

Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce & Industry

# BUSINESS



Vol . 11, No . 10, October 2011

## အနောက်မြောက်

ကုန်သွယ်ရေးလမ်းမကြီးနှင့်

## သလ္လာဝတီမြို့နယ်

( Mon Ywa and Northwest Trade Route )





### **Our Three Main National Causes**

Non-disintegration of the Union	Our Cause
Non-disintegration of national solidarity	Our Cause
Consolidation of national sovereignty	Our Cause

### **People's Desire**

Oppose those relying on external elements, acting as stooges, holding negative views  
 Oppose those trying to jeopardize stability of the State and progress of the nation  
 Oppose foreign nations interfering in internal affairs of the State  
 Crush all internal and external destructive elements as the common enemy

### **Four political objectives**

Stability of the State, community peace and tranquility, prevalence of law and order  
 Strengthening of national solidarity  
 Building and strengthening of discipline-flourishing democracy system  
 Building of a new modern developed nation in accord with the Constitution

### **Four economic objectives**

Building of modern industrialized nation through the agricultural development, and all-round development of other sectors of the economy  
 Proper evolution of the market-oriented economic system  
 Development of the economy inviting participation in terms of technical know-how and investments from sources inside the country and abroad  
 The initiative to shape the national economy must be kept in the hands of the State and the national peoples

### **Four social objectives**

Uplift of the morale and morality of the entire nation  
 Uplift of national prestige and integrity and preservation and safeguarding of cultural heritage and national character  
 Flourishing of Union Spirit, the true patriotism  
 Uplift of health, fitness and education standards of the entire nation

### **UMFCCI OBJECTIVES**

- > To participate in the implementation of the Four Economic Objectives of the State
- > To participate in efforts for national economic development
- > To safeguard the interest of private business sector
- > To cooperate with the State in economic and social activities
- > To lead and cooperate with the business associations
- > To act as a bridge between the State and the private sector
- > To support for more competitiveness of SMEs and SMIs
- > To lead Myanmar business community into globalized economy

### **UMFCCI Domestic Activities**

Participation in the working committees formed by the Government  
 Consultation and dialogue with the businessmen in the private sector  
 Issuing commercial documents and certificates of origin for goods to be exported  
 Publishing newsletters, magazines, business directories and business information  
 Organizing HRD activities such as seminars, workshops, training, conferences and business forum  
 Representing business interest and views to the government  
 Organizing and participation in local and foreign trade fairs and exhibitions  
 Dissemination of trade and market information  
 Providing arbitration services to settle business disputes  
 Dissemination of trade and market information  
 Supervision and coordination in rice marketing for local consumption as well as for export

## **EDITORIAL**

# Is everything okay?

Hopefully it is going to be. Over the last 10 years being an executive member of our organization this is the first time that I feel optimistic on how things will progress. Our former president now minister is trying his best to ensure that the business community is in a position to voice its concern and find possible solutions in making things better. He spent over 3 hours to hear the concern of the major trade associations and we know that our concerns are being understood. It was as though we were all in a management meeting finding ways to make things better.

What made the meeting so surreal was that we also knew the hurdles that were present and appreciated the complexity on paving the way to a better environment. How do we work with our government in laying the fundamental stones to pave the way. There can be no doubt that the government is trying its best to lift the stones for us. The burden of export tax and permission seeking has been relaxed. Quite a lot of us are astounded on how fast it was lifted. It is clear that our organization is no longer a bridge that had to cater to one way traffic but an eligible shout for help, more importantly we can make a difference to work together. In six to seven months there could be enough money generated by the non-public sector to pay the yearly salary of all the government staff if a simple permission is given to us again. This permission of car import was given to us even during the socialist days and is a permission that most of the world takes for granted. During the last 10 years it was a request that most of us were very hesitant to mention. During our meeting there was a passionate plea to consider this request which could solve most of our macro economic problems and be the base to develop revenue for the state. I've been dreaming for a decade in being able to own a car that I liked and the basis of my choice is that the cost of the duties would be more than the cost of the car.

The dream of being allowed to import a car is now come true along with the programme of cancellation for validity of registered vehicles and substitution and car import permit can be applied for company with more than US\$ 100,000 FE accounts and for Myanmar seamen and onshore job workers with US\$ 30,000 in accounts.

With dedication and understanding of decision makers we know that the surge on making things better is on the way.



The Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry

# BUSINESS Contents

Vol. 11, No.10, October, 2011

## Editorial

**Is everything okay ?**

U Pe Thaung ..... 1

## UMFCCI Activities

..... 5



## Cover Story

# အနောက်မြောက် တုန့်သွယ်ရေးလမ်းပကြီးနှင့် သလ္လာဝတီမြို့တော်

( Mon Ywa and Northwest Trade Route )

ဦးအောင် ( စီးပွား ) ..... 14



## Infrastructure

**Great Steps towards  
Rural Electrification**

Moe Min..... 12

## Local Business

အတိကျဆုံး ချိန်တွယ်နိုင်သည့်  
**စိတ္တ ဒီဂျစ်တယ်ကဏ္ဍ**

ဝင်းဝင်းထွေး..... 22

**လျှော်ပွပ်ဆေးကြောပို့ အတွက်ဆိုရင်**

PAOH ..... 27

ကိုလိုနီခေတ်ဦးကာလ  
**အေစကော့တုပ္ပတီ၏** ဘိလပ်ရည်လုပ်ငန်း တင်နိုင်တိုး ..... 34

**Business Idea**

**ပညာရေးကို အခြေခံပါ** ဒေါက်တာ ခင်မောင်ညို ..... 38  
(ထူးချွန်စတင်ပြင်သူတစ်ယောက်အတွက်)



**ဘယ်လိုမြင်သလဲ** ဒိုဂျေဆန်း ..... 25



**International Business Trend**

ယှဉ်ခြင်မှုပေါ်လစီနှင့် ဥပဒေများ ကျင့်သုံးပုံ  
တူညီလာခြင်းနှင့်ကွဲပြားခြင်း အကြောင်းရင်းများ သိန်းမြင့်ဝေ ..... 32

**လူငွေ၊ လူဂွပ်နှင့်** အီးဘီစနက် မောင်စူးစမ်း ..... 42

**Marketing**

**ရောင်းချခြင်းဆိုင်ရာဥပဒေ** မောင်မောင်မြင့်သိန်း ..... 53  
(ဝက်မူတက္ကသိုလ်)



Information Technology

ပျက်စီးနေသော



ဒိုဂျေဆန်း..... 50

Management

ဘိုးဘွား လုပ်သားများ အတွက် လှမင်းနိုင်..... 56

Business Operation

ကော်ပီ ရွှေဘိုသိန်း ..... 45

Business Joke

ထ ထ အိပ်ဆေးသောက်ချိန်ရောက်ပြီ .. ရောက်ဂျက် ..... 59

Rules and Regulation

သွင်းကုန်၊ ကုန်သေစွာ ထုတ်ယူကြကုသော် (၆) ညီညီအောင် ..... 61

Key Commodities Price..... 55

MEDIA HIGHLIGHT ..... 64

ကြော်ငြာလိုပါက ဆက်သွယ်ရန်

မင်းနီလာထွန်း (Sales Coordinator)

BUSINESS

Advisory Board

U Zaw Min Win, Vice-President, UMFCCI
U Thaug Tin, Vice-President, UMFCCI
Dr. Maung Maung Lay, Vice-President,UMFCCI

Contributor : U Moe Kyaw
Managing Editor : U Aung Min

Editorial Board

Chief Editor : Myo Win Tun
Editor : U Zaw Min Lay
Editor : Win Win Htwe
Reporter : Zay Ya
Design & Layout : Khun Win Naung

Publisher

Dr. Maung Maung Lay (Temp - 466 )
Vice-President, UMFCCI
29, Min Ye Kyaw Swar Rd., Lanmadaw Tsp., Yangon.

Printer

Shwe Myanmar (Temp - 7582)
No. 99, Khun Ni -2 Street, Thuwanna 29 Qtr,
Thingangyun Tsp, Yangon, Myanmar.

CTP : Kabao

Binding : Shwe Myanmar

Cover Permission :
Circulation : 3000

The Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry ( UMFCCI )

No.29, Min Ye Kyawswa Road,
Lanmadaw Township, Yangon, Myanmar.
Tel : 95-1-214344, 214345, 214346,
214347, 214348, 214349
Fax : 95-1-214484
website: www.umfcci.com.mm
E-mail: umcci@mptmail.net.mm



EDITORIAL OFFICE

Business Insight ( Publication ) of Myanmar Marketing Research & Development., Ltd - MMRD.
6th to 9th Fir, Bldg - C, New Mingalar Market,
Corner of Set Yone Rd (Mill Rd) & Banyardala Rd, Mingalar Taung
Nyunt Township, Yangon Region, Myanmar
Tel : (951) -200 326, (951) -200 846, Fax : (951) -20 24 25

၆-၉ လွှာ၊ မင်္ဂလာစုစုသစ်၊ စက်ရုံလမ်းနှင့်
ဗညားလမ်းတောင့်၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့
ဖုန်းနံပါတ်- ၂၀၀ ၃၂၆၊ ၂၀၀ ၈၄၆၊ ၂၀၁ ၃၅၀၊ ဖက်စ်- ၂၀ ၂၄ ၂၅



## UMFCCI Activities



### Ceremony for Signing MoU held

The ceremony to mark MoU between UMFCCI and University of Thai Chamber of Commerce (UTCC) was held on 8 August 2011 at UMFCCI office.

Present on the occasion were UMFCCI President U Win Aung, Vice-Presidents, General Secretary, Joint General Secretaries, CEC and EC members, responsible persons form Thai Embassy.



Ceremony for signing MoU between UMFCCI & UTCC in progress



At the ceremony, UMFCCI President U Win Aung extended greeting. Thai Ambassador H.E Mr. Apirath Vienravi and Chairman Mr. Chiradet Ousawat of University of Thai Chamber of Commerce (UTCC) gave speeches respectively. Then, Memorandum of Understanding on cooperation of education between UMFCCI and UTCC was signed.



## UMFCCI meets Chinese delegation



tors, entrepreneurs from both countries visit to each other to observe the businesses, friendship between two countries, to exchange the culture and information were cordially discussed.



UMFCCI President U Win Aung, Vice-Presidents U Zaw Min Win, U Aung Lwin, U Tun Aung, Secretary General U Myo Thet, Joint Secretary Generals U Moe Kyaw, U Aye Lwin and CEC members received an 11 members delegation of China - Myanmar Friendship Association led by Chairman H.E Mr. Feng Zuoku on 22 August 2011 at UMFCCI office.

At the meeting, the matters related to promotion of business and investment opportunities, investment in electricity, energy, metal industry, food industry and other manufacturing sec-



UMFCCI officials and Chinese delegation exchange gift

## Myanmar-Thai (Chaing Mai) Business Matching held

Business Matching between Myanmar and Thai (Chaing Mai) Entrepreneurs, jointly organized by UMFCCI and Office of Commercial Affairs, Royal Thai Embassy was held on 2 August, 2011 at UMFCCI Conference Hall. Present on the occasion were UMFCCI President U Win Aung, Vice-Presidents U Zaw Min Win, U Tun Aung, Thai Ambassador H.E Mr. Apirath Vienravi, Chairman of Chaing Mai Chamber of Commerce Mr. Narong Kongpresert, CEC and EC members of UMFCCI, Myanmar and Thai entrepreneurs.



Thai delegation at Myanmar-Thai Business Meeting

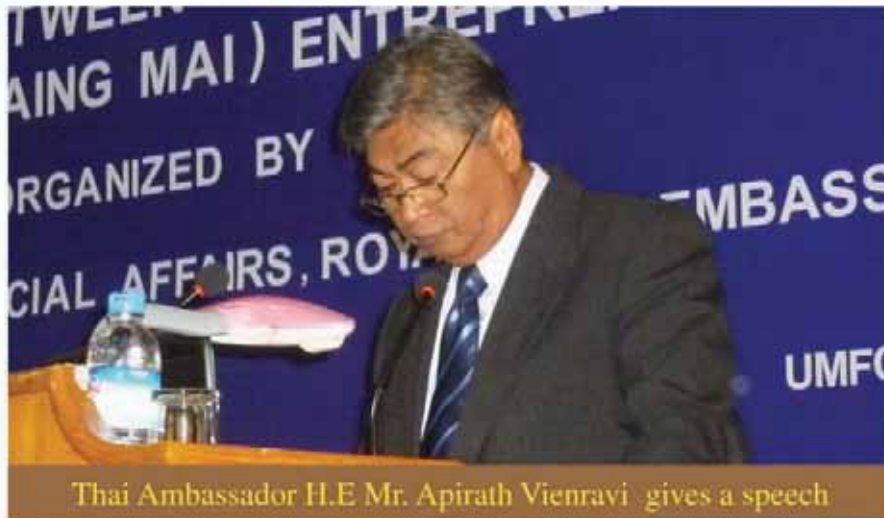


At the ceremony, UMFCCI President U Win Aung delivered an opening address and Chairman Mr. Narong Kongpresert gave a speech. Director Ms. Panitpicha Shiravwatra and Thai Ambassador H.E Mr. Apirath Vienravi gave speeches respectively. Then, UMFCCI and Thai delegation officials exchanged gifts.

After the ceremony, the matters related to bilateral trade in rice industry, food industry, garment, timber and wood-based industry, health, tourism industry, transportation, handicraft, information technology, agricultural products, advertising industry, banking were cordially discussed.



UMFCCI President U Win Aung delivers an opening address



Thai Ambassador H.E Mr. Apirath Vienravi gives a speech



## Talk on ASEAN Economic Community



UMFCCI President U Win Aung delivers an opening address

Talk on ASEAN Economic Community (AEC) was held at the UMFCCI conference hall on 4 September 2011. Minister for Planning and Economic Development of Yangon Region U Than Myint, departmental heads, President of UMFCCI, Vice-Presidents, Central Executive Committee members and UMFCCI members attended the occasion. President of UMFCCI U Win Aung gave opening speech and Vice-President U Thuang Tin performed





as Moderator. Director General Daw Myat Myat Soe of Foreign Economic Relations Department of the Ministry of National Planning and Economic Development explained the measures which will be implemented for ASEAN Economic Community (AEC) in 2015; Deputy Director General U Aung Naing Oo of Directorate of Investment and Company Administration of the same Ministry discussed on new investment policy and procedures, Vice-President U Zaw Min Win of UMFCCL presented Private Sector Perspective on Key Issue, Challenges and Recommendations for SME development in AEC, Deputy Director Daw Tin Tin Htoo of Department of Heavy Industrial Planning under Ministry of Industry (2) on AEC and SME sector and Assistant Director Daw Myo Myo Htike of



Directorate of Trade of the Ministry of Commerce presented on Protection of Consumer Rights. Moderator U Thauang



Tin and speakers replied queries of attendees. The talk was concluded by presenting gifts to speakers.

## Business Plan Contest



Business plan contest jointly organized by UMFCCL and Cambodia International Education Support Fund (CIESF) is being conducted from 26 September 2011 up to 12 November 2011. The objectives of the contest were to inspire and promote new entrepreneurs. The contest will be organized in 2 Levels, Level A is for students and young people under the age of 23 and level B is for young people



with work experience and who are under the age of 28. The final application date was on 26 September 2011. 10 best candidates each from level A and Level B were chosen to complete the second stage. The result was announced on 1 October 2011. The selected members who were provided two day training programme have to submit the Business Plan on October 19, 2011. The panel of judges will select the 5 best teams each

from level A and Level B based on the business plan and presentation.

Final contest is to be held at the UMFCCL on November 12, 2011 and all contesting teams are to present their business plan as 'a team' with all member participation. Announcement of prize winners for level A and B will be made on November 13, 2011 followed by Prize Awarding Ceremony. The prizes for level A are US\$ 1,000,

US\$ 400 and US\$ 200 respectively and level B are US\$ 3,000, US\$ 1,000 and US\$ 500.



## Myanmar Rice Policy Workshop



MRIA Chairman U Chit Khine gives an opening address

Region Rice Industry Associations and rice merchants and producers attended the workshop. Opening addresses were made by Chairman U Chit Khaing of MRIA and Yangon Region Minister for Agriculture and Irrigation U Soe Min. Vice Chairman U Sein Win Hlaing explained on the workshop before carrying out the workshop to improve rice production and agricultural technology. Other 3 workshops of

Myanmar Rice Policy Workshop organized by Myanmar Rice Industry Association (MRIA) was taken place on 8 August 2011 at the UMFCCL Conference Hall. Ministers of Yangon Region, Chairman U Chit Khaing of MRIA, Vice-Chairmen, CEC members and executives of State and



Myanmar Rice Policy Workshop in progress



Rice Specialized Company Group, Rice Merchant Group and Rice Millers Group were carried out on 8 and 9 August 2011 simultaneously. Results from the 4 workshops were compiled and submitted to the panel session. It was a pre-workshop for National Level workshop on Rice Policy which will be held in Nay Pyi Taw later.



# YOUNG'S AUTO

SHOW ROOM & SERVICE CENTER

## 汽车进口及维修服务中心



热线服务电话: 01-526626

01-512128

09-5154288

(可用中文沟通)



### CAR IMPORTING SPECIALIST

- WE IMPORT BRAND NEW LUXURY SALOON & OFF ROAD SUV 4WD, COMMERCIAL VEHICLE & PASSENGER CARS.
- WE SPECIALISED IN IMPORTING ALL TYPE OF VEHICLES FOR PROJECT USE, DIPLOMATIC MISSION, INTERNATIONAL ORGANIZATIONS
- ALL OUR CARS COME WITH FREE SERVICE FOR 1 YEAR AFTER SALE.

### 全缅甸最大汽车进口服务中心

- 我们进口全新豪华式轿车及越野车辆、商务车、客车。
- 专业性提供中资工程项目用车、外交使团用车、国际组织用车等... 一系列全套进口服务。
- 通过本公司购买的车辆将可享受1年免费服务。



### SERVICE

- ALL IN ONE WORKSHOP
- COMPUTERISE REPAIR FOR NEW MODEL CAR.
- ITALY TECHNOLOGY TO REGAIN ORIGINAL PAINT
- BEST ACCIDENTAL REPAIR & RENEW SERVICE CENTER

### 服务项目

- 本中心提供全国唯一一家全套汽车保养服务。
- 为新型车提供电脑化维修及安全保养。
- 使用意大利技术帮助事故车辆恢复原有颜色及汽车美容服务。
- 全国最佳汽车服务中心, 可提供中文服务。
- 提供合约服务模式为车辆进行保养。



### SPARE PARTS SUPPLY

- WE SUPPLY GENUINE PARTS FOR JAPANESE, EUROPEAN, AMERICAN CARS.

### 供应零备件

- 我们可为日本车、欧洲车和美洲车, 提供货真价实的零备件。



NO. 647(A), PYAY ROAD, KAMAYUT TOWNSHIP, YANGON, MYANMAR. PH: 01-526626, 01-512128, FAX: 526626

EMAIL: yig.info@gmail.com, Website: yigmm.com





**CALTEX** AVAILABLE LUBRICANTS

- AUTOMOTIVE
- INDUSTRIAL
- MARINE & GREASE

Delo

Havoline

Delo Silver

Havoline Formula

**YOUR RELIABLE LUBRICANTS & GREASES**

**apoil**



**NYNAS**  
TRANSFORMER OIL

**Solar**  
LUBRICANTS & GREASES

**Aung Thein Than Co., Ltd.**

**Head Office**  
No.64, Baho Road, Sanchaung T/S, Yangon, Myanmar.  
Tel: (951)539732, 527203, 534348, 527074 Fax: (951)527203  
Email: wt-att@myanmar.com.mm  
www.aungtheinthanmyanmar.com

**Yangon** Show Room & Sales Centre  
Building No.F/S(2), Shwe Marlar Housing, Bayintnaung Rd,  
Kamayut T/S, Yangon, Myanmar.  
Tel: (951)525871, 528188 Fax: (951)525871

**Bayintnaung** Sales Centre  
No.6, Building A-36, Circular St, Bayintnaung Market,  
Yangon, Myanmar.

**Mandalay** Show Room & Sales Centre  
No.220, 84th St, (bet 34x35). Chanayetharzan T/S, Mandalay.  
Tel: (952)60868, 68192

**Nay Pyi Taw** (Naypyitaw Pyinmanar) Show Room & Sales Centre  
No.570, Yarzahtarni Road, Paung Laung (2), Naypyitaw Pyinmanar,  
Tel: (067)21036





# Great Steps towards Rural Electrification

By Moe Min



I was very pleased when I recently read of the Ministry of Industry 2's ambitious plans to massively expand Myanmar's rural electrical grid by bringing power to 5000 villages in the next five years. I was even more pleased when I read of their intention to use sustainable methods wherever possible; solar panels, wind turbines, bio gas generators, and hydropower. This will bring life-changing electrical access to an estimated 3.5 million people – almost seven percent of the population! This landmark decision is a very significant step in the right direction, but the process could be improved, with potentially longer-lasting results, with only a few small adjustments that will prove beneficial for all parties involved.

It was mentioned that one aspect of the program will be cost-sharing between the government, village residents, and donors. I argue that it would also be prudent to involve the local banks in the financing process. As there has been much emphasis recently placed upon building a smoother-running banking system for Myanmar, this is an ideal opportunity to make rural residents more comfortable interacting with a village-level bank and building confidence in the banking system once again.

