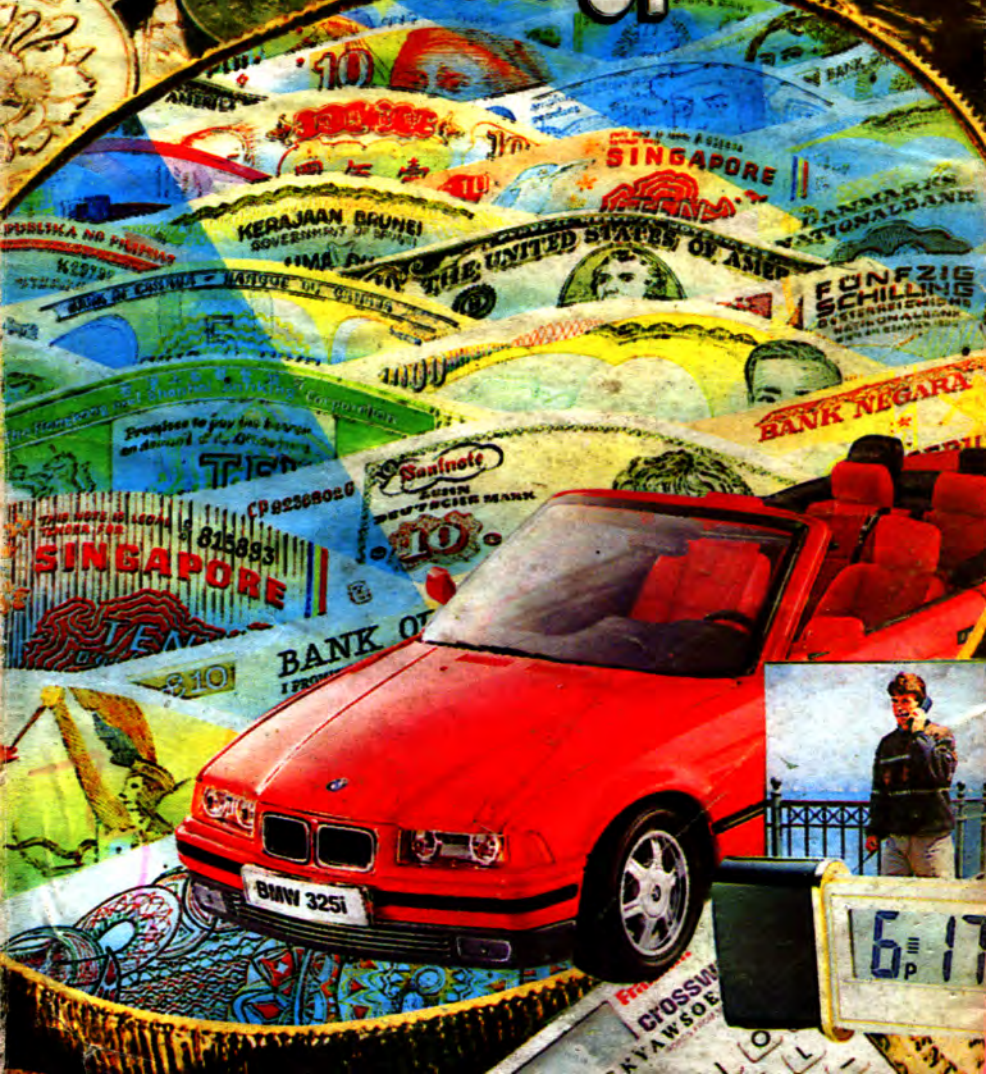


ကမ္ဘာ့အင်အားပြိုင်ဆိုင်  
ခိုးဖွားရေးသမားကောင်းများ

၁  
လောင်လောင်ထွန်း





# ဖောင်ပေါ်ထွန်း

ကာမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး  
စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ



မောင်ပေါ်ထွန်း

ရခိုင်ပြည်နယ်၊ မာန်အောင်မြို့နယ်၊  
ရေမျက်ဝရွာတွင် အဘ ဦးမောင်ပု၊ အမိ  
ဒေါ်အေးသာတို့မှ ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွား  
သည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးခင်မောင်စိုး ဖြစ်  
သည်။

၁၅ နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာ  
ခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်းတက်သည်။  
၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက်  
စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃  
တွင် ဝိဇ္ဇာ (သမိုင်း) ဘွဲ့ရသည်။ ၁၉၇၉  
တွင် စာပေဗိမာန် စာအုပ်အသင်း ကြီးကြပ်  
ရေးမှူးအဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။

ငွေတာရီမဂ္ဂဇင်း တွင် စာအုပ်လောက  
ကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ မှ စ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး  
ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်  
လောက စာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ချယ်ရီ  
မဂ္ဂဇင်း နှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်း တို့တွင် အယ်ဒီတာ  
လုပ်ခဲ့သည်။ ယခု ဓနမဂ္ဂဇင်း တွင်  
အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာ အဖြစ် ဆောင်ရွက်  
နေသည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် သုံးဆယ်ကျော်  
ပြန်ဆိုရေးသားခဲ့သည့်အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ  
တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်ုပ်မချစ်တဲ့ ဆူကာနို၊  
ပင်တဂွန်၊ ယက်ဗတူရှင်ကို သို့မဟုတ်  
တိုက်ပွဲဝင်ကဗျာဆရာ၊ မောင့်ဘက်တန်နှင့်  
အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ၊ ကမ္ဘာ့ရန်၊  
တစ်ဘဝ၊ အကြီးအကဲ၊ မာယာ၊ မဟာ  
ဒီလှိုင်း၊ ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း၊ ခံပြ  
အရောင်းသမား နှင့် စီးပွားတက်အောင်  
လုပ်နည်း တို့မှာ ထင်ရှားသည်။

မောင်ပေါ်ထွန်း

ရခိုင်ပြည်နယ်၊ မာန်အောင်မြို့နယ်၊  
ရေမျက်ဝရွာတွင် အဘ ဦးမောင်ပု၊ အမိ  
ဒေါ်အေးသာတို့မှ ၁၉၃၅ ခုနှစ်တွင် မွေးဖွား  
သည်။ အမည်ရင်းမှာ ဦးခင်မောင်စိုး ဖြစ်  
သည်။

၁၅ နှစ်သားတွင် ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်လာ  
ခဲ့ပြီး အလွတ်ပညာသင်ကျောင်းတက်သည်။  
၁၉၅၅ တွင် စာပေဗိမာန်၌ လက်နှိပ်စက်  
စာရေးအဖြစ် အမှုထမ်းသည်။ ၁၉၇၃  
တွင် ဝိဇ္ဇာ (သမိုင်း) ဘွဲ့ရသည်။ ၁၉၇၉  
တွင် စာပေဗိမာန် စာအုပ်အသင်း ကြီးကြပ်  
ရေးမှူးအဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူခဲ့သည်။

ငွေတာရီမဂ္ဂဇင်း တွင် စာအုပ်လောက  
ကဏ္ဍကို ၁၉၆၇ မှ စ၍ ခြောက်နှစ်နီးပါး  
ဆက်တိုက် ရေးသားခဲ့သည်။ စာအုပ်  
လောက စာစောင်၊ ပန်မဂ္ဂဇင်း၊ ချယ်ရီ  
မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဓနမဂ္ဂဇင်း တို့တွင် အယ်ဒီတာ  
လုပ်ခဲ့သည်။ ယခု ဓနမဂ္ဂဇင်း တွင်  
အတိုင်ပင်ခံ အယ်ဒီတာ အဖြစ် ဆောင်ရွက်  
နေသည်။

ဘာသာပြန် လုံးချင်းစာအုပ် သုံးဆယ်ကျော်  
ပြန်ဆိုရေးသားခဲ့သည်အနက် နိုင်းမြစ်ဝှမ်းမှ  
တော်လှန်ရေး၊ ကျွန်မချစ်တဲ့ ဆူကာနို၊  
ပင်တဂွန်၊ ယက်ဗတူရှင်ကို သို့မဟုတ်  
တိုက်ပွဲဝင်ကဗျာဆရာ၊ မောင့်ဘက်တန်နှင့်  
အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ၊ ကမ္ဘာ့ရန်၊  
တစ်ဘဝ၊ အကြီးအကဲ၊ မာယာ၊ မဟာ  
ဒီလှိုင်း၊ ငွေရှာနည်း၊ ငွေသုံးနည်း၊ ဓံပြ  
အရောင်းသမား နှင့် စီးပွားတက်အောင်  
လုပ်နည်း တို့မှာ ထင်ရှားသည်။

စာရေးသူ၏ ထံတော်ဝေပြီးစာအုပ်များ

နိုင်:မြစ်ဝမ်းမှ တော်လှန်ရေး

ကျွန်မချစ်တဲ့ ဆုကာနီ

ပင်တဂွန်

ပက်တီဟတ်စီနှင့် အက်စ်အယ်လ်အေဂိုဏ်း

ယက်စတုရှင်ကို သို့မဟုတ် တိုက်ပွဲဝင်ကဗျာဆရာ

မောင့်ဘက်တန်နှင့် အိန္ဒိယလွတ်လပ်ရေးတိုက်ပွဲ

မျိုးဆက်သွေး

သေပြေးရှင်ပြေး

ကြကြီးစည်ရာ

ပိပိရီရီ

ပြစ်ကြောင်းရယ်ကုန်စင်

ကျောရာကျောကြောင်း

ကမ္ဘာရန်

အနိုင်မခံ

အမှတ်မထင်

ရေမြေခြားသော်လည်း

တောင်ကြီးဖဝါးအောက်

မဒမ်ဂျင်နက်အကြောင်း

ချစ်မိလေသောကြောင့်

သားကောင်နှင့်မုဆိုး

စိတ်ပြောင်းစိတ်လွှဲ

အံ့ဖွယ်လက်ချောင်းများပိုင်ရှင်

မိုးသက်လေနှင့်

တစ်ဘဝ

အကြီးအကဲ

မာယာ

ပိနီချီယို၏ ဒုန့်စားခန်းများ

မဟာဒီလှိုင်း

ငွေရှာနည်း ငွေသုံးနည်း

စံပြအရောင်းသမား

စီးပွားတက်အောင်လုပ်နည်း

ကိုယ့်စွမ်းကိုယ်စဖြင့် ကြီးပွားရေး

စွန့်စားမှအောင်မြင်မည်

ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ (၁)

ယာအိုဟန်ကုမ္ပဏီစုကြီး၏ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ

ယခု

ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ (၂)



ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်

၃၈၊ ၁၀၉ လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ရန်ကင်းမြို့။

ဖုန်း - ၉၆၆၇၁၊ [စာအုပ်-၁၂၀၇]

**ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်မှ**

**သက်လက်ထုတ်ဝေပည့်စာအုပ်များ**

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| ၁။ သက်လုံ                    | တောက်နှင့်အညီနေထိုင်ရေး                          |
| ၂။ ထက်အောင်                  | ကမ္ဘာ့ရှုခင်း                                    |
| ၃။ မောင်ပေါ်ထွန်း            | ဟားဗတ်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ<br>မသင်ခဲ့ရသမျှ     |
| ၄။ ဆရာကြီးရွှေဥဒေါင်း        | ပထမဆရာသိန်း                                      |
| ၅။ ဦးသန်းဆွ<br>(Ex.M.E.I.C.) | အောင်မြင်သော<br>ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်လိုလျှင် |
| ၆။ အုတ်လှငယ်                 | သမိုင်းမကြေးမုံ                                  |
| ၇။ မောင်သာနိုး               | ဓမ္မူဒီပအလွမ်း                                   |
| ၈။ နတ်နွယ်                   | ကမ္ဘာ့ဝတ္ထုအညွှန်း                               |
| ၉။ ပေမြင့်                   | စိုးရိမ်ကြောင့်ကျကင်းသောဘဝ                       |

**ထုတ်ဝေပြီးစာအုပ်များ**

- |   |  |
|---|--|
| ၁။ မောင်ပေါ်ထွန်း                       | ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး<br>စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ (၁) |
| ၂။ ဒေါက်တာမတင်ဝင်း<br>(ပညာရေးတက္ကသိုလ်) | မှတ်သားမိသောစကားများ                                 |
| ၃။ ဒေါက်တာကျော်စိန်                     | သင့်ဘဝတွက်တာအသုံးချစိတ်ပညာ                           |

---

[ရာပြည့်စာအုပ်တိုက်မှ ထုတ်ဝေပြီးစာအုပ်များကို အလိုရှိလျှင်  
အမျိုးအစားတစ်မျိုးကို (၃) အုပ်နှင့် ၎င်းအထက် စာရေးမှာယူပါက  
(၁၀) ရာခိုင်နှုန်းလျှော့၍ V.P.P. ဖြင့် ဝိုပေးပါမည်။]

---

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စုမပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှုမပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး	ဒို့အရေး

“နိုင်ငံတော်ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေ ပေါ်ပေါက်ရေးသည်  
ပြည်ထောင်စုသားအားလုံး၏  
ပဓာနကျသော တာဝန်ဖြစ်သည်”



စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၂၄၈/၉၅ (၅)]



မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက်အမှတ် [၄၄၇/၉၅ (၈)]



ပုံနှိပ်ခြင်းကြွေး



အုပ်စု (၉၀၀၈)



ဦးမြသိန်း [၀၁၅၂၇]၊ ထိန်းမြင့်ဝင်းအမှတ်ဆက်  
အမှတ် ၉၆၊ ၁၁ လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။



ဒေါ်တင်တင်ဌေး [၀၅၂၄၀]၊ ညှင်းလဲဝင်းပုံနှိပ်တိုက်  
အမှတ် ၁၊ ဗိုလ်ရာညွန့်လမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။



မောင်ရဲမြင့် [၀၅၀၄၉]၊ စာကလမ်းစာပေ  
အမှတ် ၉၆၇၊ ပဒေသာရပ်၊ စော်ဘွားကြီးကုန်း  
အင်းစိန်၊ ရန်ကုန်မြို့။



စာအုပ်ချုပ်  
ကုမ္ပဏီ



တန်ဖိုး  
[၁၃၅ ကျပ်]



မောင်ပေါ်ထွန်း  
ကမ္ဘာ့အအောင်မြင်ဆုံး  
စီးပွားရေးသူရဲကောင်းများ

[၂]

[၁၊ အောက်တိုဘာ၊ ၁၉၉၅]

ကျေးဇူးတောင်း

ဤစာအုပ်ထုတ်ဖြစ်အောင် စေတနာဖြင့် ကူညီခဲ့ကြသော  
ဦးဌေးညွန့်(ဌေးညွန့်ကုမ္ပဏီ) နှင့် အထောက်အကူပြုပေး  
တို့အားလည်း ကျေးဇူးအထူးတင်ပါသည်။

မောင်လ်ထွန်း



■  
မျက်နှာပိုးပန်းချီနှင့် အတွင်းဒီဇိုင်း

မောင်ကျော်စိုး

## မာတိကာ

၁။ အာရှတိုက်မှ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင် ဒေသဥက္ကဋ္ဌ ကင်ဂုချုံး	၂
၂။ စွန့်ဦးတီထွင် ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင် သုံးဦး	၁၆
၃။ ကင်နွန်အရောင်းဝိဇ္ဇာ တာကီကာဝါ	၃၀
၄။ လောဘဒ် လောရင့်ကာဒူရီ (ဂျူးလူမျိုး ဘိုးသက်ရှည် ဟောင်ကောင်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး)	၄၂
၅။ အများဆန္ဒကို လေးစားသောလုပ်ငန်းရှင်	၅၆
၆။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် 'ရေခဲလူသား'	၆၆
၇။ ဂျပန်မှာ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းဖြင့် ကြီးပွားသူ	၇၆
၈။ လောင်းကစားစိတ်ဓာတ်ဖြင့် ဘီလျံနာဖြစ်လာသူ ပျန်ဝါနာကလုဂျီ	၉၀
၉။ ကုန်စိမ်းမှသည် ကုန်တိုက်ဆီသို့	၁၀၀
၁၀။ ကုရေကြွယ်သူဌေး (အရှေ့တောင်အာရှ၏ ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်ကြီး)	၁၁၄
၁၁။ စွန့်စားလိုသူများအတွက် စွန့်စားသူညီနောင်	၁၂၄
၁၂။ ဒေးဗစ်ဟွန်၏ အောင်မြင်မှုခရီးကြမ်း	၁၃၈
၁၃။ လမ်းဆောင့်က ကုန်စုံဆိုင်ရှင်	၁၅၀
၁၄။ အိန္ဒိယသား စီးပွားရေးသမား လူစွန့်စား	၁၆၄
၁၅။ စင်ကာပူမှ နာမည်ကျော် ဝက်ရှင်ပြပွဲလုပ်ငန်းရှင်	၁၇၄
၁၆။ အာရှတိုက်မှ မျိုးဆက်သစ် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ	၁၈၄
၁၇။ ပင်လယ်ပြင်ကို စိုးမိုးသူ	၂၀၄
၁၈။ ကိုယ်ဝန်ဆောင်အလှနှင့် ဓနရှာဖွေသူ	၂၁၂
၁၉။ အဟောင်းထည်နှင့် ကောင်းစားသူ	၂၂၄
၂၀။ မြန်မာပြည်ဖွား ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံသား မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ ၂၃၈	





## ဘာသာပြန်သူ၏အမှာ

[၁]

‘ခန ဝိးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း’ ထွင် ကျွန်တော် ဘာသာပြန်ဆို ရေးသားခဲ့သော အတ္ထုပ္ပတ္တိ ဆောင်းပါးများကို တစ်ပေါင်းတည်း စုစည်း၍ ဤစာအုပ်ကို ထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ယင်းဆောင်းပါးများကိုမဂ္ဂဇင်းထွင် ရေးသားခဲ့စဉ်က ‘လှကျော်သူ’၊ ‘မောင်ကျော်ဒွန်း’၊ ‘ခင်သန္တာဖြူ’ ဟူသော ကလောင်အမည်များ ဖြင့် ရေးသားခဲ့ပါသည်။ ‘လှကျော်သူ’ အမည် ဖြင့် အများဆုံး ရေးခဲ့ပါသည်။

---

သို့သော်လည်း ယခုစာအုပ်အဖြစ်ထုတ်ဝေသောအခါ  
'မောင်ပေါ်ထွန်း' အမည်ဖြင့် ပြောင်းလွှဲ ထုတ်ဝေပါသည်။  
ဤသို့ ပြောင်းလွှဲ ထုတ်ဝေခြင်းမှာ အခြားကြောင့်မဟုတ်ပါ။  
ကျွန်တော်၏ အရေးများပြီး အများသိသော ကလောင်  
အမည်ကို အလေးထား၍ ဖော်ပြလိုသော ဆန္ဒကြောင့်  
ဖြစ်ပါသည်။

ယခင်ကလည်း ယခုကဲ့သို့ပင် ကလောင်အမည်  
ပြောင်းပြီး ကျွန်တော် စာအုပ်တစ်အုပ် ထုတ်ခဲ့ဖူးပါသည်။  
'ကျွန်မချစ်တဲ့သူကန်' စာအုပ်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းစာအုပ်ကို  
ပထမတွင် လစဉ် ဆောင်းပါးဆက်အဖြစ် 'အိုးဝေဂျာနယ်'  
၌ 'တက္ကသိုလ်စိုးဝင်းထင်' ကလောင်အမည်ဖြင့် ရေးသားခဲ့  
သော်လည်း စာအုပ်အဖြစ် စုစည်း ထုတ်ဝေသောအခါ အရေး  
များသော လူသိများသော 'မောင်ပေါ်ထွန်း' အမည်ဖြင့်သာ  
ထုတ်ဝေခဲ့ပါသည်။ ယင်းသို့ ကလောင်အမည် ပြောင်း၍  
ထုတ်ဝေခြင်းကို ခွင့်လွှတ်ပါရန်လည်း အမှာစာတွင် တဖတ်  
ပရိသတ်အား လေးစားစွာ တောင်းပန်ခဲ့ပါသည်။

ယခုကိစ္စအထွက်လည်း ခွင့်လွှတ်ကြပါရန် တဖတ်  
ပရိသတ်အား အနူးအညွတ် တောင်းပန်အပ်ပါသည်။

(၂)

ဤစာအုပ်ပါ အတ္ထုပ္ပတ္တိများမှာ အခြား ပုဂ္ဂိုလ်များ၏  
အတ္ထုပ္ပတ္တိ မဟုတ်ဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ၏  
အတ္ထုပ္ပတ္တိသက်သက် ဖြစ် ပါသည်။ တစ်နည်းဆိုသော်  
ယနေ့ခေတ်တွင် ကမ္ဘာတစ်ခွင်၌ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်  
ထွန်းထွန်း ပေါက်ပေါက် တိုးတက်အောင်မြင်နေသော  
စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအကြောင်း ဖြစ်ပါသည်။  
ယင်းပုဂ္ဂိုလ်များအား ခေတ်စကားဖြင့် 'ဗွန်ဒီဇီတီ' ထွင်  
လုပ်ငန်းရှင်' (Entrepreneur) ဟု၍ ခေါ်ကြပါသည်။

---

စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို မိသားစု စားဝတ်နေရေး ပြေလည်ရုံ၊ လုပ်ငန်း ရပ်တည်နိုင်ရုံ သက်သက်မျှသာမလုပ်ကိုင်ကြပါ။ အရင်းအနှီး အမြောက်အမြားဖြင့် လုပ်ငန်း အမြောက်အမြားကို နိုင်ငံတကာမြန်ကွက်၍ လုပ်ကိုင်ကြပါသည်။ အမြတ်အစွန်း ရလမ်းမြင်လျှင် လောင်းကစားသလို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် စွန့်စားလုပ်ကိုင်ကြသည်။ မိမိတို့၏ ထုတ်ကုန် အရောင်း ထွင်ကျယ်ရေး၊ ဈေးကွက်ချုပ်ကိုင်နိုင်ရေးအထွက်ဈေးကွက် လေ့လာရေး၊ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေး ပိုမို ကောင်းမွန် ရေး၊ ထုပ်ပိုးမှုကောင်းမွန်ရေး၊ အရောင်း တိုးမြှင့်ရေး၊ ပြန့်နှံ့ ပို့ဆောင်ရေး၊ စားသုံးသူ ကျေနပ်မှု ရရှိရေး စသည့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး လုပ်ငန်း (Marketing) ဆိုင်ရာ အဆင့်မြင့် မဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာများကို အမြဲမပြတ် စနစ်တကျ လေ့လာဆည်းပူးကာ သူ့ထက်ငါနိုင် အပြိုင် အဆိုင် လုပ်ကိုင်ကြသည်။ ထို့ပြင် အများပြည်သူ အထွက် ရော၊ မိမိတို့အထွက်ပါ အကျိုးရှိမည်ဟု ယုံကြည်လျှင် ယခင်က မပေါ်ပေါက်ဖူးသေးသော ပစ္စည်းသစ်များ၊ လုပ်ငန်းသစ်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှု အသစ်များကိုလည်း သူများထက် ဦးဆောင်၊ အသစ် တီထွင် လုပ်ကိုင်ကြသည်။

ဤစာအုပ်ပါ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များမှာ ယင်း သို့သော စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များ ဖြစ်ကြပါသည်။ ကုန်စိမ်းသည်၊ ဆန်ကုန်သည်၊ စားသောက်ဆိုင်ရှင်၊ ဟိုတယ် လုပ်ငန်းရှင်၊ အထည်အလိပ် လုပ်ငန်းရှင်၊ ဖက်ရှင် ဒီဇိုင်း လုပ်ငန်းရှင်၊ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းရှင်၊ ကုန်စုံဆိုင် လုပ်ငန်းရှင်၊ ကင်မရာ လုပ်ငန်းရှင်၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်း လုပ်ငန်းရှင်၊ အီလက် ထရွန်းနစ်ပစ္စည်း လုပ်ငန်းရှင်၊ ရေနံ လုပ်ငန်းရှင်၊ စက်ပစ္စည်း နှင့် ကားလုပ်ငန်းရှင်၊ သင်္ဘောလုပ်ငန်းရှင်၊ စက်ဘီးနှင့် မော်တော်ဆိုင်ကယ် လုပ်ငန်းရှင်၊ ရေခဲလုပ်ငန်းရှင်၊ သောက်ရေသန့် လုပ်ငန်းရှင်၊ သတင်းစာလုပ်ငန်းရှင် စသည်

မြင့် လုပ်ငန်းစုံ လုပ်ကိုင်သော ဘဝစုံ၊ အလွှာစုံ၊ ပုဂ္ဂိုလ် များ ပါဝင်သည်။

ဤစာအုပ်တွင် သူတို့၏ ဘဝ၊ သူတို့၏ လုပ်ငန်းနှင့် သူတို့၏ အထွေအကြံများကို စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ရှုထောင့်စုံမှ စိတ်ဝင်စားဖွယ် တင်ပြထားသည်။

သို့ဖြစ်၍ ယနေ့၊ ဗေဒနာကျက်စီးပွားရေး ခေတ်၊ အဆင့်မြင့် စက်မှုနည်းပညာခေတ်တွင် စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်ရောက်ပြီး စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်လိုသော မျိုးဆက်သစ် လူငယ်များအတွက် အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ အကျိုးရှိနိုင်သည်ဟု (ဘာသာပြန်ဆိုသူကလေး၊ စာအုပ် ထုတ်ဝေသူကပါ) လေးနက်စွာ ယုံကြည်သောကြောင့် ဤစာအုပ်ကို ထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

[၃]

မူရင်း ဆောင်းပါးများမှာ Asiaweek, Asian Business, World Executive's Digest, Business Weekly, Retail Asia, Far Eastern Economic Review, Business India စသော နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း ကျွန်ုပ်တို့ များ၌ ဖော်ပြခဲ့သော ဆောင်းပါးများ ဖြစ်ပါသည်။

‘ခန စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း’ ၌ ကျွန်တော် ပြန်ဆိုဖော်ပြခဲ့သော ဆောင်းပါးများမှာ စုစုပေါင်း ပုဒ်ရေ ၄၀ ခန့် ရှိပါသည်။ ယင်းတို့ကို စာအုပ်တစ်အုပ်တည်း ပေါင်းထုတ်လျှင် စာအုပ် အလွန်ထူသွားပြီး ဖျော့နှုန်းလည်း အလွန်ကြီးသွားပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် နှစ်ထွဲခွဲ၍ ထုတ်ဝေခြင်းအတွက် သည်းခံ ခွင့်လွှတ် ကြစေလိုပါသည်။

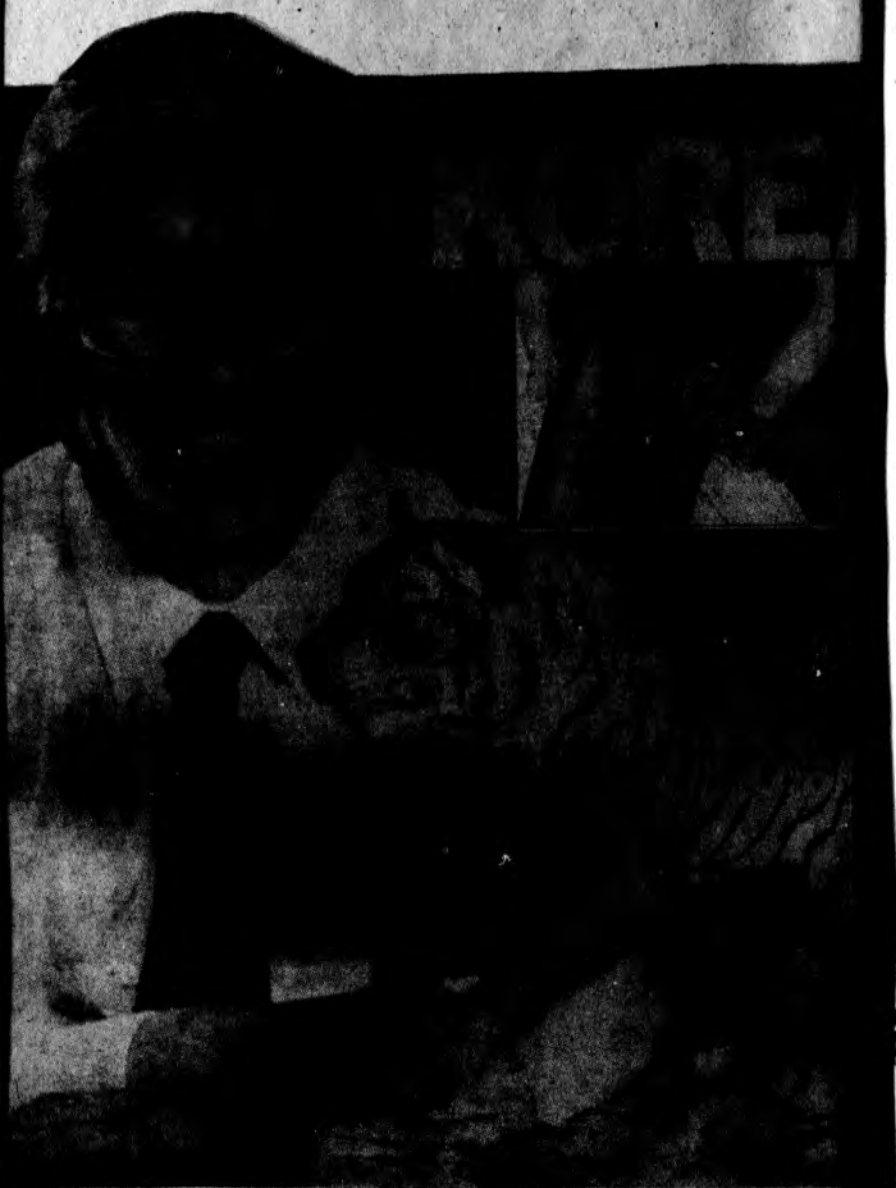
နိဂုံးချုပ်အနေဖြင့် ဤစာအုပ်ပါ ဆောင်းပါးများကို ပထမဦးစွာ ဖော်ပြခဲ့သော ‘ခန စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း’ နှင့် အယ်ဒီတာအဖွဲ့တို့အား အထူးတလည် ကျေးဇူးတင်ရှိပါကြောင်း ပြောကြားလိုပါသည်။

မောင်လှိုင်ထွန်း  
စွန့်၊ ၁၊ ၁၉၉၅။



အာရှတိုက်မှ  
စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်

ဒေဂျစ်တယ် ကင်ပွန်း



ကင်ဂူချုံးသည် ကမ္ဘာတွင် အကြီးဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း  
 စုကြီးတစ်ခု ဖြစ်သော 'ဒေဂူး' ကုမ္ပဏီကြီး၏ တည်ထောင်  
 သူနှင့် ဥက္ကဋ္ဌကြီး ဖြစ်သည်။ ပြာပုံထဲမှ ကိုရီးယားနိုင်ငံကို  
 ကမ္ဘာစက်မှုနိုင်ငံကြီး အဖြစ် ပုံသွန်းရာတွင် အဓိက ပံ့ပိုးမှု  
 ကြီးဖြစ်သည်။ အလုပ်လုပ်ရာတွင် မြန်ဆန်မှုနှင့် ပြီးမြောက်  
 အောင်မြင်မှုကို အလွန်အလေးအနက် ထားသည်။ 'ကြီးစား  
 လုပ်မှ တိထွင်ဖန်တီး ပေါ်ထွက်လာမယ်' ဟုလည်း ယုံကြည်  
 သည်။ မျိုးချစ်ဝါဒနှင့် 'ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒကို ကျင့်သုံး၏။  
 ခေတ်သစ် ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒမှ ပေါက်ဖွားလာသော သူ၏  
 စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု သဘောတရား အချို့မှာ

.....။

---

“ဘဝ ဆုံးရှုံးခြင်းသည်  
 ပုဂ္ဂိုလ်ရေး သေဆုံး  
 ခြင်း ဖြစ်ပြီး နာမည်  
 နှင့် သိက္ခာ ဆုံးရှုံးခြင်း  
 သည် လူမှုရေးသေဆုံး  
 ခြင်း ဖြစ်သည်”

---





ကိုရီးယားစစ်ပွဲ (၁၉၅၀-၅၃) ပြီးဆုံးသွား  
သောအခါ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ မှာ ပြာ  
ပုံဘဝရောက် ကျန်ရစ်ခဲ့သည်။

ကင်ဝုချူး (Kin Woo-choong) သည်  
ထိုအခြေအနေမှနေ၍ ကမ္ဘာတွင် အကြီးဆုံး  
စီးပွားရေး လုပ်ငန်းစုကြီး တစ်ခုဖြစ်သော

ဒေဝူးအုပ်စု (Daewoo) ကုမ္ပဏီကြီးကို တည်ထောင်နိုင်ခဲ့သည်။

ကင်သည် ဒေဝူး ကုမ္ပဏီ၏တည်ထောင်သူနှင့် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် အရှေ့  
အာရှဒေသကို စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ဗဟိုချက်ချာအဖြစ် စိတ်ကူး အားမာန်  
အပြည့်ဖြင့် ကြိုးစား ဖန်တီးခဲ့သည်။

သူသည် နိုင်ငံတကာ စွန့်စားစီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်ဖြစ်  
သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း အိရန်ကဲ့သို့သော ပိတ်တားသော ဈေးကွက်ကိုပင်  
ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ပြီး အမြတ်ရှာနိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ကင်သည် ပြည်တွင်း၌ ဒုက္ခရောက်နေသော ကုမ္ပဏီများကို ဒေဝူး  
အုပ်စုအတွင်းသို့ သွတ်သွင်းပြီး ပြန်လည် ရှင်သန်စေခဲ့သည်။ သူ၏ ပြင်းပြသော  
အားမာန်ကြောင့် ယခုအခါ ဒေဝူးအုပ်စုဝင် အဓိက ကုမ္ပဏီ ပေါင်း ၂၃ ခုကို  
တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပြီး အကြီးစားစက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်း  
များကို အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။

**‘ကျုပ်က ဘယ်နေရာမဆို ပိုက်ဆံရှာတတ်တယ်’**

ဟု တစ်ခါက ကင်က ပြောခဲ့ဖူးသည်။

မှန်ပါသည်။ သူသည် ပိုက်ဆံရှာ၍ ရနိုင်မည့် နေရာများကို ရှာဖွေရန်  
နှစ်စဉ် နှစ်ဝက်ခန့်မျှ ကမ္ဘာလှည့်ခရီး ထွက်လေ့ရှိသည်။

ထို့ကြောင့်လည်း သူ၏ ‘ဒေဝူးအုပ်စု’သည် ၁၉၉၀ပြည့်နှစ်က  
စုစုပေါင်း အရောင်းဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၂၂ ဘီလျံအထိ ရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။  
ထိုငွေပမာဏသည် ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးများဖြစ်ကြသော ဇီးရော့က်ဆီနီနှင့်  
ဗြိတိသျှ အေးရီးစပေစ် ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ ဝင်ငွေထက်ပိုသည်။

ကင်သည် အလုပ်လုပ်ရာတွင် မြန်ဆန်မှုနှင့် ပြီးမြောက်အောင်မြင်  
မှုကို အလွန် အလေးအနက်ထားသည်။ ယခုသူလုပ်နေသော အလုပ်သည်  
ဘောလုံး ကလေးတစ်လုံးကို မြေတွင်းကလေး တစ်တွင်းထဲသို့ တုတ်တစ်  
ချောင်းဖြင့် လှိမ့်သွင်းရသော ဂေါက်သီးရိုက်ခြင်း အလုပ်ထက် အများကြီး  
စိတ်လှုပ်ရှားရသည်ဟု ကင်က ဆိုသည်။

သို့သော် သူသည် ဂေါက်သီးရိုက်ခြင်းကို ဘယ်တော့မှ မလုပ်ခဲ့။

သူသည် သူ့ကိုယ်သူ အမှုထမ်းများ၏ 'စံပြ' ဖြစ်အောင် အထူးဂရုစိုက် ပြုမူလုပ်ကိုင်တတ်သည်။ ဤနည်းဖြင့် သူ့အမှုထမ်းများကို သူက စည်းရုံး ခြင်းဖြစ်သည်။

'ကျုပ် ဂေါက်ရိုက်ရင်၊ အရက်သောက်ရင် ဒေဝူးအုပ်စုမှာ ရှိသမျှ အမှုထမ်းတွေလဲ ကျုပ်လုပ်သလို လိုက်လုပ်ကြလိမ့်မယ်' ဟု သူက ဆိုသည်။

ကင်သည် ကြီးစားလုပ်မှ တီထွင်ဖန်တီးပေါ်ထွက်လာမယ် ဟု လည်း ယုံကြည်သည်။

ယခုအခါ ဒေဝူးအုပ်စုသည် ကိုရီးယား စီးပွားရေးလောကတွင် ထိပ်တန်း လုပ်ငန်းကြီးအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိနေလေပြီ။ ဒေဝူးအုပ်စုသည် အခြားသော ဆမ်ဆန်အုပ်စု၊ ဟွန်ခိုင်းအုပ်စု ကုမ္ပဏီကြီးများကဲ့သို့ပင် 'ချောဘိုးလ်' (chaebol) ခေါ် လုပ်ငန်းပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလောကသို့ အင်နှင့်အားနှင့် ဝင်ရောက်လာခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။

ပထမတွင် အစိုးရထံမှ ချေးငွေများစွာဖြင့် စတင်ခဲ့ရာမှ ယခုအခါ တွင် တောင်ကိုရီးယား စီးပွားရေးခေါင်းဆောင် ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် 'ခိုင်ခိုင်' မာမာ ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။

ကင်သည် ဒေဝူးအုပ်စုလုပ်ငန်းကြီး၏ ခေါင်ဆောင်ပိုင်းတွင် အသက် အငယ်ဆုံးနှင့် တစ်ဦးတည်းသော တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ရပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်သည်။

သူက ဒေဝူးကုမ္ပဏီကို ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီလို ဖန်တီးမထား၊ မိသားစု မျိုးဆက် ကုမ္ပဏီအသွင် ဖွဲ့စည်းထားသည်။

'ဒါပေမယ့် ဒေဝူးအုပ်စုကို ကျုပ်က ကျုပ်မိသားစုဝင်တွေကို ဘယ်တော့မှ လက်ဆင့်ကမ်းမှာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျုပ်က ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ ခေါင်းဆောင် မှုရဲ့ ခြားနားချက်ကို သိတဲ့ စီးပွားရေးသမားမျိုးသာ ဖြစ်ချင်တယ်'

ဟု သူက ပြောသည်။

ကင်သည် သူ့ကိုယ်သူ 'ကိုယ်ကျိုးစွန့်၍ အနစ်နာခံခဲ့ရသောမျိုးဆက်' မှ ပေါက်ဖွားလာသူအဖြစ် မကြာခဏ ပြောပြတတ်သည်။ မအောင်မြင်ခင် က ဆင်းရဲဒုက္ခ အမျိုးမျိုးကို အလူးအလိမ့် ခံခဲ့ရသည် ဟုဆိုသည်။

သူတက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရ၍ စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်လာချိန်တွင် နိုင်ငံသားတစ်ယောက်၏ တစ်နှစ်တာ ပျမ်းမျှဝင်ငွေမှာ ၆၅ ဒေါ်လာမျှသာ ဖြစ်သည်။ ယခုသော် ဒေါ်လာ၅၀၀၀ အထိ ရှိနေလေပြီ။

ကင်သည် ၁၉၇၀ ပြည့်ဝန်းကျင်တွင် အထည်အလိပ်လုပ်ငန်း၊ သင်္ဘော တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်း၊ ကားထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ ၁၉၈၀ ပြည့် ဝန်းကျင်ကျတော့ အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေး

လုပ်ငန်းကိုပါ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာခဲ့သည်။ ၁၉၅၀ ပြည့် ဝန်းကျင် ရောက်သော အခါတွင်မူ အာကာသ လေကြောင်းပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးအထိ ချဲ့ထွင် လာခဲ့သည်။

‘ဒါပေမယ့် ကျုပ်က လက်နဲ့ထိတိုင်း ရွှေဖြစ်စေတဲ့ မိဒဘုရင်တော့ မဟုတ်ပါဘူး၊ ကိုရီးယားနိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေး အခုလို အံ့ဩစရာ တိုးတက် လာတာဟာ လုပ်ငန်းပေါင်းစုံမှာ လုပ်ကိုင်နေကြတဲ့ ကိုရီးယားလူမျိုး တိုင်းရဲ့ အလုပ်ကြီးစားမှု၊ စွန့်လွှတ်မှု၊ ခွဲရှိမှု တို့ကြောင့်သာ ဖြစ်တယ်’

ဟု ကင်ကပြောသည်။

သူ၏ ဒေဂူးအုပ်စု ကြီးပွားလာခြင်းမှာလည်း အဆိုပါအချက်များ ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

ကင်သည် အမှုထမ်းပေါင်း ၁,၀၀,၀၀၀ ကျော်ရှိသော ဒေဂူးအုပ်စု လုပ်ငန်းကြီးကို မိမိ တစ်ယောက်တည်း၏ ‘တစ်သွေး တစ်သံ တစ်မိန့်’ ဖြင့် မအုပ်ချုပ်၊ တီထွင်ဖန်တီးမှုရှိသော ခေါင်းဆောင်များအား တာဝန်ခွဲ ဝေပေးကာ အုပ်ချုပ်စေခြင်း ဖြစ်သည်။

‘ဒေဂူးတယ်လီကွမ်း’ ကုမ္ပဏီခွဲ၏ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ဒေါက်တာ ပတ်ဆန် ကျူးဆိုလျှင် လွန်ခဲ့သောဆယ်နှစ်ကျော်က အမေရိကန်တွင် လခကောင်းကောင်း ဖြင့် လုပ်နေရာမှ ကင်ကို အကြောင်းပြု၍ အမိနိုင်ငံသို့ ပြန်လာကာ ဒေဂူးကုမ္ပဏီ သို့ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

‘ကျုပ်တို့ဥက္ကဋ္ဌကြီးက မျိုးချစ်ဝါဒနဲ့ ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒကို ကျင့်သုံးတယ်၊ သူ့လက်အောက်က အမှုဆောင်အရာရှိတွေကိုလဲ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ် လုပ်ကိုင် ခွင့်တွေ ထိုက်ထိုက်တန်တန် ပေးတယ်’

ဟု ဒေါက်တာ ပတ်ဆန်ကျူးက ပြောသည်။

ကင်ဂူချုံး၏ ခေတ်သစ်ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒသည် တောင်ကိုရီးယား နိုင်ငံအား စက်မှုနိုင်ငံကြီး အဖြစ်သို့ ပို့ဆောင်ရာတွင်ရော၊ အခြား အရှေ့အာရှနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုတွင်ပါ အဓိကအချက် ဖြစ်သည်။

ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒမှ ပေါက်ဖွားလာသော သူ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံ ခန့်ခွဲမှု သဘောတရားအချို့ကို ကင်ကိုယ်တိုင် ထုတ်ဖော်ဖွင့်ဟချက် များကတော့  
.....။

### ဆုံးဖြတ်ချက်

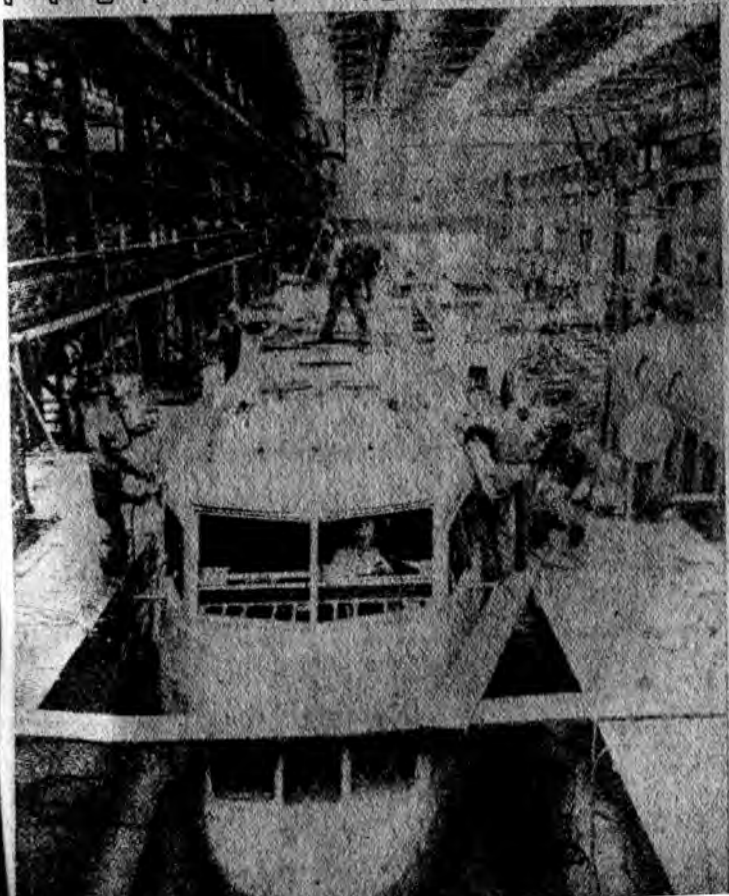
ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွက်သာ မဟုတ်၊ လူ့ဘဝ တစ်ခုလုံးအတွက်လည်း အရေးကြီးသည်။ လူ့ဘဝသည် ဆုံးဖြတ်ချက်များ

၏ ဖြစ်စဉ်ပင်ဖြစ်သည်။ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ခု မှားသွားလျှင် ဘဝတစ်ခုလုံး ပျက်သွားနိုင်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် အောင်မြင်ခြင်းကို ပေးစွမ်းနိုင်သော မှန်ကန်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်နိုင်ရေးအတွက် အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေရင်း အသက်ရှင်နေကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်ဖို့အတွက် ရွေးစရာတွေ အများကြီးရှိဖို့လိုသည်။ ရွေးစရာ နည်းသွားလေလေ အောင်မြင်ရေးအတွက် အခွင့်အလမ်းများလည်း နည်းသွား လေလေ ဖြစ်သည်။

