www.foreverspace.com.mm

LIVING COLOR

ကြော်ငြာနှင့်ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်
စီးပွားရေးသတင်းမဂ္ဂဇင်း

No. 160,November, 2008

အလှတရားရှာပုံတော်နှင့်

အလှကုန်ရာဇဝင်

www.foreverspace.com.mm

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၊

www.foreverspace.com.mm

LIVING COLOR

HOLLYWOOD
SINGAPORE
YANGON

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

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

၂။ ဤစာအုပ်၏ မြန်မာစီးပွားရေးသတင်းကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ (အထူးသဖြင့် ဈေးကွက် ဖော်ပြထားသောသတင်းများ) ကို နိုင်ငံခြားဘာသာဖြင့် ထုတ်ဝေနေသော မီဒီယာတစ်ခုခုမှ အတိုင်းလိုက် သော်လည်းကောင်း၊ တစ်ပိုင်းတစ်စသော်လည်းကောင်း ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြခြင်းကို လုံးဝ (လုံးဝ) တားမြစ်သည်။ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုပါက LIVING COLOR ၏ ခွင့်ပြုချက် ရယူရမည် ဖြစ်ပါသည်။

Editorial

www.foreverspace.com.mm

လောကကို အလှဆင်ပါ

ဗုဒ္ဓအလိုကျ သမ္မာအာဇီဝနည်းဖြင့် စီးပွားရှာကြမည်ဆိုပါက လူ့ဘောင်လောကအတွင်းရှိ ဥစ္စာဓန ဖန်တီးရှာဖွေသူအားလုံး လောကကိုအလှဆင်ကြသူများချည်းသာဖြစ်မည်ဟု ထင်ပါသည်။ အကြောင်းမှာ ဓနဥစ္စာအလို့ငှာ စီးပွားလုပ်ကိုင်သမျှတို့သည် လူသားတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒနှင့် လိုအပ်ချက်များကို တတ်နိုင်သမျှ ဖြည့်ဆည်းပေးကာ ထိုဖြည့်ဆည်းပေးသည့် အတွက် လုပ်အားခနှင့် ဝန်ဆောင်ခ ပြန်လည်ရယူခြင်းသာ ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

သို့သော် မကြာသေးခင်ကာလအတွင်းက တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်သောနို့မှုန့်များအတွင်း၌ ကျန်းမာရေးကိုထိခိုက်စေသော မယ်လမင်းဓာတ်များ ပါဝင်နေခြင်းကြောင့် တရုတ်ကလေးငယ်အချို့ အသက်ဆုံးရှုံးကာ ထောင်နှင့်ချီသောကလေးငယ်များ မမာမကျန်းဖြစ်ရသည့်သတင်းများကြောင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ထိတ်လန့်တကြားဖြစ်သွားခဲ့ရပါသည်။ ယင်းကိစ္စသည် မည်သည့်အကြောင်းအရင်းများကြောင့်ဟုဆိုစေကာမူ သမ္မာအာဇီဝကျသောနည်းလမ်းနှင့် ဖြောင့်ဖြောင့်ကြီး ဆန့်ကျင်နေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လူသားအချင်းချင်း၏ အသက်ကိုပင် အလေးမထားနိုင်တော့သည့်အထိ မတော်လောဘတက်လာခြင်းမှာ ယဉ်ကျေးသောလူ့အဖွဲ့ အစည်းတစ်ရပ်အတွက် များစွာဝမ်းနည်းဖွယ်ကောင်းပေသည်။ ပို၍ဝမ်းနည်းစရာကောင်းသည်မှာ မဖုံးနိုင်မဖိနိုင် ဘူးပေါ်သလိုပေါ်လာချိန်တွင်မှ သိရှိရခြင်းနှင့် သိရှိချိန်၌ အပြစ်မဲ့ကလေးငယ်များ အသက်ဆုံးရှုံးပြီးဖြစ်နေခြင်းပင်။

ထို့အတူ ခန္ဓာကိုယ်အတွင်း အစာအာဟာရအလို့ငှာ နေ့စဉ်မဖြစ်မနေသုံးစွဲနေရသော အခြားစားသောက် ကုန်များရော မည်မျှအတိုင်းအတာအထိ စိတ်ချယုံကြည်ရပါသနည်း။ ဤကဲ့သို့ အသက်အန္တရာယ်နှင့်ဆိုင်သော အချိန်မဆိုင်း ချက်ချင်းဖြေရှင်းရမည့်အရေးကိစ္စမျိုးကို မည်သို့တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်ကြပါသနည်း။ ဓာတ်ခွဲစစ်ဆေးဖော်ထုတ်မှသာ သိရှိလာသည့် ဤနို့မှုန့်ကဲ့သို့ အခြားအခြားသော လူသုံးကုန်၊ စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများတွင်ရော မယ်လမင်းမဟုတ်သည့် အခြားဥပဒ်ဖြစ်စေသောအရာများ မည်မျှပါဝင်နေပါသနည်း။ တွေးကြည့်လျှင် များစွာအန္တရာယ်ကြီး၍ များစွာအလေးအနက်ထားဖြေရှင်းရန် လိုအပ်နေပါသည်။ အဓိကနှင့်သာမည ခွဲခြားသိမြင်နိုင်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းတို့တွင် ဤသို့သော နို့မှုန့်အရေးကိစ္စသည် အဓိကဖြစ်ပြီး ကိုယ်ကျိုးအတ္တနှင့် မိမိတို့လက်ရှိအခြေအနေ မယိမ်းယိုင်ရေးသည် သာမညဖြစ်ပါသည်။

လောလောဆယ် သေချာစွာစစ်ဆေးအတည်ပြုနိုင်ခြင်းမရှိသေးချိန်အထိ မည်သည့်စားသောက်ကုန်များတွင် မယ်လမင်းပါဝင်သည်၊ မပါဝင်သည် ကွဲပြားစွာမသိနိုင်သေးပေရာ နို့မှုန့်မှတစ်ဆင့် နို့ထွက်ပစ္စည်းနှင့်ထုတ်လုပ်ထားသော မည်သည့်စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းကိုမျှ ဝယ်ယူသုံးစွဲခြင်းမပြုရန် အလေးအနက် သတိပေးနှိုးဆော်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။

လောကကို အလှဆင်နိုင်ခြင်းဟူသော ကောင်းမြတ်လှသည့် လူသားတာဝန်တစ်ရပ် ထမ်းဆောင်ခွင့်ရရှိထားကြသည့် ဓနဥစ္စာရှာဖွေကြသူတို့အနေဖြင့် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အကြောင်းကြောင်းကြောင့် လောကကို အလှဆင်နိုင်ခြင်းမရှိစေကာမူ လောကကို အကျည်းတန်အရုပ်ဆိုးစေရန် မပြုစကောင်း။ ထို့အတူ စီးပွားရှာခြင်းတစ်ခုတည်းသာမဟုတ် လူသားလူ့ဘောင်လောက၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းအကျိုးအတွက် ကျရာနေရာမှ တာဝန်ထမ်းနေကြသူအားလုံးသည်လည်း စိတ်ထားတတ်ပါက လောကကိုအလှဆင်နိုင်ကြသူချည်း ဖြစ်ပါသည်။

မိမိကိုယ်ကျိုးအတ္တအတွက်နှင့် လောကကို အကျည်းတန်အရုပ်ဆိုးစေသော အတွေးအကြံအလုပ်များ မသိ၍သော်လည်းကောင်း၊ မတတ်သာ၍သော်လည်းကောင်း၊ သိလျက်သော်လည်းကောင်း လုပ်ကိုင်ကျူးလွန်နေသူများအားလုံး ဤနေ့ဤအချိန်မှစ၍ ခြွင်းချက်မရှိ ရပ်တန့်နိုင်ကြလိမ့်မည်ဟု Living Color က ယုံကြည်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

၁၁–၁၀–၂၀၀၈

www.foreverspace.com.mm

LIVINGCOLOR

LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

၁ အယ်ဒီတာ့အာဘော်

၅ ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

၆ ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

၇ ယခုလသတင်းအညွှန်း

၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

၁၄ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

(y-1) အလှတရားရှာပုံတော်နှင့် အလှကုန်ရာဇဝင်

အယ်ဒီတာအဖွဲ့

၁၆ အထူးဆောင်းပါး

Desktop ရဲ့ ပြိုင်ဘက် သို့မဟုတ် သုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာတဲ့ Laptop

ကျော်ကျော်မင်း၊ မြသဲခိုင်၊ ဇာဏီထွဏ်း

၂၂ မြန်မာ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

အာဆီယံသဘောတူညီချက်နှင့်အချိုးအကွေ့မရှိသော မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်

မြနှင်းအေး

၃၀ လိုနေသောအဖြေ ခွန်းသု

၃၄ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

နိုင်မင်းဝေ ၊ ဇာလီကျော်

၄၂ အသက်ရှင်ခွင့်နှင့်အတူ ဆက်လက်ရှင်သန်နေသော နာဂစ်ပုံရိပ်များ

အိမွန်ကျော်

၄၆ ရပ်ဆိုင်းလုလုပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းပြန်လည်ဦးမော့ရေး

ကျော်စိုင်းအောင်

၅၀ အနာဂတ်ဈေးကွက်ခိုင်မာစွာရှိသည့် နှစ်ရှည်ပင် သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း

နိုင်မင်းဝေ ၊ ကျော်ဇေယျာထွန်း

၁၄

(y-7) ‘ရာနှုန်းပြည့်ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးကင်းတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာမရှိပါဘူး’

အရေပြားအထူးကုဆရာဝန် ဒေါက်တာစိုးဝင်းဦး နှင့်တွေ့ဆုံခြင်း

မြနှင်းအေး

၅၆ ‘မြန်မာပြည်မှာလာနေတဲ့ ဂျပန်အမျိုးသမီးတွေလည်း သနပ်ခါးကို သုံးကြတာပါ’

ဂျပန်အမျိုးသား အလှအပရေးရာကျွမ်းကျင်သူနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

မောင်မိုးညို ၊ အောင်စိုး

၅၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

အာဆီယံစီးပွားရေးနှင့် မြန်မာ့ကြီးပွားရေးကိစ္စ

ရဲမင်းဦး

www.foreverspace.com.mm

C O N T E N T S

LIVING COLOR. 160, NOVEMBER. 2008.

၆၄ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်တည်ထောင်
လုပ်ကိုင်ခြင်း (၁)
မှူးခန့်စံ

၇၀ အမှားများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး (၃)
နွဲ့ကေခိုင်

၇၆ ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၈၀ ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

၈၂ ကာတွန်း
ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ
စိုးသော်တာ

၁၀၂ (A) ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာ့စီးပွား

၁၀၂ (F) မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်

၁၀၃ ဘယ်ပစ္စည်း ဘာ့ကြောင့်

၁၀၇ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

၁၀၈ ကုမ္ပဏီနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများ
မိတ်ဆက်
KEK Group Co., Ltd.

၁၁၀ ပညာရှင်စာတမ်း
'Crisis Management'
ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်

၁၁၈ ကုန်ဈေးနှုန်း

၁၂၄ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၂၆ အတွေးအမြင်
အဝေးရောက် လေချစ်သူများ
ချိုမွေး

၁၃၀ ရလဒ်
မြသန်းသန်းနု

၁၃၄ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy
(Nihon no Sangyo Seisaku)
ဒေါက်တာအောင်ကိုကို

၁၃၈ မှျမှျတတဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ကြပါ
မောင်မောင်တင်

၁၄၂ ပညာရေးအတွက် အားကုန်နွဲကြရတဲ့ပွဲ
ကျော်ဝင်းမြင့်မိုရ်

၁၄၈ တောင်ကြီးသို့နောက်တစ်ခေါက်(၂)
သခင်တင်မြ

၁၅၄ သူဌေးဖြစ်နည်းလျှို့ဝှက်ချက် (၁၄)
ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

www.foreverspace.com.mm

Contents

Board of Editors

Chief Editor – ကျော်မင်းဆွေ

Deputy Chief Editor – ဇေယျသူ

Editor In Charge (Production) – မင်းဇင်

Editor In Charge – ကျော်နိုင်

Senior Executive Editor – ရဲမင်းဦး

Research & Development Editor – နွေးအိပြုံး

Executive Editors – နိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်၊ ဇင်ဇင်သော်၊ နွဲ့ကေခိုင်၊ သီရိဇော်

Editors – မိုးကျော်လွင်၊ စန်းမော်အောင်၊ သိဂ်ီထိုက်၊ မြနှင်းအေး

Senior Reporters – တင်လင်း၊ စိုးယုဝေ၊ ကျော်ဆန်းမင်း၊ လှိုင်းသစ်ဇင်ဆေ၊ ကျော်ကျော်မင်း၊ နိုင်မင်းဝေ၊ ကေခိုင်ကျော်၊ ဇာလီကျော်

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

DTP Department

Supervisor – မနိုင်

Staff Operators – ငုဝါနိုင်၊ အေးမို့မို့အောင်၊ ခင်မာလွင်၊ သီတာစန်း

Finance Department

General Manager – ပေအောင်ဇင်

Manager (Admin and Finance) – စန်းသီတာ

Manager (Account) – မဆင့်

Deputy Manager (Account) – ပြည့်ပြည့်ဝန်းအေး

Assistant Manager – နိုင်ရတနာထိုက်

(Marketing/Distribution Accounts)

Marketing Department

Manager – ကျော်သန်း

Assistant Manager – ဖြူဖြူသီ

Designer – သိန်းအောင်ထွဋ်

Marketing Supervisor – စန္ဒာလှိုင်

Marketing Assistants – ခင်မျိုးချစ်၊ မင်းအောင်၊ ပြည့်ဖြိုးအောင်၊ လဲ့ရည်ဦး

Receptionist – ဆုအိမြေဦး

Printing Department

Manager – ဇော်မိုးဇက်

Production Department

Manager (Production & External Relation) – အောင်ကျော်ဆန်း

Assistant Manager – ဟန်မြင့်

Distribution Department

General Manager – မင်းဇင်

Assistant Manager – ထက်ခေါင်

Assistants – ဆွေငြိမ်းအေး၊ ကြည်သာဝင်းမြ

Creation Department

Art Director – စိုးသော်တာ

Cover Idea – MZ ၊ KMS

Cover Logo – အောင်မင်း၊ ဘဌေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်

Illustrator – စိုးသော်တာ၊ ဖေသစ်တည်

Publisher

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

Press

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

Office

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅)၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း - ၂၄၂၄၂၄၊ ၀၉-၅၀၀၀၉၉၇၊ ၀၉-၉၉၇၄၃၄၃
ဖက်စ်- ၂၄၂၄၂၄၊ ၃၃၃၅၉၂၈၊
hot line - ၀၉-၉၉၇၄၃၄၃

E-mail

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

Web Site - www.foreverspace.com.mm

Photographers – မိုးကျော်လွင်

B/W Film – PERFECT

Binding – သစ္စာ စာအုပ်ချုပ်

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။

Cover Permission – ၅၄၁၀၁၁၁၀၀၈
Circulation – ၁၀၀၀
Distribution Price – ၁၃၅၀ ကျပ်

Copyright – Living Color (ကြော်ငြာနှင့်ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်)

ကျေးဇူးတင်လွှာ

ဤမဂ္ဂဇင်းပါ သတင်း၊ ဆောင်းပါးနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းများအတွက် အကူအညီပေးခဲ့ကြသော OK အီလက်ထရောနစ်၊ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်၊ ကျောက်မြောင်းဇတိုး၊ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်၊ ရွှေအိုးဆန်ဆိုင် (သင်္ကန်းကျွန်း)၊ ဦးဘစိန် အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ ဒေါ်အေး အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ Mr.Slim, Ever Fine, KMD Computer Center, Client Focus Technology Group, စာပေလောက (၃) တို့နှင့် ညောင်ပင်လေးဈေး၊ မင်္ဂလာ ဈေးမှ မိတ်ဆွေများ၊ စာရေးဆရာ၊ ပန်းချီဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာ၊ ဒီဇိုင်း ဆရာနှင့် မိတ်ဆွေသင်္ဂဟများ၊ ပုံနှိပ်၊ ဖလင်၊ စာအုပ်ချုပ်အဖွဲ့၊ ရောင်းဝယ် သူများ၊ ငှားရမ်းသူများ၊ ဖတ်ရှုအားပေးသူများနှင့် စာအုပ်ဖြစ်မြောက်ရေး အတွက် အဘက်ဘက်မှ ပါဝင်ကူညီသူအားလုံးကို Myanmar Partners Think Tank Group မှ ကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် ရန်ကုန်မြို့တွင်း လမ်းဆုံအချို့၌ Billboard များဖြင့် ကြော်ငြာထားသည့် LAMINATED GLASS ကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ ကြော်ငြာတွင် အသက်အန္တရာယ်လုံခြုံမှုအပြည့်အဝ ပေးခြင်း၊ မုန်တိုင်းဒဏ်၊ မြေငလျင်ဒဏ်၊ ဆူညံပေါက်ကွဲမှုဒဏ်၊ လေတိုက်ပြင်းအားဒဏ်အပြည့်အဝကာကွယ်နိုင်ခြင်း ဆိုသည့်စာသားနှင့်အတူ လေမုန်တိုင်းတိုက်ခတ်မှုခံနေရသော အုန်းပင်များနှင့် မှန်များဖြင့်တည်ဆောက်ထားသော အထပ်မြင့်အဆောက်အအုံတစ်ခုကိုလည်း ဖော်ပြထားရာ သာမန်အားဖြင့် ထူးခြားမှုမရှိဟုဆိုနိုင်သော်လည်း နာဂစ်ဆိုသော သဘာဝဘေးအန္တရာယ် ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်ကို ကိုယ်တိုင်ခံစားခဲ့ရသော ယင်းကြော်ငြာကို မြင်တွေ့ရသူများအတွက် ပုံမှာ အသက်ဝင်ပြီး သဘာဝဘေးအန္တရာယ်မှ လုံခြုံရေးအတွက် ကြိုတင်ကာကွယ်ရမည်ဆိုသည့်အသိကို ခံစားစေမိပါသည်။

ထိုကဲ့သို့ အချိန်ကာလအပေါ်မူတည်၍ ကြော်ငြာသရုပ်ဖော်ထားပုံမှာ မြင်တွေ့ရသူတိုင်းအား သဘာဝဘေးအန္တရာယ် ကြိုတင်ကာကွယ်ရမည့်အသိကို နှိုးဆော်နိုင်ခြင်းကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်လိုက်ရခြင်းဖြစ်သည်။

အယ်ဒီတာ

www.foreverspace.com.mm

PRODUCT OF THE MONTH

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်း

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် မကြာသေးခင်က Mobile လက်ကိုင်ဖုန်းဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော WiFi VOIP ကွန်ရက်စနစ်ပါဝင်သည့် WCDMA Mobile Handset များကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ လက်ရှိ အသုံးပြုနေသော Bluetooth စနစ်ပါရှိသည့် GSM နှင့် CDMA Mobile များ၏ Handset များကဲ့သို့မဟုတ်ဘဲ Wireless အင်တာနက်ကွန်ရက်မိသည့် မည်သည့်ဧရိယာအတွင်းမဆို အင်တာနက် E-mail အသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ Download/ Upload ပြုလုပ်နိုင်ခြင်း၊ အကာအကွယ်အတားအဆီးများကို ဖြတ်သန်းဆက်သွယ်နိုင်ပြီး ဆက်သွယ်မှုဧရိယာ ကောင်းမွန်စွာမိခြင်း စသည့် အားသာချက်များရှိခြင်းကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ဖော်ပြရခြင်းဖြစ်ပါသည်။ လောလောဆယ် အဆိုပါစနစ်သည် Mobile ဖုန်း Handset များတွင် ဈေးကွက်အတွင်းသို့ Nokia နှင့် Sony-Ericsson အမှတ်တံဆိပ်များဝင်ရောက်နေပြီး ဈေးနှုန်းမှာ Bluetooth Handset များထက် ကျပ်တစ်သိန်းကျော်ပိုမိုပြီး ကျပ်လေးသိန်းကျော်ဝန်းကျင် ကျသင့်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ

www.foreverspace.com.mm

NEWSMAKER OF THE MONTH

ယခုလသတင်းအညွှန်း

'ယခုလသတင်းအညွှန်း' ကဏ္ဍကို တစ်လအတွင်းဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့်သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကိုမူတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သောသတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအားသတိပြုမိစေလို၍ ဖော်ပြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာရွေးချယ်သည့်မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏အာဘော်ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလသတင်းဇာစ်မြစ်၏အာဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ

အစိုးရအဖွဲ့

<u>အမိန့်ကြော်ငြာစာ</u>

အမှတ် ၄၁/၂၀၀၈

နေပြည်တော်၊ ၁၃၇၀ ပြည့်နှစ်၊ သီတင်းကျွတ်လဆန်း ၁၀ ရက်

(၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၉ ရက်)

အများပြည်သူများစားသုံးရန်မသင့်သော မယ်လမင်းပါဝင်သည့်နို့မှုန့်များကို တင်သွင်းခြင်း၊ ပြုပြင်ထုပ်ပိုး/ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်း၊ အခြားစားသောက်ကုန်များတွင် ထည့်သွင်းအသုံးပြုခြင်းတို့အားတားမြစ်ခြင်း

၂။ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ ပြည်ပမှတင်သွင်းပြီး ပြည်တွင်း၌ ပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်းနှင့် ပြန်လည်ပြုပြင်ထုပ်ပိုးရောင်းချခြင်းပြုနေသည့် နို့မှုန့် (၁၆) မျိုးကို ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ဆေးဝါးနှင့်အိမ်သုံးပစ္စည်းလုပ်ငန်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဆေးဝါးလုပ်ငန်းစက်ရုံ (ရန်ကုန်) နှင့် ဆေးဝါးထုတ်လုပ်မှုနည်းပညာဖွံ့ဖြိုးရေးဌာနတို့က Melamine Assay Test Kit ဖြင့် စမ်းသပ်စစ်ဆေးခဲ့ရာ နို့မှုန့်အမျိုးအစား (၇) မျိုးမှာ မယ်လမင်းပါဝင်မှုမရှိကြောင်း တွေ့ရှိရပြီး (၉) မျိုးမှာ မယ်လမင်းပါဝင်ကြောင်းတွေ့ရှိရသည်။ အဆိုပါ မယ်လမင်းပါဝင်ကြောင်းတွေ့ရှိရသော နို့မှုန့်အမျိုးအစားများမှာ–

(က) Star Milk Powder (20 gm)
(ခ) Crown
(ဂ) Happy Baby Toys
(ဃ) Dulac (Dumex) Step 1 (INFANT FORMULA)
(င) Star (450 g)
(စ) Mandalay-Raw Milk Powder
(ဆ) Whole Sweet Milk Powder (Two Cows၊ Shi Lin)
(ဇ) RAINBOW Milk Powder
(ဈ) Enfagrow Milk Powder တို့ ဖြစ်ပါသည်။

၃။ သို့ဖြစ်၍ အဆိုပါ ပြည်သူများ စားသုံးရန်မသင့်သော မယ်လမင်းပါဝင်သည့် နို့မှုန့်များကို မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ တင်သွင်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်း၊ ပြည်တွင်းတွင် ပြန်လည်ပြုပြင်ထုပ်ပိုးရောင်းချခြင်း၊ အဆိုပါနို့မှုန့်များကို အသုံးပြုပြီး စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများအဖြစ် ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းများကို ပိတ်ပင်တားမြစ်လိုက်သည်။

အမိန့်အရ

(ပုံ)

သန့်ရှင်း

(ဗိုလ်မှူးကြီး)

အတွင်းရေးမှူး

ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော်အစိုးရအဖွဲ့

အောက်တိုဘာလ ၁၀ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ဖော်ပြပါရှိသော ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော်အစိုးရအဖွဲ့၏ အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၄၁/၂၀၀၈ မှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

BUSINESS NEWS

အမှတ် ၁၆၀ ၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ

မာတိကာ

■ကမ္ဘာ့ဝိပဿနာစေတီကြီး ထီးတော်တင်ပွဲ မြန်မာဘုရားဖူးတစ်ထောင်ခန့်သွားရောက်မည်
■ရွှေပြည်ဟိန်းဆရာတော် ဦးစီးဆောက်လုပ်သည့် စစ်ကိုင်း-မင်းကွန်းလမ်း ၂၀၀၉ နှစ်ကုန် အပြီးသတ်မည်
■စိတ္တသုခဘုန်းတော်ကြီးသင် မိဘမဲ့ကလေးကျောင်း ကျောင်းသားပေါင်း ၁၀၀၀ ခန့်သင်ကြားပေးခဲ့
■မန္တလေး ရွှေလုပ်ငန်းရှင်အသင်း အသင်းဝင်သစ် ခေတ္တဆိုင်းငံ့

ထမံသီနှင့် ရွှေစာရေးရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းများ မြန်မာ-အိန္ဒိယ ပထမဆုံးအကြိမ် ပူးပေါင်းအကောင်အထည်ဖော်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၁၆

မြန်မာနိုင်ငံ၏ဒုတိယမြောက်အရေးပါဆုံးရေကြောင်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည့် ချင်းတွင်းမြစ်ပေါ်ရှိ ထမံသီနှင့် ရွှေစာရေးရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းများကို မြန်မာ–အိန္ဒိယ နှစ်နိုင်ငံ ပထမဆုံးအကြိမ်အဖြစ် ပူးပေါင်းအကောင်အထည်ဖော်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများက တရားဝင်ထုတ်ပြန်ကြေညာသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ အမှတ် (၁) နှင့် အမှတ် (၂) လျှပ်စစ်ဝန်ကြီးဌာနများနှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ National Hydroelectric Power Corporation Limited (NHPC)မှ တာဝန်ရှိသူများ စက်တင်ဘာလ ၁၆ ရက်နေ့က အဆိုပါစီမံကိန်းများ ပူးတွဲလုပ်ဆောင်ရန် နားလည်မှုစာချွန်လွှာတစ်ရပ် လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ကြောင်း ယင်းသတင်းကဆိုသည်။

ထမံသီရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းမှာ စက်တပ်ဆင်အင်အား ၁၂၀၀ မဂ္ဂါဝပ်နှင့် ရွှေစာရေးရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းမှာ စက်တပ်ဆင်အင်အား မဂ္ဂါဝပ် ၆၀၀ ရှိမည့်စီမံကိန်းများဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၀ ခုနှစ်အထိ ရေးဆွဲထားသော ငါးနှစ်စီမံကိန်းအတွင်း ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းငါးခု ပြီးစီးသွားပြီဖြစ်ပြီး တည်ဆောက်ဆဲစီမံကိန်းများအပြင် အလတ်စားနှင့် အကြီးစားရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်း ၁၁ ခု ထပ်မံတည်ဆောက်ရန်ရှိကြောင်းနှင့် အချို့စီမံကိန်းများမှာ ပြည်ပသို့တင်ပို့ရောင်းချရန်စီစဉ်ထားကြောင်း အမှတ် (၁) လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာန၏ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိ ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းများမှ လက်ရှိရရှိလျက်ရှိသောလျှပ်စစ်ဓာတ်အားပမာဏမှာ ၁၄၅၇ မဂ္ဂါဝပ်နီးပါးဖြစ်ပြီး ၂၀၀၈ ခု နှစ်ကုန်တွင်ပြီးစီးရန် ရည်မှန်းထားသည့်စီမံကိန်းများမှ ၂၄၅ မဂ္ဂါဝပ်ရရှိရန် ခန့်မှန်းထားကြောင်း တရားဝင်ထုတ်ပြန်ထားသောစာရင်းများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ယူနန်ပြည်နယ်လုပ် ရေအားလျှပ်စစ်တာဘိုင်များကိုသာ တောက်လျှောက်အများဆုံး အသုံးပြုနေသည့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိ ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းနယ်ပယ်တွင် အိန္ဒိယသည် ပထမဦးဆုံးနှင့် နောက်ဆုံးဝင်လာသောနိုင်ငံဖြစ်ပြီး ယခင်က ထိုင်း၊ တရုတ်၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံများက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်လျက် ရှိကြသည်။

www.foreverspace.com.mm

မွန်အုန်းသီး ရန်ကုန်သို့ အဝင်လျော့

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၇

ရန်ကုန်အုန်းသီးဈေးကွက်သို့ အခွံချွတ်အုန်းသီးအမြောက်အမြားတင်သွင်းလျက်ရှိသော မွန်ပြည်နယ်အုန်းသီးကုန်သည်များသည် ယခုနှစ်အုန်းသီးတင်ပို့သည့်ရာသီတွင် ယခင်တင်ပို့နေသည့် အုန်းသီးပမာဏထက်လျော့နည်းစွာ တင်ပို့နေကြောင်း အဆိုပါပြည်နယ်၏ အုန်းသီးထွက်ရာဒေသဖြစ်သော နောင်ဘို၊ နောင်ကုလားဒေသမှအုန်းသီးကုန်သည်များက ပြောကြားသည်။

နောင်ဘို၊ နောင်ကုလားဒေသသည် နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းတိုက်ခတ်စဉ်က မွန်ပြည်နယ်အတွင်းကွက်၍ ထိခိုက်ခဲ့သည့်ဒေသတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းဒေသ၏ စီးပွားရေးမှာ အုန်းခြံလုပ်ငန်းနှင့် ဥယျာဉ်ခြံ၊ ကိုင်းလုပ်ငန်းများဖြစ်သော်လည်း ခြံလုပ်ငန်းဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုသူပိုများကြောင်း၊ မုန်တိုင်းကာလအတွင်း အုန်းပင်အများအပြား ပျက်စီးခဲ့ရကာ မုန်တိုင်းအပြီး ငါးလတာကာလအတွင်း အုန်းခြံပိုင်ရှင်များက နေအိမ်များနှင့်မလွတ်သည့် အုန်းပင်တော်တော်များများကို လှဲပစ်ခဲ့ကြသည့်အတွက် ယခုနှစ် အုန်းသီးရာသီတွင် ကုန်သည်များ လိုသလောက်မရရှိတော့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဒေသမှ အုန်းသီးကုန်သည် ဦးသိန်းဆင့်က Living Colorနှင့်တွေ့ဆုံစဉ် ပြောကြားသည်။

“အုန်းသီးတစ်ရာသီကို ၁၄ ပေ ကင်တာကားနဲ့ အနည်းဆုံး ၁၀ စီးလောက်နှစ် စဉ်တင်ပို့နိုင်ခဲ့ပေမယ့် ဒီနှစ်မှာတော့လေး စီးတောင် တော်တော်စုပြီး တင်ပို့နေရတယ်” ဟု ၎င်းကဆိုသည်။ လာမည့်သီတင်းကျွတ်၊ တန်ဆောင်မုန်းပွဲတော်ကာလများအတွင်း ရန်ကုန်အုန်းသီးဈေးကွက်တွင် အုန်းသီးလိုအပ်ချက်ကြီးမားစွာရှိသည်ကို မိမိတို့သိသော်လည်း မတင်ပို့နိုင်ဟုလည်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်အခြေစိုက် မွန်ပြည်နယ် အုန်းသီးဒိုင်ဖွင့်လုပ်ထားသူကလည်း အဆိုပါဒေသမှ အုန်းသီးများ အဝင်နည်းသွားသည်မှာ မှန်ကန်ကြောင်း၊ ယင်းဒေသအပြင် အခြားသော အုန်းသီးတင်ပို့ရာဒေသများမှလည်း တင်ပို့မှုနည်းနေခြင်းကြောင့် ရန်ကုန်အုန်းသီးဈေးကွက်အတွင်း ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲကြီးမားစွာဖြစ်ပေါ်နေပြီး အခွံချွတ် တစ်လုံးလျှင် ကျပ် ၃၀၀–၄၀၀ မှ ၆၀၀–၇၀၀ အထိ ဈေးနှုန်းဖြစ်ပေါ် ပြောင်းလဲနေကြောင်း၊ ထူးခြားသည်မှာ အုန်းသီးအရင့်ထက် အနုများပို၍ ဝင်ရောက်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပြောကြားသည်။

စိုင်းအောင်

ကမ္ဘာ့ဝိပဿနာစေတီကြီး ထီးတော်တင်ပွဲ မြန်မာဘုရားဖူးတစ်ထောင်ခန့် သွားရောက်မည်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၇

အိန္ဒိယနိုင်ငံအနောက်ဘက်ကမ်းခြေရှိ မွန်ဘိုင်းမြို့တွင် တည်ဆောက်လျက်ရှိသည့် ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးဝိပဿနာလိုဏ်ဂူစေတီတော်ကြီး၏ ထီးတော်တင်ပွဲသို့ မြန်မာနိုင်ငံမှ ဘုရားဖူးတစ်ထောင်ခန့် သွားရောက်မည်ဟု ခန့်မှန်းထားကြောင်း အဆိုပါစေတီ ထီးတော်တင်ရေးအဖွဲ့၏အဆိုကို ကိုးကား၍ ရန်ကုန်အခြေစိုက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတစ်ခု၏အကြီးအကဲက ပြောကြားသည်။

ရွှေတိဂုံစေတီတော်နှင့် ပုံစံတူ တည်ဆောက်လျက်ရှိသည့် ကမ္ဘာ့ဝိပဿနာလိုဏ်ဂူစေတီတော်ကြီးမှာ ယခုအခါ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းပြီးစီးနေပြီဖြစ်ပြီး ထီးတော်တင်ပွဲအခမ်းအနားကို ကမ္ဘာ့ဗုဒ္ဓညီလာခံဆင်ယင်ကျင်းပနေစဉ်အတွင်း ဖေဖော်ဝါရီလ ၈ ရက်တွင် ကျင်းပမည်ဖြစ်သည်။

“အခုလောလောဆယ်တော့ လူ ၇၀၊ ၈၀ လောက်သွားဖို့ စာရင်းပေးထားပြီးပါပြီ” ဟု အထက်ပါပုဂ္ဂိုလ်က ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ထိုသို့သွားရောက်ဖူးမြော်ရန် လေယာဉ်နှင့် စားသောက်စရိတ်အတွက် ကျပ်ငွေ ၁၁ သိန်းခန့်ကျသင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

စေတီတော်ကြီး ဆောက်လုပ်ပြီးစီးပါက ကမ္ဘာပေါ်တွင် အဌမမြောက် အံ့ချီးဖွယ်အဆောက်အအုံဖြစ်လာမည့် အဆိုပါစေတီတော်ကြီး ထီးတော်တင်ပြီးသွားသော်လည်း ဗုဒ္ဓဂါယာဘုရားဖူးခရီးသည်တိုးလာရန် အခွင့်အလမ်းနည်းပါးကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်သုံးသပ်သည်။

“အဓိက,ကတော့ မွန်ဘိုင်းက ဗုဒ္ဓဂါယာနဲ့ဝေးတယ်။ သပ်သပ်သွားမှရတယ်။ ဒါကြောင့် စေတီပြီးသွားပေမယ့် ဗုဒ္ဓဂါယာဘုရားဖူးလုပ်ငန်းတွေကို အကျိုးသက်ရောက်ဖို့ နည်းပါတယ်” ဟု ဗုဒ္ဓဂါယာဘုရားဖူးပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ၁၃ နှစ်ကြာလုပ်ကိုင်လာသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

လာမည့် ဒီဇင်ဘာလတွင်ပြီးစီးရန် မျှော်မှန်းထားသည့် အဆိုပါစေတီတော်ကြီးကို ဦးဂိုအင်ကာ၏ ဦးဆောင်မှုဖြင့် တည်ဆောက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ရွှေတိဂုံစေတီတော်ကြီးထက် ဉာဏ်တော်တစ်ပေနိမ့်၍ ၃၂၅ ပေဖြင့် တည်ဆောက်ခဲ့သည့် ယင်းစေတီတော်ကြီးမှာ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ကျောက်တုံးတို့ဖြင့်သာတည်ဆောက်သော လိုဏ်ဂူတို့တွင် ပမာဏအကြီးဆုံးလိုဏ်ဂူစေတီတော်ကြီး ဖြစ်သည်။

Powerful News

www.foreverspace.com.mm

ရွှေတိဂုံစေတီတော်တည့်မတ်မှုကို တိကျစွာတိုင်းတာနိုင်ရန် Prism များ ထပ်မံတင်ဆင်မည်

ရန်ကုန်၊ စင်တင်ဘာ ၁၇

ဗုဒ္ဓဘာသာမြန်မာလူမျိုးတို့ အထွတ်အမြတ်ထားရာ ရွှေတိဂုံစေတီတော်ကြီး၏ တည့်မတ်မှုကို ပိုမိုတိကျစွာ တိုင်းတာနိုင်ရန် သုံးမြှောင့်ဖန်တုံး (Prism) များကို အရပ်ရှစ်မျက်နှာတွင် ထပ်မံတပ်ဆင်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း Concordia International Co., Ltd. မှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ် ဦးအေး မြင့်က ပြောကြားသည်။

မြေတိုင်းခြင်း၊ အထပ်မြင့်အဆောက်အအုံများ တည့်မတ်မှုကို တိုင်းတာခြင်းတို့အတွက် အဓိကအထောက်အကူပြုပစ္စည်းအဖြစ်အသုံးပြုသည့် Prism များကို မူလက ရွှေတိဂုံစေတီတော်၏ ကိုယ်လုံးတော်အရပ်လေးမျက်နှာတွင်သာ တပ်ဆင်ထားသော်လည်း ယခုအခါ အရပ်ရှစ်မျက်နှာတွင် တိုးချဲ့တပ်ဆင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့ပြင် ရွှေတိဂုံစေတီတော်ကြီး ပြင်ဆင်မွမ်းမံနေစဉ်ကာလအတွင်း ချွတ်ချော်မှုမရှိစေရန် ကြာမှောက်ကြာလှန်၊ ရွှဲကြီး၊ ငှက်ပျောဖူး စသည့်အဆင့်တိုင်းတွင် တိုင်းတာမှုများ ထပ်မံပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ရွှေတိဂုံစေတီတော်ကြီး၏ ထီးတော်ကို စက်တင်ဘာလ ၁ ရက်နေ့က တစ်ကြိမ်၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလတွင် တစ်ကြိမ်၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လတွင် တစ်ကြိမ် ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ယခုတပ်ဆင်ထားပြီးဖြစ်သော Prism များကို ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လတွင် တပ်ဆင်ခဲ့ (သတင်းဖော်ပြပြီး The Voice Weekly Vol.4/ No.47) သည်။

Living Color ၊ **မြသဲနိုင်**

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများ စီးပွားရေးနေးကွေးဟုဆိုသော်လည်း ပြည်ပသို့ထွက်ခွာ လုပ်သားအရေအတွက်များပြားလျက်ရှိ

သတင်းဆောင်းပါး – MPN၊ ဖြိုးဝေစိုး၊ အိမွန်ကျော်၊ ကျော်မျိုးထွန်း၊ ၅–၉–၂၀၀၈

အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာန၏ခွင့်ပြုချက်ဖြင့် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ အလုပ်သမားပို့ဆောင်နေသည့် တရားဝင်လိုင်စင်ရ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများ၏စီးပွားရေး နှေးကွေးကျဆင်းလျက်ရှိသည်ဟု အေဂျင်စီများက ပြောဆိုနေကြသော်လည်း အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီဈေးကွက်တွင်မူ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များသို့ ထွက်ခွာအလုပ်လုပ်လိုကြသော မြန်မာလုပ်သားအရေအတွက် မြင့်မားလျက်ရှိကြောင်း ယင်းဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ယခု ၂၀၀၈ ခုနှစ်သည် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများအတွက် ယခင်နှစ်များက စီးပွားရေးအခြေအနေများနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် စီးပွားရေးကျဆင်းသည်ဟု ဆိုနိုင်ကြောင်း၊ ယင်းသို့ကျဆင်းရခြင်းမှာ အေဂျင်စီကုမ္ပဏီအရေအတွက် များပြားလာခြင်း၊ တရားမဝင်အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးကုမ္ပဏီများတိုးပွားလာခြင်း၊ တရားဝင်ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများနှင့် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်သည့် Sub-Agent အေဂျင်စီများပေါ်ထွန်းလာခြင်းနှင့် အလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများတွင် အလုပ်အပ်နှံခြင်းမပြု

www.foreverspace.com.mm

ပေါ့ဘဲ ပြည်ပနိုင်ငံရောက်ရှိနေသည့် မိတ်ဆွေ၊ ဆွေမျိုးအသိုင်းအဝိုင်းနှင့် ဆက်သွယ်ပြီး ပြည်ပသို့ထွက်ခွာအလုပ်လုပ်ကိုင်သည့် မြန်မာအလုပ်သမားအရေအတွက် တိုးတက်လာခြင်းဟူသော အကြောင်းအချက်များကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း လိုင်စင်ရ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီသုံးခု၏ လုပ်ငန်းရှင်များက တညီတညွတ်တည်းပြောကြားသည်။

၂၀၀၇ ခုနှစ်အတွင်းက လိုင်စင်ရ အေဂျင်စီ ၇၀ နီးပါးသာရှိခဲ့ရာမှ ၂၀၀၈ ခုနှစ် မတ်လအတွင်းတွင် အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနက ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီကုမ္ပဏီလိုင်စင် ၄၀ ကျော်ထပ်မံချထားပေးခဲ့ရာ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဈေးကွက်တွင် တရားဝင်အေဂျင်စီ ၁၁၀ ကျော်ထိရှိလာပြီး အလုပ်သမားရရှိရေး ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်လာကြောင်း တာမွေမြို့နယ်မှ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

“အေဂျင်စီတွေက တစ်အားများလာတယ်။ လိုင်စင်ရတွေရော၊ တရားမဝင်တွေရော အကုန်လုံးရောထွေးများလာတော့ ဈေးကွက်မှာ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ အတော်ရုန်းကန်လာရတယ်” ဟု ၎င်းကပြောကြားသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီများ တိုးပွားများပြားလာသော်လည်း ဈေးကွက်မှာမူ ကြီးထွားလာခြင်းမရှိခြင်းကြောင့် အေဂျင်စီများအနေဖြင့် ပြည်ပသွားလိုသည့် အလုပ်သမားရရှိရေး အလုအယက်ရှာဖွေလာရကြောင်း၊ အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနက အေဂျင်စီတစ်ခုလျှင် တစ်နှစ် ပြည်ပသို့အလုပ်သမား ၃၀၀ စေလွှတ်ရမည်ဟု သတ်မှတ်ထားသောကြောင့် အေဂျင်စီများက စီးပွားရေးဘက်တွင်လည်း အလုပ်ဖြစ်စေရန်နှင့် အေဂျင်စီလိုင်စင်သက်တမ်းတိုးနိုင်ရန်အတွက် နည်းလမ်းမျိုးစုံသုံးကာ အလုပ်သမားရှာဖွေနေရကြောင်း အေဂျင်စီလုပ်ငန်းရှင်အချို့က ဆိုသည်။

“အေဂျင်စီတစ်ခုကို တစ်နှစ် အလုပ်သမား ၃၀၀ မပို့နိုင်ရင် အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနက လိုင်စင်သက်တမ်းတိုးမပေးဘူးဆိုတော့ စီးပွားဖြစ်ဖို့အတွက်ရော၊ လိုင်စင်သက်တမ်းတိုးနိုင်ဖို့ရော တစ်နှစ်အလုပ်သမား ၃၀၀ ပို့နိုင်အောင် ကြိုးစားရတယ်” ဟု ကျောက်တံတားမြို့နယ်မှ အေဂျင်စီလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောဆိုသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဈေးကွက်တွင် တရားမဝင်အလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီနှင့် ပွဲစားများလည်း ပေါ်ပေါက်နေသည့်အပြင် တရားဝင်လိုင်စင်ရအေဂျင်စီများ၏ လိုင်စင်ကို၎င်းရမ်းလုပ်သည့် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီကုမ္ပဏီခွဲ (Sub-Agents)များ အပြိုင်အဆိုင်ပေါ်ထွန်းလာခြင်းကလည်း တရားဝင် လိုင်စင်ရအေဂျင်စီကုမ္ပဏီများ၏ စီးပွားရေး နှောင့်နှေးကျဆင်းစေကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

ဩဂုတ်လ ၃ ရက်နေ့တွင် အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဦးအောင်ကြည်

ရွှေပြည်ဟိန်းဆရာတော် ဦးစီးဆောက်လုပ်သည့် စစ်ကိုင်း-မင်းကွန်းလမ်း ၂၀၀၉ နှစ်ကုန် အပြီးသတ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဩဂုတ် ၂၈

စစ်ကိုင်းမြို့နှင့် မင်းကွန်းတောင်ရိုးအကြား ဆက်သွယ်ထားသော ၁၁ မိုင်ရှိသည့်လမ်းတွင် ခရီးဖြောင့်ဖြူးစေရန်ရည် ရွယ်၍ ရွှေပြည်ဟိန်းဆရာတော်ဦးစီးမှုဖြင့် တိုးချဲ့ဖောက်လုပ်လျက်ရှိရာ လာမည့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် အပြီးသတ်နိုင်မည်ဟု ရွှေပြည်ဟိန်းဆရာတော်က မိန့်ကြားသည်။

ယင်းလမ်းကို ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှ စတင်၍ အရှည်တစ်မိုင်ခန့် ပြုပြင်ဖောက်လုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး နယ်မြေခံများ၏ စီးပွားရေး၊ ကျန်းမာရေး အစရှိသည့် လုပ်ငန်းများအတွက် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးလွယ်ကူစေရန် ရည်ရွယ်ကြောင်း၊ ယခင်က အဆိုပါလမ်းသည် တောင်ခြေတွင်တည်ရှိသောကြောင့် မိုးကုန်၍ ပွင့်လင်းရာသီရောက်မှသာ လှည်းလမ်းခရီးဖြင့်သာ အသုံးပြုနိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ မိုးရာသီတွင် လုံးဝအသုံးပြုသွားလာ၍မရကြောင်း ကျန်အပိုင်းများသည် မြေသားလမ်းများဖြင့် ပြုပြင်ထားပြီးဖြစ်ပြီး ယခုပြုပြင်နေသော တစ်မိုင်လမ်းပိုင်းမှာ မြေထိန်းနံရံများဖြင့် ဆောက်လုပ်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဆရာတော်က ဆက်လက်မိန့်ကြားသည်။

ဆရာတော်ဦးဆောင်မှုဖြင့် ယင်းလမ်းကို ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် စတင်ဖောက်လုပ်ခဲ့ပြီး ၁၉၉၆ တွင် ခေတ္တနားခဲ့ကာ ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် ပြန်လည်စတင်ခဲ့ရာ ယခုအခါ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပြီးစီးသွားပြီဖြစ်သောကြောင့် မြစ်ရိုးတစ်လျှောက် ဒိုင်နာ အစရှိသည့်ယာဉ်များ သွားလာအသုံးပြုနိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ကားလမ်းမကြီးပြီးစီးနိုင်ရန် ငွေကျပ် သိန်း ၄၀၀ ခန့် လိုအပ်နေသေးကြောင်း၊ မြေတစ်ကျင်းလျှင် ၄၀၀၀ နှုန်းဖြင့် တတ်အားသရွေ့ လာရောက်လှူဒါန်းနိုင်ကြကြောင်း ဆရာတော်က မိန့်ကြားသည်။

ယင်းလမ်းကို အမှီပြုနေသော ဝါးချက်၊ အာလောင်၊ ထန်းတော စသည့်ကျေးရွာများမှ ရွာသားများက လုပ်အားပေးကုသိုလ်ယူထားခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

ဇာဏီထွဏ်း

www.foreverspace.com.mm

ကျ ဝန်ကြီးဌာနက သတ်မှတ်ထားသည့် မူဘောင်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအတိုင်း အေဂျင်စီလိုင်စင်လျှောက်ထားပါက ဝန်ကြီးဌာနက လိုင်စင်ချထားပေးမည်ဖြစ်ပြီး ပြည်ပအလုပ်အကိုင်အေဂျင်စီ လိုင်စင်ရရန်မခက်ခဲကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်များသို့ အသိပေးပြောကြားထားသည့်အတွက် အေဂျင်စီလိုင်စင်များ လွယ်ကူစွာ ရရှိလာနိုင်မည့်သဘောသဆောင်ကြောင်း၊ လိုင်စင်ရအေဂျင်စီအသစ်များ ထပ်မံပေါ်ထွန်းလာမည့် အလားအလာများပြားနေကြောင်း၊ အကယ်၍ လိုင်စင်ရအေဂျင်စီအသစ်များ ထပ်မံပေါ်ပေါက်လာပါက ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး ပြိုင်ဆိုင်မှု ပိုမိုပြင်းထန်လာဖွယ်ရှိကြောင်း လုပ်ငန်းရှင်များက သုံးသပ်ကြသည်။

ယင်းအပြင် ပြည်ပနိုင်ငံများတွင် ဆွေမျိုး၊ မိတ်ဆွေအသိုင်းအဝိုင်းရှိသည့်သူများကလည်း ပြည်ပအလုပ်အကိုင် အေဂျင်စီများတွင် အလုပ်အပ်နှံခြင်းမပြုဘဲ ၎င်းတို့၏ဆွေမျိုး၊ မိတ်ဆွေအသိုင်းအဝိုင်းများ၏ အကူအညီဖြင့် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်မှု များပြားလာကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

လိုင်စင်ရ ပြည်ပအလုပ်အကိုင် အေဂျင်စီများက စီးပွားရေးကျဆင်းနေသည်ဟု ပြောဆိုနေကြသော်လည်း ပြည်တွင်းတွင် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကြသော အလုပ်သမားအရေအတွက်မှာ မြင့်မားများပြားလျက်ရှိကြောင်း ဈေးကွက်အကျိုးဆောင်ပွဲစားများက ပြောကြားသည်။

နိုင်ငံခြားသို့ထွက်ခွာသွားရောက်အလုပ်လုပ်ရန် ပြင်ဆင်ကြသည့် မြန်မာအလုပ်သမားများတွင် မလေးရှားသို့ သွားရောက်မည့်သူအများစုဖြစ်ပြီး ယင်းနိုင်ငံ၏ ဝန်ဆောင်ခသက်သာမှုက ပြည်ပနိုင်ငံသို့ တရားဝင်သွားရောက်အလုပ်လုပ်လိုသော မြန်မာအလုပ်သမားများအတွက် အဆင်ပြေဆုံးသောနိုင်ငံဖြစ်နေကြောင်း အကျိုးဆောင်ပွဲစားများ၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

ဗုံးခွဲအကြမ်းဖက်မည့်သူများ ရန်ကုန်သို့ရောက်နေကြောင်း သက်ဆိုင်ရာနှိုးဆော်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၁၉

အစိုးရဆန့်ကျင်ရေး လက်နက်ကိုင်အဖွဲ့အစည်းများမှ စေလွှတ်ထားသည့် ဗုံးခွဲအကြမ်းဖက်တိုက်ခိုက်ရေးသမား၄ဦး ရန်ကုန်မြို့သို့ရောက်ရှိနေကြောင်း သက်ဆိုင်ရာက အသိပေးထားပြီး ပြည်သူများအနေဖြင့် ကြိုတင်ဟန့်တားကာကွယ်မှုများတွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ကြရန် သက်ဆိုင်ရာလုံခြုံရေးအဖွဲ့အစည်းများက နှိုးဆော်လျက်ရှိသည်။

New Light of Myanmar သတင်းဌာန၏ဖော်ပြချက်အရ ရန်ကုန်မြို့တွင် ဗုံးခွဲတိုက်ခိုက်မှုများပြုလုပ်ရန် စီစဉ်စေလွှတ်ထားသည့်အဖွဲ့များမှာ Kayin National Union (KNU) နှင့် All Burma Students' Democratic Front (ABSDF) တို့ဖြစ်ကြောင်း၊ စေလွှတ်ခံထားရသူများမှာ လူအသွားအလာရှုပ်ထွေးစည်ကားသောနေရာများကို ပစ်မှတ်ထားနေကြောင်း သိရသည်။

ရန်ကုန်မြို့လယ် ကျောက်တံတားမြို့နယ်တွင် စက်တင်ဘာလ ၁၉ ရက်နေ့က အမျိုးသားတစ်ဦးနှင့် အမျိုးသမီးတစ်ဦး ဗုံးခွဲမှုများပြုလုပ်ရန် ရောက်ရှိနေ၍ မသင်္ကာဖွယ်တွေ့ရှိလျှင် သတင်းပို့မှုများပြုလုပ်ပေးရန် ယင်းမြို့နယ်တွင်းရှိ စားသောက်ဆိုင်၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များသို့ သက်ဆိုင်ရာက အကြောင်းကြားခဲ့သည်။

www.foreverspace.com.mm

"မလေးရှားက ဝန်ဆောင်ခက အနည်းဆုံး ၁၀သိန်း (ကျပ်) ရှိတယ်။ Free Calling နဲ့ဆိုရင်တော့ ၁၃ သိန်းကျော်ရှိတယ်" ဟု ကျောက်တံတားမြို့နယ်ရှိ ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီတစ်ခုနှင့် ဆက်သွယ်အလုပ်လုပ်နေသည့် အကျိုးဆောင်ပွဲစားတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

"စင်ကာပူဆိုရင်တော့ S Pass နဲ့ WP ဗီဇာကိုလိုက်ပြီး ဝန်ဆောင်ခက ကွာတယ်။ S Pass နဲ့ သွားချင်ရင်တော့ စင်ကာပူဒေါ်လာ ၃၈၀၀ လောက် ဝန်ဆောင်ခပေးရတယ်။ WP နဲ့သွားမယ်ဆိုရင်တော့ စင်ကာပူဒေါ်လာ ၂၅၀၀ လောက်ရှိတယ်" ဟု ၎င်းက ထပ်မံရှင်းပြသည်။

ယူအေအီး (အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စု)၊ ကာတာနိုင်ငံနှင့် အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသများသို့ မြန်မာအလုပ်သမားများရောက်ရှိနေကြပြီး ယင်းနိုင်ငံများသို့ အေဂျင်စီဝန်ဆောင်ခမှာ အနည်းဆုံးငွေကျပ် ၁၀ သိန်းရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရသည်။

"ယူအေအီးက ဟိုတယ်လိုင်းနဲ့ အများဆုံးသွားကြတယ်။ ယူအေအီးကိုလည်း အခြေခံအလုပ်သမားအဖြစ် သွားကြတာများတယ်" ဟု ကမာရွတ်မြို့နယ် အကျိုးဆောင်ပွဲစားတစ်ဦးက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဈေးကွက်မှ လုပ်သက် ၇ နှစ်ရှိ အသက် ၅၀ အရွယ် လုပ်သက်ရင့်အကျိုးဆောင်ပွဲစားကြီးတစ်ဦးကမူ "ဂျပန်၊ ကိုရီးယား၊ စင်ကာပူနိုင်ငံတွေထက် မလေးရှားနဲ့ ယူအေအီးက အသွားအများဆုံးပဲ။ နိုင်ငံခြားသွားတဲ့သူတွေက ဝန်ဆောင်ခနည်းတဲ့နိုင်ငံကိုပဲ သွားကြတာပေါ့" ဟု သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

စိတ္တသုခဘုန်းတော်ကြီးသင် မိဘမဲ့ကလေးကျောင်း ကျောင်းသားပေါင်း ၁၀၀၀ ခန့် သင်ကြားပေးခဲ့

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၇

ဆင်းရဲနွမ်းပါးသော မိဘမဲ့ကလေးသူငယ်များကို ပညာသင်ကြားပေးနေသည့် ရန်ကုန်တိုင်း ဒေါပုံမြို့နယ် နွယ်အေးရပ်ကွက်အတွင်းရှိ စိတ္တသုခ (ပရဟိတ) ဘုန်းတော်ကြီးသင်ပညာရေးကျောင်းသည် ကလေးငယ်ပေါင်း ၁၀၀၀ နီးပါးအထိ ပညာသင်ကြားပေးခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း ကျောင်းအုပ်ဖြစ်သူ ဆရာတော် ဘဒ္ဒန္တ ဝိစိတ္တလင်္ကာရ၏ မိန့်ကြားချက်အရ သိရှိရသည်။

စိတ္တသုခကျောင်းတွင် နွယ်အေးရပ်ကွက်အပါအဝင် နီးစပ်ရာရပ်ကွက်များဖြစ်ကြသည့် ဗမာအေးရပ်ကွက်၊ ဗိုလ်ထွန်းစံရပ်ကွက်တို့ရှိ ဆင်းရဲနွမ်းပါးသည့် မိဘမဲ့ကလေးငယ်များ၊ မိဘတစ်ဦးသာရှိတော့သည့်ကလေးငယ်များကို အခြေခံပညာမူလတန်းအောင်သည်အထိ အခမဲ့ပညာဒါနသင်ကြားပေးခဲ့ကြောင်း ဆရာတော်က ဆက်လက်မိန့်ကြားသည်။

"ကျောင်းမထားနိုင်တဲ့ကလေးတွေ ပညာတတ်မြောက်စေချင်လို့ပါပဲ။ စာတတ်စေချင်လို့ပါ။ ဒါကြောင့် အခုလို သင်ကြားပေးနေရတာ" ဟု ဆရာတော် ဦးဝိစိတ္တက မိန့်ကြားသည်။ ယခု သင်ကြားနေသော မိဘမဲ့ကလေးကျောင်းတွင် အခြေခံပညာမူလတန်းအပြင် ဗုဒ္ဓဘာသာယဉ်ကျေးမှုကိုပါ ပူးတွဲသင်ကြားပေးခဲ့ကြောင်း၊ ယခင်က စာပြဆရာများငှားခဲ့ပြီး ယခုအခါကျောင်းတွင် သီတင်းသုံးနေသော သံဃာတော်နှစ်ပါးက တာဝန်ယူစာပြပေးနေကြောင်းလည်း ဆရာတော်က မိန့်ကြားသည်။

စိတ္တသုခဘုန်းတော်ကြီးသင်ပညာရေးကျောင်းတွင် အလှူရှင်များ၏ လှူဒါန်းငွေများဖြင့် ကလေးများအတွက် ကျောင်းသုံးစာအုပ်ဝယ်ပေးခြင်း၊ အာဟာရအစားအစာကျွေးမွေးခြင်းများကို ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး ၁၉၉၃ ခုနှစ်ကတည်းက တည်ထောင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ရာ ယခုအခါ သက်တမ်း ၁၅ နှစ်ရှိပြီ ဖြစ်သည်။

စတင်သင်ကြားသည့်နှစ်တွင် ဆင်းရဲနွမ်းပါးသော မိဘမဲ့ကလေးငယ် ၄၆ ဦးရှိပြီး ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ၁၀၀ ဦးကျော်ထိရှိခဲ့ကာ ထိုသို့သင်ကြားပေးခဲ့သော ကလေးငယ်ကျောင်းသားများထဲမှ စင်ကာပူနိုင်ငံသို့ ပညာတော်သင်တစ်ဦး ရောက်ရှိခဲ့ပြီးလည်း ဖြစ်သည်။

ဆရာတော် ဘဒ္ဒန္တဝိစိတ္တလင်္ကာရသည် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၅ ရက်နေ့တွင် အစိုးရကချီးမြှင့်သော လူမှုထူးချွန်တံဆိပ် (ပထမအဆင့်) ကို အပ်နှင်းခြင်းခံခဲ့ရသည်။

ရဲမင်းထွန်း

ပြင်ဆင်ချက်

၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ Living Color မဂ္ဂဇင်း အမှတ် (၁၅၉) စာမျက်နှာ ၁၂၈ ထင်ရှားကျော်ကြားမြန်မာ့စီးပွားကဏ္ဍပါ RV Management Services Co., Ltd. ၏ ဆက်သွယ်ရေးပုဂ္ဂိုလ်အား **Mr. Jenny Ho** အစား **Ms. Jenny Ho** ဟု ပြင်ဆင်ဖတ်ရှုပါရန်။

www.foreverspace.com.mm

သစ်ခွ စီးပွားဖြစ်စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်နိုင်ရန် Tissue Culture နည်းပညာအဓိကလိုအပ်

သတင်းဆောင်းပါး – ကျော်ကျော်မင်း၊ ၂၃–၉–၂၀၀၈

မြန်မာနိုင်ငံတွင် သစ်ခွကို စီးပွားဖြစ် စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်နိုင်ရေးအတွက် အပင်၏တစ်ရှူးစမှ မျိုးပွားသည့်နည်းပညာ (Tissue Culture Technology)အဓိကလိုအပ်ကြောင်း ပြင်ဦးလွင်မြို့အခြေစိုက် ပန်းမျိုးစုံနှင့်သစ်ခွပျိုးဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်အချို့က ပြောကြားသည်။

မြန်မာ့ရေမြေနှင့် ရာသီဥတုသည် သစ်ခွပန်းမျိုးစုံ ကောင်းမွန်စွာ စိုက်ပျိုးဖြစ်ထွန်းသည့် အခြေအနေနှင့် သဘာဝတရားကို ပိုင်ဆိုင်ထားသော်လည်း မျိုးနှင့် မျိုးဥ အခက်အခဲရှိသောကြောင့် အများအပြား စိုက်ပျိုးရန်မှာမူ မလွယ်ကူကြောင်း၊ မျိုးနှင့်မျိုးဥများကို စီးပွားဖြစ် စိုက်ပျိုးရန်အတွက် မျိုးပွားထုတ်လုပ်ရာတွင် သမားရိုးကျနည်းလမ်းမျိုးဖြင့်မရဘဲ Tissue Culture နည်းပညာ (Genetic Engineering) ပြန့်ပွား ရန်လိုအပ်နေသေးကြောင်း ပြင်ဦးလွင်မြို့ ပတ်လမ်းရှိ ဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဆိုပါ မျိုးပွားနည်းပညာကို လွန်ခဲ့သည့် လေးနှစ်ဝန်းကျင်ကပင် စတင်စမ်းသပ်နေသည်ဟု သိရသော်လည်း လက်ရှိအချိန်ထိ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖြစ်ထွန်းခြင်း မရှိသေးကြောင်း၊ မိမိတို့ပျိုးဥယျာဉ်များအနေဖြင့် မြန်မာမျိုးရင်း သစ်ခွမျိုးကိုပင် တစ်ခါတစ်ရံ ပြည်ပမှ မျိုးနှင့်မျိုးဥတင်သွင်း၍ ပြည်တွင်းရှိ အလှစိုက်လိုသူများထံသို့ ပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးပေးနေရကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"မျိုးတွေပြည်ပက ဝယ်ရတယ်ဆိုကတည်းက စီးပွားဖြစ်စိုက်ဖို့ဘယ်ကိုက်ပါဦးမလဲ။ နိုင်ငံရဲ့တန်းမီ မျိုးပွားနည်းပညာတစ်ခု ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖြစ်လာဖို့ကို လိုအပ်နေတယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် လက်ရှိလုပ်ကိုင်နေသော သစ်ခွမျိုးဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်များက သမားရိုးကျမျိုးပွားနည်းပညာများကို အခြေခံ၍ မျိုးပွားနေရကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ပြည်ပကဲ့သို့ စပ်မျိုးများ၊ မျိုးစိတ်သစ်များကို အလွယ်တကူဖော်ထုတ်နိုင်ခြင်းမရှိကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်များထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ သမားရိုးကျမျိုးပွားနည်းပညာများကိုအခြေခံ၍ မျိုးပွားရာတွင် တဖြည်းဖြည်းဖြင့် မူလရင်းမြစ်၏ ဂုဏ်သတ္တိလျော့ကျလာပြီး မူလမျိုးနှင့်မတူသော မူလမျိုး၏အရည်အသွေးကို မမီသော သစ်ခွမျိုးဖြစ်သွားတတ်ရာ ဈေးနှုန်းနှင့် ဈေးကွက်တန်းဝင် အရည်အသွေးလည်း လျော့ကျသွားတတ်ကြောင်း၊ Tissue Culture နည်းပညာဖြင့် မျိုးပွားခြင်းသည် ထပ်တူအရည်အသွေးရှိသည့် သစ်ခွမျိုးများကို အလုံအလောက်ထုတ်လုပ်နိုင်သဖြင့် အဓိကအားသာချက်ဖြစ်နေကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

"ဒီမှာမျိုးစိတ်သစ်တစ်ခုရဖို့ တစ်နှစ်လောက်အချိန်ယူနေရချိန်မှာ ထိုင်းလိုနိုင်ငံမှာတောင် တစ်နေ့ကို မျိုးတစ်ရာလောက်

မန္တလေး ရွှေလုပ်ငန်းရှင်အသင်း အသင်းဝင်သစ် ခေတ္တဆိုင်းငံ့

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၅

မန္တလေးရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းသို့ အသင်းသားဝင်ရောက်မှုကို ခေတ္တဆိုင်းငံ့ထားကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဦးကျော်မြင့်က အသင်း၏ ဆဋ္ဌမအကြိမ် နှစ်ပတ်လည်အခမ်းအနား၌ ပြောကြားသည်။

မန္တလေးရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းသို့ အသင်းဝင်လိုသည့်ဦးရေများပြားလာကြောင်း၊ အသင်းအနေဖြင့် လက်ရှိအခြေအနေတွင် အသင်းသားသစ်ဝင်ရောက်မှုကို ခေတ္တဆိုင်းငံ့ထားကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ ဆိုင်းငံ့ထားရခြင်းမှာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ ဖောင်းပွလာမည့်အခြေအနေနှင့် လုပ်ငန်းကစားလာမည့်အခြေအနေများ ဖြစ်ပေါ်လာမည်ကို စိုးရိမ်၍ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းအနေဖြင့် ရွှေစီးဆင်းမှုမှန်ကန်စေရေး၊ ရွှေဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်စေရေးနှင့် ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များကြုံတွေ့နေရသော အခက်အခဲများ၊ လိုအပ်ချက်တင်ပြမှုများကို မူဘောင်များအတွင်းမှ သက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများနှင့် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေး၍ ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာန၏လမ်းညွှန်ချက်အရ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှစတင်၍ ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းသို့ ဝင်ရောက်ပြီးမှသာ ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီက သက်ဆိုင်ရာ ရွှေလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့်လုပ်ငန်းလိုင်စင် ထုတ်ပေးလျက်ရှိကြောင်း ဆဋ္ဌမအကြိမ် နှစ်ပတ်လည်အစီရင်ခံစာ၌ ဖော်ပြထားသည်။

Living Color၊ **မိုးခိုင်**

www.foreverspace.com.mm

အသစ်ဖော်ထုတ်နိုင်တယ်။ ဒါ နည်းပညာ ကွာခြားချက်ကြောင့်ပါပဲ” ဟု ပျိုးဥယျာဉ် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက မှတ်ချက်ပြုသည်။

နည်းပညာအပြင် ပျိုးဥယျာဉ်များ၏ အခြေအနေမှာလည်း များစွာကွာခြားချက် ရှိနေကြောင်း၊ ပြည်တွင်းတွင် ပန်းမျိုးစုံ၊ မျိုးနှင့် မျိုးဥများရောင်းချသည့် ပန်းမျိုး ဥယျာဉ် Nursery တစ်ခုသည် ပြည်ပနိုင်ငံ တွင် တစ်မျိုးတည်းသော ပန်းမျိုးနှင့် မျိုးဥ ကို ရောင်းချသည့် ပန်းဥယျာဉ်အရွယ်သာ ရှိကြောင်း၊ ပြည်ပရှိပန်းဥယျာဉ်များသည် ရေဖျန်းခြင်း၊ ဓာတ်မြေဩဇာထည့်သွင်း ခြင်း၊ ပိုးသတ်ဆေးဖျန်းခြင်း စသည့် နေ့စဉ် ကိစ္စရပ်များ ဆောင်ရွက်ရာတွင်ပင် ကွန်ပျူ တာနည်းပညာများကို တွဲဖက်အသုံးပြု၍ Fully Auto စနစ်ဖြင့် စိုက်ပျိုးထား ကြောင်း၊ ယင်းအတွက်လည်း လျှပ်စစ် ဓာတ်အားမှအစ လွယ်လင့်တကူ ဈေးနှုန်း ချိုသာစွာ ရရှိနိုင်ကြောင်း ပြည်ပနိုင်ငံများ သို့ သွားရောက်လေ့လာဖူးသူ အဆိုပါလုပ် ငန်းရှင်က ဆိုသည်။

“အဆိုးဆုံးက မြန်မာ့မျိုးရင်းသစ်ခွ အချို့ကို ပြည်ပမျိုးစပ်ယူပြီး သူတို့မျိုးအဖြစ် မူပိုင်ခွင့်တင်တာမျိုးတွေကို ကျွန်တော်တို့ လက်ပိုက်ကြည့်နေရတာပါ။ ကျွန်တော်တို့ ဆီမှာသာ ဒီ Genetics နည်းပညာရပြီဆို ရင် ကမ္ဘာကျော်မယ့်သစ်ခွတွေ အများကြီး ပဲ” ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။

စစ်တွေနှင့် မောင်တောတွင်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၁

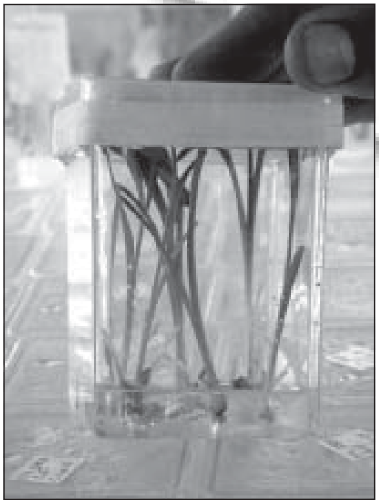
ရခိုင်ပြည်နယ် စစ်တွေနှင့် မောင်တောမြို့တို့တွင် ဈေးပြိုင်လေလံဈေးကွက် (Auction Market) တစ်ခုဖြစ်ပေါ်လာစေရန်အတွက် အဆိုပါမြို့မှ ဒေသခံများ၊ ရေထွက်ပစ္စည်း တင်ပို့ရောင်းချသည့်ကုမ္ပဏီများ၊ အအေးခန်းစက်ရုံလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ပူးပေါင်းဖော် ဆောင်သွားရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ရေထွက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ် သူများနှင့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှ ပုစွန်များဝယ်ယူရာတွင် ဈေးနှိမ်ဝယ်ယူခြင်း၊ အလေးချိန် လျော့နည်းခြင်း၊ ပုစွန်ခေါင်းပြတ်များကို မဝယ်ယူခြင်းတို့ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ ပုစွန် တင်ပို့ရောင်းချသူများမှာ အခက်အခဲနှင့် ကြုံတွေ့နေရပြီး နစ်နာဆုံးရှုံးမှုများရှိကြောင်း၊ လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေသော Buyer Market အသွင်မှ Seller Market အသွင်ဖြစ်ပေါ်လာစေ ရန်ရည်ရွယ်၍ ဈေးပြိုင်လေလံဈေးကွက်ဖြစ်ပေါ်စေရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှ နှစ်စဉ်တင်ပို့ရောင်းချနေသည့် ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်း ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့် သည် မြန်မာနိုင်ငံမှ ပုစွန်များဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

Living Color၊ မြသဲနိုင်

လတ်တလောတွင် ပြင်ဦးလွင်မြို့ အမျိုးသားကန်တော်ကြီးဥယျာဉ်အတွင်း၌ အဆင့်မြင့်မျိုးပွားနည်းများဖြင့် သစ်ခွကို မျိုးပွားပြီး သစ်ခွစိုက်ပျိုးသူများအတွက် မျိုးကောင်းမျိုးသန့်များ ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းလျက်ရှိကြောင်း၊ ထို့ပြင် မြန်မာ့ သစ်ခွမျိုးရင်းများကို စုဆောင်း၊ ထိန်းသိမ်း စိုက်ပျိုးပြသထားပြီး ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် များအတွက် သစ်ခွလေ့လာရန် ဌာနကြီး တစ်ခုဖြစ်လာစေရန်လည်း ဆောင်ရွက် လျက်ရှိကြောင်း၊ ပြည်တွင်း ပြည်ပမှ သစ်ခွ ပညာရှင်များ သုတေသနဆောင်ရွက်ပြု လုပ်နိုင်ရန်လည်း စီစဉ်ထားရှိကြောင်း သစ်ခွဥယျာဉ်တာဝန်ခံ ဦးစောသောမတ်က ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် သစ်ခွမျိုးစိတ် ပေါင်း ၈၄၁ မျိုးရှိသည်ဟု သစ်တောဦးစီး ဌာနက မှတ်တမ်းတင်ထားပြီး သစ်ခွမျိုး



www.foreverspace.com.mm

စိုက်သစ်များကို မပျက်စီးသေးသော သစ်တောများထဲမှာ ရှာဖွေဖော်ထုတ်နိုင်သေးကြောင်း၊ ယင်းသို့ ရှာဖွေဖော်ထုတ်ရရှိလာမည့်သစ်ခွမျိုးများ ဆက်လက်ရှင်သန်ပွားများလာရန်လည်း အဆင့်မြင့်မျိုးပွားနည်းပညာများ လိုအပ်ချက်ရှိနေသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်ကြောင်း ပြင်ဦးလွင်မြို့ အမျိုးသားကန်တော်ကြီးဥယျာဉ်၏ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပြဋ္ဌာန်းထားသော သစ်တောဥပဒေအရ မြန်မာနိုင်ငံအဝန်း ပေါက်ရောက်နေသော သဘာဝမြန်မာ့သစ်ခွအားလုံးမှာ နိုင်ငံပိုင်ဖြစ်သဖြင့် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ သက်ဆိုင်ရာသစ်တောဦးစီးဌာန၏ခွင့်ပြုချက်မရရှိဘဲ စုဆောင်းခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း၊ စီးပွားဖြစ်စိုက်ပျိုးခြင်းများ ဆောင်ရွက်ခွင့်မရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံသစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာန သစ်တောဦးစီးဌာနက တရားဝင်ထုတ်ပြန်ထားသည်။

ယင်းသို့ ပြည်တွင်းတွင် တင်းတင်းကျပ်ကျပ်တားမြစ်ထားသော်လည်း မြန်မာ့သစ်ခွအချို့မှာ ပြည်ပသို့ နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ယိုစီးလျက်ရှိပြီး ပြည်ပမျိုးရင်းအဖြစ် နိုင်ငံတကာတွင် စာရင်းဝင်နေခြင်းက ပြည်တွင်းတွင် အဆင့်မြင့်မျိုးပွားနည်းပညာများ လိုအပ်နေခြင်းကို ထောက်ပြနေကြောင်း ပျိုးဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေး တစ်ကတ်ထက် ပိုဝယ်မထားသင့်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၁၉

ရန်ကုန်မြို့တွင်းရှိ ဆေးအရောင်းဆိုင်များတွင် ရောင်းချပေးလျက်ရှိသော ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးများကို တစ်ကတ်ထက်ပိုမို၍ ဝယ်ယူထားခြင်းမပြုသင့်ကြောင်း ရန်ကုန်အခြေစိုက် အထွေထွေရောဂါကုဆရာဝန်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မူးယစ်ဆေးဝါးနှင့် စိတ်ကိုပြောင်းလဲစေသောဆေးဝါးအန္တရာယ်တားဆီးကာကွယ်ရေးအဖွဲ့ကကြီးမှူး၍ ရန်ကုန်မြို့ပေါ်ရှိ အခြေခံပညာအထက်တန်းကျောင်းများတွင် ကျင်းပလျက်ရှိသော မူးယစ်ဆေးဝါးအန္တရာယ်ပညာပေးဟောပြောပွဲတွင် မူးယစ်ဆေးဝါးအန္တရာယ်တားဆီးကာကွယ်ရေးအထူးအဖွဲ့မှ အရာရှိများ၏ဟောပြောချက်ကိုကိုးကား၍ အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးများတွင် ဓာတုဓာတ်ပေါင်းများပါဝင်ပြီး လိုအပ်သည့်ပမာဏထက်ပိုမိုသောက်သုံးပါက အိပ်ချင်စိတ်ကိုဖြစ်ပေါ်စေတတ်ကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ဆယ်ကျော်သက်ကလေးများ စမ်းသပ်သုံးစွဲမိပါက စွဲလမ်းစေတတ်သဖြင့် အများအပြားဝယ်ယူထားရန်မသင့်လျော်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

“ကျွန်မသူငယ်ချင်းတစ်ဦးရဲ့သမီးဆို အဲဒီဆေးတွေသောက်တာများသွားလို့ ခြေလက်တွေသယ်လို့မရလောက်အောင်အထိ ဖြစ်ဖူးတယ်။ ပုံမှန်ထက်နည်းနည်းပိုသောက်ရင် ‘မှိန်း’ နေလို့ရတာမျိုးမို့ တလွဲသုံးမိတတ်တယ်” ဟု အထက်ပါဆရာဝန်က ရှင်းပြသည်။

ဆေးဝါးများကို လိုအပ်သည့်ရောဂါအတွက်မဟုတ်ဘဲ တလွဲသုံးမိပါက အသည်းကိုပျက်စီးစေပြီး ထိုမှတစ်ဆင့် ကျောက်ကပ်ကိုပါ ပျက်စီးစေတတ်ကြောင်း ဆေးပညာရှင်အချို့က ဆိုသည်။

အထက်ပါအဖွဲ့အနေဖြင့် မူးယစ်ဆေးဝါးအန္တရာယ်ဟောပြောပွဲများကို ဗဟန်း အ.ထ.က (၁)၊ အ.ထ.က (၂)၊ အ.ထ.က (၃) နှင့် အ.လ.က (၄)တို့တွင် ပြီးခဲ့သည့် စက်တင်ဘာလ ၁၁ ရက်နှင့် ၁၂ ရက်တို့၌ ဟောပြောခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်မီဒီယာများက သတင်းထုတ်ပြန်ထားသည်။

Powerful News

တရုတ် အဝယ်လိုက်၍ ပဲပုပ်ဈေးကောင်း

မကွေး၊ စက်တင်ဘာ ၃၀

မန္တလေးတိုင်း၊ ဧရာဝတီတိုင်း၊ စစ်ကိုင်းတိုင်းနှင့် ရှမ်းပြည်နယ်ဒေသများတွင် စီးပွားဖြစ်စိုက်ပျိုးကြသော ပဲပုပ်ကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံဘက်မှ ဝယ်ယူနေ၍ ဈေးကောင်းရရှိနေကြောင်း စိုက်ပျိုးသူများထံမှ သိရသည်။

ယင်းဒေသထွက် ပဲပုပ်များကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထက် တရုတ်ဈေးကွက်သို့ အဓိကတင်ပို့လျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းဒေသများ၌ ဟသ်၁၊ ရှမ်းစိမ်း၊ တာချီလိတ်၊ လားရှိုး မျိုးကောင်းမျိုးသန့်များနှင့် သိပ္ပံမျိုး၀၊ ကျော် အများဆုံး စိုက်ပျိုးကြကြောင်း၊ ပဲပုပ် တစ်ဧက စိုက်ပါက တင်း ၂၀ ဝန်းကျင် အထိထွက်ရှိကြောင်း ဒေသခံ ပဲပုပ်စိုက်ပျိုး သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

၂၀၀၇-၂၀၀၈ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွင်း ပဲပုပ်တန်ချိန် ၇,၃၀၉ တန်ကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံဈေးကွက်သို့တင်ပို့ရာတွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃.၂၁၄ သန်းရရှိခဲ့ကြောင်း၊ ယခု ၂၀၀၈-၂၀၀၉ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်တွင် ဧပြီလမှ ဇွန်လအထိ ပဲပုပ်တန်ချိန် ၁၆၅၈.၇၂ တန်၊ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၀.၉၉၈ သန်းဖိုးအထိ တင်ပို့ရောင်းချခဲ့ကြောင်း နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးဦးစီးဌာနမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

သီတာဌေး GTC (မကွေး)

www.foreverspace.com.mm

ဘုရင့်နောင် ကုန်စည်ဒိုင်အောက်ဆုံးထပ်ယာဉ်ရပ်နားရန် အပေါ်ဆုံးထပ်အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်မည်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၁၉

မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံရှိ ကုန်စည်ဒိုင်အဆောက်အအုံ အောက်ဆုံးထပ်ကို ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာပြုလုပ်ပြီး ကုန်စည်အရောင်းအဝယ်အတွက် အပေါ်ဆုံးထပ်ကို အသုံးပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း အလုပ်အမှုဆောင်အဖွဲ့၏ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ကိုးကား၍ အလုပ်အမှုဆောင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အောက်တိုဘာလ ၁ ရက်နေ့မှ စတင်ပြီး ပဲမျိုးစုံရောင်းဝယ်ခြင်းကို တစ်ပိဿာ၊ တစ်တန်ဈေးနှုန်းများဖြင့် အရောင်းအဝယ်ပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အပေါ်ဆုံးထပ်ကို ပြင်ဆင်မှုများ ပြုလုပ်နေကြောင်း၊ ကုန်စည်အရောင်းအဝယ်ကို နံနက် ၉ နာရီမှ နေ့လယ် ၁၂ နာရီအထိ သတ်မှတ်ထားပြီး နေ့လယ် ၁၂ နာရီ ကုန်စည်ဒိုင်ပိတ်လျှင် အောက်ဆုံးထပ် ကားရပ်နားစခန်းရှိ ကားများ တစ်ပြိုင်နက်တည်းထွက်ပေးရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်သို့ လာရောက်သည့် ကားများအတွက် သီးသန့်ကားရပ်ရန်နေရာမရှိခြင်းမှာ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံတွင် ယာဉ်ကြောမကြာခဏပိတ်ဆို့မှုများ ဖြစ်ပွားရသည့်အကြောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုကဲ့သို့ ကားရပ်နားရန်နေရာ စီစဉ်ပေးခြင်းဖြင့် ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့မှုကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ဖြေရှင်းနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဝေးပြေးကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

မန္တလေးမြို့တွင် မီးအာမခံထားသူ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်တိုးတက်

သတင်းဆောင်းပါး–ကျော်ကျော်မင်း၊ ကျော်ဇေယျာဝင်း၊ ၃၀–၉–၂၀၀၈

မန္တလေး **မြို့တော်တွင် ယခုနှစ်အတွင်း မီးအာမခံထားရှိသူဦးရေမှာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ပိုမိုတိုးတက်လာကြောင်း မြန်မာ့အာမခံလုပ်ငန်း မန္တလေးတိုင်း မန်နေဂျာဦးကြည်စိန်ဝင်းက ပြောကြားသည်။**

ရန်ကုန်မြို့နည်းတူ မီးလောင်မှု အကြီးစားများဖြစ်ပွားလေ့ရှိသည့် မန္တလေးမြို့တွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၅ ရက်နေ့၌ ရတနာပုံဈေးကြီး မီးလောင်ကျွမ်းမှုဖြစ်ပွားခဲ့ရာ မီးအာမခံထားရှိရန် လူအများအပြားစိတ်ဝင်စားလာသော်လည်း လက်တွေ့ထားရှိသူမှာ နည်းပါးနေသေးကြောင်းနှင့် ယခင်ထက်စာလျှင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ တိုးတက်မှုရှိကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မီးအာမခံထားရှိရန် စိတ်ဝင်စားသူအများစုမှာ အဝတ်အထည်၊ အစားအသောက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ထားရှိလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ထားရှိရာတွင်လည်း ဆိုင်ရှိကုန်စည်၏ သုံးပုံတစ်ပုံ သို့မဟုတ် ထက်ဝက်ခန့်သာထားရှိခြင်းဖြစ်ပြီး၊ အပြည့်အဝထားရှိခြင်းမရှိသေးကြောင်း၊ ဈေးချိုဘက်ခြမ်းရှိ ကုန်သည်အများစုမှာ မီး အာမခံထားရှိသူနည်းပါးနေသေးကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယခုမီးအာမခံထားသူအများစုမှာ မီးဘေးသင့်ခံရတနာပုံဈေးမှ ဈေးသူဈေးသားဟောင်းများဖြစ်ကြောင်း၊ မီးဘေးအာမခံထားရှိရာတွင် မိမိဘာသာရှို့သောမီး၊ ပစ္စည်း၏ ဓာတ်သဘာဝအရ အလိုလိုထတောက်သောမီး၊ မီးတောင်ပေါက်ကွဲမှုကြောင့်ဖြစ်သောမီး၊ ပေါက်ကွဲမှု (အိမ်သုံးဓာတ်ငွေ့မီးဖိုပေါက်ကွဲမှုမှအပ) ဖြစ်သောမီး၊ တောမီးအမျိုးမျိုး၊ မြေရှင်းလင်းသောမီးကြောင့်ဖြစ်သောမီးမှတစ်ပါး မည်သည့်အတွက်ကြောင့် မီးလောင်သည်ဖြစ်စေ မီးအာမခံလျော်ကြေးပေးကြောင်း မြန်မာ့အာမခံလုပ်ငန်းအထွေထွေမန်နေဂျာ

www.foreverspace.com.mm

ဒေါက်တာမောင်မောင်သိမ်းက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

မီးအာမခံထားရှိမှုနှင့်ပတ်သက်၍ လူအများသိရှိနားလည်မှု အားနည်းသည့်အချက်မှာ လျော်ကြေးကို မည်သို့မည်ပုံတောင်းခံရမည်ဆိုသည့်အချက်ပင်ဖြစ်ကြောင်း မန္တလေးမြို့အခြေစိုက် အာမခံအကျိုးဆောင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

မီးလောင်မှုဖြစ်ပွားပြီးနောက် လျော်ကြေးတောင်းလိုပါက မီးလောင်မှုဖြစ်ပွားရာတွင် မည်ကဲ့သို့ပစ္စည်းဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ပွားသည်ကို မီးအာမခံဌာနသို့ ချက်ချင်းအကြောင်းကြားရန်၊ မီးလောင်မှုဖြစ်ပွားသည့်အချိန်နှင့်ရက်စွဲကို ဖော်ပြရမည့်အပြင် မီးလောင်ရသည့်အကြောင်းအရင်းကိုပါ ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးရန်၊ မီးလောင်ပြီးကြွင်းကျန်ရစ်သောပစ္စည်းများ၊ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများကိုလည်း ထင်ရှားအောင် ဓာတ်ပုံရိုက်ထားရန်တို့လိုအပ်ပြီး လျော်ကြေးတောင်းရာတွင် အဆိုပါအချက်များနှင့်ပတ်သက်၍ မီးသတ်တပ်ဖွဲ့၏ထောက်ခံချက်ကိုဖော်ပြပြီး စာနှင့် တောင်းခံရမည်ဖြစ်ကြောင်း ဒေါက်တာမောင်မောင်သိမ်းက ပြောကြားသည်။

မြန်မာ့အာမခံလုပ်ငန်းအနေဖြင့် အာမခံထားရှိလိုသူ အများအပြားရှိသော်လည်း တိုးတက်မှုနှုန်း အနည်းငယ်နှေးကွေးရခြင်းမှာ ယခုထက်ပို၍ စီးပွားရေးသဘောဆန်ရန် လိုအပ်နေခြင်းကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ အာမခံထားရှိလိုသူများသည် စီးပွားရေးဆန်ဆန် မြန်ဆန်သွက်လက်သောဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို လိုအပ်ကြကြောင်း မန္တလေးမြို့အခြေစိုက် အာမခံအကျိုးဆောင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့အရှယ်ပင်မရှိသော စင်ကာပူနိုင်ငံ၌ပင် အာမခံလုပ်ငန်း ရာချီ၍ရှိရာ တစ်စုံတစ်ယောက်က အာမခံလုပ်ငန်းတစ်ခုသို့ အာမခံထားလိုကြောင်း ဖုန်းဆက်သည်နှင့် အချိန်မဆိုင်းဘဲ ၎င်းထံသို့ လိုအပ်သည့် စာရွက်စာတမ်း၊ အထောက်အကူပစ္စည်းများဖြင့် ချက်ချင်းရောက်ရှိပြီး၊ နေရာတွင်ပင် အာမခံထားရှိနိုင်ရန် One Stop ဝန်ဆောင်မှုပေးကြကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

"လူတွေအများစုက ရုံးမှာအဆင့်ဆင့်တင်ပြပြီး အာမခံလုပ်ရတာထက် ခုနကဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို ပိုလိုချင်မှာပဲလေ။ အဲဒီလိုလုပ်ပေးနိုင်မယ်ဆိုရင် ပိုပြီးအောင်မြင်လာမှာပေါ့။ စီးပွားရေးဆန်ဖို့လိုတယ်ဆိုတာ ဒီလိုဝန်ဆောင်မှုမျိုးတွေ လိုတယ်လို့ပြောတာပါ" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာ့အာမခံလုပ်ငန်းအနေဖြင့် အာမခံဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို ယခင်ကထက် အဆများစွာ တိုးတက်လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့

ပင်လယ်ရေမှော်ခြောက် ပြည်ပတင်ပို့ရန်စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၄

မြန်မာ့ရေထွက်ပစ္စည်း အမယ်သစ်တစ်ခုဖြစ်သော ပင်လယ်ရေမှော် (Seaweed) ကို Myanmar Make Smart Co., Ltd. (MMSC)၊ ကျော်ကျော်ဖြိုးကုမ္ပဏီလီမိတက်နှင့် ရွှေဆီအုန်းကုမ္ပဏီတို့က စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ပြီး အခြောက်လှမ်းပြုပြင်၍ မလေးရှားနိုင်ငံသို့တင်ပို့ရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

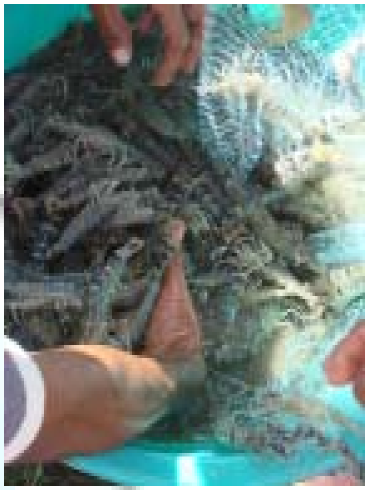
မြန်မာနိုင်ငံတွင်စိုက်ပျိုးမွေးမြူထားသည့် ပင်လယ်ရေမှော်အမျိုးအစားမှာ Eucheuma Cottonii ဖြစ်ပြီး MMSC အနေဖြင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် မြိတ်ခရိုင် ကျောက်ဖျာကျေးရွာတွင် ပင်လယ်ရေမှော်မွေးမြူထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပင်လယ်ရေမှော်အခြောက်လှန်းပြုပြင်ထုတ်လုပ်သည့်စက်ရုံတည်ဆောက်၍ လုပ်ကိုင်လျက်ရှိကြောင်း၊ ရွှေဆီအုန်းကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ကော့သောင်းမြို့ ဇာဒက်ကြီး ပင်လယ်ရေပြင်တွင် စိုက်ပျိုးမွေးမြူထုတ်လုပ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။ တနင်္သာရီတိုင်းသည် ရေသန့်ရှင်းကြည်လင်ခြင်း၊ လိုအပ်သည့် ရေအငန်နှုန်းရှိခြင်း၊ လိုအပ်သည့် ရေအပူချိန်ရရှိခြင်းတို့ကြောင့် ယင်းရေမှော်မျိုးစိတ်ကို မွေးမြူရန်အကောင်းဆုံးဖြစ်ကြောင်း၊ ရေမှော်တစ်တန်မွေးမြူရန်အတွက် ၆၄၀ ပေ × ၃၂၀ ပေ အကျယ်အဝန်းဧရိယာ ၂၀၄၈၀၀ စတုရန်းပေ ဧကအားဖြင့် ၄ ဒသမ ၂၃ ဧကလိုအပ်ကြောင်း၊ လက်ရှိတွင် ရေမှော်ခြောက် ခုနစ်တန်ထုတ်လုပ်ရရှိထားပြီး တန် ၅၀ ရရှိပါက မလေးရှားနိုင်ငံသို့ တင်ပို့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းထံမှ သိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

ကြောင်း၊ လက်ရှိလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု မြန်ဆန်သွက်လာစေရန် အရှိန်အဟုန်မြှင့်ရမည်ဆိုပါက အဓိကလိုအပ်ချက်မှာ ဝန်ထမ်းအင်အားဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း မြန်မာ့အာမခံလုပ်ငန်းမှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးကဆိုသည်။

ရေချိုပုစွန်ရောင်းဝယ်ရေး လေလံဈေးဆောက်လုပ်ရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၃



ရေချိုပုစွန်ရောင်းချသူများအနေဖြင့် လက်ရှိတွင် ဗဟိုစံပြငါးဈေးသို့ သွားရောက်ရောင်းချရာ တွင် နစ်နာမှုများဖြစ်ပေါ်နေသဖြင့် ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ တစ်နေရာတည်းတွင် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနိုင်မည့် လေလံဈေးတစ်ခုဆောက်လုပ်ရန် စီစဉ်နေကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ပုစွန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် ရေချိုပုစွန်သားပေါက်မွေးမြူထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ ပြန်လည်ထူထောင်နေရ၍ ရေချိုပုစွန်သားပေါက်အရောင်းအဝယ်အေးကာ ထုတ်လုပ်မှုကျဆင်းလာသော်လည်း မိုးတွင်းကာလကျော်လွန်ပါက သားဖောက်စခန်းများမှ ရေချိုပုစွန်များ ပြန်လည်ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် ပြင်ဆင်လျက်ရှိကြောင်း၊ ငါးနှင့်ပုစွန် တွဲဖက်မွေးမြူခြင်းဖြင့် အကျိုးအမြတ်များသည်ဟု ယူဆသဖြင့် တွံတေးမြို့နယ်တွင် မွေးမြူသူများသည် ယခုနှစ်ပိုင်း ယင်းကဲ့သို့တွဲဖက်၍ ပိုမိုမွေးမြူလာကြကြောင်း၊ ယင်းသို့တိုးချဲ့မွေးမြူလာကြသော်လည်း ဗဟိုစံပြငါးဈေးကိုသာ အဓိကထားသွားရောက်ရောင်းချနေရပြီး ဝယ်သူစိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်ပေါ်နေသဖြင့် လေလံဈေးကွက်တစ်ခုပေါ်ပေါက်လာစေရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

Living Color ၊ **မြသဲခိုင်**

မြန်မာနိုင်ငံ ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းဝင် စိစစ်လက်ခံမည်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၅

မြန်မာနိုင်ငံ ရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းသည် အသင်းသားဝင်ရောက်လာမှုများကို စိစစ်လက်ခံသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါအသင်းတာဝန်ရှိ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အသင်းအနေဖြင့် မိရိုးဖလာရွှေလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်လာသူများကိုသာ အသင်းသားအဖြစ် သတ်မှတ်လိုကြောင်း၊ အသင်းဝင်လိုသူများမှာ လက်ရှိရွှေလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသူ၊ ရွှေဆိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသူဖြစ်ရန်လိုအပ်ပြီး ယင်းလုပ်ငန်းများကို တစိုက်မတ်မတ်လုပ်ကိုင်နေသူများဖြစ်ရန်လိုကြောင်း၊ ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းသို့ အခြားစီးပွားရေးကုန်သည်များကလည်း အသင်းသားအဖြစ် ဝင်ရောက်လိုမှုများရှိနေကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

အသင်းအနေဖြင့် အသင်းသားအဖြစ် ဝင်ရောက်လိုသူများရှိနေသော်လည်း ရွှေလုပ်ငန်းအပေါ်၌ ရေရှည်အတည်တကျလုပ်ကိုင်လိုစိတ်မရှိဘဲ လတ်တလောစီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်ကိုကြည့်၍ လုပ်ငန်းပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်လာသူများကို အသင်းသားအဖြစ် လက်ခံသွားမည်မဟုတ်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

လက်ရှိမြန်မာနိုင်ငံရွှေလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းတွင် အသင်းဝင်ဦးရေ ၈၆၀ ဦးရှိကြောင်း၊ အသင်းဝင်ကြေးအဖြစ် ရွှေဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် သာမန်ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အသင်းဝင်ကြေး ကျပ်တစ်သောင်းနှင့် နှစ်စဉ်ကြေး ကျပ်ခြောက်ထောင်၊ ရွှေတူးဖော်ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းရှင်များကို အသင်းဝင်ကြေး ကျပ်နှစ်သိန်းနှင့် နှစ်စဉ်ကြေး ကျပ်နှစ်သောင်းလေးထောင်သတ်မှတ်ထားကြောင်း ယင်းအသင်း ဆဋ္ဌမကြိမ် နှစ်ပတ်လည်အစီရင်ခံစာ၌ ဖော်ပြထားသည်။

Living Color၊ **မိုးခိုင်**

LIVING COLOR MEDIA
၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၃၂

www.foreverspace.com.mm

အစ္စရေးနိုင်ငံသို့ မြန်မာသင်တန်းသား ၁၆၈ ဦးစေလွှတ်ပြီးဖြစ်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၄

မြန်မာ–အစ္စရေး နှစ်နိုင်ငံအကြား နည်းပညာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မြှင့်တင်ပေးရေးသဘောတူညီချက်အရ အစ္စရေးနိုင်ငံ Granot Group Agro Studies လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်းသို့ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ လေးနှစ်အတွင်း သင်တန်းသား ၁၆၈ ဦး စေလွှတ်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါဌာနမှ အကြီးတန်းအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အစ္စရေးနိုင်ငံအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စိုက်ပျိုးရေးဖွံ့ဖြိုးမှုဌာနကုမ္ပဏီနှင့် မြန်မာ နိုင်ငံ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနတို့ တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းချက်အရ ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှစတင်၍ အစ္စရေးနိုင်ငံသို့ မြန်မာနိုင်ငံမှ ဒုတိယဦးစီးမှူးအဆင့်ရှိ တိရစ္ဆာန်ဆေးကုဆရာဝန်များကို လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်းသို့ လက်တွေ့ပညာရပ်များ လေ့လာနိုင်ရန် စေလွှတ်ပေးလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

အစ္စရေးနိုင်ငံသည် စိုက်ပျိုးရေးနှင့် မွေးမြူရေးကဏ္ဍတွင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး အဆင့်မြင့်နည်းပညာများဖြင့် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသောကြောင့် သင်တန်းသားများ စေလွှတ်ခြင်းဖြင့် စီးပွားဖြစ် ဥစားကြက်၊ အသားစားကြက်မွေးမြူမှု နောက်ဆုံးပေါ်နည်းစနစ်များ၊ ရောဂါကာကွယ်ရန်နောက်ဆုံးပေါ် ဇီဝလုံခြုံရေးနည်းစနစ်များနှင့် ကြက်ဆင်မွေးမြူမှုနည်းပညာတွင် စီးပွားဖြစ် ကြက်ဆင်မွေးမြူနည်းကို ဥစဖောက်သည်မှ ဈေးကွက်ပို့သည့်အဆင့်ထိ နည်းပညာများကို ရရှိနိုင်ကြောင်း၊ သက်ဆိုင်ရာဌာနအဖွဲ့အစည်းများတွင် နည်းပညာပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

မုန်တိုင်းပြန်လည်ထူထောင်ရေး သတင်းအချက်အလက်များ ပြည်တွင်းသတင်းမီဒီယာများ အဓိကပံ့ပိုး

သတင်းဆောင်းပါး–ဟန်စိုးထိုက်၊ ၂၉–၉–၂၀၀၈

နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေရသည့် လေဘေးသင့်ဒေသများရှိ ပြည်သူများအနေဖြင့် အစိုးရမဟုတ်သော လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်း INGO နှင့် NGO များ၊ တစ်သီးပုဂ္ဂလအလှူရှင်များ ဆောင်ရွက်နေသည့်လုပ်ငန်းများနှင့် အကူအညီပေးနိုင်မည့်ကဏ္ဍအသီးသီး၏ သတင်းအချက်အလက်များ ရရှိနိုင်ရန်အတွက် ပြည်တွင်းသတင်းမီဒီယာများကိုသာ အဓိကအားထားနေရကြောင်း ဘိုကလေး၊ မော်လမြိုင်ကျွန်းနှင့် လပွတ္တာမြို့နယ်တို့ရှိ ကျေးရွာများမှ ဒေသခံများအဆိုအရ သိရသည်။

နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းတိုက်ခတ်ပြီးချိန်တွင် ပြည်တွင်းအစိုးရမဟုတ်သော လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်း(NGO)များမှ လေဘေးသင့်ကျေးရွာများ လိုအပ်သောအကူအညီများ ပံ့ပိုးပေးမှုအပြင် ပြည်တွင်းထုတ်အပတ်စဉ်ဂျာနယ်များ၊ လစဉ်ထုတ်မဂ္ဂဇင်းများကို ကျေးရွာများသို့ ပေးပို့ဖြန့်ဝေပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ဒေသခံများအနေဖြင့် မိုးလေဝသသတင်းများနှင့် ထောက်ပံ့ကူညီပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းသတင်းများကို အလေးထားဖတ်ရှုလာကြကြောင်း ဘိုကလေးမြို့နယ်မှ မြို့ပေါ်လူငယ်များနှင့် ဖွဲ့စည်းထားသည့် NGO အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သည့် လောကအလင်းအသင်းမှ Field Coordinator ဦးကျော်တင့်မောင်က ဆိုသည်။

"ကျွန်တော်တို့ဆီကို အဓိကရောက်တဲ့ဂျာနယ်ကတော့ The Voice Weekly ဂျာနယ်ပါ။ အပတ်စဉ်ရောက်တယ်။ တစ်ရွာကို ၁၀ စောင်နှုန်း ဝေပေးတယ်လို့ပြောတယ်။ အဲဒီဂျာနယ်မှာပါတဲ့ Delta News က ဖော်ပြထားတဲ့အဖွဲ့တွေ၊ ပံ့ပိုးပေးတဲ့သတင်းတွေကို အဓိကထားဖတ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်အဖွဲ့တွေက ဘာတွေလုပ်ပေးနေတယ်ဆိုတာပါတော့ အဲဒီအဖွဲ့တွေဆီသွားပြီး ရွာရဲ့လိုအပ်ချက်တွေကို တင်ပြတောင်းခံတဲ့အလုပ်ကို ကော်မတီဖွဲ့ပြီး လုပ်

www.foreverspace.com.mm

နေပါတယ်။ အရင်က ဘယ်အဖွဲ့တွေ ဘာတွေလုပ်ပေးမှန်းမသိတော့ ရွာကိုလာတဲ့ အကူအညီကိုပဲ ရတာပေါ့။ အခုတော့ ဘယ်အလုပ်တွေကို ဘယ်အဖွဲ့အစည်းတွေက လုပ်ပေးနေတယ်ဆိုတာ သိရတော့ ရွာအတွက် အဆင်ပြေတာပေါ့” ဟု မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့နယ် မြတ်သာရွာကျေးရွာမှ ရပ်မိရပ်ဖ ဦးရွှေထွန်းက ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းထုတ်မီဒီယာများတွင် ဖော်ပြပါရှိသည့် မိုးလေဝသသတင်းများကို ဒေသခံများ အများဆုံးစိတ်ဝင်စားဖတ်ရှုလေ့ရှိကြောင်း၊ ဒုတိယမုန်တိုင်းရာသီကျန်ရှိနေသေးသည့် သတင်းပါဝင်ခဲ့သဖြင့် ဒေသခံအများစုမှာ နေအိမ်များကို အုန်းပင်များနှင့် ကြိုးများဖြင့် တွဲဖက်ချည်နှောင်ခြင်း၊ ဆန်အိတ်နှင့် အခြားအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းအချို့ကို ကျေးရွာဘုန်းကြီးကျောင်းများတွင် ရွှေ့ပြောင်းထားခြင်း၊ ကုလသမဂ္ဂဖွံ့ဖြိုးမှုအစီအစဉ် (UNDP) ၏ ဂါလန် ၅၀၀၀ ဆံ့ကန်များအတွင်း မိုးရေများဖြည့်တင်းထားခြင်း စသည့်ပြင်ဆင်မှုများပြုလုပ်လာကြောင်း လပွတ္တာမြို့နယ် ဆင်ခြေယာကျေးရွာမှ ဦးစိုးဦး၏အဆိုအရ သိရသည်။

“ဂျာနယ်ထဲက မေတ္တာရေစင်အဖွဲ့က အဝိစီတွင်း ၅၀ တူးပေးမယ်ဆိုတာပါလာတော့ ကျေးရွာကလူတွေ ဂျာနယ်တွေကိုင်ပြီး တက်လာတယ်။ ဘယ်တော့တူးပေးမှာလဲ၊ သူတို့ရွာကော ပါသလားဆိုတာလာမေးကြတယ်။ တချို့ရွာတွေကလည်း သူတို့ရွာလိုအပ်ချက်တွေကို စာနဲ့လာတင်ပြီး အကူအညီတောင်းခံတာတွေရှိလာတယ်။ သူတို့တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို တတ်နိုင်သလောက် ကူညီပေးပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြော ဂျာနယ်တွေကြောင့် သူတို့မျက်စိပွင့်၊ နားပွင့်လာတာက အမြတ်ပေါ့ဗျာ” ဟု မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့နယ်ရှိ မေတ္တာရေစင်အဖွဲ့မှ ဥက္ကဋ္ဌ ဦးထွန်းထွန်းကဆိုသည်။

ကျေးရွာဒေသခံများအနေဖြင့် ပြည်တွင်းမီဒီယာဖော်ပြချက်များဖြင့် တင်ပြတောင်းခံမှုများရှိလာကြောင်း၊ တောင်သူများကို ဒီဇယ်ပံ့ပိုးမှုများ၊ မျိုးစပါးနှင့် စက်ကိရိယာပံ့ပိုးမှုများအတွက် တင်ပြမှုများ ရှိလာခဲ့ကြောင်း၊ အဆိုပါပံ့ပိုးမှုများကို မီဒီယာများတွင် ဖော်ပြထားသည့် ပမာဏအတိုင်း အတိအကျရရှိလိုကြောင်း၊ တင်ပြမှုများရှိလာကြောင်းကို ဘိုကလေးမြို့နယ်

သနပ်ခါးတုံးများတွင် အပွေးကော်ကပ်လိမ်လည်ရောင်း

ပခုက္ကူ၊ စက်တင်ဘာ ၁

သနပ်ခါးဈေးမြင့်သဖြင့် သနပ်ခါးအပွေးအပဲ့များကို သနပ်ခါးတုံးများတွင် ကော်ဖြင့်ကပ်၍ အပွေးထူသည့်ပုံစံ ပုံမှားရိုက်၍ရောင်းချလာကြကြောင်း မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင် မြိုင်မြို့နယ်ရှိ သနပ်ခါးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

သနပ်ခါးပင်များကို လွှဖြင့်ဖြတ်စဉ်နှင့် ဆူးနှင့်အတက်အခက်များကို ဓားဖြင့်ခုတ်စဉ်၌ ပဲ့ကျလာသည့် သနပ်ခါးအပွေး အပိုင်းအစများကို တစ်ပိဿာလျှင် ၈၀၀၀ ကျပ်၊ ၁၀၀၀၀ ကျပ်ဖြင့်ဝယ်ယူ၍ အပွေးနည်းသည့်သနပ်ခါးတုံးများတွင် ကော်ဖြင့်ကပ်ကာရောင်းချလာကြကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ရောင်းချပါက ကျပ်တစ်သောင်းဖိုးရင်းလျှင် တစ်သိန်းကျပ်နီးပါးခန့်ရရှိကြောင်း၊ အပွေးကော်ကပ်သနပ်ခါးကို ဈေးကွက်ထဲတွင် ကပ်ပွေးဟုခေါ်ကြောင်း သနပ်ခါးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

သနပ်ခါးဈေးကွက်တွင် သနပ်ခါးအပွေးနှင့်ဆင်တူသည့် သီးခေါက်နှင့် သနပ်ခါးပင်နှင့်ဆင်တူသည့် သစ်ပလွေပင်များကို သနပ်ခါးတုံးအဖြစ် လိမ်လည်ရောင်းချမှုများရှိကြောင်း၊ သနပ်ခါးမြစ်သည် ခါးသက်သည့်အရသာရှိသဖြင့် တမာမြစ်များကိုလည်း သနပ်ခါးမြစ်ဟု လှည့်ဖြားရောင်းချကြကြောင်း၊ ထို့ပြင် သနပ်ခါးတုံးများ အရောင်လှစေရန် ရှားစေးဆိုး၍ အရောင်တင်ရောင်းချမှုများရှိကြောင်း ပခုက္ကူသနပ်ခါးဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

သနပ်ခါးတစ်တုံးလျှင် အပွေးနှင့်အနံ့သင်းမှုပေါ်မူတည်၍ ကျပ် ၅၀၀ မှ ကျပ် ၇၀၀၀ အထိရှိကြောင်း သနပ်ခါးဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

ဖြိုးဝေလင်း

www.foreverspace.com.mm

ဒေသချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကျေးရွာများမှ ဒေသခံများအနေဖြင့် ၎င်းတို့လိုအပ်ချက်များကို သက်ဆိုင်သည့် အဖွဲ့အစည်းများသို့ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ် အကူအညီတောင်းခံမှုများရှိလာခဲ့ကြောင်း၊ သောက်သုံးရေအတွက် မြေသားကန်များ ဖော်ယူနိုင်ရန်အတွက် ရေစုပ်ထုတ်ပေးသည့် အဖွဲ့၊ မိုးကာစများအတွက် UNHCR ၊ အစားအသောက်အတွက် WFP၊ ကျောင်းများနှင့် ကလေးငယ်များအတွက် NICEF၊ ဒေသခံနေအိမ်များအတွက် UNDP စသည်ဖြင့် တိုက်ရိုက်တင်ပြတောင်းခံမှုများ ရှိလာကြောင်း ပြည်တွင်း NGO တစ်ခုဖြစ်သည့် မန္တလေး UD အဖွဲ့မှ တာဝန်ခံ ဦးထွန်းစံအောင်၏ အဆိုအရ သိရသည်။

ပြည်တွင်းမီဒီယာများအနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိ စေတနာရှင်များ၊ ကုလသမဂ္ဂ (UN)အပါအဝင် ပြည်ပ INGO အဖွဲ့အစည်းများ၊ အစိုးရများ၏ ပံ့ပိုးကူညီမှုများကိုသာ အဓိကထား သတင်းဖော်ပြလျက်ရှိကြောင်း၊ လေဘေးသင့်ဒေသများမှ ပြည်သူများ၏ လက်ရှိအချိန်တွင် အမှန်တကယ်လိုအပ်ချက်များ၊ ကြုံတွေ့နေရသည့်အခက်အခဲများကို ဖော်ပြပေးပါက ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်နေကြသည့်အဖွဲ့အစည်းများအတွက် များစွာအဆင်ပြေနိုင်ကြောင်း၊ လပွတ္တာမြို့နယ်တွင် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေသည့် ပြင်သစ်အခြေစိုက် INGO အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သော Agency for Technical Cooperation and Development (ACTED) မှ ပြောရေးဆိုခွင့်ရသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

PC World Myanmar မဂ္ဂဇင်း တစ်နှစ်စာ ကြိုတင်ပေးသွင်းသူ ကံထူးရှင်ကို MSI Laptop ချီးမြှင့်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၈

PC World Myanmar မဂ္ဂဇင်း တစ်နှစ်စာကြိုတင်ပေးသွင်းဖတ်ရှုရသူများထဲမှ ကံထူးရှင်တစ်ဦးအား MSI Laptop တစ်လုံး ဆုချီးမြှင့်ပေးခဲ့ကြောင်း အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးမိုးသဲက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါအစီအစဉ်သည် စာဖတ်ပရိသတ်အတွက် အထူးအစီအစဉ်တစ်ခုအဖြစ် ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့မှ စက်တင်ဘာ ၁ ရက်အတွင်း ကြိုတင်ငွေပေးသွင်းဖတ်ရှုသူများအနက်မှ ကံထူးရှင်တစ်ဦးကို အယ်ဒီတာအဖွဲ့က မဲနှိုက်ရွေးချယ်ပေးခဲ့ကြောင်း၊ ၎င်းကံထူးရှင်အား MSI မှ ငွေကျပ်ခြောက်သိန်းကျော်တန်သည့် 2008 Models MSI Laptop တစ်လုံးကို အောက်တိုဘာလ ၈ ရက်နေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့ Parkroyal Hotel ၌ ဆုချီးမြှင့်ခဲ့ကြောင်း၊ ဆုရရှိသူမှာ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်မှ စာဖတ်ပရိသတ် ဦးညဏ်ဝင်းထွန်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောသည်။

PC World Myanmar မဂ္ဂဇင်း၏ စာဖတ်သူစစ်တမ်း ဖြေဆိုနေသူများအနက် ကံထူးရှင်သုံးဦးကို ရွေးချယ်၍ ASUS Laptop ကွန်ပျူတာဆုချီးမြှင့်ခြင်းအစီအစဉ်ကိုလည်း ပြီးခဲ့သည့် စက်တင်ဘာ ၄ ရက်နေ့တွင် ကျင်းပပေးခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ စာဖတ်ပရိသတ်များအား ပြန်လည်တုံ့ပြန်သော အစီအစဉ်များကို ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင်လည်း ပြုလုပ်ပေးရန်ရှိကြောင်း Today Publishing House Ltd. မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

PC World Myanmar မဂ္ဂဇင်းကို International Data Group (IDG) ထံမှ တရားဝင်လိုင်စင်ရယူကာ မြန်မာနိုင်ငံ၌ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှစတင်၍ IT မဂ္ဂဇင်းအဖြစ် လစဉ်ထုတ်ဝေခဲ့ခြင်းဖြစ် ကြောင်း၊ ယင်းမဂ္ဂဇင်းကို ကွန်ပျူတာသုံးစွဲသူများအတွက် တိုးတက်ပြောင်းလဲနေသော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ နည်းပညာများကို နားလည်စေရန် ရည်ရွယ်ထုတ်ဝေခြင်းဖြစ်ကြောင်းနှင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာအထိ စာအုပ်ပေါင်း ၁၅၈ အုပ် ထုတ်ဝေပြီးဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါမဂ္ဂဇင်း၏မှတ်တမ်းများအရ သိရသည်။

ဇာဏီထွဏ်း

www.foreverspace.com.mm

ပြည်တွင်းရော်ဘာဈေးကျသော်လည်း ယခင်နှစ်ဈေးနှုန်းထက်ပို

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာလ ၇

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရော်ဘာစိုက်ပျိုးရာဒေသအသီးသီးတွင် ရော်ဘာစေးများ စတင်ထုတ်ယူနေပြီဖြစ်သည့်အတွက် အောက်တိုဘာမှစ၍ ပြည်တွင်းရော်ဘာဈေးနှုန်းများ ကျဆင်းလာနိုင်ကြောင်း ပြည်တွင်းရှိ ရော်ဘာလုပ်ငန်းရှင်များက တညီတညွတ်တည်း ပြောကြားသည်။

ယင်းကဲ့သို့ကျဆင်းရာ၌ ရော်ဘာတစ်ပေါင်လျှင် ကျပ် ၂၀၀ မှ ၃၀၀ အတွင်း ကျဆင်းနိုင်ကြောင်း၊ အဆိုပါကျဆင်းသည့်နှုန်းမှာ ရော်ဘာစေး စတင်ထုတ်ယူသည့် ယခုကာလအတွင်းဖြစ်ပေါ်နေသောနှုန်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး ရော်ဘာစေးလှိုင်လှိုင်ထုတ်ယူရရှိသည့်အချိန်တွင် ယင်းပမာဏထက်ပို၍ ကျဆင်းလာဖွယ်ရာရှိကြောင်း မော်လမြိုင်အခြေစိုက် ရော်ဘာကုန်သည်ကြီးများကဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ရော်ဘာရောင်းဝယ်သူများ၏အဆိုအရ ရော်ဘာစေးမထုတ်ယူခင်ကတည်းက ရော်ဘာဈေးနှုန်း ကျဆင်းနေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ သို့သော် ယခင်နှစ် ယခုလိုကာလမျိုးနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက တစ်ပေါင်လျှင် ကျပ် ၄၀၀ ခန့်ပိုနေသေးကြောင်း၊ ယခင်နှစ် အောက်တိုဘာလဈေးနှုန်းမှာ တစ်ပေါင်လျှင် ကျပ် ၇၀၀၊ ၈၀၀ ခန့်သာရှိကြောင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မွန်ပြည်နယ် သထုံမြို့အခြေစိုက် ရော်ဘာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကလည်း "လွန်ခဲ့တဲ့သုံးလေးလကဆို ကျွန်တော်တို့ဆီက ရော်ဘာတွေကို မန္တလေးဈေးကွက်အထိ ပို့ပေးရတာရှိတယ်။ ရော်ဘာအသစ်ထွက်တော့မှာဖြစ်လို့ လက်ကျန်ရော်ဘာကို ကုန်နိုင်သမျှကုန်အောင် ထုတ်ရောင်းကြတဲ့အတွက် ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုတချို့တောင်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်" ဟု Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

စက်တင်ဘာလအတွင်းဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ပြည်တွင်းရော်ဘာဈေးနှုန်း(ကျပ်/တန်)
(၁၉-၉-၂၀၀၈)

စဉ်	ရော်ဘာအမျိုးအစား	ရန်ကုန်	မန္တလေး	မော်လမြိုင်	တနင်္သာရီ	ကရင်	(ရှမ်း(မြောက်)
၁။	RSS 1	၃၁၄၇၃၁၂	၂၆၄၄၈၀၀				၃၅၂၆၄၀၀
၂။	RSS 2	၃၀၃၇၁၁၂					၃၃၀၆၀၀၀
၃။	RSS 3	၂၉၂၆၉၁၂	၂၅၃၄၆၀၀	၂၆၄၄၈၀၀	၂၆၃၃၂၇၇	၃၁၉၅၈၀၀	၃၀၈၅၆၀၀
၄။	RSS 4	၂၈၁၆၇၁၂					၂၉၇၅၄၀၀
၅။	RSS 5	၂၇၀၆၅၁၂	၂၃၁၄၂၀၀	၂၄၂၄၄၀၀	၂၄၄၉၅၆၀	၂၈၆၅၂၀၀	၂၈၆၅၂၀၀

အသည်းရောင်အသားဝါရောဂါဘီပိုး လူလူချင်းမှသာကူးစက်နိုင်ပြီး HIV ပိုးထက် အဆတစ်ရာကူးစက်ရန်လွယ်ကူ

သတင်းဆောင်းပါး–ကျော်ကျော်မင်း၊ ခင်ဌေးကြွယ်၊ ၂၀–၉–၂၀၀၈

အသည်းရောင်အသားဝါမိုင်းရပ်စ်ဘီပိုး Hepatitis 'B' Viruses မှာ လူလူချင်းမှသာကူးစက်နိုင်ပြီး တိရစ္ဆာန်မှတစ်ဆင့်ကူးစက်ခြင်းလုံးဝမရှိကြောင်း အသည်းရောင်အသားဝါဘီရောဂါကာကွယ်ဆေး Livovax-Bမိတ်ဆက်ပွဲတွင် အသည်းအထူးကုဆရာဝန်ကြီး ပါမောက္ခ ဒေါက်တာခင်မောင်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

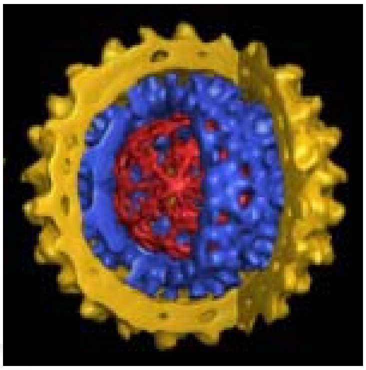
အသည်းရောင်အသားဝါဘီပိုးသည် လူ့အရေပြားနှင့် မွေးညင်းပေါက်များမှ အလွယ်တကူဝင်ရောက်ကူးစက်နိုင်ပြီး HIV ရောဂါပိုးထက် အဆတစ်ရာခန့် ပိုမိုကူးစက်ရန်လွယ်ကူကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် နာတာရှည် အသည်းရောင်အသားဝါဘီရောဂါ သယ်ဆောင်ထားသူဦးရေမှာ မြန်မာနိုင်ငံ လူဦးရေ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး ဘီပိုးဝင်ရောက်ကာ နာတာ

www.foreverspace.com.mm

ရောဂါသယ်ဆောင်သူအဆင့်မရောက်ဘဲ ပြန်လည်ထွက်သွားသူ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းဝန်း ကျင်ရှိကြောင်း၊ ခန္ဓာကိုယ်အတွင်းသို့ အသည်းရောင်အသားဝါဘီပိုးဝင်ရောက်ပြီး ခြောက်လကျော်သည်အထိ ဘီပိုးဆက်လက် ရှိနေပြီး ယင်းကာလအတွင်း ရောဂါပိုးကို ပြန်လည်မဖယ်ရှားဖြစ်နိုင်သောကြောင့် အသားဝါဘီပိုးကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက်ရန် ကိုယ်ခံစွမ်းအားမရှိသူကို နာတာရှည် အသည်းရောင်အသားဝါဘီရောဂါ သယ် ဆောင်ထားသူဟုသတ်မှတ်ကြောင်း၊ ၎င်းတို့ မှ အခြားသူများသို့ ကူးစက်နိုင်ပြီး ရောဂါ လက္ခဏာမပြသေးလျှင် ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် ပင် ရောဂါပိုးရှိနေသည်ကို မသိနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

နာတာရှည်အသည်းရောင်အသား ဝါဘီရောဂါဖြစ်ပွားနိုင်သည့်နှုန်းမှာ ကလေး



များတွင် အများဆုံးဖြစ်ပြီး ၉၅ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်ပွားနိုင်ပြီး လူကြီးများတွင် ၁၀ ရာခိုင် နှုန်းသာဖြစ်ပွားနိုင်ကြောင်း၊ ဘီပိုးကြောင့် အသည်းခြောက်ရောဂါ (Cirhosis)၊ အသည်း ကင်ဆာ (Hepatocellular Carcinoma- HCC) တို့ဖြစ်ပွားနိုင်ကြောင်း အသည်းရောင် အသားဝါဘီပိုးကာကွယ်ဆေးကို ပြည်တွင်း

တွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည့် Fortune International Co., Ltd. မှ ဒေါက်တာဦးမြပဟန်က ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

မွေးကင်းစအရွယ်တွင် ရောဂါပိုး ကူးစက်ခြင်းခံရပါက ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ နာတာရှည်အသည်းအရောင် အသားဝါဘီရောဂါပိုးဖြစ်သွားပြီး ၎င်းတို့ အနက် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အသည်းကင်ဆာကြောင့်သေဆုံးရကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

အသည်းရောင်အသားဝါဘီရောဂါပိုး မှာ ရောဂါပိုးရှိသောသူ၏သွေး၊ ကိုယ်ခန္ဓာ ထွက်အရည်နှင့် အရေပြားပွန်းပဲ့ဒဏ်ရာတို့ ထိတွေ့မိခြင်း၊ မသန့်စင်ထားသော ဆေး ထိုးအပ်အသုံးပြုခြင်း၊ မသန့်စင်သည့် ကိရိယာများအသုံးပြု၍ ဆေးမင်ကြောင်ထိုးခြင်း၊ နားဖောက်ခြင်း၊ အပ်စိုက်ကုသခြင်း၊ ခွဲစိတ် ခြင်း၊ ရောဂါပိုးရှိသောသွေးသွင်းမိခြင်း၊ ရောဂါပိုးရှိသောကိုယ်ဝန်ဆောင်မိခင်မှ သန္ဓေသားသို့ကူးစက်ခြင်း၊ ရောဂါပိုးရှိသူ နှင့် လက်ပွန်းတတီးအတူနေထိုင်ခြင်း၊ လိင် ဆက်ဆံခြင်းတို့မှ ကူးစက်နိုင်ကြောင်း ပါမောက္ခ ဒေါက်တာခင်မောင်ဝင်းက ပြော ကြားသည်။

"မြန်မာယဉ်ကျေးမှုနဲ့က အရမ်းကူး စက်ဖို့လွယ်တယ်။ အလှူတွေမှာ ဟင်းချို ခွက်ကြီးတစ်ခွက်ထဲမှာ ဇွန်းနှစ်ဇွန်းလောက် နဲ့ လူ ၁၀ ယောက်လောက် ဝိုင်းသောက် တာ၊ ဒါအလွယ်ဆုံးကူးစက်ဖို့နည်းလမ်းပဲ" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ဆေးခန်းအချို့တွင် ပြဒါးတိုင် တစ် ချောင်းတည်းနှင့် လူနာများကို အဖျားတိုင်း ရာတွင်အသုံးပြုခြင်း၊ လူနာကို လက်အိတ် မစွပ်ဘဲ ကိုင်တွယ်ခြင်းတို့မှာလည်း အဓိက ကူးစက်ရာလမ်းကြောင်းများဖြစ်ကြောင်း၊ အများဆုံးကူးစက်ခံရသူများမှာ ကျန်းမာ ရေးဝန်ထမ်းများ၊ အရေးပေါ်ကုသမှုတွင် လုပ်ကိုင်နေသောဝန်ထမ်းများ၊ အဝတ် လျှော်သော ပင်မင်းလုပ်ငန်းများမှဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့၏မိသားစုမှာလည်း ကူးစက်ရန် အခွင့်အလမ်းများကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ဘီပိုးကိုကာကွယ်ရန်နည်းလမ်းမှာ

အကောင်းဆုံး IT စာတမ်းရှင်နှစ်ဦးကို မလေးရှားသို့ စေလွှတ်မည်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၈

Asia Pacific Networking Group (APNG) ၏ မြန်မာကိုယ်စားပြုအဖွဲ့ဖြစ် သော Myanmar Internet and Networking Group (Myanmar ING) က ကျင်းပ မည့် IT နည်းပညာစာတမ်းဖတ်ပွဲတွင် အကောင်းဆုံးစာတမ်းရှင်ငါးဦးကို ရွေးချယ်ဆုချီး မြှင့်ကာ ၎င်းတို့အနက် အထူးချွန်ဆုံးနှစ်ဦးကို ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် မလေးရှားနိုင်ငံ ကွာလာလမ်ပူမြို့၌ ကျင်းပမည့် APNG ၏ နိုင်ငံတကာစာတမ်းဖတ်ပွဲသို့ Myanmar ING ကိုယ်စား တက်ရောက်စေမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းအဖွဲ့မှ Country Chair ဦးသက် အောင်မင်းလတ်က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစာတမ်းဖတ်ပွဲသို့ တက်ရောက်၍ စာတမ်းဖတ်ကြားသူများသည် Myanmar ING ၏ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပြည်တွင်းနှင့် နိုင်ငံတကာအသိုင်းအဝိုင်းမှ ပညာရှင်များနှင့် လက်တွဲဆောင်ရွက်ကာ Project များ တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ခွင့်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့၌ ဩဂုတ်လ ၁၁ ရက်မှ ၁၅ ရက်ထိ ကျင်းပခဲ့သော (၁၀) ကြိမ်မြောက် APBNG စာတမ်းဖတ်ပွဲတက်ရောက်ခဲ့သူ ဦးသက်အောင်မင်းလတ်က ရှင်းပြသည်။

ယင်းအပြင် အဖွဲ့ဝင်များသည် တစ်ဦးချင်းဖြစ်စေ၊ အဖွဲ့လိုက်ဖြစ်စေ သုတေသန များပြုလုပ်ကာ ISIF (Internet Society Innovative Fund) ကဲ့သို့ IT နည်းပညာဖွံ့ ဖြိုးမှုအထောက်အကူပြု နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းများသို့ Project Proposal များ တင်သွင်း၍ သုတေသနဆိုင်ရာအထောက်အပံ့များရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း Myanmar ING ထံမှ သိရသည်။

ဇွန်စံပယ်ဖြူ

www.foreverspace.com.mm

အစားအစာ၊ ရေနှင့် လူကိုယ်တိုင် သန့်ရှင်းစင်ကြယ်မှုများကို ဂရုစိုက်ရမည့်အပြင် ဆေးရုံဆေးခန်းများ၊ ဆေးခန်းသုံးပစ္စည်းကိရိယာများတွင် ပိုးသန့်စင်မှုရှိစေရေး ဂရုစိုက်ရန် အဓိကလိုအပ်ကြောင်း၊ မလိုအပ်ဘဲ တစ်ပါးသူတစ်ဦး၏အရေပြားကို ထိကိုင်ခြင်း၊ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများသုံးစွဲခြင်း၊ စားလက်စအစားအသောက်များ ယူငင်စားသောက်ခြင်းတို့ကို ဆင်ခြင်ခြင်းဖြင့် ကာကွယ်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက အကြံပြုပြောကြားသည်။

ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စု တောပျက်ဧရိယာ ၄၀၀ နီးပါးပြန်လည်စိုက်ပျိုးထိန်းသိမ်း

ကလော၊ စက်တင်ဘာ ၂၅

ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်း ကလောမြို့နယ်အတွင်းရှိ ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စုတွင် တောပျက်ဧရိယာ ဧက ၁၀၀၀ ခန့်ရှိသည့်အနက် ၃၈၂ ဧကကို ပြန်လည်စိုက်ပျိုးထိန်းသိမ်းပြီးဖြစ်ကြောင်း သစ်တောသယံဇာတနှင့် သဘာဝဝန်းကျင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း (FREDA) ၏ မှတ်တမ်းများအရ သိရသည်။

အဆိုပါကျေးရွာအုပ်စုတွင် ကျေးရွာပေါင်း ရှစ်ရွာပါဝင်ပြီး မြေဧရိယာပေါင်း ၁၈၀၀၀ ခန့်ရှိရာ ယင်းတို့အနက် တောင်ကုန်းယာမြေ ၁၆၀၀၀ ဧက၊ တောပျက် ၁၀၀၀ ဧက၊ လယ်မြေ ၂၀၀ ဧက၊ ရေနေဧရိယာ ၁၀ ဧက၊ ထင်းရှူး ၃၀၀ ဧက ခန့်ပါရှိကြောင်း၊ ယင်းတောပျက်ဧရိယာများသည် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မတိုင်ခင်က ယခုရှိသည်ထက်ပိုမိုများခဲ့ကာ တောင်ကတုံးသာသာခန့်သာရှိခဲ့ကြောင်း၊ မူလက ယင်းမြေများမှာ သစ်တောဦးစီးဌာနပိုင်မြေများဖြစ်ပြီး လယ်မြေဧရိယာချဲ့ထွင်ခြင်းကြောင့် တောပျက်ဘဝသို့ ပြောင်းလဲခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပဲရင်းတောင်အုပ်စုရှိ FREDA မှ ပြောရေးဆိုခွင့်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

သစ်တောဦးစီးဌာနက ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှစတင်ကာ ဒေသခံပြည်သူများထံ နှစ် ၃၀ စီမံကိန်းဖြင့် အုပ်ချုပ်ခွင့်ပေးခဲ့ရာ ကျူးကျော်စိုက်ခင်းများကို ဖယ်ရှားစေခဲ့ပြီး လိမ္မော်နှင့် စိုက်ပျိုးလိုသောသီးနှံမျိုးများကို အဆိုပါအဖွဲ့က ပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းကဲ့သို့ မစောင့်ရှောက်ပါက ကျူးကျော်ဧရိယာများ တိုးလာပြီး တောပျက်ဧရိယာ ပိုမိုကျယ်ဝန်းလာမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုဆိုလျှင် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မတိုင်ခင်အခြေအနေထက် များစွာတိုးတက်လာခဲ့ပြီး သစ်ပင်များဖြင့် စိမ်းစိုလျက်ရှိကြောင်း၊ ဒေသခံပြည်သူအစုအဖွဲ့ပိုင် သစ်တော (Community Forest) ဧရိယာ ၃၈၂ ဧကအထိ ရှိသွားပြီဖြစ်သော်လည်း ဒေသခံပြည်သူများအဖို့ သစ်တောသစ်ပင်များသည် ရေ၊ လေ စသည့် သဘာဝဘေးအန္တရာယ်များ၏ဒဏ်ကို ကာကွယ်ပေးနိုင်ပြီး မည်ကဲ့သို့ အသုံးဝင်သည်ကို နားလည်နိုင်စွမ်းနည်းပါးနေဆဲဖြစ်သောကြောင့် အချိန်ယူရန်လိုအပ်နေသေးကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

အင်းလေးကန် ရေဝေရေလဲဧရိယာအတွင်း တည်ရှိသည့် ယင်းဒေသတွင် အိမ်ခြေပေါင်း ၅၀၀ ခန့်ရှိပြီး ရွှေ့ပြောင်းတောင်ယာများ တိုးချဲ့လာခြင်း၊ ထင်းများခုတ်ယူခြင်း၊ တောမီးများလောင်ကျွမ်းခြင်း၊ ကျွဲ၊ နွားများလွှတ်ကျောင်းခြင်းတို့ကြောင့် သစ်တောမြေများ ပြုန်းတီးမှုရှိလာသည့်အပြင် မြေဆီလွှာများ သုံးမရအောင်ပျက်စီးသွားကာ အချို့နေရာများတွင် မြက်ပင်မပေါက်နိုင်သောအခြေအနေအထိဖြစ်ခဲ့ကြောင်း FREDA ၏ ၂၀၀၄ ခုနှစ်မတိုင်မီ လေ့လာချက်များအရ သိရသည်။

ပျက်စီးသွားသော မြေဆီများကို ပြန်လည်အသုံးပြုနိုင်ရန်အတွက် တွင်းများတူးကာ နွားချေးမြေဩဇာထည့်ပြီး မြေဖို့ခြင်းများပြုလုပ်၍ အခြားသစ်ပင်များနှင့် မြက်များ၊ နာနတ်ရိုင်းများကို စိုက်ပျိုးပြီး ပြန်လည်ပြုပြင်ယူရကြောင်း၊ ထိုသို့ ပြုလုပ်ရာ၌လည်း မြေပျက်စီးမှုအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ လေးနှစ်၊ ငါးနှစ်ခန့်ကြာမှ ပြန်လည်အသုံးပြုနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် အချို့မြေများမှာ ပြန်လည်ပြုပြင်ရန်ခက်ခဲပြီး စွန့်ပစ်ရသော အခြေအနေများပင်ရှိကြောင်း ဒေသခံ အာလူးစိုက်ပျိုးသူတောင်သူတစ်ဦး၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

သစ်တောများထိန်းသိမ်းခြင်းအပြင် အိမ်ခြံတိုင်း၌ သရက်၊ တညင်း၊ ထောပတ် စသည့် နှစ်ရှည်အရိပ်ရသစ်ပင်များ စိုက်ပျိုးရန် FREDA က မျိုးစေ့များ ပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း၊ တညင်းသီးတစ်ပုံးလျှင် ကျပ် ၃၀၀၀ ရပြီး တစ်ရာသီလျှင် ကျပ်လေးသိန်းခန့် ဝင်ငွေရရှိကြောင်း ကျောင်းအနောက်ရွာမှ အရိပ်ရအပင်များကိုစိုက်ပျိုးသော လယ်ပိုင်ရှင်တစ်ဦး၏အဆိုအရ သိရသည်။

ဇာဏီထွန်း

www.foreverspace.com.mm

မိကျောင်းဝယ်ယူလိုသူများ ငါးလုပ်ငန်းတွင် လျှောက်လွှာတင်ဝယ်ယူနိုင်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၁၃

သာကေတမိကျောင်းမွေးမြူရေးစခန်းတွင် မွေးမြူပြုစုထားသည့် မိကျောင်းများကို ဝယ်ယူလိုသည့် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် အောက်တိုဘာလမှစတင်၍ ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန မွေးမြူရေးဌာနခွဲတွင် လျှောက်လွှာတင်၍ ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း အဆိုပါစခန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မိကျောင်းများသည် ဇွန်၊ ဇူလိုင်၊ ဩဂုတ်လတို့တွင် ဥချလေ့ရှိသဖြင့် မိကျောင်းရောင်းချခြင်းကို ယာယီပိတ်ပင်ထားကြောင်း၊ ဝယ်ယူလိုသူများအနေဖြင့် သက်ဆိုင်ရာ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန ခွင့်ပြုချက်နှင့် မျိုးဆက်ပျက်သုဉ်းလုဆဲ တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်နှင့် သစ်ပင်၊ ပန်းမန်များ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာကွန်ဗင်ရှင်း (CITES) အဖွဲ့၏ ခွင့်ပြုချက်ဖြင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သာကေတမိကျောင်းမွေးမြူရေးစခန်းတွင် အရွယ်ရောက်မိကျောင်းကောင်ရေ ၇၃၀ ခန့်ရှိပြီး တစ်ပေလျှင် ကျပ်သုံးသောင်းနှုန်းဖြင့် ရောင်းချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၂၀၀၈ ခုနှစ်လဆန်းပိုင်းတွင် Maung Maung & Brothers သားရေလုပ်ငန်းက ငမိုးရိပ်မိကျောင်း ခုနစ်ကောင်ကို ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်း ၎င်းထံမှ သိရသည်။

Living Color၊ မြသဲခိုင်

နာမည်ကျော်သရုပ်ဆောင်များပါဇာတ်ကားများ ထွက်ရက်တိုက်၍ ဗီစီဒီအငှားဆိုင်များ RC ကြေး ပိုသုံးစွဲရ

သတင်းဆောင်းပါး-စိုင်းအောင်၊ ၁၃-၉-၂၀၀၈

နာမည်ကျော်သရုပ်ဆောင်များပါဝင်သည့် VCD များ အပတ်စဉ်ထွက်ရှိမှုအား တဖြည်းဖြည်းကောင်းလာသောကြောင့် ခွေအငှားဆိုင်များ၏ RC ကြေးသုံးစွဲရမှု တစ်နေ့တခြား မြင့်မားလာသည်ဟု အင်းစိန်မြို့နယ်အခြေစိုက် VCD, DVD အငှားဆိုင်များက ပြောကြားသည်။

သရုပ်ဆောင်များ၏ နာမည်ကြီးခြင်း မကြီးခြင်း၊ လူကြိုက်များခြင်း မများခြင်းကိုလိုက်၍ RC ကြေးသတ်မှတ်ချက်သည် တစ်ခွေလျှင် ကျပ် ၄၀၀၀ ကျော်မှ ကျပ် ၁၀၀၀၀ ကျော်အထိရှိရာ တစ်နေ့လျှင် အနည်းဆုံး ငါးကားခန့် ထွက်ရှိနေခြင်းကြောင့် ယင်း VCD များအားလုံးကို ဝယ်ရမည်ဆိုလျှင် နေ့စဉ် RC ကြေး ကျပ် ၁၅၀၀၀ ခန့်ကျသင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ခွေထွက်ရက်များဖြစ်သည့် တနင်္လာမှ စနေအထိ RC ကြေးကိုတွက်လျှင် အနည်းဆုံးကျပ် ခြောက်သောင်းခန့်ကျသင့်ကြောင်း အဆိုပါမြို့နယ်မှ 'သောင်း' VCD အငှားဆိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယင်းကဲ့သို့ နာမည်ကျော်ဇာတ်ကားများ (ဆူပါခွေများ) ထွက်ရက်တိုက်ခြင်းကြောင့် VCD အငှားဆိုင်များသည် မည်သူပါဝင်သည့်ကားကိုဝယ်လျှင် ကောင်းမည်နည်းဆိုသည့်အချက်ကို အလေးထားသုံးသပ်လာရာ အချို့သော နာမည်ကျော်ဇာတ်ကားများ ဆိုင်ပေါ်မရောက်နိုင်တော့ကြောင်း၊ VCD အငှားဆိုင်များအတွက် VCD ဝယ်ယူရေး ဆောင်ရွက်ပေးနေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အကယ်၍ ဆူပါခွေများ၏ထွက်ရက်ကို ထုတ်လုပ်ရေးများဘက်က စိစစ်ပေးလိုက်မည်ဆိုလျှင် အငှားဆိုင်များ၏ သုံးစွဲ

www.foreverspace.com.mm

ရှိသည့် RC ကြေး သက်သာမည်ဖြစ်ပြီး ဆူပါခွေများအားလုံး ဆိုင်ပေါ်တင်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

RC ကြေးပမာဏကို အပတ်စဉ်တိုးမြှင့်သုံးစွဲရခြင်းကြောင့် VCD အငှားဆိုင်များသည် ဈေးနှုန်းသက်သာသောအငြိမ့်ခွေ၊ လက်ဝှေ့ခွေများကို ပိုမိုဝယ်ယူလာကြကြောင်း၊ အဆိုပါခွေများမှာ ပရီစနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိပြီး တစ်ခွေလျှင်ကျပ် ၁၄၀၀ ဖြင့် ကြိုက်နှစ်သက်သလို ဝယ်ယူနိုင် ကြောင်း အင်းစိန်မြို့နယ်တွင် ဖွင့်လှစ်ထား သည့် စမိုင်းလ် VCD အခွေငှားဆိုင်ထံမှ သိရသည်။

"အပြိုင်အဆိုင်ထွက်တာ တစ်ခုကောင်းသလို တစ်ခုလည်းမကောင်းဘူး။ ဇာတ်ကားကောင်းမှ၊ ယုတ္တိရှိမှ ခွေဆိုင်တွေကဝယ်မယ်၊ ကြည့်သူကလည်း ကြည့်မယ်၊ အရည်အသွေးလည်းကောင်းတယ်ဆို ငှားတောင်မကြည့်ဘူး။ ဝယ်ကြည့်လိုက်တယ်။ အချို့ခွေတွေဆို မင်းသားကြောင့်သာ ဝယ်ရတယ်။ ဇာတ်အိမ်ကိုလုံးဝမကြိုက်ဘူး။ အရည်အသွေးနဲ့ရိုက်ကူးတဲ့ဇာတ်ကား ဟုတ် မဟုတ်ဆိုတာ ပရိသတ်က ကြည့်ပြီးတာနဲ့သိတယ်" ဟု သက်တမ်း ၁၀ နှစ်ကျော်ရှိ ဗီစီဒီအငှားဆိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အငှားဆိုင်ဖွင့်ကာလကြာသောသူများမှာ ဆိုင်နာမည်ရပြီးဖြစ်သည့်အတွက် RC ကြေး သုံးစွဲမှုမြင့်မားလာခြင်းကို တတ်နိုင်သလောက် လျှော့ချကြသော်လည်း ယခုမှဖွင့်သည့် ဆိုင်သစ်များကမူ ထွက်သမျှ ဗီစီဒီဝယ်ပြီး RC ကြေး ပိုမိုသုံးစွဲကာ ဆိုင် နာမည်ရအောင် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ ကြောင်း၊ အဓိကမှာ ဇာတ်ကားစုံရှိစေရေး အတွက်ဖြစ်ပြီး အချို့ဗီစီဒီခွေများသည် မငှားရဘဲ အရှုံးနှင့်ရင်ဆိုင်ရသည်များပင် ရှိကြောင်း အထက်ပါမြို့နယ်၌ ဖွင့်လှစ် ထားသည့် ခွေအငှားဆိုင်သစ်တစ်ဆိုင်ထံမှ သိရသည်။

ဗီစီဒီအငှားဆိုင်များသည် တစ်နှစ်လျှင် RC ကြေးသွင်းပြီးဝယ်သောဗီစီဒီအရေအတွက် ၂၆၀ ရှိရန်လိုအပ်ပြီး အရေအတွက်ပြည့်ရန်သာလိုသဖြင့် RC ကြေးမရှိ သက်သာသော ပရီစနစ်ဖြင့်ဖြန့်ချိသည့်ခွေများကို သတ်မှတ်အရေအတွက်ပြည့်အောင် ဝယ်ယူဖြည့်တင်းမှုများလာကြောင်း ဗီစီဒီအငှားဆိုင်ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်နေကြသူများထံမှ သိရသည်။

■

မြန်မာ့သစ်မွှေး ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်

မကွေး၊ စက်တင်ဘာ ၁၇

မြန်မာ့ထွက်ကုန် သစ်မွှေးများ အိုမန်နှင့် အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စု (UAE) တို့တွင် ဈေးကွက်ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ရရှိနေကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှသိရှိသည်။

သစ်မွှေးသည် မကွေးတိုင်း၊ ရှမ်းပြည်နယ်၊ ကချင်ပြည်နယ်၊ တနင်္သာရီတိုင်းတို့တွင် အများအပြားပေါက်ရောက်ပြီး ၁၉၄၇ ခုနှစ်မှစတင်၍ အရေးကြီးသောကုန်ပစ္စည်းများကာကွယ်ခြင်း ဥပဒေပုဒ်မ ၈ (၁) အရ ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းထားကြောင်း သစ်တောဦးစီးဌာနမှ သိရှိရသည်။

အကျော် (သစ်မွှေး) ကို အိမ်နီးချင်း ထိုင်း၊ မလေးရှား၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ဗီယက်နမ်တို့တွင် အကြီးအကျယ်စိုက်ပျိုးနေကြပြီး ထိုင်းနှင့် ဗီယက်နမ်သည် သစ်မွှေးကို စနစ်တကျစိုက်ပျိုးကာ နိုင်ငံခြားသို့ စီးပွားဖြစ်တင်ပို့လျက်ရှိသည်။

မြန်မာ့သစ်မွှေး (Aauilaria Age-liocua) သည် အိန္ဒိယ၊ ထိုင်း၊ မလေးရှား၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ဗီယက်နမ်၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို၊ ပါပူဝါနယူးဂီနီနိုင်ငံများက ထွက်သည့်သစ်မွှေးထက် ပိုမိုမွှေးကြိုင်ကောင်းမွန်သဖြင့် အိုမန်နိုင်ငံက အကြိုက်နှစ်သက်ဆုံးဖြစ်ပြီး အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စုတွင်လည်း ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်လျက်ရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှသိရသည်။

ဦးလှမြင့်

သစ်စေးကြောင့် ဈေးနှုန်းမြင့်တက်သော်လည်း ယွန်းထည်များရောင်းအားမကျ

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၃၀

မြန်မာ့ရိုးရာလက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်သော ယွန်းထည်လုပ်ငန်းကို မုံရွာမြို့နယ် ကျောက္ကာရွာတွင် ရွာလုံးကျွတ်နီးပါးမျှ စီးပွားဖြစ်လုပ်ကိုင်ကြလျက်ရှိရာ ကုန်ကြမ်းဖြစ်သည့် သစ်စေးများ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်လာ၍ ယွန်းထည်ဈေးနှုန်း မြင့်မားနေသော်လည်း ရောင်းအားမကျဘဲ ပြည်ပမှပင် အဝယ်လိုက်လျက်ရှိကြောင်း ဒေသခံ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အဆိုအရ သိရသည်။

ယင်းကျေးရွာ၌ နီးဝါးဖြင့် ယွန်းထည်ပုံကြမ်းထုတ်လုပ်သည့်အဆင့်မှ သစ်စေးကိုင်၊ ဆေးသုတ်၊ ပန်းချီဆေးရေး စသည့် လုပ်ငန်းများကို အဆင့်ဆင့်ဆောင်ရွက်ပြီး ကုန်ချောပစ္စည်းအဖြစ် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည်အထိ ဈေးကွက်ဝင်နေကြောင်း ဒေသခံ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကဆိုသည်။

ယခုအခါ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းဝါးမှာလည်း ရှားပါးလာသကဲ့သို့ ဈေးမြင့်လာကြောင်း ၎င်းတို့၏အဆိုအရ သိရသည်။ ယင်းဒေသထွက် ယွန်းထည်များမှာ အခြားဒေသထွက်ယွန်းထည်ပစ္စည်းများထက် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သကဲ့သို့ ဒီဇိုင်းဆန်းသဖြင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်သာမက ပြည်ပဈေးကွက်တွင်လည်း မျက်နှာပန်းလှနေကြောင်း၊ ယခုရက်ပိုင်း တရုတ်နိုင်ငံမှ အဝယ်လိုက်ပြီး ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ မော်လမြိုင်ဒေသများသို့သာမက နေပြည်တော်အထိပါဖြန့်ဖြူးနေသကဲ့သို့ ဆယ့်နှစ်ပွဲဈေးသည်များက ဝယ်ယူနေကြသဖြင့် နေ့ဆိုင်းညဆိုင်းဖြင့် ယွန်းထည်ပစ္စည်းစုံ ပြုလုပ်နေကြရကြောင်း ဈေးကွက်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

လက်ရှိသစ်စေးဈေးနှုန်းမှာ တစ်ပုံးလျှင် ကျပ်တစ်သိန်းကျော်ဈေးအထိ မြင့်တက်နေသဖြင့် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်ကထက် ယွန်းထည်ပစ္စည်းများကို ဈေးမြှင့်ရောင်းနေရကြောင်း၊ ယခုကဲ့သို့ သစ်စေး ဈေးတက်နေဦးမည်ဆိုပါက ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်အချို့ လုပ်ငန်းရပ်ဆိုင်းရဖွယ်ရှိကြောင်း ဒေသခံ ယွန်းထည်ဈေးကွက်အသိုင်းအဝိုင်းက သုံးသပ်သည်။

သီတာငွေး GTC(မကွေး)

ပန်းစိုက်တောင်သူများ ပြည်ပဈေးကွက်ဝင် ကျူးလစ်နှင့် လီလီပန်းမျိုးသစ်များ ပြောင်းလဲစိုက်သင့်ဟုဆို

သတင်းဆောင်းပါး– ကျော်ကျော်မင်း၊ ၂၂–၉–၂၀၀၈

ပြင်ဦးလွင်အခြေပြု ပန်းစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် ပြည်ပပို့ကုန်ဈေးကွက်ဝင်သည့် ကျူးလစ်နှင့် လီလီပန်းမျိုးသစ်များကို ပြောင်းလဲစိုက်ပျိုးသင့်ကြောင်း ပြင်ဦးလွင်မြို့ အမျိုးသားကန်တော်ကြီးဥယျာဉ်မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးဝင်းအောင်က ပြောကြားသည်။

ပန်းစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် မိရိုးဖလာပန်းများဖြစ်သည့် ပန်းထိမ်ငိုး၊ သစ္စာပန်း၊ ဂန္ဓမာပန်း၊ မေမြို့ပန်းများအစား ပြည်ပဈေးကွက်ဝင်သည့် ကျူးလစ်၊ လီလီ စသည့်ပန်းမျိုးများကို ပြောင်းလဲစိုက်ပျိုးသင့်ကြောင်း၊ ယင်းသို့ စိုက်ပျိုးမည်ဆိုပါက နည်းပညာနှင့်မျိုးဥများကို ဖြန့်ဖြူးပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ဂန္ဓမာပန်း၊ သစ္စာပန်း စသည့်ပန်းမျိုးများကို ပန်းစိုက်တောင်သူတိုင်းက စိုက်ပျိုးလျက်ရှိသဖြင့် ဈေးကွက်တွင် စုပုံကာ ဝယ်လိုအားထက် ရောင်းလိုအား ပိုလျှံနေမှုကြောင့် ဈေးကျလာကြောင်း၊ ပန်းဆိုင်များကလည်း ဈေးနှိမ်ဝယ်ယူကြသဖြင့် ပန်းစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် တစ်ခါတစ်ရံ စိုက်စရိတ်ပင်မကာမိဘဲ အရှုံးပေါ်ရကြောင်း ၎င်းကရှင်းပြသည်။

“အဲဒါကြောင့် ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကို ပြုံတိုးနေမယ့်အစား တခြားတစ်ခုခု ပြောင်းစိုက်သင့်တယ်” ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပြင်ဦးလွင်၊ နောင်ချိုသီပေါ စသည့်နေရာများသည် ရေ မြေ ရာသီဥတုနှင့် ပထဝီအနေအထားအရ ပန်းစိုက်ပျိုးရန် အလွန်သင့်လျော်သောနေရာများဖြစ်ပြီး ကျူးလစ်နှင့် လီလီပန်းဈေးကွက်မှာ တရုတ်နိုင်ငံနှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတို့တွင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ရှိနေသည့်အတွက် မိမိတို့၏ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်နိုင်မှုနှင့် အရည်အချင်းပေါ်တွင်သာ မူတည်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

မူလက မြန်မာနိုင်ငံတွင် စိုက်ပျိုးနိုင်ခြင်းမရှိဟု ယူဆထားသော ကျူးလစ်နှင့် လီလီပန်းများကို ယခုအခါတွင် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်စိုက်ပျိုးနိုင်သည့်အနေအထားရှိနေကြောင်း၊ ယင်းပန်းများစိုက်ပျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်သော ပြင်ပအပူချိန်

www.foreverspace.com.mm

www.foreverspace.com.mm

၁၅ ဒီဂရီ ဆဲဆီးရပ်စ်ဝန်းကျင်ရှိဒေသများ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိသည့် အသုံးမချရသေးသော မြေလွတ်မြေယာများအဖြစ် ရှိနေသေးရာ အရည်အသွေးမီပန်းများထွက်ရှိနိုင်မည့် နည်းပညာပိုင်း အလွယ်တကူရရှိပါက အောင် မြင်ဖြစ်ထွန်းလာနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆက် လက်ပြောကြားသည်။

“လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်လောက်ကတည်းက မြန်မာနိုင်ငံမှာ စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးအောင်မြင်ခဲ့တာပါ။ အရည်အသွေးကောင်းကောင်း စိုက်ပြီး ဈေးကွက်ရှာမယ်ဆိုရင် ဖြစ်နိုင်ခြေရာနှုန်းပြည့်နီးပါးရှိပါတယ်” ဟု ၎င်းက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ယင်းပန်းများစိုက်ပျိုးရာတွင် မျိုးဥ အလုံအလောက်ဝယ်ယူရရှိနိုင်ခြင်းမရှိသေးသည့်အတွက် မျိုးဥများ ပထမအကြိမ် ဝယ်ယူပြီးနောက် ပွင့်လာသောပန်းများကို ခူးဆွတ်ရောင်းချနိုင်ခြင်းမရှိဘဲ ထပ်မံပွားလာစေရန် စောင့်ဆိုင်းရပြီး မျိုးဥအလုံအလောက် ရရှိမှသာ စိုက်ပျိုးခူးဆွတ်ပြီး တင်ပို့နိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်း၊ လတ်တလောတွင်လည်း မျိုးဥဈေးနှုန်းများမှာ အလွန်ကြီးမြင့်နေသောကြောင့် ပြောင်းလဲစိုက်ပျိုးနိုင်သည့်အခြေအနေတွင်မရှိကြောင်း မန္တလေး-ပြင်ဦးလွင် လမ်းမကြီးပေါ် ၂၀ မိုင်အနီးရှိ ပန်းဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

“လတ်တလောဈေးကွက်ကလည်း မသေချာသေးဘူး။ မျိုးဥကလည်း ဈေးကြီးနေတုန်းဆိုတော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့က မလွယ်သေးဘူး။ အရှုံးခံနိုင်တဲ့အားလည်း မရှိသေးဘူး” ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါကျူးလစ်နှင့် လီလီပန်းများ စိုက်ပျိုးဖြစ်ထွန်းအောင်မြင်ပါက ဈေးကွက်ကြီးမားစွာရှိနေသော်လည်း စိုက်ပျိုးသည့် ပထမနှစ်တွင် အရှုံးခံရမည်ဖြစ်ရာ နှစ်စဉ်ရာသီအလိုက်ပန်းများမှ ဝင်ငွေဖြင့်သာ ရပ်တည်နေသော ပန်းစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် အရှုံးခံ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် မလွယ်ကူကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် နည်းပညာနှင့် မျိုးဥသာမက ငွေကြေးအရင်းအနှီးလိုအပ်ချက်ပါရှိနေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

လီလီပန်းတစ်ခက်လျှင် ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ ကျပ် ၁၅၀၀ နှင့် ၂၀၀၀ ကြားရှိနေပြီး ကျူးလစ်ပန်းတစ်ပွင့်လျှင် ကျပ် ၃၀၀၀ ခန့်ပေါက်ဈေးရှိရာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ပင် ဈေးကောင်းရရှိနေသည့်ပန်းမျိုးများဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းတို့သည် ပြည်ပဈေးကွက်ဖြစ်သည့် တရုတ် (တိုင်ပေ) ဈေးကွက်

MCC ကျောင်းသူတစ်ဦး BCIS 1st Class Honours ရရှိ

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၉

BCIS (Bacholor in Computing Information System) Degree Course နိုင်ငံတကာစာမေးပွဲကို ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇွန်လ၌ကျင်းပခဲ့ရာ အောင်မြင်သူများအနက် မြန်မာ့ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီလီမိတက် (MCC) မှ ဖြေဆိုသည့် ကျောင်းသူတစ်ဦးသည် 1st Class Honours ရရှိခဲ့ကြောင်း MCC ၏အမှုဆောင်အရာရှိ ဒေါ်ချောခင်ခင်က ပြောကြားသည်။

ဗြိတိန်ရှိ London Metropolitan University ၏ External Degree Programme တစ်ခုဖြစ်သည့် ယင်းစာမေးပွဲကို MCC မှ ကျောင်းသား ၂၅ ဦး ဝင်ရောက်ဖြေဆိုခဲ့ရာ ဖြေဆိုသူစုစုပေါင်း၏ ၉၆ ရာခိုင်နှုန်းအောင်မြင်ကာ ၎င်းတို့အနက်မှ မရည်မွန်ကျော်သည် ဘာသာရပ်အားလုံးအတွက် Grade Point ၁၁၄ ရရှိပြီး 1st Class Honours အဖြစ် အမြင့်ဆုံးအောင်မြင်ခဲ့ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာ့ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီလီမိတက် (MCC) အနေဖြင့် BCIS သင်တန်းကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှစတင်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံတွင်ဖွင့်လှစ်သင်ကြားခဲ့ရာ ယခုအချိန်ထိ အဆိုပါ BCIS External Degree ရရှိပြီးသူ စုစုပေါင်း ၁၇၁ ဦးရှိပြီး ၎င်းတို့အနက်မှ စာမေးပွဲအလိုက် အမှတ်အမြင့်ဆုံးရရှိသူကိုးဦးပါဝင်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

ဇာဏီထွဏ်း

www.foreverspace.com.mm

တွင်လည်း ရောင်းအားအကောင်းဆုံးပန်းမျိုးများဖြစ်ရာ ပန်းစိုက်တောင်သူများအနေဖြင့် အရှုံးခံရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင့်သည့်အနေအထားရှိကြောင်းနှင့် မိမိတို့အနေဖြင့် မျိုးဥနှင့် နည်းပညာကို အကူအညီပေးနိုင်ကြောင်း ဦးဝင်းအောင်က တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

"ဒီပန်းတွေကိုဝယ်ဖို့၊ စိုက်ပျိုးဖို့ တရုတ်ကုန်သည်တွေ လာရောက်ကမ်းလှမ်းကြတာတွေလည်းရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဈေးကွက်ရှိနေတာလည်း အသေအချာပါ။ မိရိုးဖလာကနေ ခွဲထွက်မှ တချို့ကိစ္စတွေက ပိုပြီးအောင်မြင်လာတာတွေရှိပါတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ပြည်တွင်းတွင် ပန်းမျိုးစပ်သည့် နည်းပညာအားနည်းချက်ရှိနေကြောင်း၊ ပြည်တွင်းတွင် ပန်းမျိုးစုံမျိုးနှင့် မျိုးဥများရောင်းချသည့် ပန်းမျိုးဥယျာဉ် Nursery တစ်ခုသည် ပြည်ပနိုင်ငံတွင် တစ်မျိုးတည်းသောပန်းမျိုးနှင့် မျိုးဥကိုရောင်းချသည့် ပန်းမျိုးဥယျာဉ်အရွယ်သာရှိကြောင်း၊ အရွယ်အစားအားဖြင့်သာမက နည်းပညာ (အပူအအေးထိန်းချုပ်မှုနှင့် မျိုးပွားမှု) စသည့် လိုအပ်ချက်များလည်း ရှိနေကြောင်း၊ ထို့ပြင် လျှပ်စစ်စွမ်းအား ရာနှုန်းပြည့်ရရှိမှု၊ မျိုးဥအလွယ်တကူတင်သွင်းနိုင်မှု စသည့် Business Entry များလည်း လိုအပ်ချက်ရှိနေရာ မိရိုးဖလာမှ နည်းလမ်းတစ်ခုသို့ခွဲထွက်ရန်မှာ ရုတ်တရက် မလွယ်ကူနိုင်ကြောင်း ပြင်ဦးလွင်မြို့ပတ်လမ်းရှိ ပန်းမျိုးဥယျာဉ်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မုန်တိုင်းဒဏ်သင့် ကဝက်ရေကန်ချောင်ရွာ MBE အဖွဲ့ ပြန်လည်ထူထောင်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာလ ၄

ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာနမှ MBA နှင့် eMBA ဘွဲ့ရများဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသည့် Myanmar Business Executives Group (MBE) က နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်ခံစားခဲ့ရသော ဧရာဝတီတိုင်း ဒေးဒရဲမြို့နယ် ကဝက်ရေကန်ချောင်ကျေးရွာရှိ ဒေသခံများအား ကယ်ဆယ်ရေးနှင့် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ တာဝန်ယူဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ တစ်ဘီးတွန်းထွန်စက်နှင့် ငါးဖမ်းစက်လှေ စုစုပေါင်း ကျပ်သိန်း ၅၀၀ ကျော်ဖိုး ပံ့ပိုးခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့မှ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်ခင်ချိုတင်က အောက်တိုဘာလ ၄ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

ထိုနေ့က MBE အဖွဲ့ကကြီးမှူးစီစဉ်သည့် Business Capacity Building Centre နှင့် Business Management Course ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားတွင် ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်း မိတ်ဆက်ပြောကြားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

MBE အဖွဲ့အနေဖြင့် မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ပြီးလျှင်ပြီးချင်း ကဝက်ရေကန်ချောင်ရွာမှ ပြည်သူများအတွက် ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်ငန်းများအပြင် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ခဲ့ကြောင်း၊ ကျေးရွာအတွင်းရှိလယ်သမား ၃၅ ဦးအတွက် စုစုပေါင်းကျပ်သိန်း ၂၅၀ ခန့်တန်ဖိုးရှိ တစ်ဘီးတွန်းထွန်စက် ၃၅ စီးကိုလည်းကောင်း၊ ရေလုပ်သားများအတွက် စုစုပေါင်း ကျပ်သိန်း ၃၀၀ ကျော်တန်ဖိုးရှိ ငါးဖမ်းပိုက်နှင့် ငါးဖမ်းစက်လှေများကိုလည်းကောင်း ပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း၊ ထိုသို့ပံ့ပိုးပေးရာတွင် သက်သာသည့်အတိုးနှုန်း (တစ်ရာလျှင်နှစ်ကျပ်နှုန်း) သာရယူ၍ အရစ်ကျငွေချေစနစ်ဖြင့် ပံ့ပိုးပေးခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ထို့အပြင် MBE အဖွဲ့သည် မြောက်ဥက္ကလာပမြို့နယ် ရွှေပေါက်ကံမြို့သစ်ရှိ လေမုန်တိုင်းဒဏ်သင့်မိသားစု ၅၀၀ ကို စုစုပေါင်းသိန်း ၁၈၀ တန်ဖိုးရှိချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း (Microcredit) နှင့် ခေါင်းရွက်ဗျပ်ထိုးဈေးသည်များကို တစ်ဦးလျှင် ကျပ်တစ်သောင်းမှ လေးသောင်းနှုန်း စုစုပေါင်း ကျပ် ၃၅ သန်းဖိုး မတည်ထောက်ပံ့ပေးခြင်း (Micro Finance) အစီအစဉ်များကိုလည်း ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့ထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

နယ်စပ်ဖြတ်ကျော် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး ကြိုတင်ကာကွယ်ရေးနှိုးဆော်

ရန်ကုန်၊ ဩဂုတ် ၂၁

အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများအတွင်း ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါဖြစ်ပွားနေမှုကြောင့် နယ်စပ်ဖြတ်ကျော်ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ကြိုတင်ကာကွယ်ရေး နှိုးဆော်ချက်များကို ထုတ်ပြန်လျက်ရှိကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ အကြီးတန်းအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အာရှ၊ အာဖရိက၊ ဥရောပဒေသ ၆၁ နိုင်ငံတွင် ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လပထမပတ်အထိ တိရစ္ဆာန်များသို့ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ H5N1 ကူးစက်ဖြစ်ပွားမှုများ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း၊ ကြက်၊ ဘဲ၊ ငှက်ကောင်ရေသန်း ၂၆၀ သေဆုံးသုတ်သင်ဖျက်ဆီးခဲ့ပြီး အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁ ဘီလီယံခန့် ဆုံးရှုံးခဲ့ကြောင်း၊ အာဖရိက၊ ဥရောပဒေသနိုင်ငံ ၁၄ နိုင်ငံတွင် လူသို့ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ H5N1 ကူးစက်မှုဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး လူ ၃၈၅ ဦးထံကူးစက်ခဲ့ကာ ၂၄၃ ဦး သေဆုံးခဲ့ကြောင်း မှတ်တမ်းများအရ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဧပြီလ ၂၀ ရက်နေ့မှစတင်၍ ကမ္ဘာ့တိရစ္ဆာန် ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ချုပ်မှ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကင်းစင်သောနိုင်ငံအဖြစ် ကြေညာသော်လည်း အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများတွင် ပြောက်ကျားဖြစ်ပွားလျက်ရှိပြီး အချို့နိုင်ငံများတွင် ဖြစ်ပွားမှုအကြိမ်ရေများပြားလျက်ရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံများအတွင်း ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါနယ်စပ်ဖြတ်ကျော်ကူးစက်မှုလမ်းကြောင်းများကို ကြိုတင်ကာကွယ်ကြရန် နှိုးဆော်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ကြက်၊ ဘဲမွေးမြူထုတ်လုပ်သယ်ယူရောင်းချသူ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ကြိုတင်ကာကွယ်ရေး၊ ဇီဝလုံခြုံမှုမြှင့်တင်ရေး၊ တိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေးလုပ်ငန်းများတွင် သက်ဆိုင်ရာဌာနများနှင့် ပူးပေါင်းကူညီကြရန် သတိပေးနှိုးဆော်ချက်များကိုလည်း ထုတ်ပြန်ထားကြောင်း ၎င်းထံမှ ထပ်မံသိရှိရသည်။

ပုသိမ်အခြေစိုက်လုပ်ငန်းရှင်များ ဆိုင်ကယ်အငှားလုပ်ငန်း ကျယ်ပြန့်စွာလုပ်ကိုင်

ပုသိမ်၊ စက်တင်ဘာ ၁၀

ဧရာဝတီတိုင်း မြို့တော် ပုသိမ်မြို့တွင်အခြေစိုက်နေထိုင်သော ဆားစက်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်များသည် ၎င်းတို့လုပ်ကိုင်နေသည့် မူလလုပ်ငန်းများအပြင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်အငှားလုပ်ငန်းရှင် (အုံနာ) အဖြစ် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပူးတွဲလုပ်ကိုင်လာကြကြောင်း ပုသိမ်ဒေသခံဆိုင်ကယ်အငှားမောင်းနှင်သူများက ပြောကြားသည်။

ပုသိမ်မြို့တွင် ယခင်ကလိုင်စင်မဲ့ ဆိုင်ကယ်များကို အများဆုံးအသုံးပြုခဲ့သည့်အတွက် အငှားဆိုင်ကယ် (ကယ်ရီ) အရေအတွက် များပြားခဲ့ကြောင်း၊ ယခုနှစ် ဇူလိုင်လမှစ၍ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်များကို လိုင်စင်ပြုလုပ်ခွင့်ပေးလိုက်ရာ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်ရှိသူအချို့မှာ လိုင်စင်ဝင်ရန် ငွေကြေးအခက်အခဲရှိသွားခြင်း၊ လိုင်စင်ဝင်ရန် ငွေကြေးအဆင်ပြေသူကလည်း မော်ဒယ်လ်မြင့်ဆိုင်ကယ်ကိုဝယ်ယူလိုခြင်း စသည်တို့ကြောင့် ဆိုင်ကယ်ရောင်းအားကြီးမားခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းအချိန်တွင် အရင်းအနှီးရှိသော ဆားစက်လုပ်ငန်းရှင်၊ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်များက ဆိုင်ကယ်များကို ကျစျေးဖြင့် ဝယ်ယူပြီး လိုင်စင်ပြုလုပ်ကာ ဆိုင်ကယ်အငှားလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် လုပ်ကိုင်ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့ကဆိုသည်။

"အုံနာကြေးက တစ်ရက် ၂၅၀၀ ကျပ် သွင်းရတယ်။ စပေါ်ကတော့ ဆိုင်ကယ်မော်ဒယ်လ်ပေါ်လိုက်ပြီး ကျပ် လေးငါး ခြောက်သိန်းရှိတယ်။ ပျက်စီးမှုတွေအတွက် ငှားသူက တာဝန်ယူပြင်ဆင်ပေးရတာပါ" ဟု ဆိုင်ကယ်အငှားမောင်းနှင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ အုံနာတစ်ဦးလျှင် ဆိုင်ကယ်အရေအတွက် ငါးစီးမှ ၁၀ စီးအထိ ရှိကြကြောင်း၊ ယင်းထက်ပိုသောပမာဏပိုင်သူများလည်းရှိကြောင်း အုံနာများနှင့်နီးစပ်သူများက ဆိုသည်။

"ပုသိမ်မြို့ပေါ်မှာ မြို့ခံကယ်ရီသမားတွေတင်မကတော့ပါဘူး။ ပုသိမ်မြို့အနီးအနားဒေသကလူတွေလည်း ဆိုင်ကယ်ကယ်ရီတက်ဆွဲတာများလာပါတယ်" ဟု မြို့ခံကယ်ရီသမားများက ပြောကြားသည်။ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်များကို လိုင်စင်များပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိသော်လည်း ယခုချိန်ထိ လိုင်စင်မဝင်ရသေးသော ဆိုင်ကယ်များရှိနေသေးကြောင်း ပုသိမ်မြို့မှဆိုင်ကယ်ဝယ်ရောင်းသမားများက ဆိုသည်။

Living Color၊ စိုင်းအောင်

LIVING COLOR MEDIA

၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၃၂

www.foreverspace.com.mm

ပင်လယ်ရေမြင့်တက်လာခြင်းကြောင့် ဆားကွင်းတာများ ပိုမြှင့်တင်ရမည်ဟုဆို

လပွတ္တာ၊ စက်တင်ဘာ ၁၁

ဧရာဝတီတိုင်း၏ ဆားထုတ်လုပ်မှုတွင် အရေးပါသော လပွတ္တာမြို့နယ်၏ ဆားကွင်းပတ်တာများကို ယခင်နှစ်များထက်ပိုမြင့်စေရန် ပြုလုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း လပွတ္တာခရိုင် ဆင်ခြေယာကျေးရွာအုပ်စုတွင် ဆားလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသည့် လုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

၎င်းတို့၏ အမှတ်အသားအရ ယခုနှစ်၏ ပင်လယ်ရေသည် ယခင်နှစ်ထက် တစ်ပေခန့်မြင့်လာကြောင်း၊ မူလက ဆားကွင်းပတ်တာ၏အမြင့်ကို အများဆုံး ခုနစ်ပေ၊ အနိမ့်ဆုံး ငါးပေပြုလုပ်ခဲ့သော်လည်း ယခုနှစ်တွင် အနိမ့်ဆုံး ၁၀ ပေခန့်ထား၍ ပြုလုပ်မှသာ ပင်လယ်ရေမြင့်တက်မှုဒဏ်ကို ခံနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဆားလုပ်သက် ၂၂ နှစ်ရှိ ဦးမျိုးမြင့်အောင်က ပြောကြားသည်။

လပွတ္တာခရိုင်အတွင်း ဆင်ခြေယာ၊ ကန့်ဘလာ၊ ရွှေး၊ သဃ်န်းကြီး စသည် ပင်လယ်ပိုင်းကျေးရွာအုပ်စုများတွင် ဆားလုပ်ငန်းများအဓိကလုပ်ကိုင်ကြပြီး နာဂစ်မုန်တိုင်းကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသည့် မုန်တိုင်းဒီရေသည် ဆားကွင်းပတ်တာများကို လုံးဝဖျက်ဆီးသွားခဲ့ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"ဆားကွင်းပတ်တာတွေကို နှစ်စဉ်လုပ်နေကျအတိုင်း ပုံမှန်အမြင့်၊ ပုံမှန်အကျယ်လုပ်လို့မရတော့ပါဘူး။ ဒီနှစ်မှာ ပင်လယ်ရေမြင့်တက်မှုရှိတာကြောင့် ပိုပြီးမြင့်အောင်လုပ်ရပါလိမ့်မယ်"ဟု ဆားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သည့် ဦးဇော်ဝင်းက ပြောကြားသည်။

စိုင်းအောင်

ကလောမြို့၌ တောင်ကျရေမှ တစ်ပိုင်တစ်နိုင်ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူသုံးစွဲမှုတွင်ကျယ်

ကလော၊ အောက်တိုဘာ ၃

ကလောမြို့နယ်အတွင်းရှိ တောင်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများကို အဓိကလုပ်ကိုင်သည့် ပိန္နဲတောင်ကျေးရွာ၌ တောင်ကျရေမှ တစ်ပိုင်တစ်နိုင် ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူသုံးစွဲမှု တွင်ကျယ်လာကြောင်း ယင်းကျေးရွာဒေသခံများနှင့် FREDA မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယင်းကျေးရွာ၌ ပလောင်တိုင်းရင်းသားများ အဓိကနေထိုင်ကြပြီး လက်ဖက်၊ လိမ္မော်၊ ထောပတ်၊ ဂျင်း စသည့်တောင်ယာစိုက်ရေးကို လုပ်ကိုင်နေကြရာ သီးနှံအတွက်နှုန်း တိုးလာသည်နှင့်အမျှ ငွေကြေးစုဆောင်း၍ တောင်ကျရေမှ ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူသုံးစွဲလာကြကြောင်း ပိန္နဲတောင်ကျေးရွာ လက်ဖက်စိုက်ပျိုးသူတစ်ဦး ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကျေးရွာသို့ ၁၉၉၈ ခုနှစ်၌ ကုလသမဂ္ဂဖွံ့ဖြိုးမှုအစီအစဉ် (UNDP) က တောင်ကျရေမှ ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူနိုင်သည့်နည်းစနစ်နှင့် နမူနာပြုလုပ်ပေးထားခဲ့ကြောင်း၊ လျှပ်စစ်မီးရရှိမှုကြောင့် ယင်းကျေးရွာရှိဒေသခံများ၏ လူနေမှုဘဝအဆင့်အတန်းမြင့်မားလာကြောင်း၊ အစိုးရက ဖြန့်ဖြူးပေးသော လျှပ်စစ်ဓာတ်အားသည် ကလောမြို့တွင်သာရရှိပြီး ၎င်းတို့ကျေးရွာများထံသို့ ဖြန့်ဝေရန် မလွယ်ကူကြောင်း ပိန္နဲတောင်ကျေးရွာ အကြီးအကဲတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

တောင်ကျရေမှ ရေအားလျှပ်စစ်ရရှိလာမှုကြောင့် ယင်းကျေးရွာရှိ ပလောင်တိုင်းရင်းသား ကလေးငယ်များသည် ရုပ်မြင်သံကြားကြည့်ရှုလာနိုင်ပြီး ပညာတတ်လိုစိတ်ကြီးမားလာကြောင်း အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ် ပလောင်တိုင်းရင်းသူ မတင်သန်းက ပြောကြားသည်။

■

www.foreverspace.com.mm

တရုတ်နှင့်ယှဉ်မည့်အိန္ဒိယ ကြက်ဆူစေ့ဈေးကောင်းပေးဝယ်ရန်စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၇

မြန်မာနိုင်ငံထွက် ကြက်ဆူစေ့များကို အများဆုံးတင်သွင်းနေသော အိန္ဒိယနိုင်ငံက ၎င်း၏ ကြက်ဆူစေ့ဝယ်ဈေးကို တိုးမြှင့်ပေးသွားရန်ရှိကြောင်း ကြားသိရသည်ဟု ကြက်ဆူစေ့ဈေးကွက်ကြီးမားသော မုံရွာမြို့မှ ကြက်ဆူစေ့ရောင်းဝယ်ကြသူများက ပြောကြားသည်။

ပြည်တွင်းထွက်ကြက်ဆူစေ့များကို တရုတ်ဈေးကွက်နှင့် အိန္ဒိယဈေးကွက်သို့ တင်ပို့လျက်ရှိရာ တရုတ်ဈေးကွက်တွင် ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုဖြစ်ပေါ်နေကြောင်း၊ အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွင်း အလှဆီ၊ ပရဆေးဝါးများထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် ကြက်ဆူစေ့ကို တရုတ်နှင့် ယှဉ်ပြိုင်ဝယ်နေရကြောင်း၊ တရုတ်ဈေးကွက်၌ ဈေးကျသည်ဟုဆိုသော်လည်း လက်ရှိအချိန်တွင် အိန္ဒိယကပေးသောဈေးနှုန်းထက် များနေသေးကြောင်း၊ ယင်းအတွက် ကြက်ဆူစေ့ပိုမိုတင်သွင်းလိုသည်ဖြစ်ရာ ဈေးနှုန်းတိုးပေးရန်အတွက် အိန္ဒိယကုန်သည်များစီစဉ်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း အိန္ဒိယဈေးကွက်သို့ ကြက်ဆူစေ့တင်ပို့နေသော မုံရွာမှ ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အဆိုပါအခြေအနေကြောင့် မုံရွာ ကြက်ဆူရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်မှာပင် ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲဖြစ်ပေါ်လာပြီး ကြက်ဆူစေ့တစ်တန်လျှင် ကျပ်တစ်သောင်းကျော်နှစ်သောင်း လစဉ်တက်လာကြောင်း မုံရွာဈေးကွက်နှင့် ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်နေသည့် ပခုက္ကူမြို့မှ ကြက်ဆူစေ့ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"ကျွန်တော်တို့ဈေးကွက်မှာတောင် ဈေးငြိမ်နေပေမယ့် မုံရွာဈေးကွက်မှာ ကျွန်တော်တို့ ပေါက်ဈေးထက် တစ်တန် ကျပ်သုံးသောင်းလောက် ဈေးပိုပေးနေတာ တွေ့ရတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့လက ကျွန်တော်တို့ ဈေးကွက်မှာ ၇၃၅,၀၀၀ လောက်ရှိပြီး သူတို့ (မုံရွာဈေးကွက်) မှာ ၇၆၀,၀၀၀ ကျော်ရှိခဲ့ပါတယ်" ဟု ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

တရုတ်နှင့်အိန္ဒိယနှစ်နိုင်ငံစလုံးသည် အသားလိမ်းအလှဆီနှင့် ရိုးရာပရဆေးဝါးများ ထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် ဈေးနှုန်းယှဉ်ပြိုင်ဝယ်ယူလျက်ရှိရာ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း တစ်ပတ်လျှင် ၃၂ တန်အထိ ပျမ်းမျှဝယ်ယူနှုန်းရှိကြောင်း ကုန်သည်များ၏ အပတ်စဉ်တင်ပို့မှုစာရင်းများအရ သိရသည်။ ပြည်တွင်းရှိ ကြက်ဆူစေ့ဈေးကွက်ကြီးများမှာ မန္တလေး၊ မကွေး၊ မြင်းခြံ၊ ရွှေဘို၊ ပခုက္ကူ၊ မုံရွာတို့တွင်ရှိကြောင်း သိရပြီး မန္တလေး၊ မြင်းခြံနှင့် မုံရွာဈေးကွက်များတွင်ဈေးကောင်းရလျက်ရှိကြောင်း ကုန်သည်များထံမှ စုံစမ်းသိရသည်။

အမှတ်အသားရိုက်နှိပ်ထားသည့်ငါးများတွေ့ရှိကြောင်း တိကျစွာသတင်းပေးပို့သူ ဆုငွေချီးမြှင့်မည်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၂

ဈေးကွက်အတွင်း အမှတ်အသားရိုက်နှိပ်ထားသည့်ငါးများ တွေ့ရှိပါက တိကျစွာသတင်းပေးပို့သူကို ဆုကြေးငွေ ၅၀၀၀ ကျပ် ချီးမြှင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန ဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် သုတေသနဌာနခွဲ၏ ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရသည်။

ယင်းထုတ်ပြန်ချက်များအရ အရှေ့တောင်အာရှဒေသအတွင်းရှိ ရေပေါ်ရေလွှာငါးများကို အမှတ်အသားရိုက်နှိပ်တပ်ဆင်၍ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၀ ခုနှစ်အထိ လေ့လာမှုအစီအစဉ်ပြုလုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများအတွင်းရှိ ငါးများ ရွှေ့ပြောင်းသွားလာရလမ်းကြောင်း၊ စားကျက်ဒေသ၊ မျိုးပွားဥချရာဒေသနှင့် ကြီးထွားနှုန်းများ သိရှိနိုင်ရန်နှင့် ငါးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းများကို ပိုမိုထိရောက်စွာဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ရေနေသက်ရှိသယံဇာတအရင်းအမြစ်များ မထိခိုက်

မဆုံးရှုံးစေဘဲ ရေရှည်တွင် ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို အနာဂတ်မျိုးဆက်သစ်များစဉ်ဆက်မပြတ်ထုတ်ယူသုံးစွဲနိုင်ရန် ရည်ရွယ်၍ အဆိုပါလေ့လာမှု သုတေသနအစီအစဉ်ကို ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်များတွင် ပါရှိသည်။

သုတေသနပြုလေ့လာမည့်ငါးမျိုးများမှာ ပလာတူး (Indian mackeral)၊ ပလာလမ်း (Indo-Pacific Mackeral)၊ ပန်းဇင် (Shortfin Scad)၊ ပန်းဇင်း (Japanese Scad) ငါးမျိုးများဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းငါးများကို ဖမ်းဆီးရရှိပါက ရန်ကုန်တိုင်းငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန၊ မွန်ပြည်နယ်ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန၊ ရခိုင်ပြည်နယ် ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန၊ ဧရာဝတီတိုင်းငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာန၊ တနင်္သာရီတိုင်းငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနတို့သို့ ဆက်သွယ်အကြောင်းကြားပေးပို့နိုင်ကြောင်း ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံးခွဲများကြောင့် ကျေးလက်လူငယ်များ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း ပိုမိုရရှိဟုဆို

စစ်တွေ၊ စက်တင်ဘာ ၂၈

စစ်တွေမြို့နှင့် နယ်မြို့များတွင် ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေး အေဂျင်စီများက ရုံးခွဲများဖွင့်လှစ်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိနေကြရာ ကျေးလက်ဒေသများမှ နိုင်ငံခြားသို့သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသူများအတွက် မြို့ကြီးများတွင်နေထိုင်သူများနည်းတူ အခွင့်အလမ်းရရှိလာကြကြောင်း စစ်တွေမြို့နယ်မှ ကျေးလက်လူငယ်တစ်ဦးကဆိုသည်။

ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးရုံးများ မဖွင့်လှစ်ခင်က ကျေးလက်လူငယ်များမှာ ရန်ကုန်သို့သွားရောက်ပြီး အဆက်အသွယ်ရှာဖွေကြရကြောင်း၊ ပြည်ပသို့ မသွားရောက်ခင် ရန်ကုန်တွင် ခြောက်လမှ တစ်နှစ်ခန့်အထိ နေထိုင်စောင့်ဆိုင်းကြရကြောင်း ကျေးလက်လူငယ်များက ဆိုကြသည်။ ဤကဲ့သို့ ရန်ကုန်တွင်သွားရောက်နေထိုင်ရခြင်းမှာ တစ်ဖက်မှကြည့်လျှင် ငွေကုန်ကြေးကျများသော်လည်း အကျိုးရှိကြောင်း၊ စောင့်ဆိုင်းနေသည့်ကာလအတွင်း လျှပ်စစ်ပညာရပ်များ၊ စက်ပြင်ပညာရပ်များ၊ ဂဟေဆော်ပညာရပ်များ၊ အီလက်ထရွန်နစ်ပညာရပ်များကို သင်ကြားနိုင်ကြပြီး လိုအပ်ပါက သက်ဆိုင်ရာဒေသ၏ ဘာသာစကားသင်တန်းများကို တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း ၎င်းတို့ကဆိုသည်။

ရခိုင်ပြည်နယ် ကျေးလက်ဒေသများမှ လူငယ်များမှာ ဝန်ဆောင်မှုစရိတ်သက်သာသည့် မလေးရှားနိုင်ငံသို့သွားရောက်ကြကြောင်း၊ မြို့ပေါ်မှငွေကြေးတတ်နိုင်သူအချို့သာ ကိုရီးယား၊ စင်ကာပူနှင့် ဂျပန်နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန်ကြိုးစားဆောင်ရွက်ကြကြောင်း ပြည်ပအလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီတစ်ခုထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံသို့သွားရောက်မည်ဆိုပါက ဝန်ဆောင်မှုစရိတ် ကျပ်ခုနစ်သိန်းမှ ကျပ်ကိုးသိန်းခန့်ထိ ကုန်ကျနိုင်ပြီး ကိုရီးယားနှင့် စင်ကာပူနိုင်ငံသို့ သွားလိုပါက ကျပ်သိန်း ၇၀ ခန့်ကုန်ကျကြောင်း၊ ဂျပန်နိုင်ငံသို့ သွားရောက်မည်ဆိုပါက သိန်း ၂၀၀ နီးပါး ကုန်ကျနိုင်ကာ အချိန်အားဖြင့်လည်း တစ်နှစ်ကျော်ခန့်စောင့်ဆိုင်းရကြောင်း အေဂျင်စီများထံမှ သိရသည်။ ရခိုင်ကျေးလက်မှ လူငယ်အများစုမှာ ပြည်ပသို့ရောက်ရှိနေကြသည့် ဆွေမျိုးများ၊ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများ၏ အဆက်အသွယ်ဖြင့် သွားရောက်ကြကြောင်း ဒေသခံများကဆိုသည်။

သတင်းထောက်ကောင်း

ကလောမြို့ဒေသခံများကို စိုက်ပျိုးရေးအပြင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း နည်းပညာများ FREDA ပံ့ပိုး

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၃၀

ကလောမြို့နယ် ပဲရင်းတောင်ဒေသရှိ တောင်သူများအတွက် စိုက်ပျိုးရေးနည်းပညာများအပြင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းနည်းပညာများကို သစ်တောသယံဇာတနှင့် ပတ်ဝန်းကျင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း (FREDA) က ပံ့ပိုးပေးလျက်ရှိကြောင်း ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စုရှိ ဒေသခံများနှင့် FREDA မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စုအတွင်း ရှိ တင်ကြီးကြပ်၊ မင်္ဂလာဒုံ၊ ညောင်ပင်သာ၊

www.foreverspace.com.mm

ဘူတာယာစု၊ ကျောင်းအနောက်၊ ကန်ထောင်း၊ ဖောင်းသင်နှင့် နန်းသွန်ကျေးရွာတို့ရှိ မြေ ၃၈၂ ဧကကို FREDA က အစုအဖွဲ့ပိုင်သစ်တောများ (Community Forest) အဖြစ် သတ်မှတ်လိုက်ပြီး တောင်ယာစိုက်ပျိုးနည်းပညာများဖြစ်သော ကွန်ဒိုစိုက်ပျိုးခြင်း၊ သဘာဝမြေဆွေးပြုလုပ်ခြင်း၊ ပျိုးပင်ပေါက်များဖြန့်ဝေခြင်း၊ သီးညှပ်စိုက်ပျိုးခြင်း စသောနည်းပညာများအပြင် အခြားအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းများဖြစ်သော သစ်တော်ရိုင်း ဝိုင်စိမ်လုပ်ငန်းများနှင့် ဂျင်းမှုန့်ပြုလုပ်ခြင်း စသော နည်းပညာများကို ပံ့ပိုးသင်ကြားပေးလျက်ရှိကြောင်း FREDA မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ FREDA မှ ထောက်ပံ့သော နည်းစနစ်များကို ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စုရှိ ဒေသခံများပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနည်းပါးနေပြီး ပိန္နဲတောင်ကျေးရွာ၌ ဒေသခံများပါဝင်ပူးပေါင်းမှု ရာခိုင်နှုန်းအပြည့်ရှိကြောင်း၊ သစ်တော်ရိုင်းကို ဝိုင်စိမ်ခြင်းနှင့် ဂျင်းမှုန့်ပြုလုပ်ခြင်းလုပ်ငန်းများကို ပဲရင်းတောင်ဒေသရှိ ဒေသခံများက အာလူး၊ ပဲပုပ်၊ ဂျုံနှင့် စပါးစိုက်ပျိုးခြင်းစသည့် မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းများလောက် စိတ်ပါဝင်စားမှုမရှိကြောင်း တင်ကြီးကြပ်ကျေးရွာ၏ အကြီးအကဲတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

FREDA က ယင်းဒေသတွင် မြေဆီလွှာပြိုကျပျက်စီး၍ ချိုင့်ဝှမ်းများဖြစ်စေမည့် တောင်ယာစိုက်ပျိုးနည်းများကို ကာကွယ်နိုင်သော ကွန်ဒိုစိုက်နည်းများ စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးပေးခြင်း၊ ကျွဲ၊ နွား၊ ဆိတ်ချေးများမှ သဘာဝမြေဩဇာပြုလုပ်ခြင်း၊ လမ်းများပြုပြင်ခြင်းနှင့် သောက်သုံးရေကန်များ ပြုပြင်တူးဖော်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း ယင်းအသင်းထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

မိုးသတိပြုပါ

ဗီတာမင်စီပါဝင်သော အစာကြောင့် ပုစွန်သေနှုန်းလျော့ကျနိုင်

မကွေး၊ စက်တင်ဘာ ၁၇

ပြည်ပဝင်ငွေရှာဖွေပေးနေသည့် ပုစွန်များ ပိုမိုထုတ်လုပ်တင်ပို့နိုင်ရန် ပုစွန်အစာအတွင်း ဗီတာမင်စီဓာတ်ထည့်ကျွေးပါက သေနှုန်းလျော့ကျစေနိုင်သည့်အတွက် မွေးမြူရေးပုစွန်များကို စမ်းသပ်လေ့လာမှုများပြုလုပ်နေကြောင်း မွေးမြူရေးဆိုင်ရာဆေးတက္ကသိုလ်မှ ဒေါက်တာယဉ်ယဉ်အေး၏ စာတမ်းအရ သိရှိရသည်။

ထိုစာတမ်းတွင် ပုစွန်၏ ဇီဝကမ္မသဘောအရ ရေချိုလုပ်ငန်းပြောင်းလဲမှုကြောင့် ပုစွန်သေနှုန်းများတတ်ကြောင်း၊ ရေငန်ပုစွန်၏ သဘာဝမှာ မိုးရေထိလျှင် သေတတ်ကြောင်း၊ ပုစွန်မွေးမြူရာတွင် အပူချိန်နှင့် ရာသီဥတုမျှတရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ ပုစွန်တစ်ကောင်၏ နေ့နှင့်ညထုတ်လွှတ်သောဓာတ်များမတူညီကြောင်း ရေးသားထားသည်။

ပုစွန်အစာထဲတွင် ဗီတာမင်စီထည့်လျှင် မည်မျှအတိုင်းအတာအထိ ထည့်ရမည်၊ ဗီတာမင်စီ၏ ရေ၌ပျော်ဝင်အား မည်မျှရှိသည်၊ မည်မျှထည့်လျှင် မည်မျှသေနှုန်းလျော့ကျနိုင်သည်ဆိုသော အချက်များကို ဆက်လက်လေ့လာလျက်ရှိပြီး စမ်းသပ်မှုများအောင်မြင်ခဲ့ပါက ပုစွန်သေပျောက်နှုန်းကျဆင်းကာ အထွက်တိုးလာနိုင်ကြောင်း သုတေသီများ၏ အဆိုအရ သိရှိရသည်။

ဦးလှမြင့်

ပခုက္ကူကုန်စည်ဒိုင် လူငယ် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ပါဝင်

ပခုက္ကူ၊ ဩဂုတ် ၂၈

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လယ်ယာထွက်ကုန်သီးနှံမျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေးကုန်စည်ဒိုင်များတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည့် မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူမြို့ကုန်စည်ဒိုင်တွင် လူငယ် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့် နေ့စဉ်လာရောက်ရောင်းဝယ်လေ့ရှိကြောင်း အဆိုပါကုန်စည်ဒိုင် အတွင်းရေးမှူး ဦးမျိုးမြင့်က ပြောကြားသည်။

ကုန်စည်ဒိုင်တွင် အသင်းဝင်ထားသူသည် ၄၃၀ ဦးခန့်ရှိပြီး အသက် ၂၀ မှ ၃၀ ကြား လူငယ် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ အသက် ၄၀ နှစ်အထက် လူလတ်ပိုင်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ အသက် ၆၀ ခန့် လူကြီး ငါးရာခိုင်နှုန်း အသင်းဝင်မှတ်ပုံတင်ထားပြီး လူငယ်များမှာ အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ကုန်စည်ဒိုင်သို့ နေ့စဉ်လာရောက်လေ့ရှိသူ အသက် ၂၈ နှစ်အရွယ် လူငယ်တစ်ဦးက ၁၉၉၃ ခုနှစ်တွင် ၁၀ တန်းအောင်ပြီးနောက် မိမိ၏လက်ငုတ်လက်ရင်း ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် ကူညီလုပ်ကိုင်နေရာမှ ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် ကုန်စည်ဒိုင်သို့ ဝင်ရောက်ခဲ့ကြောင်း၊ ကုန်စည်ဒိုင်တွင် လုပ်ကိုင်ရသဖြင့် ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်ကျယ်ပြန့်ပြီး သတင်းအချက်အလက်ပေါင်းစုံ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဆက်စပ်သိရှိခွင့်ရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ပခုက္ကူကုန်စည်ဒိုင် သန္ဓေတည်ရာ ပခုက္ကူ မြန်မာကုန်စည်ပွဲစားအသင်းကို ၁၃၀၁ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပြီး ယခုဆိုလျှင် နှစ်ပေါင်း ၆၉ နှစ်ခန့်ရှိကြောင်း၊ လမ်းစဉ်ပါတီခေတ်နောက်ပိုင်း ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်စတင်သည့် ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှစတင်၍ ကုန်စည်ဒိုင်ဟု ပြန်လည်ပြင်ဆင်ခေါ်ဝေါ်ခဲ့ကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်သမိုင်းမှတ်တမ်းများအရ သိရှိရသည်။ ■

www.foreverspace.com.mm

တောင်စောင်းတွင် အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးခြင်းသည် မြေပြိုခြင်းကိုကာကွယ်နိုင်

ရှမ်းပြည်၊ အောက်တိုဘာ ၁၀

တောင်စောင်းလျှောဖောက်များတွင် လှေကားထစ်စိုက်ပျိုးသောနေရာများ၌ တောင်စောင်းအား အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးခြင်းသည် ဒေါင်လိုက်စိုက်ပျိုးခြင်းထက် ရေစားမြေပြိုခြင်းကို ကာကွယ်နိုင်ကြောင်း ရှမ်းပြည်တောင်ပိုင်း ကလောမြို့နယ် ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာရှိ သစ်တောသယံဇာတ ပတ်ဝန်းကျင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ထိန်းသိမ်းရေးအသင်း (FREDA) မှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးစစ်ဗိုလ်က ပြောကြားသည်။

ယခုလက်ရှိစိုက်ပျိုးရေးများတွင် ဒေါင်လိုက်စိုက်ပျိုးမှုသာ အများစုလုပ်ကိုင်လျက်ရှိပြီး အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးသူများမှာ နည်းပါးကြောင်း၊ ဒေါင်လိုက်စိုက်ပျိုးမှုကြောင့် ရေစားမြေပြိုမှုများ ပိုမိုဖြစ်ပေါ်စေပြီး မြေဆီလွှာဆုံးစေသည့်အပြင် စိုက်ပျိုးရေးတွင်အသုံးပြုသော ဓာတုပိုးသတ်ဆေးများသည် ရေစီးနှင့်အတူမျောပါပြီး အင်းလေးကန်ထဲသို့ ဝင်ရောက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းဖြစ်ရပ်များမှ ကာကွယ်ရန် အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားသည်။

အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးနည်းများကို FREDA မှ တာဝန်ရှိသူများက စိုက်ပျိုးနည်းပညာများ ပံ့ပိုးပေးခဲ့သော်လည်း လိုက်နာသူနည်းနေသေးကြောင်း၊ တောင်စောင်းစိုက်ပျိုးရေးတွင် အများအားဖြင့် အာလူးကို စိုက်ပျိုးကြရာ အာလူးသည် မြေဆီလွှာစားသုံးမှုများသော သီးနှံဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းရေစားမြေပြိုမှုများသော နေရာများတွင် စိုက်ပျိုးရန်အတွက် ပဲစိမ်းပင်များကို UNDP က ပံ့ပိုးပေးကြောင်း ၎င်းက ထပ်မံပြောကြားသည်။

ဒေါင်လိုက်စိုက်ပျိုးခြင်းသည် အချိန်ကုန်သက်သာပြီး ကျွဲ၊ နွား ထွန်ယက်ရလွယ်ကူကြောင်း၊ အလျားလိုက်စိုက်ပျိုးနည်းကို FREDA က ပညာပေးသော်လည်း ကျွဲ၊ နွားများ တောင်စောင်းပေါ်သို့ တက်ရခက်ခဲခြင်း၊ အချိန်ကြန့်ကြာခြင်းတို့ကြောင့် ရှိရင်းစွဲ ဒေါင်လိုက်စိုက်ပျိုးနည်းကိုသာ လုပ်ကိုင်လျက်ရှိကြောင်း၊ မိမိတို့အာလူးစိုက်ခင်းအနေဖြင့် မြေဆီလွှာပြန်လည်ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် တစ်နှစ်ထွန်ယက်ပြီးပါက ယင်းမြေကို ၂ နှစ် အနားပေးရကြောင်း ပဲရင်းတောင်ကျေးရွာအုပ်စု ငပုတောကျေးရွာမှ ပလောင်တိုင်းရင်းသား စိုက်ပျိုးသူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“ကျွန်တော်တို့က စမ်းပြီးတော့ စိုက်ကြည့်သေးတယ်။ အလျားစိုက်တာနဲ့ ဒေါင်လိုက်စိုက်တာ ထွက်နှုန်းကအတူတူပဲ။ ထွန်တဲ့နေရာမှာ ကျွဲတွေကို တောင်စောင်းအပေါ်တက်ခိုင်းရတာ တော်တော်ခက်တယ်” ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။

ပဲရင်းတောင်ဒေသတွင် တင်ကြီးကြက်၊ မင်္ဂလာဒုံ၊ ညောင်ပင်သာယာစု၊ ကျောင်းအနောက်၊ ကန်ထောင့်၊ ဖောင်းသင်၊ နန်းသွန် ရွာပေါင်းရှစ်ရွာရှိပြီး မြေဧကပေါင်း ၁၈၀၀၀ ခန့်ရှိရာ ယင်းတို့အနက် တောင်စောင်းစိုက်ဧက ၁၆၀၀၀ ခန့်ရှိကြောင်း ဒေသခံတို့၏ အဆိုအရ သိရသည်။

ဓာဏီထွဏ်း

၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၃၂

နိုင်ငံတကာကွန်ပျူတာဒီပလိုမာစာမေးပွဲ MCC မှ ကျောင်းသား ၂၇ ဦး ထူးချွန်စွာအောင်မြင်

ရန်ကုန်၊ အောက်တိုဘာ ၉

၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇွန်လတွင် ကျင်းပခဲ့သော အင်္ဂလန်အခြေစိုက် NCC International Diploma and Degree Course စာမေးပွဲတွင် ထူးချွန်စွာအောင်မြင်ခဲ့သော ကျောင်းသားများအနက် မြန်မာ့ကွန်ပျူတာလီမိတက် (MCC) မှ ကျောင်းသား ၂၇ ဦး ပါဝင်ကြောင်း MCC မှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဒေါ်ချောခင်ခင်က အောက်တိုဘာ ၉ ရက်နေ့တွင် Myanmar Info-Tech ၌ ကျင်းပသော သင်တန်းဆင်းအခမ်းအနား၌ ပြောကြားသည်။

ယင်းစာမေးပွဲတွင် မြန်မာ့ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ တစ်ကမ္ဘာလုံးအမှတ်အများဆုံးဆုရရှိသူတစ်ဦး၊ အာဆီယံဒေသတွင်းအမှတ်အများဆုံးရရှိသူနှစ်ဦး၊ နိုင်ငံအတွင်းအမှတ်အများဆုံးရရှိသူရှစ်ဦး၊ နိုင်ငံအတွင်း အထူးအောင်မြင်သူနှစ်ဦး၊ ပထမအဆင့်ဂုဏ်ထူးဖြင့် အထူးအောင်မြင်သူ ရှစ်ဦး၊ ပညာသင်ဆု (စာမေးပွဲကြေးကင်းလွတ်ခွင့်) ရရှိသူခြောက်ဦး စုစုပေါင်း ၂၇ ဦးတို့ ပါဝင်ကြကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

MCC သည် ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှစတင်ပြီး နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု IT ဒီပလိုမာနှင့်ဘွဲ့သင်တန်းများကို သင်ကြားခဲ့ရာ ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် ၁၅ နှစ်ပြည့်ပြီဖြစ်ကြောင်း၊ အင်္ဂလန်ရှိ NCC ကပေးအပ်သော အကောင်းဆုံးသင်ကြားနိုင်သည့် စင်တာဆုကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် ရရှိခဲ့ကြောင်း ဒေါ်ချောခင်ခင်က ဆိုသည်။

ဓာဏီထွဏ်း

www.foreverspace.com.mm

နေပြည်တော် ခုတင် ၁၀၀၀ ဆံ့ ဆေးရုံကြီး အထူးကုဌာန ၁၀ ခု တိုးချဲ့ဖွင့်မည်

နေပြည်တော်၊ စက်တင်ဘာ ၂၈

မြန်မာနိုင်ငံ၏ မြို့တော်နှင့် အစိုးရ အဖွဲ့ရုံးစိုက်ရာ နေပြည်တော်ရှိ ခုတင် ၁၀၀၀ ဆံ့ နေပြည်တော်ပြည်သူ့ဆေးရုံကြီးတွင် ဆေးရုံသုံးပစ္စည်းကိရိယာ ဒေါ်လာတစ်သန်းကျော်ဖိုး ဝယ်ယူဖြည့်တင်းထားသည့် အထူးကုဌာန ၁၀ ခုကို တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ကုသပေးနေကြောင်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားချက်အရ သိရသည်။

တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ကုသပေးမည့် အထူးကုဌာန ၁၀ ခုမှာ နှလုံးဆေးကုဌာန၊ နှလုံးခွဲစိတ်ကုဌာန၊ ရင်ခေါင်းဆေးကုဌာန၊ ရင်ခေါင်းခွဲစိတ်ကုဌာန၊ ကျောက်ကပ်ခွဲစိတ်ကုဌာန၊ ဦးနှောက်နှင့် အာရုံကြောဆေးကုဌာန၊ အစာအိမ်နှင့် အူလမ်းကြောင်းဆေးကုဌာနနှင့် အသည်းရောဂါကုဌာန စသည်တို့ဖြစ်သည်။ နေပြည်တော်ပြည်သူ့ဆေးရုံကြီးကို ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးရှိ ဗဟိုအဆင့်ဆေးရုံကြီးများအတိုင်းဖြစ်စေရန် လူအင်အား၊ ပစ္စည်းအင်အားများကို ဖြည့်တင်းပေးပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းအထူးကုဌာန ၁၀ ခုအတွက် လေ့ကျင့်ပြုစုပျိုး ထောင်ထားသော အဆင့်မြင့်ပညာရှင် ဆရာဝန်ကြီးများဖြစ်သည့် ကျန်းမာရေးလုပ်သားလူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်များကို ထပ်မံဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းနှင့် ဆေးရုံသုံးအဆင့်မြင့် ခွဲစိတ်ကုသမှုဆိုင်ရာ စက်ပစ္စည်းကိရိယာများကို ဟန်ချက်ညီညီ ပေါင်းစပ်ပေးနိုင်ခဲ့ကြောင်း ယင်းသတင်း ထုတ်ပြန်ချက်က ဆိုသည်။

နေပြည်တော် ခုတင် ၁၀၀၀ ဆံ့ ဆေးရုံကြီးတွင် အထူးကုဌာနများအပြင် နှလုံးသွေးကြောရောဂါစမ်းသပ်ကုသဌာန၊ အဆင့်မြင့်ခွဲစိတ်ခန်းလေးခုပါ ခွဲစိတ်ခန်းနှင့် ခုတင်ရှစ်လုံးပါ အလိုအလျောက် ဗဟိုထိန်းချုပ်စနစ်ပါသော အဆင့်မြင့်အထူးကြပ်မတ်ကုသဌာနတို့ကိုလည်း တစ်ပြိုင်နက်တည်း ဖွင့်နိုင်ခဲ့သည်ဟု ယင်းသတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

နေပြည်တော် ခုတင် ၁၀၀၀ ဆံ့ ဆေးရုံကြီးကို ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် အထူးကုဌာနတစ်ခုဖြင့် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် အထူးကုဌာနများတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ရန် သက်ဆိုင်ရာက ညွှန်ကြားခဲ့သည်။ ယနေ့အထိ ပြင်ပလူနာပေါင်း ၁၀၄၃၅၂ ဦး၊ အတွင်းလူနာပေါင်း ၁၀၅၁၁ ဦးနှင့် ခွဲစိတ်ကုသလူနာပေါင်း ၅၀၂၂ ဦးတို့ကို ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်ပေးခဲ့သည်ဟု ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်အရသိရသည်။

ကျေးလက်သောက်သုံးရေရရှိရေး လှူဒါန်းနိုင်

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၆

သောက်သုံးရေ မလုံလောက်သော ကျေးလက်ဒေသများအတွက် သန့်ရှင်းသော သောက်သုံးရေရရှိရေးကို ပြည်တွင်းပြည်ပအလှူငွေများ၊ အစိုးရ၏ ပံ့ပိုးငွေများအပြင် စည်ပင်သာယာအဖွဲ့များ၏ ရန်ပုံငွေများဖြင့် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်လျက်ရှိရာ လှူဒါန်းလိုသူများ အနေဖြင့် ကျပ် ငါးသိန်း၊ ၁၀ သိန်းနှုန်းဖြင့် စက်ရေတွင်းသုံး စက်ပစ္စည်းစုံကို စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့များထံ ဆက်သွယ်လှူဒါန်းနိုင်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းမီဒီယာများက သတင်းထုတ်ပြန်သည်။

အနက်ပေ ၂၀၀ ရှိ နှစ်လက်မ စက်ရေတွင်းတစ်တွင်းအတွက် စက်ပစ္စည်းစုံ တန်ဖိုး ကျပ်ငါးသိန်း၊ အနက်ပေ ၄၀၀ ရှိ နှစ်လက်မစက်ရေတွင်းအတွက် ကျပ် ၁၀ သိန်း၊ အနက်ပေ ၂၀၀ ရှိ လေးလက်မ စက်ရေတွင်းအတွက် ကျပ် ၁၀ သိန်းနှုန်းဖြင့် လှူဒါန်းနိုင်ပြီး လှူဒါန်းလိုသူများသည် ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဖုန်း-၀၆၇-၄၀၈၃၆၂၊ ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် (အင်ဂျင်နီယာ) ဖုန်း-၀၆၇-၄၀၈၂၁၁၊ ညွှန်ကြားရေးမှူး(ဘဏ္ဍာ) ဖုန်း-၀၆၇-၄၀၈၂၁၅၊ ညွှန်ကြားရေးမှူး (စစ်ကိုင်းတိုင်း စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့) ဖုန်း-၀၇၁-၂၂၇၆၀၊ ညွှန်ကြားရေးမှူး (မကွေးတိုင်း စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့) ဖုန်း-၀၆၃-၂၃၁၆၄၊ ညွှန်ကြားရေးမှူး (မန္တလေးတိုင်း စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့) ဖုန်း-၀၂-၅၄၆၅၇၊ ညွှန်ကြားရေးမှူး (ရန်ကုန်တိုင်း စည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့) ဖုန်း-၀၁-၂၈၁၈၆၄ သို့ ဆက်သွယ်လှူဒါန်းနိုင်ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

၂၀၀၀-၂၀၀၁ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်က စတင်ခဲ့သော ကျေးလက်ဒေသသန့်ရှင်းသော သောက်သုံးရေရရှိရေး ၁၀ နှစ်စီမံကိန်းတွင် ယခုလက်ရှိအချိန်အထိ အလှူရှင်များ၏ လှူဒါန်းငွေဖြင့် အပူပိုင်းဒေသများဖြစ်သော စစ်ကိုင်း၊ မန္တလေးနှင့် မကွေးတိုင်းတို့တွင် စက်ရေတွင်းပေါင်း ၁၈၄၀ နှင့် အခြားပြည်နယ်နှင့် တိုင်း ၁၄ ခုတွင် စက်ရေတွင်းပေါင်း ၅၂၅ တွင်း တူးဖော်ပေးနိုင်ခဲ့ကာ ယခုလ ၃ ရက်နေ့က ကျင်းပခဲ့သည့် ကျေးလက်ဒေသ သန့်ရှင်းသော သောက်သုံးရေရရှိရေး (၁၅) ကြိမ်မြောက် အလှူငွေပေးအပ်ပွဲတွင် အလှူရှင် ၁၄၂ ဦးက အလှူငွေစုစုပေါင်း ကျပ် ၁၇၇၈ ဒသမ ၂ သိန်းကို ထပ်မံပေးအပ်လှူဒါန်းခဲ့သည်။

www.foreverspace.com.mm

ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား မကွေးတွင် အရောင်းသွက်

မကွေး၊ စက်တင်ဘာ ၃၀

အညာဒေသ၏ ကောက်ပဲသီးနှံများထွက်ရှိ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရာနှင့် မြေပဲဆီအဓိကထွက်ရှိရာ မကွေးမြို့တွင် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားများ ယခုရက်ပိုင်းအတွင်း ဈေးကွက်ဝင် အရောင်းသွက်နေသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

မကွေးတိုင်း ကုန်သည်ကြီးများအသင်းခန်းမတွင် စက်တင်ဘာလ ၁၁ ရက်နေ့၌ စင်ထွာကုမ္ပဏီက ဒစ်ဂျစ်ကတ္တားများကို ကုမ္ပဏီဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်းချခဲ့ကြောင်း၊ ၁၅ လက်မ × ၁၃ လက်မကတ္တား (၃၆ ပိဿာ × ၁ ကျပ်သား) ကျပ် ၂၆၈,၀၀၀ နှုန်း၊ ၁၆ လက်မ × ၂၁ လက်မ ကတ္တား (၁၈၀ ပိဿာ × ၅ ကျပ် သား) ၃၁၉,၅၀၀ ကျပ်နှုန်း၊ Mild Steel ၁၆ လက်မ × ၂၁ လက်မကတ္တား (၉၀ ပိဿာ ၂ ကျပ်သား) ကျပ် ၁၉၈,၀၀၀ နှုန်းအသီးသီးဖြင့် အရစ်ကျငွေချေစနစ်ဖြင့်ရောင်းချရာ မြို့ခံကုန်သည်ပွဲစားများက ကြိုက်နှစ်သက်၍ ဝယ်ယူမှုများပြားနေသဖြင့် ဈေးကွက်ဝင်နေကြောင်း၊ ယင်းတို့အနက် ၉၀ ပိဿာအထိ ချိန်တွယ်နိုင်သည့်ကတ္တားမှာ ဈေးနှုန်းသင့်ခြင်း၊ စတီးအမျိုးအစားဖြစ်ခြင်းတို့ကြောင့် မြို့ခံကုန်သည်ပွဲစားများက ဝယ်ယူမှုရှိနေကြောင်း ဒေသခံကုန်သည်များက ပြောကြားသည်။

ယခုကဲ့သို့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ချိန်ခွင်သို့ ပြောင်းလဲအသုံးပြုလိုက်သည်အတွက် အလေး၊ တင်းတောင်း၊ အချင်အတွယ်များ ယခုထက်ပိုတိကျပြီး ဈေးဝယ်သူများ၏ ယုံကြည်မှုကို ပိုမိုရရှိစေကြောင်း လက်လီရောင်းချသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

သီတာဌေး GTC(မကွေး)

ဆော်ဒီသို့ ကြက်သားတင်ပို့လျှင် အစ္စလာမ်ဘာသာဝင်တို့၏ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းအတိုင်း ထုတ်လုပ်ရန်လို

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၄

ဆော်ဒီအာရေးဘီးယားနိုင်ငံက မြန်မာနိုင်ငံမှ ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်း ဝယ်ယူရန်ကမ်းလှမ်းလာရာ တင်ပို့လိုသူ လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ကြက်သားများကို အစ္စလာမ်ဘာသာဝင်တို့၏ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်အညီ ထုတ်လုပ်ရန်လိုအပ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဒေါက်တာအောင်ကြီးက ပြောကြားသည်။

ဆော်ဒီအာရေးဘီးယားနိုင်ငံသည် အစ္စလာမ်ဘာသာကိုးကွယ်သော နိုင်ငံဖြစ်၍ မြန်မာနိုင်ငံဘက်မှတင်ပို့မည့် ကြက်သားများကို ထုတ်လုပ်ရာတွင် ယင်းနိုင်ငံရှိ အစ္စလာမ် ဗဟိုအဖွဲ့အစည်း၏ ဘာသာရေး လုပ်ထုံးလုပ်နည်း (ဟာလာ) ဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားသည်မှာ မှန်ကန်ကြောင်း ထောက်ခံချက်လက်မှတ်ရယူရန် လိုအပ်သည်ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

မြန်မာလုပ်ငန်းရှင်များသည် အဆိုပါနိုင်ငံဘက်မှဝယ်ယူမည့်ကုမ္ပဏီနှင့် ဈေးနှုန်းကို မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာန သို့တင်ပြရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာနရှိ ရောဂါရှာဖွေရေးဌာနမှ ကြက်သားမထုတ်လုပ်ခင် (မသတ်ခင်) ၁၂ နာရီအတွင်း ကူးစက်ရောဂါများစစ်ဆေး၍ ကူးစက်ရောဂါကင်းရှင်းပြီး အများပြည်သူစားသုံးရန် သင့်လျော်ကြောင်း ထောက်ခံချက်နှင့် စစ်ဆေးပြီးကြောင်း တံဆိပ်တုံးများကို အသားတွင် ရိုက်နှိပ်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထုတ်လုပ်မည့်ကြက်များမှာ တစ်နှစ်ကျော် မွေးမြူထားသောကြက်များမဖြစ်ရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ စည်းကမ်းချက်များနှင့် ကိုက်ညီသော ကြက်သားများကိုသာဝယ်ယူမည်ဟု ကမ်းလှမ်းထားကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ယန္တရားစက်ရုံ(သာဂရ) တစ်နှစ်လျှင် မြေထိုးစက်စီးရေ ၁၀၀ နှင့် မြေတူးစက်စီးရေ ၂၀၀ ထုတ်လုပ်မည်

မကွေး၊ အောက်တိုဘာ ၁

ပဲခူးတိုင်း ရေတာရှည်မြို့နယ်ရှိ သာဂရစက်မှုနယ်မြေ၌ တည်ဆောက်ပြီးစီးသွားသည့် မြေထိုး မြေတူးယန္တရား ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံ (သာဂရ) မှ တစ်နှစ်လျှင် မြေထိုးစက်အစီး ၁၀၀ နှင့် မြေတူးစက် အစီး ၂၀၀ ထုတ်လုပ်သွားနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများ၏ ဖော်ပြချက်အရ သိရသည်။

အဆိုပါ မြေထိုး၊ မြေတူး ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံ (သာဂရ) မှ မြင်းကောင်ရေ ၂၂၀ အားရှိ SD 22-M အမျိုးအစား မြေထိုးစက်နှင့် မြင်းကောင်ရေ ၁၆၉ ကောင်အားရှိ SC 220-7 M အမျိုးအစား မြေတူးစက်များကို ထုတ်လုပ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မြေထိုးစက်နှင့် မြေတူးစက် ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်းများ၌ အခြေခံကျသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို သတ္တုပုံဖော်ခြင်းလုပ်ငန်းများ၌လည်းကောင်း၊ မြေတူးစက်နှင့်စပ်လျဉ်းသည့် သံထည်ပစ္စည်းများကို ဂဟေလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ခြင်းများနှင့် စက်ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းများ သံခုတ်စားမှုလုပ်ငန်းများ၌လည်းကောင်း ယင်းစက်ရုံ၌ ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်းလည်း ယင်းသတင်းဌာနများက ဖော်ပြထားသည်။

ယင်းမြေထိုး၊ မြေတူး ယန္တရားထုတ်

www.foreverspace.com.mm

လုပ်မှုစက်ရုံ (သာဂရ) စက်ရုံစီမံကိန်းလုပ်ငန်းများတွင် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Shantuj Construction Machinery Co., Ltd. က ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ ကြောင်း၊ ယင်းမြေထိုး၊ မြေတူး ယန္တရားထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံ (သာဂရ) ကို စက်တင်ဘာလ ၃၀ ရက်တွင် ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့ကြောင်း ယင်းသတင်းဌာနများက ဖော်ပြသည်။

မိုးခိုင်

သက်ကြီးနာမကျန်းသဘော်သား ၅၇ ဦး MOSA ထောက်ပံ့

ရန်ကုန်၊ စက်တင်ဘာ ၂၂

မြန်မာနိုင်ငံ ပင်လယ်ကူးသဘော်သားများအသင်း (MOSA) ၏ ပဥ္စမအကြိမ် သက်ကြီးနာမကျန်းသဘော်သားဟောင်းကြီးများသို့ ထောက်ပံ့ကြေးပေးအပ်ပွဲကို စက်တင်ဘာလ ၂၂ ရက်နေ့တွင် ယင်းအသင်းတည်ရှိရာ ရန်ကုန်မြို့တော် ၃၇ လမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၌ ကျင်းပခဲ့ရာ သက်ကြီးနာမကျန်းသဘော်သား ၅၇ ဦးအား တစ်ဦးလျှင် ကျပ် ၂၀၀၀၀ နှုန်း ထောက်ပံ့ခဲ့သည်။

ယင်းကဲ့သို့ သက်ကြီးအသင်းဝင်များနှင့် နာမကျန်းသဘော်သားများအား ထောက်ပံ့မှုကို အသင်းဝင်သဘော်သားများ၏ ပံ့ပိုးငွေဖြင့် ထောက်ပံ့ပေးခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းငွေများထဲမှ ကျောက်တန်းမြို့နယ် ညောင်ဝိုင်းကျေးရွာရှိ မြသီတာသီလရှင်စာသင်တိုက်၊ ပို့ဆောင်ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့်ပူးပေါင်း၍ လေဘေးဒဏ်ကြောင့် ပျက်စီးသွားခဲ့သောနေအိမ်များကို တစ်အိမ်လျှင် ကျပ်တစ်သိန်းနှုန်းဖြင့် အိမ် ၁၅ လုံးသို့လှူဒါန်းခဲ့ကြောင်း၊ အသင်းသည် လှူဒါန်းငွေစုစုပေါင်း ၂၃ သိန်းကို လှူဒါန်းပြီးဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်မံပြောကြားသည်။

အဆိုပါအသင်းကကြီးမှူး၍ အသင်းရန်ပုံငွေအတွက် သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိရာ သက်ကြီးသဘော်သားဟောင်းကြီးများကလည်း မိမိကျွမ်းကျင်ရာဘာသာရပ်နည်းပညာများကို လာရောက်သင်ကြားပံ့ပိုးနိုင်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။ သက်ကြီးနာမကျန်းသဘော်သားဟောင်းများထောက်ပံ့ခြင်းကို ပထမအကြိမ်အဖြစ် ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် စတင်ကျင်းပခဲ့ခြင်းဖြစ် (The Voice Weekly Vol.4/ No,48 တွင် သတင်းဖော်ပြပြီး) သည်။

သင်းမာသန်း

ပြင်ဆင်ချက်

၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်းအမှတ် (၁၅၉) တွင် ဖော်ပြထားသော အထူးဆောင်းပါးစကားဝိုင်းတွင် အကြောင်းကြောင်းကြောင့် လွဲမှားမှုများစွာ ပါဝင်သွားခဲ့ပါသည်။ ထို့အတွက် စကားဝိုင်းဆွေးနွေးပွဲတွင် ပါဝင်ခဲ့သူများအားလုံးကို အနူးအညွတ်တောင်းပန်အပ်ပါသည်။ သို့ပါ၍ အောက်ဖော်ပြပါစာမျက်နှာများမှ အကြောင်းအရာ၊ အမည်နှင့် စကားလုံးများကို ပြင်ဆင်ဖတ်ရှုပေးပါရန် အလေးအနက်မေတ္တာရပ်ခံအပ်ပါသည်။

စာမျက်နှာ ၄ ပထမကော်လံအောက်ဆုံးအပိုဒ် "သမီးတို့ဆီမှာ 'ဂျန်' ဆိုတာရှိတယ်" အစား "သမီးတို့ဆီမှာ GEM (General Elective Module)" ဟုလည်းကောင်း၊ ဒုတိယကော်လံ ဒုတိယအပိုဒ် 'ပြည့်စိုးစံ' အစား 'ဇော်ရဲနိုင်' ဟုလည်းကောင်း၊ ထိုအပိုဒ်မှ 'NP (Nanyang Poly)' အစား '(Ngee Ann Poly)' ဟုလည်းကောင်း၊ 'TP (Temarsck Poly)' အစား '(Temasek Poly)' ဟုလည်းကောင်း၊ 'Call List' အစား 'Shot List' ဟုလည်းကောင်း၊ ဒုတိယကော်လံအောက်ဆုံးအပိုဒ်ရှိ 'မြသီတာဝင်း' အစား 'ခင်ယုယထွန်း' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၅ ပထမကော်လံ ဒုတိယအပိုဒ်ရှိ 'မြသီတာဝင်း' အစား 'ခင်ယုယထွန်း' ဟုလည်းကောင်း၊ တတိယအပိုဒ်ရှိ 'ဇော်ရဲနိုင်' အစား 'စည်သူအောင်' ဟုလည်းကောင်း၊ ယင်းအပိုဒ်ရှိ 'Part 3' အစား 'SEC 3' ဟုလည်းကောင်း၊ 'Temarseck စာလုံးများ' အစား 'Temasek' ဟု လည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၆ ဒုတိယအပိုဒ် 'Hostal' အစား 'Hostel' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၇ ဒုတိယကော်လံ နောက်ဆုံးအပိုဒ်မှစ၍ နောက်ပိုင်းဖော်ပြထားသမျှရှိ 'Singaporian' များအစား 'Singaporean' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၉ တတိယအပိုဒ်ရှိ 'ပြည့်စိုးစံ' အစား 'စည်သူအောင်' ဟုလည်းကောင်း၊ ယင်းအပိုဒ် အောက်ဆုံးတတိယစာကြောင်းပါ 'Top Ten ထဲမှာ' အစား 'Top Five ထဲမှာ' ဟုလည်းကောင်း၊ စတုတ္ထအပိုဒ်ရှိ 'International Club' အစား 'International Students Club' ဟုလည်းကောင်း၊ 'လူ ၂၀၀၀ ကျော်' အစား 'လူ ၁၀၀၀ ကျော်' ဟုလည်းကောင်း၊ ဒုတိယကော်လံ ပထမစာကြောင်းပါ 'Higher Limit' အစား 'Higher Learning' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၁၀ ရှိ ဓာတ်ပုံရှင်အမည် 'ဇာနည်ထွန်း' အစား 'စည်သူအောင်' ဟုလည်းကောင်း၊ 'Divers City' အစား 'Diversity' ဟုလည်းကောင်း၊ ဒုတိယကော်လံ တတိယအပိုဒ်ရှိ 'မင်းသက်နိုင်' အစား 'ဇော်ရဲနိုင်' ဟုလည်းကောင်း၊ ယင်းအပိုဒ် အောက်ဆုံးစာကြောင်း 'ဇော်ရဲနိုင်' အစား 'စည်သူအောင်' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၁၂ ဒုတိယကော်လံ အောက်ဆုံးအပိုဒ် 'မြသီတာဝင်း' အစား 'ခင်ယုယထွန်း' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၁၃ ဒုတိယကော်လံ တတိယစာကြောင်း 'Influance' အစား 'Influence' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ ၁၄ ပထမကော်လံ ဒုတိယအပိုဒ် 'ဇော်ရဲနိုင်' အစား 'ပြည့်စိုးစံ' ဟုလည်းကောင်း၊ ယင်းကော်လံ စတုတ္ထအပိုဒ် 'ရဲဇော်နိုင်' အစား 'ရဲနိုင်ဇော်' ဟုလည်းကောင်း၊ ဒုတိယကော်လံ စတုတ္ထအပိုဒ်ပါ 'ဇော်ရဲနိုင်' အစား 'စည်သူအောင်' ဟုလည်းကောင်း ပြင်ဆင်ဖတ်ရှုပေးပါရန်။

www.foreverspace.com.mm

www.foreverspace.com.mm

လူချင်း တွေ့တွေ့ချင်း မျက်စိတစ်မှိတ်၊ လျှပ်တစ်ပြက်အတွင်း အကဲခတ်ဆုံးဖြတ်ရမှု မြင့်မားသထက်မြင့်မားလာသည့် ၂၁ ရာစုခေတ်အခါတွင် လူ့ကိုယ်ခန္ဓာ၏ အသွင်အပြင်နှင့် အနံ့တို့ကို နှစ်လိုဖွယ် ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းပေးသည့် Cosmetics ခေါ် အလှကုန်ပစ္စည်းများသည် လူတို့၏ဘဝတွင် အရေးပါသည့်အခန်းကဏ္ဍသို့ ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။

အလုပ်ခွင်တွင် လူသားအရင်းအမြစ် (HR) သဘောတရားအရဖြစ်စေ၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာအရဖြစ်စေ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမြင့်မားသူကို အလိုရှိကြစမြဲဖြစ်သည်။ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး Personality ဆိုသည်မှာ လူ၏ကိုယ်ခန္ဓာ၊ ဉာဏ်၊ စိတ် သုံးပါးလုံးကိုဆိုလိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လူ၏မြင်ရသော၊ မမြင်ရသောအရည်အသွေးအားလုံးကို ပေါင်းစည်းထားခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုသုံးခုတွင် မြင်ရန်အလွယ်ဆုံးမှာ ကိုယ်ခန္ဓာပင်ဖြစ်သည်။ ရုပ်ရည်ရူပကာယ လှပတင့်တယ်လျှင် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးမြင့်မားမြဲဟု အလိုအလျောက် မသိစိတ်က တွေးတောမိပေသည်။ လှပတင့်တယ်ခြင်းသည် ဉာဏ်ရည်မြင့်ခြင်း၊ ကျန်းမာခြင်း၊ ခေါင်းဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်း၊ သားကောင်းသမီးကောင်းများထွန်းကားစေခြင်းများနှင့် ဆက်စပ်သည်ဟု ရှေးကမ္ဘာဦးလူများကပင် စတင်မှတ်ယူခဲ့ကြပြီး လူသားတို့၏ Genetic Makeup မျိုးရိုးဗီဇတွင်ပါရှိသည်ဟု စိတ်ပညာရှင်များက ပြောဆိုသည်။

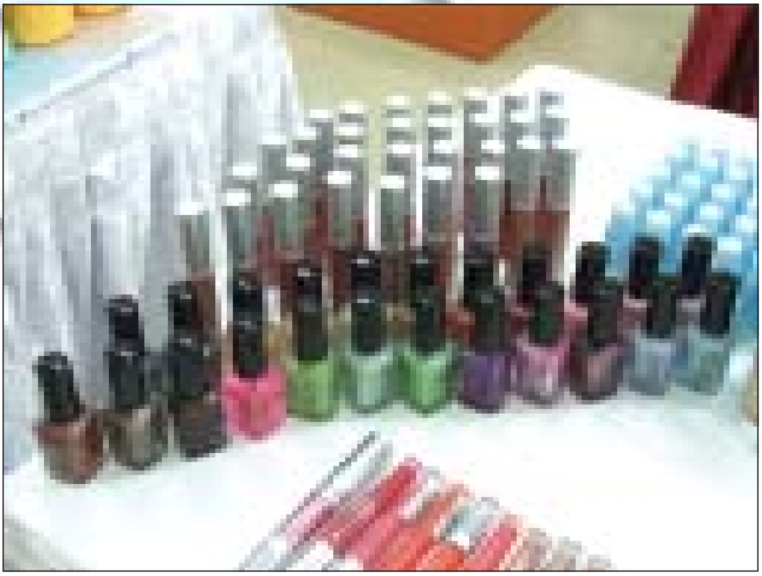
ရုပ်ဆင်းလက္ခဏာ အဓိကမဟုတ်၊ အတွင်းပိုင်း အရည်အသွေးက အဓိကဟု ပြောလိုသူတို့က ပြောသည်။ သို့သော် အလုပ်လျှောက်လွှာများ၊ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်များတွင် ဓာတ်ပုံများကပ်နေရသရွေ့ ရုပ်ဆင်းလက္ခဏာက အရေးပါနေဆဲဖြစ်သည်။ သုတေသနရလဒ်များအရ ရုပ်ပိုမိုလှပသူများသည် အလုပ်ရရန် ရာခိုင်နှုန်းပိုများသည်ကို တွေ့ရသည်။ ရုပ်မလှသူများအတွက်တော့ ဝမ်းနည်းဖွယ်ပင်။ မတတ်နိုင်ပါ။ အမှန်တရားဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့လူသားများတွင် သဘာဝကပေးလိုက်သည့် မျိုးရိုးဗီဇက ကျွန်တော်တို့ကို မောင်းနှင်နေဆဲဖြစ်သည်။

လူတိုင်း အလှတရားကို မြတ်နိုးတန်ဖိုးထားတတ်ကြသည်။ အိမ်ဆိုလျှင် လှသောအိမ်မှ နေချင်သည်။ ကားဆိုလျှင် လှလှလေးမှ စီးချင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းချင်းတူလျှင် လှလှပပထုပ်ပိုးထားသည့်ပစ္စည်းက ရောင်းအားပိုကောင်းသည်။ အမှန်တော့ ကုန်ပစ္စည်း၏အရည်အသွေးကိုပင် ထုပ်ပိုးမှုနှင့်ဆုံးဖြတ်သည်က များပေသည်။

လှပသောသူသည် ပိုပြီးဆွဲဆောင်မှုရှိသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ ကိုယ်ခန္ဓာလှပမှုမှာ ပညာဉာဏ်ကြွယ်ဝမှု၊ ထက်မြက်မှု၊ ရိုးသားမှု၊ ဝီရိယ၊ အပြောအဟောစွမ်းရည် စသည့် စသည့် မြောက်မြားစွာသော နှစ်လိုဖွယ်အရည်အသွေးများစွာထက် သာလွန်သည့်အရာရှိနေသည်။ အလှမှာ မြင်လွယ်ထင်လွယ်မှု အရှိဆုံးပင်။ နောက်တစ်ချက်ရှိပါသေးသည်။ စိတ်ဆန္ဒသာရှိလျှင် ခဏတာအတွင်း အလှတရားကို ဖန်ဆင်းယူနိုင်ပါသည်။ ထက်မြက်မှုကို ချက်ချင်းမရနိုင်ပါ။ ဘွဲ့တစ်ခုကိုပင်ရရန် အနည်းဆုံး အချိန်သုံးနှစ်ခန့်တော့ ပေးရပါလိမ့်မည်။ သို့သော် ရှိရင်းစွဲထက်ပိုမိုလှရန် သို့မဟုတ် ရှိရင်းစွဲအလှ ပိုမိုပေါ်လွင်ရန်မှာမူ ထိုမျှလောက်မကြာပါ။

ထိုနေရာတွင် Cosmetics များ၏ အခန်းကဏ္ဍဝင်ရောက်လာတော့သည်။ မလှသူကိုကြည့်ပျော်ရှုပျော်၊ သာမန်ကို လှအောင်၊ လှသူကို အလှဘုရင်မဖြစ်အောင် Cosmetics များက စွမ်းဆောင်နိုင်သည်။ 'မယားအလှ အိပ်ရာထ' ဆိုသည့် မြန်မာစကားက ခေတ်ပေါ်အလှကုန်တို့ မပေါ်မီကတည်းကစကားဖြစ်သော်လည်း ယခုခေတ်တွင်လည်း မဟောင်းသေးသည့်စကားဖြစ်သည်။ အလှမပြင်မီပုံနှင့် အလှပြင်ပြီးပုံတို့ အလွန့်အလွန်ကွာခြားနိုင်သည့်အတွက် အမျိုးသမီးတစ်ဦး လှ မလှ အကဲခတ်လိုလျှင် အိပ်ရာထ မဖြီးလိမ်းရသေးချိန်တွင်ကြည့်ပါဟု ဆိုခြင်းဖြစ်သည်။

လှပမှုကို ယနေ့ကာလတွင် ပိုမိုတန်ဖိုးထားလာကြသည်။ ယခင်ကလည်း တန်ဖိုးထားခဲ့ကြသည်မဟုတ်လားဟု မေးခွန်းထုတ်စရာရှိသည်။ ယခင်ကလည်း တန်ဖိုးထားခဲ့ကြသည်။ သို့သော် စကားပြောသည်က လူ့သမိုင်းတစ်လျှောက် အင်အားအကောင်းဆုံး ယနေ့ခေတ်မီဒီယာ။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း နည်းမျိုးစုံဖြင့်



www.foreverspace.com.mm

ရင်ဆိုင်တိုးနေရသည့် ကြော်ငြာများကို ကြည့်လျှင် အလွယ်တကူ မြင်နိုင်သည်။ ကိုယ်သင်းရနံ့သင်းပျံ့သူကို လူတိုင်း အထူးသဖြင့် ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်တို့နှစ်သက်ကြသည်။ အနံ့မကောင်းသူကိုတော့ နှာခေါင်းရှုံ့ ဝေးဝေးကရှောင်သည်။ ရေမွှေးတစ်မျိုး၊ Hair Spray တစ်မျိုးကို သုံးလိုက်လျှင် ကိုယ်သင်းရနံ့မှာ သင်းပျံ့ပြီး ချက်ချင်း ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်တို့ ဝိုင်းလာကြတော့သည်။ မိတ်ကပ်၊ Cream အားလုံး ထိုအတိုင်း ချည်း။ မီဒီယာ၏ဩဇာမှာ ကြီးမားလှသည်။ Cosmetics များကိုမသုံးလျှင် မလှတော့သည့်အသိမျိုး သွင်းပေးလိုက်ကြသည်။ အမျိုးသမီးရော၊ အမျိုးသားများရော ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် Cosmetics များကို ရက်ရက်ရောရော ဝယ်ယူသုံးစွဲလာကြသည်မှာ သိသာလှသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း လောလောဆယ် ကြော်ငြာစရိတ်အသုံးဆုံးနှင့် ဈေးကွက်တွင် ဝန်ထမ်းအများဆုံးခန့်ထားနိုင်သည့် စီးပွားအဖြစ်ဆုံး လုပ်ငန်းနယ်ပယ် အနည်းငယ်တွင် အလှကုန်ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းများလည်း ပါဝင်နေသည်။

အလှကုန်ပစ္စည်းဟုခေါ်ကြသည့် Cosmetics ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်ပေါင်းများစွာ ရှိသည်။ အလွယ်ပြောရလျှင် လူ့ကိုယ်ခန္ဓာ၏ အသွင်အပြင်နှင့် အနံ့တို့ကို တိုးတက်အောင် သို့မဟုတ် ထိန်းသိမ်းပေးသည့်ပစ္စည်းများကို Cosmetics များဟု ခေါ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ထိပ်ဆုံးမှပါဝင်သည်က မိတ်ကပ်များဖြစ်သည်။ ပေါင်ဒါ၊ ရေမွှေး၊ နှုတ်ခမ်းနီ၊ Lotion၊ Hair Spray၊ Deodorant များ စသည် စသည်ဖြင့်။

သနပ်ခါးနှင့် ခေတ်ပေါ် Cosmetics

"ကျွန်မ Boutique တစ်ခုမှာ လုပ်တုန်းကဆို boss က သနပ်ခါးလုံးဝမလိမ်းရဘူးလို့ စည်းကမ်းထုတ်ထားတယ်။ နှုတ်ခမ်းနီပျက်နေရင် လုံးမဝကြိုက်လို့ မျက်နှာကို ဂရုတစိုက် အမြဲပြင်နေရတယ်" ဟု ဆိုသူမှာ အရောင်းဝန်ထမ်းအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးပြီး ယခုကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေသူ အသက် ၂၉ နှစ်အရွယ် ဒေါ်ခိုင်သဇင်ပင် ဖြစ်သည်။

"ကျွန်မမျက်နှာမှာ ဝက်ခြံတွေ တစ်အားထွက်တုန်းကဆို ဆရာဝန်က သနပ်ခါး မလိမ်းခိုင်းဘူး။ သနပ်ခါးက ချွေးပေါက်တွေ ပိတ်စေတတ်လို့ပါ" ဟု မျက်နှာတွင် ဝက်ခြံများ အများအပြားထွက်နေသဖြင့် အရေပြားဆရာဝန်နှင့် ပြနေရသူ မိန်းမငယ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အသက် ၅၀ ကျော် အမျိုးသမီးကြီး တစ်ဦးကမူ "ကျွန်မ မြေးလေးကိုဆို မိတ်ပဲ ပေါက်ပေါက်၊ ခြင်တို့ ပုရွက်ဆိတ်တို့ပဲ ကိုက်ကိုက် သနပ်ခါးစစ်စစ် ရေကျဲကျဲလေး လိမ်းပေးလိုက်တာနဲ့ တစ်ရက်နှစ်ရက်ဆို သက်သာသွားတာပဲ" ဟု ပြောပြသည်။

ဝမ်းရေးထက်

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် စက်တင်ဘာလလယ်မှစကာ စီးပွားပျက်ကပ် ဆိုက်လုလုဖြစ်သောကြောင့် လူအများ အသုံးစရိတ်လျှော့ချဖြစ်တော့က မြိုးခြွေတာလာရသည်။ ငွေမှာ ဘီလီယံ ၇၀၀ အစိုးရကစိုက်ထုတ်ကာ စီးပွားပျက်ကပ်မှ ရှောင် လွှဲရန် အစိုးရကကြိုးပမ်းနေချိန်တွင် ဝယ်သူနည်းလာသောကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ကြောက်ခမန်းလိလိ ကျဆင်းလာသည်။ စားဝတ်နေရေးတွင် အခြေခံမကျသည့် အလှကုန်လုပ်ငန်းမှာမူ ပန်းပန်လျက်ပင်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင် အလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းရငွေမှာ နှစ်စဉ် ကန်ဒေါ်လာ ၁၉ ဘီလီယံရှိသည်ဟု ခန့်မှန်းကြသည်။ ကျန်သည့်နေရာတွင် ချွေတာပြီး အလှကုန်သုံးစွဲမှုကိုမူ မလျှော့နိုင်ဆိုသည့်အမျိုးသမီးများက များလှသည်။ အမျိုးသားများနှင့် အရက်တို့ကဲ့သို့ပင်ဟု နာမည်ကျော် ကျန်းမာရေးနှင့် အလှအပဆိုင်ရာပညာရှင်တစ်ဦးက ထိုတွေ့ရှိချက်အပေါ် သုံးသပ်သည်။ အမျိုးသားများသည် စီးပွားဘယ်လောက်ကျကျ၊ ဝင်ငွေမည်မျှလျော့လျော့ ယင်းတို့အတွက် အပန်းဖြေဆေးဟုဆိုကာ ဘီယာလေးတော့ မှီဝဲလိုသည်။ မိန်းကလေးတို့အတွက်လည်း Cosmetics မှာ ထိုကဲ့သို့ပင်ဖြစ်သည်ဟု သူမကဆိုသည်။

စနစ်တကျ သုတေသနပြုချက်များ မရှိသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း အလှကုန်သည် စားဝတ်နေရေးနည်းတူ အရေးပါလာသည့်အနေအထားသို့ ပိုမိုရောက်ရှိလာပြီဖြစ်သည်။

www.foreverspace.com.mm

မြို့နှင့်နယ်

မြို့ကြီးပြကြီးနေထိုင်သူများသည် နယ်နှင့်တောမြို့များ၊ ကျေးလက်ဒေသတွင် နေထိုင်သူများထက် ပိုမို၍ အလှကုန်များကို သုံးစွဲလေ့ရှိကြသည်။ နယ်နှင့်တောမြို့၊ ကျေးလက်ဒေသများတွင် တစ်ဦးအကြောင်းတစ်ဦး အတွင်းသိအစဉ်းသိ။ ထို့ကြောင့် အထူးတလည်အလှပြင်စရာမလို။ မြို့တွင်တော့ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ယခုမှတွေ့၊ ယခုပင် အလုပ်အတူတွဲလုပ်ကြရသည်။ ထို့ကြောင့် မြို့ပြတွင် မိမိကိုယ်ကို အစွဲထုတ်ရန် အလှပိုပြင်ကြရသည်။

ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး

အလှကုန်ပစ္စည်းများသည် အလှတရားကိုဖန်တီးသူများဖြစ်သော်လည်း ယင်းတို့ကြောင့် အလှတရားပျက်ယွင်းနိုင်ပြီး ကျန်းမာရေးထိခိုက်နိုင်သည်ကိုမူ သိသူသိသော်လည်း ဂရုစိုက်သူ နည်းပါးသည်။ အလှကုန်အများစုသည် ဓာတုပစ္စည်းများဖြင့် ပြုလုပ်ထားသည်။ ထိုဓာတုပစ္စည်းများကြောင့် ကျန်းမာရေးထိခိုက်နိုင်သည်။ ဥပမာ–နှုတ်ခမ်းနီဆိုးပြီး လျှာဖြင့်နှုတ်ခမ်းကို သပ်မိခြင်း၊ အစားအစာစားစဉ်ပါသွားခြင်းတို့ကြောင့် သုတေသနတစ်ခုအရ ဗြိတိန်နိုင်ငံ၏အမျိုးသမီးများသည် ဘဝတစ်သက်တာတွင် ခဲအဆိပ် ငါးပေါင် (တစ်ပိဿာခွဲ) ခန့် ဝါးမျိုကြသည်ဟု သိရသည်။ သူတို့၏ချစ်သူများလည်း မသက်သာ၊ ဆေးလိပ်မသောက်သော်လည်း သောက်သူအနားတွင်နေသူကဲ့သို့ ခဲအဆိပ်များ ကိုယ်တွင်းသို့ ဝင်ရောက်သွားကြသည်။

နာမည်ကျော် အမှတ်တံဆိပ်သုံးစွဲရခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်ကို ပြောပြသော ဒေါ်ခိုင်သဇင်၏ ယူဆချက်တစ်ခုလည်း မှတ်သားဖွယ်ပင်။

"ကျွန်မကတော့ ကမ္ဘာကျော် Branded ကို ဈေးကြီးပေမယ့်လည်း ပိုက်ဆံစုပြီး ဝယ်တယ်။ ဈေးသက်သာတာတွေသုံးတော့ သုံးချင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့မြန်မာတွေက Complaint နည်းတယ်။ ဖြစ်ရင်လည်း ကြိတ်ပြီးခံတယ်။ နိုင်ငံခြားမှာတော့ ဒီအမှတ်တံဆိပ်ကြောင့်ဖြစ်ရင် သူတို့က ငြိမ်နေမှာမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီတော့ သူတို့တောင်သုံးတာ စိတ်ချရလောက်ပါတယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ပဲ နိုင်ငံခြားဖြစ် Brand တွေကို ဝယ်ဖြစ်တာ"

Brand ကောင်းကောင်းသုံးတိုင်းလည်း စိတ်ချလက်ချ မေ့မေ့လျော့လျော့နေမရပါ။ စားသုံးသူများ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးအဖွဲ့ကထုတ်ပြန်ထားသည့် အန္တရာယ်ရှိသည့် အလှကုန်စာရင်းထဲတွင် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း နာမည်ကျော် ဈေးမြင့်မြင့်အလှကုန် Branded သုံးမျိုး ပါဝင်နေသည်။ ထို Brand ထိပ်တန်းအလှကုန်များမှာ မြန်မာနိုင်ငံဈေးကွက်တွင်း ရောက်ရှိနေပြီး ငွေကြေးတတ်နိုင်သူ အထက်တန်းလွှာအမျိုးသမီးတို့ ဂုဏ်ယူသုံးစွဲနေကြသည်။

ပိုဆိုးသည်မှာ ဈေးပေါတံဆိပ်ရိုက် အလှကုန်များ၊ မြန်မာနိုင်ငံရှိ နာမည်ရ အလှကုန်တင်သွင်းသည့်ကုမ္ပဏီများက ပြည်ပမှ ရက်လွန်နေသည့် အလှကုန်များကို တင်သွင်းကာ ဈေးလျှော့ရောင်းချသည့် ရက်လွန်အလှကုန်များ၊ ပြည်တွင်းထုတ် အရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းမမီသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းအချို့ကို သုံးစွဲမိသောကြောင့် အရေပြားပျက်စီးခဲ့ရသော မြန်မာအမျိုးသမီးအရေအတွက် များစွာတိုးလာခြင်းပင်။

မိတ်ကပ်၊ ကရင်မ်

အလှကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးတွင် ဓာတုပစ္စည်း (Chemical)၊ ဆိုးဆေး (Dye) များ ထည့်သွင်းပြုလုပ်ထားရာ အချို့မိတ်ကပ်များတွင် ခွင့်ပြုမထားသောဆိုးဆေး (Dye) များသုံးခြင်း၊ ပါဝင်ပစ္စည်းများကို တန်ပြန်ထိရောက်မှု မြန်မြန်ဖြစ်ပေါ်စေရန် သတ်မှတ်ပမာဏထက် ပိုမိုထည့်သွင်းခြင်းများကြောင့် ပါးလွှာနူးညံ့သောအရေပြားတွင် Reaction (လွန်ကဲစွာတုံ့ပြန်မှု)၊ အလာဂျီများ ဖြစ်ပေါ်လာသည်။ မိတ်ကပ်ကြောင့် ကင်ဆာဖြစ်ပွားမှုနည်းသော်လည်း မိမိနှင့်မတည့်သောမိတ်ကပ်များလိမ်းပါက မှဲ့ခြောက်များပေါက်ခြင်း၊ အသားအရေများ အရောင်မညီခြင်း၊ မျက်နှာမည်းသွားခြင်းများ ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည်။ ယင်းကြောင့် မိတ်ကပ်ဝယ်မည်ဆိုလျှင် မိမိအသားအရေအမျိုးအစား၊ အဆိုပါအလှကုန်များတွင်

www.foreverspace.com.mm

ပါဝင်သောပစ္စည်းများနှင့်မိမိ ဓာတ်တည့် မတည့်တို့ကို သိရှိရန်လိုအပ်ကြောင်း အရေပြားအထူးကု ဆရာဝန်ဒေါက်တာစိုးဝင်းဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါပစ္စည်းများကို မဝယ်ယူမီ လက်ဖမိုးအပေါ်တွင် စမ်းသပ်လိမ်းခြယ်ကြည့်သင့်ပြီး မျက်နှာပေါ်တွင် လိမ်းလျှင်လိမ်းချင်း ပူခြင်း၊ ယားယံခြင်းများဖြစ်ပေါ်ပါက အဆိုပါအမျိုးအစားအမှတ်တံဆိပ်လိမ်းနေခြင်းကို ရပ်သင့်ပါသည်။

နှုတ်ခမ်းနီ

နှုတ်ခမ်းဆိုးဆေးအရောင်ရင့်ရင့်ဆိုးလေ ယင်းနှုတ်ခမ်းဆိုးဆေးများတွင် ပါဝင်သော ဆိုးဆေး (Dye) များ၏ သက်ရောက်မှုကို ခံစားရလေဖြစ်သည်။ ဆိုးဆေးများကြောင့် နှုတ်ခမ်းများ ရောင်ရမ်းခြင်း၊ နှုတ်ခမ်းများ နဂိုမူလအရောင်မှ အမည်းရောင်ဘက်သို့ ပြောင်းသွားခြင်းများ ဖြစ်ပွားတတ်သည်။ နှုတ်ခမ်းပေါ်တွင် စွဲကျန်စေသော အရောင်ရှိသည့် နှုတ်ခမ်းနီမျိုး၊ ရက်လွန် အနံ့မကောင်းတော့သည့် နှုတ်ခမ်းနီဆိုးဆေးများကို သတိပြုရှောင်ရှားရပါမည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင် နှုတ်ခမ်းနီဆိုးဆေးများကို ကြာရှည်မဆိုးသင့်ပါ။ နှုတ်ခမ်းနီတွင် ခဲပါဝင်၍ နှုတ်ခမ်းတွင်ဆိုးလိုက်တိုင်း ဝမ်းဗိုက်တွင်းသို့ ခဲများဝင်ရောက်နေရာ နေ့စဉ် နှုတ်ခမ်းနီဆိုးခြင်းကို သတိပြုလျှော့ချသင့်သည်။

ဆံပင်ဆိုးဆေးများ

အရေပြားကင်ဆာအထိ ဖြစ်ပွားနိုင်သော အလှကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ယနေ့ ၂၁ ရာစုခေတ် ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များနှင့် လူကြီးများသည် နီ၊ ဝါ၊ ညို၊ မည်း စသည့် ဆံပင်ဆိုးဆေးအရောင်ပေါင်းများစွာကို တစ်ခေါင်းလုံးဖောက်၍ဆိုးခြင်း၊ တစ်ချောင်းချင်း ပုံဖော်ဆိုးခြင်းများပြုလုပ်လာမှုကြောင့် ပိတုန်းရောင်ဆံကေသာများကို အတွေ့ရနည်းလာသည်။ အဆိုပါပစ္စည်းများတွင် Dye များစွာ အသုံးပြုထားခြင်းကြောင့် ဆံပင်ကို ကြိမ်ဖန်များစွာ ဆိုးဆေးဆိုးသူများ၊ ဆိုးဆေးနှင့်ဓာတ်မတည့်သူများတွင် ဦးခေါင်း၊ မျက်နှာ၊ လည်ပင်းနေရာများရှိ အရေပြားများ ရောင်ခြင်း၊ ယားခြင်း၊ နာခြင်းများ ဖြစ်ပေါ်တတ်သည်။ ယင်းကြောင့် ဆံပင်ဆိုးဆေးအမှတ်တံဆိပ်နှင့် အဆိုပါပစ္စည်းများ မိမိနှင့် ဓာတ်တည့်၊ မတည့်စစ်ဆေးပြီးမှ သုံးစွဲသင့်သည်။ ဓာတ်မတည့်မှုဖြစ်ပွားတတ်သူများ မသုံးစွဲသင့်သည်ကို သတိပြုရမည်ဖြစ်သည်။

ရေမွှေး

အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးတိုင်းလိုလို ရေမွှေးသုံးစွဲကြရာ သတိပြုစေချင်သည်မှာ အရေပြားပေါ်သို့ ရေမွှေးမပက်ဖျန်းမိစေရန် ဖြစ်သည်။ နူးညံ့သောသဘာဝရှိသည့် အရေပြားပေါ်သို့ ရေမွှေးပက်ဖျန်းဖန်များလာလျှင် နေပူထဲသို့ သွားရောက်ခြင်းများကြောင့် အရေပြားနာကျင်အရောင်ပြောင်းမှုများ ဖြစ်ပွားတတ်သည်။ မိမိနှင့်ဓာတ်တည့်သောအမွှေးနံ့ကို ရွေးချယ်အသုံးပြု၍ အဝတ်အစားများပေါ်တွင်သာ ရေမွှေးဆွတ်ဖျန်းရန် အရေးကြီးပါသည်။

နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဇန်နဝါရီလအတွင်းက ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဒေါက်တာပိုင်စိုး ရေးသားသော 'အလှကုန်ပစ္စည်းနှင့် ကျန်းမာရေး' ဆောင်းပါးတွင် ခေါင်းလျှော်ရည်၊ သွားတိုက်ဆေး၊ အရေပြားထိန်းသိမ်းဆေး၊ ရေမွှေးနှင့် အခြားအလှကုန်ပစ္စည်းများတွင် sodium lauryl sulfate (SLS), sodium laureth sulfate (SLES), propylene glycol, diethanolamne (DEA), cocamide DEA, dioxin, formaldehyde, mineral oil, petrolatum, propane, talc စသော ဓာတုပစ္စည်းများပါဝင်ကြပြီး ကင်ဆာရောဂါ၊ မွေးရာပါချို့ယွင်းမှု၊ အာရုံကြောထိခိုက်မှု၊ ပန်းနာရင်ကျပ်၊ အရေပြားနှင့် မျက်စိယားယံခြင်းများ ဖြစ်ပေါ်တတ်သည်ဟု ရေးသားထားသည်။

လူတိုင်းသည် နေ့စဉ် အလှကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးမျိုးကို ဆိုးကျိုးများသိရှိနေသော်လည်း သုံးစွဲနေကြရသည်။ ယင်းကြောင့် ဈေးပေါပေါ တံဆိပ်ရိုက်စံချိန်မမီ အလှကုန်များ၊ ရက်လွန်အလှကုန်များ၊ ဓာတ်မတည့်သည့်အလှကုန်များကို ဝယ်ယူမသုံးစွဲရေးမှာ အရေးကြီးသောအချက်များဖြစ်သည်။

www.foreverspace.com.mm

ဘယ်လိုရွေးမည်လဲ

မိတ်ကပ်သုံးစွဲရာတွင် အရည်အသွေးမြင့်မိတ်ကပ်ကိုသာ သုံးစွဲစေလိုကြောင်း၊ ကိုယ့်ဘာသာလိမ်းခြယ်မည်ဆိုပါကလည်း သုံးစွဲပုံ၊ သုံးစွဲနည်းကို အရောင်းကောင်တာများတွင် မေးမြန်း၍ဖြစ်စေ၊ အလှအပဆောင်းပါးများဖတ်ရှု၍ စမ်းသပ်လိမ်းခြယ်ခြင်းဖြင့်ဖြစ်စေ ချောချောမောမော လိမ်းခြယ်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း မိတ်ကပ်အောင်အောင် (တောင်ကြီး) ထံတွင် ပညာသင်ယူနေသူ အလှဖန်တီးရှင် သန့်ဇင်ထက်က ပြောကြားသည်။

"မိတ်ကပ်တွေက ဈေးကြီးကြီးပေးပြီးဝယ်ရတာ၊ ဝယ်ပြီးမှ ကိုယ်နဲ့ မတည့်ရင် သွားရောပဲ။ အဲဒါကြောင့် စမ်းသပ်သုံးစွဲနိုင်အောင် ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဘူးသေးသေးလေးတွေ Simple ထုတ်ပြီးရောင်းပေးရင် ကောင်းမယ်" ဟု အလှပြုပြင်ရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေသည့် အသက် ၂၂ နှစ်အရွယ် မယဉ်မြတ်သူက ၎င်း၏ဆန္ဒကို ထုတ်ဖော်ပြောဆိုသည်။ ၎င်းသည် ကျပ်နှစ်သောင်းကျော်တန်ဖိုးရှိ မိတ်ကပ်တစ်မျိုးကိုဝယ်ယူသုံးစွဲရာ မျက်နှာတွင် အဖုများပေါ်လာသဖြင့် ဆရာဝန်ထံပြသခဲ့ကြောင်း၊ မိတ်ကပ်နှင့်မတည့်ဟုဆိုသောကြောင့် ယင်းအမျိုးအစားကို ဆက်လက်သုံးစွဲခြင်းမပြုတော့ကြောင်း ကိုယ်တွေ့အဖြစ်အပျက်ကိုပြောဆိုသည်။ အဆိုပါအလှကုန်တင်သွင်းသည့်ကုမ္ပဏီကို သွားရောက်ပြောဆိုခြင်းမျိုး ပြုလုပ်ခဲ့ပါသလားဟုသော မေးခွန်းကိုမူ "ပထမတော့ ဖုန်းဆက်ပြီး ပြောပြလိုက်သေးတယ်။ သူက အဲလိုမျိုးဖြစ်တတ်ပါတယ်၊ ခဏအပူကန်ထွက်တာမျိုးဖြစ်မှာပါလို့ ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း အသားအရေကို ထိန်းသိမ်းပြီး ပေါင်းတင်တာမျိုးလည်းလုပ်တယ်။ တခြား Brand တစ်ခုနဲ့ အဆင်ပြေသွားတာနဲ့ ထပ်ပြီးမဆက်ဖြစ်ဘူး" ဟူ၍ ဖြေဆိုသည်။

"ကျွန်မတို့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်လို့ Side Effect ရှိတယ်ဆိုတဲ့ Customer Complaint မျိုး တစ်ခါမှ မလာဖူးပါဘူး" ဟု ပြောဆိုလာသူက ကိုရီးယားအလှကုန် အမှတ်တံဆိပ်အတော်များများကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တင်သွင်းဖြန့်ချိနေသည့် Aqua Land Co., Ltd. ၏ Supervisor ဒေါ်သီတာအေးဖြစ် သည်။ ၎င်းတို့၏အမှတ်တံဆိပ် Cosmetics, Skin Care စသည့် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ မတည့်သည်မျိုး၊ အသားအရေ ပျက်စီးခြင်းမျိုး တစ်ခါမျှမကြုံဖူးကြောင်း၊ ဝက်ခြံပျောက်ဆေးနှင့်ပတ်သက်၍ အဖုများ အများအပြား ထွက်ပေါ်လာသည်ဟုဆိုကာ ၎င်းတို့ထံဆက်သွယ်လာသည့် Customer တစ်ယောက်သာရှိခဲ့ဖူးရာ သုံးစွဲနည်းနှင့် ဖြစ်ပေါ်တတ်သည့်ဓလေ့များကို အသေအချာ ရှင်းပြခဲ့ခြင်းမျိုးဖြင့် ပြေလည်သွားကြောင်း၊ အကယ်၍ ၎င်းတို့၏ အလှကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ Side Effect ရှိခဲ့ပါကလည်း ဖြေရှင်းပေးမည်သာဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

"သုံးခါစမှာ အသားအရေကြောင့်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဟိုမုန်းနဲ့ ဆဲလ်အပြောင်းအလဲကြောင့်ပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီလိုမျိုးကဖြစ်တတ်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဒီဟာသုံးစွဲတာကနေ တစ်ပတ်နားခိုင်းပြီးမှ ဆက်လိမ်းခိုင်းတာ အဆင်ပြေသွားပါတယ်" ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောပြသည်။

၎င်းတို့သုံးစွဲပေးသည့် အလှကုန်များနှင့်ပတ်သက်၍ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး Side Effect ရှိသည်ဟုဆိုသော Coustomer မျိုး တစ်ခါဖူးမျှ မကြုံဖူးသေးကြောင်းဆိုလာသူ နောက်ထပ်တစ်ဦးမှာ Spirits Beauty Spa မှ Beautician ဒေါ်နှင်းထက်ဝေပင် ဖြစ်သည်။ "ကျွန်မတို့လုပ်ပေးလိုက်တဲ့ Cosmetics တွေ၊ Skin Care တွေကြောင့် Side Effect ဖြစ်တာမျိုးတော့ မကြုံဖူးသေးဘူး။ ကိုယ့်ဘာသာလက်တည့်စမ်းတာမျိုး၊ ဘာပစ္စည်း ဘာအမှတ်တံဆိပ်သုံးတယ်ဆိုတာ တိတိကျကျပြောမပြဘဲ လုပ်ပေးလိုက်တာမျိုးကြောင့် အသားအရေပျက်စီးတာမျိုး ကြုံခဲ့ရသူတွေ ကျွန်မတို့ဆီမှာ မျက်နှာပေါင်းတင်တာ၊ ဆံပင်ထိန်းသိမ်းတာမျိုး လာလုပ်တာတော့ တွေ့ဖူးပါတယ်" ဟု သူမက ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကိုအခြေခံ၍ ရှင်းပြသည်။

"ကျွန်တော်တို့ကတော့ ဆံပင်ဖြောင့်ချင်တာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တစ်ခု

www.foreverspace.com.mm

ခုပုံပြောင်းချင်တာပဲဖြစ်ဖြစ် သေသေချာချာပြောပြပေးတယ်။ ဥပမာ– ကောက်ချင်ဖြောင့်ချင်ရင်တောင် ဆံပင်သားတွေ ပျက်စီးနေရင် တန်းပြီးကောက်လို့ဖြောင့်လို့မရဘူး။ ပိုဆိုးသွားနိုင်တယ်”ဟု Ko Ko Beauty Salon မှ ဦးမင်းမင်းက ပြောပြသည်။ ပြုလုပ်လိုသူများအနေဖြင့်လည်း မည်သည့်ဆေးပစ္စည်းသုံးမည်၊ မည်ကဲ့သို့ ထိန်းသိမ်းရမည်ကို တတ်ကျွမ်းနားလည်သူနှင့် တိုင်ပင်နှီးနှောပြီးမှ ပြုလုပ်သင့်ကြောင်း၊ ဈေးပေါလျှင်ပြီးရော စိတ်သဘောထားပြီး အလွယ်တကူလက်တည့်မစမ်းသင့်ကြောင်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောဆိုသည်။

“ကျွန်မတို့က ဆိုင်မှာသုံးတဲ့ Cosmetics တွေအားလုံးကို အသေအချာပြထားပေးတယ်။ ပြီးတော့ Series လိုက်လည်း သုံးပေးတယ်။ ဘယ် Brand နဲ့ဆို ဘယ်လောက်ဆို ပြီး။ ပြီးတော့ တရုတ်ဆေးတော့ လုံးဝမသုံးပါဘူး”ဟု Spirits ၏ အကြီးအကဲဖြစ်သူက ဆိုသည်။ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးဖြစ်ပေါ်ရသူ လူနည်းစုမှာ သုံးစွဲနည်းကို အသေအချာမလေ့လာဘဲ အလွယ်တကူ အိမ်တွင်ပြုလုပ်ခြင်းကြောင့်သော်လည်းကောင်း၊ အချို့ဆိုင်များသည် Brand အမျိုးမျိုးကို ပေါင်းစပ်သုံးစွဲပေးပြီး သုံးစွဲသည့်အမှတ်တံဆိပ်ကိုလည်း တိတိကျကျပြောပြနိုင်ခြင်းမျိုးမရှိသည့်အတွက် တစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်ပေါ်လာပါက မည်သည့်အတွက်ကြောင့်ဖြစ်ရခြင်းမျိုးကို မသိခြင်းကြောင့်သော်လည်းကောင်း ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိကြကြောင်း အလှအပရေးရာကျွမ်းကျင်သူ ဒေါ်နှင်းထက်ဝေက ပြောပြသည်။

“ရာနှုန်းပြည့် ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးကင်းတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ မရှိပါဘူး”

အရေပြားအထူးကုဆရာဝန် ဒေါက်တာစိုးဝင်းဦးနှင့်တွေ့ဆုံခြင်း

မြနှင်းအေး

သာမန်ရှိရင်းစွဲထက် ပိုမိုထင်ရှားလှပစေရန် လုပ်ဆောင်ပေးသည့်အလှကုန်ပစ္စည်းအများစုမှာ ဓာတုပစ္စည်းအများစုကို အခြေခံဖော်စပ်ထားခြင်းဖြစ်၍ ယင်းအလှကုန်ပစ္စည်းများကို သုံးစွဲသူများ အထူးသဖြင့် အမျိုးသမီးများမှာ မူလရှိရင်းစွဲထက် ပိုမိုလှပထင်ရှားလာစေသော်လည်း အလှကုန်ပစ္စည်းများတွင်ပါဝင်သော ဓာတုပစ္စည်းများ၏ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး အနည်းနှင့်အများကို ခံစားရပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်တွင် ရောင်းချနေသော အလှကုန်ပစ္စည်းများကြောင့် မြန်မာအမျိုးသမီးများဖြစ်ပေါ်ခံစားရသော ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးများနှင့်ပတ်သက်၍ အရေပြားအထူးကုဆရာဝန် ဒေါက်တာ စိုးဝင်းဦးအား တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားသည်များကို ပြန်လည်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

"ဘယ်လိုကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်ကိုပဲသုံးသုံး Skin Test လုပ်ပြီးမှ ကိုယ့်မှာလိုအပ်နေတာကို သုံးသင့်ပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေဟာ Skin Care ကို ဂရုတစိုက်ထိန်းသိမ်းပြီးမှသာ ဘယ်လိုမိတ်ကပ်သုံးမလဲ စဉ်းစားသင့်တယ်"ဟု နာမည်ကျော် ကိုရီးယားအလှကုန်တစ်မျိုး Coreana အမှတ်တံဆိပ်ကို မြန်မာနိုင်ငံတွင် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ဖြန့်ချိပေးနေသည့် Aqua Land ကုမ္ပဏီ၏ Beauty Consultant ဦးသက်ဇင်က အကြံပြုပြောဆိုသည်။ မြန်မာလူမျိုးအများစုမှာ သနပ်ခါးလိမ်းခြင်းသည် ဓလေ့ထုံးစံတစ်ခုသဖွယ်ဖြစ်နေကြောင်း၊ ကိုရီးယား အသားအရေထိန်းသိမ်းသည့်ပညာရှင်များ၏အဆိုအရ သနပ်ခါးသည် အေးမြမှုမှ လွဲ၍ အသားအရေနုနယ်ပျိုမျစ်မှုအတွက် မည်သည့်တိုးတက်မှုကိုမျှမဖြစ်ပေါ်စေဟု ပြောဆိုသင်ပြကြောင်း ၎င်း၏ ကိုယ်ပိုင်အတွေ့အကြုံကို ဝေမျှသည်။

အရေအတွက်များများ၊ ဈေးအပြောင်းအလဲမရှိ ပြည်တွင်းဈေးကွက်

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အလှကုန်ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်ကောင်းမွန်သည့် ပွင့်လင်းရာသီအတွက် နိုင်ငံတကာမှတင်သွင်းလာသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ ဈေးနှုန်းမြင့်မားနေချိန်၌ ပြည်တွင်းအလှကုန်ဈေးကွက်အတွင်း မည်သည့်အမှတ်တံဆိပ်မျှ ဈေးတက်ရောင်းချနိုင်ခြင်းမရှိကြောင်း ထိုင်းအလှကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ချိရေး M & T မှ အကြီးအကဲ ဒေါ်သန်းသန်းထွေးက လက်ရှိဈေးကွက်အခြေအနေကို ပြောကြားသည်။

ပြည်တွင်းအလှကုန်ဈေးကွက်၌ ဈေးနှုန်းအသင့်အတင့်ရှိသော အလှကုန်ပစ္စည်းများသာ ဝယ်လိုအားကောင်းနေပြီး ထိုဝယ်လိုအားရှိပြီးသားပစ္စည်းများကို တင်သွင်းလာသည့်နိုင်ငံက ဈေးနှုန်းမြင့်သွားတိုင်း ပြည်တွင်းမှာ ဈေးတက်လိုက်လျှင် ဝယ်လိုအားကျဆင်းမှုပြင်းထန်သွားကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပွင့်လင်းရာသီရောက်ချိန်၌ ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံထုတ် အလှကုန်ပစ္စည်းများ ဈေးနှုန်းမြင့်မားစွာ ဝင်ရောက်လာသော်လည်း လက်ရှိဈေးကွက်ထဲတွင် ပုံမှန်ဈေးနှုန်းဖြင့် အရေအတွက်များများ ရောင်းချနိုင်ရေးအတွက် Cosmetics ဖြန့်ချိရေးများ အရှုံးခံရောင်းချနေရကြောင်း မင်္ဂလာဈေးရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ကျွန်တော်တို့ကုန်သည်အနေနဲ့က ဟိုဘက်ကိုလည်း ဈေးဆစ်လို့မရ၊ ဒီမှာလည်း ဈေးတက်ရင် ဝယ်သူရှိတော့မှာ မဟုတ်တဲ့အတွက် ဈေးမတက်ရဲဘူး။ အရေအတွက်များများကုန်ဖို့ အဓိကထားပြီး ဒီမှာရောင်းတာ။ အရင်က ကုန်သည်တွေ၊ ဖြန့်ချိရေးတွေ အမြတ်တော်တော်ကျန်တယ်။ အခုအရောင်းအဝယ်ဖြစ်ဖို့ အဓိကထားရတဲ့အတွက် အမြတ်များဖို့ကို မစဉ်းစားနိုင်ဘူး"ဟု ၎င်းက ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

လက်ရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများနှင့်

L.C ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့် ဘယ်လိုဘေးထွက်ဆိုးကျိုးတွေ ဖြစ်ပေါ်ခံစားရပါသလဲ။

Dr.SWO ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ ဓာတုပစ္စည်းတွေ၊ ဆိုးဆေးတွေ၊ အနံ့တွေ ရောပြီးလုပ်ထားတာ။ ဓာတုပစ္စည်းတွေဖြစ်တဲ့အတွက် ဓာတ်ပြယ်ပြီး သုံးစွဲသူရဲ့အရေပြားကို ထိခိုက်မှုတွေဖြစ်နိုင်တယ်။ သေသေချာချာပြောမယ်ဆိုရင် အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့် အရေပြားရောဂါတွေ ဖြစ်နိုင်တယ်ပေါ့။ အလှကုန်ပစ္စည်းကြောင့် အရေပြားရောဂါဖြစ်တယ်ဆိုတာလည်း အမျိုးမျိုး ရှိတယ်။ ဥပမာ–သုံးစွဲတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းတွေက စံချိန်စံညွှန်းမမီတဲ့ အရည်အသွေးညံ့တဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းဖြစ်တာမျိုးကြောင့် အရေပြားရောဂါဖြစ်နိုင်သလို သုံးစွဲသင့်တဲ့သက်တမ်းကာလ (Expire Date) ကျော်နေတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့်လည်း အရေပြားရောဂါ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သုံးစွဲသူနဲ့ဓာတ်မတည့်တဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့်လည်း အရေပြားထိခိုက်မှုတွေ ရှိနိုင်တယ်။ နောက်ပြီး အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို သူ့နေရာနဲ့သူမသုံးရင်လည်း အရေပြားရောဂါဖြစ်တယ်။ ဥပမာ–ဆပ်ပြာမှုန့်နဲ့ ကိုယ်ခန္ဓာကို

တိုက်ပြီး ရေချိုးတာမျိုးတို့ဘာတို့ပေါ့။ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေမှာ ထည့်တဲ့ဓာတုပစ္စည်းတွေက အမျိုးအစားထောင်နဲ့ချီရှိတယ်။ တချို့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေမှာ အလာဂျီမဖြစ်ဘူး (non-

www.foreverspace.com.mm

တိုက်ရိုက်ဆက်ဆံရောင်းချနေရသော လက်လီအရောင်းဆိုင်များသည်လည်း လူကြိုက်လည်းများ ဈေးနှုန်းလည်း အသင့်အတင့်ရှိပြီး Current ဖြစ်နေသည့် Brand များကိုသာ ဆိုင်ပေါ်တွင်တင်ရောင်းနေရကြောင်း၊ ပြည်ပမှ Brand တစ်ခု အသစ်ထွက်တိုင်း ဆိုင်ပေါ်တင်ရောင်းချသည့်အခြေအနေသည် ငွေအိပ်သည့်အပြင် အရောင်းအဝယ် အလွန်ထိုင်းသွားတတ်ကြောင်း ယုဇနပလာဇာရှိ လှကေသွယ် Cosmetics အရောင်းဆိုင်မှ ၁၂ နှစ်အကြာ အလှကုန်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ ဒေါ်ကေသွယ်က ပြောကြားသည်။

"အခု ဈေးကွက်မှာ နာမည်ရပြီးသား Brand တွေက ရောင်းအားရှိတယ်။ ဒီ Brand တွေကလည်း ဈေးသက်သာရမယ်။ ဒါမှ ဝယ်သူရှိတာ။ ဈေးနှုန်းသက်သာတဲ့ Cosmetics ကိုရှာပြီး သုံးတဲ့သူက ၁၀၀ မှာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိတယ်" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါ အလှကုန်ဈေးကွက်သည် ဈေးနှုန်းအသင့်အတင့်ရှိသော ထိုင်းနှင့် တရုတ်နိုင်ငံထုတ် အလှကုန်များ ကြီးစိုးမှုရှိပြီး ဝယ်လိုအားအများဆုံးဖြစ်နေသည်။ ထိုင်း Cosmetics များဖြစ်သော Navia, Cilv, EH စသော တံဆိပ်များဖြစ်ကြောင်း၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဆောင်းရာသီကူးချိန်အတွက် ထိုင်းနိုင်ငံမှပစ္စည်းများ ဝယ်ဈေးတက်သော်လည်း ဈေးကွက်အတွင်း ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုမရှိကြောင်း ဒေါ်ကေသွယ်က ရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

"ယိုးဒယားကဝင်တဲ့ Cosmetics တွေက ဈေးလည်းသက်သာတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံကအမျိုးသမီးတွေ အရေပြားနဲ့လည်း အဆင်ပြေတယ်။ ကျွန်မဝင်ငွေနဲ့ အဆင်ပြေတဲ့ Cosmetics တွေကို ရွေးသုံးပါတယ်။ ကိုရီးယား၊ ဂျပန်၊ ပြင်သစ်နိုင်ငံထုတ် Cosmetics တွေမှာ အရည်အသွေးကောင်းတွေ အများကြီးရှိပေမယ့် မဝယ်နိုင်ဘူး။ မိန်းကလေးဆိုတော့ အလှကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကိုတော့ မသုံးမနေ သုံးရတယ်လေ။ ကိုယ့်ဝင်ငွေနဲ့လည်း အဆင်ပြေ၊ ဈေးနှုန်းလည်းသက်သာတဲ့ Cosmetics တွေကိုပဲ ဝယ်သုံးတယ်" ဟု ဗဟန်းမြို့နယ်ရှိ ထိုင်းအလှကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူသုံးစွဲနေသည့် ဈေးကွက်မန်နေဂျာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

လုပမှုသာ ဂုဏ်ယူစရာ

အလှဆိုသည်မှာ အရေပြားတစ်ထောက်ရှိသည်မှန်သော်လည်း အချိန်ရှားပါးသည့်၊ လူတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အကဲခတ်ချိန်နည်းပါးသည့်၊ လုပမှုသာ ဂုဏ်ယူစရာဖြစ်သည့် ယနေ့ခေတ်အခါတွင် Cosmetics များသည် ယခုထက်ပင် ပိုမိုအရေးပါလာဦးမည်မှာ အမှန်ဖြစ်ပေသည်။ ကိုယ်ကျိုးအတွက်သာကြည့်ပြီး ဝယ်ယူသူ၏ ဘေးအန္တရာယ်ကိုမျက်ကွယ်ပြုသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများကိုလည်း ရှောင်ရှားပြီးသုံးစွဲတတ်ရန်လည်း များစွာအရေးကြီးသည်။

ရွေးချယ်သုံးရာ အလှကမ္ဘာ၊ ဈေးတွက်တွက်ရာ အလှကမ္ဘာ၊ ခေတ်ရေစီးမှာ အလှကမ္ဘာ

Communication ဘာသာရပ် စာသင်ခန်းတစ်ခု၌ ပါမောက္ခ

allergy)၊ အန္တရာယ်မရှိဘူးဆိုတဲ့ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးမပေါ်နိုင်ဘူးဆိုပြီး စာသားရေးထားကြတယ်။ ဒီစာသားတွေက ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးလုံးဝမဖြစ်ဘူးလို့ ပြောတာမဟုတ်ဘူး။ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးဖြစ်ဖို့ ရာခိုင်နှုန်းနည်းတယ်ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကိုပြောတာ။ အဲဒါ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာမိန်းကလေးတွေက ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးမရှိတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းတွေဆိုပြီး ဝယ်ကြသုံးကြတယ်။ ရာနှုန်းပြည့် ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးကင်းတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းတွေနဲ့ ရောစပ်ဖော်ထားတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတိုင်းဟာ အနည်းနဲ့အများဆိုသလို ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး ရှိပါတယ်။

L.C ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့် အရေပြားရောဂါတွေဖြစ်တယ်ဆိုတော့ ဘယ်လိုအရေပြားရောဂါမျိုးတွေ ဖြစ်တာပါလဲ။

Dr.SWO ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့် အရေပြားရောဂါ

မိတ်ကပ်ကြောင့်မျက်လုံးတွင်အရေပြားရောဂါဖြစ်ပွားနေပုံ

www.foreverspace.com.mm

တစ်ဦးသည် Globalization၏ လက်နက်တစ်ခုဖြစ်သော မီဒီယာကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးဆက်များကို ရှင်းလင်းပြလျက်ရှိသည်။ တစ်ကြိမ်တွင်သူ၏ Power Point Slide ပေါ်၌ လုပသော အာရှနိုင်ငံတစ်ခုမှ မော်ဒယ်ကလေးများကို သုံးထားသော ကြော်ငြာတစ်ခု ပေါ်လာ၏။ ထို့နောက် ကျောင်းသားများကို မော်ဒယ်များ၏ ပြင်ပုံဆင်ပုံနှင့်ပတ်သက်၍ စိစစ်လေ့လာစေ၏။ ကျောင်းသားများ တွေ့ရှိရသည်မှာ အာရှသူများသည် ပင်ကိုယ်မျက်နှာဝိုင်း၊ ပါးဖောင်းကလေးတွေဖြစ်သော်လည်း ယခုဖြစ်ပေါ်နေသော ခေတ်ရေစီးကြောင်းအရ ကြော်ငြာရှိ ပြင်ပုံဆင်ပုံမှာ အနောက်တိုင်းမဆန်ဆန်အောင် ပြင်ဆင်ထားသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ မျက်နှာဝိုင်းကို မျက်နှာသွယ်အဖြစ် ပုံဖော်လိုသည့်အတွက် ဆံပင်ကို ဥရောပသူဆန်ဆန် နောက်လှန်၍လည်းကောင်း၊ မိတ်ကပ်ဖြင့် မျက်နှာကို ခပ်သွယ်သွယ်ရှည်ရှည်ပုံ ပေါက်သွားစေခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ မျက်လုံး၊ မျက်ခုံး၊ နှုတ်ခမ်းခြယ်ပုံမှာ အာရှဟန်လုံးလုံးပျောက်၍ ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်ကို သိသိသာသာညို့ယူ၍လည်းကောင်း အနောက်ဟန်မဖြစ်ဖြစ်အောင် ရောယှက်ထားသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ ပါမောက္ခက ဤဥပမာဖြင့် ကြော်ငြာအပါအဝင် မီဒီယာအစုံမှ ရိုက်ခတ်မှုကြောင့်ဖြစ်လာသော လူမှုဘဝအပြောင်းအလဲများကို ရှင်းပြသည်။

ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံရှိ မီဒီယာများ၏ ကြော်ငြာဝင်ငွေကို အဓိကမောင်းနှင်နေသောအားတစ်ခုမှာ အလှအပရေးရာပစ္စည်း

တွေဖြစ်တယ်ဆိုတာလည်း နှစ်မျိုးရှိတယ်။ အဲဒီနှစ်မျိုးက လွန်ကဲစွာတုံ့ပြန်တာနဲ့ အလာဂျီဖြစ်တာ။ အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးပြီးတဲ့နောက် အရေပြားလောင်သွားတယ်။ အသားတွေနီလာမယ်။ မနေနိုင်မထိုင်နိုင်အောင် ယားယံလာပြီဆိုရင်တော့ အဲဒါလွန်ကဲစွာတုံ့ပြန်တဲ့ လက္ခဏာတွေပဲ။ အလာဂျီဆိုတာကတော့ အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးပြီး ယားတာ အသားအရေခြောက်တာမျိုးပေါ့။

L.C ။ ။ ဒီမှာ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကြောင့်ဖြစ်တဲ့အရေပြားရောဂါတွေမှာ ဘယ်လိုရောဂါတွေ အဖြစ်များပါသလဲ။

Dr.SWO ။ ။ အလှကုန်ကြောင့် အများဆုံးဖြစ်တာက အသားအရေတွေခြောက်မယ်၊ ယားမယ်၊ ထူလာမယ်၊ ကွဲမယ်၊ အရေပြားလောင်တဲ့အထိဖြစ်တာတွေအဖြစ်များတယ်။ အရေပြားမှာ ယားပြီး နီလာမယ်၊ အရည်ထွက်လာမယ်၊ အဲဒါတွေလည်း အဖြစ်များတယ်။ ခုထိတော့ Cosmetic သုံးပြီး ကင်ဆာရောဂါဖြစ်တဲ့လူနာတွေတော့ မတွေ့ဖူးသေးဘူး။ ပိုးဝင်တာ၊ လွန်ကဲစွာတုံ့ပြန်တာနဲ့ အလာဂျီဖြစ်တာတွေပဲ တွေ့ရတယ်။

L.C ။ ။ ရုပ်သံမှာ 2 in 1, 3 in 1 ဆိုပြီး အလှကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို နှစ်မျိုး၊ သုံးမျိုး သုံးလို့ရတယ်ဆိုပြီး ကြော်ငြာတာတွေ့ရတယ်။ အဲဒီလိုမျိုး သုံးလို့ရပါသလား။