When judging among villages as to their suitability to receive money from the electrification fund, I believe one criterion should include whether that village's proposed solution involves the hiring of numerous experts and trained technicians to install. If a village's proposed energy solution requires such a degree of specialized knowledge, or if their desired hardware is complicated or costly to operate, preference should be given to simpler technologies requiring less expertise and money to run. In addition, if a system requires

**This will bring life-changing electrical access to an estimated 3.5 million people – almost seven percent of the population!**







**For example, if after operating the system for three years a village had managed to save 1,000,000 kyat, then the Ministry of Industry 2 would, at that future date,**

replacement parts, an effort should be made to source them from companies inside Myanmar.

Another suggestion to insure the long-lasting benefit of this rural power scheme is two-fold: the first step is the use of a metering system or monthly payment plan by each household in return for using the system. With such a payment system in place, there will be funds generated beyond those provided by the Ministry of Industry 2 that can be used for routine maintenance of the system. The second step could be the allocation of some of the Ministry of Industry 2's funds towards a separate fund for use several years in the future. These funds would be set aside for use as "matching" funds: On an agreed upon date in the future, money saved over the years of operating the energy system in a village would be "matched" by the funds from the Ministry of Industry 2. For example, if after operating the system for three years a village had managed to save 1,000,000 kyat, then the Ministry of Industry 2 would, at that future date, provide an additional 1,000,000 kyat to be used towards expanding the electrical infrastructure in that village.

Programs like this have experienced great success in Thailand because of efforts to insure transparent local management, support from villagers in the form of both money (in-kind contributions) and material support (manpower, bullock carts, boats, etc.). Using the format of a village meeting, villagers were consulted extensively throughout the entire process, from the initial proposal



.....

**there will be funds generated beyond those provided by the Ministry of Industry 2 that can be used for routine maintenance of the system.**

stage, to the feasibility and planning stage, and into the construction stage and, most importantly, the running and maintenance process. Today, over 95% of rural Thais have electricity through the program.

Finally, a great boon to businesses here in Myanmar could come from the alliance of government and private sectors to provide not only additional financing for such critical rural infrastructure, but also for the government to grant incentives to Myanmar companies with the aim of providing electricity to rural places. While 5000 villages is an excellent start, imagine not only the increases in quality of life that will be available to villagers with access to electricity, but also the great opportunity for learning, research, and development by Myanmar companies who want to connect the rest of Myanmar to electricity. Through forming joint ventures with international companies specializing in sustainable rural power provision with windmills, solar panels, hydro turbines, and so on, imagine the benefit that could arise from Myanmar companies being able to collaborate and learn firsthand from the employees and technicians of these companies.

Moe Min



# အနောက်မြောက် ကုန်သွယ်ရေးလမ်းမကြီးနှင့် သလ္လာဝတီမြို့တော်

( Mon Ywa and Northwest Trade Route )

ဦးအောင် ( စီးပွား )

## ပုံရွာ (သို့) သလ္လာဝတီမြို့တော်

သလ္လာဝတီမြို့တော်ဟု တင်စားခေါ်ဝေါ်သည့် ပုံရွာမြို့သည် မြန်မာနိုင်ငံ အနောက်မြောက်ဒေသရှိ စစ်ကိုင်းတိုင်းဒေသကြီး၏ မြို့တော်ဖြစ်သည်။ ပုံရွာခရိုင်၏ မြောက်ဘက်တွင် ရွှေဘိုခရိုင်၊ အရှေ့ဘက်တွင် စစ်ကိုင်းခရိုင် တောင်ဘက်တွင် ပခုက္ကူခရိုင်နှင့် အနောက်ဘက်တွင် ကလေးနှင့် ဂန့်ဂေါခရိုင်တို့ တည်ရှိကြသည်။ ပုံရွာမြို့တွင် မြို့နယ် (၈) မြို့နယ် ရှိသည်။ ခရိုင်လူဦးရေ ၁.၆ သန်းကျော် ရှိသည်။ ပုံရွာဒေသရှိ မြေအမျိုးအစားသည် စပါးစိုက်ပျိုးရန် ခက်ခဲသည်။ ထို့ကြောင့် ယင်းဒေသသည် စိုက်ပျိုးရေးထက် ပတ်ဝန်းကျင်ဒေသရှိ ထွက်ကုန်များအား ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ပြုလုပ်သည့် ဈေးကွက်ဖြစ်လာသည်။ ပုံရွာဒေသတွင် ပဲမျိုးစုံ၊ သီးနှံအမျိုးမျိုးနှင့် ကွမ်းရွက်အနည်းငယ် စိုက်ပျိုး၍ နွား၊ ဝက်၊ ကြက်ကို အထိုက်အလျောက် မွေးမြူသည်။ ပုံရွာမြို့၏ အဓိကစီးပွားရေးမှာ ပဲခူးနှင့် ကုန်သွယ်မှု လုပ်ငန်းများဖြစ်ပြီး ယင်းဒေသရှိ ရွှေနှင့် သတ္တုတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းများကြောင့်လည်း မြို့မှာ သိသိသာသာ ဖွံ့ဖြိုးလာသည်။



ပုံစံမြို့တော်မှ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလမ်းကြောင်းများ

ပုံစံမြို့တော်သည် ကုန်းလမ်း၊ ရေလမ်း၊ လေကြောင်းလမ်းများဖြင့် ပတ်ဝန်းကျင်ခရိုင်နှင့် တိုင်းဒေသကြီးတို့သာမက မန္တလေး၊ မုဆယ်၊ ရန်ကုန်၊ တမူး၊ စေးကွက်များသို့ လက်လှမ်းမီသည်။

မန္တလေး-ပုံစံခရီးမှာ (၈၆)မိုင်ရှိပြီး ကားလမ်းကောင်းမွန်သဖြင့် မန္တလေးသို့ဖြတ်ကာ အခြားစေးကွက်ကြီးများသို့ ပေါက်ရောက်သည်။ ပုံစံမြို့ရှိ ခရီးသည်အဝေးပြေးကားဝင်းမှ မန္တလေး၊ ရန်ကုန်မြို့များသို့ လွယ်လင့်တကူ သွားလာနိုင်သည်။ ပုံစံနှင့် မန္တလေးကားခ ၂၀၀၀ ကျပ်၊ ပုံစံ-ရန်ကုန် ကားခ ၁၂၅၀၀ ကျပ် ရှိသည်။ ခရီးသည် အဝေးပြေးဂိတ်တွင် ဘတ်စ်ကားစီးရေ(၂၀၀)ကျော်ရှိသည်။ ကုန်စည် ပို့ဆောင်ရာတွင် ရန်ကုန် ပို့ကုန်များအတွက် ကုန်တင်အဝေးပြေးဝင်း ယာဉ်ရပ်နားခန်းရှိပြီး ကားဂိတ် (၈)ခု ရှိသည်။ အိန္ဒိယနယ်စပ် တမူးသို့ ပို့ဆောင်သည့် ကုန်ကားဂိတ် (၄-၅) ခု ရှိသည်။ ပုံစံမှ ရန်ကုန်သို့ ပဲခူးစံ၊ နှမ်း မြေပဲ၊ ကြာဇံ၊ ခေါက်ဆွဲစသည်တို့ကို တင်ပို့ပြီး ရန်ကုန်မှ စက်ပစ္စည်းများ၊ ဆန်၊ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ စားစားဆီ များ ပြန်လည်သယ်ဆောင် သည်။ ရန်ကုန်သို့ ကုန်ပို့ခ တစ်ပိဿာလျှင် ၆၀ ကျပ်စေးနှုန်း ရှိသည်။ ကုန်ပစ္စည်းနည်းပါးသောမိုးတွင်းကာလ တွင် ကုန်ပို့ခ တစ်ပိဿာ ၆၀ကျပ်နှုန်းခန့် ရှိသော်လည်း ပွင့်လင်းရာသီတွင် ၇၀-၈၀ကျပ် စေး အထိရှိသည်။

ပုံစံတွင် ဘူတာရုံရှိပြီး မန္တလေး၊ ပုံစံ၊ မီးရထားလမ်းရှိသော်လည်း မီးရထားကို အသုံးပြုမှုနည်းပါးသည်။ ပုံစံမြို့သည်ချင်းတွင်း မြစ်ကြောင်းပေါ်တွင် ရှိသည့်အားလျော်စွာ ပုံစံသင်္ဘောဆိပ်မှတစ်ဆင့် ဟုမ္မလင်း၊ ခန္တီးနှင့် ကလေးဝမြို့များသို့ ရေလမ်းခရီးနှင့်ခရီးသည်နှင့် ကုန်စည် သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးသည်။ ပုံစံမှ ဟုမ္မလင်းကို (၆) ရက်ခရီးဖြစ်ပြီး၊ ခန္တီးအထိ (၇)ရက် ကြာမြင့်သည်။ ကလေးဝမြို့သို့ (၂) ရက်ကြာ သွားရသည်။ ခရီးသည်တင် ပုဂ္ဂလိက အမြန်ရေယာဉ်ဆိပ် (၃) ခုလည်း ရှိပါသည်။ ပုံစံမှ ဟုမ္မလင်းသို့ အမြန်ရေယာဉ်ဖြင့် (၂) ရက်ကြာပြီး ပုံစံမှ ကလေးဝသို့ တစ်ရက် ခရီးဖြစ်သည်။ ပုံစံမြို့တွင် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှစ၍ မြန်မာ့လေကြောင်းလိုင်းလေယာဉ်များဆင်းသက် ပြီး ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်တွင် Asia Wings လေယာဉ်များ



ပုံစံမြို့သည် ချင်းတွင်းပြစ်ကြောင်းပေါ်တွင် ပို့သည့်အားလျော်စွာ ပုံစံသင်္ဘောဆိပ်မှတစ်ဆင့် ဟုမ္မလင်း၊ ခန္တီးနှင့် ကလေးဝမြို့များသို့ ငရုလမ်းခရီးနှင့် ခရီးသည်နှင့် ကုန်စည် သယ်ယူပို့ဆောင်ပေး

ချင်းတွင်းပြစ်ကူး တံတားကြီးများ

ပုံစံဒေသသည် ယခင်က စစ်ကိုင်း တိုင်းအနောက်ခြမ်းနှင့် ချင်းပြည်နယ်သို့လည်းကောင်း၊ တောင်ဘက်ပခုက္ကူခရိုင်သို့လည်းကောင်း ကုန်းလမ်းဖြင့် သွားလာလျှင် အခက်အခဲရှိ သော်လည်း ယခုအခါ ချင်းတွင်းပြစ်ကူးတံတား (ဆင်ဖြူရှင်)မှတစ်ဆင့် ပုံစံမှ ၇၂ မိုင် ဝေး သော ပခုက္ကူမြို့သို့ ကုန်းလမ်းဖြင့်လွယ်ကူစွာ သွားရောက်နိုင်ပြီဖြစ်ပါသည်။ ဆင်ဖြူရှင်တံတား ကို (၁၉၉၄) ခုနှစ်ကတည်ဆောက်ပြီးစီးခဲ့ပြီး (၄၉၅၇) ပေရှည်လျားသည့် တံတားကြီး ဖြစ်သည်။ ၎င်းအပြင်ပုံစံမှ အနောက်ဘက် (၉) မိုင်အကွာ၌ ချင်းတွင်းပြစ်ကူးတံတားကြီး ကို ၂၀၀၇ ခုနှစ်က တည်ဆောက်ပြီးစီးခဲ့ သဖြင့် ယင်းတံတားမှတစ်ဆင့် ပုသိမ်-ပုံစံ ကားလမ်းသို့လည်းကောင်း၊ ရာကြီးလမ်းမှတစ်ဆင့် ကလေးမြို့နှင့်တမူးမြို့များသို့လွယ်ကူလျင်မြန်စွာ သွားလာနိုင်ပြီ ဖြစ်ပါသည်။

ဆင်းသက်သည်။ သို့ရာတွင် တစ်ပတ်လျှင် (၂) ရက်သာ လေယာဉ်ဆင်းသက်မှုရှိပြီး ရန်ကုန်- မန္တလေး-ဟုမ္မလင်း-ပုံစံ-ဟုမ္မလင်း-မန္တလေးသို့ ခရီးသည်များဖြင့် ပြေးဆွဲသည်။ ယင်းလေယာဉ် ကွင်းသည် Fokker-100 ဆင်းသက်နိုင်သည့် ခေတ်မီလေယာဉ်ကွင်းကြီး ဖြစ်သည်။





**ပုံရွာမြို့မှ ထွက်ကုန်များနှင့် ပုံရွာကုန်စည်ခိုင်**

ပုံရွာဒေသ၏ အဓိကထွက်ကုန်များမှာ ပဲမျိုးစုံ၊ ဝါဂွမ်း၊ ဗာဂျီးနီးယား ဆေးရွက်ကြီး၊ ပဲ-ကြာဇံစသည်တို့ဖြစ်သည်။ ပုံရွာဒေသထွက်ကုန်များကို ပုံရွာကုန်စည်ခိုင်ဟု လူသိများသော ကုန်သည်၊ ပွဲစား၊ စက်ပိုင်များ မဟာကထိန်တော် အသင်း၌ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားသည်။

ကထိန်တော်အသင်းမှာ မန္တလေးကထိန်တော်အသင်းကဲ့သို့ပင် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ် ဝန်းကျင်ကပင် စတင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။



**၂၀၁၀ နှင့် ၂၀၁၁ ခုနှစ် ပဲမျိုးစုံ တစ်ဘိတ်ဈေးနှုန်း နှိုင်းယှဉ်ချက်**

(တစ်ဘိတ်\* ၁၉ ပိဿာ)

ပဲအမျိုးအစား	၂၀၁၀ ပြည့်နှစ် ဩဂုတ်လ ဈေးနှုန်း (ကျပ်)	၂၀၁၁ ပြည့်နှစ် ဩဂုတ်လ ဈေးနှုန်း (ကျပ်)	ကျဆင်းမှု ရာခိုင်နှုန်း (%)
ကုလားပဲ လုံးကြီး (ဘီတွဲ)	၂၄,၀၀၀	၂၀,၅၀၀	၁၄. ၅%
ကုလားပဲ	၁၉,၀၀၀	၁၆,၅၀၀	၁၃. ၀%
ပဲစဉ်းငုံ	၂၆,၀၀၀	၁၂,၀၀၀	၅၃. ၈%

(ပုံရွာကုန်စည်ခိုင်)

ထိုစဉ်က ဆိုရွယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ဖြစ်၍ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အသင်းအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းမှုကို ခွင့်မပြုခဲ့သဖြင့် ဘာသာရေးအသင်းအဖြစ်စတင် ဖွဲ့စည်းခဲ့ရသည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင်လက်ရှိနေရာသို့ ပြောင်းလဲခဲ့ရသည်ဟု သိရှိရသည်။ စစ်ကိုင်းတိုင်းကုန်သည်များနှင့်စက်မှု လုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းကိုလည်း ၁၉၉၁ ခုနှစ်ကပင် ဖွဲ့စည်းထားသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ကုန်စည်ခိုင်တွင် အသင်းဝင်အင်အား (၅၀၀) ခန့် ရှိပြီး နံနက် ၉ နာရီမှ နေ့လယ် ၁၂ နာရီအထိ အရောင်းအဝယ်များဖြင့် စည်ကားနေသည်ကိုတွေ့ရသည်။ ကုန်သည်၊ ပွဲစား၊ စက်ပိုင်များအသင်းဖြစ်၍ အသင်းဝင်များမှာ လုပ်ငန်းအခြေခံအမျိုးမျိုးဖြင့် တွေ့ရပါသည်။ ကုန်စည်ခိုင်တွင် တောင်သူများက ပွဲစားများမှ တစ်ဆင့်လည်းကောင်း၊ ကုန်သည်များက ဝယ်ယူထားသော ဒေသထွက်ပဲမျိုးစုံ၊ နှမ်း၊ မြေပဲ၊ ပြောင်းတို့ကို လည်းကောင်း ရောင်းချကြသည်။ ယင်းကုန်စည်များကို ကုန်သည်များနှင့် ပုံရွာစက်မှုဇုန်တွင် လည်ပတ်နေသည့် ဆီစက်၊ ပဲခွဲစက်၊ ဂျုံစက်၊ ခေါက်ဆွဲစက်၊ ကြာဇံစက်များက



ဝယ်ယူကြသည်။ နေ့စဉ် ရောင်းသူ၊ ဝယ်သူ ၂၀၀-၂၅၀ ကျော်ခန့်ဖြင့် စည်ကားကြသည်။ ရောင်းဝယ်ကြသော ကုန်သည်များ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပဲမျိုးစုံဖြစ်သည်။ ယင်းကုန်များကို ကုန်သည်များက ဝယ်ယူပြီး ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးစော့ကွက်သို့ ဆက်လက်တင်ပို့ကြသည်။ ပွဲစားများက နယ်ကုန်သည်များ အပိန်သည့် ပစ္စည်းများကို ကော်မရှင်ယူပြီး ရောင်းချပေးသည်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်အတွင်း၌မူ ကျပ်တန်ဖိုး မြင့်တက်ခဲ့ပြီး ပြည်ပတင်ပို့မှု မလုပ်နိုင်သဖြင့် ပြည်တွင်းပဲဈေး ၄၀ မှ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပင်ကျဆင်းခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။ အထိခိုက်ဆုံးမှာ ပဲစဉ်းငုံ ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

**ရောင်းဝယ်ကြသော ကုန်သည်များ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပဲမျိုးစုံဖြစ်**





**အနောက်မြောက် ကုန်သွယ်ရေးလမ်းမကြီး**

မုံရွာမြို့သည် အနောက်မြောက် ကုန်သွယ်ရေးလမ်းမကြီးပေါ်တွင်တည်ရှိသည်။ မုံရွာဒေသထွက် ပစ္စည်းများကို မြန်မာအိန္ဒိယ နယ်စပ် တမူးနှင့် မြန်မာ-တရုတ်နယ်စပ် မူဆယ် သို့ တင်ပို့သကဲ့သို့ မူဆယ်ဘက်မှ တရုတ် ကုန်စည်များလည်း မုံရွာမြို့ကို ဖြတ်သန်းကာ တမူးသို့ တင်ပို့ရောင်းချကြသဖြင့် မုံရွာမြို့သည် တဆင့်ခံကုန်သွယ်ရေး (Transit Trade) လမ်းကြောင်းပေါ်တွင် တည်ရှိသည်ကိုလည်း တွေ့ရပါသည်။ တမူးကုန်သည်များကမုံရွာ ရွေးကွက်မှ ဝယ်ယူသကဲ့သို့ မူဆယ်မှ ကုန်သည် များထံမှလည်းတိုက်ရိုက်မှာယူကြောင်းသိရသည်။ ထို့ကြောင့် မုံရွာဈေးကွက်တွင် တရုတ်ကုန်စည်များဖြစ်ကြသော ဖိနပ်၊ စောင်၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်း၊ သွားရည်စာ၊ ဖျော်ရည်မျိုးစုံ၊ စားသောက်ကုန်မျိုးစုံကိုတွေ့ရသည်။ သို့ရာတွင် တမူးဘက်မှ ကုန်စည်များမှာ မူဆယ်ဘက်သို့ တင်ပို့မှုနည်းပါးသည်။

**တိုင်းရင်းသားဝါးဒါချို့ဟု ပဋ္ဌလေးသို့ လည်းကောင်း၊ သစ်တောထွက်ပစ္စည်းများမှာ တရုတ်နိုင်ငံသို့ လည်းကောင်း တင်ပို့ကြ**

မူဆယ်-မန္တလေးမုံရွာ-တမူး တဆင့်ခံ ကုန်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းပေါ်တွင်မုံရွာမှတမူး သို့ လမ်းကြောင်းမျိုးစုံ ရှိသည်။

(က) **မုံရွာ-ရာကြီးလမ်း။** မုံရွာမှ ချင်းတွင်း မြစ်ကူးတံတားကို ဖြတ်သန်း၍ ရာကြီး၊ ကလေးဝ မြို့အထိ ၁၁၅ မိုင်၊ ကလေးဝမှ တမူးအထိ ၉၆ မိုင်၊ စုစုပေါင်း (၂၁၁) မိုင် ရှိသည်။ ပွင့်လင်း ရာသီတွင် ရာကြီးလမ်းမှတစ်ဆင့် မုံရွာမှ တမူး သို့ တစ်ရက်ခရီးနှင့် ရောက်သည်။

(ခ) **မုံရွာ-ဝန်ဂေါလမ်း။** မိုးတွင်းကာလ တွင် ရာကြီးလမ်းကို အသုံးမပြုနိုင်ဘဲ မုံရွာ၊ ယင်းမာပင်၊ ဝန်ဂေါ၊ မှကလေးမြို့လမ်းကြောင်းကို အသုံးပြုရသည်။ ယင်းလမ်းကြောင်းသည် မုံရွာမှ ကလေးမြို့အထိ ၂၈၁ မိုင်ရှည်လျားပြီး နှစ်ရက် ခရီး သွားရသည်။

(ဂ) **မုံရွာ-ကလေး-ရိပ်လမ်း။** မုံရွာမှ ကလေးမြို့မှတစ်ဆင့် ရိပ်နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး ဓခန်းသို့လည်း သွားနိုင်သည်။ ကလေးမြို့မှ ရိပ် ဓခန်းအထိ မိုင် (၉၀)ခန့် ကွာဝေးပြီး တောင်ပေါ် လမ်းဖြစ်၍ လမ်းဆိုးသည်။ မုံရွာမှ ရိပ်အထိ (၂) ရက်ခရီးဖြစ်သည်။ မြန်မာ-အိန္ဒိယ နယ်စပ် ကုန်သွယ်ရေးတွင် ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ တမူးမှ ဖြတ်သန်းဆောင်ရွက်ပြီး ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရိပ် ဓခန်းသို့ရောက်ရှိသည် ဟု ဆိုသည်။