နောက်တစ်ချက်မှာ မှန်ကန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်ရန် မိမိ၏စွမ်းအား ကို တိုးဖြည့်ဖို့ လိုသည်။ အမှန်နှင့်အမှား၊ အကောင်းနှင့်အဆိုး၊ အကျိုးပြုနှင့် အကျိုးမပြု ဆိုသည်ကို ခွဲခြားသိဖို့ရန်မှာ ပညာလိုသည်။

အခွင့်အလမ်းကောင်းများ ရှိသော်လည်း ဆုံးဖြတ်ချက်မှားလျှင် မိမိ အတွက် အကျိုးမဲ့ ဆုံးရှုံးသွားနိုင်သည်။ မိမိအတွက် မည်သူကမျှ ဆုံးဖြတ် ချက်ချပေး၍မရ၊ မိမိကိုယ်တိုင်သာ ဆုံးဖြတ်ရမည်ဖြစ်သည်။



အထူးကျွမ်းကျင်မှု

ကျွန်ုပ်တို့သည် အထူးကျွမ်းကျင်မှုခေတ်ထဲတွင် သက်ရှင်နေထိုင် ကြရသည်။ အရာရာတိုင်းသည် အခြေခံမှစ၍ နေ့စဉ် ပြုပြင်ပြောင်းလဲနေသည်။ လူ့ဘဝသည် ပို၍ ရှုပ်ထွေးလာသည်။ ပို၍ ကျယ်ပြန့်လာသည်။ နေရာတကာတွင် အထူးကျွမ်းကျင်မှုကို မရှိမဖြစ် လိုအပ်လာသည်။

ယခင်ကသော် အရာရာကို လူတစ်ယောက်တည်းက လက်ဖြင့် လုပ်ရသည်။ ယခု ထိုအခြေအနေသည် ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပြီ။ လူတစ်ယောက်က လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို အစအဆုံး လက်ဖြင့်လုပ်၍ ရနိုင်သည့် တိုင်အောင် ယင်းသို့ လုပ်ကိုင်ရန် သူ့အား အခြေအနေ အချိန်အခါက ခွင့်မပြုနိုင်တော့။

ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့သည် လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် အထူးကျွမ်းကျင်သူများ၊ ပါရဂူများ၊ မလွဲမသွေ လိုအပ်လာသည်။ ထို့ကြောင့် လူတစ်ယောက်သည် ယနေ့ကမ္ဘာတွင် မိမိ အကြိုက်ဆုံး ရွေးချယ်ထားသော လုပ်ငန်း၌ အကြွင်းမဲ့ ကျွမ်းကျင်သူ တစ်ယောက်ဖြစ်ရန် လိုအပ်လာသည်။

သို့သော်လည်း ဤအချက်ဖြင့် မိမိစိတ်ကြိုက်လုပ်ငန်း တစ်ခုတည်းကိုသာ အဓိက ထားပြီး ကျန်နယ်ပယ်များကို လုံးဝ လျစ်လျူပစ်ပယ်ထားရမည် ဟု မဆိုလို။ စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်သည် အရာရာကို စိတ်ဝင်စားရမည်။ ပင်ကိုယ် ဆင်ခြင်ဉာဏ် အများကြီး ရှိရမည်။ တစ်ခုကောင်း အထူးကျွမ်းကျင်သူ သာမက ဘက်စုံတီးခေါက်မိသူ ဖြစ်ရမည်။

ကမ္ဘာကြီးက အလွန် အပြောကျယ်သည်။ လူ့ဘဝက အလွန် ထွေပြားသည်။ ထို့ကြောင့် ပတ်ဝန်းကျင် ကမ္ဘာကြီးအကြောင်း ဘာမှမသိဘဲ၊ ဘာမှ သတိမထားဘဲ မိမိနေရာ နားခြေရာခွက် ကျဉ်းကျဉ်းကလေးထဲတွင်သာ ဖားတစ်ကောင်လို 'အောင်း' နေ၍ မဖြစ်တော့။

ကျွန်ုပ်တို့အတွက် ယနေ့ အရေးအကြီးဆုံး အလုပ်မှာ အဆိုပါ နားခြေရာခွက် ကျဉ်းကျဉ်းကလေးကို ကျယ်နိုင်သမျှ ကျယ်ကျယ်၊ နက်နိုင်သမျှ နက်နက်၊ မြန်နိုင်သမျှ မြန်မြန် တူးရန်ဖြစ်သည်။ သို့သော် နက်နက်တူးဖို့အတွက် မတူးခင်ကပင် မြေနေရာ ကျယ်ကျယ် လိုအပ်သည်။ နက်နက်တူးချင်လျှင် ပထမဦးစွာ ကျယ်ကျယ် တူးဖို့လိုသည်။ မတူးခင် နေရာကျယ်ကျယ်ဝန်းဝန်း ရှိရမည်။ သို့မှသာလျှင် ဘယ်လောက်အထိ နက်နက်တူးရမည် ဆိုသည်ကို သက်သက်သာသာ လွယ်လွယ်ကူကူ သိရှိနိုင်လိမ့်မည်။

တစ်ခုကောင်း ကျွမ်းကျင်ပါစေ၊ အလုပ်တစ်ခုကို သက်မွေးဝမ်း ကျောင်း တတ်မြောက်ပါစေ။ သို့သော် ထိုအလုပ်မှတစ်ပါး တခြားအရာတွေ အားလုံး

ဘာမှ စိတ်မဝင်စားသူတော့ မဖြစ်ပါစေ နှင့်။ မိမိ၏ အထူး ကျွမ်းကျင်သော လုပ်ငန်းအပြင် အခြား ဆက်နွယ်ရာ လုပ်ငန်းများ ကိုလည်း ကျယ်ကျယ် ပြန့်ပြန့် တီးခေါက် မိပါစေ။



ဤနည်းဖြင့်သာလျှင် ခေတ်မီတိုးတက်သော 'လူတစ်ယောက် ဖြစ်လာနိုင်သည်။

### ဆန်းသစ်တီထွင်မှု

လူ့ဘဝတွင် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သည်။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် ထင်သလောက် ခက်ခဲသောအရာမဟုတ်။ ပြဿနာ မဟုတ်။ မိမိက ဆန်းသစ် တီထွင်ချင်သလား။ မတီထွင်ချင်ဘူးလား။ဟူသော အချက်သည်သာ ပြဿနာဖြစ်သည်။

တကယ့်အကျိုးရှိသော၊ တန်ဖိုးရှိသော တီထွင်မှုများကို လေ့လာကြည့်လျှင် အများစုသည် သာမန် ရိုးရိုးစိတ်ကူးကလေးမှ ပေါက်ဖွားပြီး ကြီးကျယ်လာကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းတွင် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် အဓိကအခန်းမှ အရေးပါသည်။

ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် လူ့သမိုင်းကို တိုးတက်စေသည်။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုသည် ဖန်တီးဉာဏ်ရှိသော လူတစ်ယောက်၏ စွဲမြဲသော အားထုတ်မှုမှ စတင်ပြီး ခေတ်ပြိုင် အခြေအနေကို ချိုးဖျက်ကာ အသစ်အဆန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးဖော်ဆောင်သည်။

ထို့ကြောင့် ကျွန်ုပ်တို့သည် ဖန်တီးဉာဏ်ရှိသော လူတစ်ယောက်၏အရေးပါမှုကို အလွန် အလေးအနက်ထားသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဖန်တီးဉာဏ်ရှိသော လူများသာလျှင် 'သမိုင်း' ကိုပြုလုပ်နိုင်ပြီး ကမ္ဘာကြီးကို တိုးတက်စေနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဖန်တီးစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသော အရာမှာ လက်ရှိအခြေအနေနှင့် ပတ်သက်၍ လေ့လာစူးစမ်းလိုသော မေးခွန်းများ ဖြစ်သည်။

- 'ငါ အကောင်းဆုံး ကြိုးစား ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီးပြီလား'
- 'လက်ရှိအခြေအနေဟာ တကယ့် အကောင်းဆုံး အခြေအနေ ပဲလား'
- 'ဒီထက် ပိုကောင်းတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်နိုင်သေးသလား'
- 'ဒီထက်ပိုကောင်းတဲ့ နည်းလမ်းကော ရှိသေးသလား'



ဤမေးခွန်းများသည် မိမိ၏ 'မီးခဲပြာပုံး' ဖန်တီးဉာဏ်ကို နှိုးဆွပေးသည်။ ပို၍ နှိုးဆွလေလေ ပို၍ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိလေလေ ဖြစ်သည်။

### နာမည်နှင့်သိက္ခာ

လူတစ်ယောက် အနေဖြင့် မဆုံးရှုံးသင့်သော အရာတွေ အများကြီးရှိသည်။ ယင်းတို့အနက် နာမည်နှင့်သိက္ခာသည် အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်သည်။ ဘဝဆုံးရှုံးခြင်းသည် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးသေဆုံးခြင်းဖြစ်ပြီး နာမည်နှင့်သိက္ခာ ဆုံးရှုံးခြင်းသည် လူမှုရေးသေဆုံးခြင်းဖြစ်သည်။

သို့ဆိုလျှင် မိတ်ဆွေသည် မိမိ နာမည်ကောင်းနှင့် သတင်းကောင်းကို အဘယ်မျှ ထိန်းသိမ်းနိုင်ပါသလဲ။ မိတ်ဆွေသည် နာမည်ကောင်းဖြင့် အလုပ်လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး စွန့်စားလုပ်ကိုင်သူသည် အမျိုးသား တိုးတက်ရေး အတွက်ပါ ဆောင်ရွက်နေသော တိုင်းပြည်ပြု ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်သည် ဟု ကျွန်ုပ် လေးလေးနက်နက် ယုံကြည်သည်။

ကျွန်ုပ်သည် လက်ရှိလုပ်ငန်းကို ရပ်ပစ်ချင်သည်တိုင်အောင် ရပ်ပစ်၍မရ၊ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ဤအလုပ်သည် ကျွန်ုပ်၏ နာမည်၊ ကျွန်ုပ်၏ သိက္ခာ ဖြစ်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

'ကင်ဂူချုံး' ဟူသော နာမည်သည် ဤလုပ်ငန်းနှင့် ခွဲခြားမရအောင် ဆက်စပ်နေသည်။ လုပ်ငန်းကို ရပ်ပစ်လိုက်လျှင် 'ကင်ဂူချုံး' ဟူသော နာမည်ကို တည်ဆောက်ထားသော အရာအားလုံးကို ဖျက်ဆီးပစ် လိုက်သည်နှင့် အတူ တူပင် ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။

'ဒေဂူး' လုပ်ငန်းစုကြီးသည် စီးပွားရေးနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်းပေါင်းများစွာကို ကျယ်ပြန့်စွာ ဖြန့်ကြက်ထားသည်။ သို့သော်လည်း ဒေဂူးလုပ်ငန်းစုကြီးအား အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုတော့ ကျွန်ုပ်က လုပ်ကိုင်ခွင့်မပြု။ ယင်းတို့မှာ အပျော်အပါး အားပေးသောလုပ်ငန်းများ၊ မလိုအပ်သော လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများနှင့် အငယ်စားနှင့်အလတ်စား စက်မှုလုပ်ငန်းကလေးများအား ထိခိုက်နိုင်သည့် လုပ်ငန်းများ စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

ဤသို့သော ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိန်းချုပ်ထားသော လုပ်ရပ်အားလုံးသည် 'ကင်ဂူချုံး' နှင့် 'ဒေဂူး' တို့၏ နာမည်နှင့်သိက္ခာ ထိန်းသိမ်းမှု အပေါ်တွင် အခြေခံသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ဤနာမည်များသည် ကျွန်ုပ်တို့အဖို့ အလွန်တရားမှ တန်ဖိုးရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။



### ငွေရှာခြင်းနှင့်ငွေသုံးခြင်း

ကျွန်ုပ် ဘယ်နေရာကိုပဲသွားသွား ငွေရှာ၍ ရနိုင်သောနေရာကို ချက်ချင်း သိသည်။

‘နေရာတကာမှာ လမ်းပေါ်မှာ ငွေတွေ ပြည့်နေတယ်၊ ဒါကြောင့် ကျုပ် က တံမြက်စည်းနဲ့ လှဲယူတယ်’ ဟုပင် တစ်ကြိမ်က ကျွန်ုပ် ရယ်စရာပြောခဲ့ဖူး သေးသည်။

ငွေရှာတတ်သော ဗီစီ ကျွန်ုပ်မှာ ရှိသောကြောင့် နေရာသစ် တစ်ခုသို့ ကျွန်ုပ်ရောက်ရှိလွှားတိုင်း ထိုနေရာတွင် ဘာပစ္စည်း ရောင်းစွဲနိုင်မလဲ ဆိုသည်ကို ကျွန်ုပ် အမြဲတမ်း စိတ်ဝင်စားသည်။

သို့သော် ကျွန်ုပ်မှာ ပြုပြင်ရမည့် ဗီစီ တစ်ခုတော့ရှိနေသည်။ ထိုဗီစီ သည် ကျွန်ုပ်၏ အားနည်းချက်ပင်ဖြစ်သည်။ ကျွန်ုပ်သည် ငွေရှာရာတွင် ကျွမ်းကျင်သော်လည်း ငွေသုံးရာတွင်တော့ ‘လက်ဖွာ’သည်။

ဘာအလုပ်ပဲ လုပ်လုပ် အကြောင်းမဟုတ်၊ အရေးကြီးသည်မှာ ထို အလုပ်အတွက် ဗီစီရှိသောလူက လုပ်မှသာ ကောင်းသည်ဟု ကျွန်ုပ် ခံယူ သည်။ ဗီစီမရှိသော လူတစ်ယောက်အား အလုပ်ခိုင်းလျှင် ထိုအလုပ် ပျက်စီး မည်မှာ သေချာသည်။

မိတ်ဆွေ ဘယ်ကိုသွားသည်၊ ဘယ်သူနှင့်တွေ့သည် ဆိုသည်မှာ အရေး မကြီး၊ အဓိကအချက်က ငွေရှာဖို့သာဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုမျှနှင့် ရပ်မနေပါနှင့်။

စွန့်စား စီးပွားရေးသမား ဆိုသည်မှာ မိမိအတွက်သာ ငွေရှာတတ် သော ပုဂ္ဂိုလ် မဖြစ်သင့် ဆိုသည်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲမှတ်ထားပါ။ ငွေကို ရှာလည်းရှာပါ။ အကျိုးရှိအောင်လည်း သုံးစွဲပါ။

ငွေကို အကျိုးမဲ့ ပြုန်းတီးနေသူသည် စွန့်စားစီးပွားရေးသမား မဟုတ်။ စွန့်စား စီးပွားရေးသမား ဖြစ်ထိုက်သော အရည်အချင်းရှိသူ မဟုတ်။ စွန့်စား စီးပွားရေးသမားများအား လူတွေက ဝေဖန်နေကြခြင်းမှာ ငွေရှာခြင်းကြောင့် မဟုတ်။ အလွန်အမင်း ချမ်းသာနေခြင်းကြောင့် မဟုတ်။ ငွေကို အကျိုးရှိရှိ မသုံးစွဲတတ်ခြင်း အတွက်ကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။

မိတ်ဆွေသည် ငွေကို အကျိုးရှိအောင် မသုံးစွဲတတ်လျှင် သုံးစွဲ တတ်သူကို ချဉ်းကပ်ပါ။ မိမိ ရှာသောငွေသည် မိမိ ကိုယ်ပိုင်မဟုတ်။ မိမိ တစ်ယောက်တည်း အတွက်ချည်း မဟုတ်ဟု သဘောထားလျှင် ဤ အလုပ်သည် လွယ်လွယ်ကလေး ဖြစ်သည်။

မိမိမှာ ငွေရှာတတ်သော ဝိဇ္ဇာရှိလျှင် နေရာတကာ သွားပါ။ ငွေရှာပါ။ ငွေရှာတတ်သောဝိဇ္ဇာ ရှိသူများအား ငွေရှာနိုင်အောင် ကူညီပါ။ ထို့နောက် လူ လောကအတွက် အကျိုးရှိရှိ သုံးစွဲတတ်အောင်လည်း လမ်းညွှန်ပါ။

သို့ဆိုလျှင် ဤကမ္ဘာကြီးသည် ငြိမ်းချမ်းသာယာသော နေချင်စရာ လောကကြီး ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

ပြိုင်ဆိုင်မှု

လူ့ဘဝတွင် စည်းကမ်းတွေ၊ ဥပဒေတွေ ရှိသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ လူသားအားလုံး 'ဘဝ အားကစားပြိုင်ပွဲ' ဝင်နေကြသော အာကစားသမားများ ဖြစ်ကြသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် ယှဉ်ပြိုင်ကြရမည်။ သို့သော် ရိုးသားစွာ ယှဉ်ပြိုင်ရမည်။ သို့မဟုတ်လျှင် ပြိုင်ပွဲသည် အဓိပ္ပာယ်မရှိ ဖြစ်သွားလိမ့်မည်။

လူ့ဘဝတွင် အရေးအကြီးဆုံးအရာမှာ သန့်ရှင်းရိုးသားသော ယှဉ်ပြိုင်သူဖြစ်ဖို့ပင် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်သည် အောင်နိုင်ခြင်းထက် ပို၍ အရေးကြီးသည်။ အကြောင်းသော်ကား ရိုးသား သန့်ရှင်းသော အရုံးသည် ကောက်ကျစ်ညစ်ပတ်သော အနိုင်ထက် တန်ဖိုးရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည် အချင်းချင်း အကြိတ်အနယ် ယှဉ်ပြိုင်နေသော ခေတ်ကြီး ထဲတွင် နေထိုင်ကြရသည်။ သို့သော်လည်း ကျွန်ုပ်တို့သည် အချင်းချင်း ပဋိပက္ခ မဖြစ်သင့်၊ တစ်ကိုယ်တည်း 'ဗိုလ်' လုပ်ပြီး အထီးကျန် ဖြစ်မနေသင့်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် မိတ်ဆွေ၏ အတ္တစိတ်၊ တစ်ကိုယ်ကောင်းဝါဒ ကျက်စားရာ 'အားကစားကွင်း' မဟုတ်၊ ယှဉ်ပြိုင်မှု၏ ရည်ရွယ်ချက် ပန်းတိုင်သည် ပြိုင်ဘက်အား ကစားကွင်းထဲက အပြီးအပိုင် မောင်းထုတ်ပစ်ရန် မဟုတ်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် ကျွန်ုပ်တို့အားလုံး အကျိုးရှိအောင် အသုံးချရမည့် အရာသာ ဖြစ်သည်။ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်သူအားလုံး ပို၍ပို၍ ကြိုးစားလာအောင် တွန်းအားပေးသည့် အရာသာ ဖြစ်သည်။

ဤအချက်သည်ပင်လျှင် ယှဉ်ပြိုင်မှု၏ အဓိက စည်းကမ်းချက် ဖြစ်သည်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုကို မှန်ကန်စွာ ရိုးသားစွာ ပြုလုပ်လျှင် ထုတ်လုပ်အားတိုးတက်လာနိုင်သည်။ တီထွင်ဖန်တီးမှု ပေါ်ထွက်လာနိုင်သည်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုကို တစ်ကိုယ်ကောင်း အကျိုးစီးပွားအတွက် အသုံးချလျှင် အချင်းချင်း ပဋိပက္ခ ဖြစ်လာမည်၊ အဖော်မဲ့သော အထီးကျန် ဖြစ်လာမည်။ သို့ဆိုလျှင် ရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင် ပျောက်ပြီး တီထွင်ဖန်တီးမှု စွမ်းအားလည်း ငုပ်လျှိုးသွားလိမ့်မည်။

အတ္တပါသော ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် သက်ဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်များကိုသာ ပျက်စီးစေသည် မဟုတ်၊ ဘုံအကျိုးစီးပွားနှင့် လောကကောင်းကျိုးကိုပါ ပျက်စီးစေသည်။

အဆုံးစွန်ဆိုရသော် တစ်ကိုယ်ကောင်း ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် မိမိလည်ပင်း မိမိကြီးကွင်းစွပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

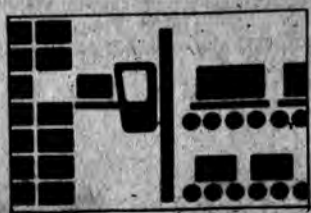
ကုမ္ပဏီများသည် ပစ္စည်းကောင်း ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးအတွက် သဲသဲမဲမဲ ယှဉ်ပြိုင်နေကြသည်။ ရလဒ်မှာ စားသုံးသူများအတွက် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော ကုန်ပစ္စည်းများ ပေါ်ထွက်လာသည်။ ထို့ကြောင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုသည် မိမိက တစ်ဘက်သားထက် ပိုမိုကောင်းမွန်သော စက်မှုနည်းပညာ တိုးတက်ရေးနှင့်ကုန်ပစ္စည်း ကောင်းမွန်ရေး အတွက်သာဖြစ်ရမည်။

'ဘယ်နည်းနှင့်လုပ်လုပ်၊ အောင်မြင်ဖို့သာအဓိက' ဟူသော ဆိုရိုးစကားကို လူတိုင်း ကြားဖူးကြသည်။

သို့သော် ယှဉ်ပြိုင်မှုတွင် အောင်မြင်သော်လည်း တရားမျှတမှု မရှိလျှင် မှန်ကန်သော ယှဉ်ပြိုင်မှု မဖြစ်နိုင်။

ထို့ကြောင့် ရိုးသားစွာ ယှဉ်ပြိုင်မှု သာလျှင် တကယ့်အောင်မြင်မှုဖြစ်ကြောင်း

စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်ထားပါ။





### ခေါင်းဆောင်မှု

လူတိုင်း ခေါင်းဆောင် မဖြစ်နိုင်၊ သို့သော် ခေါင်းဆောင်သည် အလွန် အရေးကြီးသည်။ ကိုရီးယားနိုင်ငံတွင် ခေါင်းဆောင်တွေ အလွန်များ နေသည်ဟု ကျွန်ုပ်တို့ ပြောနေကြသည်။ ခေါင်းဆောင်များလျှင် တောင်ကြီးကိုပင် ဖြိုဖျက် နိုင်သည်။ သို့သော် လှေတစ်စင်းတွင် လှေလှော်သမား အလွန် နည်းနေလျှင်မူကား လှေကိုရွေ့လျားအောင် မလုပ်နိုင်။

ခေါင်းဆောင် အရည်အချင်း ရှိသူများ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်ဖို့ အလွန် လိုအပ်သည်။ လူ့အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုသည် ခေါင်းဆောင်ကောင်းတွေ မရှိလျှင် ဒုက္ခရောက်ဖို့ သေချာသည်။

ခေါင်းဆောင်တွင် အရည်အချင်းတွေရှိသည်။ ခေါင်းဆောင်သည် ခံယူချက် မှန်ကန် ခိုင်မာရမည်၊ လူအများကို ဆွဲဆောင် စည်းရုံးနိုင်ရမည်၊ ပဋိပက္ခများကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရမည်၊ စွမ်းဆောင်ရည်ကို မြှင့်တင် ပေးနိုင်ရမည်၊ လူတွေ၏ စွမ်းအားကို တိုးတက်မှုအတွက် အကျိုးရှိရှိ စုစည်း အသုံးချတတ်ရမည်။

ခေါင်းဆောင်သည် အကြွင်းမရှိ တာဝန်သိရမည်။ မိမိ၏အလုပ်ကို ဘုရားပေးသောအလုပ်ဟု ခံယူရမည်။ မိမိကိုယ်ကို အလုပ်လုပ်ရန် မွေးဖွားလာသူဟူ၍ သဘောထားရမည်။ အလုပ်အတွက် အသက်ရှင်နေရမည်၊ အလုပ်အတွက် အသက် သေစေရမည်။ အလုပ်သည် မိမိ၏ ဘဝတစ်သက်တာ တိုင်းပြည်ပြု လုပ်ငန်းဟူ၍ မှတ်ယူရမည်။

ခေါင်းဆောင်တွင် အထက်ပါ ခံယူချက်များ မရှိလျှင် နောက်လိုက်များ အနေဖြင့် ဦးတည်ချက်မရှိဘဲ ဖြစ်နေလိမ့်မည်၊ ဆောင်ရွက်ချက်များ ဝေဝါးနေလိမ့်မည်။

အကြင်သူ တစ်ယောက်သည် ခေါင်းဆောင်မှု၏ ရလဒ်များကို မိမိ၏ အကျိုးစီးပွားအတွက်သာ အသုံးချခဲ့လျှင် ထိုသူသည် 'ခေါင်း ဆောင်ဘွဲ့' ကို မရရှိသင့်။

ခေါင်းဆောင်သည် ကိုယ်ကျိုးစွန့်ရမည်၊ တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင် စိတ်ဓာတ် ရှိရမည်။ ဤနှစ်ခုသည် 'နှစ်ခု တစ်ခု' အဖြစ် လက်တွဲသွားရသော အရည်အချင်း ဖြစ်သည်။

ခေါင်းဆောင်ဟူသည် ရာထူးကြီးကြီး ယူတားသော လူမဟုတ်၊ အများကောင်းကျိုးအတွက် ကိုယ်ကျိုးစွန့်၍ အနစ်နာခံခြင်း၊ တိုင်းကျိုးပြည်ဆောင် စိတ်ဓာတ်ရှိခြင်းတည်းဟူသော အရည်အချင်းနှင့် ပြည့်စုံသူသာလျှင် ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သည်။

ခေါင်းဆောင်သည် ဆူးခင်းသောလမ်းကို လျှောက်နေရသူနှင့် တူသည်။ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ၊ ကိုယ့်အကြိုက်၊ ကိုယ့်မိသားစုကို စွန့်လွှတ်နိုင်သူမှသာ ခေါင်းဆောင်ဖြစ်နိုင်သည်။

ဤသည်မှာ လူ့အဖွဲ့အစည်းတိုင်း၊ လုပ်ငန်းတိုင်းရှိ ခေါင်းဆောင်များ၏ စစ်မှန်သော အရည်အချင်း ဖြစ်သည်။ လူတိုင်း ခေါင်းဆောင် မဖြစ်နိုင်။ ကိုယ်ကျိုးစွန့်၍ အနစ်နာခံနိုင်သူများသာလျှင် ခေါင်းဆောင် ဖြစ်နိုင်သည်။

# စွန်ဦးတီထွင် ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်သုံးဦး



တစ်ယောက်က ဆေးပညာဘွဲ့ရ၊ အခြားတစ်ယောက်က ဆင်းရဲသား၊ နောက်တစ်ယောက်က 'ဇာတ်နိမ့်' မျိုးနွယ်စု မှ.....။ နောင်အခါ ထိုသုံးယောက်မှာ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အအောင်မြင်ဆုံး ရှေ့ဆောင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ ဖြစ်လာခဲ့၏။ ထိုသုံးဦး၏ စွန်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်နှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးပညာ ကျွမ်းကျင်မှုတို့သည် မျိုးဆက်သစ် ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင် လူငယ်များအပေါ် များစွာဩဇာသက် ရောက်ခဲ့ပေသည်။

---

“မိတရာအိသည် စီးပွားရေး  
လုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေးတွင်  
လက်ရွေးစင် အမာခံ လုပ်သား  
စနစ်ကို စတင် ဖော်ထုတ်  
သည်။”

---

“ယိုရှိဒါသည် ပြိုင်ဖက်များ  
အား စီးပွားဖက် များ အဖြစ်သို့  
စည်းရုံး သိမ်းသွင်း နိုင်ခဲ့သော  
ကြောင့် သူ့လုပ်ငန်းလည်း  
အကြီးအကျယ် တိုးတက်လာ  
ခဲ့သည်။”

---

“ဂျပန်တွင် ဖောက်သည် ယခု  
ထက်ပို၍ ရအောင် လုပ်နိုင်  
လျှင်လုပ်၊ မလုပ်နိုင်လျှင်  
နိုင်ငံခြားဈေးကွက် ရအောင်  
ရှာ” (အိနာမိုရီ)

---





ဂျပန်စီးပွားရေးအကြောင်းနှင့် ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်များအကြောင်းကို ယခင်ယခင်က များသောအားဖြင့် အပြင်လူများ (၀၁) နိုင်ငံခြားသားများကသာ ရေးသား ပေါ်ပြခဲ့ကြသည်။ ယင်းသို့ ရေးသားရာတွင်လည်း ဂျပန် ကုမ္ပဏီများကို ဗဟို ဦးစီးစနစ်ဖြင့် အုပ်ချုပ်သော ပုံစံတူ၊ အမျိုးတူ အဖွဲ့အစည်းများ အဖြစ်သာ ပုံဖော်ခဲ့ကြသည်။ အထူးသဖြင့် ဂျပန်တို့၏ စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုကို အကြီး အကျယ် မြောက်ပင်ခဲ့ကြသည်။

သို့သော် ဤဆောင်းပါးတွင်မူ ကမ္ဘာကျော် ဂျပန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှင်ကြီး သုံးယောက်အကြောင်းကို အပြင်လူက ရေးသားခြင်းမဟုတ်ဘဲ ဂျပန် အမျိုးသား ပညာရှင်တစ်ဦးက ရေးသားထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ထို ပုဂ္ဂိုလ် သုံးဦး၏ စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်နှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးပညာ ကျွမ်းကျင်မှုတို့ကို ဖြစ်ရပ်မှန်အတိုင်း သိရှိနိုင်ကြမည်ဖြစ်သည်။

ဤဆောင်းပါးမူရင်းကို ရေးသူ ပါမောက္ခ ဒေါက်တာကာနုယာရှိကာမိ အိုကာသည် ၁၉၅၄ခုနှစ်မှစ၍ အေအိုယာမ ဂါကုအင် တက္ကသိုလ်၊ ဆိုဖီယာ တက္ကသိုလ်နှင့် သူ၏မိခင်တက္ကသိုလ်ဖြစ်သော ဝါဆေဒါတက္ကသိုလ်တို့တွင် ပို့ချ သင်ကြားခဲ့သည်။ ယခုအခါ အိုယာမမြို့၊ ဟာကုအိုတက္ကသိုလ် အဓိပတိ အဖြစ် အမှုထမ်းလျက်ရှိသည်။



[၁]

### တာကေရှိ မိတ ရာအိ လက်ရွေးစင်လုပ်သားရွေးထုတ်သူ

လူများစုသည် နီးစပ်ရာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုကို ခံကြရတတ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် တံငါနားနီး တံငါ၊ မုဆိုးနားနီး မုဆိုး ဖြစ်သွားတတ်ကြသည်။ ကမ္ဘာကျော်

ကင်ဒွန် ကင်မရာကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူ တာနောရီ မိတရာအိ (ကွယ်လွန်) သည်လည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပင်ဖြစ်သည်။ သူ့အစ်ကို ကြီးက ဆရာဝန်၊ ထို့ကြောင့်သူကလည်း ဟိုကိုင်ဒို တက္ကသိုလ်သို့တက်၍ ဆရာဝန်ဘွဲ့ယူရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်မှာ အဆန်းမဟုတ်ချေ။

သို့သော် သူသည် အလယ်တန်းသို့တက်ရန် ကျောင်းဝင်ခွင့် စာမေးပွဲ ဖြေတော့ လူတွေ မေးမြန်းရာတွင် 'ကျွန်တော့်ပင်ကိုယ် ရည်မှန်းချက်ကတော့ စီးပွားရေးလောက ဝင်ရောက်ဖို့ပါပဲ' ဟုသာ ဖြေဆိုခဲ့လေသည်။

သို့ဖြင့် ဆရာဝန်ဘွဲ့ရပြီးနောက် ငါးနှစ်အကြာ ၁၉၃၃ ခုနှစ်တွင် သူ၏ မူလရည်မှန်းချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် အခွင့်အလမ်း ပေါ်လာခဲ့ သည်။

တစ်နေ့တွင် သူ့မိတ်ဆွေ ဆာဘူရီ အူရီဒါနှင့်အူရီဒါ၏ယောက်ဖ၊ ဓာတ်ပုံဝါသနာကြီးသူ တစ်ဦးတို့က မိတရာအိအား အဆင့်မြင့်ကင်မရာများ ထုတ်လုပ်ကြရန် အကြံပြုသည်။ ထိုစဉ်က ဂျပန်တွင် အနုစိတ် စက်ကိရိယာ စက်မှုလုပ်ငန်း လုံးဝမရှိသေး၊ ထို့ကြောင့် သူတို့ သူငယ်ချင်းသုံးယောက် ဆုံကြ တိုင်း ဤအကြောင်းကိုပဲ အမြဲလိုလို ပြောဖြစ်ကြသည်။ အနာဂတ် ဂျပန်နိုင်ငံ တိုးတက်ရေးအတွက် အနုစိတ် စက်ကိရိယာ စက်မှုလုပ်ငန်း မရှိ၍ မဖြစ်၊ သည်အတိုင်းသာဆိုလျှင် ဂျပန်နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးတွင် ဓားမ နောက်ပိတ်ခွေး ဖြစ်ကျန်ရစ်လိမ့်မည်ဟု သူတို့က စိုးရိမ်မိကြသည်။

အထူးသဖြင့် သူတို့က ဂျာမဏီကို အားကျမိသည်။ ဂျာမဏီသည် ပထမ ကမ္ဘာစစ်တွင် အရှုံးကြီး ရုံးခဲ့သော်လည်း စစ်ပြီးနောက်ပိုင်း မကြာမီတွင် အံ့ဩစရာ ကောင်းလောက်အောင် တိုးတက်လာခဲ့သည်။ ဓာတုဗေဒ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ အ ကြီးစားစက်ကိရိယာ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် အနုစိတ်စက်ကိရိယာ စက်မှုလုပ်ငန်းများ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်လာခဲ့သည်။ အနုစိတ်စက်ကိရိယာ စက်မှုလုပ်ငန်းတွင် ဂျာမနီလုပ် 'ဇိုက်မှန်ဘီလူး' (Zeisslenses) နှင့် 'လိုက်ကာကင်မရာ' (Leica cameras) များမှာ အလွန်ကျော်ကြား လူကြိုက်များသည်။

ထို့ကြောင့် မိတရာအိနှင့် သူ့မိတ်ဆွေများကလည်း ဂျာမနီလုပ် လိုက် ကာကင်မရာနှင့် အပြိုင် ခိုင်ခံ့ပြီး အဆင့်မြင့်ခေတ်မီသော ကင်မရာများ ထုတ် လုပ်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြသည်။

ဤသို့ဖြင့် ၁၉၃၄ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ပထမဆုံး ရိုးရိုးဖိုးကပ်စ် အဖွင့်အပိတ် (focal plane shutter) ကင်မရာသည် 'ကွာနွန်' (Kwanon) ဟူသောအမည်ဖြင့် စတင် ပေါက်ဖွားလာခဲ့သည်။ (နောင်အခါ 'ကင်ဒွန်' (Canon) ဟူ၍ နာမည်ပြောင်းခဲ့သည်။)

ကင်နွန် ကင်မရာက အဆင့်မြင့်သည်။ အရည်အသွေးကောင်းသည်။ လိုက်ကာ ကင်မရာထက်လည်း တစ်ဝက်ခန့် ဈေးသက်သာသည်။ ထို့ကြောင့် ကင်နွန်ကင်မရာမှာ စီးပွားတက်လာသော ဂျပန် လူချမ်းသာ လူငယ်မျိုးဆက်၏ ‘ပျိုတိုင်းကြိုက်တဲ့နှင်းဆီခိုင်’ ဖြစ်လာတော့သည်။

သို့သော် ကုန်ပစ္စည်း နာမည်ရလာသော်လည်း အရေအတွက် များများ ထုတ်လုပ်ရန် သူတို့မှာ အရင်းအနှီးက နည်းနေသည်။ ထို့ကြောင့် အရင်းအနှီး ရှာဖွေရေးတာဝန်သည် မိတရှာအိ၏ ပခုံးပေါ်သို့ လုံးလုံးလျားလျား ကျရောက်လာသည်။

ထိုအချိန်တွင် အသိတွေက

‘ခင်ဗျားက ဆရာဝန်ပဲ၊ ဘာဖြစ်လို့ ဒီအလုပ်မျိုး ဝင်လုပ်နေတာလဲ’

ဟု မေးကြသောအခါ သူက

‘ဂျပန်ကို စက်မှုတပ်ဆင်မှု တိုးတက်နိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်လို့ပါ’

ဟု အမှန်အတိုင်းပင် ပြန်ဖြေခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ၁၉၄၁ ခုနှစ် ရောက်တော့ ဆရာဝန်ဘဝမှ ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌဘဝသို့ ပြောင်းလဲလိုက်လေသည်။

ဤတွင် သူသည် စီမံခန့်ခွဲရေး ပြဿနာနှင့် နဖူးတွေ ဒူးတွေ ရင်ဆိုင်ရတော့သည်။ ထို့ကြောင့် ‘လိုလျှင်ကြံဆ နည်းလမ်းရ’ ဆိုသလို သူသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေးတွင် လက်ရွေးစင် အမာခံလုပ်သားစနစ်ကို စတင် ဖော်ထုတ်သည်။ ဤစနစ်အရ စုပေါင်း လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်း ရှိသူများကိုသာ အဓိကထား၍ ရွေးသည်။ တစ်ကိုယ်တော် အစွမ်းပြလိုသူများကို ဖယ်ထုတ်ပစ်လိုက်သည်။ သူက ဂျပန်ရိုးရာ မိသားစု အခြေခံစနစ်ကို စီးပွားရေးလုပ်၍ စီမံခန့်ခွဲရေးတွင် လက်တွေ့အသုံးချသည်။ ဘုံသော် သူ၏ ‘လုပ်ငန်းမိသားစု’ တွင် နယ်စားပယ်စား ခေတ်ကလို အိမ်ထောင်ဦးစီးသည်သာ အဓိကဟူသော သဘောတရားကိုတော့ မကျင့်သုံး။ သူက အိမ်ထောင်စု တစ်ခု၏ မိသားစု စည်းလုံးညီညွတ်မှု၊ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် ချစ်ခင်မှု သဘာဝကို အလေးအနက်ထားသည်။ ဤနည်းဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင်လည်း မေတ္တာတရား ခြံလွှမ်းသော စီမံ ခန့်ခွဲရေးစနစ်ကို ဖော်ထုတ်နိုင်လိမ့် မည်ဟု သူက ယုံကြည်သည်။

ထို့ကြောင့်လည်း ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီး ကာလတွင် ကင်နွန်ကုမ္ပဏီသည် အခြေမပျက် ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အလုပ်သမား အလွန်ရှားပါးနေသော အချိန်တွင် အလုပ်သမားများကို ထိန်းထားနိုင်ခဲ့သည်။

ဂျပန် စစ်ရှုံးသောအခါ အလုပ်သမားတွေ အလွန်ပေါများလာသည်။ မိတရာအိက ယင်းတို့ထဲမှ လက်ရွေးစင်များကို ကောက်သင်းကောက်၍ ရွေးယူခဲ့သည်။

သူက အလုပ်သမား အားလုံးခေါ်ပြီး ကုမ္ပဏီကို ခေတ္တပိတ်ထားမည် ဟု ကျေညာလိုက်သည်။ ထို့နောက် မန်နေဂျာအဆင့်မှ ယုံကြည်စိတ်ချရဆုံး ၁၀ ဦးကို ရွေးချယ်ပြီး သူတို့အား အလုပ်သမားများနှင့် တစ်ဦးချင်း ဆွေးနွေးစေသည်။ အလုပ်သမားတစ်ဦးစီ၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကို ထောင့်စုံ ဘက်စုံမှ သုံးသပ်စစ်ဆေးစေသည်။

နှစ်ပတ်ခန့် ကြာသောအခါ သူက ပြန်လည်ခန့်ထားရန် ရည်ရွယ်သော အမှုထမ်းများကိုသာ ကုမ္ပဏီကို မကြာမီ ပြန်လည်ဖွင့်လှစ်တော့မည် ဖြစ်ကြောင်း အကြောင်းကြားလိုက်သည်။

မိတရာအိက အလုပ်သမားများအား လခပေးသော စနစ်ကို မကြိုက်၊ ထို့ကြောင့် တစ်ဦးချင်းစီ၏ စွမ်းရည်အလိုက် လုပ်ဆောင်ချက်အပေါ် အခြေခံ၍ ပုတ်ပြတ်ပေးသောစနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ ဤစနစ်အရ အလုပ်ပျက်သူများအား လုပ်ခ မပေး၊ အလုပ်လုပ်ရက် အရသာ လုပ်ခ ရကြသည်။

သို့သော်လည်း အလုပ်သမားတွေက စနစ်သစ်ကို မလိုလားသောကြောင့် ခဏခဏ ခွင့်ယူလာကြသည်။ မလိုအပ်ဘဲနှင့် ရက်အားတွေ အရမ်းယူလာကြသည်။ ဤသို့ဖြင့် မိတရာအိ၏ စိတ်ကူးဇာဉ် စီမံခန့်ခွဲရေး ကျင့်စဉ်တစ်ရပ်သည် လက်တွေ့တွင် အလုပ်မဖြစ်ခဲ့ပါချေ။

နောက်ဆုံးတွင် သူသည် ကုမ္ပဏီကို တစ်မျိုး ပြန်လည်တည်ဆောက်ရသည်။ အမှုထမ်းများအား ကြီးစားမှုအလိုက် လခပေးသော စနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ သို့သော် အခြားသော ကုမ္ပဏီ အများစုက ဤစနစ်ကို မကျင့်သုံးကြ။ ထို့ကြောင့် စစ်ပြီးကာလတွင် ကုမ္ပဏီအများစုမှာ တော်တော်နှင့် ပြန်မဖွင့်နိုင်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ကင်နွန် ကုမ္ပဏီ၏ မှတ်မှတ်ရရ အောင်မြင်မှုတစ်ခုကတော့ စစ်ပြီးခေတ်တွင် ပိုက်ဆံပေါသော အမေရိကန် စစ်သားတွေအကြိုက် ကင်နွန်ကင်မရာကို ထုတ်လုပ်နိုင်မှုပင် ဖြစ်သည်။ ဤအခွင့်အရေးကို ကင်နွန်ကုမ္ပဏီလို မည်သည့် ကုမ္ပဏီကမျှ မရနိုင်ခဲ့ပါချေ။

ဂျပန် ကြည်းတပ်နှင့် ရေတပ်သည် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ဦးနှောက် ဖြစ်သည်။ အင်ဂျင်နီယာ ပညာရှင်တွေ အများကြီး ရှိသည်။ စစ်ကြီးပြီးတော့ သူတို့က ကုမ္ပဏီအသီးသီးသို့ ဝင်လာကြသည်။ ဤတွင် သူတို့အား ပြိုင်ဖက် ကုမ္ပဏီများသို့ မဝင်နိုင်အောင် မိတရာအိက လခ အများကြီးပေးပြီး ကင်နွန် ကုမ္ပဏီသို့ ဆွဲသွင်းသည်။

ဤလုပ်ရပ်ကြောင့် ကင်နွန် ကုမ္ပဏီတွင် အလွန်တော်သော ပညာရှင်  
တွေ ရရှိလာပြီး ကင်မရာအပြင် အခြား ကုန်ပစ္စည်း အမျိုးမျိုးကိုလည်း  
ဆန်းသစ်တီထွင် တိုးချဲ့ ထုတ်လုပ်လာနိုင်ခဲ့သည်။

လက်ရွေးစင်အမာခံ အမှုထမ်းစနစ်သည် ကင်နွန်ကုမ္ပဏီကို မျှော်လင့်  
သည်ထက် ပို၍ အကျိုးပြုခဲ့သည်။ တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီသည် အမှုထမ်း၊  
အမှုထမ်းသည် ကုမ္ပဏီပင် ဖြစ်သည်။

ကင်နွန် ကုမ္ပဏီ ဖခင်ကြီး မိတရာအိသည် သူ့အမှုထမ်းများအား  
အလုပ်ခွင်တွင် ပျော်အောင်ထားသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း အမှုထမ်းများ၏  
တီထွင်ဉာဏ်များ ပွင့်လန်းကာ ကုမ္ပဏီကြီး တစ်နေ့တခြား တိုးတက်ကြီးပွား  
လာခဲ့လေသည်။



[၂]

### ယိုရှိဒါ တာဒါအို ပြိုင်ဖက်ကို စီးပွားဖက် ဖန်ဟီးသူ

ယိုရှိဒါ တာဒါအိုကား လမ်းပေါ်မှ တိုက်ပေါ် ရောက်လာသူပင် ဖြစ်သည်။

သူ၏ ဇာတိ အုအိုစု ရွာကလေးမှာ အလွန် ရှုခင်းသာသော ဆိပ်ကမ်း  
ရွာကလေး ဖြစ်သည်။ အနောက်ဘက်တွင် တောင်တန်းများရှိသည်။ အရှေ့  
ဘက်တွင် ပင်လယ်ပြင်ကြီး ရှိသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက စိုက်ပျိုးရေး  
တစ်ဝက်၊ ငါးလုပ်ငန်း တစ်ဝက် ဖြစ်သည်။

ယိုရှိဒါသည် ကလေးဘဝကပင် စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ် ရှိခဲ့သည်။  
ထိုစဉ်က အုအိုစု ရွာသူရွာသားများသည် ဝါးပုပ်များကို အစားအစာ ထုပ်ပိုး  
ပစ္စည်းနှင့် သစ်သား ခုံဖိနပ်အတွက် အပေါ်လွှာအဖြစ် အသုံးပြုကြသည်။

သူတို့သည် ဝါးပပ်များကို ရှာဖွေစုဆောင်းကာ လက်ကားဆိုင်များသို့ ရောင်းချကြသည်။

ထို့ကြောင့် ယိုရှိဒါလည်း နေ့စဉ်နေ့တိုင်း အိပ်ယာမှ သူများထက် အစောကြီးထကာ ဝါးပပ် သွားကောက်ပြီး ဝါးပပ်ဆိုင်သို့ ရောင်းခြင်းဖြင့် သူ၏ စီးပွားရေးဗီဇကို ပျိုးထောင်ခဲ့သည်။

