



အာရှစီးပွား
စွမ်းဆောင်ရည်များ
ကြည်ရွန်း

ASIA ASIA

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်
၈၂၁/၂၀၀၃(၈)

မျက်နှာပုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ်
၁၁၄၂/၂၀၀၄(၁၂)

ထုတ်လုပ်မှုတာဝန်ခံ

ကိုဦး

မျက်နှာပုံးဒီဇိုင်း

ကိုတုတ်

ကွန်ပျူတာစာစီ

ယောနသ

မျက်နှာပုံးနှင့်အတွင်းပုံနှိပ်

ဦးကျော်လှိုင် (၅၅၅၃)

စေတနာ OFFSET

အမှတ်(၅၉) ၁၉လမ်း၊ ရန်ကုန်

ထုတ်ဝေသူ

ဦးသန်းဓမ္မ

စစ်သည့်တော်စာပေ

အမှတ်၁၁၃၁/က၊ ၁၉ရပ်ကွက်

ဥယျာဉ်လမ်း၊ တောင်ခုံမြို့နယ်၊

အတွင်းပလင်

ကိုဦးနှင့် ညီများ

ထုတ်ဝေသည့်အကြိမ်

ပထမအကြိမ်

ထုတ်ဝေသည့်ကာလ

၂၀၀၅ ဇူလိုင်၊ ပေဖော်ဝါရီလ

ဇာတိတာ

အမှာစာ

ကျေးဇူးမှတ်တမ်း

၁။ ရာစုနှစ်ရဲ့အာရှသား

ဗိုဇိုတာအင်္ဂါယို(ဂျပန်) ဆိုနိုကော်ပိုရေးရှင်း၊ ဥက္ကဋ္ဌ ၁

၂။ Play Station စက်ပျားရဲ့ဗေဒင်

ကင်ကုတာရာဂီ(ဂျပန်) ဆိုနိုကော်ပိုရေးရှင်း၊ ၅

၃။ လူစွမ်းလူစေတွေ ဖော်ထုတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးစီးပွားရေးသမား

နာဘိုဗီယာ ဆူဒါမစ်ရှာ(ဂျပန်) ပူချီဘက် အထွေထွေမန်နေဂျာ ၈

၄။ ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက် ဖြန့်ကျက်ပေးသူ

ကောဘိုဇိုတာဂျီကောဝါ(ဂျပန်) NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ၁၂

၅။ လျှောက်လမ်းပေါ်က မျိုးဆက်သစ်

တက်ရှိနက်ဆုနို(ဂျပန်) NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီ အုပ်ချုပ်ရေးဒါရိုက်တာ ၁၅

၆။ စီးပွားရေးကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင်

ကင်ဆွန်ဂျူး(တောင်ကိုရီးယား) Sung Joo International အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ၁၈

၇။ ဆေးထိုးအပ်စွန့်ပြီး ကွန်ပျူတာကိုင်လာတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်

ချားလစ်အန်း(တောင်ကိုရီးယား) Ahnlab ဆောင်ရွက်ကုမ္ပဏီ ၂၂

၈။ ဆပ်ဆန်းတစ်ခေတ် ဆန်းသစ်စေသူ

လီဂီတော(တောင်ကိုရီးယား) ဆပ်ဆန်းကုမ္ပဏီ အရာရှိချုပ် ၂၅

၉။ ဂေါက်သီးသမားကနေ ဘက်ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာသူ

ဂျက်ပရီကူး(ထိုင်ဝမ်) ဘက်ဥက္ကဋ္ဌ ၂၉

၁၀။ အာရှတိုက်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံး စီးပွားရေးသမား

လီကာရှင်း(ဟောင်ကောင်) ၃၃

၁၁။ ဟောင်ကောင်ရပ်ရှင်တွေ အဆင့်မြင့်ဖို့လိုတယ်ဆိုတဲ့ ထုတ်လုပ်သူ

သောမတစ်ချောင်း(ဟောင်ကောင်) ရှင်ရှင်ထုတ်လုပ်သူ ၃၇

၁၂။ တရုတ်ပြည်မှ ဆော့စ်ဝဲလုပ်ငန်းရှင်

ဝမ်ဝင်ကျင်း(တရုတ်) UF ဆောင်ရွက်ကုမ္ပဏီ ၄၂

၁၃။ စီးပွားတက်ချင်ရင် ယှဉ်ပြိုင်ပါလို့ဆိုသူ

ဝမ်ဖီမင်း(တရုတ်) ဝမ်ဘီယူချိုင်း၊ ထုတ်လုပ်ရေး ၄၅

၁၄။ ဝက်စာရောင်းပြီး ကြီးပွားလာတဲ့ လျှို့ဝှက်အိမ်ကိုများ

လျှို့ဝှက်အိမ်ကို(တရုတ်) Hope Group ကုမ္ပဏီ ၅၀

၁၅။ ဖြောင့်မတ်မှုနဲ့ စီးပွားရှာတဲ့ အမျိုးသမီး

ဟန်ရှင်း(တရုတ်) ၅၆

၁၆။ အားကစားနှင့် စီးပွားဖြစ်သွားတဲ့ ကျွမ်းသားသမား လီနင်း(တရုတ်) အားကစားပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ	၅၉
၁၇။ နည်းပညာနှင့် စီးပွားတက်အောင် လုပ်ပြနိုင်သူ ဆာဘီးယားဘာဘီးယား(အိန္ဒိယ) Hotmail ကို တည်ထောင်ခဲ့သူ	၆၃
၁၈။ လက်တွေ့စီးပွားရေးလုပ်ငြိတဲ့ ကျောင်းဆရာ အနီးလင်ဂုပတ္တား(အိန္ဒိယ)	၆၇
၁၉။ ၂၀၀၃ မှာ အအောင်မြင်ဆုံး အာရှစီးပွားရေးသမားများ နာရာယားနားဘာမာသီ(ဥက္ကဋ္ဌ) နန်ဒန်းနီလီကာနီ(အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်)(အိန္ဒိယ) Infosys ဆောင်ရွက်ကုမ္ပဏီ	၇၀
၂၀။ အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်ကိုပဲ ရွေးချယ်ပါဆိုသူ ဒေါက်ဂလင်စ်ပူ(ဇော်ကူ)	၇၈
၂၁။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်၊ ဇော်ကူစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင် မစ္စာအလက်စ်ဇတန်(ဇော်ကူ) Metex Specialty Chemicals ကုမ္ပဏီ	၈၁
၂၂။ အင်တာနက်ဝေဝက်မှာ အမျိုးသမီးတွေ လမ်းပွင့်လာပြီဆိုတဲ့ ရာမချွန်ရာ(ဇော်ကူ) Technowledge Asia ကုမ္ပဏီ	၈၅
၂၃။ တွန်းလှည်းနဲ့ ဈေးရောင်းရာက ဟိုတယ်များပိုင်ရှင်ဖြစ်လာသူ ချူးချောင်းငန်း(ဇော်ကူ) Technowledge Asia ကုမ္ပဏီ	၈၈
၂၄။ ကိုယ့်အလုပ်ကို စိတ်အားတက်တက်ကြွကြွလုပ်ပါဆိုတဲ့ ရစ်ချက်လိုင်(ဇော်ကူ) Dollar DEX ကုမ္ပဏီ	၉၂
၂၅။ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး ကြိုးစားဖို့က အဓိကဆိုတဲ့ လို့ယွန်ကောင်း(ဇော်ကူ) ဆေးဝါးရာဘာလုပ်ငန်းရှင်	၉၆
၂၆။ ပညာရပ်မှန်စွာ စီးပွားရှာသူ ကန်နာမန်ချတ်ဘီးယား(ဇော်ကူ) ပုဂ္ဂလိကကျောင်းများ တည်ထောင်သူ	၁၀၀
၂၇။ အာရှရဲ့ အင်တာနက်ကြယ်တစ်ပွင့် ဒေါ်ဝေဆင်ဘာ(အင်ဒိုနီးရှား) Indo Asia ကုမ္ပဏီ	၁၀၄
၂၈။ ငယ်တုန်းမှာ စီးပွားရှာဆိုတဲ့ လက်ဝေလီလို့(ဇော်ကူ) System Access Pte.Ltd	၁၀၈
၂၉။ စီးပွားပျက်ထဲကနေ စီးပွားတက်အောင်လုပ်ပြသူ သီရာဖန်းချန်ဆီဒီ(ထိုင်း) TUF ကုမ္ပဏီ	၁၁၂
၃၀။ မိလစ်ပိုင်မှ အင်ဒရူးဂေါ်တီယန်နန် မီးလင်းဝက်စ်ဆောက်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်းဥက္ကဋ္ဌ	၁၁၆
၃၁။ ပြာပုံအတွင်းမှ ပြန်လည်ရှင်သန်လာသူ မိစ္စာဟာလာတီ(ကမ္ဘောဒီးယား) ခါဘူးချူလီဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း	၁၂၀
၃၂။ နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု စာရင်းပညာရှင် ဆရာကြီးဦးလှစွန်း(မြန်မာ)	၁၂၄

အာမာမာ

(အာရှစီးပွားစွမ်းဆောင်ရှင်များ)

ဆရာကြည်ရွန်းက ကျော်စွမ်းအောင်ဆိုတဲ့ ကလောင်ခွဲခွဲ ရေးထားတဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို မူလ "စီးပွားကူးသန်းကျွန်း" ထဲမှာ အပတ်စဉ်ဖော်ပြတုန်းက ဖတ်စရာ၊ ရေးစရာစာပေလုပ်ငန်းတာဝန်တွေကြောင့် မဖတ်ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ ဒီလိုမဖတ် ဖြစ်ခဲ့တာဟာ ကိုယ့်ချို့ယွင်းချက်၊ အားနည်းချက်ဖြစ်ကြောင်း။ ယခုလိုစာအုပ်ထုတ်ဖို့ တစ်စုတစ်ပေါင်းတည်း ပြင်ဆင်ပြီးတော့မှ သတိထားမိပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးခေတ်မှာ နိုင်ငံခွဲချိပြီး တိုးတက်အောင်လုပ်ကြရမယ့်လူငယ်များ ကိုအားတက်အောင် Inspire လုပ်ပေးနိုင်ကြောင်း ဖတ်ကြည့်ခွင့်ရတော့မှ သဘော ပေါက်လို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအားတက်အောင်စေ့ဆော်မှု(Motivation) ပါတဲ့ လက်တွေ့ ဖြစ်ရပ်တွေလည်း ဆောင်းပါးတိုင်းမှာ ရေးသားပုံရော၊ အဖြစ်အပျက်သာကောတွေပါ ရောပြွမ်းကြွယ်ဝနေလို့ ဖြစ်ပါတယ်။ စာဖတ်သူတို့ဟာ ကိုယ့်ပတ်ဝန်းကျင်၊ ကိုယ့် လူမှုအသိုက်အဝန်းအနေနဲ့ ထောက်ချဉ်ပြီး တုပ (Emulation) လုပ်တာတစ်ရပ် လုပ် နိုင်တဲ့အကြောင်းတွေလည်း အများကြီးပါရှိပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မျိုးကို တက်ကျွမ်းလို့အမည်ပေးသင့်ပေမယ့် ရှေးကလိုတက်ကျွမ်း မျိုးမဟုတ်ဘဲ ခေတ်သစ်တက်ကျွမ်းလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ် ငါးဆယ်ကျော် အတွင်းမှာ မြန်မာစာပေမှာလည်း ဆရာကြီးများရဲ့ တက်ကျွမ်းတွေ ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီတက်ကျွမ်းတွေထဲမှာ ဘာသာပြန်တွေပါသလို မူရင်းပြုစုသူတွေလည်း ပါကြပါ တယ်။ သာကောဆောင်ရရင် ဆရာကြီး ပီမိုးနင်း၊ ဆရာကြီး ဦးပရိသီ(ဦးစိန်)၊ ဆရာကြီး ဦးဉာဏ၊ ဆရာကြီး ဒဂုန်နတ်ရှင်၊ ဆရာကြီး လောကဝံဦးထွန်းလှ၊ ဆရာ သမီတို့ကနေ ဒေးလ်ကာနက်ရှီကို ဘာသာပြန်တဲ့ ဆရာတက်တိုး(ဦးအုန်းဖေ) တို့ အထိပါပဲ။ ခုထက်ထိလည်း ဆရာဖေမြင့်တို့လို ပုဂ္ဂိုလ်တွေက ဒီနယ်ပယ်မှာ ဒီကလောင်မျိုးကို စွဲကိုင်နေကြတုန်းပါပဲ။

ခေတ်တိုင်းခေတ်တိုင်းမှာ ဘဝထဲဝင်ပြီး အတ္တ-ပရ အကျိုးနှစ်မျိုးကို ဆောင်ကြမယ့် လူငယ်လူရွယ် လူလတ်တိုင်းအတွက် အားပေးစကားမျိုး(Pep-talk) နဲ့ အားမာန်မြှင့်တင်ပေးမယ့် စိတ်ဓာတ်ရေးရာ၊ ဘဝအမြင်ရေးရာကို တက်ကြွ ထင်လင်းစေမယ့် အကြောင်းအရာမျိုး စာပေမျိုး လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုရေးသားတင် ပြနိုင်ဖို့ အချက်အလက်များ၊ အဖြစ်အပျက်များလည်း လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒါကို တိုင်းခြားဘာသာနဲ့ ရေးထားတဲ့ဆောင်းပါး၊ ထုတ်ဝေထားတဲ့ စာအုပ်တို့ဟာ လိုအပ် ပါတယ်။ သူများအတွေ့အကြုံကို ကိုယ့်အတွက် အသုံးတည့်ရင် အသုံးပြုနိုင်ဖို့

ပေါ့။ ကမ္ဘာကျော်ဖြစ်နေပြီဆိုတဲ့ ကိစ္စမှာ ဒီနည်းနဲ့အမြတ်ထုတ်ဖို့ အခွင့်အလမ်း တစ်ခု ယူဖို့သင့်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် "ဒွေးတော်လွမ်း" ရတာရှိသလို ဆရာကြည်ရွှန်းရဲ့ စာအုပ် ထဲမှာပါတဲ့ ဆရာကြီး ဦးလှထွန်းတို့လို အသက် ၈၀ ကျော်လာတဲ့ အရွယ်မှာတောင် ရက်အားမထား။ အပတ်စဉ် ခုနစ်ရက်လုံးလုံး အလုပ်လုပ်တုန်းဆိုတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုး အကြောင်းဟာလည်း ကိုယ့်ရေမြေအနီးစပ်ဆုံး ကိုယ့်စိတ်ကူးနဲ့အရင်းနှီးဆုံး အတုယူ စရာ စိတ်ထားစံပြုချက်၊ လုပ်အားစံပြုချက်တွေ ဖြစ်မှာအမှန်ပါပဲ။

ဆရာကြီးရဲ့ပြောပြချက်တွေထဲမှာဆိုရင် စာဖတ်သူတို့အတွက် မှတ်စရာ၊ လိုက်နာစရာနဲ့ တွေးချင့်စရာတွေ တစ်ပုံတစ်ပင်ကြီး ပါပါတယ်။ သာဓကအားဖြင့် ဆိုရင်-

"လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် ဇွဲ၊ ဝိသီယ၊ ပညာ ရှိနေရုံနဲ့မပြီးသေးဘူး။ ဒါတွေအားလုံးပြည့်စုံနေပြီးတော့ အချိန်အခါကောင်းနဲ့လည်း ကြံဖို့လိုသေးတယ်" ဆိုတဲ့အတွက် အချိန်အခါကောင်းကိုရွေးတတ်ဖို့၊ ရှာကြံကြည့်မြင်တတ်ဖို့။

ပြီးတော့ "ဘဝမှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် အလုပ်ကိုအားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးစားဖို့ လိုသလို အလုပ်ကိုတာဝန်တစ်ရပ်အနေနဲ့မဟုတ်ဘဲ ဝါသနာအရ လုပ်တာမျိုးဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကသာ ပိုမိုအရေးကြီးတယ်" ဆိုလို့ ဝါသနာနဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကို ပျိုးထောင်နိုင်ဖို့။

ဒါတင်မကဘဲ မျိုးဆက်သစ် စီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း "စီးပွားရှာတယ်ဆိုရာမှာ လောဘရှိဖို့လိုတယ်၊ လောဘရှိမှသာ တိုးတက်နိုင်ပါတယ်။ လောဘဆိုရာမှာလည်း သမာသမတ်ရှိတဲ့၊ တရားတဲ့လောဘဖြစ်ဖို့ လိုတယ်။ ငွေ နောက်ကို လှမလိုက်ပါနဲ့။ ငွေနောက်လိုက်နေရင် တစ်နေ့မဟုတ်တစ်နေ့ ဒုက္ခတွေ့ လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့လုပ်ရည်ကိုင်ရည် အစွမ်းအစက ပြည့်စုံတယ်ဆိုရင် ငွေက နောက်ကနေ လိုက်လာလိမ့်မယ်" ဆိုတဲ့စကားတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးငယ် လုပ်ကိုင်ဖို့ စိတ်အနေရှိတဲ့သူတွေအတွက် နှလုံးသွင်းအပ်တဲ့ စကားဖြစ်ပါတယ်။

ဆရာကြီးဦးလှထွန်းဟာ ရန်ကုန်နဲ့ မန္တလေးမြို့တို့မှာ မေတ္တာရိပ်မွန် ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်းကို ဖွင့်လှစ်ခြင်းနဲ့ နိုင်ငံအတွက်ဧရာ၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်ဝန် ထမ်းများရဲ့ အကျိုးအတွက်ပါ ဆောင်ရွက်ခဲ့တဲ့လုပ်ငန်းများကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် "စီးပွားရေးသမားများ လူမှုတာဝန်" (Social Responsibilities of Businessmen) ဆိုတဲ့ ခံယူချက်တစ်ခုကို သွားသတိရမိပါတယ်။ ဒီခံယူချက်မျိုး ထွန်းကား တာဟာလည်း လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် ဝမ်းသာပီတိဖြစ်စရာပါ။

ဆရာကြည်ရွှန်းရဲ့ စာအုပ်ထဲမှာ ခုခေတ်အခေါ်အားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်

ကိုင်သူ၊ စီးပွားရေးမှာ ဖောက်ထွက်စွန့်စားသူ၊ ကြံ့ရည်ဖန်ရည်သုံးပြီး ကူးသန်း
ရောင်းဝယ်သူလိုဆိုရမယ့် "အွန်ထရေပရင်းနား" တို့အကြောင်းကို ဖောက်သည်ချ
ထားပါတယ်။ သူတို့အကြောင်းကိုဖတ်ရင်းနဲ့ လူတော်လူကောင်းကို နေရာပေးတဲ့စနစ်
(Meritocracy)၊ ကျား/မ မခွဲခြားဘဲ တာဝန်ယူတဲ့ Gender Equality တို့ ထွန်း
ကားနေတဲ့အကြောင်းများကိုလည်း ကြိုကြားတွေ့ရပါတယ်။

အာရှစီးပွားစွမ်းဆောင်ရှင်တွေအကြောင်းရေးတဲ့ ဒီစာအုပ်ထဲမှာ ဂျပန်နိုင်ငံ
က စွမ်းဆောင်သူ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ငါးဦးအကြောင်းပါပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားက
ပုဂ္ဂိုလ်သုံးဦးအကြောင်း ပါပါတယ်။ ထိုင်ဝမ်က တစ်ဦး၊ ဟောင်ကောင်က နှစ်ဦး၊
တရုတ်ပြည်ကငါးဦး၊ အိန္ဒိယက သုံးဦး၊ စင်ကာပူက ရှစ်ဦး၊ အင်ဒိုနီးရှားကတစ်ဦး၊
ထိုင်းကတစ်ဦး၊ ဖိလစ်ပိုင်ကတစ်ဦးနဲ့ ကမ္ဘောဒီးယားကတစ်ဦးတို့ ဖြစ်ပါတယ်။
သူတို့ဟာ စီးပွားရေးတစ်ကြောကို နင်းနိုင်တဲ့သူတွေ၊ အာရှမှာ စီးပွားရေး "ကျား"
ဖြစ်အောင် ပံ့ပိုးတဲ့သူတွေ ဖြစ်တဲ့အပြင် ဂျပန်နိုင်ငံက တီထွင်သူ စီးပွားရှင်မျိုးအကြောင်း
ကိုဖတ်ရတော့ နေ့စဉ် ကိုယ်သုံးနေတဲ့ပစ္စည်း၊ ကိုယ်ယဉ်ပါးနေတဲ့နာမည်တွေကို
တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့်ဆိုရင် ခေတ်ပြိုင်လူတို့ရဲ့ အနေအထိုင်၊ အဆက်အသွယ်
အဆင်ပြေစေဖို့ ပစ္စည်းကိရိယာများနဲ့ ပြောင်းလဲလာတဲ့ နည်းပညာများအကြောင်းကို
မှတ်တိုင်တွေ၊ အမည်နာမတွေနဲ့ "တို့" ပေးထားတဲ့ နည်းပညာသမိုင်း၊ ခေတ်ပြိုင်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုသမိုင်းလို့တောင် ဆိုချင်စရာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရှင်တို့ရဲ့ အရွယ်အုပ်စုကိုကြည့်ရင် ဆရာကြီးဦးလှ
ထွန်းတို့လို အသက်ရှစ်ဆယ်ကျော်အရွယ်ကနေ သုံးဆယ်ကျော်အထိဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်သူတို့ရဲ့အကြောင်းမှာဆိုရင် ဂျပန်နိုင်ငံက ဝေါ့ကမင်းနားကြပ်၊
ဗီဒီယိုဂိမ်းစနစ်တို့ကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး ဆိုနိုဆိုတဲ့နာမည်နဲ့ အသံနဲ့ သားချစ်လို့
ချစ်စနိုးခေါ်တဲ့အမည်ကိုထွင်တဲ့ မိုရိုတာအာကီယို၊ ဆိုနိုကုမ္ပဏီရဲ့ ဖျော်ဖြေရေးဌာန
အကြီးအကဲဖြစ်ပြီး LCD ခရစ္စတယ်ပရိုဂျက်တာနဲ့ ဒီဂျစ်တယ်ကင်မရာတို့ကို တီထွင်
နိုင်ခဲ့သူ ကင်ကူတာယာကီ၊ ဂျပန်အမျိုးသမီး ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ပြီး လူတော်ကို
နေရာပေးတဲ့စနစ်ကို ဖွံ့ဖြိုးတော်မူကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ အမ်ဘီအေဘွဲ့ရ နာအိုမိ ယူဆူဒါ
ဖစ်ရှာ၊ အင်တီတီ ဒိုက်မိုးကုမ္ပဏီက မိုဘိုင်းဖုန်းနဲ့ i-Mode စနစ်ကို တီထွင်ခဲ့တဲ့
ကေအိဂျီတာဘီကာဝါ၊ အဲဒီကုမ္ပဏီကပဲ အသက် ၃၆ နှစ်သာရှိသေးပြီး အင်ဖိုတီနိုး
မင့် (Infotainment) အစီအစဉ်ကိုထွင်ခဲ့တဲ့ တာကာရှိနက်ဆုနိုတို့အကြောင်းကို ဖတ်ရ
ပါတယ်။

တောင်ကိုရီးယားက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် သုံးဦးမှာဆိုရင် ဆွန်ဂျူးကုမ္ပဏီရဲ့
အမျိုးသမီးအမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ကင်ဆွန်ဂျူးကတော့ အမျိုးသမီးများ ထိပ်ပိုင်း

ရာထူးကို ရလာတာနဲ့အမျှ ရှင်းလင်းမြင်သာတဲ့လုပ်ဆောင်မှု (Transparency) တွေ ပေါ်ပေါက်ပြီး နီးစပ်ရာ စားတော်ခေါ်စေတဲ့ (Nepotism) စနစ်တွေ၊ မလျော် ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုတွေ ပပျောက်သွားလိမ့်မယ်လို့ လုပ်ငန်းမှာ အားထားမျှော်လင့်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားကပဲ ချားလ်စ်အန်းဆိုတဲ့ ဆရာဝန်လုပ်ငန်းရှင်ကတော့ ရောဂါပိုးနှိမ်နင်းတဲ့ ဆရာဝန်မဟုတ်ဘဲ ကွန်ပျူတာခိုင်းရပ်စ် နှိမ်နင်းတဲ့ အပျော့ထည် လုပ်ငန်းကိုလုပ်ပြီး အင်တာနက်လုံခြုံရေးကုမ္ပဏီကြီးကို ဦးဆောင်အောင်မြင်နေပါ တယ်။ ကိုရီးယား ဆမ်ဆွန်းကုမ္ပဏီရဲ့အရာရှိချုပ်ဖြစ်နေတဲ့ နိုက်ဟီးယားတို့၊ မိုတိုရို လာတို့လို အဆင့်မြင့်ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးများနဲ့ ပခုံးချင်းယှဉ်နိုင်တာကို တွေ့ရ ပါတယ်။

ထိုင်ဝမ်က အရပ်ဒေသသေးငယ်ပေမယ့် ဂေါက်သီးသမားဘဝကနေ ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာတဲ့ ဂျက်ဖီကူးက အသက် ၃၃ နှစ်အရွယ်ရှိပြီး အနောက်တိုင်းသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက “ဒီကနေ့ခေတ် အာရှက အမြင်သစ်ပွင့်လာတဲ့ လူငယ် (စီးပွားရေး)ခေါင်းဆောင်တွေဟာ သူတို့မိဘတွေလက်ထက်တုန်းက သဘော ပေါက်ရကောင်းမုန်းမသိတဲ့ အဲဒီအချက်တွေကို သိနားလည်လာကြတယ်” လို့ ပြော ရလောက်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရပါတယ်။

ဟောင်ကောင်ဒေသက စီးပွားရေးသမားနှစ်ဦးအကြောင်းကို စာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားရာမှာ အာရှရဲ့ အချမ်းသာဆုံးနဲ့ လူသိများတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်တဲ့ လီကာ ရှင်းကတော့ ကမ္ဘာ့အနှံ့ ဟိုင်းတက် (hi-tech) လုပ်ငန်းနဲ့ ဖြန့်ကြက်လုပ်ကိုင်တဲ့အ မြင် လူမှုရေး လျှော့ဒါန်းမှုမှာလည်း ရက်ရောတယ်။ အင်တာနက်နဲ့အပြိုင် ချိတ်ဆက် နိုင်မယ့် တွမ်ကွမ်ဆိုတာကိုလည်း ဗစ်တာနဲ့ ရစ်ချတ်ဆိုတဲ့ သားများအထောက်အခံ လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ဆောင်ရွက်နေသူဖြစ်တာကို ဖတ်ရပါတယ်။

ဟောင်ကောင်က စွမ်းဆောင်ရှင် နောက်တစ်ဦးကတော့ ရှင်ရှင်ထုတ်လုပ် သူ သောမတ်စ်ချောင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဟိုတုန်းက ရစ်ရစ်ရှော ရှင်ရှင်ကုမ္ပဏီမျိုးရဲ့ အဆက်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ သောမတ်စ်ချောင် ဟောင်ကောင်မှာ ဂျက်ကီချွန်းဆိုတဲ့ ချောင်ယွန် ဖတ်တို့ဟာ ဟိုလိုဝုဒ်အထိ တော်ကောက်ခံရသလို ဟိုတုန်းက ဟောင်ကောင်မှာ တစ်လကို တစ်ကာရိုက်တဲ့နှုန်းမျိုးနဲ့ မဟုတ်ဘဲနဲ့ စိတ်ကြိုက် ဇာတ်လမ်း ဇာတ်ညွှန်းကို သေသေချာချာစီစဉ်ပြီး အနုပညာရှင်တွေနဲ့ ပလဲနံပသင့်အောင် ဆက်ဆံပြီး ရှင်ရှင် ထုတ်လုပ်တဲ့သူရဲ့အကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်။

တရုတ်ပြည်ထဲက စွမ်းဆောင်ရှင်စီးပွားရေးသမားတွေထဲမှာ ပုဂ္ဂလိက စီးပွား ရေးလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးလာတဲ့အရှိန်နဲ့အတူ ဝမ်ဝင်ကျင်တို့လို ဆော့ဒ်ပဲလုပ်ငန်းရှင်၊ စီးပွားတက်ချင်ရင် ယှဉ်ပြိုင်ပါလို့ဆိုတဲ့ စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူ ဝမ်ဂျီမင်၊ ဝက်စာ ရောင်းချပြီး ကြီးပွားလာတဲ့ လျှို့ဝှက်အစ်ကို၊ ဖြောင့်မတ်မှုအရင်းတည်ပြီး စီမံအုပ်

ချုပ်မှုပညာအားကိုးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်တဲ့ အမျိုးသမီး ဟန်ရင်။ အားကစားပစ္စည်း
ရောက်လုပ်တဲ့ ဂျမ်းဘားသမား လီနင်းတို့အကြောင်းကို တစ်ဘာသာစီ အားကျစရာ
ဖတ်ရပါတယ်။

အိန္ဒိယစွမ်းဆောင်ရှင်သုံးဦးထဲမှာ တစ်ဦးက အမေရိကန် စတင်းဖို့ဒ်
တက္ကသိုလ် ကျောင်းထွက် အသက် ၃၂ နှစ်ရှိတဲ့ ဟော့မေးလ်ပရိုဂရမ် ထူထောင်တဲ့
ဆာတီးယား ဘာတီးယား။ ကျောင်းဆရာဘဝကနေပြီး နည်းပညာသစ်နဲ့ ပစ္စည်းမျိုးစုံ
ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ အနီးလ်ဂုပတ္တာ။ အင်ဖိုဆစ် တက်ခနီလိုဂျီလုပ်ငန်းရှင် ဒေါ်လာ
ဘီလျံများစွာ အနုတ်အသိမ်းရှိတဲ့ နာရာယားနား အာမာသီဆိုတဲ့ ဆော့စ်ဝဲကုမ္ပဏီ
ဥက္ကဋ္ဌတို့အကြောင်းကို ဖတ်ရပါတယ်။

စင်ကာပူ ဆိုတဲ့ အာရှနိုင်ငံဟာ နိုင်ငံငယ်ပေမယ့် ထက်မြက်တဲ့ စီးပွားရေး
လုပ်ငန်းရှင် ပေါတဲ့အတွက် အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်ကိုသုံး ဆိုတဲ့
အမြဲတမ်းတီထွင်ဆန်းသစ် လုပ်ကိုင်ချင်သူ ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူး။ သူကတော့ အစားအ
သောက်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဖောက်သည်တွေကို အရေးထားပြီး
လုပ်ငန်းမှာ ပြဿနာရယ်လို့ရှိရင် နောက်တွန့်မသွားနဲ့ ဆိုတဲ့ဆောင်ပုဒ် လက်ကိုင်
ထားတဲ့ ဓာတုဗေဒအထည်ဆိုးဆေးလုပ်ငန်းရှင် အဲလက်စ်တန်၊ နောက်တစ်ယောက်
ကတော့ စင်ကာပူမှာ အခြေစိုက်ပြီး အင်တာနက်ဈေးကွက်လုပ်ငန်း လုပ်နေတဲ့
အသက် ၃၅ နှစ်အရွယ် တစ်ခုလပ် အမျိုးသမီး ရာမချန္ဒရာဖြစ်ပြီး "မိန်းမတွေအ
ဖို့ သူတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အသိဉာဏ်တွေကို ထိုက်ထိုက်တန်တန်နေရာပေးပြီး အသုံးချ
မယ့် ယန္တရားတစ်ရပ်" ဖြစ်အောင် ထူထောင်သူပါပဲ။

စင်ကာပူမှာ ကြီးပွားဖြစ်ထွန်းပြီး အောင်မြင်သူစာရင်းဝင်နေတဲ့သူများထဲမှာ
တွန်းလှည်းနဲ့ ဈေးရောင်းရာကနေ ဟိုတယ်ပိုင်ရှင်ဖြစ်လာတဲ့ ချူးချောင်ငန်း။ ငွေ
ကြေးဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းတွေရဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို အွန်လိုင်းက တက်တက်ကြွကြွ
စီစဉ်ဖြန့်ဝေပေးနေတဲ့ ရစ်ချတ်လိုင်း။ ရှေးရိုးနည်းနဲ့ ကြီးစားပြီး ကြက်ပေါင်စေး
ရော်ဘာလုပ်ငန်း အောင်မြင်နေတဲ့ ဂျု နှစ်အရွယ် မစ္စတာလိုယွန်ကောင်း။ ပုဂ္ဂလိက
စီးပွားရေးကျောင်းများ ထူထောင်အောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အိန္ဒိယအမျိုးသား မစ္စတာ ကန်မာ
ပန် ချစ်တီးယားတို့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးတွေကို ဖော်ပြပြီး စာဖတ်သူကို အားသစ်လောင်း
ပေးထားတာ တွေ့ရပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ထဲမှာ အင်ဒိုနီးရှားက သတင်းနည်းပညာလုပ်ငန်းရှင် ဒေးဗစ်
ဆင်ဘာ၊ စင်ကာပူက အသက်ငယ်တုန်းမှာ စီးပွားရှာဆိုတဲ့ သတင်းနည်းပညာ
လုပ်ငန်းရှင် လက်စလီလို၊ ထိုင်းနိုင်ငံက အခွင့်ကောင်းယူတတ်ပြီး စားသောက်ကုန်
ထုတ်လုပ်တဲ့ သီရာဖုန်း ချန်ဆီဇို၊ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံက ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်
တရုတ်အမျိုးသား အင်ဒရူး ဂေါ်တီယန်နန်း၊ နောက်ထပ် ဆောက်လုပ်ရေးသမား

တစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှာ ဒဏ္ဍာရီထဲက ဖီးနစ်ဂုတ်လို ပြာပုံထဲက ပျံတက်
ပြီး ရှင်သန်ထပျံသူ ခါအူးမာလာဘို့အကြောင်းကိုလည်း တစ်ဘဝကို ရုပ်ပုံလွှာ
တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေနဲ့ ဖတ်ကြည့်ခဲ့ရပါတယ်။

စင်စစ်တော့ စီးပွားရေး စွန့်ဦးတီထွင်သူတွေထဲက နမူနာယူအားကျလောက်
တဲ့ အောင်မြင်တဲ့ ရုပ်ပုံလွှာများပါပဲလို့ ဆရာကြည်ရွန်းရဲ့လက်ရာကို မိတ်ဆက်နိဒါန်း
ပျိုးရပါတယ်။ မြန်မာ့စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အောင်မြင်သူတွေ အလားတူ
ဆပွားပါစေလို့။

မောင်ဆုရှင်

၂၀၀၃ ခု၊ စက်တင်ဘာ ၁၇ ရက်။

“ကျေးဇူးမှတ်တမ်း”

နိုင်ငံတကာကထုတ်ဝေတဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေထဲမှာ စီးပွားရေးသမားတွေရဲ့အကြောင်းကို အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြထားတာတွေ ဖတ်ရတဲ့အခါတိုင်း ကိုယ့်လိုပဲ ကျန်တဲ့သူတွေ (အထူးသဖြင့် အနာဂတ်ကို ဖျော်လင့်ချက်အစုံနဲ့ လှမ်းမျှော်နေကြတဲ့လူငယ်လေးတွေ)ကို သိစေချင်တဲ့စိတ်ဖြစ်ပေါ်မိပါတယ်။ ကံအားလျော်စွာပဲ ၂၀၀၁ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်းမှာ စီးပွားကူးသန်းဂျာနယ်ထွက်လာတဲ့အခါ အရင်ဖတ်ထားဖူးတဲ့ ဆောင်းပါးတွေထဲက ကောင်းနိုးရာရာတွေကို ကဏ္ဍတစ်ရပ်အနေနဲ့ အပတ်စဉ်လိုလို ဆက်တိုက်ရေးသားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ စာရေးသူအဓိကအသုံးပြုနေတဲ့ ကလောင်အမည်က ရုပ်ရှင်ဆောင်းပါးတွေ အရေးများတာမို့ တစ်မူကွဲအောင် ‘ကျော်စွမ်းအောင်’ဆိုတဲ့ ကလောင်အမည်ကို သုံးစွဲခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီဆောင်းပါးတွေထဲက အာရှတိုက်က စီးပွားရေးသမားတွေအကြောင်းကို တစ်စုတစ်စည်း ထုတ်ဝေမယ်ဆိုတဲ့အခါ လူသုံးများတဲ့ မူလကလောင်အမည်ကိုပဲ ပြန်လည်သုံးစွဲရပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ထုတ်ဝေဖို့ ဆောင်းပါးတွေကို ပြန်လည်ရွေးချယ် စုစည်းဖို့ ပြင်ဆင်နေတုန်းမှာ သြစတြေးလျနိုင်ငံက စာရေးဆရာ Peter Church ရေးသားတဲ့ Added Value စာအုပ်ကိုဖတ်ရပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ အရှေ့တောင်အာရှက စီးပွားရေးသမားတွေကို သူက ဆိုင်ရာ နိုင်ငံတွေအထိ လိုက်လံတွေ့ဆုံမေးမြန်းပြီး ရေးသားထားတာပါ။ စာအုပ်ထဲမှာ ဖော်ပြထားတဲ့ မြန်မာနိုင်ငံသားတွေထဲကစာရင်းပညာရှင် ဆရာကြီးဦးလှထွန်း (မေတ္တာစိန်မွန် ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်း)အကြောင်းကို Account Care ဂျာနယ်အတွက် ရေးသားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ လိုအပ်တဲ့အချက် အလက်တွေကို ဆရာကြီးနဲ့တွေ့ဆုံပြီး ထပ်မံမေးမြန်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ရှည်လက်ရှည်နဲ့ ပြောကြားခဲ့တဲ့အပြင် ငရဲသားခွင့်ပါပေးခဲ့တဲ့ ဆရာကြီးကို ကျေးဇူးတင်ရပါတယ်။ အခု ဒီစာအုပ်ထုတ်ဖို့ စီစဉ်တဲ့အခါ ဆရာကြီးကို ခေတ်အဆက်ဆက် မြန်မာနိုင်ငံစီးပွားရေးမှာ ပါဝင်အကောင်အထည် ဖော်ခဲ့သူတစ်ဦးအနေနဲ့ ဂုဏ်ပြုရွေးချယ်ဖော်ပြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်အတွက် အမှာစာရေးသားချီးမြှင့်ပေးတဲ့ ဆရာမောင်ဆုရှင် စီစဉ်ပေးတဲ့ ဆရာမောင်ခိုင်လတ်၊ ကိုချစ်ညိုနဲ့ကိုဦး၊ တည်မြတ်ပေးတဲ့ ဆရာမရွှေသွား၊ ဒီဆောင်းပါးတွေရေးဖြစ်အောင် တိုက်တွန်းအားပေးခဲ့တဲ့ ဆရာဟံသာထွန်း စာကြမ်းတွေကို ဂရုတစိုက်ဖတ်ရှုပြင်ဆင်ကြတဲ့ မခင်အေးကြူနှင့်ကိုအေးကျော်မင်း၊ မူလဆောင်းပါးတွေကို ရေးသားခဲ့ကြတဲ့ စာရေးသူတွေနဲ့ စာစောင်များ၊ ဒီဆောင်းပါးတွေကို ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးခဲ့ကြတဲ့ စီးပွားကူးသန်းနဲ့ Account Care ဂျာနယ်တို့ကို ကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း မှတ်တမ်းပြုအပ်ပါတယ်။

ကြည်ရွှန်း



ရာစုနှစ်ရဲ့အာရှသား
မိုရိုတာ အက်ယို (ဂျပန်)
ဆိုနီကော်ပိုရေးရှင်းဥက္ကဋ္ဌ

၂၁ ရာစုကို ချဉ်းနင်းဝင်ရောက်နေပြီဖြစ်တဲ့ အခုလိုအချိန်အခါမှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကထဲကို အာရှတိုက်က အံ့နဲ့ကျင်းနဲ့ စိုးမိုးဝင်ရောက်နေပါပြီ။ တစ်ချိန်က အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပတိုက်သားတွေ စိုးမိုးနေတဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကကို ၂၁ ရာစုမှာ အာရှက ခေတ်နဲ့အမီ မပြတ်တမ်းလိုက်နိုင်အောင် ရှေ့ကနေ လမ်းဖောက်ပေးခဲ့တဲ့ အာရှသားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ပညာရှင်တွေရဲ့ ကျေးဇူးပဲလို့ ဆင်ခြင်အောက်မေ့ရမှာပါ။ ဒီအထဲကမှ သူတို့တွေ ဘယ်လိုလမ်းဖောက်လို့ အာရှရဲ့စီးပွားရေးကို ကမ္ဘာမှာ ဘယ်လိုနေရာရလာခဲ့တယ်ဆိုတာ သိနိုင်ရင် ခေတ်သစ်လူငယ်တွေ အကျိုးများဖို့ပါ။ ဒါကြောင့်မို့ အေးရှားစိစ်မဂ္ဂဇင်းကနေ ၂၀ ရာစုအတွက် အာရှတိုက်ရဲ့ အထက်မြက်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့ ဆိုနီကော်ပိုရေးရှင်းရဲ့ဥက္ကဋ္ဌ ကွယ်လွန်သူ မိုရိုတာအက်ယို(MORITA AKIO) အကြောင်း တင်ပြပါရစေ။

မိုရိုတာအက်ယိုကို ၁၉၂၁ ခုနှစ်က ဂျပန်နိုင်ငံ၊ နာဂိုယာမြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့အသက် ၂၅ နှစ်အရွယ်မှာ စက်မှုပညာရှင် အိဘုကာမာဘာယုနဲ့

“ရွှေရည်မြိုင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

တွဲပြီး တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ရေးအင်ဂျင်နီယာကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုကို စပြီးတည်ထောင် လိုက်တယ်။ သူတို့ကော်ပိုရေးရှင်းက စတည်ထောင်စမှာ ခပ်သေးသေးပါပဲ။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ပထမဦးဆုံးလွှဲပြောရမယ့် တီဘီအိုင်အိုင်ဖြစ်တယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီအချိန်မှာ တီဘီအိုင်အိုင်ကို ဘယ်လိုအသုံးပြုကြမယ်လို့ စဉ်းစားရ သေးတာ မဟုတ်ဘူး။ စာသင်ခန်းတွေမှာ သင်ခန်းစာပို့ချရင်တော့ အသုံးဝင်မှာပဲ လို့ ပညာရေးဘက်ပုဂ္ဂိုလ်တွေက တွက်မိကြတယ်။ ဒါနဲ့ မိုရိုတာတို့ကုမ္ပဏီကနေ ရေဒီယိုသင်ခန်းစာပို့ချချက်တွေကို တီဘီအိုင်အိုင် ကျောင်းတွေမှာဖွင့်ပြရာကနေ အသုံး တွင်ကျယ်လာလိုက်တာ နောက်တော့လည်း ရောင်းမလောက်အောင် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီကမှ မိုရိုတာက စီးပွားကူးသန်းလောကအတွက် အင်မတန်အဖိုးတန်လှတဲ့ သင်ခန်းစာတစ်ခုကို ရလိုက်တယ်။ “ကိုယ့်ရဲ့ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ဈေးကွက်ရဲ့လို အပ်ချက်အရပဲဆိုပြီး မထုတ်လုပ်ပါနဲ့။ ကိုယ့်ရဲ့ပစ္စည်းနဲ့သာ ဈေးကွက်ဖြစ်အောင် ဖန်တီးပါ” တဲ့။ အဲဒီဥပဒေကို တောက်လျှောက်ကိုင်ခွင့်လာခဲ့တာမို့ မိုရိုတာတို့ ရဲ့ ကုမ္ပဏီသေးသေးလေးကနေ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ဆိုနိုကုမ္ပဏီကြီးရယ်လို့ ဖြစ်လာ ပါတယ်။

အဲဒီဥပဒေကို ကျင့်သုံးလို့ မိုရိုတာရရှိခဲ့တဲ့အောင်မြင်မှုတွေထဲက မှတ် မှတ်သားသားအဖြစ်ရဆုံးတစ်ခုကို ပြောပြပါဆိုရင် ဝေါ့ခ်မန်း(Walkman) လို့ခေါ်တဲ့ အိတ်ဆောင်နားကြပ်ကက်ဆက်လေးတွေရဲ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ထိုးဖောက်နိုင်မှုကို ပြော ရမှာပါ။ အဲဒီမတိုင်ခင်တုန်းကဆို နားကြပ်လေးတွေနဲ့သာ သီချင်းနားထောင်နိုင်တဲ့ အသံသွင်းလို့မရတဲ့ ကက်ဆက်တွေလုပ်ပြီးရောင်းရင် ကောင်းမှာပဲလို့ ဘယ်သူကမှ စိတ်ကူးမိကြတာ မရှိဘူး။ အဲဒီမှာ မိုရိုတာစဉ်းစားတယ်။ ကိုယ့်ဘေးပတ်ဝန်းကျင် မှာ ရှိသမျှလူတွေနဲ့အဆက်ဖြစ်ပြီး ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် တစ်ကိုယ်တည်း သီချင်း နားထောင်ချင်တဲ့စိတ် ပေါ်တဲ့သူတွေ မရှိနိုင်ဘူးလားပေါ့။ မိုရိုတာက သူ့စိတ်ထဲက နေသူ ရှိနိုင်တာပေါ့လို့ တွက်ဆမိတဲ့အခါ ဝေါ့ခ်မန်းကက်ဆက်လေးတွေကိုထွင်ပြီး စကိုးဆိုင်တွေပေါ်ကို ၁၉၉၉ ခုနှစ်ကပြီး တင်ရောင်းတော့တယ်။ ဈေးကွက်ထဲကို အစမ်းချရောင်းတာမျိုးတောင် မလုပ်ခဲ့ပေမယ့် သူထင်ထားတာထက်ကို အံ့မခန်း မရောင်းပန်းပွင့်တော့တာပဲ။ ဒီမတိုင်မီကတည်းက မိုရိုတာဟာ ဈေးကွက်ထဲကို ထရန် စမစ်တာရေဒီယိုတို့၊ ထရန်စမစ်တာ ရုပ်မြင်သံကြားတွေကို ပို့ပြီးသားပါ။ ဗီဒီယို ဂြိုဟ်က၊ လေဆာဓာတ်ပြားတို့အပြင် ဒီနေ့ခေတ်စားနေတဲ့ Playstation ဗီဒီယိုဂိမ်း စနစ်ကိုလည်း သူပဲ ဈေးကွက်ထဲ ပို့ပေးခဲ့တာပါပဲ။

မိုရိုတာရဲ့ စွမ်းဆောင်မှုတွေဟာ အရည်အသွေးရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဈေး ကွက်ကို ထိုးဖောက်တတ်လို့သာပဲဆိုပြီး ပြောမရပါဘူး။ သူက သူ့ကုမ္ပဏီကို ဂျပန်ကနေ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ထဲ ပထမဆုံးထိုးဖောက်ဖို့ ကြံစည်နေတဲ့သူပဲ။ ဒါကြောင့်

၁၉၅၈ ခုနှစ်မှာ တိုကျိုဆက်သွယ်ရေး အင်ဂျင်နီယာကော်ပိုရေးရှင်းဆိုတဲ့ အမည်ကနေ ဆိုနိုလို့ ပြောင်းပစ်လိုက်တယ်။ (Sony) ဆိုတာ (Sonus) ဆိုတဲ့ စကားလုံး (လက် တင်ဘာသာအရ အသံလို့အဓိပ္ပာယ်ရတယ်) နဲ့ (Sonny) (ကောင်လေးတွေကို ချစ်စနိုး ဆန်နိုလို့ခေါ်တယ်) စကားလုံးနှစ်ခုပေါင်းပြီး အဓိပ္ပာယ်ရှိရှိ မှည့်တာပါ။ သို့ပေမယ့် သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေက မိုရီတာတော့ ဘာကြောင်ပါလိမ့်လို့ တွက် ခဲ့သေးတာ။ မိုရီတာကတော့ သူတို့ကုမ္ပဏီကပစ္စည်းတွေ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဖြန့်တော့ မယ်ဆိုတဲ့အခါ အများခေါ်ရလွယ်မယ်နာမည်ကို တမင်ရွေးတာပါ။

၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်မှာ အမေရိကန်သွားပြီး ကုမ္ပဏီခွဲတစ်ခု ထူထောင်တယ်။ နောက်တစ်နေ့ကျတော့ နယူးယောက်မြို့တော် ဝေါလမ်းစတော့ဈေးကွက်မှာ ဆိုနို စာရင်းဝင်သွားတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ အနောက်တိုင်းသားတစ်ဦးကို ဆိုနိုရဲ့ဒါရိုက် တာအဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ခန့်အပ်လိုက်တယ်။ ဒီနေရာမှာ မိုရီတာက သူ့ကုမ္ပဏီကို ဆိုနိုလို့မှည့်ခေါ်တဲ့ ရည်ရွယ်ချက် နောက်တစ်ရပ်ရှိပါသေးတယ်။ သူက သူ့ကုမ္ပဏီ ကို လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတွေပဲထုတ်တယ်လို့ အများကမမြင်ထားစေချင်ဘူး။ ဒီလိုနဲ့ ၁၉၆၈ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်က CBS ဓာတ်ပြားကုမ္ပဏီနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ရာကနေ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်ရောက်တော့ CBS ဓာတ်ပြားတိုက်ကိုရော ဟောလီးဝုဒ်က ကိုလံ ဘီယာရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီကြီးကိုပါ ဝယ်လိုက်တယ်။ ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ခဲ့တဲ့အတွက် ပထမပိုင်း အရုံးတွေပေါ်ခဲ့ပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ တဖြည်းဖြည်း နလံပြန်ထပြီး ဆိုနိုဆိုတဲ့နာမည် အနာဂတ်မီဒီယာလောကမှာ ခိုင်ခိုင်မာမာရပ်တည်လာတော့တယ်။

မိုရီတာဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ စီးပွားဖြစ်ရုံ၊ ချမ်းသာရုံဆိုတာမျိုး မဟုတ်ဘဲ သူ့လမ်းစဉ်သူ့အမြင်တွေကိုပါ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အာရုံစိုက်လာအောင် လုပ်ပြခဲ့သူပါ။ ကမ္ဘာပေါ်က အတော်ဆုံးစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲသူ အနည်းငယ်ထဲမှာ သူပါတယ်လို့ ပြောရင်တောင် ပြည့်စုံမှာမဟုတ်ဘူး။ သူ့ကုမ္ပဏီကို သမားရိုးကျ မဟုတ်ဘဲ ဖောက်ထွက်စွန့်စားရမယ်ဆိုတဲ့ စီးပွားရေးလမ်းစဉ်မျိုး ကျင့်သုံးတတ် အောင် လမ်းပြခဲ့သူလို့ ဆိုနိုင်တယ်။ သူက လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ တီထွင်ကြံဆ ဖန်တီးနိုင်မှုနဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို တစ်ချိန်လုံး အလေးထားပြသူပါ။ (ဒါမျိုးကို ဂျပန်မှာ သိပ်ဦးစားပေးလေ့မရှိဘူး) ကုမ္ပဏီအများစုက အလုပ်ခန့်တော့မယ်ဆိုရင် ထိပ်တန်းတာဝန်သိုလ်တွေက ဘွဲ့ရလာတဲ့သူတွေကိုပဲ အလုအယက်ခန့်တယ်။ မိုရီ တာက ဒါမျိုးကိုဆန့်ကျင်ပြီး ၁၉၆၆ ခုနှစ်မှာ “ကျောင်းကရမှတ်တွေ သိပ်ဦးစား ပေးမနေနဲ့” ဆိုတဲ့ စာအုပ်ရေးတယ်။ သူက ဒီစာအုပ်ထဲမှာ အလုပ်ကို တီထွင် ကြံဆလုပ်တတ်စေဖို့ ကျောင်းက ရမှတ်တွေထက် အရေးကြီးတာတွေ ရှိပါသေး တယ်လို့ ထောက်ပြတယ်။ အာရှတိုက်အတွက် မိုရီတာပြသွားခဲ့တဲ့ စံနမူနာတွေ ထဲမှာ အရေးပါဆုံးအချက်တစ်ရပ်က စံချိန်မီတဲ့ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စိတ်ကူးကောင်း

ကောင်းပေါင်းစပ်လို့ အာရှက ကုန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်ပြမယ်ဆိုရင် ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ နိုင်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ တကယ့်လက်တွေ့မှာလည်း အာရှတိုက် စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံ တွေကနေ ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ အရည်အသွေးကောင်းကောင်း ကုန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လာကြတဲ့အခါ အနောက်တိုင်းက ဈေးကွက်တွေထဲ ဝင်ဆံ့လို့နေပါပြီ။ အာရှ က ပို့ကုန်တွေများရင် အာရှမှာ စီးပွားရေးတောင့်တင်းလာတာပါပဲ။ ကိုယ့်မှာ စီးပွားရေးတောင့်လာတော့ ပညာရေးအဆင့်အတန်း မြှင့်ယူလို့ရတဲ့အပြင် ကိုယ့် နိုင်ငံရဲ့အနာဂတ် တိုးတက်လာမယ်ဆိုတာကလည်း မလွဲမသွေပါ။

၂၀ ရာစုကို ခုန်ကူးလို့ ၂၁ ရာစုထဲ ခြေတစ်လှမ်းမက ကျွန်ုပ်တို့နေပြီဖြစ် တဲ့ အခုလို အချိန်မျိုးမှာ ရာစုသစ်အာရှရဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် ကျေးဇူးတင် ရမယ့် လူသားတစ်ယောက်ထဲမှာ ဆိုနိုဥက္ကဋ္ဌဟောင်း ပိုတိုတာအင်္ဂါယိုကို ထည့်သွင်း ရမှာကတော့ အမှန်ပါပဲ။

Ref: Asia Week 10.12.1999



Play Station စက်များရဲ့ပင်
ကင် ကူတာရာဂီ(ဂျပန်)
ဆိုနီကော်ပိုရေးရှင်း

ကင် ကူတာရာဂီ(Ken Kutayagi) ဆိုတာ ဆိုနီကွန်ပျူတာပျော်ဖြေရေး ဌာနရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်(CEO) ပါ။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရှိကြတဲ့ ဗီဒီယိုဂိမ်းကစားကြသူတွေ အနေနဲ့လည်း ကင် ကူတာရာဂီကို စုတို့တစ်တွေ စွဲစွဲလမ်းလမ်းကစားနေကြတဲ့(Play Station)စက်ကို မွေးထုတ်ပေးခဲ့သူ ဖခင်ကြီးအဖြစ် လေးစားမြတ်နိုးကြပါတယ်။ အံ့ဩစရာကောင်းတာက ဆိုနီဌာနချုပ်မှာရှိကြတဲ့ သူ့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေကတော့ မကြာသေးခင်ကမှ သူ့ကိုအလေးထား ဆက်ဆံလာကြတာပါ။ အရင်တုန်းကဆိုရင်Play Station အောင်မြင်ခဲ့တာကို ကြက်ကန်းဆန်အိုးတိုးတာပဲလို့ ပြောခဲ့ကြပါသတဲ့။ အခုတော့ ကူတာရာဂီရဲ့ (Sony Computer Entertainment Inc.)ဟာ သေးသေးလေးကနေ ဒေါ်လာ ၈ ဘီလီယံလောက် တန်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးဖြစ်လာခဲ့တာဟာ ပေါ့သေးသေး မဟုတ်တော့ဘူးလို့ ပြောနေကြရပါပြီ။

အသက် ၅၂ နှစ်အရွယ်ရှိ ကူတာရာဂီဟာ သူ့အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့် အလုပ်ကို မဆုတ်မနစ်တဲ့ခွဲခွဲ ကြိုးစားတတ်သူတစ်ဦးပါ။ ဒါကြောင့်မို့ ဆိုနီ

“ရွှေရည်မြင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သူလိုလူမျိုးကို ကွန်ပျူတာဂိမ်းကစားတဲ့ အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးဌာနမှာ တာဝန်ပေးခဲ့တာကိုက သူတို့အတွက် အလွန်ကံကောင်းခဲ့ တာပါပဲ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ် မတ်လမှာ ကုန်ဆုံးတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်မှာ ကူတာရာဂီ ရဲ့ကုမ္ပဏီက ၁ ဘီလီယံအမြတ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။ ဆိုနီကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံး စုစု ပေါင်းအမြတ်ရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းပါ။ သူထုတ်ခဲ့တဲ့ PlayStation 2 စက်တွေက အရင်ခံချိန်အားလုံးကို ချိုးပစ်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီစက်တွေ ဈေးကွက်ထဲစရောက်တဲ့ လပေါင်း ၃၀ အတွင်းမှာပဲ အလုံးရေသန်းပေါင်း ၄၀ ရောင်းခဲ့ရပါတယ်။ ပထမ ဆုံးထွက်ခဲ့တဲ့ PlayStation တုန်းက လပေါင်း ၃၀ အတွင်းမှာပဲ ရောင်းရတဲ့ပမာဏ ထက် နှစ်ဆမကပါဘူး။ အဲဒီ ပထမဆုံးထွက်ခဲ့တဲ့ PlayStation က ခုထိ ကမ္ဘာ ပေါ်မှာ ရောင်းအကောင်းဆုံး ဗီဒီယိုဂိမ်းစက် ဖြစ်နေပါတယ်။

ကူတာရာဂီလိုလူမျိုးဟာ ဂျပန်နိုင်ငံကော်ပိုရေးရှင်းလောကမှာ ရှာမှရှားပါ တယ်။ သူက အပြင်ပုံရိပ်ဆိုင်ရာ နည်းပညာကိုရော ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်တဲ့ နည်းလမ်း တွေကိုပါ ကောင်းကောင်းနားလည်နေတဲ့ အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်ပါ။ သူရခဲ့တဲ့ အောင်မြင်မှုတွေကလည်း လွယ်လွယ်နဲ့တော့ ဖြစ်လာတာမဟုတ်ပါဘူး။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းက သူ ဆိုနီကုမ္ပဏီမှာ သုတေသနပညာရှင်အဖြစ် တာဝန်ယူ ခဲ့စဉ်က အလွန်ကြည်လင်ပြတ်သားတဲ့ ပုံရိပ်ပေါ်တဲ့ပရိုဂျက်တာ (liquid-crystal display projector) တစ်လုံးကို ထုတ်လုပ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဆိုနီက အဲဒီပစ္စည်းထုတ်လုပ်ဖို့ အတည်မပြုခဲ့တာကြောင့် ကုမ္ပဏီအတွက် ဈေးကွက်သစ် တစ်ခု ဆုံးရှုံးခဲ့ရပါတယ်။

အဲဒီနောက် ဆက်လက်ပြီး သူတီထွင်တာကတော့ ဒီဂျစ်တယ်ကင်မရာ (Disk-storage-camera) ပါ။ ဘယ်သူမှ မတီထွင်နိုင်သေးတဲ့အချိန်မှာ သူက အများ ကြီးစောပြီး ထွင်နိုင်ခဲ့တာပါ။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာတော့ PlayStation ဗီဒီယိုဂိမ်းစက်တွေ ကို ဈေးကွက်ထဲ စပို့ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ကို ဗီဒီယိုဂိမ်းစက်လောက်ပဲ လုပ်နိုင်တယ်ဆို ပြီး ဆိုနီက လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်အချင်းချင်းတွေကတောင် အထင်သေးခဲ့ကြပါတယ်။

သို့ပေမယ့် ဒါတွေဟာ ဟိုးအတိတ်မှာ ကျန်ခဲ့ပါပြီ။ ကူတာရာဂီက PlayStation စက်တွေကို အမြတ်နည်းနည်းပဲ ရနိုင်တဲ့ ဟာဒ်ဝဲတွေသုံးပြီး အမြတ် များများရနိုင်မယ့် ဆော့ဖ်ဝဲတွေ ရောင်းရအောင် လုပ်ခဲ့တာပါ။ အခုတော့ သူ့ရဲ့ အဲဒီလို စီးပွားရှာနည်းနမူနာကို ဆိုနီကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံးက လိုက်လုပ်နေကြပါပြီ။ လောလောဆယ်မှာတော့ ကူတာရာဂီဟာ စူပါမိုက်ခရိုပရိုဆက်ဆာ(super micro-processor) ခေါ်တဲ့ ချစ်ပ်ပြားလေးတစ်ခု ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားနေပါတယ်။ အဲဒီချစ်ပ်ပြားလေးကိုတပ်ရင် နက်ဝပ်စ်(Network) တွေကို ချိတ်တဲ့အခါ အချိန် သိပ်တောင့်စရာမလိုဘဲ အလွယ်တကူနဲ့ လျင်လျင်မြန်မြန်ရနိုင်လာပါမယ်။ ဒါ့အပြင်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ကိုယ့်အိမ်ကနေ Broadband network ထဲက ဂိမ်းတွေ၊ ရုပ်ရှင်နဲ့ တေးဂီတတွေ
ဖျော်ဖြေမှုအားလုံးကို လိုသလို ရွေးချယ်ကြည့်ရှုနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နောက်ထပ် ရွေး
ကွက်ထဲမှာ ပေါက်မယ့်ပစ္စည်း ထပ်မံထုတ်လုပ်နိုင်ရင် ကူတာရာဂီအဖို့ကတော့
တစ်နေ့နေ့မှာ ဆိုနီကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလုံးကို ကိုယ်တိုင်ကိုင်တွယ်ရမယ့်သူ ဖြစ်လာနိုင်
ကြောင်းပါ။ Business Week မဂ္ဂဇင်းက ၂၀၀၂ ခုနှစ် ကုန်ဆုံးတဲ့အခါ အကောင်း
ဆုံးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲသူ တစ်ဦးအနေနဲ့ ကင် ကူတာရာဂီကို ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။

Ref: Business week, 13.1.2003



**လူစွမ်းလူစတွေ ဖော်ထုတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးစီးပွားရေးသမား
နာအိုမီယာ ဆူဒါဖစ်ရှာ(ဂျပန်)
ဖွံ့ဖြိုးတော်အထွေထွေမန်နေဂျာ**

သည်နေ့ကမ္ဘာပေါ်မှာ ယောက်ျားနဲ့မိန်းမ တန်းတူရှိရမယ်လို့ ဘယ်လိုပဲပြောကြပေမယ့် စီးပွားရေးလောကမှာတော့ အမျိုးသားတွေကပဲ ဦးဆောင်နေကြတာများပါတယ်။ Fortune စာစောင်ကြီးကဖော်ပြခဲ့တဲ့ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီးငါးရာမှာ ထိပ်ဆုံးက စီမံခန့်ခွဲရေးရာထူး ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းလောက်မှာပဲ အမျိုးသမီးတွေ နေရာရနေတာပါ။ အာရှတိုက်က ထိပ်တန်းစီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲသူနေရာတွေမှာ ရောက်နေတဲ့ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းက ဒီထက်ပိုနည်းပါသေးတယ်။ အဲသလို နည်းနေတဲ့ကြားထဲက နေရာရလာတဲ့အမျိုးသမီးတွေကို လေ့လာကြည့်ရင် သူတို့ ဒီလို ထိပ်တန်းရောက်နေတာကို ရောက်သင့်ရောက်ထိုက်လို့ဆိုတာ တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ အမျိုးသားတွေကသာ အများဆုံးကြီးစိုးနေတာမို့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက် ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူဖြစ်ဖို့ဆိုရင် သူက သာမန်ထက်ပို အလုပ်လုပ်ပြနိုင်ဖို့၊ ပိုပြီးအစွမ်းအစပြနိုင်ဖို့ လိုအပ်တာ အမှန်ပါပဲ။

ကမ္ဘာအနှံ့ မြင့်ကြက်ယုက်နွယ်လာတဲ့ စီးပွားရေးခေတ်ကြီးထဲမှာ အမျိုးသမီးစီမံခန့်ခွဲရေးသမားတွေဟာ အမျိုးသားတွေထက် တကယ်ပဲ တစ်ပန်းသာနေ

သလားဆိုတဲ့အချက်ဟာ စိတ်ဝင်စားစရာလည်းကောင်း၊ ငြင်းလို့ခွင့်လို့လည်းကောင်း တဲ့ အချက်ဖြစ်နေပါတယ်။ အမျိုးသားတွေအများစုဟာ ရှေးထုံးစံကိုပဲ ကိုင်ခွဲထား တတ်ကြပါသတဲ့။ အမျိုးသမီးတွေကတော့ ဖြန့်ကြက်ဆက်သွယ်တဲ့နေရာမှာသာသလို လိုက်လျောသဘောတူပြီး ဆွဲဆောင်စည်းရုံးတဲ့နည်းကိုလည်း သုံးတတ်ပါသတဲ့။ ၂၁ ရာစုရဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူဆိုတဲ့နေရာမှာ အမျိုးသမီးတွေကျင့်သုံးတဲ့နည်းလမ်းက ပိုပြီးအံ့ဝင်တယ်လို့ ဆိုသူက ဆိုပါတယ်။

အမျိုးသားတွေ ကြီးစိုးတဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံ စီးပွားရေးလောကထဲမှာ ဖူဂျီဘဏ်က အထွေထွေမန်နေဂျာဆိုတဲ့ ထိပ်တန်းရာထူးကို အောင်မြင်စွာဆုပ်ကိုင်ရယူလာသူ အသက် ၄၇ နှစ်အရွယ် နာအိုမီယာဆူဒါကတော့ အမျိုးသမီးအကြောင်း တင်ပြ ပါရစေ။ နာအိုမီယာဆူဒါဟာ ဖူဂျီဘဏ်ရဲ့ အကြီးစားဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို ငွေထုတ်ချေးတဲ့ဌာနက အထွေထွေမန်နေဂျာပါ။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာက ဒီလို ရာထူးကြီး ကြီးတွေကို အမျိုးသမီးတွေရတယ်ဆိုတာ အတော်ရှားပါတယ်။ ရှားတယ်ဆိုရအောင် ကလည်း ဂျပန်နိုင်ငံ ဘဏ်လုပ်ငန်းလောကမှာ ဒီလို ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲရေးရာထူး ကို နာအိုမီယာဆူဒါကပဲ ပထမဆုံး ရရှိခဲ့တာမို့ ဖြစ်ပါတယ်။ မကြာသေးမီက စစ် တမ်းကောက်ယူခဲ့တဲ့အခါမှာ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီး ၃၀၀ မှာ အမျိုး သမီးဦးရေဟာ ဌာနအကြီးအကဲတွေရဲ့ ၀.၃ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိပြီး ဌာနခွဲအကြီးအကဲ အမျိုးသမီးဦးရေဆိုရင်လည်း ၁.၃ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိပါတယ်။

ဂျပန်အမျိုးသမီးတွေအဖို့ ထိပ်တန်းစီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲသူဖြစ်ဖို့ဆိုတာ အသားထား၊ စီးပွားရေးလောကမှာ တစ်နေရာရဖို့ဆိုတာဟာ ဟိုးယခင်ကတည်းက ရှိနေတဲ့ ပြဿနာတစ်ရပ်ပါ။ နာအိုမီတက္ကသိုလ်ကဘွဲ့ရလို့ အလုပ်ရှာတဲ့အခါ ဘယ် ကုမ္ပဏီကမှ အမျိုးသမီးတွေကို အလုပ်မခန့်ချင်ကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီထဲ ကမှ ရှားရှားပါးပါး ဘဏ်အသေးစားလေးတစ်ခုက သူ့ကို အင်တာဗျူးလာတွေ ဖို့ ခေါ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အင်တာဗျူးခန်းထဲ ဝင်လိုက်တယ်ဆိုရင်ပဲ သူ့ခမျာ မှားသွားပြီဆိုတာ သိလိုက်ရပါသတဲ့။ သူ့နာမည်ကို စာရွက်ပေါ်ကြည့်ပြီး အမျိုး သားထင်လို့ အင်တာဗျူးခေါ်တယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရလို့ပါတဲ့။