(ဃ) **မုံရွာ-မန္တလေး-မူဆယ်လမ်း။** မုံရွာမှ မန္တလေး ၈၆ မိုင်၊ မန္တလေးမှ မူဆယ် ၂၈၀ မိုင်၊ စုစုပေါင်း ၃၆၆ မိုင်ရှိသည်။

(င) **ရေကြောင်းလမ်း။** မုံရွာမှ ကလေးဝမြို့ အထိ (၂) ရက်ခရီးရှိပြီး ကလေးဝမှ တမူးသို့ ကားဖြင့် နေ့ဝက်သွားရသည်။ မုံရွာနှင့် တမူးအကြား ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရာတွင် ရေကြောင်းလမ်းကို ၇၀% အသုံးပြုပြီး ကုန်းလမ်း ကို ၃၀%သာ အသုံးပြုကြသည်။ အကြောင်းမှာ

ရေကြောင်းလမ်းသည် ခရီးစရိတ် အလွန်သက် သာသည်။ ရေလမ်းဖြင့် ကုန်စည်ပို့ဆောင်လျှင် မုံရွာမှ ကလေးဝအထိ ၁ ဝိဿာလျှင် ၂၀ ကျပ် သာ ကျသင့်ပြီး ကလေးဝမှ တမူးအထိ ၅၀ ကျပ် နှုန်း၊ စုစုပေါင်း တဝိဿာလျှင် ၇၀ ကျပ်နှုန်းသာ ရှိသည်။ မုံရွာ-ရာကြီး တမူးကားလမ်းဖြင့်ပို့ပါက တဝိဿာလျှင် ၁၁၀ ကျပ်နှုန်းရှိပြီး ဝန်ဂေါလမ်းမှ ပို့လျှင် ၁၅၀ ကျပ်နှုန်း ရှိသည်။ ကလေးနှင့် ရိပ်အကြား ကုန်စည်ပို့ဆောင်ခ တဝိဿာလျှင် ၈၀ မှ ၁၀၀ ကျပ် အကြားရှိကြောင်း သိရပါ သည်။ တမူးမှမုံရွာသို့ အိန္ဒိယနိုင်ငံထွက်ကုန်စည် များပို့ဆောင်ရောင်းဝယ်ရာတွင် အဝတ်အထည် များ၊ ကျားဝတ်၊ မဝတ်၊ အိပ်ရာခင်း၊ ကော်ဇော၊ တိုင်းရင်းဆေးဝါးများ၊ ဓာတ်မြေဩဇာ၊ သစ်တော ထွက်ပစ္စည်းများ ပါရှိသည်။ အဝတ်အထည်များ မှာ များသောအားဖြင့် မုံရွာဈေးကွက်အတွက်ဖြစ် ပြီး တိုင်းရင်းဆေးဝါးအချို့မှာ မန္တလေးသို့ လည်းကောင်း၊ သစ်တောထွက်ပစ္စည်းများမှာ တရုတ်နိုင်ငံသို့လည်းကောင်း တင်ပို့ကြသည်။

**မုံရွာဈေးကွက်ရှိ ပစ္စည်းများ**

မုံရွာဈေးကွက်သို့ ရန်ကုန်မြို့နှင့် အောက်ပြည်အောက်ရွာမှ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်နှင့် စားအုံးဆီတို့ ဝင်ရောက်သည်။ ရန်ကုန်ကုန်စည် များသည် မုံရွာဈေးကွက်အထိသာဖြစ်ပြီး ရန်ကုန်မှ တင်ပို့ကုန်ကို တမူးမှ မယူပါ။ တမူးမှ ပစ္စည်းများသည် မုံရွာဈေးကွက်မှ တဆင့် မန္တလေး၊ ရန်ကုန်၊ မိတ္ထီလာ၊ နေပြည်တော်နှင့် ထိုင်းနယ်စပ် မြဝတီသို့ ဆက်လက်တင်ပို့ သည်။ ထို့ကြောင့် မုံရွာဈေးကွက်တွင် တရုတ် ပစ္စည်းရော အိန္ဒိယပစ္စည်းပါ စုံလင်စွာတွေ့ရ သည်။ ပစ္စည်းအမယ်စုံ ဈေးနှုန်းလည်း သင့်





တင်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ ပါတိတ်မှာတစ်ထည် ၂၀၀၀ကျပ် ဝန်းကျင်ရှိပြီး ရွှေပါတိတ်မှာ ၆၅၀၀ ကျပ်မှ ၁၂၀၀၀ ကျပ်အထိ ရှိသည်။အိတ်ယာ ခင်းများမှာ ကျပ် ၉၀၀၀၊ ကော်ဇောမှာ ၁၄၀၀၀ ကျပ် အသီးသီးရှိသည်။ ၎င်းအပြင်အလှကုန် ပစ္စည်းများ၊ သွားတိုက်ဆေး၊ အမွှေးတိုင်း၊ စတီးပစ္စည်းများနှင့် ဘီစကစ်စသောစားသောက် ကုန်မျိုးစုံကို တွေ့ရပါသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံလုပ် ပစ္စည်းများအရည်အသွေးကောင်းမွန်သည်။ မြန်မာ-အိန္ဒိယနယ်စပ်ရှိ တမူးနယ်စပ်ကုန်သွယ် ရေး လမ်းကြောင်းမှာကောင်းစွာပွင့်လင်းနေပြီ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း မြန်မာ-အိန္ဒိယ နယ်စပ်နယ်စပ် ကုန်သွယ်ရေးစာချုပ်များအရ ပစ္စည်းအမယ်များ ကန့်သတ်ထားသဖြင့်အိန္ဒိယ ပစ္စည်းအများစုမှာ တရားမဝင် ဝင်ရောက်လာ ရသည်။

**ဖွံ့ဖြိုးလာသည် ရေးကွက်ကြီး**

မုံရွာမြို့တွင် စက်မှုဇုန်ရှိပြီးစက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းများလည်း အသင့်အတင့် ဖွံ့ဖြိုး သည်။ အများစုမှာ ကြာဇံစက်၊ ပဲခွဲစက်၊ခေါက်ဆွဲ စက်၊ သစ်အချောထည်စက်နှင့် သံနှင့် တွင်းခုံ လုပ်ငန်းများများပြားသည်။မုံရွာဒေသရှိလက်ပန်း တောင်းတောင်၊ ကြေးမြင်တောင်တို့တွင်ကြေးနီ ထုတ်လုပ်နိုင်ပြီး တရုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုက စက်ရုံ ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်လျက် ရှိသည်။ မုံရွာမြို့တော် သည် မုံရွာတက္ကသိုလ်နှင့် မုံရွာစီးပွားရေး

**မုံရွာမြို့တွင် စက်မှုဇုန်ရှိပြီးစက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းများလည်း အသင့်အတင့် ဖွံ့ဖြိုးသည်။ အများစုမှာ . . . .**

တက္ကသိုလ်တို့ ကြောင့် စည်ကားသကဲ့သို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးလာမှုကြောင့် မြို့မှာ ပိုမိုစည်ကား ဖွံ့ဖြိုးလာပါသည်။ စစ်ကိုင်း-မုံရွာ- ရွှေဘို ကားလမ်းစီမံကိန်းကို ရွှေတောင်ကုမ္ပဏီမှ အကောင်အထည်ဖော်လျက် ရှိသည်။ ဧည့်သည် များတည်းခိုရန် Win Unity နှင့် မုံရွာဟိုတယ် ကဲ့သို့ အဆင့်မြင့်ဟိုတယ်ကြီး (၂)ခု ရှိသည်။ မုံရွာတောင် အဆင့်မြင့်အိမ်ယာ စီမံကိန်းအား အကောင်အထည်ဖော်လျက်ရှိပြီးလေယာဉ်ကွင်း အနီး၌ ဟိုတယ်ဇုန်တည်ဆောက်ရန်ရှိကြောင်း လည်း သိရပါသည်။

**အနောက်မြောက်တံခါးပေါက်**

အနောက် မြောက် ကုန် သွယ် ရေး လမ်းမကြီးဖြစ်သော မုံရွာ-တမူးကုန်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်းမှာ များစွာ အလားအလာကောင်း ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။ တရုတ်ကုန်စည်နှင့် အိန္ဒိယကုန်စည်အချို့ကြောင့် မုံရွာစောင် လုပ်ငန်းကဲ့သို့ ပြည်တွင်းကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းအချို့ ကို ထိခိုက်မှုရှိလာသော်လည်းကုန်သွယ်ရေး ဖွံ့ဖြိုးလာမှု၏ အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိခံစားနေကြရ ပြီဖြစ်သည်။ အာရှလမ်းမကြီးပေါ်တွင်တည်ရှိ သည့် အရှေ့မြောက်ကုန်သွယ်ရေးလမ်းမကြီး သည် တရုတ်-အိန္ဒိယနှင့် ထိုင်း-အိန္ဒိယအကြား တဆင့်ခံကုန်သွယ်ရေး ပိုမိုကျယ်ပြန့်အောင် အထောက်အကူပြုနိုင်သည့် အခြေအနေတွင် ရှိနေသည်ကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါကြောင်း တင်ပြ ရပေသည်။

ဦးအောင် ( စီးပွား )



ပြည်တွင်းစီးပွား



ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရာတွင် အလေး၊ တင်း၊ တောင်း မှန်ကန်မှုသည် အရေးပါလှပေသည်။ ပြည်တွင်း၌ ကုန်ပစ္စည်းများ ချိန်တွယ်ရန်အတွက် ချိန်ခွင်၊ ကတ္တားတို့ကို အများဆုံး အသုံးပြုကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ချိန်ခွင်သည် ကုန်ချိန်အနည်းငယ်သာ ချိန်တွယ်နိုင်သည့် ကန့်သတ်ချက်ကြောင့် လက်လီ ရောင်းချမှုများတွင်သာ အများဆုံး အသုံးပြုကြပြီး ကုန်ချိန်များများ ချိန်တွယ်နိုင်သည့်ကတ္တားကိုမူ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် အသုံးပြုကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယခင် ကတ္တားများသည် Bar Scale, Spring Scale စသည်ဖြင့် Mechanical ကိုအခြေခံပြီးထုတ်လုပ်ထားခြင်းကြောင့်အလေးချိန်ကို အတိကျဆုံးချိန်တွယ်ရန် အားနည်းချက်ရှိခြင်း၊ ဖတ်ရှုရာမှာ လွယ်ကူမှုမရှိခြင်း၊ ပြန်လည်တွက်ချက်ရာတွင် တွဲလွဲနိုင်ခြင်း စသည့် အားနည်းချက်များ ရှိသည်။

ယခုနောက်ပိုင်း ပေါ်ပေါက်လာသည့် ခပ်လျစ်တယ်ကတ္တားများမှာမူ အီလက်ထရောနစ်ကို အခြေခံ၍ ထုတ်လုပ်ထားသဖြင့် အလေးချိန်

ကိုအတိကျဆုံးဖော်ပြနိုင်သည့် အားသာချက်များ ရှိကြောင်း သိရှိရပါသည်။ ယခုအခါ ပြည်တွင်း၌ သုံးစွဲလာကြသည့် ခပ်လျစ်တယ်ကတ္တားများသည် ဝရမ်း၊ ကီလိုဝရမ်း၊ ပေါင် စသည့် ယူနစ်များအပြင် မြန်မာအလေးချိန် ယူနစ်များဖြစ်သော ပိဿာ၊ ကျပ်သားအစရှိသည့် ယူနစ်များဖြင့်လည်း ချိန်တွယ်သုံးစွဲနိုင်သည်ကို တွေ့ရသလို လိုအပ်သည့် လျှပ်စစ်ဓာတ်အားကိုလည်း AC/DC နှစ်မျိုးလုံး သုံးစွဲနိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါ သည်။ ထို့ကြောင့် ဒီလျစ်တယ်ကတ္တားနှင့် ပတ်သက်၍ ထဲထဲဝင်ဝင် သိရှိနိုင်စေရန် ပြည်တွင်း၌ ဒီလျစ်တယ်ကတ္တားများ ထုတ်လုပ် ဖြန့်ဖြူးပေးနေသည့် ဇင်နိုင်းကုမ္ပဏီသို့ သွားရောက် လေ့လာဖြစ်ခဲ့ပါသည်။



နပ်စက်မြင်ခိုင်ခွတ်

**ဒစ်လျစ်တယ်ကတ္တားများသည်**  
**ဂရမ်း၊ ကီလိုဂရမ်း၊ ပေါင် စသည့်**  
**ယူနစ်များအပြင် မြန်မာအလေးချိန်**  
**ယူနစ်များဖြစ်သော ပိဿာ၊**  
**ကျပ်သားအစရှိသည့်**  
**ယူနစ်များဖြင့်လည်း**  
**ချိန်တွယ်သုံးစွဲနိုင်သည်**



Price Computing



ဇင်နိုင်းကုမ္ပဏီလီမိတက်

ဇင်နိုင်းကုမ္ပဏီလီမိတက်သည် စီထွာ အမှတ်တံဆိပ် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားများကို ကုန်စုံ ဆိုင်များ၊ စုပါမားကတ်များ၊ ရေလုပ်ငန်းနှင့် ပွဲရုံလုပ်ငန်းသုံး ဒီဂျစ်တယ်ကတ္တားအမျိုးမျိုး ကို လည်းကောင်း၊ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံသုံးဒီဂျစ်တယ် ကတ္တား အမျိုးမျိုးကို လည်းကောင်း၊ ဆိပ်ကမ်း၊ လမ်းတံတားနှင့်တိုးလိင်တံများအတွက်ကုန်တင် ယာဉ် ချိန်တွယ်ရန်အတွက် ကတ္တား (Weight Bridge) များကို လည်းကောင်း၊ ချိန်တွယ် လိုသော ပစ္စည်း အမျိုးအစားပေါ် မူတည်ပြီးစက် အရွယ်အစား အမျိုးမျိုးကိုထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးပေး လျက် ရှိကြောင်း သိရှိရပါသည်။

စီထွာဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား

ဇင်နိုင်းကုမ္ပဏီသည် ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ဝိတ်ချိန်စက်ကုမ္ပဏီဖြစ်သည့် အမေရိကန်နိုင်ငံ Mettler Toledo ၏ တစ်ဦးတည်းသော ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သလို Mettler Toledo ၏ နည်းပညာဖြင့် စီထွာအမှတ်တံဆိပ် ဒစ်ဂျစ်တယ် ကတ္တားများကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှ စတင်၍ ထုတ်လုပ် ဖြန့်ဖြူးပေးလျက်ရှိကြောင်း လည်းသိရှိရပါသည်။



နိုင်ငံတကာတွင် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား များကို တွင်ကျယ်စွာ အသုံးပြုလျက်ရှိရာ မြန်မာ နိုင်ငံအနေဖြင့် နိုင်ငံတကာနှင့် ရင်ပေါင်တန်း နိုင်ရန်၊ ပြည်တွင်းရှိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ အတွက် ကုန်ပစ္စည်းများ အဆင်ပြေလွယ်ကူစွာ ချိန်တွယ်အသုံးပြုနိုင်ရန်၊ ပြည်ပပို့ကုန် လုပ်ငန်း ရှင်များအနေဖြင့် အလေးချိန်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ရောင်းသူ ဝယ်သူ နှစ်ဦး၊ နှစ်ဖက် နှစ်နာမူမရှိဘဲ နိုင်ငံတကာ စံချိန်စီ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်စေရန်နှင့် ပြည်တွင်း ဈေးကွက်တွင် လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ် သော အလေးချိန်နှင့် ပတ်သက်ပြီး ရောင်းသူ ဝယ်သူ အငြင်းပွားမှု ပြဿနာမျိုး မဖြစ်စေရန် တို့အတွက် စီထွာအမှတ်တံဆိပ် Electronic ဝိတ်ချိန်စက်ကို ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးပေးလျက် သိရှိရ ပါသည်။

ထုတ်လုပ်/ဖြန့်ဖြူးသည့် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား အမျိုးအစားများ

ထုတ်လုပ် / ဖြန့်ဖြူးပေးသည့် ဒစ်ဂျစ်တယ် ကတ္တား အမျိုးအစားများအနေဖြင့် ဆိုင်သုံး၊ ပွဲရုံသုံး၊ ရေလုပ်ငန်းသုံးကတ္တားမှစ၍ ကားချိန်သည့် ကတ္တားများအထိ စီထွာ အမှတ် တံဆိပ်ဖြင့် ထုတ်လုပ်/ ဖြန့်ဖြူးပေးလျက် ရှိသည်။

စီထွာဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားထုတ်လုပ် ရန် လိုအပ်သည့် အစိတ်အပိုင်းများကို ပြည်တွင်း ကုန်ကြမ်း ၈၀%၊ ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် အစိတ် အပိုင်း ၂၀% တို့ဖြင့် ခေတ်မီနည်းစနစ်ကို အသုံးပြု၍ အရည်အသွေးပြည့် ထုတ်လုပ်ထား ကြောင်း သိရှိရပါသည်။

ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားများကို စိန်ချိန်တွယ်ခြင်းမှအစ ကားချိန်တွယ်သည့် ကတ္တားအထိ ခေတ်နဲ့အညီ.....

စီထွာ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားသည် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများ၏ ယုံကြည်စိတ်ချမှုကို အခိုင် အမာ ရရှိနိုင်အောင် နိုင်ငံတကာစံချိန်စံညွှန်း အတိုင်းထုတ်လုပ်ထားသည့်အတွက် ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ရှိ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားတွေထဲမှာ ပထမဦးဆုံးသော နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု အရည်အသွေးမြင့် စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ် (Quality Management System) ဖြင့် ISO- ၉၀၀၁-၂၀၀၈ ကို ၂၀၁၀ ခုနှစ်ကတည်းကရရှိ ထားခဲ့ကြောင်း သိရှိရပါသည်။

ဈေးကွက်အခြေအနေ

ဒီဂျစ်တယ်ကတ္တားများအား စတင် ဖြန့်ချိစဉ်က သုံးစွဲမှု မတွင်ကျယ်သေးသော လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်သဖြင့် ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ရာတွင် အခက်အခဲများ ရှိခဲ့ကြောင်း နှင့် လုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့်လည်း ဒစ်ဂျစ် တယ်ကတ္တားအား သိရှိသော်လည်း အသုံးပြုမှု နည်းပါးသေးခြင်းကြောင့် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား၏





ဒီဂျစ်တယ်ကတ္တားများအား စတင်ဖြန့်ချိစဉ်က သုံးစွဲမှု ပတ်ဝန်းကျင်သေးသော လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်သဖြင့် ငွေကြေးကုန်ထိုးပေးကုန်ထွက် အခက်အခဲများ ရှိခဲ့ကြောင်း



Water Proof Scale

သုံးစွဲရ လွယ်ကူခြင်းနှင့် သုံးစွဲမှု၏ အကျိုးကို သိရှိနားလည်စေရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သဖြင့် လုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများ လက်ခံသုံးစွဲ လာကြ ကြောင်း သိရှိပါသည်။ ယခုအချိန်တွင်မူ ပြည်နယ်/တိုင်းဒေသကြီး အသီးသီးရှိ ကုန်စည် ခိုင်များတွင် စံကတ္တားအဖြစ် အသုံးပြုလျက်ရှိ သည်။

ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားများကို စိန်ချိန် တွယ်ခြင်းမှအစ ကားချိန်တွယ်သည့်ကတ္တား အထိ ခေတ်နှင့်အညီ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် အသုံး ပြုလျက် ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ယခုကဲ့သို့တွင်ကျယ် လာသည်နှင့်အမျှ ခေတ်နှင့်လျော်ညီစွာ အဆင့် မြင့် နည်းပညာများ အသုံးပြု၍ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်အောင် ထုတ်လုပ်ပေးလျက်ရှိ ကြောင်း သိရှိရပါသည်။

ဖြန့်ချိမှု

ဖြန့်ချိမှုအနေဖြင့် တိုက်ရိုက် ဖြန့်ဖြူး သလို နယ်ဈေးကွက်အတွက် အရောင်း ကိုယ်စားလှယ်များမှတစ်ဆင့် ဖြန့်ဖြူးကြောင်း သိရှိရပါသည်။

ဖြန့်ချိရေး အခက်အခဲများအနေဖြင့် မိမိထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို လိုက်လံတပ်မူများ ရှိလာ ပြီး ဆင်တူရိုးများပုံစံနှင့် ထုတ်လုပ်မှုများလည်း ရှိလာကြောင်း၊ အားလုံးကလည်း ပုံစံတူဖြစ်၍ သုံးစွဲသူများအနေဖြင့် အတူတူပဲ ထင်ပြီး အားပေး ကြကြောင်း၊ ယခင်သုံးဖူးသူများအနေဖြင့်သာ အရည်အသွေးကွာခြားမှုကို သိရှိကြကြောင်း ဆို ပါသည်။