သူသည် ၁၉၂၀ ပြည့်လွန် နှောင်းပိုင်းကာလတွင် တိုကျိုမြို့ရှိ သူ့မိတ်ဆွေထံသို့ လာခဲ့သည်။ သူ့မိတ်ဆွေက တရုတ် ကြွေထည်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းသူ ဖူရူယာ ရှိတင်ထံတွင် အလုပ်သွင်းပေးသည်။ ယိုရှိဒါသည် အလွန် အလုပ်ကြိုးစားသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အလုပ်ရှင် ဖူရူယာက သာမက ရှန်ဟဲမှ စီးပွားဖက် ကုန်သည်များကလည်း ယိုရှိဒါကို အလွန် သဘောကျလာကြသည်။

ယိုရှိဒါက ဖောက်သည်များနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် အလွန် မှန်ကန်တိကျသည်။ စီးပွားဖက် တရုတ်ကုန်သည်များ ပေါ်တွင်လည်း အလွန် သစ္စာရှိသည်။

သို့သော် သူ့အလုပ်ရှင် ဖူရူယာခံမျာ ကံမကောင်းရှာ၊ စီးပွားပျက်ပြီး ဒေဝါလီ ခံရရှာသည်။ ထို့ကြောင့် ဖူရူယာက ယိုရှိဒါအား လုပ်ငန်းပိုင်ပစ္စည်းများကို ထုခွဲရောင်းချခိုင်းသည်။ လက်ကျန်ကုန်ပစ္စည်းများအနက် စစ်ကြီးပြားများ အမြောက်အမြား တွေ့ရသည်။ သို့ဖြင့် ယိုရှိဒါသည် ထိုပစ္စည်းများကို ရောင်းချပြီးနောက် ဖူရူယာ၏ ပေးစရာရှိသော ကြွေးတွေကို ပေးဆပ်လိုက်သည်။

ထို့နောက် ယိုရှိဒါသည် အသက် ၂၅ နှစ်အရွယ်၊ ၁၉၃၄ ခုနှစ်တွင် ကိုယ်ပိုင် ကုမ္ပဏီထောင်ကာ စစ်ကြီးပြားများ ရောင်းချသည်။ လုပ်ငန်းတွင် ကျယ်လာသောကြောင့် ကိုယ်ပိုင်စစ်ကြီး ထုတ်လုပ်ချင်စိတ် ပေါ်လာသည်။

သို့ဖြင့် ကိုယ်ပိုင်စက်ရုံ ထောင်လိုက်သည်။ စက်ရုံတွင် လုပ်သား ၈၀ ရှိသည်။ သူ၏ အဓိက အားအထားရဆုံး ဖောက်သည်မှာ ဂျပန်ရေတပ်ဖြစ်သည်။ အမြဲတမ်း ဖောက်သည်ကောင်း ရသောကြောင့် သူ့ကုမ္ပဏီသည် တစ်နေ့တခြား တိုးတက်လာခဲ့သည်။

သို့သော် ၁၉၄၄ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန် လေတပ်က တိုကျိုမြို့ကို ဗုံးမီးရွာချသောအခါ ယိုရှိဒါ၏ စက်ရုံလည်း ပြာပုံဘဝ ရောက်သွားခဲ့ရသည်။ စစ်ကြီးပြီးသောအခါ သူ့ဇာတိ အုအိုဇု ရွာကလေးသို့ ပြန်ကာ စစ်ကြီးစက်ရုံသစ် ထပ်ဖွင့်သည်။

သို့သော် ထိုအချိန်က ဂျပန်လူမျိုး အများစုမှာ စစ်ဒဏ်ကြောင့် ထမင်းတစ်လုပ် စားရဖို့ကိုပင် အနိုင်နိုင် ကြိုးစားနေကြရသည်။ သူ့လုပ်ငန်းအတွက် ဂျပန်အမျိုးသား ဈေးကွက်ကို အားကိုး၍ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း ယိုရှိဒါ

သိရှိလာသည်။ သို့ဖြင့် သူသည် အများကျင့်သုံးသော နည်းဟောင်းကိုပင် ကျင့်သုံးရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

သူသည် အမေရိကန် စစ်ဌာနချုပ်သို့ ပစ္စည်း ပေးသွင်းသူများနှင့် သွားရောက် ဆက်သွယ်သည်။ သို့သော် ယိုရှိဒါ၏ စစ်ကြီးများကို ကြည့်ပြီး သူတို့က ပြက်ရယ်ပြုကြသည်။ ယိုရှိဒါ၏ စစ်တွေက လက်ရာကြမ်းပြီး အမေရိကန်လုပ် စစ်ထက်လည်း ဈေးကြီးသည်ဟု သူတို့က ဆိုသည်။ ပိုကောင်းသော အမေရိကန်စစ်က တစ်ခုလျှင် ခုနစ်ဆင့်သာ ရှိပြီး ယိုရှိဒါ စစ်က ကိုးဆင့်တောင် ဖြစ်နေသည်။

ဤသည်မှာ ယိုရှိဒါအတွက် အပြင်းထန်ဆုံး ထိုးနှက် ခံလိုက်ရခြင်း ပင် ဖြစ်သည်။ တကယ်ဆိုသော် သူ့စစ်တွေက ကျွမ်းကျင်သော လုပ်သား များက လက်ဖြင့် အထူး ပြုလုပ်ထားသောကြောင့် စက်လုပ် အမေရိကန် စစ် တွေထက် အရည်အသွေး ပိုကောင်းသည်ဟု သူက ယုံကြည်သည်။

သို့သော် နိုင်ငံတကာ အဆင့်အတန်းနှင့် ပြိုင်ရသောအခါ သူ့အနေ ဖြင့် အလုပ်မဖြစ်ဘဲ ဖြစ်နေသည်။ သည်အတိုင်းဆိုလျှင် သူ့လုပ်ငန်း သက်ဆုံး မရှည်နိုင်တော့။ ဤပြဿနာ၏ အကောင်းဆုံး အဖြေကတော့ သူ့ စစ်များကိုလည်း စက်ဖြင့် ထုတ်လုပ်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။

သို့သော် အဆင့်မြင့် အမေရိကန်စက်တွေက တစ်လုံးကို ဒေါ်လာ ၃၅,၀၀၀ အထိ ဖြစ်နေသည်။ စက်တစ်လုံးဖိုးမှာ သူ့အရင်းအနှီး အားလုံး၏ ခြောက်ဆလောက် ဖြစ်နေသည်။ ထို့ကြောင့် နှစ်နှစ်ခွဲကြာတော့မှ သူ စက်တစ်လုံး ဝယ်နိုင်သည်။

သူ့လုပ်ငန်းက စက်တစ်လုံးတည်းနှင့် မလုံလောက်၊ နောက်ထပ် ဝယ်ရန်လည်း မတတ်နိုင်။ ထိုအခါ ဂျပန်စက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူများထံ ချဉ်းကပ်ပြီး အမေရိကန်ပုံစံ စစ်စက်များ ထုတ်လုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းသည်။ ကံကောင်းချင်တော့ ဟီတာချီဆေကီ ကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်ပေးရန် သဘောတူ သည်။ သို့သော် စက်တစ်လုံးလျှင် ဒေါ်လာ ၆၀၀-နှင့် အလုံး ၁၀၀ ဝယ်မှ ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်မည်ဟု ဆိုသည်။

သို့ဖြင့် ယိုရှိဒါက သုံးနှစ်အတွင်း ဟီတာချီဆေကီ ကုမ္ပဏီမှ စက် အလုံး ၁၀၀ ဝယ်နိုင်ခဲ့သည်။ စက်တွေ များလာ၍ ထုတ်လုပ်မှုလည်း တိုးတက် လာသည်။ ရောင်းအားလည်း ကောင်းလာသည်။ မကြာမီတွင် ပြိုင်ဖက် ၄၃ ဦးကို အပြတ်အသတ် ကျော်တက်နိုင်ခဲ့သည်။

ဤသို့ဖြင့် ယိုရှိဒါ၏ ဝိုင်ကေကေ (YKK) တံဆိပ် စစ်ကြီးများသည် သူ့လိုင်းတွင် ထိပ်တန်းသို့ ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။

ဤတွင် ယိုရှိဒါသည် သူ၏ မှတ်တမ်းဝင် ခြေလှမ်းသစ်ကို စတင်သည်။ သူသည် ပြိုင်ဖက်ကုမ္ပဏီ ၄၃ ခုကို အစည်းအဝေးခေါ်ကာ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကို ရပ်ပစ်ကြပြီး သူ၏စစ်များကို ကိုယ်စားလှယ်ယူ၍ ဖြန့်ချိပေးကြရန် မေတ္တာရပ်ခံသည်။ ပထမတွင် ပြိုင်ဖက်များက ငြင်းကြသည်။ ထိုအခါ ယိုရှိဒါက ပြိုင်ဖက်များအား သူ့စက်ရုံသို့ ခေါ်သွားပြီး သူ့စက်များ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ပြသသည်။ ထို့ပြင် သူ့အကြံကို လက်ခံကြလျှင် သူ့အနေဖြင့် ပြည်တွင်း ဖြန့်ချိရေးကို လုံးဝမလုပ်ဘဲ နိုင်ငံတကာ ဖြန့်ချိရေးကိုသာ လုပ်မည်၊ ပြိုင်ဖက်များက ပြည်တွင်း၌ လွတ်လပ်စွာ ဖြန့်ချိ ရောင်းချ နိုင်သည် ဟုလည်း ပြောပြသည်။

နောက်ဆုံးတွင် ပြိုင်ဖက် ကုမ္ပဏီများက နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးကို မြင်ပြီး ယိုရှိဒါ၏ အကြံပြုချက်ကို လက်ခံကြတော့သည်။ ဤသို့ဖြင့် ယိုရှိဒါသည် ဂျပန်စစ်ကြီး ဈေးကွက်၏ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ချုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့လေသည်။

ယင်းသို့လျှင် ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို အပိုင် သိမ်းပိုက်ပြီးသောအခါ နောက်တစ်ဆင့် လုပ်ငန်းမှာ ၁၉၅၉ ခုနှစ်တွင် နိုင်ငံတကာ ဖြန့်ချိရေးကို စတင် လုပ်ကိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

နောက်ပိုင်းတွင် ယိုရှိဒါသည် ဒန်သတ္တု ပြတင်းနားပတ်တန်း ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းကို ထပ်မံတိုးချဲ့သည်။ ဤတွင်လည်း သူသည် သူ၏ လက်ကသုံးနည်းဗျူဟာကို ကျင့်သုံးပြန်သည်။

ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ သူ့လုပ်ငန်းအတွက် ပြိုင်ဖက်ဖြစ်လာနိုင်သော လက်သမားများနှင့် ပလာစတာ ပညာရှင်များအား စည်းရုံးသိမ်းသွင်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်များသည် ရိုးရာ အစဉ်အလာအားဖြင့် ပြတင်းနားနှင့် နံရံများကို လက်ဖြင့်သာ တစ်လျှောက်လုံး ပြုလုပ်လာခဲ့ကြသည်။

ယခုအခါ ယိုရှိဒါက စက်ဖြင့် အများအပြား ထုတ်လုပ်တော့မည် ဖြစ်၍ လက်ဖြင့်လုပ်သူများ ရပ်တန်းက မရပ်လျှင် မကြာမီတွင် အလိုလို ရပ်သွားကြရလိမ့်မည်၊ ထို့ကြောင့် မိမိစက်ရုံမှ ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းများကိုသာ ကိုယ်စားလှယ်ယူ၍ ဖြန့်ချိကြရန် မေတ္တာရပ်ခံသည်။

ဤသို့ဖြင့် သူသည် ပြိုင်ဖက်များအား စီးပွားဖက်များအဖြစ်သို့ စည်းရုံးသိမ်းသွင်း နိုင်ခဲ့သောကြောင့် သူ့ လုပ်ငန်းလည်း အကြီး အကျယ် တိုး တက်လာခဲ့သည်။



ရပြည်စာတိုက်





[၃]

### ကာဇူအို အိနာမိုရို ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် ရောင်းဝယ်ရေး လမ်းသစ်ထွင်သူ

ယခုအခါ သူ့အသက်မှာ ၆၁ နှစ် ရှိပြီ။ သို့သော်လည်း ယနေ့ ထိပ်တန်း ဂျပန်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအနက် သူသည် အသက်အငယ်ဆုံး ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးပင် ဖြစ်သည်။

သူ၏ ဇာတိဒေသမှာ ဂျပန်နိုင်ငံ တောင်ဘက်စူးစူးရှိ ကာဂိုရှိမြို့ ဖြစ်သည်။ ထိုဒေသကို လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၇၀၀ ကျော်မှ စ၍ ရှိမဇ မျိုးနွယ်စုက အုပ်စိုးလာခဲ့သည်။ ဤဒေသတွင် လူမျိုး ခွဲခြားမှုနှင့် လူတန်းစား ခွဲခြားမှု အလွန်ပြင်းထန်သည်။ အထူးသဖြင့် သာမန်ပြည်သူ လူတန်းစားနှင့် စစ်သည်တော် လူတန်းစား ခွဲခြားမှုက အပြင်းထန်ဆုံး ဖြစ်သည်။

အိနာမိုရိုသည် နယ်စားပယ်စား ကြီးစိုးသော စနစ်အောက်တွင် လူလားမြောက်လာခဲ့သည်။ သူ၏ မိသားစုမှာ အနိမ့်ဆုံးဖြစ်သော ကုန်သည် လူတန်းစားများ ဖြစ်ကြသည်။ သူငယ်စဉ်က လူမျိုးရေးအရော၊ လူတန်းစားအရ ရော အမျိုးမျိုး အနိမ့်ခံခဲ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် အရွယ်ရောက်လာသောအခါ မခံချင်စိတ်ဖြင့် သူများထက် သာလွန်လိုသောဆန္ဒ မီးလိုပြင်းပြလာခဲ့သည်။

သို့ဖြင့် ဘွဲ့ရပြီးသောအခါ ပထမတန်းစား ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် အလုပ်သွားလျှောက်သည်။ သို့သော် ထိပ်တန်းတက္ကသိုလ်တစ်ခုခုမှ ဘွဲ့ရလာသူ မဟုတ်၍ သူ့ကို အလုပ်မခန့်။ ထို့နောက်တွင် ရှိဖုကိုဂျီ ကုမ္ပဏီမှာ အလုပ်ရသည်။ ဗိုအားမြှင့် ထရန်စစ္စတာများ ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။

သို့သော် သူတို့ကုမ္ပဏီက လျှပ်စစ်လုပ်ငန်းသုံး အထူး ကြွေထည် မြေထည်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရန် မတတ်နိုင်သောကြောင့် ကိုယ်တိုင် ထုတ် လုပ်ရန် ၁၉၅၈ ခုနှစ်တွင် အိနာမိုရီ အလုပ်မှထွက်ခဲ့သည်။ ထိုအချိန်က သူ့ အသက်မှာ ၂၇ နှစ်သာ ရှိသေးသည်။

ထို့နောက် 'ကျိုတိုဆဲရမစ်' ခေါ် 'ကျိုတိုကြွေထည်မြေထည်' ကုမ္ပဏီ (Kyoto Ceramics) ကို စတင် တည်ထောင်သည်။ [အတိုအားဖြင့် 'ကျိုဆဲရ' (Kyocera) ဟုလည်း ခေါ်သည်။]

သူ့လုပ်ငန်းအတွက် ဖက်စပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့်သူများ လွယ်လွယ်ကူကူ ရရှိသောကြောင့် အိနာမိုရီအဖို့ ကံကောင်းသည်ဟု ဆိုရမည်။ သို့သော် ဤ အကြောင်းကြောင့်ပင်လျှင် သူသည် သူ့ကုမ္ပဏီသစ်တွင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် စတင် မလုပ်ကိုင်ခဲ့ရ။ အစုဝင်ဘဝဖြင့် အောက်ခြေမှ စ၍သာ လုပ်ကိုင်ခဲ့ရသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ၊ သူကတော့ ဤအချက်ကို လုံးဝအလေးမထား၊ သူ့လုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့သာ ပဓာနဟု သဘောထားခဲ့သည်။

သို့သော် ပထမနှစ်များတွင် ကျိုဆဲရ ကုမ္ပဏီသည် အခက်အခဲနှင့် ရင်ဆိုင်ရသည်။ ရွေးစရာ လမ်းနှစ်လမ်းသာ ရှိသည်။ ဂျပန်တွင် ဖောက်သည် ယခုထက် ပို၍ရအောင် လုပ်နိုင်လျှင် လုပ်၊ မလုပ်နိုင်လျှင် နိုင်ငံခြားဈေးကွက် ရအောင် ရှာဖွေသွား ရှိတော့သည်။

သို့နှင့် အိနာမိုရီသည် အမေရိကန်သို့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး ခရီးထွက် ခဲ့ပြီးနောက် ဂျင်နရယ် အီလက်ထရစ် ကုမ္ပဏီနှင့် ပက်စတင်ဟောက်စ် ကုမ္ပဏီတို့ကို ချဉ်းကပ်သည်။ ယင်းကုမ္ပဏီ နှစ်ခုစလုံးကပင် သူ့ကို လိုလို ချင်ချင် ကြိုဆိုလက်ခံသည်။

သူ့ကုန်ပစ္စည်းများကို စမ်းသပ် စစ်ဆေး ကြည့်သော အခါတွင်လည်း အဆင့်မြင့်ပြီး အရည်အသွေးမိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကြီး နှစ်ခုလုံးကပင် ပစ္စည်းဝယ်ယူရန် အမှာစာ ပေးကြသည်။ ဤနည်းဖြင့် အိနာမိုရီသည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ကို ဖွင့်နိုင်ရုံတွင်မက မကြာမီတွင် ပြည်တွင်း ကုမ္ပဏီများကလည်း တစ်ခုပြီးတစ်ခု အမှာစာ ပေးပို့လာခဲ့ကြသည်။

ထို့ကြောင့် ကျိုဆဲရကုမ္ပဏီမှာလည်း လျှပ်စစ်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ ကြွေထည် မြေထည် ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင် ထင်ရှားလာခဲ့တော့သည်။

ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်း အမျိုးအမည်များစွာ ထုတ်လုပ်လာနိုင်သည့် အပြင် သတ္တု၊ အက်စစ်၊ နိုက်ထရိုဂျင်နှင့် ကာဗွန်တို့ကို သံထည်မဟုတ်သော ဓာတ်သတ္တုများနှင့် ပေါင်းစပ်ထုတ်လုပ်သော 'တော်လှန်ရေးလုပ်ငန်း' ကြီး ကိုလည်း လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။



အဆင့်အတန်းမြင့်မြားပျက်  
မင်္ဂလာဒုံတိုင်း အဆင့်မြင့်အောင်  
ပြုစားခဲ့သူ အိမ်ထောင်ရေး

အိမ်ထောင်ရေးသည် နိုင်ငံခြားခရီးမှ ရရှိခဲ့သော အသိအမြင်ဖြင့် မြကျောက် အတု ထုတ်လုပ်ရေးကိုလည်း စတင် စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်သည်။ အများအယွင်း တွေ အများကြီး တွေ့ပြီးနောက်တွင်မှ အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့သည်။

၁၉၇၅ ခုနှစ်တွင် မြကျောက်အတု အရောင်းဆိုင်ကို ဂင်စာမြို့နယ်၌ ပထမဆုံး စတင်ဖွင့်လှစ်သည်။ မကြာမီတွင်မှ နောက်ထပ်တစ်ဆိုင်ကိုလည်း ကျိုတိုမြို့တွင် ဖွင့်လှစ်သည်။ ၁၉၇၈ ခုနှစ်ကျတော့ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ဘီဗာလီကုန်းမြင့်၌ တတိယဆိုင်ကို ဖွင့်လှစ်ပြန်သည်။ ဂျပန်ကုန်သည်များအား အမေရိကန်သို့ သူ့စရိတ်ဖြင့် ခေါ်သွားပြီး ဘီဗာလီ ကုန်းမြင့် ဆိုင်ဖွင့်ပွဲကို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ပြုလုပ်သည်။

ထို့နောက်တွင်တော့ အိနာမိုရီသည် ဆေးဝါးဈေးကွက်သို့ တစ်ဆင့် လှမ်းပြန်သည်။ သူသည် သွားစိုက်လုပ်ငန်းအတွက်၊ ပစ္စည်းသစ်တစ်မျိုးကို တီထွင် ထုတ်လုပ်လိုက်သည်။ ယင်းမှာ စိန်ကဲ့သို့ မာကျောသော ကြွေထည် သတ္တုသွားတုများပင် ဖြစ်သည်။

ကျွန်ုပ်တို့တွင် တစ်နှစ်လျှင် လူပေါင်း ၁၅ သန်းမျှ သွားနှုတ်နေကြရ သောကြောင့် ဤလုပ်ငန်းတွင် ပြိုင်ဖက်မရှိသော ဈေးကွက်ကြီးကို အိနာမိုရီ က လွယ်လွယ်ဖြင့် ချုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့သည်။

ဤပစ္စည်းမှာ အထူးပစ္စည်းဖြစ်သောကြောင့် လက်ကား ကိုယ်စားလှယ် များအတွက် ဤပညာရပ်နှင့် ပတ်သက်သော ဗဟုသုတ လိုအပ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူက ၎င်းတို့အား သွားစိုက်အခြေခံ ပညာရပ်များကို သင်တန်း ပေးပြီးမှ ပစ္စည်းများကို ရောင်းခိုင်းသည်။

ထို့ပြင် သူသည် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး စနစ်များကိုလည်း ကာလဒေသ အခြေအနေလိုက်၍ တီထွင် ကျင့်သုံးသည်။

အချုပ်ဆိုရသော် ကျိုဆဲရ ကုမ္ပဏီ ကြီးပွားတိုးတက်လာခြင်းမှာ အိနာမိုရီ၏ ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်း များနှင့် အလုပ်သမားများသည် အလွန်တော်ကြသည်ဟု နာမည်ကောင်းကြ သည်။ ကျိုဆဲရ ကုမ္ပဏီတွင် လူမျိုးခွဲခြားမှုနှင့် လူတန်းစားခွဲခြားမှု လုံးဝ မရှိ၊ ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌနှင့် အမှုထမ်း လုပ်သားများအားလုံး မိသားစုဝင်များ ပမာ ချစ်ချစ်ခင်ခင် ဆက်ဆံ လုပ်ကိုင်ကြသည်။

အိနာမိုရီမှာ အမှားကို ထောက်ပြရာတွင် လုံးဝ မညှာသော လုပ်ငန်း ရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။ အိနာမိုရီက ဘာမှ ဝေဖန်ပြောဆိုခြင်း မပြုလျှင် 'တို့ကို ပေယျာလကန် ပစ်ထားတာပဲ' ဟုပင် အမှုထမ်းလုပ်သားများက မကျေမနပ် ဖြစ်လာကြရသည်ဟု ဆိုသည်။

တကယ်ဆိုသော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင် တစ်ယောက်သည် ခေတ်ရေး ဗဟုသုတ ပြည့်ဝရန်၊ အမြဲတမ်း တက်ကြွစွာ လေ့လာဆည်းပူးနေရမည်။ ပစ္စည်းသစ်များ တိုးတက်ထုတ်လုပ်ရန် ကြံဆနေရမည်။ အခြေအနေနှင့် လျော်ညီသော စီမံအုပ်ချုပ်ရေး၊ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး စနစ်သစ်များကို တီထွင် ဖော်ထုတ်နိုင်ရမည်။

ကျိုဆဲရ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီး အိနာမိုရီကား အဆိုပါ အရည်အချင်း အားလုံးနှင့် ပြည့်စုံသူပင် ဖြစ်တော့သည်။

[Ref: WED, July, 1993]

# ထင်ရှား အရောင်းဝိဇ္ဇာ ဏာထိဏာပါ



အရောင်းသမားတွေ ရောင်းနိုင်စွမ်းတိုးလာအောင်  
လှုံ့ဆော်ပေးနည်းနှင့် အမှုထမ်းတွေ စွန့်စားတီထွင်  
ချင်လာအောင် ပြုလုပ်နည်းများကို ကမ္ဘာကျော်  
ရောင်းဝယ်ရေးဝိဇ္ဇာကြီးက ကိုယ်တွေ့ လက်တွေ့  
ထုတ်ဖော်တင်ပြထားသည်။

---

“အရောင်းသမားတွေဟာ ပထမ  
ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းချပြီးတဲ့  
နောက် နောက်ထပ် ဘာပစ္စည်း  
ကိုမဆို ထပ်ဆင့်ရောင်းချနိုင်ဖို့  
အမြဲတမ်း အားထုတ်နေရမယ်၊  
ဒါဟာ ကျုပ်တို့ အရောင်း ဝန်  
ထမ်းတွေ အမြဲတမ်း ရင်ဆိုင်နေ  
ရတဲ့ စိန်ခေါ်မှု ပါပဲ၊ တကယ်  
စစ်မှန်တဲ့ အရောင်းအဝယ် လုပ်  
ငန်းဟာ အရောင်းအဝယ် လုပ်  
ပြီးတဲ့ နောက်မှာမှ စ တင်တာ  
ပါ”

---





[ဤဆောင်းပါးမူရင်းကို ရေးသားသူ ဆေအိချီ တာကီကာဝါသည် ကုမ္ပဏီစာပို့လုလင် ၁၁၀မှ အလုပ်သမား သမဂ္ဂခေါင်းဆောင်၊ ထိုမှတစ်ဆင့် ကုမ္ပဏီ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ် အဆင့်အထိ တက်လှမ်း အောင်မြင်လာခဲ့သူ ဖြစ်သည်။]

တာကီကာဝါ၏ ရောင်းဝယ်ရေး နည်းသစ်များသည် ဂျပန်နိုင်ငံမှ 'ကင်နွန်' (Canon Inc.) ကုမ္ပဏီအား သာမန် ကုမ္ပဏီကလေးအဆင့်မှ ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးအဆင့်သို့ မြှင့်တင်ပေးခဲ့သည်။ ယခုအခါ ကင်နွန် ကုမ္ပဏီမှာ မိတ္တူကူးစက်များ၊ ကင်မရာများနှင့် ရုံးသုံးပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ် သော ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေလေပြီ။

တာကီကာဝါသည် မိခင် 'ကင်နွန်ကုမ္ပဏီ' ကြီး၏ လက်ရုံးဌာနခွဲ တစ်ခုဖြစ်သော 'ကင်နွန် အရောင်းကုမ္ပဏီ' (Canon Sales Co.) ၏ ဥက္ကဋ္ဌ လည်း ဖြစ်ပြီး အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်လည်း ဖြစ်သည်။ သူသည် 'အိပ်ပျော် နေသော' ကုမ္ပဏီအား လှုပ်နှိုးကာ နှစ်ပတ်လည် အရောင်းဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁၅ ဘီလျံရှိသော ကုမ္ပဏီကြီးအဖြစ် ဖန်တီးပေးခဲ့သည်။

တာကီကာဝါသည် ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားစရာ ကစား၍ ပမာ ဖန်တီးဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ သူ၏ ရောင်းဝယ်ရေး နည်းဗျူဟာ သစ်များကြောင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေ အံ့အားသင့်ကုန်ကြသည်။ ဝေဖန်သူတွေ တွေဝေကုန်ကြသည်။ ထောက်ခံသူတွေ ချီးကျူးကြသည်။ 'ကင်နွန်' အရောင်း ကိုယ်စားလှယ်တွေက သူ့ကို 'အရောင်းဝိဇ္ဇာ' ဘွဲ့ဖြင့် ဂုဏ်ပြုကြသည်။

တာကီကာဝါသည် လူဝီကရားနှင့် တွဲဖက်ပြီး မကြာမီက စာအုပ် တစ်အုပ် ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သည်။ စာအုပ်အမည်မှာ 'အများနှင့်မတူတဲ့ ဂျပန်-ကင်နွန် အရောင်းဝိဇ္ဇာ၏ အောင်မြင်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များ' (Japanese Maverick: Success Secrets of Canon's God of Sales) ဖြစ်သည်။

အောက်ပါတို့မှာ ထိုစာအုပ်မှ ကောက်နှုတ်ဖော်ပြချက်အချို့ ဖြစ်သည်။]

\*

ဒီခေတ်မှာ 'တကယ်စစ်မှန်တဲ့ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းဟာ အရောင်းအဝယ် လုပ်ပြီးတဲ့ နောက်မှာမှ စတင်တာပါ'။ ဒီစကားက နည်းနည်းတော့ ဆန်းနေ လိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် ဒါဟာ တကယ် မူလအခြေခံ အမှန်တရားပါ။ ဘယ် ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းအတွက်မဆို အဓိကလိုအပ်တဲ့ အခြေခံသဘော တရား ဖြစ်ပါတယ်။

### ‘ကင်နွန်ပြီးကင်နွန်’

ဒီသဘောတရားရဲ့ ပထမဆုံးနဲ့ အရေးအကြီးဆုံး လုပ်ရပ်ကတော့ မိတ္တူကူးစက် တစ်လုံး ရောင်းပြီးတဲ့နောက်မှာ ဝယ်သူကို ဖက်စ်စက်တစ်လုံး၊ ဝေါဟာရစက် တစ်လုံး၊ ကင်မရာ တစ်လုံး၊ ဒါမှမဟုတ် ကွန်ပျူတာတစ်လုံး ထပ်ရောင်းဖို့ပါပဲ။ ကျုပ်က ဒီနည်းလမ်းကို ‘ကင်နွန်ပြီး ကင်နွန်’ (Canon on Canon) ဆိုပြီး နာမည်ပေးထားတယ်။ သဘောကတော့ ကင်နွန်ပစ္စည်း တစ်ခု ဝယ်ပြီးတဲ့ ဖောက်သည်ကို နောက်ထပ် ကင်နွန်ပစ္စည်းတစ်ခု ထပ်ဆင့် ရောင်းချနိုင်အောင်လုပ်တဲ့ နည်းပါပဲ။

ဒီသဘောတရားရဲ့ ဒုတိယလုပ်ဆောင်ချက်က ‘ကင်နွန်မှကင်နွန်သို့’ (Canon-to-Canon) ဆိုတဲ့ နည်းလမ်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းအရ ကင်နွန် မိတ္တူကူးစက်တစ်လုံး ရောင်းချပြီးတဲ့နောက်မှာ ဝယ်သူကို ဝန်ဆောင်မှုအပြည့် အဝ ပေးရမယ်။ အဲဒီတော့မှ တကယ့်စစ်မှန်တဲ့ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းဆို တာ စတင်တာပါ။ ဆိုလိုတာက မိတ္တူကူးစက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက် အလက်တွေ၊ လိုအပ်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ၊ ထိန်းသိမ်းပြုပြင်မှု လမ်းညွှန်ချက်တွေကို ဝယ်သူကို ပေးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှ ဝယ်သူဟာ နောက်ထပ် စက်သစ်တစ်လုံး မဝယ်မချင်း ကင်နွန် မိတ္တူကူးစက်ကိုပဲ သုံးစွဲနေလိမ့်မယ်။ ဒီနည်းကို သုံးခြင်းဖြင့် ဝယ်သူကို အခြားပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုက ဆွဲဆောင် လှယူ မသွားနိုင်တော့ဘူး။

‘ကင်နွန်မှ ကင်နွန်သို့’ သဘောတရားဟာ အလွန်ပဲ အရေးကြီးပါ တယ်။ ဒီကနေ့ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ကင်နွန် မိတ္တူကူးစက် အလုံးရေပေါင်း ၈၀၀,၀၀၀ (ရှစ်သိန်း) လောက် အသုံးပြုနေကြတယ်။ ဒီစက်တွေနေရာမှာ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတွေက စက်တွေသာ ဝင်လာမယ်ဆိုရင် ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီ ဒေဝါလီခံရမှာ ကျိန်းသေပဲ။ နောက်တစ်ဘက်က ကြည့်ရင် အဲဒီ ကင်နွန် မိတ္တူကူးစက် ဝယ်သုံးသူ ရှစ်သိန်းဟာ တစ်နေ့မှာ ကင်နွန်ဖက်စ် စက်တွေ ကို ဝယ်သုံးသူတွေလဲ ဖြစ်လာနိုင်ပါသေးတယ်။

### ထပ်ဆင့်ရောင်းချရေး ခံယူချက်

အရောင်းသမားတွေဟာ ပထမ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းချပြီးတဲ့နောက် နောက်ထပ် ဘာပစ္စည်းကိုမဆို ထပ်ဆင့်ရောင်းချနိုင်ဖို့ အမြဲတမ်း အားထုတ် နေရမယ်။ ဒါဟာ ကျုပ်တို့ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေ အမြဲတမ်း ရင်ဆိုင်နေရ တဲ့ ‘စိန်ခေါ်မှု’ ပါပဲ။ အရောင်းသမားတိုင်းဟာ ဒီစိန်ခေါ်မှုကို ရင်ဆိုင်နိုင်ရ မယ်။ ထပ်ဆင့် ရောင်းချရေး ခံယူချက် ထာဝစဉ် ခိုင်မြဲနေရမယ်။



ဒါကြောင့် အမှုထမ်းအားလုံး တစ်စုတစ်ပေါင်းတည်း စိတ်ဓာတ် မွေးကြပို့ ကျုပ်က အမြဲတမ်း နှိုးဆော်တိုက်တွန်းလေ့ ရှိတယ်။ အမှုထမ်း အားလုံး စုပေါင်းပြီး တွေးတောကြရမယ်၊ ကြံဆကြရမယ်။ ပြီးတော့ စုပေါင်းပြီး အလုပ်လုပ်ကြရမယ်။

ကျုပ်က အမှုထမ်းတွေကို နေ့တိုင်း လုပ်နေကျ သမားရိုးကျ အလုပ် တွေနဲ့ အချိန်ကုန်နေတာမျိုး မဖြစ်စေချင်ဘူး၊ အမြဲတမ်း အကြံထုတ်နေပြီး တစ်ခုခုကို ပေါက်ပေါက်မြောက်မြောက် ဖန်တီးတီထွင်နိုင်အောင် ကြိုးစားကြ စေချင်တယ်။

ဒါကြောင့်လဲ ကင်နွန် အမှုထမ်းတွေဟာ အမြဲတမ်း နည်းသစ်ရှာ နေကြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရောင်းဝယ်ရေး ခေတ်သစ်အတွက် နည်းလမ်းသစ်တွေ ရလာခဲ့ကြတာ ဖြစ်တယ်။

### ‘အမထလ’ နည်းလမ်း

အရောင်းထိုင်းတဲ့ ကာလတွေမှာ ကျုပ်တို့က တခြား အမှုထမ်းတွေ ကို အရောင်းဌာနခွဲတွေမှာ ပြောင်းရွှေ့တာဝန်ပေးတယ်။ ဥပမာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီ ကြီးတွေက သူတို့ အမှုထမ်းတွေအတွက် ဖွင့်ထားတဲ့ သီးသန့်စတိုးဆိုင်တွေ ကို ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီထုတ် ရှစ်မီလီမီတာ အိမ်သုံး ဗွီဒီယို ရုပ်ရှင် ရိုက်စက် တွေ ရောင်းစေတယ်။ ဒီနည်းကို ကျုပ်က ‘အမထလ-အမြဲထိန်းလုပ်ငန်း’ (PKO profit-keeping operation) ဆိုပြီး နာမည်ပေးထားတယ်။

‘အမထလ’ နည်းလမ်းအရ အခြားခေောင်ရွက်ချက် တစ်ရပ်ကတော့ ကျုပ်တို့ မိတ္တူကူးစက်တွေကို ဝယ်ယူသုံးစွဲတဲ့ လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး ခိုင်မြဲအောင် လုပ်ဆောင်ချက်ပါပဲ။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေကို ကျုပ်တို့က မိတ္တူ ကူးစက်သုံး စက္ကူတွေသာ ရောင်းချရမဟုတ်ဘဲ သုံးပြီးသာ စွန့်ပစ်စက္ကူတွေကို အချည်းနှီး မဖြစ်အောင် စက္ကူပြန်လုပ်ဖို့ နည်းလမ်းတွေကိုပါ ကျုပ်တို့က တီထွင် လုပ်ကိုင်ပေးပါတယ်။

ကျုပ်က ကင်နွန် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ‘ကုမ္ပဏီကြီးရောဂါ’ (big company disease) ဝင်မှာကို အကြောက်ဆုံးပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သက်တမ်း ရှည်ပြီး သိပ်ကြီးကျယ်လာရင် အရှိန်ရပ်သွားပြီး တီထွင်မှုလဲ အားယုတ်သွား တတ်တယ်။ ဒီရောဂါအတွက် အကောင်းဆုံးကုထုံးကတော့ ဖောက်သည် အဟောင်းအသစ်တွေကို ထိန်းထားနိုင်တဲ့ ရောင်းချနည်းသစ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျုပ်က အမှုထမ်းတိုင်း ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းကို စိတ်ပါဝင်စား ကြစေချင်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ရောင်းဝယ်ရေးဟာ လုပ်ငန်းတိုင်းရဲ့ ‘အသက်’ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ နို့မဟုတ်ရင် လုပ်ငန်းရပ်သွားလိမ့်မယ်။

ဒါကြောင့် ကျုပ်က အခြေခံသဘောတရား သုံးချက် သတ်မှတ်ထား  
တယ်။

ပထမ အချက်အနေနဲ့ ရောင်းနေကျ ပစ္စည်းတွေကို အတိုင်းအတာ  
တစ်ခုအထိ ဆက်လက်ရောင်းချနေရုံနဲ့ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း မပြည့်စုံပါ  
ဘူး။ ကျုပ်တို့က ပစ္စက္ခအခြေအနေကိုသာ မကြည့်ဘဲ အနာဂတ်ကိုလဲ လှမ်း  
ကြည့်ရဦးမယ်။ ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေကို ကင်နွန် ကုမ္ပဏီထုတ် ပစ္စည်းတွေ  
ရောင်းနေရုံနဲ့ မပြီးသေးဘူး၊ အခြားကုမ္ပဏီပေါင်းစုံက ဝယ်ယူထားတဲ့ ပစ္စည်း  
တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကြုံတွေ့ရတဲ့ ပြဿနာတွေကိုလဲ ဖြေရှင်းပေးရဦးမယ်။  
ဒီနည်းနဲ့ စက်မှုနည်းပညာသစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းသစ်နဲ့ ရောင်းဝယ်ရေး နည်းသစ်  
တွေကို တိုးတက်ဖော်ထုတ်နိုင်လာမယ်။

ဒုတိယအချက်က နိုင်ငံတကာနဲ့ချိပြီး နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ပဲ။  
ကင်နွန် ကုမ္ပဏီဟာ ဂျပန်နိုင်ငံအတွင်းမှာသာ လှုပ်ရှားနေတဲ့ ကုမ္ပဏီမဟုတ်  
ဘူး၊ နိုင်ငံတကာနဲ့ချိပြီး ဆောင်ရွက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်တယ်။ ဒီအချက်ကို  
စွဲစွဲမြဲမြဲ သဘောပေါက်ထားကြဖို့ အမှုထမ်းတွေကို ကျုပ် အမြဲတမ်း နှိုးဆော်  
တိုက်တွန်းနေတယ်။ ကင်နွန်ကုမ္ပဏီဟာ စက်မှုနည်းပညာနဲ့ ဒစ်ဂျစ်တယ်  
ကိရိယာတွေဘက်မှာ အများကြီး တိုးတက်နေပေမယ့် ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း  
မှာတော့ အများကြီး လိုနေပါသေးတယ်။ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်  
တာတွေကို နိုင်ငံတကာက တင်သွင်းယူရဦးမယ်။ အမှုထမ်းတွေ အနေနဲ့  
အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်တွေ ဖော်ထုတ်ပြီး အဆင့်မြင့် ပစ္စည်းအသစ်တွေ ထုတ်  
လုပ်ရဦးမယ်။ နိုင်ငံတကာ နည်းပညာနဲ့ ကျုပ်တို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို  
ပေါင်းပြီး နိုင်ငံတကာ အကျိုးဆောင်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်လာအောင် လုပ်ရဦးမယ်။

တတိယအချက်ကတော့ အမှုထမ်းတွေကို အပန်းဖြေချိန် ပိုပေးပြီး  
အလုပ်ကို ပိုစိတ်ဝင်စားလာအောင် လုပ်ဖို့ပါပဲ။ အမှုထမ်းတွေကို နာရီတွေ၊  
အခြားပစ္စည်းတွေကို ဆုအဖြစ် ပေးမယ့်အစား ကျုပ်က အပန်းဖြေရက်ပဲ  
ပိုပေးတဲ့စနစ်ကို ကျင့်သုံးတယ်။ ကင်နွန် ကုမ္ပဏီက အမှုထမ်းတွေကို မိသားစု  
အလိုက် နှစ်စဉ် အပန်းဖြေရက် အလုံအလောက်ပေးတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ အမှုထမ်း  
တွေ ကောင်းကောင်း အနားယူနိုင်ပြီး အလုပ်ကို ကောင်းကောင်း လုပ်နိုင်  
ကြတယ်။



### အရောင်းသမားလှုံ့ဆော်ရေး

အရောင်းဝန်ထမ်းတွေအတွက် ပထမဆုံး လိုအပ်တဲ့အချက်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ရှိဖို့ပဲ။ သူတို့အနေနဲ့ ပထမဆုံး အစမှာ အောင်မြင်မှုအရသာကို ခံစားနေနိုင်ရမယ်။ ဒါကြောင့် ကျုပ်က သူတို့ကို ပထမဆုံးအနေနဲ့ ရောင်းရလွယ်မယ့် ဖောက်သည်တွေဆီ အရင်သွားခိုင်းတယ်။ ဖောက်သည်တွေဆီက အမှာစာတွေ လွယ်လွယ်ကူကူ ရတဲ့အခါ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေ ဝမ်းသာကြရတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်လဲ ယုံကြည်မှု ရှိလာကြတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ဘယ်လို ဖောက်သည်မျိုးကိုမဆို သူတို့အနေနဲ့ သတ္တိရှိရှိ ရင်ဆိုင်နိုင်လာကြတော့တယ်။ ဒါဟာ ရာနှုန်းပြည့် အရောင်းစွဲရေးအတွက် ပထမအဆင့် နည်းလမ်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။

ရောင်းဝယ်ရေး ပြိုင်ဆိုင်မှုဟာ အမေရိကန်မှာထက် ဂျပန်မှာ ပိုပြီး ပြင်းထန်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဂျပန်မှာ ရောင်းရငွေပေါ်က ကော်မရှင်ကြေးပေးတဲ့ စနစ်ကတော့ ထင်သလောက် မအောင်မြင်ပါဘူး။ ဂျပန် အရောင်းသမားတွေက မူသေလစာအပြင် အရောင်းကော်မရှင်ကြေးကို ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လိုချင်ကြတယ်။ အမေရိကန် အရောင်းသမားတွေကတော့ လစာက ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ ကော်မရှင်က ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း လိုချင်ကြတယ်။

အရောင်းသမားတွေ ပိုပြီး စွမ်းဆောင်ရည် ရှိစေတဲ့နည်းကို ကျုပ်တွေ့ထားပြီ။ ကျုပ်တို့ရဲ့ အကောင်းဆုံးဆိုတဲ့ အရောင်းသမားတွေက အလုပ်ခွင်မှာ ထိုင်မနေကြဘဲ ဖောက်သည်တွေဆီ တစ်ချိန်လုံး သွားတွေ့နေကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်ကတော့ နည်းသစ်တစ်မျိုး ထွင်လိုက်တယ်။ ကျုပ်တို့ အရောင်းသမားတွေကို တစ်နေ့ကုန် အပြင်သို့ မလွှတ်ဘူး။ အလုပ်ခွင်မှာပဲ သက်ဆိုင်ရာတာဝန်တွေကို စားပွဲကနေပြီး ဆောင်ရွက်စေတယ်။ ဒီနည်းနဲ့ သူတို့ဟာ အဆင့်အတန်းရှိတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ ဖြစ်လာတယ်။ အဓိကအချက်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ပိုရှိလာကြတယ်။

ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ အကြီးဆုံး အရောင်းအင်အားစုဟာ 'ကင်နွန်အိကင်' (Canon Eiken) ပဲ။ ဒီဌာနမှာ အရောင်းသမားတွေကို အုပ်စု ငါးစုခွဲထားတယ်။ အုပ်စု တစ်စုစီကို အတော်ဆုံး အရောင်းသမားက ခေါင်းဆောင်ရတယ်။ အစဉ်အလာအရ ဂျပန်မှာ အသက်ကြီးတာကို ဦးစားပေးတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်တို့ကတော့ ရောင်းချတဲ့ လုပ်ငန်းမှာ အသက်အရွယ်ကို အဓိကထားဘူး။ အတွေ့အကြုံနဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိမှုကိုသာ ဦးစားပေးတယ်။ ဒါကြောင့် အရောင်းသမား အုပ်စုခေါင်းဆောင်ဟာ အသက်ကြီးစရာ



မလိုဘူး။ အကောင်းဆုံး အရောင်းသမားဖြစ်ဖို့ပဲ လိုတယ်။ ဒါပေမယ့် အုပ်စု  
ခေါင်းဆောင်အနေနဲ့ အခြားလူတွေထက် ပိုရောင်းနိုင်တာကြောင့် ပိုက်ဆံ  
တော့ အများကြီး ပိုမရပါဘူး။ ဇာစ်လမှာ အပိုလစာ ၆၃၁ လာ ၆၀ လောက်  
ပဲ ရပါတယ်။

အရောင်းသမားတွေကို စွမ်းဆောင်ရည်အလိုက် အဆင့်တင်ပေးတာ  
ဟာ စွမ်းဆောင်မှုကို ပိုပြီး အားဖြည့်ပေးနိုင်တယ်။ ဒါကြောင့် ကျုပ်က  
၁၉၇၉ နှစ်တုန်းက 'အတော်ဆုံး အရောင်းသမားအသင်း' (Star Master  
Salesmen Association) ဆိုတာကို ဖွဲ့စည်းခဲ့တယ်။ အသင်းဝင်တွေအထဲက  
အရောင်းရဆုံး အရောင်းသမားကို 'ကြယ်ငါးပွင့်' အရောင်းသမားဘွဲ့ ပေး  
တယ်။ တခြားလူတွေကိုတော့ ကြယ်လေးပွင့်၊ ကြယ်သုံးပွင့် စသည်ဖြင့်  
ရောင်းအားအလိုက် သတ်မှတ်တယ်။

ပြီးတော့ တိုကျိုမြို့ထဲက အချက်အချာအကျဆုံး 'ဂင်ဇာ' မြို့နယ်  
မှာလဲ ကျုပ်က သီးသန့် ကလပ်တစ်ခု ဖွင့်ပေးတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်က  
အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေအတွက် မက်လုံးပေးဖို့ပါပဲ။ အဲဒီ ကလပ်ကို  
'၃၀၀၀ ကလပ်' ဆိုပြီး နာမည်ပေးထားတယ်။ ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီထုတ် မိတ္တူ  
ကူးစက် အလုံးရေ ၃၀၀၀၀ ဝယ်ရောင်းပြီးတဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တိုင်း အသင်း  
ဝင်နိုင်တယ်။ အခုအထိ အသင်းဝင် ၇၀ ရှိတယ်။ သူတို့ နာမည်တွေကို  
ကလပ်အဝင်ဝမှာ ဆိုင်းဘုတ်ကြီးနဲ့ ထင်ထင်ရှားရှား ကမ္ပည်းထိုးထားတယ်။

ဒီလို လုပ်ပေးတာကြောင့် ကိုယ်စားလှယ်တွေက သူတို့ကိုယ်သူတို့  
ဂုဏ်ယူကြတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့က ဝယ်မယ့်အလားအလာ ရှိသူတွေ၊  
ဖောက်သည်လောင်းတွေကို ဂုဏ်ယူစွာနဲ့ ကလပ်ကို မကြာခဏ ခေါ်လာတတ်  
ကြတယ်။ ဒီကလပ်မှာ အဖျော်ယမကာနဲ့ အစားအစာအားလုံး အခြားရော  
တွေမှာထက် ဈေးသက်သာတယ်။ ဂျပန်မှာတော့ ဒီကလပ်မျိုး ဒီတစ်ခုပဲ  
ရှိသေးတယ် ဆိုပါတော့။

အဲဒီလို ကျုပ်တို့က အရောင်းစွမ်းအားကို တည်ဆောက်တဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီရဲ့ အရောင်းဝင်ငွေဟာ သိသိသာသာ တိုးတက်လာတယ်။ ဒါကြောင့် လဲ ကျုပ်တို့ရဲ့ မိတ္တူကူးစက်တွေဟာ ဂျပန်ဈေးကွက်မှာ ရှေ့တန်းနေရာ ရောက်လာခဲ့တယ်။ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကနေပြီး ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်လာခဲ့ တယ်။ ဒီအဆင့်ရောက်ဖို့အတွက် ကျုပ်တို့ဟာ ၁၅ နှစ်လုံးလုံး အချိန်ယူခဲ့ ရတယ်။ ဒါဟာ အရောင်းသမားအားလုံးရဲ့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှုနဲ့ တည်ဆောက်ခဲ့လို့ ရလာခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

### စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်

ဒီစိတ်ဓာတ်ကို မြေတောင်မြှောက်ပေးဖို့အတွက် ကျုပ်က အမှုထမ်း တိုင်းကို စာအုပ်ကလေးတစ်အုပ် ပေးဖတ်ခိုင်းတယ်။ စာအုပ်အမည်က 'စွန့်ဦးတီထွင် စိတ်ဓာတ်' [Kigyoka (Entrepreneur) Spirit] တဲ့။

ဒီစာအုပ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျုပ်ရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ အပြင် ဘဝဆိုင်ရာ ဒဿနတွေကိုပါ အနှစ်ချုပ်ပြီး ရေးသားထားတယ်။ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်ရင် အမှုထမ်းတွေဟာ သူတို့ကိုယ်သူတို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ရဲ့ အရေးပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေဆိုပြီး ခံစားလာစေနိုင်တယ်။ အရောင်း ဌာနဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးရဲ့ ထိပ်ပိုင်းကနေပြီး သီးခြားရပ်တည်နေတဲ့ ဌာနတစ်ခု မဟုတ်ဘူး၊ တခြားဌာနတွေလိုပဲ အဓိက အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုသာ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သဘောပေါက် လာစေနိုင်တယ်။

ကျုပ်ရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေဟာ မျက်မှောက်ခေတ် အခြေအနေတွေ နဲ့ ဟပ်စပ်နေတယ်။ အခက်အခဲတွေ၊ အမှန်တရားတွေကိုလဲ အရှိကို အရှိ အတိုင်း ဖော်ပြထားတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင် စီးပွားရေးလောက တစ်ခုလုံးကို ခြုံငုံသုံးသပ်ပြီးတော့မှ အဆီညှစ် အနှစ်ထုတ်ထားတာ ဖြစ်တယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အားမာန်ပြင်းပြတဲ့ လူငယ်တွေ မရှိဘူးဆိုရင် နည်းလမ်းသစ်၊ လုပ်ငန်းသစ်တွေကို ဖော်ထုတ်မှု မရှိဘူးဆိုရင် အဲဒီ ကုမ္ပဏီ မှာ အားယုတ်နေတဲ့ လူအိုတွေပဲ ပြည့်သိပ်နေလိမ့်မယ်။ အားလုံးကို တတ်သိ ပြီး အလုပ်နည်းနည်းသာ လုပ်တဲ့ အမှုထမ်းတွေနဲ့ ပြည့်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ ဘယ်နည်းနဲ့မှ မတိုးတက်နိုင်ဘူး၊ ပုံမှန် ရပ်တည်နိုင်ဖို့တောင် မလွယ်လှပါ ဘူး။ အဲဒီ ကုမ္ပဏီဟာ ရှင်သန်နေသလား၊ သေနေသလား ဆိုတာ ပြောဖို့ ခက်တယ်။ အဲဒီ ကုမ္ပဏီမျိုးဟာ တိုးတက်မှုအတွက် အတားအဆီး ဖြစ်တယ်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ အဲဒီကုမ္ပဏီမျိုး မရှိတာက ပိုကောင်းသေးတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခု ကျဆင်းမသွားအောင်၊ တဖြည်းဖြည်း သေမသွားအောင် ဘာလုပ်ရမှာလဲ။

အခက်အခဲ အထွေထွေရဲ့ စိန်ခေါ်မှုကို ရင်ဆိုင် တွန်းလှန်နိုင်ရမယ်၊ လွတ်လပ်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် စိတ်ဓာတ်ကို ပျိုးထောင်ရမယ်။ အမှုထမ်းတွေ အနေနဲ့ မှားချင်ရင် တစ်ကြိမ်တစ်ခါသာ မှားပါစေ၊ နှစ်ကြိမ်နှစ်ခါ ထပ်မှား တာမျိုး လုံးဝမရှိရဘူး။ အဲဒီလိုသာ ထပ်မှားနေရင် ကုမ္ပဏီပိုက်ဆံတွေ 'ဖွဲထဲ ရေသွန်' ဖြစ်ကုန်တော့မှာပေါ့။

ဒါကြောင့် ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီက ကြွေးကြော်သံ ဆောင်ပုဒ်တစ်ခု ထွင်ထားတယ်။

**'ရောင်းဝယ်ရေးကို စိတ်ဝင်စားအောင်လုပ်' တဲ့။**

ဒါပေမယ့် စိတ်ကူးမပါရင် ဘာကိုမှ စိတ်ဝင်စားအောင် မလုပ်နိုင် ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အမှုထမ်းအားလုံးဟာ 'စိတ်ကူးကန်' (think tank) ဖြစ်ဖို့ လိုတယ်။ အားလုံး စုပေါင်းပြီး အကြံသစ်၊ ဉာဏ်သစ်၊ စိတ်ကူးသစ်တွေ ဖော်ထုတ်ဖို့ လိုတယ်။ တခြားလူတွေဆီက ကောင်းတာတွေကို အတုယူပြီး ပိုကောင်းအောင် လုပ်ကြရမယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ထိပ်ပိုင်းကိုချည်း အားကိုး လို့ မဖြစ်ဘူး။ အောက်ပိုင်းကလဲ ကောင်းတဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ ပေးနိုင်အောင် ကြိုးစားကြရမယ်။ အကြံဉာဏ်တွေဟာ အထက်ကရော၊ အောက်ကပါ ပေါ် ထွက်လာကြရမယ်။ အမှုထမ်းတွေ အနေနဲ့ အမြင်မတူတာကိုကြောက် စရာ မလိုဘူး။ မတူတဲ့အမြင်တွေ အချင်းချင်း ဆန့်ကျင် တိုက်ခိုက် ညှိနှိုင်းပေါင်းစု ပြီးမှသာ အသစ် အဆန်းတွေကို ဖော်ထုတ် နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။



ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီက လူငယ် အရောင်းသမား တွေဟာ အရောင်း ကိုယ်စားလှယ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေ ဆီကို မကြာခဏ သွားရောက်လေ့ မရှိကြပါဘူး။

သူတို့က ကျုပ်တို့ပစ္စည်း တင် ရောင်းတဲ့စတိုးဆိုင်တွေကိုသာအများ



ဆုံး သွားပြီး ဆိုင်အမှုထမ်းတွေနဲ့ ဆွေးနွေးလေ့ ရှိကြပါတယ်။ အသက် ၄၀ အရွယ် အရောင်းသူမား တစ်ယောက်ဟာ အသက် ၆၀ အရွယ် ကိုယ်စားလှယ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်နဲ့ သွားတွေ့ဖို့ကို နောက်ဆံ တင်းတတ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အရွယ်တူချင်း သွားတွေ့ရမှာကိုတော့ လူတိုင်း ကြိုက်ကြပါတယ်။ စကား ပြောရတာလဲ ပိုပြီး သက်သောင့်သက်သာ ရှိပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီအယူအဆဟာ လက်ခံသင့်တဲ့ အယူအဆ မဟုတ် ပါဘူး။ ကင်နွန် အရောင်းကုမ္ပဏီမှာ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်လာတော့ ကျုပ်အသက်က ၄၅ နှစ် ရှိပြီ။ အဲဒီတုန်းက အသက် ၆၀၊ ၇၈ အရွယ် ပုဂ္ဂိုလ်တွေနဲ့ သွား တွေ့ရမှာ ကျုပ် ဝန်လေးနေခဲ့တယ်။ စိတ်မပါခဲ့ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဒီအလုပ်က မလုပ်မဖြစ်တဲ့ အလုပ်၊ ဒါကြောင့် လုပ်ကို လုပ်ရမှာပဲ။

ကိုယ်စားလှယ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေနဲ့ သွားတွေ့တဲ့အခါ အလုပ်စကား ချည်းမပြောဘဲ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အာလာပ သလ္လာပ စကားတွေလဲ ပြော တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဥပမာ ... သူတို့ ဝါသနာပါတဲ့ ဂေါက်အကြောင်း၊ အပန်းဖြေ ခရီးအကြောင်း ... စသည်ဖြင့်ပေါ့။ အဲဒါတွေကိုလဲ ကိုယ်က အလိုက်သင့် 'ရော' တတ်ရမယ်။ အရောင်းတိုးတက်ချင်ရင် ကိုယ်စားလှယ် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်တွေနဲ့ မကြာခဏ တွေ့ဆုံပါ။ မိတ်ဆွေဖြစ်အောင် ပေါင်းပါ။ အချိန်ယူရရင် ယူရပါစေ။ အဲဒါဆိုရင် ကိုယ့်ကို သူတို့က ယုံကြည်လာမယ်၊ ကိုယ့်ကို ယုံကြည်လာရင် ကိုယ့်ပစ္စည်း ရောင်းရပြီပေါ့။

ဒါတွေဟာ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရဲ့ အခြေခံ မဟာဗျူဟာတွေပဲ။ ပထမ - ကိုယ့်ဘက်က စွမ်းဆောင်ရည်ရှိကြောင်း ပြရမယ်။ သတင်း အချက် အလက် အပြည့်အစုံ ပေးရမယ်။ ဒုတိယ - ဖောက်သည်၊ ဒါမှမဟုတ် ဝယ်သူရဲ့ လိုအပ်အတိုင်း အပြည့်အဝ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရမယ်။ တတိယ - နိုင်ငံခြားက နည်းပညာတွေကို အတုယူပြီး ကိုယ့်ကုမ္ပဏီနဲ့ ကိုယ့်ထုတ်ကုန် ကို နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီအောင် မြှင့်တင်နိုင်ရမယ်။

ဒီနည်းဗျူဟာတွေဟာ အောင်မြင်ရေးအတွက် အသာယာဆုံး လုပ်ငန်း ခွင် အခြေအနေတွေကို ဖန်တီးပေးရမယ်။ လုံလောက်တဲ့ အပန်းဖြေရက်တွေ ပေးရမယ်။ ဒါမှသာ အမှုထမ်းတွေရော သူတို့ရဲ့ မိသားစုတွေပါ ကျုပ်တို့ ကုမ္ပဏီကို ယုံကြည်ကိုးစားလာနိုင်မယ်။

ကျုပ်တို့ဟာ ကုမ္ပဏီအတွင်းမှာ အထက်အောက် ဆက်ဆံရေး အမြဲတမ်း လွယ်ကူချောမွေ့နေအောင် အထူး ဂရုစိုက်ရမယ်။ အမှုထမ်း တိုင်းရဲ့ တတ်ကျွမ်းမှုနဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ဒီနည်းဖြင့်သာလျှင် အများဆုံး ဒါမှမဟုတ် ရာနှုန်းပြည့် ရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

[Ref: 'Success Secrets of a "God of Sales" by Seiichi Takikawa & Louis Kraar]

# Canon Canovision 8™





# ကျော့ ဒီ ကျော့ရုပ်ကားဒူဂျီ

(ဂျူးလူမျိုး ဘိုးသက်ရှည်  
ဟောင်ကောင်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး)

Kadoone of Hongkong

Lord  
of  
light



သူ့ကို ၁၈၉၉ ခုနှစ်က ဟောင်ကောင်တွင် မွေးဖွားခဲ့သည်။ သူသည် စစ်ဒဏ်နှင့် ထောင်ဒဏ်တို့မှ ရှင်သန်လွတ်မြောက်ခဲ့ပြီးနောက် မိသားစုပိုင် လုပ်ငန်းကလေးကို မဟာစီးပွားရေးအင်ပါယာကြီးအဖြစ် ပြန်လည်တည်ဆောက်ပြီး ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့သည်။ သူကား အကောင်းမြင်စိတ်ထား ရှိရုံတင်မက တစ်ဘက်သားနှင့် ပြေလည်စွာ ညှိနှိုင်းတတ်ခြင်း၊ ဉာဏ်အမြော်အမြင် ရှိခြင်း၊ သိက္ခာသမာဓိ ရှိခြင်း၊ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်မြင်နိုင်စွမ်း ရှိခြင်း၊ စီးပွားရှာသူနှင့် တည်ဆောက်သူ နှစ်ဦးလုံး၏ အရည်အချင်းများ ပေါင်းစပ်ပါဝင်ခြင်း တို့နှင့်လည်း ပြည့်စုံသူ ဖြစ်သည်။

“အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ပြီ ဆိုရင် သေချာမှလုပ်တယ်၊ သတိနဲ့ လုပ်တယ်၊ စေ့စေ့ စပ်စပ် လုပ်တယ်၊ ‘စွဲစွဲမြဲမြဲ လုပ်၊ ကြီးပွားအောင် လုပ်’ ဆောင်ပုဒ်ကို လက်ကိုင် ထားတယ်”



ဟောင်ကောင်တွင် ၁၉၆၇ ခုနှစ်က ကွန်မြူနစ် ဘက်တော်သားများ၏ ဆူပူမှုကြီး ဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ သို့သော် လောရင့်ကာဒူရီကတော့ လုံးဝ မတုန်လှုပ်ခဲ့။ မိမိ လုပ်စရာရှိသည်ကို အရှိန်မပျက် ဆက်၍ လုပ်ခဲ့သည်။ စီးပွားရေး ဗဟိုချက်ချာ နယ်မြေတွင် တည်ဆောက်ဆဲဖြစ်သော 'စိန့်ဂျော့' အဆောက်အအုံကြီးကို အလုပ်သမားများအား နေ့ရောညပါ ဆက်လက် ဆောက်လုပ်စေခဲ့သည်။

### အကောင်းမြင်ဝါဒီ

ထို့ကြောင့် မည်သူမဆို မြို့တွင်းသို့ ဝင်လာလျှင် သံဂဟေဆော်ရာမှ ဖြာထွက်လာသော မီးပွားမီးပန်းများကို ထိန်ထိန်လင်းလင်း မြင်ရလိမ့်မည်။ ထို့ပြင် 'ချိုင်းနားလိုက် အင် ပါဝါ' (China Light & Power) ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်ကြီးသည် ဟောင်ကောင်နှင့် ပတ်သက်၍ 'ယုံကြည်မှု' အပြည့်အဝ ရှိနေသည်ဟူသော အချက်ကိုလည်း ကောင်းကောင်းကြီး သဘောပေါက်မိလိမ့်မည်။

'အကောင်းမြင်စိတ်ထားမျိုး မရှိတဲ့လူအနေနဲ့ ဒီမှာ ဘာစီးပွားရေးမှ လုပ်လို့ရမှာ မဟုတ်ဘူး'

ဟု သူက ဆိုသည်။

ယခုအခါ အသက် ၉၃ နှစ်အရွယ်ရှိ လောရင့်ကာဒူရီသည် ဟောင်ကောင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် မျိုးဆက်ဟောင်း၏ 'ဘိုးသက်ရှည်' ကြီး ဖြစ်သည်။

ဟောင်ကောင်နှင့် တောင်ပိုင်း တရုတ်ပြည်တို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အောင်မြင်မှု ရရှိရန် တရုတ်လူမျိုး ဖြစ်စရာမလို ဟူသော အချက်ကို ကာဒူရီ၏ လုပ်ရပ်က သက်သေထူလိုက်သည်။ သူသည် ကြီးမားကျယ်ပြန့်သော စီးပွားရေးအင်ပါယာကြီးကို အောင်မြင်စွာ ထူထောင်နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

၁၉၉၇ ခုနှစ် ရောက်လျှင် ဟောင်ကောင်ကို အင်္ဂလန်နိုင်ငံက တရုတ်နိုင်ငံအား လွှဲပြောင်းပေးရတော့မည်။ ထိုအချိန်တွင် ဟောင်ကောင်၏ နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေး အခြေအနေများ မည်သို့မည်ပုံ ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်လာမည်နည်းဟူ၍ စီးပွားရေးသမားများက အမျိုးမျိုး တွေးပူနေကြသည်။

သို့သော် တရုတ်ခေါင်းဆောင်များနှင့် ဆက်ဆံရေး ပြေလည်ချင်သော ဟောင်ကောင် စီးပွားရေးသမားများ အနေဖြင့် ဣာဒူရီ၏ နည်းဗျူဟာများကို လိုက်နာကျင့်သုံးလျှင် ဘာမှ တွေးပူနေစရာ မလို။

ကာဒူရီကား အကောင်းမြင်စိတ်ထား ရှိရုံတင်မက တစ်ဘက်သားနှင့် ပြေလည်စွာ ညှိနှိုင်းတတ်ခြင်း၊ ဉာဏ်အမြော်အမြင် ရှိခြင်း၊ သိက္ခာ သမာဓိ ရှိခြင်းတို့နှင့်လည်း ပြည့်စုံသူ ဖြစ်သည်။

ဤအရည်အချင်းများကြောင့်ပင်လျှင် သူသည် တရုတ်ခေါင်းဆောင်များနှင့် အဆင်ပြေပြေ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံ နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

သို့သော် သူ၏ သားဖြစ်သူ မိုက်ကယ် ကာဒူရီ (၅၁ နှစ်) ကတော့ ဖအေနှင့် တခြားစီ ဖြစ်သည်။ မိုက်ကယ်သည် လောလောဆယ်တွင် ဟိုတယ် လုပ်ငန်းစု၏ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆောင်ရွက်နေပြီး မကြာမီ ကာလအတွင်း 'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဖခင်ကြီး၏ အရိုက်အရာကို ဆက်ခံရန် မျှော်လင့်ထားသည်။

သို့သော် သားဖြစ်သူကား ဖခင်ကြီး၏ အရည်အချင်းကို ထက်ဝက်မျှပင် လိုက်၍မမီ။

ပထမဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်

လောရင့်ကာဒူရီကို ၁၈၉၉ခုနှစ်က ဟောင်ကောင်တွင် မွေးဖွားခဲ့သည်။ မိဘများမှာ အီရတ်နိုင်ငံမှ ပြောင်းရွှေ့လာသော ဂျူးလူမျိုး စီးပွားရေး သမားများပင် ဖြစ်သည်။ သူသည် စစ်ဒဏ်နှင့် ထောင်ဒဏ်တို့မှ ရှင်သန် လွတ်မြောက်ခဲ့ပြီးနောက် ရန်ဟဲမြို့ရှိ မိသားစုပိုင် လုပ်ငန်းကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။

'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာ အများစုပိုင်သူ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ကောင်းလုံကျွန်းဆွယ် လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေး လုပ်ငန်းကို ပြိုင်ဘက်မရှိဘဲ တစ်ဦးတည်း ချုပ်ကိုင် လုပ်ဆောင်ခွင့် ရခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် ကာဒူရီ မိသားစု စီးပွားရေး အင်ပါယာကို ပြန်လည် တည်ဆောက်ပြီး ကမ္ဘာ့ အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။

သူ့အား ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် ဗြိတိသျှအစိုးရက သူ့ကောင်းပြုကာ 'လောဒ်' ဘွဲ့ကို ချီးမြှင့်ခဲ့သည်။ သူသည် ဟောင်ကောင်ဖွား ပုဂ္ဂိုလ်များအနက် 'လောဒ်' ဘွဲ့ကို ရရှိသည့် 'ပထမဆုံး' ပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်သည်။

လောဒ်ကာဒူရီသည် လျှပ်စစ်ဓာတ်အား စက်မှုလုပ်ငန်းတွင် စွမ်းစွမ်း တမန် အောင်မြင်သည်နှင့်အမျှ ဟောင်ကောင်ကျွန်းကို ခေတ်မီ တိုးတက်အောင် များစွာ အကျိုးပြုခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ယခင်က ကျောက်ဆောင်ပေါများသော ကောင်းလုံကိုလည်း လျှပ်စစ်မီးများ ထိန်ထိန်လင်းစေကာ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဘူမိနက်သန်အဖြစ် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သည်။

လောဒ်ကာဒူရီသည် ဟောင်ကောင်၏ အဓိကရ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး သာမဟုတ်၊ ထိပ်တန်း ကွန်ဆာပေးတစ် နိုင်ငံရေးသမားကြီးလည်း ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဟောင်ကောင် တည်ငြိမ်မှုရှိမှသာလျှင် တရုတ်ပြည်ကြီးအတွက် အကျိုးရှိနိုင်မည်ဟူသော အချက်ကို တရုတ်ခေါင်းဆောင်များ

သဘောပေါက်အောင် ကာဒူရီက နိုင်ငံရေးဇာတ်ခုံ နောက်ကွယ်မှ စည်းရုံး ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကောင်ဟောင်၏ ခေတ်သစ် စီးပွားရေး သမားများက စာရတ်ခေါင်းဆောင်များအား 'အကဲခတ်၍ မရသူများ' အဖြစ် မြင်နေခဲ့သော အမြင်ကို ပယ်ဖျောက်ကာ 'စိတ်ချယုံကြည်ရသော စီးပွားဘက် များ' အဖြစ် သဘောထားကြရန်ကိုလည်း ကာဒူရီက စည်းရုံးလှုံ့ဆော်ခဲ့ သည်။

**'ဟောင်ကောင်' ဟောကိန်း -**

လော့ဒ်ကာဒူရီကား ဟောင်ကောင်ရှိ ဗြိတိသျှနှင့် တရုတ်အမျိုးသား ထိပ်တန်းစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအနက် ဘယ်သူနှင့်မျှ မတူသည့် တစ်မူ ထူးခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးပင် ဖြစ်သည်။ သူသည် ဆူပူလှုပ်ရှားမှုကို ဆန့်ကျင် ပြီး တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှုရှိအောင် အမြဲတမ်း ကြိုးစားခဲ့သည်။ ၁၉၆၇ ခုနှစ်က ဟောင်ကောင်တွင် တရုတ် ကွန်မြူနစ်ဇနစ် လိုလားသူများ၏ ဆူပူမှုကြီး ပေါ်ပေါက်လာသောအခါ ဟောင်ကောင် အာဏာပိုင်များအား ခေါင်းအေးအေး ဖြင့် ထိန်းထိန်းချုပ်ချုပ် ဆောင်ရွက်ရန်နှင့် ဟောင်ကောင်၏ အနာဂတ်ကို ယုံကြည်ကြရန် လော့ဒ်ကာဒူရီက အလေးအနက် တိုက်တွန်းခဲ့သည်။

ဟောင်ကောင်ကို ဗြိတိသျှလက်အောက်ခံအဖြစ်မှ တရုတ်နိုင်ငံ လက်အောက်ခံအဖြစ် ပြောင်းလဲရေးကိစ္စနှင့် ပတ်သက်သော နှစ်နိုင်ငံ သဘောတူ စာချုပ်ကို ၁၉၈၄ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် လက်မှတ်ရေးထိုး ခဲ့ကြ သောအခါ ဟောင်ကောင်သားတွေအားလုံး အမျိုးမျိုးတွေ့ကာ စိုးရိမ်သောက ဖြစ်ခဲ့ကြရသည်။

ထိုအချိန်တွင် တရုတ်ပြည်၏ ဟောင်ကောင်နှင့် မကာအိုရေးရာ အကြီးအကဲ ဂျီပင်ဖေးအား လော့ဒ်ကာဒူရီက သူ၏ 'ရဲတိုက်' လျှပ်စစ်ဓာတ်အား ပေး စက်ရုံကြီးတွင် တရုတ်နိုင်ငံ၏ အလံကို လွှင့်ထူကာ လက်ကမ်းကြိုဆို ခဲ့သည်။

လော့ဒ်ကာဒူရီသည် ၁၉၅၁ မှ ၁၉၅၄ အထိ ဟောင်ကောင် အစိုးရ၏ ဥပဒေ ပြုစုရေး ကောင်စီနှင့် တရားစီရင်ရေး ကောင်စီတို့တွင်လည်း အဖွဲ့ဝင် လူကြီးအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

နိုင်ငံရေးကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ လော့ဒ်ကာဒူရီက နောက်ဆုံး ပြောကြား ခဲ့သော စကားမှာ တရုတ်ပြည်၏ ၁၉၈၉ ခုနှစ်၊ ဒီဇိုက်ရေစီ လှုပ်ရှားမှုကိစ္စ နှင့် ပတ်သက်သော စကားဖြစ်သည်။ ထိုအချိန်က ဟောင်ကောင် ပြည်သူ များအား တရုတ်ပြည်အရေးအခင်းတွင် လုံးဝ ပါဝင်ပတ်သက်ခြင်း မပြုဘဲ

ကင်းကင်းရှင်းရှင်း 'လက်ရှောင်' နေကြရန် လော့ဒ်ကာဒူရီက တိုက်တွန်း ပြောဆိုခဲ့ သည်။

'ဟောင်ကောင်ကို တရုတ်ပြည်က လွှဲပြောင်းယူတဲ့အခါ အထူး သီးသန့် အုပ် ချုပ်ရေးဒေသ ဖြစ်လာမယ်၊ ဟောင်ကောင် ကို ဆက်လက် တိုးတက်အောင် လုပ်မယ် ဆိုရင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း တစ်ခု ကို စီမံ အုပ်ချုပ် သလို လုပ်ကိုင် ရလိမ့်မယ်၊ နိုင်ငံ တကာ ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုကို အထက်တန်း စီမံအုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့က စီမံအုပ်ချုပ်သလို အုပ်ချုပ် ရမယ်၊ 'မန်နေဂျာတွေ' ဟာ



'အစုရှယ်ယာပိုင်တွေ' ဖြစ်တဲ့ ဟောင်ကောင် လူထုကို သဘောပေါက် အောင် ရှင်းလင်းပြောပြနိုင်ရမယ်၊ မန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်နိုင် ပါတယ်ဆိုတာ လူထုက ယုံကြည်စိတ်ချလာအောင် လက်တွေ့ သက်သေပြ နိုင်ရမယ်'

ဤသည်မှာ ဟောင်ကောင်၏ အနာဂတ်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ ဟောင်ကောင်ဇာတိ ဂျူးအမျိုးသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး လော့ဒ်ကာဒူရီ ၏ ကြိုတင်ဟောကိန်းပင် ဖြစ်သည်။

### ထိပ်ပိုင်းနှင့်ရင်းနှီးသူ

ယခုအခါ လော့ဒ်ကာဒူရီ အသက် ၁၀၀ ပြည့်ရန် ခုနှစ် နှစ်သာလိုတော့ သော်လည်း စိတ်ဓာတ်အားမာန်ကတော့ အပြည့်ရှိနေဆဲပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှတစ်ပါး နိုင်ငံရေးကိုတော့ လုံးဝလက်လွှတ် ထားလိုက်ပြီ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ သူ့အတွက် 'တစ်သက်တာ' လုပ်ငန်းပင် ဖြစ်သည်။

သူသည် ဧရာကြောင့် ခြေတွေလက်တွေ တုန်တုန်ယင်ယင်နှင့်ကယိုင် ကပါး ဖြစ်နေပြီ။ ထို့ကြောင့် လူမြင်ကွင်းသို့ မထွက်နိုင်တော့။ သို့သော် ၁၉၃၅ ခုနှစ်မှစ၍ ယနေ့တိုင် 'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကြီး တာဝန်ကို ဆက်လက် ထမ်းဆောင်နေဆဲ ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်စီမံကိန်းများကို ကြံစည်ဖော်ထုတ်နေဆဲပင် ဖြစ်သည်။

သူသည် အုပ်ချုပ်ရေး ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းအဝေးများသို့ အပတ်စဉ် တက်ရောက်သည်။ နေ့စဉ် လုပ်ငန်းတာဝန်များကိုမူ ယုံကြည်စိတ်ချရသော ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များ၏ လက်ထဲသို့ လွှဲပေးထားသည်။

လော့ဒ်ကာဒူရီသည် ဟောင်ကောင်၏ ပို့ကုန်တိုးတက်ရေးအတွက် အများကြီး အားပေးခဲ့သည်။ မကြာမီ နှစ်များစွာက တရုတ်နိုင်ငံ ဝှန်ဒေါင်း ပြည်နယ်အတွက်လည်း အလားတူ ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်။ ဟောင်ကောင်မှ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင်များသည် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသော ဝှန်ဒေါင်းပြည်နယ် သို့ ပြောင်းရွှေ့ပြီး ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြသည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် 'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီသည် 'တရုတ်ပြည်အမျိုးသား နျူကလီးယားစွမ်းအင်' ကုမ္ပဏီနှင့် ပူးပေါင်းလျက် ဟောင်ကောင်အနီးရှိ ဒါယာ ပင်လယ်အော်တွင် တရုတ်ပြည်၏ပထမဆုံး နျူကလီးယား ဓာတ်ပေါင်းဖိုကို တည်ဆောက်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် ချိုင်းနားလိုက်ကုမ္ပဏီသည် ယင်း၏ ဆောက် လုပ်ဆဲ 'ဘလက်ပွိုင့်' စက်ရုံကြီးအတွက် ဟိုင်နန်ကျွန်းမှ သဘာဝဓာတ်ငွေ့များ ကို ဝယ်ယူရန် တရုတ်အစိုးရနှင့်ရော၊ အခြားကုမ္ပဏီ အများအပြားနှင့်ပါ မကြာမီက ကန်ထရိုက်စာချုပ် ချုပ်ဆိုခဲ့သည်။

ဤစက်ရုံကြီး ပြီးစီးသွားသောအခါ ကမ္ဘာတွင် အကြီးဆုံး အပူဓာတ်အားပေးစက်ရုံကြီး ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

'၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ဟောင်ကောင်ကို တရုတ်လက်အောက်လွှဲပြောင်းပေး လိုက်ပြီး နောက်မှာ ဟောင်ကောင်ဟာ သီးသန့် နယ်နမိတ်ခံ ဒေသတစ်ခုဖြစ်လာ လိမ့်မယ်။ ရှန်ဟဲလိုပဲ တရုတ်ပြည်ရဲ့ 'ထီးရိပ်' အောက်မှာ နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်း တွေက စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်လာကြမှာပဲ'

'အစိုးရ အပြောင်းအလဲဖြစ်ရင် အဲဒီအစိုးရရဲ့ ဥပဒေတွေ၊ နည်းစနစ်တွေ အတိုင်း လိုက်နာလုပ်ကိုင် သွားရမှာကတော့ သဘာဝပါပဲ။ ကျုပ်တို့အချင်းချင်း အကျိုးတူပေါင်းစည်းပြီး မလုပ်ဆောင်နိုင်စရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး'

ဟု လော့ဒ်ကာဒူရီက သူ၏ အကောင်းမြင်စိတ်ထားဖြင့် သုံးသပ်ပြော ဆိုသည်။

ဤစကားမျိုးကို တရုတ်လူမျိုး စီးပွားရေးသမားမဟုတ်သူ တစ်ယောက် ယောက်က ယုံကြည်ချက်အပြည့်ဖြင့် ပြောဆိုသည်ဆိုလျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်မှာ လော့ဒ်ကာဒူရီသာ ဖြစ်သည်။

၁၉၄၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတွင် စစ်ဘေးဒဏ်ကြောင့် တရုတ်ပြည်မှ မိသားစုနှင့်အတူ ထွက်ပြေးခဲ့ရသော်လည်း လော့ဒ်ကာဒူရီသည် တရုတ်အစိုးရ ခေါင်းဆောင်များနှင့် နီးနီးစပ်စပ် ရှိခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့် လက်ရှိ တရုတ် ခေါင်းဆောင်ကြီး တိန်ရှောင်ဖိန်း၊ ဝန်ကြီးချုပ်လီပင်းတို့နှင့် ရင်းနှီးသည်။ လီပင်း

မှာ ဆိုဗီယက်ယူနီယံမှ အင်ဂျင်နီယာဘွဲ့ ရခဲ့ပြီး ဒါယာပင်လယ်အော် ဓာတ်အားပေး လုပ်ငန်းကို အလွန် စိတ်ဝင်စားသည်ဟု ဆိုသည်။

“ကျွန်တော်တို့မှာ အခြားအိမ်မရှိပါဘူး၊ဟောင်ကောင်ဟာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ‘အိမ်’ ပါပဲ”

ဟု လော့ဒ်ကာဒူရီ၏ သားဖြစ်သူ မိုက်ကယ်ကဆိုသည်။

**ပခင်ကြီး၏ နားမျက်စိ**

ဟောင်ကောင်နှင့်ပတ်သက်သော ကာဒူရီမိသားစု၏ ဓာတ်လမ်းသည် ၁၈၈၀ ပြည့်နှစ်မှ စခဲ့သည်။ လော့ဒ်ကာဒူရီ၏ ပခင်ဖြစ်သူ ဆာအယ်လီကာဒူရီသည် အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ် (၁၈၈၀ပြည့်နှစ်) တွင် အီရတ်နိုင်ငံ၊ ဘဂ္ဂဒက်မြို့မှ ဟောင်ကောင်သို့ ပြောင်းရွှေ့ ဝင်ရောက်လာခဲ့သည်။

ပထမတွင် အီးဒီဆက်ဆွန်ကုမ္ပဏီတွင် စာရေးအဖြစ် လုပ်ကိုင်သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် အောင်မြင်သော ပွဲစားဖြစ်လာသည်။ ထို့နောက် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများ ထူထောင်သည်။ ရာဘာလုပ်ငန်းအပြင် ရှန်ဟဲတွင် ဟိုတယ်သုံးခု၊ ဟောင်ကောင်တွင် ‘ပင်နင်ဆူလာ’ ဟိုတယ် အပါအဝင် ဟိုတယ်နှစ်ခုတို့ကို ပိုင်ဆိုင်လာသည်အထိ ကြီးပွားအောင်မြင် လာခဲ့သည်။

အယ်လီကာဒူရီသည် သူ၏ပိုက်ဆံနှင့် သူ၏ထင်ပေါ်မှုတို့ကို အရင်းအနှီးလုပ်၍ စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်သည်။ အစုရှယ်ယာတွေ ဝယ်သည်။ လုပ်ငန်းအင်ပါယာ တိုးချဲ့ရန် ကြိုးစားသည်။ ကန်တုန်တွင် လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံ တည်ထောင်ရန် ကြိုးစားခဲ့ရာ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ မရှိသေးသောကြောင့် မအောင်မြင်ခဲ့။ ထို့နောက် ကောင်းလုံတွင် ‘ချိုင်းနားလိုက် အင်ပါဝါ’ ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့သည်။

ထိုအချိန်က သားဖြစ်သူ လောရင့်ကာဒူရီမှာ အသက် ၁၉ နှစ် အရွယ် ဖြစ်သည်။ သူသည် ဟောင်ကောင်မှ ချိုင်းနားလိုက်ကုမ္ပဏီ၏ ပထမဆုံး အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ အစည်းအဝေးသို့ ဖခင်ကြီး နောက်မှ သားရေအိတ်ကိုင်၍ တက်ရောက်ခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် သူသည် ဖခင်ကြီး၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ‘နားမျက်စိ’ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

‘ကျုပ်က လူငယ်ဘဝနဲ့ လွတ်လွတ်လပ်လပ် နေခွင့်တောင် မရလိုက်ပါဘူး၊ ကျုပ်အဖေရဲ့ ကိုယ်ရေး လက်ထောက်ဘဝကို အတင်းဝင်ရောက် သွားခဲ့ရတယ်’

ဟု လောရင့်ကာဒူရီက ပြန်လည်ပြောပြသည်။

လောရင့်ကာဒူရီတွင် ဟိုရှေ့အမည်ဖြင့် ညီငယ်တစ်ယောက် ရှိသေးသည်။ သူတို့ညီအစ်ကိုသည် ကျောင်းပညာကို ဆုံးခန်းတိုင်အောင်ပင် မသင်ခဲ့ကြရ။



လောရင့်ကာဒူရီသည် ၁၉၂၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက လန်ဒန်မြို့၊ လင်ကွန်းအင်း ကောလိပ်တွင် ဥပဒေပညာ သင်ကြားခဲ့သော်လည်း ဘွဲ့မရခဲ့။

ကောလိပ်မှ ထွက်လာပြီးနောက် တခြား ဂျူးစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး၏ သမီးနှင့် အိမ်ထောင်ပြုခဲ့သည်။ ယင်းနောက်ပိုင်းတွင် ကောင်းလုံရှိ ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကို တာဝန်ယူ လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။

ပြာပုံဘဝမှ ပြန်စရ

၁၉၄၁ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလတွင် မောင်ကောင်ကို ဂျပန်တို့က သိမ်းပိုက် လိုက်သောအခါ ကာဒူရီမိသားစုများ အဖမ်းခံရပြီး အကျဉ်းစခန်း တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ကြရသည်။ ထိုကာလတွင်ပင် ဖခင်ကြီး ဆာအယ်လ်ကာဒူရီ ကွယ်လွန်သွားခဲ့သည်။

ကာဒူရီမိသားစုပိုင် ပစ္စည်းများကို ဂျပန်စစ်တပ်က သိမ်းယူသည်။ ထို့ပြင် ချိုင်းနားလိုက်ကုမ္ပဏီ၏ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံ အဆောက်အအုံကို ဖျက်ဆီးပြီး ထင်းဆိုက်သည်။

ဂျပန်တွေပြန်ပြေးသွားသောအခါ လောရင့်ကာဒူရီသည် 'စွဲစွဲ မြိမြိ လုပ်ကြီးပွားအောင်လုပ်' ဟူသော မိသားစုဆောင်ပုဒ်ကို ဦးထိပ်ပန်ဆင်ကာ ပြုပျက် သွားသော မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ခက်ခဲစွာ ပြန်လည်တည်ဆောက်သည်။

'အလုပ်ဖြစ်တာဆိုလို့ တာဘိုင်စက်တစ်လုံးရယ်၊ မြေအောက် ကြေးနန်း လိုင်းရယ်ပဲ ကျန်ရစ်တယ်၊ ပြီးတော့ လျှပ်စစ်မီးရှိတဲ့ အဆောက်အအုံဆိုရင်လဲ မောင်ကောင်မှာ သုံးခုပဲ ကျန်ရစ်တယ်။ ပင်ဆုလာဟိုတယ်က ဂျပန်စစ်တပ် ဌာနချုပ်လုပ်ထားတော့ လျှပ်စစ်မီးရှိတာပေါ့'

ဟု လောရင့်ကာဒူရီက ပြန်လည်ပြောပြသည်။

'ဘူးလေးရာ ပဲရုံဆင့်' ဆိုသလို ကံဆိုးချင်တော့ နောက်နှစ်နှစ်အကြာတွင် ရှန်ဟဲရှိ မိသားစုပိုင် လုပ်ငန်းများကို တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရက သိမ်းယူလိုက် ပြန်သောအခါ 'ချော်လဲရာ ဖိထောင်း' ခံလိုက်ရပြန်သည်။

သို့သော်လည်း လောရင့်ကာဒူရီက စိတ်မပျက်၊ လက်မရွှေ့။ မိသားစု ဂုဏ်သိက္ခာကို ပြန်လည်အပတ်ဆယ်ရန် အလေးအနက် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက် သည်။ ထိုအချိန်တွင် အခြား ဂျူးအမျိုးသား စီးပွားရေးသမားများက တရုတ်ပြည် ကမ်းရိုးတန်းဒေသရှိ မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းများကို စွန့်ခွာပြီး တခြား ရေကြည်ရာ မြက်နုရာသို့ ပြောင်းရွှေ့သွားကြသည်။

လောရင့်ကာဒူရီကတော့ သူများတွေလို ထွက်မပြေးဘဲ မိသားစု လက်ဝတ်လက်ရင်း အလုပ်ကိုပင် ယုံကြည်ချက် အပြည့်အဝဖြင့် မနားမ အစွမ်းကုန် ကြိုးစားဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

သူ၏ အကောင်းမြင်စိတ်ထား၊ အမြော်အမြင်ရှိမှု၊ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်မှု၊ ရိုးသားတည်ကြည်မှုတို့ကြောင့် ထူးထူးခြားခြား အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်။

ယခုအခါ ကာဒူရီမိသားစု၏ အရပ်ရပ်ပိုင်ဆိုင်မှု တန်ဖိုးစုစုပေါင်းမှာ ဒေါ်လာသုံးဘီလျံအထိ ရှိခဲ့လေပြီ။ 'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီတွင် မိသားစုပိုင် အစုရှယ်ယာ ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိရာ ယင်းပမာဏမှာ ဒေါ်လာ ၂.၂ ဘီလျံနှင့် ညီမျှသည်။ ဟောင်ကောင်နှင့်ရှန်ဟဲရှိ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းများတွင်လည်း အစုရှယ်ယာ ၅၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပိုင်ဆိုင်ထားသည်။ ငွေကြေးတန်ဖိုးအားဖြင့် တွက်လျှင် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ၃၄၀ ဖြစ်သည်။ 'ချိုင်းနားလိုက်' ကုမ္ပဏီ တစ်ခုတည်းမှပင်လျှင် ၁၉၉၁ ခုနှစ်က အမြတ်ဝေစု ဒေါ်လာ ၆၄ သန်း ရရှိခဲ့သည်။

ထို့အပြင် ကာဒူရီမိသားစုသည် 'တိုင်ပင်' ကော်ဇောကုမ္ပဏီနှင့်၊ 'နန်ယန်' အထည်အလိပ် ကုမ္ပဏီ၊ တောင်အာဖရိကနိုင်ငံ ဂျီဟန်နက်စဘတ်မြို့ရှိ တိုက်တာ အဆောက်အအုံများ၊ 'ရှီဒါ' ဗြိတိသျှ ကုန်သွယ်မှုဘဏ်နှင့် ဂျီနီဗာမှ 'ဂျူလီယက်ဘေးယား' ဘဏ်ခွဲတို့တွင်လည်း အစုရှယ်ယာများ ပိုင်ဆိုင်ထားသေးသည်။

**ဒေသချာမှလုပ်တတ်သူ**

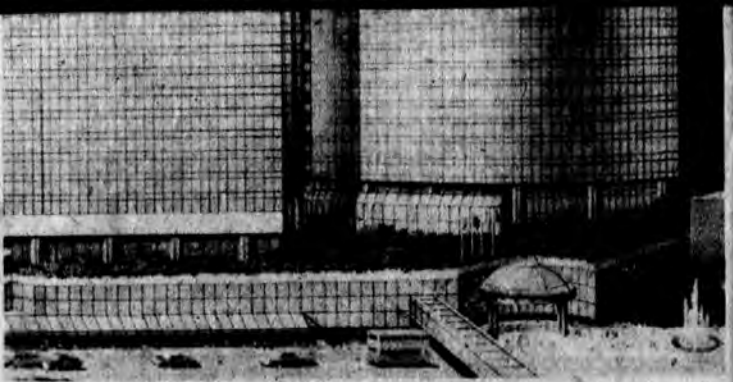
လော့ဒ်ကာဒူရီကား အခြားစီးပွားရေးသမားများနှင့် မတူ တစ်မျိုးတစ်ဘာသာ ထူးခြားသူ ဖြစ်သည်။ သူသည် ယခုကဲ့သို့ ကျော်ကြားထင်ရှားလာခြင်းမှာ သူ၏ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကြောင့်ဟု ဆိုခြင်းထက် သူ၏ ဟောင်ကောင်ကို စွဲလမ်းစိတ်နှင့် စီးပွားရေး နည်းဗျူဟာများကြောင့်ဟု ဆိုမှသာလျှင် ပို၍ မှန်လိမ့် မည်။

သူသည် သူ၏ ကုမ္ပဏီများကို ရှေးရိုးစဉ်လာ နည်းလမ်းများဖြင့်သာ တည်ထောင်သည်။ သူ့ကုမ္ပဏီများသည် အကြွေးကင်းကြသည်။ အပေါ်ယံ ဟန်ဆောင်မှုဖြင့် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ခမ်းခမ်းနားနား မရှိ။ ဤလုပ်ရပ်မှာ နောက်ပိုင်းထင်ရှားလာသော ဟောင်ကောင်စီးပွားရေးသမား မျိုးဆက်များ၏ လုပ်ရပ်နှင့် တစ်ခြားစီ ဖြစ်သည်။

'ငွေဟာ ကျုပ်ရဲ့ အရှင်သခင် ဘယ်တော့မှ မဖြစ်ခဲ့ဘူး၊ ကျုပ်က ကိုယ်မလုပ်နိုင်တဲ့ စွန့်စားမှုမျိုးကို မလုပ်ချင်ဘူး၊ အဲ ... အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်ပြီဆိုရင်လဲ သေချာမှ လုပ်တယ်၊ သတိနဲ့လုပ်တယ်၊ စေ့စေ့စပ်စပ် လုပ်တယ်'

ဟု လော့ဒ်ကာဒူရီက ပြောသည်။

သူသည် ထိုသင်ခန်းစာကို လုပ်သက်နစဉ် ဘဝတုန်းကပင် ရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။



၁၉၃၂ ခုနှစ်တွင် ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီက ရှိဝန်တွမ် ကုမ္ပဏီ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းကို ကန်ထရိုက်စနစ်ဖြင့် ဝယ်ယူရာတွင် လျှို့ဝှက်ဈေးပိုပေးသောကြောင့် အမှုဖြစ်သည်။ ဤကိစ္စကို ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီ၏ အသက်အငယ်ဆုံး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် ကာဒူရီက သဘောမတူသော်လည်း အသက်ကြီးသော အထက်လူကြီးများ၏ ဆန္ဒကို လိုက်လျောခဲ့ရသည်။

ဤအမှုတွင် ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အလွန် နစ်နာခဲ့ရသည်။ ရှိဝန်တွမ် ကုမ္ပဏီက အမှုနိုင်၍ တရားစရိတ်အပြင် မူလတောင်းဆိုသည်ထက် လျော်ကြေး နှစ်ဆ ပိုပေးခဲ့ရသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ထိုငွေပမာဏသည် ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီ ရင်းနှီးငွေ၏ သုံးပုံတစ်ပုံနှင့် ညီမျှသည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အကြွေးအများကြီးတင်ပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့မှု နှောင့်နှေးသွားခဲ့ရသည်။ ဆောက်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီများ၊ သင်္ဘောကျင်းလုပ်ငန်းများနှင့် မလေးရှားနိုင်ငံမှ စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများ၏ အစုရှယ်ယာများကို ပြန်ရောင်းပစ်ခဲ့ရသည်။

ထို့ပြင် အရှုံးကို ကာမိရန်အတွက် ဟတ်ချီဆန်ဂွမ်ပေါင်၊ ဟားဘားတူနယ်၊ ဝက်ဖ်ဟိုးလဒင်းနှင့် မော်ဒန်တာမိနယ် စသော ကုမ္ပဏီများတွင်လည်း အစုရှယ်ယာများ ဝယ်ယူ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည်။

ယင်းလုပ်ငန်းများကို ထိပ်တန်းလက်ရွေးစင် ဆယ်ဦးကော်မတီ ဘုတ်အဖွဲ့ဖြင့် အုပ်ချုပ်သည်။ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်အားလုံးပင် ဟောင်ကောင်ဇာတိတွေချည်း ဖြစ်သည်။ အများစုမှာ အသက် ၇၀ ကျော်တွေ ဖြစ်ကြသည်။ လောရင့်ကာဒူရီအပြင် သူ၏ညီ ဟိုရေ၊ သူ၏သား မိုက်ကယ်၊ သူ၏ သားမက်ရောနယ်မက်အော်လေး၊ သူ၏တူ ဝီလျံမိုကတ်တာတို့ ပါဝင်ကြသည်။

‘စိန့်ဂျော့’ အဆောက်အအုံကြီးရှိ ကာဒူရီမိသားစု လုပ်ငန်းပေါင်းငွေချုပ်တွင် တရုတ်လူမျိုး အမှုဆောင်အရာရှိ တစ်ယောက်မျှ မရှိ။ သို့သော် ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီတွင်မူ ကန်တုန် တရုတ်လူမျိုး အထက်တန်းအရာတွေ အမြောက်အမြား ခန့်ထားသည်။

လော့ဒ်ကာဒူရီက သူ၏ ဌာနချုပ်ကို 'စီးပွားဘက်ဌာန' ဟူ၍ နာမည်ပေးထားသည်။

'ကျုပ်တို့ ရုံးချုပ်က လူတွေအားလုံး လွတ်လပ်မှု အပြည့်အဝ ရှိကြ တယ်။ သူတို့စိတ်ထဲမှာ ရှိတာ အကုန်လုံး ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ထုတ်ဖော်နိုင် တယ်။ ကျုပ်တို့အလုပ်က အကြံပေးတဲ့အလုပ်ပါပဲ'

ဟု သူက ဆိုသည်။

ကာဒူရီကုမ္ပဏီ၏ အထက်တန်း အရာရှိဟောင်း တစ်ယောက်ကမူ 'တကယ်တော့ ရုံးချုပ်ရဲ့အလုပ်က လုပ်ငန်းပေါင်းစုံက ဝင်လာတဲ့ ပိုက်ဆံတွေကို သိမ်းဆည်းတဲ့ အလုပ်ပါ'

ဟု ပြောသည်။

ထို့ပြင် ရုံးချုပ်သည် လော့ဒ်ကာဒူရီအတွက် ကျန်းမာရေး လေ့ကျင့် ရာဌာနလည်း ဖြစ်သည်။ သူသည် ညနေပိုင်း အလုပ်ပြီးသောအခါ ရုံးခန်းမ ကြီးထဲတွင် အမြဲတမ်း လမ်းလျှောက်သည်။ ပြီးလျှင် ခန်းမအစွန်ရှိ ရတနာ ပြခန်းကို ကြည့်ရှုကြည့်နူးသည်။ ရတနာပြခန်းတွင် အဖိုးတန် ကျောက်စိမ်း ရုပ်ထုမျိုးစုံ စုဆောင်းထားရှိသည်။

ပရဟိတလုပ်ငန်းရှင်ကြီး

လော့ဒ်ကာဒူရီသည် စုပေါင်းညှိနှိုင်းခြင်းကို အမြဲတမ်း ကျင့်သုံးသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် သူသည် ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ခြင်း မပြုရဲသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု သူ၏ မိတ်ဆွေများက ပြောကြသည်။

၁၉၇၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်းက သူ့အား ဟောင်ကောင်နှင့် ရန်ဟဲ ဘဏ် ဘုတ်အဖွဲ့မှ ထုတ်ပစ်ခဲ့သည်။ အကြောင်းမှာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဘဏ်ခွဲ မှ အာရပ်လူမျိုး ဖောက်သည်များက သူ့အား ဖယ်ရှားပစ်ရန် တောင်းဆိုသော ကြောင့် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ဤလုပ်ရပ်အပေါ် သူက မည်သို့မျှ တုံ့ပြန်ခြင်း မပြုလုပ်ခဲ့။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန် နှောင်းပိုင်းကာလက ဟောင်ကောင်နှင့် ရန်ဟဲဟိုတယ် များ၏ အုပ်ချုပ်မှုအာဏာ ချုပ်ကိုင်နိုင်ရေးအတွက် ဟောင်ကောင်မှ အစုစပ် လုပ်ငန်းရှင်ကြီး နှစ်ဦးတို့နှင့် နှစ်ကြိမ်တိုင် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခဲ့ရသော်လည်း လော့ဒ်ကာဒူရီက အပြုံးမပျက်ခဲ့။ ထိုတိုက်ပွဲများကြောင့် ကာဒူရီ လုပ်ငန်းစုကြီး အနေဖြင့် ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလျှံမျှ အကြွေးတင်ခဲ့ရသည်။

'အဲဒီတုန်းက တော်တော်ကံဆိုးခဲ့တယ်။ လူတွေက ကိုယ်ပိုင်စတင် တည်ထောင်ဖို့ကို စိတ်မကူးကြတာ ဝမ်းနည်းစရာပဲ။ ဒေအင်မြင်နေသူရဲ့

ဖနောင့်ကြောကို လိုက်ဖြတ်မယ့်လူက အမြဲတမ်းရှိနေတယ်'

ဟု လော့ဒ်ကာဒူရီက သံဝေဂစကား ဆိုသည်။

လော့ဒ်ကာဒူရီသည် အတ္တစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် လုပ်သလို ပရစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုလည်း တိုင်းသိပြည်သိ လုပ်ကိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

ဟောင်ကောင်၌ တရုတ်လူမျိုး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် အလွန် ချမ်းသာလာလျှင် မိမိတို့၏ ဘိုးဘွားမိဘ ရပ်ရွာဒေသ တိုးတက်ရေးအတွက် လူဒါန်းလေ့ရှိကြသည်။ လော့ဒ်ကာဒူရီကလည်း ဟောင်ကောင်၊ အစွဲရေးနှင့် နီပေါနိုင်ငံများမှ ပြည်သူများ တိုးတက်ရေး စီမံကိန်းများအတွက် အမေရိကန် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်းများစွာ ရက်ရက်ရောရော စွန့်ကြဲခဲ့သည်။ ယင်းလုပ်ငန်း များအနက် အထင်ရှားဆုံးမှာ ၁၉၅၂ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့သော 'ကာဒူရီလယ်ယာလုပ်ငန်း ကူညီရေးအဖွဲ့' ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ရပ်ကြောင့် ဟောင်ကောင်၏ နယ်မြေသစ်များမှ ပြည်သူများအား စိုက်ပျိုးရေးနှင့် မွေးမြူ ရေးလုပ်ငန်းများတွင် များစွာ အကျိုးပြုနိုင်ခဲ့သဖြင့် စံပြလုပ်ငန်းအဖြစ် ထင် ရှားခဲ့သည်။ ထို့ပြင် တရုတ်ပြည်မှ ထွက်ပြေးလာသော ဒုက္ခသည် ၃၀၀,၀၀၀ တို့ အတွက်လည်း စာဝတ်နေရေးသာမက စီးပွားရေးကိုပါ ထိထိရောက်ရောက် ကူညီနိုင်ခဲ့သည်။

'လောရင့်မှာ အခြား ဟောင်ကောင်လုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ မတူတဲ့ အခြေခံ အရည်အချင်းတွေ ရှိတယ်။ သူက အနာဂတ်ကို အမြဲတမ်း ကြိုမြင်တတ်တယ်။ တကယ်တော့ သူဟာ စီးပွားရှာသူနဲ့ တည်ဆောက်သူ နှစ်ဦးစလုံးရဲ့ အရည် အချင်းတွေ ပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပဲ'

ဤစကားကို ပြောသူမှာ ယခင်က လုပ်သက်ရှည် အစိုးရအရာရှိဟောင်း ဖြစ်ခဲ့ပြီး ယခု ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီ၏ အထက်တန်း အမှုဆောင်အရာရှိ ဖြစ်သူ ဆာဂျက်ကတာ ဖြစ်သည်။

### အမွေခံ ပြဿနာ

သို့သော် သားဖြစ်သူ မိုက်ကယ်အနေဖြင့်တော့ ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီကြီး၏ ဥက္ကဋ္ဌတာဝန်ကို ဆက်ခံနိုင်ရန် အလားအလာ သိပ်မရှိ ဟူ၍ပင် ဆိုရမည်။ သူက အဓိကအားဖြင့် ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတွင်သာ စိတ်ဝင်စားသည်။ ထို့ပြင် ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်စွမ်းသူ မဟုတ်ဟုလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သုတေသီများကရော၊ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်များကပါ မြင်ကြသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ လော့ဒ်ကာဒူရီကတော့ သူ၏ မိသားစု 'သရဖူ'

ကို မျိုးဆက်တစ်ဆက်မှ တစ်ဆက် သို့ ပြောင်းလဲဆက်ခံနိုင်ရေးအတွက် လိမ္မာပါးနပ်စွာ ကြိုတင် ပြင်ဆင်ထား ပြီး ဖြစ်သည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်၊ 'ဆာအယ်လီကာဒူရီဆက်ခံရေးထရပ်စ်' ကုမ္ပဏီ အတွက် ကြားလူ ဝင်တိုက်၍ မရနိုင်သော အစုရှယ်ယာ ပိုင်ဆိုင်မှုများ ကို ချုပ်ကိုင်ထားနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အဆိုပါ 'ထရပ်စ်' ဦးပိုင်ကုမ္ပဏီကို သူ နှင့်သူ့ညီ ဟိုရေတို့က ဖက်စပ် တည် ထောင်ခဲ့ကြသည်။ ယခုအခါ ဟိုရေ မှာ အသက် ၈၉ နှစ် ရှိပြီး ပါဒရက် ရောဂါသည် ဖြစ်နေသည်။



တစ်ချိန်တည်းတွင် လော့ဒ်ကာဒူရီသည် လျှပ်စစ်ကုမ္ပဏီ၏ အုပ်ချုပ် ရေးအာဏာကိုလည်း အစုရှယ်ယာပိုင်ရှင်များ၏ ဩဇာသက်ရောက်မှုနှင့် ကင်းရှင်းစွာ ဖွဲ့စည်းထားသည်။ ဤသို့ ပြုလုပ်ခြင်းမှာ ကုမ္ပဏီ၏ လက်ရွေးစင် စက်မှုပညာရှင် အုပ်စုအတွက် အထူးအခွင့်အရေး ပေးထားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် သားဖြစ်သူ မိုက်ကယ်က ချိုင်းနားလိုက် ကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌ ဖြစ်လာချိန်တွင် လက်ရှိ ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌ ဆာဆစ်ဒနီဂေါဒန်က အတိုင် ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်လာမည်မှာ သေချာသည်။ ဆာဂေါဒန်မှာ ကုမ္ပဏီလုပ်သက် ၂၀ ကျော်ပြီး လော့ဒ်ကာဒူရီ၏ လူယုံတော် ညာလက်ရုံး စက်မှုပညာရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ လော့ဒ်ကာဒူရီ ကွယ်လွန်လျှင် သူ၏ ကုမ္ပဏီပေါင်း စုံ လုပ်ငန်းစုကြီးအတွင်း အနည်းနှင့်အများ ဂယက် ရိုက်ခတ်လာနိုင်သည် ကတော့ သေချာနေသည်။

ကာဒူရီ မိသားစု၏ နှစ်ရှည် မိတ်ဆွေဟောင်းကြီး တစ်ဦးကလည်း ဤသို့ မှတ်ချက်ချသည်။

'သူမရှိတဲ့နောက် ဂယက်ရိုက်ခတ်မှာကတော့ ကျိန်းသေပဲ၊ ဘာဖြစ် လို့လဲဆိုရင် ဟောင်ကောင်မှာ လော့ဒ်ကာဒူရီရဲ့ အနေအထားက မဟာစီးပွားရေး အင်ပါယာကြီးကို ထူထောင်အုပ်ချုပ်နိုင်သူအဖြစ် အလွန်ထင်ရှားနေတာကိုး'

# အများဆုံးတိုလေးစားသောလုပ်ငန်းရှင်

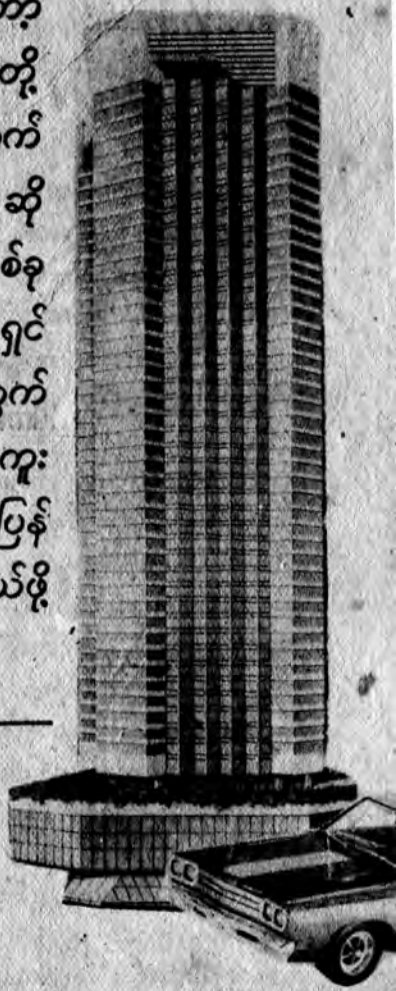


သူသည် အခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ကွာခြားသည်။ အခြားလုပ်ငန်းရှင်တွေက သူတို့ကို ဝေဖန်လျှင် ဆတ်ဆတ်ထိ နာကြသည်။ သို့သော် သူကတော့ သူ့ကို ဝေဖန်သော အမှုထမ်းများကို အမြဲတမ်း လက်ကမ်းကြိုဆိုနေသည်။ တစ်ဖုထူးခြားသော ဒီမိုကရေစီ စီမံခန့်ခွဲရေး ပုံစံဖြစ်သည်။ ဆင်ခြင်တုံတရား ပြည့်ဝသော၊ ကျိုးကြောင်းညီညွတ်သော၊ 'လမ်းပွင့်' ဆက်သွယ်ရေးစနစ် ဖြစ်သည်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း စီမံခန့်ခွဲရေး 'စတိုင်' ဖြစ်သည်။

---

“အလုပ်တစ်ခုကို စိတ်တူ  
ကိုယ်တူ လူတွေနဲ့ တိုင်တိုင်  
ပင်ပင် ဆွေးနွေးပြီးမှ လုပ်  
ချင်တယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့်  
'စတိုင်' ပဲ။ ကျွန်တော်တို့  
လုပ်ငန်းမှာ တစ်ယောက်  
ကောင်း အစွမ်းပြတယ် ဆို  
တာ မရှိဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခု  
ဟာ တီထွင်ဖန်တီးမှု ရှင်  
သန်နေရမယ်။ အဲဒီအတွက်  
အတွေးအခေါ်တွေ စိတ်ကူး  
စိတ်သန်းတွေကို အပြန်  
အလှန် ဆွေးနွေးဖလှယ်ဖို့  
လိုတယ်”

---





စီးပွားရေးသမားအချင်းချင်း တစ်ယောက်ကို တစ်ယောက် အပုပ်ချရာတွင် 'အလွန်လျှာထက်သော' ဟောင်ကောင်မြို့ကြီး၌ ဒေးဗစ်ဒေးဗီးစ် (David Davies) အကြောင်း မကောင်းပြောသူ မရှိသလောက် ရှားသည်။ ဘဝတူ စီးပွားရေး လောကသားတွေက သူ့အကြောင်း မကောင်းမပြောကြသည်သာ မက ချဉ်းကပ်ရ လွယ်သူ၊ မျှမျှတတ ရှိသူ၊ တည်ကြည်သူ၊ ဟူ၍ပင် ဂုဏ်တင် ချီးကျူးလိုက်ကြသေး၏။

အသက် ၅၀ အရွယ် အင်္ဂလိပ်လူမျိုး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဒေးဗစ် ဒေးဗီးစ်သည် ယခုအခါ ဟောင်ကောင် စီးပွားရေးလောကတွင် ထိပ်တန်း ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်နေပြီ။ ဟောင်ကောင်မြို့တော်၊ စေတနာ့ဝန်ထမ်း လူမှုရေး အဖွဲ့ဖြစ်သော 'ဘုံ ရန်ပုံငွေအဖွဲ့' (Community Chest) ၏ အကျိုးဆောင် ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် သူ့အား လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ပါတီပွဲတိုင်းက တလေးတစား ဖိတ်ကြားခြင်း ခံနေရပြီ ဖြစ်သည်။ တကယ်တော့ ဒေးဗစ် ဒေးဗီးစ်သည် နိုင်ငံသားတစ်ဦးအဖြစ် သူ့ရရှိနေသော ဝေစုကို နိုင်ငံအတွက် အများဆုံး ပြန်ပေးနေသူ တစ်ဦးပင် ဖြစ်၏။

စကားပြောလျှင် ညင်သာ အေးဆေးစွာ ပြောတတ်သော ဒေးဗစ်ဒေးဗီးစ် သည် သူ့ကုမ္ပဏီ 'ပထမ ပစိဖိတ် ဒေးဗီးစ်' (First Pacific Davies) ၏ ဥက္ကဋ္ဌလည်း ဖြစ်သည်။ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်လည်း ဖြစ်သည်။

### ဒီမိုကရေစီ စီမံခန့်ခွဲရေး

'ပထမ ပစိဖိတ်' ကုမ္ပဏီမှာ တည်ထောင်စက တိုက်တာ ခြံမြေ အေဂျင်စီလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သော ကုမ္ပဏီ သေးသေးကလေးသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယခုအခါ ထိုကုမ္ပဏီကလေးသည် ၁၂ နှစ်တာ ကာလအတွင်း နှစ်စဉ် ဝင်ငွေ ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ တစ်ဘီလျှံရှိသော ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေပြီ။ အမှုထမ်း စုစုပေါင်း ၅၅၀၀ ရှိပြီး ဟောင်ကောင်၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ ထိုင်းလင်း၊ တိုင်ပေ၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ တရုတ်နှင့် ဩစတြေးလျ နိုင်ငံများတွင် တိုက်တာ ခြံမြေ စီမံခန့်ခွဲရေးနှင့် အတိုင်ပင်ခံ လုပ်ငန်းများကို ပိုင်ဆိုင်နေပြီ။

အထူးသဖြင့် ဒေးဗီးစ်၏ 'ပထမ ပစိဖိတ်' ကုမ္ပဏီသည် တစ်မူ ထူးခြားသော ဒီမိုကရေစီ စီမံခန့်ခွဲ ရေးပုံစံကို ကျင့်သုံးသောကြောင့် နာမည် ကောင်းရနေသည်။

စင်စစ် ယင်းပုံစံ ယင်းသဘောတရားသည် ဒေးဗီးစ်၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရှေးဦးပိုင်း ကာလကပင် အခြေတည်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ သူသည် 'ဂျာဒင်စ်' (Jardines) ကုမ္ပဏီ၏ လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီ

'ဂမ်မွမ်ပရိုပါတီးစ်' (Gammon Properties) တွင် ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး အဖြစ် လုပ်ကိုင်နေရာမှ နှုတ်ထွက်ပြီးနောက် တိုက်တာခြံမြေ အေဂျင်စီ (ပထမ ပစီဖိတ် ဒေးဗီးစ်) ကုမ္ပဏီကလေးကို ကိုယ်ပိုင် စတင်ထူထောင်ခဲ့ သည်။ ထူထောင်စက သူရယ်၊ အတွင်းရေးမှူးစာရေးမ တစ်ယောက်ရယ်၊ ရုံးလှလင်တစ်ယောက်ရယ်သာ ရှိခဲ့သည်။ (ထိုနှစ်ယောက်သည် ယခုထက်ထိ သူ့ကုမ္ပဏီတွင် လုပ်ကိုင်နေကြဆဲ ဖြစ်သည်)။

သို့သော်လည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တစ်ဦးကောင်း ဦးဆောင်သည့်စနစ် ကို ဒေးဗီးစ်က မကြာမမီမှာပင် သဘောမကျ ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ဤအကြောင်း နှင့် ပတ်သက်၍

'ကျွန်တော် ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ ထောင်ပြီးနောက် ပထမဆုံးတွေ့ရတဲ့ အချက်တစ်ချက်ကတော့ ကျွန်တော့်မှာ စိတ်ကူးချင်း အပြန်အလှန် ဖလှယ်ဖို့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် မရှိဘူး ဆိုတာပါပဲ။ ကျွန်တော်က အလုပ်တစ်ခုကို စိတ်တူကိုယ်တူ လူတွေနဲ့ တိုင်းတိုင်ပင်ပင် ဆွေးနွေးပြီးမှ လုပ်ချင်တယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော့် 'စတိုင်' ပဲ။ ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းမှာ တစ်ယောက်ကောင်း အစွမ်းပြတယ် ဆိုတာ မရှိဘူး။ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ တီထွင် ဖန်တီးမှု ရှင်သန် နေရမယ်။ အဲဒီအတွက် အတွေးအခေါ်တွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကို အပြန် အလှန် ဆွေးနွေးဖလှယ်မှု လိုတယ်။'

'... ကျွန်တော်က ပါတနာနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာကို ပိုပြီးကြိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့် ပါတနာရှာရတာ ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ကြီးတစ်ခုပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အစပိုင်းကာလမှာ ပါတနာကြောင့် ကုမ္ပဏီအတွက် စရိတ် အများကြီး တက်လာနိုင်လို့ပဲ။ ဒါဟာ အစပိုင်းမှာ လုပ်ငန်း ပုံမှန် လည်ပတ်ပြီး တည်ငြိမ်မှုရှိအောင် ကြိုးစားနေရလို့လဲ ဖြစ်ကောင်း ဖြစ်မယ်' ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောပြသည်။

သို့ဖြင့် ဒေးဗီးစ်က သူနှင့် စိတ်ကူးချင်း ဖလှယ်နိုင်ရန် ရွေးချယ်ခဲ့ သော ပါတနာမှာ ဂေါ်ဖရီဘလတ် (Gorfrey Blott) ဖြစ်သည်။ ဘလတ်သည် ယခုအခါ 'ပထမ ပစီဖိတ်' လက်ကိုင် (ဦးပိုင်) ကုမ္ပဏီ (FPD-Holdings) ၏ အမှုဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးအဖြစ် ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသည်။

'ပထမ ပစီဖိတ်' ကုမ္ပဏီ၏ စီမံခန့်ခွဲမှု 'စတိုင်' မှာ ဆွေးနွေးပွဲ စတိုင်ဖြစ်သည်။ ထိပ်ပိုင်း အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ဝင် ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် ဌာနဆိုင်ရာ မန်နေဂျာများ၏ ဆွေးနွေးပွဲများကို ပုံမှန် ပြုလုပ်သည်။ အများသဘောတူ ဆုံးဖြတ်ချက်သည် ဆွေးနွေးပွဲ၏ ရလဒ်ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ သူ့ကုမ္ပဏီ အတွက် ဒေးဗီးစ်ချမှတ်ထားသော စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းလမ်းပင် ဖြစ်သည်။

### ဆက်သွယ်ရေးသမားကောင်း

ကျွန်တော်က စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းပေးလမ်းပြ စာအုပ်ကြီးတွေကို သိပ်ယုံကြည်တဲ့လူ မဟုတ်ဘူး။ စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းလမ်းဆိုတာ တခြားလူ တစ်ယောက်ရဲ့ အမြင်က ပေါ်ထွက်လာတာထက် လုပ်ငန်းအတွင်းက ဒါမှ မဟုတ် ကိုယ်တိုင် အတွေ့အကြုံက ပေါ်ထွက်လာတာက ပိုပြီး အသုံးကျ တယ်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့အတွက် ကိုယ်ပိုင် စီမံခန့်ခွဲရေး စတိုင်ကို ဖော် ထုတ်နိုင်ရမယ်။ ရည်မှန်းချက် ပေါက်မြောက်ဖို့အတွက် လူတိုင်းမှာ ကိုယ်ပိုင် နည်းလမ်း၊ ကိုယ်ပိုင် 'စတိုင်' ရှိကြတာပဲ။

'...ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ စတိုင်ဟာ ထိပ်ပိုင်းက ပုဂ္ဂိုလ်တွေအပေါ်မှာ အခြေခံပြီး ပုံဖော်ပေါက်ဖွားလာတာ။ အဲဒီစတိုင်ကို ကျွန်အမှုထမ်းတွေက လက်ခံချင် လက်ခံမယ်။ ငြင်းပယ်ချင် ငြင်းပယ်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အင်အားတစ်ရပ်ကတော့ လူမှန်တွေကို ဆွဲဆောင်ရရှိနိုင်ခြင်းပဲ။ ကျွန်တော်တို့ အမှုထမ်းအားလုံးဟာ ဂေါ်ဖရီနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ သဘာဝနဲ့ တူတဲ့ သဘာဝ ရှိကြတယ်။ ပြီးတော့ ကျွန်တော့်ကိုယ် ကျွန်တော်လဲ ဆက်သွယ်ရေးသမား ကောင်း တစ်ယောက်လို့ ယူဆတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွင်းမှာ ဘာတွေ ဖြစ်ပျက် နေတယ်ဆိုတာ သိဖို့အတွက် ကျွန်တော်က အမြဲတမ်း မျက်ခြည်မပြတ် စောင့်ကြည့်နေတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော်နဲ့ ဆက်သွယ်လို့ရတဲ့ လူကောင်း တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရွေးချယ်ရရှိနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်မို့လဲ လုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုလုံး အထက်နဲ့အောက် အဆင်ပြေပြေ စီးဆင်းနေတာပဲ'

ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောသည်။

\* ဒေးဗီးစ်ကျင့်သုံးသော စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းလမ်းသည် ဆင်ခြင်တဲ့တရား ပြည့်ဝသော ကျိုးကြောင်းညီညွတ်သော 'လမ်းဖွင့်' ဆက်သွယ်ရေး စနစ် အပေါ်တွင် အခြေပြုသည်။

'သူက တစ်ဖက်သားစကားကို သိပ်ပြီး စိတ်ဝင်တစား နားထောင် တတ်တယ်။ တစ်ဖက်သားရဲ့ အမြင်နဲ့ အယူအဆကို ကျိုးကြောင်းညီညွတ်စွာ သုံးသပ်ပြီး လက်ခံတတ်တယ်။ သူနဲ့ စကားပြောရတာ သိပ်ပြီး ပွင့်လင်းတယ်။ ရာထူးအဆင့်အတန်းမရွေး အမှုထမ်းတိုင်းရဲ့ တင်ပြချက်ကို အရေးတယူ လက်ခံ စဉ်းစားတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း စီမံခန့်ခွဲရေး စတိုင်ကို ကျင့်သုံးတယ်။ အများဆန္ဒကို လေးစားပြီး အများ သဘောကျ စီမံခန့်ခွဲတယ်'

ဟု ဂေါ်ဖရီဘလွတ်က ပြောသည်။

### ပွင့်လင်းစွာ ဝေဖန်နိုင်

'ပထမ ပစိဖိတ်' ကုမ္ပဏီသည် အမှုထမ်းတိုင်း အဟန့်အတားမရှိ ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်း ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အခွင့်အလမ်းတွေ ဖန်တီးပေးထားသည်။ ယင်းတို့အနက် အဓိကအကျဆုံးမှာ အရေးအပါဆုံး အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်မှာ အပတ်စဉ် သောကြာနေ့တိုင်း ပြုလုပ်သော 'သောကြာပတ် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ' ဖြစ်သည်။ ဤဆွေးနွေးပွဲမှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် သက်တောင့်သက်သာ ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်၍ အထက်တန်း မန်နေဂျာများအနေဖြင့် ယမကာ ကလေး တဖြူဖြူနှင့် အပန်းဖြေနိုင်ခွင့်လည်း ရရှိကြသည်။

ဆွေးနွေးရာတွင် ဒီမိုကရေစီစနစ်ကို ကျင့်သုံးသောကြောင့် မန်နေဂျာ များက အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ဝင် အထက်လူကြီးများ၏ မဟာဗျူဟာများကို ပွင့်လင်းစွာ ဝေဖန်နိုင်ကြသည်။ မိမိတို့၏ အယူအဆများကို လွတ်လပ်စွာ တင်ပြနိုင်ကြသည်။ ယင်းသို့ ဝေဖန်ရာတွင် အခြေခံ စည်းကမ်းချက်လည်း အခိုင်အမာ ချမှတ်ထားသည်။ ယင်းစည်းကမ်းချက်မှာ အခြားမဟုတ်၊ ဝေဖန် ရာတွင် ပုဂ္ဂိုလ်ရေး မပါရ ဟူသော စည်းကမ်းပင် ဖြစ်သည်။

'ကျွန်တော်က ဝေဖန်ရေးကို ပွင့်ပေးထားတယ်၊ ဝေဖန်နိုင်အောင်လဲ အခြေအနေတွေ ဖန်တီးပေးထားတယ်၊ ဒါပေမယ့် အပြုသဘော ဝေဖန်ရေးမျိုး ကိုသာ ဦးတည်တယ်၊ အဓိပ္ပာယ်ကြီးပြီး အာဃာယနဲ့ အတ္တ မပါတဲ့ ဝေဖန်ရေး မျိုး ကို ကျွန်တော်က အမြဲတမ်း လက်ခံတယ်၊ အကျိုးရှိမယ့် အကြံဉာဏ်ဆိုရင် ဘယ်သူ့ဆီက လာလာ ကျွန်တော် လက်ခံမှာပဲ'

ဟု ဒေးဗီးစ်က ဆိုသည်။

သူ့ကုမ္ပဏီတွင် တရုတ်အမျိုးသား မန်နေဂျာများနှင့် နိုင်ငံခြားမှ လာရောက်လုပ်ကိုင်သော မန်နေဂျာများ ရှိကြသည်။ သူတို့ အားလုံး ပင် ဌာနဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲများကို စိတ်ပါ လက်ပါ တက်ရောက်ဆွေးနွေးကြသည်။



‘ဒီလို ဆွေးနွေးပွဲမျိုးက တရုတ် လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ တော်တော်ရှားတယ်။ တရုတ်ကုမ္ပဏီ အများစုမှာဆိုရင် အလယ်တန်း မန်နေဂျာ ဒါမှမဟုတ် အထက်တန်း မန်နေဂျာတစ်ဦးက သူ မကျေနပ်တဲ့ ကိစ္စတစ်ခုကို အထက်လူကြီးကို ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း တင်ပြရမယ်လို့ ကျွန်တော် မထင်ဘူး’  
ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောသည်။

သို့သော် သူ့ကုမ္ပဏီတွင်လည်း ခြွင်းချက်တော့ ရှိသည်။ ယင်းမှာ အခြားမဟုတ်။ ကုမ္ပဏီ၏ ဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းကို လက်အောက်အမှုထမ်းများ အား ဝေဖန်ဆုံးဖြတ်ခွင့်မပြုခြင်း ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စများနှင့် အစုရှယ်ယာရှင်များနှင့် ပတ်သက်သော ကိစ္စများကိုတော့ ဒေးဗီးစ်ကိုယ်တိုင် တစ်မိန့် တစ်အာဏာစနစ်ဖြင့် ဆုံးဖြတ်သည်။ ဒေးဗီးစ်က ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စများကို အထူး အလေးဂရုပြု၍ ဆောင်ရွက်သည်။ မြီတီသျှ ဆောက်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော ‘မက်အယ်လ်ပိုင်း’ (Mc-Alpine) ကုမ္ပဏီ တန်ဖိုး တွက်ဋ္ဌာန၌ စောစောပိုင်းက ခေတ္တလုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသော အတွေ့အကြုံပင် ဖြစ်သည်။

### တင်းမာမှုကို အချိန်မီဖြေရှင်း

‘ဂျာဒင်းစ်’ ကုမ္ပဏီရော၊ ‘ပထမ ပစိဖိတ်’ ကုမ္ပဏီပါ ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စကို အထူးဂရုစိုက်ကြသည်။

‘ဘဏ္ဍာရေးကိစ္စဟာ ဂျာဒင်းစ်ကုမ္ပဏီနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းမှာ နံပါတ် (၁) အရေးအကြီးဆုံး လုပ်ငန်းပါပဲ။ အောင်မြင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဆီက ရတဲ့ ပညာဟာ အင်မတန် အဖိုးတန်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီဟာ ဂျာဒင်းစ်ကုမ္ပဏီရဲ့ နည်းလမ်းကိုပဲ ကျင့်သုံးတယ်။ ဂျာဒင်းစ်ကုမ္ပဏီ တွေးခေါ်သလိုပဲ တွေးခေါ်တယ်’

ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောသည်။

‘ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆက်သွယ်ရေးစနစ်’ (open communication) သည် အထက်အောက် အမှုထမ်းအားလုံးအတွက် အလွန် အကျိုးရှိသည်။ အမှုထမ်းများအတွင်း ပဋိပက္ခ ပေါ်ပေါက်လျှင် ဒေးဗီးစ်က စေ့စပ်ရေးသမား အဖြစ် ကိုယ်တိုင် ပါဝင်ဖြေရှင်းပေးသည်။ ဝန်ထမ်းအချင်းချင်း တင်းမာမှုကို အချိန်မီ မဖြေရှင်းလျှင် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုလုံးကို ထိခိုက်နိုင်သည်။ မီးလောင်လျှင် အချိန်မီ ငြိမ်းသတ်နိုင်ဖို့ လိုသည်ဟု ဒေးဗီးစ်က ခံယူသည်။

ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းများအတွင်း စုပေါင်းလုပ်ကိုင်လိုမှု စိတ်ဓာတ် (team spirit) ရှင်သန်နေရန်လည်း ဒေးဗီးစ်က အလေးအနက်ထား၍ ဆောင်

ရွက်သည်။ ဟောင်ကောင်တွင် နှစ်ပတ်လည် နိုင်ငံတကာ တင်းနစ်ပြိုင်ပွဲနှင့် ဘောလုံးပွဲများကို ကုမ္ပဏီက စရိတ်ခံ၍ အမြဲတမ်း ကျင်းပသည်။

‘ဒီပွဲတွေက အစဉ်အလာ ကော့တေးပါတီပွဲတွေကို အစားထိုးတာပဲ၊ အမှုထမ်း အားလုံးကလဲ စိတ်ပါလက်ပါနဲ့ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ကြတယ်၊ သူတို့ကို ဘယ်သူကမှ အတင်း တိုက်တွန်းနေစရာ မလိုဘူး’

ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောသည်။

ဒေးဗီးစ်သည် ဥပမိ ချပ်သွင်အားဖြင့် တည်ငြိမ်အေးဆေးသော်လည်း အခက်အခဲနှင့် ကြုံလျှင် ရဲရင့်ပြတ်သားစွာ ရင်ဆိုင်တတ်သည်ဟု လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များက ဆိုသည်။

‘သူက အလွန်တည်ငြိမ်တဲ့လူ၊ ဒါပေမယ့် အခက်အခဲနဲ့ ရင်ဆိုင်တဲ့ အခါမှာတော့ တကယ့် ကေသရာဇာ ခြင်္သေ့ပဲ၊ ဒီလိုလူမျိုး သိပ်ရှားပါတယ်’ ဟု ဂေါ်ဖရီဘလွတ်က ပြောသည်။

### ဒိပ်ကောင်းတဲ့ ‘တားဆေး’

ဥပမာ တိုင်ပေမှ အကြီးအကျယ် အရှုံးပြုနေသော ပရတ်လုံးစက်ရုံကို အမြန်ဆုံး ရွှေ့ပြောင်းပစ်ခြင်းသည် ဒေးဗီးစ်၏ ရဲရင့်ပြတ်သားသော လုပ်ရပ် တစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

‘အဲဒီလို ခေါင်းမာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုး မချနိုင်ရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ရဲ့ တခြားအောင်မြင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကိုပါ ထိခိုက်လာနိုင်တယ်၊ အမှု ထမ်းတွေကို ဖြုတ်ပစ်ရတာ ကျွန်တော်တို့ သိပ်ပြီး ခံစားရပါတယ်၊ ဒါပေမယ့် အရှုံးပေါ်နေတဲ့ အချိန်မှာ ဒီအလုပ်ကို မလုပ်ချင်ဘဲ ဇွတ်မှိတ်လုပ်ရတယ်၊ အမှုထမ်း အများစုဟာ လခလဲကောင်း၊ ဘဝလဲ လုံခြုံမှုရှိတဲ့ မူလအလုပ်တွေကို စွန့်ပြီး ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကို ဝင်လာခဲ့ကြတာ၊ ဒီတော့ ဒီလူတွေကို ဖြုတ်ပစ်ရတာ တော်တော်ကို စိတ်မချမ်းသာ ဖြစ်ရပါတယ်၊ ဒါပေမယ့် မသင့်တော်တော့တဲ့ အမှုထမ်းတွေကို ဖြုတ်ရတာတော့ ကျွန်တော် ဘယ်လိုမှ မခံစားရပါဘူး၊ ကျွန်တော် သူတို့နဲ့ ထိုင်ပြီး စကားပြောတယ်၊ သူတို့ကို ဘာကြောင့် ဖြုတ်ရတယ်ဆိုတာ အသေးစိတ် ရှင်းပြတယ်၊ သူတို့ကို ရှင်းပြ သလို ကျန်တဲ့ အမှုထမ်းတွေကိုလဲ ရှင်းပြတယ်၊ အဲဒါဆိုရင် နောက်ပိုင်းမှာ အပုပ်ချတာမျိုးတွေ၊ ကောလဟာလ သတင်းလွှင့်တာမျိုးတွေ မရှိနိုင်တော့ဘူး လို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်၊ ဒါဟာ သိပ်ကောင်းတဲ့ ‘တားဆေး’

ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြောသည်။

ဒေးဗီးစ်သည် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားအပြင် အများအကျိုးအတွက် လူမှုရေး လုပ်ငန်းများကိုလည်း လုပ်ကိုင်သည်။ ယခုနှစ်တွင် 'ဘုံ ရန်ပုံငွေအဖွဲ့' ၏ စေတနာ့ဝန်ထမ်း ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် အလှူခံစာလွှာပေါင်း ၆၀၀၀ ကို လက်မှတ် ထိုး၍ သက်ဆိုင်သူများယံသို့ ပေးပို့ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် သူသည် သဒ္ဒါတရား နည်းပါးသော စီးပွားရေးသမားများထံမှ ပါတီပွဲများတွင် အလှူငွေ တောင်းခံခြင်းကိုလည်း မရှက်မကြောက် ပြုလုပ်သည်။ 'ဘုံရန်ပုံငွေအဖွဲ့' ၏ လုပ်ရပ်သည် စားသုံးသူ ပြည်သူတို့အား စီးပွားရေးသမားများက လူမှုရေး တာဝန်တစ်ရပ်အဖြစ် ပြန်လည် ကျေးဇူးဆပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်ဟု ဒေးဗီးစ် က ယုံကြည်သည်။

ဒေးဗီးစ်၏ အောင်မြင်မှုသည် ကျယ်ပြန့်သော အဆက်အသွယ်ရှိခြင်း နှင့် ဆုံးဖြတ်ချက် မြန်ဆန်ခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် များက သုံးသပ်ကြသည်။ ထို့ပြင် သူသည် ပေါ်လာသော အခွင့်အလမ်းကို လည်း မလွတ်ဟမ်း ရယူတတ်သည်။ သူသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဆောင်ရွက် ရာတွင် အမြတ်အစွန်းနှင့် ကျေနပ်ဝမ်းသာမှုကိုသာ မျှော်လင့်နေသူ မဟုတ်။ ယင်းလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုကို ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ် အကျိုးအတွက် ဦးတည်ချက် အသစ်များ ပြောင်းလဲရန်သာ အသုံးချသည်။

### မှန်းဆချက် မှန်ကန်မှု

ယင်းသို့သော မှတ်မှတ်ရရ အပြောင်းအလဲ တစ်ရပ်မှာ 'ဟောင်ကောင် လင်း' (Hong Kong Land) ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာအချို့ကို ထိုစဉ်က အလွန်အတင့်ရနေသော ဩစတြေးလျ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် အလန်ဘွန်း ၏ 'ဘွန်းကော်ပိုရေးရှင်း' (Bond Corp.) သို့ ဟောင်ကောင် ဒေါ်လာ ၁.၄ ဘီလျံဖြင့် ရောင်းလိုက်ရခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ရပ်သည် ဟောင်ကောင် စီးပွားရေးလောကတွင် ပြောစမှတ်ပြုရသော လုပ်ရပ်တစ်ခု ဖြစ်သွားခဲ့သည်။ တစ်ချိန်တည်းတွင် ဒေးဗီးစ်၏ 'ပထမ ပစိဖိတ်' ကုမ္ပဏီမှာလည်း နာမည် ကျော်သွားခဲ့သည်။

သို့သော် ဤလုပ်ရပ်တွင် ဒေးဗီးစ်၏ စွမ်းဆောင်ချက်မှာ သတင်း အချက်အလက် ရရှိမှုနှင့် မှန်းဆချက် မှန်ကန်မှုလောက်သာ ဖြစ်သည်။ 'ဘွန်း' ကုမ္ပဏီသည် ဟောင်ကောင်တွင် စတင် အခြေစိုက်နိုင်ရေးအတွက် အဆင့်မြင့် လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု ဝယ်ယူရန် ဆန္ဒ ပြင်းပြနေသည်ဟူသော သတင်းရထားခြင်းနှင့် တစ်ချိန်တည်းတွင် 'ဟောင်ကောင်လင်း' မှာလည်း အကြွေးတင်နေ၍ ပိုင်ဆိုင်မှုတချို့က ဝယ်ယူပေါ်လွှင် ရောင်းပစ်ရန် အသင့် ရှိနေသည်ဟူသော မှန်းဆချက်တို့ပင် ဖြစ်သည်။

ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍

'ဟောင်ကောင်လင်းက အဓိကမကျတဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတချို့ကို ထုတ်ပစ် ချင်နေပြီဆိုတာ ကျွန်တော်တို့က အချိန်ကိုက် သိရတယ်။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်တို့ က သူတို့ကို သွားပြီး ချဉ်းကပ်ဇာယ်။ ခေါင်းထဲမှာတော့ ဘွန်းကုမ္ပဏီကို အပိုင်ထည့်ထားတာပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ ချဉ်းကပ်ပုံက သွေးရူးသွေးတန်း မဟုတ် ပါဘူး။ သွေးအေးအေးနဲ့ပဲ ချဉ်းကပ်တာ။ ဒါပေမယ့် အဲဒီကိစ္စ တစ်ခုလုံးကို သုံးရက်တည်းနဲ့ ပြီးပြတ်အောင် လုပ်နိုင်ခဲ့တယ်'

ဟု ဒေးဗီးစ်က ပြန်လည်ပြောပြသည်။



### တရုတ်ပြည်ကို မျက်စိကျ

ဒေးဗီးစ်သည် နာမည်ကျော် မလေးရှားလုပ်ငန်းရှင်ကြီး လီမင်တီ (Lee Ming-tee) ထံမှ စတော့ စာချုပ်စာတမ်း ကုမ္ပဏီ 'ဂျိဒ်ဖော့စ်' (Guardforce) ကို ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းဖြင့် သူ၏ 'ပထမ ပစိဖိတ်' ကုမ္ပဏီကို ပို၍ ခိုင်မာကြီးထွားအောင် ဖန်တီးသည်။ ဤလုပ်ရပ်သည် မခိုင်မြဲသော ပေါ်ပင်လုပ်ငန်း ဈေးကွက်များကိုလျှော့ကာ စွန့်စားရမှုနည်းပြီး ပို၍ ခိုင်မြဲသော လုပ်ငန်းများအတွက် ပို၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ရန် ဖြစ်သည်။

သို့ဆိုလျှင် ဒေးဗီးစ်၏ နောက်ထပ်ခြေလှမ်းသစ်၏ ပန်းတိုင်က ဘာလဲ။

သူက တရုတ်ပြည်ကြီးကို မျက်စိကျနေသည်။ တရုတ်ပြည်တွင် တိုက်တာ ခြံမြေလုပ်ငန်း ဈေးကွက် အတောင်အလက် ထွက်စပြုနေပြီ။ ဤသည်ပင်လျှင် အခွင့်ကောင်းကို မှဆိုးချောင်းသလို အမြဲတမ်း ချောင်းနေသော ဒေးဗီးစ်အတွက် အခွင့်ကောင်းတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

ထိုအခွင့်ကောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ သူ၏ အယူအဆကို ဒေးဗီးစ်က ဤသို့ ပြောပြသည်။

'ကျွန်တော်က တရုတ်ပြည်မှာလဲ အဓိက အင်အားတစ်ရပ်အနေနဲ့ ရပ်တည်ချင်တယ်။ ဟောင်ကောင်ဟာ တရုတ်ပြည်အတွက် တက္ကသိုလ်ပဲ။ ဒီမှာ တိုးတက်နေတဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ၊ နည်းပညာတွေ အားလုံးကို တရုတ်ပြည် ဆီ လွယ်လွယ်နဲ့ သယ်ယူသွားလို့ ရတယ်။ ဟောင်ကောင် ဈေးကွက် တိုးတက်သလို တရုတ်ဈေးကွက်ကိုလဲ တိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်ရင် အဲဒါ တရုတ်ပြည်ကို ကျွန်တော်တို့ ပေးနိုင်တဲ့ အကောင်းဆုံး အကျိုးကျေးဇူးပဲ။ တခြားတစ်ပါးက စီမံခန့်ခွဲရေး ကျွမ်းကျင်မှုတွေကို တင်သွင်းနေဖို့ မလိုတော့ဘူး'

[Ref: Democratic Property King by Pale Leung

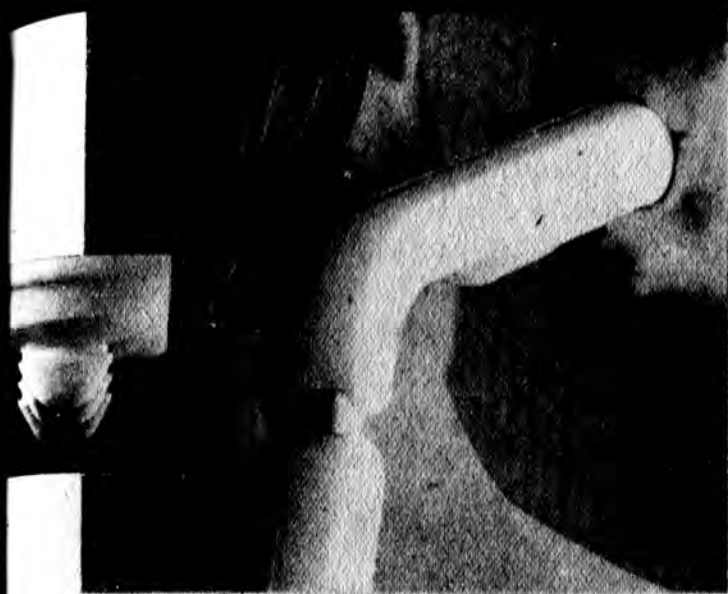
WED, Sept., 1993]



စွန့်ခွဲးထိထွင် လုပ်ငန်းရှင်

‘ရေခဲလူသား’





အမှန်ကတော့ အက်ဒီဂိုးလ်မန်း (၅၂ နှစ်) အနေဖြင့် 'ရေခဲလူသား' ဟူသော နာမည်ညာကို ရရှိလာခဲ့ခြင်းမှာ သူ၏ လုပ်ငန်းကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။ သူသည် 'ကျူးဘ် အိုက်စ်' (Cube Ice) အမည်ဖြင့် စတင်ခဲ့သော 'ကျူးဘက်စ်' (Cubex Inc.) ကုမ္ပဏီကို ၁၉၆၈ ခုနှစ် တွင် တည်ထောင်ပြီးနောက် တစ်ပတ်မှာ ခုနစ်ရက်၊ တစ်ရက်မှာ ၂၄ နာရီနှုန်းဖြင့် 'ရေ' ကို 'ရေခဲ' အဖြစ်သို့ လည်းကောင်း၊ 'ရေခဲ' ကို 'ငွေ' အဖြစ်သို့ လည်းကောင်း၊ လေးလကျော်မျှ ကြိုးစားပမ်းစား ထုတ်လုပ်ပြီးသည့်အခါ တွင်မှ 'ရေခဲလူသား' ဟူ၍ ထင်ပေါ်ကျော်ကြား လူသိ များလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

---

“ပစ္စည်းကောင်းကောင်း  
ကို ဆက်ဆံရေးကောင်း  
ကောင်းနဲ့ ဈေးမှန်အ  
တိုင်းရောင်းပါ။ ကြီးပွား  
မှာ ကျိန်းသေပဲ”

---

ကျဆုံးလေပြီးသော စစ်သည်တော်များအား 'အောက်မေ့ဖွယ်နေ့' မှာ အပြင်ထွက်ပြီး စားသောက်ပွဲ လုပ်လုပ်၊ 'လွတ်လပ်ရေးနေ့' မှာ ကောင်လုံးကင်စားပွဲပဲ လုပ်လုပ် အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်း (Ed Goldman) တစ်ယောက် မပါလျှင် ပြီးလိမ့်မည် မဟုတ်။ ထို့ပြင် 'အလုပ်သမားနေ့' မှာ ပါတီပွဲလုပ်လျှင်လည်း မလွဲမသွေ သူ ပါမည်ပင်။ အဖျော်ရည်ပုလင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ အရက်ပုလင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ် ဖွင့်လိုက်တိုင်း အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်းကို လူတိုင်း သတိရကြမည်သာ။

အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးဂျာစီပြည်နယ်၊ ရိုဆယ်လီပတ်ခ်မြို့တွင် အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်းကို 'ရေခဲလူသား' (The Ice Man) အဖြစ် လူတိုင်းသိကြသည်။ သူ့အား ယင်းသို့လျှင် 'ရေခဲလူသား' ဟု ခေါ်ကြခြင်းမှာ သူ့ရုပ်သွင်ကြောင့်တော့ မဟုတ်၊ (သူ့အရပ်က ခြောက်ပေ၊ နှစ်လက်မ ရှည်သည်။) သူ့တစ်ကိုယ်လုံးတွင် ရေခဲနှင့်တူသော အရာဆို၍ တစ်ခေါင်းလုံး ဆွတ်ဆွတ်ဖြူနေသော ဆံပင်သာ ဖြစ်သည်။

### 'ရေခဲလူသား'

အမှန်ကတော့ အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်း (၅၂ နှစ်) အနေဖြင့် 'ရေခဲလူသား' ဟူသော နာမည်ကို ရရှိလာခဲ့ခြင်းမှာ သူ၏ လုပ်ငန်းကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။ သူသည် 'ကျူးဘက်စ်' (Cube Ice) အမည်ဖြင့် စတင်ခဲ့သော 'ကျူးဘက်စ်' (Cubex Inc) ကုမ္ပဏီကို ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ပြီးတော့ တစ်ပတ်မှာခုနှစ်ရက်၊ တစ်ရက်မှာ ၂၄ နာရီနှုန်းဖြင့် 'ရေ'ကို 'ရေခဲ' အဖြစ်သို့ လည်းကောင်း၊ 'ရေခဲ' ကို 'ငွေ' အဖြစ်သို့လည်းကောင်း၊ လေးလကျော်မျှ ကြိုးစားပမ်းစား ထုတ်လုပ်ပြီးသည့်နောက်တွင်မှ 'ရေခဲလူသား' ဟူ၍ ထင်ပေါ်ကျော်ကြား လူသိများလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်း၏ 'ကျူးဘက်စ်' ရေခဲကုမ္ပဏီသည် တစ်ပေလျှင် ရေခဲတန်ချိန်ပေါင်း ၆၀၀ ကျော်မျှ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။ သူ့ရေများကို အရှေ့မြောက်ဘက်တစ်ခွင်ရှိ ပြည်နယ်ပေါင်း ၁၁ ပြည်နယ်မှ ဆူပူမတ်ကက်များ၊ အရက်ဆိုင်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များမှစ၍ လမ်းဘေး သစ်သီးဆိုင်များပါမကျန် ဝယ်ယူအားပေးနေကြသည်။

ကျူးဘက်စ် ကုမ္ပဏီ၏ အပြာနှင့် အဖြူရောင် နာမည်တံဆိပ်များက သံမဏိ ဆိုင်းဘုတ်ကြီးတွင်လည်း ထင်ထင်ရှားရှား မြင်ကြရသည်။ ရေထည့်ရောင်းသော မှန်ရေခဲသေတ္တာကလေးများ ပေါ်တွင်လည်း ပေါ်ပေါ်လွင်လွင် မြင်ကြရသည်။ ကျူးဘက်စ်နာမည်ကို လူတိုင်း သိနိုင် မြင်နိုင်ရန်အတွက်

အက်ဒီဂိုးလ်မန်းက သူ့ကုမ္ပဏီ နာမည်တံဆိပ်ပါသော တီရုပ်အင်္ကျီများ၊ ကျက်ကက်အင်္ကျီများနှင့် ကက်ဦးထုပ်များလည်း ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသည်။ ပြီးတော့ ကျူးဘက်စ် လက်ပတ်နာရီတွေတောင် ထုတ်လုပ်လိုက်သေးသည်။

သို့သော်လည်း သူ့ရေခဲတွေက တစ်နှစ်ပတ်လုံး အရောင်းသွက်နေသည် မဟုတ်။ တစ်နှစ်မှာ လေးလလောက်သာ လက်မလည်အောင် ရောင်းရပြီး ကျန်ရှိလဲလဲတွင် တော်တော်ကလေး အရောင်းထိုင်းသည်။ ထို့ကြောင့် သူက ယင်းအခက်အခဲကို ကျော်လွှားနိုင်ရန် ရေခဲလုပ်ငန်းအပြင် အခြားလုပ်ငန်း သုံးခုဖြင့်လည်း သူ့ကုမ္ပဏီကို 'ကျားကန်' ထားသည်။

ဂိုးလ်မန်းက အလုပ်ကြီးစားသည်။ ဇွဲရှိသည်။ ဘယ်တော့မှ စိတ်ဓာတ် မကျတတ်။ သူသည် တစ်လျှောက်လုံး ဤအတိုင်းပင် လုပ်ကိုင်လာခဲ့သည်။

### ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ ပိုက်လာသူ

ဂိုးလ်မန်းသည် ဂျာစီ စီးတီးမြို့ ဇာတိဖြစ်သည်။ ဖခင်က အမေရိကန် သို့ ဝင်ရောက်လာသော ဂျပန်-ဂျူး ကပြား၊ မိခင်က ပစ္စဘတ်မြို့မှ သတ္တု တွင်းလုပ်သား၏ သမီး။ ဂိုးလ်မန်းအပါအဝင် အားလုံးပေါင်း သားချင်း လေးယောက်ရှိသည်။

'ကျွန်တော်တို့ ညီအစ်ကို မောင်နှမတွေအားလုံး လမ်းပေါ်က ပညာ ရလာခဲ့ကြတာပါ။ ကျွန်တော် အထက်တန်းစာမေးပွဲအောင်တော့ အမေက အလုပ်ရှာဖို့ ပြောတယ်။ ဒါနဲ့ နောက်တစ်နေ့မှာ ကျွန်တော် ဝေါလ်စထရီ ဂျာနယ် သတင်းစာတိုက်ကို လာခဲ့ပြီး အလုပ်လျှောက်ပါတယ်'

ဟု ဂိုးလ်မန်းက သူ့အဖြစ်ကို ပြန်ပြောပြသည်။

သူက ယင်းသို့ အလုပ်လာလျှောက်တော့ သတင်းစာတိုက်မှ စာရေးမ က မေးသည်။

'ဘာအလုပ်လဲ'

'ဘာအလုပ်ပဲ ဖြစ်ဖြစ်ပါ။ သတင်းထောက်ကလေး ဘာကလေး မရ နိုင်ဘူးလား'

'ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ဒီမှာ လောလောဆယ် ဘာအလုပ်မှ မလစ်လပ်ဘူး။ ရှိတဲ့အတွက် အကောင်းဆုံးကတော့ နယူးယောက် စတော့အိတ်ချိန်း ကုမ္ပဏီ တွေမှာ သွားရှာတာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်လိမ့်မယ်'

သို့ဖြင့် တစ်နေ့ကုန် တစ်နေ့ခန်း တစ်ကုမ္ပဏီပြီး တစ်ကုမ္ပဏီ ဝင်ထွက်ရင်း အလုပ်လျှောက်သည်။ နောက်ဆုံးတော့ စတော့ပွဲစား ကုမ္ပဏီ



တစ်ခုတွင် တစ် ပတ် ၅၅ ဒေါ်လာ နှင့် ရုံးအကူအလုပ်ကို ရသည်။ များ မကြာမီ တွင်ပင် တစ်ပတ် လျှင် ဒေါ်လာ ၁၅၀ ရသော စာရေး ရာထူးသို့ တိုးမြှင့်ခြင်း ခံရသည်။

‘အဲဒီတုန်းက သူများတွေ အလုပ်ဆင်းသွားပြီးတဲ့ နောက်မှာလဲ ကျွန်တော် က အလုပ်လုပ်နေတုန်း

ပဲ၊ ကျွန်တော် အရမ်းကြိုးစားပါတယ်၊ ကျွန်တော်က အလုပ် လုပ်နေရတာ ကို သိပ်သဘောကျတယ်’

ဟု ဂိုးလ်မန်းက ပြောသည်။

သို့သော်လည်း ထိုခေတ်က စတော့အိတ်ချိန်း လုပ်ငန်းမှာ အချိန် ပြည့်အလုပ် မဟုတ်၊ အချိန်ပိုင်း အလုပ်မျှသာ ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ဂိုးလ်မန်း အတွက် အချိန်တွေ အများကြီး ပိုနေသည်။ သူက အချိန်ကို နှမြောသည်။ အကျိုးရှိအောင် အသုံးချချင်သည်။ သို့ဖြင့် ဘာလုပ်ရ ကောင်းပါ့မလဲဟု သူ အကြံထုတ်သည်။ အကြံပေါ်လာတော့ ‘ဂိုးလ်မန်း ယူနီဗာဆယ် ဆေးကြော သန့်ရှင်းရေးလုပ်ငန်း’ နာမည်ခံကာ နီးနားဝန်းကျင်တစ်ဝိုက် ကြော်ငြာစာရွက် တွေ ဖြန့်ဝေလိုက်သည်။

‘ကျွန်တော်က အဆောက်အအုံ နံရံတွေကို ဆေးကြောပေးတယ်၊ ဘာ မဆို ဆေးကြောပေးတယ်၊ ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်မှာ ဆေးကြောသန့်ရှင်းရေး လျှို့ဝှက်ဖော်မြူလာ ရှိတယ်လို့ လူတွေကို ပြောပြတယ်၊ အဲဒါက တခြား မဟုတ်ဘူး၊ ကလိုရောက်နဲ့ ကော်မက်ပဲ’

ဟု သူက ပြောသည်။

ယင်းသို့လျှင် သူ့ဘဝသူ ရန်းကန်နေရင်းမှ အသက် ၂၂ နှစ်အရွယ် ရောက်တော့ ‘မဝင်မနေရ’ စစ်မှုထမ်းဥပဒေအရ တပ်ထဲ ဝင်ခဲ့ရတော့သည်။

‘အဲဒီအချိန်ကဆိုရင် ကျွန်တော်က ကိုယ့်မြို့၊ ကိုယ့်ရပ်ကွက်ကလွဲပြီး ဘယ်ကိုမှ သိပ်ရောက်ဖူးတာ မဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်တော်တို့ ရပ်ကွက်ထဲက လူငယ်တွေက ကိုယ့်ရပ်ကွက်ထဲမှာတော့ တော်တော် အကြားသန့်ကြတယ် ဒါပေမယ့် စစ်ကားပေါ်လဲ တက်ရရော ကြောက်ချိုးပါနေကြတော့တာပဲ ကျွန်တော်ကတော့ သူတို့ခေါ်တာတောင် စောင့်မနေတော့ဘူး၊ တစ်ကျောတည် ကားပေါ် ပြေးတက်တော့တာပဲ’

ဟု ဂိုးလ်မန်းက စားမြို့ပြန် ပြောပြသည်။

သူ တပ်ထဲ စဝင်တုန်းက အိတ်ကပ်ထဲ ဒေါ်လာ ၂၀ သာ ပါသွားသည်။ နှစ်နှစ်တာ စစ်မှုထမ်းပြီးနောက် ပြန်ထွက်လာတော့ လက်ထဲ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ ပါလာခဲ့သည်။ ထိုပိုက်ဆံမှာ သူ့လခထဲမှ စုဆောင်းရရှိငွေ သက်သက် ချည်းတော့ မဟုတ်၊ ဖဲကစား၍ အနိုင်ရခဲ့တာက ပိုများသည်။

‘ကျွန်တော်က ဖဲလဲ တော်တော်ကျွမ်းတာဗျ’  
ဟု သူက ရယ်ပြီး ပြောပြသည်။

### ၂၄ နာရီ အလုပ်လုပ်သူ

စစ်မှုထမ်းဘဝမှ အရပ်သားဘဝ ပြန်ရောက်လာတော့ အလုပ်ကိစ္စ-ပြန်စဉ်းစားရသည်။ သူများလက်အောက်တွင် လခစား လုပ်ချင်စိတ် မရှိတော့။ ထို့ကြောင့် ဇာပ်ထဲမှ ပါလာသော ငွေအပြင် နောက်ထပ် ဖဲနိုင်သော ငွေများဖြင့် ရိုဆယ်လီပတ်ခ်မြို့တွင် ‘အလုပ်မဖြစ်’ ဖြစ်နေသော ဓာတ်ဆီဆိုင်ကလေး တစ်ဆိုင် ဝယ်လိုက်သည်။ ထို့နောက် သူက သူ၏ ယခင် ဆေးကြောသန့်ရှင်းရေး လျှို့ဝှက်ဖော်မြူလာဟောင်းဖြင့် ဆိုင်ကို သန့်ရှင်းဆေးကြောသည်။

‘ဓာတ်ဆီဆိုင်က ညစ်ပတ်ပေရေနေတာဗျ၊ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က လူမြင် ကောင်းလာအောင် သန့်ရှင်း ဆေးကြောရတာပေါ့၊ တခြားဆိုင်တွေလဲ ညစ်ပတ်ပေရေနေကြတာ တွေ့ရတယ်၊ အဲဒီ ဆိုင်တွေကိုလဲ တစ်ဆိုင်ကို ဒေါ်လာ ၅၀ နှုန်းနဲ့ ကျွန်တော် ဆေးပေးတယ်၊ အဲဒီနောက် ထရပ်ကားသမဂ္ဂ သွားပြီး ကားဆေးကြောရေးလုပ်ငန်းအတွက် ကန်ထရိုက်လျှောက်တယ်၊ အဲဒီ လုပ်ငန်းလဲ လုပ်ရတယ်၊ ပြီးတော့ ထရပ်ကားတွေကို ငှားပြီး ကျွန်တော့် ဓာတ်ဆီဆိုင်ကပဲ အငှားစခန်း ဖွင့်လိုက်တယ်’

ဟု ဂိုးလ်မန်းက သူ၏ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်ဘဝကို ရှင်းပြသည်။  
သို့သော် သူ၏ မူလလုပ်ငန်းဖြစ်သော ဓာတ်ဆီဆိုင်ကိုလည်း ဆက် ဖွင့်ထားသည်။

ယင်းဓာတ်ဆီဆိုင်ကို သူ ဝယ်ယူစဉ်က တစ်လလျှင် ဂါလ်ပေါင်း ၁၂,၀၀၀ ခန့် ရောင်းရသည်။ သူ့လက်ထက်ကျတော့ ထို့ထက် ပိုရောင်းရအောင် တစ်ပတ် ခုနစ်ရက်၊ တစ်ရက် ၂၄ နာရီအထိ ဖွင့်၍ ရောင်းချသည်။ သူ့ကိုယ် တိုင် ဓာတ်ဆီဆိုင်နောက်ခန်းတွင် အချိန်ပြည့် နေထိုင်ပြီး အလုပ်သမားများ ကို စနစ်တကျ ကြီးကြပ်လုပ်ကိုင်သည်။ ဝယ်သူ စိတ်ကျေနပ်မှု ရှိစေရန် ဆက်ဆံရေး ပြေပြစ်ဖို့ကို သူက အဓိကထား ဆောင်ရွက်သည်။

ဤသို့ဖြင့် ဂိုးလ်မန်း အသက် ၂၆ နှစ် ပြည့်သောနေ့တွင် မွေးနေ့ပွဲ လုပ်သည်။ သူ့မိန်းမက သူ့အား ရေခဲသွားဝယ်ခိုင်းသည်။

‘ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က တခြားဓာတ်ဆီဆိုင် တစ်ဆိုင်ကို သွားတယ်။ အဲဒီဆိုင်က ရေခဲလဲရောင်းတယ်။ ရေခဲစက်တစ်လုံးနဲ့ ရေခဲသေတ္တာတစ်လုံး ရှိတယ်။ ကျွန်တော်က ရေခဲနှစ်အိတ်ဝယ်ပြီးတော့ အရောင်းစာရေးကို မေးကြည့် တယ်။

‘...ဒီရေခဲစက် ဘယ်သူပိုင်သလဲ၊ ကျွန်တော့်ကို လာတွေ့ဖို့ သူ့ကို ပြောလိုက်ပါ’

နောက်နေ့ကျတော့ ဂိုးလ်မန်းက ဒေါ်လာ ၅၀၀ ထည့်ဝင်ပြီး ရေခဲ စက်ကို တစ်ဝက်ပိုင်သွားတော့သည်။ နောက်တော့ ထိုစက်ကို သူ့ဓာတ်ဆီ ဆိုင်သို့ ပြောင်းရွှေ့လိုက်သည်။

ရေခဲစက်ဝယ်ပြီး တစ်နှစ်ကျော်ကျော်ကြာတော့ ဂိုးလ်မန်းက ဓာတ်ဆီဆိုင် ကို ရောင်းပစ်လိုက်တော့သည်။

‘အဲဒီအချိန်မှာ ဓာတ်ဆီဆိုင်က တစ်လကို ဂါလံ ၆၀,၀၀၀ လောက် ရောင်းနေပြီ။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က မနုမ္မောပါဘူး။ ဓာတ်ဆီဆိုင် လုပ်ငန်း က တစ်နေ့လုံး ညစ်ညစ်ပတ်ပတ် ပေပေကျကျနဲ့ လုပ်နေရတာ’

ဟု သူက ပြောသည်။

### အကြီးဆုံး သင်ခန်းစာ

ထို့နောက်တွင် သူက စပ်တူလုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ရှာသည်။ ပြီးတော့ နောက်ထပ် တစ်ယောက်ရှာသည်။ ယင်းသို့လျှင် သူ့အပါအဝင် အစုစပ် သုံးယောက်ပေါင်းကာ ‘ကျူးဘ်အိုက်စ်’ ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင် လိုက်ကြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ‘ကျူးဘက်စ်’ ကုမ္ပဏီဟု နာမည်ပြောင်း သည်။ နောင်အခါ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးကို သူတစ်ဦးတည်းပိုင်အဖြစ် ဝယ်ယူ လိုက်သည်။

‘အဲဒီအချိန်က ရေခဲလုပ်ငန်းဟာ သိပ်ပြီး မကြီးကျယ်သေးဘူး။ ဒါ ကြောင့် ကျွန်တော်က တခြားလုပ်ငန်းတွေ ထပ်ချဲ့လုပ်ကိုင်တယ်။ မိုးပျံဘောလုံး မီးသွေး၊ သောက်ရေသန့်ပုလင်းနဲ့ ပိတ်စတွေပါ ရောင်းတယ်။ မီးသွေးလုပ်ငန်း က ဝက်ဝက်ကွဲရုံးတယ်’

ဟု ဂိုးလ်မန်းက ပြန်လည် ပြောပြသည်။

ဤအတွေ့အကြုံကြောင့် သူသည် အရေးအကြီးဆုံး သင်ခန်းစာတစ်ခု ကို ရရှိခဲ့သည်။ အခြားမဟုတ်၊ ‘စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိမကျွမ်းသောအလုပ်ကို သွားမလုပ်နှင့်၊ ကျွမ်းကျင်နားလည်သော အလုပ် ကိုသာ တစိုက်မတ်မတ် လုပ်’ ဟူသော သင်ခန်းစာ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သူသည် သူကျွမ်းကျင် နားလည်သော ရေခဲလုပ်ငန်းဘက်ကို အဓိကထား၍ အာရုံပြန်စိုက်လာသည်။ မကြာမီတွင် လုပ်ငန်း တိုးချဲ့သည်။

၁၉၇၄ ခုနှစ်တွင် စက်သစ်ရှာရန် တောင်ပိုင်း ပြည်နယ်များသို့ ခရီးထွက်ခဲ့သည်။ အချို့ ရေခဲစက်ရုံများသို့ သွားရောက်လေ့လာသည်။ အချို့ ရေခဲစက်ရုံများက ရေခဲထုတ်လုပ်ရုံသာမဟုတ်၊ ရေခဲစက်များကို ရောင်းလည်း ရောင်းကြသည်။ ငှားလည်း ငှားကြသည်။

ထို့ကြောင့် သူလည်း လေ့လာရေးခရီးမှ ပြန်ရောက်လာပြီးနောက်တွင် ရေခဲစက်ရောင်းချခြင်းနှင့် ငှားရမ်းခြင်းလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်တော့သည်။ ယခုအခါ ကျူးဘက်စ်ကုမ္ပဏီသည် လစဉ် ရေခဲစက် ၇၀၀ ခန့်ကို ရောင်းချ ငှားရမ်းနေရသည်။ ဖောက်သည်များမှာ အရက်ဆိုင်များ၊ ဟိုတယ်များ၊ စက်ရုံများ၊ မြို့နယ် အသင်းအဖွဲ့များ စသည်တို့ ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် မစ်ဆုဘီရှီ ကုမ္ပဏီသို့လည်း ရောင်းချရသည်။ မစ်ဆုဘီရှီ ကုမ္ပဏီက တယ်လီဗွီးရှင်း မှန်သားပြင် ထုတ်လုပ်ရာတွင် ရေခဲကို အသုံးပြုရသည်။

### စံပြုအရောင်းသမား

ဂိုးလ်မန်း၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ဆက်လက်တိုးတက်နေသည်။ သို့သော်လည်း သူက သူ့ကိုယ်သူ မကျေနပ်နိုင် ဖြစ်နေသေးသည်။ အကြောင်းမှာ သူ့တွင် အချိန်ပိုတွေ ရှိနေသေးသောကြောင့် ဖြစ်၏။

အောင်မြင်နေပြီးသော 'ရေခဲလူသား' တစ်ယောက် နောက်ထပ် ဘာများ လုပ်ဦးမှာပါလိမ့်။

ဂိုးလ်မန်းက စဉ်းစားသည်။ အကြံထုတ်သည်။ ရေခဲတွေ အများကြီး ဝယ်ယူသူများအတွက် ဘာလိုအပ်သလဲဟု သူတွေးကြည့်သည်။ ဟုတ်ပြီ။ သိပြီ။ ရေခဲထည့်စရာ တစ်ခုခု လိုသည်။

သို့ဖြင့် ဂိုးလ်မန်းသည် ၁၉၉၂ ခုနှစ်၊ အစောပိုင်းတွင် 'ကျူးဘက်စ် ပါတီ စည်ပိုင်း' (Cubex Party Tub) ကို တီထွင်လိုက်သည်။ ပုပြတ်ပြတ်နှင့် ဂါလံ ၂၀ ဝင် ပိုလီပရိုပလင် ပလတ်စတစ် စည်ပိုင်းဖြစ်သည်။ နောက် သုံးလေးလ ကြာသောအခါ 'ပါတီရေခဲပုံး' (Party Bucket of Ice) ကို ထပ်ထွင် ပြန်သည်။ ရေခဲပုံးက စည်ပိုင်းထက် ပို၍ ငယ်သည်။ ရေခဲပါ ထည့်လျှင် ရှန်ပိန် အရက်တစ်ပုလင်းစာ ပုံးဖြစ်သည်။

ဂိုးလ်မန်း၏ ပါတီစည်ပိုင်းမှာ မျှော်လင့်သည်ထက် ပို၍ အောင်မြင်သည်။ မူလတုန်းက ရေခဲထည့်ရန် အကြီးစား ပုံးကြီးအဖြစ် ရည်ရွယ်ခဲ့သော်



လည်း ဝယ်ယူသူတွေက အဝတ်လျှော်ပုံးအဖြစ်လည်း သုံးကြသည်။ မြင်းစာ ခွက်အဖြစ်လည်း သုံးကြသည်။ လှေကလေးများတွင် ကျောက်ဆူးထိန်းအဖြစ် လည်း သုံးကြသည်။ ပေ ၆၀၀ နိုင်လွန်ကြီးထည့်ရန် ပုံးအဖြစ်လည်း သုံးကြ သည်။

ဂိုးလ်မန်းကား တကယ့် စံပြအရောင်းသမားပင် ဖြစ်၏။ သူသည် ဘယ်နေရာကိုပဲ သွားသွား စည်ပုံးတစ်လုံးတော့ အမြဲတမ်း ယူသွားလေ့ရှိ သည်။ ရောက်ရာအရပ်တွင် သူ့စည်ပုံးကို တင်ရောင်းမည့် ကိုယ်စားလှယ် ရှာသည်။ သို့ဖြင့် ကျူးဘက်စ် ပါတီစည်ပိုင်းနှင့် ရေခဲပုံးများမှာ တစ်နိုင်ငံလုံး ပျံ့နှံ့သွားတော့သည်။ ကုန်စုံဆိုင်ကြီးများ၊ ဆူပါမတ်ကက်များမှာသာမက တက္ကသိုလ် စာအုပ်ဆိုင်များမှာပင် တင်ရောင်းလာကြသည်။

နောက်ပိုင်းတွင် အရောင်း ပိုမို တိုးတက်ရေးအတွက် ဂိုးလ်မန်းက တစ်မျိုး ထွင်လိုက်ပြန်သည်။ ယင်းမှာ ရေခဲပုံးများတွင် ကူပွန် (coupon) စာအုပ်တွေ ထည့်ပေးခြင်း ဖြစ်၏။ ဗါတီပွဲအတွက် လိုအပ်သော အစား အသောက်များနှင့် အခြားပစ္စည်းများကို လျှော့နှုန်းဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်သော အစီ အစဉ် ဖြစ်သည်။

ဂိုးလ်မန်းက 'ကူပွန်' စနစ်ကို အလွန်ယုံကြည်သည်။ သူသည် ရေခဲစက် ပျက်လျှင် အထူးလျှော့နှုန်းဖြင့် ပြုပြင်ပေးရန် 'ကူပွန်' ကို ရေခဲအိတ်များတွင်ပင် ရိုက်နှိပ်ထားသည်။ ဤလုပ်ငန်းမှာ ကျူးဘက်စ်ကုမ္ပဏီ၏ စတုတ္ထမြောက် ခြေလှမ်းပင် ဖြစ်၏။ သူသည် လွန်ခဲ့သော ခုနစ်နှစ်ခန့်မှ စ၍ အခြားသူများ၏ ရေခဲစက်များအား ပြုပြင်ပေးသော လုပ်ငန်းကိုလည်း ထပ်မံ လုပ်ကိုင်သည်။

'ကျွန်တော်က ကျွန်တော့်မူအတိုင်း တစ်ပတ်မှာ ခုနစ်ရက်၊ တစ်ရက် မှာ ၂၄ နာရီ လုပ်ပေးတယ်၊ တခြား ရေခဲစက်တွေ စက်ပျက်နေတုန်းမှာလဲ ကျွန်တော်က သူတို့အတွက် ရေခဲတွေ ဖြန့်ပေးတယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။

### ရှေ့သို့သာပြေးသော ဂီယာ

ဂိုးလ်မန်းကား ဂီယာနံပါတ် တစ်ခုတည်းကိုသာ အသုံးပြုသူ ဖြစ်၏။ သူ့ဂီယာက နောက်သို့ တယ်တော့မှ ပြန်မဆုတ်၊ ရှေ့သို့သာ အမြဲ ပြေးသည်။ သူသည် တကယ့်အခြေခံကျသော စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက် လည်း ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းကို မှဆိုး သားကောင်ချောင်းသလို အမြဲတမ်း ချောင်းနေသည်။

‘ကျွန်တော်က ဈေးရောင်းရတာကို သိပ်ပြီး သဘောကျတယ်၊ ကြီးကြီး ငယ်ငယ် ဘာပစ္စည်းမဆို ရောင်းချင်တယ်’  
ဟု သူက ဆိုသည်။

သူက ဘဝတူ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များအား အခုလို အကြံပေး သည်။

‘လုပ်ငန်းလည်ပတ်တဲ့ ရင်းနှီးငွေကို အမြဲတမ်း ဂရုစိုက်ပါ။ ဘဏ်က ငွေချေးတာထက် အသိဆီက ချေးတာက ပိုကောင်းတယ်၊ စီးပွားတက်လာ တာနဲ့အမျှ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ အသုံးအပြုန်းကို သတိထားပါ။ ဒီအချက်တွေကို အလေးအနက် လိုက်နာပြီးတော့ ပစ္စည်းကောင်းကောင်းကို ဆက်ဆံရေး ကောင်းကောင်းနဲ့ ဈေးမှန်အတိုင်း ရောင်းပါ။ ကြီးပွားမှာ ကျိန်းသေပဲ၊ ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် တက်ဖို့ မလိုပါဘူး’

အကယ်၍ မိတ်ဆွေ၏ နွေရာသီပါတီပွဲသို့ အက်ဒ်ဂိုးလ်မန်းကို ဖိတ် လျှင် ပိုပြီး ပွဲစည်မည်ကတော့ သေချာသည်။ သို့သော် တစ်ခုတော့ သတိ ထားပါ။

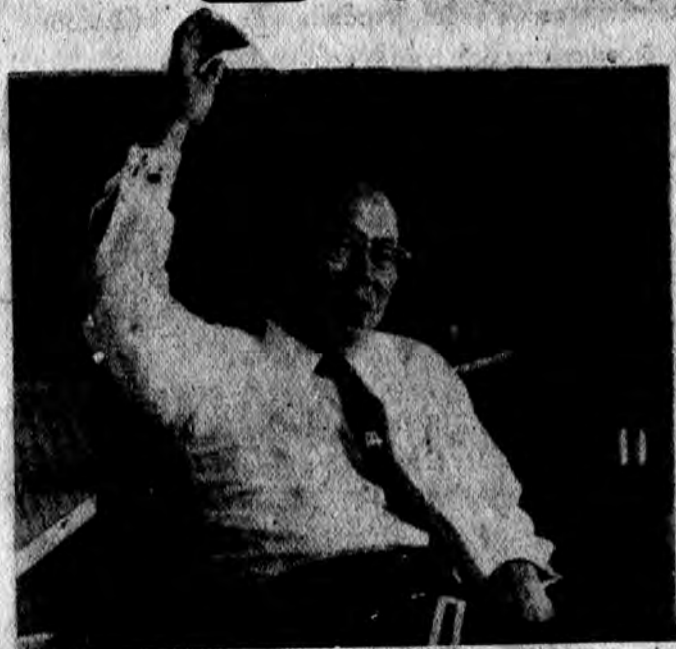
အခြားမဟုတ်၊ သူ့ထံမှ ရှေ့မဝယ်ယူဘဲ သူ့ကိုသာ ပါတီပွဲသို့ ဖိတ် လျှင်တော့ သူက မိတ်ဆွေအား သူ့ရှေ့ခဲအစား သူ့ရှေ့ခဲပုံးကို ငံ့ရောင်းဖြစ်အောင် ရောင်းလိမ့်မည်သာ မှတ်ပေတော့။

[Ref:  
‘Freeze Fame: Ice Guy Finishes First’  
by William Slattery, WED,  
Jan., 1994]



ဂျပန်မှာ  
စားသောက်ဆိုင်  
လုပ်ငန်းဖြင့်

ကြီးပွားသူ



ပူဂျီတကား သန်းပေါင်းမြောက်မြားစွာ ချမ်းသာကြွယ်ဝ  
 သော စီးပွားရေး စွန့်စားလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။  
 သူသည် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၂၀ ခန့်မှစ၍ မက္ကဒေါ်နယ်  
 ကုမ္ပဏီကို ဂျပန်နိုင်ငံတွင် အအောင်မြင်ဆုံး အမေရိကန်  
 ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုအဖြစ်သို့ ရောက်အောင် ပို့ဆောင်နိုင်ခဲ့  
 သူ ဖြစ်သည်။ 'မိမိ၏ ကုမ္ပဏီ အရောင်းစွဲရန် မိမိကိုယ်တိုင်  
 အလျင်စွဲအောင် ရောင်းရမည်' ဟူသော ဒဿနနှင့်  
 'ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့ကို ဂျပန်လူမျိုးတို့ အကြိုက်  
 နှင့်အညီ ထုတ်လုပ်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်လျှင် စီးပွားရေး  
 အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်သည်' ဟူသော သဘောတရားကို  
 လက်စွဲပြုသည်။

“စားသောက်ကုန်ပစ္စည်း  
 ဟစ်ခုမှာ အရည်အသွေး၊  
 ဝန်ဆောင်မှု၊ သန့်ရှင်းမှု  
 နဲ့ တန်ဖိုးဟာ အဓိကပဲ”

“စီးပွားရေးတွင် အောင်  
 မြင်လိုလျှင် စွန့်ရဲရမည်၊  
 သူများထက် ဦးရမည်၊  
 သူများထက် ထူးရမည်”



‘ခင်ဗျားကို ကျုပ် တစ်ခုပြမယ်’

ဒင်ဖူဂျီတာသည် ယင်းသို့ပြောရင်း သူ့ရုံးခန်းထဲမှ ဗီရိုဆီသို့ လျှောက်သွားကာ ပြောင်ပြောင်လက်လက် ဘရိုကီတ် ကုတ်အင်္ကျီတစ်ထည်ကို ထုတ်ယူလိုက်သည်။ ယင်း ကုတ်အင်္ကျီမှာ ရှေးခေတ် ဂျပန်ဆာမူရိုင်း စစ်သည်တော်များ သူတို့၏ သံချပ်ကာ အင်္ကျီပေါ်တွင် ထပ်ဝတ်လေ့ရှိသည့် ကျူးနစ် အင်္ကျီမျိုး ဖြစ်သည်။

ဖူဂျီတာက ထိုအင်္ကျီကို သူ့ကုတ်အင်္ကျီပေါ်မှ ထပ်ဝတ်လိုက်သည်။ ပြီးတော့ ရုံးခန်းထဲတွင် ဟန်ပါပါနှင့် သုံးလေးလှမ်းမျှ လျှောက်ပြရင်း

‘ကျုပ်က ဒီအင်္ကျီကို ကျုပ်ရဲ့ ဆာမူရိုင်းအင်္ကျီလို့ နာမည်ပေးထားတယ်’

ဟု သူက ပြောသည်။

ဖူဂျီတာ၏ ကျောဘက်နံရံတွင် ‘မက္ကဒေါ့နယ် ကော်ပိုရေးရှင်း၏ ရွှေမုခ်ဦး’ ဆိုင်းဘုတ်ကြီးကို တခမ်းတနား ချိတ်ဆွဲထားသည်။

ဖူဂျီတာကား သန်းပေါင်းမြောက်မြားစွာ ချမ်းသာကြွယ်ဝသော စီးပွားရေး စွန့်စားလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်သည်။ သူသည် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၂၀ ခန့်မှစ၍ မက္ကဒေါ့နယ်ကုမ္ပဏီကို ဂျပန်နိုင်ငံတွင် အအောင်မြင်ဆုံး အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုအဖြစ်သို့ ရောက်အောင် ပို့ဆောင်နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

ဖူဂျီတာက ပြုံးပြီး ဆက်ပြောသည်။

‘ကျုပ်က ဒီအင်္ကျီကို လှစ်ဗီဂက်စ်မှာ ကျုပ် သွားတက်ခဲ့တဲ့ စားသောက်ကုန် လုပ်ငန်းရှင်များ ညီလာခံအတွက် အထူးချုပ်ထားတာဗျ။ အမေရိကန်တွေက ဒီအင်္ကျီကို သိပ်သဘောကျကြတယ်။ ဒီအင်္ကျီမျိုး တစ်ထည်လောက် လိုချင်လှပါတယ် ဆိုပြီး ညပိုင်းမှာ ကျုပ်တည်းတဲ့ ဟိုတယ်ကို လူတွေ ရာနဲ့ချီလာဝိုင်းကြတယ်’

တကယ်တော့ ဖူဂျီတာ၏ ဘရိုကီတ် ကျူးနစ်အင်္ကျီထက် သူ့ကိုယ်တိုင်က ပို၍ ‘ပြောင်လက်’ သည်ဆိုမှ ပို၍ မှန်လိမ့်မည်။ သူသည် သူ့ကုမ္ပဏီ၏ ‘ရွှေမုခ်ဦး’ တံဆိပ်ပါသော ရင်ထိုးကို သူ၏ လည်စည်းတွင် တပ်ဆင်လေ့ရှိသည်။ ထို့ပြင် အင်္ကျီလက်ကြယ်သီးတွင်လည်း သူ့နာမည်ကို စာလုံးဖော်ထားသည်။

မိမိ၏ကုမ္ပဏီ အရောင်းစွဲရန် မိမိကိုယ်တိုင် အလျင်စွဲအောင် ရောင်ရမည် ဟူသော အချက်ကို ဖူဂျီတာက လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းများစွာ ကတည်းကပင် သဘောပေါက်ခဲ့သည်။

သူသည် ထိုသဘောတရားကို လက်တွေ့လည်း အကောင်အထည် ဖော်ခဲ့သည်။

ဖူဂျီတာသည် သူ၏ ပထမဆုံး အစားအသောက်ဆိုင်ကို ၁၉၇၀ ခုနှစ် တွင် စတင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ သည်။ ထိုအချိန်မှ စ၍ သူသည် မက္ကဒေါ့နယ် ကုမ္ပဏီ (ဂျပန်) လီမိတက်ကို တစ်နိုင်ငံလုံး၏ ဒေါ်လာ လေးဘီလျှံတန် ဟန်ဘာဂါ ဈေးကွက်တွင် အဓိက ကုမ္ပဏီကြီး အဖြစ်သို့ ရောက်အောင် ပို့ဆောင်နိုင်ခဲ့ သည်။

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့ကို ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ အကြိုက်နှင့် အညီ ထုတ်လုပ်ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်လျှင် စီးပွားရေး အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်သည် ဟူသော အချက်ကို ဖူဂျီတာက ကောင်းစွာ သဘောပေါက်သည်။

သို့သော် သူ့အနေဖြင့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး လုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ခြင်းမှာ ဘာကိုမှ အပြောင်းအလဲ မလုပ်ရန် ဇွဲကောင်းနေ ခဲ့ခြင်းကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

မှန်ပါသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် ဖွင့်လှစ်သော မက္ကဒေါ့နယ် ကုမ္ပဏီပိုင် စားသောက်ဆိုင်များသည် အခြား ဥရောပနိုင်ငံများရှိ မက္ကဒေါ့နယ် ဆိုင်များ နှင့် တစ်ထပ်တည်း တူညီကြသည်တော့ မဟုတ်ပါ။

ဂျပန်နိုင်ငံမှ ဆိုင်များတွင် အစားအသောက်စာရင်းကို ဂျပန်လိုပင် ရေးသားထားသည်။ ဝယ်ယူသူများနှင့် ဝန်ထမ်းများမှာလည်း ဂျပန်တွေသာ အများဆုံးဖြစ်သည်။ ပြီးတော့ တေရီယာကီဘာဂါ၊ ဆန်ပြတ်နှင့် ရေခဲစိမ့် ကော်ဖီတို့မှာလည်း ပြည်ပနိုင်ငံများရှိ မက္ကဒေါ့နယ်ဆိုင်များတွင် မရှိနိုင်ပါ။

သို့သော် သက်သောင့်သက်သာ မရှိသော ပလတ်စတစ် ကုလားထိုင် များမှအစ ဆက်ဆံပြုစုမှုနှင့် အာလူးကြော် ကြော်နံ့တို့အထိ အခြားသော အရာအားလုံးနီးပါးတွင်တော့ ဂျပန်မှ မက္ကဒေါ့နယ်ဆိုင်များနှင့် အိုင်အိုဝါ၊ ဒိန်းမတ်၊ အာဂျင်တီးနားတို့မှ စားသောက်ဆိုင်များ အတူတူချည်းပင် ဖြစ်ကြ သည်။

‘မက္ကဒေါ့နယ် ဆိုင်တွေက အကြီးအကျယ်ကို အောင်မြင်တယ်၊ ပြိုင် ဘက်တွေကိုလဲ လွှမ်းမိုးနိုင်တယ်’

တိုကျိုမြို့မှ အမေရိကန်လူမျိုး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး အတိုင် ပင်ခံ တစ်ဦးက ပြောပြသည်။

‘အဲဒီလို အောင်မြင်ရတာဟာ သိပ်ကောင်းတဲ့ ဝစ္စည်းအရည်အသွေးကို ထိန်းထားနိုင်တာလဲ ပါတယ်၊ အကွက်အကွင်းကျတဲ့ နေရာကောင်းတွေကို ရထားတာလဲ ပါတယ်’

ဖူဂျီတာသည် ဂျပန်ဧကရာဇ်ကိုပင် ဂုဏ်ထူးဆောင် ဘွဲ့တံဆိပ် ဆက်ပြီး စည်းရုံးနိုင်ခဲ့ခြင်းက သူ၏ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး နည်းဗျူဟာ ကျွမ်းကျင်မှုကို ဖော်ပြသည်။

သို့သော် ဖူဂျီတာကတော့ သူ့ကိုယ်သူ အရောင်းအဝယ်သမား တစ်ယောက်ထက်မက ပို၍ မြင်သည်။ သူ့ကိုယ်သူ ယဉ်ကျေးမှု ပြောင်းလဲရေး သံတမန် တစ်ဦးအဖြစ် ခံယူသည်။

သူက သူ့နိုင်ငံသားများအား သူများနှင့်မတူ တစ်မှုကွဲပြားစွာ တွေးတော စေချင်သည်။ ကြည့်မြင်စေချင်သည်။

သူရည်ရွယ်သည်မှာ ပြည်သူများ၏ စားသောက်နည်းစနစ်ကို ပြောင်းလဲ ရန်သာ ဖြစ်သည်။

‘ဒီနေရာမှာ တိရစ္ဆာန်တွေလဲ အတူတူ ပါပဲ။ သူတို့စားသောက်တဲ့ အစားအစာတွေကို ပြောင်းလဲလိုက်ရင် သူတို့ရဲ့ အမူအရာ အကျင့်စရိုက်တွေ လဲ ပြောင်းလဲသွားတာပါပဲ’

ဟု မက္ကဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ (ဂျပန်) မှ အထက်တန်းမန်နေဂျာ တတ်ဆု ကီကုဘို က ပြောသည်။

### ‘ပရိတ်နန်း’ ဘုရင်

ကျန်းမာရေး ပါရဂူတွေက သတိပေး ပြောကြားနေသည့် ကြားမှပင် ဖူဂျီတာက သူ့ယုံကြည်ချက်ကို စွဲမြဲစွာ ခံယူထားသည်။ ဂျပန်တွေအနေဖြင့် ကိုလက်စံထရီးဇာတ်များသော အနောက်တိုင်း အစားအစာဖြစ်သည့် အသားနှင့် အာလူးကို စားကြဖို့ အမေရိကန်တွေက တိုက်တွန်းအား ပေးသင့်သည်ဟု ဖူဂျီတာက ယူဆသည်။

ဖူဂျီတာ၏ ခံယူချက်ကို အထက်တန်းမန်နေဂျာ ကုဘိုက ရှင်းပြ သည်။

‘ဟုတ်ပါတယ်၊ အမေရိကန်တွေဟာ အမဲသားတွေ အများကြီး စားတဲ့အတွက် တစ်နေ့မှာ နှလုံးရောဂါ ဖြစ်နိုင်တာ မှန်ပါတယ်၊ ဒါပေမယ့် ဘာပဲပြောပြော အမဲသားစားတဲ့အတွက် သူတို့ဟာ ကိုယ်လက်ကြံနိုင်ကြ တယ်၊ အားအင် ပြည့်ဖြိုးကြတယ်၊ ဆန်ကဖြစ်တဲ့ ထမင်းကိုသာ အဓိက စားနေကြတဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်တွေ နှေးနှေးကွေးကွေး တွေးကြတယ်၊ ဖြည်းဖြည်းဆေးဆေး သေကြတယ်၊ ကျွန်တော်လဲ ဒီအချက်ကို မကြိုက်ဘူး၊ အသားတွေ များများစားပြီး ပိုပြီး အားအင်ပြည့်ဖြိုးတဲ့ ဘဝကို ဒီလူတွေ ဘာကြောင့် မလိုချင်ကြတာလဲ’

ဤသို့သော ခံယူချက်များကြောင့် ဖူဂျီတာသည် လူသိရှင်ကြား ထင်ရှားသည့် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့ရသည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်ခန့်က တိုကျိုမြို့တွင် အမေရိကန် စီးပွားရေး အရာရှိကြီးတစ်စုအား ဖူဂျီတာက 'ကျုပ်ဆိုင်တွေကရောင်းတဲ့ ဟန်ဘာဂါကို မကြိုက်တဲ့လူဟာ လူဝဲသော်လဲ ဖြစ်ရမယ်၊ ဒါမှမဟုတ် မျောက်ဝဲသော်လဲ ဖြစ်ရမယ်'

ဟု ပြောခဲ့သည်။ သူက အသက် ၄၀ ကျော် ဂျပန်လူမျိုးတွေကိုလည်း 'အလကား သံဆွေးသံဟောင်းတွေ' ဟု ကင်ပွန်းတပ်ခဲ့သည်။

ဖူဂျီတာသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ကြီးပွားအောင်မြင်မှု ရရှိရေးနှင့် ပတ်သက်သော သူ၏ ပုဂ္ဂလိက အယူအဆများကို 'အကောင်းဆုံး' (The Best) မဂ္ဂဇင်းတွင် နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆောင်းပါးများ ရေးသားခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ယင်းဆောင်းပါးများကို စုပေါင်းပြီး 'ဂျူးနည်း ဂျူးဟန်ဖြင့် ငွေရှာ ကြီးပွားနည်း' (How to Profit from the Money-making Ways of the Jews) အမည်ဖြင့် စာအုပ် ထုတ်ဝေခဲ့သည်။

အဆိုပါ အယူအဆများမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် ဥရောပ နိုင်ငံများရှိ ဂျူးစီးပွားရေးသမားများနှင့် နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆက်ဆံခဲ့ရာမှ ရရှိခဲ့သည့် သူ၏ ကိုယ်ပိုင်အောင်မြင်မှုအပေါ် အခြေခံ၍ ပေါက်ဖွားလာသော အယူအဆများ ဖြစ်သည်။

ဖူဂျီတာ၏ စရိုက်မှာ ပွင့်လင်းသည်၊ ပြောစရာရှိလျှင် မြောင်ပြောတတ်သည်။ အလားတူပင် သူ့အယူအဆများကို ရေးသားတင်ပြရာတွင်လည်း ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းနှင့် ပြောင်ပြောင်ရှင်းရှင်းပင် ရေးသားတင်ပြသည်။ တကယ်တော့ ယင်းမှာ သူ၏ အရင်းခံ စေတနာပင် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ယခုတော့ သူသည် ယခင်ကလောက် မပြင်းထန်တော့၊ အသက်ကလေးကလည်း ရလာပြီ၊ ၄၆ နှစ် ရှိပြီ။ ထို့ကြောင့် သူ့လေသံများ လည်း ယခင်ကထက် ပျော့ပျောင်းလာပြီ။

ယင်းသို့ သူ ပြောင်းလဲလာခြင်းတစ်ကြောင်းမှာ သူ၏ ပွင့်ပွင့် လင်းလင်း ပြောတတ်မှုကို အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ အီလီနွိုက်ပြည်နယ်၊ အုတ်ဘရွတ် မြို့ ရှိ





မက္ကဒေါနယ် ကုမ္ပဏီ ဌာနချုပ် မှ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များက ဝေဖန် ပြောဆိုကြသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

သို့သော် ဂျပန်လူမျိုးများ၏ စားသောက်နည်း ယဉ်ကျေးမှုကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍တော့ သူ၏ ခံယူချက်မှာ ယခင်အတိုင်းပင် ခိုင်မာဆဲ၊ ပြင်းထန် ဆဲ ဖြစ်သည်။

ဂျပန် လူ့အဖွဲ့အစည်းသည် အမေရိကန် လူ့အဖွဲ့အစည်းထက် နှစ်ပေါင်း ၂၀ ခန့် နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့သည်ဟု သူက ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် ဂျပန်တွေ အမေရိကန်နှင့် ရင်ပေါင်တန်း အမီလိုက်နိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ဖို့ တာဝန် သူ့မှာရှိနေသည်ဟု သူက ပြောသည်။ ဂျပန်တို့၏ အစားအစာများတွင် ပရိုတိန်းဓာတ် အလွန်နည်းနေသည်ဟု သူက ထောက်ပြသည်။

'အခုခေတ် လူငယ်တွေကို ကြည့်ပါလား၊ သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ မိဘဘိုးဘွား မျိုးဆက်တွေထက် အရပ်လဲ ပိုရှည်လာတယ်၊ သွက်လက် ဖျတ်လတ်မှုလဲ ပိုရှိလာတယ်၊ ဒါကြောင့်မို့ ဂျပန်တွေ ခန္ဓာကိုယ် တည်ဆောက်မှုအရ ကမ္ဘာနဲ့ ယှဉ်နိုင်အောင်လို့ ကျုပ်တို့က ဟန်ဘာဂါတွေ လုပ်ရောင်းနေတာပဲ၊ ဂျပန်ဟာ စားသောက်မှုစနစ် ပြောင်းလိုက်တာနဲ့ တစ်ပြိုင်နက် နံပါတ် (၁) စီးပွားရေး အင်အားကြီး ဖြစ်လာတာ လူတိုင်းအမြင်ပါပဲ၊ ကျုပ်တို့ဟာ စစ်ကြီးပြီးတဲ့ နောက်ပိုင်းကစပြီး အမေရိကန်က အစားအစာတွေ တင်သွင်းခဲ့တယ်၊ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂,၀၀၀ လောက်အထိ ကျုပ်တို့ဟာ ထမင်းနဲ့ ငါးပဲ စားနေခဲ့ကြတယ်'

ဂျပန်သည် ယခုလည်း အစားအစာတွေကို ပြည်ပမှ တင်သွင်းနေ ဆဲ ဖြစ်၏။ ၁၉၉၁ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန် ကုန်သွယ်ရေး ညှိနှိုင်းစေ့စပ်သူများ၏ ဖိအားကို တုံ့ပြန်သောအားဖြင့် အမဲသားတင်သွင်းမှုကို အလုံးစုံ ပွင့်ပေးမည် ဖြစ်သည်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်က မက္ကဒေါနယ်ကုမ္ပဏီ (ဂျပန်) က ဟန်ဘာဂါ အရေအတွက် စုစုပေါင်း ၃၈၇ သန်း ရောင်းချခဲ့ရသည်။ ထိုအချိုးအစားမှာ ဂျပန်လူမျိုး တစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှအားဖြင့် ဟန်ဘာဂါ သုံးခုနှုန်း ဝယ်ယူခြင်း ဖြစ်သည်။ အမဲသား တန်ချိန်ပေါင်း ၁၂,၀၀၀ စားသုံးသည်။ ယင်း၏ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပြည်တွင်းထွက်ဖြစ်ပြီး ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဩစတြေးလျမှ တင်သွင်းရသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှ အမဲသား လုံးဝ မတင်သွင်း၊ သို့သော် နှစ်စဉ်တင်သွင်းရသော အာလူး ၂၈,၀၀၀ တန်ကိုမူ အိုင်ဒါဟိုပြည်နယ် လယ်သမားများထံမှ တင်သွင်းခြင်း ဖြစ်သည်။

မက္ကဒေါနယ်ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ် ကြီးပွားတိုးတက်ရေးအတွက် အကြီးဆုံး အဟန့်အတားမှာ ယင်း၏ အကြီးအကျယ် အောင်မြင်မှုပင် ဖြစ်

သည်။ ဖူဂျီတာက ဟန်ဘာဂါတွေကို လက်ရှိထက် တိုးတက်ရောင်းချချင်သည်။ သူက ဂျပန်တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် ဟန်ဘာဂါဆိုင်တွေ အနည်းဆုံး ၂,၀၀၀ အထိ ဖွင့်နိုင်သည်ဟု တွက်သည်။ အကြောင်းမှာ ယခင် ဂျပန် လူကြီးမျိုးဆက်များက ထမင်းနှင့် ခေါက်ဆွဲကို ထာဝရ အစားအစာအဖြစ် စားသုံးခဲ့ကြသလို ယခု ဂျပန်လူငယ် မျိုးဆက်များက အမဲသားနှင့်အာလူးကို အမြဲတမ်း အစားအစာအဖြစ် စားသုံးလာကြပြီ ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း သန်းပေါင်းများစွာသော ဂျပန် မိဘများကတော့ သူတို့၏ သားသမီးတွေ အမေရိကန် အစားအစာကို သိပ်စားလျှင် မကောင်းဟု ဆိုကာ စိုးရိမ်နေကြသည်။

‘လူတွေက မက္ကဒေါ့နယ်ဆိုင်တွေမှာ စားတာ ကျန်းမာရေးအတွက် မကောင်းဆိုပြီး ယူဆနေကြတယ်။ အဆီနဲ့ ပရိုတိန်း သိပ်များလွှာမယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ လူတွေဟာ သွားရည်စာ အပါအဝင် တစ်လမှာ အကြိမ် ၁၅၀ လောက် စားသောက်ကြတယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ ခန့်မှန်းတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီလူတွေက မက္ကဒေါ့နယ်ဆိုင်မှာ ဘယ်နှစ်ကြိမ် စားကြသလဲ၊ စုစုပေါင်းမှ နှစ်ကြိမ်တည်းပဲ စားတယ်’

ဟု မန်နေဂျာ ကူဘိုက ပြောပြသည်။  
ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပြီး ဖူဂျီတာကတော့

‘ဒါတွေအားလုံးက အတိုင်းအတာကိစ္စပဲ။ အဲဒီတော့ အမေရိကန်တွေဟာ ဂျပန်တွေထက် အမဲသားကို ဆယ်ဆ ပိုစားတယ် ဆိုတာကို မမေ့ဖို့ အရေးကြီးတယ်’

ဟု ပြောသည်။

ထို့ပြင် အမေရိကန်သည် ဂျပန်အား ဆန်ဈေးကွက်ဖွင့်ရန် အတင်းတိုက်တွန်းခြင်းသည် မှားသည်ဟုလည်း သူက ယူဆသည်။

‘သူတို့က ဂျပန်ကို ဆန်တွေ များများ တင်သွင်းဖို့ အတင်းတိုက်တွန်းမယ့်အစား လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ လောက်တည်းက အမဲသားကို ပိုပြီး စားဖို့ ဘာဖြစ်လို့ မတိုက်တွန်းခဲ့တာလဲ’

ဟု အမေရိကန်ကို သူက အပြစ်တင်သည်။

### ရဲပါ၊ ဦးပါ၊ ထူးပါ

ဖူဂျီတာသည် သူ့အလုပ်ရုံးခန်းတွင် ‘အိုင်ဘီအမ်’ ကုမ္ပဏီထုတ် တစ်ကိုယ်ရေသုံး ‘ပီစီ’ ကွန်ပျူတာကို အသုံးပြုသည်။ သူသည် ပီစီ ကွန်ပျူတာကို အသုံးပြုသော ဂျပန်စီးပွားရေး အမှုဆောင် အရာရှိကြီးများ အနည်းစုတွင် တစ်ဦးအပါအဝင် ဖြစ်သည်။

မက္ကဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းအားလုံးကို ကွန်ပျူတာ စနစ်ဖြင့် ဆောင်ရွက်သည်။ ပူဂျီတာသည် ဆယ်လ်အတွင်း ဘယ်အထိ ရောင်းရမည် ဆိုသည်ကို ကြိုတင် ပြောနိုင်သည်။ အဆင့်မြင့် ကွန်ပျူတာစနစ်ကြောင့် ငွေဝင် ငွေထွက် အားလုံးကို လွယ်ကူစွာ အတိအကျ သိရှိနိုင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်း လက်ကျန်စာရင်း ထိန်းသိမ်းခြင်းအပြင် ကုမ္ပဏီ၏ နာမည်ရပြီးသော စွမ်းဆောင် ရည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့ကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရန် စားသောက်ဆိုင် တစ်ဆိုင်လျှင် အချိန်ပိုင်းဝန်ထမ်း ၇၅ ယောက်စီ ခန့်ထားကာ သင်တန်းပေးခြင်းကိုလည်း ကွန်ပျူတာစနစ်ဖြင့်ပင် ဆောင်ရွက်သည်။

သို့သော် ပူဂျီတာမှာ အလုပ်မလုပ်ရလျှင် မနေနိုင်သူ ဖြစ်သည့်အလျောက် သူ့ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ရပ်များကို ကွန်ပျူတာစက် ဖန်သားပြင်ပေါ်တွင် မြင်နေရရုံ နှင့် မကျေနပ်နိုင်ပါ။ ဘယ်အရာမဆို ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့ မြင်တွေ့လုပ်ကိုင် ရမှ ကျေနပ်သူဖြစ်သည်။

သူသည် စားသောက်ဆိုင်များ၌ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေပုံများကို ကိုယ်တိုင် သွား၍ စေ့စေ့စပ်စပ် စစ်ဆေးပြီး ကြည့်ရှုလေ့ ရှိသည်။

သူသည် ကုမ္ပဏီထုတ်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်ရေးကို အထူး အာရုံစိုက်သည်။ ဤအချက်ကို မက္ကဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၏ ထောင်ပေါင်း များစွာသော ဝန်ထမ်းများလည်း ခံစားရသည်။ ထို့ကြောင့် ဝန်ထမ်းများက လည်း ပူဂျီတာ၏ ခံစားချက်ကို မျှဝေခံစားပြီး ထုတ်ကုန်များကို ကောင်းသည် ထက်ကောင်းအောင် ကြိုးစား လုပ်ကိုင်ကြသည်။



ဖူဂျီတာသည် အမှုထမ်းများအား မိသားစုဝင်များသဖွယ် ဆက်ဆံသည်။ လခကိုလည်း စွမ်းဆောင်နိုင်ရည် အလျောက် ထိုက်ထိုက်တန်တန် ပေးသည်။ ဝန်ထမ်းများအား နှစ်ဦး မွေးနေ့တိုင်းတွင် ယန်းငွေ ၁၀,၀၀၀ (ဒေါ်လာ ၇၀ ခန့်) နှင့် အားလပ်ခွင့် တစ်ရက်စီ ပေးသည်။ ထို့ပြင် အမှုထမ်းများ၏ ဇနီးများနှင့် ခင်ပွန်းများအားလည်း သင့်လျော်သော လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ အမြဲတမ်းပေးသည်။

ဖူဂျီတာ၏ ရုံးခန်းစားပွဲဘေးတွင် ခြောက်ပေမြင့်သော နံရံကပ်ကားချပ်ကြီး တစ်ချပ်ထားရှိသည်။ ယင်းကားချပ်ပေါ်တွင် မက္ကဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ ရုံးချုပ်မှ အမှုထမ်းများ၏ ဓာတ်ပုံများကို ကပ်ထားသည်။ တစ်ခြား လုပ်ငန်းများကိုတော့ ကွန်ပျူတာ အကူအညီဖြင့် သိရှိနိုင်သည်။

သူ၏ ရုံးခန်းတွင် သူ၏ လုပ်ငန်းသုံး ဆောင်ပုဒ်ကို ကပ်ထားသည်။

‘စီးပွားရေးတွင် အောင်မြင်လိုလျှင် စွန့်ရဲရမည်၊ သူများထက် ဦးရမည်၊ သူများထက် ထူးရမည်’

ဤစကားမှာ ဖူဂျီတာ၏ ကိုယ်ပိုင်စကားတော့ မဟုတ်ပါ။ သူ၏ ဥပဇ္ဈာယ်ဆရာ၊ ကွန်လွန်သူ ရေးကရော့၏ စကားများသာ ဖြစ်သည်။ ကရော့မှာ မက္ကဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီ နောက်ပိုင်းမှ အရေးပါသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ဖြစ်ခဲ့သည်။

ဖူဂျီတာအနေဖြင့် မက္ကဒေါ်နယ် ကုမ္ပဏီ၏ အစုဝင် တစ်ဦး ဖြစ်လာရသည်မှာလည်း ကရော့၏ ကျေးဇူးကြောင့် ဖြစ်သည်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွင် နိုင်ငံခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ ထိန်းချုပ်မှုများကို လျှော့ပေါ့လိုက်သောအခါ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း တည်ထောင်ရန် ဂျပန်ကုမ္ပဏီ များစွာတို့က ကရော့အား အလှအယက် ကမ်းလှမ်းလာကြသည်။ သို့သော် ကရော့က သူတို့အားလုံးကို ငြင်းလိုက်သည်။

သူသည် ၎င်းတို့အစား ထိုစဉ်က အသက် ၄၅ အရွယ်ရှိ ဖူဂျီတာကိုသာ အချိုးတူ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်ရန် ရွေးချယ်လိုက်သည်။ ထိုစဉ်က ဖူဂျီတာသည် တိုကျိုမြို့တွင် ဖိမ်ခံပစ္စည်း သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေသည်။ ကိုယ်ပိုင် စိတ်ကူးဖြင့် လုပ်ကိုင်တတ်သူ ဖူဂျီတာသည် ဤလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာ ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နိုင်မည်ဟု ကရော့က အလေးအနက် ယုံကြည်သည်။

သို့ဖြင့် သူတို့သည် ၁၉၇၁ ခုနှစ်၊ မေလထဲတွင် ဖက်စပ်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရန် စာချုပ် ချုပ်ဆိုလိုက်ကြသည်။

ဖူဂျီတာသည် သူ ချမှတ်ခဲ့သော မဟာဗျူဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် နှစ်ရပ်ကြောင့် ဤလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ပထမအချက်မှာ မက္ကဒေါ့နယ် ကုမ္ပဏီ၏ မူလနည်းစနစ်ကို မပြောင်းလဲဘဲ သူ့အတိုင်း ဆက်လက်ကျင့်သုံးရန် ဆုံးဖြတ်ခြင်းဖြစ်သည်။

‘ရေးကရော့ တီထွင်ထားတဲ့ စနစ်က သိပ်ကောင်းပြီးသား၊ ပြိုင်ဘက်ကင်းတဲ့စနစ်၊ ဒါပေမယ့် ဒီစနစ်အတိုင်း ကျင့်သုံးရင် ဂျပန်ယဉ်ကျေးမှုကို ထိခိုက်မယ်ဆိုတာ စကတည်းက ကျုပ် သတိပြုမိခဲ့တယ်၊ ဒါကြောင့် ကျုပ်တာဝန်က စနစ်ကို ပြောင်းမယ့်အစား ယဉ်ကျေးမှုကို ပြောင်းပစ်ရမယ် ဆိုတာကိုလဲ ကျုပ် သဘောပေါက်ခဲ့တယ်’

ဟု ဖူဂျီတာက ပြန်လည် ပြောပြသည်။

နောက်တစ်ခုမှ သူ၏ ပထမဆုံး စားသောက်ဆိုင်ကို တိုကျိုမြို့တော်၏ ဗဟိုချက်ချာဖြစ်သော ဂင်ဇာမြို့နယ်တွင် ဖွင့်လှစ်ရန် ဆုံးဖြတ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ကရော့က သူ့အား မြို့ပြင် ဆင်ခြေဖုံးရပ်ကွက်တွင် ဖွင့်ဖို့ တိုက်တွန်းသည်။ ဤနည်းသည် အမေရိကတွင် အောင်မြင်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ဖူဂျီတာက ခေါင်းမာသည်။ သူ့ဆရာ ကရော့၏ အကြံပြုချက်ကို ငြင်းပယ်ပြီး သူ့ဆုံးဖြတ်ချက်အတိုင်းသာ ဆက်လုပ်သည်။ သူသည် ဂင်ဇာမြို့နယ်ရှိ ‘မစ်ဆူကိုရှိ’ ကုန်ပဒေသာ တိုက်ကြီးမှ အခန်းတစ်ခန်းကို ငှားရမ်းလိုက်သည်။

‘ကရော့က စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုမှာ အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ သန့်ရှင်းမှုနဲ့ တန်ဖိုးဟာ အဓိကပဲ လို့ ခံယူတယ်။ ဒီသဘောတရားဟာ ကျုပ်တို့ ဆိုင်မဖွင့်ခင်က ဂျပန်မှာ မရှိသေးပါဘူး၊ ၁၉၇၁ ခုနှစ် မတိုင်ခင်က ဂျပန်မှာ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်း ဆိုတာတောင် မပေါ်သေးဘူး၊ ဒါပေမယ့် ကျုပ်တို့က မက္ကဒေါ့နယ် စားသောက်ဆိုင်ကို အရင်က ဂျပန်မှာ လုပ်နေကြသလို လူတစ်ယောက် နှစ်ယောက်နဲ့ ဖွင့်တာ မဟုတ်ဘူး၊ အမှုထမ်းတွေ အများကြီးနဲ့ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကြီးအဖြစ် ဖွင့်တာ၊ ကျုပ်တို့လို ကုမ္ပဏီတွေ များလာလေလေ ဂျပန် စားသုံးသူတွေအတွက် အကျိုးရှိလေပါပဲ’

ဟု ဖူဂျီတာက ပြောသည်။

### အရင်းရှင်စနစ်

ဖူဂျီတာကို ခေတ်ကြို ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဗဟိုဌာနဖြစ်သော အိုဆာကာမြို့တွင် မွေးဖွားခဲ့သည်။ သူသည် အင်္ဂလိပ်စာကို ပြည်သူပိုင်

ကျောင်းတွင် ဆည်းပူးခဲ့သည်။ အရွယ်မတိုင်မီတွင် တိုကျိုမြို့သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့ပြီးနောက် အမေရိကန် စစ်တပ်များအတွက် စကားပြန် ဝင်လုပ်သည်။

နောက်ပိုင်းတွင် တိုကျိုတက္ကသိုလ်သို့ တက်၍ ဥပဒေပညာကို သင်ယူသည်။ ၁၉၅၁ ခုနှစ်တွင် ဥပဒေဝိဇ္ဇာဘွဲ့ ရသည်။

ဖူဂျီတာသည် လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ကိုင်လိုသော စရိုက်ကို အိုဆာကာမြို့တွင် နေထိုင်ခဲ့စဉ်ကပင် ခိုင်မြဲစွာ ထူထောင်ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

'ကျုပ်ရဲ့ တိုကျိုတက္ကသိုလ် အပေါင်းအသင်းတွေအားလုံး အစိုးရဌာနမှာ ဝင်လုပ်ကြတယ်၊ တချို့လဲ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီတွေမှာ လုပ်ကြတယ်၊ အဲဒါဟာ အဲဒီခေတ်က လူငယ်တွေ ထိပ်တန်းရောက်အောင် တက်ကြတဲ့ လှေကားထစ်ပဲ၊ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ကတော့ သူတို့လမ်းကို မလိုက်ချင်ဘူး၊ ကိုယ်ပိုင်စိတ်ကူးနဲ့ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကိုပဲ လုပ်ချင်တယ်၊ အများနဲ့မတူတဲ့ အသစ်အဆန်းကိုပဲ လုပ်ချင်တယ်၊ ဒါကြောင့် နိုင်ငံခြားသားတွေနဲ့ ပေါင်း လုပ်မှ ဖြစ်မယ်ဆိုတာကိုလဲ ကျုပ် သဘောပေါက်တယ်၊ ဂျပန်တွေနဲ့ ပေါင်းလုပ်ရင် ဘာမှ ဖြစ်လာမှ မဟုတ်ဘူး'

ဟု ဖူဂျီတာက ပြောသည်။

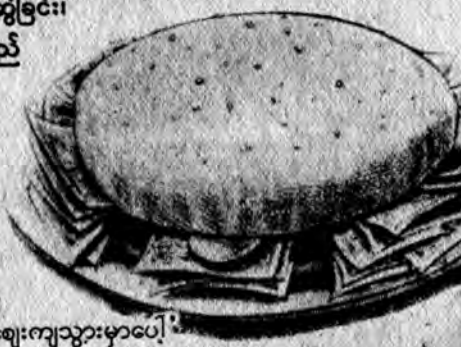
ဖူဂျီတာသည် ၁၉၅၆ ခုနှစ်တွင် 'ဖူဂျီတာအင်ကုမ္ပဏီ' ကို ထူထောင်သည်။ အမေရိကန် တပ်များအတွက် အထွေထွေကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချသော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။

နောက်ပိုင်းတွင် သူသည် အလှကုန်နှင့် ဂေါက်ရိုက်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းခွင့် လိုင်စင်ရသည်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် သူ့ကုမ္ပဏီတွင် သူ့ကိုယ်ကိုယ် ဥက္ကဋ္ဌခန့်ပြီး ကုမ္ပဏီကို သူ့သားကြီး ဂျင်အား စီမံ အုပ်ချုပ်စေသည်။ သားငယ် ကန်ကိုလည်း ကုမ္ပဏီတွင်ပင် တာဝန်ပေးထားသည်။

ဖူဂျီတာသည် စီးပွားရေးသမား တစ်ယောက်အနေဖြင့် ဗျူရိုကရေစီစနစ်ကို အလွန်မုန်းသည်။ အချိန်ခွဲခြင်း။

စည်းကမ်းဥပဒေ လွန်ကဲခြင်းတို့ သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ထိခိုက်စေသည် ဟု ယူဆသည်။

'ဗျူရိုကရက်တွေမှာ စိတ်ကူးဉာဏ်မရှိဘူး၊ ဟိုမှာ ကြည့်လိုက်ပါလား၊ တိုကျိုမြို့မှာ မြေရာဇွေးတွေ သိပ်မြင့်နေတာကို ငါးထပ်တိုက်တွေ ဆောက်ခွင့်ပြုလိုက်ရင် တစ်ခါတည်းဈေးကျသွားမှာပေါ့'



ဟု သူ့ရုံးခန်း ပြတင်းပေါက်မှ မြင်နေရသော တိုကျိုမြို့ ဆင်ခြေဖုံး ရပ်ကွက်ကျယ်ကြီးကို ညွှန်ပြရင်း ဖူဂျီတာက ပြောသည်။

ဖူဂျီတာသည် အကြံသစ် ဉာဏ်သစ်၏ တန်ဖိုးကို အထူးအလေးထား သည်။ အကြံသစ် ဉာဏ်သစ် ဟူသည်မှာ လက်တွေ့ အသုံးချမှု အကျိုးရှိ သည်ဟု ယုံကြည်သည်။

‘ကျုပ်က အကြံဉာဏ်တွေကို အံ့ဆွဲထဲမှာ ထည့်မထားဘူး၊ ကျုပ် လုပ်ငန်းမှာ လက်တွေ့ အသုံးချတယ်’

ဟု သူက ဆိုသည်။

အခွန်လျှော့ပေါ့ရေး ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းကြောင့် အမေရိကန်သမ္မတ ရော်နယ်ရေဂင်ကို ဖူဂျီတာက အလွန် လေးစားသည်။ ဂျပန်တွင်လည်း အလား တူ လုပ်ဆောင်ရန် သူက အားတက်သရော လှုံ့ဆော်ခဲ့သည်။

‘လူတွေဟာ တစ်ဘဝလုံး ပင်ပင်ပန်းပန်း ရုန်းကန် လုပ်ကိုင်ပြီး ရလာတာကလေးကို ကိုယ်ပိုင် စုဆောင်းချင်ကြတယ်၊ မျိုးဆက်သစ်ကို အမွေ ပေးချင်ကြတယ်၊ ဒါဟာ လူ့သဘာဝပဲ၊ ဒါပေမယ့် အခုတော့ အဖြတ် အတောက်တွေက များလွန်းတယ်၊ ဒါကြောင့်လဲ အရည်အချင်းရှိတဲ့ ဂျပန် လူငယ်တွေ နိုင်ငံခြား ထွက်သွားကုန်ကြတာပေါ့၊ လက်ရှိ အခွန်အတုတ်တွေ ကို သက်သက်သာသာ အနေအထားအထိ လျှော့မချရင်တော့ ဂျပန်မှာ လူပျင်းတွေပဲ ကျန်နေရစ်တော့မှာ သေချာတယ်’

ဟု ဖူဂျီတာက ပြောသည်။

လွန်ခဲ့သောနှစ် ဆောင်းရာသီက ဆိုဗီယက်ရုရှနိုင်ငံ၊ မော်စကိုမြို့တွင် မက္ကဒေါ့နယ် ကုမ္ပဏီမှ စားသောက်ဆိုင်ခွဲတစ်ဆိုင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ရာ ဖူဂျီတာ လည်း ဆိုင်ဖွင့်ပွဲကို တက်ရောက်ခဲ့သည်။

ယင်းခရီး အတွေ့အကြုံကို သူက

‘ဟိုတုန်းကဆိုရင် ကျုပ်တို့က ဆိုဗီယက်တွေကို ကြောက်ခဲ့ကြတယ်၊ ဒါပေမယ့် ဂေါ်ဘာချော့စ် တက်လာတော့ အခြေအနေ ပြောင်းသွားတယ်၊ အမှန်က သူတို့ဟာ မချမ်းသာကြပါဘူး၊ ဂျပန်က ကူညီနိုင်တာတွေ အများကြီး ရှိတယ်လို့ ကျုပ်ထင်တယ်’

ဟု ပြန်လည် ပြောပြသည်။

ဖူဂျီတာသည် မော်စကိုသို့ ရောက်ခဲ့ရသောကြောင့် သမိုင်း အပြော အလဲကို မြင်တွေ့ခဲ့ရသည်။

‘ဆိုဗီယက်ယူနီယံဟာ နှစ်ပေါင်း ၇၀ လုံးလုံး မတ်စဝါဒကို က သုံးခဲ့ပြီးတဲ့နောက်မှ ဒီဝါဒ အလုပ်မဖြစ်ဘူးဆိုတာ သိခဲ့ရတယ်၊ ဒါပေမ

ဂျပန်ကတော့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၁၃၀ ကတည်းက တံခါးဖွင့်ပေးခဲ့ပြီး အနောက်တိုင်း အရင်းရှင်ဝါဒ ကျင့်သုံးခဲ့တယ်။ အလုပ်လဲ ကောင်းကောင်း ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒါကို ဘယ်လိုခေါ်မလဲ၊ ကျုပ်တော့ မပြောတတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် ဂျပန်ဝါဒက အမေရိကနဲ့ ဥရောပနိုင်ငံတွေ ကျင့်သုံးတဲ့ ဝါဒနဲ့တော့ ထပ်တူ ထပ်မျှ မတူပါဘူး။

ဟု ဖူဂျီတာက သုံးသပ်ပြသည်။

ကုမ္ပဏီ၏ နှစ် ၂၀ မြောက် ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် မဏ္ဍဒေါ်နယ် ဆိုင်ခွဲ ပေါင်း ၅၅ ဆိုင် ထပ်ဖွင့်ရန် ဖူဂျီတာက ရည်ရွယ်ထားသည်။

‘ကျုပ်က မြင်းကောင်ရေအားကို အပြည့်အဝ အသုံးချနေတယ်။ ကျုပ်တို့ စဖွင့်တုန်းက လပိုင်းလောက်ပဲ ခံမယ်ဆိုပြီး လူတွေက ဝေဖန်ခဲ့ ကြတယ်။ အခုတော့ ကျုပ်တို့ နှစ်ပေါင်း ၂၀ အသက်ရှည်ခဲ့ပြီ။ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဘယ်သူမှ ဒေါ်လာ ၇၀၀ အဆင့်ထိ မရောက်ဖူးပါဘူး။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်တို့ က အခု ဒေါ်လာ ၁.၄ ဘီလျံအထိ ရောက်နေပြီ။ နောက်ထပ် လဲ ဒီထက်ဒီ အောင်ပွဲခံရဦးမယ်ဆို တာ ကျုပ် သေချာ ပေါက် ပြောရဲ့ပါတယ်’

ဤကား ဖူဂျီတာ၏ ခိုင်မာသော မျှော်လင့်ချက်၊ ယုံကြည်ချက်ပင် ဖြစ်လေ၏။







# လောင်းကစားစိတ်ဓာတ်ဖြင့် ဘိလျံနာဖြစ်လာသူ

## ဤနိပါတ်ကလျာ

အောင်မြင်ကြီးပွားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် လောင်းကစားကို သံသယမရှိ ဝါသနာပါသူများ ဖြစ်တတ်ကြသည်။ အထူးသဖြင့် ဖဲကစားခြင်းကို သည်းခြေကြိုက် ဝါသနာ ထုံတတ်ကြသည်။ ဖဲကစားခြင်း၏ အနှစ်သာရသည်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အနှစ်သာရနှင့် အတူတူပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းလုပ်ငန်း နှစ်ခုစလုံးသည် စနစ်တကျ ချင့်ချိန် တွက်ဆရခြင်း၊ စွန့်စားရခြင်းတွင် တူညီကြသည်။ ထို့ကြောင့် ဒေါ်လာ ၅၆ ဘီလျံ ချမ်းသာသော ဝါနာကလျာ အနေဖြင့် ကျောင်းသားဘဝကပင် ဖဲကစားဝါသနာသန်ခဲ့ခြင်းမှာ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါချေ။

“ဖဲရိုက်တာမှာရော၊  
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း  
လုပ်တာမှာရော၊ ကိုယ်  
ကံကောင်းနေသလား၊  
ကံဆိုးနေသလား ဆို  
တာကို သိဖို့ သိပ်ပြီး  
အရေးကြီးတယ်”



ပျန်ဝါနာကလုဂျီ (၇၉ နှစ်) သည် သူ့နိုင်ငံတွင် အခြားလုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီးတွေထက် ပို၍ ချမ်းသာသည်။ အခြား အမေရိကန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ စီးပွားရေး ကျဆင်းပြီး 'အချမ်းသာဆုံး' စာရင်းမှ ထွက်သွားရချိန်တွင် သူက တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် အချမ်းသာဆုံး လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်နေသည်။

ဝါနာကလုဂျီ၏ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု ပမာဏသည် လျှော့လျှော့ပေါ့ပေါ့ တွက်လျှင်ပင် ဒေါ်လာ ၅.၆ ဘီလျံလောက် ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းကြသည်။

သို့သော် သူသည် ယင်းသို့ ချမ်းသာကြွယ်ဝလာခဲ့သည်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းကြောင့်တော့ မဟုတ်။ အာလူးကြော် အရောင်းသမား၊ ရုပ်သံလွှင့်လုပ်ငန်းနှင့် အိတ်ဆောင် တယ်လီဖုန်း (cellular telephone) လုပ်ငန်းစသည့် လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာကို လုပ်ကိုင်ရာမှ ချမ်းသာကြွယ်ဝလာခြင်းဖြစ်သည်။

### အများနှင့်မတူ တစ်မူထူးခြား

ကလုဂျီသည် နယူးယောက်မြို့ရှိ သူ၏ 'မက်ထရိုမီဒီယာ' (Metro media) ကုမ္ပဏီ ဌာနချုပ် ရုံးခန်းတွင် ဤဆောင်းပါးမူရင်းကို ရေးသားသတ်မှတ် ကွန်တာဗက်စပီနှင့် မကြာမီက တွေ့ဆုံခဲ့သည်။ ယင်းသို့ တွေ့ဆုံရာတွင် ကလုဂျီက သူ့ဘဝနှင့် သူ့လုပ်ငန်းများအကြောင်းကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဘာတွေ အရေးကြီးကြောင်းကို သူက ပြောကြားခဲ့သည်။

ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ချမ်းသာသူ အများစုတွင် ထူးခြားသော အတိတ်ဖြစ်ရပ်များ ရှိတတ်ကြသည်။ အလားတူပင် ဝါနာကလုဂျီတွင်လည်း သူ့များနှင့်မတူ တစ်မူခြားနားသည့် အတိတ်ဖြစ်ရပ်များ ရှိနေသည်ပင် ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်ကြီးပွားသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များသည် လောကီကစားခြင်းကို သဲသဲမဲမဲ ဝါသနာပါသူများ ဖြစ်တတ်ကြသည်။ အထူးသဖြင့် ဖဲကစားခြင်းကို သည်းခြေကြိုက် ဝါသနာထုံတတ်ကြသည်။ ဖဲကစားခြင်းအနှစ်သာရသည်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အနှစ်သာရနှင့် အတူတူပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းလုပ်ငန်း နှစ်ခုစလုံးသည် စနစ်တကျ ချင့်ချိန် တွက်ဆခြင်း၊ စွန့်စားရခြင်းတွင် တူညီကြသည်။

ထို့ကြောင့် ဝါနာကလုဂျီ အနေဖြင့် ကျောင်းသားဘဝကပင် ဖဲကစား ဝါသနာသန်ခဲ့ခြင်းမှာ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါချေ။

အမေရိကန် တစ်နိုင်ငံလုံးတွင် စီးပွားရေးကျဆင်းမှုကြီး ဖြစ်ပေါ်နေစဉ်က ကလုဂျီသည် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဘဝ ဖြစ်သည်။ သူ့ဖခင်

အင်ဂျင်နီယာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ဖခင်၏ ဝင်ငွေနှင့် မလောက်၍ ကလုဂျီ သည် ကျောင်းတက်ရင်း အလုပ်သုံးခုအထိ အချိန်ပိုင်း ဝင်လုပ်ခဲ့ရသည်။ သူက ပင်ကိုယ်က တော်သူဖြစ်၍ ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်တွင် စကောလားရှစ် ကျောင်းသားအဖြစ် တက်ခွင့် ရခဲ့သည်။

### ဗီဇ ဝါသနာနှင့် စွန့်စားလိုစိတ်

သူသည် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသား ဘဝတွင်လည်း အမြဲလိုလို ဖဲကစား သည်။ ဤအကြောင်းကို သူက

“တစ်နေ့တော့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းအုပ်ကြီးက ကျုပ်ကို သူ့ရုံးခန်းထဲ ခေါ်ပြီး ကြိမ်းတော့တာပါပဲ။ ‘မင်းလုပ်ပုံကို တို့တော့ အံ့ဩလိုတောင် မဆုံး ဘူး၊ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတစ်ယောက်က ညဉ့်နက် သန်းခေါင်အထိ ဖဲထိုင်ရိုက်နေတယ်ဆိုတော့ တို့က မင်းကို ဘယ်လိုသဘောထားရမလဲ၊ ဘယ်လို အရေးယူရမလဲ’ ဆိုပြီး သူက ပြောတယ်။”

“... ဒီတော့ ကျုပ်က ‘ဒီတစ်ခါတော့ ကျွန်တော့်ကို ခွင့်လွှတ်ပါ ဆရာကြီး၊ နောက်ဆိုရင် ကျွန်တော် ဖဲကစားနေတာကို ဆရာကြီး ဘယ်တော့ မှ မမြင်စေရပါဘူး’ လို့ ပြန်ပြောလိုက်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်က ‘ကျွန်တော် နောက်ထပ် ဘယ်တော့မှ ဖဲမရိုက်တော့ပါဘူး’ လို့တော့ မပြောခဲ့ ဘူး။ နောက်ပိုင်းလဲ အခန်းတံခါးပိတ်ပြီး ကျုပ် ဖဲရိုက်တာပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်က အနားမှာ စာအုပ်တစ်အုပ်တော့ အမြဲ ဆောင်ထားတယ်။ အခန်းတံခါး ခေါက်သံကြားရင် ဖဲချပ်တွေကို ကမန်းကတန်း ကောက်စုပြီး စာအုပ်ကြားထဲ ညှပ်ပြီး ဖွက်ထားလိုက်တယ်လေ”

ထို့နောက် တစ်ညတွင် ဘော်ဒါဆောင်အခန်းထဲ ဖဲကစားနေတုန်း အပြင်မှ တံခါးခေါက်သံ ကြားရပြန်သည်။ ထိုအဖြစ်အပျက်ကို ကလုဂျီက ဤသို့ ပြန်လည် ပြောပြသည်။

‘အဲဒီ ဖြစ်ရပ်ကလေးကို ကျုပ် ခုထက်ထိ မမေ့နိုင်သေးဘူးဗျ၊ အဲဒီ ညက ကျုပ်ရှေ့မှာ ဖဲချပ်တွေ ချထားတယ်။ ပထမ တစ်ချပ်က ၅၊ လှန်ရက် သား ရှိနေတယ်။ ဒုတိယ တစ်ချပ်ကလဲ ၅ ပဲ။ သူက မှောက်ရက်သား ချထား တယ်။ ဒီတော့ ကျုပ်မှာ ၅ ဖဲနှစ်ချပ် ကျောချင်းကပ် ရထားပြီ ပေါ့။ နောက် မှောက်ရက် နှစ်ချပ်ကတော့ ဘာဖဲ မှန်းမသိသေးဘူး။ ဒါနဲ့ ကျုပ်က လောင်းကြေး လိုက်ပြီး ဆက် ကစားတယ်။ နောက်ဖဲတစ်ချပ် လှန်ကြည့်လိုက်တော့ ၅ ဖဲပဲဗျ။”



ကျုပ်မှာ ၅ ဖဲ သုံးချပ် ရထားပြီလေ၊ အဲဒီနောက်တော့ အပြင်က တံခါး ခေါက်သံ ကြားရတော့တာပဲဗျို့။’

‘... အဲဒီမှာ ကျုပ်လဲ ကမန်းကတန်း ဖဲတွေစုကောက်ပြီး ထုံးစံအတိုင်း စာအုပ်ကြားထဲ ညှပ်ထားလိုက်တယ်၊ ဒါပေမယ့် တံခါးလာခေါက်တဲ့လူက ကျောင်းအုပ်ကြီး မဟုတ်ဘူးဗျ၊ တစ်ဘက်ခန်းက ကျောင်းသားတစ်ယောက် ဖြစ်နေတယ်၊ သူက ခေါင်းကိုက်လို့ ကျုပ်ဆီမှာ အက်စပ်ရင်ဆေးပြား လာ တောင်းတာ၊ အဖြစ်ကတော့ ငိုအားထက် ရယ်အားသန် ဆိုတာမျိုးပါပဲ’

တကယ်တော့ ကလုဂျီ၏ ပြင်းပြသော လောင်းကစားဝါသနာနှင့် အတူ စွန့်စားလုပ်ကိုင်လိုစိတ်သည်လည်း ထိုစဉ်ကပင် သူ့နှလုံးသားထဲတွင် အမြစ်တွယ်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။

### ဖဲရိုက်ပြီး ကျောင်းတက်

တက္ကသိုလ် စည်းကမ်းဥပဒေအရ အဆောင်ခန်းထဲတွင် မည်သည့် ကျောင်းသားမှ ဖဲကစားခြင်း မပြုရ။ သို့သော် ဝါနာကလုဂျီကတော့ သူ့ အခန်းထဲတွင် ဖဲကစား၍နိုင်သော ပိုက်ဆံဖြင့် ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်၏ တစ်နှစ် ဒေါ်လာ ၄၀၀ ကျောင်းစရိတ်ကို ကောင်းကောင်းကြီး ပေးဆောင် နိုင်ခဲ့သည်။

‘ကျုပ် ဖဲရိုက်တတ်တာကို ကျုပ် ဝမ်းသာမိတယ်၊ ၁၉၃၇ ခုနှစ်မှာ ကျုပ် တက္ကသိုလ်ကထွက်တော့ အိတ်ကပ်ထဲမှာ ဒေါ်လာ ၇၀၀ ပါလာခဲ့သဗျ’ ဟု သူက ရယ်မောရင်း ပြောသည်။

ထိုစဉ်က ဒေါ်လာ ၇၀၀ မှာ ယခုခေတ်တွင် ဒေါ်လာ ၇၀,၀၀၀ နှင့် ညီမျှသည်။ ဘွဲ့ရပြီး၍ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်း လုပ်လိုသူ လူငယ်တစ်ယောက်အဖို့ မနည်းလှသော အရင်းအနှီးတစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။

ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်သည် ဖဲသမားကလေး ကလုဂျီအား ကျောင်း ထုတ်မပစ်ခဲ့သည်မှာ တော်တော်ကံကောင်းသည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီး ကလုဂျီသည် သူ၏ ပညာရေးကျေးဇူးရှင် ကိုလံဘီယာတက္ကသိုလ်သို့ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်၊ စက်တင်ဘာလအတွင်းက ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း လှူဒါန်းခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ တက္ကသိုလ်ဆရာများ ဖြည့်တင်းရေးနှင့် ပညာရှင်များ မွေးထုတ်ရေးအတွက် လှူဒါန်းခြင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

ကလျာဠိသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုလည်း လောင်းကစား လုပ်ငန်းလို့ပင် သဘောထားသည်။ လောင်းကစား စိတ်ဓာတ် ဖြင့်ပင် လုပ်ကိုင်သည်။ ဤအတွက်လည်း သူက လုံးဝမရှက်၊ မရှက်သည့်အပြင် ဂုဏ်ပင် ယူလိုက်သေးသည်။



‘တကယ်တော့ လောင်း ကစား ဝါသနာပါတာဟာ ကျုပ်ဘဝမှာ အဓိက အချက်ပဲ၊ ကျုပ်တွေ့ဖူးသမျှ စီးပွားရေး စွန့်စားလုပ်ကိုင်သူတွေကတော့ သူတို့ လောင်းကစား ဝါသနာပါတာကို လူသိမှာသိပ်ကြောက်ကြတယ်၊ သူတို့ သိက္ခာကျနိုင်တယ်လို့ ယူဆကြတယ်၊ ဒါပေမဲ့ ဒီလုပ်ငန်းတွေမှာ ကံက သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်၊ ဖဲရိုက်တာမှာရော၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တာမှာရော ကိုယ်ကံကောင်းနေသလား ကံဆိုးနေသလားဆိုတာကို သိဖို့ သိပ်ပြီးအရေးကြီးတယ်။’

‘ကျုပ် နမူနာတစ်ခု ပြောပြမယ်၊ တစ်နေ့မှာ ကျုပ် ဝါရှင်တန်မြို့ထဲက လမ်းမပေါ်လျှောက်သွားနေတုန်း ကျုပ်အသိ လူငယ်တစ်ယောက်နဲ့ သွားဆုံတယ်၊ အဲဒီမှာ သူက ဂျူးဗွန် အသံလွှင့်ကုမ္ပဏီဟောင်းကြီးကို ရောင်းပစ်ဖို့ လုပ်နေကြတယ်၊ ဝယ်နိုင်ရင် သိပ်ကောင်းမယ်ဆိုပြီး အကြံပေးတယ်၊ ကိုင်း... အကယ်၍သာ အဲဒီလူငယ်နဲ့ အဲဒီလိုသာ မဆုံမိခဲ့ရင် ကျုပ်ဟာ အသံလွှင့်နဲ့ ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီကြီးကို အခုလို ပိုင်လာနိုင်ပါ့မလား၊ ဒါဟာ ကံပဲပေါ့’

ဟု သူက ပြောသည်။

မှန်ပါသည်၊ တကယ်တော့ ကလျာဠိအဖို့ ဝါရှင်တန်မြို့ထဲတွင် အသိ လူငယ်နှင့် အမှတ်မထင် တွေ့ဆုံခြင်းသည် တက္ကသိုလ်အဆောင်ထဲတွင် ဖဲခိုးရိုက်တုန်းက တတိယမြောက် ၅ ဖဲတစ်ချပ်ကို ကံအားလျော်စွာ ထပ်မံ ရရှိလိုက်ခြင်းနှင့် အတူတူပင် ဖြစ်သည်။

### စွန့်ရဲရမည်

သို့သော် တကယ်ဆိုတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဖြစ်စေ၊ ဖဲကစားရာ တွင်ဖြစ်စေ ကံတစ်ခုတည်းကိုချည်း အားကိုးနေ၍တော့ တာရှည် အောင်မြင် လိမ့်မည် မဟုတ်ပါချေ။ ဤအချက်ကို ကလုဂျီက ကောင်းစွာ သဘောပေါက် သည်။ ထို့ကြောင့် သူက ဤသို့ ပြောသည်။

‘ဖဲရိုက်တာမှာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ စီးပွားရေးမှာပဲဖြစ်ဖြစ် စွန့်စားရဲတာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးတယ်။ စွန့်စားသင့်မသင့် ချင့်ချိန်တတ်ဖို့၊ သိဖို့လိုတယ်။ ကျုပ်ကတော့ အကျိုးမရှိတဲ့ စွန့်စားမှုလို့ ထင်ရင် ဘယ်တော့မှ မလုပ်ဘူး။ စွန့်စားတာ ကောင်း တယ်ဆိုပြီး စွန့်စားမှုတွေကိုချည်း လျှောက်လုပ်နေရင် ငါးပါးမှောက်သွား တတ်တယ်။ ဒီအချက်ကို တချို့လူတွေ ခပ်စောစောကတည်းက သိကြရတာ သိပ်ကံကောင်းတယ်။ ဥပမာ ဖဲရိုက်ရင် ငါတော့ ကံမလိုက်တော့ဘူးဆိုတာ သိတာနဲ့ တပြိုင်နက် ဝိုင်းထဲက ထပြန်နိုင်တာ အကောင်းဆုံးပဲပေါ့’

ကလုဂျီ၏ ထူးခြားသောအရည်အချင်း တစ်ခုမှာ သူ့ကိုယ်သူ တတ်လှ ပြီ၊ သိလှပြီဟု ဘယ်တော့မှ မယူဆခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်သူသည် ယခု အသက် ၇၉ နှစ် ရှိသည့်တိုင်အောင် သူ့ကိုယ်သူ ‘ပညာသင်’ အဖြစ်သာ အမြဲတမ်း ခံယူထားသည်။ သို့သော်သူက ပညာကို စာကျက်ပြီး မသင်ယူ၊ လက်တွေ့ လုပ်ကိုင်ပြီးသာ သင်ယူသည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် သူသည် ‘ပိုက်ဆံ’ ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း မပြုမီ ‘အချိန်’ နှင့် ‘ကြီးစားမှု’ ကို ဦးစွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည်။ ဤအချက်နှင့်ပတ်သက်၍ သူက ဤသို့ လမ်းညွှန်သည်။

‘လူငယ် စွန့်ဦးတီတွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေအနေနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်တော့မယ် ဆိုရင် ဘာအလုပ်ကို လုပ်သင့်သလဲဆိုတာ အချိန်ယူပြီး စဉ်းစားသင့်တယ်။ ကိုယ်လုပ်မယ့် အလုပ်နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ဟုတ်တကဲ့ကို ပြည့်စုံအောင် ဆည်းပူးရတယ်။ ပြီးတော့မှ ငွေကို ရင်းပြီး လုပ်ငန်းလုပ်ရတယ်’

ကလုဂျီသည် ပေါ်လာသော အခွင့်အလမ်းကိုလည်း စွန့်စွန့်စားစား ရယူတတ်သူဖြစ်သည်။

၁၉၈၂ ခုနှစ်အတွင်းက သူသည် ဝါရှင်တန်မြို့တော်သို့ လေယာဉ်ဖြင့် သွားရောက်ကာ နေ့လယ်စာစားပွဲ တစ်ခုသို့ တက်ရောက်သည်။ စားသောက် နေကြရင်းမှ သူ့မိတ်ဆွေ ရှေ့နေတစ်ဦးက ‘ခင်ဗျားအနေနဲ့ တယ်လီ ဆက်သွယ် ရေး လုပ်ငန်းလဲ လုပ်ဖို့ ကောင်းတယ်ဗျ’ဟု အမှတ်မထင် ပြောသည်။

ထို့နောက် ထိုရှေ့နေက ဆယ်လူလာတယ်လီဖုန်း ဆက်သွယ်ရေး လုပ်ငန်းအတွက် လိုင်စင် လျှောက်ရန် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းတွေကို ကလုဂျီထံ ပို့ပေးလိုက်သည်။

သူက ယင်းစာရွက်စာတမ်းများကို ဖတ်ကြည့်ပြီးနောက် ထွေထွေ ထူးထူးစဉ်းစားမနေတော့ဘဲ ဆယ်လူလာ တယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်းအတွက် ဒေါ်လာသန်း ၃၀၀ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံကာ ချက်ချင်း အကောင်အထည်ဖော် လုပ်ကိုင်တော့သည်။

### ရှေ့ရေးကြိုမြင်သူ

တကယ်တော့ အဆိုပါ ဒေါ်လာ သန်း ၃၀၀ သည် ထိုအချိန်က ကလုဂျီအနေဖြင့် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားအဝတ်တန်းက ဖဲရိုက်၍ အနိုင်ရခဲ့သော ဒေါ်လာ ၇၀၀ လောက် တန်ဖိုးမရှိပါချေ။ သို့သော် သူ လုံးဝ မကျွမ်းကျင်သော ဆယ်လူလာတယ်လီဖုန်းလုပ်ငန်းတွင် စွန့်စားမြှုပ်နှံလိုက်သော အဆိုပါ သန်း ၃၀၀ သည်လည်း သူ့အတွက် အကောင်းဆုံး လောင်းကြေးပင် ဖြစ်ခဲ့သည်။

‘အစတုန်းက ဆယ်လူလာဖုန်းတွေကို လူတွေက မကြိုက်ကြဘူး၊ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ လုံခြုံမှုကို ဖျက်ဆီးတယ်လို့ ထင်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဆယ်လူလာဖုန်းကို လူတွေ တဖြည်းဖြည်း ကြိုက်လာကြတာပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ နောက်ပိုင်းမှာ တွင်ကျယ်လာမယ်ဆိုတာ အစကတည်းက ကျုပ် တွက်ခဲ့မိပြီးသားပါ’

ဟု ကလုဂျီက သူ၏ ရှေ့ရေးကြိုတင်မြင်တတ်ပုံကို ပြောပြသည်။

သို့ဖြင့် သူသည် ဆယ်လူလာတယ်လီဖုန်း လုပ်ငန်းတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ဝယ်ယူခဲ့သည်။ အမြတ်ရလျှင် တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြန်ရောင်းသည်။

‘ကျုပ်က လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဝယ်ယူတဲ့အခါမှာ ဘယ်လောက် ပြန်ရနိုင်မလဲဆိုတာကို အဓိကကြည့်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျုပ်က ရာနှုန်းပြည့် အမြတ်မလိုချင်ဘူး။ ၈၀-၈၅ လောက်ရရင် တော်ပါပြီ’

ဟု သူက ပြောသည်။

ဤသည်ပင်လျှင် သူ၏ လောင်းကစားသမား စိတ်ဓာတ်ဖြစ်သည်။ သူသည် လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ပြီးဆိုလျှင် ကိုယ့်ဘက်က ဘယ်လောက်အထိ စွန့်စားရမှာလဲ၊ အနစ်နာခံရမှာလဲ ဆိုသည်ကို အပြန်ပြန် အလှန်လှန် ချိန်ကြည့်သည်။





သူက ဖဲကစားလျှင်လည်း ဘယ်တော့မှ အိတ်သွန် ဗာ မောက် လောင်းလေ့မရှိ၊ အရုံးနှင့် အမြတ်ကို ချင့်ချိန် တွက်ချက်ပြီး တော့မှ 'အပိုင်'လောင်းတတ်သည်။ အိတ်ကပ်ထဲတွင် ပိုက်ဆံတစ်ပြား မှ မပါဘဲ ဝိုင်း ထဲက ထွက်ပြီး အိမ် သို့ ဘယ်တော့မှ မပြန်လေ့ မရှိ။

သို့သော် သူ 'ဝိုင်း' ထဲက ထွက်ခဲ့ ခြင်းသည် ဝိုင်းကို ရာသက်ပန် စွန့်

လွတ်လိုက်ခြင်းကား မဟုတ်၊ ဝိုင်းတွေက နေရာတိုင်းတွင်ရှိသည်။ သည်နေရာ မှာမရှိလျှင် ဟိုနေရာမှာ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အနေဖြင့် သည်နေရာတွင် အလုပ်မဖြစ်လျှင် ဟိုနေရာမှာ အလုပ်ဖြစ်နိုင်သည်။

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် အခြေအနေတွေက အမြဲတမ်း ပြောင်းလဲ ဖြစ်ပေါ် နေကြသည်။ ဤအခြေအနေမျိုးတွင် တရားသေသမား တစ်ဦးအနေဖြင့် အခြေအနေနှင့် ဘယ်လိုမှ အံ့ဝင်ခွင့်ကျ မဖြစ်နိုင်၊ ပေါ်လာသော အခွင့်အလမ်း တွေကို မလွတ်တမ်း အရယူဖို့ မဖြစ်နိုင်။

သို့သော် ကလုဂျီကတော့ ယင်းသို့မဟုတ်၊ သူက အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ တွေးခေါ် လုပ်ကိုင်တတ်သူ ဖြစ်သည်။ ဤအရည်အချင်းသည် အောင်မြင်သော လောင်းကစားသမား၏ အကြီးဆုံးစွမ်းရည် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

'ကျုပ်က စိတ်ကူးတစ်ခုရရင် ဘယ်သူ့မှ ထုတ်မပြောဘဲ ကိုယ့်ဦးနှောက် ထဲ အကြာကြီး သိမ်းထားတတ်တယ်၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ကျုပ်က မကြာခဏ အပြောင်းအလဲလုပ်တတ်လို့ပဲ၊ အဲဒီလို ကိုယ့်ဦးနှောက်ထဲ သိမ်းထားတာက အမှားကို ကြောက်လို့မဟုတ်ဘူး၊ ကျုပ် အမှားတွေ အများကြီး လုပ်ခဲ့မိပါတယ်၊ ကျုပ်ဟာ ငါးမိနစ် တစ်ကြိမ်လောက် အပြောင်းအလဲ လုပ်တတ်တယ်လို့ ကျုပ် လူတွေက ထင်မှာ ကြောက်လို့ပါ၊ ဒီသဘောကလဲ ကျုပ်က ဘာပဲလုပ်လုပ် ပိုင်မှလုပ်တဲ့ သဘောပါ၊ ကျုပ်အကျင့်က အလုပ်တစ်ခုကို လုပ်နေရင်း တန်းလဲ ကလဲ စိတ်ကူးတစ်မျိုး ရလာရင် ချက်ချင်း ပြောင်းလဲပစ်တတ်တယ်ဗျ' ဟု ကလုဂျီက ဆိုသည်။

သူသည် ၁၉၈၆ ခုနှစ်တုန်းက ရုပ်မြင်သံကြားဌာန ခုနစ်ခုကို ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလျံနှင့် ရောင်းပစ်ခဲ့ပြီး ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်းကို လုံးဝ စွန့်လွှတ် လိုက်သည်။

ဒါကလဲ ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်း ပြောင်းလဲလာမယ်လို့ ကျုပ်တွက် မိတာကြောင့်ပါ။ အနာဂတ်ကာလမှာ ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်းတွေ အပြိုင်အဆိုင် များလာမယ်လို့ ကျုပ်တွက်မိတယ်။ ဒါကြောင့် လက်ရှိ လုပ်ငန်းတွေအပြင် ရုပ်မြင်သံကြားလုပ်ငန်းမှာ ပုံအော့ပြီး မစွန့်စားသင့်ဘူးလို့ ကျုပ်ထင်တယ်' ဟု ကလျံက ပြောသည်။

ကလျံသည် အလုပ်ကိုလည်း မနားမနေ နေ့ရောညပါ လုပ်တတ်သူ ဖြစ်သည်။ အလုပ်လုပ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ သူပြောပုံက ရိုးရိုးကလေးနှင့် ဆန်းနေသည်။

'ကျုပ်အဖို့ အခုလုပ်နေတဲ့ အလုပ်ဟာ တကယ့်အလုပ် မဟုတ်သေး ဘူး၊ ကျုပ်အနေနဲ့ တစ်ဘဝတာမှာ ကျေနပ်လောက်တဲ့ အလုပ်တွေ လုပ်ခဲ့ ပြီးပြီလို့လဲ မထင်ဘူး၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် လူတွေဟာ သူတို့ မလုပ်ချင်တဲ့ အလုပ်တွေ လုပ်နေကြရလို့ပဲ၊ ဒီစကား ကျုပ် မပြောချင်ပါဘူး၊ ဒါပေမယ့် ကျုပ်က ကျုပ်ဘဝမှာ အားလပ်ရက်ဆိုတာ လုံးဝ မလိုချင်ဘူး၊ ဒါကြောင့်လဲ တက္ကသိုလ်က ထွက်လာတဲ့ နေ့ကစပြီး ကျုပ်က တနင်္လာနေ့ မနက်တွေကိုပဲ အမြဲတမ်း အားတက်သရော မျှော်လင့်နေခဲ့တာပဲ'

ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

[Ref: Forbes, Oct, 22, 1990]

# ကျင့်စဉ်ပုံစံ

(ဂျပန်အမျိုးသားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး  
ဝါဒါကာစုအို)

သူသည် လက်ရှိ အများကျင့်သုံးနေသော ဈေးကြီးကြီးနှင့်  
အကြွေးရောင်းစနစ်ကို ပစ်ပယ်ကာ ဈေးပေါ်ပေါ်ဖြင့်  
လက်ငင်းရောင်းစနစ်ကိုသာ ကျင့်သုံးသည်။ မြို့ကြီးကို  
အဓိကထားခြင်းအစား တောမြို့ကလေးများကိုသာ အာရုံ  
စိုက်သည်။ အထက်တန်းလွှာ ဝယ်သူများကို အဓိကမထားဘဲ  
လူလတ်တန်းစားနှင့် ဆင်းရဲသားများကိုသာ အလေးအနက်  
ထားသည်။ ဤနည်းဖြင့် သူသည် တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ်  
အောင်မြင်မှုတွေ ပို၍ ပို၍ ရလာခဲ့သည်။ ဆိုင်ခွဲတွေ ပို၍  
ပို၍ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ် လာနိုင်ခဲ့သည်။ တစ်နှစ်တာ ဝင်ငွေ  
ဒေါ်လာ ၁၆၄ ဘီလျံ ရှိသော ကမ္ဘာ့အနှံ့ စတိုးဆိုင်  
လုပ်ငန်းစုကြီးကို ပိုင်ဆိုင်နေပြီ ဖြစ်သည်။



MSM



“ကျုပ် ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တယ်၊  
 ငါဟာ တစ်နေ့မှာ နံပါတ် (၁)  
 လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်းရှင်ကြီး  
 ဖြစ်ရမယ်လို့။ ဒါကို ကျုပ် ဘုရား  
 ရှိခိုး ရွတ်သလို ခဏခဏ ရွတ်နေ  
 တယ်၊ တကယ်တော့ ကျုပ်က  
 စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် မက်နေတာ  
 ပါ။ နောက်တော့ ကျုပ် အိပ်မက်  
 ဟာ တကယ် အကောင်အထည်  
 ပေါ်လာခဲ့တော့တယ်၊ ကျုပ်တို့ဟာ  
 အိမ်မက်ကောင်းတွေကို တကယ်  
 ဖြစ်လာအောင် အကောင်အထည်  
 ဖော်ကြတာပဲ”

ဘယ်သူမဆို ဆယ်ကျော်သက်ရွယ် ရောက်လာသည်နှင့် တစ်သက်တာ ဘဝ  
 ရည်မှန်းချက်ကို ကြိုတင် စိတ်ကူးလာတတ်သည်မှာ ဓမ္မတာ ဖြစ်သည်။ ငါ  
 ကြီးလာရင် ဘာလုပ်မယ်၊ ညာလုပ်မယ် စသည်ဖြင့် မိမိ၏မိဖေ သို့မဟုတ်  
 ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် နီးနွယ်ရာ လုပ်ငန်းတစ်ခုခုကို ကြိုတင် တွေးတောထားတတ်  
 ကြသည်။ မျှော်မှန်းထားတတ်ကြသည်။

အချို့လည်း အရွယ်ရောက်လာသောအခါ မျှော်မှန်းသည့်အတိုင်း  
 ဖြစ်သွားကြသည်။ သို့သော် အခြေအနေ ပြောင်းလဲမှု ရှိရစိကြောင်းထဲတွင်  
 မျောပါသွားပြီး မျှော်မှန်းသလို ဖြစ်မလာဘဲ ဖြစ်ချင်သလို ဖြစ်သွားကြသ  
 တွေကတော့ လူများစုဟု ဆိုနိုင်သည်။

ယင်းသို့ မျှော်မှန်းသလို ဖြစ်မလာဘဲ ဖြစ်ချင်သလို ဖြစ်သွားကြသ  
 များထဲတွင် ဂျပန်အမျိုးသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဝါဒါကာဇုအို (Wada  
 Kazuo) လည်း ပါဝင်သည်။

ဝါဒါသည် ငါကြီးလာရင် သံတမန် အရာရှိလုပ်မယ်ဟု ဆယ်ကျော် သက်အရွယ်က မျှော်မှန်းထားခဲ့သည်။ သို့သော် အရွယ်ရောက်လာသော အခါ တွင်ကား မူလ ရည်မှန်းချက်ကို ဘေးချိတ်ပြီး အတာမိမြို့ကလေးရှိ မိဘများ၏ ကုန်စိမ်းရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းသို့ ခြေစုံပစ်၍ ဝင်ရောက်ခဲ့လေသည်။

ယခုအခါ အသက် ၆၅ နှစ် ရှိပြီဖြစ်သော ဝါဒါသည် အမှုထမ်းပေါင်း ၁၆,၀၀၀ ရှိပြီး စုစုပေါင်း တစ်နှစ်တာ ဝင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁.၆၄ ဘီလျံရှိသော ကမ္ဘာ့အနှံ့ စတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းစုကြီးကို ပိုင်ဆိုင်နေပြီ ဖြစ်သည်။

ဝါဒါ၏ လုပ်ငန်းစုကြီးအမည်မှာ 'ယာအိုဟန် နိုင်ငံတကာအုပ်စု' (Yaohan International Group) ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ငန်းစု ကမ္ဘာ့ကြီး၏ ဥက္ကဋ္ဌမှာ ဝါဒါဖြစ်ပြီး သူ့မိခင်ကြီးကတ်ဆု (Katsu) က ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်သည်။

### ဒေဆင်မြင်သူအား လက်ကမ်းကြီး

ဝါဒါသည် သူငယ်ငယ်တန်းက မျှော်မှန်းခဲ့သော သံတမန်အလုပ်ကို အသက် ၆၀ ကျော်သော အခါတွင်မှ (တစ်နည်းတစ်ဖုံအားဖြင့်) ရရှိခဲ့သည် ဆိုလျှင် မှားမည် မဟုတ်ချေ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဝါဒါနှင့် အသက် ၈၄ နှစ် အရွယ်ရှိ သူ့ မိခင်ကြီးတို့အား တရုတ်ပြည်သူ့ သမ္မတနိုင်ငံက စီးပွားရေး ကိစ္စ ဆွေးနွေးရန် ၁၉၉၀ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလဆန်းက တမင်တကာ ဖိတ်ခေါ် ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဝါဒါသည် တရုတ် အစိုးရနှင့် ဗြိတိသျှ အစိုးရတို့က အလွန် တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေးလိုသော စီးပွားရေးသမားမျိုး ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ဟောင် ကောင်ကျွန်းကို ဗြိတိသျှတို့ထံမှ တရုတ်နိုင်ငံက လွှဲပြောင်းယူပြီးသော အခါတွင် အရှင်းရှင် စီးပွားရေးစနစ်ကိုပင် ဆက်လက်ကျင့်သုံးသွားမည် ဟူသော တရုတ် နိုင်ငံ၏ ကတိစကားကို အပြင်ဘန်းအားဖြင့် လက်ခံသော ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးကို သူတို့က တွေ့လိုကြသည်။

'တရုတ်အစိုးရက ကတိအတိုင်း လုပ်မယ်ဆိုတာ ကျုပ် ယုံကြည်ပါ တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ အဲဒီလို လုပ်ဖို့ကို စိတ်ဝင်စားနေကြလို့ပဲ' ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

ဤသို့ဖြင့် တစ်နှစ်အတွင်း ဟောင်ကောင်မှ တရုတ်အမျိုးသားများ ၆၂,၀၀၀ ခန့် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ ပြောင်းရွှေ့နေကြချိန်တွင် ဝါဒါသည် အများယုံကြည် လက်ခံနိုင်စရာ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့သည်။

သူက နိုင်ငံခြားသား ဖြစ်သောကြောင့် ဟောင်ကောင် တရုတ်တွေ လို ပြည်ပနိုင်ငံသားအဖြစ် ခံယူရမည်ကို ကြောက်စရာ မလိုချေ။ သို့သော် အဆိုပါ ကတိစကားကို ယုံကြည်ပြီး သူ့ကုမ္ပဏီ၏ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု အား လုံးကိုတော့ သူက အလောင်းအစား လုပ်လိုက်မိပြီ။

တရုတ်ပြည်တွင် တီယန်မင်ရင်ပြင် အရေးအခင်း ပေါ်ပေါက်ပြီးနောက် လေးလအကြာတွင် သူ့ကုမ္ပဏီနှင့်တကွ သူ့မိသားစုများကိုပါ ဟောင်ကောင် သို့ အပြီးအပိုင် ပြောင်းရွှေ့ရန် ဝါဒါက ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ သူ့ကုမ္ပဏီသည် ဂျပန်နိုင်ငံမှ ပြည်ပသို့ ပြောင်းရွှေ့သွားသော ပထမဆုံး အဓိကကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သည်။

ဝါဒါ၏ ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီသည် တိုင်း၊ စင်ကာပူ၊ မလေးရှား၊ ဘရူနိုင်း၊ ဟောင်ကောင်၊ တိုင်ပေနှင့် ဂျပန်တို့တွင် လက်လီစတိုးဆိုင်ကြီးများ ဖွင့်လှစ် ထားသည်။ ထို့ပြင် အမေရိကန်တွင် ခြောက်ဆိုင်နှင့် ကိုစတာရီကာနိုင်ငံ တွင်လည်း တစ်ဆိုင်ရှိသည်။

ဝါဒါသည် ဟောင်ကောင်သို့ ပြောင်းရွှေ့လာပြီးသည်မှစ၍ ဟောင်ကောင် စီးပွားရေးလောကတွင် အထင်ရှားဆုံး ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးအဖြစ် ရှေ့တန်းသို့ ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။

ဝါဒါသည် လူသိထင်ရှား ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ဖြစ်သော်လည်း ဟိတ်ကြီး ဟန်ကြီး မနေ၊ အဝတ်အစားကို ရိုးရိုးပင် ဝတ်စားသည်။ စကားကိုလည်း ဂျပန်လိုမင် အေးအေးသာသာ ပြောသည်။

ဟောင်ကောင် အထက်တန်းလွှာမှ ဟောင်ကောင်နှင့် ရှန်ဟဲ ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌ ဝီလျံ ပါးဗစ် (W.Purves)၊ ဟောင်ကောင် ဘုရင်ခံ ဆာဒေးဗစ်ဝီလဆင် (Sir David Wilson)၊ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး လီကာရှင်း (Li Ka Shing) စသော ပုဂ္ဂိုလ် များနှင့် သိကျွမ်းရင်းနှီးရသောကြောင့် ဝါဒါအနေဖြင့် အလွန်ဂုဏ်ယူ မိသည်။

‘သူတို့နဲ့ မိတ်ဆွေဖြစ်ရတဲ့အတွက် သူတို့ဆီက သတင်းအချက်အလက် တွေ အများကြီး ရတယ်၊ ဂျပန်မှာ ဒီလိုရဖို့ မလွယ်ဘူး’

ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

နောက်ဆုံးတော့ ဂျပန်နိုင်ငံ၊ အတာမိမြို့ကလေးမှ အညတြ ကုန်စိမ်း သည်ဘဝမှ အဓိကရ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာသူ ဝါဒါ အ နေဖြင့် ဟောင်ကောင်သည် အောင်မြင်သူတို့အား အမြဲ တမ်း လက်ကမ်းကြိုဆိုလျက် ရှိသည်ကို ကိုယ်တွေ့ သိရှိခဲ့ရလေသည်။



### လက်ဦးဆရာ

ဝါဒါ၏ ဘဝကို လက်မွန်မဆွ ပုံသွန်းပေးခဲ့သူကား သူ့မိခင်ကြီးပင် ဖြစ်သည်။ ဝါဒါ၏ ဘိုးဘွားများမှာ အလွန် ဆင်းရဲကြသောကြောင့် ဝါဒါ၏ မိခင်သည် ဆယ်နှစ်သမီးအရွယ်ကပင် အလုပ် လုပ်ခဲ့ရသည်။

ထို့နောက် အရွယ်ရောက်သောအခါ အိမ်ထောင်ပြုသည်။ ၁၉၂၉ ခုနှစ် တွင် သားဦး ဝါဒါကို မွေးသည်။ နောက်တစ်နှစ် အကြာတွင် ကုန်စိမ်းဆိုင် ဖွင့်သည်။ နောင်အခါ ထိုဆိုင်သည် 'ယာအိုဟန်' စတိုးဆိုင်လုပ်ငန်း အင်ပါယာ ကြီး ဖြစ်လာခဲ့သည်။

ဝါဒါ၏ မိခင်ကြီးမှာ ရိုးရာ အမျိုးသမီး သူရဲကောင်းအဖြစ် လူသိ ထင်ရှားလာသောကြောင့် သူမ၏ ဘဝဇာတ်လမ်းကို ရုပ်မြင်သံကြားမှပင် ရိုက်ကူးပြသ ခဲ့ရသည်။

မိခင်ကြီးသည် သားဖြစ်သူအား 'ဆေအီချိုနိုအေး' (Seicho no Ie) ခေါ် ဂျပန် ဗုဒ္ဓဘာသာ အယူဝါဒ တစ်မျိုးဖြင့် ပုံသွန်းပေးခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအယူဝါဒသည် နောင်အခါတွင် ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီကြီး၏ အုပ်ချုပ်ရေး စနစ်ကို အများကြီး ဩဇာလွှမ်းခဲ့သည်။

ဝါဒါသည် အထက်တန်းပညာ အောင်မြင်ပြီးသောအခါ 'နီဟွန်' တက္ကသိုလ်တွင် ဘောဂဗေဒ အဓိက ကျောင်းသားအဖြစ် ပညာဆည်းပူးသည်။ ထိုအချိန်အထိ သူသည် ရှေ့နေ သို့မဟုတ် သံတမန်အရာရှိ တစ်ခုခုလုပ်ရန် စိတ်ကူးယဉ်နေဆဲ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ယင်းအလုပ်များကို သူ့မိဘများက လုံးဝ လက်မခံချေ။

'ဒါနဲ့မဲ အဲဒီအလုပ်တွေကို ကျုပ် လက်လွှတ်လိုက်ရတော့တယ်၊ ဘာ ဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ မေမေရဲ့ ဘာသာရေးစိတ်ဓာတ်က ကျုပ်ကို သိပ်ပြီး ဩဇာ လွှမ်းတာကိုး၊ ကျုပ်ကလဲ မေမေ စိတ်မချမ်းသာတာဆိုရင် ဘာမှ မလုပ်ချင်ဘူး'

ဟု ဝါဒါက ပြန်လည် ပြောပြသည်။

တက္ကသိုလ် နောက်ဆုံးနှစ်တွင် အတာမိ မြို့ကလေးကို မီးလောင်ရာ ဝါဒါတို့၏ အိမ်နှင့်တကွ လုပ်ငန်းပါ ပြာပုံဘဝ ရောက်သွားခဲ့သည်။ ဤ ဖြစ်ရပ်သည် ဝါဒါအား အကြီးအကျယ် စိတ်ထိခိုက်စေခဲ့သည်။

'ဒါဟာ တို့မိသားစုရဲ့ ဘဝအပြောင်းအလဲပဲလို့ ကျုပ်က တွေးမိတယ်၊ လက်ဖဝါး ခြေဖဝါး အခြေအနေက ပြန်ပြီး စကြရတော့မှာပဲလို့လဲ ဆုံးဖြတ် လိုက်တယ်'

ဟု သူက ပြောသည်။



သို့ဖြင့် ပညာ တစ်ပိုင်းတစ်စနှင့် တက္ကသိုလ် ကျောင်းသားကြီး ဝါဒီသည် အားသစ်မွေးကာ မိဘများနှင့်အတူ မူလ ကုန်စိမ်းလုပ်ငန်းကို ပြန်လုပ်သည်။ သူသည် 'မေကာကေး' (Mackake) ခေါ် ဂျပန်ရိုးရာ ကုန်သည်များ၏ ခါးစည်းအဝတ်ကို ခါးတွင်စည်းပြီး အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်သည်။ 'ပထမ သုံးနှစ်လောက်ကတော့ လူးလိမ့် ခံနေရတာပဲ။ ငါးနှစ်လောက်ကျတော့မှ မူလအခြေအနေကို ပြန်ရောက်လာခဲ့တယ်။ နောက် သုံးနှစ်အကြာမှာတော့ ရှိသမျှအကြွေးတွေ အကုန်ပြန်ဆပ်နိုင်တဲ့ အခြေအနေကို ရောက်လာခဲ့တယ်'

ဟု ဝါဒါက အတိတ်ဖြစ်ရပ်ကို စားမြို့ပြန် ပြောပြသည်။

ဝါဒါသည် အသက် ၃၂ နှစ် အရွယ်တွင် အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ လော့အိန်ဂျယ်လိစ်မြို့သို့ ထွက်ခွာလာခဲ့ပြီး လက်လီစတိုးဆိုင် အရောင်းလုပ်ငန်းကို ခြောက်လတိတိ ဆည်းပူးလေ့လာသည်။ နောက်ထပ် သုံးလ ဆက်နေပြီ နောက် အမေရိကန်လူမျိုးများနှင့် ၎င်းတို့၏ ဈေးဝယ် အလေ့အထများကို လေ့လာသည်။

သူ့လေ့လာ တွေ့ရှိချက်များကိုလည်း ဖခင်ကြီးထံသို့ အမြဲတမ်း အစီရင်ခံစာ ပေးပို့သည်။ သူက စတိုးဆိုင် ထူထောင်နည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ ဖခင်ကြီးအား အကြံပေး တင်ပြသည်။ ဖခင်ကြီးကလည်း သားဖြစ်သူ၏ လေ့လာမှုများကို အလွန် ကျေနပ်အားရသည်။

'သား ကြိုက်သလိုသာလုပ်၊ ကြိုက်တဲ့ပုံစံနဲ့လုပ်၊ ဖေဖေက နောက်ကပေးပြီး လိုအပ်တာတွေ အားလုံးကူညီမယ်'

ဟု ဖခင်ကြီးက အားပေးစကား ဆိုသည်။

ဤသို့လျှင် 'ယာအိုဟန်' စတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းကြီး စတင်ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်လေသည်။

### အာရှသည် အဓိက 'ပစ်မှတ်'

တကယ်ဆိုသော် 'ယာအိုဟန်' သည် ဂျပန်နိုင်ငံ လက်လီ စတိုးဆိုင်လုပ်ငန်းတွင် 'နောက်ပေါက်' တစ်ဦးသာ ဖြစ်သည်။ ယာအိုဟန် မတိုင်မီပင် ကမ္ဘာကျော် လက်လီစတိုးဆိုင်ကြီးများက မျိုးဆက်ပေါင်းများစွာ နေယူထားခဲ့ကြပြီ။

သို့သော် နောက်မှ ရောက်လာသူဖြစ်သော်လည်း ဝါဒါက စိတ်မပျက်သူမှာ ပင်ကိုစိတ်ကူးရှိသည်၊ တီထွင်ဉာဏ်ရှိသည်။

သူသည် လက်ရှိ အများကျင့်သုံးနေသော ဈေးကြီးကြီးနှင့် အကြွေး  
ရောင်းစနစ်ကို ပစ်ပယ်ကာ၊ ဈေးပေါပေါဖြင့် လက်ငင်းရောင်း စနစ်ကိုသာ  
ကျင့်သုံးသည်။ တိုကျိုမြို့ကြီးကို အဓိကထားခြင်းအစား တောမြို့ကလေးများ  
ကိုသာ အာရုံစိုက်သည်။ အထက်တန်းလွှာဝယ်သူများကို အဓိကထားဘဲ  
လူလတ်တန်းစားနှင့် ဆင်းရဲသားများကိုသာ အလေးအနက်ထားသည်။

ဤနည်းဖြင့် သူသည် တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ် အောင်မြင်မှုတွေ ပို၍ပို၍  
ရလာခဲ့သည်။ ဆိုင်ခွဲတွေ ပို၍ပို၍ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ် လာနိုင်ခဲ့သည်။ ဝါဒါသည်  
ဂျပန်နိုင်ငံတွင် အမှုထမ်းများအား တစ်ပတ်လျှင် လေးရက်သာ အလုပ်လုပ်  
စေသော ပထမဦးဆုံး လက်လီစတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် မှတ်တမ်းဝင်ခဲ့  
သည်။

သို့သော် လက်ရှိအခြေအနေအရ ဂျပန်တွင် မိမိအင်အား ရှိသလောက်  
စတိုးဆိုင်ကြီးတွေ ဖွင့်လှစ်ခွင့်မရ ဖြစ်နေသည်။ အစိုးရ ဥပဒေက ချုပ်ကိုင်  
ထားသည်။ အမေရိကန် ကုန်သွယ်ရေး အရာရှိတွေကလည်း အဆိုပါ ချုပ်  
ချယ်မှုတွေကို ပျက်သိမ်းပစ်ရန် ဂျပန်အစိုးရကို တွန်းအားပေးနေကြသည်။  
သို့မှသာ အမေရိကန် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဈေးကွက်တွင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်  
ဖြန့်ချိရောင်းချနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

‘အမေရိကန်ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကို ကျုပ် လုံးဝထောက်ခံတယ်၊ ဒါမှ  
အခြေအနေတွေ မြန်မြန် ပြောင်းသွားမယ်’

ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

နောက်တစ်ခုကတော့ အိမ်ရာ မြေရာ ပြဿနာ ဖြစ်သည်။ ဂျပန်တွင်  
မြေဈေးတွေ မိုးထိ ထိုးတက်နေကြသည်။ ဝါဒါသည် အခြားသော ဂျပန်  
ကုန်သည်များ ကဲ့သို့ပင် သူ၏ ပင်ရင်းဆိုင်ကြီးကိုလည်း တိုကျိုမြို့၌ပင်ထားရှိ  
ချင်သည်။ သို့သော် မြေနေရာက ကြီးစွာသော အဟန့်အတား ဖြစ်နေသည်။  
သူ့အနေဖြင့် တိုကျိုမြို့တွင် ပင်ရင်း စတိုးဆိုင်ကြီးကို ဖွင့်လှစ်မည် ဆိုလျှင်  
ယင်းအတွက် ကုန်ကျမည့်ငွေဖြင့် နိုင်ငံခြားတွင် စတိုးဆိုင်ပေါင်း ဆယ်ဆိုင်အထိ  
ဖွင့်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီ၏ ပထမဆုံး ပြည်ပစတိုးဆိုင်မှာ ဘရာဇီးနိုင်ငံ၊  
ဆာအိုပါလိုမြို့၌ ဖွင့်လှစ်သော ဆိုင်ဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုဆိုင်သည် အောင်  
မြင်မှု မရှိခဲ့။

ပို၍ အောင်မြင်သည့်ဆိုင်မှာ ၁၉၇၄ ခုနှစ်တွင် ဖွင့်သော စင်ကာပူ  
စတိုးဆိုင်ဖြစ်သည်။ ဤဆိုင်သည် အရှေ့တောင်အာရှ ဈေးကွက်အတွက်  
‘ဟိုချက်ချာကျသော အဓိကဆိုင် ဖြစ်သည်။’ နောက်ပိုင်းတွင် မလေးရှား၊

ဘရူနိုင်း၊ ဟောင်ကောင်နှင့် တိုင်ပေတို့နှင့် ဆက်လက် ဖွင့်လှစ်သည်။ ယင်းသို့ ဖွင့်လှစ်ရာတွင် ဝါဒါသည် ဂျပန်မှာကဲ့သို့ပင် စတိုးဆိုင်နေရာကို အထူးသတိထား၍ ရွေးသည်။ မြို့ကြီးများထက် မြို့ငယ်ကလေးများကို ဦးစားပေးသည်။

‘ဟောင်ကောင်ကို ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီရောက်လာတော့ သူတို့က ရပ်ကွက်ငယ်ကလေးတွေကို အဓိက အားထားတဲ့ ပထမဆုံး လုပ်ငန်းဖြစ်လာတယ်။ ဒီလိုလုပ်တာ သူတို့ သိပ်မှန်တယ်’

ဟု ဘာရင် အာမခံစာချုပ်စာတမ်း ကုမ္ပဏီမှ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု ကျွမ်းကျင်သူ ပါမယ်လာချန်းက ပြောသည်။

ယာအိုဟန် စတိုးဆိုင်များကို ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေနှင့် အထက်တန်းလွှာတွေကတော့ သိချင်မှ သိကြလိမ့်မည်။ သို့သော် မှောင်ကောင်မြို့စွန်နေ အလုပ်သမား လူတန်းစားတွေအဖို့တော့ ‘ယာအိုဟန်’ ဆိုသည်မှာ ‘အိမ်သုံးစကား’ ဖြစ်နေလေပြီ။

ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွင် ဘန်ကောက်မြို့၌ လည်းကောင်း၊ ၁၉၉၁ ခုနှစ်တွင် ဟောင်ကောင်၌ လည်းကောင်း၊ ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် တိုင်ပေ၌ လည်းကောင်း ကုန်ပဒေသာ စတိုးဆိုင်ကြီးများ ထပ်မံဖွင့်လှစ်သွားရန် စီစဉ်လျက်ရှိသည်။

ထို့ပြင် အမေရိကန်နိုင်ငံ လော့စ်အိန်ဂျယ်လိစ်မြို့နှင့် ချီကာဂို မြို့များတွင် လည်းကောင်း၊ ကနေဒါနိုင်ငံ၊ ဗန်ကူးဗားမြို့တွင် လည်းကောင်း အသေးစား စတိုးဆိုင်များကို ၁၉၉၀၊ ၁၉၉၁၊ ၁၉၉၂ ခုနှစ်များ အတွင်း ဖွင့်လှစ်သွားရန်လည်း စီမံကိန်းမျထားပြီး ဖြစ်သည်။

‘ဒါပေမယ့် အဓိကပစ်မှတ်ကတော့ အာရှတိုက်ပဲ ဖြစ်မယ်။ ဥရောပနဲ့ အမေရိကအထိ လုပ်ငန်းချဲ့ပေမယ့် ကျုပ်တို့ရဲ့ ဖောက်သည် အများစုကတော့ အာရှသားတွေပဲ ဖြစ်မှာပဲ’

ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

ဝါဒါသည် သူ့ရည်မှန်းချက်အတိုင်း အောင်မြင်ရေးအတွက် မလေးရှားနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့တွင်လည်း အကြီးစား စတိုးဆိုင်တွေ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်သွားရန် စိတ်ကူးထားသည်။

ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီသည် ယခုအခါ မိခင်ဂျပန်နိုင်ငံတွင် စတိုးဆိုင်ပေါင်း ၈၈ ဆိုင် ဖွင့်လှစ်ထားသော်လည်း ရေရှည်တွင်မူ နိုင်ငံခြားဆိုင်ခွဲများကို ပို၍ အားပြုရန် ရည်ရွယ်ထားသည်။ ထို့ကြောင့် ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံ အပြင်ဘက်ရှိ နိုင်ငံခြားစတိုးဆိုင်များမှ ရရှိသော ဝင်ငွေသည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ဝင်ငွေ၏ သုံးပုံတစ်ပုံမှ တစ်ဝက်အထိ တိုးတက်လာလိမ့်မည်ဟု ခန့်မှန်းသည်။

ဝါဒါသည် သူ့လက်ထောက် ထိပ်တန်းအမှုဆောင် အရာရှိများအနေဖြင့် 'နယ်ခြား သတ်မှတ်မှု မရှိသော ကုမ္ပဏီ' တစ်ခု၏ အုပ်ချုပ်ရေး အရာရှိများအဖြစ် ဆောင်ရွက် ကြရန် လိုလားသည်။ သူ့ကုမ္ပဏီတို့လည်း ကမ္ဘာ့ကျော် 'ဆိုနီ' (Sony) ကုမ္ပဏီကြီးကဲ့သို့ အောင်မြင်မှုများ ဆင့်ကဲရရှိ စေရန် အထူး ကြိုးစားလျက် ရှိသည်။ ဆိုနီ ကုမ္ပဏီ သည် သူ့ထက် ဝါရင့်သော ဟိတာချီ (Hitachi) နှင့် မတ်ဆုရိတ (Matsushita) ကုမ္ပဏီကြီးများအား ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့ခြင်းမှာ 'နိုင်ငံခြားဈေးကွက်' များကို ