခေါ် ကြဲခင်းစပါးစိုက်ပျိုးသည့်စနစ်သို့ ပြောင်းလဲသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ ကြဲခင်းစပါး စိုက်ပျိုးမှုပုံစံသို့ပြောင်းလဲလိုက်ခြင်းကြောင့် ပျိုးနုတ်ခြင်း၊ ကောက်စိုက်ခြင်း၊ ပျိုးခင်းစပါးများကို ဆေးဖျန်းပြုစုစောင့်ရှောက်ရခြင်း

စသည့်အလုပ်များ လျော့ကျသွားမည်ဖြစ်ပြီး ကောက်စိုက်ခ တစ်ဧကလျှင် ၂၀,၀၀၀ ကျပ်နှင့် ပျိုးနုတ်ခ ကျပ် ၈,၀၀၀ ခန့် သက်သာသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကြဲခင်းစပါးစိုက်ပျိုးခြင်းစနစ်ကို ယခင်ကလည်း လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဌာနက တောင်သူလယ်သမားများကို စိုက်ပျိုးကြရန် ပညာပေးတိုက်တွန်းခဲ့ဖူးကြောင်း၊ အချို့သောပတ်ဝန်းကျင်ဒေသများမှ တောင်သူလယ်သမားများလည်း ကြဲခင်းစပါးစိုက်ပျိုးခြင်းကို အသုံးပြုလာကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း သရက်ခရိုင် ကံမမြို့နယ်အတွင်းရှိ ငမဲကျေးရွာမှ တောင်သူဦးကျော်ကျော်ဦးက ပြောကြားသည်။

"အခုလို နိုင်ငံတကာမှာ စီးပွားရေးကျလို့ ကျွန်တော်တို့ တောင်သူလယ်သမားတွေကို လာပြီးထိခိုက်တာဟာ အခုမှပဲ ကြုံဖူးတော့တယ်။ စပါးဈေးဆိုရင် အရင်က တစ်ပြည်ကို ၄,၀၀၀ ကျပ်ကနေ အခု ၂,၅၀၀ ကျပ်အထိ ကျသွားတယ်။ လယ်သမားတွေအချုံးပေါ်တယ်ဆိုပေမယ့် ရှေ့နှစ်ကို စပါးပဲပြန်စိုက်ရမှာပဲ။ ဒါကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာတဲ့နည်းနဲ့ စပါးကို စိုက်ကြရမှာပေါ့" ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"ပျိုးခင်းစပါးနဲ့ ကြဲခင်းစပါးကွာတာက အလုပ်ရှုပ်သက်သာသွားတယ်။ ပျိုးနုတ်တာ၊ ကောက်စိုက်တာတွေမရှိတော့လည်း ကုန်ကျစရိတ်သက်သာတယ်။ မျိုးစပါးကျတော့ ပျိုးခင်းတစ်ဧကကို နှစ်တင်းသုံးရရင် ကြဲခင်းကတော့ ခပ်စိပ်စိပ်သုံးတင်းလောက်ကြရတယ်။ စပါးအထွက်နှုန်းကျတော့ အတူတူလောက်ရှိတယ်" ဟု ကံမမြို့နယ် စံပယ်ချုံကျေးရွာမှ တောင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပဲဈေးနှုန်းများမှာလည်း ဒေသကုန်သည်များသို့ ရောင်းချရာတွင် ယခင်ပဲစင်းငုံတစ်တင်းလျှင် ၁၇,၀၀၀ ကျပ်ရှိရာမှ ၉,၀၀၀ ကျပ်သို့ ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း၊ မတ်ပဲတစ်တင်းလျှင် ၂၀,၀၀၀ ကျပ်မှ ၉,၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲတီစိမ်းတစ်တင်းလျှင် ၂၀,၀၀၀ ကျပ်မှ ၁၁,၃၀၀ ကျပ်အထိ ဈေးနှုန်းကျဆင်းသွားခဲ့ကြောင်း၊ ကံမမြို့နယ်အတွင်း၌ စပါး၊ ကုလားပဲ၊ မတ်ပဲ၊ နှမ်းနှင့် ပဲတီစိမ်းတို့ကို တစ်နှစ်ပတ်လုံး အလှည့်ကျစိုက်ပျိုးလျက်ရှိကြောင်း၊ ယခုကဲ့သို့ ပဲဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းသွားခြင်းကြောင့် ရှေ့နှစ် ပဲစိုက်ပျိုးမည့်အခါ စိုက်ပျိုးမှုကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့၍ စိုက်ပျိုးသွားရန် စီစဉ်ထားကြောင်း၊ ယခင်ကအသုံးပြုခဲ့သော ဓာတ်မြေဩ၊ ပိုးသတ်ဆေး စသည်တို့ကို မသုံးမဖြစ် အခြေအနေမှသာ အသုံးပြုသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ကံမမြို့ရှိ ငမဲကျေးရွာမှ တောင်သူဦးခင်မောင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

"အရင် ပဲဈေးကောင်းတုန်းက ရွာက်ဖျန်းအားဆေး၊ ပိုးသတ်ဆေးတွေကို တစ်သီးပေါ်ဖို့ အများဆုံး ငါးပတ်လောက်ကို ဖျန်းတာ။ တစ်ပတ်ကို ကျပ် ၃၀,၀၀၀ လောက်ကုန်ကျတယ်။ သုံးပတ်ဆိုရင်ပဲ တစ်သိန်းနားကပ်နေပြီး အခုပဲဈေးက ဓာတ်မြေဩဈေး၊ ပိုးသတ်ဆေးတွေရဲ့ ဈေးနှုန်းအောက်ကိုကျသွားတော့ ဝယ်ဖျန်းဖို့က သိပ်မလွယ်တော့ဘူး။ ဒီနှစ်တော့ ချွေချွေတာတာနဲ့စိုက်သွားရမှာပေါ့" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

တောင်သူလယ်သမားများသည် စပါးတက်ဈေးကိုသာမျှော်နေကြကြောင်း၊ ယခုအခါ စပါးဈေးကျဆင်း၍ လယ်သမားများ ရုံးကြသည်ဟု ဆိုနိုင်သော်လည်း စပါးဈေးကောင်းမည်ဆိုပါက အဆင်ပြေနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ လာမည့်မိုးရာသီ၌ စိုက်ပျိုးမည့်လယ်သမားများမှာ ကုန်ကျစရိတ်နည်းပြီး အလုပ်ရှုပ်သက်သာသည့် ကြဲခင်းစပါးစိုက်ပျိုးသည့်စနစ်ကိုသာ ပြောင်းလဲအသုံးပြုသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပဲခူးတိုင်းပေါင်းတည်မြို့နယ်အတွင်းရှိ ဗျက်ကြီးကျေးရွာမှ လယ်ယာလုပ်ငန်းရှင် ဦးသန်းထွန်းက ပြောကြားသည်။

"စပါး၊ ပဲ၊ နှမ်းစိုက်တဲ့ တောင်သူလယ်သမားအတွက် စပါးဈေး၊ ပဲဈေး၊ နှမ်းဈေးတွေပြန်ကောင်းရင်တော့ အဆင်ပြေမှာပါ။ နောက်တစ်ခုက စပါးဈေး၊ ပဲဈေး၊ နှမ်းဈေးကျသလို အခြားလယ်ယာသုံးပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေပါ တစ်ပြေးညီကျမယ်ဆိုရင်လည်း ကိစ္စမရှိပါဘူး"ဟု မကွေးတိုင်းကံမမြို့အတွင်းရှိ တောင်သူလယ်သမားများက ပြောကြားသည်။ ■

# စင်ကာပူလုပ်သားကျွမ်းကျင်မှုသင်တန်း သံချည်သံကွေးသင်တန်းတက်သူများ

**ရန်ကုန်၊ ဧန်နဝါရီ ၂**

စင်ကာပူနိုင်ငံ၌ အထွေထွေအလုပ်သမားအဖြစ် သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ကြရာ၌ လစာအခွင့်အလမ်းချင်းတူသော်လည်း အုတ်စီ၊ ပန်းရန်သင်တန်းတက်သူနည်းပြီး သံချည်သံကွေးသင်တန်းသို့ တက် ရောက်သူ သိသာစွာများပြားကြောင်း HTAY + KHIAN HENG စင်ကာပူလုပ်သားကျွမ်းကျင်မှုသင်တန်းကျောင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

စင်ကာပူနိုင်ငံ BCA (Building Construction Authority) အဆောက်အအုံဆောက်လုပ်ခွင့်အာဏာပိုင်အဖွဲ့ အသိအမှတ်ပြု HTAY+KHIAN HENG ကျောင်း တစ်နှစ်ပြည့်အခမ်းအနားတွင် ပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

စင်ကာပူကျွမ်းကျင်လုပ်သားများအနေဖြင့် လက်သမား၊ သံချည်သံကွေး၊ အုတ်စီ၊ ပန်းရန်၊ ကြွေပြားကပ်၊ သံထည်ပစ္စည်းတပ်ဆင်ခြင်း၊ လျှပ်စစ်မီးသွယ်တန်းခြင်းလုပ်ငန်း သင်တန်းခုနစ်မျိုးအနက် လက်သမားသင်တန်းတက်ရောက်သူ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ လျှပ်စစ်မီးသွယ်တန်းခြင်းသင်တန်း ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ လက်သမား ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး အုတ်စီ၊ ပန်းရန်တက်ရောက်သူမှာ မရှိသလောက်နည်းပါးကြောင်း သင်တန်းတာဝန်ရှိသူတစ်ဦးအဆိုအရ သိရှိရသည်။

လက်ရှိကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်းဂယက်ကြောင့် ရွှေ့ပြောင်းအလုပ်သမားများအခြေအနေယိုင်နဲ့နေသော်လည်း အခြားနိုင်ငံများမှ လုပ်သားများနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် မြန်မာ့ရွှေ့ပြောင်းလုပ်သားများ၏ မရိုမကပ်လုပ်ကိုင်မှု၊ သိလွယ်တတ်မှုကြောင့် မြန်မာလုပ်သားများ အခွင့်အလမ်းသာနေမြဲဖြစ်ကြောင်း စင်ကာပူသို့သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

BCA သင်တန်းကာလ နှစ်လအတွက် သင်တန်းကြေး၊ စာမေးပွဲကြေး IPA အပါအဝင် စုစုပေါင်း စင်ကာပူဒေါ်လာ ၃၂၉၅ ကုန်ကျပြီး သင်တန်းတက်ရောက်အောင်မြင်ပြီးလျှင် တစ်လအတွင်း စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် အလုပ်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ကြောင်း၊ အလုပ်လုပ်ခွင့် ၁၈ နှစ်ကြာလုပ်ကိုင်နိုင်ပြီး အချိန်ပိုလုပ်အားခမပါ အနည်းဆုံးလုပ်အားခမှာ တစ်ရက် စင်ကာပူဒေါ်လာ ၂၀ ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါ သင်တန်းကျောင်း လက်ကမ်းစာရွက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

# စင်ကာပူခရီးသွားလုပ်ငန်းဘုတ်အဖွဲ့ ပညာသင်လိုသူ မြန်မာလူငယ်များကို ဦးတည်ဆွဲဆောင်

**သတင်းဆောင်းပါး – ကျော်မင်းဆွေ၊ ၁၃–၁–၂၀၀၉**

**စင်ကာပူနိုင်ငံ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အရျင်စီတစ်ခုဖြစ်ပြီး စင်ကာပူ၏ အဓိကသော့ချက်ကျသော ခရီးသွားဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သည့် Singapore Tourism Board (STB) စင်ကာပူခရီးသွားလုပ်ငန်းဘုတ်အဖွဲ့အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ စင်ကာပူသို့ လာရောက်ပညာသင်ကြားလိုသူ လူငယ်များကို အဓိက ဆွဲဆောင်လျက်ရှိသည်။**

STB အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ ပုဂ္ဂလိကသတင်းမီဒီယာ ငါးခုနှင့် အင်ဒိုနီးရှားမီဒီယာလေးခုတို့မှ သတင်းသမားများကို ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁၉ ရက်မှ ၂၂ ရက်နေ့အထိ စင်ကာပူနိုင်ငံ သို့ ဖိတ်ခေါ်ကာ စင်ကာပူ၏ နာမည်ကျော်တက္ကသိုလ်နှင့် သင်တန်းကျောင်းများနှင့် ထိတွေ့မိတ်ဆက်ပေးပြီး မြန်မာနှင့် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံမှ စင်ကာပူတွင် ပညာသင်ယူလိုသူ လူငယ်များအတွက် သက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ်သင်တန်းများ၏ သတင်းအချက်အလက်များ ရှင်းလင်းပေးအပ်ခဲ့သည်။

ထိုသို့ ဖိတ်ခေါ်မိတ်ဆက်ပေးရာတွင် သက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ်နှင့် သင်တန်းကျောင်းအသီးသီးတွင် တက်ရောက်ပညာသင်ကြားနေကြသော မြန်မာနှင့် အင်ဒိုနီးရှားကျောင်းသူကျောင်းသားများနှင့် တွေ့ဆုံပေးကာ ၎င်းတို့ ပညာသင်အတွေ့အကြုံများကို မေးမြန်းခွင့်ပြုခဲ့သည်။

မြန်မာသတင်းသမားများကို စင်ကာပူ စီမံခန့်ခွဲမှုတက္ကသိုလ် Singapore Management University တွင် ပညာသင်

ကြားနေကြသော မြန်မာကျောင်းသား ကျောင်းသူငါးဦး၊ နန့်ယန်းတက္ကသိုလ် လက်အောက်ရှိ ခရီးသွားလုပ်ငန်း အကယ်ဒမီ Tourism Academy တွင် တက်ရောက်နေသော မြန်မာကျောင်းသား ကျောင်းသူလေးဦး၊ FTMS Global သင်တန်းကျောင်း၌ တက်ရောက်နေသော မြန်မာကျောင်းသူသုံးဦး၊ စင်ကာပူပိုလီတက်ကနစ်၊ Singapore Polytechnic တွင် တက်ရောက်နေသော မြန်မာကျောင်းသား ငါးဦး၊ Singapore Institute of Management (SIM) တွင် တက်ရောက်နေသော မြန်မာကျောင်းသူ ကျောင်းသားနှစ်ဦး၊ စုစုပေါင်း ၁၄ ဦးနှင့် တွေ့ဆုံကာ ၎င်းတို့လက် ရှိပညာသင်ကြားမှုအခြေအနေနှင့် အခက် အခဲများကို မေးမြန်းခွင့်ပြုခဲ့သည်။

သက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ်ကျောင်းအသီးသီးတွင် တက်ရောက်နေသော တွေ့ခွင့်ရ မြန်မာကျောင်းသားအားလုံး၏ ယေဘုယျ ပြောဆိုချက်မှာ ၎င်းတို့ ကျောင်းတက်ရသည်မှာ အဆင်ပြေပြီးကျောင်းမှ ဆရာများကလည်း ဂရုစိုက်ကြောင်း၊ မြန်မာကျောင်းသားများသည် ထိပ်ဆုံး ၁၀ ဦးမှ ငါးဦးအတွင်းတွင် အမြဲရှိကြောင်း သိရသည်။

သက်ဆိုင်ရာ ကျောင်းအာဏာပိုင်များက မြန်မာမီဒီယာများနှင့် တွေ့ဆုံပေးရန် စီစဉ်ပေးသဖြင့် မြန်မာကျောင်းသားအများစုက အဆင်ပြေကြောင်း ပြောဆိုကြသော်လည်း ၎င်းတို့အားလုံး ကိုယ်စီကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲနှင့် စိန်ခေါ်မှုများလည်းရှိသည်ဟု ဆိုကြသည်။

"စရောက်ခါစတော့ Listening က Challange အဖြစ်ဆုံးပဲ။ သူတို့ ပြောတဲ့လေသံကို မိအောင်မနည်းကြိုးစားရတယ်။ အင်္ဂလိပ်စာမရလို့မဟုတ်ဘူး။ ဒီမှာက စင်ကာပူ ကျောင်းသားတင်မဟုတ်ဘူး။ တခြားနိုင်ငံတွေကလည်း လာကြတာဆိုတော့ သူတို့ဘာပြောလဲဆိုတာ နားလည်အောင် အရင်ကြိုးစားရတယ်" ဟု နန်ယန်းတက္ကသိုလ်လက်အောက်ရှိ Tourism Academy တွင် ဒီပလိုမာ နှစ်နှစ်သင်တန်းတက်ရောက်နေသူ ဟန်လင်းထက်က ဆိုသည်။

"အဓိကတော့ အင်္ဂလိပ်စာပါပဲ။ ဒီမှာ Conmunicate (စကားပြော ဆက်သွယ်) ဖို့ရော၊ ကျောင်းစာလေ့လာဖို့ရော၊ SAT တို့၊ ဘာတို့အောင်ထားရင် အဆင်ပြေတယ်။ ကောင်းတာက မလာခင်ကြိုပြင်ထားတာပါပဲ" ဟု စင်ကာပူစီမံခန့်ခွဲမှုတက္ကသိုလ် (SMU) တွင် Marketing ဘာသာအဓိကဖြင့် နောက်ဆုံးနှစ် တက်ရောက်နေသူ ခင်သီတာနင်းက ပြောကြားသည်။

စင်ကာပူပိုလီတက်ကနစ် (Singapore Plytechnic) တွင် ဒုတိယနှစ် အီလက်ထရွန်နစ်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးအဓိကဘာသာဖြင့် တက်ရောက်သင်ကြားနေသူ မန္တလေးဇာတိ ရဲမာန်မြင့်ကမူ "ရောက်စမှာတော့ Lonly (အထီးကျန်) ဖြစ်တယ်။ နေထိုင်စရိတ်၊ သွားလာစရိတ်ထောင်းတယ်။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေ Part Time အလုပ်လုပ်ခွင့်သာမရှိရင် ကျောင်းစရိတ်ကမလွယ်ဘူး" ဟု ဆိုသည်။

ပုံမှန်အားဖြင့် စင်ကာပူသို့ ကျောင်းလာတက်သူပြည်ပနိုင်ငံမှ အခြားကျောင်းသားများ ကြုံတွေ့ကြရသကဲ့သို့ မြန်မာကျောင်းသားများကြုံတွေ့ရလေ့ရှိသော်လည်း တရုတ်၊ အင်ဒိုနီးရှားနှင့် မလေးရှားမှ ကျောင်းသားအများစုမှာ တရုတ်ကျောင်းသားများဖြစ်သဖြင့် စင်ကာပူ၊ တရုတ်ဆရာများ၊ စင်ကာပူကျောင်းသားများနှင့် ဆက်ဆံရေးအဆင်ပြေသော်လည်း တရုတ်စကားမတတ်သူ မြန်မာကျောင်းသားများအတွက် တစ်ခါတစ်ရံ အဆင်မပြေမှုများကြုံရကြောင်း စင်ကာပူရောက် မြန်မာကျောင်းသားများ၏ အဆိုအရ သိရသည်။

"ရောက်စက အတန်းထဲမှာ မြန်မာသူငယ်ချင်း အဖော်လည်းမရှိဘူး အများစုက Singaporean တွေဆိုတော့ နည်းနည်းနှိမ်ချင်တယ်။ ဆရာမတစ်ယောက်ဆို အတန်းထဲမှာ တရုတ်လိုချည်း ရှင်းပြတာတောင်ရှိ

တယ်။ ဆရာမမျက်နှာကို သေချာကြည့်နေတော့မှ အင်္ဂလိပ်လိုပြောင်းပြောတယ်" ဟု စင်ကာပူပိုလီတွင် ဒုတိယနှစ် Mecatronic သင်တန်းတက်ရောက်နေသူ ခင်ယုယထွန်းက ဆိုသည်။

ပုံမှန်အားဖြင့် စင်ကာပူတက္ကသိုလ်နှင့် ကျောင်းများတွင် ကျောင်းအာဏာပိုင်နှင့် ဆရာ ဆရာမများက ခွဲခြားမှုမရှိလှသော်လည်း စင်ကာပူကျောင်းသားအများစုသည် ၎င်းတို့နိုင်ငံပတ်ဝန်းကျင်ရှိ ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများမှလာသော ကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားများအပေါ် အထင်သေးအမြင်သေးဆက်ဆံမှုများရှိကြောင်း Living Color ၏မေးမြန်းမှုကို STB ၏ ဒါရိုက်တာ အပါအဝင် တက္ကသိုလ်ကျောင်းအသီးသီးက ၎င်းတို့အနေဖြင့် ခွဲခြားမှုမရှိပါကြောင်း ဖြေကြားသည်။

"ကျွန်တော်ကတော့ မကြားမိပါဘူး။ စင်ကာပူမှာ ကျောင်းသားတွေကို အားလုံးတစ်ပြေးညီဆက်ဆံပါတယ်။ တစ်ခါတလေ နိုင်ငံကိုမသိလို့ပြောတာဆိုတာမျိုးတော့ ရှိကောင်းရှိမှာပါ။ ကျွန်တော်တောင် အမေရိကကိုရောက်တော့ စင်ကာပူကို မသိလို့ တော်တော်ရှင်းပြရသေးတယ်။ ဒီလိုမျိုးတော့ ရှိတတ်ပါတယ်" ဟု စင်ကာပူစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုဘုတ်အဖွဲ့ ပညာရေးနှင့် ပရော်ဖက်ရှင်နယ်ဝန်ဆောင်မှု ဒါရိုက်တာ Mr. Toh Wee Khiang က ဆိုသည်။

စင်ကာပူပိုလီတက္ကနစ် Shool of Electrical & Electronic Engeneering ၏ ဒါရိုက်တာ ဒေါက်တာ Chong Tad Weng Dave ကလည်း ဤကိစ္စမျိုးမရှိဟုငြင်းဆိုသည်။ Living Color အနေနှင့် ဆရာကရော ကျောင်းသားကပါ ခွဲခြားဆက်ဆံခံရသည့် မြန်မာကျောင်းသားကိုလက်တွေ့ခေါ်ပြကာ မည်သို့ဆက်ဆံခံရခြင်းကို ပြောပြနိုင်ကြောင်း ဆက်လက်ပြောဆိုရာ ဒေါက်တာချောင်က ယခုကဲ့သို့ ပြန်လည်ဖြေကြားသည်။

"ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းမှာတော့ ဆရာတွေက ခွဲခြားဆက်ဆံတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ကျောင်းသားအချင်းချင်းလည်း အဲဒီလို မဆက်ဆံဖို့ ကျွန်တော်တို့အမြဲသွန်သင်နေတာပါ။ အကယ်၍ ရှိခဲ့လို့ရှိရင် အဲဒီကိစ္စကမမျှတဘူးလို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်"

စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ နာမည်ကျော် စီမံခန့်ခွဲမှုတက္ကသိုလ် Singapore Management University (SMU) တွင် ပထမဦးစားပေး Marketing နှင့် ဒုတိယဦးစားပေး Management ဘာသာရပ်တို့ဖြင့် စတုတ္ထနှစ် (နောက်ဆုံးနှစ်) တက်ရောက်နေသူ ခင်သီတာနှင်းသည် စင်ကာပူတွင် တွေ့ဆုံခွင့်ရသော မြန်မာကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားများအနက် စင်ကာပူပညာရေး၊ လူမှုရေးအတွေ့အကြုံအများဆုံးဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ ခင်သီတာနှင်း SMU တွင် တက်ရောက်စဉ်က ကျောင်းတွင် စုစုပေါင်း မြန်မာကျောင်းသူ၊ ကျောင်းသားသုံးဦးသာ ရှိသည်။ စင်ကာပူသို့ ရောက်စမှစ၍ ယနေ့အချိန်အထိ တွေ့ကြုံခဲ့သော အခြေအနေအားလုံးကိုခြုံကြည့်လျှင် ခင်သီတာနှင်း အကြုံပြုလိုသော အရေးကြီးအချက်တစ်ချက် ရှိသည်။

"အရေးအကြီးဆုံးက ဒီကို မလာခင်ကတည်းက Mentally Prepared စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာပြင်ဆင်ထားဖို့ပါ။ အိမ်ကနေခွဲပြီး ဒီကိုရောက်ရောက်ချင်း စိတ်ဓာတ်ခိုင်ခိုင်မာမာနဲ့ ကြုံလာမယ့် အခက်အခဲတွေကို ရင်ဆိုင်ရဲဖို့လိုပါတယ်"

စင်ကာပူနိုင်ငံဖြစ်စေ မည်သည့်နိုင်ငံတွင်ဖြစ်စေ၊ ပညာသင်ယူလိုသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများအတွက် အခြေခံအားဖြင့် အင်္ဂလိပ်စာကျွမ်းကျင်မှု စိတ်ဓာတ်ခိုင်မာမှုတို့မှာ အရေးကြီးလှသော်လည်း ထို့ထက် အရေးကြီးသော အခြားအကြောင်းတစ်ရပ်ရှိနေပါသေးသည်။ ယင်းမှာ မိဘများ၏ ပံ့ပိုးကူညီမှုဖြစ်သည်။ မြန်မာမိဘအများစုသည် နိုင်ငံရပ်ခြားတွင် မိမိတို့သားသမီး ကျောင်းတက်နေသည်ကို ပတ်ဝန်းကျင်၌ ကြွားလုံးထုတ်လိုမှုက ပိုကဲနေပြီး မိမိသားသမီး၏ စရိုက်နှင့် ဝါသနာကို သတိမမူမိကြသူက များသည်။ ထို့ထက်ဆိုးသည်မှာ ဝါသနာမပါ စိတ်မဝင်စားသော ဘာသာရပ်ကို ဖိအားပေး၍ ရွေးချယ်တက်ရောက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ မိဘတို့၏အတွက်ကြောင့် မိမိတို့ ဝါသနာပါရာ မလုပ်ရဘဲ လမ်းပျောက်သွားရသူ၊ အရွဲ့တိုက် ကလန်ကဆန်လုပ်သူ၊ လူမှုဆက်ဆံရေးအားနည်းသူ ကျောင်းသားလူငယ်ဖြစ်သွားတတ်သည်။ ဤအချက်ကို စင်ကာပူတွင် ကျောင်းတက်နေကြသူ မြန်မာကျောင်းသားကျောင်းသူများ သဘောတူကြသည်။

"မိဘတွေက ကိုယ့်သားသမီး ဝါသနာပါ စိတ်ဝင်စားတဲ့ဟာ လုပ်ခွင့်ပေးစေချင်ပါတယ်။ ကျွန်မဆိုရင် MC (ဆေးတက္ကသိုလ်) တက်ပြီးမှ ဝါသနာမပါလို့ ထွက်ပြီး အခု SMU ကို လာတတ်တာ။

မိဘတွေကလည်း လိုက်လျောလို့ပေါ့" ဟု ခင်သီတာနှင်းက ထောက်ခံပြောဆိုသည်။

ခင်သီတာနှင်းသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်က တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအောင်မြင်ခဲ့ပြီး ရန်ကုန်ဆေးတက္ကသိုလ် (၁) တွင် ဆေးပညာသင်ယူခွင့်ရရှိခဲ့သော်လည်း ကျောင်းတက်နေရင်းနှင့် သူဝါသနာမပါ စိတ်မဝင်စားသော ဘာသာရပ်ဟု သတိပြုမိကာ ဆေးတက္ကသိုလ်တက်နေရာမှ ထွက်လိုက်ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် SMU သို့ ဆက်သွယ်တက်ရောက်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

မည်သို့ဆိုစေ စင်ကာပူသည် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီပညာရေးကို သင်ယူလိုသော မြန်မာကျောင်းသားလူငယ်များအတွက် လောလောဆယ်အချိန်အထိ လက်လှမ်းအမီဆုံး၊ အသင့်လျော်ဆုံးနေရာတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု စင်ကာပူတွင် သားသမီးများကို ကျောင်းတက်ရန် ပို့ထားသူ မိဘအများစုက တညီတညွတ်တည်း မှတ်ချက်ပြုကြသည်။

စင်ကာပူတွင် ကျောင်းတက်ကြသူ မြန်မာကျောင်းသားကျောင်းသူများ၏ စင်ကာပူတွင် ကျောင်းတက်ရခြင်း၏ အဓိကအချက်တစ်ချက်မှာ ကျောင်းတက်ပြီးပါက မိမိတို့ အောင်မြင်ထားသောကျောင်း၊ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာ၊ အတူတပညာကိုလိုက်၍ စင်ကာပူတွင် ပုံမှန်ဝင်ငွေရရှိမည့် သင့်လျော်သည့် အလုပ်အကိုင်တစ်ခု ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နိုင်ခြင်းနှင့် စင်ကာပူအစိုးရ ကမကထပြုဖွင့်လှစ်ထားသော ကျောင်းများတွင် တက်ရောက်ပါက ကျောင်းတက်ရင်းအချိန်ပိုင်းအလုပ်လုပ်၍ ဝင်ငွေရှာဖွေနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအချက်ကို စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ SMU ၊ Tourism Academy, Sentosa ၊ Singapore Polytechnic၊ FTMS Global ၊ SIM တို့တွင် လောလောဆယ် အတန်းအသီးသီး၌ တက်ရောက်နေသူ မြန်မာကျောင်းသားကျောင်းသူများက ဟုတ်မှန်ကြောင်း အတည်ပြုကြသည်။

SIM (Singapore Institute of Management) ကဲ့သို့ ကျောင်းမျိုးတွင် တက်ရောက်နေသော မြန်မာကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူအချို့မှာမူ အဆိုပါကျောင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ထားသော ဗြိတိန်၊ ဩစတြေးလျ၊ ကနေဒါ၊ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အစရှိသည့် နိုင်ငံတို့ရှိ တက္ကသိုလ်များသို့ ဆက်လက်တက်ရောက် ပညာဆည်းပူးလိုကြသည်။ ဤသို့တက်ရောက်နိုင်စေရန်လည်း SIM သာမက အခြားကျောင်းနှင့် တက္ကသိုလ်များတွင်လည်း သက်ဆိုင်ရာကျောင်းသား၏ ပညာအရည်အချင်းအပေါ်မူတည်ကာ အစီအစဉ်များ ကိုယ်စီရှိနေကြသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက အစပြုလိုက်သည့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်ပေါ်နေသော်လည်း စင်ကာပူနိုင်ငံအနေဖြင့် မူလက ချမှတ်ထားသည့် စီမံကိန်းများအနက် အနာဂတ်ခရီးသွားလုပ်ငန်းမြှင့်တင်ရေးကိုမူ ပုံမှန်ဆက်လက်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ ပညာရေးအခြေပြု စီးပွားရေး(Education Business) လုပ်ငန်းမှ ဝင်ငွေလျော့ကျမသွားစေရန် မြန်မာအပါအဝင် အာရှဒေသအတွင်းရှိ နိုင်ငံမှ ပညာသင်ယူလိုသူ လူငယ်များကို ပစ်မှတ်ထား ဆွဲဆောင်နေသည်။

Education Business ဆိုသော်လည်း ထိုက်တန်သောပညာပေး၍ ထိုက်တန်သော ဝန်ဆောင်ခယူခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ စင်ကာပူအစိုးရကလည်း နိုင်ငံ၏ပုံရိပ်ကို မြှင့်တင်ပေးရန် (၀၊) ဂုဏ်သိက္ခာရှိသော ပညာရေးဝန်ဆောင်မှုနယ်ပယ်တစ်ရပ် အာရှ၏ဗဟိုချက်မအဖြစ် ပေါ်ပေါက်လာစေရန် ပံ့ပိုးပေးလျက်ရှိနေသည်။ အရေးအကြီးဆုံးအချက်မှာ စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် ရနိုင်သော အခွင့်အလမ်းများကို မြန်မာလူငယ်များ မိမိရရ ဆုပ်ကိုင်နိုင်ရန်နှင့် နိုင်ငံအတွက် ဂုဏ်သိက္ခာတက်စေသော၊ နိုင်ငံကို ပြန်လည်အကျိုးပြုနိုင်သော နိုင်ငံသားကောင်းများအဖြစ် မိမိတို့ကိုယ်ကို အရည်အချင်းမြှင့်တင်ကြရန်သာ ဖြစ်ပါသည်။

# လေးနှစ်အတွင်း ပညာရပ်ဆိုင်ရာဟောပြောပွဲ ၆၇ ကြိမ် MFF ပြုလုပ်ခဲ့

**ရန်ကုန်၊ ဧန်နဝါရီ ၁၀**

မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် (MFF) နှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ပုဗ္ဗန်လုပ်ငန်းရှင်အသင်းတို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်မှုဖြင့် ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧန်နဝါရီလမှ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလအထိ လေးနှစ်အတွင်း ဆွေးနွေးပွဲ Forum သုံးကြိမ်အပါအဝင် ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ပညာရှင်များဟောပြောပွဲအကြိမ်အရေအတွက် စုစုပေါင်း ၆၇ ကြိမ် ကျင်းပခဲ့ကြောင်း MFF မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြား သည်။

မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်နှင့် လက်အောက်ခံညီနောင်အသင်းများ အသိပညာနှင့် Capacity Building တိုးတက်မြင့်မားစေရန်ရည်ရွယ်၍ စီးပွားရေးနှင့် ပညာရပ်ဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်သူပညာရှင်များကိုဖိတ်ခေါ်ပြီး အဆိုပါဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ပညာရှင်များဟောပြောပွဲကို ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧန်နဝါရီလမှစတင်ကာ မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် သီရိအဏ္ဍဝါခန်းမတွင် နှစ်ပတ်လျှင်တစ်ကြိမ် စဉ်ဆက်မပြတ်စီစဉ်ကျင်းပခဲ့ရာ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလအထိ ဘာသာရပ်အလိုက် ကျွမ်းကျင်သူနှင့် ပညာရှင် ၄၇ ဦးက ခေါင်းစဉ်ပေါင်း ၇၂ ခုဖြင့် ဟောပြောပွဲစုစုပေါင်း ၆၇ ကြိမ် ကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ထိုသို့ကျင်းပခဲ့ရာ၌ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၃ ရက်တွင်ကျင်းပသော အကြိမ် (၅၀) ပြည့်အထိမ်းအမှတ် ၄/၂၀၀၈ ဟောပြောပွဲတွင် ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်၊ ဦးစောမြင့်မောင်၊ ဦးကျော်ဝင်း (စာရေးဆရာကျော်ဝင်း) နှင့် ဦးတင်မောင်

စိန်မောင်နှင့် ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်တို့ကလည်းကောင်း ဆွေးနွေးပွဲစကားဝိုင်း (Forum) အဖြစ် ကျင်းပခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းတို့အနက် Global Finanicial Crisis: Both Challanges and Opportunities for us (ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်းနှင့် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်းများ) Forum သည် တက်ရောက်သူဦးရေ ၁၀၀၀ ခန့်ရှိခဲ့ပြီး MFF ၏ ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲများတစ်လျှောက်တွင် တက်ရောက်သူပရိသတ်ဦးရေအများဆုံး

သန်းတို့က 'State Institute and Economics Development' ခေါင်းစဉ်ဖြင့်လည်းကောင်း၊ ဇူလိုင်လ ၅ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပသော ၉/၂၀၀၈ ဟောပြောပွဲတွင် ဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်၊ ဒေါ်လှမြင့်နှင့် ဦးမော်သန်းတို့က 'Social Enterprise' ခေါင်းစဉ်ဖြင့်လည်းကောင်း၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဧန်နဝါရီလ ၁၀ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပသော မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် (၁၀) နှစ်ပြည့်အထိမ်းအမှတ်နှင့် ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ပညာရှင်များဟောပြောပွဲ သုံးနှစ်မြောက် အထိမ်းအမှတ် ၁/၂၀၀၉ ဟောပြောပွဲတွင် 'Global Financial Crisis: Both Challanges and Opportunities for us' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဒေါက်တာဦးမြင့်၊ ဦးခင်မောင်ညို (ခင်မောင်ညို–ဘောဂဗေဒ)၊ ဦးတင်မောင်သန်း၊ ဦးကိုကိုလှိုင်၊ ဒေါက်တာ

အဖြစ် စံချိန်ချိုးခဲ့ကြောင်း MFF မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# မြန်မာနိုင်ငံ၌ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် ပညာပေးသင်တန်းများမရှိသေး

**ရန်ကုန်၊ ဧန်နဝါရီ ၁၁**

မြန်မာနိုင်ငံ၌ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် တိကျသည့် ပညာပေးမှုများနှင့် သင်တန်းများ (Entrepreneurship Education) မပေါ်ပေါက်သေးကြောင်း Myanmar Business Executives (MBE) အဖွဲ့၏အမှုဆောင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်အေးအေးမူက ဧန်နဝါရီလ ၁၁ ရက်နေ့တွင်ပြောကြားသည်။

ထိုနေ့မွန်းလွဲပိုင်းက စမ်းချောင်းမြို့နယ်ရှိ Business Capicity Building Centre (BCB) ၌ 'အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ခေါင်းဆောင်ကောင်းများဖြစ်ရန် အခြေခံလိုအပ်ချက်များ' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ကျင်းပသော ဆွေးနွေးပွဲ (Seminar) တွင် Entrepreneurship (စွန့်ဦးတီထွင်) လုပ်ငန်းများအကြောင်းကို ဟောပြောဆွေးနွေးရင်း အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအနက် အငယ်စားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း (SME) အများစုသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများပင်ဖြစ်ကြကြောင်း၊ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် တိကျသောပညာပေးမှုများနှင့် သင်တန်း

များလိုအပ်သကဲ့သို့ Consulting (အကြံဉာဏ်ပေးမှု) များလည်း လိုအပ်လျက်ရှိကြောင်း၊ ယခုလက်ရှိ SME လုပ်ငန်းအများစုမှာ ဖောက်သည်၏ လိုအပ်ချက်အမှန်ကို မသိရှိကြသေးဘဲ Marketing (ဈေးကွက်မြှင့်တင်မှု) အပိုင်းတွင်လည်း အားနည်းလျက်ရှိကြောင်း၊ ယနေ့ခေတ်သည် Information ခေတ်ဖြစ်၍ ယခင်ကကဲ့သို့ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူကဦးဆောင်ခြင်း မျိုးမဟုတ်တော့ဘဲ စားသုံးသူကဦးဆောင်သည့် ခေတ်သို့ရောက်နေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ စားသုံးသူဖောက်သည်များ၏ Feedback (တုံ့ပြန်မှု) ကို အလေးထားသင့်ကြောင်း သူမက ဆိုသည်။

Myanmar Business Executives (MBE) အဖွဲ့အစည်းကို မြန်မာ နိုင်ငံရှိ MBA ဘွဲ့ရစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် များနှင့် ပညာရှင်များဖြင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့ လေ့လာသင်ယူခဲ့သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်များနှင့် လုပ်ငန်းခွင်

အတွေ့အကြုံများကို မျှဝေပေးရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် Business Capacity Building Centre (BCB) ကို ၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလ ၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ကြောင်း၊ ယခုအခါ Business Management Course, Basic Computer Course, DTP (Destop Publishing) Course, Internet & E-mail Course, Presentation Course, Business English Course, General English Course (Full Skill) သင်တန်းများကိုဖွင့်လှစ်သင်ကြားပို့ချလျက်ရှိပြီး ပညာရပ်ဆိုင်ရာ Seminar များကိုပါအခါအားလျော်စွာ စီစဉ်ကျင်းပပေးလျက်ရှိကြောင်း ယင်းစင်တာမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

# ဂမုန်းပွင့် Shopping Mall သစ်တွင် 33 KV ဓာတ်အားခွဲရုံပါဝင်

**ရန်ကုန်၊ ဧနီ ၁၀**

လျှပ်စစ်ဓာတ်အားအပြည့်အဝရရှိရန်အတွက် 33/0.4 KV, 2MVA ဓာတ်အားခွဲရုံတစ်ခုသီးသန့်ပါဝင်ပြီး ရန်ကုန်မြို့တွင် အကြီးဆုံးနှင့် ဒီဇိုင်းလက်ရာအထူးခြားဆုံး ကုန်တိုက်ဖြစ်သည့် ဂမုန်းပွင့် Shopping Mall ကို ကမ္ဘာအေးကွန်ဒိုမီနီယံအဆောက်အအုံနှင့်ပူးတွဲလျက် ရန်ကုန်မြို့ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်းတွင် ဒီဇင်ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့၌ ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။

အထပ် ၁၂ ထပ်ပါရှိသည့် အဆိုပါ အဆောက်အအုံကို ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် ဂမုန်းပွင့်ကုမ္ပဏီလီမိတက်က တာဝန်ယူတည်ဆောက်ခဲ့ပြီး ရွှေ့လျားဓာတ်လှေကားများ၊ လူစီးဓာတ်လှေကားများ အပါအဝင် Apartment နေထိုင်သူများအဆင်ပြေစေရန်အတွက် ကုန်တင်ဓာတ်လှေကားတစ်

စင်းပါ ထည့်သွင်းတည်ဆောက်ထားကြောင်း၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားအပြင် ၂၄ နာရီ ရေအပြည့်အဝရရှိရေးအတွက်ပါ စီစဉ်ထားကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီ၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

အဆိုပါအဆောက်အအုံမြေညီထပ်မှ ဒုတိယထပ်အထိ သုံးထပ်ကို ဂမုန်းပွင့် Shopping Mall အဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထား ပြီး Life Style နှင့်အညီ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး၊ ကလေးအဝတ်အထည်များ၊ လူသုံးကုန်၊ စားသောက်ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးမျိုးတို့ကို သက်တောင့်သက်သာ ဝယ်ယူနိုင်ရန် ခင်းကျင်းထားကြောင်း၊ မြေညီထပ်တွင်နာ မည်ကြီးအမှတ်တံဆိပ်အလှကုန်ပစ္စည်းများ၊ အိမ်သုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးနှင့် Sony အရောင်းပြခန်း၊ အမျိုးသမီးဖိနပ်အ

မျိုးမျိုး၊ ခရီးဆောင်အိတ်အမျိုးမျိုးနှင့် ပရိဘောဂပစ္စည်းအမျိုးမျိုးတို့ကို လည်းကောင်း၊ ပထမထပ်တွင် နာမည်ကြီး အမှတ်တံဆိပ် အဝတ်အထည်များ၊ ကလေးအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးနှင့် အဝတ်အထည်များ၊ ဒုတိယထပ်တွင် ခေတ်မီကလေးကစားကွင်း၊ ဖန်စီနှင့်အဝတ်အထည်အသုံးအဆောင်ဆိုင်ခန်းများ၊ ဓာတ်ပုံဆိုင်၊ ဆံပင်အလှပြင်ဆိုင်၊ အင်တာနက်ကဖီး၊ စာအုပ်ဆိုင်နှင့် J'Donuts, Happy, Osaka Roman စသည့်စားသောက်ဆိုင်များဖွင့်လှစ်ထားကြောင်း ယင်း Shopping Mall မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

တတိယထပ်မှ ၁၂ ထပ်အထိ လူနေတိုက်ခန်းများတွင်မူ အိပ်ခန်းသုံးခန်း၊ ဝရန်တာနှစ်ခုစီပါဝင်သည့် လူနေတိုက်ခန်းများပါရှိပြီး PABX လိုင်းခွဲတယ်လီဖုန်းစနစ်တပ်ဆင်ထားကြောင်း၊ မြေအောက်ထပ်နှစ်ထပ်ကိုမူ ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာနှင့် မူလကမ္ဘာအေးဈေးတို့ကို ပြန်လည်နေရာချသွားပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ဂမုန်းပွင့်ကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဂမုန်းပွင့်ကုမ္ပဏီလီမိတက်သည် ရန်ကုန်မြို့၌ အောင်မြင် အထင်ရှားဆုံးနှင့် အစောဆုံးဖွင့်လှစ်ခဲ့သော ပုဂ္ဂလိက ကုန်တိုက်ဖြစ်သည့် ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက် (မြေနီကုန်း) ကို ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် စမ်းချောင်းမြို့နယ် ဗားကရာလမ်း မြေနီကုန်းလမ်းဆုံအနီးတွင်လည်းကောင်း၊ ဆိုင်ခွဲအမှတ် (၂) ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက် (ဘိုကလေးဈေးလမ်း) ကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်ကုန်သည်လမ်းနှင့် ဘိုကလေးဈေးလမ်းထောင့်တွင်လည်းကောင်း၊ ဆိုင်ခွဲ အမှတ် (၃) ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက် (ရှန်ဟိုင်းအင်တာနေရှင်နယ်စင်တာ) ကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် လသာမြို့နယ် သိမ်ကြီးဈေး (D) ရုံ မြေညီထပ်နှင့် ပထမထပ်ရှိ ရှန်ဟိုင်း အင်တာနေရှင်နယ်စင်တာတွင်လည်းကောင်း အသီးသီးဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။ ယခုဖွင့်လှစ်လိုက်သည့် ဂမုန်းပွင့် Shopping Mall မှာ စတုတ္ထမြောက်ဖြစ်ပြီး ဧရိယာ အကျယ်ဝန်းဆုံးနှင့် ကုန်ပစ္စည်းအစုံလင်ဆုံးဆိုင်ခွဲဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

# ရော်ဘာခြုံများ ရော်ဘာစေးထုတ်လုပ်မှု ပြောင်းလဲ

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀**

နိုင်ငံတကာရော်ဘာဈေးကျဆင်းနေမှုကြောင့် မွန်ပြည်နယ်ရှိ ရော်ဘာခြုံများမှ ရော်ဘာစေးထုတ်လုပ်မှုကို အနည်းငယ် လျှော့ချထုတ်လုပ်နေကြောင်း မွန်ပြည်နယ် ရှိ ရော်ဘာခြုံများနှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်နေသည့် ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ရော်ဘာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများထံမှ သိရသည်။

ရော်ဘာစေးထုတ်မည်ဆို လျှင် အဆိုပါ ရော်ဘာပင်အား မြေဩဇာကျွေးခြင်း၊ ပေါင်းရှင်းခြင်းတို့ ဆက်လက်ပြုလုပ်ပေးရကြောင်း၊ ရော်ဘာဈေးကျနေချိန်တွင် ရော်ဘာစေးထုတ်စရိတ်၊ လုပ်သားစရိတ်တို့ကို လျှော့ချလိုခြင်းကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရော်ဘာစေးထုတ်လုပ်မှုကို လျှော့ချခြင်းဖြစ်ကြောင်း မွန်ပြည်နယ် ပေါင်မြို့နယ်မှ ရော်ဘာခြံပိုင်ရှင် ဦးသိန်းဆင့်က ဆိုသည်။

ပြည်တွင်းရော်ဘာဈေးကွက်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်နေသော ရော်ဘာစိမ်း ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုကြောင့် ရော်ဘာစေးအသစ်ထုတ်ယူရောင်းချခြင်းထက် ယခင်နှစ်က ကျန်ရှိသော ရော်ဘာစိမ်းများကိုထိန်း၍ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်နေကြကြောင်း မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ အသောကလမ်း အခြေစိုက်ရော်ဘာ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ရော်ဘာလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ပေါင်းရှင်းရန်နှင့် ခြံစောင့်ရန်အတွက်သာ လုပ်သား ခန့်ထားလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

**စိုင်းအောင်**

■

# ၂၀၀၈ ခုနှစ် ရွှေတိဂုံစေတီသို့ နိုင်ငံခြားသား ၇၀၀၀၀ ကျော် လာရောက်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၅**

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်အများစု လာရောက်လည်ပတ်သည့်နေရာများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော ရွှေတိဂုံစေတီတော်ကြီးသို့ ယခုနှစ်အတွင်း ဒီဇင်ဘာလ ၁၅ ရက်နေ့အထိ လာရောက်လည်ပတ်ကြသည့် နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားဦးရေသည် စုစုပေါင်း ၇၂၀၀၀ ဦးကျော်ရှိသွားပြီဖြစ်ကြောင်း ရွှေတိဂုံစေတီတော်ဂေါပကအဖွဲ့မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်း တိုက်ခတ်ခဲ့ပြီးသည့်နောက်ပိုင်း ရွှေတိဂုံစေတီတော်သို့ လာရောက်လည်ပတ်ကြသည့် နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားဦးရေ လျော့နည်းသွားသော်လည်း တဖြည်းဖြည်းပြန်လည်ဝင်ရောက်လာသည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ လာရောက်ကြသည့် နိုင်ငံခြားသားအများစုမှာ ထိုင်း၊ ကိုရီးယား၊ တရုတ်နှင့် ဂျာမန်လူမျိုးများသာ အများဆုံးဖြစ်ပြီး ဥရောပမှလာရောက်သည့် ဧည့်သည်များအနက် ပြင်သစ်လူမျိုးမှာ အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း၊ မိုးတွင်းကာလ စပိန်နှင့် အီတလီလူမျိုးများ လာရောက်လည်ပတ်တတ်ကြကြောင်း ၎င်းထံမှ သိရသည်။

"နာဂစ်ဖြစ်ပြီးတော့ ဧည့်သည် အဝင်အရမ်းကျသွားတယ်။ နိုဝင်ဘာနဲ့ ဒီဇင်ဘာမှာတော့ တစ်ယောက်စနှစ်ယောက်စ လိုက်နေရတယ်။ အခု ဗီဇာရတာ လွယ်တယ်ဆိုပေမယ့် အရင်နှစ်ထက်စာရင် အများကြီး အလာနည်းသွားတယ်" ဟု ရွှေတိဂုံစေတီတော်ရင်ပြင်ပေါ်ရှိ ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ရွှေတိဂုံသို့ လာရောက်သည့် နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားဧည့်သည်များသည် ဝင်ကြေး 5 FEC ပေးဆောင်ရပြီး ကင်မရာ အခမဲ့ယူဆောင်ခွင့်ရှိသည်။

ရွှေတိဂုံစေတီသို့ ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် နိုင်ငံခြားသား စုစုပေါင်း ၁၅၁၀၇၅ ဦး၊ ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ၁၃၆၈၉၉ ဦး လာရောက်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါတာဝန်ရှိသူက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

■

**၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း ရွှေတိဂုံစေတီတော်သို့ လစဉ်လာရောက်သည့် နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည်အရေအတွက်**

| စဉ် | လ | ဧည့်သည်အရေအတွက် |
|---|---|---|
| ၁။ | ဇန်နဝါရီ | ၁၀၄၀၁ ဦး |
| ၂။ | ဖေဖော်ဝါရီ | ၁၁၃၄၆ ဦး |
| ၃။ | မတ် | ၁၂၁၀၀ ဦး |
| ၄။ | ဧပြီ | ၇၂၁၄ ဦး |
| ၅။ | မေ | ၁၉၉၈ ဦး |
| ၆။ | ဇွန် | ၂၂၁၈ ဦး |
| ၇။ | ဇူလိုင် | ၃၀၂၄ ဦး |
| ၈။ | သြဂုတ် | ၃၄၉၃ ဦး |
| ၉။ | စက်တင်ဘာ | ၃၁၇၂ ဦး |
| ၁၀။ | အောက်တိုဘာ | ၅၇၀၀ ဦး |
| ၁၁။ | နိုဝင်ဘာ | ၈၇၁၇ ဦး |
| ၁၂။ | ဒီဇင်ဘာ (၁၅–၁၂–၂၀၀၈ အထိ) | ၃၄၀၅ ဦး |
| | စုစုပေါင်း | ၇၂၇၈၈ ဦး |

# ဆီစားသက်သာစေသော မော်တော်ယာဉ်တာယာများ ဈေးကွက်ဝင်ရောက်

**ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၈**

လောင်စာဆီသုံးစွဲရသည့် စရိတ်စကကို လျှော့ချနိုင်စေရန် ရည်ရွယ်၍ မလေးရှားနိုင်ငံအခြေစိုက် Silver Stone မော်တော်ယာဉ်တာယာထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီက ဆီစားသက်သာသောတာယာအမျိုးမျိုးကို မြန်မာနိုင်ငံဈေးကွက်သို့ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှစတင်၍ တင်ပို့လိုက်ကြောင်း မော်တော်ယာဉ်နှင့် မော်တော်ဆိုင်ကယ်တာယာမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ကိုင်နေသည့် Soe Htet Tun Trading Co., Ltd. မှ ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ဦးချားစ် က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

လောင်စာစွမ်းအင်သုံးစွဲသည့် ကဏ္ဍများထဲတွင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ မော်တော်ယာဉ်များ၏ လောင်စာသုံးစွဲမှုမှာ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများနည်းတူထိပ်တန်းအဆင့်မှာရှိကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် မော်တော်ယာဉ်များကိုထုတ်လုပ်ရာတွင် လောင်စာဆီသက်သာစေမည့် အင်ဂျင်နှင့် ပေါ်ပါးသောယာဉ်ကိုယ်ထည်များကို ထုတ်လုပ်လာကြကြောင်း၊ အလားတူတာယာများကိုလည်း ဆီစားသက်သာသောတာယာအမျိုးအစားသို့မဟုတ် အင်ဂျင်အားသိပ်မသုံးရဘဲ ပေါ်ပါးပြီး လုံခြုံစိတ်ချရသောတာယာ အမျိုးအစားများထုတ်လုပ်ရန် သုံးသပ်ခဲ့ကြပြီး နောက်ပိုင်း ယခုလို ဈေးကွက်သို့ရောက်ရှိလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဦးချားစ်က ဆိုသည်။

"ပုံမှန်တာယာထုတ်လုပ်တဲ့နည်းပညာတွေနဲ့အတူ SYNERGY-M3 ဆိုတဲ့ နည်းပညာအသစ်ကိုပါ ထည့်သွင်းပြုလုပ်လာတာပါ။ ဒီနည်းပညာကြောင့် တာယာဟာပေါ့ပါးသွားတယ်။ မောင်းနှင်တဲ့အခါ လမ်းဆွဲအားကို အနှတ်နိုင်တယ်။ ဒီလိုအချက်တွေကြောင့် အင်ဂျင်ရဲ့ဆွဲအားသက်သာပြီး လောင်စာဆီသုံးစွဲရတဲ့ပမာဏပါ သက်သာသွားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် KRUIZER - Ns 500 ဆိုတဲ့ နည်းပညာသစ်ကလည်း ဆီစားသက်သာစေတဲ့ တာယာတွေဖြစ်လာဖို့ ကောင်းကောင်းအထောက်အကူပြုလာပါတယ်" ဟု ဒဉင်းကပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံဈေးကွက်သို့ ဇိမ်ခံကားလေးတာယာမျိုးစုံနှင့် ကားလတ်တာယာမျိုးစုံတို့ကို Silver Stone က တင်ပို့လိုက်ခြင်းဖြစ်ပြီး တာယာအပေါ်စမ်းသပ်ချက်အရ ဆီစားနှုန်းသည် ၆ ဒသမ ၂ ရာခိုင်နှုန်းမျှ လျော့ကျသွားသည်ဟု အဆိုပါကုမ္ပဏီ၏ စမ်းသပ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သောထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

"ဈေးကွက်မရောက်ခင် စမ်းသပ်တာယာတွေကိုတပ်ပြီး စမ်းသပ်ကြည့်တဲ့အခါ လေလျော့တာကို ခံနိုင်ရည်ရှိတာတွေ့ရတယ်။ တာယာမလိမ်သွားဘူး။ မပျက်စီးသွားဘူး။ သုံးနှစ်လောက် ဆက်သုံးနိုင်သေးတယ်။ အရင်ကဆို လေလျော့တာနဲ့ မမောင်းနဲ့တော့။ တာယာလိမ်ပြီး ပျက်စီးသွားတာမျိုးတွေရှိတဲ့အတွက်ပါ" ဟု အထက်ပါနည်းပညာများထည့်သွင်းသုံးစွဲထားသည့် တာယာများစမ်းသပ်ခဲ့သော တာယာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးလှထွန်းက ပြောကြားသည်။

**စိုင်းအောင်**

# ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာနှစ် NDCG အမြတ်ဝေစု ခွဲဝေမပေးနိုင်

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၃၀**

ပြည်တွင်းအိမ်ရာဆောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းများကို အဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံဆောင်ရွက်လျက်ရှိသောထင်ရှားသည့် အများပိုင်ကုမ္ပဏီဖြစ်သည့် အမျိုးသားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ကုမ္ပဏီအုပ်စုလီမိတက် (NDCG) သည် ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ခုနှစ်

ဘဏ္ဍာနှစ်အတွင်း အကျပ်အတည်းအချို့ကြောင့် အစုရှယ်ယာဝင်များအပေါ် အမြတ်ဝေစုခွဲဝေပေးနိုင်ခြင်းမရှိကြောင်း ကုမ္ပဏီ၏ဥက္ကဋ္ဌဦးခင်ရွှေက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့ သဃ်နဲးကျွန်းမြို့နယ် သုဝဏ္ဏလမ်းဆုံရှိ NDCG ရုံးချုပ်အဆောက်အအုံခန်းမတွင် ဒီဇင်ဘာလ ၃၀ ရက်နေ့၌ ကျင်းပသော ကုမ္ပဏီ၏ ဒသမအကြိမ် နှစ်ပတ်လည်အထွေထွေအစည်းအဝေးတွင် ယင်းကဲ့သို့ပြောကြားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ယခုအခါ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဈေးကွက် (Market) မှာ ကျယ်ပြန့်တိုးတက်လာသော်လည်း ပြည်သူလူထု၏ငွေသုံးစွဲမှု (Spending Power) မှာ အားနည်းလျက်ရှိနေကြောင်း၊ ၂၀၀၇–၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွင်းက ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ကျပ် ၁၇၂၇ သိန်း မြတ်စွန်းခဲ့သော်လည်း ကုမ္ပဏီတွင် လိုအပ်နေ၍ ပြန်လည်ခွဲဝေခြင်းမပြုဘဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများတွင် ထည့်သွင်းမြှုပ်နှံသွားမည်ဖြစ် ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ဆောက်လုပ်ရေးကို အခြေခံသည့်ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဦးစားပေးဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် လွန်ခဲ့သည့် ဘဏ္ဍာနှစ်အတွင်း၌ လုပ်ငန်းများတုံ့ဆိုင်းနေးကွေးခဲ့ကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီ၏ အကျိုးအမြတ်ပြန်လည်ရရှိစေရန်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မှုကော်မတီ၊ လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကော်မတီ၊ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုကော်မတီ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကော်မတီဟူ၍ ကော်မတီလေးခုကို ထပ်မံတိုးချဲ့ဖွဲ့စည်းပြီး လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီစတင်ဖွဲ့စည်းချိန်မှ ၂၀၀၆–၂၀၀၇ ဘဏ္ဍာနှစ်အထိအစုရှယ်ယာဝင်များသို့ အမြတ်ငွေကျပ်သိန်းပေါင်း ၃၃၉၃၄ ဒသမ ၆၀ ထုတ်ဝေပေးနိုင်ခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီ၏ ဒါရိုက်တာတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

NDCG ကုမ္ပဏီကို ၁၉၉၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလတွင် ပြည်တွင်းဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီများဖြင့် စတင်တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ၂၀၀၂–၂၀၀၃ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်မှစတင်၍ အများပြည်သူသို့ အစုရှယ်ယာများရောင်းချခဲ့ရာ ၂၀၀၇–၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်ကုန်ဆုံးချိန်အထိ အစုရှယ်ရှင် ၂၆၃၇ ဦးက အစုရှယ်ယာပေါင်း ၃၂၂,၈၉၂ စု၊ ရှယ်ယာတန်ဖိုး ကျပ် ၄၁၈၆.၂၄၈ သန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမတည်ထည့်ဝင်ထားကြောင်း၊ ယခုအခါ ဘိလပ်မြေနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းများ ပြည်ပမှ တင်သွင်းခြင်း၊ တောင်တွင်းကြီးမြို့နယ် ဘရဲ့ချောင်းကျေးရွာတွင် နှမ်းနှင့်ပဲတီစိမ်းစိုက်ပျိုးခြင်း၊ ရန်ကုန်မြို့ ပြည်လမ်းရှိ ပြည်တာဝါစီမံကိန်း၊ အင်းစိန်မြို့နယ် အောင်ဇေယျအိမ်ရာစီမံကိန်း၊ သာကေတမြို့နယ် ရတနာပုံအိမ်ရာစီမံကိန်းတို့ကို တည်ဆောက်ခြင်းစသည့်လုပ်ငန်းများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ကုမ္ပဏီ၏ နှစ်ပတ်လည်အစီရင်ခံစာတွင် ဖော်ပြထားသည်။

# ငါးမွေးမြူမှု၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ပြည်ပပို့

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၉**

ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းဂယက်ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ငါးတင်ပို့ရောင်းချမှုကို ဒီဇင်ဘာလပထမပတ်မှစ၍ ငါးမွေးမြူမှု၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ တင်ပို့ရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ ဦးသန်းလွင်က ဒီဇင်ဘာလ ၁၆ ရက်နေ့တွင် မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်အစည်းအဝေးခန်းမ (၁) ၌ ကျင်းပသော အပတ်စဉ်သားငါးကဏ္ဍဆိုင်ရာ အစည်းအဝေးတွင် ပြောကြားသည်။

ပြည်ပသို့တင်ပို့ရောင်းချနေသည့် ငါးမျိုးစုံစျေးနှုန်းများမှာလည်း မူလစျေးနှုန်းများအောက် တစ်ပိသာလျှင် ၁၅၀ ကျပ်ခန့်အထိ ကျဆင်းသွားကြောင်း၊ လတ်တလောအခြေအနေတွင် နေ့စဉ်ငါးပိသာချိန် ၈၀,၀၀၀ ခန့် ရောင်းချရလျက်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းထံမှ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရေထွက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများနှင့် တင်ပို့ရောင်းချသူများအသင်း တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက "အခု Exporter

တွေကြုံနေရတာက ပြည်ပအမှာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ကျသွားတာ။ ဒါကြောင့် ဦးသန်းလွင်ပြောတဲ့ ငါးမွေးမြူရေးသမားတွေရောင်းချမှုကို ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းထိန်းပြီး ရောင်းနေရတယ်ဆိုတာမှန်ပါတယ်။ အရင်တုန်းက ကွန်တိန်နာ ၁၀ လုံးယူနေတဲ့သူက ငါးလုံးယူဖို့ကို မနည်းကြိုးစားနေရတယ်" ဟု ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

မွေးမြူရေးအစာစျေးကြီးမြင့် မှုကြောင့် မွေးငါးများအကုန်ထုတ်ရောင်းမည်ဆိုပါက ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များဘက်မှ ဝယ်ယူနိုင်သည့် အနေအထားမရှိကြောင်း၊ ယခုဆိုလျှင် ကုမ္ပဏီကြီးအချို့သာ ငါးဝယ်ယူမှုကို ဆက်လက်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းရှိကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီငယ်များမှာ လုပ်ကိုင်နိုင်ခြင်းမရှိတော့ကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီအချို့ ငါးများဆက်လက်ဝယ်ယူနေသည်ဆိုသည်မှာလည်း စာချုပ်လက်ကျန်ရှိနေသေးသည့်အတွက် ဆက်လက်ဝယ်ယူနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရေထွက်ပစ္စည်းပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မွေးမြူရေးငါးစျေးနှုန်းများ သိသိသာသာကျဆင်းခဲ့သော်လည်း မွေးမြူရေးအစာကုန်ကြမ်းစျေးနှုန်းများမှာ မူလဖြစ်ပေါ်နေသည့်စျေးအောက် ၅ ရာခိုင်နှုန်းသာကျဆင်းခဲ့၍ လက်ရှိစျေးနှုန်းအတိုင်း ရှိနေမည်ဆိုပါက လာမည့်နှစ်ငါးမွေးမြူရေးပမာဏ လျော့နည်းသွားဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ငါးစျေးနှုန်းများကျဆင်းသကဲ့သို့ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသည့် သွင်းအားစုစျေးနှုန်းများပါ လိုက်ပါလျော့နည်းကျဆင်းမှသာ အသစ်ပြန်လည်မွေးမြူမည့်လုပ်ငန်းရာသီအတွက် အဆင်ပြေနိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

**မိုးခိုင်**

# သချိုမိသားစု ကျန်းမာရေးကူညီမှုကော်မတီ သက်ကြီးဆရာ ဆရာမများကိုအိမ်တိုင်ရာရောက်စောင့်ရှောက်

ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် သချိုမိသားစုကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ကူညီမှုကော်မတီက ဆေးဝါးကုသမှုခံယူနေရသူများနှင့် နာမကျန်းဖြစ်သူ သက်ကြီးသချိုဆရာ၊ ဆရာမများကို အိမ်တိုင်ရာရောက် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်ကာ ဆေးဝါးကုသပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းကော်မတီဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ရန်ကုန်အဝေးသင်တက္ကသိုလ် သချိုဌာနဌာနမှူး ပါမောက္ခဒေါက်တာဒေါ်ဝင်းကြည်က ပြောကြားသည်။

ဧနခဝါရီလ ၄ ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့ ကန်တော်ကြီးသဘာဝဥယျာဉ် Western Park Royal Restaurant ၌ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် သချိုမိသားစုက စီစဉ်ကျင်းပသော (၁၁) ကြိမ်မြောက် သက်ကြီးဆရာ၊ ဆရာမကြီးများအား ပူဇော်ကန်တော့ပွဲနှင့် မိတ်ဆုံစားပွဲတွင် ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်းပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

အဆိုပါကော်မတီအနေဖြင့် သက်

ကြီး နာမကျန်းဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများအား ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးခြင်းနှင့် ဆေးဝါးကုသပေးခြင်းကို (၉) ကြိမ်မြောက် သက်ကြီးဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများအား ပူဇော်ကန်တော့ပွဲမှစတင်၍ ဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ယခုအခါ ထည့်ဝင်လျှဒါန်းငွေစုစုပေါင်း ကျပ်သိန်း ၄၀ ကျော် လက်ခံရရှိထားပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ နှစ်စဉ် အသက် ၈၀ နှစ်အထက် ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများကို တစ်ဦးလျှင် ကျပ်တစ်သိန်းနှုန်း၊ အသက် ၇၅ နှစ်အထက် ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများကို တစ်ဦးလျှင် ကျပ်ငါးသောင်းနှင့် အသက် ၇၀ နှစ်အထက် ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများကို တစ်ဦးလျှင် ကျပ်သုံးသောင်းစီ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုအဖြစ် ပံ့ပိုးပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ထို့အပြင် အဆိုပါသက်ကြီး ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများအား အခါအားလျော်စွာ ကျန်းမာရေးစစ်ဆေးမှုပေးခြင်းနှင့် ဆေးဝါးကုသမှုခံယူနေရသူများနှင့် နာမကျန်းဖြစ်သူများအား ဆေးဝါးကုသခြင်းတို့ကို အိမ်တိုင်ရာရောက်ဆောင်ရွက်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ထိုနေ့အခမ်းအနားတွင် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်သချိုင္ဒာန၌ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ကြသော အသက် ၈၉ နှစ်ရှိ ဆရာကြီးဦးဘတုတ်အပါအဝင် အသက် ၆၀ နှစ်အထက် သက်ကြီး ဆရာကြီး ဆရာမကြီး ၈၃ ဦးတို့အား တက္ကသိုလ်ကောလိပ်အသီးသီးမှ သချိုင်ပါမောက္ခ၊ ဆရာ၊ ဆရာမများနှင့် သချိုင်ကျောင်းသူကျောင်းသားဟောင်းများက ပူဇော်ကန်တော့ကြသည်။

# နေပြည်တော်မွေးမြူရေးဇုန် နို့စားနွားမျိုးမြှင့်တင်ရေးဆောင်ရွက်

**နေပြည်တော်၊ ဇန်နဝါရီ ၁၀**

နေပြည်တော် မွေးမြူရေးဇုန်များတွင် မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနနှင့် ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာနှင့် စိုက်ပျိုးရေးအဖွဲ့ (FAO) တို့ ပူးပေါင်း၍ နို့စားနွားမျိုးမြှင့်တင်ရေးစီမံကိန်းကို ၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှစတင်၍ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း နေပြည်တော်တပ်ကုန်းမြို့နယ် မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှူး ဒေါက်တာမောင်မောင်မြတ်ကပြောကြားသည်။

ထိုသို့ဆောင်ရွက်ရာ၌ နို့စားနွား မွေးမြူရေးခြံများကို တစ်လတစ်ကြိမ်စစ်ဆေးပြီး နွားများကို မှတ်ပုံတင်နံပါတ်သတ်မှတ်ခြင်း၊ နို့ထွက်မှတ်တမ်းယူခြင်း၊ မျိုးပွားနှုန်း (သားတင်၊ သားစပ်) မှတ်တမ်းရယူခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

နေပြည်တော် တပ်ကုန်းမြို့နယ် ရွှေမြို့ကျေးရွာရှိ ၂၇၁ ဒသမ ၃၃ ဧက ကျယ်ဝန်းသော မွေးမြူရေးဇုန် (၂) တွင် ယခုအခါ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်သုံးဦးက နို့စားနွား ၂၄၂ ကောင်ကို မွေးမြူထားကြောင်း၊ ယင်းနွားများကို စားကျက်တွင်လွှတ်ကျောင်းသည့်စနစ်မကျင့်သုံးဘဲ စိုက်ပျိုးကျွေးမွေးသည့်စနစ်ကိုသာကျင့်သုံးလျက်ရှိကြောင်း၊ နွားစာအတွက် မြက်မလုံလောက်၍ ယင်းဇုန်အတွင်း နေဗီယာနှင့် ပါရာမြက်မျိုးများကို စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးထားကြောင်း ယင်းမွေးမြူရေးဇုန်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ယခုအခါ အဆိုပါမွေးမြူရေးဇုန်နှင့် နေပြည်တော်တပ်ကုန်းမြို့နယ်အတွင်း နွားခြံများမှ တစ်ရက်လျှင် နွားနို့ပိသာချိန် ၇၀၀ ခန့် ပျမ်းမျှထွက်ရှိကြောင်း၊ နို့စားနွားမ (အငယ်) တစ်ကောင်လျှင် ကျပ်သုံးသိန်းမှ ငါးသိန်းအထိနှင့် နို့စားနွားမ (အကြီး) တစ်ကောင်လျှင် ကျပ်ခုနစ်သိန်းမှ ရှစ်သိန်းအထက် ကိုယ်လုံးကိုယ်ထည်နှင့် နို့ထွက်နှုန်းအပေါ်မူတည်၍ ဈေးပေါက်ကြောင်း၊ နို့စားနွားမတစ်ကောင်မှ တစ်ရက်လျှင် နွားနို့ရှစ်ပိသာမှ ၁၆ ပိသာအထိထွက်ရှိကြောင်းနွားမွေးမြူရေး လုပ်

ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနက နေပြည်တော်မွေးမြူရေးဇုန်အဖြစ် နေပြည်တော်တပ်ကုန်းမြို့နယ်နှင့် ရမည်းသင်းမြို့နယ်တို့တွင် မွေးမြူရေးဇုန်ခုနစ်ခု ကိုစီမံကိန်းချဆောင်ရွက်ခဲ့ရာ ယင်းတို့အနက် တန်ဖိုးမြင့်အသား/နို့ ပြုပြင်ထုတ်လုပ်ရေးဇုန်နှစ်ခုအဖြစ် ၁၉၅၉ ဧကကျယ်ဝန်းသည့် မွေးမြူရေးဇုန် (၁) ကို နေပြည်တော် တပ်ကုန်းမြို့နယ် ကံကြီးကျေးရွာ၌ လည်းကောင်း၊ ၂၇၁ ဒသမ ၃၃ ဧကကျယ်ဝန်းသည့် မွေးမြူရေးဇုန် (၂) ကို ရွှေမြို့ကျေးရွာ၌လည်းကောင်း စီမံကိန်းချမှတ်အကောင်အထည်ဖော်လျက်ရှိသည်။

**မင်းသုခိုင်**

# ရန်ကုန်မြို့တော်အဂါရပ်နှင့်အညီဖွံ့ဖြိုးစေရေး အရှိန်အဟုန်ဖြင့်ဆောင်ရွက်ရန် ကော်မတီများဖွဲ့စည်း

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၇**

အရှေ့တောင်အာရှတွင် အဆင့်အမြင့်ဆုံးမြို့တော်အဖြစ် တစ်ချိန်ကကျော်ကြားထင်ရှားဖူးခဲ့သော ရန်ကုန်မြို့တော်အား မြို့တော်အဂါရပ်နှင့်အညီ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရေးအတွက် အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ပြုပြင်ဆောင်ရွက်သွားရန် ကော်မတီသစ်များကို ဒီဇင်ဘာလ ၁၆ ရက်နေ့က စတင်ဖွဲ့စည်းလိုက်ပြီဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီဥက္ကဋ္ဌ ရန်ကုန်မြို့တော်ဝန်ဗိုလ်မှူးချုပ် အောင်သိန်းလင်းက ဒီဇင်ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့က ၎င်း၏ရုံးခန်းအတွင်း ပြည်တွင်းဂျာနယ်သတင်းထောက်များနှင့်တွေ့ဆုံစဉ် ပြောကြားသည်။

ယင်းကော်မတီတွင် အဖွဲ့ဝင်ကော်မတီရှစ်ခုပါဝင်ကြောင်း၊ ယင်းတို့မှာ အဆောက်အအုံသန့်ရှင်းရေး၊ သပ်ရပ်ရေးနှင့် သစ်လွင်တောက်ပရေးကော်မတီ၊ ပန်းခြံများသန့်ရှင်းသာယာလှပပြီး အဆင့်မြင့်တင်ရေး၊ လမ်းဘေးဈေးသည်များ စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးကော်မတီ၊ တံတား၊ လမ်းကောင်းမွန်ရေး၊ အာဏာပိုင်နယ်မြေအတွင်း သန့်ရှင်းသာယာလှပရေးနှင့် စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းကော်မတီ၊ စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးကော်မတီ၊ ဆောက်လက်စအဆောက်အအုံများပြီးစီးရေးလုပ်ငန်းကော်မတီ၊ ရန်ကုန် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေဆိပ် မြင်ကွင်းတင့်တယ်စေရေးနှင့် ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း မြို့ရွာနှင့်အိုးအိမ်ဖွံ့ဖြိုးရေးဦးစီးဌာနပိုင်လမ်းများကောင်းမွန်ရေးကော်မတီ၊ ရန်ကုန်မြို့တော်ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်းကော်မတီနှင့် ပညာပေးရေး၊ စည်းရုံးလှုံ့ဆော်ရေးလုပ်ငန်းကော်မတီတို့ဖြစ်

ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီရုံးအဖွဲ့မှူး၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

အထက်ပါကော်မတီများဖွဲ့စည်းရခြင်းမှာ အစိုးရရုံးများ၊ လူနေအဆောက်အအုံများ၊ အမိုးအကာများ၊ ခြံစည်းရိုး၊ အုတ်တံတိုင်းများ ဆေးရောင်လွှဲပြယ်နေခြင်းများကို ဆေးသုတ်ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်ရန်၊ အမြင်မတော်သည့် အဆောက်အအုံများကို ပြန်လည်ပြုပြင်ရန်၊ အန္တရာယ်ရှိသည်ဟုယူဆရသော အဆောက်အအုံများကိုဖျက်သိမ်း၍ အသစ်တည်ဆောက်ရန်တို့ကို အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ အင်ဂျင်နီယာဌာန (အဆောက်အအုံ) မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကရှင်းပြသည်။

# ပို့ကုန်ပုံမှန်ရှိသော်လည်း ကုန်ဝင်လျော့

**ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၇**

နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးဖြင့် တရုတ်ကုန်ပစ္စည်းအများဆုံးတင်သွင်းနေသည့် မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းမှ မြန်မာနိုင်ငံဘက်သို့ တင်သွင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်းများ လျော့နည်းကျဆင်းလျက်ရှိကြောင်း မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်ကုန်သွယ်ရေးစခန်းနှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်နေသည့် ကုန်သည်များနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများထံမှ သိရသည်။

မြန်မာထွက်ကုန်များ တရုတ်သို့ တင်ပို့နေခြင်းမှာ ပုံမှန်ရှိနေပြီး လက်ရှိအချိန်တွင် ပြောင်းဖူးစေ့အိတ်များ တင်ပို့သည့်ပမာဏများနေကြောင်း မန္တလေးမြို့အခြေစိုက် ဖြိုးကမ္ဘာကျော်သီးနှံရောင်းဝယ်ရေးမှ ဦးမြတ်ဌေးက ဆိုသည်။

တရုတ်တင်သွင်းကုန်လျော့ကျနေခြင်းသည် လွန်ခဲ့သည့် လပိုင်းက စတင်ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း၊ ပုံမှန်တင်သွင်းနေ သောတရုတ်ကုန်ပစ္စည်းအမှာစာများ လျော့နည်းလာသဖြင့် ယခုကဲ့သို့ တင်သွင်းမှု ကျဆင်းရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်–မန္တလေး–မူဆယ်လမ်းကြောင်း ပြေးဆွဲနေသည့် ရွှေဥသြကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးမှ ဦးဝေလင်းက ပြောကြားသည်။

"ဆောက်လုပ်ရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့ပစ္စည်းတွေ လျော့သွားပါတယ်။ နောက် အသေးစားလုပ်ငန်းတွေအတွက် အပိုပစ္စည်း တင်သွင်းတာတွေ လျော့သွားတာရှိ တယ်" ဟု ဦးဝေလင်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"အဝင်ကုန်ရှားနေတော့ ကုန်ကားကြီးတွေတောင် ကြယ်ခေါင်ကားကြီးဝင်းထဲမှာ နားနေကြတယ်" ဟု ဦးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မူဆယ် (၁၀၅) မိုင်သို့ သွားသည့် ကုန်တင်ယာဉ်ကြီးများသည် နှစ်ဖက်ကုန်သယ်ဆောင်ရမှ အဆင်ပြေကြောင်း၊ မြန်မာဘက်ကကုန်များသာ အဓိကတင်ပို့နေရသဖြင့် ကုန်စည်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်အချို့ အပြောင်းအလဲဖြစ်လာကြောင်း ဦးက ထပ်မံပြောကြားသည်။

"ဟိုဘက် (တရုတ်) က ကုန်ရမရမသေချာတော့ အတက်ကုန်မှာ အဆင်ပြေအောင် ဈေးညှိလိုက်ရတာတွေရှိတယ်" ဟု ဦးဝေလင်းက ကုန်စည်သယ်ဆောင်ရေးစရိတ်အခြေအနေအချို့ကို ရှင်းပြသည်။

တရုတ်နိုင်ငံမှ အများဆုံး ဝင်ရောက်နေသည့်ကုန်စည်များသည် ပန်းသီး၊ အဝတ်အထည်နှင့် ကြွေပြားများဖြစ်ကြောင်း မြန်မာ–တရုတ် ကုန်စည်သယ်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။

**စိုင်းအောင်**

LIVING COLOR
ဖုန်း -၂၄၂၄၄ ၊ ၃၉၃၁၂၂

ကမ္ဘာ့ငွေကြေး
အကျပ်အတည်း
စိန်ခေါ်မှုနှင့်
အခွင့်အလမ်းများ

CRISIS

JOON ခုနှစ်အတွင်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှအစပြုခဲ့သော စီးပွားရေးဆုတ်ယုတ်မှုသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာကို အမှီပြု၍ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားလျက်ရှိသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးစျေးကွက်ကို သာမက ကမ္ဘာအရပ်ရပ်ရှိ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ထိခိုက်စေခဲ့သည်ကို တွေ့ရပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာ့ငွေကြေးစျေးကွက်နှင့် တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်ထားခြင်းမရှိသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ပို့ကုန်များသည် ကမ္ဘာ့စျေးကွက်နှင့်ချိတ်ဆက်ထားသည်ဖြစ်ရာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများတွင် သိသာထင်ရှားသော သက်ရောက်မှုများ မြင်တွေ့နေရပြီဖြစ်သည်။ ဒုတိယသက်ရောက်မှုမှာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။

**မြန်မာနိုင်ငံမှတင်ပို့သောပို့ကုန်များတွင် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ကိုဖယ်ထုတ်လိုက်လျှင် လယ်ယာကဏ္ဍမှ ထုတ်ကုန်**များသည် အဓိကအချို့အစားဖြစ်နေသည်ကို တွေ့နိုင်ပါသည်။ လယ်ယာကဏ္ဍမှ ပို့ကုန်များကျဆင်းသွားခြင်းသည် လယ်ယာကဏ္ဍနှင့် တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်း ပတ်သက်လျက်ရှိသော နိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ထိခိုက်မှုဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ အဆိုပါ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းမှုအခြေနေအရပ်ရပ်နှင့်ပတ်သက်၍ မြန်မာနိုင်ငံသို့ သက်ရောက်လာနိုင်သောဆိုးကျိုးများ အခွင့်အလမ်းများနှင့် မည်သို့သောမဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများနှင့်ပတ်သက်၍ ပညာရပ်ဆိုင်ရာ**ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်က စီစဉ်ကျင်းပခဲ့ရာ မြန်မာပညာရှင်များဖြစ်ကြသည့် ဒေါက်တာဦးမြင့်၊ ဒေါက်တာစိန်မောင်၊ ဦးတင်မောင်သန်း၊ ဦးခင်မောင်ညို(ဘောဂဗေဒ) နှင့် ဦးကိုကိုလှိုင်တို့ ပါဝင်ဆွေးနွေးခဲ့ကြပါသည်။ ဆွေးနွေးပွဲ Keynote Speaker အဖြစ် ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်က ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ထူးခြားစွာ ပရိသတ်အများဆုံးတက်ရောက်ခဲ့သော ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်ခဲ့သည့်အတွက် ထိုနေ့က မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်၏ခန်းမကြီး လျှံကျသွားခဲ့ပါသည်။ နေရာအခက်အခဲကြောင့် ပြန်လှည့်သွားရသော **ပရိသတ်များနှင့် မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့အပြားမှ တက်ရောက်ခွင့်မရလိုက်သူ စာဖတ်သူများအတွက် ဆွေးနွေးမှုများကို** Living Color မဂ္ဂဇင်းမျက်နှာဖုံးအကြောင်းအရာအဖြစ် ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်

ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ အားလုံးပဲမင်္ဂလာပါ။ ကျွန်တော့် နာမည် နေဝင်းမောင်ပါ။ ဒီကနေ့ အခမ်းအနားကို စီစဉ်ကျင်းပဖို့ စိတ်ကူးခဲ့တဲ့ မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်ကို အထူးပဲကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒီကနေ့ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်ကကျင်းပတဲ့ ဟောဒီအခမ်းအနားမှာ ထူးခြားမှုရှိပါတယ်။ ဒါဘာလဲဆို Forum အသွင်ဆောင်အောင်လုပ်ထားပါတယ်။ အဲဒီ Forum အသွင် ဆောင်ရွက်ဖို့ ကျွန်တော် Moderator အဖြစ်နဲ့ပါဝင်ဆောင်ရွက်မှာပါ။ ကျွန်တော်က Facilitate လုပ်တဲ့သဘောနဲ့ သက်ဆိုင်ရာ ပညာရှင်ကြီးများဆီက Comments များများထွက်လာအောင် လုပ်ပေးပါမယ်။ ဒီ Forum မှာ ကျွန်တော်တို့ စဉ်းစားထားတဲ့အချက်လေးခု ရှိပါတယ်။ ဒီကနေ့ဖြစ်နေတဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ Financial Crisis ၊ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံကို သက်ရောက်နိုင်မှုများနဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ပြဿနာများ၊ အခွင့်အလမ်းများနဲ့ နောက်ဆုံးတစ်ခုက ဖြစ်လာနိုင်တဲ့အခြေအနေတွေကို ဘယ်လိုတုံ့ပြန်မလဲဆိုတဲ့ လေးခုရှိပါတယ်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်နဲ့ပတ်သက်တာကို မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်မှာပဲ ပညာရှင်သုံးဦးက ပြောပြီးပြီလို့ဆိုတဲ့အတွက် အဲဒီကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်ရဲ့ သဘောသဘာဝနဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို ကျွန်တော်တို့ ကျော်လိုက်မယ်လို့ စဉ်းစားထားပါတယ်။ အဲဒီဆွေးနွေးပွဲတွေကို မတက်ရောက်ခဲ့တဲ့သူတွေများရှိရင် ဝေထားတဲ့စာရွက်စာတမ်းတွေမှာ ဒီ Global Financial Crisis ကို နားလည်နိုင်တဲ့ အခြေခံ Theoretical Background ကို လူတိုင်းနားလည်နိုင်အောင် ရေးထားပါတယ်။ အဲဒီစာရွက်မှာပါတဲ့ ဘဏ်တွေရဲ့ငွေကို Market ထဲမှာ ပွားသုံးလို့ရတဲ့ Multiplier Effect ကို နားလည်လို့ရှိရင် ဒီနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဝယ်စရာငွေတွေပျောက်သွားတဲ့သဘောသဘာဝကို နားလည်လာပါလိမ့်မယ်။ ဒီဟာကို နားလည်မှသာလျှင် ဒီ Crisis ရဲ့ အတိမ်အနက်ကို နားလည်နိုင်မှာဖြစ်တဲ့အတွက် အချိန်ငဲ့ညှာသောအားဖြင့် အဲဒီအကြောင်းကိုကျော်လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားပါတယ်။

အဲဒါကြောင့်မို့လို့ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံကို သက်ရောက်လာနိုင်ခြေရှိတဲ့ ပြဿနာများ၊ အခွင့်အလမ်းတွေရော ရှိသလားပေါ့။ အခွင့်အလမ်းဆိုတာလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆို နာဂစ်ဖြစ်သွားတဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံအနေနဲ့ အင်မတန်ကံဆိုးခဲ့ပေမယ့် ဒီနာဂစ်နဲ့အတူ အခွင့်အလမ်းတွေပါလာခဲ့ပါတယ်။ ဒီကနေ့ မြန်မာနိုင်ငံ မှောင်ခိုဈေးကွက်မှာရောင်းနေတဲ့ ဒီဇယ်ဆီတန်ဖိုးဟာ အစိုးရရောင်းဈေးထက် နည်းနေပါတယ်။ ဒီအဖြစ်အပျက်ဟာ နာဂစ်ကြောင့် ဖြစ်သွားတဲ့ကောင်းကျိုးပါ။ နာဂစ်ကြောင့်မို့လို့ ကျွန်တော်တို့အစိုးရက တစ်သက်လုံး မိုနိုပိုလီလုပ်ထားခဲ့တဲ့ ဒီဇယ်ဆီကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍက သွင်းခွင့်ရတဲ့အခြေအနေဖြစ်လာတာပါ။ ဒီလိုပဲ အခုသက်ရောက်လာတဲ့ Financial Crisis မှာလည်း ကျွန်တော်တို့အတွက် ဘာတွေများ အခွင့်အလမ်းရှိမလဲဆိုတာ ဒုတိယပိုင်းမှာ ဆွေးနွေးဖို့ စီစဉ်ထားပါတယ်။

တတိယပိုင်းကိုတော့ အချိန်အများဆုံးသုံးဖို့ ကျွန်တော်စဉ်းစားထားပါတယ်။ တတိယပိုင်းမှာ Global Financial Crisis ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ခြေရှိတဲ့ ပြဿနာအရပ်ရပ်ကို ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ကြမလဲဆိုတဲ့ကိစ္စပါ။ ဒါနိုင်ငံအသီးသီးမှာလည်း ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ဥပမာ–သက်ဆိုင်ရာအစိုးရအသီးသီးရဲ့ Policy Practices ပေါ့နော်။ Technically Stimulus Practices လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ အဲဒါ မပေါ်သေးပါဘူး။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရလို့ရှိရင် အဲဒါကို ပေါ်လာစေချင်တဲ့အတွက် ဒီ Issues လေးခုထဲက Global Financial Crisis ရဲ့ သဘောသဘာဝကို ကျော်လိုက်ပါ့မယ်။ အတိုင်းအဆကိုသိနိုင်ဖို့အတွက် စာရွက်စာတမ်းတွေ ဝေထားပြီးပါပြီ။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ ဘဏ်တွေရဲ့ Crisis ကို ကြုံဖူးတာဖြစ်တဲ့အတွက် ဒီ Crisis မျိုးရဲ့ သဘောသဘာဝကို ခန့်မှန်းနိုင်လိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်။ ဒုတိယတစ်ပိုင်းဖြစ်တဲ့ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံကို သက်ရောက်နိုင်တဲ့ပြဿနာများကို Focus လုပ်ပြီး စဆွေးနွေးပါ့မယ်။ နောက်တစ်ခုက အခွင့်အလမ်းများ၊ နောက်ဆုံးတစ်ခုကတော့ ဒါတွေကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင်မလဲဆိုတဲ့ အပိုင်းသုံးပိုင်းရှိပါတယ်။

ဒီသုံးပိုင်းကို မဆွေးနွေးခင်မှာ ဒီ Global Financial Crisis နဲ့ပတ်သက်လို့ သက်ဆိုင်ရာပညာရှင်အသီးသီးဆီမှာလည်း မှတ်ချက်ပြုချင်တာရှိမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ဆရာများလွတ်လပ်စွာ မှတ်ချက်ပြုဆွေးနွေးဖို့ ငါးမိနစ်စီ အချိန်ပေးပါ့မယ်။ နောက်ပိုင်းဟာတွေကိုတော့ ဆွေးနွေးပွဲသဘောဆောင်မှာဖြစ်တဲ့အတွက် Powerpoint သုံးခွင့်မပြုပါဘူး။

**စကားဝိုင်းကို လွတ်လပ်စွာဖွင့်ပေးလိုက်ရင် တစ်ခါတလေ Debate သဘော ဆောင်သွားတတ်ပါတယ်။ ဒီမှာတော့ Debate (စကားရည်လုပွဲ) သဘောမဆောင်ရအောင် ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းလုပ်သွားမယ်လို့ စဉ်းစားထားပါတယ်။ ဒီလောက် ပရိသတ်တက်ရောက်လာကြလို့လည်း ဒီကိစ္စအပေါ် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံသားများရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို အထူးပဲ အသိအမှတ်ပြုပါတယ်။ အဲဒီတော့ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ ဆရာကြီးဦးမြင့်ကို မှတ်ချက်ကလေးပြောပေးဖို့ မေတ္တာရပ်ခံပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။**

ဒေါက်တာဦးမြင့်

**ဒေါက်တာဦးမြင့်** ။ ။ ကျေးဇူးအများကြီးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ငါးမိနစ်ပြည့်အောင် ကြိုးစားပြောပါ့မယ်။ ဒီဖြစ်လာတဲ့ ကမ္ဘာ့ငွေကြေးပြဿနာကို ကျွန်တော်တို့ အဆင့်သုံးဆင့်နဲ့ ကြည့်လို့ရတယ်။ ပထမအဆင့်ကတော့ ကမ္ဘာ့အဆင့်ပေါ့။ Global Level Issue ။ ဒုတိယအဆင့်ကတော့ ဒေသအဆင့် Regional Level Issue ။ တတိယအဆင့်က နိုင်ငံအဆင့် National Level Issue မြန်မာနိုင်ငံနဲ့ပတ်သက်လို့ပေါ့။ ဒီ Global Level Issue မှာ ပြဿနာက အမေရိကန်ဒေါ်လာကို ကမ္ဘာသုံးငွေအဖြစ်သုံးတဲ့ကိစ္စကြောင့်ပါ။ ဒါကို သိပ်ရှည်ရှည်ဝေးဝေး မပြောတော့ပါဘူး။ နောက် ဒေသအဆင့်မှာ ဘာဖြစ်သလဲဆိုတော့ ဒီ Crisis နဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ အမေရိကန်ကို အားကိုးလို့မရတော့ဘူး။ West (အနောက်နိုင်ငံတွေ) ကို အားကိုးလို့မရတော့ဘူး။ ပြည်တွင်းမှာရှိတဲ့သူတွေကို ပြန်ပြီးအားကိုးရမယ်။ စီးပွားရေး ပြန်တိုးတက်ဖို့ စိန်ခေါ်မှုပေါ့။ ဥပမာ– တရုတ်ပြည်မှာဆိုရင် သန်းပေါင်း ၃၀၀ လောက်ရှိတဲ့သူတွေ၊ Sea Coast ကမ်းခြေမှာနေတဲ့သူတွေ စီးပွားရေးတိုးတက်သွားတယ်။ ကျန်တဲ့သန်းတစ်ထောင်ကျော်လောက်ရှိတဲ့ တိုင်းပြည်အထဲမှာ ဒီလောက်မတိုးတက်သေးဘူး။ သူတို့ရဲ့စိန်ခေါ်ချက်ကတော့ ဒါတွေကို ဘယ်လိုတိုးတက်အောင်လုပ်မလဲဆိုတာ သူတို့ရဲ့ပြဿနာ။ ကျွန်တော်တို့မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့ကတော့ တခြားနိုင်ငံတွေလိုပဲ စီးပွားရေးနှစ်ခုရှိတယ်။ Informal Economy ဆိုတာရှိတယ်။ Formal Economy ဆိုတာရှိတယ်။ Formal Economy ဆိုတာ အစိုးရကောက်ထားတဲ့ စာရင်းအင်းတွေပေါ့။ စာရင်းအင်း Economy လို့ခေါ်တာပေါ့။ Informal ဆိုတာတော့ အစိုးရကောက်ထားတဲ့စာရင်းအင်းမပါတဲ့လောက။ လူတွေနေတဲ့လောက။ ဒီနှစ်ခုမတူပါဘူး။ Formal Economy နဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် ရှင်းပြပါ့မယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ တစ်ပြည်လုံးကုန်ထုတ်လုပ်မှုဟာ နှစ်စဉ်နှစ်စဉ် ၁၂ ဒသမ ၈ ပဲတက်နေတယ်။ Exchange Rate (ငွေလဲလှယ်နှုန်း) ဆိုရင် တစ်ဒေါ်လာကို ခြောက်ကျပ်။ Inflation Rate (ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်း) ဆိုရင် ပြီးခဲ့တဲ့ ဒီဇင်ဘာလက ၃ ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းရှိတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကိုကြည့်မယ်ဆိုရင် နိုင်ငံခြားကိုပို့တဲ့ပစ္စည်းတန်ဖိုးက ၆ ဒသမ ၄ ဘီလီယံရှိတယ်။ Export တွေပေါ့။ ပြန်သွင်းတာက ၃ ဒသမ ၄ ဘီလီယံ ရှိတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အသားတင် ၃ ဘီလီယံ တိုင်းပြည်မှာရှိနေတယ်။ တခြားနိုင်ငံတွေက ဘယ်လိုဖြစ်နေသလဲဆိုတော့ ဘဏ်တွေကိုကူညီနေရတယ်။ ငွေတွေ အများကြီး ဘီလီယံဒေါ်လာနဲ့ချီ ပေးနေရတယ်။

တကယ့်လောကမှာ ဘာဖြစ်နေသလဲဆိုတာ ကျွန်တော်ရှင်းပြမယ်။ ဒီအခု စီးပွားရေးပြဿနာဟာ ကျွန်တော်တို့ကို တိုက်ရိုက်မထိခိုက်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဘဏ်တွေက နိုင်ငံခြားနဲ့ အဆက်အသွယ်မရှိလို့ဘဲ။ ဒါပေမဲ့ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေကနေ ဒီရောဂါကူးမယ်။ အဲဒီကနေ ဂယက်ရိုက်မယ်။ ဂယက်ရိုက်ရင် ဘာဖြစ်မလဲဆိုနံပါတ် (၁) က ပို့ကုန် Export တွေထိမယ်။ ဒုတိယ Tourism ထိမယ်။ တတိယ ဘာဖြစ်မလဲဆို နိုင်ငံခြားမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့သူတွေက ပို့တဲ့ငွေတွေနည်းသွားမယ်။ စတုတ္ထအချက်က ဘာဖြစ်မလဲဆိုလို့ရှိရင် သူတို့ကိုယ်တိုင်လည်း ပြန်လာရလိမ့်မယ်။ သူတို့နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးကျပ်တည်းရင် ကျွန်တော်တို့ကို အရင်ဆုံး အလုပ်လက်မဲ့လုပ်ပစ်မှာ။ နောက်တစ်ခါ ကျွန်တော်တို့ ပြည်တွင်းမှာလည်း ဈေးနှုန်းတွေကျမှာပဲ။ Deflation ဖြစ်သလိုမျိုးပေါ့။ ဈေးကျတော့လည်း ဝယ်နိုင်သလားဆိုတော့ တိုင်းပြည်က စီးပွားရေးကျနေတဲ့အခါကျတော့ ဝင်ငွေပါကျတဲ့အတွက် မဝယ်နိုင်ကြဘူး။ ဒီကိစ္စက အရေးကြီးတယ်။ အခြားဟာတွေ ဆွေးနွေးရင်းနဲ့ ဒီကိစ္စကို ဆွေးနွေး ပေးပါ။ ကျွန်တော်တို့ ကောင်းကောင်းတင်ပြရအောင်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ။ ဆရာဒေါက်တာစိန်မောင် ဆွေးနွေးပေးပါခင်ဗျာ။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင်** ။ ။ အခုလို ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်ရဲ့ (၁၀) နှစ်မြောက်ဖိုရမ်မှာ ပါဝင်ခွင့်ရတဲ့အတွက် အထူးပဲ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်ပြောချင်တာက ခုနက ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်ပြောခဲ့တဲ့အချက်တွေထဲက နှစ်၊ သုံး၊ လေးကို ပြောချင်တာ။ အဲဒီအပိုင်းကိုမသွားခင် အခုဖြစ်တဲ့ Global Financial Crisis က သင်ခန်းစာယူနိုင်မယ့်ဟာတွေကို ပြောပြသွားပါ့မယ်။ အခု Financial Tsunami က အမေရိကက စတာ။ ကျွန်တော်ထင်တာ

ကတော့ System Failure ။ Market Failure လို့လည်း ပြောလို့ရ တယ်။ ဒီပြဿနာကို ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ အခု ကမ္ဘာကိုကြည့်လိုက်ရင် Europe က Model က Social Model အရှေ့တိုင်းက တရုတ် Model။

အခုပြဿနာတက်နေတာက Business Model ။ Risk ကို ပခုံးပြောင်းတာ။ Risk တွေ သိပ်များတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးကို ပြန့်သွားတာ။ ဘာကိုလုပ်မလဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ Risk Based Model ကို အဆိုပြုချင်တယ်။ နောက် Banking Sector ကြည့်။ အခု ဟိုမှာဖြစ်တာ World Trade က Investment Bank တွေ အကုန်ပြုတ်ကုန်ပြီ။ Investment Model တွေ Out ကုန်ပြီ။ ကျွန်တော်တို့လုပ်နေတဲ့ Financial Model က အပ်ငွေလက်ခံတယ်၊ ချေးတယ်၊ ငွေလွှဲတယ် ဒီလောက်ပဲ။

အခုထူးခြားတာက International Cooperation တွေ သိပ်ကောင်းလာတယ်။ အတိုးတွေချပေးဆို အကုန်လုံးဝိုင်းချပေးတယ်။

ပိုပြီးတော့ အရေးကြီးတာက Risk Management ။ Transfer လုပ်တဲ့သူတွေက Risk မယူဘူး။ ငါ့လက်က လွတ်သွားပြီပေါ့။ အဲဒီတော့ ဘဏ်တွေဘက်က Risk Management ကို သေချာလုပ်ရမယ်။ Regulator တွေလည်း ဒီဟာကို သေချာကြည့်ရမယ်။ Regulation Failure လည်းရှိတယ်။ Regulator တွေက ပြန့်ကျဲနေတယ်။ နောက်တစ်ခုဆိုးတာက Transparency မရှိဘူး။ ဒါတွေက သင်ခန်းစာယူကြဖို့ပါ။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော်တို့တိုင်းပြည်အတွက် ဘာလုပ်မလဲ။ ကျွန်တော်လည်း စာတမ်းတစ်ခုတင်ထားတယ်။ ကူးလာမယ့်လမ်းကြောင်းတွေက Export ကလာမယ်။ Financial Sector ကိုလာမယ်။ Risk Business တွေကလာမယ် စသဖြင့်ရှိတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဦးတင်မောင်သန်းက ဆက်လက်ဆွေးနွေးပေးပါလိမ့်မယ်။**

**ဦးတင်မောင်သန်း** ။ ။ ကျွန်တော်စဉ်းစားထားတာ ရှိပါတယ်။ အဲဒါကဘာလဲဆိုတော့ ဒီနေ့ကမ္ဘာကြီး ဘယ်ကိုသွားနေတာလဲ။ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးပါပါတယ်။ အဲဒါ ဘယ်သွားနေသလဲဆိုတာ ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်။ နိုင်ငံရေးအရ ကြည့်မယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံရေးစနစ်တွေက Democretization လို့ ပြောလို့ရတယ်။ ဒီ Direction တွေနဲ့ သွားနေတယ်။ နိုင်ငံတိုင်းလိုလိုမှာ Election ရှိတယ်။ ကျွန်တော်တို့လည်း ၂၀၁၀ မှာရှိမယ်။ အဲဒီမှာ ဘာသွားတွေ့ရသလဲဆို နိုင်ငံဖြစ်တည်ဖို့အတွက် ပြန်ပြီး Define လုပ်ရမယ့်ဟာတွေ၊ ကိုယ့်နိုင်ငံနယ်နိမိတ် အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်က အစပေါ့။

နောက် စီးပွားရေးအရ ဘာလဲဆို Globalized Economy။ Globalization နဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ဖြစ်နေပြီဆိုတာ အားလုံးသိကြပါတယ်။ သွားနေတာကတော့ Free Market ပေါ့နော်။ အဲဒီမှာဘာဖြစ်လာသလဲဆို အရင်ရှိတဲ့စနစ်တွေက ၂၀ ရာစုနှစ်ဝက်လောက်က (၁၉၅၀ ခုလောက်က) ချမှတ်ခဲ့တဲ့၊ ပုံသွင်းခဲ့တဲ့ စနစ်တွေနဲ့ အခု ၂၁ ရာစုပြဿနာတွေကို ရင်ဆိုင်နေကြတဲ့ အနေ

အထားကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒါ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ Globalization ကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါ။ အခုဘာဖြစ်လာသလဲဆို Information ခေတ်။ အင်တာနက်ပေါ်လာတယ်။ Paradigm တွေ ပြောင်းသွားတယ်။ လူတစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းရဲ့ Power (Power of Individual) တွေ အများကြီးတက်လာတယ်။ ကျွန်တော်တို့ Capital Free Flow ဖြစ်နေတာတွေနဲ့ Physical Boundry စနစ်တွေ ထိပ်တိုက်တွေ့တဲ့အနေအထားလို့ ပြောလို့ရပါတယ်။

နောက်တစ်ခုက U.S ။ U.S Economy ကို ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် Dealing လုပ်ရမယ်။ တချို့က U.S Foreign Policy လို့လည်းပြောတာပေါ့နော်။ Hegemony ကတော့ ရှိနေမှာပဲ။ ဗိုလ်ကျစိုးမိုးရေးဆိုတဲ့အတွေးအခေါ်က အမေရိကန်မှာ အမြဲသက်ရောက်နေမှာပဲ။ သူတို့လည်း ရင်ဆိုင်နေရတဲ့နှစ်ခုက ဘာလဲဆိုတော့ Superpower of the world အနေနဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို Superpower အနေနဲ့ ဦးဆောင်မလား။ Leader of the world အနေနဲ့ ဦးဆောင်မှုပေးမလားဆိုတဲ့ Policy နှစ်ခုနဲ့ အားပြိုင်မှုနှစ်ခုကို ကျွန်တော်တို့ တွေ့ရတယ်။ ဒါက ကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် ခုနက ပြောခဲ့တာတွေက အချက်အလက်အနေနဲ့ လက်ခံရမယ့်အနေအထားပါ။ အဲဒီအချိန်မှာ ၂၀ ရာစုက Institution တွေ၊ System တွေ (ခုနက ဒေါက်တာစိန်မောင် ပြောသွားပါတယ်။ System Failure ရတယ်ဆိုတာ) ကို အခု ၂၁ ရာစု ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းဖို့မှာ Adjustmment လုပ်ဖို့လိုမယ်ဆိုတာ တွေ့ရပါတယ်။ လတ်တလောလိုအပ်တာက UN Securtiy Council (ကုလသမဂ္ဂလုံခြုံရေးကောင်စီ) လိုမျိုး Global Economic Council မျိုး အသက်သွင်းပြီး အဖြေထုတ်ဖို့တောင်းဆိုလာကြတာတွေ ရှိပါတယ်။ အမေရိကန် Foreign Policy နဲ့ အားပြိုင်ပြီး ညှိယူရမယ့်ပွဲဆိုတာမျိုး ကျွန်တော်တို့ တွေ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေကလည်း အဲဒီ Challenge တွေကနေ ဘယ်လို Opportunity တွေရလာနိုင်မလဲဆိုတာ စဉ်းစားရမှာပါ။ ကျွန်တော်တို့ တစ်လနှစ်လလောက် ဒီကိစ္စကို ဆွေးနွေးပွဲတွေလုပ်ခဲ့တော့ ဘာသွားတွေ့ရသလဲဆို ကျွန်တော်တို့ ငါးလုပ်ငန်းကဏ္ဍမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ Private Sector လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ ဒီအပေါ်မှာ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု၊ တုံ့ပြန်မှုတွေဟာ ပိုပြီးလက်တွေ့ကျလာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ပြောဆိုဆွေးနွေးနေကြတာတွေဟာ သူတို့အတွက် အသုံးတည့်တယ်ဆိုတာ ပြောရင်းနဲ့ နိဂုံးချုပ်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဆရာဦးခင်မောင်ညိုကကော။**

**ဦးခင်မောင်ညို ။ ။** ကျွန်တော်ကတော့ လွတ်တဲ့ဟာကို လိုက်ရှာတယ်။ ကမ္ဘာစီးပွားရေးနွေးကွေးမှုဖြစ်တဲ့အချိန်မှာ ဘာတွေလွတ်သလဲ။ ဘာလုပ်ငန်းတွေလွတ်သလဲ။ ကျွန်တော်တို့ ဘာတွေလုပ်နိုင်သလဲပေါ့။ ခုနစ်ခုလောက် သွားတွေ့တယ်။ တစ်ခုက ဗီဒီယိုဂိမ်းလုပ်ငန်းတွေ။ စိတ်ညစ်ညစ်နဲ့ထိုင်ပြီး ကစားနေကြပုံရတယ်။ နောက်တစ်ခုက စိတ်ညစ်လေ အလှပြင်လေ ဖြစ်ပုံရတယ်။ Cosmestics တွေ အရောင်းသွက်နေကြတယ်။ ရှိုးထုတ်ထားတဲ့သူတွေ့ရင် စိတ်ညစ်လာလို့များလား စဉ်းစားစရာပဲ။ နောက် Waste Management။ နောက်တော့ လွယ်လွယ်ကူကူစားလို့ရတဲ့ အစားအသောက်တွေ၊ ဥပမာ–ထမင်းသုပ်တို့လိုဟာမျိုးတွေပေါ့။ ဈေးလည်းမကြီးဘူး။ Fast Food ကို ပြောတာမဟုတ်ဘူးနော်။ Comfort Food လိုဟာမျိုးတွေ၊ အရောင်းသွက်တယ်။ သရေစာတွေလည်း အရောင်းသွက်တယ်။ နောက် စိတ်ဝင်စားကြတဲ့ဟာတစ်ခုက Discount Store တွေက ပန်းပန်နေဆဲဆိုတာ တွေ့ရပါတယ်။ စတိုးတွေက အခုဒီရက်ပိုင်းနှစ်ကူးမှာ ပိုများကြော်ငြာလာသလားလို့ပေါ့။ နောက် Private Education ။ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ မကောင်းတဲ့သူတွေက ပညာရှာဖို့ကောင်းတယ်ဆိုတဲ့အချက်တွေ့တယ်။ ကျွန်တော့်ကိုလည်း မကြာခဏလာမေးကြတယ်။ ဘာသင်တန်းတက်ရရင်ကောင်းမလဲပေါ့။ အကောင်းဆုံးကတော့ သင်တန်းဖွင့်နည်း။ သင်တန်းဖွင့်တာ ပိုကောင်းမယ်ထင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေ ခေတ်စားတယ်။

ဒေါက်တာစိန်မောင်

မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဘာလုပ်ရင်ကောင်းမလဲဆိုတာ လိုက်ပြီး စဉ်းစားကြည့်တဲ့အခါ ကျွန်တော့်အထင်ပေါ့နော် နေကောင်းကောင်း မကောင်းကောင်း ဆေးသောက်ကြရတော့ ဆေးဆိုင်တွေတော့ မထိလောက်ဘူးလို့ထင်ထားတာ။ ဆေးဆိုင်တွေ သွားမေးတော့ မရောင်းရဘူးလို့ဖြေတယ်။ ကောင်းတဲ့ Indicator နဲ့တူပါတယ်။ အကုန်လုံး ကျန်းမာကုန်ကြလားပေါ့။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဦးကိုကိုလှိုင်ကကောခင်ဗျာ။**

**ဦးကိုကိုလှိုင် ။ ။** ကြွရောက်လာကြတဲ့ ပညာရှင်ကြီးများ၊ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်က တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များနဲ့ ဧည့်ပရိသတ်အားလုံး မင်္ဂလာအပေါင်းနဲ့ ပြည့်စုံကြပါစေလို့ ပထမဦးဆုံး နှုတ်ခွန်းဆက်သပါတယ်။ နောက်ဆုံး Speaker ဖြစ်တဲ့အားလျော်စွာ နောက်ဆုံးပိတ်အိတ်နဲ့လွယ်ဆိုတဲ့ မြန်မာစကားအရ ရှေ့က ပညာ

ရှင်ကြီးတွေပြောသွားသမျှတွေကို အများကြီးပဲ မှတ်သားရပါတယ်။ အဓိက ကျွန်တော်ပြောချင်တဲ့အထဲက ဘယ်လိုဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ပညာရှင်ကြီးတွေပြောပြီးသွားပြီမို့လို့ ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ကြမလဲ How can you face the crisis? ဆိုတာကို ပြောပြပါ့မယ်။

ဒီ Crisis ကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ကြမလဲဆိုတော့ Crisis ဆိုတာ ကူးစက်တတ်တဲ့ ကပ်ရောဂါနဲ့တူတယ်လို့ ခံစားမိပါတယ်။ ကူးစက်တတ်တဲ့ ကပ်ရောဂါ၊ ပလိပ်ရောဂါ၊ ဝမ်းရောဂါတို့ဟာ နေရာအနှံ့ကို တောက်လျှောက်ပြန့်သလိုပဲ Global Crisis ကလည်း တောက်လျှောက်ပြန့်လာပါတယ်။ ထိတဲ့သူတွေတင်မကဘူး သူတို့နဲ့ ထိစပ်နေတဲ့သူတွေလည်း ကူးစက်မှာပဲ။ အဲဒီလို ကူးစက်ခံရတဲ့အခါမှာ ကိုယ်ခံအားကောင်းတဲ့သူတွေဟာ ရောဂါဒဏ်ခံနိုင်ကြပေမယ့် ကိုယ်ခံအားနည်းတဲ့သူတွေကတော့ ရောဂါဒဏ်မခံနိုင်ဘူး။ ကိုယ်ခံအားဘယ်လောက်ရှိသလဲပေါ့။ လူကောင်းကြီးပေမယ့်လည်း အချို့က ကိုယ်ခံအားနည်းကြတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေတောင် တော်တော်လေးခံရတာရှိပါတယ်။ အဓိကကတော့ သူ့ရဲ့ဘဏ္ဍာရေး၊ သဘာဝသယံဇာတတွေ ဘယ်လောက်တောင့်သလဲ။ Efficiency ဘယ်လောက်ရှိသလဲ။ ဒါတွေအပေါ်မူတည်ပြီးမှ ကိုယ်ခံအားကို ဘယ်လိုတွက်လို့ရမယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ဝမရှိဘဲ ဝိလုပ်တဲ့သူတွေတော်တော်လေးခံကြရတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေရဲ့ ဝရှိပြီး ဝိလုပ်ထားတဲ့ ဥရောပနိုင်ငံတွေတောင် တော်တော်လေးခံကြရတယ်။ ဒါကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးမှာပါပဲ။ ကမ္ဘာမှာရော၊ Regional မှာရော၊ နိုင်ငံတွင်းမှာရော၊ Personal မှာရော တော်တော်ကလေးခံရတာ။ အဲဒီကပ်ရောဂါကို ဘယ်လိုကုကြမလဲဆို ရောဂါ Diagnosis ကို အရင်လိုက်ရှာရမယ်။ Situational Analysis (ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာ) လုပ်ကြရတော့မယ်။

အဲဒါကို လုပ်ကြပြီးရင်လည်း ပြန်ပြီးတော့ Assessment လုပ်ကြရပါမယ်။ ရောဂါမှာဆိုရင်တော့ Diagnosis အတွက် စက်တွေဘာတွေနဲ့ စမ်းပြီးပြီဆိုရင် Specialist (အထူးကု) ရဲ့ Opinion ကိုယူကြရတာပေါ့နော်။ အဲဒီ Specialist Opinion ကို မူတည်ပြီးတော့မှ ဘယ်ကုထုံးနဲ့ကုမလဲဆိုတဲ့ Therapy (ကုထုံး) ကို သုံးသပ်ကြတယ်။ Assessment လုပ်ပြီးရင်တော့ ဘယ် Therapy နဲ့ ဒီ Crisis ကို ရှန်းကန်ကျော်လွှားကြမယ်ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရတယ်။ ဒီ Therapy ကို ရွေးပြီးတဲ့အခါကျမှ သူ့ Treatment (ကုသမှု) ကို ဘာပေးမလဲဆိုတာ လုပ်သလိုပဲ။ Strategy (မဟာဗျူဟာ) ချပြီး ဘယ် Technique (နည်းလမ်း) တွေနဲ့ လုပ်မလဲဆိုတာကို ကျွန်တော်တို့ ရွေးချယ်ကြရမယ့်အနေအထား ဖြစ်ပါတယ်။ အစီအစဉ်အတိုင်း ကြည့်လိုက်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် ဒီ Crisis တစ်ခုကို Manage လုပ်ပုံလုပ်နည်းက ရောဂါတစ်ခုကို ကုသပုံကုသနည်းနဲ့ အများကြီးတူတယ်လို့ ကျွန်တော် တင်ပြချင်ပါတယ်။

အဓိက အရေးကြီးတာက ဘာလဲဆိုလို့ရှိရင် Specialist Opinion ပေါ့နော်။ ဒါ အရေးအင်မတန်ကြီးပါတယ်။ ဘယ်လို Therapy ကို ရွေးမလဲဆိုတာက တကယ့်ရောဂါကို စဉ်းစားလို့ရှိ