ဝန်ဆောင်မှုများ

စီထွာ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တားအနေဖြင့် Customer များအတွက် လုပ်ငန်းဝန်ဆောင်မှု နှောင့်နှေးခြင်း မရှိရလေအောင် ၂၄ နာရီ ပိတ်ရက်မရှိ၊ ဝန်ဆောင်မှုများအား တိုးမြှင့် ဆောင်ရွက်ပေးလျက် ရှိကြောင်း သိရှိရပါ သည်။ ၎င်းအပြင် Spare Parts တွေကို နှောင့်နှေး ချို့သာစွာနှင့် အလွယ်တကူ ဝယ်ယူ ရရှိ နိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနေကြောင်း၊ ဝယ်ယူ အားပေးသူများကို ကျေးဇူးတုံ့ပြန်သည့် အနေဖြင့် ပစ္စည်းရှင်းများအမြဲလုပ်ဆောင်နေသလို ရှေ့ဆက် ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ အစီအစဉ်များနဲ့ကျေးဇူး တုံ့ပြန်သွားမှာ ဖြစ်ကြောင်း သိရှိရပါသည်။ ထို့အတူ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများအတွက်ကွန်ပျူတာ နှင့် ချိတ်ဆက်၍ ရသော ဆော့ဖ်ဝဲပိုင်းဆိုင်ရာများ၊ Factory Automation System များကို တိုးမြှင့် ဆောင်ရွက်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း သိရပါ သည်။

ထို့ကြောင့် ကုန်စည်ရောင်းဝယ် ဖောက်ကားရာတွင် အလေးတင်းတောင်း မှန် ကန်မှုသည် ရောင်းသူ/ဝယ်သူ အငြင်းပွားမှု ပြဿနာများကို ရှောင်ရှားနိုင်သလို မိမိလုပ်ငန်း ၏ နာမည်ဂုဏ်သတင်းကိုလည်း မြှင့်တင်ရာ ရောက်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် အလေးချိန်ကို အတိ ကျဆုံး ချိန်တွယ်နိုင်သည့် ဒစ်ဂျစ်တယ်ကတ္တား များ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနေသည့် ဇင်နိုင်ကုမ္ပဏီ၏ စီထွာဒစ်ဂျစ်တယ် ကတ္တားအား လေ့လာတင်ပြ လိုက်ရပါသည်။ ။

ဝင်းဝင်းထွေး



ပြည်တွင်းစီးပွား

# လျှော်ဖွပ်ဆေးကြောဖို့အတွက် ဆိုရင်..



## PAOH

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာ၊ မျက်နှာသစ်ဆပ်ပြာ၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက်ဆေးဆပ်ပြာ၊ ကျန်းမာရေးဆပ်ပြာ စသဖြင့်များပြားလှတဲ့ ဆပ်ပြာတွေကြားထဲမှာ လျှော်ဖွပ်ဖို့ဆပ်ပြာကတော့ အရေးအပါဆုံးလိုဆိုလို့ရနိုင်ပါတယ်။ အိမ်ထောင်စုတစ်စုမှာ အခြားသော ဆပ်ပြာတွေက မရှိရင်ဖြစ်နေပေမဲ့ လျှော်ဖွပ် ဆေးကြောဖို့အတွက်တော့ လိုကိုလိုအပ်တယ်လေ။ ခေတ်အလိုက် ပြောင်းလဲသွားတဲ့အထဲမှာ အဝတ်လျှော်ဖို့အတွက် ဆပ်ပြာတွေ၊ ဆပ်ပြာမှုန့်တွေကလည်း လူနေမှုအဆင့်ပြောင်းလဲတာနဲ့အမျှ ပြောင်းနေတာတွေ့ရတယ်။

ပြန်စဉ်းစားကြည့်တော့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ် ၂၀လောက်က အဝတ်လျှော်ဖို့ ဆေးကြောဖို့အတွက်စက်မှု(၁)စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်းက ထုတ်ပြီး သမဝါယမကုမ္ပဏီမှာ ရွှေဝါဆပ်ပြာတောင့်၊ သပြေညို ဆပ်ပြာတောင့်တို့ သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်တို့ကိုပဲ အားကိုးသုံးခဲ့ကြတယ်။ သမစာအုပ်ပြု၊ အပင်ပန်းခဲတန်းစီပြီးမှ တစ်အိမ်ထောင် တစ်လအထိမှာတောင့်၊ ဘယ်နှစ်ထုပ်ဆိုပြီး ကိုယ်တာနဲ့ရခဲ့တာ။ အပြင်မှာဝယ်ရတဲ့ ဈေးကကြီးတော့ သမကတန်းစီရတဲ့ ဆပ်ပြာတောင့်ကိုပဲ အဝတ်လျှော်ဖို့ အားကိုးခဲ့ရတာကလား။ အဝတ်တွေကို ရွှေဝါဆပ်ပြာနဲ့ နာနာတိုက်ခဲ့ရကနေ သက်သာဆပ်ပြာမှုန့်ပေါ်လာတော့ ဆပ်ပြာမှုန့်နဲ့ အဝတ်တွေ ရေစိမ်လျှော်ခဲ့ရတာ။ ဆပ်ပြာတောင့်လို အမှုန့်က အားထုတ်တိုက်စရာ မလိုတော့ဘဲ သက်တောင့်သက်သာတော့ ရှိသား။ ခေတ်ပြောင်းသွားတော့ OSO တို့၊ OMOတို့လို တံဆိပ်တွေနဲ့ ဆက်ပြီး နှစ်ပါးသွားခဲ့ကြတော့လည်း အဆင်ပြေပြေပဲ ရှိခဲ့ကြတယ်။

**အခြားသောကုန်စည်တွေက မရှိရင်ဖြစ်ပေမဲ့ အဝတ်လျှော်ဖို့ ပန်းကန်ခွက်ယောက် ဆေးဖို့ကြောဖို့ကြတော့ ဆပ်ပြာက မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပြီလေ။ ဒါကလည်း လတ်တလောမှ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ သမိုင်းကြောင်း မဟုတ်ဘူး... .**

အခြားသောကုန်စည်တွေက မရှိရင်ဖြစ်ပေမဲ့ အဝတ်လျှော်ဖို့ ပန်းကန်ခွက်ယောက် ဆေးဖို့ကြောဖို့ကြတော့ ဆပ်ပြာက မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပြီလေ။ ဒါကလည်း လတ်တလောမှ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ သမိုင်းကြောင်း မဟုတ်ဘူး။ ရှေးခေတ်လူသားတွေ လက်ထက်ကတည်းက သားငါးတွေကို မီးနဲ့ချက်ပြုတ်စားသောက်ရင်း မိုးတွေရွာတော့ ဒိုးခွက်ပန်းကန်တွေ၊ အသားငါးကကျတဲ့အဆီနဲ့ ပြာတွေ ရောစပ်သွားတဲ့အခါ ထူးဆန်းတဲ့အမြှုပ်တွေ တွေ့ရပြီး၊ ရေနဲ့ဆေးကြောတော့ အရင်နဲ့မတူဘဲ ပိုပြီးသန့်စင်နေတာတွေ့ရက ဆပ်ပြာရယ်လို့ ဖြစ်လာတယ် ပြောကြတယ်။ အခြားသောအရာတွေထက် အဝတ်ကိုတော့ လျှော်ဖွပ်ဖို့ ဆပ်ပြာဆိုတာလည်း တဲသည့်ကတည်းက လိုအပ်နေခဲ့တာ နေမှာပေါ့။ အချို့ကလည်း သဘာဝအတိုင်းဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ သံဆပ်ပြာကြမ်းတွေကို ဆေးကြောလျှော်ဖွပ်တဲ့နေရာမှာ







**သာရေးစာရေးနဲ့  
အလှူအတန်းတွေမှာ  
တောင် ဆပ်ပြာမှုန့် ထုပ်တွေက  
မျက်နှာရတဲ့  
အလှူအတန်းပစ္စည်းတွေ  
ဖြစ်လာတယ် . . . .**

အသုံးပြုရင်းနဲ့ ဆင့်ကဲပြောင်းလဲဖြစ်စဉ် အရ အဝတ်တွေ၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက်တွေ ဆေးကြောဖို့ဖြစ်လာတယ်လို့ ဆိုကြတယ်။ ဒါကလည်း အချို့သော အညာကျေးလက်ဒေသအချို့မှာ သဲဆပ်ပြာကျင်းတွေက ဆပ်ပြာကြမ်းတွေကို ခုထိအသုံးပြုနေကြတော့ သည်အဆိုက မှန်နေတဲ့သက်သေပဲလေ။ သာစည်က စာရေးသူရဲ့ အဘွားအိမ်မှာဆို အိမ်ရှေ့က တမာပင်နားလေးမှာ သဲဆပ်ပြာကျင်း ရှိနေတာပေါ့။ အဲဒါ အဘွားအိမ်သွားလည်ရင် ပန်းကန်ဆေးတဲ့အခါ တမာပင်ခြေရင်းမှာ သဲဆပ်ပြာကို သွားယူပြီး ဆေးရတာ။ ပြီးပြီးရောဆိုပြီး အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာနဲ့ဆေးလို့ကတော့ အဘွားပွမ်ပြီသာမှတ်။ ပန်းကန်တွေ၊ ရေခွက်တွေက ဆပ်ပြာမှုန့်နဲ့ မွှေးနေတယ်။ မသုံးချင်ဘူး။ အနံ့မခံနိုင်ဘူး သဲဆပ်ပြာနဲ့ပြန်ဆေး။ အနံ့မရှိတော့မှ သူက သဘောကျတာ။

ဆပ်ပြာတောင့်ကိုပဲ အားပြုလျှော်ဖွပ်နေရာကနေ ဆပ်ပြာမှုန့်ဆိုတာပေါ်လာတော့ အားသာချက်တွေ အများကြီးလေ။ လက်မောင်းတောင့်အောင် လျှော်ဖွပ်စရာမလိုတော့သလို တစ်ခါလျှော်ပြီးတာနဲ့ ဆပ်ပြာတောင့်ရေနူးသွားလို့ ပစ်ရတာမရှိတော့ဘူးဆိုတော့ လျှော်ဖွပ်ဖို့က ဆပ်ပြာမှုန့်မှ ဆပ်ပြာမှုန့်ပေါ့။ OSO တို့၊ OMO တို့၊ E-LAN တို့ ပေါ်လာတော့ ဆပ်ပြာမှုန့်၊ ဈေးကွက်က အပြိုင်အဆိုင်ပဲ။ ဆပ်ပြာမှုန့်၊ ဈေးကွက်ထဲမှာ တရုတ်တံဆိပ်တွေ၊ ထိုင်းတံဆိပ်တွေတောင် ဝင်ခွဲလိုက်ကြသေးရဲ့။ ထိုင်းတံဆိပ်တွေနာမည် မခေါ်တတ်တော့ အဲတုန်းက ယိုးဒယားဆပ်ပြာမှုန့်၊ နှုတ်ခမ်းမွှေးဆို နာမည်ကြီး။ ကြော်ငြာတွေဆို ဆပ်ပြာမှုန့်ကြော်ငြာတွေဆို အဲသည်တုန်းကများ အလန်းစားတွေ ချည်းဘဲ။ ထူးခြားတာကတော့ အဲသည်တုန်းက ဆပ်ပြာမှုန့်၊ ဈေးကွက်မှာ သူပရိတ်သတ်နဲ့သူဖို့ ဈေးကွက်သိပ်ပြတ်လှတယ်မဟုတ်ဘူး။

သက်သာဆိုလည်း သူ့ဈေးကွက်နဲ့သူ၊ OSO တို့၊ OMO တို့၊ E-LAN တို့ဆိုတာလည်း သူ့ဈေးကွက်နဲ့သူလို့ ဆိုရမယ်။ အခုဆိုရင်တော့ OSO တို့၊ OMO တို့ ဈေးကွက်မရှိတော့ပေမဲ့ E-LAN တို့၊ သက်သာတို့၊ ကတော့ ထိပ်တန်းတံဆိပ်တွေအနေနဲ့ ဆက်ရှိနေတုန်းပဲ။ သာရေးနာရေးနဲ့ အလှူအတန်းတွေမှာ တောင် ဆပ်ပြာမှုန့်ထုပ်တွေက မျက်နှာရတဲ့ အလှူအတန်းပစ္စည်းတွေ ဖြစ်လာတယ်။ စတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်ရယ်လို့ ဖြစ်လာပြီဆိုရင်ဖြင့် အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာမှုန့်ဆိုတာ ဆိုင်မှာတင်ရောင်းရမယ့် မရှိမဖြစ်ကုန်စည်ပေါ့လေ။

ဆပ်ပြာမှုန့်တွေဆို ၃၀ ဂရမ် ပလပ်စတစ်အထုပ်လေးတွေကနေ ၅ ကီလိုအထုပ်တွေအထိ ဈေးကွက်ထဲမှာ သူတံဆိပ်နဲ့သူ အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်ရောင်းချနေကြတာ။ ဆပ်ပြာမှုန့်တွေထဲမှာ ရောင်းအားအကောင်းဆုံးကတော့ ၂၀၀ ဂရမ်အထုပ်တွေနဲ့ ၁၀၀ ဂရမ်အထုပ်တွေပါ။ သည်နောက်ပိုင်းတော့ ဆပ်ပြာတောင့်တွေ၊ ဆပ်ပြာမှုန့်တွေအပြင် ဆပ်ပြာကရင်မ်ဆိုတာပေါ်လာခဲ့တယ်။ မူလက ဖူဂျီဆပ်ပြာမှုန့်ထုတ်တဲ့ ရွှေသဇင်စင်ဒီကီတီအုပ်စုကနေ ၁၉၉၅ ဝန်းကျင်လောက်မှာ ဖူဂျီဆပ်ပြာကရင်မ် ထုတ်လိုက်တဲ့ အချိန်မှာ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာမှုန့်၊ ဈေးကွက်ချိန်ခွင်လျှာ ပြောင်းသွားတယ်။ ဆပ်ပြာမှုန့်ဆိုရင် သိမ်းဆည်းရခက်ခဲတယ်။ ပလပ်စတစ်အိတ်နဲ့ဆိုတော့ ရေဝင်တာနဲ့ ခဲသွားတတ်တယ်။ အချိန်အဆ

မမှန်တာနဲ့ အဝတ်တွေ ပျက်စီးရတယ်ဆိုတဲ့ အခက်အခဲရှိတဲ့သူတွေ၊ လူတွေရဲ့ နေထိုင်မှုစတိုင်က သွားသုတ်သုတ်၊ လာသုတ်သုတ်ဆိုတော့ မြန်တာတွေပဲ သုံးကြတော့ လျှော်ဖွပ်တဲ့နေရာမှာ မြန်ဆန်မှုရှိတဲ့ ဆပ်ပြာကရင်မ်ကိုပဲ ပြောင်းလဲသုံးလာကြတယ်။ ဖူဂျီဆပ်ပြာကရင်မ်ဈေးကွက်ဝေစုခိုင်ခိုင်မာမာ ရထားတဲ့အချိန်မှာပဲ နောက်မှာ အိုကီတံဆိပ်ရယ်လို့ United Pacific Group ကနေ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိလာတာကို တွေ့လာရတယ်။ မရှေးမနှောင်းဘဲ EAC Group က Ezee ဆိုပြီး ထုတ်လိုက်တဲ့တံဆိပ် ဈေးကွက်ဝင်လာတယ်။ ပြောရမယ်ဆိုရင်တော့ သည်တံဆိပ် ၃ခုက လက်ရှိ ဆပ်ပြာကရင်မ်ဈေးကွက်မှာ ဘက်တန်းတူ၊ ဝိတ်တန်းတူအုပ်စုလို့ ဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အပြိုင်ဈေးကွက်လှကြတော့ ကံစမ်းမဲတွေကို ဆပ်ပြာကရင်မ်ဗူးတွေမှာ တည့်ပြီး ဈေးကွက် ထိုးဖောက်လာကြသလို ဖြန့်ချိမှု အားကောင်းကောင်းနဲ့ ပြည်တွင်းနေရာအနှံ့ ပြိုင်ဆိုင်ခဲ့ကြတယ်။ Fuji နဲ့ Oki ကတော့ ဈေးကွက်ဝေစုသိပ်မကွာတော့သည်ကုန်ရောင်းပြီဆိုမှ သည်တံဆိပ်တွေက အပြိုင်ရှိနေကြတာပေါ့။ ၁၀၀၀ ဂရမ်ဗူးတွေကတော့ ရောင်းအားအကောင်းဆုံးပေါ့။

အဝတ်လျှော်ဖွပ်ဖို့၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက်တွေ ဆေးကြောဖို့ အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာ၊ ဆပ်ပြာမှုန့်တို့၊ ဆပ်ပြာကရင်မ်တို့က ခေတ်အသီးသီးမှာ နေရသူထားကြတယ်။ အရင်က

**ဈေးကွက်သိပ်မကြီးလို့  
လူသိနည်းပေမဲ့ အဝတ်လျှော်၊  
ပန်းကန်ခွက်ယောက်  
ဆေးဖို့အတွက် သင့်လျော်တဲ့  
နောက်တစ်မျိုးကတော့  
ဆပ်ပြာရည်ပါ . . .**





**သည်ဇောက်ပိုင်းတော့ ဆပ်ပြာတောင့်တော့ ဆပ်ပြာမှုန့်တွေအပြင် ဆပ်ပြာကရင်မိဆီတာ ပေါ်လာခဲ့တယ်။ မူလက မူဂျီဆပ်ပြာမှုန့်ထုတ်တဲ့ . . . . .**

ပန်းထိမ်ဖို့တွေမှာဆို ဆပ်ပြာသီးလို့ခေါ်တဲ့ အသီးတစ်မျိုး (အသီးနာမည်တော့မသိဘူး) ကို ပြုတ်ပြီး အရည်တွေရော၊ အသီးတွေရော စဉ်တိုင်းထဲထည့်ထား။ ရွှေထည်တွေဆေးချင်ရင် အဲဒီရေကို အင်တုံ (မြေဖလဲ)ထဲထည့် စိမ်ပြီး ဆေးချွတ်ဆေးရတာ။ အခုကျတော့ ဆပ်ပြာ ခရင်မိကို ရေနွေးလေးနဲ့ထည့်ဖျော်ပြီး ခဏ လောက်စိမ်ထားရင်ကို အဆင်ပြေနေပြီ။ ခုထိ လည်း သူ့လူတန်းစားနဲ့သူ လက်ခံနေသလို ဈေးကွက်လည်း သူ့ဈေးကွက်နဲ့သူ ရှိနေပါတယ်။

ဈေးကွက်သိပ်မကြီးလို့ လူသိနည်းပေမဲ့ အဝတ်လျှော်၊ ပန်းကန်ခွက်ယောက် ဆေးဖို့အတွက် သင့်လျော်တဲ့ နောက်တစ်မျိုးကတော့ ဆပ်ပြာရည်ပါ။ ဒါကလည်း စက်မှု(၁) ကထုတ်တဲ့ သက်သာတံဆိပ်ကို လူတွေပြေးမြင်မိမှာပါ။ အဝတ်လျှော်စက်နဲ့ လျှော်ဖွပ်သူတွေ အတွက်ဆို ဆပ်ပြာရည်က ပိုသင့်တော်တယ်ဆိုပဲ။ အခြားသောဆပ်ပြာမှုန့်တွေ၊ ဆပ်ပြာကရင်မိတွေနဲ့ သုံးကြပေမဲ့ ဆပ်ပြာရည်ကတော့ လျှော်ဖို့၊ ဖွပ်ဖို့ ဆေးကြောဖို့ဆိုပြီး နောက်တစ်မျိုး ထပ်မံတွေ့မြင်ရပြန်ပါတယ်။ အိုက်တိုးပဂေးဆန်တံ၊ နာမည်တ ထူးခြားလို့ သေသေချာချာစဉ်းစားကြည့်တော့မှ အိုးတိုက်ပန်းကန်ဆေးဆပ်ပြာ ဖြစ်နေတယ်။ ဆပ်ပြာတောင်မှ ဆပ်ပြာလှယ်လီအဆီလို့ ဆိုပါတယ်။ ထူးခြား



**ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ဆိုပေမဲ့ အပြောင်းအလဲ တစ်ခု အနေနဲ့ ဈေးကွက်မှာ ကြိုဆိုရမှာ ဖြစ်သလို သည်ထက်ကောင်းတဲ့ အရည်အသွေး ကောင်းတွေနဲ့ ပြိုင်လာမယ့် အခြားတံဆိပ်တွေကိုလည်း မျှော်လင့်နေရမှာ အမှန်ပါ။**

တာက သွားတိုက်ဆေးပူလို့ ညှစ်ဆေးပူဖို့နဲ့ ပါ။ တကယ်ပဲ အဝတ်လျှော်ဖို့ ဈေးကွက်ဝင်ပုံစံ ဖြစ်သွားနိုင်မလားဆိုတာတော့ လက်ရှိအထိ ပြောရမှာ စောသေးပေမဲ့ အပြောင်းအလဲ နှစ်သက်သူတွေကြောင့် စထွက်ထွက်ချင်းမှာတော့ အဟုတ်ပဲ။ ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ဆိုပေမဲ့ အပြောင်းအလဲ တစ်ခု အနေနဲ့ ဈေးကွက်မှာ ကြိုဆိုရမှာ ဖြစ်သလို သည်ထက်ကောင်းတဲ့ အရည်အသွေး ကောင်းတွေနဲ့ ပြိုင်လာမယ့် အခြားတံဆိပ်တွေ ကိုလည်း မျှော်လင့်နေရမှာ အမှန်ပါ။

