

LIVING COLOR

မိုးဝင်းဝင်း

ကြေးငွေနှင့်ဆေးဝါးလတ်ညွှန်

သုတေသန

No. 117, APRIL, 2005



အချစ်များစွာ

များစွာ

RECORDED BY
MIXED BY KYAW
EXECUTIVE PRODUCED
LYRICS BY ANE GGA AN
PHOTOGRAPHY BY WUNNA
DIGITAL ART WORK BY YE A
IN STORES NO

EXAMPLEZ
အိမ်ထောင်ရေး

PHAT
Hip Hop
စီးပွားရေး

cover : maung maung zaw

75
5 2630 2 446 530 3 5

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး	ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

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

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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



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



RECYCLE

KEEP THE WORLD GREEN.

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

ဂီတအနုပညာလောက၏ လူမှုစီးပွားအခြေအနေသစ်

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းနှစ်ဆယ်ကျော်က စာရေးဆရာ၊ တေးရေးဆရာမောင်သစ်မင်း ရေးသားခဲ့သော 'တေးမြို့ငှက်' အမည်ရှိ ဝတ္ထုစာအုပ်ကို စာဖတ်သူအချို့ မှတ်မိဦးမည်ဟု ထင်ပါသည်။ မကြာသေးမီနှစ်များကပင် အဆိုပါစာအုပ်ကို ထပ်မံရိုက်နှိပ် ထုတ်ဝေခဲ့ပါသေးသည်။

အဆိုပါဝတ္ထုဇာတ်လမ်း၏ နောက်ခံကားချပ်အခင်းအကျင်းသည် စတီရီယိုတေးဂီတပေါ်ဦးစ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက အနုပညာလောက၏ လူမှုစီးပွားအခြေအနေများ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုခေတ်ထိုကာလက လမ်းသစ် ဖောက်သူ အနုပညာသမားများသည် အနုပညာအရ မည်မျှပင် အောင်မြင်ခဲ့စေကာမူ လူမှုစီးပွားဆိုင်ရာအခက်အခဲ များ များစွာရှိခဲ့ကြောင်း 'တေးမြို့ငှက်' တွင် တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် ကြာမြင့်သွားခဲ့ပြီးနောက်ပိုင်း ယနေ့ခေတ်တွင်မူ အဆိုပါတေးဂီတဆိုင်ရာ အနုပညာ လောက၏ လူမှုစီးပွားရေးရှုခင်းသည် များစွာပြောင်းလဲသွားခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ပြီးခဲ့သောဆယ်စုနှစ်အတွင်း ကျော်ကြားခဲ့သော အနုပညာရှင်များဖြစ်သည့် ဇော်ဝင်းထွဋ်၊ လေးဖြူ၊ စည်သူလွင် စသူများမှသည် ယနေ့ ဆူပါစတားများ ဖြစ်လာကြသည့် စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်၊ ထွန်းထွန်းတို့ကြည့်လျှင် ယခင်က အနုပညာရှင်ကြီးများ ဖြတ်သန်းခဲ့ရသော အနေအထားများနှင့် များစွာ ကွာခြားသွားခဲ့ပြီဖြစ်သည်ကို တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

ယနေ့ တေးဂီတဆိုင်ရာ အနုပညာလောက၏ရှုခင်းသည် များစွာ အားရဖွယ်ကောင်းသော အခြေအနေ ဖြစ်ပါသည်။ မူပိုင်ခွင့်ကဲ့သို့သော ကိစ္စရပ်များကို ပိုမိုအကာအကွယ်ပေးလာနိုင်သည့်နှင့်အမျှ အနုပညာလောက၏ လူမှုစီးပွားရှုခင်းသည် ယခုထက် ပိုမို၍ကောင်းမွန်လာဖို့သာ ရှိသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

ယနေ့ နာမည်ကျော်ကြားနေပြီဖြစ်သည့် Examplez အဖွဲ့မှ လူငယ်အနုပညာရှင် ထွန်းထွန်းကဲ့သို့သော လူငယ်ကလေးများသည် ၎င်းတို့၏ အနုပညာဝင်ငွေဖြင့် ဘဝကို ရပ်တည်နိုင်ရုံမျှမက များစွာ သာလွန်ကောင်း မွန်သောအခြေအနေများ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းသည် များစွာ အားကျဖွယ်ရာ၊ ဂုဏ်ယူဖွယ်ရာလည်း ဖြစ်ပါသည်။

ထိုကဲ့သို့သော အောင်မြင်မှုများသည် ယနေ့လူငယ်များအတွက်လည်း များစွာ အားကျအတုယူဖွယ်ရာဖြစ်နေရာ ငွေကြေးအရ၊ အနုပညာအရ အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုသက်သက်ဖြင့် ကျေနပ်မနေသင့်ဘဲ ကိုယ်ကျင့်သိက္ခာပိုင်း ဆိုင်ရာ၊ အသိဉာဏ်ပိုင်းဆိုင်ရာများနှင့် ပတ်သက်၍လည်း စံနမူနာအဖြစ် တည်ဆောက်၍ ရေရှည်အောင်မြင်မှု မှတ်တိုင်သစ်များ စိုက်ထူနိုင်ပါစေကြောင်း Living Color က ဆန္ဒပြုလိုက်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ
၁-၃-၂၀၀၅

လုပ်ငန်းမှတ်တမ်း

Board of Editors

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

Art Director

စိုးသော်တာ

DTP Department

Supervisor – မခိုင်
 Staff Operators – မင်းမင်းသူ၊ ငုဝါခိုင်

Accountant

အေးအေးဆင့်

Advertising Department

General Manager – ဖေအောင်ဇင်
 Manager (Marketing) – ကျော်သူမြင့်အောင်
 Assistant Manager (Design & Planning) – ဇာနည်ဝင်း
 Assistant Manager (Admin & Marketing) – စန်းသီတာ
 Senior Marketing Assistants – စောဂေးနေထူး၊ စောဆာကီးလာ
 Marketing Assistants – ဖြူဖြူသီ၊ ယုဇနလွင်၊
 စောမောင်မောင်လေး

Printing House

General Manager – ကျော်စိုး

Production

Manager – တင်ဝင်းထွဋ်

Admin

Office Superintendent – အောင်ကျော်ဆန်း
 Assistant – မိုးကျော်လွင်

Distribution Department

သိန်းလွင်၊ စောကပေါ်ထူး
 Cover Design – မောင်မောင်ဇော်
 Color Separation – Stars Colour
 Cover Logo – အောင်မင်း၊ ဘဌေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်
 Illustrator – soe thaw dar

Publisher

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

Printer

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

Office

အမှတ် ၃၈၊ (ပ-ထပ်၊ ယာ) မပိုင်လမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်။
 ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၆၃၀၂၊ ၄၄၁၂၁၆၃၊ ဖက်စ်-၅၂၆၃၀၂

E-mail

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

Web Site - www.foreverspace.com.mm

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

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။
 Cover Permission – ၅၄၀၁၉၅၀၅၀၃
 Circulation – ၁၀၀၀
 Price – ၇၀၀ ကျပ်
 Copyright – Living Color

ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

ကျေးဇူးတင်လွှာ

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

မာတိကာ

၁	အယ်ဒီတာ့အာဘော်	၉၆	ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်
၄	ယခုလ သတင်းအညွှန်း	၁၁၆	ကုမ္ပဏီနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများမိတ်ဆက် Sweety Home Industry Co., Ltd.
၅	ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ	၁၁၈	မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်
၆	ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း	၁၂၀	ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာ့စီးပွား
၈	မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း	၁၂၄	ရက်စွဲမှတ်တမ်း
၃၂	မျက်နှာပိုးဆောင်းပါး	၁၂၆	တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ
	Hip Hop စီးပွားရေး ခန့်ညားဟန်	၁၂၇	တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်
၄၆(H)	ယနေ့စီးပွားရေးပြင်ကွင်း	၁၂၈	ကုန်ဈေးနှုန်း
	ဟစ်ဟော့ပံ့နှင့်စပီလျဉ်း၍ ယနေ့လူငယ်တို့၏ သဘောထား အောင်ကျော်မင်း	၁၃၆	ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့်
၅၂	Marketing နှင့် မြန်မာ့စီးပွားရေးဝန်းကျင် ထားထားမြင့်	၁၄၀	အတွေးအမြင်
၅၆	Chat Room ယဉ်ကျေးမှုနှင့် မြန်မာ Online လူငယ်များ KKN		အိုင်ဒီယာကောင်းရင် ပါးစပ်မညောင်းတော့ဘူး ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး
၆၂	ယနေ့ပုံနှိပ်မီဒီယာလောကအတွင်းမှ ဂျာနယ် ရောင်းလိုအား မိုးဈာန်	၁၄၆	ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ ကျော်ဝင်း
၆၄	ခရီးသွားလုပ်ငန်းဈေးကွက် စိုင်းယဉ်ကျေး	၁၅၁	ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်(၂၉) ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)
၆၈	အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ဇင်ဇင်သော်	၁၅၅	စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း(၂၄) လူထုစိန်ဝင်း
၇၂	ရန်ကုန်ကုန်စည်ဈေးကွက် မင်းညွန့်(L.C)		
၇၄	မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်		
	လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် နည်း ပညာအခန်းကဏ္ဍ ထူးထက်အောင်		
၈၈	တွေ့ဆုံခြင်း		
	တီထွင်တဲ့သူကို အကာအကွယ်ပေးရပါမယ် (ရှေ့နေချုပ်ရုံး ညွှန်ကြားရေးမှူးဦးကျော်စိန်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း) ကျော်နိုင်၊ မြိုးဝင်းလတ်		

ယခုလ သတင်းအညွှန်း

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

“နိုင်ငံပိုင်သာမက အန်ဂျီအို အဖွဲ့အစည်း များနှင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင် မီဒီယာလုပ်ငန်းများလည်း အနှေးနှင့်အမြန် ပေါ်ပေါက်လာမည်ဖြစ်ပါ ကြောင်း၊ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာစောင့်ထိန်းသည့် မီဒီယာ များကို လွတ်လပ်စွာ ရေးသားထုတ်ဝေ ထုတ် လွှင့်ခွင့်ပြုသလို သိက္ခာမစောင့်စည်းသည့်၊ ဥပဒေမလေးစားသည့် မီဒီယာများ ရှိလာလျှင် လည်း ဥပဒေနှင့်အညီ အဆင့်ဆင့် အရေးယူ ထိန်းချုပ်ရမည်ဖြစ်ပါကြောင်း”

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၁ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင် ကြေးမုံနှင့် မြန်မာ့အလင်း သတင်းစာပါ ‘ဥပဒေပြုရေးဆိုင်ရာ အာဏာခွဲဝေမှုအပိုင်းအတွက် အသေးစိတ်အခြေခံရမည့် မူများ ချမှတ်နိုင်ရန် လူမှုရေးကဏ္ဍနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အကြံပြုတင်ပြချက်များ သဘာပတိအဖွဲ့ က ကောက်နုတ်စုစည်း ရှင်းလင်းတင်ပြ’ ခေါင်းစဉ်အောက်မှ ဦးမျိုးသန့် (မောင်ဆုရှင်) ၏ ‘လူမှုရေးကဏ္ဍ’ နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ရှင်းလင်းတင်ပြချက်အပြည့်အစုံမှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထား ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် မြဝတီရုပ်မြင်သံကြားတွင် ထုတ်လွှင့်လျက်ရှိသော Dream Guy, Appeton Teen Grow နို့မှုန့်ကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ အဆိုပါကြော်ငြာ၏ ရိုက်ညွှန်း၊ Character နှင့် သရုပ်ဆောင်ရွေးချယ်မှုတို့သည် ကြော်ငြာလိုသော ကုန်ပစ္စည်းအား ထိရောက်စွာ ပံ့ပိုးပေးနိုင်သောကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်လိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။

- စီစဉ်သူ - Future Com.
- ဖန်တီးသူ - Naga DDS
- ကြာမြင့်ချိန် - ၃၀ စက္ကန့်
- ရိုက်ကွင်းနေရာ - မလေးရှား

အယ်ဒီတာ



PRODUCT OF THE MONTH

ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း

ယခုနောက်ပိုင်း ကွန်ပျူတာအသုံးချမှုများတွင် Data အချက်အလက်များကို သိမ်းဆည်းသယ်ဆောင် သွားနိုင်သည့် Floppy Disk, CD စသည့် Device များအစား ယင်းတို့ထက် Data အချက်အလက်ပမာဏ ပိုဆုံးပြီး သယ်ဆောင်ရလွယ်ကူသည့် Memory Stick များကို အသုံးပြုလာကြသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ အဆိုပါ Memory Stick များအနက် ဈေးနှုန်းသင့်တင့်ပြီး လူသုံးများလျက်ရှိကာ ပမာဏ 256 MB အထိ ထည့်သွင်းနိုင်သည့် Kingston အမှတ်တံဆိပ် Memory Stick ကို ယခုလစိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ USB Port ဖြင့် PC နှင့် တပ်ဆင်အသုံးပြုနိုင်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းကာ ရောင်းချေးမှာ ကျပ် ၂၈၀၀၀ ခန့် ရှိပါ သည်။

အယ်ဒီတာ



မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

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

အမှတ် ၁၁၇

၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ

မာတိကာ

- မြို့သစ်များအပါအဝင် ရန်ကုန်မြို့တော်အတွက် တစ်ရက် ရေဂါလန် ၁၃၅ သန်း ထပ်တိုးဖြန့်ဖြူးမည်
- မြန်မာနိုင်ငံကြက်ခြေနီအသင်းနှင့် UNHCR တို့ မြန်မာနိုင်ငံ အရှေ့ပိုင်းဒေသ ကူညီထောက်ပံ့မှု
- မြန်မာအိဆူးစက်ရုံ ဘယ်မောင်းမှ ညာမောင်း ပြောင်းထုတ်
- ပညာရေးကင်းရှင်းကြောင်း နေ့ချင်းပြီးရနိုင်
- မြန်မာ့စိုက်ပျိုးလုပ်ငန်းနှင့် JICA ပူးပေါင်း၍ ဆန် စပါးဆိုင်ရာ စစ်တမ်းကောက်ယူ
- အာရှရေနံကုမ္ပဏီကြီးများ မြန်မာ့စွမ်းအင်ကဏ္ဍသို့ တိုးတက်ဝင်ရောက်ရန် ပြင်ဆင်
- e-Learning ပညာရေးစနစ် စတင်၊ နိုင်ငံတကာ ဘွဲ့များ ရယူနိုင်ရေး လမ်းပွင့်လာမည်
- ယခုနှစ် ခရီးသွားလာသူနည်းပါး၍ ပုသိမ်အမှတ်ရ ပစ္စည်းဈေးကွက်အေး

ဆူနာမီကြောင့် ထိုင်းနှင့် စင်ကာပူနိုင်ငံများမှ ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်ယူမှုအေး

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂

အာရှဒေသတွင်း မြေငလျင်ပြင်းထန်စွာ လှုပ်ခတ်ခဲ့ပြီး ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ဆူနာမီရေလှိုင်းဒဏ်ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ ရေထွက် ကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူလျက်ရှိသော ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် စင်ကာပူ နိုင်ငံများမှ ငါးပုစွန်နှင့် ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူမှု အနည်းငယ် အေးစက်လျက်ရှိသည်ဟု ရေထွက်ပို့ကုန်လုပ်ငန်း ရှင်ကြီးတစ်ဦးက ဇန်နဝါရီလကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားခဲ့သည်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဆိုပါ နိုင်ငံများသည် ဆူနာမီ ရေလှိုင်းဒဏ်ကြောင့် ပင်လယ်ထွက်အစားအစာများဖြစ်သည့် ငါးပုစွန်နှင့် အခြား ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်း များကို စားသောက်ရန် ကြောက်လန့်လျက် ရှိသောကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

အမှတ်(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနရှိ စက်ရုံအချို့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရာတွင် တိုင်းရင်းသားများအား ဦးစားပေးမည်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၁၀

အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနလက်အောက်ရှိ စက်ရုံ အချို့အား ဝယ်ယူလိုသူ ပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းများထံ ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် အပြီးအပြတ်ရောင်းချ၍ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ပြုလုပ်သွားမည်ဖြစ်ရာ တိုင်းရင်းသားများအား ဦးစားပေး လုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ ဗိုလ်အောင်ကျော် လမ်းရှိ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးကော်မရှင်ရုံးမှ စက်တင်ဘာလ နောက်ဆုံးပတ်တွင် တရားဝင် သတင်းထုတ်ပြန်ထားသည်။

ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်သွားမည့် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန် ကြီးဌာန၏ စက်ရုံများတွင် လမ်းမတော်မြို့နယ်ရှိ ဂိုလာ ဂျုံစက်၊ ဒဂုံဂျုံစက်၊ သင်္ဃန်းကျွန်း မျက်နှာသုတ်ပဝါစက်ရုံ အမှတ် (၂၄)၊ (၂၅)၊ ရန်ကင်း အပ်ချပ်စက်ရုံ အမှတ် (၂၈)၊ သင်္ဃန်းကျွန်း အထည်စက်ရုံ အမှတ်(၁၅)၊ လှိုင်မြို့နယ် ပဲခဲပြာရည်နှင့် ရှာလကာရည်စက်ရုံ၊ ဂျုံလုပ်ငန်း၊ ပဒေသာ ဘီစက္ကတ်စက်ရုံ၊ ဘောင်ဥက္ကလာရှိ ဥက္ကလာ ဘီစက္ကတ်စက်ရုံ၊ မော်လမြိုင်မြို့ရှိ ရေခဲစက်အမှတ် (၂)၊ (၃)၊ ကယားပြည်နယ် လွိုင်ကော်ရှိ ကျောက်ပြားစက်ရုံတို့ ပါဝင်သည်။

ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ရေးကော်မရှင်သည် အဆိုပါ စက်ရုံများကို ဈေးပြိုင်စနစ်ဖြင့် အပြီးအပြတ် ရောင်းချရာ တွင် မူလပိုင်ရှင်သည် တိုင်းရင်းသားဖြစ်ပြီး အများဆုံး ဈေးနှုန်းပေးသူနှင့် ဈေးနှုန်းတူညီပါက ဦးစားပေးစဉ်းစား မည်ဖြစ်၍ မူလပိုင်ရှင်မဟုတ်ပါက အများဆုံးပေးဝယ်မည့် တိုင်းရင်းသားများအား ဦးစားပေး ရောင်းချသွားမည်ဟု တရားဝင်ကြေညာချက်အရ သိရသည်။

MPEC Website သင်တန်း Website တစ်နှစ် အခမဲ့ လွှဲတင်ပေးမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄

Myanmar Professionals Education Centre (MPEC) မှ ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိသော Web Design For Everyone သင်တန်းတွင် သင်တန်းတက်ရောက်ပြီးဆုံးသွားပါက မိမိရေးသားထားသည့် Website ကို အင်တာနက်ပေါ်တွင် တစ်နှစ် အခမဲ့ လွှဲတင်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါစင်တာမှ လက်ထောက်မန်နေဂျာ ဒေါ်နန်းသင်းဆွေက ပြောကြားသည်။ မိမိကိုယ်ပိုင် Website တစ်ခုကို ကိုယ်တိုင်ရေးသားလိုသူများအတွက် ရည်ရွယ်ဖွင့်လှစ်သည့် အဆိုပါသင်တန်းတွင် Web Design Tools (Micromedia Dreamweaver)၊ Graphic Design၊ Website Fundamental စသည်တို့ပါဝင်ပြီး သင်တန်းကာလမှာ ၁၀ ရက်ဖြစ်ကာ သင်တန်းကြေးမှာ တစ်ဦးလျှင် ကျပ် ၁၅,၀၀၀ သတ်မှတ်ထားကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာ-ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှု တိုးမြှင့်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၁

မြန်မာ-ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် နှစ်နိုင်ငံ ချစ်ကြည်ရေးလမ်းမကြီး ပြီးစီးမည့် လာမည့်နှစ်မှစ၍ မြန်မာ-ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှု မြှင့်တက်သွားရန်ရှိနေကြောင်း ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှ Kerala သတင်းဌာနက ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်း နှစ်နိုင်ငံ ချစ်ကြည်ရေးလမ်းမကြီး ဖောက်လုပ်ရာသို့ လာရောက်လေ့လာသည့်သတင်းထုတ်ပြန်ရာတွင် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် သတင်းအေဂျင်စီမှ ယခုကဲ့သို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံတွင်ထုတ်ဝေနေသော နိုင်ငံပိုင် ကြေးမုံနှင့် မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာများကလည်း ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၅ ရက်နေ့တွင် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်း ကောက်စ်ဘဇားနှင့် နှစ်နိုင်ငံ လမ်းဖောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းနေရာသို့ သွားရောက်လေ့လာခဲ့ကြောင်း သတင်းထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။ အဆိုပါလမ်းမကြီးပေါ်တွင် တည်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံ မောင်တောမြို့နယ် တောင်ပြိုကျေးရွာနှင့် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံ ကောက်စ်ဘဇား အကြား ဆက်သွယ်ပေးမည့် နတ်မြစ်တံတားသစ် တည်ဆောက်ရေး စီမံကိန်းမှာလည်း ယခုနှစ်အတွင်း ပြီးစီးမည်ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများအကြား ကုန်သွယ်မှုများအနက် မြန်မာ-ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် ကုန်သွယ်မှုတစ်ခုတွင်သာ မြန်မာဘက်မှ ပိုမိုလျှောက်ရှိသည့်အပြင် မြန်မာနိုင်ငံထွက် ရေချိုငါးမျိုးစုံကို ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှ အဓိကဝယ်ယူလျက် ရှိသည်။

မြန်မာ-တရုတ် မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုစာချုပ်များ သက်တမ်းတိုးမြှင့်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၂၀

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ သမ္မတကျန်စီမင်း မြန်မာနိုင်ငံသို့ ၂၀၀၁ ခုနှစ်အတွင်း လာရောက်ခဲ့စဉ်က ချုပ်ဆိုခဲ့သော မြန်မာ-တရုတ် နှစ်နိုင်ငံအကြား မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုစာချုပ်များသည် ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာအထိ သက်တမ်းတိုးမြှင့်သွားကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန စီမံရေးရာဌာနက Living Color ၏ မေးမြန်းချက်ကို အတည်ပြုပြောကြားသည်။

အဆိုပါစာချုပ်များတွင် အသားကဏ္ဍ၌ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တိရစ္ဆာန်ရောဂါကာကွယ်ကုသရေး ဌာနချုပ်မှ သတ်မှတ်ထားသော (ခ) စာရင်းဝင် တိရစ္ဆာန်ကူးစက်ရောဂါနှင့် ကပ်မျိုးရောဂါ ၈၀ ကို နှစ်နိုင်ငံ သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်အသီးသီးတွင် ဖြစ်ပွားပါက ရောဂါဖြစ်ပွားမှုကို လစဉ်သတင်းအချက်အလက်လဲလှယ်ရန်၊ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများတွင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ တိရစ္ဆာန်ရောဂါကာကွယ်ရေးဌာနချုပ်မှ သတ်မှတ်ထား

သော (က) စာရင်းဝင် တိရစ္ဆာန် ကူးစက်ရောဂါနှင့် ရောဂါဖြစ်ပွားပါက နှစ်နိုင်ငံကူးစက်မှုမရှိစေရန် ရောဂါထိန်းချုပ်သည့် နည်းလမ်းများကို အချင်းချင်းအကြောင်းကြားရန်၊ ရောဂါမကူးစက်စေရေးအတွက် ဗဟုသုတနှင့် တိရစ္ဆာန်ဆေးဘက်ဆိုင်ရာ စာအုပ်များ ဖလှယ်ရန် သဘောတူစာချုပ်ချုပ်ဆိုခဲ့သည်။

၂၀၀၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလက ချုပ်ဆိုခဲ့သော အဆိုပါစာချုပ်များသည် သက်တမ်းပြည့်သွားပြီဖြစ်သော်လည်း နှစ်နိုင်ငံစလုံးမှ ဖျက်သိမ်းရန် အကြောင်းမကြားသဖြင့် အလိုအလျောက် သက်တမ်းတိုးမြှင့်သွားခြင်းဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ သိရှိရသည်။

မြို့သစ်များအပါအဝင် ရန်ကုန်မြို့တော်အတွက် တစ်ရက် ရေဂါလန် ၁၃၅ သန်း ထပ်တိုးဖြန့်ဖြူးမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း နေထိုင်ကြသူများ သောက်သုံးရေ လုံလောက်မှုရှိစေရန် တစ်နေ့လျှင် ရေဂါလန် ၁၃၅ သန်းကို ထပ်တိုးပေးမည်ဟု ရန်ကုန်မြို့တော် စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီမှ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

လက်ရှိ ရန်ကုန်မြို့တော်အတွက် ဂျိုးဖြူရေလှောင်ကန်မှ ရေဂါလန် ၂၇ သန်း၊ ဖူးကြီးရေလှောင်ကန်မှ ရေဂါလန် ၄၄ သန်း၊ လှော်ကားရေလှောင်ကန်မှ ရေဂါလန် ၁၄ သန်း စုစုပေါင်း ၈၅ သန်းအား နေ့စဉ်ဖြန့်ဖြူးပေးလျက်ရှိကြောင်း ထုတ်ပြန်ထားသည့်စာရင်းများတွင် တွေ့ရသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း နေထိုင်သည့် လူဦးရေသည် ၈.၅ သန်းကျော်အထိ တိုးတက်လာပြီး မြို့သစ်များ အစီအရီ ပေါ်ပေါက်လာမှုများကြောင့် ပေးနေကျ ရေဂါလန် ၈.၅ သန်းအပြင် ထပ်တိုးပေးစေရန်လိုအပ်လာကြောင်း၊ မြို့သစ်များတွင် ရေပိုက်လိုင်းဆက်သွယ်ဖြန့်ဖြူးနိုင်ခြင်း မရှိသေးသည့်အတွက် အဝီစိတွင်းရေများကိုသာ အသုံးပြုနေရသောကြောင့် မြို့သစ်များနှင့် ရေလုံလောက်စွာမရရှိသော မြို့နယ်များအား ချိန်ဆကာ ရေပေးဝေမှုကို ထပ်မံတိုးမြှင့်ပေးသွားရန် ရန်ကုန်မြို့တော် စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီက ငမိုးရိပ်ရေလှောင်တံခံမှ သောက်သုံးရေသွယ်ယူရေးနှင့် ရေပေးဝေရေးစီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်လျက်ရှိသည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

လှော်ကား၊ ဂျိုးဖြူ၊ ဖူးကြီးရေလှောင်ကန်သုံးကန်မှ တစ်နေ့ ရေဂါလန် ၈၅ သန်းသာ ဖြန့်ဝေပေးသော်လည်း ရန်ကုန်မြို့တော် ရေပေးဝေရေးစီမံကိန်း (ငမိုးရိပ်) ပြီးစီးပါက အဆိုပါစီမံကိန်းတစ်ခုတည်းမှပင် တစ်နေ့လျှင် ရေဂါလန် ၁၃၅ သန်း ဖြန့်ဝေပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းစီမံကိန်းမှ မင်္ဂလာဒုံ၊ မြောက်ဥက္ကလာပ၊ တောင်ဥက္ကလာပ၊ သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်များသို့ ရေပေးဝေမည်ဖြစ်ပြီး မြောက်ဥက္ကလာပ သုဓမ္မာနှင့် ခေမာသီလမ်းဆုံအထိ ၁၄ ဒသမ ၅ မိုင် အကွာအဝေးတွင် ၅၆ လက်မ ရေပိုက်လိုင်းအသစ်ဖြင့် ထပ်မံသွယ်ယူမည်ဖြစ်ရာ ယင်းပိုက်မကြီးမှတစ်ဆင့် ၂၄ လက်မအချင်းရှိ ပိုက်လိုင်းဖြင့် ဒဂုံမြို့သစ်(တောင်ပိုင်း)၊ ဒဂုံမြို့သစ် (မြောက်ပိုင်း)၊ ဒဂုံမြို့သစ်(အရှေ့ပိုင်း)နှင့် ဒဂုံမြို့သစ်(ဆိပ်ကမ်း)မြို့နယ်များသို့ အဝီစိတွင်းရေများအစား ပိုက်ဆက်သွယ်တန်း၍ အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့ပြင် သာကေတ၊ ဒေါပုံမြို့နယ်များကိုပါ ရေလုံလောက်စွာ ရရှိရေးအတွက် ရေအား ထပ်မံဖြည့်တင်းပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

အလားတူ မြောက်ဥက္ကလာပ သုဓမ္မာနှင့် ခေမာသီလမ်းဆုံ ပင်မပိုက်လိုင်းကြီးမှ ၃၆ လက်မအချင်းရှိ ပိုက်လိုင်းနှစ်လိုင်း ထပ်မံသွယ်တန်း၍ တောင်ဥက္ကလာပ၊ ရန်ကင်း၊ ဗဟန်း၊ တာမွေမြို့နယ်များသို့ ရေပိုမိုဖြန့်ဖြူးနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး အဆိုပါမြို့နယ်များသို့ ဂျိုးဖြူပိုက်မှ ရေပေးဝေရန် မလိုအပ်တော့သဖြင့် စမ်းချောင်း၊ အလုံ၊ ကမာရွတ်၊ ကြည့်မြင်တိုင်၊ ဒဂုံ၊ လမ်းမတော်၊ လသာ၊ ပန်းဘဲတန်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်များသို့ ရေပိုမိုဖြည့်တင်း ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အလားတူ ရေပိုက်လိုင်း ဆက်သွယ်ဖြန့်ဖြူးနိုင်ခြင်းမရှိသေးသည့် လှိုင်သာယာ၊ ရွှေပြည်သာ၊ အင်းစိန်မြို့နယ်များသို့ ရေပေးဝေဖြန့်ဖြူးပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းသတင်းအရ သိရသည်။

သက်ရှိသတ္တဝါတို့၏ အသက်ရှင်ရေးအတွက် ရေသည် မရှိမဖြစ် အဓိကအကျဆုံး လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း လူဦးရေတိုးတက်လာခြင်း၊ မြို့ပြနေရာများ တိုးချဲ့လာမှုများကြောင့် ရေလိုအပ်မှု ပိုမိုများပြားလာခြင်းကို ရေရှည်တွေးဆ၍ အနာဂတ်စီမံချက်များ ကြိုတင်ထားရှိခြင်း၊ နေ့စဉ်တွေ့မြင်နေရသည့် လေလွင့်ဆုံးရှုံးမှုများကို စနစ်တကျ ထိန်းသိမ်းရေးတို့မှာလည်း အရေးကြီးကြောင်း မြို့ပြရေးရာလေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

(Source : မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာ)

WES အစီအစဉ်အတွက် တစ်နှစ် ကန်ဒေါ်လာရှစ်သိန်း UNICEF ပံ့ပိုးခဲ့

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၅

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ရေရရှိရေးနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်သန့်ရှင်းရေးအစီအစဉ် (Water and Environmental Sanitation-WES Programme) ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ်အထိ စီမံကိန်းကာလအတွင်း တစ်နှစ်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာရှစ်သိန်း ကျခံသုံးစွဲခဲ့ကြောင်း ကုလသမဂ္ဂအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကလေးများရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (UNICEF) မှ ပြန်ကြားရေးအရာရှိဦးဖေတင်သိန်းက ဖေဖော်ဝါရီလလယ်ပိုင်းတွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် တစ်နှစ်အတွင်း မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ စီမံကိန်းဝင်မြို့နယ်များ၌ ယင်လုံအိမ်သာလုံးရေ ၁၂၀,၀၀၀ အသစ်တည်ဆောက်ပေးခဲ့ပြီး ၁၆၅,၀၀၀ လုံးကို ယင်လုံအိမ်သာအဆင့်သို့ တိုးမြှင့်ပြုပြင်တည်ဆောက်ပေးခဲ့ကြောင်း၊ နောက်လာမည့် ငါးနှစ်အတွင်း အခြေခံပညာဦးစီးဌာနများ လက်အောက်ရှိ မြို့နယ် ၂၇ မြို့နယ်မှ အခြေခံပညာကျောင်းများတွင် တစ်ကိုယ်ရည်သန့်ရှင်းရေးနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်သန့်ရှင်းရေး အစီအစဉ်များ တိုးမြှင့်လုပ်ဆောင်သွားရန် ရွေးချယ်ထားခဲ့ကြောင်းနှင့် ထိုသို့ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် ကျောင်းတစ်ကျောင်းလျှင် ကျပ်ငါးသောင်းနှုန်း ပံ့ပိုးကူညီပေးသွားမည် ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ကလေးငယ်များတွင် ပတ်ဝန်းကျင်သန့်ရှင်းရေးနှင့် တစ်ကိုယ်ရည်သန့်ရှင်းရေး အလေ့အကျင့်များ ရရှိစေရန် စတင် လေ့ကျင့်ပြုစုပျိုးထောင်ပေးရန် အခြေခံပညာမူလတန်းကျောင်းများသည် အကောင်းဆုံးနေရာပင်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းနှင့် UNHCR တို့ မြန်မာနိုင်ငံ အရှေ့ပိုင်းဒေသ ကူညီထောက်ပံ့မှုလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၅

မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းနှင့် ကုလသမဂ္ဂဒုက္ခသည်များဆိုင်ရာ မဟာမင်းကြီးရုံး (UNHCR) တို့သည် မြန်မာနိုင်ငံအရှေ့ပိုင်းဒေသ (ကရင်ပြည်နယ်) ရှိ ဒေသခံအချို့ကို ကူညီထောက်ပံ့မှုလုပ်ငန်းများ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရန် မကြာမီက သဘောတူညီခဲ့ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းမှ ဇန်နဝါရီလကုန်တွင် သတင်းရရှိသည်။

UNHCR နှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းတို့ ပူးပေါင်း၍ တစ်ဖက်နိုင်ငံမှ ရခိုင်ပြည်နယ်မြောက်ပိုင်းသို့ ပြန်လည်ဝင်ရောက်လာသူများအား မူရင်းဒေသသို့ ပို့ဆောင်ခြင်း၊ အခြေချနေထိုင်ရန် ကူညီခြင်း၊ သဘာဝဘေးအန္တရာယ်ရင်ဆိုင်နေရသူများအား ငွေနှင့်ပစ္စည်းထောက်ပံ့ခြင်း၊ သက်မွေးလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု အတတ်ပညာများ သင်ကြားတတ်မြောက်စေပြီး မတည်ငွေ ထောက်ပံ့ခြင်းတို့ကိုလည်း ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှစ၍ နှစ်စဉ် စာချုပ်ချုပ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း အဋ္ဌမအကြိမ်မြောက် ကြက်ခြေနီအသင်း နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာ ညီလာခံဗဟိုကောင်စီ၏ အစီရင်ခံစာတွင် ဖော်ပြထားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအရှေ့ပိုင်းဒေသတွင် လုပ်ဆောင်မည့် စီမံကိန်းသည် အဆိုပါ ရခိုင်ဒေသနှင့် အလားတူပုံစံ စီမံကိန်းမျိုးဖြစ်သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူများက ပြောကြားသည်။ ၁၉၂၀ ခုနှစ်က တည်ထောင်ခဲ့သော မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်းကို အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကြက်ခြေနီနှင့် လခြမ်းနီများ ဖက်ဒရေးရှင်း (IFRC)၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကြက်ခြေနီကော်မတီ (ICRC) နှင့် Empress Shoken Fund တို့က ကူညီထောက်ပံ့မှုများ ပြုလုပ်ပေးနေပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလအထိ ကူညီထောက်ပံ့ငွေ ၃၄၁,၄၆၂,၁၀၀ ကျပ်ရှိကြောင်း ကြက်ခြေနီအသင်းအတွင်းရေးမှူး ဒေါက်တာထွန်းစိန်က ဇန်နဝါရီလ ၂၉ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပသော အဋ္ဌမအကြိမ်မြောက် နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာညီလာခံ၌ ရှင်းလင်းတင်ပြသွားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ကြက်ခြေနီအသင်း၏ အဋ္ဌမအကြိမ်မြောက် နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာ ညီလာခံက အသစ်ခန့်အပ်လိုက်သော အစိုးရခန့် ဗဟိုကောင်စီဝင် ၁၀ ဦးမှာ ဒေါက်တာလှမြင့်(ဥက္ကဋ္ဌ)၊ ဦးထွန်းစိန်(အတွင်းရေးမှူး)၊ ဦးတင်ဋွေး(အတွင်းရေးမှူး)ဖြစ်ပြီး အဖွဲ့ဝင်များမှာ ဒေါက်တာသိန်းမောင်မြင့်၊ ဦးအောင်သန်း၊ ဦးစောသိန်း၊ ရဲမှူးချုပ် ဦးတင်မြင့်၊ ဦးခင်မြိုင်၊ ဒေါက်တာသာလှနှင့် ဒေါက်တာတိတ်ဝမ် တို့ ဖြစ်ကြသည်။

ဘန့်ကုန်းသည်ယိုယွင်းမှု မြန်မာအင်ဂျင်နီယာများ အောင်မြင်စွာ ပြုပြင်နိုင်

ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၁၈

မကွေးတိုင်း တောင်တွင်းကြီးမြို့နယ် ရှိ ဘန့်ကုန်းသည်ကို မြန်မာအင်ဂျင်နီယာ များ အောင်မြင်စွာ ပြန်လည်ပြုပြင်ပြီး၍ လုပ်ငန်းများ ယခင်အတိုင်း လည်ပတ်လျက် ရှိကြောင်း လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆည် မြောင်းဝန်ကြီးဌာန ဆည်မြောင်းဦးစီးဌာနမှ အကြံပေးအရာရှိ ဦးခင်မောင်ညွန့်က ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလအတွင်း ကျင်းပခဲ့ သော (၂၂)ကြိမ်မြောက် အာဆီယံအင်ဂျင်

နီယာအသင်းများအဖွဲ့ချုပ်ညီလာခံတွင် စာတမ်းဖတ်ကြားသည်။
အင်အားပြင်းထန်သော ငလျင် တစ်ခုသည် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံကို ၂၀၀၃ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၁ ရက် နံနက် ၈ နာရီ ၄၅ မိနစ်တွင် ရိုက်ခတ်သွား ခဲ့ပြီး ငလျင်၏ ဗဟိုချက်သည် ဘန့်ကုန်း ဆည်နှင့် အလွန်နီးကြောင်း အဆိုပါအရာရှိ က ထပ်လောင်းပြောဆိုသည်။

ငလျင်ကြောင့် ဆည်အတွင်းတွင် ငါးပေ (၁.၅ မီတာ)ခန့် အမြင့်ရှိ လှိုင်းများ ထကြွလာပြီး ဆည်နံရံတွင် ကြီးမားသော အက်ကွဲကြောင်းများ ပေါ်ခဲ့ကာ မြေပြိုမှုများ လည်း ဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း အဆိုပါစာတမ်း ရှင်က ဆက်လက်ဖော်ပြသည်။ ဆည်ကို စစ်ဆေးလေ့လာမှုများ ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး သင့် လျော်သော ပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းများ အလျင် အမြန်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သဖြင့် ယခုအခါ လုပ် ငန်းများ ပုံမှန်အတိုင်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ ကြောင်း ဦးခင်မောင်ညွန့်က ပြောကြားသည်။

ဘန့်ကုန်းဆည်သည် မကွေးတိုင်း အရှေ့ပိုင်း ပူပြင်းမြောက်သွေသောဒေသ တွင် တည်ရှိကာ ၁၉၉၅-၁၉၉၇ ကာလ တွင် တည်ဆောက်ခဲ့သည့် ဆည်ရှစ်ခုတွင် အပါအဝင်ဖြစ်ကြောင်း၊ မကွေးတိုင်းအတွင်း ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး ဆန်စပါး ဖူလုံရေး အတွက် စပါးစိုက်စက် တိုးချဲ့နိုင်ရန် ရည်ရွယ်တည်ဆောက်ထားသော ဆည် ဖြစ်ကြောင်းလည်း အဆိုပါအရာရှိက ထပ်လောင်းပြောဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ တွင် သီးနှံစိုက်စရိယာနှင့် သီးနှံအထွက်နှုန်း တိုးတက်စေရေးအတွက် ဆည်မြောင်းများ တိုးတက်ဆောက်လုပ်ရေးကို အဓိကဦးစား ပေး ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသည်။

မြန်မာအီဆူဇူးစက်ရုံ ဘယ်မောင်းမှ ညာမောင်း ပြောင်းထုတ်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၁

ဂျပန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများနှင့် ဖက်စပ် ထူထောင်ထားသည့် First Auto- motive ကုမ္ပဏီ၏ မြန်မာအီဆူဇူးစက်ရုံမှ ယခုနှစ်အတွင်း တပ်ဆင်ထုတ်လုပ် မည့် ယာဉ်အစီး ၁၀၀ မှာ ညာမောင်းများဖြစ်သွားပြီး တံခါးနှစ်ပေါက်သာ ပါရှိ သည့် ရိုးရိုးပစ်ကပ်ယာဉ်များဖြစ်သည်ဟု First Automotive ကုမ္ပဏီမှ ဒါရိုက်တာ ဦးအေးချိုက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယခုနှစ်အတွင်း ဈေးကွက်တွင် စတင်တွေ့မြင်ရသည့် ညာမောင်း အီဆူဇူး များမှာ ယခင် ဘယ်မောင်း ပစ်ကပ်ယာဉ်များအောက် မော်ဒယ်တစ်ခုနိမ့်ပြီး ပါကစ္စတန်နိုင်ငံတွင် ထုတ်လုပ်ဆဲ အီဆူဇူးအမျိုးအစားဖြစ်ကြောင်း၊ စက်ရုံ ထုတ်ဈေးမှာ ကျပ်သိန်း ၂၀၀ ခန့်ဖြစ်၍ ဈေးကွက်တွင် ကျပ်သိန်း ၂၇၀ ခန့် ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

လွန်ခဲ့သောနှစ်ကအထိ မြန်မာအီဆူဇူးစက်ရုံမှ ဘယ်မောင်း အီဆူဇူး ပစ်ကပ်ယာဉ် နှစ်မျိုးနှစ်စား တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး တံခါးနှစ်ပေါက်ပါ ရိုးရိုး ပစ်ကပ်ယာဉ်နှင့် တံခါးလေးပေါက်ပါ လေးဘီးယက်ပစ်ကပ်ယာဉ် အမျိုးအစား များ ဖြစ်သည်။ လောလောဆယ်တပ်ဆင်မည့် အစီး ၁၀၀ တွင် လေးဘီးယက် ယာဉ်များ မပါဝင်ဟု ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ထုတ်လုပ်သည့် အစိတ်အပိုင်း များ ပိုမိုထည့်သွင်းတပ်ဆင်ရေးကိုလည်း ကြိုးစားလျက်ရှိကြောင်း၊ အသစ်ထွက်ပေါ်လာသည့် ဆူဇူးစက်များကို မြန်မာနိုင်ငံတွင်ပင် ဆေးမှုတ်ထား ကြောင်း စက်ရုံဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

ပြင်ဆင်ချက်

၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်း အမှတ်(၁၁၆)တွင် သတင်း ဆောင်းပါးကဏ္ဍ စာမျက်နှာ ၄၁ ဒုတိယ ကော်လံ ပထမစာပိုဒ်ပါ 'ဒေါက်တာမောင် သိန်း'က ဆိုသည်ဟုလည်းကောင်း၊ ယနေ့ စီးပွား ရေးမြင်ကွင်းကဏ္ဍ စာမျက်နှာ ၆၄ တတိယ ကော်လံ ဒုတိယစာပိုဒ်ပါ 'ဘန်ကောက် သို့ရောက်ရှိနေသော သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ပိုက်လိုင်း'အစား 'ကန်ဘောက်သို့ ရောက်ရှိ နေသော သဘာဝဓာတ်ငွေ့ပိုက်လိုင်း'ဟု လည်းကောင်း ပြင်ဆင်ဖတ်ရှုကြပါရန်။

(အယ်ဒီတာ)

မူကြိုကလေးငယ်များ၏ ကွန်ပျူတာ Game ပြိုင်ပွဲကျင်းပ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၈

Tun International Language နှင့် Myanmar Information Technology Pte. Ltd. (MIT) တို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်မှုဖြင့် မူလတန်းကြိုကလေးငယ်များ၏ ကွန်ပျူတာ အင်္ဂလိပ်စာ Game ပြိုင်ပွဲကို ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၈ ရက်နေ့က မရမ်းကုန်းမြို့နယ်ရှိ ဝိုင်းမူကြိုကျောင်း၌ ကျင်းပရာ ကလေးငယ် စုစုပေါင်း ၆၆ ဦး ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ကြကြောင်း MIT မှ လက်ထောက်မန်နေဂျာ ဒေါ်နန်းသင်းဆွေက ပြောကြားသည်။

မူလတန်းကြိုအရွယ်ကလေးငယ်များ ကွန်ပျူတာအသုံးချမှု ကျွမ်းဝင်လာစေရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ကျင်းပသည့် အဆိုပါ Game ပြိုင်ပွဲတွင် အသက် သုံးနှစ်မှ လေးနှစ်အထိ အငယ်တန်းနှင့် အသက်လေးနှစ်မှ ငါးနှစ်အထိ အကြီးတန်းဟူ၍ နှစ်မျိုးခွဲထားပြီး အဆိုပါကုမ္ပဏီနှစ်ခုမှ ပူးပေါင်းထုတ်ဝေခဲ့သည့် ကွန်ပျူတာအသုံးပြု အင်္ဂလိပ်စာသင်ကြားရေး Fun and Learn CD မှ Game အစီအစဉ်များကို ယှဉ်ပြိုင်စေခဲ့ကြောင်း၊ ပြိုင်ပွဲတစ်ခုစီလျှင် သုံးမိနစ်စီ ကြာမြင့်ပြီး အနိုင်ရရှိသူများအား ပထမ၊ ဒုတိယ၊ တတိယနှင့် နှစ်သိမ့်ဆု နှစ်ဆုစီ ချီးမြှင့်ခဲ့ကြောင်း သူမက ဆိုသည်။

ယခုခေတ် မူကြိုအရွယ်ကလေးငယ်များသည် ကွန်ပျူတာနှင့် ထိတွေ့ယှဉ်ပါးခွင့် ရရှိကြရုံမက အချို့သော ကလေးငယ်များမှာ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ အသုံးချနိုင်ကြသည်ကို တွေ့ရှိရကြောင်း မူကြိုကျောင်းတည်ထောင်သူ ဒေါ်ရင်ဝိုင်းက ပြောကြားသည်။ ■

ပညာရေးကင်းရှင်းကြောင်း နေ့ချင်းပြီးရနိုင်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၄

မြန်မာနိုင်ငံကူးလက်မှတ်များကို တစ်ပတ်အတွင်း မြန်ဆန်စွာ ထုတ်ပေးလျက်ရှိနေသောကြောင့် အဆိုပါလုပ်ငန်းစဉ်တွင် ဆက်စပ်နေသော သက်ဆိုင်ရာ ဝန်ကြီးဌာနအသီးသီးအားလည်း ၎င်းတို့ထုတ်ပေးနေသည့် အထောက်အထားများ အမြန်ဆုံးရရှိနိုင်ရန် ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာနက ညှိနှိုင်းပေးခဲ့ရာ အခုအခါ ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ထုတ်ပေးနေသော ပညာရေးကင်းရှင်းကြောင်း အထောက်အထားများမှာလည်း နေ့ချင်းပြီး ရရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါ အထောက်အထားများ ထုတ်ပေးသည့်ကောင်တာမှ ဝန်ထမ်း အမျိုးသမီးငယ် တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဓာတ်ဆီသုံး ကုန်တင်ယာဉ်အားလုံး မတ်လ ၃၁ ရက်နေ့မတိုင်မီ CNG ပြောင်းလဲသုံးစွဲမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ဓာတ်ဆီသုံး ကုန်တင်ယာဉ်အားလုံး လာမည့် မတ်လ ၃၁ ရက်နေ့မတိုင်မီ CNG ပြောင်းလဲသုံးစွဲရမည်ဖြစ်ကြောင်း တောင်ငူဥက္ကလာပ မြို့နယ် သူမင်္ဂလာလမ်းနှင့် သစ္စာလမ်း ထောင့်ရှိ စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန စက်သုံးဆီ အရောင်းဆိုင် အမှတ် ၀၂၄၇ တွင် ကြေညာချက်ထုတ်ပြန်ထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဓာတ်ဆီသုံး ကုန်တင်ယာဉ်ပိုင်ရှင် တစ်ဦး၏အဆိုအရ CNG စနစ် ပြောင်းလဲလိုပါက စုစုပေါင်း ကျပ်ငွေ ၉ သိန်းမှ ၁၀ သိန်းခန့် ကုန်ကျမည်ဖြစ်ပြီး ထိုကုန်ကျငွေကို အရစ်ကျခွဲ၍ ပေးသွင်းနိုင်သည်ဟု သက်ဆိုင်ရာမှ ကမ်းလှမ်းထားကြောင်း သိရသည်။ ကုန်တင်ယာဉ်ပိုင်ရှင်များအနေဖြင့် လတ်တလော ငွေကုန်မည့်အရေးကြောင့် CNG ပြောင်းသုံးရန် လက်တွန့်လျက် ရှိနေကြောင်း၊ ငွေကုန်ကြေးကျများသည်မှာ မှန်သော်လည်း နေ့စဉ် လောင်စာစရိတ်မှာ ကျပ် ၁၀၀ ဝန်းကျင်ခန့်သာ ကုန်ကျမည်ဟု ပြောကြားသည်။ ■

စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနသည် CNG သုံး မော်တော်ယာဉ်များ စဉ်ဆက်မပြတ် ဓာတ်ငွေဖြည့်တင်းနိုင်ရန် လက်ရှိဖွင့်လှစ်ပြီးသော ဆိုင်သစ်နှစ်ဆိုင်အပြင် ရန်ကုန်မြို့တော်အဝန်းတွင် CNG အရောင်းဆိုင်သစ် ၁၇ ဆိုင် ထပ်မံဖွင့်လှစ်မည်ဖြစ်ကြောင်း (The Voice Weekly Vol-1, No-20 တွင် သတင်းဖော်ပြပြီး) တရားဝင် ထုတ်ပြန်ကြေညာထားပြီး ဖြစ်သည်။

ဗဟိုစာရင်းအင်းအဖွဲ့ (CSO) မှ ၂၀၀၂ ခုနှစ် ဧပြီလအတွင်း ထုတ်ပြန်ထားသော စာရင်းများအရ မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးတွင် ကုန်တင်ယာဉ်စီးရေ ၅၃,၅၁၇၊ ခရီးသည်တင်ယာဉ် ၁၇၆,၂၃၂ နှင့် ဘတ်စ်ကား ၁၇,၅၃၇ စီး မှတ်ပုံတင်ထားပြီး ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ကုန်တင်ယာဉ်ငယ် ၁၃,၉၄၇ စီး၊ ကုန်တင်ယာဉ်ကြီး ၈,၃၁၅ စီး၊ ခရီးသည်တင်ယာဉ် ၁၀၂,၄၁၁ စီးနှင့် ဘတ်စ်ကား ၉,၅၇၇ စီး မှတ်ပုံတင်ထားကြောင်း သိရသည်။ ■

မြန်မာ့စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းနှင့် JICA ပူးပေါင်း၍ ဆန်စပါးဆိုင်ရာ စစ်တမ်းကောက်ယူ

ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၃၀

မြန်မာ့စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတကာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အေဂျင်စီ (JICA) တို့ ပူးပေါင်း၍ ဆန်စပါးနှင့်ပတ်သက်သော သတင်းအချက်အလက် ကောက်ယူမှုများကို ပြုလုပ်လျက်ရှိသည်ဟု JICA မှ အရာထမ်းတစ်ဦးက ဇန်နဝါရီလဆန်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစစ်တမ်းကောက်ယူရရှိသော သတင်းအချက်အလက်များအပေါ်တွင်မူတည်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးကို လေ့လာနိုင်ရန် စီစဉ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ရှမ်းပြည်နယ်၊ မော်လမြိုင်နှင့် ပုသိမ်မြို့များတွင် တစ်လလျှင် တစ်ကြိမ် ဆန်စပါးဆိုင်ရာအချက်အလက်များကို စစ်တမ်းကောက်ယူမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

ရွှေစစ်သည်မော်တော်ယာဉ်လိုင်း ကောလင်း-ပင်လယ်ဘူး-မန္တလေး ခရီးစဉ်များ ပြေးဆွဲမည်

ရန်ကုန်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀

‘ရွှေစစ်သည်’ အမည်ရှိ မော်တော်ယာဉ်လိုင်းသစ်တစ်ခုကို ဒီဇင်ဘာလ ၂၀ ရက်က ကောလင်းမြို့တွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ရာ ကောလင်း-ပင်လယ်ဘူး-မန္တလေး ခရီးစဉ်များကို ပြေးဆွဲမည်ဖြစ်ကြောင်း ယာဉ်လိုင်းမှတာဝန်ရှိသူများက ပြောကြားသည်။ အဆိုပါရွှေစစ်သည်ခရီးသည်နှင့် ကုန်တင်မော်တော်ယာဉ်လိုင်းသစ်ကို ကောလင်းမြို့နယ် စစ်မှုထမ်းဟောင်းအဖွဲ့နှင့် ပင်လယ်ဘူးမြို့နယ် စစ်မှုထမ်းဟောင်းအဖွဲ့တို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ပြီး မှန်လုံယာဉ်ကြီးသုံးစီးဖြင့် တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ရက် ပြေးဆွဲမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယာဉ်လိုင်းဝိတ်ကို မန္တလေးမြို့တွင် အခန်း (၈၆) အား/ကာတိုက်တန်း၊ သီရိမင်္ဂလာကားဝင်း အနောက်ဘက်တွင် ဖွင့်လှစ်ပြီး ဖုန်း-၀၂/၅၄၁၅၂ လိုင်းခွဲ ၀၂/၃၈၆၇ ဖြစ်ကြောင်း ယာဉ်လိုင်းတာဝန်ရှိသူများထံမှ သိရသည်။

ကိုကိုညိုမ်း (ကောလင်း)

ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိ သွားတိုက်ဆေးအချို့ ဖလိုရိုက်စံညွှန်းသတ်မှတ်ချက် မကိုက်ညီ

ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၂၈

မြန်မာနိုင်ငံ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိ သွားတိုက်ဆေး ၂၈ ခုကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်အတွင်း လေ့လာကြည့်ရာတွင် ISO အသိအမှတ်ပြု ဖလိုရိုက်ပါဝင်မှု လိုအပ်ချက်ရှိနေသေးကြောင်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန Fluoride and Dental Fluorosis Project in Myanmar ၏ စီမံကိန်းမန်နေဂျာ ဒေါက်တာကိုကိုမော်က ဇန်နဝါရီလ ၂၈ ရက်နေ့က (၂၅) ကြိမ်မြောက် သွားဘက်ဆိုင်ရာညီလာခံ၌ စာတမ်းဖတ်ကြားရာတွင် ပြောကြားသည်။

၁၉၉၅ခုနှစ်မှစ၍ မြန်မာဈေးကွက်သို့ ဖလိုရိုက်သွားတိုက်ဆေးများ ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ဖလိုရိုက် ပါဝင်သော သွားတိုက်ဆေးကို ပြည်တွင်း၌ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

Fluoride သည် သွားနှင့် ခံတွင်းရောဂါများကို ကာကွယ်နိုင်သည့် ဈေးအချို့

ဆုံးနှင့် အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းဖြစ်ပြီး နိုင်ငံတကာ စံချိန်စံညွှန်းများအရ ရက်လွန်ရက်စွဲမတိုင်မီ Ionized မပါဝင်သော ဖလိုရိုက် ၇၀၀ မှ ၁၀၀၀ ppm ပါရှိ သွားတိုက်ဆေးသည် သွားနှင့်ခံတွင်းရောဂါများကို ကာကွယ်နိုင်သည်ဟု ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ စာစောင်များတွင် ဖော်ပြချက်များအရ သိရသည်။

မြန်မာဈေးကွက်တွင်းရှိ သွားတိုက်ဆေး ၇၁ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဖလိုရိုက်ပါဝင်မှု ၇၀၀ ppm ထက် လျော့နည်းကြောင်း၊ ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ထုတ်လုပ်သည့် ရက်စွဲနှင့် ရက်လွန်ရက်စွဲကို မဖော်ပြထားကြောင်း၊ ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဖလိုရိုက်ဖော်မြူလာ ပါရှိသည်ဟု မဖော်ပြထားကြောင်းတို့အပြင် မည်သည့် သွားတိုက်ဆေးမှ မြန်မာဘာသာဖြင့် သုံးစွဲပုံ ဖော်ပြမှုမရှိကြောင်း ဒေါက်တာကိုကိုမော်က ပြောကြားသည်။

ဖလိုရိုက် ပါဝင်သည်ဆိုသော ပြည်တွင်းဖြစ် သွားတိုက်ဆေးများသည် နိုင်ငံခြားမှတင်သွင်းသော သွားတိုက်ဆေးများထက် ဈေးနှုန်းချိုသာမှုရှိပြီး ပြည်တွင်းထုတ် လေဆာသွားတိုက်ဆေးမှာ အချိန်တိုအတွင်း ဈေးကွက်ဝေစု ရရှိလာကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ သွားတိုက်ဆေး ကုန်စည်ဒိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနသည် ၎င်း၏ Fluoride and Dental Fluorosis Project in Myanmar ကို နယ်သာလန်နိုင်ငံ WHOOC အဖွဲ့နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ဒေါက်တာကိုကိုမော်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

ဈေးကွက် အလားအလာကောင်း၍ တလားဗီးယားငါး တိုးချဲ့မွေးမြူ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၇

ဧရာဝတီတိုင်း ညောင်တုန်းမြို့နယ်ရှိ ငါးမွေးမြူရေးကန်များတွင် တလားဗီးယားငါးများ တွင်ကျယ်စွာ တိုးချဲ့မွေးမြူခြင်းဖြင့် ပြည်တွင်းပြည်ပဈေးကွက်၌ အလားအလာကောင်းများ ရှိကြောင်း အဆိုပါမြို့နယ်တွင် ငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၇ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

ယခင်က တလားဗီးယားငါးများ အား မွေးမြူရေးကန်များအတွင်း မျိုးပွား၍ သားပေါက်များဖြင့် ကန်ကျပ်ကာ ငါးများကြီးထွားမှုကို ထိခိုက်ခြင်းကြောင့် မွေးမြူသူများအနေဖြင့် အခက်အခဲများ ကြုံတွေ့ခဲ့ရကြောင်း၊ ပြည်ပမှဝယ်လိုအား ရရှိသော်လည်း တွင်ကျယ်စွာ မွေးမြူနိုင်ခြင်းမရှိခဲ့သဖြင့် လိုသလောက် မတင်ပို့နိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ တလားဗီးယားငါးများတွင် အထီးများက အမများထက် ပိုမိုကြီးထွားနှုန်းကောင်းမွန်သည့်အတွက် အထီးတစ်မျိုးတည်း မွေးမြူခြင်းအားဖြင့် ကန်အတွင်း မျိုးပွားခြင်းကို ကာကွယ်နိုင်သည့်အပြင် ကြီးထွားနှုန်း မြန်ဆန်စေခြင်းကြောင့် ယခုအခါ စီးပွားဖြစ်မွေးမြူရန် ပိုမိုလက်တွေ့ကျသော အထီးသီးသန့် မွေးမြူလျက်ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

တလားဗီးယားငါးများကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရရှိစေရန်အတွက် ပြည်ပပို့ကုန်တစ်ခုအဖြစ် တလားဗီးယားငါးထုတ်လုပ်ရန် သီးသန့်မွေးမြူသူများလည်း ရှိသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

အရှေ့တောင်အာရှ ငါးလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုအဖွဲ့ သုတေသနရေယာဉ် မြန်မာ့ပင်လယ်ပြင်တွင် သုတေသနပြုလုပ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၇

၂၀၀၆ ခုနှစ်ဆန်းပိုင်းတွင် အရှေ့တောင်အာရှ ငါးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဖွံ့ဖြိုးမှုအဖွဲ့၏ သုတေသနဖွံ့ဖြိုးရေးရေယာဉ် (SCA FDEC-2)သည် မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်၍ မြန်မာ့ပင်လယ်ရှိ ကျောက်ငါး၊ သင်ဖြူ၊ သင်ဝါ စသည့် ငါးအမျိုးအစားများကို လေ့လာမည်ဟု အရှေ့တောင်အာရှ ငါးလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးမှုအဖွဲ့မှ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

အဆိုပါရေယာဉ်သည် ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလကလည်း ထိုင်းနိုင်ငံ ဖူးခက်မှ တစ်ဆင့် တနင်္သာရီကမ်းရိုးတန်းဒေသရှိ ကင်းမွန်ငါးအမျိုးအစားများကို Automatic Squid Fishing Machine ကိရိယာများဖြင့် သုတေသနပြုလုပ်ခဲ့ရာ လေးနာရီမှ ငါးနာရီအတွင်း ကင်းမွန်အကောင်ရေ ငါးကောင်မှ ၄၅ ကောင်အထိ တွေ့ရှိ သုတေသနပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သော်လည်း ထိုင်းပင်လယ်ကွေ့ဘက်၌ တစ်ကောင်မျှ ဖမ်းဆီးရမိခြင်းမရှိဟု ယင်းထုတ်ပြန်ချက်၌ ဆိုသည်။

အဆိုပါရေယာဉ်သည် အရှေ့တောင်အာရှ ငါးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာဖွံ့ဖြိုးမှုအဖွဲ့သို့ ဂျပန်မှ လှူဒါန်းထားသောရေယာဉ် ဖြစ်သည်။ ယင်းရေယာဉ်သည် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ရောက်ရှိစဉ် သုတေသနနှင့် လေ့လာတိုင်းထွာမှုများသာမက သင်တန်းများကိုပါ ပို့ချပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ထုတ်ပြန်ချက်၌ ပါရှိသည်။

ဆူနာမီနောက်ပိုင်း မြိတ်ကျွန်းစုရှိ မိုင်းခွဲငါးဖမ်းခြင်း များပြားလာမှုများ တားဆီးမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၅

ဆူနာမီလှိုင်းများ ရိုက်ခတ်ပြီးသည့်အချိန်မှ ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလအတွင်း အချိန်ထိ မြိတ်ကျွန်းစုဒေသတွင် ဒိုင်းနမိုက်ဖြင့် မိုင်းခွဲငါးဖမ်းဆီးမှု များပြားလာရာ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ပျက်စီးမှုမရှိရေးအတွက် သက်ဆိုင်ရာက တားဆီးကာကွယ်မှု အစီအစဉ်များ ပြုလုပ်လျက်ရှိကြောင်း တနင်္သာရီအခြေစိုက် ရေလုပ်ငန်းရှင်အချို့၏ ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းတွင် ပြောကြားချက်များအရ သိရသည်။ အဆိုပါမိုင်းခွဲငါးဖမ်းဆီးမှုများကို အဏ္ဏဝါခရီးသွားလုပ်ငန်းဒေသများဖြစ်သည့် Western Rocky ဧရိယာ၊ တောင်ကျွန်းညီနောင်၊ မြောက်ကျွန်းညီနောင်၊ ကျွန်းသုံးကျွန်းနှင့် ကျွန်းမကြီးတစ်ဝိုက်တွင် ပြုလုပ်လျက်ရှိသည်ဟု ဒေသခံအချို့၏ အဆိုအရ သိရသည်။ မိုင်းခွဲဖမ်းဆီးရာတွင် မြေအိုးနှင့် ဓာတ်မြေဩဇာ အမိနီယမ်များ ထည့်သွင်း၍ ဖမ်းဆီးမှုများကြောင့် ငါးမျိုးပြုန်းတီးမှုနှင့် သန္တာကျောက်တန်းများကို ပျက်စီးမှုများ ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ■

ဒေါက်တာလှဘေစာအုပ်များ ရန်ကုန်သို့ ရောက်ရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၂၈

မော်လမြိုင်မြို့တွင်နေထိုင်ပြီး ကွယ်လွန်သွားပြီဖြစ်သည့် အငြိမ်းစား မြန်မာစာပေအဖွဲ့ ဒေါက်တာလှဘေ၏ တစ်သက်တာစုဆောင်းထားခဲ့သော စာအုပ်များကို မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပညာရေးအတွက် အသုံးပြုရန် လှူဒါန်းထားရာ ယင်းစာအုပ်များ ရန်ကုန်သို့ စတင်သယ်ယူနေပြီဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန် တက္ကသိုလ်မှ ဇန်နဝါရီလနောက်ဆုံးပတ်တွင် သတင်းရရှိသည်။

ဒေါက်တာလှဘေ တစ်သက်တာ စုဆောင်းခဲ့သောစာအုပ်များမှာ ကုန် တင်ယာဉ်လတ် လေးစီးတိုက်ခန့်ရှိကာ ကားတစ်စီးစာခန့် ရန်ကုန်သို့ ရောက်ရှိ နေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါစာအုပ်များကို သယ်ယူရန်အတွက် သမိုင်းဌာနနှင့် မြန်မာစာဌာနတို့မှ ပညာရှင်များက သွားရောက်စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း စာကြည့် တိုက်နှင့် သုတပညာဌာနမှ ကထိကဦးချိုမင်းက ပြောကြားသည်။ အဆိုပါ စာအုပ်များအား မည်သည့်စာကြည့်တိုက်တွင် အသုံးပြုမည်ကိုမူ သတင်းမရရှိ သေးပေ။ ဒေါက်တာလှဘေသည် ၁၉၁၃ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွားခဲ့ပြီး ၁၉၄၄ ခုနှစ်တွင် လန်ဒန်တက္ကသိုလ်မှ မြန်မာစာပေဆိုင်ရာ ပါရဂူ (Ph.D) ဘွဲ့ ရရှိခဲ့သည်။ ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှ ၁၉၆၆ ခုနှစ်အထိ အင်္ဂလန်နိုင်ငံရှိ တက္ကသိုလ်များတွင် ကထိက၊ ပါမောက္ခတာဝန်များ ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး မြန်မာစာပေနှင့်ပတ်သက်၍ ကျမ်း ပေါင်းများစွာ ပြုစုရေးသားခဲ့သည်။

ကလေးမြို့နယ်ရှိ ဆင်ဆာမဲ့ ဗီဒီယိုခွေ VCD ငှားရမ်းဆိုင်များအား အရေးယူ

ကလေး၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၀

မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့၏ စစ်ဆင်ရေး တစ်ရပ်အဖြစ် စစ်ကိုင်းတိုင်း ကလေးမြို့ နယ်တွင်းရှိ ဆင်ဆာမဲ့ဗီဒီယို၊ ဗီစီဒီ ငှားရမ်း သည့်ဆိုင်များအား ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၀ ရက်နေ့က ဖမ်းဆီးအရေးယူခဲ့ကြောင်း ကလေးမြို့နယ် ရဲတပ်ဖွဲ့ထံမှ သိရသည်။

ထိုသို့ အရေးယူရာတွင် ကလေးမြို့ နှင့် သုံးမိုင်ကွာဝေးသည့် တာတန်းရပ် ကွက်ရှိ ဗီဒီယိုခွေဆိုင်ထဲမှ ခွေ ၅၀ စီ နှင့် Angel ဗီဒီယိုခွေဆိုင်ထဲမှ ခွေ ၅၀၀၊ ကလေးမြို့ပေါ်ဆိုင်အချို့မှ တစ်ဆိုင်လျှင် ခွေ ၃၀ စီ ဖမ်းဆီးရမိခဲ့သည်ဟု သိရ သည်။

ဖမ်းဆီးရရှိခဲ့သည့် ဗီဒီယိုခွေဆိုင် များအား တရားမဝင် နိုင်ငံခြားဇာတ်လမ်း ခွေ ရောင်းဝယ်ငှားရမ်းပြသမှုဖြင့် တရားစွဲ ဆိုထားကြောင်း ကလေးမြို့နယ် ရဲတပ်ဖွဲ့ က ပြောကြားသည်။ ပဲမျိုးစုံနှင့် ဆန်စပါး ထွက်ရှိသော စစ်ကိုင်းတိုင်း ကလေးမြို့ နယ်သည် အထက်မြန်မာနိုင်ငံဗီဒီယို ဈေးကွက်၏ အားထားရသော ဈေးကွက် တစ်ခုဖြစ်ပြီး အချို့နယ်ဇာတ်လမ်းခွေများ ကို မြို့ကြီးများတွင် မပြသမီ ကလေးမြို့၌ အရင်ဆုံး ပြန့်ချိပြသလေ့ရှိကြောင်း ကလေးမြို့ရှိ ဗီဒီယိုခွေငှားရမ်းမှုလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပုသိမ်တက္ကသိုလ်၌

GIS Lab

တည်ထောင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၃

ပထဝီဝင်ဆိုင်ရာ သတင်းအချက် အလက်စနစ်(GIS)နှင့် စပ်လျဉ်း၍ လေ့လာ သုတေသနပြုသွားရန် ပုသိမ်တက္ကသိုလ် ပထဝီဝင်ဌာန၌ GIS Lab ကို ဖေဖော်ဝါရီ လအတွင်းက တည်ထောင်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါစနစ်ကို နည်းပညာတင်သွင်းပံ့ပိုး ပေးသည့် Credent Technology မြန်မာရုံး ခွဲမှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးဇော်နိုင်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ထိုသို့ GIS Lab တည်ထောင်နိုင် ရန်အတွက် Geomedia Professional GIS Software စနစ်ကို ရောင်းချပေးခဲ့ ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

Credent Technology (မြန်မာ) အနေဖြင့် အဆင့်မြင့်ပညာဦးစီးဌာနများ လက်အောက်ရှိ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်တွင် ၁၉၉၈ ခုနှစ်နှင့် မန္တလေးတက္ကသိုလ်တွင် ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှစတင်၍ GIS ဘွဲ့လွန်ဒီပလို မာသင်တန်းများကို သက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ် များရှိ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု ဌာနအစီအစဉ်ဖြင့် ဖွင့်လှစ်ပို့ချခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း တောင်ငူတက္ကသိုလ်နှင့် ထားဝယ်တက္ကသိုလ်တို့၌ GIS Lab များ တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်နိုင်ရန် နည်းပညာ တင်သွင်းပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း ၎င်းက ထပ် လောင်းပြောကြားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

သန်လျင်မြို့နယ်၌ ဒေသရင်းငှက်တစ်မျိုးအပါအဝင် တစ်ရက်အတွင်း ငှက်မျိုးစိတ် ၅၀ ကျော် ရှာဖွေတွေ့ရှိ

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃

ကမ္ဘာပေါ်၌ မြန်မာတစ်နိုင်ငံတည်းတွင်သာ ရှာဖွေတွေ့ရှိရသော ဒေသရင်းငှက်မျိုးစိတ် (Endemic Species) တစ်မျိုးဖြစ်သည့် ဣ.ငှက် (White-throated Babbler) အပါအဝင် ငှက်မျိုးစိတ် စုစုပေါင်း ၅၂ မျိုးကို သန်လျင်မြို့နယ်၌ တစ်ရက်အတွင်း ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြောင်း ရန်ကုန်အရှေ့ပိုင်းတက္ကသိုလ် သတ္တဗေဒဌာနမှ ပါရဂူဘွဲ့ကျမ်းပြု၊ သရုပ်ပြ ဒေါ်နွယ်နွယ်

အောင်က မတ်လဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။ မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း၏ ဦးဆောင်မှုဖြင့် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်နှင့် ရန်ကုန်အရှေ့ပိုင်းတက္ကသိုလ် သတ္တဗေဒဌာနများမှ ပါရဂူနှင့် မဟာသုတေသနကျမ်းပြု သရုပ်ပြဆရာမများ၊ ကျောင်းသူများအပါအဝင် အဖွဲ့ဝင် ၁၈ ဦး ပါဝင်သည့် ငှက်ကြည့်လေ့လာရေးအဖွဲ့သည် မတ်လ ၂ ရက်နေ့က ရန်ကုန်

တောင်ပိုင်းခရိုင် သန်လျင်မြို့နယ်အတွင်းရှိ ရှင်မွေးလွန်းလွမ်းစေတီအနီးတစ်ဝိုက်၊ သန်လျင်ဂေါက်ကွင်း၊ ဇာမဏီရေလှောင်တံခွန်နှင့် ဘန့်ဘွေးကုန်းရေလှောင်တံခွန်တို့တွင် လေ့လာခဲ့ကြရာမှ ယင်းသို့ ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဒေသရင်း ဌာနေငှက်လေးမျိုးတွင် တစ်မျိုးအပါအဝင်ဖြစ်သည့် ဣ.ငှက်များကို မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း၌သာ အတွေ့ရများပြီး ရန်ကုန်တိုင်းအတွင်းတွေ့ရခဲကြောင်း၊ ယင်းငှက်မျိုးစိတ်ကို သန်လျင်ဂေါက်ကွင်းအနီး၌ တွေ့ရှိခဲ့ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း လေ့လာရေးအဖွဲ့ခေါင်းဆောင် ဦးသက်ဇော်နိုင်က ဆိုသည်။

Online ပေါ်တွင် ဆုံစည်းကြသူလူငယ်များ၏ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ဈေးရောင်းပွဲတော် ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၈

Myanmar Online Charity Bazaar ဟု အမည်ပေးထားပြီး အင်တာနက် Chat Room ပေါ်တွင် ဆုံစည်းကြသူ မြန်မာလူငယ်များ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် စီစဉ်ပြုလုပ်သည့် လူမှုရေးရန်ပုံငွေဈေးရောင်းပွဲနှင့် ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲကို လာမည့်ဧပြီလ ပထမပတ်အတွင်း ရန်ကုန်မြို့ ခူးဆစ်အင်းလျားလိတ်ဟိုတယ်ဝင်းအတွင်း၌ စည်ကားသိုက်မြိုက်စွာ ကျင်းပသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း စီစဉ်သူတစ်ဦးဖြစ်သူ Myanmar Online အဖွဲ့မှ ကိုကျော်ပြည့်စိုးက Living Color သို့ ဖေဖော်ဝါရီလနောက်ဆုံးပတ်တွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဈေးရောင်းပွဲတော်တွင် ပြည်တွင်း IT ကုမ္ပဏီများ၏ အရောင်းဆိုင်ခန်းများ ပါဝင်မည်ဖြစ်ပြီး နံနက် ၈:၀၀ နာရီမှ ည ၁၀:၀၀ နာရီအထိ တစ်ရက်လုံးလုံး ကျင်းပသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပွဲတော်သို့ လာရောက်ကြသူ လူငယ်များအား Chat Room ကို စနစ်တကျအသုံးပြုပုံနှင့်စပ်လျဉ်း၍ Projector ဖြင့် ရှင်းလင်းသရုပ်ပြသပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါဈေးရောင်းပွဲတော်မှ ရရှိလာသည့် ရန်ပုံငွေများကို Myanmar Online အဖွဲ့အတွက် ပြည်တွင်း၌ သီးခြားထားရှိမည့် Colocation Server တည်ထောင်ရာတွင် အသုံးပြုသွားမည်ဖြစ်ပြီး ပိုမိုသည့်ငွေများကို နှင်းဆီကုန်းဘိုးဘွားရိပ်သာ၊ ဇီဝိတဒါနသံဃာဆေးရုံ စသည့် အဖွဲ့အစည်းများသို့ လှူဒါန်းသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

“ပြီးခဲ့တဲ့ Online Party Stage Show မှာတုန်းက ဝင်ကြေးလက်မှတ်တစ်စောင် ကျပ် ၄၀၀၀ နှုန်း သတ်မှတ်ထားတော့ Online User တွေ အားလုံး မလာဖြစ်ခဲ့ဘူး။ အခုတစ်ခေါက်ပွဲတော်မှာတော့ Online User တွေအားလုံး လာနိုင်အောင်လို့ ဝင်ကြေးကောက်ခံမှာ မဟုတ်ပါဘူး” ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

Myanmar Online အဖွဲ့ဟု အမည်ပေးထားကြသည့် အင်တာနက် Chat Room ပေါ်တွင်ဆုံစည်းကြသူ မြန်မာလူငယ်များ၏ ဒုတိယအကြိမ်မြောက် မိတ်ဆုံပွဲနှင့် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် တေးဂီတဖျော်ဖြေပွဲကို ဖေဖော်ဝါရီလ ၅ ရက်နေ့ ညနေပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့ နတ်မောက်လမ်းရှိ Hotel Nikko Royal Lake ၌ ကျင်းပခဲ့ရာ ပြည်ပရောက် မြန်မာလူငယ်များအပါအဝင် Chat Room ပေါ်တွင် ဆုံစည်းကြသူ လူငယ် ၁၀၀၀ ဦးကျော် လာရောက်တွေ့ဆုံ ဆင်နွှဲခဲ့ကြသည်။

ပထမဦးဆုံးအကြိမ် B.Tech ဘွဲ့ အပ်နှင်း

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၃

ယခင်က ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးနည်းပညာတက္ကသိုလ်များ၌ သင်တန်းကာလ ငါးနှစ် တက်ရောက်ခဲ့ရသည့် B.E(အင်ဂျင်နီယာ) ဘွဲ့သင်တန်းများအစား ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှစ၍ အသစ်တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော အစိုးရနည်းပညာကောလိပ်များ၌ A.G.T.I ဒီပလိုမာ နှစ်နှစ်တက်ရောက်ပြီး B.Tech(နည်းပညာဘွဲ့) နှစ်နှစ် ထပ်မံတက်ရောက်ကာ ယင်းသင်တန်းများမှ အရည်အချင်း ပြည့်မီစွာ အောင်မြင်သူများကိုသာ B.E (အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့) တစ်နှစ် ဆက်လက်တက်ရောက်ရယူခွင့်ပြုခဲ့သည့် B.Tech (နည်းပညာဘွဲ့) ရရှိသူများ၏ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ဘွဲ့နှင်းသဘင်အခမ်းအနားကို မတ်လ ၁၂ ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ဘွဲ့နှင်းသဘင်ခန်းမ၌ ကျင်းပသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း စက်မှုနှင့်သက်မွေးပညာဦးစီးဌာနက ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၃ ရက်နေ့တွင် တရားဝင် ထုတ်ပြန်ကြေညာသည်။

အဆိုပါပထမအကြိမ် B.Tech ဘွဲ့နှင်းသဘင်တွင် စက်မှုနှင့်သက်မွေးပညာဦးစီးဌာနလက်အောက်ရှိ အစိုးရနည်းပညာ ကောလိပ်များမှ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီလနှင့် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတို့တွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့ သော B.Tech ဘွဲ့ရ စာမေးပွဲအောင်မြင်ပြီးသူများနှင့် စနစ်သစ် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပြီးခါစ ရန်ကုန်နည်းပညာတက္ကသိုလ်မှ ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လနှင့် ၂၀၀၂ ခုနှစ် ဧပြီလတွင်လည်းကောင်း၊ မန္တလေးနည်းပညာတက္ကသိုလ်မှ ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လနှင့် ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတွင်လည်းကောင်း ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့သော B.Tech ဘွဲ့ရ စာမေးပွဲအောင်မြင်ပြီးသူများကိုပါ တစ်ပြိုင် တည်း ဘွဲ့ပေးအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။ (Source: ၂၃-၂-၀၅ မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာ)

ယခုအခါ စက်မှုနှင့်သက်မွေးပညာဦးစီးဌာနသည် မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့ မြို့နယ် ၂၆ မြို့နယ်တွင် အစိုးရနည်းပညာကောလိပ်အရေ အတွက် ၂၆ ကျောင်း ဖွင့်လှစ်ထားပြီး ဘာသာရပ် ၁၃ မျိုးအတွက် B.Tech(နည်းပညာဘွဲ့) များကို ချီးမြှင့်အပ်နှင်းလျက်ရှိသည်။

GSM မိုဘိုင်းလ်ဖုန်း ကိုင်ဆောင်သူများထံ ပိုင်းရပ်စ်သတိပေးချက်များ ထွက်ပေါ်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၅

GSM မိုဘိုင်းလ်ဖုန်းများတွင် SIM Card၊ Hardware များကို ဖျက်ဆီး နိုင်သည့် ပိုင်းရပ်စ်တစ်မျိုး ပျံ့နှံ့နေကြောင်း သတိပေးချက်များ ထွက်ပေါ်လျက်ရှိသည် ဟု အင်တာနက် E-mail နှင့် ယဉ်ပါးသည့် GSM ကိုင်ဆောင်သူများထံမှ ကုန်ခဲ့သည့် လပိုင်းများအတွင်း သတင်းရရှိသည်။

အဓိက သတင်းပျံ့နှံ့မှုမှာ E-mail မှတစ်ဆင့် Message Forward ပြုလုပ် ခြင်းမှဖြစ်ပြီး ထို Message တွင် 'PKN' (သို့) ACE စသည့် စာလုံးများ ပါဝင်သည့် ဖုန်းခေါ်ဆိုချက်ကို မထူးရန်နှင့် ဖွင့်မိပါက ပိုင်းရပ်စ် ကူးစက်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို Message တွင် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှ စာပေးပို့

သူ၏ ဆွေမျိုး၊ မိဘထံတွင် ထိုစာလုံးများ ပါလာ၍ ဖွင့်ကြည့်ရာ ပိုင်းရပ်စ် ကူးစက် သွားကြောင်း ဖော်ပြပါရှိလေ့ရှိသည်ဟု ထို E-mail Message လက်ခံရရှိသူတစ်ဦး ထံမှ သိရသည်။

နောက်ထပ် Message ပုံစံတစ်မျိုး တွင် မိုဘိုင်းလ်ဖုန်း သုံးစွဲသူများသို့ လိပ်မူ ထားပြီး 'ACE' စာလုံး Screen တွင် ပေါ် လာလျှင် ဖုန်းမထူးရန်၊ ဖုန်းခေါ်ဆိုချက်ကို ချက်ချင်းရပ်ပစ်ရန်၊ ဖုန်းထူးလိုက်ပါက ပိုင်းရပ်စ် ကူးစက်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို ပိုင်းရပ်စ်သည် ဖုန်းနှင့် SIM Card မှ MEI နှင့် IMSI Information အားလုံးကို ဖျက်ပစ်မည်ဖြစ်သည့်အတွက် ဖုန်းကွန်ရက်

နှင့် အဆက်ပြတ်ကာ ဖုံးအသစ်ဝယ်ရမည် ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုသတင်းကို ကမ္ဘာ့ ထိပ်တန်း မိုဘိုင်းလ်ဖုန်း ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီကြီးများဖြစ်သည့် Motorola နှင့် Nokia တို့မှလည်း အတည်ပြုထားကြောင်း၊ ကမ္ဘာ့အနှံ့ ဖုန်းအလုံးရေ သုံးသန်းခန့် ကူးစက်ပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ ယခု သတင်းမှန် မမှန်ကို ကမ္ဘာကျော်သတင်းဌာန CNN ၏ Website တွင် ဝင်ရောက်စစ်ဆေးနိုင် ကြောင်း ဖော်ပြထားသည်ဟု အင်တာနက် သုံးစွဲသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

PC ကွန်ပျူတာအများစုတွင် သုံးစွဲ နေသော Norton Antivirus Software ထုတ်လုပ်သည့် နာမည်ကျော် Symantec Security Response ၏ Website တွင် 'ACE' စကားလုံးပေါ်လာလျှင် ဖုန်းကို ထူးမိပါက ပိုင်းရပ်စ်ကူးမည်ဆိုသည့် သတင်းသည် သတင်းမှားပေးခြင်း (Hoax) သာဖြစ်ကြောင်း၊ ထိုကဲ့သို့ 'ACE'

စကားလုံးပါဝင်သည့် သတင်းမှားပုံစံ (Version) နှစ်မျိုးကို ဖော်ပြထားကြောင်း အင်တာနက် အသုံးပြုသူအချို့က ဆိုသည်။

ထို Message တွင် ဖော်ပြထားသည့် CNN Website သို့ ဝင်ရောက်ကြည့်ရှု သည့်အခါ မိုဘိုင်းလ်ဖုန်းပိုင်းရပ်စ်နှင့် ပတ်သက်သည့် သတိပေးချက်ကို မတွေ့ ရကြောင်း၊ Motorola နှင့် Nokia Website များသို့ ဝင်ရောက်သည့်အခါတွင်လည်း အလားတူပင်ဖြစ်ကြောင်း E-mail နှင့် Internet နှင့် ယှဉ်ပါးသည့် မိုဘိုင်းလ်ဖုန်း သုံးစွဲသူများက ပြောကြားသည်။

IT နှင့် နီးစပ်သူအချို့ကမူ ယခုကဲ့သို့ သတင်းမှားကို လျစ်လျူမရှုသင့်ကြောင်း၊ အချို့ပိုင်းရပ်စ်ဖုန်းတီးသူများသည် သတင်း မှားများကို ဖုန်းတီးပြီး လူတို့ ထိုသတင်း များနှင့် ပတ်သက်၍ ပေါ့ပေါ့တန်တန် သဘောထားလာပြီဆိုမှ ပုံစံဆင်တူ ပိုင်းရပ်စ်

များ ဖြန့်ဖြူးလေ့ရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် မိမိ မသိသည့် နာမည်နှင့် Phone Message ရရှိပါက ဖွင့်မကြည့်ခြင်း (သို့) ဖျက်ပစ် ခြင်း (Delete) သည် အကောင်းဆုံးဖြစ် ကြောင်း ရှင်းပြသည်။

ACE Mobile Phone Virus Hoax (ACE Mobile Phone သတင်းမှား) သည် ၂၀၀၂ ခုနှစ်က တစ်ကြိမ် ပေါ်ထွက်ခဲ့သည် ဟု သိရသည်။

ယခု Mobile Phone Virus Hoax အကြောင်း သိလိုသူများသည် Symantec ကုမ္ပဏီ၏ Website မှ www.symantec.com/avcenter/venc/data/mobile-phone-hoax.html လိပ်စာတွင် ဝင်ရောက် ကြည့်ရှု လေ့လာနိုင်သည်။

ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံရှိ မိုဘိုင်းလ် ဖုန်းများတွင် မကြာမီ စာသား Message ပေးပို့နိုင်တော့မည် ဖြစ်သည်။

နှစ်ကျိပ်ရစ်ဆူစေတီတော် Website လွှင့်တင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၆

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဆုံးအဖြစ် နှစ်ကျိပ်ရစ်ဆူစေတီတော် Website (www.thetempleoftwentyeightbuddhas.com) Website ကို လွှင့်တင်ထား ပြီးဖြစ်ကြောင်း ဘုရားတည်ဆောက်ရေး ကော်မတီအဖွဲ့ဝင် ဦးခင်အောင်ဗိုလ်က ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစေတီတော်အား အိန္ဒိယ နိုင်ငံ ဗုဒ္ဓဂယာရှိ စေတီတော်ပုံစံတည် ဆောက်ရန် မူလက လျာထားခဲ့သော်လည်း ပုထိုးတော်ပုံစံဖြစ်ရာ ထီးတော်မပါရှိသည့် အတွက် မြန်မာမူဝါဒလေ့ဟန် မြန်မာ့စေတီ တော်ပုံစံဖြစ်စေရန် အောက်ခြေပိုင်းကို ဗုဒ္ဓ ဂယာမှ ပုထိုးပုံစံတည်၍ အပေါ်ပိုင်းအား ရွှေတိဂုံစေတီတော်ပုံစံဖြင့် တည်ဆောက် သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ စေတီတော်အား ရန်ကုန်တိုင်း မှော်ဘီမြို့နယ် လိပ်ပုတ် ကျေးရွာရှိ သာသနာ့ဓမ္မ ၄-၆၅ ဧကတွင်

တည်ဆောက်သွားမည်ဖြစ်ပြီး အဆိုပါ စေတီတော်၏ လေးမျက်နှာပတ်လည်တွင် အရန်စေတီတော်အဖြစ် ဆံတော်ရှင်စေတီ များဖြစ်သည့် မြန်မာနိုင်ငံရှိ စေတီတော် ၂၄ ဆူနှင့် တရုတ်၊ ထိုင်းတို့မှ စေတီလေး ဆူတို့ကို တည်ထားရန်ရှိကြောင်း ဦးခင် အောင်ဗိုလ်က ဆိုသည်။

ကမ္ဘာ့ဗုဒ္ဓဘာသာ ထိပ်သီးညီလာခံ ကျင်းပချိန်က ပြည်ပရဟန်းတော်များအား အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန် လက်ကမ်းစာစောင် များ ဖြန့်ဝေနိုင်ခဲ့သဖြင့် အလှူငွေ (နိုင်ငံ ခြားငွေများ) ရရှိခဲ့ကြောင်း၊ အဆိုပါ Website လွှင့်တင်ထားသည့်အတွက် ပြည်ပအလှူ ရှင်များစွာက စေတီတော် ဂေါပကအဖွဲ့၏ မြန်မာနိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှု ဘဏ်ရှိစာရင်း သို့ ထည့်ဝင်လှူဒါန်းလျက်ရှိကြောင်း ဦးခင် အောင်ဗိုလ်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့ ဟောစာတမ်းများ အင်တာနက် Website တင်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၆

မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသီအဖွဲ့မှ လွှင့်တင်ထားသော www.myanmarastro.com Website တွင် အဆိုပါအဖွဲ့မှ ထုတ်ဝေသည့် မင်္ဂလာအခါပေးပြက္ခဒိန် နောက်ကျောတွင် ဖော်ပြထားသော ဟော စာတမ်းများအား ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်း၌ လွှင့်တင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခင်အောင်ဗိုလ်က ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပိုင်း တွင် ပြောကြားသည်။

ဟောစာတမ်းများမှာ ကုန်ဈေးနှုန်း ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးအဟောနှင့် ရာသီဇာတ အလိုက် ဗေဒင်အဟောများဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းအဟောများကို နှစ်လ တစ်ကြိမ် ပြောင်းလဲလွှင့်တင်ထားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသန Website ကို ယမန်နှစ်က လွှင့်တင်ခဲ့ရာမှ ယခုကဲ့သို့ နောက်ဆက်တွဲ ဆက်လက် တိုးချဲ့လွှင့်တင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ နိုင်ငံ တကာရောက် ဗေဒင်ဝါသနာရှင်များ၏ တောင်းဆိုချက်အရ ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း ဖြစ်ပြီး နက္ခတ်၊ ဗေဒင်သင်တန်းများအား ပို့ချပေးလျက်ရှိရာ နောက်ထပ် အီးမေးဖြင့် ပို့ချသော e-Correspondant စနစ်ကို ဆောင်ရွက်သွားရန် ရည်ရွယ်ချက်ရှိသကဲ့ သို့ Online Study စနစ်ကိုပါ တိုးချဲ့သွား ရန်ရှိကြောင်း ဦးခင်အောင်ဗိုလ်က ထပ် လောင်းပြောကြားသည်။

စိုးဝင်းငြိမ်း၏ တစ်ကိုယ်တော်ပန်းချီပြပွဲ ကားချပ် ၁၅ ချပ် ပြသ

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၃

၂ နှစ်ခန့် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထား သည်ဆိုသော ဂရပ်ဖစ်ဒီဇိုင်းနာ စိုးဝင်းငြိမ်း ၏ ပထမဆုံးအကြိမ် တစ်ကိုယ်တော်ပြပွဲ တွင် Another Language အမည်ဖြင့် ဓာတ်ပုံ ပန်းချီ ဒီဇိုင်းကား ၁၅ ချပ်ကို ရန်ကုန်မြို့၊

ပန်းဆိုးတန်းလမ်းရှိ လောကနတ်ပန်းချီ ပြခန်း၌ ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၄ ရက်မှ ၁၈ ရက် နေ့အထိ ပြသသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း စိုးဝင်းငြိမ်းက ပြောကြားသည်။ စိုးဝင်းငြိမ်းသည် စုပေါင်းပန်းချီပြပွဲ

များအပြင် ပါတိတ်ပန်းချီများပါ ပြသ ဖူးပြီး မြန်မာ့စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း၏ မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းကို လစဉ်လိုလို ရေးဆွဲ လျက်ရှိသည့်အပြင် မဟေသီမဂ္ဂဇင်း မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းကို ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှ ယနေ့ထိ ဖန်တီးပေးလျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ Living Color၊ ကလျာ၊ Beauty၊ Idea မဂ္ဂဇင်းများတွင်လည်း မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်းများ ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး လုံးချင်းစာအုပ်အချို့တွင်လည်း ၎င်း၏လက်ရာများကို တွေ့မြင်ရသည်။

ကျွဲကျောင်းမင်ဆေးပင်နှင့် ပဲနံ့သာစေ့ဆေးဝါးများဖြင့် ဆေးရုံများတွင် စမ်းသပ်ကုသမည်

ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၃

ကွင်းပြင်တွင် အလိုအလျောက် ပေါက်ရောက်တတ်သော ကျွဲကျောင်းမင် ဆေးပင်မှ ထုတ်ယူထားသော ဝမ်းကိုက် ပျောက်ဆေးပြားနှင့် ပဲနံ့သာစေ့မှ ထုတ်ယူ ထားသော ဆီးချိုပျောက်ဆေးပြားကို ဆေးသုတေသနဦးစီးဌာန (အောက်မြန်မာ ပြည်)မှတစ်ဆင့် ဆေးရုံများတွင် စမ်းသပ် ကုသသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန် တက္ကသိုလ် ရုက္ခဗေဒဌာနမှ ဒေါက်တာ စန်းစန်းအေးက ဇန်နဝါရီလ ၃ ရက်နေ့ တွင် ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ရုက္ခဗေဒဌာန တွင် Amoeba ဝမ်းကိုက်ပိုးကို ပျောက်စေ သော ကျွဲကျောင်းမင်ဆေးပင်နှင့် ပိုတက် ဆီယမ် ပါဝင်သော ပဲနံ့သာစေ့ကို ကြွက် များ၊ ယုန်များဖြင့် အချိန်ယူစမ်းသပ်ခဲ့ရာ ထိရောက်သော အာနိသင်ကို တွေ့ရှိရ သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် အဆိုပါအပင်တို့၏ အဆီအနှစ်မှ ၂.၅ မီလီဂရမ်ဆေးပြားများ ထုတ်လုပ်ပြီး ဝမ်း ကိုက်ပျောက်ဆေးပြားနှင့် ဆီးချိုပျောက် ဆေးပြားအဖြစ် ပြည်တွင်းဆေးရုံများတွင် ကုသပေးသွားမည်ဟု ဒေါက်တာစန်းစန်း

အေးက ပြောကြားသည်။ အလိုအလျောက် ပေါက်ရောက်နေ သော ပရဆေးပင်များမှ ထုတ်ယူရရှိသော တိုင်းရင်းဆေးဝါးများသည် နိုင်ငံခြား ဆေးများထက် အဖိုးနှုန်းများစွာ ချိုသာ ရာ အမှန်တကယ် အာနိသင်ထက်မြက် ပါက ပြည်တွင်း နိုင်ငံခြားဆေးဝါးတင် သွင်းမှုကို လျော့ကျစေမည်ဖြစ်ကြောင်း တိုင်းရင်းသမားတော်များက ဒီဇင်ဘာလ ၁၅ ရက်နေ့က ကျင်းပသော ပဉ္စမအကြိမ် မြန်မာ့တိုင်းရင်းဆေးသမားတော်များ ညီလာခံတွင် ပြောကြားသည်။

မြန်မာတိုင်းရင်းပရဆေးများမှ ထုတ်ယူထားသော အဖိုးနှုန်းချိုသာသည့် တိုင်းရင်းဆေးဝါးများသည် ငှက်ဖျား၊ တီဘီရောဂါအပါအဝင် ရောဂါကြီးခြောက် မျိုးကို ကုသပေးနိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်း ဆေး သုတေသနဦးစီးဌာန (အောက်မြန်မာပြည်) ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဒေါက်တာပိုင်စိုး၏ ဒီဇင်ဘာလအတွင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာ များတွင် ရေးသားခဲ့သော ဆောင်းပါးတစ် ပုဒ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပုစွန်မွေးမြူသူများ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ရေသန့်စင်ရာတွင် အသုံးပြု

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၅

ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ အနေဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ကို ရေသန့်စင်မှုများတွင် အသုံးပြုရသည် ဟု ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဖေဖော်ဝါရီလ ၃ ရက်နေ့တွင် ပြောကြား သည်။

ပုစွန်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများသည် ရေသန့်စင်မှုရှိမှသာလျှင် လတ်ဆတ် ကောင်းမွန်သော ပုစွန်များကို ထုတ်လုပ် နိုင်ကြောင်း၊ ယခုအခါ စွမ်းအင် ပြောင်းလဲ အသုံးပြုလာမှုများကြောင့် စက်သုံးဆီတင် သွင်းမှု လျော့နည်းပြီး ဈေးနှုန်းအပြောင်း အလဲ ရှိလာမှုများကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှု နည်းပါးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ပုစွန်မွေးမြူရေးတွင် စက်သုံးဆီ အား ရေသန့်စင်မှုအတွက် အသုံးပြုသော စက်များ လည်ပတ်ရန် အသုံးပြုကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

စွန့်ပစ်ပစ္စည်းမှ ခန္ဓာကိုယ်အဆီကျ ဖြည့်စွက်စာ ထုတ်လုပ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၇

ခန္ဓာကိုယ်ကို သဘာဝအတိုင်း အဆီကျစေမည့် ဖြည့်စွက်အစာတစ်မျိုးအား နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့မည့် ပစ္စည်းများ၏ စွန့်ပစ်ပစ္စည်း ပစ္စည်းမှ ထုတ်လုပ်နိုင်မည့် ခိုက်တိုဇန် သဘာဝဓာတ်မျှင် ထုတ်စက်ရုံတစ်ခုကို Asian Technology Group Co., Ltd.(ATG) ခိုက်တိုဇန် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာန ၃ဂုံဆိပ်ကမ်းစက်မှုဇုန်တွင် မကြာမီ တည်ထောင်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ တာဝန်ရှိသူ ဦးဝင်းနိုင်ထွန်းက ဖေဖော်ဝါရီလ ၇ ရက်နေ့က မြန်မာနိုင်ငံ

ငါးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်၌ ကျင်းပသော Chitin Chitosan Forum တွင် ပြောကြားသည်။

ATG ခိုက်တိုဇန်သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာနမှ ခိုက်တိုဇန် သဘာဝဓာတ်မျှင်ကို ဇီဝနည်းပညာ ပညာရှင် ငါးဦးခန့်ဖြင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှ စ၍ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ခိုက်တိုဇန်မှ စီမံထုတ်လုပ်ထားသော စိမ်းမြရည်ဇီဝ အားဖြည့်ဆေးကို ၂၀၀၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလတွင် ဈေးကွက်သို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခဲ့သည်။ ခိုက်တိုဇန် ထုတ်လုပ်ရန်အတွက်

ပစ္စည်းခွဲကို အအေးခန်း ပစ္စည်းစက်ရုံများထံမှ အလုံအလောက်ရရှိပြီး ကီလို ၂၀၀ ရှိ ပစ္စည်းခွဲတစ်ပုံးလျှင် ၁၅၀၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ဝယ်ယူရရှိကြောင်း၊ ပစ္စည်းခွဲ ရှားပါးသော ရာသီအတွက် သိုလှောင်မှု ပြုလုပ်ရလေ့ ရှိကြောင်း ဦးဝင်းနိုင်ထွန်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ နှစ်စဉ် ပြည်ပသို့ ပစ္စည်းတန်ချိန် နှစ်သောင်းခွဲမှ သုံးသောင်း တင်ပို့နေရကြောင်း၊ ထိုပစ္စည်းများ၏ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ခေါင်းချိုးစွန့်ပစ်နေရသဖြင့် ပြည်တွင်း၌ ခိုက်တိုဇန် ထုတ်လုပ်နိုင်သည့် အလားအလာကောင်းများရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ပစ္စည်းလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ ဦးလှမောင်ရွှေက Chitin Chitosan Forum ၌ ပြောကြားသည်။