ဦးခင်မောင်ညို

ရင် တစ်မျိုးဖြစ်သလို လူနာရဲ့ကိုယ်ခံအား၊ တခြားဘာရောဂါတွေ ရှိနေသလဲ၊ ဘယ်လောက်ငွေတတ်နိုင်သလဲ အစရှိသဖြင့်ပေါ့နော်၊ Social Factors တွေကအစ အကုန်လုံးကို စဉ်းစားရပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကုထုံး (Therapy) မှားသွားတာနဲ့ အများကြီးဆုံးရှုံးနိုင်မယ့် အနေ အထားရှိပါတယ်။ ထို့အတူ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး Crisis တွေမှာ ဆိုလို့ ရှိရင် Assessment လုပ်ပြီးနောက်ပိုင်း Strategy ချတဲ့အခါမှာ မှားသွားလို့ရှိရင်လည်းပဲ အများကြီးကို ခံရဖို့ရှိပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သေသေချာချာ Analysis (ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာ) လုပ်ပြီးတော့မှ ဆောင်ရွက်သင့်တယ်လို့ ကျွန်တော်မြင်ပါတယ်။ Strategy ချတာ အင်မတန်မှအရေးကြီးတဲ့အနေအထားပါ။ ဥပမာပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ အရှေ့အုပ်စုနိုင်ငံတွေပြိုကွဲပြီးတော့ ဗဟိုထိန်းချုပ်စီးပွားရေးကနေ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ကူးပြောင်းတဲ့နေရာမှာ အနောက်တိုင်းကပညာရှင်တွေက Shock Therapy ဆိုပြီး လုပ်ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးအနေနဲ့ Shock Therapy က အင်မတန် ကောင်းပါတယ်။ လူမှုရေးမှာကျတော့ တော်တော်များများ ဒုက္ခ ရောက်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သတ်သေကြတယ်။ မိန်းကလေးတွေ အရွယ်ကောင်းလေးတွေ အပြင်ဘက်ကိုရောက်ပြီး ကိုယ်ခန္ဓာနဲ့ရင်းပြီးတော့မှ စီးပွားရှာကြရတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ကိုယ့်ရှိတာတွေကအစ လမ်းဘေးမှာချရောင်းရတဲ့အခြေအနေတွေ ဖြစ်ကုန်ကြတယ်။ ဒါတွေဟာ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ Therapy ပေါ့။ အထူးသင့်လျော်တဲ့ Suitable Therapy ဆိုပြီး နောက်ပိုင်းမှာ မှတ်ချက်ပြုကြတယ်။ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ့်အချက်တွေက အများကြီး ဖြစ်ပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံနဲ့ပတ်သက်လို့ SWOT Analysis လုပ်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် Strengths (ခွန်အား) တွေ ဘာတွေရှိသလဲ။ Weakness (အားနည်းချက်) တွေ ဘာတွေရှိသလဲ။ Opportunities (အခွင့်အလမ်း) တွေ ဘာတွေရှိသလဲ။ Threats (ခြိမ်းခြောက်မှု) တွေ ဘာတွေရှိသလဲ။ Strengths ကတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ Natural Resources တွေရှိတယ်။ Labour တွေက Cheap ဖြစ်တယ်။ Intellectual Power (ဉာဏ်စွမ်းအား) တွေ၊ ပညာရှင်တွေ အများကြီးရှိနေတယ်။ နောက် ပိုအရေးကြီးတာက အောက်ခြေ Grass Root Level ရဲ့ Immune (ခုခံအား) က အရမ်းကောင်းပါတယ်။ Resilience ကလည်း အရမ်းကောင်းပါတယ်။ နာဂစ်က သက်သေပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ Weakness က ဘာတွေရှိသလဲဆို Infrastructure Gateway တွေက အားနည်းနေတုန်းရှိပါသေး တယ်။ Finance System လည်း အလွန်ပဲရှေးကျနေပါတယ်။ Trade Flow မှာဆိုလို့ရှိရင်လည်း လူလုပ်တဲ့ Resilience ကလည်း အရမ်းကောင်းပါတယ်။ နာဂစ်ကသက်သေပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ Weakness တွေရော၊ လူမလုပ်တဲ့ Weakness တွေပါ အများကြီးရှိပါတယ်။ Technology လည်း အားနည်းနေသေးတယ်။ Investment လည်း အားနည်းတာပဲ။ နောက်တစ်ခုက အများစုက Low Income ဆင်းရဲတဲ့သူတွေကများတဲ့အတွက် တစ်ခုခုဖြစ်လိုက်တာနဲ့ ထိပါတယ်။ Credit Card တုန်းက အရမ်းထိတဲ့အနေအထားရှိပါတယ်။ နောက် Intangible Sector တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ Political Situation က Transitional ဖြစ်နေတယ်။ ဒါကလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ့်အချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ Threats အနေနဲ့ပြောရင်တော့ Crisis ရဲ့ Impact ပေါ့။ Trade တို့၊ Finance တို့၊ Agriculture Sector၊ Timber Sector၊ Fishery Sector၊ Tourism Sector တွေမှာ ထိတာတွေ Impact တွေ အများကြီးရှိသလိုပဲ Sanction ကလည်း ရှိနေတယ်။

နောက် Opportunities အနေနဲ့ဆိုရင်တော့ Isolation ဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်မို့လို့ Financial Impact မှာ Limited ဖြစ်စရာရှိတယ်။ နောက် Price ပြုတ်ကျတာတွေ၊ အပြင်က ပြန်လာမယ့် Workers တွေဆီက Technology တွေပါလာမယ်။ နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော်တို့က အရေးအခင်းကြုံပြီဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် Reform ကတော့ လုပ်ရတော့မယ်ဆိုတာကို အလွှာအားလုံးက ထိပ်ပိုင်းကစပြီးတော့ပေါ့ အသိအမှတ်ပြုလာကြတယ်။ Reform လုပ်ဖို့ အတွက်ကို စိတ်ပါလက်ပါ ဖြစ်နေကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီနေရာမှာ တက်တက်ကြွကြွ ဒီလိုလာစုစည်းဖြစ်ကြတာလို့ ကျွန်တော်မြင်ပါတယ်။ နောက်တစ်ခုက အရေးကြုံရင် ပိုပြီးစည်းစည်းလုံးလုံးနဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လာကြတယ်။ Solidarity ဖြစ်လာကြတယ်။ ဒါတွေကတော့ Opportunity အနေနဲ့ပြောတာပါ။

ဘယ် Approach နဲ့သွားမလဲဆိုရင် ဆရာဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်ပြောသွားတာကို ကျွန်တော် အရမ်းသဘောကျပါတယ်။ အားလုံးလုပ်မှရမယ်။ ကျွန်တော်တို့အခြေအနေက ဘာလဲဆိုတော့ ခေတ်စကားနဲ့ပြောရင်တော့ Top of Goal လို့ ဆိုရမှာပေါ့။ အရမ်းမှေးမှိန်နေတဲ့၊ ဘာမှန်းမသိတဲ့အခြေအနေမှာ ဖြစ်နေတဲ့အတွက်ကြောင့် အခုဆို အစိုးရကိုယ်တိုင်က ဦးဆောင်ရ

မယ်။ နောက်ပြီးတော့ Private Sector ကို သွားရမယ်။ အဲဒီအနေအထားရှိပါတယ်။ Structure နဲ့ National Level ကနေ လုပ်မယ်။ Management, Strategy လုပ်မယ့် Management Team ရှိမယ်။ အဲဒီမှာ Think Tank တွေနဲ့ မီဒီယာတွေ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပြီးတော့မှ ဖြေရှင်းသင့်တယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော် Comment လုပ်ချင်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကျွန်တော်တို့ ဒုတိယပိုင်း ဆက်ကြရအောင်။ ဒုတိယပိုင်းက တကယ့်ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်သွားပါပြီ။ စောစောက ကျွန်တော်ပြောခဲ့သလိုပဲ ပထမတစ်ပိုင်းက မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ Challenge များ၊ တွေ့ရမယ့် ပြဿနာတွေကို ဆိုလိုတာပါ။ ဒုတိယတစ်ခုကတော့ အခွင့်အလမ်းများရှိမလား၊ တတိယတစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လို Handle လုပ်မလဲဆိုတဲ့အပိုင်းပါ။ ဒီကိစ္စကို ဘယ်လို Interpret လုပ်မလဲဆိုတာ ဆရာကြီးဦးမြင့်တို့၊ ဒေါက်တာစိန်မောင်တို့လိုပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ Comment က အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီကိစ္စက ဘယ်လောက်လေးနက်တယ်၊ ဘယ်အထိ တောင်ပြဿနာတက်သွားနိုင်မလဲဆိုတဲ့ Impact တွေ ကြုံတွေ့ရမယ့် အထူးသဖြင့် စိတ်အပူဆုံးအရာကို ဒေါက်တာစိန်မောင်က အရင်ဆုံးဆွေးနွေးပေးစေချင်ပါတယ်။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** ကျွန်တော်က ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်ပြောခဲ့သလို နံပါတ် (၄) က စဆွေးနွေးပါ့မယ်။ အဖြေရှာတဲ့အပိုင်းပေါ့။ အချိန်ကလေးနည်းနည်းပိုပေးပါ။ ကျွန်တော်တို့တိုင်းပြည်မှာက Bank တွေ၊ Mortgage Sector တွေက စခဲ့တာ။ လုပ်တဲ့နည်းတွေ၊ ညွှန်ကြားချက်တွေကို ဝေဖန်တာမဟုတ်ပါဘူးနော်။ နံပါတ် (၁) ကျွန်တော်တို့ Market Economy ကို လုံးလုံးမယုံသည့်တိုင်အောင် ဘဏ်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို လုပ်ပေးရမယ်။ နံပါတ် (၂) အခု ပြဿနာတက်တာ Capital Liquidity ။ အခု Bank Loan တွေ ချေးမိပြီးတော့ ပိုက်မိနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ Private Bank တွေရဲ့ Crisis ပဲ။ ဒီမှာလည်း Capital ကို လုံလုံလောက်လောက် ထားစေချင်တယ်။ အခုတော့ ၁း၁၀ ။ တစ်ကျပ်ရှိမှ တစ်ဆယ်ဖိုးလောက် လက်ခံထားတယ်။ တစ်ခါမှ မကြားဖူးဘူးနော်။ ဖြစ်ရမှာက Capital ကိုသွားရမယ့် Risk တွေ၊ ဆုံးရှုံးနိုင်မှုကို အခြေခံပြီးတော့ Capital ကို သတ်မှတ်ရမယ်။

အခုက Risk တွေက အများကြီးပဲ။ Market Risk အခုဖြစ်နေတာ။ ငွေချေးဖို့ခက်တယ်။ Credit Risk ။ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဖို့ခက်တယ်။ Business Risk ဒီသုံးခု ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကိုတွက်ပြီးတော့မှ Capital ကိုတွက်။ ဥပမာ– ဗဟိုဘဏ် Capital နည်းနေရင် ထပ်ဖြည့်။ Capital ကို လုံလောက်အောင်ထား။ ဒါမျိုး အားပေးရမှာ။ Capital Liquidity ရှိရမယ်နော်။ နောက်တစ်ခုက အတိုးနှုန်းတွေ။ ၃ ရာခိုင်နှုန်း၊ ၂ ရာခိုင်နှုန်း ယူနေကြတာ။ အဲဒီအတိုးနှုန်းတွေကို ချသင့်ရင် ချပေးရမယ်။ Europe တို့၊ အမေရိကတို့ဆိုရင် သူတို့ရဲ့ Rate ကို ချပစ်လိုက်တယ်။ တစ်နေ့ကပဲ အမေရိကက ၁ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ချပစ်လိုက်တယ်။ ဂျပန်က ၀ ဒသမ ၀၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ချပစ်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဆီမှာ Inflation က Very Low ပဲ။ အဲဒီလို အတိုးနှုန်းတွေချရင် ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဘာဖြစ်ကုန်မလဲ။

အခုဘဏ်မှာ ငွေစုတာ အတိုးက ၁၂ ကျပ်ပဲရတယ်။ သူ့ပိုက်ဆံ ဘဏ်မှာထားတယ်၊ သုံးနှစ်လောက်နေမယ်ဆို တော်တော်ပါသွားပြီ။ သုံးနှစ်ဆို ၃၆ ကျပ်ပေါ့။ အဲဒီတော့ Inflation (ငွေကြေးဖောင်းပွမှု) ကို ဦးစားပေးပြီးတော့ တိုက်ဖို့လိုတယ်။ အဲဒါကိုမလုပ်နိုင်ရင် မဖြစ်ဘူး။ ငွေချေးတဲ့နေရာမှာလည်း ဗုံးပေါလအောချေးတာမျိုး မလုပ်မိဖို့လည်းလိုတယ်။ အများကြီးပဲ ကျွန်တော်ပြောချင်တာ။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ဆရာအခုပြောခဲ့တဲ့အထဲမှာ နှစ်ခုပါပါတယ်။ တကယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက ၂၀၀၂ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းမှာ ၁၈ ရာစုက ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေဆီကို နောက်ပြန်သွားခဲ့တဲ့ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေကို ၂၁ ရာစုဆီကို ပြန်ခေါ်လာဖို့ အခြေခံပဲဆိုတာ ဆရာပြောနေတာနော်။ အခု Emergency (အရေးပေါ်) ပေါ့နော်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ တကယ့်ကို Export Sector မှာ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အခက်အခဲတွေကို Banking Sector ဘက်က ဖြေရှင်းပေးနိုင်တာ ဘာရှိသလဲပေါ့နော်။ Credit Creation ဆိုရင်ရော ဆရာဘယ်လိုပြောမလဲ။ အဲဒါလေးကို ဆွေးနွေးပေးပါဆရာ။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** ခင်ဗျားတို့ Export Sector မှာ ဘာတွေပြဿနာဖြစ်သလဲဆိုတာ ကျွန်တော်ဆွေးနွေးဖူးတယ်။ ပဲစေ့းကျတယ်။ ဆန်စေ့းကျတယ်။ Garment ကျတယ်။ ခင်ဗျားမေးတဲ့မေးခွန်းကို တိုက်ရိုက်ဖြေရရင် နံပါတ် (၁) ကျွန်တော်တို့ဘဏ်တွေကိုတော့ အဆုံးရှုံးမခံနိုင်ဘူး။ အဓိုးရနဲ့လက်တွဲပြီးတော့ Syndicated Loan တွေပေးမယ်။ ကျွန်တော်တို့က Public ကုမ္ပဏီ။ ကျွန်တော် စွန့်ကြည့်လိုက်ရင် ဒုက္ခရောက်နိုင်တယ်။ အစိုးရက ကူညီပေးတာမျိုးပေါ့။ Value Added Tax လုပ်ပါ။ ကုန်သည်အသင်းမှာ ကျွန်တော် ဇန်နဝါရီ ၁၉ ရက်က စာတမ်းတင်ဖူးတယ်။ ဒါ ဘာကောင်းသလဲ။ Tax Value ပို့ရမယ်။ ကုန်သည်တွေအတွက်လည်း အဆင်ပြေမယ်။ နောက်ရှိသေးတယ်။ ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍကလည်း Export တွေကို Competitive ဖြစ်အောင် လုပ်ရမယ်။ Quality ရော၊ Price ရော။ နောက် စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ၊ ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍကနေ New Export Product တွေထွက်အောင် လုပ်ရမယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကျွန်တော် ခုနကစီစဉ်ထားခဲ့တဲ့ ကျွန်တော်တို့ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရနိုင်တဲ့အခက်အခဲများ၊ အခွင့်အလမ်းများနဲ့ ဘယ်လို Handle လုပ်မလဲဆိုတဲ့အပိုင်းကို ပညာရှင်များဆွေးနွေးရင်း နည်းနည်းလေးရောသွားတာဖြစ်တဲ့အတွက်၊ ပရိသတ်ကလည်း စိတ်ဝင်စားမှုရှိတဲ့အတွက် အဲဒီအတိုင်းပဲဆက်ပြီးသွားပါရစေ။ အခု ဒေါက်တာစိန်မောင်ကို မေးခဲ့တဲ့မေးခွန်းကို ဆရာကြီးဦးမြင့်ကို ဆက်မေးချင်ပါ**

**တယ်။ ကျွန်တော်တို့လက်ရှိပုဂ္ဂလိကဘဏ်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ခုနကကျွန်တော်မေးခဲ့သလို ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ Credit Creationလုပ်ဖို့လိုမလား။ Consumer Credit စားသုံးသူကိုပဲ Creditပေးမလား။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကိုရော ဒီအချိန်မှာ Creditပေးမလားပေါ့။ ဆရာကြီးဦးမြင့်အနေနဲ့ ဘယ်လိုယူဆသလဲ သိပါရစေ။ စောစောက ဆရာကြီးဦးစိန်မောင်နဲ့ Credit Creationကိစ္စကလေးကိုပါ ဆရာဖြေကြားပေးစေလိုပါတယ်။**

**ဒေါက်တာဦးမြင့်** ။ ။ ပစ်တိုင်းထောင်ဆိုတာ သူ့ရဲ့အနှစ်၊ သူ့ရဲ့ Weight က အောက်မှာရှိတာ။ အပေါ်က ဟာလာဟင်းလင်းကြီး။

ဒေါက်တာစိန်မောင်ပြောတဲ့ဘဏ်ကတော့ အသေးအဖွဲပါ။ How many people have banking account? စီးပွားရေးတစ်ခုလုံးနဲ့ပတ်သက်လို့ ပြောချင်ပါတယ်။ တိုတိုတုတ်တုတ်ပါပဲ။ နံပါတ် (၁) Playing Fieldကစားကွင်းတွေကို အတတ်နိုင်ဆုံးလုပ်ထားပေးပါ။ အစိုးရအနေနဲ့ကလည်း အုပ်ထိန်းသူအနေနဲ့ ထိန်းချုပ်သူအနေနဲ့ကနေ ပြောင်းပြီးတော့ ပံ့ပိုးသူအနေနဲ့ ဆောင်ရွက်ပေးပါ။ ဒီနှစ်ချက်ပဲ ကျွန်တော်ရှိပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်** ။ ။ **အခု ဆရာဦးကိုကိုလှိုင်ကို အလှည့်ပေးပါရစေ။ ဆရာဦးကိုကိုလှိုင်က နိုင်ငံတကာဖြစ်ရပ်တွေကို သုတေသီအနေနဲ့ ဆောင်ရွက်နေသူဖြစ်တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံနဲ့ ဘဝခပ်ဆင်ဆင်နိုင်ငံတွေ ရှိပါတယ်။ ဗီယက်နမ်တို့၊ ကမ္ဘောဒီးယားတို့ပေါ့။ ဒီလိုနိုင်ငံတွေရဲ့အတွေ့အကြုံနဲ့ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ ဘယ်လိုဆိုးကျိုးများသက်ရောက်နိုင်တယ်ဆိုတာလေး၊ အထူးသဖြင့် ဆရာ့အနေနဲ့ စိုးရိမ်တဲ့ဆိုးကျိုးမျိုး ဦးစားပေးဆွေးနွေးပေးစေလိုပါတယ်။**

**ဦးကိုကိုလှိုင်** ။ ။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံအနေနဲ့ ကျန်တဲ့နိုင်ငံတွေနဲ့မတူတာတွေ တော်တော်များများရှိပါတယ်။ တစ်ခုက ခုနကပြောခဲ့သလိုပဲ စိုးရိမ်တဲ့ အဘိုးနဲ့နေရတဲ့မိသားစုလိုပေါ့။ အပြင်ထွက်လည်း စိုးရိမ်တယ်။ ရေကူးမှာကိုလည်း စိုးရိမ်တယ်။ အဲဒါကြောင့်မို့လို့ ဒီ Impactဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ မလုပ်တတ်မကိုင်တတ်ဖြစ်လာတော့ စောစောကပြောသလို ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဘဝတူနိုင်ငံတွေနဲ့ယှဉ်ပြီးပြောမယ်ဆိုလို့ရှိရင် ထိနိုင်တာကတော့ Grass Root Level အများဆုံးဖြစ်တဲ့ Agriculture Sectorကို ထိလိုက်လို့ရှိရင် အကုန်လုံး ပျံ့သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော် အလွန်စိုးရိမ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့သိသလောက် Dataတွေအရ အပြင်မှာသွားအလုပ်လုပ်နေကြတာ နှစ်သန်းလောက် ရှိပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပြန်လာမလဲဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ မပြောနိုင်သေးဘူး။

အဲဒါလည်းတော်တော်များများထိပါမယ်။ ကျန်တဲ့ Sector တွေကတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးမှာ အရေးပါသော်ငြားလည်း Agricultureလောက် သိပ်ပြီးတော့မှ အရေးမပါဘူး။ အဲဒီနှစ်ခုကို ကျွန်တော်စိုးရိမ်ပါတယ်။ ဖြစ်လာနိုင်တယ်ပေါ့နော်။ စော

**ဦးတင်မောင်သန်း**

စောက ဆရာကြီးဦးမြင့်ပြောသလိုပဲ ပစ်တိုင်းထောင်ဆိုတာ အောက်ခြေမှာ လေးတယ်။ Community Baseနဲ့ ကျွန်တော်တို့သွားကြရမယ်။ အစိုးရက ရှေ့ကနေပြီး ဦးမဆောင်လို့ရှိရင်လည်း ကျွန်တော်တို့လုပ်လို့မရဘူး။ စောစောက အဘိုးဦးဆောင်နေတဲ့ မိသားစုလို ဖြစ်နေတယ်။ အလယ်ကောင်မှာစုနေတဲ့ Private Institution တွေကလည်းပဲ Drive လုပ်ပေးရမယ်။ Public Sector ကလည်း Drive လုပ်ပေးရမယ်။ အားလုံးပေါင်းပြီးတော့ လုပ်ရမယ့်အခြေအနေမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် တွက်ကပ်နေလို့ မရပါဘူး။ အရေးအကြီးဆုံးက ဘာလဲဆို တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မိသားစုစိတ်ဓာတ်နဲ့ ဒီဟာကြုံလာပြီဆိုလို့ရှိရင် အားလုံးဝိုင်းပြီးလုပ်ကြရမယ်ဆိုတဲ့စိတ်တွေပေါ်လာ အောင်ပြေပြေပြစ်ပြစ် အပြန်အလှန် Cooperation & Collaboration က ဒီနေရာမှာ အရေးအကြီးဆုံးပဲလို့ ထင်ပါတယ်။ အဲဒါရသွားလို့ရှိရင် ကျန်တဲ့ဥစ္စာတွေဟာ Therapy (ကုထုံး) ကိုရသွားပြီဆိုလို့ရှိရင် Treatment တွေက အလိုလိုလိုက်ပြီးတော့ ပြေလည်သွားလိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်** ။ ။ **ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ ဒီ Impactက တကယ်ကြီးပါတယ်။ နိုင်ငံရဲ့ GDP ကျသွားလို့ရှိရင် လူတစ်ဦးချင်းရဲ့ဝင်ငွေကျမယ်။ အားလုံးလိုလို အသီးသီး ဝင်ငွေကျသွားလိမ့်မယ်။ အဲဒီတော့ လယ်ယာကဏ္ဍ၊ မွေးမြူရေးကဏ္ဍ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဦးတင်မောင်သန်းက သုတေသနပြုထားတာ တော်တော်များပါတယ်။ သူ သုတေသနပြုထားတဲ့အခြေခံတွေအပေါ်မှာ မူတည်ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဘယ်လောက်အထိတောင် ဒီဂယက်က ရိုက်သွားနိုင်တယ်ဆိုတာလေး ဖြေကြားပေးစေလိုပါတယ်။**

**ဦးတင်မောင်သန်း** ။ ။ ကျွန်တော်တို့ ဒီစိုက်ပျိုးရေး၊

မွေး မြူရေးနှစ်ခုစလုံးပေါ့နော်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံရဲ့ လူအများစုရဲ့ အဓိကဝင်ငွေက ဒီအထဲကပဲရတယ်။ အဲဒီဟာ ဘာဖြစ်မလဲဆို အားလုံးသိကြတဲ့အတိုင်းပဲ။ ဒီ Primary Producer တွေဟာ နှစ်ခါထိကြတယ်။ နာဂစ်ဖြစ်ပြီးတဲ့အခါမှာ တစ်ခေါက်၊ နာဂစ်ပြီးတဲ့အချိန် Financial Crisis ကတစ်ခေါက် တိုက်ရိုက်ထိခိုက်ခဲ့တာကို တွေ့ရတယ်။ ဥပမာ–ငါးမြစ်ချင်းက ပြည်တွင်းမှာလည်း အပြည့်အဝစားတယ်။ နိုင်ငံခြားကိုလည်း ထိထိရောက်ရောက်ရောင်းနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ Competitive Advantage တွေရှိတယ်။ ကမ္ဘာမှာ ဒီငါးက ကျွန်တော်တို့ဆီကပဲ အဓိကထုတ်လုပ်တဲ့နိုင်ငံဖြစ်တဲ့အတွက် ဒါသည် Representative Indicator တစ်ခုအနေနဲ့ သုံးလို့ရပါတယ်။ ဘာသွားတွေ့ရသလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ နာဂစ်ပြီးတဲ့အချိန်မှာ Supply နည်းနည်းလေး Shortage ရှိတဲ့အတွက်မို့လို့ ဈေးလေးတက်တာတွေ့ရပြီးတော့ အောက်တိုဘာ Crisis ပြီးတဲ့အချိန်မှာ အမှာကျသွားတဲ့အတွက်မို့လို့ ဈေးကျတဲ့ဟာက တကယ့် Declining ကို တွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပြီးတော့ တစ်ဖက်က ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ Consumer Price Index က သေချာမရှိဘူး။ ဘယ်ဟာက Reflect လုပ်သလဲဆို ဆင်းရဲချမ်းသာမရွေးစားတဲ့ ကြက်ဥဈေးက Reflect လုပ်တယ်။ ကြက်ဥဈေးကိုကြည့်ရင် ကျွန်တော်တို့ Retail မှာ မကျဘူး။ ဒါပေမဲ့ Wholesale မှာကျတာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းတွေ့နေရပါတယ်။ ဒါဘာကို Reflect လုပ်သလဲဆို Buying Power ကျလာပြီဆိုတာကို ပြပါတယ်။ ကြက်ဥတောင်မှ ဒီလိုဖြစ်ပြီဆိုရင် ကျွန်တော်တို့က ပူပန်ရမယ့်အနေအထားရောက်မလားမေးမယ်ဆိုရင် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ Primary Producer တွေအတွက်ကို အင်မတန် စိုးရိမ်ပူပန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံရဲ့ လူဦးရေအများစုက ဒီအပေါ်မှာ တည်မှီနေတာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဒီလုပ်ငန်းတွေ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကို ဘယ်လိုကျော်ဖြတ်မလဲ။ အရင်နှစ်က Input တွေ (သွင်းအားစုတွေ) ဈေးကြီးပေးထားပြီးတော့ အခုကျတဲ့ဈေးနဲ့ ဘယ်လိုရောင်းမလဲ။ ပြီးရင် အဲဒါကျတဲ့ဈေးနဲ့ ရောင်းထားတဲ့ငွေကို ပြန်ရင်းပြီးတော့ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကို ဘယ်လိုဖြတ်ကျော်မတုန်း။ ကျွန်တော်တို့ ၂၀၁၀ ကတော့ Bright Future လို့ ပြောလို့ရမယ့်အနေအထားရှိတယ်။ ဒါကိုရဖို့ ဒီအခွင့်အလမ်းကို ဘယ်လိုအမိအရယူမလဲဆိုတာ Primary Producer တွေနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော့်စိုးရိမ်မှုပါ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ အဲဒီ Primary Producer တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆရာဦးခင်မောင်ညိုကို ကျွန်တော်မေးချင်ပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆို ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံလူဦးရေရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ လယ်ယာလုပ်ငန်းနဲ့ တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်းပတ်သက်နေပါတယ်။ အဲဒီ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဘယ်လောက်ဝင်ငွေရှိတယ်ဆိုတာ ခန့်မှန်းကြည့်ရင် တော်တော်လေးနည်းပါတယ်။ သေချာတာတစ်ခုပြောလို့ရတာက အဲဒီ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်သောပြည်သူလူထုဟာ သူတို့ဝင်ငွေရဲ့ ၇၅**

**ရာခိုင်နှုန်းကို ရိက္ခာအတွက်သုံးရတယ်။ လူဆိုတာ စား ဝတ် နေရေး သုံးခုရှိတာပေါ့နော်။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ဝင်ငွေရဲ့ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ရိက္ခာအတွက်သုံးရတယ်ဆိုလို့ရှိရင် ဒီလူဟာ သူ့ဝင်ငွေကို ဝတ်တာနဲ့ နေတာမှာ မသုံးရသလောက် ဖြစ်နေတာပေါ့နော်။ လူ့ဘဝမှာ စားဝတ်နေရေး အရေးအကြီးဆုံးပါ။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ စားဝတ်နေရေးမကဘူးလို့ ယူဆတယ်။ အခုဖြစ်နေတဲ့ ကြက်သွန်ဈေး၊ ဆန်ဈေး၊ ပဲဈေးဟာ အဲဒီသီးနှံတွေစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်တဲ့ တောင်သူလယ်သမားတွေအပေါ်မှာ ဘယ်လိုသက်ရောက်နိုင်သလဲ၊ ဆရာ့ခံစားချက် ဘယ်လိုရှိသလဲဆိုတာ ဦးခင်မောင်ညို့ မေးပါရစေ။ နံပါတ် (၂) ဆရာ့အနေနဲ့ အခြားစိုးရိမ်မှုရှိခဲ့ရင် ဘာများဖြစ်မလဲဆိုတာပါ သိပါရစေ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဆရာ။**

**ဦးခင်မောင်ညို ။ ။** ကျွန်တော့်ခံစားချက်ကတော့ Moderator ကို အချိန်ကန့်သတ်စေချင်တယ်။ သူချည်းပဲပြောသွားတယ်။ ခိုင်လှုကြီးဆိုတာ အဲဒါမျိုးပဲ။ နောက်တာပါ။

ကျွန်တော်ပြောပြီးသားပါ။ အတိုချုံ့ပြောရရင်တော့ ၂၀၀၈ ခုနှစ်ဟာ Commodity of theYear ကပဲ ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ အမြဲတမ်း ဒီမှာပြဿနာဖြစ်နေတဲ့ကိစ္စတစ်ခုက ဘာလဲဆို ဒီဆန်က Strategic Commodity ဖြစ်နေတယ်။ တစ်ဖက်က ဈေးသက်သာတဲ့ဟာကို မြင်ချင်တယ်။ တစ်ဖက်ကကျတော့ Export ကနေ ပိုက်ဆံရအောင်၊ လယ်သမားတွေလက်ထဲရောက်သွားအောင် ပဲရှိတယ်။ ဒီနှစ်ခုက အမြဲတမ်းလိုလို Conflict ဖြစ်နေတာကို သွားတွေ့ရတယ်။ ဆရာတို့သင်လို့ ကျွန်တော်တို့ ကျောင်းမှာ သိခဲ့သမျှဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဆီကဆန်ရဲ့ Pattern တောက်လျှောက်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါမှာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာ ဈေးကောင်းရနေတဲ့အချိန်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဘယ်တော့မှရောင်းစရာမရှိဘူး။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာကျနေပြီဆိုရင် မြန်မာက ထုတ်ရောင်းပြီ။ ဒါက ကျွန်တော် ငယ်ငယ်လေးကတည်းကပဲ။

ဆန်နဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော်ရထားတဲ့ဟာလေးတစ်ခုကြုံလို့ဖတ်ပြရရင် EIU ဆိုတဲ့ Economist Intelligence Unit က အခုတလောမှာ ဆန်ကိုမပို့ပဲ ပိတ်ထားတာ ခြောက်လလောက်ရှိတဲ့အထဲက အခု Export ပေးနေတယ်။ မကြာသေးခင်က နယ်စပ်က နေဖြတ်ကျော်ခွင့်ပေးတယ်။ ဒါကို Credit ပေးထားတာ သွားတွေ့ရပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ ကျွန်တော်တို့က စားစရာမြင်ရင် စိုက်တယ်၊ စားစရာမြင်ရင်မွေးတယ်ဆိုတော့ ပူစရာမလိုဘူးပေါ့နော်။ ဘယ်သူမှ မစားဘဲမနေနိုင်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပဲဖြစ်သလို သူများဝယ်တဲ့ဈေးနဲ့မရောင်းဘဲနဲ့ ပဲများနေပြီးတော့ ဆန်ကျရင်လည်း ထပ်ပြီးတော့ ပဲများနေဦးမှာလား၊ သူများဝယ်တဲ့ဈေးနဲ့ မရောင်းဘဲနေမှာလား။ တစ်ချိန်လုံးစဉ်းစားလာတာ လယ်သမားကို ဘယ်လို Input ပေးလို့ရမလဲ။ အခု Contract Farming ဆိုတာကို စဉ်းစားတယ်။ Contract Farming လုပ်ရင်ရမယ်ဆိုတာ ဒါဟာလည်း ရုတ်တရက်ကြီး အကောင်အထည်မဖော်နိုင်သေးဘူးလို့ ထင်တယ်။

ဦးကိုကိုလှိုင်

Input ကို Fertilizer ကို ဈေးပေါပေါနဲ့ ပေးလို့ရမလား၊ မျိုးတွေပေးလို့ရမလား။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ကျွန်တော်တစ်ခုဖြည့်ပြောပါရစေ။ 'ပဲ' က လုံခြုံရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့ သီးနှံမဟုတ်တဲ့အတွက် (ကုလားပဲကလွဲလို့ပေါ့နော်) ကမ္ဘာပေါ်မှာ ထိပ်သီး 'ပဲ' တင်ပို့တဲ့နိုင်ငံထဲမှာ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ ပါခဲ့ပါတယ်။ လုံခြုံရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့သီးနှံမဟုတ်တဲ့အတွက် အစိုးရက လုံးလုံးလွတ်ပေးထားတဲ့အတွက် သူက ထူးခြားစွာပဲ (ဘာယှဉ်ကြည့်လို့ရလဲဆိုတော့ ဆန်မှာဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေနဲ့ 'ပဲ' မှာ ဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေ လုံးလုံးဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေတယ်။ ပဲမှာ လုံးလုံးစွက်ဖက်မထားတဲ့အတွက် 'ပဲ' က တက်သွားပြီး ဆန်က ကျန်ခဲ့တယ်ပေါ့နော်။**

**တစ်ဖက်မှာလည်း လုံးလုံးလွတ်ပေးထားတဲ့အတွက် ပြဿနာပေါ်တာပေါ့နော်။ ဒါလေးကို ပရိသတ်သိစေချင်လို့ပါ။ နောက်ခေါင်းစဉ်တစ်ခုကို ဆက်ပါရစေ။ အခွင့်အလမ်းများနဲ့ပတ်သက်လို့ပါ။ နာဂစ်မှာလည်း (မကောင်းဘူးဆိုပေမယ့်) အခွင့်အလမ်းတချို့ရှိခဲ့တာပဲ။ အခုကိစ္စမှာလည်း ဘာအခွင့်အလမ်းတွေရှိမလဲဆိုတာကို ဆရာကြီးဒေါက်တာစိန်မောင်ကစပြီးတော့ မေးလိုက်ပါရစေ။ ဆရာ . . . အခွင့်အလမ်းတွေကို အရင်ပြောပေးပါ။ ဆရာ Focus လုပ်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုဆေးကုမလဲဆိုတဲ့ကိစ္စက ခဏနေအချိန်အပြည့်အဝသုံးပြီး အငြင်းအခုံလုပ်ရမယ့်ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းတွေကို ပြောပေးစေလိုပါတယ်။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** အခွင့်အလမ်းဆိုတာကလည်း (ကျွန်တော်တို့) သူများတိုင်းပြည်တွေမှာ ဖြစ်နေတဲ့ ပြဿနာကို မူတည်ပြီးတော့ ဒီမှာမဖြစ်အောင် ကြိုတင်ပြီးလုပ်နိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်းပေါ့လေ။ (ခုနက ဦးကိုကိုလှိုင် ပြောသွားတယ်) စောစော

ပိုင်းက ကျွန်တော်ငွေလိုရင် အစိုးရဘဏ်နဲ့ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်နဲ့ပေါင်း ပြီးတော့ Syndicated Loan ပေါ့။ အာမခံနဲ့ချေးဖို့။ နောက် ဦးကိုကိုလှိုင်ပြောသွားတယ်။ လူကြီးတွေတော့ စဉ်းစားရမယ်ပေါ့။ Stock Exchange ဖြစ်ဖို့။ အခုတော့ TC Market တော့ဖြစ်ပြီ။ Money Market တွေ၊ Capital Market တွေ လုပ်ရမှာနော်။ အခု လုပ်ငန်းရှင်တွေ ဘဏ်ကချေးတာအပြင်ကို Money Market ၊ Capital Market တွေကနေ ချေးနိုင်အောင် ကျွန်တော်တို့ ချက်ချင်း မလုပ်နိုင်တောင် ရေရှည်လုပ်သွားရမယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ ဒါ့အပြင်ကို နိုင်ငံရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး Growth တိုးတက်ရေးအတွက် Exim Bank လို၊ Myanmar Development Bank လိုဟာမျိုးထောင်ရမှာ။ အစိုးရအတွက်လည်း အကျိုးရှိမယ်။ လုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ Firm တွေအတွက်လည်း အကျိုးရှိမယ်။

အခုလက်တွေ့ကျကျပြောရရင် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ အကုန်လုံးကို အိတ်ထဲကပဲ စိုက်သုံး၊ စိုက်သုံး၊ အိတ်ထဲထည့်၊ အိတ် ထဲက စိုက်သုံး၊ အဲဒါ အဲဒီစနစ်ကို စွန့်ရမှာ။ တချို့ဟာတွေ ပညာ ရေး၊ ကျန်းမာရေး ဘာညာ တိုင်းပြည်မှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တာ Bud- get ထဲကသုံး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်လာရင် Private Sector ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Government Sector ပဲဖြစ်ဖြစ် Revenue Projecting for Producing Process တွေ လိုတယ်။ ဝင်ငွေရှာ။ ပိုက်ဆံဘဏ်ကချေး။ ဘဏ်ကအတိုးပေး။ Efficient ဖြစ်အောင် လုပ်။ နည်းအောင်လုပ်။ အဲလိုဆိုရင် (အကျိုးတွေက) Budget Deficit လည်း လျော့သွားမယ်နော်။ ခွဲထုတ်လိုက်တာကိုး။ အခု ငွေလိုတဲ့ Private Sector ကိုလည်းပဲ Long Term Project တွေ၊ Long Term Loan တွေရတယ်။ ကျွန်တော်တို့က အခု အပ်ငွေက Current Account ၊ Saving Account အပ်ငွေ။ ဒါတွေက ချက် ချင်းထုတ်လို့ရတယ်။

အဲဒီတော့ ကျွန်တော်တို့က Short Term နဲ့ချေးရင် တစ်နှစ်ပဲ။ Long Term မချေးနိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ ဒီအပိုင်းမှာ အစိုးရက ဦးဆောင်ပြီးတော့ Myanmar Development Bank ။ တရုတ် ပြည်မှာဆိုရင်လည်း ရောက်ဖူးမှာပေါ့။ China Development Bank ဆိုတာရှိတယ်။ တော်တော်များများ ကျွန်တော်တို့ အာဆီယံ အစည်းအဝေးတွေသွားတယ်။ သူတို့တိုင်းပြည်တွေမှာ ရှိတယ်နော်။

နောက်တစ်ခု အခွင့်အလမ်း အခုဖြစ်တာက Banking Crisis၊ Financial Crisis ၊ ဒီကဘဏ်တွေ ပြဿနာမဖြစ်ဘူးဆိုတယ်။ စောစောက ကျွန်တော် Capital တွေလိုရင် တိုးဖို့၊ စနစ်တကျ Capital တွေ ဘဏ်မှာထည့်ဖို့၊ ဒေဝ တွေဘာတွေ ပြန်စဉ်းစားဖို့နော်။ အဲဒါအပြင် ကျွန်တော်ပြောဖူးတယ်။ (ဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ ဘဏ်အသင်းဒုဥက္ကဋ္ဌကြီးလည်းရှိတယ်) ဟိုး . . . Governor သုံးလေးဆက်ကတည်းက Deposit Insurance လုပ်ပါ။ ၂၀၀၃ မှာကြုံခဲ့ပြီးပြီနော်။ တချို့ဘဏ်တွေ Bank Run ဖြစ်တယ်။ အဲဒီတော့ ဒီဥစ္စာက Deposit Insurance Law ဆိုတာ တိုင်းပြည်တော်

တော်များများမှာ ရှိနေပြီနော်။ Bank Deposit ကို ဘဏ်တွေက အာမခံပေးရမယ်။

လတ်တလောဥပမာပြောရရင် တစ်ချိန်တုန်းက FDI ဆီက တစ်သိန်းအထိ ပေးတယ်။ အခု နှစ်သိန်းလုပ်တယ်။ ဒီ Crisis မှာ တိုင်းပြည်တော်တော်များများက ဗဟိုဘဏ်ကို အစိုးရတွေက ဘဏ် Deposit အာမခံတယ်။ Foreign Exchange Deposit အာမခံတယ်။ Up to a Point ပေါ့။ တစ်နှစ်တာ ၂ နှစ်တာ။ အဲဒါတော့ လုပ်ရမယ်။ အဲဒီတော့ ဒီလောက်နဲ့ပဲ ရပ်လိုက်တော့မယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဦးကိုကိုလှိုင်ခင်ဗျာ၊ အခုဖြစ်လာတဲ့အခြေအနေဟာ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဘာအခွင့်အရေးများရနိုင်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါသလဲဆိုတာ သိပါရစေ။**

**ဦးကိုကိုလှိုင် ။ ။** ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ From Challenges to Opportunity ပေါ့လေ။ ရတဲ့အနေအထားကနေပြီးတော့မှ အခွင့်အရေးတွေ . . .။ အဲဒီတော့ . . . အခုဖြစ်တဲ့အရေးအခင်းမှာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ဘာတိုက်ရိုက်ပတ်သက်သလဲဆိုလို့ရှိရင် Low Fuel Cost ပေါ့။ လောင်စာဆီဈေးကျလာတယ်။ ဒါဟာ သုံးတတ်လို့ရှိရင် Opportunity ပေါ့။ ဒီဟာကို Production Side မှာ ကောင်းကောင်းသုံးလို့ရှိရင် ဒီအတွက်ကို Production Cost မှာ ကျလာမယ်။ နောက် Low Commodities Cost တွေ၊ ဒါတွေဟာ လူတွေရဲ့ Living Cost ကို ချပေးတဲ့အတွက်ကြောင့်မို့လို့ Labour Cost ကိုပါ ချပေးနိုင်တဲ့ အနေအထားဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ တစ်ဖက်မှာ Opportunity ဖြစ်နိုင်သလို တစ်ဖက်မှာလည်း Threat ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျသွားတဲ့ Commodities Price တွေက Primary Producer တွေရဲ့ Break Even Point ကို အရင်းစားပြန်မရလောက်အောင်ကိုဖြစ်သွားပြီဆိုလို့ရှိရင် . . . ။ ဒါကိုတော့ ကြားခံတစ်ခုအနေနဲ့ ဝင်ပြီးတော့ထိန်းပေးဖို့ Mechanism တစ်ခုတော့ လိုမယ်ထင်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ အပြင်ဘက်ကနေ Return Worker တွေ။ ဒါတွေဟာလည်းပဲ Challenges ရော၊ Opportunity ရော ရောနေတာပါ။ ပြီးတော့ တော်တော်များများက ပြန်လာတဲ့ Return Worker တွေ တချို့ကလည်း အချိန်မစေ့ဘဲ ပြန်လာတယ်။ ငွေတိုးချေးပြီးမှ လွှတ်ရတယ်။ ငွေတိုးက မကုန်သေးဘူးပေါ့နော်။ ရွာထဲမှာ အရပ်ထဲမှာ မလေးရှားအတိုးလို့ခေါ်တာပေါ့။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း စုစပ်ပြီးချေးတာပေါ့။ ၂ နှစ်လောက်ဆပ်မှ ကျေမယ့်ကိစ္စကို မပြည့်သေးခင်မှာ ပြန်လာတယ်ဆိုတော့ ဒီအတိုးက မကျေသေးဘဲ ပြန်ပတ်ပြီးလာလို့ရှိရင် ဒီ Community တစ်ခုလုံး၊ သူတို့ရဲ့ Family အဖွဲ့အစည်းတွေ ဖြည်းဖြည်းချင်းအကြွေးနဲ့ နစ်သွားမယ့်အနေအထားမျိုးတွေရှိတယ်။ ဒါကတော့ Threat ပေါ့။

တစ်ဖက်မှာ Opportunities အနေနဲ့ သူတို့နဲ့ပါလာတဲ့ Skill တွေ Technology တွေ။ နောက်တစ်ခုက လုပ်ချင်ကိုင်ချင်တယ်ပေါ့နော်။ Enthusiasm ပေါ့။ အလုပ်အကိုင်ကို မြတ်နိုးတဲ့စိတ်ကလေးတွေ၊ ဒါလေးတွေကို အကွက်ကျကျ (Resource Allocation ပေါ့နော်) သူတို့ကို ဘယ်လိုသုံးနိုင်မလဲ။ ဘယ်လိုအခွင့်အလမ်းဖော်ပေးနိုင်မလဲ။ ဒီ . . . သူတို့ရဲ့ Job Opportunities တွေကို ဘယ်လိုဖော်ဆောင်ပေးနိုင်မလဲ။ ဒါကလည်း ကိုယ်ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်သလောက် ပြန်ပြီးတော့မှ Opportunities ဖြစ်လာမယ့် အနေအထားပါ။

နောက်တစ်ခုက Intangible Opportunity အနေနဲ့ ကျွန်တော်ပြောရမယ်ဆိုရင် ဒီပြဿနာကြီးဟာ တကယ်တမ်းတော့ Cleaning Strom ပါ။ အားနည်းတဲ့နေရာတွေက အကုန်လုံးပါသွားမယ်။ ခိုင်မာတဲ့နေရာတွေက ကျန်မယ်။ ဒါကြောင့် ဘယ်နေရာအားနည်းတယ်၊ ဘယ်နေရာအားသာတယ်ဆိုတာ ထင်းထင်းကြီးသိနိုင်တဲ့အခွင့်အရေး ဖြစ်တယ်။ အားနည်းချက်သိလို့ရှိရင် ပြင်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် ပြင်ဖို့အတွက်ကို Ready Made Analysis လုပ်ဖို့လွယ်တဲ့အနေအထားမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ အဲတော့ အခုမှန်တိုင်းတိုက်တဲ့အချိန်မှာ ပါသွားတဲ့အားနည်းတဲ့အပိုင်းတွေက မှန်တိုင်းနည်းနည်းငြိမ်သွားပြီးဆိုတာနဲ့ ခိုင်မာအောင် ပြန်ဆောက်ပြီးစောစောက ကျွန်တော်ပြောခဲ့သလိုပါပဲ။ Capital Accomodation က ကောင်းကောင်းမရှိတဲ့အတွက်ကြောင့်မို့လို့ 'ပဲ' စဖြစ်တာနဲ့ ပြေးတာတွေဖြစ်တာ။ ဒီ Informal Sector တွေက အရမ်းကြီးနေတယ်။ Formal Section တွေက နည်းနေတယ်ဆိုလို့ရှိရင် Informal ကို Formal ဖြစ်လာအောင်၊ ကျွန်တော်တို့ Local Capital Mobilization ကို Formal ဖြစ်လာအောင်၊ Legal ဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ။ ဒါဟာ အများကြီးစဉ်းစားစရာတွေပေါ့နော်။

စဉ်းစားဖို့ အခွင့်အလမ်းပေါ်လာတာကိုကပဲ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ Opportunity လို့ပဲ မြင်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းပေါ်လာရက်နဲ့ မစဉ်းစားဘဲနဲ့ မပြင်ဘူးဆိုလို့ရှိရင် ဒီအတိုင်းပဲဆက်သွားမယ်။ ဒီတော့ ဒါဟာ အခွင့်အလမ်းလား၊ စိန်ခေါ်မှုလားဆိုတာကိုတော့ ကိုယ့်ရဲ့နှလုံးသွင်းမှုအပေါ်မှာ၊ ကိုယ့်ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ်မှာပဲ

မူတည်လိမ့်မယ်လို့ ကျွန်တော်တင်ပြချင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဆရာကြီးဦးမြင့် အနေနဲ့ ရော ဘာများ မှတ်ချက်ပေးချင်ပါသလဲ။ ဘာပဲပြောပြော အခုဖြစ် လာတဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ဟာ ကျွန်တော်တို့တိုင်းပြည်ကို အပြုသဘောဆောင်တဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေ ဖြစ်လာမလား။ ဆရာ ဘယ်လိုယူဆပါသလဲ။**

**ဒေါက်တာဦးမြင့် ။ ။** အခု ဒီနာဂစ်ကိစ္စနဲ့ ဒီကမ္ဘာ့ဌေ ရေးကြေးရေးကိစ္စပေါ့။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့က Wake-up call လို့ပဲ ကျွန်တော်ပြောချင်တယ်။ မြန်မာတွေ အိပ်ရာကထကြလို့ ပြော တယ်လို့ပဲ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ကျွန်တော်လည်း အတော်လေးပဲ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနာဂစ်မှာလည်း ကျွန်တော် TCG Adviser ပါ။ အဲဒီမှာ ပြုစုတဲ့စာတမ်းတွေ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ထောက်ခံမှ ဖြန့် လို့ရတယ်။ အစိုးရက အဲဒီတာဝန်ပေးထားတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ နောက်တစ်ယောက် (ဦးထွန်းမြတ်ဆိုတာ) နှစ်ယောက် သဘောတူ ရင် ထုတ်လို့ရပြီ။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော်အတော်လေးပဲ ကြိုးစားပါ တယ်။

ဘာဖြစ်နေလဲဆိုတော့ Sleeping Beauty ဆိုတာ ကြားဖူး လားမသိဘူးဗျ။ Sleeping Beauty က အိပ်နေတယ်ဆိုတော့ ခေါင်းလောင်းဆွဲလို့မရဘူးဗျ။ ရွှေမင်းသားလေးနဲ့ သွားပြီးတော့မှ နမ်းရမယ့်အချိန်ရောက်နေတယ်ဗျ။ အဲဒီရွှေမင်းသားလေးကို လိုက် ရှာနေတာ အခုထိမတွေ့သေးဘူး။ Nargis is not Waking up so far ဒီဟာလည်း I don't think Wake-up ၊ ဒီ Opportunities Opportunities ပြောနေတာ ကျွန်တော်တို့တိုင်းပြည်လောက် Opportunities ရှိတာ ဘယ်နိုင်ငံမှာမှ မရှိဘူး။ ကျွန်တော်တို့ကို နားမလည်နိုင်တာ သူများတွေက။ လာတဲ့ ကုလားရော၊ တရုတ်ရော၊ နိုင်ငံခြားသားရော။ မင်းတို့ အဲလောက်တောင်မှ ချမ်းသာတာ ဘာ ကြောင့် ဒီလိုဖြစ်နေရတာလဲ။ Opportunity က တစ်ပုံကြီးဗျ။ အဲဒီတော့ အရေးကြီးတာက It's not opportunity အရေးကြီးတာ က Implementation အကောင်အထည်ဖော်ပါ။ လုပ်ပါ။ ဒါက အရေးကြီးတာ။ Opportunities တွေက အများကြီး။ ဒါပဲ ကျွန်တော် ပြောချင်တာ။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဦးခင်မောင်ညိုမှတ်ချက်သိ ပါရစေ။**

**ဦးခင်မောင်ညို ။ ။** ဆရာတွေအားလုံး ပြောသလိုပါပဲ။ အခွင့်အလမ်းလား၊ စိန်ခေါ်မှုလားဆိုတာ။ အဲဒါ နာဂစ်က Wake-up call ပေးတော့လည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ဘာများ မျှော်လင့်နေကြဦး မှာလဲလို့ စဉ်းစားစရာပဲ။ ကျွန်တော်ကတော့ Market ထဲက Two Participants ပေါ့။ Two Players ပေါ့။ အဲဒါကို ကြည့်လိုက်တဲ့ အခါမှာ (Government Side နဲ့ Market Side ပေါ့) ကျွန်တော်တို့ အားလုံးဦးတည်ပြီးတော့ ပြောနေတာက Government Side ပေါ့။

အင်တာနက် Website တစ်ခုက ပြောတယ်။ မြန်မာပြည်ထဲ က Skill Economist တွေက ဘာမှမပြောဘူးတဲ့။ ကျွန်တော်က တော့ နည်းနည်းတော့ပြောတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ Skill Economist တော့မဟုတ်ဘူး။ 'S' ပြုတ်သွားပြီး Kill Econo-

mist ဖြစ်သွားမှာလည်း စိုးရတယ်။ Market Side လည်း ပြောရမှာပဲ။ ဆရာနေဝင်းမောင်ပြောတယ်။ သူကတော့ Unregulated နဲ့ Regulated ပေါ့။ သူကတော့ ဒီနှစ်ခုကိုမြင်တယ်။ 'ပဲ' က လွှတ်ထားတာများလို့၊ ဆန်က ထိန်းထားတာများလို့ပေါ့။

တချို့တိုင်းပြည်မှာ ဈေးကွက်က ပိုညံ့တယ်။ တချို့တိုင်းပြည်မှာ အစိုးရက ပိုညံ့တယ်။ ဒီမှာကြည့်လိုက်တဲ့အခါကျတော့ အားကိုးရမယ့်လူ ကျွန်တော်တို့ မတွေ့ဘူး။ အဲဒီတော့ Challenges ဖြစ်မလား၊ Opportunities ဖြစ်မလားဆိုတာ ဒီ Two Players က Government Side က ဒီအတိုင်းပဲ ဆက်ပြီးတော့ ညံ့နေမှာလား၊ ပိုညံ့နေမှာလား၊ တော်လာမှာလား၊ ဒီ Option သုံးခုအပေါ်မှာ မူတည်တယ်။

နောက်ပြီး Private Side ပဲပြောပြော၊ Business Side ပဲပြောပြော။ ဘာပြောပြော ဒီအပေါ်မှာပဲ မူတည်တယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ဦးတင်မောင်သန်းက မှတ်ချက်ပေးစရာရှိပါသလား။**

**ဦးတင်မောင်သန်း ။ ။** Opportunity ဆိုတော့။ အခွင့်အလမ်းအနေနဲ့ကြည့်ရင် ကျွန်တော်တို့က ဘာတွေရှိလဲဆိုတော့ ဒီ . . . ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ မလုပ်ဘူးပေါ့နော်။ အခုထက်ထိ Stimulus Package ဆိုတာလည်း မရှိဘူး။ Bailout လုပ်ဖို့လည်း မလိုဘူးဆိုတဲ့အနေအထားကို ကျွန်တော်တို့ တွေ့နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ပတ်ဝန်းကျင်နိုင်ငံတွေ၊ ကျွန်တော်တို့နဲ့ အဆက်အစပ်ရှိတဲ့နိုင်ငံတွေမှာ သူတို့ Bailout တွေ ရှိတယ်။ Stimulus Package တွေရှိမယ်။ အဲဒီဟာရဲ့ Spillover Effect ပေါ့နော်။ လျှံကျလာမယ့်ဟာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်လို့ရမလဲဆိုတော့ . . . ။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ Mega Project ပေါ့။ ဆောက်တာတွေ လုပ်တာတွေ အကြီးကြီးတွေရှိတယ်။ အဲဒီရဲ့ စရိတ်စကအများကြီး သက်သာသွားမယ်။ ဥပမာ– သံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သုံးတဲ့ပစ္စည်းဆို ဒီအချိန်မှာ ဝယ်ရင်၊ ဒီအချိန်မှာလုပ်မယ်ဆိုရင် ဒါက လုပ်သင့်တယ်ဆိုတာမျိုးကို အစိုးရကို ပြောလို့ရမယ်။ တိုက်တွန်းလို့ရမယ်ဆိုရင် တိုက်တွန်းရမယ့်အချက်။ ဘာဖြစ်လို့တုန်းဆိုတော့ ဒီ Project တွေပေါ်လာရင် Government Spending တင်တဲ့ဟာဖြစ်တဲ့အတွက်ကြောင့်မို့လို့ အဲဒါနဲ့ဆက်စပ်တဲ့ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းပေါ်လာရင် ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ တစ်ဖက်က ပျောက်သွားတဲ့အလုပ်အကိုင်တွေကို အစားထိုးနိုင်မယ်ဆိုတာ တွေ့နိုင်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ ဘာလဲဆိုတော့ တစ်ဖက်က နိုင်ငံရဲ့ (Gas ကိုဖယ်ပြီး) အဓိကဝင်ငွေဖြစ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေက Primary Production ကလာတာ။ အဲဒီဟာတွေရဲ့ Demand အဲဒီ Demand က ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပျောက်မသွားဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ စားတဲ့ပါးစပ်ပေါက်က တိုးလာတာပဲရှိတယ်။ လျော့သွားတာမရှိဘူး။ နည်းနည်းကောင်းတာကနေ အောက်ဆင်းစားမယ့် အနေအထားပဲရှိတယ်။ Volume အရ ဒီ Demand က ရှိနေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံသည်လည်း အပေါ်ပစ္စည်း (တန်ဖိုးမြင့်စားသောက်ကုန်) ပို့တာနည်းနည်းလေးပဲရှိတယ်။ မစားမဖြစ်စားရမယ့် ဥစ္စာတွေပဲပို့တာဖြစ်တာကြောင့်မို့လို့ ၂၀၀၉ ကို ဘယ်လိုကျော်ဖြတ်မလဲဆိုတာ၊ ကျော်ဖြတ်နိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့အတွက် အခွင့်အရေးပဲ။ ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းရှိပါတယ်။ ဒီဟာကတော့ တစ်ဖက်က Production Cost က ကျသွားတယ်။ သွင်းရတဲ့ Input က ဘယ်တုန်းကမှမတူတဲ့ဈေးရမယ်။ (ဥပမာ–ဒီဇယ်လိုမျိုးပေါ့။) ဒါဟာ အခွင့်အလမ်းအနေနဲ့ မြင်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုက Individual Level ။ Power of Individual ။ တစ်ယောက်ချင်းရဲ့စွမ်းအားဟာ ဒီအချိန်မှာ ကမ္ဘာပေါ် မှာ ဘယ်တုန်းကမှမရှိဘူးတဲ့ဟာကို ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံ (အထူး သဖြင့် လူငယ်တွေ) ဒီအချိန်မှာ ဘာဖြည့် လို့ရမလဲ။ ဘယ်လမ်းကြောင်းကိုသွားလို့ရမလဲဆိုတဲ့ Creative Solution ထွက်လာတယ်။ တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအတွက် လုပ်ဖို့အခွင့်အလမ်းပိုပြီးတော့ ပွင့်လာတယ်လို့ ကျွန်တော်ကတော့ မြင်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကောင်းပါပြီ။ တတိယအပိုင်းဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးပြဿနာဟာ နိုင်ငံအသီးသီးကို ဂယက်ရိုက်လာတဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံကိုလည်းပဲ တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်ဖြစ်စေ ရိုက်ခတ်လာမှာဖြစ်တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လိုရင်ဆိုင်မလဲဆိုတာကို သွားပါ့မယ်။**

**ကျွန်တော့်အနေနဲ့တော့ ဘယ်လိုယူဆသလဲဆိုလို့ရှိရင် ဒီသက်ရောက်လာနိုင်တဲ့ဟာတွေအားလုံးကို (ရင်ဆိုင်ရမှာ) လုပ်နိုင်တဲ့အပိုင်းမှာ ပုဂ္ဂလိက,က လုပ်နိုင်တာရှိမယ်။ နိုင်ငံတော်အပိုင်းလုပ်နိုင်တာရှိမယ်။ ဒီကမ္ဘာ့ငွေကြေး Crisis ကြောင့်မို့လို့ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံကို သက်ရောက်လာနိုင်တာနဲ့ပတ်သက်လို့ရှိရင် ပုဂ္ဂလိကအပိုင်းကလုပ်နိုင်တာနည်းပြီးတော့ နိုင်ငံတော်အပိုင်းက လုပ်နိုင်တာအများဆုံးရှိမယ်လို့ ကျွန်တော်ယူဆပါတယ်။**

**နိုင်ငံတော်အပိုင်းကလုပ်ရမယ့်အလုပ်ကျန်သေးတယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ ဦးခင်မောင်ညီအနေနဲ့ ပုဂ္ဂလိကကိုလည်း ပြောစေချင်တယ်ဆိုတဲ့အတွက် ဆရာအနေနဲ့ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ (ကျွန်တော့်အနေနဲ့ကတော့ နဂိုက နိုင်ငံတော်အပိုင်းက ပြောစေလိုပေမယ့် ဆရာ့အနေနဲ့ ပုဂ္ဂလိကဘက်ကိုလည်း ပြောချင်တယ်ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့်၊ ဒီထဲမှာ (ဟောပြောပွဲခန်းမထဲမှာ) လည်း ပုဂ္ဂလိကပိုင်းက အများဆုံးပါနေတာဖြစ်တဲ့အတွက် ပုဂ္ဂလိကပိုင်းက ဘာလုပ်နိုင်သလဲဆိုတာကို စပြီးပြောပေးစေလိုပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။**

**ခင်မောင်ညီ (ဘောဂဗေဒ) ။ ။** အမှန်က ပြောပြီးပြီဗျ။ အရင်တစ်ပတ်ကပြောပြီးသား။ ဒါပေမဲ့ အတိုချုပ်ပြောရမယ်ဆိုရင်။ ဆရာနေဝင်းမောင်ပြောတဲ့ဟာ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ခါတိုင်းက

နည်းနည်းချမ်းသာတဲ့ နည်းနည်းပြည့်ပြည့်စုံစုံရှိတဲ့ Market ကိုမှန်းပြီး ထုတ်တာပေါ့လေ။ အခု အဲဒီ Market ကဆင်းလာပြီ။ အဲဒီတော့ ဒီ Market အသစ်မှာ Needs အသစ်တွေ၊ Income Level နိမ့်သွားပြီ၊ ဝင်ငွေအနိမ့်ဖြစ်သွားပြီ၊ တိုးနိုင်တဲ့ပစ္စည်းက နဂိုက အမြင့်ဟာက အခုနိမ့်သွားမယ်။ အဲဒီမှာ ဒီဟာနဲ့ မူတည်ပြီးတော့ စဉ်းစားဖို့ အဲဒီမှာ ပြောခဲ့ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုတော့ အများဒုက္ခရောက်နေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်တစ်ဦးတည်းကွက်ပြီး ချမ်းသာချင်လို့မရဘူး။ အဲဒီတော့ သူများဘာဖြစ်နေလဲ။ သူများရဲ့ လိုအင်တွေ ဘာတွေရှိမလဲ။ သူများရဲ့ Needs ကိုကြည့်ပြီးမှ အလုပ်လုပ်လို့ရမယ်ဆိုတဲ့ဟာကို ကျွန်တော် ပြောခဲ့ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ Marketing ကိစ္စပေါ့နော်။ Marketing ကိစ္စကို ဒီနေ့ပဲ ဂျာနယ်တစ်စောင်မှာဖတ်တော့ ရုပ်မြင်သံကြားမှာလွှင့်တဲ့ကြော်ငြာတွေ တစ်ဝက်လျော့သွားတယ်လို့ ပြောပါတယ်။ ဆိုတော့ (Marketing သမားတော့ အများအားဖြင့် အပြောသန်ကြပါတယ်) သူတို့ကတော့ ဒီအချိန်မှာ ကြော်ငြာဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်လို့ ပြောပါတယ်။ ကြံကြံဖန်ဖန် အခွင့်အလမ်းအနေနဲ့ ပြောတာပေါ့။ ကြော်ငြာသက်သာတယ်။ ကြော်ငြာနည်းတဲ့အခါကျတော့ ကိုယ့်ကြော်ငြာကပိုထိရောက်တယ်ဆိုတာမျိုးတွေ မြင်ပါတယ်။

နောက် Weight လျှော့တဲ့ဟာ၊ အလုပ်လျှော့တဲ့ဟာကလည်း (အလွယ်ဆုံးပေါ့လေ) ဝန်ထမ်းလျှော့တယ်။ အဓိကကတော့ ပကာသနတွေ၊ အဖြန်းတွေ၊ ယိုပေါက်တွေပေါ့။ အဲဒါမျိုးတွေလျှော့ဖို့ အများဆုံးအကြံပြုတာတွေ့ရတယ်။

Weight လျှော့လိုက်တာက အဆီမလျှော့ဘဲ အသားတွေ၊ အရိုးတွေ ပါသွားမယ်ဆိုတာမျိုးလည်း တွေ့ရပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ တကယ့်အားကိုးရတဲ့လုပ်ငန်း၊ တကယ့်အင်အားစုတွေ။ အဲဒီလူတွေ သူများလက်ထဲပါသွားရင် ဘာဖြစ်မလဲဆိုတဲ့ဟာ ရှိတယ်။

ကျွန်တော်တို့ကတော့ ခြံပြီးတော့ပြောနေရတာပေါ့။ အများအားဖြင့်ကတော့ လုပ်ငန်းလုပ်နေကျလူတွေက အရေးရယ်အကြောင်းရယ်ဆိုရင် ဘယ်သူ့ကိုမှ အားကိုးမရဘူးဆိုတာလည်း သိပြီးသားပါ။

Global Financial Crisis ဆိုတာ အခုမှ ကြုံတာပါ။ ကျွန်တော်တို့မှာ ဒီဆက်မကတဲ့ ဖြတ်သန်းမှုတွေ အများကြီးကြုံပြီးပြီ။ အဲဒါတွေ သူတို့တောင် မကြုံဖူးဘူး။ Demodenization ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဆီ ခဏခဏကြုံခဲ့တာပဲ။ ရိုက်ချပစ်လိုက်တာပဲ။

ကျွန်တော့်အမြင်ကတော့ ဒါက ကိုယ့်ကိစ္စပဲ။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရှင်သန်အောင် ဂရုစိုက်၊ ခါတိုင်းလို Twenty Precent တွေ Thirty Percent မမြတ်ချင်နေ၊ Ten Percent လောက်မြတ်ရင်ပဲ ကျေနပ်၊ မမြတ်ရင်လည်း တစ်သက်လုံး စားလာခဲ့ပြီပဲဗျာ။ တစ်ခါတလေလည်း ပြန်ပြီးတော့ကျွေးလိုက်ပါ။ ကျွန်တော့်သဘောကတော့ အဲဒီလိုမြင်တယ်။ တစ်ချိန်လုံးစားနေရမယ်လို့ မမြင်ဘူး။ အဓိက,ကတော့ စီးပွားရေးကျနေပေမယ့် ကိုယ်စိတ်ဓာတ်မကျစေနဲ့။ ကိုယ့်

မိသားစုစိတ်ဓာတ်မကျမိစေနဲ့။ ကိုယ့်မိသားစုကိုစောင့်ရှောက်၊ ကိုယ့်မိသားစုကိုပေးဖို့ အချိန်ပိုရတယ်။ ဒါကို အခွင့်အလမ်းအနေနဲ့ ပြောရင်ရပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကျွန်တော် ဒီမြန်မာနိုင်ငံမှာ ကြုံတွေ့လာနိုင်တဲ့ ပြဿနာအရပ်ရပ်ကို ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမလဲဆိုတဲ့ကိစ္စမှာ (ကျွန်တော်စောစောကပြောသလို) အစိုးရကဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ကိစ္စက များတဲ့အတွက် အစိုးရနဲ့ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စတွေကိုပဲဆက်ပြီးတော့ မေးပါတော့မယ်။ အဲဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ရှိရင် ဒေါက်တာစိန်မောင်မှာ ပြောစရာအများကြီးရှိလိမ့်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အစိုးရကို အများကြီးတောင်းလို့မရဘူး။ ငွေကုန်ကြေးကျခံရမယ့်ကိစ္စကိုလည်း တောင်းလို့မရလောက်ဘူးလို့ထင်ပါတယ်။ အဲဒီတော့ ဖြစ်နိုင်ခြေလည်းရှိပြီးတော့ လက်တွေ့လည်းကျပြီးတော့ တစ်ခု၊ နှစ်ခုဆိုရင် ဆရာဘာများ ဦးစားပေးတောင်းဆိုချင်ပါသလဲ။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** တစ်ခု၊ နှစ်ခုနဲ့တော့ သိပ်မပြတ်ဘူး။ အရေးကြီးတာက စောစောက ကျွန်တော့် System Model သုံးခုပြောသွားတယ်။ Authoritarian၊ Laissezfaire၊ Free Market Model ကျွန်တော်တို့ ဘာ Model လဲ။ သိရင် ကျွန်တော့်ကို ပြောပြ ပါ။

ကျွန်တော်ပြောချင်ကတော့ Public Sector ရော Private Sector ရောပေါ့။ Government Lead လုပ်ရမယ်။ Economy မှာ ဘယ် Model ပဲဖြစ်ဖြစ် အကောင်းဆုံးလို့ မပြောနိုင်ဘူး။ အနည်းဆုံး ကျွန်တော်ပြောချင်တာကတော့ Commonly High စီးပွားရေးလုပ်ရင် အရေးကြီးတာ အစိုးရဘက်က။ ကျန်တာတွေကို Private Sector ပေးပါ။

အဲဒီတော့ လုပ်ရမှာကတော့ အစိုးရကလည်း Private Sector ပံ့ပိုး၊ Private Sector ဟာလည်း အစိုးရကိုကူ။ Partnership ကလင်မယားလိုပဲ။ ယောကျ်ားက ဦးဆောင်ပေါ့။ မိန်းမက အကုန်လိုက်လုပ်။ လုပ်ပေးရမယ့်အပိုင်းတွေကတော့ အများကြီးပဲ။ ခုနကပြောသလို Equal Opportunity ပေးဖို့။ Level Playing Field ငွေရေးကြေးရေးမှာ လိုအပ်တဲ့ Capital Market တို့၊ Exim Bank တို့၊ Myanmar Development Bank တို့၊ နောက်ပြီး Tax Incentive အခွန်ဆိုင်ရာ မက်လုံးများလည်း လိုတယ်။ နောက်ပြီး Hidden Tax တွေလျှော့ဖို့။ အများကြီးပဲ။ Banking Sector အများကြီးပဲ။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ဆရာဒေါက်တာစိန်မောင် ဖြေသွားတာကတော့ ဗဟိုဦးစီးဈေးကွက်စီးပွားရေးကနေ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ဘယ်လိုပြောင်းမယ်ဆိုတဲ့ဟာပေါ့။ အဲဒါကိုဖြေသွားတာပါ။ အခုဖြစ်နေတာက ဗဟိုဦးစီးဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ပေါ့။ မြန်မာပြည်မှာ ထူးခြားစွာ တည်ရှိနေတဲ့ဟာပါ။ အဲဒီတော့ ဆရာဒေါက်တာဦးမြင့်ကို မေးပါရစေ။ ဆရာ့အနေနဲ့ ဗဟိုဦးစီးဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကနေ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကိုပြောင်းမယ့် Economic Policy Reform တွေကိုပဲ အာရုံကျလား၊ ဒါမှမဟုတ် အခု Immediately Ad Hoc ဘာလုပ်လို့ရမလဲ။ ဆရာဖြေချင်တာ တစ်ခုခုဖြေပေးစေလိုပါတယ်။ Ad Hoc အရေးကြီးတယ်ဆိုရင်လည်း Ad Hoc ထဲက ဘာများလုပ်စေလိုလဲပေါ့။ အထွေထွေ ပြုပြင်ပြောင်းလဲစရာတွေကတော့အများကြီးပေါ့။**

**ဒေါက်တာဦးမြင့် ။ ။** အဲဒီမေးခွန်းနဲ့ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော် နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်မှာလည်း Lecture ပေးတယ်။ အဲဒါ ကျွန်တော်ရှင်းပြတာ ခြောက်နာရီကြာတယ်။ အဲဒါ သုံးမိနစ်နဲ့ (အခု) ကျွန်တော်မပြောနိုင်ဘူး။ ကျွန်တော် အခုကမ္ဘာ့ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ အစိုးရအနေနဲ့ ဘာလုပ်မလဲဆိုတာ။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်လို့တော့ ကျွန်တော်တစ်ခုပြောပါရစေ။ အဲဒါဘာလဲဆိုတော့ Economics is too important to be left to economists စီးပွားရေးဘာသာရပ်ဟာ အရေးကြီးလွန်းအားကြီးလို့ စီးပွားရေးပညာရှင်နဲ့ လွှတ်ထားလို့မရဘူး။ အဲဒီတော့ စီးပွားရေးပညာရှင်က ဘာပြန်ပြောလဲဆိုတော့ စီးပွားရေးပညာရှင်ထက်ပိုပြီးတော့မှ ဒုက္ခပေးနိုင်တာ၊ အန္တရာယ်ပေးနိုင်တာက အပျော်တမ်းစီးပွားရေးပညာရှင်။ ဒီတော့ ဒီကိစ္စရှင်းရှင်းပြောလို့ရှိရင် ကျွန်တော်တို့က အပျော်တမ်းစီးပွားရေးပညာရှင်တွေပဲ။ ကျွန်တော်လည်း နိုင်ငံခြားသွားရင် လေ့လာတယ်။ စာအုပ်တွေဝယ်တယ်ဗျ။ ကျွန်တော်တို့က အတွေ့အကြုံမရှိတော့ အတိအကျ ဘာမှန်းမသိဘူးဗျ။

နောက်တစ်ခုကလည်းပဲ အခုဖြစ်တဲ့ကိစ္စကို သူတို့လည်းမသိဘူးဗျ။ သူတို့တိုင်းပြည်မှာလည်း ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးကအစ ငါလည်းမသိဘူးတဲ့။ It is so complex။ သိပ်ပြီးတော့ ရှုပ်ပွေပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ Assets တွေ တစ်ချိန်လုံးပြောင်းနေတယ်။ Technology ထွေကလည်း တစ်ခါတည်းကိုတိုးတက်လာတဲ့အခါကျတော့ Mouse Pattern နှိပ်လိုက်တာနဲ့ ဒေါ်လာတစ်သန်းကို ပို့လို့ရတယ်။ One Second လုပ်လို့ရတယ်။ ဒီဟာတွေ ဘယ်လိုသွားထိန်းမလဲဆိုတဲ့နေရာမှာ အဲဒီဟာတွေပေါ်လာတယ်။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့ကတော့ ကျွန်တော်မြင်တာပေါ့လေ။ လူကြီးတွေကို တတ်နိုင်သလောက် ဘယ်လိုဖြစ်တယ်ပြောပြောနေတယ်။ သတိထားနော်လို့။ ဒီကိစ္စမှာ ကျွန်တော်တို့ဒေသမှာ ဝိုင်းလုပ်ရမယ့်ဟာတွေရှိတယ်လို့။ နိုင်ငံကြီးတွေကလုပ်တော့မယ်။ အမျိုးမျိုးလုပ်တော့မှာ။ ကျွန်တော်တို့က ပေါင်းပြီးတော့မှ သူတို့ကို တိုက်ရမယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူတို့လာမယ် (လာတောင်လာနေပြီအခု)။ မင်းတို့ ဘယ်လိုမြင်လဲ။ မင်းတို့ ဘယ်လိုထင်လဲဆိုလို့ရှိရင် ကျွန်တော်တို့က နားလည်ရမယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း နားလည်ရမယ်။ ဒီဟာကို နားမလည်လို့ရှိရင် ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဘာ Economist တုန်း၊ Amateur Economist လား။ အဲလိုဆို မဟုတ်တော့ဘူး။ အဲဒါကြောင့် ကျွန်တော်အနေနဲ့ကတော့ အခုလိုဟောပြောပွဲတွေများများလုပ်။ လူတွေနားလည်အောင်လုပ်။

လူကြီးတွေကိုလည်းပဲ နားလည်အောင်လုပ်ပေးပါ။

နောက်တစ်ခုကလည်းပဲ နားလည်ရုံတင်မကသေးဘူးဗျာ။ သူတို့က လုပ်နိုင်စွမ်းကိုလည်း တိုးတက်အောင်လုပ်ပေးရမယ်။ Implementation လုပ်နိုင်အောင် လုပ်ပေးရမယ်။ Opportunities ပြော ဘာပြောနဲ့၊ မလုပ်နိုင်တဲ့ဟာတွေ သွားပြောရင် ဘယ်လိုလုပ်မှာတုန်း။ မလုပ်နိုင်တဲ့သူတွေကိုသွားပြောတော့ အလကားပဲ။ ဒီဟာတွေအားလုံး ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ လုပ်သင့်ပြီး လုပ်လည်းလုပ်နေပါတယ်။ ဆက်လည်းလုပ်ပါလို့ ကျွန်တော်ပြောချင်ပါတယ်။ ဒါပါပဲခင်ဗျ။ သူများအမြင်ကတော့ မသိဘူး။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကောင်းပါပြီခင်ဗျ။ ဦးကိုကိုလှိုင်အနေနဲ့ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ သုတေသနပြုထားတာရှိပါလိမ့်မယ်။ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေက ပေးနေတဲ့ Stimulus Package တွေရှိပါတယ်။ အဲဒီ Stimulus Package တွေထဲက ကျွန်တော်တို့ နမူနာယူသင့်တာမျိုးရှိရင် ဆရာ့အတွေ့အကြုံကို နည်းနည်း Share လုပ်စေလိုပါတယ်။**

**ဦးကိုကိုလှိုင် ။ ။** ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံရဲ့အနေအထားက တော်တော်ထူးဆန်းတယ်ပေါ့နော်။ တခြားဟာတွေနဲ့လည်း သိပ်ပြီးတော့ လိုက်တုပြီး ပြောလို့မရဘူး။ တော်တော်များများနိုင်ငံတွေက သူတို့ GDP ရဲ့ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းလောက်အထိကို Stimulus Package တွေ လုပ်ကြတယ်။ တရုတ်ပြည်ဆိုလို့ရှိရင် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်အထိ လုပ်ကြတယ်ပေါ့။ ဂျပန်ဆိုလို့ရှိရင်လည်း ဒေါ်လာဘီလီယံ ၉၀၀ လောက်အထိကို လုပ်ကြတယ်။ လုပ်ကြပုံလုပ်နည်းတွေကတော့ အမျိုးမျိုးပါပဲ။ အဓိကကတော့ Theory အရတော့ Spending Power တိုးဖို့အတွက် Construction တွေမှာ တိုးပြီးတော့မှ Spending ကို လုပ်ကြတယ်။ တချို့ကလည်း Consumer တွေကို ထောက်ပံ့ကြေးတိုက်ရိုက်ပေးတာမျိုးရှိတယ်။ တချို့ကျတော့လည်း Regional Authority တွေဆီ ပံ့ပိုးပြီး Regional Development လုပ်ခိုင်းတာမျိုးရှိပါတယ်။ အမျိုးစုံဖြစ်ပါတယ်။ တချို့ကလည်း Primary Producer တွေကို Subsidy ပေးတယ်။ ဒါမျိုးတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။

ကျွန်တော် နိုင်ငံတစ်ခုနဲ့ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ Political Will ပေါ်မှာလည်း မူတည်ပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်လောက်ပေးမယ်ဆိုတာပေါ့။ ဘယ်လိုနည်းလမ်းမျိုးဆိုတာ အစိုးရကပေးတာမျိုးလည်းရှိမယ်။ တခြားသော Community based နဲ့ လုပ်နိုင်တာလည်းရှိမယ်။ နောက်ပြီးတော့ ဒီ NGO တွေကနေပြီးတော့မှ လုပ်နိုင်တာတွေလည်းရှိမယ်။ အမျိုးစုံကို ကျွန်တော်တို့ကတော့ စဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ ငွေသား Cash အနေနဲ့မဟုတ်ဘဲနဲ့ တခြားသော Means တွေပေါ့နော်။ ဒီဟာကို ခုခံထောက်ပံ့ Medication ဖြစ်နိုင်မယ့်နည်းလမ်းမျိုးတွေလည်း ရှာနိုင်မယ်ဆိုရင်တော့ရနိုင်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

နောက် ကျွန်တော်နည်းနည်းလေးတော့ မြင်တာလေးတစ်ခုပြောချင်ပါတယ်။ အခုချရမယ့် Strategy က ဘာလဲဆိုတော့ ရောင်းစျေးတွေက အကုန်လုံးပြုတ်ကျတယ်ဆိုတော့ ပြုတ်ကျတဲ့စျေးနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ရောင်းနိုင်အောင်လုပ်ရမယ်။ ရောင်းနိုင်အောင်လုပ်တဲ့နေရာမှာ Market မှာ Theory တစ်ခုရှိပါတယ်။ စျေးချင်းတူရင် ကိုယ့်ပစ္စည်းကောင်းအောင်လုပ်၊ ပစ္စည်းချင်းတူရင် ကိုယ့်ပစ္စည်းကို စျေးသက်သာအောင်လုပ်။ ဒီနှစ်ခုဟာ ဘယ်တော့မှ မမှားဘူး။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့မှာ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်သက်သာပြီဆိုလို့ရှိရင် ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းတွေ ပိုကောင်းအောင်လုပ်ဖို့လိုလာပါပြီ။ Primary Producer ဆီမှာ သွင်းအားစုများများမလိုဘဲနဲ့ ကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်မလဲ။ ဥပမာ– Organic Farming လိုဟာမျိုး။ ကျွန်တော်တို့မှာ နောက်ခြီး (နွားချေး) တွေ ရှိပြီးသား။ တမာပိုးသတ်ဆေးလို Organic ပိုးသတ်ဆေးတွေရှိပြီးသားစသည်ဖြင့်ပေါ့နော်။ ကျွန်တော်တို့ အဲဒီလိုမျိုးလုပ်မယ်ဆိုရင် မျိုးကောင်းမျိုးသန့်လေးကို၊ ကျွန်တော်တို့မှာရှိတဲ့ ပေါ်ဆန်းမွေးလိုဟာမျိုးကို မျိုးကိုသန့်နေအောင်လုပ်ပြီးတော့မှ Organic Farming လုပ်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် Value added ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘာမှ သိပ်ကြီးကြီးမားမား Technology မလိုပါဘူး။

အဲလိုပဲ 'ပဲ' ဆိုလို့ရှိရင်လည်း ကျွန်တော်တို့ လုပ်အားတွေအများကြီးရှိမယ်။ သန့်စင်ပြီးတော့မှ အရောင်ကောင်းတဲ့ Golden ကာလာဆိုလို့ရှိရင် ဂျပန်ပို့လို့ရမယ်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းပို့လို့ရမယ်။ နည်းနည်းအောက်တန်းကျတဲ့ ခပ်မည်းမည်းကောင်တွေဆိုလို့ရှိရင် အိန္ဒိယပို့လို့ရမယ်။ အလယ်အလတ်တန်းစားဆိုရင် မလေးရှားပို့လို့ရမယ်။ Market Verification လည်း လုပ်လို့ရမယ်။ အောက်ခြေ Primary Producer တွေမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို ပိုကောင်းအောင် အလွယ်တကူပေါ့နော်။ ဖြစ်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းမျိုးတွေ၊ ဒါကို သိပြီးတော့မှ အားထည့်ပြီးမှ လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီရဲ့အထက်မှာရှိတဲ့ Institution တွေက Market Verification လုပ်ပြီးတော့မှ Market အမျိုးမျိုးကို ပို့နိုင်ဖို့အတွက် အထောက်အပံ့ပေးဖို့၊ အစိုးရက Technology ကိုပေးဖို့ တတ်နိုင်တဲ့ အခြားသောနည်းလမ်းတွေနဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေပေးနိုင်ရင်လည်းလုပ်ဖို့၊ ဒီအပိုင်းတွေလည်း သူ့အဆင့်နဲ့သူ လုပ်သွားရမှာဖြစ်သလို အစိုးရမှာလည်း ဆရာနေဝင်းမောင်ပြောသလို အများကြီးရှိပါတယ်။

ဒါတွေကိုလည်း ကျွန်တော်တို့က အများကြီးစဉ်းစားကြတာပေါ့။ စဉ်းစားကြတယ်ဆိုတဲ့အခါကျတော့ သေသေချာချာ ဂဃနဏ ဘာရောဂါလဲဆိုတာသိဖို့အတွက်ကို Analysis လုပ်ဖို့ Diagnose လုပ်ဖို့အတွက်ကို အခု လုပ်နေကြတာရှိတယ်။ Government Set up လုပ်ပြီး ဆရာကြီးတွေလည်း ပါပါတယ်။ အဲလိုပဲ ဒီ Economist တွေတင်မဟုတ်ဘဲနဲ့ Other Specialists တွေပေါ့နော်။ International Relations နဲ့ပတ်သက်တဲ့ Specialist တွေ၊ Political Science နဲ့ပတ်သက်တဲ့ Specialist တွေ၊ People Psychology ၊ Mass Psychology ဒါမှမဟုတ် Sociology နဲ့ပတ်သက်တဲ့ Specialist တွေ၊ Variously ပေါ့။ ပါဝင်တဲ့ Stakeholder တွေနဲ့ပေါင်းပြီး Think Tank ပေါ့နော်။ ဒီ Think Tank

တစ်ခုကို ရေရေရာရာသေသေချာချာ Institutionalize လုပ်ပြီး တော့ Authority ပေးပြီး၊ Facility ပေးပြီး အဲဒါကရလာမယ့် Research တွေကနေ Brain Stroming လုပ်ကြမယ်။ ထွက်လာတဲ့ ခိုင်မာတဲ့ Solution တွေကို ခုနကပြောတဲ့ National Management Team တစ်ခုကိုတင်။ အဲဒီကမှနေပြီးတော့မှ Task Force အရပဲဆိုပဲနဲ့ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စ၊ စပါးဆို စပါးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ကိစ္စ ပေါ့နော်။ ဒီလို Task Force တွေလုပ်ပြီးတော့မှ Institutionalization ပေါ့နော်။ နောက်ပြီးတော့ ဆရာကြီးတွေပြောခဲ့သလို Law and Regulation တွေကိုလိုရင် အသစ်လုပ်မယ်၊ မလိုလို့ရှိရင်လည်း မကောင်းတာရှိရင်လည်းပြင်၊ နောက် Friction တွေ အကုန်လုံးကို Flow တွေကောင်းလာအောင် လုပ်ရမယ့်ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။

ပေါင်းခြုံလိုက်လို့ရှိရင်တော့ ကျွန်တော်နိဂုံးချုပ်လိုက်လို့ရှိရင်တော့ Level သုံးခုစလုံးဟာ ပေါင်းပြီးတော့မှ လုပ်ကြရမယ့် သဘောလို့ ကျွန်တော်မြင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဆရာဦးခင်မောင်ညိုကိုလည်း ဆက်ပြီးမေးချင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အစိုးရဆီက တစ်ခုခုတော့ ထွက်လာဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအခမ်းအနားမှာ ပညာရှင်တွေလည်း ဆုံကြတာဖြစ်တဲ့အတွက် ဆရာ့အနေနဲ့ နောက်တာမဟုတ်ဘဲနဲ့ အတည်ပေါက် အစိုးရကမေးလို့ရှိရင် ဖြစ်ထိုက်ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့၊ တကယ်လည်း လုပ်လည်းလုပ်နိုင်တဲ့ဟာနှစ်ခုလောက် အတည်ပေါက် ဖြေပေးစေလိုပါတယ်။**

**ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ) ။ ။** အခု ကျွန်တော်တို့ ၂၀၀၉–၂၀၁၀ မှာပေါ့ အစိုးရဘာလုပ်မလဲလို့ တွက်တယ်။ တွက်တဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်စောစောကပြောတဲ့ EIU ပေါ့နော်။ (Economist Intelligence Unit) ဒီဇင်ဘာလမှာ သူခန့်မှန်းတဲ့ဟာကတော့ အစိုးရဘတ်ဂျက်လို့ငွေဆက်ပြနေလိမ့်မယ်လို့ သူကမှန်းတယ်။ ကျွန်တော်နားလည်တာကတော့ လောလောဆယ်မှာ ဘက်ညီဘတ်ဂျက်ဖြစ်အောင်ကြိုးစားနေတယ်လို့ နားလည်တယ်။ ပုဂ္ဂလိကလက်ထဲလွှဲပြောင်းတာတို့ ဘာတို့နဲ့ပေါ့။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ထပ်ပြီး မေးချင်ပါသေးတယ်။ ဆရာရဲ့ဒီအဖြေကောင်းလို့ပါ။ အစိုးရကို ပိုက်ဆံသုံးပေးစေလိုတယ်ဆိုတာ ဟုတ်ပါတယ်။ ပိုက်ဆံမရှိက်ဘဲနဲ့ပေါ့နော်။ သုံးမယ်ဆိုရင် ဆရာ့အနေနဲ့ ဘယ်လိုအသုံးပြုစေချင်တယ်ဆိုတာမျိုးကိုပါ ဖြေကြားပေးစေလိုပါတယ်။ (ပြည်သူလူထုထဲ ဘယ်လိုပိုက်ဆံထည့်သလဲဆိုတဲ့ကိစ္စပါ) ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ပညာရှင်တွေဆုံတယ်ဆိုတော့ ဒီကိစ္စဟာ အကြံကောင်းတစ်ခုဖြစ်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်ပါ။**

**ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ)။ ။** ကျွန်တော်အချိန်မစေ့သေးဘူးလား။ ဒီလိုပါ။ အကြံတော့သိပ်မပြုရဲဘူး။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရလို့ရှိရင် သုံးပါ။

ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတချို့က ဘာသုံးသပ်လဲဆိုတော့ လုပ်ငန်းကြီးတဲ့သူ များများခံရတယ်လို့ ဆိုတယ်။ ကျွန်တော်က အဲဒါကို သဘောမတူဘူး။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဦးတင်မောင်သန်းကို မေးချင်ပါတယ်။ အခုဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော် Stimulus Package တွေထဲမှာမှ အစိုးရအနေနဲ့ ငွေကုန်ကြေးကျရန်မလိုတဲ့ Package ကို ဖြစ်နိုင်ခြေရှိမလားလို့ စဉ်းစားမိပါတယ်။ အဲဒီထဲကမှ ဦးတင်မောင်သန်းများ အကြံပြုချင်တာရှိရင် အရေးပေါ်အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့အစိုးရအနေနဲ့ ဘာများလုပ်ပေးသင့်တယ်လို့ ထင်ပါသလဲ။**

**ဦးတင်မောင်သန်း ။ ။** အဲဒါအတွက်က ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ကျွန်တော်တို့ ငါးအဖွဲ့တွေအားလုံး သဘောတူမယ့်ဟာပေါ့နော်။ သူတို့လည်း ကျွန်တော့်ကို အပြည့်အဝထောက်ခံမယ့် 10 Percent ကို ဖြုတ်မပေးရင်တောင်မှ ခဏနားပေးတာမျိုး၊ ၂၀၀၉ တစ်နှစ်လုံးမှာ ဖြုတ်ထားပြီး နှစ်ကုန်မှ ပြန်ပေးဆိုတာမျိုး (ကျွန်တော်တွက်ကြည့်တယ်) အဲလိုမျိုးနဲ့လုပ်ရတဲ့အလုပ်က Turn Over ကောင်းမယ်ဆိုတဲ့ အနေအထားရှိပါတယ်။

လျှော့ပေးရမယ့်ဟာဖြစ်ပေမယ့်လို့ ဝင်ငွေပျောက်သွားတယ်ဆိုတာမျိုးမဖြစ်အောင်ဆိုတဲ့ Measure မျိုးဆိုရင် စိတ်ဝင်စားမယ်ထင်ပါတယ်။ သေချာတာတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့အလုပ်တွေအားလုံးက Recapitalize လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။

တစ်ဖက်မှာလည်း ကျွန်တော့်ရှေ့မှာ ပြောခဲ့သလိုပဲ ၂၀၁၀ ကတော့ သေချာရောင်းရမယ်ဆိုတဲ့အတွက်ကြောင့်မို့လို့ ဒီဟာကို ဘယ်လို Recapitalize လုပ်ပေးမလဲ။

ဒီတော့ Private Sector ကို Inject လုပ်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။ ခုနက ကျွန်တော်တို့ ဒီမှာပြောနေတဲ့ Cronyism ပြောပြော ဘာပြောပြော၊ နိုင်ငံတော်အနေနဲ့ Trust ရှိတယ်ဆိုတဲ့ Channel ကနေပြီးတော့ Recapitalize လုပ်ဖို့ Injection လုပ်ပေးမယ်ဆိုရင် (တစ်ခုတည်းရမယ်။ ပေးမယ်ဆိုရင်) အဲဒီဟာ ဖြစ်သင့်တယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ သူတို့ Crony ကတော့ Crony လိုပဲ ကျင့်ကြမှာပဲ။ ကျွန်တော်တို့က Flat လုပ်နိုင်တယ်ဆိုလို့ရှိရင် အခုအချိန်က ဘယ်လောက်ရရ ရသမျှ လိုအပ်နေတယ်ဆိုတဲ့ နေရာလောက်မှာကြုံနေရတဲ့အတွက် ဒီဟာကို စဉ်းစားတာပါ။ Ideal အရဆိုရင်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ဦးခင်မောင်ညိုပြောခဲ့တဲ့ Public Spending မှာ ဒါဟာ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဘယ်လို Spending ဆိုတဲ့နေရာမှာ ဆရာ့အနေနဲ့ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းပြောတာပေါ့နော်။ နောက်ပြီး ဦးတင်မောင်သန်းပြောခဲ့တဲ့ 10 Percent ရှိပါတယ်။ စောစောက ဒေါက်တာစိန်မောင်ပြောခဲ့တာရှိပါတယ်။ Exim Bank ပေါ့။ Export/Import လုပ်ငန်းတွေမှာ နှစ်ရင်းရှိမှ တစ်ရင်းလုပ်လို့ရပါတယ်။**

**ထုံးစံက နိုင်ငံတကာမှာ ငါးမူးရှိရင် တစ်ကျပ်ဖိုးလုပ်**

**အမည်** – ဒေါက်တာစိန်မောင်
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၃၆
**ပညာအရည်အချင်း** – B.A (Honours), University of Yangon, 1958
M.P.A (Maxwell Graduate School),
Syracuse University, U.S.A, 1960
Ph.D, New York University, U.S.A, 1964
**အတွေ့အကြုံများ** – ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှ ယနေ့ထိ ပထမပုဂ္ဂလိကဘဏ်လီမိတက်တည်ထောင်သူနှင့်ဥက္ကဋ္ဌ။
– ၁၉၆၅–၁၉၆၆၊ လက်ထောက်ကထိက၊ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၊ ရန်ကုန်။
– ၁၉၆၆–၁၉၈၈၊ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စီမံကိန်းဝန်ကြီးဌာနတွင် တွဲဖက်ညွှန်ကြားရေးမှူး၊ ဒုတိယအတွင်းဝန် စသည်ဖြင့် ရာထူးအမျိုးမျိုးဌာနတာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့၊ နိုင်ငံခြားစေလွှတ်သောအဖွဲ့အစည်းများတွင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်ခဲ့။
**နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံ** – ၁၉၇၆–၁၉၇၇၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (IMF) ၏ အလှည့်ကျ အမှုဆောင်ဒါရိုက်တာ။
– ၁၉၇၇–၁၉၈၀၊ နိုင်ငံတကာပြန်လည်ထူထောင်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ် (IBRD) တွင် စီးပွားရေး/ချေးငွေအရာရှိအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့။
– ၁၉၆၅–၁၉၈၈ IMF, WB, UNCTAD, GATT, ECAFE စသော နိုင်ငံတကာ Seminar နှင့် ကွန်ဖရင့်များ၊ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှစ၍ အာဆီယံဘဏ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာကောင်စီနှင့် ကွန်ဖရင့်အစည်းအဝေးများတက်ရောက်ခဲ့။
**အသင်းအဖွဲ့များတွင်ပါဝင်မှု** – အဖွဲ့ဝင်၊ မြန်မာနိုင်ငံ ဝိဇ္ဇာနှင့် သိပ္ပံပညာရှင်အဖွဲ့။
အမြဲတမ်းအဖွဲ့ဝင်၊ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ကုန်သွယ်ရေးအမြဲတမ်းကော်မတီ၊ အာဆီယံဘဏ်များအသင်း (ASEAN BANKERS ASSOCIATION)။
– အမှုဆောင်၊ မြန်မာနိုင်ငံဘဏ်များအသင်း။
Email – fpd.hq@mptmail.net.mm -fpbband@myanmar.com.mm

**လို့ရရမယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာက နှစ်ကျပ်ဖိုးရှိမှ တစ်ကျပ်ဖိုးလုပ်လို့ရတယ်ပေါ့နော်။ ဒီကိစ္စပြဿနာရှိတာပါ။ Transaction Cost ချပေးတဲ့နေရာမှာ Exim Bank ပေါ်ခဲ့ရင် နည်းနည်းလေးအဆင်ပြေပါလိမ့်မယ်။ ဒေါက်တာစိန်မောင်ပြောပြီးပါပြီ။ နောက်ထပ် ဒေါက်တာစိန်မောင်မှာ ဘာများ ပြောချင်တာရှိပါသေးသလဲ။ အထူးသဖြင့် Credit Creation ဘာများလုပ်ပေးသင့်တယ်ထင်ပါသလဲ။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင်** ။ ။ Credit Creation ကတော့ သိပ်မစဉ်းစားနဲ့။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့က Inflation ဖြစ်နေတယ်။ Inflation ဖြစ်တဲ့နေရာမှာ အကြောင်းတွေက အများကြီးပဲ။ One is Money Supply နော်။ အခု Money Supply အပြင်ကို အခု စီးပွားရေးလုပ်လို့မရလို့ ဘဏ်တွေမှာ ပိုက်ဆံတွေများလာတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ ခြုံပြီးပြောချင်တာက Stimulus ကိုသိပ်ပြီး မစဉ်းစားနဲ့။ ဒီမှာလည်း တိုက်ရိုက်လည်း သိပ်ပြီးတော့ ထိခိုက်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ကမ္ဘာ့အခြေအနေက ဈေးတွေကျလို့ ပဲဈေး၊ ဆန်ဈေး၊ ငါးဈေးကျတာ။ ဒါက Short term Phenomenon ။ ကျွန်တော်ဖြစ်စေချင်တာက ဥပမာ– Agriculture၊ Agriculture ကို ကျွန်တော်တို့ မြှင့်ချင်တယ်။ Export က အဲဒီကလာမှာပဲ။ သားငါးပဲပြောပြော၊ ပုစွန်ပဲပြောပြော၊ ဆန်စပါးပဲပြောပြော။

**အမည်** – ဒေါက်တာဦးမြင့်
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၃၇
**အလုပ်အကိုင်** – UN Senior Economist
**ပညာအရည်အချင်း** – B.A (အင်္ဂလိပ်စာပေ၊ နိုင်ငံရေးသိပ္ပံ၊ ဘောဂဗေဒ) (ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်)
– M.A (ဘောဂဗေဒ) (ကောနဲလ်တက္ကသိုလ်)
– Ph.D (ဘောဂဗေဒ) (ကယ်လီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်၊ ဘာကလေ)
**လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု** – သုတေသနလုပ်ငန်းဌာန၊ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၊ ရန်ကုန်။
– ကထိက၊ ဘောဂဗေဒဌာန၊ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်။
– ကထိက၊ ဌာနမှူး၊ ဘောဂဗေဒဌာန၊ ပညာရေးတက္ကသိုလ်၊ ရန်ကုန်။
– ဌာနမှူး၊ စီးပွားရေးဌာန၊ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန။
– ကုလသမဂ္ဂတွင် ဝန်ထမ်းအဖြစ်လည်းကောင်း၊ ဘန်ကောက်တွင်အခြေစိုက်သော ကုလသမဂ္ဂ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးကော်မရှင် (အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသ) ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးသောနိုင်ငံများဌာန၏ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးမူဝါဒများ လေ့လာဆန်းစစ်ရေးဌာနခွဲမှူးအဖြစ်လည်းကောင်း၊ အထက်တန်း စီးပွားရေးပညာရှင်အဖြစ်လည်းကောင်း ဆောင်ရွက်ခဲ့။
**စာပေရေးသားမှု** – သုတေသနစာတမ်းများ၊ ကုလသမဂ္ဂ၏အစည်းအဝေးများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများနှင့် အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ အတွက် အထောက်အကူပြုစာတမ်းများပြုစုပေးခဲ့။ အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသ၏ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေး စစ်တမ်းစာစောင်များပြုစုရေးသားခဲ့။

ကျွန်တော်ဆက်ပြောပါရစေ။ အဲဒီတော့ Agriculture ကို မြှင့်ရမယ်။ Seed Technology Farming နော်။ အဲဒီဟာတွေ တွန်းအားပေးပြီးတော့တင်။ ကျန်တာအများကြီးပေါ့။ Supply Side ကိုလုပ်ရမယ်။ Agriculture ကို ဇောင်းပေးပါ။ မလိုတဲ့ဟာတွေ ဖြုတ်။ လယ်သမားတွေ ပိုက်ဆံလိုရင်ချေး။ ရေလိုတယ်ဆို ရအောင်လုပ်။ အဲဒါတွေပဲ ဇောက်ချလုပ်နော်။ နောက်ပြီးတော့ တစ်ဆင့်ပြီး တစ်ဆင့်ပေါ့။ အဲလိုလုပ်နိုင်ရင် Growth လည်းတက်မယ်။ Export Earning လည်းရမယ်။ လယ်သမားတွေလည်း ချောင်ချိမယ်။ အခုက မချောင်ဘူးနော် လယ်သမား။ ဟိုး . . . သူဌေးလယ်သမား ချောင်တယ်၊ ရေပေါကလယ်သမား မချောင်ဘူး။ အဲဒါတွေ ကျွန်တော်က အရင်လုပ်ချင်တယ်။ ဒီ Sector ကြီးကို ဦးစားပေးရမယ်။ (Loan ချတဲ့နေရာမှာ) Loan ပြန်ရအောင် အစိုးရက တာဝန်ယူ၊ ကျွန်တော်တို့က (Private Bank အနေနဲ့) ပါနိုင်တယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော့်အမြင်က ဒီလိုလုပ်ချင်တယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင် ။ ။ ဆရာ့ကိုလည်း တစ်ခုပြန်မေးပါရစေ။ ဆရာ တိုက်ရိုက်မထိဘူးဆိုတာက ကျွန်တော်တို့ Crisis ထဲကို ရောက်မသွားနိုင်ဘူးလို့ ဆရာယူဆပါသလား။ Credit Creation ဆိုရာမှာ Credit Card လို မျိုးပေါ့။ Consumer Credit ဆိုရင် ဆရာ ဘယ်လိုယူဆပါသလဲ၊ အဲဒါသိပါရစေ။**

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** ဒီလိုပါ။ ကျွန်တော်တို့က တိုက်ရိုက်မလာသေးဘူးဆိုတာက ကျွန်တော်တို့က Isolated ဖြစ်နေတယ်။ World Economy ထဲမှာ Fully မဖြစ်ဘူး။ အဲဒီကြားထဲ အမေရိက၊ Europe တို့က Sanction တွေ လုပ်ထားသေးတယ်။ Direct Trade Link, Direct Transaction တိုက်ရိုက်မရှိဘူး။ ကျွန်တော်တို့ လာနိုင်တာက ဥပမာ– စင်ကာပူ Recession ဖြစ်တယ်နော်။ ထိုင်း၊ မလေးရှား၊ အင်ဒိုနီးရှား ဒီကောင်တွေထိရင် ကျွန်တော်တို့ Export တွေက Regional trade 50 or more percent က အဲဒီမှာပါတယ်။ အဲဒါတစ်ခု။

နောက်တစ်ခုက Consumer Credit ။ Consumer Credit ကတော့ ကျွန်တော်သိပ်အားမသန်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့လူမျိုးက ပေးလိုက်ရင် စားပစ်လိုက်မှာပဲ။ နောက်တစ်ခုက Credit Card ကော။ လိမ်တာတွေ အများကြီးဖြစ်နိုင်တယ်။ နောက်ဖြစ်သင့်တာက Debit Card ။ Debit ကတ်ကျတော့ လည်း

**အမည်** – ဦးတင်မောင်သန်း
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၅၇
**ပညာအရည်အချင်း** – 1979-1980 B.Sc(Zoo), University of Yangon
– 1982 Diploma in Fisheries (Kasetsart University)
– 1992 M.Sc, Asian Institute of Technology (AIT)
– 2007 Fellowship, Center for Studies in Security and Diplomacy, School of Social Science, University of Birmingham UK.
**အလုပ်အကိုင်** – Business Consultant (Singapore based)
– Aquaculturist
**အတွေ့အကြုံများ** – ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှ ယနေ့အထိ စင်ကာပူအခြေစိုက်လုပ်ငန်း/စီမံကိန်းများတွင် အကြံပေးပညာရှင်အဖြစ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ၊
– ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှ ယနေ့အထိ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရေချို/ရေငန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး (အထူးသဖြင့် တီလားပီးယားမွေးမြူရေး) အတွက် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ၊
– ၁၉၉၈–၁၉၉၆၊ AARM, SERD Asian Institute of Technology တွင် Development Expert for Training and Consultancy Unit အဖြစ် အာရှဒေသတွင်း ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံချက်များ ဆောင်ရွက်ခဲ့၊
– ၁၉၈၃–၁၉၈၉ အကြီးတန်း မွေးမြူရေးပညာရှင်အဖြစ် ADB Project နှင့် မြန်မာအစိုးရတို့ ပူးတွဲဆောင်ရွက်သော Inland Fisheries Development Project တွင် ဆောင်ရွက်ခဲ့။
**အသင်းအဖွဲ့များတွင်ပါဝင်မှု** – ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ၊ မြန်မာနိုင်ငံငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်
– Myanmar Egress စတင်တည်တောင်သူနှင့် Board of Director အဖွဲ့ဝင်
– အကြံပေးပညာရှင်၊ မြန်မာနိုင်ငံ ပုစွန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း
– အကြံပေးပညာရှင်၊ မြန်မာနိုင်ငံ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း

လူလက်တစ်ဆုပ်စာပဲလုပ်နိုင်တယ်။ Banking Practice ကလည်း လိုသေး။ ကုန်သည်တွေပဲ ဘဏ်မှာ ပေါက်ထားတာ။ စရင်ပိုက်ဆံအရင် Deposit လုပ်ရမယ်။ ဒီထဲက နုတ်သုံး။ Credit Card ဆိုရင် Online လည်း မရှိဘူး။

Consumption Loan စဉ်းစားရင် အမျိုးသမီးစွမ်းဆောင်ရှင်များအသင်းက နေ့ပြန်တိုးပေးနေတာရှိတယ်။ ဒီတော့ Debit Card တော့ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်စပြောတာ ဒါပဲ။ ဘယ် Model နဲ့သွားမှာလဲ။ Market Economy လား၊ Government Control Economy လား Private Sector အားဖြည့် ရမယ်။ Bank တွေလည်း ခိုင်မာအောင်လုပ်ပေးရမယ်။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ ပရိသတ်ကို မိုက်ခရိုဖုန်း အလှည့်မပေးမီမှာ အခုတက်ရောက်ဆွေးနွေးတဲ့ပညာရှင်များထဲက ပြောစရာလေးများကျန်လို့ မှတ်ချက်ပြုချင်တာရှိလို့ရှိရင် ဆရာတို့တစ်ယောက်စီ သုံးမိနစ်စီလောက် ပြောပေးစေလိုပါတယ်။ ဆရာကြီးဦးမြင့်ကစပြီး ဆရာမှတ်ချက်ပြုချင်တာရှိသေးရင် . . . ။**

**ဒေါက်တာဦးမြင့်** ။ ။ ခုနကပြောနေတဲ့ Budget ကိစ္စတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော်မြင်တာကတော့ နှစ်ပိုင်းရှိတာပေါ့လေ။ တစ်ပိုင်းကတော့ ရရန်ငွေ၊ တစ်ပိုင်းကတော့ သုံးတဲ့ငွေ။ တစ်ခါတလေကျတော့ ကျွန်တော်တို့က ရရန်ငွေကိုပဲ သိပ်ပြီးတော့

**အမည်** – ဦးခင်မောင်ညို
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၅၆
**အလုပ်အကိုင်** – ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူး (ငြိမ်း)
**ပညာအရည်အချင်း** – ၁၉၇၅ တွင် စီးပွားရေးပညာဘွဲ့၊ ၁၉၉၁ တွင် မဟာဒဿန (ဘောဂဗေဒ)ဘွဲ့ (ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်)။
**နိုင်ငံတာဝန်ထမ်းဆောင်မှုများ** – ၂၀၀၁ ခုနှစ်အထိ ရန်ကုန်စီးပွားတက္ကသိုလ်တွင် ကထိကအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့။ ၂၀၀၁ မှ ၂၀၀၆ ခုနှစ်အထိ ဝန်ကြီးချုပ်ရုံးတွင် ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့။
**စာပေရေးသားမှု** – ကမ္ဘာစီးပွားရေးဂျာနယ်တွင် အယ်ဒီတာချုပ်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိ။
– ခင်မောင်ညို (ဘောဂဗေဒ) ကလောင်အမည်ဖြင့် စီးပွားရေးပညာရပ်ဆိုင်ရာများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် နိုင်ငံတကာနှင့်ပတ်သက်သော စာအုပ်များအပါအဝင် စာအုပ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ပြီး ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းနှင့် စာစောင်များတွင် ဆက်လက်ရေးသားလျက်ရှိ။

မှ ဦးစားပေးနေတယ်။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ကတော့ သုံးတဲ့အပိုင်းကို သွားချင်တယ်။ သုံးတဲ့ငွေကိုပေါ့။ သုံးနေတဲ့ငွေတွေကို အများကြီး ပေါင်းလို့ရတယ်။ အရေးကြီးတဲ့ဟာတွေမှာပိုသုံးလို့ရတယ်။ နောက် ဆုံးတစ်ခုပြောချင်တာက ကျွန်တော်တို့ ဝင်ငွေအများဆုံးရတဲ့ဟာက Natural Gas။ အဲဒါက မနှစ်က ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် ၂၀၀၇–၂၀၀၈ ခုနှစ်က ၂ ဒသမ ၅ ဘီလီယံ အမေရိကန်ဒေါ်လာရတယ်။ အဲဒီဟာ ကျွန်တော်တို့ဆီက Export တွေရဲ့ 44.6 Percent ရှိတယ်။ ဒီဟာက အကြီးဆုံးပဲ။ ကျွန်တော်က ဘာဖြစ်ချင်လဲဆိုတော့။ ဒီဒါ မျိုးဟာတွေက ကြောက်စရာကောင်းတယ်။ ရုရှားပြိုကွဲသွားတာက တစ်ချက်က သူက ရေနံကိုအားကိုးလို့။ ရေနံကိုအားကိုးတဲ့အခါ ပြဿနာပေါ်လို့ ရေနံဈေးကျသွားတဲ့အခါ တိုင်းပြည်တစ်ခုလုံး ပျက်သွားတယ်။ အဲဒီတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့က ရေနံကိုထုတ်ပါ။ ထုတ်ပြီးတော့ Change of Assets Portfolio လို့ ခေါ်တယ်။ ရေနံကို သုံး၊ ရေနံက ကျွန်တော်တို့မှာရှိတဲ့ သယံဇာတပစ္စည်းနော်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့မြေအောက်မှာရှိတဲ့ပစ္စည်း။ အဲဒီဟာကို အပေါ်ကို ယူလာလိမ့်မယ်။

ပြီးတော့ ဒီ Assets ကို ဘယ်လိုသုံးရမလဲဆိုလို့ရှိရင် စက်ရုံ တွေထောင်မယ်၊ Infrasturcture တွေ ဆောက်မယ်။ အရေးကြီး ဆုံးက တိုင်းပြည်မှာရှိတဲ့ လူတွေရဲ့ Human Capacity ကို တိုး အောင်လုပ်ပါ။ အဲဒါ Change of Assets ပဲ။ မြေကြီးထဲကဟာ မြေပေါ်ရောက်သွားမယ်။ အဲဒီမြေကြီးထဲကဟာတွေကလည်းပဲ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အကျိုးရှိမယ်ဆိုတာ။ အဲဒါလေးကို ကျွန်တော် အဆိုပြုချင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့လုပ်နိုင်မယ့်ဟာပေါ့။ ဒါပဲ ကျွန် တော်ပြောချင်ပါတယ်။

**ဦးတင်မောင်သန်း** ။ ။ ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော်စ ခဲ့တဲ့ဟာလေး ပြန်ပြောချင်တယ်။ ကမ္ဘာကြီး ဘယ် Direction ကိုသွားနေလဲဆိုတာကို ကမ္ဘာကြီးပြီးရင် ကျွန်တော်တို့ ဘယ် Direction နဲ့ သွားနေလဲဆိုတာကိုပေါ့။ ကျွန်တော်မြင်တဲ့ Perspective ကနေ ကျွန်တော်ပြောပါ့မယ်။

ကျွန်တော်တို့ အခု နာဂစ် ဖြစ်လိုက်တယ်။ ဖြစ်လိုက်တဲ့ အခါကျတော့မှာ ကျွန်တော်တို့က အစကတော့ ဟို . . . ကိုယ့်နိုင်ငံ ရဲ့အခြေအနေ၊ ကိုယ့်နိုင်ငံရဲ့ Farming Sector ကို နားလည်တယ် ဆိုတဲ့ဟာက . . . ။ နာဂစ်ဖြစ်ပြီး Assessment တွေ တော်တော် များများမှာ ဆရာကြီးဦးမြင့်တို့က အပေါ် Layer မှာပါသလို ကျွန် တော်တို့က Ground မှာ (အဖွဲ့တွေနဲ့ သေချာလုပ်နေတယ်ဆို တော့) သေချာသိပါတယ်။ သိတဲ့အခါကျတော့ ဘာလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခုနကပြောနေတဲ့ Safety Net ပေါ့နော်။ Safety Net ဆိုတာ Rural Base။ ဥပမာ– ကျွန်တော် ဘာကိုစိတ်ပူသလဲ

**အမည်** – ဦးကိုကိုလှိုင်
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၅၆ (မြင်းမူ)
**အလုပ်အကိုင်** – စာရေးဆရာ၊ နိုင်ငံတကာရေးရာသုတေသီ
– အကြံပေးအရာရှိ (သတင်းနှင့်စာနယ်ဇင်းလုပ်ငန်း၊ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန)
**ပညာအရည်အချင်း** – B.Sc (DSA),
M.A (TEFL)
**ပညာရေး** – မြင်းမူ၊ လက်ပံတန်း၊ ရမည်းသင်းမြို့တို့တွင် အခြေခံပညာသင်ကြားခဲ့။
– ၁၉၇၂ တွင် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအောင်မြင်ခဲ့။
– ၁၉၇၃ မှ ၁၉၇၆ အထိ ပြင်ဦးလွင်စစ်တက္ကသိုလ်တက်ရောက်ခဲ့။
**နိုင်ငံ့တာဝန်ထမ်း** – ၁၉၇၇ ခုနှစ်တွင် ပြန်တမ်းဝင်အရာရှိ (တပ်မတော်ကြည်း)၊
**ဆောင်မှုများ** – ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အထိ စစ်ဦးစီး (ပထမတန်း) သုတေသန၊
– ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှ ယနေ့အထိ အကြံပေးအရာရှိ (သတင်းနှင့်စာနယ်ဇင်းလုပ်ငန်း၊
ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန)
**စာပေရေးသားမှု** – ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှစ၍ စာနယ်ဇင်းများတွင် စည်သူအောင်၊ ကိုကိုလှိုင်၊ လှိုင်အောင် စသော
ကလောင်အမည်များဖြင့် ဆောင်းပါးနှင့်စာအုပ်များ ရေးသားပြုစုထုတ်ဝေခဲ့။

ဆိုလို့ရှိရင် သွားနေတဲ့ Driection က ဘာလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့ Urban Poor ပေါ့နော်။ လှိုင်သာယာလိုနေရာမျိုးမှာရှိနေတဲ့ တစ်နေ့ လုပ်မှတစ်နေ့စားရမယ်ဆိုတဲ့လူတွေက သူတို့ရဲ့ Safety Net က တစ်ခုခုဆိုရင် သူတို့က ရွာပြန်ပြီး ဆန်အိတ်တစ်အိတ်ပြန်ယူဆိုတဲ့ဟာနဲ့ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက Survive ဖြစ်နေတာ။ အဲတော့ ဒီနှစ်မှာ ပြန်ယူစရာရှိမလား။ ပြန်ယူရင် အရင်လောက်လွယ်မလား ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ စဉ်းစားရမယ့် Big Question ထွက်လာတယ်။ ကျွန်တော်မြင်တဲ့ Direction အနေနဲ့ ဒါပဲပြောပါ့မယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဦးကိုကိုလှိုင်** ။ ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် အနေနဲ့ကတော့ ဒီ Stimulus Package နဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ပေါ့လေ။ Primary Producer တွေကို တိုက်ရိုက်ပေးဖို့ဆိုတာကတော့ တော်တော်လေးမလွယ်တဲ့ကိစ္စပါ။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံတော်က ပံ့ပိုးချင်တယ်ဆိုလို့ရှိရင်တော့ ရှေးတုန်းက ကိုလိုနီခေတ်မှာ အင်္ဂလိပ်တွေ လုပ်သလိုပဲ အင်္ဂလိပ်တွေက စပါးစိုက်တဲ့သူတွေကို စပါးစိုက်စေချင်တယ်။ အဲဒီတော့ ချစ်တီးတွေကိုပဲ ခေါ်လိုက်တာပါပဲ။ ချစ်တီးတွေကို ချေးပေးလိုက်တယ်။ ချစ်တီးတွေက အတိုးကြီးနဲ့ပေးစားပြီးတော့မှ အရင်းထောင်ပေးလိုက်တာပဲ။