လျှော်ဖို့၊ ဖွပ်ဖို့အတွက်ဆိုတာ လိုအပ်ချက်အနေနဲ့ကတော့ ဟိုးအရင်ကတည်းကနေ ခုထိရှိနေသလို နောက်လည်းရှိနေတုန်းမှာပဲ။ လူနေမှုတွေ ပြောင်းလဲလာတာနဲ့အမျှ သည်ကုန်စည်တို့တော့ အမျိုးမျိုးပြောင်းလဲအသုံးပြု နေကြလိမ့်ဦးမယ်။ ဈေးကွက်ကလည်း လူဦးရေ ထူထပ်လာတာနဲ့အမျှ အိမ်ထောင်စုတွေထူထပ် လာတာနဲ့အမျှ ကြီးနေတုန်းမှာပဲ။ ပြည်တွင်း ထုတ်တွေအနေနဲ့ အရည်အသွေးလည်း ကောင်းမယ်။ ဈေးနှုန်းလည်းသင့်တင့်ပြီး ထုပ်ပိုးမှု ကောင်းနေတယ်ဆိုရင် သည်ဈေးကွက်ကတော့ ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်စည်နဲ့ပဲ လုံလောက်အောင် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တဲ့ ဈေးကွက်လို့ ဆိုချင်ပါတယ်။



WHO အသိအမှတ်ပြု / ဖလိုရိုက် ပါဝင်သော

# လေဘီ

သွားတိုက်ဆေး



☎ Ph: 09 -51 78737



သင့်ကျန်းမာရေးအတွက်ယုံကြည်စိတ်ချရသော

# ဂေါ့ဇီလာ

ခြင်နိုင်ဆေးခွေ



**GODZILLA** Anti-mosquito Coil



Ph: - 09- 51 78737



# ကိုလိုနီခေတ်ဦးကာလ

# အေစကော့ကုမ္ပဏီ၏ ဘိလပ်ရည်လုပ်ငန်း

## တင်နိုင်တိုး

ကိုလိုနီခေတ်ဦးကာလက မြန်မာတို့ အတွက် အထူးအဆန်းဖြစ်နေသည့် သောက်စရာ အချို့ရည်တစ်မျိုးကို ဘိလပ်ရည်ဟူ၍ အမည်ပေးထားခဲ့ကြသည်။ ထိုခေတ်ကာလက ဘိလပ်ရည်သည် မြန်မာတို့အဖို့ အထင်ကြီးစရာ၊ အံ့ဩဖွယ်ရာ ဝေါဟာရဖြစ်နေခဲ့သည်။ ဘိလပ်မှ ပြန်လာလျှင်ပင် မိုးကျရွှေကိုယ်သဖွယ်ဖြစ်နေ၏။ ဘိလပ်ဟူသည် အင်္ဂလန်တို့ခေါ်ကြခြင်းဖြစ်သည်။

ဘိလပ်ရည်ကို မြန်မာတို့နှင့် အစောဆုံးမိတ်ဆက်ပေးကြသည့် ကုမ္ပဏီများထဲတွင် အေစကော့ကုမ္ပဏီ (A. Scott & Co.) လည်း ပါဝင်ပါသည်။ ရန်ကုန်မြို့၊ ကုန်သည်လမ်း၊ ၃၇ လမ်းနှင့် ၃၈ လမ်းတို့အကြားတွင် ကိုလိုနီခေတ်က အေစကော့ကုမ္ပဏီကြီး တည်ရှိခဲ့ဖူးပါသည်။ ယနေ့ထက်တိုင်လည်း ယင်းကုမ္ပဏီစာတမ်းကြီးကို တွေ့မြင်နေရဆဲ ဖြစ်သည်။ စာပေမိမိမာန်၏ အရှေ့ဘက်မှ သုံးထပ်အဆောက်အဦးကြီးဖြစ်သည်။

အေစကော့ကုမ္ပဏီသည် အမှတ်-၅၂၆ နှင့် အမှတ်-၅၃၂ ကုန်သည်လမ်းပေါ်၌ တည်ရှိ၏။ ကိုလိုနီခေတ်ဦးကာလမှ စတင် ဖွင့်ခဲ့သည့် ယင်းကုမ္ပဏီကြီးမှာ ပါလီမန်ခေတ် အထိ အထင်အရှား ဖွင့်လှစ်ထားဆဲဖြစ်သည်။



အင်ပီရီးရဲလ်ဘိလပ်ရည်  
**IMPERIAL WATERS**

When you want to feel really refreshed, what do you always think of? TIGER, of course! And remember every bottle that bears the famous Tiger label contains that finely flavoured drink You love so well.

Your guarantee is on every bottle

*The Tiger Label*  
Proprietors:  
**A. Scott & Co.** 326-332 Merchant Street, Rangoon.

အေစကော့ကုမ္ပဏီ  
၅၂၆-၅၃၂-ကုန်သည်လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။

ထိုခေတ်ကာလကဘိလပ်ရည်သည်  
မြန်မာတို့အဖို့အထင်ကြီးစရာ  
အံ့ဩဖွယ်ရာဝေါဟာရဖြစ်နေခဲ့သည်  
ဘိလပ်မှ ပြန်လာလျှင်ပင် မိုးကျရွှေကိုယ်သဖွယ် ဖြစ်နေ၏။

အေစကော့ကုမ္ပဏီက စင်နဲကိုလ်ဘိလပ်ရည် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည်။ စတင်ရောင်းချစက ဘိလပ်ရည်ကို မြန်မာတို့မနှစ်သက်ကြပေ။ အထူးသဖြင့် အချို့ရည်အတွင်း ဓာတ်ငွေ့ထည့်သွင်းထားမှုကို မြန်မာတို့ အလေ့အထရှိကြဟန်မတူသဖြင့် မြန်မာတို့အဖို့ ထူးခြားသော အရသာတစ်ခု ဖြစ်နေသည်။



သို့သော် မကြာမီ အလေ့အထ ရှိသွားကြဟန်တူပါသည်။ ဘီလပ်ရည်ကို မြန်မာ တို့ ခုံခုံမင်မင် သောက်သုံးလာကြသည်။ ရန်ကုန် ဖြို့တွင် အေစကော့ကုမ္ပဏီသာမက ရန်ကုန် အနောက်ပိုင်း ဝါးတန်းလမ်း (ဘီလီလမ်း) ရှိ ဒိုင်းမွန်းဘီလပ်ရည်စက်ရုံကြီးမှလည်း နေ့စဉ် ရေခဲ၊ ဘီလပ်ရည်မျိုးစုံနှင့် ရေခဲမုန့် စသည့်တို့ ကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေကြသည်။ အေစကော့ ကုမ္ပဏီက ဖြို့လယ်ခေါင် အချက်အခြာကျသော နေရာတွင်ရှိသဖြင့် ဘီလပ်ရည်ရောင်းချရာ၌ အဆင်ပြေသည်။

အေစကော့ကုမ္ပဏီကိုစကော့မိသားစု က ပိုင်ဆိုင်ကြသည်။ ယင်းမိသားစုများထဲတွင် သရက်အရေးပိုင် ဖရန်စစ်ဝီလျံစကော့က အရေး ပါ အရာရောက်ဟန်တူပါသည်။ အိုင်စီအက်စ် တစ်ဦးဖြစ်သူ ဝီလျံစကော့က စတင်ဖွဲ့စည်းဟား (Staffordshire) နယ်သားဖြစ်သည်။ သူက နယူးကက်စ်တယ် အထက်တန်းကျောင်း၊ ယေရှ ကောလိပ် (ကိန်းဇရစ်) တို့တွင် ပညာသင်ယူ ခဲ့သူဖြစ်သည်။

၁၉၁၁ ခုနှစ်တွင် ဗြိတိသျှအစိုးရ လက်အောက်သို့ ဝင်ရောက်အမှုထမ်းခဲ့ရာမှ မြန်မာပြည်သို့ ရောက်ရှိလာခဲ့ပါသည်။ ကျ်ပျော်၊ မြောင်းမြ၊ ပေါင်းတည်၊ ကျောက်ဖြူတို့တွင် မြို့အုပ်၊ မြို့ပိုင်၊ နယ်ပိုင်များအဖြစ် အမှုထမ်းခဲ့

ဖူးသည်။ ၁၉၂၅ ခုနှစ်တွင် သရက် အရေးပိုင် အဖြစ် ခန့်အပ်ခံခဲ့ရသည်။ ထိုစဉ်အတွင်း စကော့ ဇာ မိသားစုများပါရှိသည့် အေစကော့ကုမ္ပဏီကို ရန်ကုန်မြို့၊ ကုန်သည်လမ်း၌ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ဟန်တူပါသည်။ ဖရန်စစ်ဝီလျံစကော့၏ အမြဲတန်းလိပ်စာကပင် တစ်ဆင့် အေစကော့ ကုမ္ပဏီ ရန်ကုန်မြို့ဟု ပေးထား၏။

အေစကော့ကုမ္ပဏီမှ ပါလီမန်ခေတ် တွင် ကျားတံဆိပ်ဘီလပ်ရည်ကို ထုတ်လုပ် ရောင်းချပါသည်။ ကိုလိုနီခေတ်ဦးကာလကပင် ဘီလပ်ရည်ကို အစဉ်တစိုက် ထုတ်လုပ်ရောင်းချ လာခဲ့ရာ ပါလီမန်ခေတ်တွင် ဘီလပ်ရည်က အတော်တွင်ကျယ်နေပြီဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာတို့၏ ဧည့်ခံပွဲများ၊ အစည်းအဝေးအခမ်းအနားတွင် ကျားတံဆိပ်ဘီလပ်ရည်ကို တကူးတက မှာယူ သောက်သုံးကြသည်။

အထူးသဖြင့် ပူပြင်းလှသော နွေရာသီ မျိုးတွင် ကျားတံဆိပ်ဘီလပ်ရည်အေးကို သောက် သုံးခြင်းဖြင့် အမောအပန်းပြေစေရာ ရန်ကုန်မြို့ သူမြို့သားများ စွဲစွဲလမ်းလမ်း ရှိခဲ့ကြ၏။

နိုင်ငံခြားသားကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော အေစကော့ကုမ္ပဏီ၏ အချို့ရည်လုပ်ငန်း အောင် မြင်ရခြင်းမှာ ရေခဲကိုကြာရှည်ခံအောင် လုပ်ထား နိုင်၍ဖြစ်သည်ဟုလည်း ဆိုကြသည်။ ထိုခေတ် က မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အများစုမှာ ရေခဲကိုကောင်းစွာထုတ်လုပ်နိုင်ကြဟန် မတွေ့ပေ။ ဤအခြေအနေကို ကောင်းစွာသဘောပေါက်ကြသူ မြန်မာလုပ်ငန်းရှင်များက ရေခဲကိုကောင်းစွာ ထုတ်လုပ်နိုင်မည့် နည်းလမ်းများ ရှာဖွေခဲ့ကြ သည်။ ယင်းသို့ စူးစမ်းရှာဖွေခဲ့ကြသူများထဲတွင် ရန်ကုန်မြို့ ဒဂုန်ကျန်းမာရေး ရေခဲကုမ္ပဏီ မန်နေဂျာဖြစ်သူ (ဆန်းကမ်း) ဦးထွန်းရင်က အမည်ထင်ရှားခဲ့၏။

ဦးထွန်းရင်သည် အေစကော့ကုမ္ပဏီ ၏ လုပ်ငန်းများကို စနစ်တကျလေ့လာကြည့်၏။ ထို့နောက် ရေခဲကိုကြာရှည်ခံမည့်နည်းလမ်းအား ကိုယ်တိုင်စမ်းသပ်ကြည့်သည်။ နောက်ဆုံးရေခဲ ကို အရည်ပျော်မှု အနည်းဆုံးအခြေအနေဖြင့်



ရက်သတ္တတစ်ပတ် ကြာအောင်ပင်ထားနိုင်လာခဲ့ သည်။ ဦးထွန်းရင်သည် သူ့ရှာဖွေတွေ့ရှိသည့် ရေခဲကြာရှည်ခံနည်းအား ၁၄ ဇန်နဝါရီ ၁၉၅၀ တွင် မြန်မာပြည် သတင်းစာဆရာအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ အမ်ဘိုးချိန်နှင့်အဖွဲ့ကိုခေါ်ယူပြသခဲ့သေးသည်။

ဦးထွန်းရင်သည် ပေါင် ၁၅၀ ကျော် ရှိသည့် ရေခဲတုံးအား ထင်းရှူးသေတ္တာအတွင်း ထည့်ကာ သတင်းစာဆရာအသင်းဥက္ကဋ္ဌ အမ် ဘိုးချိန်အား အပြင်မှချိတ်တံဆိပ်ဖြင့် ဝိတ်ထား စေခဲ့သည်။ ယင်းနောက် ရက်သတ္တတစ်ပတ် အကြာ ၂၂ ဇန်နဝါရီ ၁၉၅၀ တွင် မြန်မာပြည်နှင့် လှစ်ပြသခဲ့သည်။ အရည်ပျော်မှုအခြေအနေက ပြောပလောက်အောင်ပင် မရှိခဲ့ပေ။

သို့သော် ဘီလပ်ရည်ထုတ်လုပ်ရာတွင် ရေခဲတစ်မျိုးတည်းကြာရှည်ခံအောင် လုပ်နိုင်ရုံ မှဖြင့် မဖြစ်နိုင်သေးပေ။ နှစ်ပေါင်းများစွာ အခြေ ကျ ထုတ်လုပ်နေခဲ့သည့် အေစကော့ကုမ္ပဏီ၏ ကျားတံဆိပ် ဘီလပ်ရည်လုပ်ငန်းကို ယှဉ်ပြိုင်နိုင် ဖို့ရာ မလွယ်ကူလှပေ။ သို့သော် မြန်မာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကမြန်မာနည်း မြန်မာဟန်ဖြင့် အေစကော့ကုမ္ပဏီထုတ် ဘီလပ် ရည်မျိုး ထုတ်လုပ်ရောင်းချနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းခဲ့ဖူး သည်ကိုမူ မှတ်တမ်းတင်ရမည်သာ ဖြစ်ပေ သည်။

- ကျမ်းကိုး
- ၁။ Who's who in Burma (Myanmar)
  - ၂။ မြို့တော်၏ အထင်ကရအဆောက်အအုံများ (မောင်ခိုင်ဇော်)
  - ၃။ မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာ (၂၀-၁-၁၉၅၀)



နိုင်းခြားသားကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော  
အေစကော့ကုမ္ပဏီ၏ အချို့ရည်လုပ်ငန်း  
အောင်မြင်ခြင်းမှာ ရေခဲကိုကြာရှည်ခံအောင် .....



တကယ်တော့... ထူးချွန်ဖို့က ပိုပြီးခဲယဉ်းတယ်။

ဘယ်တက္ကသိုလ် ကောလိပ်ကမှ သက်ဆိုင်ရာအလုပ်ခွင်ထဲမှာ ဘာမှလေ့လာဖို့ မလိုတဲ့သူတစ်ယောက်ကို မွေးထုတ်ပေးလို့မရဘူး။

ထူးချွန်ဖို့ဆိုတာ ပါရမီအခံလိုတယ် လို့ ဆိုတယ်။ ထူးချွန်တဲ့သူတွေ လောကမှာ တကယ်ရှိပါတယ်။ အိုင်းစတိုင်းတို့ စတီဗင် ဟော့ကင်းတို့ဟာ ပညာဘက်မှာ ထူးချွန်တဲ့ ပါရမီအခံရှိတာ အထင်းအရှားပါပဲ။

ဘီလ်ဂိတ်တို့ စတီဗ်ဂျော့ဘ်တို့ က လည်း တီထွင်တဲ့ဘက်မှာ ပါရမီရှိကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ကမ္ဘာကြီးကို ပြောင်းလဲလိုက်သလို ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး တစ်နှစ်သုံးမှာ ပါဝင်ခဲ့တဲ့ ဝါရင်းဘိုးဝှက်ကျတော့ စီးပွားရေးမှာ ပါရမီရှိတယ်။

သူတို့အားလုံးဟာ စာပေကို လေ့လာ လိုက်စားသူတွေရှိဖြစ်လို့ လောဘလည်း မကြီး ဘူး။ ရသမျှအတော်များများကို လှူတယ်။ သူတို့ လှူတဲ့ငွေတွေဟာ ဒေါ်လာသန်းထောင်ပေါင်း များစွာ ရှိတယ်။

ဆိုလိုတာက ပညာတတ်ပြီး စာဖတ်



ရင် လောဘလည်း သတ်နိုင်တာပဲ။ လောက ကောင်းကျိုးကိုလည်း ဆောင်ရွက်ကာ တိုးပြီး တော့ ပျော်ရွှင်ကြရမှာပဲ။ ပိုက်ဆံရှိလို့သိန်း တစ်ရာလှူနိုင်ရင် ဘယ်လောက်များ ပျော်လဲ။ သိန်းတစ်ထောင်လှူနိုင်ရင် ပိုပြီးတော့ပျော်မှာ ပေါ့။ အခုသူတို့လှူတာသိန်းထောင်ပေါင်း များစွာပါပဲ။ သူတို့ထူးချွန်အောင်မြင်တယ် ဆိုတာတော့ အသေအချာပေါ့။ သင်လည်း အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။ ထူးချွန်အောင်မြင်ဖို့ ခက် ချင်ခက်မယ်။ ဒါပေမယ့် အောင်မြင်မှု ပန်းတိုင် ကို လူတိုင်း လှမ်းကိုင်နိုင်မှာပါ။

ဒေါက်တာခင်မောင်ညို

၂၄ နာရီရောင်းချနိုင်သည့်  
**OMyanmar Online Shopping Mall**  
 ကို စတင် ဖွင့် လှစ် လိုက်ပါပြီ။



www.omyanmar.com

- ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်ခန်းဖွင့်လှစ်လိုသူများ
- Discount Corner တွင်ပါဝင်လိုသူများ
- အပ်ကုန် အဖြစ်ထားရှိလိုသူများအမြန်ဆက်သွယ်နိုင်ပါပြီ။



**iBiz**  
 Service Provider Co., Ltd.

No(862), Damaryone Street, (10) miles,  
 Sawbwaryigone, Insein Township, Yangon.

Tel: 01-663621, 09-5408710  
 www.ibiz-sp.com Email: sale@ibiz-sp.com



# ကော်ဖီ

## ရွှေဘိုသိန်း



ယခုခေတ်တွင် ကမ္ဘာသူ ကမ္ဘာသားတို့ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း စားသုံးလျက်ရှိသည့် လွှက်ရည်၊ ကော်ဖီကိုကိုး။ ဒိုဟာတင်း အစရှိသည့် အဖျော် ယမကာအမျိုးမျိုးရှိပေရာ ကော်ဖီသည် အလွန် အရေးပါသည့် အဖျော်ယမကာတစ်မျိုး ဖြစ် လေသည်။ လွှက်ရည်ပြီးလျှင် ကော်ဖီသည် ကော်ဖီဖွံ့အနေဖြင့်လည်းကောင်း၊ ကော်ဖီမစ် အနေဖြင့်လည်းကောင်း လူအများဆုံး သောက်သုံးနေကြသည့် ဖျော်ရည်ဖြစ်သည်။



ကော်ဖီဟူသောစကားလုံးမှာကာဝါဟူသော အာရပ်စကားမှ ဆင်းသက်လာသည်ဟု အချို့က ယူဆကြသည်။ အချို့ကမူ တူရကီ စကားလုံးဖြစ်သည့် ကာဗေဟူသော စကားမှ ဆင်းသက်လာသည်ဟု ယူဆသည်။ အချို့လေ့လာသည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကမူ ကော်ဖီအထွက်၌ နာမည်ရသည့် အီသီယိုးပီးယားပြည်၏ အနောက်တောင်ဘက်ရှိ ကက်ဖာမြို့ကို အစွဲပြု၍ တစ်စတစ်စနှင့် ကော်ဖီဖြစ်လာသည်ဟု ယူဆကြသည်။

ကော်ဖီကို မည်သည့်အခါက စတင်သုံးစွဲ လာသည်အကြောင်းကို လေ့လာကြရာ၌ အာဖရိကတိုက်ရှိ အီသီယိုးပီးယားပြည်တွင် စတင်သုံးစွဲလာသည်ဟု မှတ်တမ်းများက ဆိုကြသည်။ ရှေးပုံပြင်တစ်ခုအရ အီသီယိုးပီးယားပြည်တွင် သိုးနှင့်ဆိတ် ထိန်းကျောင်းသူများက သိုးနှင့်ဆိတ်များကို ထိန်းကျောင်းရင်းက ကော်ဖီပင်ကို တွေ့ရှိခဲ့ကြောင်း သိရသည်။

ခရစ်နှစ် ၈၅၀ ခုနှစ်လောက်တွင် ကော်ဖီနှင့် ပတ်သက်၍ ပုံပြင်တစ်ခုပေါ်ခဲ့သည်။ အာရပ်လူမျိုးတစ်ဦးဖြစ်သည့် ကာလဒီသည် ဆိတ်ကျောင်းရင်း ကော်ဖီပင်များရှိရာသို့ရောက်ရှိသွား၏။ သူ၏ဆိတ်များက ကော်ဖီပင်၏ အရွက်များ၊ အသီးများကို တကျွတ်ကျွတ်ဝါးစားသည်ကို စောင့်၍ ကြည့်နေခဲ့သည်။

ထို့နောက် ကာလဒီသည်လည်း ဆိတ်များကို အားကျကာ သူ့ကိုယ်တိုင် မြည်းစမ်းကြည့်သောအခါ ထူးသည့်အရသာကို တွေ့ရှိခဲ့သဖြင့် ဝမ်းသာမဆိုးဖြစ်ခဲ့၏။ ကာလဒီကမှ တစ်ဖန် သူ၏တွေ့ရှိချက်ကို အခြားလူများသို့ အနှံ့အပြား ပြောဆိုပြုပြင်သဖြင့် ကော်ဖီကို အခြားလူများကလည်း စားသုံးခြင်းပြုခဲ့ကြသည်ဟု ဆိုပေသည်။

အီသီယိုးပီးယားမှ ကော်ဖီပင်များ စတင် တွေ့ရှိလာခဲ့ပြီးနောက် လူကြိုက်များသည်

အစာဖြစ်သဖြင့် ခရစ်နှစ် ၁၂၀၀ ခုလောက်တွင် အိမ်နီးချင်း အာရှဗဟိုပိုင်းသို့ ရောက်ရှိလာသည်။ အာရှဗဟိုပိုင်းမှတစ်ဖန် အခြားနိုင်ငံများသို့ ပျံ့နှံ့သွားခဲ့ပေသည်။

ဘာသာရေးနှင့်ပတ်သက်၍ ကော်ဖီကို မသောက်သုံးကြရန် တူရကီပြည်၌တားမြစ်ခဲ့သေးသည်။ တူရကီတွင် ကော်ဖီစတင်သောက်သုံးချိန်အခါများက တူရကီပြည်သူ ပြည်သားများမှာ စွဲလမ်းသွားခဲ့ကြသည်။ သူတို့သည် ပလီကျောင်းများသို့ သွားရောက်၍ ဘုရားဝတ်ပြုကြရမည့်အစား ကော်ဖီဆိုင်များ တွင်သာ အချိန်ကိုဖြုန်းတီးခဲ့ကြသည်။

သို့သော် တားမြစ်၍မရဘဲ သူတို့သည် ကော်ဖီကိုသာ ဆက်လက်သောက်သုံး၍နေကြသဖြင့် အာဏာပိုင်များက ကော်ဖီ အသောက်လျော့စေရန်အတွက် ကော်ဖီ သောက်သူအား အကောက်ခွန် ကောက်ခံခဲ့သည်။ သို့ဖြစ်ရာ





အကောက်ခွန်ငွေများအမြောက်အများရရှိခဲ့လေသည်။ယခုအခါတွင်မူကော်ဖီလုပ်ငန်းမှာတူရကီအစိုးရအတွက် ဝင်ငွေရရှိစေမည့် လုပ်ငန်းဖြစ်နေပေသည်။

အင်္ဂလန်သို့ ကော်ဖီရောက်၍ လာသည် အခါတွင်လည်း လူကြိုက်များခဲ့လေသည်။ လန်ဒန်မြို့တော်ကြီးတွင် ဖွင့်လှစ်ရောင်းချသော ကော်ဖီဆိုင်များမှာ နိုင်ငံရေးသမားများ၊ စီးပွားရေးသမားများ စသည့်လူမျိုးပေါင်းစုံတို့ စုရုံးရောက်ရှိရာ နေရာဌာနများဖြစ်ခဲ့လေသည်။

ဤဇာတ်ပညာထက်မြက်သူများနှင့် စာရေးဆရာ လူတန်းစားများမှာ အငွေတထောင်းထောင်းထလျက်ရှိသော ကော်ဖီကို သောက်သုံးပြီးသောအခါတွင်မူ လျှာသွက်အာသွက် ဖြစ်လာကြသည်။ ရာသီဥတုအလွန်အေးမြလှသဖြင့် ခိုက်ခိုက်တုန်အောင် အေးနေသောအခါတွင် ပူနွေးနေသည့် ကော်ဖီ မှာ သောက်သုံးရသူအတွက် အလွန်တရာ အရသာရှိလှပေရာ ဥရောပတိုက်တွင်လည်း လူကြိုက်များခဲ့သည်။

သို့သော်လည်း ကော်ဖီစိုက်ပျိုးမှုမှာ လျှင်မြန်စွာ တိုးတက်ခြင်း မရှိခဲ့ပေ။ ခရစ်နှစ် ၁၇၀၀ ခုနှစ်တိုင်အောင် အာရှဗဟိုနိုင်ငံ တောင်ပိုင်းရှိ ယီမင်နယ်မှထွက်သည့် ကော်ဖီများကိုသာလျှင် ဝယ်ယူသုံးစွဲခဲ့ကြရသည်။

လူကြိုက်များသည့် အစာဖြစ်သော ကြောင့် ကော်ဖီပင်များကို တောင်အာရှဗဟိုအခြား နိုင်ငံများက မျိုးယူ၍ စိုက်ပျိုးခြင်းပြုခဲ့လေသည်။ ခရစ်နှစ် ၁၇၁၄ ခုနှစ်တွင် ကော်ဖီပင်သည် သီဟိုဠ်ကျွန်းနှင့် တောင်အမေရိကတိုက်ရှိ ဒပ်ချ်အစိုးရပိုင် ဝိုင်ယာနားနယ်သို့ ရောက်ရှိလာသည်။

ခရစ်နှစ် ၁၇၁၈ ခုနှစ်တွင် အနောက်အင်ဒီးယန်းစုအထဲရှိ ဗြိတိသျှပိုင် ဂျာမေးကာကျွန်းသို့ ရောက်လာသည်။ ခရစ်နှစ် ၁၉၀၀ ခုကျော်လာသောအခါတွင်မူ ကာဖီစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းမှာ နိုင်ငံအများစု လူအများ၏ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်။

ကော်ဖီစိုက်ပျိုးရေးကို လေ့လာကြည့်ရာတွင် နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာသည်တိုင် ရှေးကျသည့်နည်းစနစ်များကို အသုံးပြုခဲ့ကြကြောင်း တွေ့ရသည်။ သို့သော် ခရစ်နှစ် ၁၉၀၀ ကျော်လာသောအခါ လုပ်ငန်းရှင်များသည် အမြတ်ရရှိရန်အတွက် ကော်ဖီကို အများအပြား ထွက်ရှိစေနိုင်သည့် နည်းများကို လည်းကောင်း၊ ကုန်ကျစရိတ်နည်းနည်းနှင့် ကော်ဖီအမျိုးကောင်း အများအပြားရရှိစေရန် နည်းများကိုလည်းကောင်း တီထွင်ခဲ့ကြပေသည်။

ကော်ဖီကို နှစ်ပေါင်းအတော်များများ စိုက်ပျိုးလာခဲ့သောအခါ ရာသီဥတုနှင့် မြေအမျိုးအစားကိုလိုက်၍ ကော်ဖီအမျိုးအစား ကွဲပြားသည်ကို တွေ့ရှိခဲ့သည်။ သို့သော်ယေဘုယျအားဖြင့် စိုက်ပျိုးသည့် ကုန်းမြေ၏ အမြင့်အနိမ့်ကိုလိုက်၍ ကော်ဖီ အမျိုးအစား ကွဲပြားသည်ကို တွေ့ရှိခဲ့သည်။ စိုက်ပျိုးနိုင်သည့် အခြေအနေအရ ကုန်းမြေမြင့်တွင် စိုက်ပျိုးသည့် ကော်ဖီမှာ ပို၍ အမျိုးအစား ကောင်းလေသည်။

### ရာသီဥတုနှင့် မြေ အမျိုးအစား၊ စိုက်ပျိုး၍ ကော်ဖီအမျိုးအစား ကွဲပြားသည်

ရာသီဥတုအခြေအနေကိုလိုက်၍ ကော်ဖီကို အမြင့်ပေ ၁၅၀၀ မှ ၆၀၀၀ ပေအတွင်းစိုက်ပျိုးနိုင်၏။ ဤသို့စိုက်ပျိုးရာ၌ အလွန်တရာ ကောင်းမွန်သော ကော်ဖီ အမျိုးအစားများမှာ မြင့်မားသည့်နေရာများမှ ရရှိ၏။ ပေ ၃၀၀၀ မှ ၆၀၀၀ ပေအတွင်းရှိ နေရာများမှ ရရှိသော ကော်ဖီများမှာ အလွန်အရည်အသွေး ကောင်းသည်ဟု ဆိုသည်။

ရာသီဥတုနှင့် ပတ်သက်၍ ကော်ဖီသည် ပူနွေးစွတ်စိုသော ရာသီဥတုကို နှစ်သက်သည်။ နေရောင်ကို အလိုရှိရာတွင်လည်း တစ်နေ့ပတ်လုံး နေရောင်ကို အလိုမရှိပေ။ အချိန်ပိုင်းမျှသာ နေရောင်ကို အလိုရှိသောကြောင့် တောင်ကုန်းများ ထူထပ်ပေါများသည့်ဒေသများမှာ ကော်ဖီစိုက်ပျိုးရန် များစွာသင့်လျော်၏။

မြေအမျိုးအစားနှင့် ပတ်သက်၍ ကော်ဖီပင်သည် သဲမြေနှင့် သင့်လျော်သည်ဟု ဆို၏။ တစ်နှစ်ပတ်လုံး ဖာရင်ဟိုက်အပူချိန် ဒီဂရီ ၆၀ မှ ၈၀ အတွင်း ရရှိသည့် ကုန်းမြင့်များသည် သဲမြေများဖြစ်ပါက ကော်ဖီအကောင်းဆုံး ပေါက်ရောက်နိုင်သည်ဟု အဆိုရှိပေသည်။

ကော်ဖီကို စိုက်ပျိုးရာတွင် အစေ့မှလည်းကောင်း၊ ကိုင်းကူးခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ စိုက်ပျိုးခြင်းပြုနိုင်ပေသည်။ ကိုင်းကူးခြင်းစိုက်ပျိုးခြင်းပြုရာ၌ ကော်ဖီပင်၏ အနိမ့်ပိုင်းတွင် ရှိသည့် အကိုင်းများကိုနှိမ်ပြီး မြေကြီး ထဲတွင် မြှုပ်နိုင်သကဲ့သို့ အကိုင်းကို အခွံခွာပြီး အုန်းဆံ၊ မြေကြီး၊ ပုလဲမြေဩဇာ အနည်းငယ် ထည့်ပြီး မြေထုပ်စည်းနည်းဖြင့်လည်း ကိုင်းကူးနိုင်သည်။





လေးလခန့်ကြာသောအခါတွင် ထို ကိုင်းကူးနေရာမှ အမြစ်များ ထွက်လာပေသည်။ ဤသို့ အမြစ်များ ထွက်လာသောအခါစိုက်ပျိုး မည့်နေရာသို့ ပိုင်းဖြတ်၍ စိုက်ပျိုးနိုင်သည်။ အစေ့များကို စိုက်ပျိုးခြင်းပြုလိုပါကမစိုက်ပျိုးမီ စိုက်ပျိုးခင်းနေရာကို ကောင်းမွန်စွာလုပ်ပေးရ သည်။

မျိုးစေ့ယူရာ၌ အမျိုးအစားကောင်း သည့် မျိုးစေ့များ၊ အထွက်အား ကောင်းသည့် မျိုးစေ့များကို များသောအားဖြင့် ဇန်နဝါရီလ နှင့် ဖေဖော်ဝါရီလများတွင် မြေသို့ချကြရသည်။မျိုးစေ့ ချရာ၌ တစေ့တစောင်း တစ်လက်မခန့်ကွာ ထားပြီးတန်းစီ၍ထားရလေသည်။ပျိုးပင်ကလေး များ ပေါက်ခါစတွင် နေရောင်ကိုများစွာ မကြိုက် သောကြောင့် နေရောင်ကာများ ပြုလုပ်ပေးရန် လိုအပ်သည်။

ကော်ဖီအပင် ပေါက် ကလေးများ လေးလသားမှ ခြောက်လသားအရွယ်သို့ရောက် သော အခါတွင် ပို၍ ကြီးထွားစေရန်အတွက် နေရာကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်တွင်ပြောင်းရွှေ့စိုက်ပျိုး ရန် လိုသည်။ တစ်ဖန် ၁၈ လသားအရွယ်သို့ ရောက်သောအခါတွင် နောက်ဆုံးအနေဖြင့် ကော်ဖီပင်ကို အတည်တကျ စိုက်မည့်နေရာသို့ ပြောင်းရွှေ့စိုက်ရလေသည်။

ကော်ဖီပင်သည် တစ်စတစ်စနှင့် ကြီးထွားလာပေရာ ကော်ဖီအသီးများ မှည့်လာ စေရန် အတွက်လည်းကောင်း၊ ကော်ဖီပင် တိုးတက်ကြီးပွားလာစေရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ နေရောင်ကို ပို၍ပို၍ အလိုရှိလာပေသည်။ ထိုအခါတွင် ကော်ဖီပင်ကို အရိပ်ဖြစ်စေသည့် အပင်များ၏ အခက်များကို ရှင်းလင်းပစ်ရန် လိုအပ်လာပေသည်။

**ကော်ဖီအပင်၏ အပွင့်များသည် စံပယ်ပန်းကဲ့သို့ ဖြူဖွေး လှပကြသည်။ သို့သော် ကြေရွာမခံပေ။**

ကော်ဖီပင်သည် ပိုးမွှားများဖျက်ဆီး ခြင်း ဘေးအန္တရာယ်မှလည်းကောင်း၊ ရောဂါ၏ ဖျက်ဆီးခြင်း ဘေးအန္တရာယ်မှလည်းကောင်း၊ ကင်းလွတ်နိုင်သည့် အပင်မျိုးမဟုတ်ချေ။ခရစ် နှစ် ၁၈၉၆ ခုနှစ် သီဟိုဠ်ကျွန်း ကော်ဖီ စိုက်ခင်းတွင် ကော်ဖီအရွက်ရောဂါများ ဖြစ်ပွား ခဲ့သည်။

ကော်ဖီအပင်၏ အပွင့်များသည် စံပယ်ပန်းကဲ့သို့ ဖြူဖွေးလှပကြသည်။ သို့သော် ကြာရှည်မခံပေ။ ရက်အနည်းငယ်အတွင်းကြေ ကျသွားသည်။ အပွင့်များ ကြေသွားပြီးနောက် ကော်ဖီအသီးများမှာ အမြတ်လိုက်ကြီးထွား လာပေသည်။ ကော်ဖီအသီးများမှာ အရောင် စိမ်းရာမှဝါလာသည်။ အနီရင့်ရောင်တောက် လာသောအခါတွင်မူ ကော်ဖီသီးများမှာ ကောင်းစွာရင့်မှည့်နေပြီဖြစ်သည်။

ကော်ဖီသီးများကို အလောတော် မှည့်ချိန်တွင် ဆွတ်ခူးမှသာလျှင် အဆင့်အတန်း မြင့်သည့် ကော်ဖီမျိုးကို ရရှိမည်ဖြစ်သည်။ အချို့ သော တိုင်းပြည်များတွင် ကော်ဖီသီးများကို အလွန်မှည့်၍ အညှာတံမခိုင်သည့်အချိန်ထိ ထားရှိပြီး အပင်များကိုလှုပ်၍မြေပေါ်၌ အခင်း ခင်းကာ သိမ်းဆည်းကြလေသည်။



**ကော်ဖီသီးများကို အလောတော် မှည့်ချိန်တွင် ဆွတ်ခူးမှသာလျှင် အဆင့်အတန်း မြင့်သည့် ကော်ဖီမျိုးကို ရရှိမည်ဖြစ်သည်။**

ကော်ဖီအသီးဆွတ်ခူးရသည့် အခြေ အနေ ကောင်းပါက တစ်နေ့လျှင် ကော်ဖီသီး အချိန် ပေါင် ၁၀၀ မှ ပေါင် ၁၂၅ အထိ ရရှိနိုင်၏။ သို့သော် ကော်ဖီသီးအကောင်းမှာ ၁/၅ မျှသာ ရသည်ဟုဆို၏။ တွက်ဆကြည့်သောအခါတွင် ကော်ဖီတစ်ပင်၏ ပျမ်းမျှ တစ်ရာသီအထွက်မှာ ကော်ဖီတစ်ပင်ပိုင်ခွဲမှ နှစ်ပေါင် (၅၀ ကျပ်သား ခန့်) အထိမျှဖြစ်သဖြင့် ကော်ဖီကို တစ်ရာသီလျှင် တန်နှင့်ချီ၍ ရရှိစေရန်အတွက် အလွန်ကြီးသော ကော်ဖီစိုက်ခင်း အဖြစ် စိုက်ပျိုးရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကော်ဖီမှာ လူအများ သုံးစွဲလျက်ရှိသည့်ပစ္စည်းဖြစ်ပေသည်။တောင်ငူ၊ သံတောင်၊ မေမြို့နှင့် ရှမ်းပြည်နယ် ဒေသအများ အပြားတွင်စိုက်ပျိုးလုပ်ကိုင်လျက်ရှိရာ နှစ်ပေါင်း များစွာကပင် အောင်မြင်လျက် ရှိ၏။ သို့ရာတွင် မြန်မာပြည်သည် ကော်ဖီစေ့များကို နိုင်ငံခြားမှ ရှေးယခင်က အများအပြား တင်သွင်းခဲ့ရသည်။

ထို့ကြောင့်ပြည်တွင်းရှိစားသောက်ကုန် များအနက် လူကြိုက်များပြီး စားသုံးမှုမြင့်မား သည့် ကော်ဖီအကြောင်းကို တစေ့တစောင်း တင်ပြလိုက်ရပါသည်။

**ရွှေဘိုသိန်း**

ကိုးကား။ ။စာပေဗိမာန်မှထုတ်ဝေသော လူထုပညာ စာစောင်



**Digital Inkjet Printing**

လစဉ်ထုတ် မဂ္ဂဇင်းစာအုပ်အမျိုးမျိုး  
 ဂျာနယ်အမျိုးမျိုး  
 ပြက္ခဒိန်အမျိုးမျိုး  
 ဗလာစာအုပ်အမျိုးမျိုး  
 လက်ကမ်းကြော်ငြာ  
 ဝိစတာ  
 လိပ်စာကပ်  
 လယ်သာစာအုပ်အမျိုးမျိုး  
**Letter Head**  
 ဂုဏ်ပြုပတ်တစ်လွှာ  
 မိတ်စာအမျိုးမျိုး  
 စာအိတ်အမျိုးမျိုး  
 တိုင်းကပ်အမျိုးမျိုး



**စိတ်တိုင်းကျအောင်ရွက်ပေးနိုင်သော ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းများ**

**Working & Head Office**

အမှတ်(၉၉)၊ ခွန်နီ(၂)လမ်း၊ ၂၉၊ ရပ်ကွက်၊ သုဝဏ္ဏလှိုင်၊ ရွှေဘို၊ မန္တလေး၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဌာန၊ ဖုန်း-၀၁-၅၇၇၃၃၀၊ ၀၉-၅၀၉၂၇၈၄

**Work Accept & Sale Shop**

အမှတ်(၂၁)၊ အခန်း(၂)၊ ၃၁လမ်း(လယ်)၊ ပန်းတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့၊ ဖုန်း-၀၁-၇၃၀၄၉၈၄၊ ၀၉-၄၉၂၅၆၂၈

E-mail : shwemyanmarml@gmail.com

**Colour Offset Printing**

Poster	Tissue Box
Wall Calendar	Paper Box
Table Calendar	Vinyl Poster
Pamphlet	Sticker Paper
Paper Hanger	PP Paper
Paper Sticker	Poster Paper
Paper Bag	Photo Paper
File Cover	PP Boards
Note Pad	Menu Stand
Note Books	Key Chain
Exercise Books	Time Card
Ball Pen Paint Press	Rubber Stamp
Diary Books	Self Inking Stamp

**(Aluminium Frame Signboards) Customer များ၏ Design များအတိုင်း ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းများကို အချိန်နှင့်တပြေးညီ အရေအတွက်၊ အရည်အသွေး၊ ဂုဏ်သိမ်းမှု၊ ဈေးနှုန်းပိုမိုဖြင့် စိတ်တိုင်းကျ အပြန်အလှန်ပေးပို့နိုင်ပါသည်။**

ဖုန်း ဖြင့်သာ အမြန်ဆုံး ဆက်သွယ်လိုက်ပါ လျှင်တိုင်းပေးတို့ ရွှေမောက် အရောက်လာခဲ့ပါမည်။



**TAW WIN MYINT MO Co., LTD**

Foreign Printing Paper & Local Paper " Distributor "

- Newsprint Paper
- Copy Paper
- Air Letter
- Art Paper / Art Card
- Wood Free Paper
- DuplexBoard
- All Varieties of Paper products available
- Sticker/ Colour Paper

**All Kinds of Paper Trading**

**Your Reliable Trading**

**မြင်မှီရ် / မြင်မှီရ် (I)**  
 စက္ကူအမျိုးမျိုး၊ ငရား၊ ဝယ်ငရား  
 အရည်အသွေးနှင့် ဈေးနှုန်းအဆင်ပြေအောင် အောက်ပါစက္ကူများရရှိနိုင်ပါသည်။

<input checked="" type="checkbox"/> Woodfree Paper	<input checked="" type="checkbox"/> ပြည်တွင်းဖြစ် စက္ကူ ကတ်ပြားအမျိုးမျိုး
<input checked="" type="checkbox"/> Newsprint Paper	<input checked="" type="checkbox"/> တားပြား၊ တားဖြူ၊ တားမားဝှေ့စို
<input checked="" type="checkbox"/> Duplex Board	<input checked="" type="checkbox"/> မထူပင်စက္ကူဆိုင်ရုံရစ်အမျိုးမျိုး
<input checked="" type="checkbox"/> Art Paper / Card	<input checked="" type="checkbox"/> စစ်တောင်းစက္ကူ ဖြူ/ညို
<input checked="" type="checkbox"/> Sticker	<input checked="" type="checkbox"/> Copy Paper (70/80)gsm.
<input checked="" type="checkbox"/> Air letter	<input checked="" type="checkbox"/> နိုင်ငံခြားငရေစက္ကူအမျိုးမျိုး A4, A3, B4, B5....
<input checked="" type="checkbox"/> China စက္ကူအမျိုးမျိုး	

