



ပထမဇာတ်ပို့က်

မန်းမော် ဘိန်းစေ

ကျွန်မားနှင့်
အလံဘာဘာ

designed by tin khun

\$ 9-00

ဂျက်မားနှင့် အလီဘာဘာ

ဗန်းမော်သိန်းဇေ



ပညာစာအုပ်တိုက်

အမှတ် ၁၆၇ (A)၊ ၃၅လမ်း (လယ်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့။

ဖုန်း - ၀၁ ၃၇၇၀၆၁

pyinsagam@gmail.com

ကျွန်ုပ်တို့နှင့်
အလီဘာဘာ
ဗန်းမော်သိန်းဖေ



Alibaba Group





ပထမအကြိမ်ပုံနှိပ်ခြင်း
၂၀၁၇ - ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ၊ အုပ်စု - ၁၀၀၀



မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း
ပန်းချီတင်ထွက်



စာပီနှင့် အပြင်အဆင်
လှပေ



မျက်နှာဖုံးနှင့် အတွင်းပုံနှိပ်သူ
ဦးကျော်မိုးမိန် (အောင်သာပုံနှိပ်တိုက်-၀၀၆၉၀)
အမှတ် ၁၇၂ ၃၁-လမ်း၊ ပန်ဘဲတန်မြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့



ထုတ်ဝေသူ
ဦးဆန်းအောင်သူ (ပွဲဝဲစာအုပ်တိုက်-၀၀၀၆၇)
၁၆၇၊ ၃၅လမ်း(လယ်) ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကင်းမြို့

တန်ဖိုး - ၂၅၀၀ ကျပ်

စာအုပ်ကတ်တလောက်အချက်အလက်များ - CIP

ဝန်ဆောင်ခ	၉၂
ရက်စွဲနှင့် အလီတကာ ဝန်ဆောင်ခ	ပ-၂၅၆
ရန်ကင်း ပွဲဝဲစာအုပ်တိုက်	၂၀၁၇
၂၂၀ စာ၊ စာတံပုံ	၁၄×၂၀ စင်တီမီ
၁။ ရက်စွဲနှင့် အလီတကာ	

သက်တောင့်

5/may/2018

Samay

အာထိကစာ

- စာရေးသူ၏ အမှာစာ	၁၃
- နိဒါန်း	၁၉
- စကားလုံးအသုံးအနှုန်း (Term) ရှင်းလင်းချက်	၂၃

အခန်း(၁)

ကျောင်းသားလေးမှ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်သို့

- မားယွန်း - တိမ်ညွန့်တက်စားတဲ့ မြင်းလေး	၂၇
- မော်စီတုံးရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုတော်လှန်ရေး	၂၈
- တိုးရစ်တွေဆီက အင်္ဂလိပ်စာသင်ယူခြင်း	၃၀
- ကင်းမော်လီမိသားစုနဲ့ ခင်မင်သွားခြင်း	၃၁
- ကျွန်းမှဆိုတာ ဂျီနဲ့လား	၃၃
- ကင်းမော်လီရဲ့ ငွေကြေးအထောက်အပံ့	၃၅
- ကင်းမော်လီရဲ့ မင်္ဂလာလက်ဖွဲ့	၃၇
- ကြွယ်ဝချမ်းသာခြင်းဟာ မွန်မြတ်ပါတယ်	၃၈
- လခ ၁၅ ဒေါ်လာလေးပဲရတဲ့ ကျောင်းဆရာ	၃၉
- အင်္ဂလိပ်စကားပိုင်း	၄၀

အခန်း(၂)

အမေရိကားရောက်မှ အင်တာနက်ကို မြင်စူးခြင်း

- မျှော်လင့်ခြင်းဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီ ထူထောင်ခြင်း ၄၂
- ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီက ပစ္စည်းရောင်းနေရခြင်း ၄၄
- ချောင်ဂလူအစိုးရက အကူအညီတောင်းခြင်း ၄၅
- ဂျက်မား ပြန်ပေးဆွဲခံရခြင်း ၄၆
- ဒေါ်လာသန်းချီအိမ်မှန်သမျှ ဝယ်ချင်သူ ၄၇
- အင်တာနက်ကို ပထမဆုံးမြင်ဖူးခြင်း ၄၈
- အီးမေးဆိုတာ ဘာလဲဗျ ၅၀
- ဝီဘီအင်နဲ့ စာချုပ်ခြင်း ၅၁

အခန်း(၃)

တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်အဝေးပြေးလမ်းမကြီး

- ဆရာအလုပ်မှ နှုတ်ထွက်ခြင်း ၅၃
- တပည့်တွေက “မဖြစ်နိုင်ပါဘူး”တဲ့ ၅၄
- ချိုင်းနားပေဂျက်စ် တည်ထောင်ခြင်း ၅၅
- ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ဒေါ်ကွန်၊ ၅၆
- တပည့်ဟောင်း၊ ဖောက်သည် (၂) ဦး ၅၇
- အင်တာနက်မရှိတဲ့ ပြဿနာ ၅၉
- တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံးအင်တာနက် ၆၁
- နိုင်ငံတိုးတက်ဖို့ အင်တာနက်ခွင့်ပြုခြင်း ၆၁
- တရုတ်ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍ တိုးတက်လာခြင်း ၆၂
- ဝီဘီအင်နဲ့ စာချုပ်ဖျက်သိမ်းခြင်း ၆၃
- လူတွေရဲ့ဘဝကို ပြောင်းလဲစေမယ့် အင်တာနက် ၆၄
- ပြည်နယ်အစိုးရအတွက် ဝက်ဆိုဒ်ဆောက်ပေးခြင်း ၆၅
- အစိုးရအရာရှိတစ်ယောက်ရဲ့ စွပ်စွဲမှုခံရခြင်း ၆၆
- အစိုးရရုပ်မြင်သံကြားရဲ့ မမှန်သတင်း ၆၇

- ဒိုက်ဖ်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးပေါင်းလိုက်ခြင်း ၆၈
- ဒိုက်ဖ်နဲ့ ပြဿနာတက်ခြင်း ၆၉
- ချိုင်းနားပေဂျက်စ်နဲ့ လမ်းခွဲလိုက်ပြီ ၇၀

အခန်း (၄)
အလီဘာဘာကို မွေးဖွားခြင်း

- ချိုင်းနားမားကက် ဝက်ဆိုဒ်တည်ထောင်ပေးခြင်း ၇၁
- ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ ငြူရိုကရေစီစနစ် ၇၂
- အင်တာနက်ကုမ္ပဏီများ ဆက်တိုက်ပေါ်လာခြင်း ၇၃
- ဂျက်ရီယန်းကို စည်ခံဖို့ တာဝန်ပေးခံရခြင်း ၇၄
- အစိုးရအလုပ်က နှုတ်ထွက်ခြင်း ၇၅
- အလီဘာဘာအစ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေးထဲက ၇၆
- စီလီကွန်တောင်ကြားထက် သာရမယ် ၇၇
- အလီဘာဘာရဲ့ ပထမဆုံး အစုရှယ်ယာရှင်များ ၇၈
- ဘာကြောင့် အလီဘာဘာလို့ နာမည်ပေးတာလဲ ၇၈
- အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်ကို ဝယ်ယူရခြင်း ၈၀
- ကွန်ပျူတာများ ဈေးကျလာခြင်း ၈၁
- အစိုးရရဲ့ ပေါ်လစီသစ် ၈၁
- ကုမ္ပဏီ (၃) ခုရဲ့ အောင်မြင်မှုသော့ချက် ၈၂
- ယေးလ်တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရ ဂျိုးဆိုင်း ၈၃
- ဂျက်မားကို ဂျိုးဆိုင်းလာတွေ့ ခြင်း ၈၅
- မိန်းမ တားမရတဲ့ ဂျိုးဆိုင်းရဲ့ဆန္ဒ ၈၆
- ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့ လက်တွဲကြပြီ ၈၈
- ဂျိုးဆိုင်း စတွေ့တဲ့ ပြဿနာများ ၈၉
- အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူ သွားရှာခြင်း ၉၁
- ချိုင်းနားဒေါ်ကွန်းရဲ့ အောင်မြင်မှုဂယက် ၉၂

အခန်း (၅)

ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီတွေက အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြခြင်း

- ရင်းနှီးဖို့ရှာနေတဲ့ ရှယ်လီလင်း ၉၄
- ရှယ်လီလင်း တရုတ်နိုင်ငံကိုသွားခြင်း ၉၆
- ဂျက်မားကို ရှယ်လီလင်းလာတွေ့ခြင်း ၉၇
- ဂျက်မားက ရင်းနှီးငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်းကို သဘောတူခြင်း ၉၈
- ရှယ်လီလင်းအတွက် အထစ်အငေါ့ ၉၉
- အလီဘာဘာရုံးကို ဟောင်ကောင်သို့ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း ၁၀၀
- အလီဘာဘာရဲ့ အမာခံဝန်ထမ်းများ ၁၀၁
- ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ ပထမအကြိမ်ဖိတ်ခေါ်မှု ၁၀၃
- ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဒုတိယအကြိမ်ဖိတ်ခေါ်မှု ၁၀၄
- ဂျက်မားနဲ့ မာဆာတို့ တွေ့ဆုံကြခြင်း ၁၀၅
- လခစား ဝင်မလုပ်တဲ့ မာဆာ ၁၀၆
- စရိုက်ချင်းတူကြတဲ့ ဂျက်မားနဲ့ မာဆာ ၁၀၇
- အောင်မြင်မှုကို အနံ့ခံကောင်းတဲ့ မာဆာ ၁၀၉
- မာဆာရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ကမ်းလှမ်းချက် ၁၁၀
- မာဆာရဲ့ ပြန်စာ ... “ဆက်လုပ်” ၁၁၁
- ဂျွန်ပူးကို စည်းရုံးဆွဲဆောင်ခြင်း ၁၁၂

အခန်း (၆)

အင်တာနက်ပူဖောင်းပေါက်ကွဲခြင်းနဲ့ အမှောင်ခုံးသောကာလများ

- နည်းပညာအသစ်နဲ့ တရုတ်အစိုးရ အကျပ်အတည်း ၁၁၆
- တရုတ်အစိုးရရဲ့ VIE စနစ် ၁၁၇
- ပူဖောင်းပေါက်ကွဲတာကို ဝမ်းသာနေခြင်း ၁၁၈
- အလီဘာဘာကို လူသိအောင်လုပ်ခြင်း ၁၂၀
- B2C (Back - to - China) ၁၂၁
- ဂိုးမင်းဆတ်က ဖိအားပေးခြင်း ၁၂၂

- အလီဘာဘာရဲ့ ဝင်ငွေမရှိတဲ့ပြဿနာ ၁၂၃
- ဆာဝီယိုကွမ်ရဲ့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ ၁၂၄
- အမှောင်ဖုံးလွှမ်းသော နေ့ရက်များ ၁၂၅

အခန်း(၇)

ထာပေါင်းမွှေးဇွားခြင်းနဲ့ အီးဘေးရဲ့ကျဆုံးခန်း

- ကမ္ဘာကျော်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးများ ၁၂၈
- သင်္ချာတော်တဲ့ ရှောင်ယုဘို ၁၃၁
- စွန့်စားလိုတဲ့ ရှောင်ယုဘို ၁၃၂
- အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီထောင်ခြင်း ၁၃၃
- အစ်ချ်နက်နဲ့ အီးဘေးတို့ရဲ့ ကွာခြားမှုများ ၁၃၅
- အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ရဲ့ ရှယ်ယာဝယ်ယူခြင်း ၁၃၆
- အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို အပြီးဝယ်လိုက်ခြင်း ၁၃၈
- မက်ဂီရဲ့ ပထမဆုံးအမှား ၁၃၈
- ဂျက်မားရဲ့ လျှို့ဝှက်စီမံကိန်း ၁၃၉
- စီမံကိန်းအတွက် လူရွေးခြင်း ၁၄၀
- စီမံကိန်းစပြု ၁၄၁
- ဆားစ်ရောဂါဖြစ်ပွားခြင်း ၁၄၃
- ဖုန်းနဲ့ အင်တာနက်သုံးသူ များလာခြင်း ၁၄၄
- ထာပေါင်း ကြောင်လေး ထွက်လာပါပြီ ၁၄၅
- ယာဟူးဂျပ်စ်ကို အတုခိုးခြင်း ၁၄၆
- ရှယ်ယာရှင်တွေရဲ့ အပြုံးမှ အရှုံးသို့ ၁၄၇
- ထာပေါင်းကို အထင်သေးတဲ့ အီးဘေး ၁၄၇
- အီးဘေးကို ကျရှုံးစေသောအမှားများ ၁၄၈
- အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ်ကိုပြင်ဖို့ အခက်တွေ့ ၁၅၃
- ကျောင်းဘောလုံးကွင်းမှာ ဆင်းမရတဲ့ ဘိုးအင်းလေးယာဉ်ကြီး ၁၅၃
- ယန်ဇီမြစ်ထဲက ငါးမန်းနဲ့ မိကျောင်း ၁၅၅

- တရုတ်မှာ အလုပ်မဖြစ်တဲ့ ပေးပါလ် ၁၅၆
- ထာပေါင်းအတွက် အလီပေးစနစ် ၁၅၇
- ပေးပါလ်အရုံး အလီပေးအပြုံး ၁၅၈
- အီးဘေးရဲ့ ရှုပ်ထွေးစေတဲ့ ငွေပေးချေစနစ် (၂) မျိုး ၁၅၉
- အီးဘေးက အလီဘာဘာကိုဝယ်ရန် ကမ်းလှမ်းခြင်း ၁၆၀
- အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို အားဖြည့်ပေးခြင်း ၁၆၁
- မက်ဂီ လက်မလျော့သေးပါ ၁၆၂
- မက်ဂီရဲ့ နောက်ဆုံးကောက်ရိုးတစ်မျှင် ၁၆၃

အခန်း (၈)

ယာဟူးက အလီဘာဘာကို ဒေါ်လာဘီလီယံနဲ့ ပြုစွယ်ခြင်း

- ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ ကျောင်းသားဘဝ ၁၆၅
- ဂျပန်ဆူမိုနန်းပွဲကြိုက်သူများ ၁၆၇
- ရှုပ်ပွနေတဲ့ ကွန်ပျူတာစမ်းသပ်ခန်း ၁၆၈
- ယာဟူးကုမ္ပဏီထောင်လိုက်ပြီ ၁၆၉
- ပါရဂူဘွဲ့ ဆက်မတက်ကြတော့ပါ ၁၇၀
- ဆော့ဖ်ဘဝ့်က ယာဟူးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း ၁၇၀
- ယာဟူးကို IPO ထုတ်ရောင်းခြင်း ၁၇၁
- တရုတ်နိုင်ငံကို စာရင်းထဲ နောက်ဆုံးမှာထားတယ် ၁၇၂
- ဂျယ်ရီယန်း တရုတ်နိုင်ငံကို လာကြည့်ခြင်း ၁၇၃
- ယာဟူးက ဖောင်းဒါးနဲ့ လက်တွဲလိုက်ခြင်း ၁၇၄
- အစိုးရရဲ့ လိုတစ်မျိုး မလိုတစ်မျိုး မူဝါဒ ၁၇၅
- ၃၇၂၁ ကုမ္ပဏီအကြောင်း ၁၇၆
- AK-47 ချို့ဟောင်ယီး ၁၇၇
- ချို့ဟောင်ယီးရဲ့ ထင်ရာစိုင်းလုပ်ရပ်များ ၁၇၈
- ချို့ယောင်ဟီး နှုတ်ထွက်လိုက်ခြင်း ၁၇၉
- ယာဟူးရဲ့ လိုဂိုအမှား ၁၈၀

- ယာဟူးကမ်းလှမ်းချက်ကို ကုမ္ပဏီတွေ လက်မခံကြ ၁၈၁
- အလီဘာဘာကို ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံ ကမ်းလှမ်းခြင်း ၁၈၂
- ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ တစ်ကိုယ်တော်ဆုံးဖြတ်ချက် ၁၈၃
- အလီဘာဘာက ယာဟူးကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံလိုက်ပြီ ၁၈၄
- ယာဟူးရဲ့ ပုံရိပ်မှေးမှိန်လာခြင်း ၁၈၅
- နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဆုတ်ခွာပြေးပြီ ၁၈၆

အခန်း (၉)

အလီဘာဘာရဲ့ အဆိုးပေါင်းစုံကြားက အောင်မြင်မှုကြီး

- အလီဘာဘာကို IPO ရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်ခြင်း ၁၈၉
- ဟောင်ကောင်မှာလုပ်တဲ့ အလီဘာဘာ IPO ၁၉၀
- ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းမှုကယက် ၁၉၁
- ဖောက်သည်တွေကို တန်ဖိုးထားတဲ့ ဂျက်မား ၁၉၃
- ဂျက်မားအတွက် သတင်းဆိုး ၁၉၄
- ဂျယ်ရီယန်း နှုတ်ထွက်ရခြင်း ၁၉၅
- ဂျက်မားနဲ့ ကာရိုဘတ်စ်တို့ရဲ့ အဆင်မပြေမှုအစ ၁၉၆
- အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ ဆက်ဆံရေး ဆိုးဝါးလာခြင်း ၁၉၇
- ဝန်ထမ်းများရဲ့ လာဘ်စားမှုပြဿနာကြီး ၁၉၈
- အလီပေးကုမ္ပဏီလွှဲပြောင်းမှု ပြဿနာကြီး ၂၀၀
- ယာဟူးရှယ်ယာရှင်တွေရဲ့ သံသယ ၂၀၁
- အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ ပြေငြိမ်းလိုက်ကြပြီ ၂၀၃
- ဟောင်ကောင်စတော့အိတ်ချိန်းက ထွက်လိုက်ခြင်း ၂၀၄
- IPO (2.0) ရဲ့ အောင်မြင်မှုကြီး ၂၀၅
- ပစ္စည်းအတုရောင်းတဲ့ ပြဿနာ ၂၀၆
- ပစ္စည်းအတုရောင်းတာကို တိုက်ဖျက်ခြင်း ၂၀၇
- ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းအတုပြဿနာ ၂၀၉
- ပရဟိတအလှူရှင်ကြီး ဂျက်မား ၂၁၀

- ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်တဲ့ ဂျက်မား ၂၁၁
- လူငယ်တွေရဲ့ ကျန်းမာရေးကို အလေးထားတဲ့ ဂျက်မား ၂၁၂
- အလီဘာဘာ (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ ၂၁၃
- လူငယ်တွေအတွက် ဂျက်မားရဲ့ အကြံပေးချက် ၂၁၄

စာရေးသူ၏အမှာစာ

အလီဘာဘာဆိုတဲ့ နာမည်ကို လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်လောက်ကတည်းက အင်တာနက် online အွန်လိုင်းကနေ ပစ္စည်းမှာယူ ဝယ်ယူနေကြသူများ ပြောနေကြတာကို ကြားဖူးနေခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာဆိုတာကို စိတ်မဝင်စားခဲ့ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျနော်ဟာ အွန်လိုင်းကနေ ပစ္စည်းဝယ်ယူသူမဟုတ်လို့ရယ်။ နောက်ပြီး အလီဘာဘာဆိုတာ ကမ္ဘာကျော် အာရပ်ပုံပြင်တစ်ပုဒ်ဖြစ်တဲ့ 'အလီဘာဘာနဲ့ ခိုးသား ၄၀' ဆိုတဲ့ပုံပြင်ထဲက နာမည်တစ်ခုမို့လည်း စိတ်ဝင်စားမှု မရှိခဲ့တာပါ။

ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာအကြောင်းကို အင်တာနက်သတင်းတွေမှာ မကြာခဏ မြင်တွေ့နေရတာရယ်၊ လူပြောများလွန်းနေတာရယ်ကြောင့် စိတ်ဝင်စားပြီး အင်တာနက်မှာ ရှာဖွေဖတ်ကြည့်မိတယ်။ အဲဒီမှာ အလီဘာဘာဆိုတာ တရုတ်နိုင်ငံက ဂျက်မားဆိုတဲ့ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက် ထူထောင်ခဲ့ပြီး ဘီလီယံဒေါ်လာတန်တဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ သိလိုက်ရတယ်။

နောက်ပြီး အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်မှာ နေ့စဉ် တစ်ကမ္ဘာလုံးက ပစ္စည်းတွေကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ဘီလီယံချီ အရောင်းအဝယ် ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ ကလည်း အတော်လေး စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းနေပြန်ပါတယ်။ ဂျက်မားဟာ ငယ်စဉ်က ဆင်းရဲပြီး အင်္ဂလိပ်စာတတ်ချင်လွန်းလို့ သူ့မြို့လေးကို လာလည်

ကြတဲ့ တိုးရစ်တွေ့ဆီကနေ ၉ နှစ်ကြာအောင် အင်္ဂလိပ်စာကို လေ့လာသင်ယူ ခဲ့တယ်ဆိုတာရယ်၊ စာမေးပွဲတွေမှာ အကြိမ်ကြိမ် ကျရှုံးခဲ့တာရယ်၊ အလုပ် လျှောက်တော့လဲ အမြဲတမ်း အပယ်ခံရတယ် စတဲ့ အချက်တွေဟာလည်း ကျနော်ကို ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားလာစေခဲ့တယ်။

ဂျက်မားအကြောင်းတွေကို အရင်ထွက်ပြီးဖြစ်တဲ့ ကျနော်ရဲ့ ပထမ စာအုပ် 'သူတို့ ဘာကြောင့် ကမ္ဘာကျော်တာလဲ' နဲ့ ဒုတိယစာအုပ် 'ဆင်းရဲနွံမှ ချမ်းသာဘုံသို့' တို့မှာ ရေးပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ အဲဒီစာအုပ်တွေမှာ ရေးခဲ့တာတွေဟာ အင်တာနက်က သတင်းတွေမှာ ရှာဖွေပြီး ရေးခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ အင်တာနက် သတင်းတွေမှာ ဂျက်မားတစ်ယောက်ဟာ ကုမ္ပဏီအသေးလေး အလီဘာဘာကို ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်လာအောင် ဘယ်လို ကြိုးစားရုန်းကန်ပြီး လုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို တိတိကျကျ အသေးစိပ် ရေးပြထားတာ မတွေ့ရ ပါဘူး။ အဲဒီ အသေးစိပ်အချက်အလက်တွေကို သိချင်စိတ် ပြင်းပြလာတာ ကြောင့် သူ့အကြောင်းရေးထားတဲ့စာအုပ်တွေ လိုက်ရှာဖတ်ကြည့်မိတယ်။

သူနဲ့ သူတည်ထောင်ခဲ့တဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီအကြောင်း ရေးထား တဲ့ စာအုပ်ပေါင်းများစွာထဲက Duncan Clark ရေးတဲ့ "Alibaba - The House that Jack Ma built" ဆိုတဲ့ စာအုပ်ဟာ ဂျက်မားနဲ့ အလီဘာဘာ ကုမ္ပဏီအကြောင်းတွေကို အတော်လေး ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ရေးပြထားတာကို တွေ့ရ တယ်။ အဲဒီစာအုပ်ကို ရေးသားသူကိုယ်တိုင်ကလည်း ဂျက်မားနဲ့ နှစ်ပေါင်း များစွာ အနီးကပ်နေ အလုပ်တွဲလုပ်ခဲ့သူမို့ သူရေးပြတဲ့ အကြောင်းအရာ တွေဟာ အလွန်စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသလို လူတွေမသိကြသေးတဲ့ အကြောင်း တွေလည်း ပါနေပါတယ်။

အခုစာအုပ်မှာ ရေးပြထားတဲ့ အကြောင်းအရာ တော်တော်များများ ကို အဲဒီစာအုပ်က ထုတ်နုတ်ယူထားတာပါ။ ဒါပေမဲ့ အောက်က မှီငြမ်းစာရင်းမှာ ပါတဲ့ စာအုပ်တွေနဲ့ အင်တာနက်ကလည်း တချို့အချက်အလက်တွေကိုလည်း ယူထားပါတယ်။ စာအုပ်မှာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်က တရုတ်ပြည်မှာ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေ စတင်ပေါ်ပေါက်လာတုန်းက အခြေအနေတွေ၊ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေ ဟာ နိုင်ငံတကာရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေရဖို့ ဘယ်လိုကြိုးစားကြတယ် ဆိုတာကို လည်း ရေးပြထားပါတယ်။ အီးဘေး (e-Bay) ယာဟူး (Yahoo) စတဲ့ ကမ္ဘာ

ကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဘာကြောင့် ကျဆုံးသွားရတာလဲ ဆိုတာ ကိုလည်း စိတ်ဝင်စားဖွယ်၊ သင်ခန်းစာယူဖွယ်အဖြစ် ဖတ်ရှုရမှာပါ။

ဒီစာအုပ်ကိုရေးရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က မြန်မာလူငယ်တွေကို အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထူထောင်ပြီး ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်နိုင်ခဲ့ရင် ဘီလျံနာ တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် လုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာကို သိစေချင်လို့ပါ။ နောက်ပြီး ဂျွန်မားဟာ သူ့ခေါင်းထဲပေါ်လာတဲ့ အကြံတစ်ခုကို ၁၅ နှစ်တိုင်တိုင် အကောင် အထည်ဖော် ကြိုးစားခဲ့ပြီးမှ အောင်မြင်မှုရသွားခဲ့တာမို့ သူ့ရဲ့ အရှုံးမပေး စိတ်ဓါတ်ကိုလည်း အတုယူစေချင်ပါတယ်။

မကြာခင်မှာ မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း တရုတ်နိုင်ငံမှာလိုပဲ အင်တာနက် တဟုန်ထိုး တိုးတက်လာတဲ့ အခြေအနေမျိုး မလွဲမသွေ ရောက်လာတော့မှာပါ။ အဲဒီအခါကျရင် ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ထားသူဟာ သူများတွေထက် အခွင့်အလမ်း ကို ကြိုမြင်နေပါလိမ့်မယ်။ တရုတ်ပြည်ကို စီးပွားရေးတံခါး ဖွင့်ပေးလိုက်ချိန်မှာ နိုင်ငံတကာက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ ဘယ်လိုဝင်လာတယ်ဆိုတာ သိထားရင် မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း နိုင်ငံတကာက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ ဝင်လာရင် ဘာတွေ လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို သိနေပါလိမ့်မယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ ဈေးကွက်လု ယှဉ်ပြိုင် ကြပုံတွေကိုလည်း ဖတ်ရမှာမို့ ပြိုင်ဖက်ကို ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်ရမလဲဆိုတဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကိုလည်း သိလာပါလိမ့်မယ်။

အထူးသဖြင့် အင်တာနက်နဲ့ ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်တဲ့ အီးကော မတ်စ် (e-commerce) ကို လုပ်ချင်တဲ့၊ လုပ်နေသူတွေအတွက် ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ထားမယ်ဆိုရင် မိမိပြိုင်ဖက်တွေထက် ခေါင်းတစ်လုံး သာနေပါလိမ့်မယ်။

ဒီစာအုပ်ကို စပြီး မဖတ်ခင်မှာ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီအကြောင်းကို လုံးဝမသိသေးသူများအတွက် အနည်းငယ်လေး ရှင်းပြပေးချင်ပါတယ်။ စာအုပ် ကို ဖတ်နေရင်းနဲ့ မရှုတ်ထွေးသွားစေရအောင်ပါ။

အလီဘာဘာလို့ပြောရင် တကယ်တမ်းက အလီဘာဘာအုပ်စု (Alibaba Group) လို့ ခေါ်ပြီး အုပ်စုမှာ ကုမ္ပဏီကြီး ၃ ခု ပါဝင်ကြပါတယ်။ အဲဒါတွေက -

၁။ အလီဘာဘာ (Alibaba) ကုမ္ပဏီ

အုပ်စုရဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ တည်ထောင်ခဲ့ပြီး B2B (Business-to-Business) လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံစုံက လက်ကားကုမ္ပဏီကြီးတွေ၊ သွင်းကုန်ထုတ်ကုန် လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ တရုတ်ပြည်တွင်းက ကုမ္ပဏီတွေကို ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် အင်တာနက်ကနေ ဆက်သွယ်ပေးတာပါ။ ပွဲစားသဘောမျိုးပါ။ အရောင်း အဝယ်ဖြစ်ခဲ့ရင် ရောင်းသူက အလီဘာဘာကို ပွဲခကြေး ပေးရပါတယ်။

၂။ ထာပေါင်း (Taobao) ကုမ္ပဏီ

ထာပေါင်းကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ တည်ထောင်ခဲ့ပြီး C2C (Customer-to-Customer) လုပ်ငန်း လုပ်ပါတယ်။ ပစ္စည်းရောင်းချင်သူဟာ အင်တာနက် ကနေ ထာပေါင်းမှာ ပစ္စည်းကို ဓါတ်ပုံနဲ့ ဈေးအနိမ့်ဆုံး ဘယ်လောက်နဲ့ ရောင်းချင်တယ်ဆိုတာ တင်ရပါတယ်။ ပစ္စည်းဝယ်ချင်သူတွေက လေလံသဘော မျိုး ဈေးပေးကြရတယ်။ သတ်မှတ်ချိန်ပြည့်တဲ့အခါ ဈေးအများဆုံးပေးသူက ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူခွင့် ရသွားတယ်။ ပစ္စည်းရောင်းသူက ထာပေါင်းကို ပစ္စည်း ရောင်းခပေါ် မှုတည်ပြီး အခကြေး ပေးရပါတယ်။ အီးဘေး (eBay) နဲ့ လုပ်ပုံ တူပါတယ်။ ထာပေါင်းမှာ ဈေးမကြီးလှတဲ့ ဘရင်းဒက် (branded) မဟုတ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေမျိုးစုံကို မှာယူဝယ်နိုင်ပါတယ်။

၃။ ထီမောလ် (TMall) ကုမ္ပဏီ

ထီမောလ်ကို ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ တည်ထောင်ခဲ့ပြီး Shopping Mall ပစ္စည်းစုံရောင်းတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးမှာ ပစ္စည်းဝယ်ယူသလို အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းမှာပြီး ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။ ထီမောလ်မှာ လက်ကားရောင်းချသူတွေဆီက Gucci, Yves Saint Laurent အပါအဝင် ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းတွေကို တင်ထားပြီး မှာပြီး ဝယ်ယူသူဆီကို လက်ကားဆိုင်တွေကို ပို့ခိုင်းပါတယ်။ (ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းဆိုတာ ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီနာမည်တပ်ထားသော ပစ္စည်းဖြစ်ပါတယ်။)

အလီဘာဘာအုပ်စု အောက်မှာ နောက်ထပ် ကုမ္ပဏီအသေးလေး
တွေလည်း အများကြီး ရှိပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီစာအုပ်မှာတော့ အဓိကကျတဲ့
ဒီကုမ္ပဏီကြီး ၃ ခုကိုပဲ ရေးပြထားပါတယ်။

ဗန်းမော်သိန်းဗေ

၂၀၁၆ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာ ၅ ရက်

မို်ငြမ်းထားသော စာအုပ်များ -

- ၁။ "Alibaba - The House that Jack Ma built" by "Duncan Clark"
- ၂။ "Alibaba's World" by "Peter Erisman"
- ၃။ "Jack Ma" by "Kanyin Publications"
- ၄။ အင်တာနက်မှ ရှာဖွေတွေ့ရှိသော အချက်အလက်များ

နိဒါန်း

ယနေ့ ကမ္ဘာမှာ ဂူးဂဲလ် (Google) ၊ ယာဟူး (Yahoo) ၊ အီးဘေး (e-Bay) နဲ့ အမေဇုံ (Amazon) စတဲ့ အောင်မြင်ကျော်ကြားပြီး ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်းများစွာကို ပိုင်ဆိုင်နေကြတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ သူတို့နဲ့အပြိုင် အောင်မြင်ကျော်ကြားနေတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကတော့ “အလီဘာဘာ” ဆိုတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတစ်ခုပါ။ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းအဆင့် ကုမ္ပဏီကြီးတွေထဲမှာ တရုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ပါဝင်နေခြင်းဟာ ထူးခြားနေပါတယ်။

နောက်ထပ် ထူးခြားတာတစ်ခု ရှိပါသေးတယ်။ ဂူးဂဲလ်၊ ယာဟူး၊ အီးဘေးနဲ့ အမေဇုံကုမ္ပဏီတွေကို ထူထောင်ခဲ့ကြသူအားလုံးဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက ကွန်ပျူတာ၊ ပရိုဂရမ်ပညာတွေကို လေ့လာခဲ့ကြပြီး ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်မြောက်ခဲ့ကြသူတွေပါ။ သူတို့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုကို ဝါသနာနဲ့ ပေါင်းစပ်လိုက်ပြီး သူတို့ တည်ထောင်လိုက်ကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ခဲ့ကြသူတွေပါ။

ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ “မားယွန်း” ခေါ် “ဂျွန်မား” ကတော့ အရှင်က တစ်လမှ လစာငွေ ဒေါ်လာ ၂၀ အောက်ပဲရတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက အင်္ဂလိပ်စာသင်ပေးတဲ့ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ ကွန်ပျူတာအကြောင်း မသိသလို ပရိုဂရမ် စာတစ်ကြောင်းတောင် မရေးခဲ့ဖူး

ပါဘူး။ အသက် ၃၀ အရွယ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ခေတ္တရောက်သွားတဲ့ အခါကျမှ အင်တာနက် ဆိုတာကို မြင်ဖူး။ တွေ့ဖူးခဲ့တာပါ။ နောက်ပြီး သူ့ရဲ့မိဘ တွေနဲ့ ဆွေမျိုးအသိုင်းအဝိုင်းတွေကလည်း စီးပွားရေးသမားတွေမဟုတ်လို့ သူလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း ဘာမှမသိပါဘူး။

သူသိတာ တစ်ခုတည်းပဲရှိပါတယ်။ အဲဒါ သူ့ရဲ့ အိပ်မက်ပါ။ သူ့ အိပ်မက်ကလည်း သေးသေးမဟုတ်ဘူး။ အကြီးကြီးပါ။ တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီ တွေနဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေအကြား ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားလုပ်နိုင်အောင် ချိတ်ဆက်ပေးမယ့် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု တည်ထောင်ဖို့ပါ။ သာမန် ကုမ္ပဏီလေးအဖြစ် စိတ်ကူးတာမဟုတ်ပါ။ ကမ္ဘာ့ထိပ်ဆုံးအဆင့် အင်တာနက် ကုမ္ပဏီကြီး ၁၀ ခုထဲမှာပါတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ရပါမယ်။

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာကို တရုတ်နိုင်ငံ ဟန်ဂျီမြို့က သူတိုက်ခန်း ကျဉ်းကျဉ်းလေးထဲမှာ စတင်ခဲ့ပါတယ်။ သူနဲ့ သူ့သူငယ်ချင်း (၁၇) ယောက်တို့ရဲ့ စုပေါင်းထည့်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၆ သောင်းနဲ့ စခဲ့တာပါ။ အလီဘာဘာကို စတင် ထူထောင်ချိန်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ ကွန်ပျူတာဝယ်နိုင်သူ အလွန်နည်းပါးသလို အင်တာနက်အသုံးပြုသူ ဦးရေကလည်း လူ ၂ သန်းပဲ ရှိပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံ လူဦးရေရဲ့ တစ်ရာခိုင်နှုန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်ဖို့ သူ့ရည်မှန်းချက်ဟာ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ လူတွေက ပြောကြတယ်။ တချို့က သူ့ကို “အရှုံးဂျက်” လို့ လှောင်ပြောင်ခေါ်ကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားကတော့ သူတို့ပြောတာတွေ မှားကြောင်းကို လက်တွေ့လုပ်ပြခဲ့တယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၁၉ ရက်နေ့က နယူး ယောက် စတော့အိတ်ချိန်းမှာ IPO လို့ခေါ်တဲ့ လူထုကို ပထမဆုံးရှယ်ယာ ရောင်းချရာမှာ အလီဘာဘာဟာ ဒေါ်လာ ၂၅ ဘီလီယံရခဲ့လို့ IPO ရောင်းချ ခဲ့တဲ့ သက်တမ်းတစ်လျှောက်မှာ အလီဘာဘာရဲ့ IPO ဟာ စံချိန်သစ်တင်သွား ခဲ့တယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁၁ ရက်နေ့မှာလုပ်တဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ တစ်ရက်တာ ဈေးရောင်းပွဲတော်မှာ အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်ကနေ အရောင်း အဝယ်ဖြစ်တဲ့ ငွေပမာဏဟာ တစ်ရက်ထဲ ဒေါ်လာ ၁၄ ဘီလီယံ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

အခုဆိုရင် အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်ကနေ ပစ္စည်းဝယ်ရောင်းလုပ်နေ ကြသူတွေဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ လူပေါင်း သန်း ၃၀၀ လောက် ရှိနေပါပြီ။

ဒေါ်လာ ၆ သောင်းနဲ့ စတင်ခဲ့တဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီဟာ ၂၀၁၄ ခုနှစ် IPO အပြီးမှာ ဒေါ်လာ ၂၃၀ ဘီလီယံ ပိုင်ဆိုင်နေပါပြီ။ ကျွန်မားအပါအဝင် လူ ၁၈ ယောက်နဲ့ စတင်ထောင်ခဲ့တဲ့ အလီဘာဘာမှာ အခုဆိုရင် ဝန်ထမ်းပေါင်း ၃၆,၀၀၀ ကျော် ရှိနေပါပြီ။ အရင်က လစာ ၁၅ ဒေါ်လာပဲရတဲ့ ကျောင်းဆရာလေး ကျွန်မားဟာ ဒေါ်လာ ၂၅ ဘီလီယံပိုင်ဆိုင်တဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက အချမ်းသာဆုံး ဘီလံ့နာသူဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့ပါပြီ။ နိုင်ငံတကာက တက္ကသိုလ်တွေ၊ ဦးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေကလည်း သူတို့ဆီမှာ လာရောက်ဟောပြောပေးဖို့ အလှအယက် ဖိတ်ကြားနေကြပြီ။ နိုင်ငံတကာက ခေါင်းဆောင်တွေကလည်း သူ့ကို တလေးတစားနဲ့ လက်ခံတွေ့နေကြပြီ။ သူ့ကို ၂၁ ရာစုခေတ်ရဲ့ စီးပွားရေး အတွေးအခေါ်ပညာရှင်ကြီးလို့တောင် ခေါ်နေကြပြီ။ လောလောဆယ်မှာ ဘရုတ်နိုင်ငံသာမက ကမ္ဘာပေါ်က လူမှုရေးနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး လုပ်ငန်းတွေမှာ ကူညီပေးနေသလို ဒေါ်လာ ဘီလီယံပေါင်းများစွာ ကိုလည်း လှူဒါန်းနေပါတယ်။

သူ ဘာကြောင့် ဒီလောက်တောင် ထင်ရှားကျော်ကြားနေရတာလဲ။ သူဟာ အလီဘာဘာကို အခက်အခဲမျိုးစုံကြားက အောင်မြင်အောင် တည်ထောင်နိုင်ခဲ့လို့ပါ။ သူဟာ ကျွမ်းမူတွေ၊ စိတ်ဓာတ်ကျစရာတွေ အများကြီးနဲ့ ကြံ့ခံခဲ့ရတယ်။ တရုတ်အစိုးရရဲ့ တင်းကျပ်တဲ့ အင်တာနက်ပေါ်လစီတွေ၊ မူဝါဒတွေအောက်မှာ ခက်ခက်ခဲခဲနဲ့ လုပ်ကိုင်ခဲ့ရတယ်။ ပြိုင်ဖက်တွေနဲ့ ခက်ခက်ခဲခဲ ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ရတယ်။ သူ့ပြိုင်ဖက်တွေက သာမန်ကုမ္ပဏီလေးတွေ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘရုတ်နိုင်ငံမှာ လာရောက်လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ အီးဘေးနဲ့ ယာဟူး စတဲ့ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတွေပါ။ သူတို့ကို တရုတ်ကုမ္ပဏီအသေးလေးတစ်ခုအနေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ရတာပါ။ အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ နောက်ဆုံးမှာ အလီဘာဘာကို မယှဉ်နိုင်လို့ တရုတ်နိုင်ငံက ဆုတ်ခွာထွက်သွားခဲ့ကြရတယ်။

ကျွန်မားဟာ နောက်ဆုံးမှာ သူ့အိပ်မက်ဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘာကျော် အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်ပေါ်လာအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ ကုမ္ပဏီ စတင်ချိန်ကနေ အောင်မြင်တဲ့အထိ အချိန် ၁၅ နှစ် ကြာခဲ့ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ ကျွန်မားရဲ့ ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ ယုံကြည်မှု၊ အရုံးမပေး ငိတ်ဓာတ်၊ ဇွဲမလျော့ဘဲ ရုန်းကန်ကြိုးစားမှု၊ ခေါင်းဆောင်အရည်အချင်း၊

စီးပွားရေးအကွက်မြင်မှုတွေကို ဖတ်ရမယ့်အပြင် အလီဘာဘာရဲ့ စီးပွားရေး
မဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာတွေကိုလည်း ဖတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

အခုကစပြီး ဂျက်မားနဲ့ အလီဘာဘာတို့ရဲ့ ၁၅ နှစ်တာ ခရီးရှည်
ကြီးမှာ အတူလိုက်ပါခဲ့တက်ရင်း သူတို့ရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ၊ အတုယူစရာတွေ
ကို အနီးကပ် လေ့လာကြပါစို့။



စကားလုံးအသုံးအနှုန်း (Term) ရှင်းလင်းချက်

စာအုပ်မှာ ထပ်ခါထပ်ခါ တွေ့နေရမယ့် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး အသုံးအနှုန်းနဲ့ အင်တာနက်ဆိုင်ရာ အသုံးအနှုန်းတစ်ချို့ကို ကြိုတင် ရှင်းပြ ပေးချင်ပါတယ်။ ဒီအသုံးအနှုန်းတွေကို မကြားဖူးသူများအတွက် စာအုပ် နတ်တဲ့အခါ ရှင်းလင်းစွာ နားလည်စေချင်လို့ပါ။

IT (Information Technology) ဆိုတာ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက် အသုံးပြုပြီး သတင်းနဲ့ အချက်အလက်တွေ စုဆောင်းခြင်း၊ ရယူခြင်း၊ ပို့ဆောင် ဖြန့်ဝေခြင်း၊ ပြင်ဆင်ခြင်း စတာတွေလုပ်တာကို ပြောတာပါ။ ကွန်ပျူတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ hardware; software; network အားလုံးကိုလည်း ခြုံငုံ ခေါ်တွင်ပါတယ်။

VC (Venture Capital) ဆိုတာ လုပ်ငန်းသစ်ထူထောင်စ ကုမ္ပဏီအသစ် ခေ့မှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ပြောတာပါ။

IPO (Initial Public Offering) - လူထုကို ပထမဆုံးအကြိမ် ရှယ်ယာ ခေင်းချခြင်း။ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ငွေလိုအပ်လာ ခဲ့တယ်။ အဲဒီငွေရဖို့ ကုမ္ပဏီကို Public Listed Company အများပိုင်ကုမ္ပဏီ

အဖြစ် လျှောက်ပြီး လူထုကို ရှယ်ယာရောင်းချနိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးအကြိမ် ရှယ်ယာ ရောင်းချခြင်းကို IPO လို့ ခေါ်ပါတယ်။

e-commerce အီးကောမတ်စ်ဆိုတာ အင်တာနက်နဲ့ စီးပွားကူးသန်း ရောင်းဝယ်တဲ့ အလုပ်ကို ခေါ်ပါတယ်။ online trading အင်တာနက်နဲ့ ကုန်သွယ်မှု လို့လည်း ခေါ်ကြပါတယ်။

online shopping ဆိုတာ အင်တာနက်ကနေ ဈေးဝယ်တာကို ပြောတာပါ။

Search Engine ဆာချ်အင်ဂျင်ဆိုတာ အင်တာနက်ချိပ်ဆက်ထားတဲ့ ကွန်ပျူတာမှာ သိချင်တဲ့ အကြောင်းအရာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာလုံး (သို့မဟုတ်) စာကြောင်းကို ရိုက်ထုပေးလိုက်ရင် အဲဒါနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေ၊ အကြောင်းအရာ၊ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကွန်ပျူတာမှန်သားပြင်မှာ ပေါ်လာစေတဲ့ program ပရိုဂရမ်တစ်ခုပါ။

CEO (Chief Executive Officer) - လုပ်ငန်းအရာရှိချုပ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ရာထူးအမြင့်ဆုံးနဲ့ တာဝန်အရှိဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်ပါတယ်။

B2B (Business-to-Business) - လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေအချင်းချင်း ဆက်သွယ်ရောင်းဝယ်ကြတာကို ပြောတာပါ။ ဥပမာ - ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်တဲ့ စက်ရုံ၊ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ပစ္စည်းရောင်းချတဲ့ ကုန်တိုက်ကြီးတွေ ရောင်းဝယ်ကြတာ မျိုးပါ။

C2C (Customer-to-Customer) - ပစ္စည်းရောင်းသူနဲ့ ဝယ်သူ ၂ ဦးအကြား ရောင်းဝယ်ကြတာကို ပြောတာပါ။

Nasdaq နက်စ်ဒက်စတော့အိတ်ချီန်းဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးယောက်မြို့က စတော့ရှယ်ယာ အရောင်းအဝယ်လုပ်တဲ့နေရာပါ။

HKSE (Hong Kong Stock Exchange) ဟောင်ကောင် စတော့ အိတ်ချိန်းဆိုတာ ဟောင်ကောင်နိုင်ငံမှာ ရှိတဲ့ စတော့ရှယ်ယာ အရောင်းအဝယ် လုပ်တဲ့နေရာပါ။

NYSE (New York Stock Exchange) နယူးယောက်စတော့အိတ်ချိန်း ဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးယောက်မြို့က စတော့ရှယ်ယာ အရောင်းအဝယ် လုပ်တဲ့နေရာပါ။

VIE (Variable Interest Entity) စံနစ်ဆိုတာ ကုမ္ပဏီတွေကို လူထု နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေအပါအဝင်) ကို ရှယ်ယာရောင်းတဲ့ IPO လုပ်ခွင့်ပြုလိုက် မယ့် အစိုးရက ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် ကန့်သတ်ချုပ်ကိုင်တာတွေ လုပ်ခွင့်ရှိတဲ့ နှစ်ပါ။

Paypal ပေးပို့လ်ဆိုတာ Yahoo ဝက်ဆိုဒ်မှာ ပစ္စည်းဝယ်ရင် ငွေပေးချေတဲ့ နှစ်ပါ။

Alipay အလီပေးဆိုတာ အလီဘာဘာ လက်အောက်ခံ ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်မှာ ငွေပေးချေတဲ့ စနစ်ပါ။ ကုမ္ပဏီကို အလီဘာဘာက ထူထောင် သားတာပါ။

Dual Class ရှယ်ယာ ၂ မျိုးစနစ်က ရှယ်ယာတွေကို ၂ မျိုး ၂ စား ခွဲခြား ဆောင်းပေးပြီး ရှယ်ယာအများဆုံး ဝယ်ယူပိုင်ဆိုင်ထားသူဟာ ကုမ္ပဏီကိစ္စတွေ မှာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် မရှိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာအဖွဲ့မှာသာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် ရှိပါတယ်။ ရိုးရိုးရှယ်ယာစနစ်တွေမှာတော့ ရှယ်ယာအများစုကို ပိုင်ဆိုင်ထားသူ (သို့မဟုတ်) ပိုင်ဆိုင်ထားသူများဟာ ကုမ္ပဏီကိစ္စတွေမှာ ဆုံးဖြတ်ခွင့်ရပါတယ်။

ဒီစကားလုံးတွေကို တွေ့တဲ့အခါ အဓိပ္ပါယ်မရှင်းရင် ဒီစာမျက်နှာမှာ ပြန်ကြည့်နိုင်အောင် ဖော်ပြထားတာပါ။ အဓိပ္ပါယ်တွေကို မမှတ်မိရင်လည်း မပူပါနဲ့။ စာအုပ်ထဲမှာ အဲဒီစကားလုံးတွေနဲ့ ကြုံလာရင် ပြန်ရှင်းပြပေးထား ပါတယ်။





အခန်း (၁)

ကျောင်းသားလေးမှ ကျောင်းဆရာဘဝသို့

မားယွန်း - တိမ်ညွန့်စားတဲ့ မြင်းလေး

ကျက်မားကို တရုတ်နဂါးနှစ် ဖြစ်တဲ့ ၁၉၆၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၁၀ ရက်နေ့က တရုတ်နိုင်ငံ၊ ရှန်ဟိုင်း မြို့ရဲ့ အနောက်တောင်ဖက် မိုင်တစ်ရာ အကွာမှာရှိတဲ့ ဟန်ဂျီမြို့လေးမှာ မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့မိဘတွေက သူ့ကို မားယွန်းလို့ အမည်ပေးခဲ့တယ်။ 'မား' ဆိုတာက 'မြင်း' လို့ အဓိပ္ပာယ် ပြီး 'ယွန်း' ဆိုတာက 'တိမ်' လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ 'တိမ်ညွန့်တက်စားတဲ့ မြင်းလေး' ပေါ့။ သူ့မှာ အစ်ကို တစ်ယောက်နဲ့ ညီမတစ်ယောက် ရှိပါတယ်။



ကျက်မားနဲ့ မိဘနှစ်ပါး

သူ့အမေက စက်ရုံတစ်ခုမှာ ကုန်ထုတ်သမဖြစ်ပြီး၊ အဖေကတော့ ဟန်ဂျီမြို့ခါတ်ပုံ အသင်းရဲ့ ခါတ်ပုံဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ လင်မယား နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ပင်းတန်လို့ ခေါ်တဲ့ တရုတ်ရိုးရာ ကဇာတ်ကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားကြပြီး တစ်ခါတစ်ရံ ကဇာတ်ပွဲတွေမှာ ဝင်ရောက် ကပြလေ့

ရှိကြတယ်။ ပင်းတန်ကဇာတ်ဆိုတာ ခြေဟန်လက်ဟန် အမူအရာလုပ်ပြ၊ စကားပြောနဲ့ ဟာသတွေ ပေါင်းစပ်ပြီး ကပြဖြေဖျော်တာပါ။ ဂျက်မားဟာ ငယ်စဉ်ကတည်းက အဲဒီကဇာတ်တွေကို ကြည့်ခဲ့ရလို့ ကြီးလာတဲ့အခါ သူဟာ လက်ဟန်ခြေဟန်နဲ့ စကားပြောကောင်းသူတစ်ယောက် ဖြစ်လာတယ်လို့ လူတွေက ပြောကြပါတယ်။

ဂျက်မားကို မွေးဖွားတဲ့အချိန်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်း ဆိုတာ အတော်လေး နည်းပါးနေပါပြီ။ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းအားလုံးရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရက ပြည်သူပိုင်သိမ်းယူထားပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ လူသန်းပေါင်းများစွာဟာလည်း အလုပ်အကိုင်မဲ့ပြီး အငတ် ဘေးနဲ့ ရင်ဆိုင်နေကြရတယ်။ အဲဒီအတွက် တရုတ်ကွန်မြူနစ်ပါတီကြီးက တရုတ်ခေါင်းဆောင်ကြီး မော်စီတုံးရဲ့ အာဏာတစ်ချို့ကို ရုပ်သိမ်းလိုက်ပြီ။ ဒုတိယခေါင်းဆောင် တိန်ရှောက်ဖိန်ကို အခက်အခဲတွေ ဖြေရှင်းပေးဖို့ တာဝန် ပေးအပ်လိုက်ပါတယ်။

မော်စီတုံးရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုတော်လှန်ရေး



ခေါင်းဆောင်ကြီး မော်စီတုံး

ဂျက်မား အသက် နှစ်နှစ် ပြည့်တဲ့ အချိန်မှာ မော်စီတုံးဟာ ရုပ်သိမ်းခံထားရတဲ့ အာဏာပြန်ရလာ ပြီး ယဉ်ကျေးမှုတော်လှန်ရေးကြီးကို စတင်လိုက်ပါတယ်။ ယဉ်ကျေးမှုတော် လှန်ရေးဆိုတာ ယခင်ခေတ်အဆက် ဆက်က ရှိခဲ့တဲ့ အကျင့်ဟောင်း။ ထုံးတမ်းစဉ်လာဟောင်း။ ယဉ်ကျေးမှု ဟောင်းတွေကို တိုက်ခိုက် ဖျက်သိမ်း ပစ်တာပါ။ တရုတ်တပ်နီစစ်တပ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံတစ်ခုလုံးက ယဉ်ကျေးမှု အမွေအနှစ်ပစ္စည်းတွေ၊ ရှေးဟောင်း စာပေ စာအုပ်တွေကို ဖျက်ဆီးကြ

ဘယ်၊ တပ်နီစစ်သားတစ်ချို့လည်း ဂျက်မားတို့ရဲ့ ဟန်ဂျီမြို့လေးကို ရောက်လာကြပြီး တရုတ်သူရဲကောင်း စစ်သူကြီးယူဖေးရဲ့ သင်္ချိုင်းအုတ်ဂူကို ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ တပ်နီစစ်သားတွေဟာ ဟန်ဂျီမြို့လေးရဲ့ အလှအပကို မခံစားပဲ မနေနိုင်ကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ သာယာလှပတဲ့ ခုခင်းတွေရှိတဲ့ West Lake 'ဝက်စ်လိတ်ခ်' ရေကန်ကြီးကိုလည်း လှေတွေနဲ့ သွားကြည့်ကြတယ်။



West Lake ရေကန်ကြီး

ခေါင်းဆောင်ကြီး မော်စီတုံးကိုယ်တိုင်လည်း ဟန်ဂျီမြို့လေးကို အကြိမ် ၄၀ လောက် အလည်ရောက်လာခဲ့ဖူးတယ်။ တစ်ခါတလေမှာ ခုနစ်လတန်ကြာအောင် နေသွားခဲ့တယ်။ သူကိုယ်တိုင်လည်း တရုတ်ရိုးရာကဇာတ် ပင်းတန်တို့ အရမ်းသဘောကျတယ်။ ဒါပေမဲ့လဲ ပင်းတန်ဟာ တရုတ်ရိုးရာ ယဉ်ကျေးမှုဘဝခြစ်လို့ ပင်းတန်ကဇာတ်အဖွဲ့သားတွေဟာ တပ်နီတော်ရဲ့ အနှောင့်အယှက်ပေးမှုကို မကြာခဏ ခံနေကြရတယ်။ ဂျက်မားရဲ့ မိဘတွေဟာလဲ တပ်နီစစ်သားတွေရဲ့ ဖမ်းဆီးခံရမှုကို စိုးရိမ်ကြောက်လန့်နေကြရတယ်။ ကျောင်းမှာ ဂျက်မားဟာ ပင်းတန်အဖွဲ့သားအဖြစ် အတန်းဖော်တွေရဲ့ ပြစ်တင်ရှုတ်ချခံရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ဂျက်မားကိုတော့ ကိုယ်ထိလက်ရောက် မစော်ကားကြပါဘူး။

၁၉၇၂ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ အမေရိကန်သမ္မတ ရစ်ချတ်နစ်ဆင်



ဟန်ဂျီမြို့တည်နေရာ

ဟာ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံတို့အကြား ပြတ်တောက်နေတဲ့ ချစ်ကြည်ရေးကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ဖို့ တရုတ်နိုင်ငံကို အလည်အပတ်လာရင်းနဲ့ ဟန်ဂျီမြို့လေးကို ရောက်လာခဲ့တယ်။ သမ္မတ နစ်ဆင်နဲ့ အတူ အမေရိကန်သတင်းစာ ဂျာနယ်သမား တစ်ရာကျော်လည်း လိုက်ပါ

လာခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီ သတင်းထောက်၊ ဂျာနယ်သမားတွေရဲ့ တီဩ၊ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်တွေမှာ ဖော်ပြပေးမှုတွေကြောင့် ဟန်ဂျီမြို့လေးကို အနောက်နိုင်ငံက လူတွေ အသိများလာခဲ့တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ ဟန်ဂျီမြို့လေးဟာ နိုင်ငံခြားသား တိုးရစ်တွေ အများအပြား လာရောက်လည်ပတ်တဲ့ နေရာတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာ ဟန်ဂျီမြို့ကိုရောက်လာတဲ့ တိုးရစ်စုစုပေါင်းဟာ ၇၂၈ ယောက်ပဲ ရှိနေခဲ့ရာက နောက်တစ်နှစ်အကြာမှာ ၄ သောင်းအထိ တိုးလာခဲ့တယ်။

တိုးရစ်တွေဆီက အင်္ဂလိပ်စာသင်ယူခြင်း

ဂျက်မားဟာ ၁၂ နှစ်သားအရွယ်မှာ မတ်ခဲတို့န်း ရေးသားတဲ့ ‘တွမ်ဆောယားရဲ့ စွန့်စားခန်းများ’ ဆိုတဲ့ ဝတ္ထုဇာတ်လမ်းတွဲကို ရေးဒီယိုမှာ နားထောင်လိုက်ရပြီးကတည်းက စပြီး အင်္ဂလိပ်စာကို အရမ်း စိတ်ဝင်စား သွားတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ အိပ်ဆောင်ရေးဒီယိုလေးတစ်လုံးကို မုံဖိုးထဲကနေ ပိုက်ဆံစုဝယ်လိုက်ပြီး ရေးဒီယိုက အင်္ဂလိပ်အစီအစဉ်ပိုင်းတွေကို ညတိုင်း နားထောင်တယ်။ တိုးရစ်အများအပြား သူ့မြို့လေးကို ရောက်လာတဲ့အခါ အင်္ဂလိပ်စာတတ်ချင်တဲ့ သူ့ဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ အခွင့်အရေး ရလိုက်ပါတယ်။ သူဟာ မနက်အစောကြီး အိပ်ယာထ မိနစ် ၄၀ ကြာ စက်ဘီးနင်းပြီး ဟန်ဂျီ မြို့လယ်ခေါင်က တိုးရစ်တွေ တည်းခိုနေတဲ့ ဟိုတယ်ကို သွားတယ်။ ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုတဲ့ တိုးရစ်တွေကို သွားတွေ့ပြီး စကားပြောတယ်။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူက ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘ကျနော် မနက် ၅ နာရီမထိုးခင်မှာ ဟိုတယ်ရှေ့ကို ရောက်နေ ပါပြီ။ သူတို့ (တိုးရစ်တွေ) ဟိုတယ်ထဲက အပြင်ထွက်လာချိန်ကို စောင့်ရင်း ကျနော်မှတ်ထားတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာကို ပြန်ကျက်မှတ်နေ တယ်။ ပြန်နွေးနေတယ်။ ဟိုတယ်မှာ လာတည်းကြတဲ့ တိုးရစ်တွေ ထဲမှာ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက လူတွေ များပါတယ်။ ကျနော်က သူတို့ကို ဝက်စ်လိတ်ခ်ရေကန်ကြီးဆီကို ခေါ်သွားပြီး ပိုက်ဆံမယူပဲ အလကား လိုက်ပို့ ရှင်းပြပေးတယ်။ သူတို့ကလည်း ကျနော့်ကို အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ စကားပြောကို အလကား သင်ပေးကြတယ်။ ပြီးမှ

ကျနော် ကျောင်းကို သွားတယ်။ အဲဒီလို နေ့တိုင်းလုပ်နေခဲ့တာ ၉ နှစ်လောက် ကြာခဲ့တယ်။ မိုးရွာရွာ၊ နေပူပူ၊ နင်းတွေ ထူထူထဲထဲ ကျနေလည်း တစ်နေ့တစ်ရက်တောင်မှ မပျက်ခဲ့ပါဘူး' တဲ့။

အမေရိကန်တိုးရစ် အမျိုးသမီးကြီးတစ်ယောက်က သူ့နာမည်ရင်း မားယွန်းကို ခေါ်ရခက်လို့ဆိုပြီး ဂျက်မားလို့ နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီ အမျိုးသမီးကြီးက သူ့အဖေနဲ့ ယောက်ျားနာမည်တွေမှာ ဂျက်ဆိုတာ ပါနေလို့ အဲဒီနာမည်ကို ကြိုက်ပြီး ပေးလိုက်တာပါ။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး တိုးရစ်တွေက သူ့ကို မားယွန်းလို့ မခေါ်ကြတော့ပဲ ဂျက်မားလို့ပဲ ခေါ်ကြတော့တယ်။ သူက သည်း ဂျက်မားနာမည်ကို သဘောကျတယ်။

သူက အင်္ဂလိပ်စာဟာ သူ့ဘဝကို တိုးတက်ပြောင်းလဲစေခဲ့တယ်လို့ မင်း အမြဲပြောပြလေ့ရှိတယ်။

'ကျနော် အင်္ဂလိပ်စာရေးရာမှာ စကားပြောတဲ့အခါမှာ သဒ္ဒါ တွေ မှားနေတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံခြားသားတွေ နားလည် အောင်တော့ ပြောပြတတ်ပါတယ် သူတို့ပြောတာကို ကျနော်လည်း နားလည်ပါတယ်။ ကျနော်ကို အင်္ဂလိပ်စာက အများကြီး အထောက် အကူပြုခဲ့ပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်စာကြောင့် ကမ္ဘာကြီးအကြောင်းကို ပိုသိလာခဲ့တယ်။ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်ကြီးတွေ၊ ကမ္ဘာမှာ ထင်ရှား ကျော်ကြားတဲ့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီးတွေ၊ CEO တွေနဲ့ ဆုံတွေ့ စကား ပြောခွင့်ရခဲ့တယ်။ ကမ္ဘာကြီးနဲ့ တရုတ်ပြည်ရဲ့ ကွာဟချက်တွေကို လည်း သိလာခဲ့တယ်'

ကင်းမော်လီမိသားစုနဲ့ ခင်မင်သွားခြင်း

၁၉၈၀ ခုနှစ်လောက်မှာ ဂျက်မားဟာ ဟန်ဂျီမြို့ကို ရောက်လာကြတဲ့ တိုးရစ်တွေထဲက ဩစတေးလျနိုင်ငံက ရောက်လာတဲ့ မိသားစုတစ်စုနဲ့ အတော် လေး ရင်းနှီးခင်မင်သွားတယ်။ အငြိမ်းစား လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာဖြစ်တဲ့ ကင်းမော်လီတို့မိသားစုပါ။ ကင်းဟာ သူ့မြို့က ကမကထလုပ်ပေးတဲ့ ဩစတေးလျ



ဂျက်မားတို့ဟောင်နမနှင့်
ကင်းမော်လီတို့သားအဖ

နိုင်ငံနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံတို့ရဲ့ အပြန်အလှန်
ချစ်ကြည်ရေးအစီအစဉ်အရ ရောက်
လာခဲ့တာပါ။ သူနဲ့အတူ ဇနီးသယ်
ဂျူဒီ၊ သားနှစ်ယောက်ဖြစ်ကြတဲ့
ဒေးဗစ်၊ စတီဗင်နဲ့ သမီးဆူဆန်တို့
လည်း လိုက်ပါလာခဲ့တယ်။ သူတို့ရဲ့
ပထမဆုံးသော တရုတ်နိုင်ငံ ခရီးစဉ်
ပါ။ အဲဒီခရီးစဉ်ဟာ ဂျက်မားရဲ့ဘဝကို
ပြောင်းလဲသွားစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုပါ။
ဂျက်မားဟာ ကင်းတို့ မိသားစုကို
ဟန်ဂျီမြို့တိုက်နဲ့ ဝက်စ်လီတံခံ
ရေကန်ကြီးဆီကို လိုက်ပို့ရင်းနဲ့ သူတို့နဲ့
အတော်လေး ခင်မင်ရင်းနှီးသွားခဲ့
တယ်။ ကင်းရဲ့ သားသမီးတွေကလည်း
သူနဲ့ရွယ်တူ မတိမ်းမယိမ်းတွေမို့ ပိုပြီး

ခင်မင်သွားကြပါတယ်။ ကင်းက ဂျက်မားကို စတွေ့တွေ့ချင်းမှာ လက်တွန်းလှည်း
လေးတွန်းပြီး ဈေးလှည့်ရောင်းတဲ့ တရုတ်လေးတယောက်လို့ ထင်မိကြောင်း
ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ဂျက်မားကို ချက်ခြင်းပဲ သဘောကျသွားတယ်။
ကင်းက ပြောတယ်။

‘ဂျက်မားဟာ အင်္ဂလိပ်စာကို အရမ်းတတ်ချင်နေတယ်။
သွက်လက်ချက်ချာပြီး ခင်မင်စရာ ကောင်းတယ်။ ကျနော် ကလေး
တွေကလည်း သူ့ကို အတော်ခင်ကြတယ်’

ကင်းရဲ့ သားကြီး ဒေးဗစ်ကလည်း ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။

‘ကျနော်တို့ သြစတေးလျကို ပြန်သွားပြီတော့ ဂျက်ဟာ
ကျနော်အဖေဆီကို စာရေးလေ့ရှိတယ်။ သူက အဖေကို ဒယ်ဒီလို့
စာထဲမှာ ခေါ်ပါတယ်။ အဖေက သူ့ကို စာရေးတဲ့အခါ စာတစ်ကြောင်းနဲ့
တစ်ကြောင်းကြားမှာ နေရာကျယ်ကျယ်ချန်ပြီး ရေးခိုင်းတယ်။ အဲဒီ

စာကြောင်းတွေကြားမှာ ဂျက်ရဲ့ စာလုံးပေါင်းအမှားတွေ၊ သဒ္ဒါ အမှားတွေကို အဖေက ပြင်ရေးပေးတတ်တယ်။ ပြင်ပြီးတဲ့စာကို စာတိုက်ကနေ ဂျက်ဆီကို ပြန်ပို့ပေးလိုက်တယ်။ အဖေက အဲဒီလို လုပ်ပေးလိုက်တာဟာ ဂျက်ရဲ့ အင်္ဂလိပ်စာ လေ့လာရာမှာ အများကြီး အထောက်အကူပြုစေခဲ့တယ်လို့ ကျနော် ထင်ပါတယ်'

ဂျက်မားဟာ အင်္ဂလိပ်စကားကို အတန်အသင့် ပြောတတ်တာရယ်။ ဘန်ဂျိုမြို့ရဲ့ သမိုင်းကြောင်းကို နဲ့နဲ့စပ်စပ် သိထားတာရယ်ကြောင့် တိုးရစ် အတော်များများကို နေရာအနှံ့ လိုက်လံပို့ဆောင်ရှင်းပြရတဲ့ အခွင့်အရေးကို ခဲ့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအခွင့်အရေးကြောင့် သူ့ရဲ့ အင်္ဂလိပ်စာရေးတာနဲ့ စကားပြော ရာမှာ အရမ်းတိုးတက်လာခဲ့တယ်။

ကျွန်းပူဆိုတာ ဂျီနီလား

ဂျက်မားဟာ လူငယ်ဘဝမှာ တရုတ်သိုင်း၊ ဝတ္ထုတွေဖတ်ရင်းနဲ့ တရုတ် သိုင်းပညာဖြစ်တဲ့ တိုင်ချီကစားတာကို စိတ်ဝင်စားလာခဲ့တယ်။ သူဟာ အသက် ၇၀ အရွယ်ရှိတဲ့ ချင်ဝေးဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးကြီးဆီကနေ တိုင်ချီ သိုင်းပညာကို သင်ယူခဲ့တယ်။ ချင်ဝေးဟာ အသက် ၇၀ အရွယ်ဖြစ်ပေမယ့် လူငယ်နှစ် ခုသာကံ။ သုံးယောက်လောက်ကို ဘစ်ပြိုင်နက်ထဲ အသာလေး တိုက် ခိုက်အနိုင်ယူနိုင်ပါတယ်။



တိုင်ချီကစားနေတဲ့ လူ့စား

ဂျက်မားဟာ တိုင်ချီသိုင်း ပညာကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင်တတ်လို့ သူ့ရွယ်တူ ပြိုင်ဖက်တွေကို အနိုင်ယူ နိုင်ခဲ့ပေမဲ့လည်း သူ မနိုင်တဲ့ ရန်သူ ဘော်တစ်ယောက် ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက ဘာလဲဆိုတော့ သင်္ချာဘာသာရပ်ပါ။ ဘာလဲဆိုတာ အထက်တန်းကျောင်း အောင်မြင်ပြီးသူတွေဟာ တက္ကသိုလ် သွား ဆက်လက်ပညာသင်ကြားချင်ရင် ဂေါင်းကောင်ဆိုတဲ့ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်

သင်္ချာဘာသာရပ်ပါ။ ဘာလဲဆိုတာ အထက်တန်းကျောင်း အောင်မြင်ပြီးသူတွေဟာ တက္ကသိုလ် သွား ဆက်လက်ပညာသင်ကြားချင်ရင် ဂေါင်းကောင်ဆိုတဲ့ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်

စာမေး ပွဲကို ဖြေရပါတယ်။ အဲဒီစာမေးပွဲမှာ ဖြေရတဲ့ ဘာသာရပ်တွေက သင်္ချာ ဘာသာ၊ တရုတ်ဘာသာနဲ့ နိုင်ငံခြားဘာသာတစ်ခုခုတို့ ပါဝင်ကြပြီး စာမေးပွဲ ဟာ မနက်ကနေ ညနေအထိ တစ်နေ့ကုန်ဖြေရသလို နှစ်ရက်ကနေ သုံးရက်အထိ ကြာတတ်ပါတယ်။ ဂေါင်းကောင်စာမေးပွဲဟာ ခက်လွန်းလို့ တော်ရုံကြိုးစား သူတွေ မအောင်ကြပါဘူး။ တချို့ဆိုရင် စာမေးပွဲမအောင်လို့ သတ်သေသွား ကြသူတွေတောင် ရှိပါတယ်။

ဂျက်မား ပထမဆုံး ဂေါင်းကောင်ကို စဖြေတဲ့ စာမေးပွဲမှာ သင်္ချာ ဘာသာအတွက် အမှတ် (၁၂၀) ပေးထားတာ (၁) မှတ်ဘဲ ရခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တက္ကသိုလ်တက်ဖို့ အိပ်မက် ပျက်ပြယ်သွားခဲ့တယ်။ တက္ကသိုလ်မတက်နိုင် တော့လို့ သူ့အဖေရဲ့ အဆက်အသွယ်နဲ့ ပုံနှိပ်တိုက်က စာအုပ်အထုတ်တွေကို စက်ဘီးပေါ်တင်နင်းပြီး ရထားဘူတာရုံကို ပို့ပေးတဲ့ အလုပ်လုပ်ရတယ်။ အဲဒီမှာ ခဏလုပ်ပြီး တခြားအလုပ်တွေ လိုက်လျှောက်တယ်။ တစ်ခုမှ အရွေးမခံရဘူး။ ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ စားပွဲထိုး အလုပ်လျှောက်တယ်။ အရပ်ပုလို့ ဆိုပြီး အလုပ် မရဘူး။ ရဲတပ်ဖွဲ့ထဲဝင်ဖို့ လျှောက်ပြန်တော့လည်း လူကောင်သေးလို့ဆိုပြီး အရွေး မခံရပြန်ဘူး။

ဂျက်မား ဂေါင်းကောင်စာမေးပွဲ ထပ်ဖြေပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါမှာ အရင် ထက်တော့ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ သင်္ချာဘာသာအတွက် အမှတ် (၁၂၀) ပေးရာမှာ (၁၉) မှတ် ရလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂေါင်းကောင်စာမေးပွဲ မအောင် ပါဘူး။ သူ နောက်ထပ်အလုပ်တွေ လျှောက်ပြန်တယ်။ ကုမ္ပဏီ (၁၁) ခုမှာ လျှောက်တယ်။ ကုမ္ပဏီအားလုံးက သူ့ကို မရွေးကြပါဘူး။ တရုတ်ပြည်မှာ ပထမဆုံးလာဖွင့်တဲ့ အမေရိကန်ကြက်ကျော်ဆိုင် KFC မှာ အလုပ်လျှောက် တယ်။ လျှောက်ထားသူပေါင်း ၂၄ ယောက်မှာ သူကလွဲလို့ ကျန် ၂၃ ယောက် စလုံး အရွေးခံရတယ်။

အရုံးတွေနဲ့ ဆက်တိုက်ကြုံတွေ့နေရလို့ ဂျက်မားတစ်ယောက် စိတ်ပျက် သွားပြီ ထင်သလား။ သူ လုံးဝ စိတ်မပျက်ပါဘူး။ သူဟာ တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း ချေးဂျွန်တက္ကသိုလ်ကို သွားပြီး သင်္ချာဘာသာဆိုင်ရာ ပုံသေနည်း ဖော်ပြမှုလာ တွေ သွားရောက် ကျက်မှတ်လေ့လာပါတော့တယ်။ အလွတ်ရတဲ့အထိ နှုတ်က

ဋ္ဌတ်ကျက်သလို စာရွက်ပေါ်မှာလည်း အကြိမ်ကြိမ် ချရေးကြည့်တယ်။ ဒီလိုနဲ့ သင်္ချာဘာသာမှာ (၈၉) မှတ်နဲ့ အောင်မှတ်ရလို့ ဂေါင်းကောင် စာမေးပွဲကို တတိယ အကြိမ်မှာ အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာသာရပ်အားလုံးရဲ့ စုစုပေါင်း မမှတ်ဟာ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်သတ်မှတ်ထားတဲ့ အမှတ်ထက် ၅ မှတ် လျော့နည်း နေလို့ တရုတ်ပြည်က လေးနှစ်ကြာတက်ရမယ့် နာမည်ကြီးတက္ကသိုလ်တွေမှာ ဘက်ခွင့်မရပါဘူး။ သူ့ အမှတ်စာရင်းအရဆိုရင် နှစ်နှစ်ကနေ သုံးနှစ်ကြာပဲ ဘက်ရမယ့် ကောလိပ်မှာပဲ တက်ခွင့်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကံကောင်းချင်တော့ ဘန်ဂျီ ဆရာဖြစ်သင်တက္ကသိုလ်က လက်ခံမယ့် အမျိုးသားဦးရေ မပြည့်တာ မကြောင့် သူ့ကို လက်ခံလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီတက္ကသိုလ်ဟာ ဟန်ဂျီမြို့ရဲ့ နာမည်ကြီး တက္ကသိုလ်တွေ စာရင်းမှာမပါဘဲ ဒုတိယ၊ တတိယအဆင့်ထဲက တက္ကသိုလ် တစ်ခုပါလို့ ဂျက်မားက ပြောပါတယ်။ သူဟာ ဂေါင်းကောင်စာမေးပွဲ နှစ်ကြိမ် ကျွတ်တာကို နောင်ဟောပြောပွဲတွေမှာ ဂုဏ်ယူစွာနဲ့ ပြောပြလေ့ရှိပါတယ်။ အရုံးနဲ့ ဆိုင်ဆိုင်ရတိုင်း စိတ်ဓါတ်မကျတတ်တဲ့ ဂျက်မားဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ရုံးနိမ့်မှ၊ ဘွဲ့နဲ့ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံတွေ့ရတဲ့အခါ ခံနိုင်ရည်ရှိလာခဲ့ပါတယ်။

ကင်းမော်လီရဲ့ ငွေကြေးအထောက်အပံ့

သူ တက္ကသိုလ်တက်နေဆဲ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ ကင်းမော်လီရဲ့ ဖိတ်ခေါ်မှု မကြောင့် သြစတေးလျနိုင်ငံကို ရောက်သွားပါတယ်။ သူတို့မိသားစု နေထိုင်တဲ့ ယူးလမ်ပတန်မြို့လေးမှာ တစ်လကြာ နေခဲ့တယ်။ သူ့အတွက် တရုတ်နိုင်ငံ ပြင်ပကို ပထမဆုံးအကြိမ် ရောက်ဖူးတာပါ။ အဲဒီကနေ ပြန်လာပြီ၊ ကတည်းက ဂျက်မားရဲ့ အတွေးအမြင်တွေ ပြောင်းလဲသွားပါတော့တယ်။ သူက အဲဒါနဲ့ တက်သက်လို့ ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ကျနော် အရင်က တရုတ်နိုင်ငံဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီး ကျယ်ဆုံးနဲ့ အချမ်းသာဆုံး နိုင်ငံလို့ ထင်နေခဲ့တယ်။ ဒါကလည်း ကျောင်းက ဆရာ၊ ဆရာမတွေရဲ့ သင်ကြားပြောဆိုမှုတွေကြောင့်ပါ။ သြစတေးလျနိုင်ငံကို ရောက်သွားတော့မှ ကျနော်ထင်ထားတာ မှားနေတယ်ဆိုတာကို သိလိုက်ရတယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာ ကျနော်

အသိတစ်ခု ရလိုက်ပါတယ်။ အဲဒါက သူများပြောတိုင်း မယုံဖို့နဲ့ ဦးနှောက်နဲ့ ချင့်ချိန်စဉ်းစားပြီးမှ ယုံဖို့ပါ။’

အသက် ၂၁ အရွယ် ဂျက်မားဟာ သြစတေးလျမှာ အဲဒီက တိုင်ချီ အဖွဲ့သားတွေကို သူ့ရဲ့ မျှောက်သိုင်းနဲ့ အရက်မူးသမားကွန်ဖူသိုင်း သရုပ်ပြပွဲ လေးတွေ လုပ်ပြခဲ့တယ်။ အဲဒီက လူတွေကလဲ သူ့သိုင်းပညာကို သဘောကျ ချီးကျူးကြပြီး မကြာခဏ သရုပ်ပြပေးဖို့ တောင်းဆိုကြတယ်။ အထူးသဖြင့် သူ့ရဲ့ မျှောက်သိုင်းနဲ့ အရက်မူးသမားသိုင်းတွေကို အရမ်းကြိုက်လို့ ခဏခဏ လုပ်ပြဖို့ ပွဲတောင်းခံရတယ်။

ဂျက်မားနဲ့ ကင်းတို့ မိသားစုဟာ ပိုပြီး ရင်းနှီး ခင်မင်လာခဲ့ကြတယ်။ ဂျက်မား တရုတ်ပြည်ကို ပြန်သွားပြီး မကြာခင်မှာပဲ ကင်းနဲ့ သူ့သား စတီဇင်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ ဟန်ဂျီမြို့ကို ဒုတိယအကြိမ် ပြန်လာလည်ကြတယ်။ ဂျက်မားတို့ နေတဲ့အိမ်ဟာ သေးပြီး ကျဉ်းတာကြောင့် ဂျက်မားက ကင်းတို့ သားအဖကို ကောလိပ်ကျောင်းတစ်ခုရဲ့ အဆောင်တစ်ခုမှာ တည်းခိုဖို့ စီစဉ်ပေးတယ်။ ဂျက်မားက ညစာကို အိမ်မှာ ချက်ပြုတ်ထားပြီး ညစာစားချိန်ဆိုရင် စက်ဘီး နင်းပြီး သူတို့ကို သွားခေါ်တယ်။ ကင်းတို့ သားအဖလည်း စက်ဘီးကိုယ်စီနင်းပြီး ညစာလာစားကြတယ်။ ညစာစားပြီး မိုးအတော်ကြီးချုပ်မှ ကင်းတို့ သားအဖ ဟာ တည်းခိုရာနေရာကို ပြန်ကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီးခင်မင်မှုဟာ ပိုပြီး တိုးလာ ခဲ့တယ်။

ဂျက်မားဟာ တက္ကသိုလ်တက်နေစဉ်မှာ ကျောင်းစရိတ် မလုံလောက် လို့ အတော်လေးကြိုးစား ရုန်းကန်နေရတယ်။ တက္ကသိုလ်မှာ အခမဲ့ ပညာ သင်ယူခွင့်ရပေမယ့် ကျောင်းစာအုပ်ဖို့၊ ဓာတ်ခွဲခန်းကြေး၊ အဆောင်နေ စရိတ်တွေဟာ ဆင်းရဲတဲ့ ဂျက်ရဲ့မိဘတွေအဖို့ မတတ်နိုင်ရှာကြဘူး။ အဲဒီ အကြောင်းကို ဒုတိယအကြိမ် ဟန်ဂျီကိုလာလည်တုန်းက သိသွားတဲ့ ပင်စင်စား ကင်းက တတ်နိုင်သမျှ ငွေကြေးအကူအညီ ထောက်ပံ့ပေးတယ်။ ကင်းက -

‘ကျနော် ဟန်ဂျီက ပြန်လာပြီးကတည်းက ဂျက်ကို ဘယ်လို ကူညီရမလဲဆိုတာ စဉ်းစားနေမိတယ်။ နောက်တော့ သူ့ကို ပိုက်ဆံ ပို့ပေးလိုက်ပါတယ်။ ကျနော် ပင်စင်လစာထဲက တစ်ပတ်ကို ၅

ဒေါ်လာ၊ ၁၀ ဒေါ်လာ စသဖြင့် စုပြီး ဂျက်ဆီကို ၆ လ တစ်ခါ စာတိုက်
ကနေ ငွေလွှဲပို့ပေးလိုက်ပါတယ်။

ပြောပြပါတယ်။

အဲဒီအတွက် ဂျက်မားဟာ ကင်းတို့မိသားစုကို ယနေ့ထိ အမြဲတမ်း
ကျေးဇူးတင်နေပါတယ်။

ကင်းမော်လီရဲ့ မင်္ဂလာလက်ဖွဲ့

ဂျက်မားဟာ တက္ကသိုလ်တက်နေစဉ်မှာ အတန်းဖော် မိန်းမချောလေး
ကျွန်ယင်နဲ့ ချစ်ကြိုက်မိတယ်။ ကျွန်ယင်က ကေသီဆိုတဲ့ အင်္ဂလိပ်နာမည်ကို
သိထား ယူထားတယ်။ သူတို့ နှစ်ယောက်ဟာ ဘွဲ့ရပြီး မကြာခင်မှာပဲ လက်ထပ်
တက်ကြပါတယ်။ ကင်းတို့မိသားစုဟာ

ဂျက်မားတို့ကို မင်္ဂလာလက်ဖွဲ့အဖြစ်
သတိပေးလျှင် ဒေါ်လာ ၂၂,၀၀၀ (အမေ
ရိကန်ဒေါ်လာ ၁၈,၀၀၀ နဲ့ ညီမျှ) ကို
ပေးလိုက်တယ်။ ဂျက်မားတို့ လင်
မယားဟာ အဲဒီပိုက်ဆံနဲ့ သူတို့စုထား
တဲ့ ပိုက်ဆံကို ပေါင်းပြီး တိုက်ခန်းသစ်
တစ်ခန်း ဝယ်လိုက်ကြတယ်။ ဂျက်မား
က အဲဒီမင်္ဂလာလက်ဖွဲ့အတွက် ကင်းတို့
မိသားစုကို ကျေးဇူးတင်တာ မဖော်ပြတတ်အောင်ပါပဲလို့ ပြောပြတယ်။



ကျွန်ယင်(ခ)ကေသီ

၂၀၀၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ အသက် ၇၈ နှစ်ရှိပြီဖြစ်တဲ့
ကင်းမော်လီဟာ ကျန်းမာရေးချို့ယွင်းလာပြီး ကွယ်လွန်သွားခဲ့တယ်။ သူ
မကွယ်လွန်ခင်လေးမှာ စီးပွားရေးအောင်မြင်စပြုလာတဲ့ ဂျက်မားက ငွေကြေးနဲ့
လက်ဆောင်တွေပို့ပေးတာကို မယူချင်ဘူးလို့ ငြင်းလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့
ကင်းမော်လီ ဂုဏ်အယူဆုံးက ဂျက်မားဟာ သူ့ရဲ့သားဦးကို Kun လို့ နာမည်
ပေးထားတာကိုပါ။ Kun ဆိုတာ တရုတ်လို Ken 'ကင်း' လို့ အသံထွက်ပါတယ်။
ဂျက်မားမိသားစုနဲ့ ကင်းရဲ့ ကျွန်ရစ်ခဲ့တဲ့ မိသားစုရဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုဟာ ယနေ့တိုင်

ခိုင်ခိုင်မြဲမြဲ ဖြစ်နေကြပြီး မကြာခဏ အတူတူ အပန်းဖြေခရီးထွက်တာတွေ လုပ်ကြပါတယ်။

ကြွယ်ဝခြင်းဟာ မွန်မြတ်ပါတယ်

၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ မော်စီတုံးကွယ်လွန်ပြီး နောက်တက်လာတဲ့ ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောက်ဖိန်က တရုတ်နိုင်ငံ တောင်ပိုင်းကို ခရီးထွက်စဉ်မှာ 'ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းဟာ မွန်မြတ်ပါတယ်' ဆိုတဲ့ စကားတစ်ခွန်းကို သူ့မိန့်ခွန်းမှာ ထည့်သွင်းပြောကြားသွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစကားဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ သမိုင်းတွင်သွားတဲ့ စကားတစ်ခွန်း ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မော်စီတုံး



ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောက်ဖိန်

လက်ထက် ယဉ်ကျေးမှုတော်လှန်ရေး ကာလအတွင်းမှာ ကွန်မြူနစ် တပ်နီစစ်တပ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ချမ်းသာသူများကို အရင်းရှင်ဝါဒီ၊ အမြတ်ကြီးစားတွေဆိုပြီး လူထုရှေ့မှာ ဝေဖန်ပြစ်တင် ရုံ့ချကြတယ်။ တချို့ကို ဖမ်းဆီးပြီး အလုပ်ကြမ်းစခန်းတွေကို ပို့ပစ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်ကတည်းက တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မလုပ်ရဲကြတော့လို့ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ ကွယ်ပျောက်သလောက်

ဖြစ်သွားခဲ့ တယ်။ တရုတ်နိုင်ငံကို တိုးတက်ပြောင်းလဲစေချင်တဲ့ တိန်ရှောက်ဖိန်ရဲ့ စကားဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် အားတက်စရာ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဗရူးမနောင်းမှာပဲ တရုတ်နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အလျှို့အလျှို ပြန်လည်ပေါ်ပေါက်လာကြတယ်။

လခ ၁၅ ဒေါ်လာလေးပဲရတဲ့ ကျောင်းဆရာ

အဲဒီအချိန်မှာ ဂျက်မားဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်
 မဟုတ်သေးပါဘူး။ ဘွဲ့ရပြီးကတည်းက လခစားဘဝနဲ့ ရုန်းကန်နေရဆဲပါ။ သူ
 အသက် ၂၄ နှစ်အရွယ် ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဆရာဖြစ်သင်တက္ကသိုလ်ကနေ
 အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ ဘွဲ့ရပြီးတော့ ဟန်ဂျီစီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ အင်္ဂလိပ်စာ
 သင်ပေးတဲ့ ဆရာအလုပ်ရတယ်။ သူ့ရတဲ့ ပထမဆုံးလခက ၁၅ ဒေါ်လာလေးပဲ
 ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနှစ်မှာ ဆရာဖြစ်သင်တက္ကသိုလ်ကနေ ဘွဲ့ရသူ စုစုပေါင်း
 အယောက် ၅၀၀ အနက် ဂျက်မားတစ်ယောက်ကလွဲရင် အားလုံးဟာ တရုတ်
 နိုင်ငံအနံ့က အလယ်တန်းကျောင်းတွေမှာဘဲ အလုပ်ခန့်ခံရတယ်။ ဂျက်မား
 တစ်ယောက်သာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုမှာ
 အလုပ်ခန့်ခံရတာပါ။ အဲဒါကလည်း
 ဂျက်မားရဲ့ အနှစ်နှစ်အလလ ကြိုးစား
 သင်ယူခဲ့တဲ့ အင်္ဂလိပ်ဘာသာမှာ တော်
 ခွန်းလို့ပါ။ တက္ကသိုလ်မှာ ဂျက်မား
 ဟာ အင်္ဂလိပ်စာသင်ပြတာ ကောင်း
 ခွန်းလို့ ကျောင်းသူကျောင်းသား
 တွေက အရမ်းသဘောကျကြတယ်။
 သူ့ရဲ့ အင်္ဂလိပ်စာ အသင်အပြကောင်း
 ခင် ဂုဏ်သတင်းဟာ တက္ကသိုလ်လောကမှာ ပျံ့နှံ့လာနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာ
 အသက် ၂ နှစ်ရလာတဲ့ အချိန်မှာ သူဟာ ဆရာအလုပ်က ထွက်ပြီး စီးပွားရေး
 သင်ဖို့ စိတ်ကူးလာပါတယ်။ အဲဒါကလဲ ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောက်ဖိန်ရဲ့
 ဘဝတံနိုင်ငံ တောင်ပိုင်းခရီးမှာ ပြောကြားခဲ့တဲ့ -



တက္ကသိုလ်ဆရာ ဂျက်မား

‘ချမ်းသာအောင် လုပ်ပါ။ ချမ်းသာရင် သူများတွေကိုလည်း
 ချမ်းသာအောင် ကူညီနိုင်ပါတယ်’

ဆဲတဲ့ စကားကို ကြားလိုက်ပြီးတဲ့ အချိန်ကစလို့ပါ။

အင်္ဂလိပ်စကားပိုင်း

ဂျက်မားဟာ နေ့လည်ပိုင်းမှာ တက္ကသိုလ်မှာ စာသင်နေရင်း ညနေပိုင်းကျတော့ ဟန်ဂျီက ပိုင်အမ်စီအေ အဆောက်အဦးမှာ အင်္ဂလိပ်စာကို အခကြေးငွေပေးပြီး သင်ပေးပါတယ်။ သူ့သင်တန်းကိုတက်ခဲ့တဲ့ ချင်ဝေးက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ဂျက်မားရဲ့ အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းဟာ အတော်လေး အောင်မြင်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူဟာ သင်တန်းမှာ သဒ္ဒါ၊ ဝေါဟာရတို့၊ ကျောင်းစာအုပ်ထဲက သင်ရိုးစာတွေကို သိပ်မသင်ပါဘူး။ အကြောင်းအရာ ခေါင်းစဉ်တစ်ခုကို ရွေးချယ်လိုက်ပြီး အဲဒီအကြောင်းအရာကို သင်တန်းသားတွေနဲ့ အမေးအဖြေလုပ် ဆွေးနွေးတာတွေ လုပ်ပါတယ်။ သင်တန်းသားတွေကလဲ အဲဒီလို သင်တာကို သဘောကျကြတယ်။ သင်တန်းသားတွေကတော့ လူစုံပါပဲ။ နိုင်ငံခြားမှာ ပညာသွားသင်မယ့်သူတွေ၊ အထက်တန်းကျောင်းသားတွေ၊ ကောလိပ်ကျောင်းသားတွေ၊ စက်ရုံအလုပ်သမားတွေ၊ ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်တွေ အစုံပါပဲ။ ဂျက်မားဟာ သင်တန်းပြီးသွားတဲ့အခါ အိမ်မပြန်သေးပဲ သင်တန်းသားတွေနဲ့ လက်ဖက်ရည်သောက်ရင်း စကားပြောနေတတ်တယ်။ တစ်ခါတလေ သူတို့နဲ့ ပိုကာ ကစားနေတတ်တယ်’

ဝက်စ်လိတ်ခဲရေကန်ကြီးဘေးနားက ဆစ်ပတ်ခဲဆိုတဲ့ ရပ်ကွက်လေး တစ်ခုမှာ အင်္ဂလိပ်စကားပိုင်းလိုခေါ်တဲ့ အင်္ဂလိပ်စကားပြောတတ်ချင်သူတွေ စုဝေးကြတဲ့ နေရာတစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒီနေရာကို တနင်္ဂနွေနေ့ မနက်တိုင်း အင်္ဂလိပ်စကားပြောကို စိတ်ဝင်စားသူတွေ လာကြတယ်။ ဂျက်မားက သူ့ညကျောင်းက သင်တန်းသားတွေကို အဲဒီနေရာကို ခေါ်သွားပြီး အင်္ဂလိပ်စကားပြောခိုင်းတယ်။ သင်တန်းသားတွေက အဲဒီလိုမျိုး အင်္ဂလိပ်စကားပြောရတာကို သိပ်စိတ်အားထက်သန်တာတွေလို့ ဂျက်မားဟာ သူ့ကျောင်းမှာ အင်္ဂလိပ်စကားပြော နေရာတစ်ခုဖွင့်လိုက်ပြီး ဗုဒ္ဓဟူးနေ့ ညပိုင်းမှာ သင်တန်းသားတွေကို အင်္ဂလိပ်စကားပြောကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် လေ့ကျင့်ပြောခိုင်းပါတယ်။

သူ့သင်တန်းသားတွေဟာ ညပိုင်းဆိုရင် အင်္ဂလိပ်စကားကို ပိုပြီး ရဲရဲတင်းတင်း ပြောတတ်ကြတာကို သူ သတိထားမိတယ်တဲ့။ ဘီယာသောက်ထားကြရင် ပိုပြီး အသွက်လျှာသွက် ပြောတတ်ကြတယ်တဲ့။

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားဟာ အသက် ၃၀ မပြည့်ခင်လေးမှာပဲ သူ့ အရမ်း နေသက်တဲ့ အင်္ဂလိပ်စာသင်တဲ့ ညကျောင်းကို ပိတ်ပစ်လိုက်တယ်။ တက္ကသိုလ် မှာ နေ့ခင်းမှာ စာသင်ပြီး ညပိုင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဆိုထောင်လိုက်လို့ပါ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ နာမည်ကို "HOPE" (မျှော်လင့်ခြင်း) လို့ အမည်တပ်လိုက်တယ်။ ဂျက်မားဟာ ဘဝအသစ်တစ်ခု စဖို့ ပြင်လိုက်ပါပြီ။





အခန်း (၂)

အပေရိကားရောက်မှ အင်တာနက်ကို ပြင်ပူခြင်း

မျှော်လင့်ခြင်းဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီ ထူထောင်ခြင်း



မျှော်လင့်ခြင်းကုမ္ပဏီရုံး

ဂျက်မားဟာ ၁၉၉၄ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ အသက် ၂၉ နှစ်အရွယ် မှာ "Hangzhou Haibo Translation Agency" "ဟန်ချိုဟေဘို ဘာသာပြန်အေဂျင်စီ" လို့ခေါ်တဲ့ ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်လိုက်တယ်။ Haibo "ဟေဘို" ဆိုတာ အင်္ဂလိပ်လို "မျှော်လင့်ခြင်း" လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပြီး တရုတ်လိုတော့ "ပင်လယ်

ပြင်လို ကျယ်ပြန့်သောလို့" အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကို သူ့ တက္ကသိုလ်က လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ဆရာ ၅ ဦးရယ်။ သူတို့စုထည့်ဝင်ငွေ ယွမ် ၃၀၀၀ နဲ့ စတင် ထူထောင်လိုက်တာပါ။ ဂျက်မားက ဝက်စ်လိတ်ခ်ရေကန်ကြီးနဲ့ သိပ်မလှမ်း မကမ်းမှာရှိတဲ့ အမှတ် (၂၇) ချွန်ယန်လမ်းမပေါ်က အသုံးမပြုတော့တဲ့ ခရစ်ယန် ဘုရားရှိခိုးကျောင်း အဟောင်းတစ်ခုမှာ အခန်း ၂ ခန်းကို ရုံးခန်းအဖြစ် ငှားလိုက်ပါတယ်။ ရုံးခန်းဌားခအတွက် တစ်လကို ယွမ် ၁၅၀၀ ပေးရပါတယ်။

ဂျက်မားဟာ သူ့ညှိပိုင်းသင်တန်းက ကျောင်းသားတွေကို သူ့ကုမ္ပဏီမှာ လာရောက်ကူညီခိုင်းပါတယ်။ သူတို့ကို ဘာသာပြန်အလုပ်အပ်မယ့်အောက်သည်တွေ ရှာခိုင်းပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ စဖွင့်တဲ့နေ့မှာ ကျောင်းသားတွေဟာ “မျှော်လင့်ခြင်း ဘာသာပြန်လုပ်ငန်း” ဆိုတဲ့ နဖူးစည်းစာတမ်းတွေကို ခေါင်းမှာ ခင်းပြီး လှစည်ကားတဲ့ ဝူလန်းရင်ပြင်ကို သွားကြပြီး ကုမ္ပဏီကို ကြော်ငြာပေးကြတယ်။

ကူညီပေးကြတဲ့ ကျောင်းသားဟောင်းတချို့ဟာ နောင်ကျတော့ ဂျက်မားရဲ့ကုမ္ပဏီမှာ အချိန်ပြည့် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လာခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအခါက ကျောင်းသူဟောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဂျန်ဟောင်းက အဲဒီတုန်းက အခြေအနေကို ခုလို ပြောပြခဲ့ပါတယ်။



ဂျက်မားနှင့် မျှော်လင့်ခြင်းကို ကူညီကြသော တပည့်များ

‘ကျမတို့ အားလုံးဟာ “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီကို အောင်မြင်မယ်လို့ မထင်ခဲ့ကြပါဘူး။ အစပိုင်းမှာ အလုပ်အပ်သူမရှိလို့ ဘာဝင်ငွေမှလဲ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်ဟာ စိတ်ရှည်ရှည်နဲ့ သည်းခံစောင့်နေတယ်။ ကျမ သူ့ကို အရမ်းလေးစားတယ်။ သူဟာ ကျမတို့ကို စိတ်ဓာတ်တက်လာအောင် အမြဲအားပေးနေတတ်တယ်။ ကျမတို့မှာ ဝင်ငွေမရှိကြပေမယ့် သူ့ကြောင့် အမြဲစိတ်ဓာတ်တက်ကြနေကြပါတယ်’

“မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က ပြည်တွင်းက တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ပြည်ပက ဖောက်သည်ရအောင် ဘာသာပြန်ပြီး အဆက်အသွယ် လုပ်ပေးဖို့ပါ။ ဂျက်မားက -

‘ကျနော် နေ့ခင်းပိုင်းမှာ စာသင်ပေးရလို့ ဘာသာပြန်ပေးဖို့ အချိန်မရပါဘူး။ ဒါကြောင့် တက္ကသိုလ်ကနေ အငြိမ်းစားယူထားကြတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာဆရာဟောင်းတွေကို ကုမ္ပဏီမှာ ခန့်ထားလိုက်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အငြိမ်းစားယူပြီးတော့ ဘာမှလုပ်စရာ မရှိကြသလို သူတို့ရဲ့ ပင်စင်လစာလေးကလည်း နည်းတော့ ကျနော်တို့ဆီက လခလေးနည်းနည်းရလို့ သူတို့အတွက် ကောင်းတာပေါ့လေ’

လို့ ပြောပြပါတယ်။

ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီက ပစ္စည်းရောင်းနေခြင်း



ဂျက်မားနှင့် မျှော်လင့်ခြင်းဝန်ထမ်းများ

ဒါပေမဲ့ ဘာသာပြန်တဲ့ အလုပ်တစ်ခုနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီ မရပ်တည်နိုင်ဘူးဆိုတာ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူ သိလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့်လည်း သူ တက္ကသိုလ်ဆရာအလုပ်က မထွက်သေးပဲ ဆက်လုပ်နေပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ကုမ္ပဏီ စဖွင့်တဲ့လမှာ ရုံးခန်းငှားခ

ယွမ် ၁၅၀၀ ပေးလိုက်ရတယ်။ အဲဒီလမှာ ရတဲ့ဝင်ငွေက ယွမ် ၂၀၀ ပဲ ဖြစ်တယ်။ သူ့ ကုမ္ပဏီ ရပ်တည်ရေးအတွက် ဂျက်မားဟာ သူ့တပည့်တွေနဲ့ ဟန်ဂျီမြို့က အကြွေးနဲ့ဝယ်လို့ရတဲ့ ပစ္စည်းလေးတွေကို ဟန်ဂျီမြို့ရဲ့ လမ်းတကာမှာ တစ်အိမ်ဝင် တစ်အိမ်ထွက် လိုက်လံရောင်းချရတယ်။ ဂျက်မားကိုယ်တိုင်လည်း ပစ္စည်းအထုတ်ကို ကျောမှာထမ်းပြီး တပည့်တွေနဲ့အတူ လိုက်ရောင်းတယ်။ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီဟာ ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီကနေ ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်မှန်းမသိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေကတော့ အစုံပါပဲ။ လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေ၊ ပန်းတွေ၊ စာအုပ်တွေကစပြီး ပလတ်စတစ်

အချင်းတွေအပါအဝင် အစုံပါပဲ။ အဲဒီအကြောင်းကို ဂျက်မားက ခုလို ပြောတယ်။

‘ပစ္စည်းတွေကို လမ်းမှာ လှည့်ပြီး ရောင်းနေခဲ့တာ ဘာသာပြန် ကုမ္ပဏီကနေ ဝင်ငွေနဲ့ ထွက်ငွေ ညီမျှအောင်ရတဲ့ အချိန်ရောက်ဖို့ အထိ သုံးနှစ်ကြာခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ ကြာကြာရပ်တည်နိုင်ရင် တစ်နေ့တော့ အောင်မြင်လိမ့်မယ်လို့ ကျနော် ယုံကြည်နေလို့ပါ’

အဲဒီလို ပစ္စည်းလေးတွေ ရောင်းတာဟာ တစ်လကို ယွမ် ၃၀၀၀ ၃၀၀၀ လောက် ရပြီး “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းက လစဉ်ဝင်ငွေ ယွမ် ၅၀၀ ကနေ ၆၀၀ လောက်ပဲ ရနေတယ်။ သူ့တပည့်တွေက ဂျက်မားကို “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီကို ပိတ်လိုက်ပြီး ပစ္စည်းရောင်းတာကိုပဲ လုပ်ကြရအောင်လို့ ပြောကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားကတော့ သူ့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဖြစ်တဲ့ “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီကိုပဲ ဆက်လုပ်မယ်၊ သူတို့ကိုလည်း စိတ်ရှည်ရှည် ဆက်လုပ်ကြဖို့ ပြောလိုက်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ဘာသာပြန်လုပ်ငန်းတစ်ခုထဲနဲ့ ကြီးပွားချမ်းသာဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူးဆိုတာ ဂျက်မား တဖြည်းဖြည်း သိလာတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ မမျှော်လင့်ဘဲ ခရီးထွက်ဖို့ ကိစ္စတစ်ခုနဲ့ ကြုံလာတယ်။ အဲဒီခရီးဟာ ပထမပိုင်းမှာ သူ့အတွက် အကြီးအကျယ် ကံဆိုးခြင်းနဲ့ ကြုံလိုက်ရတယ်လို့ ထင်ရပေမယ့် ဆက်ပိုင်းကျတော့ သူ့အတွက် မဟာအခွင့်အလမ်းတစ်ခုနဲ့ ဆုံတွေ့လိုက်ရခြင်းလို့ ပြောလို့ရပါတယ်။

ချောင်ဂလူအစိုးရက အကူအညီတောင်းခြင်း

၁၉၉၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာပါ။ သူ့ရဲ့ အင်္ဂလိပ်စကားပြော ကောင်းတယ် ဆိုတာကို ကြားဖူးနေတဲ့ ဟန်ဂျီမြို့ကနေ မိုင် ၅၀ ဝေးတဲ့ ချောင်ဂလူမြို့က အစိုးရ အရာရှိတစ်ဦး ဂျက်မားဆီကို ရောက်လာတယ်။ ချောင်ဂလူမြို့နဲ့ ဟန်ဂျီမြို့ကို ဆက်သွယ်တဲ့ အဝေးပြေးလမ်းမကြီး ဖောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းအတွက် အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ပို့ပေးရမယ့်ပိုက်ဆံတွေ တစ်နှစ်ကျော်ကြာထိ ရောက်မလာလို့ အင်္ဂလိပ်စကားပြောတတ်တဲ့ သူ့ကို အမေရိကန်နိုင်ငံကို သွားရောက်စုံစမ်းပေးဖို့

အကူအညီ တောင်းခံပါတယ်။ လေယာဉ်လက်မှတ်ခ၊ တည်းခိုနေထိုင်ခနဲ့ အစားအသောက် ကုန်ကျစရိတ်အားလုံးအတွက် အရာရှိက ပေးပါမယ်တဲ့။

ဂျက်မားလည်း ကူညီပေးမယ်ဆိုပြီး ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို အရင်သွားတယ်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီက လွှဲပေးရမယ့် ပိုက်ဆံတွေကို ဟောင်ကောင်ကုမ္ပဏီက သိမ်းပေးထားတယ်လို့ အရာရှိက ပြောထားလို့ပါ။ ဂျက်မားဟာ ဟောင်ကောင်ကိုသွားပြီး အဲဒီကုမ္ပဏီကို စုံစမ်းတယ်။ ဟောင်ကောင်ကုမ္ပဏီက အဲဒီပိုက်ဆံတွေ သူတို့ဆီမှာ မရှိဘူး။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီက သိမ်းထားတယ်လို့ ဆိုပြန်တယ်။

ဒါနဲ့ ဂျက်မားဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ဆက်သွားပြန်တယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်သွားပြီး အဲဒီမှာ ဖြစ်ပျက်ခဲ့တာတွေဟာ စုံထောက်ရုပ်ရှင်ကားဆန်ဆန်ပါပဲ။ အဲဒီအဖြစ်အပျက်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဂျက်မားဟာ နောင်မှာ အတိအကျမပြောပြပဲ အရိပ်အမြှောက်လောက်ပဲ ပြောပြပါတယ်။ သူက အဲဒီအကြောင်းတွေကို မေ့ပစ်လိုက်ချင်လို့ မပြောတာပါတဲ့။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ ကိုယ်ရေးအရာရှိ ချင်ဝေးနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံ အခြေစိုက် နယူးဝစ်ခ် မဂ္ဂဇင်းအယ်ဒီတာ မယ်လင်ဒါလျူတို့ရဲ့ ပြောကြားချက်တွေအရ အောက်မှာ ရေးပြထားသလို ဖြစ်ပျက်ခဲ့တာပါ။

ဂျက်မား ပြန်ပေးဆွဲခံရခြင်း

ဂျက်မားဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ လော့အင်ဂျဲလိစ်မြို့ကို ရောက်သွားတယ်။ အဲဒီမှာ စီမံကိန်းအတွက်ပေးရမယ့် ပိုက်ဆံကို သိမ်းထားတယ်ဆိုတဲ့ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ဆိုသူနဲ့ တွေ့တယ်။ ဂျက်မားက သူ့နာမည်ကို ယနေ့ထိ ထုတ်ဖော်မပြောပြပါဘူး။ သူက “ကာလီဖိုးနီးယားက လူထွားကြီး” လို့ပဲ ပြောပါတယ်။ ဂျက်မားဟာ အဲဒီလူနဲ့ စကားပြောရင်း သူ့ကုမ္ပဏီဟာ အမှန်တကယ် မရှိဘူး။ အတူအယောင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုပဲဆိုတာကို သိလိုက်ရတယ်။ အဲဒီလူထွားကြီးက ဂျက်မားကို ဒီအကြောင်း ဘယ်သူ့ကိုမှ မပြောဖို့နဲ့ နှုတ်ဆိတ်နေခဲအဖြစ် ငွေပေးမယ်လို့ စည်းရုံးတယ်။ ဂျက်မားက လက်မခံဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီလူကြီးက ဂျက်မားကို သေနတ်နဲ့ချိန် ကြိုးတုတ်ပြီး သူ့ရုံးခန်းထဲမှာ ဖမ်းချုပ်

အလီဘာဘာကလည်း ဂျက်မားမှာပါလာတဲ့ ငွေတွေကိုလည်း သိမ်းယူလိုက်တယ်။
အောက်တစ်ရက်မှာ သူက ဂျက်မားကို ကားနဲ့ အပြင်ကိုခေါ်သွားပြီး မာလီဘူး
အိမ်ထဲက အိမ်တစ်အိမ်ရဲ့ အခန်းတစ်ခုထဲမှာ ကြီးတုပ်ပြီး ထည့်ထားလိုက်ပြန်
တယ်။

နောက်တစ်ခါ ဂျက်မားကို လာစီပီးကတ်စံမြို့က ကာစီနိုလောင်းကစား
ခန်းတိုက်ကို ခေါ်သွားပြီး အပေါ်ဆုံးထပ်က ဟိုတယ်ခန်းတစ်ခုထဲမှာ
အိပ်စားထားလိုက်တယ်။ ဂျက်မားဟာ ဟိုတယ်ခန်းထဲက ထွက်ပြေးလွတ်
ခွင့်ရသွားပြီး ဟိုတယ်အောက်ထပ်မှာရှိတဲ့ ကာစီနိုကစားပိုင်းထဲက ငွေအကြွေ
အပြည့် ကံစမ်းကစားတဲ့ ဂျက်ပေါ့စက်တစ်ခုမှာ သူ့မှာကျန်နေတဲ့ ငွေအကြွေစေ့
အပြည့် ထည့်ကစားရင်း ဒေါ်လာ ၆၀၀ ဖိုး အနိုင်ရလိုက်တယ်။ အဲဒီပိုက်ဆံနဲ့
အပြည့်ပဲ လေယာဉ်လက်မှတ်ဝယ်ပြီး စီယေးတာမြို့ကို လေယာဉ်နဲ့ ထွက်ခွာသွား
တယ်။

ဒေါ်တာသန်းချီတန် အိပ်မှန်သမျှ ဝယ်ချင်သူ

စီယေးတာမြို့ရောက်တော့ ဟန်ဂျီတက္ကသိုလ်မှာတုန်းက လုပ်ဖော်
ခံရတဲ့ ဆရာဟောင်း ဘီလ်အာဟိုးရဲ့အိမ်မှာ ခေတ္တ တည်းခိုနေလိုက်တယ်။
ဒေါ်တာသန်းချီက အင်တာနက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့လုပ်ငန်း လုပ်နေပါတယ်။
ဒေါ်တာ ဂျက်မားကို အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ခေတ်စားနေတဲ့ အင်တာနက်
အကြောင်း ပြောပြတယ်။ ဂျက်မားက တရုတ်ပြည်မှာတုံးက အင်တာနက်
အကြောင်း မကြားဖူးလို့ အရမ်းစိတ်ဝင်စားသွားပြီး အင်တာနက်အကြောင်းကို
အသေးစိတ်မေးမြန်းတော့ ဘီလ်က သိပ်မဖြေနိုင်ဘူး။ ဘီလ်က နောက်မှ
ဂျက်မားကို အင်တာနက် လုပ်ငန်းလုပ်နေတဲ့ သူ့သားမက်နဲ့ တွေ့ပေးမယ်လို့
ဆိုတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့သားမက်ဟာ ခရီးထွက်နေလို့ ဂျက်မား မတွေ့လိုက်ရပါဘူး။

နောက်တော့ ဂျက်မားဟာ ဘီလ်ရဲ့ အမျိုးဖြစ်တဲ့ ဒေ့စ်နဲ့ ဇနီး
ဒေါ်တာခင်စံတို့အိမ်မှာ သွားတည်းပြန်တယ်။ ဒေ့စ်တို့ လင်မယားက ဂျက်မားကို
စီယေးတာမြို့တစ်ဝိုက်ကို ကားမောင်းပြီး လိုက်ပြတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို
ဒေါ်တာခင်စံက ဘီဘီစီသတင်းဌာနကို ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

'ဂျက်ကို ကျမတို့ ကားမောင်းပြီး လိုက်ပြတယ်။ လမ်းမှာ တောင်ကုန်းပေါ်က အိမ်ကြီးတွေ တွေ့တာနဲ့ လက်ညှိုးထိုးပြပြီး အဲဒီ အိမ်ကြီးကို သူ တစ်နေ့ကျရင် ဝယ် မယ်။ နောက်အိမ်ကြီးတစ်လုံးကို တွေ့ပြန်ရင်လည်း စောစောကလိုပဲ တစ်နေ့ကျရင် သူဝယ်မယ်တဲ့။ သူဟာ ရှိသမျှ အိမ်ကြီးတွေအားလုံးကို တစ်နေ့ ကျရင် ဝယ်မယ်ချည်းပဲ ပြောနေတယ်။ ကျမနဲ့ ဒေဝ်ကတော့ သူနောက်ကွယ် ကနေ ကြိုတင်ပြီး ရယ်နေကြတယ်။ သူဟာ မဖြစ်နိုင်တာတွေကို ပြောနေ တယ်လို့ ထင်မိကြလို့ပါ။ တကယ်လဲ



ဂျက်မား၊ ဒေဝ်နှင့် ဝန်း ဒိုလိုရက်စ်

ထင်စရာပဲလေ။ အဲဒီအိမ်ကြီးတွေဟာ ဒေါ်လာ သန်းချီတန်တဲ့ အိမ်တွေဖြစ်ကြပြီး အဲဒီအချိန်က ဂျက်မားရဲ့ လက်ထဲရှိတဲ့ငွေဟာ ဒေါ်လာတစ်ရာတောင် မပြည့်ပါဘူး' တဲ့။

ဂျက်မားဟာ ရည်မှန်းချက်ကြီးမားလွန်းသူဆိုတာကို သူတို့ မသိကြ တာပါ။

အင်တာနက်ကို ပထမဆုံး မြင်စူးခြင်း

ဂျက်မားဟာ ဘီလ်အာဟိုးရဲ့အိမ်ကို နောက်တစ်ခေါက် ရောက်သွား တယ်။ အခန့်သင့်ချင်တော့ အဲဒီမှာ ဘီလ်ရဲ့ သားမက် စတူးဝပ် ထရပ်စတီး လည်း ရှိနေတယ်။ စတူးဝပ်ဟာ VBN (Virtual Broadcast Network) ဝီဘီအင်ဆိုတဲ့ အင်တာနက်ဝက်ဆိုဒ် တည်ဆောက်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင်ထားပါတယ်။ သူဟာ အင်တာနက်ကိုလည်း အတော်ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်နေပါပြီ။

စတူးဝပ်က ဂျက်မားနဲ့ ပထမဆုံး ဆုံတွေ့ခဲ့တာကို အခုလို ပြန်ပြော ပြတယ်။

‘ကျနော် ဂျက်ကို ကွန်ပျူတာမှာ အင်တာနက်ကို ဖွင့်ပြပြီး အင်တာနက်ဆိုတာ ဘာလဲလို့ ရှင်းပြတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီ အချိန်က အင်တာနက်ဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံက အစိုးရဌာနတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လိပ်စာနဲ့ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေပါပဲ။ အခုခေတ် ဝက်ဆိုဒ်တွေလို ရုပ်ပုံတွေ ဘာတွေ စိတ်ဝင်စားစရာ မရှိသေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားဟာ အဲဒါလေးကို တွေ့လိုက်တာနဲ့ပဲ အရမ်း စိတ် လှုပ်ရှားသွားတယ်။ ကျနော်ကို မေးခွန်းတွေ အများကြီး မေးတယ်။ ကျနော်လည်း သိသလောက် ရှင်းပြပေးပါတယ်’

ဂျက်မားကလည်း အဲဒီအကြောင်းကို ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘ကျနော် တရုတ်ပြည်မှာတုန်းက ကွန်ပျူတာကို မြင်ဖူးပေမဲ့ တစ်ခါမှတော့ မကိုင်ကြည့်ခဲ့ဖူးပါဘူး။ အမေရိကားရောက်မှ ကွန်ပျူ တာကို ပထမဆုံးအကြိမ် လက်နဲ့ ကိုင်ကြည့်ဖူးတာ ဖြစ်သလို အင်တာနက်ဆိုတာလည်း အဲဒီအခါကျမှ မြင်ဖူးတာပါ။ ကျနော် အင်တာနက်ကိုတွေ့လိုက်တော့ အရမ်းကို စိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ကျနော်ခေါင်းထဲမှာ တက္ကသိုလ်ဆရာအလုပ်က ထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်အင်တာနက်လုပ်ငန်း လုပ်ချင်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာ တယ်’

သူက ဆက်ပြောတယ်။

‘စတူးဝပ်က ကျနော်ကို သိချင်တဲ့ အချက်အလက် အကြောင်း အရာကို အင်တာနက်မှာ ရှာလို့ရတယ်။ သိချင်တာရှိရင် ကီးဘုတ်မှာ စာလုံးရိုက်ပြီး ရှာကြည့်ပါလားလို့ ပြောတယ်။ ပထမတော့ ကျနော် ကီးဘုတ်ကို မထိခဲ့ဘူး။ တရုတ်ပြည်မှာ ကွန်ပျူတာဆိုတာ အရမ်း ဈေးကြီးလို့ ကျနော် လက်နဲ့ထိပြီး ပျက်သွားရင် မလျော်နိုင်ဘူးလေ။ စတူးဝပ်က ရဲရဲတင်းတင်း နှိပ်စမ်းပါလို့ အားပေးတယ်။ ကျနော် ရုတ်တရက်တော့ ဘာစာလုံး ရိုက်ရမှန်းမသိဘူး။ နောက်တော့မှ ကျနော်လည်း beer ဘီယာဆိုတဲ့ အင်္ဂလိပ်စာလုံးကို ကီးဘုတ်မှာ ရိုက်ထည့်လိုက်တယ်။ ဘာကြောင့် beer စာလုံး ခေါင်းထဲမှာ ပေါ်လာ

တာလဲဆိုတာတော့ မသိပါဘူး။ ချက်ခြင်းပဲ ကွန်ပျူတာ screen မှန်သားပြင်ပေါ်မှာ အမေရိကန်ဘီယာ၊ ဂျာမန်ဘီယာ၊ ပြင်သစ်ဘီယာ စတဲ့ နိုင်ငံတကာက ဘီယာမျိုးစုံရဲ့ နာမည်တွေနဲ့ ဈေးနှုန်းတွေ တန်းစီ ပြီး ပေါ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်ဘီယာ တစ်မျိုးမှ မတွေ့ရဘူး။ မှန်သားပြင်မှာ ထပ်ရှာကြည့်တယ်။ သေချာပါတယ်။ တရုတ်ဘီယာ တစ်မျိုးမှကို မတွေ့ရပါဘူး။ ဒါနဲ့ ကျနော် China ချိုင်းနားဆိုတဲ့ စာလုံးကို ကီးဘုတ်မှာ ရိုက်လိုက်ပြန်တယ်။ ပိုဆိုးသွားတယ်။ ကွန်ပျူတာ မှန်သားပြင်မှာ ဘာစာမှကို ပေါ်မလာဘူး။

အီးမေးဆိုတာ ဘာလဲဗျ

ဂျက်မားဟာ အံ့အားသင့်သွားပြီး စတူးဝပ်ကို China နဲ့ပတ်သက်တဲ့ စာကြောင်းလေးတွေ ကွန်ပျူတာမှာ ပေါ်လာအောင် တစ်ခုခုလုပ်ပေးလို့ ရမလား လို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ စတူးဝပ်က ဝက်ဆိုဒ်အသေးလေးတစ်ခုကို ချက်ခြင်း တည်ဆောက်လိုက်တယ်။ “မျှော်လင့်ခြင်း” ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီ အကြောင်း လေးပါ။ ဂျက်မားက ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်တဲ့ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်၊ ဘာသာပြန်ဆိုခ ဘယ်လောက်ယူတယ်ဆိုတာတွေ သူ့ကို ပြောပြတယ်။ သူက အဲဒီအချက်အလက်တွေနဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခု လုပ်လိုက်တယ်။ အဖြူအမည်း ဝက်ဆိုဒ်လေးတစ်ခု ကွန်ပျူတာမှာ ပေါ်လာတယ်။

အဲဒီအကြောင်းကို ဂျက်မားက သတင်းဂျာနယ်သမား ချာလီရိုစ်ကို ခုလို ပြောပြတယ်။

‘ကျနော်ပြောတဲ့ အချက်အလက်တွေနဲ့ စတူးဝပ်က သူ့ရုံးက ကွန်ပျူတာမှာ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခု တည်ဆောက်လိုက်တယ်။ မနက် စောစောက စလုပ်တာ မနက် ၉ နာရီခွဲမှာ ပြီးသွားလို့ အင်တာနက်မှာ တင်လိုက်တယ်။ နေ့လည် ၁၂ နာရီခွဲ နေ့လည်စာထွက်စားကြပြီး ရုံးပြန်ရောက်တော့ စတူးဝပ်က ကွန်ပျူတာကို သွားကြည့်လိုက်ပြီး ကျနော်အတွက် အီးမေး ၅ စောင် ရောက်နေတယ်လို့ လှမ်းအော် ပြောလိုက်တယ်။ ကျနော်က ‘အီးမေးဆိုတာ ဘာလဲဗျ’လို့ ပြန်မေး

လိုက်တယ်။ သူက အီးမေးဆိုတာ အင်တာနက်နဲ့ ပို့တဲ့စာလို့ ပြောပြီး အီးမေးအကြောင်း ရှင်းပြတယ်။ ရောက်လာတဲ့ အီးမေး ၅ စောင်မှာ ၃ စောင်က အမေရိကန်နိုင်ငံက၊ တစ်စောင်က ဂျပန်နိုင်ငံကနဲ့ နောက် တစ်စောင်က ဂျာမဏီနိုင်ငံကပါ။ ကျနော် အဲဒီအီးမေးတွေကို ဖတ် ကြည့်လိုက်တော့ သူတို့ဟာ ကျနော်နဲ့ လက်တွဲလုပ်ကိုင်ဖို့ စိတ်ဝင်စား ကြတယ်လို့ ရေးထားတယ်။ ကျနော် အရမ်းဝမ်းသာသွားသလို အင်တာနက်ရဲ့ စွမ်းပကား ကြီးမားပုံကိုလဲ ချက်ခြင်းပဲ နားလည် သဘောပေါက်သွားတယ်။

ဗီဘီအင်နဲ့ စာချုပ်ခြင်း

ဂျက်မားဟာ အီးမေးတွေကို ဖတ်ပြီးတာနဲ့ သူ့ခေါင်းထဲမှာ လုပ်ငန်း အသစ်တစ်ခုလုပ်ဖို့ အကြံပေါ်လာခဲ့တယ်။ အဲဒါက တရုတ်ပြည်တွင်းက ကုမ္ပဏီ တို့ကို နိုင်ငံခြားကို ပစ္စည်းရောင်းချဖို့ရာ အင်တာနက်ကနေ ဆက်သွယ် နေဖို့ပါ။ သူတစ်ယောက်ထဲလုပ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်လို့ ဗီဘီအင်ကုမ္ပဏီနဲ့ စပ်တူ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ချင်တယ်လို့ စတူးဝပ်ကို ပြောပြတယ်။

ဂျက်မားနဲ့ စတူးဝပ်တို့ အင်တာနက်လုပ်ငန်း ပူးတွဲလုပ်ကြဖို့ တိုင်ပင် ကြတယ်။ စတူးဝပ်က လုပ်ငန်းသဘောအရ သူ့ကို စပေါ်ငွေအဖြစ် အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၂၀,၀၀၀ ပေးရင် ဂျက်မားကို တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ဘက်ဆိုဒ်တည်ဆောက်ပေးမယ်လို့ ပြောတယ်။ ဂျက်မားက လောလောဆယ် သူ့ဆီမှာ ပိုက်ဆံမရှိတဲ့အကြောင်းနဲ့ အမေရိကားကို လာတဲ့ လေယာဉ်လက်မှတ် တောင် ချေးငှားလာခဲ့ရကြောင်း ရှင်းပြတယ်။ ဒီတော့ စတူးဝပ်က ဂျက်မားကို သောလောဆယ် ပိုက်ဆံမယူပဲ ဝက်ဆိုဒ်တွေ တည်ဆောက်ပေးမယ်ဆိုတဲ့ စာချုပ်ကို လက်မှတ်ထိုးပေးလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျသင့်တဲ့ အခငွေ ဒေါ်လာ ၂၀,၀၀၀ ကို အမြန်ဆုံးပေးသွင်းရမယ်တဲ့။ ပေးသွင်းဖို့ အာမခံသူအဖြစ် ဘီလ်အာဟိုးနဲ့ ဇနီးတို့က လက်မှတ်ထိုးပေးကြတယ်။ တကယ်တော့ ဘီလ်နဲ့ ဇနီးဆိုတာ စတူးဝပ်ရဲ့ ယောက္ခမတွေပါ။ အမေရိကန်ထုံးစံ အလုပ်သဘောအရ အာမခံချက် ပေးရတာပါ။ ဂျက်မားဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကနေ တရုတ်နိုင်ငံကို

ပြန်ဖို့ လေယာဉ်လက်မှတ်ဖိုးကို အမေရိကန်မှာ ရောက်နေတဲ့ သူ့တပည့်ဟောင်း တစ်ယောက်ဆီက ချေးငှားပြီး ပြန်လာခဲ့ရတယ်။

ဟန်ကျိမြို့ကို ပြန်ရောက်တော့ ဂျက်မားမှာ ချောင်ဂလူမြို့က အစိုးရ အရာရှိ တောင်းခိုင်းလိုက်တဲ့ ငွေကြေးတစ်ပြားတစ်ချပ်မှ ရမလာခဲ့ပါဘူး။



ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့ ခရီးဆောင် လက်ဆွဲသေတ္တာ ထဲမှာတော့ ပိုက်ဆံချေးပြီး ဝယ်လာခဲ့တဲ့ ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ပါလာခဲ့ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာက Intel 486 processor အမျိုးအစားပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်မှာ သူ့ကွန်ပျူတာဟာ တရုတ်ပြည်မှာ နောက်ဆုံးပေါ်နဲ့ ခေတ်အမီဆုံး အမျိုးအစားတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။

သိပ်မကြာခင်မှာ သူ့ဟာ အင်တာနက်လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ဖို့ ပြင်ဆင်ပါတော့တယ်။ သူ့လုပ်ငန်းကို China Pages ချိုင်းနားပေ့ဂျွန်လို့ အမည်ပေးလိုက်တယ်။ အခု ဂျက်မားဟာ ကျောင်းဆရာဝန်ထမ်းဘဝကနေ ရုန်းထွက်ပြီး အင်တာနက်လုပ်ငန်းနဲ့ စီးပွားရေးပင်လယ်ပြင်ကြီးထဲကို ခုန်ဆင်း ကူးခတ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါပြီ။





အခန်း (၃)

တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်အဝေးပြေးလမ်းမကြီး

ဆရာအလုပ်မှ နှုတ်ထွက်ခြင်း

ဂျက်မားဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကနေ ဟန်ဂျီမြို့ကို ပြန်ရောက်ပြီးတာနဲ့
 သူ့သိုလ်ဆရာအလုပ်က ထွက်ဖို့ စဉ်းစားနေပါတယ်။ တစ်နေ့မှာ သူဟာ
 စက်ဘီးလေးနင်းပြီး အိမ်ကနေ မြို့ထဲက တစ်နေရာကို သွားတယ်။ လမ်းမှာ
 သူ့ လောလောဆယ်လုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်က သူ့ဆရာ အင်္ဂလိပ်စာ
 သင်တန်းနဲ့ ဆုံတွေ့မိတယ်။ ဆရာက ဈေးကနေဝယ်လာတဲ့ ဟင်းသီးဟင်းရွက်
 သူ့ကို တောင်းတစ်လုံးမှာထည့်ပြီး စက်ဘီးပေါ် တင်နင်းလာတယ်။ သူက
 ဂျက်မားနဲ့ စကားနည်းနည်းပါးပါး ပြောပြီး သူ့လို ဌာနမှူးတစ်ယောက် ဖြစ်လာ
 အောင် အလုပ်ကြိုးစားပါလို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဂျက်မားက ဟုတ်ကဲ့ ကြိုးစား
 အောင်လို့ ဝတ်ကျော့တန်းကျော့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ စကားပြောပြီးလို့ စက်ဘီးကို
 ဆက်နင်းရင်း ဂျက်မားက စဉ်းစားတယ်။

‘တကယ်လို့ တက္ကသိုလ်ဆရာအလုပ်မှာ ကြိုးစားလို့ တစ်နေ့မှာ
 ဌာနမှူးတစ်ယောက် ဖြစ်လာတော့ရော ငါ့ဘဝမှာ ဘာများ တိုးတက်
 သွားမှာလဲ။ စောစောက ဌာနမှူးလိုပဲ စက်ဘီးလေးနဲ့ ဈေးဝယ်သွား
 နေရတဲ့ ဘဝမျိုးပဲ ဖြစ်လာမှာပဲ။ အဲဒီလိုဘဝမျိုးဟာ ဘာမှ စိတ်

လှုပ်ရှားစရာ မကောင်းဘူး။ ငါ့ဘဝတစ်သက်တာကို ဒီလိုဘဝမျိုးမှာ ကုန်ဆုံးသွားတာ အဖြစ်မခံနိုင်ဘူး။”

နောက်တစ်နေ့ မနက်မှာပဲ ဂျက်မားဟာ သူ့ဌာနကိုသွားပြီး တက္ကသိုလ် ဆရာအဖြစ်က နှုတ်ထွက်စာတင်လိုက်ပါတယ်။ သူ ဆရာအလုပ်က နှုတ်ထွက် လိုက်တာက “မျှော်လင့်ခြင်း” ကုမ္ပဏီမှာ ဘာသာပြန်အလုပ်ကို ဇောက်ချ လုပ်ဖို့ မဟုတ်ပါဘူး။ စီယေးတားမှာ အင်တာနက်ကို မြင်တွေ့ခဲ့ပြီးကတည်းက တရုတ်ပြည်က ကုမ္ပဏီသေးလေးတွေအကြောင်းကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ရေးပြီး အင်တာနက်ကနေ နိုင်ငံခြားက လူတွေသိအောင် လုပ်ပေးချင်တာပါ။ ဒီတော့ သူ ဘာလုပ်သလဲ။ တရုတ်ကုမ္ပဏီအသေးလေးတွေဆီကိုသွားပြီး သူတို့ ဘာလုပ်ငန်းလုပ်တယ်၊ ဘာပစ္စည်းတွေရောင်းတယ်၊ ပစ္စည်း ဈေးနှုန်းတွေက ဘယ်လောက်လဲ၊ ကုမ္ပဏီကိုဆက်သွယ်ရမယ့် လူတွေရဲ့ နာမည်၊ ကုမ္ပဏီ လိပ်စာနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေကို လိုက်လံ စာရင်း ကောက်ယူတယ်။ သူတို့ရောင်းချတဲ့ ပစ္စည်းတွေကိုလည်း ခါတ်ပုံရိုက်ယူလာခဲ့ တယ်။ ရလာတဲ့ အချက်အလက်တွေကို အင်္ဂလိပ်လို ဘာသာပြန်ရေးလိုက်ပြီး ရေးထားတာတွေကို ပစ္စည်းခါတ်ပုံတွေနဲ့အတူ စီယေးတားမှာရှိတဲ့ စတူးဝပ်ရဲ့ ဝီဘီအင်ကုမ္ပဏီကို စာတိုက်ကနေ ပို့လိုက်တယ်။ စတူးဝပ်က အဲဒီအချက် အလက်၊ ခါတ်ပုံတွေကို ဂျက်မားရဲ့ “မျှော်လင့်ခြင်း” ဘာသာပြန် ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်မှာ တင်ပေးလိုက်တယ်။

တပည့်တွေက “မဖြစ်နိုင်ပါဘူး” တဲ့

၁၉၉၅ ခုနှစ် မတ်လမှာ ဂျက်မားဟာ သူ့အရင်က ညကျောင်းမှာ အင်္ဂလိပ်စာသင်ပေးခဲ့တဲ့ တပည့် နှစ်ဒါဇင်ကို သူ့အိမ်မှာ လက်ဖက်ရည် သုံးဆောင်ဖို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို သူက ခုလိုပြောပြတယ်။

‘ကျနော် အရင်ညကျောင်းမှာတုန်းက အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်း တက်ခဲ့ကြတဲ့ တပည့်တွေထဲက ဉာဏ်အထက်မြက်ဆုံး တပည့် ၂၄ ယောက်ကို အိမ်ကိုခေါ်လိုက်တယ်။ သူတို့ကို မုန့်နဲ့ လက်ဖက်ရည် တိုက်ကျွေးပြီး ကျနော်လုပ်ချင်တဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို

၂ နာရီ ကြာအောင် ရှင်းပြတယ်။ သူတို့အားလုံး ကျနော်ပြောတာကို သေသေချာချာ အာရုံစိုက် နားထောင်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျနော် ပြောတာကို သူတို့ သေချာနားမလည်ကြဘူးဆိုတာ သူတို့မျက်နှာကို ကြည့်ပြီး ကျနော် သိနေပါတယ်။ သူတို့ကို ရှင်းပြတာလဲ ပြီးရော ကျနော် လုပ်မယ့်လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်နိုင်မလားလို့ သူတို့ကို မေးလိုက်ပါတယ်။

၂၃ ယောက်က မအောင်မြင်နိုင်ဘူး။ တရုတ် နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်တောင်မှ မရသေးဘဲနဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ ထူထောင်မယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ပြောကြတယ်။ အခု တရုတ်နိုင်ငံ စိုက်ပျိုးရေးဘဏ်မှာလုပ်နေတဲ့ တပည့်တစ်ယောက်ကပဲ ကျနော်ကို စမ်းလုပ်ကြည့်ပါ။ မအောင်မြင်တော့လည်း သူတို့ဆီ ပြန်လာပြီး အင်္ဂလိပ်စာ ပြန်သင်ပေးပေါ့လို့ ပြောတယ်။

ဂျက်မားဟာ သူ့လုပ်မယ့် လုပ်ငန်းကို မဖြစ်နိုင်ဘူး။ အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဖူးလို့ အပြောခံရတာ ဒီတစ်ကြိမ်တည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ဧနောင်မှာလဲ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံတွေ့နေရဦးမှာပါ။ လူတွေက သူ့ကို မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ပြော တိုက်တိုင်း သူတို့ပြောတာ မှားကြောင်း သက်သေပြချင်စိတ်ဟာ သူ့ရင်ထဲမှာ ပိတ်ပြီး ကြီးထွားလာခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး ဘဝမှာ မစွန့်စားရဲရင် ဘာမှဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ သူ့ကိုယ်သူ ပြောပြီး အားပေးနေတတ်တယ်။

ခွင်းနားပေဂျက်စ် တည်ထောင်ခြင်း

ဂျက်မားဟာ ပထမတော့ စီယေးတားက စတူးဝင်ရဲ့ ဗီဘီအင်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပိုင်ဆိုင်ပြီး တစ်ယောက်ထဲ လုပ်ကိုင်နေရင်း ဟန်ဂျီမှာ သူနဲ့ လက်တွဲလုပ်ကိုင် မယ့်သူတစ်ယောက် ပေါ်လာတယ်။ အဲဒီလူရဲ့ နာမည်က ဟိုယိုင်းဘိုင်ပါ။ သူဟာ ဂျက်မားစာသင်ပြခဲ့တဲ့ ဟန်ဂျီတက္ကသိုလ်က ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘာသာ သင်ပြတဲ့ ဆရာပါ။ သူဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်အတန်ကြာက စင်ကာပူကို သင်တန်းတက်ဖို့ မသွားခင် ဂျက်မားဆီမှာ အင်္ဂလိပ်စကားပြောသင်တန်း လာတက်ခဲ့ဖူးပြီး အဲဒီအချိန်ကတည်းက ဂျက်မားနဲ့ ရင်းနှီးသွားခဲ့တယ်။ သူဟာ စင်ကာပူမှာ အင်တာနက်ကို မြင်တွေ့ခဲ့ပြီးကတည်းက အင်တာနက်ကို အတော်လေး စိတ်ဝင်

စားလာနေခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ဂျက်မားနဲ့ လက်တွဲလုပ်ဖို့ သဘော တူလိုက်တယ်။ သူတို့ နှစ်ယောက်ပူးပေါင်းပြီး ‘တရုတ်နိုင်ငံက စာမျက်နှာများ’ လို့ အဓိပ္ပာယ်ရတဲ့ China Pages ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဂျက်မားအသက်က ၃၁ နှစ်ရှိပါပြီ။ ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့အတွက် ဂျက်မားဟာ သူညီမ၊ သူ့ယောက်ဖ၊ သူ့မိဘတွေ အပါအဝင် ဆွေမျိုးတွေဆီက ယွမ်ငွေ ၂၀၀၀၀ ချေးယူလိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပထမဦးဆုံး ဝန်ထမ်းကတော့ သူ့မိန်းမ ကေသီပါ။ ကုမ္ပဏီသာ ထောင်လိုက် တယ်။ သူတို့မှာ ကုမ္ပဏီရုံးခန်း မရှိသေးပါဘူး။

၁၉၉၅ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ဂျက်မားနဲ့ ဟိုယိုင်းဘိုင်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ ဟန်ဂျီမြို့ရဲ့ အမှတ် (၃၈) ဝင်းနားလမ်းမပေါ်က အဆောက်အဦးတစ်ခုမှာ ၁၀ ပေ x ၁၂ ပေ ကျယ်တဲ့ အခန်းလေးတစ်ခန်းကို ငှားပြီး ရုံးခန်းဖွင့်လိုက်ကြတယ်။ သူတို့ ၂ ယောက်ဟာ နေခင်းဖက်မှာ အပြင်ထွက်ပြီး သူတို့ကို အလှုပ်အပ်မယ့် ဖောက်သည်တွေ လိုက်ရှာကြတယ်။ ညနေကျမှ ရုံးခန်းကို ပြန်လာကြပြီး အင်တာနက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာအကြောင်းတွေကို သင်တန်းပို့ချ ကြပြန်တယ်။ သင်တန်းလာတက်တဲ့ လူတွေထဲက အချို့ဟာ နောင်မှာ သူတို့ရဲ့ ပထမဆုံးဖောက်သည်တွေ ဖြစ်လာခဲ့ကြတယ်။

ချိုင်းနားပေဂျက်စ် ဒေါ့ကွန်း

၁၉၉၅ ခုနှစ် မေလ ၁၀ ရက်နေ့မှာ သူတို့ရဲ့ ချိုင်းနားပေဂျက်စ် ဒေါ့ကွန်းဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်နာမည်ကို စီယေးတားက စတူးဝပ်က အမေရိကန် နိုင်ငံမှာ မှတ်ပုံတင်ပေးလိုက်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို ဘာလို့ အမေရိကန် နိုင်ငံမှာ မှတ်ပုံတင်ရတာလဲ။ အဖြေက တရုတ်နိုင်ငံမှာ အဲဒီအချိန်ထိ အင်တာနက် လုံးဝမရသေးလို့ပါ။ သူတို့ရဲ့ဝက်ဆိုဒ်မှာ ‘အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ စီယေးတား မြို့မှတစ်ဆင့် ဟန်ဂျီမြို့ (ဥယျာဉ်မြို့တော်) မှ တင်ထားပါသည်’ လို့ စာတမ်း ထိုးထားပါတယ်။ ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်မှာ ‘တရုတ်နိုင်ငံမှ လုပ်ငန်းအသစ်များ’ ‘တရုတ် နိုင်ငံအကြောင်း သိကောင်းစရာများ’ ‘တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီများနဲ့ ဆက် သွယ်ရန်လိပ်စာများ’ ဆိုတဲ့ နှိပ်စရာ ခလုတ် Tab တက်ဘ်လေးတွေ ထည့်ထား

မင်းပါတယ်။ အဲဒီ တက်ဘဲတွေထဲက တစ်ခုကို နှိပ်လိုက်ရင်တော့ ဂျက်မားရဲ့
“မောင်လင့်ခြင်း” ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီအကြောင်း ရှင်းပြထားတဲ့ နေရာကို
ဆောက်သွားပါတယ်။ စာတွေအားလုံးကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာနဲ့ ရေးပြထားတာပါ။

သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ ပထမပိုင်းမှာ မိသားစုလုပ်ငန်းတစ်ခုနဲ့ တူနေပါ
တယ်။ ကုမ္ပဏီကို ဦးစီးလုပ်ကိုင်သူတွေက ဂျက်မားနဲ့ ဟိုယိုင်းဘိုင်တို့ပါ။
ထပ်ငန်းကို ဝိုင်းကူလုပ်ပေးသူတွေက ဂျက်မားရဲခိန်းမ ကေသီ၊ ကေသီရဲ့ ညီမ
ဂျမ်းဂျင့်နဲ့ ဟိုယိုင်းဘိုင်ရဲ့ ရည်းစားတို့ပါဘဲ။

ဂျက်မားရဲ့ တပည့်ဟောင်းတွေကလဲ သူတို့ ကျောင်းတက်ချိန်ပြီးရင်
လာရောက်ကူညီပေးကြတယ်။ ဂျက်မားရဲ့ တပည့်မတစ်ဦးဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဂျိန်းဂျွန်က
ကုမ္ပဏီမှာ ဖောက်သည်တွေ သိချင်တာကို ရှင်းပြတဲ့ တာဝန်ယူပါတယ်။
ခွဲခြားနားပေးဂျက်စ် ကုမ္ပဏီဖွင့်စမှာ ရုံးခန်းကို ရောက်လာခဲ့ဖူးတဲ့ ကွန်ပျူတာနဲ့
ဝေ့သေပုံတွေကို လှုပ်ရှားဟန်ဖော်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ကူလူပိုင်းက အခုလို
ပြောပြပါတယ်။

‘ကျနော် သူတို့ကုမ္ပဏီရုံးခန်းထဲကို ဝင်လိုက်တာနဲ့ မြင်ရတဲ့
မြင်ကွင်းကို ဒီနေ့အထိ မှတ်မိနေပါသေးတယ်။ အခန်းထဲမှာ
ကွန်ပျူတာ အဟောင်းတစ်လုံးတင်ထားတဲ့ စားပွဲတစ်လုံးက လွဲလို့
တခြား ဘာပရိဘောဂ ဘာပစ္စည်းမှကို မရှိဘူး။ အဲဒီကွန်ပျူတာကို
လူ ၁၀ ယောက်လောက် မတ်တပ်ရပ်ပြီး ဝိုင်းအုံကြည့်နေကြတာကို
တွေ့လိုက်ရတယ်’

အဲဒါ အမှန်ပါပဲ။ ဂျက်မားဟာ ရှိသမျှပိုက်ဆံကို ကုမ္ပဏီမှတ်ပုံတင်
ခကြေးနဲ့ ဝက်ဆိုင် တည်ဆောက်ပေးခအဖြစ် စီယေးတားက စတူးဝပ်ကို
ပေးလိုက်ရတာကြောင့် သူ့မှာ ပိုက်ဆံမကျန်တော့လို့ ဘာပရိဘောဂ၊ ဘာ
ပစ္စည်းကုမ္ပဏီမှ မဝယ်နိုင်တော့တာပါ။

တပည့်ဟောင်း ဖောက်သည် (၂)ဦး

ဂျက်မားရဲ့ ချိုင်းနားပေးဂျက်စ်ကုမ္ပဏီဟာ ဝင်ငွေရဖို့အတွက် အလုပ်

အပ်မယ့် ဖောက်သည်တွေကို အသည်းအသန် လိုအပ်နေပါတယ်။ ကံလေး
 ကောင်းချင်တော့ သူ့မိန်းမ ကေသီရဲ့ အဆက်အသွယ်နဲ့ အလုပ်အပ်မယ့်
 လူတစ်ယောက် ပေါ်လာပြီး စရံငွေ ၈,၀၀၀ ယွမ် (ဒေါ်လာ ၉၆၀ နဲ့ ညီမျှ) ကို
 ရလိုက်တယ်။ နောက်ပြီး မေလကျရင် ဟန်ဂျီမြို့မှာ ပထမဆုံးအကြိမ် ကျင်းပ
 ပြုလုပ်မယ့် ဖော်ပြုလာဝမ်း ကမ္ဘာ့ချွန်ပီယံ မော်တော်ဘုတ် အမြန်မောင်းပြိုင်ပွဲ
 အတွက် တရားဝင်ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခု တည်ဆောက်ပေးဖို့ တရုတ်အစိုးရ ခေါ်တဲ့
 တင်ဒါမှာ ချိုင်းနားပေဂျက်စ်က တင်ဒါရလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာ ချိုင်းနား
 ပေဂျက်စ်ကို လူသိများစေမယ့် ကြီးမားလှတဲ့ အခွင့်အရေးကြီးပါ။

“မျှော်လင့်ခြင်း” ဘာသာပြန်ကုမ္ပဏီကို စဖွင့်တုန်းကလိုပဲ ဂျက်မား
 ဟာ သူ့ရဲ့ညကျောင်းကတပည့်တွေကို ချိုင်းနားပေဂျက်စ်အကြောင်း လှည့်လည်
 ကြော်ငြာခိုင်းပြီး အလုပ်အပ်မယ့်သူတွေကို ရှာခိုင်းတယ်။ အကျိုးဆက်အဖြစ်
 လူနှစ်ယောက်က အလုပ်လာအပ်ကြတယ်။

တစ်ယောက်က သူ့စာသင်ပေးခဲ့တဲ့ တပည့်ဟောင်းဖြစ်ပြီး ဥပဒေ
 အကြံပေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ လုပ်နေတဲ့ ဟိုရှန်ယန်ပါ။ ဂျက်မားက သူ့ကိုကူညီတဲ့
 အနေနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီကို ကြော်ငြာပေးမယ်လို့ပြောပြီး ကုမ္ပဏီလိပ်စာနဲ့ ဆက်သွယ်
 ရမယ့် ဖုန်းနံပါတ်တောင်းတယ်။ ဟိုရှန်ယန်က ကုမ္ပဏီဖုန်းနံပါတ်ကို မပေး
 ချင်လို့ သူ့ကိုယ်ပိုင်ဖုန်းနံပါတ်ကိုပဲ ပေးလိုက်တယ်။ ဂျက်မားက သူ့ဝက်ဆိုဒ်မှာ
 ဟိုရှန်ယန်ရဲ့ကုမ္ပဏီအကြောင်းနဲ့ အဲဒီဖုန်းနံပါတ်ကို တင်ပေးလိုက်တယ်။
 နောက်တစ်နေ့ကျတော့ ဥပဒေကိစ္စနဲ့ အလုပ်အပ်ချင်သူတွေဟာ ဟိုရှန်ယန်ကို
 တစ်နေ့ကုန် ဖုန်းခေါ်ဆက်သွယ်လာကြတယ်။ ပြည်ပကတောင် ဆက်သွယ်လာ
 ကြတယ်။ ဟိုရှန်ယန်ဟာ အရမ်းအံ့ဩသွားပြီး သူ့ဖုန်းနံပါတ်ကို ဘယ်က
 ရသလဲလို့ ဆက်သွယ်လာသူတွေကို မေးကြည့်လိုက်တော့ သူတို့က ချိုင်းနား
 ပေဂျက်စ် ဝက်ဆိုဒ်မှာ ရှာတွေ့တာပါလို့ ပြန်ဖြေကြတယ်။ အဲဒီမှာ ဟိုရှန်ယန်ဟာ
 ချက်ချင်းပဲ ဂျက်မားကို သူ့ကုမ္ပဏီကို ကြော်ငြာပေးဖို့ အလုပ်အပ်ပါတော့တယ်။

နောက်တစ်ယောက်က ဂျက်မားရဲ့ တပည့်မဟောင်း၊ ဂျီလန်းပါ။
 (ဂျီလန်းဟာ နောင်မှာ ဂျက်မားရဲ့ အတွင်းရေးမှူးတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့
 ပါတယ်)။ ဂျီလန်းဟာ အဲဒီအချိန်က ဟန်ဂျီမြို့က လိတ်ခ်ဗျူးဟိုတယ်မှာ
 လုပ်နေပါတယ်။ ဂျက်မားက ဂျီလန်းကို ကူညီတဲ့အနေနဲ့ သူ့ဟိုတယ်အကြောင်း

မိတ်ပုံတွေနဲ့ သူ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ် ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ပေးလိုက်တယ်။ အမည်းငယ်အကြာမှာ ကုလသမဂ္ဂက စီစဉ်တဲ့ စတုတ္ထအကြိမ်မြောက် ကမ္ဘာ့အဆင့်မြင့်ညီလာခံကို တရုတ်နိုင်ငံ ဘီဂျင်းမြို့တော်မှာ ကျင်းပပါတယ်။ ကမ္ဘာ့အဆင့်မြင့် တက်ရောက်လာကြသူပေါင်း ၇,၀၀၀ ကျော်ရှိပြီး အမေရိကန် သမ္မတကတော် ဟီလာရီကလင်တန်လည်း တက်ရောက်လာခဲ့ပါတယ်။ အစည်းအဝေးကြီးပြီးသွားတော့ တချို့ဟာ ဟန်ဂျီမြို့ကို အလည်အပတ် ရောက်လာကြတယ်။ သူတို့အားလုံးနီးပါးဟာ လိတ်ခ်ဗျူးဟိုတယ်မှာ လာတည်းကြတယ်။ ဘီလယ်မန်နေဂျာက သူတို့ကို ဘာကြောင့် ဒီဟိုတယ်မှာ လာတည်းကြတာလဲလို့ မေးကြည့်တော့ သူတို့ တရုတ်နိုင်ငံကိုမလာခင် အင်တာနက်မှာ ရှာကြည့်လိုက်တော့ ဟန်ဂျီမြို့က ဟိုတယ်ဆိုလို့ လိတ်ခ်ဗျူး ဟိုတယ်တစ်ခုပဲ တွေ့ရလို့ပါတဲ့။ အဲဒီအခါက သုံးလအတွင်းမှာ ဟိုတယ်အခန်းငှားရတာ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် တစ်နှစ်လုံး ဆက် သုံးဆ ပိုသွားတယ်။ ဒါကြောင့် လိတ်ခ်ဗျူးဟိုတယ်က ဂျက်မားရဲ့ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်မှာ သူတို့ဟိုတယ်အကြောင်း နေ့စဉ်ကြော်ငြာပေးဖို့ အလုပ်အပ်ပါ တော့တယ်။

အင်တာနက်မရှိတဲ့ ပြဿနာ

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားဟာ သူ့ကုမ္ပဏီ ဆက်လက်ရပ်တည်ဖို့ အလုပ်ရှင်တွေ အများကြီး လိုနေပါတယ်။ အလုပ်အပ်မယ့် ဖောက်သည်တွေရှာရတာ ဂျက်မားအတွက် အခက်အခဲ အများကြီးရှိနေပါတယ်။ အဓိကကတော့ ဟန်ဂျီမှာ အင်တာနက် မရသေးအတွက် အလုပ်အပ်မယ့်သူတွေရဲ့ ကုမ္ပဏီအကြောင်း ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်တင်ဖို့ အခက်အခဲရှိသလို အလုပ်အပ်သူကိုလည်း ဝက်ဆိုဒ်မှာ ဘယ်ထားပြီးပြီဆိုတာကို သူ့မျက်စိနဲ့မြင်အောင် ပြလို့မရလို့ပါ။

အဲဒီအခက်အခဲကို ကျော်လွှားဖို့ ဂျက်မားက ခုလို စီစဉ်လိုက်တယ်။ သမ သူတပည့်တွေ၊ မိတ်ဆွေတွေ၊ ဆွေမျိုးတွေကနေတစ်ဆင့် ခုလို သတင်း ပြန့်နှံ့ခိုင်းတယ်။ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်ဝက်ဆိုဒ်မှာ ကုမ္ပဏီအကြောင်း တင်လိုက်ရင် ဘစ်ကမ္ဘာလုံးက အင်တာနက်သုံးသူတွေ သိလာနိုင်လို့ ကုမ္ပဏီဟာ နိုင်ငံတကာ ပစ္စည်းတွေရောင်းချနိုင်တဲ့ အခွင့်အရေးရလာမယ်ပေါ့။ စိတ်ဝင်စားသူတွေ

လာရောက်စုံစမ်းတဲ့အခါမှာ ဂျက်မားက သူတို့ကုမ္ပဏီအကြောင်း၊ ဘာပစ္စည်း ရောင်းတယ်၊ ဈေးနှုန်းဘယ်လောက်ဆိုတာတွေ ရေးထားတဲ့ စာနဲ့ ပစ္စည်းတွေရဲ့ ဓါတ်ပုံတွေ တောင်းလိုက်တယ်။ ဂျက်မားနဲ့ အဖွဲ့က အဲဒါတွေကို အင်္ဂလိပ်လို ဘာသာပြန်ရေးတယ်။ ပြီးတော့ ဘာသာပြန်စာနဲ့ ပစ္စည်းဓာတ်ပုံတွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံ စီယေးတာက စတူးဝပ်ရဲ့ ဝီဘီအင်ကုမ္ပဏီကို စာတိုက်ကနေ ပို့လိုက်တယ်။ ဝီဘီအင်က အဲဒီ ကုမ္ပဏီဝက်ဆိုဒ် အမြန်တည်ဆောက်ပြီး စာတွေနဲ့ ဓာတ်ပုံတွေကို အင်တာနက်မှာ တင်ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီကွန်ပျူတာမှာ ပေါ်နေတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ပုံတွေကို ဓာတ်ပုံရိုက်ကူးပြီး ဂျက်မားကို စာတိုက်ကနေ ပြန်ပို့ ပေးလိုက်တယ်။ ဂျက်မားက အဲဒီဓာတ်ပုံတွေကို စိတ်ဝင်စားသူတွေကို ပြုပြီး အင်တာနက်မှာ တင်ပြီးကြောင်း ရှင်းပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအနည်းငယ်ပဲ စိတ်ဝင် စားကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အင်တာနက်မှာ တင်ထားတယ်ဆိုတာကို သူတို့မျက်စိနဲ့ ကွန်ပျူတာမှာ မမြင်ကြရဘဲ ဓါတ်ပုံကိပဲ မြင်ရလို့ပါ။ ဟန်ဂျီမှာ အင်တာနက်မရတာဟာ ဂျက်မားအတွက် မဟာအခက်အခဲကြီးပါ။

တကယ်လည်း အင်တာနက်ဆိုတာ ဘာမှန်း မသိသူတွေ၊ အင်တာနက်ကို တခါမှ မမြင်တွေ့ဖူးကြသူတွေအဖို့ အလုပ်အပ်ဖို့ ယွမ် ၂၀,၀၀၀ (ဒေါ်လာ ၂,၄၀၀) ပေးရပြီး ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ပြီးကြောင်း ကွန်ပျူတာမှာ မျက်စိရှေ့တင် တပ်အပ်မမြင်ရတော့ ဘယ်မှာယုံပါ့မလဲ။ ဂျက်မားဟာ လူတွေက သူ့ကို လူလိမ်တစ်ယောက်လို့ ထင်သွားမှာကို အရမ်းစိုးရိမ်နေခဲ့တယ်။ သူက ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

“ကျနော်ကို လူလိမ်တစ်ယောက်လို ဆက်ဆံကြတာကို သုံးနှစ် ကြာအောင် ခံစားခဲ့ရတယ်ဗျာ”

တဲ့။

သာမန်လူတစ်ယောက်ဆိုရင် ဒီနေရာမှာတင် လက်လျှော့ အရှုံးပေး လိုက်မှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားကတော့ လွယ်လွယ်နဲ့ အရှုံးမပေးတတ်ဘဲ သူ ဖြစ်ချင်တာကို မဖြစ်ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ထားပါတယ်။

တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံး အင်တာနက်

ဂျက်မား မျှော်လင့်စောင့်စားနေခဲ့ရတဲ့ အင်တာနက်ကို ၁၉၉၅ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ခါနီးမှာ စတင်ရလိုက်ပါပြီ။ ချေးဂျန့် ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီက နှစ်ဂျီနယ်မြေအတွက် အင်တာနက်ကို ဖွင့်ပေးလိုက်တာပါ။ နှစ်ကုန်အထိ အင်တာနက် အသုံးပြုသူပေါင်းဟာ ၂၀၄ ယောက်ပဲ ရှိခဲ့ပြီး အဲဒီအထဲက နှစ်ယောက်ကတော့ ဂျက်မားပါ။ အင်တာနက်ရပြီး မကြာခင်မှာ ဂျက်မားဟာ ပထမဆုံးအလုပ်လာအပ်တဲ့သူကို သူ့ကုမ္ပဏီအကြောင်း ဖော်ပြထားတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုကို ပြလိုက်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို ဂျက်မားက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

“ကျနော်တို့အဖွဲ့ဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီအကြောင်း ဝက်ဆိုဒ်ကို အပြန်တည်ဆောက်လိုက်ပြီး ကျနော် အမေရိကန်နိုင်ငံ စီယေးတား က ဝယ်လာတဲ့ ကွန်ပျူတာပေါ်တင်လိုက်တယ်။ ကျနော် ကွန်ပျူတာက 486 အမျိုးအစားဆိုတော့ နှေးလိုက်တာ မပြောပါနဲ့တော့ဗျာ။ ပထမဆုံး စာတစ်မျက်နှာစာ အပြည့်အစုံကို ကွန်ပျူတာမှာ ပေါ်လာတဲ့အထိ သုံးနာရီခွဲကြာအောင် စောင့်ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျနော်တို့ တင်လိုက်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ဟာ ကွန်ပျူတာမှန်သားပြင်ပေါ်မှာ ဖြည်းဖြည်းချင်း ပေါ်လာတာကို မျက်စေ့နဲ့ မြင်လိုက်ရတော့ ယုံတောင် မယုံချင်ဘူးဗျာ။ ကျနော်တို့ အဖွဲ့သားအားလုံးလဲ ဝမ်းသာလွန်းလို့ ခုန်ပေါက် ကကြပါ တော့တယ်။ အလုပ်အပ်သူလည်း ဝမ်းသာလို့ သူ့ပါ ရောပြီး ကလိုက် သေးတယ်”

နိုင်ငံတိုးတက်ဖို့ အင်တာနက်ခွင့်ပြုခြင်း

တကယ်တော့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အဲဒီလို အင်တာနက် ရလိုက်တာဟာ နှစ်ဆယ်လွယ်ကုတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ခေါင်းဆောင်ကြီး မော်စီတုံးလက်ထက်မှာ အင်တာနက်ကို ကမ္ဘာကြီးနဲ့ (အထူးသဖြင့် အနောက်နိုင်ငံတွေနဲ့) အဆက် အသွယ်ဖြတ်ထားခဲ့တာ နှစ်ပေါင်း မနည်းတော့ပါဘူး။ မော်စီတုံးအစိုးရဟာ ငြိမ်တွင်းက သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပြင်ပကမ္ဘာကို မပေါက်ကြားစေဖို့

တင်းကြပ်စွာ ပိတ်ဆို့ထားပါတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်တဲ့ အင်တာနက် ဖွင့်ပေးဖို့ဆိုတာတော့ တရုတ်ခေါင်းဆောင်တွေရဲ့ စိတ်ကူးထဲမှာတောင် မထည့်ကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ မော်စီတုံးကွယ်လွန်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်လာတဲ့ တိန်ရှော့ကိန်ကတော့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်လာစေဖို့ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို အားပေးလာပါတယ်။ ကမ္ဘာကိုလဲ စီးပွားရေးတံခါးကြီး ဖွင့်ပေးလိုက်ပြီ။ တရုတ်နိုင်ငံက စီးပွားရေးသမားတွေဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကား ကုန်သွယ်ခွင့်ပြုလိုက်ပြီ။ သူ့ ကွန်မြူနစ်အစိုးရဟာ နိုင်ငံ့စီးပွားရေးကိုတော့ တိုးတက်စေချင်ပေမယ့် နိုင်ငံတကာကို ပြည်တွင်းက သတင်းအချက်အလက်တွေ ဖွင့်ပေးဖို့ကျတော့ အတော့်ကို ဝန်လေးနေပါသေးတယ်။

တစ်ချိန်ထဲမှာ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ အင်တာနက်နဲ့ ဆက်သွယ်ရေး ကဏ္ဍတွေ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်လာနေပါတယ်။ တရုတ်ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်အလွန်တုန်းက ရုရှားနိုင်ငံ ပြိုလဲကျဆုံးသွားရတဲ့ အဖြစ်အပျက် ကနေ သင်ခန်းစာတစ်ခု ရလိုက်ကြတယ်။ အဲဒါက အီလက်ထရောနစ် ခေတ်မီ နည်းပညာပိုင်းမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် အရမ်းခေတ်နောက်ကျ ကျန်နေခဲ့တဲ့ ရုရှားနိုင်ငံဟာ စီးပွားရေးပျက်ပြားပြီး နိုင်ငံပီ ပြိုကွဲသွားခဲ့ရတယ် ဆိုတာကိုပါ။ ရုရှားနိုင်ငံလို မဖြစ်ရအောင် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍ မှာ အနောက်နိုင်ငံတွေကို အမှီလိုက်ဖို့ တရုတ်ခေါင်းဆောင်တွေက ဆုံးဖြတ် လိုက်ကြတယ်။ ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍကို ခေတ်မီအောင် မြှင့်တင်ပေးလိုက်ရင် တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ လူနေမှုဘဝ အဆင့်မြင့် တိုးတက်လာမယ် လို့လည်း သုံးသပ်မိကြတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ နောက်ဆုံးမှာ တရုတ်အစိုးရဟာ မတတ်သာလို့ ပြည်တွင်းမှာ အင်တာနက်သုံးဖို့ ခွင့်ပြုပေးလိုက်ရတယ်။

တရုတ်ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍ တိုးတက်လာခြင်း

၁၉၉၄ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ တရုတ်လူဦးရေ စုစုပေါင်း ၁.၂ ဘီလီယံမှာ လိုင်းတယ်လီဖုန်း သုံးနိုင်သူ ၂၇ သန်းနဲ့ မိုဘိုင်းဖုန်းသုံးနိုင်သူ ၆၄၀,၀၀၀ ပဲ ရှိကြပါတယ်။ ပြီးတော့ မိုဘိုင်းဖုန်းတစ်လုံးရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ

၂၀၀၀ လောက် ဖြစ်နေတာမို့ အစိုးရဆီက ဖုန်းအခမဲ့ သုံးခွင့်ရတဲ့ အစိုးရ
အခမဲ့တွေနဲ့ ချမ်းသာတဲ့ သူဌေးတွေဘဲ မိုဘိုင်းဖုန်းကို ကိုင်သုံးနိုင်ကြတယ်။

မကြာခင်မှာ တရုတ်အစိုးရက ပို့ဆောင်ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနရဲ့
အင်စိတ်တည်း လက်ဝါးကြီးအုပ် လုပ်ကိုင်ခွင့်ရနေတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း
အဖွဲ့ကို ပုဂ္ဂလိက လုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံက
တရုတ်ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ နိုင်ငံခြားက ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့
ပြိုင်ပိုး ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်လာကြတယ်။
အထဲမှာ အစိုးရကလည်း နောက်ထပ် ဆက်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန အသစ်တစ်ခု
ဖွဲ့ပြီး ဆက်သွယ်ရေးဈေးကွက်အတွင်း ဝင်လာပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ်
အပြိုင်အဆိုင်များလာတဲ့အတွက် တယ်လီဖုန်းသုံးစွဲခတွေ ဈေးကျလာသလို
ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍဟာလည်း အလျင်အမြန် တိုးတက်လာခဲ့တယ်။ မရှေး
မနှောင်းမှာပဲ တရုတ်အစိုးရပိုင် ချိုင်းနားနက် ကုမ္ပဏီဟာ တရုတ်လူထုကို
အင်တာနက် ဆက်သွယ်ပေးတဲ့ ပထမဆုံးကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ တရုတ်
လူထုတွေဟာ ၁၉၉၅ ခုနှစ် နှစ်ကုန်လောက်မှာ အင်တာနက် စတင်အသုံး
ပြုစဉ် လိုက်ကြပါပြီ။

မရှေးမနှောင်းမှာပဲ အမေရိကန်မှာ သွားရောက်ပညာသင်ရင်း
အဖွဲ့ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုးနဲ့ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံသား ဆက်သွယ်ရေး
အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တရုတ်နိုင်ငံကို ပြန်လာကြပြီး အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့
အသက်အပွဲနဲ့ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီတွေနဲ့ အင်တာနက်လိုင်း ချိပ်ဆက်ပေးတဲ့
အင်ဂျင်နီယာကုမ္ပဏီတွေ ထူထောင်လာကြပါတယ်။ အပြိုင်အဆိုင်ကုမ္ပဏီတွေ
အများလာတာကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ အင်တာနက်လုပ်ငန်း
အလျင်အမြန်တိုးတက်လာသလို တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ မြို့ကြီး အတော်များများ
ထဲသို့ လူတွေဟာ အင်တာနက်ကို ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ သုံးစွဲလာနိုင်ကြပြီ။

အိမ်အင်နဲ့ စာချုပ်ချက်သိမ်းခြင်း

ဟန်ဂျီမြို့မှာ အင်တာနက်ရပြီး မကြာခင်မှာ ဂျက်မားနဲ့ သူ အသစ်ခန့်
အိမ်ထဲ အင်ဂျင်နီယာ လီချီတို့ ၂ ယောက်ဟာ အမေရိကန် စီယေးတားမြို့ကို

သွားကြတယ်။ အဲဒီရောက်တော့ စတုံးဝပ်ရဲ့ ဝီဘီအင်နဲ့ ချုပ်ဆိုထားတဲ့ စာချုပ်ကို ၂ ဦး ၂ ဖက် သဘောတူညီမှုနဲ့ ဖျက်သိမ်းလိုက်ကြတယ်။ ဂျက်မားအနေနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်ရနေပြီမို့ ဝီဘီအင်ကို မလိုတော့ပဲ ဟန်ဂျီကနေ အလုပ်အပ်သူတွေအတွက် ဝက်ဆိုဒ်တွေကို တင်နိုင်ပြီမို့ပါ။ ဂျက်မားတို့ ၂ ယောက် ဟန်ဂျီကို ပြန်ရောက်တာနဲ့ သူတို့ကိုယ်ပိုင် server ဆာဗါတစ်ခု ဝယ်ယူတပ်ဆင်ပြီး ချိုင်းနားပေဂျက်စ် ဝက်ဆိုဒ်အသစ်တစ်ခု တင်လိုက်ကြတယ်။ (server ဆာဗါဆိုတာ သတင်းအချက်အလက်တွေကို သိုမှီးထားတဲ့ ကွန်ပျူတာလို ပစ္စည်းမျိုးပါ။ အဲဒီဆာဗါထဲက သတင်းအချက်အလက်ကို လိုချင်သူက ကွန်ပျူတာ တစ်လုံးကနေ အင်တာနက်နဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး ကြည့်နိုင်သလို လိုအပ်ရင် download ဆွဲပြီး ကူးယူနိုင်ပါတယ်။) အခု သူတို့ဟာ စီယေးတားက ဝီဘီအင်ကို ဝက်ဆိုဒ်တည်ဆောက်ခ ပိုက်ဆံပေးစရာ မလိုတော့သလို တရုတ်ပြည်ကနေ စီယေးတားကို စာတိုက်ကနေပို့ရတဲ့ ပိုက်ဆံလည်း အကုန်အကျခံစရာ မလိုတော့လို့ အသုံးစရိတ် အတော်လေး သက်သာသွားပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားတို့ရဲ့ ချိုင်းနားပေဂျက်စ် ကုမ္ပဏီဟာ ဝင်ငွေရဖို့ အတော်လေး ရုန်းကန်နေရဆဲပါ။

လူတွေရဲ့ဘဝကို ပြောင်းလဲစေမယ့် အင်တာနက်

၁၉၉၅ ခုနှစ် တစ်နှစ်လုံးမှာ တရုတ်ပြည်မှာ ကွန်ပျူတာ အလုံးပေါင်း ၁.၇ သန်းပဲ ရောင်းရတယ်။ ဘီလီယံချီတဲ့ လူဦးရေနဲ့စာရင် အတော်လေးကို နည်းပါတယ်။ နည်းရတဲ့အကြောင်းကလဲ ကွန်ပျူတာတစ်လုံးရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၁,၈၀၀ လောက် ဖြစ်နေတော့ သာမန်လူတွေ ဝယ်ဖို့ မတတ်နိုင်ကြဘူး။ အစိုးရရုံးတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေသာ ဝယ်နိုင်ကြတယ်။ ကွန်ပျူတာဝယ်ပြီး အင်တာနက် သုံးနိုင်သူတွေ အတော်ကို နည်းပါးတာကြောင့် ဂျက်မားရဲ့ ချိုင်းနားပေဂျက်စ် အတွက် လုပ်ငန်းလုပ်ရတာ အလွန်ကို အခက်တွေ့နေပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခက်အခဲနဲ့ တွေ့နေရလို့ ဂျက်မားဟာ ထိုင်ပြီး ငြီးတွားမနေ တတ်ပါဘူး။ လူတွေကို အင်တာနက်ဆိုတာ ဘာလဲ၊ အင်တာနက်သုံးရင် လူတွေရဲ့ အသိဉာဏ်ကို တိုးတက်စေမယ်၊ လုပ်ငန်းလုပ်သူတွေအတွက် နိုင်ငံခြား ကနေ

သူ့ဆီကို ပစ္စည်းမှာယူတာတွေ ဖြစ်လာမယ်ဆိုတာကို လိုက်လံ ဟောပြောပို့ချ
ပေးနေပါတယ်။ အဲဒီလို ဟောပြောပို့ချရင်း သူပြောနေကျ စကားတစ်ခွန်း
နဲ့တည်း အဲဒါက 'အင်တာနက်ဟာ လူသားတွေရဲ့ ဘဝကို အစစအရာရာ
အခြေခံလဲသွားစေလိမ့်မယ်' တဲ့။ ဂျက်မားဟာ ရှေ့ဖြစ်မယ့် အနာဂတ်ကို ကြိုတင်
ဆင်ခြင်နေသူပါ။

ပြည်နယ်အစိုးရအတွက် ဝက်ဆိုဒ်ဆောက်ပေးခြင်း

ဂျက်မားရဲ့ အင်တာနက်အကြောင်း ဟောပြောပို့ချနေတဲ့ သတင်းကို
ကြားသွားတဲ့ ချေးဂျန်ပြည်နယ်အစိုးရက သူတို့ပြည်နယ်အစိုးရရဲ့ ဆောင်ရွက်
ဆောင်ရွက်ဖို့ ချီးမြှင့်နှားပေးကျက်စံ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ပေးဖို့ ဂျက်မားကို ကမ်းလှမ်း
လာပါတယ်။ အဲဒီ ဝက်ဆိုဒ်ထောင်ဖို့ တာဝန်ယူဆောင်ရွက်ရတဲ့ ပြည်နယ်အစိုးရ
အဖွဲ့ရဲ့ ယောင်ဂျန်းဆင်းက ဂျက်မားနဲ့ စတင်တွေ့ဆုံပုံကို ခုလိုပြောပြပါတယ်။

'ကျနော်ထင်နေတာက ဂျက်မားဆိုတဲ့ လူဟာ ထင်ရှား
ကျော်ကြားနေတဲ့ အင်တာနက်ဆရာကြီးမို့ လူကောင်ထွားထွား
လူကြီးတစ်ယောက်လို ထင်နေမိတယ်။ သူ ကျနော် ရုံးခန်းထဲကို
ဝင်လာမှ လူကောင်သေးသေး၊ လူငယ်လေးတစ်ယောက် ဖြစ်နေမှန်း
သိလိုက်ရတယ်။ ကျနော်က သူ့ကို အင်တာနက်အကြောင်း နည်းနည်း
ပြောပြပေးဖို့ စကားစလိုက်တာနဲ့ သူက ရှင်းပြပါတယ်။ နှစ်နာရီ
လောက်ကြာအောင် မရပ်မနား မမောမပန်း အားတက်သရောနဲ့
ရှင်းပြတာပါ။ အင်တာနက်ကို အစူးအမှူးဖြစ်နေတဲ့ သူ့လိုလူမျိုး
ကျနော် တစ်ခါမှ မတွေ့ခဲ့ဖူးပါဘူး'

အရာရှိယောင်က ဂျက်မားကို ပြောလိုက်တယ်။ အစိုးရအနေနဲ့ အကျိုး
မရှိသေးတဲ့ အလုပ်တစ်ခုအတွက် ငွေကြိုတင်ပေးရိုး ထုံးစံမရှိဘူးလို့။
ဒါ့အပြင် ဂျက်မားနဲ့အဖွဲ့ဟာ ယောင်ရဲ့ရုံးခန်းထဲက ကွန်ပျူတာတစ်လုံးမှာ
ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုကို ချက်ခြင်း စပြီး တည်ဆောက်လိုက်ကြတယ်။ ရက်အတန်ကြာ
ပေးနေရင်းနဲ့ ဂျက်မားနဲ့ ယောင်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ အတော်လေး ရင်းနှီးခင်မင်
သွားကြတယ်။

မကြာခင်မှာ ဝက်ဆိုင်ကို တည်ဆောက်ပြီးသွားတော့ ချေးဂျန် ပြည်နယ်အစိုးရရဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေတာတွေကို ဓာတ်ပုံတွေနဲ့တကွ တင်ပေးလိုက်တယ်။ ဝက်ဆိုင်ကို တရုတ်နိုင်ငံက လူတွေအပြင် နိုင်ငံခြားကပါ ဝင်ကြည့်ကြတယ်။ တရုတ်အစိုးရအတွက် ဒါဟာ ပထမဆုံး ဝက်ဆိုင်ပါ။ ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာ နိုင်ငံခြားကနေ ချေးဂျန်အစိုးရဆီကို ချီးကျူးတဲ့ အီးမေးတွေ ရောက်လာတယ်။ အီးမေးပို့သူတွေမှာ အမေရိကန် ကွန်ဂရက် လွှတ်တော်အမတ်တွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီလို ချီးကျူးကြတဲ့ သတင်းတွေ ဟာ တရုတ်အစိုးရရဲ့ သတင်းစာတွေမှာလည်း ပါလာတယ်။ သတင်းစာထဲမှာ ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ကွန်စီအကြောင်းလည်း ပါလာသလို ဂျက်မားဟာ အမေရိကန် နိုင်ငံကို ရောက်သွားပြီး အင်တာနက်အကြောင်း သိလာတဲ့အကြောင်းကလို့ ဂျက်မားအကြောင်းကိုလဲ အကျယ်တဝင့် ရေးသားဖော်ပြကြတယ်။

အစိုးရအရာရှိတစ်ယောက်ရဲ့စွပ်စွဲမှုခံရခြင်း

ဂျက်မားဟာ နာမည်ကြီးလာလို့ သိတ်မကြာခင်မှာပဲ ဒုက္ခလှလှနဲ့ တွေ့ပါတော့တယ်။ အဲဒါက အရာရှိယောင်ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်က ပြည်နယ်အစိုးရထက်မြင့်တဲ့ အစိုးရအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ကို အရာရှိယောင်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ဂျက်မားနဲ့ အလွန်ရင်းနှီးနေပြီး အစိုးရရဲ့ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဂျက်မားထံသို့ ပေါက်ကြားစေ တယ်လို့ တိုင်လိုက်တယ်။ အဲဒီကိစ္စအတွက် ယောင်ဟာ အထက်အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ခေါ်ယူစစ်မေးပြီး သတိပေးတာကို ခံလိုက်ရပါတယ်။ ဂျက်မားလည်း အရာရှိ ယောင်အတွက် အတော်လေး စိတ်မကောင်း ဖြစ်သွားတယ်။

ဂျက်မားဟာ အဲဒီကိစ္စဖြစ်ပြီးတော့ ဟန်ဂျီမြို့မှာ နေချင်စိတ် မရှိတော့ လို့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့မြို့တော် ဘီဂျင်းကို စိတ်ပြေလက်ပျောက် သွားနေလိုက်တယ်။ အဲဒီမှာ သူနဲ့ အင်ဂျင်နီယာ ဟိုယိုင်းဘိုင်တို့ နှစ်ယောက်ဟာ သူတို့ရဲ့ ချိုင်းနားပေ ဂျက်စ် ဝက်ဆိုင်အကြောင်း လူတွေသိအောင် ကြိုးစားကြတယ်။ ဂျက်မားဟာ သူနဲ့အတူ ယူဆောင်လာတဲ့ အင်တာနက်အကြောင်း ရေးထားတဲ့ ဆောင်းပါး တွေကို ပုံနှိပ်ဖြန့်ချိပေးမယ့်သူတွေကို လိုက်ရှာတယ်။ ပုံနှိပ်တိုက်တစ်ခုက

ဘေးမောင်းသမားတစ်ယောက်ရဲ့ ဆက်သွယ်ပေးချက်အရ ဂျက်မားဟာ တရုတ်
 နိုင်ငံ ကုန်သွယ်ရေးသတင်းဂျာနယ်က ဒုတိယအယ်ဒီတာချုပ်ဖြစ်တဲ့ အမျိုး
 သမီး ဆန်းယဲကျွန်နဲ့ အသိဖြစ်လိုက်တယ်။ ဆန်းဟာ ဂျက်မားပြတဲ့ ချိုင်းနား
 ချောက်စိတ်ဝက်ဆိုဒ်ကို ကြည့်ပြီး အရမ်းသဘောကျသွားလို့ ဂျက်မားကို
 သူ့သတင်းဂျာနယ်တိုက်က ဝန်ထမ်းတွေကို လာရောက်ရှင်းပြပေးဖို့ ဖိတ်ခေါ်
 သလိုတယ်။ ဂျက်မား သွားရောက်ရှင်းပြပြီး မကြာခင်ရက်ပိုင်းအတွင်းမှာ
 ဂျက်မားနဲ့ ချိုင်းနားပေဂျက်စ် ကုမ္ပဏီအကြောင်းကို သူ့ရဲ့ကုန်သွယ်ရေးသတင်း
 ဂျာနယ်ရဲ့ ရှေ့မျက်နှာဖုံးမှာ တခမ်းတနား ရေးသားဖော်ပြ လိုက်ပါတယ်။

အစိုးရ ရုပ်မြင်သံကြားရဲ့ မမှန်သတင်း

ဂျက်မားကို လူသိများလာပြီမို့ ကံကောင်းလာပြီလို့ ထင်ရပေမဲ့ သူ့ရဲ့
 ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လာအပ်သူတွေ နည်းပါးနေပါသေးတယ်။
 သောက်ပြီး အရာရှိယောင် ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂျက်မားအတွက် တရုတ်အစိုးရ
 ဆီကနေ လုပ်ငန်းတွေရဖို့ မျှော်လင့်ချက်လဲ ပျက်ပြယ်သွားပြီ။ ပိုပြီးဆိုးတာက
 သူ့ရဲ့ ခုနစ် ဇူလိုင်လမှာ တရုတ်အစိုးရပိုင် တရုတ် ဝဟိုရုပ်မြင်သံကြား သတင်း
 ဆီအစဉ်က ပညာရှင် မားယွန်နာမည်နဲ့ ဂျက်မားအကြောင်း လွှင့်ထုတ်ပြသ
 ခဲ့တယ်။ ဂျက်မားအကြောင်း အကောင်းဖော်ပြတာ မဟုတ်ဘဲ ဂျက်မားဟာ
 ဆင်းရဲအရာရှိတစ်ယောက်ကို လာဘ်ထိုးပြီး အစိုးရရဲ့ သတင်းအချက်အလက်
 သွားကို မရိုးမသား ရယူခဲ့တယ်လို့ သတင်းမှာ ပြောသွားပါတယ်။

ဂျက်မားဟာ သူ့မြို့ဟန်ဂျီမှာတုန်းက အစိုးရအရာရှိနဲ့ ပေါင်းပြီး
 မင်းမသား လုပ်တယ်လို့ ပြည်နယ်အစိုးရရဲ့ အစွပ်စွဲခံခဲ့ရတယ်။ တီဂျင်း ရောက်
 ပြန်တော့လဲ တရုတ်အစိုးရ ရုပ်မြင်သံကြားရဲ့ မမှန်မကန် တိုက်ခိုက်ခံရတယ်။
 မဟာရုံလူဆိုရင် စိတ်ပျက်ပြီး ဒီအင်တာနက်လုပ်ငန်းကို ဆက်လုပ်တော့မှာ
 မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါက ဘာနဲ့ တူသလဲဆိုတော့ အမြင်ကို တက်လှမ်းဖို့ ကြိုးစားနေ
 သူတစ်ယောက်ကို အောက်ကနေ ဝိုင်းဆွဲချနေကြသလိုပါပဲ။

ဂျက်မား တစ်ယောက် စိတ်ပျက်သွားပြီလား။ ဂျက်မားဟာ တီဂျင်း
 မြို့လယ်ခေါင်ကို အပေါ်စီးကနေ မြင်နေရတဲ့ ဟိုတယ် မှန်ပြုတင်းပေါက်ကနေ
 အောက်ကိုကြည့်ရင်း အခုလို ကြိုးဝါးလိုက်ပါတယ်။

‘မကြာခင် မင်းတို့ ငါ့ကို ဒီလို မဆက်ဆံရဲတော့ပါဘူးကွာ။ အဲဒီအခါကျရင် ငါ ဘာလုပ်နိုင်တယ်ဆိုတာ မင်းတို့ ကောင်းကောင်း ကြီး သိသွားကြတော့မှာပါ။ ခုလို ဒုက္ခရောက်နေတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ ငါ ကြာကြာမနေပါဘူး’

တဲ့။

ဂျက်မားဟာ လူတွေရဲ့ အတိုက်အခိုက် အပုတ်ချတာတွေ များများခံရ လေ သူ့လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ချင်တဲ့ဆန္ဒ ပိုပြီးပြင်းပြလာလေပါပဲ။

ဒိုက်ဖ်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးပေါင်းလိုက်ခြင်း

ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်ဝက်ဆိုဒ်ဟာ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေ အကြောင်းနဲ့ ပစ္စည်းဓာတ်ပုံတွေကိုပဲ ဖော်ပြထားတာပဲဖြစ်လို့ အင်တာနက်ကြည့်သူတွေကို ဆွဲဆောင်မှု မရှိတာကြောင့် အလုပ်အပ်သူတွေ နည်းနေပါသေးတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေကို ပုံမှန်လစာ မပေးနိုင် တော့တာနဲ့ သူတို့ကို ကော်မရှင်စားအဖြစ် ပြောင်းလဲပေးလိုက်ရတယ်။ ကော်မရှင် စားဆိုတာ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်အပ်မယ့်သူကို ရှာပေးနိုင်မှ ပိုက်ဆံပေးရတာပါ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ကုန်ကျစရိတ် အတော်လေး သက်သာသွားပါတယ်။ အဲဒီရက်ပိုင်းမှာ အလုပ်အပ်သူတစ်ယောက်နဲ့ ယွမ် ၁၀,၀၀၀ တန် စာချုပ် ချုပ်ဆိုနိုင်လို့ ဂျက်မား အတွက် အနည်းငယ် အသက်ရှူချောင်သွားပါတယ်။ ဒီပိုက်ဆံကလည်း လအနည်းငယ်ပဲခံပါတယ်။ ကုမ္ပဏီမှာ လက်ကျန်ပိုက်ဆံ မရှိသလောက်ဖြစ်နေ လို့ ကုမ္ပဏီကို ပိတ်သိမ်းရမယ့်အခြေအနေ ဆိုက်ရောက်နေပါပြီ။

ဂျက်မားတို့ရဲ့ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်ကုမ္ပဏီဟာ ချေးဂျွန်ပြည်နယ်အစိုးရ အတွက် ဝက်ဆိုဒ်တည်ဆောက်နေစဉ်က ဟန်ဂျီက ဒိုက်ဖ်ဆက်သွယ်ရေး ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးတွဲလုပ်ကိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒိုက်ဖ်ကုမ္ပဏီဆိုတာ အစိုးရပိုင် ချေးဂျွန် ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီရဲ့ လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီတစ်ခုပါ။ ၁၉၉၆ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်နဲ့ ဒိုက်ဖ် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုဟာ ပူးတွဲကုမ္ပဏီတွေ အဖြစ် ပူးပေါင်းလိုက်ကြပါတယ်။ ဂျက်မားအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ် ကုမ္ပဏီမှာ ပိုက်ဆံမရှိတော့လို့ မတတ်သာပဲ ပူးပေါင်းလိုက်ရတာပါ။ ဒိုက်ဖ်က

အရှေ့ယာ ၇၀% (ယွမ် ၁.၄ သန်းဖိုး) ထည့်ဝင်လိုက်ပြီး ချိုင်းနားပေဂျက်စ်က ဤစံတဲ့ အစုရှယ်ယာ ၃၀% (ယွမ် ၆ သိန်း - ဒေါ်လာ ၇ သောင်းနဲ့ညီမျှ) ဝင်ဆိုင်ခွင့်ရတယ်။ ဂျက်မားက ကုမ္ပဏီရဲ့အထွေထွေမန်နေဂျာ ဖြစ်လာပါတယ်။ အပြင်ပမ်းအားဖြင့်ကြည့်ရင် ပိုက်ဆံမရှိတဲ့ ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ကုမ္ပဏီအတွက် ကောင်းတယ်လို့ ထင်စရာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကံကောင်းတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ ကြာခင်သိရမှာပါ။

ဒိုက်ဖ်နဲ့ ပြဿနာတက်ခြင်း

မကြာခင်မှာ ဒိုက်ဖ်ကုမ္ပဏီဟာ www.chinesepages.com ဆိုတဲ့ နေ့မည်နဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုကို မှတ်ပုံတင်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီနာမည်ဟာ ဂျက်မား ဆိုတဲ့ www.chinapages.com ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ဝက်ဆိုဒ်နဲ့ နာမည်ဆင်တူ မှုလို့ ဂျက်မားက ဒိုက်ဖ်ကုမ္ပဏီကို အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ကို ဖြုတ်သိမ်းပေးဖို့ ကန့်ကွက် ပြတယ်။ ဒိုက်ဖ်က မဖြုတ်နိုင်ဘူးတဲ့။ ဂျက်မားဟာ အတော်ကို မကျေမနပ် ဖြစ်သွားပေမယ့် ဘာမှ မတတ်နိုင်ပါဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ဒိုက်ဖ်ဟာ အစိုးရ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီဖြစ်နေလို့ ပြဿနာဖြစ်ရင် အစိုးရနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကုမ္ပဏီကသာ အနိုင်ရစမြဲပါ။ ဒါဟာ ဂျက်မားရဲ့ ချိုင်းနား ပေဂျက်စ်နဲ့ ဒိုက်ဖ်တို့ရဲ့ ပြဿနာအစပါ။

နောက်ပိုင်းမှာ ဖြစ်လာတဲ့ ပြဿနာတွေကို ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာ ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်လာပြီးချိန်ကျမှ အခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ကျနော်တို့ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုကို ပူးတွဲကုမ္ပဏီတွေအဖြစ် ပူးပေါင်း လိုက်တော့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့မှာ ဒိုက်ဖ်ဖက်က ဒါရိုက်တာ ငါး ယောက်ပါပြီး ကျနော် ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ဖက်က ဒါရိုက်တာ နှစ် ယောက်ပဲ ပါပါတယ်။ ကျနော်တို့တင်လိုက်တဲ့ အဆိုတိုင်းကို ဒိုက်ဖ် ဖက်က ဒါရိုက်တာတွေက မဲအသာနဲ့ အမြဲတမ်း ပယ်ချနေလို့ ကျနော် လုပ်ချင်တာတွေ ဘာမှလုပ်လို့ မရတော့ပါဘူး။ ကျနော် အဆိုတစ်ခု တင်လိုက်ရင် သူတို့ထဲက တစ်ယောက်က ကန့်ကွက်မဲပေးတာနဲ့ ကျန် လေးယောက်ကလည်း လိုက်ပြီး ကန့်ကွက်မဲ ပေးကြတော့တာပါပဲ။’

ကျနော်ဟာ ကွန်ပျူတာအကြောင်း၊ အင်တာနက်အကြောင်း၊
ကောင်းကောင်းမသိသေးတဲ့ ဘဝကနေ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တည်
ထောင်ခဲ့တာကြောင့် အခုတော့ ကျွန်းနေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ အရုံးဆိုတာ
ကျနော့်အတွက် အဆန်းတော့ မဟုတ်ပါဘူး။’

တဲ့။

ချိုင်းနားပေဂျက်စ်နဲ့ လမ်းခွဲလိုက်ပြီ

၁၉၉၇ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလမှာ ဂျက်မားဟာ ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ကုမ္ပဏီ
ဝန်ထမ်းတွေကို အစည်းအဝေးခေါ်ယူပြီး သူဟာ ချိုင်းနားပေဂျက်စ်ကုမ္ပဏီက
ဘာအကျိုးခံစားမှုကိုမှ မယူပဲ နှုတ်ထွက်တော့မှာဖြစ်ကြောင်းနဲ့ သူ လုပ်ဖော်
ကိုင်ဖက် ဟိုယိုင်းဘိုင်က CEO အဖြစ် ဆက်လက် တာဝန်ယူမှာဖြစ်ကြောင်း
ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။ ဒီမှာတင် ဂျက်မားဟာ သူ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ ချိုင်းနား
ပေဂျက်စ်ကုမ္ပဏီကို မေပစ်လိုက်ပြီး ဘဝအသစ်တစ်ခုကို ပြန်စဖို့ ပြင်ဆင်
လိုက်ပါတယ်။

ဂျက်မားက သူ့လုပ်ငန်း မအောင်မြင်ရတဲ့အကြောင်းက ငွေအရင်း
အနီး နည်းပါးမှုနဲ့ အင်တာနက်ဈေးကွက်မရှိခင်မှာ ကုမ္ပဏီ တည်ထောင်လိုက်
တာကြောင့်လို့ သုံးသပ်မိတယ်။ ဒါကို နောင်လုပ်မဲ့လုပ်ငန်းအတွက် သင်ခန်းစာ
တစ်ခုလို့ မှတ်ယူထားလိုက်ပါတယ်။ လောလောဆယ်မှာတော့ သူဟာ
ဘီဂျင်းမြို့က အစိုးရရဲ့ ဝန်ကြီးဌာနတစ်ခုက ရုံးတစ်ရုံးမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်လိုက်
တယ်။ သူဟာ ကုန်းပေါ်ကို ဆွဲတင်ခံထားရတဲ့ ငါးတစ်ကောင်လို အင်တာနက်
ပင်လယ်ပြင်ကြီးထဲကို ပြန်လည် ခုန်ချကူးခတ်ခွင့်ရဖို့ အခွင့်အလမ်းကို
သည်းခံစောင့်စားနေလိုက်ပါတယ်။





အခန်း (၄)

အလီတာတာကိုပွားဖွားခြင်း

ချိုင်းနားမားကက် ဝက်ဆိုဒ်တည်ဆောက်ပေးခြင်း

ဂျက်မားဟာ အစိုးရရဲ့ ဘီဂျင်းမြို့မှာ အခြေစိုက်တဲ့ နိုင်ငံခြား ဝန်ထွယ်မှုနဲ့ စီးပွားရေးပူးပေါင်းမှု ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်တဲ့ အင်ဖိုရဲ့ကုမ္ပဏီမှာ အထွေထွေမန်နေဂျာ ရာထူးနဲ့ အလုပ်ဝင်လုပ် တယ်။ သူဟာ ၁၉၉၈ ခုနှစ် ဇူလိုင်လမှာ အင်ဖိုရဲ့ကုမ္ပဏီ ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ချိုင်းနားမားကက် ကုမ္ပဏီအတွက် ချိုင်းနားမားကက်ဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို အင်တာနက်မှာ တင်ပေးလိုက်ပြန်တယ်။

ချိုင်းနားမားကက်ဝက်ဆိုဒ်မှာ ရောင်းမယ့် ပစ္စည်းအမျိုးအစား ၂၀၀၀ ကျော်ကို အမျိုးအစား ခြောက်မျိုးခွဲပြီး ကြော်ငြာထားတယ်။ ပစ္စည်း ခရောင်းချင်၊ ဝယ်ချင်သူတွေကို ဝက်ဆိုဒ်မှာဖွင့်ထားတဲ့ စာမျက်နှာတစ်ခုမှာ ဖြန့်ဖြူးတာကနေဝင်ပြီး ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းကြဖို့ ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ ချိုင်းနား မားကက်ဝက်ဆိုဒ်ကို အစိုးရအရာရှိတွေက သဘောကျ ချီးကျူးကြတယ်။ ဝန်ကြီးကလည်း ဒီဝက်ဆိုဒ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ e-commerce ဆိုတဲ့ အင်တာ နက်နဲ့ စီးပွားကူးသန်းရောင်းဝယ်တဲ့ခေတ်ကို ရောက်လာပြီဆိုတာ ပြလိုက် တာပဲလို့ ထုတ်ဖော်ပြောကြားလိုက်ပါတယ်။ တရုတ်အစိုးရရဲ့ အာဘော်ဖြစ်တဲ့ ဆင်ဟွာသတင်းစာကြီးကလဲ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ဟာ သတင်းလုံခြုံမှုရှိပြီး အင်တာ

နက်မှာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် အရောင်းအဝယ်လုပ်လို့ရတယ်လို့ ရေးသား ဖော်ပြ ပေးလိုက်ပါတယ်။

ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ဖြူရိုက်ရေးစီမံနစ်

ဒါပေမဲ့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ဟာ တရုတ်ကုန်သည်တွေကို အရောင်းအဝယ် လုပ်ဖို့ မဆွဲဆောင်နိုင်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဝက်ဆိုဒ်ရဲ့ စာမျက်နှာမှာ ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းရုံပဲ လုပ်လို့ရပြီး ပစ္စည်းတွေကို တိုက်ရိုက်ဝယ်တာ ရောင်းတာ လုပ်လို့မရလို့ဘူး။ နောက်ပြီး အဲဒီ ဝက်ဆိုဒ်ထဲ ဝင်ကြည့်နိုင်ဖို့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ မှတ်ပုံတင်ရပါတယ်။ မှတ်ပုံတင်ရာမှာ ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ အဆင့်ဆင့် ခွင့်ပြုချက်ကို စောင့်ရလို့ အချိန်အတော်ကြာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ချွင်းနားမားကက်ဝက်ဆိုဒ် ဟာ အပြင်ပမ်းအားဖြင့် အထင်ကြီးစရာကောင်းပေမယ့် တကယ်တမ်းကျတော့ အလုပ်မဖြစ်လို့ ဝက်ဆိုဒ်ထဲမှာ အရောင်းအဝယ်ညှိနှိုင်းဖို့ ဝင်ရောက်လာကြသူ တွေဟာ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ ပိုပိုပြီး နည်းလာပါတယ်။

ဂျက်မားက ဒီတိုင်းဆိုရင် ချွင်းနားမားကက်ဝက်ဆိုဒ်ဟာ ဟန်ပြပဲ ဖြစ်သွားတော့မယ်ဆိုပြီး တိုက်ရိုက် အရောင်းအဝယ်လုပ်နိုင်တဲ့ အဆင့်ရောက် အောင် ဝက်ဆိုဒ်ကို ပြင်ဆင်ခွင့်ပြုဖို့ အထက်အရာရှိတွေဆီကို တင်ပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ဖြူရိုက်ရေးစီမံနစ်ကြောင့် အပေါ်အဆင့်ဆင့်ကို တင်ပြ နေရတယ်။ လပေါင်းအတော်ကြာတဲ့အထိ အထက်ကနေ ဘာမှ အကြောင်း ပြန်ကြားမလာတဲ့အတွက် သူ စိတ်ပျက်စပြုလာတယ်။ အလုပ်ထွက်ဖို့ စိတ်ကူးလာမိတယ်။

ဂျက်မား၊ အလုပ်ထွက်ချင်နေတာက ဝန်ကြီးဌာနရဲ့ ဖြူရိုက်ရေးစီ မံနစ်ကြောင့်ချည်းပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီအချိန် တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက် လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာတာကို သူ မြင်တွေ့ နေရတာကြောင့် သူ့စိတ်ထဲမှာ မချင့်မရဲ ဖြစ်လာတယ်။ သူတို့လို လုပ်ချင်လာ တယ်။ သူတို့ကို အမှီလိုက်ချင်လာတယ်။ နောက်ပြီး အစိုးရဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ အချိန်တွေ အလာဟာသ ဖြုန်းနေတယ်လို့ ခံစားနေမိတာကြောင့်လည်း ပါပါ တယ်။

အင်တာနက်ကုမ္ပဏီများ ဆက်တိုက်ပေါ်လာခြင်း

၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ စတင်းဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရခဲ့ကြတဲ့ လူငယ်နှစ်ယောက် ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဒေးဗစ်ဖိုင်လိုတို့က Yahoo ယာဟူးဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခု တည်ဆောက်လိုက်ကြတယ်။ ယာဟူးက search engine သုံးပြီး လိုချင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ရှာဖွေပေးတယ်။ ပြီးတော့ ယာဟူးက သူဝက်ဆိုဒ်တွေမှာ ကြော်ငြာထည့်ခိုင်းသူတွေဆီက ကြော်ငြာခ ကောက်ယူတယ်။ ဒီနေရာမှာ search engine ဆာ့ချ်အင်ဂျင်ဆိုတာကို မြားဖူးသူများအတွက် အနည်းငယ် ရှင်းပြချင်ပါတယ်။ ဆာ့ချ်အင်ဂျင်ဆိုတာ အင်တာနက်ချိပ်ဆက်ထားတဲ့ ကွန်ပျူတာမှာ သိချင်တဲ့ အကြောင်းအရာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာလုံး (သို့မဟုတ်) စာကြောင်းရိုက်ထုံးပေးလိုက်ရင် အဲဒါနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေ၊ အကြောင်းအရာ၊ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဖြန့်ဖြူးတာမှန်သားပြင်မှာ ပေါ်လာစေတဲ့ ပရိုဂရမ်တစ်ခုပါ။

၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ ယာဟူးဟာ ကမ္ဘာမှာ အရမ်းအောင်မြင်သွားတယ်။ ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာတန်ဖိုးတွေဟာ ၅ ပတ်အတွင်းမှာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်သွားပြီး စုစုပေါင်းရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၉ ဘီလီယံ မြင့်သွားတယ်။ ဒေးဗစ်နဲ့ ဂျယ်ရီယန်းတို့ ၂ ယောက်လည်း ဘီလျံနာသူဌေးတွေ မြင့်သွားကြတယ်။ အဲဒီမှာ ငွေအရင်းအနှီး ကြီးကြီးမားမားမလိုပဲ အကြံကောင်း ထင်ကြောင့် ယာဟူးပိုင်ရှင်တွေလို နေချင်းညချင်း ဘီလျံနာဖြစ်နိုင်တယ်ဆိုပြီး ထင်တိုက်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ အလျှိုအလျှို ပေါ်လာကြတယ်။ အသုံးသဖြင့် ထိုင်ဝမ်မှာမွေး အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ပညာသင်ပြီး အသက် ၃၀ အရွယ်နဲ့ ဘီလျံနာဖြစ်သွားတဲ့ တရုတ်လူမျိုး ဂျယ်ရီယန်းကို သူရဲကောင်း ထင်ပြီး အဖြစ် တရုတ်နိုင်ငံက လူတွေက အားကျနေကြတယ်။

အဲဒီမှာ ယာဟူးကုမ္ပဏီရဲ့ ပုံစံကို အတုယူလုပ်ကိုင်ရင်း တရုတ်နိုင်ငံမှာ အာသိုသွားကြတဲ့ လူငယ် အင်တာနက်ပညာရှင် အချို့လည်း ပေါ်လာခဲ့တယ်။

ဇုန်မားဟာ သူ့ထက် အသက်ငယ်သူတွေ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက် ဖွံ့ဖြိုးနဲ့ အောင်မြင်ကြီးပွားလာနေကြတာကို မြင်တွေ့ရလို့ သူ့ကိုယ်သူ အတော်လေး မချင်မရဲဖြစ်လာနေတယ်။ သူက ခုလို ပြောတယ်။

‘ကျနော် အင်တာနက်နဲ့ အလုပ်လုပ်နေတာ ၅ နှစ်ရှိသွားပါပြီ။ ကျနော်ထက် အသက်ငယ်ပြီး မနေ့တစ်နေ့ကမှ အင်တာနက်နဲ့ စလုပ်ပြီး ကြီးပွားအောင်မြင်လာသူတွေကို တွေ့ရတော့ ကျနော်ကိုယ် ကျနော် အတော်လေး မကျေမနပ် ဖြစ်နေမိတယ်။ ကျနော် အစိုးရ ဝန်ထမ်းဘဝမှာပဲ ဆက်နေရင်တော့ ဘာမှဖြစ်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ နောက်ပြီး ဝန်ထမ်းအလုပ်ဆိုတာကလည်း ကျနော်ရဲ့ အိပ်မက် မဟုတ်ဘူး’ တဲ့။

သူ အစိုးရအလုပ်က နှုတ်ထွက်ဖို့ စိတ်ကူးနေတုန်းမှာ အစိုးရက သူ့ကို တာဝန်တစ်ခု ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီတာဝန်ဟာ သူ့အတွက် မဟာ အခွင့်အလမ်းကြီးတစ်ခု ရလိုက်စေပါတယ်။

ဂျပန်ရိယာန်းကို ဧည့်ခံဖို့ တာဝန်ပေးခံရခြင်း

၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ယာဟူးအတွက် တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဈေးကွက်အသစ် ရှာဖွေဖို့ ဂျပန်ရိယာန်းနဲ့အဖွဲ့ဟာ ဘီဂျင်းမြို့ကို ရောက်လာပါတယ်။ ဂျပန်ရိယာန်းဟာ ဒေးဇစ်ဖိုင်လိုနဲ့ ယာဟူးကို ပူးတွဲတည်ထောင်ခဲ့သူဆိုတာ ရှေ့မှာ ရေးပြခဲ့ပြီး ပါပြီ။ ဂျပန်ရိယာန်းတို့အဖွဲ့ကို ဧည့်ခံဖို့ အင်တာနက်အကြောင်း နားလည်ပြီး

အင်္ဂလိပ်စကားကို ကောင်းကောင်း ပြောတတ်တဲ့ အင်ဖိုရဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အထွေထွေ မန်နေဂျာဖြစ်သူ ဂျက်မားကို တရုတ်အစိုးရက တာဝန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ငယ်စဉ်ကတည်းက တိုးရစ်တွေကို လိုက်လံပြသခဲ့တဲ့ အထွေအကြံပြုရေးထားသူ ဂျက်မားကလည်း အဲဒီတာဝန်ကို ဝမ်းသာအားရ လက်ခံ



ဟီတာကီဝင်း၊ ဂျပန်ရိယာန်း နှင့် ဂျက်မား

လိုက်တယ်။ ဂျက်မားနဲ့ သူ့မိန်းမ ကေသီတို့ဟာ ဂျပန်ရိယာန်း သူညီနဲ့ ယာဟူး ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌဖြစ်တဲ့ အမျိုးသမီး ဟီတာကီဝင်းတို့ကို ဝက်စ်လိတ်စ် ရေကန်ကြီး၊ Forbidden City တားမြစ်မြို့တော်နဲ့ Great Wall မဟာ

ဘဲတိုင်းကြီး အပါအဝင် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး နိုင်ငံခြား သားတိုးရစ်တွေ အလာများကြတဲ့နေရာတွေ အတော်များများကို လိုက်လံပြသ ကြတယ်။

ဂျက်မားက ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဟီတာကီလင်တို့ကို သူ့ ဝန်ကြီးဌာနက ဝန်ကြီးနဲ့ တွေ့ပေးပါတယ်။ အဲဒီအတွက် ဂျက်မားဟာ အမြတ်တစ်ခု ရလိုက် တယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ သူ့ရဲ့အင်ဖိုရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ ယာဟူးအတွက် တရုတ်ပြည်ရဲ့ ဘဏ္ဍာဝင် အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ကုမ္ပဏီအဖြစ် ခန့်အပ်ခံရတယ်။ ဒါက သူ့ကုမ္ပဏီကရလိုက်တဲ့ အကျိုးအမြတ်ပါ။ သူ့အတွက်လည်း အကျိုးအမြတ် ဘစ်ခုကို ရလိုက်ပါသေးတယ်။ အဲဒါက ဂျယ်ရီယန်းတို့အဖွဲ့ကို လိုက်လံ ပြသ ငွေမှာ သူနဲ့ ဂျယ်ရီယန်းတို့ မကြာခဏ စကားလက်ဆုံကျကြရင်း ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဒီးဝစ်ဖိုင်လိုတို့ နှစ်ယောက် ယာဟူးကို အောင်မြင်အောင် ဘယ်လိုကြိုးစားပြီး သပ်ခဲကြတယ်ဆိုတဲ့ လူအများ မသိကြသေးတဲ့ အကြောင်းအရာ တော်တော် များများကို ဂျက်မား သိလိုက်ရတယ်။ ဂျက်မားဟာ သူတို့ကို အားကျလာပြီး နိုယ်ပိုင် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တည်ထောင်ချင်စိတ် တဖွားဖွား မပါလာပါတယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ဂျက်မားဟာ အစိုးရအလုပ်က နှုတ်ထွက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတော့တယ်။

အစိုးရအလုပ်က နှုတ်ထွက်ခြင်း

သူဟာ ဂျယ်ရီယန်းတို့ အဖွဲ့ကို မဟာတံတိုင်းကြီးမှာ လိုက်ပြနေရင်း သူနဲ့အတူလိုက်ပါလာကြတဲ့ သူ့ရဲ့ အင်ဖိုရဲ့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတချို့နဲ့ ကုမ္ပဏီသစ် ဘစ်ခု ထူထောင်ဖို့ တိုင်ပင်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ နှုတ်ထွက်စာတင်လိုက်ရင် အစိုးရက ခွင့်မပြုမှာကို စိုးရိမ်နေတယ်။ သူ သူ့ငယ်ချင်းတွေက ကျန်းမာရေး ကောင်းဘူးဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်နဲ့ လိမ်ပြီး နှုတ်ထွက်စာတင်ဖို့ အကြံပေး ကြတယ်။ ဂျက်မားလည်း အဲဒီအတိုင်းလုပ်လိုက်တာ အစိုးရဆီက နှုတ်ထွက်ခွင့် ကျလာခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူလည်း တကယ် နေမကောင်းဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ အဲဒါက အူအတက်ပေါက်လို့ ဆေးရုံတက်လိုက်ရတာပါ။ သူ ဆေးရုံကဆင်းတော့ ဝန်ကြီးရုံးကို ပြန်သွားတယ်။

သူ့အလုပ်ထွက်တယ်ဆိုတဲ့ သတင်းကို ကြားလို့ ယာဟူးကုမ္ပဏီက ဂျက်မားကို သူတို့ဆီမှာ လာလုပ်ဖို့ လစာကောင်းကောင်းနဲ့ ခံစားခွင့် အများကြီး ပေးမယ်လို့ လာရောက်ဆွဲဆောင်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူကတော့ သူ့အိပ်မက်ဖြစ်တဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထူထောင်ဖို့ ဟန်ဂျီမြို့ကိုပဲ ပြန်သွားလိုက်ပါတယ်။

အလီဘာဘာအစ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေးထဲက

၁၉၉၉ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလ ၂၁ ရက်နေ့မှာ ဂျက်မားဟာ သူ့ရဲ့မိတ်ဆွေ ၁၇ ယောက်ကို ဟန်ဂျီမြို့က သူနေတဲ့ လိတ်ခဲဆိုက်ဥယျာဉ်က တိုက်ခန်းကျဉ်း



ဂျက်မားနှင့်အဖွဲ့ အလီဘာဘာထူထောင်စဉ်

လေးထဲကို ဖိတ်ခေါ်ပြီး သူထူထောင်မယ့် ကုမ္ပဏီအကြောင်း ရှင်းပြတယ်။ အဲဒီလူတွေထဲက အများစုက သူ့မိတ်ဆွေတွေနဲ့ ချိုင်းနားပေ့ဂျက်စ်နဲ့ အင်ဖိုရဲ့တို့မှာ အတူလက်တွဲလုပ်ခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ ဂျက်မားဟာ သူထူထောင်မယ့်ကုမ္ပဏီဟာ အောင်မြင်မယ်လို့ တထစ်ချ ယုံကြည်တာကြောင့် အခုပြုလုပ်တဲ့ တွေ့ဆုံပွဲကို ငွီဒီယို

ရိုက်ပြီး မှတ်တမ်းတင်ထားလိုက်တယ်။ အဲဒီဝီဒီယိုဟာ တစ်နေ့မှာ သမိုင်းဝင် မှတ်တမ်းတစ်ခု ဖြစ်လာလိမ့်ဆိုတာကို သူ သိနေတယ်။ ဂျက်မားက တိုက်ခန်းထဲမှာ ပတ်လည်ဝိုင်းထိုင်နေကြသူတွေကို သူ ထူထောင်မယ့် ကုမ္ပဏီသစ်အကြောင်းကို ရှင်းပြတယ်။ ကုမ္ပဏီကို 'အလီဘာဘာလို့ နာမည်ပေးမယ်' လို့လည်း ပြောပြတယ်။ ပြီးတော့ ဂျက်မားက သူတို့ကို ခုလို ဆက်ပြောတယ်။

'နေ့ဘက် ၅ နှစ်၊ ၁၀ နှစ်အကြာမှာ အလီဘာဘာ ဘာဖြစ်လာမယ်လို့ မင်းတို့ထင်သလဲ။ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေလိမ့်မယ်။ ငါတို့ရဲ့ ပြိုင်ဖက်တွေဟာ တရုတ်ပြည်ထဲမှာ ရှိတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အမေရိကန်နိုင်ငံက ကမ္ဘာကျော် စီလီကွန်တောင်ကြားမှာပါ။ ငါတို့ဟာ အလီဘာဘာကို သူတို့ထက်သာအောင် လုပ်ရမှာပါ'

စီလီကွန်တောင်ကြားထက် သာရမယ်

သူ ရည်ညွှန်းတဲ့ စီလီကွန်တောင်ကြားဆိုတာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဘာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်က အဆင့်မြင့်နည်းပညာနဲ့ အီလက်ထရောနစ် ဝတ္ထုတို့တွေ၊ ကွန်ပျူတာပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီး ပါကြတဲ့ နေရာပါ။ နောက်ပြီး အဲဒီမှာ Microsoft; Yahoo; eBay; Google အစရှိတဲ့ ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေလည်း ရှိကြတယ်။ စီလီကွန် တောင်ကြားဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်း ဖြစ်ပေါ်လာရတာက အဲဒီနေရာဟာ အီလက် ထရောနစ်ပစ္စည်းတွေမှာ အသုံးပြုတဲ့ စီလီကွန်ချစ်ပ်ပစ္စည်း အများအပြား ထုတ်လုပ်တဲ့ နေရာဖြစ်တာရယ်။ စနစ်တာကလယ်ရာတောင်ကြားဆိုတဲ့ နယ်မြေ ဝင်ခဲ့ရုံနော်လို့လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျက်မားက သူတို့ကို ဆက်ပြောပြတယ်။

‘ငါတို့မျှော်မှန်းတဲ့ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာစေဖို့ နောက် သုံးနှစ် ဒါမှမဟုတ် ငါးနှစ်အထိ အသေအလဲ အလုပ် လုပ်ကြရမယ်။ စီလီကွန်တောင်ကြားက လူတွေ ဘယ်လို အလုပ်လုပ် ကြတယ်ဆိုတာ သိကြလား။ တစ်နေ့ကို ၁၂ နာရီနီးပါး၊ အလုပ်လုပ် ကြတယ်။ ငါတို့ဟာ သူတို့ထက်သာအောင် ပိုလုပ်ကြရမယ်။ ငါတို့ အလုပ်ဟာ မနက် ၉ နာရီ ရုံးတက်ပြီး ညနေ ၅ နာရီမှာ ရုံးဆင်းတဲ့ အလုပ်မျိုးမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလို ပုံမှန် ရုံးတက် ရုံးဆင်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီ မျိုးဟာ နည်းပညာအဆင့်မြင့် ကုမ္ပဏီမဟုတ်ဘူး။ ငါတို့အလီဘာဘာ ဟာ စီလီကွန် တောင်ကြားက ကုမ္ပဏီတွေထက် သာကိုသာရမယ်။’

အမေရိကန်လူမျိုးတွေဟာ ကွန်ပျူတာ ပစ္စည်းပိုင်း (hard-ware) နဲ့ နည်းစနစ် (system) တွေမှာ အရမ်းတော်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ဆော့ဖ်ဝဲပိုင်း (software) နဲ့ သတင်းအချက်အလက် စီမံ ခန့်ခွဲမှု (information management) မှာ ငါတို့ တရုတ်တွေရဲ့ ဦးနှောက်က ပိုပြီးသာပါတယ်’

အလီဘာဘာရဲ့ ပထမဆုံး အစုရှယ်ယာရှင်များ

သူက အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို ၃ နှစ်အတွင်းမှာ လူထုကို ရှယ်ယာ ရောင်းနိုင်တဲ့ IPO (Initial Public Offering) လုပ်နိုင်တဲ့ Public Listed Company အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ဖို့ ရည်မှန်းထားတယ်လို့ ရှင်းပြရင်း အခုလို ထပ်ပြောလိုက်တယ်။

‘အလီဘာဘာဟာ အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာတဲ့အခါ ခင်ဗျားတို့ တစ်ယောက်ချင်းစီဟာ အခု ခင်ဗျားတို့ ထိုင်နေကြတဲ့ ကျနေတဲ့တိုက်ခန်းမျိုး၊ တစ်ခန်းပဲ ဝယ်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးနော်၊ တစ်ယောက်ကို တိုက်ခန်းပေါင်း ၅၀ အထိ ဝယ်နိုင်ကြလိမ့်မယ်’

အဆုံးမှာ ဂျက်မား၊ သူမိန်းမ ကေသီအပါအဝင် စုစုပေါင်း ၁၈ ဦးဟာ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို ထူထောင်ဖို့ အရင်းအနှီးအတွက် အစုရှယ်ယာတွေ ထည့်ဝင်ကြဖို့ ကတိပြုလိုက်ကြတယ်။ သူတို့ ကတိပြုလိုက်တဲ့ အစုငွေ စုစုပေါင်း ဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆ သောင်းပါ။ အဲဒီ ၁၈ ယောက်ထဲမှာ အမျိုးသမီး ၆ ဦးလဲ ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီ ရှယ်ယာထည့်သူ ၁၈ ယောက်စလုံးမှာ ချမ်းသာတဲ့ မိသားစုကလာသူ၊ ဂုဏ်ထူးဆောင် တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရသူ၊ ကုမ္ပဏီကြီးမှာ လုပ်နေသူ တစ်ယောက်မှ မပါဝင်ကြပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့အားလုံးဟာ ဂျက်မားရဲ့ ဦးဆောင်မှုနဲ့ အလီဘာဘာကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ဖို့ ခိုင်ခိုင်မာမာ ဆုံးဖြတ် ထားကြတယ်။

ဘာကြောင့် အလီဘာဘာလို့ နာမည်ပေးတာလဲ

ဂျက်မားဟာ သူ့ကုမ္ပဏီကို ဘာကြောင့် အလီဘာဘာလို့ နာမည် ခေါ်ရတာလဲ။ အလီဘာဘာဆိုတာ အာရပ်လူမျိုးနာမည်ပါ။ ဘာလို့ တရုတ် ဂန္ထဝင်ပုံပြင်တွေထဲက ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ တရုတ်သိုင်းပညာရှင်ကြီးတွေရဲ့ နာမည်ကို ယူမသုံးတာလဲ။ လူတွေဟာ ဂျက်မားကို အဲဒီမေးခွန်းကို မကြာခဏ မေးကြတယ်။

ဂျက်မားက အဲဒီမေးခွန်းကို ခုလို ပြန်ဖြေတတ်တယ်။ အလီဘာဘာနဲ့ ခိုးသားလေးဆယ်ဆိုတဲ့ အာရပ်ပုံပြင်ဟာ ကမ္ဘာကျော်ပုံပြင်ဖြစ်သလို ဟောလီးဝုဒ်

အလီဘာဘာ ရုပ်ရှင်ရိုက်ပြခဲ့လိုအလီဘာဘာ
အလီဘာဘာ ကမ္ဘာ့သိ နာမည်ဖြစ်နေတယ်။
အလီဘာဘာဟာ သူ့ခိုးတစ်ယောက်
အလီဘာဘာ ခိုးသားတဲ့လူငယ်ကုန်သည်
အလီဘာဘာ တစ်ယောက်ပါ။ အလီဘာဘာ
အလီဘာဘာကို ဘယ်ဘာသာစကားနဲ့
အလီဘာဘာ အသံထွက်ဖို့ လွယ်ကူတယ်။



အလီဘာဘာနှင့် ခိုးသားလေးဆယ်ရုပ်ရှင်

အလီဘာဘာတွေရဲ့ နာမည်တွေကို ကွန်ပျူတာမှာ အင်္ဂလိပ်လို အကွရာစဉ်လိုက်
အလီဘာဘာတွေရဲ့ 'အေ' ဆိုတာက ထိပ်ဆုံးအကွရာမို့ သူ့ကုမ္ပဏီဟာ ထိပ်ဆုံး
အလီဘာဘာ ရှိနေမှာပါတဲ့။ သူ့ရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီ
အလီဘာဘာအောင် ကမ္ဘာ့သိနာမည်တစ်ခုကို ယူသုံးလိုက်တာပါတဲ့။

အဲဒီနာမည်ကို သုံးဖို့ အကြံပေါ်လာတာက သူ့ အမေရိကန်နိုင်ငံ
အလီဘာဘာကိုမြို့ကို ရောက်နေစဉ်မှာပါ။

‘ကျနော် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုဝင်ပြီး နေ့လည်စာ စားနေ
တုန်းမှာပါ။ အနားရောက်လာတဲ့ စားပွဲထိုး အမျိုးသမီးကို မေးလိုက်
တယ်။ အလီဘာဘာဆိုတာ သိသလားလို့။ သူက သိပါတယ်တဲ့။
ဘယ်လိုသိတာလဲလို့ ဆက်မေးလိုက်တယ်။ ဒီတော့ သူက Open
Sesame အိုးပင်းဆီစမီလို့ ပြန်ပြောတယ်။ ‘အိုးပင်းဆီစမီ’ ဆိုတာ
အလီဘာဘာနဲ့ ခိုးသားလေးဆယ် ပုံပြင်ထဲက လူငယ်လေး အလီ
ဘာဘာက ‘အိုးပင်းဆီစမီ’ လို့ ပါးစပ်က အသံတိုးတိုးနဲ့ ရေရွတ်
လိုက်တဲ့အခါ ခိုးသားတွေရဲ့ ခိုးရာပါ ရတနာတွေကို အထဲမှာ
ပိတ်လှောင်ဖွက်ထားတဲ့ ကျောက်ဂူကြီးရဲ့ တံခါးကြီး အလိုအလျောက်
ပွင့်သွားတာကို ရည်ညွှန်းပြောလိုက်တာပါ။ ဒါနဲ့ ကျနော် စားသောက်
ပြီးလို့ ဆိုင်ပြင်ထွက်ပြီး လမ်းမှာတွေ့တဲ့ လူအယောက် ၃၀ လောက်ကို
အလီဘာဘာဆိုတာ သိသလားဆိုတဲ့ မေးခွန်းလေးကို မေးကြည့်
တယ်။ အဲဒီလူတွေမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံက၊ ဂျပန်နိုင်ငံက၊ ဂျာမဏီနိုင်ငံက
လူမျိုးစုံပါတယ်။ သူတို့ အားလုံးကလည်း အလီဘာဘာကို သိတယ်လို့
ဖြေကြတဲ့အပြင် ‘အိုးပင်းဆီစမီ’ စကားလေးကိုပါ ရွတ်ပြကြတယ်။

ဒီနာမည်လေးဟာ လူတိုင်းသိနေကြလို့ အတော်ကောင်းတဲ့ နာမည်ပဲ ဆိုပြီး ကျနော် အရမ်းသဘောကျသွားတယ်'

အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်ကို ဝယ်ယူရခြင်း

ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာဘာနာမည်နဲ့ www.alibaba.com ဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို အင်တာနက်မှာ မှတ်ပုံတင်လိုက်တော့ မှတ်ပုံတင်လို့ မရဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကနေဒါနိုင်ငံက လူတစ်ယောက်က အလီဘာဘာနာမည်နဲ့ မှတ်ပုံတင်ထားပြီးလို့ပါ။ ဂျက်မားဟာ အဲဒီနာမည်ကို သိပ်ကြိုက်နေလို့ အဲဒီ လူကို အီးမေးနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်ကို လွှဲပြောင်းပေးနိုင် မလားလို့ မေးလိုက်တယ်။ ဟိုလူက ဒေါ်လာ ၄,၀၀၀ ပေးရင် လွှဲပြောင်း ပေးမယ်လို့ ပြန်စာပို့လာတယ်။ ဒါနဲ့ ဂျက်မားဟာ ပိုက်ဆံမပေးချင်လို့ www.alibabaaonline.com နာမည်နဲ့ မှတ်ပုံတင်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မား က အဲဒီနာမည်ကို မကြိုက်ဘူး။ Alibaba.com နာမည်ကိုပဲ အရမ်းကြိုက်နေ တယ်။ ကနေဒါကလူကို သူတောင်းတဲ့ ငွေလွှဲဖို့ကျပြန်တော့လဲ ဟိုလူက ငွေယူပြီး သူဝက်ဆိုဒ်ကို လွှဲမပေးမှာကို စိုးရိမ်နေတယ်။ အဲဒီအချိန်က ဂျက်မားရဲ့ လက်ထဲ မှာ ငွေများများစားစား မရှိပါဘူး။ သူ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်က အဲဒီ အကြောင်းကို ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

'ဂျက်မားက အဲဒီလူကို ငါယုံတယ်ကွာလို့ ပြောပြီး ဒေါ်လာ ၄,၀၀၀ ကို ကြေးနန်းနဲ့ ကနေဒါကို လွှဲပေးလိုက်တယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးသမားတွေဟာ တစ်ခါမှ မမြင်ဖူးတဲ့ လူတစ်ယောက်ကို လွယ်လွယ်နဲ့ ယုံကြည်လေ့ မရှိကြပါဘူး။ တကယ်တော့လည်း ဂျက်မားက စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်မှ မဟုတ်တာဘဲ သူခေါင်း ထဲမှာ သူလုပ်ချင်တာတစ်ခုထဲကိုပဲ သိတဲ့သူကို။ တစ်ပတ်လောက် ကြာတော့ ဟိုဖက်ကလည်း ရိုးသားစွာနဲ့ Alibaba.com ဝက်ဆိုဒ်ကို ဂျက်မားထံကို လွှဲပြောင်းပေးလိုက်ပါတယ်''

အလီဘာဘာနာမည်နဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို လူတွေအလွယ်တကူ မှတ်ပုံ တင်သိရှိတာကြောင့် နောင်မှာ ဂျက်မားအတွက် ကြော်ငြာခငွေ ဒေါ်လာ သန်း

သက်သာသွားစေခဲ့ပါတယ်။ အလီဘာဘာ အောင်မြင်သွားပြီးချိန်မှာ ကျွန်မားက
မဟာပြောပွဲတွေမှာ ကမ္ဘာကျော် အာရပ်ပုံပြင်တွေဖြစ်ကြတဲ့ အလီဘာဘာနဲ့
နဲသားလေးဆယ် အကြောင်းပါတဲ့ 'တစ်ထောင့်တစ်ညပုံပြင်' တွေထဲက စကား
တွေကို ကိုးကားပြီး ထည့်ပြောလေ့ရှိပါတယ်။

ကွန်ပျူတာများ ဈေးကျလာခြင်း

အလီဘာဘာ စထောင်တဲ့ ၁၉၉၉ ခုနှစ် နှစ်စဉ်းမှာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ
အင်တာနက်အသုံးပြုသူ ၂ သန်းပဲ ရှိပါသေးတယ်။ အင်တာနက်အသုံးပြုသူ
မင်းရတဲ့ အဓိကအချက်က ကွန်ပျူတာတွေ ဈေးကြီးလို့ပါ။

ကွန်ပျူတာတွေရဲ့ ဈေးဟာ ဒေါ်လာ ၁၅၀၀ ဖြစ်နေသေးပေမဲ့
အင်တာနက် ဈေးတွေကုန်ဖို့ ရှိနေပါတယ်။ ဘာလို့လဲ ဆိုတော့ IBM အိုင်ဘီအမ်၊
Dell ဒဲလ်စတဲ့ အနောက်နိုင်ငံက ကွန်ပျူတာထုတ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ
တရုတ်နိုင်ငံမှာ လာရောက်လုပ်ကိုင်နေကြပါပြီ။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေဟာ
တရုတ်ကွန်ပျူတာဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားတဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီ
ဒီဂျစ်တယ် (နောင်မှာ Lenovo ကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာ) ကို ပြိုင်ဆိုင်ရင်းနဲ့
ကွန်ပျူတာဈေးတွေကို လျော့ကျလာစေပါတယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့
အင်းရှင်္ဍာနတွေကို ရောင်းချရတဲ့ ကွန်ပျူတာ အလုံးပေါင်း ၅ သန်းအထိ
နိမ့်လာခဲ့ပါတယ်။

အစိုးရရဲ့ ပေါ်လစီသစ်

တစ်ချိန်ထဲမှာ တရုတ်အစိုးရကလဲ သတင်းအချက်အလက် ပြန့်ပွား
ရေးကို အားပေးတဲ့ ပေါ်လစီတစ်ခုကို ချမှတ်လိုက်လို့ လူတွေဟာ အင်တာနက်
ကို သက်သက်သာသာနဲ့ သုံးစွဲလာနိုင်ကြတယ်။ အရင်က အင်တာနက်လှိုင်း
မင်းရဖို့အရေး လပေါင်းများစွာကြာအောင် စောင့်ခဲ့ရပြီး အင်တာနက်
အင်အားသွယ် တပ်ဆင်ခကလည်း ဒေါ်လာ ၆၀၀ လောက်ပေးရပါတယ်။ ၁၉၉၉
နှစ် နှစ်ကုန်ကစပြီး အင်တာနက်လှိုင်းတစ်လှိုင်းရှိပြီး နောက်တစ်လှိုင်း
အင်အားတပ်ဆင်ချင်ရင် တပ်ဆင်ခ ထပ်ပေးစရာ မလိုတော့ပါဘူး။ အင်တာနက်

သုံးစွဲခ လစဉ်ကြေးဟာလဲ အရင်က ဒေါ်လာ ခုနစ်ဆယ်ထိ ပေးခဲ့ရတာနေ ကိုဒေါ်လာ ပဲ ပေးရပါတော့တယ်။ အင်တာနက်အကြောင်း သိချင်ကြတဲ့ ကျောင်းသားတွေ၊ ပညာတတ်တွေဟာ တက္ကသိုလ်တွေ၊ ရုံးတွေနဲ့ မှီလိုပေါက်လာတဲ့ အင်တာနက် ကဖီဆိုင်တွေမှာ အမြောက်အများ ရောက်ရှိ လေ့လာနေကြတယ်။

ကမ္ဘာမှာ အရမ်းအောင်မြင်သွားတဲ့ ယာဟူးပုံစံကို အတုခိုးပြီး သူတို့ ဝက်ဆိုဒ်တွေမှာ ကြော်ငြာတွေထည့်ပေးတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ အသေးလေး တွေ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အများကြီး ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ကြတယ်။ အင်တာနက်သုံးစွဲ သူတွေ အရမ်းများလာတာကြောင့် အဲဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ ကြော်ငြာခတွေကနေ ဝင်ငွေတွေ အတော်လေးရလာကြတယ်။ အင်တာနက်ကနေ ကြော်ငြာခ ဝင်ငွေ တွေဟာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်တုန်းက ဒေါ်လာ ၃ သန်းပဲ ရနေခဲ့ရတာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၁၂ သန်းအထိ ရလာခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက လူတွေဟာ ဝင်ငွေနည်းကြလို့ အင်တာနက်ကြော်ငြာတွေကို ကြည့်ရုံကြည့်ကြပြီး ပစ္စည်း ဝယ်လာအောင်တော့ သူတို့ကို မဆွဲဆောင်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံမှာ ကြော်ငြာခနဲ့ ဝင်ငွေရှာဖို့ ထောင်လိုက်တဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ ထောင်ပေါင်း များစွာဟာ ပေါ်လာပြီး လအနည်းငယ်အကြာမှာ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပိတ်သိမ်း ပျောက်ကွယ်သွားကြပါတော့တယ်။

ကုမ္ပဏီ (၃) ခုရဲ့အောင်မြင်မှုသော့ချက်

အဲဒီထဲက ဆီးနား၊ ဆိုဟူးနဲ့ နက်အစ်(စ်) ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီသုံးခုကတော့ ဆက်လက်အောင်မြင်နေပါတယ်။ သူတို့ကျတော့ ဘာကြောင့် အောင်မြင်စွာ ရပ်တည်နေနိုင်ကြတာလဲ။ အဲဒီမေးခွန်းဟာ အတော်လေး စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းနေလို့ ဂျက်မားဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေအကြောင်းကို စုံစမ်းလေ့လာ ကြည့်တယ်။

ဆီးနားကုမ္ပဏီ ကို ၁၉၉၈ ဒီဇင်ဘာလမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံက ဆီးနားနက်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးပေါင်းပြီး စတင် ဖွဲ့စည်းခဲ့တယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ဆီးနားဝက်ဆိုဒ်ကို တင်လိုက်တယ်။ လအနည်းငယ်အကြာမှာ VC (Venture Capital) ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်ကြတဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက Goldman Sachs

ရင်းနှီးချက်၊ Walden ဝါလ်ဒင်နဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံက SoftBank ဆော့ဖ်ဘတ်တို့က
ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းဖိုး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာကြတယ်။ VC (Venture Capital)
ဆဲဘာ လုပ်ငန်းသစ်ထူထောင်စ ကုမ္ပဏီသေးလေးတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု
သစ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ပြောတာပါ။

ဆိုတော့ကုမ္ပဏီ ဟာ VC ကုမ္ပဏီတွေဆီက ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ရင်းနှီး
မြှုပ်နှံငွေ ၁၀ သန်းနဲ့ နောက်နှစ်တွေမှာလည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေ ဆက်လက်
ပေးနေပါတယ်။

နက်အစ်(စ်)ကုမ္ပဏီကတော့ VC တွေဆီက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေကို
သက်ခံပေးမယ့်လည်း အများကြီး လက်မခံပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ့ရဲ့
အိမ်ထောင်ကို တရုတ်ဘာသာနဲ့ အသုံးပြုဖို့ မှတ်ပုံတင်ကြေးတွေကနေ ဝင်ငွေတွေ
အများကြီးရနေလို့ပါ။

ဒါကြောင့် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့အတွက် ရင်းနှီး
မြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီ VC ကုမ္ပဏီတွေဆီက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေရဖို့ လိုတယ်ဆိုတာကို
ဂျွန်မား သတိပြုမိလိုက်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ မရရင်တော့ သူ့ အလီဘာဘာ
ကုမ္ပဏီဟာလည်း တရုတ်နိုင်ငံမှာ ပေါ်လာပြီး လပိုင်းနဲ့ ပျောက်ကွယ်သွားတဲ့
ကုမ္ပဏီထဲက တစ်ခုဖြစ်သွားလိမ့်မယ်ဆိုတာ သူ သိနေတယ်။ ဒါကြောင့်
ဂျွန်မားဟာ နောက်ပိုင်းမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို အကြိမ်ကြိမ်သွားပြီး ရင်းနှီး
မြှုပ်နှံငွေထည့်ဝင်ကြမယ့် VC ကုမ္ပဏီတွေ လိုက်ရှာနေတာကို တွေ့ရပါ
တယ်။

သေးလ်တက္ကသိုလ်တွဲရ ဂျိုးဆိုင်:

၁၉၉၉ ခုနှစ် မေလမှာ ဟောင်
ကောင်ကျွန်းက ဂျိုးဆိုင် ဆိုသူဟာ ဂျွန်မား
နဲ့အတူ ဟန်ဂျီမြို့ကို ရောက်လာပါတယ်။
ဒါ့နောက် အလီဘာဘာ စတင်တည်ထောင်
ပြီးနောက် ၁၇ နှစ်တိုင်တိုင် အလီဘာဘာ
ကုမ္ပဏီအတွက် ကြံ့ကြံ့ခံ လက်တွဲလုပ်ခဲ့



ဂျိုးဆိုင်

သူမို့ သူ့အကြောင်းကို ပြောပြမှ အလီဘာဘာရဲ့အကြောင်းဟာ ပြည့်စုံမှာပါ။
 ဂျူးဟာ ဂျက်မားနဲ့ တစ်နှစ်ထဲ မွေးဖွားခဲ့ပေမယ့် ဂျက်မားလို ဆင်းရဲတဲ့
 မိဘနှစ်ပါးက မွေးဖွားလာခဲ့သူတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ သူဟာ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံက
 ချမ်းသာတဲ့ မိဘနှစ်ပါးက မွေးဖွားခဲ့ပြီး ထိုင်ဝမ်က အကောင်းဆုံး အထက်တန်း
 ကျောင်းတစ်ခုမှာ ပညာသင်ကြားခွင့်ရခဲ့ပါတယ်။ သူ ၁၃ နှစ်သားမှာ မိဘ
 တွေက သူ့ကို ပညာတတ်တစ်ယောက် ဖြစ်စေချင်လို့ အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူး
 ဂျာစီက လောရင့်စ်စီးလ် အထက်တန်းကျောင်းကို ကျောင်းအိပ်ကျောင်းစား
 ဘော်ဒါနေဖို့ ပို့လိုက်ပါတယ်။ အမေရိကားရောက်စမှာ သူဟာ အင်္ဂလိပ်စကား
 ကို ကောင်းကောင်းမပြောတတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ သူဟာ
 အင်္ဂလိပ်စာကို ကောင်းကောင်းလိုက်လာနိုင်သလို သူ့အတန်းထဲမှာ အတော်ဆုံး
 ကျောင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အားကစားမှာလည်း ထူးချွန်
 ပါတယ်။

အထက်တန်းအောင်ပြီးတော့ ဂျူးဟာ ယေးလ်တက္ကသိုလ်မှာ စီးပွားရေး
 ဘာသာနဲ့ အရှေ့တိုင်းဘာသာရပ်တွေကို သင်ယူတယ်။ နောက်တော့ ဥပဒေ
 ဘာသာရပ်ကို ပြောင်းပြီး လေ့လာသင်ယူရင်း ယေးလ်တက္ကသိုလ်ကနေပဲ
 ဥပဒေဘာသာနဲ့ ဘွဲ့ရခဲ့တယ်။ ဘွဲ့ရပြီးတော့ နယူးယောက်မြို့က ဥပဒေ
 အကြံပေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ သိတ်မကြာခင်မှာပဲ အာရှ
 နိုင်ငံတွေမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တာကို စိတ်ဝင်စားလို့ ဟောင်ကောင်ကျွန်း
 ဆွီဒင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ လက်အောက်ခံ Investor AB အင်တက်စတာအေဘီ
 ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ဝင်ပြန်တယ်။ အဲဒီအချိန်က အာရှနိုင်ငံတွေမှာ အင်တာနက်
 ကုမ္ပဏီသစ်တွေ အမြောက်အများ ပေါ်ထွက်လာနေတယ်။ သူဟာ အဲဒီ
 အင်တာနက်ကုမ္ပဏီသစ်တွေထဲက လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်တစ်ယောက်နဲ့ လက်စွဲ
 လုပ်ချင်လို့ စုံစမ်းနေတယ်။ အဲဒီလို စုံစမ်းနေတဲ့အကြောင်းကို သူ့သူငယ်ချင်း
 တွေကိုလည်း ပြောပြထားတယ်။

ထိုင်ဝမ်မှာ ဆက်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီ ထောင်ထားတဲ့ သူ့သူငယ်ချင်း
 ဂျယ်ရီဝူးက တစ်နေ့မှာ ဂျူးကို ဖုန်းဆက်ပြောလာတယ်။ သူမကြာခင်
 ဟန်ဂျီကို အလည်သွားရင်းနဲ့ ဂျက်မားအကြောင်း ကြားလာခဲ့တယ်တဲ့။ ဂျက်မား

ကုမ္ပဏီတစ်ခု စတင်တည်ထောင်ဖို့ လုပ်နေတယ်။ ဂျိုး လက်တွဲလုပ်ချင်
သော လူမျိုးဖြစ်နိုင်တာမို့ ဂျက်မားနဲ့ အမြန်သွားတွေ့သင့်တယ်တဲ့။

ဘုန်းမားကို ဂျိုးဆိုင်းလာတွေ့ခြင်း

ဂျိုးလည်း မကြာခင်မှာပဲ ဟောင်ကောင်ကနေ ဂျက်မားနေတဲ့ ဟန်ဂျီ
လေးယဉ်နဲ့ သွားလိုက်တယ်။ ဂျိုးက ဂျက်မားနဲ့ ပထမဆုံးတွေ့ခဲ့ပုံကို ခုလို
ပြောပြတယ်။

‘ကျနော် သူ့နေတဲ့ တိုက်ခန်းကို မြင်လိုက်တော့ ထိုင်ဝမ်မှာ
ကျနော် အဖွားနေခဲ့တဲ့ တိုက်ခန်းဟောင်းလေးနဲ့ တူနေတယ်လို့ ထင်မိ
တယ်။ သူ့တိုက်ခန်းကိုတက်တဲ့ လှေခါးက အိုဟောင်းနေပြီ။ ကျည်းလဲ
ကျည်းသေးတယ်။ တံခါးပေါက်ဝမှာ ပြန်ကျချွတ်ထားတဲ့ ဖိနပ် ၁၀ ရံ
လောက်ကို တွေ့ရတယ်။ တိုက်ခန်းထဲ ဝင်လိုက်တော့လည်း လူ ၁၀
ယောက်လောက် အလုပ်လုပ်နေတာ တွေ့ရပြီ။ သူတို့ရဲ့ ချွေးနံ့ ကိုယ်နဲ့
တွေ့ကြောင့် အခန်းတစ်ခုလုံးဟာ ညှိဟောင်တဲ့ အနံ့အသက်တွေနဲ့
မွန်းကျပ်နေပါတယ်။ ပိုဆိုးတာက ရောက်သွားချိန်ဟာ နွေကာလ
အပူဆုံးအချိန်၊ နောက်ပြီ။ ကျနော် ဝတ်ထားတာကလည်း ကုတ်
အင်္ကျီနဲ့ ဘောင်းဘီရှည်ဆိုတော့ ကျနော်တစ်ကိုယ်လုံး ချွေးတွေစိမ့်ပြီ။
အိုက်စပ်စပ်နဲ့ အတော့်ကို အနေရခက်နေတယ်ဗျာ’ တဲ့။

ဂျက်မားက သူ့ကို အလီဘာဘာရဲ့ ရှည်ရှယ်ချက်ကို ခုလို ရှင်းပြတယ်။

‘ကျနော် အလီဘာဘာကို တည်ထောင်ချင်တဲ့ ရှည်ရှယ်ချက်
က တရုတ်နိုင်ငံက သိန်းသန်းနဲ့ချီရှိတဲ့ စက်ရုံလေးတွေကို ပြင်ပ
ကမ္ဘာကြီးနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး သူတို့ရဲ့ စက်ရုံထုတ်ကုန်တွေကို ရောင်းချ
နိုင်ဖို့ ကူညီပေးချင်တာပါ။ စက်ရုံပိုင်ရှင်တွေဟာ သူတို့ပစ္စည်းတွေကို
ပြင်ပကမ္ဘာက သိအောင် မကြော်ငြာတတ်ကြဘူး။ ကြော်ငြာရ
ကောင်းမှန်းလည်း မသိရာကြောင့်။ ဒီတော့ သူတို့ဟာ ပစ္စည်းတွေကို
အစိုးရရဲ့ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဆီမှာပဲ ရောင်းချကြ

ရတယ်။ အစိုးရကုမ္ပဏီတွေကလည်း အမြတ်များများကျန်အောင် သူတို့ဆီက ပစ္စည်းတွေကို ဈေးနှိမ်ဝယ်ကြတယ်။ ကျနော် ဖြစ်စေ ချင်တာက စက်ရုံပိုင်ရှင်တွေကို ကြားခံမလိုပဲ နိုင်ငံခြားကို တိုက်ရိုက် ရောင်းချစေချင်တယ်။ ဒါဆိုရင် သူတို့အတွက်လည်း အမြတ်များများ ကျန်တာပေါ့’

ဂျိုးဟာ ဂျက်မားရဲ့ အားတက်သရောပြောနေတဲ့ စကားတွေကို သဘောကျသလို သူ့ရဲ့ စကားပြောပုံကလဲ အတော်လေးကို ကြည့်ကောင်းတယ်။ ဂျက်မားဟာ ကုလားထိုင်ပေါ်မှာ ထိုင်ရင်း စကားပြောလိုက်၊ လက်ခုပ်တီးလိုက်နဲ့ ကွန်ဖူးသိုင်းသမားတစ်ယောက်နဲ့ တူနေတယ်လို့ ဂျိုးက ပြောပြတယ်။

ဂျိုးဟာ ဂျက်မားကို သိချင်တာတွေကို မေးမြန်း၊ လိုအပ်တာတွေကို အသေးစိပ်ဆွေးနွေးပြီးတာနဲ့ ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို ပြန်သွားပါတယ်။

မိန်းမတားမရတဲ့ ဂျိုးဆိုင်းရဲ့ဆန္ဒ

ဂျိုးဟာ သူ့ အိမ်ရောက်တာနဲ့ ဂျက်မားနဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခဲ့တာတွေကို သူ့မိန်းမ ကလယ်ရာကို ပြန်ဖောက်သယ်ချတယ်။ သူ့ဟာ ဂျက်မားနဲ့ ပူးပေါင်း လုပ်ဖို့ အရမ်းစိတ်အားထက်သန်နေတယ်။ ကလယ်ရာကတော့ သူ့ကို လစာ ကောင်းကောင်းရနေတဲ့ ဟောင်ကောင်က အလုပ်ကို စွန့်ခွာပြီး မသေချာ မရေရာတဲ့ အလီဘာဘာဆီမှာ သွားမလုပ်စေချင်ဘူး။ နောက်ပြီး ကလယ်ရာမှာ ပထမဆုံးကလေးကိုယ်ဝန်ကို လွယ်ထားနေရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကလယ်ရာဟာ ဂျိုးရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုကို နားချလို့ရမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သိနေလို့ ဂျိုးဟာ ဟန်ဂျီမြို့ကိုသွားရင် လိုက်သွားမယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။

ကလယ်ရာဟာ ဂျိုးနဲ့အတူ ဟန်ဂျီမြို့ကို လိုက်သွားပြီး ဂျက်မားနဲ့ သွားတွေ့တယ်။ ပထမဆုံးတွေ့တွေ့ချင်းမှာပဲ သူက ဂျက်မားကို ခုလို ပြောလိုက် ပါတယ်။

‘ကျမ အလီဘာဘာကို လာကြည့်တာ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဂျိုးဟာ ရှင်ရဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို အရူးအပူး ဖြစ်နေလို့ပါ။ သူ လုပ်ချင်တာကို သဘောတူလိုက်ရင် ကျမ အရူးတစ်ယောက် ဖြစ်သွား

မှာပါ။ တစ်ခါ ကျမ သဘောမတူပြန်ရင်လည်း ဂျိုးဟာ ကျမကို တစ်သက်လုံး မုန်းသွားတော့မှာပါ။ သူ ကျမကို မုန်းသွားတဲ့ အဖြစ် မျိုးတော့ အရောက်မခံနိုင်လို့ သူလုပ်ချင်တာကို ခွင့်ပြုရတော့မှာ ပေါ့ရှင်' တဲ့။

ဂျိုးကလည်း သူ့ဂျက်မားကို ဒုတိယအကြိမ် လာတွေ့တာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မေးခွန်း ပြန်ပြောပြတယ်။

'ကျနော် ဟန်ဂျီကို ဘာကြောင့် ဒုတိယအကြိမ် ပြန်လာတာလဲ ဆိုတော့ ဂျက်နဲ့ ပထမဆုံးအကြိမ် တွေ့ခဲ့တုန်းမှာ သူ့ရဲ့အများနဲ့ မတူတဲ့ ထူးခြားချက်လေး တွေကို သတိထားမိခဲ့လို့ပါ။



ဂျိုးဆိုင်း နှင့် ဂျက်မား

သူ့ရဲ့ အလီဘာဘာအပေါ် ရည်မှန်းချက်ကိုလည်း သဘောကျနေမိ တယ်။ နောက်ပြီး သူ စကားပြောနေချိန်မှာ သူ့မျက်လုံးတွေဟာ မျှော်လင့်ချက်အပြည့်နဲ့ တောက်ပနေတယ်။ သူ့မှာ နောက်လိုက် ကောင်းတွေ ရှိနေတယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ ဂျက်ရဲ့ ဦးဆောင်မှုကို တညီတညွတ်ထဲ လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြတာကို တွေ့ရတယ်။ ကျနော် ပူးပေါင်းလုပ်ချင်တဲ့ အသင်းဟာ သူတို့အုပ်စုပါပဲ။

ကျနော်က ငွေရေးကြေးရေး စာရင်းဇယားအပိုင်မှာ ကျွမ်းကျင်တယ်။ အရင်က ရှေ့နေတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ခဲ့လို့ စီးပွားရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဥပဒေတွေကို ကောင်းကောင်းနားလည် တယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အစကနေ ဘယ်လိုထူထောင်ရမယ် ဆိုတာလည်း သိနေတယ်။ အရင်အနီးရအောင် ဘယ်လိုရှာရမယ် ဆိုတာလည်း သိတယ်။ ဂျက်ကလည်း အဲဒီလို အရည်အချင်းရှိသူ

မျိုးကို ရှာနေတာမို့ သူ ကျနော်ကို ချက်ချင်း သဘောကျသွားတာလို့ ထင်ပါတယ်'

ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့ လက်တွဲကြပြီ

ဂျက်မားတို့ ၂ ယောက် လက်တွဲပြီး အလီဘာဘာကုမ္ပဏီ ထောင်ဖို့ သဘောတူလိုက်ကြတယ်။ ဂျိုးက ဂျက်မားကို မေးတယ်။ သူ့ကို အကြံပေး တစ်ယောက်လို သတ်မှတ်မှာလားတဲ့။ ဂျက်မားက သူ့ကို -

'ငါက ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်ပါကွာ။ ကုမ္ပဏီအကြောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအကြောင်း၊ နားမလည်လို့ လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲတာကို မင်းပဲ ဦးဆောင်လုပ်ရမယ်လေ။ ဒါကြောင့် မင်းကို ငါ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက် ပါတနာတစ်ယောက်လို သဘောထားမှာပါ'

လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

ဂျိုးဟာ သူ့မိန်းမနဲ့ အတူ ဟောင်ကောင်ကို ပြန်သွားတယ်။ ဟိုရောက် တော့ သူ့ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကို သူ အလုပ်မထွက်သေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ လစာမဲ့ ခွင့်ယူပြီး စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်ကို ကုမ္ပဏီအသစ်ထူထောင်ပေးဖို့ တရုတ်ပြည်မှာ လအတော်ကြာကြာ သွားနေမယ်လို့ ခွင့်တောင်းတယ်။ ဥက္ကဋ္ဌ ကလဲ ဂျိုးကို လက်မလွတ်နိုင်သူမို့ ခွင့်ပြုလိုက်ပါတယ်။

ဂျိုးရဲ့ အလီဘာဘာမှာ လာရောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နောက်ပိုင်း ထိုင်ဝမ်မှာလုပ်တဲ့ ဟောပြောပွဲတစ်ခုမှာ ဂျက်မား က ခုလို ပြောပါတယ်။

'ဂျိုးလိုမျိုး ထိုင်ဝမ်က အလွန်ဝင်ငွေကောင်းတဲ့ အလုပ်ကို စွန့်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတောင် မှတ်ပုံမတင်ရသေးတဲ့ လုပ်ငန်း သေးသေးလေးမှာ လာလုပ်ရဲတာ စီးပွားရေးလောကမှာ ဘယ်နှစ်ယောက် များ ရှိသလဲဗျာ။ အဲဒါ ဂျိုးရဲ့သတ္တိ၊ ပြတ်သားတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ နိုင်မာတဲ့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေပေါ့ဗျာ'

တဲ့။

ဂျိုးဆိုင်းဟာ အလီဘာဘာကို လာမလုပ်ခင် ဟောင်ကောင်က အင်ဇင်စတာအေဘီ ကုမ္ပဏီမှာ လုပ်နေတုန်းက လစာ ဘယ်လောက်ရတယ် ဆင်ပါသလဲ။ တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇ သိန်း ရနေပါတယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် သူ့ အလီဘာဘာမှာ စလုပ်တော့ လစာဘယ်လောက်ရသလဲ။ တစ်လကို ၂၀၀၀ (ဒေါ်လာ ၁၂၀) လောက်ပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ ၂၀၁၄ ခုနှစ် အလီဘာဘာကို IPO ရောင်းပြီးချိန်မှာ သူ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဒေါ်လာ ၇.၂ ဘီလီယံ ဖြစ်သွားခဲ့ တယ်။ ဂျိုးရဲ့ စွန့်စားမှုအကျိုးပါ။

ဂျိုးဆိုင်းစတွေတဲ့ ပြဿနာများ

ဂျိုးဟာ ဟန်ဂျီကို ပြန်ရောက်လာတာနဲ့ အချိန်မဆွဲပဲ အလုပ်စလုပ် တော့တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အလီဘာဘာဟာ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုတင်ထားရုံက ခုလို ကုမ္ပဏီတစ်ခုတောင် မဖြစ်သေးပါဘူး။ ဂျိုး ပထမဆုံးလုပ်တာက အလီ ဘာဘာအတွက် ကုမ္ပဏီမှတ်ပုံတင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ စုပြီး နေရာတကျ ဖြစ်အောင် လုပ်ပေးဖို့ပါ။ သူ စတွေ့လိုက်တာက ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း အသေးစား လေးတွေရဲ့ ထုံးစံအတိုင်း ရှုပ်ပွနေတဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေ တစ်ပုံ ဖြစ်ပါ။

သူ ပထမဆုံးလုပ်တာက အလီဘာဘာမှာ ရှယ်ယာထည့်ဝင်ထားသူ တွေရဲ့ စာရင်းကို ပြုစုပေးဖို့ပါ။ ဂျိုးက အဲဒီအကြောင်းကို ခုလို ပြောပြတယ်။

‘ကျနော် ဂျက်ဆီကို ဖုန်းဆက်ပြောလိုက်တယ်။ ရှယ်ယာ ဝင်ထားသူတွေ စာရင်းလိုချင်လို့ ပို့ပေးပါလို့။ သိပ်မကြာခင် ဂျက်က ရှယ်ယာစာရင်းကို Fax ဖက်စ်နဲ့ ပို့ပေးလိုက်တယ်။ အဲဒီစာရင်းကို ဖတ်ကြည့်လိုက်တော့ အံ့ဩသွားသလို ရယ်လည်း တအားရယ်ချင် သွားတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စာရွက်ပေါ်မှာ တကယ် ပိုက်ဆံ ထည့်ဝင်ထားတဲ့ လူ ၁၈ ယောက်စာရင်းသာမကပဲ သူတို့ရဲ့ သားသမီး တွေ၊ တူ၊ တူမတွေပါ ပါနေလို့ လူ ၅၀ စာရင်း ဖြစ်နေတယ်။ ကျနော်က ဂျက်ကို ပြန်ပြောပြရတယ်။ ရှယ်ယာစာရင်းဆိုတာ တကယ်ရှယ်ယာ ဝင်ထားသူတွေပဲ ဖြစ်ရမယ်။ သူတို့ သားသမီး ဆွေမျိုးနာမည်တွေကို

စာရင်းမှာ ထည့်လို့မရဘူးလို့ သူက ခြေတံ ဟုတ်လားတဲ့။ ဒါက ပထမဆုံး ကြုံတွေ့ရတဲ့ ပြဿနာပါ။

နောက်တစ်ခါ ကျွန်ုပ်တို့က ဂျက်ကိုဖောက်သည် ဘယ်နှစ်ယောက် ရှိသလဲလို့ မေးတော့ သူက ဖောက်သည် ၂၈,၀၀၀ ရှိတယ်တဲ့။ ကျွန်ုပ်တို့က ... ဟာ၊ အများကြီးပဲ။ အားရစရာကြီးပါလား။ သူတို့ စာရင်းကို ကြည့်ချင်တယ်ဆိုတော့ ဂျက်က ကဒ်စာအုပ်ထူကြီး ၃ အုပ်ထိုးပေးတယ်။ စာအုပ်တွေထဲမှာ ဖောက်သည်တွေရဲ့ နာမည် တွေကို ကြည့်သလို ရေးမှတ်ထားသလို သူတို့နဲ့ ဆက်သွယ်ရမယ့် လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနံပါတ်တွေကိုလည်း စာရွက်အတိုအစတွေ ပေါ်မှာ ရေးပြီး စာအုပ်တွေထဲမှာ ဖြတ်ညှပ်ကပ်ထားတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့မှာ အဲဒီစာရွက်အတိုအစတွေကနေ လိုချင်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို ရဖို့အရေး ရက်တော်တော်ကြာကြာလုပ်ပြီးမှ ဖောက်သည်စာရင်း ပြုစုတာ ပြီးသွားတယ်”

ဂျိုး၊ နောက်ထပ်တွေ့ပြန်တဲ့ ပြဿနာက အလီဘာဘာမှာ ဘာဝင်ငွေ မှ မရှိသေးသလို လုပ်ငန်းလည်ပတ်ဖို့ ငွေလည်းမရှိဘူး။ အဲဒီအချိန်က ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုလုပ်နိုင်တဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီဆိုတာ မရှိဘူး။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေပဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ကြတယ်။ အောင်မြင်နေကြတဲ့ ဆီးနား၊ ဆိုဟူးနဲ့ နက်အစ်(စ်) တို့ဟာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေတွေနဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ် နေတာပါ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေမရှိပဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ရပ်တည်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီတော့ ဂျိုး၊ ဘာလုပ်သလဲ။ သူ့ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဒေါ်လာ ၂၀,၀၀၀ ကို ချက်လက်မှတ် ရေးပြီး "Fenwick & West" ဖင်းဝစ်အင်ဝက်စ်ဆိုတဲ့ ဥပဒေအကျိုးဆောင် ကုမ္ပဏီကို ပို့ပေးလိုက်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့် ကုမ္ပဏီပေါ်လာရင် ငွေကြေး ဆိုင်ရာ ဥပဒေရေးရာကိစ္စတွေမှာ အကြံပေးတာ၊ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးတာ လုပ်ပေးဖို့ စရံငွေ ကြိုပေးထားတာပါ။ အဲဒီလို ဥပဒေအကျိုးဆောင်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုနဲ့ မချိတ်ဆက်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီမှာ ဘယ်နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ကြမှာ မဟုတ်လို့ပါ။

အဲဒါတွေ ပြီးသွားတာနဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို တရုတ်အစိုးရဆီမှာ မှတ်ပုံတင်လိုက်ပါတယ်။ တစ်လအတွင်းမှာပဲ တရုတ်အစိုးရဆီက ကုမ္ပဏီ မှတ်ပုံတင် ပေးပြီးကြောင်း၊ အကြောင်းပြန်လာတယ်။ အခု ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးတို့ ဘာဆက်လုပ်ရမလဲ။ သူတို့ကုမ္ပဏီမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့် VC ကုမ္ပဏီတွေ လိုက်ရှာရတော့မယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ VC မရှိလို့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ သွားရှာကြရမယ်။ [VC (Venture Capital) ဆိုတာ လုပ်ငန်းသစ်ထူထောင်စ ကုမ္ပဏီသေးလေးတွေမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ပြောတာပါ။]

အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့်သူ သွားရှာခြင်း

ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးတို့ ၂ ယောက်ဟာ VC ကုမ္ပဏီရှာဖွေ အမေရိကန်နိုင်ငံ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့ကို သွားကြတယ်။ ဟိုရောက်တော့ ယူနိုက်တက်ပြည်ထောင်စုအစိုးရက အပေါ်ဆုံး ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ တည်းကြတယ်။ ကာလီဖိုးနီးယားက ပါလို အင်္ဂလန်တို့မြို့ကို သွားကြတယ်။ အဲဒီမှာ VC ကုမ္ပဏီအများစု ရှိကြလို့ပါ။ ကုမ္ပဏီတွေကိုဝင်ပြီး ဂျက်မားတို့က သူတို့ရဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီအကြောင်း ခင်းပြကြတယ်။ အဆင်မပြေပါဘူး။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဂျိုးက ခုလို ပြန်ပြော ပြတယ်။

‘သူတို့က မေးကြတယ်။ ကျနော်တို့ရဲ့ ကုမ္ပဏီရည်မှန်းချက်က ဘာလဲ။ ကျနော်တို့ရဲ့ business plan လုပ်ငန်းစီမံချက်က ဘာလဲတဲ့။ ဒါနဲ့ ကျနော်က ဂျက်ကို မေးတယ်။ လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲထားတာ ရှိသလားလို့။ သူက ဘာပြန်ပြောသလဲဆိုတော့ စီမံချက်ရေးဆွဲထားတာ ဘာတစ်ခုမှမရှိဘူး။ လုပ်ငန်းအပ်ချင်သူတွေ ဆက်သွယ်လာရင် သူတို့ကို သွားတွေ့ပြီး သူတို့သိချင်တာတွေကို ရှင်းပြလိုက်တယ်။ ဒါပဲ လုပ်တယ်’

သူတို့ရဲ့ ခရီးစဉ်ဟာ မအောင်မြင်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းစီမံချက်တောင် မရေးထားတာမရှိလို့ VC ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့မှ မချိတ်ဆက်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။

ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းရဲ့အောင်မြင်မှုကယက်

ဂျက်မားတို့ဟာ အမေရိကားကို သွားပြီး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်မယ့် VC ကုမ္ပဏီကို သွားရှာတာ လက်ချည်းဝလာနဲ့ ပြန်လာခဲ့ကြရလို့ စိတ်ဓာတ် ကျနေချိန်မှာ အားတက်စရာ သတင်းကောင်းတစ်ခုကို ကြားလိုက်ရပါတယ်။ အဲဒါက China.com ဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို ထောင်ထားတဲ့ China.com ချိုင်းနား ဒေါ့ကွန်းကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှုအကြောင်းပါ။

ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းကုမ္ပဏီကို ထူထောင်ခဲ့သူက ဟောင်ကောင်က ပွဲစားတစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ပီတာယစ်ပါ။ တကယ်တော့ သူဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်လုပ်ငန်းလုပ်နေသူ မဟုတ်သလို တရုတ်နိုင်ငံမှာ မွေးဖွားခဲ့သူ လည်း မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့လုပ်ငန်းဟာ ဟောင်ကောင်မှာပဲ ရှိတယ်။ တရုတ် ပြည်က လူအတော်တော်များများဟာ သူ့နာမည်ကိုရော သူ့ဝက်ဆိုဒ် ချိုင်းနား ဒေါ့ကွန်းကို မကြားဖူးကြပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ သူ့မှာ အားသာချက်တစ်ခု ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက သူ့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်နာမည် China.com ဟာ Hongkong.com နဲ့ Taiwan.com တို့လို



ပီတာယစ်ပါ

နိုင်ငံနာမည်ကို ယူထားလို့ နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို ရနေ ပါတယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ ငွေကြေး အင်အားတောင့်တင်းတဲ့ အမေရိကန် နိုင်ငံက အကြီးဆုံးမီဒီယာ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ America Online (AOL) အေအိုအယ်လ်နဲ့ တရုတ်

အစိုးရရဲ့ ဆင်ဟွာသတင်းဌာနတို့နဲ့လည်း ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ မကြာခင်မှာပဲ သူ့ရဲ့ ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းကုမ္ပဏီဟာ အေအိုအယ်လ်နဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၃၈ သန်းကို ရရှိလိုက်တယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁၃ ရက်နေ့က အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးယောက်မြို့က Nasdaq နက်စ်ဒက် စတော့ရှယ်ယာအိတ်ချိန်းကနေ လူထုကို ပထမဆုံး အစုရှယ်ယာ စရောင်းတဲ့ IPO မှာ အစုရှယ်ယာတစ်စုကို ဒေါ်လာ ၂၀ နဲ့ ဈေးဖွင့်ခဲ့တာ အဲဒီနေ့ ရှယ်ယာ

အရောင်းပိတ်သိမ်းချိန်မှာ ၆၇ ဒေါ်လာ ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ China ဆိုတဲ့ နာမည်
ခံကြောင့် ရှယ်ယာတွေ အဝယ်လိုက်ခဲ့တာပါ။ တစ်ပတ်အတွင်းမှာ ရှယ်ယာ
ရောင်းရငွေ ဒေါ်လာ ၈၄ သန်းဖိုး ရလိုက်တယ်။ နောက်နှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ
ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းက နောက်ထပ်ရှယ်ယာတွေ ထပ်မံ ရောင်းချပေးတာ ရှယ်ယာ
စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ သန်း ၄၀၀ဖိုး ရောင်းရပြန်တယ်။ ဒါကြောင့် ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်း
ဟာ ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

အရှေ့တိုင်းက အင်တာနက်ကုမ္ပဏီလေး တစ်ခုဟာ အချိန်တိုလေး
အတွင်းမှာ ဘီလီယံချီတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့တဲ့သတင်းဟာ တရုတ်
နိုင်ငံက အင်တာနက်လုပ်ငန်း လုပ်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအကြားမှာ အတော်
လေး ဂယက်ရိုက်ခတ်သွားသလို သူတို့လဲ အားတက်သွားကြတယ်။ သူတို့
ကြားမှာ ပြောဆိုနေကြတဲ့ စကားတစ်ခွန်းက 'ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းတောင် ဖြစ်နိုင်
သေးရင် ငါတို့လည်း ဘာလို့ မဖြစ်နိုင်ရမှာလဲ'တဲ့။ ဒီသတင်းကြောင့် VC
ကုမ္ပဏီ ရှာမရလို့ စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့ ကျွန်မားလည်း စိတ်အား ပြန်တက်လာ
ခဲ့ပါတယ်။





အခန်း (၅)

ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီတွေက အလီဘာဘာတွင် ရင်းနှီးမြုပ်နှံကြခြင်း

တစ်နှစ်မှ စုစုပေါင်း ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၄ သန်းပဲ ရှိတဲ့ တရုတ် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီသေးလေး ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းရဲ့ နက်စ်ဒက် စတော့အိတ်ချိန်းမှာ IPO ရောင်းအားကောင်းတဲ့ သတင်းကြောင့် သူ့ရှယ်ယာတွေကို လူတွေ အလှူအယက် ဝယ်ယူကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းဟာ ရှယ်ယာတွေ အများကြီး ရောင်းတာမဟုတ်လို့ နိုင်ငံခြားက ရင်းနှီးမြုပ်နှံချင်သူတွေဟာ ရှယ်ယာ ရောင်းမယ့် တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေကို အသည်းအသန် လိုက်ရှာကြပါ တော့တယ်။

ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံက ဘီဂျင်းမြို့နဲ့ ရှန်ဟိုင်းမြို့ကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံချင် သူတွေ အများအပြား ရောက်လာကြတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာလည်း အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေဟာ မှီပွင့်တွေလို နေ့စဉ် အလို့အလို့ ပေါ်ပေါက်လာနေကြတယ်။ အဲဒီ ရင်းနှီးမြုပ်နှံချင်သူတွေရဲ့ တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေကို အတင်းလိုက် နေကြတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို အလီဘာဘာကလည်း အမိအရ ဖမ်းယူဆုပ်ကိုင်ဖို့ ပြင်ဆင်နေပါတယ်။

ရင်းနှီးငွ်ရာနေတဲ့ ရှယ်လီလင်း

ဂျိုးနဲ့ ဂျက်မားတို့ ၂ ယောက်သား အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ရင်းနှီး

မြုပ်နှံမယ့်သူ သွားရှာတာ မအောင်မြင်ပဲ ဟောင်ကောင်ကို ပြန်ရောက်လာကြပြီး မကြာခင်မှာ ဂျိုးဟာ စင်္ကာပူအခြေစိုက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ ထရန်စ်ပက် ကုမ္ပဏီနဲ့ သူတို့အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဆွေးနွေးတယ်။ ထရန်စ်ပက်က ဒေါ်လာ ၇ သန်း ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ်လို့ သဘောတူတယ်။ ဒါပေမဲ့ စာချုပ်တဲ့အခါ ထရန်စ်ပက်က သူတို့အသားစီးရစေမယ့် အချက်တွေကို စာချုပ်မှာထည့်ခိုင်းလို့ ဂျိုးက သဘောမတူတာကြောင့် စာချုပ်ဖိုက်စွဲ ပျက်ပြယ်သွားပါတယ်။

မကြာခင် ဂျိုးက အမေရိကန်နိုင်ငံက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီး Goldman Sachs ဂိုးမင်းဆတ်က ရှယ်လီလင်း ဆီကို ဖုန်းဆက်လိုက်တယ်။ ရှယ်လီဟာ ထိုင်ဝမ်မှာပေးပေမယ့် အမေရိကန်မှာ တက္ကသိုလ်တက်ဘွဲ့ရပြီးတော့ ဂိုးမင်းဆတ်မှာ အလုပ်ဝင်ရင်း ရာထူးကြီးကြီး ရနေပါတယ်။ ဂျိုးနဲ့ ရှယ်လီတို့ဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်တုန်းက ဆုံတွေ့ခဲ့ဖူးကြတာပါ။

သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ ထိုင်ဝမ်ကနေ အမေရိကန်နိုင်ငံက တက္ကသိုလ်တက်ဖို့အသွား လေယဉ်စီးရင်း ဘေးချင်းကပ် ထိုင်ခုံမှာ လိုက်ပါလာကြတယ်။ ရှယ်လီက ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် တက်ဖို့ဖြစ်ပြီး ဂျိုးကတော့ ယေးလ်တက္ကသိုလ်မှာ တက်ဖို့ပါ။ လေယဉ်ခရီးစဉ်တစ်လျှောက်မှာ သူတို့နှစ်ယောက်သား စကားလက်ဆုံကြရင်း အတော်လေး ခင်မင်ရင်းနှီးသွားခဲ့ကြတယ်။ နောက်တော့ သူတို့နှစ်ယောက် ပြန်မဆုံကြတာ ၁၀ နှစ် ကြာသွားပြီး လူချင်းပြန်မဆုံကြပေမယ့် သူတို့ဟာ ဘယ်ကုမ္ပဏီတွေမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတယ်ဆိုတာ သတင်းစကားတွေအရ သိနေကြပါတယ်။

ဂျိုးနဲ့ ကျက်မားဟာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီး များများ စားစားကို အာရုံတိုက်မှာ ရှာတွေ့ဖို့ မလွယ်ဘူးဆိုတာ သိနေကြတာကြောင့် အနောက်နိုင်ငံမှာ ရှာဖွေဖို့ပဲ ပြင်ဆင်နေကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာပဲ ဂိုးမင်းဆတ်ရုံးချုပ်က ရှယ်လီကို အာရှနိုင်ငံမှာ အလားအလာရှိတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ရှာဖွေပြီး ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ တာဝန်ပေးလိုက်တယ်။ ရှယ်လီမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅ သန်းအထိ ရင်းနှီးမြုပ်နှံနိုင်တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့် ရှိနေပါတယ်။ ဂိုးမင်းဆတ်ဟာ အဲဒီအချိန်မှာ တရုတ်နိုင်ငံက ဆီးနားနဲ့ နက်အစ်(စ်)တို့မှာ တိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေလုပ်ထားပြီး ဆိုဟူးမှာလည်း တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကတစ်ဆင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံတာ လုပ်ထားပါတယ်။

ရှယ်လီလင်း တရုတ်နိုင်ငံကိုသွားခြင်း

ရှယ်လီမှာ ဒေါ်လာ ၅ သန်းအထိ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိနေ တယ်ဆိုတာကို ကြားထားတဲ့ သူနဲ့ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်တက်တုန်းက သူငယ်ချင်း တွေနဲ့ ထိုင်ဝမ်က သူငယ်ချင်းတွေက သူတို့ထူထောင်ထားတဲ့ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ ဆက်သွယ်ကမ်းလှမ်းကြတယ်။ ရှယ်လီနဲ့ အဖွဲ့ဟာ သူတို့ဆီက ပေးပို့လာတဲ့ ကုမ္ပဏီငွေကြေးအခြေအနေ၊ လုပ်ငန်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်၊ လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာရွက်စာတမ်း တစ်ပုံကြီးကို နေရာညပါ ဖတ်ကြည့်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီအားလုံးရဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေဟာ အတော်ညံ့ဖျင်းတဲ့ အစီအစဉ်တွေ ဖြစ်နေကြသလို နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေဆီကနေ ပုံတူကူးချ ထားတွေ ဖြစ်နေတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရလို့ ရှယ်လီက သူတို့ကို စိတ်မဝင်စား တော့ဘူး။ သူ တကယ် ရင်းနှီးမြုပ်နှံချင်တဲ့ကုမ္ပဏီက ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ဖို့ ရည်မှန်းချက်ထားရှိတဲ့ တရုတ်ပြည်တွင်းက ကုမ္ပဏီမျိုးပါ။

ရှယ်လီဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်ဖို့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်ကို ကိုယ်တွေ့မျက်မြင် လေ့လာကြည့်ချင်တယ်။ ဒါကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံ ကိုလာပြီး နိုင်ငံအနံ့ကို လှည့်လည်သွားလာတယ်။ ကုမ္ပဏီလေးတွေနဲ့ တွေ့ပြီး စကားပြောကြည့်တယ်။ အပင်ပန်းခံပြီး သူလိုချင်တဲ့ကုမ္ပဏီမျိုးကို လိုက်ရှာ စုံစမ်းတယ်။ သူခရီးစဉ်မှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူက ခုလို ရယ်မော ရင်း ပြောပြတယ်။

‘တရုတ်နိုင်ငံက လူတွေဟာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကွန်မြူနစ် အစိုးရရဲ့ စီးပွားရေးတံခါးပိတ်ဝါဒကြောင့် စီးပွားရေးအသိအမြင် အရမ်းနည်းပါးရှာကြတယ်။ ကျွန်တို့ မစွပ်စိုက်မင်းလား။ ဂိုးမင်းဆတ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ရဲ့ မိန်းမလားလို့လည်း မေးကြတယ်။ တချို့ကလည်း ကုမ္ပဏီကို ဂိုးမင်းနဲ့ ဆတ်ဆိုတဲ့ လူနှစ်ယောက်က ပိုင်ကြတာလားတဲ့။ တချို့ကျတော့ ကျွန်တို့ သူတို့ထဲက တစ်ယောက်ယောက်နဲ့ လက်ထပ် ထားတာလားတဲ့။ သူတို့ဟာ ကမ္ဘာမှာ အကြီးမားဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု ကုမ္ပဏီကြီး ဂိုးမင်းဆတ်ဆိုတာ ကုမ္ပဏီနာမည်သက်သက်ပဲ၊ လူ နာမည်မဟုတ်ဘူးဆိုတာတောင် မသိရှာကြပါဘူး။’

ကျွန်မားကို ရှယ်လီလာတွေ့ခြင်း

ဟောင်ကောင်မှာ ရောက်နေတဲ့ ရှယ်လီကို ဂျိုးက ဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး ခကားပြောတယ်။ သူက ရှယ်လီကို ကျွန်မားနဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီအကြောင်း ပြောပြတယ်။ နောက်ပြီး သူလည်း အလီဘာဘာမှာ ကူညီလုပ်ပေးနေတယ်။ မကြာခင် သူ ဟောင်ကောင်မှာလုပ်နေတဲ့ အလုပ်ကထွက်ပြီး အလီဘာဘာမှာ အချိန်ပြည့် သွားလုပ်တော့မယ့်အကြောင်း ပြောပြတယ်။ အဲဒီသတင်းခကား ကြောင့် ရှယ်လီဟာ အလီဘာဘာကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားသွားတယ်။ ရှယ်လီကို စိတ်ဝင်စားသွားစေတာက အချက်နှစ်ချက်ကြောင့်ပါ။ သူ ရှာဖွေနေတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ နိုင်ငံခြားမှာ ပညာသွားသင်ယူပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်လုပ်ငန်း သာရောက်လုပ်နေသူ မဟုတ်ရဘဲ တရုတ်နိုင်ငံမှာ သူ့ဖာသာသူ လုပ်နေသူ ဖြစ်ရမယ်။ ကျွန်မားဟာ အဲဒီလို လူမျိုးဖြစ်နေတယ်။ နောက်တစ်ချက်က ဂျိုးဟာ အင်မတန်ဝင်ငွေ ကောင်းနေတဲ့ ဟောင်ကောင်ကအလုပ်ကို စွန့်ခွာပြီး မကြာခင်လေးကမှ ထူထောင်လိုက်တဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီမှာ အလွန်နည်းတဲ့ သစာနဲ့ အလုပ်ဝင်လုပ်မယ်ဆိုတော့ အလီဘာဘာရဲ့ ရှေ့အလားအလာဟာ အရမ်းကောင်းလို့ဖြစ်မယ်လို့ ရှယ်လီ က တွက်ဆမိလိုက်တယ်။



ရှယ်လီလင်း

ဒါကြောင့် ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဝက်တင်ဘာလမှာ ကျွန်မားနဲ့ တွေ့ဆုံ နဲ့ ဟောင်ကောင်ကနေ ဟန်ဂျီမြို့ကို သွားလိုက်တယ်။ ရှယ်လီက ကျွန်မားနဲ့ ထမဆုံးအကြိမ် တွေ့ဆုံပုံကို ခုလို ဖြန့်ပြောပြတယ်။

‘ကျမ သူ့နေတဲ့ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေးထဲကို ဝင်လိုက်တာနဲ့ လူတွေရဲ့ ချွေးနံ့ ကိုယ်နံ့တွေနဲ့ အနံ့အသက် အတော်လေး ဆိုးဝါး ပါတယ်။ အခန်းထဲမှာ နေ့မအိပ် ညမအိပ် လုပ်နေကြတဲ့ လူ ၁၅ ယောက်လောက်ကို တွေ့ရတယ်။ ကျွန်က သူလုပ်မယ့် အစီအစဉ် တွေကို ကျမကို ရှင်းပြတယ်။ သူ့ အစီအစဉ်တွေဟာ တကယ်တော့ သူ့ကိုယ်ပိုင် မဟုတ်မှန်း ကျမသိပါတယ်။ တခြားနိုင်ငံတွေမှာ စမ်းသပ်

လုပ်ကြည့်ဖူးတဲ့ မအောင်မြင်ခဲ့တဲ့ အစီအစဉ်တွေပါ။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အဲဒီအစီအစဉ်တွေကို တရုတ်နိုင်ငံမှာ လုံးဝအောင်မြင်အောင် လုပ်မယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်။ သူ ခိုင်ခိုင်မာမာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချထားတယ်ဆိုတာ သူ့မျက်နှာမှာ ပေါ်လွင်နေပါတယ်။

တကယ်တော့ ကျမကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်စေ တာက ဂျက်ရဲ့ လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေ ကြောင့်ချည်းပဲ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့လူတွေကြောင့်လည်း ပါပါတယ်။ ကျမ သူတို့ရဲ့အရည်အချင်း၊ နောက်ကြောင်း ရာဇဝင်တွေကို အသေးစိတ် မေးကြည့်တယ်။ သူတို့အားလုံးဟာ အလီဘာဘာကို အောင်မြင်အောင်လုပ်ဖို့ သန့်ရှင်းချထားကြပြီး တကယ်လည်း ကြိုးစားလုပ်နေကြတာကို တွေ့ရတယ်။ အထူးသဖြင့် ကေသီနဲ့ ဂျက်တို့ လင်မယားဟာ တော်လှန်ရေးရဲဘော်ရဲဘက်လိုပဲ လက်တွဲ ညီညီ လုပ်နေကြတာကို မြင်ရတာ သိပ်အားရစရာကောင်းပါတယ်။

တစ်ချိန်ထဲမှာ အလီဘာဘာကို တခြား ရင်းနှီးမြုပ်နှံချင်သူတွေ ကလည်း ချဉ်းကပ်နေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားက ဂိုးမင်းဆတ်ရဲ့ ရင်းနှီး မြုပ်နှံမှုကို ပိုလိုချင်တယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကမ္ဘာမှာ အကြီးဆုံးနဲ့ အထင်ရှားဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီကြီး ဂိုးမင်းဆတ်ကြောင့် အလီဘာဘာကို ကမ္ဘာက သိလာ မယ်လို့ သူ တွက်ထားလို့ပါ။ ဂျက်မား၊ ဂျိုးနဲ့ ရှယ်လီတို့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဆွေးနွေး ကြတယ်။ ရှယ်လီက ရင်းနှီးငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်း ထည့်ဝင်မယ်လို့ ပြောပြီး အပြီးသတ်စာချုပ်ကို ပြင်ဆင်ဖို့ နောက်တစ်နေ့မှာ ဟောင်ကောင်မှာရှိတဲ့ ဂိုးမင်းဆတ်ရုံးကို ပြန်သွားလိုက်တယ်။

ဂျက်မားက ရင်းနှီးငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်းကို သဘောတူခြင်း

ရုံးပိတ်ရက်မှာ ရှယ်လီဟာ ဟောင်ကောင်ကျွန်း တောင်ဖက်က ရိုးပတ်စ်ပင်လယ်ကမ်းခြေမှာ မိသားစုနဲ့ အပန်းဖြေနေတယ်။ ဟန်ဂျီမြို့ကနေ ဂျက်မားခေါ်တဲ့ ဖုန်းဝင်လာတယ်။ ဂျက်မားက စောစောက သဘောတူခဲ့တဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ၅ သန်းထက် လျော့ပြီး ရင်းနှီးဖို့ပြောတယ်။ ရှယ်လီက

ဘာကြောင့်လဲလို့ မေးတော့ ကျွန်မားက ဂိုးမင်းဆတ်ရဲ့ ရှယ်ယာ ၅ သန်းကို လက်ခံလိုက်ရင် အလီဘာဘာကို သူ တစ်ဝက်ပဲ ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ရတော့ မယ်။ ဒါဆို သူ့အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီအရေးအရာကိစ္စတွေမှာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်မရတော့မှာ စိုးလို့ ငါ့လို အမှန်အတိုင်း ရှင်းပြလိုက်တယ်။ ကျွန်မားက ၅ သန်းထက် လျော့ပြီး ငှားနီးမှလုပ်မှ သဘောတူမယ်လို့ ပြောနေတုန်းမှာပဲ ရှယ်လီရဲ့ ဖုန်းဟာ ငါ့လယ်ကမ်းစပ်က ရေထဲကို ပြုတ်ကျသွားတယ်။ ရှယ်လီ တွေးမိလိုက်တာက အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့်ကိစ္စဟာ ရေထဲပြုတ်ကျသွားတဲ့ ဖုန်းနဲ့အတူ ငန်းစုန်းမြုပ်သွားပြီလို့။

ဒါပေမဲ့ နောက်တစ်နေ့မှာ ကျွန်မားက ရှယ်လီကို ဖုန်းထပ်ခေါ်ပြီး ငှားနီးငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်းကို သဘောတူတယ်လို့ ပြောလာတယ်။ ကျွန်မားမှာ ဘကြားရွေးချယ်စရာ လမ်းမရှိလို့ သဘောတူလိုက်ရတာပါ။ ဝင်ငွေမရှိသေးတဲ့ အလီဘာဘာဟာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့်ငွေကို အရမ်းလိုအပ်နေသလို နာမည်မရ သေးတဲ့ ကုမ္ပဏီသေးလေးတစ်ခုမှာ ကမ္ဘာကျော် ဂိုးမင်းဆတ်ကုမ္ပဏီကြီးက ငှားနီးမြုပ်နှံမယ့်ဆိုတာကလည်း မဟာအခွင့်အရေးကြီးတစ်ခုပဲ မဟုတ်ပါလား။ အခုနေ ဂိုးမင်းဆတ်ကို လက်ခံလိုက်ရင် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့် ကုမ္ပဏီ နောက်ထပ် တွေ့ပါဦးမလားဆိုတာ ဘယ်သူမှ မပြောနိုင်ဘူး။ တွေ့ခဲ့ရင်တောင်မှ အဲဒီ အချိန်ထိ ဝင်ငွေမရှိသေးတဲ့ အလီဘာဘာဟာ ဆက်လက် ရပ်တည်နိုင်ပါ အုံးမလား။ ဂိုးမင်းဆတ်ရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို လက်ခံလိုက်တာဟာ သူ့ဘဝမှာ အညံ့ဖျင်းဆုံး အရောင်းအဝယ်လုပ်မိခြင်းပဲလို့ နောင်မှာ သူက ရယ်သလို မောသလိုနဲ့ ပြောပြလေ့ရှိပါတယ်။ သူက ရယ်စရာစကားအဖြစ် ပြောနေပေမယ့် သူ့စိတ်ထဲမှာ တကယ်ပဲ နောင်တရနေတာပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အလီဘာဘာ အရမ်းအောင်မြင်သွားချိန်မှာ ဒေါ်လာ ၅ သန်းနဲ့ ရောင်းလိုက်တဲ့ အဲဒီရှယ်ယာရဲ့ ဘန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံချီတန်သွားလို့ပါ။

ရှယ်လီလင်းအတွက် အထစ်အငေါ့

ကျွန်မားရဲ့ သဘောတူညီချက်ရပြီမို့ ရှယ်လီဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံက ဂိုးမင်းဆတ်ရုံးချုပ်ကို ဒေါ်လာ ၅ သန်းဖိုး ရင်းနှီးမြုပ်နှံခွင့်ပြုမိန့် တောင်းခံလိုက် ဘယ်။ အဲဒီမှာ ရှယ်လီဟာ မမျှော်လင့်ထားတဲ့ အထစ်အငေါ့တစ်ခုနဲ့ ကြုံလိုက်

ရတယ်။ ရုံးချုပ်က အကြောင်းပြန်လာတယ်။ ဒေါ်လာ ၅ သန်း ရင်းနှီးဖို့အတွက်
 ဂိုးမင်းဆတ်က အစုရှယ်ယာဝင်တွေရဲ့သဘောတူညီချက်လိုတယ်တဲ့။ ရှယ်ယာ
 ရှင်တွေ သဘောမတူကြဖို့ များတာမို့ ရင်းနှီးငွေကို ဒေါ်လာ ၅ သန်းအောက်ကို
 လျှော့ပစ်လိုက်ပါတဲ့။ ရှယ်လီက ဒေါ်လာ ၃.၃ သန်းပဲ ရင်းနှီးတော့မယ်လို့
 ရုံးချုပ်ကို အကြောင်းပြန်လိုက်တယ်။ ရှယ်လီအနေနဲ့ ဂျက်မားကို ဒေါ်လာ ၅
 သန်းနဲ့ သဘောတူထားပြီးဖြစ်နေလို့ လိုနေတဲ့ ဒေါ်လာ ၁.၇ သန်းကို ရင်းနှီးမယ့်
 ကုမ္ပဏီတွေ အသည်းအသန် လိုက်ရှာရပါတော့တယ်။

တကယ်တော့ အခုခေတ်လို ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ ရင်းနှီး
 မြှုပ်နှံမှုလုပ်နေချိန်မှာ ဒေါ်လာ ၁.၇ သန်း ရင်းနှီးမယ့် လူကို လိုက်ရှာတယ်ဆိုတာ
 ရယ်စရာကောင်းလှပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချိန်က နာမည်မကြားဖူးသေးတဲ့
 ကုမ္ပဏီအသေးလေးတစ်ခုမှာ ဒေါ်လာ သန်းချီ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့်သူကို ရှယ်လီ
 အတော်ကို ရှာယူရပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ ရှယ်လီဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ့် ကုမ္ပဏီ
 သုံးခုကို ရှာတွေ့သွားတယ်။ အဲဒါတွေက စင်ကာပူအခြေစိုက် တောမတ်စ်အင်းရဲ့
 ဗင်းချားတီဒီအက်ဖ်ကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ ၅ သိန်း၊ ဖီဒယ်လီတီကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ
 ၅ သိန်းနဲ့ ဟောင်ကောင်က ဂျိုးအလုပ်ထွက်ခဲ့တဲ့ အင်ဗက်စတားအေဘီ
 ကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ ၇ သိန်းစီ ရင်းနှီးငွေထည့်ဝင်ကြလို့ လိုနေတဲ့ ဒေါ်လာ ၁.၇
 သန်းကို ရလိုက်တယ်။

အဲဒီကုမ္ပဏီ ၃ ခုဟာ နောင် ၂၀၁၄ ခုနှစ် အလီဘာဘာရဲ့ လူထုကို
 ပထမဆုံး ရှယ်ယာရောင်းချတဲ့ IPO မှာ ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာစီ
 မြတ်သွားကြပါတယ်။

အလီဘာဘာရုံးကို ဟောင်ကောင်သို့ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း

ဂိုးမင်းဆတ်က အလီဘာဘာဆီမှာ ဒေါ်လာ ၅ သန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့
 စာချုပ်ကို ၁၉၉၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၂၇ ရက်နေ့မှာ အပြီးသတ် စာချုပ်
 လိုက်တယ်။ စာချုပ်ပြီးတာနဲ့ ဂျိုးဟာ ဂျက်မားရဲ့ ကိုယ်စား ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိတဲ့
 ညာလက်ရုံးတစ်ဆူ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဂျက်မားဟာ ဟောင်ကောင်မှာ အနေများတာရယ်၊ ဟောင်ကောင်မှာ

လုပ်ကိုင်ရတာ တရုတ်နိုင်ငံမှာထက် ပိုပြီး လွတ်လပ်မှု ရှိတာကြောင့် အလီဘာဘာရုံးကို ဟန်ဂျိုးကနေ ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို ပြောင်းရွှေ့ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီဟာ ဟန်ဂျိုးက ဂျက်မားရဲ့ ကျဉ်းကျဉ်းကျပ်ကျပ် တိုက်ခန်းလေးကနေ အခုတော့ ဟောင်ကောင်ကျွန်းရဲ့ ဝစ်တိုးရီးယား သဘောဆင်ပုံကမ်းကြီးကို အပေါ်စီးက လှမ်းကြည့်နိုင်တဲ့ စီးတီးဘာဇာပလာဇာ မိုးမောက်တိုက်ကြီးရဲ့ ၂၈ ထပ်မှာရှိတဲ့ ရုံးခန်းမကျယ်ကြီးဆီကို ပြောင်းရွှေ့လိုက်ပါပြီ။

အလီဘာဘာ ရုံးခန်းသစ် ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားတွေကို ဟောင်ကောင်က ဝီဒီယာသတင်းသမားတွေ၊ တီဗွီသတင်းဌာနက လူတွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေ၊ တက်ရောက်ကြတယ်။ အခမ်းအနားမှာ ဂျက်မားက စကားပြောရာမှာ ဒီစကားတွေကို ထည့်သွင်းပြောသွားတယ်။

‘ကျနော်တို့ အလီဘာဘာကို ထူထောင်တဲ့ ပထမဆုံးနေ့မှာပဲ အလီဘာဘာရဲ့ ရည်မှန်းချက် သုံးခုကို ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါတွေက နံပါတ် (၁)။ အလီဘာဘာကို ကမ္ဘာပေါ်က အကောင်းဆုံး ဝက်ဆိုဒ် ၁၀ ခုထဲမှာ ပါရမယ်။ နံပါတ် (၂)။ အလီဘာဘာဟာ လုပ်ငန်းရှင်တွေ အားလုံးနဲ့ လုပ်ငန်းပါတနာ ဖြစ်စေရမယ်။ နံပါတ် (၃)။ အလီဘာဘာဟာ နောင် အနှစ် ၈၀ အထိ ကြာရှည်ခံရမယ်’

အလီဘာဘာရဲ့ အဟာခံဝန်ထမ်းများ

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာအတွက် လူသစ်စုဆောင်းရာမှာ ကျောင်းမှာ သိပ်ဆုံးအဆင့်ကနေ အောင်မြင်သူတွေကို အလုပ်ခန့်လေ့ မရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့် အဲဒီလို မခန့်တာလဲလို့ သူ့ကို မေးကြည့်တော့ သူက ခုလို ပြန်ဖြေတယ်။

‘အဲဒီလို လူတွေဟာ တကယ့်ကို ရှမ်းကန်လှုပ်ရှားရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ မကိုက်ညီကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းမှာ အခက်အခဲနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ ကြံ့ကြံ့မခံနိုင်ကြဘဲ အလွယ်တကူ အရုံးပေးပြီး အလုပ်ပြောင်းသွားတတ်ကြတယ်။ သူတို့အတွက် တခြားမှာ

အလုပ်ရရှိကလည်း လွယ်နေတာကို။ အလီတာတာမှာ အလုပ်လုပ်ရတာ ပျော်ပွဲစားထွက်တာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ လစာနည်းတယ်။ ပထမဆုံး အလုပ်ခန့်သူတွေကိုဆိုရင် လစာ ဒေါ်လာ ၅၀ ပဲ ပေးနိုင်တယ်။ နောက်ပြီး တစ်ပတ်လုံး နားရက် လုံးဝမရှိသလို တစ်နေ့ ၁၆ နာရီအထိလည်း အလုပ်လုပ်ကြရတယ်’

တဲ့။

ဂျက်မားက သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ရုံးကနေ လမ်းလျှောက်ရင် ၁၀ မိနစ်ထက် ပိုမလျှောက်ရတဲ့နေရာမှာ နေရာအိမ်ခန်း ငှားပေးထားတယ်။ သူတို့အတွက် ရုံးသွားရုံးပြန် လမ်းပေါ်မှာ အချိန်အများကြီး မကုန်အောင်လို့ပါ။ သူဟာ သူ့ဝန်ထမ်းတွေအတွက် အခွင့်အရေးအနေနဲ့ စီလီကွန်တောင်ကြားမှာ လုပ်တဲ့ ပုံစံမျိုးလုပ်တယ်။ အဲဒါက အလီတာတာမှာ လုပ်သက် ၄ နှစ်ရှိသူကို အစုရှယ်ယာတစ်ချို့ ခွဲပေးမယ်လို့ ပြောထားတယ်။ အဲဒီလို အစုရှယ်ယာ ခွဲပေးတာကို ကျင့်သုံးတာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဂျက်မားတစ်ဦးထဲပဲ ရှိပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အဲဒီအချိန်က ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေဟာ သူတို့ဝန်ထမ်းတွေကို ကျေးကျွန်တွေလို ဆက်ဆံတတ်ကြတယ်။ လစာကိုလည်း နည်းနည်းလေးပဲ ပေးတတ်ကြတယ်။

ဂျက်မားနဲ့အတူလက်တွဲလုပ်ခဲ့တဲ့ ဆိုင်မွန်ဇီးက အဲဒီတုန်းက ဂျက်မားရဲ့ အခြေအနေကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ဂျက်မားဟာ အသစ်ခန့်လိုက်တဲ့ ဝန်ထမ်းသစ်တွေကို ခေါ်ယူစုဝေးပြီး သူတို့ကို အမြဲစကားပြောလေ့ရှိတယ်။ သူပြောနေကြစကားကတော့ - မင်းတို့အတွက် ဒီနေ့ဟာ အခြေအနေဆိုးနေမယ်။ မနက်ဖြန် ဒီထက် ပိုဆိုးဦးမယ်။ ဒါပေမဲ့ သဘက်ခါဆိုရင်တော့ မင်းတို့အတွက် သာယာတဲ့အချိန် ဖြစ်လာမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ မင်းတို့အထဲက အများစုဟာ မနက်ဖြန်ညဆိုရင် သေသွားကြပြီး သန့်ဘက်ခါမနက်မှာ ကျရောက်မယ့် နေရောင်ခြည်ကို မြင်တွေ့ ကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ မင်းတို့ထဲက တကယ် ခံနိုင်ရည်ရှိသူ အနည်းစုပဲ သဘက်ခါ မနက်မှာ ပူနွေးဖြာဆင်းကျနေတဲ့ နေရောင်ခြည်ကို မြင်ကြရလိမ့်မယ်’ တဲ့။

အလီဘာဘာကို စထောင်တုန်းက ဝန်ထမ်းခန့်ထားရေး အရာရှိလုပ်
ခဲ့တဲ့ လူစီပင်းက ဘာပြောသလဲဆိုတော့ -

‘အလီဘာဘာမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရှိဖို့
မလိုပါဘူး။ ကျန်းမာရမယ်။ လုပ်ချင်ကိုင်ချင်စိတ် ရှိရမယ်။ ဦးနှောက်
သုံးတတ်ရမယ်’

ဘဲ့။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ ပထမအကြိမ်ဖိတ်ခေါ်မှု

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို လူသိများစေဖို့ တရုတ်နိုင်ငံ
ပြင်ပက နိုင်ငံအတော်များများကို သွားရောက်လှည့်လည်ပြီး အလီဘာဘာ
အကြောင်းကို ဟောပြောတယ်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွေ ညီလာခံတွေမှာလည်း
ဘက်ရောက်ဟောပြောတယ်။ ဂျက်မားနဲ့ အလီဘာဘာအကြောင်းကို လူတွေ
စိတ်ဝင်စားလာကြတယ်။ ၂၀၀၀ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က
ဘက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတွေ ဦးစီးကျင်းပပြုလုပ်တဲ့ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုမှာ
ဘက်ရောက်ဟောပြောပေးဖို့ ဂျက်မားကို ဖိတ်ခေါ်လိုက်ပါတယ်။ သူနဲ့အတူ
တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီက ရှောင်ယင်ဘို
(ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရ) နဲ့ ချိုင်းနားဒေါ့ကွန်းက ပီတာယစ်ပ်တို့လဲ
ဘက်ရောက်ဟောပြောပေးဖို့ ဖိတ်ကြားခံရတယ်။

ဒီပွဲမှာ ဟောပြောသူ သုံးဦးအနက် ဂျက်မားဟောပြောတာကို ဘက္ကသိုလ်
ကျောင်းသားတွေက သဘောအကျဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီဟောပြောပွဲမှာ
ဂျက်မားက အလီဘာဘာကို ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ လုပ်မယ်ဆိုတာကိုတောင် တိတိ
ကျကျ မသိရသေးခင်မှာပဲ ဂိုးမင်းဆတ်ရင်းနီးမြှုပ်နံ့မူကုမ္ပဏီကြီးက ဒေါ်လာ
၅ သန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တယ်လို့ ကျောင်းသားတွေကို အမှန်အတိုင်း ပြောပြ
သိုက်ပါတယ်။

အဲဒီဟောပြောပွဲမှာ လာရောက်သတင်းယူတဲ့ ကမ္ဘာကျော် တိုင်းမ်
မဂ္ဂဇင်းကြီးက ဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ရေးသားဖော်ပြလိုက်ပီး ဆောင်းပါးထဲမှာ
သူ့ကို ‘အရူးဂျက်’ လို့ နာမည်တပ်ထားတယ်။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဂျက်မားက -

‘တိုင်းမိက ကျနော်ကို ‘အရူးဂျက်’ လို့ ပြောလိုက်တယ်။
ဟုတ်ပါတယ်။ ကျနော်ဟာ အလီဘာဘာကို အရူးအမူး စွဲလန်းနေလို့
အရူးတစ်ယောက်လို့ ခေါ်လို့ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျနော်ဟာ ငတုံး။
ငအတစ်ယောက်တော့ မဟုတ်ပါဘူးနော်’

လို့ ရိသဲ့သဲ့နဲ့ ပြန်ပြောလိုက်ပါတယ်။

ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဒုတိယအကြိမ်ဖိတ်ခေါ်မှု

အလီဘာဘာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်ရသွားချိန်မှာ ဂျက်မားဟာ
ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဟောပြောပို့ချဖို့ ထပ်မံဖိတ်ကြားခံရပြန်တယ်။ ဒီတစ်ခါ
တော့ တက္ကသိုလ်အာဏာပိုင်တွေက ဖိတ်ကြားတာမဟုတ်ဘဲ တက္ကသိုလ်က
ပါမောက္ခတွေပါဝင်တဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့က တလေးတစားနဲ့ကို ဖိတ်ကြားလိုက်
တာပါ။ စာအုပ်အစဉ်းမှာ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဂျက်မားဟာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်
မှာ ဝင်ခွင့်လျှောက်ဖူးပြီး ၁၀ ကြိမ်လျှောက်တာ ၁၀ ကြိမ်စလုံး အပယ်ခံရတယ်
ဆိုတာပါ။ အဲဒီဟားဗတ်မှာ သွားရောက်ဟောပြောပြီး တရုတ်နိုင်ငံကို
ပြန်ရောက်တော့ သူက သတင်းထောက်တွေကို ခုလို ဟာသနောပြီး ပြောလိုက်
တယ်။

‘ကျနော်က ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ ပညာသင်ယူချင်လို့
အကြိမ်ကြိမ် ဝင်ခွင့်လျှောက်တာ အရွေးမခံရဘူးဗျာ။ အခုတော့
ကျနော်က ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ကို ပညာပြန်သင်ပေးခဲ့ရတယ်’ တဲ့။

ဂျက်မားဟာ စီးပွားရေးသင်တန်းကျောင်းတွေကို သိပ်အလေးထား
တတ်သူတစ်ယောက် မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ သူက ခုလို
ပြောလေ့ရှိပါတယ်။

‘စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ MBA မဟာစီးပွားရေးဘွဲ့ရဖို့ မလို
ပါဘူး။ MBA ဘွဲ့ရသူ အတော်များများဟာ အသုံးမကျကြပါဘူး။
သူတို့သင်ခဲ့တာတွေကို မမှပစ်လိုက်ပြီး လုပ်ငန်းခွင်ဝင်သူတွေသာ
အသုံးကျကြတာပါ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဲဒီစီးပွားရေး သင်တန်း

တွေက စီးပွားရေးတဟုသုတကိုပဲ သင်ပေးတာပါ။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တကယ်လိုအပ်တာက တဟုသုတ မဟုတ်ပါဘူး။ အတွေးအခေါ်နဲ့ စဉ်းစားဉာဏ်ပါ။ တဟုသုတကို ကြီးစား လေ့လာကျက်မှတ်ရင် ရနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အတွေးအခေါ်နဲ့ စဉ်းစားဉာဏ်ကိုတော့ လုပ်ငန်း အတွေးအကြံကနေပဲ ရနိုင်ပါတယ်' တဲ့။

ဂျက်မားနဲ့ မာဆာတို့ တွေ့ဆုံကြခြင်း

ဂျက်မားကို ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဖိတ်ခေါ်ရတဲ့အကြောင်းရင်း ဘစ်ခုက မကြာခင်က ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု ကုမ္ပဏီကြီး ဆော့ဖ်ဘင်္ဂက အလီဘာဘာမှာ ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ်ဆိုတဲ့ သတင်းထွက်နေ သိပ္ပံပါ။

တကယ်တော့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂက ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ စိတ်ဝင်စားလာတာ ဂျိုးမင်းဆတ်ကြောင့်ပါ။ နိုင်ငံတကာက ရင်းနှီးမြုပ်နှံတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ တရုတ် နိုင်ငံမှာ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်နေပြီဆိုပြီး အရမ်းစိတ်ဝင်စားနေကြတယ်။ ဘစ်နေမှာ ဂျပန်နိုင်ငံက ဂျိုးမင်းဆတ်ရုံးခွဲရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌ မတ်ခ်ရှုတ်က ဂျပန်နိုင်ငံက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီ Soft Bank ဆော့ဖ်ဘင်္ဂရဲ့ ထူထောင်သူနဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ မာဆာယိုရှိဆန်ကို အလီဘာဘာကုမ္ပဏီအကြောင်း ပြောပြတဲ့အပြင် ဂျိုးမင်း ဆတ်က အလီဘာဘာမှာလည်း ရင်းနှီးမြုပ်နှံထားတယ်လို့လည်း ပြောပြတယ်။ မာဆာယိုရှိဆန်က သူလည်း အလီဘာဘာကို စိတ်ဝင်စားတယ်လို့ ပြန်ပြော သိက်တယ်။ မာဆာယိုရှိဆန်ကို ရင်းနှီးသူတွေက 'မာဆာ' လို့ ခေါ်ကြတယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ ဂျက်မားဟာ ဘီဂျင်းမှာ ဆော့ဖ် ဘင်္ဂက ဦးစီးကျင်းပတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံက ထူထောင်စကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေနဲ့ ဂျပန် နိုင်ငံက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ သူဌေးကြီးတွေရဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲကို တက် ရောက်ဖို့ ဖိတ်ကြားခံရတယ်။ အဲဒီမှာ ဂျက်မားဟာ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂက မာဆာနဲ့ တွေ့ဆုံခွင့်ရလိုက်တယ်။ သူတို့ နှစ်ယောက်တွေ့ဆုံမှုဟာ အနာဂတ်မှာ သူတို့ နှစ်ဦးစလုံးအတွက် ကြီးမားတဲ့ ပြောင်းလဲမှုကြီးကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂက အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံလိုက်မှု

ကြောင့် မာဆာဟာ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်သွားခဲ့တယ်။ အလီဘာဘာလည်း ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာသလို ဂျက်မားလည်း တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အချမ်းသာဆုံးပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့လို့ပါ။

လခစားဝင်မလုပ်တဲ့ မာဆာ



မာဆာယိုရှိဆန် (မာဆာ)

မာဆာရဲ့ ငယ်ဘဝဟာ အတော်လေး ဆိုးဝါးပါတယ်။ သူတို့ မိသားစုဟာ ဂျပန်နိုင်ငံတောင်ပိုင်းက ကူရှူးကျွန်းပေါ်က တံစုတ်လေးတစ်ခုမှာ နေကြရတယ်။ သူတို့နေတဲ့နေရာဟာ လူသူနည်းပါးလွန်းလို့ လမ်းနာမည်နဲ့ ရပ်ကွက်နာမည်တောင်

မရှိဘူး။ သူ့အဖေက မိသားစုဝမ်းရေးအတွက် ဝက်မွေးပြီး တစ်ခါတစ်ရံ အရက်ပုန်းချက်ပြီး ရောင်းတယ်။ မာဆာဟာ ကိုးရီးယားလူမျိုးစပ်တာမို့ ကျောင်းမှာ ဂျပန်ကျောင်းသားတွေရဲ့ လှောင်ပြောင် စနောက်တာကို အမြဲခံနေရတယ်။ တစ်ခါတလေ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ထိလက်ရောက် အနိုင်ကျင့်တာကိုလည်း ခံရတယ်။ ဒါကြောင့်လဲ သူဟာ အရင် ကိုးရီးယားနာမည်ကို ဖျောက်ပြီး မာဆာယိုရှိဆန် (မာဆာ) လို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်တယ်။

သူ့ အသက် ၁၆ နှစ်သားမှာ မိသားစုဟာ အခွင့်အလမ်းရှာဖို့ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ မြောက်ကာရိုလီနားကို ပြောင်းရွှေ့သွားလို့ သူလည်း ပါသွားတယ်။ အဲဒီရောက်တော့ ဒါလီမြို့က ဆဲရာမွန်တီ အထက်တန်းကျောင်းမှာ ပညာသင်ကြားတယ်။ အထက်တန်းအောင်တော့ ကာလီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်မှာ ဆက်တက်ပြီး ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ရခဲ့တယ်။ သူဟာ မကြာခင် ကမ္ဘာပေါ်မှာ ကွန်ပျူတာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေ အများကြီး ပေါ်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာကို ကြိုတင်တွက်ဆမိလို့ ကုမ္ပဏီမှာ လခစားအလုပ် ဝင်မလုပ်ပဲ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်း တီထွင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

သူ့ အီလက်ထရောနစ် ပစ္စည်းလေးတွေ တီထွင်ဖြစ်တယ်။ အောင်မြင်မှု

ရတဲ့ တီထွင်မှုလေးတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံက လေဆိပ်တွေမှာ သုံးဖို့ အင်္ဂလိပ်အသံထွက် ဘာသာပြန်ပေးတဲ့စက်လေးတွေ တီထွင်ခဲ့တယ်။ နောက် ပိုင်းမှာ အဲဒီနည်းပညာကို Sharp ရှတ်ပ်အီလက်ထရောနစ်ကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ ၅ သိန်းနဲ့ ဝယ်သွားတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူဟာ တီဗွီဂိမ်းစက်တွေကို ပြည်ပက တင်သွင်းပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့မြို့တွေမှာရှိတဲ့ ဘားဆိုင်တွေ၊ စားသောက်ဆိုင် တွေကို ငှားစားတယ်။

၁၉၈၀ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ မာဆာဟာ ဂျပန်နိုင်ငံကို ပြန်သွား တယ်။ အဲဒီမှာ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲ ဖြန့်ချိရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ထောင် လိုက်တယ်။ ကုမ္ပဏီ စထောင်ပြီးချိန်မှာ မာဆာဟာ စိတ်လှုပ်ရှားပျော်လွန်းလို့ ရုံးခန်းထဲက ထင်းရှူးပုံးသေတ္တာလွတ်တစ်ခုပေါ် တက်ရပ်ပြီး သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို စကားပြောပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီဟာ နောက် ၁၀ နှစ်အကြာမှာ ဂျပန်ယန်းငွေ ဘီလီယံ ၅၀ (အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံ) ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီ ဖြစ်လာ မယ်လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ နားထောင်ကြတဲ့ ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်းက နှစ်ယောက် ထဲပါ။ အဲဒီနှစ်ယောက်ကလည်း အချိန်ပိုင်းနဲ့ လုပ်နေကြသူတွေပါ။ သူတို့ သူ့ထောင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် ရူးသွပ်ကြပုံကတော့ မာဆာနဲ့ ဂျက်မားတို့ နှစ်ယောက်ဟာ တူညီလွန်းကြပါတယ်။

ဝရိုက်ချင်းတူကြတဲ့ ဂျက်မားနဲ့ မာဆာ

ဂျက်မားနဲ့ ဘီဂျင်းမှာ ပထမဆုံး တွေ့တဲ့အချိန်မှာ မာဆာဟာ ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာကို ပိုင်ဆိုင်နေပြီး အတော်လေး ချမ်းသာနေပြီ။ ဂျပန် နိုင်ငံက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ဆော့ဘင် ကုမ္ပဏီကြီးကိုလည်း ပိုင်ဆိုင်ထားပြီး ခန့်ပါပြီ။ သူဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ အရမ်းမြန်တယ်လို့ ကျော်ကြားပါ ဘယ်။ အဲဒီလိုကျော်ကြားခဲ့တာ ယာဟူး မှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်ခဲ့စဉ်က အဖြစ် အပျက်တစ်ခုကြောင့်လည်း ပါပါတယ်။ ယာဟူးကုမ္ပဏီကနေ ၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ



မာဆာ နှင့် ဂျက်မား

၁၉၉၆ ခုနှစ်မှာ

လူထုကို ရှယ်ယာ စတင်ထုတ်ရောင်းတဲ့ IPO မှာ ရှယ်ယာအများကြီး (ရှယ်ယာ စုစုပေါင်း ရဲ့ ၃၇ ရာခိုင်နှုန်း)ကို မြန်မြန်ထက်ထက် ဝယ်ယူခဲ့လို့ပါ။ ဒါကြောင့် ဆော့ဖ်ဘင်္ဂဟာ ယာဟူးမှာ အများဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါတင်မကသေးပဲ မာဆာဟာ သူ့ကုမ္ပဏီ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂကို ဂျပန်နိုင်ငံ ဈေးကွက်အတွက် ယာဟူးရဲ့ တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်အောင် ညှိနှိုင်း နိုင်ခဲ့တယ်။ အဲဒီလို ဂျပန်နိုင်ငံအတွက် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် ရလိုက်တာ ကြောင့် ဆော့ဖ်ဘင်္ဂဟာ နောက်ပိုင်းမှာ ဝင်ငွေ ဒေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာ ရလိုက်ပါတယ်။

ဂျက်မားဟာ မာဆာကို စတွေ့လိုက်တာနဲ့ သူ့လို စိတ်ဓာတ်ရှိသူ တစ်ယောက်ဆိုတာ ချက်ခြင်းသိလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို ဂျက်မားက ခုလို ပြောပြတယ်။

‘ကျနော်တို့ စတွေ့ပြီးချိန်မှာ အလီဘာဘာမှာ ဘယ်လောက် ဝင်ငွေရရှိတို့၊ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်ဆိုတာတွေကို သိပ်မပြောဖြစ်ကြ ပါဘူး။ ကျနော်တို့ အများဆုံးပြောကြတာက ကျနော်အလီဘာဘာကို နောင်မှာ ဘယ်လိုပုံစံဖြစ်လာစေချင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ ကျနော်တို့ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို မြန်မြန်ချုတ်တတ်တဲ့ အကျင့်မှာ တူညီကြပါတယ်။’

ကျနော် မာဆာကို သူတည်းခိုတဲ့ ဟိုတယ်ခန်းမှာ သွားတွေ တော့ ကုတ်အင်္ကျီနဲ့ လည်စီးတောင် ဝတ်မသွားပါဘူး။ ကျနော်တို့ နှစ်ယောက်သား စကားပြောကြတာ ၅ မိနစ်လောက်အကြာမှာ သူ ကျနော်ကို သဘောကျသွားတယ်ဆိုတာ ကျနော် သိလိုက်တယ်။ ကျနော်လည်း သူ့ကို အတော်လေး သဘောကျသွားတယ်။ လူတွေက ပြောကြတယ်။ ကျနော်တို့နှစ်ယောက်ဟာ စိတ်တူကိုယ်တူတွေ ဖြစ်ကြ တယ်’ တဲ့။

အောင်မြင်မှုကို အနှံ့ခံကောင်းတဲ့ မာဆာ

ဂျက်မားဟာ မာဆာကို အလီဘာဘာအကြောင်း ရှင်းပြပြီးတာနဲ့ မာဆာက သူ့ကို ဆော့ဖ်ဘင့်က ဘယ်လောက်ဖိုး ရင်းနှီးမြုပ်နှံရမလဲလို့ မေးလိုက်တယ်။ မာဆာက အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ကျနော် ဂျက်မား ရှင်းပြတာကို နားထောင်နေလို့ ၅ မိနစ်ပဲ ကြာပါသေးတယ်။ ကျနော် အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်ပါပြီ။ ဒါနဲ့ ကျနော်က သူ့ကို ဆော့ဖ်ဘင့်က ရင်းနှီးမြုပ်နှံတဲ့ငွေကို လက်ခံဖို့ ပြောလိုက်ပါတယ်’

နောက်ပိုင်းမှာ သတင်းထောက်တွေက မာဆာကို လူမသိသေးတဲ့ ဂျက်မားရဲ့ ကုမ္ပဏီအသေးလေးမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဘာကြောင့် မြန်မြန်ဆန်ဆန် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်တာလဲလို့ မေးကြတော့ မာဆာက ခုလို ပြန်ဖြေပါတယ်။

‘ကျနော် ဂျက်မားရဲ့ မျက်လုံးတွေကို ကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်လိုက် တာပါ။ ကျနော်မှာ အောင်မြင်မှုကို အနှံ့ခံကောင်းတဲ့ ပါရမီတစ်ခု ရှိတယ်လေ။ ယာဟူးကို ပထမဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံတုန်းကလဲ ဒီအတိုင်း ပါပဲ။ အဲဒီတုန်းက ယာဟူးမှာ လုပ်နေသူက ၅ ယောက် ၆ ယောက်ပဲ ရှိကြသေးတယ်။ ကျနော် သူတို့ဆီက အောင်မြင်မှုအနှံ့ရလိုက်လို့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံလိုက်တာပါ’ တဲ့။

မာဆာရဲ့ လက်တွဲလုပ်ခဲ့ဖူးသူ တစ်ယောက်က မာဆာအကြောင်းကို ခုလိုပြောပြပါတယ်။

‘မာဆာလို လူမျိုးက တော်တော်ရှားပါတယ်။ သူ့မှာ ADD (Attention Deficit Disorder) လို့ ခေါ်တဲ့ အာရုံစူးစိုက်မှု အား နည်းတဲ့ ချို့ယွင်းချက် ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူဟာ ကုလားထိုင်မှာ ထိုင်နေရင် ငြိမ်ငြိမ်လေး ထိုင်မနေနိုင်ပါဘူး။ သူ့ကိုယ်ကို အမြဲ လှုပ်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်ရတော့မယ်ဆိုရင် သူဟာ အရမ်းစိတ်ဝင်စားပြီး အငမ်းမရ ပိုက်ဆံကို တွန်းထိုးပေးချင်ပုံ ပေါက် နေတယ်’ တဲ့။

မာဆာရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ကမ်းလှမ်းချက်

သီတင်းပတ် အနည်းငယ်အကြာမှာ မာဆာက ဂျက်မားကို ဂျပန် နိုင်ငံကို ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ အလီဘာဘာမှာ ဆော့ဖ်ဘင့်က ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိစ္စ အပြီးသတ်ဆွေးနွေးဖို့ပါ။ ဂျူးလည်း ဂျက်မားနဲ့ အတူ ဂျပန်နိုင်ငံကို လိုက်ပါသွား တယ်။

သူတို့ မာဆာရဲ့ရုံးခန်းကို ရောက်တာနဲ့ ချက်ခြင်းပဲ ဆွေးနွေးပွဲ စတင် လိုက်တယ်။ မာဆာက အလီဘာဘာမှာ ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ ထည့်ဝင်မယ်လို့ စတင်ကမ်းလှမ်းတယ်။ အဲဒီအတွက် ကုမ္ပဏီအစုရှယ်ယာ အားလုံးရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း ပေးရမယ်လို့ ပြောတယ်။ အရင်က ဂိုးမင်းဆတ်က ဒေါ်လာ ၅ သန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး အစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်သွားပြီးပြီ။ အခု မာဆာရဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံလိုက်ရင် အစုရှယ်ယာတွေရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဂိုးမင်းဆတ်နဲ့ ဆော့ဖ်ဘင့်တို့က ပိုင်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါဆိုရင် ဂျက်မားပိုင်ဆိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာဟာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ကျန်တော့မှာ ဖြစ်သွား သလို ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုလည်း ဂျက်မားအနေနဲ့ ဘာမှ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။

ဂျက်မားနဲ့ ဂျူးတို့နှစ်ယောက်ဟာ တစ်ယောက်မျက်နှာ တစ်ယောက် ကြည့်ရင်း ဘာပြောရမှန်း မသိဖြစ်နေကြတယ်။ သူတို့ ဝေခွဲမရ ဖြစ်နေကြတာပါ။ အလီဘာဘာအတွက် ရင်းနှီးငွေကလည်း အရမ်းလိုနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ အရေးအရာကိစ္စတွေမှာ ဂျက်မား ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် မရှိဖြစ်သွားမှာကိုလည်း သူတို့မလိုလားကြဘူး။ ဂျက်မားတို့နှစ်ယောက်လုံး စကားမပြောကြပဲ နှုတ်ဆိတ်ပြီး စဉ်းစားနေကြရာက ဂျက်မားက မာဆာကို အစုရှယ်ယာ အဲဒီလောက် အများ ကြီး မရောင်းချင်ဘူးလို့ ရုတ်တရက် ပြောချလိုက်တယ်။ မာဆာဟာ လက်ထဲမှာ ကိုင်ထားတဲ့ ဂဏန်းပေါင်းစက်မှာ တွက်ချက်တာ ခဏလုပ်လိုက်ပြီး ခုလို ပြန်ပြောလိုက်တယ်။

‘ငါ ရှယ်ယာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုပဲ ဝယ်ချင်တယ်ကွာ။ အဲဒီ အတွက် ဒေါ်လာသန်း ၄၀ ဖိုး ရင်းနှီးငွေ ထည့်မယ်လေ’

တဲ့။ မာဆာက သူ့အရင်ပြောထားတဲ့ သန်း ၂၀ ကို ချက်ချင်းပဲ ၂ ဆ တိုးပေးလိုက်တယ်။

မာဆာရဲ့ပြန်စာ - “ဆက်လုပ်”

ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးတို့နှစ်ယောက်က သူတို့ သေချာစဉ်းစားတိုင်ပင်ပြီးမှ အဖြေပေးပါမယ်လို့ ပြောပြီး တရုတ်နိုင်ငံကို ပြန်လာခဲ့ကြတယ်။ နှစ်ရက်လောက် ကြာတော့ ဂျက်မားက မာဆာဆီကို အီးမေးတစ်စောင် ပို့လိုက်တယ်။ အစုရှယ်ယာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းအတွက် ရင်းနှီးငွေ ဒေါ်လာ သန်း ၄၀ ကို လက်မခံနိုင်ပါဘူး။ တကယ်လို့ စိတ်ဝင်စားရင်တော့ အစု ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအတွက် ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ နဲ့ လက်ခံပါမယ်တဲ့။ လက်မခံနိုင်ရင်တော့ ဆောရီးပါတဲ့။ အဲဒီလို အီးမေးရေးလိုက်တဲ့ ကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂျက်မားက နောင်မှာ ခုလို ရှင်းပြပါတယ်။

‘ကျနော် ဘာလို့ ပိုက်ဆံတွေ အများကြီး လက်ခံရမှာလဲ။ အလီဘာဘာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ဖို့အတွက် ပိုက်ဆံတွေ အဲဒီလောက် အများကြီးမလိုပါဘူး။ ပိုက်ဆံအများကြီးကို လက်ခံလိုက်ရင် ပြဿနာတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ နောက်ပြီး ကျနော်ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ရှယ်ယာ အရေအတွက်လည်း နည်းသွားမယ်လေ။ ဒီရှယ်ယာတွေဟာ နောင်မှာ အများကြီး ဈေးတက်မယ်ဆိုတာ ကျနော် ကောင်းကောင်း သိပါတယ်’

တဲ့။

သိပ်မကြာပါဘူး။ မာဆာဆီက အီးမေးပြန်စာ ရောက်လာတယ်။ အီးမေးမှာ ရေးထားတာက စာလုံး ၂ လုံးထဲပါ။ "Go ahead - ဆက်လုပ်" တဲ့။ ဂျက်မားရဲ့ အဆိုအတိုင်း အစုရှယ်ယာ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအတွက် ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ ရင်းနှီးဖို့ကို မာဆာက လက်ခံလိုက်ပါပြီ။ ဂျက်မားနဲ့ မာဆာတို့ လက်တွဲလုပ်ကြပြီး နောင်မှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ လုပ်ငန်းပါတနာအဆင့်ထက် ပိုပြီး ရင်းနှီးသွားပါတယ်။

အလီဘာဘာ စထောင်စက ဝန်ထမ်းဖြစ်ခဲ့တဲ့ ရှောင်ယွမ်းက

‘မာဆာဟာ အမြဲတမ်း သူ့ကိုယ်သူ ယုံကြည်မှု ရှိနေတယ်။ ကြားကြားဝါဝါ မနေတတ်ဘူး။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ရင်တော့ အမြဲတမ်း အရူးအမူး ဖြစ်နေတတ်တယ်။ ဂျက်မားလည်း သူ့လိုပဲ အလုပ်အပေါ်မှာ အရူးအမူး ဖြစ်နေတယ်။ အရူးနှစ်ယောက်မို့ တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် သဘောကျကြတာ အဆန်း မဟုတ်ပါဘူးဗျာ’

လို့ ရယ်မောရင်း ပြောပြတယ်။

မကြာခင်မှာပဲ အလီဘာဘာနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်တို့က ၂၀၀၀ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ အလီဘာဘာကိုးရီးယားကုမ္ပဏီကို တောင်ကိုးရီးယားမှာ ဖွင့်မယ်လို့ ပူးတွဲကြေငြာချက် ထုတ်လိုက်တယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာလည်း အလီဘာဘာ ကုမ္ပဏီခွဲတစ်ခုဖွင့်ဖို့ ပြင်ဆင်နေကြတယ်။

အလီဘာဘာဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ အထင်ရှားဆုံးကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ဂိုးမင်းဆတ်နဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်တို့ရဲ့ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းဖိုး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကြောင့် ထင်ရှားကျော်ကြားလာပါတယ်။ တစ်ဖက်မှာတော့ ဂျက်မားအတွက် ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာဟာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

ဂျန်ဂူးကို စည်းရုံးဆွဲဆောင်ခြင်း

ဂျက်မားဟာ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို ရလိုက်ပြီး နောက်တစ်ဆင့်လုပ်ဖို့ ကျန်ပါသေးတယ်။ အဲဒါက ကမ္ဘာမှာ အောင်မြင်တဲ့

ကုမ္ပဏီဖြစ်ဖို့ ပြည်တွင်းက တရုတ်ပညာရှင်တွေနဲ့ချည်းပဲ လုပ်လို့မရဘူး။ သူတို့ထက် ပိုပြီး အတွေ့အကြုံရှိကြတဲ့ ကမ္ဘာအဆင့်မှီ နိုင်ငံခြားပညာရှင်တွေကို ခေါ်ယူခန့်ထားဖို့ လိုလာပြီ။ ဒီတော့ ဂျက်မားဟာ နိုင်ငံခြားက အင်တာနက် အတတ်ပညာရှင်တွေကို သူ



ဂျန်ဂူး

အလီဘာဘာမှာ လာလုပ်ကြဖို့ ခေါ်ယူနေတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ယောက်ကတော့
 ယာဟူးမှာ ထိပ်တန်းအရာရှိဖြစ်နေတဲ့ ဂျွန်ဂူးပါ။ ဂျွန်ဂူးဟာ သူနဲ့ ချိုင်းနား
 ခုဂျက်စ်မှာ အတူတူလုပ်ခဲ့ပြီး အခု အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယား
 စီလီကွန်တောင်ကြားက ယာဟူးရုံးချုပ်မှာ ထိပ်တန်းအရာရှိတစ်ယောက်
 ဖြစ်နေပါပြီ။ ဂျက်မားဟာ ကာလီဖိုးနီးယားကို သွားပြီး ဂျွန်ဂူးကို သွားတွေ့တယ်။
 သူ့အလီဘာဘာမှာ နည်းပညာအရာရှိချုပ်အဖြစ် လာလုပ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။
 ကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံရင် ယာဟူးမှာ သူ လက်ရှိရနေတဲ့ လစာရဲ့ တစ်ဝက်
 လောက်ပဲ ပေးနိုင်မယ်လို့ ဂျက်မားက ပြောတယ်။ ဂျွန်က ဒီကမ်းလှမ်းချက်ဟာ
 သူ့အတွက် အများကြီး ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်စေမယ်ဆိုတာကို သိတယ်။ သူ့ရနေတဲ့လစာရဲ့
 တစ်ဝက်ပဲ ရတော့မယ့်အပြင် အလွန်အောင်မြင်နေတဲ့ ယာဟူးကုမ္ပဏီကနေ
 လည်း နုတ်ထွက်ရတော့မှာပို့ပါ။

ဒါနဲ့ပတ်သက်လို့ ဂျွန်က နောင်မှာ ခုလို ပြောပြတယ်။

‘သူ ကျနော်ကို အလုပ်ကမ်းလှမ်းချိန်မှာ ကျနော်လုပ်နေတဲ့
 ယာဟူးကလည်း အရမ်းအောင်မြင်နေတဲ့ အချိန်ဖြစ်တယ်။ နောက်ပြီး
 ကျနော်မိဘတွေကလည်း အမေရိကန်မှာ လာရောက်အခြေချနေတာ
 အတော်လေး အဆင်ပြေနေကြပြီ။ ကျနော် သူတို့ကို တရုတ်နိုင်ငံကို
 ပြန်မခေါ်သွားချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကျနော်ဟာ အရမ်းရင်းနှီးတဲ့
 သူငယ်ချင်း ဂျက်မားရဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို စိတ်မကောင်းစွာနဲ့
 ငြင်းပယ်လိုက်ရပါတယ်’ တဲ့။

ဂျက်မားဟာ ဂျွန်ကို တရုတ်နိုင်ငံမှာ လာလုပ်ဖို့ ဘယ်လိုမှ နားချ
 စည်းရုံးမရတာကြောင့် ဂျွန်ကို ကာလီဖိုးနီးယားမှာပဲနေရင်း အသစ်ဖွဲ့စည်း
 ထားတဲ့ အလီဘာဘာက သုတေသနအဖွဲ့ကို တာဝန်ယူ ဦးဆောင်လုပ်ပေးဖို့
 ပြောတယ်။ အဲဒါကိုတော့ ဂျွန်က လက်ခံလိုက်ပါတယ်။ ဂျွန်ကို သူ့လက်အောက်
 မှာ လုပ်ကိုင်ဖို့ ဝန်ထမ်း ၃၀ ကို ခန့်ခွင့်ပြုလိုက်တယ်။

အမှန်ကတော့ ဂျက်မား ခုလို စီစဉ်လိုက်တာ သူ့မှာ အကြံတစ်ခု
 ရှိလို့ပါ။ အလီဘာဘာကို ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာစေဖို့ ကမ္ဘာကျော်
 အင်တာနက်ကုမ္ပဏီအများစုရှိကြတဲ့ ကာလီဖိုးနီးယားက စီလီကွန်တောင်ကြား

ကို ပြောင်းရွှေ့ဖို့ပါ။ သူ့ လအနည်းငယ် စမ်းသပ်ကြည့်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံတို့ရဲ့ ခရီးကွာဝေးမှု၊ အချိန်ကွာခြားမှု၊ ဘာသာစကားအခက် အခဲတွေကြောင့် အောင်မြင်ဖို့ လမ်းမမြင်တာနဲ့ အဲဒီအစီအစဉ်ကို ရုပ်ဆိုင် လိုက်ပါတယ်။

အခု အလီဘာဘာဟာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေတွေအများကြီး ရလိုက်ပြီ။ ကမ္ဘာ့အဆင့် ပညာရှင်တွေလည်း ခန့်ထားပြီးပြီ။ အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်မှာ လည်း နိုင်ငံပေါင်း ၁၈၈ နိုင်ငံက မှတ်ပုံတင်ထားကြသူပေါင်း တစ်သိန်းခွဲ လောက် ရှိနေပြီ။ အလီဘာဘာရဲ့အခြေအနေက အထူးကို ကောင်းမွန်နေ ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီအခြေအနေဟာ မုန်တိုင်းမလာခင် လေပြေလေညှင်း တိုက်ခတ်နေတာနဲ့ တူနေပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သိပ်မကြာခင်မှာ အင်တာနက် ပူဖောင်းပေါက်ကွဲတာ ဖြစ်တော့မှာမို့ပါ။

မှတ်ချက်။ ဒီနေရာမှာ ပူဖောင်းပေါက်ကွဲခြင်းဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းကို မသိ သေးသူများအတွက် ရှင်းပြချင်ပါတယ်။

လေမရှိတဲ့ ပူဖောင်းတစ်လုံးကို လေမှတ်သွင်းလိုက်တဲ့အခါ ပူဖောင်း ဟာ တဖြည်းဖြည်း လေတင်းလာပြီး ဖောင်းလာတယ်။ လေဆက်မှတ်သွင်း ပေးနေရင် ပူဖောင်းဟာ ပိုပိုဖောင်းလာပြီး မကြာခင်မှာ ပေါက်ကွဲသွားပါ လိမ့်မယ်။

ဒီသဘောပါပဲ။ ပစ္စည်းတစ်ခု (သို့မဟုတ်) ပစ္စည်းများဟာ ခိုင်လုံတဲ့ အခြေခံအကြောင်း တစ်ခုခုမရှိဘဲ ဈေးတက်လာတယ်။ ဈေးတက်လာလို့ ဝယ်သူတွေဟာ အတင်းလိုက်ဝယ်ကြတယ်။ ဝယ်သူများလို့ ဈေးတွေ ပိုတက် လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အချိန်တစ်ခု ရောက်တဲ့အခါ ဈေးပြန်ကျသွားတယ်။ ဈေး ထပ်ကျအုံးမလာလို့ စောင့်ရင်း ဝယ်သူနည်းသွားတယ်။ ဈေးဟာ ကျသထက် ကျလာပြီး နောက်ဆုံးမှာ ဝယ်သူ လုံးဝမရှိသလောက် ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒါကို ပူဖောင်း ပေါက်ကွဲခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။

အိမ်ခြံမြေတွေ ဈေး မတန်တဆ တက်လာတယ်။ နောက်ဆုံး ဈေးပြန်

ကျပြီး ဝယ်သူမရှိ ဖြစ်သွားတာကို အိမ်ခြံမြေ ပူဖောင်းပေါက်ကွဲခြင်းလို ခေါ်ပါတယ်။

နောက်အခန်းမှာ ရှေးပြုမှာက အင်တာနက်ပူဖောင်း၊ ပေါက်ကွဲခြင်းပါ။ အင်္ဂလိပ်လို dot.com bubble ဒေါ်ကွန်းပူဖောင်းလိုလည်း ခေါ်ပါတယ်။ dot-com ဒေါ်ကွန်းဆိုတာက ဝက်ဆိုက်နာမည် "____.com" ကနေ ယူထားတာပါ။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်ကျော်လောက်မှာ ကမ္ဘာတစ်လွှားမှာ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီး ပေါ်ထွက်လာခဲ့တယ်။ သူတို့ကို ဒေါ်ကွန်းကုမ္ပဏီတွေလို့ ခေါ်ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဈေးတက်ရင် ပြန်ရောင်းဖို့ဆိုပြီး ဝိုက်ဆံရှိသူတွေက အလှအယက် လိုက်ဝယ်ကြတယ်။ ရှယ်ယာဈေးတွေ မတန်တဆ တက်လာခဲ့တယ်။

ဒါပေမဲ့ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ကျော်လေးမှာ အဲဒီရှယ်ယာတွေ ဈေးကျလာတယ်။ ဝယ်သူနည်းလာလို့ ဈေးတွေ ပိုပြီးကျလာတယ်။ နောက်ဆုံး ဝယ်သူလုံးဝ မရှိတော့ဘူး။ ရှယ်ယာတွေကို ပြန်ထုတ်ရောင်းမရလို့ ရှယ်ယာဝယ်ထားကြတဲ့ ရင်နှီးမြုပ်နှံသူတွေ အကြီးအကျယ် ရွံးသွားကြတယ်။ အဲဒါကို အင်တာနက်ပူဖောင်း ပေါက်ကွဲခြင်းလို တင်စားပြောကြတာပါ။





အခန်း (၆)

အင်တာနက်ပူပေါင်းပေါက်ကွဲခြင်းနှင့် အမှောင်ဖုံးသောကာလများ

နည်းပညာအသစ်နှင့် တရုတ်အစိုးရ အကျပ်အတည်း

အလီဘာဘာ မတိုင်မီက နိုင်ငံခြားက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ ရထားခဲ့ကြတဲ့ ဆီးနား၊ ဆိုဟူးနဲ့ နက်အစ်(စ်)ကုမ္ပဏီ ၃ ခုဟာ လူထုကို ပထမဆုံး အစုရှယ်ယာရောင်းတဲ့ IPO လုပ်ဖို့ ပြင်ဆင်နေချိန်မှာ အခက်အခဲကြီးတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင်လိုက်ရတယ်။ အဲဒါက တရုတ်အစိုးရက သူတို့ကို IPO ရောင်းခွင့်မပြုတော့ဘူး။ ဘာဖြစ်လို့ တရုတ်အစိုးရက IPO ရောင်းခွင့်ပိတ်လိုက်ရတာလဲ။ အကြောင်းက ဒီလိုပါ။

တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက် သုံးစွဲသူတွေဟာ တဟုန်ထိုး တိုးလာခဲ့တယ်။ သုံးစွဲသူပေါင်း ၄ သန်းထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ တကယ်တော့ လူ ၄ သန်းဆိုတာ တရုတ်လူဦးရေ ၁.၃ ဘီလီယံအတွက် သမုဒ္ဒရာကြီးထဲက ရေပွက်လေးတစ်ခုလိုပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ တိုးတက်လာတဲ့ အင်တာနက်နဲ့အတူ အီးမေးတွေ၊ သတင်းအချက်အလက်တွေလည်း အရမ်းများပြားလာတာကြောင့် သတင်းအချက်အလက်ကို အလွန်ထိန်းချုပ်တတ်တဲ့ တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရဟာ အတော်လေး နေမထိထိုင်မသာ ဖြစ်လာပါတော့တယ်။ တရုတ်ကွန်မြူနစ်ပါတီ အတွင်းမှာလည်း အင်တာနက်ကိစ္စကို အခြေအတင် ဆွေးနွေးလာကြတယ်။

ရှေးရိုးဆန်တဲ့ ပါတီကေဒါတွေက အင်တာနက်ဟာ အမေရိကန်

ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနရဲ့ စီမံကိန်းတစ်ခုဖြစ်လို့ အမေရိကန်အစိုးရဟာ ဘရုတ်နိုင်ငံရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက် အတွင်းရေးတွေကို အင်တာနက်ကနေ ခိုးယူ နိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် အင်တာနက်ကို တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ မဟာတံတိုင်းကြီးလို ဝိတ်ဆို့ကာဆီးပစ်ရမယ်လို့ ပြောကြတယ်။ သဘောထားပျော့ပြောင်းပြီး ပညာ ဘတ်တဲ့ ပါတီကေဒါတွေကတော့ အင်တာနက်ကို အသုံးပြုမှုသာ အနောက် နိုင်ငံတွေနဲ့ ကုန်သွယ်စီးပွားလုပ်နိုင်မယ်။ ဒါမှ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက် သာမယ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှ လူတွေရဲ့ စားဝတ်နေရေးအဆင်ပြေပြီး လူနေမှု အဆင့်အတန်းလည်း မြင့်တက်လာမယ်။ လူတွေ စားဝတ်နေရေး အဆင် ပြေရင် အစိုးရကို ဆန့်ကျင်ဆန္ဒပြတာတွေ ဖြစ်လာနိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် အင်တာနက်ကို မပိတ်သင့်ဘူးလို့ ပြန်ပြောကြတယ်။

တရုတ်အစိုးရအနေနဲ့ အင်တာနက်ဟာ ကမ္ဘာမှာ နည်းပညာအသစ် အဆန်းတစ်ခု ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို နားလည်တယ်။ နည်းပညာ အသစ်အဆန်း ကို မငြင်းပယ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတွေကလည်း ရှိနေတယ်။ တစ်ချိန်က တရုတ် နိုင်ငံဟာ အနောက်နိုင်ငံက ပြောင်းလဲတိုးတက်လာတဲ့ ခေတ်မီစစ်လက်နက် တွေနဲ့ စက်မှုနည်းပညာတွေကို အမှီမလိုက်နိုင်တာကြောင့် အနောက်နိုင်ငံရဲ့ ခေတ်မီစစ်လက်နက်တွေနဲ့ ကျူးကျော်တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်မှုကို ခံလိုက်ရပြီး ဘရုတ်နိုင်ငံကို အနှစ် ၇၀ ကြာ အုပ်စိုးခဲ့တဲ့ ချင်မင်းဆက် ပြုတ်ကျသွားခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး ၁၉၇၁ ခုနှစ်က ဆိုဗီယက်ရုရှားအင်ပိုင်ယာကြီး အစိတ်စိတ်အမွှာမွှာ ခွဲပြိုသွားခဲ့ရတာလည်း ရုရှားဟာ အမေရိကန်ရဲ့ တိုးတက်လာတဲ့ ခေတ်မီသိပ္ပံနဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာတွေကို အမှီမလိုက်နိုင်လို့ပဲလို့ တရုတ်ခေါင်းဆောင် တွေက ယုံကြည်နေကြတယ်။

တရုတ်အစိုးရရဲ့ VIE စနစ်

ဒီတော့ အစိုးရက အင်တာနက်ကို ပိတ်ပစ်လို့ မဖြစ်ဘူးလို့ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အင်တာနက်ကတစ်ဆင့် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပြည်တွင်းရေး သတင်းတွေကို ပြည်ပကို မပေါက်ကြားစေချင်ဘူး။ ပြီးတော့ အနောက်နိုင်ငံက ဒီမိုကရေစီ အတွေးအခေါ် အယူဝါဒတွေကိုလည်း ပြည်တွင်းကို ဝင်မလာစေ

ချင်ဘူး။ ဒါကြောင့် တရုတ်အစိုးရဟာ အင်တာနက်ကို ဖွင့်ပေးထားပေမယ့် အတန်အသင့် ထိန်းချုပ်မှုလုပ်ရမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ အကျိုးဆက် အဖြစ် တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ ၃ ခုရဲ့ လူထုကို ရှယ်ယာရောင်းချမယ့် IPO ကို ယာယီပိတ်ထားလိုက်တယ်။ ကြာကြာပိတ်ထားလို့တော့ မရဘူးဆိုတာကို တရုတ်အစိုးရ သိတယ်။ IPO ရောင်းတာကို အပြီးပိတ်လိုက်ရင် နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတွေဟာ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူပြီး အမြတ်ရရင် ပြန်ရောင်းတာ မလုပ်နိုင်တော့တဲ့အတွက် သူတို့ရဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံထားတဲ့ သန်းရာထောင်ချီတဲ့ ဒေါ်လာငွေတွေကို တရုတ်နိုင်ငံထဲက ပြန်ထုတ်ယူသွားနိုင်တယ်။ ဒါဆိုရင် တရုတ်နိုင်ငံမှာ ငွေကြေးကမောက်မက တွေဖြစ် ကုန်ဈေးနှုန်းတွေ အရမ်းမြင့်တက်လာပြီး လူထုမကျေမနပ်မှုတွေ၊ ဆန္ဒပြပွဲတွေ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်တယ်။ အဲဒါကို ပြေလည်စေမယ့် နည်းလမ်းကို တရုတ်အစိုးရအနေနဲ့ ရှာဖွေရတော့မယ်။

နောက်ဆုံးတော့ တရုတ်အစိုးရအနေနဲ့ IPO ရောင်းမယ့် ကုမ္ပဏီ တွေကို VIE (Variable Interest Entity) စံနစ်ကို ကျင့်သုံးစေလိုက်ပါတယ်။ VIE စံနစ်ဆိုတာ ကုမ္ပဏီတွေကို လူထု (နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေ အပါအဝင်)ကို ရှယ်ယာ ရောင်းတဲ့ IPO လုပ်ခွင့်ပြုလိုက်ပေမယ့် တရုတ်အစိုးရအနေနဲ့လည်း ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် ကန့်သတ်ချုပ်ကိုင်တာတွေ လုပ်ခွင့်ရှိတဲ့ စံနစ်ပါ။ ဒါကြောင့် ဆီးနား၊ ဆိုဟူးနဲ့ နက်အစ်(စ်)ကုမ္ပဏီတို့ဟာ VIE စံနစ်ကိုကျင့်သုံးပြီး ၂၀၀၀ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ နယူးယောက်မြို့က နက်စ်ဒက်စတော့အိပ်ချိန်းမှာ IPO တွေ ရောင်းချလိုက်ပါတယ်။ တရုတ်ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ဝမ်းသာအားတက်ဖြစ်စရာပါ။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီဝမ်းသာစရာ သတင်းတွေဟာ ကြာကြာမခံလိုက်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။ မကြာခင်မှာပဲ ကမ္ဘာမှာ အင်တာနက်ပူဖောင်း ပေါက်ကွဲသွား လို့ပါ။

ပူဖောင်းပေါက်ကွဲတာကို ဝမ်းသာနေခြင်း

အမေရိကန်၊ နယူးယောက်မြို့က နက်စ်ဒက် စတော့အိပ်ချိန်းဟာ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ရောင်းချပေးထားတဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ ၂ နှစ်ကြာက

စတော့ရှယ်ယာတွေဟာ စပြီး ၂၀၀၀ နေ့စစ် မတ်လအထိ တောက်လျှောက် ချယ်ယာဈေးတွေ ထိုးကျနေပါတယ်။ ချယ်ယာဝယ်ယူထားသူတွေဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံ ထောင်ပေါင်းများစွာ ရှုံးသွား



ကြတယ်။ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဘယ်သူမှ ထပ်မဝယ် ကြတော့ဘူး။ သဘောက အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်မယ့် သူတွေ မရှိကြတော့ဘူး။ တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ (အလီဘာဘာ အပါ အဝင်) ရဲ့ IPO ရောင်းရမယ့် အခွင့်အရေးတံခါးပေါက်ဟာ လုံးဝပိတ်သွားပါပြီ။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေမှာအစား ဘဲခြား စီးပွားရေးကဏ္ဍတွေမှာပဲ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ လုပ်ကြတော့တယ်။ အင်တာ နက်ပူဖောင်းကြီး ပေါက်ကွဲသွားပြီ။

ဒီလိုအခြေအနေဖြစ်နေလို့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီထောင်ထားတဲ့ ဇွန်မားတစ်ယောက် စိတ်ဓာတ်ကျသွားတယ်လို့ထင်ပါသလား။ သူဟာ စိတ်ဓာတ် မကျတဲ့အပြင် ပျော်တောင် ပျော်နေသေးတယ်။ ထူးထူးဆန်းဆန်းပါလား။ ဘာလို့ သူ ပျော်နေတာလဲ။ သူက အလီဘာဘာအတွက် မဟာအခွင့်အလမ်း ကြီးတစ်ခုကို တွေ့လိုက်တယ်လို့ ယူဆလိုက်လို့ပါ။ သူက ဟန်ဂျီမှာရှိတဲ့ သူဝန်ထမ်းတွေကို ဖုန်းဆက်ပြီး ပြောလိုက်တယ်။

‘မင်းတို့ နက်စ်ဒက်မှာ စတော့ရှယ်ယာရောင်းတာ အရုံးတွေ ပေါ်နေတဲ့ သတင်းကြားပြီးကြပြီ မဟုတ်လား။ မင်းတို့ အဲဒီအတွက် ရှန်ပိုန်ပုလင်းတွေဖောက်ပြီး အောင်ပွဲခံကြကွား။ နက်စ်ဒက် အရုံး သတင်းကြောင့် ငါတို့ကုမ္ပဏီအတွက် အခြေအနေ အများကြီး ကောင်းသွားပြီကွ။’

ပြီးတာနဲ့ သူက သူ့ထိပ်တန်းအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ကို ဖုန်းဆက်ပြီး ပြောလိုက် ပြန်တယ်။

‘အခု ကုမ္ပဏီတွေမှာ နိုင်ငံခြားက ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေ မရှိကြ တော့လို့ နောက် ၃ လလောက်ဆိုရင် ငါတို့ရဲ့ ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီတွေ

ထဲက ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်တော့ ပိတ်ကုန်ကြလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ငါတို့အတွက် အခွင့်အရေးပဲ။ ငါတို့ အလီဘာဘာက ရထားတဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းအထဲက ၅ သန်းပဲ သုံးရသေးလို့ ငွေတွေ အများကြီး ကျန်နေသေးတယ်။ အင်တာနက် ခရီးရှည်ကြီးသွားဖို့ ငါတို့မှာ ဓာတ်ဆီ အလုံအလောက် ရှိနေပါတယ်” တဲ့။

အလီဘာဘာကို လူသိအောင်လုပ်ခြင်း

ဂျက်မားဟာ အင်တာနက်ပူဖောင်း ပေါက်ကွဲသွားလို့ တရုတ် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ ပိတ်သိမ်းပြုတ်ကုန်တာ လှုပ်ရှားမှုရပ်ဆိုင်းသွားတာတွေကို အခွင့်အလမ်းအဖြစ် အသုံးချလိုက်တယ်။ အလီဘာဘာကို လူအင်အား ဖြည့်တင်းဖို့ အပူတပြင်း ကြိုးပမ်းအားထုတ်တယ်။ နိုင်ငံခြားသား အင်တာနက် ကျွမ်းကျင်သူတွေကို လိုက်လံရှာဖွေပြီး အလုပ်ခန့်တယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံနဲ့ ဥရောပနိုင်ငံတွေကို သွားရောက်ပြီး စီးပွားကူးသန်းအဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ တွေ့ဆုံ တယ်။ အလီဘာဘာအကြောင်းကို မိတ်ဆက်ပြောပြတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ အနောက်နိုင်ငံက သတင်းမီဒီယာတွေမှာ ကြော်ငြာတွေ ထည့်တယ်။ သူ ကိုယ်တိုင်လဲ ဟောပြောပွဲတွေမှာ စကားပြောတယ်။ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ ကျနူးနေချိန် ဖြစ်ပေမယ့် သူ စကားပြောတာကို လူပေါင်းရာနဲ့ချီ တက်ရောက် နားထောင်ကြတယ်။ ၂၀၀၀ ခုနှစ် မေလအတွင်းက ဟောင်ကောင်က ဖူရာမား ဟိုတယ်မှာ ကျင်းပပြုလုပ်တဲ့ I&I (Internet & Information Asia) အိုင်အိုင်အိုင်အမ်အနားမှာ သူ စကားပြောတာကို တက်ရောက်နားထောင်သူ ပေါင်း အယောက် ၅၀၀ ကျော် ရှိခဲ့တယ်။ ဂျက်မားရဲ့ သတင်းဟာ ကျော်ကြား ထင်ရှားလာတာကြောင့် စပိန်နိုင်ငံ ဘာစီလိုနားမြို့မှာ ကျင်းပတဲ့ အင်တာနက် ပွဲတော်မှာ တက်ရောက်စကားပြောဖို့ ဖိတ်ကြားခံရတယ်။ ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွေဖြစ်ကြတဲ့ ဖော့ဘစ်က B2B e-commerce အကောင်းဆုံး ဝက်ဆိုဒ် - အင်တာနက်နဲ့ လုပ်ငန်းချင်းရောင်းဝယ်ရေး’ လို့ ခေါင်းစဉ်တပ်ပြီး ဆောင်းပါးရေးသားလိုက်သလို အီကောနောမစ်စီးပွားရေးဂျာနယ်ကလည်း ‘ဘုရင်ဖြစ်မယ့်ဂျက်’ ခေါင်းစဉ်နဲ့ ဆောင်းပါးရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

ဂျက်ရဲ့ နာမည်ကျော်ကြားလာနေပေမယ့် တရုတ် အင်တာနက်ကမ္ဘာဇာတိ
တွေရဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးတွေဟာ ဆက်လက်ကျဆင်းလျက်ရှိနေသလို
ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့်သူတွေရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုဟာလည်း ပိုပိုပြီး နည်းပါးလာကြတယ်။
အင်တာနက်ကမ္ဘာဇာတိတွေမှာ ဝန်ထမ်းတွေကို လျှော့ချရတဲ့ သတင်းတွေ ဆက်တိုက်
ကြားနေရတယ်။

B2C (Back - to - China)

ဒီအချိန်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံ ကာလီဖိုးနီးယားက ဖရီးမောင်မြို့မှာရှိတဲ့
အလီဘာဘာရဲ့ သုတေသနဌာနမှာ ပြဿနာတွေတက်နေပါတယ်။ အဲဒီဌာနကို
တာဝန်ယူဖို့ ဂျက်မားက ဂျွန်ဇူးကို တာဝန်ယူခိုင်းထားတယ်ဆိုတာကို ရှေ့ပိုင်းမှာ
ရေးပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဖြစ်တဲ့ပြဿနာက ကာလီဖိုးနီးယားက ရေးဆွဲတဲ့ဆော့ဖ်ဝဲနဲ့
ဟန်ဂျီကရေးဆွဲတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတို့ မကိုက်ညီကြတာပါ။ ကားလီဖိုးနီးယားမှာ
လုပ်နေတဲ့ အမေရိကန်လူမျိုး ဆော့ဖ်ဝဲအင်ဂျင်နီယာ ၃၀ ကျော်နဲ့ ဟန်ဂျီက
တရုတ်လူမျိုး ဆော့ဖ်ဝဲအင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တစ်ယောက်ပြောတဲ့စကားကို
တစ်ယောက်က နားမလည်ကြဘူး။ ဒီတော့ ဆော့ဖ်ဝဲတစ်မျိုးထဲကိုပဲ ဟန်ဂျီက
ပုံစံတစ်မျိုးထုတ်ပြီး ကာလီဖိုးနီးယားက နောက်ပုံစံတစ်မျိုးနဲ့ ထုတ်ကြလို့
အလီဘာဘာ ဝက်ဆိုဒ်သုံးသူတွေမှာ ရှုပ်ထွေးမှုတွေ ဖြစ်လာကြပြီး ဝက်ဆိုဒ်
သုံးရာမှာ အခက်အခဲတွေ ဖြစ်လာကြတယ်။ တစ်ခါတလေမှာဆိုရင် ဝက်ဆိုဒ်ထဲ
ဝင်ကြည့်လို့တောင် မရတော့ဘူး။

ဒီအကြောင်းကိုသိသွားတဲ့ ဂျက်မားဟာ ကာလီဖိုးနီးယား ဖရီးမောင်
မြို့ကို သွားရောက်ပြီး အဲဒီက အမေရိကန်အင်ဂျင်နီယာတွေရဲ့ ပြောကြားချက်
တွေကို နားထောင်ရတယ်။ တစ်ခါ ဟန်ဂျီမြို့ကို ပြန်လာပြီး တရုတ်အင်ဂျင်နီယာ
တွေကို ဘာသာပြန်ရှင်းပြပေးလို့ ပြဿနာ ပြေလည်သွားခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့
အလီဘာဘာရဲ့ အဓိကလုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲရေးဆွဲတဲ့အလုပ်ကို ခရီးဝေး
ကွာခြားနေတဲ့ အရှေ့အနောက် နိုင်ငံ ၂ ခုမှာ နေရာခွဲလုပ်နေတာဟာ အလုပ်
မဖြစ်ဘူးဆိုတာ ဂျက်မား သဘောပေါက်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် ဆော့ဖ်ဝဲ
ရေးဆွဲတာကို တရုတ်နိုင်ငံ တစ်နေရာထဲမှာပဲလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။

အဲဒါကို ဂျက်မားက သူ့သူငယ်ချင်းတွေကို B2C လုပ်တယ်လို့ ပြောတယ်။ B2C ဆိုတာ အမှန်က စီးပွားရေးအသုံးအနှုန်းအရ Business-to-Customer လုပ်ငန်းမှ ဖောက်သည်ဆီသို့လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပေမယ့် သူက "Back-to-China တရုတ်နိုင်ငံသို့ ပြန်သွားခြင်း" လို့ နောက်ပြောင်ပြောလိုက်တာပါ။

ဂိုးမင်းဆတ်က ဖိအားပေးခြင်း

ဂျက်မားအတွက် ပိုဆိုးစေတဲ့ ဖိအားတစ်ခု ထပ်ဖြစ်လာပြန်တယ်။ အဲဒါကတော့ အလီဘာဘာမှာ ပထမဆုံး ဒေါ်လာ ၅ သန်း ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်ထားတဲ့ ဂိုးမင်းဆတ်က ဂျက်မားကို မေးလာပါပြီ။ အလီဘာဘာမှာ ဘယ်တော့ ဝင်ငွေတွေရမှာလဲတဲ့။ ငွေကြေးအမြောက်အများ ရင်းနှီးမြုပ်နှံထား သူတွေရဲ့ မေးသင့်မေးထိုက်တဲ့ မေးခွန်းမို့ ဂျက်မားအနေနဲ့ သူတို့ကို အပြစ် ပြောလို့မရပါဘူး။ တကယ်လည်း အလီဘာဘာမှာ အဲဒီအချိန်ထိ ထိထိ ရောက်ရောက် ဝင်ငွေမရသေးပါဘူး။ အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဂျက်မားက -

‘အလီဘာဘာမှာ ဝင်ငွေ ယနေ့အတွက် ဘယ်လောက်၊ မနက်ဖြန် ဘယ်လောက်၊ သန့်ဘက်ခါ ဘယ်လောက်ရမယ်ဆိုတဲ့ ဝင်ငွေရဖို့ အစီအစဉ်တွေ ချမှတ်ထားတာ ရှိပါတယ်။ ယနေ့ အင်တာနက်က ကြော်ငြာပေးနေတာတွေကနေ ဝင်ငွေရဖို့ လုပ်နေတယ်။ မနက်ဖြန်ကျရင် အကြွေးဝယ်ကမ်း၊ ပစ္စည်းသယ်ပို့ခ၊ ပစ္စည်းအာမခံ ကြေး စတဲ့ သွယ်ဝိုက်သောနည်းနဲ့ ဝင်ငွေရဖို့ ရှိပါတယ်။ သန့်ဘက်ခါ ကျရင် အင်တာနက်အွန်လိုင်းမှာ ပစ္စည်းဝယ်ရောင်းတဲ့ လုပ်ငန်းတွေ ကနေ ဝင်ငွေရဖို့ ရှိနေပါတယ်’

လို့ ပြောပြပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဝင်ငွေမရှိပဲ ဒီတိုင်းကြာကြာဆက်နေလို့ မရတော့ဘူးဆိုတာ ဂျက်မား သဘောပေါက်တယ်။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံထားသူတွေဟာ အလီဘာဘာ အပေါ် အယုံအကြည်မရှိတော့ရင် သူတို့ ထည့်ဝင်ထားတဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ထုတ်ရောင်းပစ်လိုက်နိုင်တယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာရင် အလီဘာဘာအပေါ် ကျန်တဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံထားသူတွေကလည်း ယုံကြည်မှု ရှိကြတော့မှာ မဟုတ်ဘူး။ သူ

ဝန်ထမ်းတွေလည်း ကုမ္ပဏီအပေါ် ယုံကြည်မှုမရှိတော့ရင် အလုပ်က ထွက်သွားကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ တခြားနည်းလမ်းနဲ့ ဝင်ငွေရှာတဲ့ အကြွေးသယ်ကဒါ၊ ပစ္စည်းပို့ပေးတာ၊ ပစ္စည်းအာမခံပေးတာတွေကို အပြန်ဆောင်ရွက်ပါတော့တယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေဟာ ကမ္ဘာတစ်ခုလုံးရဲ့ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၃၀၀ ဘီလီယံလောက်ရှိနေတာမို့ အဲဒီထဲက ရာခိုင်နှုန်း နည်းနည်းလေးရအောင် ညှိနှိုင်းမယ်ဆိုရင်ပဲ အလီဘာဘာအတွက် ဝင်ငွေတွေ အများကြီးရလာနိုင်မယ်လို့ ဂျက်မားက တွက်မိတယ်။

အလီဘာဘာရဲ့ ဝင်ငွေမရှိတဲ့ ပြဿနာ

၂၀၀၀ ခုနှစ်ကုန်ပိုင်းမှာ အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း ရှိနေပြီ။ ဝက်ဆိုဒ်မှာ မှတ်ပုံတင်ပြီး သုံးနေသူတွေလဲ ၆ သိန်းလောက် နီးနေပြီ။ အလီဘာဘာဟာ တရုတ်နိုင်ငံတွင်းပါမက နိုင်ငံတကာက ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ချင်သူတွေရဲ့ အကြိုက်ဆုံး ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ ဘာကြောင့် သူတို့ကြိုက်ကြတာလဲ။ ပစ္စည်းဝယ်ချင်သူတွေဟာ ပစ္စည်းမျိုးတူတစ်ခုအတွက် ရောင်းသူတွေရဲ့ ပစ္စည်းဈေးနှုန်းတွေကို ယှဉ်ကြည့်ပြီး ဈေးအသက်သာဆုံးကို ရွေးချယ်ဝယ်ယူနိုင်ကြပြီ။ အလီဘာဘာမှာ ပစ္စည်းသယ်သူတွေ များလာလို့ ပစ္စည်းရောင်းသူတွေ အလီဘာဘာမှာ မှတ်ပုံတင်သူတွေ များလာကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက အလီဘာဘာရဲ့ တစ်နှစ်ဝင်ငွေဟာ ဒေါ်လာ တစ်သန်းတောင် မပြည့်သေးပါဘူး။ ဒါကြောင့် အလီဘာဘာရဲ့ ညှိနှိုင်းလုပ်ဟန် လွဲမှားနေပြီဆိုတာ ဂျက်မား သဘောပေါက်သိလာတယ်။

ဒါကြောင့် အရင်က သူ့ဝက်ဆိုဒ်မှာ မှတ်ပုံတင်ထားသူတွေကို အင်တာနက်သုံးစွဲနည်းတွေကို အခကြေးငွေမယူပဲ အလကားသင်ပေးနေရာက အခကြေးငွေကောက်ခံတာတွေ စတင်လုပ်လာတယ်။ ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ အသုံးစရိတ်ဟာ ဝင်ငွေတွေထက် ပိုနေသေးတယ်။ အလီဘာဘာမှာ လူသစ်တွေ အများကြီး စုဆောင်းခန့်လိုက်တာတွေကြောင့်လည်း ဝန်ထမ်းလစာတွေ အများကြီးတိုးလာနေတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ခုလုံးနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရတာလဲ မလွယ်ကူဘူးဆိုတာ သူ သိလာတယ်။ အာရပ်နာမည်နဲ့ တရုတ်

ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို အမေရိကန်နိုင်ငံနဲ့ ဥရောပနိုင်ငံက သိပ်အယုံအကြည် မရှိကြ
တာကြောင့် ဖောက်သည်ရှာရတာလည်း ခက်လာတယ်။ နောက်ပြီး အလီ
ဘာဘာက လူတွေဟာ အင်္ဂလိပ်စကား မပြောတတ်ကြတော့ ပိုဆိုးတာပေါ့။
ဂျက်မားအတွက် အကြီးအကျယ် ရုန်းကန်နေရတဲ့ ကာလပါ။

ဒါကြောင့် ၂၀၀၁ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့ ၂
ယောက်စလုံး အလီဘာဘာကို ဒီပုံစံအတိုင်း ဆက်လုပ်နေမယ်ဆိုရင် မကြာခင်
ကျဆုံးသွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် အလီဘာဘာရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို
ပြောင်းလဲပစ်ရတော့မယ်လို့ ဆွေးနွေးကြတယ်။ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံး သဘော
တူလိုက်ကြတာက အလီဘာဘာကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖြစ် ပီပီပြင်ပြင်
လုပ်ဆောင်ရတော့မယ်။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲတာတွေ မဖြစ်မနေ လုပ်ရတော့မယ်။

ဆာဝီယိုကွမ်ရဲ့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ



ဆာဝီယိုကွမ်

ကမ္ဘာကျော် အမေရိကန်
ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ General Elec-
tric (GE) ဂျိုးအီးကုမ္ပဏီကြီးကနေ
အလုပ်ထွက်ထားသူ ဆာဝီယိုကွမ် ဟာ
ဂျက်မားရဲ့ ဖိတ်ခေါ်ချက်အရ အလီဘာ
ဘာကို လာရောက် ပူးပေါင်းလာပါ
တယ်။ သူဟာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီး
မှာ လုပ်လာခဲ့သူမို့ အလုပ်စဝင်တာနဲ့
အလီဘာဘာရဲ့ အသုံးစရိတ်တွေကို
လျော့ချပစ်ဖို့ အမေရိကန်ပုံစံမျိုး
ပြတ်ပြတ်သားသား လုပ်ဆောင်ပါတော့
တယ်။

ကုမ္ပဏီရဲ့ လစဉ်အသုံးစရိတ်တွေ တစ်ဝက်အထိ လျော့ကျသွားအောင်
အရေးကြီးတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အများအပြားကို လျော်ကြေးပေးပြီး အလုပ်
ဖြုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ အကျိုးအမြတ်မရှိတဲ့ တောင်ကိုးရီးယားက ကုမ္ပဏီခွဲကို

ပိတ်ပစ်လိုက်တယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယားက စီလီကွန်တောင်ကြား ဟာရှိနေတဲ့ အလီဘာဘာ ဝန်ထမ်းအင်အားကိုလည်း အများကြီး လျှော့ချပစ် လိုက်တယ်။ ဈေးကြီးပေးရတဲ့ ကြော်ငြာတာတွေကို မလုပ်တော့ပဲ တစ်ဆင့်စကား တစ်ဆင့်ကြားနည်းနဲ့ ကြော်ငြာတာကိုပဲ လုပ်တော့တယ်။

ပြည်ပက လစာကြီးကြီးပေးရသူတွေကို လျှော့ချလိုက်တဲ့အတွက် တရုတ်ပြည်တွင်းက ဈေးသက်သက်သာသာနဲ့ လူတွေ အများကြီးကို အလုပ် ခန့်ထားနိုင်လာတယ်။ နောက်ပြီး ပိုက်ဆံမပေးရပဲ အလကားကြော်ငြာလို့ရတဲ့ ယရုတ်ပတ်စ်နဲ့ ဈေးသက်သာတဲ့ ရွှေရောင်းသူများ ဝက်ဆိုင်တွေကနေ အလီဘာဘာအကြောင်းကို ကြော်ငြာတယ်။

အလီဘာဘာဟာ ရှယ်ယာတွေကို လူထုကို ရောင်းချတဲ့ IPO မလုပ် ရသေးတာက ကံကောင်းနေပါတယ်။ လူထုကို ရှယ်ယာရောင်းပြီးသား ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှာ အခုလို အသုံးစရိတ် လျှော့ချတာတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေကို အလုပ်ဖြုတ်တဲ့ သတင်းတွေ ထွက်ပေါ်လာပြီဆိုရင် ကုမ္ပဏီအခြေအနေ မကောင်းလို့ပဲဆိုပြီး ရှယ်ယာဈေးတွေ ထိုးကျသွားလိမ့်မယ်။ အခြေအနေတွေ အရမ်းဆိုးလာရင် ကုမ္ပဏီကိုပါ ပိတ်သိမ်းလိုက်ရတဲ့ အခြေအနေကို ဆိုက်ရောက်သွားနိုင်တယ်။

အမှောင်စုံလွမ်းသော နေ့ရက်များ

အလီဘာဘာရဲ့ အခြေအနေဟာ အတော်လေးဆိုးနေပြီမို့ ဂျက်မား ဟာ နှုတ်ထွက်ပြီး ကျောင်းဆရာပြန်လုပ်ရရင် ကောင်းမလားလို့တောင် စဉ်းစား မိတယ်။ သူ့ဘဝမှာ ကံဆိုးမိုးမှောင်အကျဆုံး အချိန်ပါ။ ဒါပေမဲ့ အလုပ်တစ်ခုကို စလုပ်ပြီဆိုရင် မအောင်မြင်မချင်း လက်လျှော့အရှုံးမပေးတတ်တဲ့ သူ့စိတ်ဓာတ်က သူ့ကို အလီဘာဘာမှာ ဆက်လက်လုပ်နေဖို့ တွန်းအားပေးနေပါတယ်။

အလီဘာဘာအတွက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေပေါင်း ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း ရအောင် အတွဲညီညီလုပ်ခဲ့ကြတဲ့ ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးတို့ဟာ ခုလို အခက်အခဲ ဒုက္ခပေါင်းစုံနဲ့ ကြုံနေချိန်မှာ လက်တွဲမဖြုတ်ပဲ အတူတူ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းကြဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားကြပါတယ်။ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က ဂျိုးကို ဂျက်မားနဲ့ ဘာလို့ လက်တွဲမဖြုတ်တာလဲလို့ မေးတဲ့အခါ ဂျိုးက ခုလို ဖြေပါတယ်။

‘အလီဘာဘာကြောင့်ပါ။ ဒါဟာ ကျနော်ရဲ့ စတုတ္ထမြောက် ကုမ္ပဏီပါ။ အဲဒီအရင်က ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီထောင်ဖို့ ၃ ကြိမ် ကြိုးစားခဲ့တယ်။ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူး။ ကျနော် အလီဘာဘာကို အောင်မြင်အောင်လုပ်မယ်။ အောင်လဲ အောင်မြင်မယ်လို့ ကျနော် စိတ်ထဲမှာ တကယ်ပဲ ယုံကြည်ထားတယ်။ တစ်ခုကံကောင်းတာက ကျနော်တို့ဟာ အလီဘာဘာကို IPO မရောင်းရ သေးတာပါ။ နို့မို့ရင် အလီဘာဘာရဲ့ အခြေအနေဟာ ခုထက် အများကြီး ပိုဆိုးသွားနိုင် ပါတယ်’ တဲ့။

၂၀၀၀ နဲ့ ၂၀၀၁ ခုနှစ် အမှောင်ဖုံးတဲ့ကာလအကြောင်းတွေဟာ နောင်ကျတော့ ဂျက်မား ဟောပြောပွဲတွေမှာ ဂုဏ်ယူပြီး ပြောလေ့ရှိတဲ့ အကြောင်းအရာတွေ ဖြစ်လာပါတယ်။ ဂျက်မားက -

‘အဲဒီတုန်းက ကျနော်ဟာ ကိုယ့်ကိုယ်ကို အမြဲအားပေးစကား ပြောနေရတယ်။ လှေခွက်ချည်းကျန် အလုံမလုံဘူးဟေ့လို့၊ နောက်ဆုံး ကုမ္ပဏီမှာ ငါတစ်ယောက်ထဲ ကျန်နေရင်တောင်မှ အောင်မြင်တဲ့ အထိ ငါ ဆက်လုပ်မယ်။ နောက်ပြီး ငါ အခု အခက်အခဲတွေ ရင်ဆိုင် နေချိန်မှာ ငါထက် အခက်အခဲတွေ အများကြီး ရင်ဆိုင်နေရသူတွေ ရှိတယ်။ ငါ ဘဝကြမ်းကြမ်း ရင်ဆိုင်နေချိန်မှာ ငါ့ပြိုင်ဖက်တွေရဲ့ ဘဝဟာ ပိုပြီးကြမ်းတမ်းပါတယ်။ သူတို့မှာ ကုမ္ပဏီတွေ ပြုတ်ကုန်ကြ တယ်။ ကြွေးတွေ အများကြီးတင်နေကြပြီး တချို့ဆိုရင် ဒေဝါလီ တောင် ခံလိုက်ရပြီ။ ငါ ဒီအချိန်မှာ တောင်ခံထားနိုင်ရင် မကြာခင် အောင်မြင်မှုကို မလွဲမသွေရမှာပဲလို့ နေ့စဉ် နှလုံးသွင်းတယ်’

လို့ ပြန်ပြောပြတယ်။

နောက်ဆုံးမှာ အမှောင်ဖုံးလွှမ်းတဲ့ နေ့ရက်တွေ ကုန်ဆုံးစပြုပြီး အလင်းရောင်ခြည်တန်းလေးကို ဂျက်မား စမြင်လာရပြီ။ မကြာခင်မှာ အလီ ဘာဘာဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ဝင်ငွေတွေ ရလာတယ်။ နိုင်ငံခြားက ရင်းနှီး မြုပ်နှံမှုတွေ မရတော့ပေမယ့်လည်း အလီဘာဘာဟာ သူ့ခြေထောက်ပေါ် သူ ရပ်တည်နိုင်လာတယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် နွေဦးကာလမှာ သူ တည်ထောင်လိုက်တဲ့

ကုမ္ပဏီသစ်တစ်ခုကြောင့် ဂျက်မားဟာ မထင်မှတ်ထားတဲ့ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုတစ်ခုကို ရသွားပါတော့တယ်။ အဲဒါ ဘာလဲဆိုတာ ရှေ့အခန်းမှာ ဆက်ဖတ်ကြည့်ကြပါ။





အခန်း (၇)

ထာပေါင်းကို မွေးဖွားခြင်းနှင့် အီးဘေးရဲ့ ကျဆုံးခန်း

ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးများ

အခု ၂၁ ရာစုခေတ်ကြီးမှာ online e-commerce အွန်လိုင်း အီးကောမတ်စ် ဆိုတဲ့ အင်တာနက်နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ အများကြီးရှိနေကြပါပြီ။ အဲဒီထဲက ဝင်ငွေ ဒေါ်လာဘီလီယံချီရပြီး အရမ်းအောင်မြင်နေကြတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေလည်း ရှိနေကြပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကြီးတွေထဲက ဒီစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေအကြောင်းကို အကျဉ်းလေးတွေ ရေးပြလိုက်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း အဲဒီကုမ္ပဏီတွေအကြောင်း မကြားဖူးကြတဲ့သူတွေအတွက် ဆက်ရေးမယ့် အကြောင်းအရာတွေကို ဖတ်တဲ့အခါမှာ ဆက်စပ်နားလည်နိုင်မှာမို့ပါ။

eBay အီးဘေး



eBay အီးဘေးဆိုတာ အင်တာ

နက်ကနေ လေလံခွဲပြီး ပစ္စည်းဝယ်ယူနိုင်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုပါ။ အဲဒီမှာ ဖိနပ်၊ အင်္ကျီ၊ နာရီကစပြီး ကွန်ပျူတာ၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်နဲ့ ဘာပစ္စည်းကိုမဆို ရောင်းလို့ရတယ်။ ပစ္စည်း

ရောင်းချင်သူဟာ အီးဘေးမှာ ပထမဆုံး အကောင်တစ်ခု ဖွင့်ပေးပါ။ သူ့ရောင်းချင်တဲ့ ပစ္စည်းကို ဓာတ်ပုံနဲ့ ရောင်းချင်တဲ့ဖွင့်ချေးကို အီးဘေးမှာ တင်ပေးလိုက်မယ်။ ဘယ်နေ့၊ ဘယ်အချိန်မှာ အရောင်းပိတ်မယ်ဆိုတာကိုလည်း ဖော်ပြရတယ်။ အီးဘေးကို အနည်းငယ်သော မှတ်ပုံတင်ကြေး ပေးရတယ်။ ပစ္စည်းအရောင်း စတင်တင်ချင်း ဖွင့်ချေးနဲ့ ပထမဆုံးဝယ်လိုက်ရင် ကြော်ငြာတာကို ပိတ်လိုက်ပြီ။ အဲဒီလို ဝယ်သူမရှိသေးရင် ဝယ်ချင်သူတွေက ဝယ်ချင်တဲ့ချေးကို အီးဘေးမှာ တင်ထားမယ်။ လေလံပိတ်ချိန်ရောက်တာနဲ့ ဈေးအများဆုံးပေးသူက ပစ္စည်းကို ဝယ်လိုရသွားပြီ။ အဲဒီရောင်းရတဲ့ ဈေးပေါ်မှာ အီးဘေးက ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ကော်မရှင်ခကြေးကို ယူပါတယ်။

- တည်ထောင်သူ - ပီးယားဒိုမစ်ဒယာ
- ရုံးချုပ်တည်နေရာ - အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ဆန်ဟိုဆေးမြို့
- တစ်နှစ်ဝင်ငွေ - ၂၀၁၅ ခုနှစ် ဝင်ငွေ (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈.၆ ဘီလီယံ)
- ဝင်ငွေရရှိပုံ - ပစ္စည်းရောင်းရငွေပေါ်မှ ကောက်ခံသော ကော်မရှင်ခများ။

Yahoo ယာဟူး



Yahoo ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ရဲ့ အဓိကအလုပ်က ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဖြစ်ပျက်နေတဲ့ နောက်ဆုံးပေါ်နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ ဖျော်ဖြေမှု၊ အားကစားသတင်း၊ စတာတွေ တင်ပေးနေပြီ။

အဆွယ်အဖွားလုပ်ငန်းအဖြစ် Yahoo Search; Yahoo Mail; Yahoo Map; Yahoo Finance; Yahoo Messenger; Flickr စတာတွေ တင်ထားပေးပါတယ်။

- တည်ထောင်သူ - ဂျယ်နီယန်းနဲ့ ဒေဝစ်ပိုင်လို
- ရုံးချုပ်တည်နေရာ - အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ဆန်းဖီးစေးမြို့
- တစ်နှစ်ဝင်ငွေ - အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၅ ဘီလီယံ
- ဝင်ငွေရရှိပုံ - ဝက်ဆိုဒ်မှ ကြော်ငြာခများ

Amazon အမေဇုံ



Amazon အမေဇုံဝက်ဆိုဒ်က ပထမတော့ အင်တာနက် on-line အွန်လိုင်းကနေ အင်္ဂလိပ်စာအုပ်တွေ ရောင်းတယ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးက မှာယူသူတွေဆီကို ပါဆယ်နဲ့

ပို့ပေးတယ်။ ကွန်ပျူတာ၊ ဖုန်း၊ tablet (သူတို့တီထွင်ထားတဲ့ Kindle Tablet ကင်းဒါ၊ တေးဘာလက်) မှာ ဖတ်နိုင်တဲ့ e-Book တွေလည်း ရောင်းတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်း၊ သီချင်းစီဒီခွေး၊ အိမ်သုံးပရိဘောဂ၊ အဝတ်အစား၊ စတာတွေကိုပါ အွန်လိုင်းကနေ ရောင်းပေးတယ်။

- တည်ထောင်သူ - ဂျက်စ်ဘဲဇ်
- ရုံးချုပ်တည်နေရာ - အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဝါရှင်တန်ပြည်နယ်၊ စီယေးတာမြို့
- တစ်နှစ်ဝင်ငွေ - ၂၀၁၅ ခုနှစ် ဝင်ငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၇ ဘီလီယံ (အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ ဝင်ငွေအများဆုံး ရနေပါတယ်)
- ဝင်ငွေရရှိပုံ - စာအုပ်နဲ့ ပစ္စည်းရောင်းရငွေများ။

Google ဂူးဂဲလ်



Google ဂူးဂဲလ်ဝက်ဆိုဒ်က ယနေ့ကမ္ဘာပေါ်မှာ သတင်းအချက်အလက် ရှာဖွေရာမှာ အခုလင်ဆုံး ရနိုင်တဲ့ search engine ဖြစ်ပါတယ်။ အဆွယ်အဖွား လုပ်ငန်းအဖြစ်

Gmail; Google+; Google Drive; Google Map စတာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

- တည်ထောင်သူ - ဆာဂေးဘရင်နဲ့ လယ်ရီပေ့ဂျ်
- ရုံးချုပ်တည်နေရာ - အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယား၊ မောင်းတိုန်းဂျူမြို့
- တစ်နှစ်ဝင်ငွေ - အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၅ ဘီလီယံ (အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေမှာ ဒုတိယဝင်ငွေ အများဆုံးရနေပါတယ်)
- ဝင်ငွေရရှိပုံ - ဝက်ဆိုဒ်မှ ကြော်ငြာခများ။

သင်္ချာတော်တဲ့ ရှောင်ယုဘို

အမေရိကန်နိုင်ငံက အီးဘေးဟာ အင်တာနက်ကနေ လေလံပစ်တဲ့ ပုံစံမျိုးနဲ့ ဈေးအများဆုံးပေးဝယ်သူကို ပစ္စည်းတွေရောင်းပေးရင်း အရမ်းအောင်မြင်လာခဲ့တယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ခက်တင်ဘာလတုန်းက IPO ရောင်းချရာမှာ ဒေါ်လာ ၂ ဘီလီယံ ရခဲ့ပြီး ၂၀၀၀ ခုနှစ် မတ်လမှာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေဟာ ဒေါ်လာ ၃၀ ဘီလီယံ အထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ အီးဘေးရဲ့ အောင်မြင်မှုကို အားကျပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေ အလို့အလျှို့ ပေါ်လာကြတယ်။



ရှောင်ယုဘို

အဲဒီကုမ္ပဏီသစ်တွေထဲမှာ အမြန်ဆုံး အောင်မြင်ကျော်ကြားလာခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကတော့ EachNet အစ်ချ်နက်ပါ။ ကုမ္ပဏီကိုထူထောင်သူက အမေရိကန် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ ရခဲ့ပြီး ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ တရုတ်နိုင်ငံကိုပြန်လာခဲ့တဲ့ ရှောင်ယုဘိုပါ။ သူ့ကို 'ဘို' လို့ အများက ခေါ်ကြတယ်။

ဘိုဟာ တရုတ်နိုင်ငံက သာမန်လူတန်းစားမိဘတွေက မွေးဖွားလာခဲ့သူပါ။ သူ့မိဘ ၂ ပါးစလုံးဟာ ကျောင်းဆရာ၊ ဆရာမတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ သူ့အဖေက ဘိုကို ငယ်စဉ်ကတည်းက သင်္ချာဘာသာကို စိတ်ဝင်စားအောင် လေ့ကျင့်သင်ပေးခဲ့တယ်။ ဘယ်လိုသင်ပေးသလဲဆိုတော့ ဖဲချပ်တွေနဲ့ လေ့ကျင့်ပေးတာပါ။ ဖဲချပ်တွေမှာ ၁ ကနေ ၁၀ ထိ နံပါတ်တွေရှိပြီးသားမို့ ဘိုရဲ့အဖေက ဂျက်ကို ၁၁၊ ကွင်းကို ၁၂၊ ကင်းကို ၁၃ လို့ နံပါတ်တွေ တပ်ပေးလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ဖဲချပ်တစ်ထုပ်မှာပါတဲ့ ဖဲချပ် ၅၂ ချပ်ရဲ့ စုစုပေါင်းနံပါတ်တွေဟာ ၃၆၄ ဖြစ်တယ်။ သူ့အဖေက ဖဲချပ်တစ်ချပ်ကို မှောက်လျက်ဆွဲယူလိုက်ပြီး ဘာဖဲချပ်လဲလို့ ဘိုကို ပြောခိုင်းတယ်။ ဘိုက ကျန်ဖဲ ၅၁ ချပ်ရဲ့ နံပါတ်တွေကို ပေါင်းပြီးတော့ ဖဲချပ်အားလုံး ၅၂ ချပ်ရဲ့ စုစုပေါင်းဖြစ်တဲ့ ၃၆၄ ထဲက နှုတ်လိုက်ရင် သူ့အဖေဆွဲယူလိုက်တဲ့ ဖဲချပ်ကို ပြောလို့ရပြီ။ ဘိုဟာ အားတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီလို ကျန်ဖဲချပ်တွေရဲ့ နံပါတ်တွေကို ပေါင်းပြီး ဖဲထုပ်ထဲက ပျောက်နေတဲ့ ဖဲချပ်ရဲ့ နံပါတ်ရှာတာကို တစ်ယောက်ထဲ မရှပ်မနား လေ့ကျင့်နေခဲ့တယ်။

ဘို အသက် ၁၂ နှစ်သားအရွယ်မှာ ဖဲထုပ်ထဲက ပျောက်နေတဲ့ ဖဲချပ် နံပါတ်ရှာတာကို ၁၂ စက္ကန့်အတွင်း လုပ်နိုင်လာခဲ့တယ်။ ကျောင်းပေါင်းစုံ သင်္ချာ ဘာသာ ပြိုင်ပွဲတွေမှာ သူ့ဟာ ဆုတွေ အများကြီးရလာခဲ့တယ်။ အစိုးရက တရုတ်ပြည်ရဲ့ အတော်ဆုံးကျောင်းသား ၅ ယောက်ကို ရွေးချယ်ပြီး စကော လားရှစ်ဆုနဲ့ အမေရိကန် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ သွားတက်ခိုင်းရာမှာ ဘိုလည်း တစ်ယောက်အပါအဝင် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရပြီးတဲ့အခါမှာ တရုတ်ပြည်ကိုမပြန်တော့ဘဲ ဘော့စတွန် အကြံပေးအဖွဲ့မှာ အလုပ်ဝင်လုပ်တယ်။ ၂ နှစ်ကြာတော့ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သင်တန်းတစ်ခုကို တက်လိုက်တယ်။

စွန့်စားလိုတဲ့ ရှောင်ယုဘို

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီထောင်ပြီး လှုပ်ရှားနေချိန်မှာ ဘိုဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အောင်မြင်နေတဲ့ အင်တာနက်လုပ်ငန်းကို တရုတ်ပြည်မှာ သွားလုပ်ဖို့ စိတ်ကူးမိတယ်။ သူသဘောကျနေတာက အီးဘေးရဲ့ အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းတွေကို လေလံစံနစ်နဲ့ ရောင်းတဲ့ပုံပဲ။ ဘိုဟာ 'တရုတ် ပြည်က အီးဘေး' ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တည်ထောင်ဖို့ ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ တရုတ်နိုင်ငံ ရှန်ဟိုင်းမြို့ကို ပြန်လာခဲ့တယ်။ ဘိုက အဲဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ ခုလို ပြောပြတယ်။

'ကျွန်တော့မိဘတွေက ကျနော်ကို ဦးနှောက်ကြောင်သွားပြီလို့ ထင်သွားကြတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကျနော်ဟာ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ လစာအလွန်ကောင်းတဲ့ အလုပ်ကမ်းလှမ်းမှုတွေ ရထားတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အမြဲတမ်းနေထိုင်ခွင့်ရတဲ့ လက်မှတ် Green Card ကိုလည်း ရထားပြီပြီ။ အဲဒါတွေကို ငြင်းပယ်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာ မရေရာမသေချာတဲ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး သွားလုပ် မယ်ဆိုတော့ သူတို့က ကျနော်ကို ဦးနှောက်ကြောင်သွားပြီလို့ ထင်တာ မဆန်းပါဘူး။ ကျနော်ရဲ့ စွန့်စားချင်တဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို သူတို့ နားမလည် ကြလို့ပါ။

အမှန်တကယ်တော့လည်း မနေတာကြာပြီဖြစ်တဲ့ တရုတ်
ပြည်ကို ပြန်သွားပြီး မလုပ်ဖူးသေးတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အစကနေ
ထူထောင်ရမယ်ဆိုတော့ ကြောက်နေမိပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ
အခွင့်အလမ်းပေါများတာ မှန်ပေမဲ့ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ခေတ်မမှီတဲ့
ဗြူရှီကရေစီစံနစ်ကြောင့် လုပ်ရကိုင်ရတာ အတော်ခက်ခဲပယ် ဆိုတာ
ကိုလည်း သိနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အခက်အခဲနဲ့ အခွင့်အလမ်းဆိုတာ
ခွန်တွဲနေလို့ အောင်မြင်မှုကိုလိုချင်ရင် စွန့်စားရဲရမယ် မဟုတ်ပါလား။

တဲ့။

အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီထောင်ခြင်း

သူ ရှန်ဟိုင်းမြို့ကို မရောက်ခင်မှာပဲ သူ့လုပ်ငန်းအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ
သူတွေရဲ့ အစုထည့်ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၅ သိန်း ရပြီးနေပြီ။ ဘိုဟာ ရှန်ဟိုင်းကို
ရောက်တာနဲ့ ဈေးသက်သာတဲ့ တိုက်ခန်းတစ်ခန်းကို ရုံးခန်းလုပ်ဖို့ ငှားလိုက်ပြီး
အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီကို ဖွင့်လိုက်တယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်ကို ခန့်လိုက်တယ်။
ဝန်ထမ်းက အလုပ်မရှိဖြစ်နေတဲ့ သူ့ကျောင်းနေဖက် သူငယ်ချင်းပါ။ လခ
အများကြီးပေးရတာကြောင့်လည်း သူ့ကို အချိန်ပြည့်ဝန်ထမ်းအဖြစ်
သူတစ်ယောက်ကိုပဲ အလုပ်ခန့်ထားလိုက်တယ်။ ဘိုဟာ လုပ်ငန်းအတွက်
လစာအများကြီးပေးရမယ့် အင်တာနက်ကျွမ်းကျင်တဲ့ အင်ဂျင်နီယာတွေ
မခန့်ထားနိုင်ဘူး။ ဒီတော့ သူ ဘာလုပ်ရသလဲဆိုတော့ ရှန်ဟိုင်းမြို့က လျှပ်စစ်
ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ အင်တာနက် အတွေ့အကြုံ
အနည်းငယ်စီရှိကြတဲ့ ဝန်ထမ်းနှစ်ယောက်ကို အချိန်ပိုင်းနဲ့ ငှားလိုက်တယ်။ အဲဒီ
နှစ်ယောက်ဟာ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုတောင် မတည်ဆောက်ဖူးကြပါဘူး။ အဲဒီဝန်ထမ်း
နှစ်ယောက်ဟာ ညနေ ၅ နာရီ အလုပ်ပြီးတာနဲ့ ဘိုရဲ့ ရုံးခန်းကို
ရောက်လာကြပြီး သန်းခေါင်ကျော် မနက် ၁ နာရီအထိ အလုပ်လုပ်ကြတယ်။
အလုပ်ပြီးရင် ရုံးခန်းမှာပဲ ညအိပ်ကြပြီး မနက်ကျတော့ သူတို့ လျှပ်စစ်ကုမ္ပဏီ
ကို အလုပ်သွားဆင်းကြတယ်။

မကြာခင်မှာ ဘိုဟာ ရှန်ဟိုင်းမှာမွေးပြီး ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်မှာ

တစ်တန်းထဲ အတူတူတက်ခဲ့တဲ့ မစ်စ်တန်ဟိုင်ယင်းဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးနဲ့တွေ့လို့ အစ်ချ်နက်မှာ အတူလက်တွဲ အလုပ်လုပ်ဖို့ စည်းရုံးတယ်။ မစ်စ်တန်ဟာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရပြီးတာနဲ့ နယူးယောက်မြို့က ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီ ကြီးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ မယ်ရီလင်းချ်မှာ အလုပ်လုပ်နေခဲ့တာပါ။ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ တရုတ် နိုင်ငံကို ခဏလာရင်း ဘိုနဲ့ တွေ့လိုက်တာပါ။ မစ်စ်တန်ဟာ ဘိုရဲ့ကုမ္ပဏီသစ် ရည်မှန်းချက်ကို သဘောကျသလို တရုတ်ပြည်မှာလည်း ပြန်နေချင်တာကြောင့် အစ်ချ်နက်မှာ အလုပ်လုပ်ဖို့ သဘောတူလိုက်တယ်။

ဘိုနဲ့ သူ့ကုမ္ပဏီအစ်ချ်နက်ရဲ့ သတင်းတွေဟာ နိုင်ငံခြားသတင်းဌာနက မီဒီယာသတင်းတွေမှာ ပါလာခဲ့တယ်။ အစ်ချ်နက်ဟာ ဘာမှတောင် အလုပ် ဖြစ်ဖြစ်မြောက်မြောက် မလုပ်ရသေးဘဲနဲ့ ဘာကြောင့် မီဒီယာတွေမှာ ဖော်ပြခံ နေရတာလဲ။ ကမ္ဘာကျော် ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရသူတစ်ယောက်က တရုတ် ပြည်မှာ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း သွားလုပ်မယ်ဆိုတော့ အထူးအဆန်း ဖြစ်နေလို့ပါ။ အမေရိကန်နိုင်ငံက ကမ္ဘာကျော်သတင်းစာကြီး ဝါရှင်တန်ပို့စ်မှာလည်း ‘အစ်ချ်နက်ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာလုပ်လို့ အောင်မြင်တာထက်တောင် တရုတ်ပြည်မှာ ပိုပြီးအောင်မြင်လိမ့်မယ်’လို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့တယ်။ အဲဒါ ကြောင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေဟာ အစ်ချ်နက်မှာ လာရောက်ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ လုပ်လာကြတယ်။ အစ်ချ်နက်ဟာ သိပ်မကြာခင်မှာပဲ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေတွေ ဒေါ်လာ ၆၅ သန်းအထိ ရလိုက်တယ်။

၂၀၀၀ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလမှာ အစ်ချ်နက်ဟာ လူတွေ အံ့အား သင့်ဖွယ်ရာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၂၀.၅ သန်း ထပ်မံရလိုက်ပြန်တယ်။ အစ်ချ်နက်မှာ အချိန်တိုလေးအတွင်း ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ သန်းပေါင်းများစွာ ရလာ ပေမယ့်လည်း ဘိုအတွက် ပျော်ရွှင်ကြည်နူး သာယာနေဖို့ အချိန်မရှိပါဘူး။ သူ့ရဲ့ အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်ပါ့မလား။ ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေအတွက် အမြတ်ငွေ ရှာပေးနိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို စိုးရိမ်နေလို့ပါ။

အစ်ချ်နက်နဲ့ အီးဘေးကွာခြားမှုများ

အီးဘေးဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အရမ်းအောင်မြင်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့

အီးဘေးပုံစံကို အတုယူပြီး လိုက်လုပ်တဲ့ အစ်ချ်နက်ကတော့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အောင်မြင်မှု မရရှာပါဘူး။ ဘာကြောင့် မအောင်မြင်ရတာလဲဆိုတော့ အမေရိကန် နိုင်ငံနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံကလူတွေရဲ့ အောက်မှာ ဖော်ပြထားသလို ပစ္စည်းအရောင်း အဝယ် လုပ်ပုံလုပ်နည်းတွေ မတူကြတာကြောင့်ပါ။

၁။ အမေရိကန်လူမျိုးတွေမှာ မလိုအပ်တော့လို့ ရောင်းထုတ်ချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ အများကြီးရှိကြတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေမှာ ရောင်းစရာပစ္စည်း သိပ်များများစားစား မရှိကြဘူး။

၂။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်သုံးစွဲသူပေါင်း သန်း ၁၀၀ ကျော် ရှိပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာတော့ သုံးစွဲသူက လူ ၁၀ သန်း လောက်ပဲ ရှိတယ်။

၃။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ လူတွေဟာ အများအားဖြင့် ပစ္စည်းဝယ်ရင် အွန်လိုင်းနဲ့ ငွေပေးချေကြပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာတော့ အွန်လိုင်းနဲ့ ငွေပေးချေသူ အလွန်နည်းပါးကြတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ အွန်လိုင်းကနေ ငွေပေးချေတာ ကို စိတ်မချ မယုံကြလို့ပါ။ တရုတ်ဘဏ်တွေကလည်း အွန်လိုင်းနဲ့ ငွေမပေးချေ စေချင်လို့ အကြွေးကဒ်သုံးတာကို ထိန်းချုပ်ထားကြတယ်။

၄။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အီးဘေးကနေ လေလံဆွဲလို့ ဈေးအများဆုံးနဲ့ ဝယ်ခွင့်ရသွားရင် ပစ္စည်းကို ဝယ်ကိုယ်ရပါတယ်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ဥပဒေ အရ လေလံအောင်ပြီး ရောင်းသူက ပစ္စည်းမဝယ်သူကို တရားစွဲဆိုနိုင်ပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာတော့ လေလံဆွဲလို့ အောင်ပေးမယ့် ပစ္စည်းကို တကယ်ဝယ်ချင်မှ ဝယ်ပါတယ်။ မဝယ်ရင် အရေးယူနိုင်တဲ့ ဥပဒေမရှိလို့ပါ။

ဒီအခက်အခဲတွေကြောင့် အစ်ချ်နက်ကနေ လေလံပစ္စည်းရောင်း ရရင် ရောင်းသူဆီက ကော်မရှင်ယူပြီး ရတဲ့ဝင်ငွေဟာ မုန်းထားသလောက် မရဘူး။ ဒါကြောင့် ဝင်ငွေရအောင်လို့ အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ်ကနေ တံဆိပ်ခေါင်း တွေ၊ ကလေးအဝတ်အစား၊ ကလေးကစားစရာစတဲ့ ပစ္စည်းလေးတွေကို ရောင်းပြီး ဝင်ငွေရှာရတော့တယ်။ စောစောကပြောခဲ့တဲ့ အခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းဖို့ နောက် ၅ နှစ်လောက် အချိန်ယူရမယ်။ အဲဒီအချိန်အထိ အစ်ချ်နက် မှာ ဝင်ငွေမရှိဘဲ ဖြစ်နေမယ်ဆိုရင် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုတွေ နောက်ထပ် ဝင်လာ တော့မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သိနဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေ ကောင်းကောင်း နားလည်သဘောပေါက်ကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ဟာ ဒီအကျပ်အတည်းကို

ဖြေရှင်းဖို့ အစ်ချ်နက်ပိုင်တဲ့ ရှယ်ယာတချို့ကို ထုတ်ရောင်းဖို့ စဉ်းစားလာကြ တယ်။

အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ရဲ့ ရှယ်ယာဝယ်ယူခြင်း

၂၀၀၁ ခုနှစ် နှစ်ကုန်ပိုင်းလောက်မှာ အီးဘေးက အမျိုးသမီး CEO မက်ဂီဝစ်တ်မင်းဟာ အစ်ချ်နက်က ‘ဘို’နဲ့တွေ့ဖို့ ရှန်ဟိုင်းမြို့ကို ရောက်လာ



မက်ဂီဝစ်တ်မင်း

ခဲ့တယ်။ သူတို့နှစ်ယောက် အကြိတ် အနယ် ဆွေးနွေးကြပြီး သုံးလအကြာ ၂၀၀၂ ခုနှစ် မတ်လမှာ အစ်ချ်နက်က သူ့ရဲ့အစုရှယ်ယာရဲ့ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းကို အီးဘေးထံ ဒေါ်လာ သန်း ၂၀ နဲ့ ရောင်းချလိုက်ပါတယ်။

အစ်ချ်နက်ဟာ ဝင်ငွေမရှိ

လို့ ရုန်းကန်နေရပေမယ့် အီးဘေးကတော့ အစ်ချ်နက်ရဲ့ အားသာချက်တွေကို တွေ့မြင်သဘောကျလို့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်လိုက်တာပါ။ အီးဘေးမြင်တဲ့ အစ်ချ်နက်ရဲ့ အားသာချက်တွေက ဒါတွေပါ။ အစ်ချ်နက်မှာ မှတ်ပုံတင်ပြီး ဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်နေသူပေါင်း ၃ သန်းကျော် ရှိနေတယ်။ နေ့စဉ်ဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်နေသူပေါင်းလည်း တစ်သိန်းကျော် ရှိနေတယ်။ ရှန်ဟိုင်းကနေ ဘီဂျင်းမြို့၊ ဂွမ်ဂျိုးမြို့တွေအထိ အစ်ချ်နက်က ကုမ္ပဏီ ခွဲတွေ တိုးခဲ့ဖွင့်ထားတယ်။ အစ်ချ်နက်မှာ လေလံတင်ထားတဲ့ ပစ္စည်းအမျိုး အမည်ပေါင်းလည်း ၅ သောင်း ကျော် ရှိနေတယ်။ အဝတ်အစားကနေ အိမ်ခြံမြေအထိ ပါတယ်။ တစ်လကို လေလံတင် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေတာ ဒေါ်လာ ၂ သန်းကျော် ရှိနေတယ်။

တကယ်တော့ အစ်ချ်နက်ဟာ အီးဘေးနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် ကုမ္ပဏီ အသေးလေးပါ။ ဒါပေမဲ့ အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို စိတ်ဝင်စားရတဲ့ အဓိက အချက်က တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ကြီးမားလှတဲ့ ဈေးကွက်ကြီးကြောင့်ပါ။ အီးဘေးက တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်ကို စိတ်ဝင်စားရတာကလည်း အကြောင်းရှိပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာတုန်းက ဒေါ်လာသန်း ၇၅၀ ဝင်ငွေရနေရာက ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာ

ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံအထိ ဝင်ငွေရဖို့ ရည်မှန်းထားတယ်။ အဲဒီလို ၄ နှစ်အတွင်း ဝင်ငွေလေးဆ တက်လာဖို့ဆိုတာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်အုပ်စိုးနိုင်ဖို့ လိုနေတယ်။

အီးဘေးဟာ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်ကိုဝင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ဖူးတယ်။ ဒါပေမဲ့ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူး။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အီးဘေးမအောင်မြင်တာဟာ ဂျပန်လူမျိုးတွေရဲ့ အင်တာနက်အသုံးပြုပုံနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဈေးဝယ်တဲ့အကျင့်ကို နားမလည်လို့ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သိထားတဲ့ မက်ဂီဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဒါမျိုး မဖြစ်စေဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်နဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ ဈေးဝယ်အကျင့်ကို အသေးစိတ်သိနေတဲ့ တရုတ်ကုမ္ပဏီနဲ့ ပူးတွဲလုပ်ဖို့ လိုမယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ အစ်ချ်နက်ပဲ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုလည်း မက်ဂီက သိထားတယ်။ နောက်ပြီး အစ်ချ်နက်ကို တည်ထောင်သူ ဘိုဟာ အီးဘေးရဲ့ လုပ်ပုံလုပ်နည်းတွေ ကို အတုယူထားတာမို့ အီးဘေးအတွက် အစ်ချ်နက်နဲ့ လက်တွဲလုပ်ဖို့ ခက်ခဲမှာ မဟုတ်ဘူးလို့ မက်ဂီက တွက်မိတယ်။ ပိုပြီး အဆင်ပြေတာက ဘိုရယ်၊ သူနဲ့ တွဲလုပ်နေတဲ့ မစ်စ်တန်တို့ဟာ မက်ဂီတက်ခဲ့တဲ့ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် ကျောင်း ထွက်တွေမို့ သူတို့နဲ့ ဆက်ဆံရတာ အဆင်ပြေမယ်လို့ မက်ဂီက မျှော်လင့် ထားတယ်။

အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို အပြီးဝယ်လိုက်ခြင်း

ဒါပေမဲ့ အီးဘေးလိုချင်တာက အစ်ချ်နက်ကို ပုံပိုးကူညီဖို့မဟုတ်ပဲ အပြီးဝယ်ယူချင်နေတာပါ။ ဒါကြောင့် မက်ဂီနဲ့ ဘိုတို့ ညှိနှိုင်းပြီး အရောင်းအဝယ် ကိစ္စတွေ ဆွေးနွေးကြတယ်။ အစပိုင်းမှာ ဘိုဟာ အစ်ချ်နက်ရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၃ ပုံ ၁ ပုံကိုပဲ အဝယ်ခံတယ်။ ၁၅ လ အကြာမှာတော့ အစ်ချ်နက်ဟာ အခြေအနေ ကောင်းမလာလို့ သူတို့ပိုင် အစုရှယ်ယာအားလုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံခွင့်ပေးမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ နောက်ဆုံးမှာ အစ်ချ်နက်က အစုရှယ်ယာအားလုံးကို ဒေါ်လာ သန်း ၁၈၀ နဲ့ အီးဘေးကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံခွင့်ပြုလိုက်တယ်။ အစ်ချ်နက်ကို အီးဘေး က ပိုင်သွားပါပြီ။ အီးဘေးဟာ အရမ်းကျေနပ်သွားတယ်။

အီးဘေးက ဝယ်ပြီးစမှာ အစ်ချ်နက်ဟာ အခြေအနေ အတော်လေး ပြန်ကောင်းလာခဲ့တယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ e-commerce (အင်တာနက်နဲ့ ပစ္စည်း ရောင်းဝယ်တာ) ဈေးကွက်ရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ရယူနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ၂ နှစ် အကြာမှာ အီးဘေးဟာ ဂျပန်နိုင်ငံမှာလိုပဲ အစ်ချ်နက်ကို ရောင်းချပြီး တရုတ် နိုင်ငံကနေ ဆုတ်ခွာခဲ့ရပြန်ပါတော့တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတာ ဆက်ဖတ် ကြည့်ကြပါ။

မက်ဂီရဲ့ ပထမဆုံးအမှား

အီးဘေးရဲ့ CEO မက်ဂီဟာ အစ်ချ်နက်မှာ 'ဘို' လိုချင်တာကို အတတ် နိုင်ဆုံး လိုက်လျောပေးတယ်။ 'ဘို' ဟာ မိသားစုအရေးကိစ္စကြောင့် ကာလီဖိုးနီးယားကို ပြောင်းချင်တယ်လို့ပြောတာကို မက်ဂီက သဘောတူ လိုက်လျောလိုက် တယ်။ အဲဒါဟာ မက်ဂီရဲ့ ပထမဆုံးအမှားပါ။ 'ဘို' ဟာ ကာလီဖိုးနီးယား၊ ဆန်ဟို ဆေးမှာရှိတဲ့ အီးဘေးရုံးချုပ်ကို ရောက်သွားပြီး အဲဒီကနေ အစ်ချ်နက်ကိစ္စတွေ ကို ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်ပြည်က ရှန်ဟိုင်းနဲ့ အမေရိကန်က ဆန်ဟိုဆေးတို့ရဲ့ ခရီးကွာဝေးလွန်းတာရယ်၊ အချိန်ကွာခြားမှုတွေကြောင့် အလုပ်လုပ်ရတာ နှေးကွေးလာတယ်။ ရှန်ဟိုင်းမှာ 'ဘို' မရှိတော့တာကြောင့် ကာလီဖိုးနီးယားမှာရှိကြတဲ့ အီးဘေးရဲ့ အမေရိကန်အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ ရှန်ဟိုင်းက အစ်ချ်နက်ရဲ့ တရုတ်ဝန်ထမ်းတွေကို ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာတွေကို ညွှန်ကြားပါတော့တယ်။

အီးဘေးက အမေရိကန်လူမျိုးတွေဟာ အစ်ချ်နက်က တရုတ်ဝန်ထမ်း တွေရဲ့ ဓလေ့ထုံးတမ်းတွေကို မလေ့လာ မသိရှိတာကြောင့် သူတို့ဖြစ်ချင်တာ တွေကိုပဲ ခိုင်းနေကြလို့ ရှန်ဟိုင်းက တရုတ်လူမျိုး ဝန်ထမ်းတွေဟာ မကျေမနပ် ဖြစ်လာကြတယ်။ အကျိုးဆက်အဖြစ် တရုတ်နိုင်ငံက e-commerce သုံးစွဲ သူတွေအပေါ် ဝန်ဆောင်မှုကျဆင်းလာပြီး တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ အစ်ချ်နက် အပေါ် ယုံကြည်မှု ကင်းမဲ့လာကြတယ်။

ဂျက်မားရဲ့ လျှို့ဝှက်စီမံကိန်း

အလီဘာဘာဟာ အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို ဝယ်ယူပြီးချိန်ကစပြီး အစ်ချ်နက်က တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်ကို စိုးမိုးသွားမှာကို စိုးရိမ်လာတယ်။ အမှန်ကတော့ အစ်ချ်နက်ဟာ အလီဘာဘာရဲ့ ဈေးကွက်ကိုမလုယူပဲ သူ့ရဲ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ပဲ လုပ်ကိုင်နေတာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားက အစ်ချ်နက်ဟာ တစ်ချိန်မှာ အင်အားကြီးလာရင် အလီဘာဘာရဲ့ ဖောက်သယ်တွေကို လုယူသွားတော့မယ် ဆိုတာကို ရိပ်မိနေတယ်။ အဲဒါကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် အစ်ချ်နက်ကို အနိုင်ယူဖို့ လိုတယ်။ ပြိုင်ဖက်ကို အနိုင်ယူဖို့ဆိုတာ သူ့ကို ဈေးကွက်ထဲကနေ အပြီးအပိုင် ဖယ်ရှားပစ်ရှားပစ်ရမယ်လို့ ဂျက်မား စဉ်းစားမိတယ်။ အဲဒီအတွက် ဂျက်မား အကြံထုတ်နေပါပြီ။ သူ့ရဲ့ လုပ်ငန်းအရာရှိချုပ်ဂျွန်ဝူးနဲ့ တိုင်ပင်တော့ ဂျွန်ဝူးက သူ့အကြံကို လက်လျှော့လိုက်ဖို့ ပြင်းပြင်းထန်ထန် ကန့်ကွက်ပါတယ်။

‘ဟေ့ ဂျက် မင်းက ဘာလို့ အစ်ချ်နက်ကို သွားတိုက်ချင်ရတာလဲကွ။ အစ်ချ်နက်ပိုင်ရှင် အီးဘေးဟာ ကမ္ဘာမှာ အကြီးဆုံးကုမ္ပဏီကြီး။ ငါတို့အလီဘာဘာက ကုမ္ပဏီသေးသေးလေး။ မင်း ဘယ်လို နည်းနဲ့မှ မယှဉ်နိုင်ပါဘူးကွာ။ ငါတို့ပဲ ဒုက္ခရောက်သွားလိမ့်မယ်’

ဘဲ့။

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားကတော့ နောက်မဆုတ်ပါဘူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ သူ့ခေါင်းထဲမှာ အစ်ချ်နက်ကို အနိုင်တိုက်ဖို့ အစီအစဉ် ရှိပြီးနေလို့ပါ။ အဲဒီအစီအစဉ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့လည်း သူ ခိုင်ခိုင်မာမာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချထားပြီးပြီ။ အနေနဲ့အမြန် အကောင်အထည် ဖော်တော့မှာပါ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကုန်မှာ ဂျက်မားဟာ တိုက်ပွဲကြီးကို သွားပြီး အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်ထားတဲ့ ဆော့ဖ်ဘဝ်က မာဆာယိုရှိဆန်ကို သူ့အစီအစဉ်ကို ပြောပြလိုက်တယ်။ မာဆာယိုလည်း သူ့အစီအစဉ်ကို သဘောကျပြီး အပြည့်အဝ ထောက်ခံလိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ထောက်ခံရုံတင်မကပဲ အဲဒီအစီအစဉ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာသန်း ၈၀ ကို အလီဘာဘာထံ ထပ်မံထည့်ဝင်လိုက်ပြန်တယ်။ ဂျက်မားဟာ ဟန်ဂျီကို ပြန်ရောက်တဲ့အခါ သူ့အစီအစဉ်ကို သူ့ဝန်ထမ်းတွေအပါအဝင် လူအများမသိအောင် လျှို့ဝှက်ထားတယ်။

စီမံကိန်းအတွက် လူ့ရွေးခြင်း

မကြာခင် တညနေခင်းမှာ သူ့အလွန်စိတ်ချရတဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ၁၂ ယောက်ကို လိတ်ခဲဆိုက်က သူ့အိမ်ကို ခေါ်ပြီး အစီအစဉ်ကို ရှင်းပြတယ်။ အဲဒီအကြောင်းကို နောက် နှစ်နှစ်ကြာတဲ့အခါကျမှ ဂျက်မားက အခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘ကျနော်အိမ်ကို ကျနော်ရဲ့ လုပ်ငန်းအရာရှိချုပ်၊ ငွေစာရင်းအရာရှိချုပ်၊ စီမံခန့်ခွဲရေးဒုတိယတို့ အပါအဝင် ကျနော် စိတ်အချရဆုံး အင်တာနက်အင်ဂျင်နီယာတွေဖြစ်ကြတဲ့ တပည့်တစ်ဒါဇင်လောက် ဖိတ်ခေါ်လိုက်တယ်။ ကျနော်က တပည့်တွေကို စီမံကိန်းတစ်ခု တာဝန်ပေးမယ်။ ဗီအိမ်က ထွက်သွားတာနဲ့ အဲဒီစီမံကိန်းအကြောင်းကို သူတို့ရဲ့ မိဘ၊ ဇနီး၊ မယား၊ ရည်းစား၊ သူငယ်ချင်းဘယ်သူ့ကိုမှ မပြောရဘူး။ ကတိပေးနိုင်သလားလို့ မေးတယ်။ ကတိမပေးနိုင်ဘူး။ မလုပ်နိုင်ဘူးဆိုရင်လည်း အိမ်ပြန်လို့ရပါတယ်။ သူတို့ကို ကျနော်စိတ်ထဲမှာ အမှတ်မထားပါဘူးလို့ ပြောလိုက်တယ်။

သူတို့ကို အခန်းအပြင်ထွက်ပြီး စဉ်းစားဖို့ အချိန် ၅ မိနစ်ပေးလိုက်တယ်။ သူတို့ အချင်းချင်း တိုင်ပင်လို့လည်းရတယ်လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ၅ မိနစ် အကြာမှာ သူတို့အားလုံး အခန်းထဲကို ပြန်ဝင်လာကြပြီး စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစွာနဲ့ ကတိပေးပါတယ်လို့ ပြောကြပါတယ်။ တစ်ယောက်မှ အိမ်ပြန်မသွားကြပါဘူး။ ကျနော်က သူတို့ကို ကျနော်အစီအစဉ်ကို အသေးစိပ်ရှင်းပြပြီး ညနက်သန်းခေါင်အထိ ကျနော်တို့ ဆက်လက်ဆွေးနွေးကြတယ်’

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားဟာ သူတို့ကို ဘာတွေလုပ်ရမယ်ဆိုတဲ့ တာဝန်တွေသာ ပေးလိုက်တာပါ။ သူတို့ကို အီးဘေးကို အပြုတ်တိုက်ဖို့ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကိုတော့ မပြောပြပါဘူး။ သူ့ဘာကြောင့် ရည်ရွယ်ချက်ကို ထုတ်မပြောရတာလဲဆိုတာကို ဂျက်မားက အခုလို တရုတ်သိုင်းဥပမာပေးပြီး ပြောပြပါတယ်။

‘ရုပ်ရှင်ထဲမှာ မြင်ဖူးပါလိမ့်မယ်။ သိုင်းသမားတွေဟာ ရှောင်လှောင်

ကျောင်းတော်ကြီးရဲ့ လှေခါးခြေရင်းကနေ တိုက်မယ်၊ ခိုက်မယ်လို့ အော်ဟစ်ကြွေးကြော်လိုက်ကြတယ်။ အဲဒီအသံတွေကို ကြားတော့ ရှောင်လင်ကျောင်းကြီးထဲက ဘုန်းကြီးတွေနဲ့ သိုင်းသမားတွေဟာ ရန်သူသိုင်းသမားတွေကိုခုခံဖို့ အကုန်ပြင်ဆင်လိုက်ကြပြီ။ အမှန်က သူတို့ဟာ တိတ်တဆိတ်နဲ့ အသံမကြားအောင် လှေခါးပေါ်တက်သွားပြီး ကျောင်းတော်ကြီးရဲ့ တံခါးမကြီးကို ရုတ်တရက် ဖျက်ဝင်လိုက်ရမှာ။ ဒါမှ တစ်ဖက်သားဟာ အငိုက်မိသွားပြီး ဘာလုပ်ရမှန်းမသိ ဖြစ်သွားမှ ဝင်တိုက်ရမှာ။ ကျနော် အဲဒီလို စိတ်ကူးထားလို့ ကျနော် ချည်ရွယ်ချက်ကို ထုတ်မပြောပြတာပါ' တဲ့။

စီမံကိန်းစဉ်

ဂျက်မားလျှို့ဝှက်ထားရတဲ့အကြောင်းရင်းကလည်း အီးဘေးဟာ သာမန် ကုမ္ပဏီအသေးလေး မဟုတ်ပဲ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်သလို ငွေကြေးအင်အားလည်း အရမ်းတောင့်တင်းတာကြောင့် လုံးဝအငိုက်မိအောင် ချည်ရွယ်ပြီး လျှို့ဝှက်ထားတာပါ။ ဂျက်မားက သူတို့ကို ရှင်းပြပြီးတဲ့ နောက် တစ်ရက်မှာပဲ စောစောကပြောတဲ့ အင်တာနက်အင်ဂျင်နီယာတွေကို သူ့အိမ်မှာပဲ ဝက်ဆိုဒ်အသစ်တစ်ခုကို စတင်တည်ဆောက်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ ဒီဝက်ဆိုဒ်အကြောင်း ပြင်ပကို လုံးဝ အသိမပေးရဘူးလို့ ပြောထားတယ်။ အလီဘာဘာက ဝန်ထမ်းတွေက ပျောက်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအကြောင်း မေးလာကြတဲ့အခါ သူတို့ အလုပ်ထွက်သွားကြပြီလို့ အရေးမကြီးသလို ပြောလိုက်တယ်။

အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တစ်နေ့ကုန် ဝက်ဆိုဒ်ကို ကြိုးစားတည်ဆောက်နေကြရင်း ရက်အတော်ကြာလာတော့ လူရောစိတ်ပါ အရမ်း ပင်ပန်းနွမ်းနယ်လာကြတယ်။ အိမ်ပြန်ရောက်တော့လည်း မိသားစုကို အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဘာမှမပြောရတာကြောင့် စိတ်ထဲ



ဆာပေါင်းစီမံကိန်းလုပ်နေသူများ

မှာ မွန်းကျပ်ခံစားနေကြတယ်။ တခြား လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေနဲ့လည်း မတွေ့ရဘဲ သူတို့အုပ်စုလေးနဲ့ပဲ နေ့စဉ်လုပ်နေရလို့ စိတ်ဓာတ်တွေ ကျလာကြတယ်။ ဒါကို ရိပ်စားမိတဲ့ဂျက်မားက သူတို့ရဲ့ မွန်းကျပ်ခံစားနေရတဲ့ စိတ်တွေကို လျှော့ကျစေဖို့ ဒါတွေကို လုပ်ခိုင်းတယ်။ အလုပ်ပြီးချိန်မှာ ဘီယာနဲ့စည်ခံတယ်။ အလုပ်ခဏနားချိန်တွေမှာ ဗီဒီယိုဂိမ်း ကစားခိုင်းတယ်။ အကြောဖြေလျှော့တဲ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေ လုပ်ခိုင်းတယ်။ ကြမ်းပြင်မှာ လက်တစ်ဖက်ထောက်၊ ခြေထောက် အစုံကို မိုးပေါ်ထောင် နံရံမှာကပ်မိုပြီး ဦးခေါင်းအောက်စိုက် နေခိုင်းတယ်။ ဂျက်မားက ပြောတယ်။ လူဟာ ခြေထောက်မိုးပေါ်ထောင်ပြီး ပြောင်းပြန်ကြည့် လိုက်ရင် လောကကြီးကို ပြောင်းလဲပြီး တစ်မျိုးမြင်ရတာပေါ့တဲ့။

စီမံကိန်း ပြီးသွားပါပြီ။ ဝက်ဆိုဒ်အသစ်ကို တည်ဆောက်ပြီး အကြိမ်ကြိမ် စမ်းသပ်ကြည့်ကြတယ်။ အားလုံးအဆင်ပြေတယ်။ ဂျက်မားက ဝက်ဆိုဒ်အသစ်ကို "Taobao" လို့ နာမည်တပ်လိုက်တယ်။ တရုတ်လို အသံထွက်က 'ထာပေါင်း' ပါ။ တရုတ်ဘာသာနဲ့ 'ရတနာကို လိုက်ရှာခြင်း' လို့ အဓိပ္ပာယ် ရပါတယ်။ ဒီဝက်ဆိုဒ်ကနေ ဝင်ငွေ အမြောက်အများရမယ်ဆိုတဲ့ အတိတ် နိမိတ်ပါ။ ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ကို ၂၀၀၃ ခုနှစ် မေလ ၁၀ ရက်နေ့မှာ လူသိ ရှင်ကြား ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။

ဆားစ်ရောဂါဖြစ်ပွားခြင်း

၂၀၀၂ ခုနှစ်က တစ်ဗွာလုံး ကို ပြန့်နှံ့သွားခဲ့တဲ့ SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome) ဆားစ်ရောဂါဟာ တရုတ်နိုင်ငံတောင်ပိုင်း က ဖြစ်ခဲ့တာပါ။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ လူပေါင်း ၈,၀၀၀ လောက် အဲဒီရောဂါ ဝေဒနာ ခံစားခဲ့ကြရပြီး လူပေါင်း ၈၀၀ လောက်လည်း သေဆုံးခဲ့ကြရတယ်။ တရုတ်ပြည်နဲ့ ဟောင်ကောင်ကျွန်း



တွေမှာတင်ပဲ လူပေါင်း ၇,၀၀၀ လောက် ဆားစ် ရောဂါဝေဒနာ ခံစားခဲ့ကြ ရတယ်။

ဟန်ဂျီမြို့မှာရှိတဲ့ အလီဘာဘာရုံးချုပ်က ဝန်ထမ်းတစ်ယောက်မှာ ဆားစ်ရောဂါ စွဲကပ်တယ်လို့ သံသယရှိတာကြောင့် ကျွန်မားဟာ သူ့ဝန်ထမ်း ၄၀၀ ကျော်ကို ရုံးကို မလာခိုင်းတော့ဘဲ အိမ်မှာနေပြီး အလုပ်လုပ်ခိုင်းလိုက် တယ်။ အလီဘာဘာရုံးချုပ်ကိုလည်း ပိတ်ထားလိုက်ပြီး သူ့လည်း သူ့အိမ်က နေပဲ အလုပ်လုပ်တော့တယ်။ သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဆားစ်ရောဂါ မကူးစက်အောင် ကြိုတင်ကာကွယ်လိုက်တာပါ။

ဝုန်းနဲ့ အင်တာနက်သုံးသူများလာခြင်း

ဆားစ်ရောဂါဟာ တရုတ်ပြည်အတွက် ကြောက်စရာရောဂါဆိုးကြီး ဖြစ်ခဲ့ပေမယ့် အလီဘာဘာအပါအဝင် တရုတ်ပြည်ရဲ့ အင်တာနက်လောက အတွက်တော့ အကျိုးဖြစ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဆားစ် ရောဂါ ဖြစ်ဖြစ်ချင်းမှာ တရုတ်အစိုးရရဲ့ သတင်းဌာနတွေ၊ ရုပ်မြင်သံကြား တွေက ရောဂါဖြစ်ပွားမှုအခြေအနေကို မြန်မြန်ထက်ထက် မကြေငြာပေး ကြဘူး။ ဒါကြောင့် လူတွေဟာ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် မိဘိုင်းဖုန်းကနေ မက်ဆေ့ချ်ပို့ပြီး ဆားစ်ရောဂါအခြေအနေ သတင်းတွေကို မေးကြတယ်။ ဘယ်လီဖုန်းနဲ့ ဆက်သွယ်မေးမြန်းစုံစမ်းကြတယ်။ ဒါကြောင့် တယ်လီဖုန်း သုံးစွဲမှုနှုန်းဟာ အရမ်းမြင့်တက်လာခဲ့တဲ့အတွက် တရုတ်အစိုးရပိုင် ချိုင်းနား မိဘိုင်းကုမ္ပဏီအပါအဝင် တခြားပုဂ္ဂလိက မိဘိုင်းဖုန်းကုမ္ပဏီတွေမှာ ဝင်ငွေ တွေ အရမ်းတိုးလာကြတယ်။ နောက်ပြီး လူတွေဟာ ကွန်ပျူတာမှာ အင်တာနက် ခွင့်ပြီး ဆားစ်ရောဂါရဲ့ နောက်ဆုံးအခြေအနေတွေ ကြည့်ကြတယ်။ ဒါ့ပြင် သူသန်းပေါင်းများစွာဟာ ဆားစ်ရောဂါကူးစက်မှုကို ကြောက်လို့ အိမ်ပြင် မထွက်ကြပဲ အင်တာနက်ကနေဘဲ အွန်လိုင်းဈေးဝယ်တာတွေ လုပ်နေကြတယ်။ အင်တာနက်အသုံးပြုသူတွေ အရမ်းတိုးလာကြလို့ တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ တွေဟာလည်း ဝင်ငွေတွေ အများကြီးရလာကြတယ်။ သူတို့ ဝင်ငွေကောင်း ဘာလို့ သူတို့ဆိုမှာ ရင်နှီးမြုပ်နံ့ချင်တဲ့သူတွေ အများကြီး ပေါ်လာခဲ့တယ်။

ဂျက်မားဟာ သူ့ဝန်ထမ်းတွေကို အိမ်မှာပဲနေကြဖို့ပြောပြီး ရက်အနည်းငယ်အကြာမှာပဲ သူတို့အိမ်တွေမှာ အင်တာနက်လိုင်းတွေ တပ်ဆင်ပေးလိုက်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေဟာ အိမ်ကနေ အင်တာနက်နဲ့ အလုပ်လုပ်ကြတယ်။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အင်တာနက်နဲ့ အလုပ်အကြောင်း ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ကြတယ်။

အလီဘာဘာ ကံကောင်းသွားတယ်။ ဆားစ်ကူးစက်တယ်လို့ သံသယရှိခံရတဲ့ သူ့ဝန်ထမ်းဟာ ရောဂါကူးစက်မခံလိုက်ရသလို တခြားဝန်ထမ်းတွေလည်း ဘယ်သူမှ ဆားစ်ရောဂါ ကူးစက်တာ မခံလိုက်ရဘူး။ ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ကို တီထွင်နေကြသူတွေကို ဂျက်မားက သူ မနေတဲ့ လိတ်ခ်ဆိုက်က အိမ်မှာစုပြီး နေခိုင်းထားတယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် မေလ ၁၀ ရက်နေ့ ထာပေါင်းကို အင်တာနက်မှာ စပြီး တင်လိုက်တဲ့နေ့မှာ ဂျက်မားက လိတ်ခ်ဆိုက်က ထာပေါင်းတီထွင်တဲ့ အဖွဲ့ဆီကို မလာရောက်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဆားစ်ရောဂါ မကင်းစင်သေးလို့ပါ။ ဒီတော့ ဂျက်မားဟာ သူတို့ကို ဖုန်းဆက်ပြီး ချီးကျူးစကား ပြောလိုက်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကလည်း ဝိုင်ခွက်တွေကို လေထဲမြှောက်ပြီး ထာပေါင်းအသင်းအတွက် ဂုဏ်ယူပါတယ်လို့ ပြန်နှုတ်ဆက်လိုက်ကြတယ်။

ထာပေါင်းကြောင်လေး ထွက်လာပါပြီ

ထာပေါင်းကို မေလ ၁၀ရက်နေ့ အင်တာနက်မှာ စတင်လိုက်တော့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်ကြသူတွေဟာ အလီဘာဘာနဲ့ ဆက်စပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီ မှန်းမသိကြဘူး။ ဂျက်မားကလည်း ထာပေါင်းဟာ အလီဘာဘာရဲ့လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီလို့ တရားဝင်မကြေငြာသေးလို့ပါ။ လူတွေကို တစ်ယောက်စကား တစ်ယောက်ကြားရင်းနဲ့ သိသွားစေချင်သလို ရန်သူတော် အီးဘေးကိုလည်း ချက်ခြင်းမသိစေချင်တစ်ကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ သူ့စီမံကိန်း 'ထာပေါင်း' အကြောင်းကို ဘယ်လောက်အထိတောင် လျှို့ဝှက်ထားခဲ့သလဲဆိုလျှင် သူ့ဝန်ထမ်းတွေကိုယ်တိုင် (ထာပေါင်းကို တီထွင်တဲ့အဖွဲ့ကလွဲရင်) ဘယ်သူမှ ထာပေါင်းအကြောင်းကို မသိကြဘူး။ ဝန်ထမ်းတချို့က ဂျက်မားဆီကိုလှမ်းပြောသတင်းပို့ကြတယ်။ အခု ထာပေါင်းဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်အသစ်တစ်ခု ပေါ်နေတယ်။

အဲဒီမှာ ဝင်ကြည့်သူတွေ များလွန်းလို့ တစ်နေ့ အလီဘာဘာရဲ့ ပြိုင်ဖက်ဖြစ်လာ နိုင်တယ်လို့ ဂျက်မားကို သတိပေးပြောကြတယ်။ ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့ကျမှ ဂျက်မားက အလီဘာဘာရုံးချုပ်က ခန်းမကြီးထဲမှာ အလီဘာဘာ ဝန်ထမ်း အားလုံးကို ခေါ်ယူစုဝေးလိုက်ပြီး ထာပေါင်းဟာ အလီဘာဘာရဲ့ လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီတစ်ခုပါလို့ ကြေညာပြောကြားလိုက်တယ်။ ဝန်ထမ်းတွေအားလုံး မတ်တတ်ရပ်ပြီး လက်ခုပ်တီးဩဘာပေးကြတယ်။ အဲဒီအခါကျမှပဲ တချို့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တချို့ ရုံးချုပ်ကနေ လပေါင်း အတော်ကြာကြာပျောက်နေတာ ထာပေါင်းကို လှိုဏ်းပြေးပြီး တည်ဆောက်နေကြ လို့ပါလားဆိုတာ သဘောပေါက်သွား ကြတယ်။

အိတ်ထဲမှာ ဖွက်ထားတဲ့ ထာပေါင်းကြောင်လေးဟာ အပြင် ထွက်လာပါပြီ။ အစ်ချ်နက်ရဲ့ ပိုင်ရှင် အီးဘေးဆိုတဲ့ ကျားကြီးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင် အနိုင်ယူဖို့ပါ။ ထာပေါင်းဟာ စေ့ချင်း မှာပဲ အခက်အခဲတစ်ခုနဲ့ ရင်ဆိုင်လိုက် ရတယ်။ အဲဒါက အီးဘေးနဲ့ စာချုပ် ထားကြတဲ့ တရုတ် အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေဟာ အီးဘေးနဲ့ သူလက် အောက်ခံ အစ်ချ်နက်ရဲ့ ကြော်ငြာတွေကိုပဲ သူတို့ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ရမယ်။ တခြား ကုမ္ပဏီတွေက ကြော်ငြာတွေကို လုံးဝမတင်ရဘူးဆိုတဲ့ သဘောတူညီချက် လက်မှတ်ထိုးထားကြရတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ကို အီးဘေးနဲ့ စာချုပ် မချုပ်ဆိုထားတဲ့ အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ အသေးလေးတွေမှာပဲ ကြော်ငြာရတော့တယ်။



Taobao vs. eBay

ယာဟူးဂျပန်ကို အတုခိုးခြင်း

ဂျက်မားက ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ကို လူတွေ စိတ်ဝင်စားလာအောင်

Yahoo Japan ယာဟူးဂျပန်ကုမ္ပဏီက ဂျပန်နိုင်ငံမှာ လုပ်တဲ့ပုံစံကို အတုခိုး လိုက်တယ်။ ယာဟူးဂျပန်ရဲ့ CEO ဖြစ်တဲ့ မာတာဟိရှိက အစပိုင်းမှာ သူ့အရောင်း ပါးတဲ့ ယာဟူးဂျပန်ဝက်ဆိုဒ်ကို လူတွေစိတ်ဝင်စားအောင် ခုလိုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သူက သူ့ဝန်ထမ်း ၁၂၀ ကို သူတို့မှာပိုင်ဆိုင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေထဲက အနည်းဆုံး ပစ္စည်း ၄ မျိုးကို ယာဟူးဂျပန်မှာရောင်းဖို့ တင်ခိုင်းလိုက်တယ်။ သူတို့စုလိုက်တဲ့ ပစ္စည်းအမျိုးပေါင်း ၄၈၀ ကို နေ့တွင်းချင်းပဲ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်လိုက်တော့ လူတွေဟာ ယာဟူးဂျပန်ကို အရမ်းစိတ်ဝင်စားသွားကြတယ်။

ဂျက်မားကလဲ သူ့ထာပေါင်းအဖွဲ့သား ၈ ယောက်ကို တစ်ယောက်ကို ပစ္စည်း အနည်းဆုံး ၄ မျိုးစီ ထာပေါင်းမှာ ရောင်းဖို့ တင်ခိုင်းတယ်။ သူတို့လည်း ရရာအင်္ကျီ၊ ဖိနပ်၊ သေတ္တာ စတဲ့ ရှိတာတွေကို ရောင်းဖို့ တင်ကြတယ်။ ဂျက်မား လည်း ပစ္စည်း ၃ မျိုးပဲ ရှာလို့ရလို့ နောက်ဆုံး သူ့လက်ပတ်နာရီကိုပါရောင်းဖို့ တင်လိုက်ရတယ်။

ဂျက်မားက ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ကို ၃ နှစ်ကြာအထိ မှတ်ပုံတင်ကြေး မကောက်ဘူးလို့ ကြေငြာလိုက်တယ်။ အီးဘေးနဲ့ အစ်ချ်နက်တို့ကတော့ သုံးစွဲသူ တွေထံက မှတ်ပုံတင်ကြေး ကောက်ခံနေပါတယ်။ နောက်ပြီး ဂျက်မားက လူတွေ ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားအောင် နာမည်ကြီး တရုတ်စာရေးဆရာ ဂျင်ယန်းရဲ့ တရုတ် သိုင်းဝတ္ထုတွေထဲက လူနာမည်တွေကို ဝက်ဆိုဒ်မှာ ရေးပြထားတယ်။ ရိုးစင်းတဲ့ အီးဘေးဝက်ဆိုဒ်ထက် ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ဟာ တရုတ်လူမျိုးတွေကို ဆွဲဆောင်မှု ပေးနေပါတယ်။ ဂျက်မားအတွက် ပိုပြီးဝမ်းသာစရာကောင်းတာက ဆော့ဖ်ဘော့ ကုမ္ပဏီက အီးဘေးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာ ထာပေါင်းကို ငွေကြေးပိုင်းမှာ ပိုမို တောင့်တင်းစေဖို့ အလီဘာဘာမှာ နောက်ထပ် ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၈၂ သန်း ထည့်ဝင်လာပြန်တယ်။

ရှယ်ယာရှင်တွေရဲ့အပြုံးမှ အရှုံးသို့

၂၀၁၄ ခုနှစ်မှာ အလီဘာဘာက ပထမဆုံးရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်းထည့်ဝင်ထားတဲ့ ဂိုးမင်းဆတ်ကုမ္ပဏီအတွက် အခြေအနေ တစ်မျိုးဖြစ်လာ ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါက ဂျက်မားနဲ့ အစုငွေ ဒေါ်လာ ၅ သန်းထည့်ဖို့ ညှိနှိုင်းခဲ့တဲ့

ရှယ်လီလင်းဟာ ဂိုးမင်းဆတ်ကနေ အလုပ်ထွက်သွားပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို ကြီးကြပ်ပေးမယ့်သူ မရှိတော့တာကြောင့် ဂိုးမင်းဆတ်ဟာ အလီဘာဘာမှာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်က ရင်းနှီးမြုပ်နှံထားတဲ့ ဒေါ်လာ ၅ သန်းနဲ့ ညီမျှတဲ့ အစုရှယ်ယာ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းကို ရောင်းထုတ် လိုက်တာ ဒေါ်လာ ၃၅ သန်း ရသွားပါတယ်။ ဂိုးမင်းဆတ်က ရှယ်ယာရှင်တွေ အတွက် ဒေါ်လာ သန်း ၃၀ အမြတ်ငွေတွေရလိုက်လို့ ပျော်စရာကြီး ဖြစ်သွား ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအရောင်းအဝယ်ဟာ နောင်မှာ ဝမ်းနည်းစရာ ဖြစ်သွား ခဲ့ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဂိုးမင်းဆတ်ရဲ့ ရောင်းလိုက်တဲ့ အစုရှယ်ယာ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ၂၀၁၄ ခုနှစ် NYSE နယူးယောက် စတော့အိတ်ချိန်းကနေ အလီဘာဘာကို ပထမဆုံးလူထုကို အစုရှယ်ယာရောင်းတဲ့ IPO (2.0) မှာ ဒေါ်လာ ၁၂.၅ ဘီလီယံ တန်ဖိုးဖြစ်သွားလို့ပါ။ ဂိုးမင်းဆတ်ရဲ့ အစုရှယ်ယာဝင် တွေဟာ တစ်ဦးကို ဒေါ်လာ သန်း ၄၀၀ စီလောက် နှစ်နာသွားကြပါတယ်။

ထာပေါင်းကို အထင်သေးတဲ့ အီးဘေး

ထာပေါင်းဟာ တရုတ်နိုင်ငံက ပစ္စည်းရောင်းချင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ၊ ကုန်သည်တစ်ဦးချင်းစီကို သူဝက်ဆိုဒ်မှာ ကြော်ငြာလို့ရတယ်။ လေလံပစ် လို့လည်း ရတယ်လို့ အကြောင်းကြားလိုက်တယ်။ ထာပေါင်းရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို အီးဘေးဟာ သတိမမူမိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အီးဘေးက ထာပေါင်းကို ကရုမစိုက်သလို အလေးထားစရာလည်း မလိုဘူးလို့လည်း ထင်နေတယ်။ အီးဘေး ကုမ္ပဏီဟာ ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်ပြီး ထာပေါင်းက မနေ့ တစ်နေ့ကမှ ပေါ်လာတဲ့ တရုတ်အင်တာနက်ကုမ္ပဏီ အသေးလေးကိုး။ အီးဘေး က ပြောတယ်။ ‘အမေရိကန်တွေက ထာပေါင်းဆိုတာ ဘာနာမည်မှန်းလဲ မသိဘူး’တဲ့။ ဒါပေမဲ့ အီးဘေးမသိတာက ထာပေါင်းနာမည်ကို တရုတ်နိုင်ငံမှာ ဘီလီယံချီတဲ့ တရုတ်တွေ အားလုံးနီးပါးက ကောင်းကောင်းသိနေကြတယ် ဆိုတာပါ။

နောက်ပြီး အီးဘေးဟာ သူ့ရဲ့ အစီအစဉ်ကို ယုံကြည်နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှန်ဟိုင်းက အစီအစဉ်နဲ့ ဆန့်ဟိုဆေးက အီးဘေးရုံးချုပ်တို့ ဆက်ဆံရေး

အဆင်မပြေဖြစ်နေတာတွေကို မသိဘူး။ ဆန်ဟိုဆေးက အမေရိကန်တွေဟာ အစစ်ချိန်ကို ညွှန်ကြားအုပ်ချုပ်နေပေမယ့် တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ ထုံးတမ်းစဉ်လာ၊ ပစ္စည်းဝယ်တဲ့ အကျင့်ပုံစံတွေကို မလေ့လာမသိရှိဘဲ တစ်ဖက်သတ် အပေါ်စီးကနေ ခိုင်းနေကြတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ တရုတ်နိုင်ငံ ဈေးကွက်ကို ဝင်လာခဲ့တဲ့ အီးဘေးဟာ သုံးနှစ်အကြာမှာတော့ (ဂျပန်နိုင်ငံက ထွက်ခွာခဲ့ရသလိုပဲ) တရုတ်နိုင်ငံက ဆုတ်ခွာသွားရပါတော့တယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အီးဘေးဟာ မအောင်မြင်တဲ့ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် သမိုင်းတွင်သွားခဲ့ပါပြီ။

အီးဘေးရဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ကျဆုံးသွားရတာဟာ အလီဘာဘာရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုအစွမ်းကြောင့် ဆိုတာထက် အီးဘေးရဲ့ နည်းဗျူဟာ အမှားတွေကြောင့်ပါ။ အဲဒီအမှားတွေကို စီးပွားရေးသင်တန်းကျောင်းတွေမှာ ခုလို လေ့လာဆန်းစစ် သုံးသပ်ထားကြပါတယ်။

အီးဘေးကို ကျရှုံးစေတဲ့အမှားများ

အမှား (၁)။ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ အကျင့်ဓလေ့စရိုက်ကို နားမလည်ခြင်း။
 အီးဘေးရဲ့ ခံယူချက်က လုပ်ငန်းအောင်မြင်ချင်ရင် ကျွမ်းကျင်သူတွေနဲ့လက်ထဲ အပ်လိုက်ပါတဲ့။ အဲဒီခံယူချက်ကြောင့် ရှန်ဟိုင်းမှာရှိတဲ့ အစစ်ချိန်ကို ဆန်ဟိုဆေးက အီးဘေးအရာရှိတွေက စီမံခန့်ခွဲပါတယ်။ အီးဘေးက လူတွေဟာ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူတွေတော့ မှန်ပါရဲ့။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ တရုတ်စာ မဖတ်တတ်ကြဘူး။ တရုတ်စကားလည်း မပြောတတ်ကြသလို နားလည်းမလည်ကြဘူး။ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ အကျင့်ဓလေ့ထုံးတမ်းကိုလည်း မသိကြဘူး။ တရုတ်လူမျိုးတွေရဲ့ ဈေးဝယ်ပုံ ဝယ်နည်းကိုလည်း မသိကြဘူး။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ လိုချင်တဲ့ ပုံစံကိုပဲ အစစ်ချိန်က တရုတ်အင်ဂျင်နီယာတွေကို ဇွတ်အတင်း လုပ်ခိုင်းကြတဲ့အတွက် တရုတ်အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ စိတ်ပျက်လာကြတယ်။ တချို့လည်း အလုပ်ကထွက်ကုန်ကြတယ်။ သူတို့အလုပ်ထွက်တဲ့ အခါ ဘာကြောင့် ထွက်ရတယ်ဆိုတာကို အုပ်ချုပ်သူတွေကိုပြောပြခဲ့ကြပေမယ့် အုပ်ချုပ်သူတွေက လက်မခံ နားမထောင်ကြဘူး။ အီးဘေးကနေ စေလွှတ်

ိုက်တဲ့ တရုတ်လူမျိုး အင်ဂျင်နီယာတွေတော့ ရှိကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ မွေးခဲ့ကြပေမယ့် အမေရိကန်မှာ ပညာ သင်၊ အဲဒီမှာပဲ နှစ်ပေါင်းများစွာ အလုပ်လုပ်နေကြသူတွေမို့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အခြေအနေမှန်ကို မသိကြပါဘူး။ ဂျက်မားရဲ့ ထာပေါင်းမှာ အလုပ်လုပ်နေကြတဲ့ တရုတ်အင်ဂျင်နီယာတွေဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာမွေး၊ အဲဒီမှာပညာသင်၊ အဲဒီမှာပဲ အလုပ်လုပ်နေကြသူတွေမို့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အခြေအနေမှန်၊ ဈေးကွက်အနေ အထားကို ကောင်းကောင်းနားလည်ကြတယ်။

အများ (၂)။ ဝက်ဆိုင်ဒီဇိုင်း ကွာခြားမှု

အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို ဝယ်ယူလိုက်ပြီးတော့ မူလ အစ်ချ်နက်ရဲ့ ဝက်ဆိုင်ဒီဇိုင်းပုံစံကို အီးဘေးက ပြောင်းပစ်လိုက်တယ်။ အီးဘေးဒီဇိုင်းပုံစံဟာ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းနဲ့မို့ အမေရိကန်လူမျိုးတွေ ကြိုက်ကြပေမဲ့လည်း အရင်က အစ်ချ် နက်မှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ပုံလေးတွေ၊ ကြော်ငြာလေးတွေကို မြင်တွေ့ နေကျ တရုတ်လူမျိုးတွေအတွက် အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ် ဒီဇိုင်းပုံစံသစ်ဟာ ဟာလာဟင်းလင်း ကြီးဖြစ်နေသလို ခံစားမိကြပြီး မကြိုက်ကြတော့ဘူး။ အရင် အစ်ချ်နက်မှာ အကောင်ဖွင့်ထားခဲ့သူတွေဟာ အခုအစ်ချ်နက်မှာ သူတို့အကောင် ငွေကို မတွေ့ရတော့ဘူး။ ဒီဇိုင်းပုံစံအသစ်ပြောင်းတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီအကောင် ငွေကို အီးဘေးက ဖျက်ချပစ်လိုက်တယ်။

အများ (၃)။ ဆက်သွယ်မှု အခက်အခဲ

တစ်ခုခုပြဿနာတက်ရင် ဆက်သွယ်ရမယ့် ဖုန်းနံပါတ်ဟာ တရုတ် နိုင်ငံက ဖုန်းနံပါတ်မဟုတ်ဘဲ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဆန်ဟိုဆေးမြို့က ဖုန်းနံပါတ် ဖြစ်နေတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံကနေ ဖုန်းခေါ်ရင် ပြည်ပကိုခေါ်ယူတာဖြစ်နေလို့ ဖုန်းခေါ်ခဲ ပိုက်ဆံအများကြီး ပေးရတယ်။ ပိုက်ဆံပေး ခေါ်ပြန်တော့လည်း တစ်ဖက်ကဖြေသူက အင်္ဂလိပ်လို ဖြေတယ်။ တရုတ်စကား မပြောတတ်ဘူး။ ခေါ်သူ တရုတ်လူမျိုးတွေကလည်း အင်္ဂလိပ်စကား တစ်လုံးမှ မပြောတတ်ဘူး။ ဒီလိုဖြစ်နေတာကို တရုတ်လူမျိုးတွေ အတော်လေးကို စိတ်ပျက်နေကြတယ်။

အီးဘေးဟာ ဒီအကြောင်းတွေကို မသိဘူး။ ဂျက်မားရဲ့ ထာပေါင်းမှာ တယ်လီဖုန်းပြန်ဖြေသူတွေဟာ တရုတ်လူမျိုးတွေဖြစ်ကြလို့ တယ်လီဖုန်းခေါ်ယူသူတွေအတွက် အဆင်ပြေတယ်။

အမှား (၄)။ ရောင်းချင်တဲ့ ပစ္စည်းကန့်သတ်ချက်

အီးဘေးနဲ့ အမေ့တို့က လူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ဝက်ဆိုဒ်မှာ ပစ္စည်းရောင်းချတာတွေမှာ ကျွမ်းကျင်သူတွေပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ရောင်းချဖို့ တင်ထားတဲ့ ပစ္စည်းတွေဟာ အများသုံးပစ္စည်းတွေ ဖြစ်တယ်။ ဥပမာ - အမေ့က အင်္ဂလိပ်စာအုပ်တွေ အများဆုံးတင်ပြီး ရောင်းတယ်။ အီးဘေးက လေလံတင် ပစ္စည်းတွေဖြစ်ကြတဲ့ ဖိနပ်၊ အင်္ကျီ၊ လက်ပတ်နာရီ၊ ပရိဘောဂ၊ ကွန်ပျူတာ ပစ္စည်းတွေပါ။ တရုတ်လူမျိုးတွေ ရောင်းချင်ဝယ်ချင်တဲ့ ပစ္စည်းတွေမှာ သစ်ပင်ပန်းပင်လေးတွေ၊ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းလေးတွေ၊ မြွေ၊ ကင်းလိပ်ချောက စတဲ့ ပစ္စည်းတွေပါတယ်။ ဒါတွေကို အစ်ချ်နက်က လက်ခံတင်မပေးဘူး။ ထာပေါင်းကတော့ တရုတ်လူမျိုးတွေ ရောင်းချင်ဝယ်ချင်တဲ့ ဘာပစ္စည်းကိုမဆို ဝက်ဆိုဒ်မှာ လက်ခံတင်ပေးတယ်။

အမှား (၅)။ မှတ်ပုံတင်ကြေးကောက်ခံခြင်း

တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ ဝက်ဆိုဒ်မှာ ပိုက်ဆံပေးရတာကို အလွန်မနှစ်မြို့သူများ ဖြစ်ကြတယ်။ ပိုက်ဆံနည်းနည်းလေးကိုတောင်မှ မပေးချင်ကြဘူး။ အခု အစ်ချ်နက်မှာ ပစ္စည်းရောင်းခွင့်ရဖို့ အသင်းဝင်ကြေး စပေးရတယ်။ ပစ္စည်းရောင်းရရင်လည်း ကော်မရှင်ပေးရတယ်။ ဝင်ကြေးဟာ များလှပေမဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေက မပေးချင်ကြဘူး။ ထာပေါင်းကတော့ အသင်းဝင်ကြေးပေးစရာ မလိုပဲ အသင်းဝင်လို့ ရတယ်။ ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်ဖြစ်မှပဲ ကော်မရှင်ကြေးကို ပေးရတယ်။ တကယ်တော့ ထာပေါင်းဟာ အသင်းဝင်ကြေး မကောက်ခံလို့ ဝင်ငွေတွေ အများကြီးနစ်နာပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဝက်ဆိုဒ်မှာ အသင်းဝင်များများကို လိုချင်လို့ တမင်မကောက်ခံခဲ့တာပါ။ အဲဒီအတွက် အင်္ကျီအများကြီး ရှိခဲ့ပါတယ်။ အသင်းဝင်ဦးရေဟာ ကြောက်မနန်းလိလိ တိုးလာခဲ့ပါတယ်။

အများ (၆)။ အစ်ချ်နက်ဆာဇာကို အမေရိကန်နိုင်ငံသို့ ရွှေ့ပြောင်းလိုက်ခြင်း

၂၀၀၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ အီးဘေးဟာ အစ်ချ်နက်ဆာကို ထိန်းချုပ်တဲ့ server ဆာဇာကို တရုတ်နိုင်ငံကနေ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ Network အင်တာနက်ကွန်ရက် အောက်မှာ မထားတော့ပဲ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ကွန်ရက်အောက်ကို ပြောင်းရွှေ့ ခြင်းပါ။ အင်တာနက်ဆိုတာဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ဘယ်နေရာကနေဖြစ်ဖြစ် ဝင်ကြည့်လို့ရတာမို့ Borderless နယ်မြေအကန့်အသတ်မရှိလို့ ပြောလို့ရ ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ခက်တာက တရုတ်အစိုးရဟာ အင်တာနက်ကို အရမ်း ထိန်းချုပ်ထားတယ်။ အမေရိကန်ရဲ့ အင်တာနက်ကွန်ရက်နဲ့ ဆက်သွယ်တဲ့အခါ နိုင်ငံခြားက ထိလွယ်ရှလွယ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက် (အထူးသဖြင့် နိုင်ငံရေး သတင်း) တွေကို သေချာစိစစ်ပြီး စိတ်ချရမှ အမေရိကန်ကွန်ရက်မှာ ချိပ်ဆက် ဝင်လို့ရတယ်။ အဲဒီလိုချိပ်ဆက်တဲ့ အဆင့်တိုင်းမှာ တရုတ်အစိုးရက စိစစ်တည်း ဖြတ်တာတွေ လုပ်တယ်။ တရုတ်အစိုးရဟာ စကားလုံးတွေကအစ အရမ်းစိစစ် တယ်။ အထူးသဖြင့် အင်္ဂလိပ်စာလုံး 'တီ' ၃လုံးပါတဲ့ စာဆိုရင် သေသေချာချာ ကို စစ်တယ်။ 'တီ' ၃လုံးဆိုတာ တိဗက်၊ တိုင်ဝမ်နဲ့ တီနာမင်တို့ပါ။ တိဗက်က တရုတ်နိုင်ငံက သိမ်းပိုက်အုပ်ချုပ်နေတဲ့ တိဗက်နိုင်ငံ၊ တိုင်ဝမ်က တရုတ်နိုင်ငံက ခွဲထွက်သွားတဲ့ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံနဲ့ တီနာမင်ဆိုတာက အစိုးရကို ဆန္ဒပြကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုး အများအပြား ပစ်သတ်ခံခဲ့ရတဲ့ တီနာမင် တရုတ်ရင်ပြင်တော်ပါ။

အဲဒီလို တရုတ်အစိုးရက အဆင့်တိုင်းမှာ စိစစ်နေတော့ အင်တာနက်ကို ချိပ်ဆက်ရတာ အချိန်ကြာလာတယ်။ အစ်ချ်နက်ဆာကို ဝင်ကြည့် လိုက်ရင် ဝက်ဆိုဒ်စာမျက်နှာဟာ ကွန်ပျူတာမှန်သားပြင်ပေါ်မှာ နှေးကွေးစွာ ပေါ်လာနေတယ်။ တစ်ခါတလေ ဝက်ဆိုဒ်ကို လုံးဝဝင်ကြည့်လို့ကို မရဘူး။ အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းရောင်းချင်ဝယ်ချင်သူတွေဟာ အစ်ချ်နက်ဆာကို နှေးကွေးမှုကို စိတ်မရည်ကြတော့ဘူး။ ထာပေါင်းကတော့ တရုတ်နိုင်ငံအစိုးရက သာမန်လောက်ပဲစိစစ်တဲ့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်ကွန်ရက်ကို သုံးထား တာကြောင့် နှေးကွေးမှု မဖြစ်ဘူး။

တကယ်တော့ အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ဆာဇာကို ရှန်ဟိုင်းမြို့ကနေ ဆန်ဟိုဆေးမြို့ကို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တာဟာ ရည်ရွယ်ချက် အကောင်းနဲ့ပါ။ အဲဒီအချိန်က အစ်ချ်နက်ကို အသုံးပြုသူတွေ အရမ်းများလာပြီး အစ်ချ်နက် ဆာဇာဟာ မနိုင်မနင်းဖြစ်ပြီး ဝက်ဆိုဒ်ဟာ မကြာခဏ ပြတ်တောက်သွား ခဲ့တယ်။ ဆန်ဟိုဆေးက အင်တာနက် အင်ဂျင်နီယာတွေအတွက် ရှန်ဟိုင်းက ဝက်ဆိုဒ်ကို ပြန်ကောင်းအောင် အချိန်မီပြင်ဖို့ အခက်အခဲရှိနေတယ်။ ဆန်ဟို ဆေးကို ရွှေ့လိုက်ရင် အဲဒီမှာ ကျွမ်းကျင်တဲ့ အင်တာနက်အင်ဂျင်နီယာတွေ အများကြီးရှိတာကြောင့် အချိန်မီပြင်နိုင်မယ်လို့ ယူဆပြီး အစ်ချ်နက်ဆာဇာကို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တာပါ။

အရင်တုန်းက ထိုင်ဝမ်မှာရှိတဲ့ အီးဘေးဆာဇာကို ဆန်ဟိုဆေးမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့စဉ်ကလည်း ခုလိုပြဿနာ ကြုံခဲ့ဖူးတယ်။ အဲဒီအတွေ့အကြုံကို အင်ဂျင်နီယာတွေက ပြောပြကြပေမယ့် ခေါင်းမာတဲ့ အီးဘေးစီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့က နားမထောင်ဘဲ အစ်ချ်နက်ဆာဇာကို ဆန်ဟိုဆေးကို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တယ်။

အဲဒီလို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တဲ့အတွက် အင်တာနက် နှေးကွေးသွားရုံမ ကပဲ တခြားပြဿနာတွေလည်း တက်လာပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုက အစ်ချ်နက် ဆာဇာကို ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်းပါ။ ဆန်ဟိုဆေးက အင်ဂျင်နီယာတွေက ဆာဇာကိုပိတ်ပြီး ကြာသာပတေးနေ့ ညသန်းခေါင်ယံကနေ မနက်အထိ ပြုပြင် ထိန်းသိမ်းမှုလုပ်တယ်။ အဲဒီအချိန်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ နေ့ခင်းဖြစ်ပြီး ဝက်ဆိုဒ် ကို လူတွေ အသုံးအများဆုံးအချိန်ပါ။ တရုတ်ပြည်မှာရှိတဲ့ အစ်ချ်နက်က တရုတ်အင်ဂျင်နီယာတွေက အဲဒီ ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းတဲ့အချိန်ကို ပြောင်းပေးဖို့ ပြောကြပေမယ့် အီးဘေးဟာ အရေးတယူ လုပ်ပြီး နားမထောင်ခဲ့ပါဘူး။

အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ်ကိုပြင်ဖို့ အခက်တွေ့

အခုရေးပြခဲ့တဲ့ အများကြီး (၆) ခုနဲ့တင် မကသေးပါဘူး။ အီးဘေးဟာ နောက်ထပ်အများတွေလည်း လုပ်ခဲ့ပါသေးတယ်။

အစ်ချ်နက်ကို ဝယ်ယူခဲ့တဲ့ အီးဘေးရဲ့ CEO မက်ဂီဟာ အစ်ချ်နက် ဆာဇာကို ဆန်ဟိုဆေးဆီ ရွှေ့ပြောင်းပြီးကတည်းက အင်တာနက်နှေးကွေးတာ

ပျူပြင်ထိန်းသိမ်းမှုကြောင့် အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ် ရပ်ဆိုင်းနေတာတွေကို အစောပိုင်းကမသိဘဲ တစ်လလောက်ကြာမှသိရတယ်။ သူ့ကို ဘယ်သူမှ မပြောလို့ဆိုပြီး သူဟာ အတော်လေးကို ဒေါသထွက်သွားတယ်။

အခြေအနေတွေဟာ ပိုပြီး ဆိုးဝါးလာပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံက အင်ဂျင်နီယာတွေက အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ်မှာ စာသားပြောင်းတာ၊ စာသားထပ်ဖြည့်တာ၊ ဖြုတ်တာတွေ၊ ပုံပြောင်းလဲတာလေးတွေကို လုပ်ချင်ရင် ဆန်ဟိုဆေးက အီးဘေးရုံးချုပ်ကို လျှောက်လွှာတင်ပြီး အကြောင်းကြားရတယ်။ အီးဘေးက အဲဒီလျှောက်လွှာကို မြန်မြန်ထက်ထက် မစိစစ်ပဲ စားပွဲပေါ်ပုံပေါ်မှာ ပုံထားပြီး အရင်ရောက်တဲ့ လျှောက်လွှာကိုပဲ အရင်စိစစ်ပြီး လုပ်ပေးတယ်။ ဘယ်လောက်ပဲ အရေးကြီးနေပါစေ၊ နောက်မှရောက်လာတဲ့ လျှောက်လွှာကို နောက်မှပဲ စစ်ပေးတယ်။ ဒါကြောင့် အစ်ချ်နက်ဝက်ဆိုဒ်ပေါ်က စာလုံးလေးတစ်လုံးကို ပြောင်းချင်တာတောင် သီတင်း ၉ ပတ်ကြာအောင် စောင့်ရတယ်။ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုလုံး ပြင်ချင်ရင် နှစ်ပေါက်အောင် စောင့်ရတယ်။ ဘာဖြစ်လို့ အီးဘေးဟာ ခုလို တလွဲတချော်တွေ လုပ်နေရတာလဲ။ အဖြေ ၂ ခု တွေ့ရပါတယ်။ ပထမအဖြေက အီးဘေးဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံက ဈေးကွက်ကြီးတစ်ခုလုံးကို စိုးမိုးချုပ်ကိုင်ထားနိုင်တာကြောင့် သူ့ကိုယ်သူ အထင်ကြီးနေလို့ပါ။ နောက်အဖြေက အီးဘေးမှာ တကယ်တတ်ကျွမ်းတဲ့ အင်တာနက်ပညာရှင်တွေ မရှိကြလို့ပါ။ အီးဘေးက အရာရှိတစ်ယောက်က ဘာပြောသလဲဆိုရင် 'မျောက်တစ်ကောင်တောင်မှ အီးဘေးအလုပ်ကို လုပ်နိုင်ပါတယ်' တဲ့။

ကျောင်းဘောလုံးကွင်းမှာ ဆင်းပရတဲ့ ဘိုးအင်းလေယာဉ်ကြီး

အခု ထာပေါင်း ပေါ်ထွက်လာချိန်မှာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်ရထားကြီးတစ်စီး ဖြစ်လာမယ်လို့ ကြွေးကြော်ခဲ့တဲ့ အစ်ချ်နက်ဟာ ခရီးအစမှာဘဲ ရထားပျက်ကြီးတစ်ခုလို့ ဖြစ်နေပါပြီ။ အစ်ချ်နက်က အကြီးတန်းအရာရှိတွေဟာ ပရမ်းပတာဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေတွေကို ဆန်ဟိုဆေးက အီးဘေးရုံးချုပ်ကို အကြောင်းကြားပေးမယ့်လည်း ဘာမှအကြောင်းထူး မလာပါဘူး။

အီးဘေးရဲ့ အလွဲလွဲအချော်ချော်လုပ်ပုံတွေဟာ ထာပေါင်းအတွက် ကံကောင်းသွားစေပါတယ်။ ဂျက်မားက အီးဘေးကို ဘိုရင်းဂျမ်ဘို ဂျက်လေယဉ် ပျံကြီးနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ပြီး ခုလိုပြောလိုက်ပါတယ်။ ‘အီးဘေးဟာ Boeing 747 ဘိုအင်း လေယာဉ်ပျံကြီးလိုပါပဲ။ အလွန်ကိုကြီးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဆင်းသက်ရမယ့် လေယာဉ်ကွင်းက ကျောင်းဘောလုံးကွင်းလေးဖြစ်နေလို့ သူတို့ဆင်းမရပါဘူး’ တဲ့။ ဂျက်မားက အီးဘေးဟာ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေပေမယ့် တရုတ် နိုင်ငံရဲ့ဈေးကွက်ကို နားမလည်တာကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ဈေးကွက်ကို မရတာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုလိုချင်တာပါ။

အဲဒီအဖြစ်အပျက်တွေ ဖြစ်ပွားပြီး ၈ နှစ်အကြာမှာ HP ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီရဲ့ CEO ဖြစ်နေတဲ့ (ယခင် အီးဘေး CEO ဟောင်း) မက်ဂီက ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ကျမတို့ အမှားကြီးတစ်ခုကို လုပ်ခဲ့ကြတယ်။ တကယ်တော့ အစ်ချ်နက်ကို တရုတ်နိုင်ငံအတွင်းမှာပဲ ထားပြီး တရုတ်ဈေးကွက်ကို ကောင်းကောင်းနားလည်တဲ့ တရုတ်အရာရှိတွေနဲ့ တရုတ်အင်ဂျင် နီယာတွေလက်ထဲပဲ အပ်ထားရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်မတို့ဟာ အစ်ချ်နက်ကို အမေရိကန်က အီးဘေးပုံစံအတိုင်း အတင်းသွတ်သွင်း ခဲ့ကြတယ်။ အီးဘေးဟာ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပမှာ အလုပ်ဖြစ်လို့ တရုတ်နိုင်ငံမှာလည်း အလုပ်ဖြစ်မယ်လို့ ထင်ထားခဲ့ကြတာပါ’

တဲ့။

ဒါပေမဲ့ မက်ဂီဟာ ဂျက်မားကို ထာပေါင်းကို တရုတ်ဈေးကွက်နဲ့ ကိုက်ညီအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့သူလို့ ချီးကျူးလိုက်ပါတယ်။

‘ဂျက်မားဟာ ထာပေါင်းကို တရုတ်လူမျိုးတွေ နှစ်သက်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တစ်ခုဖြစ်အောင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သလို အသင်းဝင်ကြေးလဲ လုံးဝမကောက်ခဲ့ဘူး။ တစ်နှစ်မဟုတ်ဘူး။ နှစ်ပေါင်းများစွာကို မကောက်ခဲ့တာ။ အဲဒီအချက်ဟာ ကျွန်မတို့ရဲ့ အစ်ချ်နက်ကို အထိ ထိုးချလိုက်တာပါပဲ’ တဲ့။

အစ်ချ်နက်ကို ထူထောင်ခဲ့တဲ့ 'ဘို'ဟာ အလုပ်ထွက်သွားပြီးနောက် သူ့နေရာကို အစားထိုးလိုက်တဲ့ CEO တွေဟာလည်း ကြာကြာမနေနိုင်ကြပဲ တစ်ယောက်ပြီးတစ်ယောက် အလုပ်ထွက်ကုန်ကြတယ်။ မက်ဂီက 'ဘို'ကို ဆန်ဟိုဆေးကို ပြောင်းပေးလိုက်တာလဲ အမှားတစ်ခုပါပဲလို့ ဝန်ခံပြောသွားတယ်။

ယန်ဇီမြစ်ထဲက ငါးမန်းနဲ့ မိချောင်း

အီးဘေးရဲ့ အစ်ချ်နက်အခြေအနေတွေ ယိမ်းယိုင်စပြုလာချိန်မှာ ဂျက်မားဟာ ထာပေါင်းဝက်ဆိုင်ကို ပိုကောင်းအောင် ကြိုးစားတယ်။ ဂျက်မားက ကမ္ဘာကျော် Forbes ဖောဘစ်မဂ္ဂဇင်းကြီးကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်မှာတုန်းက ခုလိုပြောခဲ့တယ်။

'အီးဘေးဟာ ပင်လယ်ထဲက ငါးမန်းကြီးတစ်ကောင်ပါ။ ကျနော်တို့က မိချောင်းပါ။ ပင်လယ်ထဲမှာ ငါးမန်းနဲ့ သွားပြိုင်ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ ရှုံးမှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အခုပြိုင်ပွဲက ယန်ဇီမြစ်ထဲမှာလေး ဒီတော့ မြစ်ထဲမှာကျွမ်းတဲ့ မိချောင်းနိုင်ပြီး ငါးမန်းရှုံးသွားတာပေါ့'

တဲ့။

သူပြောတဲ့သဘောက အီးဘေးဟာ သူမကျွမ်းကျင်တဲ့ နယ်မြေဖြစ်တဲ့ တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်မှာ လာပြိုင်လို့ ရှုံးသွားတာပါတဲ့။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ အီးဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်ရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ရရှိထားခဲ့ရာက တစ်နှစ်အကြာမှာ သူ့ရဲ့ဈေးကွက်ဟာ တစ်ဝက်ပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

အီးဘေးအတွက် နောက်ထပ်ပြဿနာတစ်ခု ကျန်နေပါသေးတယ်။ အဲဒါက online payment အင်တာနက်ကနေ ငွေပေးချေတဲ့ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။

တရုတ်မှာ အလုပ်မဖြစ်တဲ့ ပေးပါလ်

အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းဝယ်တာကို ငွေပေးချေတဲ့အခါ ချက်လက်မှတ်နဲ့ပေးချေခြင်း။ ဘဏ်ကို ငွေလွှဲပို့တာတွေဟာ အချိန်ကြန့်ကြာတဲ့

အတွက် ငွေပေးချေရာမှာ ပိုမိုမြန်ဆန်လွယ်ကူပြီး စိတ်လည်းချရတဲ့ Paypal ပေးပါလ်စံနစ်ဟာ ကမ္ဘာမှာ ခေတ်စားလာခဲ့ပါတယ်။

ပေးပါလ်ကုမ္ပဏီဟာ ၁၉၉၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလက အမေရိကန်နိုင်ငံ ကာလီဖိုးနီးယားမှာ ထူထောင်လိုက်တဲ့ Confinity ကွန်ဖီနီတီကုမ္ပဏီလေးက



စခဲ့တာပါ။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ပေးပါလ် ကုမ္ပဏီလို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်တယ်။ ပေးပါလ်ဟာ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ လူထုကို ရှယ်ယာစရောင်းတဲ့ IPO မှာ ဒေါ်လာ ၆၁ သန်း ရရှိသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီနှစ်ထဲ မှာပဲ အီးဘေးက သူ့ဝက်ဆိုဒ်ကနေ

ပစ္စည်းတွေ လေလံတင်ရောင်းတာ လွယ်ကူစေဖို့ ပေးပါလ်စံနစ်ကို သုံးချင်တာ ကြောင့် ၂၀၀၂ ခုနှစ် ဇူလိုင်လမှာ ပေးပါလ်ကုမ္ပဏီကို ဒေါ်လာ ၁.၄ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီလို ဝယ်ယူလိုက်ပြီးတာနဲ့ အီးဘေးမှာ ပစ္စည်း အရောင်းအဝယ်တွေ အဆမတန် တက်လာခဲ့တယ်။

ဒါပေမဲ့ ပေးပါလ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာတော့ လွယ်လွယ်ကူကူ အလုပ် မဖြစ်ပါဘူး။ အကြောင်းက ဒီလိုပါ။ တရုတ်အစိုးရဟာ အင်တာနက်က သတင်း အချက်အလက်တွေကို တင်းကြပ်စွာ ထိန်းချုပ်ထားပေမယ့် အင်တာနက်က ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်လုပ်တဲ့ e-commerce ကိုတော့ ရိုးရိုးသားသား လုပ်ကိုင်နေကြသူတွေကို လွတ်လပ်စွာ လုပ်ကိုင်ခွင့်ပေးထားပါတယ်။ ဒါက လည်း တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံတကာနဲ့ ကုန်သွယ်မှုစီးပွားရေးကို တိုးတက်စေချင် လို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ အင်တာနက်ကနေ ငွေပေးချေတဲ့စံနစ်ကိုကျတော့ ထိန်းချုပ် ထားပြန်ပါရော။ ထိန်းချုပ်ချင်တာကြောင့် အဲဒီ ငွေပေးချေစနစ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဥပဒေအတိအကျ မရှိဘူး။ ဒါမှလည်း အစိုးရက လိုရင်လိုသလို ချုပ်ကိုင်လို့ ရမှာကို။ အဲဒီမှာ ပေးပါလ်ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ငွေပေးချေစံနစ်ဖြစ်တာကြောင့် တရုတ်အစိုးရရဲ့ ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်မှုတွေနဲ့ ကြုံတွေ့နေရတယ်။ နောက်ပြီး တရုတ်ငွေတွေကို နိုင်ငံခြားငွေအဖြစ် လဲလှယ်ပြီး ပစ္စည်းဖိုးပေးချေရာမှာလည်း အခက်အခဲ ရှိနေပါတယ်။ အီးဘေးဟာ ဒီအခက်အခဲတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ တရုတ်ဘဏ်တွေနဲ့ ချိန်ဆက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ကြိုးစားနေရတယ်။

ထာပေါင်းအတွက် အလီပေးစံနှစ်



ဂျက်မားဟာ ထာပေါင်းအတွက် အွန်လိုင်းငွေချေရာမှာ ပေးပါလ်ကို မသုံးချင်ဘူး။ ပေးပါလ်ဟာ ပြိုင်ဖက်ဖြစ်တဲ့ အီးဘေးရဲ့ မှုပိုင်ငွေပေးချေမှုစံနှစ် ဖြစ်နေတာမို့ မသုံး

ချင်တာပါ။ နောက်ပြီး အီးဘေးမှာ အားနည်းချက်ရှိနေတယ်။ အဲဒါတွေကို ရှောင်ရှားဖို့ ဂျက်မားက ထာပေါင်းမှာ ပစ္စည်းရောင်းဝယ်သူတွေအတွက် 'Alipay အလီပေး' ဆိုတဲ့ ငွေပေးချေစံနှစ်ကို တီထွင်လိုက်တယ်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၁၈ ရက်နေ့ (ထာပေါင်းကို စတင် ထူထောင်ပြီး ၅ လအကြာ) မှာ အလီပေးကို တရားဝင်ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။

အလီပေး စတင်တုန်းက ရိုးရိုးလေးပါ။ အလီပေးရုံးခန်းမှာ ဖက်စ်ပို့တဲ့ စက်လေးတစ်လုံးနဲ့ ဝန်ထမ်းနှစ်ယောက်ပဲ ရှိပါတယ်။ ထာပေါင်းမှာ ပစ္စည်းဝယ်သူက ပစ္စည်းဖိုးပေးသွင်းဖို့ ဘဏ်မှာ ငွေသွင်းရတယ်။ ဘဏ်က ငွေလက်ခံရရှိကြောင်း ရေးပေးလိုက်တဲ့ ပြေစာကို အဲဒီလူက အလီပေးရုံးကို ဖက်စ်နဲ့ ပို့လိုက်တယ်။ အလီပေးက ဘဏ်ကို ဖုန်းခေါ်ပြီး ငွေရတာ မှန် မမှန် ဆိုတာကို သေချာအောင် ပြန်စစ်တယ်။ ငွေရတာ သေချာပြီဆိုရင် ပစ္စည်းရောင်းသူကို ငွေရပြီးဖြစ်လို့ ပစ္စည်းကို ဝယ်သူထံ ပို့နိုင်ပြီလို့ အကြောင်းကြားလိုက်တယ်။ ရောင်းသူကလည်း သူရမယ့် ပိုက်ဆံဟာ ဘဏ်မှာ ရောက်နေပြီမို့ ပစ္စည်းကို ဝယ်သူထံ စိတ်ချလက်ချ ပို့နိုင်ပါပြီ။ နောက်ပိုင်းမှာ အလီပေးဟာ ဘဏ်နဲ့ ဆက်သွယ်တာတွေကို ပိုပြီးမြန်ဆန်အောင် လုပ်လာနိုင်တယ်။

ပေးပါလ်အရုံး အလီပေးအပြုံး

တရုတ်နိုင်ငံမှာ အီးဘေးက ပေးပါလ်စံနှစ်မအောင်မြင်ပဲ ထာပေါင်းရဲ့ အလီပေးစံနှစ်ကတော့ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ အောင်မြင်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းကို နောင်ကျမှ ဂျက်မားက ခုလိုပြောပြခဲ့ပါတယ်။

‘ပေးပါလ်စံနှစ်ဟာ ဝယ်သူက ရောင်းသူကို ပစ္စည်းလက်ထံ

မရောက်ခင်မှာ ငွေပေးချေရတဲ့စံနှစ် ဖြစ်တယ်။ ပစ္စည်းက လက်ထဲ ရောက်မယ် မရောက်ဘူးဆိုတာကို သေချာမသိပဲနဲ့ ငွေအရင် ပေးရ မယ်ဆိုတာကို တရုတ်လူမျိုးတွေက သဘောမကျကြပါဘူး။ ပိုက်ဆံ ပေးပြီး ရောင်းသူက ပစ္စည်းမပို့ရင်ကောဆိုတဲ့ သံသယ အမြဲရှိနေ ကြတယ်။ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ ပေးပါလ်အရမ်းအောင်မြင်တာက ဝယ်သူငွေပေးပြီး ပစ္စည်းမရရင် ရောင်းသူကိုရော၊ ပေးပါလ်ကုမ္ပဏီ ကိုပါ တရားစွဲနိုင်တဲ့ ဥပဒေရှိလို့ အဲဒီမှာ ပေးပါလ်ဟာ စိတ်ချရတယ်။ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဥပဒေတွေမှာ အားနည်းတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာတော့ တရားစွဲဆိုခွင့်က မရှိ ရှိလည်း တရားရုံး မသွားချင်ကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုး တွေအတွက် ပေးပါလ်ကို မသုံးချင်တာ အဆန်းမဟုတ်ပါ။

အလီပေးရဲ့စံနှစ်က အဲဒီသံသယစိတ်ကို လျော့ပါးသွားစေ တယ်။ ပစ္စည်းဝယ်သူဟာ ဘဏ်တစ်ခုမှာရှိတဲ့ အလီပေးအကောင့်ထဲ ကို ပစ္စည်းဖိုးပိုက်ဆံ အရင်သွင်းရတယ်။ အလီပေးက ပစ္စည်း ရောင်းသူကို ပစ္စည်းဖိုးရပြီးကြောင်း အကြောင်းကြားမှ ရောင်းသူက ဝယ်သူဆီကို ပစ္စည်းပို့ပေးလိုက်တယ်။ ရောင်းသူလက်ထဲ ငွေမရောက် သေးပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီငွေကို အလီပေးက ထိန်းသိမ်းထားလို့ စိတ်ချရတယ်။ ပစ္စည်းကို လက်ခံရရှိသူက ပစ္စည်းရပြီဆိုတာကို အလီပေးဝက်ဆိုဒ်မှာ အကြောင်းကြားလိုက်မှ အလီပေးက သူ ထိန်းသိမ်းထားတဲ့ ပစ္စည်းဖိုးငွေကို ရောင်းသူထံကို လွှဲပြောင်း ပို့ပေး လိုက်တယ်။

အလုပ်တစ်ခုလုပ်ရင် အမြဲတမ်း သတိကြီးကြီးထားပြီး ရာနှုန်း ပြည့်နီးပါး စိတ်ချရမှ အလုပ်လုပ်လေ့ရှိကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေနဲ့ စိတ်ကိုသိနေလို့ အလီပေးကို တီထွင်လိုက်တာပါ။ ဒါကြောင့်လဲ အလီပေးဟာ အစကတည်းကကို အောင်မြင်ခဲ့တာပါ။

တကယ်တမ်းက အလီပေးစံနှစ်ဟာ အသစ်အဆန်း မဟုတ် ပါဘူး။ အီးဘေးက တောင်ကိုးရီးယားနိုင်ငံမှာ စမ်းသပ်ကြည့်ပြီး

မအောင်မြင်လို့ ဆက်မလုပ်တော့တာပါ။ ကျနော်ကတော့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အောင်မြင်မယ်လို့ တထစ်ချ ယုံကြည်နေခဲ့တယ်လေ' တဲ့။

အီးဘေးရဲ့ရှုပ်ထွေးစေတဲ့ ငွေပေးချေစနစ် (၂) မျိုး

ဒီအချိန်မှာ အီးဘေးရဲ့ ပေးပါလ်ဟာ ပြဿနာတစ်ခု တက်လာပါတော့တယ်။ အဲဒါက အမေရိကန်ကုမ္ပဏီ AT&T အေတီအင်တီက သူ့ရဲ့ မူပိုင်ခွင့်ကို ချိုးဖောက်တယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲချက်နဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ပေးပါလ်ကို တရားစွဲတယ်။ ပေးပါလ်အတွက် နာမည်ထိခိုက်သွားတယ်။ ပေးပါလ် နာမည်ပျက်လာပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာ သုံးသူ နည်းပါးလာတာကြောင့် အီးဘေးက An Fu Tang (AFT) အန်ဖူတန်းငွေပေးချေတဲ့ စနစ်တစ်ခုကို ထွင်လိုက်တယ်။ အမေရိကန် တရားရုံးမှာ အမှုရင်ဆိုင်နေရတုန်း ခဏပိတ်ခံထားရတဲ့ ပေးပါလ်အစား ယာယီအနေနဲ့ သုံးလိုက်တာပါ။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာ ပေးပါလ်ဟာ အမေရိကန်တရားရုံးမှာ အမှုကျေအေးခွင့် ရသွားတယ်။ ဒါပေမဲ့ အီးဘေးဟာ အွန်လိုင်းငွေချေစနစ်အဖြစ် ပေးပါလ်ရော AFT စံနစ် ၂ မျိုးလုံးကို ဆက်သုံးနေပါတယ်။ အဲဒီအကျိုးဆက်အဖြစ် သုံးစွဲသူတွေဟာ စံနစ် ၂ မျိုး သုံးစွဲရတဲ့ အတွက် ရောထွေးရှုပ်ကုန်ကြပါတယ်။

အီးဘေးရဲ့ အွန်လိုင်းငွေပေးချေစနစ်နဲ့ ပြဿနာတွေ ကြုံနေရချိန်မှာ ကျွန်မားက အလီပေးကို ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်ပါတယ်။ ပစ္စည်းဝယ်သူက ဘဏ်ကိုငွေသွင်းပြီးတာနဲ့ အလီပေးက ရောင်းသူထံကို တယ်လီဖုန်းကနေ မက်ဆေ့ချ်ပို့ပြီး အကြောင်းကြားပေးတယ်။ ပစ္စည်းပို့တာကို မြန်ဆန်သွက်လက်လာအောင် အလီပေးက သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ဆက်သွယ်ပြီး ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ပေးတယ်။

အီးဘေးက အလီဘာဘာကိုဝယ်ရန် ကမ်းလှမ်းခြင်း

အလီပေးရဲ့ ခြေသွက်လက်သွက် လုပ်ကိုင်နေပုံကို တရုတ်နိုင်ငံ အခြေစိုက် ပေးပါလ်ကုမ္ပဏီရဲ့အရာရှိ အလန်တီယန်က ဆန်ဟိုဆေးက အီးဘေးရုံးချုပ်ကို သတင်းပို့ အကြောင်းကြားတယ်။ နောက်ပြီး ပစ္စည်းဝယ်သူ

တွေဟာ ပေးပါလိနဲ့ AFT စံနစ် ၂ မျိုးကြောင့် ရောထွေးရှုပ်နေကြလို့ ငွေပေးချေရာမှာ အခက်အခဲတွေ ဖြစ်နေတယ်လို့လည်း ပြောပြတယ်။ ဒါပေမဲ့ အီးဘေးရုံးချုပ်က သူ့စကားကို အလေးထား နားမထောင်ပါဘူး။

အီးဘေးဟာ အလီဘာဘာကို အထင်သေးနေတယ်။ အလီဘာဘာရဲ့ ထာပေါင်းဟာ အီးဘေးထက် ပစ္စည်းတွေ ပိုရောင်းနေရတယ်ဆိုတဲ့ စာရင်းဇယားတွေကို မယုံကြည်ဘူး။ အီးဘေးထင်နေတာက ထာပေါင်းဟာ သူ့ဝက်ဆိုဒ်သုံးစွဲသူတွေကို မှတ်ပုံတင်ကြေမကောက်ပဲ အလကား မှတ်ပုံတင်ပေးနေခြင်းဟာ သူ့ဆီမှာ ရောင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေဟာ အပေါစား ခပ်ညံ့ညံ့ပစ္စည်းတွေ ဖြစ်တာကြောင့်လို့ ထင်နေတယ်။ အီးဘေးဟာ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေလို့ သူ့ကိုယ်သူ အထင်ကြီးနေတာကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အလန်တီယင်က သူ့သူငယ်ချင်းတွေကို ပြောပြတယ်။

‘ပွဲပြီးသွားပါပြီကွာ။ အီးဘေးဟာ အခြေအနေမှန်ကို မသုံးသပ်ဘဲ သူ့ကိုယ်သူ အထင်ကြီးနေလို့ အလီဘာဘာရဲ့ ထာပေါင်းကို ဘယ်လိုမှ ယှဉ်နိုင်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး’ တဲ့။

အခြေအနေ မဟန်တော့တာကို ရိပ်စားမိတဲ့ အီးဘေးရဲ့ CEO မက်ဂီဟာ သူ့လက်အောက်က ဒုဥက္ကဋ္ဌအပါအဝင် အကြီးတန်းအရာရှိ သုံးယောက်ကို ဟန်ဂျီမြို့ကို စေလွှတ်ပြီး အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူဖို့ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခိုင်းလိုက်တယ်။ သူတို့သုံးယောက်ဟာ ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့ နှစ်ယောက်နဲ့ တွေ့ဆုံပြီး အလီဘာဘာကို ဒေါ်လာသန်း ၁၅၀ နဲ့ ဝယ်မယ်လို့ ကမ်းလှမ်းတယ်။ ဂျက်မားတို့က လက်မခံပါဘူး။ အီးဘေးအဖွဲ့က ဒေါ်လာ သန်း ၉၀၀ အထိ တိုးပေးတယ်။ ဒါလည်း ဂျက်မားတို့က လက်မခံလို့ အီးဘေးအဖွဲ့ဟာ ကမ်းလှမ်းချက် မအောင်မြင်ဘဲ ပြန်သွားကြရတယ်။

အီးဘေးက အစ်ချ်နက်ကို အားပြည့်ပေးခြင်း

အလီဘာဘာကို ဝယ်ဖို့ အစီအစဉ်ပျက်သွားပြီးမို့ CEO မက်ဂီက တရုတ်နိုင်ငံက အစ်ချ်နက်အတွက် ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ အသုံးစရိတ် ချပေးလိုက်တယ်။ အလီဘာဘာကို ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ငွေအလုံးအရင်း သုံးစွဲဖို့ပါ။ အမှန်က အီးဘေး

ပုံစံမျိုး ပစ္စည်းကို လေလံတင်ရောင်းဝယ်မယ့် ထာပေါင်းပေါ်လာတာကို စိုးရိမ် လို့ပါ။

အီးဘေးရဲ့ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ အသုံးစရိတ် ချပေးလိုက်တဲ့ သတင်းကို ကြားတဲ့ ဂျက်မားဟာ အတော်ပျော်သွားတယ်။ သူက Forbes ဖော့ဘစ်စ် မဂ္ဂဇင်းကြီးနဲ့ တွေ့တဲ့အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ အခုလို ဟာသနော့ပြီး ပြောသွား ပါတယ်။

‘သူတို့ (အီးဘေးလို့ နာမည်မတပ်ပါ) မှာ ပိုက်ဆံအပြည့် ထည့်ထားတဲ့ အိတ်ကြီးတစ်လုံး ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်က သူတို့ အိတ်ကြီးအောက်မှာ အပေါက်ဖောက်ပေးလိုက်မယ်။ ပိုက်ဆံတွေ ထွက်ကျပြီး အိတ်ထဲမှာ ဘာမှကျန်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး’ တဲ့။

အစောပိုင်းမှာ အဲဒီစကားအဓိပ္ပာယ်ကို မိဒီယာရော လူတွေကပါ နားမလည်ကြပါဘူး။ နောက်ပိုင်း ဂျက်မားဟာ တရုတ်သတင်းဌာနတစ်ခုနဲ့ တွေ့ဆုံရာမှာ ပြောလိုက်တဲ့စကားကို ကြားလိုက်တဲ့အခါကျမှ လူတွေဟာ သူ ဘာဆိုလိုတယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက်သွားကြတယ်။

ဂျက်မားက တရုတ်သတင်းဌာနကိုအခုလိုပြောခဲ့ပါတယ်။

‘တချို့က ပြောကြတယ်။ ငွေဟာ အင်မတန် တန်ခိုးကြီးတယ်။ စွမ်းအားကြီးမားတယ်တဲ့။ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တမ်းပိုပြီး တန်ခိုးကြီးသူက အဲဒီငွေကို စီမံခန့်ခွဲသုံးစွဲသူပါ။ လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ပိုပြီးတန်ခိုးကြီးပါတယ်’

ဂျက်မား ပြောလိုက်တဲ့ စကားအဓိပ္ပာယ်က အီးဘေးမှာ ပိုက်ဆံ အများကြီးရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားရဲ့စီးပွားရေးဦးနှောက်က အီးဘေးရဲ့ငွေတွေ ထက် အများကြီးပိုပြီး စွမ်းအားကြီးတယ်လို့ ပြောလိုက်တာပါ။

ဂျက်မားက နောင်မှာ ခုလိုပြန်ပြောပြတယ်။

‘CEO မက်ဂီဟာ အစ်ချ်နက်အတွက် ငွေတွေအများကြီး သုံးတော့မယ်လို့ ကြားလိုက်ကတဲက သူတို့ရှုံးနှိမ့်တော့မယ်ဆိုတာ ကျနော် သိလိုက်ပါပြီ။ အီးဘေးဟာ ပထမတုန်းက အလီဘာဘာကို ပြိုင်ဖက်တစ်ယောက်လို မသတ်မှတ်ခဲ့ဘူး။ အလေးမထားသလို

အဆင့်တူလို့လည်း မသတ်မှတ်ခဲ့ပါဘူး။ ခုတော့ ပြိုင်ဖက်တစ်ယောက် အဖြစ် အကြီးအကျယ် အာရုံစိုက်လာပြီ။ လူတစ်ယောက်ဟာ သူ့ပြိုင်ဖက်ကို အရမ်းအလေးထားပြီဆိုရင် ပြိုင်ဖက်ကို အနိုင်ယူဖို့ ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း နည်းမျိုးစုံ သုံးလာတယ်။ အဲဒီနည်းမျိုးစုံကို ပြိုင်ဖက်က သိသွားပြီဆိုတာနဲ့ ပြိုင်ဖက်မှာ ကာကွယ်ဖို့ ပြင်ဆင်ချိန် ရသွားပြီလေ’

မက်ဂီ လက်မလျှော့သေးပါ

၂၀၀၅ ခုနှစ် မေလမှာ မက်ဂီနဲ့ ထိပ်တန်းအရာရှိတွေဟာ ဘီဂျင်း မြို့မှာကျင်းပတဲ့ Fortune Global Forum ဖော်ကျွန်းဂလိုဘယ်ဖိုရမ်ဆိုတဲ့ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ခုကို သွားတက်ကြတယ်။ အဲဒီမှာ မက်ဂီက ဂျက်မားနဲ့တွေ့ပြီး အီးဘေးဟာ ထာပေါင်းမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဆွေးနွေးကြတယ်။ အပေးအယူ မတည့် လို့ ဆွေးနွေးတာ ပျက်သွားတယ်။ တကယ်တော့ အီးဘေးဟာ အလီဘာဘာနဲ့ ထာပေါင်းကို မယှဉ်ပြိုင်နိုင်တော့ဘူးဆိုတာကို ကောင်းကောင်းသိနေတဲ့ မက်ဂီရဲ့ ရန်သူကိုမနိုင်ရင် မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါဆိုတဲ့ နည်းဗျူဟာကို သုံးကြည့်တာပါ။ သူ့ နည်းဗျူဟာ မအောင်မြင်ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ မက်ဂီဟာ လက်မလျှော့သေးပါဘူး။ အီးဘေးမှာ အင်တာနက် ငွေပေးချေတဲ့အခါ ပေးပါလ်နဲ့ AFT စံနှစ် ၂ မျိုး သုံးတာကောင်းတယ်လို့ ကာကွယ်ပြောပါတယ်။ ‘အလီဘာဘာကို မြင်းတစ်ကောင်ထဲနဲ့ ပြိုင်တာထက် မြင်း ၂ ကောင်နဲ့ ပြိုင်တာက ပိုကောင်းပါတယ်’ တဲ့။ ဒါပေမဲ့ ပေးပါလ်နဲ့ AFT စံနှစ် ၂ ခုကြောင့် စိတ်ရှုပ်ထွေးကုန်ကြတဲ့ တရုတ်ကုန်သည်တွေ အရောင်းအဝယ် လုပ်သူတွေဟာ အီးဘေးမှာ ပစ္စည်းအရောင်းအဝယ်လုပ်မယ့်အစား ထာပေါင်း ကို ကူးပြောင်းသွားကြတယ်။ အကျိုးဆက်အဖြစ် အင်တာနက်ကနေ ရောင်း ဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ထာပေါင်းမှာ ဖြစ်လာခဲ့ပြီ။ အီးဘေး မှာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ကျန်တဲ့အထိ ကျဆင်းသွားပါတယ်။

မက်ဂီဟာ အခုအချိန်ထိ လက်မလျှော့သေးပါဘူး။ အင်မတန် ဇွဲကောင်းပြီး နည်းပရိယာယ် ကြွယ်ဝတဲ့ အမျိုးသမီး CEO တစ်ယောက်ပါ။

သူနဲ့ ဆန်ဟိုဆေး အီးဘေးရုံးချုပ်က ထိပ်တန်းအရာရှိတချို့ဟာ ရှန်ဟိုင်းမြို့က အစ်ချ်နက်ရုံးမှာ ၂ လကြာ သွားရောက်နေထိုင်ပြီး ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ အီးဘေးဝန်ထမ်းတွေက အီးဘေးရဲ့ ရုံးချုပ်ဟာ အခုတော့ Shang Jose ရှန်ဟိုဆေး (Shanghai နဲ့ San Jose ကို ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ အသုံးအနှုန်း) ဖြစ်နေပြီလို့ နောက်ပြောင်ခေါ်ကြတယ်။

အီးဘေးဟာ ပြဿနာပေါင်းစုံကို ဖြေရှင်းနေချိန်မှာ ဂျက်မားဟာ ထာပေါင်းကို ပိုမိုခိုင်မာတောင့်တင်းအောင် လုပ်လိုက်ပြန်တယ်။ အဲဒါက အခု မှတ်ပုံတင်ကြေးမပေးပဲ ထာပေါင်းကို သုံးခွင့်ပြုထားတာကို နောက်ထပ် ၃ နှစ် အထိလည်း မကောက်ခံသေးဘူးလို့ ကြေငြာလိုက်တယ်။ ဒီသတင်းဟာ အီးဘေးရဲ့ အရိုက်ကို ထိုးနက်လိုက်သလိုပါပဲ။ ပိုက်ဆံပေးပြီး အင်တာနက်သုံးရတာကို အလွန်မုန်းကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုးပေါင်းများစွာကို အီးဘေးကိုစွန့်ခွာပြီး ထာပေါင်းဆီကို ပြောင်းသွားကြလို့ပါ။ ဒါတင်မကသေးပဲ ဂျက်မားက ထာပေါင်းဟာ မကြာခင် တရုတ်နိုင်ငံက လူတစ်သန်းလောက်ကို အလုပ်တွေ ဖန်တီးပေးနိုင်မယ်လို့လည်း ထပ်ဆင့် ကြေငြာပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါဟာလဲ မျိုးချစ်စိတ်ပြင်းထန်တဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေကို ပြည်တွင်းဖြစ် ထာပေါင်းကုမ္ပဏီကို ပိုမိုအားပေးဖို့ လှုံ့ဆော်ပေးလိုက်တာပါ။

မက်ဂီရဲ့ နောက်ဆုံး ကောက်ရိုးတစ်မျှင်

အီးဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ မအောင်မြင်တော့ဘူးဆိုတာကို သိနေတဲ့ မက်ဂီဟာ နောက်ဆုံး ကောက်ရိုးတစ်မျှင်အဖြစ် တရုတ်နိုင်ငံအတွက် ဝက်ဆိုဒ် အသစ်တစ်ခုကို အပြန်တည်ဆောက် ဖွင့်လှစ်လိုက်ပြန်တယ်။ ဝက်ဆိုဒ်နာမည်က de nuevo ဒေနူးဝိုး (အင်္ဂလိပ်လို 'အစက ပြန်စ' ဆိုတဲ့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်)။ ဒေနူးဝိုးဆိုတာ စပိန်နာမည်ပါ။ တရုတ်တွေဟာ အဲဒီစာလုံးကို ဘယ်လို အသံ သွက်ရမှန်းတောင် မသိဘူး။ စိတ်မဝင်စားကြလို့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ကို တရုတ်သူမျိုးတွေ ဝင်မကြည့်ကြဘူး။ ဒါကြောင့် ဒေနူးဝိုးဟာ အစကတည်းကကို မအောင်မြင်လိုက်ပါဘူး။

၂၀၀၅ ခုနှစ် နှစ်ကုန်မှာ အီးဘေးရဲ့ ဈေးကွက်ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ အရင်က

ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် ၃ ပုံ ၁ ပုံပဲ ကျန်တော့သလို ထာပေါင်းရဲ့ ဈေးကွက် ပိုင်ဆိုင်မှုကတော့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ မြင့်တက်လာခဲ့ပါတယ်။

အီးဘေးဟာ နောက်ဆုံးကြီးပမ်းမှုအဖြစ် ထာပေါင်းလိပ် အီးဘေးကို သုံးသွေတွေဟာ မှတ်ပုံတင်ကြေး ပေးစရာမလိုတော့ဘူးလို့ ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အရမ်းကို နောက်ကျသွားပါပြီ။ အီးဘေးကို စိတ်ပျက်သွားတဲ့ တရုတ် လူမျိုးတွေကို အဲဒီအချက်နဲ့ အီးဘေးဆီ ပြန်လာဖို့ မဆွဲဆောင်နိုင်တော့ပါဘူး။

၂၀၀၆ ခုနှစ် အစောပိုင်းမှာ တရုတ်နိုင်ငံက အီးဘေးရဲ့ ရှယ်ယာတန်ဖိုး ဟာ တစ်စုကို ၄၆ ဒေါ်လာ ရှိခဲ့ရာက ၂၄ ဒေါ်လာအထိ ကျဆင်းသွားပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ အီးဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံက အစ်ချ်နက်ကုမ္ပဏီကို ဟောင်ကောင် က ဘီလျံနာသုဋ္ဌေးကြီး လီကာရှင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ တွမ်အွန်လိုင်ကို အရုံးခံ ရောင်းချလိုက်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံက ထွက်ခွာသွားပါတော့တယ်။

အီးဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံက အရုံးပေး ဆုတ်ခွာသွားတဲ့အတွက် ဂျက်မားဟာ စိတ်လှုပ်ရှားဝမ်းသာမှု သိပ်မဖြစ်ပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူရဲနောက်ထပ်ခြေလှမ်းတစ်ခုက ယာဟူးကုမ္ပဏီကြီးကို ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ပါ။ ကမ္ဘာ့ မှာ အကြီးဆုံး အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီး ၃ ခု ဖြစ်ကြတဲ့ ယာဟူး၊ ဂူးဂါးလ်နဲ့ အီးဘေးဆိုတဲ့ ကျားကြီး ၃ ကောင်ထဲက အီးဘေးတစ်ကောင်ကိုတော့ တရုတ် နဂါးလေး ဂျက်မားက အောင်မြင်စွာ တိုက်ခိုက်အနိုင်ယူလိုက်ပါပြီ။





အခန်း (၈)

ယာဟူးက အလီဘာဘာကို ဘီလီယံခေါ်လာနဲ့ မြူဆွယ်ခြင်း

အလီဘာဘာဟာ ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီး အီးဘေးရဲ့ တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်ကို ကြီးစိုးဖို့ ရည်မှန်းချက်ကို တားဆီးလိုက်နိုင်ပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ အီးဘေးတစ်ခုထဲပဲ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ပြဿနာပေါင်းစုံနဲ့ ကြုံတွေ့ပြီး လက်မြောက်အရုံးပေး ထွက်သွားခဲ့ရတာ မဟုတ်ပါဘူး။ တရုတ်နိုင်ငံကို ပထမဆုံး ရောက်လာခဲ့ပြီး ဈေးကွက်ကို အများကြီး ပိုင်စိုးထားခဲ့တဲ့ နောက်ထပ် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုလည်း အီးဘေးလိုပဲ တရုတ်နိုင်ငံကနေ အရုံးပေး ထွက်ခွာသွားခဲ့ရပြန်ပါတယ်။ အဲဒါက ယာဟူးကုမ္ပဏီကြီးပါ။ ယာဟူးအကြောင်းကို ပြောမယ်ဆိုရင် ယာဟူးကို ဒေးစစ်ဖိုင်လိုနဲ့ ပူးတွဲ ထူထောင်ခဲ့တဲ့ ဂျယ်ရီယန်း အကြောင်းကို ပြောပြမှ ပြည့်စုံပါလိမ့်မယ်။

ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ ကျောင်းသားဘဝ

ဂျယ်ရီယန်းကို ထိုင်ဝမ် နိုင်ငံမှာ ၁၉၆၈ ခုနှစ်က မွေးဖွားခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၈ ခုနှစ် သူ ၁၀ နှစ်သား အရွယ်မှာ သူ့အမေ လီလီက အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ အခြေချဖို့ ထွက်ခွာသွား



ဂျယ်ရီယန်း

တော့ သူ့နဲ့ ညီဖြစ်သူ ကင်တို့လည်း လိုက်ပါသွားကြတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ အဖေကတော့ သူ ၂ နှစ်သားမှာ တီဘီအဆုတ်ရောဂါနဲ့ ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။ အမေလီလီဟာ ထိုင်ဝမ်မှာ နေစဉ်တုန်းက အင်္ဂလိပ်စာသင်ပေးတဲ့ ကျောင်းဆရာမတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တာကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံကို ရောက်တော့ တခြားနိုင်ငံက လာရောက်အခြေချနေထိုင်ကြသူတွေကို အင်္ဂလိပ်စာ သင်ပေးရင်း ဝင်ငွေရှာရပါတယ်။

သူတို့သားအမိဟာ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ် ဆန်ဟိုဆေးမြို့လေးက တစ်ထပ်တိုက်လေးတစ်လုံးမှာ ငှားနေကြတယ်။ သူတို့နဲ့ အိမ်နီးချင်းဖြစ်တဲ့ ဘီလ်အော်တိုက ဂျယ်ရီယန်းအကြောင်းကို ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ဂျယ်ရီဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို စရောက်တော့ အင်္ဂလိပ်စာလုံး တစ်လုံးပဲ တတ်တယ်။ အဲဒါက Shoe ရှု၊ဖီနပ်ပါ။ သူ အင်္ဂလိပ်စကား မပြောတတ်တာကို ပထမပိုင်းမှာ ကျနော်နဲ့ သူငယ်ချင်းတွေက အမြဲလိုလို နောက်ပြောင်စကြတယ်။ ဟုတ်တယ်လေ။ သူကလည်း အလွန်းလို့ လှောင်ချင်စရာပါပဲ။ ဘယ်လောက်များ အသလဲဆိုရင် ဒေါ်လာငွေစက္ကူတွေပေါ်မှာ ရိုက်နှိပ်ထားတဲ့ ရုပ်ပုံတွေကို အမေရိကန်သမ္မတပုံတွေမှန်းတောင် မသိရှာပါဘူး’

ဂျယ်ရီယန်း ပစ်ဒ်မောန်ဟီးလ်စ် အထက်တန်းကျောင်းမှာ စတက်တော့ အင်္ဂလိပ်စာမလိုက်နိုင်လို့ အင်္ဂလိပ်စာ ထောက်ကူသင်တန်းတွေမှာ အချိန်ပို တက်ရပါတယ်။ ၂ နှစ်ကြာတော့ သူ အင်္ဂလိပ်စာကို ကောင်းကောင်းလိုက်နိုင်လာတယ်။ သူဟာ သင်္ချာနဲ့ သိပ္ပံဘာသာရပ်တွေမှာ အတန်းထဲမှာ အမြဲတမ်း ပထမရတယ်။ မကြာခင်မှာ သူဟာ ကျောင်းရဲ့ တင်းနစ် လက်ရွေးစင်တစ်ယောက် ဖြစ်လာခဲ့သလို တစ်ကျောင်းလုံးရဲ့ ကျောင်းကောင်စီဥက္ကဋ္ဌလည်း ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သူဟာ အင်္ဂလိပ်စကားပြောကောင်းလို့ အထက်တန်းကျောင်းပြီးဆုံးတဲ့ နှုတ်ဆက်ပွဲအခမ်းအနားမှာ စာမေးပွဲအောင်တဲ့ အထက်တန်းကျောင်းသားအားလုံးရဲ့ကိုယ်စား စင်မြင့်ပေါ် တက်ရောက်စကားပြောခွင့် ရခဲ့ပါတယ်။

အထက်တန်းကျောင်း အောင်ပြီးတော့ စတင်းဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်က

စကောလားရှစ် ပညာသင်ဆရာတော်ကြောင့် အဲဒီမှာ တက္ကသိုလ်တက်တယ်။
၁၉၉၀ ခုနှစ်မှာ စတင်းဖိုဒ်က လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့နဲ့ မဟာ အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့
၂ ခုကို တစ်ပြိုင်ထဲ ရယူနိုင်ခဲ့တယ်။ စတင်းဖိုဒ်တက္ကသိုလ်ကပဲ သူ့ကို
စကောလားရှစ်ဆုနဲ့ Ph.D ပါရဂူဘွဲ့ ဆက်တက်ခိုင်းလို့ သူ ဆက်တက်နေ
လိုက်တယ်။

ဂျပန်ဆူမိုနပန်းပွဲကြိုက်သူများ

ဂျပန်ဂျီယန်းဟာ စတင်းဖိုဒ်တက္ကသိုလ်မှာ ပါရဂူဘွဲ့ကို သူ့ထက် ၂ နှစ်
စောတက်နေတဲ့ ဒေးဗစ်ဖိုင်လိုနဲ့ သိက္ခမီးရှင်းနီးသွားတယ်။ ဂျပန်ဂျီယန်း ကျောင်း
စာတွေမှာလည်း နားမလည်တာရှိရင် ရှင်းပြပေးဖို့ ဒေးဗစ်ကို တက္ကသိုလ်က
တာဝန်ပေးထားပါတယ်။

ဒေးဗစ်ကို အမေရိကန်နိုင်ငံ
ဝစ်စ်ကာစင်မြို့မှာ မွေးဖွားခဲ့ပြီး သူ
အသက် ၆ နှစ်သားမှာ မိဘတွေနဲ့
အတူ လူဝီစီယားနားမြို့ကို ပြောင်းရွှေ့
လိုက်ပါသွားခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ အထက်
တန်းကျောင်းအောင်ပြီးတော့ တူးလိန်



ဒေးဗစ်ဖိုင်လိုနဲ့ ဂျပန်ဂျီယန်း

တက္ကသိုလ်မှာ ဆက်တက်ပြီး ကွန်ပျူတာအင်ဂျင်နီယာဘာသာနဲ့ ဘွဲ့ရခဲ့တယ်။
ဘွဲ့ရပြီး မကြာခင်မှာ ပါရဂူဘွဲ့အတွက် စတင်းဖိုဒ်မှာ လာတက်နေတာပါ။

ဂျပန်ဂျီယန်းနဲ့ ဒေးဗစ်တို့ဟာ ဒီဇိုင်းဆော့ဖ်ဝဲတစ်ခုကို တီထွင်ဖို့
သုတေသနလုပ်တဲ့အဖွဲ့မှာ အတူတူ တာဝန်ကျပါတယ်။ နောက်တော့ စတင်းဖိုဒ်
တက္ကသိုလ်က ဂျပန်နိုင်ငံက ကျောင်းတစ်ကျောင်းမှာ ခေတ္တစာသွားသင်ပြပေးဖို့
တာဝန်ပေးလို့ သူတို့ ၂ ယောက် ဂျပန်နိုင်ငံကို အတူတူသွားကြတယ်။ ဂျပန်မှာ
နေရင်း သူတို့ ၂ ယောက် အရမ်း ခင်မင်ရင်းနှီးသွားကြတယ်။ သူတို့ဟာ
ဂျပန်ဆူမိုနပန်းပွဲတွေကို အကြိုက်ချင်းတူညီကြလို့ မကြာခဏ အတူသွားကြည့်
ကြတယ်။

ရှုပ်ပွနေတဲ့ ကွန်ပျူတာစမ်းသပ်ခန်း

သူတို့ ၂ ယောက် ဂျပန်နိုင်ငံကနေ စတင်းဖိုးဒ်ကို ပြန်ရောက်လာကြတော့ တက္ကသိုလ်ဝင်းထဲက ကားတစ်စီးရဲ့ နောက်တွဲယာဉ်တစ်စီးကို ကွန်ပျူတာစမ်းသပ်ခန်းလုပ်ပြီး ဆော့ဖ်ဝဲတစ်ခု တီထွင်ဖို့ ကြိုးစားကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ စမ်းသပ်ခန်းဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ ၅ နှစ်က အလီဘာဘာကုမ္ပဏီ စထူထောင်တုန်းက ဟန်ဂျီမြို့ လိတ်ခဲဆိုက်က ဂျက်မားရဲ့ တိုက်ခန်းကျဉ်းလေးနဲ့ တူနေပါတယ်။ ဘာတူတာလဲဆိုတော့ အခန်းရှုပ်ပွပုံပါ။

ယာဟူးကုမ္ပဏီမှာ ပထမဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ထည့်ဝင်ခဲ့တဲ့ ဆီကောယာကုမ္ပဏီက မိုက်ကယ်မောရစ်က အဲဒီအကြောင်းကို ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘သူတို့ရဲ့ စမ်းသပ်ခန်းကို မကြာမကြာ ရောက်ဖူးတယ်။ နောက်တွဲယာဉ်ရဲ့ပြုစုရေးပေါက်ခန်းဆီးလိုက်ကာတွေကို ချထားတယ်။ နေရောင်ကို မမြင်ရပေမဲ့ နေပူရှိန်ကြောင့် အခန်းတစ်ခုလုံး ပူလောင်အိုက်စပ်နေတယ်။ စားပွဲပေါ်က တယ်လီဖုန်းကလည်း ၅ မိနစ်ကို တစ်ခါလောက် အသံမြည်လိုက် ရပ်သွားလိုက်နဲ့ တစ်နေကုန်ပါပဲ။ သူတို့ ၂ ယောက်ဟာ အလုပ်ကိုပဲ မဲပြီး လုပ်နေကြတော့ တယ်လီဖုန်းမြည်သံကို ကြားကြပုံမပေါ်ဘူး။ တယ်လီဖုန်းလာလို့ ကောက်ကိုင်ပြီး ပြန်ဖြေတာကို တစ်ခါမှ မတွေ့ဖူးဘူး။ ဂေါက်သီးရိုက်တံတွေကို အခန်းနံရံမှာ မညီမညာထောင်ထားတယ်။ စားပြီးသား Pizza ပီဇာမှန်ဘူးခွဲတွေဟာလည်း ကြမ်းပေါ်မှာ ပြန်ကြဲနေတယ်။ မလျှော်ရသေးတဲ့ အဝတ်အစားတွေဟာ ဟိုတစ်နေရာ ဒီတစ်နေရာ ကြိုးတန်းပေါ်မှာ တို့လို့တွဲလောင်းရှိနေသလို ကြမ်းပြင်ပေါ်မှာလည်း ပုံချထားတယ်။ ဒီမြင်ကွင်းကို မြင်လိုက်ရတဲ့ မိခင်တစ်ယောက်ဟာ ဒီလိုသားမျိုး မမွေးမိပါစေနဲ့လို့ ဆုတောင်းမိမှာပါ’

ဒါက ဘာကို ပြသလဲဆိုတော့ ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဒေးဇစ်တို့ ၂ယောက်ဟာ သူတို့တီထွင်နေတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲကိုပဲ အာရုံထားပြီး ကျန်တာ ဘာဆိုဘာမှကို ဂရုမစိုက်ကြတာပါ။

ယာဟူးကုမ္ပဏီထောင်လိုက်ပြီ

ဂျယ်ရီယန်းတို့ ပထမဆုံးလုပ်တဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲက တခြားဝက်ဆိုဒ်တွေကို စုဆောင်းပြီး စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ အားကစား၊ ပညာရေး၊ ဖျော်ဖြေရေး စတဲ့ အမျိုးအစားအလိုက် ကဏ္ဍတွေ ခွဲလိုက်တယ်။ အဲဒါတွေထဲက တစ်မျိုးကို ကြည့်ချင်သူဟာ သူတို့ရဲ့ 'ဂျယ်ရီနဲ့ ဒေးဇစ်တို့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်လမ်းညွှန်' ထဲကို ဝင်ပြီး သက်ဆိုင်ရာ အမျိုးအစားကို ဝက်ဆိုဒ်မှာ ကြည့်နိုင်တယ်။ ဥပမာ - အင်္ဂလိပ် ပရိမီးယားလိဂ် ဘောလုံးပွဲကြည့်ချင်သူဟာ ပထမ အားကစားဆိုတဲ့ link လင့်ခ်ကို နှိပ်မယ်။ ပြီးတော့ ဘောလုံး၊ ဘောလီဘော၊ တင်းနစ် စတဲ့ ကြည့်ချင်တဲ့ အားကစားအမျိုးအစားတွေထဲက ဘောလုံးလင့်ခ်ကို နှိပ်မယ်။ ပြီးတော့ စပိန်လာလီဂါ၊ ပြင်သစ်လိဂ်ဝမ်း၊ အင်္ဂလန်ပရီမီးယား စတဲ့ ဘောလုံးအမျိုးအစားတွေထဲက အင်္ဂလန် ပရီမီးယားလိဂ်ကို ရွေးလိုက်ပြီး သိချင်တာတွေကို ဖတ်လိုရပါတယ်။

သူတို့ ဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်သူတွေဟာ ပထမတော့ တစ်ပတ်ကို လူတစ်ထောင်လောက်ပဲ ရှိနေရာက ၁၉၉၅ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ တစ်နေ့ကို လူ ၅ သန်းအထိ ကြည့်လာကြတယ်။ ဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်သူတွေ များလွန်းလာတာကြောင့် ချိပ်ဆက်ပေးထားတဲ့ စတင်ဖို့ဒ်တက္ကသိုလ်ရဲ့ ကွန်ပျူတာ ဆာဗါဟာ အရမ်းနှေးကွေးသွားပြီး တက္ကသိုလ်က အလုပ်တွေကို လုပ်မပေးနိုင်တော့ဘူး။ ဒါကြောင့် တက္ကသိုလ်အာဏာပိုင်တွေက ဂျယ်ရီယန်းတို့ကို တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဆာဗာကို သုံးခွင့်မပြုတော့ဘူးလို့ အကြောင်းကြားလာတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျယ်ရီယန်းတို့ဟာ ဆာဗါတစ်လုံးကို ငှားရမ်းသုံးရတော့မယ်။ ဒါပေမဲ့ ခက်တာက သူတို့မှာ ဆာဗာငှားဖို့ ပိုက်ဆံမရှိကြဘူး။ ပိုက်ဆံအကူအညီ ပေးနိုင်မယ့်လူကို ရှာရတော့မယ်။

မကြာခင် ၁၉၉၅ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ ဂျယ်ရီယန်းတို့ဟာ ယာဟူးဒေါ်ကွန်းဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို မှတ်ပုံတင်လိုက်ကြတယ်။ မတ်လမှာ

ဆီကောယာကုမ္ပဏီက ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း အတွက် ဒေါ်လာ ၂ သန်း အစုငွေထည့်ဝင်လိုက်တယ်။

ပါရဂူဘွဲ့ဆက်မတက်ကြတော့ပါ

ငွေအလုံအလောက်ရပြီမို့ လုပ်ချင်တာကို စောက်ချလုပ်ဖို့အတွက် သူတို့ ၂ ယောက်စလုံး ပါရဂူဘွဲ့အတွက် ကျောင်းဆက်မတက်ကြတော့ဘူး။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂျယ်ရီယန်းက ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘ကျနော်က အမေ့ကို ပြောပြလိုက်တယ်။ ကျနော် ကျောင်းဆက်မတက်တော့ဘူးလို့၊ ပြီးတော့ ကျနော်နဲ့ ဒေးဗစ်တို့ ဘာလုပ်နေကြတယ်ဆိုတာကိုလည်း ပြောပြလိုက်တယ်။ အမေက ကွန်ပျူတာအကြောင်း နားမလည်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အမေ့ကို နားလည်အောင် ဥပမာတစ်ခုနဲ့ ရှင်းပြတယ်။ အခု ကျနော်တို့လုပ်နေတာ လူတွေလိုချင်တဲ့ သတင်းနဲ့အချက်အလက်တွေကို ရှာပေးနိုင်တဲ့ စံနှစ်တစ်ခုကို တီထွင်နေတာပါ။ စာကြည့်တိုက်မှူးတစ်ယောက်က စာအုပ်ငှားသူ ဖတ်ချင်တဲ့စာအုပ်ကို စာအုပ်စင်တွေပေါ်ကနေ ရှာပေးတာမျိုးပေါ့လို့။ အမေက ကျနော်ကို အံ့သြတကြီးနဲ့ ကြည့်လိုက်ပြီး စာကြည့်တိုက်မှူးတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ၉ နှစ်ကြီးများတောင် အချိန်ကုန်ခံ ပညာသင်ရသလားလို့ ပြောတယ်။ ကျနော် ဘာမှ မပြောတော့ဘဲ ရယ်ပဲရယ်နေလိုက်ပါတယ်’တဲ့။

ဆော့စ်ဘင်္ဂက ယာဟူးမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံခြင်း

၁၉၉၅ ခုနှစ် နှစ်ကုန်လောက်မှာ ဂျယ်ရီယန်း၊ ဒေးဗစ်နဲ့ ယာဟူးရဲ့ CEO အသစ်စက်စက်ဖြစ်တဲ့ တင်မ်ခူးဂါးလ်တို့ ၃ ယောက်ဟာ ယာဟူးမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့် ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ စတင်တွေ့ဆုံဆွေးနွေးကြတယ်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ ဆော့စ်ဘင်္ဂကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် မာဆိုယိုရှိဆန် (မာဆာ) က ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာ ၅ ရာခိုင်နှုန်းအတွက် ဒေါ်လာ ၂ သန်း ထည့်ဝင်လိုက်တယ်။ မာဆာဟာ မတ်လမှာ နောက်ထပ် ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ ထည့်ဝင်ပြန်လို့ သူ့ရဲ့ ရှယ်ယာ

ပိုင်ဆိုင်မှု စုစုပေါင်းဟာ ၄၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဒေးဗစ်တို့ရဲ့ ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ကျန်ပါတော့တယ်။

အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဂျယ်ရီယန်းက ခုလိုပြောပြတယ်။

‘ကျနော်တို့ ၃ ယောက်စလုံးက မာဆာဆိုတဲ့လူဟာ ရှားများ နေသလားလို့ ပြောမိကြတယ်။ ဟုတ်တယ်လေ၊ ကျနော်တို့ရဲ့ အခုမှ စတင်တဲ့ ယာဟူးကုမ္ပဏီအသေးလေးမှာ ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ ကျော် ရင်းနှီးလာတယ်ဆိုတော့။ ဒါပေမဲ့ မာဆာဟာ အရှုံးတစ်ယောက် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို သူ အရင်က ရင်းနှီးမြုပ်နှံတာတွေ အများကြီး လုပ်ခဲ့ပြီး အဲဒါတွေကနေ အကြီးအကျယ် အမြတ်အစွန်းတွေ ရနေတာတွေကိုကြည့်ရင် သိနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလေးတစ်ခုကိုကြည့် လိုက်တာနဲ့ နောင်မှာ အောင်မြင်မယ်၊ မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာကို ကြိုတင်သိနေတတ်တာ သူ့ရဲ့ အရည်အချင်းပါ။ အဲဒီလို အရည် အချင်း ပိုင်ဆိုင်သူမျိုး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု လုပ်သူတွေထဲမှာ အတော့်ကို ရှားပါတယ်’ တဲ့။

မာဆာက ယာဟူးမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံလိုက်တာက ယာဟူးရဲ့ ရှေ့အလား အလားကို ကြိုတင်သိမြင်နေသလို ယာဟူးကို ဂျပန်နိုင်ငံမှာ လာလုပ်စေချင်တာ ကြောင့်လည်း ပါပါတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းဟာ ဆော့ဖ်ဘင်နဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုစာချုပ်ကို ချုပ်ပြီးပြီးချင်းမှာပဲ ဂျပန်နိုင်ငံကို သွားတယ်။ အဲဒီမှာ ယာဟူးကို စတင် ထူထောင်ပေးပြီး အခြေတကျဖြစ်အောင် လုပ်ပေးလိုက်တယ်။ ၃ လအကြာမှာ ယာဟူးဟာ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အရမ်းအောင်မြင်သွားတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီ လမှာ ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်ကြတဲ့ ဂျပန်လူမျိုးတွေဟာ တစ်နေ့ကို လူ ၅ သန်းအထိ ဖြစ်လာတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဇူလိုင်လမှာ တစ်နေ့ကို ကြည့် သူပေါင်း သန်း ၁၀၀ အထိ ဖြစ်သွားတယ်။

ယာဟူးကို IPO ထုတ်ရောင်းခြင်း

၁၉၉၆ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁၂ ရက်နေ့မှာ ယာဟူးဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးယောက်မြို့က နက်စအက်စတော့ရှယ်ယာအိတ်ချိန်းကနေ လူထုကို ပထမ

ဆုံး ရှယ်ယာရောင်းချတဲ့ IPO ကို စပြီး ရောင်းချတယ်။ ရှယ်ယာ စရောင်းတဲ့ နေ့မှာ ရောင်းရငွေစုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၃၃ သန်း ရလိုက်တယ်။ နောက်တစ်နေ့မှာ ရှယ်ယာတစ်စုရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ၁၅၄ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထိုးတက်သွားတယ်။ ရင်းနှီး မြုပ်နှံသူတွေရဲ့ ခန့်မှန်းချက်အရ အခု ယာဟူးရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ သန်း ၈၅၀ ဖြစ်မယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ယာဟူးတည်ထောင်ပြီး တစ်နှစ်အကြာမှာ ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဒေးဗစ် တို့ဟာ တစ်ယောက်ကို ဒေါ်လာ ၁၆၅ သန်းစီ ပိုင်ဆိုင်သွားကြပါပြီ။ နောက် ၃ နှစ်ကြာတော့ သူတို့နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ဘီလျံနာသူဌေးတွေ ဖြစ်သွားကြပြီ။ ဒါတင်မကသေးပဲ ယာဟူးမှာ ဒေါ်လာသန်း ၁၀၀ ဖိုး ရင်းနှီးမြုပ်နှံခဲ့တဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂ ကုမ္ပဏီလည်း ရှယ်ယာဈေးတွေ အရမ်းတက်လာချိန်မှာ ထုတ်ရောင်းလိုက်လို့ ဆော့ဘင်္ဂကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် မာဆာလည်း ဒေါ်လာ ဘီလီယံချီ မြတ်သွားခဲ့တယ်။

တရုတ်နိုင်ငံကို စာရင်းထဲ နောက်ဆုံးမှာထားတယ်

ယာဟူးဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ကျော်ကြားအောင်မြင်သွားခဲ့တယ်။ ယာဟူးဟာ တခြားနိုင်ငံတွေမှာ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ဖို့ စီစဉ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလို တိုးချဲ့မယ့် နိုင်ငံတွေစာရင်းမှာ တရုတ်နိုင်ငံဟာ နောက်ဆုံးအဆင့်မှာပါ။ ဂျယ်ရီ ယန်းက အဲဒါနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘ယာဟူးသွားရောက်ဖွင့်လှစ်မယ့် နိုင်ငံတွေထဲမှာ တရုတ် နိုင်ငံကို နောက်ဆုံးအဆင့်မှာ ထားပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ကြီးမား လှတဲ့ ဈေးကွက်ကြီး ရှိနေတယ်ဆိုတာ မှန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ် နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်သုံးစွဲသူတွေ အရမ်းနည်းနေသေးလို့ အဲဒီမှာ သွားလုပ်ဖို့ အချိန်မကျသေးဘူး ထင်လို့ပါ’

ဒါကြောင့် ယာဟူးဟာ တခြားနိုင်ငံတွေမှာ သွားရောက်ဖွင့်လှစ် တာတွေ စလုပ်တယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ စင်ကာပူမှာ အရှေ့တောင်အာရှဆိုင်ရာ ယာဟူးဒေသရုံးခွဲတစ်ခုကို စဖွင့်တယ်။ အဲဒီရုံးခွဲကနေ ယာဟူးရဖို့ ရည်မှန်း ထားတဲ့ ဖောက်သည်တွေကတော့ တရုတ်နိုင်ငံပြင်ပက နိုင်ငံတွေမှာ ရောက်

ကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေပါ။ အဲဒီရုံးခွဲကတင်တဲ့ ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ကို တရုတ်ဘာသာစကားနဲ့ ဝင်ကြည့်နိုင်၊ ဖတ်နိုင်ကြပြီ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ရဲ့ Server ဆာဗါကိုတော့ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယား၊ ဆန်းနီးဗေးမြို့က ယာဟူးရုံးချုပ်မှာပဲ ထားရှိပါတယ်။ ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ကို တရုတ်နိုင်ငံပြင်ပက တရုတ်လူမျိုးတွေသာမကပဲ ပြည်တွင်းက တရုတ်တွေလည်း အရမ်းသဘောကျနေကြတယ်။ အင်တာနက်သုံးစွဲနိုင်သူ တစ်သန်းသာရှိတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာတောင် ယာဟူးကို လူပေါင်းသိန်းချီပြီး ဝင်ကြည့်နေကြပြီ။

ဂျယ်ရီယန်း တရုတ်နိုင်ငံကို လာကြည့်ခြင်း

တရုတ်နိုင်ငံမှာ ယာဟူးကို စိတ်ဝင်စားသူ များလာတာကြောင့် ယာဟူးရုံးချုပ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံ အခြေအနေကို သွားရောက်လေ့လာဖို့ ပြင်ဆင်ပါတော့တယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ဂျယ်ရီယန်းဟာ တရုတ်နိုင်ငံကို လာပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က တရုတ်အစိုးရဌာနတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်နေတဲ့ ဂျက်မားဟာ အင်္ဂလိပ်စကား၊ ကောင်းကောင်းပြောတတ်တာကြောင့် အစိုးရက ဂျယ်ရီယန်းတို့အဖွဲ့ကို ဖည့်ခံပြီး လိုက်လံပို့ဆောင်ပြသဖို့ တာဝန်ပေးလိုက်တယ်။ ဂျက်မားနဲ့ သူ့ဇနီး၊ ကေသီတို့က ဂျယ်ရီယန်း၊ သူ့ညီ ကင်နဲ့ ယာဟူးရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌ ဟီတာ ကီလင်တို့ကို ဘီဂျင်းမြို့၊ ဟန်ဂျိုးမြို့၊ ဝက်စ်လိတ်ခ်ရေကန်ကြီးနဲ့ မဟာတံတိုင်းကြီးစတဲ့ ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသည်တွေ အကြည့်များတဲ့နေရာတွေကို လိုက်လံပို့ဆောင်ပြသပေးကြတယ်။

ယာဟူးဟာ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အခြေအနေကောင်းနေပြီ။ ဘာကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံမှာ အခြေချဖို့ ဝန်လေးနေရတာလဲ။ တရုတ်လူမျိုး သိန်းချီပြီး ယာဟူးကို စိတ်ဝင်စားနေကြတာပဲဟာ။ ဂျယ်ရီယန်း၊ စိတ်မချတာက တရုတ်အစိုးရကိုပါတဲ့။ သူက ခုလို ပြောပြတယ်။

‘တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက် သုံးစွဲတာ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ကြီး တိုးတက်လာရတဲ့အကြောင်းက တရုတ်အစိုးရက မထိန်းချုပ်ထားလို့ပါ။ ဒါပေမဲ့ အစိုးရကို စိတ်မချရဘူး။ တရုတ်အစိုးရမှာ အင်တာနက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မူဝါဒ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း ပြတ်ပြတ်သားသား

မရှိသလို စိတ်ကူးပေါက်ရာ ကန့်သတ်အမိန့်တွေလည်း ထုတ်ပြန်တတ်
တယ်' တဲ့။

တရုတ်အစိုးရဟာ သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ တီဗီကအစ မီဒီယာအားလုံး
ကို ထိန်းချုပ်ထားတယ်။ ဒါကြောင့် အင်တာနက်ကို ကြာကြာလွတ်မထားဘဲ
ထိန်းချုပ်လိမ့်မယ်လို့ ယာဟူးက တွက်ထားပါတယ်။ ယာဟူးဟာ ပထမ
ပိုင်းမှာတော့ ဝက်ဆိုဒ်ပေါင်စုံကို ရှာဖွေပြီး လိုချင်တာကို ခလုပ်နှိပ်ပြီး ရှာဖွေ
လိုက်ရုံပါပဲ။ အဲဒီအတွက် တရုတ်အစိုးရအနေနဲ့ ဘာမှ ဝင်စွက်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။
ဒါပေမဲ့ ဝင်ကြည့်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကနေ တခြားဝက်ဆိုဒ်တွေ (အထူးသဖြင့် တရုတ်
အစိုးရရဲ့ မူဝါဒနဲ့ မကိုက်ညီတဲ့) ဆီကို ရောက်သွားရင်တော့ တရုတ်အစိုးရဟာ
ဒီအတိုင်း ထိုင်ကြည့်နေမှာ မဟုတ်တာတော့ သေချာပါတယ်။

နောက်ထပ် ပြဿနာတစ်ခုက တရုတ်နိုင်ငံက လူတွေ ဝင်ကြည့်ကြတဲ့
ယာဟူးဟာ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံမှာ အခြေစိုက်ထားတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံ
တို့ဟာ မတည့်ကြလို့ ထိုင်ဝမ်အခြေစိုက် ယာဟူးကို တရုတ်နိုင်ငံမှာ လာရောက်
လုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုဖို့ တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရဟာ အတော်လေး ဝန်လေးနေတယ်။
ဂျယ်ရီယန်းကတော့ ယာဟူးအနေနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံရော ထိုင်ဝမ်မှာပါ နိုင်ငံ ၂ ခု
စလုံးကို ဘယ်ဖက်မှ ဘက်မလိုက်ဘဲ တိတိကျကျ ကြားနေပါမယ်လို့ တရားဝင်
ကြေငြာလိုက်တယ်။

ယာဟူးက ဖောင်းဒါးနဲ့ လက်တွဲလိုက်ခြင်း

ဒါပေမဲ့ ယာဟူးလို နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကို တရုတ်နိုင်ငံမှာ
လုပ်ကိုင်ဖို့ တရုတ်အစိုးရက ဘယ်လိုနည်းနဲ့မှ ခွင့်ပြုမှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို
သိနေလို့ ဂျယ်ရီယန်းဟာ ပြည်တွင်းက တရုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ပူးတွဲလုပ်ကိုင်ဖို့
စဉ်းစားလိုက်တယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ ဂျယ်ရီယန်းက ဘီဂျင်းမြို့ကို ရောက်
စဉ်မှာ တရုတ်ပြည်တွင်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ Founder ဖောင်းဒါးနဲ့ ပူးတွဲ
လုပ်ကိုင်မယ်လို့ ကြေငြာလိုက်တယ်။ ဖောင်းဒါးဆိုတာ တရုတ်နိုင်ငံအတွက်
ကွန်ပျူတာနဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုပါ။

ယာဟူးက ဖောင်းဒါးကို ပူးတွဲလုပ်ဖို့ ရွေးချယ်လိုက်တာ အကြောင်းရှိပါတယ်။
ဖောင်းဒါးဟာ ပီကင်းတက္ကသိုလ်ရဲ့ လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်သလို
အစိုးရနဲ့လည်း ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်နေတာကြောင့်ပါ။

ဒီလိုနဲ့ ယာဟူးဟာ ဖောင်းဒါးနဲ့တွဲပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှာ www.yahoo.com.cn
ဆိုတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကို အစိုးရဆီမှာ မှတ်ပုံတင်ပြီး လုပ်ကိုင်ခွင့်
ရသွားပါပြီ။ ဝက်ဆိုဒ်ရဲ့ နောက်ဆုံးမှာ 'cn' ဆိုတာ China တရုတ်နိုင်ငံရဲ့
အတိုကောက်ပါ။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အခြေစိုက်တဲ့ ဝက်ဆိုဒ်လို့ ပြောတာပါ။
'ယာဟူးချိုင်းနား' လို့ ဝက်ဆိုဒ်ကို နာမည်ပေးလိုက်တယ်။ ယာဟူး
ချိုင်းနားဟာ တရုတ်ဝက်ဆိုဒ်ပေါင်း ၂ သောင်းကျော်ကို ရှာဖွေပေးတာကို
အရင်လုပ်တယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံက ဝက်ဆိုဒ်တွေကို တရုတ်
ဘာသာပြန်ဆိုပြီး ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ပေးတယ်။ Yahoo Mail နဲ့ Ya-
hoo Messenger တွေကို ထပ်မံတိုးချဲ့လိုက်တယ်။

ယာဟူးရဲ့ လုပ်ငန်းအရာရှိချုပ် ဂျယ်ဖရီမော်လတ်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ
လုပ်ရတာ မလွယ်ဘူးလို့ ခုလို ဝန်ခံပြောတယ်။

'ကျနော်တို့ဟာ တစ်ချိန်လုံး မျက်စိကိုဖွင့်ပြီး လမ်းလျှောက်
နေရသလိုပါပဲ။ နည်းနည်းလေးမှ မျက်စိ မမှိတ်ရဲဘူး။ အမှား
သေးသေးလေးတောင် မလုပ်ရဲဘူး။ တရုတ်အစိုးရကလည်း တစ်ချက်
လေးမှ အလွတ်မပေးဘဲ ကျနော်တို့ကို မျက်ခြေမပြတ် စောင့်ကြည့်
နေတယ်ဗျာ' တဲ့။

အစိုးရရဲ့ လိုတစ်မျိုး မလိုတစ်မျိုး မှုဝါဒ

ယာဟူးရဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အခြေချလုပ်ကိုင်လိုက်ခြင်းဟာ ပြည်
တွင်းက အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေအတွက် IPO ရောင်းချဖို့ အခွင့်အလမ်းကို
ပိတ်သွားစေပါတော့တယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာဘဲ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ပြန်ကြားရေးဌာန
ဝန်ကြီး ဝူဂျင်းချန်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ နိုင်ငံခြားကကုမ္ပဏီတွေ လာရောက်
လုပ်ကိုင်ခွင့် မရှိဘူးလို့ ကြေငြာလိုက်ပြန်တယ်။

အဲဒီလို ကြေငြာလိုက်တဲ့အချိန်မှာပဲ ဝူဂျင်းချန်ရဲ့ လက်ထောက်ဖြစ်တဲ့

ဒုဝန်ကြီးဟာ ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ ယာဟူးချိုင်းနားဖွင့်ပွဲမှာ တက်ရောက်ချီးမြှင့်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဖွင့်ပွဲအပြီးမှာ သတင်းထောက်တွေက သူ့ကို ယာဟူးဟာ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီဖြစ်နေတာကြောင့် သူ ဖွင့်ပွဲတက်ရောက်လာခြင်းဟာ ဝန်ကြီးရဲ့ ကြေငြာချက်ကို မလိုက်နာသလို ဖြစ်မနေဘူးလားလို့ မေးကြတယ်။ ဒုဝန်ကြီးက ယာဟူးဟာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပြင်ပမှာရှိနေပြီး ယာဟူးချိုင်းနားကို တကယ်လုပ်နေ သူက ပြည်တွင်းက ဖောင်းဒါးကုမ္ပဏီဘဲ ဖြစ်တယ်လို့ ဖြေလိုက်တယ်။ အဲဒါ တရုတ်အစိုးရရဲ့ လိုရင်တစ်မျိုး မလိုရင်တစ်မျိုး လုပ်တတ်တဲ့အကျင့်ကို ဖော်ပြ လိုက်တာပါ။

ယာဟူးဟာ ဖောင်းဒါးနဲ့ ပူးတွဲလုပ်ရတာ မျှော်မှန်းထားသလောက် အကျိုးမရှိဘူးဆိုတာကို မကြာခင်မှာ သိလာပါတော့တယ်။ ဖောင်းဒါးဟာ ယာဟူး အတွက် တရုတ်အစိုးရရဲ့ အကူအညီကိုရအောင် မစွမ်းဆောင်ပေးနိုင်လို့ပါ။ နောက်ပြီး ယာဟူးချိုင်းနားဝက်ဆိုဒ်မှာ ဝင်ကြည့်ရတာ စိတ်ဝင်စားစရာ မရှိဘဲ ပျင်းစရာကောင်းတယ်။ ဒါကြောင့် တရုတ်လူမျိုးတွေ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ဆီးနား၊ နက်အစ်နဲ့ ဆိုဟူးတို့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်တွေကို ပိုပြီး အကြည့်များကြတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်အသုံးပြုမှု များလာတဲ့ အချိန်မှာပဲ ယာဟူးရဲ့ တရုတ်ဈေးကွက်ကို ပိုင်စိုးရေးကြိုးပမ်းမှုဟာ သိပ်အလုပ် မဖြစ်ပါဘူး။ ဒါဟာ ယာဟူးရဲ့ အခွင့်အလမ်းကို အသုံးမချတတ်တဲ့ အားနည်း ချက်တစ်ခုပါပဲ။

၃၇၂၁ ကုမ္ပဏီအကြောင်း

ယာဟူးဟာ ဖောင်းဒါးနဲ့ ပူးတွဲလုပ်တာကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်ပြီး ယာဟူး လိုမျိုး search engine လုပ်တဲ့ ဘိုင်ဒူးကုမ္ပဏီနဲ့ ပါတနာအဖြစ် ပူးပေါင်း လုပ်ပြန်တယ်။ ဘိုင်ဒူးဟာလည်း ဖောင်းဒါးလိုပါပဲ။ ယာဟူးအတွက် အကျိုး မရှိတာကြောင့် ခဏပဲ တွဲလုပ်ပြီး ရပ်ဆိုင်းလိုက်ပြန်တယ်။ ဒါကြောင့် ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ ယာဟူးဟာ သူ့ရဲ့ သိသိသာသာကျဆင်းနေတဲ့ တရုတ်ဈေးကွက်ကို မြှင့်တင်ဖို့ ၃၇၂၁ ဆိုတဲ့ တရုတ်ဆော့ဖ်ဝဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဝယ်ယူလိုက်ပြန် တယ်။ ယာဟူးမှာ ပိုက်ဆံရှိတော့လည်း လုပ်ချင်ရာ လုပ်နိုင်တာပေါ့လေ။

၃၇၂ ကုမ္ပဏီကို ယာဟူး တရုတ်နိုင်ငံမှာ လာရောက်အခြေမချခင် ၅ နှစ်လောက်က ချို့ဟောင်ယီးဆိုသူက ထူထောင်ခဲ့တာဖြစ်ပြီး တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်ဈေးကွက်မှာ အတော်လေး နေရာယူထားနိုင်ခဲ့ ပါတယ်။ သူက ဝက်ဆိုဒ်ကို လူတွေ အမှတ်ရလွယ်အောင် အကွာရှာစာလုံး ၃၇၂ လို့ နာမည် တပ်ပေးထားတာပါ။ အိမ်ပွယ်က ၃x၇ = ၂၁ ပါ။ ဒါကြောင့် လူတွေကို အမှတ်ရ ပိုလွယ်စေပါတယ်။

၃၇၂ ဝက်ဆိုဒ်မှာ စာတွေအားလုံးကို တရုတ်စာနဲ့ ရေးထားတာ ကြောင့် အင်္ဂလိပ်စာ မဖတ်တတ်ကြတဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေအတွက် အလွန် အဆင်ပြေစေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၃၇၂ မှာ မရိုးမသားလုပ်ထားတာ တစ်ခု ရှိတယ်။ အဲဒါက ၃၇၂ ဝက်ဆိုဒ်ကို တစ်ခါလောက် ဝင်ကြည့်လိုက်တာနဲ့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ကို ကွန်ပျူတာမှာ ပြန်ဖျက်ပစ်ဖို့ အလွန်ခက်သွားပြီ။ ၃၇၂ ဟာ တခြားဝက်ဆိုဒ်တွေကိုလည်း ဖျက်ပြီး အစားထိုး ဝင်ရောက်နေရာယူလိုက် တယ်။ ဒီအတွက် ၃၇၂ ကုမ္ပဏီနဲ့ တခြားဝက်ဆိုဒ်ကုမ္ပဏီတွေဟာ မကြာခဏ အချင်းများကြတယ်။ ၃၇၂ ဟာ ပြဿနာတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရပေမယ့်လည်း တရုတ်လူမျိုးတွေ အများဆုံးသုံးနေကြတဲ့ ဝက်ဆိုဒ် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ ၃၇၂ ဟာ ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၇ သန်းအထိ ရခဲ့တယ်။

AK47 - ချို့ဟောင်ယီး

၃၇၂ကို ထူထောင်တဲ့ ချို့ဟောင်ယီးဟာ ၁၉၇၀ ခုနှစ်က တရုတ်နိုင်ငံ တောင်ပိုင်း လယ်ယာ စိုက်ပျိုးတဲ့ ဟူးဆေးနယ်က ရွာလေး တစ်ရွာမှာ မွေးဖွား ကြီးပြင်းလာခဲ့ပါ တယ်။ နောက်တော့ ချို့ယန်ဂျီယန်ထန်းတက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရခဲ့တယ်။ သူဟာ ဘွဲ့ရပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်တာ ၂ ကြိမ်စလုံး ရုံးသွား တယ်။ နောက်တော့ ဖောင်းဒါးကုမ္ပဏီမှာ လခစားဝန်ထမ်းအဖြစ် ဝင်လုပ်တယ်။ ၃ နှစ်အကြာမှာ အလုပ်ထွက်ပြီး သူ့မိန်းမ ဟဲလင်ဟွေ။ သူငယ်ချင်း ၄ ယောက် တို့နဲ့အတူ ၃၇၂



ချို့ဟောင်ယီး

ကုမ္ပဏီကို ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။

အခု ၃၇၂၁ နဲ့ ယာဟူးတို့ ပါတနာအဖြစ် တွဲလုပ်ကြပြီ။ အောင်မြင်မလား စောင့်ကြည့်ရမှာပါ။ ယာဟူးပိုင်ရှင် ဂျယ်ရီယန်းဟာ ဖော်ဖော်ရွေရွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးကောင်းသူဖြစ်ပြီး ချို့ဟောင်ယီးကတော့ သူနဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက် တစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ကြမ်းလူကြမ်းသမား တစ်ယောက်ပါ။ သူဟာ သေနတ်ကို အလွန်စိတ်ဝင်စားပြီး သေနတ်တွေကို ဝယ်စုလေ့ရှိတယ်။ သူ ရုံးခန်းမှာ နံရံအပြည့်ကို ကျည်ဆံရာ ဇကာပေါက်လိုမျိုး ဆေးခြယ်ထားတယ်။ နံရံမှာ ရုပ်ရှားနိုင်ငံလုပ် AK47 သေနတ်ကို ကိုင်ထားတဲ့ သူ့ဓာတ်ပုံကိုလည်း ဂုဏ်ယူစွာ ချိပ်ဆွဲထားသေးတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့အပေါင်းအသင်းတွေက သူ့ကို AK47 လို့ နောက်ပြောင်ခေါ်ကြတယ်။

သူတို့ ၂ ယောက်ရဲ့ အကျင့်စရိုက်တွေ မတူကြပေမယ့် ဂျယ်ရီယန်းကတော့ ၃၇၂၁ ဟာ ယာဟူးအတွက် ဝင်ငွေတိုးအောင် အထောက်အကူ ပေးလိမ့်မယ်လို့ ယုံကြည်နေတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ယာဟူးချိုင်းနားဟာ ဝင်ငွေ ဒေါ်လာသန်းအနည်းငယ်ပဲ ရနေပေမယ့် ၃၇၂၁ ရဲ့ ဝင်ငွေဟာ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ ၂၅ သန်းအထိ ဖြစ်နေပါတယ်။

ချို့ဟောင်ယီးရဲ့ ထင်ရာစိုင်းလုပ်ရပ်များ

၂၀၀၃ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလမှာ ယာဟူးဟာ ၃၇၂၁ ကို ဒေါ်လာ သန်း ၁၂၀ နဲ့ ဝယ်ယူလိုက်တယ်။ ယာဟူးချိုင်းနားရဲ့ ဝန်ထမ်းအင်အားဟာ ၁၀၀ ကနေ ၃၇၂၁ က ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ပေါင်းလိုက်တော့ ၃၀၀ အထိ တိုးသွားတယ်။ အီးဘေးဟာ အစ်ချ်နက်ကို ဝယ်ယူပြီး ကျဆုံးသွားရတယ်ဆိုတာကို ရှေ့မှာ ဒေရူးပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီအတိုင်းဘဲ ယာဟူးဟာလည်း ၃၇၂၁ ကို ဝယ်ယူပြီး နောက်ပိုင်းမှာ ကျဆုံးဖို့ ဖြစ်လာတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။

ကျဆုံးရခြင်းရဲ့ အဓိကအကြောင်းက ယာဟူးနဲ့ ၃၇၂၁ တို့ရဲ့ အလေ့အကျင့် စရိုက်တွေ မတူကွဲပြားမှုကြောင့်ပါ။ ၃၇၂၁ ရဲ့ ချို့ဟောင်ယီးက ယာဟူးရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ပျင်းရိပြီး အလုပ်သိပ်မလုပ်ကြဘဲ လစာကျတော့ သူ့ ၃၇၂၁ က ဝန်ထမ်းတွေထက်တောင် ပိုရနေကြတယ်လို့ မြင်နေတယ်။ ယာဟူးက

ဝန်ထမ်းတွေကလည်း သူတို့ဟာ ၃၇၂၁ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အနိုင်ကျင့်တာ ခံနေရပြီး သူတို့ရဲ့ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်တဲ့ ချိုဟောင်ယီးဟာလည်း ယာဟူးရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာကိစ္စမှာ စိတ်မဝင်စားဘူးလို့ ပြောကြတယ်။

ယာဟူးဟာ တရုတ်အစိုးရနဲ့ ဆက်ဆံရေးမှာ အမှားအယွင်း မရှိရအောင် အမြဲတမ်း ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်း ဆောင်ရွက်တတ်တယ်။ ယာဟူးက ၃၇၂၁ ကို ဝယ်လိုက်ပြီး ၂ လ အကြာမှာ ချိုဟောင်ယီးဟာ တရုတ်အစိုးရရဲ့ တရားစွဲဆိုခြင်းကို ခံရပါတော့တယ်။ အစိုးရရဲ့ အင်တာနက်သတင်းဌာနတစ်ခု ဖြစ်တဲ့ CNNIC ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိခိုက်ကျဆင်းအောင် လုပ်တယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲချက်နဲ့ပါ။

နောက်တစ်ခါ ချိုဟောင်ယီးဟာ ယာဟူးရဲ့ ပါတနာဟောင်းဖြစ်တဲ့ ဘိုင်ဒူးကုမ္ပဏီကို တရားစွဲဖို့ လုပ်တယ်။ နောက်ပြီး သူဟာ ဝက်ဆိုဒ်အသစ်တစ်ခုကို ထောင်လိုက်တယ်။ ချိုဟောင်ယီးဟာ ဘိုင်ဒူးကုမ္ပဏီကို တရားစွဲဖို့ကိစ္စနဲ့ ဝက်ဆိုဒ်အသစ်ထောင်တဲ့ အကြောင်းတွေကို အမေရိကန်နိုင်ငံက ယာဟူးရုံးချုပ်ကို လုံးဝ အကြောင်းကြားထားခြင်း မရှိခဲ့ဘူး။ ဒီထဲက ချိုဟောင်ယီးက ယာဟူးရုံးချုပ်က မန်နေဂျာတွေကို ခုလို ဝေဖန်ပြစ်တင်လိုက်သေးတယ်။

‘သူတို့ဟာ ၃၇၂၁ ကုမ္ပဏီရဲ့ အနာဂတ်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ဖို့ စိတ်မဝင်စားကြပါဘူး။ သူတို့ဟာ ယာမြေကိုတော့ စိုက်ပျိုးကြပေမယ့် ယာမြေကို ထွန်ယက်ဖို့၊ မြေဩဇာထည့်ပေးဖို့ ကျတော့ စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ ထွက်လာမယ့် သီးနှံတွေကို ဆွတ်ခူးဖို့ဘဲ စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ ဒီအတိုင်းဆိုရင် အဲဒီယာမြေဟာ နောက်ဆုံးမှာ သီးနှံထွက်တော့မှာ မဟုတ်ဘူး’ တဲ့။

ချိုဟောင်ယီး နှုတ်ထွက်လိုက်ခြင်း

ချိုဟောင်ယီးဟာ ယာဟူးချိုင်းနားအောက်မှာ ၂ နှစ်ကြာနေပြီးတဲ့ ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇူလိုင်လမှာ နှုတ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။ အလုပ်ထွက်ပြီး ၂ လ အကြာမှာ သူဟာ ‘Qihoo 360 Technology’ ဆိုတဲ့ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို

ထူထောင်လိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ချို့ဟောင်းယီးရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာ ယာဟူး ချိုင်းနားမှာ တစ်ခန်းရပ်သွားပါပြီ။

ဒါပေမဲ့ ချို့ဟောင်းယီးဟာ အလုပ်ထွက်ပြီ၊ မကြာခင်မှာ ယာဟူးကို အခုလို ဝေဖန်ပြစ်တင်လိုက်ပါတယ်။

‘ကျနော့်ရဲ့ ၃၇၂၁ ကို ယာဟူးဆီမှာ ရောင်းလိုက်တာကို အကြီးအကျယ် နောင်တရနေမိတယ်။ ယာဟူးချိုင်းနား တဖြည်းဖြည်း ကျဆုံးသွားနေရခြင်းဟာ ယာဟူးရုံးချုပ်က ခေါင်းဆောင်တွေမှာ အများကြီး တာဝန်ရှိပါတယ်။ ခေါင်းဆောင်ပိုင်းက ဂျယ်ရီယန်၊ CEO ဟောင်း ဆယ်မယ်တို့ဟာ လူကောင်းတွေပါ။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ ထူးချွန်ထက်မြက်သူတွေတော့ မဟုတ်ကြဘူး။ သူတို့မှာ ခေါင်းဆောင် အရည်အချင်း မရှိကြဘူး။ သူတို့ဟာ ဂူးဂါးလ်၊ မိုက်ကရို ဆော့ဖ်တို့ရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ကြုံတွေ့တဲ့အခါ ဘာလုပ်ရမှန်း မသိကြတော့ဘူး။ ကုမ္ပဏီကို ဘာတွေလုပ်သင့်တယ်ဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်မှုကို တောင် မပေး နိုင်ကြဘူး’

လို့ ပြောပါတယ်။

ယာဟူးရဲ့ လိုဂိုအမှား

ချို့ဟောင်းယီးက အခုလို ပြောရတာကလည်း အကြောင်း ရှိပါတယ်။ မကြာခင်က အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ယာဟူးရဲ့ ဈေးကွက်ကို ဂူးဂါးလ်က တဖြည်း ဖြည်း ယူသွားတယ်။ ဂူးဂါးလ်ရဲ့ search engine ဟာ ဝက်ဆိုဒ်တွေကို ချိပ်ဆက် link လုပ်ပေးတဲ့ ယာဟူးထက် လူကြိုက်များလာတယ်။ တကယ် တမ်းက ၁၉၉၇ ခုနှစ်က ယာဟူးဟာ ဂူးဂါးလ် စထောင်ချိန်က ထူထောင်သူ ဆာဂေးဘရင်နဲ့ လယ်ရီပေဂျ်တို့ဆီက ဂူးဂါးလ်ကို ဝယ်ယူဖို့ အခွင့်အရေး ရခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ယာဟူးရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ နှေးကွေးနေမှုကြောင့် ဆာဂေးနဲ့ လယ်ရီတို့ဟာ ဂူးဂါးလ်ကို မရောင်းကြတော့ဘဲ သူတို့ဖာသာ ဂူးဂါးလ် ကုမ္ပဏီကို ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။ ဂူးဂါးလ် အကြီးအကျယ် အောင်မြင်သွား တယ်။

အခု ဂူဂါးလ်ဟာ ယာဟူးကို ခြိမ်းချောက်နေပါပြီ။ ပိုပြီး ဆိုးဝါးစေတာက ယာဟူးဟာ ဂူဂါးလ်နဲ့ ပါတနာအဖြစ် လက်တွဲလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်။ လက်တွဲလုပ်ပြီးချိန်မှာ ယာဟူးရဲ့ ပထမဆုံး ဝက်ဆိုဒ်စာမျက်နှာ ဂူဂါးလ်ရဲ့ လိုဂိုအမှတ်တံဆိပ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်တယ်။ ယာဟူးဟာ အမှားကြီးတစ်ခုကို လုပ်လိုက်မိတယ်ဆိုတာကို မသိလိုက်ဘူး။ ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ကို ဝင်ကြည့်သူဟာ အဲဒီ လိုဂိုကို click လုပ် နှိပ်လိုက်တာနဲ့ ဂူဂါးလ်ဝက်ဆိုဒ်ကို တန်းရောက်သွားတယ်။ ဂူဂါးလ်ရဲ့ ရှင်းလင်းပြီး ပိုမိုစုံလင်တဲ့ စာမျက်နှာတွေကို တွေ့သွားသူတွေဟာ ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်ဆီကို ပြန်မသွားကြတော့ဘူး။ ဒီလိုနဲ့ ယာဟူးရဲ့ သန်းပေါင်းများစွာသော အင်တာနက်သုံးသူတွေဟာ ဂူဂါးလ်ဆီ ရောက်သွားကြတယ်။ ယာဟူးဟာ ဂူဂါးလ်က ဘာမှအားစိုက်မထုတ်ရဘဲ သူ့ရဲ့ဈေးကွက်ကို ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ချို့ဟောင်ယီးရဲ့ ပြစ်တင်ဝေဖန်ချက်ဟာ မှန်တယ်လို့ ပြောရမလို ဖြစ်နေပါတယ်။

ယာဟူးကမ်းလှမ်းချက်ကို ကုမ္ပဏီတွေက လက်မခံကြ

ယာဟူးဟာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်ဈေးကွက်ကို ကြီးစိုးဖို့ ၃ ကြိမ်တိုင်တိုင် ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့်လည်း ၃ ကြိမ်စလုံး မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ ပထမအကြိမ်က ဖောင်းဒါးကုမ္ပဏီနဲ့ လက်တွဲလုပ်တယ်။ မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒုတိယအကြိမ်အဖြစ် ဘိုင်ဒူးကုမ္ပဏီနဲ့ လက်တွဲလုပ်ပြန်တယ်။ ဒါလည်း မအောင်မြင်ပြန်ပါဘူး။ နောက်တစ်ခါ ၃၇၂၁ ကို ဝယ်လိုက်ပြီး တရုတ်ဈေးကွက်ကို ပိုင်စိုးဖို့ ကြိုးစားပြန်တယ်။ မအောင်မြင်ပြန်ပါဘူး။ ဒါတွေကို စိတ်ပျက်လာတဲ့ ဂျယ်ရီယန်း (ယာဟူးတည်ထောင်သူနဲ့ လက်ရှိ CEO) က ရှယ်ယာရှင်တွေကို အသိမပေးဘဲ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုကို ချမှတ်လိုက်တယ်။ အဲဒါက ယာဟူးဟာ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်မယ့် အပြင် ယာဟူးချိုင်းနားရဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာ ကိစ္စအဝဝကိုလည်း အလီဘာဘာကို လုံးဝလုပ်ပိုင်ခွင့်ပြုမယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလိုက်ခြင်းပါ။

အမှန်ကတော့ ယာဟူးဟာ အလီဘာဘာကို အခုလို ကမ်းလှမ်းလိုက်တာဟာ ရုတ်ခြည်းစဉ်းစားပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ၃၇၂၁ နဲ့ စပြီး

အဆင်မပြေကတည်းက နောက်ထပ် ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ပါတနာအဖြစ် လက်တွဲဖို့ စဉ်းစားခဲ့တယ်။ အဲဒီလို စဉ်းစားတဲ့အထဲမှာ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီ မပါခဲ့ပါဘူး။ ယာဟူးက သတင်းအချက်အလက် ရှာဖွေတဲ့ search engine လုပ်တာဖြစ်ပြီး အလီဘာဘာက အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းရောင်းတာဆိုတော့ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်းမတူကြလို့ မစဉ်းစားခဲ့တာပါ။

ယာဟူးရဲ့ ပထမဆုံး ဦးစားပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ ဆီးနားပါ။ ဆီးနားဟာ တရုတ်လူမျိုးတွေ အလွန်ကြိုက်နေကြတဲ့ အစီအစဉ်တွေကို အင်တာနက်ကနေ လွှင့်ထုတ်ပေးနေတဲ့ မီဒီယာကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ယာဟူးဟာ သူ့ရဲ့ သတင်းအချက်အလက် ရှာဖွေပေးတာအပြင် မီဒီယာလုပ်ငန်းကိုပါ တိုးချဲ့ လုပ်ချင်တာကြောင့် ဆီးနားကို စဉ်းစားခဲ့တာပါ။ ဆီးနားနဲ့ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ခွင့်ပြုချက်ရရင် ယာဟူးက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ်လို့ သဘောတူစာချုပ် ချုပ်လိုက် ကြတယ်။ ဆီးနားရဲ့ CEO ဝမ်ယန်းက တရုတ်အစိုးရရဲ့ ဝါဒဖြန့်ချိရေးဌာန အကြီးအကဲ လီချန်ချူးကို ခွင့်တောင်းရာမှာ လီချန်ချူးက ငြင်းပယ်လိုက်လို့ ယာဟူးက ဆီးနားမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ့်အစီအစဉ် ပျက်သွားပါတယ်။

အခု ယာဟူးဟာ ဒုတိယဦးစားပေးဖြစ်တဲ့ ရှန်ဟိုင်းမြို့မှာ အခြေစိုက် ပြီး အင်တာနက်မှာ ဂိမ်းတွေရောင်းချနေတဲ့ ရှန်ဒါးကုမ္ပဏီကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ကမ်းလှမ်းပြန်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှန်ဒါးက စိတ်မဝင်စားဘူးလို့ အကြောင်း ပြန်လိုက်တယ်။ နောက်ထပ် ယာဟူးစဉ်းစားတဲ့ ဘိုင်ဒူးကုမ္ပဏီကလည်း IPO ထုတ်ရောင်းဖို့ စီစဉ်နေပြီမို့ ယာဟူးရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို စိတ်ဝင်စားခြင်း မရှိ ပါဘူး။

အလီဘာဘာကို ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံကမ်းလှမ်းခြင်း

ယာဟူးဟာ ရွေးချယ်စရာ မရှိတော့လို့ အလီဘာဘာကို ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမယ်လို့ ဂျက်မားကို ကမ်းလှမ်းလိုက်တယ်။ အလီ ဘာဘာဟာ လူထုကို ပထမဆုံး ရှယ်ယာထုတ်ရောင်းတဲ့ IPO မလုပ်ရသေးတာ ကြောင့် အများပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခု မဖြစ်သေးတဲ့အတွက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ သဘော တူလိမ့်မယ်လို့ ဂျယ်ရီယန်းက တွက်မိတယ်။ နောက်ပြီး ၁၉၉၇ ခုနှစ်တုန်းက

တရုတ်နိုင်ငံကို ဂျယ်ရီယန်း လာရောက်ခဲ့စဉ် ဂျက်မားက သူ့ကို နေရာအနှံ့ လိုက်လံပို့ဆောင်ပြသရင်း သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ အတော်လေးကို ခင်မင်ရင်းနှီး လာခဲ့ကြတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ သူတို့နှစ်ယောက်ဟာ လူချင်းမဆုံဖြစ်ကြပေမယ့် လည်း အဆက်အသွယ်တော့ ရှိနေခဲ့ကြပါတယ်။

ဂျယ်ရီယန်းက ဂျက်မားနဲ့ ဆက်ဆံရတာ ၃၇၂၁ က ချို့ဟောင်ယီးနဲ့ ဆက်ဆံရတာထက် ပိုလွယ်မယ်လို့ ထင်မိတယ်။ နောက်ပြီး ဂျယ်ရီယန်းဟာ ဂျက်မားရဲ့ ပါတနာဖြစ်တဲ့ ဂျိုးဆိုင်နဲ့လည်း အရမ်းရင်းနှီးတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းနဲ့ ဂျိုးဆိုင်တို့ နှစ်ယောက်စလုံးဟာ ထိုင်ဝမ်မှာ မွေးကြပြီး အမေရိကားမှာ တက္ကသိုလ်တက်ခဲ့ကြသူတွေဖြစ်ကြလို့ အတွေးအခေါ်အယူအဆတွေ နီးစပ်ကြ တယ်။ ယာဟူးရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအရာရှိဖြစ်တဲ့ ဆူးဒက်ကာက ယာဟူးနဲ့ အလီ ဘာဘာတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ် အလေးပေး ဂရုစိုက်တတ်ပုံတွေဟာ နီးနီး စပ်စပ် တူညီကြတယ်လို့ ပြောပြတယ်။

ဂျယ်ရီယန်းရဲ့ တစ်ကိုယ်တော်ဆုံးဖြတ်ချက်

ဒါပေမဲ့ ယာဟူးအတွက် စဉ်းစားစရာတစ်ချက်တော့ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါက သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း မတူညီကြတာပါ။ ယာဟူးက အင်တာနက် ကနေ သတင်းအချက်အလက်ရှာပေးတဲ့ search engine အလုပ်လုပ်တယ်။ အလီဘာဘာက ပစ္စည်းရောင်းသူနဲ့ ဝယ်သူကြား ဆက်သွယ်ပေးတဲ့ ပွဲစားလို အလုပ်မျိုး လုပ်တယ်။ နောက်ပြီး အလီဘာဘာအုပ်စုမှာ ထာပေါင်းနဲ့ TMall ထိမောလ်ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီသစ် ၂ ခုလည်း ရှိနေသေးတယ်။ ထာပေါင်းကုမ္ပဏီဟာ တရုတ်လူထုအကြား အောင်မြင်မှုရနေပေမယ့် သူ့ဝက်ဆိုဒ်မှာ ဝင်ရောက်ပြီး လေလံတင် ပစ္စည်းရောင်းသူတွေကို မှတ်ပုံတင်ဖို့ အလီဘာဘာက ၃ နှစ် ဆိုင်းငံ့ထားလို့ ဝင်ငွေမရှိ ဖြစ်နေတယ်။ ဝင်ငွေမရှိတဲ့ အလီဘာဘာအုပ်စုမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံဖို့ ဘယ်လို တန်ဖိုးဖြတ်ရမလဲဆိုတာ ယာဟူးအတွက် အခက် တွေ့နေပါတယ်။

အဲဒါတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဂျယ်ရီယန်းက ၁၀ နှစ်ကြာပြီးမှ ခုလို ပြောပြ ပါတယ်။

‘ကျနော် အလီဘာဘာကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ကမ်းလှမ်းချိန်မှာ ကျနော်တို့ ယာဟူးရဲ့ လက်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံပဲ ရှိပါတယ်။ အဲဒီအထဲက ဒေါ်လာ ၁ ဘီလီယံကို အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမယ် ဆိုတော့ ရှယ်ယာရှင်တွေဟာ ထိတ်လန့်သွားကြပြီး အကြီးအကျယ် ကန့်ကွက်ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျနော်ဟာ အလီဘာဘာကို သေချာ စုံစမ်းလေ့လာထားပြီးပါပြီ။ အလီဘာဘာ အောင်မြင်မယ်လို့ ယုံကြည် တဲ့အပြင် ဂျက်မားရဲ့ အလီဘာဘာအပေါ် ထားရှိတဲ့ သူ့ရည်မှန်းချက် ကလည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ အဆုံးအဖြတ်ချမှတ်ရာမှာ အဓိကကျပါ တယ်။ ရှယ်ယာရှင်တွေ သဘောမကျပေမယ့် ကျနော်မှာ ဆုံးဖြတ် ပိုင်ခွင့်ရှိနေတာမို့ အလီဘာဘာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက် ပါတယ်’ တဲ့။

အလီဘာဘာအတွက်တော့ အခုလို ယာဟူးရဲ့ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ အမြတ်မရှိသေးတဲ့ ထာပေါင်းကို ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ လုံလောက်တဲ့ ငွေအထောက်အပံ့ ရသွားစေပါတယ်။ နောက်ပြီး ဒီရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဟာ ၁၀ နှစ်ကျော်ကြာ ရင်းနှီးခဲ့ကြတဲ့ ဂျက်မား (အလီဘာဘာ)၊ ဂျယ်ရီယန်း (ယာဟူး) နဲ့ မာဆာယိုရှိဆန် (ဆော့ဘင့်) တို့ရဲ့ ခင်မင်ရင်းနှီးမှုကို ပိုမိုခိုင်မြဲစေခဲ့ ပါတယ်။

အလီဘာဘာက ယာဟူးကမ်းလှမ်းချက်ကို လက်ခံပြီ

ယာဟူးရဲ့ အလီဘာဘာမှာ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့ စာချုပ်ကို ချုပ်ဆိုပြီးတဲ့အခါမှာ အလီဘာဘာရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ယာဟူးက ပိုင်ဆိုင်သွားတယ်။ ဆော့ဘင့်ဘင့်က ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်သွားပြီး အလီဘာဘာရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာအဖွဲ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုကတော့ ကျန်တဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းပါ။

ဒီအရောင်းအဝယ်ဖြစ်ပြီး ၁၀ နှစ်အကြာကျမှ ဂျက်မားက အခုလို ပြောပြပါတယ်။

‘တကယ်တော့ ယာဟူးကို ဒေါ်လာသန်းတစ်ထောင်ဖိုး ရင်းနှီး

မြုပ်နှံခွင့် ပြုလိုက်ရတာက အဲဒီအချိန်မှာ ကျနော်တို့ဟာ အီဘေးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်နေတာ ပွဲမပြီးသေးဘူးလေ။ ဘဏ္ဍာရေးတောင့်တင်းတဲ့ အီဘေးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ကျနော်တို့မှာ ငွေတွေ အများကြီးလိုနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျနော်တို့ လိုတဲ့ငွေတွေ လက်ထဲရောက်ချိန်မှာပဲ အီဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံက အရုံးပေး ထွက်ခွာသွားပါပြီ။ တကယ်လို့ အီဘေးဟာ ခုလို စောစောစီးစီး အရုံးပေး ထွက်ခွာသွားမယ်ဆိုတာကို ကြိုတင် သိထားခဲ့မယ်ဆိုရင် ယာဟူးရဲ့ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုကို လက်ခံချင်မှ လက်ခံ မှာပါ။ ဒါကလည်း အနာဂတ်ကို ဘယ်သူမှ ကြိုတင်မှန်းဆလို့ရတာမှ မဟုတ်ပဲကိုး' တဲ့။

စာချုပ်အရ အလီဘာဘာကို ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့ ၂ ယောက်က စီမံခန့်ခွဲခွင့် ရပါတယ်။ ယာဟူးကလည်း စိုးရိမ်နေကြတဲ့ သူ့ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ ဖောက်သယ်တွေကို အလီဘာဘာဟာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်အတွက် အသင့် တော်ဆုံးပါလို့ စိတ်ဖြေသာအောင် ကြေငြာတယ်။ ယာဟူးချိုင်းနားအောက်က ဝန်ထမ်းတွေကတော့ အလီဘာဘာအောက် ရောက်သွားတာကို မကျေနပ် ကြဘူး။ တချို့လည်း အလုပ်ထွက်သွားကြတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းကလည်း ခုလို ပြောပါတယ်။

'ယာဟူးရဲ့ search engine နဲ့ ယာဟူးမေးလ် စတာတွေ ဟာ ယာဟူးအမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ဆက်လက်ရှိနေအုံးမှာပါ' တဲ့။

ယာဟူးရဲ့ ပုံရိပ်မှေးမှိန်လာခြင်း

ဒါပေမဲ့ ယာဟူးရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ဟာ အလီဘာဘာရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု အောက်မှာ တဖြည်းဖြည်း မှေးမှိန်စပြုလာသလို တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက် လောကထဲကနေ တဖြည်းဖြည်း ပျောက်ကွယ်စပြုလာပါတယ်။ စာချုပ်ချုပ်ပြီး တစ်နှစ်အကြာမှာ ယာဟူးချိုင်းနားကို အလီဘာဘာက မွေးစားသားတစ်ယောက် လို့ ဆက်ဆံနေပြီး သူ့လက်အောက်ခံ ထာပေါင်းကိုတော့ သားအရင်းလို ဆက်ဆံနေပါတော့တယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ် မေလမှာ အလီဘာဘာက ယာဟူး ချိုင်းနားဝက်ဆိုဒ်ကို ချိုင်းနားယာဟူးလို့ နာမည်ပြောင်းလိုက်တယ်။ သဘောက

တော့ ယာဟူးထက် ချိုင်းနား (တရုတ်နိုင်ငံ) က ပိုအရေးပါတယ်ဆိုတဲ့ သဘောကို ပြချင်လို့ ချိုင်းနားစာလုံးကို ရှေ့မှာတပ်လိုက်တာပါ။

အလီဘာဘာဟာ စာချုပ်ပြီး အစပိုင်းမှာတော့ ချိုင်းနားယာဟူး အတွက် ပိုက်ဆံအတော်လေး သုံးပါတယ်။ တီဗီမှာကြော်ငြာဖို့ တရုတ်ယွမ်ငွေ ၃၀ မီလီယံ (အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၄ သန်းကျော်) အကုန်အကျခံ သုံးစွဲခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ ချိုင်းနားယာဟူးအတွက် ငွေမသုံးသလောက် ဖြစ်သွား တယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာ အင်တာနက်က Search engine လုပ်ရာမှာ ဘိုင်ဒူး ကုမ္ပဏီက ချိုင်းနားယာဟူးထက် ပိုမြန်ဆန်တယ်။ အချက်အလက် ပိုခုံနေ ပါတယ်။

ဒါကြောင့် ဘိုင်ဒူးဟာ တရုတ်ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးရဲ့ ၃ ပုံ ၂ ပုံ ကို ပိုင်ဆိုင်လာပြီး ဂူးဂါးလ်က ၃ ပုံ ၁ ပုံ နီးပါး ပိုင်ဆိုင်လာလို့ ယာဟူးဟာ မဖြစ်စလောက် ဈေးကွက်လေးကိုပဲ ပိုင်ဆိုင်နိုင်တော့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ချိုင်းနားယာဟူးဟာ အလီဘာဘာရဲ့ လက်အောက်ခံအဖြစ်နဲ့ပဲ တရုတ်နိုင်ငံက အပြီးအပိုင် ထွက်ခွာသွားရတဲ့ ၂၀၁၅ ခုနှစ်အထိ မထင်မရှား ဆက်လက် ရပ်တည် နေသွားရပါတော့တယ်။

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီကြီးတွေ ဆုတ်ခွာပြေးပြီ

ပထမဆုံး အီးဘေးဟာ တရုတ်နိုင်ငံက ဆုတ်ခွာသွားခဲ့ရတယ်။ အခု ယာဟူးဟာလည်း တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဈေးကွက်သေးသေးလေးပဲရပြီး မထင်မရှား ဖြစ်သွားပြီ။ ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေရဲ့ တရုတ်နိုင်ငံမှာ မအောင်မြင်တဲ့ ဇာတ်လမ်းဟာ ဒါနဲ့ မပြီးဆုံးသေးပါဘူး။ ဂူးဂါးလ်ဟာလည်း ၂၀၁၀ ခုနှစ်မှာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ ရပ်ဆိုင်းလိုက်ပြီး ထွက်ခွာသွားရပြန်ပါတယ်။

ဂူးဂါးလ်ဟာ ၂၀၀၆ ခုနှစ်က တရုတ်နိုင်ငံမှာ server ဆာဗာတွေကို တပ်ဆင် ပြီး စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ search engine နဲ့ Gmail ကိုမေလ် တို့ဟာ လူကြိုက်များလာကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၂၀၁၀ ခုနှစ် နှစ်ဆန်းပိုင်းမှာ သူ့ရဲ့ ဆာဗာတွေဟာ အပြင်လူတွေရဲ့ Hack ဖောက်ထွင်းခံရပြီး အချက်အလက်တွေ အနီးခံ လိုက်ရတယ်။ ၂၀၁၀ ခုနှစ် မတ်လမှာ ဂူးဂါးလ်က ဆာဗာတွေဟာ

လုံခြုံမှုမရှိတော့ဘူးဆိုတဲ့ အကြောင်းပြချက်နဲ့ ဆာဗာတွေကို ဟောင်ကောင်ကို ရွှေ့ပြောင်းလိုက်တယ်။ တကယ်တော့ သူလည်း အခြေအနေမဟန်တာကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံက စတင်ဆုတ်ခွာပြေးချင်လို့ အကြောင်းပြချက်ပေးလိုက်တာပါ။

ဒီတော့ အီးဘေး။ ယာဟူးနဲ့ ဝူးဂါးလ်ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက် ကုမ္ပဏီကြီး ၃ ခုစလုံးဟာ တရုတ်နိုင်ငံက ထွက်သွားကြရပါပြီ။ တကယ်တော့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်ဈေးကွက်ကြီးဟာ အရမ်းကို ကြီးမားပါတယ်။ ဒါဆိုရင် သူတို့ ဘာကြောင့် ထွက်သွားရတာလဲ။

တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အင်တာနက်ဟာ တစ်ရှိန်ထိုး တိုးတက်လာတာနဲ့အမျှ အစိုးရကလည်း အင်တာနက်ကို ပိုမိုတင်းကျပ်စွာ ထိန်းချုပ်ပါတော့တယ်။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီဆိုရင် ပိုတောင် တင်းကျပ်ပါသေးတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီကြီး တွေဟာ အဲဒီဒဏ်ကို ခံရတဲ့အပြင် တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ အလီဘာဘာ၊ ဘိုင်ဒူးနဲ့ တင်းစင့်တို့ဟာလည်း အင်အားတောင့်တင်း တဲ့ ပြိုင်ဘက်ကောင်းတွေ ဖြစ်လာကြလို့ပါ။

တရုတ်နိုင်ငံက ထွက်လာပြီးနောက်ပိုင်း ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ယာဟူးရဲ့ ဂျယ်ရီယန်းက ခုလိုပြောပါတယ်။

‘အမေရိကန်နဲ့ အနောက်နိုင်ငံက ကုမ္ပဏီတွေဟာ တရုတ် နိုင်ငံမှာ လောလောဆယ် အလုပ်မဖြစ်ကြပါဘူး။ နောင် ၁၀ နှစ် လောက်ဆိုရင်တော့ ကျနော်တို့ တရုတ်နိုင်ငံကို ပြန်သွားချင် သွားကြ ပါလိမ့်မယ်။ အခုတော့ စောင့်ကြည့်တာပဲ လုပ်နေတော့မယ်။’

ကမ္ဘာကျော် အင်တာနက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေ တရုတ်နိုင်ငံက ဆုတ်ခွာ သွားကုန်ကြပြီဆိုတော့ ဂျက်မားက အလီဘာဘာအတွက် အခွင့်ကောင်းလို့ မှတ်ယူလိုက်ပြီး အခွင့်အလမ်းကောင်းကို အမိအရ ဖမ်းဆုတ်ယူဖို့ ပြင်ဆင် နေပါပြီ။

ဘယ်လို အခွင့်အလမ်းကောင်းလည်းဆိုတာတော့ ရှေ့အခန်းမှာ ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။





အခန်း(၉)

အလီဘာဘာရဲ့ အသုံးပေါင်းစုံကြားက အောင်မြင်မှုကြီး

အလီဘာဘာကို IPO ရောင်းဖို့ ဆုံးဖြတ်ခြင်း

၂၀၀၆ ခုနှစ် အီးဘေး တရုတ်နိုင်ငံက ထွက်ခွာသွားချိန်မှာ ထာပေါင်းဝက်ဆိုင်ကို အသုံးပြုသူပေါင်းဟာ သန်း ၃၀ ပဲ ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ၃ နှစ်အကြာမှာတော့ အသုံးပြုသူဦးရေဟာ သန်း ၁၇၀ အထိ တိုးလာခဲ့တယ်။ ထာပေါင်းမှာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်တဲ့ တန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၂ ဘီလီယံကနေ ဘီလီယံ ၃၀ အထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ သိသိသာသာ ယှဉ်နိုင်တဲ့ ပြိုင်ဖက်မရှိတဲ့အတွက် ထာပေါင်းရဲ့ အခြေအနေဟာ အလားအလာ အလွန်ကောင်းနေခဲ့ပါတယ်။

ဒီအချိန်မှာပဲ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်နှုန်းဟာ မကြာစဖူး ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းအထိ မြင့်တက်လာခဲ့တယ်။ နောက်ပြီး ဘီဂျင်းမြို့မှာ ကျင်းပတော့မယ့် ၂၀၀၈ ခုနှစ် ကမ္ဘာ့အိုလံပစ်ပြိုင်ပွဲကြောင့် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးတွေလည်း မြင့်တက်လာခဲ့တယ်။ နိုင်ငံခြားက ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေတွေလည်း တရုတ်နိုင်ငံထဲကို တဖွဲဖွဲ ဝင်ရောက်လာနေပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံက အင်တာနက်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ရှယ်ယာဈေးတွေလည်း တဖြည်းဖြည်း တက်လာနေခဲ့တယ်။ ဒီလိုအခြေအနေကောင်းတွေကြောင့် အလီဘာဘာဟာ လူထုကို ပထမဆုံး ရှယ်ယာရောင်းတဲ့ IPO လုပ်တော့မယ်လို့ ရှယ်ယာဈေးကွက်ခန့်မှန်းသူတွေက ပြောဆိုနေကြပါတယ်။

ဒီအချိန်မှာ အလီဘာဘာဟာ သူ့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးအသင်းကို နိုင်ငံခြားက ထိပ်တန်းပညာရှင်တွေနဲ့ အားဖြည့်လိုက်ပါတယ်။ Pepsi, Walmart



ဒေးဗစ်ဝေ

နဲ့ KPMG စတဲ့ အမေရိကန် ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီကြီးတွေက အရာရှိကြီးတွေကို လစာကြီးကြီးပေးပြီး ခေါ်ယူခန့်ထားလိုက်တယ်။ ရှန်ဟိုင်းမြို့မှာ မွေးပြီး ငွေကြေးဆိုင်ရာနဲ့လက်ကားရောင်းဝယ်ရေးမှာ အတွေ့အကြုံ အများကြီးရှိခဲ့တဲ့ ဒေးဗစ်ဝေကို အလီဘာဘာရဲ့ CEO အဖြစ် ခန့်ထားလိုက်တယ်။ ဒေးဗစ်ဝေ

ရဲ့ အဓိက တာဝန်က အလီဘာဘာရဲ့ IPO ရောင်းဝယ်ဖို့ကိစ္စမှာ ကြီးကြပ်ဆောင်ရွက်ပေးရဖို့ပါ။

ထာပေါင်းဝက်ဆိုဒ်ဟာ အင်တာနက် သုံးစွဲနေသူတွေကြားမှာ လူကြိုက်များ ရေပန်းစားလာနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သုံးစွဲသူတွေကို အခကြေးငွေ မယူပဲ အလကား သုံးခွင့်ပေးထားတာကြောင့် ဝင်ငွေမရှိလို့ အရှုံးပေါ်နေပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်က စတည်ထောင်ခဲ့ပြီး သက်တမ်း ၈ နှစ်ကြာပြီဖြစ်တဲ့ အလီဘာဘာကုမ္ပဏီကိုပဲ IPO လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ အလီဘာဘာမှာ မှတ်ပုံတင်ထားသူပေါင်းဟာ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ အခြားနိုင်ငံတွေမှာ ၂၅ သန်း ရှိနေပါပြီ။ ပြီးတော့ အလီဘာဘာဟာ လုပ်ငန်းတည်ငြိမ်ပြီး အမြတ်အစွန်းလည်း ရနေပါပြီ။

ဟောင်ကောင်မှာလုပ်တဲ့ အလီဘာဘာ IPO

အလီဘာဘာရဲ့ IPO ကို HKSE (Hong Kong Stock Exchange) ဟောင်ကောင် စတော့အိတ်ချိန်းကနေ ၂၀၀၇ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ မှာ ပြုလုပ်လိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ချင်သူတွေဟာ အုတ်အော်သောင်းနှင့် ဖြစ်တဲ့အထိ အရမ်းများခဲ့ပါတယ်။ ရှယ်ယာရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတစ်ယောက်က အဲဒီအခြေအနေကို ကာစီနိုကစားပိုင်းမှာ

ကစားသလို အလီဘာဘာရှယ်ယာကို အလှအသက်ဝယ်ဖို့ ပြင်နေကြတာနဲ့ တူနေတယ်လို့ ပြောပါတယ်။

ဟောင်ကောင်မှာ IPO ရောင်းဖို့ မတိုင်ခင်မှာ ဂျက်မားနဲ့အဖွဲ့ဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံ ဆန်ဖရန်စစ္စကိုမြို့မှာ IPO အကြောင်း ရှင်းလင်းပွဲတွေကို ၁၀ ရက်ကြာအောင် ပြုလုပ်ပါတယ်။ အဲဒီမှာ ရောင်းချမယ့် အလီဘာဘာရှယ်ယာ အများစုကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဝယ်ယူမယ်လို့ ကတိပေးခဲ့ ကြတယ်။

ဂျက်မားတို့အဖွဲ့ဟာ ဟောင်ကောင်ကို ပြန်ရောက်တာနဲ့ သိလိုက်ပါပြီ။ သူတို့ရဲ့ IPO ဟာ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်လိမ့်မယ်ဆိုတာ။ IPO စဖွင့်တဲ့ နေ့မှာ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာစုစုပေါင်းရဲ့ ၁၉ ရာခိုင်နှုန်းကို ဒေါ်လာ ၁.၇ ဘီလီယံနဲ့ ရောင်းချလိုက်ရတယ်။ ယာဟူးကုမ္ပဏီကချည်းပဲ ရှယ်ယာရဲ့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဝယ်ယူသွားတယ်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်က ဂူးဂါးလ်ရဲ့ IPO ရောင်းချစဉ် တုန်းကထက်တောင် ရှယ်ယာဈေးတွေ ပိုရခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလီဘာဘာရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၉ ဘီလီယံအထိ တိုးမြှင့်လာခဲ့တယ်။

ရှယ်ယာစုစုပေါင်းရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကိုတော့ ကုမ္ပဏီတွေကို မရောင်းပဲ ပုဂ္ဂလိကရှယ်ယာဝယ်ချင်သူ တစ်ဦးချင်းစီကို ရောင်းချပေးတယ်။ စုစုပေါင်း ရှယ်ယာရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကို တစ်ဦးချင်းစီကို ရောင်းပေးပြီးချိန်မှာ အလီ ဘာဘာရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၆ ဘီလီယံအထိ ဖြစ်လာ ပါတော့တယ်။

ဂျက်မားရဲ့ ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ရှယ်ယာအများဆုံးကို ဝယ်ယူခဲ့ ကြပြီ။ အဓိကရှယ်ယာရှင်တွေ ဖြစ်လာကြတဲ့ ယာဟူး၊ ဂိုးမင်းဆတ်နဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂ တို့ရဲ့ ရှယ်ယာတွေနဲ့ ယှဉ်လိုက်ရင် နည်းပါးပေမယ့်လည်း ဟောင်ကောင် IPO ပြီးသွားတာနဲ့ ဂျက်မားဟာ ဘီလျံနာသုဋ္ဌေးကြီးတစ်ယောက် ဖြစ်လာပါတော့ တယ်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ကျဆင်းမှုဂယက်

၁၅၅၀ ခုနှစ်ကတဲက တည်ထောင်ခဲ့ပြီး နှစ်ပေါင်း ၁၅၈ နှစ်ကြာ တည်တံ့ခဲ့တဲ့ အမေရိကန်နိုင်ငံက စတုတ္ထအကြီးဆုံး ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု ကုမ္ပဏီကြီး

ဖြစ်တဲ့ Lehman Brothers Holdings လေးမင်းညီအစ်ကိုများပိုင်ကုမ္ပဏီဟာ ၂၀၀၈ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ အစုရှယ်ယာရှင်တွေရဲ့ ရင်းနှီးထည့်ဝင်ငွေကို ပြန်မအမ်းနိုင်တော့လို့ ရုတ်တရက် ဒေဝါလီခံလိုက်ရတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်ကြောင့် အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေး ရုတ်တရက် ကျဆင်းသွားသလို တစ်ကမ္ဘာလုံးရဲ့ စီးပွားရေးကိုလည်း အကြီးအကျယ် ထိခိုက်သွားစေပါတယ်။

အမေရိကန်နဲ့ အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ စီးပွားရေးမကောင်းတော့လို့ တရုတ်နိုင်ငံက ပစ္စည်းတွေကို မဝယ်ကြတော့ဘူး။ ဒါကြောင့် အနောက်နိုင်ငံ တွေကို ပစ္စည်းရောင်းချပေးနေတဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ ဝင်ငွေဟာ သိသိသာသာ ကျဆင်းသွားပါတော့တယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာဈေး တွေလည်း ထိုးကျသွားတယ်။ IPO မှာ ရောင်းချခဲ့တဲ့ ရှယ်ယာဈေးရဲ့ ၃ ပုံ ၁ ပုံ လောက်ပဲ ဖြစ်သွားတဲ့အထိအောင် ရှယ်ယာဈေးဟာ ထိုးကျသွားခဲ့တယ်။

CEO ဒေးဗစ်ဝေက အလီဘာဘာရဲ့ရှယ်ယာဈေးတွေ ထိုးကျနေခြင်း ဟာ ဂျက်မားကို စိုးရိမ်ပူပန်မှုတွေ ဖြစ်စေလိမ့်မယ်လို့ ထင်ထားခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားကတော့ အေးအေးဆေးဆေးပါပဲ။ သူ့ဆီကို ဖုန်းတစ်ချက် ဆက်ပြီး တောင် ရှယ်ယာဈေးအခြေအနေကို မမေးခဲ့ပါဘူးတဲ့။ ဒါပေမဲ့ ညတစ်ည သန်းခေါင်ယံကျော်ချိန်မှာ ဂျက်မားက သူ့ဆီကို ဖုန်းဆက်လာပါတယ်။ ဖုန်းထဲ ကနေ ဂျက်မားဟာ စိတ်ဆိုးဒေါသနဲ့ အော်ဟစ်ပြီး စကားပြောတယ်။ ဒေးဗစ် ထင်လိုက်တာက ရှယ်ယာဈေးကျလို့ ဂျက်မားဒေါသထွက်ပြီး ပြောတာဖြစ်မယ် လို့။ ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားအော်ပြီး သူ့ကိုပြောလိုက်တာက အရင်က အလီဘာဘာ ဝက်ဆိုဒ်မှာ တင်ထားတဲ့ ဖောက်သယ်တွေကို အင်တာနက်ကနေ တိုက်ရိုက် စကားပြောနိုင်တဲ့ forum ဖိုရမ်အစီအစဉ်ကို ဘာကြောင့် ဖြုတ်လိုက်ရတာ လဲတဲ့။ အဲဒါကို ချက်ချင်း ပြန်တင်ပေးပါတဲ့။ ဒေးဗစ်က ဂျက်မားပြောခဲ့တာကို ခုလို ပြန်ပြောပြတယ်။

‘ဟေ့ ဒေးဗစ် ငါတို့ဟာ ဖောက်သည်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက် ဆက်သွယ်စကားပြောဖို့ အခွင့်အရေးဟာ ဒီဖိုရမ်တစ်ခုထဲမှာပဲ ရှိတယ်။ မင်းက အသုံးစရိတ် ချွေတာချင်တာ တစ်ခုထဲကိုပဲ သိတာ ကို။ ဖောက်သည်တွေနဲ့ တိုက်ရိုက် ဆက်သွယ်ခွင့်မရတဲ့အတွက်

ငါတို့ကုမ္ပဏီအတွက် ဘယ်လောက်အထိ ထိခိုက်နှစ်နာသွားသလဲ ဆိုတာကို မင်း နားလည်ခဲ့လား' တဲ့။

ဖောက်သည်တွေကို တန်ဖိုးထားတဲ့ ဂျက်မား

ဒေးဗစ်က ဂျက်မားဟာ အမြတ်အစွန်းရဖို့ထက် သူ့ဖောက်သည် တွေကို ပိုပြီးတန်ဖိုးထားသူလို့ ပြောပြတယ်။ သူ ဘာကြောင့် ခုလို ပြောရတာလဲ ဆိုတာ အောက်မှာ ဆက်ဖတ်ကြည့်လိုက်ပါ။

အလီဘာဘာမှာ ရှယ်ယာဈေးတွေကျပြီး ဝင်ငွေကလည်း ထိခိုက်နေ ပေမယ့် ဂျက်မားဟာ မှတ်ပုံတင်ကြေးကို ပုံမှန်တရုတ်ပိုက်ဆံ ယွမ် ၅ သောင်း ကောက်ခံထားသူတွေဆီကို ယွမ် ၃ သောင်းစီ ပြန်အမ်းပေးလိုက်တယ်။ ဒေးဗစ်က ဂျက်မားတစ်ယောက် ရူးသွားပြီလို့ ထင်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ မကြာခင် မှာပဲ ဂျက်မား မရူးဘူးဆိုတာကို သူ သိလိုက်ရတယ်။ အဲဒီလို ယွမ် ၃ သောင်းကို ပြန်အမ်းပြီး မှတ်ပုံတင်ကြေးကို ယွမ် ၅ သောင်းအစား ယွမ် ၂ သောင်းပဲ ယူတော့မယ်ဆိုတဲ့ သတင်းကြောင့် အလီဘာဘာမှာ ပိုက်ဆံပေးပြီး မှတ်ပုံတင် သူတွေ အများကြီး တိုးလာခဲ့တယ်။ အလီဘာဘာဟာ အရင်ဝင်ငွေနီးပါး လောက်ကို ပြန်ရလာခဲ့တယ်။ ဒါ့ပြင် အလီဘာဘာဟာ ဖောက်သည်တွေအပေါ် စီးပွားရေး ကျဆင်းနေချိန်မှာတောင် သစ္စာရှိတယ်ဆိုတဲ့ ဂုဏ်သတင်းလည်း ပျံ့နှံ့ကျော်ကြားသွားတယ်။ ကြုံတွေ့လာတဲ့ပြဿနာကို အခွင့်အလမ်းအဖြစ် အသုံးချတတ်တာ ဂျက်မားရဲ့ အရည်အချင်းတစ်ခုပါ။

တရုတ်နိုင်ငံက ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေဟာ အနောက်နိုင်ငံကို ကုန်ပစ္စည်းတွေ တင်ပို့မရောင်းချရတော့ ပြည်တွင်းမှာ ရောင်းချဖို့ ဈေးကွက် ရှာလာကြတယ်။ အရင်က 'Made in China' တရုတ်နိုင်ငံမှာ လုပ်သည်ဆိုတဲ့ ကုန်သေတ္တာတွေပေါ်မှာ ကပ်ထားတဲ့တံဆိပ်တွေကို 'Sold in China' တရုတ် နိုင်ငံမှာ ရောင်းသည်ဆိုတဲ့ တံဆိပ်တွေနဲ့ အစားထိုးလဲလှယ်လိုက်ကြတယ်။ ပြည်တွင်းအရောင်းအဝယ်တွေကို ထာပေါင်းကုမ္ပဏီမှာ အများဆုံး လုပ်လာ ကြလို့ ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကုန်မှာ ထာပေါင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံ

ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးရဲ့ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ ထာပေါင်းရဲ့ ဝင်ငွေ တွေ အများကြီး တိုးလာခဲ့တယ်။

ဂျက်မားအတွက် သတင်းဆိုး

အလီဘာဘာနဲ့ လက်အောက်ခံထာပေါင်းတို့ အောင်မြင်မှုရလာတာနဲ့ အမျှ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာတွေ ဈေးတက်လာလို့ ရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ထား တဲ့ ယာဟူးဟာလည်း သဘောကျနေပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ဂျက်မားအတွက်



ဘီလ်ဂိတ်

မျှော်လင့်မထားတဲ့ သတင်းဆိုးတစ်ခု ကို ကြားလိုက်ရတယ်။ အဲဒါက ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၃၁ ရက်နေ့မှာ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ကုမ္ပဏီက ယာဟူးကို ဒေါ်လာ ၄၄.၆ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်မယ်လို့ ကမ်းလှမ်းလိုက်တယ်။ ဂျက်မားနဲ့ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ပိုင်ရှင် ဘီလ်ဂိတ်တို့

ဟာ အတော်လေးကို ရင်နှီးကြသူတွေပါ။ ဒါပေမဲ့ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ဟာ လက်တွဲ လုပ်ဖို့ရာမှာ ခက်ခဲလိမ့်မယ်ဆိုတာ ဂျက်မား သိထားတယ်။ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ဟာ သူ့ရှယ်ယာဝင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးရာ ကိစ္စတွေမှာ ဝင်ရောက် စွက်ဖက်တတ်တယ်လို့ နာမည်ကြီးနေတယ်။ ပိုပြီးဆိုးတာက တရုတ်အစိုးရက ခုလို မိုက်ကရိုဆော့ဖ်က ယာဟူးကို ဝယ်မယ့်ကိစ္စကို စိုးရိမ်မိကြောင်း ဂျက်မားကို အကြောင်းကြားလာတယ်။ စိုးရိမ်စရာ အကြောင်းလေးတွေကလည်း ရှိခဲ့ တာကိုး။

တရုတ်အစိုးရနဲ့ မိုက်ကရို ဆော့ဖ်တို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ အတက် အကျတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဆက်ဆံရေး ကောင်းခဲ့တာတွေက ၂၀၀၃ ခုနှစ်တုန်း က ဘီလ်ဂိတ် တရုတ်ပြည်ကိုလာစဉ် အဲဒီအချိန်မှာ တရုတ်သမ္မတ ကျန်ဇီ မင်းက ကော်ဇောနိုင်းပြီး ကြိုဆိုခဲ့ပါ



ဘီလ်ဂိတ် နှင့် သမ္မတကျန်ဇီမင်း

တယ်။ ထို့နည်းအတူ ၂၀၀၆ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို အလည်အပတ် ရောက်လာခဲ့တဲ့ တရုတ်သမ္မတအသစ် ဟူကျင်ထောင်းကို ဘီလ်ဂိတ်ဟာ ဝါရှင်တန်မြို့က သူ့နေအိမ်မှာ ညစာနဲ့ တည်ခင်းစဉ်ခံခဲ့ပါတယ်။ မိုက်ကရို ဆော့ဖ်က တရုတ်အစိုးရဟာ သူ့မူပိုင် မိုက်ကရိုဆော့ဖ် ဆော့ဝဲလ်တွေကို ခိုးကူး တား၊ မူပိုင်ခွင့်မရှိပဲ သုံးတာတွေကို အရေးမယူဘူးလို့ ဝေဖန်ခဲ့တယ်။ တရုတ် အစိုးရကလည်း မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ဟာ တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီး အုပ်ဖို့ ကြိုးစားနေတယ်လို့ တုံ့ပြန်ဝေဖန်လိုက်တယ်။ အဲဒါတွေက ဆက်ဆံရေး ကျဆင်းသွားချိန်မှာပါ။

တရုတ်အစိုးရရဲ့ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်အပေါ် စိုးရိမ်မှုကို ဖြေလျော့စေဖို့ ဂျက်မားက အခုလို လူသိရှင်ကြား ကြေငြာလိုက်ပါတယ်။

‘အလီဘာဘာဟာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင် ခဲ့တာ ၉ နှစ် ရှိသွားပါပြီ။ နောင်လည်း ဘယ်သူရဲ့ ချုပ်ကိုင်မှု၊ ဝင်ရောက်ချုပ်လှယ်မှုမရှိပဲ ဆက်လက်ရပ်တည်သွားမှာပါ’

တဲ့။ ဂျက်မားက အခုလို ကြော်ငြာလိုက်ပေမဲ့ သူ့ရင်ထဲမှာတော့ စိုးရိမ်နေမိတာ တော့ အမှန်ပါပဲ။

ဂျယ်ရီယန်း နှုတ်ထွက်ခြင်း

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားအတွက် ကံကောင်းတဲ့ ဖြစ်ရပ်လေးတစ်ခု ဖြစ်လာ ခဲ့တယ်။ အဲဒါက ၂၀၀၈ ခုနှစ် မေလမှာ ယာဟူးရဲ့ CEO ဂျယ်ရီယန်းဟာ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ရဲ့ ရှယ်ယာဝယ်ဖို့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို ပယ်ချလိုက်တယ်။ ယာဟူး မှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံထားသူတဲ့ ရှယ်ယာပိုင်ရှင်တွေ အရမ်းစိတ်ဆိုးသွားကြတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ မိုက်ကရိုဆော့ဖ် ကမ်းလှမ်းတဲ့ ဒေါ်လာ ၄၄.၆ ဘီလီယံ ဆိုတာ နည်းနည်းနောနောပိုက်ဆံမှ မဟုတ်ပဲကို။ အဲဒီလို မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ရဲ့ ကမ်းလှမ်းချက်ကို ပယ်ချလိုက်တဲ့ သတင်းထွက်လာပြီးတာနဲ့ ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာ တွေဟာ တစ်နေ့ထဲမှာတင်ပဲ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထိုးကျသွားတယ်။ ဒီထဲက ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး အခြေအနေတွေကလည်း ပိုပိုဆိုးလာတော့ ယာဟူးကို မိုက်ကရိုဆော့ဖ်ထံ ရောင်းလိုက်ပြီး အမြတ်ငွေတွေ အများကြီးရမယ့် အခွင့်

အရေးကို လက်လွတ်ဆုံးရှုံးသွားကြတဲ့ ဂျယ်ယာရှင်တွေက ဂျယ်ရီယန်းကို နှုတ်ထွက်ဖို့ တောင်းဆိုကြတယ်။ ဒါကြောင့် ဂျယ်ရီယန်းဟာ ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့မှာ CEO ရာထူးက နှုတ်ထွက်လိုက်ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ယာဟူးကို ထူထောင်ခဲ့သူဖြစ်နေတာမို့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့မှာတော့ ဆက်လက် ပါဝင်နေပါသေးတယ်။ လစ်လပ်သွားတဲ့ CEO ရာထူးကို အမေရိကန်နိုင်ငံက ဆော့ဝဲလ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ အော်တိုဒက်စ်မှာ CEO လုပ်လာခဲ့တဲ့ အမျိုးသမီး ကာရိုဘတ်စ်က နေရာဆက်ခံယူလိုက်ပြီး ယာဟူးရဲ့ CEO အသစ် ဖြစ်လာခဲ့တယ်။

ဂျက်မားနဲ့ ကာရိုဘတ်စ်တို့ရဲ့ အဆင်မပြေမှုအစ



ကာရိုဘတ်စ်

CEO အသစ် ကာရိုဘတ်စ်နဲ့ CEO အဟောင်း ဂျယ်ရီယန်းတို့ရဲ့ လုပ်ကိုင်ပုံ၊ လူတွေနဲ့ ဆက်ဆံပုံတွေဟာ ဆန့်ကျင်ဖက် ဖြစ်ကြတယ်။ ဂျယ်ရီယန်းက အေးအေးဆေးဆေး သမား၊ နောက် သိမ်သိမ်မွေ့မွေ့နေတတ်ပြီး စကားကိုလည်း ယဉ်ကျေး

ပျူငှာစွာ ပြောတတ်တယ်။ ကာရိုကတော့ အမျိုးသမီးဖြစ်ပေမဲ့ တက်ကြွပြီး တစ်ဖက်သားကို အမြဲရန်လိုနေတဲ့ ပုံစံပေါက်နေတယ်။ တစ်ခါတလေ သူဟာ အစည်းဝေးခန်းထဲမှာ သူ့အရာရှိတွေကို အော်ဟစ်ငေါက်ငမ်း ပြောတတ်တယ်။

၂၀၀၉ ခုနှစ် မတ်လမှာ ဂျက်မားနဲ့ သူ့ရဲ့ အကြီးတန်းအရာရှိတချို့ဟာ ယာဟူးရုံးချုပ်ကို သွားကြတယ်။ ရုံးချုပ်အဝင်မှာ ဂျယ်ရီယန်းက သူတို့အဖွဲ့ကို ကြိုပြီး ကာရိုစောင့်နေတဲ့ အစည်းဝေးခန်းမထဲကို ခေါ်သွားတယ်။ သူတို့ကို ကာရိုနဲ့ မိတ်ဆက်ပေးပြီးတာနဲ့ အစည်းဝေးခန်းထဲက ပြန်ထွက်သွားတယ်။ သူဟာ CEO မဟုတ်တော့တဲ့အတွက် CEO အသစ် ကာရို လုပ်စရာရှိတာ ဆက်လုပ်နိုင်အောင်လို့ပါ။

အစည်းဝေးစတာနဲ့ ဂျက်မားတို့အဖွဲ့က အလီဘာဘာကုမ္ပဏီနဲ့ ထာပေါင်းကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းအခြေအနေတွေကို ရှင်းပြကြတယ်။ ကာရိုဟာ

သူတို့အဖွဲ့ကို လှိုက်လှိုက်လဲ့လဲ့ ကြိုဆိုမှုမပြုရုံသာမကပဲ အလီဘာဘာကြောင့် ယာဟူးဟာ တရုတ်နိုင်ငံဈေးကွက်ပိုင်စိုးမှု ကျဆင်းရတယ်လို့ စွပ်စွဲပြောဆို လိုက်တယ်။ ဂျက်မားက -

‘ယာဟူးကို ဈေးကွက်မကျအောင် ထိန်းမထားနိုင်တာ ခင်ဗျားတို့အပိုင်ပါ။ ကျနော်တို့နဲ့ မဆိုင်ပါဘူး။ အဲဒီကိစ္စအတွက် ကျနော်တို့ကို ခုလိုစွပ်စွဲပြောဖို့ ခင်ဗျားမှာ အခွင့်အာဏာမရှိပါဘူး’

လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ ဒါကြောင့် ဂျက်မားနဲ့ ကာရိုတို့ရဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ စတွေ့ကတည်းက အဆင်မပြေခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီကိစ္စဖြစ်ပြီးနောက် သူတို့နှစ်ယောက် ဟာ နှစ်အတော်ကြာကြာထိ တစ်ယောက်နဲ့ တစ်ယောက် အဆက်အသွယ် လုံးဝ မလုပ်ကြတော့ပါဘူး။

အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ ဆက်ဆံရေး ဆိုးဝါးလာခြင်း

၂၀၁၀ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီ လမှာ ဂူးဂါးလ်ဟာ ဆင်ဆာဖြတ်တောက်မှုနဲ့ သူ့ဝက်ဆိုဒ်ထဲကို ထိုးဖောက်ခိုးယူတယ်ဆိုပြီး တရုတ်အစိုးရနဲ့ အငြင်းပွား ကြပါတယ်။ အဲဒီကိစ္စမှာ ယာဟူးက ဂူးဂါးလ်ဖက်က ရပ်တည်ပြီး တရုတ်အစိုးရ ကို ဝေဖန်ပြစ်တင်လိုက်တယ်။ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီအချင်းချင်းမို့ ရပ်တည် ပေးတာ မဆန်းပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ အဲဒီကိစ္စကို ဂျက်မား အတော်လေး ဒေါသထွက်သွားတယ်။ သူ့ရဲ့ရှယ်ယာတွေ အများကြီးပိုင်ထားတဲ့ ယာဟူးက တရုတ်အစိုးရအပေါ် ဝေဖန်တိုက်ခိုက်တာကို မကျေနပ်တာပါ။ ဂျက်မားဟာ တရုတ်အစိုးရ စိတ်ကွက် နိုင်တဲ့ အပြုအမူ၊ အပြောအဆိုမျိုးကို နည်းနည်းလေးမှ မလုပ်မိအောင် တတ်နိုင်သမျှ သတိထား ရှောင်ရှားတတ်သူမို့ပါ။ ဒါကြောင့် အလီဘာဘာက ကြေငြာချက်တစ်ခု ထုတ်ပြန်လိုက်တယ်။ ‘အလီဘာဘာဟာ ယာဟူးရဲ့ဂူးဂါးလ် ဖက်က ရပ်တည်ချက်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သဘောထား ကိုက်ညီမှု မရှိပါဘူး’ လို့ အဲဒီကြေငြာချက်ကြောင့် ယာဟူးဟာ အလီဘာဘာအပေါ် အတော်လေး စိတ်ဆိုးသွားတယ်။

အခုလို အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ရဲ့ အခြေအနေတင်းမာနေချိန်မှာ

အခြေအနေကို ပိုမိုဆိုးဝါးလာစေတဲ့ အဖြစ်အပျက်တစ်ခု ထပ်ဖြစ်လာပြန်ပါတယ်။ ၂၀၁၀ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ ဟောင်ကောင်ရုံးခွဲက ယာဟူးရဲ့ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားမှုူးတစ်ယောက်က သတင်းစာသမားတွေကို သူတို့ရဲ့ယာဟူးဝက်ဆိုဒ်မှာ တရုတ်နိုင်ငံက ကြော်ငြာတွေကို လက်ခံထည့်ပေးမယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။ အဲဒါဟာ တရုတ်နိုင်ငံက ကြော်ငြာတွေက လက်ခံကြော်ငြာပေးနေတဲ့ အလီဘာဘာကို စိမ်းခေါ်လိုက်တဲ့ သဘောပါပဲ။ အလီဘာဘာကလည်း ယာဟူးနဲ့ ဆက်ဆံရေးကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ရမယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်။

အလီဘာဘာရဲ့ CEO ဒေးဗစ်ဝေကလည်း အခုလို လူသိရှင်ကြား ပြောလိုက်ပြန်ပါတယ်။

‘ငါတို့ဟာ လုပ်ငန်းမှာ စည်းလုံးညီညွတ်မှုလည်းမရှိ၊ အတတ်ပညာမှာလည်း ကျွမ်းကျင်မှုမရှိတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူမျိုးကို တကယ်ကော လိုအပ်ရဲ့လား။ အခု ယာဟူးဟာ သူ့ရဲ့အားသာချက်ဖြစ်တဲ့ search engine အင်တာနက်က အချက်အလက်ရှာဖွေတဲ့ အတတ်ပညာပိုင်းမှာ အတော်လေး အားနည်းလာနေလို့ ပြိုင်ဖက်တွေက သူ့ကို ကျော်တက်ကုန်ကြပြီ’

တဲ့။ ယာဟူးကို စိမ်းခေါ်လိုက်တဲ့ စကားပါ။

CEO ကာရိုဟာ ယာဟူးရဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်း မရှိဘူးဆိုပြီး ၂၀၁၁ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ အလုပ်ထုတ်ခံလိုက်ရတယ်။ သူ့အလုပ်ထုတ်ခံရချိန်အထိ အလီဘာဘာနဲ့ ဆက်ဆံရေးဟာ တိုးတက်မလာခဲ့ပါဘူး။ ကာရို အလုပ်မပြုတ်ခင်လေးမှာပဲ အလီဘာဘာမှာ ပြဿနာကြီး ၂ ခု တက်လာပြန်ပါတော့တယ်။

ဝန်ထမ်းပျားရဲ့ လာဘ်စားမှုပြဿနာကြီး

ပထမပြဿနာက ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လာဘ်စားမှုကြီးပါ။ အဲဒီပြဿနာကြောင့် အလီဘာဘာအပေါ် ဖောက်သယ်တွေရဲ့ ယုံကြည်မှု ကျဆင်းသွားခဲ့တယ်။ ဒုတိယပြဿနာက ထာပေါင်းအတွက် ငွေပေးချေတာလုပ်တဲ့ အလီပေးကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုကို အလီဘာဘာ အုပ်စုအောက်ကနေ ပြင်ပ

ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို လွှဲပြောင်းထားတဲ့ကိစ္စပါ။ ဒီကိစ္စကြောင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေရဲ့ ယုံကြည်မှုကို အတော်လေး ထိခိုက်သွားစေခဲ့တယ်။

ပထမပြဿနာဖြစ်တဲ့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လာဘ်စားမှုကြီးမှာ အလီဘာဘာရဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ် ၁၀၀ ကျော် ပါဝင်ပတ်သက်နေတယ် လို့ စုံစမ်းသိရှိရတယ်။ သူတို့ဟာ အင်တာနက်က ပစ္စည်းရောင်းတဲ့ ဆိုင်ပေါင်း ၂၃၀၀ ကျော်ကို ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ ပစ္စည်းဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူအဖြစ် မှန်ကန်ကြောင်း မရိုးမသား ထောက်ခံချက်ပေးခဲ့ကြတယ်။ အဲဒီဆိုင်တွေဟာ နိုင်ငံခြားက ပစ္စည်းမှာကြားဝယ်ယူသူတွေဆီကနေ ဒေါ်လာ ၂ သန်းကျော်ကို ယူပြီး မှာယူတဲ့ နိုင်ငံတွေက လူတွေဆီကို ပစ္စည်းတွေ ပို့မပေးခဲ့ဘူး။

ဒီသတင်းထွက်ပေါ်လာတာနဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာဈေးဟာ ၈ ရာခိုင်နှုန်း ကျဆင်းသွားတယ်။ ဂျက်မားဟာ ပစ္စည်းဝယ်ယူသူတွေရဲ့ ယုံကြည်မှုကို ထိခိုက်သွားစေတယ်ဆိုပြီး အရမ်း စိတ်ဆိုးဒေါသထွက်နေတယ်။ ဒီလိမ်လည်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေကို အဖွဲ့နဲ့ အမြန်ဆုံး စစ်ဆေးပြီး အပြစ်ရှိသူတွေကို ချက်ခြင်းအလုပ်က ထုတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ဒီကိစ္စမှာ မမှန်မကန်လုပ်တဲ့ အင်တာနက်အရောင်းဆိုင်ပေါင်း ၁၂၀၀ ကျော်ကိုလည်း အလီဘာဘာရဲ့ မှတ်ပုံတင်စာရင်းကနေ ပယ်ဖျက်လိုက်တယ်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုတွေအရ လိမ်လည်မှုမှာ အလီဘာဘာရဲ့ အကြီးတန်း စီမံခန့်ခွဲရေးအရာရှိကြီးတွေ မပါဝင် မပတ်သက်ဘူးလို့ အဖြေထွက်လာခဲ့တယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂျက်မားက အလီဘာဘာရဲ့ CEO ဒေးဗစ်ဝေမှာ တာဝန်ရှိတယ်ဆိုပြီး သူ့ကို အလုပ်က နှုတ်ထွက်ခိုင်းလိုက်တယ်။ ဂျက်မားက သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲလုပ်ရာမှာ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က ဒေးဗစ်ဝေကို အလုပ်ထုတ်လိုက်တာ ဟန်ပြုအရေးယူမှပဲလို့ စွပ်စွဲပြောလိုက်တယ်။ အဲဒါကို ဂျက်မားက သူ့ကို သတင်းထောက်တွေနဲ့ တက်ရောက်လာသူ လူအများရှေ့မှာ အခုလို ပြန်လည်ချေပြောလိုက်တယ်။

‘ကျနော်ဟာ ကင်ဆာရောဂါဖြစ်အောင် လုပ်ခဲ့သူမဟုတ်ဘူး။ ကင်ဆာအမြစ်ပြတ်အောင် ကင်ဆာဆဲလ်တွေကို ဖြတ်ထုတ်ပစ်နေသူပါ’ တဲ့။

ဂျက်မားဟာ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ အရောင်းဆိုင်တွေက ပြတ်ပြတ် သားသား အရေးယူဆောင်ရွက်လိုက်လို့ ပြဿနာဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ ငြိမ်းအေး ပြီးဆုံးသွားပြီး ဖောက်သယ်တွေရဲ့ ယုံကြည်မှုကို တဖြည်းဖြည်း ပြန်လည်ရလာ ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီထက် ပိုမိုရှုပ်ထွေးတဲ့ ဒုတိယပြဿနာကြီး ကျန်နေပါ သေးတယ်။ အဲဒါက အလီပေးပြဿနာပါ။

အလီပေးကုမ္ပဏီလွှဲပြောင်းမှု ပြဿနာကြီး

အလီပေးဆိုတာ ထာပေါင်းကနေ ပစ္စည်းဝယ်ရင် ငွေပေးချေတဲ့ စံနစ် ပါ။ အလီပေးကုမ္ပဏီကို အလီဘာဘာက ထူထောင်ထားတာပါ။ ထာပေါင်းမှာ ရောင်းဝယ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို အလီပေးကနေ ငွေပေးချေနေတာ တစ်နေ့ကို ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၇၀၀ ကျော် ရှိတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံ ဈေးကွက် တစ်ခုလုံး ငွေပေးချေမှုရဲ့ တစ်ဝက်ကျော် ရှိတယ်။ အလီပေးရဲ့ တန်ဖိုးကို အတိအကျ တွက်ချက်လို့ မရပေမဲ့ ဒေါ်လာ တစ်ဘီလီယံလောက် တန်ဖိုးရှိမယ်လို့ ငွေကြေး ကျွမ်းကျင်သူတွေက ခန့်မှန်းကြတယ်။

၂၀၁၁ ခုနှစ် မေလ ၁၀ ရက်နေ့မှာ အလီပေးရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို အလီဘာဘာအောက်ကနေ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ၂၀၁၀ ခုနှစ်ကတည်းက လွှဲပြောင်းထားတယ်ဆိုတဲ့ သတင်းထွက်လာခဲ့တယ်။ လွှဲပြောင်းရယူလိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီက ချေးဂျွန်အလီဘာဘာလို့ခေါ်ပြီး ဂျက်မား ထိန်းချုပ်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခု ဖြစ်နေတယ်။ ဂျက်မားက အဲဒီကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားပြီး အလီဘာဘာကို ဂျက်မားနဲ့ အတူ လက်တွဲထူထောင်ခဲ့သူ ဆိုင်မွန်ဆီယက်က ကျန်တဲ့ အစုရှယ်ယာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားတယ်။

အလီဘာဘာရဲ့ အစုရှယ်ယာရှင်တွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ၄ လပတ် အစည်းအဝေးမှတ်တမ်းမှာပါတဲ့ အောက်ပါအချက်ကို ဖတ်လိုက်ရတဲ့အခါ အလီပေးရဲ့ လွှဲပြောင်းမှုကို သံသယဝင်လာကြတယ်။

‘အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ အင်တာနက်နဲ့ ငွေပေးချေတဲ့ကုမ္ပဏီ အလီပေးရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အလီဘာဘာအုပ်စုက CEO ဂျက်မားရဲ့ ရှယ်ယာအများဆုံးပိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို

လွှဲပြောင်းပေးလိုက်ပါတယ်။ လွှဲပြောင်းပေးရတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က အလီပေးအနေနဲ့ အစိုးရက မကြာခင်မှာ ထုတ်ပေးတော့မယ့် လုပ်ငန်း လိုင်စင်ကို အမြန်ဆုံးရရှိစေဖို့ပါ။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး အလီဘာဘာ ရဲ့စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့ဟာ အဓိကရှယ်ယာရှင်ကြီးတွေဖြစ်ကြတဲ့ ယာဟူး နဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ဆွေးနွေးနေကြပါတယ်' တဲ့။

ယာဟူးရှယ်ယာရှင်တွေရဲ့သံသယ

ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံတန်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဟာ ဘယ်သူမှ မသိရဘဲ ရုတ်တရက် အလီဘာဘာအောက်ကနေ ပျောက်သွားပြီး ရှယ်ယာရှင်တွေ အားလုံး ထိတ်လန့်တကြား ဖြစ်ကုန်ကြတယ်။ ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာတွေလည်း မေလ ၁၁ ရက်နေ့မှာ ၇ ရာခိုင်နှုန်း၊ နောက်နေ့မှာ ၆ ရာခိုင်နှုန်း ဆက်တိုက် ကျဆင်းကုန်လို့ ယာဟူးရဲ့ အစုရှယ်ယာ စုစုပေါင်းတန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံ လောက် လျော့နည်းသွားတယ်။ အဲဒီနေ့ ညနေမှာပဲ ယာဟူးနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်တို့ဟာ အလီပေးကို လွှဲပြောင်းတဲ့ကိစ္စကို အလီဘာဘာက အကြောင်းမကြားလို့ သူတို့ မသိရပါဘူးလို့ ကြေငြာချက် ထုတ်လိုက်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ယာဟူးရဲ့ငြင်းဆိုချက်ဟာ ယုံကြည်လောက်စရာ အကြောင်း မရှိပါဘူး။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အလီဘာဘာအုပ်စုအောက်က ပိုင်ဆိုင်မှု ဒေါ်လာ ၁၀ သန်းအထက်ကို တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဆီကို လွှဲပြောင်းပေးချင်ရင် အလီဘာဘာရဲ့ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ရဲ့ ခွင့်ပြုချက်ယူဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါရိုက်တာ ဘုတ်အဖွဲ့မှာ ယာဟူးရဲ့ ကိုယ်စားလှယ်အရာရှိတွေ ပါနေတာမို့ ယာဟူးက လွှဲပြောင်းမှုကို မသိဘူးဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

ဟောင်ကောင်မှာကျင်းပတဲ့ အလီဘာဘာရဲ့ နှစ်ပတ်လည်ညီလာခံ ကြီးမှာ ဂျက်မားက အဲဒီ အလီပေးရဲ့ လွှဲပြောင်းမှုကို ခုလို ကာကွယ်ပြီး ပြောကြားသွားခဲ့ပါတယ်။

'ကျနော်တို့ အလီပေးရဲ့ လွှဲပြောင်းမှုကို ယာဟူးနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင် တို့နဲ့ တိုင်ပင်ဆွေးနွေးခဲ့တာပါ။ ကျနော်တို့ဟာ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့

ကို မတိုင်ပင်ဘဲ လုပ်လို့မရပါဘူး။ ကျနော်တို့ လုပ်ခဲ့တာ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း ပွင့်လင်းမြင်သာမှု ရှိတယ်ဆိုတာ အာမခံပါတယ်'

အလီဘာဘာက မကြာခင်မှာ နောက်ထပ် ကြေငြာချက်တစ်ခုကို ထုတ်လိုက်ပြန်ပါတယ်။

'အလီပေးကို လွှဲပြောင်းတာ မှန်ကန်ကြောင်းနဲ့ ခုလို လွှဲပြောင်း ရတာကလည်း People's Bank of China (PBOC) တရုတ်နိုင်ငံ ပြည်သူ့ဘဏ်ရဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေနဲ့ ကိုက်ညီစေဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဏ်ရဲ့ ညွှန်ကြားချက်တစ်ခုမှာ ငွေပေးချေတဲ့ လုပ်ငန်းလုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ နိုင်ငံခြားလက်အောက်ခံမဖြစ်ရပဲ ပြည်တွင်းက ကုမ္ပဏီဖြစ်ရမယ်လို့ ပါနေပါတယ်။ အလီပေးဟာ အလီဘာဘာ အောက်မှာ ရှိနေခဲ့မယ်ဆိုရင် အလီဘာဘာကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားတဲ့ ယာဟူးနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်တို့ဟာ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေ ဖြစ်နေတာကြောင့် PBOC ရဲ့ ညွှန်ကြားချက်နဲ့ မကိုက်ညီပဲ ဥပဒေနဲ့ ငြိစွန်းနေပါတယ်'

မေလ ၁၅ ရက်နေ့မှာ အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ဟာ ပူးတွဲ ကြေငြာ ချက်တစ်ခုကို ထုတ်ပြန်လိုက်ပြန်တယ်။ ကြေငြာချက်မှာ အလီဘာဘာရဲ့ အဓိကရှယ်ယာရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ယာဟူးနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်တို့ဟာ အခု လက်ရှိ ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေတွေကို ဆွေးနွေးကြိုးပမ်းနေကြပြီး အမြန်ဆုံး ဖြေရှင်း ပေးပါမယ်တဲ့။

ဒါပေမဲ့ အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ရဲ့ ထုတ်ပြန်ကြေငြာချက်တွေ ကြားမှာ ကွာဟမှုရှိနေတာကြောင့် ရှယ်ယာရှင်တွေက မေးခွန်းတွေ မေးလာ ကြတယ်။ အဲဒါတွေက 'ဒီကိစ္စကို ဘယ်သူတွေ ဘယ်လောက်အထိ သိကြသလဲ၊ ဘယ်အချိန်ကတည်းက သိခဲ့တာလဲ' ဆိုတာတွေပါ။

ဒါတွေဖြစ်ပျက်နေလို့ ယာဟူးက ဂျယ်ရီယန်းဟာ မနေသာတော့ပဲ ဘီဂျင်းမြို့ကို လေယာဉ်နဲ့ ထွက်ခွာသွားပြီး အဲဒီက PBOC ဘဏ်အရာရှိ တစ်ယောက်နဲ့ သွားတွေ့တယ်။ ဘဏ်အရာရှိက ဂျယ်ရီယန်းကို အခု ဖြစ်ပျက်နေတာတွေကို အဲဒီအတိုင်းပဲ လက်ခံလိုက်ပါလို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဂျယ်ရီယန်းက သိချင်တာတွေကို ထပ်မေးတော့ အရာရှိက သူ့မှာ မေးခွန်းတွေ

ဖြေနိုင်တဲ့ အခွင့်အာဏာမရှိပါဘူးလို့ ပြောလိုက်တယ်။ ဂျယ်ရီယန်း ဘာမှ ဆက်လုပ်မရတော့ဘူး။ လမ်းဆုံးသွားပါပြီ။

အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ ပြေငြိမ်းလိုက်ကြပြီ

နောက်ဆုံးမှာ အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ဟာ သဘောတူညီချက် တစ်ခု ရသွားကြပြီး ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၂၉ ရက်နေ့မှာ နှစ်ဖက် သဘောတူ စာချုပ် လက်မှတ်ရေးထိုးလိုက်ကြတယ်။ စာချုပ်မှာ တကယ်လို့ အလီပေးကို IPO အဖြစ် လူထုကို ရှယ်ယာရောင်းချခဲ့ရင် ယာဟူးကို လျော်ကြေးငွေအဖြစ် ဒေါ်လာ ၂ဘီလီယံကနေ ဒေါ်လာ ၆ဘီလီယံအထိ ပေးမယ်လို့ ပါတယ်။ အလီဘာဘာ၊ ယာဟူးနဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂ်တို့ ၃ ဖွဲ့စည်းဟာ ဒီကိစ္စကို ဒီမှာတင် ဇာတ်လမ်းကို ရုပ်လိုက်ချင်ကြပြီ။ ယာဟူးရဲ့ရှယ်ယာရှင်တွေ ကတော့ အများဆုံး ဒေါ်လာ ၆ ဘီလီယံအထိပဲ ပေးတာကို သိပ်မကျေနပ်ကြဘူး။ အဲဒီသတင်း ကြောင့် ယာဟူးရဲ့ ရှယ်ယာဈေးဟာ ၂.၆ ရာခိုင်နှုန်းလောက် ကျဆင်းသွား ပြန်တယ်။ အလီဘာဘာက ဂျိုးဆိုင်းက ရှယ်ယာရှင်တွေကို ဒီလိုလုပ်ရတာဟာ တရုတ်အစိုးရရဲ့ ဘဏ်ညွှန်ကြားချက်တွေကြောင့်ပါလို့ ရှင်းပြလိုက်တော့မှ ရှယ်ယာရှင်တွေဟာ မကျေနပ်ကြပေမယ့်လည်း ဘာမှ ထပ်မပြောကြတော့ဘူး။

အလီပေးပြဿနာဟာ အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့အတွက် ခါးသီးတဲ့ အတွေ့အကြုံကြီးတစ်ခုပါပဲ။ ဒါပေမဲ့ အခုတော့ သဘောတူညီမှု ရသွားကြပြီမို့ အားလုံးဟာ ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်ဆက်လုပ်ကြရုံပါပဲ။ အခု အလီဘာဘာ အာရုံစိုက်တာက ယာဟူးမှာရှိတဲ့ အလီဘာဘာရှယ်ယာတွေကို ရသလောက် ပြန်ဝယ်ဖို့ပါပဲ။

၉ လအကြာမှာ အလီဘာဘာနဲ့ ယာဟူးတို့ အကျေအလည် ဆွေးနွေး ကြပြီး ၂၀၁၂ ခုနှစ် မေလမှာ အလီဘာဘာက ယာဟူးမှာ ကျန်ရှိတဲ့ သူတို့ ရှယ်ယာတွေကို ဒေါ်လာ ၇.၁ ဘီလီယံနဲ့ ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ အခု အလီ ဘာဘာဟာ ယာဟူးနဲ့ ကိစ္စတွေ ဖြေရှင်းပြီးဖြစ်လို့ နောက်တစ်ကြိမ် ကျင်းပ တော့မယ့် IPO (2.0) အတွက် အာရုံစူးစိုက်လိုက်ပါတော့တယ်။

ဟောင်ကောင်စတော့အိတ်ချိန်းက ထွက်လိုက်ခြင်း

၂၀၁၃ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ HKSE ဟောင်ကောင် စတော့ ရောင်းဝယ်ရေးအိတ်ချိန်းက အလီဘာဘာကို စတော့အိတ်ချိန်းမှာ မှတ်ပုံတင် ထားတာကို ပယ်ဖျက်လိုက်ပါတယ်။ ဖြစ်ပုံက ဒီလိုပါ။ HKSE မှာ အရင်က မှတ်ပုံတင်ခဲ့တာက အလီဘာဘာကုမ္ပဏီတစ်ခုထဲ အတွက်ပါ။ ဒါပေမဲ့ နောက် ပိုင်းမှာ အလီဘာဘာအုပ်စုကို မှတ်ပုံတင်ဖို့ လုပ်လာတယ်။ အလီဘာဘာ အုပ်စုမှာ အလီဘာဘာ၊ ထာပေါင်းနဲ့ ထိမောလ်ကုမ္ပဏီ သုံးခု ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီလို လျှောက်လိုက်တော့မှ ပြဿနာ တက်လာပါတော့တယ်။

အလီဘာဘာအုပ်စုအတွက် မှတ်ပုံတင်လျှောက်ရာမှာ သူတို့ဟာ Dual Class ရှယ်ယာနှစ်မျိုးစနစ်ကို ကျင့်သုံးမယ်လို့ အဆိုပြုထားတယ်။ အဲဒီစနစ်က ရှယ်ယာတွေကို နှစ်မျိုးနှစ်စားရောင်းပေးပြီး ရှယ်ယာအများဆုံး ဝယ်ယူပိုင်ဆိုင်ထားသူ ဖြစ်ပေမယ့်လည်း ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးကိစ္စတွေမှာ ဆုံးဖြတ် ပိုင်ခွင့် မရှိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကသာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် ရှိပါတယ်။ ရိုးရိုးရှယ်ယာစနစ်တွေမှာတော့ ရှယ်ယာအများစုကို ပိုင်ဆိုင်ထား သူဟာ ကုမ္ပဏီကိစ္စတွေမှာ ဆုံးဖြတ်ခွင့်ရပါတယ်။ HKSE မှာ လက်ရှိ မှတ်ပုံတင်ထားကြတဲ့ ယာဟူးနဲ့ Facebook တို့ဟာ ရှယ်ယာအများဆုံး ပိုင်ဆိုင်သူကဘဲ ဆုံးဖြတ်ခွင့်ရတဲ့ ရိုးရိုးရှယ်ယာစနစ်ကို ကျင့်သုံးနေကြပါတယ်။ အလီဘာဘာက ရှယ်ယာနှစ်မျိုးစနစ်ကို ကျင့်သုံးချင်ရတဲ့ အကြောင်းက ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်တို့ဟာ ရှယ်ယာအများစုကို မပိုင်ဆိုင်ကြပေမယ့်လည်း ကုမ္ပဏီကိစ္စတွေမှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် ရချင်ကြလို့ပါ။

အလီဘာဘာဟာ ရှယ်ယာနှစ်မျိုးစနစ် ကျင့်သုံးဖို့ HKSE နဲ့ ဘယ်လိုမှ ညှိနှိုင်းမရတာကြောင့် HKSE ကနေ မှတ်ပုံတင်ထားတာကို ရုပ်သိမ်းလိုက်ပြီး NYSE (New York Stock Exchange) နယူးယောက်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ IPO ရောင်းချဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တယ်။ NYSE က အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ Dual Class ရှယ်ယာနှစ်မျိုးစနစ်ကို လက်ခံတယ်။ HKSE က အလီဘာဘာကို မှတ်ပုံတင်က ပယ်ဖျက်လိုက်တာကြောင့် ဟောင်ကောင်က ရှယ်ယာရင်းနှီးမြှုပ်နှံ သူတွေအတွက် ဆုံးရှုံးမှု ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့ပါတယ်။ ရှယ်ယာနဲ့ဆက်စပ်တဲ့ ဘဏ်တွေ၊ ရှေ့နေတွေလည်း သူတို့ရမယ့် ဝင်ငွေတွေ မရနိုင်ကြတော့ဘူး။

IPO (2.0) ရဲ့အောင်မြင်မှုကြီး

၂၀၁၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလမှာ အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ IPO ကို NYSE မှာ စရောင်းတယ်။ (ဒုတိယအကြိမ် အခု IPO ကို IPO (2.0) လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပထမအကြိမ် IPO ကို HKSE မှာ ရောင်းပြီးခဲ့လို့ပါ။) အုပ်စုပိုင်ဆိုင်တဲ့ အစုရှယ်ယာတွေရဲ့ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းကို ထုတ်ရောင်းလိုက်တာပါ။ စရောင်းတဲ့ နေ့မှာပဲ အစုရှယ်ယာ တစ်စုရဲ့ တန်ဖိုးဟာ ၁၄ ဆအထိ တက်သွားတယ်။



အဲဒီအတွက် စုစုပေါင်း ရှယ်ယာရောင်းရငွေဟာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၂၅ ဘီလီယံဖိုးဖြစ်လို့ IPO (2.0) ကို ပထမဆုံးနေ့ ရောင်းရငွေမှာ ကမ္ဘာ့စံချိန် တင်သွားတယ်။ ရှယ်ယာကို ဝယ်ကြသူတွေ အရမ်းများလွန်းလို့ NYSE ကို နာရီဝက်ကြာ ခဏရပ်နားထားလိုက်ရတယ်။ ရှယ်ယာတွေကို အများဆုံး ဝယ်ယူသွားကြသူတွေကတော့ အမေရိကန်နိုင်ငံက ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုဘဏ်ကြီး နှစ်ခုဖြစ်ကြတဲ့ ခရက်ဒစ်ဆွစ်စီနဲ့ မော်ဂန်စတင်လီတို့ ဖြစ်ကြပါတယ်။

အလီဘာဘာအုပ်စုဟာ အဲဒီရှယ်ယာတွေ ရောင်းလိုက်ရလို့ သူတို့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၂၃၀ ဘီလီယံ ဖြစ်သွားတယ်။ အင်တာနက် ကုမ္ပဏီတွေ ပိုင်ဆိုင်မှုမှာ အမေရိကန်နဲ့ Facebook တို့ရဲ့ အထက်မှာ ရောက် သွားပြီး ထိပ်ဆုံးမှာရှိတဲ့ ဂူးဂဲလ်အောက်နားမှာ ကပ်လိုက်ပြီး ဒုတိယ ဖြစ်လာခဲ့တယ်။ နောက်သီတင်းပတ် အနည်းငယ်အထိ ရှယ်ယာဈေးဟာ ဆက်တက်နေလို့ နိဝင်ဘာလဆန်းမှာ အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ၃၀၀ ဘီလီယံအထိ ဖြစ်သွားတယ်။ ဂျက်မားဟာ ၂၀၀၇ ခုနှစ်က HKSE - IPO အပြီးမှာ ဟောင်ကောင်က တိုက်ခန်းတစ်ခုကို ဒေါ်လာ ၃ သန်းနဲ့ ဝယ်ယူနိုင်ခဲ့ပြီး အခု NYSE IPO (2.0) အပြီးမှာတော့ ဟောင်ကောင် မှာပဲ ဒေါ်လာသန်း ၁၉၀ တန်တဲ့ ခြံဝင်းကြီးနဲ့ အိမ်ကြီးတစ်လုံးကို ထပ်မံဝယ်ယူ လိုက်ပြန်တယ်။

၂၀၀၇ ခုနှစ်က HKSE - IPO အပြီးမှာ ရှယ်ယာဈေးတွေ အရမ်း မြင့်တက်ခဲ့ပြီး နောက်တော့ ပြန်ကျသွားတယ်။ အခုလည်း NYSE က IPO (2.0) အပြီးမှာ အဲဒီအတိုင်း ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ် မတ်လမှာ ရှယ်ယာ ဈေးတွေဟာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း ထိုးကျသွားတယ်။ သြဂုတ်လမှာ ရှယ်ယာမူရင်း ဈေး ၆၈ ဒေါ်လာအောက်ကို ပထမဆုံး အကြိမ်အဖြစ် ကျဆင်းသွားပြန်တယ်။ စက်တင်ဘာလမှာလည်း ရှယ်ယာဈေးတွေ ဆက်တိုက်ကျဆင်းလာနေလို့ အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာဘီလီယံ ၁၅၀ လျော့နည်း သွားပါတော့တယ်။ ဘာလို့ ရှယ်ယာဈေးတွေဟာ အရမ်းမြင့်တက်နေခဲ့ရာကနေ ခုလို ဆက်တိုက်ထိုးကျသွားရတာလဲ။ အကြောင်းရှိပါတယ်။ အဲဒါက အလီ ဘာဘာနဲ့ တရုတ်အစိုးရဌာနတစ်ခုတို့အကြား လူသိရှင်ကြား အငြင်းပွားမှု တစ်ခုကြောင့်ပါ။

ပစ္စည်းအတုရောင်းတဲ့ ပြဿနာ

၂၀၁၅ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၂၈ ရက်နေ့မှာ လုပ်ငန်းလိုင်စင်ချပေးတဲ့ တရုတ်အစိုးရရဲ့ စက်မှုနဲ့ စီးပွားရေးဌာန (SAIC) က သူဝက်ဆိုင်မှာ အစီရင် ခံစာတစ်စောင်ကို တင်လိုက်တယ်။ စာမှာ ဘာရေးထားသလဲဆိုတော့ အလီ ဘာဘာဝက်ဆိုင်ကနေ ပစ္စည်းအတုတွေ ရောင်းနေတယ်။ အလီဘာဘာက ဝန်ထမ်းတွေကလည်း ပစ္စည်းသိပ်မရောင်းရတဲ့ ဆိုင်တွေဆီကနေ လာဘ်ငွေ ယူပြီး အဲဒီဆိုင်တွေကို ပစ္စည်းအရောင်းရဆုံးဆိုင်တွေအဖြစ် အလီဘာဘာ ဝက်ဆိုင်မှာ မမှန်မကန် ဖော်ပြပေးနေတယ်တဲ့။ နောက်ဆက်တွဲမှာ ဆက်ရေး ထားသေးတယ်။ SAIC ရဲ့စုံစမ်းတွေ့ရှိချက်တွေအရ အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်း အရောင်းအဝယ်လုပ်ကြတဲ့ e-commerce ဝက်ဆိုင် ၆ ခု (အလီဘာဘာ အုပ်စုက ထာပေါင်းနဲ့ ထိမောလ်အပါအဝင်) တို့မှာ ပစ္စည်းအတုတွေကို ရောင်းချ နေတာကို တွေ့ရတယ်။ အလီဘာဘာဟာ ဒီကိစ္စတွေကို သိနေပေမယ့်လည်း အရေးယူတာမလုပ်တဲ့အတွက် တခြား e-commerce လုပ်နေတဲ့ ဝက်ဆိုင် တွေကလည်း အလီဘာဘာကို အတုယူပြီး ပစ္စည်းအတုတွေ လိုက်ရောင်းချလာ ပါတယ်တဲ့။ အဲဒီဝက်ဆိုင်က အစီရင်ခံစာကို တရုတ်နိုင်ငံသတင်းစာတွေနဲ့

မိဒီယာတွေက ကူးယူဖော်ပြကြတယ်။ အဲဒီသတင်းကြောင့် အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာဈေးဟာ ၄ ရာခိုင်နှုန်းလောက် တစ်နေ့ထဲမှာ ထိုးကျသွားတယ်။

အလီဘာဘာဟာ အတော်ဒေါသထွက်သွားပြီး ဒီသတင်းအချက် အလက်တွေရအောင် ဘယ်လိုစုံစမ်းပြီး ဘယ်လိုတွက်ချက်တာလဲလို့ SAIC ကို ပြန်မေးခွန်းထုတ်လိုက်တယ်။ အလီဘာဘာရဲ့ပြန်လည်မေးခွန်းထုတ်တာကို သတင်းမီဒီယာတွေမှာ ဖော်ပြကြပြန်တယ်။ ပုံမှန်အားဖြင့် တရုတ်အစိုးရဟာ သူတို့နဲ့ ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီတွေရဲ့ စာအပြန်အလှန်ရေးတာမျိုးကို လူထုသိအောင် ဖွင့်ထုတ်မပြုတတ်ကြပါဘူး။ တရုတ်အစိုးရက အလီဘာဘာကို သဘောမတွေ့ တာ တစ်ခုရှိနေတာကြောင့် ခုလိုလုပ်လိုက်တယ်လို့ ထင်ရပါတယ်။

ရှယ်ယာရှင်တွေက အလီဘာဘာ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကို SAIC ရဲ့ အစီရင်ခံစာနဲ့ပတ်သက်ပြီး မေးခွန်းတွေ ထုတ်ကြတယ်။ ရှယ်ယာရှင်တွေမေးကြ တဲ့ သတင်းတွေဟာ ပြင်ပကို ပေါက်ကြားသွားတာကြောင့် အလီဘာဘာရဲ့ ရှယ်ယာတွေဟာ နောက်ထပ် ၈.၈ ရာခိုင်နှုန်း ကျဆင်း သွားပြန်တယ်။ ၂ ရက် အတွင်းမှာ အလီဘာဘာရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံချီပြီး လျော့ကျသွားပြန်တယ်။

အခြေအနေတွေ အတော်လေးဆိုးလာတာကြောင့် ဂျက်မားဟာ ဘီဂျင်းမြို့ကိုသွားပြီး SAIC ဌာနမှူး ဂျန်မော်နဲ့ သွားတွေ့တယ်။ နှစ်ယောက်သား အကြိတ်အနယ် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးကြပြီး ဒီကိစ္စကို ဒီမှာတင် အဆုံးသတ်ဖို့ သဘောတူညီမှုရလိုက်ကြတယ်။ SAIC က သူတို့ရဲ့စုံစမ်းတဲ့ နည်းကို ပြန်လည် သုံးသပ်မှာ ဖြစ်သလို အလီဘာဘာကလည်း ပစ္စည်းအတု ရောင်းဝယ်တာကို အမြစ်ဖြတ်ချေမှုန်းမယ်လို့ ကတိပေးလိုက်တယ်။

ပစ္စည်းအတုရောင်းတာကို တိုက်ဖျက်ခြင်း

SAIC နဲ့ အငြင်းပွားမှု ဖြစ်ပွားပြီးကတည်းက အလီဘာဘာဟာ ပစ္စည်းအတုရောင်းတာကို တိုက်ဖျက်ဖို့အတွက် အရောင်းအဝယ်လုပ်တာကို စောင့်ကြည့်အရေးယူမယ့် ဝန်ထမ်းဦးရေ ၁၅၀ ကနေ ၄၅၀ အထိ တိုးမြှင့် ခန့်ထားလိုက်တယ်။ ပစ္စည်းအတုရောင်းတဲ့ ဆိုင်ကို ၃ ကြိမ်မိတာနဲ့ အဲဒီဆိုင်ကို

အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်မှာ မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ စာရင်းထဲက ပယ်ဖျက်လိုက်လို့ သူတို့ဟာ အလီဘာဘာဝက်ဆိုဒ်မှာ ပစ္စည်းရောင်းချခွင့် မရှိတော့ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုလုပ်တာဟာ မှီပွင့်တစ်ခုကို ဒီနေ့ဆွဲနှုတ်လိုက်ရင် နောက်နေ့မှာ မှီပွင့်တွေ အများကြီး ထပ်ပေါက်လာသလိုပဲလို့ ဂျက်မားက ပြောပါတယ်။ အဲဒီအတု ရောင်းတဲ့ဆိုင်ကို ပယ်လိုက်တာနဲ့ နောက်တစ်ရက်မှာ အတုရောင်းတဲ့ဆိုင်တွေ ၃ ခုလောက် ပေါ်လာပြန်တယ်။ ဒါမှမဟုတ် ပယ်ဖျက်ခံရတဲ့ဆိုင်ဟာ နာမည် တစ်မျိုးနဲ့ အလီဘာဘာမှာ မှတ်ပုံတင်လာပြန်ပါရောတဲ့။

ဘီဂျင်းမြို့မှာ လုပ်တဲ့ ဟောပြောပွဲတစ်ခုမှာ ဂျက်မားက ခုလိုပြောပါ တယ်။

‘လူတစ်ယောက်ဟာ ပစ္စည်းအတုတစ်ခု ဝယ်မိလိုက်ရင် ဝယ်သူမှာ ဆုံးရှုံးသွားသလို ကျနော်တို့လည်း ပစ္စည်းဝယ်သူပေါင်း ၅ ယောက်လောက် ဆုံးရှုံးသွားရပါတယ်။ ပစ္စည်းအတုကို ဝယ်မိ သူရော ကျနော်တို့ပါ အရမ်းနစ်နာပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပစ္စည်းအတု ရောင်းသူတွေကို ကျနော်တို့ အရမ်းစက်ဆုတ်ရှုံ့ရှာပါတယ်။ ကျနော်တို့ ပစ္စည်းအတုရောင်းတာကို တိုက်ဖျက်နေတာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာခဲ့ ပါပြီ။ လူတွေရဲ့ မကောင်းတဲ့အကျင့်စရိုက်ကို တိုက်ဖျက်ရတာ လွယ်ကူလှတဲ့အလုပ်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တမ်းက တရုတ် ပြည်မှာ အင်တာနက် မပေါ်ခင်ကတည်းက ပစ္စည်းအတုရောင်းနေ တာ အနှစ် ၃၀ ကြာခဲ့ပါပြီ။’

သူက ဆက်ပြောတယ်။

‘ကျနော်တို့ဟာ အင်တာနက်ကနေ ပစ္စည်းအတု ရောင်းတာ ကိုချည်းပဲ တိုက်ဖျက်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ရိုးရိုးဆိုင်တွေမှာ ရောင်းနေ တာကိုလည်း တိုက်ဖျက်နေပါတယ်။ ကျနော်တို့ရဲ့ ဝန်ထမ်း ၂,၀၀၀ ကျော်နဲ့ လုပ်အားပေးကူညီနေသူ ၅၇,၀၀၀ ဟာလည်း အဲဒီတိုက်ဖျက် ရေးမှာ ပါဝင်နေကြပါတယ်။ တိုးတက်မှုလည်း ရနေပါတယ်။’

ဒါပေမဲ့ ကျနော်တို့ရဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ကနေ အရောင်းအဝယ်လုပ်နေ တဲ့ လုပ်ငန်းပေါင်းက ၁၀ သန်းလောက် ရှိနေတာမို့ ဖော်ထုတ်ရတာ

အတော်ကို ခက်ပါတယ်။ နောက်ပြီး အတုရောင်းသူတွေဟာ နည်းနည်းလေး ဖြစ်ပေမယ့် နေရာအနှံ့မှာ ရှိနေကြတာကလည်း စုံစမ်းရတာ အတော်ခက်နေပါတယ်' တဲ့။

ဘရင်းဒက် ပစ္စည်းအတုပြဿနာ

အလီဘာဘာဟာ စုံစမ်းရေး ပိုမိုထိရောက်အောင်ဆိုပြီး အင်တာနက် လုံခြုံရေးအဖွဲ့တစ်ခုကို ရဲအရာရှိဟောင်း နီလီယန်းကို ဦးဆောင်စေပြီး ဖွဲ့စည်းလိုက်တယ်။ အဲဒီအဖွဲ့ဟာ ပစ္စည်းတုဖော်ထုတ်တဲ့ စနစ်တစ်ခုကို တီထွင်လိုက်တယ်။ အဲဒီစနစ်က ပစ္စည်းတန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ branded ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူတွေကို အလီဘာဘာမှာရောင်းနေတဲ့ ပစ္စည်းတွေရဲ့ တန်ဖိုးကို အကဲဖြတ် ဝေဖန်ခိုင်းတယ်။ ပစ္စည်းတစ်ခုကို တကယ့်တန်ဖိုးထက် အများကြီး လျော့နည်းရောင်းနေတာကိုတွေ့လို့ ထုတ်လုပ်သူက အကြောင်းကြားလာရင် ပစ္စည်းရောင်းသူကို အလီဘာဘာရဲ့ ပစ္စည်းရောင်းခွင့် မှတ်ပုံတင်စာရင်းကနေ ပယ်ဖျက်လိုက်တယ်။ ဒါကလည်း တန်ဖိုးကြီးတဲ့ ဘရင်းဒက် ပစ္စည်းအတွက်တော့ ထိရောက်ပေမယ့် တန်ဖိုးမကြီးဘဲ အများအပြားရောင်းနေတဲ့ ဆပ်ပြာ၊ ရှန်ပူ ခေါင်းလျှော်ရည် စတာတွေအတွက်တော့ ပစ္စည်းအတုရောင်းတာ ဟုတ် မဟုတ် ခွဲခြားရခက်နေပါတယ်။ (branded ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းဆိုတာ ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီနာမည်တပ်ထားသော ပစ္စည်းဖြစ်ပါတယ်။)

ထာပေါင်းမှာ ပစ္စည်းရောင်းကြသူ အများစုဟာ ဆိုင်သေးလေးတွေ များပါတယ်။ ထီမောလ်မှာက တန်ဖိုးကြီး ဘရင်းဒက်ပစ္စည်းတွေကို ရောင်းကြတယ်။ ဒါကြောင့် ထာပေါင်းမှာ ပစ္စည်းတုရောင်းသူကို ဖော်ထုတ်ရတာထက် ထီမောလ်မှာက ပိုလွယ်တယ်။ ဒါကြောင့် အလီဘာဘာဟာ ထီမောလ်ကို ပိုအာရုံစိုက်ပြီး ကြော်ငြာခတွေ အများကြီး အကုန်ခံသုံးလာတယ်။ ဒါကြောင့် ထီမောလ်ကနေ ကော်မရှင်ခတွေ အများကြီးရလာတယ်။

တစ်ချိန်ထဲမှာဘဲ ဥရောပက ဘရင်းဒက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရောင်းသူတွေက အလီဘာဘာဟာ ပစ္စည်းအတု ရောင်းချတယ်ဆိုပြီး ဝေဖန်ပြစ်တင်

လာကြပြန်တယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ် မေလမှာ Gucci ဂုချီ၊ Yves Saint Laurent အစ်စ်စန့်လောအပါအဝင် ဘရင်းဒက်အဝတ်အထည် လက်ကိုင်အိတ်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းချနေတဲ့ ကီရင်းဆိုတဲ့ ပြင်သစ်ကုမ္ပဏီက အလီဘာဘာကို တရားစွဲလာပါတယ်။ အလီဘာဘာဟာ ပစ္စည်းရောင်းရာမှာ မရိုးမသားလုပ်တယ်လို့ စွပ်စွဲလိုက်တယ်။ သူတို့က ဘာပြောသလဲဆိုတော့ Gucci ဂုချီလက်ကိုင်အိတ် တစ်လုံး ဝယ်ချင်သူဟာ အလီဘာဘာ ဝက်ဆိုဒ်ထဲဝင်ပြီး Gucci စာလုံးကို ရိုက်လိုက်တယ်။ အဲဒီအခါ Gucci ဒါမှမဟုတ် Gucechi ဆိုတဲ့ ပစ္စည်းအတူတွေ ရောင်းတဲ့ ဝက်ဆိုဒ်ဆီတွေကို ရောက်သွားတယ်။ ဒီအခါမှာ ဝယ်သူဟာ သတိမထားမိဘဲ ဈေးသက်သာတဲ့ အဲဒီဝက်ဆိုဒ်ကနေ ပစ္စည်းအတူ ဝယ်မိသွားတယ်တဲ့။ အလီဘာဘာကတော့ ဒီစွပ်စွဲချက်ကို ငြင်းဆိုလိုက်ပါတယ်။

တကယ်တမ်းကျတော့ အလီဘာဘာအုပ်စုက ဝက်ဆိုဒ်တွေမှာ တစ်နေ့ တစ်နေ့ အရောင်းအဝယ်လုပ်နေကြသူတွေဟာ သန်းချီရှိကြတဲ့အတွက် အလီဘာဘာက အတတ်နိုင်ဆုံး ကြိုးစားထိန်းချုပ်ပေးမယ့်လည်း ဟာကွက်ယိုပေါက်တွေကတော့ ရှိနေဆဲပါ။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်လူမျိုးတွေကတော့ အလီဘာဘာရဲ့ ထာပေါင်းနဲ့ ထိမောလ်မှာ ဆက်လက်အရောင်းအဝယ် လုပ်နေကြပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူတို့က အလီဘာဘာဟာ ရိုးရိုးသားသားလုပ်ကိုင်နေသလို ပစ္စည်းအတူရောင်းသူတွေကို တကယ်ပဲ ကြိုးစားတိုက်ဖျက်နေတယ်လို့ ယုံကြည်ကြလို့ပါ။

ပရဟိတအလှူရှင်ကြီး ဂျက်မား

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာကို ကုမ္ပဏီသေးလေးတစ်ခုကနေ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်လာအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့လို့ သူ့ကို လူတွေက စီးပွားရေးအတွေးအခေါ် ပညာရှင်တစ်ယောက်လို့ ခေါ်နေကြတယ်။ အခုတော့ သူ့ကို လူတွေက Philantropist ပရဟိတအလှူရှင်နဲ့ Environmentalist ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးသမားအဖြစ် ခေါ်လာကြပြန်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲ။

ဂျက်မားဟာ အလီဘာဘာအုပ်စုရဲ့ CEO အဖြစ်ကနေ ၂၀၁၃ ခုနှစ်

မေလ ၁၀ ရက်နေ့ အသက် ၄၈ နှစ်အရွယ်မှာ နှုတ်ထွက်လိုက်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ အလီဘာဘာရဲ့ အမှုဆောင်ဥက္ကဋ္ဌရာထူးမှာ ဆက်လက်ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဂျက်မားရဲ့ ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုးဟာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၃၀ ဘီလီယံ ဖြစ်နေပါပြီ။ သူ CEO ရာထူးက အနားယူ လိုက်တာဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးနဲ့ လူထုကျန်းမာရေးကိစ္စတွေမှာ အချိန်ပိုပေးချင်လို့ ပြောပါတယ်။ သူဟာ ပြောရင်ပြောတဲ့အတိုင်း လုပ်တတ်သူပါ။

၂၀၁၄ ခုနှစ်က ဂျက်မားနဲ့ ဂျိုးဆိုင်းတို့နှစ်ယောက်ဟာ အလီဘာဘာ အုပ်စုမှာ သူတို့ပိုင်ဆိုင်ထားကြတဲ့ ရှယ်ယာတွေရဲ့ ၂ ရာခိုင်နှုန်းစီကို လူမှုရေး ရန်ပုံငွေအဖြစ် ထည့်ဝင်လိုက်ကြပြီ။ အလီဘာဘာ လူမှုရေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့တစ်ခုကို ထူထောင်လိုက်ကြတယ်။ ဒေါ်လာဘီလီယံချီတဲ့ ရန်ပုံငွေဖြစ်လို့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ အကြီးဆုံး လူမှုရေးအဖွဲ့ကြီးတွေထဲက တစ်ခုဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျက်မားက သူ့ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုထဲကနေ နောက်ထပ် ရန်ပုံငွေ ထပ်မံထည့်ဝင်မယ်လို့ ကတိပြုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအဖွဲ့ရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးနဲ့ လူတွေရဲ့ ကျန်းမာရေးမှာ အကူအညီပေးရေးတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်တဲ့ ဂျက်မား

ဂျက်မားက အဲဒီလူမှုရေးအဖွဲ့ကြီး မဖွဲ့ခင် နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာကြာ ကတည်းက တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တွေ ပျက်စီးလာနေတဲ့အကြောင်းကို မကြာခဏ ပြောကြားခဲ့တယ်။ သူက -

‘တရုတ်လူမျိုးတွေဟာ တရုတ်နိုင်ငံမှာ စက်ရုံတွေ အများကြီး ပေါ်ထွက်လာတာကို အရမ်းဂုဏ်ယူနေကြတယ်။ ကမ္ဘာ့စက်ရုံကြီးလို့ နိုင်ငံတကာက ပြောနေကြတာကို ဂုဏ်ယူမဆုံး ဖြစ်နေကြတယ်။ အခုတော့ ကျနော်တို့ ဂုဏ်ယူနေတဲ့ ကမ္ဘာ့စက်ရုံကြီးရဲ့ အကျိုးဆက်ကို ခံစားနေကြရပြီလေ။ ကျနော်တို့ရဲ့ မြစ်တွေ၊ ချောင်းတွေက ရေတွေ

ဟာ သောက်လို့မရအောင် ညစ်ပတ်နေကြပြီ။ ကောက်ပဲသီးနှံတွေ လည်း စားသုံးမရလောက်အောင်ကို အဆိပ်သင့်နေပါပြီ။ နွားနို့မှာ တောင် အဆိပ်ဓာတ်ပါနေလို့ သောက်ရင် ဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်နေပြီ။ အဆိုးဆုံးက ကျနော်တို့ရှူနေတဲ့ လေပါပဲ။ လေဟာ မသန့်တော့ဘူး။ စက်ရုံကြီးတွေရှိတဲ့ မြို့တွေမှာဆိုရင် လေထုညစ်ညမ်းလွန်းလို့ နေလုံး ကိုတောင် မမြင်ကြရတော့ပါဘူး' တဲ့။

နောက်ပြီး သူ အဲဒီ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆောင်းပါးတွေကို မဂ္ဂဇင်းတွေမှာ ရေးလေ့ရှိတယ်။ သူ့ဆောင်းပါး တွေမှာ အစိုးရဟာ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးယူဆောင်ရွက်တာတွေ မလုပ်ဘူး။ လူတွေကလည်း အလေးမထား ဂရု မစိုက်ကြဘူး။ အခုတော့ ချမ်းသာသူဖြစ်ဖြစ်၊ ဆင်းရဲသူပဲဖြစ်ဖြစ် ညစ်ညမ်းတဲ့ လေကို ရှူနေကြပြီလို့ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

လူငယ်တွေရဲ့ ကျန်းမာရေးကို အလေးထားတဲ့ ကျွန်မား

သူဟာ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးကိုသာမကပဲ လူတွေရဲ့ ကျန်းမာရေးအတွက်လည်း ကူညီနေပါတယ်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်မှာ အခြေစိုက်တဲ့ စီးတစ် ၂၁ ဆိုတဲ့ ဆေးသုတေသနလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီမှာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံငွေ ထည့်ဝင်တယ်။ မကြာခင်မှာ အဲဒီကုမ္ပဏီကို အလီဘာဘာကျန်းမာရေးလို နာမည်ပြောင်းလိုက်တယ်။ အလီဘာဘာ ကျန်းမာ ရေးဟာ ဆရာဝန်တွေ၊ ဆေးခန်းတွေ၊ လူနာတွေအတွက် လိုအပ်တဲ့ ဆေးဝါးတွေ ကို သက်သာတဲ့ဈေးနဲ့ ရောင်းချပေးတယ်။

ကျွန်မားဟာ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက် ဖြစ်ခဲ့တာကြောင့် ကျောင်း တွေမှာ ကျောင်းသားလူငယ်တွေကို ကျန်းမာရေးနဲ့ ပတ်သက်တာတွေကို ဟောပြောပို့ချလေ့ရှိတယ်။ သူက အင်တာဗျူးတစ်ခုမှာ -

‘တရှုတ်လူငယ်တွေဟာ မျှော်လင့်ချက် ကုန်ဆုံးနေကြတယ်။ ရည်မှန်းချက်လည်း မထားကြတော့ဘူး။ ဘာကိစ္စမှာပဲဖြစ်ဖြစ်

တစ်လောကလုံးကို မကျေမနပ် ဖြစ်နေကြပါတယ်။ အဲဒါကို ကုစား နိုင်ဖို့ အားကစားနဲ့ ဖျော်ဖြေရေးတွေ လုပ်ပေးရမယ်'

လို့ ပြောပြတယ်။

ဒါကြောင့် ဂျက်မားဟာ ၂၀၁၄ ခုနှစ် ဇွန်လမှာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ မြို့နယ် ဘောလုံးသင်းတွေကို ဒေါ်လာ သန်း ၂၀၀ ဖိုး ထည့်ဝင်ထူထောင်ပေးတယ်။ သူက ဘောလုံးကို စိတ်ဝင်စားလို့တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အားကစားနဲ့ ဖျော်ဖြေ ရေးကို လူငယ်တွေ စိတ်ပါဝင်စားလာအောင် ကူညီထောက်ပံ့ပေးတာပါ။

၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ဂျက်မားဟာ နယူးယောက်မြို့က ဘရင်ဒန်ပန်းခြံ ကြီးကို ဒေါ်လာ ၂၃ သန်းပေးဝယ်ယူလိုက်ပြီး ပန်းခြံအတွင်းက သစ်ပင်ပန်းမဲ တွေ၊ စမ်းချောင်းလေးတွေ၊ ငှက်တွေကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ထားပါတယ်။ သူ ဒီလိုလုပ်လိုက်ရခြင်းက ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေးဟာ အရေးကြီးကြောင်း ကမ္ဘာကို သိစေချင်လို့ပါ။ အဲဒီအတွက် အမေရိကန်သမ္မတ အိုဘားမားက ဂျက်မားရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး ကြိုးပမ်းမှု ကို ဂုဏ်ပြုစကား ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

မကြာခင်မှာဘဲ မိုက်ကရိုဆော့ဖ်က ဘီလီယံနာသူဌေးကြီး ဘီလ်ဂိတ် ရဲ့ ဦးဆောင်မှုနဲ့ တခြား ဘီလျံနာသူဌေးကြီးတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ ဆော့ဖ်ဘင်္ဂက မာဆာယိုရီဆန်၊ Facebook က မတ်ဇာကားဘတ်၊ အမေဇုံက ဂျက်ဖ်ဘ်ဇီးစ် တို့ အပါအဝင် အမေရိကန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ၂၈ ယောက်တို့နဲ့အတူ ဂျက်မားဟာ ကမ္ဘာ့လေထုထဲမှာ ကာဘွန်အဆိပ်ဓာတ်ငွေ့ ပါဝင်မှုနှုန်း မြင့်မားနေမှုကို လျော့နည်းကျဆင်းစေမယ့် နည်းပညာသစ်ကို တီထွင်ရှာဖွေဖို့ ရန်ပုံငွေတွေ ထည့်ဝင်ကြမယ်လို့ ကတိပြုခဲ့ကြပါတယ်။

အလီဘာဘာ (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေးမဟာဝျူဟာ

တရုတ်နိုင်ငံမှာ အင်တာနက်လုပ်ငန်းနဲ့ အောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်က ခုလိုပြောပြပါတယ်။

'လူတွေက အလီဘာဘာအကြောင်းကို စိတ်ဝင်စားစရာ

ကောင်းတဲ့ ပုံပြင်တစ်ပုဒ်လို့ ပြောကြတယ်။ တကယ်တော့ အလီ
ဘာဘာက ပုံပြင်တစ်ပုဒ်ထက် ပိုပါတယ်။ အဲဒါက စီးပွားရေး
လုပ်ငန်းရဲ့ မဟာဗျူဟာအကြောင်းပါ' တဲ့။

မှန်ပါတယ်။ ဂျက်မားရဲ့ အလီဘာဘာကို ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီး
ဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတဲ့ သူ့အိပ်မက်အပေါ် ယုံကြည်မှု၊ အဲဒီအိပ်မက်ကို ၁၅
နှစ်တိုင်တိုင် ငွေမလျော့ဘဲ ရုန်းကန်ကြိုးစားခဲ့ပုံ၊ ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့
ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူခဲ့ပုံတွေဟာ ယူတတ်မယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ
သင်ခန်းစာတွေ အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီး ရနိုင်ပါတယ်။

လူငယ်တွေအတွက် ဂျက်မားရဲ့အကြံပေးချက်

ဂျက်မားရဲ့ ၁၅ နှစ်တာ ခရီးရှည်ကြီးအကြောင်းကို သူ့ရဲ့ လူငယ်တွေ
အပေါ် အကြံပေးစကားလေးနဲ့ နိဂုံးချုပ်ချင်ပါတယ်။

၂၀၁၅ ခုနှစ် မေလမှာ ကိုးရီးယားလူငယ်တွေ အများကြီး တက်
ရောက်နားထောင်ကြတဲ့ တောင်ကိုးရီးယားနိုင်ငံက KBS ကေဘီအက်စ်
သတင်းဌာနရဲ့ ရုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ်မှာ အသက် ၂၀ နဲ့ ၆၀ ကြား ဘာလုပ်
သင့်သလဲဆိုတဲ့ လူငယ်တစ်ယောက်ရဲ့အမေးကို ခုလို ပြန်ဖြေသွားခဲ့ပါတယ်။

အသက် ၂၀ မတိုင်ခင်မှာ

စာကြိုးစားသင်ပါ။ ကျောင်းစာတစ်ခုထဲမှာ မဟုတ်ဘဲ ဘက်စုံမှာ
အတွေ့အကြုံ ရှာပါ။

အသက် ၃၀ မတိုင်ခင်မှာ

အလုပ်ဝင်ရင် ကုမ္ပဏီအသေးလေးမှာ လုပ်ပါ။ ကုမ္ပဏီအကြီးဆိုတာ
သူတို့မှာ နည်းတွေ၊ စံနှစ်တွေ ရှိပြီးသား။ မျှောလိုက်သွားရုံပဲမို့ ကိုယ်
ကြံဆတီထွင်ချင်ပေမယ့်လည်း လုပ်ခွင့်ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ ကုမ္ပဏီ

သေးလေးကျတော့ တီထွင် ကြံဆခွင့်ရမယ်။ အခက်အခဲကို ဘယ်လို
ဖြေရှင်းရတယ်ဆိုတဲ့ အခွင့်အရေးရမယ်။ ကိုယ်လုပ်ချင်တာ လုပ်ခွင့်
ရလို့ အလုပ်ထဲမှာ ပျော်နေမယ်။

- လစာထက် အတွေ့အကြုံကောင်းရဖို့ အဓိကထားပါ။
- ဆရာကောင်း ရှာပါ။ အသက် ၃၀ မတိုင်ခင် ဘယ်ကုမ္ပဏီမှာလုပ်ရ
မလဲဆိုတာထက် အရေးကြီးတာက ဘယ်ဆရာသမားအောက်မှာ
လုပ်ရမလဲဆိုတာပါ။ ဆရာသမားကောင်းမှ လေ့လာသင်ယူစရာတွေ
အများကြီး ရလိမ့်မယ်။ ပညာတိုးမယ်။

အသက် ၃၀ နဲ့ ၄၀ ကြားမှာ

- ဒီအရွယ်မှာ တစ်သက်လုံး သူများအောက်မှာ ဝန်ထမ်းဘဝနဲ့ နေသွား
မလား။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်မလား ဆုံးဖြတ်ရမယ့်
အချိန်ပါ။ အသက် ၄၀ ကျော်သွားရင်တော့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ဖို့
နောက်ကျသွားပါပြီ။

အသက် ၄၀ နဲ့ ၅၀ ကြား

- ကိုယ့်မှာရှိတဲ့ အရည်အချင်းတွေကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်ပါ။
- အလုပ်ပြောင်းဖို့ စိတ်မကူးပါနဲ့။ အောင်မြင်ဖို့ထက် ကျဆုံးဖို့ အလား
အလာ များပါတယ်။

အသက် ၅၀ နဲ့ ၆၀ ကြား

- လူငယ်တွေကို ပျိုးထောင်ပေးပါ။ သူတို့ဟာ လူကြီးတွေထက်
အပင်ပန်းခံနိုင်ကြတယ်။ ပိုပြီးသွက်လက်တယ်။ စွန့်စားရဲတယ်။
သူတို့အောင်မြင်အောင် နည်းလမ်းပြပေးပါ။

အသက် ၆၀ ကျော်ရင်

- ကိုယ့်အတွက်ဘဲ လုပ်ပါတော့။
- ပင်လယ်ကမ်းခြေတစ်ခုမှာ နေစာလုံ အနားယူပါ။
- တစ်သက်လုံး ကြိုးစားခဲ့ရတာတွေအတွက် အတိုးချ အပန်းဖြေ လိုက်ပါ။