ကျွန်တော်တို့က ဒီပုံစံမျိုးတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ အခု ကျွန်တော် ကိုယ်တွေ့ကြုံခဲ့ဖူးတဲ့ဟာလေးတစ်ခုပြောချင်ပါတယ်။ ဥပမာ– ကလောဘက်၊ ဟဲဟိုးဘက်မှာဆိုလို့ရှိရင် ကျွန်တော်တို့ ရန်ကုန်နဲ့ မြန်မာနိုင်ငံအောက်ပိုင်းကိုပို့တဲ့ ဟင်းသီးဟင်းရွက်တွေ အများဆုံးပါတယ်။ သူက အများကြီး Input တွေ လိုပါတယ်။ ဓာတ်မြေဩဇာ လိုတယ်။ ပိုးသတ်ဆေး လိုတယ်။ လယ်သမားမတတ်နိုင်ဘူး။ အဲဒီအခါကျတော့ မြို့ပေါ်မှာရှိတဲ့ ချမ်းသာတဲ့လူတွေက အဲဒီ Input တွေကို သူတို့တာဝန်ယူတယ်။ ထွက်လာတဲ့ Yield ကို တစ်ဝက်စီခွဲပြီးတော့ ရိတ်သိမ်းတဲ့အချိန်မှာ ဒီ Business မြို့ပေါ်ကလူက ကိုယ်တိုင်သွားစောင့်ကြည့်ပြီး သူ့ဆီမှာပဲ အကုန်လုံးပြန်သိမ်းတယ်။ တစ်ဝက်ဖိုးကို ပေါက်ဈေးနဲ့ ချေလိုက်တယ်။ ကျန်တဲ့တစ်ဝက်ကိုတော့ Inputs အတွက် သူကယူတယ်။

ဆိုတဲ့အခါကျတော့ သူ့ကိုယ်စားလှယ်နဲ့သူ့ဟာသူလုပ်သွားပြီးသား၊ ဘယ်သူမှ လှည့်ကြည့်စရာမလိုဘူး။ အခု Contract Farming ဘာညာကျတော့ Business တွေက အရမ်းကြီးတယ်။ အဲလောက်ထိကို လက်လီစိတ်ပြီးတော့မှ လုပ်နိုင်ဖို့ ခက်လိမ့်မယ်။ အဲဒီတော့ ဒီလိုမျိုး Private Sector မှာ မြို့ပေါ်မှာ အခြေချနေတဲ့ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်တဲ့၊ စိုက်ပျိုးရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေကြတဲ့လူတွေကိုများ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်တွေကရော၊ ကျန်ခဲ့တဲ့ Institution တွေကရော ချေးငွေလေးတွေကို အာမခံနဲ့ပေါ့။ အဲလိုမျိုး

**အမည်** – ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်
**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၆၂ ခုနှစ်
**ပညာအရည်အချင်း** – M.B.,B.S,
Fellowship (Yale Univesity) အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု
**အလုပ်အကိုင်** – Secretary General : Myanmar Egress
Programme Director : Myanmar Egress Development Center
CEO/Policy Director : Living Color Media

လုပ်ပေးနိုင်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် တစ်နည်းအားဖြင့် သွယ်ဝိုက်ပြီးတော့မှ ကျွန်တော်တို့ Credit Loan တွေ တောက်လျှောက် Primary Producer တွေကို ရောက်သွားမယ်ပေါ့။ နောက်ပြန်မရမှာ၊ ဆုံးမှာလည်း မပူရဘူး။ အဓိကပြဿနာက လယ်သမားတွေဆီကို အမတော်ကြေးပေးလိုက်ရင် အစိုးရကခံရတာပဲ။ ဒီဟာကို အစိုးရက မခံဘဲနဲ့ ကြားထဲမှာ ကိုယ်တိုင် ကိုယ်ထိလက်ရောက် ဖိဖိစီးစီးလုပ်နိုင်တဲ့သူတွေဆီကို ပို့ပေးလိုက်မယ်ဆိုရင် ဒါ . . . တော်တော်များများစိုးရိမ်နေရတဲ့ Primary Producer တွေမှာ နောက်တစ်ရာသီအတွက် ထုတ်လုပ်ဖို့အတွက် အရင်းအနှီးမရှိမှာကို ပူရတဲ့ စိုးရိမ်မှုက အတော်ကို လျော့ပါးသွားစေမယ်လို့ ကျွန်တော်ထင်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

**ဒေါက်တာစိန်မောင် ။ ။** ကျွန်တော့်အမြင်ကတော့ နိုင်ငံရေးအပိုင်းက တစ်ပိုင်းထားပေါ့။ စီးပွားရေးကို တစ်ပိုင်းထားပြီး ဦးစားပေးပြီး လုပ်ရမှာ။ သဘောက Macro Economic တွေကို။ ဘာတွေ အကျုံးဝင်လဲနော်။ ခုနက ကျွန်တော်ပြောတဲ့ Inflation ကိုချပေးဖို့နော်။ နောက်တစ်ခုက Financial Stability ။ Economy တစ်ခုလုံးမှာ။ အဲဒါလုပ်ဖို့လိုတယ်။ အဲတော့ အခု ကျွန်တော်တို့ Official Rate နဲ့ Market Rate ကို ကြည့်လိုက်ရင် ကွာဟမှုက မိုးနဲ့မြေလို ဖြစ်နေတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံဗဟိုဘဏ်ရဲ့ဥပဒေမှာ ကျပ်တန်ဖိုးကို ပြည်တွင်းပြည်ပမှာ ထိန်းထားဖို့ဆိုတာ Major Objective ။ အခု ကျွန်တော်ကြည့်တယ်။ ဥပဒေ Pass လုပ်တဲ့ 1992 ကတည်းက ၁၆ နှစ်ရှိပြီ။ Exchange Rate ပြည်ပတန်ဖိုးလည်း မထိန်းနိုင်ဘူး။ ပြည်တွင်းတန်ဖိုးလည်း မထိန်းနိုင်ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲ တစ်ပိုင်းက Macro Economic Policy မရှိဘူး။ တစ်ပိုင်းက Financial Stability ဖြစ်အောင်လုပ်နော်။ အဲဒီတော့ ဒီနှစ်ခုကို ဦးတည်ပြီးတော့ Inflation ကို ချပါ။

Inflation က နှစ်ပိုင်းရှိတယ်။ Assets Inflation အိမ်စျေး၊ မြေစျေးတွေ ခေါင်ခိုက်နေတာပဲ။ ကားစျေးတွေ။ ဘာဖြစ်လို့လဲ၊ ဘာဖြစ်လို့ မထိန်းနိုင်ရတာလဲ။ အကြောင်းကဘာလဲ။ အကြောင်းရှာရင်ရှိတယ်။ နောက်တစ်ခါ Consumer Price Inflation (အခုကတော့ စျေးတွေဘာတွေကျတယ်) ဒါပေမဲ့ Imported Product တွေရဲ့ Price တွေက သိပ်မကျဘူး။ အဲဒီ Inflation ကိုချရမယ်။

ကျပ်တန်ဖိုးကိုလည်း ပြည်တွင်းပြည်ပမှာ တည်ငြိမ်အောင် လုပ်ရမယ်။ အဲဒီတော့ ဘယ်ကိုပြန်သွားလဲ Supply Side ကို ပြန်သွားတယ်။ Production Side ။ ခုနက ကျွန်တော်ပြောသလို Production Side ကလည်း လယ်ယာကဏ္ဍကို ဦးတည်ပြီးတော့ လယ်လုပ်တဲ့လယ်သမားတွေကို ပံ့ပိုးရမယ်။ သူတို့ ငွေကြေးလိုအပ်ရင် အစိုးရကမတတ်နိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့ ဝိုင်းကူပေးမယ်။ ပြန်ရအောင်တော့ အစိုးရက တာဝန်ယူ။

ဒီတော့ အားလုံးဝိုင်းဝန်းပြီးတော့ ပေါင်းလုပ်ရမယ်။ ဒီလောက်ဆို တော်လောက်ပါပြီ။

**ဒေါက်တာနေဝင်းမောင်။ ။ တစ်ခုပဲ ကျွန်တော်ပြောပါရစေ။ ဆရာကြီးဦးမြင့်ပြောတာနဲ့ပတ်သက်ပြီးပေါ့နော်။ အခွန်နဲ့ပတ်သက်လို့ပေါ့ ။ လူတွေအားလုံးက အခွန်ကို ရှောင်တယ်။ လွတ်တဲ့သူကလည်း လုံးလုံးလွတ်တယ်ပေါ့နော်။ အခွန်ကောက်တဲ့ကိစ္စကို ကျွန်တော်တို့ အစိုးရကို တားလို့မရပါဘူး။ တားလို့မရဘူးဆိုရင် လူအားလုံးဆီက နည်းနည်းစီ ကောက်တဲ့နည်းကို ပြောင်းဖို့လိုပါတယ်။**

■

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

၃၆ ဂလိုဘယ်အကျပ်အတည်းနှင့် ပြည်တွင်းစီးပွား
၄၈ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်
၅၆ ဧည့်မျှော်ယွန်း
၆၂ ဈေးကွက်မပျက်ရေး တစ်ပတ်လည်စဉ်းစားချက်နှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍ
၆၆ ၂၀၀၉ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအလားအလာ
၇၂ နောက်မကျသေးပါ
၇၆ စိန်ခေါ်မှုများဖြတ်သန်းပြီးပါက လျှပ်ကျလာမည့်ဆားအိုးကြီး

# ဂလိုဘယ်အကျပ်အတည်းနှင့် ပြည်တွင်းစီးပွား

သတင်းထောက်အဖွဲ့

**အ**မေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှစတင်ခဲ့သော ငွေကြေးအကျပ်အတည်းက အရှိန်ကြာမြင့်လာသည်နှင့်အမျှ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို ပိုမိုနှေးကွေးလာစေသည်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင် အထွေထွေကုန်ဈေးနှုန်းများကျဆင်းနေလင့်ကစား ဝယ်လိုအားတက်လာခြင်းမရှိဘဲ စီးပွားရေးကုမ္ပဏီများ ဆက်လက်တည်မြဲနိုင်ရေးအခြေအနေကို ခြိမ်းခြောက်လာနေပါသည်။ ကမ္ဘာ့နာမည်ကြီး မော်တော်ယာဉ်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီများအပါအဝင် စီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီးများမှာ အလုပ်သမားလျှော့ချခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုလျှော့ချခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံအစိုးရများ၏ ငွေကြေးအကူအညီရရှိနိုင်ရေး အသည်းအသန်ကြိုးစားနေခြင်းတို့ဖြင့် ဆက်လက်ရှင်သန်နိုင်ရန် လုပ်ဆောင်နေကြသည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကား ကြည်လင်နေသောမိုးကောင်းကင်တွင် မိုးမှောင်ကျသကဲ့သို့ အမှောင်ကမ္ဘာတည်းဟူသော စီးပွားရေးကျပ်တည်းမှုနယ်ပယ်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လျက်ရှိသည်ဟုဆိုရပေမည်။ ယင်းကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းမှ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အတွေ့အကြုံကောင်းနှင့် သင်ခန်းစာကောင်းများရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ရာ မြန်မာ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်လည်း မည်သို့မည်ပုံဖြေရှင်းမည်နည်းဆိုသောအခြင်းအရာမှာ လွန်စွာမှ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းလှပေသည်။

## ဏ္ဍ

ပြည်တွင်းရွှေဈေးကွက်အခြေအနေသည်ကား လက်ရှိကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ကျဆင်းခြင်း၏ ရိုက်ခတ်မှုကို တိုက်ရိုက်ခံစားရသောအခြေအနေတွင်ရှိနေပါသည်။ ၂၀၀၈ အောက်တိုဘာလ ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်း ကျဆင်းမှုနှင့်အတူ မြန်မာ့ရွှေဈေးများလည်း ဆက်တိုက်ကျဆင်းခဲ့သည်။ ရွှေဈေးကျဆင်းနေသော်လည်း ဝယ်လိုအားမှာအလွန်နည်းပါးသည့်အနေအထားတွင်ရှိပြီး ၂၀၀၈ ခုနှစ် ခရစ္စမတ်ကာလတွင် ရွှေအရောင်းအဝယ်များလျော့ကျလျက်ရှိသည်ဟု ရန်ကုန်ရွှေဈေးကွက်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

"ဒီနှစ် ရွှေအရောင်းအဝယ်က အရင်နှစ်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း

ကျသွားတယ်”ဟု ရန်ကုန်တိုင်း ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း အမှုဆောင်အဖွဲ့ဝင် ဦးမျိုးမြင့်က ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်ရွှေဆိုင်များတွင် ရွှေထည်ပြုလုပ်ဝယ်ယူသူ နည်းပါးနေခဲ့သော်လည်း ဒီဇင်ဘာလ ရွှေအရောင်းအဝယ်အခြေအနေမှာ အခြားကာလအရောင်းအဝယ်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် ပြန်တက်လာသည်ဟု ရွှေဆိုင်များကဆိုကြသည်။ ယင်းအခြေအနေနှင့်ပတ်သက်၍ ရွှေလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက အားရဖွယ်ကောင်းသော အရောင်းအဝယ်ဟုမဆိုနိုင်သေးကြောင်း မှတ်ချက်ပြုပြောဆိုသည်။

“ဒီအချိန်ကပုံမှန်ဆိုရင် စပါးပေါ်ချိန်၊ ပဲပေါ်ချိန်၊ တောင်သူတွေ ငွေရွှင်မယ့်အချိန်ပေါ့။ တောင်သူတွေငွေရွှင်ရင် ရွှေလုပ်ကြ၊ ရွှေစုကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီနှစ်တော့ စပါးဈေး၊ ပဲဈေးကျတော့ တောင်သူတွေက စပါး၊ ပဲတွေမရောင်းဘဲ လှောင်ကြတဲ့သဘောရှိတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ပဲပေါ်ချိန်၊ စပါးပေါ်ချိန်ပေမယ့် ငွေမပေါ်ဘူး။ ငွေမပေါ်တော့ ရွှေမလုပ်နိုင်ကြတော့ဘူး” ဟု ရန်ကုန်မြို့တော် သိမ်ကြီးဈေးအနီးရှိ သမာဓိရွှေဆိုင်မှ လုပ်ငန်းရှင်အမျိုးသမီးကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင် ဆန်ဈေး၊ ပဲဈေးများ ဆက်တိုက်ကျဆင်းပြီး ဝယ်လိုအားပျောက်နေရာ မြန်မာပို့ကုန် ဆန်၊ ပဲများမှာလည်း လောလောဆယ် ဈေးကွက်ပျောက်နေသည့်အခြေအနေတွင် ရှိနေပါသည်။

ရန်ကုန်တိုင်း ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကလည်း လက်ရှိအခေါက်ရွှေအရောင်းအဝယ်မှာ ရွှေဈေးကွက်အတွင်းတွင် ရွှေကုန်သည်အချင်းချင်းအရောင်းအဝယ်သာရှိပြီး ပြင်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူအလွန်နည်းပါးသည့်အနေအထားတွင်ရှိကြောင်း ရှင်းပြသည်။

“ပြင်ပက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့သူမရှိဘူး။ ရွှေကုန်သည်အချင်းချင်းပဲ ရောင်းကြ၊ ဝယ်ကြတယ်” ဟု ၎င်းက သုံးသပ်သည်။

လက်ရှိရွှေဈေးကွက်တွင် ငွေကြေးလည်ပတ်မှုတန့်နေသည့်အပြင် ဈေးနှုန်းမှာလည်း မတည်ငြိမ်သည့်အတွက် ရွှေကုန်သည်များအလုပ်မဖြစ်ကြောင်း၊ ရွှေဆိုင်များတွင်လည်း ၁၅ ပဲရည် ရွှေဈေးနှုန်းများအနိမ့်တွင်ရှိသော်လည်း ဝယ်ယူသူနည်းပါးလှကြောင်း ရန်ကုန်ရွှေဈေးကွက်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

“ရွှေလုပ်တဲ့သူတော့နည်းတယ်။ ရွှေဆိုင်တွေတော်တော်များများက အရောင်းထိုင်းနေတယ်”ဟု ကျောက်တံတားမြို့နယ်မှ ရွှေဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဝယ်လိုအား အလွန်အမင်းကျဆင်းမှုကို ပြန်လည်မြှင့်တင်ရန်အတွက် ရွှေဆိုင်များက ကြော်ငြာထည့်သွင်းဆွဲဆောင်ခြင်း၊ အလျော့တွက်လက်ခနှုန်းထားများလျှော့ချခြင်း၊ ရွှေထည်ပစ္စည်းဝယ်ယူသူများကို လက်ဆောင်ပစ္စည်းများပေးခြင်း အပါအဝင် နည်းလမ်းစုံ အသုံးပြုလျက်ရှိကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ရွှေဆိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသူ အချို့က ပြောကြားသည်။

“ရွှေဆိုတာက တခြားကုန်စည်တွေလို

ဈေးလျှော့ရောင်းလို့မရဘူး။ ပေါက်ဈေးအတိုင်းရောင်းတဲ့ကုန်မျိုးဆိုတော့ ရွေဝယ်တဲ့သူကို စိတ်ချမ်းသာတဲ့ဝန်ဆောင်မှုပေးတာတို့၊ လက်ဆောင်ပေးတာတို့၊ အလျှော့တွက် လက်ခမယူတာမျိုး၊ လျှော့ပေးတာမျိုးလောက်ပဲ လုပ်လို့ရတယ်။ တခြားကုန်စည်တွေလို ဈေးရောင်းပွဲတော်လုပ်ပြီး ဈေးပေါပေါလောလောနဲ့ရောင်းပြီး ဝယ်လိုအားတက်အောင်လုပ်လို့မရဘူး" ဟု ရန်ကုန်တိုင်း ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ဈေးကွက်တွင်ဖြစ်ပေါ်နေသော ရွှေဈေးနှုန်းများမှာ ၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ကမ္ဘာ့စီးပွားငွေကြေးအကျပ်အတည်းမတိုင်ခင် စက်တင်ဘာလက အခေါက်ရွှေတစ်ကျပ်သား ၅၄၉,၀၀၀ ကျပ်ရှိသော်လည်း ငွေကြေးအကျပ်အတည်းကြောင့် ၅၁၆,၀၀၀ ကျပ်အထိကျဆင်းသွားခဲ့ရာမှ လတ်တလောအချိန်တွင် ၁၆ ပဲရည်တစ်ကျပ်သား ၅၂၅,၀၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်တွင်ရှိနေပါသည်။

ပြည်တွင်းရွှေဈေးကွက်မှ ရွှေဆိုင်များနှင့် ရွှေလုပ်ငန်းရှင်အများစုကမူ လာမည့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ရွှေအရောင်းအဝယ်များ ပြန်လည်ကောင်းမွန်မည်ဟု မျှော်လင့်နေကြသည်။ မြန်မာ့ရွှေစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းမှ လွတ်မြောက်ရန်မှာ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားပြန်

ကောင်းလာမှသာ ဖြစ်နိုင်သောကြောင့် ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပြန်လည်ဦးမော့လာစေရန် အစိုးရနှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများ ဝိုင်းဝန်းပူးပေါင်းအဖြေရှာခြင်းသာသည်သာ နည်းလမ်းကောင်းဖြစ်သည်ဟု ရွှေဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်များကမှတ်ချက်ပြုကြသည်။

"ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် ရွှေဈေးထပ်ကျတယ်ဆိုဦး၊ ပြည်တွင်းမှာ ဝယ်လိုအားတက်လာရင် ရွှေဆိုင်အတွက် ငွေလည်ပတ်မှုနှုန်းရှိလာမယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ဘဲ ဈေးအဆမတန်ကျပြီး ဝယ်လိုအားကလည်း ထပ်ကျဦးမယ်ဆိုရင် ရွှေဆိုင်တွေရပ်တည်ဖို့ တော်တော့်ကိုခက်ခဲလိမ့်မယ်" ဟု ဝါရင့်ရွှေဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ရွှေဆိုင်များနှင့် ရွှေကုန်သည်များက ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ရွှေဈေးကွက်အခြေအနေကောင်းမွန်နိုင်မည်ဟု မျှော်မှန်းကြသော်လည်း ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတွင်လည်း မြန်မာ့ရွှေဈေးမှာ ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးထက်နိမ့်သောအခြေအနေတွင်ရှိနေသေခြင်းဇန်နဝါရီလ ၆ ရက်နေ့က ၁၆ ပဲရည် အခေါက်ရွှေတစ်ကျပ်သား ငွေကျပ် ၅၂၃,၅၀၀ ပေါက်ဈေးရှိကာ ဝယ်လိုအားကျဆင်းလျက်ရှိနေပါသည်။

## ငွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်း

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပင်မစီးပွားရေးကဏ္ဍများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သော မြန်မာ့မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းတွင်လည်း ကမ္ဘာ့ဝယ်နိုင်စွမ်းအားပျောက်ဆုံးမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် စီးပွားရေးကျဆင်းမှုဂယက်၏သက်ရောက်မှုကို တွေ့မြင်ရပါသည်။

ကမ္ဘာ့ဝယ်နိုင်စွမ်းအားပျောက်ဆုံးမှုကြောင့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကျဆင်းခဲ့ပြီး ရေထွက်ကုန်များ ပြည်ပတင်ပို့ရာတွင် ဈေးအနိမ့်ဆုံးဖြင့် တင်ပို့နေရပြီး ဈေးကွက်ရရှိရေး အပြိုင်ကြိုးပမ်းနေရသည်ကို တွေ့ရသည်။

"Exporter တွေ ကြုံတွေ့နေရတာက ပြည်ပအဝယ်အမှာစာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ကျသွားတယ်။ အရင်တုန်းက ကွန်တိန်နာ ၁၀ လုံးယူတဲ့သူက အခု ငါးလုံးလောက်ကိုယူဖို့ စဉ်းစဉ်းစားစားဖြစ်နေတယ်။ ငါးမွေးမြူတဲ့သူတွေပြောတဲ့တင်ပို့မှု ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် လျော့ကျသွားတယ်ဆိုတာ မှန်တယ်။ အဲဒီ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းက Export မှာ လျော့တာ။ ငါးမြစ်ချင်းဈေးကွက်က ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် လျော့လိမ့်မယ်လို့ ခန့်မှန်းတယ်။ အခုလက်ရှိအခြေအနေက မွေးမြူသူတွေ ထိခိုက်သလို Exporter တွေလည်း ထိခိုက်နေတာအမှန်ပဲ။ ပို့ကုန်ပိုင်းမှာ ဈေးကျတာတစ်ခုကလွဲလို့ ထုတ်လုပ်မှုကတော့ ရပ်သွားမှာမဟုတ်ဘူး"

ဟု မြန်မာ့ရေထွက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများနှင့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းဝင် ရေထွက်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက လက်ရှိကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းမှုဂယက်ကြောင့် ပြည်တွင်းရေလုပ်ငန်းများ မည်သို့ရှိသည်ကို ရှင်းပြသည်။

မြန်မာ့ငါးမြစ်ချင်းအဓိကတင်ပို့ရာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများသည် ရေနံအဓိကထုတ်လုပ်တင်ပို့ရာနိုင်ငံများဖြစ်၍ ကမ္ဘာ့ရေနံဈေးကျဆင်းမှုဂယက်ကြောင့် ပြည်ပသွင်းကုန်လျော့ကျလာသည့်အတွက် မြန်မာ့ငါးမြစ်ချင်းဝယ်လိုအားကျဆင်းသွားခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် ငါးမြစ်ချင်းမွေးမြူထုတ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းထိန်း၍ မွေးမြူနေရကြောင်း ငါးမြစ်ချင်းမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ငါးမြစ်ချင်းဈေးကွက်က အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံတွေက အကောင်းဆုံးပဲ။ သူက အကြီးဆုံးဈေးကွက်ပဲ။ ဝယ်လိုအားကျတယ်ဆိုတာကလည်း ငါးမြစ်ချင်းဈေးတွေ အရမ်းနိမ့်လို့မဟုတ်ဘူး။ ငွေချေတာမှာ ပြဿနာဖြစ်တာ။ ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ဘက်က ငွေထုတ်ချေးတဲ့အခါ လီပြီးပေးတယ်။ အဲဒီတော့ ရောင်းတဲ့လူတွေက လီပြီးရကြတယ်။ တစ်ခါတလေအကြွေးသိပ်များသွားတော့ ဆက်မပို့ရဲဘူး။ ထိန်းပြီးပို့ထားရတာ။ မရတစ်ချက်ရတစ်ချက်နဲ့ လီပြီးရကြတာ။ ဈေးကွက်မပျောက်အောင် ထိန်းပြီးပို့နေရတဲ့သဘောပဲ" ဟု ရေထွက်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

"အခုဆိုရင် ကုမ္ပဏီကြီးတွေပဲ ဝယ်နိုင်တယ်။ ကုမ္ပဏီအသေးလေးတွေက မဝယ်နိုင်တော့ဘူး။ ဒါကလည်း တစ်ဖက်က ဝယ်လက်နဲ့ စာချုပ်ရှိတဲ့သူပဲ ပို့ပေးဖို့ကျန်တဲ့ပမာဏကိုပဲဝယ်နေတာ" ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ယင်းသို့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကျဆင်းနေခြင်းကြောင့် ငါးမွေးမြူသူများအနေဖြင့် ရေရှည်မွေးမြူရသည့် ငါးမြစ်ချင်းငါးမျိုးအစား ရေတိမ်မွေးမြူနိုင်သည့် ငါးအမျိုးအစားကို ပြောင်းမွေးသင့်ကြောင်း ၎င်းက အကြံပြုသည်။

"ငါးမြစ်ချင်းအဓိကပို့နေတာ ဆော်ဒီဘက်ကို ပို့နေတာ၊ ကကတစ်က အသားလွှာပြီး သြစတြေးလျကိုပို့တာ။ သြစတြေးလျဈေးကွက်က အမှာကျတော့ အရောဈေးကွက်သစ်ထပ်ရှာရတယ်ဆိုတော့ ခက်တာပေါ့။ အခုအချိန်မှာ ဈေးကွက်သစ်ရဖို့ လွယ်တာမှမဟုတ်တာ" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ယမန်နှစ်နှင့် ကာလတူနှိုင်းယှဉ်ချက်အရ ယခင်နှစ်များက မွေးကန်များမှ ထွက်သမျှကို ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများက ဝယ်ယူသော်လည်း ယခုနှစ်တွင် တစ်နေ့ ပိဿာချိန် ၈၀,၀၀၀ ခန့်သာ အရောင်းအဝယ်ရှိကြောင်း၊ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အကြံပြုချက်အရ မွေးကန်များမှ ငါးထွက်ရှိမှုကို ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းထိန်းချုပ်ထားပြီး ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ဈေးကွက်အတွင်းတင်ပို့ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"လက်ရှိပေါက်ဈေးအရ ငါးတစ်ပိဿာ ၁၅၀ ကျပ်လောက်နည်းသွားတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ထိန်းရောင်းတာ အကောင်းဆုံးပဲ။ ထွက်တာများရင် ဈေးဆက်ကျသွားနိုင်တယ်။ ဈေးကွက်အဓိကကျသွားတဲ့နိုင်ငံတွေက အီရတ်၊ ဒူဘိုင်းနဲ့ အာရပ်နိုင်ငံတွေပါ" ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

"ဘင်္ဂလီလူမျိုးတွေက ငါးမြစ်ချင်းအဓိကစားတယ်။ ခြံပြောရရင်တော့ လက်နဲ့စားတဲ့လူမျိုးတွေရှိတဲ့နေရာတွေကို ရောင်းရင် အဆင်ပြေနိုင်တယ်။ ဘင်္ဂါလီလူမျိုးတွေကလည်း ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နဲ့ ဒူဘိုင်း၊ အီရတ် စတဲ့ အာရပ်နိုင်ငံတွေမှာပဲများတော့ အဲဒီနိုင်ငံတွေကိုပဲ ဈေးကွက်သစ်ရှာရမှာ" ဟု ရေထွက်ပစ္စည်းတင်ပို့နေသူ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

မြန်မာ့ငါးမြစ်ချင်းကို ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် ဈေးကွက်သို့ အကောင်လိုက်ရေခဲရိုက်စနစ်ဖြင့် ဒီဇင်ဘာလဆန်းမှ စတင်တင်ပို့နေပြီး နှစ်ကီလိုဂရမ်အထက် (2 up) အရွယ်အစားတစ်ပိဿာကို ၂၀၀၀ ကျပ်၊ သုံးကီလိုဂရမ်အထက် (3 up) အရွယ်အစားတစ်ပိဿာ ၂၀၅၀ ကျပ်ဖြင့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များက ဝယ်ယူနေကြောင်း၊ ယခင်က 2 up တစ်ပိဿာ ၂၁၅၀ ကျပ်ဈေးပေါက်ပြီး 3 up တစ်ပိဿာ ၂၂၀၀ ကျပ်ဈေးရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

လက်ရှိတွင် မွေးမြူရေးအစာဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းခြင်းမရှိဘဲ ငါးဈေးများသာ ကျဆင်းနေသဖြင့် ငါးမွေးမြူသူများ ရာသီသစ်အတွက် မွေးမြူရမည့်ပမာဏကို ချိန်ဆနေကြောင်း၊ အခြေခံသွင်းအားစုများပေါ်မူတည်၍ ရာသီသစ်ငါးမွေးမြူမှုပမာဏမှာ အပြောင်းအလဲများစွာဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ လက်ရှိအချိန်အထိ ရာသီသစ်မွေးမြူမှုကို ခန့်မှန်း

၍မရနိုင်သေးကြောင်း ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံမှ သိရသည်။

ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းပြဿနာကြောင့် မူလကတည်းက ဈေးကွက်ပုံမှန်ရရှိရေးကြိုးစားနေရသည့် မြန်မာ့ရေချို ရေငန်ပုစွန်ဈေးကွက်သည်လည်း များစွာထိခိုက်နစ်နာမှုရှိသည်။ မြန်မာ့ရေငန်ပုစွန် ကို ဂျပန်ဈေးကွက်သို့ အဓိကတင်ပို့လျက်ရှိ ပြီး အနိမ့်ဆုံးဈေးဖြင့် ဝယ်ယူနေသည့်အတွက် ပုစွန်မွေးမြူသူများ ရေရှည်တောင့်ခံနိုင်ရေး အခက်အခဲဖြစ်နေကြောင်း ပုစွန်မွေးမြူထုတ်လုပ်တင်ပို့နေသူများက ပြောကြားသည်။

ဂျပန်ဈေးကွက်တွင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဈေးချဝယ်ယူနေပြီး အခြားဈေးကွက်များတွင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ကျဆင်းသွားကြောင်း၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဈေးကွက်တွင်လည်း ဝယ်လိုအားကျကာ အနိမ့်ဈေးဖြင့်သာ ဝယ်ယူနေကြောင်း ရေငန်ပုစွန်မွေးမြူသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ဂျပန်ဈေးကွက်က မျက်ဖြူဆိုက်လေ ဆရာကြိုက်လေဆိုတဲ့အနေအထားဖြစ်နေတယ်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဈေးကွက်က တော့ ဝယ်လိုအားကျသွားတယ်။ မွေးမြူသူတွေ အနှိမ်မခံရတဲ့ဈေးဆိုရင် ဆက်ပို့မယ်။ အခုဈေးကျနေလို့ မရောင်းသေးဘူး။ ရပ်ထားတာ တစ်လလောက်ရှိပြီ" ဟု မြန်မာနိုင်ငံပုစွန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကာလတူနိုင်းယှဉ်ချက်အရ ယမန်နှစ်ယခုအချိန်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၈၇ သန်းတင်ပို့ပြီးဖြစ်သော်လည်း ယခု နှစ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၅၃.၇ သန်း သာ တင်ပို့နိုင်သေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

"ဒီနှစ်ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေက ခန့်မှန်းလို့မရသေးဘူး။ ဈေးကွက်အနေအထားပေါ်မူတည်ပြီး ပြန်မွေးလာနိုင်တယ်။ လောလောဆယ်တော့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်တော့ ပြန်မွေးနေပြီ" ဟု ပုစွန်မွေးမြူနှင့်ပတ်သက်၍ ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများမှာ ပြည်တွင်းစားသုံးမှုအပေါ်တွင် အဓိကမူတည်နေခြင်းဖြစ်ရာ လတ်တလောတွင် များစွာထိခိုက်မှုကြုံတွေ့ရခြင်းမရှိသေးသော်လည်း ကြက်ပေါက်ဈေးနှုန်း ဆက်လက်ကျဆင်းလာပါက ကြက်ပေါက်ထုတ်လုပ်သူများ ထုတ်လုပ်မှုလျှော့ချလာနိုင်ရာ ယင်းအခြေအနေမှာ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအတွက် အဟန့်အတားဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု မွေးမြူရေးလောကသားများက ရှုမြင်ကြသည်။

"လက်ရှိကြက်မွေးမြူရေးက တွက်ခြေကိုက်သေးတယ်။ ကြက်တစ်ပိသာ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်က ၂၅၀၀ ကျပ်ရှိတယ်။ ခြံဖမ်းဈေးက ၂၆၅၀ ကျပ်ဆိုတော့ ကျပ် ၁၅၀ လောက်တော့ မြတ်သေးတယ်။ ဒါကလည်း အစာဈေးနည်းနည်းကျသလို ကြက်ပေါက်ဈေးကလည်း ကျနေလို့ပါ" ဟု ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ကြက်ပေါက်နှင့် အစာဈေးဆက်လက်ကျဆင်းနေပြီး ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကင်းရှင်းမည်ဆိုလျှင် ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ ဆက်လက်ရှင်သန်နေလိမ့်မည်ဟု ကြက်မွေးမြူသူများက သုံးသပ်နေကြသော်လည်း ဈေးနှုန်းအလွန်အကျွံကျဆင်းမှုမှ ငွေကျုံ့မှု (Deflation) အသွင်ကူးပြောင်းသွားနိုင်၍ ဈေးကျတိုင်းမကောင်းဟု စီးပွားရေးပညာရှင်များက သုံးသပ်ကြသည်။

## သစ်လုပ်ငန်း

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပြည်ပဝင်ငွေရှာဖွေပေးနေသော ပဉ္စမမြောက်ကဏ္ဍတစ်ခုဖြစ်သည့် သစ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍမှာ စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုများရှိသော်လည်း ကာလကြာရှည် ရပ်တည်နိုင်သည့်ကဏ္ဍတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး ပဉ္စမမြောက် ပြည်ပဝင်ငွေရှာဖွေပေးနိုင်သောကဏ္ဍတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့သည်။ သို့သော် ယနေ့ကြုံတွေ့နေရသည့် ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းမှာ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများအားလုံးပြင်းပြင်းထန်ထန်ထိခိုက်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လာပြီး နိုင်ငံတိုင်းလိုလိုတွင် သွင်းကုန်လျှော့ချမှုများ ပြုလုပ်လာသဖြင့် ပြည်ပပို့ကုန်များတွင် သစ်လုပ်ငန်းမှာ ပိုမိုစိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းလှသည်။

ကျွန်းသစ်ကို အမေရိကန်၊ ဂျာမနီ၊ အင်္ဂလန်၊ ဂျပန်၊ အီတလီ စသည့်ဥရောပနိုင်ငံများနှင့် ချမ်းသာသည့်နိုင်ငံများက အဓိကဝယ်ယူလေ့ရှိရာ ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် ဥရောပတိုက်နှင့် အမေရိက

တိုက်ရှိ နိုင်ငံများအပါအဝင် အာရှမှ ချမ်းသာသည့် နိုင်ငံများအားလုံး အဝယ်ရပ်ထားကြောင်း၊ ပြည်တွင်း သစ်ထုတ်လုပ်မှုမှာလည်း အကန့်အသတ်ဖြင့် ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး ပျက်စီးလွယ်သည့် သစ်ပွများကို ထုတ်လုပ်ခြင်းမပြုဘဲ ပင်ထောင်အဖြစ်သာထားရှိကြောင်း၊ ရတနာတန်းဝင် သစ်မာအမျိုးအစားသစ်များကိုသာ ပုံမှန်ခုတ်လှဲနေကြောင်း သစ်ထုတ်လုပ်တင်ပို့ရောင်းချနေသူလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"၁၉၉၇-၉၈ တုန်းကနဲ့မတူဘူး၊ အဲဒီအာရှစီးပွားပျက်ကပ်တုန်းက ပြည်တွင်းသစ်တွေက ဥရောပကိုသွားတာဆိုတော့ အာရှစီးပွားပျက်ကပ်နဲ့လွတ်တယ်။ အခု တစ်ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာနဲ့ထိတာဆိုတော့ မလွယ်ဘူးဖြစ်နေတယ်" ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းသစ်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ယခုကြုံတွေ့နေရသည့်ပြဿနာများကို ကျော်လွှားနိုင်စေရေးအတွက် ဈေးကွက်သစ်ဖြစ်သည့် အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများသို့ စတင်ထိုးဖောက်နေသော်လည်း လတ်တလောကာလအထိဈေးကွက်မချိတ်မိသေးကြောင်း၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဈေးကွက်နှင့် ချိတ်မိပါက မြန်မာ့သစ်လုပ်ငန်း အလားအလာများစွာ ဦးမော့လာဖွယ်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံသစ်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းဝင် သစ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

မြန်မာ့သစ်လုပ်ငန်း၏ အနေအထားမှာ ယမန်နှစ်စာရင်းဇယားများအရ အခြေအနေကောင်းမွန်မှုရှိခဲ့သော်လည်း ယခုနှစ် ကုန်ပိုင်းခန့်မှစ၍ စီးပွားရေးယိုယွင်းမှုဂယက်များကြောင့် ဝယ်လိုအားကျဆင်းလာနေရာ ၂၀၀၉-၂၀၁၀ ဘဏ္ဍာနှစ်တွင်မူ အတော်အသင့်ထိခိုက်မှုများ ရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ယင်းအတွက် စီးပွားရေးပညာရှင်များနှင့် ပူးပေါင်း၍ နည်းလမ်းရှာဖွေမှုများ လုပ်ဆောင်လျက်ရှိကြောင်းနှင့် လက်ရှိတွင် သစ်ထုတ်လုပ်မှုများကို ရပ်ဆိုင်းထားခြင်း မရှိဘဲ အထားခံသစ်များကိုသာ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိကြောင်း သစ်လုပ်ငန်းအသိုင်းအဝိုင်းအတွင်းမှ သိရှိရသည်။

## ယခင်နှစ်များနှင့်မတူသည့် စပါးဈေးကွက်

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်းကောက်သစ်ပေါ်ချိန်၌ စပါးဈေး၊ ဆန်ဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းလျက်ရှိသော်လည်း ယခုနှစ်တွင် ဆန်ဈေး၊ စပါးဈေးနှုန်းများမှာ ယခင်နှစ်များနှင့်မတူ ကျဆင်းနေကြောင်း၊ ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ခုနှစ်က ကောက်သစ်ပေါ်ချိန်တွင် ပေါဆန်းစပါးတင်း ၁၀၀ ကို ကျပ်လေးသိန်းနှင့် စဖွင့်ခဲ့ပြီးနောက် စပါးခြောက်ချိန်တွင် ငါးသိန်းခွဲအထိရောက်ရှိခဲ့ပြီး လုံးဝပြန်မဆင်းတော့ဘဲ တောက်လျှောက်ဈေးတက်ခဲ့ကြောင်း၊ ယခုနှစ်တွင် စပါးခြောက်ချိန် ရောက်လာသော်လည်း လေးသိန်းနှင့် စဖွင့်ခဲ့သောစပါးဈေးသည် လေးသိန်းခုနစ်သောင်း၊ လေးသိန်းရှစ်သောင်းအထိ ဖြစ်ခဲ့ပြီးနောက် လေးသိန်းနှစ်သောင်း၊ လေးသိန်းအထိ ပြန်ကျလာပြီး စပါးရောင်းသူနည်း

သွားကြောင်း၊ ယခု ဇန်နဝါရီလပထမပတ်တွင် လေးသိန်းခုနစ်သောင်းအထိရှိကြောင်း လပွတ္တာမြို့မှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"စပါးခြောက်တဲ့ ဒီဇင်ဘာလကျော်ရင် လှောင်သူတွေ ဝယ်သိမ်းကြတယ်။ ဒီနှစ်ဈေးမငြိမ်တော့ သိပ်မဝယ်ကြဘူး။ ငွေမရှိကြတာလည်းပါတယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ကျဆင်းနေသည့် ဆန်ဈေး၊ စပါးဈေးများ ပြန်လည်ကောင်းမွန်ရေးအတွက် ယခုနှစ်တွင် သက်ဆိုင်ရာက ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေးမှသာမက နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးကိုပါ တစ်ပတ်အတွင်း လွယ်လွယ်ကူကူ တင်ပို့ခွင့်ပြုခဲ့သည်။

သို့ရာတွင် ပြည်တွင်းဆန်ဈေးနှုန်းများ မျှော်မှန်းသလောက်မရသေးကြောင်း၊ ဆန်ဈေးမကောင်းသဖြင့် စပါးဈေးလည်း ကျဆင်းနေပြီး လယ်သမားများအနေဖြင့် နွေစပါးစိုက်ရန် ဝေခွဲမရဖြစ်နေကြောင်း မြောင်းမြို့မှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မူဆယ်၊ တရုတ်နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးမှ ရာကျော်ဆန်များတင်ပို့နေသကဲ့သို့ မြဝတီနယ်စပ်မှလည်း မနောသုခနှင့် နံကားဆန်များ တင်ပို့လျက်ရှိကြောင်း၊ သို့ရာတွင် ထိုင်းနိုင်ငံသည် ပြည်ပမှ ဆန်ဝယ်သည့် မူဝါဒမရှိသဖြင့် မြန်မာဆန်များ ဈေးနှိမ်ခံရကြောင်း မြဝတီနယ်စပ်သို့ ဆန်တင်ပို့ရောင်းချနေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

သဘော်တင်ပို့မှုအနေဖြင့် သီရိလင်္ကာနိုင်ငံသို့ ၂၅ မှတ်ဆန်ကြမ်းများ တင်ပို့လျက်ရှိပြီး တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၄၀၊ ၂၄၈ ဒေါ်လာခန့် ရရှိကြသည်။ ယင်းဈေးနှုန်းကို ပြည်တွင်းငွေမာလဲလှယ်နှုန်းနှင့်တွက်ကြည့်လျှင် တစ်အိတ်ကို ၁၃,၈၀၀ ကျပ်ခန့်ရသည်။

ပြည်ပသို့ ဆန်တင်ပို့မည့်သူများ၏ ဝယ်လိုအားကြောင့် ဆန်ကြမ်းများဈေးအနည်းငယ်ပြန်မာလာပြီး ဝယ်လှောင်မည့်သူများအနေဖြင့် ဆန်ဈေးတန်းအောက်ခံဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ကို စောင့်ကြည့်နေကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းဆက်မကျတော့ဘဲ ငြိမ်လာချိန်တွင် ဆန်ဝယ်လှောင်ကြမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုဈေးမငြိမ်သေးသဖြင့် ဆန်ဝယ်ထားပြီးမှ ဈေးကျသွားလျှင်အရှုံးပေါ်မည်ဖြစ်၍ လက်လီဆိုင်များအနေဖြင့် ရောင်းကုန်သလောက်သာ ဝယ်ကြကြောင်း ဝါးတန်းဆိပ်ကမ်းဆန်စပါးကုန်စည်ဒိုင်သို့ နေ့စဉ်လာရောက်လေ့ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

## Export ဆန်တင်ပို့ရေး

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးအကျပ်အတည်းနှင့်ဆက်နွယ်၍ ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်တွင် ဈေးနှုန်းအရပ်ရပ်တို့ ကျဆင်းလာသည်ဖြစ်ရာ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းဆန်တင်ပို့သည့်နိုင်ငံများဖြစ်သော ထိုင်း၊ ဗီယက်နမ် စသည့်နိုင်ငံများတွင် ထိခိုက်နေသကဲ့သို့ ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်တင်ပို့ရောင်းချနေသော မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ရိက်ခတ်ခြင်းကိုဆက်နွယ်ခံစားနေရပေသည်။

ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်သို့ ထိုင်း၊ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံများနည်းတူ မတင်ပို့နိုင်သော်လည်း ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာနှင့် စိုက်ပျိုးရေးအဖွဲ့ (FAO) ၏ မှတ်တမ်းပြုခြင်းခံရသည့် မြန်မာနိုင်ငံသည် နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်ခံခဲ့ရသည်ကို အကြောင်းပြု၍ နှစ်စဉ်တင်ပို့နေသည့် ပမာဏအတိုင်းရောက်ရှိလာနိုင်ပါ့မလား ဆိုသည်ကလည်း

စိတ်ဝင်စားစရာ ဖြစ်လာသည်။

"ဒီနှစ်မှာ တစ်တန်ကို ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း လောက်ကျသွားတဲ့အတွက် ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေး ကွက်မှာ တစ်တန်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၅၀ လောက်ပဲရှိတယ်" ဟု ပြည်ပဆန်တင် ပို့ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ရင်းနှီးဆက်နွယ်သည့် ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

လွန်ခဲ့သည့်လ အနည်းငယ်ခန့်က ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၆၀ ခန့်နှင့် ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်း၊ ပြည်ပတင်ပို့ခွန်ဖြစ်သည့် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးဆောင်ပြီးသော ကုန်သည်များ လက်ဝယ်ရရှိသည့်ငွေမှာ တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၂၅ သာရှိကြောင်း အထက်ပါကုန်သည်က ထပ်လောင်းပြောကြားပါသည်။

အာဆီယံအခြေစိုက်ဈေးကွက်မှာပင် ဗီယက်နမ်ထုတ် ထိပ်တန်းဆန်တစ်တန်လျှင် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ကျဆင်းသွားပြီး ဇန် နဝါရီလ ပထမပတ်ပေါက်ဈေးမှာ တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၃၅ ဖြစ်သည်။ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်များက ဗီယက်နမ်၏ ထိပ်တန်းဆန်သည် တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၀၀ ကျော်သည်အထိ ဈေးရရှိပါသည်။

အရည်အသွေးကိုကြည့်၍ ဆန်ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်များရှိနေသည်ဖြစ်ရာ အရည်အသွေးပိုင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်ရှိနေသေးသော ပြည်ပတင်ပို့သည့် မြန်မာ့ဆန်များသည် ဗီယက်နမ်ဆန်နှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၀ နီးပါးကွာခြားသွားရသည်။ အရည်အသွေးပိုင်းဆိုင်ရာနှင့်ပတ်သက်၍ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလလယ်တွင် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) ၌ပြုလုပ်သော အစည်းအဝေးတွင် ဥက္ကဋ္ဌဦးဝင်းမြင့်က ပြည်ပသို့ အရည်အသွေးမြင့်ဆန်များတင်ပို့ခြင်းဖြင့် ဈေးကောင်းရယူသွားကြရန် တိုက်တွန်းလိုကြောင်း ပြည်ပသို့ဆန်တင်ပို့ကြမည့် လုပ်ငန်းရှင်များကို တိုက်တွန်းပြောကြားခဲ့သည်။

## ပိုလျှံနေသောကြောင့်

မြန်မာနိုင်ငံသည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကို အဓိကလုပ်ကိုင်သောနိုင်ငံဖြစ်သည်နှင့်အညီ စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူမှာ တိုင်းပြည်လူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမျှရှိနေပေသည်။ နှစ်စဉ်စပါးတင်းသန်းပေါင်း ၁၅၀၀ ထွက်ရှိရမည်ဟူသော မန်းတိုင်သို့လျှောက်နေသည်ဖြစ်ရာ စိုက်ဧက၊ စိုက်ရာသီ တိုးချဲ့ခြင်းများကိုလည်း ပြုလျက်ရှိသည်။ ယင်း ကြောင့် နှစ်စဉ်စပါးအထွက်ဆန်အထွက် သည် တိုင်းပြည်လူဦးရေနှင့် ယှဉ်ပါက များ စွာပိုလျှံလျက်ရှိသည်။

ပြည်တွင်းဖူလုံမှုရှိခြင်းကြောင့် ပြည်ပသို့ဆန်တင်ပို့ရေးအစီအစဉ်မှာလည်း နှစ်စဉ်လျာထားချက်ပြည့်မီသည်ဟုဆိုရပါမည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းတို့သာမဖြစ်ခဲ့၊ မရှိခဲ့လျှင် နှစ်စဉ်ပြုလုပ်နေကျအတိုင်းရှိနေမည်မှာ မှန်သော်လည်း အဆိုပါအဖြစ်အပျက်နှစ်ခုက ပြည်ပဆန်တင်ပို့ရေးကို များစွာအနှောင့်အယှက်ပြုလာတော့သည်။

## ပြည်တွင်းဈေးကွက်၊ ပြည်ပဈေးကွက်

စပါးစိုက်ပျိုးရန်အတွက် တစ်ဧက ကုန်ကျစရိတ်သည် ကျပ်တစ်သိန်းခွဲမှ တစ်သိန်းရှစ်သောင်းအတွင်းရှိသည်။ နေရာဒေသ၊ ရေမြေပေါ်မူတည်၍ တစ်ဧကစပါးအထွက်နှုန်းသည် မတူညီကြ။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ လယ်မြေများသည် တစ်ဧကလျှင် စပါးတင်း ၄၀ မှ ၁၀၀ ကျော်အထိ အမျိုးမျိုးထွက်ရှိကြသည်။ အချို့ဒေသများတွင် နွေ၊ ဆောင်းစပါးဆိုလျှင် တင်း ၈၀၊ ၁၀၀ ရကြသည်။ အထွက်နှုန်းမကောင်းသော အချို့ဒေသများတွင် တစ်ဧကလျှင် စပါးတင်း ၅၀ ရရန် မသေချာသည်များလည်း ရှိသည်။

ယင်းကြောင့်စပါးရိတ်သိမ်းပြီး ခြွေလှေ့ပြီးချိန်တွင် လယ်သမားသည် စပါးဈေးအခြေအနေကိုကြည့်၍ရောင်းဝယ်ကြသည်။ တင်း ၁၀၀ လျှင် ကျပ်နှစ်သိန်းမျှသာ ဈေးပေါက်ပါက တစ်နှစ်တာစိုက်ပျိုးရေးစရိတ်နှင့်တွက်လျှင် အထွက်နှုန်းမကောင်းသော နေရာဒေသမှ လယ်သမားမှာ မခံသာလှ။ စပါးဈေးကောင်းသောကာလက တစ်ဧက တင်း ၅၀ အထွက်သာရှိသော လယ်သမားမှာ ယနေ့လို စပါးဈေးကျနေချိန်တွင် ရောင်းရကောင်းနိုးနိုး၊ သိမ်းရကောင်းနိုးနိုးဖြင့် စဉ်းစားနေဆဲ ဖြစ်သည်။

စပါးဈေးကျသဖြင့် ဆန်ဈေးကျသည်မှာ မဆန်းလှသော်လည်း ကမ္ဘာ့ဆန်

ဈေးကွက်ကြီးတွင်ပါ ဆန်ဈေးကျနေခြင်းက စပါးဈေးကျခြင်းနှင့် တိုက်ရိုက်မသက်ဆိုင်ဟုလည်း ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်အကြောင်းသိသူများက ဆိုသည်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ်လို ကာလ၌ ယခုလို ဆန်ဈေးနှုန်းဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု မည်သည့်စားသုံးသူမျှ ထင်မှတ်မထားကြ။ တစ်ပြည် ၅၀၀၊ ၆၀၀ ကျပ် ဆိုသည်မှာ လွန်ခဲ့သည့်လေးနှစ်တာကာလက ပေါက်ဈေးဖြစ်သည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေကာမူ ပြည်တွင်းစားသုံးသူများအတွက် အသက်ရှူချောင်စေခဲ့သည်မှာ မမှားဟုဆိုရပါမည်။

သို့သော်လယ်သမားများအတွက် ပြည်တွင်းဈေးကွက်မလှုံ့ဖြစ်နေလျှင်တောင် ပြည်ပဈေးကွက်၌ အခြေအနေကောင်းလျှင် အမြတ်မထွက်သော်လည်း ခုသာခံသာရှိသွားမည်မှာမလွဲပေ။ ယင်းကြောင့် ပြည်ပဈေးကွက်တွင် အမြတ်မဲ့ဈေးကောင်းရနေရေးမှာ အရေးကြီးလာသလို၊ ဈေးကောင်းရလာခြင်းကြောင့် ကုန်သည်များကပေးသည့် စပါးဈေးသည်လည်း ကျဲကူးရေပါဆိုသလိုလိုက်ပါမြင့်တက်လာမှာ ဖြစ်သည်။

"ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့က ပြည်ပဆန်ဈေးနှုန်းကိုကြည့်ပြီး ဝယ်ရတာဆိုတော့ အရှုံးခံပြီးဈေးကောင်းပေးဝယ်ဖို့ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူးလေ" ပြည်ပသို့ နှစ်စဉ်ဆန်တင်ပို့ရေးလုပ်ကိုင်နေသည့် ဧရာဝတီတိုင်းမြောင်းမြို့မှ ဆန်ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးကပြောကြားခြင်းဖြစ်သည်။

ကုန်သည်များဘက်ကကြည့်လျှင်လည်း မှန်နေသည်ဖြစ်ရာ လယ်သမားများဘက်သို့ မည်သို့ဖြည့်တင်းပေးရမည်နည်းဆိုသည်မှာ လတ်တလောသုံးသပ်ရမည့်အခြေအနေဖြစ်သည်ဟု ရန်ကုန်မြို့၌ နေထိုင်သောစီးပွားရေးပညာရှင်အချို့ကဆိုပါသည်။ "စိုက်ပျိုးရေးစရိတ်လျှော့ချပေးနိုင်ဖို့လိုပါတယ်။ ချေးငွေတွေပေးနေတာလည်းရှိတော့ အမတော်ကြေးလိုဟာမျိုး တိုးမြှင့်ပေးလိုက်မယ်ဆို သက်သာသွားမှာပါ။ ဒါ့အပြင် Export ဈေးကွက်များများရှိဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ Export များများလုပ်နိုင်မယ်ဆိုလည်း အခြေအနေက ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပါတယ်" ဟု ပညာရှင်တစ်ဦးကသုံးသပ်ပြောကြားသည်။

## ပြည်ပပို့ဆန်အရည်အသွေးကောင်းလျှင် စပါးဈေးကောင်းမည်လား

အထက်တွင်ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်း ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်၊ အာရှဆန်ဈေးကွက်၊ အာဆီယံဆန်ဈေးကွက်တွင် အရည်အသွေးကိုကြည့်၍ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ကြသည်ဖြစ်ရာ ပြည်ပပို့ဆန်အရည်အသွေးမြင့်မားအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ပို့ဆန်အတွက် ရည်ရွယ်ဝယ်ယူသော စပါးကိုဈေးကောင်းပေးနိုင်လာမည်လားဆိုခြင်းမှာလည်း သုံးသပ်စရာအခြေအနေတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။

ထိုင်းနိုင်ငံထုတ် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း B အဆင့်ရှိသောဆန်သည် ဇန်နဝါရီ ပထမပတ်က တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၅၀ သာ ဈေးပေါက်ခဲ့သဖြင့် ယခင်ဈေး

နှင့်ဆိုလျှင် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းမျှကျဆင်းသွားသည်။ ယခင်က အဆိုပါ B အဆင့်ရှိသော ဆန်တစ်တန်လျှင် ထိုင်းဈေးကွက်၌ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၈၀ ရခဲ့သော ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။

အဆိုပါ B အဆင့်ရှိ ထိုင်းဆန်ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုအရ 'ရင်လောက်တင်မှ ဒူးလောက်ကျ' ဆိုသည့် စကားပုံအတိုင်းတွေ့မြင်ရနိုင်သည်။ မိမိတို့ပြည်တွင်းမှ ပြည်ပပို့ဆန်များသည် ယခင်ကသာ ရင်လောက်တင်ခဲ့မည်ဆိုလျှင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် လှိုင်းထနေသော ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်တွင် ဒူးလောက်တင်ကျန်ခဲ့မည်မှာဖြစ်သည်။ အလားတူစပါးဈေးကျဆင်းခြင်းဆိုသည့် ပြဿနာတစ်ရပ်ကိုလည်း ဖြေရှင်းနိုင်သလောက်ဖြေရှင်းလိုက်နိုင်သည့်အခြေအနေမျိုးကို ပိုင်ဆိုင်ရရှိသွားနိုင်ပါသည်။

## ဒါဆိုဘာလုပ်မလဲ

ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ပညာရှင်အဖွဲ့၏ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဖြစ်သော ပါမောက္ခဒေါက်တာတင်စိုးနှင့် Living Color မဂ္ဂဇင်းတို့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားသည်မှ အနည်းငယ် ကောက်နုတ်ဖော်ပြချင်ပါသည်။ ဒေါက်တာတင်စိုးက မြန်မာနိုင်ငံသည် စားနပ်ရိက္ခာရောင်းသောနိုင်ငံဖြစ်သည်။ စားနပ်ရိက္ခာသည် နိုင်ငံတိုင်းလိုအပ်သောအရာဖြစ်သဖြင့် မရောင်းရမှာ မပူရ။ ဈေးကွက်ရှိသည်။ Demand ရှိသည်။ ရောင်းတတ်လျှင် မရစရာမရှိဟု ဆိုပါသည်။

ယင်းအပြင် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍနှင့် ပတ်သက်၍လည်း ပို၍လွတ်လပ်ခွင့်ပေးရန်လိုကြောင်း၊ ဈေးကွက်၊ ဈေးနှုန်းနှင့်ဆိုင်သော သတင်းအချက်အလက်ကို အစိုးရက ပံ့ပိုးပေးရမှာဖြစ်ကြောင်း၊ ဌာနဆိုင်ရာအပိုင်းက ပုဂ္ဂလိကအပိုင်းလှုပ်ရှားမှုများကို Logistic Support ပေးရန်လိုကြောင်း၊ အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကတို့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အပြန်အလှန်ကူညီဖို့လိုကြောင်း ဆက်လက်ပြောကြားခဲ့ပါသည်။

ပါမောက္ခဒေါက်တာတင်စိုးပြောခဲ့သော အထက်ပါစကားရပ်များထဲမှ "မရောင်းရမှာ မပူရ။ ဈေးကွက်ရှိသည်။ Demand ရှိသည်။ ရောင်းတတ်လျှင် မရစရာမရှိဆိုသောစကားကို ယခုဆောင်းပါးနှင့် ဆက်နွယ်ရေးသားချင်ပါသည်။ ယခင်ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်း ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်သို့ အရည်အသွေးကောင်းဆန်အမျိုးအစားများထုတ်လုပ်တင်ပို့နိုင်ခဲ့လျှင် သို့တည်းမဟုတ် ဗီယက်နမ်ဆန်အဆင့်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့လျှင် ယခုချိန်၌ အနိမ့်ဆုံးဈေးအဖြစ် တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀ ကျော်ရမည်မှာ မလွဲဧကန် ဖြစ်ပါသည်။

Export ဆန်များ ပြန်လည်တင်ပို့ခွင့်ပြုခဲ့သည့် ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်းကာလက မြောင်းမြေမြို့မှ Export ကြိတ်ခွဲရေးပြုလုပ်နေသည့် ဆန်စက်ကြီးတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ထိုစက်တွင် ဧည့်မထ ၂၅ မှတ်တန်ဆန်များကြိတ်ခွဲလျက်ရှိရာ အဝါရောင်အနည်းငယ်သန်းသောဆန်များ ပါဝင်နေသည်ကိုတွေ့ရသည်။ စက်မန်နေဂျာ၏ စကားအရ ယင်းဆန်မှာ Export အတွက် ဟုလည်းသိရသည်။ တန် ၂၅၀ ကြိတ်ပေးရမည်ဆို၍ ကြိတ်နေခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် မကြာမီကာလအတွင်းသိရသည်မှာ အဆိုပါဆန်များကို Export အရည်အသွေးနှင့်မကိုက်ညီဟုဆိုပြီး တစ်ဖက်မှ ပြန်လည်ပေးအပ်လာသဖြင့် တန် ၂၀၀ ကျော်ဆန်များမှာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ဖြန့်ကြက်ရောင်းချလိုက်ရကြောင်း စက်မန်နေဂျာက ဆိုသည်။

အဆိုပါအဖြစ်အပျက်သည် မိမိတို့ဘက်က မည်မျှလိုအပ်ချက်ရှိနေသည်ဆိုခြင်းကိုထောက်ပြလိုက်သကဲ့သို့ဖြစ်သည်။ Export ထုတ်ကုန်နှင့်ပတ်သက်၍ ဤမျှလောက် မလွယ်ကူသင့်ဟုလည်းထင်မှတ်စေချင်ပါသည်။ ကောင်းအောင်ပြုလုပ်၍ ရပါလျက် မပြုလုပ်ဘဲ ဒီအတိုင်းကြိတ်ခွဲပြီး ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်တင်ပို့ကြသည်မှာ အလွယ်လိုက်လွန်းသည့် သဘောသက်ရောက်နေပြီး ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်တွင်လည်း မြန်မာ့ဆန်ကို နှစ်စဉ်သူများဆန်ထက် ဈေးနိမ့်ပေးဝယ်ယူနေမည်သာဖြစ်ပါသည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်၏ ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်း၊ စီးပွားရေးပြဿနာသည် မြန်မာ့ဆန် Export တင်ပို့ရေးနှင့်ပတ်သက်၍ နည်းလမ်းများညွှန်ပြခဲ့သည့်သဘောဆောင်နေပါသည်။ နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ဆန်တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀ ကျော်ရနေသဖြင့် မိုန်းနေခဲ့သော မနိုးတစ်ဝက်၊ နိုးတစ်ဝက်အိပ်မက်များကိုလည်း ပျောက်လွင့်သွားအောင် ၂၀၀၈ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းက ရိုက်ထုတ်မှုအချို့ပေးနိုင်ခဲ့သည်။ ပြောရမည်ဆိုလျှင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးကျဆင်းနေခြင်းနှင့် ဆက်နွယ်၍ ရရှိလာသောအကျိုးသစ်တစ်ခုဖြစ်သည်ဆိုလျှင်လည်း မမှားနိုင်ပေ။

ဆန်တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၄၀ ခန့်မှ တစ်တန်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၅၀ ခန့်အထိကျဆင်းရရှိလာခဲ့သောအချိန်တွင် ဆန်ဈေးကျ၍ စပါးကိုချဝယ်ရသည်ဆိုသောအကြောင်းပြချက်မှာ နည်းပညာအတွေ့အကြုံများပြားလွန်းသော ၂၁ ရာစုတွင် ဟောင်းနွမ်းလွန်းသော အကြောင်းပြချက်တစ်ရပ်အဖြစ်ရှိနေပါသည်။ ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးကွက်သို့ မဟာမဲခေါင်နိုင်ငံများစာရင်းဝင်နှင့် အာဆီယံနိုင်ငံများစာရင်းဝင် ထိုင်း၊ ဗီယက်နမ်တို့နှင့်အပြိုင် တင်ပို့သူဟု FAO က မှတ်ယူထားသူ မြန်မာနိုင်ငံ၏ဂုဏ်သည် မသေးလှပေ။

၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလကဖြစ်ခဲ့သော နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ ဆန်ဝယ်နေသော အမေရိက၊ သီရိလင်္ကာ၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံတို့သည် များစွာပူပန်ခဲ့ကြရသည်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများကို ဆန်ရောင်းချပေးနိုင်သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ စိုက်ပျိုးရေး ပြန်လည်ထူထောင်ရန်အတွက် UN၊ INGO အဖွဲ့အစည်းများ အပူတပြင်း လုပ်ကိုင်ခဲ့သောကြောင့် မဆိုးသောအခြေအနေတစ်ရပ် ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ မြန်မာနိုင်ငံမှ နှစ်စဉ်ဆန်

ဝယ်နေရသော ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအချို့ စိတ်အေးသွားရသည်။

သို့သော် နာဂစ်ကြောင့် ပြန်လည်ထူထောင်ခဲ့ရသည့် မြန်မာ့ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ရေးကို ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းခြင်းဆိုသည်က အနှောင့်အယှက်ပြုလာပြန်သည်။ ဒေါက်တာတင်စိုးပြောသလို 'ရောင်းတတ်လျှင် မရစရာမရှိ' ဆိုသည့် အတိုင်း ဘယ်အချိန်ကာလအထိသွားနေမည်မှန်းမသိသော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကိုကျော်လွှားရန် မြန်မာနိုင်ငံမှ Export ဆန်ထုတ်လုပ်သူများ၊ Export ဆန်တင်ပို့သူများနှင့် ထုတ်လုပ်တင်ပို့နိုင်ရေး အားပေးသူများ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ကြလျှင်ဖြင့် အချိန်များစွာကျန်နေသည်ဟုသာဆိုရပါမည်။

## ဒီဆောင်းဘာစိုက်လဲ

မြန်မာနိုင်ငံ၏ စပါးကျီအဖြစ် တင်စားခေါ်ဝေါ်လေ့ရှိသော ဧရာဝတီတိုင်းရှိတောင်သူလယ်သမားများအနေဖြင့် မိုးစပါးရိတ်သိမ်းပြီးချိန်တွင် ဆောင်းသီးနှံအဖြစ် နှစ်စဉ်နွေစပါးနှင့် ပဲစိုက်ပျိုးလေ့ရှိသော်လည်း ယခုနှစ်တွင် နွေစပါးစိုက်ရမည်လား၊ ပဲမျိုးစုံစိုက်ရမည်လား ဝေခွဲမရဖြစ်နေသကဲ့သို့ ပဲမျိုးစုံစိုက်လျှင်လည်း မတ်ပဲစိုက်ရကောင်းနိုးနိုး၊ ပဲတီစိမ်းစိုက်ရကောင်းနိုးနိုး၊ မြေပဲစိုက်ရကောင်းနိုးနိုး ဒွိဟဖြစ်နေကြသည်ဟု ဧရာဝတီတိုင်း ဝါဒယ်မမြို့နယ် ကျုံမငေးမြို့အနီးတစ်ဝိုက်မှ အစဉ်တစိုက် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သူများက ပြောကြားသည်။

လတ်တလောစပါးဈေးနှုန်းမှာ တင်း ၁၀၀ လျှင် ကျပ်နှစ်သိန်းခွဲခန့်သာရှိပြီး ဝယ်မည့်သူ များစွာမရှိကြောင်း၊ ပဲတီစိမ်းမှာလည်း တစ်တင်းလျှင် ကျပ်နှစ်သောင်းခန့်သာရှိပြီး ဈေးနှုန်းများ အလွန်အမင်းကျဆင်းနေကြောင်း လေ့ကျင်းကုန်းရွာမှ လယ်သမား ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပြီးခဲ့သည့်နှစ်က မိုးစပါးတင်း ၁၀၀ ခန့်ရောင်းပြီးလျှင် ဆောင်းသီးနှံအတွက် စက်မောင်း၊ ရိတ်သိမ်း၊ ခွေလှေ့၊ ဆေးဖျန်း၊ ခွက်ကောက် (နေ့စားခ) လုပ်ငန်းကြီးငါးခု ခန့်ပြီးစီးနိုင်သော်လည်း ယခုနှစ်တွင် စပါးတင်း ၂၀၀ ခန့်ရောင်းပြီးသော်လည်း လုပ်ငန်းသုံးခုမပြီးသေးကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ယခုလက်ရှိစပါးဈေးနှုန်းအရ နွေစပါးစိုက်လျှင် တွက်ခြေမကိုက်၍ ပဲစိုက်ရန် ပြင်ဆင်သည့်အခါ ပဲတစ်ဧကအတွက် ရိုးပြတ်၊ ဖြတ်စက်၊ ငှားရမ်းခ ကျပ် ၁၀၀၀၀၊ ပဲမျိုး ၁၂၀၀၀ ကျပ်၊ အသီးအားတိုး၊ အပင်အားတိုး ပိုးသတ်ဆေး ကျပ်တစ်သိန်းခွဲ၊ ရေတင်ခ ဒီဇယ်ဆီ တစ်ဂါလန်၊ ပဲတစ်ဧကအတွက် စိုက်စရိတ် ကျပ်နှစ်သိန်းနီးပါးခန့် ကုန်ကျပြီး ပဲတစ်ဧက ပဲ ၁၂ တင်းခန့်ထွက်၍ ပဲတစ်တင်း ကျပ်နှစ်သောင်းခွဲနှင့်တွက်လျှင် ကျပ်သုံးသိန်းခန့် ဝင်ငွေရရှိနိုင်၍ အသားတင်အမြတ် တစ်ဧကလျှင် ကျပ်တစ်သိန်းခန့်ရနိုင်ရာ လတ်တလောဈေးနှုန်းများအရ ပဲတစ်ဧကနှင့် စပါးတစ်ဧကနှိုင်းယှဉ်လျှင် ပဲကဝင်ငွေပိုရကြောင်း ကျုံမငေးမြို့နယ် ဆန်အိတ်ကျေးရွာမှ လယ်သမားတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

သို့ရာတွင် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်က ပဲဈေးများကျသဖြင့် ဆေးဖိုးများရှုံးကြသည့်သူများရှိ၍ ယခုနှစ်တွင် ပဲစိုက်ရန်ကိုလည်း ချိန်ဆနေသူများရှိကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

မြန်မာ့လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းအနေဖြင့် နွေစပါးစိုက်ရန် ၃ သမ ၁ ဧက သန်းခန့်လျာထားကြောင်း၊ နွေစပါးအများဆုံးစိုက်ပျိုးသောဒေသမှာ ဧရာဝတီတိုင်းဖြစ်ပြီး ဧက ဒသမ ၂ သန်းခန့် စိုက်ပျိုးလေ့ရှိကြောင်း နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများမှတစ်ဆင့် သတင်းထုတ်ပြန်ထားသည်။

ယခုနှစ်ပဲစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် ပဲစိုက်ပျိုးမည်ဆိုသော်လည်း ပြီးခဲ့သည့်နှစ်က ပဲတစ်ဧကစိုက်လျှင် ပိုးသတ်ဆေး၊ အရွက်ဖျန်းဆေး၊ အပင်အားတိုးဆေးစရိတ်စုစုပေါင်း တစ်သိန်းခွဲခန့်ကုန်ကျပြီး နောက်ပိုင်းတွင် ပဲတီစိမ်းတစ်တင်း ၂၀၀၀၀ ကျပ်အထိ ဈေးကျလာပြီး အဝယ်မလိုက်သဖြင့် တစ်ဧကပဲ ၁၂ တင်းခန့် ထွက်ရှိသဖြင့် အရင်းမကျေဘဲ ပိုးသတ်ဆေးဖိုးအရှုံးပေါ်ခဲ့ရသည်ဟု ပဲစိုက်တောင်သူများက ပြောကြားသည်။

ပြီးခဲ့သည့်နှစ် အတွေ့အကြုံအရ ယခုနှစ်တွင် ပဲတီစိမ်းနှင့် မတ်ပဲကို ပြည်ပမှ မဝယ်လျှင်လည်း ဝမ်းစာအတွက် ဆီကြိတ်နိုင်သည့် မြေပဲကို ပိုမိုစိုက်ပျိုးလာကြကြောင်း၊ မြေပဲသည် ကနဦးမျိုးစေ့အရင်းအနှီးကြီးသော်လည်း ပိုးသတ်ဆေးများများသုံးရန်မလိုကြောင်း၊ မျိုးမြေပဲဆန်တစ်တင်း ၁၊၆၀ ခန့်ထွက်ရှိကြောင်း မြေပဲခွံပါ မြေပဲဆန်၁၊၆၀၀ တင်းကို ဆီတစ်ပုံးခန့်ရပြီး လက်ရှိဆီတစ်ပိသာ ၃,၅၀၀ ကျပ်နှင့်တွက်လျှင် တွက်ခြေကိုက်ကြောင်း ကျွဲမငေးမြို့ ဆန်အိတ်ကျေးရွာမှ မြေပဲစိုက်တောင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

## ဘက်စုံ ထောင့်စုံ

မည်သို့အခြေအနေကြုံရသည်ဖြစ်စေ နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးကဏ္ဍတစ်ခုလုံး အရှိန်မပျက်ဆက်လက်လည်ပတ်ရန် နယ်ပယ်အသီးသီးတွင် တာဝန်ကိုယ်စီရှိပါသည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံ့လူဦးရေ၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိနေသော တောင်သူလယ်သမားများ၏ စားဝတ်နေရေးနှင့် စီးပွားရေးသည် နိုင်ငံတစ်ခုလုံးကို ကိုယ်စားပြုနေပါသည်။ အခြေခံသီးနှံများအပါအဝင် ကမ္ဘာ့ဆန်ဈေးနှုန်းများကျဆင်းခြင်းကြောင့် ဝယ်လက်များတုံ့နှေးမှုနှင့်အတူ ပြည်တွင်းစပါးဈေးနှုန်းများကျဆင်းခြင်း၊ ဈေးကွက်လက်ဝါးကြီးအုပ်ဈေးကစားမှုများကြောင့် ပဲကုန်သည်ကြီးများ၊ ပဲတောင်သူများထိခိုက်နစ်နာခြင်းတို့ကြောင့် လာမည့်နှစ်အတွက် ယခုနှစ် စိုက်ပျိုးချိန်တွင် အခက်အခဲများကြုံနေရသဖြင့် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းသော တောင်သူလယ်သမားများအားလုံး လောလော ဆယ်နှင့် မကြာခင်ကာလအတွင်း အခက်အခဲများ ရင်ဆိုင်လာရတော့မည် ဖြစ်ပါသည်။ ထိုအချိန်တွင် ယခုနှစ်နွေစပါးနှင့် နွေသီးနှံများစိုက်ပျိုးရန် ဓာတ်မြေဩဇာဈေးနှုန်းက ကမ္ဘာ့ပေါက်ဈေး၏အထက်တွင်ရှိနေဆဲဖြစ်ရာ လက်ဝယ်ရှိစပါးများဈေးအနိမ့်ရ၍ အရှုံးပြခြင်း၊ စပါးဈေးကျနေ၍ ယခုနှစ် စိုက်ပျိုးစရိတ်မရရှိသေးခြင်း၊ ဓာတ်မြေဩဇာဈေးက တစ်ပူပေါ်နှစ်ပူဆင့်ဖြစ်နေခြင်းတို့ ပေါင်းစုံကြုံတွေ့ရလျှင် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းသော လယ်သမားထု၏ စီးပွားရေး (၀၁) နိုင်ငံ၏စီးပွားရေး တစ်နည်းဆိုရသော် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားအပေါ် တစ်စုံတစ်ခုသက်ရောက်မှုများကြုံတွေ့လာနိုင်ပါသည်။ ထို့အတွက် တောင်သူလယ်သမားများ၊ ကုန်သည်ပွဲစားများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ လုပ်သာကိုင်သာရှိစေရေးအတွက် ဘက်စုံထောင့်စုံစဉ်းစား၍ ကူထုံးအမြန်ရှာသင့်သောအချိန်အခါ ဖြစ်ပါသည်။

ယခုကြုံရသည့် အခြေအနေသည် ရေတိုကုထုံးဖြင့် ယာယီဖြေရှင်းခြင်း၊ ကုန်သည်ကြီးများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ ရှုထောင့်သက်သက်၊ လယ်သမားများ၏ ရှုထောင့်သက်သက်မှ ရှုမြင်ခြင်းထက် တစ်ပတ်လည်အောင် ရှုထောင့်စုံမှစဉ်းစားမှသာ အားလုံးအတွက် ခုသာခံသာရှိမည့် ဖြေရှင်းချက်တစ်ရပ် ထွက်ပေါ်လာနိုင်ကြောင်း လေ့လာသူများက အကြံပြုသုံးသပ်ကြသည်။

"အခုဖြစ်နေတဲ့ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းအားလုံးကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက ကြိုးစားဖြေရှင်းနေကြတယ်။ ဒီလိုဖြေရှင်းတဲ့နေရာမှာ သဘောတူတာ၊ မတူတာတွေ ဘေးဖယ်ထားပြီး တစ်ကမ္ဘာလုံး ဝိုင်းဝန်းအဖြေရှာနေကြတဲ့ပုံစံကို ကြည့်လိုက်ရင် ယနေ့စီးပွားပျက်ကပ်ရဲ့ ကြီးမားမှုအတိုင်းအတာနဲ့ အတိမ်အနက်ကို သုံးသပ်လို့ရတယ်။ ကမ္ဘာမှာ မကြုံဖူးတဲ့ အကျပ်အတည်းကြီးဆိုတာ သေချာတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအားလုံးက တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ချိတ်ဆက်နေလို့ ကိုယ့်ကိုမထိဘူးလို့ ပြောလို့မရဘူး။ တိုက်ရိုက် ဒါမှမဟုတ် သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အားလုံးထိကြမှာပဲ" ဟု မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဦးတင်မောင်သန်းက ရှုမြင်သည်။

ပြဿနာအခက်အခဲကြုံတွေ့လာပါက ဖြေရှင်းနိုင်သောနည်းလမ်းများကို ရှာဖွေကြရသည်။ ကမ္ဘာ့မျက်မှောက်အခြေအနေနှင့် အသစ်အသစ်ပြောင်းနေသော လားရာအမြင်များကြောင့် သမားရိုးကျပုံစံများဖြင့် ဖြေရှင်းရန်ခက်လာသည်။ ထို့အတွက်လက်ရှိ မိမိနိုင်ငံအခြေအနေကိုလိုက်၍ ဖြစ်နိုင်ခြေလည်းရှိ ယခင်ယခင်ကာလများနှင့်လည်းမတူသောဖြေရှင်းနိုင်သည့်နည်းလမ်းများ ရှာဖွေရန်လိုအပ်လာသည်။ ဤအချက်ကို ဦးတင်မောင်သန်းကလည်း သတိပြုမိသည့်အတွက် ယခုကဲ့သို့ သုံးသပ်သည်။

"ဒီပြဿနာဖြေရှင်းဖို့ဆိုရင် လေ့ကြီးထိုးရိုးရိုးသွားလို့မရတော့ဘူး။ သမားရိုးကျနည်းတွေက ဖောက်ထွက်အဖြေရှာရတော့မယ့်အချိန်ဖြစ်တယ်။ အစိုးရ၊ ထုတ်လုပ်သူနဲ့ စားသုံးသူ သုံးဦးသုံးဖလှယ်လက်တွဲဖြေရှင်းရမယ့်အနေအထားပဲ။ ဒီအချိန်မှာ လူတိုင်းပါဝင်ဖြေရှင်းရမယ်။ ပါဝင်သူအားလုံးကလည်း Creative Solution (ဖောက်ထွက်တဲ့အဖြေ)တွေ ရှိရမယ်"

**သတင်းထောက်အဖွဲ့**

# ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

နိုင်မင်းဝေ ၊ ဇာလီကျော်

**သို့ပါ်အယမ်း၊ အခက်အခဲများ ဒင်းကြမ်းပြည့်နေသော ၂၀၀၈ ကို ကျော်ဖြတ်လာခဲ့သော ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်သည် ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင်လည်း ထိုအခက်အခဲများ၏အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ရင်ဆိုင်ကြရဦးမည်ဖြစ်သည်။ ပြဿနာအကျပ်အတည်းတို့မည်သည် တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်း၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုတည်းကြောင့်ဖြစ်ပေါ်ရခြင်းနှင့် တစ်ယောက် တည်း၊ တစ်ဖွဲ့တည်းက တာဝန်ယူဖြေရှင်းရသည့်သဘောမဟုတ်ဘဲ အားလုံးတစ်ပတ်လည်အောင် စဉ်းစားကာဝိုင်းဝန်းအဖြေ ရှာလျှင် ဖြစ်နိုင်ခြေအရှိဆုံး အကောင်းဆုံးဖြေရှင်းနည်းတစ်ရပ်ဖော်ထုတ်နိုင်မည့် ၂၀၀၉ နှစ်သစ်ဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း ဝါရင့်ကုန်သည်ကြီးများနှင့် လေ့လာဆန်းစစ်သူများက သုံးသပ်ကြသည်။**

## ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဈေးကွက်

ပြည်ပသို့ဆန်တင်ပို့ခွင့်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ခွင့်ပြုခဲ့ပြီးနောက် ဆန်ပွဲရုံများရှိသည့် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ဝိတောက်လမ်း၊ အသောကလမ်း၊ စိန်ပန်းလမ်းတို့တွင် ကာလအတန်ကြာ ပျောက်ကွယ်နေသော မြင်ကွင်းများဖြစ်သည့် လူနှစ်ရပ်နီးပါးရှိ ဆန်ပုံကြီးများမှ ဆန်များကို ပလတ်စတစ်ပုံးများဖြင့်ခပ်ထည့်နေသည့် မြင်ကွင်း၊ ကတ္တားချိန်နေသည့်မြင်ကွင်း၊ အိတ်ချုပ်နေသောမြင်ကွင်းများဖြင့် ပြန်လည်စည်ကားလျက်ရှိသည်ကို မြင်တွေ့ရသည်။

ပြီးခဲ့သည့် တစ်နှစ်ပတ်လုံး သိသိသာသာ အရောင်းအဝယ်အေးခဲ့သော ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံနှင့် အဝေးပြေးကုန်တင် ယာဉ်ရပ်နားစခန်းတွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နောက်ဆုံးကာလဖြစ်သော ဒီဇင်ဘာလ ၂၉ ရက်နေ့တွင် မွန်းလွဲ ၂ နာရီမှ ၈ နာရီခွဲအထိ ခြောက်နာရီခွဲကျော်ကြာမျှ ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့ခဲ့ကြောင်း၊ ကာလအတန်ကြာ

ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့မှုမဖြစ်ခဲ့ဘဲ ယခုဖြစ်ခဲ့ခြင်းသည် ၂၀၀၉ ခုနှစ်အတွက် အရောင်းအဝယ်ကောင်းမည့် နိမိတ်ပုံဖြစ်ကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်များက မှတ်ယူလျက်ရှိသည်။

ဆန်ကြမ်းစျေးနှုန်းများ အနည်းငယ်ပြန်မာလာခြင်း၊ ပဲစင်းငုံအဝယ်လိုက်၍ စျေးအနည်းငယ်ကောင်းလာခြင်း၊ ကြက်သွန်များ အဝင်များသလို အဝယ်လိုက်နေခြင်း၊ ကုန်ကားများမှာ ၂၀၀၉ နှစ်ဆန်း၌ ကုန်ရှားး၍ ကားပေါနေခြင်းများ ဖြစ်ပေါ်နေသည်ဟု သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းရှင်အသီးသီးက ပြောကြားသည်။

## မန္တလေးကဆွဲတဲ့ ရာကျော်ဆန်

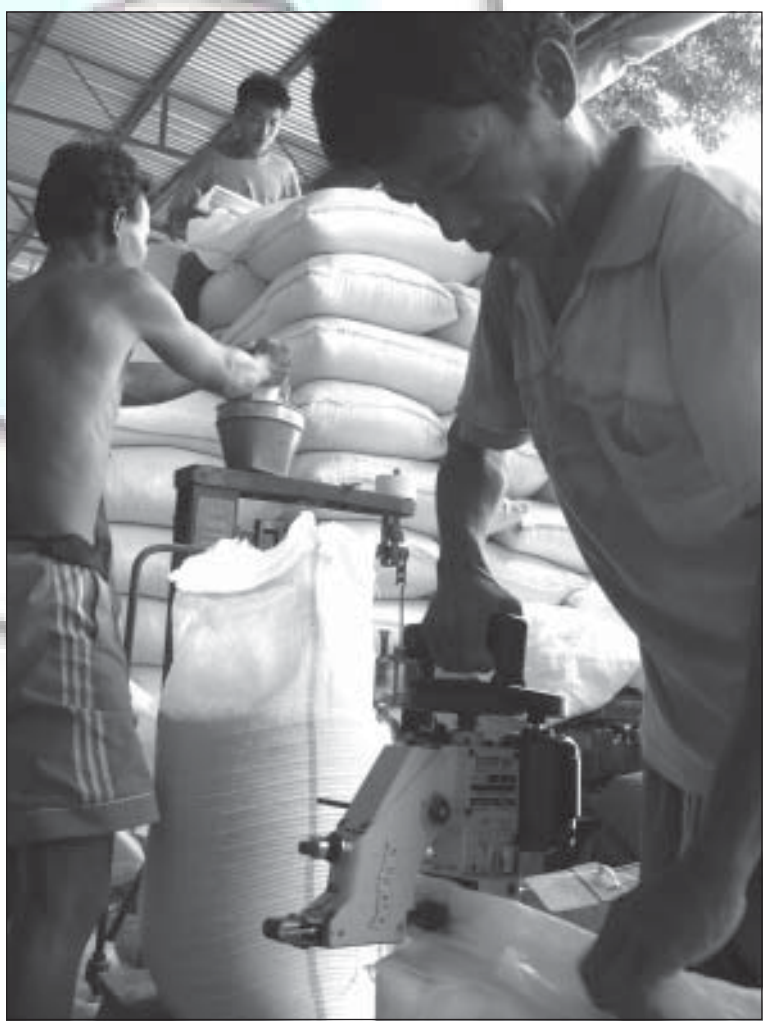
နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးမှသာ ဆန်တင်ပို့ခွင့်ပြုခြင်းကြောင့် ယခင်က သွားခွင့်မရသည့် တရုတ်နယ်စပ်သို့ ဆန်များသွားရောက်ရောင်းချခွင့်ရရှိလာကြောင်း၊ မန္တလေးမှ ငစိန်အုပ်စုဝင် ဆန်ကြမ်းများမှာယူမှု သိသိသာသာများပြား၍ ဆန်ကြမ်းများအဝယ်လိုက်လာပြီး တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၅၀၀ ခန့် စျေးကောင်းပြန်ရလာကြောင်း၊ ထို့အတူ ပေါဆန်းတစ်အိတ်လျှင် လည်း ကျပ် ၁၀၀၀ ခန့် စျေးပြန်မာလာကြောင်း ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ပိတောက်လမ်းအခြေစိုက် ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ရာကျော်ဆန်များကို ဆန်ခေါက်ဆွဲနှင့် ကြာဆံလုပ်ငန်းများတွင် အသုံးပြုသည်ဟု တရုတ်နယ်စပ်သို့ တိုက်ရိုက်ဆန်တင်ပို့နေသူတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

အိမ်အရောက်ပို့ ဆန်ရောင်းသည့် သူများအနေဖြင့် လုပ်ကိုင်သူများလာ၍ သိသိသာသာရောင်းအားတက်ခြင်း၊ ကျခြင်းမရှိဘဲ ရှိရင်းစွဲဖောက်သည်များသာ ပိုမိုခိုင်မာလာကြောင်း၊ သတင်းစာများတွင် ကြော်ငြာထည့်သည့်နေ့များ၌ ဖုန်းဖြင့် စျေးနှုန်းမေးမြန်းကြရာ မေးမြန်းသူအများစုသည် ဆန်ဝယ်မည့်သူ မေးလေ့မေးထရှိသည့် မေးခွန်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ ဆန်ရောင်းသူအချင်းချင်းမေးလေ့မေးထရှိသည့် ဆန်အရောင်း၊ ဆန်အကျိုးများမများနှင့် မြောင်းမြ၊ ဖျာပုံ၊ ဒေးဒရဲ မည်သည့်ဒေသထွက်ဆန်ဖြစ်သည်တို့ကို မေးမြန်းကြကြောင်း၊ ယင်းသို့မေးမြန်းသူများလာ၍ အိမ်အရောက်ပို့ ဆန်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ များလာသည်ဟု သတိထားမိကြောင်း အိမ်အရောက်ပို့ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

သဘော်တင်အနေဖြင့် သီရိလင်္ကာနိုင်ငံသို့ တင်ပို့မှုများပြီး ၂၅ မှတ် ဆန်ကြမ်းတစ်တန်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၄၀ မှ ၂၄၈ ဒေါ်လာအထိ ရရှိကြောင်း၊ ဆန်ကြမ်းစျေးနှုန်းများပြန်လည်ကောင်းမွန်လာပြီး ဇန်နဝါရီလ ပထမပတ်၌ အနိမ့်ဆုံး ဆန်ကြမ်းစျေးနှုန်းတစ်အိတ် ကျပ် ၈၀၀၀ ခန့် ရှိကာ ပေါ်ဦးပေါ်ဖျားကလည်း ကျပ် ၈၀၀၀ ခန့်သာရှိကြောင်း၊ ယင်းစျေးနှုန်းထက်ထပ်မံကျဆင်းရန်မရှိတော့၍ အောက်ခံဆန်စျေးနှုန်းစျေးတန်းတစ်ရပ်ရှိလာပြီး စျေးနှုန်းများ အတက်အကျသိပ်မဖြစ်တော့ဘဲ တည်ငြိမ်ရန်ရှိကြောင်း အသောကလမ်းမှ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

"အခုလ ပွဲရုံတွေတော်တော်များများ ဆန်ဝယ်ဖြည့်နေတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။ ဆန်ခြောက်လာပြီး ဆန်စျေးနှုန်းများမှာ အောက်ခံစျေးတန်းဖြစ်လာလျှင်



ဆန်ဝယ်လေ့ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆက်လက် ရှင်းပြသည်။

ဧနနဝါရီလ ပထမပတ်အတွင်း ဆန် အကြမ်းရှယ်အသစ်တစ်အိတ် ၁၂,၀၀၀ ကျပ်၊ အဟောင်းတစ်အိတ် ၁၄,၀၀၀ ကျပ်၊ ကြိတ်သစ် (စပါးအဟောင်းကို လောလော ဆယ်ကြိတ်ထားသည့်ဆန်) တစ်အိတ် ၁၅,၀၀၀ ကျပ်၊ မြောင်းမြပေါ်ဆန်းတစ် အိတ် ကျပ် ၂၀,၀၀၀၊ ဖျာပုံ၊ ဒေးဒရဲပေါ် ဆန်းသစ် ၁၈,၅၀၀ ကျပ်၊ ၁၉,၅၀၀ ကျပ်၊ မော်ကျွန်းပေါ်ဆန်း ၁၆,၅၀၀ ကျပ်၊ ၁၇,၅၀၀ ကျပ်၊ ဒေးဒရဲတောင်ပျံ ၁၉,၅၀၀ ကျပ်၊ ကမ်းနားတောင်ပျံ (သမ္မန်နှင့်ဝင်း သည့်တောင်ပျံ) ၁၆,၀၀၀ မှ ၁၈,၀၀၀ ကျပ်၊ ပေါ်ဆန်းအဟောင်းမှာမူ ဒိုင်တွင် သိပ်မတွေ့ရကြောင်းနှင့် တစ်အိတ် ၃၀,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိကြောင်း ဆန်ဈေးကွက် အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

## ပဲစင်းငုံ အဝယ်လိုက်

ပြည်ပပို့ကုန် ပဲမျိုးစုံအရောင်းအဝယ် ဈေးကွက်တွင် အဓိကရောင်းဝယ်လေ့ရှိ သည့် မတ်ပဲ၊ ပဲတီစိမ်း၊ ပဲစင်းငုံ သုံးမျိုး တွင် သဘော်ဘင်သူများ အဝယ်ထွက်၍ ပဲစင်းငုံများ သိသိသာသာအဝယ်လိုက်ပြီး ကျန်ပဲများအရောင်းအဝယ်အေးနေကြောင်း၊ ဧနနဝါရီလတစ်ရက်နေ့က ပဲစင်းငုံတစ် တန် ၃၄၅,၀၀၀ ကျပ်မှ ဧနနဝါရီလ ၅ ရက်နေ့တွင် ၃၈၅,၀၀၀ ကျပ်၊ ဧနနဝါရီလ ၆ ရက်နေ့တွင် ၃၉၅,၀၀၀ ကျပ်အထိ ဈေး ပြန်မာလာပြီး အိန္ဒိယသို့တင်ပို့မည့်သူများ အဝယ်များကြောင်း၊ မတ်ပဲနှင့် ပဲတီစိမ်းမှာ ခေါ်ဈေးများကာ လက်ငင်းအရောင်းအ ဝယ်နည်းကြောင်း ပြည်ပသို့ ပဲမျိုးစုံတင်ပို့ နေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ဧနနဝါရီလတွင် ထွက်လေ့ရှိသည့် ပဲစင်းငုံသည် ယခုနှစ် တွင် ဒီဇင်ဘာလကတည်းက စပေါ်နေ ကြောင်း၊ အနည်းငယ်အထွက်စောခြင်း၊ နယ်စုံမှ ပဲစင်းငုံအဝင်များပြီး ကုမ္ပဏီ များအပါအဝင် ဝယ်လက်စုံခဲ့သဖြင့် ဈေးအ နည်းငယ်ပြန်ကောင်းလာကြောင်း ခရေ လမ်းအခြေစိုက် ပဲရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပဲလောကတွင် ငွေကျပ် ၂၀၃ ဘီလီ ယံချီသည့် ငွေကြေးကွာဟမှု ပြဿနာများ ပေါ်ပေါက်ပြီးနောက် ပဲလောက၏ ထိပ် သီးကုန်သည်ကြီးရှစ်ဦး၏အမည်ကို ကုန် စည်ဝိုင်တွင် ကြေညာထားပြီး သက်ဆိုင် ရာက ၎င်းတို့နှင့် အရောင်းအဝယ်လုပ် ထားသူများစာရင်း ဒီဇင်ဘာလ ၃၁ ရက် နေ့နောက်ဆုံးထား၍ပေးကြရန် အသိပေး နှိုးဆော်ထားကြောင်း၊ ယခုနောက်ပိုင်း ဈေး ကစားမှုများမရှိတော့ဟု ယူဆလာ၍ အ ရောင်းအဝယ်ပမာဏနှင့် ဈေးနှုန်းစာရင်း မှတ်သူများနည်းလာကြောင်း ဧနနဝါရီလ ပထမပတ်တွင် မတ်ပဲလက်ငင်းတစ်အိတ် ၃၆,၀၀၀ ကျပ်၊ RC တစ်တန် ၃၆၀,၀၀၀ ကျပ်၊ SQRC တစ်တန် ၄၇၀,၀၀၀ ကျပ် ခန့်ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း ကုန် စည်ဝိုင်စာရင်းများအရ သိရသည်။

## တရုတ်နှစ်အကူ အဝယ်နားနိုင်သည့် ကြက်သွန်

ဘုရင့်နောင် စားဖိုဆောင်သီးနှံဈေးကွက်သို့ ကြက်သွန်နီအသစ်များ အဝင်များသလို အဝယ်လည်းများကြောင်း၊ မြဝတီနယ်စပ် ကုန်သည်များဝယ်ယူမှုများသကဲ့သို့ ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေးမှ သတ်ဖြတ်တင်ပို့သည့် ကုမ္ပဏီများလည်း ဝယ်ယူမှုရှိကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီအဟောင်းမှာမူ ဈေးမရှိတော့ဘဲ ရန်ကုန်မြို့တွင် လက်လီဆိုင်အချို့သာ ဝယ်ယူမှုရှိကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီအဟောင်းသည် နယ်တွင် လက်ကျန်အမြောက်အမြားရှိနိုင်သေးသော်လည်း ဈေးမရ၍ ရန်ကုန်သို့ အဝင်နည်းနေကြောင်း အောင်သပြေလမ်းမှ ကြက်သွန်နီရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ယခုရက်ပိုင်း မြင်းခြံမှ ကြက်သွန်နီအသစ်များ သိသိသာသာအဝင်များနေပြီး လာမည့်အပတ်များ၌ မန္တလေး၊ ရေနံချောင်း၊ တောင်တွင်းကြီး၊ ဆိပ်ဖြူဒေသစုံမှ ကြက်သွန်နီအသစ်ဝင်ရောက်လာရန်ရှိကြောင်း၊ ယခုရက်ပိုင်းတစ်ရက်လျှင် ပျမ်းမျှကားအစီးရေ ၂၀ ဝင်ရောက်ကြောင်း၊ ကိုယ်တိုင်စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်၍ ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချမည့် ကုမ္ပဏီများသည် ကြက်သွန်နီဈေးကျ၍ အစိုက်နည်းပါးသော်လည်း ယခင်သတ်မှတ်ထားသည့် စိုက်ဧကနှင့် ထွက်နှုန်းတန်ချိန်အတိုင်း ဝယ်ယူတင်ပို့ခွင့်ရရှိထားကြောင်း၊ အကျိုးဆက်မှာ ကြက်သွန်နီတောင်သူများအနေဖြင့် ဈေးကောင်းရလာမည့်သဘောဖြစ်ကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် သတ်ဖြတ်ရောင်းချခြင်းထက် နယ်စပ်မှ ကားနှင့်သွားရောင်းပါက အချိန်မြန်သဖြင့် ပိုမိုတွက်ခြေကိုက်ကြောင်း ပြည်ပသို့ ကြက်သွန်နီတင်ပို့ရောင်းချနေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဧနနဝါရီလ ပထမပတ်၌ ကြက်သွန်နီအနိမ့်စတစ်ပိသာ ၇၀ ကျပ်၊ မြစ်သားကြက်သွန်နီတစ်ပိသာ ၄၀၀ ကျပ်မှ ၅၁၀ ကျပ်၊ မြင်းခြံတစ်ပိသာ ၃၇၅ ကျပ်ဈေးပေါက်နေကြောင်း၊ ရေနံချောင်းနှင့် တောင်တွင်းကြီးမှ ကြက်သွန်များ ပေါပေါများများထွက်ရှိလာလျှင် ဈေးထပ်မံကျဆင်းနိုင်ကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီအစိုဓာတ်များလျှင်များသလို ဈေးကျနိုင်ပြီး တရုတ်နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးမှ နှစ်သစ်ကူးပြီးလျှင် ကြက်သွန်နီအဝယ်နည်းနိုင်ကြောင်း ကြက်သွန်နီဈေးကွက်တွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

## အကျကြမ်းသည့် ကြက်သွန်ဖြူ

၂၀၀၈ ခုနှစ်၏ ကြက်သွန်နီဈေးနှုန်းကျဆင်းပုံမျိုးတစ်ကြိမ်တစ်ခါမျှ မကြုံဖူးကြောင်း၊ ဈေးဆက်တိုက်ကျနေသဖြင့် နယ်မှနုတ်ရောင်းသူများ စရိတ်ရှုံးကြောင်း၊ ယခုရက်ပိုင်းဈေးမရသဖြင့် နယ်မှအဝင်နည်းလာပြီး ဈေးအနည်းငယ်ပြန်မာလာကြောင်း၊ ရှမ်းကြက်သွန်ဖြူတစ်ပိသာ ၂၂၀ ကျပ်ခန့်သာရှိပြီး အပေါ်ဆုံးစမှာ ၃၀၀

ကျပ်ခန့်ရှိကြောင်း၊ ကြူကုတ်ကြက်သွန်ဖြူတစ်ပိသာ ၅၅၀ ကျပ်၊ ၆၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိပြီး ပျမ်းမျှတစ်ရက်လျှင် အိတ် ၁၀၀၀ ခန့် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံသို့ ဝင်ရောက်ကြောင်း စားဖိုဆောင်သီးနှံရောင်းဝယ်သည့် ပွဲရုံများမှ သိရသည်။

## ဆင်ဖြူကျွန်းအာလူး ဝင်ရန်ရှိ

ပုံမှန်အတိုင်းဆိုလျှင် ဘုရင့်နောင်သို့ ဆင်ဖြူကျွန်းမှ စိုက်ပျိုးသည့် အာလူးများ ဇန်နဝါရီလကုန်တွင် ဝင်ရောက်ရန် ရှိကြောင်း၊ လက်ရှိဘုရင့်နောင်သို့ ဝင်နေသည့် ရှမ်းအာလူးမှာ မိုးရွာ၍ အပျက်အစီးများပြီး လက်ကျန်နည်းနေကြောင်း၊ ရှမ်းအာလူးတုံးချိန်နှင့် ဆင်ဖြူကျွန်းပေါ်ချိန် မဆက်စပ်မိလျှင် အာလူးဈေးကောင်းနိုင်ကြောင်း၊ လတ်တလောဘုရင့်နောင်ပွဲရုံသို့ အာလူးကားအဝင်မှာ သုံးစီးမှ ငါးစီးခန့်သာ ဝင်ရောက်ကြောင်း၊ အာလူးအနိမ့် တစ်ပိသာ ၄၂၀ ကျပ်၊ အမြင့်တစ်ပိသာ ၇၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိကြောင်း၊ မန်ကျည်းသီးထုဖတ်မှာ တစ်ပိသာ ၆၀၀ ကျပ်၊ ၆၅၀ ကျပ်၊ ၇၀၀ ကျပ်ခန့်၊ ပွင့်ကပ်တစ်ပိသာ ၆၀၀ ကျပ်ရှိကြောင်း စားဖိုဆောင်သီးနှံဈေးကွက်မှ သိရှိရသည်။

## နယ်စပ်သွား ငရုတ်

ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် တစ်နှစ်လုံးနီးပါး နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးသို့ စီးထွက်မှုနည်းသည့် ငရုတ်သီးခြောက်များသည် ဒီဇင်ဘာလမှစ၍ လွတ်လွတ်လပ်လပ် စီးထွက်လာခဲ့ကြောင်း၊ လတ်တလော ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံသို့ ရှမ်းပြည်နယ်အောင်ပန်းမှ ငရုတ်သီးအရှည်များအဝင်များပြီး တစ်ရက်လျှင် အိတ် ၅၀၀ ကျော် ၆၀၀ ခန့် ဝင်ရောက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ကျောက်ရဲ့ ငရုတ်မှာ နေ့စဉ်အဝင်မရှိကြောင်း၊ နယ်စပ်သို့ ငရုတ်သီးများ တင်ပို့မှုများသော်လည်း ရှမ်းငရုတ်အဝင်များ၍ ဈေးနှုန်းများ အပြောင်းအလဲမရှိကြောင်း ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ဝါလမ်းမှ ငရုတ်သီးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကျောက်ဆည်ငရုတ်တုံးစပြုချိန်၌ မကွေး၊ မုံရွာ၊ ဆိပ်ဖြူတို့မှ ငရုတ်သီးသစ်များ ဝင်လာရန် ရှိကြောင်း၊ ကျောက်ရဲ့ အရှည်ထွက်လျှင်လည်း ဈေးကျနိုင်ကြောင်း၊ ဇန်နဝါရီလ ပထမပတ်၌ ရှမ်းငရုတ်ရှည် တစ်ပိသာ ၁,၅၅၀ ကျပ်မှ ၁,၆၀၀ ကျပ်၊ ကျောက်ရဲ့ ၁,၈၀၀ ကျပ်မှ ၂,၀၀၀ ကျပ်ခန့်၊ မုံရွာ ၁,၉၀၀ ကျပ်မှ ၂,၀၀၀ ကျပ်၊ မိုးထောင် ၁၈၀၀ ကျပ်မှ ၂,၃၀၀ ကျပ်၊ စိမ်းစားငရုတ်ပု ၂,၀၀၀ ကျပ်မှ ၂,၆၀၀ ကျပ်၊ ဆင်ဖြူကျွန်း ငရုတ်ပု ၂,၈၀၀ မှ ၃,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်စာရင်းများအရ သိရှိရသည်။

## လှိုင်းစီးသည့် စားအုန်းဆီ

နိုင်ငံတကာတွင် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ ၅၇ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ကျဆင်းလာသကဲ့သို့ ပြည်တွင်းရှိ ကိုယ်စားလှယ်ဈေးနှုန်းများမှာ ၂၂ ရာခိုင်နှုန်းကျဆင်းလာပြီး ပြင်ပဈေးနှုန်းမှာ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းကျဆင်းသဖြင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ်သည် စားအုန်းဆီဈေးကွက်၏ ထူးခြားသောအပြောင်းအလဲများနှင့် ကြုံတွေ့ရသည့်နှစ်တစ်နှစ်ဟု စားအုန်းဆီလုပ်ငန်းရှင်များက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

အထူးသဖြင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်း ဒီဇင်ဘာလတွင် ဆီလက်ကျန်များနေပြီး နယ်စပ်မှ ပုံးဆီများဝင်ရောက်မှု လျော့ကျခဲ့ကြောင်း၊ ဒီဇင်ဘာလ ၁၅ ရက်နေ့တွင် ၅၁/ ၂၀၀၈ ကိုယ်စားလှယ်ခွဲတမ်း ဆီပီပါအရေအတွက် သုံးပီပါမှ ၅၂/ ၂၀၀၈ ကိုယ်စားလှယ်ခွဲတမ်းတွင် နှစ်ပေါင်းသို့ လျော့ချလိုက်သဖြင့် စားအုန်းဆီတစ် ပိသာလျှင် ကျပ် ၃၀၀ ခန့် ဈေးမြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း၊ ၅၃/ ၂၀၀၈ ခွဲတမ်း၌ ဆီဈေးနှုန်း တစ်ပိသာ ၁၆၆၉ ကျပ်ရှိခဲ့ပြီး ပြင်ပပေါက်ဈေးသည် တစ်ပိသာ ၁၉၀၀ ကျပ်မှ ၂၀၀၀ ကျပ်ကျော်အထိ မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၅ ရက်နေ့ ၁/ ၂၀၀၉ ကိုယ်စားလှယ်များ၏ ဘဏ်သွင်းဈေးမှာ တစ်ပိသာ ၁၆၀၀ ကျပ်၊ ဆီပီ ပါနှစ်လုံးမှ သုံးလုံးသို့ ပြန်တိုးပေးခဲ့ကြောင်း၊ ဘဏ်သွင်းဈေးမှာ တစ်ပိသာ ၆၈ ကျပ်ခန့် ကျဆင်းလာချိန်တွင် ပြင်ပဈေးမှာ ဇန်နဝါ ရီလ ၃ ရက်နေ့တွင် တစ်ပိသာ ၁၈၀၀ ကျပ်၊ ၅ ရက်နေ့တွင် ၁,၇၅၀ ကျပ်၊ ၆ ရက်နေ့တွင် ၁,၇၆၀ ကျပ်ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာတွင် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ ဆက်

လက်ကျဆင်းရန်ရှိပြီး ငွေလဲနှုန်းသာတည်ငြိမ်နေပါက ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ သိသိသာသာပြောင်းလဲမှုမရှိဘဲ တည်ငြိမ်ရန်ရှိကြောင်း စားအုန်းဆီရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များက ခန့်မှန်းထားကြသည်။

မြေပဲဆီကြိတ်ရာတွင် အဓိကအသုံးပြုသည့် ကုန်ကြမ်း မြေပဲဆန်ဈေးနှုန်းများမှာ တစ်ပိဿာ ၁,၈၀၀ ကျပ်မှ ၁,၀၀၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းလာသဖြင့် ဒီဇင်ဘာလနောက်ဆုံးပတ်တွင် တစ်ပိဿာ ၃,၁၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိသော မြေပဲဆီဈေးနှုန်းသည် ဧန်နဝါရီလ ပထမပတ်၌ တစ်ပိဿာ ၂,၉၀၀ ကျပ်ခန့်အထိ ကျဆင်းလာကြောင်း ဆီဈေးကွက်မှ သိရှိရသည်။

## ပိတ်ရက်များ၍ ကုန်ရှား

ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးဂိတ်များအနေဖြင့် ယခင်လများနီးတူ ကုန်ရှားနေဆဲဖြစ်ပြီး ကုန်သည်များ၊ ပွဲရုံများနှစ်ကုန်ပိုင်းရောက်၍ စာရင်းရှင်း၊ စာရင်းပိတ်နေကြ၍ ကုန်အမှာနည်းနေကြောင်း၊ ထို့အတူ ခရစ္စမတ်နောက်ပိုင်းပိတ်ရက်များ ဆက်တိုက်ရှိနေ၍ ကုန်ရှားပြီး မော်တော်ယာဉ် များနေကြောင်း၊ ထူးထူးခြားခြား နယ်များသို့ ဆန်အိတ်များတင်ပို့မှုများကြောင်း၊ မန္တလေးမှ ရန်ကုန်သို့ ဓာတ်မြေဩဇာအိတ်များ၊ ရွှေဘိုပေါ်ဆန်းဆန်အချို့နှင့် ပဲအိတ်များ ဝင်ရောက်လျက်ရှိပြီး ရန်ကုန်မှ စားသောက်ကုန်များ၊ အဖျော်ယမကာများ၊ အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းများတင်ပို့ရကြောင်း၊ တန်ဆာခမှာ အနည်းငယ်ကျဆင်းပြီး တစ်ပိဿာ ၂၅ ကျပ်မှ ၃၀ ကျပ်ခန့်သာရှိကြောင်း ရန်ကုန်–မန္တလေးကုန်ကားဂိတ်မှ သိရှိရ သည်။

ရန်ကုန်မှ ပုသိမ်သို့ မီးဖိုဆောင်သုံးကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဓာတ်မြေဩဇာအိတ်များ၊ စားသောက်ကုန်များ၊ အချို့ရည်များတင်ပို့ရသည့် ပိဿာ ၃၀ ဝင်အောက်ခံ ကုန်တစ်အိတ်လျှင် ၄၀၀ ကျပ်၊ ၄၅၀ ကျပ်ခန့်သာရှိကြောင်း၊ နေ့စဉ်ပျမ်းမျှယာဉ်အထွက်မှာ

အစီးရေ ၃၀၀ ခန့်သာရှိပြီး ယခုနှစ် ၂၀၀၉ ခုနှစ်၌ သတင်းပို့ထွက်ခွာခွင့်လက်မှတ် ပြုလုပ်ရာ၌ ယခင်ကကဲ့သို့ ကုန်တစ်မယ်ခြင်း အမျိုးအစားခွဲခြားဖော်ပြခြင်း မပြုလုပ်ရဘဲ စားသောက်ကုန်နှင့်မွေးမြူရေးအစားအစာ၊ ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊ ချည်မျှင်နှင့် အထည်အလိပ်များ၊ စက်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးစသည်တို့ကို အုပ်စုလိုက်ခွဲခြားရေးသွင်းရကြောင်း၊ မှော်ဘီ၊ အင်းတိုင်နှင့် လှိုင်သာယာ စစ်ဆေးရေးဂိတ်များ၌ ယခင်ကသတင်းပို့ထွက်ခွာခွင့် လက်မှတ်တစ်စောင်သာပြသရသော်လည်း ယခုအခါသတင်းပို့ထွက်ခွာခွင့် လက်မှတ်နှင့် အတူသတင်းပို့ပုံစံကိုပါတွဲ၍ နှစ်စောင်ပြသရကြောင်း ကုန်တင်ယာဉ်မောင်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ထို့အပြင်တစ်စောင်လျှင် ကျပ် ၅၀၀ ဖြင့် သတင်းပို့ ထွက်ခွာခွင့် လက်မှတ် လုပ်ပေးသည့်အချိန်ကိုလည်း ယခင်က နံနက် ၇ နာရီမှ ည ၁၁ နာရီအထိ သတ်မှတ်ထားသော်လည်း ဧန်နဝါရီလ ၁ ရက် နေ့မှစ၍ နံနက် ၉ နာရီမှ ည ၁၁ နာရီအထိ ပြောင်းလဲသတ်မှတ်ထားကြောင်း ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကုန်ကားများအတွက် မရှိမဖြစ်ဒီဇယ်ဈေးနှုန်းမှာ ဆက်တိုက်ကျဆင်းနေပြီး ဧန်နဝါရီလပထမပတ်၌ တစ်ပီပါလျှင် ၁၂၀,၀၀၀ ကျပ်ခန့်သာရှိကြောင်း ကုန်တင်ကားဂိတ်များမှ သိရှိရသည်။

## ညောင်ပင်လေးပလာဇာ ကုန်စည်ဈေးကွက်

နံနက်ခင်းနေရောင်ခြည်နှင့်အတူ ပလာဇာပထမထပ် ဝဲယာတစ်ဖက်တစ်ချက်တို့ရှိ ပစ္စည်းများ ခင်းကျင်းထားသည့် ဆိုင်ခန်းများအကြား ငါးပေခန့်ကျယ်သည့် လူသွားလမ်းကလေးတွင် ရှောင်တိမ်း၍ပင် မရနိုင်အောင် တိုးဝှေ့သွားလာခဲ့ရသည့် ညောင်ပင်လေးပလာဇာအတွင်းရှိ လမ်းကလေးသည် ဧန်နဝါရီလ ပထမရက်မှသည် ပဉ္စမြောက်ရက်ရောက်သည့်တိုင် တစ်ကိုယ်တည်းစိတ်ကြိုက် ကြည့်ရှုဝယ်ယူနိုင်သည့် အခွင့်အရေးရရှိနေသည်။

"တွံတေးသူတွေ ဈေးတက်လာတာလားဟေ့" ဟု အဆောင် (B) အလယ်ဝင်ပေါက်၏ မျက်နှာစာတန်းရှိ ဆိုင်ခန်းမှ ရောင်းချသူ ဆိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဖောက်သည်ဖြစ်သူထံသို့ လှမ်းနှုတ်ဆက်လိုက်မှုကြောင့် ၎င်း၏ဘေးဘက်ရှိ ဆိုင်ခန်းတို့တွင် စကားဖောင်ဖွဲ့နေသော အတူရောင်းချသည့်

အမျိုးသမီးအချို့တို့မှာ အသံနောက်သို့ လိုက်ပါကြည့်ရှုခြင်းဖြင့် ခဏတာအလုပ်များ၍ စကားပြတ်သွားသည့်မြင်ကွင်းမှာ ဇန်နဝါရီလ ၅ ရက်နေ့ နံနက် ၁၀ နာရီ အချိန် ဖြစ်သည်။

ယင်းပလာဇာမြေအောက်ထပ်ရှိ ငရုတ်၊ ပဲ၊ ကြက်သွန်၊ ဆန်၊ ဆီ၊ ဆား၊ ငါးပိ၊ ငါးခြောက် အပါအဝင် အခြေခံစားကုန်ဆိုင်တန်းများတွင်မူ ဈေးဝယ်သူ ပြတ်လပ်ခြင်းမရှိသော်လည်း လူကြပ်ညပ်ခြင်းမရှိတော့ကြောင်း ဇန်နဝါရီလ ဒုတိယရက်က ဖျာပုံဒေသမှ ပုံမှန်လာရောက် ဝယ်ယူလေ့ရှိသူအမျိုးသမီးတစ်ဦးက ၎င်းကြုံတွေ့ရမှုကို ပြောပြသည်။

## အကျဉ်းချုပ်

ထုတ်လုပ်မှုအောက်ရောက်နေသည့် ဝယ်လိုအားအချိုးမညီမှုများအပါအဝင် ကမ္ဘာ့ငွေကြေးပြိုလဲမှုအကျိုးဆက်တို့ကြောင့် ရောင်းဝယ်မှုအနေအထားမှာလည်း စိုထိုင်းသာရှိနေသဖြင့် ပုဂ္ဂလိကဈေးနှုန်းတွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှ စတင်၍ တစ်ဖာလျှင် ၁၆,၀၀၀ ကျပ်ကျော်မှ ပြုတ်ကျလာခဲ့သည့် ရွှေဝါဆပ်ပြာတောင့်ဈေးနှုန်းမှာ ယခု ၂၀၀၉ ဇန်နဝါရီလ ပထမပတ်ခန့်အတွင်း၌ ကျပ်တစ်သောင်းနှင့် ထောင်ဂဏန်းစွန်း၌သာ ပေါက်ဈေးရှိတော့သည်ကို တွေ့ရသည်။

ကာဘော်လစ်ဆပ်ပြာမှာမူ သိသာစွာကျဆင်းခြင်းမရှိဘဲ ယခင်လက လေးခဲတွဲတစ်တောင့်လျှင် ၄၀၂ ကျပ်မှ ယခု ၄၀၀ ကျပ်တွင်သာ ရှိနေသည်။

အခြားဆပ်ပြာမွှေးများဖြစ်သည့် Family Care (အကြီး) မှာ ၄,၆၅၀ ကျပ်မှ ၄,၅၅၀ ကျပ်သို့လည်းကောင်း၊ Pro Care ဆပ်ပြာမှာ ၄,၅၅၀ ကျပ်နှင့် Lux ဆပ်ပြာမှာ ၃,၆၀၀ ကျပ် အသီးသီးရှိနေရာမှ ယခုလတွင်း ကျပ်ရာဂဏန်းခန့်ပြုတ်ကျခဲ့ကြောင်း အဆိုပါဈေးကွက်မှ သိရှိရသည်။

ဆပ်ပြာမှုန့်တို့မှာမူ ယခင်နှုန်းထားများအတိုင်း ဈေးငြိမ်သက်လျက်ရှိကြောင်းနှင့် ရောင်းအားသွက် အီလန်ဆပ်ပြာမှုန့်မှာ ၂၀၀ ဂရမ် အထုပ် ၅၀ ပါအထုပ်ကြီး တစ်အိတ်လျှင် ၁၃,၅၀၀ ကျပ်၊ အထုပ်သေး ၅၀ ပါ တစ်အိတ်လျှင် ၁၃,၅၀၀ ကျပ်၊ အထုပ် အသေး ၅၀ ပါ တစ်အိတ်လျှင် ၆,၇၀၀ ကျပ်၊ သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်မှာ ၁၂,၀၀၀ ကျပ်၊ Rose(အကြီး) မှာ ၁၁,၂၀၀ ကျပ်၊ အသေးမှာ ၄,၃၀၀ ကျပ်၊ Eco (အကြီး) ၁၀,၅၅၀ ကျပ်၊ Eco (အသေး) ၄,၂၅၀ ကျပ်နှင့် Win အမှတ်တံဆိပ်မှာ ၉,၅၀၀ ကျပ်ခန့် အသီးသီး ပေါက်ဈေးရှိနေကြောင်း ညောင်ပင်လေးပလာဇာ ဆပ်ပြာလက်ကားဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

## Coffee Mix လွန်ဆွဲပွဲ

ပြည်တွင်း အသင့်ဖျော်ကော်ဖီမှုန့် ဈေးကွက်တွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်းခန့်မှစတင်၍ ဈေးကွက်ဝေစု ခွဲဝေယူလာခဲ့သော ပြည်ပမှဝင်ရောက်သည့် ကော်ဖီမစ်နှင့် ပြည်တွင်းထုတ်ကော်ဖီမစ်တို့ စားသုံးသူလွန်ဆွဲမှုတွင် အသာစီးရယူရန်ကြိုးပမ်းလာကြရသကဲ့သို့ စားသုံးသူများဘက်မှလည်း ရွေးချယ်စရာအခွင့်အလမ်းများ ပေါ်ထွန်းလာခဲ့ပေရာ ဈေးကွက်အတွင်း ပျောက်ဆုံးနေခဲ့သော ဝယ်သူစိတ်ကြိုက် စားသုံးသူ၏ဆုံးဖြတ်ခွင့်အခန်းကဏ္ဍာ ရရှိလာခဲ့ပေသည်။

ယင်းကာလများအတွင်း ထိုင်းနိုင်ငံမှ ဝင်ရောက်လာသည့် Super အမှတ်တံဆိပ် ကော်ဖီမစ်မှာ ယခုအခါ ဈေးကွက်မရဘဲ ဆက်လက်ဝင်ရောက်လာခြင်းမရှိတော့ကြောင်း လက်လီလက်ကားဖြန့်ချိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဇန်နဝါရီလ ပထမပတ်အတွင်း ပြည်ပထုတ် Coffee Mix ပေါက်ဈေးများအနည်းငယ်ကျဆင်းနေရာ Mister Cup မှာ ၂,၆၀၀ ကျပ်နှင့် Birdy မှာ ယခင် ၃,၀၅၀ ကျပ်မှ ၂,၇၀၀ ကျပ်သို့လည်းကောင်း၊ ယခင် ၃,၃၀၀ ကျပ်မှ ၂,၉၅၀ ကျပ်သို့ ကျဆင်းခဲ့သည့် Expresso မှာ ယခု ၂,၇၀၀

ကျပ်သို့လည်းကောင်း အသီးသီးရှိနေသည်ဟု ကော်ဖီမစ်အပါအဝင် စားသောက်ကုန်လက်ကားရောင်းချသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်ရောင်းချလျက်ရှိသည့် ကော်ဖီမစ်ဈေးကွက်တွင်လည်း အလှည့်အပြောင်းတစ်ရပ်အဖြစ် PREMIER အမှတ်တံဆိပ် 2 Plus 1 နှင့် 3 in 1 သည် ရောင်းအားသွက်၍ ဈေးကွက်ခိုင်မာမှုရှိလာရာ ဈေးကွက်တွင် ကာလအတန်ကြာ ကြီးစိုးခဲ့ပြီး လက်ရှိအချိန်ထိ ထိုးဖောက်မှုအားကောင်းနေသည့် ရောင်းအားမြင့် နာမည်ကြီး အမှတ်တံဆိပ် ကော်ဖီမစ်နည်းတူရောင်းချလာရပြီး တစ်ခါတစ်ရံ သာသည့်အနေအထားသို့ပင်ရှိလာကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ပြောပြသည်။

ဇန်နဝါရီ ပထမပတ်အတွင်းက PREIMIER အထုပ် ၃၀ ပါတစ်ထုပ်လျှင် ၂,၈၀၀ ကျပ်၊ Super Coffee Mix ၄,၂၀၀ ကျပ်နှင့် Gold Roast မှာ ၄,၆၀၀ ကျပ် အသီးသီး ရှိခဲ့သည်။

## ခပ်အေးအေး နို့ဆီ

မယ်လမင်းစစ်ဆေးမှုများရှိနေသည့်အတွက် နို့ဆီအချို့မှာ ပစ္စည်းအဝင်မတည့်ငြိမ်သေးဘဲ ဈေးအတက်အကျအနည်းငယ်ရှိနေသည်ဟု ပလာဇာပထမထပ်ရှိ ရောင်းချသူတို့၏ အဆိုအရ သိရသည်။

သို့သော် ဈေးနှုန်းကွာခြားမှုအနေဖြင့် တစ်ဘူးလျှင် ၂၀ ကျပ်၊ ၂၅ ကျပ်ဝန်းကျင်ခန့်သာ အတိုးအဆုတ်ရှိနေပြီး များစွာကွာခြားခြင်းမရှိကြောင်း၊ လတ်တလော နို့ဆီဈေးကွက်တွင်း၌ အမြင့်ဆုံးသတ်မှတ်ဈေးတစ်ရပ်ရောက်ရှိနေခြင်းကြောင့် ယခင်ကကဲ့သို့ ၉၀၀ ကျပ်၊ ၉၅၀ ကျပ်အထိ တက်ရောက်နိုင်ဖွယ်မရှိတော့ကြောင်း နို့ဆီလက်လီလက်ကားဖြန့်ချိသည့် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

## အချို့ရည် ငြိမ်

လတ်တလောတွင် ပြည်တွင်းရော ပြည်ပအချို့ရည်ပါ ခပ်ပါးပါးနှင့် ပုံမှန် သာအရောင်းအဝယ်ရှိနေသည်။ ဈေးနှုန်းများမှာလည်း သိသာစွာပြုတ်ကျမှုမရှိဘဲ နိုဝင်ဘာနှင့် ဒီဇင်ဘာလကန္တန်းထားများအတိုင်းသာတန့်နေကြောင်း ယင်းပလာဇာရှိ အချို့ရည်လက်ကားဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။

ပြည်တွင်းထုတ် အချို့ရည်များတွင် ယခုနှစ် ဇန်နဝါရီလဆန်းရက်ပိုင်းအတွင်း Ve Ve (ခွက်စုံ) ၂၆၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve မန်ကျည်း၊ စတော်ဘယ်ရီ၊ စပျစ်၊ ဆီး (ဇီး) တို့မှာ ၄,၅၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve လိုင်ချီး၊ လိမ္မော် ၄,၅၀၀ ကျပ်၊ Super C (ခွက်) ၂,၀၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve ဒိန်ချဉ်၊ စတော် ဘယ်ရီ၊ လိမ္မော် ၄,၇၅၀ ကျပ်၊ အာရှ (ခွက် စုံ) ၂,၆၀၀ ကျပ် ပေါက်ဈေးရှိနေသည်။

ထို့အတူ Happy ကိုင်းမပါဘူးနှင့် ကိုင်းဘူးတို့မှာလည်း ၉၀၀ ကျပ်နှင့် ၁,၀၀၀ ကျပ်နှုန်းရှိနေပြီး Juicy မှာ ၁,၁၀၀ ကျပ်ဖြင့်သာ ဈေးငြိမ်လျက်ရှိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။

ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် 100 Plus မှာ တစ်ပါကင်လျှင် ယခင် ၁၁,၀၀၀ ကျပ်မှ ယခုအခါ ၁၀,၅၀၀ ကျပ်၊ ဆန်းကစ်မှာလည်း ယခင် ၁၂,၈၀၀ ကျပ်မှ ၁၁,၀၀၀ ကျပ်သာရှိတော့ကြောင်း ဈေးကွက်တွင်းမှ သိရသည်။

## ငါးသေတ္တာဘူး အသားဘူး ဆင်း

ငါးသေတ္တာနှင့် အသားဘူးဈေးကွက်တွင် ထိုင်းနိုင်ငံမှတင်သွင်းသည့် Family နှင့် Hi-Q တို့မှာ ပစ္စည်းအဝင်ပြတ်နေဆဲပင်ရှိသည်။ ကြိုက်အကြီးအမှတ်တံဆိပ်မှာ ယခင် ၁,၄၂၀ ကျပ်မှ ၁,၃၅၀ ကျပ်သို့လည်းကောင်း၊ ကြိုက်အသေးအမှတ်တံဆိပ်ဘူးမှာ ယခင် ၇၁၀ ကျပ်မှ ၆၅၅ ကျပ်သို့လည်းကောင်း ကျဆင်းသွားခဲ့သည်။

အခြားအမှတ်တံဆိပ်များမှာမူ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲခြင်းမရှိသေးဘဲ နိုဝင်ဘာလနှင့် ဒီဇင်ဘာလနှုန်းထားများဖြစ်သော မျှော်စင် CC ၈၂၀ ကျပ်၊ A1 အသေး ၃၃၅ ကျပ်၊ A1(အလတ်) ၇၅၅ ကျပ်နှင့် Ready အမှတ်တံဆိပ် A1 မှာ ၃၇၀ ကျပ်၊ Ready ရိုးရိုးဆာဒင်းမှာ ၄၈၀ ကျပ်နှင့် အခြား Ready အမှတ်တံဆိပ် အသားဘူးများမှာလည်း များစွာပြောင်းလဲခြင်းမရှိသေးကြောင်း ညောင်ပင်လေးပလာဇာ ဈေးကွက်တွင်းမှ သိရှိရသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှတစ်ဆင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်းသည် မြန်မာနိုင်ငံသို့လည်း မဖြစ်မနေရိုက်ခတ်သည်။ နှစ်ပေါင်းများစွာကာလမှ ယနေ့ကာလအထိတိုင် စိုက်ပျိုးရေးနိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်နေသော မြန်မာနိုင်ငံ၏ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍအပေါ်တွင်လည်း ထိုသက်ရောက်မှု တွေ့မြင်ရသည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးရှိနေသော တောင်သူလယ်သမားများသည် နိုင်ငံ၏ အကြီးဆုံး စီးပွားရေးဒေါက်တိုင်များဖြစ်ကြသည့်အလျောက် ပြည်တွင်းတောင်သူလယ်သမားများ အခက်အခဲဖြစ်ပေါ်ပါက နိုင်ငံတစ်ခုလုံးအခက်အခဲ (၀၊) အမျိုးသား အကျိုးစီးပွားအခက်အခဲတွေ့ကြုံရခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

အကျပ်အတည်းကြုံနေရသော ယနေ့ကာလတွင်ပင် နိုင်ငံတကာပေါက်ဈေးနှင့် လိုင်စင်ဈေးကွာဟနေခြင်း၊ နိုင်ငံတကာတွင် လောင်စာဈေး၊ ဓာတ်မြေဩဇာဈေးနှင့် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများကျဆင်းနေသော်လည်း ပြည်တွင်းတွင် ဈေးများပြောပလောက်အောင် ချမရောင်းနိုင်သေးခြင်းတို့သည်လည်း Monopolize လုပ်လိုသော ဝိသမသမားများရှိနေသေးသည့် သဘောသက်ရောက်နေပေသည်။ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းသော တောင်သူလယ်သမားများနှင့် အများစုသော အခြေခံလူတန်းစားများ၏ စီးပွားရေး တစ်နည်းဆိုရသော် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး (၀၊) အမျိုးသားအကျိုးစီးပွား ထိခိုက်သွားနိုင်သည်ကို အထူးသတိချပ်ဖို့လိုအပ်ကြောင်း အစဉ်တစိုက် ဈေးကွက်လေ့လာနေသူတစ်ဦးက သုံးသပ်အကြံပြုသည်။

**နိုင်မင်းဝေ ၊ ဇာလီကျော်**

# ညည့်မျှော်ယွန်း

ခင်ဌေးကြွယ်

**ဘာက်လက်ဖြင့် ဆုပ်ကိုင်ထားသော လက်ဖက်လင်ပန်းပေါ်သို့ လက်ဝဲလက်ထဲမှစုတ်တံငယ်လေးဖြင့် ကနုတ်ပန်းများ ပုံဖော်ရေးဆွဲနေသော ကိုကျော်ကျော်ထွန်း၏မျက်လုံးများက တစ်စုံတစ်ခုကို တွေးတောနေသလိုပင်။ ဘယ်သန်တစ်ဦးဖြစ်သော ကိုကျော်ကျော်ထွန်းသည် သူ့အသက်ရှစ်နှစ်သားအရွယ်ကတည်းကပင် ယွန်းထည်ဒီဇိုင်းပညာဖြင့်အသက်မွေးလာရာ ယခုအခါ အသက် ၃၅ နှစ်ပင်ရှိပြီ ဖြစ်သည်။ ဒီဇိုင်းမရေးဆွဲရတော့သောအချိန်တွင် မည်သည့်နည်းလမ်းဖြင့် စားဝတ်နေရေးဖြေရှင်းရမည်ကို ကြိုတင်စဉ်းစားနေခြင်း ဖြစ်သည်။**

"မျိုးရိုးစဉ်ဆက်လုပ်လာတဲ့ ဒီယွန်းလုပ်ငန်းကလွဲရင် ဘာအလုပ်ကိုမှ မလုပ်ချင်ပါဘူးဗျာ" ဟု ညည်းတွားလိုက်သူ ကိုကျော်ကျော်ထွန်းသည် အသက် ၇၂ နှစ်အရွယ်ရှိ မုဆိုးမမိခင်ကြီးနှင့် ညီမငယ်တို့ကို ယွန်းထည်ဒီဇိုင်းပညာဖြင့် လုပ်ကိုင်ကျွေးမွေးစောင့်ရှောက်နေသူတစ်ဦး ဖြစ်သည်။

ပုဂံဒေသသည် ရှေးဟောင်းအမွေအနှစ်များဖြစ်သော စေတီပုထိုးပေါင်း မြောက်မြားစွာကို ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာကပင် ပိုင်ဆိုင်ထားခဲ့သကဲ့သို့ ပုဂံဒေသ၏ ယွန်းလုပ်ငန်းများမှာလည်း နှစ်ပေါင်းထောင်ချီတိုင်ခဲ့ပေပြီ။ ပုဂံသူပုဂံသားအများစုမှာလည်း ယွန်းလုပ်ငန်းဖြင့်ပင် မျိုးရိုးစဉ်ဆက်အသက်မွေးလာခဲ့ကြသည်။

ပုဂံဒေသနှင့် မြင်းကပါအရပ်တို့တွင် နေထိုင်ကြသော လူဦးရေတစ်သောင်းဝန်းကျင်သည် ယွန်းလုပ်ငန်းအပေါ် မှီခိုလုပ်ကိုင်စားသောက်နေကြကြောင်း၊ ပုဂံပတ်ဝန်းကျင်ဒေသတစ်ခုလုံး၏ လူဦးရေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် ယွန်းလုပ်ငန်းကို အဓိကလုပ်ကိုင်ကြကြောင်း၊ ပုဂံမြို့ဟောင်း၊ မြင်းကပါ၊ သီရိပစ္စယာ၊ ပုဂံမြို့သစ်၊ ဝက်ကြီးအင်း၊ ညောင်ဦး စသည့်ဒေသတစ်ဝိုက်တွင် အကြီးစားယွန်းလုပ်ငန်း ၁၀ ခုခန့်နှင့် အလတ်စားနှင့် တစ်နိုင်တစ်ပိုင်လုပ်ငန်းပေါင်း ၈၀ ဝန်းကျင်ရှိကြောင်း ပုဂံမြို့သစ်မှ အကြီးစားယွန်းလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည့် Bagan House ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်

ဒေါ်မော်မော်အောင်က ရှင်းပြသည်။

"ကျွန်မတို့က မျိုးရိုးစဉ်ဆက် ယွန်းလုပ်ငန်းလုပ်လာတာ။ အင်္ဂလိပ်ခေတ် အဘိုးလက်ထက်တုန်းကတည်းက အောင်မြင်ခဲ့တယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ၎င်းတို့ လုပ်ငန်းသည် ဆယ်စုနှစ်ပေါင်းများစွာ အောင်မြင်ခဲ့သော်လည်း ယခုတစ်နှစ်၊ ၂ နှစ်အတွင်း ယခင်ကကဲ့သို့ များစွာအလုပ်မဖြစ်တော့ကြောင်း၊ ယွန်းလုပ်ငန်းအားလုံးနီးပါးသည် ပုဂံဒေသသို့ လာရောက်လည်ပတ်သည့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများအပေါ် မှီခိုလုပ်ကိုင်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ တစ်ကမ္ဘာလုံး၌ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ဂယက်ရိုက်မှုကြောင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကျဆင်းမှုကို ကမ္ဘာနှင့်အဝန်းခံစားနေရကြောင်း၊ ယင်းအကျိုးဆက်သည် မြန်မာနိုင်ငံကိုလည်း ကူးစက်ခဲ့ပြီး ပုဂံဒေသကိုပါ များစွာ အကျိုးသက်ရောက်ခဲ့ကြောင်း ဒေါ်မော်မော်အောင်က ပြောကြားသည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းအပေါ် မှီခိုအားထား၍ လုပ်ကိုင်လာခဲ့ကြသော ယွန်းလုပ်ငန်းများသည် ယခင်နှစ်များက အတန်အသင့်အောင်မြင်ခဲ့သော်လည်း ၂၀၀၇ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်းခန့်မှစ၍ တဖြည်းဖြည်းကျဆင်းလာကြောင်း၊ ယခု ၂၀၀၈ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်း၌ ခရီးသည်ဝင်ရောက်မှု ပုံမှန်ရှိခဲ့ပြီး ယွန်းလုပ်ငန်းများလည်း အဆင်ပြေခဲ့ကြောင်း၊ သို့သော် မေလအတွင်းဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော နာဂစ်မုန်တိုင်းပြီးချိန်မှ နိုဝင်ဘာလကုန်ထိ ခရီးသည်ဝင်ရောက်မှု မရှိသလောက်ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် တစ်နိုင်တစ်ပိုင် ယွန်းလုပ်ငန်းအများစုမှာ လုပ်ငန်းဖြတ်သိမ်းလိုက်ရကြောင်း ညောင်ဦးအရပ်မှ လုပ်ငန်းဖြတ်သိမ်းခဲ့ရသူတစ်ဦးဖြစ်သည့် ဒေါ်သန်းသန်းဆွေက ပြောကြားသည်။

တစ်နိုင်တစ်ပိုင်လုပ်ငန်းအချို့မှာ အရောင်းအဝယ်မဖြစ်၍ ဆိုင်ပိတ်သိမ်းခဲ့ရသကဲ့သို့ အကြီးစားယွန်းလုပ်ငန်းများနှင့် အလတ်စား အသေးစားလုပ်ငန်းများ၌ လခစားဝန်ထမ်းအဖြစ် အလုပ်လုပ်နေကြသော

ကိုကျော်ကျော်ထွန်းကဲ့သို့သော ဒီဇိုင်းပညာရှင်၊ ဆေးသုတ်၊ ပုံဖော်၊ ပွတ်တိုက်သူ စသည်ဖြင့် လခစားဝန်ထမ်း၊ နေ့စားဝန်ထမ်းပေါင်း ထောင်ချီ၍ရှိကြောင်း၊ ဆိုင်ပိတ်လိုက်ခြင်းကြောင့် အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားသော ဝန်ထမ်းအချို့တွင် အခြားဒေသများသို့ အလုပ်အကိုင်သစ်များရှာဖွေရန် ထွက်ခွာသွားရသူများရှိကြောင်း ကိုကျော်ကျော်ထွန်းက ရှင်းပြသည်။ ၎င်းကမူ "ကျွန်တော်ကတော့ ဒီဒေသကနေ တခြားဒေသကိုထွက်ခွာဖို့ အစီအစဉ် လုံးဝမရှိဘူး" ဟု တိကျပြတ်သားသောစကားလုံးများဖြင့် ပြောဆိုသည်။ သူ၏စကားသံတို့က တိကျပြတ်သားသကဲ့သို့ လေသံမာနေသော်လည်း ဝမ်းနည်းကြေကွဲဟန်က အထင်းသားပေါ်လွင်နေသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ စတင်ခဲ့သော ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းပြဿနာသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် နှောင်းပိုင်းတွင် နေ့ချင်း၊ ညချင်းဆိုသလိုပင် တစ်ကမ္ဘာလုံးသို့ ကူးစက်ပြန့်ပွားသွားခဲ့သည်။ ယင်းစီးပွားရေးကူးစက်ရောဂါသည် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများအတွက်အကြီးအကျယ်ထိခိုက်မှုမရှိနိုင်သော်လည်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအချို့နှင့် မဖွံ့ဖြိုးသေး

သောနိုင်ငံအချို့ကို များစွာထိခိုက်ခဲ့ရသည်။ အထူးသဖြင့် ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားများကို အားကိုးအားထားပြုနေရသည့် နိုင်ငံငယ်အချို့၌ ဒေါ်လာဘီလီယံချီ၍ ဆုံးရှုံးခဲ့ရကြောင်း၊ ယင်းအထဲ၌ မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် အာရှနိုင်ငံအချို့လည်း အထိနာခဲ့ရကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းများကို အထူးအခွင့်အရေးများပေးခြင်းဖြင့် အရောင်းမြှင့်တင်မှု ပြုလုပ်ပေးသင့်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံဟိုတယ်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း အလုပ်အမှုဆောင် ဟိုတယ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

"တစ်ကမ္ဘာလုံး စီးပွားရေးကျဆင်းနေတာကို နိုင်ငံကြီးတချို့က အသည်းအသန်ပြန်ကြိုးစားနေကြတယ်။ သူတို့ကိုလိုက်မမီရင်တောင် ကျွန်တော်တို့လည်း ကျန်ခဲ့လို့တော့မရဘူး" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် စတင်လမ်းဖွင့်ပေးခဲ့ပြီး ယင်းနောက်ပိုင်းတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းများ အရှိန်အဟုန်ဖြင့် တိုးတက်လာရာ အကောင်းဆုံးနှစ်များမှာ ၂၀၀၃၊ ၂၀၀၄၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ်များဖြစ်ပြီး ၂၀၀၇ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်းမှစ၍ ယနေ့အထိ သိသာစွာကျဆင်းလာခဲ့ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားများ စိတ်ဝင်စားသော ထင်ရှားကျော်ကြားသည့်နေရာများစွာရှိသည့်အနက် ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသည် အများဆုံးလာရောက်လည်ပတ်သည့်နေရာမှာ ပုဂံဒေသဖြစ်ကြောင်း၊ ခရီးသွားများအနေဖြင့် ရှေးဟောင်းစေတီပုထိုးများကို စိတ်ဝင်စားသကဲ့သို့ အခြားစိတ်ဝင်စားဆုံးသောအရာမှာ ပုဂံ၏အသက်သွေးကြောဖြစ်သော ယွန်းထည်လုပ်ငန်းများပင်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားများတွင် တစ်နိုင်တစ်ပိုင် ဝယ်ယူကြသူများအပြင် စီးပွားရေးအရလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သူ အများအပြား ပါဝင်ကြောင်း၊ အထူးစိတ်ဝင်စားသူများမှာ ဥရောပသားများပင်ဖြစ်ကြောင်း ပုဂံဒေသ၏ ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးဇော်ဝင်းချို့က ပြောကြားသည်။

"နှစ်တိုင်းဆို ကျွန်တော်တို့ ပုဂံလေဆိပ်မှာ ကားရပ်စရာနေရာတောင် မရှိပါဘူးဗျာ" ဟု လူငယ်ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးဖြစ်သူ ကိုမျိုးထွန်းက ပြောကြားသည်။ ခရီးသွားအများဆုံးလာရောက်ခဲ့သောနှစ်များ၌ ပုဂံလေဆိပ်သို့ ပြည်ပခရီးသွားဝင်ရောက်မှုမှာ တစ်ရက်လျှင် ထောင်ဂဏန်းအထိရှိပြီး အနည်းဆုံးရက်မှာ ရာဂဏန်းအထိသည်ဟု ကိုမျိုးထွန်းက ဆိုသည်။ ပုဂံဒေသ၏ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းသာ ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားအပေါ် မှီခိုနေသည်မဟုတ်ဘဲ အခြားသောလုပ်ငန်းအများစုမှာလည်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းအပေါ် မှီခိုအားထားနေရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ယင်းဒေသတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအပေါ် မှီခိုနေသူများမှာ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းမှသည် ပိုစတာရောင်းချသည့်ကလေးငယ်များနှင့် အပျော်တမ်းဧည့်လမ်းညွှန်ကလေးငယ်များအထိ ပါဝင်သည်။

ပုဂံဒေသ၏ ယွန်းလုပ်ငန်းသည် ရှေးအကျဆုံးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ ကမ္ဘာပေါ်၌ရှိသောယွန်းထည်များအနက် ပုဂံယွန်းထည်များမှာ ပိုမိုရှေးကျကြောင်း၊ ထို့ကြောင့်ပင် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများက ပိုမိုစိတ်ဝင်စားခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ရေးဆွဲထားသည့်ဒီဇိုင်းများမှာလည်း ၁၁ ရာစု၊ ၁၃ ရာစုမှ ပုဂံခေတ်လက်ရာများကိုအခြေခံ၍ ပုံဖော်ရေးသားခြင်းဖြစ်ပြီး ၁၁ ရာစုလက်ရာများသည် မည်သည့်နိုင်ငံတွင်မျှမရှိကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ ယင်းလက်ရာများကို လုံးဝပျောက်ကွယ်မသွားအောင် ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းသွားကြရန် များစွာအရေးကြီးကြောင်း Bagan House ယွန်းလုပ်ငန်းရှင် ဒေါ်မော်မော်အောင်က ပြောကြားသည်။

"ဘယ်လောက်ပဲခေတ်မီတိုးတက်လာပါစေ ရှေးခေတ်ကဒီဇိုင်းပုံစံတွေကိုပဲ အခြေခံပြီးလုပ်တယ်။ ပုဂံခေတ်လက်ရာကလွဲရင် တခြားဟာကို အပြောင်းအလဲမလုပ်လိုပါဘူး" ဟု ပုဂံမြို့သစ်မှ တစ်နိုင်တစ်ပိုင် ယွန်းလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူ ဦးသန်းစိုးက ပြောကြားသည်။ ၎င်းတို့အနေဖြင့် ရှေးခေတ်လက်ရာများ ပြန်လည်အသုံးပြုလုပ်ဆောင်ရသည်ကို များစွာဂုဏ်ယူကြောင်း၊ မြန်မာ့ယွန်းထည်များကို ကမ္ဘာက လက်ခံအသိအမှတ်ပြုအသုံးပြုလျက်ရှိပြီး နောင်လာမည့် သားစဉ်မြေးဆက်အဆင့်ဆင့်ထိ လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် ပုဂံသူပုဂံသားများက ကြိုးစားသွားရန်ဆန္ဒရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် လတ်တလော အရောင်းအဝယ်မကောင်းသော်လည်း အခြားလုပ်ငန်းသို့ ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ရန် စိတ်ကူးမရှိကြောင်း၊ မကြာမီကာလတွင် ပုဂံဒေသ၏ယွန်းလုပ်ငန်းများ ပြန်လည်ဦးမော့လာမည်ဟု လုံးဝယုံကြည်ထားကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ပုဂံဒေသမှထုတ်လုပ်သောယွန်းထည်များကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထက် ပြည်ပဈေးကွက်က ဝယ်ယူမှုပိုမိုများကြောင်း၊ အများဆုံးဝယ်ယူသည့်နိုင်ငံများမှာ အင်္ဂလန်၊ ပြင်သစ်၊ ဂျာမန် စသည့် ဥရောပတိုက်သားများက စီးပွားဖြစ်ဝယ်ယူကြကြောင်း၊ အာရှနိုင်ငံများဖြစ်သော စင်ကာပူ၊ မလေးရှား၊ ဂျပန်၊ ကိုရီးယား၊ ထိုင်ဝမ်နှင့် ထိုင်း၊ ဟောင်ကောင် စသည့်နိုင်ငံများရှိ ကုမ္ပဏီအချို့ထံ တင်ပို့လေ့ရှိကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းများမှာ အနည်းဆုံးကန်ဒေါ်လာ ဆယ် ဂဏန်းမှ ထောင် ဂဏန်းထိ ရှိကြောင်း၊ အများဆုံးအဝယ်လိုက်သည့် လက်ရာများမှာ ပုဂံခေတ်၏ ရှေးအကျဆုံး ရုပ်ပုံများပါဝင်သည့် အသုံးအဆောင် ပစ္စည်းများဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်မော်မော်အောင်က ရှင်းပြသည်။ ထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်းအမျိုးအစားများမှ လင်ပန်း၊ ရေခွက်၊

ဆွမ်းအုပ်၊ လက်ဖက်ပန်း၊ ရေနွေးကရား စသည်ဖြင့် အမျိုးအမည်ပေါင်း ၁၂၀၀ ကျော်ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

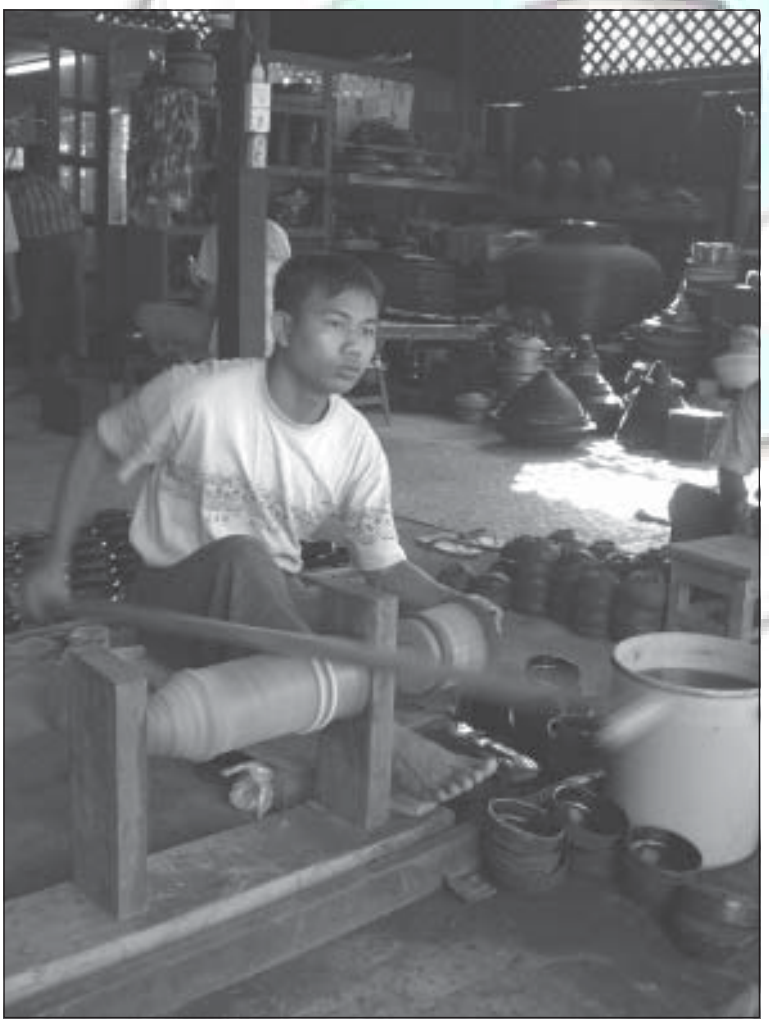
ယွန်းထည်ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်မြောက်ရန် အချိန်ရှစ်လခန့် ကြာမြင့်ကြောင်း၊ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာတွင် သစ်စေး၊ လွစာ၊ အဘားရိုး၊ ဆေးဒန်း၊ ဝါနု၊ ဝါရင့်၊ အစိမ်းရွေး၊ ကျွန်းမီးသွေး၊ ဝါး စသည်တို့ကို အသုံးပြုရပြီး သစ်စေးမှာ အလွန်ရှားပါးဈေးကြီးသည့်အပြင် ရှမ်းပြည်နယ်တွင်သာ ရနိုင်သည်ဟု ယွန်းလုပ်ငန်းများထံမှ သိရသည်။ ဝါးများမှာလည်း ချင်းတွင်းဒေသဘက်မှ တင်သွင်းရပြီး ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းဟူသမျှကို အခြားဒေသများထံမှ တင်သွင်းဆောင်ရွက်ရသည်ဟု Bagan House မှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ "ကျွန်တော်တို့ပုဂံမှာ ကုန်ကြမ်းမရှိပေမယ့် ယွန်းလုပ်ငန်းလုပ်လို့ရတဲ့ ရာသီဥတုက မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကျွန်တော် တို့ပုဂံတစ်ခုပဲရှိတယ်ဗျ" ဟု ယင်းဝန်ထမ်းက ရှင်းပြသည်။

"ယွန်းလုပ်ငန်းတို့၊ ပန်းပုလုပ်ငန်းတို့ဟာ ရှေးမြန်မာလူမျိုးအဆင့်ဆင့်ကတည်းကဆောင်ရွက်လာတဲ့အရာတွေပါ။ ဒါတွေကို တိမ်ကောပျောက်ကွယ်မသွားဖို့ မြန်မာလူမျိုးတိုင်းက ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းဖို့ အရေးကြီးတယ်" ဟု ရွှေတိဂုံဘုရားအရှေ့ဘက်မုခ်၌ ပန်းပစ္စည်းများ ထုဆစ်ရောင်းချနေသော ပန်းပုပညာရှင်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းများ ဆက်

လက်ပြန့်ပွားရန် အစည်းအရုံး သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခု ရှိသင့်ကြောင်း၊ အဖွဲ့အစည်းများအနေဖြင့် ယင်းလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်နေသော အသေးစားလုပ်ငန်းများနှင့် မှီခိုနေသောဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားများကို အထောက်အကူဖြစ်စေသော နည်းလမ်းများ ရှာဖွေပေးသင့်ကြောင်း သို့မဟုတ်ပါက ရေရှည်တွင် ပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ယွန်းထည်ပစ္စည်းများအား လူအများနှစ်သက်စွာအသုံးပြုကြရခြင်းမှာ ယွန်းထည်၌ သုတ်လိမ်းထားသောသစ်စေးသည် ဘက်တီးရီးယားပိုးမွှားအန္တရာယ်ကို ကာကွယ်နိုင်ကြောင်း၊ စနစ်တကျကိုင်တွယ်မည်ဆိုပါက နှစ်ပေါင်းရာချီ၍ သုံးစွဲနိုင်ကြောင်း၊ လှပပြီးခိုင်ခံ့ပေါ့ပါးခြင်းကြောင့် အလွယ်တကူ သယ်ယူပို့ဆောင်နိုင်ကြောင်း၊ ယွန်းထည်များကို ရေရှည်သုံးစွဲသော်လည်း မည်သည့်အန္တရာယ်ကိုမှ မဖြစ်စေဘဲ ကျန်းမာရေးအတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်ကြောင်း ရွှေစည်းခုံဘုရားပေါ်၌ ယွန်းထည်ပစ္စည်းများရောင်းချနေသော ဒေါ်မြမြဝင်းက ပြောကြားသည်။

"ဆိုင်ခန်းလခအတွက် ရုန်းကန်နေရတာပါ" ဟုလည်း ဒေါ်မြမြဝင်းက ဆိုပြန်သည်။ "ဒီနေ့တော့ ဈေးဦးတောင်မပေါက်သေးပါဘူးကွယ်" ဟု ဒေါ်မြမြဝင်းပြောဆိုလိုက်သောအချိန်သည်ပင် ညနေ ၃ နာရီခွဲနေပြီဖြစ်သည်။



ပုဂံဒေသအခြေစိုက် ယွန်းလုပ်ငန်းများ၏ လက်ရှိအခြေအနေမှာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားဧည့်သည်များလာရောက်မှုသာရှင်သန်နေရရာ မြန်မာ့ရိုးရာ ယွန်းလုပ်ငန်း၏အနာဂတ်အတွက် ဈေးကွက်တစ်ခုမဖြစ်မနေရှာဖွေရန်လိုအပ်ကြောင်း ပြည်ပသို့ ကြွမ်ထည်အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများတင်ပို့လျက်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ပြည်တွင်းကိုလာတဲ့ ဧည့်သည်တွေကိုသာမကဘဲ ပြည်ပကိုပါ ရိုးရာလက်မှုစစ်စစ်ပစ္စည်းတစ်ခုအဖြစ် သူ့ရဲ့တန်ဖိုးတွေကို မြှင့်တင်ပြီး ဈေးကွက်ရှာဖွေသင့်တယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာ့ရိုးရာလက်မှုကြွမ်ထည်ပစ္စည်းများ၊ ဝါးအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများမှာ ဈေးကွက်တစ်နေရာ ခိုင်ခိုင်မာမာရရှိထားပြီးဖြစ်ရာ ယွန်းထည်ပစ္စည်းများကိုလည်း အလားတူဈေးကွက်ရရှိလာရေး ကြိုးပမ်းသင့်ကြောင်း ၎င်းက အကြံပြုပြောကြားသည်။

"ဧည့်မျှော်ယွန်း (ဧည့်သည်ကိုမျှော်နေရတဲ့ယွန်းထည်) ကနေ ကိုယ်တိုင်သွားလည် (ပြည်ပပြပွဲများသို့ သွားရောက်ပြသ) မယ်ဆိုရင် ဈေးကွက်က အထိုက်အလျောက်ရလာမှာပါ" ဟု ၎င်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

"လတ်တလောမှာ အခြေအနေ မကောင်းပေမယ့် ၂၀၀၉ သင်္ကြန်မတိုင်ခင်ထိ ကျွန်တော်တို့အားလုံးအတွက် မျှော်လင့်ချက် ရှိသေးတယ်ဗျ" ဟု ယွန်းထည်ဒီဇိုင်းပညာရှင် ကိုကျော်ကျော်ထွန်းက သူ၏မျှော်လင့်ချက်အိပ်မက်ကို ရှင်းပြသည်။

"ပုဂံဒေသနဲ့ ယွန်းလုပ်ငန်းဆိုတာ ကမ္ဘာကအသိအမှတ်ပြုထားတော့ အားတင်းထားရတာပေါ့ဗျာ" ဟုလည်း ၎င်းက ဆိုပြန်သည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မှီခိုအားထားပြုနေကြသော ပုဂံသူပုဂံသား ၉၀ ရာခိုင်နှုန်း၏စိတ်ထဲတွင်လည်း ကိုကျော်ကျော်ထွန်းကဲ့သို့သော မျှော်လင့်ချက်ရောင်ခြည်အိပ်မက်များ မြင်မက်နေကြလိမ့်မည်ဟု ဆိုရပေမည်။

**ခင်ဌေးကြွယ်**

# ဈေးကွက်မပျက်ရေး တစ်ပတ်လည်စဉ်းစားချက်နှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍ

ကျော်ဆန်းမင်း ၊ မိုးခိုင် ၊ ကြူကြူသင်း

**အာမေရိကန်အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းများ စန်းပွင့်လွန်းမှုမှတစ်ဆင့်ဖြစ်ပေါ်လာသည့် စတော့ပြိုကျမှုကြောင့် ဘဏ္ဍာရေးကျပ်တည်းမှုဖြစ်လာရာမှ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် ဝယ်နိုင်စွမ်းအား ကျဆင်းပျက်စီးလာသည်။ ယင်းကြောင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်းပွားရေးတွင် ပါဝင်ဆက်နွယ်နေသည့် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများအားလုံးတွင် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများ အရှိန်တန့်ခဲ့ရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများ အထိုက်အလျောက်ကျဆင်းခဲ့သည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကျဆင်းမှု၏ နောက်ဆက်တွဲဂယက်မှာ ထုတ်ကုန် ထွက်ကုန်လုပ်ငန်းများ ကျဆင်းခြင်းဖြစ်ပေရာ မြန်မာ့သားငါးထွက်ကုန် ပြည်ပတင်ပို့ရေးထက် ပြည်တွင်းဈေးကွက်ဟန်ချက်မပျက်စေရေး တစ်ပတ်လည်စဉ်းစားရန် လိုအပ်လာသည်။**

## သမိုင်းခြေရာ

မြန်မာနိုင်ငံအထက်ပိုင်းစစ်ကိုင်းတိုင်းရွှေဘိုမြို့နယ် နန္ဒာကန်တစ်ဝိုက်မှအစပြုခဲ့သည့် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါမှာ ၂၀၀၇ ခုနှစ် မတ်လ ၈ ရက်နေ့မှ ဧပြီလ ၇ ရက်နေ့အထိ ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး တစ်လအတွင်း ထိန်းချုပ်နိုင်ခဲ့သည်။ ယင်းရောဂါဖြစ်ပွားမှုကြောင့် ကြက်ခြံ ၄၀၈ ခြံ၊ ကြက်ကောင်ရေ ၃ ဒသမ ၂ သိန်း၊ ငုံးခြံ ၁၃၇ ခြံ၊ ငုံးကောင်ရေ ၃ ဒသမ ၃ သိန်း ပျက်စီးခဲ့ရသည်။

အဆိုပါရောဂါမှာ တစ်လခန့်သာ

ဖြစ်ပွားခဲ့သည်ဆိုသော်လည်း နောက်ဆက်တွဲဂယက်ရိုက်ခတ်မှုမှာ ငါးလကျော်ကျော် ခန့်ကြာမြင့်ခြင်းကြောင့် ကြက်သားစားသုံးမှု လျော့ကျခဲ့ပြီး ဈေးကွက်အတွင်း ရောင်းလိုအား ပိုလျှံမှုဖြစ်ပေါ်လာကာ ကြက်သားဈေးနှုန်းများ အလွန်အမင်း ကျဆင်းလာ၍ ကြက်မွေးမြူမှုကို ရပ်ဆိုင်းခဲ့ရသည်။

ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ ရပ်ဆိုင်းသွားသဖြင့် သားဖောက်လုပ်ငန်း အများစု ပိတ်သွားရသည်။ ယင်းကြောင့် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးကင်းရှင်းချိန်တွင် ဈေးကွက်အတွင်း ကြက်သားပြတ်လပ်မှု ဖြစ်ပေါ်ပြီး ကြက်သားဈေး အဆမတန်မြင့်တက်လာခဲ့သည်။ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများနေဖြင့်လည်း ပြန်လည်ထူထောင်ရေး လက်ငင်းလုပ်ဆောင်ရန် အရင်းအနှီးမရှိသကဲ့သို့ ကြက်သားပေါက်များလည်း အလွယ်တကူ ဝယ်ယူမရဖြစ်ခဲ့သည်။

ယင်းအခြေအနေကြောင့် ကြက်သားဈေးနှုန်းမှာ တစ်ပိဿာ ၉၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်သို့ ရောက်ရှိလာသည်။ မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်တို့၏ ထောက်ပံ့မှုဖြင့် ကြက်မွေးမြူရေး နာလန်ပြန်ထူလာသော်လည်း ခုနစ်လကျော်ကျော်ခန့် အချိန်ယူ၍ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်ဆင့်ကို ပံ့ပိုးပေးခဲ့ရသည်။ သားငါးမွေးမြူထုတ်လုပ်မှုတွင် ကြက်သားထုတ်လုပ်မှုမှာ အခြားမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများဖြင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် အချိန်တိုဆုံးမွေးမြူထုတ်လုပ်နိုင်သည့်လုပ်ငန်းဖြစ်ရုံသာမက ကဏ္ဍတစ်ရပ်တည်းသာ ထိခိုက်ခြင်းဖြစ်၍ ပြန်လည်ထူထောင်ရလွယ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။

## ကြက်မွေးမြူရေး

ကြက်မွေးမြူမှုမှာ ကာလအားဖြင့် အချိန်ယူမှု အတန်အသင့်နည်းသည့် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သော်လည်း မျိုးစပ်သားဖောက်မှုလုပ်ငန်း၊ ကြက်သားပေါက်အကောင်ဖောက်လုပ်ငန်း၊ အသားစားကြက်နှင့် ဥစားကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းဟူ၍ သုံးဆင့်ရှိရာ ယင်းအဆင့်များမှာ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအတွက် တစ်ပတ်လည်ဆက်စပ်မှုဖြစ်သည်။

မျိုးစပ်သားဖောက်ရန်အတွက် မျိုးကြက်အထီးနှင့် အမများကို ပြည်ပမှမှာယူတင်သွင်းရသည်။ မျိုးကြက်ထီးနှင့် ကြက်မခြောက်ပတ်သားအရွယ်မှစတင်၍ မျိုးစပ်သားဖောက်မှု စတင်ပြုလုပ်ရာမှ ရရှိလာသည့် မျိုးကြက်ဥများကို အကောင်ပေါက်လာရန် ၂၁ ရက် အချိန်ယူရသည်။ ရရှိလာသည့် ကြက်သားပေါက်များမှာ ရောင်းတမ်းဝင် အသားစားကြက်ထွက် ရှိရန် ၄၂ ရက်ကြာပေရာ တစ်ပိဿာ အထက် အသားစားကြက်တစ်ကောင်ရရှိရန် ၆၉ ပတ် (၁၀ လနီးပါး) ခန့်ကြာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဥစားကြက်များကိုမူ ကြက်သားပေါက်အရွယ်မှ လေးလအကြာ ကြက်မဒန်းအရွယ်မှစ၍ ဥစမ်းမွေးပြီဖြစ်ပြီး ၁၄ လခန့် အဥနိုင်ပေရာ စုစုပေါင်း သက်တမ်း ၁၈ လကြာသည်။

ဥစားကြက်မဒန်းအရွယ်ရောက်ရန် မျိုးကြက်သားစပ်ထုတ်လုပ်မှုမှ တွက်လျှင် ၅၅ ပတ်ခန့် (ခုနစ်လခန့်) အချိန်ယူရကြောင်း တွေ့ရသည်။

ယင်းကြောင့် ကြက်မွေးမြူရေး ကဏ္ဍတစ်ရပ် ပြိုကျသွားလျှင် ပြန်လည်ဦးမော့လာရေးအတွက် အနည်းဆုံး ခုနစ်လမှ ၁၀ လခန့် အချိန်ယူရမည်ဖြစ်ပေရာ ကဏ္ဍတစ်ရပ်မပြိုကျမီ ထောက်ပံ့ထားမှုမှာပြိုကျမှ ပြန်လည်ထူမတ်ရသည်ထက် အချိန်ကုန် ငွေကုန်သက်သာကြောင်း တွေ့ရသည်။

## ငါးမွေးမြူရေး

ပြည်တွင်းစားသုံးမှု အမြင့်ဆုံးနှင့် ပြည်ပဝင်ငွေရှာဖွေမှု အများဆုံးပေးနိုင်သည့် ထွက်ကုန်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည့် ငါးမွေးမြူမှုလုပ်ငန်းမှာ အချိန်ယူမွေးမြူရသည့်ကဏ္ဍတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး ပြန်လည်ထူထောင်ရန်ခက်ခဲသည့်ကဏ္ဍတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။

"ငါးမြစ်ချင်းငါးသားဖောက်ရာသီက ၆နှစ်၊ ရူလိုင်ဆိုရင်ဖောက်ပြီ။ စပြီးသားဖောက်တဲ့အချိန်ကနေ ကန်ထဲထည့်မွေးလို့ရတဲ့အရွယ်ထိဆိုရင် အချိန်ကာလအားဖြင့် တစ်နှစ်လောက်ကြာတယ်" ဟု ငါးမြစ်ချင်းငါးသားဖောက်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသည့် ဧရာဝတီငါးသားဖောက်စခန်းမှ လုပ်ငန်းရှင် ဦးဝင်းကြိုင်က ရှင်းပြသည်။

ငါးဖြစ်ချင်းမှာ ငါးသားပေါက်ဘဝမှ ဈေးကွက်ဝင်အရွယ် တစ်ကီလို ၀ရမ်းအထက် ရောက်ရန်အချိန် ၁၂ လခန့်ယူရပြီး ငါးတန်မှာ ၁၀ လခန့်၊ တီလားပီးယား မှာ ခြောက်လခန့်အချိန်ယူရကြောင်း ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများထံမှ သိရသည်။

ငါးမွေးမြူရေးကဏ္ဍနှင့်အခြားကဏ္ဍများ ကွာခြားချက်မှာ ဈေးကောင်းစောင့်၍ ထိန်းရောင်းချမှုမျိုး ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများတွင် လုပ်၍မရခြင်းဖြစ်သည်။ "ဈေးကောင်းစောင့်ထိန်းထားဖို့က အစာဈေးနဲ့ ရာသီအချိန်ကရှိတော့ ထိန်းထားလို့မရဘူး။ နောက်တစ်ဝက်လောက်ပဲ ဖော်ရောင်းလို့ရတာမဟုတ်ဘူး။ ကန်ဖော်ရင် အားလုံးဖော်ပြီး နောက်ရာသီအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ရတယ်" ဟု ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကမွေးမြူသော ငါးမျိုးဖြစ်သည့် ငါးမြစ်ချင်းငါးမျိုးမှာ စတင်သားဖောက်ချိန်မှ ရောင်းတမ်းဝင်အရွယ်အထိ ၂၄ လ (၂ နှစ်ခန့်) အချိန်ယူရပေရာ ငါးမြစ်ချင်းမွေးမြူမှုလုပ်ငန်းများ ရပ်ဆိုင်းသွားပါက ဈေးကွက်အတွင်း ပြန်လည်ဦးမော့လာရေး အချိန် ၂ နှစ်ခန့်ယူရမည့်သဘော ဖြစ်သည်။

## ဝက်မွေးမြူရေး

ဝက်သားမှာ ပြည်တွင်းစားသုံးမှု အတန်အသင့်မြင့်မားသည့်စားကုန်တစ်မျိုးဖြစ်ရာ ဝက်မွေးမြူထုတ်လုပ်ရေးကဏ္ဍမှာလည်း ပြည်တွင်းစားသုံးမှုအတွက် မရှိမဖြစ်မရေးပါသည့်ကဏ္ဍတစ်ရပ်အဖြစ် ရပ်တည်နေသည်။

"ဝက်ပေါက်တစ်လခွဲသားကို ဝယ်မွေးမယ်ဆိုရင် ခြောက်လလောက်ကြာတော့ ဈေးကွက်တင်ပို့လို့ရပြီ၊ ဒါဟာ မျိုးကောင်းတဲ့ဝက်။ မျိုးမကောင်းဘူး၊ မျိုးမမှန်ဘူးဆိုရင် ရှစ်လကနေ ၁၀ လလောက်အထိ မွေးရတယ်" ဟု ဝက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းဝက်မွေးမြူရေးကဏ္ဍတွင် ရော့ရှိုင်းယား၊ လန်းဒရော့စ်၊ ဂျူးရော့ ဟူသည့် ဝက်သုံးမျိုးကို သားဖောက်၍ ထွက်ရှိလာသည့်ဝက်သားပေါက်မျိုးမှာ မွေးချိန်တိုတောင်းပြီး အကြီးမြန်သဖြင့် ယင်းမျိုးကို မွေးမြူသူ ပိုမိုများပြားကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ဝက်မွေးမြူရေးကဏ္ဍမှာ ဝက်သားပေါက်အရွယ်မှစတင်တွက်လျှင် အနည်းဆုံးရှစ်လခန့်ကြာမြင့်ပေရာ ဝက်မွေးမြူရေးကဏ္ဍ တစ်ကပြန်စလျှင် ဝက်သားဈေးကွက်အတွင်း ပြန်လည်ရောက်ရှိရေး ရှစ်လခန့်အချိန်ယူရမည့်သဘော ဖြစ်သည်။

## တစ်ပတ်လည်စဉ်းစားချက်

ဈေးကွက်စီးပွားရေးအခြေခံသဘောသဘာဝမှာ ဝယ်လိုအား၊ ရောင်းလိုအား ပေါ်တွင် အခြေတည်၍ ဈေးကွက်ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်ပေရာ ဝယ်လိုအားများပါက ပိုလျှံဝယ်လိုအားဖြစ်ပေါ်ပြီး ဈေးကွက်ဈေးနှုန်းမြင့်မားမည် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ပင် ရောင်းလိုအားများပါက ပိုလျှံရောင်းလိုအားဖြစ်ပေါ်ပြီး ဈေးကွက်ဈေးနှုန်း ကျဆင်းမည် ဖြစ်သည်။

ယင်းအခြေခံစီးပွားရေးသဘောတရားအရ သုံးသပ်ကြည့်လျှင် ပြည်ပပို့ကုန်ကျဆင်းမှုကြောင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ပိုလျှံရောင်းလိုအားဖြစ်ပေါ်လာပြီး ဈေးနှုန်းကျဆင်းလာမည်ဖြစ်ရာ ယင်းဈေးနှုန်းများထုတ်လုပ်မှုစရိတ်အောက်ရောက်သွားပါက ထုတ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ရေရှည်တောင့်ခံထားရန် ခက်ခဲလာမည် ဖြစ်သည်။

ယင်းသို့သောအခြေအနေများကြောင့် ၎င်းတို့၏ထုတ်လုပ်မှုကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်မည်ဆိုပါက ဈေးကွက်အတွင်း ကုန်စည်ရှားပါးမှုဖြစ်ပေါ်ပြီး ပိုလျှံဝယ်လိုအားဖြစ်ပေါ်၍ ဈေးကွက်ဈေးနှုန်း အဆမတန်မြင့်တက်လာမည်။ ယင်းဈေးနှုန်းကို ကန့်သတ်လိုက်ပါက ကုန်စည်ပြတ်လပ်မှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် မှောင်ခိုဈေးကွက် သို့မဟုတ် မှောင်ခိုဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ပေါ်ပေါက်လာမည် ဖြစ်သည်။

"အခုပြည်တွင်းဈေးကွက်အနေအထားက အဲဒီလောက်မဆိုးသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မွေးမြူရေးသမားတွေ နည်းနည်းတော့ စထိနေပြီ။ နောက် ကုန်သည်တွေအနေနဲ့က အခုချိန်မှာ အမြတ်ကြီးကြီးမားမားရဖို့ထက် ဈေးကွက်တစ်ခုလုံး ရေရှည်ရပ်တည်သွားနိုင်ဖို့ စဉ်းစားပေးရတော့မယ်။ ဆိုလိုတာက ဈေးရသလောက်ညှစ်

ပြီး တင်ရောင်းတာထက် အနိမ့်ဈေးနဲ့ အတတ်နိုင်ဆုံးနှိမ့်ပြီး ရောင်းပေးမယ်ဆိုရင် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ထုတ်လုပ်စားသုံးမှုစက်ဝိုင်းကြီးရဲ့ လည်ပတ်မှုအရှိန် မြင့်လာမယ်ပေါ့။ ဒီလိုဆိုအများကြီးကောင်းသွားပြီ။ အခုဖြစ်နေတာ အခြေခံသွင်းအားစုတွေရဲ့ ဈေးနှုန်းတွေကလည်း မကျဘူး။ အခြေခံကုန်ကြမ်းဈေးတွေကလည်းမကျဘူး။ ဒီလိုသာ ဆက်သွားရင် ကုန်ချောသမားတွေ ရေရှည်တောင့်ခံနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး။ ဒီကိစ္စမှာ အစိုးရတင်မကဘူး။ တစ်မျိုးသားလုံးက ဝိုင်းဝန်းဖြေရှင်းဖို့လိုလာပြီ" ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်လည်းဖြစ် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြသည်။

## ရေရှည်ရှင်သန်ရပ်တည်ရေး

လက်ရှိအချိန်တွင် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ဆိုးဆိုးရွားရွားအနေအထားမျိုးမဟုတ်သော်လည်း ဟန်ချက်မပျက်ရေး ကျားကန်နေရသည့်အနေအထားသို့ ရောက်လာပြီဖြစ်ပေရာ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တစ်နှစ်လုံး တောင့်ခံထားရန်မှာ လွယ်ကူလှမည်မဟုတ်ပေရာ ဆွေးနွေးအဖြေရှာရုံသာမက လက်တွေ့ကျကျ စတင်ဖြေရှင်းရန်လိုအပ်လာပြီ ဖြစ်သည်။

"ပုစွန်ထုပ်တွေဆို နေရာတိုင်းမှာ ဝယ်လို့ရနေတယ်။ ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်မှာတောင် တွေ့တယ်၊ တစ်ထွာလောက် တစ်ကောင်မှ ၅၀၀ ကျပ်လောက်နဲ့ ရတယ်" ဟု ရန်ကုန်မြို့တော်နေ အိမ်ရှင်မတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပုစွန်မွေးမြူရေးကဏ္ဍမှာ မူလကတည်းက ဟန်ချက်ညီရေး ကြိုးပမ်းနေရသည့်ကဏ္ဍဖြစ်ရာ ယခုအနေအထားတွင် ဆက်လက်တောင့်ခံထားနိုင်ရန်မလွယ်ကူတော့ကြောင်း၊ လာမည့်နှစ်ပုစွန်မွေးမြူရေးကဏ္ဍမှာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ကျဆင်းသွားနိုင်ကြောင်း ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"အစာဈေးက ကျတယ်ဆိုပေမယ့် ထူးထူးခြားခြားကြီး ကျသွားတာမဟုတ်ဘူး၊ ငါးဈေးကတော့ တော်တော်ကျသွားတယ်။ဒီထက်ဈေးပိုကျမယ်ဆိုရင် မွေးဖို့အတော်ခက်တဲ့ပမာဏကို လျှော့ချရမလိုဖြစ်နေပြီ" ဟု ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

လက်ရှိကြုံနေရသည့်စီးပွားရေးပြဿနာဖြေရှင်းရန်အတွက် လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် အကျိုးအမြတ်ပေါ်တွင်သာ အာရုံကျနေ၍မဖြစ်ဘဲ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ဝန်းကျင်ဖြင့်ပင် ရောင်းချနိုင်ရန် လိုအပ်သည့်အပြင် အစိုးရအနေဖြင့်လည်း ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်အောက်ကျဆင်းသွားသည့်ကုန်စည်များကို ဆက်လက်ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် အထောက်အပံ့များပေးနိုင်လျှင် ပြည်တွင်းမွေးမြူရေးကဏ္ဍ ဆက်လက်ရှင်သန်ဖွယ်ရှိကြောင်း မွေးမြူရေးလောကသားများက တညီတညွတ်တည်း မှတ်ချက်ပြုကြသည်။

**ကျော်ဆန်းမင်း၊ မိုးနိုင်၊**
**ကြူကြူသင်း**

# ၂၀၀၉ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအလားအလာ

အိမွန်ကျော်

**အမေရိကန် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းများမှ အခြေပြုဖြစ်ပေါ်လာသည့် ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများအားလုံးတွင် ဝယ်နိုင်စွမ်းအားပျောက်ဆုံးမှုဖြစ်ပေါ်လာပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းလျက်ရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့်လည်း နိုင်ငံတကာနှင့်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်နေသော ကမ္ဘာ့နိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သည်နှင့်အညီ အထိုက်အလျောက် စီးပွားရေးကျဆင်းမှုများရှိပေရာ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ပြည်တွင်းအိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းများ၏ ဈေးကွက်အခြေအနေနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအလားအလာမှာ များစွာစိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်လာသည်။**

## ၂၀၀၈ မြင်ကွင်း

အိမ်ခြံမြေရောင်းဝယ်ငှားရမ်းကွက်ကြီးတစ်ခုလုံးသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် တစ်နှစ်ပတ်လုံး ဈေးနှုန်းအမြင့်နှင့် ရောင်းလိုအားများလိုက်၊ ဝယ်လိုအားမြင့်လိုက်၊ အငှားသွက်လိုက်ဖြင့် လှုပ်ယမ်းသွားနေသည်။ တစ်နှစ်ပတ်လုံးကို ခြုံငုံကြည့်လျှင် ဈေးကွက်တစ်ခုလုံး ပုံမှန်အရောင်းအဝယ်ရှိနေသော်လည်း အကျိုးအမြတ်ကောင်းကောင်းမရရှိသည်မှာ ၂၀၀၈ ခုနှစ် တစ်နှစ်တည်းသာမဟုတ်၊ ယခင်နှစ်များကလည်း ဤနည်းနှင့်ပင်ဖြစ်သည်။

တိုက်ခန်းအငှားများသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလနှင့် မတ်လအတွင်း တက္ကသိုလ်ဝင်စာမေးပွဲဖြေဆိုရန်အတွက် အနီးကပ်အထောက်အကူပြုသင်တန်းများဖွင့်လှစ်လာခြင်း၊ နယ်မှကျောင်းသားကျောင်းသူများနေထိုင်၍စာကျက်ရန် တိုက်ခန်းများငှားရမ်းလာကြခြင်းတို့ကြောင့် ယင်းလတွင် တိုက်ခန်းအငှားတွင်ကျယ်သော်လည်း အရောင်းအဝယ်မှာ ပုံမှန်သာရှိသည်။ မတ်လနှင့် ဧပြီလများတွင် သင်္ကြန်ပွဲတော် အစိုးရရုံးများ ရက်ရှည်ပိတ်ရက်နှင့် နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက်များပါဝင်၍ ခရီးထွက်ခြင်း၊ မွေးရပ်မြေသို့ပြန်ခြင်းတို့ကြောင့် အရောင်း၊ အဝယ်၊ အငှား အလုံးစုံငြိမ်သက်နေခဲ့ပြီး မတ်လတွင် ဈေးကွက်ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာမည်ဟု အကျိုးဆောင်များက သုံးသပ်ကြသည်။

မေလ ၂ ရက်နှင့် ၃ ရက်အတွင်း နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းသည် ရန်ကုန်တိုင်း၊ ဧရာဝတီတိုင်းတို့ကို တိုက်ခတ်ခဲ့ရာတွင် လူပေါင်းသိန်းချီသေကြေ၍ သန်းနှင့်ချီကာ အိုးအိမ်မဲ့ခဲ့သည့်အခြေအနေကြောင့် အချိန်ကာလအတန်ကြာ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ငြိမ်နေခဲ့သည်။

"နာဂစ်ပြီးကနေ စက်တင်ဘာလမှာ အိမ်ခြံမြေအရောင်းက ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး အငှားက ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိတယ်။ အဲဒီနောက်လမှာ အငှားက ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ အဝယ်က ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ မနှစ်က ၂၀၀၇

ခုနှစ်အခြေအနေနဲ့ ယခုအခြေအနေနဲ့က ပြောင်းပြန်အချိုးကျနေတယ်" ဟု ယူနတီ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်မှ မန်နေဂျာ ဦးဇော်ဇော်က ပြောကြားသည်။

ယခုနှစ်အတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းကြီးသုံးခုအနက် ကားနှင့်ရွှေစျေးများ ကျဆင်းမှုကြောင့် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းဘက်သို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ဦးလှည့်ချင်သော်လည်း နိုင်ငံတကာအိမ်စျေးကွက်ပြိုလဲခြင်း၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်ခြင်းများကြောင့် စျေးကွက်အတွင်း ယခင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူများက စောင့်ကြည့်နေကြသည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ခါနီးလများတွင် အိမ်ရာစျေးရောင်းပွဲတော်များ၌ တိုက်ခန်း၊ ကွန်ဒို်များကို စျေးလျှော့၍ အပြိုင်အဆိုင်ရောင်းချမှုကြောင့် ကွန်ဒို်များ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့် စျေးနှုန်းကျဆင်းပြီး အဝယ်လိုက်ခဲ့သည်။ နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ပြီးနောက် ထိခိုက်မှုလျော့နည်း၍ မြေပိုင်မရှိသော်လည်း စုပေါင်းနေထိုင်နိုင်သော သိန်းရာဂဏန်းဖြင့် ကွန်ဒို်များ အရောင်းအဝယ်ကောင်းခဲ့သည်။

## ၂၀၀၉ မှာ ဦးမော့လာနိုင်မလား

ပြီးခဲ့သည့်တစ်နှစ်လုံး စျေးကွက်အားမရှိခဲ့သော်လည်း ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ပြန်လည်ဦးမော့လာနိုင်သည်ဟု စျေးကွက်ကို လေ့လာသုံးသပ်သူများကဆိုသည်။ နိုင်ငံတကာတွင် အိမ်ခြံမြေစျေးကွက် နာလန်မထူနိုင်သေးချိန်၌ မြန်မာနိုင်ငံက အချိန်တိုအတွင်း ပြန်လည်နာလန်ထူလာနိုင်ခြင်းကို မြန်မာနိုင်ငံတွင် စျေးကွက်လိုအပ်ချက်ရှိနေသေးသည် သို့မဟုတ် စျေးကွက်လိုအပ်ချက်ကိုကျော်နိုင်သည်ဟု ကောက်ချက်ချရမည့်သဘောဖြစ်သည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အိမ်ခြံမြေစျေးကွက်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် ဘဏ်များကိုမှီခိုခဲ့၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြပြီး အိမ်ခြံမြေစျေးကွက်ပြိုလဲချိန်တွင် ဘဏ်များ နာလန်မထူနိုင်ဘဲ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းနှင့် ကြုံနေရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက အိမ်ခြံမြေများကိုဝယ်ယူ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာတွင် ငွေသားဖြင့်သာဝယ်ယူမှုက စျေးကွက်အလွယ်တကူမပြိုလဲခြင်း၏ အကြောင်းပြချက်ဖြစ်နေသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ဥပမာအားဖြင့် ပြင်ပပေါက်စျေး လေးသိန်းရှိသည့် ကွန်ဒို်ကို ဘဏ်၌ ၁၄ သိန်းဖြင့် အပေါင်ထားကြသည်။ ယင်းသို့ပေါင်နှံသောအိမ်များ ထင်သလောက်စျေးမပေါက်ချိန်၌ ဘဏ်များ ပြိုလဲခဲ့သည်။ ပြည်တွင်း၌လည်း ၂၀၀၃ ခုနှစ်က လက်လွတ်စပယ် ငွေထုတ်ချေးမှုကြောင့် ဘဏ်များပြိုလဲဖူးသည်။ သို့သော်လည်း ဗဟို ဘဏ်၏ထိန်းချုပ်မှုဖြင့် နောက်ပိုင်းတွင် ဘဏ်များ ပြန်လည်ကောင်းသွားသည်။

နိုင်ငံတကာ၏ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ပြိုလဲသွားသော်လည်း ပြည်တွင်းအရောင်းအဝယ်သည် တန့်နေသည့်အခြေအနေတွင် ရှိနေရာ ပြန်လည်ဦးမော့လာနိုင်သည့် အခြေအနေများကို မျှော်လင့်နိုင်သေးသည်။

"ဟိုမှာကျပုံနဲ့ ဒီမှာကျပုံကမတူဘူး။ ဒီကဈေးကွက်ကတန့်သွားတာ။ ကမ္ဘာအကျပ်အတည်းကြောင့်လည်း မဟုတ်ဘူး" ဟု ဈေးကွက်အခြေအနေလေ့လာနေသော ဦးဇော်ဇော်က ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်သည် ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှ မေလအထိ အရောင်းအဝယ်ငြိမ်နေနိုင်သော်လည်း ဈေးနှုန်းအမြင့်ဖြင့် အငှားများ အလုပ်တွင်ကျယ်နေနိုင်သည်။ သို့သော်လည်း ကြိုက်ရောင်းကြိုက်ဝယ်၊ ငွေအလျင်လိုရောင်းခြင်း စသည့် ပုံစံအမျိုးမျိုးဖြင့် အရောင်းအဝယ်အချို့ရှိနေပြီး ဇွန်လအတွင်း ဈေးကွက်တစ်ခုလုံး အခြေအနေကောင်းလာနိုင်သည်ဟု ရန်ကုန်၊ မန္တလေးရှိ ဝါရင့်အကျိုးဆောင်များက သုံးသပ်သည်။

ရန်ကုန်မြို့၊ မန္တလေးမြို့၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား၊ ပြင်ဦးလွင်၊ မော်လမြိုင်၊ ပဲခူး စသောမြို့များရှိ အဆောက်အအုံမပါ မြေကွက်ကျယ်ကြီးများတွင် စားသောက်ဆိုင်၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များဖွင့်လှစ်သည့် ပုံစံများခေတ်စားနေမှုကြောင့် ယင်းမြို့ကြီးများတွင် မြေကွက်များ ဈေးကောင်းနေသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ရွှေလီလှိုင်း၊ ယူနန်၊ ရွှေကောင်း (ဟော့ပေါ့)၊ Power Light, Colour Stone စသောဆိုင်ကြီးများသည် အဆောက်အအုံအတွင်း ဖွင့်လှစ်မှုထက် လွတ်လွတ်လပ်လပ်နှင့် လေကောင်းလေသန့်ရပြီး ကားရပ်နားရန်နေရာရှိသော မြေကွက်ကျယ်များ ငှားရမ်းဖွင့်လှစ်လာကြသည်။ ယင်းမြေကွက်များသည် နေရာနှင့် အကျယ်အဝန်းပေါ်မူတည်၍ အငှားဈေးနှုန်း တစ်လလျှင် သိန်း ၃၀ မှ ၄၅ သိန်း ဝန်းကျင်ပေါက်ဈေးရှိနေသည်။ ရန်ကုန်မြို့ရှိ အဆိုပါမြေကွက်ကျယ်များတွင် စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်မှုသည် နယ်စပ်ဒေသမှ တိုင်းရင်းသားများသာမက ဒေသခံများပါ လုပ်ကိုင်လာမှုကြောင့် ယင်းမြေကွက်ငှားရမ်းမှု၏ အလားအလာသည် မမျှော်မှန်းနိုင်သောနှစ်များထိ ကောင်းမွန်နေနိုင်သည်ဟု ပညာရှင်အချို့က ဆိုသည်။

ဒီဇင်ဘာလတွင်ပြုလုပ်သော ထူးကုမ္ပဏီမှတည်ဆောက်သည့် မင်းဓမ္မအဆင့်မြင့်အိမ်ရာ၊ ကွန်ဒို၊ လုံးချင်းဈေးရောင်းပွဲတော်၊ ယုဇနကုမ္ပဏီမှ လက်ကျန်တိုက်ခန်း၊ ကွန်ဒို၊ ဆိုင်ခန်း၊ မြေကွက်နှင့် တိုက်ခန်းသစ်များ အရောင်းပွဲတော်နှင့် အခြားအိမ်ရာဈေးရောင်းပွဲတော်များတွင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ အ ရစ်ကျစနစ်ဖြင့်လည်းကောင်း အပြိုင်အဆိုင်ရောင်းချသည်ကို တွေ့ရသည်။ အဆိုပါဈေးရောင်းပွဲတော်များသည် ယခင်နှစ်များနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင် ထင်ထားသလောက် အရောင်းအဝယ်မဖြစ်ဘဲ အရောင်းထိုင်းသည်ဟု ကြားသိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ယခုအခါ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းပေါ်ပေါက်မှုနှင့် အခြားအကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အသီးသီးတွင် အကျပ်အတည်းများနှင့် ရင်ဆိုင်နေကြရကြောင်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာမူ အခြားရင်း

## မြေကွက်အရောင်း

| စဉ် | တည်နေရာ | အမျိုးအစား | ဈေးနှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|---|
| ၁။ | လှိုင်(မြကန်သာ) | 90'x 140' | ၃၅၀၀ သိန်း |
| ၂။ | ရန်ကင်း(ပြည်သာယာ) | 45'x 110' | ၂၀၀၀ သိန်း |
| ၃။ | ဗဟန်း၊ ကုက္ကိုင်းရိပ်သာလမ်း | 50'x 90'(ဘိုးဘွားပိုင်) | ၃၃၀၀ သိန်း |
| ၄။ | မရမ်းကုန်း(အောင်ဇေယျ) | 160'x 100' | ၃၂၀၀ သိန်း |
| ၅။ | သံလွင်လမ်း | 60'x108' | ၅၀၀၀ သိန်း |

## တိုက်ခန်းအရောင်း

| စဉ် | တည်နေရာ | အမျိုးအစား | ဈေးနှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|---|
| ၁။ | စမ်းချောင်း(မဝိုလမ်း) | (20' X 40') GF, Hall | ၆၅၀ သိန်း |
| ၂။ | ရွှေဘုံသာလမ်း | 12½' X 60' | ၅၀၀ သိန်း |
| ၃။ | ရေကျော်လမ်း | (30' X 55') GF | ၁၀၀၀ သိန်း |
| ၄။ | ၄၈ လမ်း | (30' X 40') GF | ၃၅၀ သိန်း |
| ၅။ | တာမွေ ၁၅၆ လမ်း | (12½' X 55') 2F | ၁၀၀ သိန်း |

## ကွန်ဒိုအရောင်း

| စဉ် | တည်နေရာ | အမျိုးအစား | ဈေးနှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|---|
| ၁။ | Central Tower | ပြင်ဆင်ပြီး | ၁၅၀၀ သိန်း |
| ၂။ | ပုလဲကွန်ဒို | ပြင်ဆင်ပြီး | ၅၀၀ သိန်း |
| ၃။ | ရန်ကင်းစင်တာ | ပြင်ဆင်ပြီး | ၁၅၀၀ သိန်း |
| ၄။ | ယုဇနကွန်ဒို(ရွှေဂုံတိုင်) | ပြင်ဆင်ပြီး | ၈၀၀ သိန်း |
| ၅။ | ပင်လုံထိပ်ထား | 4F | ၁၂၀၀ သိန်း |
| ၆။ | SHINE | 8F | ၁၀၀၀ သိန်း |

နှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းများဖြစ်သော လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ကောက်ပဲသီးနှံတင်ပို့မှုကဏ္ဍ၊ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍတို့ကဲ့သို့မဟုတ်ဘဲ လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်သည့် ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ပိုင်ဆိုင်ပစ္စည်း (Capital) အဆောက်အအုံများကို ပိုင်ဆိုင်ထားသဖြင့် လတ်တလောအကျိုးအမြတ်မပေါ်ထွန်းသေးသော်လည်း ရေရှည်အတွက် စိုးရိမ်ဖွယ်ရာမရှိကြောင်း ဆောက်လုပ်ရေးနှင့် အိမ်ရာစီမံကိန်းများကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသည့် အမျိုးသားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကုမ္ပဏီအုပ်စုလိမိတက် (NDCG) ၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခင်ရွှေက ဒီဇင်ဘာလအတွင်း ကျင်းပသော ကုမ္ပဏီ၏နှစ်ပတ်လည်အထွေထွေအစည်းအဝေးတွင် ရှယ်ယာရှင်များကို ပြောကြားခဲ့သည်။

## လူနေထူလာဖွယ် မြို့သစ်

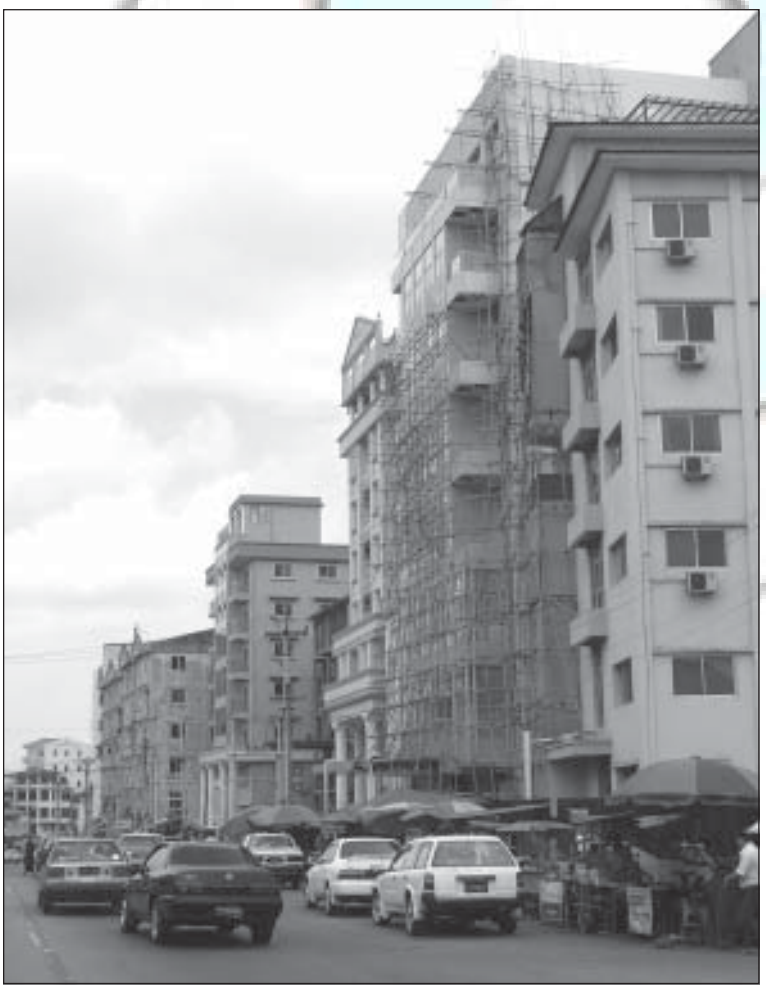
အခြေခံလူတန်းစားတို့အတွက် အစိုးရက တဲပေါ်မှ တိုက်ပေါ်တင်စီမံချက်ဖြင့် မြို့သစ်များ ဖော်ထုတ်ပေးမှုသည် အထိုက်အလျောက်အဆင်ပြေခဲ့သည်။ မြို့သစ်များသည် သွားလာရလွယ်ကူလာခြင်းနှင့် မြို့တွင်းထက် ဈေးသက်သာခြင်းတို့ကြောင့် နေထိုင်သူများလာသည်။ ရန်ကုန်မြို့၏ လက်ရှိလူဦးရေအခြေအနေအရ လူနေတိုက်ခန်းများ လိုအပ်နေဆဲဖြစ်ပြီး တည်ဆောက်ပြီး မြို့သစ်များတွင်လည်း ဝင်ငွေနည်းလူတန်းစားအပြင် လူလတ်တန်းစားအချို့ပါ နေထိုင်လာသောကြောင့် မြို့သစ်များတွင် တဖြည်းဖြည်း လူနေထူထပ်လာလျက်ရှိသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၁၉၇၃ ခုနှစ်၌ ရန်ကင်း၊ တောင်ဥက္ကလာနှင့် မြောက်ဥက္ကလာပမြို့နယ်တို့ကို ဖော်ထုတ်ခဲ့ပြီး ယခုအချိန်၌ ရန်ကုန်မြို့ပတ်ပတ်လည်တွင် မြို့

သစ်များရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ကျွမ်းကျင်သူ ပညာရှင်တို့၏အဆိုအရ မြို့သစ်ဖြစ်ထိုက် သောအခြေခံမရှိဘဲ မြို့သစ်တစ်ခုတည် ဆောက်၍မရဟု သိရသည်။

မြို့သစ်များတွင် နေထိုင်သူများပြား လာပြီး စည်ကားလာသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် အိမ်ဈေးများလည်း တဖြည်းဖြည်းမြင့် တက်ခဲ့သည်။ ဒဂုံ (ဆိပ်ကမ်း) မြို့နယ် ယုဇနဥယျာဉ်မြို့တော်ရှိ နှစ်ခန်းတွဲ လေး ထပ်တိုက်ခန်းမှာ တစ်ခန်းလျှင် ၂၃ ပေ× ၃၅ ပေ ကျယ်ဝန်းပြီး ယခင်မြေညီထပ် ၂၄ သိန်းသည် ယခု ၆၀ သိန်း၊ ပထမထပ် ယခင် ၂၁ သိန်း ယခု သိန်း ၄၀၊ ဒုတိယထပ် ယခင် ၁၉ သိန်း၊ ယခု ၃၀ ဝန်းကျင်၊ တတိယ ထပ် ယခင် ၁၇ သိန်းသည် ယခု ၂၈ သိန်း ဝန်းကျင် (လမ်းပေါ်မူတည်ပြီး ဈေးနှုန်းကွာ ခြားချက် ရှိသည်)၊ နှစ်ခန်းတွဲ သုံးထပ် တိုက်မှာ တစ်ခန်းလျှင် စတုရန်းပေ ၈၀၅ ကျယ်ဝန်းပြီး မြေညီထပ် ယခင် ၂၄ သိန်း၊ ယခု ၇၀ ဝန်းကျင်၊ ပထမထပ် ယခင် ၂၁ သိန်း၊ ယခု ၄၀ သိန်းဝန်းကျင်၊ ဒုတိယထပ် ယခင် ၁၉ သိန်း၊ ယခု သိန်း ၃၀ ဝန်းကျင် အထိ မြင့်တက်နေပြီ ဖြစ်သည်။ အလားတူ FMI City ၌ လေးထပ်လေးခန်းတွဲ တိုက် ခန်းများကို တစ်ခန်းလျှင် ယခင်ပျမ်းမျှ ကျပ် သိန်း ၄၀ ကျော်ပေါက်ဈေးရှိသော်လည်း ယခု သိန်းရာချီရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။

ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များမှ မြို့သစ်၊ ကွန်ဒို၊ အိမ်ရာစီမံကိန်းအသစ် များ ထပ်မံဖော်ထုတ်နိုင်လျှင် ရန်ကုန်မြို့ တော်အတွင်း လက်ရှိလူဦးရေအရ လူနေ တိုက်ခန်းလိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်သည် လည်း ဈေးနှုန်းအကျဘက်သို့ ပြောင်းလဲ နိုင်သောအခြေအနေတစ်ရပ် ပေါ်ထွန်းနိုင် သည်ဟု မြို့ပြလူနေမှုကို လေ့လာသုံးသပ် နေသော ပညာရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။



## လက်တလော မြှုပ်နှံမှုရေခဲမြို့

"ရိုရင်းစွဲရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို သာ မျော်ကိုးသွားအောင် အရောင်းအဝယ်လုပ် နေတာ။ ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဈေးကွက်ကို စောင့်ကြည့်နေတာ" ဟု မင်္ဂလာတောင်ညွှန့် မြို့နယ်အတွင်း၌ နေထိုင်သော အသက် ၃၆ နှစ်အရွယ် အိမ်ခြံမြေဝယ်ရောင်းလုပ် ကိုင်နေသူအမျိုးသမီးက ဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့တွင်း ခြောက်မြို့နယ် အတွင်းရှိ တိုက်ခန်းများ၏အရောင်းအဝယ် အင်္ဂားဈေးကွက်သည် ဈေးနှုန်းအမြင့်ဖြင့် အလုပ်ဖြစ်သောကြောင့် ယင်းမြို့နယ် အတွင်းရှိ တိုက်ခန်းများကို ပိုင်ဆိုင်ထားသူ များသည် ရေရှည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်လိုသူများကို သာ ပြန်လည်ငှားရမ်းမှုများ ပြုလုပ်လျက်ရှိသည်။ အဆိုပါမြို့နယ်အတွင်းရှိ တိုက်ခန်းများ၏ ပေါက်ဈေးသည် သိန်းရာချီအထိ မြင့်တက် လာသည်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအနေဖြင့် ကမ္ဘာ့ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းကြောင့် သိန်း သောင်းချီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုထက် သိန်းထောင် ချီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသာ ပြုလုပ်ကြပြီး ဈေး ကွက်အတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူအရေအတွက် လျော့နည်းခြင်းမရှိသော်လည်း ရင်းနှီးမြှုပ် နှံမှုတန်ဖိုးလျော့နည်းလာသည်ကို ရန်ကုန် မြို့တော်ရှိ အိမ် ခြံ မြေအကျိုးဆောင်ကြီး များက သတိထားမိလာသည်။

"အိမ် ခြံ မြေလုပ်ငန်းဘက်ကို ရင်း နှီးမြှုပ်နှံမှုမလုပ်ကြဘဲနဲ့တော့ မနေပါဘူး။ ဒီလုပ်ငန်းက စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတယ်။ ၂၀၁၀ ရွေးကောက်ပွဲအပြီး တစ်ခုခုပြောင်း လဲမှာပဲလို့ အတွေးတွေရှိနေသေးလို့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဈေးကွက် စောင့်နေကြတာ" ဟု ဦးဇော်ဇော်က ဆို သည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်အပေါ်၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများအနေဖြင့် မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကြောင့် ဈေးကွက်ပုံမှန်ရှိနေသေးနိုင်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် ၂၀၁၀ ခုနှစ် ရွေးကောက်ပွဲအပြီးတွင် မူဝါဒသစ်များပေါ်ပေါက်လာပြီး အိမ် ခြံ မြေဈေးကွက်အပေါ် အကျိုးတစ်စုံတစ်ရာ ရိုက်ခတ်လာမည်ဟူသောအတွေးဖြင့် ဈေးကွက်ကို စောင့်ကြည့်နေကြသည်။

## ၂၀၀၉- ၂၀၁၀ အလားအလာ

မော်တော်ယာဉ်ဈေးကွက်၌ ဈေးဆက်တိုက်ကျနေခြင်း၊ ရွှေဈေးကို မခန့်မှန်းနိုင်ခြင်းတို့ကလည်း တစ်ပိုင်တစ်နိုင်ငွေဖြင့် ဝယ်ယူလိုသူများ တိုက်ခန်းနှင့်တန်ဖိုးသင့်တင့်မည့်မြေများဝယ်ယူရန် အနည်းငယ်တွန်းအားပေးနိုင်သည်ကို တွေ့ရသည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း ဈေးကွက်တန့်နေမှုကြောင့် ဝယ်လိုအားကိုမျှော်ပြီး တည်ဆောက်ရသော ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများလည်း အနည်းငယ်အေးလာသည်။ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအနေဖြင့် Promotionများ၊ အရစ်ကျငွေပေးချေရာတွင် နှစ်ရှည်ပေးသွင်းရန် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ကြိုပွဲငှါဝယ်ယူရာတွင်လည်း တည်ဆောက်ကာလပြီးသည်နှင့် ငွေကျေသည်ဖြစ်စေ၊ မကျေသည်ဖြစ်စေ နေထိုင်ခွင့်များပြုလာခြင်းတို့ကြောင့် အမှန်တကယ်နေထိုင်သူများအတွက် ငွေသားဖြင့် အလွယ်တကူဝယ်ယူလာနိုင်သည်။

"လက်ရှိဈေးကွက်အတွင်းမှာ ဖြစ်နေတဲ့အခြေအနေကို ဒီလိုပုံစံနဲ့ဖြေရှင်းနေတာ။ ကွန်ဒို့တစ်ခန်းကို ကျသင့်ငွေရဲ့ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းပေးသွင်းပြီး ၃၆ ရစ်နဲ့ သုံးနှစ်၊ တစ်ရက်မှာ ၂.၅ ရာခိုင်နှုန်း ဒါမှမဟုတ် ၃.၅ ရာခိုင်နှုန်းသာသွင်းရမယ်။ ဒါ အတိုးနှုန်းသာသာပဲရှိတယ်" ဟု တက်လမ်းဆောက်လုပ်ရေးမှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာဦးရှိန်ဝင်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါရောင်းချပုံများနှင့်သာ ရောင်းချလာလျှင် အမှန်တကယ်နေထိုင်သူများအတွက် အိုးပိုင်အိမ်ပိုင်များရရှိလာနိုင်သည်။ ယခုလိုအချိန်တွင် အမှန်တကယ်နေထိုင်သူများအတွက် အိမ် ခြံ မြေသည် အဝယ်သင့်ဆုံးအချိန်ဖြစ်လာပြီး ဝယ်ရောင်းလုပ်ကိုင်သူများအနေဖြင့် ၂၀၁၀ ရွေးကောက်ပွဲကို မျှော်၍ ဈေးကွက်ကိုစောင့်ကြည့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေကြသည်။

အိမ်ရာစီမံကိန်းအသစ်များ၊ ကွန်ဒို တိုက်ခန်းများ၊ လုံးချင်းများ ထပ်မံဖော်ထုတ်တည်ဆောက်လာနိုင်လျှင် ရန်ကုန်မြို့တော် အိမ် ခြံ မြေဈေးကွက် တစ်မျိုးတစ်ဖုံပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်။

"အိမ်ရာစီမံကိန်းအသစ်တွေ ပေါ်လာတော့လည်း သူ့အထိုက်အလျောက်တော့ အလုပ်ဖြစ်မှာပါ။ ဈေးနှုန်းတော့ ထင်သလောက် ရမယ်မထင်တော့ဘူး" ဟု ဈေးကွက်လေ့လာသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

**အိမွန်ကျော်**

# နောက်မကျသေးပါ

ခင်ဌေးကြွယ်

**ဒေါ်ဖီခွက်ကို စိတ်လှုပ်ရှားစွာနှင့် ကိုမင်းသွေး ကမန်းကတန်းကောက်ကိုင်လိုက်သည်။ မျက်နှာကို အတန်ငယ်မော့၍ ဦးတည်ရာတိုတိုကျကျ မရှိဘဲ ဟိုဘက်သည်ဘက်လှုပ်ရှားနေသည့် မျက်လုံးသူငယ်အိမ်က သူ့အတိတ်သူ ပြန်တူးဆွနေသောအသွင်ဆောင်သည်။**

"ကျွန်တော်ခုလိုမျိုး ကျန်းမာသန်စွမ်းတဲ့ လူကောင်းတစ်ယောက်ပြန်ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ထင်ကိုမထင်မိခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော် တင်မဟုတ်ဘူး။ မိသားစုတွေကပါပေါ့" ဟု

ဆိုလိုက်သူ အသက် ၂၉ နှစ်အရွယ်ရှိ ကိုမင်းသွေးသည် မူးယစ်ဆေးဝါးကို ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကြာအောင် သုံးစွဲခဲ့ပြီး လွန်ခဲ့သည့်နှစ်ကမှ အပြီးအပြတ် ဖြတ်တောက်နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ သေသေသပ်သပ်ဝတ်ဆင်ထားသော ရုပ်အင်္ကျီအဖြူစင်၊ စတိုင်ဘောင်းဘီအနက်နှင့် ပြောင်လက်နေသော ရှူးဖိနပ်တို့က အိပ်မက်ဆိုးကလွန်မြောက်လာပြီဟု ဆိုသော သူ့စကားစုတို့ကို ထောက်ခံနေသကဲ့သို့ပင်။

ကိုမင်းသွေးကဲ့သို့ မူးယစ်ဆေးဝါးကို အပြီးအပြတ် ဖြတ်တောက်နိုင်သူများ ရှိနေသော်လည်း အများစုမှာ မူးယစ်သံသရာလည်နေဆဲဖြစ်ပြီး လက်ရှိအချိန်တွင် ဘိန်းဖြူမဟုတ်သည့် အခြားအစားထိုး ဆေးဝါးများက ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များကို ကိုမင်းသွေးကဲ့သို့ အတိတ်အဖြစ်ဆိုးနှင့် ကြုံစေရန် တွန်းပို့နေကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မူးယစ်ဆေးဝါးဆန့်ကျင်ရေးအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မူးယစ်ဆေးဝါးပပျောက်ရေးကို ကမ္ဘာနှင့်အဝန်း ဆန့်ကျင်တိုက်ဖျက်နေကြရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် တစ်တပ်တစ်အားပါဝင်ဆောင်ရွက်နေသည်ကို တွေ့မြင်ရသော်လည်း ဘိန်းဖြူကဲ့သို့ တန်ဖိုးမြင့် မူးယစ်ဆေးများကို ပိုမိုအလေးထားတိုက်ဖျက်နေပြီး မူးယစ်ဆေး၏ ခြေလှမ်းအစတစ်ခုဖြစ်သော အလွယ်တကူဝယ်ယူရရှိနိုင်သည့် ဆေးပြား Tablet အသွင် အပျော့စားမူးယစ်စေတတ်သော ဆေးအချို့ကို ထိန်းချုပ်မှုမှာ ထိရောက်မှုမရှိသေးဟု ဆိုရပေမည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဆေးပြားအချို့မှာ အသေးစားရောဂါအချို့ကုသရန်အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယင်းဆေးကို လိုအပ်သည်ထက် ပိုမသုံးမိရန်သာ အရေးကြီးပြီး အထူးသဖြင့် အိပ်ဆေးပြားများနှင့် ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးပြားများကို နှစ်ပြားထက်ပိုမိုသောက်ရန် မသင့်လျော်ဟု အထွေထွေရောဂါကုဆရာဝန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

## မူးယစ်စေသော ဆေးဝါးများမှသည်

ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးပြားများနှင့် အိပ်ဆေးပြားများကို လိုအပ်သည်ထက်ပိုမိုသုံးစွဲမိပါက လေးလံထိုင်းမှိုင်းစေတတ်ပြီး ယင်းမှတစ်ဆင့် ပုံမှန်သောက်ချင်လာသည့် စိတ် ဖြစ်ပေါ်တတ်ကြောင်း၊ မူးယစ်စေသောဆေးဝါးများမှာ ထိုင်းမှိုင်းစေသော ဆေးဝါး (Depressant Type)၊ စိတ်ကြွသို့မဟုတ် နှိုးဆွစေသော ဆေးဝါးများ (Stimulant Type)၊ လှုံ့ဆော်မှုအာရုံဖြစ်စေသော ဆေးဝါးများ (Hallucinogen Type) နှင့် စိတ်ကြွဆေးများမှာ Amphetamine၊ Dex- amphe-tamine၊ Dextroamphetamine သဘာဝပေါက်ပင်များဖြစ် သော နီကိုတင်း၊ ကော်ဖီ၊ လက်ဖက်ရည်၊ ခက် (အာဖရိကမှပေါက်ပင်)၊ ကိုကင်း စသည်တို့ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းတို့ကို လွန်စွာသုံးစွဲလာပါက ပါကင်ဆန်ရောဂါ၊ ဝက်ရူးပြန်ရောဂါ၊ မူးဝေတတ်သောဝေဒနာ၊ ကလေးများ ဂနာမငြိမ်ရောဂါ၊ အအိပ်လွန်ရောဂါ၊ လေးလံထိုင်းမှိုင်းရောဂါတို့ ဖြစ်တတ်ကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်း ကျန်းမာရေးဦးစီးဌာနမှ အကြီးတန်းကျန်းမာရေးအရာရှိကြီးတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

စိတ်ကြွဆေးများအနက် Amphetamine ဆေးပြားများကို ၁၈၅၀ ခုနှစ်မှစ၍ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံက စတင်သုံးစွဲခဲ့ကြောင်း၊ ၁၈၈၇ ခုနှစ်တွင် ဂျာမနီနိုင်ငံမှ

ဆေးဝါးအဖြစ်ထုတ်လုပ်၍ ရင်ကျပ်ပျောက်ဆေး၊ အအေးမိပျောက်ဆေး၊ ရှူဆေးများအဖြစ် အသုံးပြုလာကြကြောင်း၊ ယင်းမှတစ်ဆင့် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်း ပိုမိုကျယ်ပြန့်စွာသုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ စစ်ဘုရင် ဟစ်တလာကိုယ်တိုင်သုံးစွဲခဲ့ပြီး အမေရိကန်၊ ဂျပန်၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ အင်ဒိုနီးရှား စသည့်နိုင်ငံများတွင် သုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ ယင်းမှတစ်ဆင့် ၁၉၉၅ ခုနှစ်ဝန်းကျင်တွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ စတင်ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး လက်ရှိတွင် လူအနည်းငယ်က သုံးစွဲဆဲဖြစ်ကြောင်း အထက်ပါကျန်းမာရေးအရာရှိက ထပ်လောင်းရှင်းပြသည်။

## ဆယ်ကျော်သက်ဘဝနဲ့ စိတ်ကြွဆေးမှသည်

ယနေ့ခေတ်လူငယ်အများစုသည် ခေတ်ရေစီးကြောင်းအရ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု ပြင်ပသဏ္ဌာန်များပြောင်းလဲပြင်ဆင်လာကြသကဲ့သို့ ၎င်းတို့၏အပြုအမူနှင့် စိတ်နေသဘောထားတို့သည် လည်းပြောင်းလဲလာသည်ကို တွေ့မြင်လာရသည်။ လူငယ်များဟုဆိုရာ၌ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်များတွင် ယင်းတို့ကို ပိုမိုတွေ့မြင်နိုင်သည်။ ကွမ်းစားခြင်း၊ ဆေးလိပ်သောက်သုံးခြင်းတို့ကို ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်အဖြစ် ရှုမြင်လာတတ်ကြပြီး ဘီယာသောက်ခြင်း၊ မူးယစ်ဆေးမျှဝေသုံးစွဲခြင်းတို့ကိုလည်း ယဉ်ကျေးမှုတစ်ရပ်အဖြစ် ဆယ်ကျော်သက်အချို့က လွဲမှားစွာ လက်ခံယုံကြည်ထားကြသည်။ ယင်းမှာ ခေတ်ရေစီးကြောင်းအရ ခေတ္တခဏသာ စမ်းသပ်သုံးစွဲခြင်းဟု ယူဆကြောင်း၊ စိတ်ကြွဆေးပြားများကိုလည်း စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လန်းဆန်းတက်ကြွစေလို၍သာ သုံးစွဲခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်အချို့က ဆိုကြသည်။

ရန်ကုန်တိုင်း မော်ဘီမြို့၌ တပ်မတော်သားဖခင်နှင့် မူလတန်းပြဆရာမ မိခင်တို့နှစ်ဦးမှ ၁၉၇၉ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားခဲ့ပြီး သားသမီးသုံးဦးအနက် အကြီးဆုံးဖြစ်သော ကိုမင်းသွေး လမ်းမှားလိုက်ခဲ့သည်မှာလည်း ဆယ်ကျော်သက်ဘဝကပင် ဖြစ်ကြောင်း၊ ရှစ်တန်းကျောင်းသားအရွယ်မှ စတင်စမ်းသပ်သုံးစွဲခဲ့ရာမှ စွဲလမ်းသွားခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းကျောင်းသားဘဝတွင် သုံးစွဲမှုအရှိန်မြင့်မားလာခဲ့ကြောင်း ကိုမင်းသွေးက ဆိုသည်။

မူးယစ်ဆေးဝါးသုံးစွဲခဲ့စဉ်က မိမိ

**ကိုမင်းသွေးကဲ့သို့ မူးယစ်ဆေးဝါးကို အပြီးအပြတ်ဖြတ်တောက်နိုင်သူများ ရှိနေသော်လည်း အများစုမှာ မူးယစ်သံသရာ လည်နေဆဲဖြစ်ပြီး လက်ရှိအချိန်တွင် ဘိန်းဖြူမဟုတ်သည့် အခြားအစားထိုးဆေးဝါးများက ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များကို ကိုမင်းသွေးကဲ့သို့ အတိတ်အဖြစ်ဆိုးနှင့်ကြုံစေရန် တွန်းပို့နေကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံမူးယစ်ဆေးဝါးဆန့်ကျင်ရေးအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။**

ကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်မှုမရှိခဲ့သည့်အတွက် အရာရာကို အပျက်သဘောသာဆောင်ခဲ့ပြီး မိသားစုကိုလည်း ဒုက္ခမျိုးစုံနှင့် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့စေခဲ့ရကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၌ လတ်တလောအခြေအနေတွင်ပင် မိမိကဲ့သို့ လူငယ်များစွာရှိနေရာ ၎င်းတို့ကို အလျင်အမြန်ထိန်းချုပ်နိုင်ရန်လိုအပ်ကြောင်း ကိုမင်းသွေးက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"ဒါဟာ သိပ်အန္တရာယ်ကြီးတဲ့ကိစ္စပါ။ စိတ်ကြွဆေးပြားကို များများသုံးလာရင် မူးယစ်ဆေးစွဲစေတယ်။ ဆေးစွဲလာပြီဆိုရင်တော့ နောက်ဆက်တွဲအန္တရာယ်တွေက တန်းစီနေတော့တာပါပဲ" ဟု ဆယ်ကျော်လူငယ်များ၏ အဆိုပါ လွဲမှားနေသောအယူအဆနှင့်ပတ်သက်၍ မြန်မာနိုင်ငံမူးယစ်ဆေးဝါးဆန့်ကျင်ရေးအသင်းဥက္ကဋ္ဌဦးစံသိန်းက ဆိုသည်။

မူးယစ်ဆေးဝါးသုံးစွဲမှုများလာပါက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအားနည်းလာခြင်း၊ စိတ်တိုခြင်း၊ ဒေါသကြီးခြင်း၊ ရိုင်းစိုင်းလာခြင်း၊ ဆေးသုံးစွဲမှုအတွက် ငွေအခက်အခဲရှိလာပါက ခိုးမှု၊ လုယက်မှု၊ လူသတ်မှုအထိပါ ကျူးလွန်လာတတ်ကြောင်း ဦးစံသိန်းက ရှင်းပြသည်။ ထို့အတူ ဦးနှောက်ထိခိုက်ပျက်စီးခြင်း၊ မှတ်ဉာဏ်ချို့ယွင်းခြင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာရောဂါများဖြစ်ခြင်း၊ ကိုယ်အပူရှိန်တတ်လွန်ကဲခြင်း၊ နှလုံးသွေးကြောများ ပျက်စီးခြင်း၊ စိတ်ရှုပ်ထွေးလာခြင်း၊ အလုပ်မလုပ်နိုင်ခြင်း၊ သံသယစိတ်ဝင်ခြင်း၊ ရူးသွပ်ခြင်း၊ လှုံ့ဆော်မဲ့အာရုံဖြစ်ခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်တတ်ကြောင်း၊ စိတ်ကြွဆေးပြားများစတင်သုံးစွဲချိန်တွင် အသွက်လွန်ခြင်း၊ ထိန်းသိမ်းမရခြင်း၊ ပို၍နေကောင်းသည်ဟု အထင်ကြီးတတ်ခြင်း၊ ပိုအားရှိလာသည်ဟု ထင်

တတ်ခြင်း၊ အန္တရာယ်အလုပ်များ ပိုမိုလုပ်ကိုင်လိုခြင်း၊ အစားအသောက်နည်းလာခြင်း၊ အအိပ်နည်းလာခြင်းတို့ဖြစ်တတ်ပြီး အလွန်အကျွံသုံးစွဲလာပါက ပြင်းထန်သောနှလုံးရောဂါဖြစ်ခြင်း၊ နှလုံးပျက်စီးခြင်း၊ လေဖြတ်ခြင်း၊ တက်ခြင်းနှင့် မလိုလားသောအမူအကျင့်များ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်ကြောင်း စိတ်ရောဂါနှင့် မူးယစ်အထူးကုဆရာဝန်ကြီး ဒေါက်တာဘသောင်းက ပြောကြားသည်။

## ဆေးစွဲပြီးသူများကိုလည်းပစ်ပယ်မထားသင့်

မူးယစ်ဆေးဝါးကို သုံးစွဲမှုမပြုမီ ကာကွယ်တားဆီးသင့်သော်လည်း အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ဆေးစွဲသွားသည့်သူများကိုလည်း ပစ်ပယ်မထားသင့်ကြောင်း၊ ၎င်းတို့ကို အားပေးနှစ်သိမ့်ပြီး ပုံမှန်လူကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာရန် စည်းရုံး၍ ဆေးဖြတ်ပေးရန် လိုကြောင်း၊ နိုင်ငံတော်၏ကူညီမှုဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ မူးယစ်ဆေးဝါးအသင်းကြီးက မူးယစ်ဆေးဝါးစွဲနေသူများကို ကူညီပြုစုစောင့်ရှောက်ပေးနိုင်ရန် စောင့်ရှောက်ရေးစင်တာခုနစ်ခုကို ဖွင့်လှစ်ပေးထားကြောင်း၊ ယင်းတို့မှာ တောင်ကြီးတွင် သုံးခု၊ လားရှိုးတွင် သုံးခုနှင့် ရန်ကုန်တွင် တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ မူးယစ်ဆေးစွဲသူ မည်သူမဆို လာရောက်အကူအညီတောင်းနိုင်ပြီး အားလုံးကို အခမဲ့ကူညီပြီး ဆေးလုံးဝပြတ်သည်အထိ စောင့်ရှောက်ပေးကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံမူးယစ်ဆေးဝါးအသင်းကြီးကို ၁၉၉၄ ခုနှစ်က စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပြီး၊ ယခုအခါ တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် အသင်း၌ပေါင်း ၉၄ သင်းဖြင့် မူးယစ်ဆေးဝါးဆန့်ကျင်တိုက်ဖျက်ရေးလုပ်ငန်းများကိုဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ဦးစံသိန်းက ထပ်လောင်းရှင်းပြသည်။

မူးယစ်ဆေးဝါးစွဲရသူအများစုမှာ မိသားစုအချင်းအချင်း ပြေလည်မှုမရှိခြင်း၊ အိမ်ထောင်ရေးအဆင်မပြေသည့် မိဘများ၏သားသမီးများ၊ ပတ်ဝန်းကျင်၌ ဝိုင်းပယ်ခံရသည့် လူငယ်များ၊ စိတ်တည်ငြိမ်မှုကို လိုလားတောင့်တသည့် လူငယ်လူရွယ်များ၌ အဖြစ်များတတ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မူးယစ်ဆေးဝါးဆန့်ကျင်ရေးအသင်းမှ တွဲဖက်အ

**မူးယစ်ဆေးဝါးသုံးစွဲမှုများလာပါက စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အားနည်းလာခြင်း၊ စိတ်တိုခြင်း၊ ဒေါသကြီးခြင်း၊ ရိုင်းစိုင်းလာခြင်း၊ ဆေးသုံးစွဲမှုအတွက် ငွေအခက်အခဲရှိလာပါက ခိုးမှု၊ လုယက်မှု၊ လူသတ်မှုအထိပါ ကျူးလွန်လာတတ်ကြောင်း ဦးစံသိန်းက ရှင်းပြသည်။**

တွင်းရေးမှူးတစ်ဦးက ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

## ကာကွယ်တားဆီးရေးလုပ်ငန်းများ

မြန်မာနိုင်ငံသည် မူးယစ်ဆေးဝါးတားဆီးကာကွယ်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ ၁၉၆၁ ခုနှစ် မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့တွင် ပြုလုပ်သော ၁၉၆၁ ကုလသမဂ္ဂ မူးယစ်ဆေးဝါးဆိုင်ရာတစ်ခုတည်းသော စာချုပ်၌ လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၆၃ ခုနှစ်မှစ၍ မူးယစ်ဆေးဝါးထိန်းချုပ်ခြင်း၊ ဥပဒေများ၊ အမိန့်ကြော်ငြာစာများပြဋ္ဌာန်းခြင်းတို့ကို အခြားနိုင်ငံများနှင့်အတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခဲ့ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဘိန်းစိုက်ပျိုးမှုအများဆုံးဖြစ်သည့် ရှမ်းပြည်နယ်ရှိ ဒေသအသီးသီးတွင်လည်း အစားထိုးသီးနှံများ စိုက်ပျိုးနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ထားပြီးဖြစ်ပြီး မူးယစ်ဆေးဝါး တရားမဝင်သယ်ဆောင်ရောင်းဝယ်ခြင်းတို့ကိုလည်း ပြစ်ဒဏ်များတိုးမြှင့်သတ်မှတ်ပြီး အနည်းဆုံးထောင်ဒဏ် ၁၀ နှစ်မှ သေဒဏ်အထိ သတ်မှတ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့ မူးယစ်ဆေးဝါးကာကွယ်တားဆီးရေးအဖွဲ့မှ ရဲအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အလားတူ တရားမဝင်သော ဆေးဝါးများ တင်သွင်းခြင်း၊ ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ သိုလှောင်ခြင်း၊ မှတ်ပုံတင်ခြင်းမရှိသော ဆေးဝါးများအား ရောင်းချမှုကိုတားဆီးခြင်း စသည့်လုပ်ငန်းများကိုလည်း လစဉ် စစ်ဆေးဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ဆေးဆိုင်ဆေးခန်းများအနေဖြင့်လည်း မှတ်ပုံတင်ရှိသော ဆေးဝါးများကိုသာ ထားရှိရောင်းချရန်လိုကြောင်း၊ တရားမဝင် ဆေးဝါးများအနက် စိတ်ကြွဆေးဖမ်းဆီးရရှိမှုမှာ နှစ်စဉ် သန်းချီ၍ရှိခဲ့ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် စိတ်ကြွဆေး သန်း ၂၀ နီးပါးထိ ဖမ်းဆီးခဲ့ကြောင်း၊ စိတ်ကြွဆေးပြားသုံးစွဲမှုကြောင့် တစ်နှစ်လျှင် လူဦးရေရာချီ၍ စိတ်ရောဂါဖြစ်ပွားရကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မူးယစ်ဗဟို

၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

## အချိန်ကုန်မှုနောင်တမရစေလို

မူးယစ်ဆေးဟုဆိုရာ၌ ဘိန်းဖြူ၊ ဆေးခြောက်၊ ကိုကင်းနှင့် ယစ်မူးစေသော ဆေးဝါးများအပြင် ကွမ်း၊ ဆေးလိပ်၊ အရက်၊ ဘီယာတို့လည်း ပါဝင်ကြောင်း၊ မူးယစ်ဆေးဝါးဟူသမျှသည် ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုးကိုသာ ပေးစွမ်းနိုင်ကြောင်း၊ ယင်းတို့ကိုသုံးစွဲရာမှ မူးယစ်ဆေးစွဲစေသည့်အပြင် HIV/AIDS ရောဂါအထိပါကူးစက်ပြန့်ပွားလာနိုင်၍ လူသားတိုင်းက အမျိုးသားရေးတာဝန်တစ်ရပ်အဖြစ် ကာကွယ်ဆန့်ကျင်သင့်ကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် နောင်အနာဂတ်တွင် တိုင်းပြည်၏ တာဝန်များကို ထမ်းဆောင်ကြမည့်မျိုးဆက်သစ် လူငယ်များအနေဖြင့် အထူးအလေးထားရှောင်ရှားသင့်ကြောင်း ဆယ်နှစ်ဝန်းကျင်ခန့် မူးယစ်ဆေးဝါးနယ်ပယ်၌ ကျင်လည်သုံးစွဲခဲ့သူ ကိုမင်းသွေးက အကြံပြုပြောကြားသည်။

၎င်းက "ကျွန်တော် ၁၀ နှစ်ဝန်းကျင်လောက် ဒီလောကထဲ ကျင်လည်ခဲ့တာ ပြန်စဉ်းစားရင် အရမ်းနောင်တရတယ်။ အဲဒီကာလတွေမှာ တန်ဖိုးရှိတဲ့အရာကို ဘာဆို ဘာမှမလုပ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော့်အမေဆိုလည်း နေ့တိုင်းနီးပါးမျက်ရည်ကျခဲ့ရတယ်။ အချိန်တွေဆုံးရှုံးခဲ့ပြီး မိသားစုကို ဒုက္ခပေးခဲ့မိတဲ့အတွက် ပြန်စဉ်းစားရင် အရမ်းစိတ်ထိခိုက်တယ်ဗျာ" ဟု ဆိုသည်။ မူးယစ်ဆေးဝါးသုံးစွဲသူတိုင်းသည် မိသားစုအား တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်းဖြင့် ဒုက္ခပေးတတ်ကြသဖြင့် မည်သူမျှစမ်းသပ်သုံးစွဲခြင်းမပြုသင့်ဟု ကိုမင်းသွေးက နောင်တနှင့်ယှဉ်၍ ပြောဆိုသည်။

## နောက်မကျပါ

နောင်းနောင်တဟူသည်အချိန်နှောင်းမှ သတိဝင်မိကာ ပြုပြင်ရန်ကြိုးစားသော်ငြား ဘဝ၏အရာတော်တော်များများ နစ်မွန်းပျက်စီးသွားသည့်သဘော ဖြစ်သည်။ သေခါနီးအချိန် ဘာမျှအဖတ်ဆယ်မရသောအခါမှရသည့် နောင်တပင်လျှင် ဘဝကူးကောင်းရန် အခွင့်အလမ်းရှိနေပါသေးသည်။ ထို့ကြောင့် ဘယ်အချိန်တွင်ပင် နောင်တရသည်ဖြစ်စေ နောင်တမရသူများနှင့် ယှဉ်လျှင် အပုံကြီးသာလွန်သည်။ ပြုပြင်ရန် အချိန်မီလျှင်ကား အတိုင်းထက်အလွန်ပင်။ ကိုမင်းသွေး၏ နောင်တသည်လည်း သူပြောသလို နောင်းမှရသည်ဟု ဆိုသော်ငြား ကိုမင်းသွေးကဲ့သို့ မိုက်မှားမိခဲ့သော မိုက်မှားဆဲလူငယ်များအတွက် နောင်မကျသေးဟုဆိုရမည် ဖြစ်ပါသည်။

**ခင်ဌေးကြွယ်**

■

# စိန်ခေါ်မှုများဖြတ်သန်းပြီးပါက လှုံ့ကျလာမည့်ဆားအိုးကြီး

ကျော်ကျော်မင်း

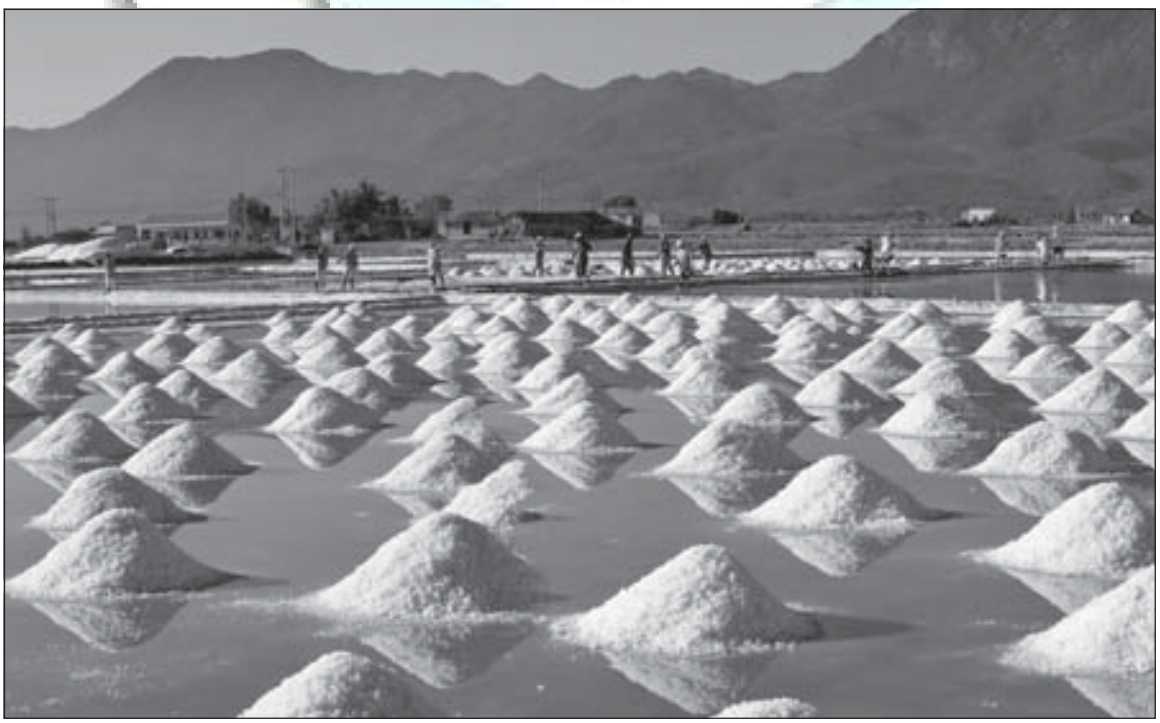
**နှစ်စဉ်မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်မှုကြောင့် ဆုံးရှုံးမှုများစွာ ကြုံတွေ့ခဲ့ကြရာတွင် အစားမထိုးနိုင်သည့် ဆုံးရှုံးမှုများရှိနေသကဲ့သို့ ယင်းမုန်တိုင်းကိုပင် အမှီပြုကျား ကန်၍ တိုးတက်လာမှုအနည်းငယ်ကိုလည်း တွေ့မြင်နေရသည်။ ယင်းအနက် လုပ်သား (လူ)၊ မြေယာ (ဆားလယ်များရေလွှမ်းခံရမှု)၊ ပစ္စည်း (နေအိမ်အပါအဝင်) ဆုံးရှုံးမှုများကြုံတွေ့နေရသည့်တိုင် ဆားလုပ်ငန်းများ၏အခြေအနေမှာ မထင်မှတ်ဘဲ အကောင်းဘက်သို့ဦးတည်မည့်လားရာတစ်ခုရှိနေသော်ငြား စိန်ခေါ်မှုများကိုမူ ရင်ဆိုင်ဖြတ်ကျော်ရဦးမည် ဖြစ်သည်။**