အမှတ် (၁၅၇/၁၆၃-၁၆၀) မြေညီထမ်း၊ ၃၂ လမ်း (အလယ်) ပန်းတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကင်း၊ ဖုန်း- ၂၄၆၄၉၅၊ ၂၄၈၀၉၁၊ ၂၅၁၉၇၉၊ Fax: 381284  
 E-mail: tawin@cybertech.net.mm

**GOAL**  
 ဝလာစာအုပ်ချုပ်လုပ်ငန်းနှင့် မြန်မြန်ရေးလုပ်ငန်း

- 🏆 ကျောင်းသုံးဗလာစာအုပ်အမျိုးမျိုး
- 🏆 ရုံးသုံး Ledger စာအုပ်အတို/အချုပ်အမျိုးမျိုး
- 🏆 Gold File Cover များတို့ကို ဈေးနှုန်းချိုသာစွာဖြင့် လက်လီ/လတ္တား အော်ဒါလက်ခံချုပ်လုပ်ပေးနေပါသည်။

အမှတ် (၁၅၇/၁၆၃/၁၅၉/၁၆၁) မြေညီထမ်း၊ ၃၂ လမ်း (အလယ်) ပန်းတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကင်း၊ ဖုန်း- ၂၄၆၄၉၅၊ ၂၄၈၀၉၁၊ ၂၅၁၉၇၉၊ Fax: 251979  
 E-mail: tawin@cybertech.net.mm

**မြင်မှီရ် စက္ကူစက်**

- တားပြား/ တားဖြူ/ တားမား Woodfree/ ဝလာစာအုပ်အစုံတင်ရောင်စုံ/ ဆိုင်ကြီး-သေး အမျိုးမျိုးရဲ့ ရရှိနိုင်ပါသည်။
- Duplex Board ပေါယ်ရှယ်/ Duplex Board နေ့စေ့ Coating များတို့လည်း "စက်ရုံတိုက်ရိုက်စား" ဖြင့် ရရှိနိုင်ပါသည်။

အမှတ် (၄၂/၁၉၅) ထမင်း (၆)လမ်း၊ စက်ပုရန် (၁) မြေညီထမ်းမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းတိုင်း၊ ဖုန်း- ၆၀၀၃၀၃၊ ၆၀၀၂၅၀ E-mail: tawin@cybertech.net.mm

No. 163 (G/F), 32nd Street (Middle), Pabedan Tsp., Yangon, Myanmar.  
 Ph : 243151, 246495, 248091, 251979, Fax : 251979, E-mail : tawin@cybertech.net.mm



# ခရီးသွားလုပ်သားများအတွက် . .

## လှမင်းနိုင်

အသက်မွေးမှုတစ်ခုစီ ကိုယ်စီရှိပါမှ ဘဝလမ်းခရီးကို အဆင်ပြေချောမွေ့စွာ ဖြတ်သန်း သွားလာနိုင်ကြမည် ဖြစ်သောကြောင့် လူမှန်သူမျှ သည် အရွယ်ရောက်သည်မှစ၍ အရွယ်လွန် ချိန်သည်အထိ ပုံမှန်အလုပ်လုပ်နေရသည်။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အမျိုးမျိုး ပညာရပ်အမျိုးမျိုး ရှိသည့်အတွက် လုပ်ငန်းခွင်ပုံစံအမျိုးမျိုးရှိသည် ကိုတွေ့ကြုံရမည်ဖြစ်သည်။ အိမ်ရာမပျက်နေထိုင် လုပ်ကိုင်နိုင်သည်များရှိသလို ရပ်ဝေးမြေခြား သွားရောက်လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ရခြင်းများလည်း ရှိ မည်ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားပေါ် လိုက်၍ ဆောင်ရွက်ရန်ရောက်ရှိရန် ကိစ္စများ ခံစားခွင့်များ ကွဲပြား ခြားနားသွားသည်။ နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ သွားရောက် ရမည်မှာ သေချာသည့် သင်္ဘောလိုက်သည့် လုပ်ငန်းများ၊ သံရုံးအမှုထမ်းများနှင့် ပြည်ပ အလုပ်အကိုင်များအတွက်ဆိုလျှင် များစွာပြင်ဆင် လေ့လာပြီးမှ လုပ် ကိုင် ဆောင် ရွက် ကြ ရမည်မှာ သေချာသည်။ သုတေသနလုပ်ငန်းများ၊ ခရီးသွားဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ၊ ဈေးကွက် ရှာဖွေရသည့် လုပ်ငန်းများသည်လည်း မကြာခဏ ဆိုသလို ခရီးနီး/ဝေးထွက်ကာလုပ်ငန်း ဆောင် ရွက်ကြရပေမည်။ မိမိမြို့ရပ်ရွာနီးနားတွင် သွား ရောက်လုပ်ကိုင်ရလျှင် များစွာ ကိစ္စများသော် လည်း အခြားရပ်ရွာသွားရလျှင် တာဝန်ယူမှု၊ ပြင်ဆင်ထားမှု၊ လေ့လာလုပ်ဆောင်မှုများ ပိုများလာပါလိမ့်မည်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်အောင်ပွဲ ဝင် ဆိုသည့်စကားအတိုင်း အရာရာ အသင့်ပြင် နေနိုင်မှ တော်ကာကျမည်မှာ သေချာလှသည်။ ခရီးသွားရင်း လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရမည့်သူများ နှင့် ခရီးသွားပြီးမှ ရည်ရွယ်ထားသည့် မြို့ရွာတွင် လုပ်ငန်း လုပ်ရသူများအတွက် သိသင့်သိထား ပြင်ဆင်သင့်ပြင်ဆင်ထားရမည့် အချက်များကို လက်လှမ်းမီသမျှ တင်ပြပေးလိုပါသည်။

### ခရီးဆိုင်ရေးဆွဲသတ်စုတ်ခြင်း

ခရီးသွားမည့်သူများအတွက် အဓိက အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ခရီးလမ်းကြောင်းရေး ဆွဲခြင်းဖြစ်သည်။ မည်သည့် နေရာကိုသွားမည်၊ မည်သို့သွားမည် (ရေလမ်း၊ ကုန်းလမ်း၊ လေလမ်း) စသည်တို့ကို အတိအကျသတ်မှတ်၍ လက်မှတ် ကြိုတင်ဝယ်ယူခြင်း၊ လမ်းကြောင်းစုံစမ်းခြင်း ကိုပြုလုပ်ရမည်။ အချိန်ပြည့်အဆင်သင့်ထွက်ရှိ နေသော လမ်းခရီးဆိုလျှင် အကြောင်းမဟုတ်၊ တစ်ရက်လျှင် တစ်ခေါက်သာ ထွက်ခွာတတ် သည် ခရီးလမ်းဖြစ်နေလျှင် မိမိလိုက်ပါခွင့်ရရန် ကြိုတင်ပြင်ဆင် ထားရမည်မှာ အသေအချာဖြစ် သည်။ တဆင့်တည်းနှင့် လိုရာရောက်မည်လား၊ နောက်ထပ်မည်မျှ ခရီးဆက်ရမည်လား ဆိုသည် ကို ကွဲပြားစွာနားလည်ထားရမည်။ နောက်တစ် ဆင့် သွားရဦးမည်ဆိုလျှင် ၎င်းခရီးအတွက်လည်း ကြိုတင်တွက်ဆစီစဉ်ထားရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက လမ်းထက်ဝက်တွင် သောင်တင်နေလိမ့်မည်ကို သတိထားရမည်ဖြစ်သည်။

ခရီးသွားမည့်သူများအတွက် အဓိကအရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ခရီးလမ်းကြောင်း ရေးဆွဲခြင်းဖြစ်သည် မည်သည့်နေရာကိုသွားမည်၊ မည်သို့သွားမည်....







အဖွဲ့အစည်းနှင့်သွားရမည့်ခရီးဖြစ်ပါကအရည်အချင်းရှိ၊ အကျင့်သိက္ခာပြည့်စုံသောသူမျိုးကို မိမိခရီးစဉ်တွင်ထည့်သွင်းနိုင်စေရန်.....

ဖုဒါဉ်တု

ပြီးလျှင် နောက်ထပ်တွက်ဆရမည်မှာ ရာသီဥတုဖြစ်သည်။ ရာသီဥတု ပုံမှန်ဖြစ်တတ်သောဒေသနှင့် ဆိုးရွားစွာကြုံတွေ့ရသောဒေသများကို လေ့လာထားရမည်။ မြစ်၊ ချောင်းပေါများသောရခိုင်ဒေသ၊ ဧရာဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ် ဒေသများသို့သွားမည်ဆိုလျှင်သေချာပေါက်ရေလမ်းနှင့်ပတ်သက်၍ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်ဖြစ်သည်။ ချင်းတောင်၊ ရှမ်းပြည်နှင့် ကချင်ပြည်နယ်များသို့ ထွက်မည်ဆိုပါက ချမ်းအေးသည့် အအေးဒဏ်ကို မေ့ပစ်လိုက်၍မရပေ။ အရပ်ဒေသတိုင်းတွင် ယင်းတို့နှင့်ဆက်စပ်သည့် ရာသီဥတုရှိနေသည်ကို သိထား ရမည်ဖြစ်သည်။

ခရီးလမ်းကြောင်းနှင့် ရာသီဥတုကိစ္စပြတ်ပြီဆိုသည်နှင့် လုပ်ငန်းကိစ္စကြီးငယ်မဟူရှောင်လွှဲပစ်၍မရသည့် အရေးကြီးခေါင်းစဉ် (၄)ခုကို ထည့်သွင်းရမည်ဖြစ်သည်။ Money, Manpower, Management, Time ဆိုသည့် ကဏ္ဍများ ဖြစ်သည်။

**စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမွန်ပါက  
အထိရောက်ဆုံးနှင့်  
အမြန်ဆုံးလုပ်ငန်း  
ပြီးမြောက်နိုင်မည်**

ငွေကြေး

အရေးကြီးသည်နေရာတွင် အဓိကပါဝင်ပတ်သက်သည်မှာ ငွေကြေးဖြစ်သည်ကို အားလုံးနားလည်ထားပြီး ဖြစ်ပါသည်။ လိုရာခရီးကိုအရောက်ပို့ပေးနိုင်ရန် လုံလောက်သည့်ငွေကြေးကို အကြမ်းဖျင်း ခန့်မှန်းတွက်ချက်ပြီး လုံလုံလောက်လောက် ယူဆောင်လာရန်လည်း လိုအပ်သည်။

ယူ

Manpower ဟုခေါ်သည့်လူစွမ်းအားသည်လည်း ခရီးရောက်စေရန် အထောက်အပံ့များစွာပေးပါလိမ့်မည်။ တစ်ယောက်ကောင်းသော် တစ်သောင်းဦးလဲခြေညက်ညက်ကြေသည်ဆိုသော်လည်းတစ်ယောက်အားဖြင့်မစွမ်းသာလျှင် အများတကာ ဝိုင်းဝန်းပါလာဖို့ လိုအပ်ပါသည်။ အဖွဲ့အစည်းနှင့်သွားရမည့်ခရီးဖြစ်ပါက အရည်အချင်းရှိ၊ အကျင့်သိက္ခာပြည့်စုံသောသူမျိုးကိုမိမိခရီးစဉ်တွင် ထည့်သွင်းနိုင်စေရန်ကြိုတင်ဖွဲ့စည်းရပေလိမ့်မည်။

စီမံခန့်ခွဲမှု (စီမံအုပ်ချုပ်မှု)

Management ဟု ခေါ်သည့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှုစွမ်းအားသည်လည်း အောင်မြင်ခြင်း၏ အခြေခံအုတ်မြစ် ဖြစ်သောကြောင့် ခရီးတစ်လျှောက်အောင်မြင်ရန်နှင့် လုပ်ငန်းများကို ပြီးမြောက်နိုင်ရန် စီမံခန့်ခွဲမှုစွမ်းရည်ကို အကောင်းဆုံးအသုံးပြုရမည်ဖြစ်သည်။ စီမံခန့်ခွဲမှုကောင်းမွန်ပါက အထိရောက်ဆုံးနှင့် အမြန်ဆုံးလုပ်ငန်းပြီးမြောက်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။



အချိန်

နောက်ထပ်ပြန်မရနိုင်တော့သည့် အရာမှာ အချိန်ဖြစ်သောကြောင့်လုပ်ဆောင်ရာတိုင်းတွင် အချိန်ကိုကိုက်ညီ လုပ်ကိုင်ရန်လည်း လိုအပ်သည်။ အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ ပြုဖွယ်ကိစ္စများကို ပြီးစီးနိုင်ရန် အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်မှသာအချိန်ကုန်လုပ်မိအဖြစ်မှကင်းဝေးမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် Time Management ကောင်းမွန်ရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။

အစားအစာ

မိမိတို့သွားရောက်ရမည့်နေရာဒေသတွင် မည်သည့်အစားအသောက်မျိုးရှိသည်။ မည်သည့်ပုံစံမျိုးဖြင့် စားသောက်သည့် ဓလေ့ရှိသည်။ မိမိလိုအပ်သည့် အစားအစာ မည်သို့ရှာဖွေဝယ်ယူရမည်။ ဝယ်ယူလျှင်ရေးနှုန်းမည်မျှရှိသည်ကို လေ့လာမှတ်သားရန်လိုအပ်ပါသည်။ မိမိတို့စားသောက်သည့်ပုံစံမျိုး မရနိုင်လျှင် မည်သို့သယ်ဆောင်သွားမည်၊ မည်သို့ပြင်ဆင်မည်၊ မည်သို့ရှာဖွေမည်ကိုပါသိထားရန်လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။



ယဉ်ကျေးမှုနှင့်လေ့ထုံးစံများ

ယဉ်ကျေးမှုနှင့်လေ့ထုံးစံများ အကြောင်းကိုလည်း ချန်လှပ်ထား၍မရသေးပါ။ လူမျိုးတိုင်းတွင် ကိုယ်ပိုင် ကိုးကွယ်မှု၊ ယုံကြည်မှု၊ ယဉ်ကျေးမှုလေ့ထုံးစံများဆောင်ရွက်ရန်အချက်အလက်များ ကိုယ်စီရှိနေကြသည်ဖြစ်၍ အလေးအနက်ထားရမည့် အရာတစ်ခုအဖြစ် အလေးအနက် မှတ်ယူရမည် ဖြစ်သည်။ သူတို့၏ရိုးရာအတိုင်း ယဉ်ကျေးမှုအတိုင်း လိုက်မလုပ်နိုင်လျှင်တောင်မှအသိအမှတ်ပြုတတ်ရမည်။ အနည်းအကျဉ်းလေ့လာသိရှိထားရမည်သို့မှသာ အပြန်အလှန်လေးစားမှုကို ရရှိနိုင်ပြီး လိုအပ်သောအကူအညီများပေးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများကို ရရှိမည်ဖြစ်သည်။

ဘာသာစကား

သွားရောက်ရမည့်နေရာ၌ လူမျိုးတူ ဘာသာစကားချင်းတူလျှင်ပြဿနာမဟုတ်သော်လည်း စကားပြောမတူလျှင် အခက်တွေ့မည်မှာသေချာသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ နိုင်ငံသုံးစကားအဖြစ် မြန်မာစကားကို သုံးစွဲပြောဆိုကြသည် ဆိုသော်လည်း ယင်းစကားကို မတတ်သည့်လူမျိုးများ လိတ်ပတ်လည်အောင်ပြောဆိုတတ်ခြင်းမရှိသော တိုင်းရင်းသားများ များစွာရှိနေသေးသည်။ ချင်းပြည်နယ်တစ်ခုတည်းတွင် ချင်းဘာသာစကားသုံးမျိုးထက်မက ပြောသည်ကို မှတ်သားဖူးသည်။ ၎င်းတို့လူမျိုးအချင်းချင်း ပင်လျှင် ဒေသတစ်ခုမှစကားကို အခြားဒေသတစ်ခုမှနားမလည်ဟုသိရသည်။

ကျန်တိုင်းရင်းသားများထံတွင်လည်း ထိုနည်းတူ လူမျိုးကွဲ၊ စကားကွဲများ ရှိသည်ဖြစ်သောကြောင့် ခရီးသွားလုပ်သားများအဖို့ ဘာသာစကား အခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်ရန် ကြိုတင် တွက်ဆစဉ်းစားထားရမည်ဖြစ်သည်။



အန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေး

လုံခြုံရေးသည် မည်သည့်ကိစ္စတွင်မဆို ဦးစားပေးအစီအစဉ်ဖြစ်သဖြင့် အန္တရာယ်ကြုံလာနိုင်မည့်လုပ်ရပ်များ၊ ပြဿနာဖြစ်လာနိုင်မည့် အပြောအဆိုအပြုအမူများကိုလည်း တတ်နိုင်သမျှရှောင်ရှားလုပ်ကိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။ မိမိတို့ သွားလာလုပ်ကိုင်နေရာတွင်ဘေးကင်းရှင်းရေးကို ထည့်သွင်းတွက်ဆဆောင်ရွက်ကြရမည်ဖြစ်သည်။

နည်းဗျူဟာ

မိမိတို့ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းတာဝန်များ အောင်မြင်စွာပြီးမြောက်နိုင်ရန်အတွက် မည်သည့်နည်းလမ်းဖြင့်ဆောင်ရွက်မည်၊ မည်သို့ မည်ပုံဆောင်ရွက်ရမည် စသည့် လုပ်ဆောင်ရမည့်နည်းလမ်း/ နည်းဗျူဟာကောင်းကောင်း ချမှတ်ဆောင်ရွက်တတ်ဖို့လိုအပ်ပါသေးသည်။ လူ့အင်အားမည်မျှပင် ရှိနေပါစေ၊ ငွေအင်အားမည်မျှပင် တုန်ကျခံနိုင်သည်ဖြစ်စေ



နည်းစနစ်မမှန်လျှင် အောင်မြင်မှုနှင့် ဝေးကွာနေမည်မှာသေချာသည်။ လူများပြီးပွဲမစည်ငွေကုန် လူပမ်းဆိုသည့် စကားများမှာ နည်းဗျူဟာအားနည်းမှုကိုဖော်ပြသည်များဖြစ်သည်။ နည်းစနစ် နည်းဗျူဟာမှန်ကန်မည်ဆိုပါက အောင်မြင်မှုသည် လက်တစ်ကမ်းတွင် အဆင်သင့်ရှိနေပါလိမ့်မည်။

အခြားအရပ်ဒေသများသို့သွားရောက်ကာ လုပ်ကိုင်ရမည့်လုပ်သားများအဖို့အထက်ပါတင်ပြခဲ့သည့်အချက်များအပြင် လူကျင့်ဝတ်များ၊ စည်းကမ်းများ၊ လူပီသမှုများ၊ လူသားချင်းစာနာနားလည်တတ်မှုများကိုလည်း လိုက်နာစောင့်ထိန်းကြရန်လိုအပ်သည်။

အချုပ်အားဖြင့် ဆိုရသော် မိမိမရောက်ဘူးသေးသည့်အရပ်များသို့သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရမည်ဆိုပါက ထိုဒေသ၏ယဉ်ကျေးမှုလေ့ထုံးစံများ ဘာသာစကားများနှင့်ဆောင်ရွက်ရန် အချက်အလက်များကို ဦးစွာလေ့လာပြီးမှ နည်းလမ်းတကျ တိကျမှန်ကန်စွာဖြင့် လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို ပြုမူလုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်ပါကြောင်းဖြင့် ခရီးသွားရင်းလုပ်ဆောင်ရသည့်လုပ်သားများအတွက် လိုအပ်ချက်များကို တတ်နိုင်စွမ်းသမျှ ရေးသားလိုက်ပါသည်။

လှမင်းနိုင်



မိမိတို့သွားလာလုပ်ကိုင်နေရာတွင်ဘေးကင်းရှင်းရေးကို ထည့်သွင်းတွက်ဆဆောင်ရွက်ကြရမည်...



ဆိပ်ကမ်းတာဝန်ခံ (ဗီ) နဲ့စည်းကြပ် အရာရှိ (Appraiser) က ထုတ်ကုန်သွင်းကုန် ကြီးကြပ်ရေးဌာနခွဲအရာထမ်းတွေ ဖြစ်ပြီး CEO နဲ့ EO က ကာကွယ်ရေးဌာနခွဲက ပေါ့။

စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးဌာနခွဲ (စစရ) ကလည်း CEO တစ်ဦးနဲ့ အခြားအဆင့် အမှုထမ်းတွေလည်း ချထားပေးတယ်။ ဆိပ်ကမ်း လိုအပ်ချက်အရ အရေအတွက်ကိုတာဝန်ချ ထားပေးတယ်ပေါ့။ တစ်ခါတစ်လေအဖွဲ့ (၁၂)ဖွဲ့ လောက်အထိချထားပေးတာ တွေ့ရတယ်။ ဆိပ်ကမ်း ရာမြတ်လုပ်ငန်းလုပ်ငန်းစုဟာရောက် လာတဲ့ ဖိုင်တွေကို အဝင်လက်ခံဌာနမှာ မှတ်ပုံ တင် စာရင်းရေးသွင်းထားရတယ်လေ။ နေ့စွဲနဲ့ အမှတ်စဉ် (Date and Senior No) ပေါ့။ ကုန်ပစ္စည်းပိုင်ရှင် ဒါမှမဟုတ် ပိုင်ရှင်က ကိုယ်စားလှယ်လွှဲအပ်ထားတဲ့ အေးဖျင်လာတဲ့ အခါ ထုတ်ပေးရတာပေါ့။ ဖိုင်ထုတ်ပြီးတာနဲ့ အေးဖျင်က WA ဆီသွား Order တောင်းရတယ်။ WA က ဖိုင်မှာပါတဲ့ အချက်အလက်တွေ မှန်၊ မမှန်၊ တွဲထားတဲ့ စာရွက်တွေ (Attached Documents) တွေစုံ၊ မစုံ စိစစ်ရတယ်။ ပြီးတော့ အကောက်ခွန်၊ ကုန်သွယ်ခွန်ပေးဆောင်ရာမှာ ချိတ်ထားတဲ့ HS Code မှန်မမှန် စစ်ပြီးတော့မှ အကောက်ခွန်စစ်ဆေးရေးအဖွဲ့ကို Order ပေး လိုက်ပါတယ်။ Exam Team ရောက်တော့ Exam Team တာဝန်ခံ အကြီးတန်းစစ်ဆေးရေး အရာရှိ (CEO) က မျက်မြင်စစ်ဆေးဖို့အတွက် စစ်ဆေးရေးအရာရှိ EO တစ်ဦးအမည်ကို ချထားပေးလိုက်တယ်။ ၂၀၁၁ ဇွန်လကုန်အထိ ဆိပ်ကမ်းတိုင်းမှာ ပူးပေါင်းစစ်အဖွဲ့ ရှိခဲ့ဖူးတယ်။ စီးပွား/ကူးသန်းက အရာရှိတွေရယ်။ မြန်မာ့ ဆိပ်ကမ်းအာဏာပိုင်ရုံးကအရာထမ်းတွေရယ် ပါဝင်တဲ့ ပူးပေါင်းစစ်အဖွဲ့ကို လုပ်ငန်း လိုအပ်ချက်အရ ထားပေးခဲ့ဖူးတယ်။

အကောက်ခွန် CEO က အဖွဲ့ ခေါင်းဆောင်၊ အဖွဲ့ဝင်တွေကတော့ EO၊ စီးပွား/ ကူးသန်း၊ ဆိပ်ကမ်း PC (ကာကွယ်ရေးအမှုထမ်း) တစ်ဦးစီပါဝင်တဲ့ အဖွဲ့ငယ်ကလေးတွေ (၇)ဖွဲ့ လောက် ရှိတယ်။ အခုတော့ အဲဒီပူးပေါင်းအဖွဲ့ မရှိတော့ဘူး။ အကောက်ခွန်စစ်ဆေးရေးအဖွဲ့ပဲ ကျန်တော့တယ်လေ။

ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းမလုပ်တဲ့ အစိုးရ ဌာနတွေက ဌာနသုံးသက်သက် သွင်းတာမျိုး တွေပေါ့။ ဥပမာ- နိုင်ငံတော် အကြီးအကဲတွေ၊ ဝန်ကြီးရုံးတွေ၊ သုတေသနနဲ့ ပညာရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့တွေက သွင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ နောက်ပြီး တပ်မတော်နဲ့ ခဲတပ်ဖွဲ့တွေ M.I.Form နဲ့ သွင်းတဲ့ ပစ္စည်းတွေ သံရုံးနဲ့ ကုလသမဂ္ဂလက်အောက်ခံ အဖွဲ့အစည်းတွေက အရာထမ်းတွေ သွင်းလာတဲ့ ပစ္စည်း (Diplomatic Goods) တွေ ကတော့ ဆိပ်ကမ်းထဲ ကုန်သေတ္တာထုတ်တဲ့အခါ ဖွင့် ဖောက်စစ်မနေတော့ဘဲ Seal Intech ပဲ လုပ်ရ တယ်လေ။

သံရုံးပစ္စည်းတွေ၊ ကုလသမဂ္ဂ လက်အောက်အဖွဲ့ အစည်းများရဲ့ ပစ္စည်းတွေကို တင်သွင်းလာတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ် (Importer) ဟာ သံအမတ်၊ အတွင်းဝန် စတဲ့အဆင့်တွေဆိုရင် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနကပေးထားတဲ့ MOFA Certificate မှာ DIPLOMATIC လို့ ရိုက်ထား တယ်။ အတိုကောက် DIP လို့ ရေးထားတတ် ကြတယ်။ ချစ်စရာ မလိုဘူး။ X-Rayလည်း ဖြတ်စရာမလိုဘူး။ Seal Intech ပဲ။ အဲဒါမျိုး ကိုတော့ International Practice မှာ GREEN CHANNEL ကထုတ်တယ်လို့ ခေါ်တယ်ကိုမျိုး။

နောက်တစ်မျိုးက အရေးကြီးကုန် ပစ္စည်းတွေ၊ နိုင်ငံတော် စီမံကိန်းကုန်ပစ္စည်းတွေ၊ ပုပ်သိုးလွယ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေ၊ ပေါက်ကွဲစေ တတ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကိုတော့ BLUE-

CHANNEL က သွားတယ်ပေါ့။ အကောက်ခွန်က အဲဒီလို အရေးကြီးတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အထူး အမိန့် Special Orderနဲ့ သင်္ဘောပေါ်ကနေ တိုက်ရိုက်ရှင်းလင်း ထုတ်ယူခွင့်ပေးထားတယ် လေ။ ပစ္စည်းထုတ်ပြီး ကုမ္ပဏီတွေဘက်က တက်စာရွက်စာတမ်းတွေ IBR စုံတော့မှ၊ ဒါမှမဟုတ် Foreign Exchange Relation Department က ထုတ်ပေးတဲ့ TEC (Tax Ex-emption Certificate) ရတော့မှ S/O Sec- tionမှာ အပြီးသတ်ရှင်းလင်းမှု (Finalization) လုပ်ရတာပေါ့ကိုမျိုး။ နောက်ပြီးစားအုန်းဆီလို၊ စက်သုံးဆီလို BURGE နဲ့ သွင်းတာမျိုးတွေ ကျပြန်တော့ အကောက်ခွန်၊ ကုန်သွယ်ခွန်တွေပဲ အရင်းသွင်း၊ ပစ္စည်း TEST RESULT ရပြီဆို တာနဲ့ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးလို့ ရပြီလေ။ ဘက်စာရွက် တွေရောက်လာမှ အပြီးသတ်ရှင်းလင်းမှုလုပ်ရ တယ်။ အဲဒီအခါကြတော့ CD/CT ထပ်သွင်း စရာ မလိုတော့ဘူးပေါ့။ နောက်ပြီး သွင်းလာ ပြီးတော့မှ အရေအတွက် အတိအကျမသိ၊ ဈေးနှုန်းလည်းမသိ၊ ပင်ရင်းဝေသလည်းမသိ၊ ကုန် အမှတ်တံဆိပ်လည်း မသိတဲ့အရေအတွက် ကုန် သေတ္တာမျိုးတွေဆိုရင် Post Clearance Redemption Deposit (PVRD) နဲ့ ထုတ်ရ တယ်လေ။

အဲဒီလို အခြေအနေမျိုးဆိုရင် အကောက်ခွန်၊ ကုန်သွယ်ခွန် ၁၀% အာမခံ ကြေးတွေကို ကြိုတင်ပေးဆောင်ပြီး ထုတ်ပေး ရတာကို BLUE CHANNEL က ထုတ်တယ် လို့ ခေါ်တယ်လေ။ နောက်တစ်မျိုးက သွင်းကုန် လိုင်စင်/ ပါမစ်စတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ အပြည့် အစုံနဲ့ သွင်းကုန်ကြေညာလွှာ တင်သွင်းပြီးမှ ဆိပ်ကမ်းထဲမှာ ဆင်းပြီး ကုန်သေတ္တာထုတ်တဲ့ အခြေအနေမျိုးပါ။ အကောက်ခွန်စစ်တဲ့အခါ ကျတော့ အများဆုံး ၅%လောက်ပဲ စစ်လေ့ရှိ



**ကုန်သေတ္တာ စစ်ဆေးတဲ့အခါ၊ ဒေးဂျင် လုပ်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့က ပစ္စည်းထုတ်ပို့ပုံကို အဓိကထားပြီး ရှင်းပြတတ်ဖို့ လိုမယ်။**



တယ်။ စာရွက်စာတမ်းမှန်ကန်မှုရှိဖို့ကို အဓိက ထိန်းချုပ်ကိုင်တွယ်တဲ့ နည်းပဲပေါ့။ အဲဒါမျိုးကျ တော့ YELLOW-CHANNEL ကနေ ပစ္စည်းထုတ် ယူတဲ့ စနစ်ပေါ့။ ကုမ္ပဏီကလည်း အကောက်ခွန် ဦးစီးဌာနက ယုံကြည်ရတဲ့ အဖွဲ့အစည်းကုမ္ပဏီ ဖြစ်ရမယ်လေ။ ဥပမာ-မြန်မာ့စီးပွားရေး ဦးပိုင် လီမိတက်တို့ မြန်မာ့စီးပွားရေး ကော်ပိုရေးရှင်း တို့ သမဝါယမပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းတို့၊ မြန်မာ့ စီးပွားရေး ဦးပိုင်လီမိတက်နဲ့ အကူအညီပေးပေး လုပ်ကိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီ စတာတွေပေါ့။ နောက်ဆုံး တစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီဘက်ကလည်း အမြဲလိုလို ကွဲလွဲလာလေ့ရှိတယ်။

အကောက်ခွန် ဝန်ဆောင်မှုပေးတဲ့ အေးဂျင့်ကလည်း မိုးသားမှုမရှိဘူး။ Brown Lists ထဲမှာပါနေတဲ့သူဆိုရင် ၁၀၀% Exam All ဆိပ်ကမ်းထဲမှာ ချစစ်ရတယ်။ အဲဒါမျိုးကြတော့ RED-CHANNEL က သွားတယ်လို့ ခေါ်တယ်။ ဒီ CHANNEL ဆိုတာကလည်း International Practice ကို သိအောင် ရေးပြရတာပါ။ ဒီမှာက ထူးထူးခြားခြား သတ်မှတ်ထားတဲ့ အမှတ်တံဆိပ် တို့၊ တနေရာတို့ မရှိပါဘူး။ အလေ့အကျင့် Prac- tice တော့ ရှိတယ်ဆိုတာ ကိုမျိုးတို့ သိအောင် ရေးပြရတာပါ။

ကိုမျိုးရေး . . .

ကုန်သေတ္တာစစ်ဆေးတဲ့အခါအေးဂျင့် လုပ်သူတစ်ယောက်အနေနဲ့က ပစ္စည်းထုပ်ပိုးပုံ ကို အဓိကထားပြီး ရှင်းပြတတ်ဖို့ လိုမယ်။ တချို့ ကုန်ပစ္စည်းတွေက ထည့်လာတာ Uniform ဖြစ် တယ်။ ရေတွက်ရတာ လွယ်တယ်။ ဥပမာ-



**မီးပွား / ကူးသန်းက အကူပြုတွေရယ်။ မြန်မာ့ဆိပ်ကမ်းအာဏာပိုင်က  
အကူထမ်းတွေရယ်ပါဝင်တဲ့ ပူးပေါင်းစစ်အဖွဲ့ ကို လုပ်ငန်း  
ဂိုဒေါင်ချက်အရ ထားပေးခဲ့ဖူးတယ်။  
အခုတော့ ပူးပေါင်းအဖွဲ့ မရှိတော့တော့နဲ့ . . . . .**

ကတ္တရာတို့၊ စားအုန်းဆီတို့လို ပစ္စည်းတွေပေါ့။ ကုန်သေတ္တာတစ်လုံးကို နှစ်ထပ်ထည့်လို့ရတယ်။ တစ်ထပ်ကို ပေပါ အလုံး (၄၀) ဆုံတယ်လေ။ နှစ်ထပ်ဆိုတော့ အလုံး (၈၀) ပါတယ်ပေါ့။ အပေါ်မှာ လှဲတင်တာပါရင် (၁၆)လုံးဆုံတယ်။ စုစုပေါင်း ၉၆ လုံးဆုံတယ်ပေါ့ ကိုမျိုးရာ။ ဒါမျိုးကို အစ်ကိုတို့က Volume Cargo လို့ ခေါ်တယ်။ တစ်ချို့ကုန်ပစ္စည်းတွေကြတော့ အလေးချိန် အဓိကထားစစ်ဆေးရတဲ့ ကုန် တွေလည်းရှိတယ်။ Weight Cargo လို့ခေါ်တယ်။ ဥပမာ-GI Sheet, Iron bar, Alluminium စတာတွေပေါ့။ အဲဒီလို ကုန်ပစ္စည်းတွေကြတော့ ဆိပ်ကမ်းထဲမှာ Weight-Bridge တက်ပေးရ တယ်။ အဲဒီက ထွက်လာတဲ့ Slip မှာပါတဲ့ စုစုပေါင်းအလေးချိန်ထဲက ကုန်သေတ္တာ Tare- Weight ကို နုတ်လိုက်ရင် ကုန်ပစ္စည်းအလေးချိန် ရတာပေါ့ ကိုမျိုးရာ။ Tare Weight က ကုန်သေတ္တာတစ်လုံးနဲ့ တစ်လုံးမတူလှဘူး။ ကုန် သေတ္တာနောက်ဆုံး ကျောတက်တံခါးမှာ ကုန်သေတ္တာရဲ့ ခံနိုင်ရည်ဇယား Capacity Lists ပါတယ်လေ။ အဲဒီကနေ Tare Weight ယူရတာပေါ့။ မျိုးတူ ကုန်ပစ္စည်းတွေက ဘာပဲ လာလာ စစ်ရတာ လွယ်တာပေါ့။

ကုန်သေတ္တာတွေ ဖွင့်ဖောက် စစ်ဆေး ပြီးလို့ မှန်ကန်ရင် တာဝန်ကျစစ်ဆေးတဲ့ EO က Examination Order Sheet မှာ စစ်ဆေးတွေ့ရှိချက်မှတ်တမ်း Note Down ရေးရတာပေါ့။ ပြီးတော့အကြီးတန်းစစ်ဆေးရေး အရာရှိ CEO စည်းကြပ်အရာရှိ Appraiser တွေ အဆင့်ဆင့်လက်မှတ် ထိုးရတယ်။ ဆိပ်ကမ်း ပိုင်းကျပြန်တော့လည်း တံတားမှူး Berth Foreman လက်ထောက်တံတားမှူး (Assis-

tant Berth Foreman) နဲ့ လုံးခြုံရေးတပ်ဖွဲ့ (Security Force) တွေဆီမှာ ကုန်သေတ္တာ စစ်ဆေးပြီး ထုတ်ယူခွင့် လက်မှတ်ထိုးကြရတယ်။ ကုန်သေတ္တာရဲ့ အပေါ်ယံအနာအဆာဖြစ်တဲ့ ဘေးဘယ်ညာပိန်ဖောင်း၊ လိုင်နာပျက်၊ တန်း ကောက်၊ သံဆွေးတက်တွေကိုလည်း ဆိပ်ကမ်း တာဝန်ခံတွေကို ပြုပြီး EIR ရေးခိုင်းရတယ်။ ပြီးတော့မှ ကုမ္ပဏီသို့လှောင်ရရှိတဲ့ နေရာကို ကုန်သေတ္တာကား လွတ်ပေးလိုက်ရတာပေါ့။ ဒီအတိုင်း လွတ်ပေးလို့တော့ မရဘူးလေ။ ယာဉ်မောင်းကို လွှတ်ရည်၊ ထမင်းစရိတ်၊ လမ်းကြေး၊ တံတားကြေး၊ ပြိုင်ကြေးနဲ့ အခွဲပြန်ချ ခ၊ EIR Record ပါတဲ့ အခွဲချစာရွက် (၉၁) နဲ့ တွေ့ပါ ထုတ်ပေးရတယ်။ ကုန်သေတ္တာ ထွက်သွားတော့မှ အစ်ကိုတို့ သွင်းကုန်၊ ကုန် သေတ္တာထုတ်ယူတဲ့အလုပ် ပြီးသွားတော့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုမျိုးရေး မပြီးသေးတာ တစ်ခုကုန် သေးတယ်။ အဲဒါ နောက်တစ်နေ့ ကုန်သေတ္တာ အခွဲပြန်ချရင် YARD ထဲက ဘာသံများကြား ရဦးမလဲ ဆိုတာပဲ။ ရိုးရိုး Washing လား၊ Chemical Washing လား၊ ကြမ်းပေါက်၊ တန်းတွေကောက်လို့ Damage Charges ဘယ်လောက် တောင်းမလဲဆိုတာ နားစွင့်နေရ တော့တာပါပဲ ကိုမျိုးရေး ။

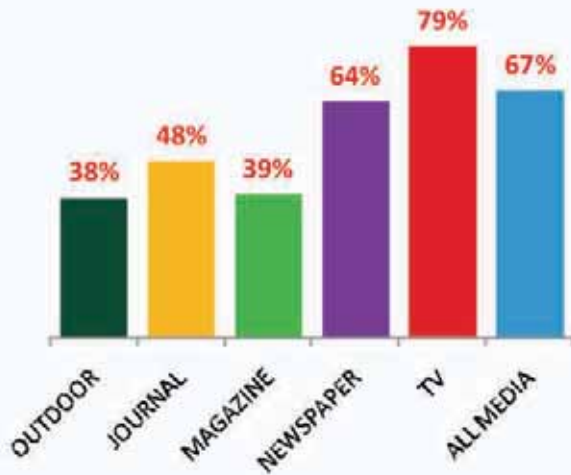
ညီညီအောင်



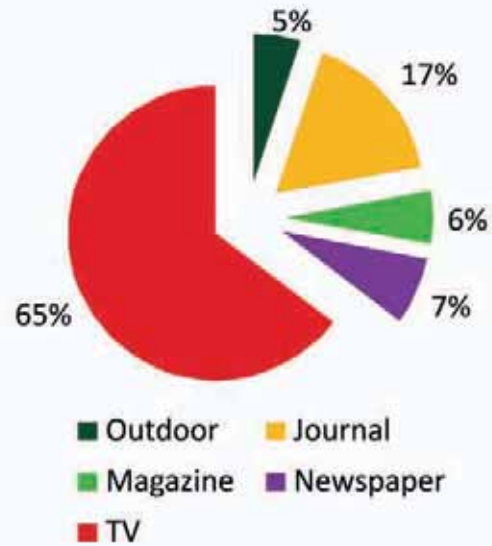
# Media Highlight July 2011



**% Increase in Ads Spends  
July 2010 VS July 2011**

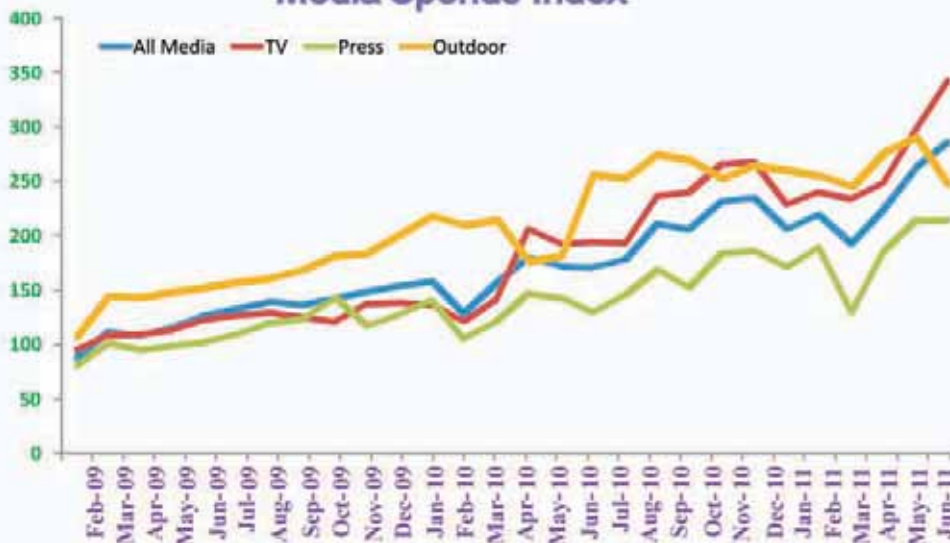


**Share of Voice July-2011**



- ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လအတွင်း ကြော်ငြာစရိတ်သုံးစွဲမှုသည် ၂၀၁၀ ခုနှစ် ဇူလိုင်လထက် (၆၇%) တိုးမြှင့်လာကြောင်းတွေ့ရသည်။
- ၂၀၁၀ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် ကြော်ငြာရှင်များအနေဖြင့် ပုံနှိပ်မီဒီယာများဖြစ်သော သတင်းစာတွင် (၆၄%)၊ မဂ္ဂဇင်းတွင် (၃၉%)၊ ဂျာနယ်တွင် (၄၈%) ပိုမိုသုံးစွဲလာကြသည်။
- ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လအတွင်း ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်များ၏ (၆၅%) သည် ရုပ်မြင်သံကြားတွင် သုံးစွဲလျက်ရှိပြီး (၃၀%) မှာ ပုံနှိပ်မီဒီယာများတွင် သုံးစွဲလျက်ရှိကြောင်းတွေ့ရသည်။
- ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလကို အခြေခံလအဖြစ်ထား၍ မီဒီယာတစ်ခုချင်းစီ၏ တစ်လပျမ်းမျှ အသုံးစရိတ် တိုးမြှင့်မှုနှုန်းကို လေ့လာလျှင် လမ်းဘေးဆိုင်ဘုတ်များတွင် (၅%)၊ ရုပ်မြင်သံကြားတွင် (၁၁%)နှင့် ပုံနှိပ်မီဒီယာတွင် (၅%) ရှိကြောင်းတွေ့ရပါသည်။

## Media Spends Index



Source: MMRD