2 in 1 NIBBAN အင်တင်နာသစ် ရန်ကုန်ဈေးကွက်ကို ဦးတည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂

ပြည်တွင်း၌ တစ်ဦးတည်းထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိသည့် NIBBAN TV အင်တင်နာမှ ဆက်လက်ထုတ်လုပ်လိုက်သော 2 in 1 အင်တင်နာသစ်သည် တိုက်တာအမြင့်ထူထပ်သော ရန်ကုန်ဈေးကွက်ကိုသာ ဦးတည်ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း NIBBAN အီလက်ထရစ်နှင့် အီလက်ထရစ်နစ်ကုမ္ပဏီမှ ပညာရှင် ဦးကျော်ဌေးက ဖေဖော်ဝါရီလကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ 2 in 1 အင်တင်နာသစ်သည် တစ်ချောင်းတည်းဖြင့် မြဝတီနှင့် MRTV နှစ်လိုင်းစလုံးအား ဖမ်းယူနိုင်ပြီး မိုးကြိုးလွှဲ၊ Gain Controller၊ Booster Amplifier များ ပါဝင်ကြောင်း၊ တိုက်တာ

အမြင့်ထူထပ်သော ရန်ကုန်မြို့ရှိ မြို့နယ်ခြောက်မြို့နယ်တွင် စမ်းသပ်မှုပြုပြီး ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်ရာ အရည်အသွေးကို စိတ်ချလက်ချ သုံးစွဲနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အင်တင်နာသစ်သည် ဘားသုံးချောင်းသာပါဝင်ပြီး နေရာအခက်အခဲပြဿနာကိုပါ ဖြေရှင်းပေးနိုင်ကြောင်း၊ အသံလွှင့်ရုံနှင့်နီး၍ ရုပ်နှစ်ထပ်ဖြစ်ခြင်း၊ သစ်ပင်အုပ်ခြင်း၊ မြေခိုမှုခြင်း၊ တိုင်ထောင်ရန်ခက်ခဲခြင်းတို့ရှိရာနေရာများတွင် မျက်နှာကြက်၌ ချိတ်ဆွဲ၍သော်လည်းကောင်း၊ တိုက်အိမ်နံရံများ၊ ဝရံတာများတွင်ပါ တပ်ဆင်၍လည်းကောင်း အလွယ်တကူ အသုံးပြုနိုင်ရန် Readymade ပြုလုပ်ထားခြင်း

ဖြစ်ကြောင်း၊ ရန်ကုန်မြို့အတွက် အထူးပြု ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်သော်လည်း နယ်ရှိ ထပ်ဆင့်လွှင့်စက်ရုံများမှ VHF လှိုင်းဖြင့် ထုတ်လွှင့်ပါက ဖမ်းယူနိုင်ကြောင်း ဦးကျော်ဌေးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

နီဘန်အီလက်ထရစ်နှင့် အီလက်ထရစ်နစ်ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၇၁ ခုနှစ်မှ စတင်၍ လုပ်ငန်းထူထောင်ခဲ့ပြီး အကြီးအကဲမှာ ဦးသိန်းရွှေဖြစ်သည်။ ၁၉၇၂ ခုနှစ်တွင် ဗဟို AC/DC Adaptor များ၊ ၁၉၇၅ ခုနှစ်တွင် အင်ဗာတာများ၊ ၁၉၇၈ ခုနှစ်တွင် Set-Up ထရပ်ဖော်မာများ၊ ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် TV အင်တင်နာ၊ ၁၉၉၄ တွင် Electronic Safeguard၊ ၁၉၉၇ တွင် အင်ဗာတာ၊ ၁၉၉၉ တွင် 99 model TXR Series TV အင်တင်နာ၊ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် 2 in 1 အင်တင်နာနှင့် အင်တင်နာ Booster များ ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။

နိုင်ငံခြားဘာသာစကား(အခြေခံ) အောင်လက်မှတ်သင်တန်းမှ ဘွဲ့လွန်ဒီပလိုမာသင်တန်းသို့ တက်ရောက်ခွင့်ပြု

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃

ယခင်က ဘွဲ့တစ်ခုရရှိထားပြီး ဝင်ခွင့်စာမေးပွဲ ဖြေဆိုအောင်မြင်ပြီးသူများ ကိုသာ တက်ရောက်ခွင့်ပြုခဲ့သည့် ရန်ကုန် နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ် နိုင်ငံခြား ဘာသာစကား ဘွဲ့လွန် ဒီပလိုမာသင်တန်း အသီးသီးသို့ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ပညာသင်နှစ်မှ စတင်၍ ညနေပိုင်း နိုင်ငံခြားဘာသာ စကား(အခြေခံ) အောင်လက်မှတ်သင်တန်း အသီးသီးမှ အရည်အချင်းပြည့်မီသူများ ကိုပါ ပေါင်းကူးတက်ရောက်ခွင့်ပြုလိုက် ကြောင်း အဆိုပါ တက္ကသိုလ်၌ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ပညာသင်နှစ်အတွင်း ဂျပန်ဘာသာ

စကား ဒီပလိုမာသင်တန်း တက်ရောက် နေသူ မတင်တင်နွယ်ဦးက ပြောကြား သည်။

ယင်းသို့ ပေါင်းကူးတက်ရောက် ခွင့်ပြုခဲ့ရာ၌ ဘွဲ့တစ်ခုရရှိပြီး ရန်ကုန် နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ်၏ လူ့စွမ်း အား အရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှုဌာန (HRD) အစီအစဉ်ဖြင့် ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိသော ညနေပိုင်း နိုင်ငံခြားဘာသာစကား (အခြေခံ) အောင်လက်မှတ်သင်တန်း အောင်မြင်ထားသူများသည် သတ်မှတ် အရည်အချင်း ပြည့်မီပါက ဝင်ခွင့်စာမေးပွဲ

ဖြေဆိုစရာမလိုတော့ဘဲ တက္ကသိုလ်မှ ပုံမှန် ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိသော ယင်းဘာသာ စကား ဘွဲ့လွန်ဒီပလိုမာ တတိယနှစ် သင်တန်းသို့ တိုက်ရိုက်ပေါင်းကူး တက် ရောက်ခွင့်ပြုလိုက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခုအခါ ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာ တက္ကသိုလ်၌ နိုင်ငံခြားဘာသာစကား ဘွဲ့လွန်ဒီပလိုမာသင်တန်း ဘာသာရပ် ကိုးမျိုး၊ ဝိဇ္ဇာဘွဲ့ (သုံးနှစ်) အချိန်ပြည့် သင်တန်း ဘာသာရပ်ခုနစ်မျိုး၊ မဟာဝိဇ္ဇာ ဘွဲ့(နှစ်နှစ်) အချိန်ပြည့်သင်တန်း ဘာသာ ရပ်သုံးမျိုးနှင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးမှုဌာန အစီအစဉ်ဖြင့် ညနေပိုင်း (အခြေခံ)အောင်လက်မှတ်သင်တန်း ဘာသာရပ်ရှစ်မျိုးတို့ကို ဖွင့်လှစ်ပို့ချ သင် ကြားလျက် ရှိသည်။

နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားအများစု မြန်မာ့ရိုးရာအစားအစာများကို နှစ်ခြိုက်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၄

မြန်မာနိုင်ငံသို့ အလည်အပတ် လာ ရောက်သော ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားများ အပါအဝင် အကြောင်းအမျိုးမျိုးဖြင့် မြန်မာ နိုင်ငံတွင် ခေတ္တနေထိုင်နေကြသော နိုင်ငံ ခြားသားများ၏ ၆၅ ရာခိုင်နှုန်းသည် မြန်မာ့ရိုးရာအစားအစာများကို နှစ်ခြိုက်စွာ စားသောက်လေ့ရှိကြောင်း ရန်ကုန်အခြေ စိုက် စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး က မတ်လဆန်းတွင် ပြောကြားသည်။

မြန်မာ့ရိုးရာဟင်းလျာများသည် အခြား ဥရောပနှင့် တရုတ်အစားအစာ များထက် ဈေးနှုန်းသိသာစွာ ချိုသာခြင်း ကို နိုင်ငံခြားသားအများစုက အထူးပြု ရည်ညွှန်းပြောဆိုကြသည်ဟု ၎င်းက ဆို သည်။ ထို့အပြင် အစိုးရအနေဖြင့်လည်း

ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍ အတွင်းရှိ နိုင်ငံခြားသား စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ကိုင်သူ နည်းပါးသေးသည့် အဆင့် မြင့်စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းများကို နိုင်ငံ ခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ဝင်ရောက်လာရန် မျှော်လင့်ထားကြသည်ဟု အဆိုပါလုပ် ငန်းရှင်က ပြောဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် များပြားလှစွာ သော စားသောက်ဆိုင်များအနက် အဓိက အားဖြင့် မြန်မာ၊ တရုတ်၊ ထိုင်း၊ ဥရောပ၊ ပြင်သစ်၊ အီတလီ၊ အိန္ဒိယ၊ ကိုရီးယား၊ ဂျပန်နှင့် စင်ကာပူစတိုင်စားသောက်ဆိုင် များဟု ယေဘုယျအားဖြင့် အမျိုးအစားခွဲ ခြားနိုင်သည်။

၁၉၈၈ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းမှ ယနေ့

အထိ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍ တွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏ အမေ ရိကန်ဒေါ်လာ ၁.၀၆ ဘီလီယံအထိ ရောက် ရှိနေပြီး ယင်းပမာဏအနက် ဟိုတယ်စီမံကိန်းများတွင် ကန်ဒေါ်လာ ၅၈၀ သန်းခန့်ရှိနေကြောင်း ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ မကြာသေးမီက ထုတ်ပြန်ထားသော ကိန်း ဂဏန်းများကို ကိုးကား၍ ဆင်ဟွာ သတင်းတစ်ရပ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ဗဟိုစာရင်းအင်းအဖွဲ့ (CSO) မှ စာရင်းဇယားများအရ ၂၀၀၃-၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသည် ၂၆၉,၂၀၅ ဦး လာရောက်ခဲ့ရာ ယခုနှစ် ၂၀၀၄-၂၀၀၅ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်စာရင်းတွင် စုစုပေါင်း ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသည် ၃၁၅,၈၂၃ ဦး လာရောက်ခဲ့သဖြင့် ယမန်နှစ် ထိုကာ လထက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့ကြောင်း သိရသည်။

အင်တာနက်သင်တန်းများ MIT မှ ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၅

MIT Education Center မှ အင်တာနက်မိတ်ဆက်သင်တန်းများကို ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မတ်လ ၅ ရက်နေ့ နံနက်ပိုင်းက MICT Park တွင် ပြုလုပ်သော အခမ်းအနားတွင် MIT ကုမ္ပဏီ၏ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဒေါ်မြင့်မြင့်စိုးက ပြောကြားသည်။

Programming သင်တန်းကဲ့သို့ သော ပညာရပ်ဆိုင်ရာသင်တန်းများ ရှိ

သော်လည်း အင်တာနက်၊ အီးမေးလ်ကို လူတိုင်း အသုံးပြုနိုင်ပါက နိုင်ငံတကာမှ ပညာရပ်များ၊ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာများအခြေအနေ၊ သတင်းအချက်အလက်များ၊ နည်းနာယူစရာများကို ပိုမိုသိရှိခွင့်ရပါက အကျိုးကျေးဇူးများနိုင်ကြောင်း၊ ယင်းမှတစ်ဆင့် မိမိတို့တိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်း၊ နိုင်ငံတိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်း အခွင့်အလမ်းများကို ရရှိစေနိုင်

ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အင်တာနက် အခြေခံဘာသာရပ်၊ အင်တာနက် ရက်တိုသင်တန်း၊ Website Design ကိုယ်တိုင်ရေးသားနိုင်မည့် Web Design သင်တန်း၊ Windows Basic Course ၊ Computer Music သင်တန်းများ ပို့ချလျက်ရှိသကဲ့သို့ ကလေးများအတွက် FUN AND LEARN CD၊ အင်တာနက်မိတ်ဆက် CD များ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိလျက်ရှိကြောင်း ဒေါ်မြင့်မြင့်စိုးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ကချင်ပြည်နယ်တွင် ဆောင်းရာသီ၌ ပဲပုပ်တိုးချဲ့စိုက်ပျိုး

ရန်ကုန်၊ ဇန်နဝါရီ ၁၅

ကချင်ပြည်နယ်တွင် စိုက်ပျိုးရေး လုပ်ငန်းများ အဓိကလုပ်ကိုင်ရာ မိုးညှင်းမြို့နယ်တွင် ယခုနှစ် ဆောင်းသီးနှံချိန်၌ ပဲပုပ်ကို အဓိကထား ပိုမိုစိုက်ပျိုးလာကြကြောင်း မိုးညှင်းမြို့မှ ဒေသခံတောင်သူ ဦးမြင့်သိန်းက ဇန်နဝါရီလဆန်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

ဆောင်းရာသီ၌ အရင်းအနှီး အနည်းငယ်မျှသာ ကုန်ကျသော ပဲပုပ်စိုက်ပျိုးခြင်းကို လယ်ယာစရိတ် ထေမိစေရန် တစ်ဦးလျှင် အနည်းဆုံး ငါးဧကနှင့် အထက် စိုက်ပျိုးလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ မျိုးပဲပုပ်တစ်တင်းလျှင် ကျပ် ၁၂၀၀၀ နှုန်းဖြင့် တစ်ဧကတွင် မျိုး

ခြောက်ပြည်နှုန်း စိုက်ပျိုးရပြီး တင်း ၂၀ ခန့်ထိ ထွက်ရှိနိုင်ကြောင်း၊ နုတ်သိမ်းရာသီတွင် တစ်တင်းလျှင် ကျပ် ၃၀၀၀ နှင့် အထက် ယမန်နှစ်က ဈေးပေါက်ခဲ့ပြီး မန္တလေးအထိ တိုက်ရိုက် တင်ပို့ခဲ့ကြကြောင်း၊ ယခုနှစ်စိုက်ပျိုးသူများပြားလာသည့်အတွက် ဈေးနှုန်းကျဆင်းဖွယ်ရှိကြောင်း ဦးမြင့်သိန်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

လက်ခုပ်ကုန်းကမ်းခြေ၌ ငှက်မျိုးစိတ် ၇၀ မျိုး တွေ့ရှိ၊ မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော မျိုးစိတ်သစ်နှစ်မျိုး ပါဝင်

ရန်ကုန်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၇

ကွမ်းခြံကုန်းမြို့နယ် လက်ခုပ်ကုန်းကမ်းခြေ၌ မှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော ငှက်မျိုးစိတ်သစ်နှစ်မျိုးအပါအဝင် နှစ်ရက်အတွင်း ငှက်မျိုးစိတ် ၇၀ မျိုးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြောင်း မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း အတွင်းရေးမှူး ဦးသက်ဇော်နိုင်က Living Color

သို့ ပြောကြားသည်။ မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း၏ စီစဉ်မှုဖြင့် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်နှင့် ရန်ကုန်အရှေ့ပိုင်းတက္ကသိုလ်တို့မှ သတ္တဗေဒပါရဂူဘွဲ့နှင့် မဟာသုတေသန ဘွဲ့လွန်ကျမ်းပြုကျောင်းသူများနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်အများစု

အပါအဝင် အဖွဲ့ဝင် ၁၅ ဦး ပါဝင်သည့် ငှက်ကြည့်လေ့လာရေးအဖွဲ့သည် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၆ ရက်မှ ၂၇ ရက်နေ့အထိ ဒလ-လက်ခုပ်ကုန်း ကားလမ်းတစ်လျှောက်၊ လက်ခုပ်ကုန်းကျေးရွာတစ်ဝိုက်နှင့် လက်ခုပ်ကုန်းပင်လယ်ကမ်းခြေတို့တွင် နှစ်ရက်ကြာ လေ့လာသုတေသနပြုခဲ့ကြရာမှ ယင်းကဲ့သို့ ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ငှက်မျိုးစိတ်သစ်နှစ်မျိုးမှာ မြန်မာနိုင်ငံတောင်ပိုင်းတွင် တွေ့ရှိမှတ်တမ်းမတင်ရသေးသော Hen Harrier (ဒေါင်းစွန်မျိုး နွယ်ဝင်ငှက်) နှင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဒုတိယအကြိမ် ပြန်လည်တွေ့ရှိသော Bar-tailed

God-wit (ခရုတုပ်မျိုးနွယ်ဝင်ငှက်) တို့ ဖြစ်ကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။
ဒလမြို့မှ ၃၄ မိုင် ကွာဝေးသည့် လက်ခုပ်ကုန်းပင်လယ်ကမ်းခြေသည် ပင်လယ်ရေ ကြည့်လင်မှုမရှိခြင်းနှင့် ရွှံ့ညွှန်

ထူထပ်ခြင်းတို့ကြောင့် လာရောက်အပန်းဖြေသည့် ပြည်တွင်းပြည်ပ ဧည့်သည်အရေအတွက်နည်းပါးသော်လည်း ငှက်ကြည့်လေ့လာရန်နှင့် ပင်လယ်ကမ်းခြေသတ္တဝါများကို လေ့လာသုတေသနပြု

လုပ်ရန် ရန်ကုန်မြို့နှင့် အနီးဆုံးကမ်းခြေဒေသဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါအသင်းအမှုဆောင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

အာရှရေနံကုမ္ပဏီကြီးများ မြန်မာ့စွမ်းအင်ကဏ္ဍသို့ တိုးတက်ဝင်ရောက်ရန် ပြင်ဆင်

အဖွဲ့ဝင်အယ်ဒီတာ

၃၀-၁-၂၀၀၅

ကမ္ဘာပေါ်တွင် တစ်နေ့တခြား လောင်စာစွမ်းအင်နှင့်ပတ်သက်၍ စိုးရိမ်ကြောင့်ကြမှုများ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိရာ အာရှတွင်လည်း လောင်စာတိုးမြှင့်သုံးစွဲလာသော နိုင်ငံများအနေဖြင့် စွမ်းအင်သယံဇာတပေါများကြွယ်ဝသည့် မြန်မာနိုင်ငံကို အထူးစိတ်ဝင်စားလာကြပြီး လုပ်ကွက်နေရာ ရရှိရေးအတွက် အပြိုင်အဆိုင် ဝင်ရောက်လာလျက် ရှိသည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ တရုတ်အမျိုးသားကမ်းလွန်ရေနံကုမ္ပဏီ (China National Offshore Oil Co., Myanmar-CNOOC Myanmar) သည် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိ ကုန်းတွင်းနှင့် ကမ်းလွန်လုပ်ကွက်များတွင် ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့များ တူးဖော်ထုတ်လုပ်ရန် မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်း (MOGE) နှင့် သဘောတူညီမှုစာချုပ်သုံးခုကို ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလ ၂၅ ရက်နေ့က ချုပ်ဆိုလိုက်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများက သတင်းဖော်ပြခဲ့သည်။

အဆိုပါ သဘောတူညီမှုစာချုပ်များမှာ ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ရှာဖွေတူးဖော် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ရန်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုအပေါ် ခွဲဝေရေးစာချုပ် (Production Sharing Contract) များဖြစ်ကြောင်း ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၂၈ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံအခြေစိုက် CNOOC Myanmar Ltd. သည် မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းနှင့် ထုတ်လုပ်မှုအပေါ် ခွဲဝေခံစားသည့် စာချုပ်ချုပ်ဆိုရာတွင် China Huanqiu Contracting and Engineering Corp, စင်ကာပူနိုင်ငံမှ Golden Aaron Pte., Ltd., တို့နှင့် ကုမ္ပဏီအုပ်စု (Consotium) ကြီး ဖွဲ့စည်း၍ ချုပ်ဆိုခြင်းဖြစ်ပြီး စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် မှတ်ပုံတင်ထားသော Golden Aaron Pte., Ltd. ၏ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးထွန်းမြင့်နိုင် ဖြစ်သည်။

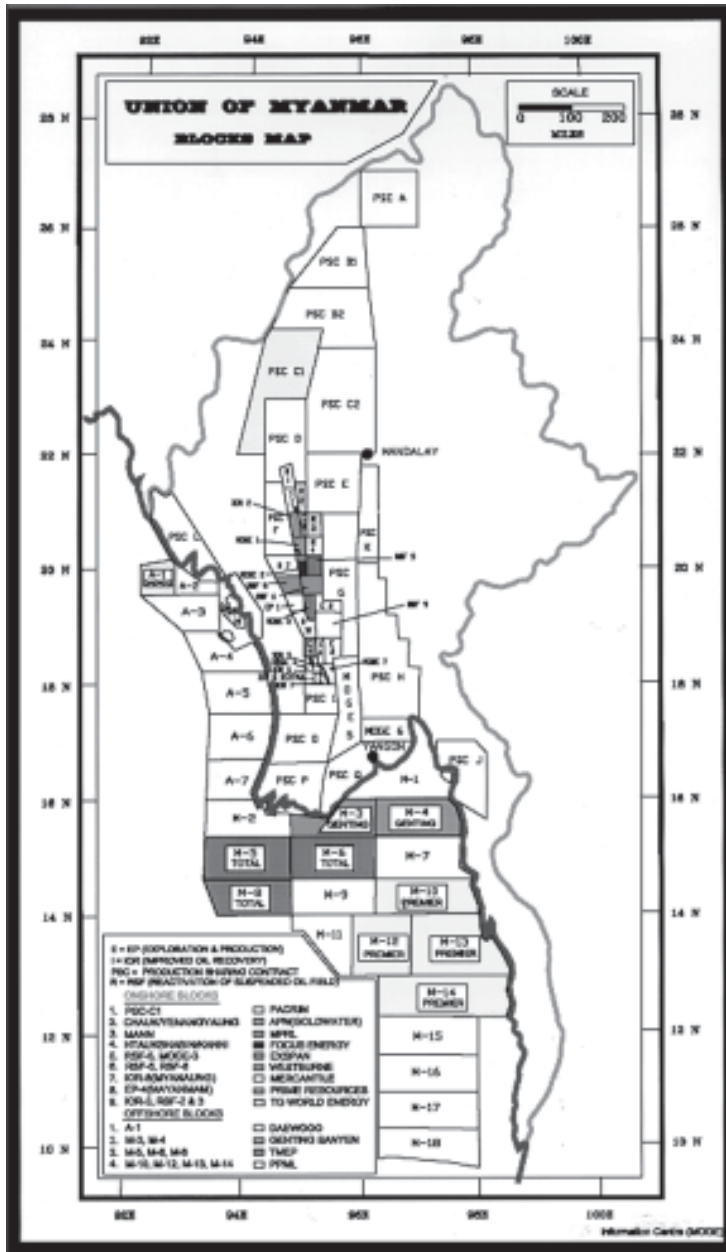
အဆိုပါသဘောတူစာချုပ်များ အရ စစ်ကိုင်းတိုင်းအထက်ပိုင်း အင်းတော်-ရေနန်းဇရိယာရှိ စတုရန်း ကီလိုမီတာ ၁၇၀၀၀ ကျယ်သော လုပ်ကွက်အမှတ် C-1 နှင့် ဣတို-မုံရွာဒေသရှိ စတုရန်းကီလိုမီတာ ၂၆၀၀၀ ကျယ်ဝန်းသော လုပ်ကွက်အမှတ် C-2 တို့တွင် ကုန်းတွင်းတူးဖော်မှုများ ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ပြီး တနင်္သာရီတိုင်း မုတ္တမ

ပင်လယ်ကွေ့ရှိ စတုရန်းကီလိုမီတာ ၉၆၀၀ ကျယ်ဝန်းသော လုပ်ကွက်အမှတ် M-2 တွင်လည်း ကမ်းလွန်တူးဖော်ရေးများ လုပ်ကိုင်ကြမည် ဖြစ်သည်။ (ပုံ-၁)

ယခု ရေးထိုးလိုက်သော သဘောတူစာချုပ်သည် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ အဆိုပါကုမ္ပဏီအုပ်စုကြီးနှင့် တတိယအကြိမ် ရေးထိုးခြင်းဖြစ်ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလအတွင်းက ရခိုင်ပြည်နယ်ကျောက်ဖြူဒေသအတွင်းရှိ ကုန်းတွင်းလုပ်ကွက် အမှတ် M တွင် တူးဖော်ရန် ပထမဦးဆုံး သဘောတူစာချုပ် ရေးထိုးခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ဒုတိယမြောက် သဘောတူစာချုပ်ကိုမူ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလထဲတွင် ရေးထိုးခဲ့ပြီး ယင်းသဘောတူစာချုပ်အရ ရခိုင်ပြည်နယ်အနောက်ပိုင်းရှိ ကုန်းတွင်းလုပ်ကွက် A-4 နှင့် မုတ္တမပင်လယ်ကွေ့ရှိ ကမ်းလွန်လုပ်ကွက်အမှတ် M-10 တို့တွင် တူးဖော်ထုတ်လုပ်မည် ဖြစ်သည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသည် ယခုလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သော လုပ်ကွက်များ အပါအဝင် စုစုပေါင်း လုပ်ကွက် (၁၁) ခုရှိ ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်ခွင့်ရရှိထားသည်။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ အစိုးရပိုင် China National Petroleum Corp သည် လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ကျော်ကပင် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကုန်းတွင်းပိုင်းရေနံမြေဟောင်းများကို ပြုပြင်မွမ်းမံခွင့် ရရှိထားသည်ဟု ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကုန်းတွင်းနှင့် ကမ်းလွန်လုပ်ကွက်များမှ စုစုပေါင်း ကုမ္ပဏီ ၂၄၆ ကြိလီယံ ပမာဏရှိ အရန်သဘာဝဓာတ်ငွေ့သိုက်နှင့် ထုတ်ယူသုံးစွဲခြင်းမပြုရ



ကမ်းလွန်ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ရှာဖွေတူးဖော်ရေး လုပ်ကွက်များ

သေးသော ရေနံစည် ၃.၂ ဘီလီယံခန့် ရှိနေကြောင်း ယင်းသတင်းက ဖော်ပြထားသည်။ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ထားသော စာရင်းများအရ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ သဘာဝဓာတ်ငွေ့ စုစုပေါင်း ၉.၇၉

ဘီလီယံကုဗမီတာနှင့် ရေနံစည်ပေါင်း ၇.၂ သန်း ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းတို့အနက် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ကုဗမီတာ ၆.၄၅ ဘီလီယံနှင့် ရေနံစည်ပေါင်း ၇.၂ သန်း ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချခဲ့ရာမှ အမေ

ရိကန်ဒေါ်လာ ၆၅၅ သန်း ဝင်ငွေရရှိခဲ့သည်ဟု သိရသည်။

ယနေ့ ကမ္ဘာပေါ်တွင် အိန္ဒိယနှင့် တရုတ်နိုင်ငံများသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြီးလျှင် စွမ်းအင်လိုအပ်ချက် များပြားသော နိုင်ငံကြီးများ ဖြစ်လာနေရာ တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယစွမ်းအင်ကုမ္ပဏီကြီးများသည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့များ ရှာဖွေတူးဖော်ရန် စိတ်ဝင်စားမှု အများဆုံးကုမ္ပဏီကြီးများ ဖြစ်လာခဲ့သည်။ တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယကုမ္ပဏီကြီးများသည် အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ကဏ္ဍများတွင် အဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ဖြစ်လာမည်ဟု အာရှစွမ်းအင် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာသူများက သုံးသပ်ခဲ့ကြသည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံနည်းတူ အိန္ဒိယအစိုးရ အစုရှယ်ယာဝါဝင်ထားသည့် ONGCနှင့် GAILတို့သည် မြန်မာနိုင်ငံ ရခိုင်ကမ်းလွန်လုပ်ကွက်များတွင် ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံမှ ဒေဂူးကုမ္ပဏီနှင့် အတူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်လျက်ရှိပြီး နောက်ထပ်လုပ်ကွက်များလည်း အဆိုပြုထားသည်ဟု INDIA EXPRESSသတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ ESSAR OILကုမ္ပဏီကလည်း မြန်မာနိုင်ငံလုပ်ကွက်အချို့တွင် ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ရှာဖွေရေး လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိရန် မကြာသေးမီက အဆိုပြုထားခဲ့သည်ဟု အဆိုပါသတင်းက ဆိုသည်။

အိန္ဒိယနှင့် တရုတ်ကုမ္ပဏီကြီးများသည် အီရန်၊ ဆူဒန်နှင့် မြန်မာနိုင်ငံများတွင် အပြိုင်အဆိုင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်ရန် ကြိုးစားနေကြသော်လည်း နှစ်နိုင်ငံပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ မရှိသေးသည့်အတွက် ထိုသို့ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ အကောင်အထည်ဖော်ရန် အိန္ဒိယရေနံဝန်ကြီး မာနီရှန်ကာအီယာနှင့် တရုတ်အမျိုးသားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကော်မရှင် ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ

ဇန်နဝါရီလအတွင်းနှင့် ဆွေးနွေးလျက်ရှိနေသည့်ဟု INDIA EXPRESS က ဆိုသည်။

အိန္ဒိယနှင့် တရုတ်နိုင်ငံတို့၏ နိုင်ငံတကာစွမ်းအင်ထုတ်ယူရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အကောင်အထည်ပေါ်ခဲ့လျှင် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ယခုထက် ပိုမိုလာဖွယ်ရှိသည်ဟု အာရှစွမ်းအင်သတင်းများက ဆိုသည်။

အိမ်နီးချင်း ထိုင်းနိုင်ငံသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကမ်းလွန်ရေနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းတွင် အစောဆုံး ဝင်ရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အစောဆုံး ရှာဖွေတွေ့ရှိထားသည့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့သိုက်နှစ်ခုဖြစ်သော 'ရတနာ' နှင့် 'ရဲတံခွန်' နှစ်ခုလုံးတွင် ထိုင်းအစိုးရပိုင် PTTEP သည် အစုရှယ်ယာများ ပါဝင်ထားသည်။ ထိုင်းနိုင်ငံတွင် ယနေ့အသုံးပြုနေသော သဘာဝဓာတ်ငွေ့စုစုပေါင်း၏ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို မြန်မာနိုင်ငံဘက်မှ ရရှိနေခြင်းဖြစ်ပြီး တန်ကြေးအားဖြင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းတစ်ထောင်တန်ဖိုးရှိ သဘာဝဓာတ်ငွေ့များ နှစ်စဉ်ရရှိနေသည်။ PTTEP သည် လွန်ခဲ့သောနှစ်က မြန်မာ့ကမ်းလွန်ပင်လယ်ပြင်တွင် လုပ်ကွက်သစ်နှစ်ခု လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိထားသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံမှ PETRONUS ကုမ္ပဏီသည်လည်း ရဲတံခွန်စီမံကိန်း၏ အဓိကအစုရှယ်ယာရှင်ဖြစ်လာခဲ့ရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် မလေးရှား၊ ထိုင်း၊ တရုတ်၊ တောင်ကိုရီးယား၊ အိန္ဒိယ စသည့်နိုင်ငံများမှ အာရှရေန်ကုမ္ပဏီကြီးများက အနောက်အုပ်စုမှ နာမည်ကျော်ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ ဈေးကွက်ဝင်ရောက်ရယူလာခြင်း ဖြစ်ပေသည်။

e-Learning ပညာရေးစနစ် စတင် နိုင်ငံတကာဘွဲ့များရယူနိုင်ရေး လမ်းပွင့်လာမည်

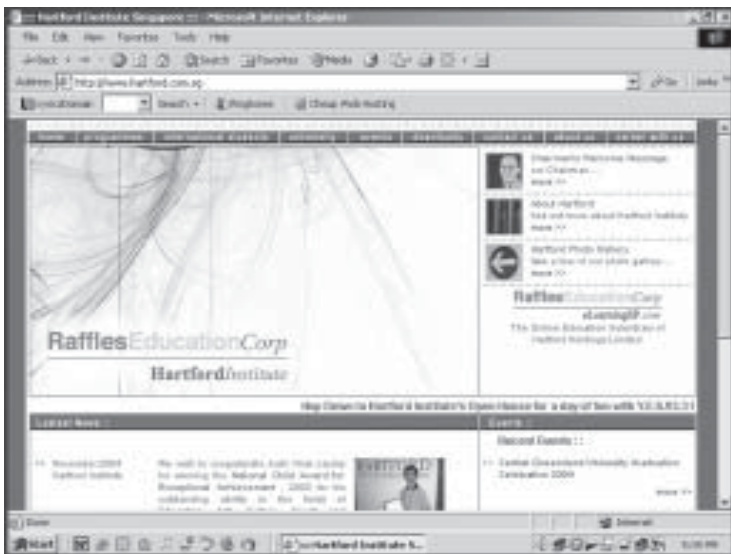
စိုင်းယဉ်ကျေး
၁၆-၂-၂၀၀၅

မြန်မာနိုင်ငံတွင် သတင်းအချက်အလက်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းပညာတိုးတက်ဖြစ်ထွန်းလာနေမှုနှင့်အတူ နိုင်ငံတကာမှ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပညာရပ်များနှင့် နည်းပညာများကို ပြည်ပသို့ သွားရောက်ရန်မလိုဘဲ သင်ယူနိုင်ခွင့် ရရှိလာနေပြီဖြစ်ကြောင်း ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၂ ရက်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ MICT Park ခန်းမ၌ GlobalNet က စီစဉ်ကျင်းပသော Enriching Your Learning Space ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဆွေးနွေးပွဲတွင် GlobalNet မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးရှိန်းသူ အောင်က ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ ပညာလိုလားသူ လူငယ်လူရွယ်အများစုသည် နိုင်ငံတကာရှိ တက္ကသိုလ်များသို့ သွားရောက်ပြီး ပညာသင်ကြားနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းအားထုတ်နေကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ နိုင်ငံတကာမှ ရရှိလာမည့် ဘွဲ့ဒီဂရီများ ရယူ၍ ပြည်တွင်း၌ ပြန်လည်၍ ပညာဖြန့်ဖြူးသူများ ရှိနေသကဲ့သို့ နိုင်ငံတကာ၌ပင် ဆက်လက် အလုပ်လုပ်ကိုင်၍ ပြည်ပဝင်ငွေရရှိအောင်

အားထုတ်နေလျက် ရှိကြသည်။ ယခုအခါ ပြည်ပသို့ သွားရောက်ပြီး ကုန်ကျစရိတ် များပြားစွာ အကုန်အကျခံ၍ သင်ယူစရာမလိုဘဲ အိုးမကွာအိမ်မကွာ၊ လုပ်ငန်းခွင်မကွာ ဒီပလိုမာလက်မှတ်ကို e-Learning စနစ်ဖြင့် ရယူနိုင်ရေးအတွက် Global Technology Co., Ltd. (Global-Net) မှ မိတ်ဆက်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ စင်ကာပူနိုင်ငံအခြေစိုက် Hartford Holdings Limited ၏ Raffles Educa-

Raffles Education Corp ၏ Website



tion Corporation မှ ဖွင့်လှစ်ပို့ချနေသော Business Administration ဘာသာရပ်များအား GlobalNet အခြေစိုက်ရာ MICT Park တွင် ဧပြီလမှစတင်၍ Online မှ တစ်ဆင့် သင်ကြားပို့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း GlobalNet ၏ အကြီးအကဲ ဦးရှိန်းသူ အောင်က ဆိုသည်။

ထို့အပြင် Raffles Design Institute မှ ဒီဇိုင်းပညာနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် ၂ နှစ် ဒီပလိုမာသင်တန်းများကိုလည်း တက်ရောက်နိုင်ရန် မြန်မာနိုင်ငံ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တာဝန်ယူပေးမည်ဖြစ်ပြီး ထိုမှတစ်ဆင့် ဗြိတိန်နိုင်ငံနှင့် ဩစတြေးလျနိုင်ငံတို့ရှိ တက္ကသိုလ်များမှ B.A (Hons:) ဘွဲ့ ရရှိရန်ပါ စီစဉ်ပေးသွားမည်ဟု သိရသည်။

အဆိုပါ Hartford Institute မှ ဖွင့်လှစ်ပို့ချနေသော ဘာသာရပ်အဆင့်အတန်းမှာ စင်ကာပူအစိုးရ၏ ထိပ်တန်း ဦးစားပေးအဆင့်တွင်ရှိကြောင်း၊ အင်္ဂလန်ရှိ လီဆက်စတာတက္ကသိုလ်၏ အသိအမှတ်ပြုထားပြီး Double Certificate နှစ်ခုချီးမြှင့်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

၎င်းတို့ ဖွင့်လှစ်မည့် e-Learning စနစ်မှာ Business Administration ဘာသာရပ်ကို သာမန်ဒီပလိုမာအဆင့်၊ Higher Level ၊ Advanced Level စသည်ဖြင့် အဆင့်သုံးဆင့်ခွဲကာ သင်ကြားပို့ချသွားရန်ရှိကြောင်း၊ မျက်မှောက်ကာလအတွင်း Learning by Doing ခေါ် ကိုယ်တိုင်လေ့လာသင်ကြားမှုစနစ်သည် ရှေ့ရောက်နေပြီဖြစ်ရာ Learning by Telling ခေါ် စာသင်ခန်းမသို့ သွားရောက်သင်ကြားမှတ်စုရယူသည့် Record System သည် တာမသွားတော့ကြောင်း၊ Reading, Watching, Exploring, Researching, Communicating, Collaborating, Sharing Knowledge စနစ်များဖြင့် ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး လုပ်ဆောင်ရသည့်စနစ် ဖြစ်လာပြီဖြစ်ကြောင်း ဦးရှိန်းသူ အောင်က ပြောကြားသည်။

GlobalNet အနေဖြင့် ယခု e-Learning စနစ်ကို ဆောင်ရွက်လာခြင်းမှာ Digital Devid (Lack of Access to IT) ကျဉ်းမြောင်းစေရေး၊ IT အခြေခံအားဖြင့် လိုအပ်သော ကုန်သွယ်စီးပွား၊ ပညာရေး၊ အုပ်ချုပ်ရေးစနစ်နှင့် ဆက်သွယ်ရေး အခြေခံများ ဖွံ့ဖြိုးလာစေရေးကို ရည်ရွယ်ကြောင်း၊ ထို့အပြင် နိုင်ငံတကာသို့ ပညာသင်သွားရောက်လိုပါက လက်ရှိလုပ်ငန်းခွင်တွင် လစာကောင်းရသူများ အလုပ်မှ ထွက်ခွာရမည်ဖြစ်ရာ နစ်နာမှုရှိစေနိုင်သကဲ့သို့ အသက်အရွယ်ကြီးရင့်၍ ပြည်ပထွက်ခွာ ပညာသင်ရန် အခက်အခဲရှိသူများနှင့် အသက်အရွယ် ငယ်ရွယ်သဖြင့် မိဘအုပ်ထိန်းမှုအောက်တွင် ပညာသင်ကြားရန် လိုအပ်သူများအတွက် အိုးအိမ်မကွာ စရိတ်စက သက်သာစွာ သင်ကြားနိုင်ရန် လမ်းဖွင့်ပေးခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဦးရှိန်းသူ အောင်က ရှင်းပြသည်။

လက်ရှိ ဖွင့်လှစ်မည့် ဒီပလိုမာသင်တန်းအား ပြည်ပတွင် တက်ရောက်လိုပါကလည်း ပံ့ပိုးကူညီသွားမည်ဖြစ်ပြီး လိုအပ်သော အရည်အချင်းမှာ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအောင်မြင်ပြီးသူ၊ အင်္ဂလိပ်စာ TOEFL 550 နှင့် IELTS 6.0 ရရှိထားရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ သို့မဟုတ်ပါက Hartford Institute မှ ပြုလုပ်သည့် Pretest ကို ဖြေဆို၍ ရမှတ် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် အထက် ရရှိရမည်ဖြစ်ကြောင်း Raffles Education Corporation ၏ မြန်မာနိုင်ငံ ကိုယ်စားလှယ် ဒေါ်မေမျိုးဟန်က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ Business Administration ဒီပလိုမာသင်တန်း သုံးခုစလုံးအတွက် သင်တန်းကြေး အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၄၀၀ သတ်မှတ်ထားကြောင်း၊ ဒီဂရီဘွဲ့များကို ဆက်လက်သင်ယူလိုပါက အင်္ဂလန်နှင့် ဩစတြေးလျရှိ ချိတ်ဆက်ထားသည့် တက္ကသိုလ်များသို့ တက်ရောက်သင်ကြားခွင့်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

“အခု သင်ယူရမယ့်စနစ်က တိုက်ရိုက် e-Learning စနစ်ပါ။ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက်ထဲက သင်ယူပြီး ဘေးမှာ ဆရာက ရှင်းပြပေးနေတာမျိုး မဟုတ်ဘူး။ ဆရာက Singapore မှာ ရှိနေတာ။ သင်မယ့်အချိန်ကို Appointment လုပ်ချိန်ဆိုပြီး Interactive သင်ရတာပါ။ အဲဒီနေ့ အဲဒီအချိန်မှာ အတူတူသင်ယူနေကြတဲ့ ထိုင်းတို့၊ မလေးတို့၊ ဩစတြေးလျတို့က သင်တန်းသား Classmate တွေနဲ့ Discussion Forum ထဲမှာ တွေ့ပြီးဆွေးနွေးနိုင်တယ်။ နိုင်ငံခြားမှာ သွားနေနေရတဲ့ Exposure မျိုးတော့ ရမှာမဟုတ်ဘူးပေါ့” ဟု သင်ယူပုံနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ဦးရှိန်းသူ အောင်က ရှင်းပြသည်။

ကမ္ဘာ့ပြုမှုဖြစ်စဉ်အရ နိုင်ငံတကာနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် အခြေအနေများ ပိုမိုဖြစ်ထွန်းလာသဖြင့် ပညာစွမ်းရည်မြှင့်သော နိုင်ငံသား အများအပြား လိုအပ်လျက် ရှိနေရာ ယခုကဲ့သို့သော e-Learning ပညာရေးစနစ် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက် လိုအပ်နေမည်ဖြစ်သည်။ ယင်းစနစ် ထွန်းကားရေးတွင် လျှပ်စစ်စွမ်းအင် ပြည့်ဝလုံလောက်စွာ ရရှိရေးနှင့် မြန်နှုန်းမြင့်သော အင်တာနက်စနစ် ရှိရန် လိုအပ်သည်ဟု ဆန်းစစ်လေ့လာသူတို့က ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် MICT Park ရှိ IT ကုမ္ပဏီများ၌ မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၏ Fibre Optic Cable ချိတ်ဆက်ထားနိုင်ပြီဖြစ်သကဲ့သို့ လျှပ်စစ်စွမ်းအင်လည်း လုံလောက်စွာ ရရှိနေသည့်အတွက် e-Learning စနစ်ကို စတင်နိုင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဦးရှိန်းသူ အောင်က ဆိုသည်။ e-Library မှ စာအုပ်များ၊ သင်ခန်းစာများကို Download ပြုလုပ်ရာတွင် မြန်နှုန်းမြင့် အင်တာနက်စနစ် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သည်ဟု ဆိုသည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ ပြည်တွင်းရှိ IT ကုမ္ပဏီများက နိုင်ငံတကာပညာရေး

အတွက် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ဆက်သွယ်မိတ်ဆက်ပေးလျက်ရှိရာ ယခု Global Net ၏ e-Learning စနစ်သည် ပထမဆုံးဖြစ်ပြီး များမကြာမီ မြန်မာ့ပညာရေးဈေးကွက်၌ တွင်ကျယ်ထွန်းကားလာဖွယ်ရှိကြောင်း ဆန်းစစ်သူတို့က ဆိုသည်။

ယင်းအခြေအနေသစ်များမှတစ်ဆင့် ပိုမိုတိုးတက်ဖြစ်ထွန်းလာပါက နိုင်ငံတကာမှ ဘွဲ့ဒီဂရီများ ရယူနိုင်ရေး အခွင့်အလမ်းသစ်များ ပိုမိုပွင့်လင်းလာဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ပညာအင်အားသည် အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ ဖွံ့ဖြိုးရေးတွင် အမာခံအင်အား(ဝါ) ခိုင်မာမှု

ရှိသော အမှန်တကယ် အင်အားဖြစ်ရာ နိုင်ငံသားတိုင်း မည်သူမဆို စရိတ်စကသက်သာစွာဖြင့် သင်ကြားနိုင်ခွင့်ရရှိရန်လည်း အထူးလိုအပ်ကြောင်း အဆိုပါဆန်းစစ်သူတို့က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ငှက်မျိုးစိတ် ၁၀၀၀ ကျော် မျိုးတုံးပျောက်ကွယ်မည့် အန္တရာယ်နှင့် ရင်ဆိုင်နေရ

ကျော်နိုင်
၂၁-၂-၂၀၀၅

ကမ္ဘာပေါ်၌ ငှက်မျိုးစိတ်စုစုပေါင်း ၁၀,၀၀၀ ခန့်ရှိသည့်အနက် မျိုးစိတ် ၁၀၀၀ ကျော်ခန့်မှာ မကြာမီ မျိုးတုံးပျောက်ကွယ်တော့မည့် အန္တရာယ်နှင့် ရင်ဆိုင်နေကြောင်းနှင့် ယင်းတို့ကို ဂရုတစိုက် ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရန် အထူးလိုအပ်နေပြီဖြစ်ကြောင်း နယ်သာလန်နိုင်ငံသား ငှက်ကြည့်သူတေသီ Dr. Joost Van Der Ven က ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၂ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း၏ စီစဉ်မှုဖြင့် ရန်ကုန်မြို့ လှော်ကားဥယျာဉ်၌ ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၂ ရက်မှ ၁၄ ရက်နေ့အထိ သုံးရက်ကြာ ဖွင့်လှစ်ပို့ချသော တတိယ

အကြိမ် အခြေခံငှက်ကြည့်သင်တန်းတွင် ငှက်များ၏ မျိုးရင်းနှင့် မျိုးစိတ်များ ခွဲခြားသတ်မှတ်ပုံကို သင်ကြားရင်း ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

သင်တန်းသားသင်တန်းသူများ လှော်ကားဥယျာဉ်အတွင်း ငှက်ကြည့်လေ့လာနေကြစဉ်



ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ငှက်မျိုးစိတ် ၇၀၀၀ မှ ၈၀၀၀ ခန့်သည် သစ်တောများတွင် နေထိုင်ကျက်စားလေ့ရှိကြကြောင်း၊ ငှက်များသည် လူသားတို့၏ ကောက်ပဲသီးနှံ စိုက်ခင်းများနှင့် သစ်ပင်သစ်တောများကို ဖျက်ဆီးသည်ဟူသော အယူအဆသည် လုံးဝအဓိပ္ပာယ်မရှိပါကြောင်းနှင့် ကမ္ဘာပေါ်၌ ယနေ့ထက်ထိ လူသားတို့၏ ကောက်ပဲသီးနှံစိုက်ခင်းများနှင့် သစ်တောများကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေသော ငှက်မျိုးများ မရှိသေးပါကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သစ်တောတစ်ခုတွင် အင်းဆက်စားသည့် ငှက်မျိုးစိတ်များနှင့် အသားစားသည့် ငှက်မျိုးစိတ်များ ပေါများသည်ကို တွေ့ရှိရပါက ဂေဟဗေဒစနစ်ကောင်းမွန်ပြီး အစာရေစာ ပေါများကြွယ်ဝသဖြင့် ယင်းသစ်တော၏ အရည်အသွေးမြင့်မားသည်ဟုဆိုနိုင်ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၌ အဆိုပါသစ်တောမျိုး များစွာကို ပိုင်ဆိုင်ထားလျက်ရှိကြောင်း သစ်တောဦးစီးဌာန သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန် ထိန်းသိမ်းရေးဌာန ခါကာဘိုရာဇီအမျိုးသားဥယျာဉ် အုပ်ချုပ်ရေးမှူး ဦးသိန်းအောင်က ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို အထောက်အကူပြုစေရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် တတိယအကြိမ် ဖွင့်လှစ်ပို့ချသည့် အဆိုပါ အခြေခံငှက်ကြည့်သင်တန်း၌ Wetland International မှ အငြိမ်းစားညွှန်ကြားရေးမှူး Dr. Joost Van Der Ven

သစ်တောဦးစီးဌာန သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာနနှင့် မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်းတို့မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် ပညာရှင်များက ငှက်အမျိုးအစားခွဲခြားနည်း၊ ငှက်များကို လေ့လာချဉ်းကပ်နည်း၊ ငှက်ကြည့်မှန်ပြောင်း (Binoculars) အသုံးပြုပုံ၊ ငှက်ကြည့်လေ့လာရာတွင် ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်အချက်များ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ပုံ၊ ငှက်များကို ရေတွက်နည်းနှင့် အစီရင်ခံစာ (Report) ရေးသားနည်းတို့ကို စာတွေ့လက်တွေ့ သင်ကြားပို့ချပေးခဲ့ကြပြီး ဧည့်လမ်းညွှန်အများစုအပါအဝင် သင်တန်းသားသင်တန်းသူ ၂၀ ဦး တက်ရောက်ခဲ့ကြသည်။

“အခုတစ်ပတ်သင်တန်းမှာ အရင် သင်တန်းတွေနဲ့မတူဘဲ ထူးခြားတာက ငှက်ကြည့်ရင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ပါ ထိန်းသိမ်းတတ်စေဖို့ Park Management နဲ့ ပတ်သက်ပြီး စာတွေ့လက်တွေ့ သင်ခန်းစာတွေ ထည့်သွင်းသင်ကြားတာပဲ။ အုပ်စုငယ်လေးတွေခွဲပြီး သဘာဝတော ဥယျာဉ်တစ်ခုကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲ တည်ဆောက်ခိုင်းတယ်။ အဲဒါနဲ့ ဆက်နွယ်ပြီး သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းတွေ၊ သစ်ထုတ်လုပ်ရေး၊ ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်အချက်တွေကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ သိရှိသွားရအောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသွားတယ်” ဟု မြန်မာငှက်နှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း အတွင်းရေးမှူး ဦးသက်ဇော်နိုင်က ဆိုသည်။

“ကျွန်တော်တို့ ဒီသင်တန်းကာလမှာ လှော်ကားဥယျာဉ်အတွက် မှတ်တမ်းမတင်ရသေးတဲ့ ငှက်မျိုးစိတ်သစ်သုံးမျိုးကို ရှာဖွေတွေ့ရှိမှတ်တမ်းတင်နိုင်ခဲ့ကြတယ်။ Striped Tit-Babbler (ရွှေငှက်မျိုးရင်းဝင်ငှက်)၊ Kalij Pheasant (ရစ်ငှက်မျိုးရင်းဝင်ငှက်) နဲ့ Great-eared Nightjar (မြေဝပ်ငှက်) တွေပါ။ ဥယျာဉ်တစ်ခုလုံး



အုပ်စုခွဲ၍ သဘာဝတောဥယျာဉ်တစ်ခုကို ရေးဆွဲတည်ဆောက်လေ့ကျင့်နေကြစဉ်

မှာ ငှက်မျိုးစိတ်ပေါင်း ၁၈၈ မျိုး ရှိတဲ့ အထဲက ၆၄ မျိုး ရှာတွေ့ခဲ့တယ်။ မနက်စောစောပိုင်း ငှက်တွေအတွေ့ရအများဆုံး အချိန်မှာ လိုက်ကြည့်ကြပေမယ့် မြူတွေက တစ်အားကျနေတော့ သိပ်မတွေ့ခဲ့ရဘူး” ဟု အသင်းအမှုဆောင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ကျွန်မ အဓိက တာဝန်ယူလိုက်နေတာက Culture Tour တွေပါ။ အခုနောက်ပိုင်း ဧည့်သည်တွေက Eco Tour (သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွား) ကို ပိုမိုစိတ်ဝင်စားလာကြတော့ သူတို့ကို ရှင်းပြနိုင်ဖို့ အထောက်အကူပြုအောင်ဆိုပြီး ဒီသင်တန်းကို တက်ဖြစ်တာပါ။ ငှက်ကြည့်လေ့လာတာကို ဝါသနာလည်းပါပါတယ်။ သင်တန်းမှာ ကိုယ်မကျွမ်းကျင်သေးတဲ့ Field မှူးလို့လား မပြောတတ်ဘူး။ ကိုယ်ရတာ နည်းနည်းလေးဆိုပေမယ့် အများကြီး ဆက်လေ့လာသွားရဦးမှာပါ” ဟု စပိန်ဧည့်လမ်းညွှန် ဒေါ်နင်းလဲ့ဖြူက ပြောပြသည်။

“ပထမအခေါက် သင်တန်းလာတက်တုန်းက သိပ်မသိဘူး။ ခေါင်းထဲမှာ ၁၀ ကောင်လောက်ပဲ ကျန်တယ်။ ကိုယ့်ဟာကိုယ်ရော၊ အသင်းကစီစဉ်တဲ့ ငှက်ကြည့်

ခရီးစဉ်တွေမှာရော လိုက်ကြည့်လေ့လာဖြစ်ရင်း အခု ဒုတိယတစ်ခေါက်သင်တန်း ထပ်တက်လိုက်တော့မှ အကောင် ၁၀၀ လောက်ကို အမျိုးအစား ခွဲတတ်သွားတယ်။ အခုတစ်ခေါက် သင်တန်းမှာက လက်တွေ့ငှက်ကြည့်လေ့လာချိန်နည်းပေမယ့် စာတွေ့ပိုများပြီး စနစ်ကျတယ်။ Record ယူပုံကအစ Resort တစ်ခုကို ထိန်းသိမ်းနည်းနဲ့ Report ရေးပုံရေးနည်းအထိ သင်ပေးတယ်” ဟု ငှက်ဝါသနာရှင် တစ်ဦးဖြစ်သူ သင်တန်းနှစ်ကြိမ် တက်ရောက်ခဲ့သည့် ဒေါ်ဗုမ္မာညွန့်က ရှင်းပြသည်။

အသင်းဝင်များသာမက သင်တန်းပြီးဆုံးပြီးသူများပါ ငှက်များစုံလင်စွာ ကျရောက်သည့်နေရာကို သိရှိပါက တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အချင်းချင်း ဆက်သွယ်သတင်းပေးပို့သည့်စနစ်ကို စီစဉ်ထားသင့်ကြောင်း၊ သင်တန်းပြီးဆုံးသွားပါကလည်း ငှက်ပညာရှင်များနှင့် ငှက်ကြည့်အတွေ့အကြုံရင့်ကျက်သူများအနေဖြင့် မျိုးဆက်သစ် ဝါသနာရှင်များကို စဉ်ဆက်မပြတ် လက်တွဲခေါ်ယူ လေ့ကျင့်ပေးသင့်ကြောင်း သင်တန်းသူတစ်ဦးက အကြံပြုပြောကြားသည်။





ချောင်းသာကမ်းခြေရှိ အမှတ်တရပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်တစ်ဆိုင်

ယခုနှစ် ခရီးသွားလာသူ နည်းပါး၍ ပုသိမ်အမှတ်တရပစ္စည်းဈေးကွက်အေး၊ ဆူနာမီဒဏ်သည် ဒေသတွင်း ဈေးကွက်ကို ထိခိုက်မှုရှိ

ဆန်းဦး(စီးပွားပညာ)

၂-၃-၂၀၀၅

ဧရာဝတီတိုင်း ပုသိမ်မြို့တွင် ထုတ်လုပ်သော ပုသိမ်ဟာလဝါ၊ ပုသိမ်ထီးတို့ကဲ့သို့သော အမှတ်တရပစ္စည်းဈေးကွက်သည် ပြည်ပခရီးသွားများအပေါ်တွင် သိသိသာသာ အားထားနေရာရာ ယမန်နှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းက ရိုက်ခတ်သွားခဲ့သော ဆူနာမီဒဏ်သည် အရှေ့တောင်အာရှ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်စေခဲ့သည့်အပြင် ပုသိမ်အမှတ်တရပစ္စည်းဈေးကွက်ကိုပါ သက်ရောက်မှုရှိစေခဲ့ကြောင်း ထက်သူမြင့် ပုသိမ်ထီးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှ ဖေဖော်ဝါရီလကုန်ပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

ထို့အပြင် ချောင်းသာနှင့် ငွေဆောင်လုပ်ငန်း အပန်းဖြေကမ်းခြေများရှိ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းများ၊ အမှတ်တရပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှာ ယခုနှစ်ခရီးသွားရာသီအား မျှော်လင့်အားထားကာ ကြီးကျယ်စွာ ပြင်ဆင်ထားခဲ့ကြကြောင်း၊ နိုင်ငံတွင်း ခရီးသွားများက

ပြည်ပခရီးသွားများလောက် ငွေကြေးသုံးစွဲနိုင်မှုနည်းပါးသည့်အတွက်လည်း ယင်းဈေးကွက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခြင်းမရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

နိုင်ငံတွင်းခရီးသွားများတွင် ငွေကြေးများစားစား သုံးစွဲနိုင်သူများ ရှိသော်လည်း အများစုမှာ ဈေးသက်သက်

သာသာနှင့် ကုန်ကျစရိတ် ချွေတာလိုသူများ များပြားကြောင်း၊ တည်းခိုရာတွင်လည်း နေထိုင်တည်းခို၍ရုံလောက်တွင်သာ တည်းခိုကြသည့် အနေအထားများတွင်သာ ရှိနေကြောင်း ပုလဲနဒီခရီးသွားကုမ္ပဏီမှ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်လွင်လွင်မူက ဆိုသည်။

ပြည်တွင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဈေးကွက်ရှိ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှာ ပြည်ပခရီးသွားများ အထူးသဖြင့် ငွေကြေး သုံးစွဲနိုင်သည့် အဖွဲ့များကိုသာ မှီတည် အားထားနေရကြောင်း၊ Package Tour ခရီးသည်အုပ်စုများသည် ခရီးစဉ်တစ်ခု ချင်းအတွက် သတ်မှတ်ဈေးနှုန်းအတိုင်း ဝယ်ယူလာရောက်ကြသော်လည်း ၎င်းတို့၏ သီးခြားသုံးစွဲငွေများက ပြင်ပဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် ဝင်ငွေဖြစ်စေကြောင်း ဝါရင့်ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယခုနှစ် ဧရာဝတီတိုင်းတွင် စပါးအထွက်နည်းခဲ့သလို ဆားလုပ်ငန်းများသည်လည်း အကျိုးအမြတ်နည်းပါးခဲ့သည့်အတွက် စားသုံးသူဈေးကွက်တွင်ပါ ဝယ်လိုအားကျဆင်းခဲ့ကြောင်း၊ ခရီးသွားဈေးကွက်တွင် အခြေမခံသည့် ဒေသတွင်း လူသုံးကုန်စည်ဈေးကွက်တွင်ပါ ရောင်းအားကျဆင်းမှုရှိနေကြောင်း ပုသိမ်မြို့မှ ဒေဂူးအီလက်ထရွန်နစ်ဆိုင်ရှင်ဦးထွန်းကြည်က ဆိုသည်။

ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်း၌ အဓိကထုတ်လုပ်သော ဆား၊ ငါး၊ စပါးလုပ်ငန်းများမှ အကျိုးအမြတ်နည်းပါးလျှင် ဒေသတွင်းကုန်စည်ဈေးကွက်ကို ထိခိုက်စေကြောင်း၊ ယင်းဈေးကွက်သည် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဈေးကွက်နှင့် တိုက်ရိုက်သက်ဆိုင်မှုမရှိဟု ဆိုနိုင်သော်လည်း လုံးလုံးလျားလျား သီးခြားတော့မဟုတ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ခရီးသွားများအပေါ် မှီတည်ရသည့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှာ ယခုနှစ်တွင်

အလားအလာကောင်းနိုင်ဖွယ် မရှိသေးကြောင်း၊ နိုင်ငံခြားခရီးသည်များ သီးခြားခရီးစဉ်အဖြစ် လာရောက်မှုများပြားလာမှသာ အဆင်ပြေစေမည်ဖြစ်ပြီး၊ လက်ရှိခရီးသွားလုပ်ငန်းများသည် အရှေ့တောင်အာရှခရီးသွားလုပ်ငန်းများအပေါ် မှီခိုနေရမှုမှ ကင်းလွတ်အောင် ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ကြောင်း အီတလီဧည့်လမ်းညွှန်ဦးခိုင်ဦးဆွေက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ရောဂါတိုင်း ပုသိမ်မြို့သည် နိုင်ငံတွင်း အပန်းဖြေသူများ၊ နိုင်ငံခြားသားအပန်းဖြေခရီး လာရောက်သူများ ခရီးတစ်ထောက်နားရာနေရာဖြစ်သည့် အတွက် ခရီးသွားလာမှုလုပ်ငန်းအပေါ် အထိုက်အလျောက် မှီခိုနေကြောင်း၊ မြစ်ကူးတံတားကြီးများ တည်ဆောက်ပြီးစီးသွား၍ လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး ကောင်းမွန်လာပြီး ချောင်းသာ၊ ငွေဆောင်ကမ်းခြေအပန်းဖြေခန်းများသို့ အချိန်တိုအတွင်း သွားရောက်နိုင်ပြီး ဖြစ်သော်လည်း ပုသိမ်မြို့သို့ ခရီးတစ်ထောက် ဝင်ရောက်လေ့ရှိသည့်အတွက် ပုသိမ်သင်္ကေတအမှတ်တရ ပစ္စည်းဈေးကွက်ကို မထိခိုက်ဘဲ အကျိုးပြုလျက်ရှိကြောင်း၊ ယခုနှစ် ဆုနာမီလှိုင်းဒဏ်ကို ထိုင်း၊ အင်ဒိုနီးရှားနှင့် မလေးရှားနိုင်ငံတို့တွင် ခံစားကြရသည့်အတွက် နိုင်ငံခြားခရီးသည်များ လာရောက်မှုနည်းပါးသွားသဖြင့် ဈေးကွက်အေးရခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အရှေ့တောင်အာရှ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ပြန်လည်သက်ဝင်လာပါက ဈေးကွက် ပြန်သွက်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ပုသိမ်ဒေသခံတို့က ဆိုသည်။

ယခုနှစ်တွင် ချောင်းသာနှင့် ငွေဆောင်ကမ်းခြေဒေသများရှိ ဒေသခံများ၏ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှာ နိုင်ငံခြားခရီးသွားအပန်းဖြေသူ အနည်းငယ်နှင့် နိုင်ငံသားအပန်းဖြေသူ အများစု၏ ဝယ်ယူလိုအားကိုသာ အားထားနေရဆဲ ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။

တရုတ်မုန့်များ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအား တဖြည်းဖြည်းမြင့်မား

ကေခိုင်ကျော်

၂-၃-၂၀၀၅

မြန်မာနိုင်ငံရှိ စားသောက်ကုန်ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ထိုင်းနိုင်ငံမှမုန့်များ အဝင်နည်းခဲ့သော ယမန်နှစ်မှစတင်၍ တရုတ်နိုင်ငံထုတ် မုန့်ပဲသရေစာများ ဝင်ရောက်လာပြီး ပြည်တွင်းဝယ်လိုအား တဖြည်းဖြည်း မြင့်မားလာမှုကြောင့် ကြီးမားသော ဈေးကွက်အဆင့်သို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်ဟု မင်္ဂလာဈေးနှင့် ယုဇနပလာစာရှိ စားသောက်ကုန် အရောင်းဆိုင်များက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားသည်။

စားသောက်ကုန်များ၏ ရောင်းကားဈေးကွက်တွင် အသာစီးရနေပြီ ဖြစ်သည်။ အားဝယ်အားမှာ နေရာဒေသနှင့် ဈေးကွက်အနေအထားအပေါ်တွင် မူတည်နေပြီး ယခုအချိန်၌မူ ရန်ကုန်ဈေးကွက်အတွင်း တရုတ်နိုင်ငံထုတ် မုန့်ပဲသရေစာများ အရောင်းသွက်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယခင်က ဈေးကွက်တွင် ထိုင်းနယ်စပ်မှ ဝင်ရောက်လာသော မုန့်ပဲသရေစာများ အရောင်းသွက်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ တရုတ်နိုင်ငံထုတ် မုန့်များမှာ ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်လာမှုကြောင့် ဝယ်လိုအားများခဲ့

ကာ ဈေးကွက်တွင် အသာစီးရနေပြီ ဖြစ်သည်။

တရုတ်နိုင်ငံထုတ်မုန့်ပဲသရေစာဈေးကွက်ရှိ အချို့သောမုန့်ထုပ်များမှာ ထိုင်းနယ်စပ်မှ တင်သွင်းလာသော မုန့်ထုပ်များနှင့် အထုပ်ချင်းဆင်တူနေပြီး ဈေးသက်သာမှုကြောင့် ဈေးကွက်ထဲ၌ ထိုင်းပစ္စည်းများ အဝင်နည်းချိန်တွင် ဖြန့်ချိခဲ့ခြင်းကြောင့် ရောင်းအားမြင့်တက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုင်းစားသောက်ကုန်များနှင့် တရုတ်စားသောက်ကုန်များမှာ အမျိုးအစားနှင့် အရွယ်အစားကိုလိုက်ကာ ၂၀၀

စားသောက်ကုန် အရောင်းဆိုင်တစ်ခုမှ တရုတ်မုန့်ထုပ်များ



မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

ကျပ်မှ ၇၀၀ ကျပ်အထိ ဈေးကွာဟမှုရှိကြောင်းနှင့် ထိုင်းကြက်သားဘီစကွတ် (ကြက်စိမ်း) အထုပ်ကြီးတစ်ထုပ်လျှင် ၉၅၀ ကျပ် ရောင်းဈေးရှိပြီး တရုတ်မှလာသော ကြက်သားဘီစကွတ် (ကြက်နီ) အထုပ်ကြီး ၃၅၀ ကျပ်၊ အထုပ်သေး ၂၃၀ ကျပ်ဖြင့် ရောင်းချသည်ဟု သိရ သည်။ ဈေးနှုန်း သက်သာခြင်း၊ အရသာရှိခြင်းတို့ကြောင့် စားသုံးသူအကြိုက်နှင့် နီးစပ်မှုရှိပြီး ဈေးကွက်၌ လူကြိုက်များအရောင်းသွက်နေသည်ဟု လက်လီ ဈေးသည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပါကင်ထုပ်ပိုးမှုမှာလည်း သေသပ်လှပသဖြင့် ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်နိုင်ရန်အတွက် ဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်ခြင်းကြောင့် စားသုံးသူစိတ်ဝင်စားမှု များပြားလာကာ အရောင်းတက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး လွယ်ကူခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်သို့ အရေအတွက်များများ ဝင်ရောက်လာပြီး ဝယ်လိုအားပေါ် မူတည်၍ အရည်အသွေးမီစွာ ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်ရောင်းအားတွင် အများကြိုက်စာရင်းဝင်အဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာခြင်း ဖြစ်သည်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ ဝင်ရောက်လာသော အရောင်းရဆုံး မုန့်ပဲသရေစာများ၏ ပေါက်ဈေးမှာ - Cheese၊ Milk Fruit (အရောင်/ အရသာ သုံးမျိုး)၊ တစ်ထုပ်လျှင် ၆၅၀ ကျပ်၊ BABA (ကွတ်ကီး) 408 ဂရမ်ထုပ်လျှင်

၅၅၀ ကျပ်၊ ကောင်မလေးရုပ်ပါ (နှစ်ထပ် Cream) ပါ တစ်ထုပ်လျှင် ၆၅၀ ကျပ် ဖြစ်သည်။ တရုတ်မုန့်များမှာ ဈေးအတက်အကျ နည်းပါးပြီး လိုအပ်သလို ရရှိနိုင်ခြင်းကြောင့် ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်မှုရရှိခဲ့သည်ဟု အရောင်းဆိုင်များမှ ပြောကြားသည်။

ကျောက်မြောင်းမိနီမတ်မှ ဦးစံကောကလည်း “တရုတ်နိုင်ငံထုတ်မုန့်တွေ ဈေးကွက်မှာ အရမ်းကို ရောင်းအားရှိတယ်။ ဘယ်နှုန်းမျိုးထွက်ထွက် အသစ်ဆိုရင် အကုန်တင်တယ်။ စားသုံးသူအကြိုက်များတာဆိုရင် ဆက်တင်တယ်။ တရုတ်မုန့်တွေကြောင့် ပြည်တွင်းဖြစ် မုန့်တွေကတော့ အရောင်းအေးလာတယ်။ ယိုးဒယားမုန့်ပုံးတစ်ပုံး ဝယ်မယ့်အစား တရုတ်မုန့်တွေကို ကျွတ်ကျွတ်အိတ်တစ်လုံးစာ ဝယ်သွားကြတာ များတယ်” ဟု ဆိုသည်။

FUNMIX ထိုင်းမုန့်တစ်ထုပ်ကို ၁၄၀၀ ကျပ်ရှိပြီး တရုတ်မုန့်များမှာ ၈၅၀ ကျပ်သာရှိကြောင်း၊ တရုတ်မုန့်ထုပ်များမှာ အထုပ်ကြီးပြီး ၇ရမ်အလေးချိန်လည်း များသည့်အပြင် အများစု လက်လှမ်းမီနိုင်သော ဈေးကွက်ကို ဖန်တီးထားခြင်းကြောင့် တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ဈေးကွက်အတွင်း ဝယ်လိုအားမြင့်မားလာ ခြင်းဖြစ်ကြောင်း သင့်က ဆိုသည်။

ယခင်က ထိုင်းနယ်စပ်မှဝင်လာသော မုန့်များမှာ ဈေးကွက်တွင် အရောင်းသွက်ခဲ့ပြီး လူကြိုက်များခဲ့သော်လည်း သယ်ယူ

ထုပ်ပိုးရာတွင် လွယ်ကူမှု မရှိခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း တစ်ခါတစ်ရံ ပစ္စည်းပြတ်လပ်သွားခဲ့ကြောင်း၊ ဝယ်လိုအားကို လိုသလောက် ပံ့ပိုးမပေးနိုင်ခြင်းသည် ကုန်သည်များ၏ သယ်ယူမှုအခြေအနေပေါ် မူတည်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ပစ္စည်းအဝင်နည်းချိန်၌ ဈေးနှုန်းတက်သွားခဲ့ပြီး အချိန်အတန်ကြာ ဈေးပြန်မကျကြောင်း၊ ဈေးကွက်တွင် ယှဉ်ပြိုင်ထိုးဖောက်ဝင်လာသော တရုတ်နိုင်ငံထုတ် မုန့်ပဲသရေစာများကြောင့် ထိုင်းစားသောက်ကုန်များ အရောင်းအေးနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း အရောင်းဆိုင်အချို့က ဆိုသည်။

ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ မုန့်ပဲသရေစာများအပြင် အခြားသော အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ၊ အလှကုန်ပစ္စည်း၊ အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်းများ ဈေးပေါ့ပေါ့ဖြင့် အလုံးအရင်း ဝင်ရောက်လာပြီး ဈေးကွက်ထိပ်ဆုံးနေရာသို့ ရောက်ရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ တရုတ်ပစ္စည်းများမှာ ဈေးနှုန်းသင့်တင့်ခြင်း၊ အရည်အသွေးအတော်အတန်ကောင်းမွန်ခြင်း၊ မြန်မာဈေးကွက်အကြိုက် တောက်ပသော အရောင်များဖြင့် ထုပ်ပိုးထားခြင်း၊ ထိုင်းနိုင်ငံလုပ်မုန့်များနှင့် ဈေးနှုန်းကွာဟနေခြင်းတို့ကြောင့် ဤသို့ ဈေးကွက်နေရာ ရရှိလာခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှ သုံးသပ်ကြသည်။



LIVING COLOR MAGAZINE , 526302, 4412163

E-mail

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

News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm

Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

ILO ဆက်သွယ်ရေးအရာရှိတစ်ဦး မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဆက်လက်ထားရှိလျက်ရှိ

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၅

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအလုပ်သမား အဖွဲ့ချုပ် (ILO)အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဓမ္မလုပ်အားခိုင်းစေမှုများရှိပါက ဆက်သွယ်တိုင်ကြားနိုင်ရန် (ILO) ဆက်သွယ်ရေးအရာရှိတစ်ဦး ရန်ကုန်၌ ထားရှိခဲ့သည်မှာ ၂၀၀၂ ခုနှစ် မေလ ၆ ရက်နေ့မှ ယနေ့အထိပင်ဖြစ်ကြောင်း အလုပ်သမားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးစိုးညွန့်က မတ်လ ၁၅ ရက်နေ့တွင် ပြုလုပ်သော သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၂/၂၀၀၅) တွင် ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် လွတ်လပ်ရေးရရှိပြီးနောက် ၁၈-၅-၄၈ ရက်နေ့တွင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအလုပ်သမားအဖွဲ့ (ILO) သို့ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဝင်ရောက်ခဲ့ကြောင်း၊ ILO ပြဋ္ဌာန်းချက်များအနက် အချက် ၁၉ ခုကို မြန်မာနိုင်ငံက လက်ခံကျင့်သုံးနေကြောင်း၊ ထိုအချက်များထဲတွင် ၁၉၃၀ ပြည့်နှစ် အဓမ္မအလုပ်ခိုင်းစေခြင်းဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းချက်အမှတ်(၂၉) (Forced Labour Convention No.29, 1930) လည်း ပါဝင်ကာ ၎င်းကို ၁၉၅၅ ခုနှစ် မတ်လ ၄ ရက်နေ့မှ စတင် လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၅၅ ခုနှစ်မှ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကာလအတွင်း ပြည်တွင်းသောင်းကျန်းမှုများကို နှိမ်နင်းစဉ်က တပ်မတော်သည်

စစ်ဆင်ရေးကြီးများကို ဆင်နွှဲခဲ့ရာ၌ ပြည်သူ့စစ်မဟာဗျူဟာအရ ပြည်သူများ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအင်အားကို ရယူခဲ့သော်လည်း ထိုစဉ်က ILO သည် ပြဋ္ဌာန်းချက်အမှတ်(၂၉)နှင့် စပ်လျဉ်းပြီး ထူးထူး ခြားခြား ဝေဖန်မှုမပြုခဲ့ကြောင်း ဦးစိုးညွန့် က ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဓမ္မအလုပ်ခိုင်းစေမှုများ လုံးဝမရှိစေလိုသည့်အတွက် လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံ၏ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသည့်အခြေအနေများအရလည်းကောင်း ၁၉၀၇ ခုနှစ် မြို့များအက်ဥပဒေနှင့် ၁၉၀၇ ခုနှစ် ကျေးရွာအက်ဥပဒေပါ ပြဋ္ဌာန်းချက်အချို့ကို ကျင့်သုံးခြင်းမပြုရန် ညွှန်ကြားချက်ကို အမိန့်အမှတ် (၁/၉၉) ဖြင့် ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာနက ၁၄-၅-၁၉၉၉ ရက်နေ့တွင် ထုတ်ပြန်ခဲ့ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဘက်က အပြုသဘောဖြင့် ဆောင်ရွက်ခဲ့သော်လည်း အနောက်နိုင်ငံကြီးအချို့သည် မိမိတို့နိုင်ငံကို ကြီးကိုင်ခြယ်လှယ်လိုသည့် ရည်ရွယ်ချက်ကို ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ပြီး တစ်ဖက်စောင်းနင်း ဖိအားပေးသည့်လုပ်ရပ်များကိုသာ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြောင်း ဦးစိုးညွန့်က ရှင်းလင်းပြောကြားသွားသည်။

SNLD ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခွန်ထွန်းဦး

ရှေ့နေငှားရမ်းခွင့်ရှိ

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၅

အထိန်းသိမ်းခံထားရသော ရှမ်းတိုင်းရင်းသားများ ဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ် (SNLD) ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခွန်ထွန်းဦးနှင့် ပတ်သက်၍ ထွက်ပေါ်နေသောသတင်းများအား ဦးခွန်ထွန်းဦးအနေဖြင့် ရှေ့နေနှစ်ဦး ငှားရမ်းထားကြောင်း၊ ဦးခွန်ထွန်းဦးနှင့် သူ၏ရှေ့နေနှစ်ဦး ၁-၃-၂၀၀၅ ရက်နေ့ ရုံးချိန်းတွင် အမှုနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဆွေးနွေးနေသည့် ဓာတ်ပုံမှတ်တမ်းများလည်း ရှိကြောင်း မတ်လ ၁၅ ရက်နေ့က ပြုလုပ်သော သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၂/၂၀၀၅) တွင် သတင်းစာဆရာများ၏ မေးမြန်းချက်ကို မြန်မာနိုင်ငံ ရဲတပ်ဖွဲ့ ရဲချုပ်ဗိုလ်မှူးချုပ် ခင်ရီက ဖြေကြားသွားသည်။

ဦးခွန်ထွန်းဦး၏ အမှုမှာ မတ်လ ၁၂ ရက်နေ့က စတုတ္ထမြောက်ရုံးချိန်းဖြစ်ကြောင်း၊ ၎င်းကို နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဥပဒေ၊ ၁၉၄၇ ခုနှစ် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုစည်းမျဉ်းသတ်မှတ်ရေး အက်ဥပဒေတို့အရ အရေးယူထားကြောင်း၊ ထို့အပြင် အသင်းအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းခြင်းဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များ၊ နိုင်ငံကို အကြည်ညိုပျက်စေသောကိစ္စရပ်များနှင့်လည်း ငြိစွန်းနေပါကြောင်း ဗိုလ်မှူးချုပ်ခင်ရီက ဖြေကြားသွားသည်။

ကြော်ငြာ



Hip Hop စီးပွားရေး

ခန့်ညားဟန်

ဈေးကွက်စီးပွားရေးတံခါး လှစ်ဟချိန်မှ စတင်၍ ပြည်တွင်း တေးဂီတထုတ်လုပ်ရေးနှင့် ဖျော်ဖြေရေးဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာသော Hip Hop ယဉ်ကျေးမှုသည် သတင်းဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာနှင့် ဗဟုသဘောဆောင်သော မာလ်တီမီဒီယာတို့ တိုးတက်မှုကြောင့် ဈေးကွက်ကြီးမားကျယ်ပြန့်လာလျက်ရှိရာ နိုင်ငံအတွင်းရှိ ဂီတဗီဇအားကောင်းသောလူငယ်များ၏ ဒေသနှင့် ကိုက်ညီအောင် ပြုလုပ်နိုင်စွမ်း (Glocalizing Power) ကြောင့် တစ်ဖန်ထူးခြားသောပုံစံတစ်ခုအဖြစ် ဆက်စပ်ပတ်သက်ရာနယ်ပယ်၏ စီးပွားရေးကို စနစ်ပွင့်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်လျက်ရှိပါသည်။

ကိုယ့်စာကိုယ်ရေး၊ ကိုယ့်တေးကိုယ်ဆို

“သုံးနှစ်သားမှာ သီချင်းစဆိုတာ ချိုမိုင်မိုင်၊ ချိုမိုင်မိုင်... မူကြိုမှာဆို ရောင်စုံဘောလုံး၊ အတန်းထဲမှာ ကဗျာရွတ်အတော် ဆုံး...အခုကျတော့ ဆိုနေတာ ဟစ်ဟော့(ပ်)၊ ဟစ်ဟော့(ပ်)ကို ငါ ဝါသနာပါလို့” ဆိုသည်မှာ လတ်တလောဈေးကွက်တွင် နာမည် ရနေသော ပြိုင်ဘက်အမည်ရှိ ဟစ်ဟော့(ပ်)အယ်လ်ဘမ်မှ စာသား များ ဖြစ်ပါသည်။ ဟစ်ဟော့(ပ်)တီ ဖန်တီးလိုသူတို့၏ ဂီတသန္ဓေ တည်ရာကို ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။ တကယ်တမ်း၌လည်း ဟစ်ဟော့(ပ်)သီချင်း သီဆိုနိုင်ရန်အတွက် ကာရန်ဖြင့် ချိတ်ဆက် စပ်ဆိုထားသော စာသားများကို အာဝဇ္ဇန်းရွှင်ရွှင် ရွတ်ဆိုနိုင်ရပါ မည်။ ဟစ်ဟော့(ပ်)ယဉ်ကျေးမှုအောက်ရှိ အခန်းကဏ္ဍခွဲများအနက် အရေးအပါဆုံး အခန်းကဏ္ဍမှာ Rapping ဟု ခေါ်ဆိုသော ကာရန် နှင့် စကားပြောသော သီချင်းဆိုဟန် ဖြစ်ပါသည်။

လူငယ်များကြားတွင် ဟစ်ဟော့(ပ်)ရေပန်းစားမှု မြန်ဆန် ရသည့်အကြောင်းရင်းမှာ မည်သူမဆို မိမိ၏ခံစားချက်ကို လွတ် လွတ်လပ်လပ် လွယ်လွယ်ကူကူ သီဆိုနိုင်သော ထွက်ပေါက်တစ်ခု ဖြစ်ခြင်းပင်။ တရားမဝလိုက်နာရမည့် မူဝါဒနှင့် ဥပဒေများ မရှိဘဲ တီထွင်ဖန်တီးဆန်းသစ်နိုင်မှုနှင့် ကွဲပြားသော ကိုယ်ပိုင်ဟန် ကိုသာ ပုံဖော်တတ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ခံစားချက်အား တိုက်ရိုက် ထုတ်ဖော်နိုင်သော အခွင့်အရေးလည်း ရှိပါသည်။ နာမည်ရ လူငယ် ဟစ်ဟော့(ပ်)တေးသံရှင်ဘာဘူက “ဘာ Skill မလိုဘူး။ Music Sense လေးရှိပြီး၊ Timing လေးမှတ်တတ်ရင် ရပြီ။ အဲဒီ လောက်က ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက လူငယ်တွေ လွယ်လွယ်ကူကူ လုပ်နိုင်တယ်။ အောင်မြင်တယ်လို့ ပြောနိုင်တဲ့အခြေအနေတစ်ခု ရောက်ဖို့သာ ခက်ရင်ခက်မယ်။ အခြေခံကတော့ ဒုံးမဝေးဘူး” ဟု ဆိုပါသည်။

ဟစ်ဟော့(ပ်)သီချင်းတစ်ပုဒ်ဖြစ်လာရန်အတွက် ခက်ခဲနက်နဲ သော ဂန္ဓဝင်ဂီတများ လေ့လာရန်မလိုအပ်သကဲ့သို့ ခမ်းနားသော ဂီတသီအိုရီများကို နှံ့စပ်ချောက်ချားရန်လည်း မလိုအပ်ပါ။ ဟစ်ဟော့(ပ်)သီချင်းအတွက် စကားလုံးများမှာလည်း လူထုနေ့စဉ် သုံးဘာသာစကား၊ လူထု၏အသံ (Voice) တို့ပင် ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ နေ့စဉ်တွေ့ကြုံရမှုများကို မိမိ၏မြင်ပုံယူပုံမှ လက်ခံသည့် အတိုင်း ပြန်လည်တုံ့ပြန်ချက်များကို လွယ်ကူသောစကားလုံး များဖြင့် ရွတ်ဆိုလိုက်ရန်သာ ဖြစ်သည်။ တေးသွား (Melody) ၏ စည်းကမ်းမှ လွတ်ထွက်မည်ကိုလည်း ပူရန်မလို။ မိမိရွတ်ဆို သော စကားလုံး၏ ခွန်အားကို Melody က နောက်မှ အားဖြည့် ပေးခြင်းသည် ဟစ်ဟော့(ပ်)၏ အားသာချက်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် “ကွန်ပျူတာမကျွမ်းကျင်ဘူး။ သီချင်းမတီးတတ်ဘူးဆို လည်း ရတယ်။ သူများဖွင့်ပေးတဲ့ Beat (စည်းချက်) တစ်ခုနဲ့ ဆိုပစ်လိုက်

လို့ ရတယ်။ ဘာမှတတ်ဖို့ကို မလိုဘူး။ ခံစားတတ်ရင်ရပြီ” ဟု ဘာဘူနှင့် နာမည်ရ ဟစ်ဟော့(ပ်)တေးသံရှင်နှစ်ဦးက ဆိုခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းအချက် မှန်ကန်ကြောင်းလည်း ဈေးကွက်တွင် ပေါက်သည်ဟုဆိုသော သီချင်းစာသားများမှာ နေ့စဉ် သုံးနေကြ အသုံးအနှုန်းများ၊ အတွေ့အကြုံများ အသုံးပြုစပ်ဆိုထား၍ ဖြစ်သည်။ ‘သေပြီဆရာ’၊ ‘ဘဝဘဝ’၊ ‘လူကြီးမင်းခေါ်ဆိုသော ဆယ်လူလာဖုန်းမှာ စက်ပိတ်ထားပါ၍ ခေါ်ဆိုမရနိုင်ပါရှင်’ တို့သည် နေ့စဉ်သုံးစကားလုံးများမှနေ၍ ရေပန်းစားလာသော ဟစ်ဟော့(ပ်)စာသားများ ဖြစ်သည်။

မိုးတွေရွာနေချိန်၊ မီးခိုးများနှင့်အတူ

၁၉၉၃ ခုနှစ်တွင် ပြည်ပဟစ်ဟော့(ပ်)တေးသီချင်းများ မြည်းစမ်းဖူးသူတို့ ကြိုဆိုနားဆင်ခဲ့သည်မှာ ဩစတြေးလျအခြေ စိုက် Sae Institute တွင် ပညာသင်ကြားရာမှ ပြန်လည်ရောက်ရှိ လာသော မျိုးကျော့မြိုင်၏ ‘မိုးတွေရွာနေချိန်ခဏ’ တေးအယ်လ် ဘမ် ဖြစ်သည်။ ပေါ့ပီ (Pop) သီချင်းချိုချိုများကြားတွင် ရပ်(ပ်) စာသားများ ကြားညှပ်၍လည်းကောင်း၊ ဂျေမောင်မောင်၏ ‘ကျွန်တော်မကောင်းဘူး’ သီချင်းအား ရပ်(ပ်)သီချင်းဟန် ပြောင်းလဲ၍ လည်းကောင်း သီဆိုထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်ဝန်းကျင်တွင် ၎င်း၏ ဒုတိယမြောက် အယ်လ်ဘမ်ဖြစ်သော ‘ကမ္ဘာကြီးအပြင် ဘက်’ ထွက်ရှိပြီးနောက် Remix သီချင်းများကို ပြည်တွင်း ပရိသတ် ပိုမိုခံစားနှစ်သက်လာသည့်အပြင် D.J(Disc Joackey) ဟူသော အသုံးအနှုန်းကိုပါ ထည့်သွင်းသီဆိုထားမှုကြောင့် ပရိသတ် အား ရပ်(ပ်)တေးသီချင်း၊ ဟစ်ဟော့(ပ်)ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ပိုမိုယှဉ်ပါး စေခဲ့သည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပထမဦးဆုံး ရောက်ရှိခဲ့သော D.J မှာ ၁၉၉၃





ဘာဘူ

ခုနှစ်တွင် Lime Light Fan Pub တွင် D. J အဖြစ် လုပ်ကိုင်ရန် ရောက်ရှိလာသော မလေးရှားနိုင်ငံသား D. J Khairul ဖြစ်ပြီး ၁၉၉၄ ခုနှစ်တွင် ၎င်းမှတစ်ဆင့် မြန်မာလူငယ် မြိုး၊ ရွှေပုနှင့် သော်သော်တို့ထံသို့ ပညာဖြန့်ဖြူးခဲ့သည်။ Club၊ Pub၊ Disco နှင့် Entertainment City များ တိုးတက်များပြားလာပြီး ၁၉၉၆-၁၉၉၇ ခုနှစ်ဝန်းကျင်တွင် D. J ဈေးကွက် ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာခဲ့သည်။ Club Mix၊ Live Jam အပါအဝင် အမည်အမျိုးမျိုး တပ်၍ထုတ်လုပ်သော D. J တို့၏ Remix Album များ ထုတ်လုပ်မှု သည်လည်း အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့သည်။ D. J ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်လာမှုတွင် အရေးပါသူမှာ 555 ဖြစ်ပြီး ပြည်ပ D. J များ ကန်ထရိုက်စနစ်ဖြင့် တင်သွင်းလာခြင်း၊ '555 Future D.Js' အမည်ဖြင့် ပြည်တွင်းရှိ လူငယ်ဝါသနာရှင် များအား သင်တန်းပေးခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ D. J.ing ဆိုသည်မှာ ဟစ်ဟော့ပ်ယဉ်ကျေးမှု၏ အခန်းကဏ္ဍတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ကာရန်ချိတ်ဆက်သော စာသားရွတ်ဆိုသူအား D. J က Dual CD Player ပေါ်တွင် ဓာတ်ပြားကို ပွတ်၍ သမားရိုးကျမဟုတ်သော ဂီတသံ ဖော်ထုတ်ကာ ပုံပိုးပေးလေ့ ရှိသည်။

ဟစ်ဟော့ပ်သမိုင်းကြောင်း စာတမ်းပြုစုသူ Dave, D Corner ၏အဆိုအရ ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံသား Kool Herc ဆိုသူက ရက်ဂေး (Ragga) တေးသီချင်းဓာတ်ပြားများကို Remixed ပြုလုပ်၍ ရပ်(ပ်)တေးသီချင်းကို နယူးယောက်မြို့သား

“Commercial ဖြစ်သွားလို့ဆိုပြီး ကျွန်တော် လိုက်မပြောင်းပေးနိုင်ဘူး”

စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

MNM

Hip Hop စစ်သည်၊ မစစ်သည် မည်သို့ဝေဖန်စေကာမူ အသက်နှစ်ဆယ်စွန်းစွန်းတွင် တစ်ကိုယ်တော် Rap သီချင်းများ ထွက်ရှိအောင် အားထုတ်ကြိုးစားခဲ့ပြီး Hip Hop Live Show ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်ဆုံးမှာ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင် ဖြစ်နေပါသေးသည်။ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်းဖြင့် Hip Hop ဈေးကွက်၏ တူရုချက်တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း၊ ခေတ်လူငယ်တို့၏ ခံယူချက်၊ ၎င်းတို့အာရုံကျက်စားရာနယ်ပယ်တို့ကို သိရှိစေမည်ဟု ယူဆပါသည်။

L.C : ကိုယ်တိုင်ရေးရတာများတော့ အချက်အလက် ဘယ်လိုရှာလဲ။ Conceptualized ဖြစ်အောင် ဘယ်လို အားထုတ်ရလဲဆိုတာ ပြောပြပါ။

Sai Sai : ကျွန်တော်က စာပေကိုလည်း ကြိုက်နှစ်သက်တဲ့ လူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ စာအုပ်တွေလည်း တော်တော်

ဖတ်တော့ ကျွန်တော့်ကိုယ်ထဲမှာ စာပေဓာတ်လေးတွေလည်း နီးပါတယ်။ ၇ တန်းလောက်ကတည်းက Music Channel တွေ သေချာကြည့်ပါတယ်။ အကုန်လုံး ဖတ်တယ်။ အကုန် လုံး လေ့လာတယ်။ အကုန်လုံး နားထောင်တယ်။ ပြီးမှရေး တယ်။ ဆိုကြည့်တယ်။ သီအိုရီတွေ ဘာတွေတော့ တိတိ

များနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ကြောင်း သိရသည်။ Kool Herc and The Herculoids အမည်ရ ၎င်း၏ ဟစ်ဟော့ပ်အဖွဲ့တွင် Kool Herc က D.J အဖြစ်ဆောင်ရွက်ပြီး Coke La Rock နှင့် Clark Kew တို့က မိုက်ကရိုဖုန်းကိုက ရပ်(ပ်)စာသားများ ရွတ်ဆိုကြခြင်း ဖြစ်သည်။ Dual CD Player (နှစ်ဖက်ဖွင့်၍)ဖြင့် D.J မှ Beat (စည်းချက်)ကိုဖွင့်ကာ Rapper က BPM (Beat Per Minute) ကိုလိုက်၍ စာသားများကို အနှေးအမြန် သင့်လျော်သလို ရွတ်ဆိုခြင်းသည် ရပ်(ပ်)တေးသီချင်းနှင့် ဟစ်ဟော့ပ်(ပ်)ယဉ်ကျေးမှု၏ အခြေခံ ဖြစ်သည်။

555 Future D.Js အစီအစဉ်မှနေ၍ Acid အဖွဲ့မှ ဇေယျာ သော်၊ Too Big အဖွဲ့မှ စောညီညီတို့ ပေါ်ထွက်ခဲ့သည်။

ယခုအခါတွင် No အဖွဲ့တွင် Rap သီဆိုသူအမျိုးသမီး တေးသံရှင်ရည်မွန်အပြင် Pooh အမည်ရှိ အမျိုးသမီး Hip Hop အဖွဲ့လည်း Album တစ်ခုထွက်ရှိပြီး ဖြစ်သည်။ မြန်မာအမျိုးသမီးများအနေဖြင့်လည်း လူငယ်များဖြစ်သည့်အားလျော်စွာ D.J ဈေးကွက်အစပျိုးချိန်ပင် D.J နွယ်နီ၊ D.J ဥမ္မာ၊ D.J ခိုင်ခိုင်ထွန်း ဟူသော အမျိုးသမီး D.J များ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပါသည်။

ယခုအချိန်တွင် ဈေးကွက်ရရှိနေသော လူငယ်အချို့မှာလည်း DJ သင်တန်းမတက်ပူးသည့်တိုင် မိမိအိမ်တွင် Computer ဖြင့် Rap သီချင်းဖန်တီးခြင်းကို ၁၉၉၆-၁၉၉၇ ခုနှစ်ဝန်းကျင်တွင် စတင် ဆောင်ရွက်နေကြောင်း ၎င်းတို့၏အဆိုအရ သိရသည်။



ဆိုလိုချင်သည့်အချက်မှာ ပြည်ပ ပညာသင်လူငယ်တစ်ဦးနှင့် ဈေးကွက်တံခါးဖွင့်လှစ်ချိန်တွင် ရောက်ရှိလာသော နိုင်ငံတကာ ကော်ပိုရေးရှင်းတို့က လူငယ်များ စီးပွားရေးနှင့် ဝါသနာတွဲဖက် ရပ်တည်နိုင်သည့်နယ်ပယ်တစ်ခု၏ ပုံသဏ္ဍာန်ကို စတင်ဖော်ဆောင်ခဲ့ခြင်းဆိုသည်ပင် ဖြစ်သည်။

D.J တစ်ဦးသည် တေးဂီတမျိုးစုံကို နှံ့စပ်ချောက်ချားရန် လိုအပ်သော်လည်း ဂီတကိုယ်ခံအားကောင်းသော မြန်မာလူငယ်များအနေဖြင့် ပေါက်မြောက်အောင် အားထုတ်နိုင်ကြရာတွင် D.J Alex Win သည် အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင်လည်းကောင်း၊ D.J သော်



ကျကျ မရှိပါဘူး။ ကျွန်တော်လုပ်နေတာ ဂီတဖြစ်တယ်ဆိုတာ ခေါင်းထဲထည့်ထားပြီး နားဝင်ချိမ့်၊ ရှေးရှေးရှုရှုဝင်သွားဖို့ ဂရုစိုက်တယ်။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် ရေးထားပြီး ဆိုကြည့်လို့ ကောင်းတယ်ဆို သူများနားထဲဝင်ဖို့ လွယ်မှာပါပဲ။

L.C : Hip Hop ကို ရွေးဆိုဖြစ်တာက ဈေးကွက် ကျိန်းသေရှိမယ်လို့ ထင်လို့လား။ လူငယ်တစ်ယောက်ရဲ့

ခံစားချက်နဲ့ ကိုက်လို့လား။

Sai Sai : ကျွန်တော် စလုပ်တဲ့ ၁၉၉၀ ခုနှစ် နောက်ပိုင်း ကာလတွေမှာ သီချင်းအများစုက ဒဲ့ဒိုးပြောတဲ့သီချင်း နည်းပါတယ်။ အများစုက နိမိတ်ပုံတွေနဲ့ ဖွဲ့နွဲ့တာ များတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော်က စကားလုံးတွေအများကြီးနဲ့ အမြတ်အသိပ် ပြောချင်တယ်။ Hip Hop ကျတော့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပြောလို့ရတယ်။

L.C : စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်ရဲ့ပရိသတ်က မိန်းကလေးတွေချည်းလို့ ပြောလို့ရတယ်။ အများစုကလည်း တော်တော်ငယ်တယ်။ Marketing ပညာရပ်မှာက ၁၉၈၅ နဲ့ ၁၉၉၅ ကြား Generation က ဝယ်လိုအားအများဆုံးလို့ သတ်မှတ်ထားတော့ သူတို့ကြိုက်အောင် အစကတည်းက စနစ်တကျရေးတာ ဆိုတာမျိုး ရှိလား။

Sai Sai : ကျွန်တော် Business တို့ Marketing တို့ဆိုတာတွေ နားမလည်ပါဘူး။ Target သတ်မှတ်ပြီး လုပ်တာမျိုးလည်း မရှိပါဘူး။ ဘယ်ပရိသတ်ကြိုက်တယ်ဆိုပြီး ဘောင်



သော်သည် စင်ကာပူတွင်လည်းကောင်း အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပြုနိုင်သည့်အပြင် D.J ဘကျော်ခေါ် D.J ကျော်စိုးဝင်းသည် ထိုင်းနိုင်ငံတွင် အောင်မြင်သော D.J တစ်ဦး ဖြစ်သည်။

နံရံဆေးရေး

“Graffiti က ပန်းချီမဟုတ်ဘူး။ မှုတ်ဆေးဘူးနဲ့ တစ်ခါ တည်း လက်တန်းမှုတ်ရတာ။ စိတ်ထဲမှာရှိတဲ့ Idea ကို Skill မပါဘဲ တန်းမှုတ်ရတာ မှုတ်ဆေးဘူးကိုသာ ကျွမ်းကျင်ရမယ်။ ကျွန်တော် တို့ ပြိုင်ဘက်ဗီဒီယိုမှာ ပထမဆုံး စသုံးတာ” ဟု တေးသံရှင် ဘာဘူ

က ဆိုပါသည်။ ယင်းဗီဒီယိုတွင် ထည့်သွင်းရိုက်ကူးထားသော Graffiti Art လက်ရာရှင်မှာ ဟစ်ဟော့ပွဲအဖွဲ့တစ်ခုဖြစ်သော Cyclone (ဆိုက်ကလုန်း) အဖွဲ့ဝင် သုတအေးဆိုသော လူငယ် တစ်ဦးဖြစ်သည်။ အခြားဟစ်ဟော့ပွဲအဖွဲ့များမှလည်း ဗီဒီယိုတွင် Graffiti Art များ ထည့်သွင်းရိုက်ကူးရန် အားသန်လျက်ရှိရာ မှုတ်ဆေးဘူးဖြင့် ယင်းပန်းချီရေးဆွဲမှု ကျွမ်းကျင်သူများ ဈေးကွက် ပိုမိုရရှိဖွယ်ရှိသည်။ Live Show ခေါ် စင်မြင့်ဖျော်ဖြေပွဲများ၏ နောက်ခံ Back Ground တွင်လည်း Graffiti Art အသုံးပြုမှု များပြားလာရာ Stage အပြင်အဆင်လုပ်ငန်းတွင်လည်း လူငယ်များ က ဈေးကွက်ဝေစု သိမ်းယူဖွယ်ရှိသည်ဟု ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူ တေးထုတ်လုပ်ရေးတာဝန်ခံ ဦးသူရက ရှင်းပြသည်။