## လက်ရှိအခြေအနေ

သဃ်နံးကြီးကျေးရွာနှင့် ရွေးကျေးရွာအုပ်စု ဆားလုပ်ငန်းကြီးကြပ်ရေးကော်မတီမှတာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက လပွတ္တာမြို့နယ်တွင် ယခင်နှစ်က ဆားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သည့် လယ်ဧကပေါင်း သုံးထောင်ကျော်သာရှိရာမှ ယခုနှစ်တွင် ဧကပေါင်း ကိုးထောင်ကျော်အထိရှိလာသည်ဟု ဆိုသည်။ ဤသို့ တိုးလာခြင်းမှာ သုံးနှစ်ဆက်တိုက် အရှုံးပေါ်နေသော ဆားထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကို ယခုနှစ်တွင်မှ ပြန်လည်လုပ်ကိုင်လာ၍ဖြစ်သည်ဟုလည်း ၎င်းက သုံးသပ်သည်။

ငပုတောမြို့နယ်တွင်လည်း ထောက်ပံ့မှုများရရှိခြင်းအပြင် နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် တစ်နှစ်တာထုတ်လုပ်မှု၏ ထက်ဝက်ကျော် ဆုံးရှုံးမှုကို ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ခဲ့ရသဖြင့် ယခုနှစ်ဆားလုပ်ငန်းတွင် အမြတ်အစွန်းရရှိမည်ဟုမျှော်လင့်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှစ်ဆကျော်ခန့် တိုးတက်လာကြောင်း သက်ကယ်သောင် တိုက်နယ်ဆားလုပ်ငန်းကြီးကြပ်ရေးကော်မတီမှ ဦးသိန်းသန်းထွန်းက အတည်ပြုသည်။

ယင်းသို့ ဘဏ်ချေးငွေများထုတ်ချေးပေးမှုအပြင် ဆားကုန်သည်ကြီးအချို့က ကြိုတင်ငွေချေစနစ်ဖြင့် ဆားဝယ်ယူရန် ကြိုးပမ်းလာရာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို အစမှပြန်လည်မတည်ရသည့် ဆားလုပ်ငန်းများ အရှိန်ဖြင့်ပြန်လည်တိုးတက်လာမည့် အခြေအနေရှိနေကြောင်း ငပုတောမြို့နယ် သက်ကယ်သောင်တိုက်နယ်မှ ဆားလယ်ဧကနှစ်ရာနီးပါးရှိသော ဆားဖိုသူကြီး (ဆားလုပ်ငန်းရှင်) တစ်ဦးက ခန့်မှန်း



သည်။

"ကျွန်မတို့က လက်ဖဝါး၊ ခြေဖဝါး ကစရတာပါ။ နုန်းဖယ်တာကနေ ဂျပ်ပုံး ခုပ်တာအဆုံး ပြန်လုပ်ရတော့ ချေးငွေ တစ်ခုထဲနဲ့ပြန်စဖို့ မဖြစ်နိုင်တော့ ကြိုငွေ လည်းယူပြီး လုပ်ရသေးတာပေါ့" ဟု ငပုတောမြို့နယ် အုတ်တွင်းကျေးရွာစုနေ ဆား လယ် ၅၅ ဧကပိုင် ဆားဖိုသူကြီးတစ်ဦး ဖြစ်သူ ဒေါ်အမာတင်က ဆိုသည်။

ယခင်နှစ်များက ဆားဈေးများ တစ်ပိဿာလျှင် ကျပ် ၁၀၀ အောက်သို့ ရောက်နေခဲ့သည့်အပြင် မိုးဖျက်သဖြင့် ဆားထွက်ရှိုး (အထွက်နည်း) ခြင်းကြောင့် မိမိ၏ ဆားလုပ်ငန်းပမာဏ ထက်ဝက်ခန့် ကို ရပ်ဆိုင်းထားခဲ့ကြောင်း၊ ယခုနှစ်မှ အ ပြည့် အဝ ပြန်လည်လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ် ကြောင်း၊ ဒုကုဋ္ဌကျေးရွာနေ ဆားလယ် ၈က ၂၀၀ ခန့်လုပ်ကိုင်သူ ဆားလုပ်ငန်းရှင် ဦးမျိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

## အထောက်အပံ့များ

လပွတ္တာမြို့နယ် ဆင်ခြေရာကျေး ရွာအုပ်စု၊ ပြင်စလူမြို့နယ်ခွဲ ဆားကျင်း ကျေးရွာအုပ်စု၊ ရွေး/သဃ်နံးကြီးကျေးရွာ အုပ်စုတို့ရှိ ဆားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများအ တွက် ချေးငွေကျပ်သန်းပေါင်း ၂၇၃၆.၈ သန်း၊ ငပုတောမြို့နယ် မကျီးပင်ကျေးရွာ အုပ်စု၊ သဃ်နံးကုန်းကျေးရွာအုပ်စု၊ သက် ကယ်သောင်ကျေးရွာအုပ်စုနှင့် မဲခရဲကျေး ရွာအုပ်စုတို့အတွက် ချေးငွေ ကျပ်သန်း ပေါင်း ၅၀၃၁.၁ သန်းနှင့် ဖျာပုံမြို့နယ် ဒေး ဒလူကျေးရွာအုပ်စု၊ နောက်မီးကျေးရွာအုပ် စု၊ ကျောက်တန်းလေးကျေးရွာအုပ်စုတို့မှ ဆားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများအတွက် ချေး ငွေစုစုပေါင်း ၃၇၀.၆ ကျပ်သန်းတို့ကို ထုတ် ချေးပေးခဲ့ကြောင်း မြန်မာ့ဆားနှင့် အဏ္ဏဝါ ဓာတုပစ္စည်းရောင်းဝယ် ရေးနှင့်ထုတ်လုပ် ရေးလုပ်ငန်းမှ ထုတ်ပြန်ချက်စာရင်းဇယား များအရ သိရသည်။

ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းရှိဆားလုပ် ငန်းများကို ယင်းသို့ချေးငွေထုတ်ချေးပေး ခြင်းအပြင် သစ်တန်ချိန်စုစုပေါင်း

၄၀၄၄.၁၃ တန်၊ ဒီဇယ်ဆီဂါလန်ပေါင်း ၄၃၂,၀၁၅ ဂါလန်၊ လက်တွန်းထွန်စက် ၅၁၁ စီး၊ ထွန် စက် ၄၈ စီး၊ ရေစုပ်စက် ၈၆၃ လုံးနှင့် အခြားအထောက်အကူများကို ပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်စာ ရင်းဇယားများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ယင်းသို့ပံ့ပိုးပေးခဲ့မှုများကြောင့် ယခင်နှစ်များက လုပ်ငန်းရပ်နားထားသော ဆားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူများပင် ယခုနှစ်အ တွင်း ပြန်လည်လုပ်ကိုင်လာကြခြင်း ကြောင့် ဧရာဝတီတိုင်းတစ်ခုလုံး၏ ဆား လုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏ တိုး တက်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း သဃ်နံးကြီး ကျေးရွာနှင့် ရွေးကျေးရွာအုပ်စု ဆားလုပ် ငန်းကြီးကြပ်ရေးကော်မတီမှ တာဝန်ရှိသူ တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

## စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုလား

ဆားလုပ်သားကြီးကြပ်(ဒေသအခေါ် ဆားရေကိုင်) ဌားရမ်းခနှုန်းထားများမှာ သိန်းချီနေပြီး ယခင်က တစ်ရာသီ (တစ် နှစ်) လျှင် ကျပ် ၅ သိန်းဝန်းကျင်သာရှိရာမှ ယခုအခါ နှစ်ဆကျော်ကျော်မြင့်တက်နေ ကြောင်း၊ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားများမှာ လည်း နာဂစ်ကြောင့်သေဆုံးရခြင်းအပြင် အခြားဒေသမှလာရောက်လုပ်ကိုင်သူအများ စုမှာလည်း မုန်တိုင်းဒဏ်ကိုကြောက်ရွံ့ပြီး လာရောက်လုပ်ကိုင်လိုခြင်းမရှိသဖြင့် ယင်း သို့လုပ်သားစရိတ်မြင့်တက်မှုကို ကြုံတွေ့ ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရွေး/သဃ်နံးကြီးကျေး ရွာအုပ်စုမှ ဆားလုပ်ငန်းရှင် ဦးနေမျိုးလင်း က ဆိုသည်။

လုပ်သားစရိတ်ကြီးမြင့်မှုက လက်တလောတွင် အကျိုးသက်ရောက်မှု သိသိသာသာမရှိသေးသော်လည်း အနာဂတ်ဆားဈေးနှုန်းအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ အကျိုးသက်ရောက်မှု ကြုံတွေ့လာရမည်ဟု ငပုတောမြို့နယ် သက်ကယ်သောင်တိုက်နယ် ဆားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်းရှိသူများက မျှော်လင့်နေကြသည်။

အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း ဈေးမည်မျှရှိမည်ဆိုခြင်းကို မသိရနိုင်သည့်အတွက် ကုန်ကျထားသလောက် ပြန်ရ မရ စိုးရိမ်ပူပန်နေသူများလည်း ရှိပါသည်။

"ဆားဈေးက ခန့်မှန်းပဲရှိသေးတယ်။ လက်တွေ့မှာ ဘယ်ဈေးဆိုတာ မပြောနိုင်သေးဘူးလေ။ ဒီစရိတ်တွေ ကာမိပါ့မလားဆိုတာ ထည့်တော့စဉ်းစားထားရမယ်" ဟု ဆားဖိုသူကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

## အစိုးမရတဲ့ မိုး

ဆားလုပ်ငန်းရှင်များ အကြောက်ဆုံးအရာတစ်ခုမှာတော့ အချိန်အခါမဟုတ်မိုးဖြစ်သည်။ ဆားလုပ်ငန်းများ ရှုံးပြိပေ့ဟု ဆိုလိုက်လျှင် ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းက မိုးကြောင့်ဖြစ်နေတတ်သည်။

"မိုးကြောင့် ပဲရှုံးနေတာ သုံးနှစ်လောက်ရှိနေပြီ" ဟု ရွေးကျေးရွာအုပ်စုမှ ဆားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဆားလယ်ဧက ၁၀၀ ကျော်လုပ်ကိုင်သူ ဆားလုပ်ငန်းရှင် ဦးမြင့်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယင်းအခါလွန်မိုးများကြောင့်ပင် ဆားလုပ်ငန်းရှင်များမှာ သုံးနှစ်ဆက်တိုက် အရှုံးပေါ်နေခဲ့ရကြောင်း လပွတ္တာမြို့နယ် အခြေစိုက် ဆားလုပ်ငန်းရှင်များက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားသည်။

## မျှော်လင့်ချက်များ

ရန်ကုန်မြို့ခံဆားကုန်သည်ကြီးများ၏ လက်ရှိဖြတ်ဈေး (ငွေကြိုပေးဈေးနှုန်း) မှာ ဆားတစ်ပိသာလျှင် ကျပ် ၁၀၀ ခန့်သာဖြစ်ပြီး အမြင့်ဆုံးပေါက်ဈေးမှာ ၁၂၀ ကျပ်သာဖြစ်ရာ ယင်းကြိုတင်ဖြတ်ဈေးများကြောင့် ဆားထွက်ချိန်တွင် ပေါက်ဈေး ကျပ် ၂၀၀ နီးပါးရှိမည်ဟု ဒေသခံဆားလုပ်ငန်းရှင်များက ခန့်မှန်းထားကြသည်။

"လက်ရှိပေါက်ဈေး (ငွေကြိုပေးဈေးနှုန်း) ကကို မနှစ်ကဈေးနှုန်း (နာဂစ်မုန်တိုင်းမတိုက်ခတ်မီဈေးနှုန်း) ထက်ကို မြင့်နေသေးတော့ အကုန်လုံးက အိမ်ကို နောက်မှပြင်၊ အလုပ်ကိုအရင်ဦးစားပေးပြီး ပြန်လုပ်နေကြတာ" ဟု ပြင်စလူမြို့နယ်ခွဲ ဒုကုဋ္ဌကျေးရွာနေ ဆားလယ်ဧက ၂၀၀ လုပ်ကိုင်သူ ဆားလုပ်ငန်းရှင် ဦးမျိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

## ပြိုင်ဘက်များရှိသည်

ဆားလုပ်ငန်းရှင်များ မျှော်လင့်မထားသည့်ပြိုင်ဘက်များကလည်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ အလဲထိုးရန် စောင့်ကြိုနေသည်။

နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း ပြည်တွင်းထုတ်ဆားများ ပြတ်လပ်ချိန်တွင် ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်နေရာယူလာသည့် ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်ဆားများက အချိန်တိုအတွင်း ဈေးနှုန်းအနိမ့်ဖြင့် ဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးသွားသည်။

လက်ရှိအချိန်တွင် ပြည်တွင်းထုတ်ဆားချောတစ်ထုပ်လျှင် ၂၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင် ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်နေချိန်၌ ထိုင်းဆားတစ်ထုပ်လျှင် ၁၅၀ ကျပ်ခန့်ဖြင့် ဖောဖောသီသီ ဝယ်ယူနိုင်သည့်အနေအထားရှိနေကြောင်း

လမ်းမတော်မြို့နယ် ညောင်ပင်လေးပလာဇာရှိ စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ဆားကြမ်းမှာတော့ ပြည်တွင်းဆားကို ဘယ်ကမှမမီဘူး။ လုပ်ငန်းသုံးဆားကိုပြောတာပါ။ ဈေးနှုန်းအရပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အင်နှုန်းအရပဲဖြစ်ဖြစ် ပြည်တွင်းဆားကသာတယ်" ဟု ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံဝင်း စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံ လက်လီလက်ကားဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဆားထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ လက်ရှိမျှော်လင့်ဈေးနှုန်းဖြင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရန်မှာ အထိုက်အလျောက်ခက်ခဲမည်ဖြစ်ပြီး ဆားချောအနေဖြင့် ဈေးကွက်ရရှိရန်မလွယ်ကူနိုင်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်သည်။

## ယုံကြည်သည်

ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဆားကြမ်းအဆင့်ဖြင့်တင်ပို့မည့်အစား ဆားချောအဖြစ် တိုက်ရိုက်ရောင်းချနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းမည့်သူများရှိနေကြောင်း ဦးသိန်းသန်းထွန်းကပြောကြားသည်။

"ဆားလိုအပ်ချက်က တစ်နိုင်ငံလုံးမှာရှိနေပါတယ်။ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်လုပ်ငန်းတွေ၊ ပုစွန်ခြောက်လုပ်ငန်းတွေ၊ သားရေလုပ်ငန်းတွေက ဆားလုပ်ငန်းရဲ့အဓိကဖြုန်းအားတွေပါ" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ဒေသခံဆားလုပ်ငန်းရှင်အားလုံးကမူ ၎င်းတို့ထုတ်လုပ်မှုပမာဏနှင့်လျော်ညီသည့် ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ရှိနေဆဲဟု ယုံကြည်နေကြသည်။

| စဉ် | တိုက်နယ်အုပ်စု | ဆားလုပ်ငန်းရှင် | လုပ်ဧက | ချေးငွေ(ကျပ်သိန်း) |
|---|---|---|---|---|
| | **ငပုတောမြို့နယ်** | | | |
| ၁ | မကျီးပင် | ၂၀၀ | ၅၉၁၆.၃၃ | ၁၄၇၉၁.၀၀ |
| ၂ | သဃ်နံးကုန်း | ၁၇၃ | ၄၉၆၈.၈၅ | ၁၄၉၀၄.၀၀ |
| ၃ | သက်ကယ်သောင် | ၉၆ | ၃၈၁၆.၈၂ | ၁၁၄၄၈.၀၀ |
| ၄ | မဲခရဲ | ၁၁၀ | ၃၀၅၆.၄၄ | ၉၁၆၈.၀၀ |
| | **လပွတ္တာမြို့နယ်** | | | |
| ၁ | ဆင်ခြေရာ | ၅၂ | ၂၉၃၅.၅၀ | ၈၈၀၅.၀၀ |
| ၂ | ပြင်စလူ | ၆၀ | ၃၂၆၆.၇၄ | ၉၇၉၈.၀၀ |
| ၃ | ရွေး/သဃန်းကြီး | ၆၂ | ၂၇၈၃.၉၈ | ၈၃၄၉.၀၀ |
| ၄ | ဆားကျင်း | ၇ | ၂၀၈.၄၆ | ၄၁၆.၀၀ |
| | **ဗျာပုံမြို့နယ်** | | | |
| ၁ | ဒေးဒလူတိုက်နယ် | ၁၅ | ၇၈၉.၆၁ | ၁၅၇၈.၀၀ |
| ၂ | နောက်မီး | ၁၇ | ၉၈၃.၂၇ | ၁၉၆၆.၀၀ |
| ၃ | ကျောက်တန်းလေး | ၂ | ၈၁.၄၄ | ၁၆၂.၀၀ |
| | စုစုပေါင်း | ၇၉၄ | ၂၈၈၀၇.၃၆ | ၈၁၃၈၅.၀၈ |

## ကြိုမြင်သူများ

ဆားဈေးနှုန်းများမှာ လက်ရှိတွင် အမြင့်သို့ရောက်ရှိလာခြင်းမှာ မူမှန်သော အနေအထားဖြင့်ရောက်ရှိလာခြင်းမဟုတ်ဘဲ မုန်တိုင်းကြောင့် ဆားကုန်ချိန်အများအပြား ဈေးကွက်ထဲသို့ရောက်မလာဘဲ လေလွင့်ဆုံးရှုံးခဲ့ခြင်းကြောင့်သာ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ဆားကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ဒါကြောင့်လည်း ကြိုပေးဈေးက အမြင့်ဆုံးမှာ ၁၂၀ လောက်ပဲရှိတာ" ဟု ဆိုသည်။

ဈေးကွက်သဘောသဘာဝအရလည်း ဈေးကွက်အတွင်း လက်ကျန်ပစ္စည်းပြတ်နေချိန်တွင်သာ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်နေလေ့ရှိပြီး ပစ္စည်းများ စုပြုံဝင်ရောက်ချိန်တွင်မူ ဈေးနှုန်းများပြုတ်ကျလေ့ရှိရာ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်မည်မျှရှိနေသည်ကို လေ့လာသင့်ပေသည်။

သုံးဆခန့်တိုးတက်လာမည့် ဆားလုပ်ငန်းများမှ ထုတ်လုပ်သမျှသောဆားများသာ ဈေးကွက်ထဲ စုပြုံဝင်ရောက်လာသည်နှင့် ဆားဈေးမှာ မခန့်မှန်းနိုင်လောက်အောင် ပြန်လည်ကျဆင်းမည့်အလားအလာရှိနေသဖြင့် ဈေးကွက်အသစ်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်ကဲ့သို့ ပြည်ပဈေးကွက်တစ်ခု ရှာဖွေထားမှသာ ခုသာခံသာရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ဆားကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

**ကျော်ကျော်မင်း**

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

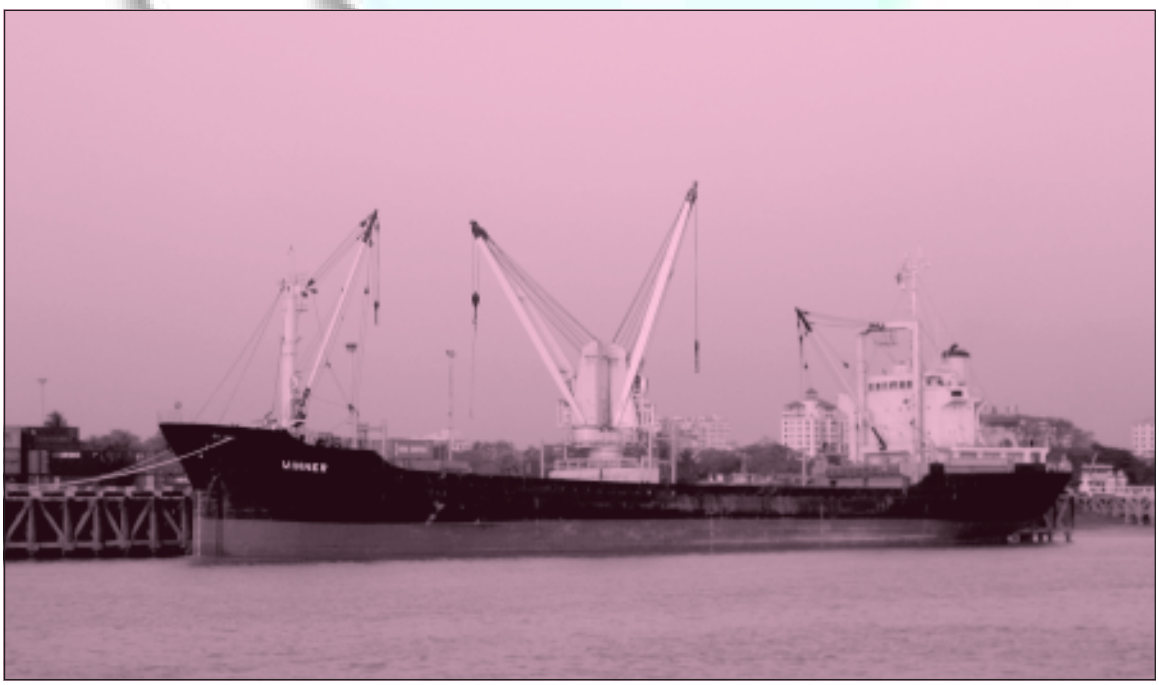
၈၀ စိန်ခေါ်မှုများသာမက အခွင့်အလမ်းများလည်းရှိနေသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးဂယက်

၈၄ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (၄)

# စိန်ခေါ်မှုများသာမက အခွင့်အလမ်းများလည်းရှိနေသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးဂယက်

အောင်ထွဋ်

ယနေ့ကမ္ဘာကြီးပေါ်တွင်ဖြစ်ပေါ်နေသော ငွေကြေးအကျပ်အတည်းသည် ငွေကြေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဈေးကွက် ချိတ်ဆက်ထားသောကမ္ဘာ့နိုင်ငံများကိုသာမက ပို့ကုန်လုပ်ငန်းဖြင့် ရပ်တည်သော နိုင်ငံအသီးသီးကိုပါ ထိခိုက်မှုများဖြစ်ပေါ်စေလျက်ရှိပါသည်။ နိုင်ငံအသီးသီး၏ပို့ကုန်များကိုဝယ်ယူရန် ငွေကြေးရှားပါးလာမှုကြောင့် ပို့ကုန်တင်ပို့သော နိုင်ငံများ၏ ထွက်ကုန်အားလုံးလိုလို ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုနှင့် ကြုံတွေ့နေကြရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံမှတင်ပို့သောရိက္ခာနှင့် သယ်ဇာတများတင်ပို့ရောင်းချရေးတွင်လည်း အခက်အခဲများရှိနေသည်ကို တွေ့ရပေသည်။



အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံမှတင်ပို့သော ပဲအမျိုးမျိုး၊ ဆန်၊ သစ်တောထွက်ပစ္စည်းများ၊ ကျောက်မျက်ရတနာများနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့များအားလုံးလိုလို ဝယ်လိုအားကျဆင်းမှုနှင့် ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုနှစ်မျိုးစလုံး ကြုံတွေ့နေရပေသည်။ နိုင်ငံတစ်ခု၏ GDP ခေါ် တစ်မျိုးသားလုံး၏ ပြည်တွင်းအသားတင်ထုတ်လုပ်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှုကို တွက်ချက်ရာတွင် GDP = C (ပြည်သူလူထု၏ သုံးစွဲမှု) + I (ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု) + G (အစိုးရ၏ သုံးစွဲမှု) + Export - Import ဆိုသော ပုံသေနည်းနှင့် တွက်ချက်လေ့ရှိရာ အဆိုပါပုံသေနည်းကိုကြည့်လျှင် Export ကျဆင်းမှုသည် နိုင်ငံ၏ GDP ကို ထိခိုက်နစ်နာစေတော့မည်မှာ သိသာထင်ရှားပါသည်။ GDP ကျဆင်းမှုသည် GDP ကို လူဦးရေဖြင့်စားထားသော လူတစ်ဦးချင်းဝင်ငွေကိုလည်း ကျဆင်းစေတော့မည်ဖြစ်ပေသည်။

ဤနေရာတွင် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကို တည်ငြိမ်အောင်ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရန်အလို့ငှာ ကျဆင်းသွားနေသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကို ဈေးကွက်မပျောက်အောင် ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရေး၊ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများ ဆက်လက်အသက်ရှင်ရပ်တည်ရေးတို့ အရေးကြီးသကဲ့သို့ ပြည်သူ လူထု၏ သုံးစွဲမှု (C)၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (I) နှင့် အစိုးရ၏ သုံးစွဲမှု (G) တို့ကို မြှင့်တင်၍ ကျဆင်းသွားသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းကိုကာမိစေရန် ကြိုးပမ်းရမည့်အနေအထားဖြစ်ပါသည်။

ပြည်သူလူထု၏ သုံးစွဲငွေ (C) မှာ ပြည်သူလူထု၏ ဝင်ငွေအပေါ် မူတည်နေရာ ပြည်သူလူထုဝင်ငွေတိုးရေးကို နည်းအမျိုးမျိုးနှင့် ဆောင်ကြဉ်းရန်လိုအပ်သကဲ့သို့ ပြည်သူလူထု၏ သုံးစွဲမှုဖြင့် ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကို ဖန်တီးပေးကာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၏ ဝင်ငွေကို ဖန်တီးပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဘဏ်များက ဖန်တီးပေးနိုင်သော Credit Creation ကဲ့သို့သော နည်းနာများအကောင်အထည်ဖော်ရန် ကျန်ရှိနေပါသေးသည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်အထိ ဘဏ်များကပေးခဲ့သော Credit Card ကဲ့သို့သော ဝန်ဆောင်မှုများသည် ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားတစ်ခုကို ထပ်မံဖန်တီးပေးနိုင်သေးသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

နိုင်ငံအတွင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (I) သည် နိုင်ငံတကာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ဝင်ရောက်မလာနိုင်တော့သည့်တိုင် ပြည်တွင်းနိုင်ငံသားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများဖြင့် တိုးပွားနိုင်သေးသော အခြေအနေရှိနေပါသေးသည်။ I ခေါ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများနှင့်ပတ်သက်၍ အရေးအကြီးဆုံးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဝန်းကျင်ကောင်းလိုအပ်ချက် ဖြစ်ပါသည်။ အမေရိကန်သမ္မတများက မဲဆွယ်ရာတွင် ပြောလေ့ရှိသော Tax Cut မှာ အခွန်လျှော့ကောက်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အမြတ်အစွန်းဖြစ်ပေါ်စေကာ ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံစေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အခွန်အရပ်ရပ်ကောက်ခံရရှိမှုသည် GDP ၏ ၅ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင်သာရှိနေရာ Tax Cut ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိသည့်တိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အမြတ်အစွန်းထွက်ပေါ်ရေးအတွက် ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်များကို လျှော့ချပေးရန် ဖြစ်နိုင်ခြေ ရှိနေပါသေးသည်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုန်ကျစရိတ်များကို မြင့်တက်စေသည့် မော်တော်ယာဉ်တန်ဖိုးများကို တင်သွင်းခွင့်ဖြေလျှော့၍ ကျဆင်းစေခြင်း၊ မီတာတစ်ယူနစ်ကို ၅၀ ကျပ်သာ ကျသင့်သော်လည်း အချိန်ပြည့် မရှိနိုင်ခြင်းကြောင့် ဝယ်ယူတပ်ဆင်ရသော Gen

**ယနေ့ဖြစ်ပေါ်လာသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးဈေးကွက်သည် အမှန်အားဖြင့် စိန်ခေါ်မှုများရော အခွင့်အလမ်းများပါ နှစ်မျိုးစလုံးရှိနေသည်ဖြစ်ရာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ပိပြင်သောဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ပြောင်းလွှဲရန် အခွင့်အရေးရလာခြင်းဖြစ်သည်ဟုယူဆမည်ဆိုပါက ယူဆနိုင်ပါကြောင်း ဖော်ပြလိုပါသည်။**

erator ကြီးများကြောင့်ဖြစ်ပေါ်ရသည့် အပိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကုန်ကျစရိတ်များကို တစ်ယူနစ် ၁၀၀ ကျပ် ကျသင့်ပြီး အချိန်ပြည့်မီးပေးသည့်စနစ်မျိုးဖြင့် အစားထိုးပေးခြင်း၊ လယ်ယာကဏ္ဍရှိ Primary Procedure များဖြစ်သည့် တောင်သူလယ်သမားများတွင်ရှိနေသော မြေယာများကို အာမခံပစ္စည်းအဖြစ်တင်သွင်း၍ စိုက်ပျိုးစရိတ်ချေးယူရန် အခြေအနေမရှိခြင်းကြောင့် ပေးနေရသော တစ်လ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ တစ်နှစ် ၁၂၀ ရာခိုင်နှုန်း အတိုးနှုန်းကုန်ကျစရိတ်များကို လျှော့ချပေးခြင်းများသည် ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်များကို လျော့ကျစေကာ ထုတ်လုပ်သူများကို အမြတ်အစွန်းဖြစ်ပေါ်စေသောကြောင့် နောက်တစ်ဆင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (I) ကို မြင့်တက်စေနိုင်ပါလိမ့်မည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသည် ပို့ကုန်ကို အဓိကထားသောနိုင်ငံကြီးတစ်ခုဖြစ်သောကြောင့် ပြည်ပပို့ကုန်များကျဆင်းခြင်း၏ ဂယက်ရိုက်ခတ်မှုကို သိသာစွာခံစားရသောနိုင်ငံဖြစ်ရာ နိုင်ငံ၏တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးကိုမထိခိုက်စေရေး တစ်နည်းအားဖြင့် GDP ကျဆင်းမှုကြောင့် လူတစ်ဦးချင်းဝင်ငွေမထိခိုက်စေရေးအတွက် အစိုးရ၏သုံးစွဲငွေ (G) ကို အကြီးအကျယ်မြှင့်တင်လျက်ရှိပါသည်။ အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံ၍ ရထားလမ်းဖောက်လုပ်ခြင်းသည် အစိုးရက ၎င်း၏လက်ဝယ်တွင်ရှိသောငွေကို ဈေးကွက်အတွင်းသို့ရောက်ရှိအောင် ပို့ဆောင်ပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ Government Spending ဆိုသောလက်နက်မှာ သက်ဆိုင်ရာ အစိုးရအသီးသီးကို အမြန်ဆုံးတုံ့ပြန်လေ့ရှိသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတစ်ရပ်တည်းဖြစ်ပေသည်။

တစ်ဖက်တွင်လည်း ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများတွင် ဝယ်လိုအားကျဆင်းမှု၊ ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုတို့ရှိနေသည့်အကြားမှ ရရှိထားသော ဈေးကွက်ဝေစုပျောက်ပျက်မသွားရေး၊ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများ ရေရှည်အလို့ငှာ ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် လုပ်ဆောင်သင့်သည်များ ရှိနေပါသေးသည်။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတွင် လူသား

လုပ်အားများစွာအသုံးပြုရသော အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းများ ဆက်လက်တည်ရှိနေရေးအတွက် အစိုးရက ၁၇ ရာခိုင်နှုန်း ထပ်ဆောင်းပေး၍ အမြတ်အစွန်းဖြစ်ပေါ် အောင်ကူညီပေးခြင်းမျိုးကိုပင် လုပ်ဆောင်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရပေသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများတွင် ထူးခြားစွာတည်ရှိနေသော အခြေအနေအချို့မှာလည်း ယခုငွေကြေးအကျပ်အတည်းကိစ္စကိုအကြောင်းပြု၍ ပြန်လည်သုံးသပ်ရန် လိုအပ်နေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ အထူးခြားဆုံးနယ်ပယ်နှစ်ခုမှာ ဆန်နှင့် ပဲစေ့ကွက် ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ပဲစေ့ကွက်သည် Unregulated Market ခေါ် ထိန်းသိမ်းမှုမရှိသော စျေးကွက်သက်သက်ဖြစ်နေပြီး ဆန်စျေးကွက်မှာ ယင်းအနေအထားနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက် Overly Regulated Market ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရပေသည်။

ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံဘက်မှ ပဲမျိုးစုံရော၊ ဆန်ပါ တင်ပို့ရောင်းချခြင်းမပြုနိုင်နှင့်ပတ်သက်၍ သုံးသပ်ရပါလျှင် ပဲမျိုးစုံတင်ပို့နိုင်မှုမရှိခြင်းသည် Unregulated Market အတွင်း အလွန်အကျွံစျေးကွက်ကစားထားခြင်းကြောင့် စာရင်းမရှင်းနိုင်ဖြစ်ကာ အရှုပ်အထွေးများဖြစ်ပေါ်လာခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပြီး ဆန်စျေးကွက်မှာ အထူးတလည်ထိန်းချုပ်ထားခြင်းကြောင့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းအကန့်အသတ်များပြားသွားကာ ယနေ့ကျစျေးတွင်ရောင်းချရန် အခက်အခဲဖြစ်သွားခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ Unregulated စျေးကွက်ရော Overly Regulated စျေးကွက်ပါ နှစ်မျိုးစလုံးတွင် ဆိုးကျိုးများရှိနေကြောင်း သုံးသပ်၍ လက်တွေ့ကျသော မူဝါဒဆိုင်ရာသွင်းအားစုများပေးသွင်းရန် ယနေ့အချိန်သည် အခွင့်အခါကောင်း ဖြစ်ပါသည်။

ယနေ့ဖြစ်ပေါ်လာသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးစျေးကွက်သည် အမှန်အားဖြင့် စိန်ခေါ်မှုများရော အခွင့်အလမ်းများပါ နှစ်မျိုးစလုံးရှိနေသည်ဖြစ်ရာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက်

ပိုပြင်သောစျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ပြောင်းရွှေ့ရန် အခွင့်အရေးရလာခြင်းဖြစ်သည်ဟုယူဆမည်ဆိုပါက ယူဆနိုင်ပါကြောင်း ဖော်ပြလိုပါသည်။

**အောင်ထွဋ်**

# စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (၄)

မျူးခန့်စံ

## ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်များ

ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်များကို တစ်မှတစ်ဆယ်အထိ ယခင်လဆောင်းပါးတွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ယခုဆောင်းပါးတွင် သော့ချက်တစ်ဆယ့်တစ်မှ နှစ်ဆယ်အထိ ဆက်လက်ဖော်ပြမည် ဖြစ်ပါသည်။ ဖောက်သည်တို့စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေရန် အာမခံချက်ပေးနိုင်ခြင်းတာဝန်ယူခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ ဧကဒသမမြောက်သော့ချက် ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်တို့သည် ကုမ္ပဏီ၏ အရေးပါသောပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ပေရာ နဝမမြောက်သော့ချက်တွင် ဖောက်သည်များကို အာမခံချက်ပေးခြင်းသည် အောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်တစ်ချက်အဖြစ် ဖော်ပြပါရှိပြီး ယခု ဧကဒသမမြောက်သော့ချက်တွင်လည်း ဖောက်သည်တို့ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိရေးအတွက် အာမခံချက်ပေးခြင်း၊ တာဝန်ယူခြင်းသည် ပါဝင်နေရာ ဖောက်သည်များကို အလေးအနက်ထားရန် လွန်စွာအရေးကြီးကြောင်း ပိုမိုထင်ရှားစေပါသည်။ ဖောက်သည်သည် ဘုရင်တစ်ဆူ (Customer is King) ဖြစ်ပါသည်။

Special Request ခေါ် အထူးအမှာများ၊ တောင်းဆိုသည်များနှင့်ပတ်သက်၍ အရေးတယူထားဆောင်ရွက်ခြင်း၊ အဆင်ပြေချောမွေ့အောင် လိုက်လျောဆောင်ရွက်ပေးခြင်းတို့သည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်နှစ်ချက်မြောက်သော့ချက်ဖြစ်ပါသည်။ ဖောက်သည်များ၊ စားသုံးသူများ၏ 'ယနေ့ပို့ဆောင်ပေးနိုင်ပါမည်လား' ဆိုသော ကမ်းလှမ်းချက်များ၊ မေးခွန်းများ၏ အဖြေမှာ 'ဟုတ်ကဲ့' သာ ဖြစ်ရပေမည်။ 'အလုပ်သိပ်များနေလို့ပါ'၊ 'အရောင်းကားထွက်သွားလို့ပါ' ဟူသော ဆင်ခြေများ မဖြစ်သင့်ပေ။ ထို့အတူ 'ပြန်ပြောပေးပါ့မယ်'၊ 'တင်ပြပေးပါ့မယ်' ဟူသော မရေရာ၊ မပိုင်နိုင်သောအဖြေများ မဖြစ်သင့်ပါချေ။ ချက်ချင်း လက်ငင်းတုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်သုံးခုမြောက်သော့ချက် ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများ၊ ကုမ္ပဏီများတွင် ရည်မှန်းချက်များ၊ မျှော်မှန်းချက်များ၊ အမြဲတေတန်ဖိုးများ၊ မူဝါဒများ သတ်မှတ်ထားရှိကာ လုပ်ငန်းများကို စနစ်တကျအကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ကြရပါသည်။ အများနှင့်ဆောင်ရွက်ရသောလုပ်ငန်းများဖြစ်ရာ မူဝါဒလမ်းစဉ်များချမှတ်ကာဆောင်ရွက်မှသာလျှင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ စနစ်ကျကာ လုပ်ငန်းများ ချောမွေ့အောင်မြင်မည် ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် တစ်ခါတစ်ရံ၌ သတ်မှတ်ထားသော မူဝါဒလမ်းစဉ်များမှသွေဖည်၍ ချွင်းချက်ပြုဆောင် ရွက်ရသည်များလည်း ကြုံရတတ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ အစဉ်အလာမှဖောက်ထွက်၍ လိုအပ်ချက်နှင့်အညီ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကုမ္ပဏီများအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်လေးချက်မြောက်သော့ချက် ဖြစ်သည်။

ဝန်ဆောင်မှုများဆောင်ရွက်ပေးရာ

တွင် စေတနာကိုအရင်းခံ၍ အကောင်းဆုံးသော၊ အဆင့်မြင့်ဆုံးသောဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်ငါးချက်မြောက်သော့ချက် ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းချင်းတူလျှင်၊ ကုန်စည်အရည်အသွေးချင်းတူလျှင် ဝန်ဆောင်မှုသာ သူတို့ထံသို့ ဖောက်သည်များ ရောက်ရှိသွားတတ်သည်။ အကောင်းဆုံးသော၊ အဆင့်မြင့်ဆုံးသော ဝန်ဆောင်မှုများဖြင့် ဖောက်သည်များကို မိမိထံမှ တခြားသို့ ပြောင်းလဲရောက်ရှိမသွားစေရန် ထိန်းထားနိုင်ဖို့လိုအပ်ပါသည်။ မိမိကုမ္ပဏီမှ ဝန်ထမ်းများသည် လုပ်ငန်း ကိစ္စရပ်များ ဝန်ဆောင်မှုများကို မှန်မှန်ကန်ကန် ထိထိရောက်ရောက် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ခြင်း ရှိမရှိကို အမြဲစောင့်ကြည့်စစ်ဆေးရန် လိုအပ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုများကို မှန်မှန်ကန်ကန် ထိထိရောက်ရောက်ဖြစ်စေရန် စောင့်ကြည့်စစ်ဆေးအကောင်အထည်ဖော် လုပ်ဆောင်ခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်ခြောက်ချက်မြောက် သော့ချက်ဖြစ်ပါသည်။

ဈေးကွက်အတွင်းတွင် မိမိတို့နှင့်အတူ ကုမ္ပဏီများစွာတို့သည် အောင်မြင်မှုရရှိရန်အတွက် သူ့ထက်ငါ အလုအယက် ယှဉ်ပြိုင်ကြိုးစားနေကြသည်။ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော ယနေ့ခေတ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုများ ပိုမိုမြင့်မားလာပါသည်။ နည်းပရိယာယ်များ ဗျူဟာများ အပြိုင်အဆိုင် ကျင့်သုံးကာ အောင်မြင်မှုအတွက် အားသွန်ခွန်စိုက်ကြိုးပမ်းကြရသည်။ အတွေးအခေါ်မြင့်မားသူ၊ ပရိယာယ်ကြွယ်ဝသူ၊ ဉာဏ်ပညာထက် သူတို့ အသာစီးရလေ့ရှိသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုတွင် အသာစီးရရှိရန်အတွက် ပြိုင်ဘက်တို့၏ လှုပ်ရှားမှုကို မျက်ခြည်မပြတ် စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ရသည်။ သူ့ခြေလှမ်းကိုကြည့်၍ ကိုယ့်ဗျူဟာ ကိုယ်ပြင်ဆင်ရသည်။ အကွက်ရွေ့တတ်ရသည်။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရသည်။ လက်ဦးမှုရအောင်ဆောင်ရွက်ရသည်။ ဤကဲ့သို့ ပြိုင်ဘက်တို့၏လှုပ်ရှားမှုကို မျက်ခြည်မပြတ် စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်ခုနစ်ချက်မြောက်သော့ချက် ဖြစ်ပါသည်။

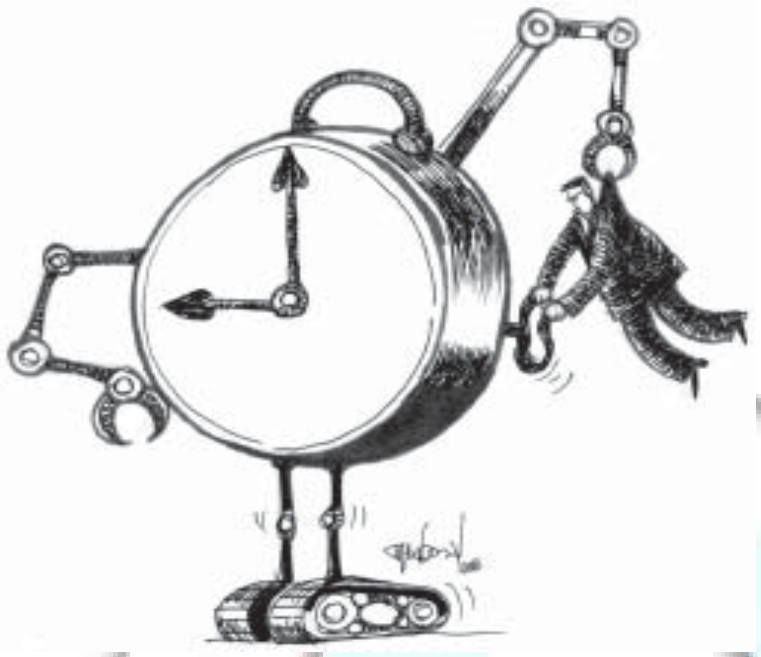
ယနေ့ခေတ်သည် နည်းပညာများ၊ အတတ်ပညာများ အချိန်နှင့်အမျှ တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်နေသောခေတ်ဖြစ်သည်။ စက္ကန့်နှင့်အမျှ အသစ်သစ်များ တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ တိုးတက်ထွန်းကားနေသော နည်းပညာများကို မျက်ခြည်မပြတ်ရန် လိုသည်။ သို့မဟုတ်ပါက ခေတ်နောက်ကျကျန်ခဲ့ပေမည်။ နည်းပညာသာလွန်သူတို့ တန်ခိုးထွားသည်။ ရှေ့ရောက်သည်။ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းညာများကို လက်လှမ်းမီပြီး လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း လျင်မြန်စွာ သွတ်သွင်းအသုံးချနိုင်ခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်နိုင်နင်းခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်ရှစ်ခုမြောက်သော့ချက် ဖြစ်ပါသည်။

လူတို့၏ဆန္ဒသည် တတ်နိုင်လျှင် အကောင်းဆုံးကိုသာဖြစ်ချင်သော၊ ရယူလိုသောဆန္ဒမျိုးရှိသည်။ ကုမ္ပဏီမှလုပ်ဆောင်သမျှ၊ ထုတ်လုပ်သည့်ကုန်ပစ္စည်းမှန်သမျှ၊ ဝန်ဆောင်မှုမှန်သမျှသည် အကောင်းဆုံးသာဖြစ်သင့်သည်။ ထိုအချက်သည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ တစ်ဆယ့်ကိုးချက်မြောက်သော့ချက် ဖြစ်ပါသည်။

ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုကို ဗဟိုပြု၍ အလေးအနက်ထား ဦးတည်ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ နှစ်ဆယ်ခုမြောက်သော့ချက် ဖြစ်သည်။ ဤတွင် ဖောက်သည်များနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ထူးခြားချက်ကို သတိပြုမိရန်လိုအပ်သည်။ ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်အချက်နှစ်ဆယ်တွင် ဖောက်သည်များနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အချက်သုံးချက်ကို အလေးအနက်ထား၍ သုံးကြိမ်တိုင်တိုင် ဖော်ပြပါရှိခြင်းဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်နံပါတ်ကိုးတွင် ဖောက်သည်များကို အာမခံချက်ပေးဆောင်ရွက်ရန် ဖော်ပြထားပြီး သော့ချက်တစ်ဆယ့်တစ်တွင် ဖောက်သည်များ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိရေး အလေးထားဆောင်ရွက်ရန် ဖော်ပြထားသည်။ ယခုကုမ္ပဏီအောင်မြင်မှု၏ သော့ချက်နှစ်ဆယ်တွင် နောက်ဆုံးသော့ချက်၌လည်း ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုကို ဗဟိုပြု၍ အလေးအနက်ထားဦးတည်ဆောင်ရွက်ရန် ဖော်ပြထားရာ ဖောက်သည်များကို ကျေးဇူးရှင်များအဖြစ် လုပ်ငန်းရှင် Boss အဖြစ် သတ်မှတ်ခံယူကာ ဂါရဝထား၍ ဆောင်ရွက်သွားကြရမည်ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်တို့ကို အလေးအနက်ထားသော ကုမ္ပဏီတို့သည် အောင်မြင်မှုရရှိသကဲ့သို့ အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီတို့သည် ဖောက်သည်ကို အလေးအနက်ထားဆောင်ရွက်ကြသည်ဟူသောအချက်ကို အစဉ်အမြဲ နှလုံးသွင်းကြရမည်ဖြစ်ပါသည်။

မိမိကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းသည် အပြည့်စုံဆုံး၊ အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရန်အတွက် မိမိလုပ်ငန်းကို ဘက်စုံထောင့်စုံနည်းလမ်းစုံမှချဉ်းကပ်၍ အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရေး ဆောင်ရွက်ရမည်။ ကုန်စည်ပစ္စည်းများ ပြည့်စုံလုံလောက်ရမည်။ သမိုင်းကြောင်းကောင်း၍ နာမည်ဂုဏ်သတင်းမွှေးရမည်။ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်များအကြားတွင် စံထားအား

**စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများ၊ ကုမ္ပဏီများတွင် ရည်မှန်းချက်များ၊ မျှော်မှန်းချက်များ၊ အမြုတေတန်ဖိုးများ၊ မူဝါဒများ သတ်မှတ်ထားရှိကာ လုပ်ငန်းများကို စနစ်တကျအကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ကြရပါသည်။ အများနှင့်ဆောင်ရွက်ရသောလုပ်ငန်းများဖြစ်ရာ မူဝါဒလမ်းစဉ်များ ချမှတ်ကာဆောင်ရွက်မှသာလျှင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ စနစ်ကျကာ လုပ်ငန်းများချောမွေ့အောင်မြင်မည် ဖြစ်သည်။**



ကျဖွယ်ရာ ဖြစ်သင့်သည်။ ထို့အပြင် စံချိန်စံညွှန်း မှတ်ကျောက်တင်ခံနိုင်ရမည်။ ကုန်စည်တံဆိပ် ဒီဇိုင်းတို့ ပိုမိုကောင်းမွန်သေသပ်ပြီး အသွင်အပြင်သပ်ရပ်ခဲ့ညားမှုရှိရမည်။ နှစ်လိုဖွယ်ရာဖြစ်ရမည်။ လမ်းညွှန်မှုကောင်းများ ဖြည့်ဆည်းပံ့ပိုးပြီး အရောင်းကို အထောက်အပံ့ပြုနိုင်ရပေမည်။

## အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှု (Time Management)

ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုသည် အဓိကနေရာမှ အရေးပါလာသည်။ 'အချိန်နှင့်ဒီရေသည် လူကိုမစောင့်'၊ 'အချိန်ရှိခိုက်လုံ့လစိုက်' ဟူသောစကားပုံများ ရှိသည်။ တိုးတက်မှုမြန်ဆန်သော၊ အချိန်ကိုမွတ်သိပ်သော ယနေ့ခေတ်တွင် အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီဆောင်ရွက်နိုင်ပါမှ 'လသာတုန်းဗိုင်းငင်' နိုင်ပါမှ တန်ကာကျပေမည်။ 'တစ်ပတ်လျှင် ခုနစ်ရက်၊ တစ်ရက်လျှင် နှစ်ဆယ့်လေးနာရီ၊ တစ်နာရီလျှင် ခြောက်ဆယ်မိနစ်၊ တစ်မိနစ်လျှင် ခြောက်ဆယ်စက္ကန့်' ရှိသော၊ ဆင်းရဲချမ်းသာမရွေး၊ သာတူညီမျှပိုင်ဆိုင်သောအချိန်ကို မည်ကဲ့သို့ စီမံခန့်ခွဲပါမည်နည်း။ အချိန်စီမံခန့်ခွဲမှုတွင် အဓိကအစိတ်အပိုင်းသုံးရပ်ပါရှိသည်ဟုဆိုပါသည်။ အချိန်ကိုစီမံခန့်ခွဲရန် အတွက်လို အပ်သောပြင်ဆင်မှုများ၊ အစိတ်အပိုင်းများ ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတို့မှာ ဦးစားပေးအစီအစဉ်များချမှတ်ခြင်း၊ သဘာဝကျသော၊ လက်တွေ့ဆန်သောအစီအစဉ်အချိန်ဇယားများရေးဆွဲခြင်းနှင့် အခြေခံကျသောဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်ရန် လေ့လာပြင်ဆင်မှုနှင့် လုပ်ဆောင်ခြင်းဟူသော အစိတ်အပိုင်းသုံးရပ် ပါဝင်သည်။

ထိရောက်သောအချိန်မီခန့်ခွဲမှုဟူသည် စနစ်တကျစီမံကိန်းချ၍ ဦးစားပေးအစီအစဉ်များသတ်မှတ်ခြင်း၊ 'ယနေ့လုပ်ဆောင်ရမည့်တာဝန်များအနက် မည်သည့်ကိစ္စရပ်သည် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သည်ကို ခွဲခြားနားလည်လက်ခံဆောင်ရွက်ခြင်း'၊ 'ယနေ့ မဖြစ်မနေပြီးမြောက်အောင်မည် သည်တို့လုပ်ဆောင်ရမည်နည်း' စသည်တို့ကို မိမိ၏နေ့စဉ်မှတ်တမ်းစာအုပ် သို့မဟုတ် စာရွက်တွင် စနစ်တကျစာရင်းပြုစုခြင်း၊ ထို့နောက် ဦးစားပေးအစီအစဉ်အတိုင်း ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဦးစားပေးအစီအစဉ်များသတ်မှတ်ရာတွင် အလုပ်တာဝန်များကို အုပ်စုလေးစုခွဲ၍ ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ အုပ်စု (က)၊ အုပ်စု (ခ)၊ အုပ်စု (ဂ)၊ အုပ်စု (ဃ) စသည်ဖြင့် သတ်မှတ်နိုင်သည်။ အုပ်စု (က) တွင် ပထမဦးစားပေး ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းများ၊ မိမိကိုယ်တိုင် အလေးထားအာရုံစိုက်ဆောင်ရွက်ရမည့်လုပ်ငန်းများ ထည့်သွင်းရမည်။ အုပ်စု (ခ) တွင် အရေးကြီးသော်လည်း ပထမဦးစားပေးရန်မလိုသေးသောကိစ္စရပ်များကို ထည့်သွင်းရမည်။ အုပ်စု (ဂ) တွင်မူ အုပ်စု (က) နှင့် (ခ) တွင်ပါဝင်သည့် ကိစ္စရပ်များ ဆောင်ရွက်ပြီးမှ လုပ်ဆောင်နိုင်သော အလွန်အရေးမကြီးသောကိစ္စများကို ထည့်သွင်းရမည်။ အုပ်စု (ဃ) တွင်မူ မိမိကိုယ်တိုင်လုပ်ဆောင်ရန်မလိုဘဲ အခြားသူများကို တာဝန်လွှဲဆောင်ရွက်နိုင်သော ကိစ္စရပ်များကို ထည့်သွင်းရပေမည်။

အရေးတကြီးဆောင်ရွက်ရမည့် အထူးကိစ္စရပ်များကို စနစ်တကျအချိန်သတ်မှတ်ရွေးချယ်၍ အချိန်ဇယားပါအတိုင်း လိုက်နာဆောင်ရွက်ရပါမည်။ အစည်းအဝေးပြုလုပ်ခြင်း၊ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း (Interview)၊ သဘောတူညီမှုရယူခြင်း (Correspondence) စသော အထူးကိစ္စရပ်များကို သီးသန့်အချိန်ဇယားရေးဆွဲ သတ်မှတ်၍ ဆောင်ရွက်ရန်လိုပါသည်။ စာရွက်စာတမ်းလွှဲပြောင်းခြင်းကို အချိန်မဆွဲဘဲ ချက်ချင်းဆောင်ရွက်သင့်သည်။ အချို့သော ကိစ္စရပ်များတွင် အရေးကြီးလျှင်ကြီးသလို ချက်ချင်းဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက်ရသည်။ သတိပြုမိဖွယ်ရာအချက်တစ်ချက်မှာ ရက်သတ္တတစ်ပတ်လုံးလုံး စာရွက်စာတမ်းကိစ္စရပ်များဖြင့် လုံးချာလည်ကာ အခြို့မှ အလဟဿမကုန်ဆုံးဖို့ပင် ဖြစ်ပါသည်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။)

**မှူးခန့်စံ**

Ref:Starting a Business
by Rodney Overton
(Are you an Entrepreneur?)

# Which & Why
# ဘာယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်

## IN DOOR AMPLIFIED ANTENNE

အိမ်တွင်းဌာပနာဆင်အသုံးပြုနိုင်သော 218 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား In Door Amplified Antenne ဖြစ်။ UHF, VHF နှင့် FM တို့ကိုဖမ်းယူကြည့်ရှုနား ဆင်နိုင်။ ရုပ်သံလိုင်းများကို ကြည်လင်ပြတ်သားစွာဖမ်းယူရရှိနိုင်စေပြီး လိုင်းမကြည်လင်ပါက လည်း ချိန်ညှိရန် လေတ်ပါရှိ။ ကျပန်နိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၁၁,၇၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## CAMRY Portable Scale

CAMRY အမှတ်တံဆိပ်ချိန်ခွင်ဖြစ်။ ချိတ်ဆွဲ၍အသုံးပြုရသောချိန်ခွင်ဖြစ်ပြီး နှစ်ကို လိုဂရမ်အထိချိန်တွယ်၍ရ။ စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၆,၈၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## Multi - Screwdrivers Torch

ခွယ်ခုံသုံး 8 in ONE မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Multi-Screwdrivers ဖြစ်။ Screwdrivers တွင် မီးပါရှိခြင်းကြောင့် ဓာတ်မီးအဖြစ်လည်းအသုံးပြုနိုင်။ ဓာတ်မီးအတွက် AAA ဓာတ်ခဲသုံးလုံး အသုံးပြုရ။ တရုတ် (တိုင်ပေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၃,၈၅၀ ကျပ်ဖြစ်။

## MINI ရေမွှေးပန်ကာ

MINI စားပွဲတင်ရေမွှေးပန်ကာဖြစ်။ စားပွဲပေါ်တွင်တင်ထားရုံသာလို လက်တွင်ကိုင်ရှိလည်း အသုံးပြုနိုင်။ အမွှေးရနံ့အတွက် ရေမွှေးအခဲကို ပန်ကာ၏ထိပ်တွင်တပ်ဆင်အသုံးပြုရခြင်းဖြစ်။ AA ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးထည့်၍ အသုံးပြုနိုင်။ တရုတ် (တိုင်ပေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းရေး ၂,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## KAIYING စကိတ်

KAIYING အမှတ်တံဆိပ် စကိတ်ဖြစ်။ ဘီးသုံးဘီးပါရှိပြီး ရုပ်နားရန် Break (ဘရိတ်) ပါရှိ။ စကိတ်၏ဘေးနှစ်ဖက်တွင်မီးလုံးများပါရှိ။ လက်ကိုင်ကို မိမိလိုသလို အနိမ့်အမြင့်ချိန်ညှိနိုင်။ စင်ကာပူလုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းရေး ၁၅,၉၅၀ ကျပ်ဖြစ်။

## MITSUMARU လျှပ်စစ်ပေါင်းအိုး

MITSUMARU အမှတ်တံဆိပ် AP-1233 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား လျှပ်စစ်ပေါင်းအိုးဖြစ်။ ဟင်းများကို ကြော်ချက်နိုင်သလို ထမင်းချက်၍ လည်းရ။ Hop Pot ပါပြုလုပ်နိုင်ဟုဆိုရ။ ပေါင်းအိုးအတွင်းသားကို စတီးဖြင့်ပြုလုပ်ထားပြီး။ အပူအနည်းအများချိန်ညှိ၍ရ။ ထိုင်းနိုင်ငံလုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းရေး ၅၃,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## Emma Multi-Purpose 3 in 1 Food Processor

Emma အမှတ်တံဆိပ် EMB 380B မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Multi-Purpose 3 in 1 Food Processor ဖြစ်။ အမှုန့်ကြိတ်၊ အသားကြိတ်၊ ဖျော်ရည်ဖျော်စက်ဖြစ်။ အနေးအမြန် လိုသလိုချိန်ညှိ၍ရ။ ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းရေး ၆၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## SHANYU လျှပ်စစ်ရေနွေးအိုး

SHANYU အမှတ်တံဆိပ် 2DO105A မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား လျှပ်စစ်ရေနွေးအိုးဖြစ်။ ရေနွေးကိုလေးမိနစ်အတွင်း ဆူအောင်ကျိုချက်ပြုတ်ရ။ 1500 Watt ရှိပြီး ရေနွေးနှစ်လီတာအထိကျိုချက်ပြုတ်ရ။ တရုတ် (တိုင်ဝေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၃,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## SCARLETT Water Heater

SCARLETT အမှတ်တံဆိပ် ရေနွေးကျိုပေးနိုင်သည့်ကိရိယာဖြစ်။ ရေနွေးအိုးထဲသို့ထည့်၍ အသုံးပြုရခြင်းဖြစ်။ စားအုန်းဆီအေးခဲသွားသည့်အခါ၌ ပြန်လည်အရည်ပျော်စေရန်အတွက်လည်းပြုလုပ်ပေးနိုင်။ 120 Watt ရှိသော စတီးရောင်းဖြစ်။ ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၁၄,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## Power Pac Night Lamp

Power Pac အမှတ်တံဆိပ် PP-240 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား ညအိပ်မီးဖြစ်။ အခန်းအတွင်း၌ထွန်းထားပါက အလင်းရောင်မျှမျှမျှကိုထုတ်လွှတ်ပေးခြင်းဖြစ်။ မီတာသက်သာပြီး မီးသီးရောင်စုံရှိသောကြောင့် မိမိနှစ်သက်ရာမီးအရောင်ကို ရွေးချယ်အသုံးပြုနိုင်။ ဧင်ကာမူလုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂,၂၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## SFENG LONG Multi Media Speaker

SFENG LONG အမှတ်တံဆိပ် SL 2800 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Multi Media Speaker ဖြစ်။ MP3, MP4, Walkman, ကွန်ပျူတာတို့ဖြင့်လည်း တွဲဖက်အသုံးပြုနိုင်။ 800 Watt အားရှိ။ တရုတ် (တိုင်ဝေ) လုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၁၁,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## Good Aire Air Purifier

Good Aire အမှတ်တံဆိပ် GA-6100 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား လေသန့်စက်ဖြစ်။ အမွှေးနံ့သာကို ရေနှင့်ရောပြီး အသုံးပြုရခြင်းဖြစ်။ စက်မွှေ့ထားသည့်အခါ ပန်ကာလည်၍ အမွှေးရနံ့ကိုထုတ်လွှတ်ပေး။ အမွှေးရနံ့ကုန်သွားသည့်အခါ ခွဲလည်း အလွယ်တကူဝယ်ယူနိုင်။ AC ဖြင့်တိုက်ရိုက်အသုံးပြုရ။ စင်ကာပူလုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၆၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## Rain Maker Air Purifier

Rain Maker အမှတ်တံဆိပ် လေသန့်စက်ဖြစ်။ အမွှေးရနံ့ကို ရေနှင့်ရောပြီးအသုံးပြုရခြင်းဖြစ်။ အမွှေးရနံ့ကိုစက်၏ဘေးနှစ်ဖက်နှင့် အပေါ်ဘက်တို့မှ ထုတ်လွှတ်ပေးနိုင်။ ရောင်စုံမီးလုံးများလည်းပါရှိ။ စင်ကာပူလုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၁၅၅,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## PHILIPS Infra Care အကြောဖြေစက်

PHILIPS အမှတ်တံဆိပ် HP-3621 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Infra Care အကြောဖြေစက်ဖြစ်။ AC ဖြင့် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုပြီး အကြောဖြေစက်နှင့် ၃၀ စင်-တီမီတာအကွာတွင်နေ၍ နောက်ကြော စက်ကြောနှင့် အခြားသော ခန္ဓာကိုယ်ရှိ အကြောများကို ရောင်ခြည်ဖြင့်ဖြေလျှော့ပေးနိုင်။ ကျပန်လုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၉၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

## FUJIKI သောက်ရေသန့်ကိရိယာ

လျှပ်စစ်မှန်းအားမလိုအပ်ဘဲ ရေမှု၊ ရေအေးရနိုင်သည့် သောက်ရေ သန့်ထုတ်ကိရိယာဖြစ်။ ၁၄ လီတာ၊ ၁၅ လီတာ၊ ၁၆ လီတာ၊ ၂၂ လီတာ၊ ၂၄ လီတာ၊ ၂၈ လီတာအရွယ်အစားအမျိုးမျိုးရှိပြီး နေအိမ်၊ ရုံးခန်းနှင့် စာသင်ကျောင်းများတွင် အသုံးပြုရန်သင့်လျော်။ ရေစစ်ဆန်ခါအဆင့်ရှစ်ဆင့် ပါရှိပြီး အနည်အမှုန်၊ ပိုးမွှားနှင့် သတ္တုဓာတ်များကင်းစင်ကာ အောက်ဆီဂျင်နှင့် သဘာဝသတ္တုဓာတ် ပြည့်ဝနေသောသောက်ရေသန့်ကို ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ဟူဆို။ မလေးရှားနိုင်ငံမှတင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေးမှာ အရွယ်အစားအပေါ်မူတည်၍ အသီးသီးရှိ။

ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင်ပါဝင်သော ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်အချက်အလက်များကို ရန်ကုန်မြို့ ဗဟားဒလလမ်း ဒေါအေး အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်ပစ္စည်း၊ ဦးဘစိန် အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်ပစ္စည်းစတိုး၊ ပြည်လမ်း စိန်ဂေဟာဆူပါစင်တာနှင့် အောင်ဆန်းကွင်း City Mart တို့မှ ရယူထားပါသည်။

အယ်ဒီတာ

# Premier ကွေကာနှင့် ကော်ဖီကွေကာ

**မြန်မာနိုင်ငံ ကော်ဖီဈေးကွက်အတွင်း ဈေးကွက်ဝေစု အနိုင်အမာရရှိထားသော ပရီမီယာအမှတ်တံဆိပ် အသစ်ထပ်မံထွက်ရှိလာသည့် အသင့်သောက်သုံးနိုင်သော ကွေကာများဖြစ်သည်။**

- Premier Coffee Co., Ltd. က ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိဝင်ဘာလအတွင်း စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။
- မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးထွန်းရင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်သုံးဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၂၀၀ ဦးကျော်ရှိ။
- ကော်ဖီစစ်စစ်အရသာအပြင် အာဟာရကိုပါ ပြည့်ဝစွာသောက်သုံးလိုသူများအတွက် ရည်ရွယ်၍ ကွေကာနှင့်အတူ ကော်ဖီကွေကာကိုပါ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရ။
- ပြည်ပမှ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ နည်းပညာများကို အသုံးပြု၍ ပြည်တွင်းမှ နည်းပညာရှင်များက ဦးဆောင်ထုတ်လုပ်။
- ထိုင်းနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့မှကုန်ကြမ်းများကိုရယူ၍ ပြည်တွင်းကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများဖြင့် ပေါင်းစပ်ထုတ်လုပ်။
- ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ပမာဏကို ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်ကြောင်း သိရ။
- ကုမ္ပဏီမှ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များထား၍ ကုန်အရောက်ပို့စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိ။
- ဖြန့်ချိဈေးနှုန်းမှာ လောလောဆယ် ၂၅ ဂရမ်အထုတ်ငယ် ၁၀ ထုပ်ပါ တစ်ပါကင်လျှင် ၉၅၀ ကျပ်နှင့် အထုပ် ၂၀ ပါ တစ်ပါကင်လျှင် ၁၉၀၀ ကျပ်နှုန်းတို့ဖြစ်။
- ကုန်ပစ္စည်း အာမခံသက်တမ်း တစ်နှစ်ခွဲသတ်မှတ်ထား။
- ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ပရီမီယာအမှတ်တံဆိပ် ကွေကာ၊ ကော်ဖီကွေကာ (4 in 1 instant) အပြင် 2 Plus (Pure Coffee Mix)၊ 3 in 1 (Instant Coffee Mix) နှင့် Tea Master အမှတ်တံဆိပ် Tea Mix ၊ Lemon Tea ၊ Frezzy အမှတ်တံဆိပ် လိမ္မော်ရည်တို့ကိုပါ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနေကြောင်းသိရ။
- ဆက်လက်၍ အခြားအမျိုးအစားသစ်များ တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်သွားရန် အစီအစဉ်ရှိကြောင်းသိရ။

- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

  ဦးဌေးမြင့် (Deputy Division Head)
  Premier Coffee Co., Ltd.
  ဖြန့်ချိရေး – အမှတ်–၆/၈၊
  ဗိုလ်တထောင်လမ်းသွယ် (၃)၊
  ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၉၂၉၁၇၊ ၂၉၂၉၁၈

# Dairy Gold နို့ဆီ

**မြန်မာနိုင်ငံ နို့ဆီ နို့စိမ်းဈေးကွက်အတွင်း အသစ်ထပ်မံ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်လာသော စားသောက်ကုန်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။**

- ☆ Myanmar Dairy Industris Ltd. က ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၁ ရက်နေ့တွင် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။
- ☆ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးစောဘလာထူးဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်လေးဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၃၀၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ☆ ဟော်လန်နည်းပညာကို အသုံးပြု၍ ပြည်တွင်းပညာရှင်များက ဦးဆောင်ထုတ်လုပ်။
- ☆ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာတွင် အသုံးပြုသော စက်ပစ္စည်းနှင့် ကုန်ကြမ်းများအား မြန်မာနိုင်ငံအပြင် စင်ကာပူ၊ နယူးဇီလန်နှင့် ဩစတြေးလျနိုင်ငံတို့မှ ရယူထားဟုဆို။
- ☆ စက်ရွမ်းအင်ပြည့် တစ်လလျှင် တန် ၁၀၀၀ ဝန်းကျင်ထုတ်လုပ်နိုင်ကြောင်းသိရ။
- ☆ ကုန်ပစ္စည်းအာမခံ တစ်နှစ်သတ်မှတ်ထား။
- ☆ ကုမ္ပဏီမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး လောလောဆယ် တစ်ဘူးလျှင် ၆၅၀ ကျပ်ဝန်းကျင်နှုန်းဖြင့် ဖြန့်ချိဟုဆို။
- ☆ လတ်တလော Dairy Gold နို့ဆီ၊ နို့စိမ်းအပြင် Dairy Queen အမှတ်တံဆိပ် နို့ဆီ၊ နို့စိမ်းနှင့် Baby Queen Infant Cereal တို့ကိုပါ ထုတ်လုပ်နေကြောင်းသိရ။
- ☆ ဆက်လက်၍ အခြားစားသောက်ကုန်အမျိုးအစားများကိုပါ တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်သွားရန် အစီအစဉ်ရှိဟုဆို။

- ☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဒေါ်လဲ့လဲ့မြင့် (Director)
Myanmar Dairy Industries Ltd.
အမှတ်–၅၂၄၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊ ကရင်အမျိုးသားရပ်ကွက်၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၁၀၄၃၈၊ ၂၁၀၂၄၉၊ ဖက်စ်–၂၂၆၆၇၇
E-mail: mdil@myanmar.com.mm

# Sweet Bags

**မြန်မာနိုင်ငံ လက်ကိုင်အိတ်ဈေးကွက်အတွင်း နာမည်ကျော် အမှတ်တံဆိပ်အိတ်များကို တင်သွင်းရောင်းချပေးနေပြီး အချိန်တိုအတွင်း ဆိုင်ခွဲများ ဖွင့်လှစ်လာနိုင်ခဲ့သည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။**

- Sweet Bags ကို ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၈ ရက်နေ့တွင် အမှတ် J–၁၀၊ ယုဇနပလာဇာပထမထပ်တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- လုပ်ငန်းအကြီးအကဲမှာ ဒေါ်မြသန္တာ ဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းပါတနာနှစ်ဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၃၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ဂျပန်၊ အီတလီ၊ ကိုရီးယားနိုင်ငံတို့မှ နာမည်ကျော် အမှတ်တံဆိပ်အိတ်အမျိုးမျိုးကို ဟောင်ကောင်မှတစ်ဆင့် တင်သွင်းဖြန့်ချိရောင်းချဟုဆို။
- Valention ၊ Ace ၊ Levangee စသည့် အမှတ်တံဆိပ်အိတ်များ ဝယ်ယူနိုင်သည့်အပြင် ရောင်းချပေးနေသည့် အခြားအိတ်အမျိုးအစားများမှာ ခရီးဆောင်အိတ်၊ ကျောပိုးအိတ်၊ စလင်းမ်ဘတ်ခ်၊ ရှော့ပင်းဘတ်ခ်၊ လက်ကိုင်အိတ်၊ လက်ဆွဲသေတ္တာ၊ ပိုက်ဆံအိတ် (ခေါက်အိတ်)၊ ဖန်စီအိတ်တို့ဖြစ်။
- USA နှင့် Europe အလာဂျိဖရီး ဖန်စီပစ္စည်းများနှင့် ချက်ကိုစလိုဗက်ကီးယားနှင့် ဩစတြီးယားမှ ထွက်ရှိသည့်စိန်များဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည့် နားကပ်၊ ဆွဲကြိုး၊ လက်ကောက် စသည့် ဖန်စီပစ္စည်းများရောင်းချသည့် Sweet Bags ၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ Sweet Collection ကိုလည်း ကမ္ဘာအေးဂမုန်းပွင့်တွင် ဖွင့်လှစ်ထား။
- Sweet Bags အနေဖြင့် ဆိုင်ခွဲများ ထပ်မံဖွင့်လှစ်သွားရန် စီစဉ်လျက်ရှိပြီး လောလောဆယ် ယုဇလာဇာ ပထမထပ်အပြင် Capital Hypermarket၊ Blazon Department Store၊ Ocean Super Centre၊ စိန်ဂေဟာဆူပါစင်တာ၊ ဂမုန်းပွင့် (မြေနီကုန်း၊ ကမ္ဘာအေး)၊ လှည်းတန်းရှိ Posh Collection၊ အနော်ရထာလမ်းနှင့် ပန်းဆိုးတန်းလမ်းထောင့်ရှိ O-Pa Fashion၊ မန္တလေးမြို့တော်ရှိ မိနစ်တိုးတို့တွင်လည်း ဝယ်ယူရရှိနိုင်ကြောင်းသိရ။

- သင်္ကြန်၊ သီတင်းကျွတ်၊ နှစ်သစ်ကူး၊ အထိမ်းအမှတ်ကာလများတွင် အထူးနှုန်းဖြင့် ရောင်းချပေးသော အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းအစီအစဉ်များ ပြုလုပ်လေ့ရှိဟုဆို။

**ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ပင်ရင်းဆိုင်လိပ်စာ**

ဒေါ်မြသန္တာ
အမှတ်–J-10၊ ပထမထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၄၀၈၇၆၊
၀၉–၅၀၁၁၈၇၆

# လွယ်အိတ်အိတ်ဆို Bag Collection

**မြန်မာနိုင်ငံ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ အိတ်အမျိုးမျိုးတို့ကို ဆိုင်ခွဲများဖွင့်လှစ်ကာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်တင်သွင်းဖြန့်ချိ ရောင်းချပေးခြင်းဖြင့် အောင်မြင်မှုရရှိနေသော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။**

- ၁၉၉၇ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလတွင် လုပ်ငန်းစတင်။
- Hlwan Moe Thu Co., Ltd. ၏ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဒေါ်ခင်မျိုးသက်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်နှစ်ဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၅၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ၁၉၉၇ မှ ယခုအထိ လွယ်အိတ်အနေဖြင့် ရှစ်ဆိုင်နှင့် Promise အနေဖြင့် နှစ်ဆိုင် စုစုပေါင်း ဆိုင်ခွဲပေါင်း ၁၀ ဆိုင်အထိ ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီးဖြစ်။
- ဟောင်ကောင်၊ တရုတ် (တိုင်ပေ)၊ ထိုင်း၊ တရုတ်၊ ကိုရီးယားနိုင်ငံတို့မှ အိတ်အမျိုးမျိုးကို တင်သွင်း၍ Promise ကို ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်အဖြစ်လည်းကောင်း၊ Year Con ၊ Parrot King စသည့် အမှတ်တံဆိပ်များကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်လည်းကောင်း ရောင်းချပေးနေဟုဆို။
- Numani ၊ Baberry ၊ E-pol ၊ Prada Gucci ၊ Coach ၊ Lapina စသည့် နာမည်ကျော်အမှတ်တံဆိပ်အမျိုးမျိုးကိုလည်း ဝယ်ယူရရှိနိုင်ကြောင်းသိရ။
- ရောင်းချပေးနေသော အိတ်အမျိုးအစားများမှာ ခရီးဆောင်အိတ်၊ စလင်းမ်ဘတ်ခ်၊ ဘေးလွယ်အိတ်၊ ကျောပိုးအိတ်၊ အမျိုးသားကိုင်လက်ပွေ့အိတ်၊ ဖုန်းအိတ်၊ ရှော့ပင်းဘတ်ခ်၊ လက်ပွေ့/လက်ချိတ်အိတ်၊ ခါးပတ် စသည့် အမျိုးပေါင်း ၁၄ မျိုးခန့်ဖြစ်။
- ဝန်ဆောင်မှုအနေဖြင့် ဝယ်ယူအားပေးမှုအလိုက် Member Card ၊ VIP Card များ ပြုလုပ်ပေးနေပြီး တစ်နှစ်လျှင် အနည်းဆုံးတစ်ကြိမ်ခန့် အချိန်အခါကိုမူတည်ပြီး ပစ္စည်းအမျိုးအစားခွဲခြား၍ အထူးနှုန်းဖြင့်ရောင်းချပေးကြောင်း သိရ။
- အထက်မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ကိုယ်စားလှယ်များပေးအပ်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိပြီး ဆိုင်ခွဲသစ်များလည်း ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဟုဆို။

- **လွယ်အိတ်**
  - $A_2$ ၊ ဒုတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ။
  - $A_{11}$, $A_{12}$ ၊ ပထမထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ။
  - $G_{1/2}$, $E_2$ ၊ ပထမထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်။
  - $J_8$ ၊ ပထမထပ်၊ Junction 8 Shopping Centre ၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်။
  - $F_{3/4}$ ၊ Junction Zawana Shopping Centre ၊ ပထမထပ်၊ သဃ်နိုးကျွန်းမြို့နယ်။
  - အမှတ် ၂၄၇ ၊ ဗားကရာလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ ဂမုန်းပွင့်အနီး၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်။
  - အမှတ်(A-1)၊ မြေညီထပ်၊ အမှတ်(၃၃)၊ လှည်းတန်းလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်။
  - အမှတ် ၃၇၀၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်။

- **Promise**
  - $A_{14/15}$ ၊ ပထမထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ။
  - အမှတ် ၂၈၈/၃၀၂၊ အခန်းအမှတ်(၇)၊ မြေညီထပ်၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်။

- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဒေါ်ခင်မျိုးသက် (အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ)
အမှတ်–၁/၆၊ စပယ်လမ်းနှင့် (၆) လမ်းထောင့်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၀၃၁၉၄၊ ၇၁၀၇၁၈
E-mail: hlwanmoethu007@gmail.com
www.hlwanmoethu.com

# စျေးဝယ်လမ်းညွှန်



## ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်နယ်မြေအနီးက အဆင့်မြင့်အသားကင်ဆိုင်

အင်းလျားကန်ဘောင်ပေါ်အပန်းဖြေလမ်းလျှောက်ရင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်နဲ့ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ သင်တန်းတွေတက်ပြီးလို့ပဲဖြစ်ဖြစ် အပြန်မှာ မိသားစုဝင်၊ ချစ်သူမောင်နှံနဲ့ သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေတွေ အေးအေးဆေးဆေးဝိုင်းဖွဲ့ စကားပြောကြရင်း အသားကင်စားသုံးလိုကြသူများအတွက် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်အနီး ပြည်လမ်းမပေါ်က နေရာထိုင်ခင်း သပ်ရပ်ကျယ်ဝန်းလှတဲ့ အသားကင်ဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

ဆိတ်ငြိမ်ပြီးကျယ်ဝန်းလှတဲ့ ခြံဝင်းထဲမှာရှိတဲ့ ညီညာစွာ ညှိထားတဲ့မြက်ခင်းပေါ်က ထိုင်ခုံတွေမှာထိုင်ရင်း အသားကင်အမျိုးမျိုးအပြင် ဂျပန်အစားအစာ၊ တရုတ်အစားအစာ၊ စင်ကာပူအစားအစာ၊ ပင်လယ်အစားအစာတို့ကို မှာယူသုံးဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ထူးခြားမှုအနေနဲ့ ဂျပန်တို့ဟူး၊ အသားစုံမြေအိုး၊ ကြက်သွန်ကွင်းကြော်၊ အသီးရွက်စုံပွကြော်၊ ငါးကြင်းမာလာ၊ ကဏန်းမာလာ၊ Sea Food စီချမ်ဟင်းချို၊ စင်ကာပူစတိုင် Chili Crab၊ ပုစွန်ရှယ်စီမွှေးအချို၊ ကြက်ပေါင်း၊ နံရိုးဟင်း၊ မာလာသုပ်၊ ကြက်ခြေထောက်စွပ်ပြုတ်နဲ့ ကြေးအိုး၊ ကြေးအိုးဆီချက်၊ ကြေးအိုးငါးဖယ်၊ ဖက်ထုပ်စတဲ့အစားအစာတွေ မှာယူသုံးဆောင်နိုင်ပြီး စျေးနှုန်းသက်သာတာ တွေ့ရပါတယ်။ ယမကာကြိုက်နှစ်သက်သူတွေအတွက်ကတော့ တိုက်ဂါးစည်ဘီယာနဲ့ ယမကာမျိုးစုံ ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဘတ်စ်ကားနဲ့လာရောက်သူတွေအတွက် ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်နဲ့ နီးရုံမက ကိုယ်ပိုင်ကားနဲ့လာတဲ့သူတွေအတွက်လည်း ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာ ကျယ်ကျယ်ဝန်းဝန်းရှိပါတယ်။

ဧည့်ခံပွဲတွေ မိတ်ဆုံစားပွဲတွေကိုလည်း စိတ်တိုင်းကျလက်ခံဆောင်ရွက်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ စားဖူးတဲ့သူတွေက ရန်ကုန်မှာ နေရာထိုင်ခင်းအသပ်ရပ်ဆုံး အကင်ဆိုင်အဖြစ်မှတ်ချက်ပြုကြလို့ သွားမြည်းစမ်းကြည့်ဖို့ လမ်းညွှန်လိုက်တာပါ။

**လိပ်စာ–**

The Prome
B.B.Q, Sea Food,
Sushi & Restaurant
အမှတ် – ၅၈၇၊ ပြည်လမ်း၊
မာလာမှတ်တိုင်အနီး၊
အမှတ်(၂)ရပ်ကွက်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၃၆၄၃၂

# စတီးတိုင်ကီဝယ်မယ်ဆို

စတီးဝရိန်တွဲဆက်မှုကို ခိုင်ခံ့သေသပ်အောင် အထူးပြုလုပ်ထားလို့ ရေယိုစိမ့်ထွက်နိုင်မှု လုံးဝမရှိစေရဘူးလို့ အတိအကျဆိုထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ အထပ်မြင့်တွေမှာနေလို့ ရေသိုလှောင်ထားချင်တဲ့အတွက်ကြောင့် ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နေအိမ်အဆောက်အအုံ၊ ရုံးခန်းတွေမှာ လိုအပ်နေလို့ပဲဖြစ်ဖြစ် ဝယ်ယူနိုင်အောင် လမ်းညွှန်လိုက်တာပါ။ ပစ္စည်းအပေါ် ငါးနှစ်အထူးအာမခံပေးထားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ Champion အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပြီး ထိုင်းနိုင်ငံကနေ တင်သွင်းရောင်းချတယ်လို့ သိရပါတယ်။ နိုးစပ်ရာနေရာတွေမှာ ဝယ်ယူနိုင်အောင်လို့ ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာတွေကိုပါ လမ်းညွှန်ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

**လိပ်စာ–**

- အမှတ်–၂၊ မိုးကောင်းလမ်း၊ စကားဝါအိမ်ရာ၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၄၀၀၅၆၁၊ ၄၀၀၅၆၂၊ ၄၀၀၅၆၃၊ ဖက်စ်–၃၇၃၇၅၉
  E-mail: knonaing@myanmar.com.mm
- အမှတ်–၄၀၈၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၀၀၁၉၀၊ ၂၀၀၂၉၀၊ ဖက်စ်–၃၇၃၇၅၉
- အမှတ်–၃၃၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၄ လမ်းနှင့် ၃၅ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။
  ဖုန်း–၀၂–၃၃၄၈၈
- အမှတ်–၁/၆၈၊ ဗိုလ်ထောက်ထိန်လမ်း၊ မင်္ဂလာရပ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား၊
  ဖုန်း–၀၆၇–၂၁၄၅၅

# နေပြည်တော်က ကွန်ပျူတာနည်းပညာ ဝန်ဆောင်မှု

နေပြည်တော်နဲ့ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့တို့မှာ ကွန်ပျူတာအသုံးပြုမှု သိသိသာသာတိုးတက်များပြားလာတာနဲ့အညီ Computer Sales, Service and Training Centre များ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လာကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ လူငယ်များ ကွန်ပျူတာနည်းပညာတတ်မြောက်ရေး၊ လုပ်ငန်းခွင်မှာအသုံးချနိုင်ရေး၊ နိုင်ငံတကာသတင်းမီဒီယာများနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်ရေးတို့အတွက် ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးနေတဲ့ Computer Sales, Service and Training Centre တစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။

အဲဒီ Computre Centre မှာ A+, Networking, i-Office, DTP, Graphic design Course စတဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာများကို အခြေခံမှ အဆင့်မြင့်အထိ သင်တန်းမျိုးစုံ ဖွင့်လှစ်သင်ကြားပေးနေတဲ့အပြင် ကွန်ပျူတာနဲ့ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများဖြစ်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှု (Services) လုပ်ငန်းများကိုလည်း ဈေးနှုန်းချိုသာစွာနဲ့ စိတ်တိုင်းကျဆောင်ရွက်ပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ နေပြည်တော်ရှိ ကွန်ပျူတာအသုံးပြုသူများအတွက် သီးသန့်ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ Hardware Engineering Course ကို နေပြည်တော်မြို့မဈေး၊ န–၁ (Sanday Mart အနီး) Pro-TECH Computer Centre မှာ သင်ကြားပေးပါတယ်။

ကွန်ပျူတာနဲ့ပတ်သက်လို့ ဆက်သွယ်မယ်ဆိုရင်–
– ESE-Computer Centre Centre-1
အမှတ်–၁၅/၆၉၊ ဗိုလ်တာရာလမ်း၊
နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့။
ဖုန်း–၀၆၇–၂၃၂၇၇၊ ၂၃၂၈၈၊
– Centre-2 အမှတ်(၂)၊ မြို့တွင်းလမ်း၊ ဂုဏ်ရုပ်ရှင်ရုံအနီး။
ဖုန်း–၀၆၇–၂၂၇၄၆ (C\O)

## နေရာပြောင်း၊ လိပ်စာသစ်

- **Tip Top ခြူးခြူး Beauty Saloon**
  အမှတ်–၂၁၊ သြဘာလမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **SMART Electrical Power Showroom**
  အမှတ်–G-3၊ Diamond ကွန်ဒို၊ ပြည်လမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၀၉၀၇
- **Myanmar Consolidated Media Ltd. (မန္တလေးရုံးခွဲ)**
  အမှတ်–၁၈၀၊ ၇၄ လမ်း၊ ၃၁ လမ်းနှင့် ၃၂ လမ်းကြား၊ မောရဂိဝါရပ်၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။
- **Tony Tun Tun Beauty Spa**
  အမှတ်–၄၈၀၊ အနောက်ပိုင်းဆေးရုံကြီးရှေ့၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၅၂၃၅၊ ၀၉–၅၁၀၆၆၇၄
- **Inforithm- Maze Co., Ltd.**
  အခန်းအမှတ်–၄၊ မြေညီထပ်၊ Hotel Mandalay၊ အမှတ်–၆၅၂၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၇ လမ်းနှင့် ၃၈ လမ်းကြား၊ မဟာအောင်မြေမြို့နယ်။ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၇၁၅၈၄၊ ၇၁၅၈၅၊ ၇၁၅၈၆၊ လိုင်းခွဲ–၇၁၀၊ ဖက်စ်–၀၂–၇၁၅၈၅
- **Myanmar Asia Express Trading Co.,Ltd.**
  အမှတ်–၁၁၅(3A)၊ MTP ကွန်ဒို၊ ပြည်လမ်း၊ ရှစ်မိုင်လမ်းဆုံ၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၅၂၀၄၈

## မန္တလေးက Top 10 Fashion

နောက်ဆုံးပေါ်ခေတ်မီဒီဇိုင်းတွေကို ဆန်းပြားစုံလင်စွာ ကြိုက်ရာရွေးချယ်ဝယ်ယူနိုင်အောင် စီစဉ်ထားတယ်လို့ဆိုပါတယ်။ ဒီဆိုင်မှာ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး၊ ကလေးဝတ်အထည်အမျိုးမျိုး၊ ဖိနပ်အမျိုးမျိုး၊ ဖန်စီလက်ဝတ်ရတနာနဲ့ စိန်ရွှေရတနာအမျိုးမျိုး၊ ကလေးလူကြီးမရွေး အကြိုက်တွေ့ကြတဲ့အရပ်အမျိုးမျိုး စတာတွေကို ဝယ်ယူနိုင်မှာမို့ လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရခြင်းပါ။

**လိပ်စာ– Top 10 Fashion**၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၇ လမ်းနှင့် ၃၈ လမ်းကြား၊ ဟိုတယ်မန္တလေး၊ မန္တလေး။

## အညှော်စုပ်စက်

ဟိုတယ်တွေ စားသောက်ဆိုင်တွေမှာသာမက မိမိတို့လိုအပ်သလိုအသုံးပြုနိုင်တဲ့ အညှော်စုပ်စက်ကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ အညှော်စုပ်စက်မှာ ခရုပတ်ပုံဖြစ်တာကြောင့် အဆောက်အအုံအတွင်းပိုင်းထဲကအညှော်နဲ့အနံ့ဆိုးတွေကို ပိုက်နဲ့သွယ်တန်းကာစုပ်ထုတ်ပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။ SIENFEUS အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပြီး CXWA80 မော်ဒယ်အမျိုးအစား 180-Walt ဖြစ်ပါတယ်။ တရုတ် (တိုင်ပေ) လုပ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေးက ၄၈၀,၀၀၀ ကျပ် ဖြစ်ပါတယ်။

လိုအပ်လို့ ဝယ်မယ်ဆိုရင်တော့ တာမွေမြို့နယ်၊ ယုဇနပလာဇာအနီးမှာရှိတဲ့ အမှတ် ၁၇၅၊ ဗညားဒလလမ်းက ဦးဘစိန်အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်ပစ္စည်းဆိုင်မှာ ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

## ပန်းတွေနဲ့ ကိုယ်တိုင်အလှဆင်မယ်

ကိုယ့်ရဲ့အိမ်ခန်းလေးတွေကို ပန်းတွေနဲ့အလှဆင်လိုသူတွေ၊ လက်ဆောင်ပေးဖို့ ပန်းစည်းပုံစံအမျိုးမျိုး ဖန်တီးလိုသူတွေအတွက် အဆင်ပြေစေမယ့် သင်တန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ထူးထူးခြားခြားအနေနဲ့ ချောကလက်ပန်းစည်း၊ အရုပ်ပန်းစည်းစတာတွေ ပြုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက်လည်း သင်ကြားပေးမယ်လို့ သိရပါတယ်။

**လိပ်စာ–**

**Sweet (၁)**

အမှတ်–၁၀၀၊ ၁၀၆၊ ဒုတိယထပ်၊ ၄၁ လမ်း (အောက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

**Sweet (၂)**

တိုက်–၂၃၊ အခန်း (အေ–၅/၆)၊ (၈) ရပ်ကွက်၊ လှည်းတန်းလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၇၂၈၇၀၂

## နူးညံ့တဲ့ခေါင်းအုံး

လူအမျိုးမျိုး စိတ်အထွေထွေ၊ လူတစ်ကိုယ် အကြိုက်တစ်မျိုးရှိတတ် ဖြစ်တတ်ကြတာကြောင့် ခေါင်းအုံးလို့ ဆိုလိုက်ရင်လည်း ထူထူမာမာမှ အုံးတတ်သူ၊ ပျော့ပျော့ပါးပါးမှ အုံးတတ်သူ စသဖြင့် ကွဲပြားတတ်ကြပါတယ်။ အခုညွှန်ပေးမှာက မထူမပါးခေါင်းအုံးဖြစ်ပြီး လဲမို့နဲ့ ပြုလုပ်တာမဟုတ်ဘဲ ဆီလီကွန်ချည်းသက်သက်နဲ့ပြုလုပ်ထားတာပါ။ ဒီဆီလီကွန်အမျှင်တွေနဲ့ ပြုလုပ်ထားတာကို ချည်သားစစ်စစ်နဲ့ဖုံးအုပ်ထားလို့ အိပ်စက်ရာမှာ အနံ့အသက်ကင်းစင်ခြင်း၊ အရေပြားယားယံမှုမဖြစ်စေဘဲ သက်သောင့်သက်သာနဲ့ အိပ်စက်နိုင်ခြင်းတို့နဲ့လည်း ပြည့်စုံစေမှာဖြစ်တယ်လို့ ဒီပစ္စည်းဖြန့်ချိရောင်းချသူတွေရဲ့ အဆိုအရ သိရပါတယ်။ Lover အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပြီး အမြို့မြို့အနယ်နယ်မှာရှိတဲ့ ခန်းဝင်ပစ္စည်းဆိုင်တွေမှာ ဝယ်ယူနိုင်မယ့်အပြင် ဖုန်း–၅၀၁၆၂၂ နဲ့ ဝ၂–၆၁၆၆၈ တို့ကိုလည်းဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။

## ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား

ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားဝယ်ယူဖို့ စိတ်ကူးနေသူ လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားရောင်းချပေးနေတဲ့နေရာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ပိသာ၊ ပေါင်၊ ကီလိုဂရမ် သုံးမျိုးသုံးစားချိန်တွယ်နိုင်မယ့် ဒီဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားကတော့ Revo အမှတ်တံဆိပ်ပါ။ ကတ္တားဝယ်ယူသူတွေအတွက် တစ်နှစ်အာမခံပေးထားတဲ့အပြင် အပိုပစ္စည်းတွေကိုလည်း တစ်ပါတည်း ရောင်းချပေးတာ တွေ့ရပါတယ်။ နယ်မှဝယ်ယူလိုတဲ့သူတွေအတွက်လည်း ဂိတ်အရောက်စီစဉ်ပေးတဲ့အပြင် ကိုယ်စားလှယ်ယူရောင်းချလိုသူတွေအတွက်လည်း စက်ပြင်ဆင်မှုသင်တန်းနဲ့ အကျိုးတူလုပ်ဆောင်ပေးမယ်လို့လည်း ဆိုထားတာမို့ လက်ကားရောင်းချလိုသူတွေအတွက်လည်း အဆင်ပြေသင့်လျော်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

**FIRST ORBIT Distribution Group**

အမှတ်–၄၀၈၊ ကမ်းနားလမ်း၊ ဆင်မလိုက်အဝေးပြေးအနီး၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

# လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

- **Stark ဒီဇိုင်း၊ တည်းဖြတ်နှင့် ရုပ်မြင်အထူးပြုလုပ်ချက် ဖန်တီးမှုသင်တန်းကျောင်း**
  အမှတ်–၂၅၊ ဗိုလ်ရွှဲလမ်း (အောက်)၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း– ၂၄၁၂၅၆၊ ဝ၉–၅၁၇၈၁၉၁
- **ဓာတ်ပုံရဲမြင့်လွင် Digital Studio**
  အမှတ်–၁၆၁၊ ၄၈ လမ်း (အထက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၄၂၉၉၊ ဝ၉–၅၀၂၀၈၅၅၊ ဝ၉–၉၉၂၁၂၄၉၊ ဝ၉–၅၁၀၅၆၂၉
- **Kaung Thu Kha Trading Co., Ltd. (NTN Bearing-Japan)**
  အမှတ်–B-၂၄၊ ရွှေပုန်းညက်ရိပ်မွန်၊ ဘုရင့်နောင်လမ်းမကြီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၃၈၁၀၁၊ ၅၀၂၁၆၈၊ ဖက်စ်–Ext-108၊
  ဝ၉–၅၀၅၄၁၆၄၊ ဝ၉–၅၀၅၄၁၆၅
  E-mail: kaungthukha@myanmar.com.mm
- **BRAVO**
  အမှတ်–၅၊ နဝဒေးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၇၂၂၈၉၀၊ ဝ၉–၅၁၆၁၈၈၈
- **GREAT WALL SHOPPING CENTRE**
  ၇၈ လမ်း၊ ၃၂ လမ်းနှင့် ၃၃လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **Beauty Queen Hair & Beauty Spa**
  အမှတ်–၁၃၀၊ စမ်းချောင်းလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၀၉–၅၁၁၅၇၂၀၊ ၅၁၄၁၈၉
- **Icon Photo Studio**
  ပွဲရုံတန်းအမှတ်–ပ–၁၂၂/၁၂၃၊ မြို့မဈေးသစ်ကြီးအနီး၊ နေပြည်တော်။
  ဖုန်း–၀၆၇–၄၂၁၃၈၅
  E-mail:icon2computer@gmail.com
- **The Enchanted Beauty & Cosmetic Store**
  အမှတ်–၃၅(B)၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **ပုလဲပန်း Digital Photo Studio** ဆိုင်ခွဲ(၃)
  အမှတ်–(၁/၁၀၂)၊ ဧရာတိကအိမ်ရာ၊ လေးထောင့်ကန်လမ်း၊ သဃ်ိန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **အိန္ဒိယနိုင်ငံ၊ ကာလကတ္တားမြို့ AMRI ဆေးရုံ သတင်းအချက်အလက်နှင့် ရည်ညွှန်းဌာနခွဲ**
  (AMRI Hospitals Information & Referral Center)
  အခန်းအမှတ်–၂၈၊ ပထမထပ်၊ ပုလဲကွန်ဒိုမီနီယံ(B)၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Mandalay FM RADIO STATION**
  တိုက်အမှတ်–(3,4)၊ ၃၂ လမ်း၊ ၇၇ လမ်းနှင့် ၇၈ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။
  ဖုန်း–၀၉–၅၀၆၂၀၇၂၊ ၀၉–၅၀၆၂၀၇၃
- **Myanmar Book Centre**
  အမှတ်–၅၆၁–၅၆၇၊ အခန်းအမှတ်–၃၊ မြေညီထပ်၊ MAC

Tower၊ ကုန်သည်လမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **Great Wall Shopping Center**
  ခြောက်ထပ်အဆောက်အအုံ၊ ၇၇ လမ်းနှင့် ၈၈ လမ်းကြား၊ ဇောတိကလမ်းနှင့် ၃၃ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **Casabella Home Furnishing Centre (ယခင် Dunlpillo ဆိုင်နေရာ)**
  ကိုးမိုင်၊ ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **D-Day Cyber Cafe**
  ၂၇ လမ်း၊ ၇၁ လမ်းနှင့် ၇၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **Diamond City Hypermarket**
  အမှတ် (၅) လမ်းမကြီးနှင့် ပန်းလှိုင်ဂေါက်ကွင်းလမ်းထိပ်၊ FMI City ရှေ့၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **မြန်မာသီဟကုမ္ပဏီလီမိတက်(နေပြည်တော်ရုံးခန်းသစ်)**
  အမှတ်–၁၅/၄၇၃၊ ရာဇဒွာနီလမ်း၊
  ပေါင်းလောင်းအကွက် (၃)၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား။
  ဖုန်း–၀၆၇–၂၃၉၆၄၊ ဖက်စ်–၀၆၇–၂၃၉၆၄
- **OK Fancy Shop**
  အမှတ်–၅၃(C)၊ အင်းစိန်လမ်း၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **New Generation Cyber Cafe**
  လမ်းသစ်လမ်း၊ လင့်ခ်လမ်းထောင့်၊
  ဝပ်ရှော့လမ်းဆုံးမှတ်တိုင်အနီး၊ နံ့သာကုန်းရပ်ကွက်၊
  အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

# သက်သတ်လွတ်လူသုံးကုန်တွေသာ ရောင်းချတဲ့ 35 Mart

ဒီဆိုင်လေးကို နိုဝင်ဘာ ၃၀ ရက်နေ့ကမှ စတင်ပြီး ဖွင့်လှစ်လိုက်တာပါ။ မြောက်ဒဂုံ၊ ၃၅ မှတ်တိုင်အနီးမှာတည်ရှိပြီး မည်သူမဆို ဝယ်ယူနိုင်အောင်လို့ ဈေးနှုန်းချိုသာစွာနဲ့ စားသောက်ကုန်၊ လူသုံးကုန်အလှကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံကို စုံလင်စွာရရှိနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။

သက်သတ်လွတ်စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ သီးနှံများ၊ Ready Made ပစ္စည်းမျိုးစုံကို အဓိကရောင်းချပေးနေတာကြောင့် သက်သတ်လွတ်စားချင်ကြသူတွေအတွက် လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရတာပါ။ အလှကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံကိုလည်း ပြည်တွင်းဖြစ်များမှ အမေရိကထုတ် Brand များအထိ စုံလင်စွာရရှိနိုင်ပါတယ်။

ဒီဆိုင်လေးကို မနက် ၇ နာရီမှ ၉ နာရီအထိ ပိတ်ရက်မရှိ ဖွင့်လှစ်ပေးထားတယ်ဆိုလို့ သွားရောက်ဝယ်ယူချင်ကြတယ်ဆိုရင်တော့ အမှတ် ၁၁၈၆၊ (၃၅) ရပ်ကွက်၊ ပင်လုံလမ်း၊ ဒဂုံမြို့သစ် (မြောက်ပိုင်း) (၃၅ မှတ်တိုင်အနီး)၊ ဖုန်း–၆၆၄၉၃၂ ကို ဆက်သွယ်ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

- **ချယ်ရီဦး**
  အမှတ်–၂၆၃၊ ဗားကရာလမ်းနှင့် ဗိုလ်မိုးလမ်းထောင့်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၁၆၆၆၇

# ဒီနေ့အပ် မနက်ဖြန်ရမယ့် 'မင်္ဂလာ'

ရက်ချိန်းကြာတတ်တဲ့အပ်ချုပ်ဆိုင်တွေကြောင့် အကျီချုပ်ဝတ်ရမှာ လက်တွန့်နေသူတွေအတွက် ဒီနေ့အပ် မနက်ဖြန်ရမှာဖြစ်တယ်လို့ဆိုထားတာကြောင့် လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရခြင်းပါ။ အမြန်ကြေးသီးသန့်ပေးစရာမလိုဘဲ အဲဒီနေ့ရာမှာပဲ ပိတ်စကိုပါတစ်ပါတည်းရောင်းချပေးနေတာတွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီမှာပိတ်စဝယ်၊ အဲဒီမှာပဲအပ်၊ နောက်နေ့ဆိုတာနဲ့ ဝတ်လို့ရတော့မှာမို့ အမြန်ကြိုက်သူမမများအတွက် အဆင်ပြေမယ့်ဆိုင်တစ်ခုပါ။

**လိပ်စာ–**

**'မင်္ဂလာ'** အမျိုးသမီးဖက်ရှင်စက်ချုပ်ဆိုင်
အမှတ်–၅၈/ဘီ၊ ဓမ္မစိန္တာလမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

## စားသောက်ဆိုင်သစ်

- **Mickey Cafe & Bakery**
  အမှတ်–၁၇၄/၁၈၈၊ အခန်း–၀၀၃၊ ဗိုလ်မြတ်ထွန်းလမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Hot Pot 'King' ကင် (မ်) ချီဟော့ပေါ့ (ယခင်စွမ်းစွမ်း ဟော့ပေါ့)**
  အမှတ်–၂၄၊ ဗဟိုလမ်း၊ အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၂၁၄၉၇
- **Royal Thazin Restaurant**
  အမှတ်–၄၆၊ အင်းယားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၃၇၈၉၈၊ ၅၃၅၁၂၉
- **The Prome Restaurant**
  အမှတ်–၅၈၇၊ ပြည်လမ်းမကြီး၊ အမှတ် (၂) ရပ်ကွက်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၅၃၆၃၄၂
- **New Style Restaurant**
  ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်းနှင့် လိပ်ကန်လမ်းထောင့်၊ ပုဇွန်တောင်ပန်းခြံဘေး၊ (၇) ရပ်ကွက်၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **ကြယ်တံခွန်စားဖွယ်စုံ**
  အမှတ်–၁/၁၂၀၊ အင်းစိန်လမ်း၊ သုခလမ်းမှတ်တိုင်အနီး၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **ကုဋေကြွယ်အဆင့်မြင့်လက်ဖက်ရည် (ဆိုင်ခွဲ)**
  ကမ်းနားလမ်း၊ ပေါက်တော၀လမ်းဆုံအနီး၊ ကမ်းနားအလယ်ရပ်ကွက်၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

# ကိုယ်တိုင်ကားမောင်းတတ်ချင်တယ်ဆိုရင်

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်အတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် တတ်ထားသင့်တဲ့သင်တန်းတွေထဲမှာ ကားမောင်းသင်တန်းကလည်းတစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်တန်းအများစုက သိမ်ဖြူကွင်းမှာရှိပြီး တခြားမြို့နယ်တွေမှာ သင်ကြားပေးနေတဲ့သင်တန်းတွေလည်းရှိပါတယ်။ သင်တန်းတက်မယ့်သူတွေအနေနဲ့ လိုင်စင်မရှိသေးဘူးဆိုရင်လည်း လိုင်စင်အတွက်ပါဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့သင်တန်းတွေအပြင် အမျိုးသမီးနည်းပြသီးသန့်ထားပေးတဲ့ သင်တန်းတွေပါရှိတာကြောင့် မတက်ခင်မှာ အရင်ဖုန်းနဲ့မေးမြန်းကြည့်စေချင်ပါတယ်။ သင်တန်းကြေးတွေကတော့ ကျပ် ၆ သောင်းဝန်းကျင်မှာရှိတယ်လို့လည်းသိရပါတယ်။ အသေးစိတ်စုံစမ်းနိုင်ဖို့လိပ်စာတွေကို အောက်မှာဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

- **ဟသံဂ**
  အမှတ်–၁၉၊ ၂၀၊ ၂၁၊ ကန်တော်ကြီးပတ်လမ်း၊ သိမ်ဖြူကွင်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၀၁၁၈၈၊ ၅၄၅၁၅၅
- **တီဗွီ–1**
  – သိမ်ဖြူကွင်း၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၈၇၈၇
  – ၂၁၈၊ ကျိုက္ကဆံလမ်း၊ ကျောက်မြောင်းစျေးမှတ်တိုင်၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၄၉၇၆၄၊ ၅၄၅၁၅၅
- **Computer**
  အမှတ်–၈၀ (အေ)၊ ၄၃ လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၈၃၇၇
- **Top**
  ကန်တော်ကြီးပတ်လမ်း၊ သိမ်ဖြူကွင်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၀၃၁၀၇၊ ၅၄၅၄၀၉၊ ၀၉–၈၀၃၃၈၃၇
- **စိုး**
  – အမှတ်–၅၆၊ လမ်း ၁၂၀၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  – အမှတ်–၂၄၊ သိမ်ဖြူကွင်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၅၁၃၄၄၈၃၊ ၀၉–၅၁၂၃၀၂၀
- **ရွှေကုန်ကြို**
  သိမ်ဖြူကွင်း၊ ဦးအောင်မြတ်လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၂၈၀၂၊ ၅၄၁၈၆၆
- **ရွှေမြင့်သာ**
  ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနဝင်းအတွင်း၊ အမှတ် (၂) လမ်း၊ ရွာသာကြီး၊ ဒဂုံမြို့သစ် (အရှေ့ပိုင်း)မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၇၃၁၀၉၊ ၅၇၃၁၀၆

# အချိန်အခါကောင်းမှာ လက်ဆောင်ပို့

တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး အခါအားလျော်စွာလက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေ အပြန်အလှန်ပေးပို့တာဟာ အပြန်အလှန်အလေးထားမှုကို ဖော်ပြရာရောက်ပြီး ဆက်ဆံရေးကောင်းကို တည်ဆောက်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုလက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေပေးပို့ရာမှာ နှစ်လိုဖွယ်ရာကောင်းပြီး ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ပစ္စည်းတွေကို အချိန်အခါကိုက်ပို့နိုင်ခြင်းကလည်း အရေးပါပါတယ်။ မိမိခင်မင်နှစ်လိုသူတွေဆီကို အမှတ်တရဖြစ် စေမယ့်ပန်းစည်း၊ ပန်းခြင်းတွေ၊ အမှတ်တရလက်ဆောင်ပစ္စည်း ဆန်းတွေ အဆင်ပြေပြေပေးပို့နိုင်ဖို့အတွက် ပန်းအလှဆင်နဲ့ လက် ဆောင်ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ယူနိုင်တဲ့အပြင် အိမ်အရောက်ပို့ဝန်ဆောင် မှုကိုပါပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတချို့ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါ တယ်။

❑ **Eternal Flowers**
အမှတ်–၄၄၉၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၄၁၂၇၊ ၅၆၃၇၈၁၊ ၀၉–၅၁၃၉၀၃၅

❑ **Juno**
အမှတ်–၂၉၀(A)၊ ပြည်လမ်း၊ မဟာမြိုင်မှတ်တိုင်အနီး၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၂၄၅၅၆၊ ၀၉–၅၀၂၂၉၃၅

❑ **Splendour**
အမှတ် ၂၀ (B)၊ လှည်းတန်းလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၁၀၇၁၆၊ ၀၉–၅၀၂၁၁၉၈

❑ **Blessings**
အမှတ်–၄၅၉၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၄၁၉၈၊ ၀၉–၅၁၃၂၀၃၇

❑ **Peri**
အမှတ်–၃၁/၃၂၊ ရန်ကင်းလမ်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်။
ဖုန်း–၅၅၉၅၈၁

❑ **Sandy**
အမှတ်–၃၅၀၊ အလုံလမ်း၊ Summit Parkview Hotel ဒဂုံမြို့နယ်။ ဖုန်း–၂၁၁၈၈၈၊ ၂၁၁၉၆၆၊ လိုင်းခွဲ–၁၇၃

❑ **Yangon**
အမှတ်–၂၊ ခေမာလမ်း (ဗဟိုလမ်းထောင့်)၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၁၀၄၀၆

❑ **Garden City**
အမှတ်–၃၀၆၊ (၃) ထပ်၊ 78th Shopping Mall၊ မဟာအောင်မြေမြို့နယ်၊ မန္တလေး။
ဖုန်း–၀၂–၇၁၄၀၇၀၊ လိုင်းခွဲ–၁၅၉

# Mickey Bakery ဆိုင်သစ်

သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တစ်ယောက်တည်းပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကိုယ့်ချစ်သူနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် အေးအေးဆေးဆေးစကားပြောလို့ရပြီး သီချင်းသံခပ်တိုးတိုးလေးနဲ့ အရသာမျိုးစုံ ခံစားလို့ရတဲ့ Mickey Bakery ဆိုင်သစ်လေးကို မိတ်ဆက်ပေးလိုက်ပါတယ်။

Espresso Coffee နဲ့ ပုလဲမစ်ရှိတ်မျိုးစုံရယ်၊ ကိတ်မျိုးစုံနဲ့ အတူ ဥရောပအစားအစာ၊ ကိုရီးယားအစားအစာတွေအပြင် ကြေးအိုး၊ ခေါက်ဆွဲကြော် စတဲ့ စားသောက်ဖွယ်ရာမျိုးစုံကို လည်း ရရှိနိုင်တယ်နော်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကိစ္စလေးတွေအ တွက် မိတ်ဆွေတွေ သူငယ်ချင်းတွေနဲ့ သီးသန့်ဆွေးနွေးချင် တယ်ဆိုရင်လည်း ဂျပန်စတိုင်နဲ့ ဥရောပစတိုင်အတိုင်း ပြင်ဆင် ထားတဲ့ သီးသန့်အခန်းလေးတွေကို တစ်နာရီ ကျပ်သုံးထောင်နဲ့ အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။

ဒီဆိုင်သစ်လေးကို တိုက်အမှတ်–၁၇၄/၁၈၈ အခန်း–၀၀၃၊ မြေညီထပ်၊ ဗိုလ်မြတ်ထွန်းလမ်း၊ ပုဇွန်တောင်မှာ ဒီဇင် ဘာ ၁၅ ရက်နေ့ကမှ စဖွင့်လိုက်တာပါ။ ဆိုင်ဖွင့်ချိန်က မနက် ၈ နာရီကနေ ည ၁၀ နာရီအထိပါ။

# မန္တလေး FM မှာ ကြော်ငြာ

မန္တလေးမြို့တော်နဲ့အနီးတစ်ဝိုက် မိုင် ၈၀ ပတ်လည်မှာ ၈၇.၉ MHz ကနေ ဖမ်းယူနားဆင်နိုင်မယ့် မန္တလေး FM ရေဒီယိုအစီအစဉ် မှာ ကြော်ငြာထည့်လိုသူလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် နေရာကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီမန္တလေး FM မှာ တေးဂီတအပြင် ဗဟုသုတတွေ၊ သတင်းစာအချက်အလက်တွေ၊ အားကစားသတင်း တွေနဲ့ တခြားဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်ကောင်းတွေကို ထည့်သွင်းထား တယ်လို့ သိရပါတယ်။ မန္တလေးပရိသတ်ကိုသိစေလိုတဲ့ ရန်ကုန်မြို့ တော်က လုပ်ငန်းရှင်တွေပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မန္တလေးမြို့တော်က လုပ်ငန်းရှင် တွေပဲဖြစ်ဖြစ် ကြော်ငြာထည့်သွင်းလိုသူတွေ အဆင်ပြေအောင်လို့ လမ်းညွှန်လိုက်ရခြင်းပါ။

**ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–**

**Mandalay FM Radio Station**
တိုက်အမှတ်– C 3,4၊ ၃၂ လမ်း၊
၇၇ လမ်း နှင့် ၇၈ လမ်းကြား၊
ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး၊
ဖုန်း–၀၉–၅၀၆၂၀၇၂၊ ၀၉–၅၀၃၂၀၇၃

# နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမှာ ဆံကေသာနဲ့ မျက်နှာအလှဆင်မယ်ဆိုရင်

လူဦးရေတိုးတက်များပြားလာတာနဲ့ အမျှ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့မှာ အမျိုးသား အမျိုးသမီး ဆံပင်နဲ့မျက်နှာအလှပြုပြင်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဈေးကွက်တစ်ခုအနေနဲ့ ခေတ်မီသပ်ရပ်တဲ့ အလှပြင်ခန်းမ၊ အရောင်းစင်တာတွေ ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်လာကြပါတယ်။ နေပြည်တော်နဲ့ နေပြည်တော်ပျဉ်းမနားမြို့ ရောက်တုန်းရောက်ခိုက် ဆံကေသာနဲ့ မျက်နှာအလှပြုပြင်လိုသူများအတွက် အလှအပစင်တာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။

ဆိုင်အပြင်အဆင် အခင်းအကျင်း ခေတ်မီသန့်ရှင်းသပ်ရပ်ပြီး ဆံပင်၊ မျက်နှာအလှပြင်လိုသူ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးများအတွက် ဆံပင်ညှပ်၊ လျှော်၊ ကောက်၊ ဖြောင့်ခြင်း၊ ဆံပင်ကျွတ်သက်သာပြီး ဆံပင်များသန်စွမ်းစေရန် Hair Spa ပြုလုပ်ခြင်း၊ ဆံပင်ဆက်ခြင်း၊ အရောင်ဆိုးခြင်း၊ မျက်နှာအသားအရေ ကြည်လင်ဝင်းပစေရန် မျက်နှာဆေး၊ ချေးချွတ်၊ ပေါင်းတင်ခြင်း၊ ပုလဲသွင်းခြင်း၊ ရွှေသွင်းခြင်း၊ ခြေသည်းလက်သည်းအလှဆင်ခြင်း၊ ဒီဇိုင်းဖော်ခြင်း၊ မျက်တောင်ကောက်ခြင်း၊ သွေးလေလည်ပတ်မှုကောင်းမွန်စေပြီး ပင်ပန်းမှုပြေပျောက်စေဖို့ အထူး Foot Massage ပြုလုပ်ခြင်း၊ မိတ်ကပ်၊ ဆံထုံး အလှဆင်ခြင်း၊ နားဖောက်ပေးခြင်း စတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအပြင် အရည်အသွေးမီ အလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများကိုပါ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေရန် ဈေးနှုန်းချိုသာစွာနဲ့ ပြုလုပ်ပေးနေလို့ဆိုပါတယ်။

**လိပ်စာ–ရတနာအလှစင်တာ**

ရန်ကုန်–မန္တလေးလမ်းမကြီးဘေး၊ ခလရ (၈၅) အနီး၊ ရွာကောက်ရပ်၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့။

ဖုန်း–၀၆၇–၂၃၈၉၃

# တစ်ခုပျက်ရင် တစ်ခုလဲပေးမယ့် Verbatim အမှတ်တံဆိပ် CD နဲ့ Thumb Drive

Verbatim အမှတ်တံဆိပ် CD၊ Double Layer DVD တွေကို AZO Dye နည်းပညာကို အသုံးပြုထားတဲ့အတွက် အပူဒဏ်နဲ့ နေရောင်ခြည်ဒဏ်ကိုခံနိုင်ပြီး Recording လုပ်ရာမှာလည်း ပိုအဆင်ပြေတယ်လို့ သိရတယ်။ DVD9 ကတော့ Data တွေကို 8.5GB အထိ သိမ်းဆည်းထားလို့ရပြီး Movie အနေနဲ့ မိနစ် ၂၄၀ စာအထိ ကူးယူကြည့်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

Thumb Drive လေးတွေကလည်း မတော်တဆကျပျောက်ခဲ့ရင်တော့ ကိုယ်ရဲ့အရေးကြီး Data တွေကို သူများမဖတ်နိုင်အောင် ကာကွယ်ပေးတဲ့ Password Protection Software ပါရှိပြီး Ready Boost သုံးမယ်ဆိုလည်း အဆင်ပြေပါတယ်။ Verbatim အမှတ်တံဆိပ် ဒီဝစ္စည်းလေးတွေကို CD တစ်ချပ် တစ်လအာမခံပေးထားပြီး၊ Thumb Drive တစ်ခုကို ၁၈ လအာမခံပေးထားပြီး တစ်ချပ်ပျက်ရင်တစ်ချပ် တစ်ခုပျက်ရင်တစ်ခု ပြန်လဲပေးသွားမယ်လို့ သိရတယ်။ KMD ကွန်ပျူတာစင်တာမှာ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ CD တွေက ၁၈၀ ကျပ်က ၁၂၅ ကျပ်ကြား၊ DVD တွေက ၄၈၅ ကျပ် ကနေ ၉၀၀ ကျပ်ကြားရှိပြီး Pen Drive(2GB) ၁၂,၀၀၀ ကျပ်၊ Pen Drive (4GB) ၁၇,၀၀၀ ကျပ်၊ (8GB) Pen Drive ၂၇,၀၀၀ ကျပ်၊ (16GB) ၄၀,၀၀၀ ကျပ်၊ 2GB SD Stick ၈၀၀၀ ကျပ်၊ 4GB SD Stick ၁၃,၀၀၀ ကျပ်၊ 2GB Micro SD ၉၀၀၀ ကျပ်၊ 4GB Micro SD ၁၃,၀၀၀ ကျပ်စျေး ဖြစ်ပါတယ်။

**လိပ်စာ–**

အမှတ် ၅၅၀/၅၅၂

၃၆ လမ်းနှင့် ကုန်သည်လမ်းထောင့်၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၀၄၀၇၁၊ ၂၄၅၁၈၀

# ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာ၊ ဒီဇင်ဘာနှင့် ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

| စဉ် | စာအုပ်အမည် | စာရေးသူ | အုပ်ရေ | တန်ဖိုး (ကျပ်) | ထုတ်ဝေတိုက် | ထုတ်ဝေနှစ် | စာအုပ် အမျိုးအစား |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ၁။ | ဟင်နရီကစ်ဆင်ဂျာကိုစွဲချက်တင်လိုက်ခြင်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၁၀၀၈ဖဝ၁၀၈ | သန်းစိုးနိုင် | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | ပင်ဝါးရုံ | ၂၀၀၉၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်) | ကင်ဆာဂျာပုံရိပ်များ |
| ၂။ | တက္ကသိုလ်ဆရာတစ်ဦး၏မှာဖူးသည့် နှုတ်ရည်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၃၂၁၁၀၈ | ဝင်းချစ် (အမျိုးသားစာပေဆု၇) | ၅၀၀ | ၁၀၀၀ | ကျော်ညွှန့်ရည် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | အမှာစကားစာစုများ |
| ၃။ | အသက် ၁၀၀ ကျန်းမာပျော်ရွှင်နှင့်အသက် ၆၀ အရွယ်ကောင်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၉၀၇၀၈၀၈ | မင်းစံအိမ် | ၁၀၀၀ | ၂၇၀၀ | ဇေဇင်မင်း | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ကျန်းမာရေးပညာပေး |
| ၄။ | လူနာဖြစ်သွားသောဆရာဝန်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၅၄၀၈၀၈ | ဒေါက်တာစိုးလွင် | ၅၀၀ | ၂၅၀၀ | နန်းဒေဝီ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဆေးလောကအတွေ့အကြုံဆောင်းပါးများ |
| ၅။ | ရသေ့ဝိဇ္ဇာဦးခန္တီ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၂၆၂၁၁၀၈ | ဒီဗွကျော်စွာ | ၅၀၀ | ၁၃၀၀ | ပေါက် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထု |
| ၆။ | ကဗျာဘဝရှာပုံတော်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၂၀၀၆၈၁၂၀၈ | ဇေယျာလင်း | ၅၀၀ | ၂၅၀၀ | နှစ်ကာလများ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဆောင်းပါးများ |
| ၇။ | အနုသယနွေကန္တာ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၈၈ဖဝ၁၀၈ | မောင်စိန်ဝင်း (ပုတီးကုန်း) | ၅၀၀ | ၁၁၀၀ | အားမာန်သစ် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထု |
| ၈။ | စွဲလန်းခြင်းခရီးသည်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၇၃၁၀၀၈ | သတိုးတေဇ | ၁၀၀၀ | ၂၀၀၀ | အိမ်မက်အသစ် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထု |
| ၉။ | တရုတ် ၁၂ ကောင်ဟောကိန်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၂၉၂၁၁၀၈ | စံ-ဇာဏီဘို | ၁၀၀၀ | ၆၀၀ | ယူစေသော် | ၂၀၀၉၊ ဇန်နဝါရီ | ဗေဒင် |
| ၁၀။ | စစ်ကိုင်းမှသည် မုံရွာ၊ မန္တလေးကျောက်ဆည်ဆီသို့<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၀၁၄၀၉၀၈ | မြင့်သူရ | ၁၀၀၀ | ၁၀၀၀ | ဇေယျတု | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ခရီးသွားဆောင်းပါးများ |
| ၁၁။ | လစ်တမင်ပြောသောပုံပြင်များ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၅၃၀၈၀၈ | အောင် (ဆေး-၁) | ၁၀၀၀ | ၂၅၀၀ | သုတစွယ်စုံ | ၂၀၀၈၊ နိုဝင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဆေးလောကဖြစ်ရပ်မှန်ဆောင်းပါးများ |
| ၁၂။ | ဖောက်သည်များနှင့်ကခုန်ခြင်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၉၈၂၀၉၀၈ | အောင်မောင်း (နေဝင်းမြင့်) | ၂၀၀၀ | ၁၂၀၀ | အလင်းသစ် | ၂၀၀၈၊အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်) | ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် |
| ၁၃။ | ကျွန်တော်လိမ်မပြောတတ်ဘူးအဖေ | မြင့်စိုးလှိုင် | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | စိတ်ကူးချိုချို | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ-ကြိမ်) | အဆိုအမိန့်များ |

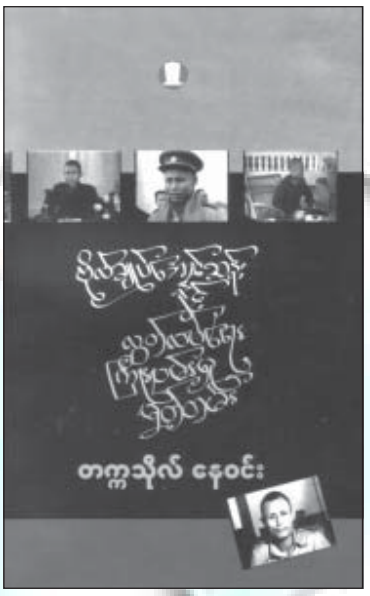
| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ၁၄။ | အိုင်ဒီယိုလိုဂျီလက်ဆင့်ကမ်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၅၅၉၀၅၀၇ | တိုးကျော်လှိုင် | ၅၀၀ | ၂၅၀၀ | နိဒါန်းသစ် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | အဆိုအမိန့်များ |
| ၁၅။ | အဲဒေါဟစ်တလာနှင့်ထူးခြားထင်ရှားပုဂ္ဂိုလ်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၁၀၀၈၂၁၁၀၈ | မောင်သိန်းလွင် | ၅၀၀ | ၁၀၀၀ | ရွှေဟင်္သာ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၁၆။ | ကြယ်များနဲ့အတူခေတ်ပေါ်ကဗျာ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၂၀၀၇၀၁၂၀၈ | ကဗျာဆရာစုံ | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | လင်းသစ်<br>ရောင်စဉ် | ၂၀၀၉၊ ဇန်နဝါရီ<br>(ပ-ကြိမ်) | ကဗျာ |
| ၁၇။ | ဝတ္ထုတိုပေါင်းချုပ်-၄<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၃၈၇၀၉၀၈ | မဟာဆွေ | ၅၀၀ | ၂၈၀၀ | ကံကော်<br>ဝတ်ရည် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထုတို<br>ပေါင်းချုပ် |
| ၁၈။ | အရိုးဆရာ၏ပထမဝေဒနာ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၄၄၆၀၄၀၈ | ဒေါက်တာ<br>အောင်ကျော်မြင့် | ၅၀၀ | ၃၀၀၀ | ရှင်မတောင်<br>စာပေ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ကျန်းမာရေး |
| ၁၉။ | နှစ် ၆၀၀ ပြည့်အင်း၀<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၁၀၀၅၇၀၈၀၈ | ရွှေကိုင်းသား | ၅၀၀ | ၃၅၀၀ | ရာပြည့် | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | သမိုင်း |
| ၂၀။ | ယူမက္ကရသ္ဝတ္တရ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၂၀၂၀၇ | ပါရဂူ | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | နန်းဒေဝီ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၂၁။ | အလှပြိုင်ပွဲ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၂၀၅၃၄၁၀၀၈ | မဓိုးရိမ်<br>စာသင်သား | ၅၀၀ | ၁၅၀၀ | သိက္ခာကာရ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဘာသာရေး |
| ၂၂။ | မြန်မာဝတ္ထုတို (၂၀၀၇)<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၇၇၃၁၀၈ | – | ၅၀၀ | ၂၈၀၀ | စိတ်ကူးချိုချို | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဝတ္ထုတိုစုစည်းမှု |
| ၂၃။ | မုန်တိုင်းနှင့်လူ<br>နာဂစ်မုန်တိုင်းခံစားမှုစာစုများ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၁၂၀၁၀၀၈ | စာရေးဆရာများ | ၁၀၀၀ | ၂၅၀၀ | နှင်းဝေနှင်း | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဆောင်းပါး<br>ပေါင်းချုပ် |
| ၂၄။ | ဘယ်သူသေသေကိုယ်မာချင်သည့်ငတေ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၁၀၅၀၄၀၅၁၇ | အထောက်တော်<br>လှအောင် | ၅၀၀ | ၃၇၀၀ | ရတနာပုံ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ဒု-ကြိမ်) | ဘာသာပြန် |
| ၂၅။ | တန်ဩဇာနှင့်သစ္စာတရား<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၂၅၃၁၀၈ | ဝင်းထွဋ်ဧော် | ၅၀၀ | ၂၀၀၀ | နန်းဒေဝီ | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | ဆောင်းပါး<br>စုစည်းမှု |
| ၂၆။ | ပန်းပုဆရာကြီးဦးဟန်တင်<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၁၃၀၀၈ | အေးသိန်း | ၁၀၀၀ | ၁၆၀၀ | ဂုဏ်ထူး | ၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ<br>(ပ-ကြိမ်) | အတ္ထုပ္ပတ္တိ |
| ၂၇။ | ကုဏ္ဍလိနီ<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၅၃၉၀၅၀၇ | မောင်ကျောက်တိုင် | ၅၀၀ | ၃၀၀၀ | ပညာရွှေတောင် | ၂၀၀၉၊ ဇန်နဝါရီ<br>(ပ-ကြိမ်) | ရာဇဝင် |
| ၂၈။ | ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းနှင့်လွတ်လပ်ရေးကြိုးပမ်းမှုမှတ်တမ်း<br>စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၀၀၀၇၀၁၀၀၈ | တက္ကသိုလ်<br>နေဝင်း | ၁၀၀၀ | ၄၅၀၀ | တကောင်း | ၂၀၀၉၊ ဇန်နဝါရီ<br>(ပ-ကြိမ်) | သမိုင်း |

# စာအုပ်လမ်းညွှန်

Editor's Choice

## ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းနှင့် လွတ်လပ်ရေးကြိုးပမ်းမှုမှတ်တမ်း

**တက္ကသိုလ်နေဝင်း**




နယ်ချဲ့ဗြိတိသျှနှင့် ဖက်ဆစ်ဂျပန်တို့လက်အောက်တွင် ကျွန်ဘဝဖြင့် နှစ်ပေါင်း ၂၀၀ ကျော်နေခဲ့ရသည့် မြန်မာနိုင်ငံကို အချုပ်အခြာအာဏာပိုင် လွတ်လပ်သော နိုင်ငံတစ်ခုအဖြစ် အဓိက ပြောင်းလဲပေးခဲ့သော လွတ်လပ်ရေးဗိသုကာ၊ အာဇာနည်၊ အမျိုးသားခေါင်းဆောင်ကြီးဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းနှင့် လွတ်လပ်ရေးကြိုးပမ်းမှုအကြောင်း ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်း၏ အပါးတော်မြဲ ဗိုလ်ထွန်းလှခေါ် တက္ကသိုလ်နေဝင်းက မှတ်တမ်းပြုရေးသားထားသော ဆောင်းပါးများစုစည်းထုတ်ဝေထားသည့် စာအုပ်ဖြစ်သည်။

မြန်မာတစ်မျိုးသားလုံး ကျွန်ဘဝမှ လွတ်မြောက်ရေးအတွက် ကိုယ်ကျိုးစွန့်၊ အသက်စွန့်အနစ်နာခံခဲ့သူ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းအကြောင်းဆိုလျှင် မည်သည့်အချိန်ဖတ်ရဖတ်ရ အမြဲခွန်အားသစ်ဖြစ်စေသည်။ ထို့အပြင် ဗိုလ်ချုပ်၏ သတ္တိပြောင်မြောက်မှု၊ ရိုးဖြောင့်မှု၊ အကျင့်စာရိတ္တခိုင်မာမှု၊ ဇွဲနပဲကြီးမှု၊ တစ်ချောင်းတည်းသော စိတ်ဓာတ်၊ ပြည်သူလူထု၏ ချစ်ခင်လေးစားအားကိုးယုံကြည်ခံရမှုတို့က ဖတ်ရှုရသူအဖို့ ကြက်သီးတဖြန်းဖြန်းထကာ မျက်ရည်ကျလုခမန်း ပီတိသောမနဿဖြစ်ရသည်။ လူပုဂ္ဂိုလ်အသီးသီးက ဗိုလ်ချုပ်အကြောင်းရေးသားထားသမျှအားလုံး သူ့ရှုထောင့်နှင့်သူ တန်ဖိုးရှိလှသည်။

စာရေးသူ တက္ကသိုလ်နေဝင်းမှာ လွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားမှု အထွတ်အထိပ်ကာလတစ်လျှောက်လုံးနှင့် ကွယ်လွန်ချိန်အထိ ဗိုလ်ချုပ်၏အပါးတော်မြဲအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သူဖြစ်၍ ကိုယ်တိုင်ဗိုလ်ချုပ်နှင့် အနီးကပ်နေခဲ့ရင်း မြင်တွေ့ခဲ့ရသမျှ မှတ်တမ်းတင်ရေးသားထားခြင်းဖြစ်သဖြင့် ဆွဲဆောင်မှုပိုရှိသည်။ အထူးသဖြင့် ဗိုလ်ချုပ်၏ စိတ်အခံ၊ ဓလေ့စရိုက် ဝါသနာတို့ကို အသေးအဖွဲကလေးကအစ ပြတ်ပြတ်ထင်ထင်ပေါ်လွင်အောင် ရေးသားထားသဖြင့် တန်ဖိုးရှိလှသည်။ ထို့မျှမကသေး ဗိုလ်ချုပ်နှင့်ပတ်သက်ဆက်ဆံခဲ့သော လူပုဂ္ဂိုလ်အသီးသီးတို့၏ ဗိုလ်ချုပ်အပေါ်ရှုမြင်သောသဘောထားမှတ်ချက်တို့ကိုဖော်ပြ၍ ဗိုလ်ချုပ်၏ စရိုက်လက္ခဏာကို ပေါ်လွင်သထက်ပေါ်လွင်အောင် ချယ်မှုန်းထားနိုင်သည်ကိုတွေ့ရသည်။

လူပုဂ္ဂိုလ်တို့၏ဘဝအသီးသီးတွင် လေးစားအားကျဖွယ်၊ အတုယူဖွယ်ကောင်းသူ စံပြ Role Model တစ်ဦးဦးရှိတတ်ကြသည်။ သက်ဆိုင်ရာလူ့အဖွဲ့အစည်းအလိုက် အများအကျိုးငှာ ကိုယ်ကျိုးစွန့်သူ၊ လူသားထုအကျိုးကိုသာ အစဉ်တစိုက်ဆောင်ရွက်သူအစရှိသဖြင့် စံပြပုဂ္ဂိုလ်ကျော်များကြောင့် မျိုးဆက်သစ်တို့ အားမာန်သစ် ရရှိတတ်ကြသည်။ သို့သော် ထိုသို့သောပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတို့မှာ ဟောတစ်ယောက် ဟောတစ်ယောက် ထွက်ပေါ်မလာတတ်။ ခေတ်တစ်ခေတ်တွင် တစ်ဦးတစ်ယောက်သာ ကံကောင်းထောက်မစွာ ပေါ်ထွက်လာတတ်သည်။ ဤသို့သော စံပြပုဂ္ဂိုလ်အနည်းငယ်သာရှိသည့် မြန်မာလူ့အဖွဲ့အစည်းတွင်လည်း ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းကဲ့သို့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးမှာကား နှစ်ယောက်မရှိပေ။

ဗိုလ်ချုပ်အပေါ် ကမ္ဘာ့ခေါင်းဆောင်များကရော ပြည်သူလူထုကပါ လေးစားချစ်ခင်ကြခြင်းမှာ ဗိုလ်ချုပ်၏ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုက အဓိကအကျဆုံးအချက်ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံနှင့် ပြည်သူလူထုအတွက် လွတ်လပ်ရေးအရယူပေးမည်ဟု တစ်ချောင်းတည်းသောစိတ်ဖြင့် အလုပ်လုပ်နေသော ဗိုလ်ချုပ်ထံတွင် ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု၊ ပိုင်ဆိုင်မှု ပြောပလောက်အောင်မရှိရှာပေ။ ကွယ်လွန်သွားချိန်အထိ ကိုယ်ပိုင်စစ်ဝတ်စုံနှစ်စုံသုံးစုံခန့်သာရှိရှာသော ဗိုလ်ချုပ်သည် လွတ်လပ်ရေးအလို့ငှာ လန်ဒန်သို့အသွားအိန္ဒိယနိုင်ငံသို့သာမဝင်ဖြစ်ခဲ့ပါက အရိုးခိုက်အောင် အေးလှသည့် လန်ဒန်၏ ဆောင်းဒဏ်ကို ကာကီယူနီဖောင်းတစ်ပတ်နွမ်းကလေးဖြင့် မည်သို့နေရရှာမည်မသိပေ။ လန်ဒန်သို့ ဗိုလ်ချုပ်တို့ရောက်ခိုက် မှတ်တမ်းတင်ထားသောဓာတ်ပုံများပါ ဗိုလ်ချုပ်၏ သက္ကလပ်စစ်ဝတ်စုံမှာ ထိုစဉ်က အိန္ဒိယခေါင်းဆောင် မစ္စတာနေရူးက လက်ဆောင်ချုပ်ပေးလိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ဤအချက်ကို တက္ကသိုလ်နေဝင်း၏ အောက်ပါအရေးအသားက ပေါ်လွင်စေသည်။

"ယနေ့ပြည်သူအများသိနေသော ဗိုလ်ချုပ်၏ ဘိလပ်အသွားဓာတ်ပုံထဲမှ သက္ကလပ်စစ်ဝတ်စုံယူနီဖောင်းမှာ သူကိုယ်တိုင် မြန်မာပြည်မှချုပ်ယူသွားခြင်းမဟုတ်။ အိန္ဒိယခေါင်းဆောင်ကြီး မစ္စတာနေရူးက ဗိုလ်ချုပ်ဘိလပ်အသွား လမ်းခုလပ်မှ အမြင်

မတော်၍ ဆင်ပေးလိုက်သော လက်ဆောင်ပင်ဖြစ်ပါသတည်း" (စာ–၃၆)

ပြည်သူတစ်ရပ်လုံး၏သောင်းသောင်းဖြဖြအားပေးထောက်ခံမှုရရှိနေသောဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်း၏ ပင်ကိုယ်စရိုက်သဘာဝမှာ မှန်သည်ထင်လျှင် တစ်ဖွဲတ်ထိုးလုပ်တတ်လေ့ရှိသည်။ ဗိုလ်ချုပ်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သမျှတိုင်းသည်လည်း နိုင်ငံနှင့်ပြည်သူ လူထုအတွက်ဆိုသည်ကို သိရှိထားကြသည့်အတွက် မည်မျှပင်တစ်ဖွဲတ်ထိုးလုပ်ဆောင်စေကာမူ အပြစ်မြင်သူမရှိ။ သို့သော် ဗိုလ်ချုပ်သည် အမြဲထိုသို့မဟုတ်။ အရေးကြီးသောကိစ္စဆိုလျှင် ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်ပြီးမှ လုပ်လေ့ရှိသည်။ ထိုအချက်ကို လန်ဒန်တွင်ရှိနေစဉ် မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့၏ သဘောထားကြေညာချက်ကို ပြုစုကြသော အောက်ပါအရေးအသားက ပေါ်လွင်ထင်ရှားစေသည်။

"ထိုနေ့က မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ဝင်များ စိတ်ပါတက်ကြွ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးရင်း ကြေညာချက်စာတမ်းရေးဆွဲပြုစုကြပုံကို မြင်ရသောအခါ ဗိုလ်ချုပ်ဆောင်ဆန်းအနေဖြင့် အရေးကြီးသောကိစ္စများတွင် တစ်ဦးတစ်ယောက်သဘောနှင့်မဟုတ်ဘဲ စုပေါင်းခေါင်းဆောင်မှု၊ ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်မှုစနစ်ကို ကျင့်သုံးကြောင်း ထင်ရှားပေါ်လွင်နေပါတော့သည်" (စာ–၅၇)

ဗိုလ်ချုပ်တို့ လန်ဒန်တွင်ရှိနေစဉ် ဇြီတိသျှတို့နှင့် ဆွေးနွေးပွဲမရှိသည့်ရက်များတွင်လည်း ဗိုလ်ချုပ်က နားမနေ။ နိုင်ငံသစ်ထူထောင်ရာတွင် အရေးပါလာမည့် တပ်မတော်အတွက် လေ့လာသင့်သည့် နေရာများသို့ သွားရောက်လေ့လာခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသည်က ခေတ်မီ၍ စွမ်းရည်ထက်မြက်သော လေကြောင်းစစ်ဆင်ရေးဖြစ်သည်။ ဤအချက်ကို ဗိုလ်ချုပ်က လေးလေးနက်နက်သဘောပေါက်သည့်အလျောက် လန်ဒန်ရောက်ခိုက် ဇြီတိသျှအင်ပါယာတစ်ဝန်းလုံးတွင် အကြီးဆုံး၊ အဆင့်မြင့်ဆုံး လေကျောင်းအတတ်သင်ကျောင်းသို့ သွားရောက်လေ့လာခဲ့သည်။ ထူးခြားချက်မှာ ထိုစဉ်ကပင် ထိုသင်တန်းကျောင်း၌ လာရောက်ပညာသင်နေသော အခြားနိုင်ငံများမှ လေကြောင်းသင်တန်းသားများ ဖြစ်နေခြင်းပင်။

"ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းရောက်ရှိသွားချိန်တွင်မူ ဇြီတိသျှအင်ပါယာနိုင်ငံများမှ သင်တန်းသားများအပြင် အမေရိကန်၊ ပြင်သစ်နှင့် **တရုတ်** လေတပ်မှ အရာရှိအချို့ကိုပါတွေ့ရသဖြင့် မေးမြန်းကြည့်ရာ ဇြီတိသျှလေကြောင်းပညာအဆင့်အတန်း မြင့်မားု၍ မိတ်ဆွေနိုင်ငံများအနေဖြင့် အထူးအစီအစဉ်ပြုလုပ်ကာ လာရောက်သင်ကြားနေကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရပါသည်" (စာ–၈၁)

စင်စစ် မနေ့တစ်နေ့ကမှ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သောစစ်ပွဲများ အပါအဝင် ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သမျှ စစ်ပွဲအများစုကို လေကြောင်းစစ်ဆင်မှုများကသာ အဆုံးအဖြတ်ပေးခဲ့ခြင်းကို သိမိုင်းက သက်သေပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်ရှိနိုင်ငံအသီးသီးသည် ၎င်းတို့၏လေကြောင်းကို ခေတ်မီသထက်မီ၊ အစွမ်းထက်သည်ထက်ပို၍ ထက်မြက်လာစေရန် အမြဲမြင့်တင်နေကြခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအရေးအပါဆုံး ရေတပ်သည်ပင်လျှင် လေယာဉ်တင်သင်္ဘောကြီးများဖြင့် ကိုယ်ပိုင်လေတပ်ဖွဲ့စည်းထားခြင်းက သိသာထင်ရှားလှသည်။ လေတပ်နှင့် ရေတပ်၏ ဗွေဆော်ဦးစစ်ဆင်ရေးပြီးမှပွဲသိမ်းတိုက်ပွဲအဖြစ်သာ ကြည်းတပ်က တိုက်ခိုက်ရလေ့ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ယနေ့ကမ္ဘာနိုင်ငံအသီးသီးတွင်လည်း ကြည်းတပ်စစ်သည်အင်အားကို လျှော့ချကာ ခေတ်မီလက်နက်များတပ်ဆင်ထားသည့် လူနည်းနည်း စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မြင့် ကြည်းတပ်အဖြစ် ပုံဖော်လာကြသည်။ ဤသည်က ယနေ့ကမ္ဘာကြီး၏ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာလားရာအမြင်ပြောင်းလဲမှုများဖြစ်သည်။ ဤအချက်တို့ကို လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၅၀ ကပင် ဗိုလ်ချုပ်က သတိပြုခဲ့ပြီးဖြစ်သည်ကို အောက်ပါအရေးအသား က ဖော်ပြနေသည်။

"အင်း . . . တစ်နေ့ကျရင် လွတ်လပ်တဲ့ငါတို့မြန်မာပြည်က လေတပ်မှာလည်း ဒီလိုခေတ်မီတဲ့ လေယာဉ်တွေရှိလာရမှာပေါ့ကွာ" (စာ–၈၁)

မည်သည့်ခေတ်မဆို အာဏာရှိသူ၊ အုပ်စိုးသူအကြိုက်လိုက်၍ ကိုယ်ကျိုးရှာသူတို့ရှိစမြဲပင်။ မြန်မာ့လွတ်လပ်ရေးကြိုးစားမှုသမိုင်းတွင်လည်း ဤသို့ပုဂ္ဂိုလ်များရှိခဲ့သည်။ ဇြီတိသျှတို့၏ သပ်ရှိ၊ ခွဲခြားအုပ်ချုပ်ခြင်း (Divide and Rule) ကြောင့် သော်လည်းကောင်း၊ ရာထူးအာဏာ စည်းစိမ်ကိုမက်မောု၍သော်လည်းကောင်း ဗိုလ်ချုပ်အပါအဝင် လွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားသူ မျိုးချစ်အာဏာနည်များကို ကန့်လန့်တိုက် အနှောင့်အယှက်ပေးသူများလည်း သမိုင်းတွင် မှတ်တမ်းတင်ခံခဲ့ရသည်။

ဗိုလ်ချုပ်နှင့်တကွ လွတ်လပ်ရေးကြိုးပမ်းခဲ့သူ ခေါင်းဆောင်များကို ၎င်းတို့အသီးသီး၏ ယုံကြည်ချက်၊ ခံယူချက်၊ လုပ်ဆောင်ချက်များအတိုင်း သမိုင်းက ကမ္မည်းထိုးပေးသကဲ့သို့ ဦးစောနှင့် သခင်ဗစိန်တို့ကိုလည်း သမိုင်းက အရှိအတိုင်း မှတ်တမ်းတင်ပေးခဲ့သည်။

"သမိုင်းဝင် 'အောင်ဆန်း–အက်တလီ စာချုပ်' ကို ယနေ့ပြန်ကြည့်ပါလျှင် စာချုပ်၏နောက်ဆက်တွဲ၌ အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် 'Note of dissent by U Saw and Thakin Ba Sein' ဦးစောနှင့် သခင်ဗစိန်တို့ သဘောမတူကြောင်း မှတ်ချက်စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်ကို တွေ့ရမည်ဖြစ်ပါသည်" (စာ–၉၂)

သမိုင်းသည်ကား စဉ်ဆက်မပြတ် မှတ်တမ်းပြုနေတတ်သည့်သဘောရှိသည်။ လွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားမှုသမိုင်းနည်းတူ ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံ၏ လှုပ်ရှားမှုအရေးကိစ္စမှန်သမျှသည်လည်း သမိုင်းမှတ်တမ်းများဖြစ်သည်။ အရေးကြီးသည်က သမိုင်းတွင် မည်သူသည် မည်သည့် နေရာကနေ၍ နိုင်ငံနှင့် ပြည်သူလူထုကို မည်သို့ပြုမူခဲ့သည်ဆိုခြင်းပင်။ မိမိတို့ရပ်တည်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည့်အတိုင်း သမိုင်းက မှတ်တမ်းတင်

မည်သာ။

လန်ဒန်တွင်ရှိခိုက် လန်ဒန်ရောက် မြန်မာများ စုစည်းဖွဲ့တည်ထားသည့် မြန်မာအသင်းက ဗိုလ်ချုပ်တို့အဖွဲ့ကို လက်ဖက်ရည်ပွဲဖြင့် တည်ခင်းဧည့်ခံသည်။ နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်ရောက်နေသော မြန်မာများ စည်းလုံးညီညွတ်စွာရှိနေခြင်းကို ဗိုလ်ချုပ်က ဝမ်းသာကြည်နူးစွာ ချီးကျူးစကားပြောသည်။ ထိုမျှသာမက မကြာခင်လွတ်လပ်လာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံအနေနှင့် ဗဟုသုတဉာဏ်အလင်းရရှိစေရန်အလို့ငှာ နိုင်ငံရပ်ခြားတိုင်းပြည်များသို့ မြန်မာများ အရေအတွက်တိုး၍သွားသင့်ကြောင်း အမြော်အမြင်ကြီးကြီးဖြင့် အောက်ပါအတိုင်း ပြောခဲ့သည်။

"ကျုပ်တို့ဗမာနိုင်ငံကို ကမ္ဘာကသိအောင် များများလုပ်ပေးဖို့လိုတယ်။ ဗမာတွေ နိုင်ငံခြားကို များများသွားပေးရမယ်။ အခုအချိန်အထိတော့ ဗမာအမျိုးသားထဲက နိုင်ငံခြားလွှတ်တဲ့ဦးရေ အလွန်နည်းနေတယ်။ အဲဒီလိုလွှတ်တဲ့အထဲက တချို့ဗမာတွေဟာ ကိုယ့်မိခင်နိုင်ငံကို မေ့နေသလိုဖြစ်နေတာမျိုးကလည်း မလိုလားအပ်ဘူး။ လက်ရှိအခြေအနေအရ ဗမာနိုင်ငံဟာ နိုင်ငံခြားနဲ့ ရင်းရင်းနှီးနှီးဆက်ဆံရလိမ့်မယ်။ အထူးသဖြင့် အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများနဲ့ ပိုမိုချစ်ကြည်ရင်းနှီးအောင် ဆက်ဆံသွားဖို့လိုအပ်တယ်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကွန်ဖရင့်တွေ၊ အစည်းအဝေးကြီးတွေမှာလည်း ဗမာတွေဝင်တိုးဖို့အချိန်ရောက်နေပြီလို့ ပြောချင်ပါတယ်" (စာ–၁၀၀)

ဤအချက်သည် နိုင်ငံရပ်ခြားရောက် မြန်မာများအပေါ် မည်မျှအထိ မျှော်လင့်ထားသည်၊ နိုင်ငံတကာဆက်ဆံရေးနှင့် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများနှင့် ဆက်ဆံရေးမည်မျှ အရေးကြီးသည်၊ နိုင်ငံတကာတွင် ဝင်ဆံ့ဖို့လိုသည် စသော ဗိုလ်ချုပ်၏ အမြင်သဘောထားနှင့် အမြော်အမြင်ကို ပေါ်လွင်စေသည်။ ယနေ့နိုင်ငံတကာရောက် မြန်မာများ အထူးဆင်ခြင်နှလုံးသွင်းဖို့ဖြစ်သည်။

အချုပ်ဆိုရပါမူ ဗိုလ်ချုပ်အကြောင်း ရေးရလျှင် ရေး၍ပြော၍ ကုန်နိုင်ဖွယ်မရှိသည့်အတွက် အဓိကအကျဆုံး အရေးကြီးဆုံးနှင့် အခြေခံအကျဆုံးအချက်တစ်ချက်ကိုသာ ထုတ်နုတ်ပြောရပေမည်။ ယင်းမှာ ဗိုလ်ချုပ်၏ ပင်ကိုယ်စိတ်အခံပင် ဖြစ်သည်။ ဗိုလ်ချုပ်နှင့်ဆက်ဆံခဲ့သမျှ ဗြိတိသျှများ၊ ဂျပန်များ၊ နိုင်ငံတကာခေါင်းဆောင်အချို့အပါအဝင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် ပြည်သူလူထုတစ်ရပ်လုံးက ဗိုလ်ချုပ်အပေါ်ယုံကြည်လေးစားခြင်း၊ ချစ်ခင်ကြည်ညိုကြခြင်းမှာလည်း ဤအချက်ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းမှာကား အခြားမဟုတ် ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့် အမှန်ကိုမြတ်နိုးမှုပင် ဖြစ်သည်။

ဗိုလ်ချုပ်သည် ရန်သူအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ မိတ်ဆွေအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် လက်အောက်ငယ်သားများအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ ပြည်သူလူထုအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ စိတ်ထဲရှိသည့်အတိုင်း မကွယ်အထောက် ဘွင်းဘွင်းရှင်းရှင်းပြောဆိုဆက်ဆံလေ့ရှိသည်။ ကိုယ်ကျိုးလုံးဝရှာခဲ့သူမဟုတ်။ သူပြောသည့်အတိုင်း သူကိုယ်တိုင် ကျင့်ကြံခဲ့သည်။ ထို့အတွက် ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးက သမိုင်းသူရဲကောင်းအဖြစ် ယနေ့အထိ တသသရှိနေကြဆဲဖြစ်သည်။ ထိုအချက်ကို သူကိုယ်တိုင်ပြောခဲ့သောစကားဖြင့် ဤသို့အဆုံးသတ်ရပေမည်။

"လူမှာအရေးကြီးဆုံး နှစ်ခုပဲရှိတယ်။ အဲဒါကိုယ်ကျင့်တရားရယ်၊ အမှန်တရားကိုမြတ်နိုးမှု Love of Truth ရယ် ဒါပဲဖြစ်တယ်။ ဘယ်နေရာမှာမဆို အမှန်ကို အမှန်အတိုင်းပြောရမယ်။ ပြောခဲ့တဲ့သတ္တိရှိရမယ်။"

"I practise what I preach ငါဟာ ငါပြောသလို ငါကိုယ်တိုင်လည်း ကျင့်သုံးတယ်ကွ" (စာ–၄၀၈၊ ၄၄၂)

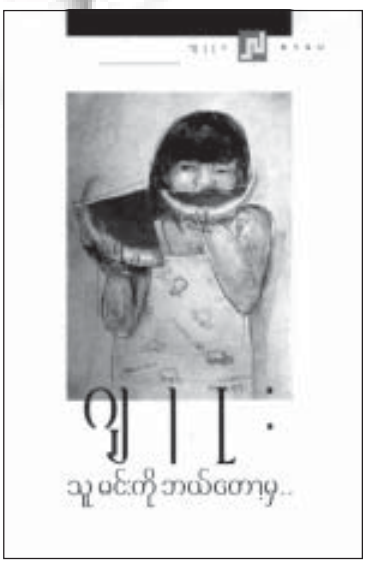
စာရေးသူ တက္ကသိုလ်နေဝင်းနှင့် တကောင်းစာအုပ်တိုက်တို့၏ စေတနာကို Living Color က အသိအမှတ်ပြုမှတ်တမ်း တင်သည်။ ရောင်းဈေး ၄၅၀၀ ကျပ် ဆိုသည်က ထိုစေတနာနှင့် ယှဉ်စရာပင်မဟုတ်။

| | | |
|---|---|---|
| ထုတ်ဝေတိုက် | – | တကောင်း |
| မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း | – | ဇော်မောင် |
| ထုတ်ဝေသည့်အကြိမ် | – | ပထမအကြိမ် |
| ထုတ်ဝေသည့်ကာလ | – | ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ |
| အုပ်ရေ | – | ၁၀၀၀ |
| တန်ဖိုး | – | ၄၅၀၀ ကျပ် |
| စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် | – | ၃၀၀၀၇၀၁၀၀၈ |

## သူ မင်းကိုဘယ်တော့မှ ကျူး

ချစ်ခြင်းဖွဲ့ဝတ္ထုများမှသည် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုင်ရာ ဆောင်းပါးများ၊ လူငယ်များ၏ဘဝကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြသော မေတ္တာဖွဲ့ဝတ္ထုများဖြင့် အစဉ်အလာရှိသော စာရေးဆရာမကျူး၏ နောက်ဆုံးထွက်ရှိထားသော လုံးချင်းဝတ္ထုဖြစ်ပြီး ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်အားကောင်းကောင်းဖြင့် ရေးဖွဲ့ထားသည်ကို ဖတ်ရှုရမည်ဖြစ်သည်။

စာရေးသူ၏ ယခုနောက်ပိုင်းရေးဖွဲ့လာသော ဝတ္ထုများသည် လူငယ်များ၏ဘဝ၊ အိပ်မက်၊ ၎င်းတို့၏ပတ်ဝန်းကျင်၊ လက်တွေ့ဆန်သဘာဝကျသော အခြေ



အနေများကို ဦးစီးပေးထင်ဟပ် ဖော်ပြလာရာ ယခုဝတ္ထုတွင်လည်း အဆိုပါအခြေအနေများနှင့်ယှဉ်၍ မိန်းကလေးတစ်ဦး၏ ဘဝကို ရေးဖွဲ့ထားပြီး ၎င်း၏ဘဝနှင့်ပတ်ဝန်းကျင်ကိုပုံဖော်ရာတွင် 'ဆင်းရဲခြင်း' ဟူသောအကြောင်းအရာကို ရုပ်လုံးဖော်သွားရာ၌ စာရေးသူ၏ စာဖတ်ပရိသတ်သို့ တစ်စုံတစ်ရာမက ပေးဝေချင်သောစေတနာကို တွေ့မြင်ရသည်။

စာအုပ်တစ်အုပ်နှင့်တစ်အုပ် ရေးဖွဲ့တည်ဆောက်ပုံ ကွဲပြားဆန်းသစ်စေရန် အားထုတ်လေ့ရှိသော စာရေးသူက ဤဝတ္ထု၏အခန်းစဉ်များကို မေးခွန်းဆယ်ခု ဖြင့် ခွဲခြားတင်ပြသွားသည်။ မေးခွန်းအမှတ်တစ်မှာ 'မင်းဘဝမှာ အရေးအပါဆုံးလို့ မင်းထင်တဲ့ အချိုးအကွေ့တစ်ခု' ဖြစ်ပြီး 'ဘဝမှာ မင်းကိုယ်တိုင်ဖြေရှင်းပြီး အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အခက်အခဲပြဿနာတစ်ခု အကြောင်း'၊ 'ဆင်းရဲခြင်းကြောင့် ဖြစ်ရတဲ့ ဆိုးကျိုးတစ်ခုခုအကြောင်း' စသောမေးခွန်းများဖြင့် အခန်းစဉ်တိုင်းကို စိတ်ဝင်စားစေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အဓိကဇာတ်ကောင်မိန်းကလေး၏ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော အဖြစ်အပျက်ကို စိတ်ဝင်စားစေသည်။

ဝတ္ထု၏ အစသည် ယာဉ် တိမ်းမှောက်မှုတစ်ခုဖြစ်ပြီး ယင်းတိမ်းမှောက်မှုတွင်ပါဝင်သူ အဓိကဇာတ်ဆောင်မိန်းကလေး 'အေးငြိမ်းမေ' က ၎င်းလျှောက်ထားသောပညာသင်ဆုအတွက် လူတွေ့စစ်ဆေးခံရန် မဖြစ်မနေအားတင်း၍ အရောက်သွားခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းစစ်ဆေးမှုအင်တာဗျူးတွင် မေးသောမေးခွန်းများကို ၎င်းဖြေကြားရခြင်းသည် ၎င်း၏ဘဝကိုပုံဖော်ရန် စာရေးသူပြောလိုသော ဦးတည်ချက်ကို ရုပ်လုံးကြွစေရန်ရေးဖွဲ့မှုများ ဖြစ်လာသည်။

မကွေးတိုင်း စလင်းမြို့နယ်ရှိ ရွာလေးတစ်ရွာကို အခြေခံထားသော အေးငြိမ်းမေ၏ဘဝဖြတ်သန်းမှုအတွေ့အကြုံတို့သည် ဆင်းရဲခြင်း၏ နောက်ဆက်တွဲဆိုးကျိုးများ အသိဉာဏ်ပညာတတ်မြောက်ရန်အရေးကြီးသော အမျိုးသမီးများ၏ဘဝကို ဖော်ပြသည်။ သူမဘဝတိုးတက်မှုလမ်းစရသော အချိုးအကွေ့သည် ပညာရေး၏အရေးကြီးမှုနှင့် လူမှုအသိုင်းအဝိုင်း၏တာဝန်သိတတ်မှုကို ပေါ်လွင်စေသည်။

အင်တာဗျူးမေးခွန်းများကို ဖြေရင်း သူမ၏ဘဝ၊ အယူအဆအတွေးအခေါ်တို့ကို ပြောခြင်းများသည် စာဖတ်သူများကိုလည်း အတွေးပွားစေသည်။ ဇာတ်ကောင်၏အတွေး၊ အကောက်အယူတို့မှာ လက်တွေ့ပြင်ပလောက လူမှုဝန်းကျင်တွင် ဖြစ်ပျက်နေသော အခြေအနေတို့အပေါ် မြင်သစေသည်။ ဥပမာအားဖြင့် 'ကံအကြောင်းတရားကြောင့် မွေ့ကိုက်ခံလိုက်ရတာလား။ အကောင်အထည်မြင်လိုက်ရတဲ့ မွေ့ဆိုတဲ့ သေမင်းနောက်မှာ မမြင်ရတဲ့ နောက်ခံအခြေအနေတွေရှိသေးလား။ မသိနားမလည်မှုလား၊ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလား။ အဲဒီထက်ထပ်ပြီး ပိုမမြင်သာတဲ့ လူသားရဲ့ အကျင့်ပျက်မှုလား၊ လောဘလား' ဟူသော မေးခွန်းများမှာ မေးခွန်းအမှတ် ခုနစ်ဖြစ်သော 'မြန်မာလူမျိုးတွေရဲ့ နေ့စဉ်အပြုအမူ အပြောအဆိုတွေကို လွှမ်းမိုးထားတဲ့ စကားလုံးကဘာလဲ' ဟူသည့်အခန်းတွင် ကံကိုပုံချပြောဆိုတတ်မှုများနှင့်ဆက်စပ်၍ လူမှုဝန်းကျင်အခြေအနေ၏ လိုအပ်ချက်နှင့် ဆင်ခြင်ဖွယ်ရာများကို သတိပြုဖွယ်ရာ ရေးသားထားခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

ဤဝတ္ထုတွင် အမျိုးသမီးများ အသိဉာဏ်ပြည့်စုံရန်၊ ပညာတတ်ရန် ထက်သန်သောစာရေးသူ၏ မချင့်မရဲစိတ်စေတနာများကိုလည်း တွေ့မြင်ရသည်။ မေးခွန်းအမှတ်ငါးဖြစ်သော 'မိန်းမတွေ ပညာတတ်စေချင်တဲ့အကြောင်း၊ မိန်းမတွေ ပညာရှိစေချင်တဲ့အကြောင်း' တွင် ဖွဲ့ဖြိုးမှုချို့တဲ့သောနယ်ဒေသများ၌ တွေ့ရလေ့ရှိသော ပုဒ်မ ၄၁၇ (လက်ထပ်မည်ဟု လှည့်ဖြားခြင်း) အကြောင်းကို ဖော်ပြသွားသည်။

ယင်းသို့ဖြစ်ရသောအကြောင်းကို ဇာတ်ကောင်က ယခုကဲ့သို့ ဖော်ပြသုံးသပ်သည်။ "အဓိက,ကတော့ မိန်းကလေးတွေက အယုံလွယ်တတ်ကြတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ အဲဒီပုဒ်မနဲ့ တရားစွဲတဲ့ အဓိကဖြစ်ရတဲ့ မိန်းကလေးတွေအများစုက အပျိုတွေ၊ အသက်ငယ်ငယ် ပညာမတတ်၊ ဆင်းဆင်းရဲရဲ များတယ်။ သူတို့နဲ့ဖြစ်တဲ့ ယောကျ်ားတွေက အိမ်ထောင်သည်တွေဖြစ်ပြီး သူတို့ထက် နည်းနည်းငွေပိုသုံးနိုင်တဲ့သူတွေဖြစ်လေ့ရှိတယ်"။ အဆိုပါအဖြစ်အပျက်များသည် ဖွံ့ဖြိုးမှုနည်းပြီး ရိုးသားယုံလွယ်သူများပြားသည့် ယင်းသို့သောနယ်ဒေသများတွင် ဖြစ်လေ့ရှိရာ အဆိုပါဒေသများတွင် ခိုင်မာခဲ့သော အလေးထားစောင့်ထိန်းအပ်သည့် မိရိုးဖလာယဉ်ကျေးမှုဖြင့် ထိန်းကွပ်နိုင်စွမ်း၏ရေချိန်ကို စာဖတ်သူများ စောကြောမီစေသော်ငြား အခြား သောအခြေအနေအကြောင်းကြောင်းများ ကို မလွန်ဆန်နိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်လေသလား ဟု သတိပြုစဉ်းစားဖွယ်ရာပင် ဖြစ်သည်။ အဆိုပါအခန်းတွင် GNP (Gross National Product) အပြင် ယခုနောက်ပိုင်းတိုင်းတာမှုပြုလာသော GNH (Gross National Happiness) ကို ထည့်သွင်းဖော်ပြသွားသည်။

ပညာကိုအခြေပြု၍ ဘဝတိုးတက်အောင်ကြိုးစားရမှန်း သိခဲ့သော အေးငြိမ်းမေ၏ပတ်ဝန်းကျင်တွင် ပညာတတ်များ ရှိလာခဲ့သည်။ သူမနှင့်နီးစပ်သူတစ်ဦးဖြစ်သည့် မြို့နယ်ဆရာဝန်အမျိုးသမီး၏ သူမကိုပြောစကားက ပညာရှင်တစ်ဦး၏ ရှိသင့်ရှိထိုက်သော ခံယူချက်ကို ပြဆိုနေသည်။ ". . . . တစ်ခါတလေကျတော့ ပညာကို လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်လာတဲ့အခါ အဲဒီပညာရှင်ဟာ သတ္တိရှိဖို့ သိပ်လိုအပ်တယ်။ ရဲရင့်ဖို့ သိပ်လိုအပ်တာပဲ။ ငါကတော့ ညည်းကို ပညာလည်းတတ်စေချင်တယ်။ အမှန်ကို ဆုပ်ကိုင်ထားရဲတဲ့သတ္တိလည်း ရှိစေချင်တယ်"

'လူမွဲ မျဉ်းကြောင်းအောက် မှာ ရောက်နေတဲ့ လူဦးရေထဲမှာ ကိုယ်မပါအောင် ကြိုးစားရုံနဲ့မပြီးဘူး။ ကိုယ့်အိမ်နီးချင်းကိုပါ မပါအောင်ဆွဲတင်ရမယ်' ဟူသောစကားရပ်မှာလည်း ဝတ္ထုတွင် ဖော်ပြ

လိုသည့် စိတ်စေတနာတစ်ရပ်ဟုပင် ဆိုရပါမည်။

ဤဝတ္ထုသည် ပညာ၏တန်ဖိုး၊ ပြုပြင်ရန်၊ ကြိုးစားရန် လိုအပ်သော လူမှုဝန်းကျင်အခြေအနေ အရပ်ရပ်၊ လူသားချင်းစာနာမှု၊ မေတ္တာတရား စသည်တို့နှင့် ဖြစ်နေသောအခြေအနေ၊ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်သောအခြေအနေတို့ကို အဓိကဇာတ်ကောင်များဖြစ်သော အေးငြိမ်းမေ၊ ဒေါ်မြတ်ကောင်းမွန်၊ ထင်လင်း၊ သုတတို့၏ ဆက်စပ်ယှက်နွှယ်နေသော လူမှုခံစားချက်၊ ပတ်သက်မှုများဖြင့် သေသပ်လှပစွာ ရက်ဖောက်ဖန်တီးသွားသည့် ဝတ္ထုဖြစ်သည်။ စာမျက်နှာ ၄၀၀ ရှိသော ဤစာအုပ်ကို တစ်ဆက်တည်းဖတ်လိုစိတ်ဖြင့် ဖတ်မိသွားစေသည်မှာ စာရေးသူ၏ အနုပညာ၊ အတတ်ပညာပင်ဖြစ်မည်ဟု ထင်ပါသည်။

ယခုနောက်ပိုင်းစာရေးဆရာ အထူးပြုရေးဖွဲ့လာသော ဝတ္ထုများ ရည်ညွှန်းရာကဲ့သို့ပင် ယနေ့ခေတ်လူငယ်များအတွက် ခွန်အားတစ်ရပ်ဖြစ်သော၊ အသိပညာရစေသော ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ဟုလည်း ဆိုရပါမည်။

ထုတ်ဝေတိုက် – ဂျူးစာပေ
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း – ပိုပို
ထုတ်ဝေသည့်နှစ် – ၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ
ထုတ်ဝေသည့်အကြိမ် – ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ – ၁၀၀၀
တန်ဖိုး – ၂၀၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၅၀၁၀၀၉၀၇၀၈

# Google Chrome မှာ မြန်မာလိုသုံးမယ်

Google က အသစ်ထပ်ထုတ်လိုက်တဲ့ Free Web Browser အသစ် Google Chrome မှာ မြန်မာစာတွေရှာဖွေကြည့်ရှုနိုင်ဖို့ လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် Google ရဲ့ Browser အသစ်ကိုလည်း သုံးချင်၊ မြန်မာလိုစာတွေမပေါ်လို့၊ ရှာမရသေးလို့ စိတ်ပျက်ပြီးမသုံးဘဲဖြစ်နေရတာမျိုးလည်းမရှိတော့ဘူးပေါ့။ ဒီလမ်းညွှန်မှာတော့ မြန်မာစာသုံးဖို့ ကွန်ပျူတာအများစုမှာရှိတဲ့ ဇော်ဂျီ Font နဲ့သုံးထားပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဇော်ဂျီ Font ရှိပြီးသားသူတွေကတော့ အလွယ်တကူလိုက်လုပ်ကြည့်ရုံပဲဖြစ်ပြီး မရှိသေးသူတွေကတော့ ကိုယ့်ကွန်ပျူတာထဲကို ဇော်ဂျီ Font အရင်သွင်းထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ Google Chrome ထဲမှာ မြန်မာစာထည့်ရှာလို့ရဖို့ကတော့ ဒီလိုပါ။

၁။ Google Chrome ရဲ့ Menu တွေထဲက Customize and Control Google Chrome ဆိုတဲ့ ခွပုံ Icon ကိုနှိပ်ပါ။

၂။ Options ကိုရွေးပါ။

၃။ Minor Tweaks Tag ဆိုတဲ့ Tab ကို နှိပ်ပါ။

၄။ Change Font & Language Setting ဆိုတဲ့ Tab ကိုရွေးနှိပ်ပါ။

၅။ အဲဒီမှာပါတဲ့ Font သုံးခုစလုံးကို Zaw-Gyi One ကိုပြောင်းလိုက်ပါ။

၆။ ပြီးရင် OK နှိပ်ပြီးထွက် ပါ။

၇။ ပြီးရင် Close နှိပ်ပြီးဆက်ထွက်ပါ။

ဒါဆိုရင် ကိုယ်ရှာတဲ့ Webpage တွေမှာ မြန်မာလို ပေါ်နေတဲ့ စာသားတွေကို အရင်လို လေးထောင့်တုံးတွေအစား စာသားအဖြစ်မြင်နိုင်ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခုရှိတာက လောလောဆယ် Google Chrome ရဲ့ Search Box ထဲကို မြန်မာလိုရိုက်ထည့်ပြီး ရှာလို့တော့ရနေပေမယ့် ရိုက်ထည့်ချိန်မှာ စာသားအစား လေးထောင့်တုံးလေးတွေပဲ ပေါ်နေသေးတယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဒါကြောင့် အခုလက်ရှိအခြေအနေမှာ ဒါလေးတစ်ခုတော့ သည်းခံပြီးသုံးရမှာဖြစ်ပေမယ့် ရှာလို့လည်းလွယ်သွားပြီ၊ စာတွေလည်းမြင်ရပြီဖြစ်လို့ Google Chrome ကို စမတ်ကျကျသုံးနိုင်ပြီလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

# ပညာရေးလမ်းညွှန်

## European Commission က ပေးအပ်သော Erasmus Mundus ပညာသင်ဆု

ပညာသင်ဆု ရှာဖွေနေကြတဲ့လူငယ်လူရွယ်အရေအတွက်ဟာ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ပိုများလာတဲ့အတွက် Living Color မဂ္ဂဇင်းအနေနဲ့ နှစ်စဉ် မြန်မာကျောင်းသားများ လျှောက်ထားရန်အခွင့်အရေးရှိတဲ့ ပညာသင်ဆုများကို အလျဉ်းသင့်သလိုဖော်ပြပေးလျက်ရှိပါတယ်။ ဒီတစ်လမှာတော့ European Commission က ဥရောပသမဂ္ဂဝင်နိုင်ငံတွေကိုသာမက

| Erasmus Mundus | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| No. | Course | Deadline | TOEFL | IELTS | Website |
| **Business and Law** | | | | | |
| 1 | Transnational Trade Law Finance | 19 Jan. 2009 | 580 | 6.5 | http://www.transnational.deusto.es/EMTTL |
| 2 | Economics and Management of Network Industries | 15 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.upcomillas.es/emin/ |
| 3 | Industrial Management | 15 Jan. 2009 | Unspecified - 'high proficiency' | | http://www.mime.polimi.it/ |
| 4 | Economics of International Trade and European Integration | 31 Dec. 2008 | approximately 570 | 6.5 | http://webfirst.ua.ac.be/eitei/ |
| 5 | Network and e-Business Centred Computing | 31 Jan. 2009 | 570 | 6.5 | http://www.cse.reading.ac.uk/EBMSC_Web/CC |
| 6 | Global Innovation Management | 31 Jan. 2009 | 600 | 6.5 | www.globalinnovationmanagement.org |
| **Education** | | | | | |
| 7 | Natural Language Processing and Human Language Technology | 24 Jan. 2009 | Equivalent to IELTS | 6 | http://masternrs.edu.uslp.it/it-uns-fcomte.fr/ |
| 8 | International Performance Research | 5 Jan. 2009 | Equivalent to IELTS | 7 | http://www2.warwick.ac.uk/fac/arts/theatre_s/postgraduate/maipr/ |
| 9 | Language and Communication Technology | 15 Jan. 2009 | 575 | 6.5 | http://lot.inl.nl/ |
| 10 | Clinical Linguistics | 15 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.cmcl-mundus.com |
| **Environment and Agriculture** | | | | | |
| 11 | Applied Ecology | 15 Jan. 2009 | TOEFL equivalent | 6.5 | http://www.master-ense.org |
| 12 | Marine Biodiversity and Conservation | 15 Jan. 2009 | 570 | 6 | http://ambc.mastaf.org |
| 13 | Horticultural Sciences | 31 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | www.imaha.unibo.it |
| 14 | Sensors Systems for Environmental Technologies | 2 Feb. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://erasmusmanmaster.webs.upv.es |
| 16 | Environmental Studies | 31 Jan. 2009 | 550 | Equivalent to TOEFL | http://www.fahh.dorosca.gu/pro_joint_joines.html |
| 17 | Geospatial Technologies | 15 Jan. 2009 | 500 | Equivalent to TOEFL | http://geotech.uni-muenster.de |
| 18 | Sustainable Forest and Nature Management | 16 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.sulosarna.net |
| 19 | Sustainable Development in Agriculture | 28 Jan. 2009 | Equivalent to IELTS | 6 | http://www.agrosmundus.eu |
| 20 | Sustainable Tropical Forestry | 18 Jan. 2009 | 560 | 6 | http://www.satrofor.net |
| 21 | Geo-Information Science and Earth Environmental Modelling & Management | 1 Jan. 2009 | 580 | 6.5 | http://www.gem-msc.org/ |
| 22 | Environmental Sciences, Policy and Management | 9 Jan. 2009 | 570 | 6.5 | http://www.mespom.org |
| 23 | Euro Hydro-Informatics and Water Management | 19 Jan. 2009 | 575 | Equivalent to TOEFL | http://www.euroinfopuo.org |
| 24 | European Forestry | 31 Dec. 2008 | 550 | 6 | http://go.pwrsaju.fi/mscef |
| 25 | Animal Breeding and Genetics | 15 Jan. 2009 | 580 | 6 | http://www.vmabg.wur.nl |
| **Health** | | | | | |
| 26 | Bioethics | 15 Jan. 2009 | 600 | 7.5 | http://www.master4bioethics.org |
| 27 | Adapted Physical Activity | 1 Feb. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.erasmusmundus.be/ |
| 28 | International Health | 30 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://erasmusmundus.tripod.org |
| 29 | Sustainable Regional Health Systems | 31 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://Fresno/Matriculs.fpn.va.it |
| **Science and Technology** | | | | | |
| 30 | Advanced Spectroscopy in Chemistry | 28 Jan. 2009 | 550 | 6.5 | http://www.master-erasmusmundus-color.eu/ |
| 31 | Advanced Robotics | 20 Jan. 2009 | 550 | 6.5 | http://emaro.incyta.es/~isaias.fr |
| 32 | Diagnosis and Repair of Buildings | 15 Feb. 2009 | Unspecified | Unspecified | www.arsitrob.eu |
| 33 | Mechatronic and Micro-mechatronic | 31 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | www.aufre.eu |
| 34 | Nematology | 1 Feb. 2009 | IELTS equivalent | 6 | www.eumaina agent.be |
| 35 | Mathematical Modelling in Engineering: Theory, Numerics, Applications | 15 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.nastinodi.eu |
| 36 | Functionalized Advanced Materials and Engineering | 31 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.master-fame.org/ |
| 37 | Management of Information Technology | 2 Feb. 2009 | 575 | 6.5 | www.smit.eu |
| 38 | Materials Science | 16 Feb. 2009 | 550 | 6.5 | http://www.masswerft.univ-metz.fr |
| 39 | Computational Mechanics | 31 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | www.cimne.com/vcm-master/ |
| 40 | Optics in Science and Technology | 31 Jan. 2009 | 550 | 6 | www.master-optics.org |
| 41 | Structural Analysis of Monuments and Historical Constructions | 31 Jan. 2009 | 525 | 6.5 | www.msc-satc.org |
| 42 | Atomic Scale Modelling of Physical, Chemical & Bio-molecular Systems | 30 Dec. 2008 | 570 | 6.5 | http://www.erasmusmundus-atomic-oscars.org/ |
| 43 | Photonics | 15 Jan. 2009 | 570 | 6.5 | http://www.master-photonics.org/ |
| 44 | Nuclear Fusion Science and Engineering Physics | 15 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.em-master-fusion.org |
| 45 | Molecular nano- and bio-photonics for telecommunications and biotechnol | 15 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.eos-cashan.fr/nanabiphot |
| 46 | Security and Mobile Computing | 9 Jan. 2009 | 580 | 6.5 | http://www.tkk.fi/Units/CSE/Workthe/MoM/index.html |
| 47 | Vision and Robotics | 5 Jan. 2009 | 550 | 6.5 | http://www.vibot.org |
| 48 | Advanced Materials Science and Engineering | 15 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.amase-master.net/ |
| 49 | Nanoscience and Nanotechnology | 1 Feb. 2009 | 580 | 6.5-7.0 | http://www.emsn-nano.org/ |
| 50 | Aeronautics and Space Technology | 2 Feb. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.aerospaceemsterm.org/ |
| 51 | Mathematics | 15 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.esmi.info |
| 52 | Space Science and Technology | 15 Jan. 2009 | 580 | 6.5 | http://www.spacemaster.eu |
| 53 | Algebra, Geometry and Number Theory | 31 Jan. 2009 | Equivalent to IELTS | 6.5 | http://www.math.u-bordeaux1.fr/ALGANT/ |
| 54 | Mechanical Engineering | 1 Feb. 2009 | 570 | 6.5 | http://www.emmme.com |
| 55 | Materials Science | 31 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.fahh.dorosca-gu/pro_joint_mat.html |
| 56 | Informatics | 18 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.msiki-school.org |
| 57 | Computational Logic | 18 Feb. 2009 | 550 | 6 | http://europeae.org/cglMaterial-logic.org |
| 58 | Earthquake Engineering and Engineering Seismology | 31 Jan. 2009 | 570 | 6 | http://www.resess.org |
| 59 | Research on Information and Communication Technologies | 19 Jan. 2009 | 525 | Equivalent to TOEFL | http://www.rerchmaster.org |
| 60 | Quaternary and Prehistory | 19 Feb. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://web.uab.it/progetti/erasmusmundus |
| **Humanities and Social Science** | | | | | |
| 61 | Journalism and Media within Globalization: The European Perspective | 20 Jan. 2009 | Equivalent to IELTS | 7 | http://www.reunderpjournalism.com/ |
| 62 | International Cooperation and Urban Development | 5 Jan. 2009 | 570 | Equivalent to TOEFL | www.erasmus-urbana.eu |
| 63 | Women's and Gender Studies | 19 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | www.agi.es/docs/HOEMMA |
| 64 | Economy, State and Society | 31 Jan. 2009 | 600 | 7.0 (one 8 or any subject) | www.mess.es |
| 65 | Public Policy | 9 Jan. 2009 | 580 | 6.5 | http://www.cea.fu/dpp/erasmusmaspp.htm |
| 66 | Strategic Project Mgmt | 31 Dec. 2008 | 600 | 6.5 | http://www.mspme.org/ |
| 67 | Organisational and Personnel Psychology | 18 Jan. 2009 | Unspecified | Unspecified | http://www.erasmuswop.org |
| 68 | Ethics | 15 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.masappliedethics.eu/ |
| 69 | Media, Communication and Cultural Studies | 12 Jan. 2009 | 550 | 6 | http://www.comunitas.net/ |
| 70 | Rural Development | 31 Dec. 2008 | 560 | 6 | http://www.mrd.Uhent.be |

အခြားဥရောပဒေသရဲ့ ပြင်ပကနိုင်ငံတွေကိုပါ ထောက်ပံ့ပေးအပ်နေတဲ့ ပညာသင်ဆုတစ်ခုကို မိတ်ဆက်လိုက်ပါတယ်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှ စတင်ပြီး EU က ဥရောပဒေသကို ကမ္ဘာ့အဆင့်မြင့်ပညာရပ်တွေ သင်ကြားရာ အကောင်းဆုံးနေရာတစ်ခုအဖြစ် ရည်ရွယ်ပြီး Erasmus Mundus ကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီအစီအစဉ်ကို ဒတ်ချ်နွယ်ဖွား Desiderius Erasmus Roterodamus ဆိုတဲ့ ၁၅ ရာစုက ဥရောပတစ်ခွင်က ကျမ်းစာကျောင်းတွေမှာလှည့်ပတ်ပြီး ပညာသင်ယူခဲ့တဲ့ ပညာရှင်တစ်ဦးရဲ့အမည်ကို ယူပြီး မှည့်ခေါ်ထားတာပါ။ ဒီပညာသင်ဆုကို ဖွဲ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံက ကျောင်းသားတွေပါ လျှောက်ထားနိုင်ပြီး တက္ကသိုလ်တစ်ခုတည်းက မဟာဘွဲ့တစ်ခုတည်းကိုလည်း ကောင်း၊ တက္ကသိုလ်နှစ်ခုကို ရွှေ့ပြောင်းတက်ရောက်ပြီး Double Master ကို သော်လည်းကောင်း ရယူနိုင်ပါတယ်။ ဥရောပတစ်ခွင်မှာရှိတဲ့ တက္ကသိုလ်အသီးသီးက ကျောင်းဝင်ခွင့်လိုအပ်ချက်နဲ့ လျှောက်ထားရမယ့်အချိန်ကို သိရှိနိုင်ဖို့အတွက် ဇယားကို ကြည့်ရှုနိုင်ပါတယ်။

# ကလေးတွေ ပျော်ရွှင်စွာ အင်္ဂလိပ်စာအရည်အသွေး မြှင့်တင်နိုင်တဲ့နေရာ

ကလေးများအတွက် အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ထုတ်ဝေတဲ့စာအုပ်များ၊ သင်ကြားရေးဆိုင်ရာစာအုပ်များ တင်သွင်းရောင်းချပြီး ကလေးတွေရဲ့ဉာဏ်ရည်နဲ့ ပညာရေးအထောက်အကူပြုအစီအစဉ်တွေပြုလုပ်ပေးသွားမယ့်နေရာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ ဒီဆိုင်မှာ နိုင်ငံတကာသင်ရိုးညွှန်းတမ်းစာအုပ်များ၊ အင်္ဂလိပ်စာသင်ကြားရေးစာအုပ်များ၊ ဝိဇ္ဇာသိပ္ပံကျောင်းသူ ကျောင်းသားများအတွက်စာအုပ်များ၊ Computer Science, Management, Marketing နှင့် Economic စာအုပ်များ၊ သုတရသ စာအုပ်များ၊ Dictionary နှင့် Encyclopedia များ၊ ဆရာ ဆရာမများအတွက် သင်ထောက်ကူပစ္စည်းများရရှိနိုင်ပြီး မကြာခင်ကမှ ဆိုင်ခွဲအဖြစ် အသစ်ဖွင့်လှစ်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်ယူသူတစ်ဦးချင်းအလိုက် လိုအပ်တဲ့စာအုပ်၊ e-Book၊ e-Artical တွေမှာကြားပေးတယ်လို့လည်း ဆိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အထူးအစီအစဉ်အဖြစ် ကလေးတွေအတွက် Story Telling Session နဲ့ Game & Learning with Fun အစီအစဉ်ကိုပုံမှန်ပြုလုပ်ပေးသွားမှာဖြစ်လို့ ကလေးတွေအနေနဲ့ ပညာသင်ကြားရေးနယ်ပယ်ထဲမှာ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နေဖို့ ပံ့ပိုးမှုကောင်းတစ်ရပ်ရှိမှာလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအစီအစဉ်ကို နာမည်ကျော်ဆရာများနဲ့ ကျောင်းများက တစ်လလျှင်နှစ်ကြိမ် ပြုလုပ်ပေးသွားမှာဖြစ်ပြီး ဝင်ကြေးအခမဲ့နဲ့ ဝင်ရောက်ဆင်နွှဲနိုင်မှာပါ။ အင်္ဂလိပ်စာအရည်အသွေးတိုးတက်ဖို့ရည်ရွယ်ပြုလုပ်တာဖြစ်ပြီး အင်္ဂလိပ်လိုသင်ပြပေးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ လတ်တလောပြုလုပ်မယ့်အစီအစဉ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပြီး နောက်ထပ်အစီအစဉ်တွေ၊ သိလိုတာတွေကိုလည်း ဆက်သွယ်မေးမြန်းနိုင်မှာပါ။

**လိပ်စာ–**

Myanmar Book Centre Book Shop (2)
အမှတ် – ၅၁၆–၅၆၇၊ အခန်းအမှတ် (၃)၊
မြေညီထပ်၊ MAC Tower၊
ကုန်သည်လမ်း
(မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်းထောင့်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၃၇၀၅၃၂၊ ၃၈၄၅၀၈

**ကျင်းပမည့်အစီအစဉ်**

| Name of the Programme | Date and Time | Speaker/Techer |
|---|---|---|
| 1. Story Telling Session 1<br>Age: 4,5 & 6 years old | 3.1.2009 (Sat) 4:30 to 5:30 pm | Dr.Sjouke W.Zijlstra<br>(Clinical Child Psychologist) |
| 2. Game & Learning with Fun<br>Age: 4,5 & 6 years old | 17.1.2009 (Sat) 1:00 to 2:00 pm | Doremi |
| 3. Story Telling Session 2<br>Age: 7,8 & 9 years old | 7.2.2009 (Sat) 4:30 to 5:30 pm | Dr.Sjouke W.Zijlstra<br>(Clinical Child Psyschologist) |
| 4. Game & Learning with Fun<br>Age 7, 8 & 9 years old | 21.2.2009 (Sat) 1:00 to 2:00 pm | Doremi |
| 5. Story Telling Session 3<br>Age 2 & 3 years old | 7.3.2009 (Sat) 4:30 to 5:30 pm | Dr. Sjouke W.Zijlstra<br>(Clinical Child Psychologist) |
| 6. Game & Learning with Fun<br>Age 2 & 3 years old | 21.3.2009 (Sat) 1:00 to 2:00 pm | Doremi |

# မွေးလ မွေးရက်ကပြောသော စီးပွားရေးကံကြမ္မာ (၅)

မောင်မောင်မြင့်သန်းမောင်

**မြို့ တို့မွေးဖွားသော အင်္ဂလိပ်မွေးလနှင့်မွေးရက်ကို သိရုံမျှနှင့် မိမိတို့၏ စီးပွားရေးကံကြမ္မာကို သိရှိနိုင်စေရန် ဂဏန်းဗေဒင်ဟောကိန်းများကို လစဉ်ရေးသားပေးလျက်ရှိရာ မွေးဖွားသောလအလိုက် ၅ ရက်၊ ၁၄ ရက်၊ ၂၃ ရက်နေ့တို့တွင် ဖွားမြင်သူများ၏ စီးပွားရေးကံကြမ္မာဟောကိန်းများကို ဆက်လက်ရေးသားဖော်ပြအပ်ပါသည်။**

## ဇန်နဝါရီလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးကို အထူးသတိထား ကိုင်တွယ်သုံးစွဲတတ်သူ ဖြစ်သော်လည်း ကြွေးမြီနှင့်မကင်းစရာ ကြုံတွေ့ရတတ်သည်။ ငွေကြေးစီးပွားရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာတွင် လက်တွေ့ကျကျ အလွန်သတိကြီးစွာလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်သဖြင့် အခွင့်အရေးကောင်းများကို လက်လွတ်ဆုံးရှုံးရတတ်သည်။ အရာရာကို နားလည်ကျွမ်းကျင်သဖြင့် မိမိ၏စီးပွားရေးလမ်းကြောင်း ကို ရွေးချယ်ရာတွင် အခက်အခဲရှိတတ်သည်။

ဘဝတစ်သက်တာတွင် လုပ်ငန်းတစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းလဲလျက် စီးပွားရှာရမည်။ သို့သော် အံ့သြစရာကောင်းသော မမျှော်လင့်သည့်အခွင့်အရေးကောင်းများ ရရှိမည်။

ပြည်ပနိုင်ငံများအထိ သွားရောက်ရကိန်း ပင်ရှိသည်။

## ဖေဖော်ဝါရီလ ၅၊ ၁၄ နှင့်၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

မိမိ၏အသိဉာဏ်အစွမ်းအစနှင့် လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကောင်းသဖြင့် စီးပွားရေးလမ်းဖြောင့်ဖြူးမည်ဖြစ်သည်။ တစ်ခါတလေ ငွေကြေးပြည့်စုံကြွယ်ဝနိုင်ကြသည်။ သို့သော် ရသမျှငွေကြေးကို စနစ်တကျသုံးစွဲစုဆောင်းတိုးပွားအောင်မပြုနိုင်ကြသဖြင့် ရေရှည်တွင် ငွေကြေးအဖတ်မတင်နိုင်ကြပေ။ အထူးသတိဂရုပြုရမည်မှာ ငွေကြေးစီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်သော ကိစ္စရပ်များတွင် မဆင်မခြင် အရမ်းကာရော စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းများမပြုလုပ်မိရန် ဖြစ်သည်။

ထိုသို့မဟုတ်ပါက အကြွေးအကျယ် နစ်နာဆုံးရှုံးတတ်သည်။ အကောင်းဆုံးမှာ မိမိကိုယ်တိုင်ကြွေးကြပ်ကွပ်ကဲထိန်းကျောင်းနိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးတွင်သာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင့်သည်။

သူတစ်ပါးထံမှ မိမိက အနည်းအကျဉ်းသာအကျိုးအမြတ်ရရှိတတ်သော်လည်း မိမိထံမှ သူတစ်ပါးက အကျိုးအမြတ် အများအပြားရရှိသွားတတ်သော ဇာတာကိန်းခန်းပါရှိသဖြင့် အထူးသတိပြုပါ။

ဖေဖော်ဝါရီလ ၅ ရက်နေ့ဖွားများမှာ ငွေကြေးကို မက်မက်မောမောရှိတတ်သူများမဟုတ်ကြသော်လည်း ရည်ရွယ်ချက် ကြီးမားသူများ ဖြစ်သည်။

## မတ်လ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ဖွားဇာတာအရ ငွေကြေးကံမကောင်းတတ်ပေ။ ငွေကြေးစီးပွားရေးအခြေအနေမှာ အတက်အကျရှိမည်။ ငွေလည်း မမြဲတတ်ပေ။ လောင်းကစားကို ဝါသနာထုံတတ်သည် သို့မဟုတ် စီးပွားရေးတွင် လောင်းကစားဆန်ဆန် ပုံအောရင်းနှီးမြှုပ်နှံတတ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ကျွမ်းကျင်သော်လည်း ရသမျှငွေမမြဲတတ်သဖြင့် ကွယ်လွန်သောအခါ ချို့ချို့တဲ့တဲ့ ကွယ်လွန်ရတတ်သည်။

ရှေ့ရေးအတွက် ငွေကြေးချွေတာ သုံးစွဲစုဆောင်းတတ်သော အလေ့အကျင့်မရှိသဖြင့် ငယ်ရွယ်စဉ်ကပင် ရသမျှငွေကြေးကို အိုဇာတာကောင်းရန်အတွက် ကြိုတင်စုဆောင်းထားသင့်သည်။

အချို့ဆိုလျှင် မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှအကျိုးအမြတ်မရမီ ကွယ်လွန်သွားတတ်ကြသည်။

## ဧပြီလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

မိမိတို့၏ကံကြမ္မာကို မိမိတို့ကိုယ်တိုင် ကြိုးကိုင်နေသူများဖြစ်သဖြင့် ငွေကြေးချမ်းသာကြွယ်ဝမှုနှင့် ဆင်းရဲမွဲတို့မှာ မိမိလုပ်ရပ်များပေါ်တွင် တည်နေသည်။ ဧပြီလ ၅ ရက်ဖွားအားလုံး၏ ထူးခြားချက်မှာ မည်သည့်အလုပ်တွင်မဆို တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်းဖြင့် အောင်မြင်တတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

မိမိရလာသော အခွင့်အရေးကောင်းများကို အသုံးချနိုင်ပါက အဆင့်အတန်းမြင့်မားသည့်အခြေအနေသို့ ရောက်ရှိမည်။ မိမိရည်မှန်းချက်အတိုင်း ပြည့်စုံစွာအကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရန် လိုအပ်သောငွေကြေးအင်အား ရှိနေမည်။

မိမိဇာတာခွင်၏ အားနည်းသော လွှမ်းမိုးမှုတစ်ခုအောက်တွင် ရှန်းမထွက်နိုင်ပါက သောက်စားပျော်ပါးလောင်းကစားခြင်းဖြင့် ဘဝနစ်မွန်းသွားတတ်သည်။

## မေလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ကြဲကြဲဖန်ဖန် ငွေကြေးဝင်လာတတ်သောကိန်းများကြောင့်

ငွေကြေးစီးပွားရေး နှင့်ပတ်သက်၍ ကုသိုလ်ကံကောင်းတတ်သည်။ ငွေကြေးဥစ္စာပစ္စည်း စုဆောင်းမိမည်။

သမားရိုးကျမဟုတ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ပါက အောင်မြင်ထင်ရှားကျော်စောမည်။ မိမိ၏ဘဝတစ်လျှောက်လုံးတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပြောင်းအလဲနှင့် အမြဲကြုံတွေ့ရတတ်သည်။

အိမ် မြေအရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း ဈေးကစားခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းများလုပ်ကိုင်ပါက အထူးအောင်မြင်မည်။

ငယ်ငယ်ရွယ်ရွယ်နှင့် အိမ်ထောင်ကျပါက မိမိ၏အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အကိုင်တိုးတက်မှုတွင် အနှောင့်အယှက်ဖြစ်မည်။

## ဇွန်လ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးနှင့်ပတ်သက်၍ မိမိ၏ ထက်မြက်သောဉာဏ်ကြောင့် အခြေအနေကောင်းတတ်သည်။ သို့သော် အပြောင်းအလဲမြန်တတ်သူဖြစ်သဖြင့် ဘဝတစ်လျှောက်တွင် အနိမ့်အမြင့်၊ အတက်အကျနှင့် မကင်းနိုင်ချေ။

မြန်မြန်နှင့်စီးပွားဖြစ်မည့်အလုပ်မျိုးကိုသာ အထူးစိတ်ဝင်စားတတ်သည်။ အထူးသဖြင့် ဇွန်လ ၁၄ ရက်ဖွားဖြစ်ပါက ဤသဘောသဘာဝ ပို၍ရှိသည်။ ငွေအလွယ်တကူဖြစ်နိုင်သည့်လုပ်ငန်းများတွင် စွန့်စားပုံအောတတ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံ အလွန်အောင်မြင်ပြီး တစ်ခါတလေ အကြီးအကျယ် ဆုံးရှုံးနစ်နာနိုင်သည်။

ဇွန်လ ၅ ရက်ဖွားအားလုံးသည် လောကဓံကို ခံနိုင်ရည်ရှိကြသည်။ ငွေရှိလျှင်ရှိသလို နေထိုင်စားသောက် သုံးဖြုန်းပစ်တတ်ပြီး ငွေမရှိသောအခါ မရှိသလို လိုက်လျောညီထွေနေထိုင်တတ်ကြသည်။

ကံကောင်းထောက်မမှုနှင့် ကြုံတုန်းကြုံခိုက် နောင်ရေးအတွက် ပြင်ဆင်စုဆောင်းထားသင့်သည်။ မိမိ၏ ချို့ယွင်းအားနည်းချက်များကို စနစ်တကျထိန်းသိမ်းပြုပြင်နိုင်ပါက မည်သည့်လုပ်ငန်းမျိုးတွင်မဆို အလွယ်တကူ အောင်မြင်နိုင်သည်။

## ဇူလိုင်လ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားရေးတွင် မကြာခဏ ကံကောင်းမှုကြုံရမည်။ သို့သော် ရသလောက် အဖတ်မတင်ဘဲ ရှေ့ရေးအတွက် စုဆောင်းနိုင်ခြင်းမရှိတတ်ပေ။ မိမိ၏ ထူးခြားသော စိတ်စွမ်းအင်ဖြင့် စီးပွားရေးကို ကိုယ်တိုင်လုပ်ကိုင်ပါက အလွန်စီးပွားဖြစ်ထွန်းမည်။

## သြဂုတ်လ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

မိမိကိုယ်ကိုယ်ယုံကြည်မှုလွန်ကဲတတ်ပြီး စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကြောင့် ဆုံးရှုံးတတ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လာဘ်မြင်တတ်သဖြင့် တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်လုပ်လျှင် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မဆို ဖြစ်ထွန်းမည်။ သို့သော် မိတ်ဆွေဆိုးများကြောင့် မိမိ၏အကျိုးစီးပွားထိခိုက်နစ်နာမည့်အန္တရာယ်ကြုံမည်။

မိမိဘဝတစ်လျှောက်လုံးတွင် မမျှော်လင့်သော အပြောင်းအလဲများစွာနှင့် ကြုံတွေ့ရမည်။

## စက်တင်ဘာလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

တစ်နေရာထဲတွင် ကြာရှည်စွာလုပ်ရသောအလုပ်မျိုးထက် မြန်မြန်နှင့်ငွေရသောလုပ်ငန်းမျိုးကိုသာ လုပ်ကိုင်တတ်ကြသည်။

အရာရာတွင် ကျွမ်းကျင်နှံ့စပ်သဖြင့် မည်သည့်အလုပ်မျိုးကိုလုပ်ကိုင်ပါက ဝင်ငွေလမ်းဖြောင့်မည်ဟု အတိအကျ မသတ်မှတ်နိုင်ပေ။ လုပ်သည့်နေရာတိုင်းတွင် ဝင်ငွေကောင်းမည်။ ရုံဖန်ရုံခါ ကံကောင်းထောက်မသဖြင့် ငွေအစုလိုက်အပုံလိုက်ရမည့် ကံကြမ္မာပါသည်။ သို့သော် ရှေ့ရေးအတွက် ကြိုတင်၍ ငွေစုဆောင်းခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း မပြုတတ်ကြပေ။

ငွေကို အလွယ်တကူရလိုစိတ်ကြောင့် စီးပွားရေးသမားကြီးများ၏လက်ဝါးကြီးအုပ်မှုကို ခံရတတ်သည်။

## အောက်တိုဘာလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ယေဘုယ္ယအားဖြင့် အသက် ၂၃ နှစ်အရွယ်မှ အသက် ၅၀ နှစ်ကာလအတွင်း ဝင်ငွေကောင်းမည်။ မိမိချမ်းသာကြီးပွားရေးအတွက် လောဘကြီးတတ်သူမဟုတ်ပေ။ ငွေကြေးချွေတာသုံးစွဲလျက် ငွေကြေးစုဆောင်းတတ်သည်။ သို့သော် အများအပေါ် စေတနာကောင်းနှင့် သဒ္ဓါထက်သန်စွာ ကူညီထောက်ပံ့လှူဒါန်းမှုများကြောင့် အကြီးအကျယ်မစုဆောင်းမိတတ်ချေ။ မိမိ ဘဝတိုးတက်သင့်သလောက်လည်း မတိုးတက်တတ်ပေ။

## နိုဝင်ဘာလ ၅၊ ၁၄ နှင့်၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

သမားရိုးကျမဟုတ်သောနည်းလမ်း သို့မဟုတ် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနည်းဖြင့် ဝင်ငွေကောင်းတတ်သည်။ အထူးသဖြင့် မမျှော်လင့်ဘဲ ငွေကြေးကံကောင်းတတ်သည်။ ငွေကြေးစုပုံ၍ရတတ်သော ဖွားဇာတာပါရှိသော်လည်း ငွေကြေးလက်မြဲမည်မဟုတ်ပေ။

## ဒီဇင်ဘာလ ၅၊ ၁၄ နှင့် ၂၃ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

များသောအားဖြင့် အစဉ်အမြဲ ဝင်ငွေကောင်းနေကြမည်။ ဝင်ငွေရရှိပုံမှာ ထူးခြားသည်ဟု ဆိုရမည်။ မိမိ၏ ထူးခြားသော စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရည်အသွေးဖြင့် ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါက အကျိုးအမြတ်များနိုင်သည်။ သို့သော် ငွေကြေးကို အလွန်အမင်း တန်ဖိုးထားတတ်သူများ မဟုတ်ကြချေ။

**မောင်မောင်မြင့် သန်းမောင်**
**(၂၅-၁၁-၂၀၀၈)**

# ရက်စွဲမှတ်တမ်း

**၄-၁၂-၂၀၀၈*** ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ပုံနှိပ်သူများ၊ ထုတ်ဝေသူများ မှတ်ပုံတင်နှင့် စာပေစိစစ်ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းများ ကြီးကြပ်မှုဗဟိုအဖွဲ့သည် ကြေညာချက် ၁၆/၂၀၀၈ဖြင့် ပြည်တွင်းတွင်ထုတ်ဝေလျက်ရှိသော မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များအနက်မှ သက်တမ်းတိုးခြင်းမရှိသည့် ဂျာနယ် ၁၁ စောင်နှင့် မဂ္ဂဇင်းအစောင် ၂၀ ထုတ်ဝေခွင့်ကို ဖျက်သိမ်းလိုက်ကြောင်း ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

**၅-၁၂-၂၀၀၈*** ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ အလုပ်အကိုင်လိုင်စင်ရ အေဂျင်စီများမှ တစ်ဆင့်သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ကြသည့် မြန်မာနိုင်ငံသားအလုပ်သမားများ အကြောင်းတစ်စုံတစ်ရာကြောင့် စာချုပ်သက်တမ်းမပြည့်မီ မြန်မာနိုင်ငံသို့ပြန်လည်ရောက်ရှိလာပါက ယင်းအေဂျင်စီများကတာဝန်ယူသတင်းပို့ရန် အလုပ်သမားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနက တရားဝင်သတင်းထုတ်ပြန်။

***မြန်မာ့သီးသန့်စီးပွားရေးဇုန်အတွင်းရှိ ရခိုင်ကမ်းလွန် AD-7 လုပ်ကွက်နှင့်ပတ်သက်၍ဖြစ်ပေါ်လာသော ရေပိုင်နက်ပြဿနာကြောင့် နိုဝင်ဘာလ ဒုတိယပတ်မှစတင်၍ ရပ်ဆိုင်းထားခဲ့ရသော ငါးတင်ပို့မှု ပြန်လည်ခွင့်ပြု။***

**၁၂-၁၂-၂၀၀၈*** စာရေးဆရာနီတာဦး (ဥက္ကာမြေ) (ခ) ဦးနီတာဦး၊ အသက် ၅၃ နှစ် ကွယ်လွန်။

**၁၄-၁၂-၂၀၀၈*** ***ရန်ကုန်မြို့ တာမွေမြို့နယ်တွင်ရှိပြီး နာမည်ကျော်ရွှေဉာပင်စင်တာတစ်ခုဖြစ်သော ယုဇနပလာဇာမြေညီထပ်တွင် မီးလောင်ကျွမ်းမှုတစ်ရပ်ဖြစ်ပွားခဲ့ရာ ဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုးမှာ အဆောက်အအုံတန်ဖိုး ကျပ်သိန်းနှစ်ဆယ်နှင့် ပစ္စည်းတန်ဖိုး ကျပ်နှစ်ဆယ့်ငါးသိန်း စုစုပေါင်း ကျပ်လေးဆယ့်ငါးသိန်းခန့်ရှိ။***

**၁၇-၁၂-၂၀၀၈*** အင်ဒိုနီးရှားသမ္မတနိုင်ငံ ဂျကာတာမြို့ရှိ အာဆီယံအတွင်းရေးမှူးချုပ်ရုံး၌ ဒီဇင်ဘာ ၁၄ ရက်နှင့် ၁၃ ရက်နေ့များတွင်ကျင်းပခဲ့သည့် အာဆီယံနိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးများအထူးအစည်းအဝေးသို့တက်ရောက်ခဲ့သည့် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်းခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

**၁၉-၁၂-၂၀၀၈*** မြန်မာ့အလင်းသန်းညွန့် (ခ) ဦးသန်းညွန့်၊ အသက် ၈၃ နှစ် ကွယ်လွန်။

* ဦးသိန်းထွဋ် (စာတည်းမှူးချုပ်၊ မြန်မာ့သတင်းစဉ် (နိုင်ငံခြား)၊ အသက် ၅၁ နှစ် ကွယ်လွန်။

**၁၈-၁၂-၂၀၀၈*** ချစ်ကြည်ရေးခရီးလည်ပတ်ရန်အတွက် ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး မစ္စတာကင်အိချိရိစအဲ ခေါင်းဆောင်သည့် မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ရန်ကုန်မြို့သို့ရောက်ရှိ။

* လူသားချင်းစာနာထောက်ထားမှုအကူအညီအနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ယူရို ၄၀.၅ သန်း (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၆.၇ သန်း) ထပ်မံပေးအပ်ရန် အီးယူဆုံးဖြတ်။

* ရန်ကုန်မြို့တော်၏ နေ့စဉ်ရွှေပေါက်စျေးကို ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းက စတင်၍သတ်မှတ်။

**၂၂-၁၂-၂၀၀၈*** ဆန်စျေးကွက်သစ်ရရှိရေးအတွက် နိုင်ငံရပ်ခြားရှိ မြန်မာသံရုံးများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်တင်နိုင်သိန်း ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) တွင်ကျင်းပသည့် ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ရောင်းချမှု ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ဒုတိယအကြိမ် အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ၌ ပြောကြား။

***တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့လှူဒါန်းသည့် ကုန်သေတ္တာယာဉ်စစ်ဆေးသည့် Mobile X-Ray စက်ကို ရန်ကုန်တိုင်း ကျောက်တန်းမြို့နယ်ရှိ မြန်မာအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆိပ်ကမ်း သီလဝါတွင် လွှဲပြောင်းလက်ခံ။***

**၂၄-၁၂-၂၀၀၈*** ***မြန်မာနိုင်ငံ ရခိုင်ကမ်းလွန်ဒေသ A-1 နှင့် A-3 ရှိ ရွှေ၊ ရေနံနှင့်သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ကွက်မှ စီးပွားဖြစ်တွေ့ရှိထားသော သဘာဝဓာတ်ငွေ့များကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသို့ သွယ်တန်းရောင်းချရန်အတွက် ပြည်ပို့သဘာဝဓာတ်ငွေ့ရောင်းချရေးနှင့် ဝယ်ယူရေးသဘောတူစာချုပ် (Export Gas Sales and Purchase Agreement, Shwe Project, Myanmar) တစ်ရပ်ကို စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ရေနံနှင့်သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်း၊ ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ Daewoo International Corporation၊ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ ONGC Videsh Limited၊ GAIL (India) Limited နှင့် ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ Korea Gas Corporation တို့ ရန်ကုန်မြို့ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်းရှိ ဆီဒိုးနားဟိုတယ်***

***တွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။***

**၂၅-၁၂-၂၀၀၈*** မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့အပြားတွင် ဖွင့်လှစ်ထားသည့် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန၏ ဝင်းသူဇာအရောင်းဆိုင်များကို ပုဂ္ဂိကသို့ဌားရမ်းလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခွင့်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ယနေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

**၂၈-၁၂-၂၀၀၈*** မွန်ပြည်နယ် ပေါင်မြို့နယ် မုတ္တမမြို့တွင်တည်ရှိပြီး နှစ် ၆၀ ခံနိုင်ရည်ရှိသည့် ကွန်ကရစ်ဧလီဖားတုံး တစ်ရက်ပျမ်းမျှ ၆၀၀ နှင့် တစ်နှစ် ပျမ်းမျှ နှစ်သိန်းထုတ်လုပ်နိုင်မည်ဟု ဆိုသည့် ကွန်ကရစ်ဧလီဖားတုံးစက်ရုံ (မုတ္တမ) ဖွင့်လှစ်။

**၁-၁-၂၀၀၉*** အကြိမ် ၂၄၀ မြောက် အောင်ဘာလေသိန်းဆုဌာနခွဲ၏ သိန်းဆုဖွင့်ပွဲတွင် ကျပ်သိန်း ၁၀၀၀ ဆုမဲ စတင်ဖွင့်လှစ်။

**၃-၁-၂၀၀၉*** ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီက စီစဉ်ထုတ်လွှင့်လျက်ရှိသည့် City FM ရေဒီယို၏ ၇ နှစ်ပြည့် အခမ်းအနားကို ရန်ကုန်မြို့ မရမ်းကုန်းမြို့နယ် မင်းဓမ္မလမ်းရှိ Myanmar Convention Centre (MCC) တွင်ကျင်းပ။

**၄-၁-၂၀၀၉*** နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီသည် အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် (၁/၂၀၀၉) ဖြင့် သာသနာတော်ဆိုင်ရာ ဘွဲ့တံဆိပ်တော်များအပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၂/၂၀၀၉) ဖြင့် ဂုဏ်ထူးဆောင်တံဆိပ်များအပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၃/၂၀၀၉) ဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ စစ်မှုထမ်းသင်္ဃာတံဆိပ်ချီးမြှင့်အပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၄/၂၀၀၉) ဖြင့် စစ်မှုထမ်းကောင်းတံဆိပ်အပ်နှင်းခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၅/၂၀၀၉) ဖြင့် ပြည်သူ့ဝန်ထမ်းကောင်းတံဆိပ်အပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၆/၂၀၀၉) ဖြင့် ရဲမှုထမ်းကောင်းတံဆိပ်အပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၇/၂၀၀၉) ဖြင့် နိုင်ငံတော်ရဲမှုထမ်းတံဆိပ် အပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ အမှတ် (၈/၂၀၀၉) ဖြင့် ပြည်သူ့ဝန်ထမ်းတံဆိပ်နှင့် ငြိမ်ဝပ်ပိပြားရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေးတံဆိပ် အပ်နှင်းလိုက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

**၆-၁-၂၀၀၉*** စာရေးဆရာမ ရွှေလှမေသိန်း (ခ) ဒေါ်ခင်မေ သိန်း (ခ) ဒေါ်ခင်သိန်း၊ အသက် ၉၂ နှစ် ကွယ်လွန်။

**၇-၁-၂၀၀၈*** စာရေးဆရာစောအန်ချို (ခ) ဦးအောင်ကြီး၊ အသက် ၇၆ နှစ် ကွယ်လွန်။

■

# တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

| စဉ် | ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ | ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ | ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ် | အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ် |
|---|---|---|---|---|
| ၁။ | CAMEL<br>မော်တော်ဆိုင်ကယ်<br>တာယာနှင့်ကျွတ်<br>(ထိုင်း) | SOE HTET TUN TRADING CO., LTD.<br>အမှတ်–၁၁၀(A)၊ ၅၂ လမ်း၊ ပုဇွန်တောင်<br>မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။<br>ဖုန်း–၂၉၅၄၇၅၊ ၅၂၄၉၉၄၊ ၂၀၄၀၆၅၊<br>၀၉–၅၀၀၈၄၃၃၊ ၀၉–၅၁၁၃၄၇၄၊<br>၀၉–၉၉၂၆၈၀၈၊ ဖက်စ်–၂၉၉၉၇၃ | ဦးချားလ်စ်ဖရန့်ကီ<br>Marketing<br>Director | ကိုမြင့်စိုးနှင့်ညီများ<br>AMS ဆိုင်ကယ်အပိုပစ္စည်း<br>ရောင်းဝယ်ရေး၊ ၈၄ လမ်းနှင့်<br>၂၂ လမ်းထောင့်၊ အောင်မြေ<br>သာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။<br>ဖုန်း–၀၂–၃၂၄၁၃ |
| ၂။ | ELVISION<br>Digital Information<br>Displayer<br>(ကိုရီးယား) | LINK MASTER<br>အခန်းအမှတ်–၇၀၃၊ ၇ လွှာ၊ Excel Tower၊<br>ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းဆုံအနီး၊<br>ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။<br>ဖုန်း–၅၅၉၃၇၇၊ လိုင်းခွဲ–၆၉၀၁၊ ၆၉၀၂ | ဦးညွှန့်ဝင်း<br>(Product Director) | မရှိ |
| ၃။ | Tip Top<br>Lubricants<br>စက်ဆီ<br>(UAE) | LUCKY CHOICE CO., LTD.<br>အမှတ်–B-၃၁၊ နောင်ရိုးလမ်း၊ တက်လမ်းပွဲ<br>ရုံ၊ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံဝင်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊<br>ရန်ကုန်။<br>ဖုန်း–၆၈၆၀၆၆ | ဒေါ်နွယ်နွယ်အောင်<br>( Sales Manager) | LUCKY CHOICE CO., LTD.<br>အမှတ်–၈/၃၇၊ ကျွဲဆည်ကန်၊<br>(၆) လမ်း၊ ချမ်းမြသာစည်ရပ်<br>ကွက်၊ ပြည်ကြီးတံခွန်မြို့နယ်၊<br>မန္တလေး။<br>ဖုန်း–၀၂–၇၀၄၁၂ |
| ၄။ | LOLANE AROMA<br>Color Cream<br>(ထိုင်း) | GRAND WYNN ENTERPRISES LTD.<br>Lolane Complex Bulding<br>အမှတ်–၃၈၊ ၆၆ လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊<br>ရန်ကုန်။<br>ဖုန်း–၂၉၁၃၁၈၊ ၂၉၀၁၇၀၊ ဖက်စ်–၂၉၆၉၂၈ | ဦးလှဝင်း<br>(Managing<br>Director) | LOLANE MANDALAY<br>SHOWROOM<br>အမှတ်–A-4 ၊ ၇၈ လမ်း၊<br>၂၇× ၂၈ လမ်းကြား၊ ချမ်း<br>အေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။<br>ဖုန်း–၀၂–၆၆၈၇၈ |
| ၅။ | Bio Klean<br>အဏုဇီဝအရည်<br>(USA) | SCD CO.,LTD.<br>ကျွန်းတောလမ်းနှင့် နာနတ်တောလမ်း<br>ထောင့်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။<br>ဖုန်း–၇၀၄၃၆၃၊ ၀၉–၅၀၁၁၄၄၉၊<br>၀၉–၉၀၅၀၂၅၆ | ဦးဇော်ဝင်း<br>(Managing<br>Director) | မရှိ |

ဤတစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ကဏ္ဍကို စျေးကွက်အတွင်းရှိ စားသုံးသူများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများအကြား အခမဲ့ (အခမဲ့) ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ရရှိထားသူများအနေနှင့် သတင်းအချက်အလက်များ ပေးပို့ပါက အခမဲ့ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးမည် ဖြစ်ပါသည်။

# တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

### ၂၉-၁၁-၂၀၀၈

* ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာနှင့် စိုက်ပျိုးရေးအဖွဲ့ (FAO) ဌာနေကိုယ်စားလှယ် Mr. Shin Imai နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးနှင့် စားနပ်ရိက္ခာ ရေရှည်တည်တံ့တိုးတက်ထုတ်လုပ်ရေးစီမံကိန်းအစီအစဉ် ရေးဆွဲရေးအဖွဲ့ခေါင်းဆောင် Mr. Christopher Baker တို့သည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်ဌေးဦးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၁-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr. Aloke Sen သည် အမှတ်(၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး စိုးသိန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၂-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr. Aloke Sen နှင့်အဖွဲ့သည် စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်လွန်းသိနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၄-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ထိုင်းနိုင်ငံသံရုံးမှ Minister Counsellor (Commerical) Mr. Prajuab Supinee သည် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်များနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှတာဝန်ရှိသူများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၅-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံတွင် အလည်အပတ်ခရီးရောက်ရှိနေသော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးမစ္စတာရန်ကျဲချိန်နှင့် အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၁၀-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အစ္စရေးနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး H.E. Mr. Yaron Mayer နှင့် ပညာရှင်အဖွဲ့သည် မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၁၉-၁၂-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံတွင် ချစ်ကြည်ရေးခရီးရောက်ရှိနေသည့် ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး မစ္စတာကင်အိချိရိစစအဲ ခေါင်းဆောင်သည့် ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်းနှင့် လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဦးကျော်သူနှင့်လည်းကောင်း အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၂၄-၁၂-၂၀၀၈

* DAEWOO International Corporation ၏ ဥက္ကဋ္ဌသစ်နှင့် CEO Mr. Jae Yoang Kim နှင့် အဖွဲ့သည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်ဌေးဦးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

### ၂၆-၁၂-၂၀၀၈

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး မစ္စတာကွမ်ပုသည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

**LIVING COLOR MEDIA**

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် ( ၅ ) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။
ဖုန်း - ၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၉၂

# ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလနောက်ဆုံးပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

## ကားဈေးနှုန်း (၃၁-၁-၂၀၀၉)

| ကားအမျိုးအစား | မော်ဒယ် | အကွာရာ | ဈေးနှုန်း (သိန်း) |
|---|---|---|---|
| Suzuki Wagon | R+ | စတီ(ထောပတ်) | ၃၄၀ |
| Suzuki Wagon | R+ | (ဇ)(ဇီးရော၇်)(ပစ္စည်းစုံ) | ၂၉၅ |
| Corolla 1.5 Limited | 86/87 | (သ) | ၂၇၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 88/89 | (၁က) | ၃၁၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 91 | (၆က) | ၃၅၀ |
| Corolla 1.5 Limited | 90/91 | (၁က) | ၃၃၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 86/87 | (သ) | ၁၉၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 88/89 | (၂က) | ၃၀၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 88/89 | (အ) | ၃၀၀ |
| Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်) | 90/91 | (၁ခ) | ၃၇၀ |
| Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ) | 86/87 | (အ) | ၂၂၀ |
| Toyota Publica | 81 | (ဒ) | ၆၅ |
| Toyota Publica | 86 | (ဘ) | ၁၁၀ |
| Toyota Publica | 88 | (၆က) | ၁၃၀ |
| Sunny Pick-up | 86/87 | (၁က) | ၁၀၀ |
| Sunny Pick-up | 90/91 | (၂က) | ၁၃၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 86/87 | (သ) | ၂၆၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 86/87 | (၁က) | ၂၇၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 88/89 | (၁က) | ၂၆၀ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 88/89 | (သ) | ၂၅၅ |
| Sunny Super Saloon (1.5) | 92 | (၆က) | ၄၀၀ |
| TOYOTA LANDCRUISER 2004 | | (ဇခ) | ၂၈၀၀ |
| TOYOTA LANDCRUISER 2007 | | (၁ဂ) | ၄၀၀၀ အောက် |
| TOYOTA PRADO 97 | | (၃ခ) | ၁၇၀၀/၁၆၀၀ |

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

## တီဗီရောင်စုံ

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | အရွယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|---|
| STAR | 29185 | 29" | ၂၆၀,၀၀၀ |
| STAR | 21T88 | 21" | ၂၃၅,၀၀၀ |
| LG | 21 FB5RG | 21" | ၁၄၀,၀၀၀ |
| LG | 21FS2CL | 21" | ၁၆၅,၀၀၀ |
| LG | 21FU6RL | 21" | ၂၁၄,၀၀၀ |
| SONY | KV-SZ292M80 | 29" | ၂၄၅,၀၀၀ |
| SONY | KV-SW14M51 | 14" | ၂၁၅,၀၀၀ |
| SONY | KV-BZ213M50 | 21" | ၂၃၅,၀၀၀ |
| SAKURA | 21 SHF2M2 | 21" | ၈၅,၀၀၀ |
| SAKURA | 29 F29 M2 | 29" | ၁၉၀,၀၀၀ |

## ရေခဲသေတ္တာ

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|
| MITSUBISHI | MR-F25R | ၃၆၀,၀၀၀ |
| MITSUBISHI | 14T-GYN | ၂၃၀,၀၀၀ |
| MITSUBISHI | MR17U(onedoor) | ၂၃၅,၅၀၀ |
| MITSUBISHI | MR-F/62T18DR4H+A(2door) | ၄၆၀,၀၀၀ |
| STAR(2 door) | R-130 | ၂၄၅,၀၀၀ |
| STAR | R-170 | ၂၄၀,၀၀၀ |
| Daewoo(Two door) | FR 360 | ၄၅၉,၀၀၀ |
| Daewoo(One door) | FR 064 | ၁၄၉,၀၀၀ |
| Daewoo(Two door) | FR 291 | ၃၆၀,၀၀၀ |
| LG | GC-051SNS | ၁၄၀,၀၀၀ |
| LG | GC-151SNA | ၁၈၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG (Two door) | RT-24MHBBK | ၂၅၆,၀၀၀ |
| SAMSUNG (Two door) | RT-21 MGBB/K | ၃၉၉,၀၀၀ |
| SAMSUNG (One door) | RA 18FHSS/K | ၂၁၀,၅၀၀ |

## DVD ပြစက်

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|
| LG | 351 | ၆၅,၀၀၀ |
| LG | 387K | ၇၀,၀၀၀ |
| LG | 298H | ၉၉,၀၀၀ |
| STAR | B-096 | ၅၀,၀၀၀ |
| STAR | B-096(MP4+DC) | ၃၉,၀၀၀ |
| STAR | T52DC | ၄၉,၆၀၀ |
| STAR | T11 | ၅၅,၀၀၀ |
| Daewoo | DV 1400S | ၆၅,၀၀၀ |
| Panasonic | DVD S2 | ၃၅,၀၀၀ |

## လေအေးစက်

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|
| SAMSUNG | AW-09P/HDA | ၂၄၅,၀၀၀ |
| SAMSUNG | AW-12P/HDA | ၃၀၆,၀၀၀ |
| SAMSUNG | AS-09 WHWD | ၃၁၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG | AS-12 WHWD | ၃၁၅,၀၀၀ |
| SAMSUNG | Aw-07FISDA | ၃၄၀,၀၀၀ |
| STAR | MS-12 | ၂၃၀,၀၀၀ |
| STAR | MS-09 | ၂၃၈,၀၀၀ |
| Daewoo(Splite Type) | 1HP DSB 095L | ၂၆၅,၅၀၀ |
| LG | CO964F73 | ၃၅၀,၅၀၀ |
| LG | CO96QDA3 | ၄၄၅,၀၀၀ |

## အဝတ်လျှော်စက်

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | မော်ဒယ် | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|---|
| LG | WP-750 (Semi Auto) | ၁၆၅,၀၀၀ |
| LG | WP-900 (Semi Auto) | ၂၁၅,၀၀၀ |
| LG | WP.S 650(Full Auto) | ၃၂၀,၀၀၀ |
| SAMSUNG | WA-90R3 | ၂၈၁,၉၀၀ |
| SAMSUNG | WA-90F3 | ၃၄၆,၀၀၀ |
| SAMSUNG | WA-90J7 | ၃၅၇,၀၀၀ |
| STAR | WT-75 H2 | ၁၅၀,၉၀၀ |

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

(၂၀-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Horlick (900g) | ၆,၅၀၀ |
| Horlick (200g) (အိန္ဒိယ) | ၁,၇၅၀ |
| Junior Horlick (400g) | ၃,၄၀၀ |
| Milo (400g) ခဲထုပ် | ၃,၀၀၀ |
| Milo (400g) (ပုလင်း) | ၃,၇၀၀ |
| Maltova (450g) (နို) | ၃,၀၀၀ |
| Ovaltine (400g) နို | ၃,၃၅၀ |
| Ovaltine (200g) နို | ၁,၉၀၀ |
| Ovaltine 400g (ဖြူ) | ၃,၆၀၀ |

| | |
|---|---|
| Ovaltine 200g (ဖြူ) | ၂,၂၀၀ |
| Ovaltine 400g (စက္ကူဘူးဖြူ) | ၃,၃၀၀ |

## နိုင်ငံခြားအရက်

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| J&BJet(75Cl) (12YearsOld) | ၁၁,၅၀၀ |
| VAT 69 (75Cl) | ၁၀,၅၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(75Cl) | ၁၁,၇၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(37.5Cl) | ၆,၅၀၀ |
| Jonnie Walker (Red)(1Liter) | ၁၅,၀၀၀ |
| Jonnie Walker (Black)(37.5Cl) | ၁၂,၅၀၀ |
| Jonnie Walker (Black)(75Cl) | ၂၂,၆၀၀ |
| Jonnie Walker(Black)(1Liter) | ၂၇,၀၀၀ |
| Black & White (1Liter) | ၁၄,၀၀၀ |
| Black & White (75Cl) | ၁၂,၇၀၀ |
| Gold Label (75Cl) | ၃၉,၅၀၀ |
| SCOTTISH LEADER | ၇,၂၀၀ |
| Grand Royal (အပြား)ရွှေပတ်ကြီး/ သေး | ၃,၃၀၀ |
| SPY(CLASSIC)(Red) (Wine) | ၅,၂၀၀ |
| Mekhong (75CL) | ၅,၃၀၀ |
| Mekhong (37.5CL) | ၂,၃၀၀ |
| SPEY ROYAL (70Cl) | ၇,၂၀၀ |

## မုန့်ပုံးသံဘူး

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| မိသားစု | ၆,၈၀၀ |
| Cream Crackers(Hup Seng) | ၇,၅၀၀ |
| (KHIAN GUAN) Top Choice | ၆,၂၀၀ |
| (HWA TA) Choice | ၅,၅၀၀ |
| (Munchys) Funmix | ၈,၈၀၀ |
| Hwa Tai Wonderful | ၅,၅၀၀ |
| Lee Daily Delight | ၅,၅၀၀ |
| Every Time | ၅,၈၀၀ |
| (Shan Fatl) Party | ၅,၅၀၀ |
| (Julie's) Biscuit Assorties | ၆,၅၀၀ |
| (Julie's) Love letters | ၄,၉၀၀ |

## ခေါက်ဆွဲခြောက်

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Yum Yum (ကြက်ပေါင်) | ၁၅၀ |
| Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်) | ၂၀၀ |
| Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်) | ၁၅၀ |
| Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ) | ၁၅၀ |
| MAMEE ကြာဆံ | ၂၅၀ |
| MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်) | ၁၅၀ |
| MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်) | ၁၅၀ |
| MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၁၅၀ |
| MAMEE (ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ) | ၁၅၀ |
| MAMEE (သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၁၅၀ |
| MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်) | ၂၀၀ |
| Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ) | ၂၅၀ |
| Shin Shin (ကြာဆံ) | ၂၀၀ |
| Yum Yum ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ် | ၂၀၀ |
| Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ် | ၂၀၀ |
| MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း) | ၂၅၀ |
| MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ) | ၂၅၀ |

## သွားတိုက်ဆေး

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Fresh Up ဘူးကြီး ရိုးရိုး/ Gel | ၇၅၀ |
| Best-T (125g) White | ၆၀၀ |
| Colgate (40g) Double Cool Stripe | ၄၅၀ |
| Colgate (160g) Double Cool Stripe | ၁,၅၀၀ |
| Close-Up (New)(18 g) | ၂၀၀ |
| Close-Up (160g) ပြာ | ၂,၆၀၀ |
| Colgate Fresh Cool Mint 200g | ၁,၈၀၀ |
| Colgate Great Regular 200 g | ၂,၆၀၀ |
| Colgate Whitening 160g | ၁,၈၅၀ |
| Colgate gel (စိမ်း) 160g | ၄,၅၀၀ |
| 3D | ၃၇၀ |

## ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာ

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Imperial Leather (65g) | ၂၃၀ |
| Imperial Leather (125g) | ၄၂၀ |
| Fashion | ၃၀၀ |
| Miss | ၂၇၀ |
| DOVE | ၈၀၀ |
| Kanebo | ၁,၁၅၀ |
| Family Care 125g | ၄၅၀ |
| ASEPSO | ၇၅၀ |
| CAMAY | ၁၅၀ |
| Spa | ၃၅၀ |
| E-Lan | ၂၅၀ |
| LUX 100g | ၃၅၀ |
| KAO | ၂၅၀ |

| | |
|---|---|
| Parrot | ၄၀၀ |
| Paris 135g | ၃၈၀ |
| A21 (နက်)70g | ၂၅၀ |
| A21 (နက်)125g | ၃၅၀ |
| DG Soap 100g | ၃၀၀ |

## ခေါင်းလျှော်ရည်

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Head and Shoulder 400g | ၃,၉၀၀ |
| Head and Shoulder 200g | ၂,၀၀၀ |
| Head and Shoulder 100g | ၇၅၀ |
| Pantene 400g | ၃,၈၅၀ |
| Pantene 200g | ၂,၁၀၀ |
| Pantene 100g | ၈၀၀ |
| Clinic Clear 350g | ၃,၈၀၀ |
| Clinic Clear 90g | ၁,၁၀၀ |
| Palmolive 100 g | ၁,၁၀၀ |
| Palmolive 200 g | ၂,၃၅၀ |
| Rejoice 100 g | ၆၅၀ |
| Rejoice 200 g | ၁,၄၅၀ |

## ခြင်ဆေးခွေ

(၂၈-၁-၂၀၀၉)

| အမျိုးအစား | နှုန်း(ကျပ်) |
|---|---|
| Jumbo (12)coils | ၃၅၀ |
| Fumakilla (10) coils | ၂၅၀ |
| MARS | ၂၅၀ |
| Fuji | ၃၆၀ |
| Raid | ၄၀၀ |
| ATAK | ၄၀၀ |
| FIGHTER | ၂၅၀ |
| GO! | ၂၅၀ |
| ပါရမီ | ၃၀၀ |
| MOSFLY | ၄၀၀ |
| ဂေါ်ဒီလာ | ၃၀၀ |
| Spider | ၂၅၀ |
| Golden Lion | ၂၅၀ |
| Special | ၃၀၀ |

# ကြော်ငြာ

(၂၉-၁-၂၀၀၉)

### ❑ Lucky Bird P4 Budget PC 775

- Intel Pentium 4-775 Dual Celerom 1.8 GH2
- Memory 1 GB DDR2 667
- 160 GB HDD SATA
- 15" Samsung LCD Monitor
- AOPEN PS2 Keyboard & Opital Mouse & PAD
- P4 ATX Tower Casing
- Free 1GB Pendrive

Price 339,000 Ks

### ❑ TOSHIBA Satellite L300 Notebook (PSLBGL-00600L)

- Intel Celeron M 575 2.0 GHz
- 1 GB DDR 667
- 15.4" WXGA 200 NIT CSV (Latest Clear Super View) Dispaly
- Intel 4500 M Graphic
- 160 GB HDD
- W Lan
- 56K Fax & Data Modem
- DVD RW Super, Card Reader, Web Camera
- 1 Year International Warranty

Price 629,000Ks

### ❑ KMD Basic Model

- Intel Celeron 1.8 GHz (430)(512 KB L2 Cache, 800 MHz)
- MSI 945 GCM-7 Pentium 4 Motherboand (775/DDR2/1066) with PCIE + Sound + LAN
- 80 GB HDD (Seagate, 7200 RPM) SATA
- 512 MB DDR2 RAM (PC 667, Kingston)
- 17" SVGA Color Digital Monitor (Dyna)
- Prolink Combo Multimedia Keyboard and Optical Mouse & Pad
- P4 Casing (Normal Light)

Price 288,000 Ks

### ❑ Compaq V3839 TU Presaria Notebook

- Intel Dual Core 2.0 GHz Processor (5750)
- 14.1" WXGA High Definition Bright View Widescreen
- 1GB DDR2 RAM
- 160GB HDD [SATA]
- 8 x DVD Writer SuperMulti DL
- Wireless LAN 802.11 b/g, Modem
- Intergrated Bluetooth 2.0 Webcam
- Intel Graphics Media Accelerator X3100 w
- 5 in 1 Card Reader, Express Card Slot

Price 860,000 Ks

### ❑ Lucky Bird P4 Accelerator PC 775

- Intel Pentium 4-775 Core 2 Dual 2.66 GHz (775 CPU)
- ASUS P5KPLAM
- 1GB DDR RAM
- 160 GB HDD SATA
- 15" Samsung LCD Monitor
- AOPEN PS2 Keyboard & Optical Mouse & Mouse Pad
- P4 ATX Tower Casing
- Free Speaker

Price 449,000 Ks

### ❑ KMD CLASSIC MODEL

- Intel Pentium Dual Core 2.2 GHz E2200(1MB, L2 Cache, 800 MHz)
- Intel G 31 Express Chipset Motherboard (775/DDR2/1333) (With PCIE+Sound+LAN)
- 512 MB DDR RAM (PC 400 MHz) Kingston
- 80 GB HDD (Seagate, 7200 RPM) SATA with HDD Fan
- 17" SVGA Color Monitor (Dyna)
- Prolink Combo Multimedia Keyboard & PS II Optical Scroll Mouse
- Optical Mouse Pad
- P4 Casing (Handle Light)

Price 328,000 Ks

### ❑ KMD Innovator Model

- Intel Core2 Quad 2.4 GHz Q 6600 (8 MB L2 Cache, 1066 MHz)
- GIGA EP43 DS3L Pentium 4 Motherboard (775/ DDR2/ 1333) (with 8 Channel Sound + LAN)
- 2GB DDR2 RAM (PC 800 MHz) Kingston
- PCIE 256 MB (N 7200 GS) ASUS
- 80 GB HDD (Seagate, 7200 RPM) SATA with HDD Fan
- 17" SVGA Digital Control Color Monitor (NEC)
- Prolink Combo Multimedia Keyboard and Optical Mouse
- Optical Mouse Pad
- P4 Casing (Light High)

Price 640,000 Ks

(ပြီးခဲ့သည့်လအတွင်း မြန်မာကျပ်ငွေတန်ဖိုးပြန်လည် မြင့်တက်လာသဖြင့် ကွန်ပျူတာဈေးနှုန်းများ သိသိသာသာကျဆင်းခဲ့သည်။ အထက်ပါ ဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၂၉ ရက်နေ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးချင်းစီထပ်ဖြည့်လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲ ရှိနိုင်ပါသည်။)

### ❑ Multimedia

| | |
|---|---|
| 16x DVD ROM (Sony) SATA | 23,000 KS |
| 52 x 32 x 52 x 16 Combo (Sony) | 27,500 Ks |
| Sony 20 x 8x 48 x 24 DVD Writer SATA | 32,500 Ks |
| 20 x 10x 40x 32 DVD Writer (ASUS) SATA | 37,000 Ks |
| Microlab M 119 Speakers with sub woofer | 24,000 Ks |
| Microlab M-666 Speakers with sub woofer | 31,000 Ks |
| Microlab M900 Speakers with sub woofer | 39,000 Ks |

### ❑ Memory

| | |
|---|---|
| 512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston) | 21,000 Ks |
| 1GB (DDR 2 RAM) 667 MHz (Kingston) | 15,000Ks |
| 1GB (DDR 2 RAM) 800 MHz (Kingston) | 15,000Ks |
| 2GB (DDR 2 RAM) 800 MHz (Kingston) | 25,000Ks |

### ❑ Storage Device

| | |
|---|---|
| 160 GB (Hitachi) IDE | 53,000 Ks |
| 160 GB (Seagate) IDE | 54,000 Ks |
| 320 GB (Hitachi) SATA | 58,000 Ks |
| 320 GB (Samsung) SATA | 58,000 Ks |

### ❑ Monitor

| | |
|---|---|
| 15" SVGA Color Monitor (Philips) | 134,000 Ks |
| 17" SVGA Monitor (LG) | 106,000 Ks |
| 17" SVGA Monitor (View Sonic) | 115,000 Ks |
| 17" SVGA Color Monitor (Dyna) | 69,000 Ks |
| 17" SVGA Color Monitor (NEC) | 118,000 Ks |
| 17" LCD Color Monitor (Samsung) | 140,000 Ks |
| 17" LCD Color Monitor (Philips) | 165,000 Ks |
| 17" LCD Color Monitor (Acer) | 130,000 Ks |
| 19" LCD Color Monitor (View Sonic) Wide View 1962W | 199,000 Ks |
| 19" LCD Color Monitor (ASUS)Wide View 193T | 189,000 Ks |

### ❑ Printer

| | |
|---|---|
| Canon PIXMA- iP 6320 Printer (USB) | 73,000 Ks |
| Canon PIXMA- iP 1980 Printer (USB) | 49,000 Ks |
| Canon Laserjet 3050 Printer (USB) | 97,000 Ks |
| HP Laserjet 2015 Printer (USB) | 267,000 Ks |
| HP Color Laserjet 2600N Printer (USB) | 435,000 Ks |
| HP Laserjet 1005 A Printer (USB) | 102,000 Ks |
| EPSON T x 101 Printer | 110,000 Ks |
| EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+ | 215,000 Ks |
| EPSON T11 Inkjet Printer | 55,000 Ks |
| EPSON TX 400 SPC Printer | 180,000 Ks |
| EPSON SP 230 Photo Printer | 165,000 Ks |
| EPSON SP 1390 Photo Printer (A3) | 520,000 Ks |
| EPSON TX 200 SPC Printer | 150,000 Ks |
| EPSON 6200 L Laser Printer | 175,000 Ks |
| EPSON R290 Photo Printer | 200,000 Ks |
| EPSON PM270 Printer | 278,000 Ks |
| Fuji Xerox Color Laser DPC 1110 Network Ready | 605US$ |
| Fuji Xerox Colour Laser DPC 1110B | 480US$ |
| Fuji Xerox Colour Laser Multifunction 2090Fs | 1350US$ |
| Fuji Xerox Multifunction WC PE 220 | 500US$ |

### ❑ Toner

| | |
|---|---|
| HP 1100/ 1200/ 5L / 6L Toner | 56,500 Ks |
| HP 1010/ 1320/ 1300 Toner | 65,000 Ks |
| HP 2015 Toner | 74,500 Ks |
| Canon 2900 Toner | 52,500 Ks |
| Canon 1120 Toner | 52,500 Ks |

### ❑ Scanner

| | |
|---|---|
| EPSON Perfection V30 Scanner | 120,000 Ks |
| EPSON Perfection V300 Scanner(A4 Film) | 185,000 Ks |
| HP Flatbed Scanner 2410 (USB) | 91,000 Ks |
| HP Photo Scanner G 3010 | 172,000 Ks |

### ❑ UPS

| | |
|---|---|
| 650 VA (Power Tree) Basic | 47,000 Ks |
| 1250 VA (Power Tree) | 87,000 Ks |

**မှတ်ချက်။ ။ ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group ၊ Lucky Bird Co., Ltd.၊ Concordia International Ltd. နှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။**

**(အယ်ဒီတာ)**

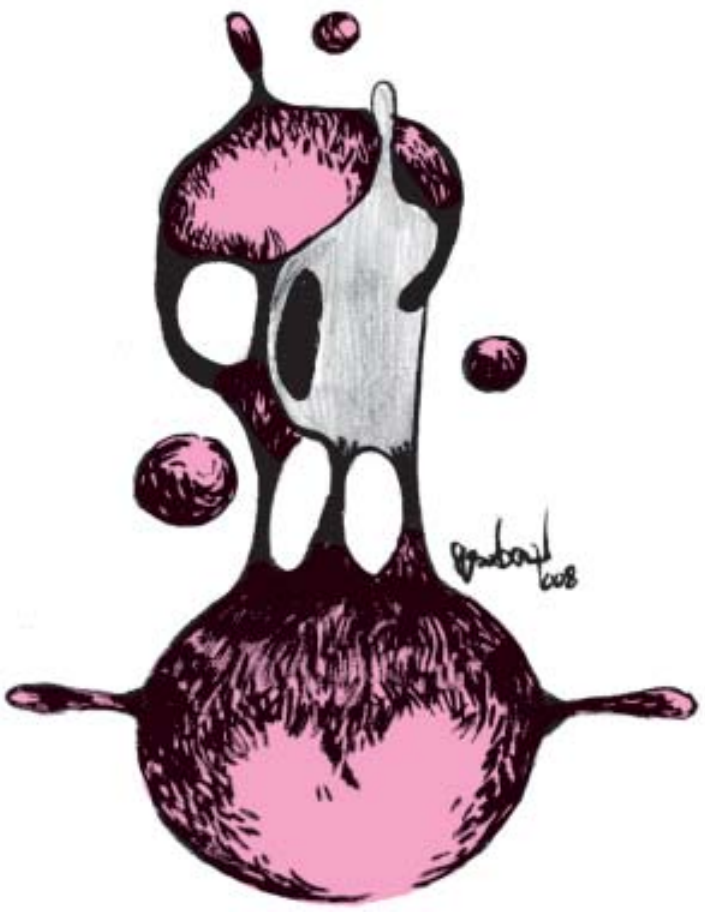
ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

၁၂၆ အပြုသဘော
၁၃၂ တစ်ယောက်တည်းသွားလို့ မရတဲ့လမ်းတွေ
၁၃၈ အစိပ်အကျဲမညီသော ဒစ်ဂျစ်တယ်လေ့ကားထစ်များ
၁၄၄ ဆေးကုခန်းမှ သူနာပြုများ
၁၄၈ တောင်ကြီးသို့ နောက်တစ်ခေါက်
၁၅၄ သူဌေးဖြစ်နည်းလျှို့ဝှက်ချက် (၁၇)

# အပြုသဘော

မြသန်းသန်းနု

**အိန္ဒိယ အသံလွှင့်ဌာန (AIR)မြန်မာပိုင်းအစီအစဉ်မှာ ကျွန်မခင်ပွန်းနဲ့ ကျွန်မ အပါအဝင် မြန်မာဝန်ထမ်းသုံးဦးနဲ့ မြန်မာပြန်အိန္ဒိယအမျိုးသားသုံးဦး တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အိန္ဒိယအမျိုးသားသုံးဦးထဲက တစ်ဦးက ကြီးကြပ်ရေးမှူး (Supervisor)ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဝန်ထမ်းဦးရေဟာ ကျွန်မတို့အသံလွှင့်ရုံကအနားမယူခင်ရှိခဲ့တဲ့အရေအတွက်ပါ။ ကြီးကြပ်ရေးမှူးက ပုံမှန်အစိုးရရုံးအားရက်အတိုင်း ရက်အားရရှိပေမယ့် ကျန်ဝန်ထမ်းများကတော့ တစ်ပတ်တစ်ရက် အားရက်ရရှိကြပါတယ်။ အချင်းချင်းညှိပြီး အားရက်ယူကြတဲ့အခါ အားလုံးက တနင်္ဂနွေနေ့ကို မျက်စောင်းထိုးနေကြပါတယ်။ တနင်္ဂနွေနေ့မှာ သားသမီးတွေကျောင်းအားရက်ဆိုတော့ မိသားစုဆုံနိုင်လို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့နဲ့အတူ အချိန်ပိုင်းနဲ့ အလုပ်လုပ်တဲ့အမျိုးသမီးတွေမပါရင် မြန်မာပိုင်းအစီအစဉ်မှာ အမျိုးသမီးဆိုလို့ ကျွန်မတစ်ယောက်တည်းရှိတာကြောင့် တနင်္ဂနွေအားရက် ကျွန်မရရှိခဲ့ပါတယ်။**



ကျွန်မခင်ပွန်းက စနေနေ့ရက်အားရရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် တခြားရက်တွေမှာ အလုပ်အတူတူသွားကြပေမယ့် စနေနေ့ဆိုရင် ကျွန်မတစ်ယောက်တည်းသွားပြီး တနင်္ဂနွေနေ့ဆိုရင် ကျွန်မခင်ပွန်း တစ်ယောက်တည်း အလုပ်ဆင်းခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်မတို့အိမ်က မွန်းလွဲ ၂ နာရီဝန်းကျင် လောက်ထွက်ရင် အဆင်ပြေပါတယ်။ တနင်္ဂနွေတစ်ရက် ကျွန်မခင်ပွန်း ၂ နာရီမတ်တင်းလောက် အိမ်ကထွက်သွားပါတယ်။ ကျွန်မလည်း တံခါး သေသေချာချာပိတ်ပြီး ထုံးစံအတိုင်း နားရက်မှာ နားလို့ မရအောင် လုပ်ရမယ့် အိမ်မှုကိစ္စတွေစဖို့ ပြင်ဆင်လိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်း အလုပ်သွားဖို့ အိမ်ကထွက်သွားတာ နာရီဝက်တောင်မရှိသေးပါ။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ အိမ်အပြင်မှာတပ်ထားတဲ့ လူခေါ် (Bell) ခလုတ်ကိုတစ်ယောက်ယောက် နှိပ်လိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မလည်း အလုပ်လုပ်ခါနီးမှ ဘယ်သူများလာပါလိမ့်လို့တွေးပြီး တံခါးမဖွင့်သေးဘဲ တံခါးမှာတပ်ထားတဲ့ Magic Eye (တချို့က Fish Eye လို့လည်း ခေါ်ကြပါတယ်) အပြင်ကြည့်ဖန်လုံးလေးကနေ ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ ကျွန်မခင်ပွန်းကို တွေ့

ရပါတယ်။ တစ်ခုခုမှေ့ကျန်ခဲ့လို့ ပြန်ယူတာဖြစ်မှာပဲဆိုပြီး တံခါးဖွင့်ပေးလိုက်တဲ့အခါ အံ့အားသင့်ပြီး ဘာမှမပြောမဆိုနိုင်အောင် ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းကို အိမ်ထဲဝင်ခိုင်းဖို့ သတိမရနိုင်တော့ဘဲ တံခါးပေါက်မှာ ပိတ်ပြီးရပ်နေမိပါတယ်။ ကျွန်မတွေ့လိုက်ရတဲ့ မြင်ကွင်းက ဘယ်လို မှမျှော်လင့်မထားမိတဲ့မြင်ကွင်းဖြစ်နေပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းမျက်နှာတစ်ခြမ်းလုံး ရောင်ကိုင်းညိုမည်းပြီး နားထင်ကနေ သွေးတွေစီးကျနေပါတယ်။ နှုတ်ခမ်းကွဲပြီး သွေးတွေထွက်နေပါတယ်။ ရုပ်အင်္ကျီမှာလည်း သွေးတွေပေကျံနေပြီး လက်တစ်ဖက်မှာ မျက်မှန်အကျိုး ကိုင်ထားပါတယ်။ တစ်ဖက်မှာ လက်ကိုင်ပဝါတစ်ထည်ကိုင်ထားပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းကို ဖေးဖေးမမတွေ့ပေးလာပုံရတဲ့ အသက် ၁၈ နှစ်ဝန်းကျင်သူငယ်လေးတစ်ယောက်ကို သတိထားလိုက်မိပါတယ်။ သူ့မျက်နှာမှာလည်း စိုးရိမ်မှုပန်နေပုံရပါတယ်။ စက္ကန့်ပိုင်းလောက် ဘာမှမပြောနိုင်ဘဲဖြစ်နေရာက သတိရလာပြီး ကျွန်မခင်ပွန်းကို "ဘယ်လိုဖြစ်လာတာလဲ၊ အထဲဝင်လိုက်ပါဦး" လို့ လက်ကိုလှမ်းတွဲရင်း အိမ်ထဲဝင်ဖို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းက "ဒီသူငယ်လေးက ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်မှာ ဘတ်စ်ကားစောင့်နေတဲ့ ခရီးသည်တစ်ယောက်ပဲ။ ဘတ်စ်ကားပေါ်အတက် လမ်းပေါ်ပြုတ်အကျမှာ သူသတိရှိပြီး ချက်ချင်းလာထူပေးလို့ပဲ။ ဆက်ပြီးသာလမ်းပေါ်လဲနေရင် အနောက်ကကားတွေကြိတ်လို့ စိစိညက်ညက်ကြေနေဦး" လို့ ပြောပြီး သူ့လက်ထဲမှာကိုင်ထားတဲ့ လက်ကိုင်ပဝါကို လိုက်ပို့ပေးတဲ့သူငယ်လေး လက်ထဲလှမ်းထည့်ရင်း ကျေးဇူးတွေတင်မဆုံး ပြောနေပါတယ်။ သူငယ်လေးက လက်ကိုင်ပဝါပြန်ပေးပြီး "ယူထားပါ၊ နေကောင်းအောင်နေပါ၊ ကျွန်တော်သွားပါဦးမယ်" လို့ နှုတ်ဆက်ပြီး ထွက်သွားပါတယ်။

ကျွန်မခင်ပွန်းက မျက်နှာသစ်၊ သွေးတွေဆေးကြောပြီး "အဝတ်အစားလဲပြီးရင် မြန်မြန်ပြန်ထွက်မှဖြစ်မယ်။ အလုပ်နောက်ကျနေပြီး။ အိမ်မှာရှိတဲ့မျက်မှန်အပို့ရှာထားပါ" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ဒီလောက်ထိခိုက်ဒဏ်ရာရနေတာ ဘယ်နည်းနဲ့မှ ရုံးသွားလို့ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ အရင်ဆုံး ဆရာဝန်ဆီသွားရမယ့်အကြောင်း ကျွန်မတို့နှစ်ယောက် အချီအချပြောရပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်း ကြာလေ အနာရှိန်တက်လာပုံရပါတယ်။ အလုပ်မသွားဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီး Supervisor ဆီ အကြောင်းကြားဖို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်မတို့ Supervisor က နားလည်မှု အထူးရှိသူဖြစ်ပါတယ်။ သန်လျင်သား ဖြစ်ပါတယ်။ သန်လျင်မှာ ဆယ်တန်းအောင်ပြီးမှ အိန္ဒိယကို မိဘတွေနဲ့ ပြောင်းရွှေ့သွားခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ တမီလ် (TAMIL) နွယ်ဖွားတွေဖြစ်ကြတာကြောင့် မဒရပ်စ်မြို့ (အခု အခေါ် CHENNAI) မှာ အခြေစိုက်ခဲ့ကြပြီးမှ ဒေလီမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒေလီတက္ကသိုလ်ကနေ နိုင်ငံရေးသိပ္ပံဘာသာရပ်နဲ့ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရရှိခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဇနီးသည်ကလည်း ရန်ကုန်သူ တမီလ်အမျိုးသမီး ဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့နဲ့ တစ်မိသားစုတည်းလိုဖြစ်နေကြတာကြောင့် ကျွန်မခင်ပွန်း ဘတ်စ်ကားပေါ်ကပြုတ်ကျတယ်လို့ ပြောလိုက်ရင်ပဲ "ဘာဖြစ်သွားလဲ၊ ဆရာဝန်ဆီခေါ်သွားပါ၊ အလုပ်အတွက် ဘာမှမပူပါနဲ့၊ ကျွန်တော် သွားလိုက်မယ်" လို့ ရုံးရိမ်တကြီး ပျာပျာသလဲပြောပါတယ်။ အားလုံးအဆင်သင့်ဖြစ်တဲ့အခါ တက္ကစီခေါ်ပြီး ဆရာဝန်အိမ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ ဆရာဝန်ကြီးကလည်း မြန်မာပြန် ဖြစ်ပါတယ်။ ဆေးခန်းဖွင့်ချိန်၊ ပိတ်ချိန်ရယ်လို့ ကျွန်မတို့မိသားစုအတွက် အကန့်အသတ်မရှိပါ။ ကျွန်မတို့ကိုတွေ့ပြီး အကျိုးအကြောင်းပြောပြတာနဲ့ ဖုန်းဆက်ပြီးခေါ်လိုက်ရင် ရရဲ့သားနဲ့ ဒဏ်ရာတွေနဲ့ ဘာဖြစ်လို့လာရသလဲဆိုပြီး ဆူပါတယ်။ ကိုဇြိမ်း ဘယ်ဘက်ပခုံးဆစ် ပြုတ်သွားပါတယ်။ စိုးရိမ်စရာမရှိဘူးလို့ပြောပြီး မေးခိုင်ရောဂါကာကွယ်ဆေး (Anti-Tetanus) ထိုးပေးပါတယ်။ နောက်တစ်နေ့ အရိုးအထူးကုပါရဂူဆီခေါ်သွားပြီး ဓာတ်မှန်ရိုက်ကြည့်မယ်လို့လည်း ပြောပါတယ်။ သောက်ဆေးလည်း ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဆရာဝန်ကြီးမိသားစုက ကျွန်မမိဘတွေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ သိကျွမ်းခဲ့ကြတာကြောင့် ကျွန်မတို့မိသားစုကို အခကြေးငွေမယူဘဲ အမြဲတစေ မေတ္တာနဲ့ ကုသပေးပါတယ်။

အိမ်ပြန်ရောက်ပြီး ကိုဇြိမ်းကို အနားယူခိုင်းထားပြီး ကျွန်မ ညစာအတွက် ပြင်ဆင်ရပါတယ်။ အားလုံးပြီးစီးလို့ သွေးစွန်းနေတဲ့အဝတ်တွေ ဆပ်ပြာရည်စိမ်ဖို့လုပ်နေတုန်းမှာပဲ ကျွန်မတို့ရုံးက မိတ်ဆွေတွေ သတင်းမေးရောက်လာကြပါတယ်။ မိတ်ဆွေတွေ ပြန်သွားပြီး တစ်နေ့တာကိစ္စတွေ အဆုံးသတ်မှပဲ သွေးစွန်းအဝတ်တွေ ဆပ်ပြာရည်စိမ်ဖို့ သတိရလာပြန်ပါတယ်။ အဝတ်တွေကို ကောက်ကိုင်လိုက်တဲ့အခါ သွေးစွန်းနေတဲ့ လက်ကိုင်ပဝါလေးပြုတ်ကျလာပါတယ်။ ကိုဇြိမ်းကို အိမ်အရောက် လိုက်ပို့ပေးတဲ့သူငယ်လေးရဲ့ လက်ကိုင်ပဝါပါ။ လက်ကိုင်ပဝါမြင်မှ သတိရမိတာကတော့ ကျွန်မသူ့ကို ကျေးဇူးတင်စကား လုံးဝမပြောမိတာဘဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မစိတ်ထဲမှာတော့ ဒီသူငယ်လေး ကျွန်မတို့

**မိတ်ဆွေတွေပြန်သွားပြီး တစ်နေ့တာကိစ္စတွေ အဆုံးသတ်မှပဲ သွေးစွန်းအဝတ်တွေ ဆပ်ပြာရည်စိမ်ဖို့ သတိရလာပြန်ပါတယ်။ အဝတ်တွေကို ကောက်ကိုင်လိုက်တဲ့အခါ သွေးစွန်းနေတဲ့လက်ကိုင်ပဝါလေး ပြုတ်ကျလာပါတယ်။ ကိုဇြိမ်းကို အိမ်အရောက်လိုက်ပို့ပေးတဲ့သူငယ်လေးရဲ့ လက်ကိုင်ပဝါပါ။ လက်ကိုင်ပဝါမြင်မှ သတိရမိတာကတော့ ကျွန်မသူ့ကို ကျေးဇူးတင်စကား လုံးဝမပြောမိတာဘဲ ဖြစ်ပါတယ်။**

အိမ်ကို အကြောင်းမရှိအကြောင်းရှာပြီး လာလိမ့်ဦးမယ်လို့ ထင်နေမိပါတယ်။ သူတို့က အခွင့်အရေးယူတတ်ကြသူတွေဆိုတော့ အိမ်မှာ အခွင့်အရေးလာယူလိမ့်မယ်ဆိုပြီးတော့ လူမျိုးနဲ့ချီပြီး နှိမ့်နှိမ့်ချချ တွေးခဲ့မိပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဆီမှာ အိန္ဒိယနွယ်ဖွားတွေ အများကြီးပါ။ သူငယ်ချင်းကောင်းမိတ်ဆွေကောင်းတွေလည်း အများကြီးပါ။ တစ်ယောက်စနှစ်ယောက်စ အဆင်မပြေတာနဲ့ လူမျိုးနဲ့ချီပြီး နှိမ့်ချမိတာ အကျင့်လိုဖြစ်နေကြပါပြီ။ ကိုဇြမ်းကို အကူအညီပေးတဲ့သူငယ်လေးရဲ့လက်ကိုင်ပဝါကို သေသေချာချာကြည့်မိမှ ရေမလျှော်ရသေးတဲ့ အသစ်စက်စက် ဖြစ်နေပါတယ်။ အိမ်ကို အဲဒီသူငယ်လေး ရောက်မလာပါ။ ဘတ်စ်ကားမှတ်တိုင်ရောက်တိုင်းလည်း အမှတ်တမဲ့လိုက်ရှာမိပါတယ်။ အဲဒီသူငယ်လေး မျက်နှာမှတ်မိနေပေမယ့် လူအုပ်ထဲမှာ ရောနှောပျောက်ကွယ်နေတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကိုဇြမ်း ရာနှုန်းပြည့် ဒဏ်ရာတွေပျောက်သွားပြီး ပခုံးဆစ်ပြန်တည့်သွားတဲ့အထိ

အဲဒီသူငယ်လေးကို မတွေ့ရပါ။ ကျွန်မတို့မြန်မာနိုင်ငံသာပြန်လာရော ကျွန်မထင်သလို အိမ်လာပြီး အခွင့်အရေးလည်း မတောင်းရှာပါ။ အခွင့်အရေးယူတတ်သူတချို့နဲ့ ကြုံဖူးတာကို အကြောင်းပြုပြီး အားလုံးသိမ်းကျုံးအပြစ်မြင်မိတဲ့အတွက် တကယ်တမ်းသိမ်ငယ်ရတာ ကျွန်မပါ။

အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို သတိရလိုက်မိပါတယ်။ မြန်မာပြည်က မိတ်ဆွေတစ်ဦး ဒေလီမြို့ရောက်လာလို့ ပြန်ခါနီး ဈေးဝယ်ဖို့ လိုက်ပို့ပေးရပါတယ်။ ကျွန်မတို့နေတဲ့ အစိုးရဝန်ထမ်းရပ်ကွက်တောင်ဘက်မှာ ဈေးဝယ်လို့ အင်မတန်မှကောင်းတဲ့ Sarojini ဈေးကြီးရှိပါတယ်။ ခပ်သွက်သွက်လမ်းလျှောက်ရင် ၁၅ မိနစ်လောက်သာ အချိန်ယူရပါတယ်။ ဒီဈေးကြီးဟာ Sar-ojini Nagar လို့ခေါ်တဲ့ လူနေရပ်ကွက်ကြီးနဲ့တွဲထားတဲ့ဈေး ဖြစ်ပါတယ်။ Sarojini ဆိုတဲ့နာမည်ရဲ့ နောက်ခံသမိုင်းကြောင်းကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါတယ်။ အိန္ဒိယမှာ ရပ်ကွက်တွေ လမ်းတွေ အမည်ပေးတဲ့အခါ များသောအားဖြင့် သမိုင်းကြောင်းမှာ ထင်ရှားသူတွေကို ဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ သမိုင်းတွင်သူတွေရဲ့အမည်ပေးထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ "Sarojini" ကတော့ "Bharatiya Kokila" အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့နိုက်တင်ဂေးလ်လို့ ကျော်ကြားတဲ့ Sarojini Chatto Padhyaya (အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ်မှာ ဇာတ်မတူတဲ့ Andra ပြည်နယ်သား Dr.Muthyala G.Naidu နဲ့အိမ်ထောင်ကျပြီးတဲ့နောက် Sarojini Naidu အဖြစ် လူသိများခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။) ဖခင်ကြီး Aghomath Chatto Padhyaya ဟာ သိပ္ပံပညာရှင် အတွေးအခေါ်ပညာရှင်နဲ့ ပညာပို့ချသူပညာရှင်ဖြစ်ပြီး မိခင် Varada Sundari Devi ဟာ ကဗျာဆရာမကြီး ဖြစ်ပါတယ်။ သမီး Sarojini ကတော့ မိဘနှစ်ပါးရဲ့ ထူးချွန်တဲ့အမွေ ဆက်ခံရရှိသူပီပီ ငယ်စဉ်ကလေးဘဝကတည်းက ကဗျာအရေးအသားပြောင်မြောက်လှတဲ့ ပါရမီရှင်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကဗျာတွေ ဖွဲ့နွဲ့ရေးစပ်ခဲ့ပေမယ့် ရဲရဲတောက်လွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲဝင်အမျိုးသမီးခေါင်းဆောင်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားမှုမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံဖခင်ကြီး မဟတ္တမဂန္ဒီနဲ့အတူ ရှေ့တန်းက ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၂၅ ခုနှစ်မှာ အိန္ဒိယအမျိုးသားကွန်ဂရက်ပါတီရဲ့ ပထမဆုံး အမျိုးသမီးဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမြောက်ပိုင်း Uttar Pradesh ပြည်နယ် (လွတ်လပ်ရေးမရမီ United Province နယ်) ရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးမှူး (Governor) အဖြစ် လွတ်လပ်ရေးရအပြီး ၁၉၄၇ ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှာ တာဝန်ယူခဲ့ရပါတယ်။

ပညာပါရမီရှင် Sarojini ဟာ အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်ကတည်းက Madras တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ ၁၈၉၅ ခုနှစ် အသက် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ လန်ဒန် King's College မှာ ပညာသင်ကြားခဲ့ပြီး အဲဒီကနေ Girton ကောလိပ်၊ နောက်ဆက်ပြီး Cambridge တက္ကသိုလ်မှာ ပညာဆည်းပူးခဲ့ပါတယ်။ Urdu, Telugu, အင်္ဂလိပ်၊ ပါရှန်၊ ဘင်္ဂါလီဘာသာစကားတွေလည်း နှံ့စပ်ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ Sarojini ဟာ လွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲဝင်ခေါင်းဆောင်ကြီးတွေဖြစ်တဲ့ ဂန္ဒီကြီး၊ ဂျဝါဟလာနေရူးစတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေနဲ့ အနီးကပ်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခဲ့သလို နိုဘယ်ဆုရှင် စာပေနဲ့ ကဗျာပညာရှင် Rabindranath Tagore နဲ့လည်း ရင်းရင်းနှီးနှီးသိကျွမ်းခဲ့သူ ဖြစ်ပါတယ်။ Sarojini ဟာ ၁၉၁၅ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၁၈ ခုနှစ်အတွင်း အိန္ဒိယတစ်နိုင်ငံလုံး လှည့်ပြီး လူငယ်ဘဝမြှင့်တင်ရေး၊ အလုပ်ဂုဏ်သိက္ခာ၊ အမျိုးသမီးလွတ်လပ်ခွင့်၊ အမျိုးသားရေး စတဲ့အကြောင်း အရာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဟောပြောခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၃၁ ခုနှစ်က ဂန္ဒီကြီးနဲ့အတူ အင်္ဂလန်မှာကျင်းပခဲ့တဲ့ Round Table Summit စားပွဲဝိုင်းထိပ်သီးအစည်းအဝေးပွဲကိုလည်း တက်ရောက်ခဲ့ရပါတယ်။ ဂန္ဒီကြီး ကို "Mickey Mouse" လို့တောင် နောက်ပြောင်ခေါ်ဆိုဝံ့သူဖြစ်ပါတယ်။

ပညာစွမ်းထက်ပြီး ပြောင်မြောက်တဲ့သတ္တိပိုင်ရှင် Sarojini Naidu အမှတ်တရ

**"သမီးကို အိန္ဒိယနိုင်ငံက အလုပ်ပေးထားတယ်။ အတွေ့အကြုံသစ်တွေ အများကြီးရတယ်။ သားနှစ်ယောက်ကို ပညာပေးနိုင်တယ်။ ဒီကျေးဇူးတွေကို မကြည့်ဘဲ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်စ မကောင်းတာနဲ့ သိမ်းကျုံးပြီးပြောနေတာပဲ။ ဘယ်နိုင်ငံမှာမဆို လူဆိုးနဲ့လူကောင်း ရှိစမြဲပဲ။ မောင်ငြိမ်းကို ဖေဖေ သတိထားကြည့်နေတယ်။ သမီးလိုမဟုတ်ဘူး။ စကားပြောတာ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းရှိတယ်။ သတိထား သတိထား" လို့ လေးလေးနက်နက် ပြောလိုက်ပါတယ်။**

တည်ရှိနေတဲ့ Sarojini ဈေးကြီးမှာ ပြည်တွင်းဖြစ်၊ နိုင်ငံခြားဖြစ်ပစ္စည်းအဝတ်အထည်မျိုးစုံ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ ပစ္စည်းတူချင်းဖြစ်ပေမယ့် အရည်အသွေးအလိုက် ဈေးနှုန်းအမျိုးမျိုးနဲ့ ဝယ်ယူနိုင်တာကြောင့်လည်း လူတန်းစားမျိုးစုံ ဒီဈေးကြီးမှာ ခြေချင်းလိမ်နေကြပါတယ်။ တခြားဈေးတွေနဲ့စာရင် ဈေးသက်သာသာနဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ ရရှိနိုင်တာကြောင့် နိုင်ငံခြားသားအသွားများတဲ့ဈေးကြီးတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။ စားကုန်သောက်ကုန်၊ အခြောက်အခြမ်းတွေအပြင် အပြင်ဘက်တန်းက ဟင်းသီးဟင်းရွက်နဲ့ သစ်သီးတန်းမှာလည်း ဈေးချိုပြီး လတ်ဆတ်တာကြောင့် အမြဲတစေ လူစည်ကားလှပါတယ်။ လူသွားစင်္ကြံတစ်ဖက်တစ်ချက် ပစ္စည်းစုံ ပုံရောင်းနေတာတွေ ဈေးပေါပေါနဲ့ရနိုင်သလို ပြည်တွင်းပြည်ပ ဒီဇိုင်နာ (Designer) အဝတ်အထည်အသုံးအဆောင်နဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ဆိုင်ခန်းကြီးတွေထဲမှာ ခင်းကျင်းရောင်းချထားပါတယ်။

ကျွန်မမိတ်ဆွေက Sarojini ဈေးကြီးထဲမှာ တစ်ဆိုင်ဝင်တစ်ဆိုင်ထွက်ရင်း ကျေနပ်နေပုံရပါတယ်။ "ပစ္စည်းတွေကလည်း စုံ လိုက်တာ။ ကွာလတီကောင်းတွေလည်း အများကြီးပဲနော်။ ငါ အိန္ဒိယမှာ သင်တန်းသွားတက်ရမယ်ဆိုတော့ ရောက်ဖူးတဲ့သူတွေက သတိပေးကြတယ်။ ကုလားပြည်သွားရင် သတိထားနော်။ ပစ္စည်းတွေက အမျိုးအစားအတော်ညံ့တယ်။ တစ်ရေလျှော်ရင်စုတ်ပြတ်ထွက်သွားတာပဲလို့ ပြောလိုက်ကြတယ်။ အခုတွေ့ရတော့ အဲဒီလိုမဟုတ်ပါလား" လို့ ဇဝေဇဝါဖြစ်နေတဲ့ ကျွန်မသူငယ်ချင်းက ပြောပါတယ်။ "ဒီထက်ကောင်းတာလိုချင်ရင် ဒီထက်ကောင်းတဲ့ဈေး ခေါ်သွားပေးမယ်။ သိပ်ပြီးပေါပေါလောလောလိုက်ဝယ်ရင်တော့လည်း အစုတ်အပြတ်ဖြစ်မှာပေါ့။ ငါတို့လည်း ဝသီပါနေပြီ။ ဂျပန်က ကိုရီးယားဆိုရင် မကောင်းပြောရမှာကျေနပ်တာမျိုးပေါ့" လို့ ကျွန်မ ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မကလည်း အိန္ဒိယမှာ နှစ်ပေါင်း များစွာနေလာရတော့ သူများက အိန္ဒိယလူမျိုးတွေအပေါ် အဆိုးမြင်ရင် မကြိုက်လှပါ။ ကျွန်မသားကြီး အမေရိကားရောက်သွားပြီး မြန်မာလူငယ်တွေဆုံတဲ့အခါ "ရှိန် မင်းက အိန္ဒိယမှာ အကြာကြီးနေလာတာ။ ငါတို့ ကုလားအစားအသောက်စားချင်ရင် သူ့ကိုမှာခိုင်းရမယ်" ဆိုပြီး တစ်ခါတလေ အိန္ဒိယထမင်းဆိုင်သွားကြတယ်လို့ ပြောပြပါတယ်။ အဲဒီလို သွားကြပြီး နည်းနည်းပါးပါးအဆင်မပြေလို့ ဆိုင်ရှင်ကို အော်ကြဒေါက်ကြတဲ့အခါ ကျွန်မသားက "ဒီလူတွေကို ဆူစရာရှိရင် ကျွန်တော်ပဲဆူမယ်။ ခင်ဗျားတို့ အော်ပိုင်ခွင့်၊ ဆူပိုင်ခွင့်မရှိဘူး" လို့ ပြောတဲ့အကြောင်း နောက်ပိုင်း ကျွန်မတို့နဲ့တွေ့ကြတဲ့အခါ မောင်ရှိန်မင်းသူငယ်ချင်းတွေက ပြန်ပြောပြပါတယ်။

ကျွန်မတို့သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက် Sarojini ဈေးကြီးက သုံးဘီးကားငှားပြီး ပြန်လာကြပါတယ်။ မတွေ့တာလည်း ကြာလှပြီ။ အခုလည်း သူငယ်ချင်းက သင်တန်းပြီးလို့ ပြန်ရတော့မယ်ဆိုတော့ ရသမျှ အချိန်လုပြီး စကားပြောကြရပါတယ်။ အိမ်ရောက်ခါနီး သုံးဘီးယာဉ်မောင်းသမားလေးကို ဘယ်ကွေ့ ညာကွေ့လမ်းပြရင်း အိမ်ရှေ့ရောက်လာပါတယ်။ သုံးဘီးမီတာမှာ ၅ ရူပီးနဲ့ ပြား ၃၀ ပြနေပါတယ်။ မီတာမှာပြတဲ့အခကြေးငွေမှာ ခရီးအကွာအဝေးကိုလိုမီတာအလိုက် အပိုထပ်ဆောင်းပြီး ကားခတောင်းနိုင်အောင် အစိုးရက နှုန်းထားသတ်မှတ်ပေးထားပါတယ်။ ကျွန်မက ကားခဘယ်လောက်ကျသလဲလို့ မမေးခင် ကားပေါ်ကပစ္စည်းတွေ သူငယ်ချင်းနဲ့အတူ အောက်ချရင်း "ကားခပေးလိုက်ဦးမယ်။ တို့တစ်တွေကို နိုင်ငံခြားသားတွေဆိုပြီး လူလည်ကျဦးမယ်" လို့ပြောရင်း ကားခမေးမလို့ ယာဉ်မောင်းဘက်လှည့်လိုက်တဲ့အခါ "ကျွန်တော်လည်း မြန်မာပြည်ကလာတာပါ။ ကျွန်တော် လူလည်မကျပါဘူး။ ကျသင့်သလောက်ပဲယူမှာပါ" လို့ မြန်မာလို ပီပီသသကြီးပြောလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မတစ်ကိုယ်လုံး သွေးလည်ပတ်မှုရပ်ဆိုင်းသွားတယ်လို့ ခံစားမိပါတယ်။ ယာဉ်မောင်းသူငယ်လေးကို အားနာလွန်းလို့ မျက် နှာတောင် စေ့စေ့မကြည့်ရဲတော့ပါ။ တစ်လမ်းလုံး သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက် ဘယ်လိုအကြောင်းအရာတွေကို အားရပါးရပြောလာခဲ့သလဲဆိုတာလည်း စဉ်းစားလို့ မရတော့ပါ။ "မြန်မာပြည်ကပဲဆိုတော့ ဝမ်းသာပါတယ်ကွယ်။ အန်တီတို့ သုံးဘီးတက္ကစီစီးရင် ငွေပိုယူကြလွန်းလို့ မင်းကိုလည်း ပြောမိတာပါ။ ကားခမှန်မှန်ကန်ကန်ယူလို့ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်" လို့ ပြောပြီး ငွေထုတ်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မ နောက်တစ်ကြိမ် သိမ်ငယ်ရပြန်ပါတယ်။

ကျွန်မမိဘများ ဒေလီမြို့ကို ၁၉၈၇ ခုနှစ် ပထမနှစ်ဝက်အတွင်း နောက်ဆုံးအဖြစ် ခေတ္တရောက်ရှိလာကြပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ ကိစ္စတစ်ခုရှိလို့ ကျွန်မဖခင်နဲ့ အပြင်လိုက်သွားရပါတယ်။ ကားပေါ်မှာ ဖေဖေနဲ့ စကားတွေအများကြီးပြောဖြစ်ပါတယ်။ စကားထဲမှာ အိန္ဒိယလူမျိုးတွေအကြောင်းလည်း ပြောမိပါတယ်။ ဖေဖေက ကျွန်မစကားဆုံးတဲ့အထိ နားထောင်ပြီး "ငါ့သမီး

ကို ဖေဖေက အတော်အထင်ကြီးခဲ့မိတာ။ အခုတော့ တော်တော်မဟုတ်တာပဲ။ စကားပြောတာ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းလည်းမရှိဘူး။ သမီးကို အိန္ဒိယနိုင်ငံက အလုပ်ပေးထားတယ်။ အတွေ့အကြုံသစ်တွေအများကြီးရတယ်။ သားနှစ်ယောက်ကို ပညာပေးနိုင်တယ်။ ဒီကျေးဇူးတွေကို မကြည့်ဘဲ တစ်ယောက်စ နှစ်ယောက်စမကောင်းတာနဲ့ သိမ်းကျုံးပြီးပြောနေတာပဲ။ ဘယ်နိုင်ငံမှာမဆို လူဆိုးနဲ့လူကောင်းရှိစမြဲပဲ။ မောင်ငြိမ်းကို ဖေဖေသတိထားကြည့်နေတယ်။ သမီးလိုမဟုတ်ဘူး။ စကားပြောတာ ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းရှိတယ်။ သတိထား၊ သတိထား" လို့ လေးလေးနက်နက်ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဖေဖေက 'သတိထား' ဖို့ လေးလေးနက်နက်ပြောခဲ့ပေမယ့် ကျွန်မ သတိမရှိလို့ မြန်မာပြန်သုံးဘီးယာဉ်မောင်းသူငယ်လေးရှေ့မှာ သိမ်ငယ်ခဲ့ရတာဖြစ်ပါတယ်။

အိန္ဒိယလူမျိုးတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်မမိဘနှစ်ဦးစလုံးကို အထူးလေးစားပြီး ကျွန်မတို့မိသားစုကို ဆွေမျိုးရင်ချာတွေလို ချစ်ခင်ရင်းနှီးမှုရှိတဲ့ ထိုင်းစာပေပညာရှင်ကြီး Acharn Karuna Kusalasaya က "အိန္ဒိယလူမျိုးတွေဟာ ထက်မြက်သူတွေဖြစ်ကြတယ်။ ခေတ်အဆက်ဆက်ရုန်းကန်လှုပ်ရှားခဲ့ကြရတယ်။ အန်ကယ် အိန္ဒိယမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာနေခဲ့ရတယ်။ အန်ကယ့်ကို ကူညီသူတွေ၊ ကြင်နာစာနာတတ်သူတွေ အများကြီးတွေ့ခဲ့ရတယ်။ အန်ကယ်ကလည်း သူများကို အမြဲတမ်း လိုလိုလားလားကူညီလုပ်ကိုင်ပေးတတ်လို့ ကုသိုလ်ကံကောင်းတာဖြစ်ပါလိမ့်မယ်" လို့ ပြောလေ့ရှိပါတယ်။

အန်ကယ်ကြီး Karuna ဟာ လူလားမမြောက်ခင်ကတည်းက မိဘမဲ့အဖြစ် ချို့ချို့တဲ့တဲ့ ဆင်းဆင်းရဲရဲ ကြီးပြင်းခဲ့ရသူဖြစ်ပါတယ်။ ကျောင်းလခမတတ်နိုင်လို့ ထိုင်းနိုင်ငံမှာ ပုံမှန်အတန်းစာကို တတ်ယတန်းအောင်မြင်တဲ့အထိတောင် သင်ကြားနိုင်ခြင်းမရှိခဲ့ပါဘူး။ အသက် ၁၃ နှစ်အရွယ်မှာ အီတလီနိုင်ငံသား ဗုဒ္ဓဘာသာဘုန်းတော်ကြီး ဆရာတော်အရှင်လောကနာထရဲ့ ဟောပြောစည်းရုံးမှုအရ ကိုရင်ဝတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က အန်ကယ်ကြီး Karuna ဟာ ဆရာတော် အရှင်လောကနာထနဲ့ အတူ အိန္ဒိယနိုင်ငံအထိ ခြေလျင်ခရီးနှင်ပြီး ဗုဒ္ဓတရားတော်တွေ သင်ယူကြမယ့် ပဉ္စင်းငယ်နဲ့ ကိုရင်အပါးပေါင်း ၂၀၀ နီးပါးမှာ တစ်ပါးအဖြစ် ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ အန်ကယ်ကြီးက ဆင်းရဲနွမ်းပါးလို့ ပညာမသင်ကြားခဲ့ရပေမယ့် "Knowledge is Life's Succour" ဗဟုသုတဟာ ဘဝမှာ ကြုံတွေ့ရမယ့် အခက်အခဲတွေကို ကူညီဖြေရှင်းပေးနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ထိုင်းစကားပုံက သံမှိုနှက်သလို နှလုံးသားမှာစွဲနေပြီဖြစ်လို့ အိန္ဒိယနိုင်ငံကို ဒုက္ခခံသွားပြီး ပညာရယူဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အိန္ဒိယမှာ အဲဒီအချိန်က ဆင်းရဲဒဏ် ရာသီဥတုဒဏ်တွေကို မခံနိုင်လို့ ပဉ္စင်းငယ်တွေ၊ ကိုရင်တွေ ထိုင်းနိုင်ငံကိုပြန်ကြပေမယ့် အန်ကယ်ကြီး Karuna ကြံ့ကြံ့ခံကျန်ရစ်ပြီး ဟိန္ဒီဘာသာ၊ သင်္သကရိုက်၊ ပါဠိနဲ့ အင်္ဂလိပ်ဘာသာရပ်တွေကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် သင်ကြားတတ်မြောက်ခဲ့ပါတယ်။ စာပေပညာရှင်ကြီးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုတာခံရတဲ့အထိဖြစ်ပါတယ်။ အခုလို အောင်မြင်ရခြင်းရဲ့အခြေခံအကြောင်းအရင်းဟာ အားလုံးအပေါ် နားလည်မှုပေးပြီး အပြုသဘောဆောင်တတ်မှုကြောင့်ပဲ မဟုတ်ပါလား။

**မြသန်းသန်းနု**

■

**စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း**

**အမည်ရင်း** – သန်းသန်းနု

**မိဘ** – ဦးနု(ဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း)–ဒေါ်မြရီ

**မွေးသက္ကရာဇ်** – ၁၉၄၇ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၃၁ ရက်

**ပညာအရည်အချင်း**– ၁၉၆၄–၆၈ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရ။

**အလုပ်အကိုင်** – ၁၉၈၀ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၃ အထိ အိန္ဒိယနိုင်ငံ All India Radio (AIR) နိုင်ငံပိုင်အသံလွှင့်ဌာနတွင် ဘာသာပြန်/အသံလွှင့်သူအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

**စာပေလောကဝင်ရောက်သည့်နှစ်** – ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ပြည့်စုံစာပေမှ မျက်စိအကြောင်းသိကောင်းစရာ ဘာသာပြန်စာအုပ်ထုတ်ဝေခဲ့။ ကလောင်အမည် သန်းသန်းနုဖြစ်ပြီး ယခု မြသန်းသန်းနု ကလောင်အမည်ထားရှိ။

**ခင်ပွန်း** – ဦးအောင်ငြိမ်း
သားနှစ်ဦးရှိရာ မောင်ရှိန်မင်း (MBA) (အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု လော့စ်အိန်းဂျလိစ်မြို့ အစိုးရဌာနတွင် Management Administrator အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေ) နှင့် ဒေါက်တာအောင်စည် Ph.D (NEURO SCIENCES) RESEARCHER, AUSTRALIAN NATIONAL UNIVERSITY CANBERRA တို့ဖြစ်။

# တစ်ယောက်တည်းသွားလို့မရတဲ့ လမ်းတွေ

ဂျီအောင်ဘန်း

**'လော ကမှာ မရှိတာထက် မသိတာက ပိုခက်သည်' ဟု ရှေးလူကြီးသူမတွေက ဆိုထားခဲ့သည်။ သဘောက မရှိတာက ရှိအောင်ဖြည့်ပေးလို့ရသေးသည်။ မသိတာကို သိအောင်လုပ်ရတာမလွယ်။ အထူးသဖြင့် သိသိကြီးနှင့်မိုက်နေသော ကြီးမိုက်တွေ (သိရဲ့သားနဲ့ မသိချင်ယောင်ဖွတ်အတင်းဟန်ဆောင်နေသည့် လူစားမျိုး) ကို နားဝင်အောင်ပြောဖို့ဆိုတာ ပြောရတာလွယ်သလောက် တကယ့်လက်တွေ့မှာ ခက်လှသည်။ မယုံလျှင် စာဖတ်သူ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လွယ်လင့်တကူ တွေ့နိုင်သည်။ လူတတ်ကြီးတွေ၊ ကိုယ့်လုပ်ရပ်မှားမှန်းသိလျက်နှင့် စွတ်ရွတ်ပြီး ရှေ့ဆက်တိုးနေသည့် ဟိတ်ကြီးဟန်ကြီး 'ငါ . . . ဘာဆို' သည့်လူစားမျိုးတွေကို လေ့လာကြည့်ပါ။ စာပိုဒ်အစမှာရေးထားခဲ့သည့် ဆိုရိုးစကား၏အဓိပ္ပာယ်ကို ကွက်ကွက်ကွင်းကွင်း မြင်သာသွားပေလိမ့်မည်။ ထို့ထက်ပိုလျှင် အခန့်မသင့်ဘဲ အငြိုးပင်ခံရပေလိမ့်မည်။**

စာရေးသူမှာ ဝမ်းကွဲဘကြီးတစ်ဦး ရှိ၏။ ထိုဘကြီးမှာ စာတတ်ပေတတ်ရုံမှန်းများနှင့် နီးနီးကပ်ကပ်နေလာခဲ့သူဖြစ်၍ ဘာသာရေးနှင့်ပတ်သက်လျှင် အတော်ပင်တီးမိခေါက်မိဟန်ရှိ၏။ ရပ်ထဲရွာထဲ သာရေးနာရေးရှိလျှင် တူရာတူရာစုရှု၍ သင်္ကြိပ်၊ အဘိဓမ္မာ ဆွေးနွေးကြ၏။ တစ်ခါသော် ဝိပဿနာနှင့်ပတ်သက်၍ ကျင့်ကြံပုံ၊ တရားထူးရပုံတို့ကို အာပေါင်အာရင်းသန်သန်ဖြင့် လူစုံသည့်အချိန် ရွီးလေ၏။ ထိုဝိုင်းဘေးတွင် ဘာသာရေးကို သံသရာဘေးမှလွတ်မြောက်ရာလမ်းအဖြစ် အားကိုးအားထား တကယ်လုပ်ဆောင်နေသူလူရွယ်တစ်ဦးကလည်း သေသေချာချာအာရုံစိုက်နားထောင်နေလေ၏။ စာရေးသူ၏ဘကြီးမှာ ရွီးရင်းရွီးရင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တကယ်တရားထူးရထားလေပြီဟု အထင်ရောက်သွားလေလားမသိ။ နောက်ဆုံး ရဟန်းသံဃာများကြွလာ၍ ရှစ်ပါးသီလ၊ ကိုးပါးသီလပေးဖို့ခေါ်သောအခါ "ငါက ဒါတွေလုပ်စရာမလိုတော့ဘူး" ဟု ပြော၏။ ခုနက ဝိုင်းဘေးမှနားထောင်နေသောလူရွယ်မှာ တစ်ချိန်လုံးလေးစားနေခဲ့ရာမှ "ဟာ" ခနဲတစ်လုံးသာ အသံထွက်နိုင်လေ၏။ ယခုနောက်ဆုံး ထိုဘကြီးမှာ မိန်းမငယ်ငယ်လေးတစ်ယောက်ကိုထပ်ယူပြီး ပေါင်းသင်းနေလေ၏။ ထိုတော့မှ စာရေးသူမှာ "ငါက ဒါတွေလုပ်စရာမလိုတော့ဘူး" ဟူသည့် ဘကြီး၏စကားအဓိပ္ပာယ်ကို နားလည်လေတော့သည်။

စာရေးသူ ထိုအဖြစ်ပြောပြရခြင်းမှာ လူတွေ၏ သဘောသဘာဝတစ်ခုကို သတိထားတတ်စေချင်၍ဖြစ်သည်။ အခြားတော့မဟုတ်။ 'အပြောကောင်းသည့်လူများ များများတလွဲလုပ်တတ်သည်' ဆိုသည်ကိုပင်။ သူတို့လုပ်ချင်သည်၊ လုပ်တတ်သည့်ကိစ္စတစ်ရပ်ကို မဝေဖန်နိုင်အောင်၊ မပုတ်ခတ်နိုင်အောင် စကားလုံးကြီးကြီးမားမားတွေ၊ ဥစ္စာဓနရာထူးဂုဏ်သိမ်တွေနှင့်လှန့်၍ ကာကွယ်ထားမည်။ လူတွေစိတ်ထဲ ဟုတ်နိုးနိုး၊ မှန်နိုးနိုးထင်အောင် သူလုပ်တော့မည်။ မဟုတ်တမ်းတရားတစ်ခုကို အမှန်တစ်စိတ်အမှားသုံးစိတ်နှင့် လုပ်ဇာတ်ခင်းမည်။ ပြီးတော့ လူပြိန်းကြိုက် အထင်ကြီးစေမည့်၊ နားဝင်ချိုသာစေမည့် စကားလှလှတွေသုံး၍ ဖြားယောင်းမည်။ (အဓိကမှာ သူမဟုတ်တာလုပ်သည် ကိုသိသည့်လူတောင် လူသိအောင်ထုတ်ဖော်လျှင် ကိုယ်ပါ သူ့လူကိုယ်ဘက်သားပါဟု အထင်ခံရမည်စိုးပြီး မပြောဝံ့သည်အထိ) မသိမသာ အယုံသွင်းထားပေလိမ့်မည်။ နောက်မှ သူ့ဇာတ်အမှန်လူလူချင်း ဖြတ်ကျော်နင်းနှိပ်၍ သူလုပ်ချင်တာ ရအောင်လုပ်ပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါမှ ကျောချ၍ မားပြမှန်းသိပေလိမ့်မည်။ စာရေးသူကတော့ ကိုယ့်ရှေ့မှာ ဘာပဲလာပြောပြော ပြောင်းပြန်တွေးပစ်လိုက်သည်။ ကိုယ်ကိုချစ်ပါသည်ဆို–ငါ့ကို ဒီကောင်ချတော့မည်၊ မင်းကိုငါ သိပ်အထင်ကြီးတာပဲဆို– ဒီကောင် ငါ့အကြောင်းကို ဘယ်နေရာမှာ အပုပ်ချခဲ့ပြီလဲမသိ၊ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် အကျင့်စာရိတ္တကောင်းသူကို ကိုးကွယ်သည်ဆိုလျှင် သတိထားပေတော့၊ ငါ့ကိုသမဖို့ ကောင်းကောင်းအယုံသွင်းနေပြီဟု ကြိုပြီး တွေးထားရ၏။ ဤသို့ဆို၍ စာရေးသူကို သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က "ဒါဆို မင်းက အဆိုးမြင်သမားပဲ" ဟု ဆိုလေသည်။ စာရေးသူ သိပ်ပြီးတော့မငြင်း၊ ဒါပေမဲ့ သူငယ်ချင်းနားလည်အောင် ဥပမာတစ်ခုကို ပြောပြလိုက်၏။ "သူငယ်ချင်း၊ ငါက အဆိုးမြင်နေတာမဟုတ်ဘူး။ ဖြစ်လာတဲ့ကိစ္စအားလုံးကို သုညအဆင့်ကနေချည်းကပ်တာ၊ ဥပမာ–မင်းဆီကနေ ငါ အကူအညီတစ်ခုလိုအပ်လို့ တောင်းမယ်ဆိုပါစို့။ ငါတောင်းမယ့်အကူ အညီကို မင်းမပေးနိုင်မယ့်အခြေအနေကို ကြိုတွေးပြီးမှ မင်းဆီ အကူအညီတောင်းတော့ မင်း တကယ်လို့ ငါတောင်းတဲ့အကူအညီ မပေးနိုင်ရင်တောင် ငါ့မှာ မရနိုင်ဘူးလို့ ကြိုပြင်ဆင်ထားတဲ့အတွက် (အနည်းဆုံး) စိတ်အထိအခိုက်တော့ မသက်သာဘူးလား" ဟု ပြောပြမိသည်။

ဤနေရာမှာ ဘယ်သူမဆို လွတ်လပ်စွာ သဘောကွဲလွဲခွင့်ရှိသည်။ လူဆိုတာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်နေချင်သည့်သဘာဝက ရှိနေပြီးသားဖြစ်သည်။ ထမင်းလေးတစ်လုပ်အတွက်နှင့် မဟုတ်ဘဲနှင့် ဟုတ်တယ်လို့ ခေါင်းမညိတ်နိုင်။ ဘာမှမဟုတ်သည့် လူတွေအထင်ကြီးဖို့ နေရာလေးတစ်ခု၊ ဆန္ဒလေးတစ်ခု ရရှိပြည့်ဝဖို့အတွက် ဘယ်သူဘယ်ဝါ၏ လက်ပါးစေ သခင်အားရကျွန်ပါးဝအလုပ်မျိုး မလုပ်ပေးနိုင်။ စာရေးသူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ တွေ့နိုင်သည်မှာ အထက်ဖော်ပြပါ လူစားမျိုးတွေပင် ဖြစ်သည်။ ဤသို့သောလူမျိုးတွေကို အဘယ်သို့ တရားနည်းလမ်းတကျသိအောင် နားချလို့ရမည်နည်း။ စေ့စေ့တေး၍ပင် ရေးရေးမပြောနှင့် မှုန်မှုန်မှားမှားတောင် မပေါ်ပေ။ နဂိုကတည်းက မိုက်ချင်၍ အဝီစိချိုးကပ်ချင်၍ ခုန်ဆင်းနေသည့် လူတွေကို ဘာကြောင့်များ အချိန်ကုန်ခံပြီး တားဆီးနေမလဲ၊ ဤ အသိခေါက်ခက် အဝင်နက်သည့်လူများကို အကောင်းဆုံးကတော့ လူ့လောကဝန်းကျင်ကနေ ကြဉ်ထားဖို့တောင် ကောင်းလှပေသည်။

ပြီးခဲ့သည့်လပိုင်းအတွင်း နို့မှုန့်တွေမှာ မယ်လမင်းပါဝင်၍ သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတွေက လိုက်သိမ်း၏။ ဤကိစ္စပေါ်တော့ စာရေးသူ တစ်ခုစဉ်းစားမိ၏။ အခြားတော့မဟုတ်။ ဒီနို့မှုန့်ထဲမှာ မယ်လမင်းဓာတ်လွန်ကဲစွာပါကြောင်းကို ဘာဖြစ်လို့ ခုမှသိတာလဲ၊ တိုင်းတာနိုင်သည့် စက်ကိရိယာတွေ မပေါ်ခဲ့လို့လား၊ ဒါမှမဟုတ် မျက်စိမှိတ်နားပိတ် "တို့လူလေးများဆိုသလေး" လုပ်ခဲ့ကြလို့လား။ ကြည့် ယခုတော့ ကျော်မကောင်းကြားမကောင်း။ ကလေးငယ်တွေ ဘာမှလည်း မပြောတတ်၊ ဘာမှလည်းမသိသေး။ ပီဘို လူ့လောကလူ့ဘဝ၏ အပြစ်ကင်းဆုံးအရွယ်မှာပင် အဆိပ်သင့်ခဲ့ရပြီ။ အဆိုပါကုမ္ပဏီတွေ ရရင်သာ တဖြန်ဖြ အမြတ်ငွေကို ကဲ့ထုတ်သွားကြပြီး ပေးစရာ၊ တာဝန်ယူစရာရှိလျှင် ဘာသိဘာသာ နေတတ်တာ ကျင့်ဝတ်နဲ့ညီညွတ်ရဲ့လားဆိုတာ ပြန်ဆန်းစစ်ဖို့လိုပြီ ဖြစ်သည်။ တတ်သိနားလည်လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိသူများကလည်း ကိုယ့်လက်ပေါ်ကျမှ နာမည့်အစားခုကတည်းက စားသုံးသူများဘက်ကနေ ရသင့်ရအပ်သည့်အခွင့်အရေးကို သတိနှင့်ယှဉ်သည့် စိစစ်စစ်ဆေးမှုမျိုး လိုနေပေပြီ။

တလောက စိုက်ပျိုးရေးခြံလုပ်နေသည့်အစ်ကိုတစ်ယောက်ပြောပြသည့် ပိုးသတ်ဆေးအကြောင်းကို ကြားရတော့ နေ့တိုင်းစားနေသည့် ဟင်းသီးဟင်းရွက် တို့စရာများကို စားဖို့မပြောနှင့် ထိရတို့ရမှာကိုပင် လန့်နေမိ၏။ သူတို့ခြံထဲတွင် ပိုးသတ်ဆေး တရစပ်ဖျန်းပေးရသည်ဟု သိရသည်။ တရစပ်ဆိုသည်မှာ အဆိုပါပိုးသတ်ဆေးသည် ၁၂ နာရီ အစွမ်းသတ္တိရှိသည်ဆိုပါစို့။ ထို ၁၂ နာရီ ပြည့်သည်နှင့် နောက်တစ်ကြိမ် ပြန်ဖျန်း၏။ ထိုသို့ဖြင့် ဤအသီးအနှံဟင်းရွက်များမှာ ဈေးကွက်သို့ ရောက်လာ၏။ ထိုအသီးအရွက်ကြိုကြားထဲတွင် ပိုးမွှားကိုသတ်သော ပိုးသတ်ဆေးအကြွင်းအကျန်တွေ ဘယ်လောက်ပါလာသလဲ၊ စာရေးသူတို့ အတို့အမြှုပ်ကြိုက်သော မြန်မာလူမျိုးတွေဝမ်းထဲ ဘယ်လောက်တောင် ပိုးသတ်ဆေးတွေ ရောက်ခဲ့ပြီလဲ။ ဒါလည်း အရေးတကြီး သတိထားစရာပင် ဖြစ်သည်။

အခြားသောကိစ္စကို မစဉ်းစားနှင့်။ စာရေးသူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လွယ်လင့်တကူ တွေ့ရနိုင်သည့် ငါးရံ့ခြောက်နီရဲရဲလေးများကို ကြည့်ပါ။ ဝိသမလောဘသားများ၏ လက်ချက်ကြောင့် ရောင်းပန်းလှအောင် ယမ်းစိမ်းကို အလွန်အကျွံသုံးထားသလို ငါးရံ့ခြောက်က မခြောက်ဘဲ အူပြီးလောက်တွယ်ပါက၊ ပိုးသတ်မှုတ်ဆေးဘူးဖြင့် မှုတ်နေသည်ကို မြင်တွေ့ရပါက တစ်ခါတည်း စားချင်သည့်စိတ်ကုန်သွားနိုင်ပေသည်။ လုပ်နိုင်သည်ကို လုပ်ဖို့ဝန်လေးနေသည့်အခါ၊ တားနိုင်သည်ကို တားမြစ်ဖို့ဝန်လေးနေသည့်အခါ ကြုံတွေ့လာရနိုင်သည့် အခြေအနေသည် အဆိုးချည်းပဲမို့ အနာဂတ်ကို သိပ်ပြီးမျှော်လင့်မထားဖို့တော့ လိုသည်။

ကိုယ်ဖျန်းခဲ့သည့်သစ်သီး ကိုယ်ပြန်၍မစားရဘူး၊ မစားရနိုင်လောက်ဘူးဟု ကျိန်းသေကံမ ဘယ်သူပြောနိုင်ပါမည်နည်း။ ကိုယ်ပြုသောကံ ကိုယ့်ထံပဲ ပြန်လာလိမ့်မည်။ တစ်တက်စားလည်း ကြက်သွန်၊ နှစ်တက်စားလည်း ကြက်သွန်လို့များ ခံယူသည့်လူများ ဘယ်ဇာတ်နှင့် နိဂုံးချုပ်ရသည်ကို တွေးကြည့်မြင်ကြည့်နိုင်လျှင် သိသာနိုင်သည်။ နေ့စဉ် ပါဝင်ပတ်သက်တွေ့ကြုံနေရသော လူပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးက၊ အဖွဲ့အစည်းအားလုံးက ကိုယ့်ကိုတိုက်ရိုက်ထိတွေ့ထိခိုက်မှုမရှိသေးသမျှ ပေါ့ပေါ့တန်တန်သာ သဘောထားနေသေးသည်။ စဉ်းစားကြည့်လျှင် အတော်ပင် ရင်လေးဖွယ်ဖြစ်သည်။ ဘယ်သို့သောကိစ္စပဲလုပ်လုပ် ရှေးလူကြီးသူမများ ဆိုဆုံးမလေ့ရှိသည့်

**လူဆိုတာ လွတ်လွတ်လပ်လပ်နေချင်သည့်သဘာဝက ရှိနေပြီးသားဖြစ်သည်။ ထမင်းလေးတစ်လုပ်အတွက်နှင့် မဟုတ်ဘဲနှင့် ဟုတ်တယ်လို့ ခေါင်းမညိတ်နိုင်။ ဘာမှမဟုတ်သည့်လူတွေအထင်ကြီးဖို့ နေရာလေးတစ်ခု၊ ဆန္ဒလေးတစ်ခုရရှိပြည့်ဝဖို့အတွက် ဘယ်သူဘယ်ဝါ၏လက်ပါးစေ သခင်အားရကျွန်ပါးဝအလုပ်မျိုး မလုပ်ပေးနိုင်။ စာရေးသူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ တွေ့နိုင်သည်မှာ အထက်ဖော်ပြပါလူစားမျိုးတွေပင် ဖြစ်သည်။**

"မျက်တောင်မွေးတစ်ဆုံးမကြည့်နှင့်၊ မျက်စိတစ်ဆုံးကြည့်" ဆိုသော ဆိုရိုးစကားကို မျက်ကွယ်မပြုခဲ့ကြလျှင် ဤသို့သောကိစ္စမျိုးဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု စာရေးသူ မထင်။ ဤနေရာတွင် ဤစကားရပ်ကို ဘာကြောင့်အသုံးပြုရသလဲဆိုတာ အကြောင်းတရားက ရှိခဲ့ပြီဖြစ်သည်။

ဤအကြောင်းတရားက အခြားတော့မဟုတ်။ စာရေးသူတို့လူမျိုး၏စိတ်တွင် မသိမသာညံ့ဖျင်းယုတ်ညံ့သော စိတ်ဓာတ်ကလေးက ယခင်က မသိမသာနေရာမှ ယခုအခါ သိသိသာသာ ကြီးထွားနေပြီဖြစ်သည်။ အခြားတော့မဟုတ်၊ ဈေးပေါတာကိုကြိုက်ခြင်း၊ အချောင်ရလိုခြင်း၊ နားယောင်တတ်ခြင်း၊ ကြီးနိုင်ငယ်ညှဉ်း သာရာဘက်လိုက်လိုခြင်း၊ မှန်ကန်သည့်ဘက်ထက် လောလောဆယ် အန္တရာယ်ကင်း စားသာနိုင်သည့် မှားယွင်းသည့်ဘက်တွင် နေထိုင်ရပ်တည်၍ ကိုယ်ကျိုးရှာလိုခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်သည်။ ဤအကြောင်းအကျိုးတရားဆက်တို့ကြောင့် ယခင့်ယခင် မှားယွင်းသောအလေ့အထ၊ အဆန်းထွင်သော အလေ့အထတို့ လုပ်လာခဲ့သဖြင့် ယခုအခါဦးနင်းပဲ့ထောင် ပဲ့နင်းဦးထောင်ဆိုသလို ကုစား၍မရနိုင်လောက်အောင် ဖြစ်လာခဲ့လေပြီ။ ပိုးသတ်ဆေးကြော်ငြာတစ်ခုတွင် ရုပ်ရှင်ထဲမှ ချစ်ခန်းကြိုက်ခန်းသဖွယ် မင်းသမီးက ပိုးသတ်ဆေးဖျန်းသောပိုက်တံနှင့် ပိုးသတ်ဆေးကို လေထဲဖြန့်ဝဲပြီး ရေပန်းရေမှုန့်များအဖြစ် ပက်ဖျန်းနေသည်မှာ အဘယ်မျှ မသိနားမလည်သော သုံးစွဲသူတွေအတွက် အန္တရာယ်ကြီးလှပါသလဲ။ ပိုးသတ်ဆေးလောက် အန္တရာယ်ကြီးတာမရှိ။ ထိုပိုးသတ်ဆေးဘူးကိုပင် ရည်းစားသဖွယ် နမ်းရှုံ့ဖက်ရမ်းပြနေသည်မှာ ဘယ်လောက်တောင် လက်လွတ်စပယ် အသိဉာဏ်နည်းပါးလှပါသနည်း။ ကြည့်မိသောကလေးသူငယ်တွေ၊ ပိုးသတ်ဆေး၏အန္တရာယ်ဆိုးကျိုးကို မသိရှိသည့် တောင်သူလယ်သမားတွေကို အန္တရာယ်တွင်းထဲသို့ ဆွဲပို့သလိုဖြစ်နေသည်ကို တွေးကောတွေးမိရဲ့လား ပင်မသိ။ ဤသည်ကား ကြပ်ကြပ်စဉ်းစားဆင်ခြင်ဖွယ် ဖြစ်သည်။

အချိုမှုန့်နှင့်ပတ်သက်၍ ခဏခဏတားမြစ်အရေးယူနေသည်ကို သတင်းစာများတွင် ဖတ်ရှုရသည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်သုံးဆယ်လေးဆယ်လောက်က စာရေးသူတို့လူမျိုးတွေ အချိုမှုန့်ကို မသုံးတတ်ပေ။ ဟင်းချက်လျှင် လေးပင်သောအချိုဓာတ်ကို ခံစားနိုင်ရန်အတွက် ငါးပိစိမ်းစား၊ ဒါမှမဟုတ် ငါးအသားကိုနွှင်ပြီး အချိုသဘောနှင့် ထည့်၏။ ထို့ပြင် ငါးပိလုပ်ရာမှထွက်လာသော ငံပြာရည် (အချိုရည်) ကို အသုံးပြုခဲ့ကြ၏။ ရိုးရာဓလေ့သုံးစွဲမှုက အနည်းငယ်ကရိကထနိုင်သော်လည်း ဘေးကင်း၏။ ထိုအနည်းငယ်ကရိကထိရှိတာလေးကို စာရေးသူတို့၏မိဘတွေ၊ ဘိုးဘွားတွေက အလွယ်လိုက်၍ ဟင်းချိုမှုန့် (အရပ်အခေါ် အချိုမှုန့်) ကို တစ်စတစ်စ အစားထိုးသုံးလာရာမှ ယခုတော့ မြန်မာလူမျိုးတိုင်း၏မီးဖိုချောင်မှာ နေရာအခိုင်အမာ ခြေကုပ်ယူနေခဲ့လေပြီ။ ထိုသို့ အသုံးပြုခဲ့ခြင်းအကျိုးဆက်ကြောင့် မြန်မာလူမျိုးများမှာ နောက်ဆက်တွဲ ကျန်းမာရေးထိခိုက်မှုကို ဆိုးဆိုးဝါးဝါး ခံစားနေရလေပြီ။

အိမ်နီးချင်း နိုင်ငံကြီး/ငယ်တို့က အန္တရာယ်ကင်းသည့် ဓာတုကင်းစင်အစားအသောက်နေထိုင်မှုဖြင့် ဘဝကိုဖြတ်သန်းနေကြစဉ် မြန်မာလူမျိုးများက ထို အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံကြီး/ငယ်တို့မှ လက်တည့်စမ်းထုတ်လုပ်သော ဆေးဝါး စားသောက်ကုန်တွေ ဓာတုဓာတ်ပေါင်းတွေကို စွဲစွဲလမ်းလမ်းဈေးကြီးပေးဝယ်၍ သုံးစွဲနေရသည်။ ကိုယ့်ရဲ့ ကောင်းမွန်သော အလေ့အထကို ဖျက်၍ ရုပ်ပြကောင်းသော (အပြင်ပန်းလှအောင်ပြုပြင်ထားသည့်) စွဲမက်ဖွယ်ကြော်ငြာတို့၏ ဆွဲဆောင်မှုနောက်မှာ အသက်ကိုရင်းပြီး ပေးဆပ်စားသုံးနေရသည်ကို သတိပြုသင့်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံကိုလာရောက်သော ပြင်သစ်နိုင်ငံသူတစ်ဦး၏ မှတ်ချက်ချသောစကားတစ်ခွန်းကို စာရေးသူ တစ်ဆင့်ကြားခဲ့ရ၏။ ထိုစကားမှာ အခြားမဟုတ်၊ အလှကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ဖြစ်သည်။ သူတို့ အနောက်ဥရောပနိုင်ငံတွေမှာက ဘယ်အလှကုန်ပစ္စည်းမဆို တိရစ္ဆာန်တွေ အခြားအခြားသောလူထက်နိမ့်ကျသောသတ္တဝါတွေနှင့် စမ်းသပ်ပြီး အန္တရာယ်မရှိမှ ထိုအလှကုန်ကို ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဒါတောင် မပြီးသေး။ ကိုယ်ထုတ်သော အလှကုန်ပစ္စည်းကိုသုံး၍ သုံးစွဲသူမှာ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးတစ်ခုခုပေါ်သည်နှင့် ကြီးမားသည့် လျော်ကြေးပမာဏကို ပေးလျော်ရသည့်အပြင် ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီမှာလည်း ထိုအလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့်လောကမှာ ရပ်တည်နိုင်စွမ်းမရှိနိုင်လောက်အောင် သုံးစွဲသူတို့က အယုံအ

**စာရေးသူတို့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လွယ်လင့်တကူ တွေ့ရနိုင်သည် ငါးရံ့ခြောက်နီရဲရဲလေးများကို ကြည့်ပါ။ ဝိသမလောဘသားများ၏လက်ချက်ကြောင့် ရောင်းပန်းလှအောင် ယမ်းစိမ်းကို အလွန်အကျွံသုံးထားသလို ငါးရံ့ခြောက်က မခြောက်ဘဲ အူပြီး လောက်တွယ်ပါက၊ ပိုးသတ်မှုတ်ဆေးဘူးဖြင့်မှုတ်နေသည်ကို မြင်တွေ့ရပါက တစ်ခါတည်း စားချင်သည့် စိတ်ကုန်သွားနိုင်ပေသည်။**

ကြည်မရှိတော့။ ထို့အတူ ထိုပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်သောကုမ္ပဏီနှင့် စစ်ဆေးပေးခဲ့သောအဖွဲ့အစည်း တရားဝင်သုံးစွဲခွင့်ပေးခဲ့သော လူပုဂ္ဂိုလ်အဖွဲ့အစည်းတို့ကို သက်ဆိုင်ရာဗဟိုအာဏာပိုင်အဖွဲ့နှင့် ဒေသန္တရအာဏာပိုင်တို့က ထိရောက်စွာ အရေးယူသလို ပြင်းပြင်းထန်ထန်လည်း အပြစ်ပေးလေသည်။ မူအတွက် လူကိုထိရဲပေသည်။ စာရေးသူတို့လို တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများမှာတော့ သုံးစွဲသူတွေဘက်ကနေ အမြဲတစေစောင့်ကြည့်စစ်ဆေးပေးနိုင်မည့် ကန့်ကွက်တားဆီးပေးမည့် အဖွဲ့အစည်းမျိုးက မရှိသလောက်ရှားသည်မို့ အိမ်နီးချင်း စီးပွားရေးဘီလူးနိုင်ငံများ၏ အိမ်တွင်းစက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းမျိုးက လက်တည့်စမ်းထုတ်လိုက်သည့်ပစ္စည်းမျိုးကို ဘာအာမခံချက် ဘာထောက်ခံချက်မှမပါဘဲ နည်းမျိုးစုံဖြင့် တွင်ကျယ်စွာ အသုံးပြုနေသည်ဆိုတော့ စာရေးသူတို့သည် အစမ်းသပ်ခံသတ္တဝါမျိုး ဖြစ်နေပြီဟု မပြောရံတမယ်ပင် မှတ်ချက်ချခဲ့လေသည်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ဆိုလျှင် R & D ဟုခေါ်သည့် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကို ပိုမိုအားကောင်းရန် တွန်းအားပေး လှုံ့ဆော်သင့်သည်။ ထိုသို့သောလုပ်ငန်းမျိုးကမှ နိုင်ငံ၏ နည်းပညာနှင့် အရင်းအမြစ်ကို ပိုမို၍ရှေ့ဆောင်ရှေ့ရွက်ပြုကာ ထိရောက်စွာ အသုံးချပြီး ဆွဲတင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ ပုဂ္ဂလိကနှင့် တစ်ဦးချင်း R & D များ ပိုမိုဖွံ့ဖြိုးစေရန် သင့်လျော်သောမက်လုံးမျိုး၊ (ရည်ရွယ်ရင်းမှာ R & D လုပ်ငန်းများ အရှိန်အဟုန်မပျက် အားကောင်းမောင်းသန်ဖွံ့ဖြိုးစေရန်အတွက် ရေရှည်ထောက်ပံ့မှုပေးနိုင်ရန်ဖြစ်သည်။) အစရှိသည့် ကိုယ့်နိုင်ငံဒေသနှင့် ကိုက်ညီသည့် အလျှော့အတင်းပံ့ပိုးမှုမျိုးကို ရလဒ်အလိုက် ထောက်ပံ့ပေးဖို့လိုပေသည်။ စာရေးသူ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က လယ်သမားတစ်ယောက်၏သား ဖြစ်သည်။ သူငယ်ချင်းမှာ ခေတ်လူငယ်လည်းဖြစ် တိုးတက်သောအမြင်ရှိသည့်လူငယ်လည်းဖြစ်သောကြောင့် မိရိုးဖလာစိုက်ပျိုးသည့်လယ်မြေတွင် ထွက်နှုန်းကောင်းသည်ဆိုသော (× × ×) စပါးမျိုးကိုဝယ်၍ စိုက်၏။ ထိုမျိုးစေ့ကို ရန်ကုန်ရှိကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ ဝယ်ခဲ့လေ၏။ ထိုမျိုးစေ့၏ ထူးခြားချက်မှာ ဝယ်ယူသည့်နှစ်အတွက်သာ သီးထွက်ကိုအာမခံခြင်း ဖြစ်သည်။ နောက်နှစ်အတွက် အာမခံချက်မပါ။ စာရေးသူ သူငယ်ချင်းက ဝယ်ရန်ဆုံးဖြတ်ထားပြီးမှ မထူးဘူးဟု ဝယ်ချလာ၏။ ပြီးတော့ လမ်းညွှန်ချက်အတိုင်း စိုက်၏။ ပြောသည့်အတိုင်း ထွက်ရှိလာ၏။ သို့သော် ထို ထွက်ရှိလာသောဆန်က ဗမာလူမျိုးတို့၏ချင်ခြင်းနှင့်လုံးဝမဟပ်။ နောက်တစ်နှစ် ထိုစပါးထဲမှ မျိုးခံထားသည့်မျိုးစေ့နှင့် ပြန်စိုက်၏။ အထွက်ကား ရုတ်ခြည်း ခေါက်ချိုးကျော်ကျော် ကျသွားလေ၏။ စာရေးသူ သူငယ်ချင်း ပက်လက်လန်သွားလေ၏။

စာရေးသူဆိုလိုချင်သည်မှာ ထိုမျိုးစေ့ရောင်းသောကုမ္ပဏီများသည် သူတို့မျိုးစေ့ကို နှစ်စဉ်ရောင်းရရန်အတွက် ရောင်းချလိုက်သောမျိုးစေ့များကို မျိုးယူ၍မရစေရန် 'သင်း' (မျိုးဗီဇကိုသတ်လိုက်ခြင်း) လွှတ်လိုက်၏။ ထို့ပြင် ၎င်းတို့နှင့် စီးပွားဖက်မြေြေဇာကုမ္ပဏီများပါ အဆင်ပြေစေရန် ၎င်းတို့ထုတ်သည့်မျိုးစပါးစိုက်မည့် မြေဆီလွှာ၏အာဟာရကိုလည်း အဆိုပါမြေြေဇာကုမ္ပဏီထုတ် မြေြေဇာဓာတ်နှင့် အဆင်ပြေရန် စီမံထား၏။ ထို့ကြောင့် ဒီမျိုးစေ့ဝယ်သုံးလျှင် ထိုမြေြေဇာကိုပါ မသုံးမဖြစ်သုံးရတော့မည်။ ထိုမြေြေဇာ၏ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးဖြစ်သော အခြားသောပေါင်းမြက် ပိုးဖလံ၊ ဘက်တီးရီးယားတို့ကိုပါ ပို၍အားကောင်းမောင်းသန် ရှင်သန်ကြီးထွားစေသည့်အခါ ပိုးသတ်ဆေးကို မဖြစ်မနေသုံးရတော့သည်။ ထိုပိုးသတ်ဆေးသည် ကုန်စင်အောင် ဓာတ်မပြယ်သည့်အခါ ထိုစိုက်ပျိုးသည့်လယ်မြေသည် ဓာတုဓာတ်ကြွင်းများကြောင့် ယခင်ကထက် ဓာတ်မြေြေဇာ ပိုးသတ်ဆေးတို့ကို ပို၍သုံးလာရသည်။ ထိုသို့ဖြင့် လယ်မြေများ၏ ချဉ်ဖန်နှုန်း မြင့်လာပြီး နောက်ဆုံး ထိုလယ်မြေပျက်ရပေလိမ့်မည်။ နဂိုသူ့ဘာသာသူ သဘာဝပြုပြင်ပြီးသားဧကဟစနစ်သည် မျက်တောင်မွေးတစ်ဆုံးကြည့်သူများကြောင့် မျက်စိတစ်ဆုံးမက ပျက်စီးခဲ့ရပေတော့မည်။

ထိုမျိုးစပါးကုမ္ပဏီများ၏ ရယ်ဒီမိတ် မျိုးစပါးများကြောင့် အလွယ်ကြိုက်မြန်မာလူမျိုးတို့၏ မျိုးရင်းစပါးတို့ ကွယ်ပျောက်ရပေလိမ့်မည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် စာရေးသူကို ရှေးရိုးစွဲအဆိုးမြင်သမားဟု ထင်ပေဦးမည်။ အမှန်တကယ်တော့ စာရေးသူအဆိုးမြင်နေသည်မဟုတ်။ လက်ရှိ ကမ္ဘာ့လူဦးရေ ဝလင်ပိုလျှံအောင်တော့ ကျွေးမွေးလိုသည်ပဲဖြစ်သည်။ သို့သော် တစ်ခုကိုတော့ စဉ်းစားရပေလိမ့်မည်။

တစ်နေ့တစ်လုံးမှန်မှန် ဥနေသည့် ရွှေဥသည့်ငန်းမကိုသတ်မိသလိုဖြစ်မှာကိုပင်။ သေချာသည်ကတော့ မျိုးရင်းစပါးကို သေသေချာချာ R & D လုပ်ပြီး မျိုးစေ့ဘဏ်လိုမျိုးမှာ သိမ်းထားဖို့လိုလာပြီဖြစ်သည်။ လာနေသည့်လှိုင်းကို လက်နှင့်ကာထားဖို့မလွယ်ပါ။ ထိုလှိုင်းပေါ် မည်သို့ အလိုက်သင့်ပါအောင် ကိုယ်မသေအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။ ကိုယ့်ဌာနေမျိုးရင်းကို ဘယ်လိုအဆင့်မြှင့်ပြီး ဈေးကွက်ဝင်အောင် ကြိုးစားမလဲဆိုတာကို စဉ်းစားဖို့လိုလာပြီဖြစ်သည်။

အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများကတောင် သူတို့ဌာနေမျိုးရင်းစပါးများကို တစ်ခုနှင့်တစ်ခု အားသာချက်များပေါင်းစပ်ပြီး ထွက်နှုန်းကောင်းဈေးကွက်ဝင်အောင်၊ ပြင်ပသို့ မျိုးဗီဇမပါသွားရအောင် လုပ်နိုင်သေးလျှင် ဉာဏ်ကောင်းပါသည်ဟု ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထင်ထားကြသော ကိုရွှေမြန်မာတို့ ဌာနေမျိုးရင်း ပေါ်ဆန်းတို့၊ ဧည့်မထတို့၊ တောင်ပျံတို့ အစရှိသည့် စပါးမျိုးတို့၏ ကောင်းကွက်တွေပေါင်းပြီး စပါးမျိုးသစ်တစ်ခုများ မထုတ်လုပ်နိုင်ဘူးလား၊ ထုတ်လုပ်နိုင်

သည့် ကုမ္ပဏီများ မတည်ထောင်နိုင်ဘူးလား။ ကမ္ဘာ့ဆန်စျေးကွက်မှာ ထိုင်းလို နိုင်ငံများက အထက်ဆန်စျေးကွက်ကို အရယူထားသလို ဗီယက်နမ်လို နိုင်ငံများက အောက်ဆန်စျေးကွက်ကို ယူထားသည့်အခါ စာရေးသူတို့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံ၍ စက်မှုနိုင်ငံကို တည်ထောင်မည်ဆိုသောနိုင်ငံက အလယ်လတ်တန်းစားစျေးကွက်ကိုဦးတည်၍ ဌာနေများရင်းကို သေသေချာချာ R & D လုပ်၍ မထိုးဖောက်သင့်ဘူးလား။ ရေတိုလက်ပူတိုက် ထွက်နှုန်းတိုးခြင်းထက် ရေရှည်ထွက်နှုန်းတိုးဖို့ ဘာတွေလုပ်ဆောင်ဖို့ လိုနေပြီဆိုတာ နိုင်ငံကို ဖွံ့ဖြိုးစေချင်သည့် ဆန္ဒမှန်ရှိသူတိုင်း သိဖို့လိုနေပြီ ဖြစ်သည်။

R & D လို့ဆိုသည်နှင့် တော်တော်များများ လက်တွန့်သွားကြပေလိမ့်မည်။ ထိုသို့ စစ်မရောက်ခင် မြားကုန်သလို စိတ်ဓာတ်မျိုးဝင်သွားမှာကို စာရေးသူ အစိုးရိမ်ဆုံးပဲဖြစ်သည်။ စာရေးသူငယ်စဉ်ကဖတ်ဖူးသော ထိုစဉ်က ရွှေသွေးလား၊ စာပေဗိမာန်ထုတ် ဆုရဝတ္ထုတိုမှာလားမသိ ပါဖူးသောဇာတ်လမ်းပုံပြင်တစ်ပုဒ်ကို R & D ဆို လက်တွန့်လေ့ရှိသောလူများကို ပြောပြချင်သည်။ ထိုပုံပြင်တွင် လယ်သမားကြီးနှင့် သူ့သားငယ်တို့ ပါဝင်သည်။ လယ်သမားကြီးက သူစိုက်ထားသည့်လယ်ကွင်းထဲမှ ထူးထူးခြားခြားသန်မာထွားကျိုင်းနေသောစပါးပင်တို့ကို သားငယ်အား သေသေချာချာသိသာစေရန် အရံအတားများလုပ်စေ၏။ သားငယ်က နားမလည်သဖြင့် လယ်သမားကြီးကို ပြန်မေး၏။ လယ်သမားကြီးက သားငယ်ကို "ငါ့သား မင်းမေးတဲ့စကားရဲ့အဖြေကို နောက် ၂ နှစ်ကြာရင် အဖေဖြေပေးမယ်။ ခုလောလောဆယ် အဖေပြောတဲ့စကား၊ အဖေလုပ်တာတွေကို သေသေချာချာမှတ်ထား" ဟု ပြောသည်။ ဤသို့ဖြင့် စပါးရိတ်သိမ်းချိန်ရောက်တော့ မှတ်သားထားသည့်စပါးပင်တို့ကို သီးခြားရိတ်သိမ်းပြီး သိမ်းဆည်းထား၏။ နောက်တစ်နှစ် လယ်စိုက်သောအခါ ထိုသီးခြားရိတ်သိမ်းထားသည့်စပါးမျိုးစေ့ကို ပုံမှန်မျိုးစပါးနှင့်မရောဘဲ သီးခြားစိုက်ပျိုးစေ၏။ ထိုနှစ် ရိတ်သိမ်းချိန်ရောက်သည့်အခါ ယခင်နှစ်ကလိုပဲ သီးခြားစိုက်ပျိုးထားသည်ကို မစားသုံးဘဲ ပုံမှန်စိုက်ပျိုးထားသည့်စပါးကို မျိုးမထားဘဲ စားသုံးရောင်းချစေလေ၏။ သားငယ်မှာ ထိုအထိ နားမလည်သေး။ နောက်နှစ် လယ်စစိုက်သောအခါ လယ်အားလုံးကို သီးခြားစိုက်ပျိုးသိမ်းဆည်းထားသည့်စပါးမျိုးကိုသာ စိုက်စေတော့၏။ ထိုနှစ် လယ်ရိတ်သိမ်းသည့်အခါ သာမန်နှစ်တွေနှင့်မတူဘဲ အထွက်နှုန်း သိသာစွာတိုးလေသည်ကိုတွေ့ရမှ လယ်သမားကြီးက သားငယ်ကို "ကြည့်စမ်းသားငယ် ငါ့သားလွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်က မေးခဲ့တဲ့မေးခွန်းရဲ့ အဖြေက ဒါပဲ။ အဖေတို့သာ ကိုယ်စိုက်တဲ့စပါးပင်ထဲက ထူးခြားနေတဲ့မျိုးကောင်းမျိုးသန့်ကိုသာ မရွေးချယ်ခဲ့ဘူး၊ စိတ်မရှည်ခဲ့ဘူးဆိုရင် ခုလိုမျိုး မျိုးကောင်းစပါးကို ရလာ ခဲ့မှာမဟုတ်ဘူး။ ဒါဟာ အဖေတို့ရဲ့ စိတ်ရှည်မှု၊ အလုပ်ပေါ်ဂရုစိုက်မှုနဲ့ ကြိုးစားမှုရဲ့အသီးအပွင့်ပဲ" ဟု ပြောလေသည်။ ထိုပုံပြင်လေးသည် တစ်ပိုင်တစ်နိုင် R & D သန်သူများအတွက် ခွန်အားတစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ သမိုင်းစဉ်တစ်လျှောက် တစ်ခါမှ မကြုံစဖူး ဆိုးရွားစွာကြုံခဲ့ရသော မုန်တိုင်းဒဏ်ကြောင့် ဆိုးဆိုးဝါးဝါး ထိခိုက်ပျက်စီးခံရခဲ့သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ထမင်းအိုးဟုတင်စားခေါ်ဝေါ်ခံရသည့် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသ ပုံမှန်ပြန်လည်ဖြစ်လာစေရေးအတွက် ပြည်တွင်းပြည်ပအဖွဲ့အစည်း အသီးသီးက ကိုယ်စီကိုယ်ငှ အားကြိုးမာန်တက်ဆောင်ရွက်နေကြချိန်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့သောအချိန်အခါမျိုးတွင် ရှေ့ပိုင်းက စာရေးသူရည်ညွှန်းခဲ့သော ပြဿနာများက မလွဲမသွေကြုံလာနိုင်ရဖွယ်ရှိသည်။ စာရေးသူအကြံပေးလိုသည်မှာ လတ်တလောရည်မှန်းချက်ပြည့်ဝဖို့အတွက် ရှိသမျှ အင်အားစွမ်းအင်ကို သွန်ချသလို အသုံးပြုလိုက်သလိုဖြစ်သွားမှာကို သတိပြုစေချင်သည်။

ဘယ်လိုပင်ပြောပြော ဘယ်လိုပင်ဆိုဆို ကိုယ်လုပ်ချင်တာ လုပ်မှာပဲဆိုသည့် တစ်ယူသန်သမားတွေကိုတော့ စာရေးသူအတင်းအကျပ်မဆိုချင်ပါ။ သို့သော် တစ်ခုတော့သတိပေးချင်သည်။ ယနေ့ခေတ်ကမ္ဘာပေါ်ရှိ လူအားလုံးသည် အနာဂတ် လူသားမျိုးဆက် ရသင့်ရထိုက်သော သယံဇာတသဘာဝအမွေကို မတိုးပွားရင်နေ မလျော့ပါးသွားစေရန်တော့ ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သင့်ပေသည်။ မုန်တိုင်းဖြစ်ပြီးကာစက သစ်ပင်တွေ အလဲလဲအပြိုပြိုဖြစ်နေစဉ် အကောင်းပကတိကျန်ရှိနေသေးသည့် သစ်ပင်ကြီးငယ်တို့ကို ဆိုင်မျက်နှာစာပိတ်နေ၍၊ ခြံယာတိုးချဲ့လို၍ 'ရောင်းတော်ပြန်' ခုတ်ခဲ့သူတို့ကို လောလောလတ်လတ်တွေ့ရှိခဲ့သေးလျှင် 'ဘယ်သူသေသေ

**ထိုမျိုးစပါးကုမ္ပဏီများ၏ ရယ်ဒီမိတ်မျိုးစပါးများကြောင့် အလွယ်ကြိုက်မြန်မာလူမျိုးတို့၏ မျိုးရင်းစပါးတို့ ကွယ်ပျောက်ရပေလိမ့်မည်။ ဤသို့ဆိုလျှင် စာရေးသူကို ရှေးရိုးစွဲအဆိုးမြင်သမားဟု ထင်ပေဦးမည်။ အမှန်တကယ်တော့ စာရေးသူ အဆိုးမြင်နေသည်မဟုတ်။ လက်ရှိကမ္ဘာလူဦးရေ ဝလင်ပိုလျှံအောင်တော့ ကျွေးမွေးလိုသည်ပဲ ဖြစ်သည်။ သို့သော် တစ်ခုကိုတော့ စဉ်းစားရပေလိမ့်မည်။**

ငတေမာ' ဆိုပြီး 'ဗူးလေးရာ ဖရုံဆင့်' ဆိုသလို 'ငါ လတ်တလောအဆင်ပြေရင်ပြီးရော၊ ငါရပ်တည်နေရတဲ့အနေအထား လေးပို ကောင်းလာရင်ပြီးရော' ဆိုသည့် လူစားမျိုးနှင့် သာတွေ့သွားမိခဲ့ လျှင် ကောင်းမြတ်သောစေတနာရှင်တို့၏ ကုသိုလ်သည် ဒုက္ခရောက်နေသူကို ကယ်ဖို့ထက် ကုဖို့ခက်သည့် ဆိုးကျိုးကို ပေးမိသလို များဖြစ်သွားလေမလားဟု စာရေးသူ စိုးရိမ် မိသည်။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရလျှင် တိုင်းပြည်တိုင်းပြည်တိုင်း၌ မီတင်းနေထိုင်သော လူ၊ သတ္တဝါ၊ ဂေဟစနစ်အပါအဝင် ရေပေါ်ရေအောက်၊ မြေပေါ်မြေအောက် သဘာဝပေါက်ပင်အနေအထားမှန်သမျှ တစ်ခုမျှ အရေးမကြီးသည်မရှိ။ ကိုယ်မွေးထားသည့် ခွေး အရေးကြီးသလို သူများမွေးထားသည့်ခွေးလည်း အရေးကြီးသည်ဖြစ်ပေသည်။ လက်နက်နှင့် တိုက်ခိုက်လာသူကို လက်နက်နှင့်ကာကွယ်ရန် ကာကွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်း ရထားသကဲ့သို့ မသိမသာဘေးထွက်ဆိုးကျိုးဖြစ်ပွားစေနိုင်သည့် အစားအသောက်၊ ဆေးဝါး၊ လူသုံးကုန်၊ စက်မှုကုန်ကြမ်း အစရှိသည့် လူနှင့်သတ္တဝါထိစပ်နိုင်သမျှ တိုက်ရိုက် သို့မဟုတ် သွယ်ဝိုက်ထိတွေ့နိုင်သမျှအရာအားလုံးအတွက် ကိုယ်ဌာနေ မီတင်းနေထိုင်သူ လူ တိရစ္ဆာန်တို့အတွက် အန္တရာယ်အဆိပ်အတောက်မရှိနိုင်အောင် စစ်ချေးဖို့ အမြဲတစေသတိရှိကာ တာဝန်ဆိုတာထက် ပို၍လေးနက်သောအသိရှိသည့် အနေအထားမျိုး၊ အသင်းအဖွဲ့မျိုး များစွာ (စေတနာ့ဝန်ထမ်းသဘောမျိုးပါ) လိုနေပြီဖြစ်သည်။ ထို့အတူ ဌာနေမျိုးရင်း ရုက္ခမျိုးစိတ်တို့ကို အကာအကွယ်ပေးနိုင်သလို ထာဝစဉ်တည်တံ့စေနိုင်အောင် သိမှီးသိမ်းဆည်းကာ ဒေသရင်းနှင့် ပို၍ပို၍ အစွမ်းထက်အသုံးဝင်နိုင်မည့် ရုက္ခမျိုးစိတ် မျိုးကွဲသစ်များ ဖော်ထုတ်ဖို့လည်း အရေးတကြီးလုပ်ဆောင်ရန်လိုအပ်နေပြီ ဖြစ်သည်။

နေရာတကာတိုင်း သူများတွေ့မှ လိုက်တွေ့နေရလျှင် သူများသိမှ လိုက်သိနေရလျှင် မကောင်းတော့။ ကိုယ်ညံ့ရာ၊ ကိုယ်ဖျင်းရာ ကိုယ်တကယ်ဂရုတစိုက်မလုပ်ကိုင်ခဲ့တာကို တိုက်ရိုက်ပြဆိုနေသလို ဖြစ်နေတော့မည်။ စာရေးသူတို့လူမျိုးတွေက "ကြော်ငြာတစ်ခု၏ ရည်ရွယ်ချက် ထက်အပေါ်ယံဝတ်စားဆင်ယင်မှုကိုသာ သွား၍ မြင်နေလေသည်။ ထိုကြော်ငြာ၏ ဓာတုအန္တရာယ် ကလေးသူငယ်များပေါ် သက်ရောက်မှုဆိုးကျိုး၊ မသိမသာပေးလိုက်သည့် "နားလည်တတ်ကျွမ်းသူကိုပါ နားလှည့်ပါးရိုက်" အန္တရာယ်ကို မမြင်သာစေသည့်ပေးချက် (Message)၊ ထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီ၏သက်တမ်း၊ အချိန်ကာလနှင့် လိုက်နာကျင့်သုံးသင့်သည့် တားမြစ်ချက်လမ်းညွှန် (အထူးသဖြင့် တိုင်းရင်းသားဘာသာစကားဖြင့် ဆေးသုံးစွဲပုံ) စသည်တို့ကို သေချာ ဂရုတစိုက်စိစစ်လိုလာပြီဖြစ်သည်။ ထို့အတူ အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းများ (NGO) ကဝင်လာသမျှ ကုန်ပစ္စည်း (စားသောက်ကုန်၊ လူသုံးကုန်၊ ဆေးဝါး၊ တိရစ္ဆာန်သုံးပစ္စည်း အစရှိသည်တို့ကို တစ်ပိုင်တစ်နိုင်သဘောမျိုး စစ်ဆေးရန် တာဝန်ယူဖို့လိုလာပြီဖြစ်သည်။ အရာရာအားလုံး အစိုးရကို အားကိုးနေ၍လည်းမဖြစ်။ ကိုယ်တတ်နိုင်သောဝန်ကို နိုင်ငံသားတို့နှင့် တာဝန်သိတတ်သော နိုင်ငံကြီးသားစိတ်ရှိသည့်လူ၊ ပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းတို့က မျှယူဖို့လိုလာပြီဖြစ်သည်။ စာရေးသူတို့ မီတင်းနေထိုင်ရာဒေသသည် ပတ်ဝန်းကျင်နိုင်ငံကြီးငယ်တို့၏ ဆေးဝါးစမ်းသပ်ရာ ဓာတုအကြွင်းအကျန်များစုပြုံရာ သက်တမ်းလွန်ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ခေတ်မမီတော့သည့် ကုန်ပစ္စည်းများ အချဉ်ထည့်ရောင်းချရာ (စေတနာထား၍ လျှော့ချသည်ဈေးနှုန်းပေးသယောင် အစရှိသည့်)၊ လှည့်ပတ်အမြတ်ထုတ်၍ လိုချင်သမျှ သဘာဝသယံဇာတများကို အဟောသိကံထုတ်၍ရသည့် ဒေသများမဖြစ်ရန် ဝိုင်းဝန်းကာကွယ်ဖို့ လိုနေပေပြီ။ လောလောလတ်လတ်တော့ စာရေးသူလိုများ ပြောခဲ့ရေးခဲ့သူတို့ ရည်ညွှန်းခဲ့သည့်ဆိုးကျိုးများ တွေ့နိုင်သေးဦးမည်တော့မဟုတ်။ သို့သော် တွေ့ပြီဆိုတာနှင့် ကုစားဖို့ဆိုတာ ရာစုနှစ်တစ်ခုစာမက ပေးဆပ်လို့ ပျောက်ကင်းမည်မဟုတ်။ သတိကြပ်ကြပ်ရှိစေချင်ပါသည်။

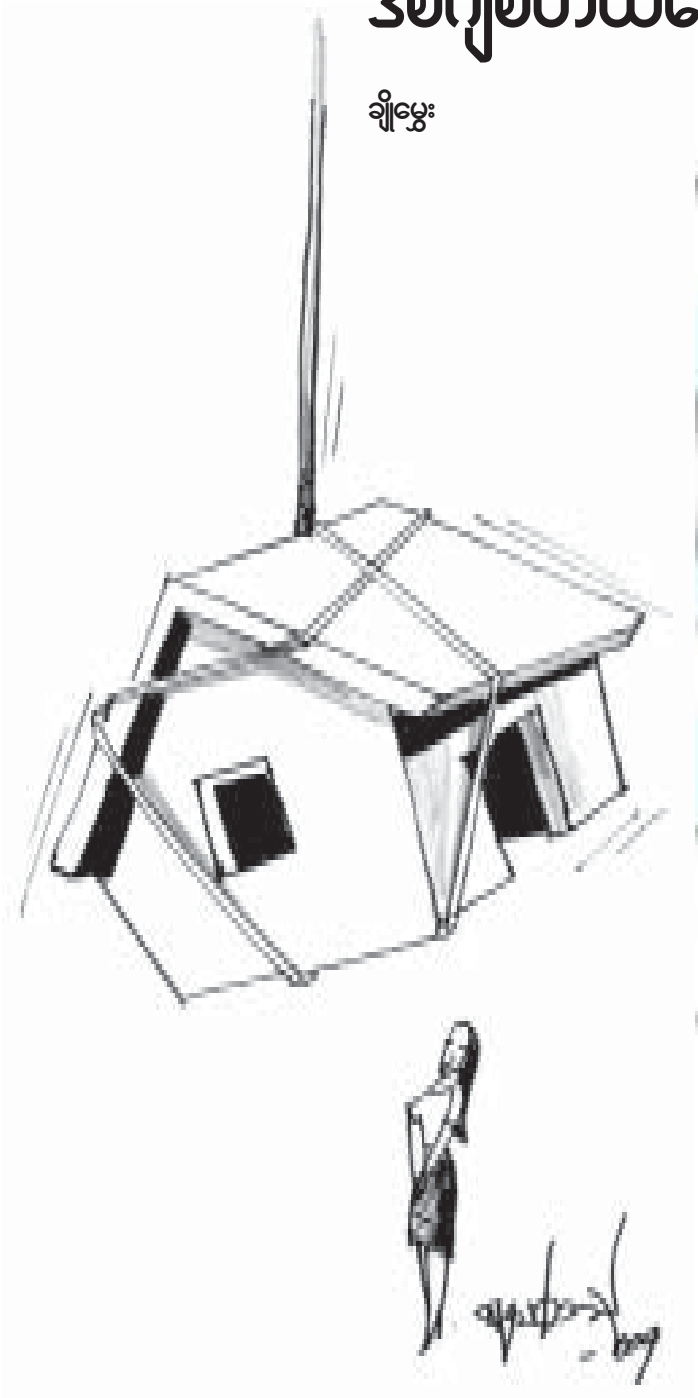
ပတ်ဝန်းကျင်နိုင်ငံတွေက ကိုယ့်နိုင်ငံကထွက်သည့် ကျောက်သံပတ္တမြားကို သူတို့နိုင်ငံဒေသထွက်ပစ္စည်းဖြစ်အောင် ကမ္ဘာကျော်လုပ်ကြံဖန်တီးခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ယခုတစ်ဖန် စိုက်ပျိုးရေးဘက်လှည့်လာပြန်နေပြီ။ တောမကျ မြို့မကျဒေသနေ လူတွေ တော်တော်များများကြုံဖူးလိမ့်မည်။ "ရှေးဟောင်း လက်ပတ်နာရီပျက်တွေဝယ်တယ်" ဆိုသောအော်သံကိုပင်။ ဘာကြောင့်များ နာရီပျက်ကို နာရီကောင်းနှင့်လဲ၍ ငွေအလိုက်ပေးဝယ်နေသနည်း။ အဖြေက အခြားမဟုတ် နာရီပျက်ထဲ ရွှေနှင့်ကျောက်တို့ တပ်ဆင်မြှုပ်နှံအလှဆင်ထားသည်ကို သိရှိ၍ပင်ဖြစ်သည်။ ဒီသဘောမျိုးနှင့်ယှဉ်၍ ကမ်းလှမ်းလာသမျှ အရာရာတို့ကို သတိနှင့်ယှဉ်၍ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ပြီးမှ လက်ခံဖို့လိုလာပြီဖြစ်သည်။ သို့မှသာ ဒီမိုကရေစီနိုင်ငံသစ်အတွက် တင်းပြည့်ကျပ်ပြည့် အနာကင်းစင်သော နိုင်ငံသားနှင့် သဘာဝဂေဟစနစ်ကောင်း အခြေအနေကောင်းကို လက်ကမ်းနိုင်မည်ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ သို့မဟုတ်ပါဘဲ သူလွဲချ ငါလွဲချ၊ သူဖို့ငါဖို့ဆိုသည့် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆန်သည့် ခံစားမှုမျိုး၊ တာဝန်မဲ့မှုမျိုးကို ဆက်ယူလာပါက သူများကို ထိုးခဲ့သောလက်ညှိုးသည် ကိုယ့်ဘက်သို့ ပြန်လှည့်လာပေလိမ့်မည်။ နိုင်ငံကိုချစ်သည်ဟု ပါးစပ်ကတဖွဖွပြောခဲ့သော နိုင်ငံကိုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်လုပ်မည်ဟု တဖွဖွအသံဟစ်နေသူတို့ ကိုယ့်သွေးကိုယ်ဖောက်ရောင်းသလိုဖြစ်သွားမှာပါကို သတိပြုဖို့ လိုနေပေပြီ။ ဓားစက်ပန်းကို (ငရဲပန်းကို) ရွှေပန်းလို့ မထင်သင့်တော့ပါ။ သတိရှိဖို့ လိုကို လိုနေပေပြီ။

**ကျီအောင်ဘန်း**

■

# အစိပ်အကျဲမညီသော ဒစ်ဂျစ်တယ်လှုကားထစ်များ

ချိုမွေး



အခုတလော ချိုမွေးစာရေးကျဲသွား၏။ ကျဲရခြင်းအကြောင်းမှာ စာရေးချင်စိတ်မရှိ၍လည်းမဟုတ် စာရေးစရာအကြောင်းမရှိ၍လည်းမဟုတ်။ စာရေးချင်စိတ်ပေါက်သည့်အချိန်နှင့် လျှပ်စစ်မီးလာချိန်တို့ မကိုက်ခြင်းကြောင့်သာဖြစ်သည်။ ဒီညနေတော့ဖြင့် မီးမလာသည့်တိုင်အောင် ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်လောက်တော့ စိတ်ကူးနှင့်ရေးဖြစ်အောင် ကြိုးစားမည်ဟုတေးထားသည်။ အခုတလော စိတ်ထဲ၌ ခဏခဏပေါ်လာပြီး ချရေးရန်လက်ယားနေသော အကြောင်းအရာမှာ Digital Divide ဟုခေါ်သော လူမှုဘဝများ၌ နည်းပညာကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော ကွဲပြားခြားနားချက်များအကြောင်းဖြစ်သည်။ (မြန်မာပြန်စရာအကောင်းဆုံးစာလုံးကို ရှာမတွေ့သေး၍ Digital Divide ကို Digital Divide ဟုသာ ရေးပါဦးမည်။) Digital Divide သည် ပေါ်လာတာသိပ်မကြာသေးသည့် အယူအဆတစ်ရပ်၊ စကားလုံးအသစ်တစ်ခုဖြစ်၏။ နည်းပညာတိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ Digital Divide တည်ရှိမှုမှာ အသက်အရွယ်ကိုလိုက်၍လည်းကောင်း၊ ကျား/မ သဘာဝကိုလိုက်၍လည်းကောင်း၊ ပညာရည်အခံကိုလိုက်၍လည်းကောင်း၊ ဝင်ငွေအပေါ်ကိုလိုက်၍လည်းကောင်း၊ နေထိုင်ရာအရပ်ဒေသကိုလိုက်၍လည်းကောင်း ကွဲပြားစွာ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်ပါသည်။

နည်းပညာဟောင်းများသည် အသစ်များထက်ပို၍ သုံးစွဲသူ လူတန်းစားများအတွင်းသို့ ပို၍ညီညီမျှမျှထိုးဖောက်ရောက်ရှိနေနိုင်သည်။ ဥပမာ–ခေတ်စားလာတာကြာပြီဖြစ်သော ရုပ်မြင်သံကြားသည် 3G

လက်ကိုင်ဖုန်းထက်စာလျှင် လူထုကြားသို့ ပို၍ အရေးအတွက်များများ ရောက်ရှိနိုင်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ တီဗီကိုသုံးနိုင်သူနှင့် မသုံးနိုင်သူတို့ကြားတွင်ရှိသော Divide မှာ ပမာဏအားဖြင့် တီဗီကိုဝယ်နိုင်သူ နှင့် 3G ဖုန်းကို ဝယ်နိုင်သူတို့၏ကြားတွင်ရှိသော Divide ထက်စာလျှင် ပိုကျဉ်းမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် 3G ဖုန်းကို ဝယ်နိုင်သူနှင့် မဝယ်နိုင်သူတို့ကြားတွင်ရှိသော Divide ထက်လည်း ပိုကျဉ်းနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် Digital Divide ဟုဆိုလိုက်လျှင် နည်းပညာတစ်ခုတည်းကြောင့် ဖြစ်လာသော Single Divide မဟုတ်ဘဲ ကွာဟပုံမှာ Multiple Divide အသွင် အဟများ ပုံစံမျိုးစုံဖြင့်ရှိနေကြသည်။ ဥပမာ–နိုင်ငံတစ်ခုနှင့်တစ်ခုကြား ဖွံ့ဖြိုးမှုကိုလိုက်၍ Digital Divide အဟ အသေးအကြီးကွာသွားနိုင်ပြီး လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း၌လည်း Divide များ အရွယ်အစားစား ရှိနေနိုင်ပါသည်။ ဤသို့ကွဲပြားရခြင်းအကြောင်းရင်းများအနက် နိုင်ငံများအချင်းချင်းကြား၌လည်းကောင်း၊ တစ်ဦးစီကြား၌လည်းကောင်း ရှိနေသော ဓနအင်အားကွာဟချက်ကြောင့် ဖြစ်ရခြင်းက အထင်ရှားဆုံး ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံး အနေအထားဖြင့်ရှိနေနိုင်သည့် Digital Divide ကို နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာညွှန်းကိန်းများ မရှိသေး၍ ရေးမပြနိုင်သော်လည်း လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်နှင့် တစ်ယောက်ကြားတွင်ဖြစ်နေသော Divide များကိုမူ အမြဲလိုလိုသတိထားမိသောကြောင့် ဥပမာပေး၍ ရေးပြနိုင်လေသည်။ အကယ်၍ Digital Divide အကြောင်းဆောင်းပါးကိုရေးဖြစ်လျှင် မကြာခင်က လေ့လာခဲ့သော ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ လူပုဂ္ဂိုလ်သုံးဦး၏အကြောင်းကို နမူနာအဖြစ် ရေးပြရန် စိတ်ကူးတွင် စဉ်ချထားလိုက်၏။

## ဥပမာ (၂)- တင်လေးငယ်၊ အသက် ၂၂ နှစ်၊ အကြီးတန်းသတင်းထောက်

တင်လေးငယ်သည် မြို့ကြီးသူ မဟုတ်ပါ။ မွန်ပြည်နယ် မော်လမြိုင်မြို့၏ တစ်ဖက်ကမ်းဖြစ်သော ဘီလူးကျွန်းတွင်မွေး၊ မော်လမြိုင်မြို့ပေါ်မှ အထက်တန်းအောင်ကာ တက္ကသိုလ်တက်ချိန်တွင် ရန်ကုန်သို့ရောက်လာသူ ဖြစ်သည်။ နယ်ကလာသည်ဆိုသော်ငြားလည်း တင်လေးငယ်၏သင်ယူမှုအရှိန်က မြန်သည်။

တက္ကသိုလ်နှစ်များတွင် သက်ဆိုင်ရာဘာသာရပ်ကို သူများထက် နှံ့နှံ့စပ်စပ်သိနေအောင်လုပ်ခဲ့ရုံသာမက တစ်ချိန်တည်းတွင် ကမ္ဘာသုံးဘာသာစကားဖြစ်သော အင်္ဂလိပ်စာကိုလည်း တစိုက်မတ်မတ် လုပ်ခဲ့သေးသည်။ ကျောင်းစာတွင် အတန်းဖော်များထက် ပခုံးချင်းယှဉ်နိုင်သည်ထက် ကျော်နေသဖြင့် တင်လေးငယ်မှာ ဘဝင်ခပ်မြင့်မြင့်ဖြစ်၏။ သို့သော် တင်လေးငယ်၏ မြင့်နေသောဘဝင်များ နေရာလွဲနေကြောင်းကို ကျောင်းအပြီး လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရိုက်တွင် သိလိုက်ရပ်သည်။ ကျောင်းအပြီးတွင် အလုပ်ရှာပေးသောအေဂျင်စီများသို့ ခြေတိုအောင်လျှောက်၍ အလုပ်ရှာသည့်တိုင် တင်လေးငယ်သည် တော်တော်နှင့် အလုပ်မရနိုင်ဘဲရှိ၏။ စီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုသို့ အလုပ်လျှောက်ထားသည့် တစ်ခုသောအင်တာဗျူးတွင် တင်လေးငယ်သည် မရှိရှိအောင်တင်းထားရသော ခွန်အားကလေးများပင် နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် လေနှင့်လွှင့်သွားသောသွပ်ချပ်တွေလိုပင် ခန္ဓာကိုယ်နှင့် တွဲလျက်ရှိသေးရဲ့လား မှတ်ရသည်။ မိတ်ကပ်ကို မှုန်နေအောင်လူးထားသော ကြွေမျက်နှာလှလှကလေးနှင့် အသက် ၂၅ နှစ်ကျော်အရွယ် မန်နေဂျာအမျိုးသမီးသည် ငယ်ငယ်၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းကို ဖင်ပြန်ခေါင်းပြန် ဖတ်လိုက်သည်။ ပထမဆုံးစမေးသောမေးခွန်းမှာ ရုံးပိုင်းစီမံခန့်ခွဲရေးဝန်ထမ်းတစ်ယောက်၏ ရာထူးကို လျှောက်ထားသူတစ်ဦးအနေဖြင့် မည်သည့်တာဝန်များကို ထမ်းဆောင်ရမည်ဟုထင်ပါသလဲဟု မေးသည်။ ငယ်ငယ်သည် တတ်သလောက်မှတ်သလောက် ကြိုးစားဖြေ၏။ မှန်တာတွေလည်းပါမည်။ လွဲတာတွေလည်းပါမည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ကျောင်းပြီးကာစ အမျိုးသမီးငယ် တစ်ဦးအနေဖြင့် တင်လေးငယ်တွင် မည်သည့် အလုပ်အတွေ့အကြုံမျှမရှိသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံရရန်အစီအစဉ်မှာ တက္ကသိုလ်သင်ရိုးများ၌လည်းမပါရှိခဲ့သည်ဖြစ်ရာ အလုပ်ခေါ်ယူသူများအနေဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်အတွေ့အကြုံ ၂ နှစ် သုံးနှစ်မှ ငါးနှစ်အထိဟု ရေးထားလျှင် အလုပ်ရှင်တွေကလည်း ကိုယ်ချင်းမစာလိုက်တာဟု သူမက တစ်ဖက်စောင်းနင်းတွေးပစ်လိုက်သည်။

နောက်မေးခွန်းတစ်ခုလာပြန်ပြီ။ ရုံးအကူဝန်ထမ်းတာဝန်ကိုထမ်းဆောင်မည့်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် ကွန်ပျူတာပါ ရုံးပိုင်းဆိုင်ရာဆော့ဖ်ဝဲများ သုံးတတ်ပါသလားတဲ့။ "ဟင့်အင်း" ဟု ခေါင်းယမ်းလိုက်ရင်း သူမကို အထင်သေးစိတ်များ၊ စိတ်ပျက်နေသောစိတ်များ ထင်းခနဲပေါ်လွင်နေသော မန်နေဂျာအမျိုးသမီး၏ မျက်လုံးလှလှများကို မဝံ့မရဲကြည့်လိုက်မိသည်။ "အစ်မတို့ရုံးမှာက အလုပ်တော်တော်များများကို ကွန်ပျူတာပေါ်မှာ၊ Online ပေါ်မှာ ပြီးအောင်လုပ်ရတာ။ ညီမမှာ အဲဒီအရည်အချင်းတွေ လိုနေသေးတယ်ဆိုရင်တော့ အစ်မတို့အနေနဲ့ စဉ်းစားဖို့ခပ်ခက်ခက်ပဲ" ဟု ပြောစကားကို ကြားလိုက်ကတည်းက ငယ်ငယ်အတွက် မျှော်လင့်ချက်မရှိမှန်း သိလိုက်ပါသည်။ ကျောင်းပြီးလျှင် ရွာပြန်ဆင်းလာစေချင်သောအမေ့ကို ထောလော်ကန့်လန့်လုပ်လို့ အလုပ်မရတာလားဟု တွေးရင်း စိတ်ဆင်းရဲသွားပြန်သည်။ အမေ၏အစ်မ၊ ငယ်ငယ်၏ကြီးတော်သည် သူ့သမီးလေးယောက်စလုံး တစ်ဖက်နိုင်ငံတွင် အလုပ်လုပ်နေကြပြီဖြစ်ရာ ငယ်ငယ့်ကိုပါ သူ့သမီးတွေနှင့် အတူအလုပ်လုပ်ဖို့ ရန်ကုန်မှပြန်ခေါ်ချင်နေသည်မှာ ကြာပြီဖြစ်၏။ ငယ်ငယ်က ပိုက်ဆံလိုချင်တာမှမဟုတ်ဘဲ ငယ်တုန်းပညာပဲ လိုချင်တာ။ ဒီတော့လည်း ရန်ကုန်သည် ငယ်ငယ် အနေချင်ဆုံးနေရာဖြစ်နေသည်မှာမဆန်း။ ကံကောင်းထောက်မစွာပင် အလုပ်သင်သတင်းထောက်ခေါ်သော မီဒီယာကြီးတစ်ခုတွင် အချိန်ပိုင်းအလုပ်တစ်ခုကိုရခဲ့သည်။ ခေါ်ယူခဲ့သောမီဒီယာမှာ ငယ်ငယ်၏ လက်ရှိပညာအရည်အချင်းကို

အခြေခံ၍ ပြုစုပျိုးထောင်လျှင် ဂျာနယ်လစ်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်လာနိုင်သည်ကိုလည်းကောင်း၊ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ်တက်ကြွနေသည်ကိုလည်းကောင်း ထောက်ရှု၍ ကွန်ပျူတာကိုပင် ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် မတတ်သောသူ့ကို အလုပ်ခန့်လိုက်ပါသည်။ လုပ်ငန်းခွင်သို့ စတင်ဝင်ရောက်ချိန်တွင် ငယ်ငယ်သည် တာဝန်အသီးသီးထမ်းဆောင်နေကြသော လုပ်ငန်းခွင်ရှိ ရွယ်တူတန်းတူများကိုကြည့်၍ အားငယ်သွားသည်။ ပထမဆုံးအကြိမ်အဖြစ် မိမိဘာမျှ မတတ်သလို ခံစားသွားရသည်။

ကျောင်းစာမေးပွဲကို အမှတ်ကောင်းကောင်းဖြင့်အောင်၍မလုံလောက်ကြောင်း၊ လောကကြီး၌ သင်ယူစရာများစွာ ကျန်ရှိသေးကြောင်း တစ်စတစ်စပို့၍သဘောပေါက်လာခဲ့သည်။ မီဒီယာတို့၏သဘောမည်သည် သတင်းနှင့် ဗဟုသုတတို့ကို ပရိသတ်လက်ဝယ်သို့ အရောက်ပို့ရန်တာဝန်ရှိရာ မီဒီယာတွင် အလုပ်လုပ်သူတို့မှာ သိစရာမှတ်စရာတို့ကို ပရိသတ်ထက် နောက်မကျရလေအောင် သိထားမှတ်ထားရန် လိုလေသည်။ ဤအလုပ်ကိုပင် ငယ်ငယ်က ပျော်မွေ့လှသည်။ အသိပညာကိုရှာမှီးရခြင်းမှာ မဆုံးနိုင်သော ပန်းခင်းကြီးထဲမှ ပန်းအလှတစ်ပွင့်စီကို တို့၍တို့၍ ရေတွက်သွားခွင့်ရသည်နှင့် တူ၏။ အပျော်အပါးကိုလျှော့သော၊ အလုပ်ကိုစွဲသော ငယ်ငယ်သည် ယခုအခါ လုပ်သက်နှုန်းအတွင်းမှာသည် အငယ်တန်းသတင်းထောက်မှ အကြီးတန်းသတင်းထောက် ဖြစ်လာခဲ့ပြီဖြစ်၏။ ယခုအခါ အင်တာနက်မသုံးတတ်၍၊ ကွန်ပျူတာမကိုင်တတ်၍ မျက်နှာငယ်ရသောငယ်ငယ်မဟုတ်တော့။ Online ပေါ်တွင် အချိန်ရလျှင်ရသလို ဝင်ရောက်မွှေနှောက်နေလေ့ရှိသူဖြစ်ရာ သတင်းတစ်ပုဒ်ကို လှလှပပထွက်လာအောင် အချက်အလက်မည်သို့ဖြည့်တင်းရမည်ကို နားလည်လာခဲ့ပြီဖြစ်သည်။ လိုအပ်သောဗဟုသုတအပြင် အင်္ဂလိပ်စာလေ့ကျင့်ရာ၌လည်း Audio Book များ၊ သီချင်းနှင့် သတင်းများကိုပါ အရသာခံနားထောင်တတ်ပြီဖြစ်သည်။ အယ်ဒီတာချုပ်က အလုပ်ကိုထိခိုက်မည်စိုး၍ တားမြစ်ထားသော်လည်း Online ပေါ်တွင် ငယ်ငယ်အကြိုက်ဆုံး Google ၏ဝန်ဆောင်မှုမှာ Gtalk ဖြစ်၏။ ယခုအခါ အရုပ်ရော၊ အသံနှင့်ပါ ပြောရနေပြီဖြစ်ရာ ကျောင်းမပြီးခင်က စင်ကာပူသို့ထွက်သွားသော ငယ်ငယ်၏သူငယ်ချင်းများနှင့် မပြတ်ဆက်သွယ်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယခင်က လမ်းဘေးရှိ Billboard ကြော်ငြာကြီးများ၌ မကြာခဏဆိုသလို တွေ့ရသော ခရီးဆောင်ကွန်ပျူတာပေါ် လက်ချောင်းလှလှလေးများပြေးနေပုံကို မြင်တွေ့တိုင်း ငါ အဲသလိုလက်ပ်တော့မျိုး ဘယ်တော့မှထိခွင့်ရနိုင်မှာပါလိမ့်ဟု စိတ်အားငယ်တတ်သောငယ်ငယ်မဟုတ်တော့။ လိုချင်တာကို ဖြစ်လာအောင် မည်သို့မည်ပုံရယူရမည်ဆိုသည်ကိုကျေညက်သောငယ်ငယ် ဖြစ်လာခဲ့ပြီ။

တတ်နိုင်လျှင် ကိုယ့်နား မျက်စိပွင့်သလို ရွာအိမ်ကလူကြီးတွေကိုရော မောင်လေး၊ ညီမလေးတွေကိုရော မျက်စိပွင့်စေချင်လှသည်။ အထူးသဖြင့် စာဖတ်ဝါသနာပါသော အင်္ဂလိပ်စာ မတောက်တခေါက်တတ်သော အဖေသည် အင်တာနက်ကိုသာသုံးတတ်လျှင် အလွန်ပျော်မည်ဖြစ်ကြောင်း သူယုံကြည်ပါသည်။ အဖေသည် သတင်းထောက်ဖြစ်သူသမီးထံ သတင်းအတိုအထွာများကို ရလျှင်ရသလို နယ်မှ တယ်လီဖုန်းဖြင့် အကြောင်းကြားလေ့ရှိသည်။ သို့သော် ဓာတ်ပုံပါဖော်ပြရမည့်သတင်းဖြစ်လျှင်ကား အခက်တွေ့နေရသေးသည်။ ငယ်ငယ်သည် အဖေလုပ်သူကို ဖြစ်နိုင်လျှင် သတင်းနှင့်ဓာတ်ပုံများကို E-mail ဖြင့် ပို့စေချင်လှသည်။ အဖေသည် ကွန်ပျူတာကို တစ်ခါမျှ ဖွင့်ဖူးပိတ်ဖူးသူမဟုတ်သည့်တိုင်အောင် မော်လမြိုင်မြို့ပေါ်ရှိ PCO မှ အမျိုးသမီးများက သူ့ကိုကူညီလိမ့်မည်။ "အဖေသမီးဆီကို E-mail နဲ့ အဲဒီသတင်း နောက်ဆက်တွဲကို ပို့ပေးလိုက်ပါလား။ သမီးရဲ့ E-mail လိပ်စာက tinlay.nge@gmail. com လေအဖေ" ဟု ငယ်ငယ်၏ တယ်လီဖုန်းပြောနေသောအသံသည် အယ်ဒီတာချုပ်ရှိရာအတွင်းခန်းအထိ ပျံ့လွင့်လာပါသည်။ ငယ်ငယ်ရွတ်ပြသော တီအိုင်အင်အယ်လ်အေဝိုင်ဒေါ့အန်ဂျီအီးအက်ဂျိမေးဒေါ့ကွမ်းဆိုသည်ကို တစ်ဖက်မှ ငယ်ငယ့်အဖေက နားမလည်၍ ထပ်ကာထပ်ကာပြန်မေးသည်။ အထူးသဖြင့် nge ၏ အနောက်မှ @ဟူသော သင်္ကေတကို ထွက်ပြသည့်အသံကို ငယ်ငယ့်အဖေမှာ ဖမ်း၍မရပါ။ မှန်ပေသည်။ လွန်ခဲ့သောနှစ်သုံးဆယ်လောက်က တက္ကသိုလ်ပညာပြီးစီးသူအဖြစ် တစ်ရွာလုံးက ပညာတတ်ကြီးဟု ဂုဏ်ယူခဲ့ကြသော်လည်း ယခုအခါ တစ်ခါမျှ E-mail မပို့ဖူးသူတစ်ယောက်သာဖြစ်နေသော အဖေလုပ်သူကို တင်လေးငယ်က @ ဆိုသည်မှာ မည်သည့်ပုံသဏ္ဌာန်ရှိကြောင်း တယ်လီဖုန်းထဲ၌ မည်သို့ရှင်းပြနိုင်ပါမည်နည်း။ အတွင်းခန်း၌ မနက်ဖြန်ထုတ်မည့် သတင်းစာအတွက် နောက်ဆုံးတည်းဖြတ်ခြင်းကိုဆောင်ရွက်နေသော အယ်ဒီတာ

**တတ်နိုင်လျှင် ကိုယ့်နားမျက်စိပွင့်သလို ရွာဒီမိုကလူကြီးတွေကိုရော မောင်လေး ညီမလေးတွေကိုရော မျက်စိပွင့်စေချင်လှသည်။ အထူးသဖြင့် စာဖတ်ဝါသနာပါသော အင်္ဂလိပ်စာမတောက်တခေါက်တတ်သောအဖေသည် အထာနက်ကိုသာသုံးတတ်လျှင် အလွန်ပျော်မည်ဖြစ်ကြောင်း သူယုံကြည်ပါသည်။ အဖေသည် သတင်းထောက်ဖြစ်သူသမီးထံ သတင်းအတိုအထွာများကို ရလျှင်ရသလို နယ်မှ တယ်လီဖုန်းဖြင့် အကြောင်းကြားလေ့ရှိသည်။ သို့သော် ဓာတ်ပုံပါဖော်ပြရမည့်သတင်းဖြစ်လျှင်ကား အခက်တွေ့နေရသေးသည်။ ယင်ယင်သည် အဖေလုပ်သူကို ဖြစ်နိုင်လျှင် သတင်းနှင့်ဓာတ်ပုံများကို E-mail ဖြင့် ပို့စေချင်လှသည်။**

ချုပ်မှာ ငယ်ငယ်နှင့်သူ၏အဖေတို့ကြား၌ ရှိသော Digital Divideကြီးကိုပြေးမြင် ရင်းတစ်နိုင်ငံလုံး၌ ဤသို့သော Divide များသန်းချီနေကြောင်း စဉ်းစားလျက် ရင်လေးသွားရလေသည်။

## ဥပမာ (၃) - မြတ်ဆု
## အသက် ၂၀ နှစ်၊ အိမ်ထောင်ရှင်မ

မြတ်သည် မောင့်ကို ညနေပိုင်းဖွင့်လှစ်သော ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၏ Diploma in Development Studies အတန်းတွင်တွေ့သည်။ မောင်သည် အတန်းထဲ၌ စာတော်သည်။ ဆရာများနှင့် ဆွေးနွေးရာတွင်လည်းကောင်း၊ အစုအလိုက် Assignment အတူတကွလုပ်ရာတွင်လည်းကောင်း မောင်က ဦးဆောင်နိုင်သည်။ အတန်းထဲ၌ မောင် ပညာရပ်ဆိုင်ရာအကြောင်းအရာတွေကိုရှင်းပြနေပြီဆိုလျှင် အတန်းဖော်တွေက ငြိမ်ပြီးနားထောင်နေတတ်သည်။ မြတ်သည် မောင့်ကိုအားကျအထင်ကြီးစိတ်အခံနှင့်ပင် သမီးရည်းစားကာလ ၂ နှစ်တာကို ဖြတ်သန်း၍ လက်ထပ်သည့်အဆင့်ရောက်ခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။ ရည်စားဘဝ၌ မောင်နှင့်မြတ်တို့ လုပ်လေ့ရှိသည့်အရာများမှာ အခြားသမီးရည်းစားစုံတွဲများနှင့် အတန်ငယ် ကွာခြားပါလိမ့်မည်။ မြတ်တို့ ရုပ်ရှင်ရုံသို့ရောက်မည့်အစား Internet Cafe နှင့် စာအုပ်ဆိုင်များသို့ ရောက်သည်။ ကော်ဖီဆိုင်များတွင် တစ်ယောက်မျက်နှာတစ်ယောက်ကြည့်၍ ချစ်စေးသီမည့်အစား မောင့်နှုတ်ဖျားမှ လက်ရှိဖြစ်ပျက်နေသော ကမ္ဘာ့ရေးရာများ၊ ကွန်ပျူတာနည်းပညာသစ်များ၊ ဖတ်ပြီးသား စာအုပ်တစ်အုပ်၏အကြောင်းကို ပြန်လည်ဝေဖြင်းများ ထွက်လာမည်ဖြစ်သည်။

ထိုအချိန်က E-mailကို မသုံးတတ်သေးသော၊ Googlingဘယ်လိုလုပ်ရမည်ကို မသိသောမြတ်ကို မောင်က စိတ်ရှည်လက်ရှည် သင်ပေးသည်။ အင်တာနက်ကို တွင်တွင်ကျယ်ကျယ်သုံးနိုင်ဖို့ အင်္ဂလိပ်စာကျွမ်းကျင်မှုကိုမြှင့်ရန် တိုက်တွန်းသည်။ အင်တာနက်ကဖေးတွင် နှစ်ယောက်အတူသုံးစွဲနေစဉ် မြတ်အနေဖြင့် သတိထားမိသည်မှာ မောင်သည် ကွန်ပျူတာစာမျက်နှာများပေါ်တွင် စိတ်ဝင်စားမိပြီဆိုလျှင် ဘေးဘီကို အာရုံနည်းလှသူဖြစ်ပြီး နှစ်နာရီသုံးနာရီလောက်စကားမပြောဘဲ အင်တာနက်လိုင်းစီးနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ အမှန်အတိုင်းပြောရရင် မြတ်က မောင့်လောက်မရူးသွပ်ပါ။ သူ့ကိုချစ်လွန်းလို့သာ သူနှစ်သက်တတ်သည့်အရာတွေကို မြတ်ကပါ အလိုက်တသိ ကြိုက်ပြနေရခြင်းသာ ဖြစ်လေသည်။ ချမ်းသာသောမိဘများ၏ သမီးနှစ်ယောက်ဖြစ်သော မြတ်နှင့် မြတ်အစ်မသည် ငွေရှာရန် ပညာနောက်သို့ လိုက်စရာလိုသည်ဟု မထင်ချေ။ စီးပွားရေးလုပ်ချင်သောအချိန်တွင် မိဘလက်ငုတ်ကိုဝင်လုပ်ရုံသာဖြစ်သည်။ မြတ်မိဘတွေ၏ စီစဉ်ပေးမှုကြောင့် မောင်နှင့်လက်ထပ်ဖြစ်ပြီး နောက်ပိုင်းတွင်လည်း မြတ်က လုပ်ငန်းခွင်ထဲတွင် မိဘကို ရုံဖန်ရုံခါ ကူညီသည်မှာအပ အချိန်ပြည့်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိသေးပါ။ လက်ထပ်ခြင်းသည် မောင်နှင့်မြတ်ကို တစ်သက်လုံး မြဲမြဲချည်ထားနိုင်မည့် ကြိုးတစ်ချောင်းဟု ယူဆပါသည်။ ထိုကြိုး၏ခိုင်မြဲခြင်းအတွက် မြတ်က ဘာကိုမဆို ရင်ဆိုင်ရန်ဝန်မလေးသူလည်း ဖြစ်သည်။

အချိန်အားတွေများသောမြတ်က မောင့်နောက်က တစ်ကောက်ကောက် လိုက်ချင်လေသည်။ ရုံးသွားရုံးပြန် ကြိုပို့မည်။ မောင့်အတွက် အဝတ်အစား အစားအသောက် မလစ်ဟင်းရအောင် စီစဉ်ပေးမည်။ သို့သော် လက်ထပ်ပြီး အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ မောင်သည် မြတ်အပေါ် နွေးထွေးမှုတစ်စစ လျော့နည်းလာသည်ဟု ခံစားရသည်။ မနက်ဆိုလျှင် သတ်မှတ်ထားသောရုံးချိန်ထက် စောသွားချင်သည်။ ညနေဆိုလျှင် အချိန်ပိုဆင်းသူတွေထက် နောက်ကျပြီးမှ ပြန်လာချင်သည်။ အကြောင်းပြချက်မှာ ရုံးချိန်ပြင်ပတွင် အင်တာနက်သုံးချင်သေးလို့ပါတဲ့လေ။ ကြာကြာနေတော့ မြတ်သည် မောင်နှင့်သူ့ကြားကအချိန်တွေကို လုယူထားသော အင်တာနက်ကို တစစ မုန်းတီးလာသည်။ မောင် Online ပေါ်မှ တစ်ယောက်ယောက်နဲ့များ ငြိနေသလားဟူသော အတွေးကရင်ဝကိုဆောင့်လာသည်။ ဤအတွေးကို မဟုတ်ပါဘူးဟု ဇွတ်အတင်းဖယ်ရှားပစ်ရင်းခင်ပွန်းသည်၏တည်ကြည်မှုများကို ပြန်ပြောင်းအောက်မေ့ရသည်။ သူတို့နှစ်ဦးသမီးရည်းစားဘဝက ကဖေးတကာ့ကဖေး မွေနှောက်ခဲ့စဉ်ကပင် မောင်သည် Chatting ကို စွဲစွဲလမ်းလမ်းမပြောတတ်သူဖြစ်၏။ အိမ်စီကလီမကလေးများက သူ၏မိတ်ဆွေများအဖြစ် Gtalk ပေါ် ဝင်ရောက်လာလျှင်ပင် ခပ်ကြာကြာမပြောဘဲ Block ပစ်သူဖြစ်ရာ အင်တာနက်သုံးခြင်းအတွက် စိတ်မချစရာမရှိဟု မြတ်က ပြန်၍

အားတင်းလိုက်ပြန်သည်။ ကြီးထွားလာသော သံသယကြောင့် လင်မယား စကားမများမီတွင် မြတ်က ဤပြဿနာကို ရှင်းရန် အကြံကောင်းတစ်လက် ရသွားလေသည်။ အိမ်တွင် အင်တာနက် Access ရအောင်လုပ်ပေးလိုက်လျှင် မောင့်မှာ ရုံးတွင် အချိန်ကြာကြာနေစရာ ဆင်ခြေပေး၍ မရတော့ဘူးမဟုတ်ပါလား။ အိမ်၌ အင်တာနက်တပ်မည်ဟုပြောသောအခါ မောင်က ဝမ်းသာသွားလေသည်။ ဒီလိုဆိုတော့လည်း မြတ်၏ သံသယစိတ်များ လျော့သွားရပြန်သည်။ အိမ်မှာလည်း မောင်နှင့် အတူနေချိန် ပိုများလာမည်ကိုတွေးရင်း ငွေကုန်ရကျိုးနပ်သည်ဟု တွေးလိုက်သည်။ သို့သော် Online ပေါ်တွင် မောင် ဘာတွေလုပ်သည်ဆိုတာကိုတော့ မျက်ခြည်မပြတ်ပါ။ မယား ဝတ္တရားများတွင် ဤတစ်ခု ထပ်ဖြည့်လိုက်ပြန်သည်။

တစ်ည နေ့တွင် ကွန်ပျူတာရှေ့တွင် အာရုံစိုက်နေသောမောင်သည် လက်ကိုင်ဖုန်းမြည်သံကြောင့် အိမ်ရှေ့ဝရန်တာသို့ ထွက်၍ စကားပြောရန် လိုအပ်လာသည်။ မောင် ကွန်ပျူတာထားသောနေရာသည် ဝရန်တာမှ လှမ်းမမြင်နိုင်ရာ မြတ်က ကွန်ပျူတာအနားကပ်၍ မောင်နှင့် Gtalk ပြောလက်စပုဂ္ဂိုလ်ကို လှမ်းစပ်စုကြည့်လိုက်သည်။ အမျိုးသမီးနာမည်ပါလား။ မြတ်က တစ်ဆင့်ထပ်၍ စိတ်ဝင်စားလျက် နောက်ဆုံးမိနစ်က သူတို့ဘာပြောခဲ့ကြသည်ကို မောက်စ်ကလေးကိုရွှေ့ရင်း ကြည့်လိုက်သည်။ "ဘုရားရေ မြတ်ထင်ထားတာတွေ မလွဲပါလား။ မြတ်ရဲ့မောင်ကို သူက 'ကို' ဟုခေါ်သည်တဲ့လား။" သူတို့နှစ်ယောက်ကြားက ပြောသောအကြောင်းအရာများမှ ချစ်ကြောင်းကြိုက်ကြောင်းကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း မပြထားသော်လည်း နှစ်ဦးကြားရှိ သံယောဇဉ်မှာ မသေးလှကြောင်း ရိပ်မိလိုက် သည်။ တစ်ဖက်မှ မိန်းမသည် မြတ်ထက်ငယ်ဖို့ များလျက် မောင်နှင့် အတော်စရိုက်ဆင်ပုံရကြောင်း စကားအသွားအလာများအရ ရိပ်စားလိုက်မိပါသည်။ ဖုန်းပြောပြီး၍ မောင် ပြန်ဝင်လာသောအခါ မြတ်သည် မခံမရပ်နိုင်စွာ မောင့်ကို အိမ်ထောင်အား သစ္စာမရှိသူအဖြစ် ကတ်ကတ်လန်အောင် ရန်တွေ့စွပ်စွဲမိသည်။ ရည်းစားလူလု အူနက္ကဲခတ်ဆိုသည့်အဆင့်ထက်ကျော်ခဲ့ပြီ မဟုတ်ပါလား။ မြတ်က သွေးဆူသလောက် မောင်ကသွေးအေးသည်။ မျက်နှာတစ်ချက် ရဲတက်လာရုံမှတစ်ပါး အသံအနိမ့်အမြင့်ကပြောင်းမသွား။ တစ်ဖက်သတ်ရန်ပွဲ၏ အဆုံးသတ်တွင် မြတ်သည် မောင်ပြောလိုက်သော စကားတစ်ခွန်းကြောင့် မျက်ရည်ဖြိုင်ဖြိုင်ကျလျက် အရှုံးပေးလိုက်ရပါသည်။

"မောင် အပြင်မှာ ဒီမိန်းကလေးကို တစ်ခါမှ တွေ့ဖူးတာမဟုတ်ဘူး။ သူက အခု စင်ကာပူမှာ ကျောင်းတက်နေတာ။ အဓိကက သူက မောင်ပြောချင်တာတွေကို နားလည်တဲ့မိန်းကလေး။ အပြည့်အဝနားထောင်ပေးနိုင်တဲ့ မိန်းကလေး။ မြတ်လိုမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလို နားလည်မှုတစ်ခုကို မောင်နဲ့မြတ်ကြားမှာ တည်ဆောက်ကြည့်ဖို့ မောင်အကြိမ်ကြိမ် ကြိုးစားဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်မလာဘူး။ ဒီတော့ မောင်တခြားနေရာက ရှာတယ်။ အဲဒီတစ်ချက်ကလွဲရင် မောင် အိမ်ထောင်ရေးစည်းကမ်းကို ခုချိန်ထိ စောင့်စည်းနေတုန်းပဲ"

မျှော်လင့်ထားသော်လည်း ရင်မဆိုင်နိုင်သည့်အရာတစ်ခုအတွက် မဆုံးတမ်းငိုနေသောမြတ်သည် နီရဲမို့အစ်နေသော မျက်လုံးများဖြစ့် အစ်မဖြစ်သူ၏ အိမ်သို့ ရောက်လာလျက် ရင်ဖွင့်ပါသည်။ အိမ်ထောင်သည် အစ်မလုပ်သူကလည်း ဤပြဿနာမျိုးမကြုံဖူး၍ အကြံဉာဏ်မပေးတတ်။ ညီမကို စိတ်ဆင်းရဲအောင်လုပ်သော မတ်တော်မောင်ကိုသာ ထုရိုက်ပစ်ချင်စိတ်ပေါက်သည်။ သူသာဆိုရင် အဲဒီမိန်းမကို ခုချက်ချင်းသွားတွေ့၍ စာရင်းရှင်းပစ်လိုက်မည်။ ဒီလိုမပူပင်မကြောင့်ကြရသော၊ စည်းစိမ်အပြည့်နေရသောဘဝတွင်ပင် ဒီဝန်ထမ်းမိသားစုက ဆင်းသက်လာသော လခစားယောကျ်ားတစ်ယောက်က ဖောက်ပြန်ချင်သည်တဲ့လား။ ဖောက်ပြန်နေသည်ဟု တိတိလင်းလင်းဆိုရအောင်လည်း Online မှ ထိုမိန်းမမှာ အရုပ်နှင့်အသံနှင့်မြင်ရသော သွေးနှင့်ကိုယ် သားနှင့်ကိုယ်တစ်ခုမဟုတ်။ ဒစ်ဂျစ်တယ်လှိုင်းများကလာသော ပုံရိပ်တစ်ခုသာ။ နောက်ဆုံး မကြံတတ်သောအခါ အစ်မလုပ်သူက မြတ်ဆုကို "နင်တို့ ကလေးယူလိုက်ပါလားဟယ်။ အဲဒီအခါကျတော့လည်း ကလေးသံယောဇဉ်နဲ့ တစ်မျိုးဖြစ်ချင်ဖြစ်သွားမှာပေါ့" ဟု ဆိုသည်။ သြော် လင့်ဝတ္တရားကို ဖြည့်ရုံသာမက သားသမီးရတနာဖြင့် အိမ်ထောင်ရှင်ဝတ္တရားကိုပါ ဖြည့်ရန်လိုလာပါပေါ့လားဟု မြတ်တွေးသည်။ အိမ်ထောင်တစ်ခုကို တည်ဆောက်ခြင်းမှာ လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို တာဝန်ယူထားရခြင်းဖြစ်ကြောင်း မြတ် နားလည်ပါသည်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် မော်ဒန်အိမ်ရှင်မတစ်ဦး၏ တာဝန်မှာ နဂိုရှိရင်းစွဲ မယားဝတ္တရားငါးပါးအပြင် ခေတ်နှင့်အတူ လင်ကိုအမီလိုက်၍ လင့်အပါး၌ အမြဲတမ်းမိတ်ဆွေတစ်ဦးအဖြစ် ကျင့်ကြံရန်လိုအပ်လာကြောင်းကိုလည်း လက်မခံချင်ဘဲ လက်ခံလိုက်ရင်း ပါရမီဖြည့်၍မပြီးနိုင်သော ဘဝကို စိတ်နာသွားလေသည်။

**ချိုမွေး**

# ဆေးကုခန်းမှ သူနာပြုများ

မောင်မောင်တင်

**သူနာပြုများ ခေါင်းစည်းဖြင့် ဤဆောင်းပါးကိုစလိုက်သဖြင့် နိုင်ငံနှင့်တစ်ဝန်းတွင်ရှိသော သူနာပြုများကို သိမ်းကျုံးရောမွှေ၍ ကောင်းတာ မကောင်းတာတွေ ဖော်ထုတ်ရေးသားခြင်းမဟုတ်ပါ။ ကျွန်တော်၏ ဆေးကုသရေးလုပ်ငန်းအတွင်း အလုပ်လုပ်နေသော သူနာပြုဆရာမများနှင့်ပတ်သက်သောလုပ်ငန်းခွင်ဆောင်ရွက်မှု အားနည်းချက် အားသာချက်များကို ဦးတည်ရေးသားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။**

သူနာပြုများသည် မေတ္တာရှင်များ ဖြစ်ကြသည်ဟု ကျွန်တော် ယုံကြည်ထားပါသည်။ နာမကျန်းသူများကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ရာတွင် တကယ်ပင်စေတနာနှင့် ကူညီပံ့ပိုးပေးနေသူများ ဖြစ်ကြပါသည်။ သူတို့တစ်တွေ၏ စေတနာနှင့် ကူညီပံ့ပိုးပေးသော မေတ္တာစေတနာတို့ကြောင့် လူနာနှင့်လူနာရှင်များက သူနာပြုများကို တမ်းတမ်းစွဲဖြစ်သွားသည်များကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။ ဒီနေ့ ကျွန်တော်နှင့်တွေ့ရသော သူနာပြုများက ဘယ်သို့ဘယ်ပုံပြုမူဆက်ဆံကြပါသနည်း။

ကျွန်တော်တို့ပုဂ္ဂလိကဆေးရုံ ဆေးပေးခန်းများရှိ သူနာပြုဆရာ ဆရာမများကို ပြောဆိုဆက်ဆံရေး၊ လူနာပြုစုစောင့်ရှောက်ရေး၊ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ အနေအထိုင်၊ လုပ်ငန်းတွင်းကျင့်ဝတ်သိက္ခာ စသည်တို့ကို သဘောပေါက်နားလည်အောင် သင်တန်းပို့ချပေးထားပါသည်။ ကျွန်တော်တို့သင်တန်းပို့ချပြီးသော သူနာပြုများ၏ တာဝန်နှင့် ဝတ္တရားများသည် အချို့မှာ အားနည်းနေသေးသော်လည်း အချို့မှာ အားကောင်းလွန်းနေ၍ ထိန်းသိမ်းပေးခဲ့ရပါသည်။ ဤသို့ဖြစ်ရသည့်အချက်များကို သူနာပြုဆရာ ဆရာမများတိုင်း သိရှိသတိပြုမိစေရန် ရေးသားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ဆေးကုသရေးလုပ်ငန်းဖွင့်လှစ်စအခါသမယ လူနာလည်းကျဲကျဲ၊ ဆရာဝန်လည်းနည်းနည်းကာလတွင် ပြဿနာမရှိခဲ့သော်လည်း ဆရာဝန်ကြီးများတိုးတက်များပြားလာသည့်အခါ လူနာများလည်း များလာပြီး လူနာစောင့်ရှောက်မည့်သူနာပြုများလည်း များလာပါသည်။

သူနာပြုများသည် အခြေခံလိုက်နာရမည့် စည်းကမ်းအချက်အလက်များကိုလွဲ မှားတိမ်းချော်စွာဆောင်ရွက်၍ စိတ်မချမ်း သာရုပုံများရှိပါသည်။

"လူနာကျွေးသောအစားအသောက်များကို သူနာပြုဆရာမများ မစားသောက်ရ" ဟု အမိန့်ထုတ်ရခြင်းမှာ အမိန့်မထုတ်ခင်က ဆရာမနှင့် လူနာ လူနာရှင်များ ရင်းနှီးချစ်ခင်စွာနေရန် သင်ကြားဆွေးနွေးရပါသည်။ ဆရာမများကလည်း သင်ကြားထားသည့်အတိုင်း လိုက်နာခဲ့ပါသည်။ သို့သော်တစ်ချိန်တွင် ဆရာမတစ်ဦးက စေတနာမေတ္တာများ ပိုပိုသာသာထားသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ ဆရာမတစ်ဦးသည် လူနာကို ကောင်းမွန်စွာဆက်ဆံရပါသည်။ လူနာကလည်း မိမိကိုစောင့်ရှောက်သော ဆရာမကို ကျေးဇူးတင်သောအားဖြင့် အစားအသောက်များဝယ်၍ကျွေးပါသည်။ ဆေးရုံတွင် ကြာလာသောအခါ အိမ်မှပို့သော အစားအစာများကို လူနာနှင့်ဆရာမ ခွဲဝေ၍ စားကြပါသည်။

တစ်ရက်တွင် လူနာ၏ ဇနီးသည်က လူနာစားရန် ငါးပုပ်ခြောက်ကို မီးဖုတ်၍ ပို့ပါသည်။ လူနာစားပြီးသောအခါ ဆရာမကိုကျွေးပါသည်။ လူနာနှင့် ဆရာမစား၍ မကုန်သော ငါးပုပ်ခြောက်ကို ဆရာမ၏ မိခင်စားဖို့ယူသွားရန် လူနာကပေးရာ ဆရာမက ယူသွားပါသည်။ အခြားအစားအသောက်အချို့လည်း ဆရာမကိုပေး၍ ဆရာမက လက်ခံပါသည်။ လူနာက ကျေနပ်သော်လည်း လူနာ၏ ဇနီးက မကျေနပ်ပါ။

**လူနာ၏ဇနီးသည်က လူနာစားရန် ငါးပုပ်ခြောက်ကို မီးဖုတ်၍ ပို့ပါသည်။ လူနာစားပြီးသောအခါ ဆရာမကို ကျွေးပါသည်။ လူနာနှင့်ဆရာမစား၍ မကုန်သောငါးပုပ်ခြောက်ကို ဆရာမ၏မိခင်စားဖို့ယူသွားရန် လူနာကပေးရာ ဆရာမက ယူသွားပါသည်။ အခြားအစားအသောက်အချို့လည်း ဆရာမကိုပေး၍ ဆရာမက လက်ခံပါသည်။ လူနာက ကျေနပ်သော်လည်း လူနာ၏ဇနီးက မကျေနပ်ပါ။**

အစားအသောက်များ နေ့စဉ် ပို့သလောက် ကုန်နေသောအခြေအနေကို စောင့်ကြည့်နေသော လူနာ၏ဇနီးသည်က ဆေးရုံဝန်ထမ်းမှတစ်ဆင့် ကျွန်တော့်ကို တိုင်ပါသည်။ ကျွန်တော်က သူနာပြုဆရာမကို ခေါ်ယူတွေ့ဆုံမေးမြန်းရာ ဟုတ်မှန်ကြောင်း ဝန်ခံပါသည်။ ကျွန်တော် လူနာရှင်နှင့် တွေ့ဆုံပြီး နောင်ကို ဤကဲ့သို့မဖြစ်စေရန် စီစဉ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်းပြောပြပြီး အခြားသူနာပြုဆရာမတစ်ဦးနှင့် လဲပေးရပါသည်။ ထိုဆရာမနှင့်ပတ်သက်၍ 'လူနာကျွေးသောအစားအသောက် မစားရ' ဟူသောအမိန့်ကို ထုတ်လိုက်ရပါသည်။

ဤအကြိမ်တွေ့ရသော လူနာနှင့် ဆရာမကိစ္စမှာ ညှိနှိုင်းကြားထားသည့်စည်းကမ်းနှင့်မညီသော ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ဆရာမသည် လူနာစောင့်ရှောက်ရန် လူနာနှင့် အနီးဆုံးနေရာ (လူနာခုတင်ဘေး) နေရပါမည်။ ယခု ဆရာမစောင့်ရှောက်နေသော လူနာသည်အရေးကြီးသည့် လူနာမဟုတ်ပါ။ သို့ဖြစ်၍ ဆရာမသည် ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ဟိုဟိုဒီဒီ လမ်းလျှောက်နေပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံအပေါင်းအသင်းများနှင့် စကားလက်ဆုံကျနေ၍ လူနာကိုမေ့နေပါသည်။ လူနာသည် အပေါ့အပါးသွားချင်၍ ဆရာမရှာသောအခါ ဆရာမကိုမတွေ့ရပါ။ လူနာကမကျေနပ်ပါ။ လူနာရှင်လာတော့ လူနာကဆရာမအကြောင်း သူ့အိမ်သားများအား ပြောပြပါသည်။ ဆရာမနှင့်လူနာရှင် အဆင်မပြေတော့ပါ။

နှစ်ရက် သုံးရက်ကြာသောအခါ "ဒီဆရာမကို မလိုချင်ပါ။ ဆရာမ လဲပေးပါ" ဟုတောင်းဆို၍ ဆရာမအသစ် လဲပေးရပါတယ်။ ဆရာမကို နောင်ဤသို့မလုပ်ရန် ပြောကြားပြီး 'ဆရာမများ လူနာမသိဘဲ လူနာရှင်မသိဘဲ လူနာအနီးမှ ထွက်ခွာမသွားရ။ ကိစ္စတစ်စုံတစ်ရာရှိ၍ လူနာအနီးမှ ထွက်ခွာလိုပါက လူနာ၊ လူနာရှင်များကို အသိပေးပြီးမှ ထွက်ခွာရမည်' ဟု ထပ်မံ၍ စည်းကမ်းတစ်ခု ထုတ်ရပါသည်။

ဆရာမအချို့ အလွန်စေတနာထား၍ အဆိုပါဆရာမများကို အားကိုးအားထားပြီး လူနာမပြတ်စောင့်ရှောက်နိုင်အောင် စီ စဉ်ပေးထားပါသည်။ နှစ်ပတ်လည်လုပ်ငန်းထူးခွဲနှဆုများပေးရာတွင် သူနာပြုဆရာမများထဲမှ လူနာများသဘောကျသူ၊ အထက်လူကြီးများက တော်ကြောင်း အသိအမှတ်ပြုသူများကို ဆုချီးမြှင့်ပေးပါသည်။ ဆရာမပေါင်း ၆၀ နီးပါးရှိသည့်အနက် ဆရာမသုံးလေးဦးကို ဆုချီးမြှင့်ပေးသည့်အခါကျန်ဆရာမများက ကျေနပ်ပုံမရပါ။ "သူတို့က ဘယ်လောက်တော်လို့ ဆုရတာလဲ"၊ "ငါတို့ဖြင့် သူတို့ထက်တောင် ပိုအလုပ်လုပ်ရသေးတယ်" ဟူသော မကျေနပ်သူများ ထွက်ပေါ်လာကြပြန်သည်။ ထိုအတောအတွင်း အထက်အရာရှိကို ပြန်၍ဆွေးနွေးပြောကြားမိသည်နှင့် သူနာပြုဆရာမများကြား ပြောဆိုသံများ ပေါ်ထွက်လာပြန်သည်။ "ကဲ–ဘာပြောချင်သေးလဲ၊ စံပြဆရာမတဲ့၊ အထက်အရာရှိကို ပြန်ပြောတယ်။ ခုတော့ လူကြီးက ခေါ်သတိပေးနေပြီ" ဆိုသော စကားသံများကြား၍ တော်သူ ဆရာမများကို ခေါ်ပြီးမေးမြန်းရာ အမှန်ကိုပြောပြဆွေးနွေးမိကြောင်း အထက်လူကြီးက အမှားကို ကြားသိထားခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပြောပြပါသည်။ ဆရာမများကို သြဝါဒပေးရပြန်ပါသည်။ "ကိုယ့်အထက်လူကြီးများကို လုပ်ငန်းခွင်တွင် လေးစားပါ၊ အထက်လူကြီးသိထားသည်များ မှားနေလျှင် အမှန်ကိုတင်ပြပါ၊ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ပြစ်တင်ပြောဆိုမှုကို ရှောင်ပါ" ဟု ပြောရပါသည်။

သူနာပြုများသည် အမျိုးသမီးအရေအတွက်များ၍ အမျိုးသမီးသူနာပြုများကို သာ သတိပေးပြောကြားနေရသည် မဟုတ်ပါ။ အမျိုးသားသူနာပြုများကို ထိန်းကွပ်

ရသည်မှာ ပို၍ခက်ခဲပါသည်။ အမျိုးသားသူနာပြုများအတွက် အထူးစည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်မှာ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း အရက်မသောက်ရ၊ ကွမ်းမစားရ၊ ဆေးလိပ်မသောက်ရနှင့် ဖိုးမ ကိစ္စများ ရှောင်ရှားရန် အထူးတင်းကျပ်ထားပါသည်။ ထိုစည်းကမ်းများသည် အခါအားလျော်စွာ ကြားသိရသော်လည်း ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်တော့ မတွေ့ရ မမြင်ရပါ။ ခုတော့ တွေ့ရပါပြီ။

ကျွန်တော် ရုံးမှပြန်သွားပြီး ည ၈ နာရီခန့် ဆေးရုံသို့ တစ်ခေါက်ပြန်လာပါသည်။ ဆေးရုံဝင်းအတွင်း ကွမ်းများကို ပလုပ်ပလောင်းဝါးနေသော ဝတ်စုံပြည့် သူနာပြုဆရာတစ်ယောက်ကို တွေ့ရပါသည်။ ကျွန်တော်က "ဟေ့ . . . မောင်ရင် ဇာတ်လာပါဦး" ခေါ်သောအခါ ဆေးရုံတွင်း ဝင်ပြေးပါသည်။ ကျွန်တော် တွေ့အောင်ရှာ၍ ရုံးခန်းသို့ခေါ်ပြီး မေးပါသည်။ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းသို့ရောက်သောအခါ သူနာပြုဆရာပါးစပ်တွင် ကွမ်းမရှိပါ။ ခံတွင်းကိုဆေးကြော၍ထားပြီးဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း သူ့ပါးစပ်က အရက်နံ့ရနေပါသည်။ အပြစ်နှစ်ခုကို ကျူးလွန်နေကြောင်း ကျွန်တော်သိပါသည်။ သူနာပြုဆရာအား မေးမြန်းရာ စည်းကမ်းကျူးလွန်မိကြောင်း ဝန်ခံပါသည်။ အရက်သောက်ပြီး အရက်နံ့ ပျောက်အောင် ကွမ်းစားသည့်အတွက် အပြစ်နှစ်ခုကို ကျူးလွန်ရာ ပထမဆုံးနှင့် နောက်ဆုံးအကြိမ်အဖြစ် သတိပေးထားလိုက်ပါသည်။

ဆရာနောက်တစ်ဦးကတော့ တစ်မျိုးလုပ်ပြန်ပါသည်။ လူနာစောင့်နေစဉ် ပြင်ပမှအမျိုးသမီးတစ်ဦးကို ဆေးရုံအတွင်းသို့ ခေါ်ဆောင်လာပါသည်။ အချိန်သည် ည ၁၀ နာရီခန့်ဖြစ်၍ လူနာရှင်၏ ဧည့်သည်လိုလိုနှင့် မည်သူမျှဂရုမထားမိပါ။ သူနာပြုဆရာသည် အားလုံးသောလူနာများ ဂရုမစိုက်မိချိန်တွင် ခေါ်လာသော အမျိုးသမီးကို အခန်းလွတ်တစ်ခုတွင်းသို့ ဝင်စေပြီး သူပါ ထိုအခန်းတွင်နေလိုက်ပါသည်။ ကံကောင်းချင်တော့ ထိုလူနာခန်းကို လူနာသစ်ထားရန် တာဝန်ခံဆရာမက လာရောက်ပြင်ဆင်ရာ လူနာခန်းအတွင်း သူနာပြုဆရာနှင့် သူစိမ်းအမျိုးသမီးကို တွေ့ရပါသည်။ ဆေးရုံအုပ်နှင့် စစ္စတာတို့အား တိုင်ကြားရာ တာဝန်ရှိသူတို့က အရေးမယူမီ လူနာခန်းတွင်းမှ ထွက်သွားပါသည်။ နောက်တစ်နေ့ ရုံးချိန်တွင် မေးမြန်းရန် ခေါ်ယူရာ အလုပ်မှထွက်သွားပြီဖြစ်ကြောင်း အကြောင်းကြားပါသည်။ လူနာအခန်းများလုံခြုံမှုကြီးကြပ်သော စစ္စတာသတိပေးခံလိုက်ရပါသည်။

အမှန်မှာ လူနာခန်းများ အားလပ်သည့်အခါ သန့်ရှင်းရေးပြုလုပ်ပြီးသည်နှင့် သော့ခတ်၍ထားရပါသည်။ ယခုအကြိမ်တွင် မည်သည့်အကြောင်းကြောင့် လစ်လပ်သွားရသနည်း။ နောက်ထပ် သူနာပြုဆရာနှစ်ဦးအကြောင်းကလည်း လုပ်ငန်းတွင် အနှောင့်အယှက်ဖြစ်ရပြန်ပါသည်။

ဆေးကုခန်းတွင် အချိန်ပိုင်း အချိန်ပြည့် အလုပ်လုပ်လိုသော သူနာပြုများအား လျှောက်လွှာတင်စေ၍ လိုအပ်သော အထောက်အထားများ (အောင်လက်မှတ်နှင့် အကျင့်စရိတ္တကောင်းမွန်ကြောင်း ထောက်ခံချက်၊ နေရပ်လိပ်စာထောက်ခံချက်) ကို တောင်းခံ၍ လူတွေ့စစ်ဆေးရာတွင် အတွေ့အကြုံကိုသာ အဓိကထား မေးမြန်းပါသည်။ ထောက်ခံချက်နှင့် အထောက်အထားများအပေါ် ယုံကြည်၍ အလုပ်ခန့်ထားလိုက်ပါသည်။ အချို့ကို အချိန်ပိုင်းအလုပ်ပေး၍ အချို့ကို အချိန်ပြည့် အလုပ်ပေးထားပါသည်။ ထိုသူနာပြုဆရာများ အလုပ်လုပ်နေသည်မှာ ကြာပြီဖြစ်၍ ယုံကြည်စိတ်ချရပြီဟု စိတ်အေးနေစဉ် တစ်ရက်တွင် 'သူနာပြုဆရာနှစ်ဦးကို တပ်ကခေါ်သွားပြီ' ဟု သတင်းပို့လာပါသည်။ "ဘာကြောင့်လဲ၊ ဘာတွေဖြစ်ကုန်တာလဲ" ဟုမေးရာ သူနာပြုဆရာများသည် တပ်ထဲမှသူနာပြုများဖြစ်ပြီး အလုပ်မှထွက်လာခြင်းမဟုတ်ဘဲ တပ်ပြေးများဖြစ်နေ၍ တပ်ကအရေးယူခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရပါသည်။

**ဆရာနောက်တစ်ဦးကတော့ တစ်မျိုးလုပ်ပြန်ပါသည်။ လူနာစောင့်နေစဉ် ပြင်ပမှအမျိုးသမီးတစ်ဦးကို ဆေးရုံအတွင်းသို့ ခေါ်ဆောင်လာပါသည်။ အချိန်သည် ည ၁၀ နာရီခန့်ဖြစ်၍ လူနာရှင်၏ ဧည့်သည်လိုလိုနှင့် မည်သူမျှဂရုမထားမိပါ။ သူနာပြုဆရာသည် အားလုံးသောလူနာများ ဂရုမစိုက်မိချိန်တွင် ခေါ်လာသော အမျိုးသမီးကို အခန်းလွတ်တစ်ခုတွင်းသို့ ဝင်စေပြီး သူပါ ထိုအခန်းတွင်နေလိုက်ပါသည်။**

သူနာပြုဆရာများ ရုတ်တရက် လုပ်ငန်းခွင်မှထွက်သွားရာ သူတို့စောင့်ရှောက်နေသော လူနာများအတွက် အခက်အခဲကြုံရပါသည်။ ဆေးရုံအုပ်ကြီးက ချက်ချင်းစီစဉ်ပေး၍ လူနာအတွက် အခက်အခဲပြေလည်သွားပါသည်။ နောင်တွင် အလုပ်လျှောက်လာသော ပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးကို ယခင်က အလုပ်လုပ်ကိုင်ဖူးခြင်းရှိပါက ယခင်အလုပ်မှ မည်သည့်အကြောင်းကြောင့် ထွက်လာရသည်ကို ထောက်ခံချက်နှင့်အတူ သေချာအောင် စုံစမ်းလေ့လာပြီးမှ အလုပ်လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးရန် ညွှန်ကြားချက်ထုတ်ပြန်လိုက်ရသောအဖြစ်များကို ကြုံခဲ့ရပါသည်။

ဤဆောင်းပါးဖတ်မိသူ ဆေးကုသရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဆရာဝန်ကြီးများ၊ သူနာပြုဆရာ ဆရာမများအတွက် သတိထားစရာ၊ ပြုပြင်စရာများ ပြုပြင်ရန်နှင့် လူနာနှင့် လူနာရှင်ကလည်း ပုဂ္ဂလိကဆေးရုံ၊ ဆေးပေးခန်းများဘက်က အခက်အခဲများကိုလည်း သိရှိခွင့်လွှတ်နိုင်စေရန် ရည်ရွယ်ရေးသားလိုက်ရပါသည်။

**မောင်မောင်တင်**

**ယခင်လမှအဆက်**

# တောင်ကြီးသို့ နောက်တစ်ခေါက်

**သခင်တင်မြ**

တောအုပ်အလွန် တောင်အတက် ညာဘက်တွင် လမ်းခွဲတစ်ခု။ ဆိုင်းဘုတ်က ဟာမြင်းမိုရ်သို့။ လမ်းခွဲလွန်သည်နှင့် ခြံဝင်းနှင့်ရဲစခန်း။ ဟာမြင်းမိုရ်ဆိုတာက မိတ္ထီလာနဲ့ကျောက်ဆည်ကားလမ်းပေါ်က ရွာကြီး။ အဲဒီရွာကနေ အရှေ့ဘက်တောင်အတက်မှာ စတွေ့ရမှာက မြို့ကြီးရွာ။ ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်ရေးတုန်းက ဗိုလ်မှူးဗထူးသည်လမ်းအတိုင်း ဆုတ်ခွာနေသည့် ဂျပန်များကို လိုက်ခဲ့သည့်လမ်းကြောင်းဖြစ်သည်။ ဗိုလ်မှူးဗထူး ၄င်္ဂျားရောဂါဖြင့် ကွယ်လွန်ခဲ့သည်။ တယ်လူးရွာတို့ ဤတောတောင်အတွင်းမှာ ရှိသည်။ ကွယ်လွန်သူ ဗိုလ်မှူးကြီးဗထူး၏ အထိမ်းအမှတ်ကမ္ဘည်းကျောက်တိုင်က အောင်ပန်းမြို့အဝင်တွင် တည်ရှိသည်။

လမ်းက ရွာတွေအတော်များများလွန်သည်နှင့် ပင်းတယမြို့အဝင်ဂိတ်ကို ရောက်သည်။ ဂိတ်စောင့်ကို ကားပေါ်က ဒရိုင်ဘာက ဂိတ်ဝင်ကြေးပေးခဲ့ရသည်။ ဘယ်လောက်မှန်းတော့မသိ။ လမ်း၏ဘယ်ဘက်ကို ကွေ့လိုက်သည်နှင့် ဟိုအဝေးက ရွှေဥမင်ဘုရားတောင်ကို လှမ်းမြင်ရသည်။ လမ်းကကျောက်ခဲလမ်း မြင့်ရာမှ နိမ့်ဆင်းသွားသည့် လမ်းကြောင်းအဆင်းလမ်းခုလတ်တွင် ကားရပ်ပြီး ဆီးပေါက်ရသည်။ ပြီးသည်နှင့် ကားဆက်ထွက်။ တောင်ခြေရောက်တော့ ကတ္တရာလမ်းအတိုင်း ကွေ့ပတ်တက်ခဲ့သည်။ ဘုရားတောင်အတက်ရောက်တော့ တက္ကစီကားရပ်ပြီး နေရစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့လေးယောက် စောင်းတန်းသို့ အရောက်တက်သွားရင်း ဓာတ်လှေကားကို လှမ်းကြည့်တော့ ဆင်းတက်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ တောင်ခြေဘယ်ဘက်လမ်းဘေးတွင် ပင်းတယမြို့သင်္ကေတ ပင့်ကူမဲကြီးကို လေးဖြင့်ခွင်းနေသည့် မင်းသားကလေး။ ညာဘက်တန်ဆောင်းခြေရင်းတွင် ဖိနပ်များထားခဲ့သည်။ ဓာတ်ပုံဆိုင်တွေ့သဖြင့် ဓာတ်ပုံရိုက်ပေးရန် ပြောရသည်။ ရိုက်သည့်ဓာတ်ပုံများ အဆင်းတွင် ရမည်တဲ့။ နှစ်ယောက်တွဲနှစ်ပုံနှင့် လေးယောက်တွဲတစ်ပုံ ရိုက်ခဲ့သည်။ ဓာတ်လှေကားဆီသွားမည်လုပ်တော့ လျှပ်စစ်မီးပြတ်သွားပြီ ဖြစ်သည်။ ဒါကြောင့် လှေကားမှလက်ရမ်းကိုင်ပြီး ဖြည်းဖြည်းချင်း တက်ခဲ့သည်။ နှနယ်လှသည့် သန်းသန်းညွန့်က နောက်က။ "မှန်မှန်နဲ့ဖြည်းဖြည်းတက်ပေါ့" ဟု စောင့်ခေါ်ရင်း ပြောရသည်။ အပေါ်ရောက်တော့ ခဏအမောဖြေ။ မိုးကသည်းလာသည်။ ဓာတ်လှေကားသွား တံတားမှ ပင်းတယမြို့ကို လှမ်းကြည့်တော့ မိုးစက်တွေကြောင့် မှုန်ဝါးဝါးသာမြင်ရသည်။ လိုဏ်ဂူတွင်းထွန်းထားသည့် မီးလုံးများအတွက် မီးစက်က မိုးသံနှင့်အပြိုင် တဒုန်းဒုန်းညံနေသည်။

လိုဏ်ဂူတွင်းသို့ တက်ခဲ့သည်။ လိုဏ်ဂူအလယ်က စေတီကိုပတ်ပြီးဝင်ခဲ့

သည်။ လျှပ်စစ်မီးက နိကြန့်ကြန့် မှိန်တိန်တိန်နှင့်မို့ လမ်းမမှားအောင် သတိထားသွားရသည်။ လိုဏ်ဂူလမ်းက ဆင်းတုများအကြား တဖြည်းဖြည်း နိမ့်သွားသည်။ စေတီတစ်ဆူရှေ့အရောက် သန်းသန်းညွန့်က "ဖေကြီး၊ ဒီမှာနေခဲ့၊ အောက်ကျောက်ပြားတွေက အေးစိမ့်ပြီး ချောနေတယ်" ဟု စိုးရိမ်စိတ်နှင့် ပြောသည်။ သန်းသန်းညွန့်တို့သုံးယောက် အလင်းရောင်မှိန်မှိန်အတွင်း လိုဏ်ဂူတွင်းသို့ ဆက်ဆင်းသည်။ သူတို့ကို စောင့်ရင်း ဆင်းတုတော်တစ်ဆူကို ထိုင်ရှိခိုးလိုက်သည်။ တစ်မိနစ်လည်း ပေါ်မလာ၊ နှစ်မိနစ်လည်း သူတို့ပြန်မရောက်။ မိန်းကလေးသုံးယောက်ဝင်လာတော့ သူတို့ဟု ထင်လိုက်သေးသည်။ အနားရောက်လာတော့ သန်းသန်းညွန့်တို့မဟုတ်။ သူတို့နောက်လိုက်မည်အလုပ် သန်းသန်းညွန့်တို့ ရောက်လာကြသည်။

"ဖေကြီး ဘုရားရှိခိုးပြီးပြီလား" ဟု သန်းသန်းညွန့်က မေးသည်။ "ရှိခိုးပြီးပြီ" ဟု ဖြေလိုက်သည်။ ပြန်အထွက် ဆင်းထုများအောက်က ကမ္ဘည်းများကိုရှာကြည့်မိသည်။ "ဖေကြီး ဘာရှာတာလဲ" ဟု သန်းသန်းညွန့်က မေးသည်။ "ဟောမနေဝင်းမိသားစုကောင်းမှုဆိုတဲ့ ဆင်းတုကို ရှာနေတာ" ဟု အရင်တစ်ခေါက်ရောက်တုန်းက တွေ့ခဲ့သည်။ ယခု ရှာပေမယ့် မတွေ့ခဲ့ပါ။ လက်လျှော့ပြီး လိုဏ်ဂူအထွက် အလယ်က စေတီကိုရှိခိုးပြီး အလှူခံပုံးအတွင်း ၁၀၀၀ တန်နှစ်ရွက် ထည့်လှူခဲ့သည်။ ဒေါ်မြသက်မော်တို့သားအမိကလည်း လှူခဲ့သေးသည်။

ဓာတ်လှေကားက မကောင်းသေး။ တက်ခဲ့သည့်စောင်းတန်းက ပြန်ဆင်းခဲ့သည်။ အဆင်းတွင် ဒူးခေါင်းက ချောင်လာသည်။ နာတော့မနာ။ နေ့စဉ် ကျန်းမာရေးလေ့ကျင့်နေသည့်ကောင်းကျိုး။

အဆင်းဓာတ်ပုံဆိုင်ရောက်တော့ ပြီးနေသည့်ဓာတ်ပုံများကို ရွေးခဲ့သည်။ အဆင်းလမ်းဘေးတွင် ရေအိမ်များရှိသည်။ 'ကျား' ခန်းနှင့် 'မ' ခန်းများ။ ကျားခန်းဝင်ပြီး ဆီးသွားခဲ့သည်။ အခက ၅၀ ကျပ်။

ဗိုက်ကဆာလာသည်။ အမွှန်က ဆိုင်ဝင်ပြီး ရှမ်းခေါက်ဆွဲ မှာစားကြသည်။ ဒေါ်မြသက်မော်က ကားဒရိုင်ဘာကိုပါ ခေါ်ကျွေးသည်။ စားသောက်ပြီး လက်ဆောင်များဝယ်မည်လုပ်တော့ ဒရိုင်ဘာက "မဝယ်နဲ့၊ မြို့အထွက်မှာ ဆိုင်ကောင်းရှိတယ်" ဟုပြောသဖြင့် မဝယ်ဘဲ ထွက်ခဲ့ကြသည်။

တောင်ပေါ်ကဆင်းပြီး လာလမ်းအတိုင်းမလိုက်ဘဲ ဘယ်ဘက်က လမ်းအတိုင်း မောင်းခဲ့သည်။ လမ်းညာဘက်တွင် ညောင်ပင်ကြီးများ တွေ့ရသည်။

"ဘုရားပွဲတော်မှာ ဒီညောင်ပင်ကြီးတွေအောက်မှာ လှည်းတွေနဲ့ ပွဲတော်လာပရိသတ်တို့ နားခိုရာနေရာပေါ့" ဟု သန်းသန်းညွန့်ကို ပြောပြရသည်။

"ရုပ်ရှင်ထဲမှာ ဒီညောင်ပင်ကြီးတွေကို သမီးမြင်ဖူးတယ်" ဟု သန်းသန်းညွန့်က ပြန်ပြောသည်။

ညောင်ပင်ကြီးများပြီးတော့ ပုတ္တလုတ်ကန်ကြီး။ ရေကလည်း နီကြန့်ကြန့်။ ကန်လွန်သည်နှင့် ကားက ညာဘက်ချိုး။ ဆိုင်ကြီးတစ်ဆိုင်ရှေ့ကားရပ်လိုက်သည်။ ဒရိုင်ဘာနှင့်ဆိုင်ရှင်က အသိဖြစ်ကြသည်။ ကောင်တာရှေ့ရပ်ပြီး လက်ဆောင်ပေးရန် လက်ဖက်ခြောက်နှင့် ပဲပုပ်ထုပ်များ ဝယ်ခဲ့ကြသည်။

ကားထွက်ခဲ့ပြီး မကြာမီ မြို့ဂိတ်နှင့် ဂိတ်စောင့်သူကိုတွေ့ပြီး လာလမ်းအတိုင်း ပြန်ခဲ့ကြသည်။ လမ်းခုလတ်က ရွာတစ်ရွာက အကြော်ဆိုင်မှာ ကားရပ်ပြီး ဒေါ်မြသက်မော်က ပဲကပ်ကြော်ဆင်းဝယ်သည်။ "ဒီရွာက ပဲကပ်ကြော်က နာမည်ကြီး" ဟု ချီးကျူးလိုက်သေးသည်။ အောင်ပန်းဒေါ်မြသက်မော်တို့ အိမ်ပြန်ရောက်တော့ နေ့လယ် ၂ နာရီခွဲနေပြီ။

ရောက်သည်နှင့် နောက်ဖေးက ရေအိမ်သို့ ပြေးခဲ့ရသေးသည်။ ဒေါ်မြသက်မော်၏ သမီးလတ်က ထမင်းပွဲပြင်နေပြီး ပြီးသည်နှင့် ထမင်းစားကြသည်။ များများမစားနိုင်၊ ၁၀ နာရီလောက်က ပင်းတယမှာ ရှမ်းခေါက်ဆွဲစားခဲ့ပြီမဟုတ်လား။

တောင်ကြီးက ထည့်ပေးလိုက်သည့် မြွေရေခွဲအိတ်စုတ်နေသဖြင့် အိတ်သစ်နှင့် ဒေါ်မြသက်မော်၏ သမီးလတ်က အသင့်လဲပေးထားပြီးဖြစ်သည်။ အိမ်ထဲမှပြန်အထွက်တွင် သန်းသန်းညွန့်က ခြံထဲရှိနံ့သာဖြူပင်ကိုပြသည်။ နံ့သာဖြူတုံးသာမြင်ဖူးပြီး အပင်ကို သည်တစ်ခါသာမြင်ဖူးသည်။ အရွက်ကသေးသေး၊ ရွက်အုပ်က ဝိုင်းပြီး အမြင့် ၁၅ ပေခန့် ရှိနေပြီ။ ဒန်းပင်နှင့်တူလှသည်။

ကားပေါ်တက်ပြီး အောင်ပန်းဈေးထိပ်က ဒဂုန်တာရာအိမ်ဝင်ကြသည်။ အိမ်အောက်ထပ်အဝင်တွင် ဒဂုန်တာရာတူမ စာရေးဆရာမ သင်းမြစန္ဒီနှင့် တွေ့သည်။ သင်းမြစန္ဒီက ပြုံးပြီးနှုတ်ဆက်။ ကျွန်တော်တို့လေးယောက် အိမ်ထဲဝင်ကြသည်။ အခန်းထဲကထွက်လာသည့် ဒဂုန်တာရာကို အခန်းဝတွင်တွေ့ရသည်။

**ဒဂုန်တာရာ ။ ။** မနက်က ခင်ဗျားတို့

**ကားပေါ်တက်ပြီး အောင်ပန်းဈေးထိပ်က ဒဂုန်တာရာအိမ် ဝင်ကြသည်။ အိမ်အောက်ထပ်အဝင်တွင် ဒဂုန်တာရာတူမ စာရေးဆရာမ သင်းမြစန္ဒီနှင့် တွေ့သည်။ သင်းမြစန္ဒီက ပြုံးပြီးနှုတ်ဆက်။ ကျွန်တော်တို့လေးယောက် အိမ်ထဲဝင်ကြသည်။ အခန်းထဲကထွက်လာသည့် ဒဂုန်တာရာကို အခန်းဝတွင် တွေ့ရသည်။**

ရောက်လာမယ်၊ ပင်းတယသွားကြပြီလို့ ဖုန်းဆက်တာနဲ့ စောင့်နေတာ။

**ကျွန်တော်** ။ ။ အနွေးထည်ဝတ်လို့ ပါလား၊ နေမကောင်းဘူးလား။

**ဒဂုန်တာရာ** ။ ။ နေကောင်းပါတယ်။ နည်းနည်းအေးနေလို့။ ဗိုလ်မှူးရဲ့ထွဋ်ဋ နေကောင်းရဲ့လား။

**ကျွန်တော်** ။ ။ အဖြစ်က မတ်လထဲမှာ ထိုင်နေရင်း ကုလားထိုင်ပေါ်က ပြုတ်ကျပြီး ကြမ်းပြင်နဲ့ မျက်နှာဆောင့်မိပြီး မေ့သွားတယ်။ အာရှတော်ဝင်ဆေးခန်းရောက်မှ သတိပြန်ရတယ်။ ဆေးခန်းမှာ တစ်ပတ်လောက်ကြာခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် တို့ဖိတ်စာသွားပေးတော့ မျက်နှာကဒဏ်ရာတွေပျောက်နေပြီ။ ဒေါ်ခင်ကြည်ကြည် (ဦးသိန်းဖေမြင့်ဇနီး) လည်း လေဖြန်းလို့ ဆေးရုံတက်ရသေးတယ်။

**ဒဂုန်တာရာ** ။ ။ သူ့အခြေအနေ တော်တော်ဆိုးလား။

**ကျွန်တော်** ။ ။ မဆိုးလှပါဘူး။ စကားပြောနိုင်တယ်။ ခြေ လက်တွေလည်း လှုပ်နိုင်တယ်။ စကားပြောရာမှာတော့ အရင်လောက်မသွက်တော့ဘူး။ များသောအားဖြင့် အိပ်ရာပေါ်မှာ အနားယူနေတာများတယ်။ ကျွန်တော်တို့မင်္ဂလာဆွမ်းကျွေးကို သူသားခွန်သာ၊ သမီးကြည်သာနဲ့လာဖြစ်အောင်လာခဲ့တယ်။ သူ့အသက်က ၈၇ နှစ်၊ မနည်းတော့ဘူး။ ခင်ဗျားအသက် ဘယ်လောက်ရှိပြီလဲ။

**ဒဂုန်တာရာ** ။ ။ လာမယ့်နှစ်မှ ၉၀ ပြည့်မယ်။ ဘုရားတွေ တော်တော်စုံစုံဖူးခဲ့ပြီလား။

**ကျွန်တော်** ။။ တောင်ကြီးက စူဠာမဏိနဲ့ အင်းလေးက ဖောင်တော်ဦးဘုရား၊ ကျောက်တစ်လုံးဘက်က မွေတော်ကတ္တူနဲ့ ဒီနေ့ ပင်းတယ၊ ရွှေဥမင်ဘုရား၊ ဒီနေ့ ညနေ ကလောက နှီးဘုရားသွားဖူးဖို့ စီစဉ်ထားတယ်။

**ဒဂုန်တာရာ** ။ ။ အတော်စုံပြီပဲ။

**ကျွန်တော်** ။ ။ ကဲ . . . ကန်တော့ကြရအောင်ဟုပြောပြီး ကြမ်းပြင်တွင် လေး

ယောက်ထိုင်ပြီး ချည်လုံချည်တစ်ထည်၊ အိုဗာတင်းတစ်ပုလင်းနှင့် လက်အုပ်ချီ ကန်တော့ကြသည်။ ဒဂုန်တာရာက နူတ်ရွရွဖြင့် ဆုပေးသည်။ ကုလားထိုင်တွင် ပြန်ထိုင်တော့ သူ့တူမက ကော်ဖီခွက်များ ချပေးသည်။ နားချင်မှာပဲဟု ယူဆပြီး ဒဂုန်တာရာကိုနူတ်ဆက်၍ အခန်းပြင်ထွက်ခဲ့ကြသည်။ အခန်းပြင်မှ အိမ်ပြင်ထွက်မည်အပြု သင်းမြစန္ဒီက ခဏတားထားပြီး လက်ဆောင်တစ်ထုပ်ပေးလိုက်သည်။ ဘာလက်ဆောင်မှန်းမသိပါ။ လမ်းကျမှမေးတော့ လက်ဖက်ခြောက်နဲ့ ကြက်သွန်ဖြူ။

သန်းသန်းညွန့်က "သမီးတို့ဈေးသွားဝယ်ဦးမယ်" ပြောပြီး ဒေါ်မြသက်မော်တို့ သားအမိနှင့်အတူ ဈေးထဲဝင်သွားသည်။ ဈေးထိပ်တွင်ရပ်ထားသည့်ကားပေါ်တက် စောင့်နေလိုက်သည်။

အတန်ကြာတွင် ကြွပ်ကြွပ်အိတ်တစ်ထုပ်ဆွဲပြီး သန်းသန်းညွန့်တို့ ပြန်ရောက်လာသည်။

"ဘာတွေဝယ်လာလဲ" ဟု မေးတော့ အဖြေက "ငရုတ်သီးမှုန့်" တဲ့။

လင်က ငရုတ်သီးမှုန့်ဆို လုံးဝမစား။ မယားက ငရုတ်သီးဆို ကြိုက်မှကြိုက်၊ တကယ်လိုက်ဖက်တဲ့လင်မယား။

ဈေးထိပ်တွင်ရပ်ထားသည့်ကားထွက်တော့ ဘုရားပရိဝုဏ်အတွင်းမှဖြတ်ပြီး ကလောမြို့ဘက်သို့ထွက်ခဲ့သည်။ ညနေ ၄ နာရီ၊ မိုးကမရွာပေမယ့် အုံ့မှိုင်းနေဆဲ။ လမ်းညာဘက်တွင် ကျောင်းကန်ဘုရားများ၊ တောင်ပေါ်တက်ပြီး ဘယ်ကွေ့တော့ အဆင်းလမ်း၊ လမ်းညာဘက်လှမ်းလှမ်းမှာက ခြေလျင်တောင်တက်အဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ဗိုလ်မှူးကြီးလှအောင် (ကာနယ်စမိုက်) (ကွယ်လွန်) လူငယ်များနှင့် မကြာခဏလာတက်သည့် တောင်။ အမည်မမှတ်မိတော့။ ရန်ကုန်ပြန်ရောက်ပြီး အချစ်ဂျာနယ်တွင်ပါသည့် ဆောင်းပါးတစ်စောင်ကို သန်းသန်းညွန့်လာပြမှ သိရသည့်အမည်က မြင်းမထိတောင် ဖြစ်ပါသည်။

ကလောမြို့ထဲဝင် ဈေးကိုရောက်တော့ ဘယ်ချိုးကွေ့ပြီး လမ်းအတိုင်းသွားတော့ တည်းမည့် ဒရင်းဗီလာဟိုတယ်ကို ညာဘက်တွင် ရိပ်ခနဲတွေ့ခဲ့ရသည်။ ဘယ်ဘက်မှာတော့ မီးရထားဘူတာ။ ဘူတာကို မိုးထားသည့် တောင်ကုန်းပေါ်က ထင်းရှူးပင်များအကြားမှ အုတ်တိုက်နီနီများ။ ယခင်က ဒီနားမှာ နာမည်ကြီးတဲ့ ကလောဟိုတယ်ရှိခဲ့ဖူးသည်။ ခု ရှိမှရှိသေးရဲ့လားမသိ။ လူနေရပ်ကွက်အတွင်းမှ ဖြတ်မောင်း၊ ထင်းရှူးပင်များအကြားက တောင်တန်းတစ်ခုကို ဖြတ်တက်တော့ မီးခိုးခေါင်းတိုင်နှင့် အုတ်တိုက်ပျက်တစ်ခုကို တွေ့ခဲ့ရသည်။ ခေတ်ဟောင်းရဲ့ အမှတ်အသား။ ခုခေတ်မှာတော့ လျှပ်စစ်အခန်းနွေးစက်နဲ့ ဆိုတော့ တိုက်ဆောက်လျှင် ခေါင်းတိုင်မလို၊ ဧည့်ခန်းမှာ မီးဖိုလည်း မလိုတော့။

သည်လိုနှင့် ရှမ်းလို မံဘုရားဟုခေါ်သည့် ကလောနှီးဘုရားစံရာ ကျောင်းတော်သို့ ရောက်သွားသည်။ ကျောင်းအဝင် အုတ်ပုံအပျက်များကို ဒရိုင်ဘာကပြပြီး "ဒီနေရာမှာ အရင်က နှီးဘုရားကျောင်းဆောင်ရှိခဲ့ဖူးတယ်" ဟု ပြောသည်။ လမ်းအတိုင်း လိုက်ကွေ့ပြီး ကျောင်းဆောင်ရှေ့ဝင်ရပ်လိုက်သည်။ ကျောင်းလေ့ကားခြေရင်းတွင် အစိမ်းရင့်ရောင်မာဇဒါဂျစ်တစ်စီးရပ်ထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

ကျောင်းပေါ်တက် ဘုရားကိုဦးချ။ ဆရာတော်ကိုဦးချပြီး နှီးဘုရားကို အသေအချာဖူးခဲ့ကြသည်။

ကျွန်တော် အညာတွင် တစ်ခါတွေ့ဖူးသည်က စေတီပုံနှီးဘုရား။ ခုတွေ့တာက ရွှေပိန်းချဆင်းတုတော်နှီးဘုရား။ စေတီပုံနှီးဘုရားက သပိတ်မှောက်က အထက်ရွေပိန်းချထားပြီး အောက်ပစ္စယံသုံးဆင့်က သစ်စေးသုတ်ထားသည်။ သပိတ်မှောက် အထက်ကို ကိုင်လှူပ်က ထီးတော်တစ်ခုလုံး လှုပ်ခါနေသည်။

ဆင်းတုတော်တစ်ဆူလုံး ရွှေပိန်းချထားသဖြင့် နှီးဘုရားမှန်းမသိနိုင်ပါ။

နှီးဘုရားရှေ့ ကြမ်းပြင် ကျွန်းခုံငယ်ပေါ်တွင် စပယ်ပန်း ပန်းကန်နှင့် တံခွန်ကုက္ကားများ၊ ဆီမီးတိုင်တစ်တိုင် ထွန်းညှိလျှဒါန်းထားသည်။ ကမ္ဘည်းထိုးထားသည်က "ကွယ်လွန်သူ ဗိုလ်ချုပ်တင်ထွန်း၊ အသက် (၅၉) နှစ်၊ ကျန်ရစ်သူမိသားစု ကောင်းမှု" တဲ့။

ဘုရားဖူးများ ထပ်ရောက်လာသဖြင့် အလှူခံစာရေးထံသွားပြီး ငွေ ၂၀၀၀ လှူလိုက်သည်။ အမည်နှင့်နေရပ်ကိုမေးတော့ သခင်တင်မြနှင့်ဇနီး ဒေါ်သန်းသန်းညွန့်၊ ရန်ကုန်လို့ ရေးလိုက်ပါဟု ပြောလိုက်ရသည်။ အလှူငွေဖြတ်ပိုင်းယူ ဘုရားကို ဝတ်ပြုပြီး ပြန်ထွက်ခဲ့ကြသည်။ အလာလမ်းကမပြန်ဘဲ လမ်းသစ်က ပြန်ခဲ့သည်။ ဒရင်းဗီလာဟိုတယ်ရောက်တော့ သန်းသန်းညွန့်က တက္ကစီခ ၄၅၀၀၀ ချေပြီး ဒေါ်မြသက်မော်တို့ကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်း ပြောလိုက်သည်။

လမ်းခရီးချောမောကြောင်း တောင်ကြီးက သီသီဟန်ဆီ ဖုန်းဆက်ဖို့ ဒေါ်မြသက်မော်ကို မှာလိုက်သည်။ ဒေါ်မြသက်မော်တို့သားအမိ နှုတ်ဆက်ပြီး တက္ကစီကားဖြင့် အောင်ပန်းပြန်သွားသည်။

နာရီကြည့်တော့ ၈ နာရီထိုးနေပြီ။ မိုးကတိတ်နေပြီ။ အလင်းရောင်က ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။

## ရန်ကုန်ကိုတိုက်သွားတဲ့ မုန်တိုင်း

အထုပ်အပိုးများ နေရာချပြီး ဒရင်းဗီလာဟိုတယ်က ခြေလျင်ထွက်ခဲ့သည်။ ဟိုတယ်နဲ့ဈေးက နှစ်လမ်းကျော်သာကွာသည်။ ဈေးတစ်ပတ်ပတ်ပြီး စားသောက်ဆိုင်ရှာကြသည်။ ကော်ဖီဆိုင်သာများသည်။ ကုလားစားသောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွေ့သည်။ ကုလားစာ မစားချင်သဖြင့် ဆက်ရှာသည်။ ရှမ်းခေါက်ဆွဲဆိုင်တစ်ဆိုင်သာ တွေ့သည်။ ထမင်းဟင်းစားချင်သဖြင့် ထပ်ရှာသေးသည်။ မတွေ့ရမှ ရှမ်းခေါက်ဆွဲဆိုင်ထဲဝင် ခေါက်ဆွဲနှစ်ခွက် မှာစားကြသည်။ စားပြီးသည်နှင့် ဆိုင်တွင်းကြည့်လိုက်တော့ ဆံပင်ညှပ်ခုံနှစ်ခုတွေ့ရသည်။ နေ့ပိုင်း ဆံပင်ညှပ်ဆိုင်၊ ညနေပိုင်း ရှမ်းခေါက်ဆွဲဆိုင်။ တစ်ဆိုင်တည်းနှစ်မျိုးသုံးသည့်ဆိုင်။ သည်လိုလုပ်မှ အကုန်အကျနည်းပြီး ဝင်ငွေနှစ်မျိုး ရမည်။

ငွေရှင်းပြီး တယ်လီဖုန်းဆက်ရန် အများသုံးဖုန်းရုံကို ရှာရပြန်သည်။ အချိန်က ညနေ ၆ နာရီခွဲ။ မှောင်တော့ မမှောင်သေး။ ဈေးအပြင်ဘက်ခြမ်းတွင် အများသုံးဖုန်းရုံကိုတွေ့သဖြင့် ဝင်ခဲ့သည်။ သန်းသန်းညွန့် အရှေ့ဒဂုန်က ညီမနှင့် တူမထံ အခြေအနေမေးဖို့ ဖုန်းဆက်မည်ပြောသည်။ အိမ်မှာက ဖုန်းမရှိ၊ နှစ်လမ်းကျော်က စွမ်းအားစတိုးဆိုင်ကိုဖုန်းဆက်ပြီး ခေါ်ခိုင်းရမည်။ အနီးဆုံးက ဒေါ်စန်း၊ ဒေါ်စန်းဆီဖုန်းဆက်ရသည်။ ဘယ်လိုမှဆက်မရ။

သုဝဏ္ဏက ဦးချစ်လှိုင်ဆီဖုန်းဆက်လည်းမရ။ ဗဟန်းသာသနာ့ရိပ်သာရပ်ကွက်က မျိုးမျိုးဆီဆက်လည်း ဖုန်းကအသံမမြည်။

"တောင်ကြီးက သီသီဟန်ဆီ ဆက်ကြည့်စမ်း။ ဝတ်မှုံ ဒီနေ့ဖုန်းဆက်ရင်ဆက်မှာ" ဟု ပြောလိုက်သည်။

သန်းသန်းညွန့် တောင်ကြီးက သီသီဟန်ဆီဖုန်းဆက်သည်။ ဆက်၍ရသည်။

"သန်းသန်းညွန့်ပါအစ်မ၊ ဝတ်မှုံဆီဖုန်းဆက်သေးလား" တဲ့ ဖုန်းအတန်ကြာဆက်နေပြီး သန်းသန်းညွန့်က ပြန်ပြောပြသည်။

"ဒီနေ့မနက်က ဝတ်မှုံဖုန်းဆက်တယ်တဲ့။ မနေ့ညက ရန်ကုန်မှာ လေတွေတိုက်၊ မိုးတွေရွာတာကြောင့် မျိုးမျိုးတို့အိမ်မှာ အိပ်ရတယ်။ ဒေါ်အုန်းမြိုင်တို့သားအမိလည်း သူတို့တိုက်မှာ မအိပ်ရဲတာနဲ့ မျိုးမျိုးတို့အိမ်မှာ လာအိပ်ရတယ်လို့ ဝတ်မှုံက ဖုန်းဆက်တယ်" တဲ့။ အစ်မသီသီဟန်က ပြောပြတယ်။

ဒါနဲ့ ဒရင်းဗီလာဟိုတယ်ကို ပြန်ခဲ့သည်။ အဝတ်အစားလဲပြီး ၈ နာရီတွင် ဗီအိုအေနားထောင်သည်။ မုန်တိုင်းသတင်းက မေလ ၂ ရက်နေ့ညက ဧရာဝတီတိုင်း၊ ရန်ကုန်တိုင်း၊ ပဲခူးတိုင်း၊ ကရင်ပြည်နယ်နှင့် မွန်ပြည်နယ်တို့ကို မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်သွားခဲ့သည်။ ဟိုင်းကြီးကျွန်းတွင် အပျက်အစီးအများဆုံးဖြစ်ခဲ့သည်။ လပွတ္တာ၊ မော်ကျွန်းနှင့် ဘိုကလေးတို့လည်း အထိနာခဲ့သည်။ လေတိုက်နှုန်းမှာ တစ်နာရီမိုင် ၁၂၀ နှုန်းရှိခဲ့သည်။ လေမုန်တိုင်းကြောင့် ကုန်းပေါ်သို့ ပင်လယ်ရေ ၁၂ ပေခန့်တက်ခဲ့သည်။ မုန်တိုင်းကြောင့် အပျက်အစီးကြီးများသည်။ နိုင်ငံတကာက အကူအညီပေး

**ကဲ ... ကန်တော့ကြရအောင်ဟုပြောပြီး ကြမ်းပြင်တွင် လေးယောက်ထိုင်ပြီး ချည်လုံချည်တစ်ထည်၊ အိုဟာတင်းတစ်ပုလင်းနှင့် လက်အုပ်ချီကန်တော့ကြသည်။ ဒဂုန်တာရာက နှုတ်ရွရွဖြင့် ဆုပေးသည်။ ကုလားထိုင်တွင် ပြန်ထိုင်တော့ သူတူမက ကော်ဖီခွက်များ ချပေးသည်။ နားချင်မှာပဲဟုယူဆပြီး ဒဂုန်တာရာကိုနှုတ်ဆက်၍ အခန်းပြင်ထွက်ခဲ့ကြသည်။**

ကြပါရန် နိုင်ငံတော်အစိုးရက ပန်ကြားခဲ့ကြောင်း စသည်ဖြင့် ကြေညာသွားလေသည်။

## ခပ်တည်တည်နဲ့ဆက်လိုမှ့်

စိုးရိမ်စိတ်ဖြင့် အနားက စောင့်နေသည့်သန်းသန်းညွှန့်က "ရေဒီယိုက မုန်တိုင်းသတင်းကြေညာလား" ဟု မေးလာသည်။ မှင်သေသေမျက်နှာဖြင့် ခေါင်းညိတ်ပြလိုက်သည်။ သူ့မျက်နှာက ကွက်ခနဲပျက်သွားသည်။ "တော်တော်ဆိုးလား" ဆက်မေးသည်။ ခေါင်းခါရမလား၊ မခါရဘူးလား၊ စက္ကန့်ပိုင်း တွေဝေသွားသေးသည်။ မထူးပါဘူး။ ခပ်တည်တည်နဲ့ဆက်လိုမှ့်။ ဆက်လိုမှ့်တာက ယောကျ်ားတာဝန်။ ယုံ မယုံက မိန်းမဝတ္တရား။

"ဗီအိုအေက ဟိုင်းကြီးကျွန်းကို မုန်တိုင်းက ဖြတ်တိုက်သွားတယ်။ မုန်တိုင်းဦးတည်ရာ ဧရာဝတီတိုင်းကနေ ရန်ကုန်တိုင်း၊ ပဲခူးတိုင်း၊ ကရင်ပြည်နယ်နှင့် မွန်ပြည်နယ်။ မုန်တိုင်းရဲ့ လေတိုက်နှုန်းက တစ်နာရီမိုင် ၄၅ မိုင်နှုန်း။ လေရောမိုးပါတိုက်ခတ်မယ်တဲ့" ဟု ရှင်းပြလိုက်သည်။

"တစ်နာရီ ၄၅ မိုင်နှုန်းဆိုတော့ အတော်ဆိုးလား" ဟု မုန်တိုင်းအကြောင်း မသိသော သန်းသန်းညွှန့်က ဆက်မေးသည်။

ဟိုတစ်နှစ်က ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်တိုက်သွားတဲ့မုန်တိုင်း တစ်နာရီမိုင် ၁၀၀ နှုန်း။ ပင်လယ်ကမ်းခြေမှာ ငါးဖမ်းစက်လှေတွေပျက်၊ ကျွန်းတွေက အိုးအိမ်တွေပျက်၊ လူပေါင်းခြောက်သောင်းလောက် သေကျေဒဏ်ရာရခဲ့သည်။ "ခု ရန်ကုန်တိုက်သွားတဲ့ မုန်တိုင်းက တစ်နာရီ ၄၅ မိုင်ဆိုတော့ နည်းနည်းပါးပါးပျက်စီးမယ်။ လူတွေတော့ သေမယ်မထင်ဘူး။ မိုးဦးကျ သာမန်လေတိုက်နှုန်းက တစ်နာရီ ၃၅ မိုင်ဆိုတော့ ဆယ်မိုင်ပဲပိုတာ။ လေမုန်တိုင်း ခတ်ပျော့ပျော့နေမှာပါ" ဟု ရှင်းပြလိုက်သည်။

"ဒါဖြင့် ဘာဖြစ်လို့ ရန်ကုန် ဖုန်းဆက်မရတာလဲ" ဟု မယုံစိတ်ဖြင့် သန်း

သန်းညွှန့်က ဆက်မေးသည်။

မျက်နှာပျက်မသွားအောင် သတိထားလိုက်ရသည်။ "ဒါကတော့ လေတိုက်ရိုးရိုးနှုန်းထက် ဆယ်မိုင်ပိုသွားတော့ တယ်လီဖုန်းလိုင်းတွေပျက်မှာပေါ့" ဟု ပြောလိုက်ရသည်။

လင်ပြောတာ ယုံရပါ့မလားဆိုသည့် သံသယအမူအရာ သူ့မျက်နှာတွင် တွေ့ရသဖြင့် စကားရောဖွဲရောဖြင့် "ဒါက အရေးမကြီးဘူး၊ အရေးကြီးတာ ချမ်းချမ်းနဲ့ကွေးကြဖို့ပဲ" ဟု ပြောလိုက်သည်။ ခုတင်ပေါ်မှာ ခေါင်းမြီးခြုံကွေးနေရင်း မုန်တိုင်းအကြောင်းတွေးမိပြီး လူသတ္တဝါများ ဘေးရန်အန္တရာယ်ကင်းဝေးစေကြောင်း စိတ်တွင်းက မေတ္တာပို့နေလိုက်သည်။

သန်းသန်းညွှန့်ကတော့ လင်ပြောတာ မယုံပုံကို သူ့ခုတင်ပေါ်မှာ ကျုံ့ကျုံ့ထိုင်ပြီး ဘုရားရှိခိုး၊ စိတ်ပုတီးစိပ်နေခြင်းက ထင်ရှားသည်။

မနက် ၅ နာရီကတည်းက နိုးနေသည်။ စိတ်က မုန်တိုင်းဆီရောက်သွားသည်။ သန်းသန်းညွှန့်က အရင်နိုးသည်။ ကိုယ်လက်သန့်စင်ပြီး သူ့မျက်နှာတွင် သနပ်ခါးစကို တွေ့ရသည်။ ဒါက မိန်းမတိုင်းရဲ့ဝိရိယလို့ ဆိုရမည်။ ညကဝယ်ခဲ့သည့် ရေသန့်ဘူးထဲကရေ ဖန်ခွက်ထဲ ငုံ့သောက်သည်ကိုလည်း မြင်ရသည်။ အပျင်းထူနေလို့မဖြစ်သေးတာကြောင့် ခြုံထားတဲ့စောင် ဘေးခွာချပြီး ရေနှစ်ဖန်ခွက်သောက်လိုက်သည်။ ရေချိုးခန်းဝင် ကိုယ်

**အဝတ်အစားလဲပြီး ရှစ်နာရီတွင် ပီအိုအေနားထောင်သည်။ မုန်တိုင်းသတင်းက မေလ ၂ ရက်နေ့ညက ဇရာဝတီတိုင်း၊ ရန်ကုန်တိုင်း၊ ပဲခူးတိုင်း၊ ကရင်ပြည်နယ်နှင့် မွန်ပြည်နယ်တို့ကို မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်သွားခဲ့သည်။ ဟိုင်းကြိုးကျွန်းတွင် အပျက်အစီးအများဆုံး ဖြစ်ခဲ့သည်။ လပွတ္တာ၊ မော်ကျွန်းနှင့် ဘိုကလေးတို့လည်း အထိနာခဲ့သည်။ လေတိုက်နှုန်းမှာ တစ်နာရီမိုင် ၁၂၀ နှုန်း ရှိခဲ့သည်။**

လက်သန့်စင်လိုက်သည်။

နာရီကြည့်လိုက်တော့ နံနက် ၅ နာရီခွဲ၊ ရေဒီယိုနားထောင်သည်။ မနေ့ညက လွှင့်သွားသည့် မုန်တိုင်းသတင်းကိုပဲ ထပ်လွှင့်နေတာ ကြားရသည်။ နားမထောင်တော့ဘဲ ရေဒီယိုပိတ် အိတ်ငယ်ထဲသွင်းပြီး လက်ဆွဲအိတ်ထဲ ထည့်ထားလိုက်သည်။

သန်းသန်းညွှန့်ကလည်း ရေဒီယိုသတင်းထပ်မမေးတော့။ မေးလည်း ထူးမခြားနားသတင်းသာ ကြားရမည်ဟု နားလည်နေပုံရသည်။ ဝယ်လာသည့်ပစ္စည်းများနှင့် ပေးလိုက်သည့်လက်ဆောင်များကို ရှိနေသည့်အိတ်လေးအိတ်ထဲ ဝင်ဆံ့အောင် ထည့်လိုက်၊ ထုတ်လိုက်၊ ပြင်ထည့်လိုက်နဲ့ အလုပ်ရှုပ်နေသည်။

နံနက် ၈ နာရီခွဲအထိ လမ်းပေါ်တွင် လူရှင်းနေဆဲဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်နှင့်မတူ၊ ရှမ်းပြည်နယ်တွင် လူတွေ စောစောထလေ့မရှိ။ ချမ်းချမ်းနှင့် အိမ်တွင်းမှာနေလေ့ရှိသည်။ ဆောင်းတွင်းဆိုလျှင် အိမ်တိုင်းလိုလို မီးဖိုနှင့် ငွေကြေးတတ်နိုင်သူများက အခန်းတွင်းအနွေးဓာတ်ပေးသည့် လျှပ်စစ်ပစ္စည်းနှင့်။

၇ နာရီထိုးကာမှ လမ်းပေါ်တွင် တစ်ယောက်စနှစ်ယောက်စ တွေ့ရသည်။ အခန်းတွင်းကနေ အောက်ထပ်ဆင်း။ ကောင်တာမှာ သော့အပ်ပြီး တွေ့သည့်လူငယ်ကို ကားဆိပ်အသွား ပစ္စည်းတစ်ထုပ်ကို ကူညီပို့ပေးဖို့ သန်းသန်းညွှန့်ပြောနေသံကြားရသည်။ ဒရင်းဗီလာကထွက် လမ်းပေါ်ရောက်သည်နှင့် မိုးကဖွဲဖွဲကျလာသည်။ ထီးဖွင့်ဆောင်းပြီး ဈေးဘက်လျှောက်ခဲ့သည်။ ကားလမ်းဘေးမြေကွက်တွင် ပလတ်စတစ်စခင်းပြီး အနွေးထည်ဟောင်း များရောင်းနေသည့် ဖျာပုံထည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကိုတွေ့ခဲ့ရသည်။ ဈေးဘက်ရောက်တော့ ကလောဈေးက မဖွင့်သေး။ သန်းသန်းညွှန့်က "ဒီနေ့တနင်္ဂနွေနေ့လေဟုပြောမှ ကလောဈေးက တနင်္ဂနွေနေ့ ဈေးပိတ်လေ့ရှိသည်ဟု တွေးမိသည်။ ဈေးပြင်ပတ်လည်ကဆိုင်တွေလည်း မဖွင့်ကြသေး။ ကားလမ်းမကြီး အထိလျှောက်သွားလည်း ဖွင့်နေသည့် ကော်ဖီဆိုင်မတွေ့ရ။ ဈေးအရှေ့ဘက်လမ်းအတိုင်း လျှောက်ဆင်းခဲ့ ရလမ်းကွေ့ရောက်ခါနီးတွင် ဆိုင်ရှေ့တွင် မီးဖိုပြီး စမူဆာကြော်နေသည့် ကော်ဖီဆိုင်တစ်ဆိုင်တွေ့သည်နှင့် ဝင်ထိုင်၊ လက်ဖက်ရည်နှင့် စမူဆာမှာပြီး စားသောက်ခဲ့ကြသည်။ စမူဆာက ပူပူနွေးနွေး၊ အဆာက ကြက်သွန်နီနှင့်အာလူး။ ပြီးသည်နှင့် ငွေရှင်းပြီး ဆိုင်ပြင်ထွက်ခဲ့ကြသည်။ လမ်းချိုးကွေ့ပြီး ကြည့်လိုက်တော့ မနေ့ညနေက အများသုံးဖုန်းဆိုင်မှာ လူမရောက်ကြသေး။

မနေ့ညက ဖုန်းဆက်မရသည့် လူငယ်တစ်ယောက် ဖုန်းဆက်နေသည်ကို တွေ့ခဲ့ရသည်။ အထုပ်အပိုးများပြင်ဆင် ရန် ဒရင်းဗီလာဟိုတယ်သို့ ပြန်ခဲ့ကြ သည်။ မိုးက တစ်ဖွဲဖွဲပင်မရွာတော့၊ စဲသွား လေပြီ။

ဟိုတယ်အပေါ်ထပ်အခန်းပြန်ရောက်သည်နှင့် စားပွဲပေါ်မှ ပစ္စည်းများကိုသိမ်း။ ပစ္စည်းတွေကျန်မကျန်ကြည့်။ အထုပ်အပိုးတွေကို လက်ဆွဲအိတ်တွေထဲ ထည့်လိုက်၊ ထုတ်လိုက်နှင့် သန်းသန်းညွှန့်အလုပ်များနေသည်။

အတန်ကြာမှ နေသားတကျဖြစ်ဟန်တူသည်။ ခုတင်ပေါ်မှာ သန်းသန်းညွှန့် ထိုင်နားနေသည်။ ကူလုပ်ပေးမယ်ဆိုတော့လည်း "ဖေကြီးထိုင်ကြည့်နေ၊ ပင်ပန်းမယ်၊ လုပ်တတ်မှာလည်းမဟုတ်ဘူး" ဟု ပြောပြန်ရော။ သည်လိုနှင့် နံနက် ၁၀ နာရီခွဲသွားသည်။

သန်းသန်းညွှန့် အောက်ထပ်ဆင်းပြီး ငွေရှင်းသည်။ တစ်ည ၁၂၀၀၀ ရှင်းခဲ့ရသည်။ မှတ်ပုံတင်များ ပြန်ယူလာသည်။ အထုပ်ကူဆွဲပေးဖို့ လူငယ်နှစ်ယောက်ပါလာသည်။ "တစ်ယောက်ပဲလိုတယ်" ဟု ပြောပေမယ့်မရ။ အထုပ်အားလုံးကို လူငယ်နှစ်ယောက် သယ်ခဲ့ကြသည်။ အောက်ထပ်ရောက်တော့ ကောင်တာက သူငယ်မက လေးကို နှုတ်ဆက်ပြီး လမ်းမပေါ်ထွက်ခဲ့သည်။ ဈေးဘေးကလမ်းအတိုင်း ကားလမ်းမကို တက်ခဲ့ကြသည်။

ကားလမ်းမပေါ်က နယူးရှိုင်းဟိုတယ်နှင့် မျက်စောင်းထိုးက စားသောက်ဆိုင် ရောက်သွားသည်။ ရောက်ပြီး မကြာပါ။ မိုးဖွဲဖွဲကျလာသည်။ ဆိုင်ရှင်သူငယ်မလေးတွေက သဘောကောင်းသည်။

"အစ်မ ကားစောင့်ဖို့မဟုတ်လား ပစ္စည်းတွေ ဆိုင်ပေါ်တင်ထားလို့" ဟု ပြောပါသည်။ အထုပ်တွေကို ဆိုင်ပေါ်တင်ခဲ့ပြီး "ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ညီမ" လို့ သန်းသန်းညွှန့်က ပြောခဲ့ပြီး နှစ်ယောက်အတူ ကားလမ်းဖြတ်ကူးကာ တရုတ်စားသောက်ဆိုင်ဝင်ခဲ့ကြသည်။

(ရှေ့လဆက်ပါမည်)

**သခင်တင်မြ**

■

# သူဌေးဖြစ်နည်း လျှို့ဝှက်ချက် ၁၇

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

အော်ပရာရဲ့ ရုပ်မြင်သံကြားလောကမှာ အောင်မြင်ခဲ့တာတွေက အလွန်မြန်တယ်ခင်ဗျ။

ဘယ်သူမှ မထင်ရဲတဲ့ မြန်နှုန်းနဲ့ကို အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။

သူမရှေ့မှာ ခံနေတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေက အလွန်ကြီးတယ်ခင်ဗျာ။ သူမရဲ့ ၁၉၈၆ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ စလွှင့်တဲ့ The Oprah Winfrey Show ရဲ့ အောင်မြင်မှုက ချက်ချင်း ဒီလောက်ကြီးကျယ်တဲ့ အောင်မြင်မှုကြီးဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူမှ မျှော် လင့်မထားဘူး။

ဒါကြောင့်လည်း ကမ္ဘာကျော် Time မဂ္ဂဇင်းကြီးမှာ သူမရဲ့အောင်မြင်မှုတွေကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။

"အော်ပရာရဲ့ 'The Oprah Win-frey Show' ဟာ ခုလို အောင်မြင်လိမ့်မယ် လို့ သူမ စအသံလွှင့်စက ဘယ်သူမှ မထင်ခဲ့ဘူး။ သူမအရှေ့မှာ အောင်မြင်ပြီးသား၊ လူကြိုက်များပြီးသား တီဗီအစီအစဉ်တွေ အများကြီးခံနေတယ်။ အထူးသဖြင့် Phil Donahue ရဲ့ 'Donahue' ဆိုတဲ့ အစီအစဉ် က လူကြိုက်အလွန်များနေတဲ့အချိန်။ နောက် . . . သူမှာ သတင်းစာပညာအခြေခံဆိုတာလည်း ဘာမှရှိတာမဟုတ်ဘူး။ ပင်ကိုယ်မွေးရာပါအရည်အသွေး gift တစ်ခုထဲကို အားကိုးရတာ။ ဒါပေမဲ့ သူမရဲ့ ထူးခြားလှတဲ့ အရည်အသွေးက လူတစ်ယောက်ကို အင်တာဗျူးလုပ်ရင် အလုပ်ခံရတဲ့သူက သူမရဲ့မေးခွန်းထဲမှာ မျောပါသွားတယ်။ တစ်ခါတစ်ခါ အင်တာဗျူးအလုပ်ခံနေရတာနဲ့တောင် မတူတော့ဘူး။ နှစ်ကိုယ်ကြား လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ပြန်ပြောပြနေရတာနဲ့ တူတယ်။ ဥပမာ–ဝမ်းနည်းစရာအဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို ပြောပြီဆိုရင် ဗျူးနေတဲ့ အော်ပရာမျက်နှာက သူမကိုယ်တိုင် ခံစားနေရတဲ့မျက်နှာမျိုးကို ပြောင်းသွားတယ်။ တစ်ခါတစ်ခါ သူမမျက်လုံးက မျက်ရည်ဥလေးတွေ လိမ့်ကျလာတာဟာလည်း ဟန်လုပ်ပြီး လိမ့်ကျလာတာနဲ့ မတူဘူး။ ပြောပြနေတဲ့လူရဲ့ ခံစားချက်အပေါ်မှာ ထပ်တူခံစားနေရလို့ ကျလာတဲ့ မျက်ရည်တွေနဲ့ တူတယ်။ ဒီတော့ သူမရဲ့ အင်တာဗျူးတွေက သိပ် အသက်ပါတာပေါ့ဗျာ။ ကြည့်ရတဲ့ပရိသတ်အတွက်လည်း သူမရဲ့ တီဗီအစီအစဉ်ကို စကြည့်မိတာနဲ့ စွဲသွားပြီ။ ဒါ အော်ပရာရဲ့ ထူးခြားလှတဲ့ ဘုရားပေးအရည်အသွေးပါပဲ" တဲ့။

အလွန်မှန်တယ်ခင်ဗျ။

အော်ပရာ အဲဒီအစီအစဉ်ကို စတင်လွှင့်စအချိန်က သူမဝင်တိုးတဲ့ပြက္ခဒိန်အစီအစဉ်တွေဟာ ယောကျ်ားတွေ လွှမ်းမိုးထား

တဲ့ အစီအစဉ်တွေ။ မိန်းမပညာသည်တွေ အနားမကပ်နိုင်တဲ့ အစီအစဉ်။ ရယ်စရာ အဖြစ်အပျက် အကြောင်းအရာတစ်ခုကို ဗျူးတော့မယ်ဆိုရင်လည်း သူမရဲ့ မြူးကြွနေတဲ့လှုပ်ရှားမှုတွေက သူမရဲ့ တီဗီအစီအစဉ်ကိုကြည့်နေတဲ့လူတွေ အသံထွက်ပြီး အော်ရယ်ချင်အောင်၊ အော်မရယ်ဘဲ မနေနိုင်အောင် ညှို့နှိုင်စွမ်းအားတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။

ဒါကြောင့်လည်း တစ်နှစ်လောက် အချိန်အတွင်းမှာ အော်ပရာဟာ တီဗီသရုပ်ဆောင် (TV Stars) တွေအထဲမှာ အထူးချွန်ဆုံးဆိုတဲ့နေရာကို ယူနိုင်ခဲ့တယ်။

၁၉၉၀ ခုနှစ်တွေအတွင်း ရောက်လာတဲ့အခါမှာ အော်ပရာဟာ အခြားနာမည်ကြီးတီဗီပညာရှင်တွေ မကိုင်ရဲတဲ့အကြောင်း အရာကိုကိုင်ပြီး အင်တာဗျူးလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ–တကယ်နလုံးရောဂါရနေတဲ့ နှလုံးဝေဒနာသည်အမျိုးသမီးနဲ့ တွေ့ဆုံပြီး နှလုံးရောဂါအကြောင်းကို ဆွေးနွေးတယ်။ ရှုပ်ထွေးတဲ့ နက်နဲတဲ့ ပထဝီနိုင်ငံရေး (Geopolitics) လို အကြောင်းအရာမျိုးကို သူမကိုယ်သူမ ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ ဆွေးနွေးတယ်။ အသိဓက်လှတဲ့ ဆေးပညာနယ်ပယ်၊ ရှုပ်ထွေးပြီး အဖြေရှာရခက်နေတဲ့ ပထဝီနိုင်ငံရေးအကြောင်းအရာတွေကို ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးရှေ့မှာ ဆွေးနွေးရတယ်ဆိုတာ နည်းတဲ့သတ္တိမဟုတ်ဘူးခင်ဗျာ။ အမှားတစ်ခုပါသွားတာနဲ့ ကိုယ်အရှက်ကွဲတော့မယ်။ တီဗီဆိုတာ ဒီနေ့ အနုပညာရပ်တစ်ခုအဖြစ် တည်ရှိနေတဲ့အတွက် ပြိုင်ဆိုင်ချင်တဲ့လူ၊ မနာလိုတဲ့လူ၊ စိန်ခေါ်ချင်နေတဲ့လူတွေကလည်း အလွန်များတယ်။ တော်ရုံသတ္တိ တော်ရုံ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုရှိပြီး ဒီလောကမှာ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့၊ နေရာယူဖို့ မလွယ်ဘူးခင်ဗျာ။ ပြိုင်ဆိုင်ရတဲ့နယ်ပယ်က အလွန်ကျယ်တယ်။

အော်ပရာဟာ အလွန်သတ္တိရှိတဲ့ မိန်းမပါ။

ရှုပ်ထွေးလှတဲ့ခန္ဓာနှင့်နာမ် Spirituality။ နောက် Meditation...။ Meditation ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရကို ကျွန်တော်တို့လူအများစုကတော့ တရားထိုင်ခြင်းလို့ပဲ နားလည်ကြပါတယ်။ မဟုတ်ဘူးခင်ဗျား။ တကယ်အဓိပ္ပာယ်က တရားထိုင်တာထက်ကို ပိုလေးနက်ပါတယ်။ ဒီအင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရရဲ့ တိုက်ရိုက်အဓိပ္ပာယ်က စိတ်အတွင်းမှ အတွေးများကို ထုတ်ပစ်ခြင်း၊ စိတ်ကို တစ်ခုထဲအပေါ်မှာ အာရုံရအောင်ပြုခြင်း၊ တစ်ခုခုကို အလေးအနက်တွေးခြင်း အသေအချာတွေးခြင်း . . . စိတ်အတွင်းမှ အတွေးများနှင့်ပတ်သက်ပြီး စနစ်တကျ လေ့လာခြင်း ဆင်ခြင်ခြင်းလို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဒီအကြောင်းကို ဆွေးနွေးမယ်ဆိုရင် အနုစိတ်ရမှာတွေ၊ အငြင်းပွားနိုင်တာတွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ အင်တာဗျူးလုပ်မယ့်လူက အလုပ်ခံတဲ့လူသိသလို ဒီအကြောင်းအရာနဲ့ပတ်သက်ပြီး တကယ်သိ တကယ်နားလည်မှ တီဗီကြည့်ပရိသတ်ရဲ့အထင်ကြီးမှု၊ လေးစားမှုကို ရနိုင်တယ်ခင်ဗျာ။

လူတိုင်း မကိုင်ရဲတဲ့ အင်တာဗျူးမလုပ်ရဲတဲ့အကြောင်းအရာတွေပါ။

အော်ပရာက တီဗီကြည့် အမေရိကန်ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးရှေ့မှာ ဒီအကြောင်းအရာတွေကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် အင်တာဗျူးခဲ့တယ်။ နောက် . . . ရိုးရိုးဗျူးတာ

မဟုတ်ဘူး။ သူမရဲ့အတွေးအခေါ် သူမရဲ့ အမြင်တွေကိုလည်း ထည့်ပြောသွားသေးတယ်။ တီဗီကြည့်ပရိသတ်တစ်ခုလုံး ငေးမောအံ့သြနေအောင် ဗျူးပြနိုင်စွမ်းရှိတယ်။

အော်ပရာ ဘယ်အချိန်မှာ ဘယ်လို စာဖတ်ပြီး ဘယ်လိုလေ့လာပြီး ဘယ်လို ပြင်ဆင်မှုတွေလုပ်ပြီး ဘယ်လိုအင်တာဗျူးတွေကို ကိုင်ခဲ့တာလဲ။

လူတိုင်း အံ့သြခဲ့ရတယ်။

လူတိုင်း ချီးကျူးခဲ့ရတယ်။

အမေရိကန်စာနယ်ဇင်းမျိုးစုံက သူမ အကြောင်းကိုမရေးဘဲ မနေနိုင်ကြတော့ဘူးပေါ့ခင်ဗျာ။ အော်ပရာရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုအားလုံးဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ချက်ချင်းသတင်းဖြစ်ကုန်တယ်။

အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ တီဗီကို လူကြည့်အများဆုံးအချိန်ကို prime-time လို့ ခေါ်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ည ၇ နာရီနဲ့ ၈ နာရီအချိန်မျိုးပေါ့ခင်ဗျာ။ အဲဒီလို အချိန်မျိုးမှာ လူကြိုက်အများဆုံး အစီအစဉ်တွေကို လွှင့်ခွင့်ပေးပါတယ်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ဂီတနဲ့ ရုပ်ရှင်လောကမှာ အလွန်နာမည်ကြီးတဲ့ ကမ္ဘာကျော် မိုက်ကယ်ဂျက်ဆင် (Michael Jackson) ကို အော်ပရာ အင်တာဗျူးလုပ်ခွင့်ရပါတယ်။ တီဗီကို လူကြည့်အများဆုံးအချိန်မှာပေါ့ခင်ဗျား။

တီဗီကို စောင့်ကြည့်တဲ့ ပရိသတ် ဘယ်လောက်ရှိတယ်လို့ ထင်ပါသလဲ။

လူပေါင်းသန်းတစ်ရာလောက်ရှိတယ်တဲ့ခင်ဗျာ။ အဲဒီ အင်တာဗျူးဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ တီဗီသမိုင်းမှာ လူအများဆုံးကြည့်ရှုအားပေးခဲ့တဲ့ အစီအစဉ်လို့ ပြောကြပါတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် နွေဦးရာသီအချိန်မှာ အော်ပရာက မော်တော်ကားထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အင်တာဗျူးလုပ်ပါတယ်။ ပွန်တီကားကုမ္ပဏီက ဂျီ၆ (G6) ကားအစီးပေါင်း ၂၇၆ စီးကို ရွှေပွဲလာပရိသတ်တွေကို လက်ဆောင်ပေးပါတယ်။ စတန့်ထွင်ထားတဲ့ မော်တော်ကားကြော်ငြာတစ်မျိုးပေါ့ခင်ဗျား။

အဲဒီ အင်တာဗျူးကလည်း အလွန်အောင်မြင်ပါတယ်။ မီဒီယာအားလုံးကလည်း စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဘယ်လောက်တောင် အောင်မြင်သလဲဆိုရင် အဲဒီအချိန်က ချမှတ်ထားတဲ့ မော်တော်ကားအပေါ် ကောက်ခံနေတဲ့ အခွန်စနစ်ကို တောင်အငြင်းပွားစရာဖြစ်လာပြီး အပြန်အလှန်ဆွေးနွေးကြ ငြင်းခုံကြနဲ့ လူထုအကြားမှာ အုတ်အော်သောင်းတင်း ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

အော်ပရာထုတ်လွှင့်တဲ့အင်တာဗျူးအချို့က တရားရုံးရောက်တဲ့အထိ ပြဿနာပေါ်စေခဲ့ ဖူးပါတယ်။ အဓိကဖြစ်ရတဲ့ အကြောင်းတွေကတော့ အော်ပရာရဲ့သုံးသပ်ချက်တွေကို မခံနိုင်ကြလို့ပါ။

အော်ပရာက အမှုတစ်ခု တရားရုံးမှာ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့အချိန်မှာ ဖီမက်ဂရော (Dr. Phil Mcgraw) ရဲ့ ဥပဒေအကျိုးဆောင်ကုမ္ပဏီကို ငှားပါတယ်။ အဲဒီအကျိုးဆောင်ကုမ္ပဏီနာမည်က Courtroom Sciences, Inc လို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒီအမှုရင်ဆိုင်ရင်းနဲ့ အော်ပရာနှင့် Dr. Phil တို့ ရင်း

နှိုးခဲ့ပြီး အော်ပရာက ဒေါက်တာဖီးကို သူမရဲ့ တရားဥပဒေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွေးနွေးတဲ့ အင်တာဗျူးတွေမှာ ပါဝင်ဖို့ ဖိတ်ပါတယ်။ ဒေါက်တာဖီးကလည်း လက်ခံတယ်။ ပါဝင်တယ်။ ဒေါက်တာဖီး နေ့ချင်းညချင်း တီဗီမင်းသားတစ်ယောက်ဖြစ်လာပြီး ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကစပြီး သူ့ကိုယ်ပိုင်တီဗီ Show တွေကို စပြနိုင်တဲ့ဘဝကို ရောက်သွားတယ်။

၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်းမှာ အော်ပရာနဲ့ ရုပ်ရှင်မင်းသားတွမ်ခရုစ် (Tom Cruise) တို့ပေါင်းပြီး Nobel Peace Prize Concert ပွဲကြီးကို လုပ်ပါတယ်။ နာမည်ကြီးအဆိုတော်တွေ အများကြီးလာပြီး သီချင်းဆိုကြတယ်။

အဲဒီ တေးဂီတစင်တင်ပွဲကြီးကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၂၃ ရက်နေ့မှာ တီဗီက လွှင့်ခဲ့ပါတယ်။

အလွန်အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာ့ဂီတစင်တင်ပွဲကြီး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ 'Oxygen' ဆိုတဲ့ တီဗီအစီအစဉ်က အလွန်နာမည်ကြီးပါတယ်။ အလွန်အောင်မြင်ပါတယ်။ ကြိုးနှင့်ထုတ်လွှင့်တဲ့တီဗီ (Cable Television Network) က လွှင့်နေတဲ့ အစီအစဉ်ပါ။ အဲဒီအစီအစဉ်ကို ဦးဆောင်ပြီး စတင်တည်ထောင်သူတွေအထဲမှာ အော်ပရာဟာ တွဲဖက်တည်ထောင်သူ Co-Founder အဖြစ် ပါခဲ့ပါတယ်။

သူမဟာ ကမ္ဘာကျော် ဟာပိုထုတ်လုပ်ရေး Harpo Production ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ပါတယ်။

အော်ပရာဟာ တီဗီလောကမှာ အောင်မြင်ခဲ့သလို ရုပ်ရှင်လောကမှာလည်း အလွန်အောင်မြင်ပါတယ်။

The Colour Purple ဆိုတဲ့ဝတ္ထုစာအုပ်ဟာ Alice Walker ရေးပြီး ပူလစ်ဇာ (Pulitzer) ဆုရထားတဲ့ ဝတ္ထုစာအုပ်ပါ။ ဒီဝတ္ထုကိုမိုးပြီး ရုပ်ရှင်ရိုက်ပါတယ်။

ဒီဇာတ်ကားကို ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ ရိုက်

ကူးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီရုပ်ရှင်ကားမှာ အော်ပရာက တွဲဖက်မင်းသမီး (co-starred) အဖြစ် သရုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီဇာတ်ကားမှာ အော်ပရာဟာ အကယ်ဒမီဆု ရလုခါနီးအဆင့်အထိ အောင်မြင်ခဲ့တယ်။ အတော်ဆုံးဇာတ်ပို့ (Best Supporting Actress) အဖြစ် အမည်စာရင်း တင်သွင်းခံရပြီး နောက်ဆုံးနှစ်ဦးထဲကျန်တဲ့အဆင့်အထိ သူမအရွေးခံရပါတယ်။

အော်ပရာဟာ ရုပ်ရှင်မင်းသမီးအဖြစ်သာမဟုတ်ဘူး။ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူအဖြစ်လည်း အောင်မြင်တယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ စာရေးဆရာ Toni Morrison ရဲ့ ပူလစ်ဇာဆုရထားတဲ့ 'Beloved' ဆိုတဲ့စာအုပ်ကို ရုပ်ရှင်ရိုက်ပါတယ်။ အော်ပရာက ထုတ်လုပ်သူလည်းဖြစ်တယ်။ မင်းသမီးအဖြစ်လည်း ပါဝင်ပါတယ်။

အဲဒီ Beloved ကားမှာ သူမ ပါဝင်ရတဲ့အခန်းက အလွန်ခက်တယ်။

ဇာတ်လမ်းရဲ့ အဓိကဇာတ်ကောင်ဖြစ်တဲ့ လူမည်းကျွန်မတစ်ယောက်အဖြစ် သရုပ်ဆောင်ရတာပါ။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။)

**ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)**