နာအိုမီက ဒီလို ယောက်ျားမိန်းမ ခွဲခြားတတ်တဲ့ လောကကြီးထဲ မကျင် လည်တော့ဘူးလို့ဆုံးဖြတ်ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု လော့စ်အင်ဂျလီစ်ကို သွားပြီး တော့ စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာပညာဘွဲ့ MBA သင်တန်းသွားတက်လိုက်ပါတယ်။ ကျောင်းပြီးတော့ အဲဒီက ဘဏ်တစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ နောက်တော့ လော့စ်အင်ဂျလီစ်မှာ လာဖွင့်တဲ့ ဖူဂျီဘဏ်ခွဲတစ်ခုကို ပြောင်းလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီ ဘဏ်ခွဲရဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်း ချေးငွေလုပ်ငန်းမှာ နာအိုမီက သူ့ရဲ့ ထက်မြက်ကျွမ်း ကျင်မှုတွေကို ပြနိုင်တဲ့အတွက် သူတို့မိသားစုတစ်ခုလုံး တိုကျိုကို ပြောင်းရွှေ့ခွင့်

ပေးပြီး တိုက်ရိုက်ခန်းမှာ နေရာချပေးပါတယ်။ အာရှတိုက်ကိုပြန်ရောက်လာတဲ့ နာအိုမီရဲ့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုတွေဟာ ကျွမ်းကျင်ပြောင်မြောက်လွန်းလို့ မချီးကျူးပဲမနေနိုင် ဖြစ်ကြရပါသတဲ့။ နာအိုမီကိုင်တွယ်နေရတဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးစီမံချက်ချေးငွေ လုပ်ငန်းတွေထဲမှာ ဟောင်ကောင်မှာတည်ဆောက်မယ့် Disneyland ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ဆယ်နှစ်လောက်ကဆိုရင် ဂျပန်နိုင်ငံ ဖူကျီဘဏ်မှာ ချေးငွေလုပ်ငန်းဆိုတာ အသစ်လိုဖြစ်နေတာမို့ သဘောထားတင်းဓာတ် အနောက်နိုင်ငံက စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးသမားတွေနဲ့ ဆက်ဆံရာမှာ အတော်ခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကနေ နာအိုမီရောက်လာလို့ ဒီလုပ်ငန်းကိုတာဝန်ယူပြီးတာနဲ့ ဖူကျီဘဏ်က လူတွေခမျာ သူကိုင်တွယ်ညှိနှိုင်းဖြေရှင်းတာကို တအံ့တဩကြည့်ကုန်ရတဲ့အထိ ဖြစ်ရတယ်လို့ နာအိုမီရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက် ကင်ဂျီရှိနိုမီယာက ပြောပါတယ်။

နာအိုမီယာဆူဒါဒစ်ရှာရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးပုံစံဟာ အရင်တုန်းက အမျိုးသားတွေကိုင်တွယ်တဲ့ ရှေးရိုးစဉ်လာပုံစံတွေနဲ့ တစ်ဘာသာခွဲထွက်တာမို့ ကောင်းသတင်းတွေ ဖြစ်ပေါ်လာရပါသတဲ့။ နာအိုမီက လူစွမ်းလူစရှိတဲ့ လူတွေကိုသာ နေရာပေးမယ့်ဆိုတဲ့စနစ်ကိုသာ တင်းတင်းကြပ်ကြပ် စီမံအုပ်ချုပ်မယ်လို့ လက်ခံထားတဲ့သူပါ။ သူက အလုပ်ခန့်ထားတဲ့နေရာမှာ အရည်အချင်းအကောင်းဆုံး ရှိတဲ့သူတွေကိုပဲ ရွေးပါတယ်။ ယောက်ျားမိန်းမခွဲတာမျိုး၊ သူတို့အရင် အလုပ်ရှင်ဘယ်သူဖြစ်နေတယ်ဆိုတာမျိုး ခွဲခြားစိစစ်မနေပါဘူး။ ဂျပန်မှာက အလုပ်တစ်နေရာဝင်ပြီဆိုရင် ကိုယ့်အလုပ်ရှင်ကို တစ်သက်သစ္စာခံရမယ်ဆိုတဲ့မှုကို လက်ခံထားကြတာမို့ ကိုယ်နဲ့ပြိုင်ဘက်ဘဏ်က ဝန်ထမ်းဟောင်း အလုပ်လာလျှောက်ရင် သံသယစိတ်နဲ့ ကြည့်တတ်တာမျိုးပါ။ နာအိုမီက သွေးသစ်၊ စိတ်ကူးသစ်တွေ၊ အထူးသဖြင့် စီမံခန့်ခွဲမှုပုံစံသစ်တွေ ဖြည့်သွင်းဖို့ဟာ ဂျပန်ဘဏ်တွေ ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မာဖို့ အရေးပါလှတယ်လို့ ခံယူပါတယ်။ နာအိုမီကိုယ်တိုင်က နိုင်ငံခြားဘဏ်ကလူတွေ ဒီမှာလာ အလုပ်လုပ်ဖို့အထိ သူမ လျှို့ဝှက်စွာ ရည်မှန်းထားတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

နာအိုမီယာဆူဒါဒစ်နဲ့ ပြင်ပမှာတွေ့ရင်တော့ ဂျပန်နိုင်ငံဘဏ်လုပ်ငန်းလောကမှာ တစ်ခေတ်ဖြစ်လာရအောင် ခွန်ခွဲအားနဲ့ ဦးဆောင်ခဲ့တဲ့ အမျိုးသမီးရယ်လို့ ထင်လောက်စရာ သိပ်ရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဖိုးတန် အဝတ်အစား ဒီဇိုင်းလှလှလေးတွေလည်းမဝတ်၊ စိန်ရွှေ လက်ဝတ်ရတနာတွေလည်း ဆင်မြန်းထားလေ့ရှိသူ မဟုတ်လို့ပါ။ ကော်ပိုရေးရှင်း စည်းဝေးခန်းမကြီးတွေထဲမှာ ဒေါ်လာငွေသန်းထောင်ပေါင်းများစွာကို ညှိနှိုင်းကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပေးနေရသူပုံစံမျိုးထက် ကိုယ့်ကလေးတွေအတွက် နေ့လယ်စာပြင်ဆင်ကျွေးမွေးနေတဲ့ မိခင်ပုံစံမျိုး ပိုပေါ်လွင်နေလို့ပါ။ သို့ပေမယ့် သူ စကားပြောလာပြီဆိုရင်တော့ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ထိပ်တန်း

အမျိုးသမီး စီမံခန့်ခွဲရေးသမားတစ်ယောက်ဆိုတဲ့ ပုံစံမျိုးတွေ့လာရမှာပါ။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းနဲ့ စကားကို တစ်လုံးချင်းပီသအောင်ပြောရင်းက ဉာဏ်ပညာနဲ့ ရည်မှန်းချက်ကြောင့် ခုလို ထိပ်တန်းရောက်ရတဲ့အကြောင်း ရှင်းပြပါတယ်။

ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေ စီမံခန့်ခွဲတဲ့နေရာမှာ အမျိုးသမီးတွေအားလုံးအတွက် တကယ်တက်လမ်းပွင့်လာဖို့ဆိုတာကတော့ အချိန်အတော်ကြီးယူရဦးမှာပါ။ ဝါရှင်တန်တက္ကသိုလ်က ဂျပန်ရေးရာပါရဂူ Marie Anchordoguy က ဂျပန်မှာဆိုရင် အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အစွမ်းအစကို သိပ်ထုတ်ဖော်သုံးစွဲကြတာ မဟုတ်ဘူး။ ဉာဏ်လည်းထက်မြက် ပညာလည်းကောင်းကောင်း တတ်ကြပါရက်နဲ့ ကိုယ်ရထားတဲ့ဘွဲ့ကို အသုံးပြုခွင့်မရတဲ့သူတွေ အများကြီးရှိတယ်။ အဲဒါ အလဟဿဆုံးရှုံးရတာပါပဲလို့ ထောက်ပြပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်နေတာမျိုးတွေကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ဖို့ စတင်သူဟာ နာအိုမီယာဆူဒါဖစ်ရှာလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ သူက သူ့ရဲ့ဘဏ်လုပ်ငန်း စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးစားပွဲပေါ်ကနေ လူစွမ်းလူစရှိသူကိုသာ ဦးစားပေးခန့်ထားရမယ်ဆိုတဲ့စနစ် (Meritocracy) ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ သင့်တော်ပါတယ်လို့ သက်သေပြနိုင်ခဲ့တဲ့သူ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ဟာလည်း မေ့ထားဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။



ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက် ဖြန့်ကြက်ပေးသူ
ကေအိဂျီတာချီကာဝါ(ဂျပန်)
NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ

ကမ္ဘာပေါ်မှာ မိုဘိုင်းဖုန်းဈေးကွက် ဘယ်နေရာနဲ့မှမယှဉ်သာအောင် အလျင်အမြန်ကြီးထွားကျယ်ပြန့်နေတာကတော့ ဂျပန်နိုင်ငံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ် မေလမှာကိုပဲ မိုဘိုင်းဖုန်း အသုံးပြုနေတဲ့သူ ၆၂ သန်း ရှိနေပြီဆိုတော့ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာရှိတဲ့ လူဦးရေရဲ့ ထက်ဝက်က မိုဘိုင်းဖုန်းသုံးနေကြတယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို မိုဘိုင်းဖုန်းဈေးကွက် သွက်နေရတဲ့အကြောင်းရင်းတစ်ရပ်က အသုံးပြုခကုန်ကျစရိတ်သက်သာအောင် ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုခုတစ်ခု အပြိုင်အဆိုင်ကြိုးပမ်းနေကြလို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကစတဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းဈေးကွက်မှာ အခုလက်ရှိ ကုမ္ပဏီကြီး ၇ ခုလောက် ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နေကြတာပါ။ အဲဒီထဲမှာမှ အကြီးဆုံးနဲ့ အအောင်မြင်ဆုံး ကုမ္ပဏီကြီးကိုပြုပါဆိုရင် ထိပ်ဆုံးကပြေးနေတဲ့ NTT DO CO MO လို့ပဲ ဆိုရပါမယ်။

NTT DO CO MO ဟာ ဂျပန်နိုင်ငံက ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီကြီး NTT ရဲ့ လက်တက်ခွဲတစ်ခုပါ။ NTT DO CO MO ကနေ မိုဘိုင်းဖုန်းကို အင်တာနက်နဲ့ တွဲဖက်အသုံးပြုပြီး ဈေးကွက်ထဲက အခြားသူတွေ မယှဉ်နိုင်အောင် ထိပ်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

တန်းပို့ပေးခဲ့တဲ့သူကတော့ အသက် ၆၂ အရွယ် ဥက္ကဋ္ဌ ကေအိဂျီတာချီကာဝါပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေအနေနဲ့ ကိုယ့်ပစ္စည်းတွင်ကျယ်ချင် တယ်ဆိုရင် သာမန်လူတွေ မစဉ်းစားမိသေးတဲ့ ခေတ်မီနည်းပညာတွေသုံးပြီး ထိုး ဖောက်တတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လည်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက မိုက်ခရိုဆော့ဖ်စ်သူဌေး ဘီလ်ဂိတ်တို့လို လူငယ်တွေကပဲ ရှေ့ဆောင်နေတဲ့ ခေတ်ကြီးထဲမှာ အဘိုးအရွယ် တာချီကာဝါဦးဆောင်လာနိုင်တာ ထူးဆန်းနေသလား လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ငွေရောင်ဆံပင်နဲ့ အနောက်တိုင်းဝတ်စုံကို အကျအနတ်တတ် တဲ့ တာချီကာဝါကိုတွေ့ရင်လည်း ရှေးရိုးစဉ်လာကို ဖက်တွယ်ထားမယ့်သူလို့ ထင် မှားစရာပါ။ သို့ပေမယ့် NTT DO CO MO ကို သူ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်စယူလာ ပြီးတဲ့နောက် ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပထမဦးဆုံးနဲ့ အအောင်မြင်ဆုံး လုပ်ငန်းအဖြစ် အင် တာနက်နဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းစနစ် တွဲဖက်အသုံးပြုနိုင်တဲ့ i-mode စနစ်ကို ဈေးကွက်ထဲ ပို့နိုင်လိုက်ခဲ့ပါတယ်။

i-mode ဟာ ဈေးကွက်ထဲကို ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလထဲမှာ စရောက်ခဲ့တာပါ။ အဲဒီမတိုင်ခင်အထိ အင်တာနက်ကိုသုံးချင်ရင် စားပွဲမှာထိုင်ပြီး ကွန်ပျူတာနဲ့သာ သုံးရတဲ့အခြေအနေမျိုးပါ။ ဒါကို တာချီကာဝါကနေ ကားစီးသွား နေတုန်းဖြစ်ဖြစ်၊ ဘယ်နေရာပဲ ရောက်နေနေ မိုဘိုင်းဖုန်းတစ်လုံးရှိရင် အင်တာနက် ကိုသုံးလို့ရတယ်လို့ ဈေးကွက်မှာ ချပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီကနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ နေရာ အတော်များများမှာ ကြိုးမသုံးတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာတွေကို သုံးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားနေရတုန်းမှာပဲ ဂျပန်နိုင်ငံမှာတော့ လူပေါင်း ၂၃ သန်းလောက်က အင်တာနက် နဲ့ မိုဘိုင်း တွဲသုံးနိုင်တဲ့ i-mode စနစ်ကို သုံးနေကြပါပြီ။ ရှေ့ လာမယ့်နှစ်ဆိုရင် လူပေါင်း သန်း ၃၀ လောက် အသုံးပြုကြမယ်လို့ ခန့်မှန်းထားကြပါတယ်။

NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီ သည်လောက် အကြီးအကျယ်အောင်မြင် ရတာဟာ တာချီကာဝါရဲ့ စီမံခန့်ခွဲပုံနည်းလမ်းကြောင့်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ တာချီကာ ဝါဟာ NTT ကုမ္ပဏီမှာ တောက်လျှောက်အမှုထမ်းလာတဲ့သူပါ။ သူ့အသက် ၅၉ နှစ်အရွယ်ကျမှ ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းဌာနခွဲကို ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်စတင် တာဝန်ယူ ခဲ့ရတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းကဆိုရင် မိုဘိုင်းဖုန်းဌာနခွဲဟာ အထင်ကြီးစရာသိပ်မရှိ တဲ့ လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုပါ။ ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဗျူရိုကရက်စနစ်နဲ့ အံ့မဝင်တတ်တဲ့ လူမျိုး တွေကိုမှ မိုဘိုင်းဖုန်းလုပ်ငန်းခွဲကို ပြောင်းပစ်တတ်တာမျိုးလို့ ဆိုပါတယ်။ တာချီကာ ဝါကတော့ သူ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်ဖြစ်ချင်းမှာကဲ့ပဲ ဌာနခွဲတစ်ခုလုံးကို အရင်ကပုံစံမျိုးနဲ့မတူ ဘဲ သူ့စိတ်ကြိုက်စီမံခန့်ခွဲပါတော့တယ်။ အဓိကအားဖြင့် လူငယ်ဒီဇိုင်းသမားတွေကို ရှေ့ကနေ ဦးဆောင်စေပါတယ်။

တာချီကာဝါရဲ့ လက်ထက်မှာ လုပ်ငန်းတိုးတက်ရတဲ့အကြောင်းရင်းကို

“ရွှေရည်မြစ်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

ဆန်းစစ်ကြည့်မယ်ဆိုရင် တစ်ချိန်က အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ သူရလာခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ဂျပန်မှာ စနစ်တကျပြန်သုံးတတ်လို့ပါပဲ။ အမေရိကန်မှာ စီးပွားရေးဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့ နယူးယောက် NTT ကုမ္ပဏီခွဲမှာ သူ တစ်နှစ်အလုပ်ဝင်ခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်ကနေ သူရခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးမှာ စွန့်ဦးတီထွင်တတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ဟာ သူ့ရဲ့နေ့စဉ်ပိုင်း စီးပွားရေးအတွေးအခေါ်တွေအပေါ် အတော်လွှမ်းမိုးခဲ့ပါတယ်လို့ တာချီကာဝါက ဆိုပါတယ်။ သူဦးဆောင်တဲ့ DO CO MO မှာ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပျမ်းမျှအသက်က ၃၅ နှစ်ပဲရှိတာ တွေ့ရပါတယ်။

တာချီကာဝါရဲ့ DO CO MO ကုမ္ပဏီ ရှေ့တစ်ဆင့်တက်မယ့် ခြေလှမ်းကတော့ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ တတိယမျိုးဆက်သစ် ဝန်ဆောင်မှုဆိုတဲ့ 3G မိုဘိုင်းဖုန်း စနစ်ပါပဲ။ အဲဒီစနစ်ဟာ e-commerce လုပ်နိုင်ရုံသာမက ဂီတနဲ့ ဗီဒီယိုတွေကိုပါ မိုဘိုင်းဖုန်းနဲ့ ကြည့်ရှုခံစားနိုင်တော့မှာပါ။ တာချီကာဝါက သူ့ရဲ့ ဆယ်လူလာဖုန်းစနစ်မှာ ဖောက်သည်တွေဟာ လူသားတွေသာမကပါဘူး။ တစ်ချိန်ကျရင် ကားပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်ပဲဖြစ်ဖြစ် ရွှေ့နေတဲ့ ဘယ်အရာမျိုးမဆို သူ့ဖောက်သည် ဖြစ်လာတော့မှာပါလို့ ကြိုမ်းဝါးထားပါတယ်။ ဒါဟာ ပြောင်းလဲတိုးတက်လာတဲ့ နည်းပညာကို စီးပွားရေးမှာ အမြော်အမြင်ရှိရှိ အသုံးချတတ်သူတစ်ဦးရဲ့ တွက်ဆထားချက်မို့ တစ်ချိန်မှာ မဖြစ်ဘူးရယ်လို့ မပြောနိုင်တာ သေချာပါတယ်။

၂၀၀၁ ခုနှစ်အတွက် အာရှမှာ သြဇာအရှိဆုံးပုဂ္ဂိုလ် ၅၀ ကို အေးရှား ဝိစ်မဂ္ဂဇင်းက ရွေးချယ်တဲ့နေရာမှာ ဂေအိကျီတာချီကာဝါကို နံပါတ်(၂)အဖြစ် နေရာပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီကနေ့ခေတ်မှာ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတွေကို တားဆီးထားတာတွေ ပြိုကျလာတာနဲ့အမျှ လူအများစုကို ဖြန့်ကြက်ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တဲ့သူဟာ သြဇာကြီးမားသူလို့ မဂ္ဂဇင်းက သတ်မှတ်ပါတယ်။ တာချီကာဝါကို ခုလိုနေရာပေးရတာဟာ သူက သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ အရည်အသွေးရှိတဲ့ လူငယ်အင်ဂျင်နီယာလေးတွေ တင်ပြတာကို စိတ်ရှည်လက်ရှည် နားထောင်ပေးတတ်လို့ပါတဲ့။ တစ်နည်းအားဖြင့် သြဇာအာဏာရှိတဲ့ လူထုဆက်သွယ်ရေးသမားကောင်း ဖြစ်ဖို့ဆိုရင် ကောင်းကောင်းနားထောင်ပေးတတ်သူ တစ်ဦးဖြစ်ရမယ်လို့ ဆိုထားတာ တွေ့ရကြောင်းပါ။



လျှောက်လမ်းပေါ်က မျိုးဆက်သစ်
တာကဲရိုနက်ဆုနို(ဂျပန်)

NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီ အုပ်ချုပ်ရေးဒါရိုက်တာ

ကမ္ဘာစီးပွားရေးလောကမှာ မိုဘိုင်းဖုန်းတွေ တစ်စထက်တစ်စ တွင်ကျယ်လာရာကနေ မိုဘိုင်းဖုန်းကို အင်တာနက်နဲ့ တွဲသုံးနိုင်လို့ NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီကြီး အောင်မြင်ရပုံနဲ့ အဲဒီလိုအောင်မြင်ရအောင် အဓိကပံ့ပိုးပေးခဲ့တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကေအိဂျီတာချီကာဝါရဲ့အကြောင်း ယခင်တစ်ပတ်က တင်ပြပေးခဲ့ပါတယ်။ သူ ဒီလိုအောင်မြင်ရတဲ့ အကြောင်းတွေထဲမှာ သူ့လက်အောက်ဝန်ထမ်းတွေ၊ အင်ဂျင်နီယာတွေရဲ့စကား(တစ်နည်းအားဖြင့်တင်ပြတာ) ကို အလေးပေးနားထောင် တတ်လို့ပါ။ နောက်ထပ် အတော်ကို အရေးပါတဲ့အချက်တစ်ချက်ကတော့ အရည်အသွေးရှိတဲ့ လူငယ်ခြေတက်တွေကို သူ့နေရာနဲ့သူ့ နေရာပေးလို့ပါပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ မိခင်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ NTT ကုမ္ပဏီကြီးက ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ပျမ်းမျှအသက်ဟာ ၄၅ နှစ်ဖြစ်နေပေမယ့် တာချီကာဝါဦးဆောင်တဲ့ NTT DO CO MO မှာတော့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ပျမ်းမျှအသက်က ၃၅ နှစ်ပဲ ရှိနေသေးတာမို့ ၁၀ နှစ်တောင် ငယ်နေကြသေးတာ တွေ့ရပါတယ်။ ရှေ့လာမယ့်ခေတ်ကို နှစ်ဆင့်သုံးဆင့်လောက်ခုန်ပြီး မြော်မြင်တတ်တဲ့လူကြီးများက နေရာပေးမယ်ဆိုရင် ထက်ထက်မြက်မြက်နဲ့ ဦးဆောင်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

နိုင်မယ့် လူငယ်တွေ ဖော်လာနိုင်တယ်ဆိုတာ အဲဒီ NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီ ထဲက လူငယ်လေးတစ်ယောက်အကြောင်းနဲ့ ပမာပြပါရစေ။

NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်နှစ်လောက်ကစပြီး မိုဘိုင်းဖုန်းကို အင်တာနက်နဲ့ ပေါင်းစပ်သုံးနိုင်တဲ့ i-mode ကို ဈေးကွက်ထဲ ပို့လိုက်ရာက ခုဆိုရင် တပ်ဆင်သုံးစွဲသူဦးရေ ၂၅ သန်းကျော်နေပြီဆိုတော့ အတော့်ကို အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု အောင်မြင်တယ်ဆိုရင် အဲဒီလုပ်ငန်းမှာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ဖြည့်ဆည်းကြတဲ့သူအားလုံးကြောင့်လို့ဆိုမှ တရားရာကျမှာပါ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလို i-mode စနစ်အောင်မြင်ရအောင် အဓိကနေရာကနေ ပါဝင်ခဲ့တဲ့သူတစ်ဦးရဲ့ ကဏ္ဍကတော့ အားလုံးထဲမှာ ခေါင်းတစ်လုံးမက ထိုးထွက်ထင်ရှားနေပါတယ်။ သူကတော့ i-mode စနစ်ကို အဓိကတီထွင်နိုင်ရေးအတွက် NTT DO CO MO လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်တွေကို ပေါင်းစည်းဆက်စပ် စီမံခန့်ခွဲပေးခဲ့တဲ့ NTT DO CO MO ကုမ္ပဏီရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ အသက် ၃၅ အရွယ် တာကဲရှိနက်ဆုနိုပါ။

i-mode စနစ်ကို ပေါ်တေ့နားကနေ အချိန်အတော်ကြာတဲ့အထိ သတင်းအချက်အလက်တွေ ပို့ရုံ ယူရုံသက်သက်ပဲလို့ မှတ်ကြတာပါ။ အဲဒီကနေတစ်ဆင့် ပညာပေးဖျော်ဖြေမှု အစီအစဉ်တွေပါ ဆက်သွယ်ပေးပို့လိုရနိုင်တဲ့ Info-entertainment သို့မဟုတ် infotainment ဆိုတာ ဖော်လာပါတယ်။ (Information(သတင်း) နဲ့ entertainment (ဖျော်ဖြေရေး) ဆိုတဲ့ စကားလုံးနှစ်ရပ် ပေါင်းစပ်ပွေးပွားလာတဲ့ ဝေါဟာရပါ။) မိုဘိုင်းဖုန်းနဲ့ အင်တာနက်ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ i-mode မှာ ရိုးရိုးသတင်းအချက်အလက်တွေသာမက ခုနကလို ပညာပေးဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်တွေပါ ထည့်သွင်းနိုင်လိုက်တာဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာအတွင်း ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဈေးကွက်မှာ အအောင်မြင်ဆုံး ဖြစ်ရပ်တစ်ခုပါ။ အဲဒီလို အောင်မြင်လာရအောင် စီမံနိုင်ခဲ့တာဟာ တာကဲရှိနက်ဆုနိုရဲ့ အရေးပါလှတဲ့ မှတ်တိုင်တစ်ရပ်ပါပဲ။

NTT DO CO MO ရဲ့ i-mode ထဲမှာပါတဲ့ Infotainment အစီအစဉ်ထဲမှာ စတော့ဈေးနှုန်းသိချင်ရင် ကြည့်လိုရသလို ကြည့်ရှုသူအတွက် ဒီတစ်ပတ်ကံကြမ္မာ ဘယ်လိုရှိပါမလဲ သိနိုင်တဲ့ ဗေဒင်ဟောစာတမ်းအထိ လိုရာယူငင်သုံးစွဲနိုင်အောင် အစီအစဉ်မျိုးစုံ ထည့်သွင်းထားပါတယ်။ အဲဒီလို အစီအစဉ်တွေ ထည့်ပေးထားတာဟာ တာကဲရှိနက်ဆုနိုရဲ့ အစီအမံပါ။ သူက အဲဒီလို ထည့်ပေးထားရာမှာတောင် လူကြိုက်များ၊ လူသုံးလည်း များတဲ့အပြင် တကယ့်ကို အရည်အသွေးမှာပါ ထိပ်တန်းရောက်နေတဲ့ အစီအစဉ်မျိုးတွေကိုပဲ ရွေးချယ်ပါတယ်။ အစီအစဉ်တွေထည့် သွင်းပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို i-mode သုံးစွဲသူတွေဆီကနေ သူတို့သုံးရင်

သုံးသလောက် ကျခံရမယ့်ငွေကိုပြန်ကောက်ပါတယ်။ ပြီးတော့မှ အဲဒီ infotainment အစီအစဉ်တွေထည့်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ပြန်ခွဲပေးပါတယ်။ စုစုပေါင်း ကောက်ခံရရှိငွေကနေ NTT DO CO MO က ၉ ရာခိုင်နှုန်း ယူပါတယ်။ DO CO MO အနေနဲ့ အဲဒီ ၉ ရာခိုင်နှုန်းအပြင် i-mode သုံးစွဲသူတွေဆီကနေ လစဉ် ၃ ဒေါ်လာစီလည်း ကောက်ခံရရှိပါသေးတယ်။ i-mode ရဲ့ ဝင်ငွေတွေထဲမှာ စာရင်းဖယားခွဲကိန်းဂဏန်း Data တွေ အပို့အယူလုပ်တာဟာ အများဆုံးပဲလို့ ဆိုပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့မတ်လ ၃၁ ရက်ကုန်ဆုံးတဲ့အချိန်မှာ Data ပို့တာကိုက ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၂၈၀၀ (ယခင်နှစ်ကထက် ရာခိုင်နှုန်း ၈၄၀ တိုးတက်ပြီး) ရရှိခဲ့ပါသတဲ့။ အဲဒီလို NTT DO CO MO အောင်မြင်စေရအောင် တာကဲရိုနက်ဆုနို ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့တာလဲ မေးကြည့်တော့ သူပြောတာ ဒီလိုပါ။

“ကိုယ့်အလုပ်ကို အမြတ်များများရချင်ရင် ကိုယ်နဲ့တွဲဖက်ပါဝင်လာမယ့် စီးပွားဖက်တွေ လုပ်ချင်စိတ်ပေါ်လာအောင် နှိုးဆွပေးရမယ်။ သူတို့စီးပွားတက်လာအောင်လည်း လုပ်ပေးနိုင်ရမယ်ဗျ”

တာကဲရိုနက်ဆုနိုက ဒီလောက်နဲ့တော့ မကျေနပ်သေးဘူးတဲ့။ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ဆက်သွယ်ပေးပို့နိုင်ဖို့ ကြံနေပါသေးတယ်။ နောက်တစ်ခုက i-mode စနစ်ဟာ လောလောဆယ် ဂျပန်မှာပဲ တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် သုံးနေတာပါ။ သူက ဒီစနစ်ကို ကမ္ဘာအနှံ့အပြား ဖြန့်ကြက်နိုင်ဖို့ စတင်နေပါတယ်။ နက်ဆုနိုရဲ့ အကြံအစည်တွေ အောင်မြင်မယ်ဆိုရင် သန်းပေါင်းများစွာသော လူသားတွေအကျိုးခံစားရဦးမှာပါ။ ဒါဟာလည်း ကေအိဂျီတာချီကာဝါတို့လို ရှေ့ခရီးကို ဉာဏ်လွှာသုံးပြီးမြင်တတ်တဲ့ လူကြီးတွေက ထက်မြက်တဲ့လူငယ်တွေကို ရွေးချယ်လေ့ကျင့်နေရာပေးနိုင်ခဲ့တာကြောင့်ပါပဲလို့ ဆိုပါရစေ။



စီးပွားရေးကို သန့်သန့်ရှင်းရှင်းလုပ်မယ်ဆိုတဲ့
 အမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင်
 ကင်ဆွန်ဂျူး(တောင်ကိုရီးယား)

Sung Joo International အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်

ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေမှာ အများဆုံးဦးဆောင်နေကြတာကတော့ အမျိုးသားတွေပါပဲ။ ကျား-မ တန်းတူအခွင့်အရေး ပေးပါတယ်ဆိုတဲ့ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာတောင် ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှာ အမျိုးသမီးတွေ နေရာရထားတာ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိတယ်လို့ Fortune မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီစာရင်း ၅၀၀ ကောက်ယူချက်အရ သိရပါတယ်။ အမျိုးသားတွေကိုသာ ပိုမိုတန်ဖိုးထားတတ်တဲ့ အာရှတိုက်မှာ ထိပ်တန်းအမျိုးသမီးစီးပွားရေးသမားတွေ ဒီထက် အရေအတွက် ပိုနည်းကြမယ်လို့ ခန့်မှန်းကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ အာရှတိုက်မှာ ထိပ်တန်းရောက်လာတဲ့ အမျိုးသမီးစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်တွေဟာ သာမန်ထက် ပိုမိုလုံ့လဥဿာဟထုတ်ကြရတဲ့အပြင် အတွေးအမြင်အယူအဆတွေကအစ လမ်းသစ်ဖောက်နိုင်သူများဖြစ်နေတာကို တွေ့ရပါတယ်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံက အသက် ၄၄ နှစ်အရွယ် ကင်ဆွန်ဂျူး(Kim Sung Joo)ကတော့ မိသားစုစွန့်ပစ်ခံထားရတဲ့ ဘဝကနေ ကျားကုတ်ကျားခဲ ယှဉ်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ပြိုင်နေရတဲ့ စီးပွားရေးလောကထဲကိုဝင်ရောက်ပြီး သန့်သန့်ရှင်းရှင်း စီးပွားရှာမယ်ဆို တဲ့မျှဝဲဒနဲ့ ကြံကြံခံရှင်သန်နေတဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ဦးပါ။ တောင်ကိုရီးယားမှာ အမျိုးသားတွေကပဲ စီးပွားရေးမှာ လက်ဝါးကြီးအုပ် ဦးဆောင်နေကြတာမို့ အမျိုးသမီးတွေ နေရာရဖို့ ခဲယဉ်းလှပါတယ်။ အမျိုးသမီးဆိုပြီး ကန့်သတ်ထားတဲ့ အတားအဆီးတွေကို ကျော်ဖြတ်ရတဲ့အပြင် နိုင်သူစားစတမ်း လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်း လောကမှာပါ ကင်ဆွန်ဂျူးက ရပ်တည်လာခဲ့သူပါ။ မိသားစုရဲ့နာမည်ကို အလွန်အရေးထားတဲ့ တောင်ကိုရီးယားလိုနိုင်ငံမှာ အမွေပြတ်စွန့်လွှတ်ခံရတဲ့ သမီးတစ်ယောက်ရဲ့ဘဝဟာ သေတာထက်တောင် ဆိုးပါသေးတယ်။ ကနေဒါလူမျိုးတစ်ယောက်နဲ့ ယူလိုက်တဲ့ အတွက် သူ့အဖေက ကင်ဆွန်ဂျူးကို မျိုးရိုးအမည်စာရင်းထဲက တစ်ခါတည်း ပယ်ဖျက်ပြီး အမွေပြတ်စွန့်လွှတ်ပစ်ခဲ့ပါတယ်။

ကင်ဆွန်ဂျူးရဲ့အဖေကတော့ ကွယ်လွန်သူ စွမ်းအင်လုပ်ငန်းရှင် သန်းကြွယ် သူဌေးကြီး ကင်ဆူးခယွန်း(Kim Soo Keun) ပါ။ လွန်ခဲ့တဲ့လေးလလောက်က သူ့အဖေဆုံးပါးသွားတော့ အဖေက သူပိုင်ဆိုင်သမျှ စည်းစိမ်ဥစ္စာတွေကို သားတွေ အားလုံးကိုပဲ လွှဲပေးခဲ့ပါတယ်။ အငယ်ဆုံးသမီးကင်ဆွန်ဂျူးအတွက်တော့ တစ်ပြားမှ ချန်မထားခဲ့ပါဘူး။ သူ့အဖေက ကင်ဆွန်ဂျူး စီးပွားရေးလုပ်တာကို နည်းနည်းမှ သဘောကျတာ မဟုတ်ဘူး။ သမီးလုပ်တဲ့သူ စီးပွားရေးလောကထဲဝင်တာကိုက အဖေခွဲသမီး ပိုပြီး သဘောထားကွဲလွဲခဲ့ကြပါတယ်။ သူ့အဖေက မိန်းမဆိုတာ အိမ်မှုကိစ္စပဲလုပ်ရမယ်။ လူမှုဆက်ဆံရေးလောကမှာ ယဉ်ယဉ်ကျေးကျေး သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့နေပြရမယ်လို့ ခံယူထားတဲ့သူပါတဲ့။ အဖေက သူ့ကို ဒီလိုလုပ်သွားတဲ့ အတွက်ပဲ သမီးကင်ဆွန်ဂျူးက ခု သူ့လုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပိုပြီးအောင်မြင်နေရမယ့်အပြင်(တကယ်လည်း အောင်မြင်နေပြီးသားပါ) ကိုရီးယားမှာရှိနေတဲ့ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အခြေအနေ ပိုမိုတိုးတက်မြင့်မားလာဖို့အထိပါ ဆထက်ထမ်းပိုးတိုးပြီး ဆောင်ရွက်မယ်လို့ သန္နိဋ္ဌာန်ချဖြစ်လိုက်တယ်။

ကင်ဆွန်ဂျူးဟာ သွင်းကုန်တွေကို လက်လီပြန်ဖြန့်ဖြူးတဲ့နေရာမှာ အလွန်အောင်မြင်နေတဲ့ Sung Joo International အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ပါ။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက ကင်ဆွန်ဂျူးပိုင်တဲ့ စတိုးဆိုင်ပေါင်း ရှစ်ဆယ်မှာ ဝန်ထမ်းအင်အား ၄၅၀ ရှိတဲ့အပြင် နှစ်စဉ်ရောင်းအားပမာဏ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၁၀၀ လောက် ရှိပါတယ်။ အဲဒီနှစ်မှာ အာရှစီးပွားရေး အကျပ်အတည်းဖြစ်လိုက်တော့ ကင်ဆွန်ဂျူးပိုင်ဆိုင်သမျှတွေအားလုံး ဆုံးပါးသွားတော့မလောက် ကြုံခဲ့ရပါသေးတယ်။ ဒါကို ပြန်လည်စုစည်းပြီးတဲ့နောက် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်နဲ့ အင်တာနက်လုပ်ငန်းတွေကို ထပ်မံတိုးချဲ့လိုက်ပါတယ်။ သူမ နောက်ဆုံးအောင်မြင်နေတဲ့လုပ်ငန်းကတော့ အလုပ်ရှာဖွေရေးနဲ့ လေ့ကျင့်ပေးရေးလုပ်ငန်းတွေကို H R Korea ဆိုပြီး တည်ထောင်ထား

တဲ့ အွန်လိုင်း (online) ကုမ္ပဏီပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အောင်မြင်နေတဲ့ အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ ကင်ဆွန်ဂျူး ကွာခြားတဲ့အချက်ကတော့ သူမက စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နေရာမှာ ဘယ်လိုလာဘ်ပေးလာဘ်ယူနည်းမျိုးကိုမှ ကျင့်သုံးခြင်း မရှိတာပါပဲ။ သူမက ကိုယ်ချမှတ်ထားတဲ့ရှင်းသန့်သောမူဝါဒဆိုတာပဲ တစ်စုံကပ်မတ်မတ် လိုက်နာကျင့်သုံးတယ်။ ဒါကိုပဲ တချို့ကတော့ ဒီအတိုင်းသွားရင် သူ့လုပ်ငန်း ကျဆုံးတော့မှာပဲရယ်လို့ တွက်ကြတယ်။

ကင်ဆွန်ဂျူးကတော့ အလုပ်ကိုသာ ပြင်းပြင်းထန်ထန်ကြိုးကြိုးစားစားလုပ်၊ ကိုယ့်လုပ်ငန်းဟာလည်း သန့်သန့်ရှင်းရှင်းနဲ့ မြတ်စွန်းလာလိမ့်မယ်လို့ သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ ဗြိတိသျှဆိုင်ကြီး Marks & Spencer က အာရှပစ်ဖိတ်ဌာနခွဲရဲ့ အမှုဆောင်ချုပ်ကွမ်မက်ဒေါနယ်က ကင်ဆွန်ဂျူးကို ကော်သိုရေးရှင်းတွေထားရမယ့် ကျင့်ဝတ်သိက္ခာကို မြဲမြံစောင့်ထိန်းပြီး စွမ်းအားပြည့်အလုပ်လုပ်နိုင်သူတစ်ဦးရယ်လို့ မှတ်ချက်ပြုပါတယ်။

ကင်ဆွန်ဂျူးဟာ အမျိုးသမီး စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင်အသင်းမှာ နာယကတာဝန်ယူထားပြီးတော့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဖိုရမ် (World Economic Forum) နိုင်ငံတကာအစည်းအဝေးတွေမှာ တက်ရောက်စကားပြောလေ့ရှိပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ကတင် အမျိုးသမီးတွေထားရှိရမယ့် မျှော်မှန်းချက်တွေအတွက် စာအုပ်ရေးသားပြုစုပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားမှာ အမျိုးသမီးလုပ်သားအင်အားတွေ အတော်နည်းပါးနေလို့ သူ့ခုလို လှုပ်ရှားဖြစ်တာပါလို့ ကင်ဆွန်ဂျူးက ဆိုပါတယ်။

ကိုရီးယားမှာရှိတဲ့ အမျိုးသမီးဦးရေ ၅၄ ရာခိုင်နှုန်းကလည်း အလုပ်လုပ်ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအဖွဲ့ (OECD) အဖွဲ့ဝင်တွေထဲမှာ ကိုရီးယားအမျိုးသမီးတွေဟာ အလုပ်လုပ်သူရာခိုင်နှုန်း အမြင့်ဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ လုပ်အားကိုသာ ကျကျနနအသုံးချနိုင်ရင် တောင်ကိုရီးယားဟာ အဆင့်မြင့်နိုင်ငံ ဖြစ်လာနိုင်တယ်လို့ ကင်ဆွန်ဂျူးက ဆိုပါတယ်။

လုပ်သားအင်အားတွေထဲမှာ အမျိုးသမီးထိပ်ပိုင်းရာထူးတွေ ရလာတာနဲ့အမျှ အရင်ကကျင့်သုံးနေတဲ့ စနစ်ဟောင်း၊ အကွေးဟောင်းတွေ ပျောက်ကွယ်လာလိမ့်မယ်လို့ ကင်ဆွန်ဂျူးကတွက်ပြပါတယ်။ ရှင်းလင်းစွာမြင်လွယ်နိုင်မှု (Transparency)၊ လွတ်လပ်မှု၊ ဖန်တီးတတ်မှုနဲ့ လူသားဆန်ဆန် ငဲ့ညှာတတ်မှုတွေ ပေါင်းစပ်တည်ဆောက်သွားမယ်ဆိုရင် နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ထုံးတမ်းကျင့်ဝတ်တွေ ထိထိရောက်ရောက်ဖြစ်ထွန်းလာပါလိမ့်မယ်။

အဲဒီကနေ စီးပွားရေးမှာ ဘက်လိုက်အသားပေးတဲ့စနစ် (Cronyism) နောက်ဖေးပေါက်က ငွေလက်ခံတဲ့အကျင့်၊ မလျော်ကြဇာလွှမ်းမိုးမှုနဲ့ စည်းမဲ့ကမ်းမဲ့ အရက်သောက်တတ်တာတွေ လျော့ပါးသွားပါလိမ့်မယ်လို့ ကင်ဆွန်ဂျူးက ပြောပါတယ်။

ကိုရီးယားမှာ အရက်မသောက်ဘဲနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ရင် ဖြစ်ပါ့မလားဆိုတာ စဉ်းစားလို့တောင် မကြဘူးတဲ့။ စီးပွားရေးကို သန့်

အာရှစီးပွားစွမ်းဆောင်ရှင်များ

၂၁

သန့်ရှင်းရှင်း လုပ်ကြံရအောင်ဆိုတာလည်း အလားတူပါပဲလို့ ဆိုပါတယ်။

အဲသလိုကြားထဲက အမျိုးသမီးတစ်ဦးအနေနဲ့ ကင်ဆွန်ဂျူးရဲ့ အားထုတ်မှုကိုတော့ အသိအမှတ်ပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။

Ref: Asiaweek 13.7.2001



ဆေးထိုးအပ်စွန့်ပြီး ကွန်ပျူတာကိုင်လာတဲ့
 စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်
 ချားလ်စ်အန်း (တောင်ကိုရီးယား)
 Ahnlab ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီ

ဆရာဝန်ဆိုတာ အများပြည်သူတွေရဲ့ ကျန်းမာရေးကို ဆေးကုသပေး
 ပို့ပါပဲ။ သို့ပေမယ့် လူတွေကို ဆေးကုတာထက် ကွန်ပျူတာတွေထဲ ဝင်ရောက်
 နှောင့်ယှက်တတ်တဲ့ ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးတွေကို နှိမ်နင်းပေးဖို့ကြိုးစားရင်း အောင်မြင်ထင်
 ရှားတဲ့ စီးပွားရေးသမားအဖြစ် ရောက်ရှိသွားတဲ့ ဆရာဝန်တစ်ယောက်လည်း ရှိသေး
 ကြောင်း တင်ပြဖို့မယ်။ သူကတော့ တောင်ကိုရီးယားသမ္မတနိုင်ငံက အသက်(၄၀)
 အရွယ် ချားလ်စ်အန်း (Charles Ahn) ပါ။ သူဟာ ကွန်ပျူတာတွေထဲ ဝင်ရောက်
 တဲ့ ဗိုင်းရပ်စ်တွေကို နှိမ်နင်းဖို့ Ahnlab(အမ်းလက်ဘ်) လို့ခေါ်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲထုတ်
 လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ပြီးနောက် ယခု အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ်
 တာဝန်ယူနေတဲ့သူပါ။ Ahnlab ဟာ အင်တာနက်လုံခြုံရေးနဲ့ ပတ်သက်လို့ တာဝန်
 ယူဆောင်ရွက်ပေးနေတဲ့ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံက အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။

ဆရာဝန်ချားလ်စ်အန်းဟာ အသက်(၂၇)နှစ် အရွယ်နဲ့တင် ပါမောက္ခဖြစ်
 ဖို့ အရည်အချင်း ပီခဲ့သူပါ။ သို့ပေမယ့် သူက ဝါသနာအရ ကွန်ပျူတာတွေထဲ

ဝင်ရောက်နှောင့်ယှက်တတ်တဲ့ ဝိုင်းရပ်စ်ပိုးတွေကို နှိမ်နင်းဖို့ ကြံဆနေသူပါ။ ဒါကြောင့် ဖို့ သူ့အသက် (၂၆)နှစ်အရွယ် ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ သူ့ရေးဆွဲထားတဲ့ ဝိုင်းရပ်စ်နှိမ်နင်းရေး ဆော့ဘ်ဝဲတွေကို စတင်ဖြန့်ဝေပေးခဲ့ပါတယ်။ သူ့ စတင်ဖြန့်ချိစဉ်ကတော့ ဘာအဖိုးအခမှ မယူပါဘူး။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ သူ့ဆော့ဘ်ဝဲကို လူကြိုက်များလာပြီး နောက် ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ Ahnlab ကို စတင်တည်ထောင်ပါတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာတော့ ချားလ်စ်အန်းဟာ ပင်ဆယ်လ်ဗေးနီးယား အင်ဂျင်နီယာတက္ကသိုလ်နဲ့ ဝှာဝန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တို့က ချီးမြှင့်ပေးတဲ့ နည်းပညာစီမံခန့်ခွဲမှု မဟာဘွဲ့ကို ရရှိလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ကိုယ်လုပ်သင့်တယ်ထင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မဆုတ်မဆိုင်းဘဲ အကောင်အထည်ဖော်ပါတော့တယ်။ လူတွေကို ဆေးကုတာ ရပ်လိုက်ပြီး ကွန်ပျူတာတွေကိုပဲ အချိန်ပြည့် ဆေးကုနိုင်ဖို့ ကြိုးစားလိုက်တာပါ။

ဒီလိုနဲ့ ချားလ်စ်အန်းရဲ့ဘဝဟာ ဆေးကုတဲ့ဆရာဝန်ဘဝကနေ ကွန်ပျူတာ ရေးဆွဲသူဘဝကိုပြောင်း။ အဲဒီကမှ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ရောက်သွားပါတော့တယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ သူ့ စတင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Ahnlab ကုမ္ပဏီက ဝိုင်းရပ်စ်တွေကို နှိမ်နင်းမယ့် ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်တွေ (Programs) ကို ရေးဆွဲထုတ်လုပ်ရောင်းချပါတော့တယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ Ahnlab က လုံခြုံမှုထိန်းသိမ်းရေးဆော့ဘ်ဝဲ ရောင်းရငွေတန်ဖိုး ဒေါ်လာသန်း ၂၀ ရရှိပြီး အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာ ၇ သန်းရရှိတဲ့အတွက် အမြတ်က ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ ဆော့ဘ်ဝဲတွေကို ပထမဦးဆုံးအကြိမ်အဖြစ် ဂျပန်၊ တရုတ်ပြည်နဲ့ မလေးရှားတို့ကို လည်း တင်ပို့ဖို့ ရှိပါသေးတယ်။ Ahnlab မှာ ဝန်ထမ်းဦးရေက ၂၅၀ ပဲ ရှိတာပါ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာတော့ အင်တာနက်လုံခြုံရေးမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြီးရင် ဒုတိယအကြီးဆုံးဈေးကွက်ဖြစ်တဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံထဲမှာ ရောင်းအားမြှင့်တင်ဖို့ ဇောက်ချ လုပ်နေပါတယ်။ ချားလ်စ်အန်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က လေးနှစ်အတွင် သူ့လုပ်ငန်း ပမာဏ ၁၀ ဆ ကြီးထွားလာဖို့ပါပဲ။

ချားလ်စ်အန်းရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံမှာတော့ စံနမူနာ ပြုစရာဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီဟာ ပုဂ္ဂလိကတစ်ဦးချင်း သုံးစွဲသူတို့ကို အွန်လိုင်း (online) ကနေတစ်ဆင့် ဝိုင်းရပ်စ်နှိမ်နင်းရေး ပရိုဂရမ်တွေကို အခမဲ့ဖြန့်ဝေပေးရေး မူဝါဒကိုကျင့်သုံးနေပေမယ့် အတော်လေးကိုပဲ အမြတ်အစွန်းရနေတာပါ။ Ahnlab ရဲ့ဝင်ငွေ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ဝိုင်းရပ်စ်နှိမ်နင်းရေးဆော့ဘ်ဝဲတွေက ရနေတာမှန်ပေမယ့် ချားလ်စ်အန်းက သူ့ဖောက်သည်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေဆီကပဲ အခကြေးငွေ ကောက်ခံပါတယ်။

Ahnlab ကုမ္ပဏီဟာ အမြတ်အစွန်းတွေ အတော်ရရှိအောင်မြင်နေပေမယ့် ၂၀၀၁ ခုနှစ်ကျမှ ဆိုးလ်ဗြို (Kosdaq) အစုရှယ်ယာဈေးကွက်ထဲမှာ အများ

ပြည်သူတွေကို ရှယ်ယာတွေ ထုတ်ရောင်းခဲ့ရာမှာ စရောင်းတဲ့နှစ်မှာပဲ ဒေါ်လာ ၃၆ သန်းရပါတယ်။ နည်းပညာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ရှယ်ယာဈေးကွက်အမြင့်ဆုံးအချိန် ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့ဘဏ်က အကြံပေးချက်အတိုင်း ရှယ်ယာစရောင်းရင် ဒီထက် ပိုပြီးရောင်းရမယ်ဆိုတာ သူသိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ရှယ်ယာတွေရောင်းကောင်း ကောင်းနဲ့ ရောင်းရင် နောက်ဆုံး ဖောင်းပွလို့ ကုမ္ပဏီကို တန်ပြန်ထိခိုက်ပြီး ကြွေးတင်မှာလည်း စိုးတဲ့အတွက်ကြောင့် သူချိန်ဆနေခဲ့တာပါလို့ ချားလ်စ်အန်းက ဆိုပါတယ်။

တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ် နေပေမယ့် ချားလ်စ်အန်းကို အပြင်မှာတွေ့လို့ကတော့ အဲဒီလိုထင်ကြမှာ မဟုတ် ပါဘူး။ သူ့ရုံးခန်းကလည်း ဆိုးလိမ့်၊ ဆင်ခြေဖုံးမှာပဲ ရှိတာပါ။ သူက ငွေရဖို့ချည်းပဲ စောသန်နေတတ်သူမျိုး မဟုတ်သလို အချိန်တိုတိုအတွင်းမှာ အမြတ်များများရစေ ပါမယ်လို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူတွေကို အထင်ကြီးအောင် လုပ်ပြမယ့်သူမျိုးလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ်မှာထားတဲ့ သူ့အမြင်မှာလည်း အတွေးအခေါ် တွေ ပါနေပါတယ်။

“ငွေနဲ့အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုဆိုတာ ကျွန်တော်အတွက် အဓိကရည်မှန်း ချက် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်က အနှစ်သာရရှိဖို့ တန်ဖိုးထားရမယ့် ရည်မှန်းချက်တွေအပေါ် သစ္စာရှိရှိဆောင်ရွက်သွားမယ်ဆိုရင်တော့ ငွေရှာနေနိုင်မှာ အမှန်ပါပဲ”

ဒါဟာ ဆရာဝန်ဘဝကနေ အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှင် ဖြစ်လာသူတစ်ဦးရဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ပတ်သက်လို့ တွေးတွေးဆဆပြောကြားချက် တစ်ရပ်ပါပဲ။

Ref: Business Week
July 8, 2002



ဆမ်ဆန်း တစ်ခေတ်ဆန်းသစ်စေသူ
လီကီတေး (တောင်ကိုရီးယား)
ဆမ်ဆန်းကုမ္ပဏီအရာရှိချုပ်

ဒီကနေ့အချိန်မှာ ဆမ်ဆန်းအီလက်ထရောနစ်ကုမ္ပဏီဟာ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံရဲ့ အကြီးမားဆုံး အမြတ်အစွန်းရှာပေးနိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်နေပါပြီ။ လွန်ခဲ့တဲ့ငါးနှစ်လောက်ကဆိုရင် ဆမ်ဆန်းဟာ ဂျပန်နိုင်ငံက ဆိုနီနဲ့ မတ်ဆုဂျီတကထွက်တဲ့ ချစ်ပ်ပြား(Chips) တွေကို ဝယ်နေခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီကတည်းက တစ်နေ့မှာ နံပါတ်တစ်ဖြစ်ရမယ်လို့ ဆမ်ဆန်းက ရည်မှန်းထားခဲ့တာပါ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ကြတဲ့ ဖူဂျစ်ဆု၊ ဟီတာသို၊ မတ်ဆုဂျီတ၊ NEC နဲ့ တိုရှီဘာတို့ အရှုံးပေါ်နေချိန်၊ ဆိုနီကလည်း ဖြစ်တယ်ဆိုရုံလေးသာ ပြောနိုင်တဲ့အချိန်မှာ နည်းပညာအသုံးပြုတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကြားထဲ ဆမ်ဆန်း(Samsung)က ထိပ်တန်းမှာ ရောက်နေခဲ့ရပါပြီ။

သာမန်အားဖြင့် ဒီကနေ့ခေတ်မှာ အသက် ၃၀ ကျော် အရွယ်ရှိသူတိုင်းကို ဆမ်ဆန်းလို့ပြောတာနဲ့ နည်းနည်းတော့ နောက်တွန့်သွားတတ်ပါသေးတယ်။ တကယ်တော့ ဆမ်ဆန်းဆိုတာဟာ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တုန်းက ဆိုနီတံဆိပ်တပ်ပြီး ၁၂ လက်မအဖြူအမည်း ရုပ်သံစက်တွေနဲ့ ဈေးကွက်ထဲဝင်ခဲ့တာပါ။ ဒါကြောင့်မို့

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဆမ်ဆန်းလို့ဆိုရင် ဈေးပေါပေါခပ်ညံ့ညံ့ ရုပ်သံစက်တွေနဲ့ laptop ကွန်ပျူတာလေး တွေကိုပဲ သတိရတတ်ကြတာပါ။

သို့ပေမယ့် မျက်မှောက်ကာလမှာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းက ခေတ်ရှေ့ပြေးနေတဲ့ လူငယ်လေးတွေကို သူတို့ကိုင်နေတဲ့လက်ကိုင်ဖုန်းတွေထဲမှာ ဘယ်လက်ကိုင်ဖုန်းက ကိုင်လို့အကောင်းဆုံးလဲလို့ မေးလိုက်ရင် နိုကီယာ(Nokia)၊ မိုတိုရိုလာ(Motorola) ဆိုတဲ့ နာမည်တွေနဲ့အတူ ဆမ်ဆန်းလည်း တွဲဖက်ပါဝင်လာတာ အသေအချာပါပဲ။

လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်သုံးဆယ်က ဆမ်ဆန်းဆိုတာနဲ့ ဒီကနေ့ခေတ်ဆမ်ဆန်းဟာ ဘာမှမဆိုင်တော့ပါဘူး။ ဆမ်ဆန်းကထုတ်တဲ့ တီဗွီအပြား (Flat-panel TVs)၊ လက်ပ်တော့ကွန်ပျူတာတွေနဲ့ ငှက်မွေးနီးပါးပေါ့ပါးနေတဲ့ လက်ကိုင်ဖုန်းတွေဟာ အာရှမှာသာမက ကမ္ဘာအနှံ့တွင်ကျယ်နေပါပြီ။ တောင်ကိုရီးယားမှာ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီ ဖြစ်နေတဲ့ ဆမ်ဆန်းဟာ ဂျပန်က နိုကီယာ၊ ဆိုနီတို့နဲ့အပြိုင် အင်တာနက်နဲ့ ဆက်သွယ်လို့ရတဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းနည်းပညာကို ထိပ်တန်းက နေရာယူထားနိုင်ပါပြီ။

ဆမ်ဆန်းကုမ္ပဏီ ဒီလိုထိပ်တန်းရောက်လာအောင် အဓိကပံ့ပိုးပေးတဲ့သူတွေ ထဲမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ တယ်လီကွမ်းဆက်သွယ်ရေးမှာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ် တာဝန်ယူရတဲ့ လီကီတေး(Lee Ki Tae) ရဲ့ ကဏ္ဍဟာ အဓိကနေရာက ပါဝင်ခဲ့ ပါတယ်။ လီကီတေးကိုကြည့်လိုက်ရင် ခပ်ရိုးရိုးပဲ ဝတ်စားဆင်ယင်တာကို တွေ့ရ တာမို့ ခေတ်ကြီးနဲ့အမီ လိုက်နိုင်မယ့်သူလို့ ထင်စရာမရှိပါဘူး။ သို့ပေမယ့် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဆမ်ဆန်းရဲ့ အီလက်ထရွန်းနစ်ဆက်သွယ်ရေးပိုင်းကို သူတာဝန်ယူပြီး နောက်မှာတော့ အရင်ကကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ ပြည်ပကိုဈေးပေါပေါနဲ့ ပစ္စည်းတွေထုတ် ရောင်းတဲ့စနစ်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်ပါတယ်။ သူ အဓိကရည်ရွယ်တာက ငွေကြေးတတ် နိုင်တဲ့သူတွေအတွက် အရည်အသွေးမြင့်မြင့်၊ စတိုင်ကျကျဖုန်းတွေ ရောင်းချဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲသည်လို လီကီတေးရဲ့ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေးနည်းလမ်း ဘယ်လောက် အောင်မြင်မှုရသလဲဆိုတာ မနှစ်ကပဲ စတင်သက်သေပြခဲ့ပါတယ်။ ဆမ်ဆန်းက ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် ၇.၁ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်တဲ့ လက်ကိုင်ဖုန်း ၂၉ သန်းကို ရောင်းချခဲ့ ရလို့ပါပဲ။ ဈေးကွက်မှာ နိုကီယာက ၃၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ မိုတိုရိုလာက ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း နဲ့ ဆီးမင်းစ်(Siemens)က ၇.၄ ရာခိုင်နှုန်းရှိတာမို့ ဆမ်ဆန်းက စတုတ္ထချိတ်ခဲ့ ပါတယ်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်ရဲ့ ပထမသုံးလမှာတော့ ဆမ်ဆန်းက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်သွားတာမို့ ကမ္ဘာ့အရောင်းရဆုံး နံပါတ်သုံးဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မနှစ် တုန်းကဆိုရင်လည်း ထိပ်ဆုံးက နိုကီယာကလွဲရင် ကျန်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ ဆမ် ဆန်းတစ်ဦးတည်းကသာ လက်ကိုင်ဖုန်းဈေးကွက်မှာ မြတ်စွန်းခဲ့တာပါ။ အပြတ်အစွန်း ပမာဏက ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့တာမို့ နိုကီယာရရှိတဲ့ပမာဏနဲ့ အတူတူပါပဲ။ မနှစ်က

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဆိုရင် ဆမ်ဆန်းရဲ့ စုစုပေါင်းအမြတ်ဟာ ဒေါ်လာ ၂.၄ ဘီလီယံရရှိခဲ့တဲ့အထဲမှာ လီကီတေးရဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းခွဲက အမြတ်တစ်ဝက်နီးနီး ရှာပေးခဲ့တာမို့ အခြားလုပ်ငန်းခွဲတွေထက် ပိုမိုအောင်မြင်တယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။

ဆမ်ဆန်းကုမ္ပဏီဟာ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်တွေနဲ့ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွေတုန်းက တယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်းတွေထဲ တိုးဝင်တဲ့ အနာလော့(analog)ဖုန်းတပ်ဆင်ရေးအတွက် ငွေပေါင်းကုဋေချီပြီး အကုန်အကျခံခဲ့တာပါ။ လီကီတေးစတင်တာဝန်ယူခဲ့စဉ်မှာ တော့ တယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်း အဆင့်မြင့်စေချင်ရင် ခေတ်မီလာတဲ့ ဒီဂျစ်တယ်နည်း ပညာကိုပဲ သုံးရမယ်လို့ တွက်ဆခဲ့ပါတယ်။ လီကီတေးက ထိပ်တန်းအင်ဂျင်နီယာ တွေကိုခေါ်ယူပြီး အဆင့်မြင့်လက်ကိုင်ဖုန်းပုံစံ မျိုးစုံထုတ်လုပ်ဖို့ တာဝန်ပေးပါတယ်။ သူရည်ရွယ်တာကတော့ သူတို့ထုတ်လုပ်တဲ့ဖုန်းတွေကို အဆင့်မြင့်သူတွေ ကိုင်ဆောင် ဖို့နဲ့ အဲဒီဖုန်းတွေနဲ့ ပြည်ပဈေးကွက် ချဲ့ထွင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆမ်ဆန်းကထုတ်တဲ့ ဖုန်းတွေဟာ ပါးစပ်ကအမိန့်ပေးတာနဲ့ ကိုယ်ခေါ်ချင်တဲ့နံပါတ် ခေါ်လို့ရတဲ့အပြင် MP3 တေးသံသာတွေလည်း ဖွင့်လို့ရ၊ ရုပ်သံပါကြည့်လို့လည်းရတဲ့ ဖုန်းအဖြစ် ပထမဦးဆုံးထွက်ပေါ်လာပါတယ်။ (MP3 ဆိုတာ သီချင်းပေါင်းများစွာကို ထည့်သွင်း အသုံးပြုလို့ရတဲ့စနစ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်) ဒါ့အပြင် ဆမ်ဆန်းကုထုတ်လုပ်တဲ့ လက်ကိုင် ဖုန်းတွေကို နာရီလိုပတ်နိုင်တဲ့အထိ အပေါ့ပါးဆုံးဖြစ်အောင်(နှစ်အောင်စတောင် မလေးပါဘူး) တီထွင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အသက် ၅၄ နှစ်အရွယ် လီကီတေးဟာ အရင်တုန်းက စစ်တပ်ဆက် သွယ်ရေးသင်တန်းကျောင်းမှာ စာသင်ပေးခဲ့တဲ့ တပ်မတော်အရာရှိတစ်ယောက် ပါ။ သူက စကားပြောတာ နူးညံ့ပေမယ့် သူလိုချင်တာကိုတော့ ရအောင်ညွှန်ကြား တတ်တဲ့သူပါ။ စက်ရုံတွေကို သွားရောက်စစ်ဆေးတဲ့အခါမှာ ထုတ်လုပ်တဲ့လက် ကိုင်ဖုန်း ခံနိုင်ရည်ရှိ မရှိကို ကြမ်းပြင်ပေါ်ကိုပေါက်ချပြီး စမ်းသပ်တတ်တယ်လို့ နာမည်ကြီးပါတယ်။ လီကီတေးရဲ့ လုပ်ငန်းအောင်မြင်စေတဲ့ အချက်တွေထဲမှာ သူတို့စက်ရုံက ထုတ်ကုန်တွေကို ဈေးချပေးဖို့ ငြင်းဆိုခဲ့တာလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဆမ်ဆန်းကထုတ်တဲ့ဖုန်းတွေရဲ့ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်းက ၁၉၈ ဒေါ်လာတောင်ရှိတာမို့ နီကီယာရဲ့ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်း ၁၅၂ ဒေါ်လာထက် အများကြီးမြင့်တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဈေးမချတဲ့အတွက် လီကီတေးဟာ ခေါင်းမာတယ်လို့ သူ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေက ပြောကြပေမယ့် သူကတော့ ဆမ်ဆန်းဖုန်းတွေဟာ အခြားဖုန်းတွေထက် အပိုဆောင်း အသုံးဝင်တာတွေ ထည့်ထားတာမို့ ဒါဟာ တန်ပါတယ်လို့ ငြင်းဆိုပါတယ်။

သူ့မိတ်ဆွေတွေကရော လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တွေကပါ လီကီတေး ၂၉ နှစ်လုံးလုံး ဆမ်ဆန်းမှာ လုပ်လာခဲ့စဉ်တစ်လျှောက် သူ့အလုပ်ကိုမစဉ်းစားဘဲနေတာ တစ်ခါမှ မတွေ့ခဲ့ကြဘူး။ သူ့ဘဝကို သူထုတ်လုပ်နေတဲ့ လက်ကိုင်ဖုန်းတွေနဲ့

တစ်ခါမှ ခွဲခြားလို့မရဘူးလို့ ဆိုကြပါတယ်။ စက်ရုံအင်ဂျင်နီယာတွေက လက်ကိုင် ဖုန်းအသစ်တစ်မျိုး ထုတ်လုပ်လိုက်ပြီဆိုရင် သူ့ဇနီး၊ သူ့သမီးနဲ့ သားနှစ်ယောက်တို့ က အဲဒီပစ္စည်း အရည်အသွေး ကောင်းမကောင်း ဝင်ရောက်အကြံပေးကြပါတယ်။ ဆိုးလ်မြို့သူအိမ်မှာ ဘုတ်တစ်ခုထောင်ထားပြီး သူ့မိသားစုက အဲဒီပစ္စည်းသစ်ကို သုံးကြည့်လို့ကောင်းတာ၊ မကောင်းတာတွေအားလုံး အဲဒီဘုတ်ပေါ်မှာ သူတို့ထင်မြင် ချက်တွေ ရေးကြပါတယ်။ လီကီတေးက လုပ်ငန်းခွင်မှာလည်း စွမ်းဆောင်နိုင်ရင် စွမ်းဆောင်သလို ရက်ရက်ရောရော ဆုချီးမြှင့်တတ်ပြီး ထိုက်တန်တဲ့ရာထူးကိုလည်း တိုးပေးပါတယ်။

ကမ္ဘာ့လက်ကိုင်ဖုန်းဈေးကွက်မှာ ဆမ်ဆန်းက တတိယနေရာရောက်နေရာ ကနေ နိုကီယာပြီးရင် ဒုတိယအဆင့်အထိ တက်လှမ်းနိုင်အောင် ဆမ်ဆန်းအမှု ဆောင်တွေက ကြိုးပမ်းနေကြပါတယ်။ လီကီတေးကတော့ ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကို ရောက်ဖို့ တစ်ခုတည်း သူ့ရည်မှန်းထားတာ မဟုတ်ပါဘူးလို့ ခုလို ဆိုပါတယ်။

“ကျွန်တော်ကတော့ ကားဈေးကွက်မှာ ဘီအမ်ဒီဗလျူ ဒါမှမဟုတ် မာစီ ဒီးဆိုရင် ထိပ်တန်းလို့သတ်မှတ်သလို လက်ကိုင်ဖုန်းဈေးကွက်မှာလည်း ဆမ်ဆန်း ကို ထိပ်တန်းလို့သတ်မှတ်တဲ့အထိ ဖြစ်စေချင်ပါတယ်။ အမြတ်များများရဖို့ကတော့ အရေးကြီးတာအမှန်ပါ။ ဒါပေမယ့် ပိုပြီးအရေးကြီးတာကတော့ စက်မှုနည်းပညာပိုင်း မှာ ဦးဆောင်တဲ့နေရာက ရရှိထားဖို့ပါပဲ” တဲ့။

Ref: Business Week
(8-7-2002)



ဂေါက်သီးသမားကနေ ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာသူ
ဂျက်ဖရီကူး(ထိုင်ဝမ်)
ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌ

ဒီကနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ သတင်းနည်းပညာ လွှမ်းမိုးလာတာနဲ့အမျှ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း လူငယ်ပညာတတ်တွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍအရေးပါလို့ လာနေပါတယ်။ တကယ်ပညာတတ်တဲ့လူမှန်ရင်လည်း ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းလုံးကို လွှမ်းခြုံကြည့်နိုင်တဲ့အမြင်၊ စီးပွားရေးမှာ စွန့်ဦးတီထွင်ရမယ်ဆိုတဲ့စိတ်၊ ကမ္ဘာကြီးရဲ့ ပြောင်းလဲမှုကို နည်းပညာကသာ ဦးဆောင်သွားတော့မယ်ဆိုတာကို မမှိတ်၊ သန့်ယုံကြည်မှုဆိုတာတွေ ရှိနေကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ၂၁ ရာစုအဝင် အာရှတိုက်မှာ စီးပွားရေးလောကကို ဦးဆောင်လာကြတဲ့ ပညာတတ်လူငယ်တွေက သူတို့လုပ်ငန်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော်ကြတဲ့နေရာမှာ ဆယ်စုနှစ်ပေါင်းများစွာက ကျင့်သုံးလာခဲ့ကြတဲ့ စီးပွားရေးကျင့်စဉ်၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ့်ဟန်နဲ့ ခေတ်နဲ့လိုက်လျောညီထွေလာရအောင် ပြောင်းလဲအကောင်အထည်ဖော်လာကြတာတွေ ရပါတယ်။ ယေဘုယျပြောရရင် ရှေ့လာမယ့်အာရှက မျိုးဆက်သစ် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေဟာ အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်သူတွေရဲ့တန်ဖိုးကို ဖန်တီးပေးရမယ်ဆိုတဲ့ ချဉ်းကပ်မှုနဲ့ ဖောက်သည်တွေအပေါ် ပိုပြီးအာရုံစိုက်ရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်တွေကို

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ပိုအလေးပေးလာကြတယ်။ သတင်းရဲ့စွမ်းပကားဟာ အင်မတန်ထိရောက်တယ်ဆို တာကိုလည်း ယုံကြည်လာကြတယ်။ အဲဒီသတင်းရဲ့ ထိရောက်မှုကြောင့် ဆုံးဖြတ် ချက်ကောင်းကောင်း ပိုပြီးချမှတ်နိုင်တယ်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ကြည်ကြည်လင်လင် နဲ့ ပိုပြီး ထိရောက်လွယ်ကူလာအောင် ပိုလုပ်နိုင်မယ်ဆိုတာ ယုံကြည်လာကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီကနေ့ခေတ် အာရှက အမြင်သစ်ပွင့်လာကြတဲ့ လူငယ်ခေါင်းဆောင် တွေဟာ သူတို့မိဘတွေလက်ထက်တုန်းက သဘောပေါက်ရကောင်းမှန်းမသိတဲ့ အဲဒီအချက်တွေကို သိမြင်နားလည်လာကြတယ်လို့ တရုတ်ပြည်၊ ရှန်ဟဲမြို့အခြေစိုက် The Boston Consulting Group က ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ Jim Hemerling က သုံး သပ်ပြောကြားထားတာ တွေ့ရပါတယ်။

ကမ္ဘာတစ်လွှား စီးပွားရေးလောကမှာ နေရာယူလာကြတဲ့ လူငယ်ခြေ တက်တွေအနက် ဂေါက်သီးရိုက်ကျွမ်းကျင်လို့ ကြေးစားဖြစ်တော့မှာကို စွန့်လွှတ် ပြီး မိဘလက်ငုတ်စီးပွားရေးကို သတင်းနည်းပညာခေတ်ခွဲအမီ ပြန်လည်ပြုပြင် အကောင်အထည်ဖော်ပေးခဲ့သူ အာရှတိုက် ထိုင်ဝမ်ကျွန်းက ဂျက်ဖရီကူး(ဂျူနီယာ) အကြောင်း တင်ပြပါမယ်။

သာမန်အားဖြင့်တော့ ကိုယ့်မိဘစီးပွားတောင့်တင်းချမ်းသာရင် ကိုယ့် လက်ထက်ကျ အလိုက်သင့် လှေပေါ်တက် လှော်လိုက်ရုံပဲလို့ ပြောနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမယ့် ကိုယ်က ခေတ်ခွဲအမီ နည်းပညာတွေတတ်ထားရုံတင်မက တီထွင်ဖန် တီးကြံဆနိုင်စွမ်းရှိပါမှ တော်ကာကျပါလိမ့်မယ်။ ဂျက်ဖရီကူး(ဂျူနီယာ) ဟာ လွန် ခဲ့တဲ့ ၃၇ နှစ်က ထိုင်ဝမ်ကျွန်း ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးလောကမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင် မိသားစုမှာ မွေးဖွားခဲ့တာပါ။ ဒါကြောင့်မို့ သူတစ်နေ့ ဘဏ်လုပ် ငန်းရှင်ဖြစ်မယ်ဆိုတာ မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲဘူးပေါ့။ သို့ပေမယ့် အရွယ်လေးရောက် လာတဲ့အခါ အရပ်အမောင်းကလည်းကောင်းကောင်း၊ အားကစားဘက်မှာလည်း အစွမ်းအစလေးက ပါလာလေတော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ အပျော်တမ်းသဘော ကစားတတ်လေ့ရှိတဲ့ ဂေါက်သီးကစားနည်းကိုပဲ သူက သာမန်ထက်ပိုပြီး စိတ်ဝင် စားသွားတယ်။ အပျော်တမ်းကစားရာကနေ ထူးချွန်သွားတော့ ဗြိတိသျှဒိုင်းပင်းကိုတောင် ထိုင်ဝမ်လက်ရွေးစင်အဖြစ် ပါသွားရတဲ့အထိ။ ဂေါက်သီးကစားတယ်ဆိုတာက ကံစွပ်လို့ရှိရင်သာ တစ်ချက်တည်းနဲ့ ကျင်းဝင်ချင်ဝင်မယ်၊ အပျော်တမ်းကနေ ကြေးစားဖြစ်ဖို့ဆိုတာကတော့ သိပ်မလွယ်လှပါဘူး။ ဒီမှာတင် သူ့အဖေ ဂျက်ဖရီ ကူး(ဖီနီယာ)က သူတို့မိသားစုလုပ်ငန်း ဆက်လုပ်နိုင်အောင် စီးပွားရေးပညာကို ပီပီစီးစီး လိုက်ခိုင်းတယ်။ သူ့အဖေဆိုတာ ကူးမိသားစုပိုင် China Trust Com- mercial Bank ကြီးကို ဘဏ္ဍာရေးလောကမှာ ထိပ်တန်းဖြစ်လာရအောင် တည်ထောင် ခဲ့တဲ့သူပါ။ အမေရိကန်နိုင်ငံ ပင်ဆယ်ပေးနီးယားတက္ကသိုလ်က Wharton School

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

မှာ အမ်ဘီအေဘွဲ့ကိုရအောင် သွားယူတယ်။ နယူးယောက် ဝေါလမ်းမက အစုရှယ်ယာလောကထဲ ဝင်ပြီးတဲ့နောက် ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စတင်တာဝန်ယူလိုက်တယ်။

ဂျက်ဖရီကူးက မိဘလက်ငုတ်ဘဏ်လုပ်ငန်းကို မလုပ်ခင် ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ Giga Media ဆိုတဲ့ အင်တာနက်နဲ့ဆက်သွယ်ပေးနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထိုင်ဝမ်မှာ တည်ထောင်တယ်။ သူ့လုပ်ငန်း အတော်အောင်မြင်သွားတာမို့ မိုက်ခရိုဆော့ဘ်ကုမ္ပဏီကြီးကတောင် ဆယ်ရာခိုင်နှုန်း အစုပါဝင်လာပါတယ်။ သူ့ Giga Media စတည်ထောင်ဖို့ ရည်ရွယ်တာက သူတို့မိသားစုပိုင် ကေဘယ်ရပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်း အရှိန်မြှင့်တင်ဖို့ပါ။ သူ ဒီလိုလုပ်မယ် သတင်းကြားစတုန်းက အောင်မြင်မှာမဟုတ်ဘူးလို့ လူတွေက သူ့အဖေကို သွားပြောကြပါသေးတယ်။ သို့ပေမယ့် မိုက်ခရိုဆော့ဘ်က အစုရှယ်ယာဝယ်တယ်လည်းဆိုရော သူ့အဖေက အင်တာနက်အကြောင်း ငါ့ကိုသင်ပေးပါဦးလို့ ပြောလာပါတော့တယ်။ အီးမေးလ်(အီလက်ထရောနစ်စာပို့စနစ်) နဲ့ အင်တာနက်ကျယ်ပြန့်လာရင် ချွပ်ချယ်တားဆီးတာမှန်သမျှ ပြိုပျက်ရတာပဲဆိုတဲ့ စကားကလည်း ရှိသေးတာကို။

Giga Media က ပထမပိုင်းမှာ မှာယူသုံးစွဲသူဦးရေ ၆၀၀၀၀ လောက်အထိ ရှိခဲ့ပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေနဲ့ ငွေရေးကြေးရေး ပြဿနာကြုံတွေ့ပြီး ဝန်ထမ်းဦးရေ လေးပုံတစ်ပုံလောက်အထိ လျော့ပစ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီအခါ ဂျက်ဖရီကူးက သူ့မိဘလက်ငုတ်ဖြစ်တဲ့ China Trust ဘဏ်လုပ်ငန်းဘက်မှာ ပိုပြီးရှင်းလင်းလွယ်ကူလာရအောင်နဲ့ ခေတ်မီနည်းပညာတွေ သုံးလာရအောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲတဲ့ဆီ ခြေဦးလှည့်လိုက်တယ်။ ဂျက်ဖရီကူးဦးဆောင်မှုနဲ့ မနှစ်ကစပြီး ထိုင်ဝမ်ရဲ့ ပထမဦးဆုံး Online ဘဏ်စနစ်ကို စတင်ကျင့်သုံးတယ်။ စတိုးဆိုင်ကြီးတွေနဲ့ဆက်သွယ်ပြီး အချိန်မရွေးငွေထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ ATM စက်တွေ တပ်ပေးတယ်။ အင်တာနက်နဲ့ဆက်သွယ်နိုင်ဖို့ပါ စီစဉ်ပေးတယ်။ ထိုင်ဝမ်မှာရှိတဲ့ အစိုးရပိုင်ဘဏ်ကြီးတွေ လုပ်ပုံကိုင်ပုံနှေးကွေးနေတာကိုက ဂျက်ဖရီကူးရဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းမှာ အားသာတဲ့အချက် ဖြစ်သွားပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ China Trust ဟာ အခြား ထိုင်ဝမ်ကဘဏ်တွေထက် နည်းပညာမှာ နှစ်နှစ်သုံးနှစ်စာလောက် ရှေ့တန်းရောက်နေပါတယ်။ ဂျက်ဖရီကူးကတော့ ကျွန်တော် ခုထိ ဂေါက်သီးရိုက်ရတာကို ပျော်နေတုန်းပဲဗျ။ ကျွန်တော်အဖေက မိသားစုလုပ်ငန်းကို ပြန်ဝင်လုပ်ပါဦးခေါ်ခဲ့လို့သာ ပြန်ဝင်လုပ်ဖြစ်တာပါလို့ ပြောနေတုန်းပါပဲ။ ဂျက်ဖရီက ခု အသက် ၃၇ နှစ် ရောက်နေပေမယ့် ငယ်ရုပ်နဲ့ချောမွေ့နေဆဲဖြစ်သလို အားကစားသမားတစ်ယောက်လို စွန့်စားထိုးဖောက်ချင်တဲ့စိတ်ကလည်း အပြည့်ပါပဲ။ သူဟာ အထက်တန်းကျောင်းသားဘဝမှာတုန်းက ဖော်ဒယ်လ်ဝင်လုပ်ပြီး မုန့်ဖိုးရအောင် ရှာခဲ့သေးလို့

သူ့အိမ်ကတောင် တားယူရပါသေးတယ်တဲ့။ အဓမ္မရိုက်နှက်မှုမှာ ပညာသွားသင်တန်းက လည်း ဆီလီကွန်တောင်ကြားမှာ Crimson Ventures ဆိုတဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာ လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ခဲ့ပါသေးတယ်။

ဂျက်ဖရီကူးဟာ ငါးနှစ်နဲ့ ခြောက်နှစ်အရွယ် သားနှစ်ယောက်နဲ့ သာယာ ချမ်းမြေ့တဲ့ အိမ်ထောင်သည်ဘဝကို ပိုင်ဆိုင်နေသူပါ။ သူ့ဘဝကိုကြည့်ရင် ကြေးစား ဂေါက်သီးသမားဖြစ်ချင်ပါလျက် မိသားစုစီးပွားရေးငဲ့ပြီး ဝင်လုပ်ရာက အောင်မြင် လာသူတစ်ဦးပဲလို့ ထင်စရာရှိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူ့ရင်ထဲမှာ အနာဂတ်ကာလ စီးပွားရေးသမားတစ်ဦးရဲ့ ကမ္ဘာကြည့်ကြည့်မြင်မှု၊ စွန့်ဦးတီထွင်လိုမှုနဲ့ တိုးတက် လာတဲ့နည်းပညာကို အံဝင်ခွင်ကျအသုံးချတတ်မှုတွေကို တွေ့မြင်ရမှာပါ။

သတင်းအချက်အလက်
Asiaweek(11.5.2001)



**အာရှတိုက်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံး စီးပွားရေးသမား
လီကာရှင်း(ဟောင်ကောင်)**

ဟောင်ကောင်ဟာ အာရှတိုက်ရဲ့ စီးပွားရေးအချက်အချာ ကျလှတဲ့ မြို့ကြီးပါ။ အာရှရဲ့စီးပွားရေးမှာ မဟာအင်အားကြီး ဖြစ်လာတော့မယ့် တရုတ်ပြည်နဲ့ ဆက်ဆံ မယ်ဆိုရင်လည်း ဟောင်ကောင်နဲ့ ကင်းလို့မရနိုင်ပါဘူး။ အဲဒီ ဟောင်ကောင်မှာကိုပဲ ဘယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးကိုပဲကြည့်ကြည့် ကန်တုန်ဘာသာစကားအရ ချူယန်း လို့ခေါ်တဲ့ (စူပါမင်းလို့အဓိပ္ပါယ်ရတဲ့) လီကာရှင်းနဲ့ ကင်းတာမရှိပါဘူး။ အိမ်ခြေ တိုက်တာရောင်းဝယ်ရေး၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ လက်လီအရောင်းဆိုင်လုပ်ငန်း၊ မီဒီယာ လောက၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ်လုပ်ငန်း၊ အင်တာနက်နဲ့ မြို့ကြီးပေါ်က အခြေခံ ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း တော်တော်များများတွေမှာ လီကာရှင်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတာပါ။ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ ဟတ်ချီဆန်ရှင်ပေါင်လီမိတက်ဟာ သဘော ဆိပ်ကမ်း ၁၈ ခုကို ထိန်းချုပ်ထားတာမို့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီးဆုံးသော ပုဂ္ဂလိက ကုန်သေတ္တာပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ကိုင်တွယ်နေတဲ့ကုမ္ပဏီကြီးပါ။ အဲဒီကုမ္ပဏီက ကနေဒါမှာရှိတဲ့ ဟပ်စကီရေနံလုပ်ငန်းကြီးကိုလည်း ထိန်းချုပ်ထားပါတယ်။ ဥရောပ တိုက်မှာလည်း တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးVodafone/Ain Touch ရဲ့ ရှယ်ယာ ၃ . ၅ ရာခိုင်နှုန်းကိုလည်း လီရဲ့ ဟတ်ချီဆန်ကုမ္ပဏီကြီးက ပိုင်ပါတယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဗြိတိန်နိုင်ငံက မိုဘိုင်းဖုန်းလိုင်းစင်ကို ဒေါ်လာသန်း ၆ . ၈ ဘီလီယံ (သန်းပေါင်း ၆၈၀၀) နဲ့ ရပြီးပြီမို့ ဂျာမနီက G3 လိုင်းစင်တောင် ဆွဲနိုင်တဲ့ အနေအထား ရောက်ခဲ့ပါသေးတယ်။

လီကာရှင်းဟာ ဟောင်ကောင်မှာသာမက ဟောင်ကောင်အပြင်က စီးပွား ရေးဈေးကွက်အပေါ်မှာပါ လွှမ်းမိုးသြဇာရှိခဲ့သူလို့ သတ်မှတ်ခံထားရသူပါ။ အဲဒီကမှ ကမ္ဘာပေါ်မှာပြောင်းလဲနေတဲ့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာလောကနယ်အထိပါ သူ့အင်ပါယာ ကိုချဲ့ခဲ့ပါတယ်။ ဟောင်ကောင်ကျွန်းအုပ်ချုပ်ရေးမှူး သင်္ဘောလုပ်ငန်းသူဌေးကြီး တုန်ချီးဟွာနဲ့ အင်မတန်ရင်းနှီးတဲ့သူမို့ လီကာရှင်းက တုန်ချီးဟွာရဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ပါ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နိုင်တဲ့အထိ သြဇာကြီးသူလို့ ဆိုကြပါတယ်။ (ဒီအချက်ကို လီကာရှင်းရော တုန်ချီးဟွာကပါ ငြင်းကြပါတယ်) လီကာရှင်းတို့မိသားစု ပိုင်ဆိုင် သမျှဟာ ဒေါ်လာ ၁၂ ဘီလီယံ(သန်းပေါင်း ၁၂၀၀၀) လောက်ရှိတယ်လို့ ဆို ပါတယ်။

ကမ္ဘာပေါ်မှာ စီးပွားရေးကွန်ရက်ကြီး ဖြန့်ကြက်မယ်အထိ ရည်စူးထား တဲ့ သန်းကြွယ်သူဌေးကြီး လီကာရှင်းရဲ့ ဟိုလွန်ခဲ့တဲ့ ၇၂ နှစ်က ဘဝအစကိုကြည့် ရင် သူ ဒီလောက်အထိဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ထင်နိုင်စရာ မရှိပါဘူး။ လီကာရှင်းလေး ကို ၁၉၂၈ ခုနှစ်က တရုတ်ပြည်တောင်ပိုင်း ရှန်တုအိုင်မှာ မွေးခဲ့တာပါ။ ကျောင်း အုပ်ဆရာကြီး သူ့အဖေက သူ့သား ပညာသင်ရအောင်ဆိုပြီး ၁၉၃၉ ခုနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်ကို လွှတ်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်နှစ်နှစ်လောက်အကြာမှာ သူ့အဖေ ကွယ် လွန်သွားတော့ သားအကြီးဆုံးဖြစ်တာမို့ ကျောင်းဆက်မတက်နိုင်ဘဲ မိသားစုအတွက် စီးပွားရှာရတယ်။ ပလတ်စတစ်ခါးပတ်တွေနဲ့ လက်ပတ်နာရီကြီးတွေကို လက်လီဆိုင် တွေ့ဆီသွား။ တစ်နေ့ကို ၁၆ နာရီလောက် အနားမယူဘဲရောင်းချပေးခဲ့ရတယ်။ အဲဒီကနေ ကိုယ်ပိုင်ငွေစု၊ စက်ရုံငှားပြီး ပလတ်စတစ် အသုံးအဆောင်လေးတွေ လုပ်ရောင်းတယ်။ နောက်တော့ ၁၉၅၈ ခုနှစ်မှာ စက်ရုံအပိုင်ဝယ်ပြီးတဲ့နောက် ပလတ်စတစ်ပန်းတွေကိုပါ တိုးချဲ့ထုတ်လုပ်တယ်။ သူက ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင် တဲ့အခါ သူ့ကုမ္ပဏီကို ချွန်ကောင်း(Cheung Kong)လို့ ခေါ်တယ်။ (ကန်တုန်စကား အရ မြစ်လက်တက်တိုရှိတဲ့ မြစ်ကြီးလို့ အဓိပ္ပါယ်ရတယ်။ စီးပွားတွင်ကျယ်ရင် မိတ်ကောင်းဆွေမွန်တွေ လိုတယ်ဆိုတဲ့သဘောပေါ့)။ နောက်ပိုင်း ဒီလုပ်ငန်းကနေ အရင်းအနှီးလုပ်ဖို့ ငွေပိုငွေလျှံရလာတဲ့အခါ တိုက်တာခြံမြေရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း ကိုပါ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာရာကနေ လီကာရှင်းရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာ ကျယ်ပြန့် လာခဲ့ရပါတယ်။ သူ့မှာ အဲဒီလို စီးပွားရေးချဲ့ထွင်တဲ့အခါ အခြားသူတွေလို အကြွေး တော့ ယူတာပါပဲ။ သို့ပေမယ့် သူ့ဆပ်နိုင်တာထက်ပိုပြီး ဘယ်တော့မှ ပိုမယူဘူးဆို တဲ့ မူတစ်ရပ်ချထားတာက မှတ်သားစရာပါ။

လီကာရှင်းရဲ့ ချွန်ကောင်းကုမ္ပဏီ စီးပွားရေးလောကထဲကို အင်နဲ့အားနဲ့ ထိုးဖောက်လာနိုင်တာ ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာပါ။ အဲဒီတုန်းက ဗြိတိသျှကိုလိုနီဖြစ်နေသေးတဲ့ ဟောင်ကောင်မှာ ဒေသခံတရုတ်လူမျိုးတွေက အစဉ်အလာရှိတဲ့ ဗြိတိသျှကုမ္ပဏီ ကြီးတွေကို ဝိုင်ဖို့ဆိုတာ အိပ်မက်ပဲမက်နိုင်သေးတဲ့ ကာလမျိုးပါ။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဟတ်ချီဆန်ကုန်သေတ္တာပို့ဆောင်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၂၂ ရာခိုင်နှုန်း ကို လီကာရှင်းကဝယ်ပြီး ထိန်းချုပ်လိုက်တဲ့အခါ လူတွေ တော်တော်အံ့အားသင့်သွား ကြတယ်။ ဒါဟာ လီကာရှင်းအနေနဲ့ စီးပွားရေးစားကျက်သစ်တစ်ခုကို အမြော်အမြင် ရှိရှိနဲ့ လှမ်းချဲ့လိုက်ရုံသာမက ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကအထိပါ ဖြန့်ကြက်ဖို့ ခြေတစ် လှမ်းလှမ်းလိုက်ခြင်းပါပဲ။

စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာဟာ တစ်ခါတလေ မိုက်မိုက်ကန်းကန်းစွန့်စား တတ်ရင် အရှုံးထဲကအမြတ်ထွက်တတ်တယ်လို့ လီကာရှင်းက သက်သေပြခဲ့ပါသေး တယ်။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့ ဟတ်ချီဆန်ကုမ္ပဏီက ဗြိတိသျှကြီးမဲ့ဖုန်းစနစ် Rabbit ထဲ မှာဝင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်။ နောက်တစ်နှစ်မှာ စာရင်းချုပ်တော့ သူ့ အတွက် ဒေါ်လာ ၁၈၃ သန်း အရှုံးပေါ်တယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီကနေ ဗြိတိသျှ မိုဘိုင်းဖုန်း ဈေးကွက်ထဲမှာ ခြေချခွင့်ရသွားလို့ Orange ဆိုတဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းကုမ္ပဏီကို ထောင် ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကို ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ပြန်ရောင်းတာ ဒေါ်လာ ၁၄.၆ ဘီလီယံ(သန်းပေါင်း ၁၄၆၀၀) ရလိုက်တယ်။

မနှစ်က မတ်လထဲမှာ လီကာရှင်းက ဟောင်ကောင်မှာ အင်တာနက် ချိတ်နိုင်မယ့် Tom Com ကို တည်ထောင်လိုက်တော့ သူ့ကုမ္ပဏီကနေ အင်တာ နက်ကိုချိတ်ဖို့ စာရင်းလာပေးတဲ့သူတွေခမျာ တန်းအရှည်ကြီးစီပြီး စောင့်ကြရတယ်။ (ဟောင်ကောင်မှာ ဒီလောက်ရှည်လျားတဲ့လူတန်း အဲဒီတစ်ခါပဲ မြင်သေးတယ်လို့ ပြောစမှတ်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။) သတ်မှတ်ထားတာထက် စာရင်းပေးတဲ့ လူဦးရေက အဆ ၆၉၉ လောက် များသွားရပါသတဲ့။ အဲဒီဈေးကွက်ကတင် လီကာရှင်းရဲ့အိတ် ထဲ ဒေါ်လာ ၂.၈ သန်း ရောက်သွားပြန်ပါတယ်။

လောကကြီးမှာ ငွေကြေးချမ်းသာတာတစ်ခုတည်းနဲ့ စိတ်ချမ်းသာမှုကို မရနိုင်ဘူးလို့ ဆိုကြပါတယ်။ လီကာရှင်းကတော့ သူ့အတွက် စိမ်ခံလို့ဖြစ်မယ့် အပိုစရိတ်တွေသုံးတာ သိပ်မရှိလှပေမယ့် လိုအပ်တဲ့အခါကျရင် ရက်ရက်ရောရော လှူတတ်တဲ့သူပါ။ ဟောင်ကောင်မှာရော တရုတ်ပြည်မကြီးမှာပါ သူ့လှူခဲ့တာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း လေးရာကျော်နေပါပြီတဲ့။ အဲဒီထဲက သူ့ဇာတိ ရှန်တူခရိုင်မှာ တက္ကသိုလ်ဆောက်ဖို့ လှူခဲ့ပါသေးတယ်။ ကျောင်းအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က အဲဒီ တက္ကသိုလ်ကို သူ့နာမည်တပ်ပါမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလာတာကိုတော့ သူက စိတ်ရင်း နဲ့ သဒ္ဒါလို့လှူတာမို့ မလိုပါဘူးလို့ ငြင်းပယ်ခဲ့ပါသတဲ့။

လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်နှစ်ကျော်လောက်က ဇနီးသည်ကွယ်လွန်သွားပေမယ့် နောက်အိမ်ထောင်မပြုဘဲ သူ့သားကြီး ဗစ်တာနဲ့ သားငယ်ရစ်ချက်တို့ကိုပဲ သူ့ ခြေရာနင်းနိုင်အောင် ပျိုးထောင်နေပါတယ်။ လီကာရှင်းက သူ့ကိုယ်တိုင် ကျောင်း ပညာဆုံးခန်းတိုင် မသင်ခဲ့ရတာမို့ သားတွေကို ငယ်စဉ်ကတည်းက အမေရိကန် နဲ့ ကနေဒါကိုလွှတ်ပြီး ပညာလည်းသင်၊ စီးပွားရေးလောကလည်း အခြေချတတ် အောင် လမ်းညွှန်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သူကသားတွေကို သင်တဲ့အခါမှာ-

“ကိုယ့်နာမည်၊ ကိုယ့်ဂုဏ်သိက္ခာကို အမြဲတမ်းထိန်းသိမ်း။ အလုပ်ကို အစွမ်းကုန်ကြိုးစား။ လူတွေအပေါ် ကောင်းကောင်းဆက်ဆံ။ ကတိတည်တတ်ပါ စေ။ အဲဒါဆို လုပ်သမျှအမြဲ လွယ်လွယ်ကူကူအောင်မြင်လိမ့်မယ်”

လို့ လမ်းညွှန်ပါတယ်။ ခုဆို ဗစ်တာနဲ့ရစ်ချက်က သူတို့ကိုယ်ပိုင် သီးခြား လုပ်ငန်းတွေနဲ့ အဖေခြေရာနင်းနေကြပါပြီ။ (မနှစ်ကဆိုရင် ရစ်ချက်လီဟာ အာရှ က နာမည်ကြီး မဂ္ဂဇင်းကြီးတစ်စောင်ရဲ့ ဩဇာရှိသူ ငါးဆယ်စာရင်းမှာ အမှတ်စဉ် ၁၄ ချိတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနှစ်ထဲမှာတော့ သူ့ရဲ့ PCCW ကုမ္ပဏီ အကြီးအကျယ် အရှုံးပေါ်လို့ ရစ်ချက်လီ ကံနိမ့်သလို ဖြစ်နေပြန်တယ်။) ခြေမဲ့လက်မဲ့ဘဝကနေ စီးပွားရေးအင်ပါယာကြီးချဲ့လို့ အာရှမှာ ဩဇာရှိနေလေတဲ့ လီကာရှင်းကျင့်သုံးတဲ့ မူတစ်ခုကတော့ “မိသားစုဝင်တွေဆိုတာ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ကူညီစောင့် ရောက်ကြရမယ်” တဲ့။ မိသားစု တစ်နိုင်စီးပွားရေးကနေ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးထိ အုပ်စိုးရအောင် ခြေဆန့်ခဲ့သူတစ်ဦးရဲ့ စကားလက်ဆောင်လို့ပြောရင် ရပါတယ်။

၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာထုတ်ပြန်တဲ့ ဖော့ဘ်စ် မဂ္ဂဇင်းရဲ့ စာရင်း အရ လီကာရှင်းဟာ အရပ်ရပ်ပိုင်ဆိုင်မှု ၇ . ၈ ဘီလီယံဒေါ်လာနဲ့ အာရှရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ထိပ်ဆုံးနံပါတ်တစ်နေရာကိုယူထားကြောင်း သိရပါတယ်။

စာကိုး Asiaweek June 1-8,
2001 - May 26, 2000
ကမ္ဘာ့အောင်မြင်ဆုံး
စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ
(မောင်ပေါ်ထွန်း)



**ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေ အဆင့်မြင့်ဖို့လိုတယ်လို့ဆိုတဲ့ ထုတ်လုပ်သူ
သောမတ်စ်ချောင် (ဟောင်ကောင်)
ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူ**

ရုပ်ရှင်ဆိုတာ အနုပညာပစ္စည်းဆိုပေမယ့် သူ့ရဲ့အဓိကရည်မှန်းချက်ကတော့ ဝင်ငွေကောင်းကောင်းရရှိဖို့လိုအပ်တဲ့ စီးပွားရေးပါပဲ။ အနုပညာမြောက်တဲ့ကားပဲ ရိုက်မယ်လို့ ဦးစားပေးတဲ့သူ ရှိတော့ရှိပါတယ်။ ရှားပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ရုပ်ရှင် တစ်ကား ရိုက်တော့မယ်ဆိုရင် ဒီကားနဲ့ ဘယ်လိုစီးပွားဖြစ်နိုင်ပါ့မလဲဆိုတာကြည့်ပြီး စိတ်ချ ရမယ်ထင်မှ ငွေရှင်ကြေးရှင်တွေက သူတို့ငွေကို ထုတ်ပေးတာပါ။ အဲဒီတော့ ရုပ်ရှင်တစ်ကားကို ငွေရအောင်ရိုက်တော့မယ်ဆိုရင် ဘာကိုအဓိကထားမလဲ။ အများ ကြိုက် ပေါ်ပင်ဖြစ်နေတဲ့ အက်ရှင်ကားတွေပဲ ရွေးမလား။ ခေတ်စားနေတဲ့ ဟာသ ကားတွေနောက်ပဲ လိုက်ရိုက်မလား။ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်လောကကို အသက်ငယ် ငယ်နဲ့ဦးဆောင်နေတဲ့ သောမတ်စ်ချောင်ကတော့ ရုပ်ရှင်ရိုက်မယ်ဆိုရင် စနစ်တကျ စီမံကိန်းဆွဲပြီးမှရိုက်ပါ။ ဘယ်လိုအမျိုးအစားကားကိုပဲ ရွေးရွေး။ ကိုယ့်ကား အဆင့် အတန်းမြင့်မြင့်နဲ့ ကောင်းနေမှ ဈေးကွက်ဝင်ပါလိမ့်မယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သောမတ်စ် ချောင်ဆိုတာ ဘယ်သူလဲ။ သူက ဘယ်လောက်အောင်မြင်နေလို့ အခုလို ပြော နိုင်တာလဲဆိုတာ တင်ပြမှာပါ။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ကမ္ဘာပေါ်ကရုပ်ရှင်ဈေးကွက်ကို အဓိကစိုးမိုးနေတာ အမေရိကန် ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်ကားတွေနဲ့ အိန္ဒိယရုပ်ရှင်တွေပဲလို့ ဆိုရမလိုဖြစ်နေရာကနေ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်သုံးဆယ်လောက်ကစပြီး ကွယ်လွန်သူ ကွန်ပူးအကျော်အမော် ဘရစ်လီကားတွေနဲ့ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေ နေရာရလာပါတယ်။ ဟောင်ကောင်ကနေရိုက်ပြတဲ့ သိုင်းနဲ့ ကွန်ပူးကားတွေ၊ သွက်သွက်လက်လက် လှုပ်ရှားပြတဲ့ လူဆိုးဂိုဏ်း နှိပ်နင်းတဲ့ကားတွေ ကမ္ဘာ့ရုပ်ရှင်ဈေးကွက်မှာ စိုးမိုးလာပါတယ်။ ဟောင်ကောင်မင်းသား၊ ဂျက်ကီချန်၊ ချောင်ယွန်ဖတ်တို့နဲ့အတူ ဟောင်ကောင်ဒါရိုက်တာ ဂျွန်ဂူးနဲ့ စူးဟတ်စ်တို့ပါ အလွန်ကျော်ကြားသွားတာမို့ ဟောလီးဝုဒ်ကတောင် တော်ကောက်သွားတဲ့အထိပါ။

၁၉၉၂ ခုနှစ်ရောက်တော့ ဟောင်ကောင်မှာပြတဲ့ ပြည်တွင်းရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းရဲ့ဝင်ငွေက ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ အထိ စံချိန်ချိုးသွားပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်ကားတွေကို ပရိသတ်တွေ ပိုနှစ်သက်အားပေးလာကြတာရယ်၊ ဗီဒီယိုခွေတွေနဲ့ ခိုးကူးတဲ့လုပ်ငန်းတွေ တွင်ကျယ်လာတာရယ်ကြောင့် ဒေသတွင်းရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းက တဖြည်းဖြည်းကျဆင်းလာလိုက်တာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်ကျတော့ ဝင်ငွေဒေါ်လာ ၁၁၅ သန်းပဲ ရပါတော့တယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ ၁၁၇ သန်း ရတယ်ဆိုတော့ နည်းနည်းပိုတိုးတယ် ဆိုရပါမယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မတ်လထိမှာ ဟောလီးဝုဒ်အော်စကာဆုပေးပွဲ ကျင်းပတော့ Crouching Tiger, Hidden Dragon ဇာတ်ကားက အော်စကာလေးဆုရပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံမှာပြတဲ့ နိုင်ငံခြားဘာသာစကားပြော ရုပ်ရှင်တွေထဲမှာ ဝင်ငွေအကောင်းဆုံးကားဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီကားကြောင့် ကမ္ဘာ့ရုပ်ရှင်ဈေးကွက်ထဲကို အာရှရုပ်ရှင်ကားတွေ ဝင်နိုင်ဖို့ လမ်းစကြီး ပွင့်သွားပါတယ်။ ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ အထူးသဖြင့် တရုတ်ပြည်မကြီးနဲ့ ဟောင်ကောင်က ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ရုပ်ရှင်ပူးပေါင်းရိုက်ဖို့ ကမ်းလှမ်းလာကြပါတယ်။ ဒီလိုအချိန်မျိုးမှာ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်လောကကို ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်တွေထုတ်လုပ်တဲ့ နည်းစနစ်အတိုင်း စနစ်တကျ စီစဉ်ထုတ်လုပ်တတ်တဲ့ သောမတ်စ်ချောင်ရဲ့ ကဏ္ဍအရေးပါလာတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

သောမတ်စ်ချောင်ဆိုတာဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၈ နှစ်လောက်ကမှ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်လောကထဲကိုဝင်လာခဲ့တဲ့ အသက် ၄၁ နှစ်သာရှိသေးသူ၊ ပြီးတော့ အဝတ်အစားကိုသေသေသပ်သပ်ဝတ်ဆင်လို့ အမြဲတမ်းပြုံးနေတတ်တဲ့ အပြုံးပိုင်ရှင်ပါ။ သူ့ဘဝမှာ ရုပ်ရှင်နဲ့ဘယ်လိုမှမပတ်သက်ဘူးလို့ထင်ရတဲ့ မြို့ပြအင်ဂျင်နီယာဘွဲ့အတွက် ရှက်ဒီးတက္ကသိုလ်ကို သွားတက်ခဲ့သူပါ။ 'ဘွဲ့မရခင် နှစ်နှစ်လောက်အလိုကျတော့ အင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်းကို သူ့အတော်မှန်းတယ်လို့ ခံစားလာရပါသတဲ့။ သူက စာမေးပွဲတော့ ပြီးအောင်မြေတယ်။ ပြီးမှ စာရင်းကိုင်ပညာကို လေ့လာကြည့်တဲ့အခါ

သူ သဘောကျသွားတာနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်ကျတော့ ဘွဲ့လည်းရအပြီး Ernst & Whinney မှာ စာရေးဝင်လုပ်တယ်။ ၁၉၈၃ ခုနှစ်မှာတော့ လက်မှတ်ရစာရင်းကိုင် ဖြစ်လာပြီးနောက် နာမည်ကြီးစာရင်းကိုင်အဖွဲ့ဖြစ်တဲ့ Price Water မှာ ဝင်လုပ်ပါတယ်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ စတားတီဗီရဲ့ဌာနခွဲဖြစ်တဲ့ Media Assests ထဲကို သောမတ်စ်ချောင် ဝင်လာခဲ့တယ်။ အဲဒီနှစ်မှာပဲ သူနဲ့ အခြားလုပ်ဖော်ကိုင်ဘက် ခြောက်ယောက်ပူးပေါင်းပြီး Media Asia ကို တည်ထောင်ပါတယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီရှယ်ယာအများစု ထိန်းချုပ်ခွင့်ရာလာတာမို့ သောမတ်စ်ချောင်ဟာ Media Asia ရဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာဖြစ်လာပါတယ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီက ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ် ရေးကို အဓိကထားလုပ်ကိုင်ပါတယ်။ သူက သူတို့ကုမ္ပဏီကထွက်မယ့်ကားတွေကို အရည်အသွေးကောင်းဖို့နဲ့ ဈေးကွက်မှာကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ဖြန့်နိုင်ဖို့ ဦးတည်ပါတယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်တုန်းကထွက်ခဲ့တဲ့ Gen-X Cops ရုပ်ရှင်ဆိုရင် ဟောလီးဝုဒ်လောကက အထူးပြုလုပ်ချက်တွေ ဖန်တီးနိုင်တဲ့ အဆင့်မြင့်အဖွဲ့ကို ငှားရမ်းအသုံးပြုပါတယ်။ အဲဒီကားမထွက်ခင် ခြောက်လလောက်ကြိုပြီး ရုပ်ရှင်ရုံကြီးတွေမှာ ရုပ်ရှင်နမူနာ ကြိုပြစေပါတယ်။

နောက်တစ်ချက်က သောမတ်စ်ချောင်ဟာ သူထုတ်လုပ်မယ့်ရုပ်ရှင်ဆိုရင် ဇာတ်ညွှန်းကိုအသေအချာအပြီးအစီး ပြင်ဆင်ရေးသားစေပါတယ်။ အခု သူရိုက်နေတဲ့ အက်ရှင်မင်းသမီး ဗီရှယ်ယိုပါဝင်တဲ့ The Touch ရုပ်ရှင်ဆိုရင် ဇာတ်ညွှန်းကို ၁၀ ကြိမ်အထိ ပြန်ပြင်ရေးခိုင်းပါတယ်။ များသောအားဖြင့် ဋ္ဌဟောင်ကောင်မှာက ဇာတ်ကား စရိုက်ပေမယ့် ဇာတ်ညွှန်းကိုဖတ်ဖို့ဆိုတာဝေးလို့ ရေးလို့တောင်ပြီးတတ်သေးတာမဟုတ် တော့ သူ့လုပ်ရပ်က အဆန်းတကြယ်ဖြစ်နေပါသတဲ့။ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်ဒါရိုက် တာဟောင်း မိုက်ကယ်မက်ခဲကဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ဆိုမှာက ရုပ်ရှင်သာစရိုက်လို့ ကင်မရာသာလည်နေတာ ဇာတ်ဝင်စကားတွေရေးပေးတာက လေးငါးခြောက်ကြောင်း လောက်ပဲ ရှိတတ်ကြတာမျိုးလို့ ပြောပါတယ်။

သောမတ်စ်ချောင်က ရုပ်ရှင်ဒါရိုက်တာတွေကို သူက ထုတ်လုပ်သူပဲဆို ပြီး အမိန့်ပေးထားမျိုးမရှိဘဲ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တတ်ပါသတဲ့။ သူ့ရဲ့ ဆက်ဆံရေး ကောင်းတာမျိုးက ဟောလီးဝုဒ်က အတော်ဆုံးထုတ်လုပ်သူတွေထက်တောင် သာပါ သေးတယ်လို့ Final Fantasy ထုတ်လုပ်ခဲ့တဲ့ ဂျွန်အိုဒါက ချီးမွမ်းပါတယ်။ ချောင် ဦးဆောင်တဲ့ Media Asia အုပ်စုဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ခုနှစ်နှစ်တုန်းက အလုပ်စတော့ ဒေါ်လာ ၃.၉ သန်းပဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပေမယ့် ဒေါ်လာ ၅.၂ သန်းအထိ တိုးပွား လာခဲ့ပါတယ်။ ချောင်က သူ Media Asia မှာ လွန်ခဲ့တဲ့သုံးနှစ် မန်နေဂျင်းဒါရိုက် တာဖြစ်လာကတည်းက ရုပ်ရှင်မထုတ်လုပ်မီကစလို့ ဈေးကွက်ထဲဖို့တာ၊ ဖြန့်ချိတာ အဆုံး အရင်ကလုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကို လုံးဝပြောင်းလဲပစ်မယ်လို့ မမှတ်မသန်တဲ့

ရည်မှန်းချက် ထားခဲ့တယ်လို့ဆိုပါတယ်။

အရင်ကဆိုရင် ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်လောကမှာ အရည်အသွေးထက် အရေအတွက်ကိုပဲ ဦးတည်ခဲ့တာဆိုတော့ ၁၉၈၀ နဲ့ ၉၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာ ရုပ်ရှင်တွေ ကိုစက်ကလုည့်ထုတ်သလို ဒလဟောထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဟောလီးဝုဒ်မှာ သရုပ်ဆောင်တစ်ယောက် တစ်နှစ် နှစ်ကားလောက်ပဲ ရိုက်နေချိန်မျိုးမှာ ဟောင်ကောင်မင်းသားတွေက တစ်လတစ်ကားလောက်နဲ့ အပြတ်ရိုက်ပါသတဲ့။ ရုပ်ရှင်တစ်ကားရိုက်တော့မယ်ဆိုရင် ဒါရိုက်တာက ငွေကြေးကို စနစ်တကျကိုင်တွယ်သုံးစွဲတာမျိုး မဟုတ်ဘဲ စိတ်ဦးတည်သလို သုံးတတ်ကြတဲ့အပြင် သူကပဲ အရာရာ ထိန်းချုပ်ထားပါတယ်။ ဇာတ်လမ်းနဲ့ ဇာတ်ဝင်စကားတွေလည်း အစီအစဉ်တကျ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားတာမျိုး မရှိပါဘူး။ အဲဒီတော့ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေမှာ ပြကွက်တွေကောင်းဖို့သာ အဓိကထားလာကြရင်းက ဇာတ်ညွှန်းပိုင်းအားနည်းသွားတော့ ဇာတ်လမ်းက အဆက်အစပ်မဲ့ကုန်ပါတယ်။ အကျိုးဆက်က ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေဟာ အလေးအနက်ထားကြရမယ့် ကားမျိုးမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့အဆင့်ထိ ဖြစ်သွားပါတယ်။

အဲဒီလိုအားနည်းချက်တွေ ရှိနေတာကို သတိပြုမိတဲ့ သောမတ်စ်ချောင်းဟာ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတွေ အဓိကထားလုပ်ရမှာက ဇာတ်လမ်းကောင်းကောင်း၊ ယုတ္တိယုတ္တာရှိရှိနဲ့ ခိုင်ခိုင်မာမာရေးထားတဲ့ဇာတ်ညွှန်းကို အစီအစဉ်တကျ ချပြီး ရိုက်ပြတတ်ဖို့လိုတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဟောလီးဝုဒ်အပါအဝင် နိုင်ငံတကာမှာ ကလည်း ဒီနည်းလမ်းတွေ ကျင့်သုံးနေတာမို့ သူကဦးဆောင်လုပ်ပြသွားရင် ကျန်တဲ့ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတွေပါ သူ့လမ်းကိုလိုက်လာကြမယ်လို့ တွက်ပါတယ်။ ရုပ်ရှင်တစ်ကားရိုက်မယ်ဆိုရင် ငွေရင်းစိုက်ထုတ်ပေးမယ့်သူတွေကို အရင်ရှာရမယ်။ ကိုယ်က သတ်မှတ်ထားတဲ့အချိန်၊ ခွင့်ပြုထားတဲ့ ဘတ်ဂျက်အတိုင်းအတာအတွင်းက လုပ်ပြနိုင်မှ အာမခံချက်ကောင်းတယ်လို့ ငွေရင်းထုတ်ပေးသူတွေ ယုံကြည်လာမှာလို့ သောမတ်စ်ချောင်းက ထောက်ပြပါတယ်။

ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းဆိုတာ အမြတ်ရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်မျိုးမို့ ငွေရင်းရှိတဲ့သူတွေ ဖြန့်ကြက်ရာ ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုပါပဲ။ တစ်ချိန်က ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေ ငွေသုံးယူသလိုရနေချိန်မှာ ငွေရလွယ်တယ်ဆိုပြီး ဒုစရိုက်ဂိုဏ်းတွေက သူတို့ငွေတွေ ရုပ်ရှင်လောကထဲ လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြရတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းက မမြတ်နိုင်တော့ဘူးဆိုတော့ သူတို့ငွေတွေ ပြန်ထုတ်သွားကြပါသတဲ့။

ဒါရိုက်တာ မေဘယ်လ်ချောင်းကတော့ ရုပ်ရှင်ကိုမချစ်တဲ့သူတွေ အခြားမှာ ငွေရင်းသွားမြှုပ်နှံတာပေါ့။ ရုပ်ရှင်ကိုတကယ်မြတ်နိုးတဲ့သူတွေကျတော့ ရုပ်ရှင်နဲ့ပဲ စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ နေခဲ့ကြတာပါပဲလို့ သုံးသပ်ပြပါတယ်။ ဒါက ဘယ်လိုစီးပွား

ရေးသမားမျိုးတွေပဲ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းထဲဝင်ရင် စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်တတ်သလဲဆိုတာ ပြတာပါပဲ။

သောမတ်စ်ချောင်အနေနဲ့ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းထဲမဝင်ခင် စာရင်းကိုင်လုပ်ခဲ့တဲ့သူဆိုတော့ သူက ရုပ်ရှင်စီးပွားရေးဆိုတာ အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ သိပ်မထူးပါဘူးတဲ့။ ဘယ်စီးပွားရေးပဲဖြစ်ဖြစ် အသေးစိတ်ခွဲခြမ်းလေ့လာကြည့်ရင် ထုတ်လုပ်မယ်၊ ဈေးကွက်ထဲပို့မယ်၊ စားသုံးသူရဲ့အကြိုက်ကိုကြည့်မယ်၊ ငွေကြေးသုံးစွဲမှုစီမံခန့်ခွဲမယ်၊ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုကို တွက်ဆခန့်ခွဲစီမံမယ် စတာတွေက အတူတူပဲ။ ရုပ်ရှင်လုပ်ငန်းမှာက ကိုယ်ထုတ်လုပ်တာ ရုပ်ရှင်ကားဖြစ်နေတာပဲကွာတယ်၊ ထုတ်လုပ်မယ်၊ ဖြန့်ချိမယ်၊ ဈေးကွက်တင်တာတွေအားလုံးက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလို လုပ်ရတာပါပဲလို့ ရှင်းပြပါတယ်။

ရုပ်ရှင်ကားတွေ ဈေးကွက်ထဲဖြန့်ချိတဲ့နေရာမှာ ကားအရေအတွက်များများ ထွက်ဖို့ထက် ကိုယ့်ကားအရည်အသွေး ဘယ်လောက်ကောင်းသလဲဆိုတာ ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ သောမတ်စ်ချောင်က ခံယူပါတယ်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရော ပြည်ပဈေးကွက်မှာပါ အဆင့်အတန်းမြင့်တဲ့ ရုပ်ရှင်တွေ ထုတ်လုပ်နိုင်မှဖြစ်မယ်၊ ခုလတ်တလောအချိန်မှာ ဟောင်ကောင်ရုပ်ရှင်တွေ ဝင်ငွေကျဆင်းနေတာကို ပြန်လည်နာလန်ထူလာရအောင်ဆိုရင် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်မှာ ဖြန့်ချိနိုင်လောက်တဲ့ အဆင့်မြင့် ရုပ်ရှင်ကားတွေ ထွက်ရှိနိုင်မှုအပေါ် မူတည်နေပါသတဲ့။

စာရင်းကိုင်ဘဝကနေ အောင်မြင်တဲ့ ရုပ်ရှင်ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးဖြစ်လာတဲ့ သောမတ်စ်ချောင်ရဲ့ ရုပ်ရှင်ဈေးကွက်အတွက် သုံးသပ်ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



**တရုတ်ပြည်မှ ဆော့ဘ်ဝဲလုပ်ငန်းရှင်
ဝမ်ဝင်ကျင်း (တရုတ်)
UF ဆော့ဘ်ဝဲကုမ္ပဏီ**

လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်ဆယ်ကျော်က တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံရဲ့ ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောင်ဖိန်က “ချမ်းသာလာခြင်းသည် ကျေနပ်ပျော်ရွှင်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်သည်” လို့ ပြောခဲ့တဲ့အခါ တရုတ်ပြည်သူတွေအဖို့ အလန့်တကြားဖြစ်သွားခဲ့ရပါတယ်။ ဒီစကားကို တိန်ရှောင်ဖိန်ပြောခဲ့စဉ်က နောင်တစ်ချိန်ပေါ်ပေါက်လာကြတော့မယ့် ဝမ်ဝင်ကျင်းလို ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးပြီး ပညာနဲ့ စီးပွားဖြစ်လာကြမယ့် လူငယ်လေးတွေကို စိတ်ထဲမှာမြင်ယောင်ပြီး ပြောခဲ့ခြင်းဖြစ်ဟန်တူပါလိမ့်မယ်။

ဝမ်ဝင်ကျင်းဆိုတာကတော့ ပေကျင်းမြို့မှာ အခြေစိုက်တဲ့ UF ဆော့ဘ်ဝဲကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ အသက် ၃၆ နှစ်သာရှိသေးသူ လူငယ်တစ်ဦးပါပဲ။ ဝမ်ဝင်ကျင်းရဲ့ဘဝအစကတော့ ဆင်းတောင့်ဆင်းရဲ လယ်သမားတစ်ဦးရဲ့ သားအဖြစ် နဲ့ပါ။ UF Soft ဆိုတာကတော့ User's Friend (သုံးစွဲသူ၏မိတ်ဆွေ) ဆိုတဲ့စကားလုံးရဲ့ အတိုကောက်ဖြစ်ပါတယ်။ UF Soft ဆိုတာ ဒီကနေ့ တရုတ်ပြည်မှာ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ စာရင်းပိုင်းဆိုင်ရာ ဆော့ဘ်ဝဲကုမ္ပဏီတွေအနက် အအောင်မြင်ဆုံးကုမ္ပဏီတစ်ခုပါပဲ။ မနှစ်က ဝမ်ဝင်ကျင်းဟာ သူ့ရဲ့ UF Soft ကုမ္ပဏီရှယ်ယာဝင်တွေကို ရှန်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဟိုင်းအစုရှယ်ယာဈေးကွက်ထဲ တင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအခါ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ရှယ်ယာ ၅၅ .၂ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ဈေးကွက်မှာဒေါ်လာ ၆၀၂ သန်းဖိုး ရလိုက်ပါတယ်။ သူပိုင်ဆိုင်တဲ့ ငွေပမာဏဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ဒေါ်လာ ၃၀၄ သန်းအထိ လျော့ကျသွားခဲ့ပေမယ့် ဝမ်ဝင်ကျင်းဟာ တရုတ်ပြည်ရဲ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တွေထဲမှာ တစ်ဦးအပါအဝင်ဖြစ်နေဆဲပါ။

ဝမ်ဝင်ကျင်း(Wang Wenjing) ကို တောင်တန်းတွေထူထပ်တဲ့ ကျန်စီ (Jiangxi) ပြည်နယ်ရဲ့ ရှန်ဂရောင် (Shangrao) က ရွာလေးတစ်ရွာမှာမွေးဖွားခဲ့တာပါ။ ကျောင်းသားဘဝမှာ စာထူးချွန်ခဲ့တဲ့အတွက် အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ်ခွဲတင်ကျန်စီပြည်နယ်ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ကို ဝင်ခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ ဂုဏ်ထူးနဲ့ ဘွဲ့ရပြီးတဲ့အခါမှာတော့ ပေကျင်းမြို့မှာ အစိုးရအလုပ်ရခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုမြို့တော်မှာ အစိုးရအလုပ်ရလိုက်ခြင်းဟာ သူတို့ရွာသားတွေထဲမှာ သူက ပထမပါပဲ။ သူ့အလုပ်ကတော့ နိုင်ငံတော်ကောင်စီက အစိုးရရုံးတွေကို ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲနိုင်ဖို့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ကွန်ပျူတာဆော့စ်ဝဲ ထုတ်လုပ်ဖန်တီးပေးဖို့ပါပဲ။ အဲဒီလိုအလုပ်ရလိုက်ခြင်းကပဲ သူ့ဘဝရဲ့အောင်မြင်မှုအထွတ်အထိပ်ကို ရောက်သွားပြီလို့ လူတွေက ယူဆခဲ့ကြတာပါ။

ဝမ်ဝင်ကျင်းအဖို့က အစိုးရအလုပ်တစ်ခုခုရနေရုံနဲ့ ဘဝမှာအာမခံချက်ရှိပြီရယ်လို့ မယူဆပါဘူး။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာတော့ အသက် ၂၄ နှစ်ပဲရှိသေးတဲ့ဝမ်ဟာ အစိုးရအလုပ်က နှုတ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနောက် သူ့ရဲ့ ကျောင်းနေဖက်သူငယ်ချင်းတစ်စုနဲ့အတူ ဒေါ်လာ ၅၅၀၀ မတည်ပြီး UF Soft ကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိဘတွေကတော့ ဒီလိုပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းလုပ်တာ စွန့်စားလွန်းအားကြီးတယ်ထင်ပြီး သူတို့သားအတွက် စိတ်ပျက်သွားကြပါတယ်။ ပထမတော့ သူတို့ကုမ္ပဏီကို ဆော့စ်ဝဲလုပ်ပေးဖို့ အပ်နှံကြတာတွေ တော်တော်ကို နည်းပါးလှပါတယ်။ လုပ်ငန်းအတွက် မတည်ငွေရရှိဆိုတာကတော့ ခဲတောင့်ခဲယဉ်းပါ။ အစိုးရကလည်း အစိုးရလုပ်ငန်းတွေလောက်ကိုသာ ငွေထုတ်ချေးနေတဲ့အချိန်ပါ။

ဝမ်ဝင်ကျင်းတို့ကတော့ ကိုယ့်အရည်အချင်းကို ကိုယ်ယုံကြည်ကြတဲ့သူတွေမို့ သူတို့ဆော့စ်ဝဲတွေဟာ တစ်နေ့ကျရင် ဈေးကွက်ကောင်းကောင်းရလိမ့်မယ်လို့ သိနေကြပါတယ်။

တရုတ်နိုင်ငံမှာ အချိန်နဲ့အမျှ ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာတဲ့အခါမှာတော့ ဝမ်ဝင်ကျင်းတို့ရဲ့ UF Soft လည်း ခိုင်ခိုင်မာမာရပ်တည်လာနိုင်ပါတော့တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပဲ ဝမ်ဝင်ကျင်းတို့ UF Soft က ထုတ်လုပ်တဲ့ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့စာရင်းစစ်ဆိုင်ရာ ဆော့စ်ဝဲတွေကို ဈေးကွက်ရဲ့

တောင်းဆိုမှု တစ်ဟုတ်ချင်း များပြားလာခဲ့ပါတယ်။ U F Soft ရဲ့ အကြီးမားဆုံး ဖောက်သည်သစ်ကတော့ တရုတ်စက်မှုနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်ကြီးပါပဲ။ အဲဒီဘဏ်ကြီးရဲ့ ဘဏ်ခွဲ ၃၄၀၀ ကျော်မှာ ဝမ်ဝင်ကျင်းတို့ရဲ့ U F Soft ကထုတ်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတွေကို တပ်ဆင်ထားကြပါပြီ။ အခုချိန်မှာ U F Soft မှာ ဝန်ထမ်းပေါင်း သုံးထောင်ကျော် ရှိနေပါတယ်။ မနှစ်က ဝင်ငွေဒေါ်လာ သန်း ၄၀ ရတဲ့အနက် အမြတ်ငွေက ဒေါ်လာ ၈ . ၄ သန်း ရရှိပါတယ်။

တရုတ်ပြည်ကြီးမှာ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို အားပေးနေ တာမို့ သူ့အနာဂတ်ဟာ ဒီထက်ပိုမိုကောင်းလာပါလို့မိဦးမယ်လို့ ဝမ်က မျှော်လင့် ယုံကြည်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အဓိကရည်မှန်းချက်ကတော့ ရှေ့လာမယ့် ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်မှာ U F Soft ဟာ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီ ၅၀ ထဲမှာ ပါနိုင်ဖို့ပါပဲ။ သူတို့ ကုမ္ပဏီကို ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်လာစေရမယ်လို့ ကြွေးကြော်ထားပါတယ်။ ဟိုတစ်ချိန်က လယ်သမားတစ်ယောက်ရဲ့သား ဖြစ်ခဲ့သူက ပြောရဲလိုက်တာလို့ ဆိုကောင်းဆိုနိုင်ပေမယ့် အလုပ်နဲ့သက်သေပြခဲ့ပြီးသူ အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေနဲ့ကတော့ ထားသင့်ထားအပ်တဲ့ ရည်မှန်းချက်တစ်ရပ်ဖြစ် ပါတယ်။

Business Week
July 8, 2002.