Dr.SWO ။ ။ ဘယ်နေရာအတွက်လည်း ဆိုတာအရေးကြီးတယ်။ ခေါင်းလျှော်ရည်ကို အရေပြားမှာ လိမ်းလို့မရဘူး၊ လောင်သွားတတ်တယ်။ ခေါင်းလျှော်ရည်က ရေချိုးတဲ့နေရာမှာလည်းသုံးလို့ရတယ်ဆိုတာမျိုး လုပ်လို့မရဘူး။ ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာ ဒါမှမဟုတ် ဆပ်ပြာရည်ကို ခေါင်းလျှော်မယ်ဆိုရင်တော့ဖြစ်နိုင်တယ်။ ဆရာတို့ငယ်ငယ်ကလည်း ရေချိုးရင်းကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာနဲ့ ခေါင်းလျှော်လိုက်တာပဲ။ ဘာမှမဖြစ်ဘူးရတယ်။ နယ်တွေမှာရှိတယ်။ ဆပ်ပြာမှုန့်နဲ့ရေချိုးတာမျိုးပေါ့။ ဆပ်ပြာက ခဏပဲခံတယ်။ ဆပ်ပြာမှုန့်က နည်းနည်းနဲ့ ရေချိုးလို့ရတယ်ဆိုပြီး သုံးတာ။ အကုန်အကျသက်သာအောင်သုံးတာ။ အသားတွေလောင်ကုန်၊ အသားတွေစပ်လာ၊ နီလာတတ်တယ်။ Cosmetic တွေကို ဘယ်နေရာမှာပဲသုံးရမယ် ဆိုပြီး သူတို့ရေးထားတယ်။ သုံးခိုင်းတဲ့နေရာမှာပဲသုံးပါ။ တလွဲ

www.foreverspace.com.mm

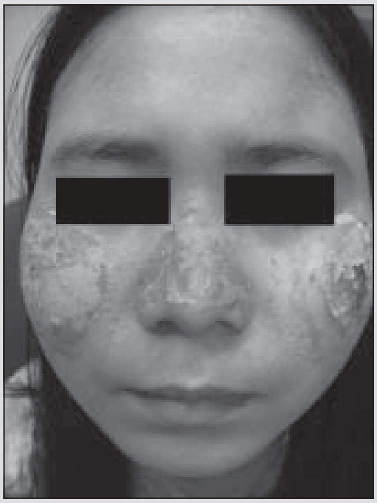
များရောင်းသောကုမ္ပဏီများမှလာပါသည်။ အလှအပအပေါ် ငွေကြေးသုံးစွဲမှုမှာ မိမိတို့၏ ပင်ကိုယ်တိမ်းညွတ်တတ်သော သဘာဝထက် ပတ်ဝန်းကျင်မှအားများ မိမိအပေါ် မည်မျှရိုက်ခတ်နေသည်ကို သိရှိရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ ယနေ့မြန်မာလူငယ်များ၏ ငွေသုံးစွဲနိုင်မှုနှင့် Consumerism ၏ အားပြိုင်မှုကိုလည်းကောင်း၊ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ်လူငယ်များ၏ ရိုးရာအပေါ် တွယ်ငြိမှုကိုလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းလှစ်ပြနိုင်ရန်အတွက် Living Color က အလှအပရေးရာစစ်တမ်းငယ်တစ်ရပ် ကောက်ယူခဲ့ပါသည်။

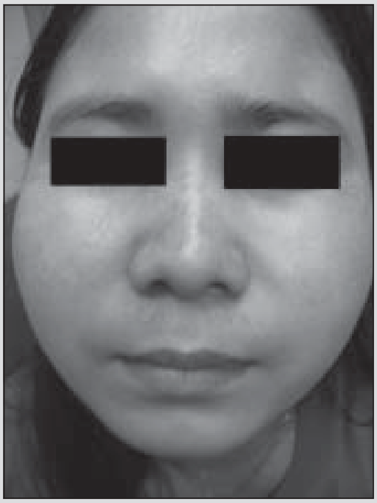
ဤစစ်တမ်းငယ်တွင်ပါဝင်ခဲ့ကြသူများမှာ အသက် ၁၆ နှစ်မှ ၅၅ နှစ်အရွယ်အထိ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးများဖြစ်ကြသည်။ အဆိုပါ အသက်အပိုင်းအခြားအတွင်း အများဆုံးပါဝင်သော အုပ်စုမှာ အသက် ၂၀ မှ ၃၅ နှစ်ကြားဖြစ်သည်။ စစ်တမ်းတွင် စုစုပေါင်း ပါဝင်ဖြေဆိုသူ ၂၀၀ ခန့် ပါဝင်ခဲ့ပြီး အမျိုးသမီးနှင့် အမျိုးသားပါဝင်မှုမှာ ၂း၁ ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အနေအထားအရ အသက် ၂၀ မှ ၃၅ နှစ်အတွင်းအုပ်စုမှာ လုပ်ငန်းခွင် သက်တမ်းအစောပိုင်းကာလတွင်ရှိနေသူ သို့မဟုတ် အလှအပအတွက် ငွေသုံးစွဲရာတွင် မိသားစု သို့မဟုတ် အုပ်ထိန်းသူများ၏ ထိန်းချုပ်မှုမှ အများအားဖြင့် ကင်းလွတ်လျက် မိမိဘာသာ စိတ်တိုင်းကျ ဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်မှု အများဆုံးအရွယ်လည်းဖြစ်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် အသက် ၃၅ နှစ်အထက် အမျိုးသား အမျိုးသမီးများမှာ အလှအပရေးရာထက် အခြားအိမ်ထောင်အသုံးစရိတ်များ၊ စုဆောင်းမှုများကို ဦးစားပေးခြင်းပိုများသောအရွယ်တစ်ခုဖြစ်ရာ ယခုတွေ့ရှိခဲ့ရသော အသက် ၂၀ မှ ၃၅ နှစ်ကြား ပုဂ္ဂိုလ်အများဆုံး ပါဝင်ခဲ့ကြသည့် ဤစစ်တမ်းမှာ ယနေ့အလှအပရေးရာနှင့်ပတ်သက်သော အမူအကျင့်များ၊ သုံးစွဲမှုပုံစံများကို အတော်အတန် ပုံဖော်နိုင်မည်ဟု မျှော်လင့်ထားပါသည်။ ခြွင်းချက်မှာ ဤစစ်တမ်းငယ်သည် မြို့ပြနေထိုင်သူများကို ဦးတည်မေးမြန်းထားသောကြောင့် ကျေးလက်၌နေထိုင်သူတို့၏ အလှအပရေးရာသုံးစွဲမှုပုံစံများ၊ အမူအကျင့်များကို ထင်ဟပ်စေနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။

ခေတ်ပေါ်အလှပြုပြင်ရေးပစ္စည်းများဖြစ်ကြသော ဆံပင်၊ မျက်နှာ၊ အသားအရေ၊ သွားဘက်ဆိုင်ရာအလှ၊ ခြေသည်းလက်သည်း၊ ခန္ဓာကိုယ်အချိုးအစား အစရှိသည့် ခန္ဓာကိုယ်အစိတ်အပိုင်းများကို လှစဉ်ပြုပြင်ခြယ်သရေးအတွက် သုံးစွဲသော ပျမ်းမျှငွေကြေးပမာဏကို စစ်တမ်းကောက်ယူခဲ့ရာတွင် အမျိုးသမီးများ၌ ကျပ်တစ်ထောင်နှင့်ငါးထောင်အကြားသုံးစွဲသောအုပ်စုမှာ အများဆုံးဖြစ်၍ စုစုပေါင်းပါဝင်သူပမာဏ၏ ၃၂ ဒသမ ၆ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိပြီး ငါးထောင်နှင့်တစ်သောင်းကြား သုံးစွဲသူမှာ ဒုတိယအများဆုံးဖြစ်၍ ၂၉ ဒသမ ၄ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ တတိယအကြီးဆုံးမှာ နှစ်သောင်းအထက်သုံးစွဲသူများဖြစ်ကြသည်။ စတုတ္ထအရေအတွက်အများဆုံးအုပ်စုမှာ တစ်သောင်းနှင့်နှစ်သောင်းကြား သုံးစွဲသူများဖြစ်ကြသည်။ တစ်ထောင်အောက်သုံးစွဲသူများမှာ အနည်းငယ်သာ

မသုံးပါနဲ့။ လုပသန့်ရှင်းဖို့သုံးတဲ့ သွားတိုက်ဆေး၊ ဆပ်ပြာ၊ Shampoo တွေလည်း အလှကုန်ပဲ။ ဆပ်ပြာက ဆပ်ပြာပဲ၊ Shampoo က Shampoo ပဲ Reation ရှိတယ်။ ဆရာ့ဆီလာပြတဲ့ ကောင်မလေးတစ်ယောက်ဆို မျက်နှာကတင်းတိပ်တွေပျောက်ချင်လို့ ခေါင်းလျှော်ရည်ကို ပါးမှာလိမ်းတာ။ ပါးက အရေပြားတွေအချပ်လိုက်လောင်ပြီး ကွာကျတာ။ ကွာကျလာတော့မှ အလန့်တကြားနဲ့ ငိုယိုပြီး ဆရာ့ဆီလာပြတာ။ သေသေချာချာကုလိုက်တော့ နောက်ဆုံး တင်းတိပ်ပါပျောက်သွားတယ်။ တလွဲမသုံးမိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

L.C ။ ။ ဆယ်ကျော်သက်မိန်းကလေးတွေ ရင်သားကြီးထွားအောင်လိမ်းတဲ့ ရင်သားလူးဆေးအလှကုန်တွေရဲ့ ဘေး





အလှကုန်များ၏လွန်ကဲစွာတုံ့ပြန်ခြင်းကြောင့် အရေပြားအဖတ်လိုက်ကွာကျနေပုံနှင့် ဆေးကုသမှုခံယူပြီးပုံ

www.foreverspace.com.mm

ရှိပြီး ဖြေဆိုသူအားလုံး၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကျော်မျှသာရှိသည်။ ဤတွေ့ရှိချက်အရ အမျိုးသမီးအများစုသည် အလှအပရေးရာအတွက် တစ်လလျှင် အနည်းဆုံး တစ်ထောင်ကျပ်အထက် သုံးစွဲသူသာများကြောင်း သိရပေသည်။

ဤမေးခွန်းကို ဖြေဆိုကြသော အမျိုးသားများတွင်မူ တစ်ထောင်နှင့် ငါးထောင်ကြားသုံးစွဲမှုမှာ အကြီးဆုံးအုပ်စုဖြစ်ပြီး ၅၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြောင်း တွေ့ရသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မြို့ပြအမျိုးသားများ၏ တစ်လအတွင်း အလှပြုပြင်ရေးစရိတ်မှာ အမျိုးသမီးအချို့ထက်မနည်းလှကြောင်း တွေ့ရသည်။ ဒုတိယဝေစုအများဆုံးအုပ်စု များမှာ ငါးထောင်နှင့်တစ်သောင်းကြားသုံးစွဲသူများနှင့် တစ်ထောင် အောက်သုံးစွဲသူများဖြစ်ကြပြီး ၁၉ ရာခိုင်နှုန်းစီရှိကြသည်။ တစ် သောင်းအထက်နှင့် နှစ်သောင်းအထက် သုံးစွဲသူမှာ အနည်းငယ် စီသာရှိကြသည်။

ထိုသို့ခေတ်မီ အလှအပပြုပြင်ရေးပစ္စည်းများကို သုံးစွဲရာ၌ ကုန်ကျသောငွေကြေးပမာဏကို သိရှိရပြီးနောက် မြန်မာ့ရိုးရာအလှကုန်များအပေါ်၌ သုံးစွဲသောပမာဏကိုလည်း ဆက်လက်တီးခေါက်ကြည့်ပါသည်။ ဤတွင် သနပ်ခါး၊ အုန်းဆီ၊ ကရမက်၊ နံ့သာ၊ တရော်ကင်ပွန်း အစရှိသည့် ရိုးရာစစ်စစ်အလှပြင်ပစ္စည်းများကို တစ်လလျှင် သုံးစွဲမှုမှာ ခေတ်ပေါ်ပစ္စည်းများသုံးစွဲမှုအောက်များစွာလျော့နည်းကြောင်း သတိချပ်ရပါသည်။ သိသိသာသာပင် ရိုးရာပစ္စည်းများမှာ လူကြိုက်နည်းသွားခြင်းကြောင့်လည်းကောင်း၊ ခေတ်မီပစ္စည်းများနှင့် ဈေးကွက်ဝေစုကို ယှဉ်၍မလုနိုင်သောကြောင့်လည်းကောင်း၊ သုံးစွဲသူတို့၏ ဘဝနေမှုစတိုင် ပြောင်းလဲသွားခြင်းကြောင့်လည်းကောင်း ဤသို့ပမာဏနည်းရခြင်းဖြစ်သည်ဟု သုံးသပ်နိုင်ပါသည်။ အမျိုးသမီးအများစုဖြစ်သော ဖြေဆိုသူအားလုံး၏ ၃၂ ဒသမ ၆ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ရိုးရာအလှကုန်များကို တစ်လလျှင် ကျပ်တစ်ထောင်အောက်သာ သုံးစွဲကြပါသည်။ တစ်ထောင်မှ ငါးထောင်အကြား အကုန်အကျခံသူမှာ ဒုတိယအကြီးဆုံးအုပ်စုဖြစ်၍ ၃၁ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ ငါးထောင်နှင့်တစ်သောင်းကြားနှင့် တစ်သောင်းအထက်ကုန်သူမှာ ၂ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် တစ်ရာခိုင်နှုန်းမျှသာရှိသည်။ နောက်ဆုံးကျန်ရှိသောအုပ်စုဖြစ်သည့် ရိုးရာအလှပြင်ပစ္စည်းများအတွက် လုံးဝမသုံးပါဟူသောအုပ်စုမှာ တတိယအကြီးဆုံးအုပ်စုဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ ရိုးရာအလှဆင်နည်းများကို တွယ်ငြိမှုလုံးလုံးမရှိတော့သည့် လူငယ်ပမာဏမှာ မနည်းလှကြောင်း သတိပြုမိပါသည်။ ထိုနည်းတူပင် အမျိုးသားများ၌လည်း ရိုးရာအလှအပပစ္စည်းများအတွက် လုံးဝမသုံးစွဲပါဟူသောအုပ်စုမှာ အကြီးဆုံးဖြစ်ပြီး ဖြေဆိုသူအားလုံး၏ ၄၇ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ တစ်လလျှင် တစ်ထောင်အောက်သုံးစွဲသူမှာ ဒုတိယအများဆုံးအုပ်စုဖြစ်ပြီး တစ်ထောင်နှင့်ငါးထောင်ကြားမှာ တတိယဖြစ်သည်။ ငါးထောင်နှင့် တစ်သောင်းကြားမှာမူ ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့် ၉ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာရှိပြီး စတုတ္ထအုပ်စုဖြစ်သည်။ တစ်သောင်းအထက်ကမူ မရှိသလောက်နီးပါးဖြစ်ပြီး ၁ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိသည်။

ရာနှုန်းပြည့် ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးကင်းတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဓာတုဗေဒပစ္စည်းတွေနဲ့ရောစပ်ဖော်ထားတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတိုင်းဟာ အနည်းနဲ့အများဆိုသလို ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး ရှိပါတယ်။

ထွက်ဆိုးကျိုးကိုသိချင်ပါတယ်။

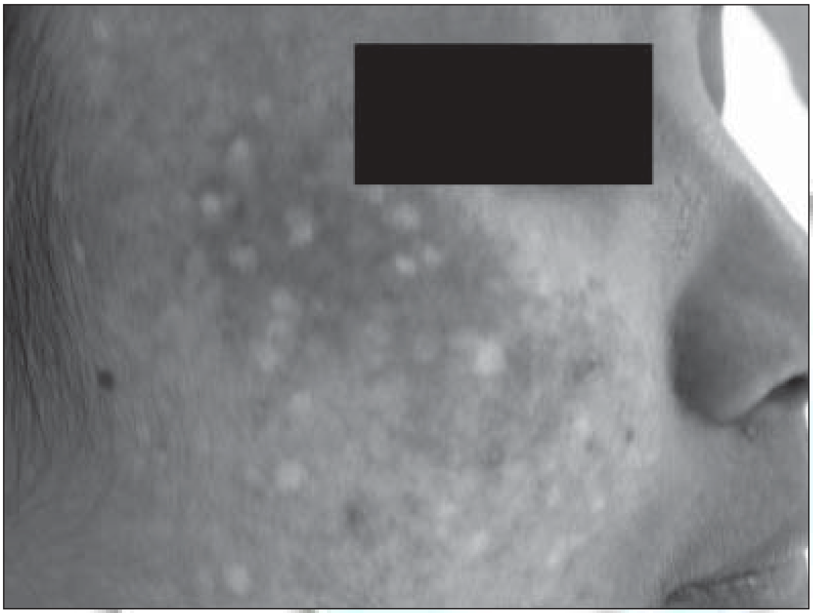
Dr.SWO ။ ။ ရင်သားလှူးဆေးတွေမှာ ဆီလီကွန်တို့၊ Gel တို့ ပါတယ်။ ရော်ဘာလည်းပါတယ်။ အဲဒီပစ္စည်းတွေက အသားအရေကို တင်းစေတယ်။ တင်းသလို ခံစားရတယ်။ ကြီးဆေးမဟုတ်ဘူး၊ တင်းဆေးပါ။ လူ့စိတ်ဆိုတာ ဖြစ်ချင်တယ်။ ပျော့တာကို တင်းချင်ကြတယ်။ အဲဒီလိုအလှကုန်မျိုးကျတော့ လူ့စိတ်ကိုအသုံးချပြီး ရောင်းတာ။ တကယ် ရင်သားတွေ ကြီးလာတာမဟုတ်ဘူး။ ဆေးလူးနေတဲ့အချိန်မှာ ရင်သားတွေခဏတင်းသွားတာ။ အချိန်ကြာရင် ပုံမှန်အတိုင်းပြန်ဖြစ်သွားမှာပါ။ ပိုက်ဆံကုန်တာပဲ အဖတ်တင်တယ်။ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးက ဆေးမဟုတ်တဲ့အတွက် သိပ်ပြဿနာမရှိဘူး။ ကင်ဆာရောဂါထိတော့ မဖြစ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ မဖြစ်ဘူးလို့တော့ ရာနှုန်းပြည့်အာမမခံဘူး။ တန်ဆေးလွန်ဘေးပဲ။ အကျိုးအပြစ်ကို ကိုယ့်ဟာကိုယ်ချိန်ရမယ်။ တကယ်ရင်သားကင်ဆာဖြစ်နိုင်ခြေများတာက ရင်သားထဲ ဆီလီကွန်ထည့်ပြီး ရင်သားကြီးအောင်လုပ်တာပဲ။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ သိပ်မလုပ်ကြပါဘူး။

အနောက်နိုင်ငံတွေမှာတော့ တော်တော်လုပ်ကြတယ်။ ဆီလီကွန်ကို ရင်သားထဲကိုခွဲပြီးထည့်ထားတော့ ရင်သားဆဲလ်တွေနဲ့ပွတ်ပြီး အဲဒီဆဲလ်တွေက ပုံမှန်အလုပ်တွေမလုပ်တော့ဘဲ ကြောင်သွားတယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်လာရင် ကင်ဆာရောဂါဖြစ်ဖို့များတယ်။ ဆီလီကွန်ကို ရင်သားထဲခွဲပြီးထည့်ထားတဲ့အတွက် နေရထိုင်ရခက်တယ်။ နာတယ်။ ဒါပေမဲ့ လှချင်ကြတော့ အနာခံကြတယ်။ ကျွန်တော်သိတဲ့ တကယ့်အဖြစ်မှန်ဖြစ်ရပ်လေး ပြောပြမယ်။ အနောက်နိုင်ငံတစ်ခုက လူမည်းဇနီး

www.foreverspace.com.mm

ထို့ပြင် အလှပြင်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူရာ၌ တံဆိပ်အစွဲရှိမရှိကို မေးမြန်းရာတွင် အမျိုးသမီးများ၏ ၅၈ ရာခိုင်နှုန်းကရှိကြောင်း ဖြေဆိုခဲ့ကြပြီး ကျန် ၄၂ ရာခိုင်နှုန်းက မရှိဟု ဖြေဆိုခဲ့ကြသည်။ အမျိုးသားများကမူ တံဆိပ်အစွဲရှိသူပိုနည်းပြီး ၄၃ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ ကျန် ၅၇ ရာခိုင်နှုန်းကမူ တံဆိပ်တစ်ခုကို စွဲသုံးသည်ဟု ဆိုကြသည်။

တစ်ကိုယ်လုံး အလှအပရေးရာအတွက် တံဆိပ်တစ်ခုတည်းကို မသုံးသူများလည်းရှိနေရာ တစ်ချိန်တည်းတွင် တံဆိပ်တစ်ခုတည်းမက သုံးစွဲနေသူနှင့် တစ်ချိန်တွင် တစ်ခုတည်းသုံးနေသူတို့ကိုလည်း ခွဲခြားလေ့လာကြည့်ပါသည်။ တံဆိပ်အမျိုးမျိုးကို တစ်ချိန်တည်း၌ သုံးစွဲနေသူများမှာ ၅၉ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိပြီး စစ်တမ်းဖြေဆိုသောအချိန်တွင် တံဆိပ်တစ်ခုတည်းကို သုံးနေသူမှာ ၃၆ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ သို့သော် တံဆိပ်များမှာ အမျိုးမျိုး ကွဲပြားပါသည်။ အမျိုးသားများကမူ တံဆိပ်တစ်ခုတည်းသုံးသူမှာ ၈၃ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိ၍ တစ်ခုမကတွဲသုံးနေသူမှာ ၁၇ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ရှိသည်။ ဤတွေ့ရှိချက်က အမျိုးသားများသည် မိမိတို့သိသော တံဆိပ်တစ်ခုကိုသာ နောင်တွင်လည်း ဆက်လက်သုံးစွဲမည့်သူများ ပို၍ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်။



မောင်နှံအကြောင်းပါ။ အဲဒီ လူမည်းဇနီးမောင်နှံမှာ ဇနီးလုပ်တဲ့ သူက ရင်သားတစ်အားကြီးချင်တယ်။ အဲဒီတော့ သူ့ ယောကျ်ားကို ဆီလီကွန်ရင်သားထဲခွဲထည့်ချင်တယ်ဆိုပြီး ပူဆာတယ်။ သူ့ယောကျ်ားက ပထမတော့ သဘာမတူဘူး။ နောက်တော့ ဇနီးက တစ်အားပူဆာလို့ သဘောတူလိုက်ရတယ်။ သဘောတူပြီးတဲ့နောက် ဇနီးက ရင်သားထဲ ဆီလီကွန်ထည့်ဖို့ ခွဲစိတ်ခံတယ်။ အဲဒီမှာ မေ့ဆေးပေးတာ မေ့ဆေးလွန်ပြီးဆုံးသွားတယ်။ သူ့ယောကျ်ားက နောက်ဆုံး ဝမ်းနည်းပက်လက်ဖြစ်ကျန်ခဲ့တယ်။ အဲဒီအကြောင်း မီဒီယာတွေက မေးကြမြန်းကြရေးကြနဲ့ တော်တော်ရုတ်ရုတ်သဲသဲပေါ့။ ခွဲစိတ်ဖို့ လုပ်တဲ့ဆရာဝန်ကိုလည်း တရားစွဲလို့မရဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ မခွဲခင်က ခွဲစိတ်ခန်းမှာ တစ်စုံတစ်ခုဖြစ်ပြီး အသက်ဆုံးသွားတာမျိုးဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုတာသိတဲ့အကြောင်း လူမည်းယောကျ်ားက သဘောတူလက်မှတ်ထိုးထားလို့ပဲ။

နောက်တစ်ခုက ရင်သားကြီးအောင် ဆေးထိုးတာ။ အဲဒါ လုံးဝအားမပေးသင့်ဘူး။ အမျိုးသမီးတွေမှမဟုတ်ဘူး။ အမျိုးသားတွေလည်း လိင်အင်္ဂါကြီးအောင်ဆေးထိုးကြတယ်။ အဲဒီဆေးတွေက တစ်အားဆိုးတယ်။ ဆေးထိုးလိုက်ရင် ဆေးကဆဲလ်တွေအားလုံးပြန့်သွားပြီး ကြီးလာတယ်။ နောက်ဆုံး ကျပ်ခဲကြီးဖြစ်တဲ့အထိပဲ။ ကုရလည်းခက်တယ်။ ရင်သားကြီး

လေဆာနဲ့ကုပေးတာတို့ မျက်လုံးမျက်ရစ်ခွဲပေးတာတို့ အဲဒါတွေကို ဆိုင်ကြီးတွေဖွင့်ပြီး အကြီးအကျယ်လုပ်နေကြတယ်။ ပြီးတော့ အရေပြားဆရာဝန်အတုတွေ အရမ်းများတယ်။ ရန်ကုန်မှာ အမျိုးသမီးတွေအတွက် တိုးချဲ့ဖွင့်လိုက်တဲ့ဆေးခန်းကြီးမှာတောင် အရေပြားဆရာဝန်အတု ရှိတယ်။

www.foreverspace.com.mm

တံဆိပ်မကြာခဏပြောင်းလဲသုံးစွဲသူ တစ်ချိန်တည်း၌ တံဆိပ်ပေါင်းများစွာ သုံးနေသူတို့အား အလှကုန်များကို မည်သို့ရွေးချယ်သနည်းဟု မေးမြန်းခဲ့ရာတွင် မေးခွန်းခြောက်ခုကို ထည့်သွင်းခဲ့ပါသည်။ ထိုမေးခွန်းများမှာ ၁။ မိမိနှင့်သင့်တော်မည်ထင်၍ စမ်းသပ်ကြည့်ခြင်း၊ ၂။ သုံးစွဲပြီးသောတံဆိပ်ဖြစ်၍ ဆက်လက်သုံးစွဲခြင်း၊ ၃။ အရောင်းစာရေး၏ဖိအား သို့မဟုတ် ဆွဲဆောင်မှုကြောင့် ဝယ်ယူခြင်း၊ ၄။ ဈေးကြီးသည်ကို ရွေး၍ဝယ်ယူခြင်း၊ ၅။ ဈေးသက်သာသည်ကို ရွေး၍ဝယ်ယူခြင်း၊ ၆။ ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံအစွဲဖြင့် ဝယ်ယူခြင်းတို့ ဖြစ်ကြသည်။ အမျိုးသမီးများကမူ သုံးဖူးပြီးသားတံဆိပ်ဖြစ်သောကြောင့် ဆက်လက်သုံးစွဲသူမှာ အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ဒုတိယအများဆုံးအုပ်စုမှာ မိမိနှင့်သင့်တော်မည်ထင်၍ စမ်းသပ်ကြည့်သူများဖြစ်ကြပြီး တတိယမှာ ဈေးသက်သာသည်ကို ရွေးဝယ်သူများဖြစ်ကြသည်။ စတုတ္ထဦးရေအများဆုံးအုပ်စုမှာ အရောင်းစာရေး၏ဖိအား သို့မဟုတ် ဆွဲဆောင်မှုကြောင့် ဝယ်ယူလိုက်ရသူများဖြစ်ကြပြီး ဈေးကြီးသည်ကို ရွေးဝယ်သူနှင့် နိုင်ငံအစွဲဖြင့်ဝယ်ယူသူတို့မှာ အနည်းဆုံးအုပ်စုများဖြစ်ကြသည်။

အမျိုးသားများကမူ မိမိနှင့်သင့်တော်မည်ထင်၍ စမ်းသပ်ကြည့်သူက အများဆုံးဖြစ်သည်။ ပထမအုပ်စုနှင့် မနီးယိုးစွဲလိုက်သည်မှာ သုံးဖူးပြီးသားတံဆိပ်ဖြစ်၍ ဆက်လက်သုံးစွဲနေသူများဖြစ်သည်။ ထူးခြားသည်မှာ ဈေးကြီးသည်ကို ရွေး၍ဝယ်ယူသူ လုံးဝမပါရှိခြင်းဖြစ်သည်။ ဤသို့ မပါရှိခြင်းကြောင့် အမျိုးသားများမှာ ဈေးကြီးသည်ကို ရွေး၍ လုံးဝဝယ်ယူခြင်းမရှိဟုဆိုရန်ကားခက်ပါလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော ဤစစ်တမ်းမှာ လစဉ်ထုတ်မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်၏ ကြိုနေကျပြဿနာဖြစ်သော အချိန်အကျပ်အတည်းရှိနေသောကြောင့် အမျိုးသားတစ်ရပ်လုံးကို ကိုယ်စားပြုသည့် စစ်တမ်းမဖြစ်နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယနေ့မြို့ပြလူငယ်များ၏ အလှအပရေးရာ အမူအကျင့်များကို အနီးစပ်ဆုံး ခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့သည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။ အမျိုးသားများ၌ ဈေးသက်သာသည်ကို ရွေးဝယ်သည့်အုပ်စုမှာ နိုင်ငံစွဲဖြင့် ဝယ်ယူသူထက်များပြီး အရောင်းစာရေး၏ဖိအားကိုခံရသူမှာ ဖြေဆိုသူအားလုံးအနက် လူဦးရေအနည်းဆုံးအုပ်စုဖြစ်ပြီး သုံးရာခိုင်နှုန်းခန့်သာရှိသည်။ ဖြစ်နိုင်သည်မှာ အလှကုန်ပစ္စည်းအရောင်းကောင်တာများသည် အမျိုးသမီးအရောင်းဝန်ထမ်းများသာခန့်ထားလေ့ရှိကြရာ ထိုအမျိုးသမီးများသည် အမျိုးသားဈေးဝယ်သူများကို သင့်တော်သောရောင်းစရာပစ္စည်းမရှိ၍သော်လည်းကောင်း၊ နားငြီးမခံတတ်သော အမျိုးသားအများစု၏ဗီဇကိုလည်းကောင်း သိရှိ၍ ပစ္စည်းအရောင်းထွက်အောင် ဆွဲဆောင်ဖိအားပေးခြင်းမရှိ၍လည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ တစ်ဖက်တွင်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်အနေအထားအရ နာမည်ကြီးတံဆိပ် အတော်များများမှာ အမျိုးသမီးသုံးများသာဖြစ်၍ အမျိုးသားပါသုံးစွဲနိုင်သောပစ္စည်းများ တင်သွင်းနေသောကုမ္ပဏီမှာနည်းသေး၍လည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကျားကျားလျားလျားရှိသော မြန်မာအမျိုးသားများ၏ အလှအပရေးရာတွင်

အောင်လုပ်တဲ့အထဲမှာ ဆေးထိုးပြီး ကြီးအောင်လုပ်တာ လုံးဝလုံးဝမကောင်းတဲ့နည်းလမ်းပဲ။

L.C ။ ။ နည်းပညာကအရမ်းတိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ လေဆာရောင်ခြည်သုံးပြီး လှပအောင်ပြုပြင်ကြတယ်။ ဒီစနစ်ကို မြန်မာနိုင်ငံမှာ အသုံးပြုလာကြတဲ့အတွက် ဒီစနစ်ရဲ့ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးကို ပြောပြလို့ရမလား။

Dr.SWO ။ ။ ဟုတ်ပါတယ်။ လေဆာနဲ့အရေပြားကိုလှအောင်လုပ်လာကြတယ်ဆိုတာမှန်ပါတယ်။ လေဆာနဲ့အရေပြားကို လှပအောင်လုပ်တဲ့နေရာမှာလည်း အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ အရေပြားမှာဖြစ်နေတဲ့အကွက်တွေ ပျောက်အောင်လုပ်တာ၊ မှဲ့ခြောက်တွေဖျက်တာ အမျိုးမျိုးပဲ။ သုံးရတဲ့လေဆာရောင်ခြည်ကလည်း အမျိုးမျိုးရှိတယ်။ ပြီးတော့ လေဆာစက်ကလည်း အမျိုးအစားအများကြီးပဲ။ လေဆာရောင်ခြည်နဲ့ လှအောင်ပအောင်လုပ်တာက နိုင်ငံတကာမှာလည်း တော်တော်ကို တွင်တွင်ကျယ်ကျယ်လုပ်နေကြတာ။ တောင်ကိုရီးယားမှာဆိုရင် အရေပြားလှအောင် လေဆာရောင်ခြည်နဲ့လုပ်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လေဆာရောင်ခြည်နဲ့လှအောင်လုပ်တယ်ဆိုတဲ့နေရာမှာ ကျွမ်းကျင်မှုက အရမ်းအရေးပါတယ်။ လေဆာရောင်ခြည်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ပညာရပ်ကို သေသေချာချာလေ့လာဆည်းပူးထားတဲ့ပညာရှင်ကသာ လေဆာရောင်ခြည်သုံးပြီး အလှအပလုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်သင့်တယ်။ လေဆာရောင်ခြည်အကြောင်း သာမန်ကာလျှံကာလေ့လာထားရုံလောက်နဲ့ လေဆာရောင်ခြည်စနစ်အသုံးပြုကုသပေးရင် အန္တရာယ်ရှိနိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီမှာက အလှဖန်တီးရှင် (Beautician) တွေက လေဆာရောင်ခြည်နဲ့ လှပအောင်ပြုပြင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ ဝင်လုပ်နေကြတယ်။ နိုင်ငံတကာမှာ ဒီလိုလုပ်လို့မရဘူး။ နိုင်ငံခြားမှာဆို သူနာပြုလက်မှတ်ရတဲ့လူက သူနာပြုအလုပ်ပဲ လုပ်ရတယ်။ အလှဖန်တီးရှင်က အလှဖန်တီးတဲ့အလုပ်ပဲ လုပ်ရတယ်။ လေဆာရောင်ခြည်နဲ့ အရေပြားတွေ ခွဲစိတ်ကုသပြုပြင်တာကို လေဆာရောင်ခြည်နဲ့ပတ်သက်လို့ လေ့လာထားတဲ့ အရေပြားဆရာဝန်တွေကပဲ လုပ်လို့ရတယ်။ ဒီမှာက အဲလိုမဟုတ်ဘူး။ ရမ်းကုတွေအရမ်းများတယ်။ လုပ်ချင်တာလုပ်ခွင့်ရသလို ဖြစ်နေတယ်။ နိုင်ငံခြားမှာ Beautician တွေက အရေပြားဆရာဝန်လုပ်တဲ့အလုပ်တွေလုပ်လို့မရဘူး။ အရေပြား

www.foreverspace.com.mm

စိတ်ဝင်စားမှုမှာ အချို့အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများထက် ပို၍နည်းနေ၍လည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

နောက်ထပ်မေးခွန်းတစ်ခုမှာ အလှပြုပြင်ရာတွင် မည်သည့်ခန္ဓာကိုယ်အစိတ်အပိုင်းအတွက် အများဆုံးသုံးစွဲပါသနည်းဟူ၍ဖြစ်သည်။ အမျိုးသမီးအချို့မှာ ဤမေးခွန်းကိုဖြေဆိုရာတွင် မည်သည်ကပို၍များသည်ကို ကွဲကွဲပြားပြား မပြောနိုင်သည်ကို တွေ့ရ

ဆရာဝန်ဆိုရာမှာလည်း ကွဲတာတွေရှိတယ်။ ဒီမှာ Beautician တွေက လေဆာနဲ့ကုပေးတာတို့၊ မျက်လုံးမျက်ရစ်ခွဲပေးတာတို့ အဲဒါတွေကို ဆိုင်ကြီးတွေဖွင့်ပြီး အကြီးအကျယ်လုပ်နေကြတယ်။ ပြီးတော့ အရေပြားဆရာဝန်အတုတွေ အရမ်းများတယ်။ တချို့က ရိုးရိုးဆရာဝန်ဘွဲ့ပဲရတာကို ဘွဲ့တွေလျှောက်တပ်ပြီး အရေပြားဆရာဝန်နာမည်ခံပြီး ကုကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့မှာ တံဆိပ်တုံးမပါဘူး။ စာလုံးပေါင်းတွေများတတ်တယ်။ ရန်ကုန်မှာ အမျိုးသမီးတွေအတွက် တိုးချဲ့ဖွင့်လိုက်တဲ့ဆေးခန်းကြီးမှာတောင် အရေပြားဆရာဝန်အတု ရှိတယ်။

တလောက ဂျာနယ်တစ်စောင်မှာ ကာလသားရောဂါကုဆရာဝန်တစ်ယောက် အရေပြားဆောင်းပါးရေးထားတာတွေ့တယ်။ ရေးထားတာတွေ မှားနေတယ်။ ဒါကြောင့် Beautician တွေက Beautician အလုပ်ပဲလုပ်သင့်တယ်။ လူနာတွေကလည်း အရေပြားဆရာဝန်အစစ်တွေဆီမှာပဲ ပြသင့်တယ်။ ရမည်းသင်းက မိန်းကလေးတစ်ယောက်ဆို ပိုက်ဆံရှိတော့ မင်္ဂလာဆောင်ခါနီး ရန်ကုန်မှာရောက်တုန်း နာမည်ကြီးအလှပြင်ဆိုင်မှာ မျက်နှာပေါင်းတင်တာတို့ဘာတို့ သွားလုပ်တယ်။ လုပ်ပြီးအိမ်ပြန်လာတော့ မျက်နှာကြီးက မြင်ရက်စရာမရှိအောင် ရောင်နေရော။ အဲဒါနဲ့ကောင်မလေးက သူလုပ်ခဲ့တဲ့ Beauty Saloon ကိုသွားတော့ အဲဒီဆိုင်က အစ်မလိုမျိုးက သိပ်ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထမရှိဘူး၊ ကုတဲ့ဆေးလည်းမရှိသေးဘူးလို့ ပြောလွှတ်လိုက်တော့ ဆရာ့ဆီကို ငိုယိုပြီးလာတယ်။ အမှန်က အဲဒီဆိုင်က အလှကုန်နဲ့ ဓာတ်မတည့်ဘဲ မျက်နှာရောင်လာတာ။ ကုပေးလိုက်တယ်။ Professional လို့ နာမည်ခံရင် Responsibility ရှိရမယ်။ ဈေးပေါပေါ စံချိန်မမီအလှကုန်တွေနဲ့ အရေပြားဆရာဝန် နာမည်ခံရမ်းကုတွေပျောက်ဖို့ Rules and Regulation တိတိကျကျရှိဖို့လိုပါတယ်။ Good Governance ရှိမှဖြစ်မယ်။ အလှကုန်က လူတိုင်းထိတွေ့နေတဲ့အရာဖြစ်လို့ အဲလိုမလုပ်ဘူးဆိုရင် ရေရှည်မှာ ပြဿနာတွေရှိလာနိုင်တယ်။

L.C ။ ။ အရေပြားကိုထိခိုက်မှုမရှိအောင်၊ ရောဂါတွေဖြစ်မလာအောင် ဘယ်လိုမျိုးဆောင်ရွက်သင့်ပါသလဲ။

Dr.SWO ။ ။ အဓိကအချက်နှစ်ချက်ပဲရှိတယ်။ ပထမအချက်က သန့်ရှင်းရေးပါ။ သန့်ရှင်းဖို့ဆပ်ပြာနဲ့ရေသုံးရမယ်။

www.foreverspace.com.mm

သနပ်ခါး၊ အုန်းဆီ၊ ကရမက်၊ နံ့သာ၊ တရော်ကင်ပွန်း အစရှိသည့် ရိုးရာစစ်စစ်အလှပြင်ပစ္စည်းများကို တစ်လလျှင် သုံးစွဲမှုမှာ ခေတ်ပေါ်ပစ္စည်းများသုံးစွဲမှုအောက် များစွာ လျော့နည်းကြောင်း သတိချပ်ရပါသည်။

သည်။ ဥပမာ–ဆံပင်အလှဆင်မှုနှင့် မျက်နှာအလှဆင်မှုအတွက် ကုန်ကျစရိတ်မှာ ဆတူဖြစ်နေခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ သို့သော် ခြုံငုံသုံးသပ်ကြည့်လျှင် မျက်နှာအတွက် အများဆုံးသုံးစွဲသူများမှာ အကြီးဆုံးအုပ်စုဖြစ်သည်။ ဆံပင်ကို ဦးစားပေးသုံးစွဲသူများမှာ ဒုတိယအကြီးဆုံးအုပ်စုဖြစ်ပြီး အသားအရေထိန်းသိမ်းမှုမှာ တတိယလိုက်သည်။ အသားအရေထိန်းသိမ်းသူများအုပ်စုထက် အနည်းငယ်သာ အရေအတွက်လျော့သူမှာ ခန္ဓာကိုယ်အမွှေးအကြိုင်အတွက် သုံးစွဲမှုဖြစ်သည်။ ထူးခြားသည်မှာ ကိုယ်အလေးချိန်ထိန်းသိမ်းရေးအတွက် ဦးစားပေးသုံးစွဲသူမှာ တစ်ရာခိုင်နှုန်းမျှသာရှိ၍ အင်အားအနည်းဆုံးအုပ်စုဖြစ်နေချိန်တွင် ခြေသည်းလက်သည်းပြင်ဆင်သူများမှာ ပဥ္စမနေရာကိုချိန်ပြီး ဖြေဆိုသူများအားလုံး၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ရှိသည်။

အမျိုးသားများတွင်မူ ထူးထူးခြားခြား ခန္ဓာကိုယ် အမွှေးအကြိုင်အတွက် သုံးစွဲသည့်အုပ်စုမှာ ပထမချိတ်ပြီး ဒုတိယမှာ ဆံပင်အတွက် သုံးစွဲသူများဖြစ်ကြသည်။ တတိယမှာမူ မျက်နှာအတွက်ဖြစ်ပြီး စတုတ္ထနေရာတွင်မူ အသားအရေကို ဂရုစိုက်သူများဖြစ်ကြသည်။

နေ့စဉ်နှင့်အမျှ အမျိုးသားရော အမျိုးသမီးပါ သုံးစွဲနေကြသော အလှကုန်များကြောင့် ၎င်းတို့အပေါ် ကျရောက်သော လတ်တလောရလဒ်များကို တိုင်းတာသည့် မေးခွန်းတစ်ခုလည်း ထည့်သွင်းမေးမြန်းခဲ့ပါသည်။ အမျိုးသမီးများအနက် အလှကုန်များကြောင့် အရေပြား အစရှိသည့် ကျန်းမာရေးပြဿနာများ ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးသူများ ဖြေဆိုသူအားလုံး၏ ၃၁ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။ အမျိုးသားများတွင်မူ ကျန်းမာရေးပြဿနာကြုံဖူးသူ ၁၉ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

နောက်ဆုံးမေးခွန်းတစ်ခုဖြင့် လက်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လူသိများနေသော အလှကုန်များမှာ ဈေးနှုန်းနှင့် သုံးစွဲသူ၏ဝင်ငွေကို စီမံခန့်ခွဲပုံတို့ကြား အားပြိုင်မှုတစ်ရပ်ကို စမ်းသပ်ခဲ့ပါသည်။ နာမည်ကျော်အလှကုန်တံဆိပ်များမှာ ကောင်းသော်လည်း မိမိအတွက် ဈေးကြီးလွန်း၍ မဝယ်ဖြစ်သေးခြင်း၊ ကြုံဖူးပါသလားဟု မေးမြန်းထားရာ အမျိုးသမီး ၇၂ ရာခိုင်နှုန်းက ကြုံဖူးသည်ဟု ဖြေဆိုခဲ့ကြပါသည်။ ထိုနည်းတူပင် ဖြေဆိုသူ အမျိုးသားအားလုံး၏ ၆၆ ရာခိုင်နှုန်းကလည်း ဈေးကြီး၍ မဝယ်ဖြစ်သေးသော တံဆိပ်ကောင်းများရှိကြောင်း ဖြေဆိုကြပါသည်။

အယ်ဒီတာအဖွဲ့

ဆပ်ပြာကို ကြိုက်ရာသုံးနိုင်တယ်။ ပြီးတော့ ဆပ်ပြာသုံးတဲ့နေရာမှာ ပုံမှန်နဲ့ သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့လုပ်ရမယ်။ အသားအရေပေါ်မူတည်ပြီး တစ်နေ့ သုံးလေးကြိမ် မှန်မှန်နဲ့ နူးနူးညံ့ညံ့ ကိုင်တွယ်မျက်နှာသစ်သင့်တယ်။ ဒုတိယအချက်က ကိုယ့်အသားအရေပေါ်မူတည်ပြီး ပစ္စည်းအမျိုးအစားတွေ ရွေးချယ်သုံးရမယ်။ နေကာ Cream လည်း လိမ်းသင့်တယ်။

နောက်ပြောချင်တာက အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို Share (မျှဝေ) မသုံးသင့်ဘူး။ ဥပမာ–နှုတ်ခမ်းနီတို့၊ မျက်ခုံးမွေးဆွဲတံလိုမျိုးတွေကို တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး မျှဝေမသုံးသင့်ဘူး။ တကယ်လို့ ရောဂါပိုးရှိတဲ့သူကသုံးထားတဲ့ပစ္စည်းဖြစ်နေရင် တခြားမျှဝေသုံးစွဲသူကိုပါ ရောဂါပိုးကူးနိုင်တယ်။ ဒီကကုန်စည်ပြပွဲတွေ၊ ဖက်ရှင်ရှိုးတွေနဲ့ ကုန်တိုက်တွေက ကောင်တာတွေမှာ Sample Cosmetic တွေ ချထားပေးလေ့ရှိတယ်။ အဲဒီအလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် စမ်းပြီးသုံးစွဲနေကြတာတွေရှိတယ်။ နှုတ်ခမ်းနီတစ်တောင့်ကို ဟိုအမျိုးသမီးကစမ်းပြီးဆိုးကြည့်၊ ဒီအမျိုးသမီးကဆိုးကြည့် လုပ်ကြတယ်။ အဲဒါတစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ရောဂါပိုးတွေကူးနိုင်တယ်။ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ တစ်ဦးတည်းမူပိုင်သုံးရမယ့်ပစ္စည်းမျိုးပါ။ Share မလုပ်သင့်ဘူး။ အလှကုန်ပစ္စည်းအရောင်းမြှင့်တင်ရေးပွဲတွေမှာ တစ်ခါသုံးအလှကုန်ပစ္စည်းမျိုးလေးတွေပေးရင်တော့ ယူပြီး စမ်းသုံးစွဲလို့ရပါတယ်။

ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အမည်	– ဒေါက်တာစိုးဝင်းဦး
မွေးသက္ကရာဇ်	– ၁၉၆၆
ရရှိသည့်ဘွဲ့များ	– M.B.,B.S Dip.Med.Sc. (D & STD) M.Med.Sc. (Drematology), FAAD
လက်ရှိအလုပ်အကိုင်	– အရေပြားအထူးကုဆရာဝန် အရေပြားရောဂါအထူးကုဌာန၊ ရန်ကုန်ပြည်သူ့ဆေးရုံကြီး
E-mail	- soewinoo@gmail.com

မြနှင်းအေး

www.foreverspace.com.mm

Desktop ရဲ့ ပြိုင်ဘက် သို့မဟုတ် သုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာတဲ့ Laptop

ကျော်ကျော်မင်း၊ မြသဲခိုင်၊ ဇာဏီထွဏ်း

ဝက္ကန်ပိုင်းအတွင်း နည်းပညာသစ်တစ်ခု ကမ္ဘာလုံးချီပျံ့နှံ့ရန် လွယ်ကူလှသောလက်ရှိကာလတွင် လိုက်မမီနိုင်သော နည်းပညာလှိုင်းတံပိုးတို့၏ရိုက်ချက်က မြန်မာ့လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်များ၏ နေထိုင်မှုပုံသဏ္ဍာန်ကိုပါ ပြောင်းလဲရိုက်ခတ်လာသည်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အတွင်း ထွက်ပေါ်လာသမျှ နည်းပညာမြင့်ပစ္စည်းမျိုးစုံမှာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့လည်း အချိန်မဆိုင်းဘဲရောက်ရှိလာနေသဖြင့် ယနေ့ကွန်ပျူတာနှင့် ဆက်စပ်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်၌ Desktop နှင့် Laptop မည်သည့်ပစ္စည်းကို ရွေးချယ်မည်ဆိုသည်မှာ သုံးစွဲသူစိတ်ကြိုက်ဆုံးဖြတ်နိုင်သောအနေအထားဖြစ်လာနေပြီး Laptop သုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာခြင်းက Digital ခေတ်၏ လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်ကို ဖော်ပြနေသည်။

ဈေးကွက်အခြေအနေ

Laptop သုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာခြင်းတွင် Desktop ဈေးကွက်ကျဆင်းမှု မရှိခြင်းက ထူးခြားသောဖြစ်စဉ်တစ်ရပ်အဖြစ်ရှိနေပြီး မူလ Computer ဝယ်ယူထားသူများပင် Laptop ကို ထပ်မံဝယ်ယူလာသည့်အနေအထားဖြစ်ကြောင်း ကွန်ပျူတာ Hardware ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်အချို့က ပြောကြားသည်။

Laptop ဈေးကွက်၏ရောင်းအားအခြေအနေမှာ ယခင်နှစ်များထက် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း မြင့်တက်လာကြောင်း ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူအချို့က ဆိုသည်။

Laptop ဈေးကွက်မှာ ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဇူလိုင်လခန့်မှ ယခုအချိန်အတွင်း သိသာစွာ ဈေးကွက်တိုးတက်လာခြင်းဖြစ်ပြီး ဈေးနှုန်းကွာခြားချက်ကျဉ်းမြောင်းလာခြင်းနှင့် စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားစွာရရှိလာခြင်းစသည့် နည်းပညာတိုးတက်မှုများကလည်း ဈေးကွက်ကို အကျိုးသက်ရောက်မှုဖြစ်ပေါ်စေခဲ့ကြောင်း တိုရှီဘာအမှတ်တံဆိပ် Laptop များတင်သွင်းသည့် Lucky Bird Co., Ltd. မှ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်မေဖြူသွယ်က ဆိုသည်။

"Life Style (လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်) ပြောင်းလဲလာတာလည်းပါတယ်။ ပြောရ

www.foreverspace.com.mm

မယ်ဆိုရင် Laptop က ကျွန်မဘဝရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းပါ” ဟု ကိုယ်တိုင် Laptop သုံးစွဲမှုနှစ်ခြိုက်သူ ၎င်းကဆိုသည်။

NGO များကြောင့်

နာဂစ်မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ပြီးနောက်ပိုင်း Laptop ရောင်းအားအခြေအနေ အမြင့်ဆုံးသို့ရောက်ရှိလာသည့်အကြောင်းရင်းမှာ NGO များ၏ဝယ်ယူမှုမြင့်တက်လာခြင်းကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ နာဂစ်မုန်တိုင်းဒဏ်ခံဒေသများတွင် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသည့် ပြည်တွင်းပြည်ပ NGO များအတွက် Laptop မှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်မေဖြူသွယ်က ဆိုသည်။

သုတေသနလုပ်ငန်းများ၊ အချက်အလက်များ၊ စာရင်းဇယားပေါင်းမြောက်မြားစွာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရသည့် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် Laptop သည် များစွာအထောက်အကူဖြစ်ကြောင်း ဖျာပုံမြို့နယ်တွင်အခြေစိုက်၍ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်နေသည့် Nargis Action Group မှ စေတနာ့ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ဒီလိုကိစ္စမျိုးတွေမှာ မိုဘိုင်းလ်ပိုဖြစ် (သယ်ဆောင်ရလွယ်ပြီး ပိုပေ့ါပါး) တဲ့ Laptop က အများကြီးအထောက်အကူဖြစ်ခဲ့ပါတယ်” ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

တန်ဖိုးနည်း Laptop တွေ

Laptop ဈေးကွက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းအရင်းများတွင် တန်ဖိုးနည်း Laptop ဟု ယူဆသတ်မှတ်နိုင်သော ဒေါ်လာ ၅၀၀၊ ၆၀၀ ဝန်းကျင်ဈေးနှုန်းရှိ Laptop များ ဈေးကွက်တွင်း ဝင်ရောက်လာပြီး သုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာခြင်းကလည်း တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်ပြီး ယင်းတို့မှာ သိုလှောင်မှုစွမ်းရည် (Storage Power)၊ ဂရပ်ဖစ်စွမ်းရည် (Graphic Power) များ နည်းသော်လည်း ရိုးရှင်းသောစွမ်းဆောင်ရည်ကိုသာ အသုံးပြုလိုသူများအတွက်မူ များစွာအဆင်ပြေသည့် Laptop များဖြစ်သည့်အတွက် သုံးစွဲမှုများပြားလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း Technoland Co., Ltd. မှ ဈေးကွက်မန်နေဂျာ ဒေါ်သပြေအောင်က ပြောကြားသည်။

ASUS အမှတ်တံဆိပ် Eee PC များ၊ MSI အမှတ်တံဆိပ် U100၊ VR 340 တို့နှင့် တိုရှိဘာအမှတ်တံဆိပ် Satallite Series တို့မှာ တန်ဖိုးနည်း Laptop ဈေးကွက်အတွင်း ဈေးကွက်ဝေစု အပြိုင်အဆိုင်ရှာဖွေနေသော အမှတ်တံဆိပ်များဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

“Eee PC က ဖျော်ဖြေရေးမှာ iPod နဲ့အပြိုင် ကမ္ဘာမှာ ထိပ်တန်းရေပန်းစားနေတဲ့ ဖျော်ဖြေရေးပစ္စည်းတစ်ခုပါ” ဟု ASUS အမှတ်တံဆိပ် Laptop များတင်သွင်းသည့် Golden Power Co., Ltd. မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးထွန်းထွန်းအောင်က ဆိုသည်။

Life Style

လူနေမှုပုံသဏ္ဌာန်တွင် နည်းပညာများသည် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အရေးကြီးသော

www.foreverspace.com.mm

ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်လာခြင်းက ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်း၏ သင်္ကေတတစ်ရပ်ဖြစ်နေသည်။

"Laptop ကို ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ ပညာသင်သွားတော့မည့်သူများ မဖြစ်မနေ ဝယ်ယူကြကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံသို့ ပညာတော်သင်သွားရောက်ခဲ့သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

"International University တွေမှာ ကျောင်းသားတိုင်း Laptop မရှိတဲ့သူ ရှားတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ပြည်တွင်းတွင်လည်း လုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝအရ Laptop ကို မဖြစ်မနေဝယ်ယူအသုံးပြုရမှုများရှိလာကြောင်း ဒေါ်မေဖြူသွယ်က ဆိုသည်။ "ကျွန်မအနေနဲ့ အိမ်မှာ ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၊ ရုံးမှာကွန်ပျူတာတစ်လုံးထားပြီး Data တွေကို အမြဲတမ်း Transfer လုပ်နေဖို့ ဘယ်လွယ်ပါ့မလဲ။ ဒါ့ကြောင့် Laptop တစ်လုံးက ကျွန်မအတွက် မဖြစ်မနေလိုတယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ကွန်ပျူတာ Hardware ပစ္စည်းများဖြစ်သော Laptop များ၊ Desktop PC များ၊ Motherboard များကို ပြည်ပနိုင်ငံမှ တင်သွင်းမှာယူ၍ ပြည်တွင်းသို့ ဖြန့်ချိနေသော လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သည့် ၎င်းကို Laptop တစ်လုံးနှင့် ယှဉ်တွဲတွေ့နေရခြင်းကပင် ၎င်း၏ Life Style တစ်ခုပင်ဖြစ်နေသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်ရောက်ချိန်၌ မီဒီယာလုပ်ငန်းခွင်တွင် လုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦး အနေဖြင့် သတင်း Source အများစုသည် အွန်လိုင်းပေါ်တွင်ရှိနေရာ အွန်လိုင်းပေါ်တွင်အမြဲရှိနေရန် ကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူတာတစ်လုံး သီးသန့်ရှိနေမှသာ အဆင်ပြေနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး သွားလေရာသယ်ယူနိုင်ရန် Laptop ကို အသုံးပြုခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း The Voice Weekly ၏ အယ်ဒီတာတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"ဟိုမှာကျောင်းသွားတက်ကတည်းက ကိုယ့်အတွက် လိုချင်တာရနိုင်တာ Laptop ပဲမို့ Laptop ကို တော်တော်ချစ်တယ်" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ဗိုင်းရပ်စ်ပြဿနာ

ကွန်ပျူတာကို အမြဲမပြတ်ထိတွေ့အသုံးပြုနေရသည့် အိုင်တီနည်းပညာရှင်၊ လုပ်ငန်းရှင်တို့အတွက် အချက်အလက်များ၊ ကွန်ပျူတာတစ်ခုမှတစ်ခုသို့ ရွှေ့ပြောင်းရာတွင် အမြဲကြုံတွေ့ရသည့် ဗိုင်းရပ်စ်ပြဿနာကို ဖြေရှင်းသည့်နည်းလမ်းတွင် Laptop ကို ဝယ်ယူအသုံးပြုလာခြင်းကလည်း တစ်ရပ်အပါအဝင် ဖြစ်သည်။ "အိမ်မှာဖြစ်ဖြစ်၊ ရုံးမှာဖြစ်ဖြစ်၊ Laptop ကိုပဲသုံးရတဲ့အခါ Data Transfer လုပ်ရတဲ့ကိစ္စတွေကို လျှော့ချသွားနိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မြင့်သုံးဖို့လိုတဲ့ ကိစ္စတွေမှာတော့ အရမ်းရွေးချယ်ရတာ ခက်တယ်" ဟု ဆော့ဖ်ဝဲပရိုဂရမ်မာတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးသစ္စာက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဗိုင်းရပ်စ်ကြောင့် ထိခိုက်မှုကြီးကြီးမားမား ဖြစ်ပေါ်ခြင်းမရှိသေးသော်လည်း တစ်ခါတစ်ရံ အလွန်ဆိုးရွားသော ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်နေပြီး Laptop သုံးစွဲခြင်းဖြင့်လည်း အကာအကွယ်မရနိုင်သေးသည့် ပြဿနာတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ပြောကြားသည်။

"Stick တွေ၊ MP3 တွေ သုံးစရာမလိုဘဲ အိမ်မှာရော၊ ရုံးမှာပါ ဒီကွန်ပျူတာတစ်လုံးတည်းသုံးနိုင်တဲ့အတွက် Laptop ကို ဗိုင်းရပ်စ်ပြဿနာလျှော့ချနိုင်တယ်လို့ ပြောရတာပါ" ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

Service Centre များ

ပြည်တွင်းတွင် Laptop များကို ရောင်းချရုံတင်သာမကဘဲ နိုင်ငံတကာ အာမခံချက်များနှင့် ပြုပြင်လာနိုင်သည့် Service Centre များ ဖွင့်လှစ်လာခြင်းကလည်း Laptop သုံးစွဲမှုကိုမြင့်တက်လာစေခဲ့ကြောင်း Laptop ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်အချို့ကဆိုသည်။

NEC, Toshiba နှင့် ASUS အမှတ်တံဆိပ်များအပြင် MSI, ACER ကဲ့သို့ တရုတ် (တိုင်ပေ) Laptop များ၏ Ser-

www.foreverspace.com.mm

vice Centre များပါ ဈေးကွက်အတွင်း အပြိုင်အဆိုင် ဖွင့်လှစ်လာခြင်းကြောင့် သုံးစွဲသူတို့အနေဖြင့် Laptop များကို အာမခံချက်ရှိရှိသုံးစွဲလာနိုင်ကြောင်း အမည်မဖော်လိုသူလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယခင်က Laptop တစ်လုံး ပျက်သွားပါက ပြုပြင်လိုလျှင် အာမခံသက်တမ်းရှိသော်လည်း ပြည်ပသို့ပြန်လည်ပို့ပေးရန် မလွယ်ကူသဖြင့် ပြည်တွင်း၌ပင် ငွေကြေးအကုန်အကျခံပြီး ပြန်လည်ပြုပြင်ရကြောင်း၊ ယခုအခါ Warranty ရှိသော Laptop တစ်လုံးအတွက် ပြင်ဆင်စရိတ်မှာ ယခင်လောက် ကုန်ကျတော့မည်မဟုတ်ခြင်းက အားသာချက်ဖြစ်လာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

International Warranty များ

မြန်မာနိုင်ငံတွင် Laptop ဝယ်ယူခြင်းဖြစ်သော်လည်း နိုင်ငံတကာတွင် ပြုပြင်နိုင်သည့် International Warranty များရယူနိုင်ခြင်းကလည်း Laptop ဈေးကွက်ကို တွန်းအားတစ်ရပ်ဖြစ်စေခဲ့ကြောင်း ဒေါ်မေဖြူသွယ်က ဆိုသည်။

နိုင်ငံတကာသို့ ပညာသင်သွားရောက်လိုသူများနှင့် ပြည်ပသို့ မကြာခဏ ခရီးသွားရောက်နေရသူ လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်မှာ International Warranty မရှိမဖြစ်လိုအပ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

"တချို့က International Warranty ကိုသဘောမပေါက်တော့ Register မလုပ်ထားကြဘူး။ အဲဒီတော့ ကိုယ့်အတွက် အများကြီးနစ်နာတယ်" ဟု NEC Desktop PC နှင့် Laptop PC များကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့တင်သွင်းဖြန့်ချိခဲ့သည့် KMD ကုမ္ပဏီ၏အကြီးအကဲ ဦးသောင်းတင်က ဆိုသည်။

International Warranty ဟု ဆိုရာတွင်လည်း အဆိုပါ Laptop များသည် နိုင်ငံပေါင်းမည်မျှတွင်ဖြန့်ချိထားပြီး Service Centre မည်မျှဖွင့်လှစ်ထားသည်ဆိုသည့်အချက်မှာ အရေးကြီးကြောင်း၊ International Warranty ဟုဆိုပြီး နိုင်ငံသုံးနိုင်ငံလောက်တွင်သာ Service Centre ဖွင့်လှစ်ထားပါက သဘာဝမကျကြောင်းနှင့် မိမိအတွက်လည်းအသုံးဝင်နိုင်မည်မဟုတ်ကြောင်း ၎င်းကပြောကြားသည်။

International Warranty ရှိသော Laptop များ ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာခြင်းကြောင့်လည်း Laptop သုံးစွဲသူ တိုးတက်လာစေခဲ့သည်ဟု ၎င်းကဆိုသည်။

ဂိမ်မာတွေအတွက် ဂရပ်ဖစ်စွမ်းရည်

"Laptop တွေထဲမှာ ဈေးအကြီးဆုံး စွမ်းဆောင်ရည်ပါ" ဟု Game ကစားသူများအသုံးပြုသည့် Laptop တွင် လိုအပ်သောစွမ်းဆောင်ရည်ကို ဂိမ်မာတစ်ဦးက မှတ်ချက်ချသည်။

Laptop နှင့် ဂိမ်းကစားခြင်းသည် အခြားလုပ်ဆောင်ချက် (Functions) များ အသုံးပြုသည်ထက် တန်ဖိုးနှစ်ဆခန့် ပိုမိုကုန်ကျနိုင်ပြီး အနိမ့်ဆုံးဒေါ်လာ နှစ်ထောင်သုံးစွဲရမည်ဖြစ်ကြောင်း Golden Power Co., Ltd. မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ယင်းငွေကြေးပမာဏကို သုံးစွဲနိုင်သည့်ဂိမ်မာများ ပြည်တွင်းတွင်ရှိနေခြင်းက အံ့အားသင့်စရာအနေအထားဖြစ်၍ Laptop ဈေးကွက်တိုးတက်လာခြင်းအပေါ် ဝေဖန်စရာပင်မလိုတော့သည့် အနေအထားရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သုံးစွဲသူအခြေအနေ

ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် Laptop ဝယ်ယူသုံးစွဲမှုမြင့်တက်လာခြင်းမှာ ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူတို့ပင် အံ့အားသင့်နေရသည့်အနေအထားရှိကြောင်း၊ တန်ဖိုးနည်း Laptop သာမက စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်သော တန်ဖိုးကြီး Laptop များကိုပါ ဝယ်ယူမှုများပြားလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း Laptop ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

"သုံးစွဲသူက အဓိကဆိုရင် နှစ်ပိုင်းပဲ ပြည်ပထွက်မယ့်သူ ကျောင်းသွားတက်တာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလုပ်လုပ်တာပဲဖြစ်ဖြစ်ပေါ့။ သူတို့ကျတော့ အမြင့်တွေကိုင်တယ်" ဟု ဒေါ်မေဖြူသွယ်က ဆိုသည်။

ဖျော်ဖြေရေး ဦးစားပေးသုံးစွဲသည့် ကလေးများနှင့် အခြေခံပညာကျောင်းသားအရွယ်များ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားသော Laptop သုံးစွဲရန် မလိုအပ်သူများမှာ တန်ဖိုးနည်း Laptop များကို ရွေးချယ်ကြကြောင်း ၎င်းကပြောကြားသည်။

"အဓိက,ကတော့ IT Knowledge ပိုရှိလာတာပဲ၊ နောက်ဆို အိမ်တစ်အိမ်မှာ TV တစ်လုံးရှိသလို ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၊

www.foreverspace.com.mm

ဒါမှမဟုတ်ရင် လူတစ်ယောက်ကို Laptop တစ်လုံးဆိုတာဖြစ်လာတော့မှာ” ဟု ဒေါ်သပြေအောင်က ဆိုသည်။

ဝယ်သူအနေနဲ့ သူလိုတာဘာလဲ၊ သူသုံးချင်တာဘာလဲ ဆိုတာကတော့ သူ့ဘာသူပဲ ဆုံးဖြတ်သွားပါလိမ့်မယ်” ဟု ဒေါ်မေဖြူသွယ်ကဆိုသည်။

နည်းပညာတိုးတက်မှု အရှိန်အဟုန်

သုံးစွဲသူတွေစိတ်တိုင်းကျ

ကိုယ်ပိုင်အားသာချက် သီးခြားစီရှိနေပေမယ့် Laptop တွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားလာလေ ဒါမှမဟုတ် Desktop တွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို အမီလိုက်နိုင်လာလေဖြစ်လာတဲ့အချိန်မှာ Laptop သုံးစွဲမှု ပိုမိုတိုးတက်လာမယ်” ဟု ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

လတ်တလောတွင် တစ်နေ့တခြား အရွယ်အစား ပေါ့ပါးကျစ်လျစ်လာသဖြင့် သယ်ဆောင်ရလွယ်ကူလာခြင်း၊ ဘက်ထရီသက်တမ်းပိုမိုကြာရှည်ခံလာခြင်း၊ ကွန်ရက်ဆက်သွယ်မှု ပိုမိုအဆင့်မြင့်လာခြင်းတို့က Desktop PC များ လိုက်မမီနိုင်သည့် Laptop ၏အားသာချက်များဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံတကာနည်းပညာမဂ္ဂဇင်းတစ်ခုတွင် ဖော်ပြထားသည်။

“Desktop နဲ့ Laptop က တန်ဖိုးတစ်ခုစီ၊ အားသာချက်အသီးသီးနဲ့ဆိုတော့

www.foreverspace.com.mm

Laptop အမျိုးအစားသစ်အချို့နှင့် ဈေးနှုန်းများ

အမှတ်တံဆိပ်နှင့် မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား	CPU	Memory	Hard Disk	အခြား	ဈေးနှုန်း
Compaq V3839 TU	Intel Core 2 Duo 2.oGHz	1 GB	160 GB	Integrated Modem, NIC & Wireless LAN,Webcam, Bluetooth, 5 in 1 Card Reader, Express Card Slot, Intel Graphics Media Accelerator X3100	၁,၁၁၀,၀၀၀ ကျပ်
Compaq V3843 TU	Intel Core 2 Duo 2.0GHz	2 GB	160 GB	Integrated Modem, NIC & Wireless LAN, Wifi, Webcam, Bluetooth Intel Graphics Media Accelerator X3100	၁,၂၂၀,၀၀၀ ကျပ်
NEC S3301-F1700DRC Asagi Green	Intel Dual Core 1.73GHz	1GB	160GB	802-11b/g WLAN, Integrated Gigabit Lan, 1.3 M Pixel Webcam, SD Card Reader	၁,၂၀၀,၀၀၀ ကျပ်
NEC E6301-F1811DRC White Leather Texture	Intel Dual Core 1.86GHZ	1GB	160GB	802.11b/g WLAN, Bluetooth, 1.3M Pixel Webcam, SD Card Reader	၁,၁၆၅,၀၀၀ ကျပ်
TOSHIBA Satellie L310-403 (PSME2L-OOH002)	Intel Celeron M 550 2.0 GHz	512 MB	120 GB	Intel GL960 Graphic, Wifi 802.11g, Built in 10/100 Ethernet Lan, 56K Fax Data Modem, Bluetooth, Webcam	620 US$
TOSHIBA Sutellite M 300-N400 (PSMDGL-003001)	Intel Celeron Core2 Duo T 5750	1 GB	160 GB	Intel GM 965 Graphic, Wifi 802.11g, Builtin 10/100 Ethernet Lan, 56K Fax & Data Modern, Card Reader, Webcam.	980 US$
ASUS Eee PC 90	Atom/ N2 79.6GHz	1 GB	120GB	Wifi 802.11 b/g Cardreader Bluetooth	599 US$
ASUS Eee PC 900	Celeron M 353 900 GHz	1 GB	160 GB	WiFi 802.11 b/g, Card-Reader	499 US$
ASUS G70	Core 2 Dual 9300 2.5 GHz နှစ်ခု	4 GB	320 GB	Graphic SLI Card နှစ်ကတ်, Webcam, Card Reader, WiFi 802.11 bg Bluetooth	၃၈,၀၀၀,၀၀၀ ကျပ်
ASUS SXS	Core 2 Dual 1.83 GHz	2G	160GB	Graphic 9300၊ Graphic 256 Mg	၁ ၂၈၀,၀၀၀ ကျပ်

(Source: KMD, Toshiba iShop, Golden Power Technology)

မှာ ရပ်တန့်နေမည်မဟုတ်ဘဲ ဆက်လက်တိုးတက်လာနေဦးမည်ဖြစ်ရာ အနာဂတ်တွင် ပိုမို၍ ယှဉ်ပြိုင်ရွေးချယ်စံထားစရာများ ပိုမိုများပြားလာပေမည်။ ထိုသို့သောအခြေအနေတွင် မိမိအတွက် အသုံးဝင်မှုတန်ဖိုးပေါ်တွင်သာ စံထားဆုံးဖြတ်နိုင်ကြမည်ဖြစ်သည်။

ကျော်ကျော်မင်း၊ မြသဲခိုင်၊
ဇာဏီထွဏ်း

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

၂၂ အာဆီယံသဘောတူညီချက်နှင့် အချိုးအကွေ့မရှိသော မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်
၃၀ လိုနေသောအဖြေ
၃၄ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်
၄၂ အသက်ရှင်ခွင့်နှင့်အတူ ဆက်လက်ရှင်သန်နေသော နာဂစ်ပုံရိပ်များ
၄၆ ရပ်ဆိုင်းလုလု ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းပြန်လည်ဦးမော့ရေး
၅၀ အနာဂတ်ဈေးကွက်ခိုင်မာစွာရှိသည့် နှစ်ရှည်ပင်သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း

အာဆီယံသဘောတူညီချက်နှင့် အချိုးအကွေ့မရှိသော

အာဆီယံနိုင်ငံများအားလုံးတွင် ၂၀၀၃ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလက သဘောတူညီလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သော အာဆီယံဒေသတွင်းအလှကုန်ပစ္စည်းများ ထိန်းချုပ်ကန့်သတ်ရေးစီမံချက် (ASEAN Harmonized Cosmetic regulatory Scheme) အရ တစ်ပြေးညီ စံသတ်မှတ်ချက်ရှိသည့် အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်ဖြစ်ပေါ်ရေး ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဗဟိုအစားအသောက်နှင့်ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာန (FDA) က ၂၀၀၈ ခုနှစ် မတ်လမှစတင်၍ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ရောင်းချနေသော ပြည်တွင်းနှင့် ပြည်ပထုတ်အလှကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးမှတ်တမ်းတင် (Notification of Cosmetic Product) ရမည်ဟု သတ်မှတ်ညွှန်ကြားပြီး အရည်အသွေးအဆင့်အတန်းထိန်းချုပ်ရန် ကြိုးစားခဲ့သော်လည်း မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်မှာ ထူးထူးခြားခြားအပြောင်းအလဲမရှိဘဲ ပုံမှန်အတိုင်းရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနေကြသည်။

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်

မြနှင်းအေး

အာဆီယံသဘောတူညီချက်

၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် သဘောတူညီခဲ့သော အာဆီယံဒေသတွင်း အလှကုန်ပစ္စည်း ထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရန်အတွက် အာဆီယံနိုင်ငံများအားလုံးနှင့်သင့်လျော်မည့် အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ညွှန်ကြားချက် (ASEAN Cosmetic Directive) ကို အာဆီယံဒေသတွင်းနိုင်ငံများမှ တာဝန်ရှိသူများ ပူးပေါင်းညှိနှိုင်းရေးဆွဲပြီး ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် အပြီးသတ် ပြီးစီးခဲ့သည်။

အဆိုပါ အာဆီယံဒေသတွင်း အလှကုန်ပစ္စည်းများ ထိန်းချုပ်ကန့်သတ်ရေးစီမံချက်၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ အာဆီယံနိုင်ငံများ၌ ရောင်းချနေသော ပြည်တွင်းထုတ်အလှကုန်ပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေးမြင့်ထုတ်လုပ်မှုပုံစံ တစ်ပြေးညီဖြစ်စေရန်၊ သုံးစွဲသူဘေးကင်းစေရန်၊ အာဆီယံနိုင်ငံအချင်းချင်းအကြား အလှကုန်များ အပြန်အလှန်တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ရန်နှင့် ယခင်က တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ ထားရှိသည့် စံသတ်မှတ်ချက်မတူညီမှုအစား တစ်ပြေးညီ စံသတ်မှတ်ချက်ဖြစ်စေရန် စသည်တို့ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း အာဆီယံအထွေထွေအတွင်းရေး

www.foreverspace.com.mm

မှူးချုပ်ဟောင်း Mr.Ong Keng Yong ၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

လူ့ခန္ဓာကိုယ် ပြင်ပအပေါ်ယံအရေပြားအစိတ်အပိုင်းနှင့် အတွင်းအင်္ဂါအချို့ကို သန့်ရှင်းမှုနှင့် ကာကွယ်မှုပေးရန်၊ ပြင်ပလက္ခဏာများ ပုံစံပြောင်းလဲစေရန်နှင့် အနံ့အသက်ကို ပြောင်းလဲမှုပေးနိုင်သည့်ပစ္စည်းများကို အလှကုန်ပစ္စည်းများဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုကြောင်း အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းများ ညွှန်ကြားချက် (ASEAN Cosmetic Directive) တွင် တရားဝင်သတ်မှတ်ဖော်ပြချက်အရ သိရသည်။

မှတ်တမ်းတင်ရမည်

အာဆီယံဒေသတွင်း အလှကုန်ပစ္စည်းများ ထိန်းချုပ်ကန့်သတ်ရေးစီမံချက် (ASEAN Harmonized Cosmetic Regulatory Scheme) ကို ယခု ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှစပြီး အာဆီယံနိုင်ငံများအားလုံးတွင် စတင်အသုံးပြုကာ ဈေးကွက်များအတွင်းရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းများအားလုံး စတင်စိစစ်နေပြီဖြစ်သည့်အတွက် အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်ဖြစ်သည့် မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း အလှကုန်ပစ္စည်းစိစစ်ရေး မဖြစ်မနေ စတင်ဆောင်ရွက်တော့မည် ဖြစ်သည်။

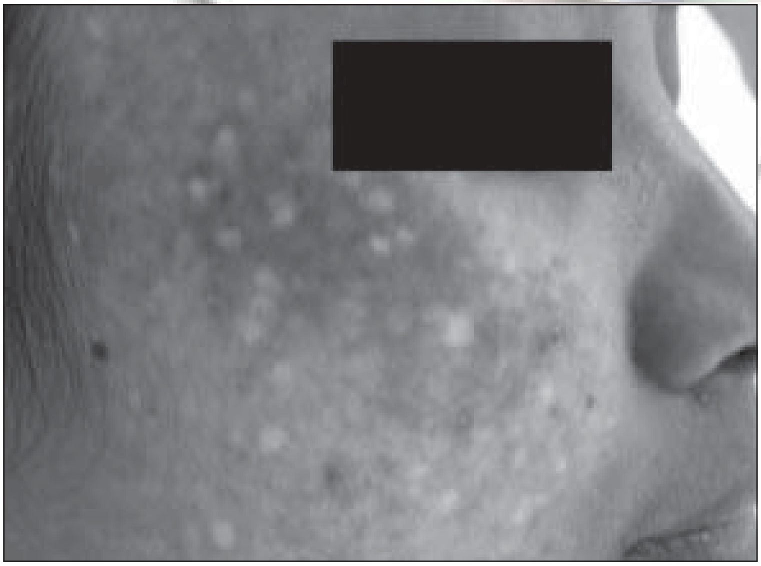
“ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ရောင်းချနေတဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေအားလုံး မှတ်တမ်းတင်ရပါမယ်။ မှတ်တမ်းတင်တဲ့ အလှကုန်တွေကို ကျွန်တော်တို့ ဗဟိုအစားအသောက်နဲ့ ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့က မှတ်တမ်းတင် အောင်လက်မှတ် ထုတ်ပေးပါမယ်။ မှတ်တမ်းမတင်တဲ့ အလှကုန်တွေ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ရောင်းချခွင့်မရှိသလို မှတ်တမ်းမတင်ဘဲရောင်းရင် အရေးယူခံရပါမယ်” ဟု ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန ကျန်းမာရေးဦးစီးဌာန ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာကျော်လင်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစီမံချက်အရ ပြည်တွင်း၌ရောင်းချနေရသော အလှကုန်ပစ္စည်းများအားလုံး မှတ်တမ်းတင် (Notification of Cosmetic Product) ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းသို့ဆောင်ရွက်ရခြင်းမှာ ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင်အသက်ဝင်လာမည့် အာဆီယံ လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်မှုနယ်မြေ (ASEAN Free Trade Area-AFTA) သဘောတူညီချက်အရ အာဆီယံနိုင်ငံများအချင်းချင်း အရည်အသွေး၊ စံသတ်မှတ်ချက် တစ်ပြေးညီသော အလှကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ရောင်းချနိုင်ရန်အတွက် အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းများ ညွှန်ကြားချက် (ASEAN Cosmetic Directive) ကို ပြဋ္ဌာန်းခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆက်လက် ပြောကြားသည်။

“အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတွေအားလုံးမှာ အလှကုန်တွေ စစ်ဆေးစိစစ်မှုလုပ်နေသလို မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း လုပ်ဆောင်နေပြီ။ တကယ်လို့ မြန်မာနိုင်ငံက အလေးမထားဘဲ ငြိမ်သက်နေမယ်ဆိုရင် တခြားအာဆီယံနိုင်ငံတွေကနေ အရည်အသွေးညံ့၊ စံချိန်မမီတဲ့ ပေါပေါလောလောအလှကုန်တွေ ကိုယ့်နိုင်ငံထဲကို လိမ့်ဝင်လာမှာပဲ။ ကိုယ့်ဆီကအလှကုန်တွေကို ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း ဆောင်ရွက်ထားရင် ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းက တခြားနိုင်ငံတွေလို အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်မှာ တန်းတူရှိနေမှာပဲ” ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဒေါက်တာပိုင်စိုးက အလှကုန်ထုတ်လုပ်သူအနေဖြင့်လည်း ၎င်းတို့၏ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းကို သုံးစွဲနေသူများ ပိုမိုစိတ်ဝင်စားမှုရှိစေရေးနှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်စေရေးအတွက် ဓာတုပစ္စည်းများ ထည့်သွင်းသုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ အလှကုန်ပစ္စည်းများတွင် အများဆုံးအသုံးပြုသော ဓာတုပစ္စည်းများမှာ Phthalates Ethylene Dioxide၊ 1,4 Dioxane Formaldehyde ၊ Nitrosamines နှင့် Acrylamide တို့ဖြစ်ကြောင်း ‘အလှကုန်ပစ္စည်းနှင့် ကျန်းမာရေး’ ဆောင်းပါးတွင် ရေးသားထားချက်အရ သိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အမြတ်အစွန်းကြီးမားသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်ကို စီးပွားရေးသမားအများအပြားက အာရုံကျရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာရာ မမှန်ကန်သော နည်းလမ်းများသုံးစွဲပြီး အရည်အသွေးမမီသော အလှကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ပြီး ဈေးကွက်တင်ရောင်းချခြင်း၊ ပြည်ပနိုင်ငံများရှိ နာမည်မရှိ၊ အာမခံချက်မရှိသော အလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့် ဆက်သွယ်ကာ အလှကုန်ပစ္စည်းများ ပြည်တွင်းသို့ တင်သွင်းရောင်းချခြင်း စသည့် ငွေကြေးအမြတ်ကိုသာ အာရုံထားပြီး ကျန်းမာရေးညီညွတ်မှုမရှိ



www.foreverspace.com.mm

သောအလှကုန်ပစ္စည်းများကြောင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများ အရေပြား ပျက်စီးထိခိုက်ရသောဖြစ်ရပ်များစွာ ရှိနေသည်။

အသားအရေအားဖြင့် အဖြူဘက်တွင်ရှိသည့် မပြည့်ပြည့် (နာမည်ရင်းမဟုတ်ပါ) ၏မျက်နှာမှာ နီမြန်းနေပြီး အသားပတ်သက်သို့ မျက်နှာပြင်အနှံ့ အဖြူရောင်အဖတ်များ ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အထင်ကရဈေးကြီးဖြစ်သည့် ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေးရှိဆိုင်တစ်ဆိုင်မှ နာမည်ကျော် အလှကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ် မိတ်ကပ်ဘူးကို ဝယ်ယူသုံးစွဲပြီးသည့်နောက်ပိုင်း ရက်သတ္တပတ်အကြာ၄င်း၏မျက်နှာမှာ နဂိုမူလမဟုတ်ဘဲ အသားအရေများ ပျက်စီးသွားခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၄င်းကဆိုသည်။

"အရင်တုန်းက မိတ်ကပ်ဝယ်ရင် ကုန်တိုက်တွေက ကောင်တာမှာ သွားဝယ်တာများတယ်။ ဈေးကိုရောက်တုန်း အတူတူပါပဲဆိုပြီး ဝယ်လိုက်တာ။ စလိမ်းတုန်းက ဘာမှမဖြစ်ဘူး။ လိမ်းရင်း မျက်နှာကယားလာတယ်။ လိမ်းထားရင် မျက်နှာကြီးပူနေတာ။ ဘာမှမဖြစ်ဘူးဆိုပြီး ဒီအတိုင်းဆက်လိမ်းတာ။ ဒီလိုမျက်နှာဖြစ်သွားတာပဲ။ ခု မျက်နှာမှာ ဘာမှမလိမ်းဘူး။ အရေပြားဆရာဝန်ညွှန်ထားတဲ့ ဆေးပဲလိမ်းတယ်။ တော်ပါပြီ၊ နောက်ဝယ်မလိမ်းရဲတော့ဘူး" ဟု ၄င်းက ပြောကြားသည်။

အရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းမမီသောအလှကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူသုံးစွဲမိရာမှ မပြည့်ပြည့်ကဲ့သို့ပင် အရေပြားပျက်စီးသွားသည့်သူ အများအပြားရှိကြောင်း၊ မိမိသုံးစွဲမည့်အလှကုန် မည်သည့်အမျိုးအစားကိုမဆို သေချာစမ်းသပ်ကာ မဝယ်ယူပါကဓာတ်မတည့်ခြင်း၊ အရေပြားလောင်ကျွမ်းခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်ပေါ်စေသည့်အပြင် ကင်ဆာရောဂါပါ ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ကြောင်း International Health and Beauty Centre (IHBC) မှ အရေပြားအထူးကုဆရာဝန်ကြီး ဒေါက်တာစိုးဝင်းဦးက ဆိုသည်။

"အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးရင်း မျက်နှာကြီးမည်းသွားလို့ နဂိုမူလမျက်နှာပြန်ဖြစ်ဖို့ လာပြကြတဲ့သူတွေ အများကြီးပဲ။ မိတ်ကပ်တံဆိပ်နှစ်မျိုးကြောင့် ဖြစ်တာများတယ်။ လာပြတဲ့လူတွေကို မေးကြည့်တော့ အဲဒီမိတ်ကပ်တွေကို သုံးလေးနှစ်လိမ်းပြီး မျက်နှာကြီးမည်းလာမှ ကိုယ်နဲ့မတည့်တဲ့မိတ်ကပ်မှန်း သိကြတာများတယ်။ အပေါ်ယံ အရေပြားပျက်စီးတာက ဆေးလိမ်းလို့ ပျောက်သေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ နှုတ်ခမ်းနီလို ခဲပါဝင်မှုများတဲ့ အလှကုန်မျိုးဆို နှုတ်ခမ်းမှာ ဆိုးလိုက်တိုင်း ဗိုက်ထဲရောက်တယ်။ ကင်ဆာရောဂါ ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကင်ဆာဆိုတာ ဖြစ်မှသိမှာ။ နောက်ကျနိုင်တယ်။ ကင်ဆာဆိုရင် ကုရခက်ပြီ" ဟု ၄င်းက ရှင်းပြသည်။

စံချိန်စံညွှန်းနှင့် အရည်အသွေးက အရေးကြီး

အရည်အသွေးအာမခံချက်မရှိသောအလှကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသုံးစွဲခြင်းကြောင့် တစ်ခဏတာအလှအပအတွက် တစ်ဘဝစာပေးဆပ်ရခြင်းသည် လှပချင်သူတို့အတွက် ပိုက်ဆံကုန်၊ ကျန်းမာရေးထိခိုက်စေသော နစ်နာဆုံးရှုံးမှုမျိုးဖြစ်စေသည်ဆိုလျှင် မမှားနိုင်ပါ။ စံချိန်စံညွှန်းနိမ့် အလှကုန်ပစ္စည်းများကြောင့် ကျန်းမာရေးထိခိုက်သည့်ဖြစ်ရပ်များ ဖြစ်ပွားရခြင်းမှာ ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်၍ စံသတ်မှတ်ချက်မရှိခြင်းနှင့်

www.foreverspace.com.mm

စီးပွားရေးအရ အမြတ်အစွန်းအဓိကထားပြီး စံချိန်စံညွှန်းမမီသော အလှကုန်ပစ္စည်းများ၊ ရက်လွန်အလှကုန်ပစ္စည်းများကို တရားမဝင်လမ်းကြောင်းမှ အများအပြားတင်သွင်းရောင်းချနေကြသော စီးပွားရေးသမားများကြောင့်ဖြစ်သည်။

"စံချိန်စံညွှန်းမမီတဲ့ အလှကုန်တွေ ဈေးကွက်မှာ ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ ရောင်းကြတယ်။ ဆိုင်ပေါ်မှာ တင်ရောင်းကြသလို အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဆိုပြီး အလှကုန်ခြင်းတွေဆွဲပြီး လူစည်ကားတဲ့နေရာတွေမှာ လိုက်ရောင်းကြတာလည်း ရှိတယ်။ ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ကို ရောင်းကြတာ။ နောက်ပြီး အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေက ရက်လွန်အလှကုန်တွေကို ဒီမှာ ဈေးပေါပေါနဲ့ ပြန်ရောင်းတာမျိုးလည်းရှိတယ်" ဟု ယုဇနပလာဇာမှ အလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက အလှကုန်ဈေးကွက်အခြေအနေကို ရှင်းပြသည်။

ပြည်တွင်းထုတ် အလှကုန်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကမူ ၎င်းတို့ထုတ်လုပ်သည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ၏ ကုန်ကြမ်းများ ဈေးနှုန်းတက်လာသော်လည်း ဝယ်ယူသုံးစွဲသူ လျော့နည်းသွားကာ ဈေးကွက်ထိခိုက်နိုင်မည်ကို စိုးရိမ်သဖြင့် ရောင်းချသည့်ဈေးနှုန်းကို မပြင်ဆင်ရဲဘဲ ယခင်ဈေးအတိုင်းသာ မှေး၍ ရောင်းချနေရကြောင်း၊ သို့ရာတွင် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံကြီးတစ်ခုထံမှ ဈေးပေါပေါဝင်ရောက်လာသည့် အရည်အသွေးမကောင်းသောအလှကုန်ပစ္စည်းများကြောင့် ဈေးကွက်ပျက်ကာ အဝယ်ထိုင်းပြီး တွက်ခြေမကိုက်ဖြစ်ရကြောင်း ပြောကြားသည်။

ဈေးကွက်တွင် အချို့သော အလှကုန်ပစ္စည်းများမှာ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်အားဖြင့် မကြီးမားလှသော်လည်း ရုပ်မြင်သံကြား၊ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း အပါအဝင် မီဒီယာကြော်ငြာအားကို အသုံးပြုကာ ဈေးကွက်တွင်း ခြယ်လှယ်ကာ ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်ရယူလိုသောကြောင့် မီဒီယာကြော်ငြာစရိတ်ကာမိအောင် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်လျှော့ချဆောင်ရွက်မှုများရှိသည့်အတွက် ပစ္စည်းအရည်အသွေးပိုင်း လျော့ကျမှုများ ဖြစ်ပေါ်တတ်သည်။

"ခုပြည်တွင်းဈေးကွက်က ဘယ်ပစ္စည်းမဆို တရားဝင် တင်သွင်းတာနဲ့အပြိုင် တရားမဝင် ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်း (parallel import) ပြီး ရောင်းကြတယ်။ တံဆိပ်ရိုက် ရောင်းကြတယ်။ Parallel Import ကြောင့် တရားဝင်လမ်းကြောင်းကတင်သွင်းသူရော၊ သုံးစွဲသူရော ထိခိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အလှကုန်မှာ ဒီလိုမဟုတ်ဘူး။ အလှကုန်ဆိုတာ လူ့အရေပြားပေါ်မှာ သုံးစွဲရတာဆိုတော့ ဗဟုသုတသိပ်မရှိတဲ့လူ၊ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဂရုစိုက်မှုနည်းတဲ့လူတွေကလွဲလို့ တံဆိပ်ရိုက်အလှကုန်ဆိုရင် သတိထားဝယ်တာများတယ်။ အရေပြားပေါ်မှာလိမ်းရတာဆိုတော့ စမ်းသုံးမယ်၊ ကိုယ်နဲ့ အဆင်မပြေရင် ဆက်မသုံးတော့ဘူး။ အဲဒီတော့ တံဆိပ်ရိုက်အလှကုန်ဈေးကွက် မကြီးထွားနိုင်ဘူး" ဟု နာမည်ကြီးပြည်ပအမှတ် တံဆိပ်အလှကုန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ စီးပွားရေးဘွဲ့ရရှိထားသူ ဈေးကွက်မန်နေဂျာတစ်ဦးက အလှကုန်ဈေးကွက်ကို သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

၎င်းက ဆက်လက်၍ ၎င်းတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများဈေးကွက်ဝေစုရရှိစေရန် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပွဲများ မကြာခဏ ပြုလုပ်ရကြောင်း၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပွဲများ ပြုလုပ်သော်လည်း ရောင်းအားတက်မလာပါက ပစ္စည်းဈေးကို အနည်းငယ်ပြန်လည်လျှော့ချပေးရသည့်အခါလည်းရှိကြောင်း၊ ပြည်ပအလှကုန်အမှတ်တံဆိပ်များ၏ အဓိကဈေးကွက်မှာ ရန်ကုန်မြို့တော်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တွင်သာရှိကြောင်း ပြောကြားသည်။

ယင်းကဲ့သို့ဖြစ်ရခြင်းမှာ အရည်အသွေးစံချိန်မီသည်ဟုဆိုသော အဆိုပါ ပြည်ပအလှကုန်ပစ္စည်းများ၏ဈေးနှုန်းမှာ ကျပ်သောင်းဂဏန်းမှ ကျပ်သိန်းဂဏန်းအထိ ဈေးကြီးမြင့်သောကြောင့် အထက်တန်းလွှာများနှင့် လူလတ်တန်းစားများသာ ဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်ပြီး ဝင်ငွေနည်းလူတန်းစားများနှင့် အလှကုန်ပစ္စည်းအတွက် ငွေကြေးအကုန်မခံနိုင်သော နယ်ဒေသများ၌မူ ငွေကြေးရာဂဏန်း၊ ထောင်ဂဏန်းမျှဖြင့် ဝယ်ယူရရှိနိုင်သော အလှကုန်ပစ္စည်းများကိုသာ ရွေးချယ်ဝယ်ယူအသုံးပြု ကြသည်။

ရာသီဥတုနှင့်ကိုက်ညီရန်လည်းလို

အလှကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်

ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနအနေဖြင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ရောင်းချနေသည့် ပြည်တွင်းပြည်ပ အလှကုန်များအားလုံးကို သေချာစွာစိစစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အလှကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းထုတ်လုပ်ရောင်းချနေသည့် လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့်လည်း ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့နှင့် ပူးပေါင်းရန်လိုအပ်ကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့မှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာကျော်လင်းက ဆိုသည်။

ရောင်းချမှုများတွင် ရောင်းချမည့်ဈေးကွက် အနေအထားကို တွက်ဆရသကဲ့သို့ နေထိုင်ရာနေရာဒေသ၏ ရေမြေသဘာဝ၊ ရာသီဥတုအနေအထားများကိုလည်း ထည့်သွင်းတွက်ချက် စဉ်းစားသုံးသပ်ရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။

ဈေးနှုန်းနိမ့်အလှကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူသုံးစွဲရာတွင် အရည်အသွေးမမီသော အလှကုန်ပစ္စည်းများရှိသကဲ့သို့ ဈေးနည်းသော်လည်း အရည်အသွေးစိတ်ချရသော အလှကုန်ပစ္စည်းများလည်းရှိကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်သော ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် အလှကုန်များတွင် ပေးရသည့်တန်ဖိုးအတိုင်း အရည်အသွေးမီသော အလှကုန်များရှိသော်လည်း ပြည်ပနိုင်ငံများတွင်ထုတ်လုပ်သည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများမှာ ယင်းနိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုအလိုက် ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်၍ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုနှင့် မကိုက်ညီသည့် အလှကုန်များလည်းရှိကြောင်း၊ အအေးပိုင်းနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ တင်သွင်းရောင်းချနေသည့် ဈေးကွက်တွင်းမှ အလှကုန်တစ်မျိုးမှာ ပူပြင်းသည့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုကြောင့် ပါဝင်ဓာတ်ပစ္စည်းပြယ်ကာ ယင်းအလှကုန်ကို လိမ်းမိပါက အသားများပူခြင်း၊ ယားခြင်းများဖြစ်ပေါ်ကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် အချို့အလှကုန်များမှာ ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်စွာပေးရသော်လည်း စံချိန်မမီသည့် အလှကုန်များလည်းရှိကြောင်း အလှပြုပြင်ရေးဆိုင်ဖွင့်လှစ်ထားသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့၏ အလှကုန်ပစ္စည်းများ မှတ်တမ်းတင်လက်မှတ် ထုတ်ပေးမည့်အစီအစဉ်သစ်ကြောင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် အလှကုန်ပစ္စည်းများအရည်အသွေးမီထုတ်လုပ်လာနိုင်မည်ဖြစ်သကဲ့သို့ ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေးကိုလည်း ထိန်းချုပ်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဝန်ကြီးဌာန၏ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာကျော်လင်းက ဆိုသည်။

"အလှကုန်ဆိုပြီး အမည်ခံထားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေမှန်သမျှ မှတ်တမ်းတင်လက်မှတ်ရှိရမယ်။ သနပ်ခါးကစပြီး အလှကုန်ပစ္စည်းတွေအားလုံး ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ မှတ်တမ်းတင်ရမှာပါ။ မှတ်တမ်းတင်တယ်ဆိုတာက ရောင်းချတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းတွေမှာပါတဲ့ ဓာတုပစ္စည်းတွေကို စိစစ်တာပါပဲ။ ဥပမာ–သနပ်ခါးက အချိန်ကြာရင် ပုပ်သွားတယ်။ သနပ်ခါးကို မပုပ်အောင်ထိန်းသိမ်းတဲ့ ရွှံ့တစ်မျိုးကို ထည့်ပြီး ရောင်းကြတယ်။ အဲဒီရွှံ့ကို မှတ်တမ်းထဲမှာ ဖော်ပြရမယ်။ အာဆီယံက သတ်မှတ်ထားတဲ့ အလှကုန်မှာပါဝင်ရမယ့် ဓာတ်ပစ္စည်း ၁၁၃၆ မျိုးကို ကျွန်တော်တို့က စစ်မယ်။ ဘေးအန္တရာယ်မရှိဘူးဆိုရင် လက်မှတ်ထုတ်ပေးမယ်" ဟု ၎င်းကရှင်းပြသည်။

သနပ်ခါးကဲ့သို့သော အလှကုန်ပစ္စည်းများပင် တရားဝင်စစ်ဆေးပြီး ထောက်ခံချက်ဖြင့် ရောင်းချစေမည့် အစီအစဉ်မှာ အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးစွဲသူများအတွက် အရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းသာမက ကျန်းမာရေးရှုထောင့်အရပါ အထူးကောင်းမွန်စေသည့် အစီအစဉ်ကြီးတစ်ရပ်ဟု ဆိုရပေမည်။

ဗဟိုအစားအသောက်နှင့်ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာန၏ အလှကုန်ပစ္စည်းမှတ်တမ်းတင်ရမည့် အစီအစဉ်သစ်ကြောင့် ပြည်တွင်းအလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်ပါရာဒိုင်းသစ်ဖြစ်ပေါ်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းကြောင့် အ

www.foreverspace.com.mm

www.foreverspace.com.mm

ရည်အသွေးစံချိန်မီတင်သွင်းထုတ်လုပ်ကြရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ ယင်းအလှကုန် ပစ္စည်းသုံးစွဲမည့်သူများအတွက်လည်း ယုံ ကြည်စိတ်ချရသောအလှကုန်ပစ္စည်းများသာ ဈေးကွက်တွင် မြင်တွေ့ရဖွယ်ရှိကြောင်း ပြည်တွင်းအလှကုန်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနအနေဖြင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ရောင်းချနေသည့် ပြည်တွင်းပြည်ပအလှကုန်များအားလုံးကို သေချာစွာစိစစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အလှကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းထုတ်လုပ်ရောင်းချနေသည့် လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့်လည်း ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့နှင့် ပူးပေါင်းရန်လိုအပ်ကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့မှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာကျော်လင်းက ဆိုသည်။

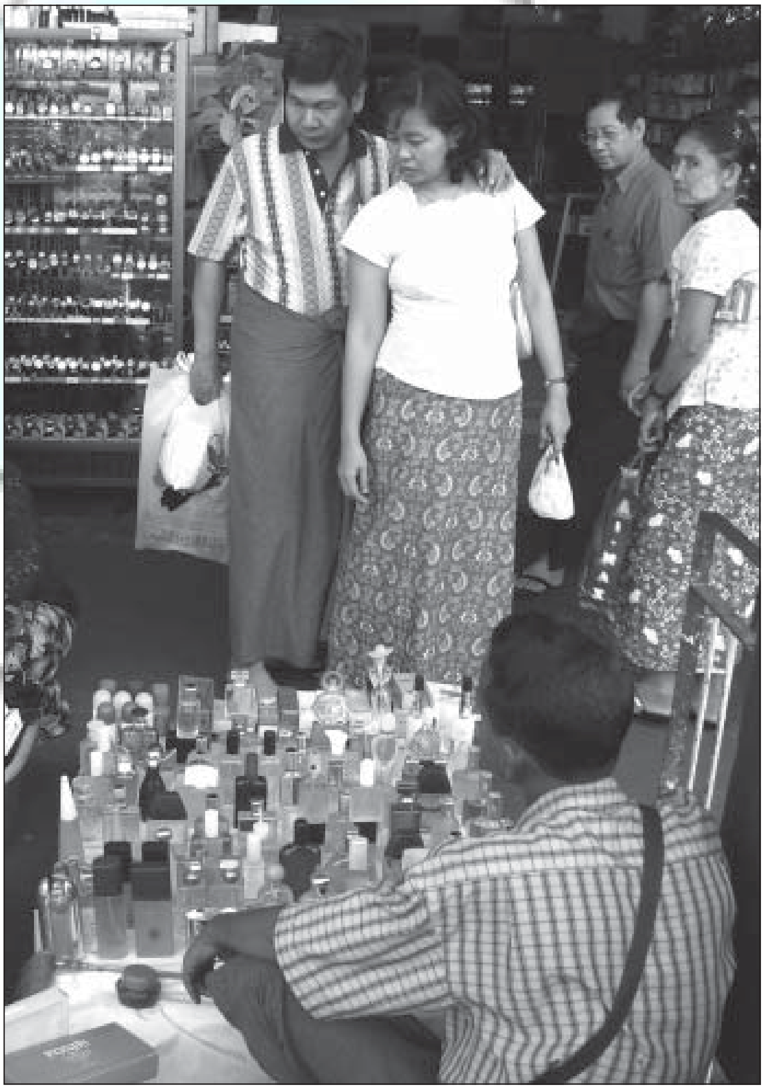
"ဌာနက မှတ်တမ်းတင်တဲ့အလှကုန်တွေမှာပါတဲ့ ဓာတုပစ္စည်းတွေကို သေချာစိစစ်မယ်။ ဥပမာ–အသားဖြူစေတယ်ဆိုတဲ့ မျက်နှာသစ်ဆေးတွေမှာ အသားဖြူအောင်ဆိုပြီး အဓိကသုံးရတဲ့ ဟိုက်ဒရိုကွီနုန်း (Hydroquinone) တွေထည့်တယ်။ တချို့အလှကုန်ထုတ်လုပ်တဲ့သူတွေက သုံးစွဲသူအကြိုက်တွေ့အောင်၊ ချက်ချင်းအသားဖြူလာအောင် အဲဒီဓာတ်တွေအရမ်းထည့်ထားတယ်။ ဟိုက်ဒရိုကွီနုန်းက လေးရာခိုင်နှုန်းထက်ပိုသုံးရင် အရေပြားရောင်ရမ်းတာတွေ၊ အပေါ်ယံအရေပြားကွာကျတာတွေ၊ ရေရှည်သုံးရင် အရေပြားမှာ အညို့အမည်းအပြောက်၊ အဖြူပြောက်ဖြစ်တာတွေရှိတယ်။ ပြီးတော့ အာရုံကြောထိတာတို့၊ ကျောက်ကပ်ပျက်စီးတာတို့၊ အသည်းထိတဲ့အထိ ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်စေနိုင်တယ်။ အဲလိုမျိုးတွေမဖြစ်အောင် ကျွန်တော်တို့က သေသေချာချာ စိစစ်သွားမှာပါ"ဟု ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွက်ကဲရေးဌာနမှ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာန၏ အလှကုန်ပစ္စည်း မှတ်တမ်းတင်လက်မှတ်များမှာ သက်တမ်းကာလအားဖြင့် တစ်နှစ်သာခွင့်ပြုမည်ဖြစ်၍ နှစ်စဉ်အသစ်ပြန်လည်လျှောက်ထားရမည်ဖြစ်ပြီး ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနကလည်း နှစ်စဉ်စစ်ဆေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဌာနမှသိရသည်။

မပြောင်းလဲသည့် မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်

၂၀၀၈ ခုနှစ် မတ်လမှစ၍ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ရောင်းချနေသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများအားလုံး မှတ်တမ်းတင်အလှကုန်များဖြစ် (Notification of Cosmetic Product) ရမည်ဟု ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာနက တရားဝင်ညွှန်ကြားခဲ့သော်လည်း ယခုအောက်တိုဘာလအထိ ခုနှစ်လကြာသည့်တိုင်အောင် တစ်စုံတစ်ရာ ထူးထူးခြားခြားပြောင်းလဲခြင်းမရှိဘဲ ယခင်ပုံစံအတိုင်း အရည်အသွေးနိမ့်၊ ဈေးပေါပေါအလှကုန်များ ဈေးကွက်အတွင်းအလုံးအရင်းဖြင့် ဝင်ရောက်နေဆဲ ဖြစ်သည်။

"ဒီမှတ်တမ်းတင် အစီအစဉ်ကို တချို့အလှကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းရောင်းတဲ့



www.foreverspace.com.mm

ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီတွေက သိတောင်မသိဘူး။ အဲဒီတော့ မှတ်တမ်းမတင်ဘဲ ဈေးကွက်မှာ ရောင်းကြတယ်။ ရောင်းလို့ရတယ်။ ရောင်းလည်းရောင်းနေကြတယ်” ဟု ပြည်ပထုတ်အလှကုန်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းနေသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးဌာန (FDA) ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာကျော်လင်းက အလှကုန်ပစ္စည်းများ မှတ်တမ်းတင်ရမည်ဟု သတ်မှတ်ချက်ရှိသော်လည်း ယင်းအစီအစဉ်ကြောင့်အလှကုန်အရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းပြောင်းလဲမှုရှိမရှိဆိုသောအချက်ကို ပြောရန်မှာ မလွယ်ကူကြောင်း၊ FDA အနေဖြင့် အလှကုန်ပစ္စည်းများမှတ်တမ်းတင်ရမည့်အစီအစဉ်ကို ဆက်လက်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အောက်တိုဘာလ ၈ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

“အလှကုန်ပစ္စည်းတွေ မှတ်တမ်းတင်ရမယ်ဆိုတဲ့ ညွှန်ကြားချက်ထုတ်ပြန်ပြီး ခုနစ်လကြာတဲ့အထိ ဈေးကွက်မှာ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ အရည်အသွေးအခြေအနေပြောင်းလဲမှုရှိ၊ မရှိဆိုတဲ့မေးခွန်းကို ဖြေဖို့က ကျွန်တော်ပြန်ပြီးလေ့လာရဦးမှာပါ” ဟု ဒေါက်တာကျော်လင်းက Living Color သို့ ယင်းနေ့ကပြောကြားသည်။

Living Color မဂ္ဂဇင်းအနေဖြင့် ယင်းမှတ်တမ်းတင်အစီအစဉ်ကြောင့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေးမြင့်မားလာခြင်းရှိ မရှိ ကွင်းဆင်းစုံစမ်းရာ ဈေးကွက်အခြေအနေမှာ တစ်စုံတစ်ရာပြောင်းလဲမှုမရှိဘဲ ယခင်အလှကုန်ပစ္စည်းမှတ်တမ်းတင် အစီအစဉ်မထွက်ပေါ်မီအချိန်ကာလများကအတိုင်း ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနေကြသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

သုံးသပ်ချက်

မည်သို့ပင်ဆိုစေကာမူ အာဆီယံအလှကုန်များ ထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်ကြောင့် စံသတ်မှတ်ချက်မရှိသော မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းများရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်အတွက် အသွင်အပြင်အချိုးအကွေ့ကြီးတစ်ခုသို့ တွန်းအားပေးလျက်ရှိနေသည်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ရောင်းချ နေသော အလှကုန်ပစ္စည်းများ၏ ဈေးနှုန်းနှင့် အရည်အသွေးမှာလည်း အာဆီယံအလှကုန်များညွှန်ကြားချက် (ASEAN Cosmetic Directive) ကြောင့် အခြားအာဆီယံနိုင်ငံများနည်းတူ နိုင်ငံတကာစံချိန်စံညွှန်းမီအဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာမည်ဖြစ်သည်။

ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တင်သွင်းရောင်းချသော ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့်လည်း အာဆီယံနိုင်ငံများနည်းတူ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီဈေးကွက်ဖြစ်ပေါ်လာရေး၊ စားသုံးသူများအတွက် ယုံကြည်စိတ်ချရသော အလှကုန်ပစ္စည်းများထုတ်လုပ်ရောင်းချရေး၊ စားသုံးသူနှင့် ထုတ်လုပ်သူ ညီတူညီမျှအကျိုးတူရရှိရေး Win-Win လမ်းစဉ်ကို ရည်မှန်းကာ ဗဟိုအစားအသောက်နှင့်ဆေးဝါးများကြီးကြပ်ရေးအဖွဲ့နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ အကြီးတန်းအရာရှိကြီးတစ်ဦးက တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တင်သွင်းရောင်းချသူများအနေဖြင့်လည်း အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်အတိုင်း လိုက်နာဆောင်ရွက်ပါက ၎င်းတို့၏ ထုတ်လုပ်တင်သွင်းရောင်းချသည့် ကုန်ပစ္စည်းများမှာ အာဆီယံဈေးကွက်ဝင်သည့် တန်းတူအရည်အသွေးစံချိန်စံညွှန်းများရှိလာမည်ဖြစ်ရာ ယခင်လမ်းဟောင်းအတိုင်း စံချိန်စံညွှန်းမရှိ အလှကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်တင်သွင်းနေမည့်အစား တစ်ပြေးညီအဆင့်အတန်းရှိ အရည်အသွေးမြင့်အာဆီယံအလှကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးဈေးကွက်ပါရာဒိုင်းသစ်ကြီးတွင် ပါဝင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ စီးပွားရှာသင့်သည့်အချိန်ကောင်းဟုပင် ဆိုရပေမည်။

အကယ်၍ အာဆီယံဒေသတွင်းအလှကုန်ပစ္စည်းများ ထိန်းချုပ်ကန့်သတ်ရေးစီမံချက် (ASEAN Harmonized Cosmetic Regulartory Scheme) မြန်မာနိုင်ငံတွင် အောင်မြင်မှုမရှိပါက မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်အတွင်း နစ်နာမှုများစွာ ကြုံတွေ့ရမည့်အပြင် အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးစွဲသူများအနေဖြင့်လည်း ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများကြုံတွေ့ရမည်မှာ ဧကန်ပင်ဖြစ်သည်။ လာမည့် ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် အသက်ဝင်လာမည့် အာဆီယံလွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်မှု (ASEAN Free Trade Area-AFTA) သဘောတူညီချက်အရ အာဆီယံနိုင်ငံများအချင်းချင်းအရည်အသွေး စံသတ်မှတ်ချက်တစ်ပြေးညီရှိသော အလှကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ရောင်းချနိုင်တော့မည်ဖြစ်ရာ ‘စံ’ အရည်အသွေးသတ်မှတ်သည့် စီမံချက်မအောင်မြင်သောမြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် အာဆီယံနိုင်ငံများသို့ မြန်မာ့အလှကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့နိုင်ခြင်းရှိမည်မဟုတ်ဘဲ အခြားအာဆီယံနိုင်ငံများမှ အရည်အသွေးညံ့၊ စံချိန်မမီသည့် ပေါပေါလောလောရနိုင်သော အလှကုန်ပစ္စည်းများ အလုံးအရင်းဖြင့် လိမ့်ဝင်လာမည်မှာ သေချာလှသည်။

သို့ဖြစ်၍မြန်မာနိုင်ငံတွင် အာဆီယံ ‘စံ’ သတ်မှတ်ချက်မီ အလှကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်ဖြစ်ပေါ်ရေးအစိုးရအနေဖြင့် လိုအပ်သည့် ဥပဒေ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း၊ အရေးယူမည့်နည်းဥပဒေများ ထပ်မံပြဌာန်း၍ တင်းကျပ်စွာဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ လုပ်ငန်းရှင်များဘက်မှလည်း ရေတိုအကျိုးအမြတ်ကိုမကြည့်ဘဲ ရေရှည်အကျိုးအမြတ်ကိုမျှော်မှန်းကာ မိမိတို့ထုတ်လုပ်တင်သွင်းသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ အာဆီယံ ‘စံ’ အရည်သွေးမီ အလှကုန်ပစ္စည်းများအဖြစ် မြန်မာ့ဈေးကွက်တွင်သာမက အာဆီယံနှင့် နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင်ပါ ရောင်းချနိုင်ရေး ၂၀၁၅ ခုနှစ်မတိုင်မီ ခုနစ်နှစ်တာကာလအတွင်း အထူးဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း တိုက်တွန်းအကြံပြုအပ်ပါသည်။

မြနှင်းအေး

www.foreverspace.com.mm

လိုနေသောအဖြေ

ခွန်းသု

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူဦးရေအထူထပ်ဆုံးမြို့ဖြစ်သော ရန်ကုန်မြို့ ဆင်ခြေဖုံးမြို့နယ်တစ်ခုရှိ လူလတ်တန်းစားများနေထိုင်ရာ ရပ်ကွက်တစ်ခုတွင် ကိုထွန်းနိုင်၏ဘဝကို တည်ဆောက်ထားသည်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်သည့် ကိုထွန်းနိုင်မှာ ကိုယ့်မိသားစု၏ 'တန်း' ကို ပတ်ဝန်းကျင်အလယ်တွင် တင့်တောင့်တင့်တယ်ရှိရေး ကြိုးစားနေသူ။ ဇနီးသည်ကလည်း ဒိုးတူပေါင်ဖက် တစ်နိုင်ဝယ်ရောင်းလုပ်ကိုင်ရင်း ဝင်ငွေတစ်ဖက်တစ်လမ်းက ရှာပေးသည်။

သူတို့မိသားစုတွင် သားတစ်ဦး၊ သမီးတစ်ဦးရှိပြီး သမီးက ယခုနှစ် ကိုးတန်းတက်နေသည်။ သမီးကို အိမ်နှင့်နီးသော အထက်တန်းကျောင်းတစ်ခုတွင် ထားသည်။ ယောကျ်ားလေးဆန်ဆန်နေတတ်သည့် သမီးကြီးကို ကိုထွန်းနိုင်တို့အဖို့ အချစ်ပိုခဲ့ရသလို တစ်မျိုးလည်းစိတ်အေးရသည်။

"ဆယ်ကျော်သက် သမီးတို့အရွယ်ကလေးတွေမှာ ဖြစ်တတ်တဲ့ နှလုံးသားရေးရာနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်မချလို့ စောင့်ကြည့်ရတာမျိုးမရှိတော့ ကျွန်မတို့အတွက် အတော်လေးစိတ်အေးရတယ်"ဟု ကိုထွန်းနိုင်၏ဇနီးသည်က မကြာမကြာ ဆိုလေ့ရှိသည်။

သမီးက ယောကျ်ားလေးသူငယ်ချင်းများသည်။ သူနှင့်စရိုက်တူသည့် အတန်းဖော်ယောကျ်ားလေးများနှင့်သာ သွားလာတတ်သည်။ သားအငယ်ကတောင် အစ်ကိုကဲ့သို့မှတ်ယူကာ လိုက်အတုယူတတ်သည်။

"သမီးကို ဂရုစိုက်ပါ။ အပေါင်းအသင်းမှားပြီး ကျောင်းပြေးနေတယ်။ ဆေးလိပ်စမ်းသောက်နေတယ်"ဟု ပတ်ဝန်းကျင်က သတိပေးလာသည့် ကနဦးရက်များက ကိုထွန်းနိုင်တို့မောင်နှံနှစ်ဦးအဖို့ အမှုမဲ့အမှတ်မဲ့ပင်။ မယုံသေး။ သမီးနှင့် စရိုက်တူယောကျ်ားလေးအတန်းဖော် ကျောင်းသူငယ်ချင်းများနှင့်အတူ သွားလာရင်း အရာရာကို စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိသည့် မြီးကောင်ပေါက် ရေလိုက်လွဲလမ်းမှား မှားတတ်သည့်လမ်းကြောင်းပေါ် လျှောက်လှမ်းနေမိသည်ကို ရိပ်စားနိုင်ခြင်းမရှိသေး။ တစ်ရက်အချိန်ယူကာ လိုက်လံစောင့်ကြည့်ပြီးသောအခါမှ ကိုထွန်းနိုင်အဖို့ သေချာသွားသည်။

"ကြားစက မယုံနိုင်ဘူးဗျာ။ ဖြစ်ရလေသမီးရယ်လို့ ဇနီးသည်နဲ့ ကျွန်တော်နှစ်ယောက်စလုံး စိတ်ထိခိုက်ခံစားရတယ်။ ဘယ်လိုမေးရမလဲ။ ချက်ချင်းကြီး တိုက်ရိုက်မေးရင်ကောင်းမလား။ စဉ်းစားတာအမျိုးမျိုးပဲ" ဟု ကိုထွန်းနိုင်က ထိုစဉ်က အဖြစ်အပျက်ကို ပြန်ပြောင်းပြောပြသည်။

ထိုကဲ့သို့ လိုက်လံစောင့်ကြည့်ပြီး အိမ်ပြန်ကာ ဇနီးသည်ကို ဖြစ်ရပ်စုံခင်းပြသည်။ သူကလည်း တအံ့တသြ။ ထိုစဉ်မှာ အလုပ်ကခေါ်သဖြင့် ကိုထွန်းနိုင်ထွက်သွားလိုက်ရသည်။ မကြာပါ။ ရုံးတွင် သူ၏

www.foreverspace.com.mm

အသက်လူကြီးနှင့်စကားပြောနေစဉ် ဇနီးသည်ထံမှ ဖုန်းဆက်သောအခါ ကိုထွန်းနိုင် ခေါင်းနပန်းကြီးသွားသည်။

"သမီးကို ဆေးရုံတင်လိုက်ရပြီဆိုပြီးတော့ ကျွန်တော့်ဇနီးက အဲဒီမှာ ဖုန်းဆက်ရော" ဟု ယင်းအချိန်က အနေအထားကို ပြောပြသည်။

"သမီးကျောင်းက ပြန်လာတော့ ကျွန်မသည်းမခံနိုင်ဘဲ စစ်မေးလိုက်တယ်။ ပထမတော့ သူငြင်းသေးတယ်။ နောက်စိတ်ဆိုးမာန်ဆိုးနဲ့ ရိုက်ပြီးမေးတော့မှ အကုန်ဝန်ခံတော့တာ။ အဲဒီမှာ ကျွန်မလည်း ဒီလောက်တာဝန်ကျေအောင် ပံ့ပိုးနေရတဲ့ကြားထဲက ဒီလိုမျိုးလုပ်ရမလားဆိုပြီး စိတ်ဆိုးပြီးတော့ ထပ်ရိုက်တယ်။ ဒီတော့ သမီးလည်း လွယ်အိတ်ထဲက ဆေးကတ်တွေထုတ်ပြီး ကတ်ထဲရှိသမျှဆေးတွေ အကုန်သောက်ပစ်လိုက်ရော။ ကျွန်မလည်း လန့်ဖျပ်ပြီး အိမ်နီးချင်းတွေခေါ်။ အိမ်နီးချင်းတွေထဲက ရဲဝန်ထမ်းဟောင်းတစ်ယောက်က သမီးရဲ့အရိပ်အကဲကိုကြည့်ပြီး ပါးစပ်ကိုဆွဲဟ အန့်ခံလိုက်ပြီးနောက် ခင်ဗျားတို့သမီး မူးယစ်ဆေးသုံးလိုက်တာ။ သုံးတာလည်း အလွန်အကျွံပဲ။ ဆေးရုံကို ချက်ချင်းပို့ပါလို့ သတိပေးလို့ ဆေးရုံပို့လိုက်ရတာ" ဟု ကိုထွန်းနိုင်၏ဇနီးက ပြောပြသည်။

ဆေးရုံခုတင်ပေါ်တွင် အသိတရားကင်းလွတ်ကာ ကြောင်စီစီဖြစ်နေသော သမီးကိုကြည့်ပြီး ဇနီးမောင်နှံနှစ်ဦးစလုံး ယူကျုံးမရဖြစ်ရကြောင်း သူက ထပ်ဆိုသေးသည်။

ကိုထွန်းနိုင်၏သမီးကဲ့သို့ နေ့စဉ်သုံးဆေးဝါးများမှ ကန့်သတ်ဆေးများကို မူးယစ်ဆေးကဲ့သို့ မှတ်ယူကာ သုံးစွဲမှုများ လူငယ်များအတွင်း ပျံ့နှံ့လာကြောင်း၊ ယင်းဆေးများကို ဆေးဆိုင်အချို့တွင် အမည်မေးကာဝယ်ယူရန် ခက်ခဲသော်လည်း လမ်းဘေးကွမ်းယာဆိုင်များတွင် လက်သိပ်ထိုးရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

"ကျွန်တော် အဲဒီချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးသွားဝယ်တော့ ဆိုင်တွေတော်တော်များများက မသိဘူး၊ မရှိဘူးပဲဖြေတယ်" ဟု လူငယ်တစ်ဦးက ၎င်းကြုံတွေ့ခဲ့ရပုံကို ရှင်းပြသည်။

ချောင်းဆိုးဆေးအများစုတွင် ဓာတုဗေဒဒြပ်ပေါင်းများ ပါဝင်လေ့ရှိပြီး သုံးသင့်သည့်ပမာဏထက် ပိုမိုအသုံးပြုပါက အိပ်ချင်စိတ်ကိုဖြစ်စေကာ 'မှိန်း' နေ၍ရသဖြင့် မူးယစ်ဆေးအဖြစ် တလွဲသုံးစွဲလေ့ရှိကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ ဇီဝိတဒါနဆေးရုံမှ အထွေထွေရောဂါကုဆရာဝန်တစ်ဦးက ပြောသည်။

"ဒီလိုမျိုး တလွဲသုံး (Abuse) ရင် လူ့ခန္ဓာကိုယ်အတွက် အရေးကြီးတဲ့ အသည်းနဲ့ကျောက်ကပ်ကို ပျက်စီးစေနိုင်တယ်" ဟု ၎င်းက သတိပေးပြောဆိုသည်။

ထိုကဲ့သို့ ဆေးဝါးများသုံးစွဲမှု ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်ထုအတွင်း တစိမ့်စိမ့် ပျံ့နှံ့လာကြောင်း ကျောင်းသားမိဘအချို့က ပြောကြားသည်။ မူးယစ်စေတတ်သော ဆေးဝါးများတွင် စားသုံးရသော ဆေးဝါးအပြင် ရှူရှိုက်သောဆေးဘူးပုံစံများလည်း တွေ့ရကြောင်း အပတ်စဉ်ထုတ် ဂျာနယ်တစ်ခုမှ အယ်ဒီတာတစ်ဦးနှင့် ဆရာဝန်အချို့က ပြောဆိုသည်။

"ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ဦးရဲ့ကလေးက လက်တည့်စမ်းလိုတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုနဲ့ ကျောင်းနဲ့မလှမ်းမကမ်းက ကွမ်းယာဆိုင်ကနေ ဆေးလိပ်ဝယ်သောက်။ ပြီးတော့ နောက်တစ်ဆင့်တက်

www.foreverspace.com.mm

ပြီး ဆေးလိပ်ထဲထည့်သောက်နိုင်တဲ့ မူးယစ်ဆေးသုံးတဲ့အဆင့်ထိ ရောက်သွားရော။ မိဘတွေက အချိန်မီတားနိုင်ခဲ့လို့ တော်သေးတာပေါ့”ဟု ကျောင်းသားမိဘတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့အနေဖြင့်လည်း အခြေခံပညာကျောင်းများတွင် မူးယစ်ဆေးဝါးဆိုင်ရာဟောပြောပွဲများပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိသော်လည်း ယင်းကဲ့သို့သောဆိုင်များကို အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းမျိုးမရှိသေးကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့ ဌာနချုပ် စီမံလေ့ကျင့်ဌာနမှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ရဲမှူးကြီးဝင်းခေါင်က နေပြည်တော်တွင် တွေ့ဆုံစဉ် ပြောကြားသည်။

“ရောင်းတဲ့ဆိုင်ကို အတိအကျပြောပြီး တိုင်ဖို့လိုပါတယ်။ သတင်းမရဘဲနဲ့တော့ ဝင်ဖမ်းတာတို့ ဘာတို့ မလုပ်ပါဘူး” ဟု ရဲမှူးကြီးဝင်းခေါင်က ဆိုသည်။

သွားကြတယ်။ ဒါဟာ လူတွေလုပ်ပြီး လူတွေဖန်တီးတဲ့အတွက် ကန့်သတ်ချက်တွေဖြစ်လာကြတယ်။ အရေးရယ်အကြောင်းရယ်ကြောင့် သုံးလို့ရတဲ့ဟာက ကန့်သတ်ချက် ဖြစ်လာတယ်။ တော်တော်လေး နှမြောစရာ၊ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတယ်” ဟု ဒေါက်တာမောင်မောင်လေးက အဆိုပါဂျာနယ်သို့ ပြောဆိုထားသည်။

အရာရာကို စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိသော လူငယ်များအနေဖြင့် ယင်းကဲ့သို့ ရေရှည်သုံးစွဲပါက ဖြစ်ပေါ်နိုင်သော ဆေးဝါးအာနိသင်ဓာတ်မြစ်ကို တိတိကျကျမသိဘဲ သုံးစွဲလေ့ရှိသဖြင့် အလွန်အမင်းစွဲလမ်းပြီး ကိုထွန်းနိုင်၏သမီးငယ်ကဲ့သို့ ဆေးရုံဆေးခန်းရောက်သည်အထိ ဖြစ်သွားနိုင်ရာ ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များ၏လမ်းကြောင်း အမှားဘက်ရောက်မသွားရေး အထူးဂရုစိုက်သင့်ကြောင်း စိတ်ပညာရှင်တစ်ဦးက တိုက်ပြီး ယခုကဲ့သို့ ပုံမှန်အနေအထားပြန်ရောက်သည်အထိ ကိုထွန်းနိုင်၏သမီးအား စောင့်ကြည့် အကဲခတ်မှုပြုလုပ်နေရဆဲဖြစ်ကြောင်း မိသားစုဝင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

‘ပြဿနာရှိလျှင် အဖြေရှိသည်’ ဆိုသော်လည်း အထက်ပါကဲ့သို့ တားမြစ်ဆေးကို မူးယစ်ဆေးအဖြစ် သုံးစွဲနေကြခြင်းကို ရုတ်တရက် ရပ်တန့်တုံ့ဆိုင်းသွားရန်အဖြေကား လက်တစ်ကမ်း၏အပတွင်သာရှိသေးသည်။

ကိုထွန်းနိုင်အဖို့လည်း ထိုကဲ့သို့ပင်။ သမီး၏အဖြစ်အပျက်နှင့် ကြုံတွေ့လိုက်ရပြီး အဖြေမရှာခင် ရက်များသည် သူ့အတွက် တစ်ရက်တာအချိန်မှာ ကုန်လွန်ခဲလှသည်။ အိပ်မက်ဆိုးညဥ့်နက်များကိုကျော်လွန်ဖို့ အတော်ပင်ကြိုးစားရဦးမည်ဟု သူမကြာခဏညည်းလေ့ရှိသည်။

“သက်ဆိုင်ရာရောဂါတွေအတွက် အသုံးချတဲ့နေရာမှာ သိပ်အသုံးဝင်တဲ့ဆေးတွေဟာ တလွဲတချော်အသုံးပြုခံရတဲ့အတွက် ဒီဆေးတွေလည်း တားမြစ်ဆေးဖြစ်သွားကြတယ်။ ဒါဟာ လူတွေလုပ်ပြီး လူတွေဖန်တီးတဲ့အတွက် ကန့်သတ်ချက်တွေဖြစ်လာကြတယ်။ အရေးရယ်အကြောင်းရယ်ကြောင့် သုံးလို့ရတဲ့ဟာက ကန့်သတ်ချက်ဖြစ်လာတယ်။ တော်တော်လေး နှမြောစရာ၊ ဝမ်းနည်းစရာကောင်းတယ်”

ပြည်သူလူထုအတွက် မဖြစ်မနေသုံးစွဲရန်လိုအပ်သည့် ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေးကဲ့သို့သော ဆေးဝါးများကို တလွဲသုံးသဖြင့် အဆိုပါဆေးဝါးများမှာ ဈေးကွက်အတွင်း ကန့်သတ်တားမြစ်ဆေးဖြစ်သွားရသည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံ ဆေးနှင့် ဆေးပစ္စည်းကုန်သည်များနှင့် လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း နာယကတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါက်တာမောင်မောင်လေး၏အဆိုကိုကိုးကား၍ ၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၉ ရက်တွင် ဖြန့်ဝေသည့် အပတ်စဉ်ထုတ်သတင်းဂျာနယ်တစ်စောင်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

“သက်ဆိုင်ရာ ရောဂါတွေအတွက် အသုံးချတဲ့နေရာမှာ သိပ်အသုံးဝင်တဲ့ဆေးတွေဟာ တလွဲတချော်အသုံးပြုခံရတဲ့အတွက် ဒီဆေးတွေလည်း တားမြစ်ဆေး ဖြစ်

တွန်းသည်။

“လူငယ်တွေအတွင်းမှာ အဲဒါမျိုးတွေ တော်တော်ပျံ့နေပြီလို့ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ဒီအတွက် ဖြေရှင်းဖို့လည်း နည်းလမ်းရှာသင့်ပါပြီ” ဟု ရူပဗေဒဘွဲ့ရ ကိုထွန်းနိုင်က ဆိုသည်။

တစ်ဖက်တွင်လည်း ဆယ်ကျော်သက်လူငယ်များအတွင်း ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသည့် အဖြစ်အပျက်၊ တွေးလေ့တွေးထရှိသည့် အတွေးစ၊ လုပ်လေ့လုပ်ထရှိသည့် အလုပ်တို့ကို မိဘအုပ်ထိန်းသူများ လေ့လာသိရှိထားမှသာ ၎င်းတို့အပေါ် နားလည်ပြီး ပြောပြဆုံးမရာတွင် လွယ်ကူချောမွေ့မည်ဖြစ်ကြောင်း အထက်ပါ စိတ်ပညာရှင်က ဆိုသည်။

ဆေးရုံတွင် ရက်အတန်ကြာနေခဲ့ရ သားယောကျ်ားများတွင်သာဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသည်ဆိုသော တံတိုင်းအကန့်အသတ်များလည်း သူ၏သမီးကြီးတွင် လာကြုံလာသောအခါ အားလုံးပြိုပျက်သွားသည်။ သမီးဆေးရုံပေါ်တွင် ဝေဒနာခံစားနေခဲ့ရသောအချိန်၌ သူ့စိတ်တွင် ‘မနက်ဖြန်မရှိရင်ကောင်းမှာပဲ’ ဟုပင် တွေးမိသည်။ လတ်တလော ကိုထွန်းနိုင်အတွက် အကောင်းဆုံးအဖြေကို သူက ယခုကဲ့သို့ ဖွင့်ဟသည်။

“ဒီလိုအဖြစ်အပျက်မျိုး ဆက်မဖြစ်ဖို့ ကျွန်တော်တို့မိဘတွေ၊ အုပ်ထိန်းသူတွေနဲ့ သက်ဆိုင်ရာတို့ ပူးပေါင်းနှိမ်နင်းမှ ဖြစ်တော့မယ်”

ခွန်းသု

www.foreverspace.com.mm

ရန်ကုန်
ကုန်စည်ဈေးကွက်

နိုင်မင်းဇေ ၊ ဓာလီကျော်

www.foreverspace.com.mm

ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဈေးကွက်

ရာသီဥတုပွင့်လင်းလာခြင်းနှင့်အတူ မိုးရာသီတစ်လျှောက်လုံး အရောင်းအဝယ် အေးစက်နေသော ဘုရင့်နောင်တွင် အရောင်းအဝယ် ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာသော်လည်း ယခုသီတင်းကျွတ်ပွဲတော်ထက် ကထိန်ရာသီတွင် အရောင်းအဝယ် ပိုသွက်နိုင်မည်ဟု လယ်ယာထွက်ကုန်သီးနှံမျိုးစုံ ရောင်းဝယ်ရေးပွဲရုံများက သုံးသပ်ထားကြသည်။

ဘုရင့်နောင်ဈေးပွဲရုံနှင့် အဝေးပြေးကုန်တင်ယာဉ်ရပ်နားစခန်း၏ အဝင်ပင်မလမ်းကြီးဖြစ်သော ကံ့ကော်လမ်းမကြီးကို ဝင်ရောက်လာလျှင် နေထုတ်ပြထားသည့် ငါးခြောက်ရနံ့များနှင့် လှိုင်နေသကဲ့သို့ ပြည်ပပို့ကုန် ရောင်းဝယ်ရေးဗဟိုကုန်စည်ဒိုင်တွင်လည်း ယခင်အရောင်းအဝယ် လုပ်နေခဲ့သည့် အောက်ဆုံးထပ်တွင် မော်တော်ယာဉ်များ ရပ်နားထားပြီး အပေါ်ဆုံးထပ်တွင် LCD စက်နှစ်လုံးဖြင့် နေ့စဉ်ပေါက်ဈေးနှုန်းများ ဖော်ပြနေသောရုံးခန်းသစ်ကို တွေ့မြင်ရသည်မှာ ထူးခြားသော မြင်ကွင်းသစ်ဖြစ်သည်။

ရခိုင်ကုန်အဝင်နည်း

ရေထွက်ပစ္စည်းမျိုးစုံ ဈေးကွက်တွင် ရခိုင်ပြည်နယ် ကျောက်ဖြူ၊ ပေါက်တောဒေသများတွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သည့် မုန်တိုင်းအရှိန်ကြောင့် ရခိုင်ကုန် အဝင်နည်းကြောင်း၊ သို့ရာတွင် ဖျာပုံမှ ပုစွန်ခြောက် ပြန်ဝင်လာပြီး အောက်တိုဘာလအကုန်မှ ဧပြီလအထိ ကုန်အဝင်များမည်ဟု ရေထွက်ပစ္စည်း ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ယခုရက်ပိုင်းအတွင်း မူဆယ်မှ ပုစွန်ခြောက်အဝယ်ရှိလာကြောင်း၊ ဘုရင့်နောင်သို့ ငါးဆားနယ် အဝင်မရှိသကဲ့သို့ ပလာတူးလည်း ရှေ့လမှသာ ဝင်နိုင်ကြောင်း၊ ယေဘုယျအားဖြင့် ကုန်ပုံမှန်ဝင်ရောက်သည်ဟု ပြောနိုင်ကြောင်း၊ အောက်တိုဘာလ ပထမပတ်တွင် ဖျာပုံပုစွန်ခြောက် ချိုသေး တစ်ပိဿာ ၁၂၀၀၀ ကျပ်၊ ၁၃၀၀၀ ကျပ်၊ ၁၄၀၀၀ ကျပ်၊ စိမ်းပြာ တစ်ပိဿာ ၇၀၀၀ ကျပ်၊ ရခိုင်ပုစွန်ခြောက် အလတ် တစ်ပိဿာ ၈၅၀၀ ကျပ်၊ ၉၀၀၀ ကျပ်၊ အသေးတစ်ပိဿာ ၆၀၀၀ ကျပ်၊ ၇၀၀၀ ကျပ်၊ ဖျာပုံ ရွှေပုစွန်ခြောက် တစ်ပိဿာ ၁၈၀၀၀ ကျပ်၊ ၂၂၀၀၀ ကျပ်၊ ငါးယောင်ကြီးခြောက် (ရှယ်) တစ်ပိဿာ ၇၀၀၀ ကျပ်၊ ၇၅၀၀ ကျပ်၊ အလတ်စား ၆၀၀၀ ကျပ်၊ ၆၅၀၀ ကျပ်၊ ငါးနီတူခြောက် တစ်ပိဿာ ၂၄၀၀ ကျပ်၊ ၂၆၀၀ ကျပ်၊ ငါးမြီးတံသွယ် တစ်ပိဿာ ၂၀၀၀ ကျပ်၊ ၂၂၀၀ ကျပ် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခဲ့သည်ဟု သိရသည်။

ယခုလ ဘုရင့်နောင်၏ အလှူပ်ခတ်ဆုံး ကုန်စည်ဈေးကွက်မှာ အခြေခံစားကုန် ဆန်ဈေးကွက်ဖြစ်သည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှတစ်ဆင့် သိရသည်။ စက်တင်ဘာလဆန်းပိုင်းက တစ်အိတ်လျှင် ကျပ် ၂၀၀၀ ခန့်အထိ တက်ခဲ့သော ဆန်ကြမ်းဈေးနှုန်းများသည် စက်တင်ဘာလကုန်တွင် တစ်အိတ် ၈၀၀၊ ၁၀၀၀ ခန့် ဈေးကျဆင်းလာကြောင်း၊ အောက်တိုဘာလ ပထမပတ်တွင် ဆန်ရောင်းလိုအားများပြီး ဝယ်လိုအားနည်းနေသည်ဟု ဆန်ပွဲရုံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

ဆန်ကြမ်းများ ဈေးမြင့်စဉ်က ထိုင်းနယ်စပ် ဝယ်လက်အကြိုက် နှွေရှယ်များ ဈေးကောင်းခဲ့သကဲ့သို့ ပြည်ပတင်ပို့လေ့ရှိသည့် ၂၅ မတ် ဆန်ကြမ်းများလည်း ဈေးကောင်းခဲ့ကြောင်း၊ ယခုနှစ်တွင် ဆန်လက်ကျန် သိသိသာသာများနေ၍ ကောက်သစ်ပေါ်ချိန်ရောက်လျှင် ပြည်ပတင်ပို့ခွင့်ရမည်ဟု ပွဲရုံအများစုက မျှော်လင့်ထားကြသည်ဟု ဆန်ပွဲရုံလုပ်ငန်းရှင်များက ဆိုသည်။

"ဒီလောက် ပြည်တွင်းဈေးချနေတာ ပြည်ပတင်ပို့နေချင်ကြလို့ပေါ့" ဟု ပိတောက်လမ်းမှ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အောက်တိုဘာလဆန်းတွင် ပေါ်ဆန်းမွှေး ၁ဝ၈ ပေါင် တစ်အိတ်လျှင် ၃၄ဝဝဝ ကျပ်မှ ၃၈ဝဝဝ ကျပ်ခန့်၊ အကြမ်းတစ်အိတ် ၁၆၅ဝဝ ကျပ်မှ ၁၇ဝဝဝ ကျပ်၊ ပေါ်ကွဲတစ်အိတ် ၁၉၅ဝဝ ကျပ်၊ ပေါ်ဆန်းဆန်ကွဲတစ်အိတ် ၁ဝ၅ဝဝ ကျပ်မှ ၁၁ဝဝဝ ကျပ်၊ အကြမ်းဆန်ကွဲ ၈၅ဝဝ ကျပ်၊ ဝမ်းတူး (12) ၇၄ဝဝ ကျပ်မှ ၇၅ဝဝ ကျပ်ရှိကြောင်း၊ ကောက်သစ်အချို့လည်း ထွက်လာပြီဖြစ်ကြောင်း ဆန်ဈေးကွက်မှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အရှိန်နှင့်ကျတဲ့မတ်ပဲ

ပြည်ပပို့ကုန်ပဲမျိုးစုံဈေးကွက်တွင် သဘော်တင်သမားအဝယ်မရှိ၍ မတ်ပဲဈေးနှုန်းသည် အောက်တိုဘာလ ပထမပတ်တွင် အရှိန်ပြင်းပြင်းနှင့် ပြုတ်ကျခဲ့ကြောင်း၊ စက်တင်ဘာလဆန်းမှ တတိယပတ်အထိ ပိသာ ၆ဝ ဝင်တစ်အိတ် ၇ဝဝဝဝ ကျပ်ရှိကောက်ပဲသည် စက်တင်ဘာလကုန်တွင် စတင်ကျဆင်းလာပြီး အောက်တိုဘာလ ပထမပတ်တွင် ၆၃ဝဝဝ အထိ ကျဆင်းလာသည်ဟု ကုန်စည်ဒိုင်သို့ နေ့စဉ်လာရောက်လေ့ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပဲမျိုးစုံအနေဖြင့် ပဲသစ်ပေါ်ချိန်နီးကပ်လာချိန်တွင် သဘော်တင်မည့်သူကို သာမျှော်လင့်နေကြောင်း၊ ကုန်စည်ဒိုင်တွင် ပေါက်သည့်ဈေးနှုန်းသည် ပြည်ပဝယ်ယူမည့်ဈေးထက်မြင့်နေကြောင်း၊ ယခုနောက်ပိုင်း ပဲနမူနာပြသည့်အလေ့အထ နမူနာယူလာသည့်ခေတ်မရှိတော့ဘဲ စာရွက်များသာ လက်လွှဲရောင်းနေကြကြောင်း၊ ပစ္စည်းမရှိလည်း အရောင်းအဝယ်လုပ်၍ရသည်ဟုပြောနိုင်ကြောင်း၊ ပဲစင်းငုံပိသာ ၆ဝ ဝင်တစ်အိတ် ၆၅ဝဝဝ ကျပ်၊ ပဲတီစိမ်းတစ်အိတ် ၅ဝဝဝဝ ကျပ်ခန့်ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်စာရင်းများအရ သိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

ထိုင်းသွားချင်တဲ့ကြက်သွန်ဖြူ

စားဖိုဆောင်သီးနှံဈေးကွက်အတွင်း နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း ထိုင်းနယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးမှ ဝယ်ယူခြင်းကြောင့် ကြက်သွန်ဖြူ ဈေးကောင်းခဲ့သော်လည်း ယခုနှစ်တွင် ထိုင်းနယ်စပ်မှ မဝယ်သဖြင့် ကြက်သွန်ဖြူ ဈေးနှုန်းမှာ အလွန်အမင်းကျဆင်းနေရကြောင်း၊ ပြီးခဲ့သည့်နှစ် ယခုနှစ်အချိန် တစ်ပိဿာ ၁၀၀၀ ကျပ်ကျော်ရှိသော ကြက်သွန်ဖြူသည် ယခုတစ်ပိဿာ ၂၇၅ ကျပ်၊ ၃၇၅ ကျပ်၊ ၅၀၀ ကျပ်ခန့်သာရတော့ကြောင်း အောင်သပြေလမ်းမှ ကြက်သွန်ဖြူရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ထို့အတူ ရာသီသိမ်းခါနီးအထိ ကြက်သွန်နီများ ဈေးနှုန်းကျဆင်းနေကြောင်း၊ အရည်အသွေးမကောင်းသဖြင့် နယ်စပ်မှ မဝယ်ယူတော့ကြောင်း၊ ပြည်တွင်းကုန်သည်များအနေဖြင့် ကြက်သွန်နီ အရည်အသွေးကြောင့် ကြာကြာအထားမခံကြောင်း၊ လှောင်၍မရကြောင်း၊ ကြာလျှင် အရောင်ပြောင်းလာပြီး ဆောင်းဝင်လာလျှင် နှင်းငွေ့ကြောင့် အညှောင့်ထွက်၍မည်းလာမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ လတ်တလော အောက်တိုဘာ ပထမပတ်တွင် ကြက်သွန်နီတစ်ပိဿာ ၂၀၀ ကျပ်မှ ၅၀၀ ကျပ်ခန့်သာရှိပြီး နေ့စဉ် ဒေသစုံမှ ကုန်တင်ယာဉ် ၁၅ စီးခန့် ပုံမှန် ဝင်ရောက်နေသည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

ထို့အပြင် စားဖိုဆောင်သီးနှံများအနက် ဟင်းအမယ်အဖြစ်သုံး၍ရသည့် အာလူးမှာ အပြောင်းအလဲမရှိ ဈေးငြိမ်နေကြောင်း၊ ဈေးချရောင်း၍ မရသကဲ့သို့ ဈေးတက်ရောင်း၍မရကြောင်း၊ ကိုယ့်ဖောက်သည်နှင့်ကိုယ်ဖြစ်နေကြောင်း၊ အာလူးအနိမ့် တစ်ပိဿာ ၁၄၀ ကျပ်မှ အမြင့် ၄၀၀ ကျပ်ရှိပြီး နေ့စဉ်ကုန်တင်ယာဉ် ရှစ်စီးခန့် ဝင်ရောက်သည်ဟု ဈေးကွက်မှ သိရသည်။

ငရုတ်သီး အရှည်မိုးထောင်၊ ရွှေလောင်း၊ ပန်းတနော်၊ ဝါးခယ်မမှာ တစ်ပိဿာ ၁၂၀၀ ကျပ်၊ ၁၇၀၀ ကျပ်၊ ငရုတ်ပုစိမ်းစား၊ စက ၁၄၁၀ ကျပ်၊ ၂၂၀၀ ကျပ်၊ ငရုတ်အိတ် ၁၈၀၀ ခန့် ဝင်ရောက်ကြောင်း ယခင်ကထက် ခေါက်ချိုးနီးပါး ဈေးကျဆင်းနေကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်သတင်းများ အရသိရသည်။

ဘဏ်သွင်းဈေးအောက် စားအုန်းဆီ

နိုင်ငံတကာတွင် စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ ဆက်တိုက်ကျဆင်းလာပြီးနောက် ဘုရင့်နောင်တွင်လည်း စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းများ ဆက်တိုက်ကျဆင်းလာကာ စားအုန်းဆီ လက်ငင်းဈေးနှုန်းသည် ဆီကိုယ်စားလှယ်များ၏ ဘဏ်သွင်းဈေးနှုန်းအောက် ရောက်သည်အထိကျဆင်းလာကြောင်း ဆီကိုယ်စားလှယ်က ပြောကြားသည်။

ဘဏ်သွင်းရသည့် ၃၉/၂၀၀၈ ခွဲတမ်းဈေးမှာ တစ်ပိဿာ ၂၅၁၇ ကျပ်၊ ၄၀/၂၀၀၈ ခွဲတမ်းဈေးမှာ ၂၃၆၇ကျပ်အထိ ကျဆင်းလာချိန်တွင် အောက်တိုဘာလ ၄ ရက်နေ့ လက်ငင်းရောင်းဈေးမှာ တစ်ပိဿာ ၂၃၇၀ မှ ၂၃၀၀ ကျပ်အထိ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ခဲ့သဖြင့် ထူးထူးခြားခြားဘဏ်သွင်းဈေးနှုန်းအောက်သို့ ပြင်ပပေါက်ဈေးရောက်ရှိလာခြင်းဖြစ်သည်။

စားအုန်းဆီဈေးနှုန်းဆက်တိုက်ကျဆင်းလာသဖြင့် အကျိုးဆက်အနေဖြင့် မြေပဲဆီဈေးနှုန်းလည်းကျဆင်းလာပြီး တစ်ပိဿာ ၄၀၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိကြောင်း ဈေးကွက်တွင်းမှ သိရသည်။

ကုန်ရှားလို့ တန်ဆာခကျ

ယခုရက်ပိုင်းအတွင်း ကုန်ရှားနေသဖြင့် ဘုရင့်နောင်အဝေးပြေးကုန်တင်ယာဉ်ရပ်နားစခန်းမှ တစ်ရက်လျှင် ကုန်ကားစီးရေ ၁၀၀ ခန့်သာ ထွက်ခွာနိုင်ကြောင်း မိုးရာသီတွင် ကုန်ရှားပါးနေသော်လည်း ပွင့်လင်းရာသီရောက်၍ ကုန်ပေါလာပြီး မေလအထိ ခြောက်လခန့်ကုန်များလာမည်ဟု ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးဂိတ်များက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မှ ပုသိမ်သို့ စက်တင်ဘာလ ပထမပတ်က ကုန်စည်ပို့ဆောင်ခ တစ်ပိဿာ ၂၃ ကျပ်နှင့် ပိဿာ ၃၀ ဝင်အောက်ခံကုန်တစ်အိတ် ၇၀၀ ကျပ်ရှိရာမှ အောက်တိုဘာလဆန်းတွင် တစ်ပိဿာ ၁၄ ကျပ် ပိဿာ ၃၀ ဝင် အောက်ခံကုန်တစ်အိတ် ၄၀၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းလာကြောင်း၊ ရန်ကုန်-ပုသိမ်လမ်းမကြီးပိတ်မည့်သတင်းကြောင့် ကုန်သည်များ ကုန်စုပြုံမှာထား၍ နယ်ကုန်သည်များထံတွင် ကုန်လက်ကျန်များနေပြီး ကုန်ရှား၍ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်-ပုသိမ်ကုန် စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

စက်သုံးဆီဈေးနှုန်းမှာ ကျဆင်းနေပြီး စက်တင်ဘာလ ၁၃ ရက်နေ့ ပြင်ပပေါက်ဈေးတစ်ပီပါ ၂၂,၀၀၀ ခန့်ရှိပြီး အောက်တိုဘာလကုန်တွင် နှစ်သိန်းအောက်သို့ရောက်သည်အထိ ကျဆင်းသွားနိုင်သည်ဟု ကုန်ကားပိုင်ရှင်များက ခန့်မှန်းထားကြသည်။

စက်တင်ဘာလအပါအဝင် မိုးရာသီတစ်လျှောက်လုံး အရောင်းအဝယ်အေးခဲ့သော လယ်ယာထွက်ကုန်သီးနှံမျိုးစုံဈေးကွက်သည် သီတင်းကျွတ်နီးကပ်သည့် အောက်တိုဘာလတွင် အရောင်းအဝယ်ကောင်းမည်ဟု မျှော်လင့်ထားသော်လည်း အရောင်းအဝယ်အေးနေဆဲဖြစ်ကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းများလည်း ကျဆင်းနေဆဲဖြစ်ကြောင်း မြန်မာတောင်သူလယ်သမားအများစု ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်နှင့်အညီ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်နိုင်သည့်အလေ့အထနည်းပါးကြပြီး ယခင်နှစ်က ဈေးကောင်းရသည့်သီးနှံကို ယခုနှစ်တွင် ဈေးကောင်းရမည်ဟု မျှော်လင့်ချက်ဖြင့် စုပြုံစိုက်ပျိုးကြသည့် အစဉ်အလာကြောင့် ဈေးကွက်ဖြန့်အားထက် ပိုလျှံလာသည့်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်မကာမိရုံသာမက အရှုံးပေါ်ကြကြောင်း၊ ထို့ပြင် အရည်အသွေးကို ထိန်းသိမ်းနိုင်မှုအားနည်းသဖြင့် ပြည်ပဝယ်လက်ငြင်းပယ်ခြင်းကိုခံရကြောင်း ယခုနှစ် စားဖိုဆောင်သီးနှံများ ဈေးနှုန်းကျဆင်းနေခြင်းသည် လာ

www.foreverspace.com.mm

မည့်နှစ်တွင် စိုက်ပျိုးသူနည်းသည့်အနေအထားတစ်ရပ်ကြုံတွေ့နိုင်ပြီး ထုတ်လုပ်မှုနည်း၍ ဈေးနှုန်းမြင့်သည့်ဒဏ်ကို ကုစားရန် ကြိုတင်စီမံသင့်သည်ဟု လုပ်သက်ရင့်စားဖိုဆောင်သီးနှံရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ညောင်ပင်လေးပလာဇာ

ရန်ကုန်မြို့တော်ဈေးကွက် အပါအဝင် မြန်မာနိုင်ငံအောက်ပိုင်းတစ်ခုလုံး လက်လီလက်ကား ဈေးကွက်ကိုပါ ဖြန့်ချိရောင်းဝယ်လျက်ရှိသည့် ညောင်ပင်လေးဈေးကွက်တွင် ဝါကျွတ်ပွဲတော်ကာလ နီးကပ်လာပြီဖြစ်ရာ ထုံးစံအတိုင်း ကုန်စည်အချို့ သွက်လက်လှုပ်ရှားဝယ်သူများ လျက်ရှိနေသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ယခင်လက ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် ကုန်စည်အချို့ ပစ္စည်းပြတ်လျက်ရှိသော်လည်း အောက်တိုဘာလဆန်းပိုင်းတွင်မူ ပြန်လည်ဝင်ရောက်လာလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါဈေးကြီးအတွင်းမှ သိရှိရသည်။

ထို့ပြင် အဆိုပါဈေးကြီးအတွင်း၌ သီတင်းကျွတ်နှင့် တန်ဆောင်တိုင်ကာလများအတွင်း စက်တင်ဘာ ၅ ရက်မှ နိုဝင်ဘာ ၁၃ ရက်နေ့အထိ ဖြောက်အိုး၊ မီးရှူး၊ ဒုံး (ရှူးဒုံး) များကို ရောင်းဝယ် ဖောက်ကားခြင်းမပြုရန် ကြေညာချက်များ ထုတ်ပြန်ထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

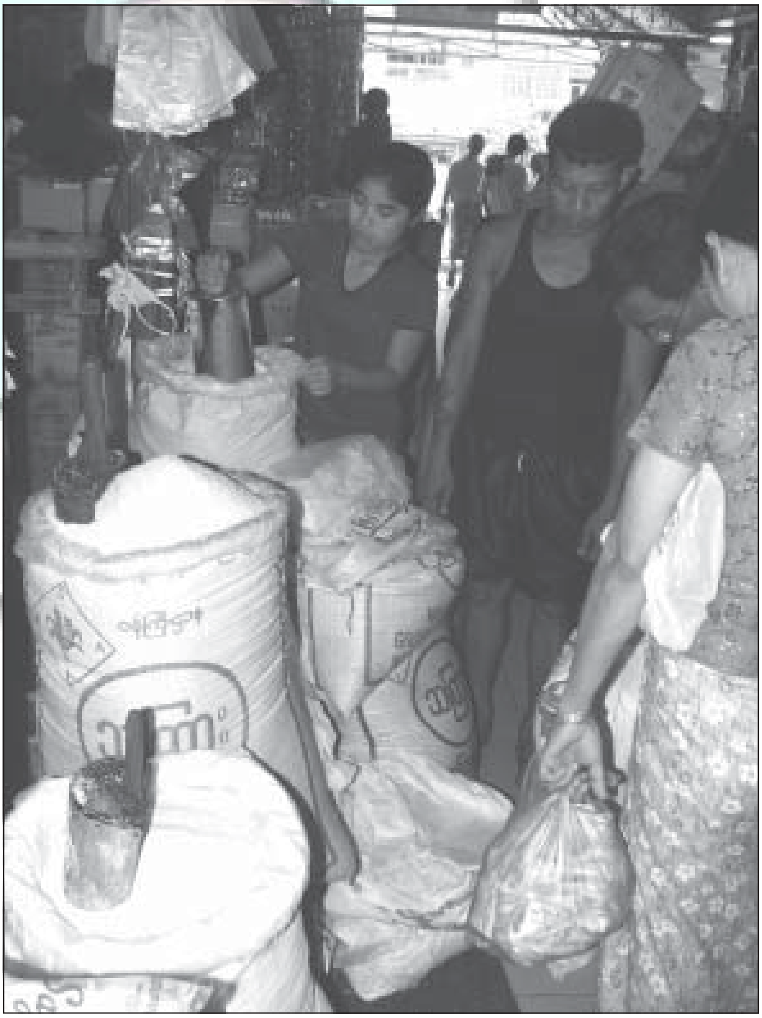
မှန်းရခက် သကြား

ပြီးခဲ့သည့်လများက ကျပ် ၈၀၀ ဝန်းကျင်နှင့် ၇၈၀ ကျပ်ခန့်တွင်း ဈေးတစ်ကြော့ပြန်မာလာခဲ့ပြီး ယင်းဝန်းကျင်တွင်သာ ကျပ် ၁၀ ဂဏန်းခန့် အလျော့အတင်းဖြင့် ကစားနေခဲ့သည့် သကြားဈေးကွက်မှာ ယခုအောက်တိုဘာလဆန်းပိုင်းတွင်း၌ မိုးအနည်းငယ်ကျပါးသွားပြီး သကြားတို့ အရောင်းသွက်ချိန်ရောက်နေသော်လည်း ဝယ်လက်တက်မလာသေးကြောင်းနှင့် ယခုအောက်တိုဘာလ ၃ ရက်နေ့အထိ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံအတွင်းရှိ သကြားပေါက်ဈေးတွင် ထိပ်စမှာ ၇၅၀ မှ ၇၆၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင်ရှိပြီး အလတ်စ ၇၂၀၊ ၇၃၀ ကျပ်ခန့်နှင့် အောက်စမှာ ၇၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင်သာ ရှိနေကြောင်း ပွဲရုံအချို့ထံမှ သိရှိရသည်။

သကြားဈေးကွက်မှာ ပုံမှန်အားဖြင့် သီတင်းကျွတ်ချိန်နီးသည့်ကာလသည် အရောင်းသွက်ချိန်ဖြစ်ပြီး ရောင်းအားပိုမိုကောင်းမွန်လေ့ရှိကာ ဈေးနှုန်းလည်း မာတတ်လေ့ရှိသည်ဟု သကြားရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ ယခုမူ ပုံမှန်အရောင်းအဝယ်သာ ရှိနေသေးကြောင်းနှင့် ဈေးကွက်ကို မှန်းဆရန် သိပ်မလွယ်ကူတော့ကြောင်းလည်း သကြားရောင်းဝယ်ခြင်းလုပ်ငန်းကို ရေရှည်လုပ်ကိုင်နေသူအချို့၏ သုံးသပ်ပြောကြားမှုအရ သိရသည်။

နို့ဆီဈေးပြန်မာ

လအနည်းငယ်အတွင်းငြိမ်သက်နေခဲ့သည့် နို့ဆီဈေးကွက်မှာ ယခုအောက်တိုဘာလဆန်းရက်များမှ စတင်၍ ပြည်ပမှ ဝင်ရောက်သည့် နို့ဆီ အချို့ဈေးတက်ခဲ့ကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ဦးဆောင်နေသည့် Dawnနို့ဆီမှာ စက်တင်ဘာလတွင်းက ၈၀၀ ကျပ်ကျော် သာရှိခဲ့ရာမှ ယခု အောက်တိုဘာလ ၈ ရက်နေ့ပေါက်ဈေးမှာ ၈၈၀ ကျပ်ဖြစ်ကြောင်း ညောင်ပင်



www.foreverspace.com.mm

လေးပလာဇာရှိ လက်လီလက်ကားရောင်းချသည့် ဆိုင်ကြီးအချို့ထံမှ သိရသည်။ ပြည်တွင်းဖြစ် One Tea နို့ဆီမှာမူ ၈၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ရှိပြီး ဘိုမခြင်းဆွဲ အမှတ်တံဆိပ်မှာ ၆၁၀ ကျပ်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါ ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။ ယခုအောက်တိုဘာလဆန်း အတွင်းတပ်မတော် ရိက္ခာအတွက် အဓိကထုတ်လုပ်သည့် SUN အမှတ်တံဆိပ်နို့ဆီမှာ ယခင် ၆၀၀ ကျပ်ခန့်မှ ၅၀၀ ကျပ်ခန့်သို့ ကျဆင်းသွားခဲ့ကြောင်း လက်လီအရောင်းဆိုင်အချို့ထံမှ သိရသည်။

ကော်ဖီမစ်ဈေးကွက်အရွေ့

ထိုင်းနိုင်ငံမှ ဝင်ရောက်သည့် Master Cup ကော်ဖီမစ်မှာ စက်တင်ဘာလအတွင်းက ယခင် ၂၇၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀၀ ကျပ်သို့ တိုးမြှင့်သွားခဲ့ပြီး ယခုအောက်တိုဘာလဆန်းတွင် ၃၀၅၀ ကျပ်သို့ ထပ်မံပြောင်းလဲသွားကြောင်းနှင့် အဆိုပါနိုင်ငံမှ ပင်ဝင်ရောက်သည့် Birdy ကော်ဖီမစ်မှာလည်း ၃၂၅၀ ကျပ်ပေါက်ဈေးရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးပလာဇာအတွင်းမှ သိရှိရသည်။

ပြည်တွင်းထုတ်ကော်ဖီမစ်ဈေးကွက်တွင် ဩဂုတ်လအတွင်းက ၄၈၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိနေပြီး စက်တင်ဘာလဆန်းက ၄၂၀၀ ကျပ်အထိ လျော့နည်းကျဆင်းခဲ့သည့် Super Coffee Mix မှာ ယခု အောက်တိုဘာ လဆန်းပိုင်းတွင် ၄၂၅၀ ကျပ်ပေါက်ဈေးရှိနေကြောင်းနှင့် Gold Roast ကော်ဖီမစ်မှာ ၄၇၀၀ ကျပ်ခန့် ပေါက်ဈေးရှိနေကြောင်း ဈေးကွက်တွင်း လက်လီလက်ကားရောင်းချသူတို့ထံမှ သိရသည်။

ယခင်က ခြင်းထဲက ကြက်များပမာ ပုံသေဈေးကွက်ဆန်ဆန် ပြည်တွင်းထုတ် ကော်ဖီမစ်များကို အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းမကောင်း မဆန်းစစ်အားဘဲ ဝယ်ယူသုံးစွဲလာခဲ့သော စားသုံးသူများသည် အရည်အသွေးကောင်းကောင်း ဈေးချိုချို ထိုင်းကော်ဖီမစ်များကို ပြောင်းလဲဝယ်ယူလာကြသည်မှာ သိသာထင်ရှားလှကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သုံးသပ်ကြသည်။

တန်ဆောင်တိုင်မျှော် အချိုရည်

မိုးရာသီကုန်ဆုံး၍ ပွင့်လင်းရာသီအတွင်းသို့ ချဉ်းနင်းရောက်ရှိလာတော့မည်ဖြစ်ရာ အချိုရည်ဈေးကွက် တစ်ဖန် အသက်ဝင်လာတော့မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ရက်ပိုင်းမျှအလိုတွင် ရောက်ရှိလာမည့် သီတင်းကျွတ်ပွဲတော်တွင်မူ အချိုရည် ဈေးကွက်အတွက် ထူးခြားသည့်သက်ရောက်မှုမရှိနိုင်သော်လည်း တန်ဆောင်တိုင်ပွဲတော်တွင်မူ အချိုရည်ဈေးကွက်ကို လှုပ်ခတ်နိုင်စွမ်း မြင့်မားမည်ဖြစ်ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဝါရင့်အချိုရည်ရောင်းဝယ်သူတို့၏ သုံးသပ်ပြောကြားချက်အရ အောက်တိုဘာလ ပထမပတ်အတွင်း သိရသည်။

လောလောဆယ် အချိုရည်ဈေးကွက်မှာ လှုပ်ရှားခြင်းမရှိသေးကြောင်း ပြည်တွင်းထုတ်အချိုရည်အချို့မှာမူ Promotion များ စတင်နေပြီဖြစ်ကြောင်းနှင့် အချိုရည်ဈေးကွက်တွင် လတ်တလော (အောက်တိုဘာ ၈ ရက်) ၌ Ve Ve ခွက်စုံ ၂၆၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve ဒိန်ချဉ် ၄၇၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve Super C (ခွက်) ၂၀၀၀ ကျပ်၊ Ve Ve မန်ကျည်း၊ စတော်ဘယ်ရီ၊ ဇီး၊ လိမ္မော်၊ လိုင်ချီးဘူးအသီးသီး တို့မှာ ၄၆၅၀ ကျပ်၊ Ve Ve လစ်ပို ၄၆၀၀ ကျပ်၊ အာရှ ခွက်စုံ ၂၆၀၀ ကျပ်၊ Sharp ၁၃၀၀၀ ကျပ်၊ ကျွဲရိုင်း ၁၃၀၀၀ ကျပ်၊ ဆန်းကစ် ၁၂၈၀၀ ကျပ်၊ ကိုကာကိုလာသံဘူး ၁၂၇၀၀ ကျပ်၊ Sprite ၁၂၇၀၀ ကျပ် အသီးသီးပေါက်ဈေးရှိနေကြောင်း ညောင်ပင်လေးပလာဇာဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။

သီတင်းကျွတ်ချိန်သည် ဘိုးဘွားများနှင့် သက်ကြီးဝါကြီး ပုဂ္ဂိုလ်တို့အား ကန်တော့ကြလေ့ရှိသည့်အချိန်ဖြစ်သောကြောင့် အများအားဖြင့် မုန့်ပုံးများ အရောင်းသွက်လေ့ရှိကြောင်း၊ အချိုရည်အနေဖြင့်မူ Sprit ဘူးကြီးများနှင့် Jucy အချိုရည်တို့လောက်သာ ရောင်းချရလေ့ရှိကြောင်း ဈေးကွက်တွင်းမှ သိရသည်။

ညောင်ပင်လေးဈေးကွက်တွင်း၌ အချိုရည်လက်လီလက်ကားရောင်းချသူတစ်ဦးက "အချိုရည်အတော်များများဈေးကွက်လှုပ်ရှားနိုင်မှာက တန်ဆောင်တိုင်ပွဲတော်အချိန်ပါပဲ။ အဲဒီအချိန်မှာက ရပ်ကွက်တိုင်း၊ လမ်းတိုင်းလိုလိုမှာ နိဗ္ဗာန်ဈေးလိုမျိုး ဈေးပွဲတော်တွေ လုပ်လေ့ရှိကြတော့ အဲဒီအချိန်က အချိုရည်ဈေးကွက်ရဲ့လှုပ်ရှားချိန်ပါပဲ" ဟု ပြောပြသည်။

ဆပ်ပြာဆင်း

ပြည်တွင်း၌ ကုန်ကြမ်းပေး၊ ကုန်ချောယူစနစ်ဖြင့် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိနေသည့် ပြည်တွင်းထုတ် ရွှေဝါဆပ်ပြာတောင့်များ ယခုအောက်တိုဘာလဆန်းရက်များအတွင်း ယခင်လထက် တစ်ထောင်ကျပ်ခန့် ပြုတ်ကျလျက်ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးကွက်တွင်းမှ သိရှိရသည်။ ယခင်လက ရွှေဝါဆပ်ပြာတောင့်တစ်ဖာဈေးနှုန်းမှာ ၁၆၄၀၀ ကျပ်ရှိပြီး ယခုအခါ ၁၅၅၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ခန့်တွင် ရှိနေသည်။ အဆိုပါဆပ်ပြာတောင့်အတွက် ပြည်ပမှ မှာယူတင်သွင်းသည့် ဆပ်ပြာကုန်ကြမ်းဈေးနှုန်းမှာ ဩဂုတ်လအတွင်းမှ စတင်၍ ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း ဆပ်ပြာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဝယ်လိုအားအနေဖြင့် သီတင်းကျွတ်ပြီးချိန်ကို စောင့်မျှော်ကြည့်ရှုရဖွယ်ရှိနေသေးကြောင်း၊ မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဝယ်လိုအားမှာလည်း ယခင်ဝယ်လက်တို့၏ ထက်ဝက်ခန့်သာ ရောက်ရှိလာသေးကြောင်း ညောင်ပင်လေးပလာဇာတွင်းရှိ လက်ကားရောင်းချသူအချို့က ဆိုသည်။

ထို့အပြင် ပြည်တွင်း၌ပင် ထုတ်လုပ်သည့် အခြားအမှတ်တံဆိပ်များဖြစ်သည့် နေဝါ၊ ရွှေဓာဆပ်ပြာတောင့်တို့မှာမူ ယခုရက်ပိုင်း (အောက်တိုဘာ ပထမပတ်အတွင်း)ထိ ဈေးကျဆင်းခြင်းမရှိသေးသော်လည်း ဈေးကွက်ဝေစုအများဆုံးရရှိသည့်

www.foreverspace.com.mm

အခြားဆပ်ပြာတောင့်တို့ ဈေးကျဆင်းသည့်အတွက် အဆိုပါဆပ်ပြာတို့လည်း မကြာမီရက်ပိုင်းအတွင်း ဈေးကျဆင်းလာနိုင်ဖွယ်ရှိနေကြောင်း ရောင်းချသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဆပ်ပြာမှုန့်ဈေးကွက်တွင်မူ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲများစွာမရှိကြောင်းနှင့် ဈေးကွက်တွင်းရောင်းအားများ အီလန်ဆပ်ပြာမှုန့်မှာ ၁၂၆၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်မှာ ၁၂၈၀၀ ကျပ်ခန့်ရှိနေ ကြောင်း ဈေးကွက်တွင်းမှ သိရှိရသည်။

အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှု

ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးအုတ်အော်သောင်းနင်းဖြစ်သွားသော တရုတ်နို့မှုန့်များကြောင့် တရုတ်နို့မှုန့်နှင့် မလွတ်ကင်းသော ပြည်တွင်းဈေးကွက်တစ်ခုလုံးလည်း ထိတ်လန့်တကြားဖြစ်သွားခဲ့သည်။ ထုံးစံအတိုင်း ကမ္ဘာကြီး၏ သတင်းအချက်အလက်မှန်သမျှ အချိန်ကာလတစ်ခုခြားပြီးမှ သိခွင့်ရသော စားသုံးသူများအဖို့ ဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဝိသမလောဘသားတို့ကြောင့် ဘုမသိဘမသိ ဝယ်ယူသုံးစွဲမိခဲ့ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပြီးခဲ့သောလအတွင်း တရုတ်နိုင်ငံမှတင်သွင်းသောနို့မှုန့်များတွင် မယ်လမင်းဓာတ်ပါဝင်သောကြောင့် စားသုံးရန် မသင့်ကြောင်း ပုဂ္ဂလိကမီဒီယာအနည်းငယ်က သတိပေးခဲ့သော်လည်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်မသိရှိခဲ့ပေ။ ထို့အတွက် ပုံမှန်အတိုင်း ဝယ်နေကျစားသုံးသူများက ဝယ်နေသည်ကို ရောင်းချသူအချို့ သိသိနှင့် နောက်ဆက်တွဲတစ်စုံတစ်ရာဖြစ်ပါက တာဝန်မယူနိုင်ကြောင်းပင် ပြောဆိုကာ ရောင်းချနေကြသည်မှာ ဝမ်းနည်းဖွယ်ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် သတင်းအချက်အလက်တို့မည်သည် စောစောသိနိုင်သမျှသိလေ အကျိုးအမြတ်ရှိလေ၊ နောက်ကျလေ ဆုံးရှုံးမှုများလေဆိုသည့်သဘောရှိရာ နို့မှုန့်ကိစ္စသည်လည်း ဤသို့ပင်။

အဓိကအရေးကြီးသည်မှာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ ဈေးကွက်တစ်ခုအပေါ်တွင်လည်းကောင်း၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအပေါ်တွင်လည်းကောင်း ယုံကြည်မှုပျက်ပြားသွားခြင်းမှာ ပြန်လည်ဆယ်မရန် များစွာခက်ခဲသွားမည်ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်တစ်ခုသို့မဟုတ် လူသားဆန်၍ လူပီသသော လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွက် အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှုသည် ကျွဲကူးရေပါအလိုအလျောက်ဖြစ်တည်လာတတ်သော်လည်း ထိုအခြေအနေနှင့် ဆန့်ကျင်သွားပါက အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှုသည် အလိုအလျောက်ပျက်ပြယ်သွားတတ်ကြောင်း အစဉ်တစိုက် ဈေးကွက်လေ့လာသူများက သုံးသပ်ကြသည်။

နိုင်မင်းဝေ ၊ ဇာလီကျော်

www.foreverspace.com.mm

အသက်ရှင်ခွင့်နှင့်အတူ ဆက်လက်ရှင်သန်နေသော နာဂစ်ပုံရိပ်များ

အိမွန်ကျော်

ဓနိခပ်ကျဲကျဲမိုးထားသော ခေါင်မိုးမှဝင်ရောက်နေသည့်အလင်းရောင်ကြောင့် အမြင့်ငါးပေသာသာရှိသော အိမ်ငယ်လေးတစ်လုံးသည် သဘာဝအလင်းရောင်များဖြင့် တင့်တယ်ခံ့ညားနေသည်။ ယင်းအိမ်ထဲတွင် အဝတ်အစားအရောင်နွမ်းနေသော်ငြား ရွှင်လန်းတက်ကြွနေသောမျက်နှာနှင့် မျှော်လင့်ချက်အပြုံးပန်းများ ဆင်မြန်းထားသော အသက် ၈၀ အရွယ် ဘကြီးသောင်းသည် ၎င်း၏ဘဝတွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ကြုံတွေ့ရသောအဖြစ်ဆိုးကြီးကို ပြောမဆုံးနိုင်ဖြစ်နေသည်။

"ဘကြီးက ဘယ်သူမေးမေးပြောပြချင်နေတာ၊ တစ်သက်မှာ ဒီတစ်ခါပဲကြုံရဖူးတာ၊ သေကံမပါလို့ ညည်းတို့မြင်ရတာ" ဟု လပွတ္တာမြို့နယ် လေယာဉ်ကွင်း ကျေးရွာတွင်နေထိုင်သော လယ်သမားကြီး ဘကြီးသောင်းက ပြောပြသည်။

ဝေဒနာတစ်ခုစီပိုက်ပြီး အသက်ရှင်သန် ကျန်ရှိနေသော လေဘေးသင့်ပြည်သူများတွင် ပြောစရာစကားများစွာ ကိုယ်စီကိုယ်၌ရှိနေကြသည်။ ၎င်းတို့ကို မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကမျှ မေးမြန်းခြင်းမရှိစေကာမူ ရင်ထဲတွင် ခံစားနေရသော ဝေဒနာများကို ပြန်လည်ပြောပြလိုက်ခြင်းဖြင့် စိတ်သက်သာမှုများ ရရှိသွားကြသည်။ ယင်းသို့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို ပြောပြလိုက်ခြင်းသည် မိမိတွင်ရှိသော တာဝန်တစ်ခုပြီးမြောက်သွားသည့်သဖွယ် စိတ်ပေါ့ပါးသွားစေသည်ဟု NGO တစ်ခုမှ စိတ်ကျန်းမာရေးဆရာဝန်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

"သူတို့ပြောတာ ဟုတ်သည်ဖြစ်စေ၊ မဟုတ်သည်ဖြစ်စေ နားထောင်ပေးပါ။ စာနာသနားမှုတွေပေးပါ။ သူတို့နဲ့ အတိုက်အခံစကားတွေမပြောပါနဲ့။ ရင်ထဲကစကားတွေပြောလိုက်မှ စိတ်သက်သာရာရစေမယ့် သူတို့ရဲ့စကားတွေကို နားထောင်

www.foreverspace.com.mm

ပါ”ဟု ၎င်းက တိုက်တွန်းပြောကြားသည်။

အသက်ရှင်ခွင့်ရခဲ့သူများ၌လည်း အိပ်မက်ဆိုးတစ်ခုသဖွယ်ခံစားလိုက်ရသော နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်း၏ နောက်ဆက်တွဲဆိုးကျိုး နှိပ်စက်မှုများသည် ၎င်းတို့၏ အသက်ရှင်ခွင့်နှင့်အတူ ဆက်လက်ရှင် သန်နေကြသည်။

“ရေလှိုင်းနဲ့အတူမျောပါသွားတာထင်တယ်။ ကျွန်မ သတိရလိုက်တဲ့အချိန်မှာ အပင်မည်းမည်းကြီးတစ်ပင်ပေါ်မှာ ရောက်နေတယ်။ အဝတ်အစားတွေမရှိတော့တဲ့ ကျွန်မခန္ဓာကိုယ်ပေါ်ကို ဘေးမှာရှိတဲ့အပင်တွေကလည်း လွှဲလွှဲပြီးရိုက်တာခံခဲ့ရသေးတယ်။ နောက်ဆုံး ကောင်းကင်ကနေ အလင်းတန်းကြီးသုံးတန်း ထိုးချလိုက်တဲ့အချိန်မှာ ဘာကိုမှ မသိတော့ဘူး။ လျှပ်စီးလက်တဲ့အလင်းတန်းမဟုတ်ဘဲ ထူးခြားတဲ့အလင်းတန်းကြီး”ဟု လပွတ္တာမြို့နယ် ဘီတွတ်ကျေးရွာတွင်နေထိုင်သူ အသက် ၃၀ အရွယ်အမျိုးသမီးတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“ဘာတွေဘယ်လိုဖြစ်သွားတာလဲတော့ မသိဘူး။ သတိတစ်ချက်ပြန်ဝင်လာတဲ့အချိန်မှာ ပျဉ်ပြားတစ်ချပ်နဲ့ ချောင်းထဲမျောနေတာ။ နောက် ဘာမှမသိလိုက်တော့ဘူး။ အားလုံးကပြောကြတော့ မြစ်ထဲမှာ သုံးရက်လောက်မျောနေတာ” ဟု ဘိုကလေးမြို့ပေါ်မှ စက်လှေဖြင့် သုံးနာရီအကြာ သွားရသောကျေးရွာရှိ ဧည့်ခံပွဲအတွက် ဓာတ်ပုံများ ရိုက်ကူးပေးသည့် အသက် ၂၆ နှစ်အရွယ် အမျိုးသားတစ်ဦးက ညဘက်က ကြည့်ရှုထားခဲ့သော အက်ရှင်ရုပ်ရှင်ကားတစ်ကားကို ပြန်လည်ပြောပြနေသည့်ဟန်ဖြင့် ပြောကြားနေသည်။

မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ပြီး ခြောက်လကျော် ကြာမြင့်ခဲ့ပြီးဖြစ်သော်လည်း မိနစ် ၃၀ ခန့်က မက်ခဲ့ရသော အိပ်မက်ဆိုးတစ်ခုသဖွယ် စွဲမြဲကျန်ရှိနေသေးကြောင်း၊ အဆိုပါအဖြစ်များကို ထပ်မံမကြုံတွေ့လိုသော်လည်း ပြန်မပြောဘဲလည်း မနေနိုင်ဖြစ်နေရကြောင်း ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းရှိ မုန်တိုင်းဒဏ်ကို ဆိုးဝါးစွာခံစားခဲ့ရသော ကျေးရွာများမှ ဒေသခံများက ဆိုကြသည်။

မတူးဆွသင့်သော နာဂစ်ပုံရိပ်

အသက်ရှင်ခွင့်ရသူတိုင်း ယင်းကဲ့သို့ အဖြစ်မျိုးနှင့် မလွဲမသွေကြုံတွေ့ခဲ့ရပြီး မုန်တိုင်းဒဏ်သင့်ဒေသခံများတွင် ပြောစရာဖြစ်ရပ်မှန် ပုံပြင်တစ်ပုဒ်စီရှိကြသည်။ ယင်းကဲ့သို့ မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ခဲ့ပုံကို ပုံပြင်တစ်ပုဒ်ကဲ့သို့ သို့မဟုတ် အိပ်မက်ဆိုးတစ်ခုကဲ့သို့ ပြန်လည်ပြောနေခြင်းသည် လေဘေးဒဏ်သင့်ကာယကံရှင်များအတွက် ထိခိုက်စရာစိတ်ခံစားမှုများကို ပိုမိုဖြစ်စေနိုင်ကြောင်း စိတ်ကျန်းမာရေးဆရာဝန်များက ဆိုသည်။

လေဘေးကယ်ဆယ်ရေးပြုလုပ်နေသော ပြည်တွင်းပြည်ပရှိ အဖွဲ့အစည်းများ၊ တစ်ပိုင်တစ်နိုင်အလှူရှင်များ၊ မီဒီယာမှ အဖွဲ့အစည်းများသည် မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများသို့ သွားရောက်သောအခါတွင် ယနေ့အချိန်အထိ စိတ်ဝင်တစားမေးမြန်းနေကြဆဲဖြစ်သော “မုန်တိုင်းတိုက်တုန်းက ဘယ်လိုလွတ်မြောက်ခဲ့တာလဲ”ဟူသော မေးခွန်းပေါင်းများစွာမှာ အဆိုပါမုန်တိုင်းသင့်ပြည်သူများ၏အတိတ်ကို ပြန်လည်တူးဆွပေးနေသလိုဖြစ်နေကြောင်း လေဘေးသင့်ပြည်သူများသို့ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးနေသောဆရာဝန်များက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ လေဘေးသင့်ပြည်သူများကို သက်ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများက ၎င်းတို့၏ လိုအပ်ချက်အမှန်များကို သိရှိရန်အတွက် မေးမြန်းကြသော မေးခွန်းများသည် ဆိုးဝါးစွာကြုံတွေ့ခဲ့ရသော နာဂစ်ပုံရိပ်များကို ထပ်မံကြုံတွေ့ခံစားရဖွယ်ဖြစ်ပြီး စိုးရိမ်ပူပန်စိတ်၊ ကြောက်စိတ်များဝင်ရောက်ကာ ရှေ့ဆက်လျှောက်ရမည့် ခရီးလမ်းတွင် ဝေဒနာဟောင်းက ဒွန်တွဲလိုက်ပါနေသဖြင့် လေဘေးသင့်ဒေသခံများအတွက် အနာဟောင်းကို ပြန်တူးဆွသကဲ့သို့ ဖြစ်လာနိုင်သည်။

စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြန်လည်ထူထောင်ရေး

မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်အပြီး ခြောက်လကျော်တိုင်ကြာမြင့်လာပြီဖြစ်၍ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် ပါဝင်လုပ်ကိုင်နေကြပြီး အချို့မှာ မိမိတို့၏ မူလလုပ်ငန်းခွင်များသို့ ပြန်လည်ဝင်ရောက်နေကြသော်လည်း လေဘေးသင့်ပြည်သူအများစုတွင် အဆိုပါလုပ်ငန်းများကို စိတ်အားထက်သန်စွာ မပြုလုပ်နိုင်ဘဲ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာဝေဒနာ ကိုယ်စီခံစားနေကြရသည်။

၎င်းတို့၏ဘဝတွင် အိပ်မက်ပင်မမက်ဖူးခဲ့သည့် အဖြစ်အပျက်က မိသားစုများ အပါအဝင် အိုးအိမ်နှင့် မျှော်လင့်ချက်များကို လှိုင်းလုံးနှင့်အတူ ရိုက်ချိုးသယ်ဆောင်သွားခဲ့သည်။

ဧရာဝတီတိုင်း လပွတ္တာမြို့နယ် ဆပ်

www.foreverspace.com.mm

ကူးကျေးရွာအုပ်စုတွင်နေထိုင်သော အသက် ၂၉ နှစ်အရွယ်ရှိ ကိုတင်လှိုင်မှာ ဆုံးရှုံးမှုများကို မျိုသိပ်နေခဲ့ရသောကြောင့် မိမိကိုယ်ကိုမိမိ မည်သို့မျှအားမတင်းနိုင်ဘဲ စိတ်ဓာတ်များ ကျဆင်းနေသည်။

"သဘာဝကဖြစ်သွားတာပဲလေဆိုပြီး အားတင်းပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ပြီ။ ဘာမှမရှိတော့ဘူး" ဟု လှိုင်းပုတ်နေသော ရေမျက်နှာပြင်ပေါ်ငေးကြည့်ရင်း မျက်နှာပြင်တစ်ခုလုံး ကြေကွဲရိပ်သမ်းစွာဖြင့် ပြောပြသည်။

မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများ၊ ဒေသခံများအတွက် အရေးပေါ်စားဝတ်နေရေးနှင့် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများပြုလုပ်ပေးနေသကဲ့သို့ ၎င်းတို့၏ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာသည်လည်း ပြန်လည်ထူထောင်ရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုသဖွယ် ဂိုင်းဝန်းထူမတ်ပေးသင့်သည့်ကဏ္ဍတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းရှိ မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများတွင် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်တွဲ၍ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ မြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်းများကို စတင်လုပ်ကိုင်နေကြသည်။ စိတ်ကျဝေဒနာခံစားနေရသည့် လေဘေးသင့်ပြည်သူများအတွက် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ မြှင့်တင်မှုကို နယ်စည်းမခြားဆရာဝန်များအဖွဲ့က လပွတ္တာမြို့နယ်တွင် စတင်ဆောင်ရွက်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို ကျန်းမာရေးဦးစီးဌာန၊ နိုင်ငံတကာအစိုးရမဟုတ်သော လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းများဖြစ်သည့် Merlin၊ နယ်စည်းမခြားဆရာဝန်များအဖွဲ့၊ နိုင်ငံတကာ အစိုးရမဟုတ်သည့် ဆေးကုသရေးအဖွဲ့များ၊ ပြည်တွင်းဆေးကုသရေးအဖွဲ့များက ပူးပေါင်း ပြုလုပ်ပေးနေကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုများကို လုံလောက်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်သော်လည်း မုန်တိုင်းဒဏ်ကြောင့် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိခိုက်မှုများကို ကုသပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းများမှာ မုန်တိုင်းပြီးခြောက်လကျော်အချိန်ထိ လွန်စွာနည်းပါးနေသေးကြောင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြင်းထန်စွာ ထိခိုက်ခံစားရခြင်းသည် ကျန်းမာရေးကို ဆိုးရွားစေနိုင်ကြောင်း၊ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာထိခိုက်မှုကို လျော့ပါးစေသည့် နှစ်သိမ့်ဆွေးနွေးမှုများ၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကုသမှုများ စသည့် အစီအစဉ်များကိုလည်း ထည့်သွင်း၍ ဝိုင်းဝန်းအလေးထားဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်နေကြောင်း INGO တစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြန်လည်တည့်မတ်ထူထောင်လာမှသာ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး စသော ကဏ္ဍအသီးသီးတွင် ပြန်လည်ထူထောင်ပါဝင်လှုပ်ရှားလာနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

"မုန်တိုင်းကြောင့် မိဘ၊ သားသမီးတွေနဲ့ မိသားစုဝင်တွေ သေဆုံးတာ၊ စီးပွားတွေ ပျက်စီးဆုံးရှုံးတာတွေရှိတယ်။ အဲဒီတော့ သူတို့မှာ စိတ်ဒဏ်ရာတွေဖြစ်ကျန်ခဲ့တယ်။ ဒါတွေကိုလည်း ကုသပေးဖို့ အဓိကလိုအပ်ပါတယ်။ အချိန်မီကုသဖို့အတွက် အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် အခု

www.foreverspace.com.mm

ဘာမှမဖြစ်တောင် နောင် ၁၀ နှစ်လောက်မှာပြဿနာတွေကြုံလာနိုင်တယ်။ ဒီလူတွေ Antisocial ဖြစ်လာမယ်။ လူတွေနဲ့ မပေါင်းချင်တော့ဘူး။ အထီးကျန်ပြီး တစ်ကိုယ်ကောင်းစိတ်ဝင်လာတယ်။ တစ်ယောက်ကိုတစ်ယောက် အယုံအကြည်မရှိတော့ဘူး" ဟု ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ (WHO) ၏ အကြံပေးအရာရှိ ဒေါက်တာတင်မြင့်က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

လုပ်ငန်းခွင်မှ စိတ်သက်သာမှုဆီသို့

ဧရာဝတီတိုင်းအတွင်းရှိ မုန်တိုင်းဒဏ်ခံခဲ့ရသောသူများတွင် အိပ်မက်ဆိုးသဖွယ်ပုံရိပ်များကို တွေးကြောက်နေသူများဖြစ်ပြီး ယင်းပုံရိပ်များကြောင့် စိတ်ထိခိုက်နေသူများထဲတွင် အရွယ်သုံးပါးစလုံး ပါဝင်နေသည်။ ယခုအချိန်တွင် ၎င်းတို့၏ ကျဆင်းနေသည့်စိတ်ဓာတ်များ ပုံမှန်အခြေအနေတစ်ခုသို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိလာစေရန်၊ အလုပ်လုပ်ကိုင်သင့်သည့်အရွယ်ရှိသူများကို အလုပ်အကိုင်လုပ်နိုင်စေရန်၊ ပညာသင်ကြားလိုသူများကို ပညာသင်ကြားနိုင်ရန်ဆောင်ရွက်ပေး၍ ကျဆင်းနေသောစိတ်ဓာတ်ကို အာရုံပြောင်းပေးရန် လိုအပ်သည်။

ကညင်ကုန်း ကျေးရွာသားတစ်ဦးကမူ "မိသားစု ၁၁ ယောက်ရှိတာ နှစ်ယောက်ပဲကျန်ခဲ့တယ်။ ဘယ်လိုမှမနေတတ်မထိုင်တတ်ဖြစ်တိုင်း ရွာတွေကိုပတ်ပြီး လမ်းလျှောက်နေလိုက်တယ်။ မိသားစုကိုသတိရတိုင်း လယ်ထဲဆင်းပြီး အလုပ်ကို တစ်နေကုန်လုပ်လိုက်တယ်။ အလုပ် လုပ်နေတော့ ခဏတာအားလုံးမေ့သွားပြီ။ အလုပ်ထဲစိတ်ရောက်သွားတော့ တကယ်စိတ်သက်သာတယ်" ဟု ပြောကြားသည်။

လပွတ္တာမြို့နယ်အတွင်းရှိ မုန်တိုင်းဒေသများသို့ ကျန်းမာရေးနှင့်ပတ်သက်သည့် စောင့်ရှောက်မှုများပေးနေသော Merlin အဖွဲ့အစည်းမှ သူနာပြုဆရာမတစ်ဦးက "ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုနှင့်အတူ စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ရေးကိုလည်းလုပ်ပေးပါတယ်။ နှစ်သိမ့်မှုတွေပေးတာထက် အတိတ်ကို ပြန်မတူးဆွဘဲ ရှေ့ဆက်ရမယ့်အချိန်တွေမှာ အဖြစ်ဆိုး ပါမလာစေဖို့ ဝိုင်းဝန်းဆောင်ရွက်ရမှာပါ။ ကလေးငယ်တွေမှာ ကြောက်စိတ်ဝင်သွားတာ။ သူတို့က စိတ်ဓာတ်မကျတတ်ကြဘူး" ဟု ၎င်း၏ အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြသည်။

စိတ်ဓာတ်မကျတတ်သော်လည်း ၎င်းတို့၏ အနာဂတ်ကင်းမဲ့မှုမဖြစ်စေရန်၊ ပညာသင်ကြားနေသူများကို ပညာဆက်လက်သင်ကြားနိုင်ရန်၊ လုပ်ငန်းခွင်၌ လုပ်ကိုင်နေသူများကိုလည်း လုပ်ငန်းခွင် ပြန်လည်ဝင်ရောက်နိုင်ရန် ဝိုင်းဝန်းကူညီထောက်ပံ့ရန် များစွာလိုအပ်သည်။

မေ့လိုက်ချင်သောအတိတ်

"လေဘေးဒဏ်သင့်သူ တချို့ကတော့ လုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ နေသားကျနေပေမယ့် သူတို့မှာ ဘယ်လိုမှ မေ့မရတဲ့အတိတ်တွေ ရှိနေသေးတယ်။ မိုးတွေရွာ၊ လေတွေတိုက်လာတိုင်း မုန်တိုင်းထပ်လာဦးမှာလား၊ ထပ်ဖြစ်ဦးမှာလားဆိုတဲ့ စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေ ရှိနေကြတယ်။ လေဘေးဒဏ်ခံရသူတွေအားလုံးဟာ သူတို့အတိတ်တွေကိုမေ့လိုက်ပြီး ဘဝအသစ်ပြန်စဖို့ ခဲယဉ်းလှပါတယ်" ဟု မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်ခံရသည့် ကျေးရွာများသို့ ဆေးဝါးများ သွားရောက်လှူဒါန်းသူ ရန်ကုန်မြို့တော် မင်္ဂလာဈေးရှိ ဆေးဝါးဖြန့်ချိရေးလုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

လေယာဉ်ကွင်းကျေးရွာ မြစ်ကမ်းအနီးရှိ ဘကြီးသောင်းကဲ့သို့ ရင်တွင်းခံစားချက်များကို ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ပမာ နေ့ညမပြတ် ပြောဆိုသံများသည် မေလ ၂ ရက်နှင့် ၃ ရက်နေ့တို့တွင် တိုက်ခတ်ခဲ့သော နာဂစ်မုန်တိုင်းဒဏ်ခံရသော ရန်ကုန်တိုင်း၊ ဧရာဝတီတိုင်း၊ ပဲခူးတိုင်း၊ မွန်ပြည်နယ်နှင့် ကရင်ပြည်နယ်များရှိ ဒေသခံများကြားတွင် မည်သည့်အတိုင်းအတာအထိ ဆက်လက်ရှင်သန်နေမည်ဆိုသည်မှာ ခန့်မှန်းမရနိုင်သေးသောပုံရိပ်များဖြစ်နေသည်။

"လေတစ်ချက် ဆောင့်တိုက်လိုက်ကတည်းက ဘာမှမသိလိုက်တာ၊ သတိရချိန်မှာ ဒီရေတောပင်တွေကြားမှာ" ဟု ဘကြီးသောင်းက ယနေ့အချိန်ထိ ပြောနေဆဲဖြစ်သလို အခြားသူများလည်း ဤနည်းနှင်နှင်ပင် ၎င်းတို့ကြုံခဲ့ရသည့်အဖြစ်အပျက်များကို ပြောနေကြဆဲပင်ရှိသည်။

အိမွန်ကျော်

■

www.foreverspace.com.mm

LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

ရပ်ဆိုင်းလုလု ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းပြန်လည်ဦးမော့ရေး

ကျော်စိုင်းအောင်

ရိုးရာလက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ်လည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ်လည်းကောင်း ဈေးကွက်ကြီးမားကျယ်ပြန့်စွာရရှိခဲ့ဖူးသည့် မြန်မာ့ရိုးရာပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းမှာ ကမ္ဘာ့စုံမှထိုးနှက်လာသည့် အခြေအနေအရပ်ရပ်ကြောင့် ဈေးကွက်ပျောက်လုနီးနီးအခြေအနေသို့ ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်ရာ ရိုးရာလုပ်ငန်းတစ်ခု အရှည်တည်တံ့ရေးအဖြေရှာရန် အပူတပြင်းလိုအပ်နေပြီဖြစ်သည်။

ဖယ်ခွာမရသည့် ရေစီးကြောင်း

ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းများမှာ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၁၅၀ ခန့်မှ စတင်လုပ်ကိုင်နေသည့် ကမ္ဘာသိ မြန်မာ့ရိုးရာလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး ပုသိမ်မြို့၏ ပြယုဂ်တစ်ခုလည်းဖြစ်သည်။ မူလက ပြည်မြို့မှ ရောက်ရှိလာသောလူတစ်စုက စက္ကူထီးများကို ပြုလုပ်ရောင်းချရာမှ တစ်စတစ်စတိုးတက်တီထွင်ပြီး ပိတ်ထီး၊ ပိုးထီး၊ ဖဲထီးများကို ချစ်စဖွယ်ရိုးရာသရုပ်ဖော်ပုံများရေးဆွဲ၍ ထုတ်လုပ်လာခဲ့ကြပြီး ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားတို့အတွက် အကောင်းဆုံးအမှတ်တရလက်ဆောင်အဖြစ် ရပ်တည်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

Globalization (ကမ္ဘာပြုမှုဖြစ်စဉ်) ကြောင့် မြန်မာနှင့်ကမ္ဘာ၊ ကမ္ဘာနှင့်မြန်မာ ခွဲခွာမရဖြစ်လာချိန်တွင် ခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အတူ လိုက်လျောညီထွေပြောင်းလဲနိုင်သည့် ရိုးရာလုပ်ငန်းများမှာ အရှည်တည်တံ့ရေးစိတ်အေးနိုင်သော်လည်း ခေတ်ရေစီးကို အန်တု၊ မူရင်းမှ မခွာနိုင်ဖြစ်နေသည် မိရိုးဖလာ ရိုးရာလုပ်ငန်းများမှာ ကြာရှည်မတောင့်ခံနိုင်ဘဲ အားကုန်ချည့်နဲ့လာရသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းများတွင် မြန်မာ့ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းမှာ တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်လာသည်။

လုပ်ငန်းနှင့် ဈေးကွက်၊ ဈေးကွက်နှင့် လုပ်ငန်းမှာ ဒွန်တွဲနေပေရာ ဈေးကွက်မရှိသည့် လုပ်ငန်းမှာ အရှည်ရပ်တည်နိုင်ဖွယ်မရှိပေ။ မြန်မာ့ရိုးရာပုသိမ်ထီးမှာလည်း မူလက မြန်မာလူမျိုးတို့ အမြတ်တနိုးအသုံးပြုကြသဖြင့် ဈေးကွက်ကြီးမားလှပေရာ ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းဖြင့် ကြွယ်ဝ

www.foreverspace.com.mm

ချမ်းသာသူ အများအပြားပင် ရှိခဲ့ဖူးသည်။

သို့သော် ခေတ်ကာလရွေ့လျားလာသည်နှင့်အမျှ ခေတ်နှင့်လျော်ညီသည့် ခေတ်ဆန်သည့် ပုံစံစုံ၊ ဒီဇိုင်းလှဖဲထီးများ ဝင်ရောက်လာမှုကြောင့် ခေတ်နှင့်အံဝင်မှု မရှိသည့် ပုသိမ်ထီးမှာ ဝယ်သူမရှိသလောက် ကျဆင်းလာပြီး ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းများမှာလည်း တဖြည်းဖြည်းရပ်ဆိုင်းလာရာ လုပ်ငန်းအနည်းငယ်သာတောင့်ခံထားနိုင်သည့် အခြေအနေရောက်လာသည်။

“ဈေးကွက်မရှိတော့ ရေရှည်လုပ်ဖို့ဆိုတာ မလွယ်ဘူး။ အရင်က ပုသိမ်မှာ ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်း တစ်ရာကျော်ရှိပေမယ့် အခုပုသိမ်ထီးလုပ်တဲ့လုပ်ငန်း လေးခုလောက်ပဲရှိတော့တယ်” ဟု ပုသိမ်မြို့မှ ဇော်မင်းနှင့်ညီများ ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းရှင်က ပြောကြားသည်။

ယင်းအခြေအနေမှ အလျင်အမြန် ရုန်းထွက်နိုင်မှုမရှိပါက ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းမှာ မကြာမီတိမ်ကောပျောက်ကွယ်သွားနိုင်သည့်အနေအထားသို့ ရောက်ရှိနေကြောင်း စိုးရိမ်ဖွယ်တွေ့နေရသည်။

မျက်မှောက်ဈေးကွက်

နာဂစ်မုန်တိုင်းတိုက်ခတ်မှုကြောင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများကျဆင်းသွားခြင်း၊ ပုသိမ်ထီးလုပ်ရာတွင် အဓိက ကုန်ကြမ်းအဖြစ် အသုံးပြုသည့် ဝါးတောများ နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်ကြောင့် ပျက်စီးပြီး ဝါးဈေးမြင့်သွားခြင်း၊ ပြည်ပဈေးကွက်ထိရောက်စွာ မရှာဖွေနိုင်ခြင်း စသည်တို့ကြောင့် ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းများ တဖြည်းဖြည်း တုံ့နှေးရပ်ဆိုင်းလာကြသည်။

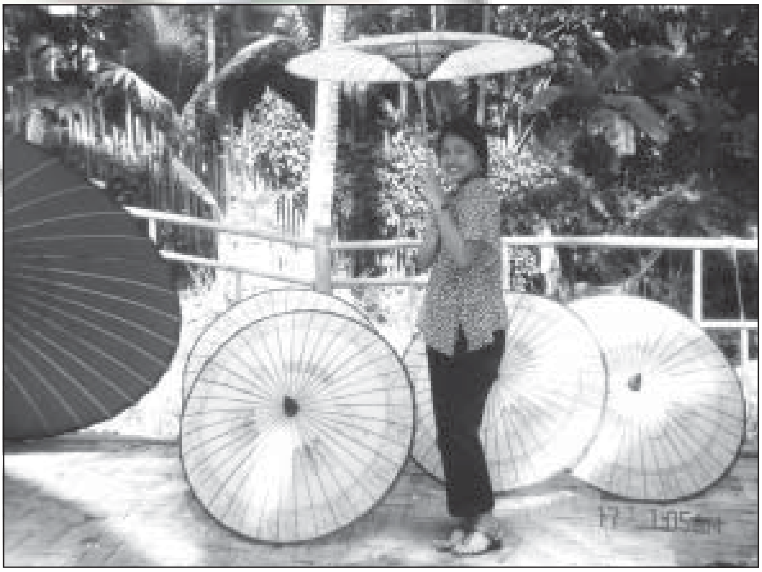
ပုသိမ်ထီးမှာ ဖဲထီးကဲ့သို့ အကြမ်းပတမ်းအသုံးပြု၍ မရသကဲ့သို့ လူမှုဝန်းကျင်တွင် အံဝင်ခွင်ကျမဖြစ်ဘဲသီးသန့်ဖြစ်နေ၍ ပုသိမ်ထီးကို အသုံးပြုသူ မရှိတော့ဘဲ အမှတ်တရလက်ဆောင် (သို့မဟုတ်) အလှဆင်ပစ္စည်းအဖြစ်သာ အသုံးပြုလာကြသဖြင့် ပုသိမ်ထီးဈေးကွက်မှာ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ပိုမိုကျဉ်းမြောင်းလာသည်။

“အခုတော့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားတွေ၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတွေကို အဓိကအားကိုးနေရတာ၊ ဒီနှစ်ကနာဂစ်ကြောင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေ အဝင်နည်းတယ်။ ဒီတော့ သူနဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတွေလည်း ကျတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်တို့ ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းကတော့ ပိုဆိုးတာပေါ့။ ခရီးသည်တွေရဲ့ အဝယ်တန့်သလို ဟိုတယ်တွေကအမှာလည်း တန့်သွားတယ်” ဟု ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပုသိမ်ထီးအရောင်မျိုးစုံ၊ အရွယ်အစားမျိုးစုံတစ်နှစ်လျှင် အလက်ရေ ၁၀၀၀ ကျော်ခန့် ပြည်ပတင်ပို့ရကြောင်း၊ အများအားဖြင့် စားပွဲတင်ထီး၊ အိမ်အလှဆင်ထီး၊ ပန်းခြံအလှဆင်ထီးနှင့် ကမ်းခြေသုံးထီးများဖြစ်ကြောင်း၊ ပြည်တွင်းဈေးကွက်အနေဖြင့် ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ ပုဂံ၊ ငွေဆောင်၊ ချောင်းသာ စသည့်နေရာများမှ မှာယူကြောင်း၊ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ရောက်မှ ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းပြန်ကောင်းမည်ထင်ကြောင်း ပုသိမ်ထီးဈေးကွက်နှင့်ပတ်သက်၍ ရွှေစာထီးလုပ်ငန်းမှ ဦးမင်းနိုင်က ရှင်းပြသည်။

လက်မှုသက်သက်

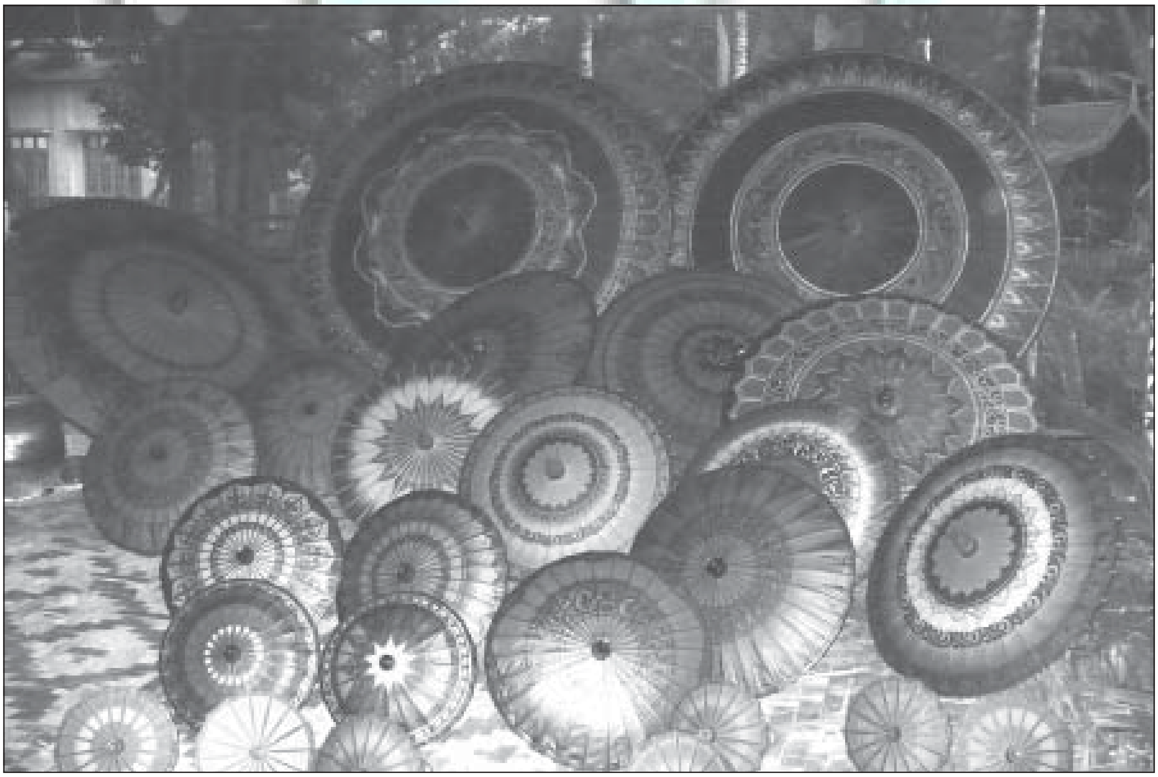
ပုသိမ်ထီးများမှာ စက်ပစ္စည်းများ



www.foreverspace.com.mm

သုံးရန် ထုတ်လုပ်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ လက်မှုပညာကို အားကိုးထုတ်လုပ်သည်ဖြစ်ရာ လက်မှုလုပ်ငန်းစစ်စစ်တစ်ခုဖြစ်သည့် ပုသိမ်ထီးလုပ်ရာတွင်သုံးသည့် သရက္ကူးဝါးမှာ တစ်နှစ်ခန့်မြေကြီးထဲတွင် ပေါင်းခံထားရကြောင်း၊ ဆိုးဆေးနှင့်ကော်ကို တည်သီးမှထုတ်ယူခြင်းဖြစ်၍ သဘာဝကို အဓိကအားထားထုတ်ယူကြောင်း သိရသည်။

စီးပွားရေးသဘောသဘာဝအရ အဆင့်လိုက်ထုတ်လုပ်မှု ကြာချိန်ပေါ်မူတည်၍ ထုတ်လုပ်စရိတ်ကြီးမြင့်မှု ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိရာ ပုသိမ်ထီးထုတ်လုပ်ရာတွင်လည်း လက်ချည်းသက်သက်အားပြုခြင်းကြောင့် ပုသိမ်ထီးတစ်လက်ရရန် အချိန်များစွာ၊



လူအင်အားများစွာ အသုံးပြုရပေရာ ယင်းအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များစွာ ကြီးမြင့်လှသည်။ ယင်းအပြင် အသုံးပြုသည့် ပစ္စည်းများမှာ သဘာဝမှသာရယူခြင်းဖြစ်၍ အကန့်အသတ်ရှိပေရာ စရိတ်ပိုမိုကြီးမြင့်စေသည်။

“နာဂစ်ကြောင့် ဝါးတောတွေပျက်သွားလို့ ဝါးကုန်ကြမ်းရှားသွားတယ်။အခုဆို ဝါးတစ်လုံး ၅၀၀ ကျပ်ကနေ ၁၀၀၀ ကျပ်အထိ ပေးဝယ်နေရတယ်။ အခြေအနေအရ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းဈေးတွေမြင့်တော့ ကြိုပြီးမထုတ်ထားနိုင်ဘူး။ အမှာစာရောက်မှလုပ်နိုင်တာဆိုတော့ အရည်အသွေးပိုင်းကိုလည်း မထိန်းနိုင်တော့ဘူး” ဟု လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ကမ်းခြေဟိုတယ်များတွင် သုံးသည့် ပုသိမ်ထီးတစ်လက်မှာ ကျပ်သုံးသောင်းအထက် ပေါက်ဈေးရှိပြီး အလှဆင်ပုသိမ်ထီးအသေးတစ်လက်မှာ ကျပ်တစ်ထောင့် ငါးရာ၊ နှစ်ထောင်ခန့်ပေးရရာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်အနေအထားအရ ယင်းဈေးနှုန်းမှာ

www.foreverspace.com.mm

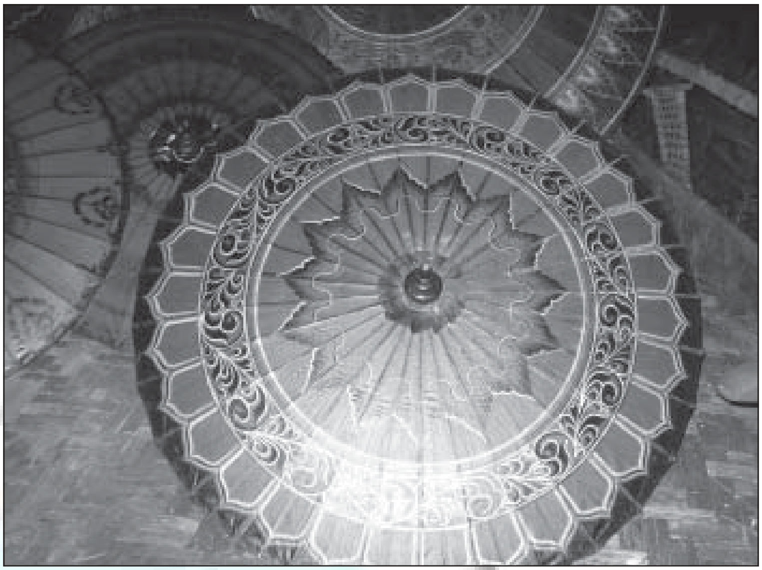
ဈေးကွက်တွင်ကျယ်ရေးအဟန့်အတား ဖြစ်နေကြောင်း၊ ပြည်တွင်းမှ ပုသိမ်ထီးအလှဆင်ရန် ဝယ်လိုသူများရှိသော်လည်း ဈေးမေးပြီး ဈေးနှုန်းကြောင့် မဝယ်ဖြစ်သူများ များစွာရှိကြောင်း ပုသိမ်ထီးအရောင်းဆိုင်တစ်ခုက ဆိုသည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေထိုးဖောက်သင့်

ယခုနောက်ပိုင်း ချောင်းသာ၊ ငွေဆောင်စသည့်အပန်းဖြေကမ်းခြေများရှိ စားသောက်ဆိုင်များတွင် ပုသိမ်ထီးကြီးများဖြင့် အလှဆင်လာသည့်အတွက် ပုသိမ်ထီးဈေးကွက်မှာ အနည်းငယ်ပြန်လည် အသက်ဝင်လာသော်လည်း ပုသိမ်ထီးတစ်လက်မှာ သက်တမ်းသုံးနှစ်ခန့် အသုံးပြုနိုင်သည်ဖြစ်ရာ ယင်းဈေးကွက်ဖြင့် အရှည်ရပ်တည်နိုင်ရေးမဖြစ်နိုင်သေးကြောင်း၊ ပြည်ပဈေးကွက်တင်ပို့နိုင်မှုအနေအထားကလည်း အားရဖွယ်မရှိသေးသဖြင့် ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းများ၏ အနာဂတ်မှာ အရှည်တောင့်ခံနိုင်ဖွယ်မမြင်ကြောင်း ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူအချို့က သုံးသပ်ကြသည်။

"တချို့က ၂၀၀၉ လောက်တော့ ဈေးကွက်ပြန်ကောင်းနိုးနိုး၊ ၂၀၁၀ လောက် ဈေးကွက်ပြန်ကောင်းနိုးနိုးနဲ့ စောင့်နေကြတယ်။ ဈေးကွက်ကောင်းဖို့ဆိုတာ စောင့်နေရုံနဲ့မပြီးဘူး။ ဈေးကွက်ကို မျက်ခြည်မပြတ်လေ့လာပြီး ဈေးကွက်နဲ့အံဝင်မယ့် အနေအထားမျိုးဖြစ်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲဖို့ လိုတယ်။ နောက်ပြည်ပတင်ပို့ရာမှာလည်း အမှာစောင့်နေတာမျိုးထက် ဈေးကွက်ရှာတင်ပို့နိုင်ဖို့လိုတယ်။ ဒီနေရာမှာတော့ ငွေကြေးအထောက်အပံ့လိုတာပေါ့။ တစ်ဦးတည်းမလုပ်နိုင်တဲ့အခါမျိုးမှာ စုပေါင်းလုပ်ဆောင်တာမျိုးနဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေတင်ပို့သင့်တယ်" ဟု ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းနှင့်နီးစပ်သည့် လုပ်သက်ရင့် ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပုသိမ်ထီးကဲ့သို့သော ထီးမျိုးများကို မြန်မာတွင်သာမက ထိုင်းနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့တွင် ထုတ်လုပ်ကြသော်လည်း ထိုင်းနိုင်ငံမှတစ်ဆင့်ဝင်လာသည့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များမှာ ချင်းမိုင်ထုတ်ထီးကဲ့သို့ ထီးများထက် မြန်မာနိုင်ငံမှထုတ်လုပ်သည့် ပုသိမ်ထီးများကို ပိုမိုနှစ်သက်ကြသည်။ ချင်းမိုင်ထီးများမှာ မိုးရွာရွာနေပူပူ အကွေးအဆန့်မရှိသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံမှပုသိမ်ထီးများမှာ မိုးရွာချိန်တွင် ပြန့်သွား၍ နေပူချိန်တွင် ညွတ်သွားရာ အသုံးပြုသူများကို ပိုမိုနှစ်သက်ကြကြောင်း ပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။



တစ်ချိန်ကထင်ရှားခဲ့သည့် မြန်မာ့ရိုးရာပုသိမ်ထီးလုပ်ငန်းမှာ ခေတ်ကာလနှင့် လိုက်လျောညီထွေမရှိခြင်း၊ ဈေးနှုန်းအားဖြင့် ကြီးမြင့်၍ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ဈေးကွက်ရရေးမလွယ်ကူခြင်း၊ ပြည်ပသို့ ထိရောက်စွာ မတင်ပို့နိုင်ခြင်း၊ လူအင်အားနှင့် သဘာဝအရင်းအမြစ်အားပြုလွန်းခြင်းတို့ကြောင့် ဈေးကွက်ပျောက်လာပြီး လုပ်ငန်းများ တဖြည်းဖြည်းရပ်တန့်သွားရာ ပုသိမ်ထီးထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းလေးခုခန့်သာ ကျန်ရှိတော့သဖြင့် ယင်းလုပ်ငန်းများ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု အပြန်အလှန်မှီတွယ်၍ စုပေါင်းအဖြေရှာပြီး ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှသာ ဆက်လက်တည်တံ့နိုင်တော့မည် ဖြစ်သည်။

ကျော်စိုင်းအောင်

www.foreverspace.com.mm
LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

အနာဂတ်ဈေးကွက်ခိုင်မာစွာရှိသည့် နှစ်ရှည်ပင် သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း

နိုင်မင်းဝေ၊ ကျော်ဇေယျာထွန်း

မြန်မာအမျိုးသမီးများ ဆွေစဉ်မျိုးဆက်အမွေဆက်ခံလာသည့် သနပ်ခါးလိမ်းခြယ်ခြင်း အလေ့အထကြောင့် မျက်မှောက်ကာလတွင် သနပ်ခါးဈေးကွက် ခိုင်မာစွာရှိနေသကဲ့သို့ အနာဂတ်ကာလတွင်လည်း တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်နိုင်သည့် နည်းပညာဖွံ့ဖြိုးမှုဖြင့် ခိုင်မာသောဈေးကွက်အလားအလာကို မြင်တွေ့နေရပေရာ သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းသည် သားစဉ်မြေးဆက် ဝင်ငွေအခွင့်အလမ်းကောင်းမွန်နေမည့် နှစ်ရှည်ပင်စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းဖြစ်သည်ဟု မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင်ရှိ ရှင်မတောင်သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးမှုလုပ်ကိုင်သူများက ရှုမြင်ထားကြသည်။

လိမ်းခြယ်ခြင်းဓလေ့

"ရွှေဝါပြည်သူတို့သည် မွှေးသော သစ်ခေါက်တစ်မျိုးကို လှပစွာပြုလုပ်ထားသည့် ကျောက်ချပ်ထက်တွင် ရေဖြင့်သွေး၍ မျက်နှာနှင့် ကိုယ်အလုံးကို လိမ်းလူး၏။ မျက်နှာပေါ်တွင်စိတ်ရသလောက် လှပစွာခြယ်လှူး၏။ ထိုသစ်ခေါက်အရောင်သည် ဝါဖျော့လျက်လှပ၏။ ထိုသစ်ခေါက်၏ အနံ့သည် အလွန်ယဉ်ကျေးစွာ သင်းပျံ့ပျံ့ တငွေ့ငွေ့မွှေး၏။

မျက်နှာကိုအလှအပပြုပြင်ရာ၌ ရွှေဝါပြည်သူတို့သည် အခြားသောလူမျိုး အသီးသီးထက်ထူးခြား၏။ စားရန်ပြုလုပ်ထားသည့် လက်ဖက်ရွက်ကို မျက်ခုံးမွှေးဆွဲရာတွင် အသုံးပြု၏။ ထိုအရွက်သည်ကား အသားဖြူဝင်းသူတို့အတွက် စိမ်းဖန့်ဖန့်အရောင်ဖြင့် မှောင်၍ အသားညိုသူတို့အတွက် ညိုမှောင်းမှောင်းအရောင်ဖြစ်စေ၏။ မည်းနက်ပြက်ထင်ခြင်းမရှိပြေပြစ်၏။

နှုတ်ခမ်းကိုနီစေရန် အပင်မှဖြစ်သော ကွမ်းရွက်၊ ကွမ်းသီး၊ ရှားစေးနှင့်မြေ မှထွက်သောထုံးတို့ကို ရောစပ်စား၏။ ထို သို့စားခြင်းသည် နှုတ်ခမ်းတွင် သင်းပျံ့သောအနံ့တစ်မျိုး အလွန်နူးညံ့စွာ စွဲထင်ကျန်စေသည့်အပြင် နှုတ်ခမ်းကိုကား အနီရောင်ဖြစ်စေ၏။ ကွမ်းရွက်နှင့်ထုံးတို့သည်

www.foreverspace.com.mm

အသားအသွေးတို့၏ ပုပ်စပ်သောအနံ့ကို အထူးနှိမ်နင်း၏။

ဤသို့ဖြင့် ရွှေဝါပြည်သူတို့၏ အလှအပလိမ်းခြယ်မှုသည် ပြက်ပြက်ထင်ထင်မရှိစေဘဲ အနုပညာမြောက်၏”ဟု လွန်ခဲ့သောနှစ်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်က အင်္ဂလိပ်လူမျိုး 'ဖိုက်ချ်' က မြန်မာအမျိုးသမီးတို့၏ လိမ်းခြယ်မှုအကြောင်းကို မှတ်တမ်းတင်ထားသည်။

အပူဒဏ်ကိုကာကွယ်

သနပ်ခါးလိမ်းကျံခြင်းဖြင့် ကိုယ်တွင်းရှိ မမြင်နိုင်သောအညစ်အကြေး၊ အခိုးအငွေ့များကို ထုတ်ပစ်နိုင်သကဲ့သို့ နေပူကျဲကျဲတွင်အလုပ်လုပ်သည့်အခါ သနပ်ခါးထူထူလိမ်းကျံထားခြင်းဖြင့် အသားအရေကို နေလောင်ခြင်းမှ ကာကွယ်ပေးသည်ဟု မြန်မာ့လယ်ယာလုပ်ငန်းခွင်မှ အမျိုးသမီးများက ယုံကြည်ထားကြသည်။

ထို့ပြင် သနပ်ခါးကို အသားအရေဝင်းဝါလှပစေရန် နွေ၊ မိုး၊ ဆောင်း သုံးရာသီလိမ်းခြယ်ကြသကဲ့သို့ သနပ်ခါးစစ်စစ်ကို နေ့စဉ်မှန်မှန် သွေးလိမ်းပေးခြင်းအားဖြင့် အမျိုးသမီးများတွင်ဖြစ်တတ်သော ဝက်ခြံ၊ တင်းတိပ်နှင့် မှဲ့ခြောက်များ ကင်းဝေးစေသည်ဟု မြန်မာအမျိုးသမီးများက သိမြင်လက်ခံထားကြသည်။

ထို့အတူ တောင်ကြီးမောက်မယ်ကဲ့သို့ အသင့်သုံးသနပ်ခါးကို ယောကျ်ားလေးများလည်းသုံးလေ့ရှိပြီး ဝက်ခြံပျောက်သည်ဟု လက်ခံထားကြကြောင်း၊ ယောကျ်ားလေးသုံးအလှကုန်ပစ္စည်းများ ရှားပါး၍ ဈေးနှုန်းမြင့်ခြင်းကြောင့်လည်း ယင်းကဲ့သို့ဖြစ်ကြောင်းဟု တောင်ကြီးမောက်မယ် သနပ်ခါးထုတ်လုပ်ရေးမှ အထွေထွေမန်နေဂျာဦးတိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

ဓာတုအလှကုန် ရာသီနှင့်ကိုက်ညီရန်လို

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများမှ ထုတ်လုပ်သည့် တန်ဖိုးကြီး ဓာတုဗေဒအလှကုန်ပစ္စည်းများသည် ထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုအခြေအနေနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရာသီဥတုအခြေအနေကွာခြားချက်ရှိ၍ အချို့သောအမျိုးသမီးများ၏ အသားအရေကို ပူလောင်ထိခိုက်ပျက်စီးမှုများ ဖြစ်စေနိုင်သည်ဟု အရေပြားအထူးကုဆရာဝန်ကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အထူးသဖြင့် ဓာတုဗေဒ အလှကုန်များကိုသုံးစွဲမည်ဆိုပါက မိမိနိုင်ငံရာသီဥတုအခြေအနေနှင့်ကိုက်ညီသည့် အလှကုန်များကိုသာ ရွေးချယ်သုံးစွဲသင့်ကြောင်း၊ အအေးပိုင်းနိုင်ငံများအတွက် ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ထားသည့် အလှကုန်ပစ္စည်းများကိုမှား ယွင်းသုံးစွဲမိပါက တန်ဖိုးကြီးပစ္စည်းအစစ် အမှန်ဖြစ်သော်လည်း အရေပြားနှင့်ပတ် သက်သည့်ထိခိုက်မှုများကြုံတွေ့နိုင် ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မိုင်ငါးဆယ်ပတ်လည်မွှေး

အလောင်းစည်သူမင်းကြီး ဖောင်စကြာဖြင့် တိုင်းခန်းလှည့်လည်လာစဉ် ပခုက္ကူခရိုင် ပခန်းကြီးမြို့အနောက်ဘက်နှစ်မိုင်ခန့်အကွာ ရှင်မတောင်အနီးတွင်ရှိ

www.foreverspace.com.mm

သော တောင်နီတောင်သို့အရောက် မင်းမိဖုရားအသုံးပြုသော သနပ်ခါးအစ်တော်တိမ်းမှောက်သွားသဖြင့် အလွန်မွှေးကြိုင်ထုံသင်းသော သွေးပြီးသနပ်ခါးရည်များဖိတ်စင်ကျကျန်ခဲ့သည့် တောင်နီတောင်နှင့် ရှင်မတောင်သနပ်ခါးသည် အခြားဒေသတွင်ပေါက်ရောက်သော သနပ်ခါးများထက် ပိုမွှေးသည်ဟု ပါးစပ်ရာဇဝင်များအရ သိရသည်။

သနပ်ခါးဈေးကွက်တွင် ပထမတန်းစားအဖြစ် သတ်မှတ်ထားသည့်သနပ်ခါးမှာ ရှင်မတောင်၊ တောင်နီတောင်၊ ပြည်မြို့နယ် အရာတော်မြို့၊ စစ်ကိုင်းမြို့နယ် စာရေးရွာအနီး စစ်ကိုင်းတောင်ရိုး၊ မင်းဝံတောင်ရိုးရှိ သနပ်ခါးများဖြစ်သည်ဟုဆိုကြသော်လည်း ရှင်မတောင်အနီးတစ်ဝိုက် မိုင် ၅၀ ပတ်လည်တွင်ပေါက်ရောက်သော သနပ်ခါးကသာ အခြားသောဒေသက သနပ်ခါးများထက် ပိုမွှေးသည်၊ ပိုသင်းသည်ဟု သနပ်ခါးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုက ယူဆထားကြသည်။

အရင်းနည်းပြီး အမြတ်များတဲ့နှစ်ရှည်ပင်

နိုင်ငံကျော် ရှင်မတောင်သနပ်ခါးထွက်ရှိရာဒေသတစ်ဝိုက်ဖြစ်သော ပခုက္ကူခရိုင် မြိုင်မြို့နယ်အနီးတစ်ဝိုက်ရှိ ကျေးရွာများတွင် ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုခန့်အတွင်း သနပ်ခါးခြံစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း သိသိသာသာဖွံ့ဖြိုးလာ၍ ဝင်ငွေအမြောက်အမြားရရှိနေကြောင်း စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အထူးသဖြင့် သနပ်ခါးသည် မိုးခေါင်သည့်ဒဏ်ကို ကောင်းစွာခံနိုင်ပြီး ပဲ၊ နှမ်း၊ ထန်းလုပ်ငန်းတို့မှ ဆယ်နှစ်ခန့်ရသည့် ဝင်ငွေထက် သနပ်ခါးတစ်နှစ်စိုက်သည့် ဝင်ငွေက ပိုများကြောင်း၊ သနပ်ခါးပင် ၁၀၀၀ စိုက်ထားလျှင် ရှစ်နှစ်ကာလနောက်ပိုင်း နှစ်စဉ် ဝင်ငွေကျပ် ၁၅ သိန်းခန့် အလွယ်တကူရရှိနိုင်ကြောင်း ဒေသခံများက ဆိုသည်။

မြေအကျယ်တစ်ဧကချင်းတူလျှင် ပဲ၊ နှမ်းကဲ့သို့ ရာသီသီးနှံကို ဆယ်နှစ်ကြာစိုက်ပျိုး၍ ကျပ်သိန်း ၅၀ မရနိုင်သော်လည်း သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးလျှင် သိန်းရာချီ၍ရရှိနိုင်ကြောင်း၊ အခြားနှစ်ရှည်ပင်များဖြစ်သည့် သရက်၊ လိမ္မော်၊ ရော်ဘာပင်များနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင် သနပ်ခါးပင်အတွက် ကနဦးမတည်အရင်းအနှီးမှာလည်း အလွန်နည်းပါးကြောင်း၊ အကယ်၍ သနပ်ခါးပင် ၁၀၀၀ စိုက်ပျိုးမည်ဆိုပါက မြေကွက်တစ်ကွက်ကျပ် ငါးသိန်းခန့်၊ ပျိုးပင်တစ်ပင် ၅၀ ကျပ်နှင့် ပျိုးပင် ၁၀၀၀ အတွက် ငါးသောင်းကျပ်၊ ကျင်းတစ်ကျင်း ၁၅၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ကျပ်တစ်သိန်းခွဲကုန်ကျပြီး အပင်ရှင်သန်လာသည့်နောက်ပိုင်း တစ်နှစ်လျှင် သုံးကြိမ်ပေါင်းလိုက်၊ မြေဆွ၊ ဆေးဖျန်းခြင်းတို့အတွက် ကျပ်ရှစ်သောင်းခန့် ကုန်ကျပြီး ငါးနှစ်ဆက်တိုက် ကုန်ကျငွေ လေးသိန်း၊ ငါးနှစ်နောက်ပိုင်း တစ်နှစ် တစ်သိန်းခွဲနှင့် ၂ နှစ်၊ သုံးနှစ်ခန့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနောက်ပိုင်း တူးဖော်ရောင်းချလျှင် အပင်တစ်ပင် ကျပ်

www.foreverspace.com.mm

တစ်သောင်းခွဲနှင့် ပျမ်းမျှတွက်ပါက ကျပ်သိန်း ၁၅၀ ခန့်အလွယ်တကူရနိုင်ကြောင်း၊ ပထမအကြိမ် တူးဖော်ရောင်းချပြီးနောက် လေးနှစ်ခန့်တွင် နောက်တစ်ကြိမ် ထပ်မံတူးဖော်ရောင်းချနိုင်ကြောင်း၊ တစ်ကြိမ်စိုက်ထားပြီးလျှင် သားစဉ်မြေးဆက်နှစ်အကန့်အသတ်မရှိ တူးဖော်ရောင်းချနိုင်သည့် အရင်းနည်းပြီး အမြတ်များသည့် နှစ်ရှည်ပင်ဖြစ်ကြောင်း သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးသူများက ဆိုသည်။

ယခုနောက်ပိုင်း သနပ်ခါးတုံးများကို တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်များအဖြစ် ထုတ်လုပ်လာ၍ သနပ်ခါးရှားပါးခြင်း ကြုံတွေ့ခြင်းမရှိစေရန် သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးခြံများ ပိုမိုတိုးချဲ့စိုက်ပျိုးရန် လိုအပ်သည်ဟု သုံးသပ်သူများလည်းရှိသည်။

မလေးရှားမသွားဘူး

မကွေးတိုင်း ပခုက္ကူခရိုင် မြိုင်မြို့နယ် ညောင်ကုန်းကျေးရွာမှ အသက် ၃၂ နှစ်ရွယ် ကိုချစ်လွင်သည် လွန်ခဲ့သည့် လေးနှစ် (၂၀၀၄ ခုနှစ်) က အညာဒေသမှ အခြားလူငယ်များနည်းတူ မလေးရှားနိုင်ငံတွင်သွားရောက်၍ အလုပ်လုပ်ကိုင်ဝင်ငွေရှာရန် ကြံရွယ်ခဲ့သူတစ်ဦး ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် တစ်ဦးတည်းသောသားဖြစ်သူကို ပင်လယ်ရပ်ခြားသို့လွှတ်ရမည်ကို စိတ်မချနိုင်သောမိခင်က ငိုယိုတားမြစ်သဖြင့် မလေးရှားမသွားတော့ဘဲ မလေးရှားသွားရန်စုဆောင်းထားသည့် ငွေကျပ် ၁၀ သိန်းကို သနပ်ခါးပင် ၈၀၀၀ ပါ ခြံတစ်ခြံဝယ်ယူ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားပြီး တစ်ဆက်တစ်စပ်တည်းလုပ်ငန်းဖြစ်သည့် သနပ်ခါးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေခဲ့ကြောင်း၊ ယခု လေးနှစ်ခန့်အတွင်း ဇနီးနှင့်သမီးကို ရွှေဆွဲကြိုးတစ်ယောက်တစ်ကုံးစီဝယ်ပေးထားနိုင်သကဲ့သို့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်တစ်စီး၊ နေအိမ်ကောင်းကောင်းတွင် တီဗီ၊ မီးစက်တို့ဖြင့် နေထိုင်နိုင်ပြီး သားနှင့်သမီးကိုလည်း သနပ်ခါးခြံတစ်ခြံစီ ဝယ်ယူပေးထားနိုင်ကြောင်း၊ လွန်ခဲ့သည့် လေးနှစ်က ကျပ် ၁၀ သိန်းဖြင့် ဝယ်ယူထားသည့် သနပ်ခါးခြံကို ယခု ၅၆ သိန်းဖြင့် ဝယ်ယူလိုသူရှိသော်လည်း မရောင်းသေးကြောင်း ကိုချစ်လွင်က ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ရှင်းလင်းပြောပြသည်။

မလေးရှားနိုင်ငံသို့ ၎င်းတို့ရွာမှ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သူ ၄၀ ဦးခန့်ရှိသော်လည်း ၎င်းတို့ထဲမှ တစ်ဦးသာ စပါးဟာလာစက်တစ်လုံး ထူထောင်လာနိုင်သည့်အခြေအနေရောက်ရှိခဲ့ကြောင်း၊ ၎င်းမလေးရှားသွားရန်ရည်ရွယ်ချက်ကိုပြောင်းကာ သနပ်ခါးခြံစိုက်ပျိုးရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ခဲ့၍ များစွာအဆင်ပြေခဲ့ရပြီး သားစဉ်မြေးဆက် သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးသွားရန်ရည်ရွယ်ထားကြောင်း၊ ၎င်းဖခင်လက်ထက်က သနပ်ခါးမစိုက်ပျိုးခဲ့သဖြင့် စိုက်ပျိုးခဲ့သူများ ရောင်းချနေရချိန်တွင် မိမိကလိုက်လံဝယ်ယူနေခဲ့ရကြောင်း၊ ၎င်း၏သားနှင့်သမီး အရွယ်ရောက်လာချိန်တွင်မှ သနပ်ခါးခြံမှ ဝင်ငွေရနေမည်ဖြစ်ကြောင်း ဂုဏ်ယူစွာရှင်းပြသည်။

အခြားထွက်ကုန်များ

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်နောက်ပိုင်း မော်တာဖြင့်လည်သော သနပ်ခါးသွေးစက်များ ပေါ်လာသည့်နောက်ပိုင်း အပွေးမရှိသည့် သနပ်ခါးကိုင်းဖျား၊ ကိုင်းနားများပင် ဈေးကွက်ဝင်လာကြောင်း၊ သနပ်ခါးတုံး တစ်ပိဿာလျှင် အစိုနှစ်ပိဿာခန့်ထွက်ရှိပြီး အခြောက်လှန်းလျှင် ၈၀ သားခန့်ရရှိသည့် သနပ်ခါးသွေးစက်လုပ်ငန်းများရှိလာသည်ကို တွေ့ရသည်။

သနပ်ခါးအမြစ်၏ အသားတွင် အလွန်လှပသော အကွက်ကလေးများပါသဖြင့် ဆေးတံ၊ ဘီး၊ ပုတီး၊ ယောက်မ၊ သေတ္တာ၊ လက်ကိုင်တုတ်၊ စာလုံးထွင်းခြင်း၊ ပန်းပုရုပ်များထုလုပ်ခြင်းတို့တွင် သုံးစွဲလာသည့်အပြင် သနပ်ခါးမြစ်ကိုလည်း ဆေးဖက်ဝင်ကုန်ကြမ်းအဖြစ် တိုင်းရင်းဆေးများဖော်စပ်ရာတွင်အသုံးပြုကြသည်။

ထို့အတူသနပ်ခါးများကို အလွယ်တကူသုံးစွဲနိုင်ရန် ပြုပြင်ထုတ်လုပ်မှုများ ပြုလုပ်လာကြရာ လမ်းစဉ်ပါတီခေတ်ကတည်းက အလှကုန်စက်ရုံများမှ သနပ်ခါးအရည်ပုလင်း၊ သနပ်ခါးမိတ်ကပ် ထုတ်လုပ်မှုများရှိခဲ့သည်။

သဘာဝ၏တန်ဖိုး

ယခုအခါ နိုင်ငံတကာတွင် သဘာဝအော်ဂဲနစ်ပစ္စည်းများကို တွင်တွင်ကျယ်ကျယ်တန်ဖိုးထားအသုံးပြုလာကြကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် မြန်မာ့ရိုးရာသနပ်ခါးကို ခေတ်မီနည်းပညာများဖြင့် နိုင်ငံတကာက လက်ခံနိုင်သည့် စံချိန်စံညွှန်းနှင့်အညီ ကြိုးစား

www.foreverspace.com.mm

ထုတ်လုပ်ရန် လေ့လာစမ်းသပ်နေကြကြောင်း ဦးတိုးဝင်းက ဆိုသည်။

ယခုအခါ ခေတ်ပေါ်ဗေဒအလှကုန်ပစ္စည်းများ လွယ်ကူများပြားစွာ ရရှိနေကြသော်လည်း မြန်မာအမျိုးသမီး အများစုသည် သဘာဝကိုနှစ်သက်တန်ဖိုးထားမှုနှင့်အတူ သနပ်ခါးတုံးကို တကူးတကသွေးလိမ်းနေကြဆဲ၊ လိမ်းခြယ်နေကြမြဲဖြစ်ကြောင်း၊ မြန်မာ့ကျေးလက်အိမ်တိုင်းတွင် သနပ်ခါးကျောက်ပြင်မရှိသည့်အိမ်မရှိကြောင်း၊ လက်ရှိသနပ်ခါးခြံစိုက်ပျိုးသူများသည် ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကိုသာ အားပြုနေရသော်လည်း အနာဂတ်ကာလတွင် ပြည်ပဈေးကွက်သို့တင်ပို့ရန်အထိ ကြံရွယ်ချက်များရှိကြောင်း ပခုက္ကူမြို့မှ သနပ်ခါးပွဲရုံလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကပြောကြားသည်။

တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်

လက်ရှိမြန်မာနိုင်ငံတွင် သနပ်ခါးအခြေခံအလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီ ၁၀ ခုခန့်ရှိပြီး နည်းမျိုးစုံဖြင့် အလှကုန်ပစ္စည်းများ စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်ရန် ကြိုးစားအားထုတ်လျက်ရှိကြောင်း၊ တောင်ကြီးမောက်မယ် သနပ်ခါးလုပ်ငန်းအနေနှင့် Cream နှင့် Lotion ကိုပါ ထုတ်လုပ်ရန်စမ်းသပ်လျက်ရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

ယခုနောက်ပိုင်း ပြည်ပတွင်သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်ကြသော မြန်မာများ၏ သနပ်ခါးကို နှစ်သက်စွာသုံးစွဲမှုကြောင့် ၎င်းတို့နှင့် နီးစပ်သည့်နိုင်ငံခြားသားများပါ လိုက်ပါသုံးစွဲလာကြကြောင်း၊ အိမ်နီးချင်း ထိုင်းနိုင်ငံသားများ၏ သနပ်ခါးသုံးစွဲမှု သိသိသာသာမြင့်တက်လာပြီး အခြား အာဆီယံနိုင်ငံများတွင် ပါဝင်သည့် မလေးရှား၊ စင်ကာပူတို့တွင်လည်း သုံးစွဲလာကြကာ သနပ်ခါးအခြေခံအလှကုန်များ သုံးစွဲမှု ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာကြောင်း ဦးတိုးဝင်းက ဆိုသည်။

သနပ်ခါးအတု

မြန်မာ့သနပ်ခါးကို ကောင်းစွာမသိသူ၊ နားမလည်သူများအား သီးတုံး၊ သီးခေါက်များ၊ ဥသျှစ်တုံး၊ ဆူးဖြူခေါ် ရွာထနောင်းတုံး၊ သစ်ပလွေခေါက်၊ တမာမြစ်များကို သနပ်ခါးတုံးအဖြစ် မသမာသူအချို့က လိမ်လည်ရောင်းချမှုများရှိကြောင်း၊ သနပ်ခါးနံ့စိမ်ထားသည့် သီးခေါက်ကိုသွေးလိမ်းလျှင် အသားအရေချောမွေ့ပြီး ဝက်ခြံပျောက်ကင်းနိုင်သော်လည်း သစ်ပလွေခေါက်ကို မှားယွင်းသွေးလိမ်းပါက မျက်နှာပြင်အသားအရေများ ပူလောင်စေကြောင်း၊ သနပ်ခါးဝယ်ယူသုံးစွဲသူများအနေဖြင့် အလွန်အမင်းဈေးနှုန်းလျှော့ရောင်းလျှင် သနပ်ခါးအတုဖြစ်နိုင်သည်ဟု သတိပြုသင့်ကြောင်း နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော် သနပ်ခါးရောင်းချလာသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အလားအလာ

မြန်မာအမျိုးသမီးများ၏ ဘိုးစဉ်ဘောင်ဆက်အမွေဆက်ခံလာသည့် သနပ်ခါးလိမ်းခြယ်ခြင်း အလေ့အထကြောင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် သဘာဝအလျောက်ပေါက်သော သနပ်ခါးပင်များကို အမြစ်ဆုံ အမြစ်ဆိုင်များပါမကျန် ရှာဖွေတူးယူရောင်းချသဖြင့် သနပ်ခါးများ ရှားပါးလာပြီး ဈေးကောင်းရလာကြောင်း၊ ယခုအခါဈေးကောင်းရသည့် သနပ်ခါးကို ခြံခတ်စိုက်ပျိုးမှု၊ ပျိုးထောင်စိုက်ပျိုးမှုများ သိသိသာသာတွင်ကျယ်လာကာ တစ်နည်းအားဖြင့် သစ်တောသယံဇာတ သဘာဝသနပ်ခါးပင်များကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်လာခြင်းပင်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

နိုင်ငံခြားသားများအနေဖြင့် သနပ်ခါးကို မျက်နှာပေါ်တွင် ထင်ထင်ရှားရှားလိမ်းခြယ်ရသည်ကို မကြိုက်သော်လည်း သနပ်ခါးရနံ့ကိုမူ စွဲလမ်းနှစ်သက်ကြကြောင်း၊ ထို့အတူ လူမျိုးတစ်မျိုး၏ ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာကို အခြားလူမျိုးများက လက်ခံကျင့်သုံးလာအောင် လုပ်ဆောင်ရသည်မှာ အချိန်ယူရလေ့ရှိရာ မိမိလူမျိုး၏ ယဉ်ကျေးမှုလက္ခဏာကို မပျောက်ပျက်စေဘဲ နိုင်ငံတကာကလက်ခံလာအောင် ခေတ်မီနည်းပညာများဖြင့် ပေါင်းစပ်ထုတ်လုပ်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိကြောင်း တောင်ကြီးမောက်မယ်သနပ်ခါးထုတ်လုပ်ရေးမှ ဦးတိုးဝင်းက ပြောကြားသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် အခိုင်အမာဝယ်လိုအားရှိသည့် သနပ်ခါးနှစ်ရှည်ပင်စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းသည် ပြည်ပဈေးကွက်သို့ တိုးချဲ့ပါက များစွာအလားအလာရှိသည့် လုပ်ငန်းအဖြစ် သေချာလျက်ရှိသည်ဟု ကျွမ်းကျင်သူများက သုံးသပ်ကြသည်။

Local မှ Global သို့

မည်မျှပင်ဆေးဖက်ဝင်အသုံးတည့်၍ အသားအရေလှပမှု ထိန်းသိမ်းနိုင်စေကာမူ အချိန်တန်ဖိုးကြီးလာသည်နှင့်အမျှ ကျောက်ပြင်တွင်သွေး၍ သနပ်ခါးလိမ်းကျံသော အလေ့အထက မြို့ကြီးများတွင် နေထိုင်သူ အမျိုးသမီးထုအကြား ယခင်ထက်လျော့ကျလာသည်။ ထို့အတွက် အသင့်လိမ်းနိုင်သော သနပ်ခါးအရည် ထုတ်လုပ်ရောင်းချလာကြသော်လည်း အများစုမှာ အပေါ်စားရေမွှေးနံ့များ၊ ရွှံ့များထည့်၍ သနပ်ခါးအမည်ခံကာ ထုပ်ပိုးမှုကောင်းကောင်း၊ ကြော်ငြာစရိတ်ကောင်းကောင်း သုံးသည့် အမည်ခံသနပ်ခါးများကြောင့် ဈေးကွက်တွင်ကျယ်မှုမရှိခဲ့ပေ။ ရိုးရာသနပ်ခါးကို စနစ်တကျသုတေသနပြု၍ အဆင့်မြင့်ခေတ်မီအလှကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ထုတ်လုပ်နိုင်ပါက နိုင်ငံတကာဈေးကွက်သို့ပင် ရောင်းချနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ရပ်ရှိနေပါသည်။ သို့သော် နိုင်ငံ၏အခြေအနေအရပ်ရပ်အရ ဆုလွယ်နပ်လွယ်လုပ်ငန်းများဘက်ကိုသာ အာရုံကျနေကြခြင်း၊ ငါးပွက်ရာငါးစာချနိုင်မှုသာ လတ်တလောပြေလည်နိုင်ခြင်း၊ နှစ်အတန်ကြာ အကျိုးအမြတ်မပေါ်နိုင်သည့် သုတေသနလုပ်ငန်းကို စိတ်မဝင်စားခြင်း၊ သုတေသနလုပ်ရန်ပင် အဆင့်မီသော ဓာတ်ခွဲစမ်းသပ်ပစ္စည်းနှင့်နေရာမရှိခြင်း၊ အချိန်ကာလတစ်ခု သည်းခံစောင့်ဆိုင်းရဖွယ်ရှိခြင်း၊ ဈေးကွက်တွင်'ပေါက်'ရန် လောလောဆယ်မသေချာခြင်း စသော အရံအတားအကြောင်းအရင်းများစွာကြောင့် တိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင်များထဲမှ လူစွမ်းကောင်းထွက်ပေါ်မလာသေးပေ။

နိုင်ငံတကာတွင် နာမည်ကျော်ပြီးပေါက်ပြီးသား အလှကုန်ပစ္စည်းကိုသာ မူရင်းကုမ္ပဏီ၏ အထောက်အပံ့ဖြင့် သက်သောင့်သက်သာ တင်သွင်းရောင်းချခြင်းကသာ အလုပ်ရှုပ်သက်သာသည်ဟု ရေတိုသဘောစွဲထင်ထားသူ များနေသောကြောင့် အဆင့်မြင့်သနပ်ခါး အလှကုန်ပစ္စည်းများ ဈေးကွက်တွင် တွေ့မြင်ရန် မလွယ်ကူသေးပေ။ ထို့အပြင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ မီဒီယာများ၏ လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်မှုအားကြီးသထက်ကြီးလာသော ယနေ့ကာလမျိုးတွင် ဆယ်ကျော်သက်အမျိုးသမီးငယ်ကလေးများ၊ တစ်နည်းအားဖြင့် မျိုးဆက်သစ် မိန်းကလေးငယ်များကို နေ့စဉ်သနပ်ခါးသွေးလိမ်းဖို့ စည်းရုံးဆွဲဆောင်ရမည့်အရေးမှာ လွယ်မယောင်နှင့်ခက်၊ တိမ်မယောင်နှင့်နက်လှပါသည်။ ဤအခြေအနေအတိုင်း သမားရိုးကျလမ်းဟောင်းအတိုင်း လျှောက်နေပါက မကြာတော့သည့်အချိန်တွင် ရိုးရာဓလေ့တို့မှိန်ကောပျောက်ကွယ်သွားနိုင်ပါသည်။ အဆင့်တစ်ခုသို့ မြှင့်တင်၍ ပြောင်းနေသောခေတ်နှင့်အညီ လိုက်ပါပြောင်းလဲနိုင်ပါမှ မြန်မာသနပ်ခါး စင်ပေါ်တွင် အမြဲရှိနေနိုင်ပါသည်။ ထို့အတွက် သနပ်ခါးစိုက်ပျိုးသူတစ်ဦး နည်းပညာမြှင့်၍ သနပ်ခါးထုတ်လုပ်လိုသူတစ်ဦး၊ ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းနှင့်တော့ လုပ်ယူ၍မရပါ။ မြန်မာ့လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှုအပါအဝင် နယ်ပယ်အသီးသီးရှိ Local မှ Global သို့ မြှင့်တင်ပေးလိုစိတ်ရှိသူအားလုံး ကူညီလျှင် ဖြစ်နိုင်ပါသည်ဟူ၍သာ။

နိုင်မင်းဝေ ၊ ကျော်ဇေယျာထွန်း

ကိုးကား

ရန်ကုန်ဘဆွေ၏ "ရွှေဝါပြည်" သာလှ (သစ်တောခရိုင်ဝန်)၏ မြန်မာ့သနပ်ခါးလက် တွေ့အသုံးချဆေးဖက်ဝင်အပင်များ ပေါင်း ချုပ်။

www.foreverspace.com.mm

“မြန်မာပြည်မှာလာနေတဲ့ ဂျပန်အမျိုးသမီးတွေလည်း သနပ်ခါးကို သုံးကြတာပါ”

ဂျပန်အမျိုးသား အလှအပရေးရာကျွမ်းကျင်သူနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

မောင်မိုးညို၊ အောင်စိုး

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၁၉၉၈ ခုနှစ် မတ်လမှစ၍ အခြေချနေထိုင်ခဲ့ပြီး အလှပြင်ဆိုင်များနှင့် အလှအပရေးရာစာအုပ်များ မြန်မာဘာသာဖြင့် ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သူ ဂျပန်အမျိုးသား အလှအပရေးရာပညာရှင်ဗေဒါနှင့် အလှအပရေးရာဆိုင်ရာများ တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားသည်များမှ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာများကို ကောက်နုတ်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

LC ။ ။ မြန်မာနိုင်ငံကို ရောက်တာ ဘယ်လောက်ကြာပြီလဲ။

ဗေဒါ။ ။ ကျွန်တော် ၁၉၉၆ ခု မတ်လမှာ ပထမဆုံးအကြိမ် ရောက်ဖူးတာပါ။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်ကတည်းက အခြေချနေထိုင်ခဲ့တာ အခုဆိုရင် ၁၀ နှစ်ကျော်ပါပြီ။ မြန်မာဘာသာကိုတော့ ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာသင်တက္ကသိုလ်မှာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၂ ခုနှစ်အထိ လေးနှစ်သင်ခဲ့ပါတယ်။

LC ။ ။ တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မလုပ်ဘဲ အလှပြင်ဆိုင်ဖွင့်လှစ်ရတဲ့အကြောင်းရင်းရှိလား။

ဗေဒါ။ ။ ဒီမှာ ပထမဆုံးလုပ်ဖြစ်ခဲ့တာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းပါ။ ကျန်းမာရေးမကောင်းဖြစ်လာတဲ့အတွက် လုပ်ငန်းအားလုံးကို တပည့်ဖြစ်သူ လက်ထဲ အကုန်လုံးလွှဲပေးလိုက်တယ်။ နောက် တခြားတပည့်တွေ ခန့်ထားပြီး ကျောက်မြောင်းမှာ ‘ဆာမူရိုင်း’ ဆိုတဲ့ အမျိုးသားသီးသန့်ဆံပင်ညှပ်ဆိုင် စပြီးဖွင့်ပေးခဲ့တယ်။ အလှပြင်ဆိုင်လုပ်ငန်းဆိုတာ ကျွန်တော့်အတွက် အတွေ့အကြုံရှိပြီးသားပါ။ အဘွား၊ အမေ၊ အဒေါ်တွေက အလှပြင်ဆိုင်လုပ်ငန်းကို လုပ်ခဲ့ကြသလို ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ဂျပန်မှာ အလှပြင်ဆိုင် ခုနစ်ခုဖွင့်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီဆိုင်တွေကို ညီမနဲ့ တပည့်တွေလက်ထဲ အကုန်လုံးလွှဲပြီး ဒီမှာလာနေတာ။

LC ။ ။ အခုဒီမှာ အလှပြင်ဆိုင် ဘယ်နှခုဖွင့်ပြီးသွားပြီလဲ။

ဗေဒါ။ ။ ရန်ကုန်မှာ သုံးဆိုင်ဖွင့်ထားတယ်။ ဆာမူရိုင်း၊ Himiko၊ Royal Himiko (2) ဆိုတဲ့ သုံးဆိုင်ပါ။

LC ။ ။ အလှပြင်ဆိုင်အတွေ့အကြုံအများကြီးရှိတော့ တစ်ခုထပ်မေးပါရစေ။ အလှပြင်ဆိုင်တွေမှာ မျက်နှာပေါင်းတင်တာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ဆေးတာပဲဖြစ်ဖြစ် တစ်ခုခုလုပ်ပြီးရင် ဝက်ခြံတွေ ပိုပေါက်လာတာ ဘာကြောင့်လဲ။

ဗေဒါ။ ။ မျက်နှာသန့်စင်ပြီးသွားတဲ့အခါမှာ အရမ်းကို ပွင့်သွားပါတယ်။ ချွေးပေါက်တွေ မရှိတော့ဘူး။ အဲဒီအချိန်မှာ Lotion တစ်ခုခုလိမ်းပြီး Cover လုပ်ထားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုမှ မလုပ်ထားရင် ပြင်ပလေထုထဲမှာရှိတဲ့ အညစ်အကြေးတွေ၊ ပိုးမွှားတွေဝင်ရောက်ပြီး ဝက်ခြံပိုဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

LC ။ ။ ဝက်ခြံက တခြားဘယ်လိုအရာတွေကြောင့် ဖြစ်နိုင်လဲ၊ အမှန်တကယ်ပျောက်နိုင်တဲ့ လိမ်းဆေးရှိလား။

ဗေဒါ။ ။ ဝက်ခြံမှာ လူငယ်ဝက်ခြံနဲ့ လူကြီးဝက်ခြံဆိုပြီး ရှိပါတယ်။ အိပ်မပျော်တာတွေ၊ စိတ်မတည်မငြိမ်ဖြစ်တာတွေနဲ့ အသား၊ ငါး စတာတွေကို အလွန်အကျွံစားသောက်တာတွေကြောင့် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဝက်ခြံရဲ့အထဲမှာရှိတဲ့ ဝတ်ဆံကို အရေပြားနဲ့ဖုံးထားတဲ့အတွက် ဘာလိမ်းဆေးမှ အကျိုးမရှိပါဘူး။

LC ။ ။ မိတ်ကပ်သုံးစွဲမှုကြောင့် ဝက်ခြံဖြစ်နိုင်လား။

www.foreverspace.com.mm

ဗေဒါ ။ ။ မိတ်ကပ်သုံးလို့ ဝက်ခြံဖြစ်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ မိတ်ကပ်လိမ်းဖို့ နာရီဝက်ကြာရင် မိတ်ကပ်ကိုပြန်ပြီး ဖျက်တဲ့ Make off လုပ်တဲ့အခါ နာရီဝက်အချိန်ပေးဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ မိတ်ကပ်တွေကို သေသေချာချာပြန်ပြီးမဖျက်နိုင်တဲ့အတွက် Skin မှာ ချွေးပေါက်တွေပိတ်ပြီး ဝက်ခြံဖြစ်တာပါ။

LC ။ ။ Expire ဖြစ်နေတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို မသိဘဲ သုံးမိရင်ဘာတွေဖြစ်နိုင်လာလဲ။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချိတဲ့ တချို့ပစ္စည်းတွေက အတုတွေဖြစ်နေတာများတယ်။

ဗေဒါ ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတိုင်း ဈေးကြီးတိုင်း ကောင်းတာမဟုတ်ပါဘူး။ တခြားသူတွေ သုံးလို့လှပေမယ့် ကိုယ်သုံးလို့ မလှနိုင်တာတွေလည်းရှိတယ်။ ဥပမာပေးရရင် ဥရောပကထုတ်တဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေ အရှေ့တိုင်းအမျိုးသမီးတွေနဲ့ မလိုက်ဖက်ပါဘူး။ အလွန်အေးတဲ့ရာသီဥတုရှိတဲ့ ကိုရီးယားနဲ့ ဂျပန်ကထုတ်တဲ့ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေဟာလည်း ပူအိုက်စွတ်စိုရာသီဥတုမှာ နေထိုင်တဲ့ မြန်မာမိန်းကလေးတွေရဲ့အသားအရည်နဲ့ လိုက်ဖက်လိမ့်မယ်လို့ မထင်ပါဘူး။ Fashion ဆိုတာ ဘာဝတ်ရမယ်လို့ဆိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာကို မဝတ်ရဘူးလို့ ဆိုတာပါ။ နောက်အရေးကြီးတာက အလှကုန်ပစ္စည်းဆိုတာ အရည်အသွေးကောင်းလေ ဓာတုမင်ဓာတ်တွေ အများကြီးသုံးထားလေပါ။ ဓာတုမင်တွေကို ဗိုင်းရပ်စ်တွေက အရမ်းကြိုက်ပါတယ်။ မသန့်ရှင်းတဲ့အစားအစာကို စားမိလို့ ရောဂါရနိုင်သလို ပိုးမွှားတွေပါတဲ့အလှကုန်ပစ္စည်းသုံးမိရင် အရေပြားမှာ ရောဂါဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

LC ။ ။ အလှကုန်ပစ္စည်းတွေကို အတုအစစ်ခွဲခြားနိုင်တဲ့ နည်းတွေရှိလား၊ ဗိုင်းရပ်စ်တွေမဝင်အောင် ဘယ်လိုထိန်းသိမ်းမလဲ။

ဗေဒါ ။ ။ တရုတ်နဲ့ ထိုင်းက ပစ္စည်းတွေကို ကာနီဘိုဘူးခွံထဲလည်း ထည့်ပြီးရောင်းတာတွေရှိသလို တံဆိပ်ကပ်ခွာလုပ်ပြီး ရောင်းကြတာလည်းရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတိုက်ရိုက်ကိုယ်စားလှယ် အရောင်းဆိုင်တွေမှာဝယ်တာက စိတ်အချရဆုံးပါ။ ဈေးနှုန်းအရမ်းနည်းရင် အစစ်မဟုတ်ပါဘူး။ ဂျပန်အစစ်က တစ်သိန်းကျော် ရှိပါတယ်။

ပိုးမွှားတွေမဝင်အောင် ထားတဲ့နေရာနဲ့ သုံးတဲ့နေရာအပေါ် အများကြီးမူတည်ပါတယ်။ နေရောင်ခြည်နဲ့ထိတွေ့တဲ့နေရာမှာ လုံးဝမထားဖို့လိုပါတယ်။ အပေါက်ဝကျယ်ဘူးတွေ၊ ပုလင်းတွေထဲက Cream တွေကို အသုံးပြုဖို့ ထုတ်ယူတဲ့အခါ လက်နဲ့ထုတ်တာထက်စာရင် သန့်ရှင်းတဲ့ ဇွန်းနဲ့ထုတ်တာက ပိုပြီးကောင်းပါတယ်။

LC ။ ။ ကျွန်တော်တို့ရိုးရာအလှကုန်ပစ္စည်းဖြစ်တဲ့ သနပ်ခါးအပေါ်၊ ဘယ်လိုမြင်ပါသလဲ။

ဗေဒါ ။ ။ သဘာဝအစစ်သနပ်ခါးကတော့ အရမ်းကိုကောင်းပါတယ်။ မြန်မာပြည်မှာလာနေကြတဲ့ဂျပန်အမျိုးသမီးတွေလည်း သနပ်ခါးကိုပဲ သုံးကြတာပါ။ အခုကျတော့ သနပ်ခါးအတုတွေ တောင်ရှိတယ်ဆိုတော့ သတိထားဖို့လိုပါတယ်။

LC ။ ။ Magic of Beauty & Health ကို ကိုယ်တိုင်ရေးခဲ့တာလား။

ဗေဒါ ။ ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်ရေးခဲ့တာပါ။ ပထမဆုံး ဂျပန်ဘာသာနဲ့ရေးခဲ့တာပါ။ ပြီးမှ ကိုယ့်ရဲ့ဆိုလိုရင်းမပျောက်အောင် ဘာသာပြန်နှစ်ယောက်ကို မြန်မာလိုရှင်းပြပြီး ရေးခဲ့တာပါ။ မြန်မာစကားပြောတတ်ပေမယ့် အရေးအသားပိုင်း အားနည်းနေလို့ပါ။

LC ။ ။ အခုလို အချိန်ပေးပြီး ပြောကြားပေးတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ဗေဒါ ။ ။ ရပါတယ်။ နောက်လည်း လာပြီးမေးနိုင်ပါတယ်။

မောင်မိုးညို ၊ အောင်စိုး

ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အမည်	– ဗေဒါ (ခ) ဦးမြင့်အောင်
ဂျပန်အမည်	– ကီယိုအိုကာ
အသက်	– ၅၅ နှစ်
မြန်မာနိုင်ငံသို့ပထမဆုံးရောက်ရှိသည့်နှစ်	– ၁၉၉၆ ခုနှစ်၊ မတ်လ
အလုပ်အပရေးရာလုပ်ငန်း	– Royal HIMIKO အလှပြင်ဆိုင်၊ HIMIKO I, II အလှပြင်ဆိုင်
ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သောစာအုပ်	– Magic of Beauty & Health (မျက်နှာနှိပ်နယ်နည်းစာအုပ်)
ဆက်သွယ်ရန်ဖုန်း	– ၀၁–၅၅၄၈၈၇

www.foreverspace.com.mm

LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

၅၈ အာဆီယံစီးပွားရေးနှင့် မြန်မာကြီးပွားရေး
၆၄ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (၁)
၇၀ အမှားများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး

အာဆီယံစီးပွားရေးနှင့် မြန်မာကြီးပွားရေး

ရဲမင်းဦး

ဥရောပသမဂ္ဂ (EU)ဖွဲ့စည်းရပ်တည်မှု အသွင်သဏ္ဍာန်အတိုင်း ထပ်တူထပ်မျှ မတူညီသည့်တိုင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ အသွင်သဏ္ဍာန်နှင့် ရည်မှန်းချက်အနှစ်သာရဆင်တူသော အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများအသင်း (အာဆီယံ) တွင် ဒေသဆိုင်ရာ ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေဟု ညွှန်းဆိုနိုင်သော အာဆီယံပဋိညာဉ် (ASEAN Charter) ကို မကြာခင် နောက်ဆုံးအတည်ပြုလက်မှတ်ရေးထိုးပြဋ္ဌာန်းကြတော့မည်ဖြစ်ရာ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား၊ စင်ကာပူ၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ ထိုင်း၊ လာအို၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ ဘရူနိုင်း၊ ဗီယက်နမ်နှင့် မြန်မာနိုင်ငံတို့ပါဝင်သော ဒေသလုံးဆိုင်ရာ လွတ်လပ်စွာ ကုန်သွယ်ခြင်းများရှိနေမည့် ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုလည်း ယင်းပဋိညာဉ်အရ တဖြည်းဖြည်းချင်း ရုပ်လုံးပေါ်လာတော့မည်ဖြစ်သည်။ အာဆီယံနိုင်ငံများအကြား ပဋိညာဉ်ပြဋ္ဌာန်းချက်များနှင့်အညီ အထွေထွေပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ ပိုမိုဖြစ်ထွန်းလာတော့မည်ဖြစ်ရာ မိမိတို့မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ထိုအခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်စေရန် ကောင်းစွာပြင်ဆင်ထားပါက အကျိုးရလဒ်သစ်များ ကြုံတွေ့လာမည်ဖြစ်သည်။

www.foreverspace.com.mm

ယနေ့ အာဆီယံ၏ လူဦးရေ စုစုပေါင်းမှာ သန်း ၅၀၀ ကျော်သည်။ EU ထက် လူဦးရေများသည်။ စုစုပေါင်း ဂျီဒီပီက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁ ထရီလီယံ ဝန်းကျင်ရှိနေရာ ရုရှားနှင့် အိန္ဒိယ တစ်နိုင်ငံချင်းစီ၏ ဂျီဒီပီထက်ပိုသည်။ ကမ္ဘာပေါ်တွင် ၁၁ ခုမြောက် စီးပွားရေးအင်အားအကြီးဆုံး ဖြစ်နေ၏။ လူပြောများနေသည့် ASEAN Vision 2020 ၏ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့် ဆိုချက်မှာ ဤသို့ဖြစ်သည်။

"For Creating a Stable, prosperous and highly competitive ASEAN economic region in which there is a free flow of goods, services and investments, a free flow of capital, equitable economic development and reduced poverty and socio-economic disparities." ယင်းဖွင့်ဆိုချက် လက်တွေ့ဖြစ်ထွန်းလာပေတော့မည်။

လက်ရှိအချိန်၌ အာဆီယံဈေးကွက်ကို တစ်စုတစ်စည်းတည်း ပေါင်းစပ် ညီညွတ်မှုရှိစေမည့် တစ်ခုတည်းသော ဈေးကွက် (Single integrated market) အ ဖြစ် ပုံဖော်နိုင်ရန်မှာ အခက်အခဲအချို့ရှိနေ ဆဲဟု ဒေသတွင်း၊ ဒေသပြင်ပရှိ စီးပွားရေးသုခမိန်များက ကောက်ချက်ဆွဲတင်ပြကြသည်။ အကြောင်းအရင်းမှာ အာဆီယံ ၁၀ နိုင်ငံတွင် ထပ်တူမညီသော ပြည်တွင်းဈေးကွက် ၁၀ ခုရှိနေဆဲဖြစ်ခြင်းကြောင့်ပင်။ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအကြား အပြန်အလှန်ကုန်သွယ်မှုဖွံ့ဖြိုးနေသည်ဆိုသော်ငြား အာဆီယံတစ်နိုင်ငံချင်းစီ၏ ဒေသပြင်ပ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင်သာရှိနေသကဲ့သို့ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်များအကြား နှစ်စဉ်တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုသည့် စုစုပေါင်းပမာဏမှာလည်း အာဆီယံနိုင်ငံများသို့စီးဝင်လာသည့် FDI စုစုပေါင်း၏ ၁၁ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင်သာရှိနေ၍ ယင်းသို့ကောက်ချက်ဆွဲကြခြင်း ဖြစ်သည်။ အာဆီယံနိုင်ငံများအကြား စီးပွားရေး ရေခံမြေခံ၊ အကောက်အယူ အတွေးအမြင်နှင့် ဖွဲ့စည်းလည်ပတ်ပုံတူညီမှုမရှိသေးဟု ဆိုလိုကြခြင်းလည်း ဖြစ်ပေသည်။ အာဆီယံနိုင်ငံများအကြား နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရရှိသည့် အချိုးအဆကွာဟခြင်းလည်း ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံလည်း 'တစ်ရွာတစ်ပုဒ်ဆန်း' ဖြစ်နေဆဲ။ အာဆီယံနိုင်ငံများအကြား စံမီဘုံဈေးကွက်ထူထောင်နိုင်သည်အထိ အောင်မြင်တိုးတက်မှုရလိုလျှင် အဆိုပါစီမံခန့်ခွဲမှုပုံသဏ္ဌာန် ညီညွတ်ပြေပြစ်မှုရှိရေးကို ဦးစားပေးဖော်ဆောင်ရန် လိုအပ်သည်ဟု ဂျပန်စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ထောက်ပြသည်။

Table 1 B 2101

Economic Freedom in ASEAN

Country	Overall Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Government Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption	Labor Freedom
Singapore	87.4	97.8	90.0	90.3	93.9	88.9	80	50	90	94	99.0
Malaysia	64.5	69.0	76.2	82.2	80.8	78.6	40	40	50	50	78.7
Thailand	63.5	72.1	75.2	74.7	90.7	66.7	30	50	50	36	89.6
Philippines	56.9	53.0	78.8	75.8	90.2	73.8	30	50	30	25	61.9
Cambodia	56.2	43.0	52.2	91.4	94.2	80.9	50	50	30	21	49.1
Indonesia	53.9	48.8	73.0	77.5	89.7	68.2	30	40	30	24	57.5
Vietnam	49.8	60.0	62.8	74.3	78.0	67.4	30	30	10	26	59.5
Laos	49.2	60.8	57.0	71.0	92.1	73.0	30	20	10	26	52.3
Burma	39.5	20.0	71.0	81.7	97.0	56.5	10	10	10	19	20.0
Brunei	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ASEAN Average*	**57.9**	**58.3**	**70.7**	**79.9**	**89.6**	**72.7**	**36.7**	**37.8**	**34.4**	**35.7**	**63.1**
World Average*	**60.3**	**62.8**	**72.0**	**74.9**	**67.7**	**74.4**	**50.3**	**51.7**	**45.6**	**41.1**	**62.1**

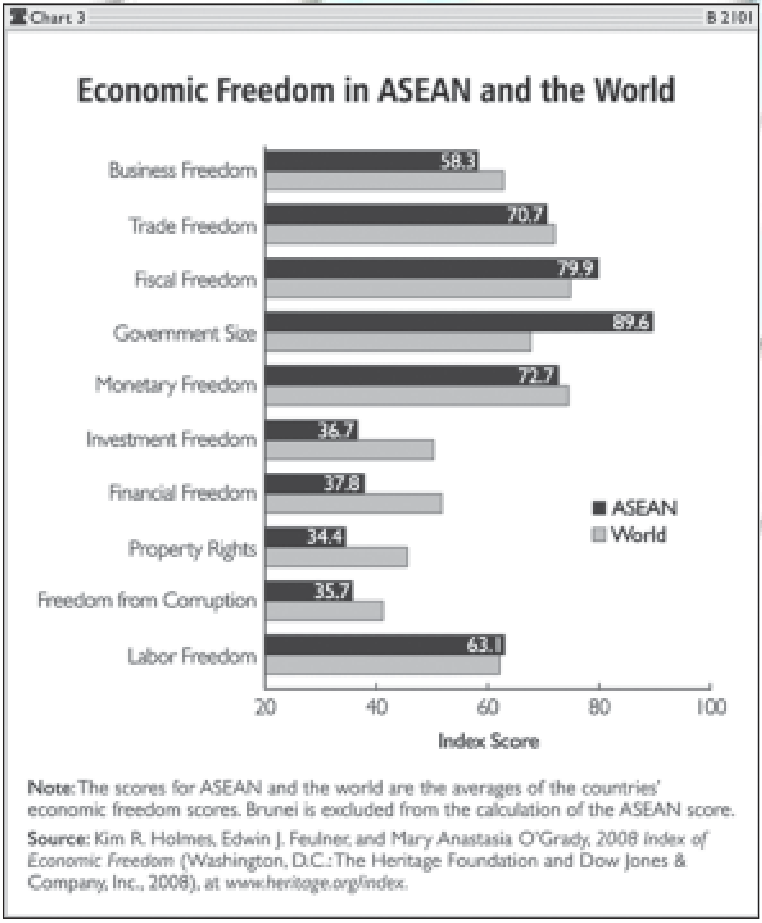
* The ASEAN and world averages are averages of the countries' economic freedom scores. Brunei is excluded from the calculation of the ASEAN average.