အမှန်အားဖြင့် Graffiti Art မှာ ပန်းချီအနုပညာအမျိုး အစားတစ်မျိုးသာဖြစ်ကြောင်း၊ ဟစ်ဟော့ပွဲမှာ ခေတ်ပြိုင်အနုပညာ ပုံသဏ္ဍာန်များကို လွတ်လပ်စွာ စုစည်းပုံဖော်ခြင်းဖြစ်သည့်အတွက် စတင်ခေတ်စားချိန် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှ ပန်းချီဟန်များတွင် Graffiti Art ပါဝင်နေကြောင်း သုတေသီအချို့က ဆိုသည်။ အဆိုပါကာလ၌ Active Painting အမျိုးအစားဖြစ်သော Abstract Expressionism ပန်းချီရေးဆွဲမှု ခေတ်စားနေပြီဖြစ်ရာ Graffiti Art တွင် ယင်းပန်းချီရေးဟန်အား မှုတ်ဆေးဘူးဖြင့် ပုံဖော်ခြင်းဖြစ် ကြောင်း မော်ဒန်ပန်းချီရေးဆွဲခြင်း၊ ပန်းချီဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုဆိုင်ရာ စာတမ်းများ ရေးသားခြင်းကို စဉ်ဆက်မပြတ်ဆောင်ရွက်နေသည့်

ခတ်ခံရတာမျိုးလည်း မကြိုက်ပါဘူး။ အဓိက ကျွန်တော် အဆိုတော်ဖြစ်ချင်တယ်။ ကျွန်တော့်ရှိသလောက် Ability အကုန် ထည့်လုပ်တယ်။ ကျွန်တော် Commercial မလုပ်ဘဲ Commercial ဖြစ်သွားတယ်။ ဒါကို Commercial ဖြစ်လို့ ဆိုပြီး ကျွန်တော် လိုက်မပြောင်းပေးနိုင်ဘူး။ ကျွန်တော့်ပုံစံ တစ်ခုဖြစ်အောင် ကျွန်တော်အများကြီး လုပ်ခဲ့ရတာ။ ဒါကို ပြောင်းပေးပါဆိုလို့ ဘယ်ရမလဲ။

L.C : Hip Hop စင်ပေါ်မှာ မို.မို.ကို စန္ဒရားတီးခွင့် ပေးတာမျိုး မြန်မာကွန်ဗင်းရှင်းစင်တာမှာ တွေ့ရတယ်။ ဖျော်ဖြေပွဲ တော်တော်များများမှာလည်း Hip Hop မဟုတ်တဲ့ တခြားဂီတဘက်ကလူတွေလည်းပါတော့ Power of Induction (ဝင်ခွင့်ပြုနိုင်စွမ်း) ရှိတယ်လို့ ပြော နိုင်မလား။ လူကြိုက်အများဆုံး သူငယ်ချင်းဆိုတာက လည်း စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်ရဲ့ Marketing Tool ဖြစ်နေ တယ်လေ။

Sai Sai : ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ Boundary တွေ



မရှိဘူး။ အကုန်လုံး ဝင်နိုင်ထွက်နိုင်တယ်။ Hip Hopper မို့ စန္ဒရားနဲ့ မတွဲဘူး။ ကျွန်တော့်ပွဲမှာ ဂီတမတီးဘူးဆိုတာ မျိုး မရှိပါဘူး။ ပရိသတ်အတွက် အရသာအသစ်ပေးဖို့ပဲ အမြဲ စဉ်းစားပြီး လုပ်နိုင်တဲ့ အခြေအနေရှိရင် လုပ်ချလိုက်တာပါ။

L.C : အခုခေတ်က Age of Copy လို့ ပြောလို့ရ

မြန်မာလူငယ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ကျယ်ပြောသောမြင်ကွင်းများ၊ စိတ်ခံစားမှုများအား ချုံ့၍ အနုပညာလက်ရာတစ်ခုအဖြစ် ပုံပြောင်းယူခြင်းဖြစ်၍ ဖန်တီးသူ ဖြတ်သန်းရသောခေတ်၊ စနစ်၊ ပတ်ဝန်းကျင်တို့အား Graffiti Art က ထင်ဟပ်ပေးမည်ဖြစ်သည်။ လူထုသဘောကို အခြေခံသည့်အတွက် ယင်းခေတ်ကာလတွင် ဖန်တီးသူများ ကျင်လည်ရာ နယူးယောက်လမ်းများရှိအောက်အဆုန်ရံများအား ကြားခံမီဒီယာသဖွယ် အသုံးချကာ တန်ဖိုးမကြီးဘဲ လွယ်လင့်တကူ ရရှိနိုင်သည့် မှုတ်ဆေးဘူးကို အသုံးပြု၍ ရေးမှုတ်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ ခေတ်ပြိုင်ပန်းချီ၏ လွှမ်းမိုးမှုရှိသော်လည်း ဖန်တီးသူများ၏ အိုင်ဒီယာဆန်းသစ်မှုကြောင့် သီးခြားအမည်နာမတစ်ခုအဖြစ် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။



“သံချပ်ထိုး-ကြို/သန်ဂျတ်ထိုး/၁။ အကြောင်းအရာတစ်ရပ်ရပ်ကို သံချပ်စပ်၍ သီဆိုသည်။ ၂။ သံချပ်နှင့် ထုတ်ဖော်ပြက်ရယ်ပြုသည်။ (စာ-၂၀၁၊ မြန်မာအဘိဓာန်အကျဉ်းချုပ်၊ အတွဲ-၄)
“GSMကမင်းကိုယ်ပိုင်ရော . . . ဟုတ်ရဲ့လား” ဟုတ်ရဲ့လား-ပြိုင်ဘက်မှ။
“ဟိုလူတွေ ကော်ပီဆို၊ ဒီလူတွေ ကော်ပီဆို၊ ကျွန်တော်တို့

မြန်မာမှာ သံချပ်

“သံချပ်-န/သံဂျတ်/အိုးစည်ဝိုင်း၊ ဒိုးပတ်ဝိုင်းတို့တွင် အတိုင်အဖောက် သီဆိုလေ့ရှိသော သံပေါက်ဆန်ဆန်သီချင်းတစ်မျိုး” စာ-၂၀၁-မြန်မာအဘိဓာန်အကျဉ်းချုပ် အတွဲ-၄။

တော့ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ဟန်ပန်တွေက ခွဲမရအောင်ဖြစ်နေတော့ ဟန်တစ်ခုကွဲအောင် ဘယ်လိုအားထုတ်လဲ။
Sai Sai : တကယ်လို့များ ကျွန်တော်လုပ်နေတာကို အနုပညာလို့ သတ်မှတ်ပေးနိုင်မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော်ပြောချင်တာတစ်ခု ရှိပါတယ်။ Rockဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်အောက် ရောက်ရင် ရောက်မယ်။ Hip Hopဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်အောက် ရောက်ရင် ရောက်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော်ပဲဖြစ်တယ်။ ကျွန်တော်လုပ်တာနဲ့ သူများလုပ်တာ တူမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုခံယူရင် မတူနိုင်ပါဘူး။ ဒါမှလည်း အနုပညာဖြစ်မှာ။
L.C : မော်ဒယ်လ်ခေတ်စားတဲ့အချိန်မှာ မော်ဒယ်လ်လည်း လုပ်ခဲ့တယ်။ Hip Hop ခေတ်စားတော့လည်း လိုက်လုပ်တယ်။ အဲဒီကနေ အောင်မြင်သွားတယ်။ ဒါတွေကိုပေါင်းပြီး သုံးသပ်ရင် ခေတ်လူငယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အောင်မြင်ရေးလမ်းကြောင်းပေါ်ရောက်ဖို့က ခေတ်ပေါ်သမျှ အကုန်လိုက်လုပ်ဖို့ လိုသလို ဖြစ်နေတယ်။ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်ရဲ့ အောင်မြင်မှုက Chaos (ပရမ်းပတာအခြေအနေ)ထဲက မထင်မှတ်ဘဲ Order(အစီအစဉ်တကျ)တစ်ခု ဖြစ်လာတယ်ပြောရင် မှန်မလား။
Sai Sai : ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံနဲ့ပြောရရင် ကျွန်တော်ငယ်ငယ်ကတည်းကဖြစ်ချင်တာ အဆိုတော်။ အဆိုတော်ဘဝကို ကြိုးကျယ်ခမ်းနားမယ်လို့လည်း မျှော်မှန်းတယ်။ တစ်စိုက်မတ်မတ်လည်း လုပ်တယ်။ အသက်ကြီးရင်တောင် ဂီတနယ်ပယ်မှာပဲ ပြန် Invest လုပ်ဖို့ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဆိုတော်မဖြစ်ခင် ကြားထဲမှာ အလုပ်ပေါင်းစုံ လုပ်ရတယ်။ မော်ဒယ်လ်တစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဗီစီဒီဒီရုပ်ဆောင် ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒီအလုပ်တွေက နယ်ကလာတဲ့လူငယ်တစ်ယောက်အတွက် ရန်ကုန်မှာ ကိုယ့်ဝမ်းကိုယ်ကျောင်းပြီး ရပ်တည်နိုင်အောင် အထောက်အကူပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော့်ဘဝဖြတ်သန်းမှုကို ကျေနပ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က ရန်ကုန်သားတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့မယ်။ နောက်က ငွေရေးကြေးရေးပံ့ပိုးပေးမယ့်သူ ရှိခဲ့မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော် မော်ဒယ်လ်တစ်ယောက် ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်ခဲ့မှာပါ။



လည်း ကော်ပီဆိုမလို့။ တစ်ပုဒ်လောက်တော့ ချန်ထားပေးပါ” ပျော်ပျော်ကြီးဆို ကော်ပီကို-သိအိုရီမှ။

အထက်ပါကောက်နုတ်ချက်များကို ဖော်ပြရခြင်းမှာ ဟစ်ဟော့ပီယဉ်ကျေးမှု စတင်မပေါ်ပေါက်မီ နှစ်ပေါင်းများစွာမှ ရှိနေပြီဖြစ်သော မြန်မာ့ရိုးရာသံချပ်၏ အဓိပ္ပာယ်နှင့် မျက်မှောက်ခေတ်သီဆိုနေသော ဟစ်ဟော့ပီတေးသီချင်းများ ဆက်စပ်မှု ရှိမရှိကို နှိုင်းဆန်းရန်သာဖြစ်သည်။ မြန်မာ့ရုပ်မြင်သံကြားကဲ့သို့ အစိုးရပိုင်မီဒီယာများမှလည်း သံချပ်သည် ဟစ်ဟော့ပီအရင် ပေါ်ပေါက်ခဲ့ကြောင်း ဇာတ်လမ်းအချို့၏ ဇာတ်ဝင်ခန်းများတွင် အထောက်အထား အကိုးအကားများနှင့်တကွ ဖော်ပြခဲ့ဖူးပါသည်။ တိုက်ဆိုင်သည့်အချက်မှာ ဟစ်ဟော့ပီသီဆိုနေကြသူ လူငယ်များမှလည်း အဆိုပါအချက်ကို လက်ခံထားကြပြီး မိမိတို့သံချပ်က ဦးစွာပေါ်ပေါက်ခြင်းကို ဂုဏ်ယူကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ “ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်က အမေရိကားက ပရော်ဖက်ဆာတစ်ယောက်၊ သူက Hip Hop သမိုင်းကို Analysis လုပ်နေတာ။ ကျွန်တော်နဲ့တွေ့တော့ ကျွန်တော်က သံချပ်ဖွင့်ပြတယ်။ သူလည်း လက်ခံတယ်။ ဘယ်လိုမှ ငြင်းလို့မရဘူး။ တူနေတယ်။ ကျွန်တော်တို့က စောတယ်။ သူတို့က Drum Machine တွေနဲ့ လုပ်တော့ လုပ်ချင်စိတ် ပိုကြွတာပဲရှိတယ်။ ပြည်ပက Import လုပ်တယ်လို့

L.C : ခရီးသွားခြင်းက ဒီမိုကရက်တစ် ဖြစ်တယ်။ Migration (နေရာပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခြင်း)က အိုင်ဒီယာအသစ်တွေ ရစေတယ်လို့ ပညာရှင်တွေ သုံးသပ်ကြတယ်။ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်အတွေ့အကြုံအရဆိုရင် မှန်နိုင်မလား။ ဥပမာ-ဦးပိစာရလမ်းဟာ ရန်ကုန်မှာ မွေးတဲ့ကြီးတဲ့သူအတွက် Paradigm အခံဟောင်းတွေကြောင့် ဘာမှမထူးခြားပေမယ့် စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်အတွက် သီချင်းကောင်းတစ်ပုဒ်ဖြစ်လာဖို့ သူတို့နဲ့မတူတဲ့အမြင်နဲ့ ရေးစရာအကြောင်းအရာ ရနိုင်မလား။ ကမ္ဘာကျော် Hip Hopper တွေဟာလည်း သူတို့ Migrant Worker တွေကနေ ဖြစ်လာတာများတယ်ဆိုတော့။

Sai Sai : တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းတော့ မှန်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် မြို့မှာ အုန်းပင် မမြင်ရဘူး။ ကားတွေ ဂျမ်းဖြစ်တာ မမြင်ရဘူး။ နေဆိုရင်လည်း ပူရုံပဲပူတာ။ ဒီမှာကျတော့ နေကလောင်နေတယ်လို့ ခံစားရတယ်။ အဲဒီလို ဥပမာတွေ၊ ကွာဟမှုတွေရှိတော့ မြင်ကွင်းတွေဟာ Focus ပိုပြတ်တယ်။ ပြီးရင် နေရာရွှေ့ပြောင်းမှုကြောင့် ကျွန်တော် သူများထက် ပိုကြိုးစားဖြစ်တယ်။ စရောက်လာတဲ့ အချိန်မှာ ကျွန်တော်က အရာရာနောက်ကျနေတယ်။ အဲဒီလိုကိုပဲ ပိုကြိုးစားရတယ်။

L.C : စပြီးပေါက်တဲ့ သူငယ်ချင်းများစွာပီစီဒီကို ကိုယ်တိုင်ရိုက်ခဲ့တာက Hip Hop ကို ရိုက်နိုင်တဲ့သူ ရှားလို့လား။ နောက်ပိုင်းလည်း လူငယ်ဒါရိုက်တာတွေ ပိုများလာတာ တွေ့ရတယ်။

Sai Sai : ရိုက်မယ့်သူ ရှားလို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ Hip Hop က တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ လက်ခံသည်ဖြစ်စေ၊ လက်မခံသည်ဖြစ်စေ သီးသန့်ခွဲထွက်နိုင်တဲ့ ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ ရပ်တည်နေပါတယ်။ Rock နဲ့ ပေါင်းပေါင်း၊ ရိုးရာဂီတနဲ့ ပေါင်းပေါင်း အခြေခံပုံစံက ရှိနှင့်ပြီး ဖြစ်တယ်။ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု

လုံးလုံးပြောလို့ မရဘူး”ဟု ဘာဘူက တက်တက်ကြွကြွ ပြောပါသည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ကူးပြောင်းခါနီးကာလတွင် သံချပ်ယဉ်ကျေးမှု အရှိန်အဟုန်မြင့်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရပြီး ယခုအခါ တွင်လည်း ပြည်တွင်း ဟစ်ဟော့ပန်ဖန်တီးသူများက အိုးစည်၊ ဒိုးပတ်ဖြင့် သီဆိုရန် အာသီသရိုသည့်အပြင် စောင်းသံ၊ စည်းသံ၊ ဝါးသံများကို လှလှပပ ပေါင်းစပ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဟစ်ဟော့ပန်၏ ဇာစ်မြစ်မှာမူ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် အာဖရိကန်၊ အမေရိကန်တို့၏ အသားအရောင်ခွဲခြားမှု၊ လူမှုစီးပွားအကျဉ်းအကျပ်တို့မှ ဖောက်ထွက်မှုဖြစ်သည်။ Civil Right Movement အရှိန်မြင့်စေရန်အတွက် လူမည်းရေးဒီယိုအစီအစဉ်များတွင် သီချင်းဆိုရင်း သတင်းအချက်အလက်ဖြန့်ဝေခြင်းကို သွယ်ဝိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် လူမည်းတို့၏ အသည်းစွဲတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ခြားနားမှုကို နှစ်သက်လက်ခံသော ကော်စမိုပိုလီတန် ယဉ်ကျေးမှုနယ်မြေများတွင် အသားအရောင်မရွေး နှစ်ခြိုက်ကြသည့်အတွက် တစ်ရက်ထက်တစ်ရက် ကျယ်ပြန့်ကာ ဖျော်ဖြေရေး၊ စီးပွားရေးအသွင်ဘက် ကူးပြောင်းလက်ခံခဲ့ကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် Entertainment City များမှတစ်ဆင့် D. J Remix ခေါ် Dance Music များအား အိမ်တွင်းဖျော်ဖြေမှုအဖြစ် ပြောင်းလဲလက်ခံလာပြီး ဆယ်ကျော်သက်လူငယ် အများစုဝင် စိတ်ဝင်စားလုပ်ကိုင်ရာမှ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းတွင် ဈေးကွက်ကြီးမားကျယ်ပြန့်လာခြင်း ဖြစ်သည်။



ဟစ်ဟော့ပန်၏ပစ်မှတ်

“နင် ဘယ်ရောက်နေပြီလဲ...။...ဪ လှည်းတန်းပွိုင့်မှာလား။ ငါတော့ တိုးနေတုန်းပဲ။ လူတွေ အရမ်းများတယ်ဟာ။ စိုင်းစိုင်းကို မမြင်ရသေးဘူး...။...ကင်မရာ မပါလို့လား။ ငါ့ဆီမှာ ပါပါတယ်” ဖော်ပြပါ အသံရှင်မှာ ရန်ကုန်မြို့၊ ဦးဝိစာရလမ်းရှိ Blazon Shopping Center မှ အသက်နှစ်ဆယ်မပြည့်သေးဟု ယူဆရသော အမျိုးသမီးလေးတစ်ဦးပင်။ သူ့တွင် အလားတူ လည်တမော့မော့ဖြင့် ရှေ့သို့တိုးပေးနေသူများမှာလည်း မတိမ်းမယိမ်းအရွယ်များဖြစ်သည်။ သူငယ်ချင်းများစွာ၊ ဖေဖော်ဝါရီမှတ်တမ်း၊

နဲ့ နေပုံထိုင်ပုံတွေ သီးသန့်ရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ဗီဒီယိုမှာလည်း တခြား ဗီဒီယိုတွေနဲ့မတူဘဲ ဟန်တစ်မျိုး ရှိတယ်။ ကျွန်တော်ရိုက်ဖို့လုပ်တဲ့အခါ လူကြီးတွေကို အားနာတယ်။ ကျွန်တော် ရိုက်ကူးရေးမကျွမ်းကျင်ပါဘူး။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ကာလာ (Color) ရအောင်လို့သာ ကြိုးစားခဲ့တာပါ။ နောက်ပိုင်းမှာ Hip Hop ကို ခံစားတတ်တဲ့ ရိုက်ချင်တဲ့ ဒါရိုက်တာတွေရှိလာလို့ ကျွန်တော် ဝမ်းသာပါတယ်။

L.C : အောင်မြင်တဲ့ Hip Hop တေးသံရှင်ဖြစ်ဖို့ အတွက် Hip Hop ခေါင်းစဉ်အောက်က ကဏ္ဍအားလုံး ကျွမ်းကျင်ဖို့ လိုသလား။

Sai Sai : ပုံမှန်အားဖြင့် လူတိုင်းဟာ အများကြီး မတတ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်ကျွမ်းကျင်တဲ့ ရေးတာနဲ့ Rap လုပ်တာကို အာရုံစိုက်ပြီး ကြိုးစားပါတယ်။ အကုန်လုပ်နိုင်အောင် ထူးချွန်တဲ့တချို့လည်း ရှိမှာပါ။ ကျွန်တော် ၄ မျိုးလုံးကိုတော့ ကြိုက်ပါတယ်။

L.C : Music Channel တွေမှာ Basket Ball နဲ့ Hip Hop အမြဲတွဲပြီး တွေ့ရတယ်။ ဒီမှာလည်း လုပ်ကြတော့ သူတို့ပုံစံကို Copy လုပ်တာလား။ အဲဒါက လူငယ်တွေရဲ့ တက်ကြွမှုကို ပေါ်လွင်အောင် လူငယ်ကြိုက်ဖြစ်ကြောင်း သိအောင် တွဲပြတာလား။

Sai Sai : ကျွန်တော်ကတော့ ကိုယ်တိုင်ကို ငယ်ငယ်ကတည်းက ကစားလို့ပါ။ ကျွန်တော်သာ တင်းနစ်ကစားခဲ့ရင် ကျွန်တော် တင်းနစ်ထည့်မှာပါ။ မေးတဲ့အတိုင်းလည်း မှန်နိုင်ပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော ဂီတကို မူးယစ်ဆေးနဲ့ တွဲတာထက် စာရင် အားကစားနဲ့တွဲတာ ပိုမကောင်းဘူးလား။

L.C : Globalization ကို အမိလိုက်နိုင်ဖို့ လူငယ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အင်္ဂလိပ်စာ၊ အိုင်တီ၊ အင်တာနက်ဆိုတဲ့ ‘အ’သုံးလုံး ကျေရမယ်ဆိုတာ လက်ခံလား။

Sai Sai : အပိုမပြောပါဘူး။ ကျွန်တော်က ငယ်ငယ်ကတည်းက နည်းပညာအသစ်တွေကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ခေတ်မီနည်းပညာကို မလိုက်စားရင် သူများနောက်ကျန်ဖို့ ကျိန်းသေပါတယ်။ ■



Living Color မှ ကောက်ယူသော စစ်တမ်းအရလည်း Hip Hop အမာခံ ပရိသတ်မှာ မိန်းကလေးများပင် ဖြစ်သည်။ ပြည်ပ Hip Hop အဖွဲ့များကို စိတ်မဝင်စား။ သီဆိုမှုထက် ရုပ်ရည်ကိုသာ နှစ်သက်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း တစ်ကျောင်းတစ်ဂါထာ၊ တစ်ရွာတစ်ပုဒ်ဆန်းဆိုသလို မိမိနိုင်ငံအတွင်း မိမိတို့ဟန်ဖြင့် သီးသန့်ဈေးကွက် ပုံသဏ္ဍာန်တစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိပါသည်။ ဤသည်မှာလည်း ဆန်းပြားမှုတစ်ခု မဟုတ်ပါ။ လူ့သဘာဝနှင့် ဈေးကွက်တို့၏ အစဉ်အလာအတိုင်း ဆက်စပ်မှုပင် ဖြစ်သည်။ How To Understand Human Nature စာအုပ်ဖြင့် ကမ္ဘာကျော်သူ Herbert

Sai Sai Live အမည်ရှိ Album များ ဖြန့်ချိသည့်ရက်များတွင် ဦးဝိစာရလမ်း၌ ယာဉ်ကြောပင် ပိတ်တတ်ပါသည်။ Fresh Up သွားတိုက်ဆေးကြော်ငြာနောက်ပိုင်း အမျိုးသမီးပရိသတ် တစ်နေ့ ထက်တစ်နေ့ များပြားလာသော ထွန်းထွန်း၏ Examplez အဖွဲ့ ဖျော်ဖြေပွဲ၊ လက်မှတ်ထိုးအရောင်းမြှင့်ပွဲများတွင်လည်း အလားတူ မြင်ကွင်း၊ အလားတူအသံများ မြင်ရ၊ ကြားရသည်မှာ အစဉ်အလာ တစ်ရပ်ပင် ဖြစ်လာပါသည်။

Casson ကလည်း ကမ္ဘာကြီးရှိ ဝယ်လိုအားအင်အားစုကြီးမှာ အမျိုးသမီးများဖြစ်ကြောင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများ အနေဖြင့် ဈေးကွက်အရပ်ရပ်၏ အရှင်သခင်မှာ အမျိုးသမီးများ ဖြစ်သည်ကို အစဉ်သတိချပ်သင့်ကြောင်း “Women are buying power of the world...Everyone who has goods to design, to make or to sell, must remember this feminine master of the markets” ဟူ၍ အထူး တိုက်တွန်းခဲ့ပါသည်။

“အိုင်ဒီယာကောင်းတဲ့ ကလေးမျိုးတွေနဲ့လုပ်ရတော့...သူတို့လည်းရ၊ ကျွန်တော်လည်းရ”

ဒါရိုက်တာမောင်သူရ (ဇာဂနာ)နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

MNM

ဒါရိုက်တာမောင်သူရ၊ လူရွှင်တော်သရုပ်ဆောင်၊ တေးသံရှင်ဇာဂနာအား အထွေအထူး မိတ်ဆက်ရန် လိုမည် မထင်ပါ။ လူကြိုက်များသော Theory၊ System နှင့် Examplez တို့၏ ပထမဆုံး ဗီစီဒီကာရာအိုကေများကို တာဝန်ယူရိုက်ကူးခဲ့သူဖြစ်ပြီး Hip Hopper များနှင့် လက်ပွန်းတတီးနေထိုင်သူ ဖြစ်သည်။ စိတ်ကိုအမြဲဖွင့်ထားခြင်း၊ မြန်မာမှုကို မြတ်နိုးသည့်အပြင် ပြောင်းလဲတိုးတက်သောနည်းပညာများကို မျက်ခြည်ပြတ်မခံသူဖြစ်ခြင်း၊ အနုပညာလုပ်ငန်းအား အပြုသဘောဆောင်သော ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် ယခုလက်ရှိ Hip Hop ဖန်တီးနေသူများထက် ငယ်ရွယ်သော အသက် ၂၀ နှစ်ကပင် စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ခြင်း စသော အရည်အချင်းများရှိသူဖြစ်၍ Hip Hop အပေါ် ငင်း၏ သုံးသပ်ချက်များမှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာ ဖြစ်ပါသည်။

L.C : သူတို့သီချင်းနဲ့လိုက်မယ့် အိုင်ဒီယာကို သူတို့နဲ့ မတိုင်ပင်ဘဲ ရိုက်လို့ရပါသလား။

MTY : ဟာ တိုင်ပင်ရတယ်။ အထူးသဖြင့် Theory က

ဘာဘူတို့ဆို သူတို့အတွေးအခေါ်လေးတွေ ကောင်းတယ်။ ဒါကြောင့် ရိုက်ခါနီးမှာ ဘာဘူ ဘာလုပ်ချင်လဲ။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူ့သီချင်းက ဥပမာဆိုပါတော့၊ အချစ်သီချင်းလည်း

ထုတ်လုပ်ရောင်းချရေးတွင်သာမက ဖျော်ဖြေရေးဈေးကွက် တွင်လည်း အမျိုးသမီးပရိသတ် ပိုမိုများပြားသည့်အတွက် ဖျော်ဖြေရေး၊ ရိုက်ကူးရေးများကို ညဘက်မှ နေ့ဘက်သို့ ကူးပြောင်း ပြုလုပ်မှု များပြားလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ လူငယ်ဟစ်ဟော့ပ တေးသံရှင်များ ခေတ်မစားမီကပင် D.J တို့၏ ဖျော်ဖြေမှုများအား Tea Party အမည်ဖြင့် ကျင်းပခဲ့ရာ ပထမဦးဆုံး ကျင်းပသည့် နေရာမှာ Kandawkyi Palace Hotel တွင်ဖြစ်ပြီး စီစဉ်သူမှာ D.J ဖြိုး ဖြစ်သည်။

Hip Hop ဈေးကွက်ကြီးမားလာခြင်း၏ အခြားအကြောင်း ရင်းတစ်ခုမှာ ဈေးကွက်ပစ်မှတ်သည် Echo Boomer [Marketing ပညာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်များတွင် ဈေးကွက်တွင် ဝယ်လိုအား အမြင့်ဆုံးအင်အားစုအဖြစ် သတ်မှတ်သော ၁၉၉၇ ခုနှစ်နှင့် ၁၉၉၄ ကြား မွေးဖွားသော မြီးကောင်ပေါက်အရွယ်များ] များ ဖြစ်နေခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ မီဂါတေးထုတ်လုပ်ရေးမှ တာဝန်ရှိ သူတစ်ဦးကလည်း “အခု ခွေဝယ်တဲ့အရွယ်တွေက နှစ်ဆယ်ဝန်း ကျင်တွေပဲ။ သူတို့ကြိုက်တာကလည်း Hip Hop လို သီချင်း မျိုးတွေဆိုတော့ ဈေးကွက်မှာ ထုတ်ချင်တဲ့သူ များလာတယ်” ဟု ဆိုပါသည်။



အရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ

“၉၈ (၁၉၉၈ ခုနှစ်)လောက်က ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ မော်ဒယ်လ်လုပ်ချင်တဲ့သူတွေ အရမ်းများသလို အခုအချိန်မှာ လည်း အဆိုတော်လုပ်မယ့်လူငယ်တွေ အများကြီးဖြစ်နေတယ်” ဟု ဘာဘူက ပြောပါသည်။ ဤသည်မှာ အဆိုပါလူငယ်များကို လက်ခံနိုင်သည့်ဈေးကွက်ရှိ၍ ဖြစ်သည်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်းက Hip Hop အဖွဲ့ပေါင်းများစွာ ပါဝင်သော Album တစ်ခုအား Tape၊ CD၊ VCD သုံးမျိုးလုံး မူပိုင်ခွင့်အား မူရင်းထုတ်လုပ်သူ

မဟုတ်ဘူး။ ‘အမှိုက်မပစ်နဲ့’ လူတွေက အမှိုက်ကို အလွယ် တကူပစ် အဲဒီအမှိုက်ရဲ့ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ နောက်ဆက်တွဲ

အဆိုးတွေ အများကြီး ဖြစ်နေတယ်။ အဲဒါလေးကို ကြိုက် တယ်။ နောက် ဟိုလူတွေ ကော်ပီဆို၊ ဒီလူတွေ ကော်ပီဆိုဆို တဲ့ သီချင်းလေးလည်း ကြိုက်တယ်။ သီချင်းလေးရဲ့ဖွဲ့စည်း ပုံလေး၊ စာသားလေးတွေ ကြိုက်တယ်။ အချစ်အကြောင်း လည်း မပါဘူး။ မူးယစ်ဆေးအကြောင်းလည်း မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ရဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် တင်ပြမှုပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ တိုင်းပြည်မှာလည်း လူတွေက ကော်ပီနဲ့ ပျော်မွေ့နေတာ အတော်ကြာပြီ။ ပြောရင်လည်း လူတွေက ကြိုက်မှာမဟုတ် ဘူး။ တကယ်ပြောရမယ်ဆိုရင်လည်းပဲ ဒီကလေးတွေက သူ တို့ရဲ့စိတ်ထဲမှာကို ကော်ပီကို လှောင်ချင်တယ်ပေါ့ဗျာ။ အဲဒါ မျိုးလေးတွေကျတော့ သူတို့ဘာလုပ်ချင်သလဲ။ သူ့စိတ်ကူး လေးကလည်း ကောင်းတယ်။ ဒိုးပတ်ဝိုင်းနဲ့ Rapping နဲ့ တွဲထားတယ်။ ဘာလို့ ထည့်ချင်ရတာလဲ။ ဒိုးပတ်ဝိုင်းနဲ့ ဒီသီချင်းနဲ့ ဘယ်လိုမှ မပတ်သက်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်း ကျွန်တော် သဘောပေါက်သွားတာက ဒါဟာ ငါတို့ကိုယ်ပိုင် ဒိုးပတ်နဲ့လည်း ဆိုလို့ရတယ်ဆိုတာ သူတို့က ပြချင်တာ။



က ကိုယ်တိုင်ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရန် မပုံရဲတော့သဖြင့် ဈေးကွက် ပေါက်ဈေး၏ ထက်ဝက်ဖြင့် လိုက်လံရောင်းချသည့်တိုင် အလွယ် တကူရောင်းချနိုင်ခြင်း မရှိခဲ့ပါ။ တေးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင် အချို့၏အဆိုအရ ကင်မရာနှစ်လုံးခန့်ကို ထောင်၍ ရိုက်ကူးထား ခြင်း၊ ကျေနပ်လောက်ဖွယ်သော အရည်အသွေးမရှိခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။ သို့သော် သက်သာသောဈေးဖြင့် ဝယ်ယူ လိုက်သူက ဖြန့်ချိလိုက်ပြီး တစ်ပတ်အတွင်း အရောင်းစံချိန်ကျိုး ခဲ့ကြောင်း ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းအချို့ထံမှ သိရသည်။ City FM Radio အပါအဝင် အရောင်းရဆုံးစာရင်း၏ ထိပ်ပိုင်းတွင်လည်း

နေရာယူခဲ့သည်။ ဤသည်မှာ ဟစ်ဟော့ပီစီးပွားရေး၏အသွင်အပြင် အစစ်အမှန်ပင် ဖြစ်သည်။

ဟစ်ဟော့ပီဈေးကွက် သွက်လက်လာချိန်တွင် Promotion အစီအစဉ်များ စနစ်တကျပြုလုပ်ခြင်း၊ ရိုက်ကူးရေးတွင် အဆင့် မြင့်ခြင်း အစရှိသည့် နည်းလမ်းများဖြင့် ထပ်မံအားထုတ်ပြသည့် အတွက် စင်အပြင်အဆင်ကို များစွာ ကုန်ကျခံ၍ ရိုက်ကူးထားသော နာမည်ကြီး အခြားဂီတအမျိုးအစားတေးသံရှင်များ ပါဝင်သည့် ဝီစီဒီနှင့် ပြိုင်တူဖြန့်ချိရာတွင် Club တစ်ခုတွင် ရိုက်ကူးထား သော Hip Hop Album က ပိုမိုအရောင်းသွက်ခဲ့ကြောင်း တေး ထုတ်လုပ်ရေးဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူအချို့အဆိုအရ သိရသည်။ အမျိုးသမီးပရိသတ်များပြားသော ဟစ်ဟော့ပီတေးသံရှင်လူငယ် တစ်ဦး၏ တစ်ပုဒ်သီဆိုခမှာလည်း ဈေးကွက်တွင် ထိပ်ဆုံးသီဆိုခ အဖြစ် စံချိန်တင်ခဲ့သည်။ ရုပ်သံကြော်ငြာအချို့တွင် အရပ်ကို ပင် အားမပြတော့ဘဲ ကုန်ပစ္စည်း Logos နှင့် ဟစ်ဟော့ပီတေးသံ ရှင်၏ စကားပြောသံဖြင့် ရဲရဲပုံပုံ ထုတ်လွှင့်လာသည်။ မိနစ်ဝက်စာ ရေဒီယိုအစီအစဉ်တစ်ခုအတွက် စကားပြောခမှာလည်း ကျပ်ငါး သိန်းခန့်ပင် ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လာကြောင်း နာမည်ရ ကြော်ငြာ အေဂျင်စီတစ်ခု၏ အဆိုအရ သိရသည်။ Hip Hop အား ဝေဖန် သုံးသပ်သူအချို့က Commercial ဆန်သည်ဟု ပိုမိုအပြောများ လာသည်မှာ Too Big အဖွဲ့၏ ဟိုဘက်တိုးလိုက်၊ ဒီဘက်တိုး လိုက်သီချင်းမှာ ကုန်ပစ္စည်းရုပ်သံကြော်ငြာက မူရင်းသီချင်းထက်

ဓာတ်ပြားနဲ့မှ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ဒီလိုစိတ်ကူးရုံတဲ့ အိုင်ဒီယာ ကောင်းတဲ့ကလေးတွေကို ကြိုဆိုရမယ်ထင်တယ်။ ဂီတ တီးမှ Rock သီချင်းဆိုလို့ရတယ်။ အိုးစည်၊ ဒိုးပတ်နဲ့ ဆိုလို့ မရဘူး။ မြန်မာမှန်ရင် အိုးစည်၊ ဒိုးပတ်နဲ့တော့ ဆိုတတ်ရ မယ်။ သူတို့ Hip Hop ကလည်း တစ်လှမ်း ကျောလိုက် တယ်လို့ ထင်တယ်။ ငါတို့ Hip Hop က အိုးစည်၊ ဒိုးပတ်နဲ့ ဆိုလို့ရတယ်ပေါ့။ တခြားသူတွေကို တည့်တည့်မပြောရဲဘဲ။ ဒါပေမဲ့ အဆင်တော့ပြေပါတယ်။ Hip Hop နဲ့ အိုးစည်၊ ဒိုးပတ် မပတ်သက်ဘူးဆိုပြီး ခွေထွက်တော့ ပါမလာဘူး။ ဒီလို အိုင်ဒီယာကောင်းတဲ့ ကလေးမျိုးတွေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတော့ ရင်းရင်းနှီးနှီး တိုင်ပင်ပြီးလုပ်တာ ပိုကောင်းတယ်။ သူတို့ လည်းရ၊ ကျွန်တော်လည်းရ၊ သူများတွေတော့ ဘယ်လိုရိုက် လည်း မသိဘူးပေါ့။

L.C : Hip Hop က သံချပ်နဲ့ တူတယ်ဆိုတာရော ဦးသူရ ဘယ်လိုယူဆပါသလဲ။

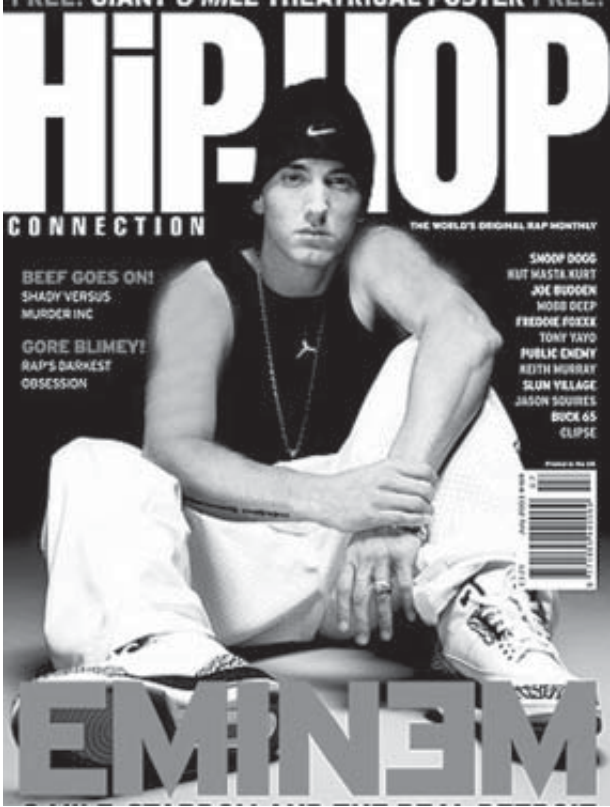
MTY : တူတော့ မတူဘူးဗျ။ နည်းနည်းတော့ ဆင်

တယ်။ မန္တလေးသံချပ်နဲ့ မတူဘူး။ ရန်ကုန်သံချပ်နဲ့ ဆင် တယ်။ မန္တလေးသံချပ်က များသောအားဖြင့် မိုး မိုး မိုးလား

ပိုမိုအောင်မြင်ချိန်တွင် ဖြစ်သည်။

ယခုအခါတွင် ဟစ်ဟော့ပ် Albumများ ထုတ်လုပ် လိုသူ များပြားလျက်ရှိပြီး အကြောင်းရင်းမှာ ကုန်ကျ စရိတ်နည်းပါးခြင်းနှင့် အချိန်တိုအတွင်း ဖြန့်ချိနိုင်ခြင်းတို့ ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။ Hip Hop Albumများ ထုတ်လုပ်ဖူးခြင်းမရှိသော CMP တေးထုတ်လုပ်ရေးသည်ပင် ဆယ်နှစ်ပြည့် အထိမ်း အမှတ်အဖြစ် Examplezအဖွဲ့၏ Live Showကို ရိုက်ကူး ရေးနှင့် ဖျော်ဖြေပွဲ တွဲဖက်ပြုလုပ်ကာ ပွဲပြုလုပ်ပြီး တစ်လ ခန့်အကြာတွင် တိပ်နှင့် စီဒီဖြန့်ချိခဲ့သည်။ ဆက်လက် ဖြန့်ချိမည့် ဗီစီဒီကာရာအိုကေအတွက်လည်း Live Show တစ်ခု ထပ်မံပြုလုပ်ကာ ရိုက်ကူးမှုကိုပါ ထပ်မံဆောင် ရွက်သည်အထိ ဈေးကွက်အားသာမှုများရှိသည်ကို တွေ့ ရသည်။ အမှန်အားဖြင့် Hip Hop သည် စတင်ခေတ် စားစဉ်ကပင် ပရိသတ်ရရှိနိုင်မှုကို ယုံကြည်ချက်ရှိကြောင်း ကို ပထမဆုံးအဖွဲ့အဖြစ် လူသိများသော Acidအဖွဲ့၏ စတင်ခြင်းမှာ ပြည်တွင်းတေးထုတ်လုပ်ရေးဈေးကွက်၏ ပထမဆုံး ဒီဗီဒီအဖြစ် ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ခြင်းက သိသာစွာပြသ နိုင်ခဲ့ပါသည်။

“တခြား အမျိုးအစားထုတ်မယ်ဆိုရင် Band (တီးခ) ကြီးပဲ ၁၅ သိန်း၊ သိန်း ၂၀ ရှိတယ်။ ဟစ်ဟော့ပ်ကျ



မောင်တို့၊ လေ လေ လေလား မောင်တို့၊ မိုးနဲ့လေနဲ့ နှစ်ပါး ဆိုင်ဆိုပြီး ဂျိမ်ဂျိမ် ခူပုံခူပုံဆို ပြီးသွားတာကို။ ရန်ကုန်သံချပ်က ထမီတစ်ထည် ငါးကျပ်ခွဲ ... (သံပြိုင်) ဘယ်မှာ၊ ဘယ်မှာလဲ။ ဆန်တစ်ပြည်ကို တစ်ကျပ်ထဲ... (သံပြိုင်) ဘယ်မှာလဲ၊ ဘယ် မှာလဲ။ တို့လိုချင်တယ် ဘယ်မှာလဲ... (Tempo ပြောင်း) အဘတို့ ငယ်ငယ်တုန်းကပါ။ ဦးတို့ ငယ်ငယ်တုန်းကပါ။ အဲဒီမှာ ကျန်တဲ့အုပ်စုက (Tempo ပြောင်း) လွမ်းမိုးစွေစွေ၊ လွမ်းမိုးစွေစွေ...လွမ်းငွေ့တဝေဝေ။ အဲဒါ ရန်ကုန်သံချပ်၊ Melody လေးတစ်ခုတော့ ပါတယ်။ ခုနတုန်းက ပြောသလို ရသသုံးမျိုးလောက်ကို သံချပ် Frame တစ်ခုတည်းမှာ ပါတယ်။ အရင် ဦးကြေးမုံ (ဂီတစာဆိုမောင်ကြေးမုံ) တို့ လုပ်ခဲ့တာမျိုးတွေ၊ အဲဒါမျိုးတွေနဲ့ နီးစပ်တယ်။

L.C : ရိုက်ကူးရေးမှာ သူတို့သူတို့နဲ့ တိုင်ပင်ရတာ က Hip Hopကို သူတို့ စလုပ်တာကြောင့်လည်း ပါမှာ ပေါ့။

MTY : ဟုတ်တယ်။ သူတို့က ပိုင်ရှင်အစစ်လေ။ သူတို့ ကိုယ်တိုင်ရေးတယ်။ ဖန်တီးထားတယ်။ ဒီသီချင်းတစ်ပုဒ်က သူ့ဘဝပဲ။ သူ ဘာမြှုပ်ထားတာလဲ။ အနီးစပ်ဆုံး ခံစားလိုရ အောင် သူတို့ဆီက မေးကိုမေးရမယ်။ သူတို့က အဖေအရင်း ကျွန်တော်က ပထွေးအဆင့်တောင် မရှိဘူး။ အငှားလင်။

L.C : ရိုက်တဲ့အခါမှာ Hip Hopသဘောက စာသား နောက်ကို အရုပ်လိုက်တာ နည်းတယ်နော်။

MTY : အဲဒါလည်း သူတို့စိတ်ကူး။ ကျွန်တော်က တခြား ကာရာအိုကေ မရိုက်သလောက်ပဲ။ Hip Hop နဲ့ သင်္ကြန် သီချင်းလောက်ပဲ။ အများအားဖြင့်တော့ ဒီမှာ စာသားနဲ့ အရုပ်မလိုက်အောင် မဖြစ်မနေ ရိုက်ရတာလည်း ရှိတယ်။ လွှဲရိုက်ရင်းနဲ့ တစ်နေရာမှာတော့ သွားကိုက်မှာပေါ့။

L.C : လောလောဆယ်မှာ Hip Hopက Popဘက် ကိုပဲ ပြန်သွားနေတယ်။ Popထဲ Rap ထည့်တာလောက် ပဲ။ ရေရှည်မှာ ပြန်မှိုန်သွားနိုင်မယ်လို့ ထင်ပါသလား။ ရေရှည်ဖြစ်နိုင်ဖို့ ဘာတွေလိုအပ်မလဲ။ Hip Hopစစ်ရင် လည်း လူမကြိုက်ဘူးဆိုသလို ဖြစ်နေတယ်ဆိုတော့။



တော့ အိမ်မှာ Computer နဲ့ စိတ်ကြိုက်လုပ်ပြီးမှ စတူဒီယိုသွား ဆိုရုံဆိုတော့ စရိတ်စက အများကြီးလျော့သွားတယ်။ ပရိုဂျူဆာ အနေနဲ့ စေတနာရှိရင် ကြော်ငြာမှာ ပိုသုံးပေးလို့ရတယ်။ ဗီစီဒီ အတွက် ပိုသုံးလို့ရတယ်။ ပြီးတော့ Hip Hop က တိပ်နဲ့ စီဒီမှာကို ပိုရောင်းနေရတယ်။ အခု အခွေတစ်ခုလုပ်ပြီဆို အရင်းက အောက် ထစ်သိန်း ၁၀၀ ရှိမယ်။ အဲဒါကို ကျေဖို့က တိပ် ၁၈၀၀၀-၂၀၀၀၀၊ ဗီစီဒီ ၁ သောင်းခွဲလောက်မှ အရင်းကျေမယ်။ အခွေ (Album) တော်တော်များများမှာ စီဒီက မရောင်းရသလောက်ပဲ။ ကြိုက်လွန်းရင် တိပ်ဝယ်၊ ဗီစီဒီအတွက် စောင့်တာပဲ များတယ်။

Hip Hop ကျတော့ စီဒီဝယ်တာ များတယ်။ အနည်းဆုံး အဖွဲ့ သုံးဖွဲ့လောက် ပေါင်းလုပ်နိုင်ရင် စီဒီ ခြောက်ထောင်လောက်က အေးဆေးပဲသွားတော့ ကြော်ငြာစရိတ် အကုန်ပြန်ရတယ်”ဟု ကျောက်တံတားမြို့နယ်မှ လူလတ်ပိုင်းထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ လသာမြို့နယ်မှ ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးကလည်း “၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်လောက်က ထွက်တဲ့ Album တချို့က ခုထိရောင်းရ တုန်းပဲ။ တစ်လအတွင်း အခွေထွက်လို့ရတယ်။ အိမ်မှာ စိတ် ကြိုက်တီးပြီးမှ သွင်းဖို့သွား၊ စတူဒီယိုကလည်း သူတို့အတွက်က သီးသန့်လိုရှိနေတော့ Date ယူရတာ ချောင်တယ်”ဟု ဆိုပါသည်။ Rap နှင့် R & B ရောစပ်သော No အဖွဲ့၏ ‘ဘာလိုသေးလဲ’ လူသစ်တန်း Hip Hop အဖွဲ့များ စုစည်းထားသော ‘တကယ့် အဖြစ်အပျက်’ အနဂုနှင့် ဘာဘူတို့၏ ‘ပြိုင်ဘက်’တို့ ထုတ်လုပ် အောင်မြင်ခဲ့သော ဦးတင်ဦးလင်းကလည်း “ကျွန်တော့်သမီး (No အဖွဲ့ဝင် ရတနာ) ကြောင့် ထုတ်လုပ်သူဖြစ်လာတာ။ မိဘက သူတို့ ဖြစ်ချင်တာ လုပ်ပေးရတာ။ ကိုယ့်က ဈေးကွက်ရှုထောင့်ကနေ ဘာ ဖြည့်ပေးရင် ပိုရောင်းရမလဲ စဉ်းစားပေးတော့ အတိုင်းအတာတစ်ခု အထိတော့ ဖြစ်သွားတာပါပဲ”ဟု ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြ ပါသည်။


ဈေးကွက်အတွင်း လေ့လာတွေ့ရှိမှုများအရ ဟစ်ဟော့ သီဆိုသူတို့မှာ လူငယ်များဖြစ်ပြီး ထုတ်လုပ်သူများမှာ ၎င်းတို့၏ မိဘများ ဖြစ်နေသည်ကိုလည်း အတော်များများ တွေ့ရသည်။

MTY : ဈေးကွက်ဆိုတာတော့ ပရိသတ် Demand များ များရဖို့ အဓိကပဲ။ ကျွန်တော်တို့ ၂၀ အရွယ်လောက်က ဓာတ်ခုံပေါ် ရောက်တယ်။ အငြိမ့်ကို ပုံသဏ္ဍာန်တစ်ခုဖြစ် အောင်လုပ်ရတယ်။ နည်းအမျိုးမျိုး စွန့်လွှတ်မှုတွေ ရှိတယ်။ နောင်ကြာလာတော့ နမူနာယူရတဲ့အထိ ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ တစ်ခုပေးရရင် Presenter အလုပ်။ အခုဆို လူရွှင်တော် Presenter လုပ်မှ ပွဲဖြစ်တယ် ပြောလို့ရတယ်။ အရင်တုန်းက လူရွှင်တော်ကို ဘယ်သူက Presenter လုပ်စေချင်မလဲ။ ဒီလို ဖြစ်လာအောင် လူပြောသူပြောခံပြီး စခွဲရ တယ်။ မှတ်မှတ်ရရ ၈၄ (၁၉၈၄)ခုနှစ် သင်္ကြန်။ မြို့တော်ခန်းမမှာ တစ်ပွဲလုံးကို လူရွှင်တော် Presenter လုပ်ပြီး ထိန်းပစ် လိုက်တာ။ ညတိုင်းပဲ အဲဒီအချိန်တုန်းက ရှုံ့ချကြတာပါပဲ။ နှစ် ၂၀ ကြာတော့ အရိုင်းတို့၊ ကင်းကောင်တို့မှ Presenter စမလုပ်ရင် ပွဲမဖြစ်သလို ဖြစ်နေပြီ။

ဒါကြောင့် Hip Hop ကလေးတွေ ဇွဲရှိဖို့လိုတယ်။ နှစ် ၂၀ လောက် ဖြတ်သန်းနိုင်တဲ့ဇွဲမျိုး လိုတယ်။ Sacrifice လုပ်ရ မယ်။ တော်တော်လုပ်ရမယ်။ သူတို့ဘက်က မြဲမြဲမြဲမြဲစိတ် ဓာတ်ရှိရမယ်။ Hip Hop က ပရိသတ်ရဲ့ Voice ဖြစ်သွား နိုင်တယ်။ တော်တော်လွယ်တယ်လေ။ ဂီတတီးတတ်စရာမှ မလိုတာ။ ရှေ့က ဦးဆောင်မယ့်သူတွေပေါ်ပြီး Sacrifice လုပ်နိုင်ရင် ရေရှည်ခံမှာပါ။

L.C : သူတို့ ဖန်တီးမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မြန်မာလူမှုဝန်း ကျင်ကို ဘယ်လို Impact မျိုး ရှိတာ ကို မြင်ပါသလဲ။

MTY : ဘာ သဘောကျလဲဆိုတော့ မြန်မာကဗျာကို လူငယ်တွေ ပြန်နိုးစပ် လာကြပြီ။ ဆရာကြီးမင်းသုဝဏ်တို့၊ ဆရာကြီးဇော်ဂျီတို့ မြန်မာကဗျာတွေ။ ကာရန်လိုချင်လို့ ရှာကြတာ။ ကာရန် စနစ်ကြီးပျက်သုဉ်းတယ်လို့ ပြောနေကြ



“နောက်ပိုင်းတော့ သူတို့ကိုယ်တိုင်ပဲ အစအဆုံး လုပ်ကြဖို့များ တယ်။ သူတို့ဘက်ကလည်း ပရိုဂျူဆာကို သိပ်ဝင်စွက်တာ မခံဘူး။ ဒါရိုက်တာကအစ သူတို့မှာ ရှိပြီးသား။ လူငယ်တွေပဲ။ တကယ်လည်း ရိုက်တတ်တယ်။ ဈေးကွက်ကတော့ သိသိသာသာ ပြောင်းလဲလာတယ်။ သူတို့ဆန္ဒ ဦးစားပေးရတယ်။ မပေးလို့လည်း မရဘူး။ သူတို့ကို ငွေကြေးနဲ့ မက်လုံးပေးလို့ မရဘူး။ ကျွန်တော့်ရှိသမျှ အရင်းအနှီး အကုန်လုံးပေါင်းရင်တောင် သူတို့ မိဘပေးစီးထားတဲ့ ကားတစ်စီးစာမှ မရှိတာ” ဟု ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးက ဆိုပါသည်။

တေးသံရှင်ဘာဘူကလည်း Hip Hop အဖွဲ့များနှင့် ထုတ်လုပ်သူတို့ ဆက်ဆံရေးကို “ပရိုဂျူဆာကောင်းတွေရှိလို့လည်း လူငယ်တွေ ကောင်းစားသွားတာ အများကြီး ရှိနေပါပြီ။ အကုန်လုံး အရင်ကတည်းက ချမ်းသာတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်က အတော်များများနဲ့သိတော့ သူတို့အရင်အခြေအနေကို သိတယ်။ အရင်က ဘာမှမရှိပေမယ့် အခု ကားစီးနိုင်၊ ဖုန်းကိုင်နိုင်ပြီ။ ပရိုဂျူဆာတိုင်း ကောင်းတယ်လို့တော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ နာမည်ရစရာမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်လောက်က တစ်ခွေလုပ်မယ်ပြောထားတယ်။ လုပ်တဲ့အခါမှာ အဲဒီအဆိုတော်က အရင်ဈေး လေးဆလောက် ပေါက်ဈေးရှိပြီး လူငယ်ဘက်က ကတိနဲ့ လုပ်ပေးမယ်ဆိုပြီးမှ အရင်ဈေးပဲ ပေးတဲ့သူလည်း ရှိတာပဲ။ Hip Hop အထွက်များတော့ စရိတ်သက်သာလို့ထုတ်ချင်တဲ့သူများ တာ မှန်ပါတယ်။ အတီးသမားစုံအောင် စောင့်စရာမလိုဘူး။



နှစ်ယောက်သုံးယောက်ချိန်းပြီး သွားလိုက်ရင် ပြီးနေတာပဲ” ဟု ရှင်းပြသည်။

အသစ်တင်ကြသည့် ဈေးကွက်ပုံသဏ္ဍာန် အသစ်တစ်ခု ဖြစ်သည့်အလျောက် ဟစ်ဟော့ပဲနှင့် ဆက်နွယ်၍ Rock နှင့် Pop တေးသံရှင်အသစ်များ၊ ဒါရိုက်တာလူငယ်များ၊ တည်းဖြတ်သူ Editor သစ်များလည်း ဈေးကွက်အတွင်း များပြားစွာ ပေါ်ထွက်လာသည့်အပြင် အရည်အချင်းအလိုက် နေရာလည်း ရလာကြပါသည်။ မြိုးကြီး၊ R ဇာနည်တို့ ယူဇနတို့သည် ဟစ်ဟော့ပဲဈေးကွက်မှ မွေးထုတ်သော Rock နှင့် Pop တေးသံရှင်များဖြစ်ကြောင်း

တဲ့အချိန်မှာ အဲဒီ ၂၀ အရွယ်ကလေးတွေ မောင်ခိုင်မာကဗျာတွေ လက်မလည်အောင် ဖတ်နေကြတယ်။ မောင်ချောနွယ်ကဗျာတွေ ကြိုက်နေကြတယ်ဆိုတာ ဝမ်းသာတယ်။ ကျောင်းမှာသင်ရင် ဒီလောက် စိတ်ဝင်စားမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့လည်း ကဗျာကို ငယ်ငယ်က စိတ်မဝင်စားဘူး။ မသိသလို စိမ်းကား၊ ထိမလိုနဲ့ ယိမ်းသွားဆိုတာမျိုး နဘောထပ်တွေ ရေးလာတော့ ဝမ်းသာတယ်ဗျာ။ တစ်ဖက်မှာ ကောင်းတာတစ်ခုတော့ ဖြစ်လာတာပဲ။

L.C : သူတို့မှာ ဘယ်လိုမျိုး Talent ရှိတာရော တွေ့ပါသလဲ။

MTY : ကျွန်တော် ကြိုက်တာလေးတစ်ခုက ဘာနဲ့မှ အချုပ်အနှောင်မခံတဲ့ အနုပညာသမားတွေ ဖြစ်နေကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ လူရွှင်တော်လုပ်ခါစက ဘာမှချုပ်နှောင်မခံဘူးဆိုပေမယ့် ကျော်ကြားချင်တဲ့ ချည်နှောင်မှုတစ်ခု ရှိတယ်။ သူတို့မှာ အဲဒီစိတ်လည်း မရှိဘူး။ သူတို့စိတ်ထဲမှာရှိတာ တစ်ခုခုကို ပြောချင်လို့ကို လုပ်တာ။ လုပ်နေသမျှကို ဘာလို့ လုပ်တယ်ဆိုတာ အကြောင်းပြစရာ မလိုပါဘူးတဲ့။ လွတ်လပ်မှုကို ကြိုက်တာ။ Tension ကနေ ထွက်ပေါက်ကို သူတို့နည်းသူတို့ဟန်နဲ့ ရှာနေတာ။ မြင်နေရတဲ့ကိစ္စတွေကို အပြုသဘောလေးတွေနဲ့ ချဉ်းကပ်တာလေးတွေ ကောင်းတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော့် ‘ဘာအရေးအကြီးဆုံးလဲ’ ကားထဲမှာ သူတို့သီချင်းကို သုံးခဲ့တယ်။

L.C : ကြော်ငြာတွေမှာ သူတို့ကို ရုပ်ပြသက်သက်ပဲ သုံးနေတာကြတော့ကော။

MTY : ကျွန်တော် စောစောကပြောသလို ဇွဲ ရဲ့ ရှိနဲ့ Scrafice လုပ်ရမယ်။

L.C : ခေတ်မီနည်းပညာနဲ့ နီးစပ်တဲ့လူတွေ ဖြစ်နေတော့ ရေရှည်ဖြစ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတော့ ရှာနိုင်မယ်လို့ ပြောနိုင်မလား။

MTY : ဟုတ်တယ်။ သူတို့က အမြဲ ကွန်ပျူတာရှေ့မှာ နေကြတာများတယ်။ ‘အ’ သုံးလုံး ကျေတယ်။ သူတို့ Instrument ကလည်း ဒါပဲဖြစ်နေတာကို။ ■

မျက်နှာစုံဆောင်းပါး

ငြင်း၍မရနိုင်ပါ။ လူငယ်ဒါရိုက်တာများဖြစ်သည့် ဇော်ကိုကို၊ စိုင်းလုံးကျောက်တို့သည် ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီများဖြင့် နာမည်ရလာသော အသက်နှစ်ဆယ်ကျော် ဒါရိုက်တာများ ဖြစ်သည်။အနုပညာ နယ်ပယ် ချဲ့ထွင်ရန် အစဉ်ကြံဆနေသူ ကျော်ဟိန်းကလည်း Hip Hopကို သိဆိုလိုကြောင်း စကားပစ်နေပြီ ဖြစ်သည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ သီချင်းသုံးပုဒ်ခန့် အစမ်းသွင်းယူ၍ ဖျော်ဖြေပွဲများတွင် နာမူနာပေးကာ ပရိသတ်နှင့် ထုတ်လုပ်သူရှာနိုင်ခြင်း၊ ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီ ဖျော်ဖြေပွဲများသည် စုပေါင်းပွဲများဖြစ်၍ စင်ပေါ်တက်ရန် လွယ်ကူခြင်းတို့ကြောင့် လူငယ်တို့အတွက် အလားအလာကောင်းရှိသော အရင်းနှည်းပါးသည့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီ ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီ

“လူငယ်တွေ အားပေးတယ်။ ကောင်မလေးတွေ လက်ခုပ်တီးတယ်။ တကယ်တော့ သူတို့ချစ်တာ ရင်ဘတ်ထဲက အနုပညာ၊ အပေါ်ယံလွှာ၊ ရှုချင်စရာအရေပြားမှ မဟုတ်တာကွာ” ဟု သီဆိုသံထွက်ပေါ်လာချိန်တွင် Strand Hotel အတွင်းရှိ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင် ပရိသတ်၏ ဩဘာသံမှာ ခန်းမ၏အပြင် လမ်းမအထိတောင် လျှံထွက်သွားမည်ဟု ထင်ပါသည်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၏ ဇန်နဝါရီ ၂၄ ရက်တွင် ပြုလုပ်ခဲ့သော Excellent Creation မှ စီစဉ်သည့် ယင်း Live Show မှာ ၁၉၉၃ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၃၁ ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့ ပန်းဘဲတန်း အ.ထ.က (၁) တွင် ကျင်းပသော လေးဖြူနှင့် Iron Cross ၏ ဖျော်ဖြေပွဲနောက်ပိုင်း တေးဂီတဈေးကွက်၏ မြင်သာသော အချိုးအကွေ့တစ်ခုဖြစ်သလို ယင်း Live Show ဗီစီဒီသည်လည်း လေးဖြူ၏ ကန္တာရပင်လယ် လမင်းအော်သံနောက်ပိုင်း Live Show ဈေးကွက်၏ ထူးခြားသော မှတ်

တိုင်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ Depressive Tone (စိတ်ကျညည်းညူသံ) များကို ငြီးငွေ့ချိန်များ၌ အသစ်ဖော်ထုတ်တတ်သူများ၏ အောင်မြင်မှုဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ဒီကအဖွဲ့တော်တော်များကို ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီကို မမြင်ဘူး” ဟု အသက် ၂၅ နှစ်အရွယ် မော်တော်ယာဉ်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်း ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေသူ ကိုဉာဏ်ထက်က ဆိုပါသည်။ ကိုဉာဏ်ထက်သည် အသက် ၁၂ နှစ်အရွယ်ဝန်းကျင်ကပင် 2Pac ၊ Public Enemy အဖွဲ့များကို နှစ်ခြိုက်လာခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ၎င်း၏ သုံးသပ်ချက်ကို မှားသည်ဟု မဆိုနိုင်ပါ။ “ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီကြီးကတော့ အခွေထွက်တဲ့အထဲမှာ မရှိဘူး။ တခြားသူတွေ ကော်ပီလုပ်တာကို လှောင်နေပေမယ့် သူတို့သီချင်းတွေ တော်တော်များများလည်း ကော်ပီပဲ။ သူများလုပ်ထားတဲ့ Software လေးနဲ့ အဆင်သင့်လုပ်ကြတော့ အရသာမရှိသလို ဖြစ်နေတယ်” ဟု ဘာဘူကိုယ်တိုင်က ဆိုပါသည်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ပထမဆုံး Hip Hop Album အဖြစ် လူသိများသော Acid ၏ စတင်ခြင်း မထွက်ရှိမီ Acid ၊ Theory နှင့် အခြားလေးဖွဲ့ပါဝင်သော နမူနာ (Sample) Album တစ်ခုသည် Entertainment City မှ စတင်ပျံ့နှံ့ခဲ့ပါသည်။ သီချင်းအများစုက တင်ပြပုံထူးခြားပြီး ခံစားချက်ပြင်းသော Hip Hop သီချင်းများဖြစ်သည်။ ဆက်လက်၍ ဘာဘူက “အနုပညာဘက်ကကြည့်ရင်တော့ Hip Hop ခေါင်းစဉ်တပ်ပြီး Pop သီချင်းတွေထဲ Rap ထည့်ဆိုကြတာပဲ များပါတယ်။ Hip Hop တစ်ဝက် လုပ်တဲ့သူရှိမယ်။ ၂၀၀၄ City FM ဆုထဲ စာရင်းဝင်တာ No. 1 Examplez နဲ့ ပြိုင်ဘက်။ ကျွန်တော်တို့ (ပြိုင်ဘက်) က Hip Hop တစ်ဝက်နဲ့ ပြင်းပြင်းလုပ်ထားတယ်။ သူတို့က Pop ထဲမှာ Rap ဆိုတာ ပိုများတယ်။ ဈေးကွက်မှာ အထွက်များတာကလည်း Pop သီချင်းထဲ

Rap ဖောက်ဆိုတာပဲများတော့ အရောင်းအသွက်ဆုံးကလည်း ဒါပဲလို့ ယူဆလို့ရတယ်။ Hip Hop စစ်စစ်ကိုကျတော့ နားထောင်တဲ့ ပရိသတ်နဲ့ ကိုးလိုးကန့်လန့် ဖြစ်မယ်ထင်လို့ မလုပ်ကြတာ။ တစ်ပုဒ်တလေတော့ ကြိုက်ကြတယ်။ တစ်ခွေလုံးဆိုရင်တော့ လက်ခံမယ်ထင်ဘူး။ Hip Hop အစစ်မလုပ်တတ်လို့ မဟုတ်ပါဘူး” ဟု ရှင်းပြသည်။

မူရင်းအဓိပ္ပာယ်ကို ဖွင့်ကြည့်မည်ဆိုပါက ဟစ်ဟော့ပီဗီဒီကျေးမှု၏ အောက်တွင် (၁) Rapping (စကားပြောသီချင်းဆိုခြင်း)၊ (၂) D.Jing (အခြေခံစည်းချက်တစ်ခုနှင့် တဂျစ်ဂျစ် ဓာတ်ပြားခြစ်သံဖြင့် သီဆိုမှုကို အားဖြည့်ခြင်း)၊ (၃) Graffiti



Art (လူထုပန်းချီရေးဟန်) ဟူသော အုပ်စုအသွင်သဏ္ဍာန် လေးမျိုး ပါရှိပါသည်။ Insufficient Education (ပညာချင်ခြင်းတပ်မှု)၊ Enemployment (အလုပ်အကိုင်နေရာလိုအပ်မှု)၊ Unwanted Pregnancy (မလိုချင်ဘဲ ကိုယ်ဝန်ဆောင်မှု) အပါအဝင် လူငယ် တို့၏ အတွေ့အကြုံများကို သတင်းအချက်အလက်ဖလှယ်ခြင်း၊ ဖြန့်ဝေခြင်းတို့ကို Hip Hop စတင်ပေါ်ပေါက်စတွင် Rap စာသားများအဖြစ် တွေ့ရပါသည်။ ရံဖန်ရံခါ အဆိုပါဖြစ်ရပ်များ ကို ရှောင်ရှားကျော်လွှားမည့်အကြံပြုချက်များ ပါဝင်တတ်ရာ တက်ကျမ်း၏ ပစ်မှတ်သားကောင်လူငယ်များ၏ ဟဒယကို အမိအရ ဖမ်းစားနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ခေတ်ကာလပြောင်းလဲမှု၊ လူမှုစီးပွား အကျိုးဆက်များကြောင့် စတင်ပေါ်ပေါက်ရာ တိုင်းပြည်များတွင် ပင် ပုံသဏ္ဍာန်များစွာ ပြောင်းလဲခဲ့ပြီဖြစ်သည်။ လူမည်းများ တီထွင်ခဲ့သော်လည်း လူဖြူများသီဆိုမှု (ဥပမာ-Eminem) ဖြင့် ကမ္ဘာကျော်လျက်ရှိသလို နိုင်ငံတိုင်းတွင် ခေတ်စားသော Civil Movement တစ်ရပ် ဖြစ်နေပြီဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်မူ Graffiti Art နှင့် Break Dancing တို့ကို အခြေအနေအရ ရံဖန်ရံခါ တွင်သာ သုံးစွဲလေ့ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ D.Jing နှင့် Rapping သည်ပင် အမြဲတမ်းတွဲမနေတတ်။ ရေပန်းအစားဆုံး ယဉ်ကျေးမှု မှာမူ Fashion စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်ဖြစ်ပြီး ဘက်ဂီ ဘောင်းဘီ ပွေ၊ တီရှပ်ပွေများမှာ ခေတ်လူငယ်တို့၏ Life Style အဖြစ် တစ်တွဲ တစ်ဆက်တည်း ခေတ်စားနေကာ Hip Hop အသုံးအဆောင် Fashion စီးပွားရေးမှာ ပြည်တွင်းရောပြည်ပပါ ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာ ကြောင်း၊ အဆိုပါ Fashion များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီ များ၏ Brand များသည်လည်း ပြိုင်ပွဲများ၌ နှစ်စဉ် အကောင်း ဆုံးဆုများရရှိနေကြောင်း စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်က ပြောကြားသည်။

(မှတ်ချက်။ ။ ဤဆောင်းပါး၏ အချို့နေရာများတွင် Rap နှင့် Hip Hop ကို အလျဉ်းသင့်သလို သုံးနှုန်းထားပါသည်။ Rap သည် Hip Hop ယဉ်ကျေးမှုအောက်ရှိ သီချင်းအမျိုးအစား ၏ အမည်ဖြစ်ကြောင်း ပြောကြားလိုပါသည်။)

သံလွင်ရိပ်လည်းခို၊ လက်ပေကိုလည်းစီး

“အရင်က စိုင်းစိုင်း၊ အခု စိုင်းစိုင်း၊ မထူးခြားပါ။ ငါ့ရဲ့ သမိုင်း၊ ငါ့ဟာငါ ကျူးရင့်ပြီးတော့ Music ကြီးပဲလုပ်တဲ့ဟာကို” ဆိုတဲ့စကားဟာ ပရိသတ်အကြိုက်များတဲ့ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်ရဲ့ သီချင်းထဲကပါ။ “အများတကာတို့ ထင်... ခင်မောင်ရင် ပြော ကြတယ်၊ တောသားလည်း ဟုတ်နိုင်ပေါင် ခင်ရယ်” ဆိုတဲ့ အရေးအဖွဲ့များကို နှစ်သက်ခဲ့သော မြန်မာပရိသတ် လူကြီးလူငယ် တို့ နှစ်ခြိုက်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ Hip Hop ဟု ခေါင်းစဉ် တပ်ထားသည့်တိုင် စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်၏ သီချင်းများမှာ မြန်မာ့ အနုပညာ၏ ပင်ကိုဟန်ဖြစ်သော ကွေးညွတ်၊ ပျော့ပျောင်းမှုကို



အခြေခံထား၍ မြန်မာဈေးကွက်မှ လွယ်ကူစွာ လက်ခံခြင်းဖြစ် သည်။ “နားထောင်ပေးပါ ပရိသတ်ကြီးရယ်။ ကျွန်တော် ဒီလောက် ထိချစ်တဲ့ဟာကို” ဆိုသော Performance ဖြင့် အမြဲမိုစင်များကို နှစ်ခြိုက်ခဲ့သော ယဉ်ကျေးမှုအခံကို ဆွဲထုတ်အသုံးချနိုင်ခဲ့သည်။

စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင် မတိုင်မီကလည်း Hip Hop ဖန်တီးသူ များ၊ D.J များက မြန်မာ့ရိုးရာသံစဉ်များကို ခေတ်နှင့်လျော်ညီ သောဂီတနှင့် ပေါင်းစပ်၍ Fusion ပုံသဏ္ဍာန်ဖန်တီးရန် အားထုတ် ခြင်းများ ရှိခဲ့ပါသည်။ မျိုးကျော့မြိုင်သည် ကိုအံ့ကြီး၏ ‘ယဉ်တစ်ကိုယ် မယ်’ ကို Remix အဖြစ် ဖြန့်ချိခဲ့သည့်အပြင် သင်္ကြန်မိုးသီချင်းကို D.Jing နှင့် ဆိုင်းပိုင်းတွဲကာ ဆန်းသစ်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ Theory အဖွဲ့မှလည်း စောင်း၊ ဒိုးပတ်များဖြင့် ခေတ်သီချင်းများ သီဆို ရန် အားထုတ်လျက်ရှိသည်။ ရိုက်ကူးရေးနှင့် ပတ်သက်၍လည်း လူငယ်ဒါရိုက်တာက ဟစ်ဟော့ပီအဖွဲ့တစ်ခုအား ပုဆိုးဝတ်စေ၍ ရိုက်ကူးရန် ပြင်ဆင်လျက် ရှိပါသည်။

ဟစ်ဟော့ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် တေးသီချင်းသီဆိုနေသူ လူငယ်များ၏ ထူးခြားချက်မှာ ပြည်ပမှ Hip Hop ကို တိုက်ရိုက် ပုံတူကူးချရန် အားသန်ကြသူများ မဟုတ်ဘဲ ခေတ်မီ၍ မိမိတို့ ကိုယ်ပိုင်ဟန်ပါဝင်သော ပုံစံသစ်တစ်မျိုးကို ဖန်တီးလိုကြခြင်းဖြစ် သည်။ ၎င်းတို့၏ တေးသီချင်းများတွင်လည်း “လုပ်ပြီးတဲ့ပုံစံ ငါတို့မလုပ်ပါ။ သူများထွင်တဲ့နောက် ငါတို့ မလိုက်ပါ” ဆိုသည့် စာသားများ တွေ့ရလေ့ရှိပါသည်။ ကမ္ဘာကျော် သတင်းစာဆရာ Thomas L. Friedman ၏ The Lexus and The Olive Tree စာအုပ်အား မြန်မာနိုင်ငံမှ မောင်စူးစမ်းပြန်ဆိုသော လက်ပေကား နှင့် သံလွင်ပင်စာအုပ်မှာ လူကြိုက်များခဲ့ပါသည်။ မူရင်းစာရေးသူ က Lexus အား Globalization ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်သော ခေတ်မီ ရေစီးကြောင်း၏ အမှတ်အသား၊ သံလွင်ပင်အား အိုမင်းသော် လည်း ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရမည့် ယဉ်ကျေးမှုမလေ့ထုံးစံများ

အဖြစ် တင်စားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ တိုးတက်ရေးအတွက် ခေတ်မီ ရန်မဖြစ်မနေ (မဖြစ်မနေ) လိုအပ်သကဲ့သို့ အခြားယဉ်ကျေးမှု တစ်ခု၏ လုံးလုံးဝါးမျိုခြင်း မခံရရန်မှာလည်း ယဉ်ကျေးမှုအခံ မြင့်မားသောနိုင်ငံများအတွက် အရေးကြီးလှပါသည်။ ထို့ကြောင့် Living Color က သုံးသပ်လိုသည်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှ လူငယ်များ သည် မိမိယဉ်ကျေးမှုကို ချစ်မြတ်နိုးပြီး ခေတ်မီရေးကို ချင်ခြင်း တပ်သူများ၊ Adaptative Capacity မြင့်မားသူများဖြစ်ကြောင်း အလေးအနက် အသိအမှတ်ပြုခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

လူငယ်များအနေဖြင့် သံလွင်ရိပ်ကိုလည်း ခိုနိုင်ခွင့်၊ လက် ဖော်ကားလည်း စီးနိုင်ခွင့်ရှိစေမည့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ အား ကောင်းစေရေးကိုလည်း ဖော်ဆောင်ပေးရန် လိုအပ်လှပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် သတင်းဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာ အခြေခံ အဆောက်အအုံ အားကောင်းလာမှုကြောင့် နိုင်ငံတကာနည်းတူ ဂီတများဖန်တီးထုတ်လုပ်ရေးအတွက် များစွာ လွယ်ကူနေပြီဖြစ် ပါသည်။ Hip Hop သီချင်းတစ်ပုဒ်အား ပြည်တွင်းတွင် လွယ်ကူ စွာ ဖန်တီးနိုင်မှုအား ဘာဘူက “Song Forge၊ Fruity Loops နဲ့ Acid ဆိုတဲ့ သုံးမျိုးက လွယ်လွယ်ကူကူ ရနေပြီ။ ကျွန်တော် တို့တုန်းက Song Forge တစ်မျိုးတည်းနဲ့ အဲဒီတစ်မျိုးတည်းနဲ့ တီးလို့မရနိုင်ဘူးလို့ ပြောခဲ့တဲ့လူတွေလည်း တစ်ပုံကြီး။ အဲဒီတုန်း ကလည်း Edit Software လေးတစ်ခုရှိရုံနဲ့ ဘယ်လောက်လုပ် လို့ရသလဲ စမ်းကြည့်ရင်း ဖြစ်သွားတာ။ အခုမှစမယ့်လူတွေအတွက် အရမ်းလွယ်သွားပြီ။ Version အသစ်ပေါ်ရင်လည်း တစ်ယောက် နဲ့တစ်ယောက် အလကားပေးနေကြပြီ။ ထုတ်လုပ်သူတွေ ရင်းနှီး နိုင်မယ်ဆိုရင် Hardware (Drum Machine) နဲ့ တီးဖို့ပဲ ကျန်တော့ တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ကျစရိတ်က လက်ရှိကုန်ကျစရိတ်ရဲ့ သုံးပုံနှစ်ပုံ လောက် ထပ်တက်လာမယ်” ဟု ရှင်းပြသည်။ Lexus ဘက်မှ

အားသာချိန်တွင် သံလွင်ရိပ်ကို ခိုလိုစိတ်များကိုလည်း လျစ်လျူ မရှုသင့်ပါ။

မြန်မာနိုင်ငံတွင်မူ ဟစ်ဟော့ပီနှင့် အသွင်သဏ္ဍာန်တူသော သံချပ်သည် ဟစ်ဟော့ပီမပေါ်မီ နှစ်ပေါင်းများစွာကပင် ရှိနှင့်ပြီး ဖြစ်သလို၊ ပေါ်ပြုလာစီးပွားရေးအသွင်သို့ ပြောင်းလဲ၍ ကမ္ဘာ လှည့်ချိန်တွင်မူ ဟစ်ဟော့ပီအမည်ဖြင့် ပြည်တွင်း၌ ဈေးကွက် ရနိုင်ခဲ့ပါသည်။ နိုင်ငံတကာတွင်လည်း ခေတ်ပြိုင်ခံစားမှုကို စကား ပြောရစ်သမ်ဖြင့်ဖော်ပြသော ကော်စမိုပိုလီတန်ယဉ်ကျေးမှု အသွင် သာ ဆောင်လေ့ရှိပါသည်။ သိသာသည့်အချက်မှာ Examplez အဖွဲ့ကို ပုဆိုး၊ တိုက်ပုံတို့ဖြင့် ရုပ်မြင်သံကြားတွင် ပြသသည်ကို လည်း ၎င်းတို့၏ အမျိုးသမီးပရိသတ်က နှစ်ခြိုက်ကြပါသည်။

ပါဝါအပျော့

မြန်မာနိုင်ငံ ဂီတဖျော်ဖြေရေးဈေးကွက်၌ ဟစ်ဟော့ပီခေါင်း စဉ်အောက်တွင် အောင်မြင်နေသူများကို လေ့လာကြည့်ရာ၌ Globalization ဖြစ်စဉ်၏ အကျိုးဆက်ကြောင့် နိုင်ငံတကာရေချိန် နှင့် ကိုက်ညီသော အရည်အသွေးများရှိ၍ နေရာရနေသူများဖြစ် သည်မှာ အထင်အရှားပင် ဖြစ်သည်။ (၁) ပါဝါအပျော့ဟု ခေါ်ဆိုနိုင်သော Soft Skill ပြည့်ဝသည့် ခေတ်မီခေါင်းဆောင်မှုစွမ်း ရည်ရှိခြင်း၊ (၂) ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုများကို ဒေသနှင့်ကိုက်ညီအောင် Glocalizing ပြုလုပ်နိုင်သည့် Adaptative Capacity ဟူသည့် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝခြင်း၊ (၃) ခေတ်သစ် အသုံးလုံးကို ကျွမ်းကျင်ခြင်း၊ (၄) Contrary ခေါ် အစဉ်အလာ နောက်သို့မလိုက်ဘဲ အသစ်တစ်ခု ဖန်တီးလိုမှု များပြားခြင်းတို့ မှာ ၎င်းတို့၏ သိသာပေါ်လွင်သော စွမ်းဆောင်ရည်များဖြစ်ကြောင်း ငြင်းဆို၍မရနိုင်ပါ။

ဟစ်ဟော့ပီဖျော်ဖြေပွဲများ၊ ဗီစီဒီများကို ကြည့်မည်ဆိုပါက အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ကိုင်နေသူအချင်းချင်း အလွယ်တကူ ပူးပေါင်း နိုင်ခြင်း ရှိပါသည်။ “Rock အော်မလား၊ Rap လုပ်မလား တို့အားလုံး အတူတူလျှောက်တဲ့ဒီတံတား၊ မကျိုးပဲ့ဘူး။ မပျက်စီးဘူး။ ပြတ် မကျဘူး။ သရုပ်မပျက်ဘူး” ဟူ၍ ဟစ်ကြွေးရင်း ISM မတူသူများ နှင့် ပေါင်းစပ်နိုင်ခဲ့သည်။ “ဒီနေရာမှာ နည်းနည်းလောက်တော့ နားထောင်ကြည့်ပါ Hip Hop သီချင်း၊ စကားလုံးများက မြား တစ်စင်းလို ပစ်ဖောက်ခွင်း... ဟိုရေးတုန်းက သီချင်းဟောင်း တစ်ပုဒ်ကို အသက်သွင်းလိုက်... ဦးချစ်ကောင်းနဲ့ SAI” ဟူ၍ ကိုယ်ပိုင်သံစဉ်သီချင်းဟောင်း၊ သီချင်းကောင်းများကို ပြန်လည် ဆန်းသစ်ကြပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပီနှင့် မလိုက်ဖက်ဟု ယိုးစွက်နိုင် သည့် စန္ဒရားကို စင်ပေါ်တင်၍ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်နှင့် မိုးမိုး တွဲဖက် ဖျော်ဖြေကြသည်။ ပထမဆုံး Hip Hop အဖွဲ့ဟု လူသိများသော Acid အဖွဲ့သည် ကွဲပြားသောအရည်အသွေးရှိသူများ ပေါင်းစပ်



ရာမှ ထွက်ပေါ်လာခြင်းတို့ ‘စတင်ခြင်း’ ခေါင်းစီးတေးတွင် တခမ်းတနား ဖွဲ့ဆိုခဲ့ပါသည်။ လူငယ်ပရိသတ် စုစည်းလွယ်သည့် အဓိကအကြောင်းရင်းမှာလည်း ‘သူငယ်ချင်း’ ဟူသည့် ဝေါဟာရကို Marketing Tool အဖြစ် မကြာခဏ အသုံးပြု၍ ဖြစ်သည်။ သီချင်းများကိုပင် ပရိသတ်နှင့် နီးစပ်မည့် စကားလုံးများ ရွေးချယ်၍ မြို့ပြဆန်လာမှု၊ မျိုးဆက်ပြဿနာများ၊ စီးပွားရေးနှင့် ပညာရေးတို့၏ ပြဋ္ဌာန်းမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်သော Sense of Insecurity ၊ Sense of Threat တို့ကို ခံစားနေရသော မြို့ပြလူငယ်များအား စုဝေးပျော်ရွှင်တတ်သော Civic Society အဖြစ် ဖွဲ့စည်းနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဟစ်ဟော့ပ် ဖန်တီးသူများသည် Power of



Induction (သူတစ်ပါးအား ဝင်ခွင့်ပြုနိုင်သောစွမ်းအား) ရှိသူများ ဖြစ်သည်။ မိမိအောင်မြင်မှု မိမိနေရာအား အခြားသူများကို ခွဲဝေပေးနိုင်သည်။ လက်တွေ့အလုပ်ဖြစ်ရေးကိုသာ ဦးတည်သည်ဟု မှတ်ချက်ပြုနိုင်ပါသည်။

ဖော်ပြပါအချက်များကို ထောက်ရှု၍ ဟစ်ဟော့ပ်ဖန်တီးသူ လူငယ်များသည် ခေတ်မီခေါင်းဆောင်မှုအတတ်ပညာတွင် အရေးပါသော ပါဝါအပျော့ကို ပိုင်ဆိုင်သူများဟု ဆိုရခြင်းပင်။ ပါဝါအပျော့ဆိုသည်မှာ အခြားသူများ၏ အကြိုက်နှင့် စရိုက်ကို မိမိစိတ်ကြိုက် ပုံဖော်နိုင်သည့်အရည်အချင်း ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အများလက်ခံနိုင်မှုဖြင့် အများညီတန်ဖိုးသတ်မှတ်ကာ အများသဘောတူကျင့်သုံးခြင်း၊ ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ဖန်တီးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကျန်ရှိသည့် စွမ်းဆောင်ရည်နှစ်ခုဖြစ်သည့် Glocalizing ပြုလုပ်နိုင်ခြင်းနှင့် ခေတ်သစ် ‘အ’ သုံးလုံးကျေရေးတို့ တွင်လည်း စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယင်းအချက်နှစ်ခုမှာလည်း အညမညသဘောဖြင့် အပြန်အလှန်ဆက်စပ်နေပါသည်။ Glocalizing ပြုလုပ်ရန်အတွက် အင်္ဂလိပ်စာ၊ အိုင်တီ၊ အင်တာနက်ဟူသော ‘အ’ သုံးလုံးကျေရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ ‘အ’ သုံးလုံးကျေပါက Glocalizing ပြုလုပ်ရန် များစွာမခက်ခဲလှပါ။ အားသာချက်တစ်ခုမှာ ဟစ်ဟော့ပ်ဖန်တီးသူများ၏ Instrument မှာ ၎င်းတို့နှင့် လက်ပွန်းတတီးရှိသော ကွန်ပျူတာဖြစ်နေခြင်းပင်။ Myanmarationalization နှင့် Internationalization ပေါင်းစပ်ရေးအတွက် ခေတ်သစ် ‘အ’ သုံးလုံးက ကောင်းစွာကူပံ့နိုင်သည်မှာ အသေအချာပင်ဖြစ်သည်။ အထူးသတိပြုကြရမည်မှာ ရံဖန်ရံခါတွင် လူငယ်များအနေဖြင့် ဂီတကိုသာ ဖန်တီးလိုသည့်အတွက် နိုင်ငံရေးသမားများနှင့် ပဋိပက္ခဖြစ်ပွားတတ်သည်ကို တွေ့ရပါသည်။

လက်ယာစွန်း နိုင်ငံရေးသမား မောရစ်လီပန်သည် Hip Hop တစ်ပုဒ်ကို အသုံးပြု၍ မဲဆွယ်အနိုင်ရခဲ့သော်လည်း ဒုတိယအကြိမ်၌ ဟစ်ဟော့ပ်အဖွဲ့များ၏ ဂီတစစ်မျက်နှာဖွင့်မှုကြောင့် ရပိုင်ခွင့်နှင့် ဝေးခဲ့ရပါသည်။ လူငယ်များ၏ ဂီတဖန်တီးလိုမှု၊ ခံစားလိုမှုသည် မည်သည့်ဝါဒနှင့်မျှမဆိုင်သော ဈေးကွက်တစ်ရပ်အနေဖြင့်သာ ရှိသင့်ပါသည်။

ဂီတနဲ့အိုင်ဒီယာ

ကမ္ဘာကျော်တွေးခေါ်မှုပညာရှင် ပလေတိုက “ဂီတထက် ပိုမိုထိရောက်သော ပညာရေးအထောက်အကူပစ္စည်းမရှိသည့်အတွက် မိမိတို့၏ အနာဂတ်ရင်သွေးများအား မည်သည့်အရာမျှ မသင်မီ ဂီတကို ဦးစွာသင်ကြားစေသင့်သည်” ဟု အကြံပြုခဲ့ပါသည်။ ကိုးကွယ်မှုဘာသာရပ်အသီးသီးတွင်လည်း ဂါထာများကို ကျက်မှတ်ရလွယ်ကူအောင် သံစဉ်များ၊ ကာရန်များဖြင့် ဖွဲ့ဆိုထားပါသည်။ California University သုတေသီနှစ်ဦး၏ စစ်ဆေးတွေ့ရှိချက်အရ ဂီတအခြေခံသင်ကြားပေးထားသော ကလေးငယ်များမှာ စာသက်သက်သင်ကြားထားသော ကလေးငယ်များထက် သင်္ချာစွမ်းရည်နှင့် အင်ဂျင်နီယာဖွဲ့တို့တွင် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း သာလွန်မှု ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့၏ တွေ့ရှိချက်အရ ဂီတသည် ဦးနှောက်အတွင်းရှိ အိုင်ဒီယာသစ်ပေါ်ထွက်ရန် နှိုးဆွပေးနိုင်သော Cortical Neurons များကို သန်စွမ်းစေသည်ဟု သိရပါသည်။ ထို့ပြင် Hip Hop သည် လူငယ်တို့၏ လွတ်လပ်စွာလုပ်ဆောင်မှုများကြောင့် Generation Gap အခံပေါ်မှ သရုပ်ပျက်မှုအဖြစ် ရှုမြင်ကြမည်ဖြစ်သော်လည်း တကယ်တမ်း၌ ဂီတနှင့် ပန်းချီ တွဲဖက်ခံစားနိုင်သော အဆင့်အတန်း မနိမ့်သည့် အနုပညာတစ်ခုဟုပင် ဆိုနိုင်ပါသည်။ ကင်းဗက်။

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

စုတ်တံနှင့် တန်ဖိုးကြီးပန်းချီဆေးများအစား နံရံ၊ မှုတ်ဆေးဘူး တို့ကို အသုံးပြုသည့် Graffiti တွင် Abstract Art၊ Abstract Expressionism ဟန်များပါ ရှိပါသည်။ ယင်းအနုပညာများ ပထဝီ နှင့်အချိန်ကို ဖြတ်ကျော်ရာ၌ ခြပ်မဲ့၊ စိတ္တဇဟူသော နာမဝိသေသန များ လွယ်လွယ်တပ်၍ ရောင့်ရဲဖန်တီးမှုအချို့ရှိသော်လည်း စတင် ပေါ်ပေါက်ချိန်ကပင် လူ့အဖွဲ့အစည်းအား အပြုသဘောဆောင် မည့်နည်းပညာများ၏ အခြေခံသဘောအယူများစွာ ပါဝင်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် Abstract Art အား ပန်းချီသဘောသက်သက်မှ ရှုမြင်ပါက ပကတိပုံရိပ်များကို လျှော့ချခြင်း၊ ရှေးရိုးစွဲ (Conventional) ပန်းချီဟန်များကို တွန်းလှန်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် အနှစ်သာရအစစ်အမှန်များ တည်ရှိပါသေးသည်။ လောကသုံးပါး မှနေ၍ အရေးအကြီးဆုံး အချက်အလက်များကို နားလည်သင်ယူ ထုတ်နုတ်မှတ်သားနိုင်သော လူသားအသိဉာဏ်၏ တိရစ္ဆာန်တို့ ထက် သာလွန်မှုကို စောင်းပေးသော အနုပညာတစ်ရပ်လည်း ဖြစ် သည်။ အဆင့်မီ Abstract Art တွင် Number Theory နှင့် Modern Set Theory ကဲ့သို့ သင်္ချာအခြေခံများ၊ အဖိုးတန်အတွေးအခေါ် ဒဿနများ (Important Philosophical Concept) ပါဝင်ရပါသည်။ အထူးသဖြင့် ခေတ်မီ Robotic ၊ နည်းပညာပေါ်ထွန်းရေးတွင် အရေးအကြီးဆုံးဖြစ်သည့် Artificial Intelligence ဖန်တီးနိုင်ရေး အတွက် လူတို့၏အသိဉာဏ်ဖြစ်စဉ် [မှတ်ချက်။ ။ Emotional Knowledge ကို အခြေခံခြင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ Insightful Knowledge မဖြစ်နိုင်ပါ] ကို Abstract ဖြင့် Moulding ပြုလုပ်ကာ ပြန်လည်ချဲ့ယူ (Integration) နိုင်ခဲ့၍ အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် Graffiti တွင်လည်း ၁၉၇၀ ဝန်းကျင် New York မြို့ စာသင်ခန်းပြင်ပရှိ လူငယ်တို့၏ အများနည်းတူ တွေးဆဖန်တီး လိုမှုများ ပါရှိပါသည်။

Globalization ခေတ်တွင် မိမိနိုင်ငံနှင့် အဖွဲ့အစည်းအား ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ရေချိန်မီလိုက်ပါဆောင်ရွက်နိုင်ရေးတွင် ပညာ မြင့်လှူဘောင် တည်ဆောက်၍ အိုင်ဒီယာအသစ်များ အစဉ်ထွက် ပေါ်ရန်အတွက် အထောက်အကူပြုနိုင်မည့်နယ်ပယ်အားလုံးအား ခွင့်ကျယ်ကျယ်ချဲ့ထားနိုင်ရပါမည်။ အိုင်ဒီယာတိုင်းသည် အပြု သဘောသက်သက်ရှိရာသို့သာ ဦးတည်မည်ဟု အာမခံခံနိုင်သော် လည်း အိုင်ဒီယာသစ်များ ရရှိရေးအတွက် လိုက်လျောညီထွေ သော ခေတ်မီအမြင်ရှိသည့် ထိန်းညှိရေးစနစ်များ ဖြစ်၍ ခွင့်ပြု ရမည်သာ ဖြစ်သည်။ အိုင်ဒီယာအသစ်ပေါ်ထွက်ရေးအတွက် စွန့်စားထိထွင်ရသော အလေ့အထ (Risk Culture) ပေါ်ပေါက် ရေးအတွက် Social Dimesion ခေါ် လူမှုရေးရှုရပ်မှနေ၍ လွတ် လွတ်လပ်လပ် ဆောင်ရွက်နိုင်ရေးကို စုပေါင်းအားပေးကြရမည် ဖြစ်သည်။

၂၀ ရာစုသည် နည်းပညာအရပ်ရပ် တိုးတက်မှု၊ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုအားကောင်းခြင်းတို့ကြောင့် အနုပညာနယ်ပယ်တွင် The Age of Copy (ကော်ပီကာလ) ဟူသော အသုံးအနှုန်း တွင်ကျယ် ကာ Artistic Reproduction (ဆေးပေါပေါဖြင့်ရနိုင်သော အနုပညာ ပုံတူလက်ရာများ) မှာ ပထဝီနယ်နိမိတ်များဖြတ်ကျော် ပျံ့နှံ့လျက် ရှိပါသည်။ လူတို့၏ စိတ်သဘာဝအရ ပိတ်ပင်ထားသည့်ကိစ္စရပ် များကို ပိုမိုနက်သက်တတ်ရာ လွတ်လပ်စွာသုံးစွဲခွင့်၊ ဖန်တီးခွင့်ရှိပါ က ပုံတူကူးခြင်းကို အလိုမရှိဘဲ ကွဲပြားမှုကို ပိုမိုခံမင်လာကြမည် ဖြစ်သည်။ ခေတ်ပြိုင်အနုပညာကို နားလည်မှလည်း ရှိပြီးတန်ဖိုး များကို ခေတ်မီပြင်ဆင်၍ အများနှင့်ဆင်မတူအောင် အားထုတ် ကြမည်ဖြစ်သည်။ ယင်းအတွက် နည်းလမ်းများကိုလည်း လူငယ် များက ရှာဖွေထားကြပါသည်။ “Produce လုပ်တဲ့ဘက်ကို အာရုံ စိုက်ရမယ်။ Software နဲ့ပဲ သွားနေရင်တော့ Generality အသံထွက် နဲ့ ဆိုနေကြရမယ်။ Produce ဘက်ကို အာရုံစိုက်ရင် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် Color တွေ သိသိသာသာ ကွဲလာမယ်။ Notes တွေ၊ Tempo တွေ၊ အောက်က တီးထားတဲ့လိုင်းတွေ ပြောင်းစရာမလိုဘဲ Drum Color ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် Change တတ်ရင် ကွဲပြားတဲ့အရသာထွက်အောင် လုပ်လို့ရတယ်”ဟု ဘာဘူက ရှင်းပြသည်။ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်ကလည်း “လောလောဆယ် မှာ ကော်ပီလုပ်ရတာတွေရှိပေမယ့် ဒီအတိုင်း ရေရှည်သွားလို့မရဘူးဆိုတာ ကျွန်တော် ကောင်းကောင်းသိပါတယ်။ ပြင်လည်း ပြင်ဆင်နေပြီ”ဟု ဆိုပါသည်။



နောက်လူမြည်းလျှင် ချိုပါစေ

အနုပညာအမျိုးအစားတစ်ခု၏ ဖွံ့ဖြိုးမှု အခြေကျမှုများအား ပရိသတ်အမြင်၊ ဝေဖန်ရေး၊ အချိန်နှင့် ဖန်တီးသူတို့၏ ရင့်ကျက်မှုများကို စောင့်ကြည့်ပေးရန်မှာလည်း လူမှုအဖွဲ့အစည်း နှင့် မူဝါဒချမှတ်သူများ၏တာဝန် ဖြစ်ပါသည်။

ယခုအခါ အနုပညာပေတံဖြင့် တိုင်းတာသူ အချို့က ယခင်ရှိပြီးသား ပေါ်ပေါက်ချင်းချိုမျိုးများ ကြားတွင် စကားပြောထည့်သွင်းခြင်းသာဖြစ် ခြင်း၊ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်နှင့် ထွန်းထွန်းတို့မှာ ၁၉၉၀ ကျော်ကာလများက ထက်ထက်မိုးဦးကဲ့သို့ ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းမြှင့်တင်ရေးနှင့် မီဒီယာများ ၏ အသုံးချခံ Sex Symbol (လိင်သင်္ကေတ) အနေဖြင့် ပေါ်ပေါက်ကျေးမှု (Popular Culture) ကို ဦးဆောင်သရုပ်ဖော်သူများသာဖြစ်ခြင်းဟု သုံးသပ်ကြသည်များ ရှိပါသည်။ ထိုအယူအဆ သည် လုံးလုံးလျားလျား အမှန်မဖြစ်နိုင်ပါ။ အဆိုပါကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ ဘာဘူက “အားလုံး ကြိုးစားဖို့တော့လိုပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဘက် မှာလည်း လူများပြီး ပွဲမစည်သလိုတော့ ဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်လေ့လာသလောက်တော့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပေါ်လာပြီး လုံးဝ ပျောက်ကွယ်သွားတဲ့ ဂီတအမျိုးအစားမရှိပါဘူး။ အခုလည်း ပျောက်သွားတော့မယ်ဆိုရင်က Hip Hop နဲ့ သူဌေး ဖြစ်နေတာ အများကြီးပါ”ဟု ဆိုပါသည်။

ပိုမိုထူးခြားသည့်အချက်မှာ အားထုတ်လုပ်ကိုင်သူ လူငယ် များအနေဖြင့် Incentiveဖြစ်သော ငွေကြေးမက်လုံးတစ်ခုတည်း ကြောင့် မဟုတ်။ ယင်းအချက်အား “စီးပွားရေးအရ တွက်လုပ် မယ်ဆိုရင် ကျွန်တော် တစ်လကို ငါးပုဒ်လောက် ရိုက်ရမယ်။ အဲဒီအရေအတွက်ရောက်သွားရင်လည်း Creative မဖြစ်နိုင်တော့ ဘူး။ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က အသစ်လုပ်ကြည့်ချင်တာ”ဟူသည့် ဟစ်ဟော့ပ် ဗီစီဒီဒါရိုက်တာ၏ အယူအဆက သက်သေခံနေပါ သည်။ လူငယ်တို့မည်သည် မည်သည့်နိုင်ငံတွင်နေနေ အသက် အရွယ်အလိုက် ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်သော တူညီသည့် စိတ်ဝင်စား မှုတို့ရှိကြောင်း လူမှုဗေဒပညာရှင်တို့က ဆိုပါသည်။ ခေတ်မီနိုင်ငံ တစ်ခုမှ လူငယ်တစ်ဦး ပြိုင်ကားတစ်စီးကို စိတ်ဝင်စားချိန်တွင် အာဖရိကကျေးလက်မှ လူငယ်တစ်ဦးကလည်း နွားကိုစိတ်ဝင် စားခြင်းသည် တူညီသော Evolution ဖြစ်စဉ်ပင်ဖြစ်ကြောင်း လူမှု ဗေဒပညာရှင်တို့က သုတေသနပြု တွေ့ရှိထားပါသည်။ အနုပညာ နယ်ပယ်၌လည်း အရွယ်တူလူငယ်များသည် ခေတ်ပြိုင်ခံစားမှုကို



မိမိတို့ ယဉ်ကျေးမှုအခံပေါ်မှနေ၍ ခံစားလို၊ ဖန်တီးလိုကြမည် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဟစ်ဟော့ပ်ယဉ်ကျေးမှုသည် မြန်မာနိုင်ငံ တွင် အချိန်တိုအတွင်း ရေပန်းစားလာခြင်းဖြစ်ရာ ဖန်တီးသူတို့၏ ပြင်းထန်မှု၊ တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်း၊ ကိုယ်ပိုင်ဟန်ဖော်ထုတ်နိုင်မှု များအား သဘောထားကြီးစွာ စောင့်ကြည့်ပေးရန် လိုအပ်ကြောင်း Living Color က သုံးသပ်လိုပါသည်။ အနုပညာအပါအဝင် ပညာ ရပ်အသီးသီးသည် မျိုးဆက်တစ်ခုနှင့်တစ်ခု Seriousness(လေးနက်) မှုတစ်ခု) ကို လက်ဆင့်ကမ်းပေးရန်ရှိသည်ကိုတော့ ဟစ်ဟော့ပ် ဖန်တီးသူ လူငယ်များဘက်မှလည်း သတိချပ်ပေးရန်လိုအပ်ကြောင်း လည်း Living Color က တိုက်တွန်းလိုပါသည်။

ခန့်ညားဟန်

- ကျီးကား-(၁) တိမ်လွှာမို.ရီ.လွင်မှသည် ပို.စံမော်ဒန်အနုပညာ ဆီသို.-အောင်ခင်မြင့်
- (၂) ပညာရေးနဲ့ ဂီတမှော်-စိုးရိမ်
- (၃) A World of Idea
- (၄) Living Color : No.54

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ဤကဏ္ဍတွင်.....

၄၆(H) ဟစ်ဟော့ပ်နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ယနေ့လူငယ်တို့၏ သဘောထား

၅၂ Marketing နှင့် မြန်မာ့စီးပွားရေးဝန်းကျင်

၅၆ Chat Room ယဉ်ကျေးမှုနှင့် မြန်မာ Online လူငယ်များ

၆၂ ယနေ့ ပုံနှိပ်မီဒီယာလောကအတွင်းမှ ဂျာနယ်ရေးသားလိုအား

၆၄ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဈေးကွက်

၆၈ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ

၇၂ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်



ဟစ်ဟော့ပ်နှင့်စပ်လျဉ်း၍ ယနေ့လူငယ်တို့၏သဘောထား

အောင်ကျော်မင်း

ယနေ့အချိန်အခါတွင် ကမ္ဘာနှင့်အဝန်း ပျံ့နှံ့၍ ရေပန်းစားလာသော ဟစ်ဟော့ပ်ဂီတနှင့် ပတ်သက်၍ မြန်မာလူငယ်တို့၏ သဘောထားအမြင်များကို သိရှိနိုင်ရန်အလို့ငှာ Living Color အယ်ဒီတာအဖွဲ့မှ စစ်တမ်းငယ်တစ်စောင်ကို ကောက်ယူ၍ ဆန်းစစ်ခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါစစ်တမ်းမှ သိရှိရသော ယနေ့မြန်မာလူငယ်တို့၏ သဘောထားအမြင်များမှတစ်ဆင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ခေတ်ပေါ်ယဉ်ကျေးမှုများ မိမိတို့နိုင်ငံအတွင်း စိမ့်ဝင်ပျံ့နှံ့နေပုံကို တရုတ်စောင်းအားဖြင့် လေ့လာအကဲခတ်နိုင်မည်ဟု ယူဆပါသဖြင့် ယခုကဲ့သို့ တင်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အဆိုပါစစ်တမ်းငယ်အား ဖေဖော်ဝါရီတိုက်ယပတ်အတွင်း ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ မြို့နယ်အသီးသီး၊ တက္ကသိုလ်ဝန်းကျင်၊ အထက်တန်းကျောင်းနှင့် ၈၊ ၉၊ ၁၀ တန်းကျူရှင်များရှိ လူငယ်များထံမှ သဘောထားများကို ကျွန်းစုစုံဖြင့် ကောက်ယူခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ စုစုပေါင်း လူငယ် ၄၈၀ ဦးကို မေးမြန်း၍ စစ်တမ်းထုတ်ယူခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပြီး အဆိုပါလူငယ်များတွင် အမျိုးသား ၂၃၄ ဦးနှင့် အမျိုးသမီး ၂၄၆ ဦး ပါဝင်ပါသည်။ စစ်တမ်းအား ဖြေကြားပေးသူ ၄၆၀ ဦးအနက် ၁၈ နှစ်အောက် လူငယ် ၂၇၀ ဦးနှင့် ၁၈ နှစ်အထက် ၁၉၀ ဦး ပါဝင်ပါသည်။ ပညာအရည်အချင်းအားဖြင့် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း အောင်မြင်ပြီးသူ ၂၂၂ ဦး ပါဝင်ပြီး မအောင်မြင်သေးသူ ၂၃၈ ဦး ပါဝင်ပါသည်။ အထက်ပါအရေအတွက်များမှာ အချိုးအစားအားဖြင့် ညီညွတ်မှု၊ သင့်တော်မှုရှိသဖြင့် အဆိုပါစစ်တမ်းငယ်တွင် ပါဝင်သော လူငယ်တို့၏ သဘောထားအမြင်မှာ လူငယ်အများစုအား ကိုယ်စားပြုနိုင်ဖွယ်ရှိသည်ဟု ယူဆပါသည်။

ဟစ်ဟော့ပ်ကို လူငယ်အများစုနှစ်သက်

ဟစ်ဟော့ပ်ဂီတကို နှစ်သက်ခြင်း ရှိ/ မရှိကို မေးမြန်းထားသော အဆိုပါစစ်တမ်းတွင် ၇၉.၅ ရာခိုင်နှုန်းသော လူငယ်များက နှစ်သက်သည်ဟု ဖြေကြားထားပြီး ၂၀.၄ ရာခိုင်နှုန်းက နှစ်သက်ခြင်းမရှိဟု ဆိုပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပ်ဂီတကို နှစ်သက်သည်ဟု ဖြေဆိုသူများအနက် ထက်ဝက်နီးပါး (၄၅.၆ ရာခိုင်နှုန်း)မှာ အလွန်နှစ်သက်သည်ဟု ဖြေထားပါသည်။ ၁၈ နှစ်အောက်လူငယ်များအနက် ၉၃.၂ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဟစ်ဟော့ပ်ဂီတကို နှစ်သက်ကြပြီး ၁၈ နှစ်အထက် လူငယ်များတွင် ဟစ်ဟော့ပ်နှစ်သက်သူ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပါဝင်ပါသည်။ အလွန်နှစ်သက်သည်ဟုဆိုသူ ၁၈ နှစ်အောက်လူငယ်များတွင် ဆယ်ကျော်သက် အရွယ်အမျိုးသမီး ၈၁.၅ ရာခိုင်နှုန်း

ပါဝင်သဖြင့် ၎င်းတို့မှာ ယနေ့ကာလ မြန်မာဟစ်ဟော့ပီဂီတဈေးကွက်၏ အမာခံ ပရိသတ်ဖြစ်နေသည်ဟု ကောက်ချက်ပြု နိုင်ပါသည်။ အချက်အလက်များကို ခြုံငုံ ကြည့်လျှင် ယနေ့မြန်မာလူငယ်အများစု သည် ဟစ်ဟော့ပီဂီတကို နှစ်သက်မှုရှိသည် ဟူ၍ အဖြေထွက်မည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါလူငယ်များအနက် ဆယ်ကျော်သက် အရွယ်များက ဟစ်ဟော့ပီဂီတ၏ အဓိက ကျသော ပရိသတ်များဖြစ်သည်ကို ဆက်စပ် တွေးယူနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

နားထောင်ကောင်းသော ခေတ်ပေါ်ဂီတ ဖြစ်သဖြင့်

ဟစ်ဟော့ပီဂီတအား နှစ်သက်သော စစ်တမ်းပါ ၇၉.၅ ရာခိုင်နှုန်းသော လူငယ် များ၏ နှစ်သက်ခြင်းအကြောင်း ရင်းအား စစ်တမ်းထုတ်ကြည့်ပါသည်။ လူငယ် ၅၁.၁ ရာခိုင်နှုန်းက နားထောင် ကောင်းသောကြောင့် နှစ်သက်သည်ဟူ၍

အဖြေပေးပြီး ၄၆.၇ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ခေတ်ပေါ် ဂီတဖြစ်သောကြောင့် နှစ်သက်ကြောင်း ဆိုပါသည်။ စာသားကောင်း၍ နှစ်သက် သည်ဟု ဖြေဆိုသူမှာ ၇.၇ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိပြီး အခြားအကြောင်းကြောင့်ဟု ဆိုသူမှာ ၂.၇ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ ခေတ်ပေါ်ဂီတ ဖြစ်သောကြောင့် နှစ်သက်သည်ဟုဆိုသူ အများစုမှာ ၁၈ နှစ်အောက် လူငယ်များ ဖြစ်ပါသည်။

နားထောင်ကောင်းသောကြောင့် လည်းကောင်း၊ ခေတ်ပေါ်ဂီတဖြစ်သော ကြောင့်လည်းကောင်း မြန်မာလူငယ်အများစု ဟစ်ဟော့ပီဂီတကို နှစ်သက်ကြခြင်းဖြစ် ကြောင်းကို အဆိုပါစစ်တမ်းက ပြသပါ သည်။ ဟစ်ဟော့ပီဂီတများ၏ စာသား များကို နှစ်သက်သူများတွင် ၅၇.၁ ရာခိုင် နှုန်းမှာ ၁၈ နှစ်အောက် ဆယ်ကျော်သက် မိန်းကလေးများဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။ စာသားကြိုက်သူ ၇၈.၆ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အမျိုးသမီးများဖြစ်သဖြင့် ယနေ့ ရေပန်း

စားနေသော ဟစ်ဟော့ပီဂီတသီချင်းစာသား များမှာ အမျိုးသမီးပရိသတ်ကို ပိုမိုထိမှန် လွယ်သည်ဟု ခန့်မှန်းရပါသည်။

စိုင်းစိုင်း၊ ထွန်းထွန်း ခေတ်ဖြစ်ပြီလား

စစ်တမ်းပါ ဟစ်ဟော့ပီဂီတအား နှစ်သက်သူလူငယ်များကို ယနေ့ကာလ မြန်မာဟစ်ဟော့ပီဂီတတွင် ရေပန်းစား သော အဆိုတော်များအနက်မှ မည်သည့် အဆိုတော်ကို နှစ်သက်သနည်းဟု မေးခွန်း ထုတ်ထားပါသည်။ စစ်တမ်းပါ ဖြေဆို ချက်များအရ အဆိုတော် စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင် အား ကြိုက်နှစ်သက်သည်ဟူ၍ ၃၈.၅ ရာခိုင်နှုန်းသော လူငယ်များက ဖြေဆိုပါ သည်။ ၃၆.၈ ရာခိုင်နှုန်းမှာ Examplez အဖွဲ့မှ အဆိုတော်ထွန်းထွန်းအား နှစ်သက် ကြောင်း ဆိုပါသည်။ အဆိုတော်တာဘူကို ၁၅.၄ ရာခိုင်နှုန်းက နှစ်သက်ကြောင်း ဆန္ဒပေးပြီး ၁၃.၇ ရာခိုင်နှုန်းက အနုဂ္ဂကို မဲပေးပါသည်။ ကျန်အဆိုတော်အသီးသီး



ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

မှာ ရာနှုန်းအနည်းငယ်ဆီ ဆန္ဒပေးခံရပါသည်။ အထက်ပါရလဒ်များကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်နှင့် ထွန်းထွန်းမှာ ပရိသတ်အများဆုံး ရရှိထားပြီး ဟစ်ဟော့ပ် ဂီတ၏ ဈေးကွက်ဝေစုကို အများဆုံး ရထားဖွယ်ရှိကြောင်း ခန့်မှန်းရပါသည်။

အဆိုလည်းကောင်း၊ ရုပ်ရည်လည်း ပြေပြစ်မှ

ထိုကဲ့သို့ ဟစ်ဟော့ပ်အဆိုတော် အသီးသီးအား နှစ်သက်ရခြင်းအကြောင်း ရင်းကို ရုပ်ရည်နှင့် အဆိုကောင်းခြင်း အချက်နှစ်ချက်ပေါ် အဓိက မူတည်၍ မေးမြန်းထားပါသည်။ ရုပ်ရည်နှင့် အဆိုကောင်းခြင်းအကြောင်းတို့ကြောင့် ယင်း ဟစ်ဟော့ပ်အဆိုတော်များကို နှစ်သက်သူ မှာ ၇၈.၅ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ အဆိုပါ အကြောင်းနှစ်ချက်လုံးကြောင့် မဟုတ်



**ဟစ်ဟော့ပ်စစ်တမ်း (အောင်ကျော်မင်း၊ ကေခိုင်ကျော်)
(၂၀-၂-၂၀၀၅ မှ ၂၅-၂-၂၀၀၅ အတွင်း)**

ဟစ်ဟော့ပ်ဂီတကို နှစ်သက်ခြင်း ရှိ/မရှိ

	၁၈ နှစ်အောက်		၁၈ နှစ်အထက်		စုစုပေါင်း
	ကျား	မ	ကျား	မ	
အလွန်နှစ်သက်	၂၄	၁၀၆	၁၅	၂၁	၁၆၆
အသင့်အတင့်နှစ်သက်	၅၃	၆၉	၅၆	၂၂	၂၀၀
လုံးဝနှစ်သက်ခြင်းမရှိ	၁၂	၄	၇၆	၂	၉၄

အဘယ်ကြောင့် မနှစ်သက်သနည်း

ဆူညံသောကြောင့်	၈	၂	၁၄	၀	၂၄
အဆင့်နိမ့်ဂီတဟု ယူဆသောကြောင့်	၃	၂	၆၅	၀	၇၀
စာသားမနှစ်သက်သောကြောင့်	၂	၀	၆	၀	၈
ကိုယ်တိုင် မသိဆိုတတ်သောကြောင့်	၃	၀	၀	၀	၃
အခြားအကြောင်းကြောင့်	၂	၃	၀	၂	၇

အဘယ်ကြောင့် နှစ်သက်သနည်း

ခေတ်ပေါ်ဂီတဖြစ်သောကြောင့်	၅၈	၆၇	၃၅	၈	၁၆၈
နားထောင်ကောင်းသောကြောင့်	၆၄	၇၅	၁၃	၃၆	၁၈၈
စာသားကောင်းသောကြောင့်	၄	၁၅	၈	၃	၃၀
အခြားအကြောင်းကြောင့်	၀	၄	၁၄	၀	၁၈

ဟစ်ဟော့ပဲအား အဖွဲ့လိုက်နှစ်သက်ခြင်းလော၊ အဖွဲ့ထဲမှတစ်စုံတစ်ဦးအား နှစ်သက်ခြင်းလော

အဖွဲ့လိုက်သာ နှစ်သက်သည်	၁၂	၆	၁၈	၁၀	၄၆
တစ်စုံတစ်ဦးကိုသာ နှစ်သက်သည်	၇	၃၀	၃	၂၀	၆၀
နှစ်ခုစလုံး ဖြစ်သည်	၆၉	၁၄၆	၁၂၅	၁၄	၂၅၄

ဟစ်ဟော့ပဲအဆိုတော်ထဲတွင် အနှစ်သက်ဆုံး

စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်	၃၂	၇၀	၃၀	၈	၁၄၀
ထွန်းထွန်း	၂၄	၇၇	၁၂	၂၁	၁၃၄
ဘာဘူ	၂၆	၆	၂၂	၂	၅၅
အနဂ္ဂ	၁၈	၂၃	၁၀	၀	၅၁
အခြား	-	-	-	-	၇၈

* မှတ်ချက်။ ။ ဟစ်ဟော့ပဲအဆိုတော် နာမည်အားလုံးလိုလို၏ အမည်များအား စစ်တမ်းတွင် ထည့်သွင်းကောက်ခံခဲ့သော်လည်း ရာနှုန်းအနည်းငယ်သာ ဆန္ဒပေးခံရသူများကို 'အခြား'ဟူသော စာရင်းတွင် စုပေါင်းထည့်သွင်းထားပါသည်။

ဟစ်ဟော့ပဲအဆိုတော်တစ်ဦးဦးကို ဘာကြောင့်နှစ်သက်

ရုပ်ရည်ကြောင့်	၀	၁၁	၂	၈	၂၁
အဆိုကောင်းသောကြောင့်	၃၁	၁၀	၂၂	၈	၇၁
နှစ်ခုစလုံးကြောင့်	၃၀	၁၂၆	၂၀	၂၀	၁၉၆
တစ်ခုမဟုတ်	၃၀	၀	၄၂	၆	၇၈

ဟုဆိုထားသူများမှာ ၂၁.၄ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိပါသည်။ ရုပ်ရည်သက်သက်ကိုသာ နှစ်သက်သူ ၅.၅ ရာခိုင်နှုန်း ပါဝင်သည်ကို တွေ့ရပြီး အဆိုပါလူငယ်အားလုံးလိုလိုမှာ အမျိုးသမီးများဖြစ်ပြီး လေးဦးသာ အမျိုးသားဖြစ်ကာ ၎င်းတို့လေးဦးအနက် သုံးဦးမှာ NO အဖွဲ့ကို နှစ်သက်အားပေးနေသူ

များဖြစ်ပြီး တစ်ဦးမှာ စိုင်းစိုင်းခမ်းလှိုင်၏ ပရိသတ်ဟု ဖွင့်ဟပြောဆိုပါသည်။ စစ်တမ်း၏ဖော်ပြချက်များအရ လက်ရှိကာလတွင် ဟစ်ဟော့ပဲအဆိုတော်တစ်ဦး ဈေးကွက်ရရှိရေးမှာ သီဆိုမှုကောင်းရုံသာမက ရုပ်ရည်ပြေပြစ်မှုသည်လည်း အရေးပါနေသည်ကို တွေ့ရမည် ဖြစ်ပါသည်။

နိုင်ငံတကာ ဟစ်ဟော့ပဲက ဘယ်လောက် လွှမ်းမိုးနေ

ယနေ့ကာလတွင် ရေပန်းစားသော ဟစ်ဟော့ပဲဂီတသည် တစ်စစ ကမ္ဘာနှင့် အဝန်းသို့ ပျံ့နှံ့ရောက်ရှိလာပေရာ မူရင်း

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီအဖွဲ့တွေကိုရော နားထောင်ဖြစ်သလော

မြန်မာဟစ်ဟော့ပီရေပန်းမစားမီကတည်းက နားထောင်ဖြစ်၁၄	၁၈	၄၃	၉	၈၄
မြန်မာဟစ်ဟော့ပီရေပန်းစားလာမှ နားထောင်ဖြစ်၁၆	၁၂	၆၆	၁၀	၁၀၄
လုံးဝနားမထောင်	၈၀	၁၁၆	၃၀	၂၄၉

ဟစ်ဟော့ပီစတိတ်ရှိုးလုပ်တိုင်း ကြည့်ဖြစ်သလော

ကြည့်ဖြစ်တယ်	-	-	-	-	၆၆
တစ်ခါတစ်ရံကြည့်ဖြစ်တယ်	-	-	-	-	၁၉၁
လုံးဝမကြည့်ဖြစ်	-	-	-	-	၁၄၇

ဘာကြောင့် မကြည့်ဖြစ်သနည်း

လက်မှတ်ခရီးနှုန်း မြင့်မားသည်ဟု ယူဆ၍	-	-	-	-	၁၂၂
အိမ်နှင့် အလှမ်းဝေးသောကြောင့်	-	-	-	-	၁၅
မိဘ/အုပ်ထိန်းသူခွင့်မပြုသောကြောင့်	-	-	-	-	၂၃
အခြားအကြောင်းကြောင့်	-	-	-	-	၂၆

ဟစ်ဟော့ပီစီးရီးများအား VCD မထွက်မီ တိပ်နှင့် VCD စထွက်ကတည်းက ဝယ်ယူအားပေးခြင်း ရှိသလော

CD (သို့) တိပ်ခွေ စထွက်ထွက်ခြင်း ဝယ်ဖြစ်တယ်	-	-	-	-	၇၆
VCD ထွက်မှ ဝယ်တယ်	-	-	-	-	၂၆၅
တစ်ခါတစ်ရံ တိပ်ခွေ (သို့) CD ဝယ်ဖြစ်တယ်	-	-	-	-	၂၃

ကျေးဇူးတင်လွှာ ။ ။ ဟစ်ဟော့ပီစစ်တမ်းအားလုံး ဂရုတစိုက် ဖြေကြားပေးသော တက္ကသိုလ်အသီးသီးနှင့် ယူဇနဥယျာဉ်မြို့တော်ရှိ ကျောင်းသူကျောင်းသားများ၊ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ မြို့နယ်အသီးသီးမှ မိတ်ဆွေသူငယ်ချင်းများနှင့် အကြံဉာဏ်ပေးသူအားလုံးအား အထူးအားဖြင့် ကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း မှတ်တမ်းပြုပါသည်။

မွေးဖွားရာဒေသများမှ မိမိတို့နိုင်ငံသို့ ပျံ့နှံ့လာသော နိုင်ငံခြား ဟစ်ဟော့ပီသီချင်းများနှင့်ပတ်သက်၍ စစ်တမ်းထုတ်ကြည့်ထားပါသည်။ စစ်တမ်းတွင် ဖြေကြားထားသူများအနက် ၁၈.၆ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ ဟစ်ဟော့ပီဂီတရေပန်းမစားမီကတည်းက နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီသီချင်းများကို နားထောင်လာပြီး ၁၉ ရာခိုင်နှုန်းမှာ မြန်မာဟစ်ဟော့ပီများ ရေပန်းစားလာမှသာ နားထောင်ဖြစ်ကြောင်း ဆိုထားပါသည်။ နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီဂီတကို

နားထောင်လေ့မရှိသူမှာ အများစုဖြစ်ပြီး စုစုပေါင်း ၆၂.၄ ရာခိုင်နှုန်း ရှိသည်။ နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီသီချင်းများကို နားထောင်လေ့ရှိသူအများစုမှာ ၁၈ နှစ်အထက် အမျိုးသားများဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့အနက် တချို့မှာ ပြည်တွင်းရှိ ဟစ်ဟော့ပီဂီတအနေအထားမှာ နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီဂီတအဆင့်အတန်းကို မမီဟူ၍ ယူဆကြောင်း အလွတ်သဘောပြောဆိုကြပါသည်။ သို့သော် စစ်တမ်းတွင် ပြည်တွင်းဟစ်ဟော့ပီဂီတအရည်အသွေးနှင့် နိုင်ငံခြားဟစ်ဟော့ပီကို

ချိန်ထိုးရန် ရည်ရွယ်လိုခြင်းမရှိဘဲ ပြည်တွင်း၌ ဟစ်ဟော့ပီဂီတရေပန်းစား လွှမ်းမိုးမှုအနေအထားကိုသာ ဆန်းစစ်လိုခြင်းကြောင့် အရည်အသွေးနှင့်ပတ်သက်၍ သဘောထားစစ်တမ်း ကောက်ယူထားခြင်း မရှိပါ။

ဟစ်ဟော့ပီစတိတ်ရှိုးနှင့် ပရိသတ်

ဟစ်ဟော့ပီအဖွဲ့များ၏ စတိတ်ရှိုး ဖျော်ဖြေပွဲများကို အားပေးသူ ဟစ်ဟော့ပီပရိသတ်အနေအထားကိုလည်း စစ်တမ်း

တွင် ထည့်သွင်းဆန်းစစ်ထားပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပီဂီတ နှစ်သက်သူ လူငယ်များအနက် ၁၆.၃ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဟစ်ဟော့ပီစတီတီရှိုးအတော်များများကို သွားရောက်အားပေးကြည့်ရှုလေ့ရှိသူများဖြစ်ပြီး ၄၇ ရာခိုင်နှုန်းမှာ တစ်ခါတစ်ရံ ကြည့်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ ၃၆.၆ ရာခိုင်နှုန်းမှာ လုံးဝမကြည့်ဖြစ်သူများ ဖြစ်ပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပီစတီတီရှိုး မကြည့်ဖြစ်ရခြင်း အကြောင်းရင်းများကို မေးမြန်းကြည့်ရာတွင် လက်မှတ်ခကြီးမြင့်သည်ဟု ယူဆ၍ မကြည့်ဖြစ်သူ ၆၇.၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး မိဘ



အုပ်ထိန်းသူနှင့်မပြုသောကြောင့်ဟုဆိုသူ ၁၂.၂ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ အိမ်နှင့် အလှမ်းဝေးသဖြင့် သွားရောက်အားပေးသူ ၇.၁ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် အခြားအကြောင်းကြောင့်ဟုဖြေဆိုသူ ၁၃.၃ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ အဆိုပါအချက်ကို ဆန်းစစ်ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဟစ်ဟော့ပီစတီတီရှိုးများ ကြည့်ရှုလိုသော်လည်း ငွေကြေးကြောင့် မကြည့်ဖြစ်သူ ပိုမိုများပြားကြောင်းကို တွေ့ရှိရမည် ဖြစ်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာ စတီတီရှိုးလက်မှတ်ခများနှင့် နှိုင်းဆလျှင် မပြောပလောက်သော ငွေကြေးအတိုင်းအဆဖြစ်သော်ငြား တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေအနေအထားကြောင့် ယခုကဲ့သို့သောအဖြေမျိုး ထွက်ရှိလာရသည်ဟု ယူဆရပါသည်။

ဟစ်ဟော့ပီအခွေတွေကို ဘယ်လောက် အားပေးနေ

မြန်မာဟစ်ဟော့ပီအဖွဲ့ များနှင့် အဆိုတော်တို့ကို နှစ်သက်သည်ဟုဆိုသော လူငယ်များ၏ အဆိုပါမြန်မာဟစ်ဟော့ပီတေးစီးရီးများအား မည်သို့မည်ပုံအားပေးနေသည်ကိုလည်း စစ်တမ်းတွင် ထည့်သွင်းဆန်းစစ်ထားပါသည်။ စစ်တမ်းအရ သိရသည်မှာ ဟစ်ဟော့ပီဗီစီဒီကာရာအိုနေ

အခွေ မထွက်မီ တိပ်ခွေနှင့် Audio CD အခွေ စထွက်သည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ဝယ်ယူအားပေးသော လူငယ်ပရိသတ်မှာ ၂၀.၉ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး ဗီစီဒီအခွေထွက်ရှိလာမှ အားပေးဝယ်ယူသောသူများမှာ ၇၃.၁ ရာခိုင်နှုန်း ရှိနေပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပီတေးစီးရီးအခွေများကို တစ်ခါတစ်ရံမှ ဝယ်ယူအားပေးသော ပရိသတ်မှာ ၆.၀ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ သို့အတွက် ဟစ်ဟော့ပီတေးစီးရီးလောကတွင်လည်း ဗီစီဒီ ဝယ်လိုအားက အဓိကဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရမည်ဖြစ်သည်။

မနှစ်သက်သူများ

စစ်တမ်းအရ ဟစ်ဟော့ပီဂီတကို မနှစ်သက်ဟုဆိုထားသူ ၂၀.၄ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့အနက် ၈၀.၉ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ၁၈ နှစ်အထက် လူငယ်အမျိုးသားများ ဖြစ်နေပါသည်။ ဟစ်ဟော့ပီဂီတအား နှစ်သက်ခြင်းမရှိသူ ၇၄.၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အဆင့်နိမ့်ဂီတဟု ယူဆသောကြောင့် မနှစ်သက်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်းဆိုကြပြီး ၂၅.၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ဆူညံသောကြောင့်ဟု မှတ်ချက်ပြုကြသည်။ ၈.၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ စာသားမကြိုက်သောကြောင့်ဖြစ်ပြီး ၁၇

ရာခိုင်နှုန်းမှာ အခြားအကြောင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ အဆင့်နိမ့်ဂီတဟု ယူဆသူ အားလုံးလိုလိုမှာ အမျိုးသားများ ဖြစ်ပါသည်။ စာသားမကြိုက်သောကြောင့်ဟုဆိုသူ အမျိုးသားအချို့မှာ ဟစ်ဟော့ပီစာသားအချို့မှာ အသုံးအနှုန်းများ ရိုင်းစိုင်းသည်ဟု ထင်သောအကြောင်းကြောင့် မနှစ်သက်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း အလွတ်သဘော ပြောဆိုပါသည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ ယနေ့ကာလ၌ ဟစ်ဟော့ပီဂီတသည် မြန်မာလူငယ်များ ကြား၌ လွှမ်းမိုးထားနိုင်သောအနေအထားကို စစ်တမ်း၌ မြင်တွေ့ကောက်ချက်ဆွဲနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ဟစ်ဟော့ပီဂီတလွှမ်းမိုးသက်ဝင်မှုကြောင့် ဟစ်ဟော့ပီနှင့် ဆက်နွယ်ပတ်သက်၍ မြန်မာလူငယ်အချို့၏ ဝတ်စားဆင်ယင်မှု၊ အပြုအမူနှင့် စရိုက်လက္ခဏာများ ပြောင်းလဲလာခြင်းကို ရိပ်စားနားလည်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ ယနေ့ မြန်မာဂီတဈေးကွက်တွင် ဟစ်ဟော့ပီအဖွဲ့များ၊ အဆိုတော်များ၏ အနေအထားကိုလည်း တစ်စိတ်တစ်ဒေသအားဖြင့် အကဲခတ်နိုင်မည်ဟု ယူဆပါသည်။

အောင်ကျော်မင်း



Marketing နှင့် မြန်မာ့စီးပွားရေးဝန်းကျင်

ထားထားမြင့်

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကျင့်သုံးလာသောအခါ ဈေးကွက်စီးပွားရေးနှင့်အတူပါလာသည့် Marketingဆိုသော ဝေါဟာရသည် မြန်မာလူမှုစီးပွားဝန်းကျင်သို့ တဖြည်းဖြည်း စိမ့်ဝင်ရောက်ရှိလာသည်။ သို့ရာတွင် Marketingဆိုသော ဝေါဟာရ၏ အဓိပ္ပာယ်ကို နားလည်သဘောပေါက်၍ လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှုမှာ နိုင်ငံတကာနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက အလှမ်းကွာဝေးနေသေးကြောင်း Marketing ကျွမ်းကျင်သူတို့က သုံးသပ်ကြပါသည်။

Marketing ဆိုသည်မှာ

မနှင်းဆီသည် ဘွဲ့ရရှိပြီးသည့်နောက် အလုပ်တစ်ခုကို အမြန်ဆုံးရရှိရန် ကြိုးစား

နေသူ ဖြစ်သည်။ တစ်နေ့တွင် စာတိုက် သေတ္တာမှတစ်ဆင့် မနှင်းဆီ လျှောက်ထား ခဲ့သော ကုမ္ပဏီက မနှင်းဆီကို လူတွေ့

အင်တာဗျူးလာရောက်ဖြေဆိုရန် အကြောင်းကြားလာသည်။ ဝမ်းသာအားရနှင့် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကို သွားရောက်တွေ့ဆုံခဲ့သော မနှင်းဆီသည် ကုမ္ပဏီက ခန့်အပ်လိုက်သော ရာထူးနေရာကိုမူ စိတ်ပျက်စွာ ငြင်းပယ်လိုက်ပါသည်။

“ကျွန်မကို သူတို့ကုမ္ပဏီက တင်သွင်းတဲ့ပစ္စည်းအတွက် Marketingလုပ်ရမယ်လို့ ပြောတယ်။ အလုပ်မရှိတာ မှန်ပေမယ့် နေပူစပ်ခါး ပစ္စည်းလျှောက်စပ်တာတော့ မလုပ်နိုင်ဘူး။ အောက်ကျနောက်ကျလည်း နိုင်တယ်လေ” ဟု မနှင်းဆီက ရှင်းပြသည်။

Marketingဆိုသော ဝေါဟာရ၏ အဓိပ္ပာယ်ကို မနှင်းဆီ၏ နားလည်မှုမှာ စီးပွားရေးပညာရှင်တို့၏ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်နှင့် သီးခြားစီဖြစ်နေကြောင်း စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးသိန်းအောင်က သုံးသပ်ပါသည်။ Marketing ကို ဈေးကွက်ဝင် ရောင်းချဖြန့်ဖြူးမှုပညာဟု ဈေးကွက်စီးပွားကျွမ်းကျင်သူတို့က အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆို၍ Marketing ပြုလုပ်သည်ဆိုခြင်းမှာ စားသုံးသူလိုအပ်ချက်ကို သိရှိအောင် လေ့လာသုတေသနပြုခြင်းသာဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ကုမ္ပဏီအတော်များများတွင် Marketing မန်နေဂျာပြုလုပ်ခဲ့ပြီး လက်ရှိ Hotel Nikko Royal Lake ၏ Communication & Marketing Manager ဖြစ်သူ ဦးဇေယျာဝင်းကမူ

“ကျွန်တော့်အတွက် Marketing လုပ်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့် Product ရဲ့ အားနည်းချက် အားသာချက်ကို Research လုပ်တာပါ။ ပစ္စည်းရောင်းရဖို့ လိုက်စပ်တယ်ဆိုတာကတော့ Sale လုပ်တာပဲဖြစ်တယ်” ဟု ဆိုသည်။ လက်ရှိနာမည်ကြီး လျှပ်စစ်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ Marketing Manager ဖြစ်ပြီး Marketing ဝန်ထမ်းလုပ်သက် ၁၁ နှစ်ရှိသူ ဒေါ်ကျော်စန္ဒာက “Marketing မှာ Market Data Collection (ဈေး

ကွက်အချက်အလက် ကောက်ယူခြင်း) Market Surveying (ဈေးကွက်လေ့လာခြင်း)၊ Product Promotion (ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း)တွေပါသလို စားသုံးသူရဲ့ ကျေနပ်မှုရအောင် ဆောင်ရွက်ရတာဖြစ်လို့ ပစ္စည်းအရောင်းတစ်ခုတည်းသာမဟုတ်ပါဘူး။ အပြင်ထွက်ပြီး လုပ်ရတာမဟုတ်ဘဲ ရုံးမှာ လုပ်လို့လည်း ရပါတယ်” ဟု ရှင်းပြသည်။

Marketing ငှောက်ရိုလားခြင်း

၁၉၆၀ ခုနှစ်ဝန်းကျင်မှစ၍ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ B.Com. ဘွဲ့ ဒုတိယနှစ်သင်တန်းတွင် သင်ကြားခဲ့သော Business Organization ဘာသာရပ်၏ သင်ခန်းစာခြောက်ခုအနက် တစ်ခုမှာ Marketing ဘာသာရပ်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကျော်တွင်မှ ကျင့်သုံးခဲ့သော ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကြောင့် ရောက်ရှိလာသော နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများမှ Marketing Manager, Marketing Executive များကို စတင်ခန့်အပ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု Marketing သင်တန်းများကို ဖွင့်လှစ်သင်ကြားပေးနေသော MHR သင်တန်းကျောင်းမှ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ဦးအေးကျော်က ဆိုပါသည်။

“မြန်မာကုမ္ပဏီတွေက အရင်စလုပ်ပေမယ့် သူတို့က Sales Manager ပဲ ခေါ်တယ်။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေကတော့ မြန်မာပြည်မှာ လုပ်ငန်းစလုပ်တာနဲ့ Marketing ဝန်ထမ်းလိုတယ်လို့ သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံအရ ခံယူတယ်။ သူတို့ဘာသာ သင်တန်းပေးတယ်” ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အရ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြသော နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများသည် ၎င်းတို့ကုမ္ပဏီ၏ Marketing ဝန်ထမ်းများကို မလေးရှား၊ ထိုင်းနိုင်ငံတို့တွင်သာမက အင်္ဂလန်နိုင်ငံသို့ပင် စေလွှတ်၍ Marketing ပညာရပ်

ကို သင်ကြားစေခဲ့သည်ဟု ဦးအေးကျော်က ဆိုသည်။ ထို့နောက်တွင်မှ ပညာတတ်များ အုပ်ချုပ်သည့် မြန်မာကုမ္ပဏီများ၊ နိုင်ငံရပ်ခြားနှင့် အဆက်အသွယ်ရှိသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီများကလည်း Marketing ၏ အရေးပါပုံကို နားလည်လာ၍ Marketing ဝန်ထမ်းများကို ခန့်အပ်လာသည်ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။ ယနေ့ နေ့စဉ်ထုတ်သတင်းစာများတွင် ပါရှိသော ကုမ္ပဏီများ၏ အလုပ်ကြော်ငြာများတွင် Marketing Manager, Marketing Executive စသည်ဖြင့် Marketing ဝန်ထမ်းများ ခေါ်ဆိုမှုမှာ အခြား ဝန်ထမ်းဦးရေထက် သိသိသာသာ များပြားလာသဖြင့် Marketing ဝန်ထမ်းသည် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းလောကတွင် နေရာယူလာသည်မှာ ထင်ရှားပေသည်။

ဘယ်လိုအရေးပါမှု

ကုမ္ပဏီတစ်ခု ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲစေရန် စာရင်းကိုင်မှုပညာက ပြုလုပ်ပေးနိုင်သကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တိုးတက်သွားအောင် Marketing ပညာကသာလျှင် ပြုလုပ်ပေးနိုင်ကြောင်း စီးပွားရေးပညာရှင် ဦးသိန်းအောင်က ဆိုသည်။ ကျွမ်းကျင်သော Marketing ဝန်ထမ်းသည် လူထုဆက်သွယ်ရေးကို အမြဲဂရုစိုက်နေသဖြင့် Marketing သမားကောင်းရှိသော ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်သည် ဈေးကွက်ထဲတွင် ၎င်း၏ နာမည်ကို ရေရှည်တည်တံ့ထိန်းသိမ်းနိုင်လေ့ရှိသည်ဟု Hotel Nikko Royal Lake မှ Marketing Manager ဦးဇေယျာဝင်းက ဆိုသည်။

လျှပ်စစ်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီမှာ Marketing Manager ဒေါ်ကျော်စန္ဒာက “Marketing ကောင်းတာ ကုမ္ပဏီအတွက် အတော်အရေးပါပါတယ်။ Marketing ကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ Image ကို ထိခိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဘာလို့လည်းဆိုတော့ Marketing က Customer နဲ့ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်

နေရလို့ပါ” ဟု သူမ၏အမြင်ကို ရှင်းပြသည်။

Sales & Marketing

“ဒီမှာက Marketing ဘယ်လောက်ကောင်းတယ်ဆိုတာ ပစ္စည်းဘယ်လောက်ရောင်းရသလဲနဲ့ တွက်ကြတယ်။ အမှန်တော့ Marketing ကောင်းတယ်ဆိုတာ အရောင်းပမာဏနဲ့ မတွက်ဘူး။ စစ်မှန်တဲ့ Marketing သမားဆိုတာ ရောင်းရငွေကို လက်နဲ့တောင် မကိုင်ရဘူး” ဟူ၍ Marketing သင်တန်းများကို စာတွေ့လက်တွေ့ သင်ကြားပေးနေသော MHR ၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ဦးအေးကျော်က ပြောကြားသည်။ Marketing ဝန်ထမ်းခန့်၍ ပစ္စည်းလှည့်လည်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီဒါရိုက်တာများသည် Marketing ၏ အဓိပ္ပာယ်ကို လွဲမှားစွာ အသုံးပြုနေခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ၎င်းတို့ကြောင့်ပင် Marketing ပညာကို ပစ္စည်းရောင်းချခြင်း (Sales) ဟု နားမလည်သူတို့က အထင်မှားနေသည်ဟု ဦးအေးကျော်က ရှင်းပြသည်။ Marketing ပညာကို အသေအချာမသိသောသူများကို အထင်အမြင်လွဲမှားစေသည်မှာ လူနေရပ်ကွက်များတွင် ပစ္စည်းအချို့ လှည့်လည်ရောင်းချနေသော Marketing သမားများကြောင့် ဖြစ်သည်။

“အလုပ်ပိတ်တဲ့ရက်တွေဆို အိမ်မှာနားနားနေနေ မနေရဘူး။ တော်ကြာ ရေမွှေး၊ တော်ကြာ ခေါင်းလျှော်ရည်နဲ့ Marketing ဆင်းတယ်ဆိုပြီး ပစ္စည်းတွေ လာရောင်းနေကြတယ်။ အပြောကောင်းရင် အားနာပြီး ဝယ်မိတတ်လို့ ခုတော့ တံခါးပဲ ပိတ်ထားတယ်” အရောင်းသမားများ မကြာခဏ လာရောက်တတ်သည့် ရန်ကုန် မြို့ဆင်ခြေဖုံးရပ်ကွက်မှ ကျောင်းဆရာမ တစ်ဦးက ပြောဆိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ရန်ကုန် မြို့တွင်မက နယ်မြို့ကြီးများအထိပင် အဆိုပါ Marketing သမားများ ရောက်ရှိလာတတ်ကြောင်း အိန္ဒိယနယ်စပ် တမူးမြို့မှ

မြို့ခံတစ်ဦးက ဆိုသည်။ Marketing ပညာရပ်ကို နားမလည်သူတို့ကမူ အဆိုပါ အရောင်းသမားများကို Marketing သမားများဟု လွယ်လွယ်ခေါ်ဝေါ်တတ်ကြသည်။

“ဒါ Marketing လုပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒါ ပစ္စည်းရောင်းနေတာ။ Marketign ဝန်ထမ်းလို့လည်း ပြောလို့မရဘူး။ အရောင်းဝန်ထမ်းလို့ပဲ ပြောရမယ်” ဟု MHR မှ ဦးအေးကျော်က ရှင်းပြသည်။

Hotel Nikko မှ ဦးဇေယျာဝင်းကမူ “အလုပ်ရှင်ရဲ့ Marketing အပေါ် နားမလည်မှုကြောင့် သူတို့က သူတို့ကိုယ်သူတို့ Marketing လို့ ထင်နေတာပါ” ဟု ၎င်း၏ အမြင်ကို ရှင်းပြသည်။

Marketing ဘာသာရပ်စာအုပ်များတွင် ရောင်းချမှု (Sales) သည် Marketing ၏ လက်အောက်တွင်သာ ရှိသည်ဟု ပြဋ္ဌာန်းထားကြောင်း ဦးအေးကျော်က ဆိုသည်။

မြန်မာ Marketing ဝန်ထမ်း

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ကျယ်ပြန့်လာသည်နှင့်အမျှ မြန်မာ့ဝန်ထမ်းလောကတွင် Marketing Manager, Assistance Marketing, Marketing Executive စသည်ဖြင့် Marketing ဝန်ထမ်းအများအပြား ရှိလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ သို့ရာတွင် နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများနှင့် Marketing ပညာကို သင်ယူဖူးသူများမှအပ Marketing ကို ခြေခြေမြစ်မြစ် သိရှိသူမှာ အနည်းစုသာ ဖြစ်နေကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ အချို့မှာ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်က Marketing ဝန်ထမ်းအလုပ်ကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ ရွေးချယ်ခဲ့သော်လည်း အချို့မှာမူ အခြေအနေကြောင့် Marketing ဝန်ထမ်းဖြစ်လာရသူများ ဖြစ်သည်။

“သမီးက ဆယ်တန်းအောင်ပြီးလို့ အလုပ်လိုက်လျှောက်တော့ မဂ္ဂဇင်းကြော်ငြာကောက်ရတဲ့ Marketing အလုပ် ရတယ်။

အဲဒီအလုပ်ကနေ Marketing ဖြစ်လာတာပဲ” ဟု မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်၏ Marketing ဝန်ထမ်းအမျိုးသမီးငယ်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ပြင်သစ်အလှကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို Marketing လုပ်ပေးရသော မဇာခြည် အိအိစိုးကမူ ယခင်က အတွေ့အကြုံမရှိခဲ့သော်လည်း အလုပ်ထဲရောက်မှ Marketing အလုပ်ကို စိတ်ဝင်စားလာသည်ဟု ဆိုသည်။

“နွေရာသီတို့ ဘာတို့ဆိုရင် စိတ်ပျက်တယ်။ Clinet တွေက စစ်စစ်ပေါက်ပေါက်တွေ မေးရင်လည်း စိတ်ပျက်တယ်” ဟု အခြေအနေအရ Marketing တစ်ဦးဖြစ်လာသည့် လူငယ်တစ်ဦးက ညည်းတွားပါသည်။ သို့ရာတွင် နာမည်ကြီး လျှပ်စစ်ပစ္စည်းကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ Marketing Manager ဒေါ်ကျော်စန္ဒာကမူ-

“အခြေအနေအရ ဖြစ်လာပေမယ့် စိတ်ဝင်စားမှု ရှိပါတယ်” ဟု ပြောကြားသည်။ စုစုပေါင်း Marketing ဝန်ထမ်းလုပ်သက် ၁၁ နှစ် ရလာခဲ့သော သူမက အခြားအလုပ်အကိုင်ကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်လိုစိတ် မရှိဘဲ မိမိအလုပ်အပေါ် ကျေနပ်မှု ရှိသည်ဟု ဆိုပါသည်။

အရည်အချင်း

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီအတော်များများ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြုလုပ်လာကြသော ယနေ့အချိန်တွင် အရည်အချင်းပြည့်ဝသော မြန်မာ Marketing ဝန်ထမ်းများ ရှိလာပြီဟု MHR မှ ဦးအေးကျော်က ဆိုသည်။

Hotel Nikko မှ Marketing Manager ဦးဇေယျာဝင်းက “Marketing သမားကောင်းဆိုတာ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့နှစ်အတွင်း ကိုယ့် Product အပေါ် တစ်ခုခုလုပ်ပြနိုင်ရမယ်။ ကိုယ်လုပ်နေပေမယ့် Product က ဘာမှ ဖြစ်မလာဘူးဆိုရင် တစ်ခုခုလွဲနေပြီ” ဟု ရှင်းပြသည်။

အလုပ်ခေါ်ကြော်ငြာများမှ Mar-

keting ဝန်ထမ်း၏ အရည်အချင်းတွင် ရုပ်ရည်ချောမော ပြေပြစ်ရမည်ဟူသော အချက်ကို ဖော်ပြထားလေ့ ရှိသည်။ ထိုအချက်နှင့် ပတ်သက်၍ MHR မှ ဦးအေးကျော်က “ရုပ်ရည်ချောမောမယ်၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမယ်ဆိုရင် အောင်မြင်မယ်” ဟု ပြောကြားခဲ့သော်လည်း Hotel Nikko မှ ဦးဇေယျာဝင်းကမူ “Personality ကောင်းရင် လုံလောက်ပါပြီ” ဟု ဆိုသည်။ ဒေါ်ကျော်စန္ဒာကမူ “ရုပ်ချောဖို့ထက် ကိုယ့်ရဲ့ Feature နဲ့လိုက်အောင် သပ်သပ်ရပ်ရပ် ဝတ်စားဆင်ယင်ဖို့က Marketing သမားအတွက် အရေးကြီးပါတယ်။ အဓိကကတော့ Marketing Creation Power ပါပဲ” ဟု ရှင်းပြသည်။

သို့ရာတွင် Marketing သမားတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်းတွင် Marketing ပညာကို စနစ်တကျ တတ်မြောက်ခြင်း၊ မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝရှိခြင်း၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်ခြင်း၊ အရောင်းအဝယ် ဝါသနာပါခြင်း စသောအချက်များသည် အရေးပါသောအချက်များဖြစ်ကြောင်း Marketing Manager အတော်များများက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားကြသည်။

သင်တန်းများ

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အောင်မြင်သော Marketing ဝန်ထမ်းများတွင် Marketing သင်တန်းများကို တက်ရောက်ဖူးသူများ၊ ဒီပလိုမာ ရရှိထားသူများ ရှိသကဲ့သို့ Marketing နှင့် ပတ်သက်၍ မည်သည့်သင်တန်းကိုမျှ မတက်ရောက်ဖူးသူများလည်း ရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။

“လက်တွေ့ပဲရှိပြီး စာတွေ မရှိခဲ့ရင်တော့ ရေရှည်မှာ အောင်မြင်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူး” ဟု ဦးဇေယျာဝင်းက ဆိုသည်။ ဦးဇေယျာဝင်းက Marketing ပညာရပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ပါမောက္ခဒေါ်နုနုယဉ်၊ ဒေါ်ခင်စန်းရီတို့ထံတွင် လေ့လာသင်ကြားခဲ့သလို

ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တွင် ဖွင့်လှစ် ထားသော DMA သင်တန်းမှလည်း Marketing ပညာကို လေ့လာခွင့် ရရှိခဲ့ သည်ဟု ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားလူသုံးကုန် အမျိုးမျိုး ဖြန့်ချိနေသော Mega ကုမ္ပဏီ၏ Marketing Manager ဦးကျော်ကိုကိုက လည်း Marketing ပညာရပ်နှင့် ပတ် သက်၍ သင်တန်းများ တက်ရောက်ထား သည်ဟု ပြောကြားသည်။

Marketing ဒီပလိုမာသင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်သင်ကြားပေးနေသော MHR သင်တန်းကျောင်း၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ဦးအေးကျော်က “ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ သင် ကြားနေတဲ့ Marketing ပညာရပ်နဲ့ စာအုပ်တွေက နိုင်ငံခြားက ဝယ်ပြီး သင်ရ တာ။ တချို့စာအုပ်ဆို စတာလင်ပေါင် ၆၀ လောက် ကျတယ်” ဟု ဆိုသည်။ အဖိုးအခ ကြီးမားသော နိုင်ငံတကာ စာအုပ်စာတမ်း များကို ဝယ်ယူအသုံးပြုရသဖြင့် ဈေးကြီး သည်ဟု ဆိုနိုင်သော်လည်း နိုင်ငံတကာနှင့် နှိုင်းယှဉ်က ဈေးအလွန်သက်သာသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

MHR မှာ Marketing သင်တန်း များကို စတင်သင်ကြားစဉ်က သင်တန်း သား ၁၄ ဦးခန့်သာ ရှိခဲ့သော်လည်း ယခု နှစ်ဝန်းကျင်တွင် Marketing သင်တန်း များ လာရောက်သင်ကြားသူ ၁၅၀ ခန့် ရှိလာသဖြင့် Marketing ကို ဘာသာရပ် အဖြစ် သင်ကြားသင်ယူလိုမှုများ ရှိလာပြီ ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။ MHR တွင် လာရောက်သင်ကြားနေသော Marketing သင်တန်းသားများတွင် ဝန်ထမ်းများသာမက ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်များပင် ပါဝင်နေကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

MHR တွင် တက်ရောက်နေသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ အကြီးအကဲတစ်ဦးက “ကိုယ့်ကုမ္ပဏီမှာက MBA တွေ၊ CPA တွေ ခန့်ထားတာဆိုတော့ ကိုယ်က Mar- keting ကို တီးမိခေါက်မိဖို့ လိုတယ်။

နို့မို့ရင် သူတို့ကို အုပ်ချုပ်လို့မရဘူး” ဟု ၎င်း၏ သင်တန်း တက်ရောက် ရခြင်း အကြောင်းကို ရှင်းပြသည်။

နိဂုံး

Marketing ဟူသော စကားလုံး သည် မြန်မာလူမှုစီးပွားဝန်းကျင်တွင် ရင်း နီးလာပြီဖြစ်သော်လည်း မြန်မာကုမ္ပဏီ ကြီးများ၏ အကြီးအကဲအချို့မှာ Mar- keting ပညာကို နားလည်သဘောမပေါက် မှုများ ရှိနေသေးသည်ဟု ဦးဇေယျာဝင်းက ပြောကြားသည်။

“ကျွန်တော် Advertising Agency မှာလည်း လုပ်ဖူးတယ်။ နာမည်ကြီး Battery ကုမ္ပဏီမှာလည်း Marketing လုပ်ဖူးပါတယ်။ ကြော်ငြာအေဂျင်စီမှာ တုန်းက Boss ကိုယ်တိုင်က Marketing ကို နားလည်လို့ အဆင်ပြေတယ်။ Battery ကုမ္ပဏီမှာတော့ Boss ကိုယ်တိုင်က နားမ လည်လို့ လုပ်ရတာ အတော်ခက်ပါတယ်။ Marketing ကို မခိုင်းတတ်ဘူး” ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

Marketing သမားများအနေဖြင့် အချင်းချင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုများရှိသကဲ့သို့ အခြားပြင်ပ ပြိုင်ဆိုင်မှုမျိုးလည်းရှိသည် ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

“ယှဉ်ပြိုင်ရတဲ့အတွက် ဆောင်ရွက် မှုတွေက ထူးခြားပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတယ်” ဟု ဒေါ်ကျော်စန္ဒာက သူမ အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြသည်။ သို့ရာတွင် သင်တန်းများ တက်ရောက်ခွင့်ရနေပြီဖြစ် သော်လည်း လက်တွေ့ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် Marketing ကို အသုံးချခွင့် မရသေးပါဟု လည်း သူမက ထပ်လောင်းပြောကြား သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် Marketing နှင့် Sale၊ Marketing နှင့် Advertising ကို အတူတူဟု ထင်မြင်နေကြဆဲဖြစ်သည်ကို လည်း တွေ့မြင်ရသည်။

အခြားဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများတွင်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် Marketing

လုပ်ငန်းအတွက် အများဆုံးငွေကြေးသုံးစွဲ ဆောင်ရွက်ကြသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် Mar- keting အပိုင်းတွင် ငွေကြေးသုံးစွဲမှုကို တတ်နိုင်သမျှ မြှုပ်နှံလျက်ရှိနေသေးကြောင်း မြန်မာ Marketing Manager အများစုက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားကြသည်။

သော့ချက်

မည်သို့ဆိုစေ Marketing ဆိုသော ဝေါဟာရနှင့် ပတ်သက်၍ မြန်မာ့စီးပွား ရေးဝန်းကျင်တွင် လက်ခံနားလည်မှုကိုယ်စီ ဖြင့် ကွဲပြားခြားနားလျက် ရှိနေပါသေး သည်။ ယင်းကို ပြဿနာတစ်ရပ်ဟု သတ်မှတ်မည်ဆိုပါက ပြဿနာ၏ သော့ချက် တစ်ခုမှာ Marketing ဝန်ထမ်းနှင့် အရောင်း ဝန်ထမ်း၏ အရည်အချင်းနှင့်လုပ်ငန်းကို ကွဲကွဲပြားပြား မသိသေးခြင်းက အဓိက ဖြစ်ဖွယ် ရှိပါသည်။ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီနှင့် နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံရှိ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီအချို့မှလွဲ၍ Marketing ၏ သဘောသဘာဝကို ကောင်းစွာ သဘောမပေါက်သေးခြင်းက လက်ရှိဈေး ကွက်တွင် တွေ့မြင်မေးမြန်းစုံစမ်းချက်က သက်သေပြနေပါသည်။ စင်စစ်အားဖြင့် Marketing ၏ အနက်အဓိပ္ပာယ်မှာ များစွာ ကျယ်ဝန်းလေးနက်ပါသည်။ လူအများဖြင့် ဖွဲ့တည်ထားသော လူ့ဘောင်လောကတစ် ခုလုံး Marketing နှင့် မကင်းနိုင်ကြပါ။ မိမိကိုယ်ကို Marketing လုပ်ခြင်း၊ မိမိ အဖွဲ့အစည်းကို Marketing လုပ်ခြင်း၊ မိမိ ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ကုန်ကို Marketing လုပ် ခြင်း၊ မိမိဒေသကို Marketing လုပ်ခြင်း၊ မိမိနိုင်ငံကို Marketing လုပ်ခြင်း စသည် စသည်ဖြင့် Marketing လုပ်ငန်းတို့က အဆုံးမရှိပါ။ ထို့အတူ မြန်မာ့စီးပွားရေး ဝန်းကျင်ရှိ Marketing ဝန်ထမ်းတို့၏ အရည်အချင်းသည်လည်း...။

ထားထားမြင့်

အင်တာနက်ကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အသုံးချနိုင်မှုနှင့် အင်တာနက်ကဗီးများ ပေါ်ထွန်းလာခြင်းတို့ကြောင့် မြန်မာလူငယ်များ အထူးသဖြင့် ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များအကြား Online ပေါ်တွင် ဆုံစည်းစေသည့် အင်တာနက် Chat Roomများသည် တစ်စထက်တစ်စ ရေပန်းစားလာခဲ့ရာ ယခုအခါ Cyber Culture တစ်ခုအသွင်ဆောင်လျက်ရှိနေပြီ ဖြစ်သော်လည်း သုံးတတ်လျှင် အကျိုးရလဒ်များစွာ ရရှိနိုင်ပြီး မသုံးတတ်လျှင်မူ ဆိုးကျိုးများပင် ခံစားရနိုင်သည့် ပုံမှန်မဟုတ်သော ဆက်သွယ်ရေးကြားခံနယ်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း ICTပညာရှင်အချို့က ဆိုကြသည်။

Chat Room ယဉ်ကျေးမှုနှင့် မြန်မာ Online လူငယ်များ

KKN



Chat Roomအတွင်း ဝင်ရောက်နေသူတစ်ဦး

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အဓိက Internet Service Provider ဖြစ်သည့် Bagan Cybertechပေါ်ထွန်းလာခဲ့ပြီး ၂၀၀၂ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းတွင် Bagan Net Website

အတွင်းပါရှိခဲ့သည့် Chat Roomအတွင်း မြန်မာလူငယ်များအချင်းချင်း မိတ်ဆက် စကားပြောကြရာမှ Chat Roomနှင့် ရင်းနှီးခွင့် ရရှိခဲ့ကြသည်။ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်း Bagan Net ၏ Chat Room ပိတ်သွားခဲ့သော်လည်း အခြား ပြည်တွင်းပြည်ပအဖွဲ့အစည်းများမှ လွှင့်တင်လာကြသည့် Website များအတွင်း မှ Chat Room များကြောင့် မြန်မာလူငယ် ထုမှာ နိုင်ငံတကာနည်းတူ Chat Room နှင့် စဉ်ဆက်မပြတ်ဘဲ ယဉ်ပါးလာကြပြီး Chat အတွင်းသာမက ပြင်ပ၌ပါ ချိန်းဆို တွေ့ဆုံမှုများပင် မကြာခဏ ပြုလုပ်လာ ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထင်ရှားသည့် Chat Room အချို့မှာ www.planet.com ရှိ Planet Chat၊ www.yadanabon.com ရှိ yadanabon.Chat၊ www.myanmar.online.org ရှိ Myanmaronline Chat စသည်တို့ ဖြစ်ကြသည်။

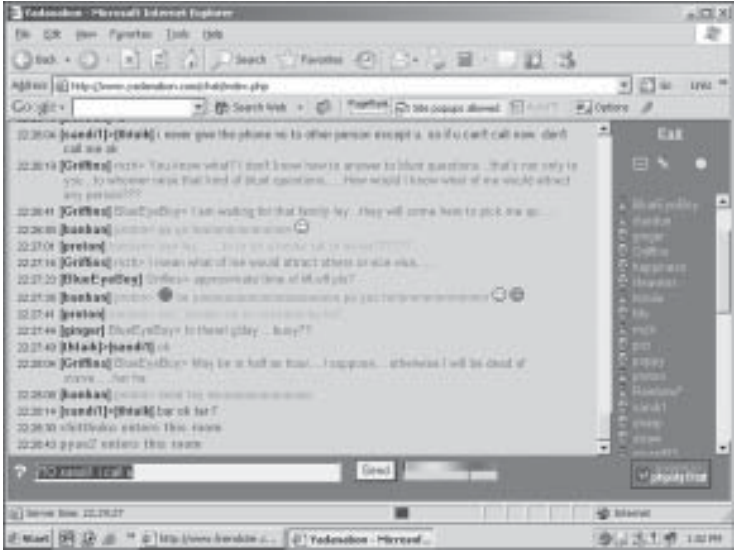
Chat Room နှင့် မြန်မာလူငယ်များ

“ကျွန်မမှာ အစကတည်းက ခင်တဲ့ သူငယ်ချင်းတွေရော Chat Room ထဲမှာ ခင်သွားတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေရော နှစ်မျိုး ရှိတယ်။ Chat Room ထဲမှာ သူငယ်ချင်း ၁၂ ယောက် ရှိတယ်။ ရှစ်ယောက်က MICT Park ထဲမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ သူတွေပါ။ အားရင်အားကြသလို စုဆုံ ချိန်းဆိုပြီး တွေ့ဖြစ်ကြတယ်။ Chat ထဲမှာတော့ အချင်းချင်းအဆက်အသွယ် မပြတ်ကြဘူးပေါ့။ အလုပ်အားတဲ့အချိန် ကလေး ဘယ်သူတွေ Chat ပေါ်တက်နေ သလဲဆိုတာ ပြေးပြေးကြည့်မိတယ်” ဟု မရမ်းကုန်းမြို့နယ်ရှိ ကွန်ပျူတာသင်တန်း

တစ်ခုမှ လူငယ်နည်းပြဆရာမတစ်ဦးက ပြောပြသည်။

“ကျွန်တော် ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ Bagan Chat ထဲ စဝင်ဖြစ်တယ်။ ဝင်ရင်းဝင်ရင်းနဲ့ နိုင်ငံခြားမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ အစ်ကိုကြီးတွေနဲ့ ခင်မိသွားတယ်။ သူတို့က တတ်နိုင်သမျှ သူတို့မှာရှိပြီးသား IT ပညာတွေကို ကျွန်တော့်ကို ဖြန့်ဝေပေးတယ်။ ဘယ်လောက်အထိလဲဆိုရင် ပြည်တွင်းမှာရှိတဲ့ ကွန်ပျူတာသင်တန်းတွေထက် အများကြီးသာတယ်။ Online ကသာ သင်ယူတတ်မယ်ဆို ကြိုက်တဲ့စာမေးပွဲကို ဝင်ဖြေလို့ရတယ်။ နိုင်ငံခြားမှာလည်း အခုလိုပဲ IRC (Internet Relay Chat) တွေပေါ်ကနေ သင်သွားကြတာပဲ။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ အခုဆို ကိုယ်ပိုင် Server တွေ လုပ်နိုင်တဲ့အထိ သင်ခဲ့တယ်။ Chat ပေါ်မှာ သူတို့တက်လာမယ့်အချိန်ကို စောင့်ကြည့်ပြီး သင်တယ်” ဟု Chat အတွင်းမှ ပညာရယူပုံနှင့်ပတ်သက်ပြီး Myanmar Online ၏ ygnchat အဖွဲ့မှ ကိုကျော်ပြည့်စိုးက ရှင်းပြသည်။ IRC သည် ယောက်ျားလေးနှင့် မိန်းကလေး အင်တာနက်ပေါ်တွင် ချိန်းတွေ့သည့်နေရာဟု ထင်မှတ်နေကြကြောင်း၊ တကယ်တမ်းတွင်မူ ရယူတတ်လျှင် ပညာလေ့လာဆည်းပူးနိုင်သည့် နေရာပင်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

တစ်ခါတစ်ရံ တစ်ဖက်မှ မိမိနှင့် ချိန်းတွေ့နေသူ၏ ဘဝအမှန်ကို သိရှိခွင့်မရနိုင်သဖြင့် Chat Room အတွင်း မိမိတို့၏ဘဝကို ပြောင်းလဲပစ်လိုက်သူများ ရှိတတ်ကြသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူငယ်တို့အဖို့ မိမိတို့ ဖြစ်လိုသည့်ဘဝနှင့် အသွင်သဏ္ဍာန်ကို ကောင်းကောင်းပြောင်းလဲအသုံးချခွင့်ရနိုင်သည့် Tool (သို့မဟုတ်) ထွက်ပေါက်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ ယင်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ Myanmaronline Chat အဖွဲ့မှ မသိရိက “တချို့လူငယ်တွေဟာ အိမ်မှာမိဘရဲ့ချုပ်ချယ်မှုကို ခံရတယ်။ Chat ထဲ



Yadanabon Chat

ရောက်တော့ ဘဝပြောင်းလိုက်ကြတယ်။ ဥပမာ-သူတို့ကိုယ်သူတို့ အိမ်ကိုပိုင်တဲ့ပုံမျိုး။ သူတို့ဖြစ်ချင်တဲ့ပုံစံကို ပြောင်းလိုက်ကြတာ။ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ထွက်ပေါက်တစ်ခုပေးလိုက်တာပဲ။ ကိုယ်ဖြစ်ချင်တဲ့ဘဝတစ်ခုကို Chat ထဲမှာ ဖန်တီးလို့ရတယ်။ တကယ်တော့ သူက အိမ်ကိုမပိုင်ဘူး။ Chat ထဲမှာတော့ Party တွေ Night Club တွေ လျှောက်တက်နေတဲ့ ပုံစံမျိုးပေါ့။ အဲဒီလိုပဲ စကားနည်းတဲ့သူတွေဆိုရင် အပြင်မှာ တကယ်တမ်း စကားလေးလုံးကွဲအောင် မပြောတတ်ပေမယ့် Chat ထဲမှာတော့ အရမ်းစကားကြွယ်နေတတ်တယ်” ဟု ရှင်းပြသည်။

IT ကို စိတ်ဝင်စားသည့် လူငယ်တိုင်းလိုလို Chat Room နှင့် မကင်းကြပဲ နှင့်ပတ်သက်ပြီး ပြည်တွင်း၌ Website ရေးဆွဲလွှင့်တင်ခြင်းလုပ်ငန်းများကို အဓိကဆောင်ရွက်နေသော Myanmar.Net မှ CEO ဦးဇော်ထွဋ်က အောက်ပါအတိုင်း ပြောပြသည်။

“IT သမားတစ်ယောက် ပီသတယ် မပီသဘူး အင်တာဗျူးတော့မယ်ဆိုရင် ညလုံးပေါက် Network Game ကစားဖူး

သလား။ ညလုံးပေါက် Program ထိုင်ရေးဖူးသလား။ ညလုံးပေါက် Chat ထဲဝင်ဖူးသလား မေးရတယ်။ ကွန်ပျူတာသမားစစ်စစ် ဟုတ်မဟုတ်သိချင်လို့ အဲဒီလိုမေးတာပါ။ အချို့ ကွန်ပျူတာဘွဲ့ရလို့သာ ဝင်လုပ်နေပြီး တကယ်တမ်း ကွန်ပျူတာသမားစစ်စစ်မဟုတ်တဲ့သူတွေ တစ်ပုံကြီးရှိတယ်။ Chat ကို သုံးဖူးတယ်။ မစွဲတဲ့လူမျိုးကို ပိုလိုချင်တယ်”

မြန်မာ Online အဖွဲ့ (BOL) နှင့် Online Party

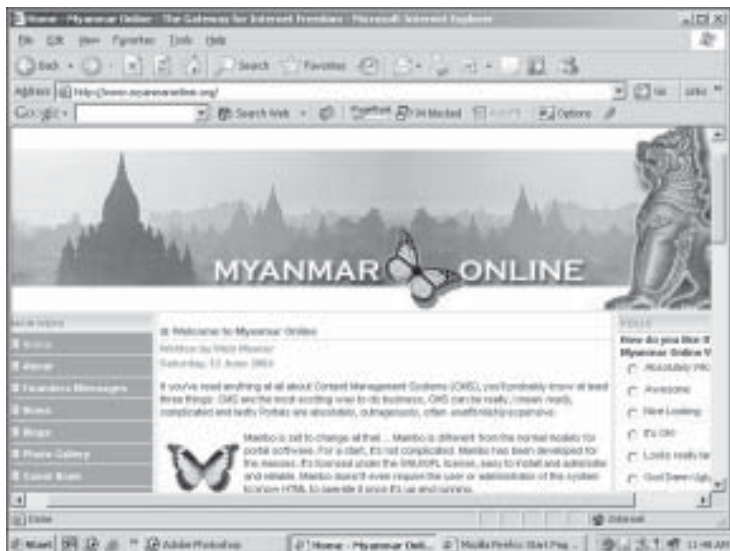
မြန်မာ Online အဖွဲ့ဟု အမည်ပေးထားသည့် Myanmaronline Chat ပေါ်တွင် ဆုံစည်းကြသူ မြန်မာလူငယ်များ၏ ဒုတိယအကြိမ်မြောက် မိတ်ဆုံပွဲနှင့် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် တေးဂီတဖျော်ဖြေပွဲတစ်ရပ်ကို ဖေဖော်ဝါရီလ ၅ ရက်နေ့ ညနေပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့ နတ်မောက်လမ်းရှိ Hotel Nikko Royal Lake Yangon ရေကူးကန်နံဘေး၌ ကျင်းပခဲ့ရာ အဆိုပါအင်တာနက် Chat Room ပေါ်တွင် ဆုံစည်းကြသူ လူငယ် ၁၀၀၀ ဦးကျော် လာရောက်တွေ့ဆုံဆင်နွှဲခဲ့ကြသည်။

အဆိုပါမိတ်ဆုံပွဲတွင် လာရောက်

ကြသူများအနက် အချို့မှာ IT နှင့်စပ် လျဉ်း၍ ပညာရပ်များကို Online ပေါ်မှ တစ်ဆင့် လေ့လာသင်ယူနေကြသူများ ပါဝင်ကြောင်း၊ ဩစတြေးလျ၊ အင်္ဂလန်၊ စင်ကာပူ စသည့်နိုင်ငံများတွင် သွား ရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြသူများနှင့် သင်တန်းတက်ရောက်နေကြသူများပါ လာရောက်ဆင်နွှဲကြကြောင်း၊ ပထမ အကြိမ်တွေ့ဆုံမှုကို ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ က ယူနက်ဒ်အိတ်တယ် ပိုင်အိုးနီးယား ကလပ်တွင် ကျင်းပခဲ့ကြောင်း၊ ယခု ဒုတိယအကြိမ်မြောက် တွေ့ဆုံကြရာ Hip Hop လူငယ်တေးဂီတအဖွဲ့များ၏ ဖျော်ဖြေတင်ဆက်မှုကိုပါ ထည့်သွင်းထား ကြောင်း အဆိုပါအစီအစဉ်ဖြစ်မြောက်ရေး စီစဉ်သူတစ်ဦးဖြစ်သူ ygnchat အဖွဲ့မှ ကိုကျော်ပြည့်စိုးက ရှင်းပြသည်။

“Chat ထဲမှာ အပြင်မှာကတည်းက ရင်းနှီးပြီးသားသူတွေလည်း ရှိကောင်း ရှိမယ်။ ဒါပေမဲ့ အကုန်လုံး တစ်နေရာတည်း ဆုံဖို့ဆိုတာ မလွယ်ဘူး။ ကျောင်းတက်နေ ကြတဲ့သူတွေလည်း ရှိမယ်။ အလုပ်လုပ်နေ ကြတဲ့လူတွေလည်း ရှိမယ်။ အပြင်မှာ တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးကြတဲ့သူတွေလည်း ပါ

Myanmar Online Website



တယ်။ အချင်းချင်း တစ်စုတစ်စည်းဆုံတွေ့ ကြပြီး ရင်းနှီးမှုပိုရှိအောင် ရည်ရွယ်ပါ တယ်”ဟု စီစဉ်သူတစ်ဦးဖြစ်သူ ဖိုးသား (ခ) Mariachi က ရှင်းပြသည်။

မြန်မာ Online အဖွဲ့ ပေါ်ပေါက်လာ ပုံနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ကိုကျော်ပြည့်စိုးက “၂၀၀၃ ခုနှစ်ထဲ Bagan Chat ပိတ်သွား တဲ့အခါမှာ အစကတည်းက အဲဒီ Chat ပေါ်မှာ ရင်းနှီးခဲ့တဲ့ UK နဲ့ စင်ကာပူက မြန်မာမိတ်ဆွေတွေရယ်၊ ဒီက မြန်မာလူ ငယ်တွေရယ် စုပေါင်းပြီး Server တွေ ထောင်ခဲ့ကြတယ်။ အဓိက ကူညီပံ့ပိုး သူတွေက UK က ကိုလင်းထွန်းနဲ့ ကိုထွန်း ထွန်းမြင့်တို့ပါ။ Server လေးလုံးလောက်နဲ့ myanmaronline.org Website တင်ခဲ့ကြ တယ်။ ပြည်ပ အလှူရှင်တွေကလည်း Server တွေ ထပ်လှူကြတယ်။ တဖြည်း ဖြည်းနဲ့ IRC Network ကြီးတစ်ခုဖြစ်လာ ပြီး မြန်မာ Online အဖွဲ့ကို ဖွဲ့ဖြစ်လာတာ ပဲ”ဟု ရှင်းပြသည်။

၎င်းက ဆက်လက်၍ “ကျွန်တော် တို့ရဲ့ IRC က အသုံးပြုတဲ့သူတိုင်း To-tally Free ဖြစ်နေရမယ်။ Advertising လုံးဝ မရှိစေရဘူး။ အခြား IRC တွေဆို ရင် စီးပွားရေးအရ Website တွေနဲ့ ရော

တင်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သီးသန့် Website www.myanmaronline.org မှာ အတိအလင်းကြေညာထားတယ်။ နိုင်ငံရေး လုံးဝကင်းရှင်းပြီး စီးပွားရေးကိစ္စ လုံးဝ မပါစေရလို့”ဟု ဆိုသည်။

ပြည်ပတွင်အလုပ်လုပ်နေသူများ၊ ပညာသင်ယူနေသူများအပါအဝင် ပြည် တွင်းရှိ Chat Room အသုံးပြုနေကြသူ မြန်မာလူငယ်များအချင်းချင်း ဆက်သွယ် ပြီး သတင်းအချက်အလက်များကို အချိန် တိုအတွင်း ဖလှယ်နိုင်ကြရန်ရည်ရွယ်၍ မြန်မာ Online အဖွဲ့ကို ဖွဲ့စည်းခဲ့ခြင်းဖြစ် ကြောင်း၊ Chat အတွင်း အချင်းချင်းဆက် သွယ်ရင်း မိမိမတတ်သေးသည့် ပညာရပ် များကို တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဖလှယ်လေ့လာ ခွင့်ရရှိမက မိတ်ဆွေဖြစ်သွားကြသူများ၊ အလုပ်ရရှိသွားကြသူများပင်ရှိကြောင်း၊ ယင်းအဖွဲ့၏ ygnchat (Yangon Chat) Channel တစ်ခုတည်းပင်လျှင် တစ်နေ့ လျှင် ဆုံတွေ့ကြသူ ပျမ်းမျှ ၃၀၀ ဦးမှ ၄၀၀ ဦးအထိရှိကြောင်း ဖိုးသား (ခ) Mariachi က ရှင်းပြသည်။ ၎င်းကိုယ်တိုင် ပင် Chat အတွင်း ဆက်သွယ်ရင်း တောင် ကြီးမြို့ရှိ Internet ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း တစ်ခုတွင် အလုပ်ရရှိသွားခဲ့ကြောင်း ပြော ပြသည်။

ယခုအခါ မြန်မာ Online အဖွဲ့ (BOL) IRC တွင် ပြည်တွင်းပြည်ပမှ ကူညီပံ့ပိုးသူများဖြင့် Server ၂၃ လုံး ချိတ် ဆက်ထားပြီး Channel အရေအတွက် ၂၅၁ ခုအထိ တိုးပွားလာကာ အထင်ရှား ဆုံးနှင့် User အများဆုံး Channel ဖြစ် သည့် ygnchat အတွင်း တစ်နေ့လျှင် ဆုံ စည်းကြသူအရေအတွက် အများဆုံး ၆၀၀ ဦးခန့်အထိရှိကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့ကို နည်းပညာပံ့ပိုးကူညီပေးလျက်ရှိသော Myanmar Inspirations Group မှ CIO ဦးလှမျိုးထွန်းက ဆိုသည်။

IRC Chat Room အတွင်း တွေ့ဆုံ ရင်းနှီးကြသူလူငယ်များအချင်းချင်းတစ်ဦး



Myanmar Onlineအဖွဲ့ လူငယ်တေးဂီတဖျော်ဖြေပွဲနှင့် တက်ရောက်လာကြသူ Online Userများ

တစ်ယောက်၌ သာရေးနာရေး လူမှုရေး ကိစ္စများ ကြုံတွေ့ရပါက ကျန်လူငယ်များက ဝိုင်းဝန်းကူညီဖြေရှင်းပေးကြခြင်း၊ တစ်ဦးတစ်ယောက်၌ အခက်အခဲတစ်စုံတစ်ရာကြုံတွေ့ပါက အကြံဉာဏ်ပေးဖြေရှင်းပေးခြင်း စသည့်ဖြင့် လူမှုရေးကိစ္စရပ်များကိုပါ ဆောင်ရွက်လာကြသည်။

“တစ်ခါက ကျွန်တော်တို့ သူငယ်ချင်း မြန်ကောင်းတစ်ယောက် နေမကောင်းဖြစ်လို့ ဆေးရုံတက်ရတုန်းက IRC ပေါ်မှာ ကိုမြန်ကောင်း နေမကောင်းလို့ ဆေးရုံတက်နေရတဲ့အကြောင်း Topic တစ်ခုတင်ထားလိုက်တယ်။ ဝိုင်းဆုတောင်းပေးကြဖို့၊ သတင်းသွားမေးကြဖို့ တိုက်တွန်းတဲ့သဘောပါ။ Surf & Surf အင်တာနက်ကဖီးမှာစုပြီး သတင်းသွားမေးလိုက်ကြတာ ၄၀၊ ၅၀ လောက် ရှိမယ်ထင်တယ်။ ကိုယ်တိုင် သတင်းသွားမေးနိုင်တဲ့သူတွေကလည်း Chat ထဲကနေ အားပေးစကားလှမ်းပြောကြတယ်” ဟု ကိုကျော်ပြည့်စိုးကဆိုသည်။

Online Party နှစ်ကြိမ်ပြုလုပ်ပြီးနောက်ပိုင်း Chat Room အတွင်း ဆုံတွေ့ကြသူများ ပိုမိုချစ်ခင်စည်းရုံးလာကြကြောင်း၊ Online Picnic ထွက်သူများပင် ပေါ်လာကြကြောင်း၊ ယင်းအတွေ့အကြုံများကို အခြေခံ၍ လာမည့်ဧပြီလ ပထမပတ်အတွင်း ရန်ကုန်မြို့ ခူးဆစ်အင်းလျားလိတ်ဟိုတယ်၌ ‘Myanmar Online Charity

Bazaar’ ပွဲတော်ကို ကြီးကျယ်ခမ်းနားစွာ ကျင်းပသွားရန် စီစဉ်ထားကြောင်း၊ Online Chat Room အသုံးပြုကြသူ မည်သူမဆို ဝင်ကြေးအခမဲ့ လာရောက်ဆုံစည်းဆင်နွှဲနိုင်ကြမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါပွဲတော်၌ IT ကုမ္ပဏီများ၏ အရောင်းပြခန်းများ ပါဝင်မည်အပြင် Chat Room စနစ်တကျ အသုံးပြုပုံကို Projector ဖြင့် ရှင်းလင်းသရုပ်ပြသသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါပွဲတော်မှ ရရှိသည့် အမြတ်ငွေများကို နှင်းဆီကုန်းဘိုးဘွားရိပ်သာ၊ ဇီဝိတဒါနသံဃာဆေးရုံ စသည့် လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းများသို့ လှူဒါန်းထည့်ဝင်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာ Online အဖွဲ့ တဖြည်းဖြည်း အင်အားတောင့်တင်းလာသော်လည်း ပြည်တွင်း၌ ကိုယ်ပိုင် Colocation Server မရှိသေးဘဲ ပြည်ပမှ Server များကိုပင် အားကိုးနေရကြောင်း၊ သက်ဆိုင်ရာ ဝန်ကြီးဌာနနှင့် ညှိနှိုင်းပြီး irc.myanmaronline.org အမည်ဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ ကိုယ်စားပြု Colocation Server တစ်ခု တည်ထောင်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မြန်မာ Online အဖွဲ့ IRC ကို မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးရှိ ကွန်ပျူတာကိုင်သည့်သူတိုင်း သုံးနိုင်အောင် ကြိုးပမ်းသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ “IRC ပေါ်မှာ ဆုံကြသူ အားလုံးနီးပါးက မြန်မာတွေပါပဲ။ Local Server ပေါ်မှာ Run နိုင်ရင် Chat ထဲမှာ

Voice ပါ ပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားသွားမယ်။ Chat ပေါ်တက်ကြည့်ပြီး ကိုယ်စကားပြောချင်တဲ့သူနဲ့ Private ပြောနိုင်ကြလိမ့်မယ်” ဟု ၎င်းက မြန်မာ Online ၏ အနာဂတ်အစီအစဉ်နှင့်စပ်လျဉ်းပြီး ဖြည့်စွက်ပြောကြားသွားသည်။

“မြန်မာ Online အဖွဲ့ကို ဦးဆောင်နေကြတဲ့သူတွေအားလုံးက ဝါသနာပါလို့ လုပ်နေကြတာပါ။ နောက်တက်လာမယ့် လူငယ်တွေကို လက်ဆင့်ကမ်းပေးသွားမှာပါ” ဟု ဦးဆောင်စီစဉ်သူတစ်ဦးဖြစ်သူ မသီရိက ပြောကြားသည်။

Chat ၏ ကောင်းကျိုးနှင့် ဆိုးကျိုး

Chat Room အသုံးပြုကြသူ User လူငယ်များအဖို့ ရယူတတ်မည်ဆိုပါက မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်း ရရှိရုံမျှမက လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ စီးပွားရေးတို့၌ ကောင်းကျိုးများစွာ ရရှိနိုင်သကဲ့သို့ အသုံးမပြုတတ်ပါကလည်း ဆိုးကျိုးများနှင့်ပါ ရင်ဆိုင်ရပေသည်။ ယင်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ဦးဇော်ထွဋ်က “သုံးတတ်မယ်ဆို ကောင်းကျိုးက ပိုပါတယ်။ ဥပမာ- နိုင်ငံခြားမှာ တက္ကသိုလ်သွားတက်ဖို့ ဘယ်တက္ကသိုလ်ကောင်းတယ်၊ မကောင်းဘူးဆိုတာက အစအဲဒီတက္ကသိုလ်တွေမှာ တက်နေတဲ့သူတွေနဲ့ Chat ထဲ ဆုံတွေ့ပြီး Free Consultation ပြုလုပ်နိုင်တယ်။ နောက်တစ်ခုက ဟိုမှာ အလုပ်သွားလုပ်ရင်း ကိုယ်တစ်ယောက်ထဲ မြန်မာဖြစ်နေတုန်း ဒီက မြန်မာ

တွေနဲ့ရော နိုင်ငံခြားက ကိုယ်လိုဘဝတူ မြန်မာတွေနဲ့ပါ မိတ်ဆွေဖွဲ့ရင်း စကား ပြောလို့ရတယ်။ နောက်တော့ Web Developer တွေအနေနဲ့ ပြည်ပက Web Clients တွေကို Website ဒီဇိုင်းတည်ဆောက် တဲ့ကိစ္စ အပြန်အလှန် ဆွေးနွေးရှင်းပြလို့ ရတယ်။ ဖုန်းထဲမှာက အကြာကြီး ပြော လို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ E-mail ကလည်း စောင့် ပြီး ဖွင့်ကြည့်ရဦးမယ်။ အဲဒီလို အသေး စိတ်အပြန်အလှန် ရှင်းပြရတဲ့ကိစ္စမျိုးဆိုရင် Chat Room မရှိရင် ဘယ်လိုမှ လွယ်မှာ မဟုတ်ဘူး” ဟု ရှင်းပြသည်။ ၎င်းက ဆက်လက်၍ပင် “Travel Agent တွေ အတွက် ကိုယ့်ဆီလာမယ့် ဧည့်သည်ကို ခရီးစဉ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ အသေးစိတ်ရှင်းပြ ရတာမျိုး၊ ပြည်ပက Agent နဲ့ ပြည်တွင်း က Agent တို့ ဧည့်သည်မရောက်ဖူးသေး တဲ့ ဒေသသစ်တစ်ခုကို ပို့ဖို့ကိစ္စခရီးစဉ် ဆွဲရတာမျိုး၊ ဖုန်းနဲ့ E-mail သုံးစရာ မလို တော့ဘဲ Chat ထဲမှာ Meeting ထိုင်သလို အပြန်အလှန် ရှင်းပြနိုင်တယ်။ တကယ် တော့ Chat Room ဟာ ကျွန်တော်တို့ အတွက် ပြည်တွင်းနဲ့ ပြည်ပစီးပွားရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ကွာဟနေတဲ့ Gap ကို စေ ပေးတဲ့ Tool တစ်ခုပါပဲ” ဟု ပြောကြားသွား သည်။

“Chat ထဲမှာ ဆုံကြတဲ့ လူငယ်တွေ ရဲ့ Life ဟာ Cyber Culture တစ်ခုလို ဖြစ်လာတယ်။ အပြင်က နဂိုကတည်းက ခင်ခဲ တဲ့ သူငယ်ချင်း အသိုင်းအဝိုင်းနဲ့ မတူဘူး။ အားလပ်ချိန်တွေမှာ အား တဲ့အချိန်မှန်သမျှကို Chat လည်းသုံး၊ ဗဟုသုတ လည်းရှာ၊ အင်တာနက် လည်းကြည့်ရှင်း အခြား ကိစ္စတွေနဲ့ အကျိုးရှိရှိ အသုံးချတတ်သူနဲ့ Chat ကို ထိုင်ရာမထ စွဲပြီးသုံးနေ တဲ့သူနှစ်ယောက်ဟာ နှစ်နှစ်

လောက်ကြာတဲ့အခါ အပြတ်အသတ် ကွာ သွားတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် Self-man- agement လုပ်ရင်း ပထမလူအတိုင်း အသုံးချတတ်ရင် နှစ်နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါ အင်တာနက်ကို ကိုယ့်ဘဝခရီးအတွက် Tool တစ်ခုလို ပညာရေး၊ စီးပွားရေး ကဏ္ဍတွေမှာ အသုံးချတတ်သူတစ်ယောက်၊ IT နယ်ပယ်မှာဆို ဒေါင်ဒေါင်မြည် Pro- grammer တစ်ယောက် ဖြစ်လာမယ်” ဟု ၎င်း၏အမြင်ကို ထပ်လောင်း ပြောကြား သည်။

“Chat Room ဟာ ပညာရှာမှီးလို သူတွေအတွက်တော့ လိုတရ Tool တစ်ခု ပါ” ဟု ပြည်တွင်းမှ Online Exam စာမေး ပွဲဖြေဆိုရန် လေ့လာပြင်ဆင်နေသည့် လူ ငယ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ IT နှင့်စပ်လျဉ်း ပြီး Chat အတွင်း ခင်မင်ရင်းနှီးရာမှ မိမိ ထက်အတွေ့အကြုံရှိသူများထံမှ ပညာ၊ အကူအညီနှင့် လမ်းညွှန်မှုတွေအပြင် ၎င်း တို့၏အတွေ့အကြုံများကိုပင် မျှဝေရယူ ခွင့်ရရှိခဲ့ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

“Chat Room ရဲ့အားနည်းချက်က Operator မရှိတော့ မိုက်မိုက်ရိုင်းရိုင်း ဝင် ပြောရင် တားမြစ်လို့မရတာပဲ။ ကျွန်တော် တို့ IRC ထဲမှာ Monitor အမြဲလုပ်နေတဲ့ Operator ၁၀ ယောက်လောက် ရှိတယ်။

Online မှတစ်ဆင့် ဆုံစည်းကြသူများ



ဆဲ တဲ့ စကားလုံးတစ်ခုခု ပါလာရင် Warning သုံးကြိမ်ပေးပြီး မရရင် Burn ပစ်တယ်။ အချို့ဆို ဝင်ဆဲရုံမကဘူး Technically အရ တိုက်ခိုက်တာတွေအထိ ရှိလာတယ်” ဟု အားနည်းချက်နှင့် ပတ် သက်ပြီး ကိုကျော်ပြည့်စိုးက ရှင်းပြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင်မူ အသုံးပြုနေကြသူ အ ချင်းချင်း၏ Ethic ကိုကြည့်ပြီး နားလည် လာကြကြောင်း၊ အဆိုပါနည်းများဖြင့် ဝင် ရောက်နှောင့်ယှက်သူ လျော့ပါးသွားကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

“Chat ထဲမှာ IT နဲ့ပတ်သက်တာကို အများကြီး လေ့လာခွင့်ရခဲ့တယ်။ အရင် က သင်ထားတတ်ထားတဲ့ ဟာတွေနဲ့ တကယ်တမ်းအပြင်မှာ ဖြစ်နေတဲ့ဟာတွေ အားလုံးကို Chat ထဲမှာ လေ့လာခွင့်ရခဲ့ တယ်။ သူငယ်ချင်းတွေလည်း အများကြီး ရခဲ့တယ်။ Knowledge တွေ အများကြီး ရခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံး Chat ထဲကပဲ အလုပ်ရခဲ့တယ်” ဟု ကိုဖိုးသားက ၎င်း၏ အတွေ့အကြုံကို ပြောပြသည်။

Chat အသုံးချပြီး လူမှုရေးကဏ္ဍ တွင် လှည့်စားခံရတတ်ပုံအချို့နှင့် စပ် လျဉ်း၍ ဦးဇော်ထွဋ်က “ကိုယ့်သူငယ်ချင်း တစ်ယောက်ရဲ့ အားနည်းချက်ကိုသိတဲ့ ယောက်ျားလေးတစ်ယောက်က မိန်းကလေး ဟန်ဆောင်ပြီး အဲဒီသူငယ်ချင်းကို ခင်မင် ရင်းနှီးအောင်လုပ်၊ သူငယ်ချင်းက ချစ် ရေးဆိုလာတဲ့အခါကျတော့ သူဘယ်သူ ဆိုတာ အမှန်အတိုင်း ပြော ပြလိုက်တော့ အရှက်ကွဲရ တာမျိုး။ ပြည်ပက မြန်မာ မိန်းကလေးတစ်ယောက် နဲ့ Chat ထဲမှာ တော်တော် ကလေး ရင်းနှီးသွားပြီး အဲဒီမိန်းကလေး ပြန်ရောက် လာလို့ လေဆိပ်သွားကြို တဲ့အခါ ပေါင် ၂၅၀ လောက် ဝနေတဲ့သူ ဖြစ် နေလို့ ထွက်ပြေးရတာမျိုး

တွေ ရှိဖူးတယ်” ဟု ရှင်းပြ သည်။ “တစ်ခါတလေတော့ ကောင်လေးနဲ့ ကောင်မလေး Chat ထဲမှာ ရင်းနှီးပြီး တစ် နေရာမှာ တွေ့ဖို့ ချိန်းဆိုကြ တယ်။ ချိန်းထားတဲ့နေရာမှာ ကောင်မလေးက ချိန်းထား တဲ့အတိုင်း အဝတ်အစား မဝတ်လာဘဲ ကောင်လေးကို အကဲခတ် စောင့်ကြည့်တယ်။ ကောင်လေးအခြေအနေကို ကြည့်ပြီး သဘောမကျရင် အသာလေး ရှောင်ထွက်သွားတယ်။ သဘောကျတယ်ဆိုရင် သွားတွေ့နှုတ်ဆက် ပြီး အဲဒီအရောင်နဲ့ အင်္ကျီမလျှော်ရသေးလို့ ဆိုပြီး အကြောင်းပြချက်တစ်မျိုးမျိုး ပေး ပြီး တောင်းပန် တယ်။ အဲဒါမျိုး ယောက်ျားလေးတွေဘက်က ခံရလိုက်၊ မိန်းကလေးတွေဘက်က ခံရလိုက်၊ မကြာခဏပဲ”ဟု ထပ်လောင်းပြောကြား သည်။

“Chat သုံးတဲ့သူတွေ ကိုယ့်ကိုယ် ကိုယ် Control မရှိရင် မှားကြမှာပဲ။ ကိုယ် တွေ့ရတဲ့သူက ဘယ်သူဘယ်ဝါမှန်း မသိ ရဘူး။ ကြာလေလေ ဒီ Virtual World ကြီးကို အဟုတ်မှတ်လေလေ ဖြစ်လာ တတ်တယ်။ သူ ဘယ်သူဘယ်ဝါဆိုတာ ကိုယ်မသိသလို ကိုယ် ဘယ်သူဘယ်ဝါ ဆိုတာ သူပါမသိတော့ နှစ်ဦးနှစ်ဖက်စလုံး အမှားအယွင်း လုပ်မိနိုင်တယ်။ တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး မညာကြဘဲ Ethical ဖြစ်ကြဖို့ လိုတယ်”ဟု မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာ ရှင်အသင်းအမှုဆောင်အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဖြစ် သူ Myanmar Information Technology Pte., Ltd. မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးထွန်း သူရသက်က ဆိုသည်။

သုံးသပ်ချက်နှင့် နိဂုံး

“Chat Room ဟာ အချိန်ဖြုန်းတဲ့ ဟာတစ်ခုပဲ။ E-mail တို့ Forum တို့လို



အနုပညာရှင်လူငယ်များနှင့် ဆုံစည်းနိုင်သည့် Teashop@Planet Chat

Formal Communication မဟုတ်ဘူး။ ရင်းနှီးတဲ့သူတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဝေးကွာနေကြတုန်း အားလပ်တဲ့အခါလေး မှာ ဆက်သွယ်ဖို့ အဆင်ပြေစေတဲ့အရာ တစ်ခုပဲ”ဟု MICT Park မှ ကွန်ပျူတာ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

Chat အသုံးပြုကြသူအချင်းချင်း တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မလိမ်ကြဘဲ Respect အပြည့်ရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ ကိုယ့်ဘက်က မညာသော်လည်း တစ်ဖက်က ညာ၊ မညာ ကို ကိုယ်က အမှန်မသိနိုင်၍ သတိရှိရန်ပါ လိုအပ်ကြောင်း၊ အချို့လူငယ်များက Chat အတွင်း စဆုံသည်နှင့် အသက်၊ နိုင်ငံနှင့် Sex ကို မေးလေ့ရှိကြကြောင်း၊ တစ်ဖက်လူမှာ လိင်တူချင်းဖြစ်နေသည့် အခါလည်းကောင်း၊ အသက်ကြီးသူဖြစ် လျှင်လည်းကောင်း၊ ဘာသာမတူသူဖြစ် နေပါကလည်းကောင်း စကားဆက်မပြော ချင်ကြတော့ကြောင်း၊ ယင်းသို့အပြုအမူမျိုး မပြုလုပ်သင့်ကြောင်း ဦးထွန်းသူရသက် က ထောက်ပြပြောဆိုသည်။

“နောက်လာမယ့် Generation ဆယ်ကျော်သက်တွေထဲမှာ အပြင်မှာ ခင် ကြတဲ့ သူငယ်ချင်းထက် Online က သူငယ်ချင်းက ပိုများတာ တွေ့ရမယ်။ Online မှာက မိတ်ဖွဲ့ရတာ ပိုပြီး Friendly

ဖြစ်တယ်။ ပိုပြီးတော့ Open ဖြစ်တယ်။ အချို့ကလေး တွေက အရမ်းအေးတယ်။ အပြင်မှာ စကားမပြောရဲ ဘူး။ Online ပေါ်ကျတော့ ပြောရဲလာတယ်။ Chat ထဲ မှာက မျက်နှာမမြင်ကြရ တဲ့အတွက် ပြောရဲဆိုရဲ ရှိ ကြတယ်။ သူတို့လေးတွေ အတွက် Social Life တစ်ခု ပါပဲ”ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်း သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ကွန်ပျူတာအသုံးပြုကြသူ လူငယ် အများစုသည် Chat Room ကို စိတ်ဝင်စား ကြကြောင်း၊ Chat ထဲမှာပင် လူတွေ၏ ဓလေ့စရိုက်ကို ဖော်ပြနေကြောင်း၊ IQ မြင့်သည့်သူများသည် အတွေးအခေါ် အကြောင်း၊ နိုင်ငံရေးအကြောင်း၊ ပညာ ရပ်တွေအကြောင်း ပြောလေ့ရှိကြကြောင်း၊ IQ အသင့်အတင့်ရှိသူများသည် လတ် တလောအဖြစ်အပျက် (Events) အကြောင်း ကို ပြောကြကြောင်း၊ IQ နိမ့်သည့်သူများ သည် လူတွေ၏ အကြောင်းသာ ပြောကြ သည်ဟု အင်္ဂလိပ်ဆိုရိုးစကားတစ်ခု ရှိကြောင်း၊ မြန်မာ Chat ပေါ်တွင် လူတွေ အကြောင်း အချင်းချင်းပြောကြသည်က အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း၊ Chat ထဲမှာပင် ရင်းနှီးမှုကြာလာလျှင် သူ၏ဟန်ဆောင် ထားသည့်စရိုက်အမှန် ပေါ်ပေါက်လာ တတ်ကြောင်း ဦးဇော်ထွန်းက ဆိုပါသည်။

“အမှန်တော့ Chat ထဲမှာ ဆုံကြရ တာ ဥရောပနိုင်ငံတွေက Carnival Festival လိုပါပဲ။ မျက်နှာဖုံးတွေဝတ်၊ ရုပ်တွေ ဖျက်ပြီး တစ်နေရာတည်းမှာ တစ်စုတစ် စည်းထဲ ဆုံကြတာ။ ဘယ်သူက ဘယ်သူ ကိုမှ မသိကြဘူး။ တစ်ယောက်နဲ့တစ် ယောက် မိတ်ဆက်ကြရင်း ရင်းနှီးသွားပြီ ဆိုမှ မျက်နှာဖုံးခွာချလိုက်တာပဲ”ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

KKN



ယနေ့ ပုံနှိပ်မီဒီယာလောကအတွင်းမှ ဂျာနယ်ရောင်းလိုအား မိုးစွာန်

အရှိန်အားကောင်းနေသည့် အပတ်စဉ်ထုတ် ပုံနှိပ်မီဒီယာများအနက် သတင်း ဂျာနယ်များသည် နိုင်ငံ၏လိုအပ်ချက်များနှင့် နှိုင်းစာလျှင် ဈေးကွက်၏ ဝယ်လိုအား ပမာဏမှာ လွန်စွာ နည်းနေပါသေးသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ပုံနှိပ်မီဒီယာဈေးကွက် အတွင်း၌ အနုသုခုမ၊ ဂီတ၊ အားကစား၊ မှုခင်း၊ ဂမ္ဘီရ၊ ကာတွန်း၊ နိုင်ငံတကာ၊ ကျန်းမာရေး၊ အထွေထွေသတင်း စသည့် ကဏ္ဍစုံဖြင့် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနေသည့် ဂျာနယ်စုစုပေါင်း ၁၂၀ ခန့် ရှိသည်။ ဂျာနယ်အရောင်းဆိုင်များ၏ ပြောပြချက် အရ ဈေးကွက်အတွင်း၌ မြောက်မြားစွာ သော ကဏ္ဍမျိုးစုံ ဂျာနယ်များအနက်

နိုင်ငံတကာဘောလုံးပွဲအကြောင်း အသား ပေးဖော်ပြသည့် အားကစားဂျာနယ်များ နှင့် ဂမ္ဘီရဂျာနယ်များသည်သာ အရောင်း အသွက်ဆုံး ဖြစ်သည်ဟု သိရသည်။ ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံမှ ရရှိသော ကိန်းဂဏန်းများအရ လောလောဆယ် ဈေးကွက်အတွင်း ဂမ္ဘီရဂျာနယ် ခြောက် စောင်ခန့်၊ အားကစားဂျာနယ် ၂၀ ခန့်နှင့် အထွေထွေသတင်းဂျာနယ် ငါးစောင်ခန့်

ရှိသည်။ ယင်းအမျိုး အစားသုံးခုအနက် ခြောက်စောင်ခန့်မှာ ရောင်းအားကောင်း နေစေကာမူ ဈေးကွက်အတွင်းရှိ ပရိသတ် ၏ ဝယ်လိုအားအပေါ်မူတည်၍ စောင်ရေ ပမာဏမှာ ကွာဟနေပေဦးမည်။

အားကစားဂျာနယ်တစ်စောင်သည် စတင် ထုတ်ဝေစဉ်ကာလ၌ပင် စောင်ရေ အနည်းဆုံး သောင်းဂဏန်းခန့်မှ စတင် တတ်ကြသည်။ ကမ္ဘာ့ပြုမှုဖြစ်စဉ်နှင့်အညီ နိုင်ငံတကာဘောလုံးပွဲများကလည်း မြန်မာ ပြည်သူများအပေါ် လွှမ်းမိုးထားရာ အား ကစားဂျာနယ်များသည်လည်း ယင်းဖြစ် စဉ်၏ အားသာချက်ကို အမိအရ ဆုပ်ကိုင် နိုင်ကြ၍ တစ်ရှိန်ထိုးအောင်မြင်လာကြ သည်။ အားကစားဂျာနယ်ကြီးတစ်စောင် ဆိုလျှင်ပင် စောင်ရေ ဂဏန်းခြောက်လုံး အထိပင် ဝယ်လိုအားရှိခဲ့သည်ဟု ဂျာနယ် အရောင်းသမားများက ဆိုကြသည်။ အခြား အားကစားဂျာနယ်များသည်လည်း အဆိုပါ ဂျာနယ်ကြီးကဲ့သို့ မရှိလင့်ကစား အနည်း ဆုံးစောင်ရေ သုံး၊ လေးသောင်း ရှိကြသည်။ ထို့အတူ ဂမ္ဘီရဂျာနယ်များတွင်လည်း ဂဏန်းဗေဒင်များကို အသားပေးဖော်ပြပြီး မျက်မှောက်ခေတ် စာဖတ်ပရိသတ်(လူထု) ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့ခြင်းကြောင့် ဝယ်လိုအား သိသိသာသာ တက်ခဲ့သည်။

လူဦးရေ ၅၂ သန်းခန့်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၉၇.၄ ရာခိုင်နှုန်းရှိသော စာတတ်မြောက်သူတို့သည် ဈေးကွက်အ တွင်း ထုတ်ဝေသော ဂျာနယ်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ရှိသည့်အနက် ဘောလုံးအားကစား ဂျာနယ်နှင့် ဂမ္ဘီရဂျာနယ်တို့ကို မျက်မှောက် ခေတ်ကာလ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးသတင်း ဂျာနယ်များထက် ပိုမိုဝယ်ယူ ဖတ်ရှုလျက် ရှိကြသည်ကို ဂျာနယ်လက်ကားဖြန့်ချိသော အရောင်းဆိုင်ကြီးများတွင် တွေ့မြင်ရသော ကိန်းဂဏန်းများက ဖော်ပြနေပါသည်။

ဂျာနယ်အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ အဆိုအရ “သတင်းဂျာနယ်နဲ့ အားကစား

ဂျာနယ်ဆိုရင် အားကစားဂျာနယ်ကိုပဲ ကောက်ဆွဲသွားကြတာ များတယ်။ တချို့လည်း နှစ်ခုစလုံးယူတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အားကစားဂျာနယ်က ပိုရောင်းရတာ အမှန်ပဲ”ဟု ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း၌ သတင်းဂျာနယ်ထုတ်ဝေမှုအရေအတွက် သည် အားကစားဂျာနယ်များနှင့်ယှဉ်လျှင် လွန်စွာနည်းနေပါသေးသည်။ သတင်းဂျာနယ်များ များများထွက်မှသာ သတင်းဖတ်နေသည့် စာဖတ်သူများအတွက် အဆင်ပြေနိုင်ပေမည်။ အဘယ်ကြောင့် သတင်းဂျာနယ်ထွက်ရှိမှုနည်းကာ အားကစားဂျာနယ်ထုတ်ဝေမှုနှုန်းက ပိုများနေပါသနည်း။ ဤသည်ကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ရန် လိုလာသည်။

အားကစားဂျာနယ် ထုတ်ဝေသူ တစ်ဦးကမူ “အားကစားဂျာနယ်တွေ ဘာလို့ရောင်းရသလဲဆိုရင် ဘောလုံးပွဲကို လူတွေ ပိုစိတ်ဝင်စားလာလို့ပဲ။ ဘောလုံးပွဲက ရသကို ပေးစွမ်းနိုင်တယ်လို့ ထင်လာကြပြီ။ ဘောလုံးပွဲတွေဟာ Entertainment တွေ ဖြစ်လာတယ်။ ဒီအခါ ဘောလုံးအကြောင်းရေးတဲ့ ဂျာနယ်တွေလည်း ရောင်းလာရတာပေါ့”ဟု သူ၏ထင်မြင်ချက်ကို ထုတ်ဖော်ဆွေးနွေးသည်။

တစ်ဖက်တွင် သတင်းဂျာနယ်များကလည်း မိမိတို့ သတင်းရရှိရေး ပရိသတ်စိတ်ဝင်စားမည့် Sport သတင်းဖြစ်ပေါ်ရေးတို့မှာ အထွေထွေသတင်း ဦးစားပေးဂျာနယ်များအတွက် အဓိကကျသည်ဟု ဂျာနယ်အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးက မှတ်ချက်ပေးသည်။ ထိုကဲ့သို့သတင်းများ ဖော်ပြနိုင်ရန်လည်း Independent, Freedom ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်ရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။

“ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အားကစားဂျာနယ်တွေက ဒီညကန်တဲ့ပွဲကို မနက်ဖြန်ထုတ်မယ့် ဂျာနယ်မှာ ဖော်ပြနိုင်တယ်။ သတင်းဂျာနယ်တွေလောက် သိပ် Serious မရှိ

ဂျာနယ်စာဖတ်ပရိသတ်သည် မဂ္ဂဇင်းကဲ့သို့ အငှားဆိုင်ပရိသတ် မရှိဘဲ ကိုယ်တိုင်ဝယ်ဖတ်ကြသည်က များ၏။ လေ့လာဆန်းစစ်ချက်တစ်ခုအရ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်လျှင် လူ ၁၀ ဦး၊ ဂျာနယ်တစ်စောင်လျှင် လူ ၃ ဦးစီ ဖတ်ရှုကြသည်။

ဘူး။ အဲဒါလည်း အားသာချက်တစ်ခုပဲ” ဟု အားကစားကလောင်ရှင်တစ်ဦးက ဝေဖန်သုံးသပ်သည်။

ဂျာနယ် စာဖတ်ပရိသတ်သည် မဂ္ဂဇင်းကဲ့သို့ အငှားဆိုင်ပရိသတ်မရှိဘဲ ကိုယ်တိုင်ဝယ်ဖတ်ကြသည်က များ၏။ လေ့လာဆန်းစစ်ချက်တစ်ခုအရ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်လျှင် လူ ၁၀ ဦး၊ ဂျာနယ်တစ်စောင်လျှင် လူသုံးဦးစီ ဖတ်ရှုကြသည်။

အားကစားဂျာနယ်များကို လူကြီးလူငယ်မရွေး ဖတ်ရှုတတ်ကြသော်လည်း သတင်းဂျာနယ်များကိုမူ အားလုံး ဖတ်ရှုလေ့မရှိကြသည်ကို တွေ့ရသည်။

“နိုင်ငံခြားမှာဆိုလည်း Pop သတင်းစာတွေ၊ အားကစားဂျာနယ်တွေက စောင်ရေ ပိုများကြတာပဲ။ ဒီမှာလည်း အားကစားဂျာနယ်တွေကို လူတွေဖတ်ကြတာ သိပ်တော့ မဆန်းပါဘူး”ဟု ပြည်ပ၌ သွားရောက်ပညာသင်ယူခဲ့သူ ကျောင်းသားတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယနေ့ သတင်းအသားပေးဂျာနယ်အချို့သည် နိုင်ငံ၏ Macro, Micro စီးပွားရေးနှင့် သက်ဆိုင်သည့် သတင်းကြီးများကိုသာ မျက်နှာပုံးတွင် အသားပေးဖော်ပြကြသည့်အတွက် မြို့ကြီးများတွင်သာ ဝယ်လိုအား ရှိကြသည်။ စာဖတ်သူအများစုမှာ မိမိတို့နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှသာ ဝယ်ယူဖတ်ရှုတတ်ကြသည်။ အမှန်အားဖြင့် နိုင်ငံ၏ အခြေခံအဆောက်အအုံနှင့် သက်ဆိုင်သည့်သတင်းများကို အလေးပေးဖော်ပြသည့်သတင်းများထက် ရသကိုပေးစွမ်းသည့် နိုင်ငံတကာ ဘောလုံးပွဲများအကြောင်းကို ရေးသားကြသည့် ဘောလုံးဂျာနယ်များက ဈေးကွက်အတွင်း

ဝယ်လိုအား ပိုများခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့ ဂျာနယ်များနှင့်ပတ်သက်၍ မြန်မာသတင်းစာဆရာတစ်ဦးက ယခုကဲ့သို့ သုံးသပ်ထားသည်။

“တကယ်တော့ လူတွေက ဘဝအမောတွေနဲ့ နိစ္စမူဝင်စွာတွေနဲ့ ပြည့်နေတာ။ ဒီတော့ သူတို့ရဲ့ထွက်ပေါက်ကို ပေးနိုင်မယ့်၊ အမောပြေနိုင်မယ့်ဟာမျိုးတွေပဲ လုပ်ချင်ကြတာ။ ဦးနှောက်စားရမယ့်ကိစ္စတွေ၊ စဉ်းစားရမယ့်ကိစ္စတွေ မလုပ်ချင်တော့ဘူး”ဟု ဂျာနယ်ဈေးကွက်အပေါ် ဝေဖန်သုံးသပ်ပြသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းရှိ ပုံနှိပ်မီဒီယာဈေးကွက်တွင် အပတ်စဉ်ထုတ်၊ လစဉ်ထုတ်မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များ အပြိုင်အရိုင်း ထုတ်ဝေနေကြသည်မှာ များစွာ ကျေနပ်အားရဖွယ်ကောင်းပါသည်။ စာဖတ်နိုင်သူဦးရေအချိုးနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက နောက်ထပ် ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းများစွာ ထွက်ရှိရန် လိုအပ်နေပါသေးသည်။ လက်ရှိထွက်ရှိနေသော ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းများသည်လည်း သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ ရောင်းအားရှိနေကြသော်လည်း ယခုထက်ပို၍ ရောင်းအားတက်အောင် စွမ်းဆောင်ကြရန် လိုအပ်နေပါသေးသည်။ ရောင်းအားတက်စေရန်မှာ စာဖတ်သူများ မျက်မှောက်ကာလတွင် မည်သို့သော အကြောင်းအရာများကို သိလိုသည်၊ ဖတ်ရှုလိုသည်ကို ကောင်းစွာ သဘောပေါက်ရန်နှင့် စာဖတ်သူများ သိသင့်သိထိုက်သည်များကို ဆောင်ကြဉ်းပေးရန် အထူးလိုအပ်ပါကြောင်း သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

မိုးဈာန်



ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဈေးကွက်

စိုင်းယဉ်ကျေး

ကမ္ဘာပေါ်တွင် Golden Land, Virgin Land အဖြစ် ထင်ရှားသည့် မြန်မာနိုင်ငံ သို့ နိုင်ငံတကာမှခရီးသွားများ အများအပြား လာရောက်လျက်ရှိရာမှ ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဈေးကွက်သည် နိုင်ငံကျယ်ပြန့်လျက်ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ များလည်း နိုင်ငံသားနှင့် နိုင်ငံခြားသားပိုင် ကုမ္ပဏီများအဖြစ် အဆင့် အမျိုးမျိုးဖြင့် ရပ် တည် ရှင် သန် လျက် စွမ်းရည်ပြိုင်ဆိုင်လျက်ရှိရာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအနက် ပြိုင်ဆိုင်မှုအများဆုံး Service Industries နယ်ပယ်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများ

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ခရီးသွားလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ခွင့်ကို ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွင် စတင် ခွင့်ပြုခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ကုမ္ပဏီများ မှာ ခရီးစဉ်ရေးဆွဲခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ ခရီးလှည့်လည်ရေး မှတ်တမ်းစာရင်းပြုစုခြင်းများကို အဓိက လုပ်ဆောင်ကြရသည်။

ခရီးစဉ်ရေးဆွဲရာတွင် ပို့ဆောင် ရေး၊ စိတ်ဝင်စားဖွယ် ခရီးနယ်မြေ၊ နေ ထိုင်တည်းခိုစားသောက်ရေး၊ ဖျော်ဖြေရေး

တို့ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲကာ ခရီးသွား ဈေးကွက်သို့ ပြည်ပအခြေစိုက် ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများနှင့် အင်တာနက်မှတစ်ဆင့် ချိတ်ဆက်ရောင်းချလျက် ရှိကြသည်။

ကုမ္ပဏီအကြီး၊ အငယ်အပေါ် မူတည်၍ ဈေးနှုန်းကွာခြားချက်ရှိပြီး အဓိကခြားနားသည့်နေရာများမှာ တည်းခို နေထိုင်စရိတ်နှင့် လေယာဉ်၊ ကား သယ်ယူ ပို့ဆောင်ရေးစရိတ်တို့တွင်ဖြစ်ကြောင်း၊ ခရီးသည်ပိုရသော ကုမ္ပဏီကြီးများမှာ ဟိုတယ်စရိတ်တွင် Contract Rate ကို

အထူးနှုန်းဖြင့် ခံစားခွင့်ရရှိကြသဖြင့် ကုမ္ပဏီငယ်များမှာ ခရီးသည်အရနည်း သောကြောင့် သာမန် Contract Rate လောက်သာ ခံစားရသည့်အတွက် ကုမ္ပဏီ ကြီးများထက် ခရီးစဉ်ရောင်းချပိုမြင့် ကြောင်း Myanmar Voyages ခရီးသွား ကုမ္ပဏီမှ Information & Customer Service အရာရှိ ဦးမျိုးမင်းဇော်က ပြော ကြားသည်။

အထူးသဖြင့် ခရီးသွားလာမှု အများ ဆုံးရာသီ (Peak Season)ဖြစ်သည့် ဧပြီ လမှ ဇူလိုင်လတွင် တည်းခိုနေထိုင်ရေး၊ ဟိုတယ်ခန့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး စရိတ်များ မြင့်တက်လေ့ရှိရာ ကုမ္ပဏီငယ် များက ကုမ္ပဏီကြီးများထက် ဈေးနှုန်းနှင့် အခွင့်အလမ်းတွင် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန်အခက် အခဲရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့အပြင် ပြည်ပခရီးသည်များ သည် မြန်မာနိုင်ငံသားပိုင် ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများထက် ၎င်းတို့နိုင်ငံသား သို့ မဟုတ် ပြည်ပအခြေစိုက်ကုမ္ပဏီများကို ယုံကြည်မှုရှိနေကြပြီး ပိုမိုရွေးချယ်လာ ရောက်မှုပိုများကြောင်း၊ ခရီးသွားကုမ္ပဏီ များက မိမိတို့လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကိုယ်ပိုင်အင်တာနက် Website တင်ထား ကြသော်လည်း အင်တာနက်မှတစ်ဆင့် လာရောက်ကြသူနည်းပါးနေသေးကြောင်း ဝါရင့်ဧည့်လမ်းညွှန် ဦးခိုင်ဦးဆွေက ပြော ကြားသည်။

ခရီးသွားများ

မြန်မာနိုင်ငံသို့ ၁၉၉၆ ခုနှစ် မတိုင် ခင်က ဗီဇာစနစ် နှစ်မျိုးဖြင့်သာ လာရောက် ခွင့် ရှိကြသည်။ ယင်းမှာ ကိုယ်တိုင်ဗီဇာ ရယူလျှောက်ထားသည့် EVTFIT (Free Independent Tour) နှင့် ကုမ္ပဏီများမှတစ် ဆင့် ဗီဇာရယူနိုင်သည့် EVT Package Tour (အဖွဲ့လိုက် လာရောက်မှု)တို့ ဖြစ် သည်။ (EVT = Entry Visa For Tourist အယ်ဒီတာ)

ယခုအခါ Entry Visa များပြားစွာ ဖြင့် လာရောက်နိုင်ပြီ ဖြစ်သည်။ ယင်းမှာ Tour Visa ၊ Transit Visa ၊ Diplomatic Visa ၊ Visit Visa (Friend & Relative) ၊ Business Visa တို့ ဖြစ်သည်။

ခရီးသွားများ လာရောက်ကြရာ တွင် တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းမှ အုပ်စု လိုက် ဦးရေ ၅၀ မှ ၈၀ အထိ လာရောက် လေ့ရှိကြောင်း၊ အချို့က ဈေးသက်သက် သာသာနှင့် ကမ္ဘာပတ်၍ရအောင် ချွေတာ ရေးခရီးများ လာရောက် ကြသကဲ့သို့ အချို့က ဈေးနှုန်းကို ဂရုမစိုက်ဘဲ အကောင်း ဆုံးဝန်ဆောင်မှုကိုသာ လိုလားကြသည် လည်း ရှိသည်ဟု ဝါရင့်ဧည့်လမ်းညွှန် ဦးခိုင်ဦးဆွေက ဆိုသည်။

ချွေတာရေးခရီးသွားကုမ္ပဏီတွင် အိတ်လီမှ AVVENTURE NEL MO DO သည် အောင်မြင်မှုရလျက်ရှိကြောင်း ခရီးသွားများ လာရောက်ရာတွင် ယခင်က မဖြစ်မနေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀ ကို ပြည်တွင်းထုတ် FEC နှင့် လဲလှယ်ရန် သတ်မှတ်ထားခဲ့သော်လည်း ယခုအခါ ကင်းလွတ်ခွင့်ရရှိသွားပြီဖြစ်သည်ဟု ၎င်း က ပြောကြားသည်။

နိုင်ငံနှင့် လူမျိုးအလိုက် ခရီးသွား လှည့်လည်ရာတွင် စိတ်ဝင်စားသည့်နေရာ များကို ဇယား(၁) တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ခရီးစဉ်အမျိုးအစားများ

လက်ရှိကာလတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်ကြသည့် ခရီးစဉ်အမျိုးအစား များနှင့် အနေအထားအမျိုးမျိုးရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ

၁။ Business Tours

နိုင်ငံတကာမှ စီးပွားရေးသမားများ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုပြုရန်၊ စီးပွား ကုန်သွယ်ရန်၊ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း ကောင်းများ လေ့လာနိုင်ရန် လာရောက်ကြ ခြင်း ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီများသည် သာမန် ခရီးစဉ်များကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း

ဇယား(၁) နိုင်ငံ/လူမျိုးအလိုက် ခရီးသွားလှည့်လည်ရာတွင် စိတ်ဝင်စားသည့် အခြေခံအကြောင်းအရင်း စိစစ်လေ့လာမှုဇယား(၁)

နိုင်ငံ/လူမျိုး	အကြောင်းရင်း
၁။ တရုတ်၊ ထိုင်ဝမ်	ဆွေမျိုးများလည်ပတ်ခြင်း၊ ဘုရားဖူးခြင်း၊ အပန်းဖြေခြင်း၊ ကျောက်စိမ်းဝယ်။
၂။ ထိုင်း	ဘုရားဖူး၊ ဈေးဝယ်ထွက်ခြင်း၊ အပန်းဖြေခရီး။
၃။ ဂျပန်	စစ်ပွဲအမှတ်တရများ၊ လူမျိုးလေ့လာရေး၊ ရတနာဝယ်၊ အပန်းဖြေခရီး။
၄။ အမေရိကန်၊ ဗြိတိန် ဘယ်လ်ဂျီယံ	အပန်းဖြေခရီး၊ လေ့လာရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး။
၅။ ပြင်သစ်၊ အိတလီ	လူမျိုးစုများ၊ သဘာဝခရီးသွား၊ ကျေးလက်လူနေမှု ဘဝ၊ ရှေးဟောင်းသမိုင်းဆိုင်ရာများ၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ ဘာသာရေး။
၆။ ဂျာမနီ	နိုင်ငံနှင့်လူမျိုး အတွေးအခေါ်ပိုင်း၊ ရှေးဟောင်းသမိုင်း ဆိုင်ရာများ၊ လူမျိုးစုများ၊ ဘာသာရေးလေ့လာရေးများ။

Source: ဝါဏီဇွဲဘွဲ့ယူစာတမ်းငယ်၊ နိုင်ဦးဆွေ

မျိုးမဟုတ်တော့ဘဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် များနှင့် တွေ့ဆုံရန်စီစဉ်ပေးခြင်း၊ စီးပွား ရေးအကွက်အကွင်းများကို သင့်လျော် သလို ပြသပေးကြခြင်း၊ စီးပွားရေးသတင်း အချက်အလက် စုဆောင်းပေးခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ပေးကြရသည်။

၂။ Adventure Tours

သွားလာရန် ခက်ခဲသည့် မဖွံ့ဖြိုး သေးသော ဒေသများ၊ မကြားမမြင်မသိ ဖူးသေးသော ဒေသများကို စွန့်စွန့်စားစား သွားလိုသူများအတွက် စီစဉ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။

၃။ Discovery Tours

ခရီးသွားများသည် ၎င်းတို့ရရှိသော မီဒီယာများမှ သတင်းများအပေါ် မူတည်၍ လာရောက်ရှာဖွေကြသော ခရီးဖြစ်သည်။ ပူတာအိုဒေသရှိ လော်ဝေါ၊ လာခိုက်၊ ကျိုင်းတုံရှိ အခါ၊ အင်နောင်မွန်ရှိ အရပ် သုံးပေရှိ ထရန်တိုင်းရင်းသားများ လေ့လာ ရေးခရီးမျိုး ဖြစ်သည်။

၄။ Bird Watching-Cum-Nature Tours

ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ရှားပါးငှက်မျိုးစိတ်များ စောင့်ကြည့်လေ့လာရေးခရီး ဖြစ်သည်။

၅။ Eco Tours

သဘာဝအခြေခံခရီးသွားဖြစ်သည့် ရှားပါးသစ်ခွ ရှာဖွေခြင်း၊ တောတွင်းနေ ထိုင်ခြင်း၊ သဘာဝသစ်တောအုပ်များ လေ့ လာခြင်း၊ ရေခဲတောင်တက်ခြင်း၊ လိပ်ပြာ မျိုးရင်းရှာခြင်း၊ သဘာဝစိမ့်စမ်းများသို့ သွားရောက်ခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

၆။ Trekking Tours & Hiking Tours

တောင်တက်ခြင်းကို စိတ်ဝင်စား ဝါသနာပါသူများကို စီစဉ်ပေးခြင်း ဖြစ် သည်။

၇။ Recreation Tours

အပန်းဖြေခရီးစဉ်သက်သက် ဖြစ် သည်။

၈။ Archaeological Tours

မြန်မာနိုင်ငံမှ ရှေးဟောင်းအမွေ အနှစ်၊ ရှေးဖြစ်ရပ်ကြွင်း၊ သမိုင်းအထောက်



အထားများကို လာရောက်လေ့လာခြင်း ဖြစ်သည်။

၉။ Pilgrimage Tours

စေတီပုထိုးများ၊ အထိမ်းအမှတ် အဆောက်အအုံများသို့ လာရောက်လေ့ လာကြခြင်းဖြစ်ပြီး အာရှတိုက်သားအများ စုလာရောက်လေ့ရှိကြောင်း သိရသည်။

၁၀။ Memorial Tours

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက အောက် မေ့ဖွယ်ရာနေရာဒေသများ၊ စစ်သင်္ချိုင်း များ၊ သံဖြူဇရပ် သေမင်းတမန်ရထား လမ်းများ စသည့်တို့ကို လာရောက်ခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

၁၁။ Special Interest Tours (or) Requested Tours (or) Optional Tours

ဧည့်သည်များ၏ တောင်းဆိုချက် အရ တောင်းခံသည့်ဒေသများသို့ ပို့ဆောင် ပေးရခြင်းနှင့် ကန့်သတ်ထားသည့် ဒေသ များသို့ အာဏာပိုင်များနှင့် ညှိနှိုင်းခွင့်ပြု ချက်ရယူကာ အထူးပို့ဆောင်ပေးခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

၁၂။ Tailor-made Tours

ခရီးသွားများ၏ ကျခံနိုင်သည့် စရိတ်အပေါ် မူတည်၍ ကွက်တိစီစဉ်ပေး ရခြင်းဖြစ်ပြီး ခရီးစဉ်များတွင် အခက်ခဲ ဆုံးဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

၁၃။ Ready-made Tours

ကုမ္ပဏီအများစုသုံးစွဲသော နည်း လမ်းဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီချင်း ဈေးနှုန်းပြိုင် ဆိုင်မှုကြောင့် အမြတ်အစွန်းနည်းပါးသော ခရီးစဉ်ဖြစ်ကြောင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်း

အများစုထံမှ သိရသည်။

၁၄။ Classic Tours

ပုဂံ၊ မန္တလေး၊ အင်းလေး၊ ရန်ကုန် ဒေသများရှိ သာမန်ခရီးစဉ်အား ကောင်း ကောင်းမွန်မွန် တည်းခိုလည်ပတ်ရေးခရီး ဖြစ်သည်။

၁၅။ FIT Tours

တစ်ဦးချင်း၊ နှစ်ဦးချင်း သာမန် အစီအစဉ်ဖြင့် ဝင်လာပြီး စရိတ်ချွေတာ ကာမိစေရန် ခရီးသွားသူကိုယ်တိုင်က စီမံ သောခရီး ဖြစ်သည်။

၁၆။ Package Tours

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီမှ အဖွဲ့လိုက်စုကာ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီများနှင့် ဆက်သွယ်လာ ရောက်လည်ပတ်သောအဖွဲ့ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာရှိ ကုမ္ပဏီများ၊ Agents များ၊ Operators ခရီးစဉ်ရေးဆွဲသူများက မြန်မာ နိုင်ငံရှိ ကုမ္ပဏီများနှင့် ဆက်သွယ်ဝယ်ယူ ပြီး လာရောက်သောခရီးစဉ်များ ဖြစ်သည်။

ဧည့်လမ်းညွှန်များအခန်းကဏ္ဍ

ဧည့်လမ်းညွှန်သည် ခရီးသွားများ နှင့် တိုက်ရိုက်ထိတွေ့တာဝန်ယူရသူဖြစ် သည့်အတွက် သံတမန်တစ်ဦးပမာ အရေးပါ သည်။ ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦးဖြစ်ရန် ဟိုတယ်/ခရီးမှ ဖွင့်လှစ်သော သင်တန်း တက်ရောက်အောင်မြင်ပြီး လိုင်စင်ရရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း ဝါရင့် ဧည့်လမ်းညွှန် ဦးခိုင်ဦးဆွေက ပြောကြားသည်။

ယခင်က လိုင်စင်ရရှိရေး၊ သင်တန်း တက်ခွင့်ရရေးအတွက် မိမိတို့ကျွမ်းကျင်ရာ ဘာသာစကားများအလိုက် အင်တာဗျူး

ဖြေဆိုရုံနှင့် ရသော်လည်း ယခုအခါ အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် ရေးဖြေစနစ်သို့ ပြောင်းလဲခဲ့သည့်အတွက် အင်္ဂလိပ်စာ အခက်အခဲများ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသည်ဟု ဧည့်လမ်းညွှန်အများစုက ဆိုသည်။

ဧည့်လမ်းညွှန်များသည် ဘာသာ ပြန်သူ၊ မိတ်ဆက်ပေးသူ၊ ပညာပေးသူ၊ ဧည့်ခံသူအိမ်ရှင်၊ ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်း ဆောင်ရွက်ရသူ၊ သံတမန်၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင် ရာကို ခန့်မှန်းဆောင်ရွက်သူ၊ ပြည်သူ အများ၏ ဆက်ဆံရေးကိုယ်စားလှယ်၊ နိုင်ငံနှင့် ကုမ္ပဏီ၏ နာမည်ဂုဏ်သိက္ခာ မြှင့်တင်ရေးအတွက် ရှေ့တန်းမှ ဆောင် ရွက်သူ စသည့် တာဝန်ကိုယူကြရသူများ ဖြစ်ရာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းသက်သက်အတွက် သာမက နိုင်ငံအတွက်ပါ အရေးပါသူများ ဖြစ်သည်။

ဧည့်လမ်းညွှန် လိုင်စင်ရရှိပြီးသူ များသည် ခရီးသွားကုမ္ပဏီများတွင် ကျွမ်း ကျင်မှုအလိုက် လစာစားဝန်ထမ်းများအဖြစ် ဆောင်ရွက်ကြသူများရှိသလို ဝါရင့်ဧည့် လမ်းညွှန်များမှာ အလွတ်လမ်းညွှန် (Freelance Guide) များအဖြစ် ရပ်တည် နေကြသည်။ ၎င်းတို့၏ဝင်ငွေမှာ ခရီးသွား ဧည့်သည် အဝင်များမှနှင့် သုံးစွဲသော ငွေကြေးပမာဏများအပေါ်တွင် မှီတည် နေကြောင်း ဦးခိုင်ဦးဆွေက ဆိုသည်။

ဈေးကွက်အခြေအနေ

ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် မီးခိုးမဲ့ကုန် ထုတ်လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာတွင် နိုင်ငံခြား ငွေ ရှာဖွေပေးသည့်လုပ်ငန်းများအနက်

တတိယနေရာတွင်ရှိနေသည်ဟု ဆိုပါသည်။ နိုင်ငံအတွက် အကျိုးအမြတ်များစွာ ရရှိစေသည်သာမက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်သူများအတွက်ပါ ဝင်ငွေကောင်းစေသည့်အတွက် အပြိုင်အဆိုင်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိပြီး ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးကြိုးပမ်းလျက် ရှိသည်။

ကုမ္ပဏီများ လက်ရှိရင်ဆိုင်နေရသော အခက်အခဲများမှာ ခရီးစဉ်ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်မှုနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေမှုများတွင် ဖြစ်သည်။ ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်း၏ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ရာတွင် ခရီးစဉ်၊ ခရီးသွားအုပ်စုအမျိုးအစားနှင့် သွားလာနေထိုင်မှုအဆင့်အတန်း စသည်တို့အပေါ်မူတည်၍ ဈေးနှုန်းကွာခြားမှုရှိသည်ဟု Myanmar Voyages Tour Company ၏ Information & Customer Service အရာရှိ ဦးမျိုးမင်းဇော်က ပြောကြားသည်။

Ready-made Tours များအတွက်မူ ဈေးနှုန်းကို အလွယ်တကူ တွက်ချက်ကြော်ငြာထားလေ့ရှိသော်လည်း ဈေးနှုန်းမြင့်မားနေပါက ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများနှင့် ယှဉ်၍ ခရီးသည်များအား ဆွဲဆောင်နိုင်မှုနည်းပါးလေ့ရှိသကဲ့သို့ ဈေးနှိမ့်လွန်းပါက အရုံးပေါ်နိုင်ကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တွက်ချက်သည့်အခါ ကုန်ကျစရိတ်များကို အတတ်နိုင်ဆုံး တိကျအောင် ခန့်မှန်းနိုင်ရန် လိုအပ်သလို မမျှော်မှန်းနိုင်သော စရိတ် (Unexpected Cost) အတွက် စုစုပေါင်းအမှန် ကုန်ကျစရိတ်၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ထပ်မံပေါင်းထည့်တွက်ချက်ရန် လိုအပ်ကြောင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီအများစုက ဆိုသည်။

ယခုနှစ်တွင် အာရှဒေသ၌ ဆူနာမီဒဏ်ခံခဲ့ရသည့်အတွက် ခရီးသည်များဝင်ရောက်မှု များစွာ လျော့နည်းခဲ့သလို ကြိုတင်စီစဉ်ထားသည့် ခရီးစဉ်များကိုပါ ဖျက်သိမ်းခဲ့ကြကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်ကြရာတွင် ဥရောပမှ ခရီးသွားများမှာ အာရှခရီးစဉ်များနှင့် တွဲဖက်ချိတ်

ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် မီးခိုးမဲ့ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး ကမ္ဘာတွင် နိုင်ငံခြားငွေရှာဖွေပေးသည့်လုပ်ငန်းများအနက် တတိယနေရာတွင်ရှိနေသည်ဟု ဆိုပါသည်။

ဆက်ဝယ်ယူလာရောက်ကြခြင်းဖြစ်သည့် အတွက် ယင်းသို့ ရင်ဆိုင်ကြရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီတို့က ဆိုသည်။

ဥရောပမှ ခရီးသွားများ လာရောက်မှုနည်းသွားသော်လည်း ဒေသတွင်းမှ ခရီးသည်များ လာရောက်မှုရှိကြောင်း၊ Business Tour၊ Recreation Tours နှင့် Pilgrimage Tours များဖြစ်ကြောင်း ပုလဲနဒီခရီးသွားကုမ္ပဏီမှ ဒါရိုက်တာဒေါ်လွင်လွင်မူက ပြောကြားသည်။

ခရီးသွားကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် မလွဲမသွေရင်ဆိုင်ရတတ်သည့် အခက်အခဲများစွာ ရှိနေတတ်ကြသည်။ ယင်းမှာ ဈေးနှုန်းတွက်ချက်ရာတွင် ဒေသတွင်း ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်း၊ လေယာဉ်အချိန်ဇယားနှင့် ဈေးနှုန်းများ မကြာခဏပြောင်းလဲမှုကြောင့် ဈေးနှုန်းတွက်ချက်မှုလွဲချော်ခြင်း၊ အရုံးကာမိရန် ဈေးနှုန်းမြင့်တင်ရသည့်အတွက် ပြိုင်ဘက်နယ်ပယ်တွင် ဧည့်သည်ရရှိမှုနည်းစေခြင်း၊ ခရီးစဉ်များအား တစ်နှစ်ခန့် ကြိုတင်ဝယ်ယူထားတတ်သဖြင့် အစီအစဉ်ပြောင်းလဲလုပ်ဆောင်ရသည့်အခါ ဧည့်သည်များ ကျေနပ်မှုမရှိခြင်း၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးပျူဟာ မတည်ငြိမ်သည့်အတွက် နိုင်ငံတကာနှင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ဈေးနှုန်းမတည်ငြိမ်မှုနှင့် ဈေးကွက်ဝေစုကျဆင်းခြင်း၊ ဈေးနှုန်းလျှော့ချပြိုင်ဆိုင်ရမှုကြောင့် ဧည့်သည်ရရှိမှုတိုးလာနိုင်သော်လည်း အရုံးပြုခြင်း၊ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများက ပြည့်မီသော ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ဈေးနှုန်းမြင့်ထားသော်လည်း ပြည်တွင်းရှိ နိုင်ငံသားကုမ္ပဏီများက ခရီးသည်ရလိုမှုအတွက် ဈေးလျှော့ပြိုင်ဆိုင်ကာ အရည်အသွေးမမီသည့် ဝန်ဆောင်မှုများ ပေးကြသည့်အတွက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းများ၏

ရေရှည်အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်လာစေခြင်းတို့ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိကြောင်း လေ့လာဆန်းစစ်သူတို့က ဆိုပါသည်။

သို့ဖြစ်၍ နိုင်ငံအတွက်ရော လုပ်ငန်းထူထောင်သူ ကာယကံရှင်တို့အတွက်ပါ ရေရှည်အကျိုးဖြစ်ထွန်းရေးအတွက် အထူးအလေးထားဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ ခရီးသွားကဏ္ဍ၌ အဓိကဝန်ဆောင်ပေးနေရမှုများအား စနစ်တကျ ယှဉ်ပြိုင်ဆောင်ရွက်ကြရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ ဆူနာမီဒဏ်ကြောင့် အာရှခရီးသွားကဏ္ဍကို ထိခိုက်ခဲ့ရာ အင်ဒိုချိုင်းနားခရီးစဉ်နှင့် အဓိကချိတ်ဆက်ရောင်းချနေရသည့် မြန်မာ့ခရီးသွားဈေးကွက်ကို မြန်မာ့သီးသန့်ခရီးစဉ်ဈေးကွက်သို့ လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

ထို့အပြင် ခရီးသွားများကြောင့် မြန်မာ့ခရီးသွားဈေးကွက်တွင် လိုင်မှုဆိုင်ရာကိစ္စများ၊ ရောဂါဘယများ ဖြစ်ပေါ်တတ်ရာ ယင်းအတွက်လည်း ကောင်းမွန်ပြည့်စုံသော စည်းကမ်း၊ နည်းလမ်းများကို စနစ်တကျ ပြဋ္ဌာန်းစီမံပေးရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မလွဲမရှောင်သာ ရင်ဆိုင်ကြရမည့် ပြဿနာများ၊ ဆိုးကျိုးများအနည်းနှင့်အမျှ ရှိနေမည်ဖြစ်ရာ ခရီးသွားနယ်ပယ်မှတစ်ဆင့် နိုင်ငံ၏ လူနေမှုအလေ့အထနှင့် ယဉ်ကျေးမှုစရိုက်လက္ခဏာများ ပျက်ယွင်းဆုံးရှုံးစေနိုင်သဖြင့် ကြိုတင်ကာကွယ်နိုင်ရန် အစီအမံကောင်းများ မလွဲမသွေ လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း လေ့လာဆန်းစစ်သူတို့က သုံးသပ်ရှုမြင်ထားသည်။

စိုင်းယဉ်ကျေး



အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ဇင်ဇင်သော်

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုဟုဆိုရာတွင် မိမိနိုင်ငံမှ ထုတ်ကုန်များကို တင်ပို့ရောင်းချနိုင်မှသာ အကျိုးရှိမည်ဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာနိုင်ငံအသီးသီးသည် နိုင်ငံ၏ ရေမြေသဘာဝနှင့် အခြေအနေအရ ထွက်ကုန်နှင့်ထုတ်ကုန် ကွဲပြားသည့်အလျောက် မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း တင်ပို့ခွင့်ပြုထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းများအား လက်ခံရာနိုင်ငံအသီးသီးသို့ မိမိတို့ကျင့်သုံးရာ ကုန်သွယ်မှု နည်းလမ်းအရ တင်ပို့လျက်ရှိရာ ပင်လယ်ရေကြောင်းလိုင်း၊ မြောက်လိုင်း၊ လေကြောင်းလိုင်း၊ ခုနစ်လိုင်းနှင့် ကုန်းလမ်း(နယ်စပ်) ၁၀ ခုတို့ကို အသုံးပြုလျက်ရှိသည်။

ပို့ကုန်သွင်းကုန်

ပို့ကုန်တင်ပို့မှု (Export) ဟုဆိုရာတွင် ပုံမှန်ကုန်သွယ်မှုနည်းလမ်းအရ တင်ပို့မှသာ Export ဟု ခေါ်ဆိုနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး ဥပမာအားဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အင်ဒိုနီး

ရှားနိုင်ငံတို့ ယဉ်ကျေးမှုအရ ဆင် များ ပို့ပေးခြင်းသည် Export မဟုတ်ပါ။ မြန်မာနိုင်ငံမှ လက်ရှိတင်ပို့လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်း ၂၂၂ မျိုးခန့်ရှိပြီး အဓိကပို့ကုန်အချို့မှာ သစ်တောထွက်ပစ္စည်း (သစ်၊

ကြိမ်)၊ လယ်ယာထွက်ကုန် (ပဲ၊ ပြောင်း) နှင့် ရေထွက်ပစ္စည်း (ရေခဲစိမ် ငါး/ပုစွန်/ကဏန်း)တို့ ဖြစ်သည်။ ထုတ်ကုန်များတွင် C.M.P (လက်ခစားစနစ်)နှင့် တင်သွင်းပြီး ချုပ်ပြီးအထည်များကို ပြန်ပို့သည့် လက်ခ

စားအထည်ချုပ် ထုတ်ကုန် (Garment Export) လည်း အပါအဝင် ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၆-၉၇ ခုနှစ် စာရင်းဇယားများအရ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ရရှိထားသော ထိပ်ဆုံးငါးနိုင်ငံနှင့် ၎င်းတို့ထံမှ ရရှိသော စုစုပေါင်း ပို့ကုန်၏ဝေစုမှာ စင်ကာပူ ၁၈.၃၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ထိုင်း ၉.၉၁ ရာခိုင်နှုန်း၊ အိန္ဒိယ ၁၆.၉၃ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဟောင်ကောင် ၇.၅၃ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ဂျပန် ၆.၈၁ ရာခိုင်နှုန်းတို့ ဖြစ်သည်။

(မြန်မာနိုင်ငံမှ ရရှိသော ပို့ကုန် တန်ဖိုးပမာဏကို ဇယားဖြင့် ဖော်ပြထားပါသည်။)

ပို့ကုန်သည် Country Image ဖြစ်ရန် လိုအပ်လှပါသည်။ သို့မှသာ ယင်းကုန်စည်မှ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေအမြောက်အမြား ရရှိမည် ဖြစ်သည်။ ယင်းအတွက် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော ကုန်စည်များကို များပြားစွာ ထုတ်လုပ်နိုင်ရပါမည်။ ထိုသို့ ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးတွင် နည်းပညာသည် အင်မတန်အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်လျက်ရှိပြီး Value Added လုပ်နိုင်မှသာ ပြည်တွင်းအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ ပေါ်ပေါက်ကာ ဈေးနှုန်းများ ပိုမိုရရှိမည်ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှ စတင်၍ နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး (Border Trade) အား ပုံမှန်ကုန်သွယ်ရေး (Normal Trade) အဖြစ် ပြောင်းလဲသတ်မှတ်ခဲ့သည်။ လက်ရှိကုန်သွယ်ရေးနှင့်ပတ်သက်၍ “ကုန်သွယ်ရေးသဘောက များများပို့ များများသွင်းပါပဲ၊ သွင်းကုန်အစားထိုးမှုနဲ့က မတိုးတက်နိုင်ဘူး” ဟု ကုန်သွယ်မှု လေ့လာသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း

ပို့ကုန်အတွက် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးသည် အရေးကြီးသောကဏ္ဍတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရာ၌ ရှိသင့်ရှိထိုက်သော စည်းမျဉ်းများမှာ ဈေးနှုန်းမျှတရန်

ပို့ကုန်တန်ဖိုး

ဘဏ္ဍာရေးနှစ်	ပို့ကုန်တန်ဖိုး(ကျပ်သန်းပေါင်း)
၁၉၈၅-၈၆	၂၅၆၆.၁
၁၉၉၀-၉၁	၂၉၅၂.၅
၁၉၉၂-၉၃	၃၅၉၀.၀
၁၉၉၃-၉၄	၄၂၂၇.၈
၁၉၉၄-၉၅	၅၄၀၅.၂
၁၉၉၅-၉၆	၅၀၃၂.၇
၁၉၉၆-၉၇	၅၄၈၇.၇
၁၉၉၇-၉၈	၆၄၄၆.၈
၁၉၉၈-၉၉	၆၇၅၅.၈
၁၉၉၉-၂၀၀၀	၈၉၄၇.၃
၂၀၀၀-၂၀၀၁	၁၂၇၃၆.၀
၂၀၀၁-၂၀၀၂	၁၇၃၃၀.၇
၂၀၀၂-၂၀၀၃	၁၉၉၅၅.၁
၂၀၀၃-၂၀၀၄	၁၄၁၁၅.၅

လိုခြင်း၊ အကျိုးအမြတ် တွက်ချက်ရေးဆွဲထားခြင်း၊ ပစ်မှတ်ထားရှိခြင်း၊ ဈေးကွက်အတွက် အစီအစဉ်ရေးဆွဲထားခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေမည့် လုပ်ငန်းအတွက် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းထားရှိခြင်းတို့ ဖြစ်သည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ မိမိတို့၏ကုန်စည်ဈေးကွက်ရရှိရေးအတွက် လိုအပ်ချက်များ ဖြည့်ဆည်းခြင်းနှင့် အခွင့်အလမ်းများ ပွင့်လင်းရေးတို့ကို ဆောင်ရွက်ရဦးမည် ဖြစ်ပါသည်။ လိုအပ်ချက်များနှင့်ပတ်သက်၍

OMIC Bangkok ၏ Regional Manager ဖြစ်သူ Capt: ကြည်ရှိန်က “စီးပွားမပျက်အောင် Infrastructure လိုတယ်၊ Connection ထိန်းရမယ်၊ Cronyism ထိန်းရမယ်၊ Marketing ဝင်ရမယ်၊ Government ကလည်း Support ပေးရမယ်၊ Labour Intensive နဲ့ HRD လည်း ရှိရမယ်၊ အဓိကက Infrastructure ကို အရင်ရှင်းရမယ်၊ နောက် Political Security ရှိရမယ်” ဟု သုံးသပ်သည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေရာ၌ ရှိသင့်ရှိထိုက်သော စည်းမျဉ်းများမှာ ဈေးနှုန်း မျှတရန်လိုခြင်း၊ အကျိုးအမြတ် တွက်ချက်ရေးဆွဲထားခြင်း၊ ပစ်မှတ်ထားရှိခြင်း၊ ဈေးကွက်အတွက် အစီအစဉ်ရေးဆွဲထားခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေမည့်လုပ်ငန်းအတွက် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းထားရှိခြင်းတို့ ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်အား ၁၉၉၀ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းတွင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဆောင်ရွက်လာခဲ့ရာ အထိုက်အလျောက် ကောင်းမွန်တိုးတက်လာခဲ့သည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နှင့် ပတ်သက်၍ Asia Pacific Inspection Agency မှ ဦးအောင်မိုးက ယခုကဲ့သို့ သုံးသပ်ပါသည်။ “ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ဖြစ်ပေါ်ဖို့ဆိုတာ အခင်းအကျင်းလည်း လိုတယ်။ ပြည်ပနဲ့ သဟဇာတဖြစ်ဖို့လည်း လိုတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ဖော်ဆောင်နိုင်တဲ့ နိုင်ငံရေးစနစ် ရှိရမယ်။ ပြည်ပကလည်း အထောက်အပံ့ပေးရမယ်”။ ထို့ပြင် နိုင်ငံတကာဈေးကွက် ဝင်ရန်အတွက် ISO လက်မှတ်ရရှိထားရေးသည်လည်း ကုန်စည်အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ ပြည်ပမှ ဝယ်ယူသူတို့၏ ယုံကြည်မှုရရှိရန် အရေးပါလာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာနှင့် ဆက်နွယ်သော ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်မှုသည် အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားနှင့် တိုက်ရိုက်သက်ဆိုင်လျက် ရှိပါသည်။

ပြည်ပသို့ ကုန်စည်တင်ပို့ရာ၌ အသုံး



ပြုသောစနစ်များ တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ ကွဲပြားရာ မြန်မာနိုင်ငံမှ ကုန်စည်တင်ပို့ရာတွင် လက်ရှိတင်ပို့ရန် ခွင့်ပြုသည့်စနစ် ၃ မျိုးမှာ (၁) F.O.B (Free On Board)၊ (၂) C.F.R (Cost and Freight) နှင့် (၃) C.I.F (Cost, Insurance and Freight) တို့ ဖြစ်သည်။ မြန်မာ့ကုန်စည်ပို့ဆောင်မှုတွင် အများအားဖြင့် F.O.B စနစ်ကို အသုံးပြုရောင်းချလေ့ရှိပြီး ကုန်သေတ္တာသင်္ဘောပေါ်သို့ ရောက်သည်နှင့် လုပ်ငန်းတာဝန်

ပြီးဆုံးကြောင်း ယေဘုယျအားဖြင့် မှတ်ယူနိုင်သည်။ ယင်းစနစ်နှင့် ပတ်သက်၍ Marine Insurance & Risk Management In Marine Transport နှင့် ပတ်သက်၍ ဘန်ကောက် Assumption University ၏ အချိန်ပိုင်းနည်းပြဖြစ်သော Capt: ကြည်ရှိန်က “၁၉၆၂ ခုနှစ်လောက်စပြီး F.O.B စနစ်ကို မြန်မာက Practice ဖြစ်သွားတာ။ မျက်နှာလွှဲပစ်ရောင်းသလို ဖြစ်နေတယ်။ ဝယ်တဲ့သူက ကြည့်တော့မယ်။ CIF ကို သုံးသင့်တယ်။ ကမ္ဘာမှာလည်း သုံးနေတယ်” ဟု သုံးသပ်ဖော်ပြသည်။



နိဂုံး

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်တိုးချဲ့တင်ပို့ရေးနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု မြှင့်တင်ရေးအတွက် လိုအပ်သော ခေတ်မီနည်းပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ၊ အခြေခံစီးပွားရေးအဆောက်အအုံ၊ ပြည်ပနှင့် သွက်လက်စွာ ဆက်သွယ်နိုင်မှု၊ မူဝါဒ ပြန်လည်သုံးသပ်မှုအလေ့အထနှင့် မလိုလားအပ်သော ကုန်သွယ်ရေးယိုဖိတ်မှုများကို ဖြည့်တင်းထိန်းသိမ်းနိုင်ရမည် ဖြစ်သည်။

ဇင်ဇင်သော်



ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

မင်းညွန့် (LC)

ဝယ်လိုအားဘက်မှ ထူးခြားတိုးတက်သော အပြောင်းအလဲတစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်ပေါ်ခြင်းမရှိသည့်တိုင် ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရာ ဈေးကွက်များတွင် ဈေးနှုန်းအမြင့်ဘက်သို့ ပြောင်းလဲလျက်ရှိသည်ကို ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်း တွေ့မြင်ရသည်။

ပြည်တွင်းအချို့ရည် ဈေးနှုန်းသစ်သတ်မှတ်

ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းတွင် အချို့ရည်လက်ကားရောင်းချသူများအဆိုအရ ပြည်တွင်းဖြစ်အချို့ရည်များ တစ်ပါကင်လျှင်ကျပ် ၂၀၀ ခန့် အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြောင်း သိရသည်။ Scorpion C Plus အချို့ရည်အား ထုတ်လုပ်သောကုမ္ပဏီမှ ဖေဖော်ဝါရီလ တစ်ရက်နေ့မှစတင်၍ တစ်ပါကင် ၅၉၀၀ ကျပ် ပြောင်းလဲသတ်မှတ်ကြောင်း လက်ကားကိုယ်စားလှယ်များသို့ အကြောင်းကြားစာ ပေးပို့သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလ တစ်ရက်နေ့မှ စတင်ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်သော ပြည်တွင်းဖြစ်အချို့ရည် တစ်ပါကင်၏ ပေါက်ဈေးတို့မှာ Ve Ve ကဗ္ဗလာ ၁၆၅၀ ကျပ်၊ Ve Ve ပင်မှည့် ၁၅၀၀ ကျပ်၊ Asia ပင်မှည့်

၁၆၀၀ ကျပ်တို့ ဖြစ်သည်။

ပြည်တွင်းဖြစ်အချို့ရည်များ ဈေးနှုန်းပြောင်းသကဲ့သို့ နိုင်ငံခြားအချို့ရည်များလည်း တစ်ပါကင်လျှင် ကျပ် ၃၀၀ ဝန်းကျင်စီ အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲမှုရှိသည်။ Coke တစ်ပါကင် ၆၉၀၀ ကျပ်၊ Sunkist ၇၀၀၀ ကျပ်၊ 100 Plus ၇၂၀၀ ကျပ်နှင့် Sprite ၆၉၀၀ ကျပ်တို့မှာ ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပေါက်ဈေးများဖြစ်ရာ ရာသီဥတု တဖြည်းဖြည်း ပူပြင်းလာသည့်အတွက် ပြည်တွင်းပြည်ပအချို့ရည်ဈေးနှုန်းများ ဆက်လက်ဦးမော့ဖွယ်ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ လက်ကားကိုယ်စားလှယ် တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

နို့စိမ်းအရောင်းမြင့်၊ စည်သွတ်ဘူးငြိမ်

ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၌ နို့စိမ်းများ ဝယ်လိုအား နည်းပါးပြီး အမှတ်

တံဆိပ်အချင်းချင်း ဈေးကွက်အတွင်း ပြိုင်ဆိုင်ရမှုကြောင့် လက်ကားသမားများအား Incentive ပေး၍ အရောင်းမြှင့်တင်မှုများ ပြုလုပ်လျက်ရှိသည်ကို ဈေးကွက်အတွင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။ Dawn အမှတ်တံဆိပ် နို့စိမ်းမှာ တစ်ပါကင် ဝယ်ယူပါက Mari Gold နို့စိမ်းတစ်ဘူး လက်ဆောင်ပေးလေ့ရှိသည်။ အဆိုပါနို့စိမ်းမှာ ၃၉၀ ဂရမ် အလေးချိန်ပါဝင်သည်ဟု ဖော်ပြထားပြီး စတိုးဆိုင်နှင့် စုပါမားကတ်အချို့တွင် လက်လီဈေးနှုန်း ၄၅၀ ကျပ် ပေါက်ဈေးရှိသည်။ လက်ကားကုန်သည်များက လက်ဆောင်ရသည့်အတွက် ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းတွင် ၄၀၀ ကျပ်ဖြင့် ဈေးလျှော့ရောင်းချလျက်ရှိသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းပိုင်း၌ Dawn နို့စိမ်းတစ်ဘူးလျှင် ၄၇၀ ကျပ်၊ Dawn နို့စိမ်းတစ်ဘူးလျှင် ၄၄၅ ကျပ်၊ ၂၀၀၄ နှစ်ကုန်ပိုင်း ထိုင်းကုန်ပစ္စည်းများ ဈေးနှုန်းခွန်တက်ချိန်တွင် ဈေးအန်မ့်ဖြင့် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ခဲ့သော Orchid နို့စိမ်းတစ်ဘူး ၃၇၀ ကျပ် ပေါက်ဈေး ဖြစ်ပေါ်သည်။ ဇန်နဝါရီလ၌ အတက်သို့ ဆက်တိုက်ဦးတည်သော ငါးသေတ္တာဈေးနှုန်းများမှာ လက်ကုန်ပိုင်းတွင် တစ်ဘူးလျှင် ၁၀ ကျပ်ခန့် ဈေးပြန်ကျသော်လည်း ထိုင်းနိုင်ငံမှ ပစ္စည်းဝင်ရောက်နိုင်မှု အကန့်အသတ်ရှိ၍ တစ်ဘူးလျှင် လက်ကားနှုန်းသုံးကျပ်ခန့် အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ သတင်းရရှိသည်။ Hi-Q တစ်ဘူး ၃၇၀ ကျပ်၊ ဩဂံ တစ်ဘူး (သေး) ၃၇၅ ကျပ်၊ ဩဂံ (ကြီး) ၆၉၅ ကျပ်၊ မျှော်စင်တစ်ဘူး ၄၉၀ ကျပ်၊ ပြည်တွင်းဖြစ် A-1 တစ်ဘူး ၁၇၅ ကျပ် အသီးသီး ပေါက်ဈေးဖြစ်၍နေသည်ကို ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၌ တွေ့ရသည်။ စည်သွတ်ဘူးများမှာ ဈေးနှုန်း အနည်းငယ် ပြောင်းလဲမှုများရှိသည့်တိုင် ဝယ်လိုအားနည်းပါးလာကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ သတင်းရရှိသည်။

ဆပ်ပြာမှုန့်ဈေးတက်

ပြည်ပမှတင်သွင်းရသော ကုန်ကြမ်းဝင်ရောက်မှု အပြောင်းအလဲကြောင့် ဆပ်ပြာမှုန့် အမျိုးအစားတိုင်းနီးပါး တစ်ပါကင်လျှင် ကျပ် ၁၀၀ အနည်းဆုံး အထက်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ လက်ကားကုန်သည်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲပြီးနောက် ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်း လက်ကားရောင်းချနေသော ဆပ်ပြာမှုန့် တစ်ပါကင်ဈေးနှုန်းများမှာ Rose ၅၀၀၀ ကျပ်၊ Elan ၆၀၀၀ ကျပ်၊ သက်သာ ၅၉၀၀ ကျပ် အသီးသီး ဖြစ်သည်။ ပြည်တွင်းဖြစ် ကာဘော်လစ်ဆပ်ပြာတစ်တောင့်လျှင် ၁၆၅ ကျပ်ဖြင့် ဈေးနှုန်းရောအရောင်းအဝယ်ပါ တည်ငြိမ်နေကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ လက်ကားဆိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ရွှေဝါဆပ်ပြာမှာ ပုဂ္ဂလိကလမ်းကြောင်းမှ ပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိပြီး တစ်ပါကင် ၇၅၀၀ ကျပ်ပေါက်ဈေးရှိကြောင်း ယင်းကုန်သည်က ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၌ ပြောကြားသည်။

ဆန်အရောင်းအဝယ်အေး

ဖေဖော်ဝါရီလဆန်းတွင် ဆန်လက်ကားဈေးကွက်၌ အရောင်းအဝယ်အေးလျက်ရှိကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရေးစခန်းမှ လုပ်သက်ရင့်ဆန်ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဆန်ဈေးနှုန်းမှာ ၂၀၀၄ ခုနှစ်ပေါက်ဈေးများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက ဇန်နဝါရီလအတွင်း တစ်တင်ခွဲ တစ်အိတ် ၄၀၀-၅၀၀ ကျပ်အမြင့်သို့ ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်ပြီး ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း ပထမပတ်အထိ ပြန်လည်ကျဆင်းခြင်းမရှိသေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ဆန်ဟောင်းကုန်၍ ဆန်သစ်ပေါ်ကာစအချိန်တွင် ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု ရှိမြဲဖြစ်ကြောင်း ဆန်ကုန်သည်အချို့၏အဆိုအရ သိရသည်။ ဆန်တင်ပို့

သည့်သတင်းများ ရှိသော်လည်း တင်ပို့ရန် ခွင့်ပြုမည်ဟု သိရသည့် ဆန်အမျိုးအစားမှာ ပြည်တွင်းတွင် စားသုံးမှုနည်းပါး၍ ဆန်ကြမ်းဈေးနှုန်းကို သိသာသောပြောင်းလဲစေမှုမရှိကြောင်း၊ ရာသီဥတုအခြေအနေကြောင့်သာ ဆန်ရောင်းဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရှိကြောင်း ၎င်းတို့က ရှင်းပြသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလပထမပတ်တွင် ဖြစ်ပေါ်နေသော ဘုရင့်နောင်ရှိ တစ်တင်ခွဲ ဆန်တစ်အိတ်ပေါက်ဈေးမှာ ဖျာပုံပေါ်ဆန်း (ရှယ်) ၉၅၀၀-၁၀၀၀၀ ကျပ်ကြား၊ ဖျာပုံပေါ်ဆန်း (အလတ်စ) ၈၀၀၀ ကျပ်၊ ဇီယာ (ထိပ်စ) ၆၅၀၀ ကျပ်၊ ဇီယာ (အောက်စ) ၅၈၀၀ ကျပ်၊ ရွှေဝါထွန်း ၅၀၀၀ ကျပ်အသီးသီး ဖြစ်သည်။

ဆီဈေးအမြင့်၌ပြိုင်

ဆီဈေးနှုန်းမှာ ဝယ်လိုအားနည်းပါးနေသည့်တိုင် ထွက်ရှိလာမည့် ကုန်ကြမ်းအနည်းအများကိုလိုက်၍ အမြင့်၌ ငြိမ်နေကြောင်း ဘုရင့်နောင်မှ ဆီကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဆီဈေးနှုန်းများအနက် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းမှာ ခွဲတမ်းပြောင်းလဲမှုရှိသည့်တိုင် လက်လီ ၁၁၅၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင် တည်ငြိမ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ဗန်းမော်လမ်းကြောင်းမှ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံသို့ နှမ်းပုံမှန်အထွက်ရှိသည့်အတွက် ဆီဈေးနှုန်းကို တင်းခံထားကာ တစ်ပိဿာ ၁၅၅၀ ကျပ်တွင် တည်ငြိမ်လျက်ရှိသည်။ မြေပဲဆီမှာ တံဆိပ်ဖြင့် ရောင်းချသော Grade ၁၈၅၀ ကျပ် သတ်မှတ်ထားပြီး ရိုးရိုးတစ်ပိဿာ ပထမတန်းစားမှာ တစ်ပိဿာ ၁၅၅၀ ကျပ်၊ ဒုတိယတန်းစားမှာ ၁၄၅၀ ကျပ်အသီးသီး ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၏ ပေါက်ဈေးဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသည်။

ကြက်သွန်ဈေးထိုးကျ

ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၌ ကြက်သွန်နီ

တစ်ပိဿာလျှင် ၂၀ ကျပ်အထိ ပေါက်ဈေး အလွန်အကျွံ ကျဆင်းနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်အခြေစိုက် ကြက်သွန်ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အရွယ်သေးငယ်လွန်းသော်လည်း လက်ရှိဝယ်လိုအားအနေအထားအရ ဈေးကွက်မှ အကြိုက်တွေ့နေကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ ထိပ်စဖြစ်သော မြစ်သားကြက်သွန်မှာလည်း ယခင်နှစ်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက ဈေးနှုန်းလွန်စွာကျဆင်းနေပြီး တစ်ရက်လျှင် ရန်ကုန်မြို့တော်သို့ ဆယ်ဘီးကားဆယ်စီးခန့် ဆက်တိုက်အဝင်ရှိ၍ ထပ်မံကျဆင်းဦးမည်ဖြစ်ကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်သည်အချို့က ပြောကြားသည်။ ဖေဖော်ဝါရီလဆန်း၌ အလုံးကြီးတစ်ပိဿာ ၁၄၅ ကျပ်နှင့် အလုံးလတ်တစ်ပိဿာ ၁၂၀ ကျပ်သာ ပေါက်ဈေးရှိသည်။ ကြက်သွန်ဖြူမှာလည်း အဝယ်အေးသည့်အတွက် ဈေးအနိမ့်တွင် တည်ငြိမ်နေပြီး ရှမ်းကြက်သွန်အသစ် တစ်ပိဿာ ၅၀၀ ကျပ်နှင့် ၆၀၀ ကျပ်ကြား၊ အဟောင်းမှာ ၆၀၀ ကျပ်နှင့် ၈၀၀ ကျပ်ပေါက်ဈေး ဖြစ်ပေါ်သည်။

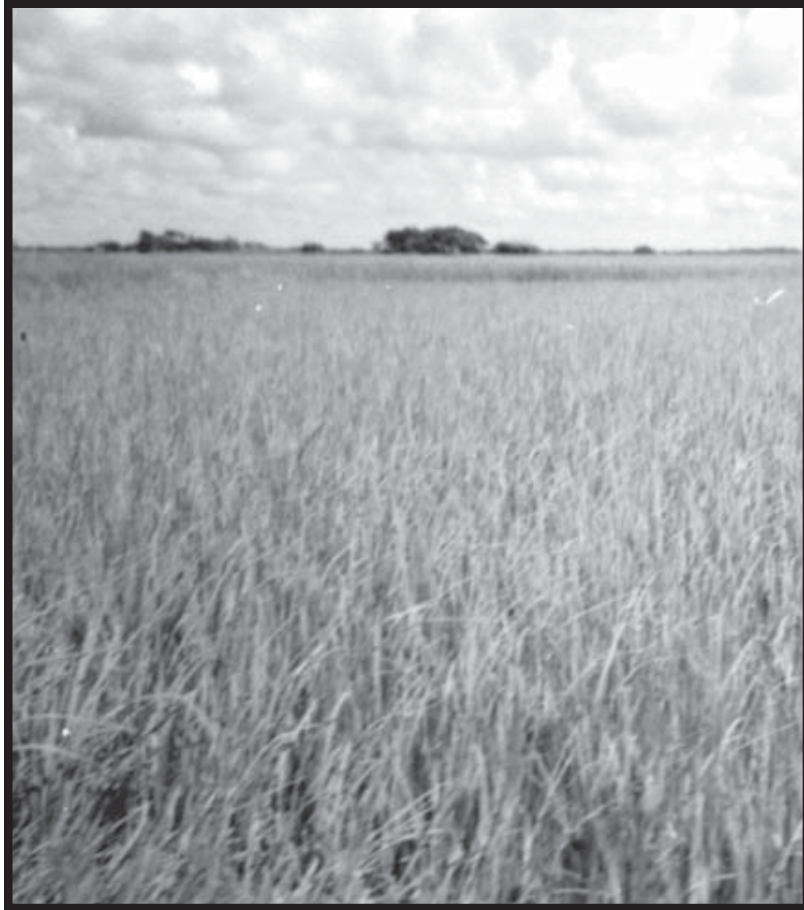
ငရုတ်မှာလည်း ဆက်တိုက်ထွက်ချိန်ဖြစ်၍ ဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းနေကြောင်း ငရုတ်ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ရန်ကုန်ဈေးကွက်ကြိုက် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ငရုတ်အထွက်များ၊ အဝင်များသည့်အတွက် အညာဒေသထွက် ကျောက်ရဲငရုတ်မှာ ရောင်းပန်းမလှကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ ငရုတ်ရှည်မှာ အရည်အသွေးကိုလိုက်၍ တစ်ပိဿာ ၈၀၀ ကျပ်၊ ၉၀၀ ကျပ်၊ ၁၀၀၀ ကျပ် အသီးသီးပေါက်ဈေး ဖြစ်ပေါ်နေသည်။

မင်းညွန့် (LC)

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

ဤကဏ္ဍတွင်.....

၇၄ လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် နည်းပညာအခန်းကဏ္ဍ



လယ်ယာကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် နည်းပညာအခန်းကဏ္ဍ

ထူးထက်အောင်

မြန်မာနိုင်ငံသည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကို အဓိကအခြေခံသည့်နိုင်ငံဖြစ်ပြီး အစိုးရကချမှတ်ထားသည့် ဦးတည်ချက်များတွင်လည်း လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံသည့်စက်မှုနိုင်ငံအဖြစ် ကူးပြောင်းရေးဟူသည့် အချက်တစ်ချက် ပါဝင်သည်ကို တွေ့ရပါသည်။

ယခုဆောင်းပါးတွင် အဓိကဖော်ပြလိုသောအချက်မှာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ၌ အရေးပါသော နည်းပညာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကိစ္စဖြစ်ပါသည်။ လယ်ယာကဏ္ဍ၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို စီးပွားရေးပညာရှင်များ တွက်ချက်ရာတွင် အခြေခံအကျဆုံး တွက်နည်းမှာ အောက်ပါတွက်နည်းဖြစ်သည်။

$$Y = zF(L, N)$$

Y မှာ လယ်ယာကဏ္ဍ၏ စုစုပေါင်း အသားတင်ထုတ်လုပ်မှု
L မှာ စိုက်ပျိုးမြေဧက
N မှာ လယ်ယာကဏ္ဍတွင် ပါဝင်လုပ်ကိုင်သော လူစွမ်းအား အရေအတွက်

z မှာ နည်းပညာ အပါအဝင် သွယ်ဝိုက်သွင်းအားစုများကို ဆိုလိုပါသည်။

zF မှာ သွင်းအားစုများကို ထုတ်ကုန်အဖြစ် မည်မျှထိရောက်စွာ အသွင်ပြောင်းပေးနိုင်သနည်း ဆိုသောအဆကို ကိုယ်စားပြုသည့် Factor အဖြစ် ယေဘုယျ နားလည်နိုင်ပါသည်။

အထက်ပါညီမျှခြင်းအရ (L) ခေါ် စိုက်ပျိုးမြေဧကမှာ အကန့်အသတ်ရှိသောသဘောကို ဆောင်ပါသည်။ နိုင်ငံတွင်း စိုက်ပျိုးနိုင်သော မြေဧရိယာအားလုံးကို အသုံးပြုပြီးပြီဆိုပါက (L) မှာ နောက်ထပ် တိုးစရာမရှိတော့ဟု ယူဆနိုင်ပါသည်။

(N) မှာ လယ်ယာကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သော လုပ်အား၏အခန်းကဏ္ဍ ဖြစ်ပါသည်။ (N) မှာ လူဦးရေသဘောကို ဆောင်သောကြောင့် ဖြည်းဖြည်း တိုးပွားနိုင်သေးသည်ဟု ယူဆနိုင်သော်လည်း လယ်ယာကဏ္ဍရှိ စိုက်ပျိုးမြေနှင့် အချိုးကျ လိုအပ်ချက်ထက် ပိုလာသော လုပ်အား

များမှာ အပိုသက်သက်သဖွယ် ယူဆနိုင်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် (N) မှာလည်း အကန့်အသတ်ရှိသည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ N သည် လယ်ယာကဏ္ဍတွင် အသုံးပြုနိုင်သော လိုအပ်ချက် ကျော်လွန်သွားပြီး အခြားကဏ္ဍတွင်လည်း နေရာချထားနိုင်မှုမရှိပါက စားမည့်ပါးစပ်ပေါက်သက်သက်ပင် ဖြစ်သွားနိုင်ပါသေးသည်။

Y = zF(L,N) ညီမျှခြင်းတွင် (L) နှင့် (N) တို့ကို အကြောင်းပြု၍ ထုတ်လုပ်မှု (Y) တိုးတက်ရန် အကန့်အသတ်ရှိပေရာ F နှင့် Z နည်းပညာနှင့် အခြားသွင်းအားစုများမရှိဘဲ လက်ရှိထုတ်လုပ်မှုကို ဆပွားတိုးတက်စေရန် မည်သို့မျှ မဖြစ်နိုင်ဟု ဆိုရတော့မည် ဖြစ်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ရှိသမျှ စိုက်ပျိုးမြေအားလုံးကို စိုက်ပျိုးပြီး နောက်ထပ်လည်း လုပ်အားနေရာချထားရန် မလိုအပ် (မထိရောက်) တော့လျှင် F နှင့် Z ကိန်းသေဖြစ်နေပါက ထုတ်လုပ်မှုအမြင့်ဆုံးသို့ ရောက်ရှိပြီး ရပ်တန့်နေတော့မည်ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

(L နှင့် N) တို့ကြောင့် နောက်ထပ်ထုတ်လုပ်မှုမတိုးတက်နိုင်တော့လျှင် F နှင့် Z တို့ကြောင့် တိုးတက်မှုကို မှီခိုရတော့မည်ဖြစ်ရာ နည်းပညာ၏ အခန်းကဏ္ဍသည် မည်မျှအရေးပါကြောင်း ရှင်းလင်းလာပါသည်။

ယနေ့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍသည် GMO ခေါ် မျိုးရိုးဗီဇပညာကြောင့် များစွာ သိသာထင်ရှားသော အပြောင်းအလဲတစ်ရပ်နှင့် ကြုံကြိုက်နေချိန် ဖြစ်ပါသည်။ GMO ခေါ် Genetically Modified Organisms များကြောင့် ဆိုးကျိုးများကို ယနေ့တိုင် အတိအကျသက်သေမပြနိုင်သေးသော်လည်း GMO များကို ဥရောပတိုက်ကဲ့သို့ နိုင်ငံများကပင် ဆန့်ကျင်နေဆဲ ဖြစ်သည်။ လယ်ယာစီးပွားဖွံ့ဖြိုးရေးပညာပါ မောက္ခတစ်ဦးကမူ “ဒီကနေ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာ ရှင်သန်ဖို့ GMO သို့မဟုတ် ORGANIC နယ်ပယ်

နှစ်ခုအနက် တစ်ခုမှာ ရှိနေရမယ်။ နှစ်ခုအကြားမှာ ရပ်နေလို့တော့ မရဘူး” ဟု သုံးသပ်သည်။

ဆိုလိုသည်မှာ GMO အသုံးပြု၍ လယ်ယာထွက်ကုန်များကို စက်ရုံမှ ထွက်ကုန်ကဲ့သို့ အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်မည်လား (သို့မဟုတ်) သဘာဝလယ်ယာမြေစနစ်ကို ရာနှုန်းပြည့်ကျင့်သုံး၍ သီးခြားဈေးကွက်တစ်ခုတွင် ရပ်တည်မည်လားဟူ၍ ဖြစ်သည်။

ဓာတ်မြေဩဇာများ၊ ပိုးသတ်ဆေးများ အသုံးပြုထားသည့် လယ်ယာထွက်ကုန်များသည် ORGANIC မဖြစ်နိုင်တော့ရာ GMO လိုင်းကို ရွေးချယ်ရတော့မည်ဟု ပါမောက္ခက ဆိုလိုပုံရသည်။ GMO နည်းပညာမှာလည်း ကြောက်မမန်းလိလိတိုးတက်နေချိန် ဖြစ်ပါသည်။ စပါးအထွက် ဘယ်နှဆတိုးလိုသလဲ၊ ယခုနှစ်မိုးစောမည်ဖြစ်၍ ရင်မှည့်ချိန် (၁၀) ရက်လျှော့ချလိုသလား စသည် အသေးစိတ်များအထိ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သော အခြေအနေကို ရောက်ရှိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံလယ်ယာကဏ္ဍအတွက် သီးခြားပြောရလျှင် လိုအပ်သောသွင်းအားစုများကို အဓိကအားဖြင့် အောက်ပါအတိုင်းတွေ့ရမည် ဖြစ်သည်။

၁။ စက်မှုအခြေပြုစိုက်ပျိုးနည်းစနစ်များသို့ ကူးပြောင်းရေး (စက်မှုလယ်ယာ)

၂။ နည်းပညာအခြေပြု မျိုးများဖြင့် အထွက်နှုန်းမြှင့်တင်ရေး (နည်းပညာလယ်ယာ)

၃။ ငွေကြေးအပါအဝင် အခြားသွင်းအားစုများ အလွယ်တကူ အသုံးပြုနိုင်ရေး

စက်မှုလယ်ယာစနစ်သို့ ကူးပြောင်းရေးလုပ်ငန်းစဉ်ကို ယနေ့မြန်မာ့လယ်ယာများတွင် စတင် တွေ့မြင်နေရပြီဖြစ်သော်လည်း ထော်လာဂျီ ကျယ်ပြန့်စွာ အသုံးချ

မှုထက် ပိုလွန်ရန် လိုအပ်နေပေသေးသည်။ အဓိကအချက်မှာ စိုက်ပျိုး၊ ရိတ်သိမ်း၊ ခြွေလှည့်၊ သိုလှောင် စသည့် အဆင့်အားလုံး လူအားအစား စက်အားအသုံးပြုသွားနိုင်ရေး ဖြစ်သည်။

နည်းပညာနှင့် ပတ်သက်၍ ပြည်ပမှ ကုမ္ပဏီများ၏ မိတ်ဆက်မှုကြောင့် ခရမ်းချဉ်သီး၊ စတော်ဘယ်ရီ၊ ကြက်သွန်နီ စသည်များကို GMO Products အဖြစ် စတင်တွေ့မြင်နေရပြီ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကပို့ကုန်များဖြစ်သည့် စပါးနှင့် ပဲမျိုးစုံမှာမူ သမားရိုးကျမျိုးများကို အသုံးပြု၍ စိုက်ပျိုးနေရဆဲဖြစ်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဤသို့ အလားအလာကောင်းသော ပို့ကုန်များနှင့် ပတ်သက်၍ နည်းပညာ ထွက်ကုန်မျိုးစေ့များ ရရှိရေးသည် အခက်အခဲရှိနိုင်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေမြေသဘာဝနှင့် ကိုက်ညီသောမျိုးများ ရရှိရေးသည်လည်း အခက်အခဲရှိနိုင်ပေသည်။

ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီအများစုသည်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရေမြေနှင့် ကိုက်ညီသော သီးနှံမျိုးစေ့သုတေသနပြုခြင်း၌ စိတ်ဝင်စားမှုရှိသည်ဟု မမျှော်လင့်နိုင်ရာ GMO နည်းပညာများသို့ မတက်လှမ်းနိုင်သေးသည့်တိုင် အာရှနိုင်ငံအချို့ (ထိုင်း/ဖိလစ်ပိုင်) က ပြုလုပ်ထားသော အထွက်နှုန်းမြင့်မားသည့် မျိုးသုတေသနစီမံကိန်းများကို မြန်မာတို့ကိုယ်တိုင် အကောင်အထည်ဖော်ရန် လိုအပ်မည် ဖြစ်ပေသည်။

အဓိကဖော်ပြလိုသောအချက်မှာ စက်မှုနိုင်ငံကြီးအချို့က နည်းပညာအသုံးပြု၍ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်များကို Assembly Line ထွက်ကုန်ကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်လာနေပြီဆိုသော အချက်ကို မြန်မာ့လယ်ယာကဏ္ဍတွင် ဆက်စပ်ပတ်သက်နေသူအားလုံး သတိပြုမိရေးပင် ဖြစ်သည်။

ထူးထက်အောင်

“တီထွင်တဲ့သူကို အကာအကွယ်ပေးရပါမယ်”

(ရှေ့နေချုပ်ရုံး ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးကျော်စိန်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း)

ကျော်စိန် ၊ ပြုံးဝင်းလတ်

ယခုလတွေ့ဆုံခြင်းကဏ္ဍတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ မကြာမီ အကောင်အထည်ပေါ်လာတော့မည့် Cyber Law နှင့် မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ (Intellectual Property Law) တို့နှင့်စပ်လျဉ်း၍ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းနိုင်ရန် ရေးဆွဲနေလျက်ရှိသော ဥပဒေမူကြမ်းရေးဆွဲရေးအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင် တစ်ဦးဖြစ်သူ ရှေ့နေချုပ်ရုံးဥပဒေမှူး စိစစ်ရေးဆွဲရေးဌာနမှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးကျော်စိန်နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းချက်များအနက် အချို့ကို ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားပါသည်။



ရှေ့နေချုပ်ရုံး ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးကျော်စိန်

မေး။ ။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ICTကဏ္ဍမှာ ရေပန်းစားလာတဲ့ Cyber Lawနဲ့ပတ်သက်လို့ ဘယ်လိုသတ်မှတ် ခေါ်ဝေါ်တယ်ဆိုတာ ရှင်းပြပေးပါလား။

ဖြေ။ ။ မလေးရှားလိုနိုင်ငံမှာ Cyber Law နဲ့ပတ်သက်လို့ Telecommunication Law, Computer Miss Use Act, Digital Act စသဖြင့် သီးခြားစီ ရှိကြတယ်။ အဲဒါတွေကို ပေါင်းခြံပြီး Cyber Law လို့ ခေါ်ကြတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံမှာကတော့ Cyber Law ဆိုပြီး သီးသန့် မပေါ်ထွက်သေးပေမယ့် Cyber Law အနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ရှိနေတာက ‘ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေ’ပါ။ ၁၉၉၆ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလထဲမှာ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တယ်။ ကွန်ပျူတာပညာရှင်၊ လုပ်ငန်းရှင်၊ ဝါသနာရှင်အသင်းတွေဖွဲ့ပြီး ကွန်ပျူတာပညာ ဖွံ့ဖြိုး

အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ဥပဒေပါ။ နိုင်ငံတော်လုံခြုံရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ထိခိုက်မယ့်ကိစ္စတွေ ထည့်သွင်းထားတယ်။ နောက် တစ်ခုကတော့ ဥပဒေအမှတ် ၅/၂၀၀၄ နဲ့ ‘အီလက်ထရွန်နစ် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရေးဥပဒေ’ (Electronic Transaction Law) ကို ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလ ၃၀ ရက်နေ့မှာ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တာ ရှိတယ်။

၁၈၈၅ ခုနှစ်က Myanmar Telegraph Act ကို ပြဋ္ဌာန်း ခဲ့တယ်။ ၁၉၃၄ ခုနှစ်မှာ Myanmar Wireless Telegraph Act ကို ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တယ်။ ကြေးနန်းအက်ဥပဒေ၊ ကြိုးမဲ့ကြေးနန်းအက် ဥပဒေဆိုပြီး အသီးသီးပြဋ္ဌာန်းခဲ့တယ်။ အားလုံးကို (အထက်ပါ လေးခုစလုံး) ပေါင်းလိုက်ရင် Cyber Law လို့ ခေါ်လို့ရတယ်။

မေး။ ။ Electronic Transaction Law က ဘယ်လိုပေါ်လာ တာလဲ။

ဖြေ။ ။ နောက်ဆုံးပြဋ္ဌာန်းခဲ့တဲ့ အီလက်ထရွန်နစ် ဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်ရေးဥပဒေမှာ နိုင်ငံတကာဥပဒေတွေကိုပါ မှီငြမ်း ပြဋ္ဌာန်းထားတယ်။ e-ASEAN Framework Agreement ကို အခြေခံထားတယ်။ အဲဒီ e-ASEAN Framework Agreement အရ ပြဋ္ဌာန်းရတာ ဖြစ်တယ်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် နိုဝင်ဘာလ ၂၂ ရက်က ၂၅ ရက်နေ့အထိ စင်ကာပူမှာ ကျင်းပခဲ့တဲ့ e-ASEAN Framework Agreement မှာ နိုင်ငံအကြီးအကဲတွေ လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီ Agree- ment အရ ပြည်တွင်းဥပဒေတွေအနေနဲ့ ပြဋ္ဌာန်းဖို့ ပါတယ်။ ပြည်တွင်းဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းပြီးတော့ အာဆီယံနိုင်ငံအချင်းချင်း အီလက်ထရွန်နစ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး စီးပွားရေးအရ ဆက်သွယ်ဆောင် ရွက်တဲ့ကိစ္စတွေ၊ e-Shopping တွေ၊ Scheddule တွေ၊ e-Busi- ness တွေ အပါအဝင်ပေါ့။ ကဏ္ဍပေါင်းစုံ ပူးပေါင်းဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ အဲဒီအထဲမှာ ပါတယ်။

ပြည်တွင်းဥပဒေပြဋ္ဌာန်းဖို့ ပါလာတော့ တကယ်တော့

ဥပဒေတစ်ခု ပြဋ္ဌာန်းဖို့ဆိုတာ အချိန်ယူပြီး ပြဋ္ဌာန်းရတာ။ ချက်ချင်း အကောင်အထည်ဖော်ဖို့က မလွယ်ဘူး။ အဲဒီ Electronic Transaction Law၊ Telecommunication Law တို့ တာတို့ မပြဋ္ဌာန်းမီမှာ ကြားကာလအနေနဲ့ အသုံးပြုနိုင်အောင် ကွန်ပျူတာ ပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေအရ အမိန့်ထုတ်ပြီး ဆောင်ရွက်ခဲ့တာတွေ ရှိတယ်။ WAN (Wide Area Network) နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆက်သွယ်အသုံးပြုတဲ့ကိစ္စတွေ (ကွန်ပျူတာကွန်ရက်တွေ ထူထောင်ပြီးတော့ ဆက်သွယ်ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ကိစ္စတွေ)မှာ ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ လိုင်စင်ယူပြီး ဆောင်ရွက်ဖို့ပါ။ ပြစ်မှုပြစ်ဒဏ်တွေလည်း ပါတယ်။ တားမြစ်ချက်တွေလည်း ပါတယ်။ ဖောက်ဖျက်လို့ရှိရင် ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေအရ အရေးယူလို့ရတယ်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့မှာ အမိန့်ထုတ်ပြန်ခဲ့တယ်။ ဆက်သွယ်ရေး၊ စာတိုက်နှင့် ကြေးနန်းဝန်ကြီးဌာန အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၃/ ၂၀၀၂ 'Wide Area Network အသုံးပြုပြီး ကွန်ပျူတာကွန်ရက်ထူထောင်ခြင်း၊ ယင်းကွန်ရက်ထူထောင်၍ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့် သတင်းဆိုင်ရာ နည်းပညာ အသုံးပြုခြင်းတို့ နှင့်စပ်လျဉ်းသည့် အမိန့်' ဆိုပြီး ထုတ်ပြန်ခဲ့တယ်။ ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေအရ အပံ့အကူပေးတဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေကို ကျင့်သုံးပြီး အမိန့်ကြော်ငြာစာ ထုတ်ပြန်ခဲ့တာဖြစ်တယ်။ ဒီအမိန့်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ တားမြစ်ချက်တွေကို ဖောက်ဖျက်မယ်ဆိုရင် ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေအရ အရေးယူလို့ရတယ်။

အဲဒီကြားကာလ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ အဲဒီအမိန့်ကို ထုတ်ပြန်ခဲ့ပြီး Cyber Law မှာ တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်တဲ့ အီလက်ထရွန်နစ်ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရေးဥပဒေ (Electronic Transaction Law) ကို ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တာ။

ရေးတုန်းက ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တဲ့ Myanmar Telegraph Act တို့၊ Myanmar Wireless Telegraph Act တို့ဟာ ခေတ်နဲ့ မမီတော့ဘူး။ အခုပြောင်းလဲလာတဲ့အခြေအနေတွေ၊ ITU (International Telecommunication Union) ရဲ့ Convention တွေနဲ့ မကိုက်ညီတော့ဘူး။ အဲဒါနဲ့အညီဖြစ်အောင် အဲဒီဥပဒေနှစ်ခုကို လုပ်ပေးပြီးတော့ အသစ်ပြဋ္ဌာန်းဖို့ Telecommunication Law ကို ရေးဆွဲနေပါတယ်။ အဲဒီ ဥပဒေမူကြမ်းရေးဆွဲရေးကော်မတီ (Drafting Committee) မှာ ဆက်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ဥက္ကဋ္ဌ၊ မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ဆက်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနနဲ့ ရှေ့နေချုပ်ရုံးတို့က တာဝန်ရှိသူတွေ ပါတယ်။

မေး။ ။ ပြစ်မှုပြစ်ဒဏ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဘယ်လိုသတ်မှတ်သလဲ။

ဖြေ။ ။ ပြစ်မှုပြစ်ဒဏ်နဲ့ပတ်သက်လို့ တစ်ယောက်ယောက်ရဲ့ E-mail Address ကို အခြားတစ်ယောက်က ခိုးသုံးလို့ Bill

ဝင်လာတော့ အများကြီး ဖြစ်နေတာမျိုး အဲဒါမျိုးတွေကို Electronic Transaction Law အရ အရေးယူလို့ ရတယ်။

Electronic Transaction Law ထဲမှာ ပြစ်မှုပြစ်ဒဏ်တွေက Technology နဲ့ ပတ်သက်တာတွေ၊ Electronic Transaction နဲ့ပတ်သက်တာတွေ၊ နည်းနည်း နည်းပညာပိုင်းဆန်တယ်။ ပြစ်မှုမြောက်တယ် မမြောက်တယ်ဆိုတာကျတော့ ဆက်သွယ်ရေး၊ စာတိုက်နှင့် ကြေးနန်းဝန်ကြီးဌာန အီလက်ထရွန်နစ် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရေး ဗဟိုအဖွဲ့ရဲ့ ကြိုတင်ခွင့်ပြုချက်နဲ့မှ တရားစွဲလို့ရတယ်ဆိုတဲ့အချက်တွေ ထည့်ထားတယ်။ တစ်ခုခုပြစ်မှုဖြစ်တယ်ဆိုရင် (သူတို့က) ရဲစခန်းမှာ တိုင်ချက်ဖွင့်တယ်။ ရဲစခန်းက လိုအပ်သလို မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနက ပညာရှင်တွေနဲ့ စစ်ဆေးပြီးတော့ ဒါပြစ်မှုမြောက်တယ်၊ မမြောက်ဘူးဆိုတာ ဆုံးဖြတ်မှာ။ တရားရုံးကို တိုက်ရိုက်စွဲတင်လို့ မရဘူး။ Electronic Transaction Law ပုဒ်မ ၄၄ မှာ 'ဤဥပဒေအရ တရားစွဲဆိုရာတွင် ဗဟိုအဖွဲ့၏ ကြိုတင်ခွင့်ပြုချက်ကို ရယူရမည်' လို့ ပြဋ္ဌာန်းထားတယ်။

မေး။ ။ အခုလက်ရှိ ရေးဆွဲနေတဲ့ဥပဒေမှာ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်ရဲ့ လုံခြုံမှုနဲ့ပတ်သက်လို့ ဘာတွေ ကာကွယ်ပေးထားတာရှိလဲ။

ဖြေ။ ။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ရေးလုံခြုံမှုနဲ့ ပတ်သက်တာတွေ Electronic Transaction Law ထဲမှာ တော်တော်များများပါထားတယ်။

မေး။ ။ နောက်ထပ်ထွက်မယ့် အဲဒီဥပဒေမှာ ဝန်ဆောင်မှုတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘာတွေများ ထူးထူးခြားခြား ထပ်ပါတာတွေ ရှိသေးလဲ။

ဖြေ။ ။ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း (မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းက ဆောင်ရွက်နေတဲ့လုပ်ငန်း)က လောလောဆယ် နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖြစ်နဲ့ပဲ တည်ရှိတော့ အဲဒီဟာကို လုပ်မယ်ဆိုရင် အစိုးရအဖွဲ့က အမိန့်ကြော်ငြာစာထုတ်ပြန်ပြီးတော့မှပဲ ခွင့်ပြုနိုင်တဲ့သဘော ရှိတယ်။ အခု ဒီမှာကျတော့ အဲဒါမျိုး ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို ကုမ္ပဏီကြီးတွေ၊ အဖွဲ့အစည်းကြီးတွေက ခွင့်ပြုချက်တွေ၊ လိုင်စင်တွေရအောင် ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနကို တင်ရတယ်။ ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနကနေပြီး အစိုးရအဖွဲ့ရဲ့ သဘောတူညီချက်နဲ့ ခွင့်ပြုချက်ထုတ်ပေးတယ်။ ခွင့်ပြုချက်ရရင် ဆက်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနက လိုင်စင်ထုတ်ပေးပြီး လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးတယ်။

ဒါက ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို ပြောတာ။ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးဆိုတာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေ အကုန်လုံး သူက လုပ်နိုင်တယ်။

နောက်ပြီးတော့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်း လုပ်နိုင်တာလေးတွေလည်း ရှိသေးတယ်။ အဲဒါတွေက တစ်ခုချင်း

တွေ့ဆုံခြင်း

တစ်ခုချင်းစီ လုပ်ပိုင်ခွင့်ကလေးတွေ ရှိသေးတယ်။ ဥပမာ-အသုံးချ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း (Application Service) တို့၊ Content Application Service တို့၊ Telex အသုံးချဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတို့ အဲဒီလိုကွန်ရက်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေလုပ်မယ်ဆိုရင် ဦးစီးဌာန ကို သီးခြားလျှောက်ပြီး ဦးစီးဌာနကပဲ လိုင်စင်ထုတ်ပေးနိုင်ဖို့ လျာထားတာ ရှိတယ်။ နောက် ပစ္စည်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ ကွန်ရက်အထောက်အကူပြုပစ္စည်းတွေ၊ ဆက်သွယ်ရေးပစ္စည်း တွေ၊ ဝါယာလက်စံဆိုင်တာမျိုးတွေက သူ့ရဲ့လိုင်စင်မရှိဘဲနဲ့ ကိုင်လို့မရဘူး။ နောက်ပြီးတော့ အခု ဂြိုဟ်တုရုပ်မြင်သံကြားဖမ်း စက်တို့၊ ရုပ်မြင်သံကြားဖမ်းစက်တို့ကျတော့လည်း သတ်သတ် လိုင်စင်ယူရတယ်။

မေး။ ။ ရုံးတွင်း Network ချိတ်မယ်ဆိုရင်ကော လိုင်စင်ယူဖို့ လိုသေးလား။

ဖြေ။ ။ အဲဒါက လောလောဆယ် အမိန့်ထဲမှာပါတဲ့အရ Wide Area Network (WAN) မှသာ ယူဖို့လိုတယ်။ ကိုယ့်ရုံးထဲမှာ အချင်းချင်းချိတ်ဆက်တာက Local Area Network (LAN) ဖြစ်လို့ လိုင်စင်ယူဖို့ မလိုဘူး။ ကိုယ့်ရုံးထဲမှာ ဥပမာ-ညွှန်ကြား ရေးမှူးအခန်းနဲ့ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်အခန်း ချိတ်ဆက်တာ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထဲမှာ ကိုယ့်အချင်းချင်းဆက်တာ မလိုဘူး။ သို့သော် လည်း ဒီကနေပြီးတော့ ဥပမာ-ဘဏ်တစ်ခုခု။ မန္တလေးတို့ ဘာတို့ကို ဆက်တာကျတော့ Wide Area Network ဖြစ်သွားလို့ လိုအပ်တယ်။

မေး။ ။ အစိုးရဌာနအဖွဲ့အစည်းတွေ အချင်းချင်းကျတော့ရော။ ဥပမာ-ရုံးချုပ် နဲ့ အခြားရုံးတစ်ရုံးနဲ့ ဆက်သွယ်မယ် ဆိုလို့ရှိရင် အဲဒီဥပဒေအတိုင်းပဲ လုပ်ရ မှာလား။

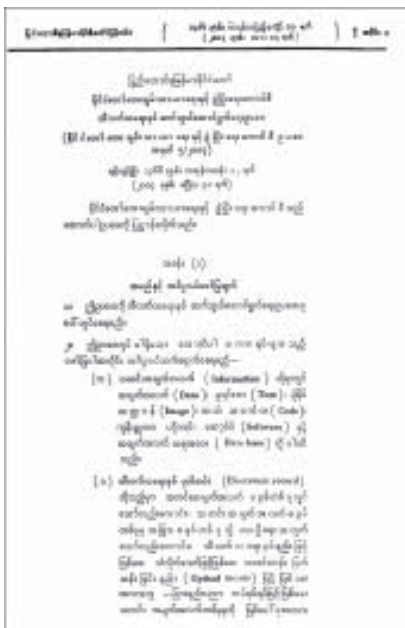
ဖြေ။ ။ အဲဒါ အဲဒီအထဲမှာ အစိုးရဌာန အဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် ကင်းလွတ်ခွင့် ပေးထားတာ ရှိတယ်။ သတ်မှတ်ထား တဲ့နှုန်းထား မတူတာကို ပြောတာ။ လိုင် စင်ကတော့ ယူရမယ်။ နှုန်းထားတွေ မှာ လိုင်စင်ခတို့ ဘာတို့တော့ ကင်း လွတ်ခွင့်ပေးထားတယ်။ အမိန့်ကြော်ငြာ စာ ၃/၂၀၀၂ အရ အစိုးရဌာနတွေဆို WAN နဲ့ပတ်သက်လာရင် လိုင်စင်တော့ ယူရတယ်။ အခကြေးငွေတွေတော့ ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုထားတယ်။ အခကြေး ငွေပေးဖို့၊ လိုင်စင်ခပေးဖို့တော့ ကင်း လွတ်ခွင့်ပြုနိုင်တယ်။

မေး။ ။ နောက်တစ်ခုက Password အသုံးပြုရတဲ့ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတွေ။ ဥပမာ- Online မှာ Bank Account ဝင်ကြည့် လို့ရတာတို့၊ Online Shopping ဆောင်ရွက်တာတို့၊ Online က Subscribe လုပ်ရတဲ့စာအုပ်တွေ၊ ဥပမာ-e-Book လို၊ e-Trademyanmar တို့လိုမျိုးတွေ။ အဲဒါမျိုးတွေမှာ သက်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ဒီ Password ကို မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းဖို့အတွက် ဘယ်လိုတာဝန်ခံရသလဲ။

ဖြေ။ ။ အဲဒီဟာတွေက Electronic Transaction Law ထဲမှာ ပါပြီးပြီ။ Electronic Transaction Law ထဲမှာ ခုနကပြောတဲ့ e-Shopping တို့၊ e-Business တို့၊ ဒီနဲ့ စင်ကာပူနဲ့ ဒီကနဲ့ မလေးရှားနဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်တာတွေ။ သူနဲ့ကိုယ်နဲ့ တိုက်ရိုက်လူချင်းမတွေ့ဘဲနဲ့ Online နဲ့ ဆက်သွယ်ပြီးတော့ အင်တာ နက်နဲ့ ချိတ်ဆက်ပြီးတော့ အရောင်းအဝယ်လုပ်နေကြတာတွေ ကျတော့ Certification Authority လို့ခေါ်တဲ့ CA လိုလာတယ်။ CA လုပ်မယ်ဆိုရင် ခုနကပြောတဲ့ Password လိုမျိုး Elec- tronic Signature လိုတယ်။ Code နဲ့ပါတ်လည်း ဖြစ်ရင်ဖြစ်မယ်။ Password လည်း ဖြစ်ရင်ဖြစ်မယ်။ အဲဒါတွေကို စစ်ဆေးပေး တယ်။ CA လိုချင်ရင် အဲဒီကြီးကြပ်ရေးအဖွဲ့ (Controler) ဆီမှာ လိုင်စင်လျှောက်ရတယ်။ CA ရတဲ့သူဟာ ဒီကနေတစ်ဆင့် Business တွေ လုပ်တော့မယ်ဆိုရင် CA ကို Confirm လုပ်တယ်။ အဲဒီ CA ဟာ နိုင်ငံခြားက ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီးတော့ လုပ်တယ်။ အချက်အလက် အပြန်အလှန် ဟိုက CA နဲ့ ဒီက CA

ပေးပို့တယ်။ ဒီနိုင်ငံက CA ဟာ ဟိုနိုင်ငံ က ကုမ္ပဏီအတွက် ကိုယ်စားပြု ဝန် ဆောင်မှုပေးတဲ့ဟာမျိုး။ ဟိုက ပစ္စည်း ရောင်းမယ့် ပို့မယ့်ကုမ္ပဏီကလည်း CA ကို Confirm လုပ်တယ်။ ဒီကလည်း Confirm လုပ်တယ်။ ပြီးမှငွေကြေးကိစ္စ ဆောင်ရွက်ကြတယ်။ လုံခြုံမှုကို အမြင့် ဆုံးထားရတယ်။ ပေါက်ကြားသွားရင် အလွဲသုံးစားမှုဖြစ်နိုင်လို့ပဲ။ Electronic Transaction Law ထုတ်ပြန်ထားပြီး ဖြစ်ပေမယ့် လူတွေက ရှိမှန်းတောင် မသိ ကြဘူး။ အီလက်ထရွန်နစ် ဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်ရေးဥပဒေကို ပြဋ္ဌာန်းလိုက် တဲ့ အဓိကအချက်ကတော့ အီလက် ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက် တဲ့ အီလက်ထရွန်နစ်မှတ်တမ်းတို့၊ အီလက်ထရွန်နစ်အချက်အလက် သတင်း လွှာတို့ကို တရားဝင်တယ်လို့ ဥပဒေအရ

အီလက်ထရွန်နစ် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရေးဥပဒေ



အသိအမှတ်ပြုလိုက်တယ်။ ဒီ အီလက်ထရွန်နစ်ဥပဒေ မပြဋ္ဌာန်းခင်တုန်းက အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ကူးတဲ့ ကော်ပီတွေဟာ ဥပဒေအရ တရားမဝင်ဘူး။ အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ပဲ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် ပဋိညာဉ်ပြုနိုင်တယ်။ ဟိုတုန်းက ပဋိညာဉ်တစ်ခု ပြုမယ်ဆိုရင် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် မျက်နှာချင်းဆိုင်ဆုံတွေ့၊ Original လက်မှတ်ထိုးကြပြီးမှ ပဋိညာဉ်ပြုလို့ရတာ။ အခုကျတော့ အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ပဲ ပေးပို့ပြီးတော့ စာချုပ်ချုပ်နိုင်ခွင့်ရသွားတယ်။ ဥပဒေအရ တရားဝင်သွားတယ်။

အရင်က သက်သေခံစာရွက်စာတမ်းတွေက သက်သေခံအက်ဥပဒေအရ Original Copy မှ။ Photo Copy တို့၊ E-mail တို့၊ Fax တို့နဲ့ စာတွေကို သက်သေခံတင်လို့ မရခဲ့ဘူး။ အခု ဒီဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီးတဲ့နောက် အဲဒီဟာတွေက တရားရုံးမှာ သက်သေခံအဖြစ်နဲ့ တင်သွင်းလို့ရတယ်။

မေး ။ ။ အဲဒီဥပဒေထဲမှာ သတ်ပြုရမယ့် တားမြစ်ချက်အချို့ကို ပြောပြပါလား။

ဖြေ ။ ။ ဒီဥပဒေမှာ အဓိကအနေနဲ့ တားမြစ်ချက်က အီလက်ထရွန်နစ်မှတ်တမ်းတွေ၊ အီလက်ထရွန်နစ်အချက်အလက်သတင်းလွှာတွေ၊ အီလက်ထရွန်နစ် Program တွေကိုပါ မရိုးသားတဲ့သဘောနဲ့ ပေးပို့မယ်၊ နှောင့်ယှက်မယ်၊ ပြုပြင်မယ်၊ ဖျက်ဆီးမယ်ဆို အပြစ်ဒဏ် ဖြစ်ပါတယ်။ နောက် တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် သတင်းဆက်သွယ်မှုကို ကြားဖြတ်တာတွေ၊ ကာယကံရှင်ပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ပေါ့ (Password တို့) သူ့ရဲ့အမှတ်အသားတွေ၊ လက်မှတ်တွေကို သဘောမတူဘဲနဲ့ ယူပြီးတော့ သုံးမယ်ဆိုလို့ရှိရင်လည်း ဥပဒေအရ အပြစ်ဒဏ် ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပြီးတော့ အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ လူတစ်ယောက်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကျဆင်းအောင် လုပ်မယ်ဆိုလို့ရှိရင် (ဥပမာ-အဲဒီလူရဲ့ မျက်နှာနဲ့ တိရစ္ဆာန်ခန္ဓာကိုယ်နဲ့ ဆက်လိုက်တာမျိုး) လူတစ်ယောက်သိက္ခာကျအောင် အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ သုံးလိုက်တာ၊ ဒါကိုလည်း ဥပဒေအရ အရေးယူနိုင်တယ်။ Hack လုပ်တာတို့ ဘာတို့လည်း တော်တော်များများ အဲဒီအထဲမှာ ပါသွားတယ်။

မေး ။ ။ ဒီလိုဆောင်ရွက်တဲ့အခါမှာ နိုင်ငံတကာက ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ ဥပဒေတွေကိုကော မှီငြမ်းကိုးကားရတာတွေ ရှိလား။

ဖြေ ။ ။ ရှိပါတယ်။ အဓိကက e-ASEAN Framework Agreement ရဲ့ Completion တွေကို အခြေခံရတာပေါ့။ အဲဒီကပြည်တွင်းဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းဖို့ အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့်ဟာတွေကို အခြေခံတယ်။ ကျန်တဲ့ဟာတွေကတော့ မလေးရှားတို့၊ ဂျပန်တို့ကို လေ့လာရတယ်။ တချို့ ဘာမှန်းတောင်မသိတဲ့ အသုံးအနှုန်းတွေကျတော့ ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေအရ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ ကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်းတို့ဘာတို့က ပညာရှင်တွေကို မေးရတယ်။ ဥပဒေရေးရာတယ်ဆိုတာ အများနားလည်ဖို့။ ကိုယ်

ကိုယ်တိုင်တောင် နားမလည်တော့ ပညာရှင်တွေမေးပြီး လေ့လာပြီးတော့မှ ရေးရတာ။

မေး ။ ။ အဲဒီလိုဆောင်ရွက်တော့ ပညာရှင်တွေခေါ်ပြီး ကော်မတီတွေဖွဲ့တာ ရှိသေးလား။

ဖြေ ။ ။ e-National Task Force အောက်မှာ e-Legal Infrastructure Working Committee ဆိုတာ ဖွဲ့ထားတယ်။ e-National Task Force ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးက ဦးဆောင်တယ်။ e-Legal Infrastructure Working Committee မှာ ဒီကညွှန်ချုပ်က ဥက္ကဋ္ဌ။ နောက်တစ်ခါ Working Team ဆိုတာ ဖွဲ့သေးတယ်။ ကျွန်တော်က ဥက္ကဋ္ဌပေါ့။ အဲဒီအထဲမှာ ခုနက ကျွမ်းကျင်တဲ့ ကွန်ပျူတာပညာရှင်တွေ၊ ကျွမ်းကျင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ သူတို့ Terminology တွေ၊ သူတို့အခေါ်အဝေါ်တွေနဲ့ ရေးဆွဲရတာပေါ့။ အဲဒီမှာ ထူးခြားတာက ဒီမှာက ရုံးသုံးစာ မြန်မာစာဖြစ်နေလို့ အခေါ်အဝေါ်တွေကို မြန်မာလို အတတ်နိုင်ဆုံး ဘာသာပြန်ပြီးတော့ ရေးရတယ်။ အချို့ဟာတွေကျတော့ ဘယ်လိုမှ ပြောင်းလဲလို့မရဘူး။ ဥပမာ-Software တို့၊ Hardware တို့ပေါ့။ အချို့က Software ကို အပျော့ထည်၊ Hardware ကို အမာထည်တဲ့။ တကယ်တော့ ဘာမှမဆိုင်ဘူး။ မွေးစားသုံးလိုက်ရတာပေါ့။ Network တို့ ဘာတို့ကိုတော့ ကွန်ရက်လို့ ရေးလို့ရတယ်။

မေး ။ ။ အီလက်ထရွန်နစ်ဝန်ဆောင်မှုမျိုးတွေ ISP ဆိုပါစို့။ Internet Service Provider တည်ထောင်တဲ့အခါ ဘယ်လိုခွင့်ပြုချက်နဲ့မှ တည်ထောင်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ်လိုမျိုး Structure ရှိရမလဲ။

ဖြေ ။ ။ ကွန်ရက်ထူထောင်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ။ အဲဒါကျတော့ Telecommunication Law ထဲမှာ အသေးစိတ်ပါပြီးပါပြီ။

မေး ။ ။ Copy Right နဲ့ပတ်သက်လို့ လိုက်နာရမယ့်ဟာတွေကို အဲဒီ Law မှာ ဘယ်လိုသတ်မှတ်ထားသလဲ။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာက နားလည်မှုနဲ့ လုပ်နေကြတာတွေတော့ အများကြီးပေါ့။ Microsoft တို့၊ နိုင်ငံတကာက Software တွေ ယူသုံးနေကြ တာတွေရောပေါ့။

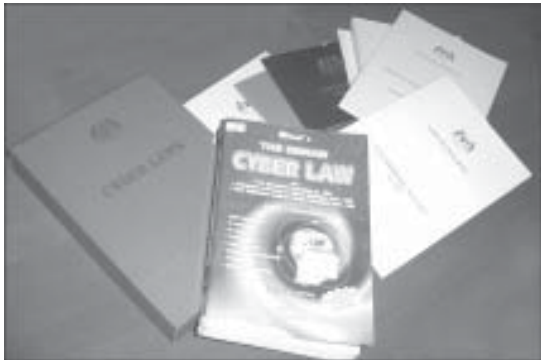
ဖြေ ။ ။ Copy Right က Intellectual Property နဲ့ ဆက်စပ်နေတယ်။ Intellectual Property ထဲမှာ Copy Right တို့၊ Trade Mark တို့၊ Design တို့ပါတယ်။ အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ Copy Right ကို ဖောက်ဖျက်တာတွေကို အမိန့်ထဲမှာ ထည့်ထားတယ်။ အဲဒီအမိန့်အပိုဒ် ၂၅ မှာ မည်သူမျှ သတင်းဆိုင်ရာနည်းပညာတစ်ရပ်ရပ်ကို အသုံးပြု၍ အသိဉာဏ်ဆိုင်ရာ မှုပိုင်ခွင့်တစ်ရပ်ရပ်ကို ခွင့်ပြုချက်မရှိဘဲ ကူးယူခြင်း၊ ကျယ်ပြန့်စွာ သတင်းထုတ်လွှင့်ခြင်း၊ ဖြန့်ဝေခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း၊ အသုံးပြုခြင်း၊ ပြန်ကြားခြင်း၊ ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ချက်ကို အစားထိုးခြင်းမပြုရ။ ပြုရင် နည်းဥပဒေပုဒ်မ ၃၃ အရ အရေးယူလို့ရတယ်။ အခုလာမယ့် Telecommuni

ation Law ထဲမှာ အဲဒါကို ထည့်မယ်။ Intellectual Property နဲ့ ပတ်သက်လို့ Law တွေ အခုရေးဆွဲနေတာတွေ ရှိတယ်။ အဲဒီ Intellectual Property Law တွေထဲမှာလည်း ခုနက Copy Right နဲ့ ပတ်သက်လို့ပါတယ်။ အီလက်ထရွန်နစ်နည်းနဲ့ Copy Right တွေကို ဖောက်ဖျက်တာတွေ ခိုးယူအသုံးပြုတာတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ အဲဒီဥပဒေအသစ်ထဲမှာလည်း အကာအကွယ်ပေးမယ်။ အဲဒါကို မူကြမ်းဆွဲနေတယ်။

မေး။ ။ Intellectual Property Law နဲ့ ပတ်သက်လို့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ လတ်တလော ဆောင်ရွက်နေတဲ့အခြေအနေကို သိပါရစေ။

ဖြေ။ ။ Intellectual Property Law တွေဆိုလို့ရှိရင် နိုင်ငံတကာမှာ တော်တော်ကလေး ခေတ်စားနေတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံက WTO အဖွဲ့ဝင်နဲ့ WIPO (World Intellectual Property Organization) အဖွဲ့ဝင်ဆိုတော့ သူတို့ ၁၉၉၄ ခုနှစ်က ချုပ်ဆိုထားတဲ့စာချုပ် Agreement on Trade Related Facts of Intellectual Property Right အရ ဒီအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတွေဟာ အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ပြည်တွင်းဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီးတော့ကို အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ အခု အဲဒါကိုလည်း Argently အဖွဲ့ကလေးတွေခွဲပြီး ရေးနေကြ တယ်။ Intellectual Property Law ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် ဖြစ်မြောက်ရေးကော်မတီနဲ့ ရုံးတွေဖွဲ့ဖို့ လုပ်နေတယ်။ အဲဒါကို ဝန်ကြီး ချုပ်ရုံးရဲ့အောက်မှာ ထားတယ်။ ဝန်ကြီးဌာနတစ်ခုထက် ပိုပြီး တော့ အကျိုးဝင်နေတဲ့အတွက် ထားတာ။ ပထမက သိပ္ပံနဲ့ နည်းပညာဝန်ကြီးဌာနကို Focal Point တွေကို တာဝန်ပေးထားတော့ သူက ဥပဒေမူကြမ်းတွေကို ရှေ့နေချုပ်ရုံးနဲ့ညှိပြီး ဆောင်ရွက်နေ တယ်။ အဲဒီဥပဒေထွက်လာရင် Copy Right Law မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ၊ နောက် Trade Mark Law ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဥပဒေ၊ နောက် Created Law တီထွင်မှု မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ၊ နောက် Industrial Design Law စက်မှုဒီဇိုင်းဥပဒေ အဲဒါတွေကို အခုမူကြမ်းတွေ ရေးနေတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၃၁ ရက် နေ့ နောက်ဆုံးထားပြီးတော့ အဲဒီဥပဒေ ထုတ်ပြန်ရမယ်။ ဘာဖြစ် လို့ ၂၀၀၅ ဒီဇင်ဘာမှာ အပြီးရေးဆွဲရသလဲဆို WTO နဲ့ WIPO တို့ချုပ်တဲ့ Agreement အရ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ ချုပ်တယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ အတည်ပြုဖြစ်လာတယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်ကနေစပြီး တစ် နှစ်အတွင်းမှာ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေက (၁၉၉၆ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ ၁ ရက်နေ့ကနေစပြီး) အကောင်အထည်ဖော်ရမယ်။ ဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းပြီး ရုံးတွေဖွဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ရမယ်။ နောက် ဖွံ့ဖြိုးဆဲ Developing Countries တွေကျတော့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဒီဇင်ဘာ လမှာ အကောင်အထည်ဖော်ရတယ်။ ဥပမာ-ဖိလစ်ပိုင်၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား သူတို့တွေကျတော့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဒီဇင်ဘာအထိပဲ။



၂၀၀၁ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၁ ရက်နေ့ကနေစပြီး အကုန်လုံး ရုံးတွေနဲ့ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီး ဖြစ်ရမယ်။ မြန်မာနိုင်ငံက ဘာဖြစ်လို့ ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှ ပြီးရမှာလည်းဆို အဲဒီ Agreement ရဲ့ ခြွင်းချက်အရ LDC စာရင်းဝင်နိုင်ငံအနေနဲ့ ရှိနေသေးတဲ့အတွက် ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ အဲဒီလိုနိုင်ငံတွေအတွက် ၁၀ နှစ် ပေးထား တာကြောင့်မို့လို့ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာမှာ အပြီးရေးဆွဲရမှာ။ ဘယ်လောက်မှ မကျန်တော့ဘူး။ တစ်နှစ်လောက်ပဲ လိုတော့တယ်။

ဥပဒေနဲ့ပတ်သက်လာလို့ ဥပဒေကို စီမံခန့်ခွဲတဲ့ သက် ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနကနေ ရှေ့နေချုပ်ရုံးကို ပို့ပေးရတယ်။ ဒီက စိစစ်တယ်။ စိစစ်ပြီး ရှေ့နေချုပ်ဆီက အတည်ပြုချက်ယူပြီးမှ သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနကို ပြန်ချပေးရတာ။ အချို့နိုင်ငံတွေက ကုန်သွယ်ရေးက လုပ်တယ်။ အချို့နိုင်ငံတွေက စက်မှုဝန်ကြီး ဌာနက လုပ်တယ်။ အချို့က ပညာရေးက လုပ်တယ်။ တစ်နိုင်ငံနဲ့ တစ်နိုင်ငံ မတူဘူး။ ဒီမှာက သိပ္ပံနဲ့ နည်းပညာဝန်ကြီးဌာနက Focal Point လေးတွေရှိတော့ သူ့ကို တာဝန်ပေးထားတာ။ ဩဂုတ်လထဲမှာ သူတို့က ဒီကို ပို့လာတယ်။ ဒီကနေ အဖွဲ့လေးဖွဲ့ ခွဲပြီး ကော်မတီဖွဲ့ တယ်။ IP ဖြစ်မြောက်ရေးလုပ်ငန်းကော်မတီကို ဝန်ကြီးချုပ်ရုံးဝန်ကြီးအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေတဲ့ ဗိုလ်မှူးချုပ် ပြည့်စုံက ဥက္ကဋ္ဌအနေနဲ့ ရုံးတွေတည်ထောင်ရေးနဲ့ ဥပဒေရေးဆွဲ ရေးကို တစ်ပိုင်းက တာဝန်ယူထားရတယ်။ အဲဒီမှာ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်နဲ့ ဝန်ကြီးဌာနပေါင်းစုံက ဒု-ဝန်ကြီးတွေ ပါတယ်။ ဒု-ဝန်ကြီးတွေ မရှိတဲ့ ဝန်ကြီးဌာနတွေက ညွှန်ချုပ်တို့၊ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေး မှူးတို့ ပါပြီးတော့ ဖွဲ့ထားတယ်။ ဒီရုံးကလည်း ဒု-ရှေ့နေချုပ်နဲ့ ကျွန်တော်တို့တွေပါ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ်နဲ့ ပါတယ်။ အဲဒါ လုပ်ငန်း ကော်မတီရဲ့အပိုင်း။ ဒီရုံးအနေနဲ့ ဒီဥပဒေရေးဆွဲရေးဌာနအနေနဲ့ လည်း စိစစ်ပြီးတော့ သက်ဆိုင်ရာဌာနတွေက သဘောထားအကြံ ဉာဏ်တွေ ယူမယ်။ အချို့ဟာတွေက တောင်းထားတယ်။ အချို့ ဝန်ကြီးဌာနတွေက ပိုပြီးသားတွေ ရှိတယ်။ အဲဒီအကြံဉာဏ်တွေ ယူပြီးတော့မှ ဒီက မူကြမ်းရေးပြီးတော့မှ ဝန်ကြီးချုပ်ရုံးကို ပြန်

ကြားပြီးတော့ ညှိနှိုင်းဖို့ စီစဉ်ထားတယ်။ ပြီးရမယ့်ရက်က နီးကပ်နေတော့ WIPO က တာဝန်ရှိတဲ့သူတွေ ဒီကိုလာပြီး Workshop တွေ လုပ်တယ်။ ရုံးတည်ထောင်ဖို့တွေ၊ တိုးတက်ဆောင်ရွက်ဖို့တွေအတွက် လာပြီးတော့ နှိုးဆော်တာပေါ့။ လိုအပ်တဲ့ အကူအညီတွေလည်း ပေးတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံကလည်း အချိန်ကာလ ၁၀ နှစ် ရထားတော့ ခပ်အေးအေးနေခဲ့တာလည်း ပါတာပေါ့။

မေး။ ။ မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့ WIPO ဝင်လိုက်တဲ့အခါ ဘယ်လိုများ အပြောင်းအလဲရှိနိုင်မလဲ။ လက်ရှိသုံးနေတဲ့ Software တို့၊ နည်းပညာတို့က တရားဝင်လိုင်စင်ဆောင် ဝယ်တာမဟုတ်ဘဲ မှောင်ခိုဈေးကွက်က ဝယ်ရတာ။ Windows က အစ။ တကယ်တမ်း သူတို့ဆီက ပြန်ဝယ်ရမယ်ဆိုလို့ရှိရင် နစ်နာမှုတွေ ရှိလာနိုင် မလား။ သူတို့ကကော ပြန် Recover ပေးဖို့ ရှိနိုင်မလား။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ထည့်သွင်းထားသေးလား။

ဖြေ။ ။ WIPO ရဲ့ Agreement မှာ WTO နဲ့ WIPO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတွေရဲ့ နိုင်ငံသားတွေအားလုံးကို တန်းတူအကာအကွယ်ပေးရမယ်။ ကိုယ့်နိုင်ငံသားတွေကို အကာအကွယ်ပေးသလို ဒီပြင်နိုင်ငံသားတွေကိုလည်း အကာအကွယ်ပေးရမယ်။ ဒီပြင်နိုင်ငံသားတွေရဲ့ Created Design တွေကို ဒီမှာလာပြီး အသုံးပြုမယ်ဆိုရင် ဒီကလည်း ပြန်ပြီးအကာအကွယ်ပေးရမယ်။ ခုနက သူတို့တီထွင်ထားတဲ့ဟာကိုတော့ အလွယ်တကူ ခိုးသုံးလို့မရတော့ဘူး။ ဥပမာ-တေးသီချင်းတွေ၊ သံစဉ်တွေ ဒီက ယူသုံးလို့ မရတော့ဘူး။ ဆိုလို့ မရတော့ဘူး။ အခုတော့ ဆိုနေကြတယ်။ အဲဒီဥပဒေပေါ်လာလို့ ရှိရင် ခုနကလို ခိုးသုံးတယ်။ ခိုးဆိုတယ်ဆိုလို့ရှိရင် တရားစွဲလို့ရတယ်။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် တီထွင်ပေါ့။

မေး။ ။ Software တွေ ဘာတွေကျတော့ရော။ ဥပမာ- Windows လို ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာနဲ့ ရေးထားတဲ့ Software တွေ ဒီက မရေးနိုင်တဲ့အခါကျတော့။

ဖြေ။ ။ ဝယ်ရမှာပဲ။

မေး။ ။ တိုင်းပြည်ရဲ့ IT အနာဂတ်ကို ကျမသွားစော့လား။

ဖြေ။ ။ WIPO ကိုက တီထွင်တဲ့ဟာကို အားပေးရမယ်။ တီထွင်တဲ့လူကို အကာအကွယ်ပေးရမယ်။ အဲဒီလို အကာအကွယ်ပေးခဲ့လို့ပဲ သူတို့ဆီမှာ အင်္ဂလန်တို့၊ ပြင်သစ်တို့၊ ဂျပန်တို့၊ ဂျပန်တို့မှာ တီထွင်ခဲ့ကြတာ။ တီထွင်တဲ့ဟာကို အကာအကွယ်ပေးတော့ တီထွင်တဲ့သူတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့တိုင်းပြည်ပါ ကြီးပွားချမ်းသာလာတယ်။ တိုင်းပြည်ကြီးပွားတိုးတက်ချင်ရင် တီထွင်ရမယ်။ တီထွင်တဲ့သူကို အကာအကွယ်ပေးရမယ်။ အကာအကွယ်ပေးမှလည်း တီထွင်တဲ့သူက တီထွင်ချင်မယ်။ အချိန်ကုန်ငွေကုန်ခံပြီး တီထွင်ရတာကိုး။ အခု မြန်မာနိုင်ငံမှာ အကာအကွယ်မပေးခဲ့လို့ ကိုယ်က တီထွင်လိုက်တာနဲ့ နောက်လူက (ကိုယ့်ထက်တောင် အကြံကောင်းကောင်းနဲ့) ကိုယ့်ဟာကို ဖောက်စားသွားတယ်။ ကိုယ်လည်း

မယူလိုက်ရဘူး။ ကိုယ့်နိုင်ငံလည်း မကြီးပွားဘူး။ အဲဒါကြောင့် တီထွင်တာကို အကာအကွယ်ပေးပါ။ တီထွင်တဲ့သူတွေ ပေါ်လာမယ်။ သူတို့လည်း အခွင့်အရေးတွေ ရလာမယ်။ အခုလောလောဆယ်တော့...။

သူများတီထွင်တဲ့သူရဲ့ အခွင့်အရေးကိုလည်း ကိုယ်က အလေးထားရမယ်။ သူတို့က လာပြီးမှတ်ပုံတင်တော့မှာ။ နိုင်ငံတကာက လာမှတ်ပုံတင်တော့မှာ။ သူတို့ရဲ့ Created Design တွေ လာပြီးမှတ်ပုံတင်တော့မှာ။ ဥပမာ-ဗီယက်နမ်ဆိုလို့ရှိရင် သူ့နိုင်ငံထဲကို နိုင်ငံတကာလာပြီး မှတ်ပုံတင်တဲ့ Fees က သူ WIPO ရဲ့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ကို ကာမိတဲ့အပြင် ပိုတောင်ပိုသေးတယ်။ နိုင်ငံတကာကနေပြီး သူတို့ပစ္စည်းခိုးမှာ ပြုမှာစိုးလို့ မှတ်ပုံတင်ကြမှာ။ ဒီမှာလည်း အဲဒါမျိုး Official ပေါ်လာရင်တော့ Registration Office တွေ ပေါ်လာရင်တော့...။

မေး။ ။ ဥပဒေမှာပါမယ့် စကားလုံးအသုံးအနှုန်းတွေကျတော့ကော။

ဖြေ။ ။ အချို့စာလုံးတွေဆို မြန်မာလိုမမွေးစားနိုင်တဲ့ဟာတွေ ရှိတယ်။ မြန်မာလိုရေးပြီး အင်္ဂလိပ်လိုပါ နောက်ကတွဲထားတယ်။ အချို့ဟာတွေကျတော့ တော်တော်များများလည်း နားလည်နိုင်တဲ့ဟာကျတော့ မြန်မာလိုပြန်ဆိုထားတယ်။ သို့သော်လည်း တော်တော်များများက အင်္ဂလိပ်လို တွဲသုံးထားတယ်။ ဥပဒေတွေထဲမှာ အင်္ဂလိပ်လိုတွဲသုံးတဲ့ စကားလုံးအများဆုံးဟာ ဒီဥပဒေပဲ။ ဥပမာ-Electronic Data Interchange (EDI) ကို အီးဒီအိုင်စနစ်လို့ပဲ ရေးထားတယ်။ အဲဒါကို ဘာသာပြန်ရင် နားလည်မှာမဟုတ်တော့ဘူး။ ဖက်စ်တို့၊ တဲလက်စ်တို့၊ အီးမေးတို့ကျတော့လည်း မြန်မာလို မွေးစားပစ်ရတယ်။ ဥပမာ 'မော်တော်ကား' ကို မြန်မာလို မွေးစားခဲ့တာ မြန်မာစကားတောင် ဖြစ်နေပြီ။ မြန်မာမှုပြုလို့မရတဲ့ ဟာတွေကျတော့ မွေးစားပြီး သုံးရတာပေါ့။

မေး။ ။ WIPO အတွက်လည်း ရေးနေရတာ အခုရေးဆွဲနေတဲ့ Telecommunication Law ကကော နောက်ကျနိုင်မလား။

ဖြေ။ ။ ထပ်တော့ ထပ်နေတာပေါ့။ Telecommunication Law ကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်ထဲ ပြဋ္ဌာန်းနိုင်ဖို့ စီစဉ်နေတယ်။ Dead Line/Target Date တော့ မရှိသေးဘူး။ ဥပဒေရေးဆွဲရေးဌာနဆိုတော့ ဒီမှာလာပြီး ပုံနေတာပေါ့။

နောက်ကျရင် ကွန်ပျူတာပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဥပဒေရယ်၊ Electronic Transaction Law ရယ်၊ အခုအသစ်ဆွဲနေတဲ့ Telecommunication Law ရယ် ပေါင်းပြီးတော့ Myanmar Cyber Law ရယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။

ကျော်နိုင်၊ ဖြိုးဝင်းလတ်

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

အမှတ် ၁၁၇

၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ

ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံသားများအနေဖြင့် ပြည်ပသို့ ကူးသန်းသွားလာမှု များပြားလာရုံမျှမက အင်တာနက် Website များမှတစ်ဆင့် Online ဆက်သွယ်မှုများလည်း တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ရာ နိုင်ငံတကာပုံစံဝင်သော လိပ်စာပုံစံဖြင့် ဖြည့်စွက်ရခြင်းများလည်း ရှိနေပါသည်။ နိုင်ငံတကာပုံစံဝင်သော လိပ်စာများ Online မှ ဖြည့်စွက်ရာတွင် (အထူးသဖြင့် Online ကျောင်းဝင်ခွင့် လျှောက်ထားရာတွင်) ZIP CODE များ မဖြစ်မနေ ထည့်သွင်းပေးရန် လိုအပ်ရာ ယခုအပတ်တွင် မန္တလေးနှင့် အခြားပြည်နယ်နှင့်တိုင်းများမှ ZIP CODE များ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါသည်။ (ရန်ကုန်မှ ZIP CODE များကို THE VOICE WEEKLY အမှတ် (29) ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်ကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားပါသည်။)

မန္တလေးနှင့် အခြားပြည်နယ်နှင့်တိုင်းများမှ ZIP CODE များ

No.	State/Division	Post Name	Postal Code	Telephone	Address
1	Kachin	Myitkyina	01011	21306	Kachin State
2	Kayar	Loikaw	09011	(083) 21506	Kayar State
3.	Kayin	Hpa An	13011	(035) 21506	Kayin State
4.	Chin	Ha Kha	03011	-	Chin State
5.	Sagaing	Sagaing	02371	(071)21506	Sagaing Division
6.	Tanin Thryi	Dawei	14011	54	Tain Taryi
7.	Bago	Bago	08011	(052) 21506	Bago Division
8.	Magway	Magway	04011	(063) 21506	Magway Division
9.	Mandalay	Mandalay	05071	(02) 21506	Aung Myay Tharzan
10.	Mon	Maw La Myaine	12011	(032) 21506	Mon State
11.	Rakhine	Sittwa	07011	(043) 21506	Rakhine State
12.	Yangon	Yangon	11181	(01)21506	Yangon Division
13.	Shan	Taunggyi	06011	(081) 21506	Shan State
14.	Ayetyarwaddy	Pathein West	10011	(042) 21506	Ayetyarwaddy
15.	Mandalay	Zaycho	05102	(02) 21051	Chan Aye Tharzan
16.	Mandalay	Sethmu Myothit	05301	(02) 53498	Pyi Giy Tagun
17.	Mandalay	-	05081	(02) 21052	Chan Aye Tharzan
18.	Mandalay	Yone Gyi	05101	(02) 21387	Chan Aye Tharzan
19.	Mandalay	Shan Su	05091	(02) 21519	Mahar Aung
20.	Mandalay	University	05092	(02) 21619	Mahar Aung
21.	Mandalay	-	05072	(02) 23840	Aung Myay Tharzan
22.	Mandalay	-	05094	(02) 23841	Mahar Aung
23.	Mandalay	-	05103	(02) 23843	Chan Aye Tharzan
24.	Mandalay	-	05093	(02) 21387	Aung Myay Tharzan
24.	Mandalay	Chan Mya Tharzi	05095	(02) 26733	Chan Mya Tharzan
26.	Mandalay	-	05074	(02) 26734	Aung Myay Tharzan
27.	Mandalay	-	05082	(02) 26735	Chan Aye Tharzan
28.	Mandalay	-	05302	(02) 82507	-
29.	Mandalay	-	05073	-	Aung Myay Tharzan

မန္တလေးက ဖက်ထုပ်ပေါင်း

တရုတ်ရိုးရာ အစားအစာတစ်မျိုး ဖြစ်တဲ့ ဖက်ထုပ်ပေါင်း ရနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ မန္တလေးမှာရှိပြီး ဆိုင်ခွဲ သုံး ဆိုင် ဖွင့်လှစ်ထားကာ ဖက်ထုပ်ကြော်၊ ဆာတေး၊ အလိပ်ကြော်၊ ကော်ပြန့်ကြော်၊ တောင်ပံကြော်တို့ ရနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။

- လိပ်စာ-
- စန္ဒာမေ (အအေးနှင့် ဖက်ထုပ်ပေါင်း)
- ၃၇ လမ်း၊ ၇၈ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။
- ဖုန်း-၀၂-၃၄၀၈၂
- ၃၃ လမ်းနှင့် ၈၁ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။
- ဖုန်း-၀၉-၉၀၆၀၅၆၂
- ၆၂ လမ်း၊ မနော်ဟရီလမ်းနှင့် ခိုင်ရွှေဝါ လမ်းကြား၊ မြို့သစ်၊ မန္တလေး။
- ဖုန်း-၀၉-၂၀၀၃၁၈၃

ပြိုင်ဘက် VCD ကာရာဒိုကေ

Hip Hop ကို နှစ်သက်ကြသူများအတွက် ပြိုင်ဘက် VCD ကာရာဒိုကေ အယ်လ်ဘမ်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ Acid အဖွဲ့က အနဂ္ဂနဲ့ Theory က ဘာဘူတို့ တွဲဖက်သီဆိုထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ သရုပ်ဆောင်တွေ ပြေးလွှား သွားလာပုံ၊ အလှအပများကိုသာ ရိုက်ကူးထားတဲ့ VCD တွေကို ရိုးအီနေသူတွေ အတွက် ဒီအယ်လ်ဘမ်က ကျေနပ်မှုပေးနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ တေးသီချင်း



ပေါင်း ၁၂ ပုဒ် ပါဝင်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖြစ် ရဲမြင့်သူ၊ ဇော်ကိုကို၊ သန့်ဇော်၊ စိုင်းလုံ ကျောက်တို့က ရိုက်ကူးထား ပါတယ်။ Hip Hop ယဉ် ကျေးမှုကို မြှည့်စမ်းခွင့်ရ အောင် လူငယ်တွေ ပူးပေါင်း ပြီး အားထုတ်ထားပါတယ်။

ခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၉၇၂/၂၀၀၅

Best Coffee Shops In Yangon

- Cafe Dibar**
 အမှတ်-၁၄၊ ၂၀၊ သံလွင်လမ်း(အင်းလျားလမ်း)၊ ရွှေတောင်ကြား (၂) ရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- Cafe Aroma**
 - အမှတ်-၃၇၊ #၁၀၁၊ ပထမထပ်၊ လပြည့်ဝန်းပလာဇာ၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၂၄၂၀၁၁/၂၂၊ လိုင်းခွဲ-၁၀၇
 - ဆရာစံလမ်းနှင့် စက်မှု(၁)လမ်းထောင့်၊ ရန်ကင်းစင်တာ၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 - အမှတ်-၂၆၂/၂၆၄၊ F-2၊ ပထမထပ်၊ ဒဂုံစင်တာ၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 - အမှတ်-၂၄၆/၂၄၈၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ နေပြည်တော်ရပ်ရှင်ရုံ၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၁၉၄၃
- Actor's Corner**
 အမှတ်-၂၆၂၊ ၂၆၄၊ ဒဂုံစင်တာမြေညီထပ်၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- Fuji**
 အမှတ်-၁၁၆၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၅၃၇၁
- Black Canyon**
 ရန်ကုန်အင်တာနေရှင်နယ်ဟိုတယ်မျက်နှာစာ၊ အမှတ်-၃၃၀၊ အလုံလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ZAW GYI CAFE**
 FMI စင်တာအနီး၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- Mr.Guitar Cafe**
 အမှတ်-၂၂၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၁၂၇၀

Thunderbird e-mail Client

e-mail နဲ့ ပတ်သက်လာရင် လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်များစွာ အတွင်းမှာ အကောင်းဆုံး ပေါ်ပေါက်လာတဲ့အရာလို့ ကမ္ဘာကျော် Forbes မဂ္ဂဇင်းက ညွှန်းဆိုထားတဲ့ Thunderbird ကို မိတ်ဆက်ပေးလိုပါတယ်။ Outlook Express နဲ့ Eudora အစားတွင်ကျယ်စွာ အသုံးပြုလာပြီဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ Spam mail တွေကို Detect လုပ်တဲ့နေရာမှာ အကောင်းဆုံးလို့ ဆိုပါတယ်။ Spam mail ကို ဖတ်တဲ့ဝါသနာရှိရင်လည်း Folder တစ်ခုထဲမှာ သိုမှီးထားနိုင်ပါတယ်။ e-mail ကိုင်တွယ်မှုကို ပိုပြီး လုံလုံခြုံခြုံ၊ မြန်မြန်ဆန်ဆန်၊ လွယ်လွယ်ကူကူ ပြုလုပ်နိုင်တယ်လို့ ဆိုကြတဲ့ Thunderbird မှာ intelligent Spam filters, built-in RSS reader တို့ ပါရှိပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင် auto-spell-checker ပါဝင်တဲ့အတွက် Thirdparty software မလိုဘူး။ Thunderbird မှာ Enterprise နဲ့ Government grade security features တွေဖြစ်တဲ့ Digital signing, message encryption နဲ့ certificate supports အပြင် အခြား security devices တွေ ပါဝင်ပါတယ်။ e-mail ကို ကိုယ့်စိတ်ကြိုက်ပုံစံနဲ့ ကြည့်နိုင်တဲ့ Features တွေ ပါရှိပါတယ်။ Outlook Express လက်ရှိသုံးစွဲနေသူတွေ ကိုယ်တိုင်က သုံးစွဲကြည့်ဖို့ ထောက်ခံထားတဲ့ Thunderbird ကို www.mozilla.org/products/thunderbird လိပ်စာနဲ့ download လုပ်နိုင်ပါတယ်။

ဆီးချိုသမားများ စားသုံးနိုင်တဲ့ပေါင်မုန့်

ဆီးချိုရောဂါခံစားနေရသူများနှင့် ဆီးချိုရောဂါရှိသူများ စားသုံးနိုင်တဲ့ ပေါင်မုန့်လို့ ဆိုပါတယ်။ အရသာရှိရှိ စားနိုင်အောင် ပြုလုပ်ထားပြီး ရောင်းဈေး တစ်လုံး ၃၅၀ ကျပ် ဖြစ်ပါတယ်။
Mai Son Food Center ၊ မြေညီထပ်၊ ဒဂုံစင်တာ၊
မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

နွေရာသီ ကလေးသင်တန်းများ

နွေရာသီအားလပ်ရက်မှာ အနုပညာနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ သင်တန်းတက်ရောက်လိုသူ ကလေးငယ်တွေအတွက် ပန်းချီသင်တန်းတစ်ခုနဲ့ စန္ဒရားသင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

- HIA SHWE Piano Services**
Basic Piano Course
အမှတ်-၃၉၊ ဒေါ်သိန်းတင်လမ်း၊ ကန်တော်ကလေး၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၃၇၃၄၈၄၊ ၀၉-၅၀၀၉၇၇၅
E-mail : hspiano@myanmar.com.mm
- ပန်းချီဦးသာစိန်(ပညာရေး)**
အမှတ်-၆၀၊ ၁၃ လမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၁၀၃၈၀



နေရာပြောင်း ၊ လိပ်စာသစ်

- ❑ **‘ပုလဲဒေါ်မြတင်’ ကားပစ္စည်းလက်ကားအရောင်းဆိုင်**
အမှတ်-၁၀၂၊ ၈၃ လမ်း၊ ၂၂ x ၂၃ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၃၈၆၇၅၊ ၀၉ ၉၀ ၃၁၃၈၄
- ❑ **မိဘစေတနာကားဂိတ်**
၃၃ လမ်း၊ ၈၅ x ၈၆ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- ❑ **RMCG Computer Centre (ရုံးချုပ်)**
တော်ဝင်လမ်းသွယ်၊ ၈၁ လမ်း၊ ၁၈ x ၁၉ လမ်းကြား၊
မန္တလေး။
- ❑ **ပွင့်ဖူး (သွားနှင့် ခံတွင်းဆေးကုခန်း)**
အမှတ်-၆၀၊ ၃၃ လမ်း၊ ၇၁ x ၇၂ လမ်းကြား၊
မန္တလေး။
- ❑ **ကိုမောင်မောင်ဇော် (Designer)**
အမှတ်-၁၁၅၊ ပထဝီ (ဝဲ)၊ ၃၆ လမ်း(အလယ်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၁၂၂၀၆၃
- ❑ **ZENITH(အရောင်းခန်းမသစ်)**
Air-Con & Electronics Service Limited
အမှတ်-၃၂(ခ)၊ ပါရမီလမ်း၊ (ချော်တွင်းကုန်းလမ်းဆုံ
အနီး)၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၂၈၃၇၁၊
၀၉-၅၁၁၅၃၂၉၊ ၀၉-၅၀၁၆၀၉၃

Car Servicing ပြုလုပ်လိုလျှင်

ကားတွေအတွက် စိတ်တိုင်းကျ Servicing ပြုလုပ်ပေးနေ
တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ကားအတွင်းအပြင်
သန့်ရှင်းခြင်း၊ စက်ဆီချောဆီ လဲလှယ်ရောင်းချခြင်း၊ ရေဆေးဆီ
ထိုး စတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုများကို ဆောင်ရွက်ပေးနေတာ တွေ့ရပါ
တယ်။ လိပ်စာ - ENERGY
အမှတ်-၁၂၆-ဘီ၊ မနော်ဟရီလမ်း၊ ဦးဝိစာရအပိုင်းအနီး၊ ဒဂုံ
စာတိုက်အနောက်ဘက်၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၅၂၁၂၂

- ❑ **Medlite Company Limited (Theradyne 'M' & Little Toys)**
အမှတ်-၅၇၊ ဓမ္မာရုံလမ်းသွယ်၊ မြစ်ပယ်လမ်း၊ (၉)ရပ်ကွက်၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၁၈၈၆
- ❑ **ရွှေမင်းသား အာမခံရတနာရွှေဆိုင်**
အမှတ်-၁၉၉၊ ဗညားဒလလမ်း၊ ယုဇနပလာဇာနှင့် မျက်နှာ
ချင်းဆိုင်၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Ranbaxy Laboratories Limited**
အမှတ်-၃၇၊ လပြည့်ဝန်းပလာဇာ၊ အခန်းအမှတ်-၆၀၁-
၆၀၂၊ ၆ လွှာ၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၃၇၀၈၃၆ မှ ၃၇၀၈၃၉ အထိ (လိုင်းခွဲ-၁၀၁-၁၁၀)
ဖက်စ်-၃၈၆၅၆၃၊ ၃၈၆၅၆၄
Website : www.ranbaxy.com



အိမ်အရောက် ကိုယ်ကာယ အလှသင်တန်း

ပိန်နေတိုသူများပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဝနေတိုသူများပဲဖြစ်ဖြစ် ခန္ဓာကိုယ်ကြံ့ခိုင်ကျန်းမာစေဖို့အတွက် ကိုယ်လက်လှုပ်ရှားမှုကို ပြုလုပ်ကြရမှာပါ။ ဒါကြောင့်မို့ အမျိုးသမီးတွေအတွက် ကိုယ်ကာယအလှသင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ သင်တန်းချိန်က နံနက် ၇း၀၀ နာ ရီကနေ ၁၂း၀၀ နာရီနဲ့ နေ့လယ် ၂း၀၀ နာရီကနေ ၅း၀၀ နာရီအထိဖြစ်ပြီး တနင်္လာနေ့တိုင်း သင်တန်းပိတ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ သင်တန်းတက်ဖို့ အချိန်မပေးနိုင်သူများအတွက်လည်း အိမ်အရောက် ပြသပေးမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ- Top Crown (Physical Fitness Centre) နွယ်နီဝင်း (မယ်မြန်မာ)၊ တင်မမမျိုး (အိုလံပစ်မယ်) အမှတ်-၄၈၊ ပထမထပ်၊ ဗဟိုလမ်းနှင့် မင်းလမ်းထောင့်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

မန္တလေးမှာ ပရိဘောဂဝယ်မယ်ဆိုရင်

ခေတ်မီဆိုဖာဆက်တီများ၊ ရုံးသုံးနဲ့ အိမ်သုံးပရိဘောဂပစ္စည်းများ၊ မင်္ဂလာခန်းဝင်ပစ္စည်းများကို တစ်နေရာတည်းမှာ တစ်စုတစ်စည်းနဲ့ စုံစုံလင်လင် ရောင်းချပေးနေတဲ့ ပရိဘောဂအရောင်းခန်းမကြီးဖြစ်ပါတယ်။ ရန်ကုန်နဲ့ မန္တလေးမြို့ပေါ်က နာမည်ကြီး ပရိဘောဂအရောင်းဆိုင်များ၊ ပရိဘောဂထုတ်လုပ်သူများ အပါအဝင် ပရိဘောဂ အရောင်းဆိုင်ပေါင်း ၂၀ ကျော် ခင်းကျင်းပြသထားပြီး မိမိနှစ်သက်ရာကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ဝယ်ယူနိုင်ကြပါတယ်။ ပိတ်ရက်မရှိ နေ့စဉ် ဖွင့်လှစ်ရောင်းချနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ- မင်္ဂလာ Furniture Centre မင်္ဂလာဈေးပထမထပ်၊ လမ်း ၃၀၊ ဆေးတက္ကသိုလ်အနီး၊ မန္တလေး။

ကော်ပီကူးပြီး စာအုပ်ချုပ်မလား

စာအုပ်၊ စာရွက်စာတမ်း၊ တန်ဖိုးထား သိမ်းဆည်းရမယ့် ဂုဏ်ပြုလွှာ စတာတွေနဲ့ သင်တန်းမှာသင်ဖို့ ဝယ်ယူလို့မရတဲ့ Text Book တွေကို ကော်ပီကူးယူနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ စာရွက်တွေကို ပလတ်စတစ်ကွင်းနဲ့ သပ်ရပ်စွာ စာအုပ်ချုပ်ခြင်း၊ တင်းကျပ်ခိုင်ခံ့တဲ့ သံပင်နဲ့ အဖုံးချုပ်ခြင်း၊ ကတ်ထုရောင်စုံနဲ့ အဖုံးအုပ်ပေးခြင်းတို့ကိုလည်း ပြုလုပ်နိုင်မှာပါ။ ဒါ့အပြင် Computer၊ Photo Editing၊ Invite Card၊ CD နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုလည်း ဈေးနှုန်းသင့်တင့်စွာနဲ့ ဝန်ဆောင်ပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ- Asia Born Desktop Publishing & Media Group အမှတ်-၂၁၈၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း (အလယ်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။



လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

- ❑ **Micasa Dental Clinic**
Micasa Hotel၊ ကမ္ဘာအေးစေတီလမ်း၊
ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Fancy Beautè**
လမ်း ၃၀ x ၆၅ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၆၁၁၈၈
- ❑ **Trend Journal**
အမှတ်-၆၊ ယိုးဒယားလမ်းသွယ်၊ ၉ မိုင်၊
ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၆၆၁၉၀၈၊ ၇၂၈၄၅၈၊ ၄၄၁၂၆၃၅
- ❑ **New Life II**
အမှတ်-၅၀/၅၁၊ နန-၁၄၊ ဇ-ရပ်ကွက်၊
၆၀(A)လမ်းနှင့် ဖိုးလကြီးလမ်းထောင့်၊ စက်မှုဇုန်(၁)၊
မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၈၈၅၇၄
- ❑ **ယမင်းသူဇာ (လေဆာဒစ်ဂျစ်တယ်ရောင်စုံဓာတ်ပုံ)**
အမှတ်-၂၈၁၊ ၈၃ လမ်း၊ ၃၀ x ၃၁ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၆၀၁၂၅၊ ၀၉-၉၀၅၀၈၀၁၊ ၀၉-၂၀၀၁၇၉၀
- ❑ **Champions (ဘီလီယံနှင့် စနူကာကလပ်)**
၇၈ လမ်း၊ ၃၆ x ၃၇ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- ❑ **ပါဝါနန်းတော် (ကွန်ပျူတာမျက်စိစမ်းသပ်ခန်းနှင့် ပါဝါမျက်မှန်အရောင်းခန်းမ)ဆိုင်ခွဲ**
အမှတ်-၄၁၆၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၃၂၀၂
- ❑ **ရွှေအိမ်ဖြူ (Mobile Mart)**
လမ်း-၈၀၊ ၂၆ x ၂၇ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၃၅၆၆၇၊ ၀၉-၂၀၀၁၀၇၉၊ ၀၉-၉၀၆၁၅၅၉
- ❑ **N.S. Gems (Nine Special Gems)**
အမှတ်-၁၆၀၊ ပြည်လမ်း၊ ကိုးမိုင်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
- ❑ **စံပြု ဒစ်ဂျစ်တယ်ဓာတ်ပုံကူးဆိုင် II**
အမှတ်-B-1၊ အင်းစိန်လမ်း၊ သမိုင်းလမ်းဆုံ
မှတ်တိုင်အနီး၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **ဧကရီစံ ဆေးခန်းနှင့် ဆေးဆိုင်**
အမှတ်-၅၁၊ မြေနီကုန်းဈေးလမ်း၊ မြေနီကုန်း(မြောက်)
ရပ်ကွက်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Ocean Gate Training Centre**
တိုက်-၃၅၅၊ အခန်း-၂၀၆၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ (ယခင်သိမ်ဖြူ
ဈေးနေရာ)၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- ဖုန်း-၃၈၀၁၃၀၊ ၀၉-၉၉၂၄၅၄၄၊ ၀၉-၉၀၆၀၂၃၉
- ❑ **KMD Sales & Service Centre**
အမှတ်-၃၃၁၊ ပြည်လမ်း၊ MK Fashion Shop အနီး၊
မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၂၇၄၃၆၊ ၅၃၄၁၇၀
- ❑ **KMD Training Centre (မြေနီကုန်း)**
အမှတ်-၃၃၁၊ ပြည်လမ်း၊ MK Fashion Shop အနီး၊
မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၂၇၄၃၆၊ ၅၃၄၁၇၀
- ❑ **KMD(လှည်းတန်း) Centre II**
အမှတ်-၃၅(ခ)၊ စတုတ္ထထပ်၊ အင်းစိန်လမ်းနှင့်
ဦးထွန်းလင်းခြံလမ်းထောင့်၊ လှည်းတန်း၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၀၅၃၉၉
- ❑ **အိန်ဂျယ် ဓာတ်ပုံကူးဆိုင်**
အင်းစိန်လမ်း၊ ကုလားကျောင်းမှတ်တိုင်အနီး၊
အမှတ်(၂)ရပ်ကွက်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **သီရိစန္ဒာဆေးကုခန်း အမှတ်(၄)**
အောက်မင်္ဂလာခုံလမ်း၊ ဖော့ကန်ဈေးရှေ့၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
- ❑ **Midori Beauty Centre (Ladies Only)**
အမှတ်-၃၂/၃၊ Grand Plaza ရှေ့၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊
ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Excellent (V) ဗီဒီယိုဓာတ်ပုံရိုက်ကူးရေး**
အမှတ်-၂၀၉၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊
ကမ္ဘာအေးဘုရားရှေ့၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၈၁၁၆
- ❑ **POLE STAR FASHION SHOP**
အမှတ်-၁၈၀၊ ရေတာရှည်လမ်း၊ ရွှေဂုံတိုင်မီးပွင့်အနီး၊
ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၂၅၂၉၊ ၅၄၂၅၃၁
- ❑ **Sister Land (Women Collection)**
အမျိုးသမီးအဝတ်အထည်နှင့် အသုံးအဆောင်ပစ္စည်း
အမှတ်-၁၄၆၊ ၃၁ လမ်း၊ ၈၀ x ၈၁ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၆၀၆၂၈၊ ၀၉-၉၀၄၀၃၇၇၊ ၀၉-၉၀၄၀၃၇၈
- ❑ **ရေနန်းသူဇာစတိုးနှင့် Preety-T အိတ်ဆိုင်**
အမှတ်-၈၊ ပန်းခြံတာဝါ၊ မမ္မစေတီလမ်းထောင့်၊
မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Nature's House**
(For Better Living & Healthy Life Style)
ဆရာစံလမ်းနှင့် စက်မှု(၁) လမ်းထောင့်၊ ရန်ကင်းစင်တာ
မြေညီထပ်၊ Feel 3 စားသောက်ဆိုင်အနီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်။

- ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၀၅၀
- ❑ **He & She Fashion House**
အမှတ်-၁၇၁/၁၈၁၊ ၂၈ လမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၃၀၇၀၊ ၂၈၅၈၈၀
- ❑ **ပါဝါနန်းတော်**
ကွန်ပျူတာမျက်စိ စမ်းသပ်ခန်းနှင့် ပါဝါမျက်မှန်
အရောင်းခန်းမ (ဆိုင်ခွဲသစ်)
အမှတ်-၄၁၆၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၃၂၀၂
- ❑ **ဘုန်းဟန်ကျော် (99.99 %) ရတနာရွှေဆိုင်**
အမှတ်-၁၉၆၊ အရှေ့ဘက်တန်း၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊
ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Excellence CD Media**
အမှတ်-၄၀၁၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **@ zy TREND Journal (ရေစီးကြောင်းဂျာနယ်)**
အမှတ်-၆၊ ယိုးဒယားလမ်း၊ ၉ မိုင်၊ ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၁၉၀၈၊ ၇၂၈၄၅၈၊ ၄၄၁၂၆၃၅
E-mail: ezyjournal@ezysociety.com.mm
- ❑ **Cocoon Kitchen Warer**
အမှတ်-၁၈၅/၁၈၇၊ ၅၂ လမ်းထောင့်၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊
ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၁၈၅၉
- ❑ **Metal United Engineering Group**
အမှတ်-၁၁၊ ချမ်းသာလမ်း၊ အထက်ပုဇွန်တောင်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၉၈၂၀
- ❑ **Brilliant Rose**
Gems & Jewellery
တိုက်အမှတ်-၅၉၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **ရွှေပုဇွန်စတိုး**
အင်းစိန်လမ်း၊ အောင်ဓမ္မရိပ်သာလမ်းထောင့်၊
သမိုင်းလမ်းဆုံမှတ်တိုင်အနီး၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဇာအမျိုးမျိုးကို ကိုယ်တိုင်ဒီဇိုင်းထွင်ပြီး အော်ဒါမှာနိုင်တဲ့နေရာ

ချည်ဇာ၊ လီနင်ဇာ၊ ပွဲထိုင်ဇာအမျိုးမျိုးကို ကိုယ်တိုင်ဒီဇိုင်း
ကာလာလိုင်းပေးပြီး စိတ်တိုင်းကျ အော်ဒါမှာလို့ရနိုင်တဲ့ မန္တလေး
က ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ဇာအမျိုးမျိုးအပြင်
ပါတီတံ၊ ကီမိုနို အဆင်မျိုးစုံလည်း ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။
လိပ်စာ - နီနီ ယိုးဒယားဇာအမျိုးစုံနှင့် အထည်မျိုးစုံဖြန့်ချိရေး
အမှတ်-၉၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၃ x ၃၄ လမ်းကြား၊
ရတနာပုံဈေးနှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၈၉၁၄၄

ရှောက်ပေါင်းရည်

သွေးတိုးရောဂါ၊ လေငန်းလေဖြတ်ခံရလို့ ပါးရွံ့သွားခြင်း၊
ခြေလက်ထုံကျင်ခြင်းနဲ့ အာရုံကြောအားနည်းခြင်းတို့အတွက်
နံနက်ပိုင်း ဟင်းသောက်ခွန်းနှစ်ခွန်း၊ ညနေပိုင်း ဟင်းသောက်ခွန်း
နှစ်ခွန်း သောက်သုံးပေးပါက သက်သာပျောက်ကင်းတယ်လို့
ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် နှလုံးသွေးကြောကျဉ်းသူ၊ သွေးထဲမှာ
ကိုယ်လက်စထရောများနေသူတွေလည်း သောက်သုံးနိုင်တယ်
လို့ သိရပါတယ်။ ဒီရှောက်ပေါင်းရည်က မကွေးမြို့က ထုတ်လုပ်
ထားတာဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မှာလည်း ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

မကွေးဝင်းမြင့် ရှောက်ပေါင်းရည်

-မေတ္တာရှင်ဆေးတိုက်-
အမှတ်-၆၊ ဖဲထီးလမ်း၊ ဈေးရပ်၊ မကွေးမြို့။ ဖုန်း-၀၆၃-၂၂၁၅၃
-ရန်ကုန်ဖြန့်ချိရေး-
ဦးသောင်းဖေ-ဒေါ်ခင်ပြုံး၊
အမှတ်-၁၉၆၊ ပထမထပ် (ယာ)၊ ၂၇ လမ်း (အထက်)၊
ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၃၇၅၉၀၇၊ ၀၉-၅၀၀၅၉၇၅

ကွန်ပျူတာ ပြင်မယ်ဆို

MIB, CD ROM, Monitor စတဲ့ Hardware ပစ္စည်း
များကို ပြုပြင်နိုင်တဲ့နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် Computer
USB Port (Good Second Hand) များကိုလည်း ဝယ်ယူနိုင်
မှာပါ။ Up Grade လုပ်လိုသူများနဲ့ Trade In (အဟောင်းပေး
အသစ်ယူ) လုပ်လိုသူများအတွက်လည်း အဆင်ပြေအောင်
ဆောင်ရွက်ပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ-

UNIQUE Computer Center
အမှတ်-၁၈၂၊ လမ်း ၄၀ (အလယ်)၊
မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် အနော်ရထာလမ်းကြား
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၄၉၅၅၂၊
E-mail: unique@myatmanaw.com.mm

နွေရာသီ အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်း

အင်္ဂလိပ်စာ၊ အင်္ဂလိပ်စကားဟာ ကမ္ဘာသုံးစကား ဖြစ်လာ တာနဲ့အမျှ အင်္ဂလိပ်စာ သင်ယူလိုသူတွေ တဖြည်းဖြည်း များပြား လာတာ မြင်တွေ့နေရပါတယ်။ ပညာအရည်အချင်း၊ အသက် အရွယ်နဲ့ မျှတတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းတွေရှိသလို ကလေးတွေ အတွက်ရည်ရွယ်ပြီး ဖွင့်လှစ်တဲ့ သင်တန်းတွေလည်း ရှိပါတယ်။ အခုအချိန်ဟာ ကလေးလူငယ်တွေအတွက် စာသင်နှစ်တစ်နှစ်ပြီး လို့ နွေရာသီအားလပ်ရက်တွေ ဖြစ်နေမှာပါ။ အားလပ်ရက်တွေကို အကျိုးရှိရှိ ကုန်ဆုံးစေဖို့အတွက် အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းများစွာ ရှိတဲ့အနက် အချို့ကို စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ လက်ခံမယ့် ကျောင်းသားအသက်အရွယ်၊ သင်တန်း စတင်ဖွင့်လှစ်မယ့် ရက်၊ ကျောင်းဝင်ကြေး စတာတွေကိုတော့ သင်တန်းမတက်မီ စုံစမ်း မေးမြန်းဖို့ လိုပါလိမ့်မယ်။

- ❑ **S.K.S Standard Business and Training Centre (Summer Course)**
အမှတ်-၆၈၈/၁၂၂၈၊ သစ္စာလမ်းမ၊ (၆) ရပ်ကွက်၊ တောင်ငူကွယ်လမ်း၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၇၈၆၇၃၊ ၅၇၁၈၃၅၊ ၅၆၁၁၄၅
- ❑ **ILBC (International Language & Business Centre)**
 - အမှတ်-၃၄၊ လေးထောင့်ကန်လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၅၇၂၀၊ ၇၀၅၁၃၂၊ ၇၀၄၉၇၄
 - ပထမထပ်၊ Junction 8 Shopping Centre၊ ကျိုက်ပိုင်းဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၀၇၇၁~၅၊ လိုင်းခွဲ-၁၅၄/၁၅၇
 - အမှတ်-၄၀၊ ကိုယ့်မင်းကိုယ့်ချင်းလမ်းနှင့် ဝင်္ကပါလမ်း ထောင့်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၄၀၉၀၊ ၇၀၄၈၂၉
 - အမှတ်-၉၉၉၊ သုမင်္ဂလာလမ်း၊ သုမင်္ဂလာအိမ်ရာ၊ သင်္ဃန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၇၈၁၇၁၊ ၅၇၃၁၄၉
- ❑ **SUPER KIDS PRE-SCHOOL & ENGLISH LANGUAGE CENTRE**
အမှတ်-၂၈၊ အောင်မင်္ဂလာလမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၂၁၆၃
- ❑ **T.A.G Summer School**
အမှတ်-၆၅၃၊ စံပယ်ရုံလမ်း(မဇ္ဈလမ်းမှ ဝင်ပါ)၊ ပါရမီရိပ်သာ၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၁၈၂၅
- ❑ **Ocean Gate Training Centre**
အခန်း-၂၀၆၊ တိုက်-၃၅၅၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်

- ညွှန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၀၁၃၀
- ❑ **BEC International (Summer English Course)**
အမှတ်-၆၂၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၁၉၃၉၊ ၀၉-၅၀၀၆၉၈၊ ၀၉-၅၀၂၂၂၆
- ❑ **Y.E.S English Language Centre**
အမှတ်-၁၉၀၊ ဒုတိယထပ်၊ ၂၈ လမ်း(အထက်)၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၃၉၅၀
- ❑ **MIEC (SUMMER SCHOOL)**
အခန်း-၁၊ ၁၂ ထပ်၊ အိုလံပစ်တာဝါ၊ ဗိုလ်အောင်ကျော် လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၃၁၆၁၊ ၂၅၆၆၀၂
- ❑ **TECH TRAINING CENTRE (Summer Course) (Computer, English, Arts & Painting, Swimming)**
အမှတ်-၄၁၊ ရန်ကုန်-အင်းစိန်လမ်း၊ (၁)ရပ်ကွက်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၅၇၀၂၊ ၅၃၉၅၃၁၊ ဖက်စ်-၅၃၉၅၃၁
E-mail : aet-tech@myanmar.com.mm
- ❑ **MLA INTERNATIONAL**
 - အမှတ်-၃၆၊ ဝက်ဘာလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၈၉၀၅၊ ၄၄၁၂၅၅၁၊ ၇၀၅၀၆၆
 - အမှတ်-၆၄၊ ရွှေတောင်ကြားလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၇၀၀၆၊ ၇၀၅၀၆၆
- ❑ **ဒေါ်ဥမ္မာရွှေ (နွေရာသီအင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းများ)**
အမှတ်-၂၃၊ ရှင်စောပုဘုရားလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၈၃၄၁
- ❑ **N.E.L.C (Nelson English Language Center)**
အမှတ်-၅၃၊ ဓမ္မာရုံလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၄၂၈၇
E-mail-V-Nelson@accamail.com
- ❑ **TOTAL Learning Academy**
အမှတ်-၉၅၊ အနော်ရထာလမ်း (၅၂ လမ်းထောင့်)၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၃၇၅၄၊ ၂၉၆၅၅၂
- ❑ **TOTAL Kids School**
အမှတ်-၃၃၆၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၆၄၅၆
E-mail : info@tlaschool.org
Website : www.tlaschool.org
- ❑ **Bright Language & Education Center**
အမှတ်-၃၀၆၊ ပြည်လမ်း၊ မဟာမြိုင်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၈၈၁၅

- E-mail:bright@myanmar.com.mm
- ❑ **YORK CHILDCARE CENTRE**
အမှတ်-၅၉(B)၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၅၂၄၆၃
- ❑ **SUCCESS LANGUAGE ACADEMY**
အမှတ်-၄၅၇၊ ကုန်သည်လမ်းနှင့် ဘိုကလေးဈေးလမ်း
ထောင့်၊ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်ရှေ့၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၂၀၄၆
- ❑ **Time Intrnational English**
အမှတ်-၂၅၊ ပထမထပ်၊ တိုက်-၁၊ လှည်းတန်းမီးပွိုင့်အနီး၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၁၄၂၇၃
- ❑ **BHARADWAJ EDUCATION CENTRE**
အမှတ်-၆၂၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၄၁၉၃၉
- ❑ **Horizon's Summer School**
Horizon International Education Center
- အမှတ်-၂၁၊ ဖိုးစိန်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၈၀၁၆၊ ၅၄၃၉၂၆
- အမှတ်-၂၉၀/ C၊ ဦးဝိစာရလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၇၇၃၉
- အမှတ်-၅A၊ ဖိုးစိန်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၄၈၄၅၅
- အမှတ်-၁၊ ၃၁ လမ်းနှင့် ၇၂ လမ်းထောင့်၊ ချမ်းအေး
သာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၆၀၈၇၄
E-mail:admin@horizon.com.mm
Website:www.horizon.com.mm
- ❑ **ASIA STAR RUBY**
Children Development & Learning Centre
အမှတ်-၁၃၁၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်း၊ အလုံမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၁၆၀၀
E-mail:asiastarruby@cybertech.net.mm
- ❑ **BEC International**
အမှတ်-၆၂၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၄၁၉၃၉၊ ၀၉-၅၀၀၀၆၉၈၊ ၀၉-၅၀၂၂၅၆၁
- ❑ **Ocean Gate Training Centre**
အခန်း-၂၀၆၊ တိုက်-၃၅၅၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာ
တောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၀၁၃၀
- ❑ **SILTA C Skills-Intergrated Learning & Teaching Academy**
အမှတ်-၂၂၀၊ ၂၂၂၊ ဗိုလ်တထောင်ဘုရားလမ်း၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၄၃၉၇

- E-mail:silta@mptmail.net.mm
- ❑ **GREATEST POWER**
- အမှတ်-၁၁၇၊ တတိယထပ်၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- အမှတ်-၅၊ ဇေယျာသီရိလမ်း (အာရှဓနဘဏ်ဘေးလမ်း)၊
လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၃၇၂၃၁၊ ၃၇၉၁၉၉
E-mail:gpedu@mail4u.com.mm
- ❑ **P.E.S**
အမှတ်-၁၈၊ ၄ ထပ် (ညာဘက်)၊ ရတနာလမ်း၊ ယုဇန
ကုန်တိုက်အနီး၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၀၃၉၈၄၊ ၂၂၂၄၂၈
- ❑ **ဆရာ K.LAWRENCE**
တိုက်-၄၊ C-6၊ သမိန်ဗရမ်းလမ်း၊ တာမွေဗလီမှတ်တိုင်၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၃၃၇၄
- ❑ **Treasure Land Education & Language Centre**
ခြံအမှတ်-၁၄၊ စွန်းလွန်းဂူကျောင်းလမ်း၊
(လမ်းသွယ်-၂)၊ ဘောက်ထော်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၅၈၈၉၈
- ❑ **Target English Language Education**
ခြံအမှတ်-၁၊ ဦးဘကျော်လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၀၉၁၃၄၊ ၀၉-၅၁၁၇၄၄၈
- ❑ **ဦးကဲညွန့်မောင်**
(အင်္ဂလိပ်သဒ္ဒါနှင့် စကားပြောသင်တန်း)
အမှတ်-၁၈၀၊ (ပထမထပ်)၊ ၃၈ လမ်း (အလယ်)၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Foot Reflexology

ထိုင်းနိုင်ငံမှာ ရေပန်းစားနေတဲ့ နည်းပညာကို အသုံးပြုပြီး ကျွမ်းကျင်တဲ့ ပညာရှင်များက ခြေဖဝါးအကြောကိုင် နှိပ်နယ် ပေးမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အမျိုးသမီးသီးသန့်ဖြစ်ပြီး မျက်နှာ၊ ဆံပင် စတဲ့ အလှအပဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုတွေလည်း ပြုလုပ်ပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ခြေ၊ လက်တွေကို ဖယောင်း နဲ့ပေါင်းတင်တာနဲ့ ခြေသည်း၊ လက်သည်း အလှပြင်တာတွေကို လည်း လုပ်ဆောင်နိုင်မှာပါ။

လိပ်စာ-
SANESAO BEAUTY PLUS
(အမျိုးသမီးသီးသန့်)
အမှတ်-၁၁၊ တောင်မြင်းပြိုင်ကွင်းလမ်း၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၄၉၉၂

ကွန်ပျူတာနဲ့ ဝန်ဆောင်မှု

ကွန်ပျူတာ၊ ပရင်တာနဲ့ ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူနိုင်မယ့်အပြင် ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းပေးခြင်း၊ အဆင့်မြှင့်တင်ပေးခြင်းတို့ကိုပါ ပြုလုပ်ပေးနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာ ကွန်ရက်မျိုးစုံ ချိတ်ဆက်ပေးခြင်း၊ ကွန်ပျူတာနည်းပညာနဲ့ ပတ်သက်လို့ အကြံပြုပေးခြင်းတို့ကိုပါ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကွန်ပျူတာ နည်းပညာရပ်များကို ဝါသနာပါသူများအတွက် All-in-One A+ Computer Hardware Engineering သင်တန်း၊ Network+ Computer Network Engi-

neering သင်တန်းများကိုလည်း သင်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ-
TNT Computer Systems
(Technology and Trust)

အမှတ်- ၂၃/ ၃၀၊ အောင်ဆန်းအားကစားပြိုင်ကွင်း (တောင်ဘက်ခြမ်း)၊ ရန်ကုန်ဘူတာကြီးရှေ့၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း- ၇၂၀၉၁၀၊ ၇၂၆၁၉၄၊
၀၉-၈၀၂၀၀၅၉၊ ၀၉-၅၀၀၇၀၄၆
ဖက်စ်-၅၅၆၃၈၄

e-mail:tnt@mail4u.com.mm

စားသောက်ဆိုင်သစ်

❑ Dolphin Restaurant & Dim Sum

မြေပဒေသာကျွန်း၊ နတ်မောက်လမ်း (မိုးကုတ်ဝိပဿနာ ဓမ္မရိပ်သာအဖွဲ့ချုပ်ရှေ့)၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း-၅၄၂၈၉၃၊ ၅၄၆၉၂၄၊ ၇၁၀၀၆၉
(ယခင် တိရစ္ဆာန်ဥယျာဉ်ရှေ့ ငါးပြတိုက်နေရာဟောင်းတွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ဖူး၍ အသစ်ပြန်လည်မွမ်းမံဖွင့်လှစ်သည့်ဆိုင် ဖြစ်သည်။)

❑ SS Food Channel

အမှတ်-၃၁၈၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ (ဗဟိုစည်ဝင်းအနီး)၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၁၄၈၈

❑ Manis Restaurant & Bar (အင်ဒိုနီးရှားစားသောက်ဆိုင်)

အမှတ်-၁၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၂၇၅၀၆၊ e-mail:lasourceco@mptmail.net.mm

❑ Monsoon Restaurant & Bar

သိမ်ဖြူလမ်း(အောက်ဘလောက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ SHWE PU ZUN BREAKFAST CORNER

အမှတ်-၂၅-F၊ မင်းနန္ဒာလမ်း၊ ဒေါပုံမြို့နယ်၊
(သာကေတ ကျောက်တိုင်အနီး)၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၄၇၁၁၅၊ ၅၇၉၇၂၅၊ ဖက်စ်-၅၇၂၀၇၉

ဖုန်းနံပါတ် ပြောင်း

❑ Access Spectrum Co., Ltd.

ဖုန်း-၃၈၀၉၀၀၊ ၃၈၆၅၆၄

ဆရာမပါဘဲ

ဂီတာတီးသင်လိုလျှင်

သင်ကြားပြသပေးမယ့်ဆရာ မလိုဘဲ နေအိမ်မှာ ဗီဒီယိုပြစက် ဒါမှမဟုတ် ကွန်ပျူတာရှိရုံနဲ့ မိမိဘာသာ လေ့ကျင့်တီးခတ်နိုင်တဲ့ ဂီတာတီးလေ့ကျင့်လိုသူတွေအတွက် သီးသန့်ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ဗီစီဒီနဲ့ စာအုပ်ဖြစ်ပါတယ်။ နယ်မြို့ဒေသတွေက ဂီတာတီး သင်ယူလိုသူတွေအဖို့ ရန်ကုန်မြို့ကို တကူးတက လာရောက်သင်တန်းတက်ရောက်စရာမလိုတော့ဘဲ မိမိတို့ဒေသမှာတင် ဆရာနဲ့ လက်တွေ့သင်နေရသကဲ့သို့ ခံစားနိုင်အောင် တီထွင်ထုတ်လုပ်ထားတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဂီတာ Notes တွေကို အရင်က ကွန်ပျူတာနဲ့ Print မထုတ်နိုင်ခဲ့ကြဘဲ လက်ရေးနဲ့ရေးပြီး Notes ထုတ်ခဲ့ကြရာက အခုအခါ ကွန်ပျူတာနဲ့ Print ပါထုတ်နိုင်ပြီလို့ ဆိုပါတယ်။ ဂီတာပညာရှင် ညီညီထွေး ထွေးသားပြုစုတဲ့ Rock Guitar Study Guide Exercise စာအုပ်နဲ့ VCD သုံးချပ်တွဲကို ၄၅၀၀ ကျပ်နှုန်းနဲ့ အမြို့မြို့ အနယ်နယ်က ဂီတာဆိုင်တွေမှာ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။

လိပ်စာ-

Youth Computer Co., Ltd.

* အမှတ်-၂၉၂(ပထမထပ်)၊ ကျိုက္ကဆံလမ်း၊ တာမွေဈေးရှေ့၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၇၇၉၄၂

* အမှတ်-၁၁၈(မြေညီထပ်)၊ ၃၉ လမ်း(အောက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၆၄၁၈

* တိုက်-၂၇၊ အခန်း-၄၀၃၊ ၂ လမ်း၊ (ဘီ)ဘလောက်၊ (၉၄)ရပ်ကွက်၊ ယုဇနဥယျာဉ်မြို့တော်၊ ဒဂုံမြို့သစ်(ဆိပ်ကမ်း) မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၉၃၁၀၁

မွေရာသီကွန်ပျူတာသင်တန်း တက်မယ်ဆိုရင်

မိမိတို့ရဲ့ရင်သွေးငယ်တွေ ကျောင်း ဖွင့်အမိ ကွန်ပျူတာသုံးတတ်သွားအောင် Power Point, Photoshop နဲ့ Image Ready Software တွေသုံးပြီး Presentation တွေ လုပ်တတ်သွားအောင်၊ ကလေး ပန်းချီနဲ့ ကာတွန်းပုံတွေ ရေးဆွဲတတ်သွား အောင်၊ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုတွေ မြင့်တက် လာစေဖို့ အခြေခံသင်တန်းကို ကျွမ်းကျင် သွားအောင် တာဝန်ယူလေ့ကျင့်သင်ကြား ပေးသွားမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ထို့အပြင် ကွန်ပျူတာသင်တန်း တက်ရောက်လိုသူ များအတွက် Basic Computer Course လေးမျိုး၊ Graphic Design, Web Design, Programming, A+ Hardware, PC Installation & Configuration, Networking စတဲ့ Professional Computer Course ခြောက်မျိုး၊ Applied Engineering Course သုံးမျိုး၊ ဘာသာစကားလေ့ကျင့်လိုသူများ အတွက် English, Japanese နဲ့ English-Myanmar Interpretation Course များ၊ MCSE, MCPA, GCE, SAT စတဲ့ Exam Preparation Course များကိုပါ သင်ကြား ပို့ချပေးတယ်လို့ သိရပါတယ်။ တက္ကသိုလ် ဝင်တန်း စာမေးပွဲဖြေဆိုပြီးသွားလို့ ဘာတွေ ဆက်လုပ်ချင်တယ်၊ ဘာတွေဆက်လုပ် သင့်တယ်ဆိုတာကို အခမဲ့ လာရောက် ဆွေးနွေးတိုင်ပင်နိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ-
Ocean Gate Training Centre
တိုက်-၃၅၅၊ အခန်း-၂၀၆၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊
(ယခင်သိမ်ဖြူဈေးနေရာ)၊ မင်္ဂလာတောင်
ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၀၁၃၀၊
၀၉-၉၉၂၄၅၄၄၊ ၀၉-၉၀၆၀၂၃၉
E-mail:koala@myanmar.com.mm

မန္တလေးမှာရှိတဲ့ GSM ဖုန်းအပိုပစ္စည်းဆိုင်များ

- ❑ **ငွေကြယ် (GSM Service)**
အမှတ်-၁၈၀၊ ၃၂ လမ်း၊ ၈၁ x ၈၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၉-၂၀၀၃၅၆၇၊ ၀၉-၂၀၀၅၆၆၇၊ ၀၉-၂၀၀၆၇၈၉၊ ၀၂-၆၄၁၆၇
- ❑ **အရိန္ဒမာ**
ဆိုင်အမှတ်(၃)၊ ၃၅ လမ်း၊ ၈၀ x ၈၁ လမ်းကြား၊
မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၉-၅၀၀၅၃၉၅၊ ၀၂-၆၅၀၂၂
- ❑ **OK (GSM Mobile)**
အမှတ်-F-2၊ ၃၅ x ၈၀ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။
ဖုန်း-၀၂-၃၈၅၁၁၊ ၀၉-၂၀၀၄၇၂၃

တိရစ္ဆာန်ဆေးကုခန်းသစ်

မကြာသေးမီကမှ ဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ တိရစ္ဆာန်ဆေးကုခန်းသစ်တစ်ခုကို ညွှန်ပြ ပေးလိုက်ပါတယ်။ လူငယ် တိမွေးကုဆရာဝန်သုံးဦး ကုသပေးနေတာဖြစ်ပြီး ဆက်ဆံ ရေးပြေပြစ်တာ တွေ့ရပါတယ်။ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်တွေဖြစ်တဲ့ ခွေး၊ ကြောင်တို့အပြင် ကြက်ခြံတွေအတွက် စစ်ဆေးကုသချင်ရင်လည်း လိုက်လံကုသပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ နေ့စဉ် နံနက် ၈:၀၀ နာရီကနေ ၁၀:၀၀ နာရီအထိနဲ့ ညနေ ၄:၀၀ နာရီကနေ ၉:၀၀ နာရီအထိ ဖွင့်လှစ်ပါတယ်။
လိပ်စာ- စေတနာ တိရစ္ဆာန်ကုခန်းနှင့် ကြက်ဥဖြန့်ချိရေး
အမှတ်-၁၀၊ ခေမာလမ်း၊ (၈)ရပ်ကွက်၊ လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၀၉-၅၀၂၁၆၈၂

အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီး ဖက်ရှင်အဝတ်အထည်

အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးဖက်ရှင် အဝတ်အထည်တော်တော်များများ ရွေးချယ်ဝယ်ယူ နိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဝတ်အထည်များအပြင် ဖိနပ်၊ အိတ်၊ အလှကုန်ပစ္စည်း စတဲ့ အသုံးအဆောင်တွေကိုလည်း ရောင်းချပေးနေပါတယ်။ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်း အများစုကို ထိုင်းနိုင်ငံကနေ တင်သွင်းတယ်လို့ဆိုပြီး ဈေးနှုန်းလည်း သင့်တင့်တာ တွေ့ရပါတယ်။ အချက်အချာကျတဲ့နေရာတွေမှာ ဖွင့်လှစ်ထားတာကြောင့် သွားရေး လာရေးလည်း လွယ်ကူမှာပါ။
လိပ်စာ- 119 STORE
-အမှတ်-၁၁၉၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ၃၇ လမ်းနှင့် ပန်းဆိုးတန်းလမ်းကြား၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၈၉၃၃၅၊ ၂၇၆၇၇၅
- အမှတ်-၂၄၀၊ လမ်း ၃၀ ထိပ်၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- အမှတ်-၆၅၂၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ လသာလမ်းနှင့် ၂၁ လမ်းကြား၊ လသာမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၅၃၈၅၃၊ ၂၅၃၈၅၄
- အမှတ်-၁၁၆/၁၆၈၊ ဗညားဒလလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၃၂၈၃

မန္တလေးက ရွှေတုတ်လက်ဖက်

ပင်ရင်းမှာ မန္တလေးကဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မြို့တော်ရဲ့ City Mart ဆိုင်ခွဲတွေမှာ ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိုးကုတ်လက်ဖက်ညွှန်၊ မိုးကုတ်လက်ဖက်ချဉ်စပ်နဲ့ မိုးကုတ်လက်ဖက် ရှားရုံတို့ကို ထုပ်ပိုးမှုပုံစံအသစ်နဲ့ ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်ထားတာ တွေ့ရပါတယ်။ လက်ဖက်ရေဆေးရမှာနဲ့ လက်ဖက်နှပ်ရမှာ အချိန်မပေးလိုသူတွေ အတွက် အဆင်ပြေစေနိုင်မှာပါ။

လိပ်စာ-

ပင်ရင်း-လှကလေးစိန်ထိုးမုန့်တိုက်၊ အမှတ်-၆၈၄၊ လမ်း-၈၀၊
၃၉ x ၄၀ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၄၁၇၁၊ ၃၉၅၄၀
website:www.shwetoak-pickledtea.com
E-mail:shwetoak@myanmar.com.mm

ရေသန့် ရေခဲ

စားသောက်ဆိုင်တွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်သုံးဖို့အတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် ရေသန့် ရေခဲတုံး လိုသလောက်ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် အဖြစ် လုပ်ကိုင်လိုသူများလည်း ဆက်သွယ်နိုင်ကြောင်း သိရပါတယ်။

လိပ်စာ-

နံပါတ်ဝမ်း(ရေသန့်ရေခဲတုံး)
အမှတ်-၁၂၇၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ပွဲနေပွဲထိုင်အတွက် ဝယ်မယ်ဆို

အလှူမင်္ဂလာ ဧည့်ခံပွဲအခမ်းအနားတွေကို တက်ရောက်ဖို့ ပွဲနေပွဲထိုင် အဝတ်အထည်ဝယ်ယူလိုသူတွေအတွက် ဒီဇိုင်းဆန်းများ ရနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြင်သစ်၊ အီတလီနဲ့ ဥရောပက ပိုးထည်မျိုးစုံတွေအပြင် မြန်မာဖြစ် အဆင့်မြင့် ပိုးထည်စစ်စစ်တို့ကိုလည်း ရောင်းချပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ထိုင်းဒီဇိုင်းနာတွေရဲ့ ထိုင်းရယ်ဒီဇိုင်း အသင့်ချုပ်နိုင်တဲ့ တစ်စုံစာ အထည် ဆန်းများနဲ့ ကိုရီးယားနိုင်ငံဖြစ် အထည်မျိုးစုံတို့ကိုလည်း ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

ဝယ်ယူနိုင်မယ့်လိပ်စာ-
CLASSIC STYLE FASHION

- အမှတ်-၂၁၈၊ ဦးဝိစာရလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၁၀၁၀
- အမှတ်-၁၇၅၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေးအရှေ့ဘက်တန်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ဖုန်း-၂၄၀၉၆၆ (လှိုင်ခွဲ-၅၀၃)
- အမှတ်-၁၀၇၊ သင်္ဘန်းကျွန်းလမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ဖုန်း-၅၄၁၇၃၇

Web Site လမ်းညွှန်

ဗြိတိသျှကောင်စီ (မြန်မာ)ရဲ့ ဝက်ဆိုက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဝက်ဆိုက်အမည်က www.britishcouncil.org/burma ဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါ ဝက်ဆိုက်မှာ မြန်မာကျောင်းသားများအတွက် အင်္ဂလိပ်စာ သင်တန်းလမ်းညွှန်၊ Self Learning လမ်းညွှန်တို့ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဗြိတိသျှကောင်စီက စီစဉ်နေတဲ့ သင်တန်းများ၊ နိုင်ငံတကာပညာရေး အခွင့်အလမ်းများ၊ လူငယ်များအတွက် အင်္ဂလိပ်စာအထောက်အကူပြု Game များလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

ခေါင်းလျှော်ရည်အမျိုးအစားသစ်

ဆံပင်နဲ့ ဦးရေပြားကို အထောက်အပံ့ပေးတဲ့ ခေါင်းလျှော်ရည် ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ Hair-Plus အမှတ်တံဆိပ် ဆံပင်နဲ့ ဦးရေပြားအတွက် ခေါင်းလျှော်ရည်ကို Hair-Push, Hair-Plus ဦးရေပြားနဲ့ ဆံပင်အမြစ်များ ထိန်းသိမ်းပေးတဲ့ အားဖြည့်လိမ်းဆေးရည်တို့နဲ့ တွဲဖက်အသုံးပြုလို့ ရပါတယ်။ ငွေစင်မင်းကုမ္ပဏီက တင်သွင်းထားတာပါ။

လိပ်စာ-

Hair-Plus Hair and Scalp Shampoo
NGWE SIN MIN CO., LTD.

တိုက်-၃၃၂၊ အခန်းအမှတ်-၀၀၄၊
ဘုရင့်နောင်လမ်းမကြီး၊ လှိုင်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၀၁၁၄၅
ဖက်စ်-၅၀၁၁၄၅
E-mail:natalie@mptmail.net.mm

တရုတ်အစားအစာ ချိုင့်ဆွဲမှာမလား

ထမင်းဟင်းချိုင့်ဆွဲ မှာယူလိုသူတွေ အတွက် အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးနေတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ တရုတ်အစားအစာနဲ့ မြန်မာထမင်းဟင်းများကို ကြိုက်နှစ်သက်ရာ မှာယူစားသုံးနိုင်မှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ-

ကြယ်လရောင်၊ ဖုန်း-၇၀၅၈၅၉၊ ၀၉-၅၁၀၄၉၀၈

၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလနှင့် မတ်လများအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ်အမျိုးအစား
၁။	စာပေမောင်နှံတို့၏ ရွှေလက်ရာများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၇၈/၂၀၀၄(၁၀)	ဆရာစုံ	၅၀၀	၂၀၀၀	ဇွန်ပွင့် (ပ-ကြိမ်)	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ	ရသစုံ
၂။	အာရှစီးပွားစွမ်းဆောင်ရည်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၂၁/၂၀၀၃(၈)	ကြည်ရွှန်	၅၀၀	၁၀၀၀	ရွှေရည်မြင့်မြတ်	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်အတ္ထုပ္ပတ္တိ
၃။	Journalist တစ်ဦး၏ ဒိုင်ယာရီ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၆၉၁/၂၀၀၃(၉)	စည်သူအောင်မြင့်	၅၀၀	၂၀၀၀	စိတ်ကူးချိုချို	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ကိုယ်ရေးမှတ်တမ်း
၄။	ချစ်လို့ပြောတာမှတ်ပါ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၀၈၇၀၅၁၁	ချစ်နိုင်(စိတ်ပညာ)	၃၀၀၀	၈၀၀	နိုင်	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၁၃ ကြိမ်မြောက်	အဆုံးအမ
၅။	ခိုင်မာချမ်းသာစေ၊ ပညာအမွေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၁၄၁၀၅၀၂	ချစ်နိုင်(စိတ်ပညာ)	၃၀၀၀	၅၀၀	နိုင်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	အဆုံးအမ
၆။	ခွန်အားပေးသော အတွေးများ(၂) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၂၀/၂၀၀၄(၉)	မောင်ဝေဟင်	၅၀၀	၅၀၀	စိုးစံ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဒဿန
၇။	ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတတ်ပညာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၅၃/၂၀၀၄(၁၂)	ဒေါက်တာသိန်းလွင်	၅၀၀	၈၅၀	တူဒေး	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	လူမှုစီးပွား
၈။	ဂျပန်အိပ်မက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၂၂/၂၀၀၄(၁၁)	ကျော်ဝင်း	၁၀၀၀	၆၅၀	The Couple	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	လူမှုစီးပွား
၉။	မိဘကလေးသော စိတ်ဓာတ်အမွေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၇၄၆/၂၀၀၄(၈)	ဆရာစုံ	၁၀၀၀	၆၀၀	စာပေလောက	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	လူမှုသိပ္ပံ
၁၀။	လောက နှစ်ဆယ်၊ လူနှစ်ဆယ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၂/၂၀၀၄(၁)	မောင်နေဝင်း	၅၀၀	၈၀၀	နေရီရီ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၁၁။	မြားနတ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၆၁၉/၂၀၀၃(၁၂)	ဗိုလ်အေးမောင်	၈၀၀	၇၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (တ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်ဝတ္ထု
၁၂။	ရှားလှေ့ဟုမ်းနှင့် သရဲခြေထောက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၈၀/၂၀၀၄(၉)	ဆရာစုံ	၅၀၀	၅၀၀	Quality Publishing	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန် ဝတ္ထုတိုစု
၁၃။	အိုလီဗာ၏ အချစ်ဇာတ်လမ်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၄၀၉/၂၀၀၄(၁၂)	မောင်ထွန်းသူ	၁၀၀၀	၁၀၀၀	အားမာန်သစ်	၂၀၀၅-ဇန်နဝါရီ	ဘာသာပြန်
၁၄။	ဂျီဇော့ စာပေဟောပြောပွဲ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၁၈/၂၀၀၄(၉)	ဆရာစုံ	၅၀၀	၉၀၀	ကျောက်ပန်းခက် (ပ-ကြိမ်)	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ	ရသစာပေ
၁၅။	အိပ်မက်ဆန်သော ဘဝ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၆၆၃/၂၀၀၄(၇)	ဒေါက်တာခင်လေးမြင့်	၁၀၀၀	၅၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

၁၆။	တောင်ပံမဲ့သည့်ငှက်ငယ်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၃၃၅/၂၀၀၄(၁၁)	မောင်ထွန်းသူ	၁၀၀၀	၁၂၀၀	ရန်အောင် စာပေ-၂	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ	ဘာသာပြန်
၁၇။	စုန်းကိုက်ခံရတဲ့သစ်သီး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၅၄/၂၀၀၄(၉)	တာရာမင်းဝေ	၅၀၀	၁၀၀၀	ပန်းခေတ်လမ်း	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	ဝတ္ထု
၁၈။	ရယ်စရာကောင်းနေမလားမသိဘူး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၉၉/၂၀၀၄(၁၀)	မောင်ဝဏ္ဏ	၁၀၀၀	၈၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	ဝတ္ထု
၁၉။	ဒုဋ္ဌဂါမဏီ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၉၁/၂၀၀၄(၁၀)	ချစ်ဦးညို	၁၀၀၀	၁၃၀၀	သီရိဆွေ	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ရာဇဝင်နောက်ခံ ဝတ္ထု
၂၀။	တိုးတိုးလေးချွဲချင်လို စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၀၃၀၅၀၁	စူးရှမြင့်မြတ်	၁၀၀၀	၇၀၀	ချမ်းသာ	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထု
၂၁။	မနက်ဖြန်စစ်တမ်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၁၉/၂၀၀၄(၉)(ချင်းချောင်းခြံ)	မောင်လှမျိုး	၅၀၀	၅၀	စိန်သရဖူ	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၂၂။	အလှတရားမှ အမှန်တရားသို့ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၁၀/၂၀၀၄(၁)(မဟာမြိုင်)	ဆရာတော်ဦးဇောတိက	၅၀၀၀	၇၀၀	ရေတံခွန်	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဒဿန
၂၃။	အမျိုးသမီး စွမ်းဆောင်ရည်တရားတော် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၂၂/၂၀၀၄(၁၂)	အရှင်လက္ခဏာ	၁၀၀၀	၅၀၀	ရွှေရုပ်လွှာ	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဓမ္မဒေသနာ
၂၄။	ပင်လယ်ပျော်လှဖေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၆၀၄/၂၀၀၃(၅)	ဆောင်းဝင်းလတ်	၅၀၀	၄၀၀	ကံ့ကော်ဝတ်ရည်	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုလတ်
၂၅။	လက်ရွေးစင်တရားတော်များ(၁+၂) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၆၉၀/၂၀၀၃(၁၀)	သု(သဒ္ဓမ္မရံသီ)	၁၀၀၀	၂၀၀၀	ဘဝတံခွန်	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ	ဘာသာရေး
၂၆။	ညဘီလူး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၃၇/၂၀၀၄(၁၀)	မာယာ	၅၀၀	၇၀၀	ဗညားရွှေတောင်	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	လျှို့ဝှက် ဆန်းကြယ်ဝတ္ထု
၂၇။	Mobile Phone Buyer Guide စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၁၂၉၀၅၀၂	ဇော်ဖြိုးလင်း	၁၀၀၀	၅၀၀	ကြည်ကြည်	၂၀၀၅၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဈေးညွှန်
၂၈။	ကမ္ဘာတွင် စာတင်ခဲ့သူ ၁၀၀ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၇၄/၂၀၀၄(၆)	မြတ်ဋ္ဌေးမောင်	၅၀၀	၁၅၀၀	ပန်းရွှေပြည်	၂၀၀၅၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန် အတ္ထုပ္ပတ္တိစု
၂၉။	ရစ်သမ်နှင့် တောအရက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၅၉/၂၀၀၄(၉)	မောင်စူးစမ်း	၇၀၀	၁၁၀၀	ချမ်းမြေ့ရတနာ	၂၀၀၅၊ ဇန်နဝါရီ (ပ-ကြိမ်)	အက်ဆေး

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

စာအုပ်လမ်းညွှန်

Editor's Choice

ဂျပန်အိပ်မက်

ကျော်ဝင်း

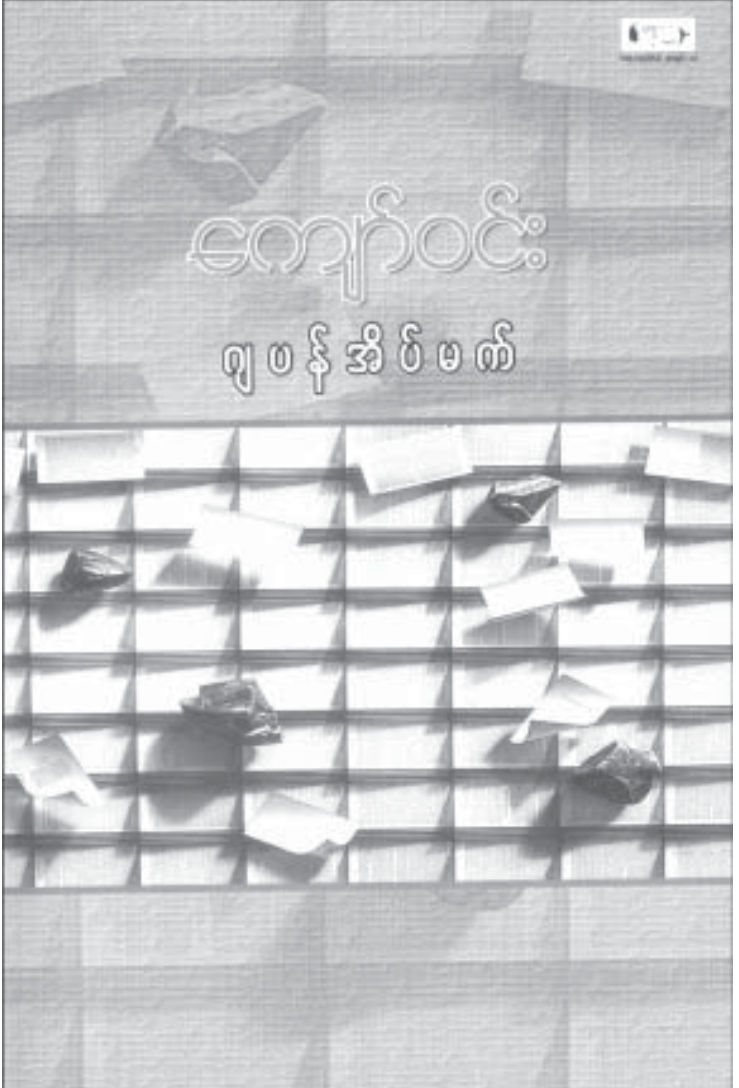
ခေတ်ပြိုင်ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် ပတ်သက်၍ ဂျပန်ပညာရှင်များ၏ လေ့လာသုံးသပ်ချက်များ၊ နိုင်ငံတကာမဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များမှ ဂျပန်နှင့် ပတ်သက်သော သဘောထားအမြင်များကို ထုတ်နုတ်စုစည်း၍ ဘာသာပြန်ဆိုထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤမဂ္ဂဇင်းတွင် ကုန်ခဲ့သည့်နှစ်မှစ၍ လစဉ်အခန်းဆက်ဖော်ပြခဲ့သော ဆောင်းပါးခေါင်းစဉ်ကိုလည်း ဤစာအုပ်၏အမည်ပေးထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

အဓိကခေါင်းစဉ်ခွဲလေးခု ခွဲခြားထားပြီး ခေါင်းစဉ် ၂ အောက်မှစ၍ အခန်းခွဲများနှင့် ခေါင်းစဉ်ငယ်များ ခွဲထားသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံအကြောင်း ပြောကြားရေးကြသည့်စာအုပ်များ၊ အကြောင်းအရာများစွာရှိသည့်အနက် ယခုကဲ့သို့ ဂျပန်နိုင်ငံသားပညာရှင်များ၏ အမြင်နှင့် နိုင်ငံတကာအမြင်တို့ ပေါင်းထည့်စုစည်းထားနိုင်ခြင်းမှာ ယခုစာအုပ်သည် ပထမအကြိမ်ဖြစ်ဖွယ် ရှိသည်။ ဂျပန်လူမျိုးနှင့် စိတ်ဓာတ်ခွန်အားအကြောင်း မြန်မာစာဖတ်ပရိသတ်နှင့် အတော်အတန် ရင်းနှီးမှုရှိနေပြီးသား ဖြစ်သော်လည်း ဤစာစုများတွင် တွေ့ရသော ဂျပန်ပညာရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အမြင်သဘောထားများမှာ များစွာ စိတ်ဝင်တစား လေ့လာအတုယူဖွယ် ကောင်းပေသည်။

အမေရိကန် မနုဿဗေဒပညာရှင် တစ်ဦး၏ ဂျပန်ပညာရေးစနစ်အပေါ် အောက်ပါအတိုင်း မြင်ပုံမှာ ဂျပန်တို့အဖို့ ဆေးခါးကြီးတစ်ခုသဖွယ် ဖြစ်နေကြောင်း

ဖော်ပြထားသည်။
“ဂျပန်ကျောင်းသားတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် တကုပ်ကုပ်နဲ့ စာကျက်နေကြတာ တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ သိပ်လိမ္မာတဲ့ ကလေးတွေဆိုပြီး မချီးကျူးဘဲ မနေနိုင်

လောက်အောင်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ဖြစ်သင့်တာထက်ပိုပြီး ငြိမ်လွန်းနေလို့ သူတို့ကို အနီးကပ်ကြည့်မိတယ်။ ဒီတော့မှ တွေ့လိုက်ရတော့တယ်။ ဒီကလေးတွေရဲ့ ခြေထောက်ကို စာမေးပွဲနဲ့ ပူးပြီး ကြိုးချည်ထားတာပါလား။ သူတို့ရဲ့ ရှေ့မှ ရွေးချယ်စရာဆိုလို့ တစ်ခုတည်းသော လမ်းကျဉ်းလေးသာ ရှိတယ်။ ဒီလမ်းကျဉ်းလေးကိုဖြတ်ဖို့ဆိုရင်လည်း စာမေးပွဲတွေနဲ့က ရှောင်လို့မရနိုင်ဘူး။ မိဘတွေ၊ ဆရာတွေကလည်း ဒီလမ်းကျဉ်းလေးက သွေဖည်မသွားအောင်



တင်းတင်းကျပ်ကျပ် စောင့်ကြည့်နေကြ တယ်။...

အမေးတစ်ခုမှာ အဖြေတစ်ခုပဲ ရှိရ မယ်လို့ စွဲနေတော့ ဘက်ပေါင်းစုံဆင်ခြင် ကြည့်ဖို့ဆိုတာ ဘယ်ဖြစ်နိုင်တော့မှာလဲ။ သင်တို့ရဲ့ ကျောင်းသုံးစာအုပ်တွေကို လေ့ လာကြည့်မှ သဘောပေါက်တော့တယ်။ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းမှာ ကလေးတွေရဲ့ အနု ပညာခံစားမှု၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနဲ့ လူ့ ဝိညာဉ်အတွက် နေရာလေးတစ်ခုမှမကျန် အောင် အချက်အလက်တွေ အပြည့် အသိပဲ ထည့်ထားတာပါလား။

ကျွန်တော် သဘောပေါက်လိုက်ပါ ပြီ။ ဂျပန်ပညာရေးစနစ်က ပညာတတ် အောင် သင်ပေးတာမှ မဟုတ်ပဲ။ စာမေးပွဲ အမှတ်ကောင်းအောင် ချိန်ပစ်နေတာကိုး။”

ပညာရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု ခေါင်း စဉ်အောက်မှ အကြံပြုချက်များကိုလည်း နိုင်ငံတစ်ခု၏ အနာဂတ်ကို စိတ်စေတနာ ပြည့်စွာ ပြုစုပျိုးထောင်လိုသူများ သေချာ စွာ ဖတ်ရှုသင့်ပါသည်။

ဆရာများ၏ကဏ္ဍ မည်မျှအရေး ကြီးကြောင်းကိုလည်း သင်ကြားမှုအနု ပညာခေါင်းစဉ်အောက်တွင် တွေ့ရ သည်။ ဆရာတစ်ဦးကို အခြားဝန်ထမ်း များကဲ့သို့ ရပိုင်ခွင့်မျိုးပေးထားရုံဖြင့် မလုံ လောက်ဘဲ သင်ကြားမှုအနုပညာရှင်တစ် ဦးဖြစ်သည့်အတွက် ‘ဈာန်ကွန်မြူးရှင်း’ ဆို သော လွတ်လပ်မှုက ပိုအရေးကြီးသည် ဟုလည်း ဆိုထားသည်။ သင်ကြားမည့် ဆရာများအနေဖြင့်လည်း အောက်ပါ အတွေးအမြင်မျိုးကို နားလည်ခံစား၍ လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြည့်သင့်လှသည်။

“ဆရာဆိုတာ ကလေးရဲ့ ဦးနှောက် ကို အချက်အလက်တွေနဲ့ ဖိရမှာမဟုတ် ဘူး။ စူးစမ်းလိုစိတ် ဖန်တီးပေးပြီး ဦး နှောက်ကို ဆွဲရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှ လည်း တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စိန်ခေါ် မှုအသစ်အသစ်တွေကို တစ်မျိုးနဲ့တစ်မျိုး မရိုးအောင် တုံ့ပြန်တတ်တဲ့ လူငယ်မျိုးဆက်

သစ်တွေကို မွေးထုတ်ပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါ တယ်။”

စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင် ‘ပီတာဒရပ်ကာ’ ၏ ဂျပန်ပညာရေးနှင့် ပတ်သက်သော သဘောထားအမြင်များမှာလည်း များစွာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းပါသည်။

အထူးသဖြင့် ‘တိမ်ညွန့်စား လရထား စီး’ ခေါင်းစဉ်ခွဲအောက်မှ အမြင်သဘော ထားများမှာ မည်သည့်နိုင်ငံမဆို သတိ ထားစရာ အချက်တစ်ချက် ဖြစ်သည်။

“လက်ရှိ ဂျပန်ရဲ့ပညာရေးစနစ်ဟာ လူသားအရင်းအမြစ် ဖော်ထုတ်ရေးကို ထိ ထိရောက်ရောက်နဲ့ ပြည့်ပြည့်ဝဝ လုပ်နိုင် ရဲ့လားလို့ ကျွန်တော်တော့ သံသယ ရှိ တယ်။ အစိုးရအဖွဲ့မှာတို့၊ ထိပ်တန်း တက္ကသိုလ်ကြီးတွေမှာတို့၊ အဓိကစီးပွား ရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေမှာတို့ ပြောရရင် ထိပ် ဆိုတဲ့ အလုပ်တိုင်းဟာ လူတစ်စုအတွက် ပဲ ဖြစ်နေတယ်...”

...ဖြစ်နေတဲ့ အနေအထားက ကံ ကောင်းသူလူတစ်စုက တိမ်ညွန့်စား၊ လရထားစီးနေရပြီး အကြောင်းမလှတဲ့ အများစုကြီးကတော့ မြေကြီးစားပြီး သလုံးမြင်းကောင်းပဲ အားကိုးနေသလို ဖြစ်နေတာပါ။ ဒီလိုပညာရေးအချိုးမညီ မျှမှုဟာ ရေတိုအတွက်ရော၊ ရေရှည် အတွက်ပါ မကောင်းပါဘူး။”

ပီတာဒရပ်ကာသည် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးဖြစ်သူ၏ ဂျပန်ပညာရေးနှင့် ပတ် သက်၍ သဘောထားမှတ်ချက်ပေးရန် ဖွင့် ပေးသည်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ပြောဆို ဝေဖန်ရင်း စကားအဆုံးတွင် အောက်ပါ အချက်နှစ်ချက်ဖြင့်သာ အဆုံးသတ်ထား သည်။

“ဂျပန်ကလေးတွေဟာ ကျောင်း တာဝန်ပိုနေလို့ မလွတ်မလပ်ဖြစ်နေရ တယ်။ အမေရိကန်ကလေးတွေကျပြန် တော့ လွတ်လပ်လွန်းလို့ လေနေပြန်ရော။ နှစ်ခုစလုံး မကောင်းလှပါဘူး။ ကျွန်တော်

တို့ဟာ လူငယ်တွေရဲ့ စူးစမ်းလိုစိတ်နဲ့ တီထွင်ဖန်တီးလိုစိတ်ကို အားပေးချင်သပ ဆိုရင် အချိန်နဲ့ လွတ်လပ်မှုပေးရပါလိမ့် မယ်။ ကျောင်းစာနဲ့ စာသင်ခန်းဟာ ဒီ ကိစ္စအတွက် အထောက်အကူသာ ဖြစ် သင့်ပါတယ်။ အဟန့်အတားမဖြစ်သင့်ပါ ဘူး။

ကိုင်း...ခင်ဗျားစကား ပြန်ကောက် တော့မယ်။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ပညာရေးစနစ် မှာ အားနည်းချက်တွေ ရှိတယ်လို့ ခင်ဗျား ပြောတယ်နော်။ ကျွန်တော် သဘောမတူ ဘူးဗျာ။ ကျွန်တော့်အမြင်ပြောရရင် အား နည်းချက်ဟာ ပညာရေးစနစ်ထဲမှာ ရှိတာ မဟုတ်ပါဘူး။ လူ့အဖွဲ့အစည်းထဲမှာ ရှိ နေတာပါ။ ဘယ်နှယ်လို့။”

ဤစာအုပ်နှင့် ပတ်သက်၍ ပညာ ရေးသည် နိုင်ငံတစ်ခုအတွက် မည်မျှ အရေးကြီးကြောင်း ပြောလို၍သာ ပညာ ရေးနှင့် သက်ဆိုင်သော အကြောင်းအရာ များကို ညွှန်းဆိုရသော်လည်း ကျန် အကြောင်းအရာအားလုံးမှာလည်း သူ့နေရာ နှင့်သူ အတုယူသင်ခန်းစာရနိုင်ပါသည်။ ထို့အတွက် စာရေးသူကျော်ဝင်း၊ နှင့် စာအုပ် စီစဉ်ထုတ်ဝေသူ The Couple စာအုပ် တိုက်၏ စေတနာကိုလည်း အသိအမှတ် ပြုရမည် ဖြစ်သည်။

ထုတ်ဝေတိုက် - The Couple
ထုတ်ဝေနှစ်- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီ
မျက်နှာပိုးဒီဇိုင်း- ကိုဇင် (Stars)
တန်ဖိုး- ၁၀၀၀ ကျပ်
အကြိမ်- ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ- ၁၀၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၁၂၂/၂၀၀၄(၁၁)

ရစ်သမ်နှင့် တောအရက်

မောင်စူးစမ်း

“ရှေးထုံးလည်းမပယ်နှင့်၊ ဈေးသုံး လည်း မကြွယ်နှင့်” ဆိုသော မြန်မာ့ရေးရိုး စကားပုံအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးရန်



မလွယ်ကူလှသော ယနေ့မျက်မှောက် ကာလတွင် ကမ္ဘာပြုခြင်းဖြစ်စဉ် (Globalization) သည် နိုင်ငံအားလုံးသို့ ရိုက်ခတ်လာချိန်၌ ယခင်အတွေးအခေါ်ဟောင်းများကို လက်ခံရန် အချိန်မရှိတော့ပေ။ ထိုဖြစ်စဉ်နှင့်အတူ လက်ရှိကာလအနေအထား၌ တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင် ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေသော နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးမျက်နှာစာများ၌ ဖြစ်ထွန်းမှုများကို သုံးသပ်တင်ပြထားသော ဤစာအုပ်သည်

အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ တစ်သားတည်း လက်ခံစဉ်းစားနိုင်ရန် သုံးသပ်တင်ပြထားနိုင်သည်ကို တွေ့နိုင်ပေမည်။ စာအုပ်၏ခေါင်းစဉ်အမည် “ရစ်သမ်နှင့် တောအရက်” ကို ကြည့်ပါက လူအများ နားလည်သဘောပေါက်မည့် အမည်ကို ယူထားပြီး တစ်ကမ္ဘာလုံး၌ ဖြစ်ထွန်းနေမှုများကို ပညာသားမပါ အားလုံး လက်ခံဖတ်ရှုဆင်ခြင်နိုင်မည့်စကားလုံးအသုံးအနှုန်းများသုံးပြီး တင်ပြထားနိုင်

စွမ်းရှိသည်ကို ကြည့်ရှုနိုင်ပေသည်။
ဂလိုဘယ်လိုက်ရေးရှင်းတွင် ယနေ့ကမ္ဘာကြီး ဘာတွေဖြစ်နေသလဲဆိုသော အရာကို သိရှိရန် ‘ဆင်ခြင်တုံတရား ကင်းမဲ့နေသော ကမ္ဘာကြီးထဲမှ ပထဝီနိုင်ငံရေးသဏ္ဍာန်’ စာစုတွင် “ယနေ့ကမ္ဘာသည် ဆင်ခြင်တုံတရားကင်းမဲ့နေသော ကမ္ဘာကြီး (Irrational World) ဖြစ်နေပြီဟု ပညာရှင်အသီးသီးက အကဲဖြတ်လိုက်သည်” ဟု အဖွင့်စာပိုဒ်၌ ဖော်ပြထားရာ စာဖတ်သူအဖို့ အချက်တစ်ချက် စဉ်းစားစရာ ခေါင်းထဲ၌ ပေါ်လာနိုင်ပေသည်။ ဆင်ခြင်တုံတရား ကင်းမဲ့နေသော်လည်း ဂလိုဘယ်လိုက်ရေးရှင်းဖြစ်စဉ်ရှိနေသော ကမ္ဘာကြီးထဲတွင် စကားအပြောအဆို ဆင်ခြင်ရန် အထူးလိုအပ်လာပြီဟု ပညာရှင်တစ်ဦးက ပြောဆိုကြောင်းဆိုပြီး ကွန်ဖြူးရှပ်၏ အဆိုအမိန့်တစ်ခုကို ကောက်နုတ်တင်ပြထားရာ ဆင်ခြင်သုံးသပ်ဖွယ်တစ်ခု ဖြစ်ပေသည်။

ယခုခေတ်ကာလ၌ ပထဝီနိုင်ငံရေးဆိုသော ဗေဒတစ်ခုကို လေ့လာဆန်းစစ်လာကြချိန်၌ ‘ကိုဒတ်တစ်ခဏ’ ဆောင်းပါးတွင် တစ်ကမ္ဘာလုံး၌ ဖြစ်နေသော ပေါက်ကွဲမှုဖြစ်စဉ်များတွင် ပထဝီနိုင်ငံရေး၏ အရေးပါမှုကိုလည်း လက်ခံလာရပုံကို တွေ့နိုင်ပေသည်။ အခြေအနေများ၏ ဖြစ်စဉ်များတွင် ဖြစ်ရပ်တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ရှုမြင်ပုံကွာခြားသင့်ပုံကို ဖတ်ရှုရင်း တွေ့ထားနိုင်သလို အမေရိကန်သမ္မတ ဘုရိက အာဖဂန်စစ်ပွဲတွင် စိတ်ရှည်ကြရန် ကိုဒတ်မှာ ဓာတ်ပုံဖြစ်၍ ဓာတ်ပုံရိုက်သလို ဖျတ်ခနဲ ပြီးစီးသွားရန် မမျှော်လင့်ဖို့ သတိပေးခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆောင်းပါးခေါင်းစဉ်ကို ရှင်းလင်းထားပေသည်။

ဤစာအုပ်ပါအကြောင်းအရာအားလုံးသည် မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များ၌ ဖော်ပြပြီးသား စာစုများဖြစ်သော်လည်း ယခုကဲ့သို့ တစ်စုတည်းထုတ်ဝေခြင်းအားဖြင့် အကြောင်းအရာမျိုးစုံကို လေ့လာသုံးသပ်

နိုင်ပေသည်။ သို့သော်လည်း အချိန်ကာလအားဖြင့် ကုန်လွန်ခဲ့သော အကြောင်းအရာများ ရှိခြင်းကြောင့် စာရေးသူအနေဖြင့် ဖော်ပြပြီးသားများအပြင် မျက်မှောက်ကာလ အနေအထားအချို့ကို အချိန်မီ (Just in Time) တင်ပြထားသော ဆောင်းပါးများကိုလည်း ထည့်သွင်းနိုင်ပါက စာဖတ်သူများအဖို့ ဖြစ်ရပ်များအပေါ် ပိုမိုလက်ခံ နားလည်နိုင်စွမ်း ရှိပေလိမ့်မည်။

ထုတ်ဝေတိုက်-ချမ်းမြေ့ရာတနင်္ဂနွေ
 ထုတ်ဝေနှစ်- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီ
 မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း-ကျော်ခိုင်
 တန်ဖိုး- ၁၁၀၀ ကျပ်
 အကြိမ်- ပထမအကြိမ်
 အုပ်စု- ၇၀၀
 စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၈၅၉/၂၀၀၄(၉)



သွင်ပြင်လက္ခဏာများနှင့် အနာဂတ် မဟာဗျူဟာအလားအလာများ ပါဝင်သည်။ အနာဂတ် စစ်မဟာဗျူဟာ အလားအလာနှင့် ပတ်သက်၍ အနာဂတ်၏စစ်စွမ်းရည်သည် စစ်အင်အား အနည်းအများပေါ်တွင် အခြေခံမည် မဟုတ်ဘဲ အဆင့်မြင့် နည်းပညာဆန်းများ ပိုင်ဆိုင်မှုအပေါ်တွင်သာ အခြေခံမည် ဖြစ်ကြောင်း၊ ၂၁ ရာစုနှစ်စစ်ပွဲများ၏ အသွင်အပြင်လက္ခဏာများမှာ သဘာဝလွန် သိပ္ပံစွမ်းအင်များဖြင့် ပြည့်လျှမ်းနေမည်ဖြစ်ကြောင်း စာရေးသူက ခန့်မှန်းသုံးသပ်သည်။ ထို့ပြင် စစ်ရေးမဟာဗျူဟာနှင့် နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးတို့၏ အဆက်အစပ်ကို လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံလုံခြုံတည်ငြိမ်ရေးအတွက် အင်အားချိန်ခွင်လျှာ ထိန်းညှိကြပုံကိုလည်းကောင်း ရေးသားတင်ပြထား

**စစ်မဟာဗျူဟာအမြင်
 ဖိုလ်များကြီးမြင့်အောင်**

၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် တပ်မတော်အတွင်းရှိ တပ်မှူးများနှင့် အရာရှိများ လေ့လာရန် မှီငြမ်းရန်ရည်ရွယ်၍ ပထမအကြိမ်ကို ကန့်သတ်ထုတ်ဝေခဲ့သော စာအုပ်ဖြစ်ပြီး ယခုအခါ ပြင်ဆင်ဖြည့်စွက်ချက်အနည်းငယ်ဖြင့် မြန်မာစာဖတ်ပရိသတ်သို့ ရည်စူး၍ ဒုတိယအကြိမ် ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အမှာစာတွင် ဆိုထားသည်။ စာအုပ်တွင် စစ်မဟာဗျူဟာ သဘောတရားများနှင့် စစ်မဟာဗျူဟာ ကျင့်သုံးမှုများကို သီအိုရီပိုင်းနှင့် လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှုပိုင်းဟူ၍ အပိုင်းနှစ်ပိုင်းခွဲ၍ ပြုစုတင်ပြထားသည်။ စစ်မဟာဗျူဟာသဘော

တရားပိုင်းတွင် ရှေးဦးစစ်မဟာဗျူဟာ အတွေးအခေါ်ရှင်များ၊ ၁၉ ရာစုနှစ်အတွေးအခေါ်ပညာရှင်များ၏ သဘောထားရေးရာများ၊ အယူအဆများကို တင်ပြထားပြီး ကမ္ဘာစစ်ကြီးနှစ်ခု၏ ကြားကာလတွင် ပေါ်ပေါက်ခဲ့သော စစ်ဗျူဟာတို့၏ အယူအဆများနှင့် မြန်မာ့သေနင်္ဂဗျူဟာ စစ်ပညာစာပေတို့အကြောင်းကိုပါ ထည့်သွင်း၍ ဖော်ပြထားသည်။ စစ်မဟာဗျူဟာ လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှုအပိုင်းတွင် သမိုင်းဦးခေတ်မှ ပထမကမ္ဘာစစ်အထိ လက်တွေ့ကျင့်သုံးခဲ့သော မဟာဗျူဟာများ၊ ကမ္ဘာစစ်ကြီးနှစ်ခုအတွင်း ဗျူဟာကျင့်သုံးမှုများ၊ ပြောက်ကျားစစ်ဆင်ရေးမဟာ ဗျူဟာ၊ စစ်အေးကာလစစ်ဆင်ရေး သဘောတရားများ၊ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီး ခေတ်သစ်စစ်ပွဲများအကြောင်း၊ ၂၁ ရာစု စစ်ပွဲ

သည်။ အချို့သောအယူအဆရေးရာများတွင် အမြင်ကွဲလွဲမှုများ ရှိနိုင်သော်ငြား တိုက်စစ်မဟာဗျူဟာနှင့်ပတ်သက်သော အယူအဆများ၊ အကြောင်းအရာများကို သိရှိလိုသူများအဖို့ မလွဲမသွေ ဖတ်ရှုသိမ်းဆည်းရမည့် စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်သည်။ စစ်ပညာလေ့လာလိုက်စားသူများ သာမက နိုင်ငံတကာရေးရာ၊ နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေးအဆက်အစပ်များကို လေ့လာနေသူများအတွက်လည်း အကျိုးတစ်စုံတစ်ရာ ပေးစွမ်းနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ထုတ်ဝေတိုက်- ယုံကြည်ချက် ထုတ်ဝေနှစ်- ၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီ မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း- ဆရာဝင်းလှိုင် တန်ဖိုး- ၁၅၀၀ ကျပ် အကြိမ်- ဒုတိယအကြိမ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်- ၁၂၁/၂၀၀၄(၁)

Sweety Home Industry Co., Ltd.

မြန်မာနိုင်ငံ၌ နိုင်ငံတကာအရည်အသွေးမီ စပရင်မွေ့ရာများ၊ ကြိတ်သားပရိဘောဂများ၊ ဆိုဖာဆက်တီ များနှင့် ခန်းဝင်ပစ္စည်းများကို သွင်းကုန်အစားထိုး ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိသော ကုမ္ပဏီစက်မှုလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။

- ၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။
- အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးအောင်ကျော်မြင့်ဖြစ်ပြီး အထွေထွေမန်နေဂျာသုံးဦးနှင့် ကုမ္ပဏီနှင့် စက်ရုံ ဝန်ထမ်းအင်အား စုစုပေါင်း ၄၀၀ ဦးခန့် ရှိသည်။
- သွင်းကုန်အစားထိုး မင်္ဂလာခန်းဝင်ပစ္စည်းဖြစ်သည့် Sweety Home အမှတ်တံဆိပ် မွှေ့ရာကို မန္တလေးစက်မှုဇုန်ရုံ စက်ရုံ၌ စတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။



- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းဖြစ်သည့် လဲမို့ကို မန္တလေးတိုင်း၊ မကွေးတိုင်းနှင့် စစ်ကိုင်းတိုင်းတို့မှရယူပြီး ပိတ်စကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ တင်သွင်းကာ စက်ပစ္စည်းများကို တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့မှ တင်သွင်းတပ်ဆင်၍ ပြည်တွင်းစက်ရုံ၌ပင် ဒီဇိုင်းတီထွင်ထုတ်လုပ်သည်။
- ၎င်းနောက် Sweety Home အမှတ်တံဆိပ် စပရင်မွေ့ရာများ၊ ကြိတ်သားဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည့် ပရိဘောဂပစ္စည်းများ၊ ဆိုဖာဆက်တီများနှင့် ဖက်လုံး၊ ခေါင်းအုံး စသည့် ခန်းဝင်ပစ္စည်းများကို တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။
- ၂၀၀၃ ခုနှစ်ကုန်ပိုင်းတွင် The Best အမှတ်တံဆိပ် စပရင်မွေ့ရာများ၊ ရေမြှုပ်မွေ့ရာများ၊ အိပ်ရာခင်းများ၊ ဆီလီကွန်ဖက်လုံးနှင့် ခေါင်းအုံးများကို ထပ်မံထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့သည်။
- ကြိတ်သားပရိဘောဂများ ထုတ်လုပ်ရာ၌ ကုန်ကြမ်းကြိတ်သားများနှင့် စက်ပစ္စည်းများကို တရုတ်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့မှ တင်သွင်းပြီး အဝတ်စီရို၊ ခုတင်၊ တီဗီတင်စင်၊ Show Case စသည့် အိမ်သုံးပရိဘောဂများနှင့် ရုံးစားပွဲ၊ ကွန်ပျူတာစားပွဲ၊ နံရံကပ်စီရို စသည့် ရုံးသုံးပရိဘောဂများကို ပြည်တွင်း၌ပင် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲထုတ်လုပ်သည်။



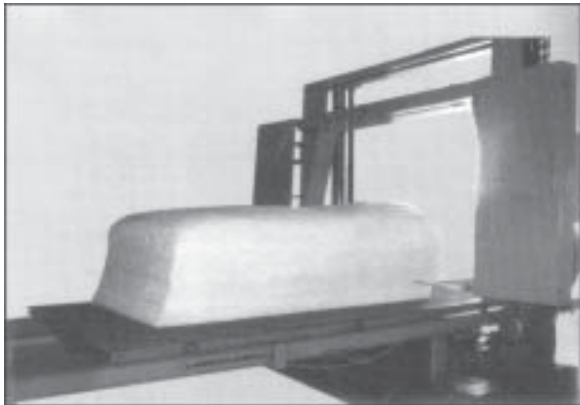
- စွမ်းအားပြည့်ထုတ်လုပ်မည်ဆိုပါက တစ်ရက်လျှင် ကွန်ပျူတာစားပွဲ အလုံးရေ ၁၀၀ အထိ အနည်းဆုံးထုတ်လုပ်ပေးနိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။
- ဆိုဖာဆက်တီနှင့် ရေမြှုပ်မွေ့ရာများအတွက် အဓိကကုန်ကြမ်းဖြစ်သည့် ရေမြှုပ်ကို ပြည်တွင်းရှိ စက်ရုံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ဒီဇိုင်းကို ပြည်ပမှရယူကာ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးရှိ စက်ရုံများမှ ထုတ်လုပ်သည်။
- စွမ်းအားပြည့်ထုတ်လုပ်မည်ဆိုပါက တစ်ရက်လျှင် ဆိုဖာဆက်တီ အကြီး ၁၀ စုံခန့်၊ အသေး အစုံ ၂၀ ခန့်အထိ ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။

စပရင်မွေ့ရာများ ထုတ်လုပ်ရာ၌ စပရင်ပြုလုပ် မည့် သံထည် Steelနှင့် အဖုံးပိတ်စတို့ကို ပြည်ပမှ တင်သွင်းပြီး ရေမြှုပ်ကို ပြည်တွင်းရှိ စက်ရုံမှ ထုတ်လုပ်ကာ ကွန်ပျူတာပန်းဖောက်သည့်စက် ဖြင့် မွေ့ရာဖုံးများကို ပြည်တွင်း၌ပင် ဒီဇိုင်းဖော်၍ ထုတ်လုပ်သည်။



Sweety Home အမှတ်တံဆိပ် စပရင်မွေ့ရာ အမျိုးအစားသုံးမျိုးနှင့် The Best အမှတ်တံဆိပ် စပရင်မွေ့ရာအမျိုးအစား နှစ်မျိုး ထုတ်လုပ် ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလတွင် အထက်မြန်မာ နိုင်ငံနှင့် မန္တလေးမြို့ ပရိဘောဂပစ္စည်းဈေးကွက် အတွင်း ပထမဦးဆုံးနှင့် အကြီးဆုံး ပရိဘောဂ ပစ္စည်းအရောင်းခန်းမဖြစ်သည့် မင်္ဂလာ Furniture Centre ကို မန္တလေးမြို့ မင်္ဂလာဈေး ပထမ ထပ်တွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ရန်ကုန်မြို့နှင့် မန္တလေးမြို့တို့ရှိ နာမည်ကျော် ပရိဘောဂကုမ္ပဏီ နှင့် အရောင်းဆိုင် စုစုပေါင်း ၂၀ ကျော်မှ တစ်စု တစ်စည်းတည်း ခင်းကျင်းပြသရောင်းချလျက်ရှိ သည်။



ကုမ္ပဏီပိုင်စက်ရုံများမှာ ရန်ကုန်မြို့ ရွှေပြည်သာ စက်မှုဇုန်၊ မန္တလေးမြို့ စက်မှုဇုန် (၂) နှင့် မန္တလေး မြို့သစ်တို့တွင် တည်ရှိပြီး အရောင်းပြခန်းများမှာ ရန်ကုန်မြို့၌ ယုဇနပလာဇာ၊ ပြည်လမ်းနှင့် အောင်ဆန်းအားကစားပြိုင်ကွင်း၊ မန္တလေးမြို့၌ ၃၃ လမ်း၊ လမ်း ၈၀ နှင့် မင်္ဂလာ Furniture Centre တို့တွင် တည်ရှိကြသည်။



ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ

ဦးဌေးအောင်
(အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်မန်နေဂျာ)

Sweety Home Industry Co., Ltd.

(ရန်ကုန်) အမှတ်-၄၇၃၊ ပြည်လမ်း၊ မြန်မာ့အသံနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားအနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၀၀၆၁၁၊ ၅၀၀၆၂၂၊ ၅၃၆၁၃၉၊ ၀၉-၉၀၃၂၀၈၀၊ ဖက်စ်-၅၀၀၆၂၂

E-mail : sweetyhomygn@mptmail.net.mm

(မန္တလေး) အမှတ်-၂၃၆၊ ၃၃ လမ်း (၈၁ x ၈၂ လမ်းကြား)၊ မန္တလေးမြို့။
ဖုန်း-၀၂-၃၄၀၂၁၊ ၃၈၆၈၄၊ ၆၀၈၁၀၊ ဖက်စ်-၀၂-၆၀၈၁၀

E-mail:sweetyhomyemdy@mptmail.net.mm

Max ကရင်ဆီဒါ

မြန်မာနိုင်ငံ အချို့ရည်ချေးကွက်အတွင်း Max အမှတ်တံဆိပ်ဖြင့် အောင်မြင်မှုရနေသည့် Pinya Manufacturing Co., မှ အသစ်ထပ်မံထုတ်လုပ်လိုက်သည့် စားသောက်ကုန်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။

- ★ Pinya Manufacturing Co., Ltd. (PMC) မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၂၀ ရက်နေ့တွင် စတင် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။
- ★ ရာနှုန်းပြည့်နိုင်ငံသားပိုင် ကုမ္ပဏီဖြစ်ပြီး ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့။
- ★ ကုမ္ပဏီ၏ လက်ရှိ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးကြည်လွင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်ရှစ်ဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၅၀၀ ဦးကျော်ရှိ။
- ★ အမေရိကန်၊ စင်ကာပူ၊ ဩစတြေးလျတို့မှ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ မှာယူ တင်သွင်းပြီး အမေရိကန်လုပ်စက်များဖြင့် လည်ပတ်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။
- ★ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက် ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ဟုဆို။
- ★ လက်ကားဈေးအဖြစ် တစ်ပုလင်းလျှင် ၆၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ကုမ္ပဏီမှ ဆိုင်အရောက် Door to Door စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိ။
- ★ Max ကရင်ဆီဒါအပြင်၊ Max အမှတ်တံဆိပ် အချို့ရည်အမျိုးမျိုးဖြစ်သည့် ပါဝါ၊ လိမ္မော်၊ ကိုလာ၊ လီမ္မန်၊ လိုင်ချီးစ်၊ မန်ကျည်း၊ နာနတ်၊ သံပုရာ၊ ဆိုဒါအမျိုးမျိုး ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိလျက်ရှိ။
- ★ မန္တလေး၊ ပဲခူး၊ ပြည်၊ မော်လမြိုင်၊ သထုံ၊ ဘားအံ၊ တောင်ငူ၊ မကွေး၊ တောင်ကြီး၊ မိတ္ထီလာနှင့် ပုသိမ်မြို့တို့တွင် ရုံးခွဲများ ဖွင့်လှစ်ထား။
- ★ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်၊ ကုမ္ပဏီရုံးချုပ်နှင့် စက်ရုံလိပ်စာ

ဦးထွန်းဝင်း (Manager)
 Pinya Manufacturing Co., Ltd.
 အမှတ်-၃၇/၃၈၊ ဗန်းမော်အတွင်းဝန်လမ်း၊
 စက်မှုဇုန် (၃)၊
 လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၆၈၅၀၉၅၊ ၆၈၅၂၅၂၊
 ၀၉-၅၁၁၁၇၅၅
 ဖက်စ်-၆၈၀၆၆၉



The Best ခန်းဝင်ပစ္စည်းများ

မြန်မာနိုင်ငံ၌ သွင်းကုန်အစားထိုး နိုင်ငံတကာအရည်အသွေးမီ ထုတ်လုပ်ထားသော မင်္ဂလာခန်းဝင်အိမ်သုံးပစ္စည်းများ ဖြစ်သည်။

☆ Sweety Home Industry Co., Ltd. မှ ၂၀၀၃ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းတွင် စတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့။

☆ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးအောင်ကျော်မြင့်ဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အား စုစုပေါင်း ၄၀၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ The Best အမှတ်တံဆိပ် စပရင်မွေ့ရာ၊ ရေမြှုပ်မွေ့ရာ၊ အိပ်ရာခင်း၊ ဖက်လုံးနှင့် ခေါင်းအုံးအမျိုးမျိုး ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိလျက်ရှိ။

☆ စပရင်မွေ့ရာကုန်ကြမ်းဖြစ်သည့် သံထည် Steel နှင့် အဖုံးပိတ်စတို့ကို ပြည်ပမှတင်သွင်းပြီး ရေမြှုပ်ကို ပြည်တွင်း၌ ထုတ်လုပ်ရယူကာ Standard နှင့် Classic အမျိုးအစားနှစ်မျိုးဖြင့် ဈေးကွက်သို့ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူး။



☆ ကွန်ပျူတာပန်းဖောက်သည့်စက်ဖြင့် မွေ့ရာဖုံးများကို ပြည်တွင်း၌ပင် ဒီဇိုင်းရေးဆွဲပြီး မွေ့ရာအာမခံသက်တမ်း ၁၅ နှစ် သတ်မှတ်ထားဟုဆို။

☆ ရေမြှုပ်မွေ့ရာအတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ရေမြှုပ်ကို ပြည်တွင်းစက်ရုံ၌ပင် ထုတ်လုပ်။

☆ အိပ်ရာခင်းပိတ်စများကို ပြည်ပမှတင်သွင်းပြီး ဒီဇိုင်းအကွက်ဖော်ခြင်းကို ပြည်တွင်း၌ပင် ရေးဆွဲထုတ်လုပ်။

☆ ခေါင်းအုံးနှင့် ဖက်လုံးများကို Sillcon Ball Type ဖြင့် ဖွဲ့စည်းထုတ်လုပ်ထားပြီး အလုံးလိုက်လျှော်ဖွပ်နိုင်ဟုဆို။

☆ စက်ပစ္စည်းများကို တရုတ်၊ ထိုင်းနှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့မှ တင်သွင်းပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှ နည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်။

☆ စက်ရုံမှာ ရန်ကုန်မြို့၊ ရွှေပြည်သာစက်မှုဇုန်၊ မန္တလေးမြို့၊ စက်မှုဇုန်(၂)နှင့် မြို့သစ်တို့တွင် တည်ရှိ။

☆ ကုမ္ပဏီမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိပြီး အမြို့မြို့အနယ်နယ်ရှိ မင်္ဂလာခန်းဝင်ပစ္စည်းဆိုင်များတွင် ဝယ်ယူရရှိနိုင်။

☆ Sweety Home အမှတ်တံဆိပ် ပရိဘောဂနှင့် ခန်းဝင်ပစ္စည်းများ၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲဖြစ်။

☆ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်၊ ကုမ္ပဏီရုံးချုပ်နှင့် စက်ရုံလိပ်စာ

ဦးဌေးအောင် (အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်မန်နေဂျာ)

Sweety Home Industry Co., Ltd.

(ရန်ကုန်) အမှတ်-၄၇၃၊ ပြည်လမ်း၊ မြန်မာ့အသံနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားအနီး၊

ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၀၁၆၁၁၊ ၅၀၁၆၂၂၊ ၅၂၆၁၃၉၊ ဖက်စ်-၅၀၁၆၂၂၊

E-mail:sweethomeygn@mptmail.net.mm

(မန္တလေး) အမှတ်-၂၃၆၊ ၃၃ လမ်း (၈၁ လမ်း x ၈၂ လမ်းကြား)၊ မန္တလေးမြို့။

ဖုန်း-၀၂-၃၄၀၂၁၊ ၃၈၆၈၄၊ ၆၀၈၁၀၊ ဖက်စ်-၆၀၈၁၀၊ E-mail:sweetyhomemdy@mptmail.net.mm

Global Technology Co., Ltd.

နိုင်ငံတကာအသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ICT Certificate များကို မြန်မာနိုင်ငံတွင် Online မှတစ်ဆင့် ပထမဦးဆုံး ဖြေဆိုခွင့် ရရှိနိုင်ရန် ဝန်ဆောင်ပေးသည့် IT ကုမ္ပဏီ ဖြစ်သည်။

- ❑ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး ICT Professional သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ပို့ချခြင်း၊ Software များ ရေးဆွဲခြင်း၊ Network တပ်ဆင်ပေးခြင်းနှင့် ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းရောင်းချပေးခြင်းတို့ဖြင့် လုပ်ငန်းများ စတင်ခဲ့။
- ❑ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးရှိန်းသူအောင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် လေးဦးနှင့် ကွန်ပျူတာပညာရှင်များအပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အား ၅၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ❑ အစိုးရဝန်ကြီးဌာနများအား လုံခြုံစိတ်ချရသည့် Virtual Private Network စနစ်ဖြင့် Wide Area Network (WAN) ချိတ်ဆက်ပေးခြင်း၊ ဝန်ကြီးရုံးအခြေပြု Data Centre/Network Operations Centre များ တည်ဆောက်ပေးခြင်း၊ အဆိုပါ Data Centre များရှိ Main Enterprise Server များအား ၂၄ နာရီ ထိန်းသိမ်းပေးခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက် ရှိ။
- ❑ ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန၏ ကွန်ရက်စနစ် (e-Health System) နှင့် ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ ကွန်ရက်စနစ် (e-Transport System) တို့ကို တစ်နိုင်ငံလုံး အတိုင်းအတာဖြင့် အောင်မြင်စွာ ချိတ်ဆက်ပေးခဲ့ဟုဆို။
- ❑ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် Thomson Prometric ၏ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ပထမဦးဆုံး Testing Centre အဖြစ် ဖွင့်လှစ်ခွင့်ပြုခြင်းခံခဲ့ရပြီး IT Certification Exam ပေါင်း ၅၀၀ ကျော်ကို ပြည်တွင်းမှာပင် Online မှတစ်ဆင့် ဖြေဆိုနိုင်ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့။
- ❑ ICT အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း သင်တန်းတက်ရောက်လိုသူများနှင့် Online Certificate ဖြေဆိုလိုသူများ အထောက်အကူ ပြုစေရန်အတွက် Microsoft, Cisco, Comp TIA, Oracle စသည်တို့၏ Certificate Track သင်တန်းများ၊ Basic Networking Course သင်တန်းများ (Level 1 & II) ကို ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိ။
- ❑ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတွင် စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ Raffels Education Corporation ၏ မြန်မာနိုင်ငံ ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခံခဲ့ရပြီး Hartford Institute မှ Business Administration ဒီပလိုမာသင်တန်းများကို e-Learning စနစ်ဖြင့် တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက် သင်ယူနိုင်ရန် စီစဉ်ပေးခဲ့။
- ❑ မြန်မာ့သတင်းအချက်အလက်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကော်ပိုရေးရှင်း (MICTDC) ၏ Shareholder ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်။
- ❑ ကွန်ပျူတာနှင့် Hardware ပစ္စည်းများကို တိုက်ရိုက်တင်သွင်းရောင်းချသွားမည်ဟုဆို။

❑ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**
 ဦးရှိန်းသူအောင် (အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ)
 Global Technology Co., Ltd. (GlobalNet)
 အဆောင်(၇)၊ အခန်း(၁)၊ Myanmar ICT Park ၊
 တက္ကသိုလ်များ (လှိုင်နယ်မြေ)၊ လှိုင်မြို့နယ်၊
 ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၂၃၂၄
 E-mail:sta@globalnet.com.mm
 Website:www.globalnet.com.mm



Myanmar Inspirations

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု ICT Certificateများကို Online မှ ဖြေဆိုနိုင်သည့် ဒုတိယမြောက် Exam Centre ဖြစ်သည်။

- ဗြိတိန်နိုင်ငံအခြေစိုက် Inspirations Group (UK) မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလဆန်းတွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- အကြီးအကဲ (CEO) မှာ ဒေါ်ဇော်ဖြူမြင့်ဖြစ်ပြီး နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု ICT Certificate ရ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ အပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အား ရှစ်ဦးရှိ။
- နိုင်ငံတကာ ICT အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အောင်လက်မှတ်များတွင် ထင်ရှားသည့် Cisco Networking Academy Program ၏ အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရရှိထားပြီး ယင်းနှင့် Online မှ ချိတ်ဆက်ကာ e-Learning စနစ်ဖြင့် သင်တန်းများ ပို့ချပေးလျက်ရှိ။
- သင်တန်းကာလမှာ ရှစ်လဖြစ်ပြီး အောင်မြင်ပါက Cisco Networking Academy Program မှ Certificate တိုက်ရိုက် ချီးမြှင့်မည်ဟုဆို။
- နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု ICT အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအောင်လက်မှတ်များကို Online မှ ဖြေဆိုနိုင်ရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းကြီးနှစ်ခုအနက် တစ်ခုဖြစ်သော Thomson Prometric Testing Centre ၏ အသိအမှတ်ပြု မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဒုတိယမြောက် Exam Centre တစ်ခုဖြစ်ပြီး Sun, IBM, HP, DELI, SCO, CompTIA, LPI, Oracle, Symantec, Microsoft, Mandrakelinux စသည့် အဖွဲ့အစည်းများမှ စစ်ဆေးသော ICT အောင်လက်မှတ်များသာမက နည်းပညာနှင့် ဝန်ဆောင်မှုသစ်များကို ဖြေဆိုရယူနိုင်။
- Online မှ ဖြေဆိုနိုင်ရန် လေ့ကျင့်သင်ယူလိုသူများအတွက် Lab Facilities များ စုံလင်စွာထားရှိပြီး အင်္ဂလန်ရှိ London Metropolitan University မှ သင်တန်းတက်ရောက်အောင်မြင်လာခဲ့သော နည်းပြဆရာက စနစ်တကျ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမည်ဟုဆို။
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် Enterprise Resource Planning and Enterprise Risks Management (ERP/ERM) စနစ် Software များ ရေးဆွဲပေးခြင်း၊ Network ချိတ်ဆက်ပေးခြင်းနှင့် လုံခြုံမှု ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ e-Business Development စနစ် Software များ ရေးဆွဲပေးခြင်း၊ Website လွှင့်တင်ပေးခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိ။

ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ

ဦးလှမျိုးထွန်း (Chief Information Officer)
 Myanmar Inspirations
 အဆောင်(၇)၊ အခန်း(၆)၊
 Myanmar ICT Park၊
 တက္ကသိုလ်များ လှိုင်နယ်မြေ၊
 လှိုင်မြို့နယ်၊
 ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၆၅၂၃၂၁



E-mail : info@myanmarinspirations.com
 Website : www.myanmarinspirations.com

Myanmar World Wide Web Institute (M3WI)

ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံ အခြေစိုက် World Wide Web Institute နှင့် ဖရန်ချိုက်(စ်)စနစ် ပူးပေါင်း၍ အဆင့်မြင့် ICT Professional သင်တန်းများကို ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိသည့် သင်တန်းကျောင်း ဖြစ်သည်။

- ❑ မြန်မာနိုင်ငံရှိ Advanced Technologies & Solutions (AT&S) နှင့် ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံ ဂျီနီဗာမြို့မှ World Wide Web Institute (3WI) တို့ပူးပေါင်း၍ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁၆ ရက်နေ့တွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- ❑ တည်ထောင်သူအကြီးအကဲ (CEO) မှာ ဒေါ်မေဇင် အေးဖြစ်ပြီး တွဲဖက်တည်ထောင်သူနှင့် Country Manager မှာ Ms. Emny Saito ဖြစ်ကာ ကွန်ပျူတာပညာရှင်များ၊ သင်တန်းနည်းပြများ အပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အားစုစုပေါင်း ၂၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ❑ အင်တာနက်ကို အသုံးပြုတတ်ရုံမျှမက နားလည်တတ်ကျွမ်းစေမည့် လက်တွေ့အသုံးချဘာသာရပ်များ ပါဝင်သည့် Internet Primer Course ၊ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ Web Developer တစ်ဦးဖြစ်လာစေရန် အခြေခံဘာသာရပ်အားလုံးကို တစ်စုတစ်စည်းတည်း သင်ကြားပေးသည့် Web Essential Course ၊ Server များကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းနှင့် ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်းနည်းပညာရပ်များကို သင်ကြားပေးသည့် Certified Web Administrator Course ၊ Programming ကို အခြေခံမှစ၍ လေ့လာလိုသူများနှင့် J2SE ကို စာတွေ့လက်တွေ့ ကျွမ်းကျင်စွာတတ်မြောက်လိုသူများအတွက် Certified Java Programmer Course နှင့် Certified Java Web Developer Course တို့ကို ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိ။
- ❑ သင်တန်းပြီးဆုံးသွားပါက World Wide Web Institute မှ ချီးမြှင့်မည့် နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု Professional Certificate များ ချီးမြှင့်မည်ဟုဆို။
- ❑ ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် ဗြိတိန်နိုင်ငံရှိ British Computing Society (BCS) နှင့် ပူးပေါင်း၍ BCS ၏ တရားဝင်အသိအမှတ်ပြု Training Centre အဖြစ်လည်းကောင်း၊ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ Net Guru Co. နှင့် ပူးပေါင်း၍ ယင်းကုမ္ပဏီ၏ Multimedia Training Course များကိုလည်းကောင်း တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခွင့်ရရှိခဲ့။
- ❑ စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ Manage Development Institute of Singapore ၏ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ တရားဝင်ကိုယ်စားလှယ် ရရှိထားပြီး အဆိုပါသင်တန်းကျောင်းသို့ တက်ရောက်ပညာသင်ယူလိုသူများကို စေလွှတ်ပေးလျက်ရှိဟု သိရ။
- ❑ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**
ဒေါ်ယဉ်မူယာဆွေ (Marketing Executive)
Myanmar World Wide Web Institute (M3WI)
အဆောင်(၅)၊ အခန်း(၄)၊ Myanmar ICT Park
တက္ကသိုလ်များ လှိုင်နယ်မြေ၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း-၆၅၂၂၀၊ ဖက်စ်-၆၅၂၂၀
E-mail : m3wi@myanmar.com.mm
Website : www.neteazy.net.mm



ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၂၉-၁-၂၀၀၅ * ရောဝတီတိုင်း မအူပင်ခရိုင် မအူပင်မြို့နယ် ပန်းတပွတ် ကျေးရွာအနီးရှိ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ဂုဏ်လျှော်ပစ္စည်းလုပ်ငန်း မအူပင်စက္ကူစက်ရုံ ဖွင့်လှစ်။

၁-၂-၂၀၀၅ * ထိုင်းဘုရင့်တပ်မတော် စစ်သေနာပတိချုပ် General Chaisit Shinawatra ဦးဆောင်သော ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ချစ်ကြည်ရေးခရီးလည်ပတ်ရန် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

* ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၇ ရက်နေ့တွင် ပြန်လည်စတင် ကျင်းပမည့် အမျိုးသားညီလာခံနှင့် ပတ်သက်၍လည်းကောင်း၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၂၆ ရက်နေ့က ငလျင်လှုပ်ခဲ့၍ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ဆူနာမီရေလှိုင်းဒဏ်ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုနှင့် ကယ်ဆယ်ရေးဆောင်ရွက်မှု အခြေအနေများနှင့် စပ်လျဉ်း၍လည်းကောင်း၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၇ ရက်နေ့က အသက် ၈၂ နှစ်ရှိ အမေရိကန်နိုင်ငံသားတစ်ဦးဖြစ်သူ Mr. Joseph Theodore Moynahan ၏ ရန်ကုန်မြို့ ကုန်သည်လမ်းနှင့် ပန်းဆိုးတန်းလမ်းထောင့်ရှိ တော်ဝင်စားသောက်ဆိုင်ရှေ့နှင့် မဟာဗန္ဓုလလမ်းပေါ်တွင် ပြုလုပ်ခဲ့သော တစ်ကိုယ်တော်ဆန္ဒပြမှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍လည်းကောင်း သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၁/၂၀၀၅) ကို ရန်ကုန်မြို့ သိမ်ဖြူလမ်းရှိ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးရုံး အစည်းအဝေးခန်းမ၌ ကျင်းပ။

၃-၂-၂၀၀၅ * မြန်မာ့တော်ချိန် ၀၉ နာရီ ၂၈ မိနစ် ၂၅ စက္ကန့် အချိန်တွင် ကမ္ဘာ့အေးမြေငလျင်စခန်း၏ တောင်ဘက် ၁၆ မိုင်ခန့် ကွာဝေးသော မြန်မာနိုင်ငံ ပြည်တွင်းနေရာကို ဗဟိုပြု၍ အင်အားရစ်ချိတာစကေး ၃.၅ အဆင့်ရှိ အင်အားအသင့်အတင့် ရှိသော မြေငလျင်တစ်ခု လှုပ်ရှားသွားကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သတင်းထုတ်ပြန်။

၄-၂-၂၀၀၅ * မြန်မာ့တော်ချိန် ၀၂ နာရီ ၄၃ မိနစ် ၂၀ စက္ကန့် အချိန်တွင် မန္တလေး မြေငလျင်စခန်း၏ မြောက်ဘက် မိုင် ၄၀၀ ခန့် ကွာဝေးသောနေရာကို ဗဟိုပြု၍ အင်အားရစ်ချိတာစကေး ၅.၃ အဆင့်ရှိ အင်အားအသင့်အတင့်ရှိသော မြေငလျင်တစ်ခု လှုပ်ရှားသွားကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သတင်းထုတ်ပြန်။

၅-၂-၂၀၀၅ * မွန်ပြည်နယ် မြို့တော်မော်လမြိုင်မြို့နှင့် မုတ္တမဘက် ကမ်းကို ဆက်သွယ်တည်ဆောက်ထားပြီး ရန်ကုန်-မော်လမြိုင်-မြိတ်-ကော့သောင်းလမ်းပေါ်တွင် တည်ရှိကာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အရှည်ဆုံးနှင့် အကြီးဆုံးဖြစ်သည့် စုစုပေါင်း အရှည် ၁၁၅၇၅

ပေရှိသော သံလွင်တံတား (မော်လမြိုင်) ဖွင့်လှစ်။

၁၀-၂-၂၀၀၅ * ရန်ကုန်မြို့ ကမာရွတ်မြို့နယ် ဗဟိုလမ်းနှင့် နာနတ်တောလမ်းဆုံအနီး နာနတ်တောခုံးကျော်တံတား ဖွင့်လှစ်။

* မြန်မာ့တော်ချိန် ၂၁ နာရီ ၃၉ မိနစ် ၀၀ စက္ကန့်အချိန်တွင် ကမ္ဘာ့အေးမြေငလျင်စခန်း၏တောင်ဘက် ၁၁ မိုင်ခန့် ကွာဝေးသော မြန်မာနိုင်ငံ ပြည်တွင်းနေရာကို ဗဟိုပြု၍ အင်အားရစ်ချိတာစကေး ၂.၃ အဆင့်ရှိ အင်အားအနည်းငယ်ရှိသော မြေငလျင်တစ်ခု လှုပ်ရှားသွားကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သတင်းထုတ်ပြန်။

* အားကစားဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး နားလည်မှုစာချုပ်ကို မြန်မာနိုင်ငံ အားကစားဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်သူရအေးမြင့်နှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံ အားကစားနှင့် ကာယပညာကော်မတီဥက္ကဋ္ဌ အားကစားဝန်ကြီး H.E.Mr. Nguyei Danh Thai တို့နှစ်ဦး ဗီယက်နမ်နိုင်ငံ ဟနိုင်းမြို့တွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

၁၅-၂-၂၀၀၅ * ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း သက်ဆိုင်ရာဌာနများမှ မူးယစ်ဆေးဝါးအမှုပေါင်း ၃၀၁၂ မှု ဖမ်းဆီးနိုင်ခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

* ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ပါမောက္ခချုပ်(ငြိမ်း) ဒေါက်တာမောင်မောင်ခ (အသက် ၉၀ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၁၇-၂-၂၀၀၅ * ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလ ၁၇ ရက်မှ ဇူလိုင်လ ၉ ရက်နေ့အထိ ကျင်းပခဲ့ပြီး ခေတ္တရပ်နားခဲ့သော အမျိုးသားညီလာခံ စုံညီအစည်းအဝေးကို ရန်ကုန်တိုင်း မှော်ဘီမြို့နယ် ညောင်နှစ်ပင်စခန်းရှိ ပြည်ထောင်စုခန်းမ၌ ပြန်လည်၍ စတင်ကျင်းပ။

* ပန်းချီဆရာ၊ စာရေးဆရာ၊ အငြိမ်းဆရာ ဒါရိုက်တာ ဦးစန်းတင် (ခ) မောင်မြတ်မိုင်း (လမင်းတရာအငြိမ်း) အသက် ၅၉ နှစ် ကွယ်လွန်။

၂၀-၂-၂၀၀၅ * နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် ခေါင်းဆောင်သော မြန်မာ့ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံသို့ ချစ်ကြည်ရေးခရီးသွားရောက်ရန် ရန်ကုန်မြို့မှ ထွက်ခွာ။

* အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပိုက်ကျော်ခြင်းပြိုင်ပွဲ ၂၀၀၅ (မြန်မာ)ကို ရန်ကုန်မြို့ သယ်နန်းကျွန်းမြို့နယ်ရှိ အမျိုးသားအားကစားပြိုင်ပွဲရုံ(၁)ခန်းမ၌ ကျင်းပ။

၂၃-၂-၂၀၀၅ * မြန်မာနိုင်ငံရှိ ပုဂ္ဂလိကလေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုဖြစ်သော Air Bagan လေကြောင်းလိုင်းပိုင် ATR-42 လေယာဉ်တစ်စင်း ရန်ကုန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေဆိပ်သို့ ထပ်မံရောက်ရှိ။

၂၄-၂-၂၀၀၅ * မြန်မာနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး

ဦးညွှန်ဝင်းခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံသို့ ချစ်ကြည်ရေးခရီး ထွက်ခွာ။

၂၅-၂-၂၀၀၅ * ကာတာနိုင်ငံတွင် ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၉ ရက်မှ ၂၅ ရက်အထိ ကျင်းပသော (၁၄)ကြိမ်မြောက် ကာတာနိုင်ငံ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ရွက်လှေပြိုင်ပွဲ (14th Qatar International Sailing Regatta) တွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ အောင်မြင်သူနှင့် စိုင်းပြည့်စုံ ဟိန်းတို့ အတွဲမှ ရွှေတံဆိပ်ဆု ဆွတ်ခူးရရှိကြောင်း နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြ။

၂၈-၂-၂၀၀၅ * ထိုင်းနိုင်ငံ ထိုင်းဘုရင့်တပ်မတော် (ကြည်းတပ်) ဦးစီးချုပ် General Prawit Wongsuwan နှင့် အဖွဲ့ဝင်များ ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

* ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့၌ ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၃ ရက်မှ ၂၈ ရက်အထိ ကျင်းပသည့် ကမ္ဘာ့အဆင့် သတ်မှတ်ရေး ပထမအကြိမ် အာရှပတ်လည် မြားပစ်ပြိုင်ပွဲတွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ ရွှေတံဆိပ်နှစ်ခု၊ ငွေတံဆိပ်တစ်ခုနှင့် ကြေးတံဆိပ်နှစ်ခု ဆွတ်ခူးရရှိကြောင်း နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြ။

၁-၃-၂၀၀၅ * ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးတက္ကသိုလ် ဘူမိဗေဒဌာနများနှင့် ဂျပန်နိုင်ငံ ကျိုတိုတက္ကသိုလ်တို့မှ ကျောက်ဖြစ်ရုပ်ကြွင်းပညာရှင် များ ပါဝင်သော ကျောက်ဖြစ်ရုပ်ကြွင်းရှာဖွေလေ့လာရေးအဖွဲ့

သည် မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင် ပေါက်မြို့နယ်သို့ ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၅ ရက်မှ ၂၂ ရက်အထိ သွားရောက်ကွင်းဆင်းလေ့လာရှာဖွေ ခဲ့ရာ ယောချောင်း၊ ကျောချောင်းနှင့် ပုံတောင်ဒေသတို့မှ ကျောက် ဖြစ်ရုပ်ကြွင်းများ ရှာဖွေတွေ့ရှိကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများ တွင် ဖော်ပြ။

၃-၃-၂၀၀၅ * သခင်ချစ်မောင် (ဝိဇ္ဇာ) အသက် (၉၀) နှစ် ကွယ်လွန်။ * အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနက ဖေဖော် ဝါရီလ ၂၈ ရက်နေ့တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ လူ့အခွင့်အရေးချိုးဖောက် မှုများရှိကြောင်း အစီရင်ခံစာတစ်စောင် ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့ခြင်း နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော် နိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီးဌာနက သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

* နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးညွှန်ဝင်း၏ ဖိတ်ကြား ချက်အရ သီရိလင်္ကာဒီမိုကရက်တစ် ဆိုရှယ်လစ်သမ္မတနိုင်ငံ ပါလီမန်ဥက္ကဋ္ဌ Mr.W.J.M. Lokubandara နှင့် အဖွဲ့ဝင်များ ရန်ကုန်မြို့သို့ ချစ်ကြည်ရေးခရီး ရောက်ရှိ။

* ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလအတွင်း တပ်မတော်၊ မြန်မာနိုင်ငံ ရဲတပ်ဖွဲ့နှင့် အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနတို့က မူးယစ်ဆေးဝါးအမှု ပေါင်း ၂၆၀ မှု ဖမ်းဆီးနိုင်ခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြ။



ကြော်ငြာ

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၄-၂-၂၀၀၅

- * ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး မစ္စတာအလက်ဇန္ဒား ယူအလက်ဇေးယက် သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၄-၂-၂၀၀၅

- * ကုလသမဂ္ဂအတွင်းရေးမှူးချုပ်၏ အထူးအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် နှင့် အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသဆိုင်ရာ ခုခံအားကျဆင်းမှု ကူးစက်ရောဂါတိုက်ဖျက်ရေးလုပ်ငန်းများ အထူးကိုယ်စားလှယ် Dr. Nafis Sadik သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၅-၂-၂၀၀၅

- * မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Lee Kyung Woo သည် ရန်ကုန်မြို့တော်ဝန် နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၆-၂-၂၀၀၅

- * တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Lee Kyung Woo သည် ယဉ်ကျေးမှုဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၁-၂-၂၀၀၅

- * နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်သည် ဖိလစ်ပိုင်သမ္မတနိုင်ငံ သမ္မတ မဒမ်ဂလိုရီယာ မာဂါပါဂဲလ်အာရီယိုနှင့် ဖိလစ်ပိုင် သမ္မတနိုင်ငံ မနီလာမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်သည် ဖိလစ်ပိုင်သမ္မတနိုင်ငံ ဆီးနိတ်လွှတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌ မစ္စတာ ဖရန်ကလင်ဒရီလွန်နှင့် လည်းကောင်း၊ ဖိလစ်ပိုင်သမ္မတနိုင်ငံ အောက်လွှတ်တော် ဥက္ကဋ္ဌ မစ္စတာ ဟိုဆေးစီ ဒီဗင်နော့ယာ ဂျူနီယာနှင့်လည်းကောင်း ဖိလစ်ပိုင်သမ္မတနိုင်ငံ မနီလာမြို့တွင် အသီးသီး တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၁-၂-၂၀၀၅

- * ရန်ကုန်မြို့သို့ လေ့လာရေးခရီးရောက်ရှိနေသည့် ထိုင်းနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်မှ ဒုတိယကျောင်းအုပ်ကြီး Major General Prastichai Pibulrat ခေါင်းဆောင်သော လေ့လာရေးအဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ် ကျောင်းအုပ်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်မှီးဟိန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၂-၂-၂၀၀၅

- * ရန်ကုန်မြို့တွင် ရောက်ရှိနေသည့် ဩစတြေးလျဘုရင်ခံချုပ် (ဟောင်း) Sir Ninian Stephen ခေါင်းဆောင်သော ILO အထူးအဆင့်မြင့်ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၄-၂-၂၀၀၅

- * နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးသည် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ဝန်ကြီးချုပ် ဘီဂမ်ခါလီဒါဇီယာ နှင့်လည်းကောင်း၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး မစ္စတာအမ်၊ မိုရှက်ခန်းနှင့်လည်းကောင်း ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတွင် အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၀-၂-၂၀၀၅

- * ထိုင်းနိုင်ငံ ထိုင်းဘုရင့်တပ်မတော် (ကြည်းတပ်) ဦးစီးချုပ် General Prawit Wongsuwon နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၃-၃-၂၀၀၅

- * သီရိလင်္ကာဒီမိုကရက်တစ် ဆိုရှယ်လစ်သမ္မတနိုင်ငံ ပါလီမန် ဥက္ကဋ္ဌ H.E. Mr.W.J. M. Lokubandara နှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။



1

တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်

SOLE DISTRIBUTORS

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၁။	Powerware UPSများ (အမေရိကန်)	LUCKY BIRD CO., LTD. အမှတ်-၅၊ ဒေါ်သိန်းတင်လမ်း၊ မင်္ဂလာ တောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၈၁၆၇၊ ၃၇၉၈၇၅၊ ၃၈၀၁၃၀၊ ၄၄၁၁၂၅၃၊ ဖက်စ်-၂၄၈၁၆၇ E-mail: lb.hak@mptmail.net.mm	ဦးထင်အောင်ခိုင် Director	LUCKY BIRD CO., LTD. အခန်းအမှတ်-၃၈၊ တတိယထပ်၊ ရတနာပုံဈေး၊ MICT Park မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၈၉၄၁၀၊ ၈၉၅၅၃၊ ၈၉၅၅၄၊ ဖက်စ်-၀၂-၈၉၅၅၄ E-mail: luckybird@myanmar.com.mm
၂။	MASTER Air-Con (ဂျပန်)	MASTER ELECTRONICS အမှတ်-၁၈၃၊ အနော်ရထာလမ်းနှင့် ၃၃ လမ်းထောင့်၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၈၁၄၇၂၊ ၂၄၄၃၄၅၊ ၂၄၄၃၄၆၊ ဖက်စ်-၂၄၄၃၄၅ E-mail: mstr@myanmar.com.mm	ဦးညွန့်ဝင်း (General Manager)	မရှိ
၃။	CATERPILLAR ယန္တရားများ (USA)	MYANMAR TRACTORS LTD. အမှတ်-၁၆၊ မြမာလာလမ်း၊ စက်မှုဇုန်၊ သာကေတမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၇၃၁၀-၁၃၊ ၅၄၇၁၄၀-၄၂၊ လိုင်းခွဲ-၁၁၁၊ ၁၁၂၊ ဖက်စ်-၅၄၇၃၀၇ E-mail: power-systems@mtltd.com.mm	ဦးဝင်းဦး (Manager)	MYANMAR TRACTORS LTD. အမှတ်-၃၀၊ ၂၇ လမ်း၊ ၆၈ x ၆၉ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၉၂၅၉၊ ၃၉၂၆၀
၄။	SUNLIFE® ဗိုက်တာမင် ရေဆူဆေးပြား (ဂျပန်)	THET PAING SOE CO., LTD. အမှတ်-၄၅၊ ပြည်လမ်း၊ ၇ မိုင်ခွဲ၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၀၉၂၃၊ ၆၆၂၇၄၉	ဦးသက်စိုး (Managing Director)	THET PAING SOE CO., LTD. အမှတ်-၉၊ ၂၆ လမ်း၊ ၇၈ x ၇၉ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၅၄၁၂
၅။	ASCON Air-Con (မလေးရှား)	AIR-CONDITIONED MASTER TRADING CO., LTD. အမှတ်-၆၃၊ လမ်းသစ်လမ်း၊ မော်တင်၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၇၃၃၀၊ ၀၉-၅၀၀၆၄၈၉ ဖက်စ်-၂၂၇၃၃၀ E-mail: arimaster@mptmail.net.mm	ဒေါ်သီသီခိုင် (Manager)	ဦးမောင်မောင်နှင့် သားများ အမှတ်-၁၅၂၊ ၃၀ လမ်း၊ ၈၁ x ၈၂ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၈၀၀၃၈

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

ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၅ မတ်လ ပထမပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၃-၃-၂၀၀၅)

ကားအမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အကွရာ	ဈေးနှုန်း (သိန်း)		
Suzuki Wagon	R+	(၄၁)အပြုစေ့/ပစ္စည်းမရှိ	၁၈၀	Toyota Corona 2.0 Van(ဒီဇယ်)	90/91 (၁၁) ၂၆၀
Suzuki Wagon	R+	(၄၁)အပြုစေ့/ပစ္စည်းမရှိ	၁၇၀	Toyota Publica	86/87 (၁က) ၉၅
Suzuki Wagon	R+	(၅၈)(ဇီးရောင်)	၂၀၀	Toyota Publica	86/87 (၁ခ) ၁၄၀
Suzuki Wagon	R+	(၅၈)အပြုစေ့	၂၂၀	Toyota Publica	88 (၁က) ၁၀၀
Corolla 1.5 Limited	86/87	(၁က)	၁၇၀	Toyota Publica	88 (၁ခ) ၁၄၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁က)	၂၀၀	Sunny Pick-up	86/87 (၁က) ၈၅
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁ခ)	၂၄၅	Sunny Pick-up	90/91 (၁က) ၁၀၅
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁က)	၂၂၀	Sunny Super Salloon (1.5)	86/87 (၁က) ၁၆၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁ခ)	၂၆၀	Sunny Super Salloon (1.5)	86/87 (၁ခ) ၂၁၀
Corolla 1.5 Limited	92/93	(၁ခ)	၃၁၀	Sunny Super Salloon (1.5)	88/89 (၁က) ၁၆၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁က)	၁၇၅	Sunny Super Salloon (1.5)	88/89 (၁ခ) ၂၀၅
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁ခ)	၂၀၀	Sunny Super Salloon (1.5)	90/91 (၁က) ၂၂၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁က)	၂၀၀	Sunny Super Salloon (1.5)	90/91 (၁ခ) ၂၇၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၆၀	Marlk II Groire(ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95 (၂ခ) ၄၅၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁က)	၂၂၀	Marlk II Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95 (၂ခ) ၅၀၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၂၇၅	Marlk II Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95 (၁ခ) ၅၁၀
Corolla 2.0 Van (ဒီဇယ်)	92/93	(၁ခ)	၃၄၀	Marlk II Grande (ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95 (၁ခ) ၄၆၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၇၈	CELSIOR (4.0)	93/94 (၃ခ) ၃၀၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၂၀၅	CROWN MAJESTA (4.0)	96/97 (၁ခ) ၄၆၀
Corolla 1.5 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁က)	၁၉၅	PAJERO V46 (2.8)	96 (၂ခ) ၇၀၀
Corolla 1.5 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၂၄၅	TOYOTA LANDCRUISER (4.6)	99 (၃ခ) ၉၀၀
Corolla 1.5 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၉၅	TOYOTA LANDCRUISER (4.7)	98 (၃ခ) ၁၂၀၀
Corolla 1.5 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၂၅၀	TOYOTA PRADO (3.0)	96TZ (၃ခ) ၁၀၀၀
Corolla 1.5 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၃၂၀	TOYOTA PRADO (2.4D)	92 (၃ခ) ၈၅၀
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၈၀	HILUX(DOUBLECAB)(3.0)	98 (၃ခ) ၅၁၀
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၂၁၀	HILUX(DOUBLECAB)(2.4)	98 (၃ခ) ၄၇၅
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၂၃၅	HILUX (DOUBLECAB)(2.8)	95 (၃ခ) ၄၂၀
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၉၀	HILUX SURF (3.0)	97 (၃ခ) ၄၀၀
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၂၄၀	HILUX SURF (3.0)	94 (၃ခ) ၄၀၅
Corolla 1.3 Dx Van(ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၃၀၀		
Toyota Corona 2.0 Van(ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၄၀		

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

တီဗီရောင်စုံများ

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အရွယ်	နှုန်း(ကျပ်)
DISTAR	2150 (Flat)	21"	၁၆၀,၀၀၀
DISTAR	2130 (STEREO)	21"	၁၃၀,၀၀၀
DISTAR	2947	29"	၂၇၅,၀၀၀
DISTAR	2545	25"	၂၁၀,၀၀၀
ELBA	ETV 21 CT	21"	၁၃၅,၀၀၀
ELBA	ETV 14 CT	14"	၂၈၅,၀၀၀
Toshiba	21 S3	21"	၁၆၀,၀၀၀
Toshiba	29 A3	29"	၂၉၅,၀၀၀
SANYO	21KX8	21"	၁၄၅,၀၀၀
SANYO	21 AF8VA	21"	၁၈၅,၀၀၀
SANYO	29 KX5	29"	၂၈၅,၀၀၀
SANYO	14KX8	14"	၁၁၀,၀၀၀
Samsung	21M16	15"	၁၅၀,၀၀၀

ရေခဲသေတ္တာများ

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
HQ (CANCOOLER)	405	၄၄၅,၀၀၀
DISTAR	960A	၁၄၀,၀၀၀
SANYO	SR421	၁၀၈,၀၀၀
Panasonic	184 H	၁၄၅,၀၀၀
Panasonic	184 W	၁၅၅,၀၀၀
SANYO	152C	၁၄၀,၀၀၀
SANYO	159C	၁၄၅,၀၀၀
SANYO	563C	၁၅၀,၀၀၀
SANYO	163CQ	၁၆၀,၀၀၀
SANYO	570	၁၆၅,၀၀၀
ELBA	EFR 220	၁၄၅,၀၀၀
ELBA	ER 252	၂၃၉,၀၀၀
ELBA	ER 268	၂၉၉,၀၀၀
ELBA	ER 298	၃၃၉,၀၀၀
ELBA	ER 524	၁၁၉,၀၀၀
TOSHIBA	22SPT	၂၉၅,၀၀၀
TOSHIBA	37ST	၃၈၀,၀၀၀
TOSHIBA	46ST	၄၃၀,၀၀၀
TOSHIBA	18YD	၁၆၀,၀၀၀
TOSHIBA	18Y	၁၅၀,၀၀၀
SANYO	SR408D	၃၀၀,၀၀၀
SANYO	SR409D	၃၃၀,၀၀၀

VCD ပြစက်

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
Samsung	870/890	၄၉,၅၀၀
Samsung	Z10 MM	၃၈,၀၀၀
Samsung	30 Me	၅၁,၀၀၀
DISTAR	2217K	၃၅,၀၀၀

DVD ပြစက်

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	438K	၈၅,၀၀၀
SAMSUNG	338 K	၇၃,၅၀၀
SAMSUNG	218	၆၂,၅၀၀
SAMSUNG	339	၅၅,၀၀၀
LG	8621	၇၂,၀၀၀

လေအေးစက်များ

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	92G	၂၇၅,၀၀၀
SANYO	122G	၃၇၀,၀၀၀
SANYO	182G	၅၇၀,၀၀၀
SANYO	99G	၁၉၀,၀၀၀
SANYO	123S	၂၅၀,၀၀၀
SANYO	183S	၄၃၀,၀၀၀
SANYO	131S	၄၃၀,၀၀၀
SANYO	181 G	၅၆၀,၀၀၀
ELBA	EWAC 0912	၁,၈၉၀,၀၀၀
ELBA	EWAC 1212	၁၅၀,၀၀၀
ELBA	ESAC 0922	၂၀၀,၀၀၀
ELBA	ESAC 1222	၃၀၀,၀၀၀
FRESH	FN-18S/EC-18Y	၆၈၂,၀၀၀
FRESH	FN-25/EC-25Y	၁,၀၀၀,၀၀၀
FRESH	FN-38/EC-38Y	၁,၂၅၀,၀၀၀
Ichiban	094EK	၁၈၅,၀၀၀
Ichiban	124EK	၂၃၀,၀၀၀
SANYO	94H	၁၉၀,၀၀၀
SANYO	94H	၂၅၀,၀၀၀
PANASONIC	XC 9CKH	၂၇၅,၀၀၀

PANASONIC XC 12CKH	၃၇၅,၀၀၀
PANASONIC 91JH	၁၉၀,၀၀၀
PANASONIC 121 VH	၂၅၀,၀၀၀

အဝတ်လျှော်စက်များ

(၃-၃-၂၀၀၅)

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

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

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Horlick (900g)	၄၈၀၀
Horlick (200g) (အိန္ဒိယ)	၁၄၀၀
Horlick(ကော်ဘူးကြီး) 1.80kg	၈၇၀၀
Junior Horlick (400 g)	၂၄၀၀
Milo (400g) ခဲထုပ်	၁၅၀၀
Milo (400g) (ပုလင်း)	၂၀၅၀
Maltova (400g) (နီ)	၂၁၅၀
MIKE Tea mix (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၀၀၀
MIKE Coffee mix (၄၈ ထုပ်ဝင်)	၂၂၀၀
JAVA Coffee mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၀၀
OWL (Tea mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၆၅၀
ENERGY (Nutrious Cereal)(၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
NESCAFE (Red Cup)(200g)	၂၅၅၀
NESCAFE (Red Cup)(200g) (ခဲထုပ်)	၁၉၀၀
NESCAFE (Red Cup) (50g)	၉၀၀
Super(Diet Cereal)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၅၀
Super(DietCoffemix)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၅၀
Super Coffee Mix(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၀၀
(Gold Roast) Gold Super Mix (၂၅ ထုပ်ဝင်)	၁၄၅၀
Royal Myanmar (Tea Mix)(၁၀ ထုပ်ဝင်)	၅၃၀
Super One(Coffee Mix) (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၀၀
Special Cereal (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
Ben Cafe (၁၀ ထုပ်ဝင်)	၄၈၀
Ben Cafe (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၅၀
Goldroast (၁၀ ထုပ်ဝင်)	၄၅၀

Hi Tea (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၁၀၀
Mikko (Coffee Mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၃၅၀
Ovaltine (400g) နီ	၂၀၅၀
Complan (500g) (ဖြူ)	၃၂၅၀
Ovaltine (200g) နီ	၁၂၅၀
Ovaltine (450g) (စက္ကူဗူး)	၁၇၀၀
Maltova (450g) (ချော့ကလက်)	၂၂၀၀
Calsome(Nutrious Cereal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၃၃၀
BLUE Coffemix (၂၄ ထုပ်ဝင်)	၁၀၀၀
PREMIER COFFEE (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၆၀၀
Coffee King (၅၀ထုပ်ဝင်)	၁၈၅၀
Tang လီမွေ့မှုန့် 750g	၂၅၀၀
Mother Horlicks 500g	၃၁၀၀
Complan 500g (ချော့)	၃၆၀၀
Ovaltine 400g (ဖြူ)	၂၁၅၀
Ovaltine 200g (ဖြူ)	၁၂၀၀
Ovaltine 400g (စက္ကူဗူး)	၂၁၀၀
Gold Hill Mashed Potatoes (၁၀ ထုပ် ၁ ပါကင်)	၂၃၀၀

နို့မှုန့်ဘူးများ

(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Dumex (Step 1,2)(900g)	၆၅၅၀/၆၄၀၀
Dumex(700g)(Segara)(နီ)ခဲထုပ်	၄၆၀၀
Promex (900g)	၄၄၀၀
Promex (400g)	၁၂၀၀
Dumex (3plus)(700g)	၅၈၀၀
Dumex (Step-1)(450g)	၃၄၅၀
SMA (1kg)	၈၀၀၀
Dumex Step 1,2 800g	၅၄၅၀/၅၄၀၀
Dumex 1Plus 700g	၅၃၀၀
Dumex 1Plus (Honey) 700g	၅၄၀၀
Dumex Ma Ma Plus 400g	၅၈၀၀
Dumex Lactose free 400g	၆၀၀၀
Blue Star 400g	၁၃၀၀
Blue Star 900g	၃၈၀၀
Blue Star 1.8 Kg	၇၃၀၀
Blue Star 2.5 Kg	၁၀၄၀၀
Cow head full cream 1.8 Kg	၁၀၅၀၀
Cow head full cream 2.5 Kg	၁၃၈၀၀
လက်တိုဂျင် 1000 g 1,2	၆၁၅၀/၆၀၀၀
Nestle BEAR BRAND 1 Plus 800g	၃၄၀၀
Nestle BEAR BRAND 3 Plus 800g	၃၆၀၀
Nestle ဆန် သံဗူး	၁၈၀၀
Nestle ဂျုံ သံဗူး	၂၆၅၀
Nestle လေးမျိုးစပ် သံဗူး	၂၁၅၀

စီးကရက်များ
(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Vegas	၂၉၀
Vegas (Light)	၂၉၀
Export Duya	၁၅၀
London (ရိုးရိုး)	၄၇၀
555	၁၂၀၀
Marlboro (Light)	၁၁၀၀
MILD SEVEN	၁၀၅၀
DUYA ရွှေရောင်	၁၇၀
Golden Triangle	၁၆၀
Paris	၁၈၀
Lucky	၉၀
555 (Lights)	၁၂၀၀
MILD SEVEN (Lights)	၁၀၅၀
DUNHILL	၉၅၀
Marlboro/Marlboro(MENTHOL)	၁၁၀၀
RAVE	၄၀၀

နိုင်ငံခြား အရက်များ
(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
J&BJet(75 CI)(12Years Old)	၈၄၀၀
CHIVAS (75 CI)	၁၈၂၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(35 CI)	၂၆၅၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(70 CI)	၃၆၃၀၀
VAT 69 (75 CI)	၆၆၀၀
Jonnie Walker (Red)(75 CI)	၈၆၀၀
Jonnie Walker (Red)(37.5CI)	၅၁၀၀
Jonnie Walker (Red)(1 Liter)	၁၀၇၀၀
Jonnie Walker (Black)(20 CI)	၅၂၀၀
Jonnie Walker (Black)(37.5 CI)	၈၆၀၀
Jonnie Walker (Black)(75 CI)	၁၆၅၀၀
Jonnie Walker(Black)(1Liter)	၁၉၈၀၀
LANGS(Aged 5 Years)(75 CI)	၈၈၀၀
Black & White (1Liter)	၉၉၀၀
Black & White (75 CI)	၇၂၀၀
Gold Label (75 CI)	၃၀၈၀၀
Black & White (37.5CI)	၄၀၀၀
Black Cat (75 CI)	၄၂၀၀

Black Cat (35 CI)	၁၉၅၀
WHITE & MACKAY 75CI	၉၄၀၀
CAMUS COGNAC	၁၀၀၀၀
DALMORE 75CI	၈၃၀၀
SCOTS CLUB 75CI	၅၂၀၀
SCOTTISH LEADER	၄၇၀၀
Blue Label	၈၃၀၀၀
BACARDI (75 CI)Limon	၈၂၀၀
BACARDI (75 CI)ရွှေရောင်/အဖြူရောင်	၈၃၀၀
(KINGROBERT)VODKA75CL	၄၄၀၀
(KING ROBERT) Gin 75CL	၄၄၀၀
(KINGROBERT)Whisky 75CL	၄၄၀၀
BACADI (375mI)	၃၆၀၀
SPY(CLASSIC)(Red) (Wine)	၇၅၀
VAT 69(1Liter)	၈၂၀၀
Mekhong (75 CL)	၄၂၀၀
Mekhong (37.5 CL)	၂၁၀၀
THE FAMOUS GROUSE 75 CL	၁၀၀၀၀
INVER HOUSE 75 CL	၇၂၀၀
TOMINTOUL 75 CL	၉၀၀၀
PASSOPRT SCOTCH 75 C	၈၃၀၀
Ballantine (75 CI)	၈၈၀၀
Ballantine (35 CI)	၂၈၀၀
SPEY ROYAL (70 CI)	၄၄၀၀
SPEY ROYAL (35 CI)	၂၂၀၀

မုန့်ပုံး သံဘူးများ
(၃-၃-၂၀၀၅)

မိသားစု	၃၈၀၀
MELODIES	၃၉၅၀
Popcorn Crackers	၄၀၀၀
Cream Crackers(Hup Seng)	၄၄၀၀
Vidory	၃၁၅၀
(TATAWA) Wonderful	၃၃၀၀
(KHIAN GUAN) Top Choice	၃၇၅၀
(HWA TA) Choice	၃၃၀၀
(KWA TA) Festival	၃၃၀၀
(KERK)Classic	၃၆၀၀
(Munchys) Fummix	၃၄၅၀
(Munchys) Topmix	၃၄၅၀
Tip Top	၃၀၀၀
ALWAYS	၃၃၀၀

WAWASAN	၃၆၀၀
Break Away	၃၆၀၀
Four SEOSONS	၃၄၀၀
Time's Right	၃၆၀၀
Summer Day	၃၆၀၀
(Shan Fatl) City	၃၁၅၀
Happy Day	၃၆၀၀
Cheeris	၂၈၅၀
(julie's) Family	၃၂၀၀
(ulie's) Assorties	၃၅၀၀

ခေါက်ဆွဲခြောက်များ
(၃-၃-၂၀၀၅)

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

သွားတိုက်ဆေးများ
(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Best-T (125g)	၄၅၀/၂၈၀
Colgate (40g) Double Cool Stripe	၂၅၀
Colgate (150g) Double Cool Stripe	၉၅၀
Close-Up (New)(40g)	၂၂၀
Close-Up (160g)	၉၀၀
DARLIE (200g)	၁၀၅၀
V5 Pepsodent (70g)	၁၇၀
LASER	၂၇၀
Miss Dental (50 g)	၃၂၀
Colgate Fresh Cool Mint 200g	၁၀၀၀
Colgate Great Regular 200g	၁၀၀၀
Colgate Total Fresh Stripe 160g	၂၀၀၀
Colgate Whitening 160g	၁၅၅၀
Colgate gel (စိမ်း) 160g	၉၅၀
KODOMO 90g	၁၂၀၀၀
ORALMED 40g	၆၀၀
ZACT LION 90g	၇၅၀
Fresh & White Gel 100g	၇၀၀
Smite Up 105g	၅၀၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာကြီး	၂၃၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာသေး	၈၀
Fresh Up 160g	၅၅၀
Kiss Me	၂၀၀

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ
(၃-၃-၂၀၀၅)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Imperial Leather (65g)	၁၅၀
Imperial Leather (125g)	၂၇၀
GIV (80g)	၁၅၀
Style (75g)	၁၀၀
Dettol (70g)	၂၃၀
Miss	၁၃၀/၁၆၀
1 Plus 1	၁၀၀
DOVE	၆၀၀
NIVEA 100g	၄၅၀
Protex	၄၀၀
Bamboo Salt	၇၅၀
Say 100g	၆၅၀
PRICKLY HEAT	၉၀၀

YOKOWHITENINGHerbal110g	၆၅၀
Vaseline HARMONY 100g	၃၅၀
PREMIER 100g	၁၅၀
Safeguard 100g	၃၅၀
Fa 2 in 1 100g	၆၂၀
ASEPSO	၄၅၀
CAMAY	၄၅၀
Palmaive အကြည်	၃၅၀
(Cussons) Pearl 100g	၃၀၀
Fair & Lovely 75g	၃၅၀
LUX 100g	၂၀၀
KAO	၂၅၀
Parrot	၁၂၀
CINTHOL	၁၅၀
Flore 90g	၁၈၀
Paris 135g	၂၁၀
Paris 90g	၁၅၀
A21 (နက်)70g	၁၅၀
A21 (နက်)125g	၂၃၀

DG Soap 100g	၁၈၀/၂၀၀
--------------	---------

ခြင်ဆေးခွေ
(၃-၃-၂၀၀၅)

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

LIVING COLOR MAGAZINE

526302, 4412163

E-mail

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

News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm

Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

ကွန်ပျူတာဈေးနှုန်းများ

(၄-၃-၂၀၀၅)

❑ KMD Family PC

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

Price 265,000 Ks

❑ CFTG SOHO Computer

- Intel P4 Celeron 2.4 GHz processor with included:
- Gigabyte 8 VM 533 M/B with AGP, Sound & Lan Built-in
- 128 MB DDR RAM
- 40 GB IDE HDD
- 1.44 MB FDD
- P4 Tower Casing With Power Supply
- PS2 Win 98 Keyboard
- PS2 Mouse & Pad
- 15" SVGA Colour Monitor (Viewsonic/Samsung)

Price 340,400 Ks

❑ KMD PREMIUM MODEL

- Intel Pentium 4 3.2E GHz [1MB L2 Cache/800 MHz]
- Interl 865 PERL Pentium 4 Motherboard [Built-in Sound]
- 512 MB (2 x 256) RAM (400 MHz/Kingston, Dual DDR)
- 80GB Hard Disk Drive (7200RPM)
- 1.44 MB Floppy Disk Drive (Mitsumi)
- AGP 128 MB 3D Graphic Card W/TV Out (FX5200)
- 15" SVGA Digital Control Color Monitor (Philips)
- PSII Keyboard & PSII Scroll Mouse (Aopen)
- Mouse Pad with Picture
- Pentium 4 Casing (Normal-Light)

Price 623,500 Ks

[အထက်ပါဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ မတ်လ ၄ ရက်နေ့ ဈေးနှုန်း ဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်း တစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လိုပါက (သို့) လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲ ရှိနိုင်ပါသည်။]

❑ Multimedia

PCI Sound Card (Creative SB Live Value)	30,000 Ks
52X CD-ROM (Samsung)	14,500 Ks
52 X CD-ROM (SONY)	17,500 Ks

16X Sony DVD	28,500 Ks
Sony CD Writer (52 x 32 x 52 x)	28,500 Ks
720 Watt Speakers	3,600 Ks

❑ Memory

256MB (DDR RAM) PC 400 MHz	30,500 Ks
256MB (DDR RAM) PC 333 MHz	28,000 Ks
512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston)	64,000 Ks

❑ Storage Device

80 GB (Hitachi-7200 RPM)	54,000 Ks
160 GB (Seagate-7200 RPM)	83,500 Ks
120 GB (Seagate) SATA	89,000 Ks

❑ Monitor

15" SVGA Color Monitor (Philips)	89,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Philips)107T(Flat)	125,000 Ks
15" LCD Color Monitor (Philips)	220,000 Ks

❑ Printer

HP Laser jet 1010 Printer (USB)	151,000 Ks
HP Laserjet 1320 (USB & Parallel)	325,000 Ks
EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+	162,000 Ks
EPSON C65 Printer	75, 000 Ks
EPSON C45 Inkjet Printer	50, 000 Ks
EPSON Photo R310 Printer	195,000 Ks
EPSON STYLUS CX 65000(Scanner, Printer, Copier)	218,000 Ks
EPSON STYLUS RX 630(Scanner, Printer, Copier)	370,000 Ks
EPSON Laser 6200L	176,000 Ks

❑ Scanner

EPSON Perfection 1270 Photo	101,200 Ks
EPSON perfection 3170 (Photo)	303,600 Ks
Flatbed Scanner HP 2400c (USB)	79,000 Ks
Flatbed Scanner HP 8200C (USB)	462,000 Ks

❑ Toner

HP Toner 5L-6L	44,400 Ks
HP 1300 Toner/HP 1010 Toner	50,800 Ks
HP 1100 Toner	44,400 Ks

❑ UPS

600VA (Power Tree) Basic	30,500 Ks
1.2KVA (Power Tree)	55,500 Ks
600 VA (Power Tree) Long Time	54,000 Ks

မှတ်ချက်။ ။ ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group နှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။ (အယ်ဒီတာ)

ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့် WHICH & WHY

MSI 256 MB Memory Stick

MP3 နားဆင်နိုင်ပြီး Data အချက်အလက်များကို သိုလှောင်သိမ်းဆည်းနိုင်ကာ Recording ပါ ပြုလုပ်လို့ ရပါတယ်။ Memory 256 MB အထိ ဆွဲပြီး ထိုင်ဝမ်မှ တင်သွင်းကာ ရောင်းဈေး ၇၂၀၀၀ ကျပ်ခန့် ဖြစ်။



ရေဒီယိုပါ Handphone နားကြပ်

FM ရေဒီယိုနားထောင်နေစဉ် ဖုန်းဝင်လာပါက ရေဒီယိုအသံကို အလိုအလျောက်ပိတ်၍ ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုကို လက်ခံစကားပြောပေးနိုင်သော Handphone နားကြပ်ဖြစ်။ ဖုန်းပြောပြီးပါက ရေဒီယိုအသံကို အလိုအလျောက် ပြန်ပြောင်းပေးနိုင်။ ထိုင်ဝမ်မှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေးကျပ် ၇၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

ကင်မရာပါ Handphone နားကြပ်

နားကြပ်၌ ပါရှိသော ကင်မရာကို အသုံးပြုပြီး ဓာတ်ပုံရိုက်ချက်များကို Handphone ၏ မော်နီတာမျက်နှာပြင်တွင် ကြည့်ရှုနိုင်မည့်ပစ္စည်းဖြစ်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၃၀၀၀၀ ဖြစ်။



Phone Holder

မော်တော်ကားပေါ်တွင် Handphone တင်ရန် အသုံးပြုနိုင်သည့်စင်ဖြစ်။
ယင်းစင်တွင် ဖုန်းဝင်လာပါက မီးလင်း၍ အချက်ပြပေးနိုင်။ မလိုအပ်ပါက အချက်ပြ
မီးကို မှိတ်ထား၍ရပြီး ဖုန်းဆိုင်မျိုးစုံကို Rejust လုပ်၍ ထည့်သွင်းနိုင်။ ရောင်းဈေး
ကျပ် ၃၅၀၀ ဖြစ်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်။



MASTER Washing Machine MW-F60BS

ရေပေးပုံစံမှာ ရေတံခွန်ပုံစံဖြစ်ပြီး 6 Kg ထိ လျှော်ဖွပ်နိုင်သော
အဝတ်လျှော်စက် ဖြစ်။ (Fast, Soft, Normal, Heavy) ပရိုဂရမ်လေးမျိုးဖြင့်
လျှော်ဖွပ်နိုင်။ အဝတ်လျှော်စက်၏ တံခါးမှာ မှန်အကြည်ဖြစ်။ ရောင်းဈေး
ကျပ် ၁၆၀၀၀ ဖြစ်။

TIMES ANGEL ဓာတ်မီး

ကိုယ်ထည်တွင် သံလိုက်အိမ်မြှောင်၊ ဒီဂျစ်တယ်ဖြင့်
နာရီ၊ ရက်၊ လ ဖော်ပြပေးနိုင်သော လက်နှိပ်ဓာတ်မီးဖြစ်။
မီး၏အရောင်မှာ အဖြူရောင် ဖြစ်ပြီး ဂျပန် LED မီးလုံးငါးလုံး
ပါဝင်ပြီး မီးလုံး၏သက်တမ်းမှာ နာရီ တစ်သိန်းဖြစ်။ ရောင်း
ဈေး ကျပ် ၃၅၀၀ ဖြစ်ပြီး ထိုင်ဝမ်မှ တင်သွင်း။

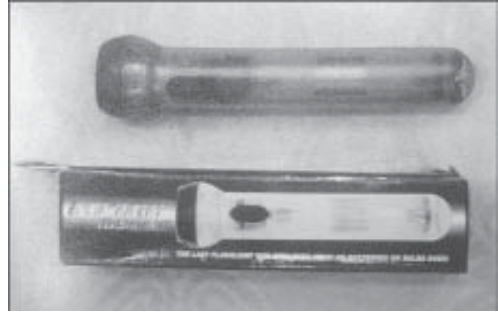


SIEMENS နားကြားကိရိယာ

နားမကြားသူများအတွက် တယ်လီဖုန်းနားထောင်ရန် သီးသန့်
ခလုတ်အပိုပါရှိသည့် နားကြားကိရိယာဖြစ်။ အသံအတိုးအကျယ် ခလုတ်နှစ်မျိုး
ပါရှိပြီး သုံးစွဲသူ၏ နားပေါက်အကျယ်ကိုလိုက်၍ အသုံးပြုနိုင်သည့် နား
ပေါက်များပါရှိ။ ဂျာမနီနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၂၀၀၀
ဖြစ်။

ENVIRONMENT Flash Light

ဓာတ်ခဲအသစ်ထည့်ရန်၊ မီးလုံးလဲရန်မလိုသော လက်နှိပ်ဓာတ်မီး ဖြစ်။ ဓာတ်မီး၏ ကိုယ်ထည်ကို ၁၅ စက္ကန့်မှ ၃၀ စက္ကန့်အတွင်း လှုပ်ရှားဖြင့် မီးထွန်းအသုံးပြုချိန် ငါးမိနစ်ကြာအထိ ဆက်တိုက် အသုံး ပြုနိုင်။ ရောင်းဈေးကျပ် ၂၅၀၀ ဖြစ်ပြီး ထိုင်ဝမ်မှ တင်သွင်း။



AB GYMNIC ဗိုက်အဆီချနှင့် အကြောနှိပ်စက်

တုန်ခါမှုခြောက်မျိုးပါရှိသော ဗိုက်အဆီချက်ရိယာဖြစ်။ တုန်ခါမှုအဆင့်ကို ၁၀ ဆင့်ထိ အတိုးအလျှော့ပြုလုပ်နိုင်။ ၁၀ မိနစ် အသုံးပြုမှုဖြင့် ထိုင်ထအခါ ၆၀၀ လှုပ်ခြင်းနှင့်ညီမျှ။ အကြော နှိပ်စက်အဖြစ်လည်း အသုံးပြုနိုင်။ ထိုင်ဝမ်မှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်း ဈေး ကျပ် ၁၃၅၀၀ ဖြစ်။

MINOLTA AF 10 x 23 မှန်ဘီလူး

မြင်ကွင်းအကျယ်ကို ၅.၃ ဒီဂရီထိ ကြည့်ရှုနိုင်သည့် မှန်ဘီ လူးဖြစ်။ Focus ချိန်ညှိမှုကို လက်နှင့်လှည့်ရုံသာမက CR 123A ဓာတ်ခဲ တစ်လုံး အသုံးပြုပြီး ခလုတ်နှိပ်ကာ ပြုလုပ်နိုင်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ တင်သွင်း ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၅၀၀၀၀ ဖြစ်။



DINGENG ခြင်္စင်ရိုက်ဘက်တံ

လျှပ်စစ်ဓာတ်အား ပြန်လည်သွင်းပြီး အသုံးပြုနိုင်သည့် ခြင်္စင်ရိုက်ဘက်တံဖြစ်။ ညအခါ၌ ရိုက်နိုင်အောင် မီးလုံးလည်းပါရှိ။ ပါဝါကို Save လုပ်နိုင်။ ထိုင်ဝမ်မှတင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၈၀၀ ဖြစ်။

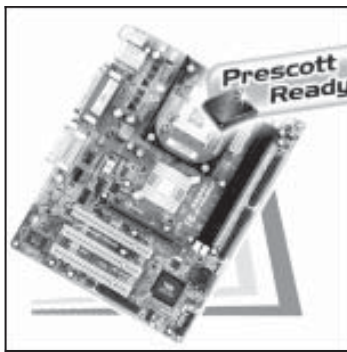


Cyber Zoo for Kids CD

ကလေးငယ်များအတွက် တိရစ္ဆာန်များ၏ သဘာဝ၊ ဓာတ်ပုံ၊ Movie နှင့် Game စသည်တို့ ပါဝင်။ တိရစ္ဆာန်စုစုပေါင်း ၁၅ မျိုး ထည့်သွင်းထားပြီး တစ်မျိုးချင်းစီ၏ သဘာဝကို အသံထွက်ရှင်းပြပေးထား။ ကလေးငယ်များ ဗဟုသုတရရှိစေနိုင်ရုံမက ဆော့ကစားနိုင်ရန် Game များပါ ပါဝင်။ Version(1)ကို ဇန်နဝါရီလအတွင်း ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး Version(2)ကို တိရစ္ဆာန် အကောင်အမျိုးအစားထပ်တိုး၍ မကြာမီ ထပ်မံထုတ်ဝေ ဖြန့်ချိမည်ဟု သိရ။

SONY DPL-DS 100 Projector

အလင်းပြင်းအား 1200 ANSI Lumen ရှိသောကြောင့် အလင်းရောင်အောက်တွင် ကြည့်ရှုနိုင်။ 9' x 5' ပိတ်ကားအသုံးပြုမည် ဆိုပါက ၁၃ ပေအကွာအဝေးထားရုံဖြင့် ပြသနိုင်ပြီး ၂၅ ပေ အကွာအဝေးမှ ပြသလျှင် 17' x 10' အထိ မြင်ကွင်းကို ပြသနိုင်သဖြင့် ဘောလုံးပွဲများ၊ DVD ပြသသူများ အထူးအသုံးဝင်။ Remote Control ပါရှိပြီး PC နှင့်သာမက DVD Player၊ VCD Player၊ VCR Player၊ Digital Camera များဖြင့် လွယ်ကူစွာ အသုံးပြုနိုင်။ အလေးချိန် 6lb သာရှိသောကြောင့် သယ်ယူရ လွယ်ကူ။



Axper XP-P4V M533 Motherboard

Intel HT Technology နှင့် Intel ၏ နောက်ဆုံးပေါ် နည်းပညာ များဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားသော 90nm Pentium 4 Processor များဖြစ်သည့် Prescott Ready CPU များကို အပြည့်အဝစွမ်းဆောင်ပေးနိုင်ပြီး FSB 533 MHz ဖြင့် ဖန်တီးထားသော Motherboard ဖြစ်။ Built-in Sound မှာ 5.1 Channel ပါဝင်သည့်အပြင် 10/100 Mbps Network Connection ဖြင့် Gamer များအတွက် အသင့်ဖန်တီးပေးထားဟုဆို။

ဝင်းမြန်မာစာစနစ် Version 4.0 CD

မြန်မာစာတတ်ရုံဖြင့် ကွန်ပျူတာအခြေခံအသုံးပြုနိုင်မည်ဟုဆို။ Microsoft Word နှင့် Excel တို့ကို မြန်မာစာ Menu များ ထည့်ထား။ မိမိဘာသာ သင်ယူလေ့ကျင့်နိုင်မည့် ကွန်ပျူတာမြန်မာစာရိုက်နည်း ပါဝင်။ ထူးခြားသည့် Win Font စာလုံးပုံစံသစ် ၄၀ အပါအဝင် Font စုစုပေါင်း ၈၀ ကျော် ပါရှိ။ ပါဠိဆင့်ရိုက်ရန် Alt + ဂဏန်းသုံးလုံးမှတ်ရန်မလိုတော့။ ယခင် Version များအတိုင်း Ctrl + Alt + Key နည်းနှင့် လွယ်ကူလျင်မြန်စွာ ရိုက်နှိပ်နိုင်။ အခြားစနစ်များဖြင့် ရိုက်ထားသည့် မြန်မာစာ Document ကို ကူးပြောင်းရန် Conversion Program ပါရှိ။ Apple ကွန်ပျူတာလက်ကွက်ဖြင့်လည်း ရိုက်နိုင်ဟုဆို။ ကလေးငယ်များကို မြန်မာစာသင်ပေးသည့် Program လက်ဆောင်ထည့်သွင်းထား။ ရောင်းဈေး ၃၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သောပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို ဦးဘစိန်လျှပ်စစ်ပစ္စည်းဆိုင်၊ Ever Fine စတိုး၊ Technoland Computer & Electronics Megastore၊ MIT၊ KMD Computer Sales Centre၊ Myanmar.Net တို့မှ ရယူထားပါသည်။ အယ်ဒီတာ

အတွေးအမြင်

ဤကဏ္ဍတွင်.....

၁၄၀ အိုင်ဒီယာကောင်းရင် ပါးစပ်မညောင်းတော့ဘူး

၁၄၆ ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ

၁၅၁ ကျွန်တော်ပန်းချီကုန်သည် (၂၉)

၁၅၅ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း(၂၄)



အိုင်ဒီယာကောင်းရင် ပါးစပ်မညောင်းတော့ဘူး

ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး (ဘောဂဗေဒ)

တစ်ခါတုန်းက နိုင်ငံခြားတွင်ပြုလုပ်သော စီးပွားရေးအကြောင်းအရာဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုသို့ စီးပွားရေးပညာရှင်အတော်များများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ တက်ရောက်ကြပါသည်။ ယင်းဆွေးနွေးပွဲ၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက သူ၏ စီးပွားရေးအတွေ့အကြုံတစ်ခုကို တင်ပြသည်။ ဈေးကွက်၌ အခြေခံစားသုံးကုန်စည်များ၏ ဈေးနှုန်းကိန်း (CPI Consumer Price Index) နှင့် ငွေဖောင်းပွမှုနှုန်း (Inflation Rate) ဘယ်လောက်အထိ ဆက်စပ်ကြောင်း သူကောက်ယူထားသော စာရင်းဇယားများနှင့် တင်ပြလာသည်။ သူ့စာရင်းများအရ တစ်နှစ်တွင် Inflation Rate ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းဖြင့် မှန်မှန်တိုးလာရာ ၅ နှစ်အတွင်း၌ စားသုံးကုန်စည်များ၏ ဈေးနှုန်းများ နှစ်ဆဖြစ်လာခြင်းကို စာရင်းဇယားဖြင့် တင်ပြသွားသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အတော်များများကတော့ သူ့ရဲ့ကြီးစားမှုအတွက် ဝေဖန်ချီးကျူးကြသည်။ ဟုတ်လည်းဟုတ်ပါသည်။ အပင်ပန်းခံပြီး ကောက်ယူထားတဲ့ စာရင်းတွေ တင်ပြထားခြင်းဖြစ်သည်။ သူ့ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုကိုတော့ ချီးကျူးသင့်သည်။ သို့သော် စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေဘက်ကတော့ သိပ်မလှုပ်ကြပါ။ အကြောင်းတစ်ခုခုတော့ ရှိပြီဖြစ်ကြောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးက ရိပ်မိသည်။ ထို့ကြောင့် ပညာရှင်တွေဘက်ကိုလှည့်ပြီး လူကြီးမင်းတို့ ဘာပြောစရာများ ရှိပါလဲခင်ဗျားလို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ ဒီအခါမှာ စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက လူကြီးမင်းခင်ဗျား “Rule of 70” ကို သိပါသလားခင်ဗျားတဲ့။ ဒီအခါမှာ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးက ရိုးရိုးသားသားပဲ၊ မသိပါဘူးတဲ့။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်တင်ပြထားတာနဲ့ ဘယ်လိုပတ်သက်နေပါသလဲလို့ မေးတော့ “Rule of 70” သဘောကတော့ ၇၀ ကိုတည်း၊ ရှိတဲ့ Inflation Rate နဲ့စား၊ ရတဲ့ရလဒ်ကတော့ ခုဖြစ်နေတဲ့ ဈေးနှုန်းတွေ နောင်ဘယ်နှနှစ်မှာ နှစ်ဆဖြစ်မယ်ဆိုတာကို ပြခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်တဲ့။ ဆိုချင်တာကတော့ Inflation Rate က ၁၄ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဒါကို ၇၀ အခြေတည်ပြီး ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့စားလိုက်ရင် အဖြေက ၅ ရမယ်၊ ဆိုလိုချင်တာကတော့ ဒီငွေဖောင်းပွမှုနှုန်းနဲ့ သာသွားရင် ၅ နှစ်အတွင်း ရှိတဲ့ဈေးတွေနှစ်ဆဖြစ်သွားတယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် ဒီ “Rule of 70” idea ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးအိုင်ဒီယာသဘောကို နားလည်မည်ဆိုပါက စကားတွေအများကြီး၊ ကိန်းဂဏန်းတွေတစ်ပြုံကြီးနဲ့ အချိန်ကုန်ခံပြီး ပြောစရာမလိုတော့ပါ။ စကားတစ်လုံးနဲ့ အစည်းအဝေးတစ်ခုလုံးရဲ့ တန်ဖိုးအရှိဆုံးအချိန်ကို တိုတိုနဲ့လိုရင်း အသုံးချနိုင်ပါတယ်။

အိုင်ဒီယာဆိုတာလည်း ဤသဘော

ကို ဆောင်ပါသည်။ လူတိုင်းသည် ကိုယ့်စီးပွားရေးနှင့်ကိုယ် လုံးပန်းနေကြသည်ဟုဆိုသော်လည်း ကိုယ့်စီးပွားရေးနှင့်ကိုယ် လုံးပန်းရင်းနှင့် အများစီးပွားရေးများနှင့် ပတ်သက်လာကြရသည်။ ဆက်နွယ်လာကြရသည်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ့်ဝမ်းရေးနှင့် သူဝမ်းရေးကိစ္စများ ဆက်စပ်လာကြရသည်။ ပြောဆိုလာကြရသည်။ ယနေ့ခေတ်သည် ရော်ဘင်ဆင်ကရူးဆိုခေတ်မဟုတ်တော့၊ တစ်ယောက်တည်းလည်း နေလို့မရတော့ပါ။ Isolated Society ဆိုတာ ပုံပြင်လိုသာ နားထောင်ကောင်းသောခေတ် ဖြစ်နေပါသည်။ လူလူချင်း ဆက်စပ်မှုများသာ များလာသည်မဟုတ်တော့၊ အဖွဲ့အစည်းအချင်းချင်း၊ ဒေသချင်း၊ တိုင်းပြည်ချင်း၊ အုပ်စုချင်းများ ဆက်စပ်မှုများလာသည်။ ခေတ်မီတိုးတက်မှုများ ရှိလာသည်နှင့်အမျှ ဆက်စပ်မှုများလည်း များလာသည်။

ဆက်စပ်မှုများလာသည့်အလျောက် အချိန်၏တန်ဖိုးသည်လည်း ပိုရှိလာသည်။ ခေါင်းဆောင်ဦးစီးလုပ်နေသူများအဖို့ အချိန်၏တန်ဖိုးကို ပိုသိလာကြသည်။ အစည်းအဝေးများတွင် ဦးစီးလုပ်သူ၏ အချိန်အပေါ် တန်ဖိုးထားမှုသည် ယခုခေတ်တွင် အရေးပါလာသည်။ သိပ်သည်းကျစ်လျစ်ပြီး နားထဲကို တိုက်ရိုက်နားလည်လာနိုင်အောင် ပြောနိုင်သည်နှင့်အမျှ သူသုံးစွဲသောအချိန်၏ တန်ဖိုးလည်း မြင့်သွားသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- လူတစ်ရာတက်သည့် အစည်းအဝေးတွင် အစည်းအဝေးအတွက် လိုရင်းကိစ္စမပြောသေးဘဲ ဦးစီးလုပ်သူအနေဖြင့် ကိုယ်ရည်သွေးမှုများ၊ သူ့ဇနီး ဘယ်လိုအရည်အချင်းရှိကြောင်း၊ သူ့သားသမီးတွေ နိုင်ငံခြားတွင် ဘာလုပ်နေကြောင်း၊ တောင်စဉ်ရေမရ ပြောနေမည်ဆိုပါက သူ၏ တစ်နာရီအချိန်ဖြုန်းမှုသည် အစည်းအဝေးတက်သူများ၏ ၉၉ ယောက်အတွက် ၉၉ နာရီယူဖြုန်းလိုက်သကဲ့သို့ ဖြစ်သွားတတ်ပါ

သည်။ ထိုအခါမျိုးတွင် သူတာဝန်ယူရသည့် အစည်းအဝေးမှာလည်း လိုရင်းမမြောက်၊ အပြီးမသတ်နိုင်ဘဲ ယခုအစည်းအဝေးသည် နောက်အစည်းအဝေးအတွက် ခေါ်ယူသောအစည်းအဝေးမျိုး ဖြစ်တတ်ပါသည်။ ယင်းသည် လိုရင်းမရောက်သောသဘော ဖြစ်သည်။

ထို့အပြင် လိုရင်းရောက်အောင် ပြောချင်ပါသော်လည်း လိုရင်းရောက်အောင်ပြောနိုင်သော အရည်အချင်းမရှိပါက ကိုယ့်အချိန်သာမက အများအတွက် အချိန်တွေကိုပါ ယူဖြုန်းလိုက်သကဲ့သို့ ဖြစ်သွားတတ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း လူမှုစီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အိုင်ဒီယာသည် အရေးပါလာပါသည်။ အိုင်ဒီယာဆိုသည်မှာလည်း သူ့နေရာနှင့်သူ သုံးတတ်မှုအစွမ်းအစပြနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ- မိကျောင်းမင်းရေကင်းပြဆိုသော စကားနှင့် နွားရှေ့ထွန်ကျူးဆိုသော စကားသည် လားရာတူသော်လည်း လူအနေအထားတော့ ရွေးပါသည်။ ပြောတတ်ဖို့တော့ လိုပါသည်။ သူ့နေရာနှင့် သူ့အိုင်ဒီယာကိုတော့ သိဖို့လိုပါသည်။

စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အိုင်ဒီယာအတော်များများသည် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်သာ အသုံးတည့်ပါလိမ့်မည်။ ကျစ်လျစ်သောဝေါဟာရသည် အချိန်ကိုတန်ဖိုးမြင့်စေပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အချင်းချင်း ပြောဆိုရာတွင် စီးပွားရေးအိုင်ဒီယာများကို သုံးစွဲတတ်သူတို့သည် ကျန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထက် ပိုမိုစွမ်းဆောင်ရည်မြင့်သည့် အနေအထားမျိုးလည်း တွေ့ရှိရတတ်ပါသည်။

စီးပွားရေးဆိုင်ရာအိုင်ဒီယာများကို လေ့လာမည်ဆိုပါက ရနိုင်သော ဇာစ်မြစ်နှစ်ခု ရှိပါသည်။ ပထမတစ်ခုကတော့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာဝေါဟာရ အဘိဓာန်များ Economic Dictionaries တွင် ရှာဖွေတွေ့နိုင်ပါသည်။ ဘောဂဗေဒအဘိဓာန်များသည် များသောအားဖြင့် သီအိုရီများနှင့်

ဆက်နွယ်နေတတ်သောကြောင့် ဖတ်သည့် တိုင်အောင် မြင်နိုင်ဖို့ရာ မလွယ်ကူသော သဘော ရှိနေပါသည်။ တစ်နည်းအား ဖြင့် ဘောဂဗေဒအခြေခံသီအိုရီများကို နားလည်ထားမှသာ ဘောဂဗေဒအဘိဓာန် များ၊ အိုင်ဒီယာများကို အလွယ်တကူ ရှာယူ လေ့လာနိုင်သောသဘောတော့ ရှိပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ရှင်းပြချက်များသည် အလွန်ကျစ်လျစ်သိပ်သည်းနေတတ်သည့် အတွက် တစ်ခါတလေ အဘိဓာန်တစ်လုံး အတွက် အခြားအဘိဓာန်တစ်လုံးကို ထပ် ရှာနေရတတ်ပါသည်။ ဂျာအေးသူအမေ ရိုက်သလိုမျိုး ဖြစ်နေတတ်ပါသည်။

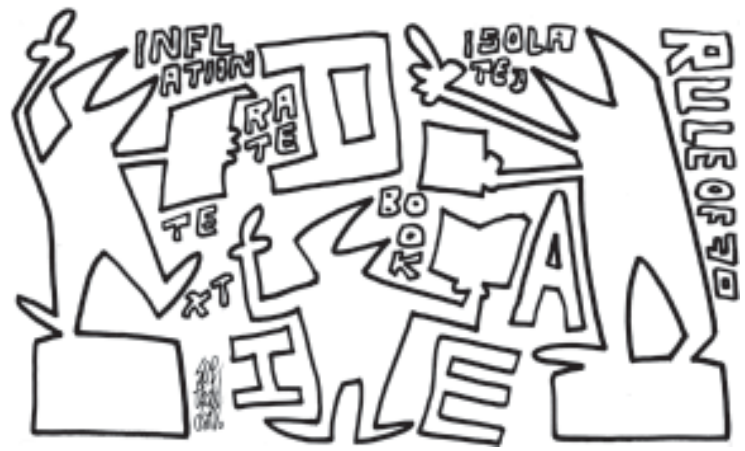
နောက်တစ်ခုကတော့ စီးပွားရေး ဆိုင်ရာပုံနှိပ်စာအုပ် Text Book လို့ပဲ ခေါ်ခေါ်၊ Reference Book လို့ ခေါ်ခေါ် ယင်းစာအုပ်များတွင်လည်း စီးပွားရေး ဆိုင်ရာအိုင်ဒီယာများ ပါရှိတတ်ပါသည်။ အချို့စာအုပ်များတွင်လည်း ယင်းအိုင်ဒီယာ များကို တကူးတကရှင်းပြထားသော သဘော ရှိပါသည်။ သို့သော်လည်း အားနည်းချက် တစ်ခုကတော့ တစ်ခုခုရှင်းပြဖို့အရေး တစ်ခါတလေ ရှောမွေးကို ဗာရာဏသီ ချဲ့နေတတ်၍ လိုရင်းမရောက်တတ်ပါ။

ဆိုလိုသည်မှာ အိုင်ဒီယာများ ရှာလို ပါက Dictionary နဲ့ Text Book အကြား

စာဖတ်သူ၏ အလိုဆန္ဒ ပြည့်ဝစေရန် နှစ်မျိုးစလုံးအပေါ် အသုံးတည့်အောင် သုံးတတ်ခြင်းသာ ရှိပါတော့သည်။ အိုင်ဒီ ယာအတော်များများသည် ပြည်တွင်းနှင့် ဒေသတွင်းသာမက အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အဆင့်နှင့်လည်း ပတ်သက်ရန် လိုပါသည်။ ထို့ပြင် အိုင်ဒီယာနှင့် ဗန်းစကားကွဲပြား သည့် သဘောမျိုးရှိကြောင်းလည်း သတိ ချပ်သင့်သည်။ အတော်များများသော ဗန်းစကားများသည် ဒေသတွင်းနှင့်သာ ဆက်စပ်တတ်သောသဘော ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း အချို့သော ပညာရှင်များ က အိုင်ဒီယာကောင်းဖို့အရေး အင်အားစာ ကိုလည်း လေ့လာရန်လိုကြောင်း ဆွေးနွေး အကြံပြုသူများလည်း ရှိပါသည်။ မှန်သင့် သလောက် မှန်သောစကား ဖြစ်ပါသည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအဆင့် စကားဝိုင်းများ၌ ဆိုလျှင် အင်အားစာ၊ အင်အားစာ လို ပြော တတ်မှ အရေးပါသည်ဟူသော စကားတွင် အင်အားစကားကို ရေးရလည်လည် မည် မျှပင် ပြောတတ်ပါစေ၊ ပညာရှင်ကဏ္ဍနှင့် ပတ်သက်လာပါက သက်ဆိုင်သောဝေါဟာ ရကို ကြွယ်ဝစွာ သုံးတတ်ဖို့လည်း အရေး ကြီးကြောင်း တွေ့လာရပါသည်။ စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် စီးပွားရေးပညာ လေ့လာသူ များအတွက် ဆိုလျှင်တော့

စီးပွားရေးဆိုင်ရာဝေါဟာရများ တစ်နည်း အားဖြင့် အိုင်ဒီယာပါသော စကားလုံးများ သည် မသိမဖြစ် လေ့လာရမည့်သဘော ရှိပါသည်။ အချို့သော ဝေါဟာရများ သည် တစ်ခုပြီးမှတစ်ခု ဆက်စပ်လေ့လာရ သည့်အတွက် အချိန်ပေးရပါသည်။ အိုင်ဒီယာ၏ နောက်တွင် သက်ဆိုင်ရာ အကြောင်းအရာပါစမြဲ ဖြစ်သည်။ သက် ဆိုင်ရာပညာရပ်များတွင် လေ့လာခြင်းဖြင့် သူနှင့်သက်ဆိုင်သော အိုင်ဒီယာသည်လည်း အလိုအလျောက် စုစည်းပြီးသား ဖြစ်သွား တတ်ပါသည်။ ထို့ပြင် အိုင်ဒီယာသည် သံခိပ်နှင့်လည်း မတူပါ။ ရှင်းပြလိုသော အခြေအနေများကို ကိုယ်စားပြုထားသော စကားစုသာဖြစ်၍ အချိန်ရှားပါးသူတို့ အတွက် အလွန်အသုံးတည့်သည်။ သို့သော် တစ်ခုတော့ သတိချပ်စရာ လိုလာပါသည်။ ယင်းသည်ကား ကိုယ့်အိုင်ဒီယာ မည်မျှပင် ကောင်းနေပါစေ၊ လက်ခံသူ၊ ရှင်းပြခံရသူ အနေဖြင့် လုံလောက်သော အခြေခံဗဟုသုတ မရှိပါကလည်း ကိုယ့်အိုင်ဒီယာများသည် သဲထဲရေသွန်သကဲ့သို့လည်း ဖြစ်တတ်ခြင်း ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် အိုင်ဒီယာများနှင့် စကားပြောကြတော့မည်ဆိုလျှင် အသွင်တူမှ ဖြစ်နိုင်စရာအကြောင်း ရှိပါသည်။ သို့မှသာ အိုင်ဒီယာဖြင့် ပြောသူ၏သဘောကို အိုင်ဒီ ယာဖြင့် နားထောင်တတ်မှသာ ကာမိစေပါ သည်။

တစ်ခါတစ်ရံ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အိုင်ဒီယာများကို တင်ပြသည့် အခါ ဘာသာပြန်ခြင်းသဘောထက် နားလည် မည့်သဘောသည် ပိုမိုအရေးပါကြောင်း လည်း သိရှိထားသင့်သည်။ ဘာသာရပ် ဆိုင်ရာ နိုင်ငံခြားစကားလုံးများကို မြန်မာမှု ပြုလျှင် မြန်မာမှုပြုသော မြန်မာစကားလုံး ကိုသာ နားယဉ်တတ်ပါသည်။ သို့သော် Internationally ပြောသည့် အခါတွင် မြန်မာမှုမှ အင်အားစာ ပြန်ပြုရပြန်တော့ ထောင့်ပြီးရင်း ထောင့်နေတတ်ပါသည်။



ထိုအခါမျိုးတွင် လိုရင်းမရောက်တော့ဘဲ ရွာလည်တတ်သောသဘော ရှိတတ်ပါသည်။ ဘာသာပြန်သော ဘာသာရပ်စာပေများကိုလည်း လေ့လာရန်လိုအပ်သကဲ့သို့ International Worldwide Usages များလည်း လေ့လာခြင်းအားဖြင့် လိုရင်းရောက်ပြီး ထိမိသောရှင်းပြချက်များဖြင့် အချိန်ကုန်ရကျိုး နှစ်နိုင်ပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ Internationally သုံးနေသောစကားလုံးများကို Internationally Words အရသာမှတ်သားထားပြီး သူ့ရဲ့သဘောတရား Concepts များကို နားလည်ခြင်းက ပိုမိုအကျိုးရှိပြီး အသုံးတည့်သည်လည်း ရှိတတ်ပါသည်။ ယင်းသို့ နားလည်ပြီးဖြစ်ပါက ဘာသာပြန်ထားသော ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာစာအုပ်များကို ဖတ်လျှင် ပိုမို ဘဝင်တွေ့တတ်ပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဘာသာပြန်စာအုပ်များကို အဖတ်နည်းသောသဘောရှိနေခြင်းမှာ

လူတိုင်းသည် ကိုယ့်စီးပွားရေးနှင့်ကိုယ် လုံးပန်းနေကြသည်ဟုဆိုသော်လည်း ကိုယ့်စီးပွားရေးနှင့်ကိုယ် လုံးပန်းရင်းနှင့် အများစီးပွားရေးများနှင့် ပတ်သက်လာကြရသည်။ ဆက်နွယ်လာကြရသည်။ ဒီအခါမှာ ကိုယ့်ဝမ်းရေးနှင့် သူဝမ်းရေးကိစ္စများ ဆက်စပ်လာကြရသည်။ ပြောဆိုလာကြရသည်။

မတိုးတက်လိုသောသဘောကြောင့် မဖတ်ကြခြင်း မဟုတ်ပါ။ ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဘာသာပြန်စာအုပ်များသည် အလွန်တန်ဖိုးရှိသော တကူးတက ပြုစုထားသည့် စာအုပ်များ ဖြစ်ပါသည်။ ထောင့်မတည့်သေးသောကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။ ယခုအခါတွင် ဆေးပညာရပ်ဆိုင်ရာ မြန်မာလိုရေးသားထားသော စာအုပ်များကို လူအတော်များများ ဖတ်ရှုကြပါသည်။ လူထုကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ပညာပေးလုပ်ငန်းများ အောင်မြင်လာသည်နှင့်အမျှ ဖတ်အားလည်းကောင်းလာသော သဘောမျိုး ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ကျန်းမာ

ရေးဆိုင်ရာအိုင်ဒီယာများ လူထုကြားတွင် ပျံ့နှံ့စိမ့်ဝင်သည်နှင့်အမျှ ဖတ်အား၊ လေ့လာအားလည်း များလာသည့်သဘောမျိုးပင်ဖြစ်သည်။ ထိုနည်းတူ ဘောဂဗေဒဘာသာရပ်များသည်လည်း လူထုကြားစိမ့်ဝင်ပျံ့နှံ့ရန် လိုအပ်နေပါသေးသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဤအတွက်တော့ အိုင်ဒီယာတွေ လိုနေပါသည်။

ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး
(ဘောဂဗေဒ)



ကြော်ငြာ

(ယခင်လမုအဆက်)



ဗုဒ္ဓအလိုကျ ဘောဂဗေဒ

BUDDHIST ECONOMICS

P.A PAYUTTO

ကျော်ဝင်း

အလုပ် (WORK)

အလုပ်၏ အခန်းကဏ္ဍနှင့် ပတ်သက်လျှင် အစဉ်အလာဘောဂဗေဒ၏ ခံယူချက်နှင့် ဗုဒ္ဓအမြင်မှာ မတူညီကြပါ။ ခေတ်သစ်အနောက်တိုင်း ဘောဂဗေဒ သီအိုရီများသည် 'အလုပ်' အပေါ်တွင် အခြေခံသည်ဟု ဆိုနိုင်သော်လည်း ၎င်းတို့၏ အလုပ်နှင့်ပတ်သက်သောအမြင်မှာ ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂဗေဒအမြင်နှင့် ဆန့်ကျင်လျက် ရှိနေသည်။ ၎င်းတို့၏အမြင်အရ အလုပ်ဆိုသည်မှာ စားသုံးရန်အတွက် လိုအပ်သော ငွေကြေးကို ရရှိရန် မလွဲ

မရှောင်သာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ကြရသော လူမှုဆောင်တာ ဖြစ်သည်။ သို့အတွက် ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့မှုနှင့် စိတ်ကျေနပ်မှုကို အလုပ်မှမရနိုင်ဘဲ အလုပ်မလုပ်သည့်အချိန် (တစ်နည်း) အနားယူအပန်းဖြေချိန်မှသာ ရနိုင်သလို ဖြစ်နေတော့သည်။ ပြောရလျှင် အလုပ်နှင့် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုမှာ တစ်သီးတခြားစီ ဖြစ်နေတတ်ပြီး များသောအားဖြင့် ဆန့်ကျင်ဘက်သဘောပင် ဆောင်တတ်သည်။
ဗုဒ္ဓအမြင်အရဆိုလျှင်မူ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုသည် အလုပ်မှထွက်ပေါ်

လာခြင်းသာ ဖြစ်ပေသည်။ အလုပ်ကို ရှောင်ကွင်း၍ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုအစစ်ကို မရနိုင်ဟု သဘောထားသည်။ သို့နှင့်တိုင် အလုပ်အားလုံးက စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ဖန်တီးနိုင်သည့်တော့ မဟုတ်ပြန်ပေ။ ချမ်းသာသုခအစစ်အတွက် ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်သော အလုပ်ကသာ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ပေးနိုင်သော်လည်း၊ ငွေကြေး သို့မဟုတ် မက်လုံးတစ်ခုခုအတွက် ဆောင်ရွက်ရသော အလုပ်ကမူ ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ပေးချင်မှပေးနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ဤသဘောကို နှိုင်းယှဉ်စဉ်းစားနိုင်ရန် ဥပမာတစ်ခုနှင့် ဆင်ခြင်ကြည့်နိုင်ပါသည်။

မစ္စတာစမစ်နှင့် မစ္စတာဂျိုးဆိုသော သုတေသီနှစ်ဦးရှိသည်ဆိုပါစို့။ သူတို့နှစ်ဦးသည် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးပြုရန် သဘာဝနည်းအရ ပိုးမွှားကာကွယ်ရေးနည်းလမ်းများကို ဖော်ထုတ်နိုင်ဖို့အတွက် သုတေသနလုပ်နေကြသူများဖြစ်သည်။ သို့သော် မတူကြသည်မှာ မစ္စတာစမစ်သည် သူ၏ပင်ကိုဝါသနာအရပင်၊ သုတေသနလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားသူဖြစ်ပြီး သူ၏ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီအတွက် အလုပ်လုပ်နေသူ ဖြစ်သည်။ မစ္စတာဂျိုးကမူ သုတေသနလုပ်ငန်းကို ဝါသနာပါလှသူမဟုတ်။ စိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု၏ ဝန်ထမ်းဖြစ်နေ၍သာ သူ့အလုပ်ကိုသူ ဆောင်ရွက်နေခြင်း ဖြစ်သည်။

မစ္စတာစမစ်၏ အလုပ်ရည်မှန်းချက်မှာ သူ၏ သုတေသနအသီးအပွင့်များပင် ဖြစ်သည်။ သူ့လုပ်ငန်းမှ အသိပညာနှင့် လက်တွေ့အသုံးပြုနိုင်စွမ်းတို့ ပေါ်ထွက်လာသည်ကိုကြည့်၍ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်နေပေလိမ့်မည်။ သူ့အတွက် အလုပ်နှင့် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုမှာ ခွဲမရ။ 'ဆန္ဒ' က စေ့ဆော်သောအလုပ်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ မစ္စတာဂျိုးအနေနှင့်မူ တာဝန်အရဆောင်ရွက်နေရသူသာဖြစ်ရာ အသိပညာနှင့် လက်တွေ့အသုံးဝင်မှုကို သိပ်

စိတ်ဝင်စားလှသည်မဟုတ်ပါ။ ကုမ္ပဏီက ပေးမည့် ‘လခ’ သည်သာ သူ၏အလုပ် ရည်မှန်းချက်ဖြစ်သည်။ သူ့အတွက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို အလုပ်ထဲတွင် ရှာ၍ ရနိုင်မည်မဟုတ်။ လခထုတ်ချိန်၊ ငွေစက္ကူများလက်ထဲရောက်ချိန်မှသာ စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။ ‘တဏှာ’ က စေ့ဆော်သောအလုပ်ဟု ဆိုရပါလိမ့်မည်။

ခေတ်သစ်စက်မှုစီးပွားရေးတွင်ရှိသော အလုပ်အများစုမှာ မစ္စတာဂျိုး၏ အလုပ်လိုမျိုး ဖြစ်သည်။ လူတွေကို စည်းပတ်လမ်းထဲတွင် ထည့်ပြီး မပြတ်မောင်းနှင်နေသည်ဖြစ်ရာ ပျင်းရိငြီးငွေ့ဖွယ်ရာ ဖြစ်သလို အသစ်အဆန်းမပါသော ဒါချည်း၊ ဒါချည်းဆိုသလို ဖြစ်နေသည့် ထပ်ကျော့အလုပ် ဖြစ်သည်။ အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ လူ၏ တီထွင်ဖန်တီးမှုကို အညွန့်တိုးစေသော အလုပ်ပုံစံမျိုး ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့သော အလုပ်မျိုးက ကုန်ထုတ်သတ္တိကို ဘယ်လိုမှ မြှင့်တင်နိုင်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ ရေသာခိုခြင်း၊ အကျင့်ပျက်ခြင်း စသည်တို့မှာ မလွဲမသွေ ကြိုကိုကြိုကြရမည့် ဘေးထွက်အကျိုးများ ဖြစ်ပါသည်။ တဏှာက စေ့ဆော်သည့် အလုပ်၏ ရှောင်လွှဲမရသော သဘောသဘာဝများ ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ မိမိအလုပ်ကို မိမိကိုယ်တိုင်က စိတ်ဝင်စားလျှင်၊ အလုပ်၏အသီးအပွင့်များအပေါ် ဂုဏ်ယူကျေနပ်နိုင်လျှင် (တစ်နည်းပြောရလျှင်) ဆန္ဒက စေ့ဆော်သောအလုပ် ဖြစ်လာမှသာလျှင် ဆိုခဲ့ပါ အားနည်းချက်များကို ရှောင်ရှားကျော်လွန်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

ဤနေရာတွင် အလုပ်၏ကြောင်းကျိုးဆက်ဖြစ်စဉ်ကို သရုပ်ခွဲနိုင်ရန် နောက်ထပ်ဥပမာနှစ်ခုကို ဆက်လက်ဆန်းစစ်ကြည့်ပါမည်။ (၁) မစ္စတာစမစ်သည် လမ်းပေါ်တွင် တံမြက်စည်းလှည်းရသည်။ ဤအတွက် တစ်လ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ရသည်ဆိုပါစို့။ (၂) ‘စုစိလေး’ သည် စာအုပ်

တစ်အုပ်ကို ဖတ်လျက် ရှိသည်။ စာအုပ်ဖတ်ပြီးလျှင် သူမကို ရုပ်ရှင်လိုက်ပြမည်ဟု သူမ၏ ဖခင်က ကတိပေးထားသည်။ ဤဥပမာနှစ်ရပ်၏ ကြောင်းကျိုးဆက်ဖြစ်စဉ်ကို ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာကြည့်လိုက်လျှင် ခေတ်သစ်စီးပွားရေးတွင်ရှိသော အလုပ်၏ သဘောသဘာဝကို မှန်းဆနိုင်စရာ ရှိပါသည်။

ပထမဥပမာမှ စတင်ပါမည်။ ဤဥပမာကို အပေါ်ယံသဘော သုံးသပ်ကြည့်လိုက်လျှင် ‘မစ္စတာစမစ်’ တံမြက်စည်းလှည်းခြင်းမှာ အကြောင်းဖြစ်၍ ဤအတွက် တစ်လ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ရခြင်းမှာ အကျိုးဖြစ်သည်။ ထို့ထက်ပို၍ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်းဆန်းစစ်ကြည့်လိုက်လျှင်မူ ဤအဆက်အစပ်မှာ မပြည့်စုံပါ။ အရေးကြီးသော အဆင့်တစ်ခု ကျန်နေပါသည်။ လမ်းပေါ်တွင် တံမြက်စည်းလှည်းလိုက်သည်ဆိုသောအကြောင်းကြောင့် လက်တွေ့ဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးမှာ လမ်းသန့်ရှင်းသွားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤသည်မှာ သဘာဝတရားအရ ဖြစ်ပေါ်လာသော ကြောင်းကျိုးဆက်စပ်မှု ဖြစ်သည်။ သဘာဝနိယာမဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဤသို့ လမ်းသန့်ရှင်းသွားသည့်အတွက်ကြောင့် မစ္စတာစမစ် လခရခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤအဆက်အစပ်မှာ သဘာဝအခြင်းအရာ မဟုတ်။ အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားတို့၏ ကြိုတင်ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ်ချက်ဖြစ်သည်။ သဘာဝနိယာမမဟုတ်။ လူလုပ်ဥပဒေ ဖြစ်သည်။

အလားတူ ‘စုစိလေး’ စာဖတ်၍ စာအုပ်ထဲမှ အသိဉာဏ်ဗဟုသုတတို့ ရသွားသည်။ (သဘာဝနိယာမ)။ စာအုပ်ပြီးသွား၍ သူမအဖေက သူမကို ရုပ်ရှင်လိုက်ပြသည်။ (လူလုပ်ဥပဒေ)။ ဤဥပမာနှစ်ရပ်ကို ကြည့်လိုက်လျှင် သဘာဝနိယာမသဘောမှာ မည်သည့်အကျိုးစီးပွားကိုမှ မျှော်ကိုး၍ မဟုတ်။ မိမိဆန္ဒအရ စိတ်ပါလက်ပါလုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

အလုပ် (Action) ကို ရည်ရွယ်၍ လုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဆန္ဒက စေ့ဆော်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ ဤအတွက် (လမ်းသန့်ရှင်းသွား၍ သို့မဟုတ် အသိဉာဏ်ဗဟုသုတရ၍) စိတ်ကျေနပ်မှု ရနိုင်စရာ ရှိသည်။

လူလုပ်နိယာမသဘောတွင်မူ လခသို့မဟုတ် အဆင့်နေရာ စသော အကျိုးစီးပွားတစ်ခုခုကို မျှော်လင့်၍ အလုပ်လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ စိတ်ပါသည်ဖြစ်စေ၊ မပါသည်ဖြစ်စေ၊ ကြိုတင်ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ်ချက်အရ မဖြစ်မနေလုပ်ရခြင်း ဖြစ်သည်။ အလုပ် (Action) အတွက် အလုပ်လုပ်သည်မဟုတ်။ စားသုံးရန် (Consumption) (သို့မဟုတ် လိုဘပြည့်ရန်) အတွက် အလုပ်လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ တဏှာက စေ့ဆော်သောအလုပ် ဖြစ်သည်။ လမ်းသန့်ရှင်းသွားစေရန်၊ အသိဉာဏ်ဗဟုသုတရစေရန် စသော ရည်ရွယ်ချက်များမရှိ၍ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း စိတ်ကျေနပ်မှု ရနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိ။ ဝတ်ကျော့တမ်းကျော့ အလုပ်မျှသာ ဖြစ်သည်။

ယနေ့ခေတ်ပြိုင်အလုပ် အများစုတွင် သဘာဝနိယာမနှင့် လူလုပ်နိယာမတို့ ရောထွေးနေတတ်သည်။ သို့နှင့်အမျှ ဆန္ဒက စေ့ဆော်သောအလုပ်နှင့် တဏှာက တွန်းပို့သော အလုပ်တို့ကို မခွဲခြားနိုင်လောက်အောင် ရှုပ်ထွေးနေတတ်သည်။ ဤသည်ပင် စီးပွားရေးပြဿနာတော်တော်များများ၏ အကြောင်းရင်းခံ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ တဏှာက စေ့ဆော်သောအလုပ်တွင် အကျိုးအမြတ်ကိုသာ အဓိကထား၍ အလုပ်ကပေးသော စိတ်ကျေနပ်မှုရနိုင်စရာ မရှိပါ။ သို့နှင့်အမျှ တတ်နိုင်သလောက် အားမထုတ်ရအောင် လူလည်ကျမည်သာ ဖြစ်သည်။ နောက်ဆုံး ဘာအလုပ်မှ မလုပ်ဘဲ အကျိုးအမြတ်ရနေလျှင် ပို၍သဘောကျမည်သာ ဖြစ်သည်။ ဤသည်ပင် အကျင့်ပျက်ချစားမှုများ၏ ရေခဲမြေခဲဖြစ်တော့သည်။ ဆိုဗီယက်ယူနီယံခေတ်က အလုပ်သမားထုကြား ရေပန်းစားခဲ့ဖူး

သော ပြက်လုံးတစ်ခုမှာ ဤသဘောကို ရည်ညွှန်းခြင်း ဖြစ်သည်။ “အလုပ်သမား တွေက အလုပ်လုပ်ချင်ယောင်ဆောင် တယ်။ အလုပ်ရှင်က လုပ်ခပေးသလိုလို ဟန်ဆောင်တယ်။ လက်တွေ့မှာ ဘာ အလုပ်မှ မဖြစ်” ဆိုသော ပြက်လုံး ဖြစ်ပါ သည်။

အကယ်၍ အလုပ်အားလုံးကို ဆန္ဒ က ရှေ့ဆောင်နိုင်လျှင်မူ ဤပြဿနာမျိုး ကို ကျော်လွှားနိုင်စရာ ရှိပါသည်။ အလုပ် သမားထုအတွက် အလုပ်ကိုယ်တိုင်သည် ပင် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်စရာ ဖြစ်ပေလိမ့် မည်။ အလုပ်ရှင်အတွက်လည်း မြင့်မား သော ကုန်ထုတ်သတ္တိကို ရယူနိုင်၍ အကျိုးများစရာ ရှိပါလိမ့်မည်။ ဗုဒ္ဓအလို ကျဘောဂဗေဒက တန်ဖိုးထားရှင်သန်စေ သည်မှာ ဆန္ဒက စေ့ဆော်သောအလုပ်ဖြစ် ပါသည်။

ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် မထုတ်လုပ်ရေး (PRODUCTION AND NON-PRODUCTION)

‘ထုတ်လုပ်ရေး’ (Production) ဆို သော စကားလုံးသည်ပင်လျှင် အနက်လွဲ နေသလား ထင်ရစရာများ ရှိနေပါသည်။ ထုတ်လုပ်ရေးဆိုသည်နှင့် လူအများက အသစ်တစ်စုံတစ်ရာကို ဖန်တီးထုတ်လုပ် လိုက်သည်ဟု နားလည်နေကြသည်။ တကယ့်အဖြစ်မှန်မှာ ဤသို့မဟုတ်ပါ။ အခြေအနေတစ်ခုမှ အခြားအခြေအနေ တစ်ခုသို့ အသွင်ပြောင်းလိုက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ ဤသို့ အသွင်ပြောင်းရာတွင် အခြေအနေသစ်တစ်ခုရရှိ ရေးအတွက် မူလရှိရင်းစွဲအခြေအနေကို ဖျက်ဆီးလိုက် ရသည်။ သို့ဖြင့် ထုတ်လုပ်ရေးဖြစ်စဉ်တိုင်း တွင် ဖျက်ဆီးရေး (Destruction) ဖြစ်စဉ် တစ်ခု အစဉ်အမြဲ ယှဉ်တွဲပါဝင်နေတတ် သည်။

သို့အတွက် ထုတ်လုပ်ရေးတစ်ခုကို ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်

သည်ဟု သတ်မှတ်ယူဆနိုင်ရန် အသစ် ဖြစ်လာသော ကုန်စည်၏တန်ဖိုးက ဖျက် ဆီးလိုက်ရသော တန်ဖိုးထက် ပိုကောင်း၊ ပိုများဖို့ လိုပါလိမ့်မည်။ သို့မှသာလျှင် အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်သော ထုတ်လုပ် ရေးဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ဤသို့မဟုတ်ဘဲ ဖျက်ဆီးခံလိုက်ရသော တန်ဖိုးက ထုတ် လုပ်လိုက်သော တန်ဖိုးထက် ပိုများနေ လျှင် အနုတ်လက္ခဏာဆောင်သော ထုတ် လုပ်ရေးသာ ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ဤသို့သော ထုတ်လုပ်ရေးမျိုးထက် ‘ဘာမှ မထုတ် လုပ်သည် (Non-Production)’ က ပို၍ ကောင်းပါလိမ့်မည်။ သဘာဝပတ်ဝန်း ကျင်ကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေသည့် ထုတ် လုပ်ရေးမျိုးဆိုလျှင် ဤအတိုင်း စဉ်းစား သင့်ပါသည်။ ထို့ထက် လူ့အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုလုံး၏ ငြိမ်းချမ်းရေးနှင့် တည်ငြိမ် ရေးကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေသည့် စစ်လက် နက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးမျိုးထက်စာ လျှင် ‘မထုတ်လုပ်ခြင်း’ ကသာလျှင် ပို၍ အကျိုးများနိုင်စရာ ရှိပါသည်။

ဤသည်ပင် ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂ ဗေဒနှင့် အစဉ်အလာဘောဂဗေဒတို့၏ အဓိက ကွာခြားချက်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ အစဉ် အလာ ဘောဂဗေဒက မထုတ်လုပ်ရေးကို ထည့်မတွက်၊ ထုတ်လုပ်ရေးကိုသာ အလေးထားသည်။ ထုတ်လုပ်ရေးခြင်း တူလျှင်ပင် ပို၍ များများထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း ကိုသာ ချီးပေးရရှိသည်။ အကယ်၍ လူ တစ်ယောက်သည် ရုပ်ဝတ္ထုတန်ဖိုးအရ ဘာမှ ဟုတ်ဟုတ်ငြားငြား မထုတ်လုပ်နိုင် သည့်တိုင် သဘာဝအရင်းအမြစ်များကို

ထုတ်ယူသုံးစွဲမှု သိပ်မရှိဘဲ သူ့ပတ်ဝန်း ကျင် လူ့အဖွဲ့အစည်းကိုလည်း အကျိုးပြု နိုင်လျှင် ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂဗေဒက မွန် မြတ်သည့် ထုတ်လုပ်ရေးဟု သတ်မှတ် မည်သာ ဖြစ်သည်။ အလားတူပင် လူ တစ်ယောက်အနေနှင့် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်း အလျှံပယ်ထုတ်လုပ်နိုင်သည်ဖြစ်စေကာမူ သဘာဝအရင်းအမြစ်များကို အလွန်အကျွံ သုံးစွဲပြီး လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက်လည်း အကျိုးမများစေလျှင် ဤလိုလူမျိုး၏ ထုတ်လုပ်ရေးကို ‘မထုတ်လုပ်ရေး’ လောက် တန်ဖိုးထားလိမ့်မည် မဟုတ်ပါ ချေ။

စက်မှုခေတ်တွင် ထုတ်လုပ်ရေး၏ အဓိပ္ပာယ်ကို အလွန်ကျဉ်းမြောင်းစွာ နား လည်ကြသည်က များပါသည်။ ဈေးကွက် တင်ပြီး ရောင်းနိုင်ဝယ်နိုင်သည့် ပစ္စည်း မျိုးထုတ်လုပ်နိုင်မှသာ ထုတ်လုပ်ရေးဟု ယူဆထားကြသည်။ ဥပမာ-စပိန်တွင် ခေတ်စားသော လူနှင့် နွားရိုင်းသတ်ပွဲဆို လျှင် စီးပွားရေးဘောင်ဝင်သော ထုတ်လုပ် ရေးဟု ယူဆကြသည်။ လူနှင့် နွားရိုင်းတို့ အသေအကျေ တိုက်ခိုက်ကြသည်ကို ငွေ ပေးကြည့်ပြီး မျက်စိအရသာခံသူများ ရှိ သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ လူငယ်တစ် ယောက်က သက်ကြီးရွယ်အိုတစ်ဦးကို လမ်းဖြတ်ကူးရာတွင် ဖေးမကူညီသည့် ကိစ္စမှာမူ စီးပွားရေးဘောင်မဝင်ပါ။ ဈေး ကွက်တင်မရလေ၍ ဘောဂဗေဒသမားက စိတ်မဝင်စားခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့ဖြင့် စက် မှုခေတ်၏ ထုတ်လုပ်ရေးမှာ ရောင်းရန် ဝယ်ရန်ဆိုသော ငွေကြေးအမြတ်၏ တုပ်

လူသည် တဏှာ၏အစေစားခံ ဖြစ်သည်နှင့်အညီ တဏှာကို အစာ ကျွေးနိုင်ရန်အတွက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ရှာဖွေကြရာမှ အချင်း ချင်း ပြိုင်ဆိုင်လေ့ရှိကြသည်။ ဤသို့ ပြိုင်ဆိုင်ကြရာတွင်လည်း မိမိဘက်ကသာ အပေါ်စီးရလိုပြီး သူတစ်ပါး၏ကောင်းကျိုးချမ်းသာ အပေါ် မုဒိတာမပွားနိုင် ဖြစ်ကြရသည်။

နောင်မှအောက်တွင်သာ ရှိနေရတော့ သည်။ ဤသို့သော ထုတ်လုပ်ရေး သဏ္ဍာန်များ လွှမ်းမိုးနေသည့်ကာလဝယ် ပညာ၊ ဘာဝနာ စသော အမွန်အမြတ်တရား တို့ ရှင်သန်နိုင်စရာအကြောင်း မရှိတော့ သည်မှာ သဘာဝကျသည်ဟု ဆိုရမလို ပင် ရှိတော့သည်။

ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု (COMPETITION AND COOPERATION)

အစဉ်အလာဘောဂဗေဒက ပြိုင် ဆိုင်မှုကို အရင်းခံအကျဆုံး လူ့သဘာဝ အဖြစ် ခံယူသည်။ သို့ဖြင့် ခေတ်သစ် ဘောဂဗေဒသီအိုရီအများစုမှာလည်း ပြိုင် ဆိုင်မှုအပေါ် အခြေခံပုံဖော်ကြသည်က များသည်။ ဗုဒ္ဓ၏အမြင်အရဆိုလျှင် လူ သည် ပြိုင်ဆိုင်တတ်သလို ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်တတ်သောသဘာဝ ရှိသည်ဟု ဆိုပါသည်။

လူသည် တဏှာ၏ အစေ့စားခံ ဖြစ်သည်နှင့်အညီ တဏှာကို အစာကျွေး နိုင်ရန်အတွက် စိတ်ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို ရှာဖွေကြရာမှ အချင်းချင်းပြိုင်ဆိုင်လေ့ ရှိ ကြသည်။ ဤသို့ ပြိုင်ဆိုင်ကြရာတွင် လည်း မိမိဘက်ကသာ အပေါ်စီးရလိုပြီး သူတစ်ပါး၏ကောင်းကျိုးချမ်းသာအပေါ် မုဒိတာမပွားနိုင် ဖြစ်ကြရသည်။ သို့နှင့် အမျှ မိမိရှာဖွေနေသော စိတ်ချမ်းသာပျော် ရွှင်မှုကို မရနိုင်ဘဲ ပြိုင်ရင်းမောနေရသည့် သဘာဝရှိလာသည်။ ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန် လာသည်နှင့်အမျှ လူအချင်းချင်း ချစ် ကြည်ရင်းနှီးမှုမှာလည်း ပျက်ပြယ်လာရ တော့သည်။ ဤသည်မှာ တဏှာအရင်းခံ သော ပြိုင်ဆိုင်မှု၏ သဘာဝသဘာဝ ဖြစ် ပါသည်။

တစ်ခါတစ်ရံတွင် ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုယ် တိုင်က ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို မွေး ထုတ်သည်များလည်း ရှိတတ်ပါသည်။ ဥပမာ-အခြားအစုအဖွဲ့တစ်ခုနှင့် ယှဉ်ပြိုင်

ရန်အတွက် မိမိအစုအဝေးအတွင်း ပူး ပေါင်းဆောင်ရွက်ကြခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒက ဤသို့သော ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုမျိုးကို လက်ခံကြိုဆို ကြသော်လည်း ဗုဒ္ဓအလိုအရမူ ဤသည် မှာ အစစ်အမှန် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု မဟုတ်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ရေးသာ ဖြစ်သည်။ မိမိအသိုင်း အဝိုင်းတွင်သာ ခြိတ်ထားသော ပြိုင်ဆိုင် မှုမျိုးဖြစ်သည့်အတွက် စစ်မှန်သော စိတ် ချမ်းသာပျော်ရွှင်မှုကို မရနိုင်ဟု ခံယူ သည်။

ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂဗေဒက ညွှန်း သည်မှာ ဆန္ဒအပေါ်အခြေခံသော ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုမျိုး ဖြစ်သည်။ လူသားတစ် ရပ်လုံး အကျိုးစီးပွားနှင့်ယှဉ်သော ကောင်း ကျိုးချမ်းသာအစစ်အတွက် အားထုတ်လုံး ပန်းခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် အပြန်အလှန် အမှီသဟဲပြုမှုများနှင့် ရှောင်မရနိုင်သည့် ကမ္ဘာလုံးစီးပွားရေးခေတ် တွင် အပြန်ကျယ်သော ပူးပေါင်းဆောင် ရွက်မှုမျိုးသည်သာ သုခချမ်းသာအစစ်ကို ရလိမ့်မည်ဟု ခံယူပါသည်။

ရွေးချယ်မှု (CHOICE)

ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒပညာက ရွေး ချယ်မှုကို အထူးအလေးထားသည်။ စား သုံးသူများအတွက် ရွေးချယ်စရာ များစွာ ဖန်တီးပေးရန်နှင့် ထုတ်လုပ်သူများအတွက် အခွင့်အလမ်း အမြောက်အမြား ဖန်တီး ပေးရေးသည်ပင် ဘောဂဗေဒပညာ၏ ရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်သည်။

စားသုံးသူ သို့မဟုတ် ထုတ်လုပ်သူ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းစီ၏ ရွေးချယ်မှုများ အလိုက် ဝယ်လိုအား ရောင်းလိုအားတို့ ဖြစ်ပေါ်လာပြီး ၎င်းတို့နှစ်ခု (ဝယ်လိုအား နှင့် ရောင်းလိုအား)တို့၏ အဆက်အစပ် ပေါ်မှ စီးပွားရေးပုံစံများကို တည်ဆောက် ယူလေ့ရှိကြသည်။

ဗုဒ္ဓအလိုကျဘောဂဗေဒတွင်လည်း

ရွေးချယ်မှုမှာ အရေးကြီးသော အခြင်း အရာတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။ ဗုဒ္ဓဓမ္မ၏ အရေးအကြီးဆုံး အခြေခံအကောက်အယူ တစ်ခုဖြစ်သည့် ‘ကမ္မ’ ၏ အသည်းနှလုံး နေရာတွင် ရွေးချယ်မှုကို နေရာပေး၍ စဉ်း စားသည်။ ဘောဂဗေဒရွေးချယ်မှုမှာ စီး ပွားရေးမျက်နှာစာတွင်သာ ရိုက်ခတ်မှုရှိ သော်လည်း ကမ္မရှိ ရွေးချယ်မှုမှာ ထို့ ထက်များစွာ ကျယ်ပြန့်နက်ရှိုင်းသည်။ အားလုံးသိပြီးဖြစ်သည့်အတိုင်း ‘ကမ္မ’ ဆို သည်မှာ ‘အလုပ်’ (Action) ပင်ဖြစ်ရာ မည်သည့်အလုပ်ကို လုပ်မည်နည်းဆိုသော ရွေးချယ်မှုသည်ပင် ကမ္မ၏ အကျိုးဆက် များအတွက် ပထမဆုံးခြေလှမ်းဖြစ်တော့ သည်။ ပြောရလျှင် ရွေးချယ်မှု (Choice) သည်ပင် ကမ္မ (Action) ဟုဆိုနိုင်ပါလိမ့် မည်။

ကမ္မ၏ သက်ရောက်မှုမှာ ပြုလုပ် သူ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းကိုသာမက သူ နှင့် ဆက်စပ်နေသော လူမှုပတ်ဝန်းကျင် နှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်တို့ကိုပါ ပတ် သက်မှု ရှိနေသည်။ ဘာသာရေးရှုထောင့် မှဆိုလျှင် လောကီရေးရာသာမက လော ကုတ္တရာရေးအထိ ရိုက်ခတ်မှုရှိသည်။ သို့ နှင့်အမျှ ရွေးချယ်မှုကို စီးပွားရေးအကျိုး မြတ်တစ်ခုတည်းနှင့် စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ခြင်း မလုပ်ဘဲ ကျင့်ဝတ်ပိုင်းနှင့်ပါ ချိန်ညှိရသည် များ ရှိလာသည်။ လူတစ်ယောက်၏ ရွေး ချယ်မှုသည် ရွေးချယ်သူကိုယ်တိုင်ကို သာမက လူမှုပတ်ဝန်းကျင်နှင့် သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုလုံးကိုပါ ထိခိုက်စေ နိုင်သည်ဟု ယူဆသည်။ သို့အတွက် လူ တစ်ဦးချင်းအကျိုးသာမက လူမှုပတ်ဝန်း ကျင်အကျိုး၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အကျိုး တို့ကိုပါ ထည့်သွင်းတွက်ချက်ပြီးမှ ရွေး ချယ်မှုများကို ချဉ်းကပ်ဖို့ အကြံပြုပါ သည်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်)

ကျော်ဝင်း

စာညွှန်း-- Buddhist Economics

(ယခင်လမှအဆက်)



ဖေညွန့်ဝေ၏ ယနေ့လက်ရာ

ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်

၂၉ ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

ပန်းချီဖေညွန့်ဝေ... (၂)

“ပြထားတဲ့ ပန်းချီကားတွေက ဘယ်သူကားတွေလဲ”

“ကျွန်တော် မှတ်မိသလောက်တော့ ကိုပေါ်ဦးသက်၊ ဆရာကိုရွှေအောင်သိန်း၊ ဆရာဦးခင်မောင်(ဘဏ်)နဲ့ ဒေါက်တာ စန်းမြင့်တို့ရဲ့ ပန်းချီကားတွေပဲ။ အခန်းက ဆရာကိုရွှေအောင်သိန်းအခန်း...။ ကိုရွှေအောင်သိန်းကတော့ မနေဘူး။ ကိုပေါ်ဦးသက်ကတော့ အဲဒီအခန်းမှာပဲ နေတယ်။ ဒီပြခန်းက တော်တော်ကောင်းတယ်။ လေအေးစက်တွေ ဘာတွေလည်း တပ်ထားတယ်။ ဒီပြခန်းကို ဘယ်သူတွေ အမြဲလာလည်လေ့ရှိသလဲဆိုတော့ ဦးဘသန်းနဲ့ ဦးရဲထွန်း”

“သူတို့က ဘယ်သူတွေလဲ”

“ဦးဘသန်းက အငြိမ်းစားဗိုလ်မှူးကြီး...။ သူက နာမည်ကြီးပါ။ စာတွေ ဘာတွေလည်း ရေးတယ်။ ဓမ္မိကဘသန်းဆိုတာ...”

“ဪ”

ဤပုဂ္ဂိုလ်ကို ကျွန်တော် သိပါသည်။

“ဦးဘသန်းက ကိုပေါ်ဦးသက် ဗုဒ္ဓရဲ့ ၅၅၀ နိပါတ်တော်ပုံတွေ ရေးနေတဲ့ အချိန်တုန်းက ပြခန်းမှာ အမြဲလာထိုင်ကြည့်တယ်။ ဦးရဲထွန်းဆိုတာက ရှေ့နေ...။ သူ့ရုံးခန်းက ၃၆ လမ်းထဲမှာ ရှိတယ်။ ကိုပေါ်ဦးသက်တို့၊ ကိုရွှေအောင်သိန်းတို့နဲ့ သိပ်ခင်တယ်။ ဦးရဲထွန်းက ပန်းချီသိပ်ဝါသနာပါတယ်။ သူ့ရုံးခန်းကလည်း ပန်းချီဆရာတွေ ပန်းချီဆွဲတဲ့အခန်းပဲ။ ကျွန်တော်မှတ်မိသလောက်...ကိုပေါ်ဦးသက်တို့အပြင် သူ့အခန်းမှာ ဆရာဦးနန်းဝေတို့ ရှေ့သို့ လှကြည့်တို့လည်း ပန်းချီ လာဆွဲလေ့ရှိတယ်။ တစ်နေ့ ရှေ့နေဦးရဲထွန်းက ကိုရွှေအောင်သိန်းနဲ့ ကိုပေါ်ဦးသက်၊ ဒေါက်တာစန်းမြင့်နဲ့ ကျွန်တော်ကို ခေါ်ပြီး ပြောတယ်။ ပန်းဆိုးတန်းလမ်းနဲ့ ကုန်သည်လမ်းထောင့် အဆောက်အအုံက တိုက်ခန်း

တစ်ခန်းမှာ ကိုသူရတို့ ရှိတယ်။ အဲဒီအခန်းက သိပ်လည်းသိပ်ကျယ်တယ်။ ပန်းချီပြခန်းဖွင့်ကြရင် ကောင်းမယ်လို့ ပြောတယ်။ ကိုရွှေအောင်သိန်းနဲ့ ကိုပေါ်ဦးသက်တို့ကလည်း အဲဒီအခန်းကို သွားကြည့်တယ်။ အားလုံးကြိုက်တယ်”

“အဲဒီတော့...”

“ပန်းချီပြခန်းဖွင့်ဖို့ စီစဉ်ကြတာပေါ့။ ဒါ...လောကနတ်ပန်းချီပြခန်း ပေါ်လာပုံ သမိုင်းအစပဲ”

“အခန်းက ဘယ်သူ့အခန်းလဲ”

“ပြည်သူပိုင်သိမ်းထားတဲ့အခန်း...။ ရှေးက ဇေယျဝတီသကြားစက်ရုံရဲ့ ရုံးခန်းလို့ ပြောတယ်”

“ပြည်သူပိုင်သိမ်းထားတဲ့အခန်းကို ပြန်လျှောက်ပြီး ရထားတဲ့အခန်း ဖြစ်မှာပေါ့...”

“ဟုတ်လိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ဘာမှ အသေးစိတ်မသိဘူး။ ကျွန်တော်မှတ်မိတာကတော့ ဆရာဦးရဲထွန်းဆိုက တစ်ဆင့် ဒီအခန်းကို ရလိုက်ကြတာပဲ။ ဒီအခန်းကို ကျွန်တော်တို့ ပထမဆုံး သွားကြည့်ကြတဲ့အချိန်တုန်းက ရုံးစားပွဲတွေ ဘာတွေ အများကြီး... အခန်းက မသုံးပဲ ပစ်ထားတာကြာပြီဆိုတော့ ရှုပ်ပွနေတာပဲ”

“ဒါထက် ကျွန်တော်တစ်ခု ကြားဖြတ်မေးရဦးမယ်။ ကိုရွှေအောင်သိန်းနဲ့ ကိုပေါ်ဦးသက်က အဲဒီအချိန်တုန်းက တော်တော်အောင်မြင်နေကြပြီလား”

“အောင်မြင်နေကြပြီ။ ကျွန်တော်မှတ်မိသလောက် အဲဒီခေတ် စာနယ်ဇင်းတွေက ပန်းချီနဲ့ ပန်းချီဆရာတွေ အကြောင်းကို ဒီနေ့ခေတ်လောက် နေရာမပေးကြသေးဘူး။ ဒါကြောင့် ကိုရွှေအောင်သိန်းနဲ့ ကိုပေါ်ဦးသက်တို့က မြန်မာနိုင်ငံမှာ ပြည်သူ့အများသိတာထက်ကို သိရုံးအသိုင်းအဝိုင်းက ပိုပြီးသိတယ်”

“ဘာဖြစ်လို့လဲ”

“အခုအလှပန်းချီကို အဲဒီခေတ်က စိတ်ဝင်စားကြတာက သံရုံးနဲ့ သံရုံး

အသိုင်းအဝိုင်းက နိုင်ငံခြားသားတွေပဲ။ ဈေးကွက်ကလည်း သူတို့ပဲ...။ ပန်းချီပြပွဲတွေ ဘာတွေလုပ်ချင်ရင်လည်း နေရာပေးတာ သူတို့ပဲ။ ဆရာဦးခင်မောင်ရင်တို့... ကိုပေါ်ဦးသက်တို့...ကိုရွှေအောင်သိန်းတို့က အဲဒီခေတ်က သံရုံးနဲ့ သံရုံးပတ်ဝန်းကျင်က ပန်းချီချစ်တဲ့ နိုင်ငံခြားသားတွေရဲ့ အလွန်အားပေးတာကို ခံခဲ့ရတဲ့ မြန်မာပန်းချီဆရာတွေ...”

“ကဲ...စောစောက ပြောပြနေတဲ့ လောကနတ်ပန်းချီပြခန်း ပေါ်ပေါက်လာပုံကို ဆက်ပြောပြပါဦး။ ကိုဖေညွန့်ဝေ ပြောပြနေတဲ့အထဲမှာ လောကနတ်ပန်းချီပြခန်းကို မတည်ထောင်ကြခင်ကတည်းက ကိုရွှေအောင်သိန်းတို့က အိုးရီရင့် ပန်းချီပြခန်းဆိုတာကို ဖွင့်ထားပြီးသား...။ ခု...လောကနတ်ပြခန်းကို တည်ထောင်ကြတော့မယ်ဆိုတော့ အိုးရီရင့်ပြခန်းကို ဘယ်လိုဆက်ဖွင့်ကြမလဲ”

“မဖွင့်တော့ဘူး။ ကိုရွှေအောင်သိန်းက လောကနတ်မှာပဲ ပန်းချီကားတွေ အကုန်စုပြတော့မယ်။ အိုးရီရင့်ပြခန်းကို ပိတ်လိုက်တော့မယ်ဆိုပြီး...ပိတ်ပစ်လိုက်တော့တာပဲ...”

“ပန်းချီပြခန်းဖွင့်မယ့် အခန်းကို ဘယ်သူ့နာမည်နဲ့ လွှဲယူလဲ”

“ဦးရဲထွန်းနဲ့ ဦးဘသန်းတို့ နာမည်နဲ့ပဲပေါ့။ လွှဲယူတဲ့အခါမှာ ဘိုကလေးဈေးလမ်းက ဦးမောင်မောင်ဘရဲ့ရုံးက သွားလွှဲယူရတယ်”

“ပြခန်းကို ဘယ်လိုဆက်ဖွင့်လဲ”

“စနစ်တကျ ပဋိညာဉ်စာတမ်းတွေ ဘာတွေ ပြုစုပြီးတော့ကို ဖွင့်ခဲ့တာ”

“အကျိုးအမြတ်ကို ဘယ်လိုခံစားရမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားလဲ”

“အကျိုးအမြတ်ရဖို့ဆိုတာ မပါဘူး။ အခုပညာသည်တွေကို ချီးမြှင့်မြှောက်စားမယ်ဆိုပြီး ဖွင့်ခဲ့တဲ့ပြခန်း...။ တကယ်တော့ ဒီပြခန်းဟာ ဒီနေ့ အများသိနေသလို ပန်းချီကားတစ်ခုတည်း ရောင်းဖို့ဆိုပြီး ဖွင့်ခဲ့တဲ့

ပြခန်းမဟုတ်ဘူး။ ပန်းပုတွေကိုပါ တင်ပြီး ရောင်းဖို့ စီစဉ်ခဲ့တဲ့ပြခန်း။ ပန်းချီပညာရှင်ကိုရေး...ပန်းပုပညာရှင်ကိုရေး ချီးမြှင့်မြှောက်စားမယ်ဆိုပြီးတော့ ဖွင့်ခဲ့ကြတဲ့ ပြခန်းဆိုပါတော့။ ကျွန်တော့်ဆီမှာ လောကနတ်ပြခန်းရဲ့ ပဋိညာဉ်စာတမ်းပါလာတယ်။ ဒီပဋိညာဉ်ရဲ့နိဒါန်းမှာ ဖော်ပြထားတာကို ကျွန်တော် ဖတ်ပြမယ်...။

ဦးဘသန်းနှင့် ဦးရဲထွန်းတို့သည် အလှပညာကို မြတ်နိုးကြသည်ဖြစ်၍ မိမိတို့အဖို့ အကျိုးဆောင်ခြင်းမှရရှိသော စိတ်ချမ်းသာခြင်းအကျိုးမှတစ်ပါး အခြားမည်သည့်ပစ္စုပ္ပန်အနာဂတ်အကျိုးတို့ကိုမှ မမျှော်ကိုးကြပဲ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း လုပ်သားပြည်သူအပေါင်းက မြန်မာအလှပညာကို အားပေးချီးမြှောက်နေကြရာ၌ မိမိတို့လည်း တတ်အားသမျှ ပါဝင်ဆောင်ရွက်လိုသည့်အားလျော်စွာ မိမိတို့တရားဝင်ပိုင်ဆိုင်ကြသော ရန်ကုန်မြို့၊ ပန်းဆိုးတန်း၊ အမှတ်-၆၂၊ ပထမထပ်၊ အခန်း ၁၄-၁၅ ကို မိမိတို့လေးစား၍ ရိုင်းပင်းကူညီထိုက်သည်ဟု ယူဆသော ပန်းချီပန်းပုပညာရှင်များအတွက် (လောကနတ်အလှပညာဆိုင်ခန်း) The Lokanat Galleries ဟု ခေါ်တွင်စေရမည်ဖြစ်သော အစဉ်အလာရိုးရာဝါဒ ပန်းချီပန်းပု (Naturalism) နှင့် ဖော်ဒန်ဝါဒ (Modern Art) ပန်းချီပန်းပုနှစ်မျိုးစလုံးကို အားပေးချီးမြှောက်သော ပန်းချီပန်းပု အရောင်းခန်းအဖြစ်ဖြင့် မည်သူကမျှ မည်သူ့အပေါ် အမြတ်ထုတ်မှုမရှိစေရပဲ စီမံတည်ထောင်ပေးစေလိုသည်က တစ်ကြောင်း...။ ကဲ...ရင်းနေပြီ မဟုတ်လား”

“ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါဆိုရင် လောကနတ်ပြခန်းက တည်ထောင်စအချိန်က ဆိုင်နာမည်အပြည့်အစုံက ‘လောကနတ်အလှပညာဆိုင်ခန်း’ ဆိုပါတော့...”

“ဟုတ်ပါတယ်။ ဒီနေ့အထိလည်း တရားဝင်နာမည်က ဒီလိုပဲ ပေးထားတာပဲ။ ဆိုင်တံဆိပ်ကိုလည်း ဦးလှဝင်း သေသေချာချာသွားကြည့်။ လောကနတ်ရုပ်ကို နှစ်

မျိုးဆွဲထားတယ်။ ရိုးရိုးပုံ...နောက်... မော်ဒန်ပုံ...”

“လောကနတ်ပြခန်းကို စတင် တည်ထောင်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေအထဲမှာရော ပန်းပုဆရာပါလား”

“သိပ်ပါတာပေါ့။ ဖြစ်ပုံက ဒီလိုဗျာ။ စောစောက ပဋိညာဉ်စာတမ်းရဲ့နိဒါန်းမှာ ပါသလို ဦးဘသန်းနဲ့ ဦးရဲထွန်းက မူလ က အဆောက်အအုံအခန်းရဲ့ ပိုင်ရှင်နေရာ မှာ ရှိကြပေမယ့် လောကနတ်အလှပညာ ဆိုင်ခန်းကို တည်ထောင်ကြတဲ့အခါကြ တော့ အကျိုးဆောင်လူကြီးတွေ ဖြစ်ကုန် တယ်။ ကျွန်တော်တို့ အနုပညာသည်တွေ ကြတော့ လောကနတ်ရဲ့အဖွဲ့ဝင်...မင်ဘာ (Member)တွေ ဖြစ်ကုန်တယ်။ ဒီ Mem-berကို ပဋိညာဉ်စာတမ်းမှာတော့ ‘ဆိုင်ခန်း ဝင်’လို့ ဘာသာပြန်ပြီး ဖော်ပြထားတယ်”

“အကျိုးဆောင်လူကြီးတွေက ဦးဘ သန်းနဲ့ ဦးရဲထွန်း နှစ်ယောက်တည်းလား”

“မဟုတ်ဘူး။ လေးယောက်...။ ဦးဘသန်းက အကျိုးဆောင်လူကြီး(၁)...။ ဦးရဲထွန်းက...(၂)။ ဦးခင်စိန်က...(၃)။ ဦးစံဝင်းက အကျိုးဆောင်အဖွဲ့ဝင်...။ နောက်...ဆရာကိုပေါ်ဦးသက်က ဆိုင်ခန်း များပေါ့။ အဲဒီအကျိုးဆောင်လူကြီးအဖွဲ့နဲ့ ယှဉ်တွဲပြီး လောကနတ်ဆိုင်ခန်းအဖွဲ့ဝင် အနုပညာသည် အုပ်စုကို ဖွဲ့လိုက်တယ်။ အဲဒီအုပ်စုကို ဖွဲ့စာချိန်က အဖွဲ့ဝင် အနု ပညာသည်က အားလုံး ၉ ဦးပဲ ရှိတယ်။ နည်းနည်းလေး...”

“ဘယ်သူတွေလဲ...”

“ဆရာပန်းချီ ဦးလှရှိန်၊ ဆရာပန်းချီ ဦးစံဝင်း...။ ဆရာပန်းချီ ဦးအုန်းလွင်...။ ဆရာပန်းချီ ဦးခင်မောင်(မန္တလေး)...။ ဒါ လူကြီးပန်းချီဆရာကြီးတွေ အုပ်စုပေါ့”

“ဆရာပန်းချီ ဦးလှရှိန်ဆိုတာက အိုင်စီအက်စ် ဦးလှရှိန်ကို ပြောတာလား”

“ဟုတ်တယ်”

“လူငယ်အုပ်စုက...”

“ဆရာကိုပေါ်ဦးသက်...ကိုရွှေအောင်

သိန်း၊ ဒေါက်တာစန်းမြင့်...၊ ကျွန်တော်... နောက် ဦးဝင်းမြင့်...။ ဦးဝင်းမြင့်က ပန်းပု ဆရာ...”

“ပန်းပုဦးဝင်းမြင့်က ရိုးရာပန်းပု ပညာရှင်လား၊ မော်ဒန်ပန်းပုပညာရှင် လား”

“မော်ဒန်...မော်ဒန်မှ မော်ဒန်စစ်စစ်။ အဲဒီအချိန်က ရန်ကုန် မြန်မာပန်းပု လောကမှာ မြန်မာမော်ဒန်ပန်းပုဆရာက သိပ်ရှားသေးတယ်။ ကျွန်တော်ထင်တာ တော့ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဈေးကွက်မှာ ရောင်းနေတဲ့ မြန်မာမော်ဒန်ပန်းပုဆရာက ဒီပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်ပဲ ရှိဦးမယ်ထင်တယ်။ လက်ရာလည်း တော်တော်လေးကောင်း တယ်။ သူ့ရဲ့ပန်းပုဟန်တွေက ကျွန်တော့် မျက်စိမှာတော့ ကမ္ဘာကျော်ပညာရှင်ကြီး တွေဖြစ်တဲ့ ဟင်နရီမိုးတို့ ဘရန်ကူးတို့ ဟန်မျိုးပဲ...သူတို့ဩဇာ လွှမ်းမိုးနေသလိုပဲ”

“လောကနတ်ပြခန်းမှာ ပန်းပုပုံပြ ဖို့နေရာရော သီးခြားသတ်မှတ်ထားပေး လား”

“သတ်မှတ်ထားတာပေါ့။ ပန်းပုပြဖို့ ဆိုပြီး စင်တစ်ခုကို သီးခြားလုပ်ထားပေး တယ်”

“ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ပဋိညာဉ်စာတမ်းရဲ့ နိဒါန်းမှာ ဦးဘသန်းနဲ့ ဦးရဲထွန်းတို့က မည်သူကမျှ မည်သူအပေါ် အမြတ်ထုတ်မှု မရှိစေရဆိုတဲ့အချက် ပါနေတယ်မဟုတ် လား”

“ဟုတ်တယ်”

“အဲဒီတော့...အဲဒီခေတ် လောကနတ် ပြခန်းမှာ ခင်ဗျားတို့ ပန်းချီကားတွေ ရောင်း ရတဲ့အခါ ကော်မရှင်ပေးရသေးလား”

“ပေးရတယ်။ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးရ တယ်။ အဲဒီ ပေးရတာ ဘယ်သူ့အကျိုး အမြတ်အတွက်မှ မဟုတ်ဘူး။ ပြခန်းရဲ့ လည်ပတ်မှုအတွက် ကုန်ကျစရိတ်တွေကို ကာမိအောင်လို့...”

“ဪ...”

“နောက်...ဒီပြခန်းကို စဖွင့်စမှာ

ပန်းချီပြခန်းနှင့်တူအောင် ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ရတဲ့အတွက် ကုန်ကျစရိတ်တွေ ရှိတယ်။ ဒီကုန်ကျစရိတ်တွေ ကာမိဖို့ အတွက် လောကနတ်ပြခန်းအဖွဲ့ဝင် အနု ပညာရှင်အကုန်လုံးက အဖွဲ့ဝင်ကြေးအဖြစ် တစ်ယောက် ကျပ်ငွေငါးရာသွင်းရတယ်”

“သိပ်ထူးဆန်းနေပါလား။ ပန်းချီ ဆရာက ပြန်ပြီး ဝင်ကြေးပေးနေရတယ် ဆိုတော့...”

“မထူးဆန်းနဲ့လေ...။ လောကနတ် က ဒီနေ့ ဦးလှဝင်းတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ပန်းချီ ပြခန်းကြီးတွေနဲ့ လုံးဝမတူဘူး။ အဖွဲ့ဝင် ပန်းချီဆရာတွေ စုပေါင်းပြီး ပိုင်တယ်။ ပန်းချီဆရာတွေရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ပြခန်းသဘော မျိုးအဖြစ် တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ ပြခန်း။ ကိုယ့်အကျိုးအမြတ်ရဖို့အတွက် ကိုယ့်အရင်းစိုက်ခဲ့ကြရတာပေါ့။ မူလ တည်ထောင်ခဲ့ကြသူတွေဖြစ်တဲ့ ဦးဘသန်း တို့...ဦးရဲထွန်းတို့က သူတို့ကိုယ်ပိုင် အကျိုး အမြတ်အတွက် တစ်ပြားမှ ယူခဲ့ကြတဲ့ လူတွေမှ မဟုတ်ဘဲ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေက အနုပညာကို အလွန်မြတ်နိုးပြီး...အလွန် သဘောထားကြီးခဲ့ ကြတဲ့ လူ တွေ ပါ။ ဥပမာတစ်ခု ကျွန်တော်ပြောပြမယ်။ အဖွဲ့ ဝင်ကြေးဆိုတဲ့ ကျပ်ငွေငါးရာဆိုတာက အဲဒီခေတ်အချိန်က အလွန်များတဲ့ငွေ...။ ကျွန်တော်...ကိုပေါ်ဦးသက်...ကိုဝင်းမြင့်... နောက်တစ်ယောက် ရှိသေးတယ်။ ဘယ် သူလည်းဆိုတာ ကျွန်တော်မမှတ်မိတော့ ဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ၄ ယောက်က ဒီပြခန်း အဖွဲ့ဝင်... ဝင်ကြေးဆိုတဲ့ ငွေငါးရာကို ပေးနိုင်တဲ့အခြေအနေ မရှိကြဘူး။ မပေး နိုင်ဘူး။ ဆရာဦးရဲထွန်းက ကျွန်တော်တို့ ပေးရမယ့် ဝင်ကြေးငွေနှစ်ထောင်ကို သူ စိုက်ဆောင်ပေးတယ်။ ပန်းချီကားရောင်း ပြီးမှ ရောင်းရငွေထဲက သူ့ကို ပြန်ပေးခိုင်း တယ်။ အလွန်သဘောကောင်းတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်...။ ကျွန်တော်ဆိုရင် အဲဒီတုန်းက ဆရာဦးရဲထွန်း စိုက်ပေးခဲ့တဲ့ ငွေငါးရာကို ပန်းချီကား ၄ ကားလောက်ရောင်းပြီးမှ ပြန်ပေးနိုင်တယ်”

“လောကနတ်ပန်းချီပြခန်းမှာ အဲဒီ အချိန်က အဖွဲ့ဝင်မဟုတ်တဲ့ ပန်းချီဆရာ တွေရဲ့ ပန်းချီကားတွေရော တင်ခွင့်ပေးလား”

“မပေးဘူး။ အဖွဲ့ဝင် ၉ ဦးရဲ့ ကား တွေပဲ တင်ခွင့်ပေးတယ်”

“ရောင်းရလား”

“အထိုက်အလျောက်တော့ ရောင်းရ ပါတယ်။ ရန်ကုန်တစ်မြို့လုံးမှာ ပန်းချီ ပြခန်းဆိုလို့ ဒီပန်းချီပြခန်းပဲ ရှိတယ် မဟုတ်လား။ ဒါပေမဲ့ ပြဿနာကဗျာ အဲဒီခေတ်အချိန်အခါက အနုအလှပန်းချီ ဈေးကွက်က ဒီနေ့ခေတ်လို မြန်မာပရိ သတ်ကို လုံးဝအားထားလို့ရတဲ့ ခေတ်မှ မဟုတ်ဘဲ။ နောက်...စောစောက ကျွန်တော် ပြောသလို စာနယ်ဇင်းတွေမှာကိုပဲ အနုအလှ ပန်းချီအကြောင်းကို တန်ဖိုးထားပြီး သိပ် ရေးကြသေးတာ မဟုတ်ဘူး”

“လောကနတ်ပြခန်းရဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေ က မူလက အနုပညာရှင် ၉ ဦးနဲ့ စခဲ့ကြပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ဘာကြောင့် အဖွဲ့ဝင်သစ် တွေကို တိုးချဲ့ပြီး လက်ခံတာလဲ”

“အဓိကအကြောင်းကတော့ အချက် နှစ်ရပ်ကြောင့်ပါ။ ပထမအချက်က ပြခန်း ဆက်ပြီး ရပ်တည်နိုင်ဖို့အတွက်ပါ။ လူ ၉ ဦးကရတဲ့ ကော်မရှင်ဝင်ငွေနဲ့ ပြခန်း ဆက်ရပ်တည်နိုင်ဖို့က ခက်နေတယ်။ အဖွဲ့ဝင်တိုးချဲ့လိုက်တော့ ဝင်ငွေတိုးလာပြီး ပြခန်းရဲ့စီးပွားရေးအခြေအနေက ပိုတောင့် သွားနိုင်တာပေါ့။ ဒုတိယအချက်ကတော့ အခြားပန်းချီဆရာတွေကလည်း ကျွန်တော် တို့ လောကနတ်ပြခန်းမှာ သူတို့ပန်းချီ ကားတွေကို ပြချင်တယ်။ အဖွဲ့ဝင်သစ် အဖြစ် လက်ခံဖို့ တောင်းဆိုနေကြတယ်။ ဒါကြောင့် တိုးချဲ့ပြီး လက်ခံခဲ့တာပါ”

“ခင်ဗျားတို့ ပြခန်း စတင်တည် ထောင်တဲ့အချိန်က ကျွန်တော် ပြန်ကြား ရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ အထူးအရာရှိ ဖြစ်နေ တယ်။ ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကို ခင်ဗျားတို့ ပြခန်းသားက အမြဲဖြတ်ပြီး လျှောက်သွား နေရတယ်။ လောကနတ်က တည်ထောင်

စမှာ သိပ်အရှိန်ကောင်းပြီး နောက်ပိုင်းမှာ တဖြည်းဖြည်း ပြန်ကျသွားသလိုပဲ”

“မှန်တယ်။ ခုလိုဖြစ်သွားရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေ အများကြီး ရှိတယ်။ ပထမဆုံး အရှိန်ကျသွားရတဲ့အကြောင်း ရပ်က ဒီပြခန်းကြီးကို ပထမဆုံး တက်တက် ကြွကြွနဲ့ တည်ထောင်ခဲ့ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး တွေက တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် ရှေ့ ဆင့်နောက်ဆင့် သေဆုံးကုန်တယ်။ ပထမ ဆုံး ဦးဘသန်း...။ နောက် ကိုပေါ်ဦးသက် ...နောက် ဘဏ် ဦးခင်မောင်...နောက်... ကိုရွှေအောင်သိန်း...။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေ ကွယ် လွန်သွားကြတာဟာ ပြခန်းရဲ့ အင်အားကို အများကြီး ကျသွားစေပါတယ်”

“ဒါပေမဲ့...လောကနတ်ဆိုတာက ဒီနေ့အထိ ပန်းချီဆရာတွေ လောကမှာ တော့ အလွန်ဩဇာရှိနေတဲ့ ပြခန်းပါ”

“မှန်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကျွန် တော်တို့ အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်နေကြတဲ့ ပန်းချီဆရာ တွေအတွက်ကတော့ အမြဲတမ်း မိခင်ပြ ခန်းလို့ သဘောထားနေကြတဲ့ ပြခန်းပါ။ သံယောဇဉ်လည်း အလွန်ကြီးကြပါတယ်”

“နေပါဦး ကိုဖေညွန့်ဝေ...။ လောက နတ်ပြခန်းကို စဖွင့်ခဲ့တဲ့ခုနှစ်က ၁၉၇၁ ခုနှစ် မဟုတ်လား”

“ဟုတ်ပါတယ်”

“ခင်ဗျား မွေးတဲ့ခုနှစ်က ၁၉၅၂ ခုနှစ်...”

“ဟုတ်ပါတယ်”

“ဒါဖြင့်ရင် လောကနတ်ပြခန်းကြီး ရဲ့အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်တဲ့အချိန်က ခင်ဗျားအသက် က ၁၉ နှစ်ပဲ ရှိသေးတာပေါ့”

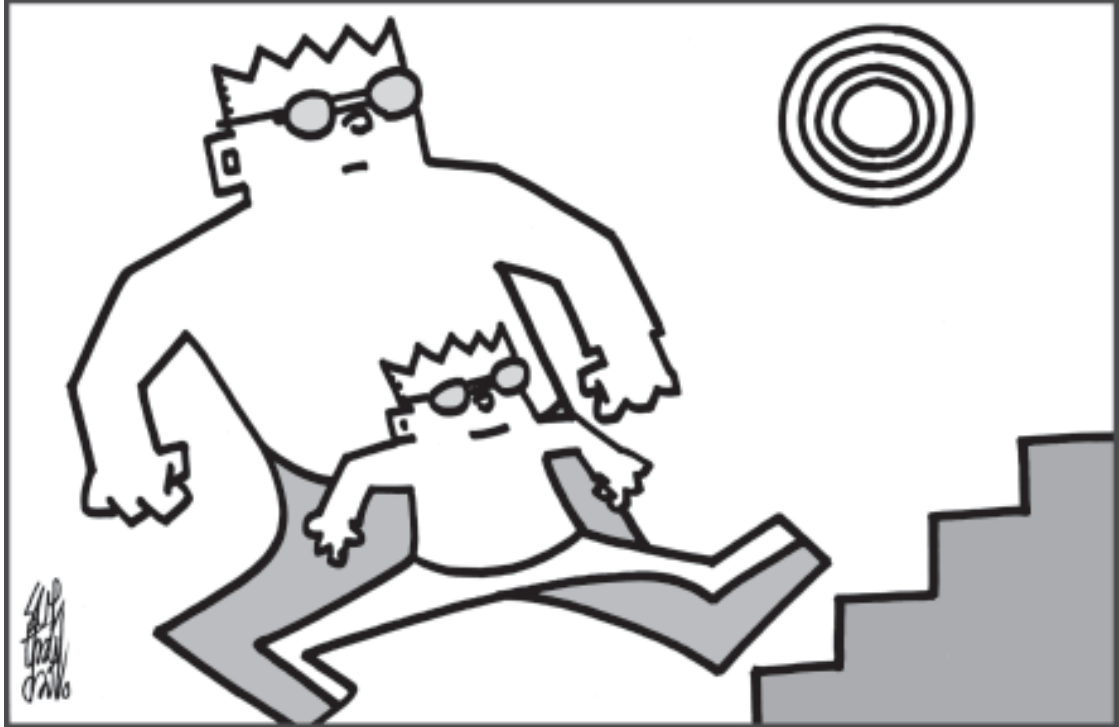
“ဟုတ်ပါတယ်။ အဲဒီလို အသက် ငယ်ပြီး အတွေ့အကြုံဝါအနေနဲ့လည်း သိပ်နုနေတဲ့အတွက် ဆရာဦးဘသန်းက ကျွန်တော့်ကို ပြခန်းအဖွဲ့ဝင်အနေနဲ့ လုံးဝလက်မခံချင်ဘူး။ အဖွဲ့ဝင်အနုပညာ သည် ၉ ယောက်မှာ ၈ ယောက်က လူကြီး တွေ...တစ်တိုင်းပြည်လုံးသိအောင် အောင် မြင်နေကြတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ...။ ဒီကောင့်ကို

လက်ခံလိုက်ရင် ဖေညွန့်ဝေနဲ့ အိုင်စီ အက်(စ်) ဦးလှရှိန်ကို တစ်တန်းတည်း ထား လိုက်သလို မဖြစ်သွားဘူးလားဆိုပြီး ကန့် ကွက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကာယကံရှင် အခြား အနုပညာရှင် ရှစ်ယောက်က အလွန်သဘော ထားကြီးပြီး ကျွန်တော့်ကို ဘာမှ အရေး လုပ်ပြီး မကန့်ကွက်ကြတဲ့အတွက် ကျွန် တော် နောက်ဆုံး လောကနတ်ပြခန်းရဲ့ မူလပညာရှင် ကိုးယောက်အဖွဲ့မှာ ပါသွား တယ်။ ဒီလိုပါခွင့်ရလိုက်တဲ့အတွက် ကျွန် တော့်အတွက် ဘာအကျိုးအမြတ်ရသလဲ ဆိုတော့ အနုအလှပန်းချီတွေကို ဆက် တိုက်ရေးဖြစ်တယ်။ ဝါသနာလည်း ပိုပါ လာတယ်။ အောင်မြင်မှုလည်း မြန်မြန် ရသင့်တာထက် ပိုရပါတယ်။ ကျွန်တော် ပြန်စဉ်းစားကြည့်တယ်။ လောကနတ်ပြခန်း ရဲ့ မူလတည်ထောင်ခဲ့သူ ပညာရှင်ကိုးဦး မှာ ဒီနေ့ ခုနှစ်ဦး ဆုံးသွားပါပြီ။ ပန်းချီ ဒေါက်တာစန်းမြင့်နဲ့ ကျွန်တော်ပဲ ကျန် တော့တယ်။ ဒေါက်တာစန်းမြင့်လည်း ဒီနေ့ မြန်မာပြည်မှာ မရှိတော့ဘူး။ အင်္ဂလန်မှာ နေတာ။ ကျွန်တော်တစ်ယောက်ပဲ ကျန် တော့တယ်”

“ဟုတ်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ဒီပြခန်းအကြောင်းကို ကျွန်တော် ခင်ဗျား ကို အသေးစိတ်မေးကြည့်နေတာပါ။ ဒီနေ့ ရန်ကုန်မြို့မှာ ပန်းချီပြခန်းတွေ အများကြီး ရှိနေပြီ။ ပေါ်နေပြီ။ ဒါပေမဲ့ လောကနတ် ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အစဉ်အလာနဲ့ ဂုဏ်တွေကို ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ အလွန်ခက်ပါတယ်။ လောက နတ်ပြခန်းဟာ ဒီနေ့ ခေတ်ပြိုင်မြန်မာ့ ပန်းချီလောကမှာ အလွန်ထူးခြားတဲ့ ပြခန်း ပါ။ ဒီနေ့ သက်တမ်း ၃၀ ကျော်နေပြီ။ ခေတ်သစ် မြန်မာ့ပန်းချီသမိုင်းမှာ ထူးခြား တဲ့ မှတ်တိုင်တစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်သင့် ပါတယ်”

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်)
ဦးလှဝင်း(လေသူရတစ်ဦး)

(ယခင်လမှ အဆက်)



စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း

(၂၄)

လူထုစိန်ဝင်း

Borrow a Passage To Attack Guo

အငှားလမ်းနဲ့ ရှေ့ကိုတက်တဲ့ဗျူဟာ

နေ့ဦးနဲ့ ဆောင်းဦးကာလခေတ်က ယွှီနဲ့ ကော့ဆိုတဲ့ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံလေး နှစ်ခု ရှိတယ်။ နိုင်ငံနှစ်ခုလုံးနဲ့ နယ်

နိမိတ်ချင်း ထိစပ်နေတဲ့ အင်အားကြီး ကျင်းနိုင်ငံက နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်လိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ကြီးမားတယ်။ ကျင်းပညာရှိ 'စွင့်စီး'က သေနင်္ဂဗျူဟာအတတ်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာသူ ဖြစ်တယ်။

'စွင့်စီး'ရဲ့ အကြံအစည်အရ ကျင်းနိုင်ငံဘုရင် 'ကျင်းစန်းကုန်း'က ယွှီနိုင်ငံ

ငယ်ရဲ့ဘုရင်ကို ဖိတ်ကြားပြီး ညစာစားပွဲကြီးနဲ့ တည်ခင်းဧည့်ခံတယ်။ အဖိုးထိုက်တန်တဲ့ ပဏ္ဏာတော်များလည်း ပေးခဲ့တယ်။ ပဏ္ဏာတော်တွေထဲမှာ မြင်းကောင်းမြင်းလှတစ်စီး၊ အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ ကျောက်စိမ်းတုံးကြီးနဲ့ အင်မတန် ချောမောလှပတဲ့ မိန်းမငယ်တစ်ယောက်တို့လည်း ပါတယ်။

ယွှီဘုရင်ရဲ့ အတိုင်ပင်ခံအမတ်ကြီး 'ကုန်းစီကျီး'က ပဏ္ဏာတော်များကို လက်မခံဖို့ အကြံပြုခဲ့တယ်။ သူက ယွှီနဲ့ ကော့နိုင်ငံနှစ်ခုဟာ 'နှုတ်ခမ်းနဲ့ သွားပမာ' ဖြစ်တဲ့အကြောင်း၊ နှုတ်ခမ်းမရှိရင် သွားလည်း အကာအကွယ်မဲ့ပြီး အအေးမိသွားနိုင်ကြောင်း ထောက်ပြတယ်။ နှုတ်ခမ်းနဲ့တူတဲ့ ကော့နိုင်ငံကို သိမ်းပိုက်ပြီးရင် ယွှီနိုင်ငံလည်း မလွဲမသွေ သိမ်းပိုက်ခံရမှာဖြစ်ကြောင်း သတိပေး ပြောကြားခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ယွှီဘုရင်က အမတ်ကြီးရဲ့ အကြံပြုချက်ကို လျစ်လျူရှုပြီး ကျင်းနိုင်ငံရဲ့အလိုကို လိုက်လျောခဲ့တယ်။

ကျင်းနိုင်ငံက ယွီနိုင်ငံကတစ်ဆင့် ကော့နိုင်ငံကို အလစ်ဝင်ရောက် တိုက်ခိုက် သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီက အပြန်ခရီး မှာတော့ ယွီနိုင်ငံကိုပါ တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက် လိုက်တော့တယ်။

သုံးသပ်ချက်နဲ့ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်ချက်

ရန်သူနဲ့ မိမိအကြားမှာ ရှိနေတဲ့ နိုင်ငံငယ်လေးများကို အန္တရာယ်ကြုံတွေ့ ရတဲ့အခါတိုင်း အားတက်သရော အကူ အညီပေးသင့်တယ်။ အထူးသဖြင့် မိမိရဲ့ အကူအညီဟာ တိုက်ပွဲကို အဆုံးအဖြတ် ပြုနိုင်တဲ့အခြေအနေမျိုးဖြစ်ရင် နှောင့်နှေး တုံ့ဆိုင်းမနေဘဲ အကူအညီပေးသင့်တယ်။ လိုအပ်နေချိန်မှာ ကူညီခြင်းကြောင့် နိုင်ငံ ငယ်လေးက မိမိကို ကျေးဇူးတင်နေလိမ့် မယ်။ နိုင်ငံငယ်လေးကို မိမိရန်သူက သိမ်းပိုက်သွားနိုင်ခဲ့ရင် မိမိအတွက်လည်း အန္တရာယ်ကျရောက်လာဖို့ ပိုပြီးနီးစပ်သွား မှာ ဖြစ်တယ်။

အန္တရာယ်ကြုံတွေ့နေတဲ့ နိုင်ငံငယ် လေးကို အကူအညီပေးခြင်းကြောင့် မိမိရဲ့ ဩဇာ ကောင်းစွာ လွှမ်းမိုးသွားနိုင်တယ်။ နိုင်ငံငယ်လေးကို လက်အောက်ခံနိုင်ငံ အဖြစ် သိမ်းသွင်းထားသလို ဖြစ်စေတယ်။

ကိုယ့်ထက် အင်အားကြီးမားတဲ့ နိုင်ငံကြီးကို ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ နိုင်ငံငယ် လေးများဟာ အချင်းချင်း ရန်ပြုတိုက်ခိုက် မနေသင့်ကြဘူး။ ဒီလို တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ မိမိတို့ရဲ့ ပြိုကွဲခြင်းကိုသာ ဦးတည်စေမှာ ဖြစ်တယ်။

ရန်သူနဲ့ မိမိအကြားမှာရှိနေတဲ့ နိုင်ငံငယ်လေးများကို အန္တရာယ်ကြုံတွေ့ ရတဲ့အခါတိုင်း အားတက်သရော အကူအညီပေးသင့်တယ်။ အထူး သဖြင့် မိမိရဲ့ အကူအညီဟာ တိုက်ပွဲကို အဆုံးအဖြတ်ပြုနိုင်တဲ့အခြေ အနေမျိုးဖြစ်ရင် နှောင့်နှေးတုံ့ဆိုင်းမနေဘဲ အကူအညီပေးသင့်တယ်။ လိုအပ်နေချိန်မှာ ကူညီခြင်းကြောင့် နိုင်ငံငယ်လေးက မိမိကို ကျေးဇူး တင်နေလိမ့်မယ်။

အငှားတံဆိပ်နဲ့ ရောင်းချခြင်း

ဒီသေနင်ဗျူဟာကို ကောင်းကောင်း အသုံးချခဲ့တဲ့အတွက် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့တဲ့ သာကကောင်းအဖြစ် ဂျပန်နိုင်ငံကို ထောက်ပြလိုတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးဆုံးသွားတော့ ဂျပန်ဟာ ပြာပုံဘဝနဲ့ ကျန်ခဲ့တယ်။ အမေရိကန်တို့ရဲ့ ကူညီ ထောက်ပံ့မှုနဲ့ စီးပွားရေးပြန်လည်ထူထောင် တော့ ဂျပန်ထုတ်ကုန်များကို လူတွေက အထင်မကြီးကြဘူး။ ဂျပန်ဟာ ဈေးပေါ ပေါနဲ့ ခပ်ညံ့ညံ့ပစ္စည်းများသာ ထုတ်တယ် လို့ အထင်ရောက်ခဲ့ကြတယ်။

ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်တွေက နိုင်ငံခြား လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေနဲ့ ပူးပေါင်း၊ နာမည် ရပြီးသား နိုင်ငံခြားပစ္စည်းတွေကို လိုင်စင် ခံထုတ်လုပ်ပြီး နိုင်ငံခြားနာမည်နဲ့ ရောင်း ချခဲ့တယ်။ ဒီနည်းနဲ့ အနောက်နိုင်ငံက နည်းပညာနဲ့ ဈေးရောင်းခြင်းအတတ်ကို ဂျပန်တို့ ရရှိသွားခဲ့တယ်။

၁၉၅၀ နဲ့ ၁၉၆၀ ခုနှစ်များအတွင်း မှာတော့ ဂျပန်တို့က သူတို့ ကိုယ်ပိုင်အမှတ် တံဆိပ်များကို အနောက်ဈေးကွက်ကို တင်ပို့ရောင်းချနိုင်စွမ်း ရှိလာခဲ့တယ်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များအတွင်းရောက်တော့ ဂျပန်ပစ္စည်းများဟာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကြီး ကိုတောင် လွှမ်းမိုးနိုင်တဲ့အဆင့်ထိ ရောက် ရှိလာခဲ့တယ်။

ဂျပန် ဒီလိုအောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ခြင်းဟာ ဗျူဟာ ၂၄ အတိုင်း ကျင့်သုံးခဲ့လို့ ဖြစ် တယ်။ တစ်ဖက်မှာလည်း ဒီဗျူဟာကို အမေရိကန်တို့ကပါ ကောင်းကောင်းကြီး

အသုံးချခဲ့တာ တွေ့နိုင်တယ်။ စစ်ရှုံးပြီး ပြာပုံဘဝရောက်သွားတဲ့ ဂျပန်ကို အမေရိ ကန်တို့က 'မာရှယ်စီမံကိန်း'အရ အကူ အညီတွေ ပံ့အော့ပြီး ပေးခဲ့တယ်။ အဲဒီ ကူညီမှုကြောင့် ဂျပန်ဟာ ဒီနေ့အထိ အမေရိကန်ရဲ့ ခိုင်မြဲတဲ့ မဟာမိတ်အဖြစ် ရပ်တည်နေခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။

ဂျပန်ရဲ့လမ်းစဉ်ကို ကိုရီးယားတို့က လည်း လိုက်နာကျင့်ကြံခဲ့တယ်။ ဂျပန်ရဲ့ ပုံစံအတိုင်း ပုံတူကူးဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့တာ ကြောင့် ဂျပန်တို့ အနှစ် ၅၀ လောက် လုပ် ခဲ့ရတာကို နောက်လူ ကိုရီးယားတို့က နှစ် ၃၀ လောက်နဲ့ Hyundai, Goldstar, Samsung, Ssangyongဆိုတဲ့ ကော်ပိုရေး ရှင်းကြီးဖြစ်အောင် ထူထောင်နိုင်ခဲ့တယ်။

သူများရဲ့ 'အား'ကို ငှားပြီး ကိုယ့် အင်အားကြီးမားလာအောင်လုပ်တဲ့ ဗျူဟာ အတိုင်း ကျင့်သုံးနိုင်ခဲ့လို့ လက်လီဈေး သည်လေးဘဝက နိုင်ငံတကာ ကော်ပိုရေး ရှင်းကြီးအဖြစ် ရောက်ရှိသွားတဲ့ စင်ကာပူ ကုမ္ပဏီလေးတစ်ခုကို နောက်ထပ် သာဓက ကောင်းအနေနဲ့ ထုတ်ပြချင်တယ်။ 'The Hour Glass'ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီလေးဟာ နာရီ တွေ လက်လီရောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီလေးတစ်ခု ဖြစ်တယ်။ စင်ကာပူ စတော့ဒိုင်ကြီးမှာ ဈေးကွက်တင်ထားနိုင်ခဲ့တယ်။ ဆိုင်ခွဲတွေ တော်တော်များများ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်လီဈေးသည်က လက်လီဈေးသည် မျှသာ ဖြစ်တယ်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကြီးထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နိုင်တဲ့အဆင့်မျိုး မရှိ ဘူး။ ဒီတော့ Hour Glass က ဘာလုပ် သလဲဆိုတော့ နာမည်ငှားနဲ့လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။

၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ သူက နာမည်ကြီး နာရီထုတ်လုပ်တဲ့ Daniel Roth ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၅၁ ရာခိုင်နှုန်းကို စင်ကာပူ ဒေါ်လာ ၂.၆ သန်းနဲ့ ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ အဲဒီနောက် Gera Genta ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်းကို စင်ကာပူဒေါ်လာ ၁၁.၆ သန်းနဲ့ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ ဝယ်လိုက်

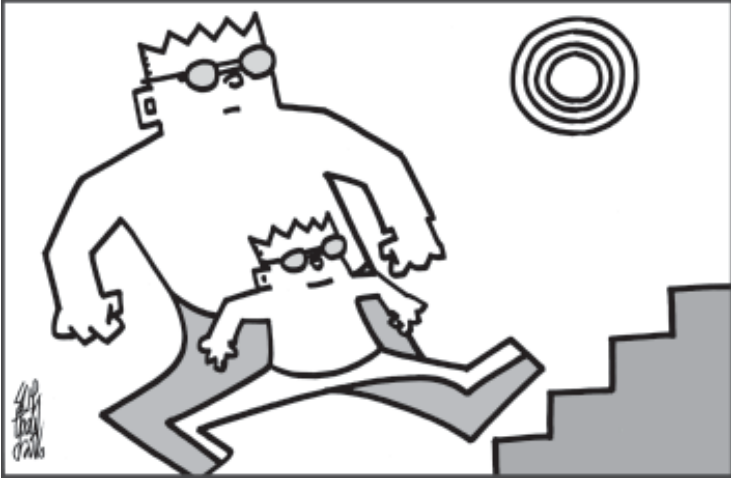
တယ်။ Gentaနဲ့အတူ မွန်တီကာလိုမှာရှိတဲ့ ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းကြီးပါ ပါလာလေတော့ စင်ကာပူနာရီ လက်လီရောင်းသမားဟာ နာရီထုတ်လုပ်တဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာ အပြင် ဈေးရောင်းတဲ့အတတ်ပညာပါ ကောင်းစွာ ရရှိလိုက်တယ်။

စင်ကာပူကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်ရပ်ဟာ သူတစ်ဦးတည်းအတွက်သာ အကျိုးရှိစေ တာ မဟုတ်ဘူး။ ဆွစ်ဇာလန်ကုမ္ပဏီများပါ အကျိုးရှိစေခဲ့တဲ့ Win-Win ဆောင်ရွက် ချက်ဖြစ်တယ်။ စင်ကာပူကုမ္ပဏီက ငွေ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီဆိုတဲ့ နာမည်သိကွာ မရှိဘူး။ ဒါကြောင့် သူက နာမည်သိကွာကို ဝယ်ယူချင်နေတယ်။ ဆွစ်ကုမ္ပဏီများများက ကမ္ဘာကျော် နာရီ ကောင်းများ ထုတ်လုပ်သူဆိုတဲ့ နာမည် သိကွာ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ နိုင်လောက်တဲ့ အရင်းအနှီး မရှိဘူး။ လိုအပ်ချက်ရှိနေသူနှစ်ဦး အကျိုးတူ ပူး ပေါင်းဆောင်ရွက်ကြတဲ့အတွက် နှစ်ဦးနှစ် ဖက်စလုံး အကျိုးရှိသွားစေခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလုပ်ဆောင်ချက်မျိုးကို Win-Win ဆောင်ရွက်ချက်လို့ သတ်မှတ်ကြ တယ်။

Diversifying Through Acquisitions လိုင်းခွဲများ ဝယ်ယူပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်း ဗျူဟာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေးအတွက် 'အငှားလမ်းနဲ့ ရှေ့ကိုတက်တဲ့ဗျူဟာ'ကို ကောင်းစွာကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ သာဓကတစ်ရပ် အဖြစ် Acquisitionsလို့ ခေါ်ကြတဲ့ ရှိပြီး ကုမ္ပဏီများကို ဝယ်ယူပြီး လုပ်ငန်းချဲ့ထွင် ကြတဲ့လုပ်ရပ်ကို ထောက်ပြချင်ပါတယ်။

IPCဆိုတာ စင်ကာပူက ကွန်ပျူ တာကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်တယ်။ ပြည်တွင်းမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေက ကြီးမားလွန်းတော့ လုပ်ငန်းတစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ကျဆင်းလာ



ခဲ့တယ်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာတော့ တော်တော် အခြေအနေဆိုးလာခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းပြောင်းဖို့ စိတ်ကူးလာရတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာတော့ ဂျာမန်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်တဲ့ Hagenukကို ရန်ငွေအခွင့်အရေး ပေါ်လာတယ်။ ဂျာမန်ကုမ္ပဏီရဲ့ ရှယ်ယာ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို စင်ကာပူဒေါ်လာ ၆၇.၅ သန်းနဲ့ ဝယ်ယူခဲ့တယ်။ မကြာမီ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းတက်ဖို့လည်း ကြံရွယ်ထား တယ်။

ဂျာမန်ကုမ္ပဏီက ဝါယာလက် တယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ ဖြစ်တယ်။ IPC အတွက် စီးပွားရေးလိုင်းသစ်တစ်ခု စတင်ဖို့ အခွင့်ကောင်းဖြစ်တယ်။ ဂျာမန် ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်တွေကိုပါ ရခဲ့တဲ့ အတွက် မကြာမီအတွင်း အောင်မြင်မှုရဖို့ မျှော်လင့်ထားတယ်။ လောလောဆယ် အားဖြင့် ဂျာမန်ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်တစ်ခု ဖြစ်တဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်ပြီး ဝါယာလက်နည်းပညာ လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ဖို့ သဘောတူချက် ရထားပြီး ဖြစ်တယ်။

Keppel ကုမ္ပဏီဟာ မူလက သင်္ဘောကျင်းလုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ဖြစ်တယ်။ နောက်တော့ ငွေကြေး နဲ့ အာမခံဈေးကွက်က ကုမ္ပဏီတွေကို

ဝယ်ယူပြီး လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်သွားခဲ့တယ်။ Sembawang ကုမ္ပဏီကြီးလည်း အလား တူ သင်္ဘောကျင်းလုပ်ငန်းကနေ တယ်လီ ဖုန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့ နိုင်ခဲ့တယ်။

၁၉၉၀ ခုနှစ် နှောင်းပိုင်းကာလတစ် လျှောက်လုံး ကမ္ဘာ့ပြိုင်ဘက်နိုင်ငံတွေချင်း ယှဉ်ပြိုင်ပြီး စွမ်းအားတွေ ဆုံးရှုံးခံမယ့် အစား အတူပူးပေါင်းပြီး စွမ်းအားနှစ်ဆ တိုးစေတဲ့ Mergerစနစ်ကို ကျင့်သုံးလာ ကြတာ များပြားလာခဲ့တယ်။ ဂျပန်ကား ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ အမေရိကန်ကားကုမ္ပဏီ တွေ ပူးပေါင်းပြီး မော်တော်ကားထုတ် လုပ်လာမှုတွေ တိုးပွားလာခဲ့တယ်။ အချင်း ချင်းယှဉ်ပြိုင်ပြီး ဈေးကွက်လုနေကြတာ ထက် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်တာက နှစ်ဦး စလုံးအတွက် ပိုပြီး အကျိုးရှိစေကြောင်း သဘောပေါက်လာခဲ့ကြတယ်။

Acquisition တို့ Merger တို့ဆို တာဟာ 'အငှားလမ်းနဲ့ ရှေ့ကိုတက်တဲ့ ဗျူဟာ'ပင် ဖြစ်တယ်။ သူတစ်ပါးအားကို ငှားပြီး ကိုယ်လိုချင်တာရအောင် လုပ်တဲ့ နည်းလမ်းပင် ဖြစ်ပါတယ်။

လူထုစိန်ဝင်း
၂၇-၂-၂၀၀၅