**စီးပွားတက်ချင်ရင် ယှဉ်ပြိုင်ပါလို့ဆိုသူ
ဝမ်ကျီမင်း(တရုတ်)
ဥမ်ဘီယူချိုင်း စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး**

“စီးပွားတက်ချင်ရင် ယှဉ်ပြိုင်ပါ” ဆိုတဲ့စကားကို ပြောကြားလိုက်သူကတော့ ဥမ်ဘီယူချိုင်း စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီလီမိတက်ရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဝမ်ကျီမင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥမ်ဘီယူချိုင်း စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဆိုတာ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှာ ဒီဇယ်အင်ဂျင်စက်တွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီပါ။ ဒါ့အပြင် နယူးယောက်စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်ထဲမှာ စာရင်းဝင်နေတဲ့ တရုတ်ပြည်ရဲ့ ပထမဦးဆုံးသော အစုရှယ်ယာတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်အစောပိုင်းနှစ်တွေမှာ ယူချိုင်းဒီဇယ်အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်ရေးဟာ အကျဉ်းကို အတော်လေးထိုးဆင်းနေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုပါ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပမာဏဟာလည်း ယွင်ငွေ ရှစ်သန်းတောင်မရှိပါဘူး။ စက်ရုံအဆောက်အအုံတွေကလည်း ဒိုမင်းယိုယွင်းနေသလို စက်ပစ္စည်းတွေကလည်း ဟောင်းမြင်းနေတဲ့အတွက် တစ်နှစ်ကိုမှ စက်လုံးရေခြောက်ရာပဲ ထုတ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ အဓိကစက်မှုစီးပွားရေးအညွှန်းမှာ နောက်ဆုံးကိုရောက်နေတာပါပဲ။

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြတ်စာအုပ်တိုက်”

တကယ်ကတော့ ယူချိုင်းဆိုတာဟာ တရုတ်ပြည်အနောက်တောင်ဘက်က မြို့လေးတစ်မြို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှာ တက္ကသိုလ်ကဘွဲ့ရခဲ့တဲ့ ဝမ်ကျီမင်းဟာ ယူချိုင်းဒီဇယ်အင်ဂျင်စက် ထုတ်လုပ်ရေးစက်ရုံထဲကို သာမန်အလုပ်သမားတစ်ဦး အနေနဲ့ ဝင်ရောက်လာခဲ့တာပါ။

၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာတော့ အသက် ၃၈ နှစ်အရွယ် ဝမ်ကျီမင်းဟာ စက်ရုံညွှန်ကြားရေးမှူးအဖြစ် စတင်တာဝန်ယူခဲ့ပါတယ်။ ဝမ်ကျီမင်းဟာ စိတ်ရောကိုယ်ပါ အားထည့်ယှဉ်ပြိုင်မှုရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို အလယ်တန်းကျောင်းသားဘဝကတည်းက သိခဲ့သူပါ။ အဲဒီတုန်းက စာမေးပွဲတစ်ခုမှာ သူက ရှုပဗေဒနဲ့ ပထမစွဲခဲ့တဲ့အပြင် သူရေးခဲ့တဲ့စာစီစာကုံးကိုလည်း အားလုံးလေ့လာနိုင်ဖို့ စံပြအဖြစ် ရွေးချယ်ခြင်းခံရပါတယ်။ ဝမ်ကျီမင်းအဖို့ နံပါတ်တစ်ဖြစ်ရတဲ့အရသာဟာ တော်တော်လေး ကျေနပ်နှစ်သက်ဖို့ကောင်းတယ်လို့ ခံစားခဲ့ရပါတယ်။ နောက်နှစ်ပေါင်းနှစ်ဆယ်လောက်အကြာ အစိုးရပိုင် ယူချိုင်းစက်မှုလုပ်ငန်းကြီးကို ဦးဆောင်ဖို့တာဝန်ယူလိုက်ရတဲ့အခါမှာတော့ ဝမ်ကျီမင်းဟာ အဲဒီတုန်းကအရသာကို ပြန်မျှော်တွေးပြီး ကုမ္ပဏီကို နိုင်ငံတကာဈေးကွက်အထိရောက်အောင်ဖို့မယ်လို့ ကြိုးဝါးလိုက်ပါတယ်။

သူ ပထမဆုံးစတင်လှုပ်ရှားတာကတော့ နှစ်စဉ် ဒီဇယ်အင်ဂျင်စက် အလုံးတစ်ထောင်ထုတ်ဖို့ စီမံချက်ချတာပါပဲ။ စက်ရုံလုပ်သားတွေအဖို့တော့ ဒီစီမံချက်ဟာ မဖြစ်နိုင်တဲ့ အိပ်မက်တစ်ခုပါ။ သူတို့ပိုပြီး မယုံနိုင်အောင်ဖြစ်သွားရတာကတော့ ကမ္ဘာမှာ ဒီဇယ်အင်ဂျင်စက်တွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီကြီးတွေထဲမှာ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီလည်းပါဝင်မယ်လို့ ဝမ်ကျီမင်းက ကြေညာလိုက်လို့ပါပဲ။ အဲဒီတုန်းကတော့ ဒါဟာ စိတ်ကူးယဉ်သက်သက်ပဲလို့ ဆိုရမှာပါ။

ဝမ်ကျီမင်းအဖို့ အဲဒီလိုသာ ကြေညာခဲ့ရပေမယ့် စိတ်ပျက်စရာ မြောက်မြားစွာ ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ သူကတော့ ဘာတွေဘယ်လိုကြုံကြုံ သူ့အဓိကရည်မှန်းချက်ကို အပျက်မခံပါဘူး။ နည်းပညာပိုင်းနဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းဆိုင်ရာဝန်ထမ်းတွေ လိုအပ်သလောက် ခပ်နည်းနည်းပဲခေါ်ပြီး တရုတ်ပြည် နေရာအနှံ့အပြားကိုသွားပါတယ်။ ဈေးကွက်ကို ဆန်းစစ်လေ့လာသလို သူတို့နဲ့လုပ်ငန်းတူ စက်ရုံတွေဆီကိုလည်း သွားရောက်လေ့လာပါတယ်။ အကျိုးဆက်ကတော့ သူ့စတင်တာဝန်ယူတဲ့ ၁၉၈၅ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းလောက်မှာပဲ သူတို့လုပ်ငန်းကထုတ်လုပ်တဲ့ ပစ္စည်းအရည်အသွေးမြင့်မားလာသလို အရေအတွက်မှာလည်း သတ်မှတ်ထားတာထက် ကျော်လွန်သွားပါတယ်။

အဲဒီအောင်မြင်မှုကြောင့် ယူချိုင်းစက်ရုံက အလုပ်သမားတွေရဲ့စိတ်ဓာတ် ငိုမိုတက်ကြွလာပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုတွေ ပြန်လည်ရရှိလာကြပါတယ်။ ယူချိုင်းကို ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးဒီဇယ်အင်ဂျင် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေထဲ အပါအဝင်

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြစ်စာအုပ်တိုက်”

ဖြစ်စေရမယ်ဆိုတဲ့ ရည်မှန်းချက်ကတော့ အိပ်မက်အဆင့်ပဲရှိနေရာက အခုတော့ ဖြစ်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့အဆင့် ရောက်ရှိလာပါပြီ။

၁၉၉၂ ခုနှစ် ဧပြီလ လဆန်းပိုင်းမှာ အစုရှယ်ယာနဲ့ ကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းပုံ တွေအကြောင်း ပို့ချချက်တစ်ခုကို ဘေဂျင်းမြို့တော်မှာ ဝမ်ကျီမင်းမှတ်သားခဲ့လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူတို့ယူချိုင်းလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သလောက် အရင်းအနှီးကို အစိုးရလည်း ထည့်ပေးနိုင်ပါဘူး။ သင်တန်းမှာ မှတ်သားလာခဲ့ရရာကနေ သူတို့ ယူချိုင်းစက်မှုလုပ်ငန်းကို နိုင်ငံပိုင်အဖြစ်ကနေ အစုရှယ်ယာတွေနဲ့ ဖွဲ့စည်းတဲ့ကုမ္ပဏီ အဖြစ် မဖြစ်မနေပြောင်းလဲဖို့ လိုနေပြီလို့ ဝမ်ကျီမင်းသိလိုက်ပါတယ်။ ဧပြီလကုန် ပိုင်းကတော့ ယူချိုင်းကို နိုင်ငံပိုင်အဖြစ်ကနေ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းအဖြစ် စတင်ပြောင်း လဲလိုက်ပါတယ်။ ၁၉၉၃ ခုနှစ် မေလလောက်မှာ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ စတင်ဝင်ရောက်လာတဲ့အခါမှာတော့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းအဖြစ်ကနေ နောက်တစ်ဆင့် တက်ပြီး အစုရှယ်ယာတွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ လုပ်ငန်းအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပါတယ်။

၁၉၉၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာတော့ တရုတ်ယူချိုင်းနိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီ လီမိတက်အဖြစ် နယူးယောက်စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်မှာ စာရင်းဝင်လာတာနဲ့အမျှ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၅ သန်းကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေအဖြစ် ရလိုက်ပါတယ်။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၅ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ယူချိုင်းကို တရုတ်ပြည်ရဲ့ အကြီးဆုံးဒီဇယ် အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအဖြစ် တည်ဆောက်နိုင်အောင် ယွမ်ငွေ ၂.၃ ဘီလီယံအထိ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်ပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံ အီဂူဂူးကုမ္ပဏီပြီးရင် ယူချိုင်းက အကြီးဆုံး ဒီဇယ်အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

အဲဒီအချိန်မှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့စီးပွားရေးဟာ တစ်ချိန်တိုင်းတက်လာပေမယ့် ဈေးကွက်ထဲမှာ ပြောင်းလဲမှုအမျိုးမျိုးတွေ ဖြစ်ခဲ့ရာက လိုအပ်တာထက် ပိုမိုထုတ် လုပ်ခဲ့တာကြောင့် ဒီဇယ်အင်ဂျင်ဈေးကွက် ပျက်သွားခဲ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဝမ်ကျီမင်းရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအောက်မှာ တစ်ရှိန်တိုးတိုးတက်လာခဲ့တဲ့ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီဟာ လည်း ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်လယ်ပိုင်းတွေရောက်တော့ မျှော်မှန်းမထားတဲ့ စိန်ခေါ် မှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတော့တာပဲ။ ၁၉၉၂ ကတည်းက စတင်ခဲ့တဲ့ ယူချိုင်းရဲ့ပစ္စည်းသစ် တွေ ထုတ်လုပ်ရေးစီမံချက်ကိုလည်း ၁၉၉၄ အထိ ရွှေ့ပစ်လိုက်ရပါတယ်။ ယွမ်ငွေ သန်း ရာပေါင်းများစွာ အမြတ်ရနေရာကနေ သန်း ဆယ်ဂဏန်းလောက်ပဲ အမြတ် ကျန်ပါတော့တယ်။ အမြတ်ငွေတွေ တဖြည်းဖြည်းကျလာရင်းက မမြတ်သလောက် ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

တကယ်တော့ ဝမ်ကျီမင်းရဲ့ဘဝမှာ အခုလိုအကျပ်အတည်းတွေ အမြောက် အမြား တွေ့ခဲ့ဖူးပြီးသားပါ။

သူ့ဖခင်က ကိုရီးယားလူမျိုးပါ။ ရေကြည်ရာ မြက်နရာ တရုတ်ပြည်ကို

ရောက်လာရင်း သူ့အမေခွဲအိမ်ထောင်ကျပြီး သားသမီးတွေ ပွားစီးလာခဲ့တာပါ။ သူတို့မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်ရအောင်လို့ သူ့အဖေ တောင်ကိုရီးယားကို ပြန်သွားတဲ့အခါ သူ့အမေခွဲသားသုံးယောက်ကို တရုတ်ပြည်မှာပဲ ထားခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်မှာ ကိုရီးယားစစ်ပွဲဖြစ်လိုက်တဲ့အခါ သူတို့အဖေ ပြန်မလာဖြစ်တော့ဘဲ မိသားစု ပြိုကွဲသွားရပါတယ်။ ဝမ်ကျီမင်းအဖို့ ငယ်စဉ်ကပဲ ကွဲကွာသွားခဲ့ရတဲ့ အဖေ့ကို သိပ်တောင် မမှတ်မိတော့ပါဘူး။ ခင်ပွန်းသည်မရှိဘဲ သားသုံးယောက်ကို လူလားမြောက်အောင် ရုန်းကန်ကျွေးမွေးခဲ့တဲ့ သူတို့အမေရဲ့ မဆုတ်မနစ်တဲ့ခွဲခဲ့တာဝန်ယူတတ်မှုဟာ ဝမ်ကျီမင်းရဲ့ဘဝကို လွှမ်းမိုးခဲ့ပါတယ်။

၂၀၀၂ ခုနှစ်အတွင်းမှာ စီးနစ်ရုပ်သံအစီအစဉ်ခွဲ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခန်း တစ်ခုမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့မူဝါဒချမှတ်ရာကနေ အမှားတစ်စုံတစ်ရာပေါ်ပေါက်ခဲ့ရင် ဘယ်လို တာဝန်ယူမလဲဆိုတဲ့အမေးကို ဝမ်ကျီမင်းဖြေခဲ့ပုံဟာ သူ့အမေဆီက သူရယူခဲ့တဲ့ တာဝန်ယူတတ်ပုံစိတ်ဓာတ် ထင်ဟပ်နေပါတယ်။ ဝမ်ကျီမင်းက အဲသလိုမျိုး အမှားပေါ်လာပြီဆိုရင် သူ့မှာပဲ တာဝန်ရှိပါတယ်လို့ ရုပ်သံအစီအစဉ်မှာ ဖြေခဲ့ပါတယ်။ အမှန်ကတော့ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီမှာ အရေးပါတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို အုပ်စုလိုက်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပြီးမှသာ ချမှတ်ကြတာပါ။ အဲသလို အခြေအနေမျိုးနဲ့ တကယ်ကြုံတွေ့လာတဲ့အခါမှာလည်း သူ့ဟာ ကုမ္ပဏီကနေ လစာ နှစ်နှစ်ဆက်တိုက်မယူဘဲ အနစ်နာခံခဲ့ပါတယ်။

၁၉၉၆ ခုနှစ်နဲ့ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွေဟာ ဝမ်ကျီမင်းအဖို့ သူ့ဘဝရဲ့ အရေးပါဆုံး ကျဉ်းထဲကျပ်ထဲ ရောက်ခဲ့ရချိန်ပါ။ နေ့ရှိသ၍ သူတို့လုပ်ငန်းကြီး ဘယ်လို ဆက်လက်ရှင်သန်မလဲဆိုတာကိုပဲ အဖြေအမျိုးမျိုး ရှာနေပါတယ်။ ထောင်ပေါင်းများစွာသော ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ကံကြမ္မာဟာ သူ့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်အပေါ်မှာ တည်နေတဲ့ အတွက် သူ့အဖို့ အိပ်မပျော်နိုင်လောက်အောင် ဖြစ်ရပါတယ်။ သိပ်မကြာခင်ပဲ သူတို့ယူချိုင်းလုပ်ငန်းမှာ အကြပ်အတည်းဖြစ်နေရတာဟာ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ ဗဟိုကချုပ်ကိုင်လွန်းလို့ဆိုတာကို သွားတွေ့တယ်။

ဝမ်ကျီမင်းဟာ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို သုံးနှစ်ဆက်တိုက် အကြီးအကျယ် ပြောင်းလဲမှုတွေလုပ်လိုက်တယ်။ ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှုစနစ်အစား တာဝန်ရှိမှုအမျိုးအစား အလိုက် လုပ်ငန်းတည်ဆောက်ပုံစနစ်ပြင်လိုက်တယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်ရောက်တော့ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီဟာ နာလန်ပြန်ထူလာပြီး နှစ်စဉ်အမြတ်ငွေ လေးဆယ်ရာခိုင်နှုန်း တက်လာတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်ထဲမှာတော့ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ရောင်းအားက ယွမ်ငွေ ၂.၁၄၈ ဘီလီယံဖြစ်လာပြီး အရင်နှစ်ကထက် အမြတ်ငွေ ၂၆ ရာခိုင်နှုန်းတက်လာပါတယ်။

အမြတ်ငွေတိုးလာဆဲကာလဖြစ်ပေမယ့် ဝမ်ကျီမင်းကတော့ လုပ်ငန်းအပေါ်

မျက်ခြည်မပြတ်စောင့်ကြည့်တတ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ဟာ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) ထဲ ဝင်ရောက်လာပြီမို့ ဒီဇယ်အင်ဂျင်စက်တွေအပေါ် ကောက်ခံတဲ့အခွန်ကို အရင်ကထက် သုံးဆယ်ကနေ လေးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းလောက် လျော့လိုက်ပါတယ်။ အရင်က ယူချိုင်းဟာ ဈေးကွက်မှာ အသာစီးရနေရာကနေ နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီကြီး တွေရဲ့ ထိုးဖောက်မှုကြောင့် သူတို့ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ပစ္စည်းတွေ တန်ဖိုးလျော့ချရလိမ့် မယ်လို့ သူက တွက်ဆထားပါတယ်။

ဒီကနေ့မှာတော့ ဝမ်ရှီမင်းဟာ ယူချိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် (CEO) အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရင်း တရုတ်ပြည်ရဲ့ တက္ကသိုလ် 'ရ' ခုမှာ ဂုဏ်ထူးဆောင်ပါမောက္ခတာဝန်တွေကိုလည်း တွဲဖက်ယူထားပါတယ်။ မက်ဆာချူးဆက် နည်းပညာတက္ကသိုလ် (MIT) မှာလည်း သင်ကြားပို့ချပေးဖို့ ဖိတ်ကြားခံခဲ့ရပါတယ်။

နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ အောက်ခြေကနေ စတင်ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ရင်းက အရည်အချင်းရှိလို့ ဦးဆောင်မှုကို တာဝန်ယူလာရတုန်းမှာ ဈေးကွက် စီးပွားရေးအမြင်နဲ့ ပြည်သူပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို နိုင်ငံတကာ စတော့ဈေးကွက်အထိ နယ်ချဲ့ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့ ဝမ်ရှီမင်းကို အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးသမားစစ်စစ် တစ်ယောက်လို့ ပြောနိုင်မှာပါ။ ဘာကြောင့် အခုလို အောင်မြင်ခဲ့တာလဲလို့ သူ့ကို မေးတဲ့အခါ ယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ အဓိကပါလို့ အခုလိုဆိုပါတယ်။

“စီးပွားရေးမှာ ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်ရမှာလဲ ဆိုတာလား။ တစ်နည်းကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ကို ပြိုင်ဘက်တစ်ယောက်လို သဘောထားပြီး ကိုယ်လုပ်ခဲ့သမျှ တစ်နေ့ ထက်တစ်နေ့ သာအောင် ကြိုးစားဖို့ပါ။ နောက်တစ်နည်းကတော့ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက် ထက် ကိုယ်က ပိုပြီးသာအောင် အလုပ်ကိုပိုပြီးကြိုးစားဖို့ပါ။”

Ref: China Today
August 2002



ဝက်စာရောင်းပြီး ကြီးပွားလာတဲ့ လျှို့ဝှက်အိမ်ကုမ္ပဏီများ
(တရုတ်)
Hope Group ကုမ္ပဏီ

ဝက်စာရောင်းတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ ကမ္ဘာမှာအချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဖြစ်လာ တယ်လို့ဆိုရင် သာမန်အားဖြင့် သိပ်ယုံစရာ ရှိလှမှာမဟုတ်ပါဘူး။ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုမှာထုတ်ဝေတဲ့ ဩဇာရှိ ဖော့ဘ်စ်(Forbes) မဂ္ဂဇင်းက ၂၀၀၁ ခုနှစ် အတွက် ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီစာရင်းကိုထုတ်ပြန်တဲ့အခါ တရုတ်ပြည်က လျှို့ဝှက်နောင် လေးယောက်တည်ထောင်တဲ့ Hope ကုမ္ပဏီဟာ ထိပ်ဆုံးက စာရင်းဝင်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ညီအစ်ကိုတွေပိုင်ဆိုင်တဲ့ Hope အုပ်စုရဲ့ အရပ်ရပ်ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးက တရုတ် ယွမ်ငွေ ၈.၃ ဘီလီယံရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ခုချိန်ခါမှာ လျှို့ဝှက်အိမ်ကို လေးယောက်ကို တရုတ်ပြည်ရဲ့ အချမ်းသာဆုံးသူများလို့ ဆိုရပါမယ်။ သို့ပေမယ့် သူတို့တွေ ဒီဘဝကိုရောက်အောင် ယွမ်ငွေ တစ်ထောင်တည်းနဲ့ အလုပ်စခဲ့ကြတာပါ။

လျှို့ဝှက်အိမ်တွေရဲ့ဇာတိက တရုတ်ပြည်မကြီး စီချွမ်းပြည်နယ်၊ ရှင်းကျင်း(Xinjin)အိုင် ကုက္ကားချွန်(Gujiacun)ရွာကပါ။ သူတို့အဖေဟာ တစ်ခေတ်က အစိုးရစိုက် ပျိုးရေးလုပ်ငန်းမှာ ညွှန်ကြားရေးမှူးပါ။ အဖေကတော့ ရွမ်းပု(Huanpu) စစ်တက္ကသိုလ် ကျောင်းကထွက်ပြီး တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတည်ထောင်ခဲ့တဲ့

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

၁၉၄၉ ခုနှစ်မှာပဲ ကျောင်းဆရာမဝင်လုပ်ပါတယ်။ လျှို့ဝှက်အိမ်ကိုလေးယောက်ကြီးစဉ်ငယ်လိုက်ဆိုရင် လျှို့ဝှက်ယန်(Liu Yongyan)၊ လျှို့ဝှက်ရှင်း(Liu Yongxing)၊ လျှို့ဝှက်မေ(Liu Yongmei)နဲ့ လျှို့ဝှက်ရှောင်(Liu Yonghao)တို့ပါပဲ။ သူတို့မှာ ညီမအငယ်ဆုံးတစ်ယောက်လည်း ရှိပါသေးတယ်။ သူတို့ညီအစ်ကိုတွေ ခပ်ငယ်ငယ်တုန်းမှာပဲ အဖေကလည်း ဆုံးပါသွား။ အဖေကလည်းမဟာတော့ အိမ်ရဲ့စီးပွားရေးကို အရွယ်နဲ့မဟုတ်ရုန်းကန်ကြရပါတယ်။

၁၉၄၀ ပြည်လွန်နှောင်းပိုင်းကာလမှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ တံခါးဖွင့်စီးပွားရေး မူဝါဒ စတင်ကျင့်သုံးပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့အခါ လယ်သမားတွေ သန်းပေါင်း ရှစ်ရာလောက်ရှိတဲ့ ကျေးလက်ဒေသတွေကနေ စတင်ခဲ့ပါတယ်။ အိမ်တိုင်းအိမ်တိုင်းကို နိုင်ငံတော်က မြေတွေခွဲဝေပေးပြီး ကိုယ်လုပ်နိုင်သလောက် ကိုယ်အကျိုးခံစားခွင့် ရရမယ်ဆိုတဲ့စနစ်ကို ကျင့်သုံးခွင့်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လယ်သမားတွေ အပိုင်ငွေရစေဖို့ဆိုပြီး လယ်ယာလုပ်ငန်းအပြင် တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးနဲ့ အသေးစားလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးပါတယ်။

၁၉၅၂ ခုနှစ်မှာ အစိုးရက စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကို သိပ္ပံနဲ့နည်းပညာတွေသုံးပြီး ဖွံ့ဖြိုးအောင်လုပ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ လျှို့ဝှက်အိမ်ကိုတွေထဲမှာ တချို့ကဘွဲ့ရပြီး တချို့က အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပညာသင်ကျောင်းက အောင်ပြီးခါစပါ။ အကြီးဆုံးအစ်ကို လျှို့ဝှက်ယန်(Liu Yongyan) က အစိုးရကွန်ပျူတာဌာန တစ်ခုမှာ ဝင်လုပ်ပါတယ်။ ဒုတိယအစ်ကို ရုံရှင်း(Yongxing) က ပညာရေးဗဟိုရုံးမှာ တတိယမြောက် ရုံမေ(Yongmei) က စိုက်ပျိုးရေးပညာရှင်၊ အငယ်ဆုံးရုံရှောင်(Yonghao) က ကျောင်းဆရာအဖြစ် အသီးသီး အလုပ်ဝင်ကြပါတယ်။ ဒီလို အလုပ်နဲ့အကိုင်နဲ့ ဖြစ်နေကြတာကို အခြားရွာသားတွေကတော့ သူတို့တွေရဲ့ဘဝမှာ အာမခံချက်အသီးသီး ရှိနေကြတယ်လို့ မြင်ကြပါတယ်။

ဒါပေမယ့် သူတို့လေးယောက်ကတော့ ကိုယ်ရောက်နေတဲ့ လက်ရှိဘဝကို မကျေနပ်နိုင်ကြသေးဘဲ ၁၉၅၂ ခုနှစ် နွေရာသီမှာပဲ မိသားစုတွေဆုံညှိနိုင်ကြပါတယ်။ ၃ ရက်လောက် အပြင်းအထန် ငြင်းခုံဆွေးနွေးပြီးတဲ့နောက် သူတို့ဘဝတွေ ပြောင်းလဲသွားစေလောက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ချလိုက်ကြပါတယ်။ ဒါကတော့ ကိုယ်ပိုင် မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ဖို့ပါပဲ။

ညီအစ်ကိုလေးယောက်ဟာ သူတို့မှာ ရှိရမဲ့ခု နာရီတွေ၊ စက်ဘီးတွေကို ချရောင်းပြီးတော့ ရလာတဲ့ ယွမ်ငွေတစ်ထောင်ကို မတည်အရင်းအနှီးအဖြစ် စပါတယ်။ တတိယအစ်ကို ရုံမေ(Yongmei) က အလုပ်ထွက်ပြီး သူ့ရွာမှာပဲ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အစပျိုးတယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီလုပ်ငန်းက မအောင်မြင်ဘဲ ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်းသွားရတယ်။ နောက်တော့ ကြက်မွေးမြူရေးသမားတစ်ယောက်က

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

သူတို့ဆီကို ကြက်ပေါက်အကောင်တစ်သိန်း ပို့ပေးဖို့ အော်ဒါမှာတယ်။ ဒါနဲ့ လျှို့ဝှက်ညီအစ်ကိုတွေဟာ ကြက်ဥတွေဝယ်ပြီး ကြက်သားပေါက်လုပ်ငန်းလုပ်တယ်။ ရလာတဲ့ ကြက်သားပေါက်နှစ်သောင်းကို ပို့ဖို့စဉ်တယ်။ ကံကမကောင်းချင်တော့ ပို့လိုက်တဲ့ကြက်သားပေါက်တစ်ဝက်ဟာ လမ်းမှာတင် အသက်ရှူကြပ် သေကုန်တဲ့အပြင် ကျန်တဲ့တစ်ဝက်က မီးလောင်ရာပါသွားပါတယ်။ အော်ဒါမှာတဲ့ ကြက်မွေးမြူရေးသမားလည်း ချွတ်ခြံကျသွားတဲ့အခါ လျှို့ဝှက်ညီအစ်ကိုလေးယောက်လက်ထဲမှာတော့ ကြက်သားပေါက်ရှစ်သောင်းကလွဲလို့ ဘာမှမကျန်တော့ပါဘူး။

နောက်တော့ သူတို့ရွာနဲ့ ကီလိုမီတာနှစ်ဆယ်လောက်ဝေးတဲ့ ချန်ရှူးမြို့မှာ ဈေးကွက်ရှိတယ်လည်းသိရရာ ကျန်တဲ့ကြက်သားပေါက်တွေအတွက် ညဘက်ကျရင် ငါးခြင်းတွေရက်၊ နေ့လယ်ဘက်ကျတော့ အရောင်းထွက်ရပါတယ်။ ညီအစ်ကိုလေးယောက်ဟာ မနက်လေးနာရီဆို အိပ်ရာထ၊ ဈေးကိုရောက်ဖို့ စက်ဘီးသုံးနာရီလောက်နင်းရပါတယ်။ အိမ်လည်းရောက်ရော မိုးလည်းစိုးစိုးချုပ်ရောပဲ။ အဲသလို ရုန်းကန်ရလွန်းလို့ နောင်အခါ လပေါင်းအတော်ကြာတဲ့အထိ သူတို့တွေ့ရဲ့နားထဲ ကြက်ပေါက်လေးတွေ့ရဲ့ တကစ်ကစ်မြည်သံ စွဲနေခဲ့တဲ့အထိပါပဲတဲ့။

ကြက်ပေါက်လေးရှစ်သောင်းကို လဝက်လောက်အတွင်းကုန်အောင် ရောင်းပြီးတဲ့အခါ ညီအစ်ကိုလေးယောက်မဟာ ချုံးချုံးကျ ပိန်သွားရပါတော့တယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီလိုရုန်းကန်လှုပ်ရှားခဲ့ရာကနေ အမြတ်ပေါ်လာတာကို အံ့ဩစွယ်တွေ့လိုက်ရပါတယ်။ အောင်မြင်မှုအတွက် အားတက်လာတာမို့ နောင်တစ်ဆင့်အနေနဲ့ ငုံးမွေးကြမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ အဲဒီမှာ လျှို့ဝှက်မေ(Liu Yongmei)ကနေ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်တဲ့ သူတေသနအဖွဲ့တစ်ခု ဖွဲ့စည်းလိုက်တယ်။ ဥထွက်နှုန်း ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိတဲ့ ငုံးမျိုးကောင်းမျိုးသန့်တွေ မွေးဖြစ်ပြီးတဲ့နောက် တိရစ္ဆာန်အစားအစာထုတ်လုပ်ဖို့ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ဖြစ်တယ်။

လျှို့ဝှက်ညီအစ်ကိုလေးယောက်ဟာ သူတို့ကျွမ်းကျင်ရာလုပ်ငန်းများကို အင်ပြည့်အားပြည့် ဝင်လုပ်ကြပါတော့တယ်။ တိရစ္ဆာန်အစာဖော်စပ်ဖို့၊ မျိုးကောင်းမျိုးသန့်ခွဲခြားဖို့ ကွန်ပျူတာကို သုံးတဲ့အပြင် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်း ဂေဟဗေဒနည်းစနစ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ပါတော့တယ်။ ငုံးတွေကစွန့်တဲ့ အညစ်အကြေးကို ဝက်စာကျွေး။ ဝက်ကစွန့်တဲ့အညစ်အကြေးကို ငါးတွေကျွေး။ ငါးကစွန့်တဲ့အညစ်အကြေးကို ငုံးတွေပြန်ကျွေး စသဖြင့် လုပ်ပါတယ်။ အကျိုးဆက်က ငုံ့ဥရဖို့ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာသွားပါတယ်။ တရုတ်ပြည်မှာ ငုံးဥကိုလူကြိုက်များတာမို့ ဒီလုပ်ငန်းစဖြစ်တဲ့ သူတို့အဖို့ ငွေကြေးအရင်းအနှီးစုဆောင်းမိသွားပြီး လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့ဖြစ်လာပါတော့တယ်။

အဲဒီအချိန်မတိုင်မီကဆို တရုတ်ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေဟာ အောင်မြင်မှု

အရှိန်ရလာလည်း ခဏပဲ နှစ်နည်းနည်းကြာရင် ပြန်ပြီးကွဲသွားတာပဲဆိုတဲ့အမြင် လူတော်တော်များများမှာ ရှိနေတာပါ။ Hope အုပ်စု အောင်မြင်လာရတဲ့အကြောင်း ကတော့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ သူတို့ဟာ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းကနေ တိရစ္ဆာန်အစားအစာ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်တာကြောင့်ပါလို့ လျှို့ဝှက်ရှင်း(Liu Yongxing) က ဆိုပါတယ်။

သူတို့လုပ်ငန်း စခါစတုန်းကဆို အငယ်ဆုံးညီ ရုံရှောင်(Yonghao) ဟာ တိရစ္ဆာန်အစာတွေဝယ်တဲ့တာဝန်ယူပါတယ်။ အဲဒီအတွက် တရုတ်ပြည်တောင်ပိုင်း ကိုသွားရင်းနဲ့ တိရစ္ဆာန်အစားအစာတွေထုတ်လုပ်တဲ့လုပ်ငန်းကို အသေအချာစူးစမ်း လေ့လာပါတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေအတွက် ဝက်သားဟာ ညစာအတွက် မပါမဖြစ် ပါ။ ငုံ့စားသုံးမှုကတော့ ဝက်သားထက်စာရင် အင်မတန်နည်းပါသေးတယ်။ သို့ ပေမယ့် မိရိုးဖလာဝက်မွေးမြူရေးစနစ်ကတော့ အတော်ခေတ်နောက်ကျနေပါပြီ။ လယ်သူမားတွေက ဝက်တွေကို မြက်၊ ဘာလီနဲ့ ကန်စွန်းဥတွေပဲ ကျွေးပါတယ်။ ရလဒ်က ဝက်တစ်ကောင်ကြီးထွားဖို့ဆိုရင် တစ်နှစ်လောက်အချိန်ယူရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဝက်သားထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ဟာ ဝက်စာကောင်းကောင်း ကျွေးမွှားဖြစ်မယ်လို့ ရုံရှောင်(Yonghao) က သုံးသပ်ပါတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်တွေရဲ့ အလယ်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီကြီးတွေကနေ တရုတ်ပြည်တွင်းကို တိရစ္ဆာန်အစားအစာတွေ အပြိုင်အဆိုင်တင်သွင်းလာကြပါတယ်။ အဲဒီထဲက နှိုင်းနိုင်ငံ Charoen Pokhand Group ကတင်သွင်းတဲ့ တိရစ္ဆာန်အစာကို လူကြိုက်အများဆုံးပါပဲ။ ဝက်အများဆုံးမွေးတဲ့ စိချွမ်းပြည်နယ်မှာဆိုရင် အဲဒီဝက်စာ ရဖို့ အမြောက်အမြား တန်းစီယူရတဲ့အထိပါပဲ။

အငယ်ဆုံးညီ ရုံရှောင်(Yonghao)ရဲ့ တိုက်တွန်းချက်အရ သူတို့ညီအစ်ကို တွေဟာ ကိုယ်ပိုင်တိရစ္ဆာန်အစာထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအတွက် ပြန်လည်စမ်းသပ်ထုတ် လုပ်ကြပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ သူတို့ Hope Group ကထုတ်လုပ်တဲ့ တိရစ္ဆာန် အစာကို ဈေးကွက်ထဲစာင်ဖြန့်ချိပါတယ်။ အရည်အသွေးမှာ လူကြိုက်များနေတဲ့ Pokhand နဲ့ညီနေပေမယ့် သူတို့ပစ္စည်းက တစ်တန်ကို ယွမ်ငွေ ၆၀ လောက်သက် သာနေတာမို့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီက လက်ဝါးကြီးအုပ်နေတဲ့ဈေးကွက်မှာ Hope Group က ထိုးဖောက်အောင်မြင်သွားပါတော့တယ်။

လျှို့ဝှက်ရှင်းတို့ Hope Group ရဲ့ အောင်မြင်မှုအဆင့်ဆင့် တိုးပွားလာ ပုံက ဒီလိုပါ။ ၁၉၈၂ ကနေ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အထိ ငုံးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းလုပ်တော့ ယွမ်တစ်ထောင်ကနေ ယွမ် ၁၀ သန်းအထိ တိုးပွားသွားပါတယ်။ တိရစ္ဆာန်အစား အစာထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့တဲ့ ၁၉၈၉ ကနေ ၁၉၉၃ ခုနှစ်အတွင်းမှာတော့ ယွမ် ၁၀ သန်းကနေ သန်း ၁၀၀ အထိ ဖြစ်လာပါတယ်။ ၁၉၉၃ ကနေ ၁၉၉၉ ခုနှစ်

အတွင်း ငွေရင်းတိုးချဲ့လုပ်ကိုင်နိုင်တာနဲ့အမျှ သူတို့လုပ်ငန်း ကျယ်ပြန့်သွားတဲ့အခါ ယွမ်သန်းတစ်ရာကနေ သန်းတစ်ထောင် ဖြစ်သွားပါတယ်။

လျှို့ဝှက်အိမ်ကိုလေးယောက်ရဲ့ စုစည်းညီညွတ်မှုနဲ့ စီးပွားဖြစ်လာခဲ့ပြီး လုပ်ငန်းကြီးအောင်မြင်လာခဲ့ရာမှာ လူတစ်ကိုယ်အရည်အသွေးတစ်မျိုးစီ ရှိနေတာကို ကောင်းကောင်းကြီး ဆက်စပ်သုံးသပ်တတ်လို့ပါပဲလို့ ဒုတိယအစ်ကို လျှို့ဝှက်ရှင်း(Liu Yongxing)က အခုလို ပြောပါတယ်။

“ကျွန်တော်တို့ထဲက အစ်ကိုအကြီးဆုံး ရုံယန်(Yongyan)ကနေ လုပ်ရမယ့်ကိစ္စတွေ ညွှန်ကြားပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့တွေ စိတ်ဓာတ်ကျနေရင်လည်း သူကပဲ ဆက်လုပ်ဖို့အားပေးပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ အမြဲတမ်းလက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ထုတ်ပေးသူပါ။ တတိယညီ ရုံမေ(Yongmei)က ဟာကွက် မရှိရအောင် အရာရာကို ကြိုးစားပေးပါတယ်။ အငယ်ဆုံး ရုံရှောင့်(Yonghao)က ပေါင်းစပ်စုစည်းပေးရာမှာ ထူးချွန်ပါတယ်။ သူကပဲ Hope Group လုပ်ငန်း တိုးတက်လာအောင် လုပ်ပေးတာပဲ။ သူက လူတွေနဲ့ဆက်ဆံရေးကောင်းတာကြောင့် ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းအစဦးမှာ အောင်မြင်ခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော် သူနဲ့တွဲပြီး လုပ်ခဲ့ဖူးတော့ သူ့ဆီကနေ ပညာယူရတယ်။ ကျွန်တော့်မှာ မပြည့်စုံတာရှိရင်တောင် သူ့ဆီကနေ ပြန်သင်ရပါတယ်။”

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာတော့ ညီအစ်ကိုလေးယောက်ဟာ သူတို့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကိုခွဲဝေပြီး Hope Group ကနေ သီးခြားကုမ္ပဏီတွေ တည်ထောင်လိုက်ကြပါတယ်။ မူလပုံစံတည်ထောင်ထားတာကို ခေတ်မီကော်ပိုရေးရှင်းပုံစံ ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းပါတယ်။ တိရစ္ဆာန်အစာရောင်းချရေးလုပ်ငန်းကို ဗဟိုချက်မအဖြစ်ထားပြီး အစားအသောက်လုပ်ငန်း ခေတ်မီနည်းပညာပရိုဂျက်လုပ်ငန်း၊ ဘဏ်လုပ်ငန်း၊ အိမ်မြေအဆောက်အအုံလုပ်ငန်းနဲ့ ဖိစတုလုပ်ငန်းတွေ ဖြန့်ကြက်လိုက်ပါတယ်။

အခုတော့ Hope Group ဟာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ ထိပ်တန်းပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်း ၅၀၀ မှာရော ထိပ်တန်းပုဂ္ဂလိက အဆင့်မြင့်နည်းပညာလုပ်ငန်း ၁၀၀ မှာပါ နံပါတ်တစ်စွဲနေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် တရုတ်ပြည် ပုဂ္ဂလိကကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းမှာလည်း သူတို့အုပ်စုက အကြီးမားဆုံးပေါ့။ Forbes မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ် ၅၀၀ စာရင်းမှာလည်း လျှို့ဝှက်အိမ်တွေဟာ သုံးနှစ်ဆက်တိုက် စာရင်းဝင်ခဲ့ပါတယ်။ လျှို့ဝှက်အိမ်လေးဖော်ဟာ သူတို့လုပ်ငန်းကို တရုတ်ပြည်ရဲ့ ရှေးရိုးအစဉ်အလာထုံးစံအရ မိသားစုလုပ်ငန်းအဖြစ် စတင်အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့တာပါ။ သို့ပေမယ့် ခေတ်နဲ့အညီ နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးစနစ် ပြောင်းလဲမှုနဲ့အညီ ဆောင်ရွက်ခဲ့တာမို့ ယွမ်တစ်ထောင်နဲ့ စတင်ခဲ့တဲ့ သူတို့လုပ်ငန်းဟာ ၈. ၃ ဘီလီယံအထိ တိုးပွားလာခဲ့တာပါပဲ။ သူတို့တွေ ဒီလိုအောင်မြင်ခဲ့ရတာ ဘာလို့လို့ဝှက်ချက်များ

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြစ်စာအုပ်တိုက်”

ရှီနေလို့ပါလဲလို့ မေးတဲ့အခါ ဒုတိယအစ်ကို ရုံရှင်း(Yongxing)က “ကျွန်တော်တို့ တွေဟာ အခက်အခဲတွေ ဘယ်လောက်ပဲကြုံကြုံ ဘယ်တော့မှ လက်မလျှော့လို့ ပါပဲ” လို့ ဖြေပါတယ်။

Ref: Beijing Review(23.5.02)



**ပြောင်မတ်မှုနဲ့စီးပွားစုတဲ့ အမျိုးသမီး
ဟန်ရင်း (တရုတ်)**

တရုတ်ပြည်က ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ ငွေကြေးမှတ်တမ်းစာအုပ်တွေဟာ အဘွားရဲ့ ဟင်းချက်နည်းလမ်းညွှန်မှတ်စုနဲ့ သိပ်တူပါတယ်တဲ့။ ဟိုဟာနည်းနည်း ဖြည့်လိုက်ပါဦး။ ဒီဟာလေးလည်း နည်းနည်းထုတ်ထားဦးမှ၊ ပြီးတော့ အိုးကို ဖိုပေါ်တင် ခပ်နာနာသာချက်ပေတော့ဆိုတော့ အဘွားရဲ့လမ်းညွှန်စကားဟာ ကုမ္ပဏီ ငွေကြေးစာရင်းတွေရှင်းတဲ့နေရာမှာ အသုံးဝင်တတ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းတွေ မစခင် နှစ်ပေါင်းပျားစွာကတည်းက ဗဟိုက ဆွဲပေးလိုက်တဲ့စီမံကိန်းတွေ၊ ပါတီ လူကြီးတွေသဘောကျ သူတို့လိုချင်သလို ပေးရဦးမယ့်အမြတ်တွေက ရှိနေပါသေး တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကုမ္ပဏီမန်နေဂျာတွေရဲ့အလုပ်က ဟင်းအမယ်ကောင်းတစ်ခွက် ချက်သလို ဟိုဟာနည်းနည်း။ ဒီဟာနည်းနည်းနဲ့ လုပ်တတ်ရပါသတဲ့။

ဒီလိုအခြေအနေမျိုးတွေရှိနေတဲ့ တရုတ်ပြည် ကုမ္ပဏီလောကမှာ ဟန်ရင်း ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီး ထူးထူးခြားခြား ထင်ရှားလာတာ သိပ်အံ့ဩစရာတော့ မရှိပါ ဘူး။

ဟန်ရင်းဟာ တရုတ်ပြည် Asia Info ခေါ်တဲ့ အင်တာနက်လုပ်ငန်းရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်(CEO) ဖြစ်ပါတယ်။ လေ့လာဆန်းစစ်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

သူတွေကရော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကပါ ဟန်ရင်းရဲ့ရိုးသားပြောင့်မတ်မှုနဲ့ လက်တွေ့ကျကျ သိမြင်နားလည်တတ်မှုတို့ကို ချီးမွမ်းနေကြတာပါ။ အသက် ၄၇ နှစ်အရွယ် ဟန်ရင်းဟာ ပေကျင်းအခြေစိုက် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ Asia Info ကို ဘယ်လိုမှ မတိုးတက်နိုင်လွန်းလို့ အတွင်းမှာလိုက်စား ပြုပြင်တော့မယ့်အခြေအနေမှာ ရှေးကွက်ထဲ ပြန်လည်ထူမတ်လာအောင် အဓိကဆောင်ရွက်ပေးခဲ့တဲ့ အမျိုးသမီးပါပဲ။ သူ့လက်ထက် ဒီကုမ္ပဏီကို ရှေးကွက်မှာ ဒေါ်လာသန်း ၇၀၀ ဖိုးအထိ ဖြစ်လာအောင် ထိန်းကျောင်းပေးခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ သိပ်ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမရှိလှဘူးလို့ လူသိများတဲ့နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှာ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေ စီမံခန့်ခွဲရာမှာ ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ လုပ်ပေးခဲ့သူရယ်လို့ ဟန်ရင်းကို ဆိုနိုင်ပါတယ်။

Asia Info မှာ ဟန်ရင်း ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းတွေ တာဝန်ယူခင်ကဆို ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ လုပ်ငန်းစတင်ခါစ တွန်းတွန်းတိုက်တိုက်လုပ်ရတဲ့ နည်းပညာကုမ္ပဏီတွေ ကြုံရတတ်တဲ့ ပြဿနာပေါင်းစုံ ကြုံတွေ့နေရတာပါ။ ဒီကုမ္ပဏီကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့ကြသူတွေက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ပညာသင်လာခဲ့ကြတဲ့ အက်ဒွပ်တီယင်းနဲ့ ကိုင်းဒင်တို့နှစ်ယောက်ပါ။ သူတို့က နည်းပညာဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့ အဖွဲ့ဖွဲ့လုပ်ခဲ့တာ မှန်ပေမယ့် အဲဒီအဖွဲ့ထဲမှာ စီးပွားရေးသဘောကိုနားလည်တဲ့သူ ပါမလာဘူးဖြစ်နေတယ်။ Asia Info က တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်တပ်ဆင်ရေးကို ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ဒီဇိုင်းဆွဲတဲ့တာဝန်ယူခဲ့တာမို့ လုပ်ငန်းက တစ်နှစ်ကို ရာခိုင်နှုန်း ၂၀၀ လောက်ကြီးထွားလာပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ရလာတဲ့ ယွမ်ငွေတိုင်းကို လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်တဲ့နေရာတိုင်း သုံးပစ်လိုက်တဲ့အတွက် ဘဏ်ထဲမှာ လက်ကျန်ငွေမရှိဘူး ဖြစ်သွားတယ်။

၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ Warburg Pincus ကနေ ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်ဖို့အတွက် Asia Info ထဲ ဒေါ်လာ ၁၁ သန်းမထည့်ခင်မှာ ကုမ္ပဏီကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ယောက် ခန့်ရမယ်လို့ဆိုတယ်။ အဲဒီတော့ Hewlett Packard တရုတ်လုပ်ငန်းခွဲမှာ ကြီးကြပ်ရေးအရာရှိချုပ်လုပ်နေတဲ့ ဟန်ရင်းကိုခေါ်လိုက်ပါတယ်။ ဟန်ရင်းကိုမခေါ်ခင် အက်ဒွပ်တီယင်းက "တို့ကုမ္ပဏီက ထူးထူးခြားခြားတိုးတက်လာအောင် လုပ်လို့ရတယ်၊ တရုတ်နိုင်ငံက အနောက်နိုင်ငံတွေထက်စာရင် အခြားစက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ နှစ် ၁၀၀ လောက် နောက်ကျချင် ကျနေမှာ၊ အင်တာနက်တည်ဆောက်တပ်ဆင်ရေးလုပ်ငန်းမှာတော့ သူတို့နဲ့တို့ အဆင့်တူလောက်မှာရှိနေတယ်" လို့ ပြောခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ဟန်ရင်း Asia Info ကို ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ် ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။

ဟန်ရင်း ရောက်လာတဲ့အခါ Asia Info လက်ထဲမှာ ငွေသားလက်ကျန်မရှိ ဖြစ်နေချိန်မို့ သူ့လုပ်စရာရှိတာကို ခပ်မြန်မြန် အကောင်အထည်ဖော်ရပါတယ်။

တရုတ်ဘဏ်ကြီးရဲ့ နယူးယောက်ဘဏ်ခွဲမှာရှိတဲ့ သူငယ်ချင်းတွေကို ဟန်ရင်းက ဆက်သွယ်ပြီး ဒေါ်လာငါးသန်း ချေးယူရပါတယ်။ Asia Info ကို ပေးစရာရှိတဲ့ ငွေတွေကို အရင်က ခြောက်လသတ်မှတ်ထားရာကနေ သုံးလအတွင်းပေးရမယ်လို့ သတ်မှတ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်မှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအများစုက သူတို့ပြန်ရရမယ့် ငွေတွေကို တစ်နှစ်စောင့်ပေးတတ်တာ ထုံးစံဖြစ်နေတာကို ဟန်ရင်းပြုပြင်ပြောင်းလဲ ခဲ့ရာက Asia Info လုပ်ငန်း တိုးတက်လာတာ သုံးနှစ်အတွင်း သိသိသာသာဖြစ်လာ ပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ဝင်ငွေဒေါ်လာ သန်း ၇၀ အနက်က အမြတ်က ၆ သန်း သို့မဟုတ် ၈ သန်းဖြစ်လာမယ်လို့ မျှော်လင့်ကြပါတယ်။ နှစ်စဉ် ဝင်ငွေ တိုးတက်လာတာမို့ သုံးနှစ်လောက်အတွင်းမှာ ဝင်ငွေ တစ်ရာ ရာခိုင်နှုန်း ထပ်တိုးမယ် လို့ ခန့်မှန်းကြပါတယ်။

အချို့သမီးတစ်ယောက်အနေနဲ့ ဒီလောက်အောင်မြင်မှုရလာလိမ့်မယ်လို့ ဟန်ရင်းရဲ့ဘဝအစမှာတုန်းကတော့ မျှော်လင့်နိုင်ခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ဇာတိက ဝေးလံသီခေါင်လှတဲ့ ဟေလုံကျွန်းပြည်နယ်မှာပါ။ တရုတ်ပြည်မှာ ယဉ်ကျေးမှု တော်လှန်ရေးကြီးဖြစ်ပွားတော့ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ် ဟန်ရင်းဟာ မုန်လာဥဝါ တွေ တူးရတဲ့ဘဝ ရောက်ခဲ့ပါသေးတယ်။ မိသားစုအဆက်အသွယ်လေးတွေက ရေနံလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှာရှိတော့ အစိုးရရေနံကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်စရပါတယ်။ အဲဒီ မှာအလုပ်လုပ်ရင်း အင်္ဂလိပ်စာကိုလည်းကြိုးစား စာရင်းကိုင်ပညာလည်း ကျွမ်းကျင် အောင်လုပ်ရပါတယ်။ နောက်တော့ Hewlett Packard မှာ အလုပ်ရရာကနေ Asia Info ကို ပြောင်းလာဖြစ်တာပါ။

ဟန်ရင်းကတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူမတ်လာဖို့လောက်နဲ့ မတင်းတိမ်နိုင် သေးဘဲ သူ့ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်ထားတဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းစီမံအုပ်ချုပ်မှုပညာကိုပါ မျှဝေပေးချင်တာပါ။ ဟန်ရင်းက အချို့ အစိုးရပိုင်လုပ်ငန်းတွေက ကောင်းတော့ ကောင်းပါတယ်။ စနစ်တကျစီမံခန့်ခွဲမှုတော့ လိုနေသေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် မို့လည်း ဟန်ရင်းဟာ ဒီဘာသာရပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ တရုတ်ပြည်ကြီးက ပရိသတ် တွေကို ဟောပြောပွဲတစ်ထောင်လောက် ပို့ချခဲ့ပြီးပါပြီ။ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေ အများစု ဆီက ငွေရေးကြေးရေးဆိုင်ရာ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကံဆိုးကံကောင်း လက်ခံနေရတဲ့ ငွေရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအနေနဲ့ ဒါဟာ သတင်းကောင်းတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။



အားကစားနဲ့စီးပွားဖြစ်သွားတဲ့ ကျွမ်းသားသမား
လီနင်း (တရုတ်)
အားကစားပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ

၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘာ့အိုလံပစ်ပွဲတော်ကြီးကို တရုတ်ပြည် ဘေဂျင်း ဗြိတိန်ကြီးမှာ ကျင်းပခွင့်ရသွားတာမို့ အားကစားနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေ ကြော်ငြာသမားတွေရော၊ ဗြိတိန်မှာ ရွှေတံဆိပ်ယူမယ့် အားကစားသမားတွေပါ ကိုယ်စီကိုယ်စီ ရည်မှန်းချက်တွေ ပြည့်စုံစေဖို့ အကြီးအကျယ် ပြင်ဆင်နေကြ ပါပြီ။ အိုလံပစ်ဗြိတိန်ပွဲဆိုတာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ပရိသတ်တွေ အာရုံအစိုက်ဆုံး၊ အခမ်း နားဆုံးကျင်းပတဲ့ပွဲဆိုတော့ ဒီဗြိတိန်မှာ စီးပွားရေးအရ အဓိက အမြတ်ထုတ်မှာက တော့ အားကစားပစ္စည်းတွေထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရှေ့လာ မယ့် ၆ နှစ်အတွင်းကျင်းပတော့မယ့် ဒီပွဲတော်ကြီးအတွက် တရုတ်ပြည်ကြီးထဲမှာ ဝင်တိုးပြီး နေရာယူမယ့် အားကစားပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့အပြိုင် ဈေးကွက်ယှဉ်လှမှာကတော့ ဒေသခံ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီထဲမှာ တရုတ်ပြည်တွင်းက အားကစားပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီကြီးကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့သူကတော့ တစ်ချိန်တုန်းက အိုလံပစ်ပွဲတော်မှာ ရွှေတံဆိပ် ၃ ဆု အပါအဝင် ဆုပေါင်းများစွာ ရခဲ့ဖူးတဲ့ အားကစားသမားတစ်ဦး ဖြစ်နေတာပါပဲ။

“ရွှေရည်မြိုင်မြိုင်စာအုပ်တိုက်”

တရုတ်ပြည်ဟာ နှစ်ပေါင်း ၃၀ ကျော်လောက် အိုလံပစ်ပွဲတော်နဲ့
 ဝေးကွာခဲ့ရကာ ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကျမှပဲ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု လော့စ်အင်ဂျလိစ်မြို့ကြီး
 မှာ ကျင်းပတဲ့ အိုလံပစ်ပွဲတော်ကျမှ ပြန်လည်ပါဝင်ဆင်နွှဲခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက
 ကျွမ်းဘားမြိုင်မယ့်အဖွဲ့ထဲမှာ ငွမ်ဆီပြည်နယ်ထဲက ရှက်ကိုးရှက်ကန်းနဲ့ အသက်
 ၂၁ နှစ်အရွယ် ကောင်လေးတစ်ယောက် ပါလာတယ်။ သူ့နာမည်က လီနင်းတဲ့။
 သူက အဲဒီအချိန်အထိ ကွန်ပျူတာဆိုတာတောင် တစ်ခါမှမြင်ဖူးသေးတာမဟုတ်တော့
 လော့စ်အင်ဂျလိစ်ကိုရောက်တဲ့အခါ ခေတ်မီစက်ပစ္စည်းကိရိယာကာရံထားတဲ့ နံရံတွေ
 ကြားထဲမှာ အရာရာကို တင်တော့မောနဲ့ အားငယ်သလို ဖြစ်ခဲ့ရတယ်။ သို့ပေမယ့်
 ပြိုင်ပွဲအဆုံးအဖြတ်ပေးတော့မယ့် အရေးပါတဲ့အချိန်ရောက်လာတဲ့အခါ အဲဒီကောင်
 လေးဟာ သူ့မှာလုပ်စရာအလုပ်ရှိတယ်လို့ စိတ်အာရုံကိုနှစ်ပြီး တရားတစိုက်နဲ့ပါဝင်
 ယှဉ်ပြိုင်လိုက်ပါတယ်။ ကျွမ်းဘားပွဲတွေအားလုံးပြီးတဲ့အခါ လီနင်းဟာ ရွှေတံဆိပ်
 ၃ ခု၊ ငွေတံဆိပ် ၂ ခုနဲ့ ကြေးတံဆိပ် ၁ ခုကိုရပြီးတော့ တရုတ်ပြည်အားကစားလောက
 ရဲ့ အတော်ဆုံးကောင်လေးအဖြစ် နိုင်ငံတကာမှာ ရုတ်တရက်အောင်မြင်ကျော်ကြား
 သွားတယ်။ နို့ပေမယ့် အိုလံပစ်ပွဲတော်မှာ ကျော်ကြားတဲ့ အားကစားသူရဲကောင်း
 တွေရဲ့ စန်းဆိုတာက သက်တမ်းသိပ်ရှည်တတ်တာမဟုတ်တော့ ၁၉၉၈ ခု ဆိုးလ်
 အိုလံပစ်မှာ လီနင်းတစ်ယောက် ဆုတစ်ခုမှမချိတ်တဲ့အခါ သူ့ရဲ့ အားကစားသမား
 ဘဝဟာလည်း နိဗ္ဗိတံသွားတယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။

လီနင်းရဲ့ဇာတ်လမ်းက လာမယ့်အိုလံပစ် အားကစားမောင်မယ်လေးတွေ
 အတွက် သတိထားရမယ့် သင်ခန်းစာတစ်ရပ်များ ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင် အဲဒီဇာတ်က
 အဆုံးမသတ်သေးပါဘူး။ သူ အားကစားသမားဘဝ အနားယူလို့ တစ်နှစ်တောင်
 မပြည့်သေးခင်မှာ ကန်တုံမှာအခြေစိုက်တဲ့ အချို့ရှည်ကုမ္ပဏီ ကျီးယန်းလီကိုရဲ့ တရုတ်
 ငွေ ယွမ်သန်းပေါင်းများစွာတန်တဲ့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းထဲကို ဝင်ရောက်သွားပါတယ်။
 ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ သူ့ကုမ္ပဏီကို တရုတ်ပြည်ရဲ့ အားကစားဖိနပ်တွေနဲ့ အဝတ်
 အထည်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ဦးဆောင်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်အောင် အလုပ်ဆိုတာ
 လုပ်ရမယ်၊ လုပ်ရင်လည်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့စိတ်နဲ့ မနားမနေ ကြိုးပမ်းပါ
 တော့တယ်။

လီနင်းရဲ့ အားကစားပစ္စည်းတွေဟာ တရုတ်ပြည်ဈေးကွက်ထဲကို ဝင်တိုး
 တဲ့ ကမ္ဘာကျော်အားကစားပစ္စည်းကုမ္ပဏီကြီးတွေထက်တောင် ပိုပြီးအရောင်းရတွင်
 ကျယ်ပါတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အတွင်းရောင်းရငွေက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၅
 သန်းအထိ ဖြစ်သွားတယ်။ လီနင်းက အခု အသက် ၃၈ နှစ် ဣန္ဒာရီနေပြီဆိုတော့
 ခေါင်းမှာ ဆံပင်ပါးလာနေပါပြီ။ သူက “ကျွန်တော့်အတွက် အားကစားသမားဘဝ
 နိဂုံးချုပ်သွားပေမယ့် စီးပွားရေးသမားဘဝက အခုမှစတာပါ” လို့ ပြောပါတယ်။

“ရှေ့ရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

“တရုတ်ပြည်က အခုဆို စီးပွားပွံ့ဖြိုးနေပြီဆိုတော့ အသက်အရွယ်မရွေး လူတိုင်း လူတိုင်းက အားကစားကို အလေးထားလိုက်စားနေကြပြီဗျာ။ ဒါကို အခွင့်ကောင်း တစ်ရပ်လို့ ကျွန်တော်မြင်မိတာနဲ့ မဖြစ်ဖြစ်အောင် အဲဒီအခွင့်အလမ်းကို အကောင် အထည်ဖော်ခဲ့တာပါပဲ” လို့ သူက ဆိုပါသေးတယ်။ သူ နောက်ထပ်ကြိုမြင်လိုက် တဲ့ အခွင့်အလမ်းကတော့ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာကျင်းပမယ့် အိုလံပစ်အားကစားပွဲကြီးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ အိုလံပစ်ပွဲတော်ကျင်းပဖို့ကို အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အိုလံ ပစ်ကော်မတီက လွန်ခဲ့တဲ့ ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လတည်းက အခြားမြို့တော်ကြီးတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ကနေဒါက တိုရွန်တို၊ ပြင်သစ်ကပါရီတို့နဲ့အပြိုင် အရွေးခံတဲ့ ဘေဂျင်း မြို့ကို ရွေးချယ်ခဲ့တာပါ။ အိုလံပစ်ပွဲတော်တစ်ရပ် ကိုယ်နိုင်ငံမှာကျင်းပခွင့်ရရင် နိုင်ငံ့ဂုဏ်သိက္ခာတက်ရုံသာမက ပွင့်လန်းလာမယ့် အခြားအခွင့်အရေးတွေကလည်း တစ်ပုံတစ်ပင်ကြီးပါ။ အဲဒီအတွက် တရုတ်နိုင်ငံက ဒေါ်လာသန်း ၂၀ ကျော်လောက် သုံးပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ အခုလိုကျင်းပခွင့်ရပြီးနောက် ကားလမ်း၊ မြေအောက်ရထားလမ်းအပါအဝင် အားကစားကွင်းတွေ၊ ဆောက်လုပ်ရေးနဲ့ ပတ်ဝန်း ကျင်သန့်ရှင်းရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် ဒေါ်လာသန်း ထောင်ပေါင်းများစွာ အကုန် အကျခံ ပြင်ဆင်နေပါပြီ။ တရုတ်ပြည် ဆင်ပွားသတင်းဌာနကတောင် အခုလုပ်နေ တဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ တရုတ်ပြည် မဟာတံတိုင်းကြီးပြီးရင် အကြီး ဆုံးဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

တရုတ်ပြည် အားကစားပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘုရင်တစ်ဆူ လို့ အခေါ်ခံနေရတဲ့ လီနင်းက အားကစားကနေ တန်ဖိုးရှိမယ့်အရာတွေ ပေါ်လာ နိုင်တဲ့အထဲမှာ အားကစားနဲ့ပတ်သက်တဲ့စီးပွားရေးလည်း ပါပါတယ်တဲ့။ “အိုလံပစ် ပွဲတော် ဘေဂျင်းမြို့မှာကျင်းပရင် သာမန်တရုတ်ပြည်သူတိုင်း အိုလံပစ်ပွဲတော်ကို ပိုလိမ့်နားလည်သွားမယ့်အပြင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအခွင့်အလမ်းတွေလည်း ပိုများ အားကစား အတွက်လည်း ငွေပိုသုံးကြလိမ့်မယ်ဗျ” လို့ တွက်ပြပါတယ်။

ဒါကြောင့်မို့လို့ လီနင်းကိုယ်တိုင်က ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အတွင်းမှာ အိုလံပစ် ပွဲတော်ကျင်းပဖို့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းအတွက် ဒေါ်လာ ၃.၆ သန်း၊ နေရာအနှံ့က အဆင့်မြင့်တဲ့ အပျော်တမ်းအားကစားအသင်းတွေအတွက် ထောက်ပံ့ငွေဒေါ်လာ ၁.၁ သန်း သုံးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီငွေ စုစုပေါင်းက သူ့ကုမ္ပဏီရောင်းရငွေ စုစုပေါင်း ရဲ့ ၆ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတော့ ကမ္ဘာကျော် နီကေး(Nike) ကုမ္ပဏီကြီးကသုံးစွဲငွေ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ယှဉ်ရင် နည်းသေးတယ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် တရုတ်ပြည်တွင်း က ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်တော့ အတော်များတယ် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ လီနင်းကိုယ်တိုင် က ဒါ သုံးသင့်လို့ သုံးတာပါတဲ့။

တရုတ်ပြည်က အားကစားအဝတ်အထည်ဈေးကွက်မှာ လီနင်းရဲ့ကုမ္ပဏီက ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းတောင်ရထားတာမို့ အခြားနိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီကြီးတွေထက် အများကြီး အသာမီးရနေတာပါ။ မကြာသေးခင်ကတင် ဂျပန်၊ တိုင်ဝမ်နဲ့ကိုရီးယားက ကျွမ်းကျင်သူ တွေခေါ်ပြီး အားကစားဖိနပ်နဲ့ အဝတ်အထည်တွေ ခေတ်ဒီဇိုင်းတွေ ထုတ်လုပ်ပေး မယ့် လုပ်ငန်းခွဲ ကန်တုန်မြို့မှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကနေ လွန်ခဲ့တဲ့ ၆ လအတွင်း ဖိနပ်ဒီဇိုင်းသစ် ၆ ယျိုး ထွက်လာပြီး နီကေးတို့၊ အဒီဒက်စ်တို့ ရောင်းချဈေးထက် တစ်ဝက်လောက်လျော့ပြီး ရောင်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

လီနင်းက အားကစားပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ရုံမကသေးဘဲ အဆင့်မြင့် အားကစားသမားတွေကို စီမံခန့်ခွဲပေးဖို့အတွက် အားကစားအေဂျင်စီတစ်ခုပင် ထူထောင်ပြန်ပါတယ်။ အကျော်အမော်အားကစားသမား ၂၀ လောက် သူ့အေဂျင်စီထဲ ဝင်လာတဲ့နေရာမှာ အိုလံပစ်ရွှေတံဆိပ်ရှင် ကျွမ်းဘားမယ် လူရွှန်း (Liu Xuan) တောင် ပါပါသေးတယ်။ (လူရွှန်းက ချောမောလှပသူလေးမို့ ကွန်ပျူတာရော ဆေးတွေပါ ကြော်ငြာပေးနေလို့ ၂၀၀၀ပြည့်နှစ်အတွင်းကပဲ ဒေါ်လာ '၇' သိန်း လောက် ပိုက်မိထားပါတယ်။) လီနင်းက ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးဖို့ဆိုတာ အချိန် ယူရဦးမှာပါ။ တရုတ်ပြည်သူတွေရဲ့ အားကစားအတွက် ငွေကြေးသုံးစွဲမှု ဒီထက် ပိုများလာဖို့ လိုပါသေးတယ်။ ဒီလောက်နဲ့တော့ မနေသေးပါဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။

၂၀၀၀ပြည့်နှစ်အတွင်းက ဩစတြေးလျနိုင်ငံ ဆစ်ဒနီ အိုလံပစ်ပွဲတော်မှာ လီနင်းတစ်ယောက် တက်ရောက်တဲ့အခါ တစ်ချိန်ကလို ရှက်ကိုးရှက်ကန်း အားကစား သမားလေးဘဝနဲ့ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ တရုတ်နဲ့ပြင်သစ်က ကျွမ်းဘားမောင်မယ် တွေ သူ့ကုမ္ပဏီကြီးက အဝတ်အစားတွေဝတ်ဆင်လို့ ပြိုင်ပွဲဝင်နေတာကို ပြုံးပြုံး ကြီးကြည့်ဖို့ သွားခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါသတဲ့။

၂၀၀၈ခုနှစ်ကျရင် ဘေဂျင်းမြို့မှာကျင်းပမယ့် အိုလံပစ်ပွဲတော်ဟာ တရုတ် ပြည်အတွက် ကမ္ဘာလောကမှာ ဂုဏ်ယူပုံကြားစရာ ပထမဆုံးကျင်းပခွင့်ရတဲ့ပွဲလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်က သူများပြောမှာ နိုင်ငံအတွက် ရွှေဆုတွေယူပေးခဲ့တဲ့ အား ကစားသမား လီနင်းအတွက်လည်း သူ့ရဲ့အားကစားကနေ ဖြစ်ထွန်းလာတဲ့ စီးပွား ကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ထဲထိ ဖြန့်ကြက်ခွင့်ရသွားမယ့်ပွဲလည်း ဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရှာတယ်ဆိုတာ ကိုယ်ခြေချမိတတ်တဲ့ လောကထဲ စီးပွားရေးအမြင်နဲ့ ကြည့်တတ်ပြီး မဆုတ်မနစ်တဲ့ခွဲနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ရင် ခြေတုတ်မိသွားနိုင် ကြောင်း အားကစားသမားလီနင်းရဲ့ သာကောနဲ့ ချိန်ထိုးကြည့်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



နည်းပညာနဲ့ စီးပွားတက်အောင်လုပ်ပြန်သူ
 ဆာဘီးယားဘာတီးယား (အိန္ဒိယ)
 Hotmail ကို တည်ထောင်ခဲ့သူ

ဆာဘီးယားဘာတီးယားဟာ အိန္ဒိယပြည်ထောင်စုပိုင်၊ ဗြိတိန်ဘန်ဂါလို မှာ မွေးဖွားကြီးပြင်းခဲ့သူပါ။ အခုဆိုရင် ၃၂ နှစ်အရွယ်ရှိပြီး ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ လောက် ပိုက်မိနေပါပြီ။ သူ့အဖေ ဘာလက်မ်က ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ ထိပ်တန်းရာထူးယူထားတဲ့သူ၊ သူ့အမေ ဒါမန်က အစိုးရဘဏ်တစ်ခုမှာ အကြီးတန်း အရာရှိဆိုတော့ သူတို့လားလေးပညာရေးကို အတော်အားပေးခဲ့ကြတယ်။ သားဖြစ်တဲ့ ဆာဘီးယားဘာတီးယားကလည်း တစ်ဦးတည်းသောသားဖြစ်ပေမယ့် ဆိုးရွဲမနေဘဲ အဖေအမေ စိတ်တိုင်းကျ စာအလွန်ကြိုးစားခဲ့ပါသတဲ့။ တစ်နေ့တော့ ဆာဘီးယားလေး စာမေးပွဲဖြေအပြီးမှာ အိမ်ကိုငိုယိုပြန်လာတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ စာမေးပွဲမှာ ကောင်းကောင်းမဖြေနိုင်လို့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူသိသလောက်ကို အဖြေလွှာပေါ်မှာ ချရေးဖို့ အချိန်မလောက်လို့ပါတဲ့။

သူ့ရဲ့အဖေအမေက သူတို့သားလေး တစ်နေ့ကျရင် နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုမှာ ရာထူးနေရာကောင်းကောင်းရဖို့ အမြဲမျှော်လင့်ခဲ့ပါတယ်။ ဆာဘီးယား ကတော့ သူ့မိဘတွေတွေ့သလိုမတွေ့ဘူး။ ကျောင်းသားဘဝမှာကတည်းက စီးပွား

ရေးလုပ်ငန်းထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ဖို့ကိုပဲ စိတ်ကူးနေတယ်။ သူတို့နေတဲ့နားက ကောလိပ်ကျောင်း ပြန်ဖွင့်တဲ့အခါ ဆာဘီးယားဟာ ဆင်းဒဝစ်ချ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စိတ်ကူးပြီး သူ့ပထမဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အစီအစဉ်တွေချတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့အမေက သူ့ကို စီးပွားရေးကို မင်းမစဉ်းစားနဲ့ဦး၊ စာပဲဆက်သင်လို့ ခိုင်းတယ်။

အမေများ ခန့်မှန်းတွက်ချက်ပေးကြရင် လွှဲခဲ့သား။ ၁၉၈၈ခုနှစ်မှာ ပါဆာဒီးနားမှာရှိတဲ့ ကယ်လီဖိုးနီးယား နည်းပညာတက္ကသိုလ်တက်ရောက်ဖို့ ဆာဘီးယား စကောလားရှစ် ရလိုက်တယ်။ အဲဒီနှစ်ဆောင်းဦးရာသီမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို ပထမဦးဆုံး စရောက်လာတဲ့ ၁၉နှစ်သားလေးခမျာ အိတ်ကပ်ထဲ ဒေါ်လာငွေ ၂၅၀ ပဲ ပါလာတယ်။ သူ့တစ်ကိုယ်လုံးမှာလည်း စိတ်လှုပ်ရှားမှုကအပြည့်။ ဘာလုပ်လို့ ဘာကိုင်ရမုန်းလည်းမသိ။ အုတ်အူချာပေါ့။ ငါလည်း ဘယ်သူ့ကိုမှမသိ။ လူတွေ ကြည့်ရတာလည်း ငါတို့တွေနဲ့ တူပုံမရဘူး။ ငါလာမိတာ မှားပြီထင်ရဲ့လို့ သူ့အဖြစ်ကို ဆာဘီးယားပြန်ရှင်းပြပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက သူပြောခဲ့တဲ့ အင်္ဂလိပ်စကား ပြောသံမှာက အိန္ဒိယလေသံဝင်နေတော့ သူ့စကားကို အမေရိကန်ကလူတွေ တော်တော်နားမလည်တဲ့ပြဿနာကလည်း ပေါ်ခဲ့ပါသေးသတဲ့။

ဆာဘီးယားဟာ အဲဒီကနေ မနားမနေကြိုးစားလာလိုက်တာ စတန်းဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်ကြီးမှာ မဟာသိပ္ပံသင်တန်းတက်ရောက်ခွင့် ဆက်ရတယ်။ သူတို့အတန်းကို Apple ကွန်ပျူတာက စတိတ်ဂျော့၊ Sun Microsystem က စကော့မက်နီလီနဲ့ ဝီနော့ဆိုလောတို့ လာဖို့ချကြတယ်။ သူတို့ဖို့ချတဲ့သင်ခန်းစာ နားထောင်နေရင်းကနေ သူတို့လည်းလူတွေပဲ။ သူတို့တောင်လုပ်နိုင်ရင် ငါလည်းလုပ်နိုင်ရမယ်ဆိုတဲ့အတွေး သူ့ခေါင်းထဲရောက်လာတယ်။

စတန်းဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်ကနေ ကျောင်းတက်တဲ့အခါ ဆာဘီးယားဟာ Apple ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီကြီးမှာ ကွန်ပျူတာဟာ့ဒ်ဝဲလ် (Hardware) ကိုင်တဲ့ အင်ဂျင်နီယာအဖြစ် အလုပ်ဝင်တယ်။ အဲဒီမှာ သူ အနှစ် ၂၀ လောက်ကြာမယ်လို့ သူ့မိဘတွေက ခန့်မှန်းထားတယ်။ အာရှသားတစ်ယောက် အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးမှာ အလုပ်ရတာ ကံကောင်းတယ်လို့ ယူဆကြတာပါ။ ဆာဘီးယားကတော့ ၉ လပဲလုပ်တယ်။ သူနေရတဲ့အခန်းကျဉ်းကလေးထဲမှာနေရင်း အင်တာနက်တော့ပေါ်လာပြီ။ ငါက အင်တာနက်ကို ဘာလုပ်နိုင်သလဲ၊ အင်တာနက်က ငါ့ကိုဘာလုပ်ပေးနိုင်သလဲဆိုတာ စဉ်းစားတယ်။ ဒါနဲ့ သူ့စိတ်ကူးတစ်ခုပေါ်လာတယ်။

သူတီထွင်တာကတော့ အင်တာနက်စာမျက်နှာကို အသုံးပြုတဲ့သူတွေအနေနဲ့ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့အစီအစဉ်၊ ကိုယ်လုပ်ဖို့ရည်ရွယ်တာတွေ၊ မိသားစုဓာတ်ပုံသိမ်းဆည်းချင်တာ စတဲ့ကိုယ်ပိုင်အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ကွန်ပျူတာအစီအစဉ်လေးတစ်ခု ရေးဆွဲ

ပြီး အဲဒါကို Javasoft လို့ခေါ်လိုက်တယ်။ ဆာဘီးယားက သူ့အကြံအစည်ကို သူနဲ့အတူ Apple ကုမ္ပဏီမှာလုပ်နေတဲ့ ဂျက်စမစ်ကို ဖွင့်ပြောတယ်။ အဲဒီကနေ သူတို့နှစ်ယောက် စီမံကိန်းလေးတစ်ခု စတင်အောင်အထည်ဖော်တယ်။ တစ်ညနေကျ တော့ ဂျက်စမစ်က ဆာဘီးယားကို ပိုစိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းအောင် သူတို့အစီအစဉ် လေးကို အီးမေးလ်စာပို့တဲ့စနစ်နဲ့ပါ တွဲလိုက်ရင် ပိုမကောင်းဘူးလားလို့ ပြောလိုက် တယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းကဆိုရင် ကမ္ဘာပေါ်မှာရှိနေတဲ့ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးနဲ့တစ်လုံးအီး မေးလ်ခေါ်တဲ့ လျှပ်စစ်စာပို့စနစ်သုံးနိုင်မယ်လို့ မတွေးမိကြဘူးလေ။ ဒါနဲ့ ဆာဘီးယားတို့ အဲဒီအကြံပေါ်လာချိန်မှာ ဒီအစီအစဉ်ကနေ ဘယ်လောက်အမြတ်ရနိုင်မလဲ တွေးမိပြီး ငါတို့အကြံ သူများဦးသွားရင်တော့ ခက်ရခဲညစ်ရဲ့ တွေးမိလို့ ညဘက်အိပ်လို့တောင် မရခဲ့ပါဘူးတဲ့။ သူတို့စာပို့စနစ်တီထွင်တာကို ဘယ်လိုနာမည်ပေးရမလဲ၊ အမျိုး မျိုးတွေးပြီးတော့ နောက်ဆုံးကျတော့ အများကြိုက်နိုင်မယ့် စိတ်တိုင်းကျနာမည်တစ်ခု ရလာတယ်။ သူတို့ပရိုဂရမ်ကတော့ ဒီကနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ လူသန်းပေါင်းများစွာ သုံးနေကြတဲ့ 'Hotmail' ပါ။ အတိုကောက်က 'html' ခေါ်ပါတယ်။ ကိုယ်တည်ထောင် မယ့် စီးပွားလုပ်ငန်းလည်းရှိပြီ၊ နာမည်လည်းပေးပြီးပြီ ဆိုပါတော့။

သို့ပေမယ့် ဆာဘီးယားမှာ ရှာလို့ဖွေလို့ရတာက လက်ထဲ ဒေါ်လာ ခြောက် ထောင်ပဲရှိတယ်။ သူတို့လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်ဖို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူကို ရှာရဦးမှာကို။ ဆာဘီးယားတို့နှစ်ယောက် ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့ကြီးတစ်ခွင် ပြုပြင်အောင် သူတို့ အလုပ်အတွက် ငွေရင်းစိုက်ပေးမယ့်သူ ရှာတော့တယ်။ အဲဒီအချိန် ၁၉၉၅ ခုနှစ်တုန်းက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာတောင် အင်တာနက်လုပ်ငန်း ဒီလောက် ကျယ်ပြန့်လာ လိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူမှမထင်ကြတော့ သူတို့ပြောတာတောင် မယုံကြဘူး။ ကုမ္ပဏီ ၁၉ ခုလောက်က ငြင်းပြီးတော့မှ Drapen Fisher Junvetson ကုမ္ပဏီကျမှ အဆင်ပြေ တော့တယ်။ အဲဒီကနေ ငွေရင်းဒေါ်လာသုံးသိန်း ထုတ်ပေးတဲ့အတွက် ၁၉၉၆ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၄ ရက်ကနေ Hotmail လုပ်ငန်း စပြစ်တယ်။ အဲဒီ နှစ်ကုန်တဲ့အခါ Hotmail ကို သုံးစွဲတဲ့သူ တစ်သန်းလောက်ရှိလာတယ်။ သူတို့လုပ်ငန်းလို့ တစ်နှစ် ကျော်တဲ့အခါ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကုမ္ပဏီကြီးက သူတို့လုပ်ငန်းကို ဝယ်မယ်လို့ ကမ်းလှမ်းတဲ့ အချိန်ရောက်တော့ သုံးစွဲသူဦးရေက ၁၀ သန်းလောက် ရှိလာပါပြီ။

မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကုမ္ပဏီက သိတဲ့အတိုင်း ဒီနေ့ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ကွန်ပျူတာ ဆော့ဖ်ဝဲနဲ့ပတ်သက်လို့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားတဲ့ကုမ္ပဏီကြီးပါ။ ဒါကြောင့်မို့ သူတို့က ဆာဘီးယားကို သူတို့ကုမ္ပဏီရုံးရှိရာခေါ်ပြီး ဘယ်လောက်ခမ်းနားကြီးကျယ်သလဲ ဆိုတာပြတယ်။ ပြီးတော့မှ မိုက်ခရိုဆော့ဖ်ကုမ္ပဏီလူကြီးတွေအားလုံးက ဆာဘီးယား ကိုမေးတယ်။ မင်းတို့ Hotmail ကို တို့ ဒေါ်လာသန်း ၁၆၀ နဲ့ ဝယ်မယ်။ ရောင်း မလား၊ မရောင်းဘူးလား တစ်ခွန်းတည်းပြောတဲ့။ ဒီအချိန်မှာ သူတို့အတွင်း လူအချင်း

ချင်းကပဲ တို့တွေ ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ တောင် မရနိုင်ဘူးတွက်ထားကြတယ်။ ဆာဘီးယားကတော့ ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀၀ တော့ ရနိုင်ကောင်းရဲ့ ပြောနေပေမယ့် သူ့စိတ်ထဲ ဘယ်လောက်တောင်းရင် ရမလဲမမှန်းဆတ်ဘူး ဖြစ်နေပါသတဲ့။ ဒါနဲ့ သူက ရလိုငြား သန်း ၇၀၀ တော့ ပေးဖျာလို့ တောင်းခဲ့ပါသတဲ့။ အဲဒါကို မတန်မရာ တောင်းရပါမလားလို့ မိုက်ခရိုဆော့စ်ဘက်ကထင်ပြီး ဈေးညှိနှိုင်းပွဲ ပျက်သွားကြတယ်။

တစ်ခုတော့ရှိတယ်။ ဆာဘီးယားက ကိုယ်ထင်ထားတဲ့လုပ်ငန်း ဘယ် လောက် အသုံးဝင်သလဲ သိနေတော့ သူဆိုထားတဲ့ဈေး ရမှားပဲလို့ တွက်တယ်။ ဒါနဲ့ ဈေးဆိုင်နေတုန်း သူ တစ်နေ့ ချက်နိုင်ငံ ပရပ်မြို့ကိုရောက်တဲ့အခါ ဗြိတိသျှ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသည်တစ်ယောက်နဲ့တွေ့တော့ သူ့အဝေးကိုရောက်နေပေမယ့် သူ့ မိသားစုနဲ့ အဆက်အသွယ်မပျက်တာ Hotmail သုံးလို့ပဲလို့ သိရတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ သူက မိုက်ခရိုဆော့စ်ကို ပြန်ပြောတယ်။ တစ်နှစ်ခွဲတောင် ဒီလောက် လုပ်ငန်းအောင် မြင်နေရင် ခင်ဗျားတို့ နောင် အနှစ်နှစ်ဆယ်မှာ ဘယ်လောက်အောင်မြင်မလဲ ကြည့်ပေါ့လို့ တွက်ပြခဲ့ပါသတဲ့။ ဆာဘီးယားရဲ့အစုရှင်တွေကလည်း ဒေါ်လာသန်း ၃၅၀ ရရင် ရောင်းသာရောင်းအားပေးတာနဲ့ အဲဒီ ၁၉၉၇ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းမှာပဲ ဒေါ်လာသန်း ၄၀၀ နဲ့ရောင်းခဲ့တာမို့ ဆာဘီးယားလည်း ဒေါ်လာသန်း ၂၀၀ ရခဲ့ ပါတယ်။ သူ့စတွင်ခဲ့တဲ့ Hotmail ဟာ တစ်နေ့တစ်နေ့ သုံးစွဲသူ နှစ်သိန်းခွဲလောက် တိုးနေလို့ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာတောင် ဒေါ်လာသန်း ၆၀၀၀ လောက်တန်ဖိုးရှိတဲ့လုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်နေပါပြီ။ ဆာဘီးယားကတော့ သူ့ရောင်းစဉ်က အမြင့်ဆုံးဈေးရခဲ့တာကို ကျေနပ် တယ်။ သူတို့ အိန္ဒိယမှာက ဈေးထဲသွား ဟင်းသီးဟင်းရွက်ဝယ်ရင်တောင် ညှိညှိ နှိုင်းနှိုင်း ဆစ်ရပြုရဆိုတော့ အရောင်းအဝယ်လုပ်ရင် ညှိနှိုင်းမှုဆိုတာ မဖြစ်မနေ လုပ်ရမှားပဲလို့ သူခံယူကြောင်း ရှင်းပြဖူးပါတယ်။

ဆာဘီးယားဘာဘီးယားက ခုလောလောဆယ်မှာ Arzo ဆိုတဲ့ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတည်ထောင်ပြီး e-commerce လုပ်ငန်းကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်လုပ်မယ် တာစု ထားပါတယ်။ သူက ငွေအရှာကောင်းခဲ့သလို သူနေခဲ့တဲ့ အိန္ဒိယပြည်က ကျောင်းနဲ့ တက္ကသိုလ်ကို လှူဖို့တန်းဖို့ရာမှာ အားတက်သရောရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒီနှစ်ဆန်းပိုင်းက ဂူဂျာရတ် မြေငလျင်ဘေးဒုက္ခသည် ထောက်ပံ့ကယ်ဆယ်ရေးမှာ လက်မနှေးဘဲ ထောက်ပံ့ပေးခဲ့သူပါ။

သူ့ကိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တွေ အစပြုတည်ထောင်တာနဲ့ပတ်သက်လို့ ဘယ်လိုသဘောထားလဲ မေးကြည့်တဲ့အခါ “ကျွန်တော် ဆုံးရှုံးနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကြိုးစားရတာရယ်၊ ရှာဖွေရတာရယ်ကိုက ပျော်စရာကောင်းတယ်ဗျ” လို့ဆိုပါတယ်။



**လက်တွေ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပြုတ် ကျောင်းဆရာ
အနီးလ်ဂုပတ္တား (အိန္ဒိယ)**

စာသင်သားတွေအတွက် ကျောင်းမှာသင်ကြားဖို့ ပြဋ္ဌာန်းပေးထားတဲ့ ကျောင်းစာအုပ်ဆိုတာ လက်တွေ့လောကထဲက သဘောတရားတွေကို အဆီ အနှစ်ထုတ် စုဆောင်းထားတဲ့အရာတွေပါ။ တစ်ခါတစ်ရံ ကျောင်းကနေ သင်ကြား ပို့ချတဲ့ဆရာက သူ့သင်နေတဲ့စာတွေထဲကနေပဲ လက်တွေ့ဘဝမှာ ဘယ်လိုစပ်ဟပ် ကျင့်သုံးရတယ်ဆိုတာ ပြနိုင်ရင် နောင်တစ်ချိန် နေရာအသီးသီးမှာ တာဝန်ယူရမယ့် ကျောင်းသားတွေအတွက် ဘယ်လောက်အကျိုးရှိလိုက်ပါမလဲ။ စီးပွားရေးပညာ ဆိုတာ က လူတွေအတွက် အခြေခံအကျဆုံး။ မကင်းနိုင်ဆုံး ပညာတစ်ရပ်ဖြစ်တာမို့ အိန္ဒိယက စီးပွားရေးပညာပါမောက္ခ အနီးလ်ဂုပတ္တားရဲ့ နည်းဗျူဟာက သာမန် လက်လုပ်လက်စားပြည်သူတွေအထိ ဘယ်လိုအကျိုးပွားခဲ့သလဲ။ လေ့လာကြည့် ရအောင်ပါ။

အနီးလ်ဂုပတ္တားဟာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ ဂူဂျာရတ်ပြည်နယ် အမဒါသတ်စီမံခန့် ခွဲမှု နည်းပညာတက္ကသိုလ်က စီးပွားရေးဆိုင်ရာ နည်းပညာပါမောက္ခပါ။ လွန်ခဲ့တဲ့ ဇန်နဝါရီလတုန်းက အိန္ဒိယနိုင်ငံ ဂူဂျာရတ်ပြည်နယ်မှာ မြေလျှင်အကြီးအကျယ် လှုပ်လို့ အပျက်အစီးတွေအမြောက်အမြား ဖြစ်ပွားတဲ့အခါ ပါမောက္ခဂုပတ္တားနဲ့

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

သူ့ကျောင်းသားတွေ လုပ်ငန်းစတင်ပါတယ်။ ဆရာဂုပတ္တားရဲ့ ကျောင်းသားအယောက်အစိတ်လောက်ဟာ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရထားတဲ့သူတွေကို ရှေးဦးသူနာပြုစုစိုစခန်းတွေဆီ စေတနာ့ဝန်ထမ်းပို့ပေးတယ်။ ကယ်ဆယ်ရေးစခန်းတွေမှာ ကယ်ဆယ်ရေးပုံစံပစ္စည်းတွေကို ဒုက္ခသည်တွေအကြား ဘယ်လိုခွဲဝေပေးမယ်၊ ဘယ်လိုစီစဉ်မယ်ဆိုတာကို သူတို့ဆီမှာရှိတဲ့ ကွန်ပျူတာနဲ့ သူတို့တွေသင်ထားတဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးနည်းဗျူဟာတွေကိုသုံးပြီး ကူညီစီမံပေးကြတော့တယ်။ ကျွန်တော်တို့ကျောင်းသားတွေဟာ ဆင်စွယ်နန်းတော်မှာပဲနေပြီး ကိုယ့်ဘေးပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ ပြည်သူလူထုအတွက်ကျ မစာနာတတ်ဘူးလို့ ထင်ရင်ထင်ကြလိမ့်မယ်ဗျလို့ ဆရာဂုပတ္တားက သူ့ကျောင်းသားတွေ ဘဝမမေ့ကြပါဘူးလို့ ရှင်းပြပါတယ်။

အသက် ၄၈ နှစ်ပဲရှိသေးတဲ့ ဆရာဂုပတ္တားက ပညာရေးကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးပြီး သင်ပြတတ်သူရယ်လို့ နာမည်ထွက်နေသူပါ။ သူ့သင်ကြားပေးတဲ့ ကျောင်းသားတွေကို အစုလိုက်ခွဲပြီး ဌာနေလူထုတွေရဲ့ စီမံချက်လုပ်ငန်းတွေ အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အထဲ ပါဝင်စေပါတယ်။ အဲဒီအစုလေးတွေက ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသစ်တွေ ပေါ်လာအောင် စိတ်ကူးသစ်တွေကို ဖန်တီးအကောင်အထည်ဖော်စေပါတယ်။ အကောင်းဆုံးစိတ်ကူးထုတ်ပေးနိုင်တဲ့အဖွဲ့က ဆုရပါတယ်။

“ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်ကျောင်းသားတွေကို ပုံစံခွက်ထဲတန်းဝင်း၊ စနစ်တွေနဲ့အသားကျအောင် ရိုက်သွင်းဆိုတာမျိုး မဖြစ်ရအောင် သင်ပေးတာဗျ”

ဆရာဂုပတ္တားရဲ့ မှတ်သားစရာစကားပါ။ သူ့တပည့် ဘွဲ့ရတစ်ယောက်ဆိုရင် ပြိုနဲ့နဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းအသေးစားတွေ ပြန်ထူထောင်အောင် လုပ်ပေးမယ့် အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ထဲ ဝင်သွားပါတယ်။ ငွေရွှင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်တွေထဲ ဝင်သွားတဲ့ တပည့်အချို့ဆိုရင်တောင် ကိုယ့်ဝန်းကျင်အဖွဲ့အစည်းကို စာနာတတ်တဲ့စိတ်လေး စွဲမြဲကျန်ရစ်နေကြလေရဲ့။ ဂုပတ္တားရဲ့ကျောင်းသားဟောင်းတွေက အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ပွဲပြီး ကျေးရွာက စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လေးတွေ ချေးရငှားရအောင် မတည်ရန်ပုံငွေ ဒေါ်လာတစ်သန်း တည်ပေးကြပါတယ်။

ကျောင်းသင်ခန်းစာထဲမှာမပါတဲ့ ဆရာဂုပတ္တားကြီးပမ်းအကောင်အထည်ဖော်မှုတွေကလည်း လူသိများလှပါတယ်။ သူက အိန္ဒိယပြည်မြောက်ပိုင်းက စီးပွားရေးပညာရှင်ပါ။ သူက SPISTI ဆိုတဲ့ အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုကို တည်ထောင်ပါတယ်။ (သူ့အဖွဲ့နာမည် အပြည့်အစုံက The Society For Research & Initiatives For Sustainable Technologies & Institutionsဖြစ်ပါတယ်။) အဲဒီအဖွဲ့ရဲ့ အဓိကလုပ်ငန်းက လယ်သမားတွေကို သူတို့လယ်ယာခွင်မှာ လက်တွေ့နေစဉ်သုံးနေကြတဲ့ သူတို့ကိုယ်တိုင် တီထွင်ထားတဲ့ပစ္စည်းတွေကို မှတ်ပုံတင်ပေးဖို့ ကူညီပေးပါတယ်။ SPISTI အဖွဲ့ကြီးက တီထွင်ပစ္စည်းပေါင်း တစ်သောင်းလောက် မှတ်ပုံတင်ပေးပြီးပါပြီ။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

အဲဒီအထဲမှာ သူသူငါငါ သုံးစွဲနိုင်ကြတဲ့ သဘာဝဦးသတ်ဆေးတွေကစလို့ သစ်ရွက်ဆွေး
မြေဩဇာတွေ ထည့်လို့ရတဲ့လှည်းအထိ မျိုးစုံပါပါတယ်။

လယ်သမားတွေက သူတို့လယ်တွေထဲ ကိုယ့်ဘာသာသုံးဖို့ ဖန်တီးပြုလုပ်
ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဂူဂျာရတ်ပြည်နယ်မှာရှိတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေက
အများသုံးဖြစ်ဖို့ ဒီပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ကြတဲ့အခါ မူလတီထွင်ထားတဲ့ လယ်သမား
ဆီမှာ မှုပိုင်ကြေး ပေးနေကြရပါတယ်။ SPISTI လို အဖွဲ့မျိုး အိန္ဒိယတစ်နိုင်ငံလုံး
တစ်နံတစ်လျား အကောင်အထည်ဖော်နိုင်အောင်လို့ ဆရာဂုပတ္တာက အိန္ဒိယအစိုး
ရကို တိုက်တွန်းပါတယ်။ အစိုးရက အခု ဒေါ်လာငါးသန်း မတည်ပြီး National
Innovation Fund ဆိုတာကို တည်ထောင်ထားတဲ့အဆင့် ဖြစ်နေပါပြီ။ ဆရာဂုပတ္တာ
စံပြအကောင်အထည်ဖော်ပေးခဲ့တဲ့ နမူနာကို အခြားတိုင်းပြည်များက နှစ်သက်ရင်
လည်း ယူကြဖို့ပါ။

တစ်ချို့နံက အိန္ဒိယပြည်ကြီးမှာ ဆိုရှယ်လစ်မှဆိုရှယ်လစ်လို့ ကြွေးကြော်ခဲ့
ကြပါတယ်။ အခုတော့လည်း Capitalism ခေါ်တဲ့ အရင်းရှင်စနစ်ရဲ့ နည်းလမ်းတွေ
ဟာ သူတို့ဆီက အောက်ခြေလူထုတွေအထိ ပျံ့နှံ့လို့နေတာမို့ ဒါလည်းအလုပ်ဖြစ်
တာပဲလို့ ဆိုရမှာပါပဲ။

Ref: Business Week (2-7-2001)



**၂၀၀၃ခုနှစ်မှာ အအောင်မြင်ဆုံး
အာဂျင်စီပွားရေးသမားများ
နာရာယားနား အာမာသီ (၂၀၀၅)
နန်ဒန်းနီလီကာနို (အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်) (အိန္ဒိယ)
Infosys ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီ**

ဒီကနေ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကမှာ ထိပ်ဆုံးရောက်နေတာကတော့ IT (Information Technology) လို့ခေါ်တဲ့ သတင်းနည်းပညာ စီးပွားရေးပါ။ အဲဒီသတင်းနည်းပညာဈေးကွက်မှာ ထိပ်ဆုံးက ဦးဆောင်နေတာက မဟာအင်အားကြီးနိုင်ငံ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ကုမ္ပဏီကြီးတွေပါပဲ။ နို့ပေမယ့် မကြာသေးမီနှစ်များအတွင်းမှာတော့ အာရှတိုက်က သတင်းနည်းပညာဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီတွေ ဒီဈေးကွက်ထဲ တစ်စတစ်စဝင်ရောက်ချဲ့ထွင်လာကြပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအထဲမှာ အိန္ဒိယပြည်က ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီတွေဟာ ထိပ်ကနေဦးဆောင်နေကြပါတယ်။ ဒီလိုဦးဆောင်နိုင်ရတာကလည်း အင်္ဂလိပ်စကားကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ အသုံးပြုတတ်မှုရယ်၊ လုပ်အားခ ဈေးချိုမှုအပြင် လုပ်ငန်းကိုကျွမ်းကျင်စွာ ဆောင်ရွက်တတ်ကြမှုတို့ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အိန္ဒိယက ဆော့ဖ်ဝဲတွေ ပြည်ပကို ပို့ကုန်အဖြစ် တင်ပို့နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးငါးခုရှိတဲ့အနက်မှာ ထိပ်ဆုံးကဦးဆောင်နေတာကတော့ Infosys

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ကုမ္ပဏီကြီးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ Infosysကို စီမံကွပ်ကဲသူနှစ်ဦးကတော့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ယူနေတဲ့ အသက် ၅၇ နှစ်အရွယ် နာရာယားနား အာမာသီ (Narayana R.Marthy) နဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ် တာဝန်ယူသူ ၄၇ နှစ်အရွယ် နန်ဒန်းနီ လီကာနီ(Nandan Nilekani) တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်ကို Fortune မဂ္ဂဇင်းက ၂၀၀၃ ခုနှစ်ရဲ့ အာရှစီးပွားရေးသမားများရယ်လို့ ရွေးချယ်ကင်ပွန်းတပ် ခဲ့ကြတာပါ။

Infosys Technologies ဆောင်ရွက်လုပ်ငန်းကို အိန္ဒိယနိုင်ငံ ဘန်ဂါလိုမြို့က ၅၂ ဧကကျယ်တဲ့ နယ်မြေထဲမှာ တည်ထောင်ထားတာပါ။ သူ့နိုင်ငံ သူ့အတိုင်း အတာအရ အဆင့်မြင့်တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပေမယ့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အတိုင်း အတာနဲ့နှိုင်းယှဉ်ရင်တော့ တော်တော်လေးကို အဆင့်နိမ့်နေသေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ (ဘန်ဂါလိုကလမ်းမကြီးတွေနားမှာ တဲစုတ်တွေရှိတာ၊ မြို့ထဲကိုခွားတွေ၊ တောင်းရမ်းစားသောက်သူတွေ ဝင်ကြတာနဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။) Infosys က ထိပ်တန်းဆောင်ရွက်အင်ဂျင်နီယာတစ်ယောက်က တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၅၀၀ ရနေတဲ့အချိန်မှာ အလားတူကျွမ်းကျင်မှုရှိသူတစ်ဦးဆိုရင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ၁၀ ဆ တိုးပြီးရနေပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဆိုလည်း ဒေါ်လာ ၄၄၀၀၀ နဲ့ ဒေါ်လာ ၄၂၀၀၀ စီပဲ ရနေကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင်သူ ၇ ဦးစလုံး Stock option လို့ခေါ်တဲ့ စတော့စ်ကို ဈေးချိုချိုနဲ့ ဝယ်ခွင့် မရကြပါဘူး။ အဲဒီအတွက် Infosys မှာ အမြတ်တွေအများကြီး ကျန်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ၂၀၀၂ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းက နည်းပညာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေက သူတို့ရဲ့ သတင်းနည်းပညာအသုံးစရိတ်တွေကို မဖြစ်မနေ လျှော့ချနေရတဲ့ အချိန်မှာတောင် Infosys က ပင်လယ်ရပ်ခြားဈေးကွက်တွေ ကျယ်ပြန့်ဖို့အတွက် လူအင်အား ထပ်မံတိုးချဲ့နေရတာပါ။ Infosys က ၂၀၀၂ ခုနှစ် နောက်ဆုံးသုံးလမှာ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ဝင်ငွေများလာလိုက်တာ ၂၄ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးသွားတဲ့အပြင် စုစုပေါင်းရောင်းရငွေက ၄၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တက်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် မတ်လမှာကုန်ဆုံးတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်မှာ ဒီကုမ္ပဏီ ရဲ့ရောင်းရငွေ စုစုပေါင်းက ဒေါ်လာ သန်း ၇၄၀ ရှိတာမို့ အမြတ်ငွေစံချိန်ချိုးပြီး ဒေါ်လာ ၁၉၄ သန်းရခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ မနှစ်ကထက် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းတက်ခဲ့တာပါ။ Nasdaq ရှယ်ရာအညွှန်းပြက်နိးက ၂၀၀၂ ခုနှစ်အကုန်မှာ တားမရသီးမရ ၃၁.၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ကျဆင်းသွားပေမယ့် Infosys ရှယ်ရာတွေကတော့ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းတက်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါကြောင့်ပဲ ကြီးအကျိုးအမြတ်တွေ စံချိန်တင်ရရှိခဲ့တာနဲ့တင် Infosys ရဲ့ဥက္ကဋ္ဌမာသီနဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် နီလီကာနီတို့ကို တစ်နှစ်တာအတွက် အာရှ

ရဲ့စီးပွားရေးသမားတွေလို့ ကင်ပွန်းတပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူတို့နှစ်ယောက် ရရှိခဲ့တဲ့အောင်မြင်မှုတွေက ကိန်းဂဏန်းတွေလောက်ပဲလို့ ပြောမရနိုင်ပါဘူး။ လွန်ခဲ့ တဲ့နှစ်တွေတုန်းက 'အင်ရွန်' အပါအဝင် ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ အကြီးအကဲတွေရဲ့ ဖိပ်ခံရာမှာ အလွန်အကျွံသုံးစွဲတာတွေ၊ စာရင်းလိမ်စာရင်းပျောက်တာတွေကြောင့် နာမည်ပျက်နေရချိန်မျိုးမှာ Infosysကတော့ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုကဏ္ဍမှာ စံပြ အနေနဲ့ ထင်ရှားလာပါတယ်။ ဘဏ္ဍာရေးစာရင်းတွေကို စာရင်းစစ်စံနဲ့အညီ တင်ပြရ မယ်လို့ သတ်မှတ်ထားတဲ့ ရှစ်နိုင်ငံရှိပါတယ်။ ဩစတြေးလျ၊ ဗြိတိန်၊ ကနေဒါ၊ ပြင်သစ်၊ ဂျာမနီ၊ အိန္ဒိယ၊ ဂျပန်နဲ့အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဆိုတဲ့ နိုင်ငံရှစ်နိုင်ငံမှာ သတ်မှတ်ထားတဲ့ စာရင်းစစ်ဆေးနည်းစံတွေနဲ့ကိုက်ညီအောင် ဘဏ္ဍာ ရေးရှင်းတမ်းကို ထုတ်ပြန်နိုင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်းပဲရှိတယ်ဆိုရင် အဲဒါဟာ Infosys ပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ Infosys ရဲ့နှစ်ပတ်လည်အစီရင်ခံစာမှာ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ ဝင်တွေနဲ့ ထိပ်တန်းအမှုဆောင် ၄၂၅ ယောက်တို့ကို ပေးတဲ့ငွေစာရင်းကို အသေးစိတ် ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌမာသီရဲ့အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်နီလီကာနီတို့က သူတို့ရာထူး အလျောက် ရလာတဲ့အခွင့်အရေးတွေကို မယူကြတဲ့အပြင် လစဉ်လတိုင်း ကုမ္ပဏီရဲ့ တယ်လီဖုန်းခ ကျသင့်ငွေထဲမှာ သူတို့ကိုယ်ပိုင်ကိစ္စ အသုံးပြုတာကို ကိုယ့်ဘာသာ ကျခံကြပါတယ်။ အိန္ဒိယလိုနိုင်ငံမျိုးမှာ ပုဂ္ဂလိကကော်ပိုရေးရှင်းတွေကို မိသားစုစီးပွား ရေးပုံစံမျိုး အသုံးပြုနေတဲ့အထဲမှာ မာသီရဲ့နီလီကာနီနှစ်ယောက်လုံးက သူတို့သား သမီးတွေကို ကုမ္ပဏီငွေကြေးနဲ့ မပတ်သက်စေဘဲ ရှင်းရှင်းနေခိုင်းခဲ့ပါတယ်။

Infosys ရဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးအကဲနှစ်ယောက် ခုလို စည်းကမ်းရှိရှိ နေပြနိုင် ကြတာဟာ သူတို့လာခဲ့ကြတဲ့ ဘဝအစတွေကို မမေ့ကြလို့တဲ့လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌမာသီရဲ့ဖခင်ဟာ သင်္ချာဆရာတစ်ဦးပါ။ သူတို့မျိုးရိုးက အထက်တန်းစားလို့ ဆိုနိုင်ပေမယ့် ဝင်ငွေက အလယ်အလတ်လောက်ပဲ ရတာပါ။ မာသီက သားသမီး ရှစ်ယောက်ထဲက တစ်ယောက်ပါ။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် နီလီကာနီရဲ့ဖခင်ကတော့ အိန္ဒိယပြည်တောင်ပိုင်း အထည်စက်ရုံတစ်ရုံက မန်နေဂျာပါ။ သူတို့နှစ်ယောက်လုံး အဆင့်မြင့်တက္ကသိုလ်တွေကို တက်ရောက်ခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် ဘွဲ့ရတာကတော့ ဆယ်နှစ်လောက်ကွာပါတယ်။ ဥရုဇူခုနှစ်တုန်းက မာသီဟာ ဖွမ်ဘိုင်းမြို့က အမေရိကန်ဆော့စ်ဝဲကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာလုပ်နေတုန်း နီလီကာနီကို ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ် ရေးဆွဲသူတစ်ဦးအဖြစ် ငှားရမ်းရင်း စံတွေကြပါတယ်။

နောက်နှစ်နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါ မာသီက သူ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်မယ်လို့ ဖွင့်ပြောပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့အသက်က ၃၄ နှစ်ပါ။ ပညာလည်း ကောင်းကောင်း သင်ခဲ့ဖူးသူဖြစ်တဲ့အပြင် နိုင်ငံရပ်ခြားတွေမှာလည်း သွားရောက်လုပ် ခဲ့ဖူးသူဖြစ်တာမို့ အဲဒီအချိန်တုန်းက အိန္ဒိယမှာကျင့်သုံးနေတဲ့ ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေး

စနစ်ဆိုတာကို အယုံအကြည်နည်းပါးလာသူလည်း ဖြစ်နေပါတယ်။ နို့ပေမယ့် သူ့မှာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလည်း မလုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့အပြင် ငွေရင်းငွေနှီးကလည်း မရှိ ဖောက်သည်တွေကိုလည်း ဘယ်သွားရှာရမှန်းမသိပါဘူး။ နောက်တစ်ချက်က သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း ကွန်ပျူတာကိုင်တွယ်ခဲ့ဖူးသူမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ သူက နီလီကာနီကို စည်းရုံးတဲ့အခါ နီလီကာနီကလည်း မဆုတ်မဆိုင်းပါလားလို့လည်း။

သူတို့နှစ်ယောက်နဲ့ အခြားသူငယ်ချင်းငါးယောက် မေါင်းစုပြီး မာသီနေထိုင်တဲ့ မွန်ဘိုင်းမြို့က သူ့ရဲ့တိုက်ခန်းလေးထဲမှာပဲ ကုမ္ပဏီ စတည်ထောင်လိုက်ပါတယ်။ သူတို့အုပ်စုရဲ့လုပ်ငန်းက တာထွက်ကတည်းက အစကောင်းခဲ့ရာက အခုဆိုရင် သူတို့ကုမ္ပဏီဟာ အိန္ဒိယက ဆော့ဖ်ဝဲဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေကို နိုင်ငံခြားကို အများဆုံးတင်ပို့ရတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်နေပါပြီ။ Infosys မှာ ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၄၀၀၀ ကျော်ခန့်ထားပြီး ရွေးကွက်ထဲမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၉.၂ ဘီလီယံရှိပါတယ်။ အဲဒီမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ပိုင်ဆိုင်မှုခန့်ဥစ္စာတွေက မနည်းမနော့ပါ။ Infosys မှာ မာသီနဲ့ သူ့မိသားစုဝင်တွေရဲ့ အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုက ၈ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါတယ်။ ငွေကြေးတန်ဖိုးအားဖြင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၄၆၀ ပါ။ နီလီကာနီ မိသားစုပိုင်ဆိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာက ၇ ရာခိုင်နှုန်းရှိပါတယ်။ အိန္ဒိယမှာရှိတဲ့ သန်းကြွယ်သူဌေးစာရင်းမှာ Infosys အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်လို့ အဲဒီစာရင်းဝင်သွားသူ ၈၇ ဦးရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီကုမ္ပဏီမှာ အစုရှယ်ယာများများပိုင်ရင် သန်းကြွယ်သူဌေး မြန်မြန်ဖြစ်တယ်လို့တောင် ဆိုနေကြပါတယ်။

Infosys ဒီလိုအောင်မြင်မှုရလာတာဟာ အရည်အသွေးချင်းမတူညီတဲ့ ဦးဆောင်သူနှစ်ဦးရဲ့စွမ်းဆောင်ရည်တွေနဲ့ နေထိုင်တတ်မှုတွေကြောင့်လို့ ဆိုရပါမယ်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ် မတ်လကမှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဖြစ်လာသူ နီလီကာနီဟာ အလုပ်ခွင်ထဲက ပြဿနာတွေကို သာမန်ဖြေရှင်းသူတစ်ဦးမျှသာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရွေးကွက်ထဲက နောက်ဆုံးအခြေအနေတွေကို ဒိုးဒိုးဒေါက်ဒေါက် ပြောနိုင်သလို စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု နဲ့ရော ကော်ပိုရေးရှင်းတွေရဲ့ ဗဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ပါ မကြာသေးခင်ကပေါ်လာတဲ့ သီအိုရီတွေကို မထစ်မငေါ့ပြောပြနိုင်သူပါ။ သူက နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုတွေကို တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌမာသီက တော့ အဲဒါနဲ့ဆန့်ကျင်ဘက် ခပ်အေးအေးနဲ့ ဉာဏ်ရှိရှိတွေးဆလုပ်ကိုင်တတ်သူပါ။ သူက ကော်ပိုရေးရှင်းတွေ လိုက်နာရမယ့်မှုပါဒနဲ့ အဓိကတန်ဖိုးထားရမယ့်အရာတွေကို ဒဿနပညာရှင်တစ်ယောက်လို ပြောတတ်သူပါ။ Infosys ထိပ်ဆုံးအဆင့်ကို ရောက်လာရအောင် သူက မှန်မှန်ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်ပြီးဦးဆောင်မှုပေးလာခဲ့တာပါ။

• ဥက္ကဋ္ဌမာသီနဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် နီလီကာနီတို့ဟာ တစ်ယောက် အရည်အချင်းကိုတစ်ယောက် တန်ဖိုးထားတတ်ကြသလို တစ်ယောက်နဲ့ တစ်

ယောက်လည်း မပြတ်တမ်း ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်နေတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက် စလုံးဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေဖြစ်ကြပေမယ့် အခြားသန်းကြွယ်သူဌေးတွေနဲ့မတူဘဲ မြီးမြီးခြံခြံ နေထိုင်တတ်ကြပါတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌမာသီနဲ့ သူ့ဇနီး ဆုဒါတို့ဆိုရင် လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်ကတည်းက နေလာတဲ့အခန်းမှာပဲ ဆက်နေပြီး အိမ်မှာအိမ်ဖော်တောင် မထားပါဘူး။ ဇနီးသည်ဆုဒါကဆိုရင် Infosys က လုပ်နေတဲ့ အနာကြီးရောဂါသည် တွေနဲ့ မီးလောင်ဒဏ်ရာရရှိသူတွေကို ထောက်ပံ့ပေးနေတဲ့ ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်ရင်း ကိုယ်တိုင်အိမ်မှကိစ္စလုပ်တတ်သူပါ။ (မနှစ်တွန်းကမှ စိတ်အလိုကို လိုက်တဲ့အနေနဲ့ အဖိုးတန်ရောင်စုံ ရုပ်မြင်သံကြားတစ်လုံးကို ဝယ်ဖြစ်ပါသတဲ့။)

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် နီလီကာနီနဲ့သူ့ဇနီးရောဟီနီတို့ကလည်း အိန္ဒိယရဲ့ ဂုဏ်တုဂုဏ်ပြိုင်လောကကို ရှောင်ရှားပြီး ရောဟီနီက ပညာရေးနဲ့ကျန်းမာရေး မြှင့်တင်ပေးတဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်းတစ်ခုကို ဦးဆောင်ပါတယ်။ နီလီကာနီကိုယ်တိုင်ကလည်း သူ့ရဲ့မိခင်ကျောင်းတော်ကြီးဖြစ်တဲ့ မွမ်ဘိုင်းမှာရှိတဲ့ အိန္ဒိယစက်မှုတက္ကသိုလ် ကို ရက်ရက်ရောရော လှူဒါန်းနေသူတစ်ဦးပါ။ သူတို့လုပ်ငန်းတည်ရှိရာ ဘန်ဂါလို မြို့ကြီးဟာ Infosys လို စက်မှုနဲ့နည်းပညာကုမ္ပဏီကြီးတွေ လာရောက်အခြေစိုက် တဲ့အတွက် လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်အတွင်း မြို့နေလူဦးရေ နှစ်သန်းကနေရှစ်သန်းအထိ တိုးပွားလာပါတယ်။ မြို့ကြီးက အဆမတန်ချဲ့ထွင်လာ၊ လူဦးရေကများလာတဲ့အခါ မြို့ကြီးစည်ပင်သာယာရေးအဖွဲ့က လုပ်ငန်းတွေဆောင်ရွက်ရာမှာ မနိုင်မနင်းဖြစ်လာ တဲ့အတွက် နီလီကာနီက ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာအကုန်ခံပြီး ထောက်ပံ့ကူညီပါ တယ်။ သို့ပေမယ့် သူက သူ့ကံ့ ကို သူ့ကိုယ်တိုင်မောင်းပြီး လေယာဉ်စီးရင်လည်း အခြားသူတွေနဲ့တန်းတူစီးပါတယ်။

ဒီလိုအရည်အသွေးရှိသူတွေက ကြိုးပမ်းဖော်ဆောင်ခဲ့ကြတဲ့ Infosys ကုမ္ပဏီဟာ အခုကျမှ အိန္ဒိယစီးပွားရေးလောကမှာ ထိပ်ဆုံးကရပ်တည်လာတာ ဖြစ်ပေမယ့် စတင်လျှောက်လှမ်းလာကာစမှာတော့ ပြောင့်ပြောင့်ဖြူးဖြူး သိပ်ရှိခဲ့ တာမဟုတ်ပါဘူး။ မူလတုန်းက သူတို့လုပ်ငန်းကို မွမ်ဘိုင်း(ဘုံဘော)မြို့မှာ တည် ထောင်ရာက နောက်ပိုင်းကျတော့ ကုန်ကျစရိတ်သက်သာအောင် ဘန်ဂါလိုကို ပြောင်းပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဘန်ဂါလိုမြို့ဟာ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးမှု သိပ်မရှိ သေးပေမယ့် စရိတ်ကတော့ သက်သာတဲ့မြို့ပါ။ နို့ပေမယ့် အစိုးရအရာရှိကြီးတွေဆို လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက် အရသွားတဲ့အခါမှာတော့ ကဗျက်ယဗျက် အတားအဆီးတွေလည်း ကြုံရပါတယ်။ တယ်လီဖုန်းလိုင်းတစ်ခု တပ်ဆင်ပေးဖို့ကို တစ်လောက်စောင့်ရသလို ဒေါ်လာ တစ်သောင်းခွဲတန် ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ပြည်ပက ပေးဖို့အတွက်လည်း နယူးဒေလီမြို့တော်ကို ဆယ့်ငါးခေါက်လောက် သွားရပါတယ်။ ဖောက်သည်တွေရှာဖို့ နိုင်ငံခြား သွားမယ်ဆိုရင်လည်း အိန္ဒိယသီးသန့်ရန်ပုံငွေဘဏ်ကြီး(The Reserve

“ရှေ့ရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

Bank of India) ရဲ့ ခွင့်ပြုချက်ရရှိ လိုပါသေးတယ်။

ပထမဆယ်စုနှစ်မှာ Infosys ရဲ့ခွဲတဲလုပ်ငန်းတွေက အသက်ရှူပေါက် ချောင်တယ်ဆိုရုံလောက်ပါပဲ။ ၁၉၉၁ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းကျတော့ အိန္ဒိယအစိုးရအနေ နဲ့ ဘဏ္ဍာရေးလိုဠာပြုလာတာကို ဖြေရှင်းတဲ့အနေနဲ့ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ ခရီးသွား လုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို ချုပ်ကိုင်ထားတာ လျော့ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဆယ်နှစ်လောက်အတွင်း ဂြိုဟ်တုဆက်သွယ်ရေးတယ်လီဖုန်းနည်းပညာတွေ တိုးတက် လာတဲ့အကျိုးကျေးဇူးကြောင့် အိန္ဒိယလုပ်ငန်းတွေဟာ ဈေးချိုချိုနဲ့လွယ်လွယ်ကူကူ ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တာမို့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကဖောက်သည်တွေ ရလာပါတယ်။

ထောင်စုနှစ်အကျားမှာ Y2K ကွန်ပျူတာမိုင်းရပ်စ်ပိုးကို ကြောက်လန့်တကြား ဖြစ်ကြပြန်တဲ့အခါ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ အိန္ဒိယကုမ္ပဏီတွေအပေါ် ပိုပြီးအားကိုး ကြပြန်တယ်။ အမေရိကန်ဖောက်သည်တွေ များလာတဲ့အခါ အိန္ဒိယ IT ကုမ္ပဏီတွေ စီးပွားတက်လာပါတော့တယ်။ ၁၉၉၉ခုနှစ်မှာ Infosys ဟာ Nasdaq အညွှန်းပြက်နံး စာရင်းမှာ ပထမဆုံးဖော်ပြခံရတဲ့ အိန္ဒိယကုမ္ပဏီဖြစ်လာပါတယ်။ (Nasdaq ဆိုတာ National Association of securities Dealers Automated Quotations ရဲ့ အတို ကောက်အမည်ပါ။ စတော့ဈေးနှုန်းတွေကို အလွယ်တကူမြင်တွေ့သိရှိနိုင်ရအောင် ကွန်ပျူတာစနစ်နဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ်ဖော်ပြနေတဲ့စာရင်းပါ။) Infosys ရဲ့ ရှယ်ယာစာ ရင်းထဲ စဝင်တုန်းက ၃၇ ဒေါ်လာပဲရှိပေမယ့် ၂၀၀၀ပြည့်နှစ် မတ်လရောက်တဲ့အခါ မှာတော့ ၃၇၅ ဒေါ်လာအထိ အမြင့်ဆုံးတက်သွားပါတော့တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အခြားကုမ္ပဏီတွေလိုပဲ Infosys ရဲ့ရှယ်ယာဈေးနှုန်းတွေ ကျဆင်းခဲ့ပေမယ့် သိပ်ဆိုး ဆိုးရွားရွား မဖြစ်ခဲ့ပါဘူး။

Infosys အများဆုံး စီးပွားဖြစ်ခဲ့တဲ့အကြောင်းထဲမှာ သူတို့ IT နည်းပညာ ကို ခေတ်နဲ့အမီ လိုက်တိုးတက်အောင်လုပ်ပြီး နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေကို ဆွဲဆောင် နိုင်တာလည်း ပါပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဆီယက်တဲလ် မှာ အခြေစိုက်တဲ့ Nordstorm လက်လီရောင်းချနေတဲ့ ကုမ္ပဏီနဲ့ ဆက်ဆံရေးကို ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ Nordstorm က ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ ဝန်ထမ်းများအကျိုးခံစားခွင့်ရရှိ ရေး အစီအစဉ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတစ်ခုလုပ်ပေးဖို့ Infosys ကို အပ်ပါတယ်။ အင်မတန်သေးငယ်တယ်လို့ဆိုနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းပေမယ့် အပ်နဲ့သူစိတ်တိုင်းကျ လုပ်ပေး လိုက်တဲ့အခါမှာ Nordstorm က နှစ်မြှိုက်သွားပါတယ်။ ဒါကြောင့် Infosys က ဆော့ဖ်ဝဲရေးသူတွေကို ဖိတ်ခေါ်ပြီး သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ အချက်အချာကျတဲ့ လုပ်ငန်းကြီး တွေအတွက် အကူအညီတောင်းပါတယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်ကျတော့ ဝယ်သူတွေလေ့လာ နိုင်ဖို့ ဘယ်ပစ္စည်းတွေ ဘယ်မှာရောင်းချနေသလဲဆိုတာ သိနိုင်တဲ့စနစ်တစ်ခု ရေး ဆွဲပေးပါတယ်။ Nordstorm အဖို့ Infosys ကို ငှားရမ်းအသုံးပြုခဲ့တော့ သူ့ရဲ့မူလ

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

အလုပ် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် သက်သာတဲ့အပြင် ရောင်းအားက ဒေါ်လာသန်း ၂၀ လောက် တက်လာတာတွေ့ရပါတယ်။ ဒီကနေ့မှာတော့ Nordstorm ဟာ Infosys က ပရိုဂရမ်ရေးဆွဲသူ အယောက် ၉၀ ကို ငှားရမ်းသုံးစွဲနေရပါပြီ။

အားကစားဖိနပ်တွေထုတ်တဲ့ Adidas ဆိုရင်လည်း ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥရောပတိုက်က လက်လီဆိုင်ခွဲတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ဆော့ဖ်ဝဲတွေ ရေးပေးဖို့ Infosys ကို အပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကနေ အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်ပေး နိုင်တဲ့အခါ တစ်ချိန်က အိန္ဒိယကုမ္ပဏီတွေအဖို့ အဆင့်မြင့်လွန်းတယ်။ မလုပ်နိုင် လောက်ဘူးလို့ ယူဆခဲ့ကြတဲ့ အကြံပေးခြင်းနဲ့မဟာဗျူဟာချမှတ်ခြင်းကိစ္စတွေမှာတောင် Adidas ကို ကူညီဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ကြပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ လောလောဆယ်အချိန်မှာ Infosys က ဆော့ဖ်ဝဲရေးဆွဲပေးနေတဲ့ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၃၁၅ ခုရှိရာမှာ အများစုက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ကုမ္ပဏီတွေပါ။ အဲဒီထဲမှာပါတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၆၀ က Fortune မဂ္ဂဇင်းကဖော်ပြတဲ့ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီ ၅၀ ထဲမှာ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် Infosys ရဲ့ဝင်ငွေဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဆော့ဖ်ဝဲရေးဆွဲရာမှာ ဝင်ငွေအကောင်းဆုံးရနေတဲ့ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင်တော့ နည်းပါးသေးတယ်။ (ဝင်ငွေ အကောင်းဆုံးက တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၈၀ ဘီလီယံရတဲ့ IBM က ပထမ၊ ဒေါ်လာ ၂၁ ဘီလီယံရတဲ့ EDS က ဒုတိယ၊ ဒေါ်လာ ၁၃ ဘီလီယံရတဲ့ Accenture က တတိယပါ။) ဒီအချိန်မှာ Infosys က တစ်နှစ်ကို အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုကနေ ရတဲ့လုပ်ငန်းပမာဏက ဒေါ်လာသန်း ၃၀ ပဲရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အာရှက ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီတစ်ခု ထွက်ပေါ်လာတာကို အသိအမှတ်မပြုဘဲ နေလို့ မရတော့အောင် ဖြစ်လာပါတယ်။

အိန္ဒိယမှာလည်း ဆော့ဖ်ဝဲပြည်ပပို့ကုန်ဈေးကွက်ကို ချွန်ကိုင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီ ကြီး ငါးခုရှိပါတယ်။ Infosys အပြင် ကျန်လေးခုကတော့ Tata Consultancy Services (TCS)၊ Wipro Technologies၊ Satyam Computer Services နဲ့ HCL Technologies တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့လုပ်နေတဲ့အလုပ်တွေရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ဥရောပက ဖောက်သည်တွေက အပ်နှံတာပါ။ အဲဒီအ တွက်လည်း အမြတ်ငွေကောင်းကောင်းရရှိပါတယ်။ ၂၀၀၂ခုနှစ်ထဲမှာတင် Infosys ရဲ့အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းဟာ ၃၄ ရာခိုင်နှုန်းတိုးခဲ့တာပါ။ အကြမ်းအားဖြင့် အမေရိကန် ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ နှိုင်းစာမယ်ဆိုရင် IBM နဲ့ Accenture တို့ထက် သုံးဆနဲ့ EDS ထက် လေးဆသာပါတယ်။

အိန္ဒိယရဲ့ ပထဝီတည်နေရာ အနေအထားကြောင့် IT စီးပွားရေးမှာ အခြား နိုင်ငံတွေထက် တစ်ပန်းသာတာလည်းရှိပါတယ်။ Infosys ဌာနချုပ်ဟာ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုက သူ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ အချိန်အားဖြင့် နေ့တစ်ဝက်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

သာသာ ကွာခြားပါတယ်။ ကာလီဖိုးနီးယားသို့မဟုတ်နယူးယောက်က အင်ဂျင်နီယာတွေ အလုပ်သိမ်းလို့ အိမ်ပြန်သွားချိန်မှာ ဘန်ဂါလိုက သူတို့ရဲ့လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေ အလုပ်စဝင်ချိန် ဖြစ်ပါတယ်။ အမေရိကန်ကလူတွေ နောက်တစ်ရက် အလုပ် ပြန်ဝင်ချိန်မှာ သူတို့အလုပ်တွေက ပြီးပြီးသားဖြစ်နေပါတယ်။

တစ်တက်မှာလည်း အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးတွေတော်တော်များများကလည်း ကုန်ကျစရိတ်တွေသက်သာတဲ့ အိန္ဒိယမှာ လုပ်ငန်းတွေ အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ဖို့ စိုင်းပြင်း လာကြတာတွေလည်း ရှိပါတယ်။ Accenture ဆိုရင် မွမ်ဘိုင်းမှာ ဆော့ဖ်ဝဲအင်ဂျင် နီယာ အယောက် ၆၀၀ ငှားပြီးပါပြီ။ EDS ဆိုရင်လည်း ဝန်ထမ်းအင်အား ၅၀၀ အထိ တိုးချဲ့ဖို့ ကြေညာထားပါတယ်။

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ သူတို့မြေပေါ်လာပြီးအပြိုင်အဆိုင်လုပ်ငန်းတွေ တိုးချဲ့တာကို Infosys အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် နီလီကာနီက သူစိတ်မပူပါဘူးလို့ ဆိုပါတယ်။ နီလီကာနီက “သတင်းနည်းပညာဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီတွေဟာ အနာဂတ် မှာ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းရဲ့နမူနာကို စံယူရမှာပါ။ ကျွန်တော်တို့စံတွေကတော့ ငွေကြေးအတွက် အရည်အသွေးကို အလေးထားလုပ်ရမယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ရာမှာ ခေတ်မီမိမြေရှင်းနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးတွေနဲ့ လေးလေးနက်နက်ဆောင်ရွက်ရမှာပါ” လို့ ဆိုပါတယ်။ Infosys ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ နာရာယားနားအာမာသီကလည်း သူတို့ရဲ့မိခင် တိုင်းပြည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ ချမ်းသာအောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် နည်းပညာဟာ အဓိကအရေးပါ နေပါတယ်လို့ ခံယူထားပါတယ်။ သူက “အိန္ဒိယလို တိုင်းပြည်မျိုးမှာ ဆင်းရဲတွင်း က လွတ်မြောက်ဖို့ဆိုရင် အလုပ်အကိုင်တွေဖန်တီးပေးဖို့သာ အဓိကကျတာပါ” လို့ သူ့အယူအဆကို ဖွင့်ဟပါတယ်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက မက်ကင်းဆေးအင်ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ အတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်များက အိန္ဒိယကဆော့ဖ်ဝဲတွေ တင်ပို့တဲ့လုပ်ငန်းဟာ ၂၀၀၈ ခုနှစ်ရောက်တဲ့ အခါ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၄ ဘီလီယံ ကျော်သွားပြီး အလုပ်နေရာ တစ်သန်းကျော် လောက် ဖန်တီးပေးနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ခန့်မှန်းထားပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီကနေ့ခေတ် မှာ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုမှာ သတင်းနည်းပညာရဲ့အခန်းကဏ္ဍ ဘယ်လောက်အရေးပါသလဲဆိုတာ သိသာလှပါတယ်။ ဒါကိုပဲ အိန္ဒိယပြည် Infosys သတင်းနည်းပညာကုမ္ပဏီရဲ့ အာရှစီးပွားရေးသမားနှစ်ဦးက နမူနာပြလိုက်တာပဲ ဖြစ်ကြောင်းပါ။



**အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ်ကိုပဲ
ရွေးချယ်ပါဆိုသူ
ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူး (စင်ကာပူ)**

ထင်ရှားတဲ့စီးပွားရေးသမားတွေ ဖြတ်သန်းလာခဲ့တဲ့လမ်းကိုကြည့်ရင် အချို့က ပညာသိပ်အတတ်ကြီးမဟုတ်ပေမယ့် အတွေ့အကြုံနဲ့ သမ္မာမှာ ကြိုးစားအားထုတ်မှုပေါင်းစပ်လို့ ထိပ်တန်းရောက်တာလည်း ရှိပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒီလိုလူမျိုးတွေရဲ့ ရင်းနှီးပေးဆပ်ရတတ်တဲ့ကာလဟာ ကြာမြင့်တတ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့အခါ ကိုယ်သင်ထားတဲ့ပညာကို ကောင်းကောင်းအသုံးပြုတတ်သူများကျတော့ ပညာကို ဉာဏ်နဲ့ယှဉ်ပြီးသုံးတတ်ရင် အချိန်သိပ်မယူရဘဲ အောင်မြင်တတ်တဲ့အကြောင်းကို စင်ကာပူနိုင်ငံက အသက် ၃၃ နှစ်အရွယ် ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူး(နာမည်အပြည့်အစုံက Douglas Foo Peow Yong ပါ)အကြောင်းနဲ့ ပမာတင်ပြပါရစေ။

ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးဟာ စင်ကာပူမှာ အထက်တန်းအောင်မြင်တဲ့အခါ သူ့ရတဲ့ အမှတ်တွေက သိပ်မကောင်းတဲ့အတွက် စင်ကာပူမှာရှိတဲ့ တက္ကသိုလ်မှာတက်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ သူကလည်း စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု ပညာကိုမှ ယူချင်တဲ့အတွက် သြစတြေးလျနိုင်ငံကိုသွားပြီး တော်ဝင်မယ်လဘုန်းနည်းပညာတက္ကသိုလ်မှာ တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းကနေ စီးပွားရေးဘွဲ့ကို စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုပညာနဲ့

“ရွှေရည်မြင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

ရတဲ့အခါ တိုကျူးကော်ပိုရေးရှင်းက ဖွင့်ထားတဲ့ ဂျပန်ကုန်တိုက်ကြီးမှာ လခစားအဖြစ် တစ်နှစ်ဝင်လုပ်ပါတယ်။ နောက်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းပဲလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီး အထည်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ထောင်ပါတယ်။

ကိုယ့်ခြေကိုယ်လက်နဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စလိုက်တဲ့အတွက် ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူး ပထမဆုံးရရှိလိုက်တာကတော့ အိမ်ပျက်ညပေါင်းများစွာပါပဲတဲ့။ ဒါကို သူက “ကျွန်တော်က အမြဲတီထွင်ဆန်းသစ်ချင်တယ်။ လူတွေနဲ့ပေါင်းစပ်ပြီး အလုပ်မဖြစ်ဖြစ်အောင် လုပ်ရတာသဘောကျတယ်။ အဲဒီအတွက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖြစ်ခဲ့တာကို ဘယ်တော့မှနှောင့်တမရခဲ့ပါဘူး” လို့ ဆိုပါတယ်။

အထည်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်နေရင်းကနေ သူ့ကုမ္ပဏီက အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခု ပြောင်းလုပ်ဖို့ စဉ်းစားပါသတဲ့။

လွန်ခဲ့တဲ့ငါးနှစ်လောက်က သူ အဲဒီလိုစဉ်းစားတဲ့အခါ တရုတ်လူမျိုးတွေ ပြောလေ့ရှိတဲ့ လူသားတွေမရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက် လေးရပ်ရှိတယ်ဆိုတာ သွားသတိရမိတယ်။ အဲဒါကတော့ ယီ(Yi) လို့ခေါ်တဲ့ အဝတ်အထည်၊ “ရှီ”(Shi)လို့ခေါ်တဲ့ အစားအသောက်၊ ကျူ(Zhu) လို့ခေါ်တဲ့ နေရာနဲ့ စင်း(Xing)လို့ခေါ်တဲ့ ယာဉ်ပါပဲ။ အဲဒီလေးခုထဲက သူ့ကိုယ်တိုင်နှစ်ခြိုက်လှတဲ့ အစားအသောက်လုပ်ငန်းကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ကြည့်ဖို့ ရွေးချယ်လိုက်ပါတယ်။ ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးက လူတွေဟာ ပိုက်ဆံရှိတုန်းပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပိုက်ဆံပြတ်နေရင်ပဲဖြစ်ဖြစ် အစားအသောက်ဆိုတာ အမြဲစားနေရမယ့်အရာပဲလို့ သူခံယူတာကြောင့် ရွေးချယ်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးက သူ့ကုမ္ပဏီကနေ အစားအသောက်ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းလုပ်မယ်ဆိုတဲ့အခါ နာမည်ရှိပြီးသားကုမ္ပဏီတွေဆီက ပစ္စည်းတွေကို တင်ရောင်းမယ့်အစား ပိုပြီးစွန့်စားရတဲ့လမ်းကို ရွေးလိုက်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင် အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ဖန်တီးရောင်းချဖို့ပါပဲ။ ဒီကနေမှာတော့ သူ စွန့်စားရွေးချယ်ခဲ့တာ မှန်ကြောင်း ပြနေပါပြီ။ ငါးနှစ်အတွင်းမှာ သူ့ကုမ္ပဏီ Apex-Pal International Pte Ltd. ကနေ Sakae Sushi ဂျပန်စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်း၊ Black Tea Box ဆိုတဲ့ လက်ဖက်ရည်လုပ်ငန်းနဲ့ Crepes & Cream ဆိုတဲ့ အစားအသောက်လုပ်ငန်း ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သုံးမျိုးကို ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။

သူ့ကုမ္ပဏီက ကိုယ်ပိုင်မုန့်ဖုတ်ရုံ နဲ့ အသားပြင်ဆင်ထုတ်ပိုးတဲ့ရုံ ပါရှိတာမို့ Nouvelle Exents ဆိုတဲ့ အခမ်းအနားရှိရင် လိုက်လံကျွေးမွေးစည်ခံတဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုပါ ထပ်မံတိုးချဲ့ထားပါသေးတယ်။ ဒါ့အပြင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဆန်ဖရန်စစ္စကိုက ဘတ်ဒ်စ်ရေခဲမုန့်ကိုပါ မှာယူပြီး တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ဖြန့်ချိပါသေးတယ်။

ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးရဲ့ ပထမဦးဆုံးအစားအသောက်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ ဂျပန်ရိုးရာ

ဆူရှီ ရောင်းချတဲ့ Sakae Sushi ဆိုင်တွေဟာ စင်ကာပူမှာတင် ၉ ဆိုင်ရှိပြီးသားပေမယ့် မနှစ်ကစပြီးတော့ ပင်လယ်ရပ်ခြားအထိ ရှေးကွက်ခဲ့လို့လောက်ပါတယ်။ ၂၀၀၂ခုနှစ်မှာ အင်ဒိုနီးရှားမှာ ဆိုင်တွေတိုးခဲ့ဖွင့်ပါဦးမယ်။ နောက်နှစ်မှာတော့ ကမ္ဘာ့အနှံ့ ဖြန့်ကြက် ပြီး လော့စ်အင်ဂျလိစ်၊ ဘာလင်နဲ့တရုတ်ပြည်မကြီးအထိပါ တိုးခဲ့ဖွင့်လှစ်ပါဦးမယ်။

အဲဒီ ဆူရှီအစားအသောက်လုပ်ငန်းက ငွေရင်းဒေါ်လာသုံးသိန်းထည့်ဝင်ပြီး သားမှာ နိုင်ငံတကာမှာ ရောင်းချရတဲ့ဝင်ငွေက ဒေါ်လာသန်းနှစ်ဆယ်ရနေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ Apex-Pal ကုမ္ပဏီရဲ့ အခြားအမှတ်တံဆိပ် အစားအသောက်လုပ် ငန်းတွေကိုလည်း အရှိန်ပြင်းပြင်းနဲ့ ဈေးကွက်သစ်ဖွင့်လှစ်ဖို့ ပြင်ဆင်နေပါပြီ။

ကုန်အမှတ်တံဆိပ်အသစ်တွေကိုဖန်တီးတဲ့ အခြားသူတွေလိုပဲ ဒေါက်ဂလပ်စ် ဖူးနဲ့ သူ့အဖွဲ့ (သူ့ကုမ္ပဏီမှာ သူ့ဇနီးကငွေကြေးထိန်းသိမ်းရေးအပိုင်းကို တာဝန် ယူပေးပါတယ်) သူတို့ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တွေကို အခြားဘယ်သူနဲ့မှမတူစေရအောင် နဲ့ အသုံးဝင်တန်ဖိုးမြင့်နေရအောင် ကြိုးပမ်းကြပါတယ်။

ဥပမာအားဖြင့် သူ ဆူရှီပုစိန်စာလုပ်ငန်းစဉ် စဉ်းစားတဲ့အခါ သူ့ဆီလာစား မယ့်သူတွေထဲမှာ ကျန်းမာရေးဦးစားပေးပြီး စားသောက်ချင်သူတွေ စိတ်တိုင်းကျ ဖြစ်ရစေမယ်လို့ ရည်ရွယ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် Black Tea Box ဆိုတဲ့ လက်ဖက်ရည် လုပ်ငန်းကိုလည်း ကျန်းမာရေးရှုထောင့်ကနေ ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖန်တီးပါတယ်။ သူ့ရဲ့နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်တဲ့မုန့်လုပ်ငန်း Crepes & Cream ကျတော့ ကျန်းမာရေး ရှုထောင့်ကနေ ထည့်မတွက်တော့ဘဲ ဖက်ရှင်ကျကျ လုပ်ငန်းလေးတွေ ခေတ်ကြီး နဲ့အပီ ပျော်ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ အရသာရှိရှိစားရဖို့ကိုပဲ အဓိကထားပါတယ်။

ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးနဲ့သူ့အဖွဲ့ဟာ နောက်ထပ်အစားအသောက်လုပ်ငန်းတွေ အမျိုးမျိုးတိုးချဲ့ဖို့ စဉ်းစားတဲ့နေရာမှာ စင်ကာပူမှာပထမဦးဆုံးသော ကိုးရီးယားစား သောက်ဆိုင်တစ်ဆိုင် ဖွင့်ဖို့လည်းပါပါသတဲ့။ ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးကတော့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နေရာမှာ ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမယ်လို့ ခံယူထားသူပါ။ ဒါ့ကြောင့်မို့ "ရေရှည် သွားရမယ့် ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးတစ်ခု ကျွန်တော်ချမှတ်ထားတယ်။ ဒါလည်း နောင် မျိုးဆက်တွေလက်ထဲရောက်မှ ဖြစ်ချင်ဖြစ်မှာပါ။ အဲဒါကတော့ Fortune မဂ္ဂဇင်းက ရွေးတဲ့ ထိပ်တန်းကုမ္ပဏီ ၅၀၀ ထဲမှာ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီပါဖို့ပဲပေါ့" လို့ စီးပွားတက် ဖို့ဆိုရင် ရည်မှန်းချက်ကြီးကြီးထားဖို့ လိုတဲ့အကြောင်းပြောသွားပါတယ်။

ဒေါက်ဂလပ်စ်ဖူးဟာ စင်ကာပူနိုင်ငံရဲ့ ၂၀၀၂ခုနှစ်အတွက် ထိပ်တန်းစီးပွား စွမ်းဆောင်ရှင် ၁၀ ယောက်ထဲမှာ တစ်ယောက်အပါအဝင်ဖြစ်ခဲ့တဲ့အပြင် ပြီးခဲ့ တဲ့ဩဂုတ်လတန်းကလည်း ပြည်တွင်းရုပ်သံအစီအစဉ်တစ်ခုကနေ သူ့ရဲ့စီးပွားရေး ဒဿနနဲ့အတွေ့အကြုံများကို တင်ပြသွားတယ်လို့လည်း သိရပါတယ်။



၂၀၂ ခုနှစ် စက်မှုစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်
မစ္စတာအလက်စ်တန် (စက်မှု)
Metex Specialty Chemicals ကုမ္ပဏီ

စီးပွားရေးလောကမှာ ရှင်သန်ဖို့ ဝံ့ဖြိုးဖို့ဆိုရင် တွေ့ကြုံရမယ့် ပြောင်းလဲမှုတွေ၊ စိန်ခေါ်မှုတွေကို လိုက်လျောညီထွေဖြစ်သွားအောင် ကိုယ့်ကိုယ်ကို ယုံကြည်မှုရှိရှိနဲ့ လုပ်ရမယ်လို့ဆိုသူကတော့ စက်မှုနိုင်ငံက Metex Specialty ကုမ္ပဏီရဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ အလက်စ်တန်ကီး(Alex Tan Kee) ပါပဲ။ အသက် ၅၄ နှစ်အရွယ် အလက်စ်တန်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ဇူလိုင်လအတွင်းကပဲ စက်မှုနိုင်ငံမှာ ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့ ၂၀၂ ခုနှစ် စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် ၁၀ ဦးထဲမှာ ပါဝင်ခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ မလေးရှားမှာမွေးဖွားပြီး စက်မှုကြီးပွားလာခဲ့သူ အလက်စ်တန်ရဲ့ ဘဝဇာတ်ကြောင်းကို ကြည့်လိုက်ရင် အံ့ကြိတ်ရုန်းကန်ခဲ့ရတာတွေ၊ မမှိတ်မသုန်ခဲ့ဆုံးဖြတ်ခဲ့ရတာတွေအပြင် စွန့်စားရမယ်ဆို ဘယ်တော့မှ ဇွဲမလျှော့ခဲ့တာတွေကိုပါ တွေ့ပါလိမ့်မယ်။

အလက်စ်တန်ကို ၁၉၄၇ ခုနှစ်တုန်းက မလေးရှားနိုင်ငံ မလက္ကာမှာ မွေးဖွား ခဲ့ပါတယ်။ သူ့အဖေက တရုတ်လူမျိုးဆရာဝန်ပါ။ မောင်နှမ လေးယောက်အနက် သူက ဒုတိယမြောက်ပါ။ မလက္ကာမြို့ ဆင်ခြေပုံက တရုတ်မူလတန်း

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ကျောင်းလေး တစ်ကျောင်းမှာ သူ့ကျောင်းစနေပါတယ်။ အဲဒီမှာ သုံးနှစ်လောက် ကျောင်းတက်ပြီးတဲ့အချိန်မှာ ကျောင်းကသင်တဲ့စာတွေ သိပ်ပြီးအဆင့်မမီလှဘူးလို့ သိလာပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလက်စ်တန်က မြို့ထဲကကျောင်းကောင်းကောင်းတစ်ခုကို ပြောင်းပေးဖို့ မိဘတွေကို တောင်းဆိုပါတယ်။

အဲဒီတုန်းက ၉ နှစ်သားလေးသူ့အဖို့ ကျောင်းပြောင်းခဲ့ရတာဟာ သူ့ဘဝရဲ့ အကြီးမားဆုံးအလှည့်အပြောင်းတစ်ခုစခဲ့တာပါပဲ။ သူတက်နေတဲ့ မူလတန်း စတုတ္ထဆင့်က ကျောင်းသားတွေရဲ့ပညာရည်က သူ့ထက်အများကြီးပြင့်နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် စိတ်ပျက်သွားရမယ့်အစား သူ့ကတစ်ချိန်လုံးစာအုပ်တွေကြားထဲမှာ မြှုပ်နှံလိုက်ပါတော့တယ်။ ဒုတိယအစမ်းပြီးတဲ့အခါ အဆင့်(၂၀)အထိ တက်လာပါတယ်။ အဲဒီနှစ်အတန်းတင်စာမေးပွဲကြီးပြီးတဲ့အခါမှာတော့ တတိယရပါတယ်။

သူဟာ စာကြမ်းပိုးတော့လည်း မဟုတ်ပြန်ဘူး။ သီချင်းဆိုတာ၊ ပန်းချီဆွဲတာ၊ စက်ဘီးစီး၊ ရေကူးရတာကို နှစ်ခြိုက်တဲ့အပြင် တော်ဝင်လူငယ်စကောက်အသင်းခေါင်းဆောင်တာဝန်ပါယူလိုက်သေးတယ်။

၁၉၆၅ ခုနှစ်မှာ တက္ကသိုလ်အကြိုသင်တန်းတွေ ပြီးဆုံးအောင်မြင်သွားတဲ့အခါ အလက်စ်တန်ဟာ မလေးရှားအစိုးရရဲ့ ဓါတုဗေဒဝန်ကြီးဌာနမှာ ဓာတ်ခွဲပညာရှင်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ပြီး သူ့မိသားစုကို ထောက်ပံ့ပါတယ်။ နောက်ခြောက်နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကို စွန့်စားလုပ်ကြည့်ချင်စိတ်ပေါက်လာတယ်။ သူ့ဝမ်းကွဲဆွေမျိုးတွေက အစိုးရအလုပ်ကိုပဲ ထမ်းဆောင်နေကြချိန်မှာ သူက သူ့ရည်မှန်းချက်ကို ထုတ်ပြောလာတော့ မိသားစုရော ဆွေမျိုးတစ်စုပါ အတော် အံ့အားသင့်သွားကြတယ်။

“အဲဒီအချိန်တုန်းက အလုပ်တစ်ခုရဖို့ဆိုတာ တော်တော်ခက်တာဗျာ ဒီလို အာမခံချက်ရှိတဲ့ အစိုးရအလုပ်ကထွက်မယ်ဆိုတာ အရဲစွန့်လွန်းတယ်လို့ ထင်ကြတယ်”လို့ အလက်စ်တန်က ပြန်ပြောပါတယ်။ စိတ်ထဲမှာ ကိန်းအောင်းနေတဲ့ စွန့်ဦးတီတွင်ရှာချင်စိတ်နဲ့ သူဟာ ၁၉၇၂ ခုနှစ်မှာ စင်ကာပူကိုထွက်လာပြီး ဗြိတိသျှကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ စားအုန်းဆီဓာတ်ခွဲသူတစ်ဦးအဖြစ် ဝင်လုပ်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့ယူထားတာတော့ မစွန့်စားရင်ဘာမှရမှာမဟုတ်ဘူးဆိုတာကိုပါပဲ။

နောက် ၂ နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါမှာတော့ နိုင်ငံတကာဆွစ်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ ဆန်းဒေါ့ရဲ့ ဓာတုဗေဒလုပ်ငန်းမှာ ဒေသဆိုင်ရာနည်းပညာမန်နေဂျာအဖြစ် ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ၁၆ နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေမှာ သူ့ရရှိခဲ့တဲ့အတွေ့အကြုံနဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ သူ့လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးကလည်း ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ပြဿနာကြီးတွေ ပေါ်လာတဲ့အခါ သူ့အတွက် အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်လာပါတယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

မိတ်ဆွေတွေဆီက ငွေကြေးအကူအညီရယူပြီး Matax ဓာတုဗေဒလုပ်ငန်း
 ခေါ်တဲ့ ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင်လိုက်ပါတယ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီက အထည်
 အလိပ်၊ သားရေ ပလတ်စတစ်နဲ့စက္ကူလုပ်ငန်းတွေအတွက် အဓိကလိုအပ်တဲ့ ဆိုးဆေး
 ကို ထုတ်လုပ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တော့ အလက်စတန် အသက် ၄၃ နှစ်ရှိပါပြီ။
 သူ့ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ထမ်းဆိုလို့ သူ့နဲ့အရင်လက်တွဲလုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ ဒေါရစ်လက်စ်ဆိုတဲ့
 အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ပဲ ရှိပါတယ်။ ဒေါရစ်လက်စ်က အခုတော့ သူ့ကုမ္ပဏီမှာ
 အထွေထွေမန်နေဂျာဖြစ်နေပါပြီ။

အဲဒီအချိန်တုန်းက အထည်အလိပ်တွေမှာသုံးနေတဲ့ ဆိုးဆေးတစ်မျိုးက
 ဈေးကွက်ထဲမှာ ချရောင်းနေပေမယ့် အသုံးဝင်ပုံကိုတော့ ဘယ်သူမှမသိကြသေးတာ
 ကို အလက်စတန်က သတိပြုမိလိုက်တယ်။ အဲဒီဆိုးဆေးနဲ့ ထုတ်လိုက်တဲ့ပစ္စည်း
 တွေ အမှုချိန်အပြောင်းအလဲကိုလည်းခံနိုင်တယ်၊ စရိတ်ကလည်း သက်သာ၊ နေရောင်
 နဲ့တွေ့တော့လည်း အရောင်သိပ်မပြောင်းဘူးဆိုတာကိုလည်း တွေ့လိုက်ရတယ်။

အဲဒီတွေ့ရှိချက်ကို မိမိရရချုပ်ကိုင်လိုက်ဖို့ အလက်စတန်က ဆုံးဖြတ်လိုက်
 တယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီအချိန်တုန်းက သူ့ကုမ္ပဏီလေးအနေနဲ့ ဘဏ်ဈေးငွေရဖို့
 အတော်ခက်ခဲလှပါတယ်။ အဲဒီအတွက်သူ့ကို ပစ္စည်းသွင်းနေသူတွေဆီကနေ ကြွေး
 ယူရပါတယ်။ သူတို့ငွေကို အချိန်မီပြန်ပေးနိုင်အောင် အတော်ရုန်းကန်ခဲ့ရတာပါ။
 ဒီကြားထဲ သူ့နဲ့စီးပွားယှဉ်ပြိုင်ဖက်တွေက သူ့ဆီကထွက်လာတဲ့ ပစ္စည်းတွေမကောင်း
 ပါဘူးလို့ ခပ်နှိမ်နှိမ်ပြောတာကိုလည်း ကြုံကြုံခံရ တယ်။ ဒီလိုပြောခံရလို့ စိတ်ဓါတ်
 မကျတဲ့အပြင် သူ့ဖောက်သည်တွေကို သူ့ကိုယ့်ကြည်နေရအောင် ဆွဲဆောင်ရပါ
 သေးတယ်။

“ကျွန်တော်တို့က ကျွန်တော်တို့ကုန်ပစ္စည်းကိုထုတ်လုပ်ပြီး ဖောက်သည်
 တွေကို အချိန်မီပေးနိုင်တယ်ဆိုရင်ပဲ သူတို့တွေရဲ့ယုံကြည်မှုကို ရတော့တာပါပဲ”
 လို့ အလက်စတန်က ပြောပါတယ်။

လူနှစ်ယောက်နဲ့စခဲ့တဲ့ Matex ကုမ္ပဏီဟာ ၁၂ နှစ်ကြာတဲ့အခါမှာတော့
 လုပ်သားအင်အား ၄၈၀ ထိကြီးမားလာပါတယ်။ သူ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကိုလည်း တရုတ်၊
 ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ ဗီယက်နမ်နဲ့ မလေးရှားတို့မှာပါ ထုတ်လုပ်လာနိုင်ပါတယ်။ သူတို့
 ကုမ္ပဏီက သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှု(R & D) ကို တွဲစပ်လုပ်ကိုင်နိုင်မှုကြောင့် သူတို့
 ကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်တဲ့ဆိုးဆေးနဲ့ အရောင်တောက်စေတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ကမ္ဘာအနှံ့
 အပြားမှာ မှတ်ပုံတင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အသက် ၅၄ နှစ်ရှိနေပြီဖြစ်တဲ့ အလက်စတန်က သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို
 နှစ် ၃၀ စီမံချက်ချပြီးနေတာမို့ ခုမှ ၁၀ နှစ်ပဲပြီးသေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။
 သူ့ရဲ့ဒုတိယဆယ်စုနှစ် စီမံကိန်းမှာ ဇီဝနည်းပညာ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး၊

ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအပြင် ကွန်ပျူတာနဲ့ ဖော်ဆောင်မယ့် လုပ်ငန်းတွေအထိ တိုးချဲ့သွားဦးမှာပါ။ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးဒဿနကတော့ “လူသား၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေမှာ သိပ္ပံနည်းကျကျ အခြေအမြစ်တွေရှိတယ်” ဆိုတာပါပဲ။

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းကောင်းတစ်ခု ရှိဖို့လိုတယ်။ အဲဒီအဖွဲ့အစည်းမှာပါတဲ့သူတွေမှာ မှန်ကန်တဲ့စိတ်ထား၊ မှန်ကန်တဲ့လမ်းစဉ်နဲ့ မှန်ကန်တဲ့အသိပညာတွေရှိရမယ်။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကလည်း ဖောက်သည်တွေလိုချင်တဲ့ ပစ္စည်းမျိုးဖြစ်ရမယ့်အပြင် လုပ်ငန်းမှာလည်း သင့်မြတ်လျော်ကန်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်ရှိရမယ်” ဆိုတာဟာ အလက်စ်တန်ရဲ့ စီးပွားရေးအတွေးအမြင်ပါပဲ။ နောက်တွန်းပေါ်လာမယ့် စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရင်တွေကိုလည်း သူက “စိန်ခေါ်မှုနဲ့ ပြောင်းလဲမှုကို ဘယ်တော့မှ မကြောက်စမ်းပါနဲ့၊ အဲဒါတွေက ကိုယ့် ဘဝကို အမြင့်ဆုံးရောက်အောင် တွန်းပို့ပေးပါလိမ့်မယ်” တဲ့။

အလက်စ်တန် နောက်ဆုံးပြောတာကတော့ -

“စိတ်ဓါတ်ခွန်အားရှိဖို့ အတော်အရေးကြီးပါတယ်။ ပြဿနာတွေပေါ်လို့ဆိုပြီး နောက်တွန့်မသွားနဲ့၊ ဆက်ပြီးတော့ ကြိုးစားစမ်းပါ။ ကိုယ်ကဆန္ဒရှိမယ်ဆိုရင် နည်းလမ်းကတော့ ပေါ်လာမှာပါပဲ”

ဒါတွေဟာ ဓါတ်ခွဲပညာရှင်ဘဝကနေ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး စွမ်းဆောင်ရင်ဖြစ်လာရအောင် ကြိုးစားခဲ့သူတစ်ဦးရဲ့ စီးပွားတက်ဖို့ဖော်စပ်နည်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



အင်တာနက်ခေတ်မှာ အမျိုးသမီးတွေ
လမ်းပွင့်လာပါပြီဆိုတဲ့
ရာမချွန်ရာ(စင်္ကာပူ)
Technowledge Asia ကုမ္ပဏီ

အမျိုးသားတွေသာ ကြီးစိုးတဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်
ကြီးပွားဖို့ ဘာတွေလိုအပ်ပါသလဲ။ စင်္ကာပူနိုင်ငံမှာ Technowledge Asia ဆိုတဲ့
ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်ထားသူ အသက် ၃၅ နှစ်အရွယ် ရာမချွန်ရာ ဆိုတဲ့
အမျိုးသမီးက အဲဒီမေးခွန်းကို ဒီလိုဖြေပါတယ်။ မိန်းမတစ်ယောက် စီးပွားရေးလောက
မှာ အောင်မြင်ချင်ရင် ကိုယ့်လမ်းကို ကိုယ့်ဘာသာထွင်လျှောက်ပါတဲ့။

ရာမချွန်ရာဟာ စင်္ကာပူနိုင်ငံမှာ နေထိုင်တဲ့ သမီးလေးတစ်ယောက်အမေ
တစ်ခုလပ် အမျိုးသမီးတစ်ယောက်ပါ။ ခေါင်းပေါ်မှာ ခေါင်းတုံးရိတ်ပြီး ပြန်ပေါက်စ
ဆံပင်တွေ ထိုးထိုးထောင်ထောင်နဲ့ သူမကိုတွေ့လိုက်ရင်ပဲ အင်မတန်မည်းကမ်း
နည်းလမ်းတကျနေထိုင်တဲ့ စင်္ကာပူက အခြားကလေးမက တွေ့နေမတူ ခြားနားနေ
တယ်ဆိုတာ ထင်ရှားလှပါတယ်။ ရာမချွန်ရာ ဘဝမှာ ရင်ဆိုင်ဖြတ်သန်းခဲ့ရတာတွေ၊
ကိုယ့်အမြင်ကို တဲ့တိုးပြောတတ်တာတွေနဲ့ ကလေးတစ်ယောက်ကို တစ်ကိုယ်တည်း
စောင့်ရှောက်နေရတာတွေဟာလည်း သာမန်အမျိုးသမီးတစ်ယောက် မဟုတ်ဘူး။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဆိုတာပေါ်လွင်နေပါတယ်။ သူများထက်ပိုပြီး အထူးခြားဆုံး ပေါ်လွင်နေတယ်လို့ ပြောနိုင်တာကတော့ အခြားသူတွေရော အမျိုးသမီးတွေပါ မအောင်မြင်ဖြစ်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သူမက အောင်မြင်မှု ယူခဲ့လို့ပါပဲ။

ရာမချန္ဒရာ အသက် ၇ နှစ်သမီးအရွယ်မှာ သူမတို့မိသားစုဟာ သီရိလင်္ကာနိုင်ငံကနေ စင်္ကာပူကို ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီကနေ စင်္ကာပူ ပိုလီတက်ကနစ်ကျောင်းကိုတက်ပြီး သင်္ဘောလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေးဘာသာရပ်ကို သင်ယူပါတယ်။ ကျောင်းပြီးတော့ နက်ပကျွန် အိုးရီးယင့် သင်္ဘောလိုင်းမှာ ခဏအလုပ်ဝင်ပါတယ်။ သူမ အလုပ်လုပ်တဲ့ဌာနမှာ အမျိုးသမီးဆိုလို့ သူမတစ်ယောက်တည်းရှိပါတယ်။ အဲဒီ သင်္ဘောလိုင်းမှာ ရဲခဲ့တဲ့ ဓလေ့ထုံးစံနဲ့ နိုင်ငံရေး အတွေ့အကြုံတွေဟာ နောင်သူမ အင်တာနက်နဲ့ လုပ်ငန်းတည်ထောင်တဲ့အခါ မရှိမဖြစ်လိုအပ်လာတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေအဖြစ် အကျိုးရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ရာမချန္ဒရာအဖို့ ဘဝမှာအရေးအကြီးဆုံး ဆင်နွှဲခဲ့ရတဲ့ တိုက်ပွဲကတော့ သူမအပေါ် တစ်ဖက်သတ်နိုင်လိုမင်းထက် ဆက်ဆံတဲ့ ခင်ပွန်းသည်နဲ့ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာ ကွာရှင်းပြတ်စဲခဲ့တာပါပဲ။ သူတို့ လင်မယား ကွာပြီးတဲ့အခါ တရားတပေါင် အပြင်းအထန်ရင်ဆိုင်ပြီးမှ သူမအနေနဲ့ သမီးလေးကို အုပ်ထိန်းခွင့် ရခဲ့တာပါ။

ရာမချန္ဒရာ တည်ထောင်တဲ့ Technowledge Asia ဟာ အင်တာနက်ကနေ ဈေးဝယ်တဲ့ သူတွေရဲ့ ဝယ်ပုံခြမ်းပုံနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး သုတေသနပြုလုပ်ပါတယ်။ သူမရဲ့လုပ်ငန်းကို နိုင်ငံလေးနိုင်ငံမှာ လုပ်နိုင်ဖို့ ဝန်ထမ်း ၁၇ ယောက်ခန့်ထားပါတယ်။ အင်တာနက်ကနေ ဈေးဝယ်တဲ့သူတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပုံမှန်ဝယ်ယူတဲ့ သူတွေဆီပို့ပေးနိုင်တဲ့နေရာမှာ ပထမဆုံးစတင်လုပ်ကိုင်နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တုန်းက စင်္ကာပူ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ဘုတ်အဖွဲ့ကနေ သက်တမ်းနှစ်နှစ်ပဲ ရှိသေးတဲ့ သူမရဲ့ ကုမ္ပဏီကို အခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ပေးလိုက်ပါတယ်။ တကယ်ကလည်း Technowledge ရဲ့ သုတေသနလုပ်ပြီး စီးပွားရှာခဲ့ပုံက အခြားဘယ်ကုမ္ပဏီနဲ့မှမတူဘဲ လမ်းခွဲထွက်နိုင်ခဲ့တာပါပဲ။

သူမအခုလိုအောင်မြင်လာခဲ့ရတာဟာ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒနဲ့ ကြံ့ခိုင်တဲ့ခွန်အားရှိလို့ပါလို့ ရာမချန္ဒရာက ဆိုပါတယ်။ “ကျွန်မရဲ့ ပြင်းပြတဲ့ဆန္ဒဟာ ငွေလိုချင်တာကြောင့် ဖြစ်လာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘဝရဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ တွေ့ရလို့ မခံချင်စိတ်နဲ့ ဖြစ်လာတာပါ” တဲ့။

သူမဘဝမှာ ကြုံခဲ့ရတဲ့ အခက်အခဲတွေကြောင့် သူမအလုပ်လုပ်တဲ့အခါ ကြံ့ခိုင်တဲ့ စိတ်ဓါတ်နဲ့ ကိုယ်ရွေးချယ်တဲ့လမ်းကို မဖြစ်မနေသွားမယ်ဆိုတဲ့ သန့်ဋ္ဌာန်တို့ကို ပေါင်းစပ်ဖြစ်ခဲ့တာပါလို့လည်း ရာမချန္ဒရာက ပြောပါတယ်။ လူမှုရေးအရ

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြုတ်စာအုပ်တိုက်”

ချုပ်နှောင်ကန့်သတ်ထားတတ်တဲ့ဘောင်တွေကနေ ရုန်းထွက်ဖို့ ကိုယ့်ကိုကိုယ် အမြဲ အမှတ်ထားနိုင်ဖို့ နှစ်စဉ်တစ်နှစ်ကူးပြုဆိုရင် ရာမချန္ဒရာက ခေါင်းကိုပြောင်နေအောင် စိတ်ပစ်တတ်ပါတယ်။ ဒါဟာ သူမလုပ်ချင်တာကို လုပ်နိုင်အောင် ကိုယ့်ဘာသာ ရွေးချယ်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါသတဲ့။

ရာမချန္ဒရာက အမျိုးသမီးတွေဟာ နည်းပညာပိုင်းမှာ မိန်းမဖြစ်နေလို့ အခက်အခဲတွေ့ရတာမျိုး မရှိတဲ့အပြင် အားသာချက်တွေပိုတောင်ရှိတယ်လို့ ယုံကြည်တဲ့သူပါ။ ယောက်ျားတွေကျတော့ အိမ်ထောင်ဦးစီးအနေနဲ့ မိသားစုဝင်ငွေကို အဓိကရှာပေးနေရတဲ့သူ ဖြစ်နေတဲ့အခါ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရတော့မယ်ဆိုရင် လက်တွန့်တတ်ကြတယ်လို့ သူမကဆိုပါတယ်။ Technowledge Asia ရဲ့ သုတေသနပြုချက်အရ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၈ လ အတွင်း အွန်လိုင်း(On Line) ပေါ်ရောက်လာသူ ဦးရေရဲ့ ၅၅ ရာခိုင်နှုန်းဟာ အသက် ၂၅ နှစ်အောက် အမျိုးသမီးတွေပဲ ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ရာမချန္ဒရာက “မိန်းမတွေအဖို့ သူတို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အသိဉာဏ်တွေကို ထိုက်ထိုက်တန်တန် နေရာပေးပြီး အသုံးချမယ့် ယန္တရားတစ်ရပ်ပေါ်လာရတာပါပဲ။ ဒါကြောင့် ကျွန်မက အင်တာနက်နဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ရတာကို အလွန်နှစ်ခြိုက်ခဲ့ရတာပါ” လို့ ဆိုပါတယ်။

REF:Asiaweek 13-7-2002



တွန်းလှည်းနဲ့ချေးရောင်းရာက
ဟိုတယ်များပိုင်ရှင်ဖြစ်လာသူ
ချူးချောင်ငန်း (စင်ကာပူ)

Technowledge Asia ကုမ္ပဏီ

အောင်မြင်ကြီးပွားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အတော်များများဟာ လုပ်ငန်းအသေးလေးတွေကနေ ခြေလှမ်းစခဲ့ရတယ်လို့ ဆိုစကားတစ်ခုရှိပါတယ်။ စင်ကာပူနိုင်ငံက ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာတန်တဲ့ ဈေးချိုချိုနဲ့တည်းလို့ရတဲ့ Hotel 81 ဟိုတယ်တွေကို ပိုင်ဆိုင်သူ အသက် ၄၉ နှစ်အရွယ် ချူးချောင်ငန်းရဲ့ဘဝဟာ လှည်းနဲ့ချေး ရောင်းရသူဘဝက စခဲ့တာပါ။ ဒါကြောင့်မို့ ဒီအဆိုမှန်ကြောင်း သက်သေပြနိုင်တဲ့ လူတွေထဲမှာ ချူးချောင်ငန်းလည်းပါတယ် ဆိုရပါမယ်။

ချူးချောင်ငန်း (Choo Chong Ngen)ဟာ အသက် ၁၂ နှစ်သားလောက်ကတည်းက ကျောင်းတစ်ဖက်နဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ တွန်းလှည်းလေးနဲ့ သစ်သီးတွေရောင်းခဲ့ရပါတယ်။ တစ်ခါတစ်လေကျရင်လည်း ကျောင်းအပြင်ဘက်မှာ အိမ်ကလုပ်ပေးလိုက်တဲ့ မုန့်နဲ့ ကစားစရာတွေပါရောင်းရပါသေးတယ်။ သူတို့အဖေက ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကို အခြားသူဆီက ကန်ထရိုက်ပြန်ယူပြီးလုပ်ရတာမို့ ဝင်ငွေသိပ်မကောင်းလှပါဘူး။ ညီအစ်ကိုမောင်နှမလည်း ၇ ယောက်တောင်ရှိတာမို့

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

သူ့အဖေရတဲ့ငွေနဲ့မကိုက်တဲ့အတွက် သူကတစ်ဖက်တစ်လမ်းက မိသားစုဝင်ငွေရှာပေးရပါတယ်။

ချူးချောင်ငန်းလေးဟာ အဲဒီအရွယ်ကတည်းက ငွေသုံးချင်ရင်ငွေရှာတတ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အတွေးရခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်းမှာ ငါးရောင်းတဲ့အလုပ်ကို ပြောင်းလုပ်ပြန်တော့ ပိုအောင်မြင်လာခဲ့ပါတယ်။ အသက် ၁၆ နှစ်အရွယ်မှာ အထည်အလိပ်တွေကိုရောင်းရင် ကြီးပွားနိုင်တဲ့လမ်းစကိုနင်းမိမယ်လို့ယုံကြည်တဲ့အတွက် အချိန်ဆိုင်းမနေတော့ဘဲ အထည်သည်တစ်ယောက်ဆီကိုသွားပြီး သူ့ကိုအရောင်းချေးသည်အဖြစ် ခန့်ပေးပါလို့ တောင်းပန်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက်လုပ်အားခအဖြစ်နဲ့ တစ်နေ့ကို စက်ာပူဒေါ်လာ ၂ ဒေါ်လာပဲရပေမယ့် အထည်ရောင်းရတဲ့လုပ်ငန်းကို သင်ယူခွင့်ရတယ်လို့ခံယူပြီး ဝင်လုပ်ခဲ့ခြင်းပါ။ မကြာခင်မှာ ကိုယ်ပိုင်အထည်ရောင်းချနိုင်တဲ့ အဆင့်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

အသက် ၂၁ နှစ်မှာ ချူးချောင်ငန်းဟာ ဆိုင်ခန်းတစ်ခန်း စဝယ်နိုင်ပါတယ်။ အသက် ၂၄ နှစ်ရောက်တော့ ဆိုင်ခန်း ၆ ခန်းပိုင်လာပါတယ်။ အသက် ၃၀ ရောက်တော့ ငွေတစ်သန်းလက်ထဲကိုင်နိုင်ပါပြီ။

အဲဒီကနေ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ အဝတ်အထည်ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းကိုပဲ ဖောက်ချလုပ်ဖို့စိတ်ကူးပေါ်လာပါတယ်။ အမျိုးသမီးတွေဟာ သူတို့အဝတ်အစားတွေကို အထည်ချုပ်ဆိုင်သွားအပ်မယ့်အစား အသင့်ချုပ်ပြီးသားကိုပဲ ဝယ်တတ်တဲ့အလေ့အထကို ပြောင်းလာနေပြီဆိုတာကို လေ့လာမိလိုက်ပါတယ်။ လအနည်းငယ်လောက်ကြာတဲ့အခါ ချူးချောင်ငန်းဟာ သူ့ကိုယ်ပိုင် "ထိပ်တန်း ၁၀၀" ဆိုတဲ့နာမည်နဲ့ အထည်တွေလက်လီရောင်းတဲ့လုပ်ငန်း စဖွင့်လိုက်ပါတယ်။ နောက်တော့ စက်ာပူမှာ ဆိုင်ခွဲပေါင်း ၃၀ အထိ ဖွင့်လာနိုင်ပါတယ်။

အမျိုးသမီးအဝတ်အထည်လုပ်ငန်းကို လေးနှစ်လောက်လုပ်ပြီးတဲ့အခါ ချူးချောင်ငန်းက ခဏနားလိုက်ပါသေးတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ သူ့သူငယ်ချင်းတွေအလုပ်ဖြစ်နေတဲ့ အိမ်ရာမြေလုပ်ငန်းကို ပြောင်းလုပ်ကြည့်ဖို့ တာစုပါတယ်။

စက်ာပူမှာ ညဉ့်ငှက်မလေးတွေ ကျွက်စားလို့နာမည်ပျက်နေတဲ့ ဂေးလန်းဆိုတဲ့ ရပ်ကွက်ရှိပါတယ်။ ဘယ်သူကမှ စိတ်မကူးမိတဲ့ စီမံကိန်းတစ်ခုကို အဲဒီရပ်ကွက်ထဲမှာ ချူးချောင်ငန်းက စအကောင်အထည်ဖော်ပါတယ်။ အိုမင်းဟောင်းနွမ်းလို့ ပစ်ထားရတဲ့ အိမ်တန်းလျားတွေကို အထပ်ပေါင်းများစွာပါဝင်တဲ့ ခေတ်မီတိုက်ခန်းတွေတည်ဆောက်လိုက်ပါတယ်။

ချူးချောင်ငန်းရဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ် နှစ်လအတွင်းမှာပဲ တိုက်ခန်းတွေအကုန်ရောင်းလိုက်ရပါတယ်။ အဲဒီကနေ မြေတွေတစ်ကွက်ပြီးတစ်ကွက်ဝယ်လို့ တိုက်ခန်းတွေဆောက်ဖြစ်သွားပါတော့တယ်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်မှာကျတော့ ချူးချောင်

ငန်းဟာ ဂေးလန်းရပ်ကွက်ထဲမှာ ဈေးချိုချိုဟိုတယ်တွေ ဆောက်လုပ်ဖို့ အစိုးရဆီက ခွင့်ပြုချက်ရရှိလိုက်ပါတယ်။

“အဲဒီတုန်းကတော့များ ဈေးချိုချိုဟိုတယ်ဆိုတာမျိုးက အဖြစ်ပဲလုပ်ကြတာ မျိုးပဲ။ အတွင်းထဲမှာ ပေးထားတဲ့ ပရိဘောဂနဲ့ အပြင်အဆင်တွေကလည်း တော်ရုံ လောက်ပဲရှိတယ်။ အသုံးအဆောင်တွေ ဆိုတာကလည်းဆပ်ည့်ည့်တွေပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းကို သာသေသေချာချာလုပ်နိုင်ရင် စီးပွားဖြစ်တော့မှာပဲလို့ ကျွန်တော်တွေးမိတယ်” လို့ ချူးချောင်းငန်းက ပြန်ပြောပါတယ်။

ချူးချောင်းငန်းဟာ အခြားတိုင်းပြည်တွေမှာရှိတဲ့ ဈေးချိုချိုနဲ့တည်းနိုင်တဲ့ ဟိုတယ်တွေကို သွားရောက်လေ့လာပါတယ်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်ရောက်တော့ ဂေးလန်း ရပ်ကွက်ထဲမှာ ပထမဆုံး Hotel 81 ကို စတင်တည်ထောင်လိုက်တယ်။ သူ့ဟိုတယ် နာမည်ကို Hotel 81 လို့ရွေးချယ်ရတာဟာ မှတ်မိလွယ်အောင်နဲ့ ခေါ်ရကောင်းအောင် အပြင် သူ့အတွက် 81 ဆိုတာ ကံကောင်းခြင်းနဲ့ပတ်သက်လို့ ယုံကြည်တာလည်းပါပါတယ်။ ခုချိန်မှာ ချူးချောင်းငန်းအနေနဲ့ ဂေးလန်းရပ်ကွက်က ဟိုတယ် ၈ လုံးအပါအဝင် စုစုပေါင်း ဟိုတယ် ၁၁ လုံး ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။ ရှေ့နှစ်ကျရင် အခြားရပ်ကွက်တွေ မှာ နောက်ထပ်ဟိုတယ် ၃ လုံးကနေ ၅ လုံးအထိ ထပ်ဖွင့်ပါဦးမယ်။

ချူးချောင်းငန်းဟာ သူ့ဟိုတယ်တွေစဖွင့်တဲ့အခါ သူ့ဖွင့်မယ့်ရပ်ကွက်ဟာ သိပ်မသန့်လို့ဆိုပြီး နောက်တွန့်မသွားခဲ့ပါဘူး။ သူ ဒီလိုအောင်မြင်လာရတာဟာ သူ့နောက်ကနေ ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးခဲ့တဲ့ ဘဏ်တွေရဲ့ ကျေးဇူးလည်း ပါပါတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

“ဟိုတယ်ဆိုတာက လူတွေလာတည်းဖို့ဖွင့်တာပါပဲ။ လာတည်းတဲ့ညည်သည် တွေကို သူတို့အခန်းထဲ ဘယ်လိုနေပါလို့ ကျွန်တော်က ထိန်းချုပ်လို့မရနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့အပိုင်းက ညည်သည်တွေကို မှတ်ပုံတင်စာရင်းသွင်းတဲ့အခါမှာ စည်း ကမ်းတကျ ကြီးကြပ်ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ သံသယတွေ့စရာ ဘာ တွေ့ရမလဲဆိုတာကိုတော့ စောင့်ကြည့်တတ်ဖို့လိုပါတယ်” လို့သူ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်း သဘာဝကို ရှင်းပြပါတယ်။

မနှစ်ကအထိ Hotel 81 ဟိုတယ်တွေဟာ စုစုပေါင်း စင်ကာပူဒေါ်လာ ၂၅ သန်းတန်တယ်လို့ စာရင်းပေါက်ပါတယ်။ အဲဒီ ဟိုတယ်တွေရဲ့ ဂုဏ်သတင်း နဲ့ပတ်သက်ပြီး အစွန်းအကွက်ထင်စေမယ့် သတင်းမျိုးထွက်လာတာလည်း မရှိပါ ဘူးတဲ့။ ဈေးသက်သာတဲ့ ဟိုတယ်အုပ်စုတွေထဲမှာ Hotel 81 တွေပဲ နိုင်ငံတကာ အသိအမှတ်ပြု ISO 9002 လက်မှတ်ရထားပါတယ်။ သိပ်မကြာသေးခင်ကပဲ Hotel 81 ဟိုတယ်တွေမှာ အနုပညာပြပွဲတွေ ကျင်းပပြီးဖောက်သည်အသစ်တွေရဖို့ စိုင်း ပြင်းနေပါတယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ချူးချောင်ငန်းဟာ အခြေခံပညာအဆင့်လောက်ပဲ စာသင်ခဲ့ဖူးသူတစ်ဦးပါ။ သို့ပေမယ့် မကြာသေးခင်က စင်ကာပူနိုင်ငံမှာ ၂၀၀၂ ခုနှစ်အတွက် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၁၀ ဦး ရွေးချယ်တဲ့အခါ သူလည်းတစ်ဦးအပါအဝင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အလုပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ခံယူချက်ကတော့ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းလေးပါပဲ။ အလုပ်လုပ်တယ်ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်တာပါပဲတဲ့။

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာဟာ ငွေရှာတာပဲဗျ။ ကျွန်တော်လုပ်နိုင်သရွေ့ အစွမ်းကုန်လုပ်တာပေါ့ဗျာ။ ဒါပေမယ့် ငါ့စီးပွားရေးမှ ငါ့စီးပွားရေးဆိုပြီးတော့ တန်း တန်းစွဲ ဖြစ်နေတာမျိုးတော့ မရှိဘူးဗျ။ စီးပွားဆိုတာက တက်ချိန်တန်ရင်လည်း တက်တာပဲ။ ပျက်ချိန်တန်ရင်လည်း ပျက်ရမှာပေါ့ဗျာ” လို့ ပြောသွားပါတယ်။

ဒါဟာ တွန်းလှည်းနဲ့ ဈေးရောင်းရာက ကျားကုတ်ကျားခဲ အားထုတ်မှုကြောင့် ဟိုတယ်အမြောက်အများ ပိုင်လာခဲ့တဲ့ ချူးချောင်ငန်းရဲ့ တရားသဘောနဲ့ ယှဉ်တဲ့ စီးပွားရေးဒဿန တစ်ရပ်လို့ဆိုနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

REF:The Strait Times,
10.7.02



ကိုယ်အလုပ်ကို စိတ်အားတက်တက်ကြွကြွ
 လုပ်ပါဆိုတဲ့ ရစ်ချက်လိုင်း
 ရစ်ချက်လိုင်း (စင်္ကာပူ)
 Dollar DEX ကုမ္ပဏီ

လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းကို နှစ်သက်သလား။ မနှစ်သက်ဘူးလားဆိုတာ အဲဒီလုပ်ငန်းလုပ်ရင်း ခက်ခဲကြမ်းတမ်း တာတွေ၊ ပင်ပန်းတာတွေကို ခံနိုင်မခံနိုင်ပေါ့မှာ မူတည်တယ်လို့ပြောသူကတော့ စင်္ကာပူနိုင်ငံက Dollar DEX ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှူးဆောင်အရာရှိချုပ် ရစ်ချက်လိုင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ရစ်ချက်လိုင်းဟာ ဘွဲ့လေးခုကို ရယူထားပြီး အလုပ်ကိုမနားမနေ လုပ်ရတာကို နှစ်သက်တဲ့ အကောင်းမြင်ဝါဒသမားတစ်ယောက်ပါ။ သူက အလုပ် ကို တစ်ပတ်မှာခုနစ်ရက်၊ မနက် ၉ နာရီကနေ ည ၉ နာရီအထိ လုပ်တဲ့သူ၊ သူ့ရဲ့အလုပ်ထဲမှာ မိနစ်တိုင်းကို စိတ်ပါဝင်စားနေတဲ့သူလို့ ဆိုပါတယ်။

ရစ်ချက်လိုင်းရဲ့ Dollar DEX ဆိုတာက ငွေကြေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းတွေ ရဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးစုံကို စားသုံးသူတွေဆီ အွန်လိုင်းကနေ ဖြန့်ဝေပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီပါ။ သူတို့ကုမ္ပဏီက တည်ထောင်တာနှစ်နှစ်ခွဲပဲ ရှိသေးပေမယ့် ဖောက်သည် ၁၀၀၀၀ ရှိပြီး လစဉ် စင်္ကာပူဒေါ်လာ ၄ သန်းဖိုးဆောင်ရွက်ပေးရပါတယ်။ သူတို့ကုမ္ပဏီ

“ရှေ့ရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

စွန့်ကတည်းက အိမ်၊ မြေ ကဏ္ဍအတွက် ချေးငွေ ၃.၅ ဘီလီယံမိုး ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်ငန်းကြီးတွေ ဆောင်ရွက်ပေးနေရပေမယ့် အသက် ၃၉ နှစ်ပဲ ရှိသေးတဲ့ မျက်မှန်နဲ့ ရစ်ချက်လိုင်ကိုတွေ့ရင် သူလိုငါလိုပုံစံမျိုးပဲဆိုတာ တွေ့ရပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူ့စိတ်ပါဝင်စားမယ့် အလုပ်ဆိုရင်တော့ သူ့ကိုဘယ်သူမှ တားရမယ့်ပုံ မရှိပါဘူး။

သူ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု မက်ဆာချူးဆက် နည်းပညာတက္ကသိုလ် (MIT) ကိုသွားပြီး ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့အတွက် တက်ရောက်နေတုန်းမှာ သင်္ချာပညာနဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးဘာသာရပ်တွေကိုပါ စိတ်ဝင်စားလာတာကြောင့် သူ မူလတက်နေတဲ့ ဘွဲ့အတွက်သာမက အဲဒီဘာသာတွေအတွက်ပါ ဘွဲ့တွေရအောင် ယူခဲ့ပါတယ်။ သူ ဒီလိုဘွဲ့တွေယူခဲ့တာဟာ ဘွဲ့လက်မှတ်တွေရရှိသက်သက်မဟုတ်ဘဲ သက်ဆိုင်ရာပညာရပ်တွေကိုပါ စွဲလန်းနှစ်သက်လွန်းလို့ပဲတဲ့။ ဒါကြောင့်မို့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဘော်စတွန် မြို့ကြီးက MIT တက္ကသိုလ်မှာ လေးနှစ်ကြာပြီးတဲ့အခါ ရစ်ချက်ဟာ ဘွဲ့သုံးခုသာမက မဟာစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုပညာဘွဲ့ (MBA) ကိုပါ ရရှိခဲ့ပါတယ်။

ရစ်ချက်လိုင်အဖေဟာ သဘောကျင်းတစ်ခုက စက်ပြင်ပညာရှင်ပါ။ သူက မောင်နှမသုံးယောက်ထဲမှာ အလတ်ပါ။ သူက ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ကို စင်ကာပူက DBS စကောလားရှစ်နဲ့ MIT မှာ တက်ခဲ့တာပါ။ စကောလားရှစ်ရတာမို့ စာချုပ်အရ စင်ကာပူ ဘဏ်တစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်ရပါတယ်။ နှစ်နှစ်အကြာမှာတော့ စာချုပ်ကိုလျော်ပြီး MIT ကို ပြန်ပြီး သူ့တေသနပညာရှင်အဖြစ် နှစ်နှစ်ဝင်လုပ်ပါတယ်။ အဲဒီနောက် ဟောင်ကောင်က မက်ကင်းဆေးအင် ကုမ္ပဏီမှာ အတိုင်ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ဒေသတွင်းက ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ကိစ္စတွေကို အကြံပေးပါတယ်။ သူ့အလုပ်တွေက ဘဏ်တွေရဲ့ဖွဲ့စည်းပုံ ပြန်လည်ရေးဆွဲတာကို ကူညီပေးရတယ်။

နောက်တော့ စင်ကာပူကို ပြန်လာပြီး အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Bain & Company မှာ နှစ်နှစ်ဝင်လုပ်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ အလုပ်လုပ်နေရင်းက စင်ကာပူမှာရှိတဲ့ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေရဲ့ လုပ်ပုံကိုင်ပုံတွေ ထိထိရောက်ရောက်မရှိတာကိုတွေ့ရတော့ သူတို့သာလုပ်ဖြစ်ရင် ဒီထက်အများကြီး ပိုကောင်းနိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်လာတယ်။ ဒါနဲ့ပဲ ရစ်ချက်ဟာ သူ့နဲ့စိတ်တူကိုယ်တူ သမားတွေနဲ့ Dollar DEX ကို တည်ထောင်ဖြစ်သွားပါတယ်။

ရစ်ချက်လိုင်အဖို့ အခက်အခဲကြီးမားရင် အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းပိုများတယ်လို့ခံယူသူပါ။ ဘဏ်နဲ့ ငွေကြေးအဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ငွေချေးချင်သူတွေကြားမှာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ကောင်းကောင်းလေးတစ်ခုရှိဖို့ ရစ်ချက်လိုင်စိတ်ကူး

“ရွှေရည်မြန်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

ထားတာ ကြာပါပြီ။ သို့မှာ ဒီအလုပ်ကို လုပ်ချင်နေတဲ့စိတ်ဟာ ယားနေတဲ့နေရာကို ကုတ်ချင်နေသလို ရွှေပိုးထိုးနေပါသတဲ့။ ကံကောင်းချင်တော့ သူတို့အလုပ်စလုပ်ခဲ့တဲ့ ၁၉၉၉ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းလောက်မှာ သူတို့လုပ်ငန်းမှာ ငွေထည့်ဝင်မယ့်သူတွေ အသင့်ရှိနေပါတယ်။ ဒါကို ရစ်ချက်က “ကျွန်တော်တို့တွေ အချိန်ကောင်း နေရာကောင်းမှာ စလုပ်ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ စကားပူမှာက အင်တာနက်အသုံးဝင်မှု အင်မတန် တွင်ကျယ်တာလည်းပါပါတယ်” လို့ ဆိုပါတယ်။

ရစ်ချက်လိုင်းက စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးသမားနဲ့ လောင်းကစားသမားဆိုတာ အလွန်ခြားနားလှပါတယ်လို့ ထောက်ပြပါတယ်။ “ကျွန်တော်ဒီအလုပ်ကို သိပ်စွန့်စားပြီး လုပ်ခဲ့တာမဟုတ်ပါဘူး။ အလုပ်မစသေးခင်ကတည်းက ကျွန်တော်တို့အသေအချာ တွက်ချက်ခဲ့တာပါ။ ကျွန်တော့်ကို ကျွန်တော်လည်း လမ်းသစ်ဖောက်တဲ့သူလို့ မထင်ပါဘူး”

သူ့လုပ်ငန်းမှာ အကြံဉာဏ်ကောင်းတွေ၊ စိတ်ကူးသစ်တွေနဲ့ လုပ်ဖြစ်ရတာကတော့ ထက်မြက်တဲ့သူတွေကို စုပေါင်းလုပ်ကိုင်စေလို့ပါပဲတဲ့။ လူတော်တွေကို အလုပ်ပေးတဲ့အတွက် သူ့အတွက်အကျိုးတစ်ခုခုတော့ ပြန်ဖြစ်ပါတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ရစ်ချက်လိုင်းရဲ့ဇနီး အဲလဇဘက်လိုင်းဟာ သူ့လိုပဲ DBS စကောလားရှစ်ရထားသူပါ။ သူ့ကုမ္ပဏီမှာ ဇနီးက လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအရာရှိအဖြစ် တာဝန်ယူပါတယ်။ အဲလဇဘက် က Singapore Technologies မှာ ဒါရိုက်တာလုပ်နေရာက အလုပ်ထွက်ပြီး Dollar DEX ကို ပြောင်းလာတဲ့သူပါ။ ဒီကုမ္ပဏီစမတည်ထောင်မီက လင်မယားနှစ်ယောက်စလုံးရဲ့လစာတွေက သောင်းဂဏန်းကိုယ်စီရနေပေမယ့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ရင် အခွင့်အလမ်းရှိနိုင်မယ် ယူဆတဲ့အတွက် Dollar DEX ကို တည်ထောင်ဖြစ်တာပါ။ နှစ်ယောက်သားနှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်ခဲ့တာမို့ ကိုယ်ပိုင်ငွေစုဆောင်းမိတာလည်း ပါပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်အလုပ်လုပ်ကြည့်လို့ မအောင်မြင်ရင်လည်း အချိန်မရွေး အလုပ်ပြန်ဝင်လို့လည်း ရနိုင်တာမို့ပါတဲ့။

ရစ်ချက်တို့ ဇနီးမောင်နှံဟာ နေ့နေညည နားရက်မယူဘဲ ရုံးမှာအလုပ်လုပ်ဖြစ်နေတာမို့ ရုံးပိတ်ရက်တွေကျရင်လည်း သူတို့ရဲ့သုံးနှစ်သမီးလေးကိုတောင် ရုံးကိုခေါ်လာပြီး ထားရပါတယ်။ ရစ်ချက်အဖို့ရာမှာ သူ့လုပ်ငန်းကို ဘယ်လောက်လုပ်နေရရ သူ့သမီးလေးကိုပစ်ထားတတ်တာလည်း လုပ်ငန်းအောင်မြင်ခြင်းရဲ့အကြောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ သူတကယ်လုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ခွင့်ရတာပါပဲတဲ့။

“ကျွန်တော်က ကျွန်တော်လုပ်ချင်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေရရင် နှာရီပေါင်း ဘယ်လောက်ကြာအောင် လုပ်နေရသလဲဆိုတာ စဉ်းစားမနေတော့ဘူးဗျ။ ဒါစွန့်ဦးတီထွင်သမားတစ်ယောက် ရသင့်တဲ့ အခွင့်အရေးလေဗျာ။ ကိုယ်လုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကို စိတ်အားတက်တက်ကြွကြွ လုပ်ပိုင်ခွင့်ပဲလေ” လို့ ဆိုတဲ့ ရစ်ချက်လိုင်းရဲ့ စကားမှာပဲ

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

အာရှစီးပွားစွမ်းဆောင်ရည်များ

၉၅

သုဘာကြောင့် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ အောင်မြင်နေရသလဲဆိုတာ ဖော်ပြပြီးသား
ဖြစ်နေပါတယ်။

REF: The Straits Times

26/2/2002



ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး ကြိုးစားစိုက် အဓိကဆိုတဲ့
 လိုယွန်ကောင်း
 လိုယွန်ကောင်း (စင်္ကာပူ)
 ဆေးဝူးရာဘာလုပ်ငန်းရှင်

ဒီဘက်ခေတ် စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးသမားတွေထဲမှာ ခေတ်မီနည်းပညာနဲ့ အမိ ထက်မြက်ထွန်းပေါ်လာတဲ့ လူငယ်လေးတွေရှိသလိုပဲ အဲဒီခေတ်နည်းပညာ နဲ့ ကိုယ့်မိဘရိုးရာလုပ်ငန်းကို ဇွဲမာန်ပါပါကြိုးစားတည်ဆောက်ခဲ့လို့ စီးပွားတိုးလာခဲ့ တဲ့ လူကြီးပိုင်းထဲကတစ်ယောက်ကို ပြပါဆိုရင်တော့ စင်္ကာပူနိုင်ငံ ဆေးဝူးရာဘာ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် အသက် ၅၇ နှစ်အရွယ် မစ္စတာလိုယွန်ကောင်း (Low Yoon Keong) ကို ပြရပါမယ်။

လိုယွန်ကောင်းကို အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးလို့ သတ်မှတ် နိုင်တာက သူဟာ မိဘလက်ထက်က ခြံနောက်ဘက်မှာ ချို့ချို့ငဲ့ငဲ့ လုပ်ခဲ့ရတဲ့ မိသားစု ရာဘာလုပ်ငန်းကို စင်္ကာပူဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ဟန်ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးအသွင် ပြောင်းပစ်နိုင်ခဲ့လို့ပါတဲ့။ လိုယွန်ကောင်းဟာ ဩစတြီးယားနဲ့ တရုတ်ပြည်အပါအဝင် နိုင်ငံငါးနိုင်ငံမှာ စက်ရုံခွဲတွေဖွင့်ထားပြီး အလုပ်သမားတွေ ၂၀၀၀ လောက်အလုပ်ပေးထားနိုင်တဲ့ ဆေးဝူးရာဘာလုပ်ငန်းကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌပါ။

“ရွှေရည်မြိုင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

သို့ပေမယ့် သူ့ဘဝအစမှာတော့ ဒီလိုဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ဘယ်လိုမှ မျှော်မှန်းနိုင်ခဲ့တာမဟုတ်ပါဘူး။

လိုယွန်ကောင်းရဲ့အဖေ ဣန်လိုဟာ ၁၉၆၂ ခုနှစ်မှာ ရာဘာလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၃၅၀ နဲ့ဝယ်ပြီး ဆေးဝါးကုမ္ပဏီအဖြစ်တည်ထောင်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက သူတို့မိသားစုဟာ ဟင်းသီးဟင်းရွက်လည်းစိုက်၊ ဝက်ခွဲကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေကိုပါ လုပ်နေကြတာပါ။ ရာဘာစက်ရုံကို သူတို့စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးခြံရဲ့နောက်ဘက်မှာ တည်လိုက်ပါတယ်။ သူတို့စက်ရုံက အဓိကအားဖြင့် ပြတင်းပေါက်တွေမှာ ကြားခံပေးတဲ့ ရာဘာပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်တာပါ။ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးကတစ်ဖက် ရာဘာစက်ရုံကတစ်ဖက်နဲ့ လိုယွန်ကောင်းတို့အဖို့ ရှိသမျှ အလုပ်တွေကို နေပူမိုးရွာမရှောင် သိမ်းကြိုးလုပ်ခဲ့တာပါ။

အဲဒီအချိန်တုန်းက ဆယ်ကျော်သက်အရွယ် လိုယွန်ကောင်းဟာ ကျောင်းကပြန်လာတာနဲ့ မိသားစုအလုပ်ထဲမှာ တန်းဝင်ရပါတယ်။ သူ ဒုတိယအဆင့်ကျောင်းအပြီးမှာတော့ လုံးဝကျောင်းထွက်ပြီး အလုပ်ထဲကိုပဲ အချိန်ပြည့်မြှုပ်နှံလိုက်ရပါတော့တယ်။ အဲဒီခေတ်ရာဘာလုပ်ငန်းက လက်မှုလုပ်ငန်းအဆင့်သာသာပဲရှိတာပါ။ စက်အစိတ်အပိုင်းတွေမှာတစ်ဆင့်တဲ ရာဘာတွေ၊ ဝါရှာတွေ၊ တံခါးသပ်တွေ လုပ်ရတဲ့နေရာမှာသုံးဖို့ ကျောက်မီးသွေးဖိုတောင် တစ်လုံးပဲရှိပါတယ်။ သူတို့လုပ်ငန်းကို အော်ဒါများများကျလာပြီဆိုရင်တော့ အိမ်ကမိသားစုနဲ့ မနိုင်တော့ဘဲ အိမ်နီးချင်းတွေပါ ခေါ်ခိုင်းရတယ်။

လိုယွန်ကောင်း ၁၉ နှစ်သားဘဝ ကျောင်းထွက်ကတည်းက ၁၅ နှစ်လုံးလုံး မိသားစုလုပ်ငန်းအဖြစ်ပဲ လုပ်နေခဲ့တာပါ။ သူ့အဖေကပဲ ဦးစီးတော့သူ့ကိုသူလည်း ယုံကြည်ချက်သိပ်မရှိခဲ့ပါဘူး။ တစ်နေ့တော့ သူ အော်ဒါပစ္စည်းတွေ လိုက်ပို့ပေးပြီး အိမ်အပြန်မှာ သူ့အိမ်ရှေ့မှာ လူတွေစုစုရုံးရုံး ဖြစ်နေတာတွေ့လို့ သူရင်ထိတ်သွားရပါသတဲ့။ သူ့အဖေရုတ်တရက်ကွယ်လွန်သွားလို့ပါ။ ရုတ်တရက်ဆိုသလို မိသားစုလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်ဖို့ သူ့ခေါင်းပေါ်ရောက်လာတဲ့အခါ သူ့ကို သူမယုံမရဲ ဖြစ်မိပါသတဲ့။

မိသားစုရာဘာလုပ်ငန်းကိုဦးဆောင်ရတဲ့ လိုယွန်ကောင်းရဲ့ ပွဲဦးထွက်စာတ်လမ်းကတော့ တစ်ကိုယ်တော်ကြုံရတဲ့ ပွဲပါပဲ။ သူ့ကိုယ်တိုင် ပစ္စည်းတွေထုတ်လုပ်၊ သူ့ကိုယ်တိုင်လိုက်စမ်း ကိုယ်တိုင်ပဲလိုက်ပို့၊ ငွေကိုလည်း ကိုယ်တိုင်ပြန်သိမ်း စသည်ဖြင့် ဂျင်ခြေလည်အောင်လုပ်ရပါသတဲ့။ အဖေစတဲ့လုပ်ငန်း သူ့လက်ထက်ကျမှ ရှုံးလို့မဖြစ်ဘူးလို့လည်း စိတ်ထဲမှာ ပိုက်ထားမိတာကိုး။ အဲသည်လို တစ်ကိုယ်တည်းပိုင်းကြီးပတ်လည် ကြံနေရင်းက ရလာတဲ့အမြတ်လေးတွေကို လုပ်ငန်းထဲပြန်ထည့်ပါတယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

၁၉၇၅ ခုနှစ်ကစပြီး အဆင့်မြင့်ရာဘာလုပ်လောင်းစက်တွေ အသစ်ဝယ်တပ်ပြီး PVC ဂတ်စကက်တွေ ထုတ်လုပ်ရာက သူ့လုပ်ငန်းကျယ်ပြန့်လာတဲ့အခါ စက်ရုံကိုလည်း ပိုကောင်းတဲ့နေရာကို ရွှေ့လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကနေ လုပ်ငန်းကြီးထွားလာလိုက်တာ အခုအချိန်မှာတော့ ဆေးဝါးရာဘာပစ္စည်းစက်ရုံခွဲတွေကို တရုတ်ပြည်က ဆူရှူးနဲ့ တီယန်ကျင်းမြို့တွေမှာအပြင် မလေးရှား၊ ဩစတီးယားစတဲ့ နိုင်ငံတွေမှာပါ ဖွင့်လှစ်နိုင်နေပါပြီ။

သို့ပေမယ့် ဒီအဆင့်ရောက်ဖို့ တောက်လျှောက်ချောမွေ့ခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ကြုံခဲ့ရတဲ့ ၁၉၈၃၊ ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွေတုန်းကဆို သူ့လုပ်ငန်းကို ပစ္စည်းမှာတဲ့သူတောင်မရှိလို့ တစ်ရှိန်ထိုး ကျသွားဖူးပါတယ်။ နောက်ပိုင်းကျမှ အစိုးရနဲ့ ပုဂ္ဂလိကအိမ်ရာတွေရဲ့ ပြတင်းပေါက်မှာသုံးမယ့် ရာဘာအစိတ်အပိုင်းတွေအတွက် အော်ဒါစဝင်လာတဲ့အခါ သူ့စက်ရုံကနေ အချိန်မီ လိုသလောက် အမြန်ပြန်လုပ်ပေးနိုင်လို့ နာမည်ကောင်း ပြန်ရလာခဲ့တာပါ။

လိုယွန်ကောင်းရဲ့ ရာဘာလုပ်ငန်းမှာ နောက်တစ်ခုကြုံရတာကတော့ တိုးတက်လာတဲ့ခေတ်နဲ့အမီ လိုက်ပါနိုင်မယ့်နည်းပညာပါပဲ။ ခေတ်မီနည်းစနစ်ကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ အလုပ်သမားတွေ ငှားမရနိုင်တဲ့အခါ သူ့ကိုယ်တိုင်ပဲ အဆင့်မြင့်ရာဘာလုပ်ငန်းတွေ လုပ်နေတဲ့ တိုင်ဝမ်လိုဒေသအထိ သွားရောက်လေ့လာ သင်ယူပါတယ်။ ပြီးတော့မှ စက်မှုက ဒေသခံလုပ်သားတွေကို နည်းပညာပြန်ဖြန့် ဝေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အခြေအနေပေးတဲ့အခါတိုင်း ပြည်ပကကျွမ်းကျင် အလုပ်သမားတွေကို သူ့စက်ရုံမှာ ခေါ်ယူခန့်ထားပြီး သူ့ရောသူ့လုပ်သားတွေကပါ ပညာပြန်ယူပါတယ်။

ကိုယ်လုပ်တဲ့ စက်မှု လုပ်ငန်းနဲ့ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်ကို အခြေခံကျကျ သိခြင်း မသိခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုရဲ့ သော့ချက်ပဲလို့ လိုယွန်ကောင်းက ဆိုပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေရဲ့ တောင်းဆိုမှုကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မယ့် နည်းပညာကိုအမီလိုက်နိုင်ရပါမယ်။ ဒါ့အပြင် အလုပ်ကိုပြီးစီးရအောင်အောင် လိုလိုလားလားနဲ့ ကျွမ်းကျင်ကျင်ကျင် လုပ်ပေးနိုင်မယ့် အလုပ်သမားတွေလည်း လိုပါတယ်လို့ စွဲမြဲယုံကြည်ပါသတဲ့။ ဆက်ပြီးတော့လည်း ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်ရမယ့်အပြင် ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေဆီကနေ ငွေမြန်မြန်ပြန်ပေါ်လာနိုင်ဖို့ ကိုယ့်ဘက်ကပစ္စည်းကို အချိန်မီအမြန် ပို့ပေးပြီး ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကောင်း ဖြည့်စွမ်းပေးတတ်ရပါမယ်လို့လည်း လိုယွန်ကောင်းက ရှင်းပြပါတယ်။

လမ်းသွားရင် မြေပုံကောင်းကောင်းပါမှ ခရီးရောက် သလိုပဲ ကိုယ့်လုပ်ငန်းဘယ်နေရာထိရောက်နေသလဲ သိနိုင်ဖို့ စီမံချက်ရှိဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါမှ ရှေးကွက်မှာ ဘယ်လိုပစ္စည်းလိုနေသလဲသိရင် ကိုယ်ကအကောင်အထည်ဖော်လို့

ရပါတယ်။ စီမံချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်တာလည်း အရေးကြီးတာပေါ့။ ကိုယ်က စမလုပ်ဘဲ ခွဲတော့ ဘာမှဖြစ်လာမှာမဟုတ်ပါဘူးလို့လည်း လိုယွန်ကောင်းက သူ့အတွေ့အကြုံကို မျှဝေပါတယ်။

သူက သူ့ငယ်စဉ် ပညာပြည့်စုံအောင် မသင်ဖြစ်ခဲ့တာဟာလည်း သူ့ရဲ့ အားနည်းချက်ဆိုတာကို ဝန်ခံပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီအားနည်းချက်ကြောင့် သူ လုပ်ငန်းဆုတ်ယုတ်သွားတာမျိုးကို အဖြစ်မခံခဲ့တဲ့အတွက် အဲဒါကိုပဲ တွန်းအားအဖြစ် သူကခံယူလှုပ်ရှားခဲ့ပါသတဲ့။ “ကျွန်တော် ပညာပြည့်စုံအောင်မသင်ခဲ့ရတဲ့အတွက် အလုပ်ကိုပိုကြိုးစားပါတယ်။ ကျွန်တော်ဘယ်လောက်အောင်မြင်နိုင်မလဲလို့ သူများတွေကိုရော ကိုယ့်ကိုကိုယ်ပါ ပြန်နိုင်ဖို့က ကျွန်တော့်ရဲ့ကြိုးစားမှုပါပဲ” လို့ လိုယွန်ကောင်းက ဆိုပါတယ်။

အဲဒီကြိုးစားမှုနဲ့ အရင်းတည်ခဲ့တဲ့ လိုယွန်ကောင်းကအတွက် အကျိုးဆက်ကတော့ ၂၀၀၂ ခုနှစ် မေလမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဝိစက္ခနီဆင် တက္ကသိုလ်က စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ဂုဏ်ထူးဆောင်ပါရဂူဘွဲ့ ချီးမြှင့်ခဲ့တဲ့အပြင် သူ့နိုင်ငံ စင်ကာပူက ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့ ၂၀၀၂ ခုနှစ် ထိပ်တန်းစွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ၁၀ ဦးထဲမှာ တစ်ဦးအပါအဝင် ဖြစ်ခဲ့တာပါပဲ။

REF:The Stratis Times:



ပညာစံနမူနာနဲ့ စီးပွားရှာသူ
ကန်နာပန်ချတ်တီးယား (စင်ကာပူ)
ပုဂ္ဂလိကကျောင်းများတည်ထောင်သူ

“မသိတာကိုသိအောင် ကိုယ်တိုင်ရှာဖွေ စူးစမ်းပါတယ်။ မသိတာကို သိအောင် ရှာဖွေတဲ့နေရာမှာ အသိအမှတ်ပြုထားတဲ့ အောင်လက်မှတ် တစ်ခုခု ကိုရအောင် ယူတာထက် ကောင်းတာတခုမရှိပါဘူး” လို့ဆိုသူကတော့ စင်ကာပူနိုင်ငံမှာ ပုဂ္ဂလိကကျောင်းများကို တည်ထောင်ထားတဲ့ Stansfield Group Pte Ltd က မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ကန်နာပန်ချတ်တီးယားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ချတ်တီးယားဟာ ကိုယ်ကိုယ်တိုင်က အသက် ၄၀ အရွယ် ကလေး ၄ ယောက် ဖခင်ဖြစ်နေတဲ့တိုင် နေ့စဉ်ပညာရှာဖို့ စာအုပ်ထဲမှာ အချိန်ကိုမြှုပ်နှံထား တတ်သူတစ်ဦးပါ။ လောလောဆယ်မှာကို အမျိုးသားပညာရေးတက္ကသိုလ်မှာ မဟာ ဘွဲ့ယူဖို့ သင်ကြားနေဆဲသူ တစ်ဦးလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ချတ်တီးယားဟာ အရင်က ဘွဲ့သုံးခုယူထားပြီးသားပါ။ သူက ဘီအေဘွဲ့ကို စီးပွားရေးပညာနဲ့ အောင်ခဲ့သလို ဥပဒေပညာနဲ့လည်း ရိုးရိုးဝိဇ္ဇာဘွဲ့ကိုရော မဟာဘွဲ့ကိုပါ ယူခဲ့ပြီးသားပါ။ ချက်တီးယား အဖို့က ဘွဲ့တွေဒီလောက်ရပြီးပေမယ့် ပညာဆိုတာလေ့လာလို့ မကုန်ခန်းနိုင်တဲ့အရာ လို့ မှတ်ယူထားသူဖြစ်ပါတယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

စင်ကာပူက ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ ကျောင်းသုံးကျောင်း နဲ့ ဘော်ဒါဆောင်တစ်ဆောင်ကို ချုတ်တီးယားရဲ့ Stansfield ကုမ္ပဏီက တည်ထောင် ပြီးသားပါ။ သို့ပေမယ့် သူ့ကိုယ်တိုင်က ပညာရှာတဲ့နေရာမှာ စံပြုရမယ့် လူတစ်ဦး ဖြစ်ရမယ်လို့ ချုတ်တီးယားကခံယူထားပါတယ်။ ပညာကိုသင်တဲ့နေရာမှာ အသက်ကြီး တယ် ငယ်တယ် ပဓာနမဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့ ချုတ်တီးယားက “ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အသက်ကြီးမှ ပညာရှာတဲ့သူတွေကို ပိုပြီးအားပေးတဲ့အနေနဲ့ ပို့ချချက်တွေကို အထူးစီ စဉ်ထားပါတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း ဘဝမှာ ဘယ်သူပဲဖြစ်ဖြစ် အခွင့်အရေး တန်းတူရရမယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်” လို့ ဆိုပါတယ်။

ကိုယ်တိုင်လည်း ဘွဲ့တွေအများကြီးယူထားပြီး အခြားသူတွေပညာရေး အတွက် ကျောင်းတွေပါထောင်ထားပေးတဲ့ ချုတ်တီးယားကို အံ့သြဖို့ကောင်းတာက သူငယ်စဉ်ဘဝမှာ ပညာသင်ရတာကို နှစ်ခြိုက်ပျော်မွေ့မှု မရှိခဲ့တာပါပဲ။ သူကထုံးတမ်း စဉ်လာတွေအတိုင်းလိုက်လုပ်ဖို့ လက်ခံသူမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ စင်ကာပူပညာ ရေးစနစ်ကို အတော်တင်းကျပ်တယ်လို့ယူဆပြီး မနှစ်ခြိုက်နိုင်ရာကနေ ကိုယ်တိုင် ပညာရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကျောင်းတွေတစ်စင်ထောင်ပြီး စွန့်စားကြည့်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ဖြစ်သွား ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ချုတ်တီးယားဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု မီချီဂန် တက္ကသိုလ်ကနေ စီးပွားရေးဝိဇ္ဇာဘွဲ့ယူပြီး စင်ကာပူပြန်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဘဏ် လုပ်ငန်းမှာ အလုပ်ဝင်ချင်ပေမယ့် ဘယ်မှာမှ အလုပ်ရှာလို့မရခဲ့ပါဘူး။ ဒီလိုနဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ကောင်းကောင်းထပ်ရအောင်ဆိုပြီး လန်ဒန်တက္ကသိုလ်မှာ ကျောင်း သွားတက်တယ်။ သို့ပေမယ့် အဲဒီတက္ကသိုလ်က ပို့ချချက်တွေကို စိတ်တိုင်းမကျတဲ့ အတွက် သူ့ကျောင်းပြီးတဲ့အခါ ကိုယ်ပိုင်ဥပဒေကျောင်းတစ်ခု တည်ထောင်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ သူ့အဖေနဲ့ သူ့အမေရဲ့ မိတ်ဆွေဆီက ငွေကြေး အထောက်အပံ့တွေရယူပြီး စင်ကာပူစီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ကို ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ နောက်သုံးနှစ်ကြာတော့ အဲဒီတက္ကသိုလ်ကို ပြန်ရောင်းပြီး သူ့ကိုယ်ပိုင် Stansfield School of Business ကို စတင်ထောင်ပါတယ်။ အဝေးသင်စနစ်နဲ့ ပို့ချမယ့်သူ ကျောင်းဟာ အောင်မြင်မှာမဟုတ်ပါဘူးလို့ အချို့ကအထင်သေးကြပါသေးတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အဝေးသင်တက္ကသိုလ် သိပ်ခေတ်မစားသေးတာလည်းပါပါတယ်။ ချုတ်တီးယားဟာ သူ့ကျောင်းစတင်ကာစမှာ မြို့လယ်မှာနေရာငှားဖို့ ငွေမတတ် နိုင်တော့ မြို့စွန့်လောက်မှာပဲ ငှားခဲ့ရပါတယ်။

အခက်အခဲတွေ ဘယ်လောက်ပဲတွေ့တွေ့ ချုတ်တီးယားဟာ ယူနိုက်တက် ကင်းဒမ်းကို အရောက်သွားခဲ့ပါတယ်။ အကျိုးဆက်က အရည်အချင်းရှိတဲ့ ဆရာတွေ

ကို သူ့ကျောင်းအတွက် ငှားလာခဲ့နိုင်တဲ့အပြင် လန်ဒန်ကတက္ကသိုလ်ကြီးတစ်ခု နဲ့ပါဆက်သွယ်ပြီး အဲဒီတက္ကသိုလ်က အဝေးသင်ဘွဲ့တွေကို သူ့ကျောင်းတက်တဲ့သူတွေ ရနိုင်အောင်ပါ စီစဉ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီကနေ ချတ်တီးယားရဲ့ Stansfield ကျောင်းက ဒီပလိုမာနဲ့ ဘွဲ့သင်တန်း တွေမှာ တက်ရောက်သူတွေ တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ် များလာလိုက်တာ အခုချိန်မှာ ၂၅၀၀ အထိ ရောက်ရှိလာပါပြီ။ သူ့ကျောင်းကို ဆက်သွယ်တက်ရောက်သူတွေ အထဲမှာ အင်ဒိုနီးရှား၊ တရုတ်နဲ့ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံက ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေ တောင် ပါလာပါတယ်။

၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ နိုင်ငံခြားကျောင်းသားတွေ အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ သင်ကြားတဲ့ သင်ခန်းစာတွေကို အဆင့်မီမီ သင်ကြားနိုင်ရအောင် ချတ်တီးယားဟာ သူ့ရဲ့ ဒုတိယကျောင်းကို တည်ထောင်ပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းမှာ လာတက်မယ့် စာသင်သား တွေအတွက် ဘော်ဒါဆောင်တစ်ဆောင်ပါ တည်ထောင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူမူလက ရောင်းခဲ့ရတဲ့ စင်္ကာပူစီးပွားရေးတက္ကသိုလ် (Singapore Institute of Commerce) ကိုလည်း ပြန်ဝယ်လိုက်ပါတယ်။