Source: Kim R. Holmes, Edwin J. Feulner, and Mary Anastasia O'Grady, *2008 Index of Economic Freedom* (Washington, D.C.: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2008), at www.heritage.org/index.

www.foreverspace.com.mm

လိုအပ်ချက်များရှိနေဆဲဖြစ်သည်ကို အာဆီယံနိုင်ငံများက ကောင်းစွာသိမြင်ထားကြသည့်အတိုင်း တစ်ပေါင်းတစ်စည်းတည်းသော အာဆီယံဖြစ်တည်ရေးကိစ္စအတွက် တစ်နှစ်တစ်ကြိမ် ပုံမှန်ပြုလုပ်သည့် အာဆီယံ ထိပ်သီးဆွေးနွေးပွဲများတွင် စီးပွားရေးကဏ္ဍ ပေါင်းစည်းနိုင်ရေးကို ရည်သန်သည့် ချဉ်းကပ်အားထုတ်မှုအသစ်များ ပေါ်ထွက်နေသည်။ ဒေသကြီးတစ်ခုလုံး၏ တည်ဆဲ စီးပွားရေးပုံသဏ္ဌာန်နှင့် လုပ်ဆောင်လိုမှုပုံစံကို ပုံဖော်တည်ဆောက်၍ ဒေသလုံးဆိုင်ရာ လွှမ်းခြုံဖြစ်ထွန်းလာစေမည့် စီးပွားရေးပုံစံသစ်ကို အာဆီယံနိုင်ငံများအားလုံး အနေးနှင့်အမြန်ဆိုသလို ကြုံတွေ့ကြရတော့မည်ဖြစ်သည်။ အချိန်ယူဆောင်ရွက်ရမည့်ကဏ္ဍများနှင့် စိန်ခေါ်မှုများ ရှိနေသေးပြီး အချိန်ဇယားချမှတ်ပုံဖော်နေသည်ဖြစ်ရာ ဦးစားပေးကဏ္ဍများ ပေါ်ထွက်လာပြီဖြစ်သည်။ မတူညီသော ‘အရှိန်’ များဖြင့် ၁၉၉၂ ခုနှစ်က လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည့် အာဆီယံလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဇရိယာ (AFTA) ထူထောင်ရေးသဘောတူညီချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်နေကြခြင်းဟု ဆိုကြသည်။

အာဆီယံနှင့် စင်ကာပူ၊ မလေးရှား၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ထိုင်း၊ ဖိလစ်ပိုင်နှင့် ဘရူနိုင်းတို့မှာ ကျန်အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများထက် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုပိုင်းတွင် စွမ်းရည်သာလွန်နေသည်။ AFTA သဘောတူညီချက်အရ ယင်းခြောက်နိုင်ငံမှာ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်တွင် ထွက်ကုန်အရပ်ရပ်၏ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးအပေါ် အခွန်ကောက်ခံမှု ၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိသာ ထားရှိဆောင်ရွက်ကြရမည်ဖြစ်သည်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှစ၍ ထွက်ရှိပို့ကုန်များ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအပေါ် အခွန်လျှော့လိုက်ကြပြီဖြစ်သည်။ အာဆီယံစီးပွားရေးအင်အားကောင်း ခြောက်နိုင်ငံနှင့် ဗီယက်နမ်တို့မှာ ၂၀၁၅ ခုနှစ်အရောက်တွင် ဈေးကွက်အပြည့်အ၀ ဖွင့်မှုပြုကြတော့ပေမည်။ အာဆီယံဒေသတွင်း၌ လာမည့်ဆယ်စုနှစ်သစ်အတွင်း ကုန်စည်စီးဆင်းမှုများ လွတ်လပ်ချောမွေ့ ကောင်းမွန်လာတော့မည်။ ထိုအခါ ကုန်ထုတ်အားကောင်းသောအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံအတွက် ကောင်းကျိုးပိုများလာမည်ဖြစ်သကဲ့သို့ ပို့ကုန်လက်ခံသည့်နိုင်ငံများရှိ ပြည်သူများအတွက်လည်း အကျိုးထူးကြမည်ဖြစ်သည်။ လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရောင်းဝယ်မှုများပြုလုပ်လာနိုင်၍ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ဝေစု ပိုမိုရရှိလာနိုင်ကြမည်ဖြစ်သော်လည်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းမြင့်သည့် အာဆီယံနိုင်ငံက ပိုအလုပ်ဖြစ်မည်ဟု ပညာရှင်များက ဆိုကြသည်။



AFTA Frame အတွင်း ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်မှုများပြုကြရာတွင် အာဆီယံနိုင်ငံများအနက် မည်သူက အရည်အသွေးအားပြုမည်၊ မည်သူက အရေအတွက်အားပြုမည်ဆိုသည်တို့နှင့် ယင်းသို့အားပြုမှုပုံစံကွဲပြားခြင်းကြောင့် မည်သည့်ရလဒ်များ ကြုံတွေ့ပိုင်ဆိုင်ကြဖွယ်ရှိသည်ကိုလည်း ဆန်းစစ်နေကြပြီဖြစ်၏။ အာဆီယံ၏ စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်များ ပြည့်ဝရေးမှာ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံအားလုံးတွင်–

(၁) ဗျူရိုကရေစီယန္တရားများအတွင်းရှိ ကြိုးနီစနစ်များ သုံးသပ်ပြင်ဆင်ဖြေလျှော့ရေး၊

(၂) စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းနှင့် မက်လုံးများစံမီမှုရှိရေး၊

(၃) ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုလုပ်ဆောင်ဖွယ်ရာရှိသည်များကို စနစ်တကျထိရောက် စွာလုပ်ဆောင်ကြရေး၊

(၄) Political Stability နှင့် Cor-

www.foreverspace.com.mm

rectness ရှိရေးတို့ လိုအပ်ကြောင်းလည်း လေ့လာသူများက ထောက်ပြနေသည်။

ဥပမာအားဖြင့် ပြည်တွင်းလေကြောင်းလိုင်းများ အလုပ်ဖြစ်ရေးအတွက် နိုင်ငံတွင်း၌ အဖွဲ့ဝင် အခြားနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှ လေကြောင်းလိုင်းများကို ဝင်ရောက်ပြေးဆွဲခွင့်ပြုရန် ငြင်းပယ်ခြင်းမျိုးကို ခွင့်ပြုနိုင်စွမ်းရှိနေရန်လိုမည်ဟု ဆိုကြ၏။

Unified Market ခေါ် အာဆီယံ စုပေါင်းဈေးကွက်ရှိရန် ဆောင်ရွက်မည်။ တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယကို ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၌ ယှဉ်နိုင်စွမ်းရှိနေရမည်။ ဆိုင်ရာ ပြည်တွင်းယန္တရားများအတွင်း အဂတိလိုက်စားမှုများလည်း ကင်းစင်ရမည်။ သဘောတူထားကြသည့် ဦးစားပေးကဏ္ဍကြီး ၁၂ ရပ်နှင့်စပ်လျဉ်းသည့် အခက်အခဲ အတားအဆီးများကို ပြိုင်တူဖယ်ရှားရမည်ဟု ရှုမြင်ထားသည့်အတိုင်း လုပ်ဆောင်ကြရတော့မည်ဖြစ်၏။ အာဆီယံ 'ခွင်' တစ်ခုလုံး၏ စီးပွားတက်ရေးမှာ အချိန်ယူရဦးမည့်အနေအထားရှိနေသည်။

အာဆီယံနှင့်တစ်သားတည်းဖြစ်နေသည့် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် ဦးစားပေး စီးပွားရေးကဏ္ဍ ၁၂ ရပ်ကို ပါဝင်ထိတွေ့ ရတော့မည်မှာ သေချာနေပေပြီ။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၌ အထွေထွေရွေးကောက်ပွဲကျင်းပရန်ရှိရာ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်လွန်၌ အစိုးရသစ်အပါအဝင် အထွေထွေအသွင်သစ်ဖြစ်ထွန်းလာမှုများကို ယခုအချိန်ထက် ပိုမိုမြင်တွေ့ကြရပေတော့မည်။ အာဆီယံ၏ ရည်မှန်းပြဋ္ဌာန်းချက်များနှင့်အညီ ကျွန်ုပ်တို့ ပြင်ဆင်ဖော်ဆောင်လှုပ်ရှားကြရမည့်ကဏ္ဍ ၁၂ ရပ်မှာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် လယ်ထွက်ကုန်၊ ရော်ဘာ၊ သစ်အခြေခံထုတ်ကုန်များ၊ လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေး၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ မော်တော်ယာဉ်၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်း၊ ရေလုပ်ငန်း၊ ကျန်းမာရေး၊ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေး၊ အထည်အလိပ်နှင့် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားကဏ္ဍများပင်ဖြစ်သည်။

အာဆီယံရောင်းရင်းများနည်းတူ မြန်မာနိုင်ငံသားများ ဈေးကွက်ဖွင့်မှု အပြည့်အဝပြုလုပ်ကြရပေမည်။ အခွန်ကောက်မှုမှအစ လိုအပ်သည့် ဆောင်ရွက်ဖွယ်အားလုံးတွင် Harmonise and stream-line procedures များ ချမှတ်ကျင့်ကြံကြရတော့မည်။ Long way to go ဖြစ်နိုင်သည့်အရာများကို အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားမပျက်ယွင်းစေရေး အဓိကထားသုံးသပ်၍ မှန်ကန်ပွင့်လင်းထိရောက်စွာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ကြရတော့မည်။ နိုင်ငံတကာအသိုင်းအဝိုင်းမှာ ကျွန်ုပ်တို့သည် 'အလုံးစုံအရည်အသွေးပြည့်ဝပြင်ဆင်ဖြည့်ဆည်းမှု' များလုပ်မည်ဆိုလျှင် လယ်ယာလုပ်ငန်း၊ ရေလုပ်ငန်း၊ သစ်လုပ်ငန်း၊ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ အထည်အလိပ်လုပ်ငန်း၊ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းတို့ဖြင့် စီးပွားဖြစ်ကြီးပွားလာမည်ဟု သုံးသပ်ထားကြ၏။ ယင်းလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ခြောက်ခုကို အမာခံထားနိုင်လျှင် ကျန်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်များ ကျွဲ ကူးရေပါ တိုးတက်လာမည်ဟု ဆိုကြသည်။ ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို၊ ဗီယက်နမ်တို့နည်းတူ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ပို့ဆောင်ရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အခြေခံအဆောက်အဦကောင်းများ ပိုမိုဖြစ်ထွန်းပိုင်ဆိုင်နေရန်လိုအပ်နေသည်ဟူ၍လည်း မှတ်ချက်ပြုကြသည်။ လက်တွေ့အခြေအနေမှန်များအရလည်း ယင်းကဏ္ဍနှစ်ရပ်၌ လိုအပ်ချက်များရှိနေသေးသည်မှာ အမှန်ပင်။ အားလျှော့ရန်မရှိ၊ အားထုတ်ကြရရန်သာ ရှိပါသည်။

အာဆီယံသဘောကြီးကား ထွက်ခွာရန် အသင့်ဖြစ်နေပေပြီ။ ကျွန်ုပ်တို့အနေနှင့် Legal, Judicial နှင့် Governance System များ ပြုလုပ်ပြောင်းလဲမှုလုပ်ခြင်း၊ Skilled Work Force အပါအဝင် Facility ကောင်းများရှိရန် ထပ်မံအားထည့်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ဘဏ္ဍာရေးစနစ်ကောင်းဖန်တီး၍ အရင်းအနှီးများ လွယ်လင့်တကူရရှိနိုင်ရေးစီမံခြင်း၊ Good Investment Climate ရှိနေစေရေး ပြင်သင့်သည်များကို

www.foreverspace.com.mm

ပြင်ခြင်း၊ Knowledge-based Economy ဖော်ဆောင်ရေးအတွက် ဟန်ချက်ညီ ဖန်တီးဖွဲ့စည်းမှု များပြုလုပ်ခြင်း စသည့် ‘အား’ များဖြင့် ခရီးဆက်မှ အလုပ်ဖြစ်မည်၊ အပြုံးသစ်မည်ဟုဆိုချင်သည်။ လက်ရှိအချိန်တွင် အာဆီယံတစ်ခုလုံးအနေနှင့် ခြုံကြည့်လျှင် ပစ္စည်းတစ်ခု တင်သွင်းခြင်းအတွက် ပျမ်းမျှအားဖြင့် ၃၂ ရက်အချိန်ယူနေရသည်။ ကုန်စည်တစ်ခုတင်သွင်းခြင်းအတွက် စင်ကာပူ၌ သုံးရက်သာ ကြာမြင့်နေချိန်ဝယ် ကမ္ဘောဒီးယား၌ ၄၅ ရက်၊ လာအို၌ ၇၈ ရက် ကြာမြင့်နေသည်။

အာဆီယံ၌ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လည်ပတ်နိုင်ရေး ပျမ်းမျှအချိန်ယူရမှုမှာ ၆၄ ရက်ဖြစ်သည်။ စင်ကာပူတွင် ခြောက်ရက်သာကြာနေခိုက် လာအို၌ ၁၆၃ ရက်၊ အင်ဒိုနီးရှား၌ ၉၇ ရက်ကြာနေသည်။ အာဆီယံမှာ စီးပွားတက်ရေးအတွက် စိန်ခေါ်မှုများကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရမည်မှာ သေချာသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ကြီးပွားရေးအတွက်ကွာဟမှု (Gap) များ ကို ချုံ့ပစ်နိုင်မှ အလုပ်ဖြစ်ပါတော့မည်။ နိုင်ငံကြီးပွားရေး၊ ရင်ပေါင်တန်းနိုင်ရေး၊ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် နိုင်ငံသားအားလုံးတွင် တာဝန်ရှိပါသည်။

စီးပွားဖြစ်နိုင်သည့်ကဏ္ဍများ အမှန်တကယ် ‘တန်းမီ’ ဖြစ်ထွန်းလာရန် လိုအပ်သည့်သွင်းအားစုများ ဖန်တီးကြရတော့မည်။ ရေတိုကာလတွင် ကွာဟချက်များ ရှိနေနိုင်သော်လည်း ရှုထောင့်တစ်ခုခုကို အလွန်အကျွံဖောင်းပေးမှုမပြုဘဲ ဈေးကွက်ဖွင့်၍၊ အဆက်အစပ်ရှိမှုများကို ဖော်ဆောင်၍၊ ဟန်ချက်များညီစေ၍ အလုပ်လုပ်ကြမည်ဆိုလျှင် အိပ်မက်များ လက်တွေ့ဖြစ်လာမည်မှာ သေချာပါသည်။ Integrated ASEAN ဖြစ်စေခြင်းအတွက် ကျွန်ုပ်တို့ မြန်မာနိုင်ငံသားများ အကျိုးယုတ်ဖွယ်မရှိပေ။ အာဆီယံနှင့်ပူးတွဲရပ်တည်ရင်း မြန်မာနိုင်ငံ တည်ငြိမ်ကြီးပွားရေးကို ဦးစားပေးရန် သင့်ပြီဖြစ်ပါသည်။ အာဆီယံအသိုက်အဝန်းတွင် နိုင်ငံသားအားလုံး ပါဝင်လှုပ်ရှားနိုင်ရေးမှာ အမျိုးသားရေးကိစ္စရပ်ကြီးတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ ဆိုင်ရာနယ်ပယ်အလိုက် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ ရှိပါသည်။ Knowledge Economy ကို Knowledge-person များဖြင့် မောင်းနှင်ရမည်သာဖြစ်၏။ အားလုံးဝိုင်းကြဝန်းကြမှ ရပေမည်။ Gray-Area များရှိနေခြင်းကြောင့် အခက်မကြုံကြစေလိုပါ။

ရဲမင်းဦး

www.foreverspace.com.mm

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (၁)

မှူးခန့်စံ

ယနေ့ခေတ်သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ခေတ်ဖြစ်သည်။ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်လိုသော စိတ်ဓာတ်သည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွင် အသိသာအထင်ရှားဆုံးသောလက္ခဏာတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း ယနေ့စီးပွားရေးသမိုင်းကြောင်းက ကောင်းစွာသက်သေခံပါသည်။ စိန်ခေါ်မှုများပြားသော၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုများပြားသော ယနေ့ခေတ်တွင် စွန့်စားဦးဆောင်လုပ်ကိုင်လိုသော၊ အမြင်စူးရှသော၊ အတွေးနက်သော၊ အသိပညာထက်မြက်သောပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ စွန့်စားလုပ်ကိုင်လိုစိတ်၊ တာဝန်ယူစိတ်ပြင်းပြထက်သန်မှုသာ၊ အသိပညာနက်နဲမှုသာလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို အောင်မြင်အောင် စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဘာကြောင့် လုပ်ကိုင်သင့်သလဲ' ဟူသော မေးခွန်းမှ စတင် စဉ်းစားအဖြေရှာကြည့်ပါမည်။ အကြောင်းအချက်မြောက်မြားစွာ ရှိပါသည်။ ထိုအထဲမှ သိသာထင်ရှားသော အချက်များကို ဦးစားပေးကြည့်ပါမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် အနည်းဆုံး မိမိအတွက် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းတစ်ခုရရှိမည်ဖြစ်သည်။ မိမိစိတ်ကူးဉာဏ်ရှိသရွေ့ ကွန့်မြူးဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ မိမိကြမ္မာကို မိမိဖန်တီးနိုင်သည်။ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ၊ အတွေ့အကြုံ၊ အရင်းအနှီး၊ စိတ်အားထက်သန်မှု၊ ခေတ်နှင့်အညီ ရင်ပေါင်တန်းနိုင်မှု၊ တီထွင်ဆန်းသစ်နိုင်မှု၊ စိတ်ရှည်သည်းခံမှု၊ ဇွဲလုံ့လရှိမှု စသည်များ ပြည့်စုံထားရန် လိုအပ်ပါသည်။

ဒုတိယအချက်အနေဖြင့် ဓနဥစ္စာများကိုဖန်တီးနိုင်ပြီး အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီအဖြစ် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ရေး ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏ဉာဏ်အမြော်အမြင်ကြီးမားမှု၊ ထက်မြက်မှု၊ ဦးဆောင်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှု ကောင်းမွန်ခြင်း၊ အတွေ့အကြုံရင့်ကျက်ခြင်း၊ စဉ်ဆက်မပြတ်လေ့လာသင်ယူခြင်း စသည်တို့ပေါ်မူတည်၍ လုပ်ငန်းများအောင်မြင်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်သကဲ့သို့ ဓနဥစ္စာများ၊ အကျိုးအမြတ်များရရှိလာမည် ဖြစ်ပါသည်။

လုပ်ငန်းများကောင်းမွန်ချောမွေ့စွာလည်ပတ်နိုင်လေလေ ကုမ္ပဏီဖွံ့ဖြိုးအောင်၊ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်လေလေ ဖြစ်ပါသည်။ ကုမ္ပဏီအောင်မြင်လာသည်နှင့်အမျှ ပိုမိုကောင်းမွန်သော လူမှုဘဝကို တည်ဆောက်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏

www.foreverspace.com.mm

မိသားစုဝင်များ၊ မိတ်သင်္ဂဟများသည် မိမိလုပ်ငန်းကိုအကြောင်းပြု၍ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ၊ တိုးတက်မှုများ ရရှိလာနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤမျှဆိုလျှင် 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဘာကြောင့် စတင်လုပ်ကိုင်သင့်သလဲ' ဟူသော မေးခွန်းအတွက် ပြေလည်ပြီဟု ယူဆပါသည်။

အထက်ပါမေးခွန်းအတွက် ပြေလည်ပြီဟုယူဆလျှင် လုပ်ငန်းစတင်အကောင်အထည်ဖော်ရန် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်လုပ်ကိုင်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ မည်သို့သောလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်သည်ဖြစ်စေ 'ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်' ချမှတ်ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ ရည်ရွယ်ချက်ချမှတ်ရာတွင်လည်း လုပ်ငန်းကဏ္ဍ၊ တိုးတက်မှုကဏ္ဍ၊ ဝန်ထမ်းကဏ္ဍဟူ၍ ကဏ္ဍသုံးရပ်ခွဲကာ သတ်မှတ်သင့်ပါသည်။ မည်သို့သောလုပ်ငန်းမျိုး ဥပမာ–ကုန်စည်ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း စသည်ဖြင့် သတ်မှတ်ရွေးချယ်ထားရန် ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်တွင် ကျယ်ပြန့်သောဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသို့ ဦးတည်၍ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်သော်လည်း တစ်နိုင်တစ်ပိုင်ဈေးကွက်မှ စတင်အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားအနည်းငယ်ဖြင့် စတင်၍ ဈေးကွက်တွင် ဦးဆောင်သူ (Market Leader) ဖြစ်ရန် ရည်ရွယ်၍ ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးရာတွင် အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေး၍ ဖောက်သည်တို့ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိရေး ဦးတည်ဆောင်ရွက်သင့်သည်ဟု ယူဆမိပါသည်။

တိုးတက်မှုကဏ္ဍရည်ရွယ်ချက်အနေဖြင့် သင့်တင့်သော အကျိုးအမြတ်ကိုသာယူ၍ ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ပြီး အမြင့်ဆုံးတိုးတက်မှုရရှိရေးဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ ရုံးခွဲများထားရှိ၍လည်းကောင်း၊ ဖြန့်ချိရေး (Distributor) များထားရှိ၍သော်လည်းကောင်း တစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဖြင့် ကွန်ရက်ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်စဉ်တိုးတက်မှုရာခိုင်နှုန်း တိုးမြှင့်ရေးအတွက် ကြပ်မတ်ကွပ်ကဲဆောင်ရွက်ရပါမည်။ လုပ်ငန်းအရွယ်အစား (ပမာဏ) ကို ကန့်သတ်ရာမှ ဖောက်သည်များ၊ ဝန်ထမ်းများ ကန့်သတ်ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ မနိုင်ဝန်ကိုမထမ်းမိစေရန် ဖြစ်ပါသည်။

ဝန်ထမ်းရေးရာကဏ္ဍတွင်လည်း မိသားစုဝင်များ၊ မိတ်သင်္ဂဟများကို ဦးစားပေး၍ ခန့်ထားရန် Rodney Overton (Afaim) က အကြံပြုထားပါသည်။ လုပ်ငန်းစတင် တည်ထောင်ချိန်တွင် ယုံကြည်မှု၊ သစ္စာရှိမှုများ ဦးစားပေးရန် လိုအပ်၍ဖြစ်ပါသည်။ သစ္စာရှိဝန်ထမ်းများကို အရည်အသွေးမြှင့်တင်ရန်၊ အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ် (Team Spirit) သွတ်သွင်းပေးရန်၊ လေ့ကျင့်ပေးရန်ဟူသော ရည်ရွယ်ချက်များ ထားရှိရပါမည်။ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်မြင့်မားသူများ၊ ထူးကဲသာလွန်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်သူများကို လစာနှင့် အကျိုးခံစားခွင့်များ ထိုက်ထိုက်တန်တန် ချီးမြှင့်ပေးရမည်။ စွမ်းဆောင်ရည်မရှိသူ၊ နှိမ့်ကျသူများအတွက် နေရာမရှိ၊ အခန်းကဏ္ဍမရှိ။

နောက်ဆက်တွဲဖြစ်ပေါ်လာမည့် အကျိုးဆက် (Consequences) များနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကြိုတင်စဉ်းစားပြင်ဆင်ထားရမည်ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ အောင်မြင်တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာသောအခါတွင် အခြားလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းဖြင့် (Aquisition) မဟာဗျူဟာမြောက်ဆောင်ရွက်ရန် စီမံချက်ထားရှိရပါမည်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပင် ကုမ္ပဏီအတွင်း တိုးတက်မှုကို အထူးဂရုပြုအာရုံစူးစိုက်ဆောင်ရွက်ရန် စီစဉ်ထားရှိရပါမည်။ အထူးသဖြင့် ဒေသတွင်း ဖြည်းဖြည်းမှန်မှန်တိုးတက်ရေးကို အလေးထားဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ ငွေလက်ငင်းရရှိနိုင်သောကိစ္စရပ်များနှင့် Equity dilution ကဲ့သို့သောကိစ္စရပ်များတွင် Risk ယူ၍ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရန်လိုသည်။ တိုးတက်မှုကိစ္စရပ်များတွင် တွက်ချက်ချင့်ချိန်တတ်ရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ ပြင်ပမှ အချို့သောဘဏ္ဍာရေးနှင့် ရှယ်ယာအကူအညီရယူရေးဆောင်ရွက်နိုင်သော်လည်း ချေးငွေများနှင့်ပတ်သက်၍မူ နှိုင်းနှိုင်းချိန်ချိန်ရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဖြစ်နိုင်ပါက ရှယ်ယာရှင်ခေါ်ယူသောနည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးသင့်သည်။ သစ္စာရှိ၍ တည်မြဲသော၊ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားသောဝန်ထမ်းများကသာ ကုမ္ပဏီကို အကျိုးပြုသည်။ Turnover Rate သည် လက်ခံနိုင်သောအနေအထားတွင် ရှိ၊ မရှိ ဆန်းစစ်သင့်သည်။ မလိုအပ်ဘဲခန့်ထား၍ ဝန်ထမ်းများ ပိုလျှံနေခြင်းမျိုးမဖြစ်သင့်ပေ။ စာရေးသူကြုံဖူးသောကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် Secretary ခေါ် အတွင်းရေးမှူး အမျိုးသမီးများသည် ဘောလုံးတစ်သင်းစာခန့်ရှိသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ Managing Director မှာ အမျိုးသမီးဖြစ်နေ၍ တော်ပါသေးရဲ့ဟု သက်ပြင်းချမိသည်။

လိုအပ်ချက်များ၊ မှားတတ်သောအမှားများ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်ရာတွင် ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများအောင်မြင်ရေး၊ ဝန်ဆောင်မှုများ အပြည့်အဝပေးနိုင်ရေးတို့အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုများ ပြုလုပ်ထားရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ရာနှုန်းပြည့်ခွန်အားစိုက်ထုတ်လုပ်ကိုင်ရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုအနေဖြင့် လုပ်ငန်းမစတင်မီအချိန်ကတည်းက အလားအလာရှိသောဖောက်သည်တို့၏ စကားကို နားထောင်ပေးရန် လိုအပ်သည်။ ဖောက်သည်တို့ ဘာတွေလိုအပ်သည်၊ လိုအင်ဆန္ဒရှိသည်ကို စူးစမ်းထားရန် လိုအပ်သည်။ လုပ်ငန်းဘယ်လိုတိုးတက်လာသင့်သည်ဆိုသည်ကို ကြိုတင်မေးရန်၊ ပြင်ဆင်ထားရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဈေးကွက်သုတေသနပြုထားရန် လိုအပ်ပါသည်။

ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသော မှားတတ်သောအမှားတစ်ရပ်မှာ ဖောက်သည်တို့ လိုချင်သည့်အရာနှင့် မိမိရောင်းချင်သည့်အရာ ကွဲလွဲနေတတ်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် မိမိကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သည်ဟု ထင်မြင်ယူဆခြင်းသည်လည်း အမှားတစ်ရပ်ပင်ဖြစ်ပါသည်။ အရည်အသွေး

www.foreverspace.com.mm

ကိုသတ်မှတ်အကဲဖြတ်ခြင်းသည် ဖောက်သည်၏တာဝန်ဖြစ်သည်။ မိမိကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းမွန်သည်ဟူ၍ မိမိဘာသာကျေနပ်နေ၍မပြီး၊ ဖောက်သည်ကအရည်အသွေးကောင်းမွန်သည်ဟူ၍ လက်ခံကျေနပ်မှသာ ကိစ္စပြီးသည်။ ဖောက်သည်က ဖြူဆိုဖြူ မည်းဆိုမည်းရမည်သာ။ ဖောက်သည်တို့ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိရန် လိုအပ်သည်။ ဖောက်သည်တို့ကို ရေရှည်ထိန်းထားနိုင်ရန် လိုအပ်သည်။ အရေးကြီးဆုံးတစ်ချက်မှာ အရည်အသွေးကို ထိန်းသိမ်းရန်ဖြစ်သည်။ အရည်အသွေးနှင့်ပတ်သက်၍ မစမ်းသပ်ဘဲ၊ မစစ်ဆေးဘဲမနေပါနှင့်။ ဈေးကွက်သုတေသနကို မျက်ကွယ်မပြုရန်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်မှုရပါက ချက်ချင်းဆိုသလိုပင် အတုလိုက်လာလေ့ရှိသည်။ အတုလိုက်မှုကို ရှောင်ရှားရန် ခက်ခဲကောင်းခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ နည်းပညာမြင့်မားရန်၊ အမြဲတီထွင်ဆန်းသစ်ရန်၊ ဈေးကွက်တွင် လက်ဦးမှုရရှိရန်၊ Brand Loyalty ခေါ် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သစ္စာရှိမှုကို တည်ဆောက်ရန် လိုအပ်သည်။ ယဉ်ကျေးမှုကျင့်ဝတ်များကို နားလည်လက်ခံရန် လိုအပ်ပါသည်။ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ်များကို စောင့်ထိန်းရန် လိုအပ်ပါသည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုအရှိတရားများ (Commercial Reality) ကို အမြဲသတိပြုရပေမည်။ လုပ်ငန်းရှင်အချို့သည် 'လက်လီရောင်းသူသည် ထုတ်လုပ်သူတို့ထက် အမြတ်ပိုမိုရလိုကြသည်' ဟူသောအချက်ကို လက်ခံဖို့ခက်လေ့ရှိသည်။ မသိကျိုးကျွံပြုလေ့ရှိကြသည်။ 'မိမိထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ဖောက်သည်လက်ခံရန် အချိန်ပေးရသည်' ဆိုသည်ကို မမေ့သင့်ပါချေ။

အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်ဌာန

အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်ဌာန၏ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို နားလည်လက်ခံထားရန် လိုအပ်ပါသည်။ အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်ရေးရာအခြေခံယူဆချက်များ၊ သဘောတရားများ၊ မဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာများ ကျေညက်ရန်၊ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်ရန်လိုသည်။ စာတွေ့လက်တွေ့ပေါင်းစပ်နိုင်ရမည်။ အရောင်းအတွေ့အကြုံမရှိဘဲ၊ ဈေးကွက်အမြင်မရှိဘဲ 'ရောင်းချတာ ဘာခက်တာမှတ်လို့' ဟု ဆိုသူတွေ လက်တွေ့တွင် ဘာတစ်ခုမှမရောင်းချရဘဲ 'ကြောက်ဒူးတုန်နေသူတွေ' ဒုနဲ့ဒေး တွေ့ဖူးပါသည်။ 'မက်ကက်တင်းဆိုတာ ကြမ်းပိုးကိုလိပ်ဖြစ်အောင်ပြောတတ်ရင် ပြီးတာပဲ' ဟူသော အထွေထွေမန်နေဂျာတာဝန်ယူထားသူကို ကြုံဖူးပါသည်။ မည်သို့ မျက်စိလည်၍ ရွေးချယ်ခန့်ထားလိုက်သည်မသိ။ ကုမ္ပဏီပျက်ကိန်းကိုကြိုမြင်ပြီး စိတ်မကောင်းဖြစ်မိသည်။ ဖောက်သည်တို့၊ ဝယ်ယူသူတို့ သည် ပစ္စည်းသစ်ကို လိုလားလေ့ရှိသည်။ အမြင်ဆန်းဖို့၊ တီထွင်ဆန်းသစ်ဖို့၊ ပိုမိုအသုံးတည့်ဖို့ လိုအပ်သည်။ လေ့လာသုတေသနပြုမှုများအရ ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုပေါက်ဖို့ တစ်နှစ်မှ သုံးနှစ်အထိ အချိန်ယူရလေ့ရှိသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုပေါက်မြောက်အောင်မြင်ရန် အကြံဉာဏ်ယူခြင်း၊ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းများ ပြုလုပ်ရန်လိုသည်။ တိုးတက်အောင်၊ ဖွံ့ဖြိုးအောင်ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

Advertising Budgets ခေါ် ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်လျာထားချက်များ ရေးဆွဲရန် လိုအပ်ပါသည်။ ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများ ချမှတ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ လွယ်ကူရှင်းလင်းသော အမှာစာပုံစံများ၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်၊ အသုံးအနှုန်း၊ ဖော်ပြချက်များ လွယ်ကူရှင်းလင်းရန်လိုအပ်ပါသည်။ အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ ကုန်အမှာလွှာများပေးပို့ရန်၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးရန်၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများ လွယ်ကူချောမွေ့ရန် လိုအပ်ပါသည်။

ကုန်စည်သစ်တစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်း (ဈေးကွက်ဆိုတာဘာလဲ?)

ဈေးကွက်ဆိုသည်မှာ လူများနှင့်ပတ်သက်သော အောက်ဖော်ပြပါ အချက်အ

www.foreverspace.com.mm

လက်သုံးခုနှင့် ပြည့်စုံကိုက်ညီခြင်း၊ ဟန်ချက်ညီခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

(၁) လိုအပ်ချက်များ (သို့မဟုတ်) လိုအင်ဆန္ဒများ (Needs or wants)

(၂) သုံးနိုင်သောငွေ (Money to spend)

(၃) သုံးရန်ဆန္ဒရှိခြင်း (Awilling-ness to spend it)

ဈေးကွက်ရှိပြီဆိုလျှင် မိမိကုန်ပစ္စည်းသည် ‘(၁) တိုးတက်ဖို့၊ ဖွံ့ဖြိုးဖို့ အလားအလာရှိရဲ့လား၊ (၂) ဈေးကွက်မှာ တကယ်လိုအပ်သော ပစ္စည်းဟုတ်ရဲ့လား၊ (၃) ရောင်းထွက်နိုင်ရဲ့လား၊ လွယ်လွယ်ကူကူ ဝယ်နိုင်သလား’ ဆိုသည်ကို ဆန်းစစ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် စဉ်းစားကြည့်ပါမည်။ သားငါးဈေးကွက်တွင် မိကျောင်းသား သို့မဟုတ် သားပိုက်ကောင်သားကို ဈေးကွက်တင်ရန် စဉ်းစားကြည့်ပါမည်။

(၁) မိကျောင်းသား သို့မဟုတ် သားပိုက်ကောင်သားဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးဖို့၊ တိုးတက်ဖို့ အလားအလာရှိသလား။ ပစ္စည်းစစ်ပါ့မလား။

(၂) အရိုးထုတ်ပြီး လှီးဖြတ်ပြီးသား လိုအပ်။

(၃) လွယ်လင့်တကူဝယ်ပါ့မလား၊ လွယ်လွယ်ကူကူဝယ်လို့ရသလား၊ ထုပ်ပိုးပြီးအဆင့်လား စသည်ဖြင့် စဉ်းစားကြည့်နိုင်ပါသည်။ အောက်ဖော်ပြပါကုန်ပစ္စည်းများကိုလည်း အထက်ဖော်ပြပါအချက်သုံးချက်ဖြင့် စဉ်းစားကြည့်စေလိုပါသည်။

(က) ဘီစကစ်တံဆိပ်သစ်တစ်မျိုး

(ခ) စီးကရက်တံဆိပ်သစ်တစ်မျိုး

(ဂ) မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းတစ်မျိုး

(ဃ) မိတ္တူကူးစက်သစ်တစ်မျိုး

(င) ကွန်ပျူတာသုံး ပရိဘောဂတစ်မျိုး

(စ) သင်ကိုယ်ပိုင်ထုတ် ပစ္စည်းသစ်တစ်မျိုး

မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမှန်တကယ် လုပ်ဆောင်နေပါသနည်း

အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ယောက်သောသူက သင့်ကို ဘာလုပ်ငန်းတွေလုပ်ဆောင်နေပါသလဲဟုမေးလာခဲ့ရင် သင်က ‘ငါ လွန်ပူတွေရောင်းနေတယ်’ဟု ဖြေပေလိမ့်မည်။ တကယ်တမ်းတွင်မူ သင်ရောင်းချနေသည်မှာ လွန်ပူမဟုတ်။ လွန်ပူကို သုံးခြင်းဖြင့် ရလာနိုင်သော အကျိုးတရားများဖြစ်သည်။ ဝယ်သူတို့သည် လွန်ပူကိုဝယ်လိုသည်မဟုတ်။ လွန်ပူဖြင့် ဘာလုပ်နိုင်သည်ကို ဝယ်လိုခြင်းဖြစ်သည်။ သင်သည် လွန်ပူကိုသုံးခြင်းဖြင့် ရရှိလာနိုင်သော အကျိုးတရားများကို ရောင်းချနေခြင်းဖြစ်ပြီး ပစ်မှတ်ဖောက်သည်တို့၏ လိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းပေးကာ ဖောက်သည်တို့ စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ဆောင်ရွက်နေခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဆိုလိုသည်မှာ ဤသို့ဖြစ်ပါသည်။ ဈေးကွက်တစ်ခုကို စတင်ထိုးဖောက်ရာတွင် STP ကိုအခြေခံပြီး စဉ်းစားလေ့ရှိပါသည်။ S သည် Segmentation ၏ အတိုကောက် ဈေးကွက်ကို ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့စိတ်ဖြာပြီးမှ မည်သည့်အပိုင်းကို ပစ်မှတ် (Target) အဖြစ် ထားရှိမည်ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်ရပါသည်။ မိမိကုန်ပစ္စည်းကို ပစ်မှတ်ဖောက်သည်များထံသို့ ရောက်ရှိရန်၊ ဖောက်သည်တို့စိတ်ထဲတွင် နေရာတစ်ခုရရန်၊ ရင်ထဲအသည်းထဲစွဲမြဲစေရန် Positioning ပြုလုပ်ရပါသည်။ Marketing ၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ဖောက်သည်တို့၏ လိုအပ်ချက်များ၊ လိုအင်ဆန္ဒများကို ဖြည့်ဆည်းပေးပြီး ဖောက်သည်တို့ကို စိတ်ကျေနပ်မှုရစေကာ ထိုက်သင့်သောအမြတ်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ပိုင်းခြားထားသော Segment မှ မိမိ၏ပစ်မှတ် Target ဖောက်သည်တို့သည် မည်သို့သော လွန်ပူကို အလိုရှိသနည်း။ ‘သစ်ကိုဖောက်မည်လား၊ အုတ်အင်္ဂတေကို ဖောက်မည်လား၊ အသံဆူညံခြင်းကို နှစ်သက်ရဲ့လား၊ မြန်မြန်ဖောက်ချင်၊ ပြီးချင်တာလား၊ ဈေးသက်သာတာကို သုံးချင်တာလား၊ ရေရှည်ခံတာကို လိုချင်တာလား’ စသည်ဖြင့် ဖောက်သည်တို့၏ လိုလားချက်ကို ဦးစားပေးစဉ်းစားရပါသည်၊ သုတေသနပြုရပါသည်။ ဈေးကွက်တင်သောအခါ မိမိတို့ကုမ္ပဏီမှထုတ်လုပ်သောကုန်ပစ္စည်းကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ရရှိလာနိုင်သော အကျိုးတရားများကို ရှင်းပြ၍ ရောင်းချရပါသည်။ ထို့ကြောင့် လွန်ပူကို ရောင်းခြင်းမဟုတ်၊ လွန်ပူကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ရရှိလာနိုင်သော အကျိုးတရားများကို ရောင်းချပြီး ဖောက်သည်တို့ကို စိတ်ကျေနပ်မှုဖြစ်စေသည်ဟု ဆိုလိုရင်းဖြစ်ပါသည်။

အထက်ပါမေးခွန်းကို ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ထုတ်လုပ်ရေးအပိုင်းကိုမေးလျှင် ရုပ်ရှင်နှင့်ဗီဒီယိုများ ရိုက်ကူးထုတ်လုပ်သည်ဟု ဖြေဆိုပါလိမ့်မည်။ Marketing အပိုင်းကိုမေးလာခဲ့လျှင် ဖျော်ဖြေမှုကို ဈေးကွက်တင်သည်ဟု ဖြေဆိုကောင်းဖြေဆိုပါလိမ့်မည်။ အလှကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးဌာနကမူ အလှကုန်ပစ္စည်းများထုတ်လုပ်သည်ဟူသောအဖြေကို ပေးမည်ဖြစ်ပြီး Marketing အပိုင်းကမူ မျှော်လင့်ချက်ကို ဈေးကွက်တင်သည်ဟူသောအဖြေကို ပေးပါလိမ့်မည်။ ကမ္ဘာကျော် STA ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်ရေးဌာနကမူ ခရီးသည်တင်ကားနှင့် မီးရထားထုတ်သည်ဟု ဖြေမည်ဖြစ်ပြီး ဈေးကွက်ဌာနကမူ ပို့ဆောင်ရေးစနစ်တစ်ခုကို ဈေးကွက်တင်သည်ဟူ၍ ဖြေဆိုပါလိမ့်မည်။ ‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်သူများအနေဖြင့် မိမိသည် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမှန်တကယ်လုပ်ဆောင်နေပါသနည်း’ ဆိုသည်ကို ကွဲကွဲပြားပြားသိရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ ထဲထဲဝင်ဝင်၊ လေးလေးနက်နက်ရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။

အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်ထူထောင်ခြင်း၏ ခြားနားချက်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်တော့မည်ဆိုပါလျှင် Selling ခေါ် ရောင်းချခြင်းနှင့် Marketing ခေါ် ဈေးကွက်ရှာဖွေထူထောင်ခြင်းကို ကွဲပြားစွာသိရှိထားရန် လိုအပ်ပါသည်။ ရောင်းချခြင်းနှင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းတွင် မတူညီသောခြားနားချက်များရှိသည်။ ရောင်းချခြင်းသည် ထုတ်ကုန်အပေါ် အာရုံစူးစိုက်

www.foreverspace.com.mm

ပြီး လမ်းပေါ်မှ အရောင်းအတွေ့အကြုံကို အားကိုးအားထားပြုသည်။ Marketing သည် ဖောက်သည်တို့၏ လိုအပ်ချက်ကို အာရုံစူးစိုက်ပြီး ဈေးကွက်သုတေသနကို အားကိုးအားထားပြုသည်။ Selling Concepts ကို ကျင့်သုံးသောကုမ္ပဏီသည် ကုန်ပစ္စည်းကိုထုတ်လုပ်ပြီး သင့်တော်သော ဈေးကွက်တွင်တင်ရန် အားထုတ်သည်။ Marketing Concept ကျင့်သုံးသော ကုမ္ပဏီသည် ဖောက်သည်တို့လိုအပ်သော၊ ဆန္ဒရှိသော ကုန်ပစ္စည်းကို လေ့လာသုတေသနပြု၍ ဈေးကွက်တင်သည်။ Selling Concepts သည် ဝယ်သူတစ်ဦးချင်းစီကို နားလည်ရန် ကြိုးစားပြီး အရောင်းမြှင့်မားရေးကို ဦးတည်ဆောင်ရွက်သည်။ Marketing သည် ဝယ်သူတစ်ဦးချင်းစီကို ဗဟိုမပြုဘဲ Segment တစ်ခုလုံးကို နားလည်ရန် ကြိုးစားသည်။ အကျိုးအမြတ်ရရှိရေး Profit ကို ဦးတည်သည်။ Selling သည် Face to Face မျက်နှာချင်း ဆိုင်ရောင်းချခြင်းကို အချိန်ပေးဆောင်ရွက်ရပြီး Marketing သည် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၊ အစီအစဉ်ပြုခြင်းတို့ကို အချိန်ပေး ဆောင်ရွက်ရသည်။ Selling သည် ရေတိုကို ဦးတည်စဉ်းစားဆောင်ရွက်ပြီး Marketing သည် ရေရှည်ကို ဦးတည်စဉ်းစားဆောင်ရွက်သည်။ Selling သည် ယနေ့ထုတ်ကုန်၊ ယနေ့ဈေးကွက်တွင် ရောင်းအားမြှင့်မားရေးကို ဦးတည်ဆောင်ရွက်ပြီး Marketing သည် ကုန်စည်သစ်နှင့် အနာဂတ်ဈေးကွက်ကို ရေရှည်စီမံကိန်းချလုပ်ဆောင်သည်။ ဈေးကွက်ဝေစုများများရရှိရေးကို အလေးထားဦးတည်ဆောင်ရွက်သည်။

မိမိ၏လုပ်ငန်းသစ်နှင့်လျော်ကန်သင့်မြတ်မှုရှိ၊ မရှိ ဆန်းစစ်ရမည့်အမေးပုစ္ဆာများ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခု စတင်တည်ထောင်လုပ်ကိုင်မည့်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေထူထောင်ခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံသဘောတရားများ၊ ယူဆချက်များကို ကွဲကွဲပြားပြား သေချာဂနကျေညက်ပြီးပါလျှင် မိမိ၏ လုပ်ငန်းသစ်နှင့် လျော်ကန်သင့်မြတ်မှုရှိ၊ မရှိ ဆန်းစစ်သင့်သောအချက်များ ရှိပါသည်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရန် လိုအပ်သောကိစ္စရပ်များ ဖြစ်ပါသည်။

ပထမဆုံးဆန်းစစ်သင့်သောမေးခွန်းမှာ 'ဈေးကွက်အတွင်း အပြောင်းအလဲဖြစ်ပေါ်မှုသည် စိန်ခေါ်မှုတစ်ခု သို့မဟုတ် အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေပါသလား' ဟူသောမေးခွန်းဖြစ်ပါသည်။ ယနေ့ခေတ်သည် ယှဉ်ပြိုင်မှုများပြားသည့် တိုးတက်မှုနှုန်း မြန်ဆန်သည့်ခေတ်ဖြစ်ပါသည်။ အဆင့်မြင့်နည်းပညာများ အချိန်နှင့်အမျှ တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းအောင်မြင်လျက်ရှိရာ ဈေးကွက်အတွင်းတွင်လည်း အပြောင်းအလဲ မကြာခဏဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိသည်။ 'ဖြစ်ပေါ်လာသော အပြောင်းအလဲသည် မိမိတို့ကို စိန်ခေါ်မှုတစ်ရပ်ဖြစ်ပေါ်လာစေပါသလား၊ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပေါ်လာစေပါသလား' အပြောင်းအလဲသည် တိုးတက်မှုဖြစ်သည်။ အပြောင်းအလဲကို စိုးရွံ့မနေဘဲ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် ရှုမြင်သုံးသပ်နိုင်စွမ်းရှိပြီး အသုံးချနိုင်စွမ်းရှိရမည်။ အမြင်စူးရှရန်၊ အတွေးနက်နဲရန်၊ အသိပညာထက်မြက်ရန်၊ အခွင့်အလမ်းကို ရှာဖွေတတ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပြဿနာများ၊ ဖြေရှင်းရန်ကိစ္စများ ရှိလာတတ်သည်။ ထိုပြဿနာများ ဖြစ်လာသောအခါ မိမိသည် ပြန်လည်သုံးသပ်လေ့ရှိပါသလား။ အချို့သော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ပြန်လည်ပြင်ဆင်ရန် လိုအပ်ကောင်းလိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိသည် ခေါင်းမာတတ်ပါသလား၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲလွယ်ပါသလားဆိုသည်ကို ကြိုတင်စဉ်းစားပြင်ဆင်ထားရန် လိုအပ်ပါသည်။ ထို့ပြင် မိမိ၏ လုပ်ငန်းဦးတည်ချက်ကို သွေဖည်ခြင်းရှိ၊ မရှိ ပြန်လည်စစ်ဆေးသင့်ပါသည်။ စူးစိုက်အားထုတ်မှုရှိ၊ မရှိသုံးသပ်သင့်သည်။ တကယ့်ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် ဘာလဲ။ ဈေးကွက်ဝေစုများကို ဝယ်ယူနေရပါသလား။ မိမိကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ် ထောင်စုနှစ်များတွင်ရှိရမည့် အခန်းကဏ္ဍကို သတ်မှတ်ထားရှိခြင်း၊ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်းများ ပြုပါသလား။ နေ့စဉ်လုပ်ဆောင်မှုများ၊ ပြဿနာများကို အပြန်အလှန်သုံးသပ်ပါသလား။ သင်၏ မန်နေဂျာများသည် အရည်အသွေးပြည့်ဝသော၊ စွမ်းရည်ထက်မြက်သော၊ အမြော်အမြင်ရှိသော၊ အနာဂတ်ရည် မှန်းချက်ကြီးမားသောပုဂ္ဂိုလ်များဟုတ် မဟုတ် ဆန်းစစ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်ရန်၊ အားသစ်လောင်းရန် လိုအပ်ပါသည်။

လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် ဖောက်သည်များကို အလေးအနက်ထားရဲ့လား၊ ဖောက်သည်တို့၏ လိုအင်ကို သတိပြုရဲ့လားဆိုသည်ကို ဆန်းစစ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ မိမိဖောက်သည်များကို ထပ်ဖြည့်တန်ဖိုးပေးပါသလား။ ဖောက်သည်တို့၏ ကွဲပြားသောလိုအင်ကို မိမိကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ထူးခြားသော အသွင်အပြင်၊ တန်ဖိုးဖြင့် ပြိုင်ဘက်များထက် ထူးကဲစွာ ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်ပေးရန် ဂုဏ်ရည်တစ်ခုဖန်တီးတည်ဆောက်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ မိမိသည် ဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးရန် ရည်ရွယ်ပါသလား။ မိမိကုမ္ပဏီသည် Marketing Concept ဖြင့် ဦးတည်လုပ်ဆောင်နေပါသလား။ သင်၏ ရည်မှန်းချက်များ ပျက်စီးဆုံးရှုံးခဲ့ဖူးပါသလား။ ပြောင်းလဲရန် အသင့်ရှိပါသလား။ ပြင်ပမှပုဂ္ဂိုလ်များအနေဖြင့် သင့်ကုမ္ပဏီ၏ဆောင်ရွက်မှုများကို အရေးပါအရာရောက်သည်၊ ထူးကဲသည်ဟူ၍ မည်သည့်အကြောင်းအချက်များကထင်မြင်ယူဆစေသနည်း ဆိုသည်များကို အစဉ်ဆန်းစစ်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်မှုရရှိလာမည် ဖြစ်ပါသည်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။)

မှူးခန့်စံ

Ref:Starting a Business By Rodney Overton. (Are you an entrepreneur?)

www.foreverspace.com.mm

ယခင်လမှအဆက်

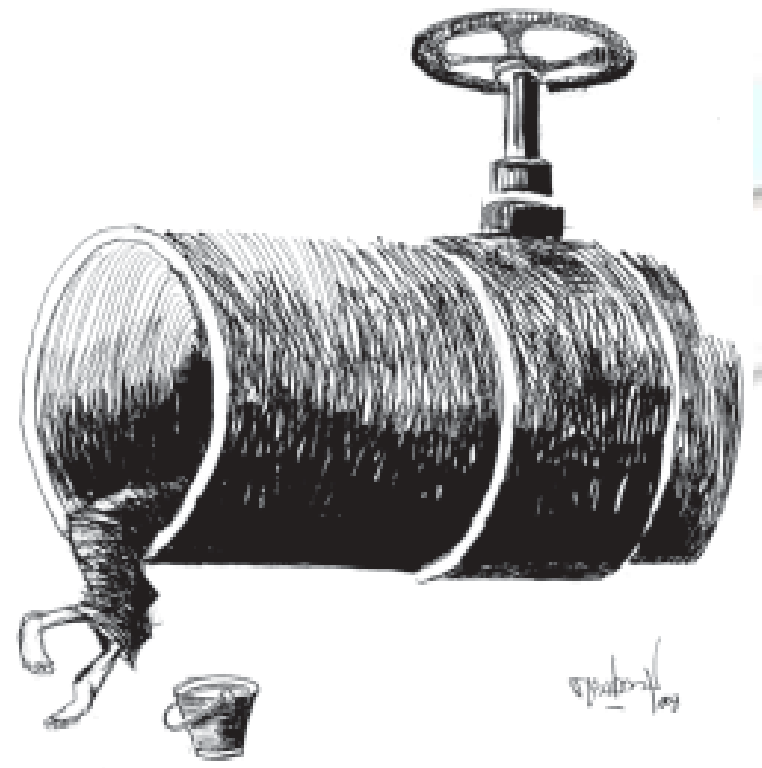
အမှားများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး

နွဲ့ကေခိုင်

"အမှားများနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေး"ဟူသော ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် ဒေသတစ်ခု သို့မဟုတ် နိုင်ငံတစ်ခုအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီများ၏ ပေးပုံပေးနည်းနှင့်ပတ်သက်၍ ထောက်ပြစရာဝေဖန်ချက် ခုနစ်ချက်ကို ဆွေးနွေးခဲ့ပါသည်။ ရည်ရွယ်ရင်းမှာ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အကူအညီပေးသူများသာမက ရယူနေသူများပါ 'ပေးကားပေး၏မရ' ဟုဆိုသောအဖြစ်မျိုးနှင့် မတိုးမိစေဘဲ အားစိုက်ထုတ်လိုက်သလောက် အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေနိုင်သော ဖွံ့ဖြိုးလွယ်သည့်ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခု ဖန်တီးနိုင်ရန်ဖြစ်ပါသည်။

လုပ်ငန်းပြန်လည်သုံးသပ်ရန် ပျက်ကွက်ခြင်း

နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံကိန်းကြီးများအတွက် ပံ့ပိုးပေးသည့် donor များမှာ အများအားဖြင့် OECD အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ ဖြစ်ကြသည်။ The Organization for Economic Co-operation and Development ဟု ခေါ်သော OECD အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၌ နေထိုင်ကြကုန်သော အခွန်ထမ်းနိုင်ငံသား အပေါင်းတို့သည် ၎င်းတို့၏အိတ်ကပ်အတွင်းမှ ထွက်သွားသော ငွေများ၏လမ်းဆုံးကို သိချင်ကြမြဲဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့၏ အခွန်တော်ငွေများကို ဆိုင်ရာ အစိုးရများအနေဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျသော အခြားကမ္ဘာ့ဒေသအသီးသီးသို့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပေးလိုက်သည်ဆိုငြားအံ့။ ဖော်ပြပါ အခွန်ထမ်းတို့မှာ မိမိတို့၏ငွေများ မည်မျှထိရောက်မှုရှိသည်ကို စိစစ်ကြမြဲဖြစ်သည့်အတွက်ကြောင့် နိုင်ငံတကာအလှူငွေများဖြင့် မတည်ဆောင်ရွက်နေသောလုပ်ငန်းများတွင် Evaluation ခေါ် လုပ်ငန်းသုံးသပ်ချက်အစီရင်ခံစာများ ပေါ်ထွက်လာရခြင်းဖြစ်ပေသည်။



သို့သော် Evaluation ၏ သဘောမှာ လုပ်ငန်းအခြေအနေကောင်းလျှင် Donor များဘက်မှ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိပြီး လုပ်ငန်းအခြေအနေဖော်ပြမှု မကောင်းလျှင် မကောင်းသလို နောင်တွင်ရရှိမည့် ဘတ်ဂျက်အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသွားနိုင်ရာ Evaluation သည် ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများအနေဖြင့် လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်နေစဉ်ကာလကဲ့သို့ပင်ရင်တုန်ရသော အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါသည်။ ယခုနှစ် လုပ်ငန်းရလဒ်အကောင်းအဆိုးမှာ နောင်နှစ်အတွက် ဘတ်ဂျက်အလျော့အတင်းဖြစ်နိုင်ရာ Evaluation မှာ NGOs အပါအဝင်ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများအတွက် ဆေးခါးကြီးလည်းဖြစ်၏။ ထို့ပြင် Evaluation လုပ်ရခြင်းမှာ အရင်းအနှီးကြီးသည်ကတစ်ကြောင်း ကာလကြာမှ ပေါ်ပေါက်လာသော လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ ရေရှည်အကျိုးရလဒ်များကို အချိန်ယူစောင့်ကြည့်ခြင်းမျိုးမှာ ငွေအားအပြင် လူအားပါ သုံးရသောကြောင့် မလုပ်ဖြစ်သည်ကသာ များပါသည်။ နောက်ထပ်ပြဿနာတစ်ခု မှာ

www.foreverspace.com.mm

ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများတွင် လုပ်ငန်းရပ်တစ်ခု၏အကျိုးဆက် ကို Evaluation လုပ်ရန်အတွက် မိမိတို့၏အကန့်အသတ်ဖြင့် သာခန့်ထားရသော ဝန်ထမ်းများ၏ အချိန်နှင့်လုပ်အားကို ခွဲမ ပေးလိုကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မိမိတို့ အချိန်ကုန်ခံ၊ အပင်ပန်းခံ၍ အကောင်အထည်ဖော်လိုက်သောရလဒ်တစ်ခုကို 'ပြီးပြီရော' သဘောဖြင့် ပစ်ထားလိုက်ခြင်းမျိုးမဟုတ်သော်လည်း လက်တွေ့တွင် Evaluation အတွက် လူအား၊ အချိန်အား၊ ငွေအား ထိထိရောက် ရောက်ဖဲ့ပေးရန်မှာ မဖြစ်နိုင်သည့် အခြေအနေများရှိသည်မှာ လည်း အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ ပို၍ဆိုးသည်မှာ လုပ်ငန်းအကောင် အထည်မဖော်မီကရှိနှင့်သော မူလဘူတအခြေအနေများကို မှတ် တမ်းတင်ထားခြင်းမရှိသည့်နေရာတွင် မိမိတို့၏ အားစိုက်ထုတ်မှု ကြောင့်ဖြစ်လာရသော ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအမံများ၏ရလဒ်ကို တိုင်း တာရန်ခဲယဉ်းပါလိမ့်မည်။ ဤသည်က Evalvation လုပ်ရာတွင် Baseline data များ၏အရေးပါပုံကို ဖော်ပြနေပါသည်။ ဥပမာ– မူလစီးပွားရေးအခြေအနေကို ရှင်းလင်းစွာဖော်ပြသော အချက် အလက် (Indicatar) များမရနိုင်သော နယ်မြေတစ်ခုတွင် ဖွံ့ဖြိုး ရေးအေဂျင်စီတစ်ခုအနေဖြင့် မိမိတို့အကောင်အထည်ဖော်လိုက် သော စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုစီမံကိန်းတစ်ခုကြောင့် ရပ်ရွာအနေဖြင့် မည်မျှအဆင့်ထိ တိုးတက်လာသည်ကို ယခင်ရှိခဲ့ဖူးသော အခြေအ နေများနှင့်နှိုင်းယှဉ်ကြရန် များစွာခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ ထို့ပြင် အခြေ အနေအရပ်ရပ်ကြောင့် မိမိတို့၏လုပ်ဆောင်ချက်ရလဒ်များကို တိုင်းတာနိုင်သည့် (Controlled Experiment) ခေါ် လုပ်ငန်း၏ အကျိုးကို ခံစားရသူတို့နှင့် အကျိုးမခံစားရသူတို့ကြား အုပ်စုနှစ် ခုယှဉ်၍ နှိုင်းယှဉ်ပြခြင်းဖြင့် Evaluation လုပ်ခြင်းမျိုး လုပ်ဆောင် ၍မရနိုင်သည်ကိုလည်း ကြုံတွေ့ကောင်းကြုံတွေ့ရပါလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်ရာ ထိရောက်သော Evaluation တစ်ခုထွက်ပေါ်လာရန် မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတိုင်းအတာတစ်ခုထိမပေးဘဲ မည်သို့မျှမဖြစ် နိုင်ချေ။ သို့ဖြစ်ရာ Evaluation မလုပ်နိုင်သည့်အတွက်ကြောင့် ဒေသတစ်ခုအတွင်း စီးဝင်လာသည့် အထောက်အပံ့ငွေများ ထိရောက်၏ မထိရောက်၏ကို စမ်းသပ်၍မရသဖြင့် ကာလကြာ သည်နှင့်အမျှ လိုရာမရောက်ဘဲ လမ်းကြောင်းလွဲပြီးရင်းလွဲနေ သော ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီများဖြစ်လာနေသည်ကို မျက်စိမှိတ်၍ ကြည့်နေခြင်းမှာလည်း နည်းမှန်လမ်းမှန်မဟုတ်ဟု Global Center for Development မှ နန်စီဘတ်ဆဲလ်က ဆိုသည်။

သို့သော်လည်း ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများကို စရိတ်မထောင်း စေဘဲ ရှိမြဲဝန်ထမ်းတို့၏ လုပ်အားကို Evaluation အပိုင်းသို့ ဖဲ့ပေးလိုက်ရသည့်အတွက် ငြိုငြင်စရာမဖြစ်စေဘဲ Evaluation လုပ် နိုင်သည့်နည်းလမ်းများလည်း ရှိနေပေဦးမည်။

မည်သူ့ကိုမျှ မျက်နှာမလိုက်ဘဲ သုံးသပ်ထားသော၊ အချိန် ကိုက်ဖြစ်သော၊ ယုံကြည်စိတ်ချရသော Evaluation များကို မည် သို့ အကောင်အထည်ဖော်မည်နည်း။ စိတ်ချရသော Evaluation များတွင် အောက်ပါလက္ခဏာရပ်သုံးခုပါရှိရမည်။ (၁) ဘက်မ လိုက်ဘဲ သုံးသပ်ထားခြင်း။ (၂) ငွေသုံးထားသော လုပ်ငန်းစီမံချက် ၏ရလဒ်မှာ အဆိုးဘက်သို့ရောက်နိုင်သည်ကို သိထားသည့်တိုင် Evaluation လုပ်မည်ဟူသောဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို သက်ဆိုင် ရာ Donors များကြား သို့မဟုတ် Donar နှင့် အကောင်အထည် ဖော်သူ ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီတို့ကြား စုပေါင်းချမှတ်ခြင်း။ (၃) နိုင်ငံ အတွင်းရှိသော Donor အများ စုပေါင်း၍ ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံကိန်းများ အားလုံးအတွက် Evaluation လုပ်ရန် ထောက်ပံ့ငွေကို စုပေါင်း၍ နည်းနည်းစီထည့်ဝင်ခြင်း။ (သို့မှသာ Donor တစ်ဦးချင်းစီအပေါ် ကျရောက်သော Evaluation ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး လျော့သွားမည်။)

အထူးသဖြင့် လွတ်လပ်သော Evaluation အဖွဲ့တစ်ခုကို ထူထောင်ရန်အတွက် ငွေရေးကြေးရေးအရ စိတ်ပူစရာမရှိရလေ အောင် အလှူရှင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် ၎င်းတို့၏ Donor များ ဖွံ့ဖြိုး ရေးအကူအညီအဖြစ် နှစ်စဉ်လွှဲပေးနေရသောငွေများထဲမှ ရာခိုင် နှုန်းအချို့ကို Evaluation လုပ်ရန်အလို့ငှာ မဖြစ်မနေအခွန်အဖြစ် ဖြတ်တောက်ထားနိုင်သည်။ ဥပမာ–OECD နိုင်ငံများမှ Donor များသည် တစ်နှစ်လျှင် ၆၀ ဘီလီယံဒေါ်လာခန့် လွှဲပေးသည်ဆိုပါ စို့။ ၎င်းတို့၏ အစိုးရများအနေဖြင့် ထိုလွှဲငွေများ၏ ၀.၀၅ ရာခိုင် နှုန်းခန့်ကို အခွန်အဖြစ် ဖြတ်တောက်ထားပြီး ယင်းငွေကို Evaluation လုပ်ရန်အတွက် ဘက်လိုက်မှုကင်းသော အဖွဲ့အစည်းများကို ငှားရမ်းစရိတ်အဖြစ် သုံးနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်းမှာ အ တင်းအဓမ္မဆန်သော်လည်း ရေရှည်တွင် ထိုလွှဲငွေများ၏ ထိ ရောက်မှုကို အထောက်အကူပြုနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ကျရှုံးမှုကို ဝန်မခံလိုခြင်း၊ အဆုတ်နှေးခြင်း

ယခင်လများတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း Donor များတွင် စိတ်ရှည်စရာမကောင်းသော အခြေအနေများ ကြုံတွေ့ချိန်၌ ဖွံ့ဖြိုး ရေးကိုဆက်မလုပ်ဘဲ ဆုတ်ပြန် ဆန်ပြုတ်လေ့ရှိပါသည်။ အလား တူပင် မအောင်မြင်သော စီမံကိန်းတစ်ခုကို လတ်စမသတ်လိုသော ဥပမာများလည်း ရှိ၏။ ဤသည်ကမူ စိတ်ရှည်လွန်းခြင်းကြောင့် မဟုတ်သည်မှာ သေချာပါသည်။ တကယ့်အကြောင်းရင်းကမူ မာန် သို့မဟုတ် ကျရှုံးမှုကို လက်မခံနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ မိမိတို့ ပေးနေသောအကူအညီများ သဲထဲရေသွန်ဖြစ်သွားပြီး နောင်တွင် လည်း အလားအလာမကောင်းနိုင်ဟု သိချိန်တွင် ဤနယ်မြေမှ လုလုပပထွက်သွားရန် လိုအပ်သည်။ ထွက်သွားသည်ဟု ဆိုရာတွင် လည်း ရှိရှိသမျှ အဆက်အသွယ်အားလုံး၊ ချည်နှောင်မှုများ အား လုံးကို ဖြတ်တောက်လိုက်ရန် မဟုတ်ချေ။ မိမိတို့ ဆက်လက်အ ကောင်အထည်ဖော်၍ အကျိုးမထူးတော့သော လုပ်ငန်းကြီးများကို ရပ်ပစ်လိုက်သည့်တိုင် ဤဒေသ၏ အခြားကောင်းရာကောင်းကျိုး

www.foreverspace.com.mm

ကို ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်သော Institutions များ ဖွံ့ဖြိုးမှုကိုပေးနေသည့် အသေးစားအကူအညီကလေးများကို ဆက်လုပ်နိုင်ပါသေးသည်။ ဥပမာ–အဆိုပါနယ်မြေ၏ ရှေ့ဆက် အနာဂတ်ရေးရာကို ဆွေးနွေးသော Policy Dialogue ခေါ် မျက်နှာစုံညီဆွေးနွေးပွဲများကျင်းပခြင်း၊ ထိုဒေသမှ အရည်အချင်းရှိသူများ၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိသူများကို ပြင်ပသို့ခေါ်ယူ၍ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်းမျိုးဖြင့် မိမိတို့၏ဆက်ဆံရေးကို ထိန်းထားသင့်ပါသည်။ ဆုတ်ခွာခဲ့ရခြင်းကို ထိုရေခံမြေခံမကောင်းသောနေရာအား အပြစ်ပေးခြင်းအဖြစ် မမှတ်ယူသင့်ဘဲ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သောအရာတစ်ခုဖြစ်၍ ဆောင်ရွက်လိုက်ရခြင်းဟုသာ မှတ်ယူသင့်ပါသည်။ ထွက်သင့်သည့်အချိန်တွင် မထွက်ခြင်းကသာ ရေရှည်အရှုံးကို ဦးတည်သွားစေနိုင်သည်။ ဥပမာ–၁၉၈၈–၉၉ ခုနှစ် နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကာလအတွင်း နိုင်ငံတကာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့နှင့် ကမ္ဘာ့ဘဏ်တို့သည် ဖွံ့ဖြိုးမှုနေးကွေးသော စီမံကိန်းများအတွက် ချထားပေးခဲ့သော အကြွေးများကို ပြန်လည်တောင်းခံ၍မရခဲ့သော်လည်း မရပ်တန့်ဘဲ နောက်ထပ်ကြွေးသစ်များ ချထားပေးခဲ့ခြင်းဖြင့် အဆိုပါနိုင်ငံများမှာ ပို၍ကြွေးထူပြီး အတိုးများများပေးရသည့်အဖြစ်သို့ ဆိုက်ရောက်ခဲ့သည်။ လူသားချင်းစာနာသောသဘောအရ အကြွေးသစ်ပေး၍ ဖွံ့ဖြိုးရေးကို အသက်ဆက်ရသည်မှာ ရွေးစရာအခြားနည်းမရှိ၍ ရွေးရသည့် လမ်းကြောင်းသာဖြစ်လျက် အကျိုးမများလှပါ။

စစ်မှန်သော ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခွင့် (Partici-pation) ကို လုံလောက်စွာ ခွင့်မပြုခြင်း

မူဝါဒကောင်းတို့မည်သည် နိုင်ငံတစ်ခုသို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏ မူဝါဒရေးရာချမှတ်သူတို့အား 'အကျိုးလို၍ ညောင်ရေလောင်း' ဟူသောသဘောဖြင့် တည်ဆဲ မည်သည့်မူဝါဒကို မည်သို့ပြင်ဆင်လိုက်ပါက မည်မျှအထောက်အပံ့ပေးမည်ဟူသောနည်းမျိုးဖြင့် ချဉ်းကပ်ပြီး ထွက်လာသောမူဝါဒများ မဟုတ်ကြပါ။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်း မူဝါဒကောင်းတစ်ခု ထွက်ပေါ်လာရန်အတွက် Institutions များ၏အားကိုလည်း ထည့်တွက်နေရဦးမည်။ ဤတွင်မကသေး။ နိုင်ငံတစ်ခုကို မောင်းနှင်နေသည့် Software များဖြစ်ကြသည့် Institutions များကို ဝိုင်းဝန်းပုံဖော်နေသော ဒေသ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်း၏သမိုင်းကြောင်း၊ ပထဝီဝင် ဒေသန္တရအခြေအနေ၊ ဓလေ့ထုံးစံများကိုပါ စဉ်းစားသည့်အထဲတွင်ထည့်သွင်း၍ မိမိတို့၏အကူအညီကို ထိရောက်အောင်အသုံးချနိုင်မည့်ပေါ်လစီများထွက်လာနိုင်သည့် ဘူမိနက်သန်နေရာမှန် ဟုတ်မဟုတ်ကိုလည်း Donor များအနေဖြင့် ဆင်ခြင်သင့်ပေသည်။ Participation သည် တကယ့်ထိရောက်သောအစစ်အမှန် Participation မျိုးဖြစ်ရပါမည်။ Donor များအလိုကျ အမိန့်ဆန်ဆန် အပေးအယူဆန်ဆန် နည်းလမ်းများဖြင့်ရလာသော Participation သည်လည်းကောင်း၊ Civil Society ၏ တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှထွက်ပေါ်လာသောအသံကိုလည်းကောင်း တစ်နိုင်ငံလုံး၊ သက်ဆိုင်ရာလူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်လုံး၏ ကိုယ်စားပြုအသံဟု မယူဆသင့်ပေ။ ထို့ပြင် Donor အနေဖြင့် အကူအညီလိုအပ်သူတို့၏အသံကို နားမထောင်ဘဲ မိမိတို့ဘက်မှဖြစ်လိုသည်ကို ဇွတ်လုပ်ခြင်း၊ ဖိအားပေးခြင်းသည် နောင်လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာ၌ အခက်အခဲများစွာကြုံရပြီး ငွေအားလူအားများ ဆုံးရှုံးတတ်ပေသည်။

ဥပမာ–အစိုးရအဖွဲ့တစ်ခုအတွင်း၌ ပါဝင်နေသော အဆင့်မြင့်အရာရှိကြီးအချို့အနေဖြင့် Donor များ၏ အလှူငွေကို လက်ခံချိန် Donor ၏အကြိုက် ပြုပြင်ပြောင်းလဲခြင်းများ ပြုလုပ်ပါမည်ဟု ကတိပေးခဲ့သည့်တိုင် Donor အနေဖြင့် အရပ်ဘက်လူ့အဖွဲ့အ

www.foreverspace.com.mm

Donor များကို ကပ်စေးနှဲသည်ဟု ပြောရန်မှာ မတရားရာ ကျပါသည်။ သို့သော် ကပ်စေးနှဲသော Donor များရှိနေကြသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ အလကားပေးပစ်ရသောငွေဆိုသော်ငြားလည်း ထောင်စုနှစ်ရည်မှန်းချက်များအရ နိုင်ငံ GDP ၏ ၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းကိုပေးအပ်ရန် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံကြီးများက သဘောတူညီခဲ့ရာတွင် မည်သူမည်ဝါ၏ တိုက်တွန်းချက်ကြောင့်မဟုတ်ဘဲ ၎င်းတို့ဘာသာ စိတ်လိုလက်ရသဘောတူညီခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ယခုအချိန်ထိ ၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းပြည့်မီအောင် ဖြည့်ပေးခဲ့သူများမှာ ဒိန်းမတ်၊ နော်ဝေ၊ ဆွီဒင်နှင့် နယ်သာလန်တို့သာ ရှိသည်။

စည်းများနှင့်တိုင်ပင်၍ စီမံကိန်းဆွဲခဲ့သည့်တိုင် တစ်ခါတစ်ရံ အချို့ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်များမှာ အကောင်အထည်ဖော်သည့်အဆင့်သို့ ရောက်မလာသည်ကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။ ထို့ကြောင့် Donor များအနေဖြင့် အထောက်အပံ့မပေးမီ နိုင်ငံအတွင်းရှိ ဩဇာအာဏာရှိသူများ၏အကျိုးစီးပွားနှင့် မိမိတို့၏လုပ်ငန်း မည်မျှဆက်စပ်နေသည်ကိုလည်းကောင်း၊ (မှတ်ချက်။ ၎င်းတို့အတွက် အကျိုးမရှိပါက စိတ်ပါလက်ပါအကောင်အထည်မဖော်မည့် စီမံကိန်းမျိုးအတွက်ဖြစ်သည်။) လက်ရှိ တည်ဆဲစီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်သူ (ဝါ) ဩဇာရှိသူများ၏ လုပ်ငန်းသက်တမ်းတစ်လျှောက် မအောင်မြင်ခဲ့သည့်စီမံကိန်းများ၏ အားနည်းချက်များကိုလည်းကောင်း၊ နိုင်ငံရေးအရဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည့် အခြားဆုံးရှုံးမှုများကိုလည်းကောင်း ကြိုတင်လေ့လာပြီးမှသာ လက်တွေ့ကျကျ ဆုံးဖြတ်သင့်ပေသည်။

၆။ ကပ်စေးနှဲခြင်း၊ ကြိုမမြင်နိုင်ခြင်း

Donor များကို ကပ်စေးနှဲသည်ဟု ပြောရန်မှာ မတရားရာကျပါသည်။ သို့သော် ကပ်စေးနှဲသော Donor များ ရှိနေကြသည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်သည်။ အလကားပေးပစ်ရသောငွေဆိုသော်ငြားလည်း ထောင်စုနှစ် ရည်မှန်းချက်များအရ နိုင်ငံ GDP ၏ ၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းကိုပေးအပ်ရန် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံကြီးများက သဘောတူညီခဲ့ရာတွင် မည်သူမည်ဝါ၏ တိုက်တွန်းချက်ကြောင့်မဟုတ်ဘဲ ၎င်းတို့ဘာသာ စိတ်လိုလက်ရ သဘောတူညီခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ယခုအချိန်ထိ ၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းပြည့်မီအောင် ဖြည့်ပေးခဲ့သူများမှာ ဒိန်းမတ်၊ နော်ဝေ၊ ဆွီဒင်နှင့် နယ်သာလန်တို့သာ ရှိသည်။ OECD နိုင်ငံအများစုမှာ ၀.၃ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာ ပျမ်းမျှထည့်ဝင်နေကြသည်။ အဆိုပါနိုင်ငံကြီးအားလုံးမှလှူဒါန်းသော နိုင်ငံ တကာလွှဲပြောင်းငွေထက်စာလျှင် ပြည်တွင်းဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက်သုံးသောငွေမှာ အဆများစွာ နည်းပါသည်။ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါက နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် GDP ၏ ၀.၃ ရာခိုင်နှုန်းလွှဲပြောင်းပေးချိန်တွင် ပြည်တွင်းဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသုံးစွဲနေသည်။ သို့သော် ပြည်ပထက်စာလျှင် ပြည်တွင်းအတွက် ပိုအာရုံစိုက်နေသည်မှာ အစိုးရတစ်ခု၏ တာဝန်သာဖြစ်သော်လည်း ကမ္ဘာကြီး၏ တစ်နေ့တခြား ဆက်စပ်လာသောသဘာဝအရ ပြည်တွင်းဖွံ့ဖြိုးရေးသည် ပြည်ပဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ချိတ်ဆက်နေသည်ကို မမေ့အပ်ချေ။ ကမ္ဘာ၏ အခြားတစ်ထောင့်တစ်နေရာတွင် မဖွံ့ဖြိုးခြင်း၊ လူနေမှုနိမ့်ကျခြင်းပြဿနာသည် နိုင်ငံကြီးများကိုလည်း ဂယက်ရိုက်လာနိုင်ရာ MDG အရပေးခဲ့သော ကတိကဝတ်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးရန် အရေးကြီးပေသည်။

ထို့ပြင် ပြည်ပသို့ပေးအပ်နေသော အလှူငွေများသည်လည်း ကတိပေးထားလျှင် ပေးထားသည့်အတိုင်း အချိန်မှန်မှန် လွှဲပေးရန်မှာလည်း အရေးကြီးပေသည်။ Donor များ၏ စိတ်မမှန်ခြင်းသို့မဟုတ် အခြေအနေမပေးခြင်းကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများ နှေးကွေးရသည့်ဥပမာများလည်း ရှိပါသည်။ ဥပမာ–၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များ၌ မာလာဝီတွင် နိုင်ငံတကာအကူအညီ နှစ်စဉ်ရရှိခဲ့သည်။ သို့သော ရရှိသောပမာဏများ နည်းလိုက်များလိုက်ဖြစ်နေရာ သုံးရသူအတွက် လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် များစွာအဖုအထစ်များရှိခဲ့ရသည်။

အဆိုပါနှစ်များအတွင်း နိမ့်လိုက်မြင့်လိုက်ဖြစ်နေသော အထောက်အပံ့ပမာဏသည် ကြီးလွန်းရကား အနည်းဆုံးရသည့်နှစ်များတွင် အလှူငွေမှာ နိုင်ငံ GDP ၏ ရှစ်ရာခိုင်နှုန်းအထိ နိမ့်ပြီး အများဆုံးရသည့်နှစ်တွင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်သွားသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မာလာဝီကဲ့သို့ ဆင်းရဲ၍ ငွေကြေးအခိုင်အလုံ အပိုမရှိနိုင်သောနိုင်ငံအတွက် အလှူငွေများစွာရသည့်နှစ်များတွင် မထောင်းတာလှသော်လည်း နည်းသည့်နှစ်များတွင် စီးပွားရေးကို စီမံခန့်ခွဲရန် များစွာအခက်ကြုံရသည်။ ဥပမာ–ကျောင်းဆရာများကို နှစ်စဉ်မွမ်းမံသင်တန်းပေးခြင်း၊ HIV/AIDS ကဲ့သို့သော ရေရှည်လုပ်ရသည့် စီမံကိန်းများဆောင်ရွက်ခြင်း၊ တီဘီ၊ ငှက်ဖျားအပါအဝင်ဖြစ်လွယ်သောရောဂါများအတွက် နှစ်စဉ်ကာကွယ်ဆေးထိုးနှံ၊ တိုက်ကျွေးခြင်း စသည့်လုပ်ငန်းများကို နည်းလိုက်များလိုက်ဖြစ်နေသော နိုင်ငံတကာအကူအညီများဖြင့် မည်သို့ ရေရှည်အကောင်အထည်ဖော်မည်နည်း။ ထို့ကြောင့် Donor များအနေဖြင့် ငွေလွှဲရာတွင် ချင့်ချင့်ချိန်ချိန်လွှဲရန်လိုပါသည်။ အထောက်အပံ့ကို လက်ခံနေသူဘက်မှ ချိန်ချိန်ဆဆဆောင်ရွက်နိုင်ရန် ယုံကြည်လောက်သူ Donor ဖြစ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

အကယ်၍ Donor အစိုးရများတွင် အခက်အခဲကြောင့် ပေးစရာငွေအသင့်မဖြစ်က သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများသည် နိုင်ငံတကာအထောက်အပံ့ပမာဏကို နဂိုပေး

www.foreverspace.com.mm

ဒေသတွင်းစီမံကိန်းများသည် အကျိုးအမြတ်များသောကြောင့် Donor များအနေဖြင့် ပို၍အာရုံစိုက်သင့်ပြီး အလျဉ်းသင့်လျှင်သင့်သလို အစည်းအဝေးများတွင် တက်ရောက်သူများ စဉ်းစားနိုင်ရန် မကြာခဏချပြသင့်လှသည်။ အချို့သော ဒေသတွင်းစီမံကိန်းကို စိတ်ဝင်စားသည့် Donor များအနေနှင့်မူ မိမိတို့၏အခန်းကဏ္ဍကို တစ်နိုင်ငံချင်းစီကို ပေးရသည့် Donor အဖြစ်ထက် ဒေသတွင်းကိုသာ အထူး Specialize လုပ်သည့်ကဏ္ဍကို ပြောင်းလဲယူသင့်သည်ဟု နန်စီဘတ်ဆဲလ်က အကြံပြုသည်။

ထားသည့် ကတိကဝတ်မပျက်ရလေအောင် ကူရှင်ခံပေးသင့်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဤအကြံမှာ ယခုဗြိတိန်ဝန်ကြီးချုပ် ဂေါ်ဒွန်ဘရောင်းက ၎င်းဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဖြစ်စဉ်က အဆိုပြုခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ထုတ်လွှတ်မှုအပေါ်တွင် အခွန်များကောက်ခံခြင်းသည်လည်း ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီပမာဏကို တိုးမြှင့်နိုင်မည့်အစီအစဉ်ဖြစ်သည့်အပြင် တစ်ချက်ခုတ်နှစ်ချက်ပြတ် ပို၍သန့်ရှင်းသောသဘာပတ်ဝန်းကျင်ကိုလည်း ဖန်တီးနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် နိုင်ငံတကာသို့ရောင်းချသော ထီလက်မှတ်များအပေါ်တွင် အခွန်ကောက်ခြင်း၊ နိုင်ငံတကာစီးဆင်းနေသော လွှဲပြောင်းငွေများတွင် အခွန်အနည်းငယ်ကောက်ခံခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း နိုင်ငံတကာအကူအညီပေးရေးဘတ်ဂျက်ကို ဆွဲတင်သင့်သည်ဟု ဆိုသည်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာနှင့် ဒေသတွင်းစီမံကိန်းများကိုပေးသော အလှူငွေမှာ တစ်နိုင်ငံချင်းစီကိုပေးသော အလှူငွေထက်များစွာလျော့နည်းခြင်း

Donor များသည် လုပ်ငန်းသဘောအရ ရှုပ်ထွေးမှုကိုရှောင်ရှားလိုသည့်အတွက် တစ်နိုင်ငံချင်းစီကို အထောက်အပံ့ပေးရခြင်းကို နိုင်ငံစုံ၏ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် ရေးဆွဲထားသော အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီမံကိန်းများ၊ ဒေသတွင်းစီမံကိန်းများကို ကူညီရခြင်းထက် ပို၍နှစ်သက်ပါသည်။ တစ်နိုင်ငံချင်းစီကိုပေးသော အထောက်အပံ့ထက်စာလျှင် ဒေသတွင်း နိုင်ငံစုံစီမံကိန်းများကိုပေးသော အထောက်အပံ့ကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်လျှင် ကွာခြားချက်ကိုမြင်သာပါသည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် တစ်ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်ခုချင်းစီက လက်ခံရရှိသော ငွေစုစုပေါင်း ကန်ဒေါ်လာ ၆၀ ဘီလီယံရှိချိန်တွင် နိုင်ငံစုံပါဝင်သော ဒေသတွင်းလုပ်ငန်းများကို ပေးသောအကူအညီမှာ ကန်ဒေါ်လာ ၂ ဘီလီယံထက်မပိုချေ။ ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီ ပင်မမဏ္ဍိုင်ကြီးများဖြစ်ကြသော ကမ္ဘာ့ဘဏ်နှင့် ကုလသမဂ္ဂအဖွဲ့အစည်းများမှာ ဒေသတွင်းနိုင်ငံစုံလုပ်ငန်းများကို လုံးလုံးမဆောင်ရွက်ခြင်းမဟုတ်ပါ။ သို့သော် တစ်နိုင်ငံချင်းစီကို ပေးရသော ချေးငွေများအပေါ် ပို၍သုံးစွဲပါ သည်။ လုပ်ခဲ့ပြီးသော သုတေသနများအရမူ နိုင်ငံစုံလုပ်ငန်းများကိုပေးသော အထောက်အပံ့များသည် ရလဒ်အထူးကောင်းမွန်သည်ဟုဆို၏။ သို့သော် အောင်မြင်သော နိုင်ငံစုံစီမံကိန်းတစ်ခုပေါ်ပေါက်ရန်မှာလည်း မလွယ်ချေ။ ဥပမာ–အာဆီယံ သို့မဟုတ် မဟာမဲခေါင် ဒေသခွဲအဖွဲ့ (GMS) ကြီးများတွင် ပါဝင်သော အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် မိမိတို့နိုင်ငံတွင်း ချက်ချင်းလက်ငင်း ဖြေရှင်းရမည့်အရေးများက ဒေသတစ်ခုလုံး နိုင်ငံစုံ ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်နိုင်မည့်လုပ်ငန်းများထက်စာလျှင် ပို၍အရေးကြီးနေသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံကြား အစိုးရအချင်းချင်း၏သဘောထားမှာလည်း တိုက်ဆိုင်ရန် မလွယ်လှချေ။ ထို့ကြောင့် ဤဒေသသို့ဝင်ရောက်လာမည့် Donor အဖို့က ရှုပ်ထွေးသောအဆင့်များသော ဒေသတွင်းနိုင်ငံစုံ စီမံကိန်းများထက်စာလျှင် အဆိုပါနိုင်ငံတစ်ခုချင်းစီကို ပေးလိုက်ခြင်းကိုသာ ရွေးချယ်ပေမည်။

ဒေသတွင်းစီမံကိန်းများသည် အကျိုးအမြတ်များသောကြောင့် Donor များအနေဖြင့် ပို၍အာရုံစိုက်သင့်ပြီး အလျဉ်းသင့်လျှင်သင့်သလို အစည်းအဝေးများတွင် တက်ရောက်သူများ စဉ်းစားနိုင်ရန် မကြာခဏချပြသင့်လှသည်။ အချို့သော ဒေသတွင်းစီမံကိန်းကို စိတ်ဝင်စားသည့် Donor များအနေနှင့်မူ မိမိတို့၏ အခန်းကဏ္ဍကို တစ်နိုင်ငံချင်းစီကိုပေးရသည့် Donor အဖြစ်ထက် ဒေသတွင်းကိုသာ အထူး Specialize လုပ်သည့်ကဏ္ဍကို ပြောင်းလဲယူသင့်သည်ဟု နန်စီဘတ်ဆဲလ်က အကြံပြုသည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်နှင့် အာဖရိကဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်ကဲ့သို့သော အဖွဲ့အစည်းကြီးများအနေဖြင့် ဒေသတွင်းစီမံကိန်းများ ဆောင်ရွက်လိုသူတို့ကို တစ်နည်းနည်းဖြင့် မက်လုံးပေး၍ ကူညီအားပေးခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း ဖွံ့ဖြိုးရေးကို မြန်ဆန်စေနိုင်သည်ဟု ၎င်းကဆိုထားပါသည်။

နိဂုံးတွင်ကား နန်စီက ၎င်းအနေဖြင့် ဤသို့ Donor အမှားများကို ထောက်ပြရာ တွင် ၎င်းတို့အပေါ် အပြစ်တင်ရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့်မဟုတ်ဘဲ နောင်တွင် ဖွံ့ဖြိုးရေးအထောက်အပံ့များ၏ အရည်အသွေးကို အတတ်နိုင်ဆုံး မြှင့်တင်ပေးရန် တိုက်တွန်းလိုခြင်းသာဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြထားပါသည်။

နွဲ့ကေခိုင်

www.foreverspace.com.mm

ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၇-၉-၂၀၀၈ ✱ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ရွှေပြည်သာမြို့နယ် ပြည်ထောင်စုကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးအသင်းရုံး ဗုံးပေါက်ကွဲမှုဖြစ်စဉ်နှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ ၁/၂၀၀၈ ကို နေပြည်တော်ရှိ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနတွင် ကျင်းပ။

၉-၉-၂၀၀၈✱ ရန်ကုန်မြို့ ဆူးလေ–စော်ဘွားကြီးကုန်း ပြေးဆွဲလျက်ရှိသည့် ခရီးသည်တင်ယာဉ် မထသ ၄၅ ဖူဆိုအဲယားကွန်းဘတ်စ်တစ်စီး၏ နောက်ဆုံးခုံတန်း ရှေ့ယာဘက်ခုံအောက်မှ ပေါက်ကွဲမှုတစ်ခုဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး မီးလောင်မှုတစ်ခု နံနက် ၁၀ နာရီ ၄၅ မိနစ်အချိန်ခန့်က ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင်ဖော်ပြပါရှိ။

✱ ဆိုင်ခန်းပေါင်း ၂၀၀ ကျော်ပျက်စီးခဲ့ပြီး ကျပ်သိန်း ၁၀၄၂ သိန်းကျော်ဖိုး ဆုံးရှုံးခဲ့သည့် ရန်ကုန်တိုင်း တွံတေးမြို့နယ် ဈေးကြီး မီးလောင်မှုတစ်ရပ် ည ၁၀ နာရီအချိန်ခန့်က ဖြစ်ပွား။

✱ မြန်မာနိုင်ငံနှင့်ကူဝိတ်နိုင်ငံတို့အကြား လွတ်လပ်စွာ လေကြောင်းပျံသန်းမှုပြုလုပ်ရန် သဘောတူညီမှုများရရှိထားပြီးဖြစ်ကြောင်း ကူဝိတ်နိုင်ငံမြို့ပြလေကြောင်းညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန (DG CA) က သတင်းထုတ်ပြန်။

၁၀-၉-၂၀၀၈✱ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လအတွင်း နိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးတွင် မီးလောင်မှု ၂၄ ကြိမ်ဖြစ်ပွားခဲ့မှုတွင် မီးဖိုမီး၊ ပေါ့ဆမီး ၁၆ ကြိမ်၊ လျှပ်စစ်မီး ၅ ကြိမ်၊ အလိုအလျောက်မီး ၁ ကြိမ်၊ မသမာသူ ရှို့မီး၂ကြိမ်ပါဝင်ပြီး အိမ်ခြေအဆောက်အအုံ ၁၇၇ လုံး၊ စက်ရုံ အလုပ်ရုံတစ်ရုံ မီးလောင်ခံရပြီး မီးဘေးဒုက္ခသည် ၁၁၀၅ ဦး အိုးမဲ့အိမ်မဲ့ဖြစ်ခဲ့ရကြောင်းနှင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လအတွင်း တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် ယာဉ်တိုက်မှု စုစုပေါင်း ၅၁၆ မှုဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး သေဆုံးသူ ၁၀၇ ဦး၊ ဒဏ်ရာရသူ ၉၂၄ ဦးနှင့် ဆုံးရှုံးမှုတန်ဖိုးမှာ ကျပ် ၁၂၅ သန်းကျော်ရှိကြောင်း ယနေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

✱ ရဲအရေးပိုင်သည့်မှုခင်းများနှင့်ပတ်သက်၍ အမှုအခင်းဖြစ်ပွားသည့်နေရာတိုင်းတွင် မီဒီယာများအနေနှင့် သတင်းရယူနိုင်ကြောင်း၊ ထိုသို့ရယူရာတွင် သက်ဆိုင်ရာနယ်မြေတာဝန်ခံအရာရှိထံ ဦးစွာအသိပေးရန်လိုအပ်ပြီး ခွင့်ပြုချက်ဖြင့်သတင်းရယူနိုင်ကြောင်း၊ သတင်းထောက်များ သတင်းမယူရဟု ပိတ်ပင်ကန့်သတ်ထားမှုများမရှိကြောင်း၊ တာဝန်ရှိသူများကိုသာမေးမြန်း၍ ဖော်ပြစေလိုကြောင်း ရန်ကုန်တိုင်း ရဲတပ်ဖွဲ့မှူးရုံးတွင်ပြုလုပ်သော သတင်းဂျာနယ်များနှင့်တွေ့ဆုံသည့် သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတွင် ရန်ကုန်တိုင်း ရဲတပ်ဖွဲ့ ရဲမှူးကြီးဝင်းနိုင်ကိုယ်စား တိုင်းမှုခင်းဌာန ဌာနခွဲမှူး ရဲမှူးသိန်းဝင်း ပြောကြား။

၁၁-၉-၂၀၀၈✱ ပင်လယ်နီအတွင်းရှိ ဆိုမာလီယာနိုင်ငံ ကမ်းလွန်၌ မြန်မာသင်္ဘောသား ၁၄ ဦးအပါအဝင် သင်္ဘောသား ၂၂ ဦး ပါဝင်သော MV Bright Ruby အမည်ရှိ တောင်ကိုရီးယား ကုန်တင်သင်္ဘောတစ်စင်း အမည်မသိလက်နက်ကိုင်များ၏ ပြန်ပေးဆွဲခြင်းကိုခံထားရကြောင်း ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံသံရုံး ပထမအတွင်းဝန် မစ္စတာကွမ်ဂျေးဟွမ် ပြောကြား။

၁၂-၉-၂၀၀၈✱ မြန်မာနိုင်ငံ၌ ငှက်ဖျားရောဂါကာကွယ်တိုက်ဖျက်ရေးဆိုင်ရာစီမံချက်အတွက် အကူအညီပေးရေးဆိုင်ရာ စာချွန်လွှာကို မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတို့မှ တာဝန်ရှိသူအသီးသီး နေပြည်တော်ရှိ အမျိုးသားစီမံကိန်းနှင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက် မှုဝန်ကြီးဌာနတွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

✱ စာရေးဆရာမိုးထက်မြင့် (မြစ်ဝကျွန်းပေါ်) (ခ) ဦးမြသိန်း (အသက် ၆၇ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၁၄-၉-၂၀၀၈✱ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ နယူးဒေလီမြို့တွင် စက်တင်ဘာ ၈ ရက်မှ ၁၁ ရက် အထိကျင်းပသည့် အရှေ့တောင်အာရှဒေသဆိုင်ရာ ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့၏ (၂၆) ကြိမ်မြောက် ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးများအစည်းအဝေးနှင့် (၆၁) ကြိမ်မြောက် ဒေသဆိုင်ရာကော်မတီအစည်းအဝေးများသို့ တက်ရောက်ခဲ့သည့် ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဒေါက်တာကျော်မြင့်ခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကျန်းမာရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

✱ ဒေါ်အောင်ဆန်းစုကြည်အနေနှင့် စက်တင်ဘာ ၁၉ ရက် (သောကြာနေ့) နောက်ပိုင်း ဆက်ဆံရေးဝန်ကြီး ဦးအောင်ကြည် အဆင်ပြေမည့်တစ်ရက်တွင် တွေ့ဆုံနိုင်ရန်အတွက် စီစဉ်နိုင်ပါကြောင်း မိသားစုဆရာဝန် ဒေါက်တာတင်မျိုးဝင်း

www.foreverspace.com.mm

မှ တစ်ဆင့် စက်တင်ဘာလ ၁၄ ရက်နေ့တွင် ပြောကြား။ (စက်တင်ဘာလ ၁၉ ရက်နေ့ထုတ် Bi Weekly Eleven ဂျာနယ်)

၁၆-၉-၂၀၀၈* ချင်းတွင်းမြစ်ပေါ်ရှိ ထမံသီရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းနှင့် ရွှေစာရေးရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းတို့ကို မြန်မာနိုင်ငံနှင့် အိန္ဒိယ နှစ်နိုင်ငံပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်အတွက် နားလည်မှုစာချွန်လွှာကို အမှတ် (၁) လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာန ရေအားလျှပ်စစ်အကောင်အထည်ဖော်ရေးဦးစီးဌာနနှင့် အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ National Hydroelectric Power Corporation Limited (NHPC)တို့မှ တာဝန်ရှိသူအသီးသီး နေပြည်တော်ရှိ အထက်ပါဝန်ကြီးဌာနတွင် လက်မှတ်ရေးထိုးချုပ်ဆို။

* နိုင်ငံတော်သြဝါဒါစရိယ ရှမ်းပြည်နယ် (တောင်ပိုင်း) တောင်ကြီးခရိုင် တောင်ကြီးမြို့ သိမ်တောင်ပရိယတ္တိစာသင်တိုက်၊ ဦးစီးပဓာနနာယက၊ ဘဒ္ဒန္တ ဆန္ဒာဓိက (အဘိဓဇ အဂ္ဂမဟာသဒ္ဓမ္မ ဇောတိက အဂ္ဂမဟာပဏ္ဍိတ)၊ သက်တော် ၉၅ နှစ်၊ သိက္ခာတော် ၇၅ ဝါ ပျံလွန်တော်မူ။

* ရန်ကုန်မြို့ပေါ်၌ မော်တော်ယာဉ်များကို ပွဲစားများမှတစ်ဆင့်ဆက်သွယ်၍ လပေးစနစ်ဖြင့် ငှားရမ်းပြီး စာရွက်စာတမ်းအတုပြုလုပ်ကာ တစ်ဆင့်ပြန်လည်ရောင်းချခြင်းများ ကျူးလွန်မှုနှင့် ပတ်သက်သည့်တရားခံများကို ဩဂုတ်လ ၂၁ ရက်နှင့် ၂၂ ရက်နေ့များတွင် ဖမ်းဆီးရမိခဲ့ကြောင်းယနေ့ထုတ် နိုင်ငံ ပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ဖော်ပြပါရှိ။

၂၀-၉-၂၀၀၈* ***တနင်္သာရီတိုင်း ကော့သောင်းမြို့မှထွက်ခွာလာပြီး ကုန်ချိန်အပြည့်တင်ဆောင်လာသော ဖားရွှေကျော်သင်္ဘောသည် ရန်ကုန်မြို့သို့ရောက်ခါနီး ပင်လယ်ဝတွင် နေ့လယ် ၁ နာရီခွဲခန့်က နစ်မြုပ်သွားမှုတစ်ရပ်ဖြစ်ပွား။***

၂၃-၉-၂၀၀၈* ***မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၃ ရက်၊ ၁၃၇၀ ပြည့်နှစ် တော်သလင်းလပြည့်ကျော် ၉ ရက်နေ့တွင် သက်ဆိုင်ရာအကျဉ်းစခန်းအသီးသီး၌ ပြစ်ဒဏ်ကျခံနေကြရသော အကျဉ်းသား ၉၀၀၂ ဦးအား ပြစ်ဒဏ်ကျခံနေရခြင်းမှရပ်စဲလိုက်ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။***

**** မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းရောင်းချရန် ဝင်ရောက်လာခဲ့သော အဆိပ်သင့် စက်မှုလုပ်ငန်းသုံး မယ်လမင်းဓာတ်ပါ တရုတ်နို့မှုန့်များကို ရန်ကုန်ဆိပ်ကမ်းတွင်စစ်ဆေးခဲ့ရာ ယနေ့အထိအဆိုပါနို့မှုန့် ၁၆ တန်ကို သိမ်းဆည်းရမိခဲ့ကြောင်းနှင့် ယင်းတို့ကို ဖျက်ဆီးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ဗဟိုအစားအသောက်နှင့် ဆေးဝါးကွပ်ကဲမှုဗဟိုဌာန (အက်ဖ်ဒီအေ)မှ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဒေါက်တာကျော်လင်း၏အဆိုကိုကိုးကား၍ စက်တင်ဘာလ ၂၆ ရက်နေ့ထုတ် မြန်မာတိုင်းမ်ဂျာနယ်တွင် ဖော်ပြပါရှိ။***

**** အဆိပ်သင့် မယ်လမင်းဓာတ်များရောနှောထုတ်လုပ်ထားသည့် တရုတ်နို့မှုန့်များ မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်ခြင်းကို တားဆီးရေးအစီအစဉ်အရ ပြည်ပမှ နို့ထွက်ပစ္စည်းများတင်သွင်းနေခြင်းကို ယာယီရပ်ဆိုင်းလိုက်ကြောင်းနှင့် လိုအပ်သည့်စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုများ ပြုလုပ်လျက်ရှိကြောင်း သက်ဆိုင်ရာက သတင်းထုတ်ပြန်။***

၂၄-၉-၂၀၀၈ **** နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီသည် ဥပဒေအမှတ် ၇/၂၀၀၈ ဖြင့် မြန်မာသမိုင်းအဖွဲ့ဥပဒေကို ပြင်ဆင်သည့်ဥပဒေကိုပြဋ္ဌာန်း။***

၂၅-၉-၂၀၀၈* စက်တပ်ဆင်အား မဂ္ဂါဝပ် ၁၆၀ ရှိမည့် တာပိန် (၂) ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းအတွက် နှစ်ဖက်သဘောတူ နားလည်မှုစာချွန်လွှာကို အမှတ် (၁) လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာန ရေအားလျှပ်စစ် အကောင်အထည်ဖော်ရေးဦးစီးဌာနနှင့် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Datang Yunan Hydropower Developing Co., Ltd. တို့မှ တာဝန်ရှိသူအသီးသီး နေပြည်တော်ရှိ အဆိုပါဝန်ကြီးဌာနတွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

* ရန်ကုန်မြို့ ကျောက်တံတားမြို့နယ် မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံအတွင်း အမှတ် ၄၅ လိုင်းကားမှတ်တိုင်နောက်ရှိ ခြံစည်းရိုးထောင့်အမှိုက်ပုံအနီးတွင် နံနက် ၁၀ နာရီ ၄၀ မိနစ်အချိန်ခန့်က ပေါက်ကွဲမှု တစ်ခုဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

၂၆-၉-၂၀၀၈ **** အမျိုးသားဒီမိုကရေစီအဖွဲ့ချုပ်၏ ၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂၂ ရက်စွဲဖြင့် ထုတ်ပြန်သော အထူးကြေညာချက်အမှတ် ၁၈/၀၉/၀၈ နှင့်ပတ်သက်၍ အဆိုပါအဖွဲ့ချုပ် ဗဟိုအလုပ်အမှုဆောင်အဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ဦးအောင်ရွှေနှင့် အလုပ်အမှုဆောင်အဖွဲ့ဝင်ငါးဦးကို စက်တင်ဘာလ ၂၅ ရက်နေ့ မွန်းလွဲ ၂ နာရီတွင် မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့ ရဲချုပ် ဗိုလ်မှူးချုပ်ခင်ရီနှင့်အဖွဲ့က ခေါ်ယူတွေ့ဆုံသတိပေးပြောကြားခဲ့ကြောင်း ယနေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းဌာနများတွင် ထုတ်ပြန်ကြေညာ။***

၂၇-၉-၂၀၀၈* ရန်ကုန်တိုင်း၊ အနောက်ပိုင်းခရိုင်၊ ဗဟန်းမြို့နယ် မဟာအောင်မြေဘုံစံကျောင်းတိုက် ဦးစီးပဓာနနာယကဆရာတော်၊ ရွှေတိဂုံစေတီတော်၊ ဆူးလေစေတီတော် ဂေါပကအဖွဲ့တို့၏ သြဝါဒါစရိယ ဘဒ္ဒန္တပညိန္ဒာဝံသ (အဘိဓဇမဟာရဋ္ဌဂုရု၊ အဘိဓဇ အဂ္ဂမဟာသဒ္ဓမ္မဇောတိက) သက်တော် ၈၉

www.foreverspace.com.mm

နှစ်၊ သိက္ခာတော် ၆၉ ဝါ ပျံလွန်တော်မူ။

✱ ရန်ကုန်မြို့၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ် မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် ၃၆ လမ်းထောင့်ရှိ ABCPark စားသောက်ဆိုင် အဆောက်အအုံမှစ၍ရေတွက်လျှင် တိုက် ၅ လုံးမြောက်၊ CHENGYU Language & Businsess Centre နှင့်ကပ်လျက် တိုက်အမှတ် ၁၁၇ သုံးထပ်ကိုဒေါင်အဆောက်အအုံပြိုကျမှုတစ်ရပ်ဖြစ်ပွား။

၂၉-၉-၂၀၀၈✱ မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများရှိ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများတွင်အသုံးပြုရန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁.၆၁ ဘီလီယံတန်ဖိုးရှိ အိမ်မိုးသွပ်ချပ်ရေ ငါးသိန်းခန့် အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံပေးအပ်လှူဒါန်း။

၃၀-၉-၂၀၀၈✱ ပဲခူးတိုင်း၊ တောင်ငူခရိုင် ရေတာရှည်မြို့နယ်ရှိ သာဂရ စက်မှုဇုန်တွင်တည်ရှိပြီး တစ်နှစ်လျှင် မြင်းကောင်ရေ ၂၂၀ အားရှိ SD 22-M အမျိုးအစား မြေထိုးစက် အစီး ၁၀၀ နှင့် မြင်းကောင်ရေ ၁၆၉ ကောင်အားရှိ SC 220 ဒသမ 7M အမျိုးအစား မြေတူးစက် အစီး ၂၀၀ ထုတ်လုပ်နိုင်မည့် မြေထိုး၊ မြေတူး ယန္တရားထုတ်လုပ်မှု စက်ရုံ (သာဂရ) ဖွင့်လှစ်။

၂-၁၀-၂၀၀၈✱ မြန်မာနိုင်ငံ မုတ္တမကမ်းလွန်ဒေသ ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ရှာဖွေတူးဖော်ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ကွက်အမှတ် M-2 တွင် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရန်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုအပေါ်ခွဲဝေခံစားရေးသဘောတူစာချုပ်ကို စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ရေနံနှင့်သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်းနှင့် ဗီယက်နမ်ဆိုရှယ်လစ်သမ္မတနိုင်ငံ Petrovietnam Exploration Production Corporation Ltd.,၊ Joint Venture Vietsovpetro နှင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ Eden Group Company Limited တို့ နေပြည်တော်ရှိ အဆိုပါဝန်ကြီးဌာနတွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

၃-၁၀-၂၀၀၈✱ နေပြည်တော် တပ်ကုန်း ဒဟတ်ကုန်းကျေးရွာရှိ ဆင်သေချောင်းကမ်းပါးအနီးတွင် မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းမှုကြောင့် မိုးကြိုးပစ်မှုဖြစ်ပွားခဲ့ရာ လူ ၄ ဦးသေဆုံးပြီး လူ ၂ ဦးထိခိုက်ဒဏ်ရာရရှိခဲ့ကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှထုတ်ပြန်ကြေညာ။

၄-၁၀-၂၀၀၈✱ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု နယူးယောက်မြို့၌ စက်တင် ဘာလ ၁၉ ရက်မှ ၃၀ ရက်အထိ ကျင်းပသည့် ၆၃ ကြိမ်မြောက် ကုလသမဂ္ဂအထွေထွေညီလာခံသို့ တက်ရောက်ခဲ့သည့် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်း ခေါင်းဆောင်သည့် မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ နေပြည်တော်သို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

၅-၁၀-၂၀၀၈ ✱ ရန်ကုန်မြို့နှင့် မန္တလေးမြို့ ဈေးကွက်များရှိ ကုမ္ပဏီရှစ်ခုမှတင်သွင်းသော နို့မှုန့်ရှစ်မျိုးကို စမ်းသပ်စစ်ဆေးလျက်ရှိပြီး ယင်းသို့ စစ်ဆေးနေစဉ်အချိန်အတွင်း ပြည်သူများအနေဖြင့် နို့နှင့်နို့ထွက်ပစ္စည်းများကို သုံးစွဲခြင်းမပြုရန် သက်ဆိုင်ရာမှ နှိုးဆော်ကြေညာချက်ထုတ်ပြန်။

၇-၁၀-၂၀၀၈✱ ချစ်ကြည်ရေးခရီးလည်ပတ်ရန်အတွက် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဒုတိယတပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ် ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်မှူးကြီး မောင်အေးနှင့် ဇနီးခေါင်းဆောင်သည့် မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံသို့ ထွက်ခွာ။ ခရီးစဉ်အတွင်း မြန်မာနှင့် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် နှစ်နိုင်ငံအကြား ဝင်ငွေအပေါ်အခွန်နှစ်ထပ်မကျသင့်စေရန် ရှောင်ရှားရေးနှင့် အခွန်ပေးဆောင်ခြင်းမှ လွဲရှောင်မှုများကို ကာကွယ်တားဆီးရေးသဘောတူစာချုပ် (Agreement between the Government of the Union of Myanmar and the People's Republic of Bangladesh for the avoidence of the double taxation and the prevention of fiscal with the respect to taxes on in come) ကို နှစ်နိုင်ငံတာဝန်ရှိသူများလက်မှတ်ရေးထိုးလဲလှယ်။

၉-၁၀-၂၀၀၈ ✱ ပြည်ထောင်စု မြန်မာနိုင်ငံတော်အစိုးရအဖွဲ့သည် အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၄၁/၂၀၀၈ ဖြင့် အများပြည်သူများ စားသုံးရန်မသင့်သော မယ်လမင်းပါဝင်သည့် နို့မှုန့်များကို တင်သွင်းခြင်း၊ ပြုပြင်ထုပ်ပိုး/ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်း၊ အခြားစားသောက်ကုန်များတွင် ထည့်သွင်းအသုံးပြုခြင်းတို့အား တားမြစ်ခြင်းကို ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

LIVING COLOR MEDIA
သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။
ဖုန်း - ၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၉၂

www.foreverspace.com.mm

စျေးဝယ်လမ်းညွှန်

အမှတ် ၁၆၀ ၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာ

ငပလီ ဟန်းနီးမွန်းထွက်မယ်

မင်္ဂလာဦးဇနီးမောင်နှံတွေအတွက် ငပလီကမ်းခြေ ပျားရည်ဆမ်းခရီး အထူးအစီအစဉ်ပါ။ ငပလီကမ်းခြေမှာ မကြာသေးခင်ကမှ ဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ Pleasant View Resort မှာ နှစ်ညအိပ်သုံးရက် အပန်းဖြေတည်းခိုခွင့်၊ အုန်းရည်တိုက်ကျွေးမှု၊ နေ့စဉ် မနက်စာ၊ သံတွဲလေဆိပ်နဲ့ကားဂိတ် အသွားအပြန်ကြိုပို့ အစီအစဉ်တွေအပြင် Resort ရှေ့က ကျွန်းပေါ်မှာဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ Pleasent View Islet Restaurant မှာ Wine သို့မဟုတ် Cocktail ပါဝင်တဲ့ Special Romantic Dinner တစ်ညတာသုံးဆောင်ခွင့်ရမယ့် Package အစီအစဉ်က ကျပ်နှစ်သိန်းကျသင့်မယ်လို့ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မိသားစုနဲ့အဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် တစ်ဦးကို ကျပ် ၈၀,၀၀၀ နှုန်းစီကျသင့်မယ်လို့ သိရပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

အခန်း–S/၅၊ အောင်ဆန်းကွင်းမြောက် ဘက်ပွဲကြည့်စင်တန်းအပေါ်ထပ်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွှန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၃၉၃၀၈၆၊ ၀၉–၅၁၀၂၃၆၁၊ ၀၉–၅၀၁၁၃၆၂
E-mail: reservation@pleasentviewisletnresort.com
Website: www.pleasantviewisletnresort.com

အသားငါးတွေကို စနစ်တကျတန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်ဖို့

ကြက်အူချောင်း၊ ဝက်အူချောင်းနဲ့ ငါးအသားလွှာအမျိုးမျိုးကို တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးအဖြစ် ပြုပြင်ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် စနစ်တကျသင်ကြားပေးမယ့်သင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ မွေးမြူရေးနဲ့ ကုသရေးဦးစီးဌာနက ဖွင့်လှစ်တဲ့သင်တန်းဖြစ်ပြီး အသား ငါးတွေကို ပြုပြင်ထုတ်လုပ်ရာမှာ ဓာတုပစ္စည်းမသုံးစွဲဖို့၊ ကိုင်တွယ်ခုတ်ထစ်တဲ့နေရာမှာ သန့်ရှင်းမှုရှိပြီး အန္တရာယ်ကင်းအောင်ကိုင်တွယ်နိုင်ဖို့အတွက် သင်ကြားပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သင်တန်းကြေးက ကျပ်နှစ်သောင်းဝန်းကျင်ကျသင့်မှာဖြစ်ပြီး သင်တန်းကာလ ကတော့တစ်ပတ်ပါ။ နယ်ကနေလာပြီး သင်တန်းတက်တဲ့လူတွေအတွက် နေစရာ စီစဉ်ပေးမယ်လို့သိရပြီး လစဉ်ဖွင့်လှစ်သွားမယ်လို့လည်းဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာန
ဘူတာရုံလမ်း၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၄၃၁၂၄၊ ဖက်စ်–၆၄၂၉၂၇

LIVING COLOR MEDIA
၂၄၂၄၂၄၊ ၃၉၃၁၃၂

www.foreverspace.com.mm

မလေးရှားရောက် မြန်မာများအတွက်

မလေးရှားရောက်မြန်မာတွေအတွက် အဆင်ပြေနိုင်မယ့် စတိုးတစ်ခုကိုလမ်းညွှန်ပေးလိုပါတယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံ ဂျိုဟိုးပြည်နယ်ရောက် မြန်မာမိတ်ဆွေတွေနဲ့ မလေးရှားရောက် မြန်မာသဘော်သားတွေ ရဲ့ လိုအပ်ချက်အဝဝကိုဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်အောင်ရည်ရွယ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဆန်၊ ဆီ၊ ဆား၊ ငရုတ်စတဲ့ ကုန်ခြောက်ပစ္စည်းမျိုးစုံ၊ အမျိုးသား အမျိုးသမီးသုံးအလှကုန်မျိုးစုံ၊ အနုပညာဆက်စပ်ပစ္စည်းနဲ့ အားကစားပစ္စည်းမျိုးစုံ၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်နဲ့ အသားမျိုးစုံနဲ့ မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းမျိုးစုံတို့ကို ဆိုင်ခွဲတွေဖွင့်လှစ်ပြီးရောင်းချပေးနေတာပါ။ စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းတွေအပြင် အသားဘူး၊ ငါးဘူး၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်ဘူးတွေကိုလည်း သင့်တင့်တဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ဝယ်ယူနိုင်မှာမို့ လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရခြင်းပါ။ ဝယ်ယူမှုပေါ်မူတည်ပြီး ဝယ်ယူမှုအလိုက် အိမ်အရောက်ပို့စနစ်နဲ့လည်း ပို့ဆောင်ပေးနေတာတွေ့ရပါတယ်။ ဒီစတိုးတွေကို ကိုယ်နဲ့ အနီးဆုံးနေရာမှာ သွားရောက်ဝယ်ယူနိုင်အောင်လို့ ဆိုင်ခွဲလိပ်စာတွေနဲ့ ဖုန်းနံပါတ်တွေကိုပါစုစည်းပြီး ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

❑ **မဟာကျော်စတိုး (၁)**

No-41(A), Jin Maw ar-1, 81700,
TMW,Mawar, Pasir Gudang, Johor
Ph/Fax: 07-2532879

❑ **မဟာကျော်စတိုး (၂)**

No-105/A, 1st Floor, TAMAN Bintang, 81400, Senai Johor. Ph/Fax: 07-5990206
E-mail: tinkyawmoe@gmail.com

❑ **မဟာကျော်စတိုး (၃)**

SH-119, Tingat (1), Jalan Sawah, 81500, Pekan,Nenas, Pontian, Johor.
Ph/Fax: 07-6991232

❑ **မဟာကျော်စတိုး (၄)**

No-27/A, Jalan Pelandok, Jaman Perjama, Batu-21 81000, Kulai, Johor.
Ph/Fax: 07-6626594

ပလတ်စတစ်ဆာဂျရီ မြန်မာပြည်မှာလည်း လုပ်လို့ရတယ်

ကျန်းမာရေးကြောင့်မဟုတ်ဘဲ အလှအပအတွက် ကိုယ့်ရဲ့မျက်နှာကို စိတ်တိုင်းမကျဖြစ်နေသူတွေအတွက် မြန်မာနိုင်ငံမှာဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ အလှအပဆိုင်ရာစင်တာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ ပထမဆုံး ကျန်းမာရေးအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရ ပလတ်စတစ်ဆာဂျရီဌာနဖြစ်တယ်လို့လည်း ဆိုထားပါသေးတယ်။ ရင်သားအလှပြုပြင်ခြင်း၊ မျက်နှာပုံသဏ္ဍာန်အလှပြင်ဆင်ခြင်းတွေအပြင် အထွေထွေနှာခေါင်းပြုပြင်တာမျိုး အရေပြားတင်းပေးတာမျိုးကိုပါ ပြုလုပ်ပေးနေတာပါ။ ဒါ့အပြင် အသားအရေနုးညံ့အောင် ပြုလုပ်လိုသူတွေအတွက်လည်း ဟိုက်ခရိုခရစ်တယ်နဲ့ အမာရွတ်ဖျောက်ပေးတာမျိုး၊ ကျောက်ပေါက်ရာညှိပေးတာမျိုး၊ မှဲ့ခြောက်၊ ဝက်ခြံ၊ တွန့်ကြောင်း၊ ဇရာကြောင်းများ ဖျောက်ပေးတာမျိုးကိုပါ ပြုလုပ်ပေးနေတာမို့ အလှအပရေးရာထိန်းသိမ်းလိုသူတွေ၊ အလှအပနဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနေသူတွေအတွက်လည်း အားထားရမယ့်စင်တာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ရနိုင်တဲ့ဝန်ဆောင်မှု၊ ငွေကြေးနဲ့ ကိုယ်ပြုပြင်မယ့်နေရာက မဖြစ်မနေတကယ်လိုအပ်ရဲ့လားဆိုတာတွေကတော့ မပြုပြင်ခင် အသေအချာစဉ်းစားဖို့ လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။ မပြုပြင်ခင် အသေးစိတ်မေးမြန်းဆွေးနွေးနိုင်အောင်လို့ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့်လိပ်စာနဲ့ ဖုန်းနံပါတ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ –

Forever Beauty Centre (Sakura Residence)

အခန်းအမှတ်–၁၀၆၊ အမှတ်–၉၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၂၅၀၀၁ (လိုင်းခွဲ–၁၀၆၊ ၀၉၅၀၂၇၁၈၈)၊ http://www.lumenis.com

ကျောက်ဆင်းတု၊ ကြေးဆင်းတုဝယ်ယူနိုင်မယ့် ဆိုင်ခွဲသစ်

ပြင်ဦးလွင်မြို့က အထင်ကရဘုရားကြီးတစ်ဆူဖြစ်တဲ့ မဟာအံ့ထူးကံသာမြတ်စွာဘုရားကြီးကို ထုလုပ်ခဲ့တဲ့ မန္တလေးက အောင်သီဟပန်းတမော့ ကျောက်ဆစ်လုပ်ငန်းကနေ ရန်ကုန်မြို့တော်မှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ ဆိုင်ခွဲသစ်ပါ။ အဲဒီမှာ ကျောက်ဆင်းတု၊ ကြေးဆင်းတု၊ တရားဟောပလ္လင်၊ သီဟာသနနှစ်ထပ်ပန်းပလ္လင်တွေကို မန္တလေးမှာရောင်းချပေးနေတဲ့ ဈေးနှုန်းအတိုင်းပဲရောင်းချပေးနေတာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။

ဒီကျောက်ဆင်းတုတွေကို ညဏ်တော် ၁၂ ပေကနေ ၂၀ ပေအထိ မုဒြာမျိုးစုံ ကျောက်ဆစ်ပလ္လင်အထိ လက်ခံပြုလုပ်ပေးနေလို့ နှစ်သက်ပူဇော်လိုတဲ့ ညဏ်တော်အလိုက် အော်ဒါမှာယူနိုင်မယ့်အပြင် တရုတ်ဘုရားများ၊ ခြင်္သေ့၊ ခြသေ့်၊ ဆင်၊ မြင်းပုံတူတွေကိုလည်း အပ်နှံနိုင်တာတွေ့ရပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့တော်က ဆိုင်ခွဲသစ်လိပ်စာကိုသာမက နီးစပ်ရာမှာအပ်နှံနိုင်အောင်လို့ မန္တလေးမြို့တော်က ပင်ရင်းလိပ်စာကိုပါ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ– အမှတ်–၅၀၊ အကွက်–၅၀၆၊ ကျောက်ဆစ်တန်း၊ မန္တလေး။
ဖုန်း–၀၂၊ ၇၀၅၀၃၊ ၀၉–၂၀၂၄၂၆၂
အမှတ်–၉၅၊ အနောက်ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ယုဇနဟိုတယ်အနီး၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၂၀၁၀၉၄၂

www.foreverspace.com.mm

လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

- **My Way Mini Salon**
  အမှတ်-၉၄၊ ဆရာစံလမ်း၊ ရန်ကင်းစင်တာရှေ့၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Bed Talk Furniture အရောင်းပြခန်း**
  အမှတ်- ၁၃၆၊ ဗိုလ်မြတ်ထွန်းလမ်း (အောက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **YUZANA ALUMINIUM & GLASS**
  အမှတ်-၁၀၄၊ ဦးချစ်မောင်လမ်း၊ ဆရာစံအရှေ့မြောက်ရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း-၀၉-၅၀၃၂၁၀၀၊ ၀၉-၅၀၂၀၆၇၅၊ ၅၅၃၇၇၀
- **ရွှေပြည်တန်ပိုးထည်ဆိုင် (မန္တလေးဆိုင်ခွဲ)**
  ဂရိတ်ဝေါလ်ဟိုတယ်ခန်းမ၊ ၇၈ လမ်း၊ ၄၂ လမ်းနှင့် သိပ္ပံလမ်းကြား၊ မန္တလေးမြို့။
- **PENA House အမျိုးသမီးသီးသန့်ဖက်ရှင်ဆိုင်**
  အမှတ်-၁၁၁၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၇× ၃၈ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **ကိုကိုဖက်ရှင် ပိုးထည်ဆိုင်**
  အမှတ်-၂၁၃၊ အနောက် (အေ) ရုံ၊ အပြင်ဘက်မျက်နှာစာတန်း၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း-၀၉-၅၀၀၄၇၂၃၊ ၂၂၆၇၆၅
- **Golden Light Photo Studio**
  အမှတ်-၉၂၊ ဗိုလ်သူရလမ်း၊ ကြည့်မြင်တိုင်ညဈေးရှေ့၊ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Diamond City Shopping Centre & Hyper Market**
  ဘုရင့်နောင်တံတားထိပ်လမ်းမကြီး၊ FMI City ရှေ့၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၈၂၆၃၄၊ ၆၈၂၃၆၀
  E-mail:diamondcity@baganmail.net.mm
- **Victory Mart & Fashion**
  အမှတ်-S-၂၆၊ ဦးချစ်မောင်အိမ်ရာ၊ ဦးချစ်မောင်လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၄၆၀၆၊ ၅၅၄၆၀၇၊ ၅၅၄၆၀၉
- **Kose`(Japan) Cosmetic (Mandalay Office & Show Room)**
  အခန်း(၄)၊ နန်းရတနာတိုက်တန်း၊ ၃၇ လမ်း၊ ၇၈ လမ်းနှင့် ၇၉ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- **K Digital Studio (ခေတ်ပုံကိုလင်း)**
  အမှတ်-၇၆/၈၀-C၊ ဗညားဒလလမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **ရွှေညဏ်ပွင့် စာကြည့်တိုက်**
  ဟိုတိကျေးရွာ၊ နောင်မွန်ကျေးရွာအုပ်စု၊ ဆီဆိုင်မြို့နယ်၊ တောင်ကြီးခရိုင်၊ ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်း။
- **Business Capacity Building Centre (BCB)**
  အခန်း-၄၀၅၊ ပန်းခြံတာဝါ၊ ဗားကရာလမ်းနှင့် ရှင်စောပုလမ်းထောင့်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း-၅၃၈၅၃၁

www.foreverspace.com.mm

E-mail:bcbcentre@mptmail.com.mm

- **MIRROR**
  Cyber Cafe' & Internet Training Center
  အမှတ်–၂၃၊ ကျားကွက်သစ်လမ်း၊ ကျားကွက်သစ်ရပ်ကွက်၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **အောင်သီဟပန်းတမော့ကျောက်ဆစ်လုပ်ငန်း**
  အမှတ်–၉၅၊ အနောက်ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ယုဇနဟိုတယ်အနီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၂၀၁၀၉၄၂
- **Sky Blue Hair Style**
  တိုက်–၁၂၀၊ အခန်း–၄(မြေညီထပ်)၊ ဆပ်ပြာစက်ရုံရှေ့၊ သုခမှတ်တိုင်အနီး၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Tan Collection ပုတီးသီကုံးခြင်းသင်တန်း**
  အမှတ်–၁၉၊ ၁၂/၁၃၊ ယောမင်းကြီးလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၈၈၉၆၅၊

စားသောက်ဆိုင်သစ်

- **SMILE PRINCESSES RESTAURANT & ENTERTAINMENT**
  အမှတ်– ၁၃/၁၅၊ ဖိုးစိန်လမ်း၊ ဗိုလ်ချို (၂) ရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၅၀၆၆၄၉၂၊ ၀၉–၅၀၆၆၄၉၃
- **ပီနန် မူဆလင်စားသောက်ဆိုင်ခွဲသစ် (၂၉ လမ်းဆိုင်ခွဲ)**
  မဟာဗောဂလမ်း (ဒဂုံစင်တာနှင့် ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်ရှေ့လမ်း)၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ပဲဆီလည်းဝယ် ကံစမ်းမဲလည်းပေါက်

မရှိမဖြစ်အိမ်သုံးပစ္စည်းတွေထဲမှာ တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်တဲ့ ပဲဆီသန့်ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာဖြစ်ပါတယ်။ ရန်ကုန်ပဲဆီသန့် အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်နဲ့မန္တလေးမြို့တော်နှစ်ခုလုံးမှာ ဖွင့်လှစ်ထားပါတယ်။ ဒီမြို့တော်တွေအတွင်း ငါးပိဿာနဲ့အထက် ဝယ်ယူမယ်ဆိုရင်တော့ အိမ်တိုင်ရာရောက်ပို့ဆောင်ပေးမှာဖြစ် ပြီး ပို့ဆောင်ခသီးသန့်ယူမှာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလိုဝယ်ယူသူတွေအတွက် ငါးပိဿာနဲ့ ၁၀ ပိဿာပုံးတွေရဲ့အဖုံးထဲမှာ ဗလာမပါကံစမ်းမဲ အစီအစဉ်ကိုလည်း ထည့်သွင်းပေးထားပါသေးတယ်။ ဒီဆုမဲတွေကို ထုတ်ယူရမယ့်ရက်ကတော့ အကန့်အသတ်ရှိမှာဖြစ်ပြီး ၂၀၀၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီ ၃၁ ရက်နေ့အထိ နောက်ဆုံးထုတ်ပေးသွားမှာဖြစ်တယ်။ ဒီကံစမ်းမဲတွေက ကျပ် ၁၀၀,၀၀၀ အပါအဝင် တခြားဆုမဲပေါင်းများစွာပါဝင်ပါတယ်။ ပဲဆီဝယ်ဖို့ စိတ်ကူးရှိနေသူတွေအတွက် လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရခြင်းပါ။

ရန်ကုန်ပဲဆီသန့်

- အမှတ်–၂၀၊ သပြေညိုလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၆၆၃၃၁၇၊ ၆၆၀၂၈၃၊ ၃၈၂၃၂၃၊ ၃၈၂၃၃၇၊ ၂၅၁၂၃၀၊ ၆၈၁၃၁၀၊ ၅၁၈၃၁၁၊ ၅၅၄၃၉၁
- အမှတ်–မ/၁၀၊ ၇(င)၊ ၆၅ လမ်း၊ ချမ်းမြသာစည်မြို့နယ်၊ မန္တလေး။
  ဖုန်း–၀၂–၆၂၂၅၃၊ ၀၉–၆၈၀၂၅၉၆

www.foreverspace.com.mm

တယ်လီဖုန်း Bill ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ

တိုးတက်ပြောင်းလဲလာတဲ့နည်းပညာတွေနဲ့အတူတစ်နေ့တာရဲ့လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို ဆောင်ရွက်ကြရာမှာ တယ်လီဖုန်းတွေရဲ့ကဏ္ဍကလည်း မရှိမဖြစ်ဆိုသလို အရေးပါလာတာကို တွေ့ရပါတယ်။ လိုင်းဖုန်းတွေ၊ မိုဘိုင်းလ်ဖုန်းတွေနဲ့ Internet အသုံးပြုသူအများစု စိတ်ညစ်လေ့ရှိကြတာ Bill သွားဆောင်တဲ့အချိန်ဖြစ်တယ်လို့ သုံးစွဲသူတွေဆီကနေသိရပါတယ်။ ဒီအခက်အခဲကိုဖြေရှင်းပေးနိုင်ဖို့အတွက် Bill အမျိုးမျိုးကို ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို ဖော်ပြပေးလိုပါတယ်။ ဖုန်းအမျိုးမျိုးရဲ့ Bill တွေအပြင် တချို့လုပ်ငန်းတွေမှာ လစဉ်ကျသင့်တဲ့မီတာခတွေအတွက်ပါ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတယ်လို့သိရတာကြောင့် လိုချင်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုကို ဖုန်းနဲ့ကြိုတင်မေးမြန်းနိုင်ရင် ပိုအဆင်ပြေပါလိမ့်မယ်။ ဒီအတွက် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းအချို့ရဲ့လိပ်စာတွေကို လက်လှမ်းမီသလောက် ညွှန်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

❑ **Myanmar Banner Services Co., Ltd.**

အခန်း-၁၄၊ ဒုတိယထပ်၊ အောင်ဆန်းကွင်းမြောက်ဘက်တန်း၊ ဂျိုးဖြူလမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၃၉၄၉၄၁၊ ၃၈၃၆၄၇
E-mail: myanmarbanner@mptmail.net.mm

❑ **MTS Co., Ltd.**

– အမှတ်-၂၉၃၊ မြေညီထပ်၊ ဗညားဒလလမ်း၊ ဘုရင့်နောင်ရုပ်ရှင်ရုံဘေး၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
– အမှတ်-၈၈၊ ဓမ္မဝိဟာရလမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၈၀၃၂၄၁၄

❑ **Pole Star Services**

အမှတ်-၆၅ (၃-လွှာ)၊ ကျောင်းလမ်း၊ အလုံခန်းမအနီး၊ အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၁၅၆၉၂၆၊ ၂၁၅၅၇၅

❑ **Good Faith Services Co., Ltd.**

အမှတ်-၈၃/ ၈၅၊ ၃၁လမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၄၁၉၂၅၊ ၃၇၁၅၅၆

❑ **Sky Blue Phone Service Ltd.**

အမှတ်-၃၂၊ ၈-ထပ်၊ ဘုန်းကြီးလမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၁၄၀၆၈

❑ **Tower Light**

အမှတ်-၁၁၊ B/၅၊ ဗဟိုလမ်းနှင့် ဝေဠုဝန်လမ်းထောင့်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၉၆၁၉

Golden Retriever သားပေါက်ဝယ်မလို့လား

အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်ချစ်သူတွေ အလှမွေးမြူရတာဝါသနာပါသူတွေအတွက် ခွေးပေါက်လေးတွေဝယ်လို့ရနိုင်မယ့်နေရာကို ဆက်သွယ်နိုင်ဖို့ပါ။ ဒီခွေးပေါက်လေးတွေကို ဂုဏ်မြင့်ကြော်ငြာထားတာကတော့ ၂၀၀၇/ ၂၀၀၈ Myanmar Pet Show မှာ ချန်ပီယံဆုရထားတဲ့ Champion Airco နဲ့ ပေါက်တဲ့ Golden Retriever သားပေါက်တွေဖြစ်တယ်လို့ပါ။ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့်ဖုန်းနံပါတ်တွေက ၅၂၅၃၇၈ နဲ့ ၀၉-၅၀၁၉၂၇၉ တို့ပါ။

www.foreverspace.com.mm

မန္တလေးက ဘိသိက်ဆရာများ

ဝါလကင်းတဲ့သီတင်းကျွတ်လမှစ၍ လက်ထပ်ထိမ်းမြားမင်္ဂလာပြုကြမည့်သူများနဲ့ အလှူရှင်များအတွက် မန္တလေးမြို့မှာရှိတဲ့ ဘိသိက်ဆရာများကို လက်လှမ်းမီသလောက်စုစည်းဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

- **ကျော်သက်အောင်**
  ၃၈လမ်း၊ ၈၉ လမ်း၊ မစိုးရိမ်တိုက်သစ်အနီး၊ စိန်ပန်း၊ သပြေရပ်၊ မန္တလေးမြို့။
  ဖုန်း-၀၂-၆၁၅၆၇
- **မြန်မာပြည်ရွှေမန်းနိုင်ထက်**
  မန္တလေးဗိုလ်တန်း၊ ၄၂ ဂိုးကျော်။
  ဖုန်း-၀၉-၂၀၁၃၆၇၃၊ ၀၂-၈၈၂၇၂
- **ခေတ်သစ်ကိုကိုလွင်**
  သီတာအေး ၉၀၂ တောင်ပိုင်း၊ မြနန္ဒာလမ်း။
  ဖုန်း-၀၂-၆၈၂၆၇
- **မန္တလေးသက်ဇော်**
  ၄၉၉၊ ဇွန်စုရပ်၊ ဦးပွားကုန်းကျောင်းတောင်ဘက်၊ စလေကျောင်းပေါက်အနောက်ဘက်။
  ဖုန်း-၀၂-၆၃၃၇၂၊ ၅၅၂၆၀
- **မင်္ဂလာရွှေဗျိုင်း**
  အမှတ်-၅၀၄၊ အောင်မြေရပ်၊ ကျွန်းလုံးဥဿျောင်၊ မန္တလေး။

Feel ရဲ့ ပုစွန်ခြောက်ငါးပိကြော်

အခုခေတ်ကာလက ဘာမဆိုအလွယ်တကူရနိုင်တဲ့ Rady Made စားစရာတွေကို အားထားနေကြတဲ့ခေတ်လို့ဆိုရင်လည်း မှားမယ်မထင်ပါဘူး။ ကော်ဖီမစ်၊ ခေါက်ဆွဲခြောက်၊ ငါးခြောက်ဖုတ်၊ ဟော့ပေါ့၊ သဘော်သီးထောင်းစသလို အသင့်စားတွေသာမက ငါးပိတောင် အိမ်မှာထောင်းမစားဘဲ ငါးပိထောင်းဘူးလေးတွေကိုသာ ဆောင်ထားကြတာပါ။ ကြက်သွန်ဖြူနီ ညက်အောင်ထောင်း၊ မထောင်းစောင့်ကြည့် စိတ်မောရမယ့်နေရာမှာ အသင့်ဟင်းချက်အနှစ်မှုန့်တွေ နေရာယူလာတာတွေ့ရပါတယ်။ အခုလမ်းညွှန်ပေးမယ့် ပုစွန်ခြောက်ငါးပိကြော်ကလည်း တံဆိပ်အမျိုးမျိုး၊ လက်ရာအမျိုးမျိုးနဲ့ နေရာအနှံ့မှာဝယ်လို့ရတဲ့ Ready Made နဲ့ ယဉ်ပါးပြီးသားသူတွေအတွက် ယှဉ်စားကြည့်လို့ရအောင် ကြိုက်ရာရွေးချယ်နိုင်အောင်သာ လမ်းညွှန်ပေးလိုက်တာပါ။

နိုင်ငံခြားမှာ ကျောင်းသွားတက်နေတဲ့ သားသမီးတွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ လက်ဆောင်ပေးဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အဝေးရောက်နေသူတွေအတွက်အမှတ်တရစားစေချင်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ် အဆင်ပြေနိုင်အောင်လို့ပါ။

လိပ်စာ-

Feel မြန်မာထမင်းဆိုင်
အမှတ်-၁၂၄၊ ပြည်ထောင်စုရိပ်သာလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၅၇၃၆၊ ၀၉-၅၁၁၆၈၇၂

www.foreverspace.com.mm

လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ မော်နီတာတွေ အခမဲ့ ပြုပြင်ပေးမယ်

လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ မော်နီတာတွေ အခမဲ့ပြုပြင်ပေးမယ့် တစ်နိုင်ငံလုံးမှာရှိကြတဲ့ ဘာသာရေး၊ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေးအဖွဲ့အစည်းအသီးသီးက Monitor များကို အလုံးအရေအတွက်အကန့်အသတ်မရှိဘဲ လက်ခမဲ့ပြုပြင်ပေးသွားမယ့် မန္တလေးမြို့ပေါ်က Service Centre တစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

ယင်းမော်နီတာဆားဗစ်စင်တာအနေနဲ့ ဘာသာရေး၊ ပညာရေး၊ ကျန်းမာရေးအဖွဲ့အစည်းများသာမက User Customer တွေရဲ့ မော်နီတာတွေကိုလည်း လက်ခံပြုပြင်ပေးသွားမယ်လို့ဆိုပါတယ်။ နယ်မြို့တွေက ပြုပြင်လိုပါက ကား၊ ရထား၊ သင်္ဘော တစ်ခုခုနဲ့ ထည့်ပေးလိုက်ဖို့လိုပြီး မန္တလေးရောက်ပြီဆိုရင် ယင်းဆားဗစ်က အခမဲ့သယ်ယူပြုပြင်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြုပြင်ပြီးပါက မြို့နယ်များအရောက် ပြန်လည်ပို့ဆောင်ပေးသွားမှာဖြစ် ပြီး လက်ဝယ်ပြန်ရောက်ပြီး မော်နီတာတစ်လုံးရဲ့ အစိတ်အပိုင်း လိုက်ပြုပြင်မှုကုန်ကျစရိတ်ကို စိတ်တိုင်းကျမှ တစ်နည်းနည်းနဲ့ ယင်းဆားဗစ်စင်တာသို့ ငွေလွှဲပို့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

Service Centre မှာ ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးသွားမှာဖြစ်ပြီး LCD, CRT Monitor ပြုပြင်ခြင်းအတတ်ပညာ လေ့လာသင်ယူလိုသူများကို အခမဲ့သင်ကြားပေးမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

99 Monitor Service Centre

၃၄ လမ်း၊ ၈၅× ၈၆လမ်းကြား၊ မန္တလေးမြို့။

မန္တလေးက မိုးကုတ်ပေါက်ပေါက်

အခမ်းအနားတစ်ခုရှိလို့ ရန်ကုန်ကနေ မန္တလေးမြို့ကို သွားရောက်ချီးမြှင့်ဖို့ အစီအစဉ်ရှိနေရင်ပဲဖြစ်ဖြစ် မန္တလေးက မြို့တော်သူတွေ ကိုယ်တိုင်ကိုယ့်မြို့က အခမ်းအနားတစ်ခုကိုသွားဖို့ စဉ်းစားနေရင်ပဲဖြစ်ဖြစ် အဝတ်အစားအတွက် ခေါင်းခြောက်စရာမလိုအောင်လို့ သင့်တော်မယ့်မန္တလေးက ဆိုင်တစ်ခုကိုလမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အီတလီနိုင်ငံ မီလန်ဖက်ရှင်မြို့တော်ကနေ သင်ယူခဲ့တဲ့ နည်းပညာတွေနဲ့ ဒီအဝတ်အထည်တွေရဲ့ ဒီဇိုင်းကိုတီထွင်ဖန်တီးထားတာဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

မြန်မာဆန်ဆန်စတိုင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အနောက်တိုင်းစတိုင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ သတို့သမီးဝတ်စုံတွေလည်းရနိုင်မယ့်အပြင် ပွဲတက်မြန်မာဝတ်စုံဒီဇိုင်းဆန်းနဲ့ ညနေခင်းပွဲတက် ဂါဝန်တွေကိုလည်း အဆင်ပြေအောင်ဖန်တီးစီစဉ်ပေးတာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ–

မိုးကုတ်ပေါက်ပေါက်

(Dip in Fashion Stylist)

အမှတ်–၄၆၊ ၆၆ လမ်း၊ ၂၆ လမ်းနှင့် ၂၇ လမ်းကြား၊

မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၆၆၂၈

အလူမီနီယံနဲ့ပတ်သက်ရင် အိမ်တိုင်ရာရောက် ပြုလုပ်ပေးမယ့် YUZANA

ထုထည်လေးလေးပင်ပင် ခိုင်ခိုင်ခန့်ခန့်တွေရဲ့ နေရာမှာ ပေါ့ပါးသွက်လက်ဆန်းသစ်တဲ့ ဒီဇိုင်းနဲ့ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လိုနေရာမှာမဆို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နေရာယူလာတာတွေ့ရပါတယ်။ Desk-top PC တွေရဲ့နေရာမှာ Laptop တွေ၊ အရင် TV Screen အကြီးကြီးတွေရဲ့နေရာမှာ Flat တွေ LCD တွေ၊ သစ်သားနဲ့လုပ်တဲ့ပရိဘောဂတွေနေရာမှာလည်း ပေါ့ပါးတဲ့အလူမီနီယံနဲ့လုပ်တဲ့ အလှဆင်ပရိဘောဂတွေ စသလို စသလို စသလို အစားထိုးသုံးစွဲလာကြပါတယ်။ အားသာချက် အားနည်းချက်ကတော့ နေရာတိုင်းမှာရှိနိုင်တာကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ခံစားချက်အပေါ်မူတည်ပြီး ကြိုက်ရာကို အသုံးပြုနိုင်မှာပါ။

အခုလမ်းညွှန်ပေးလိုက်တာကတော့ အလူမီနီယံလုပ်ငန်းတစ်ခုပါ။ အလူမီနီယံနဲ့ပတ်သက်တဲ့ လျှောပြတင်းပေါက်၊ ဟိုက်ဒရောလစ်အဖွင့်တံခါး၊ အလူမီနီယံကွန်ပိုစစ်၊ ပလာစတာကောနစ်စတာတွေအပြင် မှန်တင်ခုံ၊ ကြောင်အိမ်၊ စာအုပ်ဗီရို၊ ဘုရားစင် စသလို ပရိဘောဂတွေလည်း အပ်နှံနိုင်ပါတယ်။ အလူမီနီယံလုပ်ငန်းအပြင် စတီးလက်စတီး၊ သံလိပ်တံခါး၊ ကလားတံခါးနဲ့ မှန်အမျိုးမျိုးကိုလည်း အသုံးပြုလိုတဲ့နေရာမှာ တပ်ဆင်ပေးမှာပါ။ လက်ရာသေသပ်မှု၊ ဈေးနှုန်းသင့်တင့်မှု၊ ပစ္စည်းမှန်ကန်မှုနဲ့ အချိန်တိကျမှုတွေကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ အပ်နှံလိုတဲ့လုပ်ငန်းပမာဏကိုမူတည်ပြီး နယ်ဒေသတွေမှာပါ လိုက်လံဆောင်ရွက်ပေးမယ်လို့ဆိုထားတာကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ငန်းအဆောက်အအုံတွေ၊ ရုံးခန်းတွေအတွက် အပ်နှံဖို့စိတ်ကူးထားသူတွေပါ အဆင်ပြေမှာပါ။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

YUZANA ALUMINIUM & GLASS

အမှတ်–၁၀၄၊ ဦးချစ်မောင်လမ်း၊

ဆရာစံအရှေ့မြောက်ရပ်ကွက်၊

ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၀၉–၅၁၃၂၁၁၀၊ ၀၉–၅၁၂၁၆၇၅၊ ၅၅၃၇၇၀

www.foreverspace.com.mm

နေရာပြောင်း၊ လိပ်စာသစ်

- **AURORA GROUP Construction & Decoration (LC-377)**
  အမှတ်–၁၉၁၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ၁၃ လမ်းနှင့် ၁၄ လမ်းကြား၊
  လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၈၁၄၅၅၊
  ၂၂၄၆၇၆၊ ၀၉–၅၀၁၁၄၇၇၊ ၀၉–၅၁၁၆၃၉၂၊
  ၀၉–၅၀၄၁၅၄၉
- **Diamond Group Construcion & Decoration Centre**
  တိုက်–၁၉၅၊ အခန်း ၂၀၃၊ ၃၆ လမ်း (အထက်)၊
  ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၆၁၉၆၊
  ၃၈၇၃၈၂၊ ၀၉–၅၁၃၀၉၃၄၊ ၀၉–၉၉၂၆၇၉၄
- **SAMURAI SUSHI ဂျပန်စားသောက်ဆိုင်**
  အမှတ်–၂၈/ A–၅၊ ကုက္ကိုင်းရေကူးကန်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
  ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၅၁၂၃၂၄၀

မန္တလေးတက္ကသိုလ်အနီးမှာ အင်တာနက်သုံးမယ်

အထက်မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ သုတေသနတက္ကသိုလ်ဖြစ်တဲ့ မန္တလေးတက္ကသိုလ်တည်ရှိရာ ၇၃ လမ်းပေါ်က အင်တာနက်အသုံးပြုနိုင်သည့်နေရာ (အင်တာနက်ကဖီး) တွေကို ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေသုံးစွဲနိုင်ဖို့ စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

- **JAPAN Cyber Cafe**
  အမှတ် ၇၀၊ ဂျပန်စတိုးအပါ်ထပ်၊ ဆေးတက္ကသိုလ်အရှေ့၊
  လမ်း ၃၀၊ ၇၃× ၇၄ လမ်းကြား။ ဖုန်း–၀၂–၄၄၁၅၅
- **Cyber Star**
  ၇၃ လမ်း၊ ၃၁× ၃၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၉၄၇၈
- **SUPER SONIC**
  Public Access Centre
  အမှတ်–၅၃၁/ A၊ ၇၃ လမ်း၊ ၃၂/၃၃လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
  ဖုန်း–၀၂–၇၂၈၅၅၊ ၂၆၇၄၄
  E-mail: supersonic@mandalay.net.mm
- **Cyber Friends**
  အမှတ်–၇၅၊ ၂၉ လမ်း ၇၃× ၇၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၇၂၇၂၅
  E-mail: cyberfriends@mptmail.net.mm
- **Future's Sky**
  Internet Access
  အမှတ်–၁၅၂၊ ၇၃ လမ်း၊ ၃၃× ၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၇၂၉၅၈
  E-mail: Futuresky@mandalay.net.mm
- **Enter to your Netvilla**
  အမှတ်–၂၅၀၊ ၇၃ လမ်း၊ ၃၇× ၃၈ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
  ဖုန်း–၀၂–၃၂၃၄၂၊ ၀၉–၉၀၃၀၈၆၅
  E-mail: Info@enternetvilla.com

အိပ်ရာခင်းဒီဇိုင်းဆန်းတွေ ဝယ်ချင်ရင်

အိပ်ခန်းလေးကို လှလှပပလေးဖြစ်အောင်ပြုပြင်ဖန်တီးတဲ့နေရာမှာ အိပ်ရာခင်းနဲ့ ခေါင်းအုံးစွပ်လေးတွေရဲ့ လှပတဲ့ဒီဇိုင်းဆန်းလေးတွေက တော်တော်များများအထောက်အကူဖြစ်စေတာကို တွေ့ရမှာပါ။ ကိုယ့်ရဲ့အခန်းကို ကိုယ့်စိတ်ကြိုက် အိပ်ရာခင်းလှလှလေးတွေအသုံးပြုလိုတဲ့အခါ ဒါမှမဟုတ် မိတ်ဆွေတွေကို လက်ဆောင်ပေးလိုတဲ့အခါတွေမှာ သတိရစေဖို့ ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ကို ညွှန်ပြပေးမှာပါ။ ချည်သားစစ်စစ်နဲ့ချုပ်လုပ်ထားပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ အတွေ့ရနည်းတဲ့ဒီဇိုင်းတွေလည်းရနိုင်တယ်လို့ဆိုတာကြောင့် သွားပြီးလေ့လာကြည့်ဖို့လိပ်စာလေးကိုပါ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ–**LAVENDER Home Textile**
အမှတ်–၂၈၈/ ၂၉၀၊ ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း၊ MWEA Tower၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၃၈၉၉၀၀၊ ၃၈၉၉၆၆၊ ၃၇၉၁၈၁

မော်နီတာအဟောင်း ရောင်းမယ်ဆို

အသုံးမလိုတဲ့ မကြိုက်တော့တဲ့အပိုပစ္စည်းထဲကနေ ရွေထွက်မယ့်လမ်းစပါ။ ကိုယ့်ရဲ့မော်နီတာဟောင်းသွားလို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပုံစံအသစ်အသစ်တွေပေါ်လာလို့ အလဲအလှယ်ပြုလုပ်ဖို့ စဉ်းစားနေရင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မော်တီတာတွေရောင်းနိုင်မယ့်နေရာတစ်ခုပါ။ ထူးခြားတာကပစ္စည်းသယ်သွားဖို့မလိုဘဲ ဖုန်းဆက်လိုက်ရုံနဲ့ အိမ်တိုင်ရာရောက် ဝယ်ယူပေးမှာမို့ ရောင်းလိုသူတွေအတွက် အချိန်ကုန် လူပန်းသက်သာမယ့်အခွင့်အရေးတစ်ခုပါ။ စနည်းနာချင်ရင် ဒါမှမဟုတ် ရောင်းဖို့ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီဆိုရင် ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် ဖုန်းနံပါတ်ကတော့ ၅၂၆၈၉၈ ပဲဖြစ်ပါတယ်။

www.foreverspace.com.mm

ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ခရီးသည်တင်ယာဉ်လိုင်းများ၏ ယာဉ်စီးနင်းခနှုန်းထားများ

ရန်ကုန်ကနေ ပြည်နယ်နဲ့တိုင်းအသီးသီးမှာရှိတဲ့မြို့တွေကို အကြောင်းကိစ္စအမျိုးမျိုးနဲ့ခရီးသွားလာကြရာမှာ ကားလမ်းခရီးကို အသုံးပြုနေကြတဲ့သူတွေ အဆင်ပြေစေနိုင်ဖို့အတွက် အသွားအလာများတဲ့ အဝေးပြေးယာဉ်လိုင်းအချို့ရဲ့ ယာဉ်စီးနင်းခနှုန်းထားတွေကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ဇူလိုင်လအတွင်းကတစ်ကြိမ်၊ စက်တင်ဘာလ ၁၂ ရက်နေ့မှာတစ်ကြိမ် တိုးမြှင့်သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး စက်သုံးဆီဈေးနှုန်းများကျဆင်းလာတဲ့အတွက် အောက်တိုဘာလ ၁၈ ရက်နေ့မှာ ပြန်လည်ပြင်ဆင်သတ်မှတ်ပေးခဲ့တဲ့ဈေးနှုန်းတွေကို ဖော်ပြပေးထားတာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေ အကြိမ်ကြိမ်ပြောင်းလဲခဲ့ပြီးနောက် သတ်မှတ်ဈေးနှုန်းအတိုင်းမရောင်းချဘဲ ပိုမိုတဲ့နှုန်းတွေနဲ့ ရောင်းချပေးနေတဲ့ဂိတ်လိုင်းတွေလည်း ရှိနေတယ်လို့သိရတဲ့အတွက် တရားဝင်သတ်မှတ်နှုန်းထားတွေကို ဖော်ပြပေးရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

စဉ်	ပြေးဆွဲသည့်ခရီးစဉ်		ခရီးမိုင်	ယာဉ်အမျိုးအစား	ယခင်ဈေးနှုန်း	ပြင်ဆင်နှုန်းထား
	မှ	ထိ				
၁။	ရန်ကုန်	မုံရွာ	၅၂၀	Air Con	၁၃၅၀၀	၁၃၀၀၀
	ရန်ကုန်	မုံရွာ		ရိုးရိုး	၁၁၄၀၀	၁၀၉၂၀
၂။	ရန်ကုန်	မန္တလေး	၄၃၀	Air Con	၁၁၂၀၀	၁၀၆၀၀
	ရန်ကုန်	မန္တလေး		ရိုးရိုး	၉၅၀၀	၉၀၀၀
၃။	ရန်ကုန်	စစ်ကိုင်း	၄၄၅	Air Con	၁၉၇၀၀	၁၁၁၂၅
	ရန်ကုန်	စစ်ကိုင်း		ရိုးရိုး	၉၇၀၀	၉၃၄၅
၄။	ရန်ကုန်	ပြင်ဦးလွင်	၄၇၂	Air Con	၁၂၂၀၀	၁၁၈၀၀
၅။	ရန်ကုန်	လားရှိုး	၆၀၄	Air Con	၁၅၇၀၀	၁၅၁၀၀
၆။	ရန်ကုန်	မြင်းခြံ	၃၉၆	Air Con	၁၀၂၀၀	၉၉၀၀
	ရန်ကုန်	မြင်းခြံ		ရိုးရိုး	၈၇၀၀	၈၃၁၆
၇။	ရန်ကုန်	တောင်ကြီး	၄၅၄	Air Con	၁၁၈၀၀	၁၁၃၅၀
	ရန်ကုန်	တောင်ကြီး		ရိုးရိုး	၉၉၀၀	၉၅၃၄
၈။	ရန်ကုန်	နေပြည်တော်ပျဉ်းမနား	၂၄၄	Air Con	၆၃၀၀	၆၁၀၀
	ရန်ကုန်	နေပြည်တော်ပျဉ်းမနား		ရိုးရိုး	၅၃၀၀	၅၁၂၄
၉။	ရန်ကုန်	တောင်ငူ	၁၇၅	Air Con	၄၅၀၀	၄၃၇၅
	ရန်ကုန်	တောင်ငူ		ရိုးရိုး	၃၈၀၀	၃၆၇၅
၁၀။	ရန်ကုန်	ပဲခူး	၅၀	ရိုးရိုး	၉၀၀	၉၀၀
၁၁။	ရန်ကုန်	သထုံ	၁၄၅	Air Con	၃၇၀၀	၃၆၂၅
	ရန်ကုန်	သထုံ		ရိုးရိုး	၃၁၀၀	၃၀၄၅
၁၂။	ရန်ကုန်	မုတ္တမ	၁၈၄	Air Con	၄၇၀၀	၄၆၀၀
	ရန်ကုန်	မုတ္တမ		ရိုးရိုး	၄၀၀၀	၃၈၆၄
၁၃။	ရန်ကုန်	ဘားအံ	၁၇၆	Air Con	၄၅၀၀	၄၄၀၀
	ရန်ကုန်	ဘားအံ		ရိုးရိုး	၃၈၀၀	၃၆၉၆
၁၄။	ရန်ကုန်	သာမည	၁၉၀	ရိုးရိုး	၄၁၀၀	၃၉၉၀
၁၅။	ရန်ကုန်	ကျော့ကရိတ်	၂၃၅	Air Con	၆၁၀၀	၅၈၇၅
	ရန်ကုန်	ကျော့ကရိတ်		ရိုးရိုး	၅၁၀၀	၄၉၃၅
၁၆။	ရန်ကုန်	မြဝတီ	၂၇၉	ရိုးရိုး	၆၁၀၀	၅၈၉၅
၁၇။	ရန်ကုန်	မော်လမြိုင်	၂၀၃	Air Con	၅၂၀၀	၅၀၇၅
	ရန်ကုန်	မော်လမြိုင်		ရိုးရိုး	၄၄၀၀	၄၂၆၃
၁၈။	ရန်ကုန်	ကျိုက္ခမီ	၂၆၁	Air Con	၆၇၀၀	၆၅၂၅
	ရန်ကုန်	ကျိုက္ခမီ		ရိုးရိုး	၅၇၀၀	၅၄၈၁

www.foreverspace.com.mm

စဉ်	ပြေးဆွဲသည့်ခရီးစဉ်		ခရီးမိုင်	ယာဉ်အမျိုးအစား	ယခင်ဈေးနှုန်း	ပြင်ဆင်မည့်နှုန်းထား
	မှ	ထိ				
၁၉။	ရန်ကုန်	ထားဝယ်	၃၈၄	ရိုးရိုး	၉၉၀၀	၉၆၀၀
၂၀။	ရန်ကုန်	မြိတ်	၅၅၇	ရိုးရိုး	၁၄၄၀၀	၁၃၉၂၅
၂၁။	ရန်ကုန်	ပခုက္ကူ	၄၄၅	Air Con	၁၁၅၀၀	၁၁၁၂၅
	ရန်ကုန်	ပခုက္ကူ		ရိုးရိုး	၉၇၀၀	၉၃၄၅
၂၂။	ရန်ကုန်	ပုဂံ–ညောင်ဦး	၄၃၁	Air Con	၁၁၂၀၀	၁၀၇၇၅
	ရန်ကုန်	ပုဂံ–ညောင်ဦး		ရိုးရိုး	၉၄၀၀	၉၀၅၁
၂၃။	ရန်ကုန်	မကွေး	၃၃၁	Air Con	၈၆၀၀	၈၂၇၅
	ရန်ကုန်	မကွေး		ရိုးရိုး	၇၂၀၀	၆၉၅၁
၂၄။	ရန်ကုန်	ပြည်	၁၇၉	Air Con	၄၆၀၀	၄၄၇၅
	ရန်ကုန်	ပြည်		ရိုးရိုး	၃၉၀၀	၃၇၅၉
၂၅။	ရန်ကုန်	သံတွဲ	၃၂၄	ရိုးရိုး	၈၄၀၀	၈၁၀၀
၂၆။	ရန်ကုန်	စစ်တွေ	၆၃၆	ရိုးရိုး	၁၆၅၀၀	၁၅၉၀၀
၂၇။	ရန်ကုန်	ကျောက်ဖြူ	၄၀၀	ရိုးရိုး	၁၀၄၀၀	၁၀၀၀၀
၂၈။	ရန်ကုန်	မအူပင်	၅၁	ရိုးရိုး	၁၁၀၀	၁၀၇၁
၂၉။	ရန်ကုန်	မြောင်းမြ	၁၁၆	ရိုးရိုး	၂၉၀၀	၂၇၉၃
	ရန်ကုန်	မြောင်းမြ	၁၃၃	ရိုးရိုး	၂၅၀၀	၂၄၃၆
၃၀။	ရန်ကုန်	လပွတ္တာ	၁၆၄	ရိုးရိုး	၃၆၀၀	၃၄၄၄
	ရန်ကုန်	လပွတ္တာ	၁၈၁	ရိုးရိုး	၃၉၀၀	၃၈၀၁
၃၁။	ရန်ကုန်	ဓနုဖြူ	၆၃	ရိုးရိုး	၁၃၀၀	၁၃၀၀
၃၂။	ရန်ကုန်	ဟင်္သာတ	၉၆	Air Con	၂၄၀၀	၂၄၀၀
	ရန်ကုန်	ဟင်္သာတ		ရိုးရိုး	၂၁၀၀	၂၀၁၆
၃၃။	ရန်ကုန်	ပုသိမ်	၁၁၃	Air Con	၂၉၀၀	၂၈၂၅
	ရန်ကုန်	ပုသိမ်		ရိုးရိုး	၂၄၀၀	၂၃၇၃
၃၄။	ရန်ကုန်	ချောင်းသာ	၁၅၀	Air Con	၃၉၀၀	၃၇၅၀
	ရန်ကုန်	ချောင်းသာ		ရိုးရိုး	၃၃၀၀	၃၁၅၀
၃၅။	ရန်ကုန်	ငွေဆောင်	၁၅၆	Air Con	၄၀၀၀	၃၉၀၀
	ရန်ကုန်	ငွေဆောင်		ရိုးရိုး	၃၄၀၀	၃၂၇၆
၃၆။	ရန်ကုန်	ဖျာပုံ	၈၆	ရိုးရိုး	၁၈၀၀	၁၈၀၀
၃၇။	ရန်ကုန်	ဘိုကလေး	၁၀၅	ရိုးရိုး	၂၃၀၀	၂၂၀၅

စနစ်သုံးမျိုးနဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား

အလေးချိန်ပမာဏများများကို ချိန်တွယ်လုပ်ကိုင်နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် မရှိမဖြစ်ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား ဝယ်ယူရရှိနိုင်မယ့် နေရာတစ်ခုကို ပြောပြချင်လို့ပါ။ ပိဿာ၊ ပေါင်၊ ကီလိုဂရမ် စတဲ့စနစ်သုံးမျိုးစလုံးနဲ့ ချိန်တွယ်နိုင်ပြီး တစ်နှစ်အာမခံပေးထားတယ်လို့ဆိုပါတယ်။ စက်ရဲ့အပိုပစ္စည်းတွေကို အလွယ်တကူဝယ်ယူနိုင်တဲ့အပြင် နယ်ကနေဝယ်ယူလိုတဲ့သူတွေအတွက်လည်း အတတ်နိုင်ဆုံးအဆင်ပြေအောင် ဆောင်ရွက်ပေးမယ်လို့ဆိုပါတယ်။ ကတ္တားရဲ့စွမ်းဆောင်ချက်၊ ဈေးနှုန်း၊ ရရှိမယ့်ဝန်ဆောင်မှု စတာတွေကို အသေးစိတ်မေးမြန်းနိုင်ဖို့ ဖုန်းနံပါတ်တွေကို အောက်မှာဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

First Orbit Distribution Group

ဖုန်း–၅၃၈၀၂၁၊ ၀၉–၅၂၀၂၁၉၈

www.foreverspace.com.mm

ဆရာမလိုဘဲ ကိုယ်ကာယအလှလေ့ကျင့်နိုင်တဲ့ VCD

သင်တန်းတွေကို သွားရောက်သင်ယူဖို့ အချိန်မရသူ၊ ငွေကြေးအကုန်အကျမခံလိုသူတွေအတွက် ဒီ VCD ဝယ်ယူရုံနဲ့ ကိုယ့်ဘာသာ အိမ်မှာပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ နာမည်ကျော် မောင်ဗမာစိန်မောင်နဲ့မြေးတွေက စီစဉ်ထားတာဖြစ်ပြီး ဒီ VCD နဲ့အတူ လေ့ကျင့်ခန်းစာအုပ်ပါထွက်ရှိတာမို့ အထူးအဆင်ပြေတာတွေ့ရပါတယ်။

ဒီ VCD တွေ စာအုပ်တွေနဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ရတာ အရှိန်ရလာလို့ ကိုယ်တိုင်သွားရောက်သင်ယူဖို့စိတ်ဝင်စားလာပြီဆိုရင်လည်း တစ်ခါတည်းသွားသင်နိုင်အောင်လို့ သင်တန်းတည်နေရာကိုပါ ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနေရာမှာပဲ VCD နဲ့ စာအုပ်ကို ဝယ်ယူနိုင်မှာပါ။

လိပ်စာ–

မောင်ဗမာစိန်မောင်နှင့် မြေးများ

အမျိုးသမီးကျန်းမာရေးနှင့် ကိုယ်ကာယအလှသင်တန်း၊
တိုက်–၉၊ အခန်း ၂၀၈၊ ဒုတိယထပ်၊ အောင်ချမ်းသာအိမ်ရာ၊
(တာမွေအဝိုင်းထိပ်နှင့် SSC အထူးကုဆေးခန်းကြား)၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊
ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ရန်ကုန်ဈေးအတိုင်းရနိုင်မယ့် နေပြည်တော်က Linn Computer

IT ဝါသနာရှင်တွေ၊ IT ပညာရှင်တွေ၊ IT ကိုလေ့လာလိုက်စားနေတဲ့ နေပြည်တော်ကသူတွေအတွက် ဈေးနှုန်းကွာဟမှာ စိတ်ပူစရာမလိုအောင်လို့ Linn Computer က အတိအလင်းအာမခံထားပါတယ်။ နာမည်ကျော် MSI Brand ထဲက Product တွေအကုန်လုံးကို လက်လီပဲဝယ်ဝယ်၊ လက်ကားပဲဝယ်ဝယ် ရန်ကုန်မှာ ရောင်းချပေးတဲ့ဈေးနှုန်းအတိုင်းရောင်းချပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုထားတာကြောင့် လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ရခြင်းပါ။ Training ရော၊ Sales ရော၊ Service ရောရှိတာကြောင့် အဆင်ပြေမှာပါ။

လိပ်စာ–

Linn Computer IT Solution Center

– အမှတ်–၁၁/၇၊ ဗိုလ်ချုပ်လမ်း၊ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနား။ ဖုန်း–၀၆၇–၂၂၈၈၄၊ ၂၃၈၈၄

– အမှတ်–၁၁၇၊ မြို့မသပြေကုန်း၊ နေပြည်တော်။
ဖုန်း–၀၆၇–၄၁၄၈၈၄၊ ၄၁၄၈၈၅
E-mail: linncomputer@mptmail.net.mm
Website: www.linnwmputer.com

ကြမ်းပြင်ကို ဗီနိုင်းခင်းမယ်ဆို

အဆောက်အအုံ၊ တိုက်တာ၊ ရုံးခန်းတွေမှာ လှလှပပလေးဖြစ်အောင် ကြမ်းခင်းဖို့စိတ်ကူးနေသူတွေအတွက် ဒီဇိုင်းစုံလင်တဲ့ ကြမ်းခင်းတစ်မျိုးကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ဗီနိုင်းကြမ်းခင်းတွေဖြစ်ပြီး ဒီဇိုင်းအမျိုးအစားပေါင်း ၁၅၀ ကျော်ရှိတယ်လို့ဆိုထားတာကြောင့် ကိုယ့်အခန်းနဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့ကြိုက်ရာဒီဇိုင်းကို ရွေးချယ်နိုင်မှာပါ။ ဖြန့်ချိပေးနေတဲ့ မှုရင်းကုမ္ပဏီကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

PARAMI TRADING CO., LTD.

အမှတ်–၈၇၊
မြေညီထပ်နှင့် ပထမထပ်၊
ရန်ကုန်–အင်းစိန်လမ်းမကြီး
စံရိပ်ငြိမ်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း– ၅၃၅၄၁၉၊ ၅၃၄၇၈၃၊ ၅၃၀၀၁၆၊
ဖက်စ်– ၅၃၄၄၉၂

LIVING COLOR MEDIA

သမ္မတဟိုတယ် (Business Suite)
အမှတ် (၅) ၊ အလံပြဘုရားလမ်း ၊
ဒဂုံမြို့နယ် ၊ ရန်ကုန်မြို့ ။
ဖုန်း - ၂၄၂၄၂၄ ၊ ၃၉၃၁၉၂

www.foreverspace.com.mm

၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာ၊ အောက်တိုဘာနှင့် နိုဝင်ဘာလအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ် အမျိုးအစား
၁။	ရိုးဂုဏ်ကဗျာစု စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၂၀၀၄၃၀၈၀၈	သုယဉ်ညို	၅၀၀	–	သုဒ္ဓစာပေ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ကဗျာ
၂။	၂၄ နာရီ ဘဝတစ်ဆစ်ချိုးတိုးတက်ပြောင်းလဲလိုလျှင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၀၀၇၉၃၀၇၀၈	မြတ်ငြိမ်း	၅၀၀	၂၂၀၀	မြန်မာသစ် စာအုပ်တိုက်	၂၀၀၈၊ နိုဝင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၃။	လမ်းသစ်ဖောက်သောလုပ်ငန်းရှင်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၀၀၅၀၇၀၄၀၈	ကျော်ဇောဦး	၅၀၀	၁၄၀၀	KZO Books	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၄။	စာအုပ်များနှင့် ထင်မြင်ချက်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၀၀၇၇၃၀၇၀၈	ကျော်ဝင်း	၁၀၀၀	၂၀၀	ကျော်မွေး	၂၀၀၈၊ ဩဂုတ် (ပ–ကြိမ်)	စာပဒေသာ
၅။	ဘီလ်ဂိတ်ဆောက်တဲ့ ဘဝအိမ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၀၀၅၆၀၀၅၀၈	ကျော်ဇောဦး	၅၀၀	၁၄၀၀	KZO Books	၂၀၀၈၊ ဩဂုတ် (ပ–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၆။	ညမှာထွက်သောနေတစ်စင်းနှင့် အခြားကဗျာများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၄၂၀၀၄၈၀၉၀၈	ဆလိုင်းရွှေလင်း	၅၀၀	–	သုဒ္ဓ	၂၀၀၈၊ နိုဝင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ကဗျာ
၇။	ရှစ်ဆယ့်ခြောက်က ဝတ္ထုတိုများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၃၆၃၀၉၀၈	ဆလိုင်းရွှေလင်း	၅၀၀	၇၀၀	သုဒ္ဓ	၂၀၀၈၊ ဒီဇင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုတို
၈။	အမှတ်တရစာစုများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် –၄၀၀၇၀၈၀၆၈	ဆလိုင်းရွှေလင်း	၅၀၀	–	သုဒ္ဓ	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	စာစုများ
၉။	သခင်တင်မြနှင့်တွေ့ဆုံခြင်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၀၅၉၀၅၀၈	–	၅၀၀	၂၀၀၀	တကောင်း	၂၀၀၈ ၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	အင်တာဗျူး
၁၀။	ပြင်သစ်အင်ပရက်ရှင်းနစ်ပန်းချီကျော်တူးလုစ်လောထရက်ဘဝနှင့်လက်ရာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၇၇၇၀၇၀၈	လှိုင်ဘွား	၁၀၀၀	၃၀၀၀	Genius	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၁။	အုပ်စုစိတ်ကူး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၂၆၉၀၃၀၈	ခင်မောင်သန်း (စိတ်ပညာ)	၂၀၀	၈၀၀	ချိုတေးသံ	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ပညာရပ်
၁၂။	ကြည်စေ မြင်စေ ချမ်းမြေ့စေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၅၁၂၀၅၀၈	ဒေါက်တာထွန်းအောင်ကျော် (မျက်စိ)	၅၀၀	၂၅၀၀	ရှင်မတောင်	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ကျန်းမာရေး
၁၃။	မြန်မာဝတ္ထုတို(၂၀၀၁–၀၅) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၉၁၃၀၆၀၈	စာရေးဆရာစုံ	၅၀၀	၅၇၀၀	စိတ်ကူးချိုချို	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုတို

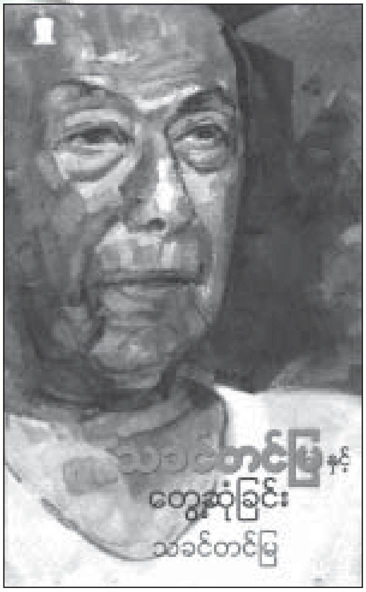
www.foreverspace.com.mm

၁၄။	နွံထဲကကြာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၈၅၁၀၅၀၆	သိန်းဖေမြင့်၊ မြသန်းတင့်	၅၀၀	၅၀၀၀	ဇွန်ပွင့်	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (စတုတ္ထ-ကြိမ်)	ဝတ္ထု
၁၅။	တိုတောင်း၍ ပိုကောင်းသော ကွန်ပျူတာအသုံးပြုနည်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၁၇၀၇၀၈	ဟံပင်း (YUDE)	၅၀၀	၂၀၀၀	မျက်ပွင့်	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ-ကြိမ်)	ပညာရပ်
၁၆။	သီချင်းလူ၊ ပုံပြင်လူ ငြိမ်းချမ်းလူ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၃၃၁၀၀၃၀၈	ဒေါက်တာ အောင်ကြီး	-	၁၅၀၀	ချိုတေးသံ	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ-ကြိမ်)	-
၁၇။	ဆယ်ကျော်သက်နှင့် မိဘဆက်ဆံ ရေးတံတား စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၁၀၉၀၂၀၈	ကောင်းသာ	၅၀၀	၁၃၀၀	လင်းသစ် ရောင်စဉ်	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ-ကြိမ်)	ပညာပေး
၁၈။	ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဇာတ်ခုံပေါ်မှ ပုံရိပ်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၅၀၁၀၈	မောင်ဝံသ	၅၀၀	၃၀၀၀	ရတနာပုံ	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ-ကြိမ်)	သုတ
၁၉။	လူကုန်ကူး၊ လေယာဉ်ပြန်ပေး၊ စိတ်ကြွရူးသွပ်ဆေးနှင့်ယူရိုဘောလုံး သမိုင်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၂၀၇၀၂၀၈	ဆရာမြ	၇၀၀	၁၀၀၀	မြတ်ထွန်းဦး	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	မြန်မာ-အင်္ဂလိပ် သုတအက်ဆေး ဆောင်းပါးများ
၂၀။	အက်ဆေးဆယ့်သုံးပုဒ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၇၃၂၀၇၀၈	ဝါနု	၅၀၀	၇၀၀	ပုဂံ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	စာပဒေသာ
၂၁။	သူတို့မှတစ်ဆင့်မြင်ရသော ရုပ်ပုံလွှာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၇၂၈၀၇၀၈	ချစ်ဦးညို	၁၀၀၀	၁၀၀၀	ပုဂံ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	ရာဇဝင်
၂၂။	တည်ဆဲဥပဒေများပါ တရားစွဲဆို ခွင့်ပြုအမိန့်များအညွှန်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၀၅၀၇၀၈	ဦးကိုကို (တရားရုံးချုပ် ရှေ့နေ)	၅၀၀	၁၅၀၀	ယဉ်မျိုး	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	ဥပဒေ
၂၃။	ပြည့်စုံကောင်းမွန်သောဘဝနှင့် စိတ်ကိုအသုံးချခြင်းစကားဝိုင်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၉၇၈၀၉၀၈	ချစ်ဦးညို၊နန္ဒာ သိန်းဇံ၊ စံဇာ ဏီဘို၊ ကျော်ဟိန်း	၅၀၀	၁၀၀၀	Perfect	၂၀၀၈၊ စက်တင်ဘာ (ပ-ကြိမ်)	စကားဝိုင်း
၂၄။	ငါဘာလဲ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၉၇၀၀၉၀၈	ချစ်နိုင် (စိတ်ပညာ)	၁၀၀၀	၁၂၀၀	နိုင်စာပေ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	စာပဒေသာ
၂၅။	အလှည့်ကျဇာတ်ကောင်နှင့် အတွေးသစ်ဆောင်းပါးများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၉၅၆၀၈၀၈	-	၇၀၀	၁၅၀၀	လင်းလွန်းခင်	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	ဆောင်းပါး
၂၆။	မီးဖိုချောင်သမားတော်ကြီးနှင့် မြစ်ချင်းပြီးဆေး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၃၄၇၁၂၀၇	-	၁၀၀၀	၁၀၀၀	ခန့်ကျော်	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ-ကြိမ်)	ဆေးပညာ

www.foreverspace.com.mm

၂၇။	ကလိမ်ကကျစ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၂၆၉၀၈၀၈	ကိုရွှေတောသား	၅၀၀	၁၄၀၀	စိုး	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ကျေးလက် ဟာသ
၂၈။	အင်တာနက်ချစ်ဝေဒနာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၂၉၇၀၂၀၈	ဓနုတ်ကိုကိုဇော်	၅၀၀	၁၅၀၀	ဝါသနာ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဟာသ ဝတ္ထု
၂၉။	ယောက္ခမရဲ့သားမှန်းမသိလို့ပါ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၄၂၆၀၃၀၈	မြတ်နိုးရှင်း	၅၀၀	၁၅၀၀	ဝါသနာ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	အချစ်ဟာသ ဝတ္ထု
၃၀။	ဘုံကြီးပြတ်ငတေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၁၂၁၀၇၀၈	ဓနုတ်ကိုကိုဇော်	၅၀၀	၁၃၀၀	ဖိုးလပြည့်	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဟာသ ဝတ္ထုရှည်
၃၁။	ကတ္တရာစေးစုံထောက်နှင့် ဖြစ်ရပ်ဆန်းကြယ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၄၆၆၁၂၀၇	ဒဂုန်ရွှေမျှား	၅၀၀	၂၀၀၀	Quality Publishing House	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုများ
၃၂။	ဒေါက်တာစိုးထိုက်နှင့် ဖော်လေးဝိညာဉ် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၁၈၅၀၈၀၈	ဆောင်းလုလင်	၅၀၀	၁၀၀၀	ဆုပြည့်စုံထွန်း	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ	စုံထောက် ဝတ္ထု
၃၃။	အချပ်ပို စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၇၄၂၀၅၀၈	ပဥ္စမံဒီရိုင်း	၅၀၀	၁၅၀၀	ငါတို့စာပေ	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ	ဝတ္ထု
၃၄။	ဖန်စီချစ်သူ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၁၃၁၄၁၀၀၇	ချစ်မြားရှင်	၅၀၀	၁၄၀၀	ဖိုးလပြည့်	၂၀၀၈၊နိုဝင်ဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဟာသဝတ္ထု
၃၅။	နယ်ခြားမှတ်တိုင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၅၀၀၂၆၈၀၈၀၈	သူသူကိုကို	၁၀၀၀	၁၃၀၀	ရသမြား	၂၀၀၈၊ အောက်တိုဘာ (ပ–ကြိမ်)	ဝတ္ထု

စာအုပ်လမ်းညွှန်
Editor's Choice



သခင်တင်မြနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း
သခင်တင်မြ

မြန်မာ့လွတ်လပ်ရေးလှုပ်ရှားမှုသမိုင်းတွင် ကျကျနနပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့သူ ဝါရင့်နိုင်ငံရေးသမား၊ နာမည်ကျော်စာရေးဆရာ သခင်တင်မြနှင့် Living Color မဂ္ဂဇင်း၊ News Watch ဂျာနယ်၊ လျှပ်တစ်ပြက်ဂျာနယ်တို့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းချက်များ၊ The Voice Weekly တွင် ၎င်းကိုယ်တိုင်ရေးသားထားသော ဆောင်းပါးများကို စုစည်းထုတ်ဝေထားခြင်း ဖြစ်သည်။

သခင်တင်မြ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းတွင် ၁၉၂၄ ခုနှစ်မှ ၁၉၉၀ ခုနှစ်အထိ ၆၆ နှစ်တာကာလအတွင်း ၎င်း၏ နိုင်ငံရေးလှုပ်ရှားမှုများကို အစီအစဉ်တကျမှတ်တမ်းတင်ထားသည်။ ငယ်စဉ်က ၁၃၀၀ ပြည့်အရေးတော်ပုံကျောင်းသားသပိတ်တိုက်ပွဲဝင်၊ တို့ဗမာအစည်းအရုံးဝင်သခင်၊ ကွန်မြူနစ်ပါတီဝင်၊ အလံနီကွန်မြူနစ်၊ ဖက်ဆစ်တော်လှန်ရေး တိုင်းခုနစ်တိုင်း၏ နိုင်ငံရေးမှူး၊

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့ဆိုရှယ်လစ်လမ်းစဉ်ပါတီထောက်ခံသူ၊ ပြည်သူပိုင်သိမ်းရေးခေါင်းဆောင်၊ နိုင်ငံ့ဂုဏ်ရည်ပထမဆင့်ရသူအဖြစ် ပေါ်လွင်စေသည်။

Living Color မဂ္ဂဇင်းတွင် Referendum မတိုင်ခင်က ယင်းနှင့်ပတ်သက်၍မေးထားသော အောက်ပါမေးခွန်းနှင့်အဖြေကို ယခုအချိန်တွင်ဖတ်ရှုရသည့်အခါ ထူးခြားမှုတွေ့ရသည်။

“**မေး** ။ ။ အခုလာမယ့် Referendum အခြေခံဥပဒေအတည်ဖြစ်သွားနိုင်တယ်လို့ အန်ကယ်ယူဆပါသလား။

သခင်တင်မြ ။ ။ ဖြစ်မယ်၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ လူထုက အပြောင်းအလဲလိုချင်တဲ့အတွက် စုပြုံပေးမှာပဲ။ အများစုပေးမှာပဲ။ အန်ကယ်က အဲဒီလိုယူဆတယ်”

ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းက ကွန်မြူနစ်ပါတီကို ထုတ်ပယ်ပစ်သည့်ကိစ္စအပေါ် သခင်တင်မြဖြေကြားချက်တွင်လည်း ဦးဘဖေက ဗြိတိသျှတို့ထံမှ လုံးဝလွတ်လပ်ရေးတောင်းခြင်းမဟုတ်ဘဲ တစ်ထစ်လျှော့၍ ဒိုမီနီယံအုပ်ချုပ်ရေးတောင်းခြင်းကို လက်ခံမခံဆွေးနွေးကြရာ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းနှင့် ဦးကျော်ငြိမ်းက လက်မခံဘဲ ဦးသိန်းဖေက လက်ခံခဲ့သည့်အချက်မှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်သည်။

“ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဟာ တရားသေသမားမဟုတ်ဘူး။ အခြေအနေပြောင်းရင်လုပ်ငန်းလည်း ပြောင်းရမယ် . . . ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းသွားတုန်းက ရည်ရွယ်တာက တရုတ်ကွန်မြူနစ်တွေနဲ့ အဆက်အသွယ်လုပ်မယ်ဆိုပြီးသွားတယ်။ အဲဒီတုန်းကရည်ရွယ်တာက လက်နက်ရဖို့။ လက်နက်ရမှ အင်္ဂလိပ်ကိုတော်လှန်နိုင်မယ်။ ဒါမှ လွတ်လပ်ရေးရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တရုတ်ပြည်သွားတာ။ ဂျပန်ပြည်ရောက်သွားတယ်။ လက်နက်ရဖို့အတွက် ဂျပန်ကိုလိုက်သွားတဲ့အတွက်ကြောင့် ရဲဘော်သုံးကျိပ်ဝင်ရဲဘော်တွေကိုခေါ်နိုင်တယ်။ ရည်မှန်းချက်က လက်နက်ရလာတဲ့အတွက်ကြောင့် အဲဒီလက်နက်နဲ့ ဂျပန်နဲ့အတူတူ ဗမာပြည်ထဲကို ဝင်လာတယ်။ အဲဒီလို လက်နက်ကိုင်တပ်မတော်မရှိတဲ့ဘဝကနေပြီးတော့ ရှိတဲ့ဘဝရောက်အောင် ဂျပန်နဲ့ပေါင်းခဲ့တဲ့အတွက် တပ်မတော်ထူထောင်နိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီလို တပ်မတော်ထူထောင်နိုင်ခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်လည်း ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်နိုင်ခဲ့တဲ့အတွက်ကြောင့်လည်း အင်္ဂလိပ်နဲ့ လွတ်လပ်ရေးအတွက် အရေးဆိုခဲ့တဲ့အခါကျတော့ ဒီအင်အားတွေကို လန့်ပြီးတော့ သူက အလျှော့ပေးလိုက်ရတယ်။ ဒါဟာရလဒ်ပဲ”

လောကတွင်ရှိသမျှလူအများစုသည် မိမိတို့အတိုင်းအတာနှင့် မိမိတို့ကိုယ်ကို ထင်တစ်လုံးရှိနေတတ်ကြသည်။ မိမိပြောသမျှ၊ ယုံကြည်သမျှ၊ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သမျှ အမှန်ဟု အထင်ရောက်တတ်ကြသည်။ အမှားရှိနေစေကာမူ ဝန်မခံရဲကြ။ အမှားကို ဝန်ခံရဲခြင်းသည်မှာ စင်စစ်စိတ်ဓာတ်သတ္တိတစ်မျိုးပင်ဖြစ်သည်။ လက်ရှိအချိန်တွင် အမှားကို အမှားမှန်းမသိဘဲ မှားပြီးရင်းမှားကာ အမှားသံသရာထဲတွင် ရုန်းထွက်၍မရအောင် ကျံနေသူများနှင့်ယှဉ်လျှင် အမှားကိုဝန်ခံရဲသောသူမှာ ချီးကျူးဖွယ်ပင်။ သခင်တင်မြသည်လည်း ဤသို့ချီးကျူးဖွယ်ကောင်းသော လူပုဂ္ဂိုလ်အနည်းအကျဉ်းတွင်ပါဝင်သည်။ ၎င်း၏ အမှားကို The Voice Weekly တွင် ‘ကျွန်တော်တို့မှားခဲ့သောအမြင်’ ခေါင်းစဉ်ခွဲဖြင့် ရေးထားသော ၎င်း၏ဝန်ခံချက်ကိုဖတ်ကြည့်လျှင် သိနိုင်သည်။ ထိုဝန်ခံချက်၏ အဓိကအကြောင်းအရာမှာ မြန်မာပြည်လွတ်လပ်ရေးကို ၎င်း အပါအဝင် ကွန်မြူနစ်များက အတုအယောင်လွတ်လပ်ရေးဟု ၁၉၄၈ ခုနှစ်မှ ၁၉၆၀ ခုနှစ်အထိ ယုံကြည်ခဲ့ကြကြောင်း၊ ယင်းအချက်သည် ကွန်မြူနစ်များက ဗိုလ်ချုပ်အပေါ် ဂိုဏ်းဂဏဖြင့် စွပ်စွဲချက်သာဖြစ်ကြောင်း၊ လွတ်လပ်စနိုင်ငံသည် နို့စို့အရွယ်ကလေးနှင့်တူ၍ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ စစ်ရေးအရ ဗြိတိသျှအစိုးရအပေါ် အခိုက်အတန့်မှီခိုနေရခြင်းကိုကြည့်၍ ကွန်မြူနစ်များက လွတ်လပ်ရေးအတုဟုမြင်ခဲ့ခြင်းမှာ မှားကြောင်း ရေးသားထားသည်။

အထူးပြုဆင်ခြင်စရာအချက်မှာ ယနေ့အချိန်အထိ ခေတ်မမီတော့သော အကျိုးအပဲ့ဝါဒရေးရာများကို မရှိဒေါသသင့်နေသူလူငယ်များကို သွေးထွက်သံယိုဖြစ်မှသာ လိုချင်တာရနိုင်မည်ဟု ကျိုးသွင်းဝါဒဖြန့်ကာ မျိုးဆက်သစ်ကွန်မြူနစ်များအဖြစ် လေ့ကျင့်ပေးနေသူ၊ အလေ့အကျင့်ခံရသူများ အောက်ပါ အမှားဝန်ခံချက်ကို ဖတ်ကြည့်သင့်သည်။

“ထို့အပြင် ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းက လွတ်လပ်ရေးကို သွေးထွက်သံယိုမရှိဘဲ အေးအေးချမ်းချမ်းရရှိနိုင်သည်ဟု ပြောခဲ့ဟောခဲ့သည်။ ကျွန်တော်တို့ (ကွန်မြူနစ်များ) က လွတ်လပ်ရေးကို အေးချမ်းစွာမရနိုင်၊ သွေးထွက်သံယိုတော်လှန်တိုက်ခိုက်မှုရနိုင်မည်ဟု ယုံကြည်ခဲ့ကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ (ကွန်မြူနစ်များ) မှား၍ ဗိုလ်ချုပ်မှန်ခဲ့ကြောင်း သမိုင်းသက်သေအခိုင်အမာပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။

The Voice Weekly တွင်ပင် ဖော်ပြခဲ့သည့် မောင်စူးစမ်းရဲ့ ‘ဟောပြောပွဲနဲ့ကျွန်တော့်အမြင်’ ဆောင်းပါးတွင် သခင်တင်မြ၏စီးပွားရေးအမြင်ကို တွေ့ရသည်။ အထူးသဖြင့် မောင်စူးစမ်း၏ ‘မြန်မြန်ချမ်းသာဖို့အရေးကြီးတယ်’ ဆိုသောအမြင်ကို သခင်တင်မြက မြန်လွန်းလျှင် မှားတတ်ကြောင်း တရုတ်ဥပမာပေးပြီး ဆွေးနွေးထားသည်။ ဤနေရာတွင် သတိပြုစရာအချက်မှာ မောင်စူးစမ်းရော သခင်တင်မြပါ ယနေ့အထိ Authoritian တရုတ်အစိုးရပိုင်မီဒီယာတို့၏ချဲ့ကားမှုအရ စီးပွားရေး တစ်ဟုန်ထိုးတက်နေသည်ဟု လောလောဆယ်ယူဆဖွယ်ရာ တရုတ်စီးပွားရေးနှင့် ချိန်ထိုးနှိုင်းယှဉ်သွားကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ရန်ကုန်ဘဆွေ၏ အတွင်းသရုပ်ကိုလည်း News Watch ဂျာနယ်ပါ ‘ကွန်မြူနစ်ပါတီနှင့် ပြည်သူ့အရေးတော်ပုံပါတီ’ အခန်းဆက်ဆောင်းပါးတွင် ‘သခင်စိုးနှင့် ရန်ကုန်ဘဆွေ’ ခေါင်းစဉ်ခွဲဖြင့် တွေ့ရသည်။

ထိုဆောင်းပါးတွင် ရန်ကုန်ဘဆွေက သခင်တင်မြတို့နှင့် ပတ်သက်သောအကြောင်းအရာတစ်ခုကို အဓိပ္ပာယ်ကောက်

www.foreverspace.com.mm

ယှဉ်ပုံအလွဲနှင့် ဆောင်းပါးအရေးအသား မမှန်ကန်ကြောင်း သခင်တင်မြက ရှင်းပြထားသည်။

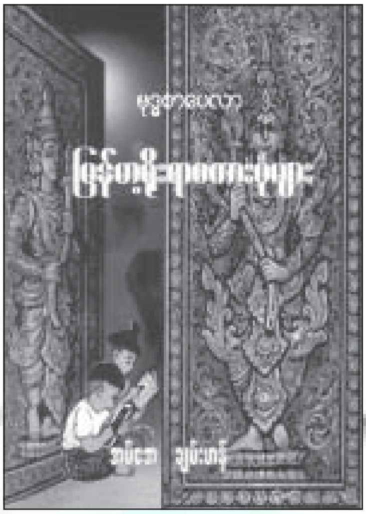
အချုပ်ဆိုရလျှင် သခင်တင်မြနှင့် တွေ့ဆုံခြင်းစာစုများနှင့် ၎င်းကိုယ်တိုင် ရေးသားသော ဆောင်းပါးများစုစည်းထုတ်ဝေထားသည့် ဤစာအုပ်ကိုဖတ်ရှုရခြင်းဖြင့် ပြောင်းနေသောခေတ်စနစ်များအလိုက် ပြောင်းလဲလက်ခံယုံကြည်လာခဲ့သူ၊ မြန်မာလူမျိုးတို့၏ အခြေခံစရိုက်လက္ခဏာတစ်ရပ်အသွင်ဖြစ်လာသော အုပ်စုကွဲ၊ ဂိုဏ်းဂဏကွဲများ၏ အမြင်အမျိုးမျိုးဖြင့် ဝေဖန်ခံရသူ သခင်တင်မြအဖြစ် ပေါ်လွင်စေသည်။ ပတ်ဝန်းကျင်ကြောင့်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ခံရဲသော သတ္တိမရှိ၍ဖြစ်စေ သေသည်အထိ ကွန်မြူနစ်ဖြစ်သွားသူ၊ ကွန်မြူနစ်ဝတ်ရုံနီ မချွတ်ရဲသူများအကြားတွင် သခင်တင်မြမှာ ထူးခြားသောပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်သည်။ အမှားကိုဝန်ခံရဲသောပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်သည်။

စာကောင်းပေမွန်များကို စီစဉ်ထုတ်ဝေလေ့ရှိပြီး စာချစ်သူတစ်ဦးဟု ယူဆဖွယ်ရှိသည့် စာအုပ်တိုက်ကစီစဉ်ထုတ်ဝေသောကြောင့် သက်ဆိုင်ရာမဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များ၏ အင်တာဗျူးများတွင် ဖြေဆိုသူသာမက မေးမြန်းသူများသည်လည်း ဤစာစုများအပေါ်မူပိုင်ခွင့် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းရှိသူများဖြစ်သည်။ ထို့အတွက် စာအုပ်တိုက်အနေနှင့် တစ်စုံတစ်ရာအသိအမှတ်ပြုလိမ့်မည်ဟု ယူဆရသည်။

ထုတ်ဝေတိုက် – တကောင်း
မျက်နှာဖုံးပန်းချီ – ဇော်မောင်
အုပ်ရေ – ၅၀၀
ထုတ်ဝေသည့်လ – ၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာ
အကြိမ် – ပထမအကြိမ်
ဈေးနှုန်း – ၂၀၀၀ ကျပ်
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် – ၃၁၀၀၅၅၀၇၀၈

ဗုဒ္ဓစာပေလာ မြန်မာ့ရိုးရာစကားပုံများ

အမ်အေချမ်းဟန်



ယဉ်ကျေးမှုအစဉ်အလာကြီးမားခဲ့သော မြန်မာတို့သည် နှစ်ပေါင်းများစွာကပင် ကိုယ်ပိုင်စာပေ ဘာသာစကားတီထွင်အသုံးပြုနိုင်ခဲ့ကာ ဝေါဟာရ စကားပုံ၊ ဆိုရိုးစကားများ ကြွယ်ဝလှသော မြန်မာစာ၊ မြန်မာစကားကို ထိထိမိမိအသုံးချလေ့ရှိသည်။ နှုတ်တစ်ရာစာတစ်လုံးဆိုသည်ထက်ပင် စာလုံးပေါင်းများစွာရေးခြင်း ထက်ပို၍ တာသွားသည့်စကားပုံများက ပုံပြင်တစ်ပုဒ်၊ ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်ကို ကိုယ်စားပြု ပေးနိုင်သည်။ ထို့မှုမက ကမ္ဘာ့သုံးဘာသာ စကားများနှင့် မကြာမတင် လွှမ်းမိုးလာဖွယ်ရှိသည့် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံသုံး ဘာသာစကားများ လေ့လာရေးဘက်ကိုသာ အာရုံအကျများနေသောကြောင့် မြန်မာစာ၊ မြန်မာစကားကို သဒ္ဒါနည်းလမ်းမှန်မှန်၊ ဌာန်ကရိုဏ်းကျကျ ရေးနိုင်ပြောနိုင်သူ နည်းသည်ထက်နည်းလာသည့် ယနေ့ကာလမျိုးတွင် ကျစ်လျစ်ပြောင်မြောက်၍ ထိမိရှင်းလင်းလှသော စကားပုံများ သူ့နေရာနှင့်သူ အံဝင်အောင် သုံးနိုင်သူနည်းလာခြင်းက မဆန်းလှပေ။ အထူးသဖြင့် လူအများနားလည်လွယ်အောင်ရေးသားရသည့် သတင်းစာသုံး စကားပြေကိုပင် တရားခံက တရားလိုဖြစ်၊ တရားစီရင်သူက တရားခံဖြစ်အောင် ရေးနေသောသတင်းများ၊ ကတ္တား၊ ကံနှင့် ကြိယာတို့ကိုပင် နေရာမှန်အောင် ဝါကျမတည်ဆောက်နိုင်သူတို့ ရေးသားတည်းဖြတ်သည့် သတင်း၊ သတင်းဆောင်းပါးများနှင့် ခေါင်းစဉ်များတို့က မြန်မာစာအခြေခံကို မနိုင်နင်းသူများလာခြင်း တစ်နည်းအားဖြင့် မြန်မာစာပေနိမ့်ကျလာခြင်းကို ထင်းလင်းစွာ ဖော်ပြနေခြင်းဖြစ်သည်။ ဤကာလ ဤအခြေအနေမျိုးတွင် မန္တလေးမြို့ နိုင်ငံတော်ပရိယတ္တိသာသနာ့တက္ကသိုလ်၊ မဟာဓမ္မာစရိယဘွဲ့ရ အရှင်ဘဒ္ဒန္တကောသိယာဝုဓ ကလောင်အမည် အမ်အေချမ်းဟန် ပြုစုသော 'ဗုဒ္ဓစာပေလာ မြန်မာ့ရိုးရာစကားပုံများ' ကျမ်းငယ်ထွက်ပေါ်လာခြင်းမှာ အင်အားချည့်နဲ့နေသော လူမမာအတွက် အစွမ်းထက်လှသော အားဆေးတစ်ခွက်ပမာ တန်ဖိုးရှိလှသည်။

နိုင်ငံတော် ပရိယတ္တိသာသနာ့တက္ကသိုလ်(မန္တလေး) ၏ ပါမောက္ခချုပ် ဆရာတော် ဒေါက်တာအရှင်ပဏ္ဍိတဝရာဘိဝံသ၏ အမှာစာရေးသားချက်ကဲ့သို့ပင် ကျမ်းပြုသူအရှင်၏ ကာယ၊ ဉာဏ၊ ဝီရိယအားမှာ လေးစားဖွယ်ကောင်းလှ၏။ စကားပုံများ၏အဓိပ္ပာယ်ကို သာမန်ဖော်ပြရုံမျှမက အကိုးအကားကျမ်းများနှင့်တကွ အဓိပ္ပာယ်အကျဉ်း၊ ဆိုလိုရင်း၊ ရှင်းလင်းချက်၊ စကားပုံဖြစ်တည်ရာ ဗုဒ္ဓဒေသနာ စကားပုံနှင့် မြန်မာစာပေ၊ စကားပုံကပေးသော အကျိုးကျေးဇူးကိုပါ အားထုတ်ဖော်ပြထားပေရာ ကျမ်းပြုသူ၏စေတနာကိုလည်း ထုထည်ကြီးကြီး မြင်တွေ့ရသည်။

'ခွေးတောက်မြစ်ယှက်၊ စိုက်ရောဖက်က သရက်ပင်မင်း သီးချိုကင်း၏' ဟူသော စကားပုံသည် ယနေ့လူမှုရေးနယ်ပယ်တွင် အမြဲတွေ့မြင်ကြားသိနေရသည့် အပြောင်းလဲကြီးပြောင်းလဲသွားသူ လူတော်လူကောင်းများအကြောင်းဖြစ်သည်။ ယခင်က မည်မျှပင် လိမ္မာယဉ်ကျေး၊ တော်ထက်စေကာမူ လူမိုက်တို့နှင့် မိတ်ဖက်ပေါင်းဖော်ပါများလျှင် ထိုလူမိုက်တို့၏ ယုတ်ညံ့သောစရိုက်လက္ခဏာရပ်များ ကူးစက်သွားတတ်ကြောင်းကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်သည်။ နောက်တစ်ဆင့်စဉ်းစားကြည့်လျှင် ပညာတော်သော၊ ဉာဏ်ထက်မြက်သော လူပုဂ္ဂိုလ်တို့ သူယုတ်မာတို့နှင့် ပေါင်းသင်းကာ လူအများအပေါ် ပညာရှိနည်းဖြင့် ဖိနှိပ်ရက်စက်ခြင်း၊ သူယုတ်မာတို့ အကြီး

www.foreverspace.com.mm

အခါဖြစ်ပါက ထိုသူတို့အကြိုက်လိုက်၍ လူအများအပေါ် တရားဝင်ဖိနှိပ်ရက်စက်၍ ရအောင် စီစဉ်ဖန်တီးပေးခြင်းတို့ ကျူးလွန်တတ်သည်။ သံသရာအတွက် အကြွေးယူသောပုဂ္ဂိုလ်အမျိုးအစားတို့ ဖြစ်သည်။ ဆင်ခြင်သတိပြုစရာလည်း ကောင်းလှသည်။

'တစ်လုတ်ကျွေးဖူး သူ့ကျေးဇူး၊ တစ်လုတ်စားဖူး သူကျေးဇူး' ဟူသော စကားပုံသည် ယဉ်ကျေးသော လူ့အဖွဲ့အစည်းတွင် နေထိုင်ကြသော လူသားတို့အဖို့ ကျေးဇူးတရားအရေးကြီးပုံ၊ ကျေးဇူးသိတတ်ခြင်းသည် မင်္ဂလာတရားတော်နှင့်ညီပုံတို့ကို သတိပြုမိသွားစေသည်။ ဤစကားပုံကို မည်သည့်ရဟန်းကမျှ ရဟန်းပြုမပေးသော်လည်း သူဆင်းရဲ ပုဏ္ဏားကြီးကို ၎င်းအား ဆွမ်းတစ်ဇွန်းခန့်သာ လောင်းလှူခဲ့ဖူးသူဖြစ်သည့်အတွက် ရှင်သာရိပုတ္တရာ မထေမြတ်ကြီးက ထိုဆွမ်းတစ်ဇွန်းလောင်းလှူဖူးသောကျေးဇူးကြောင့် ရဟန်းပြုပေးလိုက်ခြင်းအကြောင်းဖြင့် ကျမ်းပြုသူအရှင်က ရှင်းပြထားသည်။

မိသားစုတစ်စုမှသည် အသင်းအပင်း၊ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၊ နိုင်ငံတစ်ခု၊ လူ့အသိုက်အမြုံ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအထိ ထိုအဖွဲ့အစည်းကို ဦးစီးရှေ့ဆောင်သူများ၏ ခံယူချက်၊ အသိဉာဏ်ပညာ၊ စိတ်စေတနာ၊ အမြော်အမြင်နှင့် လူသားဆန်မှု၊ လူပီသမှုတို့နှင့် ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အချင်းတို့အပေါ်မူတည်၍ ထိုလူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အဆင့်အတန်းအနိမ့်အမြင့် ပေါ်လွင်သည်။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူသည် ပညာရှိဖြစ်ပါက နောက်လိုက်တို့သည် ပညာတန်ဖိုးကို နားလည်သူ ပညာရှိနောက်လိုက်များ ဖြစ်ပေမည်။ ခေါင်းဆောင်လုပ်သူသည် သူခိုးဓားပြဖြစ်ပါက နောက်လိုက်တို့သည်လည်း ဆိုးခိုးလုယက် သတ်ဖြတ်နှိပ်စက်၊ အနိုင်ကျင့် ယုတ်မာသော သူခိုးဓားပြ နောက်လိုက်များသာ ဖြစ်ပေမည်။ ဤသည်ကို 'ရှေ့ဆောင်နွားလား ကောက်ကောက်သွားက နောက်နွားတစ်သိုက် ကောက်ကောက်လိုက်၏။ ရှေ့ဆောင်နွားလား ဖြောင့်ဖြောင့်သွား နောက်နွားစဉ်စိုက် ဖြောင့်ဖြောင့်လိုက်၏' ဆိုသောစကားပုံဖြင့် ပမာဆောင်ပြသည်။

အလွန်ပူပြင်းလောင်မြိုက်သော ကန္တာရတွင် လမ်းပျောက်နေသူများကို အရိပ်အာဝါသပေး၍ အေးမြလန်းဆန်းစေသော သစ်ပင်တစ်ပင်အောက်တွင် နားခိုမှေးစက်ခွင့်ရသူများက ထိုအပင်၏ ကျေးဇူးကို မထောက်ထားဘဲ လောဘတက်ကာ အပင်၏အကိုင်းအရွက်အခက်များ ချိုးဖဲ့ယူလိုကြသူ လောဘသား၊ မိုက်သားများကို ရည်ညွှန်းလိုပါက 'အရိပ်နေနေ အခက်ချိုးချိုး' ဟူသော စကားပုံကိုသုံးလေ့ ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် မိမိတို့အသက်ရှင် မှီခိုနေထိုင်သော မြေကမ္ဘာ၏အကျိုးကျေးဇူးကို မထောက်ထားဘဲ လတ်တလော မိမိတို့လိုဘပြည့်စုံရေးအတွက် မြေကမ္ဘာကို အလွဲသုံးစားပြုနေသူ လူသားအမိုက်အမဲများလည်း ဤစကားပုံကဲ့သို့ပင်။ သားရေပေါ် အိပ်သားရေနားစားသူ၊ မိမိနေထိုင်ရာ အိမ်ဂေဟာကို မိမိကိုယ်ကျိုးအတ္တတစ်ခုတည်းကိုကြည့်၍ တစ်ခုချင်းတစ်စစီ ဖဲ့ယူရောင်းချနေသူများကိုလည်း ရည်ညွှန်းသည်။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရသော် ဗုဒ္ဓဟောညွှန်မိန့်ကြားခဲ့သော ဒေသနာများတွင် လောကီလူသားတို့၏ဘဝ၊ လူသားအသိုက် အမြုံအဖွဲ့အစည်းများတွင် ဖြစ်တတ်သော သဘောများကို သတိပေးဆုံးမခဲ့သည်များကို ခေတ်အဆက်ဆက်ကျမ်းပြုပုဂ္ဂိုလ်များ၊ မြန်မာစာပေကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်သူ စာပေပညာရှင်ကြီးများက မှတ်တမ်းတင်ခဲ့သည်များကို ဤကျမ်းပြုအရှင်က တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖော်ထုတ်ထားသော ဤစာအုပ်သည် ယနေ့ကာလတွင် ထွက်ပေါ်လာခြင်းမှာ များစွာအပ်စပ်သင့်လျော်လှသည်။ ဤကျမ်းငယ်လာ စကားပုံများသည် ဗုဒ္ဓစာပေလာ စကားပုံများသာဖြစ်သဖြင့် ကြွယ်ဝများပြားလှသော အခြားစကားပုံများကိုလည်း ဤအရှင်အပါအဝင် အခြားပုဂ္ဂိုလ်များပြုစု၍ ထွက်ပေါ်လာလျှင် ကောင်းလေစွဟု တောင့်တမိသည်။ မာတိကာရှိ အမှတ်စဉ် ၂၅၊ အရိပ်နေနေအခက်ချိုးချိုးစကားပုံ စာမျက်နှာအညွှန်း လွဲနေခြင်း၊ စာလုံးပေါင်း မဆိုသလောက်ကြီးကာဘောနေရာလွတ်အတန်ငယ်များနေခြင်း၊ မျက်နှာဖုံးသရုပ်ဖော်ပုံ မသိမသာဝါးနေခြင်းတို့မှလွဲလျှင် အမှာစာချီးမြှင့်သူ ဆရာတော်မိန့်သကဲ့သို့ "နောက်ထုတ်မည့်ကျမ်းတွင် စကားပုံများများပါစေလိုသည်။ အဓိပ္ပာယ်အဖွင့်ကို တိုတိုနှင့်ကျဉ်းကျဉ်းလိုရင်းသာပါစေပါက စကားပုံများများပါနိုင်သည်။ ဘက်စုံသုံးရသော စကားပုံကျမ်းကြီးပေါ်ထွက်ဖို့ မျှော်လင့်သည်။ မြန်မြန်ပေါ်ထွက်ပါစေ" ဟူသော အပြုသဘောအကြံပြုချက်အတိုင်းသာ။

ထုတ်ဝေတိုက်	– သာသနာတော်ထွန်းကားပြန့်ပွားရေးဦးစီးဌာန
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း	– မောင်ငြိမ်းချမ်း နပသ (မန်း)
ထုတ်ဝေသည့်ကာလ	– ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ
အကြိမ်	– ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ	– ၁၀၀၀
တန်ဖိုး	– ၂၅၀၀ ကျပ်

စာပေခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၁၄/၁၁/၀၇

စာအုပ်များနှင့် ထင်မြင်ချက်များ

ကျော်ဝင်း

'ရေးနေပြောနေသည်မှာ မိမိဖတ်ရမှတ်ရသမျှ အတွေးသစ်၊ အမြင်သစ်များဖြင့် မိမိ၏ အခုအခံအစွဲအလမ်းဟောင်းများကို Shock ရိုက်ကြည့်ခြင်းသာဖြစ်သည်' 'စာဖတ်သူအတွက် ကျွန်တော်ပေးနိုင်သည်မှာ ရိုးသားမှုမှလွဲ၍ ဘာမှမရှိ'... စသည့် စာရေးသူ့အမှာပါဝင်သည့် ဤစာအုပ်မှာ စာအုပ်ပေါင်း ၆၃ အုပ် ရေးသားထုတ်ဝေထားသော The Waves မဂ္ဂဇင်းကိုတည်းဖြတ်ထုတ်ဝေနေသူ ကျော်ဝင်းဖြေဆိုဖော်ပြထားပြီးဖြစ်သည့် အင်တာဗျူး ၉ ခုကို စုစည်းထားသည့်စာအုပ်ဖြစ်သည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇွန်လထုတ် Beauty မဂ္ဂဇင်းနှင့် တွေ့ဆုံထားသည့်အင်တာဗျူး (၁)၊ ငြိမ်းချမ်းရေးစကားဝိုင်းတွင် ငြိမ်းချမ်းရေးဆိုသည့်ဝေါဟာရကို ကျော်ဝင်းထိတွေ့

www.foreverspace.com.mm

နားလည်ခဲ့ပုံနှင့် လူငယ်များပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့သောအခန်းကဏ္ဍ၊ စစ်အေးခေတ် နောက်ပိုင်း ပြောင်းလဲပေါ်ထွက်လာသည့် ငြိမ်းချမ်းရေးမျှော်လင့်ချက်များနှင့်ပတ်သက်သော ကျော်ဝင်း၏ ရှုမြင်သုံးသပ်မှုများကို တွေ့မြင်လေ့လာနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ "Security ဆိုတာကြီးပေါ်လာတော့ ဗျူရိုကရက်တစ်ယန္တရားကို မကြီးကြီးအောင်လုပ်လာရတယ်။ ... ငြိမ်းချမ်းရေးကို ဦးတည်လာတဲ့ အကောင်းဘက်နဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်လာတယ်" (စာ-၂၁) ဟူသည့်အဖြေ၊ "နိုင်ငံတိုင်းက National Interest ဆိုတဲ့ အမျိုးသားစီးပွားရေးကို စွန့်လွှတ်လို့မရဘူး" ဟူ၍ ဖြေကြားပုံများကိုလည်း ဖတ်ရှုရမည်ဖြစ်သည်။ စာမျက်နှာ (၂၈-၃၂) အမေးအဖြေမှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသည်။ ကျော်ဝင်း၏အထင် မျက်မှောက် ပြောင်းလဲမှုသုံးခု (စာ-၃၂)၊ ငြိမ်းချမ်းရေးဆိုင်ရာ အထင်အမြင် (စာ-၃၄) များမှာ ဆွဲဆောင်အားကောင်းသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဟန်သစ်မဂ္ဂဇင်း (အောက်တိုဘာ ၂၀၀၃) တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် အင်တာဗျူး (၂) စာအုပ်များ (၁) ဆိုသည့်ကဏ္ဍတွင် ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်း အကောက်အယူများ၊ အီရတ်ကိစ္စ ကျော်ဝင်းအကြိုက် မတွေ့ရပုံ၊ ကျော်ဝင်း၏ အိုင်ဒီယာနိုးဆွမှု အယူအဆများထင်ဟပ်ချက်၊ မျက်မှောက် လူငယ်ရှုခင်းသုံးကွက်ဆိုင်ရာ သုံးသပ်ဖြေဆိုချက်များကို လေ့လာနိုင်ကြပေမည်။ အင်တာဗျူး (၃) မှာ 'ဖတ်စရာ' ဂျာနယ်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော မောင်မောင်မြင့်သိန်း (စက်မှုတက္ကသိုလ်) ၏ အမေး၊ ကျော်ဝင်း၏အဖြေကို ပြန်လည်ဖော်ထုတ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ English Language နှင့်ပတ်သက်၍ ဖြေဆိုသူ၏ အယူအဆနှင့် ဘဝဖြတ်သန်းမှု၊ ဘာသာပြန်မှုဆိုင်ရာ ခံယူချက်များ၊ အယ်ဒီတာဘဝအတွေ့အကြုံ၊ ကျော်ဝင်းရေးသားခဲ့သည့် 'ဂလိုဘယ်အမြင်၊ ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်း'၊ 'နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုဒစ်ပလိုမေစီ'၊ 'ကမ္ဘာ့အစီအစဉ်သစ်ရှာပုံတော်'၊ The Voice Weekly ဂျာနယ်တွင် အခန်းဆက်ဖော်ပြခဲ့သော 'ကမ္ဘာ

ပြားပြီ' ဆောင်းပါးတို့နှင့် ပတ်သက်၍ စာရေးသူရှုမြင်အားထုတ်ခဲ့ပုံများ ပါရှိသည်။ အင်တာဗျူး (၄) တွင် ကွန်မြူနစ်ဝါဒနှင့် ကျော်ဝင်းတို့၏ အဆက်အစပ်ဝါဒအပေါ် ယုံကြည်သက်ဝင်လှုပ်ရှားခဲ့ပုံတို့ ပါဝင်သည်။ Weekly Eleven News ဂျာနယ်၌ ဖော်ပြခဲ့သော ယင်းအင်တာဗျူးတွင် 'စာဖတ်ပရိသတ်နဲ့တွဲပြီး တရားရှာချင်တာက အဓိကပါပဲ' ဟု နိဂုံးချုပ်ဖြေကြားချက် မတိုင်မီ မေး၊ ဖြေထားခြင်းမှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသည်။ အင်တာဗျူး (၅) မှာ News Spaetor မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် စာမူဖြစ်သည်။ ဆရာကျော်ဝင်း၏ ကိုယ်ရေးအတ္ထုပ္ပတ္တိကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် သုံးသပ်ကြည့်နိုင်ပေမည်။ "လူငယ်တွေ ကိုယ့်ဟာကိုယ် Focus လုပ်တာ ကောင်းမယ်ထင်တယ်" (စာ-၁၃၅)

The Trust ဂျာနယ်တွင် ဖော်ပြပြီးဖြစ်သော အင်တာဗျူး (၆) တွင်မူ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဆိုင်ရာ ရှုမြင်အကဲခတ်မှုများကို မေးသူက ဖောင်းပေးထားပြီး ဖြေသူက လိုတိုရှင်းဖြေသွားသည်ကို တွေ့ရပေမည်။ မေးခွန်းများကလှသလို အဖြေများကလည်း ထိမိသည်။ အမေး အဖြေများကို ဆက်စပ်၍ လားရာများကို မှန်းဆကြည့်နိုင်ဖွယ်ရှိသည်။ အင်တာဗျူး (၇)မှာ ကျော်ဝင်းနှင့် Action ဂျာနယ် (ယခု Action Times) တွေ့ဆုံကြခြင်းဖြစ်၏။ မေးသူက ဦးမဆောင်နိုင်သော်ငြား ဖတ်ရှုခြင်းကြောင့် အလဟဿဖြစ်ဖွယ်မရှိပါ။ အင်တာဗျူး (၈) မှာ Living Color မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဆရာကျော်ဝင်းတွေ့ဆုံမှုဖြစ်ပြီး ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဧပြီလထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်း၌ ဖော်ပြခဲ့သည်။ Idea၊ Treand အပြောင်းအလဲ၊ Layer ကွဲသွားမှုများအပေါ် ကျော်ဝင်း မည်သို့ရှုမြင်ထားသည်ဆိုသည်နှင့် Dialectic နဲ့ Trialectic ခြားနားချက်ကို သိမြင်သုံးသပ်မှုပြုလုပ်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ စာအုပ်ပါ နောက်ဆုံးကဏ္ဍ အင်တာဗျူး (၉) တွင်မူ သာမန်စာရှုသူများ အလွယ်တကူနားလည်ဖွယ်မရှိသည့် မေးခွန်းတစ်ခုနှင့် အဖြေတစ်ရပ်သာ ပါရှိသော်ငြား ဖြေသူ၏ 'စိတ်' ကို 'ဖတ်'နိုင်မည်ဖြစ်၍ ဖတ်ရှုသင့်သည်ဟု ညွှန်းလိုသည်။

၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွက် အမျိုးသားစာပေဆု (ဘာသာပြန်) ရထားသူ ကျော်ဝင်းမှာ မည်သို့သောပုဂ္ဂိုလ်မျိုးဖြစ်သည် ဆိုသည်ကို ဤစာအုပ်က မီးမောင်းထိုးပြထားသည်ဟုဆိုချင်သည်။ ရုရှား-ကျော်ဂျီယာပြဿနာ၊ ဇင်ဘာဘွေ၊ နီပေါ၊ ဂျပန်၊ ထိုင်း၊ မလေးရှားတို့၏ နိုင်ငံရေးဝိရောဓိ များ၊ အမေရိကန်ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်ရိုက်မှု၊ အာတိတ်ရေခဲပြင် စွမ်းအင်ပြဿနာ စသည်တို့နှင့်ပတ်သက်၍ ကျော်ဝင်းကို အင်တာဗျူးထပ်လုပ်ကြည့်မည်ဆိုလျှင် ၎င်း၏အမြင်များကို အကဲဖြတ်ခွင့်ရကြမည်ဟု ယူဆသည်။ စာအကျအပေါက် ကင်းသည်။

ကျော်ဝင်း၏စာအုပ်မှန်လျှင် သေချာပေါက်ရောင်းရမည်ကို သိမြင်သောထုတ်ဝေသူများ၏အကင်းပါးမှုကို အထူးသတိပြုမိသည်။ အုပ်စုစွဲ၊ ဂိုဏ်းဂဏစွဲ မရှိသော၊ သာတူညီမျှသော စိတ်စေတနာရှိပါက ထိုစေတနာကို အသိအမှတ်ပြုထိုက်သည်။

ထုတ်ဝေတိုက်	– ကျော်မွေး
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း	– ကိုကိုနိုင်
ထုတ်ဝေသည့်ကာလ	– ၂၀၀၈ခုနှစ် သြဂုတ်
အကြိမ်	– ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ	– ၁၀၀၀
တန်ဖိုး	– ၂၀၀၀ ကျပ်

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်–၄၀၀၇၇၂၀၇၀၈

www.foreverspace.com.mm

မွေးလ၊ ရက်ဂဏန်းကပြောသော စီးပွားရေးကံဇာတာ (၃)

မောင်မောင်မြင့်သန်းမောင်

ဂဏန်းဗေဒင်ပညာသည် ရှေးအလွန်ကျသောဗေဒင်ပညာရပ်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟု အဆိုရှိသည်။ ဂဏန်းဗေဒင်ပညာရပ်၏ အခြေအမြစ်ကိုသိရှိရန် ခက်ခဲသော်လည်း အလွန်ရှေးကျသော ဘေဘီလိုနီးယန်းလူမျိုးများ၊ ချောလ်ဒီယန်လူမျိုးများ၊ အီဂျစ်လူမျိုးများမှ ဆင်းသက်လာသည်ဟု ယူဆရလေသည်။ ဂဏန်းဗေဒင်ပညာသည် နက္ခတ်ဗေဒင်ပညာနှင့်ဆက်နွှယ်သောဂုဏ်သတ္တိများရှိသည်။ ဂျူးလူမျိုးတို့၏ Cabalistic ခေါ် လျှို့ဝှက်ထိန်းချန်ထားသောအတတ်တွင် ၎င်းတို့၏ ဗျည်း ၂၂ လုံးနှင့်ဆက်စပ်၍ လျှို့ဝှက်သောဖွင့်ဆိုချက်များရှိကြကြောင်း သိရှိရပေသည်။

ဂဏန်းဗေဒင်ပညာဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များသည် တိုင်း နိုင်ငံအလိုက် ကွဲပြားခြားနားနိုင်သော်လည်း ဂရိပညာရှင် ပိုက်သာဂိုရပ်စ်၏သီအိုရီအပေါ် အခြေခံနေကြောင်း သိရှိရသည်။ သူ၏သီအိုရီမှာ စကြဝဠာတစ်ခုလုံးသည် သင်္ချာနည်းအရ အစီအစဉ်ပြုနေကြောင်း၊ မည်သည့်အသွင်သဏ္ဌာန်နှင့် အခြင်းအရာကိုမဆို ဂဏန်းဖြင့်တိုင်းတာဖော်ပြနိုင်ခြင်းကြောင့် စကြဝဠာကြီးတစ်ခုလုံး၏သော့ချက်မှာ ဂဏန်းများဖြစ်ကြောင်းဟူ၍ ဖြစ်လေသည်။

ဂဏန်းဗေဒင်ပညာအရ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်၏ မွေးလနှင့်မွေးရက်ဂဏန်းကိုသိလျှင် သူ၏ငွေကြေးစီးပွားရေးဆိုင်ရာကံဇာတာကို အကဲဖြတ်ဆန်းစစ်နိုင်ပေသည်။

အင်္ဂလိပ်မွေးလအလိုက် ၃ ရက်၊ ၁၂ ရက်၊ ၂၁ ရက်၊ ၃၀ ရက်များ၌ မွေးဖွားသော ၃ ဂဏန်းဖွားများအတွက် ငွေကြေးစီးပွား ရေးဆိုင်ရာကံဇာတာကို ဆက်လက်ရေး သားဖော်ပြအပ်ပါသည်။

ဇန်နဝါရီလ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

မိမိ၏ စီးပွားရေးဦးတည်ချက်အတွက် ငွေကြေးကို စုပုံရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး လုပ်ကိုင်တတ်သည်။ စွန့်စားလုပ်ကိုင်တတ်သဖြင့် တစ်ခါတစ်ရံ တလွဲတချော်ဖြစ်သွားပါက စီးပွားရေးပြိုင်ဘက်များ၏ အနိုင်ယူမှုကို ခံရမည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းတွင်မဆို ပြိုင်ဘက်များ၏ မနာလိုမှု၊ ဆန့်ကျင်မှုတို့ကို ခံရတတ်သည်။ ငွေကြေးစီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဘေးရန်များမည်။

အလုပ်ကိုမနားမနေ အားထုတ်ဆောင်ရွက်တတ်သူဖြစ်သဖြင့် အောင်မြင်တိုးတက်မှုကိုရရှိမည်။ အောင်မြင်မှုရရန် တစ်ကိုယ်ကောင်းဆန်ဆန် ပြုမူကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်တတ်သူ မဟုတ်ပေ။

ဇန်နဝါရီလ ၂၁ ရက်နေ့နှင့် ၃၀ ရက်နေ့ဖွားများဖြစ်ပါက အလွယ်တကူနှင့် မြင့်မားသောအဆင့်အတန်းသို့ ရောက်ရှိလိမ့်မည်။

ဖေဖော်ဝါရီလ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

သာမန်အောင်မြင်မှုအဆင့်အတန်းထက်ပိုသော အောင်မြင်မှုအဆင့်အတန်းသို့ ရောက်ရှိမည်။ ဖေဖော်ဝါရီလ ၁၂ ရက်နေ့နှင့် ၂၁ ရက်နေ့ဖွားဖြစ်ပါက ပိုမိုအောင်မြင်မည်။ သို့သော် မိမိ၏ရည်မှန်းချက်ကြီးမားရန်လိုအပ်သည်။

ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၁ ရက်နေ့တွင် မွေးဖွားသူဖြစ်ပါက အခြားဖေဖော်ဝါရီလ ၃ ရက်နှင့် ၁၂ ရက်နေ့ဖွားများထက် ပိုမိုကောင်း မွန်သော အခြေအနေကောင်းများ ရရှိနိုင်မည်။ အားသွန်ခွန်စိုက်ကြိုးပမ်းပါက ရည်မှန်းချက်အတိုင်း အောင်မြင်ရတတ်သော ဇာတာပါလာသည်။

ငွေကြေးနှင့်ပတ်သက်၍ မည်သို့ပင် ဂရုတစိုက် သုံးစွဲရင်းနှီးတိုးပွားအောင်လုပ်သော်လည်း အဆုံးအရှုံးနှင့် မကြာခဏ ရင်ဆိုင်ရတတ်သည်။

စီးပွားရေးအတွက် လုပ်ငန်းရွေးချယ်လုပ်ကိုင်ရာတွင် အထူးသတိပြုရမည့်အချက်မှာ မိမိတို့အနေဖြင့် ကာယလုပ်ငန်းထက် ဉာဏလုပ်ငန်းမျိုးတွင် ပို၍ထူးချွန်သည်ဆိုသည့်အချက် ဖြစ်သည်။

မတ်လ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ ရက်နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ လိုအင်ဆန္ဒကြီးမားမည်။ သို့သော် ငွေကြေးစီးပွားအတွက် မိမိ၏ဂုဏ်သိက္ခာကို မထိခိုက်စေဘဲ အထူးသတိထား ဆင်ခြင်လုပ်ကိုင်တတ်သည်။ အများနှင့်ဆိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၊ အစုရှယ်ယာလုပ်ငန်းများတွင် ကံကောင်းမည်။ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ သတ္တုလုပ်ငန်း၊ မြေယာလုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း၊ အထူးသဖြင့် ရေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် အစုစပ်လုပ်ပါက အကျိုးအမြတ်များမည်။

မည်သည့်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သည်ဖြစ်စေ စွန့်စားလုပ်ကိုင်တတ်သဖြင့် အောင်မြင်မည်။ သို့သော် မိမိဦးဆောင်လုပ်ကိုင်ရသောလုပ်ငန်းမျိုးတွင် ပို၍ အောင်မြင်နိုင်သည်။

ချမ်းသာကြွယ်ဝမည့်ကံဇာတာကောင်းပါရှိသည်။ မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့ဖွားဖြစ်ပါက ပို၍အောင်မြင်နိုင်သည့်အခြေအနေကောင်းများနှင့် ကြုံတွေ့လိမ့်မည်။

–

www.foreverspace.com.mm

ဧပြီ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များ တွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ ကံကောင်းထောက်မမှုများ ကြုံတွေ့ရတတ်သည်။ ချမ်းသာကြွယ်ဝနိုင်သည့် ကံဇာတာပါရှိသည်။ ငွေကြေးစီးပွားရေးကိစ္စများတွင် စေ့စပ်သေချာခြင်း၊ ဖိဖိစီးစီးကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်တတ်ခြင်းကြောင့် အောင်မြင်တိုးတက်မှုရနိုင်သည်။

သာမန်ထက်ပိုသော ရည်ရွယ်ချက်ဆန္ဒရှိမည်။ မိမိ၏ဆန္ဒပြင်းထန်မှုကြောင့် မိမိရည်မှန်းချက်အတိုင်း ပေါက်ရောက်အောင်မြင်မည်။

ဦးစီးဦးဆောင်စီမံခန့်ခွဲရသော အဆင့်အတန်းမျိုးကိုရရှိပါက မည်သည့်လုပ်ငန်းတွင်မဆို အောင်မြင်နိုင်သည်။

မေလ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များ တွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ စိုးရိမ်သောကရောက်ရမည့်သူများမဟုတ်ပေ။ မိမိတို့၏ ဘဝတစ်သက်တာတွင် ကြီးကျယ်သောအခွင့်အရေးကောင်းများရရှိတတ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ဝင်ငွေအကြီးအကျယ်ကောင်းမည်။ မပြောပလောက်သည့် အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလေးတစ်ခုစတင်လုပ်ကိုင်ရာမှ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်လာတတ်သည်။ သို့သော်အထူးသတိ ထားသင့်သည်မှာ မိမိကိုယ်ကိုအထင်ကြီးပြီး လုပ်ငန်းကြီးများတိုးချဲ့ခြင်း၊ ပုံအောရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းများကို မပြုလုပ်မိရန် ဖြစ်သည်။

ဇွန်လ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များ တွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးဥစ္စာစီးပွားနှင့် ပတ်သက်၍ ကံကုသိုလ်အထူးကောင်းမွန်တတ်ပါသည်။ အခက်အခဲမရှိ ငွေကြေးဥစ္စာစီးပွားရှာဖွေစုဆောင်းနိုင်လိမ့်မည်။ အချိန်ကာလတိုအတွင်း ငွေကြေးပြည့်စုံကြွယ်ဝလာတတ်သည်။ အစိုးရဝန်ထမ်းလောကတွင်လည်း ရာထူးမြင့်မားသောအဆင့်၌ လုပ်ကိုင်ရတတ်သည်။ သို့ရာတွင် မိမိတို့အနေဖြင့် မည်သည့်အဆင့်အတန်းရောက်ရောက် ရောင့်ရဲတတ်သူမဟုတ်ပေ။

ငွေကြေးကိုအလွယ်တကူနှင့် ရရှိတတ်ပြီး လွယ်လွယ်နှင့်ပေးကမ်းစွန့်ကြဲရက်ရောတတ်ကြသည်။ အထူးအားဖြင့် အများ အကျိုးပြုအဖွဲ့အစည်းလုပ်ငန်းများကို လှူဒါန်းခြင်း၊ ဆွေမျိုးအပေါင်းအသင်းမိတ်ဆွေများကို ထောက်ပံ့ကူညီခြင်းမျိုးတွင် ရက်ရောမှုရှိသည်။

ဇူလိုင်လ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးဥစ္စာစီးပွားရေးအခြေအနေကောင်းမည့်သူများဖြစ်သည်။ အသက်အရွယ်ငယ်စဉ်ဘဝကို ကျော်ဖြတ်လာပြီးနောက်ပိုင်း ငွေကြေးစီးပွားကံဇာတာတက်လာပြီး ချမ်းသာကြွယ်ဝလာကြမည်။ လခစားဝန်ထမ်းဖြစ်ပါကလည်း ကြီးကဲသောရာထူးနေရာသို့ရောက်ရှိတတ်သည်။

ကလေးဘဝတွင် အခက်အခဲကြားမှာ ရုန်းကန်လှုပ်ရှားရမည်။ ဘဝခရီးကြမ်းကို အသက် ၃၀ သို့မဟုတ် ၃၅ နှစ်ခန့်အထိ လျှောက်လှမ်းရမည်။ အသက် ၃၅ နှစ်ကျော်လျှင် မိမိ၏ကံဇာတာကောင်းလာပြီး အေးအေးဆေးဆေးနေထိုင်သွားရမည်။

ဩဂုတ်လ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားရေးဆိုင်ရာ အခွင့်အလမ်းအခြေအနေကောင်းများနှင့် ကြုံတွေ့ရတတ်သည်။ မိမိ၏တည်ငြိမ်မှန်ကန်စွာ တွေးခေါ်ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်တတ်မှုကြောင့် ငွေကြေးစုဆောင်းမိလာမည်။

ငွေကြေးသုံးစွဲရာတွင် ကပ်စေးနဲတတ်သူမဟုတ်ချေ။ စီးပွားရေးအမြင်နှင့် ကြိုတင်၍ မှန်ကန်စွာရင်းနှီးမြှုပ်နှံတတ်သည်။

ငွေကြေးစီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်၍ မိမိ၏စိတ်စွမ်းအင်ကိုအသုံးချပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဆောင်ရွက်ပါက အောင်မြင်မည်။ သူတစ်ပါး၏စကားကို နားယောင်ပြီး ဆောင်ရွက်ပါက စီးပွားရေးလမ်းမှားတတ်သည်ကို အထူးသတိပြုရမည်။

မွေးရာပါဘဝ မည်မျှပင်နိမ့်ကျခဲ့စေကာမူ တစ်နေ့နေ့တွင် မြင့်မားသောဘဝအဆင့်အတန်းသို့ရောက်ရှိသွားလိမ့်မည်။

စက်တင်ဘာ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငွေကြေးစီးပွားဥစ္စာ မပြည့်စုံမည်ကို အလွန်စိုးရိမ်ပူပန်စွာရှာဖွေတတ်သူဖြစ်သော်လည်း ငွေကြေးစီးပွားဥစ္စာနှင့်ပတ်သက်၍ အခက်အခဲပြဿနာ မည်သည့်အခါမှ ကြုံတွေ့ရမည့်သူမဟုတ်ချေ။

မြေယာ၊ အဆောက်အအုံများဝယ်ယူဆောက်လုပ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းပြုပါက တစ်ချိန်တွင် အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းလာမည်။ မိမိမွေးဖွားရာအရပ်ဒေသနှင့် ဝေးကွာသောအရပ်ဒေသများတွင် စီးပွားရေးလုပ်ပါက အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းနိုင်သည်။

မိမိငယ်ရွယ်စဉ်ဘဝ အခြေအနေအဆင့်အတန်းထက်မြင့်မားသောအဆင့်သို့ရောက်ရှိမည်။ စနစ်တကျနှင့် တိုင်းထွာသုံးစွဲတတ်သူဖြစ်သော်လည်း အများအပေါ်ရက်ရောတတ်သူဖြစ်သည်။

အောက်တိုဘာ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

မည်သည့်လုပ်ငန်းမဆိုလုပ်ကိုင်၍ ငွေကြေးရှာဖွေသည်ဖြစ်စေ ဝင်ငွေကောင်းမည်။ အထူးသဖြင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ငွေကြေးနှင့်သက်ဆိုင်သောလုပ်ငန်း၊ စက်မှုလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ပါက ကံကောင်းထောက်မမှုရှိမည်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူများထံမှ ထောက်ပံ့ကူညီမှုများ သို့မဟုတ် ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်နှင့် မိမိ၏အိမ်ထောင်ဖက်၏ အထောက်အပံ့ကိုရရှိတတ်သည်။

နိုဝင်ဘာ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ငယ်စဉ်က မိဘကွယ်လွန်သွားခြင်း သို့မဟုတ် ငွေကြေးအလွန်ဆင်းရဲခြင်းမျိုး

ကြောင့် မိမိရှေ့ရေးအတွက် အနှောင့်အယှက်အဟန့်အတား ကြုံတွေ့ရမည်။

မိမိကိုယ်ကိုယုံကြည်မှုရှိသည့် စိတ်အင်အားကို ကောင်းစွာအသုံးချနိုင်ပါက မည်သည့်အသက်မွေးမှုလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သည်ဖြစ်စေ ဝင်ငွေကောင်းမည်။ အောင်မြင်ထင်ရှားမည်။ အခွင့်အလမ်းကြုံလာပါက လုပ်ငန်းကြီးများကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပြီး အမှန်တကယ်ကြီးပွားမည်။

မည်သည့်နေရာ၊ တာဝန်အဆင့်မှ လုပ်ကိုင်သည်ဖြစ်စေ နောက်ဆုံးတစ်ချိန်တွင် ထိပ်ဆုံးအဆင့်သို့ ရောက်ရှိသွားနိုင်သည်။

နိုဝင်ဘာလ ၂၁ ရက်နေ့တွင် မွေးဖွားသူများဆိုလျှင် ပို၍အောင်မြင်မည့်သူများဖြစ်သည်။

ဒီဇင်ဘာလ ၃၊ ၁၂၊ ၂၁ နှင့် ၃၀ ရက်နေ့များတွင် မွေးဖွားသူများ

ကုန်းလမ်း၊ ရေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းများကို အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သူ ကန်ထရိုက်တာများ၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ပုံစံထုတ်လုပ်သူများအဖြစ် လုပ်ကိုင်ပါက အောင်မြင်ကြမည်။ စက်မှုလုပ်ငန်းကြီးများတွင်လည်း ဦးဆောင်ရမည့်သူများ ဖြစ်သည်။

အစိုးရဝန်ထမ်းလုပ်ကိုင်ပါကလည်း ဦးစီးဦးဆောင်ရာထူးကို ရရှိကြမည်။ စာနယ်ဇင်းထုတ်ဝေသူများလည်းဖြစ်နိုင်သည်။ စည်းရုံးရေးအထူးကောင်းသောနိုင်ငံရေးသမားကောင်းများလည်းဖြစ်ကြမည်။

အသက် ၅၀ အရွယ်ခန့်လောက်တွင် စီးပွားရေးကျဆင်းချိန်သို့ ရောက်သွားတတ်သဖြင့် မိမိကံဇာတာတက်လျက် စီးပွားရေးကောင်းနေချိန်တွင် အိုဇာတာကောင်းရေးအတွက် ကြိုတင်စုဆောင်းထားသင့်သည်။

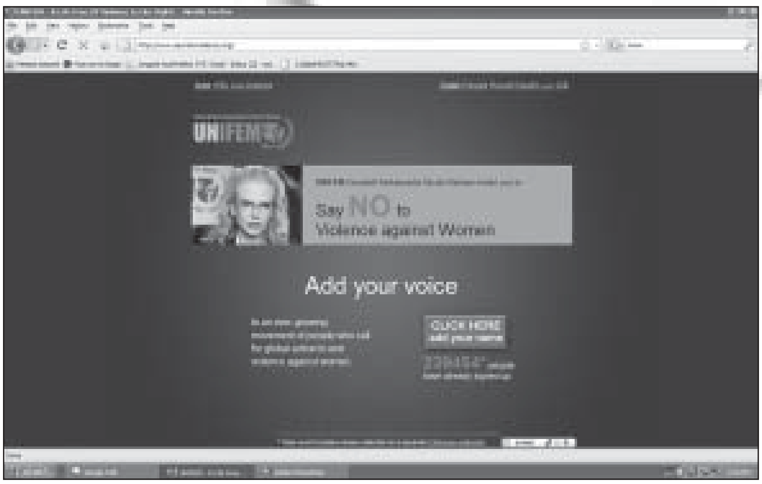
အရွယ်နှောင်းပိုင်းတွင် မိမိကိုယ်တိုင်စီးပွားရေးကျဆင်းမှုကို မဖြစ်မနေတွေ့ကြုံရမည့်ကံဇာတာ ပါရှိလာသည်ကို အထူးသတိပြုကြရပါမည်။

မောင်မောင်မြင့်သန်းမောင်

Say No to Violence

UNIFEM လို့ခေါ်တဲ့ ကုလသမဂ္ဂအမျိုးသမီးများ ဖွံ့ဖြိုးရေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ကြီးက ပြုလုပ်တဲ့ အိမ်တွင်းမိသားစုဆက်ဆံရေးမှာ အကြမ်းဖက်ခံနေရတဲ့ အမျိုးသမီးတွေ ခံစားနေရတာတွေကို လျှော့ပါးသွားစေဖို့အတွက် ဆောင်ရွက်တဲ့လှုပ်ရှားမှုလေးတစ်ခုနဲ့ မိတ်ဆက်ချင်ပါတယ်။

www.saynotoviolence.org ဆိုတာလေးကို ရိုက်ထည့်လိုက်တဲ့အခါ UNIFEM အဖွဲ့ကြီးရဲ့ Logo လေးနဲ့အတူ Home Page တစ်ခု တက်လာပါမယ်။ ဒီ Home Page မှာ အိမ်ထောင်သည်ရော၊ အိမ်ထောင်သည်မဟုတ်တဲ့အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အနိုင်ကျင့်ခံရတဲ့ ဒုက္ခသည်တွေက နိုင်ငံတကာက မူဝါဒရေးရာချမှတ်သူတွေအနေနဲ့ ပိုပြီး သတိထားအရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့အတွက် သတိပေးထားတဲ့ နှိုးဆော်စာကလေးကို သေသေချာချာဖတ်ကြည့်လိုက် ပါ။ "ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ အမျိုးသမီးသုံးဦးကျတိုင်းမှာ တစ်ဦးစီဟာ အရိုက်အနှက်ခံရခြင်း၊ အဓမ္မပြုကျင့်ခံရခြင်း၊ လိင်မဟုတ်သော အခြားနည်းများဖြင့် အနိုင်ကျင့်ခံရခြင်းတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ အမျိုးသမီးသုံးယောက်တိုင်းမှာ တစ်ယောက်ဟာ ဒီလိုဒုက္ခမျိုးတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရတယ်လို့ သိလိုက်ရတဲ့အတွက် အံ့ဩတုန်လှုပ်သွားပါသလား။ ပိုပြီးအံ့ဩစရာကောင်းတာက ဒီလိုအနိုင့်ကျင့်ခံလိုက်ရတဲ့ အမျိုးသမီးတွေဟာ နောက်ထပ်အနိုင်ကျင့်ခံရမှာကို စိုးရိမ်တဲ့အတွက် ကိုယ့်အပေါ် ကျူးကျူးလွန်လွန်လုပ်တဲ့သူတွေကို ဘယ်တော့မှ ဖော်ထုတ်ပြလေ့မရှိပါဘူး။



ဒီ Say No to Violence ဆိုတဲ့ အစီအစဉ်မှာ ဒီလိုဘဝထဲက အမျိုးသမီးတွေရဲ့အသံကို လူအများလက်ခံလာနိုင်ဖို့ သင်လည်း ပါဝင်ကူညီနိုင်ပါတယ်" ဆိုတဲ့ လှုံ့ဆော်စာလေးကို ဖတ်ပြီးသွားရင်တော့ အမျိုးသမီးတွေကို သင်တတ်နိုင်သလောက်ကူညီနိုင်ဖို့အတွက် သင့်ရဲ့နာမည်နဲ့ E-mail လိပ်စာကို ပေးထားတဲ့ကွက်လပ်ကလေးထဲမှာ ဖြည့်ပေးလိုက်ပါ။ ဒီလိုလှုပ်ရှားမှုမှာ ပါဝင်တဲ့လူအရေအတွက်များလာလေလေ ဒီ UNIFEM အဖွဲ့ကြီးကို စောင့်

www.foreverspace.com.mm

www.foreverspace.com.mm

ကြည့်နေကြတဲ့ နိုင်ငံတကာအရေးပါသူတွေအားလုံးက ဒီလှုပ်ရှားမှုကို ပိုပြီးသတိထားမိလေလေ ဖြစ်မှာပါ။

၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာ ၁၀ ရက် မြန်မာစံတော်ချိန် ညနေ ၆ နာရီ ၃၀ မိနစ်မှာ ဒီလှုပ်ရှားမှုမှာ နိုင်ငံတကာကပါ ဝင်ထားတဲ့သူတွေ ၂၃၉,၁၃၉ ဦး ရှိသွားပါပြီ။ သင့်နာမည်ကို စာရင်းသွင်းပြီးတာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် သင်နဲ့စိတ်တူကိုယ်တူရှိတဲ့ မိတ်ဆွေတွေကိုလည်း ဒီလှုပ်ရှားမှုမှာ ပါဝင်ဖို့ ဖိတ်ကြားလိုက်ပါဦး။ သင့်နာမည်ပါဝင်လာတဲ့အတွက်ကြောင်း ကျေးဇူးတင်တဲ့အနေနဲ့ ဒီ Say no to Voilence လှုပ်ရှားမှုကို ဦးဆောင်နေတဲ့ UNIFEM ရဲ့ Team ကနေ ပြန်စာတစ်စောင်ကို သင်လက်ခံရရှိပါလိမ့်မယ်။ ဘယ်သူက ဒီစာကို ရေးလိုက်တယ်လို့ ထင်ပါသလဲ။ စိတ်လှုပ်ရှားသွားပါသလား၊ ဒီစာလေးနဲ့ သင့်ဆီကို ကျေးဇူးတင်ကြောင်းပြောတဲ့သူက UNIFEM ၏ အမျိုးသမီးစွမ်းဆောင်ရှင် Goodwill Ambassador နီကိုးကစ်ဒ်မင်းပဲပေါ့။

ပညာရေးလမ်းညွှန်

သတင်းစာပညာအပါအဝင် Communication ဘာသာရပ်ကို သင်ယူလိုသူများအတွက် Hong Kong Baptist University

ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းရဲ့နောက် ကွယ်ကအပြင်းဆုံးမောင်းနှင်အားတစ်ခုဟာ မီဒီယာလို့ဆိုနိုင်ပါတယ်။ မီဒီယာလို့ ဆိုရာမှာလည်း ယနေ့အချိန်မှာ အိုင်တီနည်း ပညာထွန်းကားလာတာနဲ့အမျှ ရုပ်သံဂြိုဟ်တုတွေအားကောင်းလာတာနဲ့အမျှ Printed Media လို့ခေါ်တဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေသာမက Online မီဒီယာ၊ ရုပ်သံမီဒီယာတွေရဲ့ လူထုကြားကို ထိုးဖောက်မှုက အံ့မခန်းဖြစ်လာပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အလွှမ်းမိုးဆုံး မီဒီယာဟာ လက်ရှိအချိန်အထိ Printed မီဒီယာဖြစ်နေသေးတယ်ဆိုပေမယ့် နောင်မှာတော့ ကမ္ဘာကြီးရဲ့နည်းပညာတိုးတက်မှု ရေလှိုင်းမှာမဖြစ်မနေလိုက်ပါစီးနင်းကြရဦးမှာဖြစ်တာမို့ တခြားမီဒီယာတွေရဲ့အကြောင်းကိုပါ စနစ်တကျလေ့လာဖို့လို အပ်လာပါပြီ။

မီဒီယာလုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ အမှန်တကယ်လိုအပ်နေတဲ့ လူသားအရင်းအမြစ်ကို မွေးထုတ်နိုင်ဖို့အတွက် နာမည်ကျော်တက္ကသိုလ်တချို့ဟာ မြန်မာနိုင်ငံကကျောင်းသားတွေအတွက် ပညာသင်ဆုပေးလျက်ရှိတဲ့ ပညာရေးအဖွဲ့အစည်းများအနက် တစ်ခုကို မိတ်ဆက်ပေးလိုက်ချင်ပါတယ်။ ဒီပညာသင်ဆုဟာ မြန်မာကျောင်းသားတွေအတွက် အသစ်စက်စက်ပေးတဲ့ပညာသင်ဆုလို့ ဆိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ကတော့ ဟောင်ကောင်မှာရှိတဲ့ Hong Kong Baptist တက္ကသိုလ်ပါ။ တက္ကသိုလ်ရဲ့သက်တမ်းဟာ နှစ်ပေါင်း ၅၀ ကျော်သာရှိသေးတယ်ဆိုပေမယ့် ဟောင်ကောင်ဟာ အာရှမှာပညာရပ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းတွေထုတ်ဝေတဲ့ ဗဟိုနေရာကြီးတစ်ခုလိုဖြစ်နေတာမို့ ပညာသင်ကြားခွင့်ရသူတွေအတွက် အချိန်ကိုကောင်းစွာအသုံးချနိုင်ရင် အောင်မြင်တဲ့ပညာရှင်ဖြစ်လာဖို့ ဘူမိနက်သန်တစ်ခုပါပဲ။ ဒီတက္ကသိုလ်ရဲ့ School of Communication မှာ ယမန်နှစ်က ဒီတက္ကသိုလ်က ရန်ကုန်မှာ လူတွေ့လာရောက်စစ်ဆေးရွေးချယ်ထားတဲ့ ကျောင်းသားတွေ စတင်ပညာသင်ယူနေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ထူးခြားတာက ဒီတက္ကသိုလ်မှာ Broadcast Journalism အပါအဝင် Communication ဘာသာရပ်တွေ ကိုဘွဲ့ကြိုရော၊ ဘွဲ့လွန်အတွက်ပါ ပညာသင်ဆု ပေးနေတာဖြစ်ပါတယ်။ လိုအပ်တဲ့အရည်အချင်းတွေနဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေဘယ်လိုရှိတယ်ဆိုတာကို www.comm. hkbu.edu.hk ကိုဝင်ရောက်လေ့လာလိုက်ပါ။ ပညာသင်စရိတ်အတွက် ငွေကြေးအထောက်အပံ့ရနိုင်တဲ့ဌာနပေါင်း ၃၀ နီးပါးကို ဝင်ရောက်လျှောက်ထားနိုင်တယ်လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မြန်မာနိုင်ငံအတွက်သီးခြားပေးနေတဲ့အဖွဲ့အစည်းရှိမရှိကိုသိချင်ရင်တော့ ဒီလိပ်စာကို ဆက်သွယ်နိုင်ပါတယ်။ comdeh kbu.edu.hk ဖြစ်ပါတယ်။ လိပ်စာကတော့ School of Communication, Hong Kong Baptis University, 224, Waterloo Road, Kowloon Tong, Kowloon, Hong Kong ဖြစ်ပါတယ်။

www.foreverspace.com.mm

DAP ပညာဒါနအခမဲ့သင်တန်းများ

နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်သင့် မြို့နယ်ကိုးခုရှိ ပညာဆက်လက်သင်ယူရန် အခက်အခဲကြုံတွေ့နေသူ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းစာမေးပွဲဖြေဆိုကြမည့် ကျောင်းသူကျောင်းသား ၃၀၀၀ ကျော်ကို အခမဲ့သင်ကြားပို့ချပေးနေသော ပညာဒါနသင်တန်းများဖြစ်သည်။

- နိုင်ငံတော်သံဃာ့မဟာနာယကအဖွဲ့ တွဲဖက်အကျိုးတော်ဆောင် (၁) မြန်မာနိုင်ငံဘုန်းတော်ကြီးကျောင်းပညာသင်ကြားမှုကြီး ကြပ်ရေးဗဟိုအဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ၊ ကလေးဝတောရ နာဂလိုဏ်ဂူကျောင်းတိုက် ပဓာနနာယကဆရာတော် အဂ္ဂမဟာပဏ္ဍိတ အဂ္ဂမဟာကမ္မဋ္ဌာနာစရိယ ဒွိပိဋကကောဝိဒ ဘဒ္ဒန္တဇာဂရာဘိဝံသ၏ စီစဉ်ညွှန်ကြားမှုဖြင့် နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်းဒဏ်သင့် ကိုးမြို့နယ်ရှိ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းဖြေဆိုမည့် လေဘေးသင့်ခံရသူကျောင်းသူကျောင်းသားများ၊ မိဘမဲ့ကျောင်းသူကျောင်းသားများ၊ ဆင်းရဲနွမ်းပါးသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများ၊ ပညာဆက်လက်သင်ယူရန် အခက်အခဲအမျိုးမျိုးရှိသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများကို စနစ်တကျကူညီပညာသင်ကြားပေးနိုင်ရန် ရည်ရွယ်၍ ဦးအောင်ဆန်းလင်း (D အောင်ပိုင်) နှင့် ဘာသာရပ်သင် ဆရာ ဆရာမများက Development Assistance Programme (DAP) ကို ၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလ ၆ ရက်နေ့ တွင် စတင်ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခဲ့။
- သင်တန်းမှူးချုပ် ဒဂုံမြို့သစ် (တောင်ပိုင်း) မြို့နယ် စွယ်တော်ကျောင်းတိုက်ဆရာတော် ဦးသောဘိတ၊ တာဝန်ခံသင်တန်းမှူးနှင့် ဦးဆောင်စီစဉ်သူ ဦးအောင်ဆန်းလင်း (D အောင်ပိုင်) တို့ဖြစ်ကြပြီး အချိန်ပြည့်/အချိန်ပိုင်း ဘာသာရပ်သင် ဆရာ ဆရာမ ၁၀၀ ဦးကျော်နှင့် ဝန်ထမ်းရှစ်ဦးခန့်ရှိ။
- ပထမဦးဆုံး DAP သင်တန်းကို ရန်ကုန်မြို့ ဒဂုံမြို့သစ် (တောင်ပိုင်း) မြို့နယ် စွယ်တော်ကျောင်းတိုက်၌ ဇွန်လ ၆ ရက်နေ့တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- ယခုအခါ ဒဂုံမြို့သစ် (တောင်ပိုင်း) မြို့နယ် စွယ်တော်ကျောင်းတိုက်၌ ကျောင်းသား/သူ ၆၀၀ ဦး၊ ဒေးဒရဲမြို့နယ် မင်္ဂလာကျောင်း၌ ကျောင်းသား/သူ ၄၀၀ ဦး၊ ဘိုကလေးမြို့နယ် စံကျောင်းနှင့် ကံ့ကော်တစ်ထောင်ကျောင်းတို့၌ ကျောင်းသား/သူ ၅၅၀ ဦး၊ ကွမ်းခြံကုန်းမြို့နယ် ရွှေကျင် ဂျားတောင်း၌ ကျောင်းသား/သူ ၁၀၀ ဦး၊ ဖျာပုံမြို့နယ် သာသနာ့ဗိမာန်၌ ကျောင်းသား/ သူ ၄၀၀ ဦး၊ တွံတေးမြို့နယ် ရွှေလက်ခုပ်ကျောင်း၌ ကျောင်းသား/သူ ၄၅၀ ဦး၊ မော်လမြိုင်ကျွန်းမြို့နယ် ပစ္ဆိမာရုံကျောင်း၌ ကျောင်းသား/သူ ၄၀၀ ဦး၊ လပွတ္တာမြို့နယ် မင်းကျောင်း၌ ကျောင်းသား/သူ ၆၀၀ ဦးခန့်တို့ကို ပညာဒါနပို့ချသင်ကြားပေးလျက်ရှိ။
- နာဂလိုဏ်ဂူဆရာတော်နှင့် ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပအလှူရှင်များ၏ မတည်ထည့်ဝင်လှူဒါန်းမှုဖြင့် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ပြီး သင်ထောက်ကူပစ္စည်းများ၊ ကျောင်းသုံးပရိဘောဂများ၊ ဘာသာရပ်စာအုပ်များအပါအဝင် စတင်ချိန်မှ စက်တင်ဘာလကုန်အထိ ကျပ်သိန်း ၂၀၀ ခန့် ကုန်ကျခဲ့ဟုဆို။
- သင်တန်းချိန်မှာ စနေ၊ တနင်္ဂနွေနှင့် အစိုးရကျောင်းပိတ်ရက်များတွင် နံနက် ၇ နာရီမှ ၁၁ နာရီ ၃၀ မိနစ်နှင့် မွန်းလွဲ ၁ နာရီမှ ၅ နာရီ ၃၀ မိနစ်အထိ နှစ်ပိုင်းခွဲပြီး ဘာသာရပ်စုံကို သင်ကြားပို့ချပေးလျက်ရှိ။
- သင်တန်းရန်ပုံငွေအဖြစ် ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်၊ ဒေါက်တာနေဇင်လတ်နှင့် ဦးအေးကျော် (MHR) တို့၏ Leadership Skills Workshop ကို ရန်ကုန်မြို့ IBC ခန်းမ၌ ဩဂုတ်လ ၂၃ ရက်နှင့် ၂၄ ရက်တို့တွင် ပြုလုပ်ခဲ့ရာ သင်တန်းသား/သူ ၁၀၁ ဦးတက်ရောက်ခဲ့ပြီး သင်တန်းမှရရှိငွေများကို DAP ပညာဒါနသင်တန်းသို့ ထည့်ဝင်လှူဒါန်းခဲ့။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်လိပ်စာများ**

  – ဆရာတော်ဦးသောဘိတ (သင်တန်းမှူးချုပ်)

  စွယ်တော်ကျောင်းတိုက်၊ ပုဂံလမ်း၊ (၅၄) ရပ်ကွက်၊ ဒဂုံမြို့သစ်(တောင်ပိုင်း)မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း–၅၉၀၂၉၄

  – ဦးအေးကျော် (စီမံ/ဘဏ္ဍာ)၊ Myanmar Human Resources၊ အမှတ်–၉၀၅၊ ၉–ထပ်၊ သံဈေးကွန်ဒို၊ လမ်းမတော်လမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း–၇၀၇၈၂၂၊ ၂၁၆၁၆၈၊ ၃၉၅၈၀၂၊ ၀၉–၅၁၀၃၇၄၇

  – ဦးအောင်ဆန်းလင်း (တာဝန်ခံ) – ဖုန်း–၀၉–၅၁၈၂၅၁၃

www.foreverspace.com.mm

ရွှေပြည်ဟိန်းကုသိုလ်ဖြစ်ဆေးခန်း

ရဟန်းသံဃာများ၊ သီလရှင်များနှင့် ငွေကြေးချို့တဲ့သူများအား နီးစပ်ရာမြို့နယ်များအထိ ရက်သတ္တပတ်တစ်ပတ်လုံး လှည့်လည်၍ လူမျိုး၊ ဘာသာ၊ အဆင့်အတန်းမရွေး အခမဲ့ကုသပေးလျက်ရှိသည့် ကုသိုလ်ဖြစ်ဆေးခန်းဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၄ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၂၈ ရက်နေ့တွင် ရန်ကင်းရွှေပြည်ဟိန်းကျောင်း ဆရာတော် ပိဋကတစ်ပုံခွဲဆောင် အရှင်ခေမာသီရိလင်္ကာရက ရန်ကင်း မြို့နယ် ပြည်သာယာဘောက်ထော်ရှိ ယင်းကျောင်းတိုက်တွင် တည် ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး အထွေထွေရောဂါကုဆရာဝန်တစ်ဦးဖြင့် နေ့စဉ် ညနေ ၆ နာရီမှ ၈ နာရီအထိ စတင်ကုသဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့။
- ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၇ ရက်မှစတင်၍ ရပ်ကွက်အလိုက်စုရပ်ထားရှိကာ အပတ်စဉ် တနင်္လာနေ့တွင် သဃ်ာန်းကျွန်းမြို့နယ် သုဝဏ္ဏမြို့ (၂၉) ရပ်ကွက်၊ ကောက်လျင်လမ်းနှင့် ဒဂုံမြို့သစ် (တောင်ပိုင်း) မြို့နယ် နိကာယ် ငါးရပ်စာသင်တိုက်တို့တွင်လည်းကောင်း၊ အင်္ဂါနေ့တွင် အင်းစိန်မြို့နယ် အောင်ဆန်းမြို့တွင်လည်းကောင်း၊ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့တွင် မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ် မြေနီကုန်း ဗုဒ္ဓဂါယာကျောင်းနှင့် မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း အောင်သပြေရဲရိပ်သာတို့တွင် တစ်ပတ်ခြားစီလည်းကောင်း၊ ကြာသပတေးနေ့တွင် စမ်းချောင်းမြို့နယ် မုန့်လက်ဆောင်းကုန်း၊ မအူပင်ကျောင်းနှင့် မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ သမိုင်း (၁) ရပ်ကွက် ရတနာမဋ္ဌုုဓမ္မရိပ်သာတို့တွင်လည်းကောင်း၊ သောကြာနေ့တွင် ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ် ထီးတန်းဈေးနှင့် ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ လှည်းတန်း ဘုရားသုံးဆူကျောင်းတို့တွင်လည်းကောင်း၊ စနေနေ့တွင် မှော်ဘီမြို့ ဈေးခန်းမနှင့် မြောင်းတကာစံပြကျေးရွာတို့တွင်လည်းကောင်း၊ တနင်္ဂနွေနေ့တွင် မြောက်ဥက္ကလာပမြို့နယ် ဝေဘာဂီလမ်းနှင့် ရွှေပြည်သာမြို့နယ် သံဒင်းစုရပ်ကွက်တို့တွင်လည်းကောင်း နေ့စဉ်နံနက် ၉ နာရီမှ မွန်းလွဲ ၁ နာရီအထိ လှည့်လည်ကုသပေးလျက်ရှိ။
- ယခုအခါ အထူးကုဆရာဝန်များအပါအဝင် စေတနာ့ဝန်ထမ်းဆရာဝန် ၅၀ ကျော်နှင့် ဝန်ထမ်း ၁၂ ဦးတို့ဖြင့် ကုသဝန်ဆောင်မှုပေးလျက်ရှိ။
- အထွေထွေရောဂါအမျိုးမျိုးအပြင် အကြောအဆစ်ရောဂါ၊ ကလေးရောဂါ၊ မျက်စိရောဂါ၊ သွားရောဂါနှင့် ဆီးချို၊ သွေးချိုစစ်ပေးခြင်းတို့ကိုပါ အထူးကုသပေး။
- တီဘီရောဂါအတွက် သီးသန့်ကုသဆောင် ဆောက်လုပ်ရန်စီစဉ်လျက်ရှိ။
- ပင်မဆေးခန်းတွင် ECG ဖြင့် နှလုံးစမ်းသပ်ပေးပြီး မျက်စိဝေဒနာရှင်များကို ကွန်ပျူတာဖြင့်စမ်းသပ်၍ မျက်မှန်များလှူဒါန်း။
- ဆေးခန်း၏ တစ်လပျမ်းမျှကုန်ကျစရိတ်မှာ စုစုပေါင်းကျပ်သိန်း ၇၀ ခန့်ရှိဟုဆို။
- တိုးချဲ့သုံးထပ်ဆောင်ဆောက်လုပ်လျက်ရှိရာ ပြီးစီးပါက မျက်စိခွဲစိတ်မှုများနှင့် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်ကုသမှုများကိုပါ ဆောင်ရွက်သွားမည်ဟုသိရ။
- အကြောအဆစ်ဝေဒနာရှင်များကို အပ်စိုက်ကုထုံးဖြင့် အပတ်စဉ် တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း သဃ်ာန်းကျွန်း စံပြဆေးရုံမှ မေ့ဆေးပါမောက္ခ အပ်စိုက်အထူးကုသမားတော်ကြီး ဒေါက်တာအောင်မြတ်သွင်နှင့် ဆရာဝန်များက ကြီးကြပ်ကုသပေးလျက်ရှိ။
- တစ်ရက်လျှင် အပ်စိုက်ကုသူလူနာ ၁၂၀ ဦးခန့်ရှိကာ အခြားလူနာများမှာ နေ့စဉ် ၁၅၀ မှ ၂၀၀ ဦးခန့်ထိရှိဟုသိရ။
- စစ်ကိုင်း–မင်းကွန်းလမ်းကို ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှ စတင်၍ တာဝန်ယူပြုပြင်လျက်ရှိ။
- လေဘေးသင့်ဒေသများသို့ တစ်ပတ်တစ်ခါသွားရောက်၍ ဆေးကုသပေးလျက်ရှိပြီး ဆရာတော်ကိုယ်တိုင် အခါအားလျော်စွာ ကြီးကြပ်လိုက်ပါ။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်လိပ်စာ**

ဆရာတော်အရှင်ခေမာသီရိလင်္ကာရ
ရွှေပြည်ဟိန်းကျောင်း၊ ပြည်သာယာ၊ ဘောက်ထော်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ် (ကျိုက္ကဆံဆူပါဝမ်းကုန်တိုက်၊ တာမွေလေး၊ သံလမ်းအနီး)၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း–၅၄၁၄၉၃၊ ၀၉–၅၁၀၂၁၉၇၊
E-mail: shwepyihein@gmail.com, Website:www.shwepyihein.org

www.foreverspace.com.mm

အောင်ပင်လယ် လူမှုဝန်းကျင်မဂ္ဂဇင်း

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ပထမဦးဆုံးထုတ်ဝေသည့် တစ်ခုတည်းသော သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး အသိပညာပေးမဂ္ဂဇင်း ဖြစ်သည်။

- သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ချစ်မြတ်နိုးသူစာရေးဆရာများ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးဆောင်ရွက်နေသူဝါသနာရှင်များ ပူးပေါင်းဖွဲ့စည်းထားသော စိမ်းလန်းကမ္ဘာအဖွဲ့က ၂၀၀၇ ခုနှစ် ဩဂုတ်လတွင် ပထမဦးဆုံးစီစဉ်ထုတ်ဝေခဲ့။
- နာယကများအဖြစ် စာရေးဆရာမကြီး ခင်ဆွေဦး၊ ဦးရဲမြင့် (သစ်တော)၊ အကြံပေးအဖြစ် ဒေါက်တာခင်နီနီသိန်း၊ မိုးဟိန်း (သားဂျာနယ်ကျော်)၊ ကြည်နိုင်၊ ဇော်နောင်၊ ဥပဒေအကြံပေး ဦးကျော်ဇောနိုင်၊ အယ်ဒီတာချုပ်ကိုရိုးကွန်၊ တာဝန်ခံအယ်ဒီတာ အောင်မှူး၊ အမှုဆောင်အယ်ဒီတာ သန်းမြင့်အောင်၊ အယ်ဒီတာအဖွဲ့ဝင်များအဖြစ် စန်းဦး (စိတ်ကူးချိုချို)၊ သန်းသန်းတင့်နှင့် ဒေဝီသန့်စင်တို့က တာဝန်ယူဆောင်ရွက်။
- မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးနှင့်စပ်လျဉ်းသော သုတ၊ ရသနှင့်အသိပညာပေးဆောင်းပါးများ၊ ဝတ္ထုတိုများ၊ အင်တာဗျူးကဏ္ဍ၊ ကဗျာ၊ ကာတွန်း၊ ဓာတ်ပုံ၊ ဘာသာပြန်ဆောင်းပါးတို့ကို ဝေဝေဆာဆာဖော်ပြထားသည့်အပြင် English Section ပါ တစ်ဖောင်စာထည့်သွင်းဖော်ပြထား။
- ထုတ်ဝေသူမှာ ဦးခင်မောင်ဦး (ကိုရိုးကွန်) မြ-၀၄၂၃၆ ဖြစ်ပြီး စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်တိုက်က အရည်အသွေးမီစက္ကူဖြင့် ပုံနှိပ်ဖြန့်ချိ။
- စောင်ရေ ၁၀၀၀ ထုတ်ဝေဖြန့်ချိပြီး ရောင်းဈေးမှာ ၁၅၀၀ ကျပ်ဟုသိရ။
- စတင်ထုတ်ဝေစဉ်က တစ်လတစ်ကြိမ်ထုတ်ဝေသွားရန် ရည်ရွယ်ခဲ့သော်လည်း အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် နှစ်လတစ်ကြိမ် ထုတ်ဝေခဲ့။
- သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး ဆောင်ရွက်နေသည့်အဖွဲ့အစည်းများ၊ NGO များနှင့် စိတ်ပါဝင်စားသူများ လက်ကိုင်ထားသင့်သည့်စာအုပ်ဖြစ်။
- စာအုပ်ဆိုင်များ၊ ဆူပါမားကက်များအပြင် Door to Door စနစ်ဖြင့်ပါ အိမ်တိုင်ရာရောက်ဖြန့်ချိ။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့်လိပ်စာ**

ဒေါ်ဒေဝီသန့်စင် (အယ်ဒီတာ)
အောင်ပင်လယ်လူမှုဝန်းကျင်မဂ္ဂဇင်း
အမှတ်-၁၅၉(က)၊ ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း၊ မွန်ဓမ္မာရုံအနီး၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၇၄၇၁၄

www.foreverspace.com.mm

Oki Green Detergent Cream

အိမ်သုံးဆပ်ပြာကရင်(မ်)ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ကြော်ငြာအားကောင်းကောင်းဖြင့် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နေရာယူလာသော Oki ဆပ်ပြာကရင်(မ်)က အသစ်ထပ်မံထုတ်လုပ်လိုက်သည့် အစိမ်းရောင်ဆပ်ပြာကရင် (မ်) တစ်မျိုးဖြစ်သည်။

☆ United Pacific Co., Ltd. က ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။

☆ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးလှမြင့်ရွှေဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ငါးဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၇၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ ဂျပန်နည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားပြီး အမွှေးရနံ့ကို ပြင်သစ်နိုင်ငံမှရယူထား။

☆ ယခုထပ်မံထုတ်လုပ်လိုက်သည့် ဆပ်ပြာကရင် (မ်) အမျိုးအစားမှာ အစိမ်းရောင်ဖြစ်ပြီး ချယ်ရီပန်းရနံ့ရှိ။

☆ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်ကြောင်းသိရ။

☆ အမျိုးအစားများအနေဖြင့် ၄၀ ဂရမ်၊ ၂၀၀ ဂရမ်၊ ၄၀၀ ဂရမ်၊ ၁၀၀၀ ဂရမ်၊ ၅ ကီလိုဂရမ်၊ ၁၀ ကီလိုဂရမ်တို့ ခွဲခြားထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး အလေးချိန်နှင့်အရွယ်အစားအလိုက် အိတ်များ၊ ဘူးများ၊ ပုံးများဖြင့် ခွဲခြားထုပ်ပိုးဟုဆို။

☆ လောလောဆယ်ဈေးနှုန်းများမှာ အနိမ့်ဆုံး ၅၅ ကျပ်မှ ၁၁,၅၀၀ ကျပ်အထိ အသီးသီးရှိ။

☆ ကုမ္ပဏီနှင့် ကုမ္ပဏီခွဲများမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး မန္တလေး၊ တောင်ကြီး၊ လားရှိုး၊ မြစ်ကြီးနား၊ မော်လမြိုင်မြို့တွင်လည်း ရုံးခွဲများဖွင့်လှစ်ထား။

☆ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် Oki ဆပ်ပြာကရင်မ် ပန်းရောင်၊ အစိမ်းရောင်တို့အပြင် Paris, Spa, Landon, Family ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ နှင့် Paris ခေါင်းလျှော်ရည်တို့ကိုပါ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။

☆ ဆက်လက်၍ အသားအရေထိန်းသိမ်းသည့် ဆပ်ပြာအမျိုးအစားများ တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်သွားရန်အစီအစဉ်ရှိကြောင်းသိရ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဦးအောင်မိုး (Sales Manager)
အမှတ်-၂၅ (A/8)၊
တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း-၅၄၄၅၀၄၊ ၅၄၆၉၂၂၊ ဖက်စ်-၅၄၄၅၀၄
E-mail: hlaupc@myanmar.com.mm

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာရဲယိုဖျော်ရည် (Noni Juice)

မြန်မာနိုင်ငံ၌ ပြည်ပဈေးကွက်ထိုးဖောက်နိုင်ရန် ရည်ရွယ်လျက် အဆင့်မီထုတ်လုပ်ထားသော ဆေးဖက်ဝင် ရဲယိုဖျော်ရည်ဖြစ်သည်။

☆ စိတ်ကူးသစ် ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းက ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် 0.75 Liter ပုလင်းဖြင့် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။

☆ နည်းပညာကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု Morinda (Citrifolia) ကုမ္ပဏီထံမှရယူထားပြီး ပြည်တွင်းကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများဖြင့် အဓိကထုတ်လုပ်ထား။

☆ မိသားစုအိမ်တွင်းဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး အကြီးအကဲမှာ ဦးကျော်နိုင်လွင်ဖြစ်။ တိုင်းရင်းဆေးဝါးမှတ်ပုံတင်အမှတ် ၀၂၀၈Y၀၇၄၄၀ ရရှိထား။

☆ အဓိကကုန်ကြမ်းဖြစ်သည့် ရဲယိုသီးကို မအူပင်မြို့နယ် မလက်တိုကျေးရွာအုပ်စု လှိုင်းတာကျေးရွာရှိ ဧရိယာခုနှစ်ဧကကျယ်ဝန်းသည့် ကိုယ်ပိုင်ရဲယိုစိုက်ခင်းမှရယူ။

☆ ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် 0.35 Liter ပုလင်းသေးကို ထပ်မံထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။

☆ တစ်နှစ်လျှင် ရဲယိုရည်ပမာဏ နှစ်တန်ခန့် (ပုလင်းရေ ၅၀၀၀ ခန့်) အထိ ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်။

☆ ရဲယိုသီးတွင်ပါဝင်သော Proxeronine ဒြပ်ပေါင်းကြောင့် ပျက်စီးသွားသောဆဲလ်များကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ပေးခြင်း၊ ရောဂါတိုက်ဖျက်ပေးသည့် T-Cells များကို ထုတ်ပေးခြင်း၊ ရောဂါခုခံပေးခြင်း၊ နာကျင်မှုဝေဒနာလျော့ပါးစေခြင်း၊ ကင်ဆာအကျိတ်အဖုနှင့် ဆဲလ်များကြီးထွားမှုကို ရပ်တန့်စေခြင်း၊ သွေးတိုး၊ ဆီးချို၊ သွေးချို၊ လေးဖက်နာ၊ စိတ်ဝေဒနာ၊ အစာခြေအဖွဲ့အစည်းနှင့် အခြားရောဂါဝေဒနာများကို သက်သာပျောက်ကင်းစေခြင်း စသည့် အကျိုးအာနိသင်များရှိဟုဆို။

☆ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အတွင်း ရဲယိုဆေးတောင့် (Capsule) 420 mg ကို တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသွားမည်ဟုသိရ။

☆ လက်လီဖြန့်ချိဈေးများမှာ 0.5 Liter တစ်ပုလင်းလျှင် ၂၅၀၀ ကျပ်၊ 0.35 Liter တစ်ပုလင်းလျှင် ၁၅၀၀ ကျပ်နှင့် ဆေးတောင့် ၆၀ ပါ တစ်ဘူးလျှင် ၂၀၀၀ ကျပ် အသီးသီးသတ်မှတ်ထား။

☆ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို အဓိကထားဖြန့်ချိပြီး ကိုရီးယားနိုင်ငံသို့ပါ တစ်ဆင့်တင်ပို့လျက်ရှိ။

☆ ရဲယိုအကြောဖြေဆေး၊ အစာကြေဆေး၊ လေနိုင်ဆေး၊ သွေးသန့်ဆေး စသည်တို့ကို ဆက်လက်ထုတ်လုပ်သွားမည်ဟုသိရ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**

ဒေါ်မေရီ (Sales Manager)
စိတ်ကူးသစ် ရဲယိုဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း
အမှတ်-၄၉၊ မြေညီထပ်၊ ၉၃ လမ်း၊ ကန်တော်ကလေး၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း-၀၉-၈၅၀၁၇၀၁

www.foreverspace.com.mm

BONJOUR Candy

ထုပ်ပိုးမှုပုံစံကောင်းကောင်းဖြင့် ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်လာပြီး ဈေးကွက်ဝေစုအသင့်အတင့်ရရှိထားသော သကြားလုံးများဖြစ်သည်။

☆ Myanmar Mayson Industries Co.,Ltd. က ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဇွန်လ ၂၈ ရက် နေ့တွင် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိ။

☆ ကုမ္ပဏီ၏ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးကြည်စိုးဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ၄ါးဦးနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၅၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ ထုတ်လုပ်မှုတွင် အသုံးပြုသည့် စက်ပစ္စည်းများကို တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ တင်သွင်း။

☆ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ပြည်တွင်းမှ ရယူရ၍သာမက ပြည်ပမှပါ မှာယူအသုံးပြုလျက်ရှိဟုဆို။

☆ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်မှုရှိကြောင်းသိရ။

☆ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော BONJOUR အမှတ်တံဆိပ် Candy အမျိုးအစားများမှာ Scotch Candy ၊ Espresso Candy ၊ Latte Candy ၊ Cafe' Latte Candy ၊ Strawberry Cream Candy များဖြစ်။

☆ BONJOUR Candy အလုံး ၅၀ ပါတစ်ထုပ်လျှင် ၃၉၅ ကျပ်နှင့် ၁၀ လုံးပါတစ်ဘူးလျှင် ၈၇ ကျပ်ဈေးနှုန်းတို့ဖြင့် ဖြန့်ချိရောင်းချလျက်ရှိ။

☆ ရန်ကုန်မြို့တွင်းနှင့် နယ်ဝေးသို့ ကုမ္ပဏီမှ အရောင်းကားများဖြင့် တိုက်ရိုက်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချလျက်ရှိပြီး အချို့နယ်ဒေသများသို့ ရေလမ်း၊ ကုန်းလမ်းများမှတစ်ဆင့် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချ။

☆ အာမခံသက်တမ်း တစ်နှစ်သတ်မှတ်ထား။

☆ BONJOUR Candy အပြင် BUDDY အမှတ်တံဆိပ် Candy များကိုလည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းချလျက်ရှိ။

☆ အခြားကုန်ပစ္စည်းသစ်များ ထပ်မံထုတ်လုပ်ရန်လည်း စီစဉ်လျက်ရှိ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**

ဦးကျော်စွာညွန့် (အရောင်းမန်နေဂျာ)
ဖုန်း-၀၉-၅၀၃၆၆၅၄
Myanmar Mayson Industries Co., Ltd.
Factory (1) – အမှတ်(၁)၊ ဗိုလ်အောင်ကျော်လမ်း၊ စက်မှုဇုန်(၄)၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၄၇၂၈၄၊ ၆၈၅၀၈၀၊ ၆၈၅၀၉၆
Factory (2) – အမှတ်-၆၂၊ မြတောင်ဝန်ကြီးဦးမိုလမ်း၊ စက်မှုဇုန်(၁)၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၆၈၄၀၆၃၊ ၆၈၄၃၀၅၊ ဖက်စ်-၆၈၅၁၆၆၊ ၆၈၄၃၁၈
E-mail: mni-96@myanmar.com.mm

www.foreverspace.com.mm

Which & Why
ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်

SAKURA DVD Player

SAKURA အမှတ်တံဆိပ် DVK-75 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား DVD Player ဖြစ်၊ MP3, MP4, CD, VCD, DVD တို့ဖြင့်အသုံးပြုနိုင်။ Memory Card Box ပါရှိပြီး USB ကြိုးဖြင့်လည်း ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်။ အာမခံတစ်နှစ်သက်တမ်း သတ်မှတ်ထား။ စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၅၆,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

PHILIPS ခရီးဆောင်မီးပူ

PHILIPS အမှတ်တံဆိပ် HD-1301 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား ခရီးဆောင်မီးပူဖြစ်။ မီးပူအောက်ခြေတွင် Non-Stick ပါရှိ၊ အပူချိန်အနည်းအများချိန်သည့်အဆင့် သုံးဆင့်ပါရှိ။ မီးပူလက်ကိုင်ကို ခေါက်၍သိမ်းထားနိုင်။ Watt-250 ဖြစ်။ စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၅,၄၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

T-Home (LCD) DVD Player

T-Home အမှတ်တံဆိပ် TH-DMS-777 မော်ဒယ်လ် အမျိုးအစား LCD DVD Player ဖြစ်။ MP3, MP4, CD, VCD, DVD များဖြင့်အသုံးပြုနိုင်။ ခုနစ်လက်မအရွယ်ရှိသည့် LCD Screen ပါရှိပြီး Speaker နှစ်လုံးလည်းပါရှိ။ အာမခံသက်တမ်း တစ်နှစ်သတ်မှတ်ထား။ စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၂၆,၀၀၀ ကျပ်ဟုဆို။

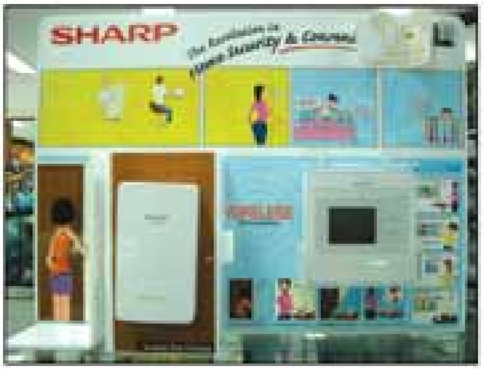
www.foreverspace.com.mm

Solar Power Lantern

SD-227 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Solar Power Lantern မီးအိမ်ဖြစ်၊ နေအလင်းရောင်၊ မီးအလင်းရောင်တို့ဖြင့်အားသွင်း အသုံးပြုနိုင်။ မီးအားအနည်းအများအဆင့်ခုနစ်ဆင့်ပါရှိ။ စာဖတ်စာရေးရန် စားပွဲခုံ၌တင်၍ အသုံးပြုနိုင်သလို လိုရာသို့လည်း သယ်ဆောင်သွားနိုင်။ ကိုယ်ထည်ကို ပလတ်စတစ်ဖြင့်ပြုလုပ်ထား။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၉၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

Palm Percussion အကြောနှိပ်ကိရိယာ

Palm Percussion အမှတ်တံဆိပ် EH-009DH မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား အကြောနှိပ်ကိရိယာဖြစ်။ AC ဖြင့် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုရ။ လက်တွင်ပတ်ထားပြီး ခန္ဓာကိုယ်နေရာအနှံ့သို့ အလွယ်တကူနှိပ်ပေးနိုင်။ အနေးအမြန်ချိန်ညှိ၍ အသုံးပြုနိုင်။ အပူဓာတ်ပေး၍ နှိပ်ပေးသည့်စနစ်ပါရှိ။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၄,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



SHARP Wireless Door Viewer

SHARP အမှတ်တံဆိပ် HN-D100 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Wireless Door Viewer ဖြစ်။ အချက်ပေးခလုတ် (Bell) ကို တံခါးတွင် တပ်ဆင်ထားနိုင်ပြီး ရုပ်ပုံပြသည့် Screen ကို မိမိလိုရာနေရာတွင် တပ်ဆင်အသုံးပြုနိုင်။ AC ဖြင့် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုရ။ ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၅၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

Panasonic Cordless Phone

Panasonic အမှတ်တံဆိပ် KX-TG 400 D2 (IDCA) မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Cordless Phone ဖြစ်။ နေ့ရက်၊ အချိန်နှင့် ပြက္ခဒိန်ပါရှိ။ Ring မြည်သံ ၁၆ မျိုးပါရှိ။ နံပါတ်ကို အသံထွက်ပေးသည့်စနစ်ပါရှိပြီး နံပါတ်ကိုးခုအထိ မှတ်သားထားနိုင်။ မီးပျက်လျှင် ဓာတ်ခဲဖြင့်အသုံးပြု၍ရ။ မလေးရှားနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၄၈,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

www.foreverspace.com.mm

212 SEXY MEN ရေမွှေး

212 SEXY MEN အမှတ်တံဆိပ်ရေမွှေးဖြစ်။ အဖုံးမှာ သံလိုက်အဖုံးဖြစ်ပြီး Spray Type ပုံစံဖြစ်။ ခဲရောင်၊ အညို ရောင်နှစ်မျိုးရှိပြီး ရနံ့လည်းကြွပြားမှုရှိ။ 50 ML ပုလင်းဖြစ်။ ပြင်သစ်နိုင်ငံထုတ်ရေမွှေးဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၆၄,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

TOSHIBA LCD Projector TDP-SP1

TOSHIBA အမှတ်တံဆိပ် TDP-SP1 မော်ဒယ်လ် LCD Projector အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ အလင်းပြင်းအား (Brightness) 2200 ANSI Lumens ရှိပြီး ပုံရိပ်ပေါ်လွင်မှုအရည်အသွေး (Resolution) 800x600 SVGA ရှိ။ မီးလုံးသက်တမ်း Standard ၃၅၀၀ နာရီနှင့် Low နာရီ ၄၀၀၀ ခန့် ခံနိုင်ရည်ရှိဟုဆို။ ပစ္စည်းအာမခံတစ်နှစ် သက်မှတ်ထားပြီး သုံးနှစ်အတွင်း အခမဲ့ပြုပြင်ပေးဟုသိရ။ ရောင်းဈေး ၆၉၉ US$ ဖြစ်။

SMART Electronic Dictionary

SMART အမှတ်တံဆိပ် X-72 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Electronic Dictionary ဖြစ်။ MP-3 အဖြစ်လည်းအသုံးပြုနိုင်ပြီး Game ကစား၍လည်းရ။ English to Myanmar, Myanmar to English, English to Medicine, English to Idiom, English to Proverb စသည့်စနစ်များပါရှိ။ AAA ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးဖြင့်အသုံးပြုရ။ အသံထွက်ကိုလည်း နားထောင်၍ရ။ Memory 128 MB ဖြစ်။ ရောင်းဈေး ၆၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

DSZ အပူချိန်တိုင်း ကိရိယာ

DSZ အမှတ်တံဆိပ် WS-A6 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစားအပူချိန်တိုင်းကိရိယာဖြစ်။ အပူချိန် ၁၀ ဒီဂရီစင်တီဂရိတ်မှ ၄၅ ဒီဂရီစင်တီဂရိတ်၊ စိုထိုင်းဆ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုင်းတာနိုင်။ ဆန်၊ ပဲ၊ ဂိုဒေါင်၊ ဆေးရုံများတွင် အသုံးပြုနိုင်။ တရုတ် (တိုင်ပေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၁၇,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

www.foreverspace.com.mm

SAKURA ရေဒီယို

SAKURA အမှတ်တံဆိပ် SR-1312 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား အိတ်ဆောင်ရေဒီယိုဖြစ်။ AA ဓာတ်ခဲနှစ်လုံးဖြင့်အသုံးပြုနိုင်။ 5 Volt Adaptor ဖြင့်လည်း အသုံးပြုနိုင်။ စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၉,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

Powerfull Intrared Massager

Powerfull Intrared အမှတ်တံဆိပ် FF-611 မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား Massager ဖြစ်။ အနေးအမြန်နှုန်းမျိုးပါရှိ။ AC ဖြင့် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုနိုင်။ ခန္ဓာကိုယ်နေရာအနှံ့နှိပ်ပေးနိုင်။ တရုတ် (တိုင်ပေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၈,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

သံလိုက်အိမ်မြှောင်

သံလိုက်အိမ်မြှောင်အဖြစ်အသုံးပြုနိုင်သလို မှန်ဘီလူးအဖြစ်လည်း အသုံးပြုနိုင်။ သံလိုက်အိမ်မြှောင်တွင် လက်မ၊ စင်တီမီတာစသည့် အတိုင်းအတာများပါရှိ။ သံလိုက်အိမ်မြှောင်နှင့် မှန်ဘီလူးကိုသိမ်းထားရန် Box တစ်ခုပါရှိ။ တရုတ် (တိုင်ပေ) ထုတ်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ၃,၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

TOSHIBA SATELLITE Notebook

TOSHIBA SATELLITE အမှတ်တံဆိပ် L310-403(PSME2L 00H002) မော်ဒယ်လ် Notebook အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ Processor Intel Celeron M 550 2.0 GHz ရှိ။ Memory 512 MB ရှိပြီး Hard Disk ပမာဏ 120 GB HDD(SATA) ဆံ့။ 14.1" WXGA HBCSV Display Screen ပါရှိ။ Intel GL 960 Graphic Card ပါရှိ။ အင်တာနက်နှင့် ဝါယာလက်စ် ဆက်သွယ်ရန်အတွက် Wifi 802.11g, Built in 10/ 100 Ethernet LAN, 56 K fax and data Modem တို့တစ်ပါတည်းပါဝင်။ DVDRW Super Multimedia, Web Camera နှင့် Card Reader တို့ပါပါဝင်။ အနက်ရောင်၊ အဖြူရောင်၊ ပန်းရောင်နှင့် အနီရောင် အရောင်လေးမျိုး ဝင်ရောက်လာပြီး ရောင်းဈေးမှာ 620 US$ ဟု သိရ။

ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင်ပါဝင်သော ပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်အချက်အလက်များကို ရန်ကုန်မြို့ ပြည်လမ်းရှိ စိန်ဂေဟာဆူပါမင်တာ၊ ဗညားဒလလမ်းရှိ ဒေါ်အေး အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်ပစ္စည်း၊ အနော်ရထာလမ်းရှိ Ever Fine စတိုးနှင့် သိမ်ဖြူလမ်း သိမ်ဖြူဈေးမှတ်တိုင်အနီးရှိ TOSHIBA iShop တို့မှ ရယူထားပါသည်။

အယ်ဒီတာ

www.foreverspace.com.mm

တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၁။	LINCOLN တက္ကသိုလ် (USA)	STAMFORD-CITY BUSINESS INSTITUTE FMI Centre ၊ ငါးလွှာ၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၄၀၀၊ ၂၄၆၇၈၈၊ ၂၄၆၉၈၈၊ ၂၄၆၉၇၇၊ လိုင်းခွဲ–၁၅၀၆၊ ၁၅၀၈ E-mail:stamford.city@spa.com.mm	ဦးလှထွန်း (Marketing Executive)	မရှိ
၂။	Troxole Tablet သန်ချဆေး (အိန္ဒိယ)	ASIA WINNER INDUSTRIAL LIMITED. အမှတ်–၁၃၊ ၄၉ လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၃၃၆၀၊ ၂၉၃၃၆၈၊ ၂၉၉၇၅၄ လိုင်းခွဲ–၁၅၊ ဖက်စ်–၂၉၁၀၂၈ E-mail:awimedicine@yangon.net.mm	ဒေါ်သူဇာထွန်း (Marketing Executive)	ASIA WINNER INDUSTRIAL LIMITED အမှတ်–A-10၊ ဒုတိယထပ်၊ ၂၆ (ဘီ)လမ်းနှင့် ၇၈ လမ်းထောင့်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၉–၅၀၁၄၂၄၁
၃။	Hempel Paint သံထည်သုတ်ဆေး (ဧင်္ကာပူ)	WIN ENGINEERING CO., LTD. အခန်းအမှတ်–၅၀၃၊ ယုဇနတာဝါ၊ ရွှေဂုံတိုင်မီးပွိုင့်အနီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၀၁၀၆၄၊ ၅၅၈၃၅၄၊ ၅၅၂၅၉၃ ဖက်စ်–၅၅၈၂၁၉ E-mail:winengg@myanmar.com.mm.	ဦးသိန်းထွန်း (Deputy General Manager)	မရှိ
၄။	Coreana Skin Care & Cosmetic (ကိုရီးယား)	AQUA LAND CO., LTD. အမှတ်–၂၇၊ ကမ္ဘောဇရိပ်သာလမ်း၊ ရွှေတောင်ကြား (၁) ရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၃၄၁၄၅၊ ၅၀၂၁၇၀၊ ၇၂၅၂၈၆	ဦးအောင်ကျော်ဌေး (Sales Manager)	AQUA LAND CO., LTD. အမှတ်–၅၆၊ ၇၅ လမ်း၊ ၂၇× ၂၈ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၃၄၆၀၈
၅။	VERSAR GEL အရောင်အရမ်းအကိုက်အခဲပျောက်လိမ်းဆေး (အိန္ဒိယ)	ZAR & ZAR CO., LTD. အိုလံပစ်တာဝါ၊ Level-14 ၊ အခန်းအမှတ်–၁၄၀၆၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် ဗိုလ်အောင်ကျော်လမ်းထောင့်၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၉၈၄၇၊ ၃၇၉၈၄၈	ဒေါ်ခိုင်ဇာသန့် (Director)	မရှိ

ဤတစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ကဏ္ဍကို ဈေးကွက်အတွင်းရှိ စားသုံးသူများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများအကြား အခမဲ့(အခမဲ့) ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် ရရှိထားသူများအနေနှင့် သတင်းအချက်အလက်များ ပေးပို့ပါက အခမဲ့ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးမည် ဖြစ်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

KEK Group Co., Ltd.

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အိမ်တွင်းအလှဆင်ခြင်း (Interior Decoration) ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရုံသာမက ယင်းလုပ်ငန်းနှင့်သက်ဆိုင်သည့်ပစ္စည်းများကိုပါ တင်သွင်းဖြန့်ချိလျက်ရှိသောကုမ္ပဏီ ဖြစ်သည်။

- ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် Uniasia Co., Ltd. အမည်ဖြင့် ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း (အောက်ဘလောက်) တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး အိမ်တွင်းအလှဆင်ပစ္စည်းတင်သွင်းရောင်းချခြင်း၊ တပ်ဆင်ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနှင့် စတီးသံပန်းပြုလုပ်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
- ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် KEK Group Co., Ltd. ကို တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး ဒဂုံမြို့နယ် ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း၌ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းနှင့် အရောင်းပြခန်းတွဲလျက်ဖွင့်လှစ်ကာ အိမ်တွင်းအလှဆင်ခြင်း (Interior Decoration) ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများကို သီးသန့်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
- ကုမ္ပဏီ၏အကြီးအကဲမှာ ဦးအောင်ထွန်းနှင့် ဦးဇော်ဝင်းတို့ဖြစ်ကြပြီး ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတွေ့အကြုံရှိ ဒီဇိုင်နာများ၊ အင်ဂျင်နီယာများ၊ ပညာရှင်များအပြင် ဝန်ထမ်းဦးရေ ၅၀ ဦးနှင့် နေ့စားဝန်ထမ်းဦးရေ ၁၅၀ ဦးကျော်ရှိသည်။
- နေအိမ်တိုက်တာအဆောက်အအုံအတွင်းပိုင်း အလှဆင်ဒီဇိုင်းရေးဆွဲခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ နံရံကပ်ပရိဘောဂများ တပ်ဆင်ခြင်း၊ အိမ်နံရံနှင့် မျက်နှာကြက်၊ ကြမ်းခင်း၊ အလှဆင်ခြင်း၊ ရေ၊ မီးအလှဆင်တပ်ဆင်ခြင်း စသည်တို့ကို လိုက်လံ ဆောင်ရွက်ပေးပြီး ယင်းလုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် ပစ္စည်းများကို ပြည်ပမှ တင်သွင်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးလျက် ရှိသည်။
- အိမ်တွင်းအလှဆင်ခြင်း လုပ်ငန်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အကြံဉာဏ်ပေး ဒီဇိုင်းရေးဆွဲခြင်းမှ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပြီးသည့် နောက်ပိုင်း

www.foreverspace.com.mm

ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းသည်အထိ အစအဆုံး ဝန်ဆောင်မှုပေးသည့်အပြင် လိုအပ်ပါက အိမ်တွင်း၊ အိမ်ပြင် Logindscaping ဝန်ဆောင်မှုကိုပါ ဆောင်ရွက်ပေးသည်ဟုဆိုသည်။

- ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုအဖြစ် Shwe Chain Co., Ltd. အမည်ဖြင့် ပရိဘောဂလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပြီး ခေတ်မီစက်ကိရိယာများဖြင့် စနစ်တကျပေါင်းခံ၍ ကျုံ့ခြင်းကွဲခြင်းမရှိစေရန် ကျွမ်းကျင်သော နိုင်ငံခြားသားပညာရှင်များက ဦးဆောင်၍ တံခါး၊ လှျာထိုး၊ ပြတင်းပေါက်၊ ပရိဘောဂ၊ ကြမ်းခင်းပါကေး၊ နှောစကာတင်၊ ဂျပန်နဘော အရွယ်အစားမျိုးစုံတို့ကို ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချလျက်ရှိသည်။ လှျာထိုးကို ပြည်ပသို့တင်ပို့လျက်ရှိသည်ဟုဆိုသည်။

- အဆင့်မီ စိမ်းချီဆေးသုတ်နည်း နည်းပညာများကို အသုံးပြုထားသော ပိတောက်၊ တမလန်းပရိဘောဂများ၊ ဂျပန်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်သော Laequer များဖြင့် အရောင်တင်ထားသည့် ကျွန်းသစ်အချောထည် ပရိဘောဂများကို ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိသည်။
- ကုမ္ပဏီပိုင် သံပန်းစက်ရုံ၊ မှန်အလှဆင်စက်ရုံနှင့် ပရိဘောဂစက်ရုံတို့မှာ ဒဂုံမြို့သစ်ဆိပ်ကမ်းမြို့နယ်၌ တည်ရှိသည်။

- သစ်ဘေးထွက်ပစ္စည်းများကို အသုံးပြု၍ တူ၊ ပါကေးနှင့် အိမ်သုံးပစ္စည်းများကို အရည်အသွေးမီ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**

ဦးအောင်ဇော်လင်း (Sales Manager)
KEK Group Co., Ltd.
အမှတ်-၆၆၊ ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း-၂၄၁၂၆၇၊ ၂၄၂၁၉၇၊ ၂၅၆၀၂၁၊ ဖက်စ်-၂၅၆၀၂၁
Email: kekmyanmar@mptmail.net.mm

www.foreverspace.com.mm

"Crisis Management"

ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်

ယခုလပညာရှင်စာတမ်းအဖြစ် မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း၏ ပံ့ပိုးစီစဉ်မှုဖြင့် ရန်ကုန်မြို့ တက္ကသိုလ်များလှိုင်နယ်မြေ Myanmar-Info Tech ခန်းမတွင် ဇွန်လ ၂၁ ရက်နေ့၌ ကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့သော စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင် ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်၏ 'Crisis Management' ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ဟောပြောဆွေးနွေးချက်များကို ဖော်ပြအပ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသမိုင်းတွင် တစ်ကြိမ်မျှမကြုံဖူးသော သဘာဝဘေးအန္တရာယ်ဆိုးကြီး နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းမုန်တိုင်း တိုက်ခတ်ခဲ့မှုအပြင် အခြားသောအကျပ်အတည်းအမြောက်အမြားနှင့်ရင်ဆိုင်နေရသောကာလနှင့်ကိုက်ညီလျက် ယင်းခေါင်းစဉ်ဖြင့် သီအိုရီများကိုအခြေခံ၍ လေ့လာမှတ်သားဖွယ်၊ အားတက်ဖွယ် ဟောပြောဆွေးနွေးခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ (အယ်ဒီတာ)

လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာလုပ်ပါ

အခုနာဂစ်က အပြင်ကနေကြည့်ရတာမဟုတ်ဘဲ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ခံစားရတာပေါ့နော်။ ဒီမှာရှိတဲ့သူတွေအားလုံးကလည်း တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုလုပ်ကြမှာပဲ။ တတ်နိုင်သမျှ ဝင်လုပ်ကြတယ်။ အဲဒီလိုဝင်လုပ်ကြတဲ့အခါ ခွန်အားပေးချင်တာက ကိုယ်လုပ်လိုက်တဲ့အလုပ်တွေဟာ တကယ်တမ်း ထိရောက်ချင်မှ ထိရောက်မယ်၊ အရေးပါချင်မှလည်း အရေးပါမယ်။ တစ်ခေါက်သွားလို့ ခေါက်ဆွဲထုပ်ကလေးပဲဝေရတယ်၊ ဆန်တစ်အိတ်ပဲ ပေးရတယ်၊ အဲဒါက အရေးမကြီးဘူးလို့ ထင်ချင်ထင်ပေမယ့်လည်း ကိုယ်လုပ်ဖို့လိုတယ်။ ရပ်ကြည့်မနေနဲ့၊ လက်ပိုက်ကြည့်မနေနဲ့၊ လုပ်ကြ၊ လုပ်ဖို့လိုတယ်။ လုပ်ရတာ သူများသိတာ မသိတာ၊ Credit ဆိုတာ အရေးမကြီးပါဘူး။ အရင်တုန်းက Credit ရှိမှ၊ အသိမှတ်ပြုမှ လုပ်ရတာမျိုး။ Expectation (မျှော်လင့်ချက်) တစ်ခုခုနဲ့ပေါ့။ ဖြစ်စေချင်တာက မျှော်လင့်ချက်မထားနဲ့။ လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်တာလုပ်ပါ။ ဒီအလုပ်ဟာ အရေးကြီးတယ်၊ အရေးမကြီးဘူး မစဉ်းစားနဲ့။ ငါတစ်ယောက်လုပ်လို့ ဘာထူးလဲ မစဉ်းစားပါနဲ့။ လုပ်ပါ။ အဲဒါကို ခွန်အားပေးချင်တယ်။ လူငယ်တွေတင်မကပါဘူး၊ လူကြီးတွေအားလုံးရောပေါ့။ ကိုယ်လုပ်နေတာတွေ ပြန်စဉ်းစားရင် ဘာမှ အဓိပ္ပာယ်မရှိဘူးလို့ စိတ်ထဲရှိပေမယ့်လည်း လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။

Crisis သုံးမျိုး

Crisis ကို သုံးမျိုးခွဲပြောလိုပါတယ်။ ပထမကတော့ **Personal Crisis** ။ တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအနေနဲ့ကြုံရတဲ့ Crisis ။ နောက်တစ်ခုက အဖွဲ့အစည်းတွေမှာကြုံတွေ့ရတဲ့ **Organizational Crisis**။ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌက ပြောတယ်၊ ကျွန်မတို့ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီတွေမှာ Crisis တွေ အများကြီး ရှိတယ်၊ အဲဒါကို ဘယ်လိုစီမံကိုင်တွယ်သင့်သလဲဆိုတာ ဆွေးနွေးပေးပါလို့ပြောတယ်။ အဲဒီအဖွဲ့အစည်းတွေမှာကြုံတွေ့ရတဲ့ Crisis ကလည်း အရေးကြီးတယ်။ တတိယအမျိုးအစားကတော့ အမျိုးသားအဆင့် **National Crisis** ပေါ့။ မနေ့တစ်နေ့ကကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ Crisis (နာဂစ်မုန်တိုင်း) က တကယ့် Crisis ကြီး။ Personal Crisis, Organizational Crisis, National Crisis, Crisis ပုံစံမတူပေမယ့် ရင်ဆိုင်ရတာက အတူတူပဲ။ ဒါကို

www.foreverspace.com.mm

ဘယ်လိုကျော်လွှားရမယ်ဆိုတဲ့ စဉ်းစားပုံ စဉ်းစားနည်းကလည်း အတူတူပဲဖြစ်ဖို့လို တယ်။

Crisis တွေရှိတော့ လက်ရှိအချိန်မှာ အရင်ဆုံးစိတ်ပူရတာ Food and Fuel Crisis ပေါ့။ သတင်းစာတွေ၊ ဂျာနယ်တွေမှာ တွေ့တယ်။ ဒီနေ့မနက်ကြားခဲ့ရတာ တရုတ်ပြည်မှာ ဓာတ်ဆီနဲ့ဒီဇယ်ဆီကိစ္စ ကိုင်တွယ်တာအဆင်မပြေတော့ ဈေးတွေ နယူးယောက်အထိလာပြီး ထိခိုက်မှုရှိခဲ့တယ်။ ကိုယ့်နိုင်ငံက ကံကောင်းလို့ မရှိဘူးပဲထား။ အာဖရိကနိုင်ငံတွေမှာ စားနပ်ရိက္ခာအခက်အခဲတွေရှိနေတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့နိုင်ငံတွေမကဘူး၊ အခု ကုန်ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်မှုပြဿနာ တွေ့နေရတယ်။ အဲဒါကို Crisis တစ်ခုလို့ ပြောလို့ရတယ်။ နောက် Global Warming Crisis သိသိသာသာ တွေ့ရတယ်။ နောက် ၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက တစ်ကမ္ဘာလုံး တုန်လှုပ်ချောက်ချားသွားရတဲ့ Asian Financial Crisis ပေါ့၊ ထိုင်းက စဖြစ်တာ၊ အာရှ ပစိဖိတ်အားလုံး ဖြစ်သွားတာ တွေ့ရ တယ်။ ကနေ့ ကမ္ဘာ့လူဦးရေက ခြောက်ကုဋေလောက် ရှိတယ်။ ရပ်သွားမှာမဟုတ်ဘူး၊ လျော့မှာမဟုတ်ဘူး၊ Population (လူဦးရေ) တိုးဖို့ပဲ ရှိတယ်။ နောက်တစ်ခါ Human Security Crisis ကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မလဲ။ Land Use (မြေအသုံးချမှု) က အရေးကြီးလာတယ်။ Space ကလည်း ဒါ့ထက်တိုးလို့မရတော့ဘူး။ တခြားကမ္ဘာသွားနေလို့ရရင်တော့ တစ်မျိုးပေါ့။ ကိုယ့်ကမ္ဘာထဲမှာပဲနေရရင်တော့ရတဲ့ Land Space က အကန့်အသတ်ရှိတော့ Population Crisis ရှိတယ်။ နိုင်ငံခြားသွားတဲ့သူတွေ အခု လေယာဉ်ကွင်းသွားတဲ့အခါ အရင်တုန်းက တစ်နာရီလောက်အချိန်ရတယ်၊ အခုဆို နှစ်နာရီသုံးနာရီ အချိန်ကုန်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆို လုံခြုံရေးကြောင့် စစ်ဆေးရတယ်၊ ဒါတွေ အားလုံးလုပ်လာရတာ Crisis တစ်ခုပဲ။ **(ပုံ-၁)**

နောက်တစ်ခု AIDS Crisis ။ ဒီ HIV/AIDS က တကယ့်ကို အာရုံစိုက်ရမယ့် Crisis ကြီးတစ်ခု။ ကိုယ်နဲ့မဆိုင်ဘူး၊ ကိုယ်နဲ့ မပတ်သက်ဘူးလို့ မပြောရဘူး။ အထူးသဖြင့် အိန္ဒိယနဲ့တရုတ်ပြည်ကြားနေနေတော့ အိန္ဒိယရဲ့ AIDS Crisis နဲ့ တရုတ်ရဲ့ AIDS Crisis က မြန်မာပြည်ကို ရောင်ပြန်ဟပ်နေတာကို စဉ်းစားလို့ရတယ်။ နောက် Drug Crisis... လောလောလတ်လတ်ပဲ။ ဒီ Drug Issue ကို ဒီမှာလူတိုင်းသိနေတဲ့ကိစ္စဖြစ်တယ်။ Mid-Life Crisis ဒါတစ်ဦးချင်းတစ်ယောက်ချင်း။ အသက် ၅၀ လောက်ဖြစ်လာရင် Crisis ဝင်လာတာပဲ။ ကလေးတွေကလည်း ကြီးလာတယ်။ တက္ကသိုလ်သွားရတော့မယ်။ နိုင်ငံခြားလွှတ်ကြရမယ်။ အဲဒီ Crisis တွေဟာ အားလုံးကြိုက်ကြိုက် မကြိုက်ကြိုက် ကြုံတွေ့ရတဲ့ Crisis တွေပဲ။ နောက်လုပ်ငန်းတွေမှာ Succession Crisis ရှိတယ်။ သူဌေး၊ တည်ထောင်တဲ့သူရှိနေသရွေ့ ကိစ္စမရှိဘူး။ CEO သူမရှိရင်၊ သူပြောင်းသွားရင်... Succession Crisis ရှိတယ်။ အဲဒီ Crisis တွေ အားလုံးကြည့်လိုက်ရင် တစ်ဦးချင်း Crisis ရှိမယ်။ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်သွားတာက Personal Crisis ။ ရသင့်ရထိုက်တဲ့ရာထူး မရလိုက်တာ Personal Crisis ။ ကိုယ့်ထက် အရည်အချင်းမရှိတဲ့သူက ကိုယ့်ကိုကျော်သွားရင် Personal Crisis ပဲ။ ကျောင်းသားတွေ စာမေးပွဲမအောင်ဘူး၊ အောင်တဲ့အခါ ကိုယ်လိုချင်တဲ့အမှတ်ကိုမရဘူး၊ ကိုယ်သွားချင်တဲ့တက္ကသိုလ် မသွားရဘူးဆိုရင် Individual Crisis ဖြစ်လာနိုင်တယ်။

နောက် မိသားစုတွေထဲမှာလည်း Crisis ကြုံရတာပဲ။ ဘယ်လောက်ကြီးပဲ ရင်းနှီးချစ်ခင်နွေးထွေးတဲ့ မိသားစုမှာလည်း Crisis တွေရှိတာပဲ။ မိသားစုကတစ်ဆင့် တက်လာရင် Community မှာ Crisis ရှိတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ Crisis ရှိတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှု တာဝန်ယူရတဲ့အခါ ဒီ Organizational Crisis တွေကို

www.foreverspace.com.mm

ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲဆိုတာ အင်မတန်အရေးကြီးတယ်။ နောက် National Crisis ။ နောက်ဆုံးမှာ Global Crisis ရှိတယ်။ ဒါတွေကို မေ့လို့မရဘူး။ Global Crisis ကြောင့် National Crisis ဖြစ်နိုင်တယ်။ National Crisis ကြောင့် Organizational Crisis ဖြစ်နိုင်တယ်။ Community Crisis, Family Crisis, Individual Crisis တွေဖြစ်နိုင်တယ်။

နောက် ဆန်းတာက Individual Crisis ဖြစ်လို့ (ဥပမာ– HIV/ AIDS ဖြစ်လို့) တစ်ဦးချင်းတစ်ယောက်ချင်း မဆင်ခြင်လို့ ဖြစ်လာတဲ့ Personal Crisis က မိသားစုမှာလည်း လာထိခိုက်တယ်။ မိသားစုထိခိုက်ရင် Community ထိခိုက်တာပဲ။ Community ထိရင် Organization မှာထိတယ်။ နောက် National ထိတယ်။ Global ထိတယ်။ အဲဒီတော့ Level of Crisis ကိုကြည့်တဲ့အခါ အားလုံးက ဆက်စပ်မှုရှိတယ်ဆိုတာ သိထားစေချင်တယ်။ တစ်နေရာထဲ ရပ်ထားလို့မရတော့ဘူး။ Individaual Crisis မှာ ဖမ်းနိုင်ရင်ဖမ်း။ Family Crisis အဆင့်မှာ ဖမ်းနိုင်ရင်ဖမ်း။ Community, Organizational, National... စသည်ဖြင့်ပေါ့။

ကျွန်တော့်အနေနဲ့က Individual Crisis ရယ်၊ Organizational Crisis ရယ်၊ National Crisis ရယ် သုံးခုကို ဆွေးနွေးတင်ပြဖို့ရှိပါတယ်။

Crisis ၏အဓိပ္ပာယ်

ပထမဆုံး Crisis ဆိုတာဘာလဲ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အစစ်ခံတဲ့အချိန်က Crisis ပဲ။ ပုံမှန်အနေအထားရှိတဲ့အချိန်မှာ Crisis မရှိဘူး။ ပုံမှန်မဟုတ်တဲ့အချိန်ကျလို့ရှိရင် ဒါ Crisis ဖြစ်လာပြီ။ Crisis ရဲ့ Definition (အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်) ကဘာလဲ။ ကျွန်တော်ပြောချင်တာတစ်ခုက ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုမှုကို သိပ်အရေးမထားဘူး။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက်ပြောတာ Define မလုပ်ဘူး။ ဘာတွေပြောနေမှန်းမသိဘူး။ Define လုပ်ပြီးမှပြောရင် တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် နားလည်မှုရှိတယ်။ သူ့ Definition နဲ့ ကိုယ့် Definition မတူရင် ညှိလို့ရတယ်။ စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ ရန်ကုန်မြို့ကို တစ်ခါမှမရောက်ဖူးတဲ့သူတစ်ယောက်ကို ရန်ကုန်မြို့လယ်ဆူးလေဘုရားလမ်းမကြီးမှာ ချလိုက်။ သူသွားလည်ချင်တယ်။ သူ့လက်ထဲ မန္တလေးမြို့မြေပုံပေးလိုက်ရင် လုံးဝ ဘယ်မှရောက်မှာမဟုတ်ဘူး။ မြေပုံကြီးက မှားနေတာကိုး။ အရေးကြီးတာ ဒီမြေပုံပဲ။ လူတွေမှာရှိတဲ့မြေပုံက အရေးကြီးတယ်။ မြေပုံက ဘာအပေါ်မှာ မူတည်သလဲဆို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုမှုအပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ မန္တလေးမြေပုံကို ရန်ကုန်မှာ လုံးဝသုံးလို့မရဘူးဆိုတာ သိပြီးသား။ ဒီအတိုင်းပဲ မန္တလေးမှာလည်းချင်တဲ့သူကို ရန်ကုန်မြေပုံသွားပေးလိုက်ရင်လည်း ဘယ်မှသွားလို့ရမှာမဟုတ်ဘူး။

Crisis က ကြိုပြီးသိလို့မရဘူး။ နောက်တစ်ခုက လုံးဝမမျှော်လင့်ပါဘူးလို့တော့ ပြောလို့မရဘူး။ လာမှာပဲ။ Individual တစ်ဦးချင်းမှာလည်း လာမှာပဲ။ Family မှာလည်း Crisis ရှိမှာပဲ။ Community မှာလည်း ရှိမှာပဲ။ Organization မှာလည်းရှိမှာပဲ။ တကယ်တမ်းခြုံပြီးပြောရရင် Crisis က လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံးကို အန္တရာယ်ပေးနိုင်တယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။

Crisis ကို တရုတ်လို စကားလုံးနှစ်ခုဖွင့်ထားတယ်။ တစ်ခုက အန္တရာယ်ပဲ။ ဘယ်တော့ဖြစ်သလဲဆိုရင် ရှောင်ရင် ဒါအန္တရာယ်ပဲ၊ အဲဒါ သတိထားနော်။ ရှောင်ရင်... Personal Crisis ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Community ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Family Crisis ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ National Crisis ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ Global Crisis ပဲဖြစ်ဖြစ်။ ဒုတိယတစ်လုံးက Opportunity (အခွင့်အရေး) ပဲတဲ့။ ကျွန်တော်တို့အတွက် နာဂစ်က အခွင့်အရေးကြီးတစ်ခုနော်၊ ယူတတ်ရင်။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းမှာ၊ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းမှာ အခက်အခဲရှိရင်၊ ကြောက်လို့ရှောင်ရင် အဲဒါအန္တရာယ်ပဲ။ မကြောက်ဘဲရင်ဆိုင်ရင်၊ ဒါကိုအသုံးချနိုင်ရင် အခွင့်အလမ်းတစ်ခုပဲ။ အလုပ်ပြုတ်တာ အခွင့်ရေးပဲ။ နောက်အလုပ်သစ်တစ်ခုရဖို့အတွက်၊ ပိုကောင်းတဲ့အလုပ်ရဖို့အတွက် အဲဒီလို စဉ်းစားစေချင်တယ်။ Danger နဲ့ Opportunity နှစ်လုံးကို မှတ်မိအောင်ယူနော်။ အဲဒီစကားလုံးနှစ်ခုက တွဲနေတာ။ သီးခြားစီရှိတာ မဟုတ်ဘူး။ Crisis Management ကို ပြောပါဆို ဒါကို ဘယ်လိုစီမံတယ်ဆိုတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်တယ်။ Management ကောင်းရင် Opportunity ဖြစ်လာမယ်။ ကိုယ် Management မတတ်ရင် ဒါ Danger ဖြစ်လာမယ်။

Crisis က လူတိုင်းထိတာနော်။ Crisis ဘာကြောင့်ဖြစ်သလဲဆိုတဲ့အကြောင်းအရင်းတွေက အများကြီးဖြစ်နိုင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ တူညီတာ သုံးခုပဲရှိတယ်။ (၁) လူ့အဖွဲ့အစည်းကို အန္တရာယ်ရှိတယ်။ (၂) မထင်မှတ်ဘဲဖြစ်တာ။ ပြီးတော့ (၃) ဆုံးဖြတ်ဖို့အချိန်သိပ်နည်းတာ။ အချိန်ယူပြီး စဉ်းစားနေလို့မရဘူး၊ စီမံနေလို့မရဘူး၊ စိမ်ပြေနပြေနဲ့ စိတ်တိုင်းကျစီမံနေမယ်ဆိုတဲ့အနေအထားမရဘူး။ လူလို့ဖြစ်လာရင် Crisis ကတွဲပါလာတယ်၊ မထူးဆန်းဘူးနော်။ နာဂစ်ဆိုရင် အားလုံးအတွက် Crisis ပဲ။

ဘာကြောင့် Crisis ဖြစ်သလဲဆို စဉ်းစားရင်။ အာရုံစိုက်အနေနဲ့ နှစ်ခုကြည့်ရအောင်။ အလုပ်တစ်ခုက အရေးကြီးတယ် Important ။ နောက်တစ်ခုက Urgent ချက်ချင်းလုပ်ရမယ်။ Crisis Mangement ဆိုပြီး လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ တွေ့ရတယ်။ ဘယ်အချိန်မှာ တွေ့ရသလဲဆိုရင် အလုပ်တစ်ခုက အရေးလည်းမကြီးဘူး၊ ချက်ချင်းလည်း လုပ်ဖို့မလွယ်ဘူးဆိုရင် အဲဒီအလုပ်မျိုးကို မလုပ်ဖို့လိုတယ် (Reduce) **(ပုံ–၂)** တော်တော်များများအချိန်ကုန်နေကြတာ အဲဒီမှာ။ သေချာတယ်။ အရေးလည်းမကြီးဘူး၊ သိတယ်။ ချက်ချင်းလုပ်စရာမလိုတာလည်း သိတယ်၊ အထူးသဖြင့် အစည်းအဝေးတွေ၊ လုံးဝ Ignore (လျစ်လျူရှု) လို့ရတဲ့ကိစ္စ။ တချို့ တယ်လီဖုန်းတွေ။

www.foreverspace.com.mm

Focus

		IMPORTANT	
		YES	NO
URGENT	YES	Crisis Management	Reduce
	NO	Concentrate	Ignore

တယ်လီဖုန်းက ပြောမယ်ဆို မအားဘူး။ ဆက်နေတာကိုး။ အရေးလည်းမကြီးတဲ့ကိစ္စ၊ Ignore လုပ်လို့ရတဲ့ကိစ္စ။ အရေးမကြီးဘူး။ ချက်ချင်းလုပ်ရမယ်ဆိုလို့ရှိရင် နည်းနည်းလေး လျှော့လို့ရတယ်။ (Concentrate) ပြီးတော့မှ အရေးလည်းကြီးတယ်။ ချက်ချင်းလုပ်ရတော့မယ်ဆိုရင် Crisis Management လုပ်ဖို့ ဖြစ်လာတယ်။ ဒီအလုပ်က ချက်ချင်းလုပ်ရမယ့်အလုပ်၊ ဒီအလုပ်ဟာ အရေးကြီးတယ်လို့ ထင်လို့ Stress တွေများနေတယ်။ Tension တွေတက်နေတယ်။ ပြီးတော့မှ အကောင်းဆုံးအချိန်ကို အသုံးပြုစေချင်တာကတော့ အရေးကြီးတယ်။ ချက်ချင်းလုပ်ဖို့မလိုတဲ့ဟာ။ ဥပမာ– ကိုယ့်မိသားစုနဲ့နေတာ။ အဲဒီအတွက် ကုန်တဲ့အချိန်တွေဟာ အရေးကြီးတယ်။ ချက်ချင်းလုပ်စရာမလိုဘူး။ အားကစားလုပ်တယ်။ အခု အဲဒီအားကစားလူငယ်တွေမှာ သိပ်မရှိတော့ဘူး။ အရေးကြီး တာကို မလုပ်ကြတော့ဘူး။ အရေးတော့ ကြီးတယ်။ ချက်ချင်းလုပ်စရာမလိုဘူး။ Physically Fit ဖြစ်ဖို့လည်းလိုတယ်။ မဟုတ်ရင် ကျန်တာတွေ လုပ်လို့မရဘူး။ ဒီ Crisis Management လုပ်ဖို့ မပြောနဲ့ Physically မှ Fit မဖြစ်ရင်၊ ပိန်လှီနေရင် မဖြစ်တော့ဘူး။

တုံ့ပြန်မှုမတူညီ

Crisis ရှိရင် တစ်ဦးချင်းတစ်ယောက်ချင်း React လုပ်တဲ့ ပုံစံချင်းမတူဘူး။ Different to the same crisis. ဒီလိုအခြေအနေတွေပဲတွေ့တယ်။ တချို့ ခံစားရတာ၊ Response လုပ်တာ မတူဘူး။ Emotional Experiences က Unique ဖြစ်တယ်။ သူ Response လုပ်တဲ့ပုံစံမှ မတူတာ။ လူနာတစ်ယောက် Trauma ဖြစ်ရင် ဒါ Crisis ပဲ။ Crisis ဖြစ်တာကို Response လုပ်တာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက်မတူကြဘူး။ Crisis ဖြစ်တဲ့အခါ Reactions ဘာလုပ်လဲဆို Fear (ကြောက်တယ်)။ ဒါထက်ကြီးတဲ့ Crisis မရှိတော့ဘူး။ ဟာ မင်းမှာကုလို့မရတဲ့ရောဂါဖြစ်နေပြီ။ ဆေးသွားစစ်လိုက်တယ်။ ဟာ Positive ။ တစ်ဦးချင်းကို စဉ်းစားကြည့်ရအောင်။ Fear က စလာတယ်။ Stress, Stress လို့ပြောတဲ့အခါမှာ Stress အားလုံးက မကောင်းတဲ့ Stress မဟုတ်ဘူးနော်။ Good Stress. လူငယ်တွေမှာ Stress လိုတယ်။ Stress မရှိရင် Challenge မရှိတော့ဘူး။ ကိုယ်တတ်တာတွေအားလုံးပဲ ဖတ်နေရင် အလကားပဲ။ ကိုယ် မတတ်တာ ဖတ်ရင် That is good stress. ကိုယ်မသိသေးတာကိုလေ့လာရင် Good Stress ။ မလိုတာတွေ ခေါင်းထဲထားပြီး ဦးနှောက်စားနေတာက Bad Stress ။ နောက်တစ်ခါ Post Traumatic Stress Disorder ။ ဒါဆရာဝန်တွေသိတယ်။ PTSD က အမြဲတမ်းဖြစ်ကြတယ်။ ဖြစ်ပြီးပြီးချင်း ဥပမာ–အိမ်မှာ မိဘဆုံးသွားတယ်၊ Trauma ဖြစ်တယ်။ ပြီးရင် Stress Disorder လာတယ်။ ချက်ချင်းမလာဘူး။ နောက်တစ်ခါ Anger ။ Crisis ဖြစ်လို့ Reaction လာတယ်။ ပထမဆုံး Phases က Shock မဖြစ်နိုင်ဘူး။ မယုံဘူး Disbelief ။ နောက်တစ်ခုက Denial ၊ ဟာ ဒါမဖြစ်ပါဘူး။ ငါနေကောင်းနေတာပဲ။ ငါ့လောက် ကျန်းမာရေးလိုက်စားတဲ့သူ မရှိဘူး။ ဒါမဖြစ်နိုင်ဘူး။ တခြားဆရာဝန်ဆီသွားမယ်။ Denial လုပ်တယ်။ Denial လုပ်တာ Phase ရှိတယ်နော်။ Personal Crisis မှာ။ ပြီးတော့မှ Day Dreams တွေ၊ Fantasies တွေ၊ Depression တွေ၊ Shame တွေ၊ Anxiety တွေ။ အဲဒီ Phase ပြီးသွားတဲ့အခါကျမှ Accept (လက်ခံ) လုပ်တယ်။ ဟာ ငါ့မှာ ဒီရောဂါရှိနေပါလား။ အဲဒါကို ဘယ်လိုကုစားမလဲ။ Crisis Management မှာ ဒီ Phase တွေပြီးတဲ့အခါကျမှ Manage လုပ်တယ်။ Conclusion လုပ်တယ်။ လူတိုင်း ဒီလိုပဲ သွားကြတာ။ ဒါ Individual Level/Personal Level ကို ပြောနေတာနော်။

Communication အရေးကြီး

အဲဒီလိုဖြစ်ရင် Communication အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ့်သူငယ်ချင်းမိတ်ဆွေ Crisis ဖြစ်နေတာသိရင် Listening, Comforting and Supportive Dialogue နားထောင်ပေးတယ်။ နွေးထွေးအောင် စောင့်ရှောက်ပေးတယ်။ သူနဲ့ ပြောနေတယ်။ Crisis ဖြစ်နေတဲ့သူတစ်ယောက်ဟာ ပြောချင်တာအများကြီးရှိတယ်။ ပြောပါစေ။ နောက်တစ်ခုက Communication အပြင်ကို You are not alone. လောကမှာ ကိုယ်တစ်ယောက်ထဲ HIV Positive ဖြစ်တာမဟုတ်ဘူး၊ အများကြီး။ ကိုယ်တစ်ယောက်ထဲ အလုပ်ပြုတ်တာမဟုတ်ဘူး၊ အများကြီး။ အဲဒါမျိုး စဉ်းစားလို့ရတယ်။

www.foreverspace.com.mm

Share Feelings ပြီးတော့မှ Positive Action ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ Pain (နာကျင်မှု)၊ ကိုယ်မှာရှိတဲ့ Panic (ကြောက်ရွံ့မှု) တွေကို We take positive action, than we have crisis management. နောက်ဆုံးတော့ ဘာသာရေးအရပြောရရင် Pray ဆုတောင်းခြင်းပဲ။ ဆုတောင်းခြင်းရဲ့ အင်အားဟာလည်း နည်းတာမဟုတ်ဘူးနော်။

Crisis နဲ့ပတ်သက်လို့ Model တစ်ခုရှိတယ်။ Personal Crisis ပေါ့။ ပထမဦးဆုံးက Stimulus။ Crisis ဖြစ်တယ်။ လုံးဝကုလို့မရတဲ့ရောဂါဖြစ်တယ် သို့တည်းမဟုတ် အလုပ်ပြုတ်တယ်။ အိမ်ထောင်စုထဲ အကွဲအပြဲတွေဖြစ်တယ်။ ရာထူးချခံရတယ်။ အဲဒီ Stimulus ပေးတာကို ကိုယ် Response ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ သတိထားနော်။ Personal Crisis Management မှာ Stimulus ဖြစ်တာနဲ့၊ အကြောင်းအရာတစ်ခုပေါ်တာနဲ့ Response လုပ်တဲ့ကြားမှာ Space တစ်ခုရှိတယ်၊ ကွက်လပ်ရှိတယ်။ ဖြစ်တာနဲ့ ချက်ချင်းလုပ်စရာမလိုဘူး **(ပုံ-၃)**။ တစ်ခါတလေပြောတာဟာ ငါ ဒေါသထွက်လိုက်တာ။ ထွက်စရာမလိုဘူး။ ထွက်တယ်လို့ပြောတာ It is your choice. ထွက်တယ်။ မထွက်တယ်ဆိုတာ အချိန်ရှိတယ်။ ဘာစဉ်းစားသလဲဆို Freedom to Choose အဲဒီ Space နော်။ ကိုယ်ရွေးလို့ရတယ်။ ဝမ်းနည်းမလား၊ ဝမ်းသာမလား။ ကိုယ်ရွေးလို့ရတယ်။ ဒေါသဖြစ်မလား ကိုယ်ရွေးလို့ရတယ်။ ဒါတွေအားလုံးက ကိုယ်ရွေးလို့ရတာတွေချည်းပဲ။ အဲဒါကိုမမေ့နဲ့နော်။ တချို့တွေက ရွေးစရာမရှိဘူးထင်တော့ ဖြစ်တာနဲ့ Response သွားလုပ်လိုက်တယ်။ ဖြစ်တာနဲ့ ပူဆွေးတယ်။ ဖြစ်တာနဲ့ ဒေါသဖြစ်တယ်။ Freedom to Chose က အဲဒီလိုရွေးနိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့စဉ်းစားရမှာက Self Awareness ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သိအောင် ဆင်ခြင်တာ။ အဲဒီလို ဆင်ခြင်လိုက်တာနဲ့ ဒေါသတွေပျောက်သွားတယ်။ လူတစ်ယောက်မှာ ဆန်းတာကနော်၊ ဦးနှောက်က ဘယ်လောက်ပဲကောင်းကောင်း two thoughts (အတွေးနှစ်ခု) ကို တစ်ချိန်ထဲမှာ ဘယ်ဦးနှောက်ကမှ မခံနိုင်ဘူး။ ဦးနှောက်က ကိုယ့်အကြောင်းကိုယ် သိအောင်ကြိုးစားလာတာနဲ့ ခုနက ဒေါသတွေကျန်တာတွေ အားလုံး ပျောက်သွားနိုင်တာရှိတယ်။ တချို့ကတော့ Imagination ကိုယ့်ဟာကိုယ် စဉ်းစားတယ်။ နောက်တစ်မျိုးက Conscience ကိုယ့်ရဲ့ အတွင်းစိတ်ကို ကိုယ်ပြန်ကြည့်လို့ရတယ်။ ပြီးတော့မှ နောက်တစ်မျိုးက Independent Will. အဲဒီ Independent Will ကို အားပေးချင်တယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လျှော့မတွက်နဲ့နော်။ ကိုယ့်မှာ ရွေးချယ်စရာအပြည့်ရှိတယ်။ You are independent. You have freedom to choose. အဲဒီ Choice ကို မမေ့နဲ့။ ကျွန်တော့်မှာ ရွေးချယ်စရာမရှိဘူးပြောတာ အလကားပြောတာ။ You can choose. ဘယ်လောက်ပဲကြီးမားတဲ့ Crisis ပဲဖြစ်ဖြစ် You still have the freedom to choose. HIV/AIDS ဖြစ်ပြီး သေမယ့်ဟာ အခု မသေတော့ဘူးနော်။ HIV/AIDS နဲ့ သေတဲ့သူတော်တော်နည်းသွားပြီ။ ART Treatment ရလို့ရှိရင်။

Treatment ယူတယ် မယူဘူးဆိုတာ ကိုယ့်ရဲ့ Freedom to Choose. ကိုယ့်မှာရှိတာကို Accept လုပ်တာ Freedom to Choose. ကိုယ့်ဟာကိုယ်လုပ်လို့ရတာကို စဉ်းစားစေချင်တယ်။

Personal Crisis ကိုပြောပြီး ဒုတိယပိုင်းအနေနဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် Organizational Crisis ကို ဆက်ဆွေးနွေးမယ်။ အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ Crisis တွေရှိနိုင်တယ်၊ ရှိကြတယ်။ UK နိုင်ငံမှာ During the next five years, 83 % of companies will face a crisis. ကုမ္ပဏီ ၁၀ ခုရှိရင် ရှစ်ခုက Crisis ရှိမှာပဲ။ မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း Crisis ပိုတောင်များမလားမပြောတတ်ဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့သူတွေ ပိုသိမယ်။ ဈေးနှုန်းက အတက်အကျမြန်တယ်။ Policy ကလည်း ဒီနေ့တစ်မျိုး နောက်တစ်နေ့တစ်မျိုး၊ ဟိုပြေးဒီပြေးနဲ့ ဘာမှန်းကို မသိရဘူးဆိုရင် Crisis ရှိမှာပဲ။ အဲဒီလိုရှိလို့ရှိရင် UK မှာတော့ ကုမ္ပဏီ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းက Profitability ထိခိုက်နိုင်တယ်။

Crisis Management ကိုသင်လို့ရလာတယ်။ We have a new field of management. ကြိုပြီး စဉ်းစားလို့ရတယ်။ Forecast လုပ်လို့ရတယ်။ Forecasting potential crisis and planning to deal with them. ဥပမာ-ကွန်ပျူတာ System fail ဖြစ်သွားပြီဆိုပါတော့ That is a crisis. အဲဒါကို ကြိုကာကွယ်လို့မရဘူးလား၊ ရတယ်။ Back Up တွေလုပ်ထားလို့ရတယ်။ နောက်စဉ်းစားလာကြတာ လုပ်ငန်းတွေမှာ Crisis Management Plan (CMP) ဆိုတာ ရှိလာတယ်။ Crisis မစခင်ကတည်းက ရှိဖို့လိုတယ်၊ အခုမှ ထလုပ်လို့မရဘူး။ Crisis Mangement က ဘာလုပ်

www.foreverspace.com.mm

သလဲဆို ပထမဦးဆုံး Identifying လုပ်တယ်။ အခု အဖွဲ့အစည်းမှာ တကယ်တွေ့နေတဲ့ Crisis က ဘာလဲ။ You need to understand. အဲဒီ Understanding ရဖို့အတွက် Diagnosis လိုတယ်။ ဘာကြောင့်ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိဖို့လိုတယ်။ တစ်ခါတလေ Diagnosis မှားရင်... ဆရာဝန်တွေလိုပေါ့။ စမ်းသပ်မှုမှားရင် ဆေးမှားတယ်။ Crisis Management မှာ You have to identify proper diagnosis. Diagnosis ရရင်... we can intervene ဝင်ပြီးဖြေရှင်းတယ်။ Recovery လုပ်တယ်။ အဲဒါတွေ အားလုံးလုပ်တဲ့အခါမှာ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကိုယ်မှာ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်သတိထား။ လုံးဝမထင်မှတ်တဲ့ဟာ။ Public Relations (မီဒီယာ) အရေးကြီးလာတယ်။ တစ်ခုခုဖြစ်ရင် ဒါ ဂျာနယ်ထဲပါလာရင် ဒုက္ခပဲ။ ကိုယ့်အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခုဖြစ်နေတာကို သတင်းစာထဲပါရင်ဒုက္ခဆို တော့ ဒီ Public Image ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ နာမည်ပျက်လာလို့ မကိုင်တွယ်နိုင်ရင် Public Image ကျသွားရင် လုပ်ငန်းထိခိုက်သွားပြီ။

သူမြင်တာကို ကိုယ်နားလည်ဖို့လို

Crisis Management ကို ဒီမှာ ဆရာ ဆရာမတွေ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းတွေဆွဲပြီး သင်သင့်တာပေါ့။ Nargis ဖြစ်လို့မှ မဟုတ်ဘူးနော်။ Nargis မဖြစ်လည်းသင်သင့်တယ်။ ဥပမာ–Organizational Crisis Management လိုမျိုးပေါ့။ Skills (ကျွမ်းကျင်မှု) တွေရှိတယ်။ Techniques (နည်း) တွေရှိတယ်။ ပထမဦးဆုံး Assessment လုပ်ဖို့ လိုတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဘာဖြစ်နေတယ်၊ ဘာ Crisis ရှိတယ်ဆို တာကို Assess လုပ်ဖို့လိုတယ်။ ပြီးတော့မှ Understanding ၊ ပြီး တော့မှ Cope ဒါကို ကိုင်တွယ်တာလိုတယ်။ ဖြစ်ဖြစ်ချင်းလုပ်ပါ။ Reality and Proception တကယ်ဖြစ်နေတာနဲ့ အယူအဆနဲ့ဟာ တစ်ခါတလေကွဲတယ်။ ကွဲရင်ပြဿနာဖြစ်တာပဲ။ အဲဒါကို မမေ့ပါနဲ့၊ Reality is one thing, preception is another. သူ ဒီလိုပဲ စဉ်းစားတာ။ သူဒီလိုပဲမြင်တာကို မှားတယ်၊ မှန်တယ် သူ့သွား ပြောရင် အလကားပဲ။ သူမြင်တာကို ကိုယ်နားလည်ဖို့လိုတယ်။

Crisis Management က Systematic attempt စနစ်တကျရှိတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် လုပ်ငန်းတွေမှာ Crisis မပေါ်အောင်၊ ဖြစ်မလုပ်တာထက်မဖြစ်ခင် ကြိုတင်ပြီးလုပ်လို့ရတာတွေရှိတယ်။ အခုသုံးလာတာက Avoid or Management ဖြစ်ပြီးရင်တော့ You have to manage. Incident management. လို့လည်း ပြောလေ့ ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ Extortion ငွေလာညှစ်တယ်။ ဒါ Crisis ပဲ။ Bribery လာဘ်ထိုးရတယ်၊ Crisis ပဲ။ Hostile Takeover တခြားကုမ္ပဏီက ကိုယ့်ကိုယ် လာသိမ်းတာရှိတယ်။ Terrorist (အကြမ်းဖက်သူ) တွေရှိတယ်။ Copyright (မူပိုင်ခွင့်) ကိစ္စတွေရှိတယ်။ Information Sabotage လုပ်တယ်။ တစ်ခါတလေ Executive Kidnapping ၊ လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ပြန်ပေးဆွဲတာ။ မြန်မာနိုင်ငံမှာတော့ မရှိပါဘူး။ ဒါတွေအားလုံးသည် Crisis ရှိတယ်။

Organizational Crisis လေးမျိုး

Organizational Crisis ကို စဉ်းစားရင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် စဉ်းစားစေချင်တယ်နော်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့အနေအထားကိုကြည့်ပြီး စဉ်းစားကြရအောင်။ 4 Types (လေးမျိုး) စဉ်းစားလို့ရတယ်။ Sudden မထင်မှတ်ဘဲ ချက်ချင်းဖြစ်တာ။ နောက်တစ်မျိုးက Smouldering တငွေ့ငွေ့ဖြစ်နေတာ။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့မီးတောက်မယ့်ဟာမျိုး။ သေးသေးလေးနဲ့ စပြီး ကြီးလာမှသိတာ။ ဘာကြောင့်လဲဆို လူတွေဂရုမစိုက်ခဲ့ကြလို့။ နောက်တစ်ခါ Bizarre ၊ တစ်ခါဖူးမှ မဖြစ်ဖူးဘူး။ ဥပမာ–ဘာပြောလို့ရသလဲဆို အမေရိကမှာ Fast Food ပေါ့။ မက္ကဆီကန် Food ရောင်းတာ၊ အဲဒီအထဲမှာ လက်ညှိုးတစ်ချောင်းသွားတွေ့တယ်။ လက်ညှိုးတစ်ချောင်းတွေ့တာနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး ဒုက္ခရောက်တာပဲ။ တစ်ခါပဲတွေ့တာနော်။ လက်ညှိုးတစ်ချောင်းထဲနော်။ Crisis ဖြစ်သွားတာပဲ။ နောက်တစ်ခါ Perceptual မပြီးနိုင်တော့ဘူး။ တချို့လုပ်ငန်းတွေမှာရှိတယ်။ မပြီးနိုင်တဲ့ပြဿနာတွေ အမြဲတမ်းရှိတယ်။

အဲဒါကြောင့်မို့လို့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ သိထားစေချင်တာက Crisis တစ်ခုဖြစ်ရင် ကိုယ့် Organization တစ်ခုတည်းထိတာ မဟုတ်ဘူးနော်။ Wider Impact ရှိတယ်။ တခြားအဖွဲ့အစည်းတွေ၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းကိုပါ ထိခိုက်တာမို့လို့ ဘာလိုလာလဲဆို Media Relations လိုလာတယ်။ ပြီးတော့မှ Recovery လုပ်လို့ရတဲ့အနေအထားရှိတယ်။

အခုနည်းပညာအနေနဲ့ CMF (Crisis Management Framework) ကို တချို့လုပ်ငန်းတွေမှာ တည်ဆောက်ထားတာကို တွေ့ရတယ်။ လက်ရှိ Management Structure ကို သုံးပြီးလုပ်တယ်။ Communication အရေးကြီးတယ်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းထဲမှာရော အခြားလုပ်ငန်းတွေနဲ့ရော၊ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဆိုရင်လည်း ဒါကို နည်းနည်းစဉ်းစားသင့်တယ်။ Crisis Management Framework ရှိသလား။ ကွန်ပျူတာ System Break Down ဖြစ်သွားရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ဥပမာ–အင်တာနက် Down သွားရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။ ကြိုပြီးလုပ်ထားတာမဟုတ်ပေမယ့် Response လုပ်တာနှေးရင် ထိခိုက်နိုင်တယ်။

သင်ခန်းစာယူပါ

Lessons Learned ပေါ့နော်။ တခြားနိုင်ငံက ဥပမာတွေယူကြည့်တာ။ Organizational Crisis ကြုံရင် တချို့သတင်းစာဖတ်တဲ့သူတွေသိမယ်။ Bhopal ... အိန္ဒိယမှာ ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အကြီးအကျယ် Chemical Polution ဖြစ်ခဲ့တယ်။ လူတွေအများကြီး

www.foreverspace.com.mm

သေတယ်။ အဲဒီ Crisis Management မှာ ဘာတွေသင်ခန်းစာရသလဲဆိုရင် Communication ညံ့တယ်။ မဖြစ်ခင်လည်းညံ့တယ်။ ဖြစ်တော့လည်း ညံ့တယ်။ ဖြစ်ပြီးလည်းညံ့တယ်။ ပြီးတော့ ပိုဆိုးတာက Chemical Poisoning ဖြစ်လို့ရှိရင် ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ ပြောထားတာတွေ ရှိတယ်။ But all in English. အဲဒီတော့ ကုလားတွေ မဖတ်တတ်ဘူး။ အဲဒါသတိထားနော်။ ကုမ္ပဏီမှာ အားလုံးနားလည်အောင်လုပ်ပါလို့ ပြောတဲ့အခါမှာ Manuals တွေ အားလုံး၊ Guide Lines တွေ အားလုံးက အင်္ဂလိပ်လိုချည်းရေးထားပြီးတော့ အိန္ဒိယနိုင်ငံက စက်ရုံမှာ အဲဒါတွေသွားထားထားတော့ ကုလားအလုပ်သမားတွေ တစ်ယောက်မှ မဖတ်တတ်ဘူး။ ပတ်ဝန်းကျင်ရွာကလူတွေ တစ်ယောက်မှ မဖတ်တတ်ဘူး။ မသိတဲ့အခါကျတော့ ဘာလုပ်လို့လုပ်ရမှန်းမသိဘူး။ Poisioning ဖြစ်နေမှန်းမသိလိုက်ဘူး။ Management က အမေရိကန်က ချက်ချင်းပြေးဆင်းလာတယ်။ ရောက်ရောက်ချင်းမှာ အိန္ဒိယအစိုးရက သူတို့ကိုဖမ်းလိုက်တယ်။ မင်းတို့ကြောင့် တို့ဒီမှာ ထိခိုက်တယ်။ အဲဒါကြောင့် မင်းတို့ကို ဖမ်းတယ်လို့ဆိုတယ်။ သူတို့လာတာက Recovery လုပ်ဖို့လုပ်တာ။ ဘယ်လိုကူရမလဲလာတာ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့အားလုံးကို ဖမ်းထားလိုက်တယ်။ ဘာမှလုပ်လို့မရဘူး။ နောက်တစ်ခုက သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့လုပ်ငန်းရှင်တွေက Symbolic intervention မြင်သာအောင် သေချာမလုပ်ဘဲ ဒီပုံစံနဲ့လုပ်တော့ Counter Productive ဖြစ်တယ်။ ဘာ Lesson (သင်ခန်းစာ) ရ သလဲဆိုရင် Multi-national ပေါ့။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံထဲမှာ မဟုတ်ဘဲနဲ့ နိုင်ငံတွေအများကြီးမှာလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ ဘာသတိထားရမလဲဆိုရင် ထားထားတဲ့ Management Standards တွေမှာ တစ်နေရာမှာ သုံးလို့ရတဲ့ Standard ဟာ Transfer လုပ်လို့ရမရ၊ နောက်တစ်နေရာမှာသုံးလို့ရမရဆိုတာ စဉ်းစားစရာဖြစ်လာတယ်။ ဒီ Union Carbide ဟာ အကြီးအကျယ် Diseaster Crisis ပဲ။

Second Crisis က Ford ကားကုမ္ပဏီနဲ့ Firestone တာယာကုမ္ပဏီ။ Ford ကားတွေမှာ SUV တွေပေါ့။ 4/4 တွေမှာ တာယာတွေရှိတယ်။ တာယာတွေကိုလုပ်ထားတာ မကောင်းတဲ့အခါကျတော့ လူတွေအများကြီးသေတယ်။ လူတွေအများကြီးသေတော့ ဒီ Firestone ကုမ္ပဏီက တာယာ 6.5 Million ကို ပြန်ပြီး Recalled လုပ်ပစ်ရတယ်။ လူသေတာ ၁၀၀ ဆိုတာ နည်းတယ်၊ များတယ် ခဏထားဦး။ လုပ်ငန်းမှာ ဘာမှားသွားသလဲဆိုတာကို ဘယ်သူ့သွားပြီး အပြစ်တင်တယ်ထင်သလဲ။ မင်းတို့အသုံးမကျလို့ သေရတာဆိုပြီး Customer ကို အပြစ်တင်တယ်။ ဘယ်တော့မှ မလုပ်ရဘူးနော်။ 'Customer is always right' နော်။ တာယာကို လေပြည့်အောင် မဖြည့်ထားလို့ Accident ဖြစ်ပြီး မင်းတို့သေတာ။ တို့တာယာကောင်းပြီးသား။ တာယာကုမ္ပဏီကလည်း ကားကုမ္ပဏီကို မင်းတို့ဒီဇိုင်းမကောင်းလို့လို့ပြောတယ်။ ကားကုမ္ပဏီကလည်း မင်းတို့တာယာမကောင်းလို့ဖြစ်တာလို့ ပြောတယ်။ အမှန် နှစ်ယောက်စလုံးအပြစ်ရှိတာ။ သူတို့မှာ ဒီဖြစ်တဲ့ပြဿနာကို ဘယ်လို

ဖြေရှင်းမလဲဆိုတာ မပြောဘဲနဲ့ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြစ်တင်နေကြတာပဲရှိတယ်။ ဒါက Lesson Learned ပဲနော်။

နောက် ၁၉၈၉ မှာ Pollution ပြဿနာတစ်ခုဖြစ်တယ်။ အလက်စကားမှာ Tanker (ရေနံတင်သင်္ဘော) အကြီးကြီး ကျောက်ဆောင်နဲ့တိုက်တော့ ငါးတွေသေတာအများကြီး။ တံငါတွေ အထူးသဖြင့် North American တွေ အများကြီးထိခိုက် တယ်။ အဲဒီလိုဖြစ်တဲ့အခါ CEO က မီဒီယာတွေကို ငါနဲ့မဆိုင်ဘူးလို့ပြောတယ်။ Communication Plan မရှိဘူး။ Communication Team မရှိဘူး။ မီဒီယာစင်တာကို ဟိုး အလက်စကားမှာသွားထားထားတယ်။ အဲဒီကရတဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေက အဆင်မပြေဘူး။ ပြီးတော့ Always Defensive ။ ဘာမှ Defensive (ခုခံကာကွယ်) ဖြစ်စရာမလိုဘူး။ We have to be offensive ။ ခံစစ်မလုပ်နဲ့။ မှားတာဆိုရင် ကိုယ့်ကိုချည်းပဲလာပြီး မှားတယ်လို့ပြောတယ်လို့ မထင်ဘဲနဲ့ Offensive အနေနဲ့ သူများကို စဉ်းစားပေးရမယ်။

လုပ်ငန်းရှင်တွေ Take crisis as a given. ခင်ဗျားတို့မှာရှိမှာပဲ၊ အခုမရှိသေးရင် မနက်ဖြန်လာလိမ့်မယ်။ လုန့်တာမဟုတ်ဘူးနော်။ ဒါပေမဲ့ ရှိတာကို Learn to thrive on it. ကျော်လွှားနိုင်လို့ရှိရင် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီကို ပိုပြီးရှင်သန်လာတယ်။ ပိုပြီးအားရှိလာတယ်။ ပိုပြီးအောင်မြင်လာမှာဖြစ်တယ်။ ပြီးတော့ Dealing Proactive. ကျွန်တော်က Proactive ဖြစ်တာ ကြိုက်တယ်။ Reactive မဖြစ်နဲ့။ Reactive ဖြစ်တာ အလကားပဲ၊ နောက်ကျတယ်။ ကြိုပြီး ကိုယ်လုပ်နိုင်ရင် လုပ်သမျှက ကိုယ့်အတွက်ကျန်တာချည်းပဲ။

(ရှေ့လဆက်ပါမည်)

ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်

www.foreverspace.com.mm

ပါမောက္ခဒေါက်တာအောင်ထွန်းသက်

- ၁၉၄၅ ခုနှစ်တွင် ပဲခူးတိုင်း ပဲခူးမြို့၌ အဖ ဗိုလ်မှူးကြီးဖေသက်၊ အမိ ဒေါ်တင်ညွန့်တို့မှ မွေးဖွားခဲ့။
- ၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ဝါဏိဇ္ဇ (B.Com.) ဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့ပြီး ၁၉၆၆ ခုနှစ်မှစ၍ နည်းပြအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့။
- ၁၉၇၂ ခုနှစ်တွင် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ Brighton Polytechnics မှ Management Studies ဖြင့် ဘွဲ့လွန်ဒီပလိုမာ ရရှိခဲ့။
- ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ University of Warwick မှ Management Science and Operational Research ဖြင့် မဟာသိပ္ပံဘွဲ့ ရရှိခဲ့။
- ၁၉၇၇ ခုနှစ်တွင် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ Institute of Science and Technology, University of Manchester မှ Management Science ဘာသာရပ်ဖြင့် ပါရဂူဘွဲ့ (Ph.D) ရရှိခဲ့။
- ၁၉၈၆ ခုနှစ်တွင် ဂျာမနီနိုင်ငံ University of Marburg တွင် ဘွဲ့လွန်ပါရဂူ ပညာရပ်ဆိုင်ရာများ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့ပြီး Alexander Von-Humboldt Post-Doctoral Fellowship Award ရရှိခဲ့ကာ "Burmese Entrepreneurship Creative Response in the Colonial Economy" ခေါင်းစဉ်ဖြင့် စာတမ်းတစ်ခု ပြုစုနိုင်ခဲ့။
- မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာန ကျန်းမာရေးစီမံကိန်းနှင့် စာရင်းအင်းဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်အဖြစ် လည်းကောင်း၊ အမျိုးသားကျန်းမာရေးကော်မတီ အတွင်းရေးမှူးအဖြစ်လည်းကောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံခြေလျင်နှင့်တောင်တက်အဖွဲ့ချုပ် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်လည်းကောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ မိခင်နှင့်ကလေးစောင့်ရှောက်ရေးအသင်း ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်လည်းကောင်း တာဝန်များအသီးသီး ထမ်းဆောင်ခဲ့။
- ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှ ၁၉၉၇ ခုနှစ်အထိ နယူးယောက်မြို့ရှိ UNICEF ရုံးချုပ်၌ Chief of Cost and Economics Unit အဖြစ်လည်းကောင်း၊ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အထိ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံ ဒါကာမြို့တွင် UNICEF Senior Programme Planning Officer အဖြစ်လည်းကောင်း၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့၌ UNICEF Regional Planning Monitoring and Evaluation Officer အဖြစ်လည်းကောင်း တာဝန်များ အသီးသီးထမ်းဆောင်ခဲ့။
- လက်တင်အမေရိက၊ အာဖရိက၊ ဥရောပနှင့် အာရှနိုင်ငံများရှိ တက္ကသိုလ်များတွင် အချိန်ပိုင်းပါမောက္ခအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိ။
- ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရ ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနက ဂုဏ်ထူးဆောင်ပါမောက္ခဘွဲ့ ချီးမြှင့်ခဲ့။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်အထိ အီတလီနိုင်ငံ Turin မြို့ရှိ United Nations System Staff College တွင် Principal အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး ကုလသမဂ္ဂ အဆင့်မြင့်အရာရှိများအတွက် ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ စီးပွားရေးနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်များကို သင်ကြားပို့ချခဲ့။
- Management Sciences Operational Research Organizational Development, Human Resources Development, Managerial Economics, Cost Analysis, Health Economics, Health System Research and Development Economics စသည့် ဘာသာရပ်များကို လေ့လာခဲ့ပြီး UN Reform နှင့်ပတ်သက်ပြီး သုတေသနလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ။
- အိမ်ထောင်ရှိပြီး သမီးတစ်ဦး ထွန်းကား။
- နှစ်စဉ် မြန်မာနိုင်ငံသို့ တစ်ကြိမ် ပြန်လာလေ့ရှိပြီး ထိုသို့ပြန်ရောက်လာသည့်အခါတိုင်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို အထောက်အပံ့ဖြစ်စေရန်လည်းကောင်း၊ လူငယ်များ၏ ခေါင်းဆောင်မှုအရည်အသွေးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ မြှင့်တင်နိုင်ရန်လည်းကောင်း ဟောပြောပို့ချမှုများ ပြုလုပ်ခဲ့။
- **လိပ်စာ** – အမှတ်–၉၀ (C)၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၃၅၅၉၄၊

  E-mail: a.thet@unssc.org
- ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံ UNICEF ရုံးတွင် အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ်လည်းကောင်း၊ Myanmar Egress တွင် အချိန်ပိုင်းပါမောက္ခအဖြစ်လည်းကောင်း တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိ။

www.foreverspace.com.mm

ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၈ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလနောက်ဆုံးပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

ကားအမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အက္ခရာ	ဈေးနှုန်း (သိန်း)
Suzuki Wagon	R^+	၁၈(ဓီးရောင်)	၄၀၀
Suzuki Wagon	R^+	(၉ခ)(ဓီးရောင်)(ပစ္စည်းစုံ)	၄၂၀
Corolla 1.5 Limited	86/87	(သ)	၂၈၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁က)	၃၃၀
Corolla 1.5 Limited	91	(၆က)	၃၈၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁က)	၃၅၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(သ)	၂၄၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၂က)	၃၃၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(အ)	၃၂၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၄၀၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(အ)	၂၉၀
Toyota Publica	81	(ဒ)	၁၂၀
Toyota Publica	86	(ဒ)အသစ်စက်စက်	၁၆၀/၁၇၀
Toyota Publica	88	(၂သ)	၁၆၀
Sunny Pick-up	86/87	(၁က)	၁၄၀
Sunny Pick-up	90/91	(၂က)	၁၇၀
Sunny Super Saloon (1.5)	86/87	(သ)	၂၂၀
Sunny Super Saloon (1.5)	86/87	(၁က)	၃၁၀
Sunny Super Saloon (1.5)	88/89	(၁က)	၃၀၀
Sunny Super Saloon (1.5)	88/89	(သ)	၃၁၀
Sunny Super Saloon (1.5)	92	(၆က)	၄၁၀
TOYOTA LANDCRUISER 2004		(၉ခ)	၂၈၀၀
TOYOTA LANDCRUISER 2007		(၁၈)	၄၀၀၀အောက်
TOYOTA PRADO 97		(၃ခ)	၁၇၀၀/၁၆၀၀

* အထက်ပါကားများသည် အက္ခရာပေါ်မူတည်၍ ဈေးအတက်အကျရှိသည်။

* ကားဟောင်းများဖြစ်သည့်အတွက် ကားအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာခြားသည်။

* အဝယ်နည်းပါးသည့်အတွက် ခေါ်ဈေးများသာ ဖြစ်သည်။

www.foreverspace.com.mm

တီဗီရောင်စုံ

(၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အရွယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	LA40S81	40"	၁,၉၅၀,၀၀၀
SAMSUNG	LA32S81	32"	၈၉၅,၀၀၀
STAR	29185	29"	၂၆၉,၀၀၀
STAR	21T88	21"	၁၄၁,၆၀၀
LG	21 FB5RG	21"	၁၇၉,၀၀၀
LG	21FS2CL	21"	၃၆၉,၀၀၀
LG	21FU6RL	21"	၂၃၉,၀၀၀
SONY(LCD)	215400A	21"	၉,၉၉၀,၀၀၀
SONY	KV-SZ292M80	29"	၄၃၀,၀၀၀
SONY	KV-SW14M51	14"	၂၂၉,၀၀၀
SONY	KV-BZ213M50	21"	၂၃၉,၀၀၀
SAKURA	21 SHF2M2	21"	၁၄၁,၅၀၀
SAKURA	29 F29 M2	29"	၂၇၀,၀၀၀

ရေခဲသေတ္တာ

(၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
MITSUBISHI	MR-F25R	၄၈၀,၀၀၀
MITSUBISHI	14T-GYN	၂၄၀,၀၀၀
MITSUBISHI	MR17U(onedoor)	၂၅၅,၅၀၀
MITSUBISHI	MR445R(2 door)	၇၀၀,၀၀၀
MITSUBISHI	MR-F/62T18DR4H+A(2door)	၄၈၀,၀၀၀
STAR(2 door)	R-130	၂၆၅,၀၀၀
STAR	R-170	၃၂၄,၀၀၀
Daewoo(Two door)	FR 360	၄၆၅,၀၀၀
Daewoo(One door)	FR 064	၁၄၉,၀၀၀
Daewoo(Two door)	FR 291	၃၅၅,၀၀၀
LG	GC-051SNS	၁၄၅,၀၀၀
LG	GC-151SNA	၁၉၉,၀၀၀
LG	GNV 212	၁၈၉,၆၀၀
SAMSUNG (Two door)	RT-24MHBBK	၄၂၄,၇၀၀
SAMSUNG (Two door)	RT-21 MGBB/K	၄၀၃,၀၀၀
SAMSUNG (One door)	RA 18FHSS/K	၂၇၀,၅၀၀

DVD ပြစက်

(၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
LG	351	၆၅,၀၀၀
LG	387K	၇၉,၀၀၀
LG	298H	၁၁၉,၀၀၀
STAR	B-096	၅၁၆,၀၀၀
STAR	B-096(MP4+DC)	၅၇,၉၀၀
STAR	T52DC	၅၁,၆၀၀
STAR	T11	၆၂,၃၀၀
Daewoo	DV 1400S	၆၅,၀၀၀
Panasonic	DV DS2	၃၅၀,၀၀၀

လေအေးစက်

(၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	AW-09P/HDA	၂၄၅,၀၀၀
SAMSUNG	AW-12P/HDA	၃၂၈,၀၀၀
SAMSUNG	AS-09 WHWD	၃၃၈,၀၀၀
SAMSUNG	AS-12 WHWD	၃၂၈,၀၀၀
SAMSUNG	Aw-07FISDA	၃၆၅,၀၀၀
STAR	MS-12	၂၃၅,၀၀၀
STAR	MS-09	၂၄၈,၀၀၀
Daewoo(Splite Type)	1HP DSB 095L	၂၉၈,၀၀၀
LG	CO964F73	၃၅၈,၅၀၀
LG	CO96QDA3	၅၀၀,၀၀၀

အဝတ်လျှော်စက်

(၂၇-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
LG	WP-750 (Semi Auto)	၁၈၉,၀၀၀
LG	WP-900 (Semi Auto)	၂၀၈,၉၀၀
LG	WP.S 650(Full Auto)	၃၂၀,၀၀၀
SAMSUNG	WA-90R3	၂၈၁,၉၀၀
SAMSUNG	WA-90F3	၃၄၆,၂၀၀
SAMSUNG	WA-90J7	၃၅၇,၁၀၀
STAR	WT-75 H2	၁၅၉,၀၀၀

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

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Horlick (900g)	၆,၅၀၀
Horlick (200g) (အိန္ဒိယ)	၁၇,၅၀
Junior Horlick (400g)	၃,၄၀၀
Milo (400g) ခဲထုပ်	၃,၀၀၀
Milo (400g) (ပုလင်း)	၃,၇၀၀
Maltova (450g) (နီ)	၃,၀၅၀
Ovaltine (400g) နီ	၃,၂၀၀
Ovaltine (200g) နီ	၁,၉၀၀
Ovaltine 400g (ဖြူ)	၃,၆၀၀
Ovaltine 200g (ဖြူ)	၂,၂၀၀

www.foreverspace.com.mm

Ovaltine 400g (စက္ကူဘူးဖြူ)	၃,၃၀၀

နိုင်ငံခြားအရက်

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
J&BJet(75Cl) (12YearsOld)	၁၁,၆၀၀
VAT 69 (75Cl)	၁၀,၈၀၀
Jonnie Walker (Red)(75Cl)	၁၁,၇၀၀
Jonnie Walker (Red)(37.5Cl)	၆,၆၀၀
Jonnie Walker (Red)(1Liter)	၁၅,၀၀၀
Jonnie Walker (Black)(37.5Cl)	၁၂,၅၀၀
Jonnie Walker (Black)(75Cl)	၂၂,၆၀၀
Jonnie Walker(Black)(1Liter)	၂၇,၀၀၀
Black & White (1Liter)	၁၄,၀၀၀
Black & White (75Cl)	၁၂,၇၀၀
Gold Label (75Cl)	၃၉,၆၀၀
SCOTTISH LEADER	၇,၂၀၀
Grand Royal (အပြား)ရွှေပတ်ကြီး/သေး	၃,၃၀၀
SPY(CLASSIC)(Red) (Wine)	၅,၂၀၀
Mekhong (75CL)	၅,၃၀၀
Mekhong (37.5CL)	၂,၃၀၀
SPEY ROYAL (70Cl)	၇,၂၀၀

မုန့်ပုံးသံဘူး

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
မိသားစု	၆,၈၀၀
Cream Crackers(Hup Seng)	၇,၅၀၀
(KHIAN GUAN) Top Choice	၆,၂၀၀
(HWA TA) Choice	၅,၅၀၀
(Munchys) Funmix	၈,၈၀၀
Hwa Tai Wonderful	၅,၅၀၀
Lee Daily Delight	၅,၅၀၀
Every Time	၅,၈၀၀
Summer Day	၃,၅၀၀
(Shan Fatl) Party	၅,၅၀၀
(Julie's) Biscuit Assorties	၆,၅၀၀
(Julie's) Love letters	၄,၉၀၀

ခေါက်ဆွဲခြောက်

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Yum Yum (ကြက်ပေါင်)	၁၅၀
Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်)	၂၀၀
Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်)	၁၅၀
Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ)	၁၅၀
MAMEE ကြာဆံ	၂၅၀
MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်)	၁၅၀
MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်)	၁၅၀
MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၅၀
MAMEE(ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ)	၁၅၀
MAMEE(သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၅၀
MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၂၀၀
Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ)	၂၅၀
Shin Shin (ကြာဆံ)	၂၀၀
Yum Yum ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၂၀၀
Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ်	၂၀၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း)	၂၅၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ)	၂၅၀

သွားတိုက်ဆေး

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Fresh Up ဘူးကြီး	၇၅၀
Best-T (125g) White	၆၀၀
Colgate (40g) Double Cool Stripe	၄၅၀
Col gate (160g) Double Cool Stripe	၁,၅၀၀
Close-Up (New)(18 g)	၂၀၀
Close-Up (160g) ပြာ	၂,၆၀၀
Colgate Fresh Cool Mint 200g	၁,၈၀၀
Colgate Great Regular 200 g	၂,၆၀၀
Colgate Whitening 160g	၁,၈၅၀
Colgate gel (စိမ်း) 160g	၄,၅၀၀
3D	၃၇၀

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာ

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Imperial Leather (65g)	၂၃၀
Imperial Leather (125g)	၄၂၀
Fashion	၃၀၀
Miss	၂၇၀
DOVE	၈၅၀
Kanebo	၁,၁၃၀
YOKO WHITENING Herbal 110g	၁,၁၅၀
Family Care 125g	၄၅၀
ASEPSO	၇၅၀
CAMAY	၅၀၀
Spa	၃၅၀
E-Lan	၄၀၀
LUX 100g	၃၅၀
KAO	၂၅၀

www.foreverspace.com.mm

Parrot	၄၀၀
Paris 135g	၃၈၀
A21 (နက်)70g	၂၅၀
A21 (နက်)125g	၃၅၀
DG Soap 100g	၃၀၀

ခေါင်းလျှော်ရည်

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	**နှုန်း(ကျပ်)**
Head and Shoulder 400g	၃,၉၀၀
Head and Shoulder 200g	၂,၁၀၀
Head and Shoulder 100g	၇,၅၀
Pantene 400g	၃,၈၅၀
Pantene 200g	၂,၁၀၀
Pantene 100g	၈,၀၀
Clinic Clear 350g	၃,၈၀၀
Clinic Clear 90g	၁,၁၀၀
Palmolive 100 g	၁,၁၀၀
Palmolive 200 g	၂,၃၅၀
Rejoice 100 g	၆၅၀
Rejoice 200 g	၁,၄၅၀

ခြင်ဆေးခွေ

(၂၅-၁၀-၂၀၀၈)

အမျိုးအစား	**နှုန်း(ကျပ်)**
Jumbo (12)coils	၃၅၀
Fumakilla (10) coils	၂၅၀
MARS	၂၅၀
Fuji	၃၆၀
Raid	၄၀၀
ATAK	၄၀၀
FIGHTER	၂၅၀
GO!	၂၅၀
ပါရမီ	၃၀၀
MOSFLY	၂၅၀
ဂေါ်ဇီလာ	၄၀၀
Spider	၃၀၀
Golden Lion	၂၅၀
Special	၃၅၀

ကြော်ငြာ

www.foreverspace.com.mm

(၂၆-၁၀-၂၀၀၈)

❑ Lucky Bird P4 Budget PC 775

- Intel Pentium 4-775 Dual Celerom 1.6 GH2
- S12 MB DDR2 667
- 80 GB HDD
- 15" CRT (Samsung/ Viewsonic) Monitor
- PS2 Keyboard & Opital Mouse & PAD
- P4 ATX Tower Casing

Price 359,000 Ks

❑TOSHIBA Notebook Satellite L3 10-403- OOH002

- Intel Celeron 550 2.0 GHz
- 512 MB DDR 667
- 14.1" WXGA 200 NIT CSV (Latest Clear Super View) Dispaly
- Intel X 3100 GL Graphic
- 120 GB HDD
- WIFI 802.11g
- Builtin 10/100 Ethernet Lan, 56K Fax & Data Modem
- DVD RW Super, Card Reader, Web Camera
- Intel Graphic 960
- 1 Year International Warranty

Price 620 US$

❑ KMD Basic Model

- Intel Celeron 1.6 GHz (420)(512 KB L2 Cache, 800 MHz)
- MSI 945 GCM7 Pentium 4 Motherboard (775/DDR2/ 1066)
  with PCIE + Sound + LAN
- 80 GB HDD (Seagate, 7200 RPM) SATA
- 512 MB DDR2 RAM (PC 667, Kingston)
- 15" Color Digital Monitor Samsung
- Prolink Combo Multimedia Keyboard and Optical Mouse & Pad
- P4 Tower Casing

Price 377,000 Ks

❑ NEC E6300 - F1811DRC White Leather Texture Notebook

- Intel Dual Core 1.86 GHz (T2390)
- 14.1" WXGA SuperShine View
- 1GB DDR2 RAM (667 MHz)
- 160GB HDD [SATA]
- DVD Writer SuperMulti DL
- Wireless LAN 802.11 b/g
- Intergrated Bluetooth 2.0
- Mobile Intel Graphics Media Accelerator X3100
- 6 in 1 Card Reader
- 1.3M Pixel Webcam
- Integrated 56k Fax Modem, IEEE 1394a
- Integrated Gigabit LAN
- Weight: 2.4 kg
- Integrated 1GB Intel Turbo Memory
- Free DOS

Price 1,065,000 Ks

❑ Lucky Bird P4 Accelerator PC 775

- Intel Pentium 4-775 Core 2 Dual 2.53 GHz (775 CPU)
- ASUS I'ntel 945 Chipset
- 1GB DDR RAM
- 160 GB HDD SATA
- 15" Samsung Monitor
- PS2 Keyboard & Optical Mouse & Mouse Pad
- P4 ATX Tower Casing
- Free Speaker

Price 495,000 Ks

❑ KMD CLASSIC MODEL

- Intel Pentium Dual Core 2.0 GHz (1MB, L2 Cache, 800 MHz)
- ASUS GPL-XSE Pentium4 Motherboard (775/DDR2/ 1333)
  (With PCIE+Sound+LAN)
- 512 MB DDR RAM (PC 400 MHz) Kingston
- 80 GB HDD (Seagate, 7200 RPM)
- 15" SVGA Color Monitor (Samsung)

www.foreverspace.com.mm

- Prolink Combo Multimedia Keyboard & PS II Optical Scroll Mouse
- Optical Mouse Pad
- P4 Casing (Medium Light)

Price 462,000 Ks

❑ KMD Innovator Model

- Intel Core2 Quad 2.4 GHz (8 MB 12 Cache, 1333 MHz)
- ASUS P5QL-Pro Pentium 4 Motherboard (775/ DDR2/ 1333) (with Sound + LAN)
- 1GB DDR2 RAM (PC 800 MHz) Kingston
- PCIE 256 MB (N 7200 GS) ASUS
- 160 GB HDD (Seagate, 7200 RPM)
- 17" SVGA Digital Control Color Monitor (NEC)
- Prolink Combo Multimedia Keyboard and Optical Mouse
- Optical Mouse Pad
- P4 Casing (Light High)

Price 752,000 Ks

(အထက်ပါစျေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ ၂၀၀၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၂၆ ရက်နေ့ စျေးနှုန်း ဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လဲလှယ်လိုပါက စျေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲရှိနိုင်ပါ သည်။)

❑ Multimedia

16x DVD ROM (Sony)	28,500 KS
Sony CD Writer (52 x 32 x 52 x)	28,500 Ks
Sony 20 x 8x 48 x 24 DVD Writer	38,000 Ks
52 x 32 x 52 x 16 Combo (Sony)	34,000 Ks
20 x 10x 40x 32 DVD Writer (ASUS)	44,500 Ks
Microlab M 119 Speakers with sub woofer	30,000 Ks
Microlab M-300ll Speakers with sub woofer	56,000 Ks
Microlab M900 Speakers with sub woofer	52,000 Ks

❑ Memory

512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston)	29,000 Ks
512 MB (DDR 2 RAM) PC 667 MHz (Kingston)	16,500 Ks
1GB (DDR 2 RAM) 667 MHz (Kingston)	24,000Ks
1GB (DDR 2 RAM) 800 MHz (Kingston)	25,000Ks
2GB (DDR 2 RAM) 800 MHz (Kingston)	45,000Ks

❑ Storage Device

160 GB (Hitachi) IDE	64,000 Ks
160 GB (Seagate) IDE	65,000 Ks
320 GB (Hitachi) SATA	79,000 Ks
320 GB (Seagate) SATA	82,000 Ks
320 GB (Samsung) SATA	80,000 Ks

❑ Monitor

15" SVGA Color Monitor (Sammie)	89,000 Ks
15" SVGA Color Monitor (Samsung)	115,000 Ks
15" SVGA Monitor (View Sonic)	109,000 Ks
17" SVGA Monitor (View Sonic)	138,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Dyna)	98,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (NEC)	145,000 Ks
17" LCD Color Monitor (Samsung)	230,000 Ks
17" LCD Color Monitor (Philips)	244,000 Ks
17" LCD Color Monitor (Acer)	160,000 Ks
19" LCD Color Monitor (View Sonic) Wide View 1962W	273,000 Ks
19" LCD Color Monitor (ASUS)Wide View 193T	252,000 Ks

❑ Printer

Canon Laserjet 3000 Printer (USB)	168,000 Ks
HP Laserjet 2015 Printer (USB)	324,000 Ks
HP Color Laserjet 2600N Printer (USB)	520,000 Ks
HP Laserjet 1005 A Printer (USB)	141,000 Ks
EPSON C x 5500 Printer	135,000 Ks
EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+	258,000 Ks
EPSON T11 Inkjet Printer	84,000 Ks
EPSON TX 400 SPC Printer	214,000 Ks
EPSON SP 230 Photo Printer	212,000 Ks
EPSON SP 1390 Photo Printer	595,000 Ks
EPSON TX 200 SPC Printer	177,000 Ks
EPSON 6200 L Laser Printer	220,000 Ks
Fuji Xerox Color Laser DPC 1110 Network Ready	605US$
Fuji Xerox Colour Laser DPC 1110B	480US$
Fuji Xerox Colour Laser Multifunction 2090Fs	1350US$
Fuji Xerox Multifunction WC PE 220	500US$

❑ Toner

HP 1100/ 1200/ 5L / 6L Toner	65,500 Ks
HP 1010/ 1320/ 1300 Toner	73,500 Ks
HP 2015 Toner	80,500 Ks
Canon 2900 Toner	62,500 Ks
Canon 1120 Toner	62,500 Ks

❑ Scanner

EPSON Perfection V30 Scanner	133,000 Ks
EPSON Perfection V200 Scanner(A4 Film)	213,000 Ks
HP Flatbed Scanner 2410 (USB)	117,000 Ks
Canon Flatbed Scanner Lide 25 (USB)	74,000 Ks

❑ UPS

650 VA (Power Tree) Basic	51,000 Ks
1250 VA (Power Tree)	91,000 Ks

မှတ်ချက်။ ။ ဖော်ပြပါစျေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group ၊ Lucky Bird Co., Ltd.၊ Concordia International Ltd. နှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။

(အယ်ဒီတာ)

www.foreverspace.com.mm

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁-၉-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အင်ဒိုနီးရှားသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Sebastianus Sumarsono သည် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၃-၉-၂၀၀၈

* ကုလသမဂ္ဂဒုက္ခသည်များဆိုင်ရာ မဟာမင်းကြီးရုံးမှ အရှေ့တောင်အာရှဒေသဆိုင်ရာ ညှိနှိုင်းရေးမှူး မစ္စတာ ရေမွန်ဟောလ်သည် သုံးပွင့်ဆိုင်ဗဟိုအဖွဲ့ဥက္ကဋ္ဌ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဦးကျော်သူနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၅-၉-၂၀၀၈

* ကုလသမဂ္ဂဒုက္ခသည်များဆိုင်ရာ မဟာမင်းကြီးရုံးမှ အရှေ့တောင်အာရှဒေသဆိုင်ရာ ညှိနှိုင်းရေးမှူး မစ္စတာရေမွန်ဟောလ်နှင့် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကုလသမဂ္ဂဒုက္ခသည်များဆိုင်ရာ မဟာမင်းကြီးရုံးမှ ဌာနေကိုယ်စားလှယ် မစ္စတာဆာရာဂျာပန်ဒေးတို့သည် လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးနှင့် ပြည်သူ့အင်အားဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်စောလွင်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၈-၉-၂၀၀၈

* အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်မှ ကျောင်းအုပ်ကြီး Vice Admiral S.Bhasin, AVSM, VSM ဦး ဆောင်သော လေ့လာရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် တပ်မတော်လေ့ကျင့်ရေးအရာရှိချုပ် ဗိုလ်ချုပ်လှဌေးဝင်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ China National Heavy Machinery Corporation (CHMC) မှ ဥက္ကဋ္ဌ Mr. Lu Wen Jun နှင့် အဖွဲ့သည် အမှတ် (၁) လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးကြီးဇော်မင်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၉-၉-၂၀၀၈

* မန္တလေးမြို့၌ ရောက်ရှိနေသော အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်မှ ကျောင်းအုပ်ကြီး Vice Admiral S.Bhasin, AVSM, VSM ဦးဆောင်သော လေ့လာရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် မန္တလေးတိုင်းအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌ အလယ်ပိုင်းတိုင်းစစ်ဌာနချုပ် တိုင်းမှူး ဗိုလ်မှူးချုပ်တင်ငွေနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၆-၉-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr. Bhaskar Kumar Mitra သည် အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး စိုးသိန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၉-၉-၂၀၀၈

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ China CAMC Engineering Co., Ltd. မှ Vice President, Mr.Wang Bo သည် အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးစိုးသိန်းနှင့် တွေ့ ဆုံဆွေးနွေး။

၁၈-၉-၂၀၀၈

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ CITIC and Sinohydro Joint Venture CCYW ကုမ္ပဏီမှ President, Ms.Jean Zhou Oin နှင့် Deputy Managing Director, Mr.Shen decai နှင့်အဖွဲ့သည် အမှတ် (၁) လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးကြီးဇော်မင်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၀-၉-၂၀၀၈

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ သံတမန်အဖွဲ့ နာယက ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Hul Phany သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် ဗိုလ်ချုပ်ကြီးသိန်းစိန်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၃-၉-၂၀၀၈

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ပြည်ထောင်စုသမ္မတဂျာမနီနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး မစ္စတာဂျူးလီးယက် ဂီရော့လ်ွိုင်သည်လည်းကောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အစ္စရေးနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး မစ္စတာ ယာရွန်မေယာသည်လည်းကောင်း နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် အသီးသီး တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ သြစတြေးလျ ဓနသဟာယနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E.Ms. Michelle SU-Wen Chan သည် အလုပ်သမားဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးအောင်ကြည်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အစ္စရေးနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး H.E.Mr. Yaron Mayer သည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီး

www.foreverspace.com.mm

ဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်ချုပ်ဌေးဦးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၄-၉-၂၀၀၈

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ကျိလင်ပြည်နယ် ဒုတိယအုပ်ချုပ်ရေးမှူး Mr.Wang Shouchen ဦးဆောင်သည့် Jilin Fuhua Agricultural Scinence and Technology Development Co.,Ltd. မှ ၁၄ ဦးပါကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် သစ်တောရေးရာဝန်ကြီး ဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်သိန်းအောင်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၆-၉-၂၀၀၈

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Bhaskar Kumar Mitra သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ် ဗိုလ်ချုပ်ကြီးသိန်းစိန်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၈-၉-၂၀၀၈

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Bhaskar Kumar Mitra သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီအတွင်းရေးမှူး (၁) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး သီဟသူရတင်အောင်မြင့်ဦးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၉-၉-၂၀၀၈

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Shandong Shantui Construction Machinery Import and Export Co.,Ltd. မှ General Manager Mr.Zhang Xiuwen ခေါင်းဆောင်သည့် ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံ Krung Thai Tractor Co.,Ltd. မှ Vice Chairman Mr.Sombat Laohapongchana ခေါင်းဆောင်သည့် ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးစိုးသိန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၃၀-၉-၂၀၀၈

* ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့တွင် ရုံးစိုက်သည့် ဆွီဒင်နိုင်ငံ သံရုံးမှ Minister, Coordinator of Development Assistance to the Union of Myanmar, Mr.Bengt Ekman သည် ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဒေါက်တာကျော်မြင့်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

www.foreverspace.com.mm

LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . .

၁၂၆ အဝေးရောက် လေချစ်သူများ

၁၃၀ ရလဒ်

၁၃၄ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ **Industrial Policy (Nihon no Sangyo Seisaku)**

၁၃၈ မှုမှုတတဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ကြပါ

၁၄၂ ပညာရေးအတွက် အားကုန်နွဲကြရတဲ့ပွဲ

၁၄၈ တောင်ကြီးသို့နောက်တစ်ခေါက်

၁၅၄ သူဌေးဖြစ်နည်းလျှို့ဝှက်ချက် (၁၄)

အဝေးရောက် လေချစ်သူများ

ချိုမွှေး

ရုံးခန်းသည် နေ့ခင်းကလို အပူချိန်ခပ်များများဖြင့် လှောင်အိုက်နေသော၊ တယ်လီဖုန်းသံများ၊ စကားသံများဖြင့် ဆူညံနေသောအခန်းတစ်ခုမဟုတ်တော့။ ညသည် ၁၁ နာရီထိုးလုပြီဖြစ်ရာ မဖြစ်မနေအလုပ်ပြီးအောင်လုပ်ရမည့်သူများနှင့် ရုံး ပျော်များမှအပ ရုံးသူရုံးသားအများစုရှိနေတတ်သောအချိန်တစ်ခုမဟုတ်တော့။ ယနေ့ညအဖို့ ချိုမွှေးက လက်စသတ်ရမည့်စာတစ်ပုဒ်ကို အပြီးသတ်တည်းဖြတ်ရမည်ဖြစ်သောကြောင့် ဒီအချိန်ထိရှိနေရခြင်းဖြစ်လေသည်။ ကွန်ပျူတာသုံးချိန် ကြာလာသည်နှင့်အမျှ ချိုမွှေး၏လက်ပြင်တစ်လျှောက်နှင့်ကျောများသည်လည်းကောင်း၊ လက်ချောင်းများသည်လည်းကောင်း ကိုက်ခဲ၍နေကြသည်။ ကွန်ပျူတာမှ G-talk ခေါ် အဝေးအနီး တစ်နေရာနှင့်တစ်နေရာ အသံဖြင့်လည်းကောင်း၊ စာသားရိုက်ထည့်ခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း စကားပြောနိုင်သော Function တစ်ခုမှာ ဖွင့်လျက်သားရှိနေသော်လည်း ချိုမွှေးသည် မိမိအလုပ်များနေကြောင်းကို G-talk ရှိ မိတ်ဆွေများ သိရှိစေရန် မီးစိမ်းမဟုတ်ဘဲ မီးနီပြ၍ထားလေသည်။ မီးစိမ်းပြထားသည်ဖြစ်စေ၊ မီးနီပြထားသည်ဖြစ်စေ နှုတ်ဆက်ရုံတင်မကဘဲ စကားအမျှင်မပြတ်ပြောလိုသော မိတ်ဆွေအချို့အတွက် ချိုမွှေးမှာ ချဉ်ဖတ်ဖြစ်နေသည်က ကြာပြီဖြစ်သည်။ တကယ်လည်းအလုပ်များသောကြောင့် စကားပြန်မပြောနိုင်ကြောင်း ပြသည့်အနေဖြင့် မီးနီပြထားခြင်းဖြစ်သော်လည်း အချို့မိတ်ဆွေများကမူ ချိုမွှေးသည် ဗန်းစကားဖြင့် အလွန်ပဲများ၍ ဟန်ဆောင်အလုပ်များပြနေသည်ဟုထင်ခြင်း၊ အချို့ကမူ အမှန်တကယ်အရေးကြီးသောစကားများပြောလိုခြင်းတို့ကြောင့် G-talk မှ လှမ်းလှမ်းခေါ်တတ်သည်မှာ ကြုံနေကြဖြစ်၏။ ဤသို့မီးနီဖြတ်ဖြတ်ပြောသောမိတ်ဆွေများစာရင်းတွင် ချိုမွှေး၏ အရင်းအချာဖြစ်သော တစ်နိုင်ငံတည်းသားရွှေမြန်မာများသာ ပါဝင်ကြလျက် နိုင်ငံခြားသားများ ပါခဲလှသည်။ နိုင်ငံခြားသားအများစုမှာ အလုပ်ကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ ပြောစရာရှိလျှင်ပင် မီးနီဖြတ်ပြောရမည်မှာ မသင့်တော်ကြောင်းကို လက်ခံထားသည့်အနေဖြင့် အီးလ်မေးဖြင့်သာလှမ်းပြောကြမည်ဖြစ်သည်။

ယနေ့ညမှာလည်း ထိုနည်းနှင်နှင်ပင်။ G-mail တွင် Invisible ဟူ၍ပြထားနိုင်ပြီး G-talk တွင်မူကား Invisible မလုပ်နိုင်သေးရာ G-talk ဖွင့်ထားသည့်အခါ

www.foreverspace.com.mm

တိုင်း ကိုယ်ကိုယ်တိုင်ကြောင့်ဖြစ်စေ၊ အခြားသူကြောင့်ဖြစ်စေ အလုပ်က အနည်းနှင့်အများဆိုသလို ပျက်ရမြဲ။ အလောတကြီးနှင့် အချိန်မီရေးနေသောစာသည် ပြီးခါနီးမှပင် ပို၍ကြာနေသလို ခံစားရသည်။ နည်းနည်းစောလျှင် အိမ်ပြန်အိပ်မည်။ ည ၁၂ နာရီကျော်လျှင်တော့ အိမ်မပြန်တော့ဘဲ ရုံးနှင့်သာ နှစ်ပါးသွားမည်။ ဤကား ချို့မွေး၏အတွေး။ ဖြတ်ခနဲ မျက်လုံးထောင့်၌ပေါ်လာသော သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က ရိုက်ထည့်လိုက်သည့်စာကို အလုပ်လုပ်ရင်းမှ လှမ်းဖတ်လိုက်သည်။ မြန်မာလိုရိုက်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ "မိချို့ အားသလား" ဟူ၍ဖြစ်သည်။ ဒီလိုညအချိန်ထိ မီးနီပြပြီး အလုပ်မပြီးမချင်း ထိုင်ရာမထရမည့်သူကို 'အားလား' ဆိုတော့ "NO" ဟု ရိုက်ထည့်လိုက်ရုံသာ။ သို့သော် သူက မကျေနပ်သေး။ "နင်အားရင် ငါ့ Essay တစ်ပုဒ်လောက်စစ်ပေးစမ်းပါ၊ ငါ ဒီနေ့ ကျောင်းမှာတင်ရမှာမို့လို့"။ တစ်ဖက်မှ စာရိုက်နေသူမှာ ကျွန်မ၏ကျောင်းနေဖက် နယူးယောက်မှ သူငယ်ချင်းမတစ်ဦး ဖြစ်သည်။ ကျောင်းပြီး၍ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့ ရောက်နေသော သူ့ဆွေမျိုးများရှိရာသို့ လိုက်သွားသည်မှာလည်း သုံးလေးနှစ်ပင် မကတော့။ မဖြစ်မနေ အင်္ဂလိပ်လိုသာ ပြောရ၊ သင်ရမည့်နိုင်ငံတစ်ခုတွင် နေထိုင်သူတစ်ယောက်က သူ့အက်ဆေးကို စစ်ပေးပါဟုဆိုလာသောအခါ သူငယ်ချင်းအနေနှင့် အားနာသွားသည့်တိုင်အောင် "NO" ဟုသာပြောရန် မဲတင်းလိုက်သည်။ "ငါ မအားသေးဘူး၊ ငါ မအားတာကို ည ၁၁ နာရီလောက် ငါရုံးမှာပဲရှိနေသေးတာကို ကြည့်ရင်သိနိုင်တယ်" ဟု အဓိပ္ပာယ်ရသောစာဖြင့် သူ့ကိစ္စကို မလုပ်ပေးနိုင်ကြောင်း ပြောပြလိုက်ရသည်။ တစ်ဖန် သူက ယနေ့ သူကျောင်းသွားချိန်အမီ စစ်ပေးစေလိုကြောင်းပြောလာသဖြင့် ချို့မွေးက "ငါအခုတော့ လုပ်မပေးနိုင်သေးဘူး။ ငါ့အလုပ်ကို လက်စသတ်ရဦးမယ်။ မနက်မှကြည့်ပေးလို့ရလား။ E-mail ထဲ ပို့ထားလိုက်လေ" ဟု နောက်ဆုံး နှစ်သိမ့်လိုက်လေသည်။ ထိုအခါကျမှ သူက ကျွန်မ၏အနေအထားကို ပြန်စဉ်းစားပေးရန် သဘောပေါက်သွားပုံရသည်။ "အခု နင်ဘယ်ရောက်နေတာလဲ" ဟု ပြန်မေးသည်။ စောစောက သူ ကျွန်မကို အကူအညီတောင်းစဉ်က ကျွန်မရောက်ရှိနေသောနေရာသည် သူနှင့် အချိန်ပြောင်းပြန် ၁၂ နာရီတိတိကွာသော အရပ်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း သတိမထားမိသည့်ပုံစံဖြင့်ဖြစ်သည်။ အလုပ်လုပ်လက်စမှပင် "ငါ အခု ရန်ကုန်မှာလေ" ဟု ပြန်ပြောလိုက်သည်။ ထိုအခါသူက "ဘုရားရေ နင်ရူးနေလား ရန်ကုန်လိုနေရာမျိုးမှာ ည ၁၁ နာရီခွဲအထိ ရုံးမှာအလုပ်လုပ်နေရလောက်အောင် နင်ရူးနေလား" ဟု ပြန်ပြောသည်။ "ဘယ်သူမှ ဒီအချိန်အထိ ကြိုးစားပြီး အလုပ်လုပ်ရလောက်အောင် တန်တဲ့နေရာမဟုတ်ပါဘူးဟာ။ နင် အဲဒီနေရာကို ထားခဲ့စမ်းပါ" ဟု ဆိုသည်။ ပြီးတော့ ကျွန်မသာ အမေရိကားကိုလာချင်ရင် သူ အကူအညီပေးဖို့ ဝန်မလေးဟုဆိုသည်။ ငယ်ငယ်ကပေါင်းသည့်သူငယ်ချင်းဖြစ်သည့်အတွက် သူ့စေတနာကို လေးစားပါသည်။

ကျွန်မသိသလောက်တော့ သူတို့ဟုဆိုသည့် ကျွန်မ၏ပြည်ပရောက် Online ပေါ်မှ သူငယ်ချင်းအချို့မှာ နိုင်ငံကို လေထဲမှာ အလွန်ချစ်ကြ၏။ တစ်နေ့တစ်နေ့ သူတို့ဆီမှ နိုင်ငံကိုချစ်ကြောင်း တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်းပြသနေသည့် စကားတွေ၊ တစ်ဆင့်ဖြန့်ချိလိုက်သော မြန်မာနိုင်ငံသားသန်းပေါင်းများစွာကို ကရုဏာသက်လှချည်ရဲ့ဆိုသောစာတွေ ကျွန်မဆီကို မကြာခဏရောက်ပါသည်။ ယုတ်စွအဆုံး အခုစကားပြောနေသော သူငယ်ချင်းမ၏ G-Talk Custom Message များပေါ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံကြီးကို မည်မျှလွမ်းကြောင်း၊ ဖွံ့ဖြိုးအောင်လုပ်ပေးလိုကြောင်း ဆန္ဒများကို သွယ်ဝိုက်၍သော်လည်းကောင်း၊ တိုက်ရိုက်သော်လည်းကောင်း မကြာခဏပြသထားလေ့ရှိပါသည်။ သို့သော် တစ်ခါက ကျွန်မ၏မိတ်ဆွေ ဇနီးမောင်နှံ ကမကထပြုဆောင်ရွက်နေသော ဆင်းရဲသည့် မူလတန်းကျောင်းသားကလေးများအတွက် အလှူကို အကြောင်းပြု၍ သူ့မှာ ငွေစအချို့လှူဒါန်းလိုစိတ်ရှိ မရှိ ကျွန်မ ဖွင့်မေးဖူးပါသည်။ သူ၏ နိုင်ငံချစ်စိတ်ထဲတွင် မြန်မာနိုင်ငံမှကလေးငယ်များလည်း ခိုတွယ်နေလိမ့်နိုးနိုး မျှော်လင့်ချက်ဖြင့်ဖြစ်သည်။ သို့သော် သူ့ဆီကပြန်ရခဲ့သောအဖြေမှာ သူက ပညာရေးအလှူကို စိတ်မဝင်စားသေးပါတဲ့။ အဲဒီကတည်းကပင် ကျွန်မ သူ၏စိတ်ရင်းကို သဘောပေါက်ခဲ့ပါသည်။ ကျွန်မအတွက် သူ့လိုလူမျိုးကိုပေးစရာနာမည်အသင့်ရှိပါသည်။ 'လေချစ်

ကျွန်မသိသလောက်တော့ သူတို့ဟုဆိုသည့် ကျွန်မ၏ပြည်ပရောက် Online ပေါ်မှ သူငယ်ချင်းအချို့မှာ နိုင်ငံကို လေထဲမှာ အလွန်ချစ်ကြ၏။ တစ်နေ့တစ်နေ့ သူတို့ဆီမှ နိုင်ငံကိုချစ်ကြောင်း တစ်နည်းမဟုတ်တစ်နည်း ပြသနေသည့် စကားတွေ၊ တစ်ဆင့်ဖြန့်ချိလိုက်သော မြန်မာနိုင်ငံသား သန်းပေါင်းများစွာကို ကရုဏာသက်လှချည်ရဲ့ဆိုသောစာတွေ ကျွန်မဆီကို မကြာခဏရောက်ပါသည်။ ယုတ်စွအဆုံး အခုစကားပြောနေသော သူငယ်ချင်းမ၏ G-Talk Custom Message များပေါ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံကြီးကို မည်မျှလွမ်းကြောင်း၊ ဖွံ့ဖြိုးအောင်လုပ်ပေးလိုကြောင်း ဆန္ဒများကို သွယ်ဝိုက်၍သော်လည်းကောင်း၊ တိုက်ရိုက်သော်လည်းကောင်း မကြာခဏပြသထားလေ့ရှိပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

သူ သာဖြစ်သည်။ နိုင်ငံကို လေဖြင့်သာ ချစ်နိုင်မည့်သူလေ။ တကယ်တော့ မြန်မာနိုင်ငံကြီးကို တကယ့်ကို မြတ်မြတ်နိုးနိုးချစ်ပြီး စိတ်ထားဖြူစင်စွာဖြင့် အကျိုးပြုလိုသူ ပြည်ပရောက်မြန်မာတွေအများကြီးရှိပါလိမ့်မည်။ ကျွန်မ၏ 'လေချစ်သူ' ဟူသော ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် ထိုသူတို့ကို လုံးဝ ထည့်သွင်းမထားပါ။

ကျွန်မ၏လေချစ်သူ သူငယ်ချင်းမလေးနှင့် အလားတူအဖြစ်အပျက်မျိုး ကျွန်မမကြာခဏကြုံဖူးခဲ့ပါသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ 'လေချစ်သူ' များနှင့်ကြုံရသည်က ဒေါသဖြစ်ချင်စရာကောင်း၏။ တစ်ခါတစ်ခါ ပြုံးချင်စရာကောင်း၏။

ကျွန်မတို့လို ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ ကျောင်းသားများကိုပေးသည့် ပညာသင်ဆုများသည် Well Rounded ခေါ် ပညာရေးတစ်ခုတည်းတွင် ထူးချွန်သူမျိုးအစား ပညာထူးချွန်သူများနှင့်အတူ အခြားလူမှုရေးလုပ်ငန်းများတွင်ပါ ထူးချွန်သူ၊ ဘက်စုံအောင်မြင်သူများကို ဦးစားပေးရွေးချယ်လေ့ရှိပါသည်။ အရည်အသွေးပြည့် ပညာရေးသည် ဈေးကြီးလွန်းရကား အလကားရသောပညာသင်ဆုတစ်ခုရရန်အတွက် မြန်မာကျောင်းသားအတော်များများမှာ ငင်း တို့၏ပညာသင်ဆုလျှောက်လွှာတွင် အလှူရှင်စိတ်ကြိုက်ဖြစ်အောင် လူမှုရေးလုပ်ငန်းများကို စိတ်ဝင်စားကြောင်း၊ ပညာသင်ယူမှုပြီးမြောက်ပါက နိုင်ငံ၏ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများတွင် တစ်တပ်တစ်အားပါဝင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ရွှန်းရွှန်းဝေအောင်ရေးရ၊ ပြောရပါသည်။ ကျွန်မ၏ မိတ်ဆွေများထဲတွင် ပညာသင်ဆုလျှောက်လွှာထဲတွင်သာမက ဘဝတစ်ခုလုံးနှစ်၍ နိုင်ငံကိုချစ်သူ တစ်နည်းနည်းဖြင့် နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးရေးဟူသော တာဝန်လေးလေးကြီးကို နေရပ်ပြန်လာပြီး စိတ်လိုလက်ရထမ်းလိုသူမိတ်ဆွေတွေလည်း မနည်းလှပါ။ ထိုနည်းတူ နိုင်ငံဖွံ့ဖြိုးရေးကို ပညာသင်ဆုလျှောက်လွှာရှိအက်ဆေးများ၌သာ စွမ်းစွမ်းတမံလုပ်လျက် လက်တွေ့တွင်ကား ကျောင်းပြီးလျှင်အိမ်မပြန်ဘဲ အလုပ်တန်းဝင်ရန်၊ အခြားတစ်နေရာသို့ကူးသွားရန် တက္ကသိုလ်အသစ်သို့ခြေလှမ်း စသည်နှင့် စိတ်ကူးယဉ်ခြင်း၊ အကွက်ချစီစဉ်ခြင်းများပြုလုပ်လေ့ရှိသူမိတ်ဆွေများလည်း ပါဝင်ပါသည်။ ဤသို့အပြောနှင့် လက်တွေ့အလုပ်ကွာခြားသူတို့အနက်မှ မိတ်ဆွေနှစ်ဦး၏အဖြစ်ကမူ မမေ့နိုင်စရာဖြစ်သည်။

လူပေါင်းများစွာကို ဓိဝိန်ခြွေခဲ့သော နာဂစ်ဆိုင်ကလုန်းပြီးခါစနေ့ရက်များတွင်ဖြစ်သည်။ ဆိုင်ကလုန်းဖြစ်ပြီးနောက် အသစ်ထွက်ရှိသော မြန်မာတို့၏ Civil Society နှင့်ပတ်သက်သည့် စာအုပ်စာပေများ၏ ပါရာဒိုင်းပြောင်းသွားနိုင်လောက်အောင် နာဂစ်၏စွမ်းဆောင်မှုက ကြီးမားခဲ့ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အရပ်ဘက်လူ့အဖွဲ့အစည်းအားထုတ်မှုများကို စာတင်ရလောက်အောင်ပင် လူငယ်အတော်များများ၌ လူမှုရေးစိတ်ဓာတ်များ တက်ကြွနေခဲ့သည့်အချိန်ဖြစ်သည်။ မိမိတို့မိသားစုများကိုယ်တိုင်ဒုက္ခနှင့် မကင်းသေးသော်လည်း အပျက်အစီးအများဆုံးဖြစ်သည့် ဧရာဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ်သို့ ရတတ်သမျှ အကူအညီများသွန်၍ပေးရန် ရန်းရန်းရန်းရန်းနှင့် လူစုနေကြချိန်လည်း ဖြစ်သည်။

ထိုနေ့ကကျွန်မသည် အလုပ်အားလုံးရပ်ထားရသော ဤရုံးခန်း၌ပင် ရှိနေခဲ့သည်။ မီးမရှိ၊ ရေမရှိ နေ့ရက်များတွင် အလုပ်လုပ်၍မရသော်လည်း အိမ်တွင်နေရသည်ထက်စာလျှင် ရုံးတွင်နေရသည်က စိတ်သက်သာသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ မီဒီယာရုံးခန်းတစ်ခုဖြစ်သောကြောင့် မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများမှ ရောက်လာသမျှ သတင်းများနှင့်အတူ စိတ်နှလုံးအစုံလိုက်ပါခံစားလျက် ခက်ခဲစွာဖြတ်သန်းရသောနေ့များလည်းဖြစ်သည်။ တစ်ဖက်တွင်လည်း မီဒီယာသမားတစ်ဦး၏တာဝန်၊ တစ်ဖက်တွင် အရပ်ဘက်လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ တစ်ထောင့်တစ်မှန်စာအဖြစ် ကိုယ်တတ်နိုင်သလောက်တော့လုပ်ရန် အားယူနေခိုက်

www.foreverspace.com.mm

သူ၏မြန်မာနိုင်ငံခရီးစဉ်ကား ကုန်သွယ်ရေးအတွက်သက်သက်ဖြစ်သည်တဲ့။ ‘ကုန်သွယ်ရေး’ ဟုဆိုက ကြီးကျယ်လွန်းပါလိမ့်မည်။ အမှန်က သူကျောင်းတက်သောမြို့မှ ဈေးချိုလှသော အဝတ်အထည်များကို လက်ကားဖြင့်ဝယ်လာပြီး ကျောင်းပိတ်ရက်အိမ်အပြန်၌ သယ်လာ၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လာရောင်းခြင်းသာ ဖြစ်လေသည်။ သူ့အဖြေကိုကြားသော ချိုမွှေးကား ငိုရအခက် ရယ်ရအခက် ဖြစ်ရသည်။ တစ်ဖက်တွင် မုန်တိုင်းအပြီး ဒီလောက်ကြီးဖြစ်နေတဲ့ ဒုက္ခသုက္ခသတင်းတွေကြားထဲမှာ သူမို့လို့ အထည်ကုန်သည်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးရရက်လေခြင်းဟု ဝမ်းနည်းလေသည်။

လည်းဖြစ်သည်။ ဤတွင် ရုံးခန်းရှိရာသို့ ဧည့်သည်နှစ်ယောက် ရောက်ရှိလာလေသည်။ တစ်ဦးမှာ မျက်နှာစိမ်းဖြစ်သော်လည်း နောက်တစ်ဦးမှာ မုန်တိုင်းမဖြစ်ခင် မေလ ၁ ရက်နေ့ကတင် ရုံးအနီး လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၌ စကားလက်ဆုံကျခဲ့သော မိတ်ဆွေဖြစ်သည်။

သူသည် ပြည်ပတက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခု၌ ပညာဆည်းပူးနေသူတစ်ဦးဖြစ်ရာ ထိုနေ့စကားဝိုင်း၌ သူမြန်မာနိုင်ငံသို့ ခေတ္တပြန်လာပြီးနောက် လက်ရှိလုပ်နေသော သုတေသနများအကြောင်း၊ အချိန်လည်းရသောကြောင့် မေလအကုန်လောက်တွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ ပြန်ထွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း ပြောပြသွားခဲ့သေးသည်။ မုန်တိုင်းအပြီး နှစ်ရက်အကြာ သူရုံးကို အလည်လာနေခြင်းမှာ ကျွန်မ၏ရုံးခန်းအနီးရှိ လေယာဉ်လက်မှတ်အရောင်းဌာနကိုလာရင်း ကျွန်မကို လာနှုတ်ဆက်ခြင်းဖြစ်သည်တဲ့လေ။ “မုန်တိုင်းပြီးသွားတော့ အရမ်းစိတ်ညစ်စရာကောင်းတယ် မမရဲ့။ ရေမီးက ဘယ်လိုမှအဆင်မပြေဘူး။ မြို့ပဲ ပြန်ပြေးတော့မယ်”ဟု ညည်းချင်းချသည်။ ကျွန်မသိသလောက် သူသည် သက်ဆိုင်ရာတက္ကသိုလ်၏ မြန်မာကျောင်းသားအသိုင်းအဝိုင်းရှိ မြန်မာ့အရေး၌ အလွန်တက်ကြွသူတစ်ဦးဖြစ်လျက် နိုင်ငံကိုချစ်ကြောင်း၊ အလုပ်အကျွေးပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ သူ့ကို ပညာသင်ဆုပေးထားသော တက္ကသိုလ်အဖွဲ့အစည်းမှပုဂ္ဂိုလ်ကြီးငယ်များရှေ့တွင် မပြတ်ကြွေးကြော်နေခဲ့သူလည်းဖြစ်သည်။ ယခု ရေမရှိသောအရပ်တွင်မနေလို၍ ချက်ချင်း လေယာဉ်လက်မှတ်ရက်ပြောင်းယူပြီး ပြန်ထွက်သွားရက်သော သူ့ရဲ့အချစ်ကို မည်သည့်အမျိုးအစားဟု ကျွန်မသတ်မှတ်သင့်ပါသနည်း။ သူသည်လည်း လေချစ်သူတစ်ဦးပင်မဟုတ်ပါလော။ ထို့နောက် အင်တာနက်ဝန်ဆောင်မှုများ စတင်လည်ပတ်နိုင်ချိန်၌ ကြားသိရသောသတင်းများအရ သူတို့တက္ကသိုလ်အတွင်းရှိ နာဂစ်လှူပ်ရှားမှုအတွက် ဖျော်ဖြေရေးဖြင့်အလှူခံရန်၊ ကွယ်လွန်သူများအတွက် ဝမ်းနည်းကြေကွဲကြောင်းအခမ်းအနားများပြုလုပ်ရန် လှူပ်ရှားနေခဲ့သည်တဲ့။ ကောင်းပါသည်။ အဝေးကချစ်ခြင်းက လူသက်သာသည်ပေါ့။ ရွှံ့ထဲမြောင်းထဲမှာ ပုပ်ပွနေတဲ့ အလောင်းတွေရဲ့အနံ့အသက်ကို ရှူနေရတာထက်စာရင် လှပသောကျောင်းပရဝဏ်မှာ မျက်ရည်ကျရတာက ပိုကောင်းတာပေါ့။

သူတင်ပဲလားဆိုတော့ မဟုတ်သေး။ ကျွန်မ၏ ရန်ကုန်ပတ်ဝန်းကျင်မှ ရှိရှိသလောက် လူငယ်တွေတက်တက်ကြွကြွဖြင့် ဆောင်ရွက်၍ အရေးပေါ်အကူအညီများ အရှိန်ရလာချိန်တွင် ကျွန်မရုံးသို့ နောက်ထပ်ဧည့်သည်တစ်ဦးရောက်လာပါသည်။ ကျွန်မစိတ်မှ မှန်းဆလိုက်သည်က သူသည် မုန်တိုင်းသင့်ဒေသများသို့ ကျောင်းပိတ်ရက်အတွင်း တစ်တပ်တစ်အားကူညီရန် မြန်မာနိုင်ငံသို့ပြန်လာခြင်းဖြစ်မည်ဟု အသေအချာထင်လိုက်သည်။ ထင်လည်းထင်လောက်စရာဖြစ်သည်။ ကျွန်မသည် သူနှင့် နိုင်ငံရပ်ခြားရှိမြို့တစ်မြို့ထဲတွင် ပညာသင်ယူခဲ့စဉ်က သူသည်လည်း ကျောင်းပရဝဏ်များ၌ မြန်မာမျိုးချစ်အဖြစ် ကျော်ကြားသူသာတည်း။ အချိန်ပြည့် Online တွင် မြန်မာနိုင်ငံအကြောင်းပြောလိုက်ရသည်မှာ အမော။ ကျွန်မဆီပို့လိုက်ရသည့် မြန်မာ့သတင်းဆိုတာကလည်း တရစပ်။ သည်တော့ ကျွန်မ သူ့ကို မုန်တိုင်းအကူအညီအတွက် ပြန်လာသည်ဟုထင်သည်က မလွန်ချေ။ သို့သော် . . . သို့သော် နှုတ်ဆက်စကားအပြီးတွင် ကျွန်မသိလိုက်ရသည်ကား သူ၏မြန်မာနိုင်ငံခရီးစဉ်ကား ကုန်သွယ်ရေးအတွက်သက်သက်ဖြစ်သည်တဲ့။ ‘ကုန်သွယ်ရေး’ ဟုဆိုက ကြီးကျယ်လွန်းပါလိမ့်မည်။ အမှန်က သူကျောင်းတက်သောမြို့မှ ဈေးချိုလှသော အဝတ်အထည်များကို လက်ကားဖြင့် ဝယ်လာပြီး ကျောင်းပိတ်ရက်အိမ်အပြန်၌ သယ်လာ၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လာရောင်းခြင်းသာ ဖြစ်လေသည်။ သူ့အဖြေကိုကြားသော ချိုမွှေးကား ငိုရအခက်ရယ်ရအခက် ဖြစ်ရသည်။ တစ်ဖက်တွင် မုန်တိုင်းအပြီး ဒီလောက်ကြီးဖြစ်နေတဲ့ ဒုက္ခသုက္ခသတင်းတွေကြားထဲမှာ သူမို့လို့ အထည်ကုန်သည်လုပ်ဖို့ စိတ်ကူးရရက်လေခြင်းဟု ဝမ်းနည်းလေသည်။ တစ်ဖက်မှာလည်း သူတစ်ချိန်ကပြောခဲ့သော မျိုးချစ်တရားများကို ပြန်ကြားလျက် ရယ်ချင်လေသည်။ နောက်ဆုံးမတော့ မိချိုမွှေးသည် လေချစ်သူများ၏ လေလှိုင်းများထဲမှ မျိုးချစ်တရားများကို ဆက်လက်နားထောင်၍မနေလိုတော့ဘဲ လက်လှမ်းမီရာ အလုပ်များဖြင့် ဒုက္ခရောက်သူများကိုကူညီရင်း လေသက်သက်ဖြင့် မချစ်တတ်အောင်ကြိုးစားနေလေသည်။ ချိုမွှေး လေချစ်သူဖြစ်မှာ စိုးလှသည်။

ချိုမွှေး

■

LIVING COLOR. No.160, NOVEMBER. 2008.

www.foreverspace.com.mm

ရလဒ်

မြသန်းသန်းနု

ကျွန်မနဲ့ ကျွန်မခင်ပွန်း ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လအတွင်းမှာ မြန်မာနိုင်ငံကို ပြန်ပြီးအခြေစိုက်ဖြစ်ကြပါတယ်။ ကျွန်မခင်ပွန်းက အလုပ်သက်တမ်းပြည့် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ All India Radio (AIR) အသံလွှင့်ဌာနရဲ့ နိုင်ငံခြားဘာသာဌာနတွေမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်တဲ့ ကျွန်မတို့လို နိုင်ငံခြားသားတွေဟာ အစားထိုးဖို့အမှုထမ်းမရှိရင် အသက် ၆၅ နှစ်အထိ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခွင့်ရှိပေမယ့် ကျွန်မခင်ပွန်းက ပုံမှန်အတိုင်းအသက် ၆၀ ပြည့်ပြီး အလုပ်က အနားယူပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ကတည်းက ကိုယ့်စိတ်ဆန္ဒအရ အလုပ်က အနားယူခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်က အနားယူတော့မယ်ဆိုတာသိတဲ့အခါ ကျွန်မမိတ်ဆွေအချို့က သူတို့ရဲ့ စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းတွေနဲ့ NGO Project တွေမှာ အချိန်ပြည့်ပါဝင်လုပ်ကိုင်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းကြပါတယ်။ ကျွန်မအလုပ်က အနားမယူခင်ကတည်းက စေတနာ့ဝန်ထမ်းအလုပ်တွေမှာ ပါဝင်ခဲ့တာကြောင့် ကျွန်မအတွက် အထူးအဆန်းမဟုတ်တော့ပါ။ 'အချိန်ပြည့်' ဆိုတဲ့ ကန့်သတ်ချက်ကိုတော့ ကျွန်မလက်မခံလိုတာကြောင့် အချိန်ယူစဉ်းစားရင်း ထုံးစံအတိုင်း လုပ်ငန်းမျိုးစုံမှာ တတ်နိုင်တဲ့ဘက်က ကူညီခဲ့ပါတယ်။

ကျွန်မကို သူတို့နဲ့အတူအလုပ်လုပ်ဖို့ ခေါ်ကြသူတွေထဲမှာ Mrs. Veena Sharma ဆိုသူ ပါဝင်ပါတယ်။ Mrs. Veena Sharma နဲ့ ကျွန်မသိတာ အနည်း ဆုံး ၁၅ နှစ်လောက်ရှိပြီဖြစ်ပေမယ့် မခင်ကြပါ။ ကျွန်မ အလုပ်ဝင်စက Veena က Swahili ဌာနမှာ ကျွန်မတို့လိုပဲ ဘာသာပြန် အသံလွှင့်ဝန်ထမ်း ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ပိုင်း အဲဒီဌာနမှာ ကြီးကြပ်ရေးမှူး Supervisor အဖြစ် တာဝန်ယူခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားနဲ့ အသံလွှင့်တဲ့ဌာနတွေမှာ သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံတွေက ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားတတ်တဲ့ အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတွေ တာဝန်ထမ်းဆောင်ကြပါတယ်။ ကြီးကြပ်ရေးမှူးအဖြစ် အိန္ဒိယဝန်ထမ်းထဲကပဲ အလုပ်သက်တမ်း ဝါစဉ်အလိုက် တာဝန်ယူကြရပါတယ်။ နိုင်ငံခြားသားအနေနဲ့ ကြီးကြပ်ရေးမှူးမဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ Veena နဲ့ကျွန်မ စတွေ့ကြကတည်းက ခရီးသွားဟန်လွှဲနှုတ်ဆက်ရုံကလွဲပြီး ငါးမိနစ်ပြည့်အောင်တောင် စကားမပြောဘူးပါ။

Swahili ဘာသာစကားဟာ အကြမ်းအားဖြင့်ပြောမယ်ဆိုရင် အာဖရိကန်လူမျိုးတွေပြောတဲ့ ဘာသာစကားတွေထဲကတစ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ အာဖရိကတိုက် အရှေ့ဘက် Somoros ကျွန်းတွေအပါအဝင် အရှေ့ဘက်ကမ်းခြေမှာရှိတဲ့ Somalia နိုင်ငံတောင်ပိုင်းကနေ Mozambique နိုင်ငံမြောက်ပိုင်းအထိ Swahili ဘာသာစကားပြောကြပါတယ်။ အာဖရိကအရှေ့ပိုင်းဒေသတွေမှာ Swahili ဘာသာစကားကို ဘာသာစကားမတူသူချင်းဆက်သွယ်တဲ့

www.foreverspace.com.mm

အများသုံးစကား (Lingua Franca) အဖြစ် အသုံးပြုကြပါတယ်။

Mrs. Veena Sharma က ကျွန်မ အလုပ်က အနားယူပြီး မရှေးမနှောင်းမှာပဲ အသက် ၆၀ ပြည့်လို့ အငြိမ်းစားယူတယ်လို့ ကြားလိုက်ပါတယ်။ ကိုယ်လုံးကိုယ်ပေါက်သေးသွယ်ပေမယ့် ပုပုပြတ်ပြတ်လည်းမဟုတ်တာကြောင့် ကြည့်လို့ကောင်းပါတယ်။ မျက်နှာပေါက်ထန်ပေမယ့် ပြေပြစ်အောင်လည်း စကားပြောတတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာသာစကားဌာနအသီးသီးက ကြီးကြပ်ရေးမှူးတွေဟာ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားဌာနဆိုင်ရာ ညွှန်ကြားရေးမှူးဒါရိုက်တာတွေနဲ့ ပြေလည်မှုမရှိတာများပေမယ့် Mrs. Veena Sharma က အားလုံးနဲ့အဆင်ပြေအောင်နေတတ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ ကျွန်မအလုပ်က အနားယူပြီး Mrs. Veena Sharma အငြိမ်းစားယူခဲ့ပေမယ့် ရုံးမှာ မကြာခဏပြန်ဆုံကြပါတယ်။ Swahili ဌာနမှာ အမှုထမ်းလိုသလို ကျွန်မတို့ မြန်မာဌာနမှာလည်း အမှုထမ်းလိုတာကြောင့် ကျွန်မတို့ တစ်ပတ်မှာ သုံးရက်လောက် အချိန်ပိုင်းအလုပ်လုပ်ပေးရပါတယ်။ Swahili ဌာနနဲ့ မြန်မာဌာနဟာ အသံလွှင့်ရုံ ပထမထပ်မှာရှိပေမယ့် တောင်နဲ့မြောက်ဆိုသလို အလှမ်းကွာဝေးပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း Mrs. Veena Sharma နဲ့ မရင်းနှီးတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

Mrs. Veena Sharma က တစ်နေ့မှာ ကျွန်မကို လာရှာပါတယ်။ "ကျွန်မ ဂျာမန် NGO တစ်ခုရဲ့ အထောက်အပံ့နဲ့ ဒေလီမှာ အခွင့်အရေးမခံစားရတဲ့ ကလေးသူငယ်တွေ (Under-Privileged Children) အတွက် အလုပ်လုပ်နေပါတယ်။ ကျွန်မ ဒီ Project အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကြိုးစားနေတာ တစ်နှစ်လောက် ရှိပြီ။ အခုတော့ အားလုံး အဆင်ပြေသွားပါပြီ။ ကျွန်မ အခု ပင်စင်ယူပြီးပြီဆိုတော့ ဒီ Project မှာ ဇောက်ချလုပ်လို့ရပါပြီ။ ဒါနဲ့ သန်းသန်းနလည်း VR ယူလိုက်တယ်လို့ ကြားတယ်" (VR ဆိုတာ Voluntary Retirement ကို ပြောတာပါ။) "ဟုတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Mrs. Sharma လိုပဲ အချိန်ပိုင်းအလုပ်ပြန်ဝင်နေရပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဌာနမှာ Swahili ဌာနလိုပဲ T/A လိုနေပါတယ်"လို့ ကျွန်မ ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။ (T\A ဆိုတာ Translator/ Announcer ဘာသာပြန်နဲ့ အသံလွှင့်ဝန်ထမ်းကို အတိုကောက်ခေါ်တာ ဖြစ်ပါတယ်။) Mrs. Sharma က ဆက်ပြီး ပြောပါတယ်။ "သန်းသန်းနကို ကျွန်မ ရှာနေတာကြာပြီ။ ဒီရက်တွေမှာ မဆုံဖြစ်ဘူး။ ကျွန်မနဲ့အတူတွဲပြီး အလုပ်လုပ်ပါလား"

"ဒီအလုပ်မျိုးတွေ ကျွန်မဝါသနာပါပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မစဉ်းစားလိုက်ပါဦးမယ်။ ကျွန်မ တခြားအလုပ်တစ်ခုလည်း လက်ခံထားလို့ပါ။ ကျွန်မ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားသင်တက္ကသိုလ်မှာ တစ်ပတ်နှစ်ရက် မြန်မာစာသင်နေတာကြောင့် စဉ်းစားပါဦးမယ်" လို့ Mrs. Sharma ကို ပြောရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးအလုပ်ကအနားယူပြီး ရုံးမှာလည်း အချိန်ပိုင်းပြန်ပြီး အလုပ်လုပ်ရတယ်။ တခြားနေရာတွေမှာလည်း နှစ်ရက်၊ သုံးရက်စီလောက် အချိန်ခွဲပြီး အချိန်ပေးနေရတယ်ဆိုရင် ကျွန်မအတွက် နားရက်ရှိတော့မှာ မဟုတ်ပါ။

Mrs.Sharma နဲ့ လေးငါးရက်ကြာပြီးတဲ့နောက် ရုံးမှာပြန်ဆုံပါတယ်။ ကျွန်မက ရှေ့အပတ်ကျအဖြေပေးပါ့မယ်လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ Mrs. Sharma က "ရှေ့အပတ် ဆက်ဆက်အဖြေပေးပါ။ လခကောင်းကောင်းရမှာပါ" လို့ ပြောလိုက်တဲ့အတွက် ကျွန်မ အတော်ကြီးစိတ်ပျက်မိပါတယ်။ ဒါလောက်မွန်မြတ်တဲ့ အလုပ်လုပ်မယ့်ကိစ္စမှာ ငွေရပေါက်ရလမ်း ဘယ်နေရာက ပါဝင်လာတယ်ဆိုတာ မသိတော့ပါ။ Mrs. Sharma နဲ့မခင်တော့ ကျွန်မ ဘာမှ ပြန်မပြောမိပါ။ ရှေ့လျှောက်ပြီး စိတ်ပျက်စရာတွေ တွေ့ရဦးမယ်ဆိုတာ တွက်ဆမိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ Mrs. Sharma ရဲ့ Project မှာ အကူအညီပေးဖို့ ကျွန်မဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် 'ရှေ့အပတ်' လို့ ပြောထားပေမယ့် တစ်ရက်အလိုမှာ သူရှိမယ့် Swahili ဌာနသွားပြီး "ကျွန်မ မြန်မာနိုင်ငံမပြန်ခင် Mrs. Sharma ကို ကူညီပါ့မယ်။ ရုံးဘယ်မှာ ဖွင့်ထားပါသလဲ။ ကျွန်မ ဘယ်နေ့လာတွေ့ရမလဲ" လို့ အဖြေပေးရင်း သိချင်တာတွေလည်း မေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွန်မအဖြေကြောင့် Mrs. Sharma အထူးကျေနပ်သွားပါတယ်။ "လခကောင်းပါတယ်" လို့ ထပ်ပြောပြန်ပါတယ်။ ဘယ်လောက်ပေးမယ်ဆိုတာ ကျွန်မ မမေးပါ။ သူကလည်း "ကောင်းပါတယ်" သာပြောနေတယ်။ ဘယ်လောက်ဆိုတာ တစ်ခါမှ မပြောပါ။

"ကျွန်မ လခမယူဘဲလုပ်မှာပါ။" ဒီ

All India Radio (AIR) အသံလွှင့်ဌာနရဲ့ နိုင်ငံခြားဘာသာဌာနတွေမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်တဲ့ ကျွန်မတို့လို နိုင်ငံခြားသားတွေဟာ အစားထိုးဖို့အမှုထမ်းမရှိရင် အသက် ၆၅ နှစ်အထိ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခွင့်ရှိပေမယ့် ကျွန်မခင်ပွန်းက ပုံမှန်အတိုင်းအသက် ၆၀ ပြည့်ပြီး အလုပ်ကအနားယူပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ကတည်းက ကိုယ့်စိတ်ဆန္ဒအရ အလုပ်က အနားယူခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်ကအနားယူတော့မယ်ဆိုတာသိတဲ့အခါ ကျွန်မမိတ်ဆွေအချို့က သူတို့ရဲ့ စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းတွေနဲ့ NGO Project တွေမှာ အချိန်ပြည့်ပါဝင်လုပ်ကိုင်ပေးဖို့ ကမ်းလှမ်းကြပါတယ်။

www.foreverspace.com.mm

စကားကြောင့် Mrs. Sharma အတော်ကြီး အံ့အားသင့်သွားပါတယ်။ "လခဆိုပေမယ့် လခစားသဘောမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ Honourary Fees ဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ပေးတာပါ။ လက်ခံပါ" လို့ Mrs. Sharma က ဆက်ပြီး တိုက်တွန်းပါတယ်။

"ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မ လက်မခံပါရစေနဲ့။ ကျွန်မ အစွမ်းကုန် ကြိုးစားကူညီမှာပါ။ Mrs. Sharma ရဲ့ Project က အင်မတန်မွန်မြတ်ပါတယ်" လို့ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး ငြင်းခဲ့ရပါတယ်။ Mrs. Sharma က မလျှော့သေးပါ။ "ဒီလိုဆိုရင် ခရီးစရိတ်အဖြစ်ယူပါ။ ဓာတ်ဆီဖိုးရတာပေါ့။ ကျွန်မတို့ သူများကို ကူညီတယ်ဆိုပေမယ့် ကိုယ်တိုင်အသက်ရှင်ရပ်တည်ဖို့လည်း ငွေလိုတယ်မဟုတ်လား" လို့ ပြောပြီး ဓာတ်ဆီဖိုး ကမ်းလှမ်းနေပြန်ပါတယ်။ ကျွန်မလည်း ဒုတိယအကြိမ် ကျေးဇူးတင်ရပြန်ပါတယ်။ "ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့မိသားစုက မချမ်းသာပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ကလေးတွေလည်း သူတို့ခြေထောက်ပေါ်သူတို့ ရပ်နိုင်ကြပြီဆိုတော့ သူတို့ကို ပညာသင်ပေးခဲ့ရတဲ့အချိန်မှာလို 'ငွေ'က အရေးမကြီးတော့ပါဘူး။ အခွင့်အရေးမခံစားရတဲ့ကလေးတွေအတွက် အလုပ်လုပ်ပေးရတာပဲ ဝမ်းသာလှပါပြီ" လို့ပြောပြီး "ကျွန်မ တစ်ပတ်သုံးရက် ကူညီမယ်။ တနင်္လာ၊ ဗုဒ္ဓဟူးနဲ့ စနေနေ့တွေ ဆိုရင် ဖြစ်မလား" လို့ တစ်ဆက်တည်း မေးလိုက်ပါတယ်။ Mrs. Sharma လည်း 'ငွေ' အကြောင်းမပြောတော့ဘဲ ကျွန်မပြောတဲ့အတိုင်း သဘောတူလိုက်ပါတယ်။

Mrs. Sharma က သူ့ NGO ရုံးကို ဒေလီမြို့တောင်ဘက် Kalkaji ရပ်ကွက်က ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်မှာ ဖွင့်ထားပါတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ ရုံးအတွက် အခန်းသပ်သပ်ယူစရာမလိုဘဲ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်အတွက် တာဝန်ယူဖို့ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ မြူနီစီပယ်ရုံးအဆောက်အအုံမှာ အခန်းသုံးခန်းရပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်မစမီ တစ်ရက်ကြိုပြီး နေရာသွားကြည့်ပါတယ်။ ရုံးခြံဝင်းထဲက လွဲပြီး လမ်းချိုးလေးကနေ ရုံးဝင်းတံခါးဝအထိ လျှောက်လာရတဲ့ လမ်းတစ်လျှောက်လုံး နွားချေး၊ ခွေးချေး စတဲ့ မစင်ပုံမျိုးစုံနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက် ဖြစ်ပါတယ်။ Mrs. Sharma က သူ့ရဲ့ NGO ကို ဟိန္ဒီဘာသာနဲ့ 'ပံခီယန်း' လို့ နာမည်ပေးထားပါတယ်။ အဓိပ္ပာယ်က 'တောင်ပံ'ဖြစ်ပါတယ်။ မပြည့်စုံတဲ့ကလေးသူငယ်တွေ မိုးထိအောင်ပျံတက်နိုင်ဖို့ တောင်ပံတပ်ပေးမယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။

ကျွန်မ ပထမဆုံးနေ့ မနက် ၈ နာရီခွဲ အရောက်သွားပါတယ်။ ကျွန်မ မနက် ၉ နာရီကနေ ၁၂ နာရီအထိ တာဝန်ယူပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်မရောက်သွားတော့ Mrs. Sharma မရောက်သေးပါ။ သုံးလေးနှစ်အရွယ်ကနေ ၁၂ နှစ်အရွယ်လောက်ထိ ကလေးအယောက် ၂၀ လောက် ရုံးဝင်းထဲကနေ ပြေးထွက်လာကြပါတယ်။ ၁၆ နှစ်၊ ၁၇ နှစ်ဝန်းကျင် ယောကျ်ားလေး သုံးယောက်နဲ့ မိန်းကလေးနှစ်ယောက်လည်း ရှိပါတယ်။ အသက် ၃၀ လောက်ရှိမယ့် လူငယ်တစ်ဦး ကျွန်မကို ကြိုပြီး သူ့နာမည် Mahesh ဖြစ်ကြောင်းနဲ့ Mrs. Sharma

Mrs. Sharma က သူ့ **NGO** ရုံးကို ဒေလီမြို့တောင်ဘက် **Kalkaji** ရပ်ကွက်က ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်မှာ ဖွင့်ထားပါတယ်။ ကံကောင်းချင်တော့ ရုံးအတွက် အခန်းသပ်သပ်ယူစရာမလိုဘဲ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက်အတွက် တာဝန်ယူဖို့ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ မြူနီစီပယ်ရုံးအဆောက်အအုံမှာ အခန်းသုံးခန်းရပါတယ်။ ကျွန်မ အလုပ်မစမီ တစ်ရက်ကြိုပြီး နေရာသွားကြည့်ပါတယ်။ ရုံးခြံဝင်းထဲကလွဲပြီး လမ်းချိုးလေးကနေ ရုံးဝင်းတံခါးဝအထိ လျှောက်လာရတဲ့ လမ်းတစ်လျှောက်လုံး နွားချေး၊ ခွေးချေး စတဲ့ မစင်ပုံမျိုးစုံနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့ ဆင်းရဲသားရပ်ကွက် ဖြစ်ပါတယ်။ **Mrs. Sharma** က သူ့ရဲ့ **NGO** ကို ဟိန္ဒီဘာသာနဲ့ "ပံခီယန်း" လို့ နာမည်ပေးထားပါတယ်။ အဓိပ္ပာယ်က "တောင်ပံ" ဖြစ်ပါတယ်။ မပြည့်စုံတဲ့ကလေးသူငယ်တွေ မိုးထိအောင်ပျံတက်နိုင်ဖို့ တောင်ပံတပ်ပေးမယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။

www.foreverspace.com.mm

စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အမည်ရင်း – သန်းသန်းနု

မိဘ – ဦးနု(ဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်း)–ဒေါ်မြရီ

မွေးသက္ကရာဇ် – ၁၉၄၇ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၃၁ ရက်

ပညာအရည်အချင်း– ၁၉၆၄–၆၈ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရ။

အလုပ်အကိုင် – ၁၉၈၀ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၃ အထိ အိန္ဒိယနိုင်ငံ All India Radio (AIR) နိုင်ငံပိုင်အသံလွှင့်ဌာနတွင် ဘာသာပြန်/အသံလွှင့်သူအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ။

စာပေလောကဝင်ရောက်သည့်နှစ် – ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် ပြည့်စုံစာပေမှ မျက်စိအကြောင်းသိကောင်းစရာ ဘာသာပြန်စာအုပ်ထုတ်ဝေခဲ့။ ကလောင်အမည် သန်းသန်းနုဖြစ်ပြီး ယခု မြသန်းသန်းနု ကလောင်အမည်ထားရှိ။

ခင်ပွန်း – ဦးအောင်မြင့်

သားနှစ်ဦးရှိရာ မောင်ရှိန်မင်း (MBA) (အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု လော့စ်အိန်းဂျလိစ်မြို့ အစိုးရဌာနတွင် Management Administrator အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေ) နှင့် ဒေါက်တာအောင်စည် Ph.D (NEURO SCIENCES) RESEARCHER, AUSTRALIAN NATIONAL UNIVERSITY CANBERRA တို့ဖြစ်။

လက်ထောက်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဒီနေ့ ကျွန်မလာမှာမို့ သူလာစောင့်နေကြောင်း၊ နောက်ရက်တွေဆိုရင် နေ့လယ် ၁ နာရီကနေ ၄ နာရီထိ သူတာဝန်ယူရမှာဖြစ်ကြောင်း စတာတွေကို ရှင်းပြနေပါတယ်။ Mrs. Sharma က ကျွန်မအကြောင်း ပြောပြထားပုံရပါတယ်။ ၁၆ နှစ် ၁၇ နှစ်ဝန်းကျင် ယောကျ်ားလေး သုံးယောက်နဲ့ မိန်းကလေးနှစ်ယောက်က ကျွန်မနဲ့အတူတူ ကလေးတွေကို တာဝန်ယူသွားမှာဖြစ်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ သူတို့က ၁၀ တန်း၊ ၁၂ တန်းကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အထက်တန်းကို ၁၂ တန်းအထိ သတ်မှတ်ထားပါတယ်။ ဒီကျောင်းသူကျောင်းသားတွေက ၁၀ တန်းတစ်ကြိမ်ကျသူ၊ ၁၂ တန်းတစ်ကြိမ်ကျသူ၊ ပုံမှန်ကျောင်းမတက်ဘဲ အလွတ်ဖြေမယ့်သူနဲ့ ပုံမှန်ကျောင်းတက်သူ အမျိုးမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မမလာတဲ့နေ့တွေမှာ သူတို့ပုံမှန်ရှိနေမှာမဟုတ်ဘူးလို့ ရှင်းပြကြပါတယ်။ ကျွန်မလည်း သူတို့ နာမည်လေးတွေ မှတ်ထားလိုက်ပါတယ်။ Mrs. Sharma NGO အတွက်ရထားတဲ့ အခန်းသုံးခန်းမှာ တစ်ခန်းက ရုံးခန်းနဲ့ စာကြည့်တိုက်တွဲလျက်ဖြစ်ပါတယ်။ အခန်းကျယ်ကျယ်တစ်ခန်းက ကလေးတွေအတွက် ဖြစ်ပါတယ်။ အခန်းကျဉ်းလေးက ဂျာမန် NGO ကနေ ပေးပို့လှူဒါန်းထားတဲ့ အားကစားပစ္စည်းတွေနဲ့ ကလေးကစားစရာတွေထည့်ထားတဲ့ စတိုခန်းဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးခန်းနဲ့စာကြည့်တိုက်အခန်းမှာ စာအုပ်ဗီရိုသုံးခုနဲ့ ကလေးစာအုပ်တွေ၊ အသက်အရွယ်အမျိုးမျိုးအတွက် စာအုပ်တွေ ထည့်ထားပါတယ်။ စားပွဲခုံသေးသေးတစ်လုံးနဲ့ ရှစ်ယောက်ထိုင် စားပွဲရှည်တစ်လုံး၊ ကုလားထိုင်လေးလုံး ရှိပါတယ်။ ထောင့်တစ်နေရာမှာ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးလည်း ရှိပါတယ်။ စောစောပိုင်း ကျွန်မရောက်စက ပြေးထွက်လာတဲ့ကလေးတွေက ကျွန်မခြေဖမိုးကို သူတို့ လက်နဲ့ထိပြီး အရိုအသေပေး နှုတ်ဆက်သူတွေရှိသလို တချို့ကလည်း လက်အုပ်ချီပြီး နှုတ်ဆက်ကြပါတယ်။ ကျွန်မလည်း လက်အုပ်ချီပြီး ပြန်နှုတ်ဆက်လိုက်ပါတယ်။ 'နမတ်စ်တေး' ဆိုတဲ့ နှုတ်ဆက်သံတွေလည်း ဆူညံသွားပါတယ်။ ခြေထောက်လာထိတဲ့ကလေးတွေကိုတော့ ချိုင်းကနေမထူပြီး "မလုပ်ကြနဲ့ နမတ်စ်တေးလို့နှုတ်ဆက်ရင် တော်ပြီ" လို့ပြောရပါတယ်။ ကလေးအများစုက ဆံပင်စုတ်ဖွားနဲ့ ဖြစ်ပါတယ်။ အပူမိပြီး နှာရည်တရွှဲရွှဲ နှပ်တွဲလောင်းနဲ့ကလေးတွေလည်း ပါပါတယ်။ ကျွန်မစပြီးတာဝန်ယူချိန်ဟာ ဒေလီမြို့မှာ နွေရာသီဝင်စ မတ်လဖြစ်လို့ လေပူတိုက်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

Mrs. Sharma ၁၀ နာရီလောက်မှာ ရောက်လာပြီး နောက်ကျသွားတာကို တောင်းပန်ပါတယ်။ Mrs. Sharma က နိုင်ငံခြားနဲ့ အရောင်းအဝယ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုအပြင် ကွန်ပျူတာအရောင်းဆိုင်လည်း ရှိတယ်လို့ သိရပါတယ်။ စီးပွားရေးအတွက်လည်း လုံးပန်းနေရတော့ NGO Project မှာ အချိန်ပြည့် တာဝန်မယူနိုင်တာကြောင့် အခွင့်အရေးမခံစားရတဲ့ ကလေးတွေကို 'တောင်ပံ' တပ်ပေးဖို့ အကူအညီလိုပုံရပါတယ်။ ကျွန်မအနေနဲ့ ကလေးအယောက် ၃၀ လောက်ကို တာဝန်ယူရုံမကဘဲ ၁၀ တန်း၊ ၁၂ တန်းက ကျောင်းသူကျောင်းသား ငါး ယောက်ကိုလည်း အင်္ဂလိပ်စာသင်ပေးဖို့ Mrs. Sharma က ပြောပါတယ်။

နောက်လဆက်ဖတ်ပါရန်

မြသန်းသန်းနု

www.foreverspace.com.mm

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy (Nihon no Sangyo Seisaku)

ဒေါက်တာအောင်ကိုကို (စီးပွားရေးပညာ၊ စီးပွားရေးပေါ်လစီ)

စာရေးသူသည် The Voice Weekly ဂျာနယ်အမှတ်စဉ် Vol.4/No.46 နှင့် Vol.4/No.48 တို့တွင် စီးပွားရေးပေါ်လစီ ဟူသည် နိုင်ငံတစ်ခုတွင် မည်ကဲ့သို့အရေးပါသည်နှင့် ယင်းစီးပွားရေးပေါ်လစီကို မည်ကဲ့သို့ အကဲဖြတ်နိုင်သည် စသည်တို့ကို စာဖတ်သူအများ နားလည်စေရန်ရည်ရွယ်ပြီး ယေဘုယျအကျဉ်းချုပ်ရေးသားခဲ့ပါသည်။ ဤမဂ္ဂဇင်းတွင် စာရေးသူ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် Master ဘွဲ့တန်း၌ အထူးပြုလေ့လာခဲ့သော ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy (ဂျပန်ဘာသာဖြင့် Sangyo Seisaku) ကို စာဖတ်သူ မြန်မာနိုင်ငံသားများ သိရှိစေရန် ရည်ရွယ်ပြီး စာရေးသူ လေ့လာဖတ်ရှုခဲ့ရသော ဂျပန်ဘာသာဖြင့်ရေးသားထားသောစာအုပ် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy (ဂျပန်ဘာသာဖြင့် 'Nihon nò Sangyo Seisaku') ကို အခြေခံ၍ မြန်မာဘာသာဖြင့် အကျဉ်းချုပ် ရေးသားဖော်ပြလိုက်ပါသည်။

ဤစာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုသူ ဆရာများမှာလည်း ဂျပန်နိုင်ငံကို ကိုယ်စားပြု စီးပွားရေးပညာရှင်များထဲမှ ပညာရှင်များဟု ပြောနိုင်ပြီး စာရေးသူ၏ ဆရာများလည်းဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ စာရေးသူအနေဖြင့် အင်္ဂလိပ်ဘာသာအပြင် ဂျပန်ဘာသာ၊ ဂျာမန်ဘာသာဖြင့် ရေးသားထားသော Industrial Policy နှင့်ပတ်သက်သော စာအုပ်များကို ဖတ်ရှုခဲ့ရပြီး ယင်းတို့အထဲတွင် ဤ "Nihon no Sangyo Seisaku" စာအုပ်သည် ဂျပန်နိုင်ငံကို စက်မှုနိုင်ငံအဖြစ်သို့ ပြုစုပျိုးထောင်ပြောင်းလဲပေးလိုက်နိုင်သော၊ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများက အတုယူလေ့လာနေရသောစာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်ပါသည်။ စာရေးသူသည် စာအုပ်တစ်အုပ်လုံးကို ဘာ

www.foreverspace.com.mm

ဘာသာပြန်ရေးသားရန်ထက် မြန်မာနိုင်ငံသားများ အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ပစ္စုပ္ပန်မြန်မာနိုင်ငံကိုဆက်စပ်ပြီး နိုင်ငံ၏ လူမှုစီးပွားအခြေအနေများကို သုံးသပ်နိုင်စေရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။

ဤ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy (Nihon no Sangyo Seisaku) စာအုပ်တစ်အုပ်လုံးကို ဤမဂ္ဂဇင်းတွင် ရေးသားရန် စာမျက်နှာအခက်အခဲရှိပါသဖြင့် သီးသန့်စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ဘာသာပြန်ရေးသားရန်လည်း ရည်ရွယ်ထားပါသည်။

ဤစာအုပ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံမှ အစပြုခဲ့သော Industrial Policy ၏ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်နှင့်တကွ ဂျပန်နိုင်ငံ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးကာလ စီးပွားရေး အခြေအနေ ပျက်စီးယိုယွင်းသွားခဲ့သော စက်မှုကဏ္ဍကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ပုံ၊ အစိုးရ၏တာဝန်ဝတ္တရား၊ ကုန်သွယ်ရေးကဏ္ဍ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့ကို တိုးမြင့်လာအောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပုံ စသည်တို့အပြင် သံမဏိ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်မှု စက်မှုလုပ်ငန်း၊ ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်ရေး စက်မှုလုပ်ငန်း စသည့် အဓိကစက်မှုလုပ်ငန်းကြီးများကို ပြုစုပျိုးထောင်တည်ဆောက်ခဲ့ပုံများအပြင် အလတ်စားနှင့် အသေးစား စက်မှုလုပ်ငန်းများကို ပြုစုပျိုးထောင်ပုံများ၊ အဝတ်အထည်ထုတ်လုပ်မှု စက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ သင်္ဘောတည်ဆောက်ရေးစက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ နည်းပညာမြင့်မားရေးအတွက် ဂျပန်နိုင်ငံအစိုးရ၏ စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် ကြိုးပမ်းအားထုတ်ခဲ့ပုံများကိုပါ ရေးသားထားပါသည်။

ဤဂျပန်နိုင်ငံ Sangyo Seisaku (စက်မှုနိုင်ငံထူထောင်ရေးပေါ်လစီ) သည်လည်း ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အဓိကအရေးပါသော စီးပွားရေးပေါ်လစီတစ်ခုအဖြစ်ရှိခဲ့ပြီး ယနေ့ စက်မှုနိုင်ငံကြီးအဖြစ်ရောက်ရှိအောင် တွန်းအားပေးခဲ့သော အင်ဂျင်ယန္တရားကြီးတစ်ခုအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခြင်းခံရကာ ယနေ့ နိုင်ငံအများအပြား အထူးသဖြင့် အာရှနိုင်ငံများ)က ပုံစံတူ နမူနာယူနေရသော ပေါ်လစီတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။

စာရေးသူတို့နိုင်ငံသည်လည်း လယ်ယာကဏ္ဍကိုအခြေခံသော စက်မှုနိုင်ငံထူထောင်ရေးဟူသည့် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် ရည်မှန်းချက်နှင့် လုပ်ဆောင်ချက်များ တစ်ပြေးညီရှိပြီး ထိရောက်မှုရှိစေရန် ရည်ရွယ်ကာ စာဖတ်သူများနားလည်စေရန် စေတနာဖြင့် ရေးသားလိုက်ပါသည်။

Sangyo Seisaku (Industrial Policy) သည် ၁၉၈၀ ခုနှစ်ကာလများမှ စတင်၍ ဂျပန်ပြည်တွင်းနှင့် ပြည်ပနိုင်ငံများမှ စိတ်ဝင်စားမှုများရှိလာခဲ့ပြီး ယင်းစိတ်ဝင်စားမှု၏ နောက်ခံပထမအချက်အနေဖြင့် ၁၉၆၀ ခုနှစ်ကာလများက ဂျပန်နိုင်ငံ၏ မြင့်မားသောစီးပွားရေးတိုးတက်မှုကာလ အောင်မြင်မှုများသည် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးသမိုင်းတွင် ထင်ထင်ရှားရှားရှိခဲ့ပြီး ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်၏ဝေစုအသီးသီးသို့လည်း ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ (အနောက်နိုင်ငံအချို့၏ ဝေဖန်မှုများ၊ စီးပွားရေးထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုများကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော်လည်း ဂျပန်နိုင်ငံသည် မိမိနိုင်ငံ၏ စက်မှုကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်ကို အဓိကဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်)

ဒုတိယအချက်အနေဖြင့် အာရှ၏ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးနိုင်ငံသစ်များ (Newly Industralized Countries) ဖြစ်သော စင်ကာပူ၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ဟောင်ကောင်နှင့် ထိုင်ဝမ် စသည့်နိုင်ငံများသည် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် ဤ Industrial Policy က မည်သို့အထောက်အကူပြုပေးခဲ့သနည်းဆိုသည့်အချက်ကို စိတ်ဝင်စားပြီး မိမိတို့နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် စက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် မဟာဗျူဟာများ ချမှတ်ရေးဆွဲရာတွင် ထည့်သွင်းသုံးစွဲနိုင်စေရန်အတွက်လည်းရည်ရွယ်ပြီး လေ့လာခဲ့ကြပါသည်။ (ထိုအထက်ပါ NIEs နိုင်ငံများအပါအဝင် ယခုအခါ တရုတ်နိုင်ငံ၊ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံများပါ ထို Sangyo Seisaku ကိုအသုံးချနေသည်ကိုတွေ့နိုင်ပါသည်။)

Sangyo Seisaku (Industrial Policy) သည် စက်မှုလုပ်ငန်းအများအပြားကို ကုန်ထုတ်စွမ်းအားစုများ၊ အရင်းအနှီးနှင့် သယံဇာတများကို မည်ကဲ့သို့ခွဲဝေသုံးစွဲမည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အထူးစက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် အထူးစက်မှုကဏ္ဍများ၌ Industrial Organization များသို့ မည်ကဲ့သို့ Intervention လုပ်ဆောင်မည် စသည်တို့ကို အောက်ပါအချက် လေးချက်ဖြင့် အကျဉ်းချုပ်ထားသည်။

(၁) နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ Industrial Structure တွင် Influence ပေးဝေသော ပေါ်လစီမူဝါဒ တစ်နည်းအားဖြင့် ကုန်သွယ်ရေး (Trade)၊ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Direct Investment) စသည့် နိုင်ငံတကာနှင့် စီးပွားရေးဆက်နွယ်ဆောင်ရွက်မှု

www.foreverspace.com.mm

များပေါ်တွင် မူဝါဒဆိုင်ရာညွှန်ကြားမှုများ ပေးခြင်း၊ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာအထောက်အပံ့ ပေးခြင်း(Subsidies)၊ အခွန်အကောက် (Taxation) စသည့် စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ပိုမိုကောင်းမွန်တိုးတက်စေရန် ရှေးရှုသော ပေါ်လစီပိုင်းဆိုင်ရာ Tools များကို အသုံးပြုပြီး စက်မှုလုပ်ငန်းများကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ပြုစုပျိုးထောင်ပေးခြင်း၊ အကာအကွယ်ပေးခြင်း စသည့် Pecuniary Incentives များဖြင့် စက်မှုကဏ္ဍများ၏ ထိန်းညှိမှု (Structural Adjustments) ကို ဖြစ်တည်စေသော ပေါ်လစီမူဝါဒဖြစ်သည်။

(၂) နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်မှု နှေးကွေးမှုနှင့် သတင်းအချက်အလက်များ ပြည့်စုံစွာမရရှိမှုများနှင့်အတူ ဖြစ်ပေါ်လာသည့် Market Failures များကို ပြင်ဆင်ပေးသည့် ပေါ်လစီမူဝါဒများ ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ မှန်ကန်တိကျသော သတင်းအချက်အလက်များကို အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ ပံ့ပိုးပေးပြီး စက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှု

ထောက်ပံ့ကြေးများနှင့် အခွန်အကောက်ဟူသော Policy Tools များကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် အမျိုးမျိုးသောဈေးကွက်ကျဆုံးမှုများ (Market Failures) များကို ပြင်ဆင်ကာ Resource Allocation ကိုလည်း လိုအပ်သောလားရာဘက်သို့ ဦးတည်စေသော ပေါ်လစီ ဖြစ်သည်။

(၃) စက်မှုလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုစီကို အစိုးရက သီးခြားစီထိန်းမတ်ပေးပြီး စီးပွားရေးသာယာဝပြောမှု (Economic Welfare) ကို မြှင့်တင်ပေးသောပေါ်လစီ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများအတွင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုပုံသဏ္ဍာန်ကို ဖော်ဆောင်ပေးခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။

(၄) ဂျပန်နိုင်ငံ၏ Industrial Policy သည် ပို့ကုန်တိုးမြှင့်ရေးအတွက်လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်ပြိုင်ဆိုင်မှုတွင် အနိုင်ရရှိရေးအတွက်လည်းကောင်း ရည်ရွယ်သော စီးပွားရေးပေါ်လစီတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည် စက်မှုကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ပို့ကုန်မြင့်မားမှု စသည့်အချက်များပေါ်တွင် မူတည်နေပြီး ယင်းတို့နှင့်အတူ နိုင်ငံသားတို့၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်းမြင့်မားမှု၊ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ တိုးမြင့်လာနိုင်မှု စသည်တို့ ကျွဲကူးရေပါဆိုသကဲ့သို့ ဖြစ်တည်လာစေရန် ရည်ရွယ်ပြီး သင်ယူထားခဲ့သည့်ပညာထဲမှ မျှဝေပြီးရေးသားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

ဒေါက်တာအောင်ကိုကို
(စီးပွားရေးပညာ၊ စီးပွားရေးပေါ်လစီ)

www.foreverspace.com.mm

မျှမျှတတဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ကြပါ

မောင်မောင်တင်

ဆေးကုသရေးနှင့်ပတ်သက်သော အတွေ့အကြုံဆောင်းပါးများကို မမျှော်လင့်ဘဲရေးနေမိပါသည်။ ဆောင်းပါးရေးတတ်၍၊ ရေးချင်၍ မဟုတ်ပါ။ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ သတင်းစာများတွင် မကြာခဏဖတ်ရသော ဆေးကုခန်းများ၏ အားနည်းချက်အကြောင်း ဆောင်းပါးများ ဖတ်နေရ၍ဖြစ်ပါသည်။ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်များတွင်ပါသော ဆောင်းပါးအများစုမှာ ပုဂ္ဂလိကဆေး ကုခန်းများ၏အားနည်းချက်၊ ဆရာဝန်ကြီးများ၏အားနည်းချက်၊ ဆရာမများ၊ ဝန်ထမ်းများ၏ ချို့ယွင်းချက်နှင့် ငွေကြေးကုန်ကျမှုတို့ တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုပါနေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

ကျွန်တော်ဖတ်ရှုရသော ဆောင်းပါးများမှ ဆောင်းပါးရှင်များကို ကျွန်တော်တို့ ဆေးခန်းများက ဘယ်လိုသဘောထားလုပ် ဆောင်နေသည်ကို သိစေလိုသောဆန္ဒပြင်းပြလာပါသည်။ ဤတွင် ရင်တွင်းမှခံစားချက်ကို ဖော်ထုတ်ရေးချလိုက်ပါသည်။ ဆောင်းပါးပြီးဆုံးပြီးတစ်နေ့တွင် စာပေနယ်မှ တူတော်မောင်တစ်ယောက် ရောက်လာသည်နှင့် ဖတ်စေရာ ကျွန်တော့်ဆောင်းပါးကို ယူသွားပါတော့သည်။ တစ်ပတ်ခန့်အကြာ ဆောင်းပါးကို မဂ္ဂဇင်းတွင်ဖော်ပြရန် ရွေးချယ်ထားကြောင်း အကြောင်းပြန် ကြားလာပါသည်။ ဤတွင် ကျွန်တော် ဆောင်းပါးရေးသူဖြစ်လာပြီး ဆောင်းပါးတွေ ရေးနေမိပါသည်။

ယခင်ဆောင်းပါးများမှာ ကျွန်တော့်ဆေးကုခန်းမှ အတွေ့အကြုံများသာဖြစ်ပြီး ယခုဆောင်းပါးမှာ ဂျာနယ်များမှ ဖတ်ရှုရသော အချက်အလက်များကို ကျွန်တော့်အတွေ့အကြုံနှင့်ရောနှော၍ ပြင်ဆင်ဖွယ်၊ အတုယူဖွယ်ဖြစ်အောင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် မျှမျှတတဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်စေလိုသော ဆန္ဒဖြင့် ကျွန်တော့်သဘောထားကို ရေးသားဖော်ပြလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

Private Hospital Law ထွက်ပေါ်လာပြီးကတည်းက ဆေးရုံ၊ ဆေးပေးခန်းများအတွက် ကောင်းသောလက္ခဏာများ ပေါ်ထွက်လာခြင်းပဲလို့ ကျွန်တော်ယုံကြည်ခဲ့ပါသည်။ Private Hospital Law မပေါ်ခင်က ကျန်းမာရေးဦးစီးဌာနက အခါအားလျော်စွာ ညွှန်ကြားသော ညွှန်ကြားချက်များကို လိုက်နာခဲ့ရပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်နှင့် ဆေးကုသရေးအကြံပေးအဖွဲ့သည် လူနာများအတွက် အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင်ဆောင်ရွက်ကြမည်ဟုဆုံးဖြတ်၍ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့၏ အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်ချက်သည် အချို့သောလူနာနှင့် လူနာရှင်များအတွက် အကောင်းဆုံးမဖြစ်သေးသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ (ယခင်ဆောင်းပါးများတွင် ဖော်ပြထားပြီးဖြစ်ပါသည်။)

ဆေးကုခန်းများက ကောင်းသထက်ကောင်းအောင် ဆောင်ရွက်နေကြသော်လည်း တွဲဖက်အလုပ်လုပ်ကြသော ဆရာဝန်ကြီး၊ ဆရာဝန်ငယ်များ၊ သူနာပြုများနှင့် ဝန်ထမ်းများကကော ဘယ်လိုပြောင်းလဲလာသလဲ။ ပြောင်းလဲလာသူများရှိသကဲ့သို့ မပြောင်းလဲသူအချို့ ကျန်နေသေးသည်ကို ယနေ့ထိတွေ့နေရဆဲ ဖြစ်ပါသည်။ ဆရာဝန်ကြီးအချို့သည် ငါလိုလူမရှိ၊ ငါသာလျှင်တတ်၍ သူများငါ့လောက်မတတ်သေး၊ ငါ့တွင် လူနာတွေကုလို့မကုန်ဟု သတိမေ့လျော့ကာ ငါပြီးရင်းငါနေကြ၍ အခက်အခဲတွေ့ရှိခဲ့ရပါသည်။ ယခုအခါ ‘ငါ’ ဆိုတဲ့ ဆရာဝန်ကြီးလို ဆရာဝန်တွေများလာတော့ ရှိတဲ့လူနာကို ခွဲဝေကုသရပြီး ကြာလာသောအခါ ‘မငါ’ နိုင်တော့ လေပျော့၍သွားရတော့မည်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ဆရာဝန်ကြီးတိုင်းကို မဆိုလိုပါ။ အနည်းငယ်သော ဆရာဝန်ကြီးများကိုသာ ရည်ရွယ်ပါသည်။

ကျွန်တော့်ဆေးကုခန်းတွင် စံထားရ

www.foreverspace.com.mm

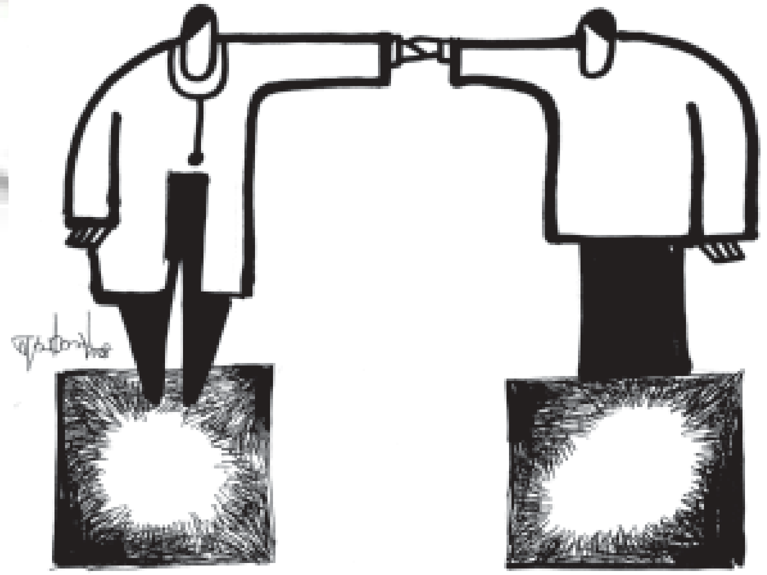
သည့် သမားတော်ကြီးတစ်ဦး ရှိပါသည်။ တစ်ရက်တွင် ကျွန်တော့်ထံရောက်လာပြီး "ကျွန်မ လာမယ့်လဆန်းကစပြီး လူနာ ၃၀ ပဲကြည့်တော့မယ်" ဟုဆိုပါသည်။ ကျွန်တော်က ပျာပျာသလဲ "ဘာဖြစ်လို့လဲ ဘာအဆင်မပြေတာလဲ"ဟု မေးမိပါသည်။ ကျွန်တော် ပျာပျာသလဲဖြစ်ခြင်းမှာ ပုထုဇဉ်ပီပီ ဆေးခန်းတွင် လူနာများများလာတာကို သဘောကျနေပါသည်။ သမားတော်ကြီး ခုလိုလုပ်တာ လူနာ ၆၀ လောက်ကြည့်တာကို ဘာကြောင့် ထက်ဝက်လျှော့ချလိုက်ရသလဲဆိုတာ ကျွန်တော်မစဉ်းစားတတ်ပါ။ ကျွန်တော် အကျိုးအကြောင်းမေးတော့ သမားတော်ကြီးက "ကျွန်မကြည့်နိုင်တဲ့အချိန်အတွင်းမှာ လူနာ ၆၀ ကြည့်ရတာ လူနာတွေကို သေသေချာချာ မေးမြန်းစမ်းသပ်ဖို့ အချိန်မရဘူး။ ၃၀ ဆိုရင်တော့ လူနာတစ်ဦးချင်း သေသေချာချာ စမ်းသပ်မေးမြန်းဖို့ အချိန်ရတယ်။ လူနာတွေအတွက်ပိုကောင်းပါတယ်။ ကျွန်မပိုက်ဆံနည်းသွားတာ အရေးမကြီးပါဘူး"။ ကျွန်တော့်ရင်တွင်းမှ သာဓုခေါ်မိပါသည်။ ကျွန်တော်က "ကောင်းပါပြီ။ ဆေးကုခန်းမှာ အဆင်မပြေမှု အခက်အခဲများရှိနေသလားလို့" ဟု ပြန်မေးလိုက်ရပါသည်။ ဆေးကုခန်းအတွက် လူနာ ၃၀ စာဝင်ငွေလျော့သွားချင် သွားပါမည်။ ဆရာဝန်ကြီး၏ လူနာအပေါ်ထားသောစေတနာကို ကျွန်တော် အထူးလေးစားမိပါသည်။

ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း ဆရာဝန်တစ်ဦးပြောပြသောအဖြစ်ကလည်း ဒေါသဖြစ်စရာပါ။ နာမည်ကြီးဆရာဝန်ကြီးတစ်ဦးထံ လူနာသွားပြတော့ ကိုယ့်အလှည့်ရောက်၍ခေါ်သည်နှင့် ဝင်သွားရာ အတွင်းမှာရှိနေသော အမျိုးသမီးလူနာ အင်္ကျီဝတ်၍မပြီးသေးသည်ကိုတွေ့ရပြီး သူ့လူနာကို စမ်းသပ်နေစဉ် လူနာ၏ဖြစ်စဉ်ကို ဝင်ပြောမိသည့်အတွက် အဟောက်ခံခဲ့ရကြောင်း၊ သူ့လူနာမထွက်ခင် နောက်လူနာတစ်ဦးဝင်လာသည်ကိုတွေ့ရကြောင်း ပြောပြပါသည်။ သူငယ်ချင်းကမကျေနပ်၍ ဆရာဝန်ကြီးထံဝင်ပြီး လူနာအကြောင်း ပြောပြန်ရာ "မပြောနဲ့၊ မပြောနဲ့ ကျုပ်အားလုံး စမ်းသပ်ပြီးပြီ။ ပေးထားတဲ့ဆေးယူသွားပြီးသောက်ပါ" ဟု ပြောပြီးအခန်းတွင်းက ထွက်ခိုင်းလိုက်ပါသည်။ ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်းက မကျေနပ်။ သို့သော် ဘာမှမတတ်နိုင်။ ဤသို့ ဆရာဝန်ကြီးမျိုးလည်း ရှိနေခဲ့ဖူး ပါသည်။

ဆရာဝန်ကြီးများအကြောင်း အနည်းငယ်ဖော်ပြပြီး လူနာများအကြောင်းလည်း အနည်းငယ်ဖော်ပြလိုပါသေးသည်။ 'လူနာ' ဆိုသည်မှာ လူကောင်းမဟုတ်ပါ။ အိမ်မှလာကတည်းက ရောဂါသက်သာအောင်ပြုစု စောင့်ရှောက်ပေးမည့်သူကို မျှော်၍ လာပါသည်။ ဆေးကုခန်းရောက်၍ အပေါက်ဆိုးသော ဧည့်ကြိုနှင့်တွေ့သည်နှင့် ရောဂါ နှစ်ဆတိုးလာပါတော့သည်။ လူနာရှင်က ဒေါသထွက်လာသည်။ ဆရာဝန်ကြီးနှင့်တွေ့သည့်အခါ အလွန်အဆင်ပြေမှ ရောဂါသက်သာရာရတော့သည်။ ဆရာဝန်က အပြောဆိုး စိတ်မရှည်လျှင် ထိုလူနာ ဗုန်းဗုန်းလဲတော့သည်။ ဤတွင် လူနာရှင်နှင့် ပုဂ္ဂလိကဆေးကုခန်းများ မကျေမလည် ဖြစ်ရတော့သည်။ ဆရာဝန်ကြီးများ အချိန်တန်အိမ်ပြန်သွားသော်လည်း လူနာနှင့် ဆေးကုခန်းတည်ထောင်သူတို့ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရတော့သည်။

လူနာတော်တော်များများသည် ကျန်းမာရေးဗဟုသုတနည်းကြပါသည်။ ဆေးကုခန်းသာလာရသည်။ ဘာလုပ်လို့ ဘာပြောပြရမည်ကို မသိကြပါ။ ဤတွင် ဆေးကုခန်းဝန်ထမ်းတို့၏ ချိုသာမှု၊ သွက်လက်မှု၊ ပြုံးချိုမှုတို့သည် အရေးပါလာတော့သည်။ နားမလည်သည့် လူနာတစ်ဦးကို စလယ်ဆုံး ကူညီဖေးမလိုက်လျှင် မိမိဆေးကုခန်း၏အမည်သည် လူနာ၏ ရင်တွင်းတွင် စွဲမြဲသွားပါတော့သည်။ အနည်းငယ်သော လူနာနှင့် လူနာရှင်များသာ ဆေးကုခန်းသွား၍ဆေးကုသမှုကို ကျွမ်းကျင်ကြပါသည်။ ထိုအထဲမှ အချို့သည် အမှားမခံတတ်ကြပါ။ ဆေးကုခန်းဝန်ထမ်းများလျှင်၊ ညံ့လျှင်မကျေနပ်တော့ပါ။ လူကြီးအထိတက်၍ တိုင်ကြားတော့သည်။ လူကြီးကအကျိုးအကြောင်း ရှင်းလင်းပေးလိုက်မှ ကျေနပ်ကြပါသည်။

ဤအဖြစ်အပျက်သည် တရားရစရာကောင်းလှပါသည်။ လူနာတစ်ဦးဆေးရုံတက်သည်။ ခွဲစိတ်ကုသရသည်။ ခွဲစိတ်



www.foreverspace.com.mm

ကုသသည့်အခါ ယခင်ရှာဖွေတွေ့ရှိထားသည့်ရောဂါထက်ပိုမိုရှုပ်ထွေးသော ရောဂါများနှင့် ရင်ဆိုင်ရသည်။ လူနာအတွက်ပို၍ခံစားရသည်။ ပို၍ ငွေကုန်ကြေးကျများလာသည်။ ငွေကုန်ကျမှုပို၍ များလာသည့်အတွက် လူနာရှင်၏ မကျေနပ်မှုကိုတွေ့ရသည်။ လူနာသည် ယခင်မျှော်မှန်းထားသည့်ရက်ထက် ပို၍ ဆေးရုံတွင်နေရပြီးနောက် ကျန်းမာစွာဖြင့် ဆင်းသွားသည်။ ဆေးရုံဆင်းပြီးနောက် ပိုမိုကုန်ကျခဲ့သော လူနာအခန်းခ၊ သူနာပြုခ၊ ဆေးဝါးစရိတ်များကို ကျေနပ်မှုမရှိ၍ မကျေနပ်ကြောင်း အရေးဆိုသည်။ ကျွန်တော်တို့ ဘာလုပ်ပေးရမည်နည်း။ အမှန်ဖြစ်၍ အမှန်ကုန်ကျမှုသာဖြစ်ပါသည်။ နောက်ဆုံးဆေးကုသရေးအကြံပေးအဖွဲ့မှ ပါမောက္ခကြီးကိုယ်တိုင် အေးအေးဆေးဆေးဆွေးနွေးရှင်းပြလူနာနှင့် လူနာရှင်များ ရောဂါအကြောင်း ရှင်းလင်းစွာသိရန်လိုပါသည်။ ကုန်ကျမည့် ဆေးဖိုးဝါးခ၊ ကုသခများ သဘောပေါက်နားလည်ရန်လိုပါသည်။ ဤအရေးကိစ္စများကို သုံးဦးသုံးဖလှယ် ရှင်းလင်းစွာ သဘောပေါက်နားလည်သွားသည့်အခါ အားလုံး စိတ်ချမ်းသာမှုရှိသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

ယခင်နှစ်ပေါင်းများစွာ လက်မထောင်ခဲ့သောပုဂ္ဂလိကဆေးကုခန်းများ၊ ဆရာဝန်ကြီးများသည် ယခုအခါ ဆင်ခြင်စဉ်းစားဖို့လိုလာပါသည်။ ဆေးကုခန်းပေါင်းများစွာပေါ်ပေါက်လာခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်သော အထူးကုများလာခြင်းကြောင့် ကောင်းသောယှဉ်ပြိုင်ခြင်းများကို တိုးတိုးတိတ်တိတ်ဆောင်ရွက်လာကြသလို တစ်ဖက်တွင် အစိုးရမှထုတ်ပြန်သော Private Hospital Law သည် ဆေးကုခန်းနှင့်ကြောင်း အခန်း (၁၄) တွင် ဖော်ပြထားပါသည်။

ပုဂ္ဂလိကဆေးကုခန်းများသည် ငွေကြေးလိုချင်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ် ထူထောင်ထားခြင်းဖြစ်သော်လည်း လူနာနစ်နာအောင်လုပ်၍ ပိုက်ဆံရအောင်လုပ်နေမည်မဟုတ်ပါ။ စာရေးသူကိုယ်တိုင်ဆေးကုခန်းတည်ထောင်၍ စီးပွားရေးလုပ်နေခဲ့ရာ မည်သည့်အခါမျှ ငွေကြေးရအောင် ဆေးကုမည်ဟု မစဉ်းစားဘဲ မကျန်းမာသူများကို ကျန်းမာအောင်ဆေးဝါးကုသပေးမည်။ သင့်တင့်မျှတသော ဆေးဖိုး ဆေးကုခကိုယူမည်ဟု ခိုင်မာစွာဆုံးဖြတ်ပြီး ဆေးကုသရေးလုပ်နေခဲ့ပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ ဆေးကုသရေးလုပ်ငန်းများတွင် အခါအားလျော်စွာပေါ်ပေါက်နေသော မကျေနပ်မှု၊ လွဲချော်မှု၊ ငွေကြေးပို

ယခင်နှစ်ပေါင်းများစွာ လက်မထောင်ခဲ့သော ပုဂ္ဂလိကဆေးကုခန်းများ၊ ဆရာဝန်ကြီးများသည် ယခုအခါ ဆင်ခြင်စဉ်းစားဖို့ လိုလာပါသည်။ ဆေးကုခန်းပေါင်းများစွာ ပေါ်ပေါက်လာခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်သောအထူးက များလာခြင်းကြောင့် ကောင်းသောယှဉ်ပြိုင်ခြင်းများကို တိုးတိုးတိတ်တိတ် ဆောင်ရွက်လာကြသလို တစ်ဖက်တွင် အစိုးရမှထုတ်ပြန်သော Private Hospital Law သည် ဆေးကုခန်းနှင့် ဆရာဝန်ကြီးငယ်တို့အတွက် အထိန်းအကွပ်လုပ်လာပါသည်။ ဤသည်မှာ ကောင်းသောလက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။

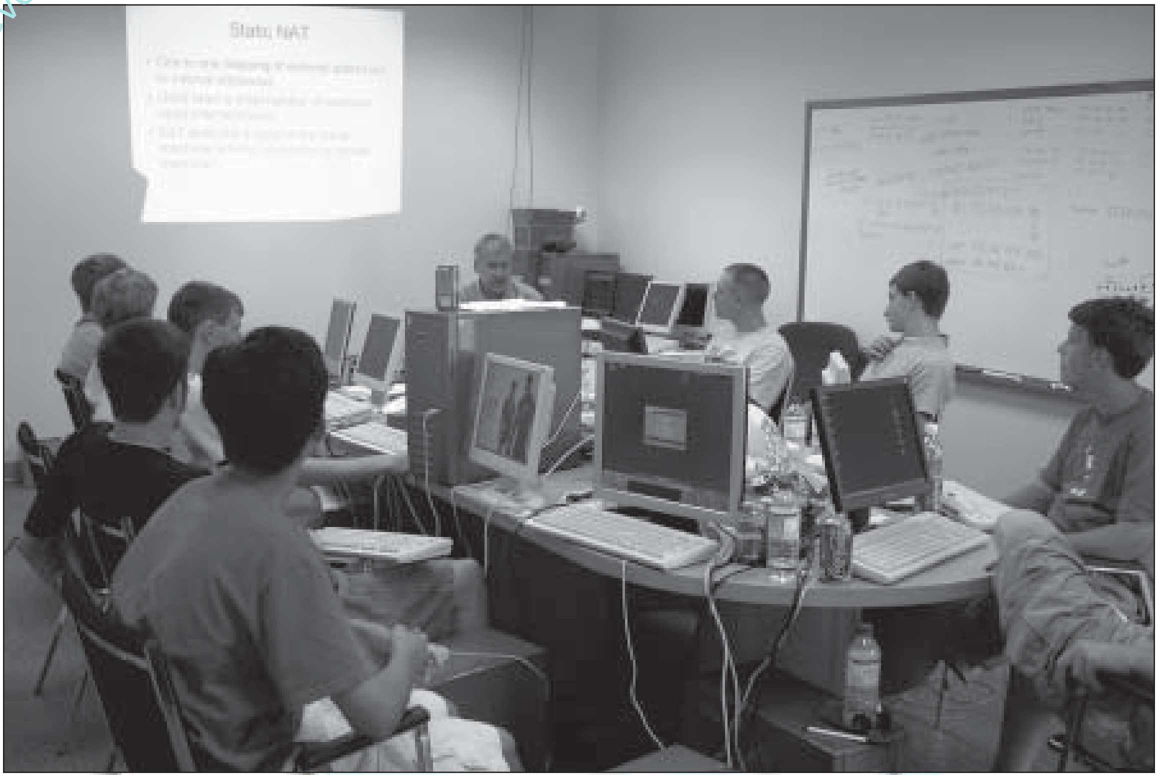
တော့မှ ဒေါသအရှိန်လျော့သွားပြီး ပြေလည်သွားတော့သည်။ ဤတွင် အေးအေးဆေးဆေးဆွေးနွေးပေးနိုင်သော ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ဆွေးနွေးနိုင်မည့်အခန်း (Counselling Room) ထားရှိရန် လိုအပ်လာသည်။ ယခုတော့ Counselling Room (ဆွေးနွေးရှင်းလင်းပြောပြသောအခန်း) ထားလိုက်ပါသည်။

ကျွန်တော် ရေးသားဖော်ပြခဲ့သော အချက်အလက်များပေါ်တွင် တွေးတော၊ ဆင်ခြင်၊ သုံးသပ်ဖို့လိုလာပါသည်။ ဆရာဝန်ကြီးဆိုးတာလား။ ဝန်ထမ်းတွေက ငွေကြေးရလိုမှုကြောင့် ပိုမိုတောင်းခံတာ လား။ လူနာရှင်များက မိမိလူနာ၏ အခြေအနေကို တိတိကျကျမသိတာလား။ မေးခွန်းတွေ ပေါ်လာပါသည်။ အဖြေကတော့ဆရာဝန် ကြီးငယ်တို့အတွက် အထိန်းအကွပ် လုပ်လာပါသည်။ ဤသည်မှာ ကောင်းသောလက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် လူနာများဘက်က ဘယ်နည်းဘယ်ပုံသဘောထားရမည်တော့ မပါဝင်ပါ။ Private Hospital Law တွင် အခန်းပေါင်း ၁၆ ခန်း ပါသည့်အနက် အခန်း (၆)၊ အခန်း (၁၁) နှင့် အခန်း (၁၂) တို့မှာ ဆေးကုသရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆေးကုပေးသူတို့၏ တိကျစွာလိုက်နာရမည့်စည်းကမ်းကို ပြဋ္ဌာန်းပေးထားပါသည်။ ဤစည်းကမ်းများကို မလိုက်နာပါက၊ လွဲချော်ပါက အရေးယူမည်ဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြထားပါသည်။ သို့သော် တိုင်ကြားတိုင်း အရေးယူအပြစ်ပေးမည်မဟုတ်ဘဲ ထုချေခွင့်၊ ရှင်းလင်းခွင့်၊ အယူခံခွင့်များလည်း ရှိမိုကုန်ကျမှုများသည် ကြိုတင်ဆွေးနွေးခြင်း၊ ရှင်းလင်းပြောကြားခြင်း၊ သဘောတူညီမှုရယူခြင်းများ ပြုလုပ်ကြရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ လူနာ၊ လူနာရှင်များသည်လည်း ကျေနပ်မှု၊ နားလည်မှု၊ သဘောတူညီမှုရပြီးမှသာ ဆေးဝါးကုသမှုခံယူခြင်းဖြင့် ပြဿနာကြီးလျှင် သေးငယ်သွားမည်ဖြစ်ပြီး သေးငယ်သောပြဿနာများသည်လည်း ပပျောက်သွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

ဤဆောင်းပါးဖြင့် ဆေးကုသရေးတွင် ပေါ်ပေါက်တတ်သော အခက်အခဲ၊ မကြေလည်မှုများကို နစ်နာမှုမရှိကြအောင် မျှမျှတတစဉ်းစားဆောင်ရွက်သွားနိုင်ရန် ရေးသားဖော်ပြလိုက်ရပါသည်။

မောင်မောင်တင်

www.foreverspace.com.mm



ပညာရေးအတွက် အားကုန်နွဲကြရတဲ့ပွဲ

ကျော်ဝင်းမြင့်မိုရ်

ဒီကနေ့ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီးက တက္ကသိုလ်တွေမှာ တက်နေတဲ့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားအရေအတွက်ဟာ လူ့သမိုင်းတစ်လျှောက်လုံးတက္ကသိုလ်တွေမှာ တက်ခဲ့ကြဖူးတဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက် စုစုပေါင်းထက် ပိုများကောင်းများနေနိုင်တယ်လို့ နယူးယောက်အခြေစိုက် Institute of Global Education ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ Allan Goodman ဆိုတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်က ပြောပါတယ်။

ဒီစကားဟာ ဒီနေ့ခေတ်လူငယ်တွေ ပညာရရှိဖို့ ဘယ်လောက်ကြိုးစားအားထုတ်နေကြတယ်ဆိုတာ မီးမောင်းထိုးပြလိုက်တဲ့ စကားပါ။ ၂၀၀၅ ခုနှစ်က ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂ ယူနက်စကိုအဖွဲ့ကြီးရဲ့ ထုတ်ပြန်ချက်အရ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံးက တက္ကသိုလ်တွေမှာတက်နေကြတဲ့ကျောင်းသားအရေအတွက်ဟာ ၁၃၈ သန်းခန့်ရှိတယ်လို့ သိရပါတယ်။ နိုင်ငံတကာကိုထွက်ပြီး ပညာသင်ကြားနေကြတဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက်ကတော့ ၁၉၉၉ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း ၄၉ ရာခိုင်နှုန်းတိုးမြင့်လာခဲ့ပါသတဲ့။

ဒီအခါမှာ အစဉ်အလာအရ ပညာရေးထိတ်ထိတ်ကြဲ အင်္ဂလိပ်စကားပြောနိုင်ငံတွေဖြစ်တဲ့ အမေရိကန်၊ ကနေဒါ၊ အင်္ဂလန်နဲ့ ဩစတြေးလျတို့လို နိုင်ငံတွေအနေနဲ့ နှစ်စဉ်တိုးပွားလာနေတဲ့ နိုင်ငံခြားကျောင်းသားတွေကို လက်ခံပညာသင်ကြားပေးဖို့ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ်ပိုလို့ . .. ပိုလို့ အခက်တွေ့လာရတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဆင့်မြင့်ပညာကို သင်ယူချင်တဲ့နိုင်ငံခြား ကျောင်းသားတွေဟာ ပညာရေးနယ်သစ် ပယ်သစ်ရှာဖွေကြရမယ့်ကိန်းဆိုက်လာပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေ ကံကောင်းတယ်ဆိုရမလား။ ဒီလိုသူတို့တစ်တွေ ပညာရေးနယ်သစ်ပယ်သစ်ရှာဖွေချိန်နဲ့ ကျန်ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအတော်များများက သူတို့နိုင်ငံတွေရဲ့ ပညာရေးအဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ဖို့ ကြိုးစားအားထုတ်

www.foreverspace.com.mm

လာကြချိန်ဟာ အချိန်ကိုက်လာရောက် တိုက်ဆိုင်နေခဲ့ပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ ပါရှား ပင်လယ်ကွေ့က ဆော်ဒီအာရေဗျ၊ အာရပ် စော်ဘွားများပြည်ထောင်စုတို့လို နိုင်ငံတွေ နဲ့ အာရှဒေသက တရုတ်၊ စင်ကာပူ အစရှိ တဲ့နိုင်ငံတွေဟာ အရှိန်အဟုန်ကောင်း ကောင်းနဲ့ အလျင်အမြန်ပေါ်ထွက်လာတဲ့ နိုင်ငံတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

အထူးသဖြင့် တရုတ်ဟာ သူ့နိုင်ငံကို 'နိုင်ငံတကာပညာရေးဗဟိုချက်မဒေသ' တစ်ခုဖြစ်လာအောင် ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှု တွေနဲ့အတူ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေကို ဦး ဆောင်မှုပေးလာခဲ့ပါတယ်။ တက္ကသိုလ် တွေနဲ့ သုတေသနကျောင်းတွေမှာ ခြောက် နှစ်အတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄ ဘီလီယံ ကျော်အထိ တိုးချဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တဲ့အတွက် နိုင်ငံတကာက လာရောက်ကျောင်းတက် တဲ့ကျောင်းသားအရေအတွက်ဟာ သုံးဆ ကျော် တိုးမြှင့်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် နိုင်ငံ တကာနဲ့ အကျိုးတူပူပေါင်းမှုကို ဖွင့်ပေး ခဲ့တဲ့အတွက် ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ နိုင်ငံခြား ပညာရေးဝန်ဆောင်မှုအစီအစဉ်ပေါင်း ၇၀၀ ကျော်အထိ လာရောက်ဖွင့်လှစ်ခဲ့တယ်လို့ ကမ္ဘာ့ဘဏ်က ဆိုပါတယ်။ ဟောင်ကောင် ကတော့ ပညာသင်ဆုတွေကို ရက်ရက်ရော ရောချီးမြှင့်ပေးခြင်း၊ အလုပ်လုပ်ခွင့်ကန့် သတ်ချက်တွေကို လျှော့ချပေးခြင်းတွေနဲ့ နိုင်ငံခြားကျောင်းသားတွေကို ဆွဲဆောင် ခေါ်ယူခဲ့တယ်လို့ သိရပါတယ်။

အာရှဒေသက တချို့နိုင်ငံတွေဟာ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံကို နမူနာယူပြီး သူတို့နိုင်ငံတွေမှာ ပညာရေးတိုးမြှင့်မှုတွေ လုပ်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ အထင် ရှားဆုံးကတော့ စင်ကာပူဖြစ်ပါတယ်။ အ နောက်တိုင်းက ထိပ်သီးပညာရေးအဖွဲ့အ စည်းတွေဖြစ်တဲ့ ချီကာဂိုတက္ကသိုလ် INSEAD ၊ ပြင်သစ် Business School တို့လို ကျောင်းမျိုးတွေနဲ့ အကျိုးတူ ပူးပေါင်း မှုတွေပြုလုပ်ပြီး လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်အတွင်းမှာ နိုင်ငံခြားကျောင်းသားအရေအတွက်ကို သုံးဆအထိ တိုးမြှင့်လက်ခံ ပညာသင် ကြားပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ အိမ်ခံစင်ကာပူ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားအရေအတွက်ရဲ့ ၁၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိတယ်လို့ သိရပါတယ်။ ဒါ့ အပြင် စင်ကာပူအစိုးရဟာ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ နိုင်ငံခြားကျောင်းသား ၁၅၀,၀၀၀ အထိ တိုး မြှင့်လက်ခံသွားဖို့ ရည်မှန်းထားတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံရဲ့ ပညာရေး အသုံးစရိတ်ဟာ သူ့နိုင်ငံ GDP ရဲ့ ၂.၆ ရာခိုင်နှုန်းရှိပါတယ်။ ဒါဟာ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုပြီးရင် ကမ္ဘာမှာ ပညာရေး အတွက် ဒုတိယအများဆုံးအသုံးပြုတဲ့နိုင်ငံ ဖြစ်ပြီး ဥရောပနိုင်ငံတွေရဲ့ ပျမ်းမျှအသုံး စရိတ်ထက် နှစ်ဆကျော်ပိုများတယ်လို့ ဆို ပါတယ်။ ဆိုးလ်ဟာ လက်ရှိတက္ကသိုလ် တွေမှာ လုပ်ဆောင်နေတဲ့သုတေသနလုပ် ငန်းတွေကို တိုးချဲ့ဖို့နဲ့ မြေဟက်တာ ၂၀၀၀၀ ကျော်ပေါ်မှာ စီးပွားရေးဇုန်နဲ့ ပ ညာရေးဇုန်တွေ ဖွင့်လှစ်သွားဖို့ နောင်လာ

www.foreverspace.com.mm

မယ့်ငါးနှစ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလီယံကျော် အသုံးပြုသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီပညာရေးဇုန်ကြီးမှာ လာရောက်ဖွင့်လှစ်ဖို့ နယူးယောက်ပြည်နယ်တက္ကသိုလ်နဲ့ ကယ်ရိုလိုင်းနားပြည်နယ် တက္ကသိုလ်တို့လို ကျောင်းကြီးတွေနဲ့ ကြိုတင်ညှိနှိုင်းသဘောတူညီမှုများ ရရှိထားပြီးဖြစ်တယ်လို့လည်း ဆိုပါတယ်။

ရေနံသူဌေးများဖြစ်ကြတဲ့ ပါရှားပင်လယ်ကွေ့နိုင်ငံများရဲ့ ပညာရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ မော့ကြည့်ရလောက်အောင် များပြားပါတယ်။ တကယ်လို့ ဒူဘိုင်းမြို့ထဲက ကားကို ဖြတ်မောင်းထွက်လာခဲ့ပြီး သဲကန္တာရဘက်ကို ဦးလှည့်လိုက်မယ်ဆိုရင်... "ဒူဘိုင်းနိုင်ငံတကာပညာရေးမြို့ကြီး" တည်ဆောက်နေတဲ့မြင်ကွင်းကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာဟာ အနာဂတ်မိချိဂန်တက္ကသိုလ်တည်ရှိမယ့်နေရာဖြစ်ပြီး အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စုကို ကမ္ဘာ့ပညာရေးအချက်အချာဒေသတစ်ခုဖြစ်အောင်ဖန်တီးသွားမယ့်နေ ရာလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါနဲ့အတူ တခြားယဉ်ကျေးမှုစီမံကိန်း၊ ပညာရေးစီမံကိန်းကြီးတွေအတွက် ဒေါ်လာ ၂၀ ဘီလီယံလောက် အသုံးပြုဖို့ ဒူ ဘိုင်းကလျာထားသတ်မှတ်ထားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ ဆော်ဒီအာရေဗျနိုင်ငံကတော့ 'ဘုရင်အဗ္ဗဒူလာ သိပ္ပံနဲ့ နည်းပညာတက္ကသိုလ်'ကြီးဖွင့်လှစ်ဖို့ ဒေါ်လာ ၁၀ ဘီလီယံလောက်သုံးပြီး စီမံစိုင်းပြင်းနေပါတယ်။ ကူဝိတ်တို့၊ ကာတာတို့လို ကျန် အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသက နိုင်ငံတွေကလည်း သူတို့နိုင်ငံတွေကို သူများနောက် ပြတ်မကျန်ရစ်အောင် စီမံကိန်းတွေ ချမှတ်လုပ်ဆောင်လျက်ရှိကြတယ်လို့လည်း သိရပါတယ်။

ဒီလို အာရှဒေသနဲ့ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသနိုင်ငံတွေက ငွေလုံးငွေရင်းအမြောက်အမြားသုံးစွဲပြီး ပညာရေးကဏ္ဍကို တိုးမြှင့်ဖို့ လုပ်ဆောင်လာကြတဲ့အခါ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ အနောက်နိုင်ငံတွေဟာ အာရှနဲ့ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသကနိုင်ငံတွေ စီးပွားရေးတစ်ဟုန်ထိုးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခဲ့စဉ်က သူတို့ရဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ခြယ်လှယ်ခွင့်တွေ စီးပွားရေးကဏ္ဍမှာ လက်လွှတ်ခဲ့ရတဲ့အတွက် ပညာရေးကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာတဲ့အခါ အလားတူအဖြစ်မျိုး ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သလားဆိုတဲ့ စိုးရိမ်သောကစိတ်တွေ ဝင်လာခဲ့ကြတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

တက္ကသိုလ်ကျောင်းတစ်ခုရဲ့ ဂုဏ်ဒြပ်ကို အဲဒီကျောင်းက ထွက်လာတဲ့ဘွဲ့ရကျောင်းသားတွေရဲ့ ထူးချွန်ထက်မြက်မှုနဲ့ ဆရာတွေရဲ့ ပညာဖြန့်ဝေပေးနိုင်မှုစွမ်းရည်တွေပေါ်မှာ အကဲဖြတ်ကြည့်ရှုကြရတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အသစ်ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ တက္ကသိုလ်တွေအတွက် အာရှဒေသနဲ့ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသတွေကနေ ထူးချွန်တဲ့ ကျောင်းသားတွေရရှိဖို့ အခက်အခဲမရှိနိုင်ပါဘူးတဲ့။ ဒါပေမဲ့ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီထိပ်တန်းသုတေသနပညာရှင်တွေနဲ့ ပထမတန်းစားပညာရှင်တွေရရှိဖို့ကတော့ ထင်သလောက်မလွယ်လှဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ စင်ကာပူ၊ ဟောင်ကောင်တက္ကသိုလ်တွေနဲ့ တရုတ်ပြည်မကြီးက ဖူးဒန်တက္ကသိုလ်၊ ပီကင်းတက္ကသိုလ်တို့လို တက္ကသိုလ်ကြီးတွေက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ယေးလ်တက္ကသိုလ်လို တက္ကသိုလ်ကြီးတွေရဲ့ ထိပ်တန်းပညာရှင်တွေကို သူတို့ဆီက သုတေသနလုပ်ငန်းတွေမှာ အချိန်အပိုင်းအခြားနဲ့ လာရောက်လုပ်ဆောင်ပေးဖို့ ဖိတ်ကြားကမ်းလှမ်းမှုတွေ ပြုလုပ်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့ရဲ့ လူငယ်ပညာရှင်တွေကို အနောက်တိုင်းက ထိပ်တန်းပညာရှင်ကြီးတွေနဲ့ အတူတွဲလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာ့အဆင့်ဝင်ပညာရှင်တွေဖြစ်ထွန်းလာအောင် ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်လာတဲ့ သဘောဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလို အခြေအနေတွေ ပေါ်ပေါက်လာခြင်းကြောင့် အာရှ၊ အာဖရိက၊ လက်တင်အမေရိက စတဲ့ ကျန်ကမ္ဘာရဲ့ ပညာအဆင့်အတန်းမြှင့်တင်ဖို့အကျယ်အပြန့်လုပ်ဆောင်လာခြင်းဟာ အနောက်တိုင်းအတွက် ခြိမ်းခြောက်မှုမဟုတ်ဘဲ အားလုံးအတွက် ကောင်းမွန်တဲ့အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ ပေါ်ပေါက်လာခြင်းသာဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ပညာရေးအင်အားကြီးတွေ သိမြင်သဘောပေါက်လာကြပြီး အနောက်တိုင်းရဲ့ စိုးရိမ်သောကဟာလည်း ပြေပျောက်သွားခဲ့ရတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ အနောက်တိုင်းတက္ကသိုလ်ကြီးတွေဟာ Franchise Operation လို့ခေါ်တဲ့ ကျန် ကမ္ဘာ့ဒေသအသီးသီးက ဒေသခံတွေနဲ့ပေါင်းစည်းပြီး ကျောင်းခွဲများ တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ပေးခြင်း၊ သုတေသနလုပ်ငန်းများကို ပူးတွဲဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ပညာ

www.foreverspace.com.mm

ရှင်တွေ ပို့လွှတ်ပေးခြင်းနဲ့ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း အစရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို ဆောင်ရွက်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီအခါ ပညာရေးကဏ္ဍမှာ Globalization ဖြစ်စဉ်ကြီးပေါ် ပေါက်လာပါတော့တယ်။

ဒါဟာ အသစ်ပြန်ဆွဲကြရတော့မယ့် ကမ္ဘာ့ပညာရေးမြေပုံကို အကြမ်းဆွဲပြလိုက်တာပါ။ မြန်မာရဲ့ ပညာရေးမြေပုံကရော ဘယ်လိုပါလဲ။

မြန်မာလူမျိုးတွေဟာ ရိုးရာအစဉ်အလာယဉ်ကျေးမှုအရကိုက ပညာရေးကို လူ့ဘောင်တစ်ခုလုံးရဲ့ ဦးထိပ်မှာရွက်ပြီး အလေးအနက်တန်ဖိုးထားတဲ့ လူမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာလူမျိုးမှန်ရင် ‘ပညာရဲရင့်မှ ပွဲလယ်တင့်မယ်’၊ ‘ပညာမရှိ သူ၏ဝန်ထမ်း’၊ ‘ပညာရှာ ပမာသူဖုန်းစား’၊ ‘ဥစ္စာဟူသည် မျက်လှည့်မျိုး ပညာသည်သာ မြတ်ရွှေအိုး’ အစရှိတဲ့ ပညာသင်ယူသင့်ကြောင်း အဆုံးအမဩဝါဒတွေနဲ့ ကြီးပြင်းလာကြတဲ့သူတွေချည်းဖြစ်ပါတယ်။ ပညာတတ်ရခြင်း၊ ပညာတတ်တစ်ယောက်ဖြစ်ရခြင်းဟာ လူ့လောကရဲ့ အကြီးမြတ်ဆုံးဂုဏ်ပုဒ်အဖြစ် မှတ်ထင်ယုံကြည်ကြသူများလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

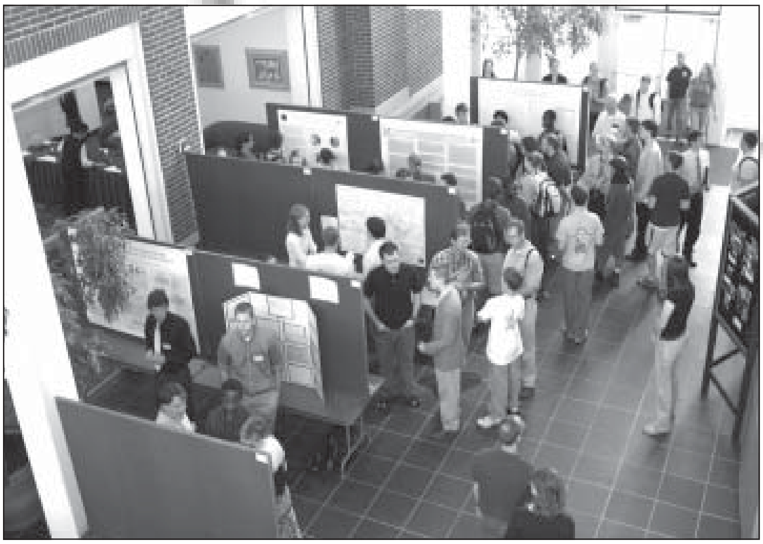
ဒါကြောင့်မို့ ပညာရေးနဲ့ပတ်သက်လာရင် မြန်မာတွေရဲ့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုဟာ ဘယ်ခေတ်မှာမှ မသေးငယ်လှပါဘူး။ ဒီနေ့ မြန်မာနိုင်ငံမှာ တက္ကသိုလ်တွေ၊ ကောလိပ်တွေ အများအပြားတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ထားရှိပါပြီ။ ဒီတက္ကသိုလ် ကောလိပ်တွေမှာ တက်ရောက်ပညာသင်ကြားနေတဲ့ ကျောင်းသားအရေအတွက်ဟာ မြန်မာ့သမိုင်းတစ်လျှောက်လုံးမှာ အများဆုံးအချိန်အခါလို့ သတ်မှတ်လို့ရနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အရေအတွက်သာများတာမဟုတ်ပါဘူး။ အရည်အချင်းကလည်း မနိမ့်ကျလှဘူးလို့ ဆိုရမှာပါ။ မြန်မာနိုင်ငံစက်မှုတက္ကသိုလ်ထွက် အင်ဂျင်နီယာတွေ၊ ကွန်ပျူတာတက္ကသိုလ်ထွက် ကွန်ပျူတာပညာရှင်တွေ၊ ဘူမိဗေဒပညာရှင်တွေကို ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပညာရေးအဆင့်အတန်းဒိတ်ဆိုတဲ့အထဲက တစ်နိုင်ငံဖြစ်တဲ့ စင်ကာပူလိုနိုင်ငံမျိုးက လက်ခံအလုပ်ပေးနေတာကိုကြည့်ရင် သိနိုင်ပါတယ်။

နိုင်ငံတကာကတက္ကသိုလ်တွေမှာ သွားရောက်ပညာသင်ကြားနေတဲ့ မြန်မာကျောင်းသားအရေအတွက်ကလည်း ဒီခေတ်ဒီအချိန်အခါလောက် ဘယ်ခေတ်ဘယ်အခါကမှ မများခဲ့ဖူးပါဘူး။ အမေရိက၊ ဥရောပ၊ အာရှ စတဲ့ဒေသတွေက တကယ့် ထိတ်ထိတ်ကြဲ တက္ကသိုလ်ကြီးတွေမှာ တက်ရောက်ပညာသင်ကြားနေတဲ့ မြန်မာ ကျောင်းသားအမြောက်အမြားရှိပါတယ်။ စာမလိုက်နိုင်လို့ ပြန်လာရတဲ့ ကျောင်းသား မရှိသလောက်ပါပဲ။ ဒီကျောင်းသားတွေကို ဒီနိုင်ငံရဲ့ အခြေခံပညာကျောင်းတွေ၊ တက္ကသိုလ်၊ ကောလိပ်တွေကမွေးထုတ်ပေးလိုက်တယ်ဆိုတာကို ဘယ်သူမှ မငြင်းနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ မြန်မာ့ပညာရေးမြေပုံဟာလည်း ဆေး

www.foreverspace.com.mm

ရောင်စုံတွေတောက်ပနေတဲ့ မြေပုံပါလို့ ပြောရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အားလုံးကိုခြုံကြည့်လိုက်ရင် ဒီနေ့ အချိန်အခါဟာ မြန်မာအပါအဝင် ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးလုံး ပညာရရှိဖို့ အချိန်ရော၊ ငွေရော၊ လူရောပုံအောနေကြရတဲ့ အချိန်အခါဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း ဒီခေတ်ကြီးကို ပညာခေတ်ကြီးလို့ခေါ်ဆိုနေကြတာနဲ့ အညီ ပညာတတ်တွေ ပေါ်ထွန်းလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ပညာတတ်တွေကမှ နည်းပညာခေတ်မှာ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ကိရိယာတန်ဆာပလာတွေကို ကိုင်တွယ်အသုံးချနိုင်ရုံမျှမက သူ့ထက်ပိုကောင်းတဲ့ ကိရိယာတွေ တီထွင်နိုင်စွမ်းရှိကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။



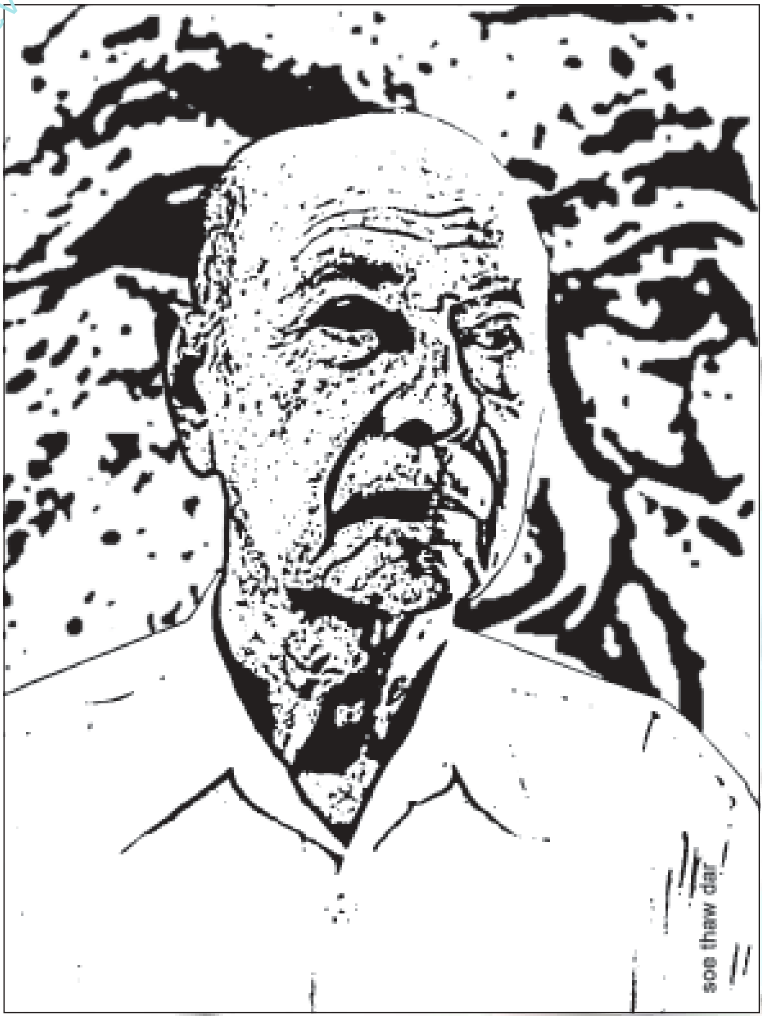
ဒါတင်မက ဒီနေ့ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံးရင်ဆိုင်နေရတဲ့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ ရာသီဥတုဆိုင်ရာပြဿနာ၊ စွမ်းအင်နဲ့ လောင်စာပြဿနာ၊ ဆင်းရဲမွဲတေမှုနဲ့ ရေစားနပ်ရိက္ခာရှားပါးပြတ်လပ်မှုပြဿနာ၊ လူဦးရေနဲ့ ကျန်းမာရေးအထွေထွေပြဿနာ အစရှိတဲ့ ပြဿနာကြီးတွေကို ပညာရှင်တွေကသာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့လည်း အပေါ်ယံလွှာကွက်ကွက်ကလေးမှာသာ ပညာတတ်တွေရှိရုံနဲ့ မပြီးပါဘူး၊ အလွှာအသီးသီးက လူအားလုံးရဲ့ ပညာအဆင့်ကလည်း ရေမြင့်ကြာတင့်ဆိုသလို လိုက်ပါမြင့်တက်လာပါမှ ကမ္ဘာကြီးရဲ့မြေပုံဟာ ဆေးရောင်တွေစုံပြီး စိုပြည်လှပနေလိမ့်မယ်လို့ ယုံကြည်မိကြောင်းပါ။

ကျော်ဝင်းမြင့်မိုရ်

www.foreverspace.com.mm

ယခင်လမှအဆက်



တောင်ကြီးသို့ နောက်တစ်ခေါက်

သခင်တင်မြ

ဘုရားကြီးရွာတိုက်ပွဲ

စီးလာသည့်ကားက ဘုရားကြီးရွာထဲ ဝင်သွားသည်။ လမ်းဆုံရောက်တော့ တောင်ဘက်အတိုင်းသွားရင် ကိုကျော်အောင်ရဲ့မွေးဇာတိ နောင်ပတ္တယာရွာရောက်မည်။ ရွာက ကားလမ်းညာဘက် မိုင်ဝက်ခန့်အကွာတွင်ရှိသည်ဟု အတူပါသူဇနီးကို ပြောပြရသည်။

ဘုရားကြီးရွာကိုဖြတ်၊ ကတုတ်ဘက်သို့သွားနေစဉ် ၁၉၄၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ တုန်းက ကရင်ရိုက်ဖယ်တပ်ရင်း (၂) ကို ဒုဗိုလ်မှူးကြီး မင်းမောင်ဦးစီးပြီး သူပုန်ထခဲ့ပုံ၊ တောင်ငူမြို့ကိုသိမ်းကာ ဖြူး၊ ညောင်လေးပင်၊ ဒိုက်ဦးမြို့တို့ကို သိမ်းယူဖြတ်ကျော်ပြီး ကရင်သူပုန် ၁၀၀၀ ခန့်ဖြင့် ရန်ကုန်မြို့ ကိုသိမ်းမည်ဟု ကြွေးကြော်အော်ဟစ်၍ ဘုရားကြီးရွာအရောက် ချီတက်လာပုံနှင့် ပဲခူးမြို့ကိုတပ်စွဲထားသည့် ဗမာ့သေနတ်ကိုင် တပ်ရင်း (၈) တွင် တပ်ခွဲနှစ်ခုဖြင့် တပ်ဖြန့်ထားရပုံ၊ တပ်ရင်းမှူး ဒုဗိုလ်မှူးကြီးတင်ဦး (ဘုတင်ဦး၊ ဘုကျလွန်းသဖြင့် သည်အမည် တွင်နေသူ)၊ တပ်ခွဲတစ်ခွဲကို ဗိုလ်ကြီးခင်မောင်သောင်း (ယခု စာရေးဆရာ မိုးမိုးတာရောစံ) နှင့် ဗိုလ်ကြီးရဲထွန်း [ယခု ဗိုလ်မှူးကြီးရဲထွန်း (ငြိမ်း)] တို့က ဘုရားကြီးရွာ ကားလမ်းမပေါ်က သုံးလက်မမော်တာဖြင့် ကရင်သူပုန်တပ်ဦးကချီလာသော သံချပ်ကာကားကို ဖြိုခွင်းလိုက်ရပုံ၊ တပ်မင်းဟု အမည်တပ်ထားသော ကရင်သူပုန် ဗိုလ်မင်းမောင်၏ ပဲခူးနှင့် ရန်ကုန်သိမ်းရေး စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် ပျက်ပြယ်သွားရပုံတို့ကို သတိရမိသည်။

အောင်ဆန်းသူရိယလှသောင်း

ဘုရားကြီးလွန်တော့ ကတုတ်ရွာ။ ကတုတ်ရွာတာရိုးက မိုးယွန်းကြီးအင်း (ငှက်သတ္တဝါတွေရဲ့ ဘေးမဲ့တော) နှင့် တစ်ဆက်တည်းဖြစ်သည်။ ယခင်က မယ်ညို၊ငှက်၊ ရေစစ္စရီဘဲငယ်များနှင့် ဗျိုင်းများ သာရှိခဲ့သည့်အင်း။ ခုတော့ ငန်းရိုင်းများ၊ ငှက်ကြီး ဝန်ပိုများလည်း အများအပြား ရာသီအလိုက် ရောက်လာကျက်စားလေ့ရှိသည်ဟု သိရသည်။

ကတ္တရာလမ်းက ဘေးနှစ်ဖက်လယ်ကွက်များထက် တဖြည်းဖြည်းမြင့်လာသည်။ ဒီသင်္ကေတက ဒိုက်ဦးမြို့ရောက်တော့မည့်အမှတ်အသား ဖြစ်သည်။

လေးအိမ်စုရွာမရောက်မီ ညာဘက်ချောင်းအကွေ့မှာ စိုက်ထူထားသည့် ကျောက်တိုင်ကို လှမ်းကြည့်လိုက်သည်။ သစ်ပင်များကွယ်နေသဖြင့် မမြင်ရ။ ဒီကျောက်တိုင်က ၁၉၄၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ကရင်သူပုန်တို့ကို ခုခံတိုက်ခိုက်ရင်း ဗမာ့သေနတ်ကိုင်တပ်ရင်း (၃) က တပ်စုမှူး ဗိုလ်လှသောင်း ပြည်ထောင်စုတည်မြဲရေး

www.foreverspace.com.mm

အတွက် အသက်ပေးလှူခဲ့သည့်နေရာ။ ဤသို့တိုင်းပြည်အတွက် အသက်စွန့်ခဲ့သဖြင့် အောင်ဆန်းသူရိယတံဆိပ်ကို ဗိုလ်လှသောင်း ဆွတ်ခူးရရှိခဲ့သည်။ ဗိုလ်လှသောင်းသည် အောင်ဆန်းသူရိယတံဆိပ်ကို မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဦးဆုံးဆွတ်ခူးရရှိခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ အောင်ဆန်းသူရိယလှသောင်း၏ ထူးချွန်လှသည့်ဂုဏ်သတင်း မြန်မာနိုင်ငံတည်သရွေ့ မွှေးနေ လန်းဆန်းနေမည်မှာ သေချာပါသည်။

ဒိုက်ဦးလွန်သည်နှင့် နာရီကြည့်လိုက်သည်။ ညနေ ၃ နာရီမထိုးသေး။ ကားက မရပ်မနားပြေးနေဆဲ။ ဆီးကပေါက်ချင်လာသည်။ ယူလာသည့် ပလတ်စတစ်အဝကျယ်ပုလင်းကိုယူ အဖုံးဖွင့်ထိုင်လျက် ဆီးပေါက်ဖို့ကြိုးစားကြည့်သည်။ ဘယ်လိုမှမရ။ ဒါကြောင့် ၁၀ မိနစ်အကြာတွင် လက်လျှော့လိုက်သည်။

ပြွန်တန်ဆာမရောက်မီ လမ်းညာဘက်က ဆိုင်တစ်ဆိုင်ရှေ့တွင် ကားထိုးရပ်လိုက်သည်။ စပယ်ယာက "ကျန်းမာရေး . . . ကျန်းမာရေး" ဟု အော်လေသည်။ ကားပေါ်က အပြေးအလွှားဆင်းပြီး ရေအိမ်သို့ဝင်ခဲ့သည်။ "ကားဆရာ မောင်မင်းကြီးသား အသက်ရှည်ပါစေ၊ ကျန်းမာချမ်းသာကြပါစေ" ဟု ဆုတောင်းမိသည်။

ဒီဆိုင်မှာ ကားက နာရီဝက်ကြာရပ်မှာတဲ့။ သန်းသန်းညွန့်က ကော်ဖီနှစ်ခွက်မှာလိုက်သည်။ ကော်ဖီပူပူတစ်ခွက်သောက်သည်။ လာချပေးသည့်မုန့်တော့ မစား။ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ရှေ့က သံလင်ဗန်းထဲမှာ ငှက်ပျောဖက်စိမ်းဖြင့် ထုပ်ထားသည့်အထုပ်လေးများကို တွေ့ရသည်။ ပုစွန်ချဉ်လား၊ ငါးချဉ်လားမသိ။ တောင်ကြီးက သီသီဟန်တို့ကို လက်ဆောင်ပေးဖို့ဝယ်ရန် သန်းသန်းညွန့်ကို ပြောလိုက်သည်။ လေးထုပ်တစ်တွဲ သန်းသန်းညွန့် ဝယ်ခဲ့သည်။ မေးကြည့်တော့ ငါးလေးချဉ်တဲ့။

နာရီဝက်ကြာတော့ ရေအိမ်ထဲထပ်ဝင်ခဲ့ပြီး ကားပေါ်တက် နေရာယူ၊ ကားက မထွက်နိုင်။ ကြည့်လိုက်တော့ ကားဘီးလဲနေတာတွေ့ရသည်။ နာရီဝက်ကြာလည်း မထွက်နိုင်၊ ၄၅ မိနစ်ကြာမှ ကားကထွက်နိုင်တော့သည်။

ဂျပန်အမှတ် (၂၈) တပ်မတော်

ညောင်လေးပင်ပြီးတော့ ပဲနွယ်ကုန်း။ ပဲနွယ်ကုန်းရောက်သည်နှင့် ၁၉၄၅ ခုနှစ် ဖက်ဆစ်တော်လှန်ရေးကာလပြီးဆုံးအံ့ဆဲဆဲတွင် ပြည်ဘက်တွင် ဖက်ဆစ်ဂျပန်တို့ကို မတ်လ ၂၇ ရက်နေ့မှ မေလကုန်အထိ တော်လှန်တိုက်ခိုက်ခဲ့သော ဗိုလ်မှူးမောင်မောင် (ယခု ဗိုလ်မှူးချုပ်မောင်မောင် –ငြိမ်း) ဦးစီးသည့် တိုင်းအမှတ် (၁) တစ်ဖွဲ့လုံး ပဲနွယ်ကုန်းသို့ ပြောင်းရွှေ့တပ်စွဲခဲ့ပုံ၊ ညောင်လေးပင်မြို့တွင် တပ်စွဲထားသည့် ဗြိတိသျှတပ်မ (၇) နှင့် ပူးတွဲစစ်ဆင်ခဲ့ပုံ တို့ကို စစ်မှတ်တမ်းများအရ အမှတ်ရမိ သည်။

ဇူလိုင်လ ၂၀ ရက်နေ့၌ ပဲခူးရိုးမတွင် ပိတ်မိနေသည့် ဒုဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဆာကူရိုင်း (ရှိုဇို) ၏ အမှတ် (၂၈) ဂျပန်တပ်မတော် တစ်တပ်လုံး ပဲခူးမြို့မှအထက်ဘက် ဆွာမြို့အထိ ကားလမ်း၊ ရထားလမ်းများကို ညဘက်မှောင်ရိပ်ခိုကာ အစုငယ်ကလေးဖွဲ့၍ အသေခံဖြတ်ကျော်ကြပုံ၊ ကားလမ်းတစ်လျှောက် အခိုင်အမာတပ်စွဲထားသော အင်္ဂလိပ်တပ်များက ဂျပန်များကို တင့်ကား၊ သံချပ်ကာကားအမြောက်အမြား၊ စိန်ပြောင်းများဖြင့် မီးကျည်များပစ်ကာ စုံပြုပစ်ခတ်တိုက်ခိုက်ကြပုံ၊ ကားလမ်းနှင့် ရထားလမ်းအကြား မြန်မာ့မျိုးချစ်တပ်မတော်သားများက ဂျပန်တပ်သားများကို တိုက်ခိုက်သတ်ဖြတ်နိုင်ခဲ့ပုံ၊ ထိုအတားအဆီးမှ လွန်မြောက်လာသောဂျပန်များကို စစ်တောင်းမြစ်ကမ်းပါးမှ အသင့်စောင့်ကြိုနေသည့် မြန်မာပြောက်ကျားတပ်သားများက အမှည့်ခြွေခြွေခဲ့ကြပုံ၊ ဒု–ဗိုလ်ချုပ်ကြီးဆာကူရိုင်းသည် ပဲခူးရိုးမမှ စတင်ထွက်ခွာစက စီးနေကျမြင်းကို စီးခဲ့နိုင်သော်လည်း စစ်တောင်းမြစ်အရှေ့ဘက်ကမ်းသို့ ရောက်သောအခါ ကျွဲကြီးတစ်ကောင်ပေါ်တွင် ရောက်နေတော့ပုံ၊ အမှတ် (၂၈) ဂျပန်တပ်မတော်သည် ပဲခူးရိုးမတွင်ရှိစဉ်က တပ်ဗိုလ်၊ တပ်သား ၁၈၀၀၀ ကျော်ရှိခဲ့ပြီး အစီးအနင်းမပျက်ခဲ့ပုံတို့ကိုလည်း အမှတ်ရမိသည်။ စစ်တောင်းမြစ်အရှေ့ဘက်ကမ်းသို့ ရောက်သောအခါ အမှတ် (၂၈) တပ်မတော်သည် တပ်ဗိုလ်၊ တပ်သားပေါင်း ၈၀၀၀ သာကျန် တော့သည်။ ဤတပ်မတော်ကို သူဦးဆောင်၍ စနစ်တကျဆုတ်ခွာနိုင်ခဲ့သဖြင့်သာ ဤအရေအတွက်ကျန်ခဲ့သည်၊ အခြားသူများဖြစ်က တပ်လုံးပြုတ်နိုင်သည်ဟု ဒု–ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဆာကူရိုင်းက မှတ်ချက်ချခဲ့ကြောင်း စာရေးဆရာ လူဝီအယ်လင်က သူ၏ 'စစ်တောင်းတိုက်ပွဲ' စာအုပ်တွင် ရေးသားခဲ့သည်။

အရှေ့တောင်အာရှမဟာမိတ်တပ်ပေါင်းစု၏ စစ်သေနာပတိ ရေတပ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီး လူဝီမောင့်ဘက်တန်က 'စစ်တောင်းမြစ်ဝှမ်းတိုက်ပွဲ' တွင် ဂျပန်စစ်သား ၂၀၀၀ ကျော် ကျဆုံးစေပြီး ဂျပန်သုံ့ပန်း ၇၀၀ ကျော်ရရှိအောင် တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ကြသော မြန်မာ့မျိုးချစ်တပ်မတော်သားများကို ချီးကျူးမှတ်တမ်းတင်ပါကြောင်းကို မဟာမိတ် တပ်ပေါင်းစုစစ်ဌာနချုပ်သို့ အစီရင်ခံစာ၌ ထည့်ရေးခဲ့သည်ကို ဖတ်ခဲ့ရ မှတ်ခဲ့ရပါသည်။

ကျောက်တံခါး

ညောင်လေးပင်နှင့် ပဲနွယ်ကုန်းလွန်သော် ကျောက်တံခါးမြို့နယ်ထဲဝင်လာသည်။ ကားလမ်းဘေးဝဲယာတွင် သွားလာနေကြသည့် ဆာရီဝတ်ကုလားအမျိုးသမီးများကို တွေ့ရသည်။ နေရာအချို့တွင် မဟာပိန္နဲရုပ်တုများကို တွေ့ရသဖြင့် ဟိန္ဒူဘာသာဝင်များဖြစ်ကြောင်း ထင်ရှားပါသည်။ အမျိုးသားများမှာ ဒိုတီမဝတ်ကြ။ လုံချည်၊ အင်္ကျီဝတ်ကြသဖြင့် ဗမာများနှင့်ခွဲမရ၊ အသားမည်းသဖြင့်သာ ခွဲ၍ရသည်။ ဟိုအဝေးတောင်ခြေက မီးခိုးတလူလူဖြင့် လယ်သမားများ ထွန်ရေးပြင်နေကြပြီ ဖြစ်သည်။

သည်နယ်က အိန္ဒိယနွယ်ဖွား လယ်သမားများ၏ဒေသ။ ၁၃၀၀ ပြည့်အရေး

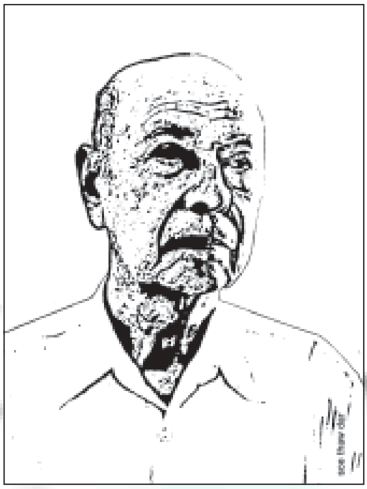
www.foreverspace.com.mm

တော်ပုံတုန်းက ကုလားအမျိုးသား လယ်သမားခေါင်းဆောင် သခင်ဆင်ဂုပတ္တား ဦးဆောင်သည့် ပဲခူးမြောက်ဘက် ကျောက်တံခါးနယ်က ကုလားလယ်သမားများနှင့် ပဲခူးအရှေ့ဘက် ဝေါနယ်က ကုလားလယ်သမားများ ပူးပေါင်းပြီး လယ်သမားတပ်ဖွဲ့များဖွဲ့ကာ ရန်ကုန်အရောက်ချီတက်ခဲ့ကြပုံ၊ ချီတက်ရာလမ်းတစ်လျှောက်တွင် ကုလားလယ်သမားများက 'ဘက်ကလတ်'၊ 'ဇင်းနာဘတ်'၊ 'အရေးတော်ပုံ'၊ 'အောင်ပါစေ' ဟု ကုလားလိုဟစ်ကြွေးခဲ့ကြပုံများ သတင်းစာများတွင် ပါခဲ့သည်။

ကျောက်တံခါးလွန်တော့ တောကျွဲအင်း။ ပဲခူးခရိုင် ဆုံးချေပြီ။ ကညွတ်ကွင်းက တောင်ငူခရိုင်အစ။ ကညွတ်ကွင်းမှာ ကွယ်လွန်သူ ကွန်မြူနစ်ခေါင်းဆောင် သခင်သန်းထွန်း၏မွေးရပ်မြေ ဖြစ်သည်။ ၁၉၄၂ ခုနှစ် မတ်လ ဖာပွန်တိုက်ပွဲတွင် ကျဆုံးခဲ့သူ သခင်မောင်မောင် (ဗိုလ်ဉာဏ–ရဲဘော်သုံးကျိပ်) သည်လည်း ကညွတ်ကွင်းဇာတိ ဖြစ်ပါသည်။

ကညွတ်ကွင်းလွန်တော့ မီးရထားလမ်းပေါ်မှာ ညောင်ပင်သာ။ ဖြူးမြို့အရှေ့တွင်လည်း ညောင်ပင်သာရှိသည်။ ဘယ်ဘက်ပဲခူးရိုးမတောင်ခြေကို လှမ်းမြင်ရသည်။ သဲသဲကွဲကွဲတော့မဟုတ်။ ကျွန်တော် တောတွင်းရှိစဉ်က ပဲခူးရိုးမတောင်ခြေမှနေ ဤညောင်ပင်သာနှင့် ဖြူးမြို့ကားလမ်းပေါ်သို့ မှန်ပြောင်းနှင့်လှမ်းကြည့်ခဲ့ဖူးသည်။ ကားလမ်းပေါ်က သွားလာနေသည့် ကားများကို သဲသဲကွဲကွဲမြင်ခဲ့ရသည်။ သည်အကြောင်း ဘေးမှာပါသည့် သန်းသန်းညွန့်ကို ပြောပြခဲ့သည်။

ဖြူးမြို့ကိုစဝင်ပြီး မကြာခင် ရန်ကုန်က ကျွန်တော့်ထံ ဖုန်းဆက်လာသည့် ဗိုလ်ဝင်းနိုင်ကို အမှတ်ရမိသည်။ ဖြူးမြို့က နာမည်ကြီးကွန်မြူနစ်ခေါင်းဆောင် သခင်သန်းဖေ၏မြို့။ ထို့အပြင် ကမ္ဘာအေးလမ်းမတွင်နေသည့် ဒေါ်ခင်ထွေး၏ခင်ပွန်း ရဲဘော်မြခေါ် သခင်သိန်းမောင် (ကွယ်လွန်)၏ဇာတိ။ ကွယ်လွန်သူစက်သူဌေး ဦးမြင့်



ဆွေခေါ် ဦးမောင်မောင်၏မွေးရပ်မြေ။ သူတို့သည် ဦးဆုံး ၁၉၄၅ ခုနှစ် ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်ရေးတွင် သည်နယ်မှာ ဟူးဟူးထောင်ထောင် ခေါင်းဆောင်ခဲ့သူများဖြစ်သည်။

ဖြူးမြို့အထွက် ကားလမ်းဘယ်ဘက်က သာသနိကအဆောက်အအုံများ။ ဒီအဆောက်အအုံများ ဆောက်နိုင်ရန် နှစ်ဧကခွဲကျယ်သည့် ဆန်စက်မြေကို လှူဒါန်းခဲ့ကြသူမှာ ဆန်စက်သူဌေး ကွယ်လွန်သူ ဦးမြင့်ဆွေနှင့်ဇနီး ဒေါ်လှရွှေတို့ ဖြစ်သည်။

ဖြူးမြို့လွန်ပြီးမကြာမီ ဇေယျဝတီ ရောက်ပြီး လမ်းဘေးဝဲယာတွင် တိုက်တာအိမ်ခြေများ ပြွတ်သိပ်နေသည်။ ဤမြို့သည် သကြားစက်တည်ရှိရာမြို့ဖြစ်သည်။ ပထမကမ္ဘာစစ် (၁၉၁၄–၁၈) က အိန္ဒိယပြည်ရှိ မဟာရာဂျာ (စော်ဘွား) တစ်ဦးက အင်္ဂလိပ်အစိုးရ စစ်နိုင်ရေးအတွက် ရန်ပုံငွေထည့်ဝင်ခြင်း၊ စစ်သားစုဆောင်းပေးခြင်း ပြုခဲ့သည်။ စစ်ပြီးသောအခါ ဤအတွက် အင်္ဂလိပ်အစိုးရက မင်းမဟာရာဂျာကို မြန်မာပြည်ရှိ ဤဇေယျဝတီနယ်တွင် မြေရိုင်းများကို ဂရန်မြေအဖြစ် ချပေးခဲ့သည်။

ခေတ်အမြင်ရှိသည့် မဟာရာဂျာက သူ့နယ်က လယ်မဲ့ယာမဲ့ဟိန္ဒူကုလားများကို အိမ်ထောင်စုလိုက် ဇေယျဝတီခေါ်လာပြီး မြေရိုင်းများကို အကွက်လိုက်ချပေးသည်။ ကြံစိုက်ရန် မြေယာဉ်အဖြစ် တီထွင်စေသည်။ တစ်ပြိုင်တည်းတွင် ဇေယျဝတီမြို့တွင် သကြားစက်တည်သည်။ မြေယာကထွက်သည့်ကြံများကို သကြားစက်တွင် ချက်စက်ရုံမှထွက်သည့်သကြားများကို နိုင်ငံခြားလည်းပို့၊ ပြည်တွင်းမှာလည်း သုံးခဲ့သည်။ ဘေးထွက်ပစ္စည်းတင်လဲရည်ကိုလည်း နိုင်ငံခြား ရောင်းခဲ့သည်။ ၁၉၆၃ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းမှ တင်လဲရည်ကို ပြည်တွင်းသုံးယမကာ ချက်နိုင်ခဲ့သည်။

၁၉၄၂–၄၅ ခုနှစ် ဂျပန်ခေတ်တွင် နာတာဂျီဘို့စ်ဦးဆောင်သော အိန္ဒိယအမျိုးသားတပ်မတော် (INA) တပ်မကြီးတစ်တပ်၏ စစ်ဌာနချုပ်ဇေယျဝတီတွင် တပ်စွဲခဲ့သည်။ တပ်မဟာနှစ်ခုက အထက်မြန်မာပြည်တွင် ဂျပန်တပ်ဖွဲ့များနှင့် တွဲဖက်ထားပြီး တပ်မဟာတစ်ခုကိုမူ ဇေယျဝတီတွင် တပ်ချထားခဲ့သည်။ ၁၉၄၅ ခုနှစ် မတ်လ ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်ရေးတွင် ဖြူးအရှေ့ဘက်တွင် လေထီးဆင်းခဲ့သော တပ်ဖွဲ့ ၁၃၈ မှ ကက်ပတိန်ဝါလားနှင့် ဆာဂျင်ရှပ် ရဲဘော်ချစ်ကောင်းခေါ် မြင်းခြံကိုစိုင်းမောင်တို့ လှည်းဖြင့် ဖြူးအရှေ့ဘက်မှ ဇေယျဝတီကိုဖြတ်ပြီး ဖြူးအနောက်တောင်ဘက် ဆင်ပချပ် ကရင်ရွာသို့အလာ ဇေယျဝတီ အိုင်–အင်–အေ ကုလားတပ်က ကြားဖြတ်ဖမ်းသည်ကို ကပ္ပတိန်ဝါလားတို့အဖွဲ့ ခံခဲ့ရသည်။ အိုင်–အင်–အေတပ်ဗိုလ်များနှင့်တွေ့ပြီး စေ့စပ်ဆွေးနွေး၍လည်း မရသဖြင့် ပါလာသည့်လက်နက်ဖြင့် ပစ်ခတ်ထွက်ပြေးခဲ့ရလေသည်။

လူစုကွဲပြီး လမ်းမှားနေသည့် ကပ္ပတိန်ဝါလားတို့ သခင်သန်းဖေနှင့် ရဲဘော်မြတို့ စည်းရုံးထားသည့် ကုလားရာဇဝတ်အုပ်မစ္စတာ (. . .) ၏ အကူအညီဖြင့် ဆင်ပချပ်ရွာသို့ ပြန်ရောက်လာပုံကို ရဲဘော်မြ၏ 'ရဲခေါက်ပြောက်ကျား' စာအုပ်တွင်ရေးခဲ့သည်ကို မှတ်မိနေသည်။

တောင်ငူက ခပေါင်းချောင်း

တောင်ငူမြို့မရောက်ခင် ခပေါင်း

www.foreverspace.com.mm

ချောင်းသည် ပဲခူးရိုးမတွင် ချောင်းဖျားစပြီး တောင်ဘက်သို့စီးကာ စစ်တောင်းမြစ်သို့ ဝင်လေသည်။ ၁၉၅၂ ခုနှစ်တွင် ကျွန်တော် တောတွင်းရှိစဉ် ပဲခူးရိုးမတောင်ခြေ ဤ ခပေါင်းချောင်းဘေးမှ ကမ္ဘာဦးရွာအနီး တောတွင်းစခန်းတွင်း ပုန်းလျှိုးနေခဲ့ဖူး သည်။ ခပေါင်းချောင်းဘေးမှ ကြက်တ ညောင်ပင်ရွာသို့လည်းကောင်း၊ အုတ်တွင်း မြို့ အနောက်ဘက် ဘိုကုန်းရွာသို့လည်း ကောင်း မကြာခဏရောက်ခဲ့သည်။

ဘိုကုန်းရွာတွင် ဈေးရှိသည်။ စည် ကားသည့်တောတွင်းဈေးဖြစ်သည်။ ဈေး ဆိုင်များတွင် ပစ္စည်းစုံတင်ရောင်းသည်။ ဆိုင်တွင်မရှိသည့်ပစ္စည်းကိုဝယ်လိုက ဆိုင် ရှင်က အုတ်တွင်းမြို့ဈေးက မှာပေးသည်။ သည်နေ့မနက်မှာ ညနေတွင်ရသည်။

စီးလာသည့်ကားက တောင်ငူမြို့ တွင်းမဝင်မီ ခပေါင်းချောင်းကူးတံတားကို ဖြတ်ရသည်။ တောင်ငူမြို့တွင်းရောက် တော့ ဘယ်ဘက်တွင် မိုင်ဒါကွင်း၊ ညာ ဘက်ကွင်းစပ်တွင် လွတ်လပ်ရေးကျောက် တိုင်။ ဤကွင်းတွင် နှစ်စဉ်အထိမ်းအမှတ်ပွဲ များ ကျင်းပလေ့ရှိသည်။ တောင်ငူဆိုသ ဖြင့် ဗဟန်းမြို့နယ် ကမ္ဘာ့ဇလမ်းတွင် တစ် လမ်းတည်းအတူနေခဲ့သော မြန်မာ့အသံ ကိုကျော်ဦးတို့ ဇနီးမောင်နှံကို အမှတ်ရမိ သည်။

ဤကမ္ဘာ့ဇလမ်းသို့ ကျွန်တော် ၁၉၆၇ ခုနှစ်က စတင်ရောက်ခဲ့သည်။ကျွန် တော်ရောက်ပြီး ၂ နှစ်အကြာ ၁၉၈၉ ခုနှစ် တွင် ကိုကျော်ဦးတို့ဇနီးမောင်နှံ ရောက်လာ ပါသည်။ ကိုကျော်ဦးက တောင်ငူသား။ သူ့ ဇနီး မေမေညွှန့်က မုဒုံသူ။ ဘယ်လိုတွေ့ ပြီး ဘယ်လိုအကြောင်းပါကြသည်ကို ကျွန် တော်မသိ။ ကျွန်တော်သိတာက ကိုကျော် ဦးက မြန်မာ့အသံတွင် အမှုထမ်းသည်။ သူ့ ဇနီးမေမေညွှန့်က ဗဟန်း အ.ထ.က (၂) တွင် ဆရာမအဖြစ်လုပ်သည်။ ကျွန်တော့်မြေး များ၏ဆရာမ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော့်ချွေး မကျောင်းဆရာမဖြူဖြူမူနှင့် တစ်ကျောင်း တည်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်လည်း ဖြစ်သည်။

ကျောက်တံခါးလွန်တော့ တောကျွဲအင်း။ ပဲခူးခရိုင် ဆုံးချေပြီ။ ကညွတ်ကွင်းက တောင်ငူခရိုင်အစ။ ကညွတ်ကွင်းမှာ ကွယ်လွန်သူ ကွန်မြူနစ်ခေါင်းဆောင် သခင်သန်းထွန်း၏ မွေးရပ်မြေ ဖြစ်သည်။ ၁၉၄၂ ခုနှစ် မတ်လ ဖာပွန်တိုက်ပွဲတွင်ကျဆုံးခဲ့သူ သခင်မောင်မောင် (ပိုလ်ဉာဏ-ရဲဘော်သုံးကျိပ်) သည်လည်း ကညွတ်ကွင်းဇာတိ ဖြစ်ပါသည်။

လွန်ခဲ့သည့် ၂ နှစ်က သမီးအကြီး ရှိရာအမေရိကားသို့ ကိုကျော်ဦးနှင့် မေမေ ညွှန့်တို့ အလည်အပတ်သွားကြသည်။ အ သွားတုန်းက နှစ်ယောက်လုံး ကျန်းကျန်း မာမာပင်ဖြစ်သည်။ ပြန်လာတော့ ကိုကျော် ဦး လေဖြတ်ခံရသည်။ သူလေဖြတ်ခံရပုံကို ကိုကျော်ဦးက ဒီလိုပြန်ပြောပြသည်။

"ကျွန်တော်တို့မောင်နှံကားတစ်စီးနဲ့ ခရီးသွားတုန်း လေဖြတ်ချင်ချင်ဖြစ်လာ တော့ ကျွန်တော်ကားကို နှေးပစ်လိုက် တယ်။ လမ်းဘေးမှာ အရင်ဆုံးတွေ့တဲ့ ဆေးခန်းကို ဝင်လိုက်တယ်။ ဆေးခန်း လည်းရောက်ရော ညာလက်က လှုပ်မရ တော့ဘူး။ ဆရာဝန်ကလည်း ချက်ချင်းစမ်း သပ်ပြီး ဆေးထိုးပြီး သောက်ဆေးတွေပေး တယ်။ ညာလက်က လေဖြတ်ခံထားရ တော့ ချက်ချင်းပြန်မကောင်းနိုင်ဘူး။ ဒါ ကြောင့် သားမက်ကို လှမ်းဖုန်းဆက်ခေါ်ပြီး သူတို့အိမ်ပြန်ခဲ့ရ တယ်။ ဆေးထိုးဆေး စား၊ အနှိပ်လည်းခံ၊ တဖြည်းဖြည်းမှ ပြန် ကောင်းလာမယ်လို့ ဆရာဝန်ကပြောလိုက် တယ်"

ကိုကျော်ဦးကပြောရင်း ပြောင်လက် နေသည့် သံမဏိလုံးကို ဘယ်လက်အကူ ဖြင့် ညာလက်ဖြင့် ကိုင်တတ်နိုင်အောင် ကြိုးစားလေ့ကျင့်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ကိုကျော်ဦးက စာရေးဆရာ။ 'မြန်မာ့အသံ ကျော်ကျော်ဦး' အမည်ဖြင့် စာရေးနေသူ ဖြစ်သည်။

"ကျွန်တော်ညာလက်နဲ့ စာမရေးနိုင် တော့ ခုဘယ်လက်နဲ့ စာရေးနေတယ်" ဟု ပြောပါသည်။ သူရေးသည့် ဂျပန်ပြည်အ တွေ့အကြုံဆောင်းပါးများကို လစဉ် 'အ တွေးအမြင်' စာစောင်တွင် တွေ့နိုင်သည်။ မြန်မာ့အသံ ကိုကျော်ဦးသည် မသေသရွေ့ လုံ့လ၊ ဝီရိယကို မလျှော့သူဖြစ်သည်။ ကို ကျော်ဦးသည် ကျွန်တော့်ထက် အသက် ဆယ်နှစ်တိတိငယ်သူ ဖြစ်သည်။

မနှစ်က ဒီဇင်ဘာလ ရက်တစ်ရက် မနက်ခင်းတွင် ကမ္ဘာ့ဇလမ်းထိပ်က ကို ကျော်ဦးအိမ်သို့ ကျွန်တော်ရောက်သွား သည်။ လင်မယားနှစ်ယောက်လုံး အိမ်တွင် မရှိ။ အိမ်ဖော်မိန်းကလေးကို အကျိုးအ ကြောင်းမေးကြည့်တော့ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းက SSC ဆေးခန်းမှာတဲ့။ "ဘာဖြစ်လို့လဲ" ထပ် မေးတော့ "ဦးလေး လေထပ်ဖြတ်တယ်တဲ့" ဟု ဆိုသည်။ ကျွန်တော်က လိုက်သွားမည် ဟုဆိုသောအခါ "ဒီနေ့ညနေ ဦးလေးက ဆေးရုံကဆင်းမှာ" ဆိုတာနဲ့ "မနက်ဖြန် မနက်လာခဲ့မယ်" ပြောပြီး ပြန်ခဲ့သည်။

နောက်တစ်နေ့မနက် ကိုကျော်ဦး အိမ်ရောက်သွားခဲ့သည်။ ဧည့်ခန်းတွင် မေ မေညွှန့်သာ တွေ့ရသည်။ သူ့မျက်နှာက မကောင်း။ "ကိုကျော် ခုတစ်ခါလေဖြတ် တာ စကားမပြောနိုင်တော့ဘူး" ဟု မေမေ ညွှန့်က ပြောသည်။ "အပေါ်ထပ်မှာ နား နေတယ်" ဟု ထပ်ပြောသည်။

ဒါကြောင့် "ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ"ဟု ထပ်မေးမိသည်။

မေမေညွှန့်က "ဆရာဝန်ညွှန်ကြား တဲ့အတိုင်းလုပ်နေတာပဲ။ ကိုဦးက ပြန် ကျန်းမာချင်တယ်။ ဆေးမှန်မှန်စား၊ လေ့ ကျင့်ခန်းမှန်မှန်လုပ်တယ်။ ဘယ်အနှိပ်ဆ ရာကောင်းတယ်ဆိုရင် အဲဒီအနှိပ်ဆရာဆီ

www.foreverspace.com.mm

ရောက်အောင်သွားအနှိပ်ခံတာ။ ကျန်းမာရေးနဲ့ပတ်သက်ရင် ကိုဦးက သိပ်ဝီရိယရှိတယ်။ သူ့ကိုသတိပေးဖို့မလိုဘူး။ အစားအသောက်လည်း ဆရာဝန်ညွှန်တဲ့အတိုင်း လိုက်နာတယ်။

ဒီလိုလုပ်နေရင်း လေထပ်ဖြတ်၊ ခု စကားမပြောနိုင်တော့ ကံကြမ္မာလို့ပဲ ယူဆရမှာပဲ" ဟု မမေညွန့်က ဝမ်းနည်းစကားဆိုသည်။

"သူ့စိတ်ဓာတ်အခြေအနေက ဘယ်လိုနေလဲ" ဟု ကျွန်တော်မေးလိုက်သည်။

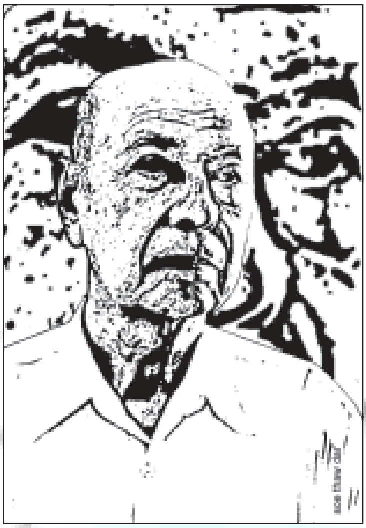
မမေညွန့်က "သူ့စိတ်ဓာတ်ကတော့ မာမာပဲ။ ဖြစ်သမျှအကြောင်း အကောင်းချည်းပဲလို့ တွက်ထားပုံရတယ်" ဟု ဖြေသည်။

"ဒီနေ့ညနေ ကိုကျော်ဦးနဲ့ တွေ့ဖို့ လာခဲ့ဦးမယ်" ဟု ပြောပြီး ပြန်ခဲ့သည်။ ထိုနေ့ညနေက အလုပ်များနေသဖြင့် ကိုကျော်ဦးအိမ်မရောက်ဖြစ်တော့ဘဲ နောက်တစ်ရက်မှ ရောက်သွားသည်။ တွေ့တော့ ကိုကျော်ဦးမျက်နှာတွင် ဝမ်းသာသွားပုံကို အထင်းသား တွေ့ရသည်။ သို့ဖြင့် ကျွန်တော့်တွင် တာဝန်တစ်ခုတိုးလာပါသည်။ လစဉ် ပထမပတ်တွင် ရွှေတောင်ကြားလမ်း အမှတ် (၄၄)က ဆီးချိုရောဂါကြောင့် မျက်လုံးကွယ်ပြီး အိပ်ရာထဲလဲနေသူ ကိုငွေတင့်ထံ မှန်မှန်သွားနေရာမှ ခုတော့လေဖြတ်ပြီး စကားမပြောနိုင်သည့် မြန်မာ့အသံ ကိုကျော်ဦးထံပါ ဝင်ရောက် ကျန်းမာရေးအခြေအနေမေး၊ အပြင်ကကြားခဲ့သည့်သတင်းများ ပြောပြခြင်းဖြစ်သည်။

၂၀၀၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလတစ်နေ့တွင် ကိုကျော်ဦးနှင့် ဒေါက်တာတင်လှိုင်တို့ထံမှ ဖိတ်စာတစ်စောင်ရသည်။ ထွန်းဖောင်ဒေးရှင်းစာပေဆုအတွက် ဂုဏ်ပြုပွဲ တက်ဖို့ ဖုန်းဖြင့်ဖိတ်ခြင်းဖြစ်သည်။

ကျင်းပမည့်နေရာက ဘိုးဘွားရိပ်သာ၊ အချိန်က နံနက် ၉ နာရီ။ ကိစ္စတစ်ခုကြောင့်အပြင်သွားရင်း ချိန်းသည့်အချိန်တွင် ရွှေဂုံတိုင်က ဓိဝိတဒါနသံဃာ့ဆေးရုံ ရောက်သွားသည်။

ဧည့်ခံခန်းမရောက်တော့ ဆိုင်းဘုတ်



က လက်ထပ်မင်္ဂလာပွဲဖြစ်နေသည်။ ခန်းမထဲမဝင်တော့။ ရုံးခန်းသွားပြီး ကမ္ဘာ့ဇလမ်းထိပ်က ကိုကျော်ဦးထံ ဖုန်းခေါ်သည်။ ဖုန်းကိုင်သူက အိမ်ဖော်မိန်းကလေး။ "စာပေဂုဏ်ပြုပွဲ ဘယ်မှာကျင်းပတာလဲ" ဟု မေးတော့ သူလည်းမသိဘူးတဲ့။ ရော ခက်ကုန်ပြီ ဘယ်မေးရပ့ါ။ သိနိုင်သူတစ်ဦးရှိသည်။ ၃၃ လမ်းက မောင်ဝံသ။ သူ့ဆီဖုန်းဆက်တော့ သူ့သမီးက ဖုန်းကိုင်သည်။ "ဖေဖေ နှင်းဆီကုန်းဘိုးဘွားရိပ်သာသွားတယ်အန်ကယ်" ဟု ပြောသည်။ နာရီကြည့်လိုက်တော့ ၉ နာရီ ၅ မိနစ်။ မဖြစ်ဘူး၊ မြန်မြန်သွားမှ။ ဝင်းထဲကလှမ်းထွက်၊ တက္ကစီကိုတားကာ "နှင်းဆီကုန်းဘိုးဘွားရိပ်သာသွားချင်တယ် ဘယ်လောက်လဲ" ဆိုတော့ ၁၀၀၀ တဲ့။ တက်စီးခဲ့သည်။ ဘိုးဘွားရိပ်သာလမ်းထဲဝင်၊ လူ စုစုတွေ့သည်။ ညာဘက်ခန်းမရှေ့ရပ်လိုက်တော့။ စာပေဆုဂုဏ်ပြုပွဲမဟုတ်ဘဲ လက်ထပ်ပွဲဖြစ်နေပြန်ရော။ ကားပေါ်ကဆင်းမေးတော့မှ နေရာမှန်ရောက်သွားပါသည်။

အခန်းထဲဝင်သွားတော့ စာပေဆုရသူ ဒေါက်တာတင်လှိုင်စကားပြောနေပြီ။ ကုလား ထိုင်ဆွဲဝင်ထိုင်လိုက်တော့ ကိုကျော်ဦးတို့ ဇနီးမောင်နှံနှင့် မောင်ဝံသတို့ ထိုင်နေသည့် စားပွဲဖြစ်နေသည်။ နောက်ကျရောက်လာသူက အငြိမ်းစားသံအမတ်ကြီး ဦးသက်ထွန်း။ ကျွန်တော့်အဖြစ်ကို ပြောပြတော့ ဦးသက်ထွန်းက "အဲဒီမင်္ဂလာဆောင်က ကျွန်တော့်တူမရဲ့မင်္ဂလာ ဆောင်" ဟု ဆိုသည်။ အခု အခမ်းအနား က လူ ၅၀ ခန့်သာရှိသည်။ ထွန်းဖောင်ဒေးရှင်းစာပေဆုရတဲ့စာအုပ်က ၁၉၄၂–၄၅ ခုနှစ် ဂျပန်ခေတ်မှာ ဂျပန်စစ်သားနှစ်ယောက်က ဂျပန်ဘာသာဖြင့် ရေးထားသည့် မြန်မာတို့ရဲ့ ဖက်ဆစ်တော်လှန်ရေး အတွေ့အကြုံ။ ဒီစာအုပ်ကို မြန်မာဘာသာပြန်သူက ကိုကျော်ဦး။ မြန်မာဘာသာမှ အင်္ဂလိပ်လိုပြန်သူက စာရေးဆရာ 'ဘိုးလှိုင်' ခေါ် ဒေါက်တာတင်လှိုင်။ ဒီစာအုပ်ကို စာပေဆုပေးသူက ထွန်းဖောင်ဒေးရှင်း။

စာပေဆုအတွက် အမှတ်တရပွဲ ကျင်းပပြီးသည်နှင့် ကိုကျော်ဦးတို့ဇနီးမောင်နှံ၊ ဒေါက်တာတင်လှိုင်တို့ဇနီးမောင်နှံတို့နှင့် ကျွန်တော်အမှတ်တရ ဓာတ်ပုံရိုက်ခဲ့သည်။

သည်တုန်းက မမေညွန့်ကို ကျန်းကျန်းမာမာတွေ့ခဲ့ရသည်။ မတ်လ ၄ ရက်နေ့တွင်တော့ မမေညွန့် ကွယ်လွန်ပြီတဲ့။ မယုံချင်စရာ။ ကမ္ဘာ့ဇလမ်းထိပ်က ကိုကျော်ဦးအိမ် ရောက်သွားသည်။ ဧည့်ခန်းတွင်ထိုင်နေသည့် ကိုကျော်ဦးကို တွေ့ရသည်။ လောကဓံတရားကိုမမှုသည့် ကိုကျော်ဦး အနားတွင်ရှိသည့် ကိုကျော်ဦးရဲ့သမီးကို "ဘယ်လိုဖြစ်တာလဲ၊ ဘာရောဂါနဲ့လဲ" မေးမိသည်။

"အသည်းရောင်စီပိုး၊ မေမေက သွားသွားလာလာပဲ။ ဖြစ်နေတာကတစ်နှစ်လောက်ရှိပြီ။ ဆေးရုံသွား ဆေးထိုးလိုက်၊ သွားလိုက်လာလိုက်ပဲ။ ရောဂါရှိနေတယ်လို့တောင် မထင်ရဘူး။ ဖေဖေ့ကိုဂရုစိုက်နေတော့ သူ့ရောဂါကို မေမေကမေ့ထားပုံရတယ်" ဟု ရှင်းပြသည်။

အနားရှိ တောင်ငူက ကိုသိန်းမြင့်ကို "ကျွန်တော်စိုးရိမ်နေတာက ကိုကျော်ဦး၊ ခုတော့ဖြစ်သွားတာက မမေညွန့်၊ ဖြစ်ရလေဗျာ" ဟု ညည်းရင်းပြောပြမိသည်။

ကျွန်းကုန်းမှာ မီးရထားချင်းတိုက်

တောင်ငူမြို့လယ်ရောက်တော့ ညာ

www.foreverspace.com.mm

ဘောက်ကမီးရထားဘူတာရုံကိုတွေ့ပြီးတော့ ကုန်းမိုမို့ မြို့ရိုးဟောင်းနှင့် ဘေးကချိုင့်ခွက်ခွက် ကျုံးဟောင်းကိုတွေ့သည်နှင့် သန်းသန်းညွန့်ကို လက်ညှိုးထိုးပြခဲ့သည်။

တောင်ငူမြို့ကိုလွန်သည်နှင့် မှောင်စပြုလာပြီ။ လမ်းမီးတိုင်များ စတွေ့တော့ ကျွန်းကုန်းရွာရောက်ပြီပေါ့။ ၁၉၅၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလလောက်တွင် ဒီကျွန်းကုန်းရွာ မှာ ညမှောင်မှောင် အစုန်–အဆန်မီးရထား နှစ်စင်း ခေါင်းချင်းဆိုင်တိုက်မိသဖြင့် ခရီးသည် ၃၀ ဦးကျော်သေ၊ ၅၀ ဦးခန့်ဒဏ်ရာရခဲ့သတင်းကို အမှတ်ရမိသည်။ အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော် မင်္ဂလာဒုံဗဟိုနိုင်ငံရေးသိပ္ပံကျောင်းတွင် ပါတီနီးနှောဖလှယ်ပွဲတက်နေစဉ်ဖြစ်သည်။

ကျွန်းကုန်းရွာလွန်တော့ ရေတာရှည်မြို့နယ် ဆွာမြို့။ ဆွာမြို့မှာက အစိုးရနှင့် ကိုရီးယားကုမ္ပဏီတို့၏ ဖက်စပ်အထပ်သားစက်ရုံရှိခဲ့သည်။ ယခုရှိ မရှိ မသိပါ။

ဆွာမြို့ဆိုတာက ၁၉၄၅ ခုနှစ် ဖက်ဆစ်ဂျပန်တော်လှန်ရေးအပြီး ပဲခူးရိုးမတွင် ပိတ်မိနေသည့် ဂျပန်တပ်များကို အင်္ဂလိပ်တပ်များနှင့်အတူ ပူးတွဲတိုက်ခိုက်နေသည့် ဗိုလ်မှူးရဲထွဋ် (ရဲဘော်သုံးကျိပ်) ဦးစီးသည့် မျိုးချစ်ဗမာ့တပ်မတော် တိုင်း (၈) စစ်ဌာနချုပ်တပ်စွဲရာမြို့ဖြစ်သည်။ ဗိုလ်မှူးရဲထွဋ်သည် ထိုစဉ်က အသက် ၂၀ ကျော် အားကောင်းမောင်းသန် လူငယ်လူရွယ်ဖြစ်သည်။ ခုတော့ အသက် ၈၆ နှစ်အရွယ် ဆီးချိုရောဂါနှိပ်စက်ထားသဖြင့် ပိန်ချုံးပြီး လမ်းလျှောက်လျှင် ချိနဲ့နဲ့ဖြင့်ဖြစ်နေသည့် အဘိုးကြီးဖြစ်နေပေပြီ။ လဲပြိုမှာစိုးသဖြင့် ဘေးမှဝင်တွဲဖေးမသည်ကို ငြင်းပယ်လေ့ရှိသည်။ သေတာတောင်မလျှော့သည့် မာန်။

ဆွာမြို့လွန်တော့ မြို့လှဖြစ်မည်။ မြို့လှလွန်ပါက ကားလမ်းဘယ်ဘက် မနီးမဝေးတွင် ဗိုလ်တာရာ (ရဲဘော်သုံးကျိပ်) တရားထိုင်လေ့ရှိသည့် စမတောင်။ မှောင်နှင့်မည်းမည်းကြောင့် မြင်ရသည်တော့မဟုတ်။ စိတ်အတွေးဖြင့် မှန်းကြည့်ခြင်းသာဖြစ်သည်။

မျက်စိက ကားတွင်း လှမ်းလှမ်းက တီဗီဖန်သားပြင်ကို ကြည့်နေမိသည်။ သီချင်းသံကြားနေရသည်။ နားကထိုင်းတော့ သဲသဲကွဲကွဲမကြားရ။ မိန်းကလေးတစ်ယောက် သီဆိုနေမှန်းသိသည်။ သန်းသန်းညွန့်မေးကြည့်တော့ သူလည်း မသိတဲ့၊ ဘေးဘီလည်းကြည့်၊ မမြင်တော့ ရှုပ်ပါတယ်သဘောထားပြီး မှိန်းနေလိုက်သည်။ လမ်းကကောင်း၊ ကားကလည်း လေအိတ်ကားဆိုတော့ ချော့သိပ်သလိုဖြစ်ပြီး အိပ်ပျော်သွားသည်။ နေပြည်တော်ကို ဘယ်အချိန်က ဖြတ်ကျော်ခဲ့မှန်းမသိ။ နေပြည်တော် တပ်ကုန်း 'ထိပ်တင်ဦး' စားသောက်ဆိုင်ရှေ့ ကားရပ်ကာမှ နိုးတော့သည်။

ကားပေါ်ပါစပီကာက "စားသောက်ဆိုင်မှာ မိနစ်သုံးဆယ်ရပ်ပါမည်။ အဖိုးတန်ပစ္စည်းများ တစ်ပါတည်းယူသွားကြပါ။ အချိန်မပြည့်ဘဲ ကားတံခါးကိုဖွင့်ပေးမည်မဟုတ်ပါ။ အားလုံးကိုကျေးဇူးတင်ပါသည်ရှင့်" မိန်းကလေးရဲ့ သတိပေးသံထွက်လာသည်။

နှစ်ယောက်သား ကားပေါ်မှဆင်းပြီး ရေအိမ်သို့အမြန်ပြေးရသည်။ ပြန်လာတော့ သင့်ရာစားပွဲတွင်ထိုင်ပြီး ထမင်းဟင်းမှာစားသည်။ အချိန်က ည ၈ နာရီ၊ ပုံမှန်စားသောက်ချိန်ထက် နှစ်နာရီနောက်ကျနေသဖြင့် အဆာလွန်နေပြီဖြစ်သည်။

မိနစ် ၄၀ ကြာကာမှ ကားထွက်နိုင်သည်။ ကားထွက်တော့ အရပ်လေးမျက်နှာ အမှောင်ထုကြီးစိုးထားသဖြင့် ဘာမှမမြင်ရ။ ဗိုက်ကလေးလာသည်။ ကားကလည်း တီဗီပိတ်၊ မီးလည်းပိတ်။ ဒီတော့ တစ်ကားလုံး အိပ်ကြသည်။

နိုးလာတော့ နံနက် ၂ နာရီ။ ကလောမြို့ကိုလည်း ဝင်နေပြီ။ အိပ်ချင်မပြေသေးတော့ မျက်လုံးကဖွင့်မရ။ ပျော်တစ်လှည့်၊ နိုးတစ်ခါဖြင့် အောင်ပန်းမြို့က စားသောက်ဆိုင်ရှေ့ ကားရပ်မှနိုးတော့သည်။ ဒီအောင်ပန်းကနေ ပင်းတယကို ကားဖြင့်သွားနိုင်သည်။ ကယားပြည်နယ်က လွိုင်ကော်မြို့ကိုလည်း ကားလမ်းနဲ့ ရထားလမ်းရှိသည်ဟု သန်းသန်းညွန့်ကို ပြောပြရသည်။ သန်းသန်းညွန့်က "အဖေကြီး ကားနဲ့ လွိုင်ကော်ကို သွားဖူးလား" မေးတော့ ကျွန်တော်က ကားလမ်းက မသွားဖူးဘူး။ လေယာဉ်နဲ့ သုံးခါသွားဖူးတယ်" ဟု ပြောလိုက်သည်။ "ရထားလမ်းကတော့ န.ယ.က ခေတ်မှာ ဖောက်တဲ့လမ်း" ဟု မမေးဘဲ ပြောပြခဲ့သည်။

စားသောက်ဆိုင်မှာ ကော်ဖီတစ်ခွက်စီနဲ့ ဘန်းမုန့်တစ်လုံးစီစားသောက်ခဲ့ကြသည်။ လက်ဖက်ရည်ကြမ်းတစ်ခွက်စီလည်း သောက်ခဲ့သည်။ စားသောက်ပြီးသည်နှင့် ကားပေါ်ပြန်တက်၊ ကားထွက်တော့ အများနည်းတူ မပြီးသေးသည့်အလုပ် (အိပ်ခြင်း) ကိုဆက်လုပ်ကြသည်။ ဟဲဟိုး၊ ရွှေညောင်၊ အေးသာယာတို့ကို ဘယ်လိုဖြတ်ကျော်ခဲ့သည်မသိပါ။ တောင်ပေါ်ရောက်ပြီး ဘုရင့်မရေထွက်ကျော်ကာမှ နိုးသည်။ တောင်ကြီးမြို့အဝင် တပ်မတော်တိုင်းစစ်ဌာနချုပ်ရှေ့ 'တောင်ကြီးမြို့က ကြိုဆိုပါ၏' ဆိုင်းဘုတ်ကို အရှေ့ဘက်က ရောင်နီအပျို့တွင် မြင်ခဲ့ရပြီး ရှမ်းမလေးကားကြီးမှာ တောင်ကြီးမြို့စွန်က ကားဂိတ်မှာရပ်ပါသည်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧပြီလ တောင်ကြီးကိုလာစဉ်က အေးသာယာတွင် ကားကြီးဂိတ်ဆုံးသည်။ ကားငယ်ပြောင်းစီးပြီး တောင်ကြီးဈေးထိပ်တွင်ရပ်သည်။ သည်တစ်ခေါက်တော့ ကားကြီးများ တောင်ကြီးမြို့အထိ တက်ခွင့်ရသည်မို့ ယခင်ထက် အဆင်ပြေခဲ့သည်။

တက္ကစီကားများရောက်လာသဖြင့် ရွှေငါးဟိုတယ်ကို ၃၀၀၀ ကျပ်နှင့် ဈေးတည့်ပြီး ပစ္စည်းများတင်၍ ထွက်ခဲ့သည်။ အတန်ငယ်သွားရသော် ကားမှာဘီးပေါက်ပါလေရော။ ဒရိုင်ဘာက သူ့ကားအစား ကားတစ်စီး ချက်ချင်းခေါ်ပေးသဖြင့် ဆက်စီးခဲ့သည်။

ဒီလိုနဲ့ မေလ ၃၀ ရက်နေ့ နံနက် ၅ နာရီသာသာတွင် တောင်ကြီးသို့ နောက်တစ်ခေါက် ရောက်ခဲ့ပါသည်။

ရှေ့လဆက်ပါမည်

သခင်တင်မြ

www.foreverspace.com.mm

ယခင်လမှအဆက်

Richard Hughes

သူဌေးဖြစ်နည်း လျှို့ဝှက်ချက် ၁၄

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

အမေရိကန်ကျောက်မျက်စာရေးဆရာ Richard Hughes ကြောင့် ကျွန်တော့်ရဲ့ ကျောက်မျက်လောကအမြင်တွေအများကြီး ပိုကျယ်ပြန့်လာစေခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေ့အထိ အလုပ်သမားတစ်ရာ ကျော်ရှိတဲ့ ကျောက်သွေးစက်ရုံကို တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ထားနိုင်ခဲ့ရခြင်းမှာလည်း သူ့ကျေးဇူးကြောင့်ပါပဲ။

စာရေးပြီး ကျောက်မျက်ရတနာလောကမှာ ကျော်ကြားမှုတွေရခဲ့တဲ့အတွက် လူကြီး...လူငယ် မြန်မာကျောက်မျက်ရတနာကုန်သည်တော်တော်များများလည်း ကျွန်တော့်ရုံးခန်းကို ရောက်လာပါတယ်။ လာဆွေးနွေးတိုင်ပင်ကြပါတယ်။

အဲဒီလိုလာရောက်ဆွေးနွေးတိုင်ပင်တဲ့ ဧည့်သည်တွေများလာတဲ့အတွက်လည်း ကျွန်တော်ပိုပြီး ကမ္ဘာ့ကျောက်မျက်စာပေတွေကို ဖတ်ခဲ့မိပါတယ်။ ဒီလိုဖတ်မိတဲ့အတွက်လည်း ကျောက်မျက်ဈေးကွက်အသစ်တွေကို တဖြည်းဖြည်းပိုမြင်လာပါတယ်။

အရင်တုန်းက မိုးကုတ်ထွက်ကျောက်မျက်ရတနာတွေအထဲက ပတ္တမြား၊ နီလာ၊ ပြောင်ခေါင်းစိမ်း၊ အညွှံပန်းအစရှိတဲ့ လူသိများတဲ့ကျောက်မျက်တွေလောက်ပဲ ရောင်းစားလို့ရတယ်လို့ ထင်ခဲ့ပါတယ်။

လုံးဝ မှားတယ်ခင်ဗျာ။

လူသိနည်းတဲ့ ကျန်မိုးကုတ်ထွက်ကျောက်မျက်အကုန်လုံးဟာ သူ့ဈေးနဲ့သူ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာ ရောင်းလို့ရပါတယ်။

ခရမ်းပြာပုတ်ရောင် အရည်မလှတဲ့ နီလာမျိုးကို အရင်တုန်းက မိုးကုတ်မှာ ဘယ်သူမှ တန်ဖိုးမထားပါဘူး။ ဒီလိုနီလာမျိုးထဲက တချို့ဟာ အရောင်ပြောင်းနီလာ (Colour Changed Sapphire) တွေရှိတတ်ပါတယ်။ အလက်ဇင်ဒရိုက်ကျောက်လိုပဲ လုပါတယ်။ ဒီလိုအရောင်ပြောင်း နီလာမျိုးထဲက ရတနာတန်းအဆင့်ဝင်ကျောက်ကို ကျွန်တော်ဟာ ပထမဆုံး ရောင်းစားခဲ့ဖူးသူလို့ ထင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်ရောင်းပေးလိုက်တဲ့နီလာကိုဝယ်သွားတဲ့ အမေရိကန်ကုန်သည်က ဆွစ်ဇာလန်မှာရှိတဲ့ ကမ္ဘာကျော် ဂိုဗလင် ကျောက်မျက်ဓာတ်ခွဲခန်းကိုသွားပြပါတယ်။ မိုးကုတ်ထွက်နီလာဖြစ်ကြောင်း အာမခံတောင်းပါတယ်။ အဲဒီအချိန်အထိ ဂိုဗလင် ကျောက်မျက်ဓာတ်ခွဲခန်းက မိုးကုတ်ထွက် အရောင်ပြောင်းနီလာတွေကို မမြင်တွေ့ဖူးသေးပါဘူး။ သူတို့ဓာတ်ခွဲခန်းက ပညာရှင်နှစ်ယောက်ကို မိုးကုတ်အထိလွှတ်ပြီး တခြားမိုးကုတ်ထွက်နမူနာ အရောင်ပြောင်းနီလာတွေကို ရအောင်ရှာခိုင်းပါတယ်။ အသေးနှစ်ပွင့် ရသွားတယ်။ ကျောက်ရဲ့အတွင်းသဏ္ဍာန်

www.foreverspace.com.mm

တွေက ကျွန်တော်ရောင်းလိုက်တဲ့ အရောင်ပြောင်းနီလာနဲ့ အကုန်ကိုက်ညီနေတဲ့အတွက် ကျွန်တော့်နီလာကို ဝယ်သွားတဲ့ အမေရိကန်ကုန်သည်ကို မိုးကုတ်ထွက် အရောင်ပြောင်းနီလာဆိုပြီး အာမခံစာရွက်ထုတ်ပေးလိုက်ပါတယ်။

သူဌေးမကြီးကေသီဟာ ခြေအိတ်နဲ့စပြီး ဈေးကွက်ကိုဝင်ခဲ့ပေမယ့် သူရောင်းတဲ့ကုန်ပစ္စည်းက ခြေအိတ်တစ်ခုတည်းမှာ တရားသေမထားဘူး။ တခြားလူသုံးကုန်အမျိုးမျိုးကို ရှာဖွေရောင်းတယ်။ သူ့မှာ ရောင်းကွက်အပေါ်မှာ ပြင်လွယ်ပြောင်းလွယ်တဲ့အင်္ဂါရပ် (Flexibility) ရှိတယ်။

ပိုက်ဆံရှိလာဖို့ဆိုရင် ဒီလိုအင်္ဂါရပ်မျိုးရှိမှလည်း ဖြစ်လာနိုင်တယ်ခင်ဗျာ။ ကျွန်တော်တို့ ကျောက်မျက်လောကမှာလည်း အဲဒီအတိုင်းပါပဲ။

ရောင်းကွက်ကိုအသေထားလို့မရဘူး။ ကိုယ်ကိုင်တဲ့ကျောက်မျက်ကို ရောင်းကွက်အပေါ်ကြည့်ပြီး ပြောင်းတတ်ပြင်တတ်ရတယ်။ ပြောင်းရပြင်ရတဲ့သတ္တိလည်း ရှိရတယ်။

၁၉၈၈ ခုနှစ်နောက်ပိုင်း မြန်မာ့ကျောက်မျက်လောကကို အသစ်တိုးဝင်လာတဲ့လူတွေ သိပ်များလာတဲ့အတွက် တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဒီစီးပွားရေးလောကမှာ ရှာစားရတာ ခက်တော့မယ်လို့ ကျွန်တော်ကြိုမြင်ခဲ့တာတွေ အကုန်မှန်တယ်ခင်ဗျာ။

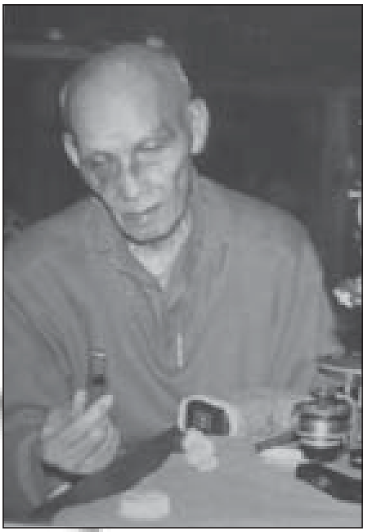
မ.ဆ.လခေတ်က ကျွန်တော်နဲ့အတူစီးပွားရှာခဲ့တဲ့ ရတနာကုန်သည်တော်တော်များများဟာ စီးပွားပျက်ကုန်ပါတယ်။ အရင်တုန်းက သူတို့ရဖူးတဲ့ ရောင်းကွက်ဝယ်ကွက်တွေက ၁၉၈၈ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းမှာ ပြန်မရကြတော့ဘူး။ မိုးကုတ်ထွက် ပတ္တမြား၊ နီလာကျောက်ကောင်းနှစ်မျိုးထဲကို ကိုင်ပြီး စီးပွားရှာတဲ့လူတွေ အကုန်အခက်တွေ့ကုန်တယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ရတဲ့အားတွေက သိပ်ကြီးလာကြတယ်မဟုတ်လား။ ကျောက်စိမ်းလောကမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ရန်ကုန်တို့၊ မန္တလေးတို့မှာရှိခဲ့ဖူးတဲ့ အရင်ကကျောက်စိမ်းဝိုင်းကြီးတွေ အကုန်လုံးဟာ ပျောက်ကုန်ပါပြီ။

ကျောက်စိမ်းဝိုင်းတွေနေရာမှာ ဒီနေ့ကျောက်စိမ်းကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဝင်နေရာယူထားကြပြီ။

ကျွန်တော်စိတ်မကောင်းဘူးခင်ဗျာ။

ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ဒီလောကအပြင်ကို ရောက်မသွားအောင် အလွန်ရုန်းကန်ခဲ့ရပါတယ်။

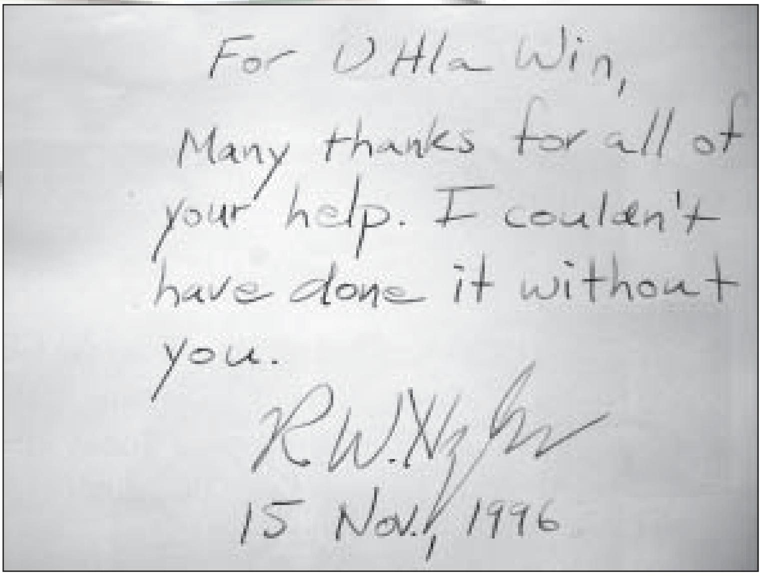
ကျောက်ကောင်း (Gem) တွေကို ယှဉ်မဝယ်နိုင်တဲ့အချိန်ကစပြီး ရှားပါးကျောက် (Rare Stone) တွေကို ကျွန်တော်ပြောင်းကိုင်တယ်။ ဝယ်တယ်။ ရှားပါးကျောက်(Rare Stone) ဆိုတာက ကျောက်မျက်ဈေးကွက်မှာ အမြဲပုံမှန်ရောင်းလောက်တဲ့ ပမာဏ မထွက်တဲ့ကျောက်မျိုးပါ။ ဥပမာ–စပင်း (Sphene) လို ကျောက်မျိုးပေါ့ခင်ဗျာ။ ဒီလိုကျောက်မျိုးတွေက ကျောက်မျက်သုတေသီတွေ စိတ်ဝင်စားတယ်။ ဘူမိဗေဒကျောင်းသားတွေ၊ ပညာရှင်တွေ စိတ်ဝင်စားတယ်။ အဲဒီရှားပါးကျောက် (Rare Stone) တွေထဲမှာပဲ အရှားတကာ့အရှားဆုံးကျောက် (Rarest Stone) ကျောက်မျိုးကတော့ တကယ်ရှာနိုင်ရင် ဈေးကွက်မှာ တကယ်ပိုက်ဆံရနိုင်တဲ့ကျောက်မျိုးပါပဲခင်ဗျာ။



ဆရာကြီး ဦးသူတော် (ကွယ်လွန်)

ဥပမာ–ဖိန်းနိုက် (Phainite) လိုကျောက်မျိုးပါ။ ကျွန်တော် ရှားပါးကျောက်တွေရောင်းစားနေတဲ့ ခေတ်အချိန်က ဗြိတိသျှသဘာဝသမိုင်းပြတိုက်မှာတစ်ပွင့်...။ နောက်...အမေရိကန်ဂျီအိုင်အေ (G.I.A) ကျောက်အသင်းကြီးမှာနှစ်ပွင့်...။ ဒါပဲရှိသေးတယ်ခင်ဗျာ။ ဒီဖိန်းနိုက်ကျောက်က

Richard Hughes ၏ လက်ရေးစာစု



For U Hla Win,
Many thanks for all of your help. I couldn't have done it without you.

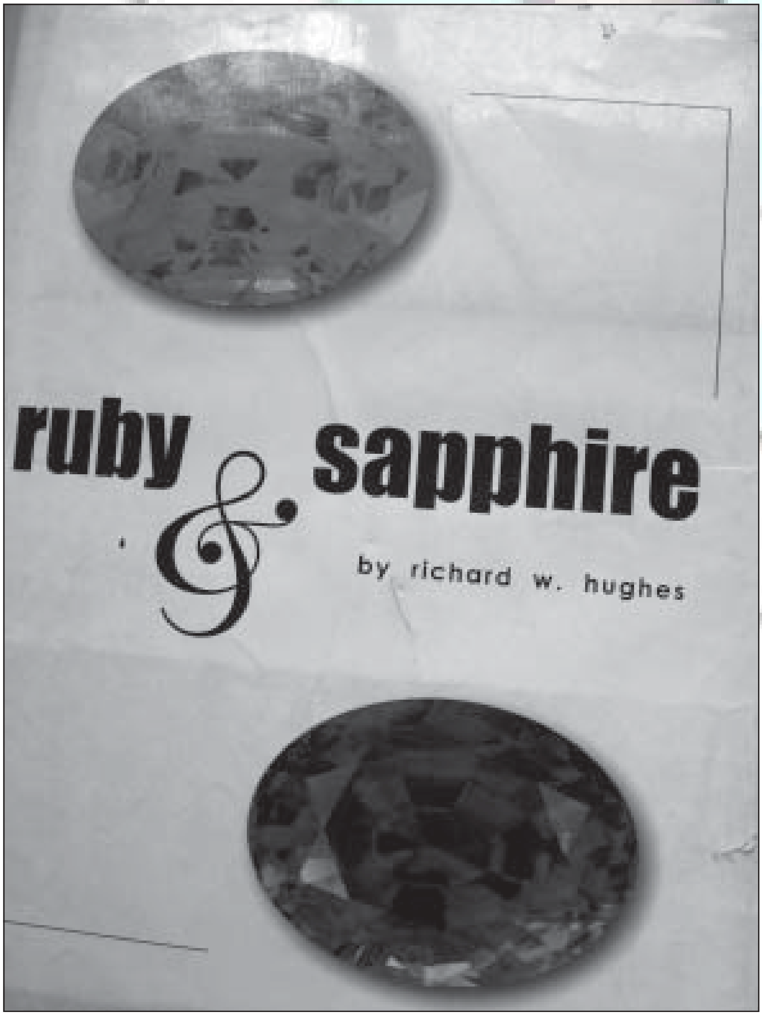
R.W. Hughes
15 Nov., 1996

www.foreverspace.com.mm

မိုးကုတ်ကထွက်တဲ့ကျောက်ပါ။ ကျွန်တော် သိထားသလောက် ကျောက်အမျိုးအစားခွဲတဲ့ပညာကို ၁၉၈၈ ခုနှစ်အထိ မိုးကုတ်မှာ ဘယ်သူမှ မသိကြသေးဘူး။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းမှာတော့ Reflectometer မြန်မာနိုင်ငံကိုရောက်လာပြီး ကျောက်မျက်သိပ္ပံပညာပေးသင်တန်းတွေကလည်း ပေါ်လာတဲ့အတွက် မိုးကုတ်သား တော်တော်များများ ချက်ချင်းတတ်ကုန်တယ်ခင်ဗျား။

ပိန်းနိုက်ကျောက်ဟာ ကျွန်တော် ရှားပါးကျောက်တွေကို ရောင်းစားနေတဲ့ အချိန်ကသာ ကျွန်တော့်လက်ထဲရောက်လာရင် ဒေါ်လာသိန်းငွေရအောင် ကျွန်တော်ရောင်းနိုင်တယ်ခင်ဗျာ။

Richard Hughes ၏ Ruby & Sapphire



လက်သီးဆုပ်အရွယ်လောက် ပိတ်စိမ်းတစ်တုံးကို အဲဒီအချိန်က ကျပ်ငွေ တစ်ထောင်လောက်နဲ့ ဝယ်လို့ရပါတယ်။ ဒီတစ်ထောင်နဲ့ ဝယ်လို့ရတဲ့ကျောက်ကို ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ဈေးကွက်မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာတစ်ရာလောက်နဲ့ ပြန်ရောင်းလို့ရတယ်။ အလွန်မြတ်တဲ့ အလုပ်ပေါ့ခင်ဗျာ။

ဒါပေမဲ့...ကျွန်တော့်မှာ ဒီကျောက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး စားထိုက်တဲ့ကံမရှိဘူး။ ဒီကျောက်တစ်ပွင့်မှ ကျွန်တော့်လက်ထဲရောက်မလာဘူး။

ကျွန်တော် ဒီလောကက ထွက်တဲ့အချိန်ရောက်မှ ဒီကျောက်တချို့ ရန်ကုန်ဈေးကွက်မှာ ပေါ်လာတယ်ခင်ဗျာ။ ဒီနေ့တော့ မိုးကုတ်သားတွေ ထပ်ရှာတွေ့တာ ပိန်းနိုက်ကျောက်အပွင့်နှစ်ဆယ်လောက်တောင်ရှိသွားပြီလို့ ထင်ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်က ကျွန်တော် ရှားပါးကျောက်တွေကို ရောင်းစားခဲ့သလို ရှားပါးတွင်းထွက် (Rare Mineral) တွေကိုလည်း ရောင်းစားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကျွန်တော်အများဆုံးငွေရခဲ့ဖူးတာကတော့ မော်စစ်စစ် (Maw-sit-sit) ဆိုတဲ့ ကျောက်ပါ။ ဒီ Mineral ကလည်း အလွန်ရှားပါးတယ်။ ဒီနေ့အထိ မြန်မာနိုင်ငံတစ်ခုထဲမှာပဲ ထွက်ပါတယ်။ ကျောက်စိမ်းထွက်တဲ့ဒေသကထွက်တဲ့ကျောက်ပါ။

ကျောက်ကစိမ်းစိမ်းပိတ်ပိတ်ကြီး...။ အမည်းစက်၊ အမည်းစင်းလေးတွေလည်း ပါတယ်။ ရန်ကုန်ဈေးကွက်မှာတော့ တချို့က ပိတ်စိမ်းလို့လည်းခေါ်ကြတယ်။ ကြက်တူရွေးစိမ်းလို့လည်းခေါ်ကြတယ်။ ဒီကျောက်က အလင်းမပေါက်ဘဲ အသားပိတ်နေတဲ့အတွက် မြန်မာဈေးကွက်မှာ ဘယ်သူမှ တန်ဖိုးမထားဘူး။

လက်သီးဆုပ်အရွယ်လောက် ပိတ်စိမ်းတစ်တုံးကို အဲဒီအချိန်က ကျပ်ငွေ တစ်ထောင်လောက်နဲ့ ဝယ်လို့ရပါတယ်။ ဒီတစ်ထောင်နဲ့ ဝယ်လို့ရတဲ့ကျောက်ကို ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ဈေးကွက်မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာတစ်ရာလောက်နဲ့ ပြန်ရောင်းလို့ရတယ်။

အလွန်မြတ်တဲ့အလုပ်ပေါ့ခင်ဗျာ။

ဒါပေမဲ့ ဝယ်လက်ကိုစောင့်ရတယ်။ အမြဲဝယ်တဲ့လူမရှိဘူး။ အဲဒီအချိန်က ကျွန်

www.foreverspace.com.mm

တော့်ဆီက အမြဲဒိုင်ခံဝယ်ခဲ့တဲ့လူတွေကတော့ မုံရွာကြေးနီစီမံကိန်းက ဘူမိဗေဒပညာသည် (Geologist) တွေပါ။ သူတို့ကုမ္ပဏီနာမည်က အိုင်ဗင်ဟိုးဆိုတဲ့ကုမ္ပဏီ။ .... Mike ဆိုတဲ့ ကနေဒီယန်လူမျိုး အင်ဂျင်နီယာကောင်လေးဟာ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော့်ဆီက ရှားပါးတွင်းထွက် (Rare Mineral) တွေကို အများဆုံးလာဝယ်ခဲ့ဖူးတဲ့ ဖောက်သည်ပါ။ ဒီကောင်လေးနဲ့နွယ်ပြီး တခြားဖောက်သည်သစ်တွေလည်း အများကြီးရခဲ့ပါတယ်။

နောက် ... ကျောက်မျက်ပုံဆောင်ခဲ ... အဲ ...Crystal ဈေးကွက်။ မိုးကုတ်ထွက်ကျောက်မျက်တွေရဲ့ပုံဆောင်ခဲ Crystal တွေကို ကျောက်မျက်လိုပဲ ရောင်းစားလို့ရတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်မှတ်မိသလောက် အရင်က ဘယ်သူမှမသိကြပါဘူး။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းမှာ ဒီဈေးကွက်သစ်ဟာလည်း ရန်ကုန်မှာ ပေါ်လာတာပါ။

ကျွန်တော့်ကို ဒီပညာကိုသင်ပေးခဲ့တဲ့လူကတော့ မိတ်ဆွေကြီး အမေရိကန်စာရေးဆရာ Richard Hughes ပါ။

“ဦးလှဝင်း ... မိုးကုတ်မြို့ထွက် ပတ္တမြားပုံဆောင်ခဲ (Ruby Crystal) တွေဟာ ကမ္ဘာ့ကျောက်မျက်ဈေးကွက်မှာ သိပ်ဝယ်ချင်တဲ့လူများတယ်။ အရောင်လည်းလှ ... မျက်နှာလည်းစုံ ... အရွယ်လည်းကြီးတဲ့ ပုံဆောင်ခဲဆိုရင် ကျောက်မျက် (Gem) ကို ရောင်းစားတဲ့အတိုင်း ဈေးကောင်းရနိုင်တယ် ...”

ကျွန်တော် ပတ္တမြားနှင့်နီလာ ပုံဆောင်ခဲဈေးကွက်ကို ခြေစုံပစ်ပြီးဝင်ခဲ့ပါတယ်။ စဝယ်စက အလွန်ဈေးချောင်တယ်ခင်ဗျာ။ ပတ္တမြားပုံဆောင်ခဲထဲမှာ အလွန်ရှားတဲ့ နှစ်ဖက်ချွန်ပုံဆောင်ခဲ ... ရှစ်ကာရက်အရွယ်ကိုမှ ကျပ်ငွေ သုံးသောင်းလောက်နဲ့ ဝယ်လို့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဝယ်ခဲ့တာမဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော့်သား အပါ မိုးကုတ်သွားရင်းနဲ့ ဝယ်ခဲ့တာ။ သူကိုယ်တိုင်ဝယ်တာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဆရာကြီးဦးသူတော်က “သားလေး ... ဒီ Crystal ကို မင်းအဖေ ကြိုက်လိမ့်မယ် ဝယ် သွား”

Burmese sapphire giants

Richard W. Hughes and U Hla Win***

* 4894 Briar Ridge Court, Boulder, CO 80301-3980, US

** No. 724, 1st Floor, Merchant St., Yangon, Myanma

of Myanmar
en noted for pro-
world's finest blue
sapphire mining is
h some of the most
hires from Burma,
large size. Mention
e giant corundum
localities. The article
sed upon eyewitness
sions with some of
gem dealers.

While this statemen
by adding that the fin
phires are in a class b
from Burma are also
Brown (1955) said:

It has been stated th
a whole are usually
approval, but this is
the Kashmir sapphir
passed. Speaking ge
sapphires are too lig
phires too dark, and
that many of the bes

Richard Hughes **နှင့် မိမိပြုစုခဲ့သော ကျောက်မျက်စာတမ်း**

ဆိုလို့ သူဝယ်ခဲ့တာ။ မြတ်လိုက်တာ လည်း မပြောနဲ့တော့ ... သုံးသောင်းနဲ့ ဝယ် ပြီး ကျပ်ငွေငါးသိန်းနဲ့ ပြန်ရောင်းစားခဲ့ရဖူးပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ . . . ကြာကြာမစားလိုက်ရဘူးခင်ဗျာ။ မိုးကုတ်သားတွေက အလွန်ဉာဏ်ရှိတဲ့လူတွေပါ။ ၂ နှစ်၊ သုံးနှစ်အတွင်း ဒီပုံဆောင်ခဲဈေးကွက်ရဲ့သဘောကို သိကုန်ကြတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ အပြိုင်ဝယ်တယ်။ အပြိုင်ရောင်းတယ်။

ဝယ်ရတာလည်း မလွယ်တော့ဘူး။

ပြန်ရောင်းရတာလည်း မလွယ်တော့ဘူး။

ထုံးစံအတိုင်း ပြိုင်ဝယ်တဲ့လူများတော့ တွင်းသားတွေကလည်း ဈေးပိုတောင်းကြတာပေါ့ခင်ဗျား။ စောစောပိုင်းက သုံးသောင်းလောက်နဲ့ ဝယ်လို့ရတဲ့ပစ္စည်းက ချက်ချင်းသုံးသိန်းနဲ့မှ ရောင်းပေးတဲ့ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်ကုန်တယ်။

ကျွန်တော် ပုံဆောင်ခဲဈေးကွက်က ပြန်ထွက်ရပြန်တယ်။ ရုပ်တုလောကကို ကူးရပြန်တယ်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။)

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

(၂၉-၈-၂၀၀၈)