၂၀၀၂ ခုနှစ် ဩဂုတ်လထဲမှာပဲ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ အတွက် သီးခြားရည်ရွယ်ပြီး Center for Innovation and Entrepreneurship ကျောင်း ကိုဖွင့်လှစ်လိုက်ပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်တဲ့ အကြောင်းတွေကို အဲဒီကျောင်းက ဘွဲ့လွန်သင်တန်းတွေမှာ အထူးပြုပို့ချမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁ ချတ်တီးယားကိုယ်တိုင်လည်း လူငယ်စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရှင်များအသင်းမှာ အသင်းဝင်တစ်ဦး ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာ စွန့်ဦးတီထွင် စွမ်းဆောင်ရှင်ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ သင်ယူလို့ရတယ်လို့ သူယုံကြည်ထားပါတယ်။

“လူတိုင်း လူတိုင်းဟာ မွေးလာကတည်းက စွန့်စားဖို့မွေးလာကြတာပဲ။ ဒါပေမယ့် လူ့အသိုင်းအဝိုင်းထဲမှာ တွေ့ကြုံလာတဲ့ အခြေအနေအရပ် စွန့်စားဖို့ဆို နောက်တွန့်သွားကြပြန်တယ်။ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားစွမ်းအားရှင်တွေဆိုတာက ကိုယ့် မှာရှိတဲ့ စွန့်စားတတ်တဲ့စိတ်ကို ပြန်လည်ရှာဖွေဖော်ထုတ်နိုင်တဲ့သူတွေပါ။ ကျွန်တော် ပို့ချပေးနေတဲ့ သင်ခန်းစာတွေက လူတစ်ဦးချင်း ကိုယ့်အစွမ်းကို ကိုယ်ပြန်အသုံးချ တတ်ဖို့ပါ။ ခက်ခက်ခဲခဲနဲ့ စိန်ခေါ်ပြီး စွန့်စားရတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို ကိုယ့်တာဝန်ကိုယ် ယူပြီး ဆောင်ရွက်ရင်းနဲ့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေးတွေ တိုးမြှင့်လာနိုင်တဲ့အကြောင်း ကို ပို့ချပေးနေတာပါ” လို့ ချတ်တီးယားက သူ့ကျောင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ရှင်း ပြပါတယ်။

ချတ်တီးယားဟာ လန်ဒန်တက္ကသိုလ်နဲ့ ဆက်သွယ်ထားတဲ့ သူ့ကျောင်းက အဝေးသင်ဘွဲ့တွေကို အရှေ့အာရှဒေသအတွင်းမှာရှိတဲ့ အခြားနိုင်ငံတွေက လူတွေပါ

ရယူနိုင်အောင် တိုးချဲ့သွားမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စင်ကာပူကို မလာနိုင်သူတွေအတွက် အင်တာနက်ကနေတစ်ဆင့် ပို့ချနိုင်ဖို့ စီစဉ်သွားဦးမယ်လို့ သိရပါတယ်။

ကန်နာပန်ချုတ်တီးယားဟာ ပညာရေးကနေ စီးပွားဖြစ်အောင် လုပ်တတ်သူ တစ်ဦးဖြစ်ပေမယ့် ကိုယ်တိုင်လည်းပညာကို ဒီနေ့အထိ မနားမနေ ရှာဖွေနေဆဲ သူတစ်ဦးမို့ စင်ကာပူနိုင်ငံမှာ နှစ်စဉ်ချီးမြှင့်တဲ့ စွန်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရှင်တစ်ဦးအဖြစ် ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ ရွေးချယ်ခံခဲ့ရပါတယ်။

သူ့ရဲ့ လက်သုံးစကားတစ်ခွန်းကတော့ “အောင်မြင်တယ်ဆိုပြီး လက်ရှိရောက်နေတဲ့နေရာမှာပဲ ကျေနပ်မနေပါနဲ့၊ ရွေ့ကမမြင်ရသေးတဲ့ အနာဂတ်အထိ မှန်းပြီး ဆက်ကြိုးစားကြစမ်းပါ” တဲ့။

REF:The Straits Times:
10.7.2002



အာရှရဲ့ အင်တာနက်ကြယ်တစ်ပွင့်
ဒေးဗစ်ဆင်ဘာ (အင်ဒိုနီးရှား)
Indo Asia ကုမ္ပဏီ

စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးသမားဆိုတာ ကိုယ်လုပ်မယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဘယ်သူမှ စိတ်မဝင်စားချင်နေပါစေ၊ ကိုယ့်လမ်းကိုကိုယ့်ယုံကြည်ချက်နဲ့ စွဲစွဲမြဲမြဲ လျှောက်တတ်ဖို့ပဲလိုတယ်ဆိုတဲ့ အင်ဒိုနီးရှားကနေ အင်တာနက်နဲ့ ကြယ်တစ်ပွင့် ဖြစ်လာသူ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာ (David Sinbar) အကြောင်းပြောပါရစေ။ တကယ်လို့ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာဟာ သူယုံကြည်ရာလမ်းအတွက် ပြတ်ပြတ်သားသားလမ်းကို မရွေးခဲ့ရင် ခုလောက်ဆို သူဟာ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ အရှေ့ဂျာဗားက ဓာတ်မြေဩဇာ ဖြန့်ဖြူးရေးလုပ်ငန်းပဲ လုပ်နေဖြစ်တော့မှာပါ။ သို့ပေမယ့် ဒေးဗစ်ဟာ သူ့အဖေရဲ့ တရုတ်လူမျိုးတို့ထုံးစံ ငါအဖေသာအသိဆုံး အဖေလမ်းညွှန်တာလုပ်ရမယ်ဆိုတာကို ဖယ်ရှားပြီး မိသားစုအတွင်းက ပဋိပက္ခတွေ့မြတ်ကျော်လို့ ကိုယ်လွတ်လွတ်လပ်လပ် လျှောက်မယ့်လမ်းကို တည့်တည့်ဖြောင့်ဖြောင့် အရောက်သွားလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် မို့ ဒီကနေ့မှာ အသက် ၄၃ နှစ်အရွယ် ဒေးဗစ်ဆင်ဘာဟာ သတင်းနည်းပညာရဲ့ ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ်တွေအဆင့်မှာ ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒေးဗစ်တို့မိသားစုနေတာက ကီဒီရီဆိုတဲ့မြို့ငယ်လေးပါ။ သူ့အသက်

“ရွှေရည်မြိုင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

၁၅ နှစ်မှာ မြို့လေးကကျောင်းမှာနေရင်းက သူ့ဘဝကို တိုးတက်ချင်ရင် နိုင်ငံရပ်ခြားသွား ပညာဆည်းပူးမှဖြစ်မယ်လို့ဆုံးဖြတ်မိတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အမေရိကန်နိုင်ငံ ကာလီဖိုးနီးယားမှာ ရောက်နေတဲ့ သူ့အစ်မကနေ ဒေးဗစ် ဒီလိုအတွေးပေါ်အောင် စေ့ဆော်ပေးခဲ့တာပါ။ ဒေးဗစ်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို သူ့အဖေက ပထမတော့ သဘောတူသာ။ ဒီက အထက်တန်းကျောင်းမှာ အမှတ် ကောင်းကောင်း သာရပေစေတဲ့။

ဒေးဗစ်လေးဟာ ခေါင်းမဖော်တမ်း ကြီးစားလိုက်လို့ အထက်တန်းကအောင် သွားတဲ့အခါမတော့ သူ့အဖေကစိတ်ပြောင်းသွားပြန်ရော။ ဟိုမသွားနဲ့ ဒီမှာပဲနေ၊ မိသားစုလုပ်ငန်းကိုပဲ သင်တော့လို့ခိုင်းလာတယ်။ ဒေးဗစ်ကတော့ သူ့အဖေကို မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ အကြောင်းပြတယ်။ သူ့အဖေက မင်းသွားချင်ရင်သွား၊ ငါမထောက်ပံ့ နိုင်ဘူးလို့ တုံ့ပြန်တယ်။ သူ့အဖေဆီက ငွေကြေးအထောက်အပံ့မရတဲ့အခါ ဒေး ဗစ်တစ်ယောက်ကုန်သည်လုပ်ပြီး ငွေစုတော့တယ်။ အဲဒီက ရတဲ့ငွေနဲ့ ကောလိပ် စရိတ်ငွေသွင်းပြီးတဲ့အခါ သူ့လက်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၁၂၀၀ ပဲပါတယ်။ ဟိုကိုရောက်တော့ မိဘနဲ့ တစ်ခါမှမခွဲဖူးတဲ့ ဒေးဗစ်လေးအဖို့ အိမ်ကိုလည်းလွမ်း။ အထီးကျန်လည်းနေရ၊ ရာသီဥတုကလည်းအေး စတဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားအတွေ့အကြုံတွေ ရင်ဆိုင်ရတယ်။ သူက သူ့အစ်မအိမ်မှာ စရိတ်ငြိမ်းနေခွင့်ရပေမယ့် ကျောင်းကိုသွားတော့ ဘတ်စ် ကား နှစ်တန်စီးရတယ်။ တစ်စီးနဲ့တစ်စီးကူးဖို့ စောင့်ရတာကတင် မိနစ် ၂၀ လောက်ကြာတယ်။ အဲဒီမှာ သူ ချီတုံချတုံ စဉ်းစားပြီးတော့မှ သူ့မှာရှိတဲ့ ကျွန်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၀၀ နဲ့ ကားတစ်စီးဝယ်လိုက်ပါတယ်။ နောက်တော့ ဒေသထွက်သတင်းစာ အစောင် ၁၅၀ ကို လပေးယူတဲ့သူဆီကိုပို့ပေးတဲ့အလုပ်လုပ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ သီအိုရီကွဲတွေ ရပြီးတဲ့အခါ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာ ဟာ ဘာသာစကားဆိုင်ရာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ ဒါရိုက်တာအဖြစ် အလုပ်ဝင်တယ်။ ဂျာကာတာမှာရှိတဲ့ သူ့ငယ်ချင်းတစ်ယောက်က အိမ်ပြန်လာပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ပါလားဆိုတာကိုလည်း ငြင်းလိုက်တယ်။ သို့ပေမယ့် အမေရိကားမှာနေရတာ စိတ်ဝင်စားစရာသိပ်မကောင်းတော့တဲ့အချိန် ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ဒေးဗစ် ဇာတိမြေကို ပြန်လာပါတယ်။

အင်ဒိုနီးရှားပြန်ရောက်တဲ့အခါ ဂျပန်ကလာတဲ့ Apple ကွန်ပျူတာတွေကို Lingo ဆိုတဲ့ နာမည်နဲ့ရောင်းတယ်။ သူတို့ပြန်ရောင်းတဲ့အခါ အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ ရောင်းတာဖို့ အတော်အဆင်ပြေသွားတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၅ ခုနှစ်အထိ သတင်းနည်းပညာ IT လုပ်ငန်းက အမှာထည့် Hardware၊ အပျော့ထည့် Software လောက်ကိုပဲ လုပ်ကြသေးတာပါ။

၁၉၉၅ ခုနှစ်မှာ အင်တာနက်ပေါ်လာတဲ့အခါကျတော့ နည်းပညာအကြီး

အကျယ်ပြောင်းတော့မှာပဲလို့ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာ ခိုင်မိသွားတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ဒေးဗစ်က ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း Telecommunication ထဲကို ဝင်လိုက်တယ်။ ဒီနောက်မှာ ITT ခေါ်တဲ့ အင်တာနက်နည်းပညာနဲ့ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း Internet Technology and telecommunications တွေကို ပိုပြီးလေ့သင်ယူဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီ IT နဲ့ ITT နှစ်ခုကို ဆက်သွယ်ပေးတာက အင်တာနက်ပဲလို့ ဒေးဗစ်က ခံယူတယ်။

၁၉၉၇ ခုနှစ် အာရှစီးပွားရေးနဲ့ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းဖြစ်တဲ့အခါ အများ သူငါတွေစီးပွားပျက်နေပေမယ့် သူ့ကုမ္ပဏီကနေ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေပေါ်လာတဲ့အတွက် အင်ဒိုနီးရှားပြည်တွင်းတယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း Telkom ကို ဒေးဗစ်ပိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ PT Info Asia Global ကနေ NAP (Net Access Point) ပရိုဂျက်တစ်ခုလုပ်ဖို့ အဆိုပြုပါတယ်။ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံအတွင်းကနေ အင်တာနက်ချိတ်လိုသူတွေအတွက် ပြည်တွင်းတယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်း Telkom ကို သုံးထားတဲ့ NAP စနစ်နဲ့ ချိတ်လိုက်ရုံပါပဲ။

Telkom က ဒီပရိုဂျက်လုပ်ငန်းကို ပံ့ပိုးမယ်။ ငွေတော့မထည့်ဘူးလို့ဆိုတယ်။ သို့ပေမယ့် နိုင်ငံတကာကဝင်လာတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတွေကို ဒေးဗစ်ဆင်ဘာရဲ့ အင်တာနက်ပလက်ဖောင်းပေါ်ကနေပဲ ဖြတ်သန်းရမယ်ဆိုတာ သဘောတူလိုက်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းထဲကို ဒေးဗစ်မဝင်မီအထိ အင်ဒိုနီးရှားမှာ ကမ္ဘာ့အဆင့်ပီအောင်ဆက်သွယ်နိုင်လောက်တဲ့အနေအထား မရှိသေးတော့ အမေရိကန်နဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေကိုပဲ အားကိုးနေရတာပါ။ အင်ဒိုနီးရှားရဲ့ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုဖြစ်တဲ့ Indosat နဲ့ Telkom တို့ဟာလည်း ဂျပန်နဲ့ဟောင်ကောင်ကပဲ တစ်ဆင့်သွားရတော့ ပြည်ပနဲ့ဆက်သွယ်လို့ ဝင်လာသမျှငွေတွေဟာလည်း ပြည်ပကပဲယူသွားပါတယ်။

ဒေးဗစ်ဆင်ဘာရဲ့ ကုမ္ပဏီက ၁၉၉၉ ခုနှစ်ကစပြီး IP ပလက်ဖောင်းစဖွင့်လိုက်တဲ့အခါ နိုင်ငံတကာကနေ ဝင်လာသမျှတွေဟာ Telkom ထဲကို ဝင်သွားပါတယ်။ Info Asia သာမက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်က လော့စ်အင်ဂျလိစ်နဲ့ ဆန်ဂျူဆေးတို့မှာပါ ထားရှိပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ အင်တာနက်ဆိုတာက နိုင်ငံအချင်းချင်းနယ်စည်းမထားဘဲ တစ်ခုတည်းမှာပဲရှိတယ်လို့ မဆိုနိုင်တော့ပါဘူး။ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာက "ကျွန်တော်တို့က နိုင်ငံတကာကပို့လာသမျှတွေကို ဖြန့်ဖြူးပေးတဲ့သူပါ။ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတွေဖြစ်တဲ့ AT & T နဲ့ British Telecom တွေက ကျွန်တော်တို့ကနေတစ်ဆင့် သူတို့ပို့ချင်တဲ့ နေရာသို့ပေးဖို့ ပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆီဝင်လာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်စတဲ့ ပို့သမျှတွေကို လော့စ်အင်ဂျလိစ်ကိုဝင်တယ်။ အာရှတိုက် မလေးရှားကိုပြန်

ပို့တယ်။ အဲဒီကနေ ကျွန်တော်တို့ပို့ချင်တဲ့ နိုင်ငံဆီကိုရောက်အောင် အကောင်းဆုံးနဲ့ အသက်သာဆုံးဖြစ်မယ့် Carrier ကို ရွေးချယ်ပါတယ်” လို့ဆိုပါတယ်။

သူက “ကျွန်တော်တို့က အင်ဒိုနီးရှားပြည်သူလူထု ပိုပြီးအသိဉာဏ်ပြည့်စုံလာအောင်ကူညီနေတာပါ။ သူတို့တွေ ကမ္ဘာနဲ့ဆက်သွယ်ခွင့်ပိုရရင် အသိပညာပိုပြီး ဖွံ့ဖြိုးလာကြမှာပါ” လို့ သူ့စီးပွားရေးရဲ့ ဦးတည်ချက်ကိုရှင်းပါတယ်။

ကမ္ဘာနဲ့ ဆက်သွယ်ဖြန့်ကျက်လုပ်ဆောင်နေပေမယ့် နာမည်ကြီးကုမ္ပဏီတွေကို သူမကြောက်ပါဘူးလို့ ဒေးဗစ်ကအခုလိုဆိုပါသေးတယ်။ “ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းကို ငွေရင်းငွေနှီးမရှိဘဲ စလားခဲ့တဲ့သူပါ။ ကျွန်တော်အမေရိကန်က ပြန်လာတော့ ဒေါ်လာ ၁၀၀ ပဲ ပါလာပါတယ်။ အဖြေကတော့ရှင်းပါတယ်။ လူဆိုတာ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရမယ်ဗျ”

အဲဒီအချိန်တုန်းက ဖန်တီးနိုင်စွမ်းဆိုတာ ကမ္ဘာကျော် ကွန်ပျူတာသူဌေးကြီးတွေ ဖြစ်နေတဲ့ ဘီလ်ဂိတ်နဲ့ စတိဗ်ဂျော့ တို့လို သူ့လုပ်ငန်းကို အကြွေးဝယ်ကတ်ပြား (ခရတ်ဒစ်ကတ်) သုံးလို့ လုပ်ငန်းစတင်တာကို ဆိုလိုတာပါ။

ဒေးဗစ်ဆင်ဘာဟာ သူ့အဖေက အိမ်မှာပဲနေပါဆိုတဲ့စကားကို ဆန့်ကျင်လာတဲ့သူဖြစ်ပေမယ့် တရုတ်လူမျိုးကပေါက်ပွားလာခဲ့တယ် ဆိုတာကိုတော့ မမေ့ပါဘူး။ အကျပ်အတည်းဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို တရုတ်စကားနဲ့ပြောရင် ဝေချီ လို့ခေါ်ပါသတဲ့။ ပထမစကားလုံးက ခြိမ်းခြောက်မှုလို့ဆိုလိုပြီး ဒုတိယစကားလုံးကတော့ အခွင့်အရေးပါတဲ့။ ကိုယ်ကခြိမ်းခြောက်မှုကို မလိုချင်ဘူးဆိုရင် အခွင့်အရေးကိုလည်း မျှော်မနေပါနဲ့လို့ ဒေးဗစ်ဆင်ဘာက နည်းပေးစကားဆိုသွားကြောင်းပါ။

REF: asia-inc (The future of Business in Asia) December, 2001.



ငယ်တုန်းမှာစီးပွားစုဆိုတဲ့ လက်စလီလို
လက်စလီလို (စင်္ကာပူ)
System Access Pte.Ltd

စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ဖို့ ဘယ်လိုအရည်အချင်းတွေ ရှိဖို့ လိုအပ်ပါသလဲ။ အောင်မြင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အတွေ့အကြုံချင်းကွာခြားတာနဲ့အမျှ အဖြေချင်းလည်းတူကြမှာမဟုတ်ပါဘူး။

မိမိဇာတိရပ်မြေ မလေးရှားကနေ စွန့်ခွာ စင်္ကာပူနိုင်ငံမှာ သွားရောက်အခြေချပြီး System Access Pte .Ltd ကို အောင်မြင်စွာတည်ထောင်နိုင်ခဲ့တဲ့ အသက် ၄၂ နှစ်အရွယ် လက်စလီလိုရဲ့ ဘဝဇာတ်ကြောင်းကို လေ့လာကြည့်တဲ့အခါမှာ စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ဆိုရင်-

- (၁) အသက်ငယ်ငယ်တုန်းမှာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ရမယ်။
- (၂) ကိုယ်မမယ့် လုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကျစရိတ်တွေသက်သာနေတုန်း စရမယ်။
- (၃) ကိုယ့်လုပ်ငန်းထဲဝင်လာမယ့် အလုပ်သမားတွေယုံကြည်အောင် လုပ်မြဲတတ်ရမယ်။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စအုပ်တိုက်”

(၄) အလုပ်သမားတွေဟာ သူတို့လည်း လုပ်ငန်းထဲမှာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရရှိလာအောင် ဖန်တီးပေးရမယ် ဆိုတဲ့ အချက်တွေပေါ်လာ ပါတယ်။

System Accesss Pte. Ltd ဟာ ငွေကြေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် ဆော့ဖ်ဝဲတွေကို ရေးဆွဲပေးခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီပဲဖြစ်ပါတယ်။ လက်စလီလိုဟာ မလေးရှား ကအလော်စတားမြို့ဇာတိဖြစ်ပြီး ငယ်စဉ်ကတည်းက ကျောင်းစာကို အားတက်သရော ကြိုးစားခဲ့သူ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်လည်း ကျောင်းမှာစာတော်တဲ့ ကျောင်းသားတွေ ထဲမှာ သူမပါပါဘူး။ သို့သော်လည်း လက်စလီလိုက သူ့ဇာတိမြေရဲ့ မျက်မြင်ဒိဋ္ဌ အခြေအနေတွေဟာ သူ့ဘဝဘယ်လောက် အောင်မြင်အောင်လုပ် ပေးနိုင်မလဲဆို တာကိုတော့ တွက်ချက်ခဲ့သူပါ။

မလေးရှားမှာ ပေါက်ဖွားတဲ့ တရုတ်နွယ်ဖွားတွေအနေနဲ့ ပညာရေးမှာထူး ချွန်သူမဟုတ်ရင် လူမျိုးအလိုက် ခွဲတမ်းသတ်မှတ်ချက်တွေ ထားရှိတာကြောင့် ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ အသက်မွေးဖို့ရော၊ တက္ကသိုလ်ဆက်တက်ဖို့ပါ အခက်အခဲရှိတတ်ပါ တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ လက်စလီလိုတို့လို လူငယ်တွေဟာ ကျောင်းကထွက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွေလုပ်ဖို့ပဲ ကြိုးစားကြတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် နှောင်းပိုင်းနှစ်တွေတုန်းက မလေးရှားမှာ လူငယ်အတော်များများဟာ လျှပ်စစ် ပစ္စည်းလုပ်ငန်းတွေမှာပဲ ဝါသနာထုံကြတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း လက်စလီလိုဟာ သူ့ဇာတိ အလော်စတားမြို့မှာပဲ ရပ်မြင်သံကြားပြင်တဲ့ဆိုင်တစ်ဆိုင်ထောင်နိုင်ရုံ လောက်ကိုပဲ ရည်ရွယ်ခဲ့ရပါသတဲ့။ အဲဒီလို အကန့်အသတ်တွေရှိတာကြောင့်မို့ပဲ တရုတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစုဟာ အသေးစားနဲ့ အလတ်စားလုပ်ငန်းတွေကို ကိုယ်ပိုင် တည်ထောင်ဖြစ်သွားကြပါတယ်။ လက်စလီလိုလည်း ဘဝအချိုးအကျွေ တွေကြုံတွေ့ပြီးတော့ ဒီလမ်းကြောင်းကိုပဲ ဖြတ်ကျော်ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

လက်စလီလိုတို့မှာ မွေးချင်းတွေက ယောက်ျားလေးခြောက်ယောက်၊ မိန်းကလေးနှစ်ယောက်ရှိတဲ့အထဲက နံပါတ် (၅) ယောက်မြောက်ဖြစ်တဲ့ လက်စလီ လိုဟာ စာလည်း အလယ်အလတ်လောက်ပဲရှိပေမယ့် တက္ကသိုလ်ကို ပထမဆုံးရောက် ခဲ့သူပါ။ သူ့အဖေက ငါးရောင်းတဲ့သူဘဝကနေ လက်ကားကုန်သည်ဖြစ်လာတဲ့ သူပေမယ့် ပညာကိုတန်ဖိုးထားတဲ့သူမို့ လက်စလီ အခြေခံပညာအဆင့် ပြီးဆုံးတဲ့ အခါ သူ့သားကို ကနေဒါနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ စိန့်မေရီတက္ကသိုလ်ကို အကုန်အကျွံပို့ ပါတယ်။ အဲဒီမှာ သူက စီးပွားရေးပညာအထူးပြုကျောင်းသားအဖြစ် ဘဏ္ဍာရေး နဲ့ သတင်းနည်းပညာဘာသာရပ်တွေ သင်ယူပြီး ၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ ဘွဲ့ရပါတယ်။

သူဘွဲ့ရတဲ့အချိန်က မလေးရှားမှာထက်စာရင် စက်မှုမှာ သတင်းနည်း ပညာဆိုင်ရာအလုပ်တွေ ပိုပေါတာမို့ စက်မှုက အိုင်တီအမာထည် (IT Hard-

ware) ရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းဘက်လုပ်ငန်းကို တစ်လဒေါ်လာ ၁၂၀၀ နဲ့ ဝင်လုပ်ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် သူဝင်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီက ၉ လလောက်ကြာတော့ ပိတ်သွားပါတယ်။ အဲဒီအခါ သူ ကျောင်းမှာကတည်းက ရည်ရွယ်ထားတဲ့ ကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းကို လုပ်ကြည့်ဖို့စိတ်ကူးရတယ်။ ဒါပေမယ့် ရှင်သံစက်ပြင်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ကိုရော ကွန်ပျူတာအထည်ရောင်းဖို့ကိုပါ စိတ်မပါဘဲ ကွန်ပျူတာဆော့ဘ်ဝဲတွေပဲ ရေးချင်စိတ် ဖြစ်နေတယ်။

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ တွက်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့က ဒေါ်လာ ၂၀၀၀၊ ရုံးခန်းငှားရမ်းခက ၅၀၀၊ အလုပ်သမားခတွေက ၁၂၀၀ လောက်ရှိနိုင်တယ် လို့သိရတယ်။ တွက်ကြည့်ရင် ရှုံးနိုင်ခြေနည်းမယ်ဆိုတာသိတော့ သူ့အဘွားဆီက ၄၄ ၅၀၀၀ ချေးပြီး System Access ကို တည်ထောင်လိုက်တယ်။ စာရင်းစစ်အဖွဲ့ တစ်ခုရဲ့ ရုံးခန်းထဲကနေ အခန်းသေးသေးလေးတစ်ခု ထပ်ငှားပြီး အသေးစားလုပ် ငန်းတစ်ခုက လာအပ်တဲ့ ဆော့ဘ်ဝဲတစ်ခုကို ခြောက်လလောက်အချိန်ယူရေးလိုက် ရတယ်။ အဲဒီနောက်မှာ အလုပ်အပ်တဲ့သူတွေ ပေါ်လာပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာ ကွန်ပျူတာဘုတ်အဖွဲ့က သူ့ဆော့ဘ်ဝဲရေးတဲ့လုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးအောင် နဲ့ သုတေသနလုပ်နိုင်အောင် ထောက်ပံ့ပေးတယ်။

အဲဒီကရတဲ့ငွေတွေနဲ့ သူ့လုပ်ငန်းကိုတိုးချဲ့ပါတယ်။ ဘဏ်တွေ၊ ကုန်သို လျှောင်ရုံစာရင်းတွေနဲ့ လက်လီအရောင်းဆိုင်လုပ်ငန်းတွေကလည်း သူ့ကုမ္ပဏီကို ဆော့ဘ်ဝဲတွေ ရေးပေးဖို့ အပ်ကြတယ်။ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်က ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေကပါ ဒေါ်လာ ၃၅ သန်း သူ့လုပ်ငန်းထဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတယ်။ ခု နောက်ဆုံးမှာ System Access ဟာ ပုဂ္ဂလိကပိုင် ဖြစ်နေပေမယ့် ဝန်ထမ်းအင်အား ၃၅၀ လောက် ရှိပြီး အာရှ၊ အာဖရိက၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနဲ့ ဥရောပတို့မှာ ရုံးခွဲတွေဖွင့်ပြီး အဲဒီက ဈေးကွက်ကြီးတွေထဲ တိုးဝင်နေပါပြီ။

လက်စလီလိုရဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ သတင်းနည်းပညာတစ်ခုတည်းကိုပဲ ဖောက်ချ လုပ်ကိုင်ပြီးတော့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် ကမ္ဘာအနှံ့ ဖြန့်ကြက် သုံးစွဲနိုင်မယ့် ဆော့ဘ်ဝဲတွေကိုသာ ထုတ်လုပ်ရေးဆွဲပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ် စက်တင် ဘာနောက်ပိုင်းမှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအခြေအနေကျဆင်းပေမယ့် လက်စလီလိုတို့ System Access ကတော့ အမြတ်ပေါ်ထွက်နေဆဲမို့ နောက်ထပ်သတင်းနည်းပညာ ဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်းအင်အား ၁၅၀ ထပ်မံဖြည့်တင်းပေးခဲ့ရပါတယ်။

လက်စလီလိုဟာ မလေးရှားကနေ စင်ကာပူကို လာရောက်အခြေချရင်းနဲ့ အမြဲတမ်းနေထိုင်သူတစ်ဦး ဖြစ်နေပါပြီ။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ သူ့ကို နိုင်ငံလုံးဆိုင်ရာ လူငယ် စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဆုချီးမြှင့်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းမှာ စေတနာကောင်းနဲ့ ပိုင်းဝန်းကူညီမှုသာမရှိခဲ့ရင် ခုလိုအောင်မြင်ရမှာ မဟုတ်ဘူးလို့

ကိုယ့်ကိုကိုယ် နှိမ့်ချပြောဆိုပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်တော့မယ်ဆိုရင်ကိုယ့်ဆီကို ဝန်ထမ်းကောင်းတွေရောက်လာဖို့နဲ့ စွဲစွဲမြဲမြဲလုပ်ကြဖို့ဆိုတာ ကိုယ်ကသူတို့အတွက် ထိုက်တန်တဲ့ခံစားခွင့် ဒါမှမဟုတ် သူတို့အလုပ်ကို စိတ်ချယုံကြည်စွာ လုပ်ကိုင်ခွင့် မပေးဘူးဆိုရင် မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့်မို့ ကိုယ့်ဝန်ထမ်းကောင်းတွေက ကိုယ့်ကို ယုံကြည်မှုရှိကိုရှိမှ ဖြစ်မယ်လို့လက်စလီလိုက ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။

ဆိုလိုတာကတော့ ကိုယ်ကဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ကောင်းကောင်းဆက်သွယ်တတ်ရပါမယ်။ နောက်ပြီးတော့ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းနဲ့လည်း ရင်းရင်းနှီးနှီး ခင်ခင်မင်ခင် ဆက်ဆံတတ်ရမယ့်အပြင် လိမ္မာပါးနပ်တတ်ဖို့လည်း လိုပါတယ်။ လက်စလီလို ပြောတာတကယ်ဖြစ်မဖြစ်ဆိုတာ System Access မှာ ဝန်ထမ်းတွေကို အစုရှယ်ယာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ခွဲဝေပေးထားတာက ပြနေပါတယ်။ ကိုယ်က ကုမ္ပဏီမှာ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပိုင်ဆိုင်တယ်ဆိုတာသိတော့ သူ့ဆီက ဘယ်ဝန်ထမ်းကိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကုမ္ပဏီရဲ့ ဘယ်အလုပ်ကိုမဆို တာဝန်ပေးမယ်ဆိုရင် အဆင်သင့်ရှိနေတတ်ပါတယ်။

လက်စလီလိုက သူ့လုပ်ငန်းဟာ ပထမဦးစတန်းမှာ ဝန်ထမ်း ၂၀ လောက်ပဲ ရှိခဲ့ရာက ဝန်ထမ်း ၁၀၀ ချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတာဟာ အဓိကကတော့ အစိုးရဆီက အထောက်အပံ့ ရခဲ့လို့ပါတဲ့။ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေ ချဲ့ထွင်မယ်ဆိုရင် အစိုးရရဲ့ အထောက်အပံ့ဆိုတာ မဖြစ်မနေလိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုမှမဟုတ်ရင် လုပ်ငန်းလေး တွေအနေနဲ့ အရည်အချင်းရှိတဲ့ သူတွေကို ရှာဖွေစုဆောင်းနိုင်ဖို့ ခက်သွားပါလိမ့် မယ်လို့ဆိုပါတယ်။

လက်စလီလိုက လူ့အဖွဲ့အစည်းကို ပြန်ပေးဆပ်တဲ့အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီအသေးစားလေးတွေ အောင်မြင်အောင်ကိုလည်း ပျိုးထောင်ပေးပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်မယ့် လူငယ်တွေအတွက် ငွေကြေး၊ အကြံဉာဏ်နဲ့ နည်းဗျူဟာကျကျ ညွှန်ပြမှုတွေကို ပေးအပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းပါတယ်။ သူ့ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီအလုပ်က တစ်နေ့ကို ၁၄ နာရီလောက်လုပ်နေတဲ့အပြင် ဒီလိုအခြားသူတွေအတွက် ပါဝင်ကူညီနိုင်တာဟာ အသက် ၄၂ နှစ်အရွယ် လက်စလီလို လူပျိုကြီးဖြစ်နေတာလည်းပါပါတယ်တဲ့။ တစ်ကိုယ်တည်း အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ရအောင် လက်စလီလို ပြောခဲ့တဲ့ မမှိတ်မသန်သဒ္ဓါဌာန်၊ ကြိုးစားမှုနဲ့ ရဲရဲဝံ့ဝံ့ဆောင်ရွက်တတ်မှုတွေ တကယ်ပဲလိုသလားလို့ သူ့ကိုထပ်မေးကြည့်တဲ့အခါ သူကအခုလိုဖြေပါတယ်။

“ဟုတ်ပါလိမ့်မယ်၊ စပြီးတော့လုပ်ကြည့်လိုက်ပါဦး”တဲ့။



စီးပွားပျက်ထဲကနေ စီးပွားတက်အောင် လုပ်ပြသူ
သီရာဖုန်းချန်ဆီရီ (ထိုင်း)
TUF ကုမ္ပဏီ

၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက ထိုင်းနိုင်ငံကစလိုက်တဲ့ အာရှစီးပွားရေးပျက်ကပ်ကြီးထဲမှာ စီးပွားရေးသမားအတော်များများ ပြာပုံဆိုက်တဲ့ဘဝ ရောက်ကုန်ကြပါတယ်။ အဲဒီလို စီးပွားပျက်ကပ်ကြီးထဲကို ကျဆင်းမသွားဘဲ ရှေးရိုးအစဉ်အလာစီးပွားရေး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ တွယ်ဖက်ကျင့်သုံးရင်းက အံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင် စီးပွားတက်လွှားခဲ့တဲ့ လူငယ်စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ကတော့ ထိုင်းနိုင်ငံက လူငယ်လုပ်ငန်းရှင် အသက် ၃၆ နှစ်အရွယ် သီရာဖုန်းချန်ဆီရီပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ချိန်က အာရှစီးပွားရေးလောက ဖွံ့ဖြိုးဝေစည်နေတုန်းကဆို သီရာဖုန်းချန်ဆီရီရဲ့လုပ်ငန်းကို ငွေရင်းဖြူနံ့ချင်တဲ့သူ အနည်းငယ်လောက်ကပဲ စိတ်ဝင်စားကြတာပါ။ သီရာဖုန်းချန်ဆီရီလုပ်ငန်းက ဘန်ကောက်မြို့တောင်ဘက်က Samutsakorn ဆိုတဲ့ ကမ်းခြေမြို့လေးမှာ ဝံ့နာငါးဖမ်းစည်သွတ်ဘူးလုပ် စက်ရုံလုပ်ငန်းပါ။ အဲဒီမြို့လေးက ငါးစည်သွတ်ဘူးစက်ရုံတွေဟာ ကမ်းခြေတစ်ဝိုက်တည်ထားကြတာမို့ လေတိုက်လိုက်ရင် ငါးညှီနံ့တွေ တသင်းသင်းပါပဲတဲ့။ သီရာဖုန်းချန်ဆီရီက ဆန်ဖရန်စစ္စကိုက အင်ဘီအေ ဘွဲ့ကိုရထားသူပါ။ သူ့လုပ်ငန်းမှာ စိမ့်ခန့်ခွဲတဲ့အခါ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

လုပ်တတ်ကိုင်တတ်တဲ့အပြင် ငါးတွေထုပ်ပိုးတဲ့နေရာကအစ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကြပ်
ပါဝင် ကြီးကြပ်လုပ်ကိုင်တတ်သူပါ။

အဲဒီအချိန်လောက်တုန်းကဆို ထိုင်းစီးပွားရေးလောကမှာ တယ်လီဖုန်းဆက်
သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ငွေကြေးနဲ့ တိုက်တာခြမြေ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းတွေကမှ
လူအထင်ကြီးစရာလုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်နေပါတယ်။ သီရာဖုန်းရဲ့ UFP (Union Frogen
Products ကို အတိုကောက်ခေါ်တာပါ) ကုမ္ပဏီကတော့ လူကြိုက်သိပ်မများလှတဲ့
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလို့ သတ်မှတ်ပါတယ်။ သီရာဖုန်းကိုယ်တိုင်က ကျွန်တော်တို့
ငါးအသေတွေ အရောင်းအဝယ်လုပ်ရတာက ညှို့ဇာတ်ပါတဲ့ လုပ်ငန်းမဟုတ်ပါဘူးလို့
ဆိုပါတယ်။

အဲဒါက “တစ်ခါတုန်းက” လို့ပဲ ပြောရပါတော့မယ်။ ခုတော့ သီရာဖုန်းရဲ့
UFP ကုမ္ပဏီက ပျိုတိုင်းကြိုက်တဲ့ နှင်းဆီခိုင်ဖြစ်နေပါပြီ။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ အာရှ
စီးပွားပျက်ကပ်ဆိုက်တော့ ထိုင်းနိုင်ငံက လူတကာကြိုက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပြိုလဲကျ
သွားတဲ့အချိန်မှာ သီရာဖုန်းရဲ့ UFP က တစ်ရပ်ရပ်ရှင်သန်ကြီးထွားလာပါတယ်။
ဒီကနေ့မှာ ထိုင်းပင်လယ်ကွေ့က နံနံစော်စော် ရွှံ့နဲ့ဆောက်ထားတဲ့ အခန်းတွေဘေး
မှာ ရုံးဖွင့်ထားတဲ့ သီရာဖုန်းဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဒုတိယအကြီးဆုံးသော တူနာငါးစည်
သွတ်ဘူး ကုမ္ပဏီကို ပိုင်ဆိုင်သူဖြစ်နေပါပြီ။ နံပါတ်တစ်စွဲတဲ့ ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး
တူနာငါးစည်သွတ်ဘူးကုမ္ပဏီက အိပ်ချ်ဂျေဟိန်းစ် (H.J. Heinz) ပါ။

သီရာဖုန်းက ဒီနှစ်ထဲမှာပဲ အမေရိကန်မှာ နှစ်ပေါင်း ၈၀ သက်တမ်းရှိနေပြီ
ဖြစ်တဲ့ မီးဖိုချောင်သုံး ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင် Chicken of the Sea မှာ အမေရိကန်
တူနာငါးဈေးကွက်ရဲ့ ၁၈ ရာခိုင်နှုန်းပါဝင်ပြီး ချုပ်ကိုင်လိုက်ပါတယ်။ တစ်ချိန်က
သူ့လုပ်ငန်းမှာ ငွေရင်းမထည့်ချင်ပါဘူးဆိုတဲ့သူတွေ ခုတော့ သီရာဖုန်းရဲ့ ကုမ္ပဏီ
တံခါးပေါက်မှာ ပြုတိုးနေကြပါသတဲ့။ “ဟိုတုန်းက ကျွန်တော်လုပ်ငန်းကြီးကို နေဝင်
ပါပြီဆိုတဲ့ သူတွေရှိတယ်ဗျာ။ ခုကျမှ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းကို အရုဏ်ကျင်းစပြုနေ
ပြီလို့သူတို့က သိလာကြတာ” လို့သီရာဖုန်းက ပြောပါတယ်။ အဲဒီ အရုဏ်ကျင်း
စ လင်းပလာတဲ့သူရဲ့ လုပ်ငန်းက လွန်ခဲ့တဲ့ ၂၀၀၁ ခုနှစ် စက်တင်ဘာ ၁၁
ရက်နေ့ အမေရိကန်မှာ ဖြစ်ခဲ့တဲ့ကိစ္စကြောင့် အာရှမှာစီးပွားရေးကျဆင်းလာတာ
တောင်မှအမှောင်မဖုံးနိုင်ပါဘူး။ သီရာဖုန်းတို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကကုန်ကြမ်း တူနာ
ငါးသုံးရတဲ့ စရိတ်က အတော်လေးသက်သာတဲ့အပြင် Chicken of the Sea ကနေ
အမေရိကန်စစ်တပ်တွေကိုသွင်းဖို့ ကန်ထရိုက်ရလိုက်တာကလည်း ဈေးကွက်မှာ
ကျိန်းသေပေါက် မြတ်စွန်းမှာမို့ သူတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ အလားအလာအတော်ကလေး
ကောင်းသွားရတာပါ။

ထိုင်းနိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးကျဆင်းသွားတော့မှ သီရာဖုန်းအတွက် ရွှေလမ်းငွေ

လမ်းပွင့်တဲ့ဇာတ်လမ်း စလာတာပါ။ သီရာဖုန်းကိုယ်တိုင်က ရှေးရိုးစွဲမန်နေဂျာတစ်ယောက်ဖြစ်တာမို့ ထိုင်းဘတ်ငွေတန်ဖိုး လျော့ကျတဲ့အခါ အကျပ်အတည်းတွေ ကြုံသွားရတဲ့အတွက် ခုခွဲရ ခုနှစ်အစဉ်မှာ သူ့ကို ချေးယူခွင့်ပြုလိုက်တဲ့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၂ သန်းကို မယူတော့ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အဲဒီနောက်ပိုင်း ထိုင်းဘတ်ငွေတန်ဖိုး တားမရဆီးမနိုင် လျော့ပါးသွားတဲ့အခါ သီရာဖုန်းဟာ အခွင့်အလမ်းတွေ ပွင့်သွားတဲ့ ပြည်ပပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာပါတယ်။ သူ့လုပ်ငန်းမှာ သုံးရတဲ့ငွေက ဘတ်ငွေ၊ သူပြန်ရတော့ ဒေါ်လာနဲ့ပိုပါ။ သူ့မှာ အခြားဘယ်သူနဲ့မှမတူတာက ကြွေးမြီတွေကင်းရှင်းနေလို့ပါပဲ။ သူ့လက်ထဲငွေတွေစုမိလာတာနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက Chicken of the Sea စတိုးဆိုင်တွဲကြီးတွေရဲ့ ရှယ်ရာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဒေါ်လာ ၂၃ သန်းပေးပြီး ဆွဲယူလိုက်ပါတယ်။

UFP ကုမ္ပဏီက ရှေ့အလားအလာသိပ်ကောင်းတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်က အများပြင်သာအောင် လွတ်လပ်ပွင့်လင်းတယ်လို့ လူတွေအသိအမှတ်ပြုလာကြတဲ့အခါ သူတို့ ရှယ်ရာဈေးနှုန်းက ၅ ဆ ခုန်တက်သွားတယ်။ အာရှအကျပ်အတည်းက လွန်မြောက်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ အစားအသောက်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးနဲ့ စည်သူတ်ဘူးလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီတွေကို ဆက်တိုက်ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ တန်ဖိုးသိပ်ကြီးတဲ့ ကျားပုဂ္ဂိုလ်တင်ပို့ရေးအထိ နယ်ချဲ့လိုက်ပြန်သေးတယ်။ အဲဒီကနေ Chicken of the Sea လုပ်ငန်းကြီးထဲမှာပါတဲ့ အခြားသူတွေရဲ့ရှယ်ယာတွေကို ဒေါ်လာ ၃၈.၅ သန်းပေးဝယ်လိုက်တယ်။ သီရာဖုန်းရဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့တန်ဖိုးက ၁၉၉၇ ခုနှစ်ကထက်စာရင် သုံးဆလောက် ပိုများလာပါတယ်။

ထိုင်းနိုင်ငံသားတစ်ယောက်က အမေရိကန်က ကုမ္ပဏီကြီးတွေအထိ တက်ဝယ်တာအလှမ်းကျယ်လွန်းလှချည်ရဲ့လို့ ထောက်ပြတဲ့သူတွေ ရှိကြပါတယ်။ ထိုင်းကုမ္ပဏီ Unicord က အမေရိကန်က Bumble Bee ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ပြီးမှ အကြီးအကျယ်ကွဲခဲ့ဖူးတဲ့ သာကေလည်း ရှိခဲ့သေးတာကိုး။ Unicord က Bumble Bee ကို ဝယ်တုန်းက သုံးဆဲ့တဲ့ ဒေါ်လာ ၂၈၃ သန်းနဲ့ နှိုင်းစာရင် သီရာဖုန်းသုံးတဲ့ငွေက အများအနားလောက်ပဲ ရှိသေးတာပါ။ နောက်တစ်ချက် Unicord နဲ့ မတူတာက သီရာဖုန်းက သူ့ကုမ္ပဏီကို ကြွေးမတင်စေဘဲ ဝယ်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။

အခုနောက်ပိုင်းမှာ သီရာဖုန်းက Starkist တံဆိပ်နဲ့ တွင်ကျယ်နေတဲ့ ကမ္ဘာနံပါတ်တစ် ဟိန်းစ် ကုမ္ပဏီကြီးကိုကျော်ပြီး ပင်လယ်အစားအစာ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ သူ့ရဲ့ကုမ္ပဏီကပဲ နံပါတ်တစ်ဖြစ်စေရမယ်လို့ ရည်စူးထားပါသတဲ့။

သူ့အဖေစတင်တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ငါးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီလေးဟာ သားဖြစ်တဲ့ သီရာဖုန်းလက်ထက်မှာ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုအဖြစ် ကြီးပွားတိုးတက်ခဲ့ရတာဟာ ကံကောင်းခြင်းသက်သက်မျှပါပဲလို့ သီရာဖုန်းကဆိုပါတယ်။ သို့ပေမယ့်

“ရွှေချည်ဖြင့်ဖြစ်စာအုပ်တိုက်”

ကံကောင်းခြင်းဆိုတာကို သူခံယူထားပုံက မှတ်သားစရာပါ။ “ကံကောင်းဖို့ဆိုတာ စောင့်နေရုံသက်သက်နဲ့ မရဘူးဗျ။ ကိုယ့်ရှေ့ရောက်လာမယ့် အခွင့်အလမ်းကို အချိန်မဆိုင်းဘဲ အသုံးချနိုင်အောင် ကိုယ်က အသင့်စောင့်နေတတ်ရမယ်ဗျ။ အာရှစီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ခဲ့တုန်းက ကျွန်တော်တို့သာ ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်းကို ကုန်ကျ စရိတ် ခပ်နည်းနည်းနဲ့ မထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ဘူး။ နိုင်ငံခြားကြွေးမြီ ကင်းကင်းရှင်းရှင်း ရှိမနေဘူးဆိုရင် ကျွန်တော်တို့လည်း ကိုယ့်ဆီရောက်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို အသုံးချနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဗျ”

ဒါဆိုရင် သီရာဖုန်းရဲ့ အောင်မြင်ရေးနည်းဗျူဟာကကော ဘာပါလိမ့်။ စီးပွားတက်မယ့် အခွင့်အလမ်းရယ်လို့ ပိုင်ပိုင်ကြီးသိပြီဆိုရင်၊ အဲဒီအခွင့်အလမ်းကို ချက်ပိုင်ပိုင်နဲ့ အမိအရဆွဲယူဖို့ပါပဲတဲ့။ ဒါဟာ သီရာဖုန်းတစ်ယောက် စီးပွားရေးပျက် ကပ်ထဲကနေ စီးပွားတက်လာခဲ့တဲ့ နည်းလို့ပဲ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

REF: Asiaweek 26/10/2001.



ဖိလစ်ပိုင်မှ အင်ဒဂျူးဂေါ်တီယန်နန်

ဥက္ကဋ္ဌ

ဖီးလင်းဗက်စ် ဆောက်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်း

ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံမှာရှိတဲ့ ဖီးလင်းဗက်စ် ဆောက်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်းကြီးဟာ အိမ်ရာမြေ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကြီးတွေထဲက အကြီးဆုံးတစ်ခုပါ။ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံရဲ့ သတ္တမမြောက်အကြီးဆုံး လုပ်ငန်းကြီးလည်းဖြစ်ပါတယ်။ လျှပ်စစ်စွမ်းအား ထုတ်လုပ်ရေး၊ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး၊ သတင်းနည်းပညာကစလို့ ဘဏ်လုပ်ငန်းပါမကျန် လုပ်ကိုင်နေတဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးကစ်ခုပါပဲ။ ဖီးလင်းဗက်စ် ဆောက်လုပ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်း (Filinvest Development Coporation) ကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးကတော့ ယခုအသက် ၇၅ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့ အင်ဒဂျူးဂေါ်တီယန်နန် ပဲဖြစ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်က ပြောင်းရွှေ့ခြေချလာတဲ့ မိသားစုထဲက အငယ်ဆုံးသားတစ်ယောက်ဟာ ဒီလောက်ကြီးမားတဲ့ကော်ပိုရေးရှင်းဖြစ်လာအောင် ဘယ်လိုဦးဆောင်တည်ထောင်သလဲဆိုတာနဲ့ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးအတွေးအမြင်တွေကို တင်ပြပါမယ်။

အင်ဒဂျူးတို့ ဘိုးအေဟာ တရုတ်ပြည်ဖွံ့ဖြိုးမှုနယ်ကနေ ဖိလစ်ပိုင်တောင်ပိုင်းစီဘူးမှာ အခြေချလာပြီး ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း စတင်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဟိုတစ်ခေတ်တုန်းက ဝိယက်နမ်နဲ့ မြန်မာနိုင်ငံကနေ ဆန်တွေတင်သွင်းပြီး ကြီး

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်စိုက်”

ပွားလာတဲ့အခါ သင်္ဘောတွေနဲ့ ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အင်ဒိုနီးရှားကို ၁၉၂၇ ခုနှစ်မှာမွေးတော့ ယောက်ျားလေးနှစ်ယောက်၊ မိန်းကလေးနှစ်ယောက်ပါတဲ့ မိသားစုမှာ သူကအငယ်ဆုံးပါ။ အဘိုးတွေလက်ထက်ကစတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးမှာတော့ အကြီးအကျယ်အထိနာသွားပြီး ရှိသမျှတွေ ပြုတ်ပြုတ်ပြုန်းသွားပါတယ်။ ရှိသမျှသင်္ဘောတွေကို စစ်တပ်ကသိမ်း၊ မသိမ်းဘဲကျန်တာကျန်ပြန်တော့ မိသားစုတွေ အမွေခွဲလိုက်တဲ့အခါ ဘာမှသိပ်မရှိတော့ဘဲ ဖြစ်သွားတာပါ။

အင်ဒိုနီးရှားဟာ အသက် ၁၈ နှစ်မှာ အလုပ်စတင်ရာက တက္ကသိုလ်တက်နေရင်း အဖေကလည်းဆုံး၊ ရှိတဲ့အစ်ကိုကြီးကလည်း ကောင်းကောင်းမကျန်းမာတော့ အလုပ် ထဲကိုပဲ လုံးဝနှစ်ဝင်လိုက်ရတယ်။ အဲဒီနောက် အိမ်ထောင်ရက်သားကျလို့ မွေးရပ်မြေ စီဘူးကို ပြန်လာပြီး မိဘလက်ငုတ် သင်္ဘောကုမ္ပဏီလေးတစ်ခုကိုပဲ ဆက် လုပ်တော့တယ်။ လေးနှစ်လောက်လုပ်ပြီး ၂၆ ၁၉၅၅ ခုနှစ်ကျတော့ သင်္ဘောတွေရောင်းပစ်ပြီး မနီလာမြို့ပေါ်တက်လာလို့ လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းတွေ ရနိုင်ဖို့ရှာတော့တယ်။

အဲဒီမှာပဲ အင်ဒိုနီးရှားဟာ သုံးပြီးသားကားတွေ ပြန်ရောင်းတဲ့ Kustom Motors ကို တည်ထောင်ရာကနေ Filinvest Development လို့ ဖြစ်လာတော့တယ်။ လုပ်ငန်းက တစ်စထက်တစ်စ ကျယ်ပြန့်လာပြီးနောက် ၁၅ နှစ်အတွင်းမှာပဲ သူ့ကုမ္ပဏီဟာ ကားရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အကြီးမားဆုံးငွေကြေးထောက်ပံ့နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်လာရာက Family Savings Bank ဘဏ်ကို တည်ထောင်လာနိုင်သလို Insulan Bank of Asia and America မှာလည်း ထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ပါ ပိုင်ဆိုင်လာပါတယ်။

Family Savings Bank ဟာ ၁၀ နှစ်အတွင်း ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံမှာ အကြီးဆုံးငွေစုဘဏ်ဖြစ်လာပြီးတဲ့နောက် ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ Bank of Philippine ကို ပီဆိုငွေ သန်း ၉၇၀ နဲ့ရောင်းလိုက်တယ်။ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ Insulan Bank of Asia and America ကိုလည်း ထုတ်ရောင်းလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဘစ်နီနီအင်္ကျီနီ လုပ်ကြံခံရပြီး သမ္မတဖာဒီနန်မားကွိုစ်က မာရှယ်လောထုတ်ပြန်တော့မယ့်ဆဲဆဲမို့ စီးပွားရေးကကျဆင်းနေပါတယ်။ နိုင်ငံခြားကလာတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေကို ပြန်ထုတ်လိုက်လို့ ဘဏ်တွေအရှုံးပေါ်နေတဲ့အချိန်ပါ။ ဒါကြောင့်မို့ အင်ဒိုနီးရှားက သူ့ဘဏ်လုပ်ငန်းတွေကို ရောင်းထုတ်ခဲ့ပြီး ကိုရာဇန်အင်္ကျီနီ သမ္မတဖြစ်လာပြီးတဲ့ ၁၉၈၇ ခုနှစ်ရောက်မှ အိမ်ရာမြေလုပ်ငန်းတွေမှာ သူ့ငွေကိုပြန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါတယ်။ ဘဏ်လုပ်ငန်းထဲ ပြန်မဝင်ဘဲ အိမ်ယာမြေလုပ်ငန်းမှာပဲ ဇောက်ချ လုပ်ကိုင်ခဲ့ရာက ၈ နှစ်လောက်အကြာမှာ အင်ဒိုနီးရှား အိမ်ရာမြေဆောက်လုပ်

ရေးလုပ်ငန်းမှာ အအောင်မြင်ဆုံးစွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာပါတယ်။

အင်ဒရူးကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါ်မှာထားတဲ့ သူ့ခံယူချက်ကို မေးကြည့် တဲ့အခါ ကိုယ့်မှာရှိတဲ့စွမ်းအားတွေ အကုန်ထုတ်ပြီး အာရုံစူးစိုက်တတ်ဖို့နဲ့ လုပ်ငန်း လုပ်တဲ့နေရာမှာ ရိုးသားမှုရှိရမယ်လို့ဆိုပါတယ်။ “အရှေ့တောင်အာရှမှာရှိတဲ့ လူတော် အတော်များများက အလုပ်တွေအများကြီးလုပ်ချင်ကြတယ်ဗျ။ ဒီလူတွေဟာ လုပ်ငန်း တွေမှာ အောင်မြင်မှုရမယ်လို့ ကျွန်တော်ကတော့ မယုံကြည်ဘူး။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီက အလုပ်တွေနည်းနည်းကိုပဲ အာရုံစူးစိုက်ပြီး အကောင်းဆုံး လုပ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။ ငွေအရင်းအနှီးရှိဖို့က ဒီလောက်ပြဿနာမရှိဘူး။ အာရုံ စူးစိုက်တတ်ဖို့ကသာ အရေးကြီးတာဗျ။ ဆိုပါတော့ စားဖို့ဖျားတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်သိသလောက် တတ် သလောက်ကိုပဲ အကောင်းဆုံးချက်ပြုတ်နိုင်ပြီဆိုရင် ကမ္ဘာ့ဘယ်နေရာပဲသွားသွား သူ့အောင်မြင်မှာပဲဗျ” လို့ စီးပွားလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့နေရာမှာ အလုပ် များများလုပ်ဖို့ထက် လုပ်သမျှကိုသာ ထိထိရောက်ရောက်လုပ်တတ်ဖို့၊ အာရုံစွဲမြဲဖို့ အရေးကြီးကြောင်း ထောက်ပြပါတယ်။

အင်ဒရူးဂေါ်တီယန်နန်ရဲ့ စီးပွားရေးမှာ ရိုးသားပြောမတ်မှု၊ စိတ်အာရုံ ခိုင်မာစွဲမြဲမှုနဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်တို့ဟာ ဖီးလင်းဖက်စ်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် အရေးပါတဲ့ အချက်တွေပါပဲ။ သို့ပေမယ့် သူက လူတစ်ယောက်စွန့်ဦးတီထွင် စီး ပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ဖို့ ပါရမီဓာတ်ခံတစ်ခုတည်းရှိရုံနဲ့ မဖြစ်နိုင်သေးဘဲ ပညာ ကောင်းကောင်းတတ်ဖို့လည်းလိုသေးပါတယ်လို့ ခံယူပါတယ်။ “ဒီနေ့ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခြေအနေက အမြဲတမ်းပြောင်းလဲနေတာမို့ ပိုပြီးခက်ခဲပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကလေး တွေ လက်ထက်ကျရင် နည်းပညာကို ပိုဦးစားပေးလာပြီမို့ ကိုယ်က ပညာတတ်ထားဖို့ လိုပါတယ်” လို့ဆိုပါတယ်။

ဒါကြောင့်မို့သူ့မှာ သားသမီးလေးယောက်ရှိတဲ့အနက် သုံးယောက်ကို အမေရိ ကန်တက္ကသိုလ်တွေမှာ ပညာသွားသင်စေပါတယ်။ သူ့သားသမီးတွေရော သူတို့ရဲ့ အိမ်ထောင်ဘက်တွေပါ မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းထဲ လင်ရောက်နေတာ ဖြစ်ပေမယ့် စီးပွားရေးခန့်ခွဲမှုအောင်မြင်ဖို့ မိသားစုတွေနဲ့တင် မဖြစ်နိုင်ပါဘူးလို့တွက်ဆပြီး ပြည် တွင်းပြည်ပက ကျွမ်းကျင်သူတွေကို ကုမ္ပဏီတွေမှာ ခန့်ထားတာဝန်ပေးအပ်ပါတယ်။

အင်ဒရူးဂေါ်တီယန်နန်ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်နှစ်ဆယ်လောက်ကစပြီး သူပိုင်ဆိုင် သမျှစည်းစိမ်ဥစ္စာတွေကို သားသမီးတွေကို တော်တော်များများ ခွဲဝေပေးပြီးပေမယ့် သူကတော့ မိသားစုစီးပွားရေးကို နောက်ကနေစီမံကိုင်တွယ်ပေးနေပါတယ်။ တစ်နေ့ ကျရင်သားသမီးတွေ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ် ရပ်တည်နိုင်ကြလိမ့်မယ်လို့ သူ့ရည်ရွယ် ထားပါတယ်။

ငွေရှာနိုင်တယ်ဆိုတာ အောင်မြင်မှုကို တိုင်းတာနိုင်တဲ့စံလို့ဆိုပေမယ့်

အင်ဒ ဂျူးအနေနဲ့ကတော့ ဘဝမှာပြည့်စုံတယ်ဆိုတာဟာ ကိုယ်ရွေးချယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းမှာ ပျော်ရွှင်နေဖို့က ပိုအရေးကြီးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ “ဘဝဆိုတာ အနိမ့်အမြင့် အတက်အကျ ရှိနေမှာမို့ လူငယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေအဖို့ စီးပွားကျလို့ ဒေဝါလီ ခံရတဲ့ အဖြစ်မျိုးမကြုံဘူးဆိုရင်တော့ ဆက်ပြီးသားကြိုးစားကြပါ။ တစ်နေ့တော့ ပြန်ထူထောင်လာနိုင်မှာပါ” လို့လည်းသူက မှာပါတယ်။

“စီးပွားရေးလုပ်တယ်ဆိုတာ လက်တွေ့ထိုးသလိုပဲ၊ ပထမတစ်ချိန်မှာတော့ အလဲထိုးခံချင်ခံရမယ်၊ ဒဏ်ရာတွေရချင်ရမယ်၊ နောက်ဆုံးကျရင်တော့ ကိုယ်က တစ်ယောက်ယောက်ကို အလဲထိုးနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဘဝဆိုတာလည်း ဒီလိုပဲဗျ၊ အမြဲတမ်း ကိုယ်ကချည်း နိုင်မနေတတ်ပါဘူး” လို့ သူ့အမြင်ကို ဝေဖန်ပါတယ်။

ကိုယ်ကစီးပွားရေးလုပ်ရင် ကောင်းကောင်းသာလုပ်၊ ငွေကနောက်ကနေ လိုက်လာလိမ့်မယ်လို့လည်း အင်ဒဂျူးဂေါ်တီယန်နန်က ယုံကြည်ပါတယ်။ “အားလုံးထဲ မှာအရေးအကြီးဆုံးက စီးပွားရေးလုပ်ရင် ရိုးရိုးသားသားနဲ့ မျှမျှတတသာလုပ်၊ လူတွေက ကိုယ့်ကိုယ့်ကြည်လာပြီး ကိုယ်နိမ့်ပါးနေတဲ့အချိန်ဆို သူတို့က ပြန်ကူညီ ကြလိမ့်မယ်” လို့ အင်ဒဂျူးကဆိုပါတယ်။

အရှေ့တောင်အာရှမှာ အောင်မြင်နေကြတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အများစု ခံယူသလို အင်ဒဂျူးဂေါ်တီယန်နန်ကလည်း လုပ်ကိုင်ကြိုးစားဖို့နဲ့ ကိုယ့်လုပ်ငန်းငွေကြေး အရ အောင်မြင်ဖို့ ပထမတန်းစား စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ကို တာဝန်ပေးမောင်းနှင်တတ်ရမယ်လို့ ခံယူပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အခြားစီးပွားရေးသမားတွေမပြောဘဲ အင်ဒဂျူးပြောတာတစ်ခုက ကိုယ့်စီးပွားရေးအောင်မြင်ဖို့ ကိုယ့်အိမ်ထောင်ရေးကလည်း တည်ငြိမ်ခိုင်မာဖို့ လိုတယ်လို့ဆိုတာပါပဲ။ “ကိုယ့်အိမ်ထောင်ရေးကမှ မတည်ငြိမ်ဘူးဆိုရင် စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ တော်တော်ခဲယဉ်းပါလိမ့်မယ်” လို့သူက ဆိုပါတယ်။

Ref: ADDED VALUE (The Life Stories of
Leading South East Asian Business People)
by Peter Church (1999)



**ပြာပုံအတွင်းမှ ပြန်လည်ရှင်သန်လာသူ
ခါအူးဟလာဘို. (ကမ္ဘောဒီးယား)
ခါအူးချူလီဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း**

ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှာ ခမာနီတွေဝင်ရောက်လာခဲ့တဲ့ ၁၉၇၅ ခုနှစ်မတိုင်မီ တုန်းကဆိုရင် ခါအူးချူလီဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရကြီးဟာ နိုင်ငံရဲ့အကြီးမားဆုံး ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုပါ။ ခမာနီတွေအုပ်စိုးခဲ့ပြီး နောက်ပိုင်းမှာတော့ အဲဒီစီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီး ဗုန်းဗုန်းလဲပြိုကျခဲ့ပါတော့တယ်။ နောက် ၁၈ နှစ်အကြာ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ပိုင်ရှင်လက်ဟောင်းကြီးက ပြင်သစ်နိုင်ငံကနေ သူ့ဇာတိကမ္ဘောဒီးယားကို ပြန်လာပြီး ပြာပုံတာဝန်ရောက်နေတဲ့ မူလလုပ်ငန်းကြီးကို ပြန်လည်ထူထောင်ဖို့ သူ့သားကို တာဝန်ပေးပါတယ်။ အဲဒီအချိန်အထိ သားလုပ်တဲ့သူခမျာ စီးပွားရေးလောကထဲ တစ်ခါမှ မရောက်ဖူးသေးပါဘူး။ သူကပြင်သစ်မှာ ဒဿနိကဗေဒနဲ့ ကျောင်းပြီးတဲ့ နောက် ငါးနှစ်လောက် ဘုန်းကြီးဝတ်နေပါသေးတယ်။ ဘုန်းကြီးလူထွက်တော့လည်း ပန်းချီဆရာတာဝန်မှာ လေးနှစ်လောက်ကျင်လည်နေခဲ့သေးပါတယ်။ အဲဒီကမှ သူ့အဖေ ခိုင်းလို့ ကမ္ဘောဒီးယားကိုရောက်ပြီး ရှစ်နှစ်ကြာတဲ့အခါ တစ်ချိန်ကရွှေခေတ်ကို ပြန်မမိစေဦးတော့ ပုဂ္ဂလိကပိုင် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုအဖြစ် တူတူတန်တန် ပြန်ရပ်တည် နိုင်အောင် စတင်ကြိုးပမ်းပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းရှင်ကြီးရဲ့ သားကတော့ အခုအသက်

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

၄၀ အရွယ်ရှိနေပြီဖြစ်တဲ့ ခါအူးဖာလာဘို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ခါအူးဖာလာဘို့တို့မိသားစု စီးပွားရေးသမိုင်းကြောင်းကို ပြန်ကြည့်ရင် ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံရဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်းသုံးဆယ်အတွင်း ကြုံတွေ့ခဲ့ရတဲ့ နိုင်ငံရေး မှန်တိုင်းတွေနဲ့ ရောယှက်နေတာကို တွေ့ရပါမယ်။ အဲဒီအထဲမှာ အောင်မြင်မှု ရွှေရောင်နေ့ရက်များပါသလို မိုးမှောင်ကျခဲ့တဲ့နေ့ရက်တွေကိုလည်း ဖြတ်သန်းခဲ့ကြရ ပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေတုန်းကဆိုရင် ဖခွမ်းပင်ဆိုတာ အရှေ့တောင် အာရှဒေသရဲ့ အလှဆုံးမြို့တွေထဲမှာ ပါဝင်ခဲ့တဲ့မြို့ကြီးပါ။ ဖာလာဘို့ရဲ့အဖေ ခါအူး ချူလီဆိုတာက ကိုယ့်အားကိုးယုံကြည်ပြီးတက်လာခဲ့တဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးကန်ထရိုက် သမားတစ်ယောက် ဖြစ်ပြီးတော့ သူ့ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကလည်း ကမ္ဘောဒီးယား မှာ အကြီးဆုံး ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ ၁၉၆၃ ခုနှစ်တုန်းက ကျွန်း ဆွယ်အားကစား ဗြိုင်ပွဲကျင်းပတဲ့အခါ ခါအူးချူလီကပဲ အားကစားရုံကြီးကို တည် ဆောက်ပေးခဲ့ရတယ်။ ဒါ့အပြင် လေဆိပ်နဲ့ ရထားလမ်းကိုရော အမျိုးသားတက္ကသိုလ် ကိုပါ ဆောက်ပေးခဲ့ရပြန်ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွေ စဉ်းပိုင်းမှာ ဘုရင်သီဟာနုကို အမေရိကန်ထောက်ခံတဲ့ လုံခြုံရေးအစိုးရက ဖြုတ်ချခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ခါအူးချူလီလည်း အမေရိကန် စစ်တပ်အတွက် ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းတွေ လက်မလည်အောင် လုပ်ရ ပါတယ်။ ၁၉၇၅ ခုနှစ်မှာ လုံခြုံရေးပြန်ဖြုတ်ချဖို့ ခမာနီစစ်တပ်တွေချီတက်လာ တော့တောင် ခါအူးချူလီက စီးပွားရေးမှာအတော် ဩဇာရှိနေသူဆိုတော့ သူ ညှိညှိနှိုင်းနှိုင်းဆက်လုပ်လို့ ရမယ်ထင်သေးတာ။ ကံကောင်းချင်တော့ သူ့မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က သူ့ထွက်ပြေးအောင် သွေးဆောင်ခဲ့တာအောင်မြင်လို့ပဲ။ နောက်ဆုံး ထွက်ပြေးတဲ့ လေယာဉ်နဲ့သာ မလိုက်ခဲ့ရင် သူ့အသတ်ခံရမှာ သေချာသလောက် ဖြစ်သွားနိုင်တယ်ဆိုရမယ်။

၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘောဒီးယားကိုပြန်ရောက်တော့ တစ်ချိန်က ခါအူးချူလီ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဆိုတာ နာမည်လောက်ပဲကျန်ပါတော့တယ်။ ဆောက်လုပ် ရေးပစ္စည်းဆိုတာကလည်းနုတ္တိ။ တစ်ချိန်ကအလုပ်သမားတွေကလည်း ဘယ်ရောက် ကုန်မှန်းမသိ ဖြစ်နေပါပြီ။ သူတို့မိသားစုတွေ ပြင်သစ်မှာအခြေတည်လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကနေ ငွေရင်းပြန်ယူပြီး ဖာလာဘို့က ကုမ္ပဏီပြန်ထောင်ရပါတယ်။ သူတို့ လုပ်ငန်းပြန်စတဲ့အခါ တွေ့ကြုံရတဲ့အခက်အခဲတွေက အများကြီးပါ။ ၁၉၆၆ ခုနှစ်မှာ သူ့ဖခင်ကမ္ဘောဒီးယားကို ပြန်ရောက်နေတုန်း ကားမောင်းပေးဖို့နဲ့ သက် တော်စောင့်လုပ်ပေးဖို့ ငှားထားတဲ့သူကနေ သူ့အဖေကိုပြန်ပေးဆွဲသွားတာကြောင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာတင်သိန်းနဲ့ ပြန်ရွေးရပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဖာလာဘို့နဲ့ သူ့နမလေး ကားနဲ့သွားနေတုန်း ကားကိုအပိုင်စီးတာခံရပါတယ်။ ဖာလာဘို့ရဲ့နမကို တားစာခံပမ်းထားတုန်း သူက ဒေါ်လာတစ်သိန်းရှစ်သောင်း ပြန်ရှာပေးပြီး နမလေး

“ရွှေရည်မြိုင်မြစ်စာအုပ်တိုက်”

ကို ရွေးရပါတယ်။

အစောပိုင်းမှာ ဖာလာဘို့တို့ ခါအူးချူလီအုပ်စုအနေနဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေလုပ်တာ အဆင်ပြေတယ်လို့ မဆိုနိုင်သေးပါဘူး။ သူတို့ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းပြန်လည်စတင်ဖို့ နိုင်ငံတကာဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းအဖြစ် ဒေါ်လာသန်းတစ်ရာလောက် အကုန်အကျခံပြီး နေအိမ်နဲ့ကျောင်း ဆောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းကို ၁၉၉၇ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ လုပ်ငန်းစပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မတိုင်ခင်မှာပဲ ဝန်ကြီးချုပ်ဟွန်ဆန်က ပထမဝန်ကြီးချုပ်မင်းသားကြီး နိုဂိုဒွန်ရာနာရစ်ဆီက အာဏာတွေလွှဲပြောင်းယူလိုက်တော့ တိုင်းပြည်မငြိမ်မသက် ဖြစ်သွားတာနဲ့ ကမ္ဘောဒီးယားက လူချမ်းသာတွေ နိုင်ငံကထွက်ကုန်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့်ပို့ ဒီလူတွေအတွက်ရည်ရွယ်ထားတဲ့ တိုက်ခန်းတွေ မရောင်းရသလို ကျောင်းသား ၃၀၀ လောက်အတွက်ဆောက်ထားတဲ့ ကျောင်းမှာလည်း ကျောင်းသား ၂၀ လောက်ပဲလာတက်ပါတော့တယ်။ ဖာလာဘို့တို့စတင်လိုက်တဲ့လုပ်ငန်းမှာ ငွေတွေ သွေးယိုစီးသလိုထွက်ကုန်လို့ ပြောပြောလေးပဲကျန်တော့တဲ့အထိပါပဲတဲ့။ အဲဒီအချိန်တုန်းက စီးပွားရေးလောကမှာ ခြစားမှုနဲ့ အကြမ်းဖက်မှုတွေကသာကြီးစိုးပြီး မှောင်ခိုစီးပွားရေးနဲ့ သစ်ခိုးထုတ်တာကသာ အမြတ်အစွန်းများတဲ့ စီးပွားရေးဖြစ်နေပါသတဲ့။

၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ဟွန်ဆန်အာဏာသိမ်းယူပြီးတာနဲ့ အာရှငွေကြေးအကျပ်အတည်းကပေါ်လာပြန်ပါတယ်။ ဖာလာဘို့ကလည်း စီးပွားရေးအခြေအနေအရ သူယူထားတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းလိုင်စင် အဆုံးခံလိုက်ပါတယ်။ တောင်ကိုးနီးယားကတုယန်းအုပ်စုနဲ့လုပ်မယ့် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းအတွက်လည်း လိုအပ်တဲ့ရိပ်ငွေရှာမရတော့ပါဘူး။ ဖာလာဘို့က ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ ကမ္ဘောဒီးအထက်လွတ်တော်ဥက္ကဋ္ဌရဲ့ သမီးနဲ့ အိမ်ထောင်ပြုလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီ ဥက္ကဋ္ဌက ဝန်ကြီးချုပ်ဟွန်ဆန်နဲ့ ဆရာတပည့်လိုဖြစ်နေတဲ့အထိ အတော်ရင်းနှီးသူဖြစ်နေပါတယ်။ အဲဒီမတိုင်ခင်ကတော့ ဖာလာဘို့တို့မိသားစုက မင်းသားကြီးရာနာရစ်နဲ့ ဖွန်ဆင်ပက်ပါတီကို ထောက်ခံခဲ့သူတွေပါ။

ဖာလာဘို့မှာ တစ်ခုခံသာတာက သူဟာအင်္ဂလိပ်စကားကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ပြောတတ်တဲ့အပြင် ပြင်သစ်မှာအနေကြာခဲ့တော့ အနောက်နိုင်ငံက စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲတဲ့တွေကိုပါ နားလည်နေတာပါပဲ။ အဲဒီအချက်တွေကြောင့်ပဲ နိုင်ငံခြားကငွေရင်းမြှုပ်နှံမှုတွေကို ရရှိလာပါတယ်။ နောက်တော့ ကမ္ဘာ့ဘဏ်နဲ့ အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်က ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းတွေကို ငွေကြေးတစ်ပြားတစ်ချပ်မှ လာဘ်ထိုးစရာမလိုဘဲ ရလာပါတယ်တဲ့။

ကမ္ဘောဒီးယားအစိုးရကတော့ ဖာလာဘို့လိုစွဲနဲ့ဦးတီထွင် စီးပွားရေးသမားတွေကသာ နိုင်ငံကိုချမ်းသာအောင် လုပ်ပေးနိုင်မယ်လို့မျှော်လင့်ပါတယ်။ အမေရိကန်

မှာ ပညာသင်ကြားခဲ့ဖူးတဲ့ ကုန်သွယ်ရေးဝန်ကြီး ဆွတ်ခမ်ဆီဖားနားကဆိုရင် ဖာလာဘိုတို့ လို စွန့်ဦးတီထွင်စီးပွားရေးသမားတွေကို ကြည့်လိုက်တာနဲ့ပဲ ကမ္ဘောဒီးယားရဲ့ အနာဂတ်ကိုမြင်နိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သို့ပေမယ့် အချိန်ကတော့ယူရဦးမှာပါ။ ကမ္ဘောဒီးယားမှာ တစ်ဦးချင်းအမျိုးသားထုတ်လုပ်မှု (GNP) က ဒေါ်လာ ၂၈၀ ပဲရှိတာမို့ လာအိုနိုင်ငံထက်သာတယ်ဆိုရပေမယ့် မွန်ဂိုလီးယား၊ ဗီယက်နမ်နဲ့ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ် တို့ထက်နည်းပါတယ်။ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ဒေါ်လာသန်းတစ်ထောင်လောက်တန်ဖိုးရှိတဲ့ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းက ရတာပါ။ နို့ပေမယ့်ဒီလုပ်ငန်းမျိုးဆိုတာက ရေတိုအတွက်သာ အကျိုးရှိတတ်ပြီး ဒီထက်ကုန်ကျစရိတ်နည်းတဲ့နေရာတွေရင် ပြောင်းရွှေ့သွားတတ်တာမျိုးမို့ ရေရှည်မျှော်ကိုးလို့မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

ဖာလာဘိုတို့လို ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေအတွက် အခွင့်အလမ်းတွေကတော့ အများကြီးလို့ ဆိုနိုင်ပါသတဲ့။ ပြန်တည်ထောင်လာတဲ့ ခါအူးချူလီအုပ်စု အနေနဲ့ ဒီနှစ်ကုန်လောက်ဆိုရင် ဒေါ်လာ ၁၅ သန်းလောက်တန်လာပြီ ဆိုပေမယ့် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်လွန်နှစ်တွေတုန်းက ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ လောက်ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းကြီး အဖြစ်ပြန်ရောက်ဖို့ကိုတော့ အဝေးကြီးလိုပဲသေးတယ်။ ခုအချိန်မှာ ဖာလာဘိုတို့ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီက အလုပ်သမားတစ်ထောင်လောက်နဲ့ နှလုံးရောဂါကုဆေးရုံ၊ မြို့တော်ရေပေးဝေရေးစီမံကိန်းတို့ကို အကောင်အထည်ဖော်နေပါပြီ။ တောင်ကိုးဇီးယားက တုံယန်းကုမ္ပဏီနဲ့ ဒေါ်လာ သန်းနှစ်ရာတန် ဘီလပ်မြေစက်ရုံကိုလည်း ဆက်လက်အကောင်အထည်ဖော်နေပါပြီ။

သည်ကနေ့ဟာ ကမ္ဘောဒီးယားမှာ ဝန်ကြီးချုပ်ဟွန်ဆန် ဦးဆောင်တဲ့အစိုးရ တည်ငြိမ်နေတာနဲ့အမျှ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတိုးတက်လာသလို အကြမ်းဖက်မှုများလည်း ကျဆင်းသွားပါတယ်။ ဝန်ကြီးချုပ်ကိုယ်တိုင်က လာဘ်ပေးလာဘ်ယူလုပ်တာကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် နှိပ်ကွပ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ တစ်ချိန်တုန်းက တိုင်းပြည်က ထွက်ပြေးကြတဲ့ ပညာတတ်လူချမ်းသာတွေ ပြန်လာကြတာမို့ ဖာလာဘိုဆောက်ထားတဲ့ နေအိမ်ခန်းတွေနဲ့ ကျောင်းတွေမှာ တပြည်းပြည်းလူပြည့်လာပါပြီကဲ့။ သူတို့မိသားစုရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ တစ်ချိန်ကရွှေထီးဆောင်းခဲ့ပါတယ်လို့ ဘယ်လောက်ပဲ ပြောပြော၊ ခုလိုပြန်ရှင်သန်နိုင်ရအောင် ကြုံလာသမျှရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့တဲ့ ခါအူးဖာလာဘိုက “ကျွန်တော်တို့က နတ်သားတွေမဟုတ်ပါဘူး။ ဒီမှာ စီးပွားရေးလုပ်မယ့် သူဆိုတာ ကြုံကြုံခံနိုင်ဖို့တော့ လိုပါတယ်” လို့ သူ့အတွေ့အကြုံနဲ့ ယှဉ်ပြောလိုက်ပါတယ်။



**နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု မြန်မာ့စာရင်းပညာရှင်
ဆရာကြီး ဦးလှထွန်း**

ဦးလှထွန်းအဖွဲ့ဆိုရင် မြန်မာနိုင်ငံမှာ အထင်ရှားဆုံးသော ပုဂ္ဂလိကစာရင်း
ကိုင်အဖွဲ့လို စာရင်းလောကက အသိအမှတ်ပြုထားကြသလို ဦးလှထွန်းဆိုရင်လည်း
ဝါရင့်စာရင်းအကျွမ်းကျင်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် မြန်မာမှာသာမက နိုင်ငံတကာ စာရင်း
လောကကပါ အလေးထားနေကြတာပါ။ ဦးလှထွန်းအဖွဲ့ဟာ Price Waterhouse
Coopers ရဲ့ Associated Member Firm တစ်ခုလည်းဖြစ်ခဲ့သလို ဦးလှထွန်းဟာ
လည်း Price Waterhouse Coopers - Hla Tun ဘဏ္ဍာရေးအကြံပေးအဖွဲ့ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ
တာဝန်ကို ယူခဲ့ဖူးသူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကြုံကြိုက်လို့ Price Waterhouse
အဖွဲ့ကြီးအကြောင်း ပြောပါရစေ။ ဒီအဖွဲ့ကြီးဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ နာမည်အကြီးဆုံးနဲ့
သိကွာအရှိဆုံး စာရင်းကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုပါ။ နောက်ပိုင်းကျတဲ့အခါ Coopers အဖွဲ့
နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး Price Waterhouse Coopers ဆိုပြီးဖြစ်သွားပါတယ်။ ၁၉၂၇ ခုနှစ်
က စတင်ပြီး နှစ်စဉ်ကျင်းပနေတဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဟောလီးဝုဒ်ရုပ်ရှင်
လောကရဲ့ အော်စကာဆုမဲတွေကို ဒီအဖွဲ့ကပဲ စိစစ်ရေတွက်ပေးသလို ကမ္ဘာ့ကုလ
သမဂ္ဂရဲ့ ငွေကြေးသုံးစွဲမှုကိုလည်း ကြီးကြပ်စိစစ်ပေးရတဲ့ အဖွဲ့ကြီးပါ။ လျှို့ဝှက်မှု၊
လုံခြုံမှုနဲ့ စိတ်ချရမှုတို့မှာ ကမ္ဘာမှာထိပ်တန်းက နေရာယူထားတဲ့ အဖွဲ့ကြီးပါ။

“ရွှေရည်မြင့်မြတ်စာအုပ်တိုက်”

ဒီလို ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ စာရင်းစစ်အဖွဲ့က ယုံယုံကြည်ကြည်နဲ့ လက်တွဲခဲ့ဖူးတာမို့ ဆရာကြီး ဦးလှထွန်းဟာ နိုင်ငံတကာအသိအမှတ်ပြု ပညာရှင်ကြီးတစ်ဦးလို ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အခုဆိုရင် အသက် ၈၃ နှစ်ထဲ ရောက်နေပြီဖြစ်တဲ့ ဦးလှထွန်းဟာ မြန်မာနိုင်ငံ စာရင်းကိုင်လောကမှာ နှစ်ပေါင်းငါးဆယ်ကျော် တာဝန်ယူခဲ့သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကနေ့အထိလည်း ကျန်းကျန်းမာမာနဲ့ စာရင်းလောကထဲမှာ ရှင်သန်ပျော်မွေ့နေဆဲပါ။ ဒါ့အပြင် လူမှုရေးဘက်မှာလည်း မေတ္တာရိပ်မွန်ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်းကို တည်ထောင်ပြီး ဆင်းရဲနွမ်းပါးပြီး ဘဝမှာ မျှော်လင့်ချက်ကုန်ဆုံးနေတဲ့ ကင်ဆာဝေဒနာသည်တွေကို မေတ္တာနဲ့ ကူညီစောင့်ရှောက်ပေးနေသူ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းရဲ့ ဘဝအစမှာတော့ သူ့မိဘတွေစီစဉ်တဲ့အတိုင်း အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦး ဖြစ်ဖို့ပါပဲ။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးကြောင့် ပညာဆက်သင်ခွင့် မကြုံခဲ့ရတဲ့ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ဖွင့်ခဲ့ရတယ်။ ဆန်ကုန်သည်လည်း ဖြစ်ခဲ့ရပါသေးတယ်။ အဲဒီကမှ ဘဝတွေ အမျိုးမျိုးဖြတ်သန်းပြီး ဝါသနာပါရာ စာရင်းလောကထဲကို ရောက်လာခဲ့ရာက မဆုတ်မနစ် ကြီးစားမှုနဲ့တကွ အခြေအနေ အချိန်အခါအလျောက် အခုလို ထိပ်သီးပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့တာပါ။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း နှစ်ပေါင်းများစွာကျင့်လည်ခဲ့တဲ့ ဦးလှထွန်းကို ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ သြစတြေးလျနိုင်ငံသား စာရေးဆရာ ဥပဒေပညာရှင် Peter Church က သူရေးသားခဲ့တဲ့ Added Value စာအုပ်ထဲမှာ အရှေ့တောင်အာရှရဲ့ ထင်ရှားတဲ့ စီးပွားရေးသမားများနဲ့ လုပ်ငန်းရှင်များထဲက တစ်ဦးအဖြစ်နဲ့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။ အခု ဒီဆောင်းပါးမှာ Peter Church ရေးသားချက်များအပေါ် အခြေခံပြီး ဆရာကြီး ဦးလှထွန်းနဲ့ စာရေးသူ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့ချက်တွေကို စုပေါင်းပြီး ပြုစုတင်ပြထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

မောင်လှထွန်းကို ၁၉၂၂ ခု၊ ဒီဇင်ဘာလ ၂၀ ရက်နေ့က မန္တလေးမြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့တာပါ။ အဖေက မြို့ပြအင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်းကို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ခဲ့ပြီး အဖေကတော့ သာမန်အိမ်ရှင်မတစ်ဦးပါပဲ။ သားနှစ်ဦး၊ သမီးနှစ်ဦး ရှိတဲ့အထဲမှာ မောင်လှထွန်းက တတိယမြောက်ပါ။ သူတို့မိသားစုက ချောင်ချောင်လည်လည်နေထိုင်စားသောက်နိုင်ကြတဲ့ လူလတ်တန်းစားလွှာထဲက ဖြစ်ပါတယ်။ မိဘတွေက မောင်လှထွန်းတို့ သားသမီးတတွေကို စည်းနဲ့ကမ်းနဲ့ ကျကျနန ထိန်းကွပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ သားလုပ်တဲ့သူ့ကို မန္တလေးမှာရှိတဲ့ ရိုမန်ကက်သလစ်ဘုန်းကြီးတွေအုပ်ချုပ်တဲ့ စိန့်ပီတာ အင်္ဂလိပ်အထက်တန်းကျောင်းမှာ ပညာသင်ကြားစေခဲ့ပါတယ်။

မောင်လှထွန်းအဘိုးဟာလည်း တစ်ချိန်တုန်းက မြန်မာနိုင်ငံမှာ အင်ဂျင်နီယာချုပ်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ဖူးသလို သူ့အဖေလည်း အင်ဂျင်နီယာတစ်

ယောက်ပါ။ ဒါကြောင့်မို့ အဖေက သူ့ကိုလည်း ပျိုးရိုးစဉ်ဆက်အတိုင်း အင်ဂျင် နီယာတစ်ယောက်ပဲ ဖြစ်စေချင်ပါတယ်။ ၁၉၄၀ ပြည့်နှစ်မှာ မောင်လှထွန်းဟာ အင်ဂျင်နီယာဖြစ်ဖို့ မန္တလေးကောလိပ်ကို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမယ့် ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ဖြစ်လာတဲ့အခါ ကောလိပ်ကျောင်းပိတ်လိုက်ရတဲ့အတွက် သူ့ရဲ့ အင်ဂျင် နီယာဖြစ်ရေး ရည်မှန်းချက်လည်း ပျက်သွားခဲ့ပါတယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ဖြစ်လာတဲ့အခါ ဂျပန်တပ်တွေဝင်မလာခင် မောင်လှထွန်း တို့မိသားစုဟာ မန္တလေးကနေ စစ်ကိုင်းတိုင်း၊ ကသာမြို့ရဲ့အထက်ဘက်က ရွာတစ် ရွာကို ထွက်ပြေးကြရပါတယ်။ အဲဒီမှာ သူတို့နဲ့အတူ စစ်ပြေးရတဲ့သူတွေထဲမှာ တရားသူကြီးချုပ် ဆာဘွဲ့ရဒေါက်တာဘဦး(နောင်တွင် ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံးသမ္မတဖြစ်လာသူ) တို့လည်း ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒေါက်တာဘဦးနဲ့ မောင်လှ ထွန်းတို့အတိုးလေးက ဆွေမျိုးတော်စပ်ပါတယ်။ အဲဒီရွာလေးမှာ ဒေါက်တာဘဦး နဲ့အတူတူ စစ်ပြေးလာကြတဲ့ တရားလွှတ်တော်တရားသူကြီးတွေနဲ့ သူတို့မိသားစု တွေလည်း ပါပါတယ်။ အထက်တန်းလွှာမိသားစုတွေဖြစ်ကြတာမို့ သူတို့ပိုင်ဆိုင်သမျှ စိန်၊ ရွှေ၊ ငွေတွေအကုန် တစ်ပါတည်း ယူလာခဲ့ကြတာပါ။ အဲဒီခေတ်က ချမ်းသာ တဲ့သူတွေဟာ သူတို့ပစ္စည်းကို ဘဏ်မှာအပ်လေ့မရှိခဲ့ကြပါဘူး။

နောက်ပိုင်းမှာ ဂျပန်စစ်တပ်တွေ မြန်မာတစ်ပြည်လုံးကို အုပ်စီးမိသွား ချိန်ကျတော့ ထိပ်တန်းအစိုးရအရာရှိကြီးတွေကို သူတို့နဲ့အတူ လာရောက်ပူးပေါင်း ခို့ ပြန်ခေါ်ပါတယ်။ တရားသူကြီးချုပ်နဲ့ သူ့အဖွဲ့ဝင်တွေအားလုံးကို ပြန်ခေါ်တဲ့အခါ မောင်လှထွန်းတို့မိသားစုပါ မန္တလေးကို ပြန်လိုက်သွားပါတယ်။ သူတို့အားလုံးအတွက် အထူးမော်တော်ဘုတ်တစ်စီး စီစဉ်ပေးပြီး ဧရာဝတီမြစ်ရိုးအတိုင်း မန္တလေးကို ပြန် စုန်ကြပါတယ်။ မောင်လှထွန်းတို့မိသားစု မန္တလေးပြန်ရောက်လို့ ကိုယ့်အိမ်ကိုယ် ပြန်ကြည့်လိုက်တဲ့အခါ တစ်အိမ်လုံးပျက်စီးပြီး ရှိစုမဲ့စုတွေ ကုန်သွားတာတွေ့ရပါ တယ်။

အသက် ၂၀ ကျော်စ ကိုလှထွန်းဟာ ဂျပန်တွေအုပ်စိုးနေတဲ့အချိန်မို့ ဂျပန်စကားတတ်ဖို့ လိုတယ်လို့ဆုံးဖြတ်ပြီး ရတတ်သမျှအချိန်မှာ ဂျပန်စကားကို သင်ယူပါတယ်။ နောက်တော့ ဂျပန်စစ်ဆေးရုံတစ်ခုမှာ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်လေးတစ် ဆိုင်ဖွင့်ခွင့်ရတဲ့အခါ သူနဲ့ သူ့အစ်ကိုတို့နှစ်ယောက် လက်ဖက်ရည်ဆိုင်ဖွင့် စီးပွားရှာ ပြီး မိသားစုကို ပြန်ကြည့်ရှုရပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကိုလှထွန်းတို့အဖေက သူ့ အင်ဂျင်နီယာအလုပ်ကိုပြန်လုပ်ရင် ဖြစ်နိုင်ပေမယ့် ဂျပန်စစ်တပ်နဲ့မဆက်ဆံချင်တဲ့ အတွက် လပေါင်းများစွာ ဘာအလုပ်မှမလုပ်ဘဲ နေခဲ့ပါတယ်။

၁၉၄၃ ခုနှစ်မှာ မဟာမိတ်တပ်တွေ မန္တလေးမြို့ကို စတင်ဝင်ကြတဲ့အခါ မှာတော့ သူတို့မိသားစု စစ်ပြေးရပြန်ပါတယ်။ သည်တစ်ခါတော့ မန္တလေးမြို့နဲ့

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြစ်စာအုပ်တိုက်”

မိုင်အစိတ်လောက်ဝေးတဲ့ နတ်ပွဲတွေကျင်းပရာ တောင်ပြုံးရွာဆီ ပြေးရတာပါ။ ကိုလှထွန်းတို့ ဦးကြီးတစ်ယောက်က တောင်ပြုံးမှာ မြေပိုင်ရှင် ရွာသူကြီးပါ။ တောင်ပြုံးမှာ စစ်ပြေးနေရတုန်း မိသားစုစားဝတ်နေရေးအတွက် ကိုလှထွန်းကပဲ စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးတွေ လုပ်ရပါတယ်။ ပထမတော့ ဘဲမွေးမြူရေးကို စလုပ်ပါတယ်။ နောက်တော့ လယ်သမားတွေဆီက စပါးဝယ်၊ ပြန်ကြိတ်ပြီး မန္တလေးအထိ တက်ရောင်းပါတယ်။

အဲဒီအချိန်တုန်းက မန္တလေးမြို့ပေါ်မှာရှိတဲ့ လမ်းတွေ၊ တံတားတွေဆိုရင် မဟာမိတ်တပ်က ငှက်ကြဲချနေချိန်မို့ မြို့ပေါ်တက် ဆန်ရောင်းတဲ့အလုပ်က အင်မတန် အန္တရာယ်များလှတာပါ။ ကိုလှထွန်း ထောင်ထားတဲ့ ဆန်စက်ကလေးတောင်မှ ငှက်ကြဲခံရပြီး ပျက်စီးသွားပါသေးတယ်။ သို့ပေမယ့် ဇွဲမလျှော့တတ်တဲ့ ကိုလှထွန်းက စပါးကိုဆုံခဲ့ကြိတ်ပြီး ဆန်ဖြစ်အောင် လုပ်ပြန်ပါတယ်။ သူငှားထားတဲ့ အလုပ်သမားကပဲ ၂၀ လောက်ရှိပါတယ်။ ဆန်ရောင်းလို့ရတဲ့ငွေနဲ့ အဖိုးတန်လက်ဝတ်ရတနာတွေ ဝယ်၊ ပိုပြီးဝေးတဲ့ရွာတွေဆီသွားရောင်း၊ ရတဲ့ငွေနဲ့ ဆီတွေ၊ အခြားပစ္စည်းတွေဝယ် စသည်ဖြင့် ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး ဝယ်လိုက်ရောင်းလိုက်လုပ်ပါတယ်။ သည်လိုနဲ့ ဂျပန်ခေတ်ကုန်သည်ဘဝနဲ့ ကိုလှထွန်းဆီမှာ ဂျပန်ငွေစက္ကူတွေ သေတ္တာလိုက်စုမိလာပါတော့တယ်။

ဂျပန်တွေစစ်ပြေးပြီး ဗြိတိသျှတပ်တွေ ပြန်ဝင်လာချိန်မှာတော့ ကိုလှထွန်းရထားတဲ့ ဂျပန်ငွေစက္ကူတွေ တန်ဖိုးမရှိတော့ပါဘူး။ ကံကောင်းချင်တော့ သူ့လက်ထဲမှာ ရွှေငွေရတနာတွေလည်း တော်တော်စုမိနေပါသေးတယ်။ အဲဒီနှစ်မှာပဲ သူ့ဦးကြီး ရွာသူကြီးဘက်က ဆွေမျိုးနီးစပ်တော်တဲ့ အမျိုးသမီးတစ်ယောက်နဲ့ အိမ်ထောင်ကျပါတယ်။ လုပ်လက်စ ရွှေငွေနဲ့ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းက စီးပွားတော့ဆက်ဖြစ်နေပေမယ့် ဘဝမှာတည်တည်ငြိမ်ငြိမ်နဲ့ လုပ်ရမယ့် အလုပ်တစ်ခုဖြစ်မှလို့ သူ့တွက်မိပါတယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးဆုံးခါနီးမှာပဲ ကိုလှထွန်းတို့မိသားစုတွေ မန္တလေးမြို့ပေါ် ပြန်တက်လာကြပါတယ်။ ၁၉၄၅ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်းလောက်မှာ မန္တလေးမှာ ရှိတဲ့ ကက်စဘီမြို့ပြအုပ်ချုပ်ရေးစနစ်နဲ့ အုပ်ချုပ်နေတုန်း ကိုလှထွန်းက အများနဲ့ အပြိုင် အရွေးခံပြီး မော်တော်ယာဉ်အရာရှိအလုပ်ကို ရရှိလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ဝင်လုပ်ရင်းက ကိုလှထွန်းဟာ စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်းမှာ ဘင်ကိုကိုက ထူးချွန်နေကြောင်း ကိုယ့်ကိုယ်ကို သိလိုက်ပါတယ်။ နောက်နှစ်နှစ်လောက်ကြာတဲ့အခါမှာ နယ်မြေလမ်းကြောင်းကြီးကြပ်သူ ပြန်တမ်းဝင်အရာရှိ(Area Traffic Superintendent) ရာထူးအတွက် ကျင်းပတဲ့စာမေးပွဲကို တစ်နိုင်ငံလုံးမှာရှိတဲ့ ဗြိတိသျှလူမျိုးတွေနဲ့ပါအတူ ဝင်ရောက်ဖြေဆိုပြီးတော့ အရွေးခံလိုက်ရတယ်။ ကိုလှထွန်း အဲဒီရာထူးရလိုက်တော့

အသက် ၂၅ နှစ်ပဲ ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့လစာက ကျပ်ငွေ ၁၀၀၀ ပါ။ ဒါဟာ သာမန်အစိုးရအရာရှိတစ်ယောက်ရနေတဲ့ လစာထက် ရွာဆလောက် များပါတယ်။ ကိုလှထွန်းရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုအောက်မှာ ယာဉ်အစီး ၁၅၀၊ ဝပ်ရှော့တစ်ခု နဲ့ ဝန်ထမ်းအင်အား ၂၀၀ လောက်ရှိပါတယ်။ သူ့ဝန်ထမ်းတွေထဲမှာ အင်္ဂလိပ်လူမျိုး တစ်ယောက်တောင် ပါခဲ့ပါသေးတယ်။

Area Traffic Superintendent အဖြစ်ဆောင်ရွက်ရင်း ကိုလှထွန်းအနေနဲ့ မှတ်မှတ်ရရအောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးမှာ ကောက်ပဲသီးနှံအထွက်ဆုတ်ယုတ်တာကြောင့် တောင်ပေါ်ဒေသ မော်ချီးဘက်မှာရှိတဲ့ ရွာသူရွာသားတွေအတွက် စားရေရိက္ခာပြတ်လပ်မှုမဖြစ်ရအောင် Hunger Lift Operation ခေါ်တဲ့ ငတ်မွတ်မှုပပျောက်ရေး စီမံချက်ကြီးတစ်ရပ် အကောင်အထည်ဖော်ရပါတယ်။ အဲဒီခေတ်က တောင်ငူကနေ မော်ချီးကိုသွားတဲ့ လမ်းက ကားတစ်စီးသာသာပဲ သွားနိုင်ပါတယ်။ မိုးတွင်းတစ်လျှောက်လုံး ရွာတွေမှာစားသုံးဖို့က ကားအစီးတစ်ရာနဲ့ ယာဉ်မောင်းတစ်ရာကို အသုံးပြုရပြီး သုံးလအတွင်း ရောက်အောင်ပို့ဖို့ စီမံခဲ့ရပါတယ်။ အချိန်ကာလ တိုတောင်းလှတဲ့အတွက် လမ်းမှာ ကားပျက်ရင် ပြင်ဖို့အချိန် မရတာမို့ ကားပစ္စည်းတစ်ခုပျက်ရင် အသစ်တစ်ခုတပ်ဆင်ပြီး အချိန်မီခရီးဆက်နိုင်အောင် စီမံရပါတယ်။ ဒီစီမံချက်ကြီးကို ကိုလှထွန်းက အောင်အောင်မြင်မြင် အကောင်အထည်ဖော်ပေးနိုင်ခဲ့တဲ့အတွက် အုပ်ချုပ်သူအရာရှိကြီးများက သူ့အစွမ်းအစကိုသိရှိပြီး ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။

၁၉၄၈ ခုနှစ်မှာ မြန်မာနိုင်ငံလွတ်လပ်ရေးရရှိလာတော့ ကိုလှထွန်းရဲ့ ကံကြမ္မာတစ်မျိုးတစ်စုံ ပြောင်းလဲသွားပါတယ်။ လွတ်လပ်ရေးမရခင်ကဆိုရင် မြန်မာလူမျိုးတွေဟာ စာရင်းစစ်အဖြစ် လုပ်ကိုင်ဖို့ အရည်အချင်း မပြည့်မီခဲ့ကြပါဘူး။ လွတ်လပ်ရေးရပြီးနောက်မှာတော့ သတင်းစာထဲမှာ လက်မှတ်ရစာရင်းကိုင်များအတွက် နည်းဥပဒေ(Burma Auditor's Certificate Rules) ကို ထုတ်ပြန်လိုက်ပြီး နှစ်နှစ် သင်တန်းတက်ရောက်နိုင်ကြောင်း ဖိတ်ခေါ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီမှာတင် ကိုလှထွန်းဟာ ရန်ကုန်ကိုဆင်းဖို့အတွက် ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ကနေ အလုပ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်တုန်းက မြန်မာနိုင်ငံမှာ မှတ်ပုံတင်စာရင်းကိုင်အဖွဲ့က သုံးဖွဲ့ပဲ ရှိပါတယ်။ ကိုလှထွန်းအနေနဲ့ အဲဒီသုံးဖွဲ့ထဲက တစ်ခုခုဆိုမှာ နည်းခံ၊ လုပ်သက်ပြည့်မြောက်ဖို့ အလုပ်သင်ဆင်းဖို့ လိုပါတယ်။ သူ ပထမသွားတွေ့တာက စကော့လူမျိုးတွေဦးစီးတဲ့ Stuart Smith & Allan စာရင်းစစ်အဖွဲ့ပါ။ အဲဒီအဖွဲ့ရဲ့ ပါတနာတစ်ယောက်က ကိုလှထွန်းအရင်အလုပ်က ရခဲ့တဲ့လစာငွေဟာ ကျပ်တစ်ထောင်၊ အခုသူတို့ဆိုမှာဆင်းရင် ကျပ်တစ်ရာနှစ်ဆယ်ပဲ ရမှာဆိုတော့ သူတို့ဆိုမှာဆင်းမယ်ဆို

ရင် ဖြစ်နိုင်ပါ့မလားလို့ သံသယဝင်ပါတယ်။

ကိုလှထွန်းကတော့ ဇွဲမလျော့ပါဘူး။ လမ်းဆက်လျှောက်ပြီး အခြား စာရင်းစစ်အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ဆို သွားတွေ့ဖို့ ကြိုးစားပါတယ်။ ဒီတစ်ခါသွားတွေ့တာကတော့ ရန်ကုန်မြို့မှာ ၁၉၁၁ ခုနှစ်ကတည်းက တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ Allan Charlesworth & Co., ဆီကိုပါ။ ရုံးခန်းထဲကိုဝင်ပြီး စာရေးကြီးဆီဝင်တွေ့တဲ့အခါ သူတို့ဆီမှာ နေရာ လွတ်မရှိတူးလို့ သူ့ကို ပြောလွှတ်လိုက်ပါတယ်။ သူ စိတ်မပျက်ဘဲ လှေကားက ပြန်ဆင်းလာတဲ့အခါ အဲဒီကုမ္ပဏီက စီမံရေးရာကို တာဝန်ယူနေတဲ့ အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ပါတနာ အဲရစ်ဒရောင်း(Eric Drown) ဝင်လာပြီး သူ့ကို ဘာအကူအညီပေးရမလဲ လို့ မေးပါတယ်။

ကိုလှထွန်းက သူ့လာရတဲ့အကြောင်းကို ရှင်းပြပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ အဲရစ်ဒရောင်းက သူ့ကို အထဲဝင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကနေ သူတို့ နှစ်ယောက် အပြန်အလှန်ပြောကြရင်းနဲ့ သူလည်း Allan Charlesworth & Co., မှာ အလုပ်သင်စာရင်းစစ်အဖြစ် စတင်အလုပ်ဝင်ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ ဦးလှထွန်းနဲ့ အဲရစ်ဒရောင်းတို့ဟာ နှစ်ပေါင်းငါးဆယ်ကျော်တိုင်အောင် တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး အလွန်ခင်မင်ကျွမ်းဝင်ကြတဲ့ မိတ်ဆွေများ ဖြစ်သွားပါတယ်။

ကိုလှထွန်းက စာရင်းပညာမှာ သူ့ဟာ ပင်ကိုပါရမီပါလာတယ်လို့ ယုံကြည် ပါတယ်။ မှတ်ပုံတင်စာရင်းကိုင်စာမေးပွဲ ပထမအသုတ်မှာ သူက ထိပ်ဆုံးကနေ အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက စာစစ်အဖွဲ့တွေက အင်္ဂလန်ကလာတဲ့ Chartered Accountant တွေပါ။ လူ - ၇၀ လောက်ဖြေတဲ့အထဲမှာ ခြောက်ယောက် ပဲ အောင်တာပါ။ စာမေးပွဲမှာ အခြားကျောင်းသားတွေထက် သူက အများကြီး သာလွန်ခဲ့တဲ့အတွက် Allan Charlesworth ပါတနာတွေက သူ့ကို လန်ဒန်ကိုစေ လွှတ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပါတယ်။ သူကိုယ်တိုင်ကလည်း ပညာကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံဆက်သင် ဖို့ ဆန္ဒပြင်းထန်ပါတယ်။ အဲရစ်ဒရောင်းကပဲ ကိုလှထွန်း အင်္ဂလန်သွားဖို့ စီစဉ်ပေး ငါတယ်။ ၁၉၅၃ ခုနှစ်နဲ့ ၁၉၅၄ ခုနှစ်တွေမှာ သူ့ဟာ Allan Charlesworth ရုံးခန်းတည်ရှိရာ ဘစ်ရှော့ဂိတ်ရုံးခန်းမှာ အလုပ်ဆင်းရပါတယ်။ အဲဒီက ပါတနာက ကိုလှထွန်း ရဲ့အရည်အချင်းကို စမ်းသပ်တဲ့အနေနဲ့ အကြီးဆုံးတယ်လီဖုန်း ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ London Telephone Trust ရဲ့ စာရင်းတွေကိုစစ်ဆေးဖို့ တာဝန်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးက ရုံးခွဲတွေ ၁၆ ခုလောက်ရှိတာမို့ တစ် နေရာနဲ့တစ်နေရာ စာရင်းတွေစုစည်းဖို့ဆိုတာ တော်တော်လက်ဝင်တဲ့အလုပ်ပါ။

ကိုလှထွန်းကိုယ်တိုင်ကတော့ ပညာရချင်တဲ့ဆန္ဒပြင်းထန်သူမို့ အားလပ် ရက်တောင်မယူဘဲ နေ့ရောညပါ ပအိပ်မနေ ဇွဲကောင်းကောင်းနဲ့ ကြိုးစားလိုက်တဲ့ အခါ ရက်သတ္တပတ်သုံးပတ်အတွင်း စာရင်းစုစည်းတဲ့အလုပ် ပြီးစီးသွားပါတယ်။

သူ့ကို တာဝန်ပေးတဲ့ ပါတနာက ဒီအလုပ်ကို တစ်လခွဲလောက်ကြာမယ်လို့ ခန့်မှန်းထားတာပါ။ Allan Charlesworth က ပါရင့်ပါတနာကြီးတစ်ယောက်က သူ့ကို အခြားပါတနာတွေရေမှာ ပါရီဂျင်(Genius) တစ်ယောက်ပေးလို့ ချီးမွမ်းလိုက်တာကို ဦးလှထွန်းက ခုထိ အမှတ်ရနေဆဲပါ။

ဦးလှထွန်းလန်ဒန်မှာ ရောက်ရှိနေတုန်းမှာပဲ ကံကြမ္မာအလှည့်အပြောင်း တစ်ခုကို ကြုံလိုက်ရပါတယ်။ ရန်ကုန်မှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ Allan Charlesworth ဌာနေတာဝန်ခံရဲ့ ဇနီးသည်က အင်္ဂလန်ကိုပြန်ချင်တဲ့အတွက် သူ့ခင်ပွန်းကို မြန်မာပြည်က မပြန်ဘူးဆိုရင် သူ့ကိုထားခဲ့တော့မယ်လို့ ရာဇသံပေးပါတယ်။ အဲဒီတာဝန်ခံက ဦးလှထွန်းကို ရန်ကုန်ပြန်လာဖို့ ကြေးနန်းလှမ်းပို့လိုက်တာပါ။ အဲဒီအချိန်က ၁၉၅၄ ခုနှစ် မေလဖြစ်တဲ့အတွက် ဦးလှထွန်းအနေနဲ့ လန်ဒန်မှာစာမေးပွဲ ဖြေရတော့မယ့်ဆဲဆဲပါ။ သို့ပေမယ့် ရန်ကုန်မှာရှိတဲ့ အင်္ဂလိပ်လူမျိုး ပါတနာရဲ့တာဝန်တွေကို လွှဲ ယူဖို့ ပြန်လာခဲ့ရတာကြောင့် Chartered Accountant တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းကို လက်လွှတ်ခဲ့ရပါတယ်။ ဇွဲမလျှော့တမ်း ကြိုးစားသူဖြစ်တဲ့အတွက် အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ စာရင်းကိုင်တစ်ယောက်တော့ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ရန်ကုန်ပြန်ရောက်လာတဲ့အခါ မူလသူရနေတဲ့လစာ ၁၂၀ ကျပ်ကနေ အဲဒီအချိန်တုန်းကဆိုရင် အတော်များတယ်လို့ ဆိုနိုင်လောက်တဲ့လစာအဖြစ် တစ်လကို ၃၅၀၀ ကျပ် ရရှိလိုက်ပါတယ်။ ၁၉၅၆ ခုနှစ်ရောက်တော့ အဲဒီတုန်းက မန်နေဂျင်းပါတနာ တာဝန်ယူထားတဲ့ Guy Tyrwhitt-Droke ကိုပြောပြီး မပြီးဆုံးသေးတဲ့ လန်ဒန်က Chartered စာရင်းကိုင်စာမေးပွဲကို စာပေးစာယူနည်းလမ်းနဲ့ ဆက်လက်သင်ကြားမယ်လို့ စီစဉ်ပါတယ်။ ဒီတစ်ခါမှာလည်း ကံကြမ္မာရဲ့ရိုက်နှက်မှုကြောင့် လန်ဒန်ကိုသူသွားပြီး စာမေးပွဲဖြေဖို့ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။

၁၉၅၆ ခုနှစ်မှာ ဦးလှထွန်းဖခင်ဟာ ရုတ်တရက် မမျှော်လင့်ဘဲနဲ့ ယာဉ်တိုက်မှုတစ်ခုကြောင့် ကွယ်လွန်သွားပါတယ်။ ကျန်ရစ်သူမိခင်ကြီးနဲ့ ဆေးကျောင်းတက်နေတဲ့ ညီမငယ်ကို သူပဲတာဝန်ယူဖို့ ဖြစ်လာပါတယ်။ သူတို့မိသားစုမှာ အခြားဝင်ငွေကလည်း မရှိတဲ့အတွက် ဦးလှထွန်းအဖို့ အင်္ဂလိပ်အသိအမှတ်ပြု Chartered Accountant တစ်ယောက်ဖြစ်ရေး ရည်မှန်းချက်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်ရပါတယ်။ ၁၉၅၈ ခုနှစ်ကိုရောက်တော့ သူဟာ Allan Charlesworth & Co., မှာ ပထမဦးဆုံးသော မြန်မာလူမျိုး ပါတနာဖြစ်လာပါတယ်။ အငယ်တန်းပါတနာတစ်ဦး ဖြစ်လာတဲ့အခါ သူ့လစာ ၄၅၀၀ ကျပ်နဲ့ နှစ်ပတ်လည်စုစုပေါင်း အမြတ်ငွေရဲ့ သုံးပုံတစ်ပုံကို ခံစားခွင့်ရရှိလာပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်မှာ Guy Tyrwhitt Drake ပြန်သွားတော့ ဦးလှထွန်းဟာ မြန်မာလူမျိုးထဲက ပထမဆုံးသော Senior Resident Partner အဖြစ် ခန့်ထားခြင်း ခံရပါတယ်။ အဲဒီအတွက် လစာငွေ ၅၅၀၀

“ရွှေရည်ဖြင့်မြှုပ်စာအုပ်တိုက်”

ကျပ်နဲ့ အမြတ်ငွေ သုံးပုံနှစ်ပုံကို ရရှိပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက အတိုင်း အတာနဲ့ပြောရရင် ဒါဟာ အတော်များတဲ့ ဝင်ငွေပမာဏပါ။ ရရှိတဲ့ဝင်ငွေထဲကနေ ၅၁ ရာခိုင်နှုန်းကို အခွန်ငွေအဖြစ် နိုင်ငံတော်ကို ပေးဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

၁၉၆၂ ခုနှစ်ရောက်လာတော့ တော်လှန်ရေးကောင်စီအစိုးရတက်လာတဲ့ အခါ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်းမှာပဲ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းအတော်များများကို ပြည်သူပိုင် သိမ်းခဲ့ပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်လူမျိုးတွေက သူတို့ပိုင်ဆိုင်သမျှကို Allan Charlesworth ကနေ ထုတ်ယူသွားတဲ့အခါ အဲဒီကုမ္ပဏီကို ဦးလှထွန်းကပဲဆက်ခံပြီး ဦးလှထွန်းအဖွဲ့လို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်ပါတယ်။ ၁၉၆၃ ခု ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၃ ရက်နေ့မှာ အစိုးရက ဘဏ်တွေအားလုံးကို ပြည်သူပိုင်သိမ်းလိုက်တော့ သူ့ဖောက်သည် ဘဏ်တွေ အတော်များများကို လက်လွှတ်ခဲ့ရပါတယ်။ အစိုးရက နိုင်ငံခြားသားပိုင်နဲ့ တိုင်းရင်းသား ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အတော်များများကို ပြည်သူပိုင်သိမ်းခဲ့တဲ့အတွက် သူ့ မိတ်ဆွေ သန်းကြွယ်သူဌေးတွေ အတော်များများ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ ကုန်ဆုံးသွားတာ မြင်ရတော့ ဒါဟာလည်း ကံပါပဲလို့ ဦးလှထွန်းက မှတ်ချက်ချပါတယ်။ စာရင်းပညာ ရှင်တစ်ယောက်အဖြစ် သူ့အသက်မွေးလာခဲ့ရာမှာ သူ့အတွေ့အကြုံအရ လူတစ် ယောက်အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် ဇွဲ၊ ဝီရိယ၊ ပညာရှိနေရုံနဲ့ မပြီးပါဘူး။ ဒါတွေအားလုံး ပြည့်စုံနေပြီးတော့ အချိန်အခါကောင်းနဲ့လည်း ကြုံဖို့လိုသေးတယ်လို့ ဦးလှထွန်းက ဆိုပါတယ်။

၁၉၆၅ ခုနှစ် မတ်လ ၁၉ ရက်နေ့မှာတော့ ပြည်သူပိုင်မသိမ်းဘဲ ကျန်ရစ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေအားလုံးဟာလည်း ပိတ်ပစ်လိုက်ကြတဲ့အတွက် တစ်နေ့တည်း နဲ့ ဦးလှထွန်းဆိုမှာ လုပ်ငန်းအပ်နှံထားကြတဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ကို ဆုံးရှုံးသွားပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းကဆို အလုပ်တွေနည်းသွားတဲ့အတွက် အချိန် အားရသွားတာက ကောင်းသလိုရှိနိုင်ပေမယ့် ဝင်ငွေနည်းသွားတဲ့အတွက် ဝန်ထမ်း ၁၂၀ လောက်ကို ထောက်ပံ့ဖို့ကျတော့လည်း အခက်တွေ့သွားပြန်ပါတယ်။ ပိုပြီး ဆိုးတာက ဦးလှထွန်းအဖွဲ့မှာ ပါတနာ ၅ ဦးရှိတဲ့အနက် ဦးလှထွန်းတစ်ဦးတည်း ပေါ်မှာပဲ ဝင်ငွေခွန်တွေ စုပြုံကောက်ခံလိုက်တဲ့အတွက် ၁၉၆၃-၆၄ ခုနှစ်မှာဆိုရင် သူ့ကျသင့်တဲ့အခွန်ဟာ သူ့ရတဲ့အမှန်ဝင်ငွေထက်တောင် များသွားပါသေးတယ်။

၁၉၆၉ ခုနှစ်မှာ ကျန်နေသေးတဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ပြည်သူပိုင်သိမ်းလိုက်တဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီအတော်များများကို ဖျက်သိမ်းပစ်ရတဲ့အလုပ် လုပ်ရပါတယ်။ အဲဒီအတွက် ပေါ်လာတဲ့အလုပ်တွေကို နှစ်အတန်ကြာ အချိန်ယူ ပြီး လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ အစက ဝန်ထမ်း ၁၂၀ ရှိခဲ့ရာက အချိန်ပြည့်လုပ်နိုင်မယ့် လူ ၂၀ ကိုပဲ ဆက်လက်ခန့်ထားပါတော့တယ်။ အဲဒီတုန်းက မှတ်မှတ်ရရဆိုရင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက General Motors ကားကုမ္ပဏီနဲ့ မြန်မာပြည်ကိုယ်စား

လှယ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပါသေးတယ်။

ကမ္ဘာ့ဘဏ်နဲ့ အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်တွေက မြန်မာနိုင်ငံကို ချေးငွေတွေ ပေးဖို့ စီစဉ်တဲ့အခါကျတော့ ဦးလှထွန်းရဲ့ကံကြမ္မာတစ်မျိုးပြောင်းသွားပါတယ်။ ဒီ ဘဏ်ကြီးတွေက ဒေသခံတွေထဲက အပိုင်ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး လိုချင်ကြောင်းပြော တဲ့အခါ အစိုးရက ဦးလှထွန်းကိုခန့်ထားဖို့ အဆိုပြုခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ဘဏ်နဲ့ အာရှ ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်က စီမံချက်တွေ အပြောက်အမြား မြန်မာပြည်မှာ အကောင်အထည် ဖော်တဲ့အခါ ဦးလှထွန်းအဖွဲ့အတွက် လုပ်ငန်းတွေ ပေါ်လာပြန်ပါတယ်။

အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်က ဦးလှထွန်းအတွက် အတိုင်ပင်ခံကြေးအဖြစ် ပေးတဲ့ ငွေတွေထဲက ဦးလှထွန်းက နိုင်ငံတော်အတွက် ၉၈ ရာခိုင်နှုန်း ပြန်လည်ပေး ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ရရှိတဲ့ငွေတွေအားလုံးကို အစိုးရဘဏ်မှာရှိတဲ့ သူ့ငွေစာရင်းထဲ ထည့်ပါတယ်။ ဘဏ္ဍာရေးအတိုင်ပင်ခံအဖြစ် တစ်လကို ဒေါ်လာ ၄၀၀၀ လောက် ရရှိတာပါ။ အဲဒီကမှ အစိုးရသတ်မှတ်တဲ့ ငွေလဲလှယ်နှုန်း တစ်ဒေါ်လာကို ၆ ကျပ်နဲ့သင့်ပြီးမှ ဦးလှထွန်းက ရရှိပါတယ်။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာတော့ ဦးလှထွန်းအဖွဲ့ဟာ Arithern Anderson ကုမ္ပဏီရဲ့ အဝေးရောက်ကုမ္ပဏီအဖြစ် တာဝန်ယူခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာတော့ Coopers & Lybrand International ရဲ့ တွဲဖက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ Associate Firm အဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး ဦးလှထွန်းက Coopers & Lybrand Hla Tun အတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်း ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတာဝန်လည်း ယူခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၈ ခု၊ ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့မှာတော့ Price Waterhouse Coopers ရဲ့ တွဲဖက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီ က ပါတနာတွေ မြန်မာပြည်ကို လာလည်တဲ့အခါ ဦးလှထွန်းကိုတွေ့တော့ ကမ္ဘာ ပေါ်မှာ အသက်အကြီးဆုံး တာဝန်ထမ်းဆောင်နေဆဲ စာရင်းကိုင်တစ်ဦးလို့ ချီးမွမ်း သွားကြပါတယ်။

ရှည်လျားလှတဲ့ သူ့လုပ်သက်တစ်လျှောက်မှာ ဦးလှထွန်းဟာ ခွင့်အားလပ် ရက် တစ်ခါမှ မယူဖြစ်ခဲ့ဖူးပါဘူး။ ငယ်စဉ်တုန်းကတော့ ဂေါက်သီးကစားခဲ့ပေမယ့် ခုနောက်ပိုင်းမှာတော့ တစ်ပတ်ကို ၇ ရက်အလုပ်လုပ်ပါတယ်။ ဦးလှထွန်းအဖွဲ့အနေ နဲ့ ပြည်ပကဏ္ဍ ပြည်တွင်းမှာပါရှိတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ချင်တဲ့သူတွေ၊ ကုမ္ပဏီ ထောင်ချင်တဲ့သူတွေကို ဥပဒေနဲ့အညီဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို ကူညီ ပေးနေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အခွန်စည်းကြပ်ခံနိုင်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ စာရင်းစစ်ဆေးရေး လုပ်ငန်းတွေကိုပါ စိစစ်ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ ဦးလှထွန်းအဖွဲ့မှာ လက်ရှိ အားဖြင့် လုပ်ငန်းအပ်နှံထားတဲ့ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းပေါင်း ၁၅၀ ခန့် ရှိပါတယ်။ အစိုးရ နဲ့ ပြည်တွင်းပြည်ပ စီးပွားရေးဖက်စပ်လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ လုပ်ငန်းတွေ၊ ပြည်ပ ရေနံကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ ဖက်စပ်စီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေ၊ ရာနှုန်းပြည့် နိုင်ငံခြားရင်း

နှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းက နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မြန်မာနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ နိုင်ငံခြား အစိုးရတွေအတွက် ဂုဏ်ထူးဆောင် ကောင်စစ်ဝန်ချုပ်တာဝန်ကို ယူခဲ့ပါသေးတယ်။ ဆွီဒင်နိုင်ငံအတွက် ၁၉၈၃ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၀ အထိနဲ့ နယ်သာလန်နိုင်ငံအတွက် ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၆ ခုနှစ်အထိ ဂုဏ်ထူးဆောင်ကောင်စစ်ဝန်ချုပ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာတော့ နယ်သာလန်ဘုရင်ကြီးက နိုက်(Knight) သူရဲကောင်းဘွဲ့ကို ချီးမြှင့်ခဲ့ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းရဲ့ခနီးသည် ဒေါ်မြမြ(သခင်မဒေါ်မြမြ)ဟာ ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ဦးတည်းသောသမီးလေး ဒေါ်မြစန္ဒာထွန်းကလည်း ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ သွေးကင်ဆာရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားပြန်ပါတယ်။ သူ့သမီးအတွက် ရည်ရွယ် ထားတဲ့အမွေတွေကို မျှော်လင့်ချက်မရှိတော့တဲ့ ကင်ဆာဝေဒနာရှင် ဆင်းရဲနွမ်းပါးသူ လူနာတွေကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ဖို့ Hospice တစ်ခု လှူဒါန်းဖို့ ရည်စူးပြီးတော့ ဦးလှထွန်းမေတ္တာရိပ်မွန် ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်းကြီးတစ်ခုကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ Price Waterhouse Coopers အဖွဲ့ကြီးက ဆရာကြီးနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ တည်ထောင်တော့ ဆရာ ကြီးနာမည်ကို အသုံးပြုခွင့်ရတဲ့အတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သိန်း ပေးအပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီထဲက ဝင်ငွေခွန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးပြီး ကျန်တဲ့ငွေ တွေနဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်းကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့တာပါ။ ရန်ကုန်တိုင်း ဒဂုံအရှေ့မြို့နယ်မှာ တည်ထောင်ထားတဲ့ မေတ္တာရိပ်မွန်ဖောင်ဒေးရှင်းရဲ့ပုံစံအတိုင်း မန္တလေးမြို့မှာလည်း ဆက်လက်ဖွင့်လှစ်ပြီးဖြစ်ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းက ဘဝမှာအောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် အလုပ်ကို အားစိုက်ခွန်စိုက် ကြိုးစားဖို့လိုသလို အလုပ်ကိုတာဝန်တစ်ရပ်အနေနဲ့မဟုတ်ဘဲ ဝိသနာအရလုပ်တာမျိုး ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်တဲ့။ လူတွေ ဘဝမှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ့်ကတော့ ဘယ်လူကြီးတွေကို သိတာပဲလို့ ပြောနေမယ့်အစား ဘယ်လူကြီးက ကိုယ့်ကို ဘယ်လိုမျိုးသိတာပဲလို့ ဖြစ်ရအောင်လုပ်တတ်ဖို့ လိုတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ကိုးလုံးမှာ ရှိတဲ့ ပင်ကိုအစွမ်းအစနဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကသာ ပိုမိုအရေးကြီးတယ်လို့ ဆိုလို တာပါပဲ။ လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အချိန်အခါကောင်းနဲ့ တိုက်ဆိုင် ဖို့လည်းလိုတယ်။ အချိန်အခါက မပေးသေးဘူးဆိုရင် ဘယ်လောက်ပဲပညာတတ် တတ် အောင်မြင်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ အချိန်အခါကောင်းကို ရောက်လာပြီဆိုရင်လည်း ကိုယ့်ဘက်က အဆင်သင့်ပြင်ထားပြီး မှန်မှန်ကန်ကန်တိတိကျကျ လှုပ်ရှားတတ် ဖို့လည်း လိုပါတယ်။ ဒါ့သည်လိုပုံမဟုတ်ရင် အဆင်မပြေတာတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်လို့ လည်းထောက်ပြပါတယ်။

မျိုးဆက်သစ်စီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း စီးပွားရှာတယ်

နီးမြုပ်နံ့မှုကုမ္ပဏီကြီးတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းက နှစ်ပေါင်းများစွာကြာအောင် မြန်မာနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ နိုင်ငံခြား အစိုးရတွေအတွက် ဂုဏ်ထူးဆောင် ကောင်စစ်ဝန်ချုပ်တာဝန်ကို ယူခဲ့ပါသေးတယ်။ ဆိုဒင်နိုင်ငံအတွက် ၁၉၈၃ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၀ အထိနဲ့ နယ်သာလန်နိုင်ငံအတွက် ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၆ ခုနှစ်အထိ ဂုဏ်ထူးဆောင်ကောင်စစ်ဝန်ချုပ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာတော့ နယ်သာလန်ဘုရင်ကြီးက နိုက်(Knight) သူရဲကောင်းဘွဲ့ကို ချီးမြှင့်ခဲ့ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းရဲ့ဇနီးသည် ဒေါ်မြမြ(သခင်မဒေါ်မြမြ)ဟာ ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ ကွယ်လွန်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ဦးတည်းသောသမီးလေး ဒေါ်မြစန္ဒာထွန်းကလည်း ၁၉၇၉ ခုနှစ်မှာ သွေးကင်ဆာရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားပြန်ပါတယ်။ သူ့သမီးအတွက် ရည်ရွယ် ထားတဲ့အမွေတွေကို မျှော်လင့်ချက်မရှိတော့တဲ့ ကင်ဆာဝေဒနာရှင် ဆင်းရဲနွမ်းပါးသူ လူနာတွေကို ပြုစုစောင့်ရှောက်ဖို့ Hospice တစ်ခု လှူဒါန်းဖို့ ရည်စူးပြီးတော့ ဦးလှထွန်းမေတ္တာရိပ်မွန် ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်းကြီးတစ်ခုကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ Price Waterhouse Coopers အဖွဲ့ကြီးက ဆရာကြီးနဲ့ တွဲဖက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ တည်ထောင်တော့ ဆရာ ကြီးနာမည်ကို အသုံးပြုခွင့်ရတဲ့အတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သိန်း ပေးအပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီထဲက ဝင်ငွေခွန် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပေးပြီး ကျန်တဲ့ငွေ တွေနဲ့ ဖောင်ဒေးရှင်းကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့တာပါ။ ရန်ကုန်တိုင်း ဒဂုံအရှေ့မြို့နယ်မှာ တည်ထောင်ထားတဲ့ မေတ္တာရိပ်မွန်ဖောင်ဒေးရှင်းရဲ့ပုံစံအတိုင်း မန္တလေးမြို့မှာလည်း ဆက်လက်ဖွင့်လှစ်ပြီးဖြစ်ပါတယ်။

ဦးလှထွန်းက ဘဝမှာအောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် အလုပ်ကို အားစိုက်ခွန်စိုက် ကြိုးစားဖို့လိုသလို အလုပ်ကိုတာဝန်တစ်ရပ်အနေနဲ့မဟုတ်ဘဲ ဝါသနာအရလုပ်တာမျိုး ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်တဲ့။ လူတွေ ဘဝမှာ အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် ကိုယ်ကတော့ ဘယ်လူကြီးတွေကို သိတာပဲလို့ ပြောနေမယ့်အစား ဘယ်လူကြီးက ကိုယ့်ကို ဘယ်လိုမျိုးသိတာပဲလို့ ဖြစ်ရအောင်လုပ်တတ်ဖို့ လိုတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ကိုယ့်မှာ ရှိတဲ့ ပင်ကိုအစွမ်းအစနဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကသာ ပိုမိုအရေးကြီးတယ်လို့ ဆိုလို တာပါပဲ။ လူတစ်ယောက်အောင်မြင်ချင်တယ်ဆိုရင် အချိန်အခါကောင်းနဲ့ တိုက်ဆိုင် ဖို့လည်းလိုတယ်။ အချိန်အခါက မပေးသေးဘူးဆိုရင် ဘယ်လောက်ပဲပညာတတ် တတ် အောင်မြင်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ အချိန်အခါကောင်းကို ရောက်လာပြီဆိုရင်လည်း ကိုယ့်ဘက်က အဆင်သင့်ပြင်ထားပြီး မှန်မှန်ကန်ကန်တိတိကျကျ လှုပ်ရှားတတ် ဖို့လည်း လိုပါတယ်။ အဲသည်လိုမှမဟုတ်ရင် အဆင်မပြေတာတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်လို့ လည်းထောက်ပြပါတယ်။

မျိုးဆက်သစ်စီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း စီးပွားရှာတယ်

ဆိုရာမှာ လောဘရှိဖို့လိုတယ်။ လောဘရှိမှသာ တိုးတက်နိုင်ပါတယ်။ လောဘဆို ရာမှာလည်း သမာသမတ်ရှိတဲ့၊ တရားတဲ့လောဘသာ ဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ ငွေနောက်ကို လှမလိုက်ပါနဲ့။ ငွေနောက်လိုက်နေရင် တစ်နေ့မဟုတ်တစ်နေ့ ဒုက္ခတွေ့လိမ့်မယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် အစွမ်းအစက ပြည့်စုံတယ်ဆိုရင် ငွေက နောက်ကနေ လိုက်လာပါလို့မယ်လို့ ဆရာကြီး ဦးလှထွန်းက လမ်းညွှန်ပါတယ်။

စာရင်းသမားများနဲ့ပတ်သက်လို့လည်း စာရင်းသမားတွေဆိုရာမှာ သာမန် စာရင်းကိုင်ရှိသလို လက်မှတ်ရ ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်(Certified Public Accountant)လည်း ရှိပြီး တည်ကြည်ရိုးသားမှု(Integrity) နဲ့ ပြောဒ်မတ်မှု(Independence) ရှိဖို့လိုတယ်။ ပြောစရာရှိရင် ပြောရဲရမယ်။ မှားနေတာရှိရင် ထောက်ပြရမယ်။ ဘက်မလိုက်ရဘူး။ နောက်တစ်ချက်က ကိုယ်ပိုင်ထိုးထွင်းဉာဏ်(Motivation) ရှိရမယ်။ ဘယ်လောက်ပဲတတ်တတ် ထိုးထွင်းဉာဏ်မရှိရင် မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ ကိုယ့်အလုပ် ကိုလည်း အလုပ်သဘောမဟုတ်ဘဲ၊ ငွေလိုချင်လို့မဟုတ်ဘဲ၊ ကိုယ်ကြိုက်လို့လုပ် တာဖြစ်ရမယ်လို့ မှတ်မှတ်ရရ ပြောကြားပါတယ်။

စာရေးသူနဲ့တွေ့ဆုံတုန်း ဆရာကြီးဦးလှထွန်း ပြောကြားခဲ့တာကတော့ လူ တစ်ယောက်က အခြားသူတွေကို မှာကြားတယ်၊ အကြံပေးတယ်ဆိုတာ လွယ်ကူ ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် One ounce of example is greater than a ton of advice. ဆိုတာလိုပဲ သူတပါးကိုပေးတဲ့အကြံဉာဏ်က တစ်တန်လောက်ပေးတာထက် ကိုယ်က စံနမူနာပြုအဖြစ် တစ်အောင်စလောက်ပဲ နေထိုင်လုပ်ကိုင်ပြတတ်ဖို့က ပိုပြီးအရေးကြီး တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဆိုလိုတာကတော့ သူများကို အကြံဉာဏ်တွေ အများကြီးပေး နေတာထက်စာရင် မိမိကိုယ်တိုင်က စံနမူနာပြုအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေထိုင်ပြတတ်တာ က ပိုပြီး အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတယ်ဆိုတဲ့ သဘောပါ။ အကြံတော့ပြုပါရဲ့၊ ကိုယ်တိုင် ကတော့ မလိုက်နာနိုင်ရင် အလကားပါပဲလို့ ဆရာကြီးက ဆက်လက်ရှင်းပြပါတယ်။

ဒီကနေ့မှာ ဆရာကြီးဦးလှထွန်းဟာ အသက် ၈၃ နှစ်ထဲကို ရောက်ရှိနေ ပြီး ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်နဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအတိုင်ပင်ခံလုပ်ငန်းကလည်း လုပ်သက် ၅၅ နှစ် ရှိလာပါပြီ။ တစ်ဖက်မှာလည်း လူမှုရေးလုပ်ငန်းအနေနဲ့ တည်ထောင်ထားတဲ့ မေတ္တာရိပ်မွန်(ကင်ဆာ)ဖောင်ဒေးရှင်းကလည်း သက်တမ်း ၆ နှစ်ကျော် ၇ နှစ် အတွင်း ချဉ်းနင်းဝင်ရောက်ပြီး အရှိန်ကောင်းကောင်းနဲ့ တိုးချဲ့နိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာကြီး ဦးလှထွန်းဟာ ဘဝမှာ အောင်မြင်မှုမှတ်တိုင်တွေကို မြောက်မြားစွာ ထူနိုင်ခဲ့သလို ဒီလိုဘဝတာခရီးတစ်လျှောက်လုံးမှာလည်း လုပ်ငန်းတွေကို ပြောဒ် မတ်မှန်ကန်တည်ကြည်စွာနဲ့ ဆောင်ရွက်တတ်မှု၊ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မား မှု၊ နိုင်ငံတော်အပေါ်မှာ သစ္စာစောင့်သိတတ်မှုတို့ကြောင့် နာမည်ကောင်းခဲ့ကျော်ကြား သူ ကမ္ဘာသိ မြန်မာတစ်ဦးအဖြစ် ဂုဏ်ပြုရေးသားလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

“ရွှေရည်ဖြင့်ဖြစ်စာအုပ်တိုက်”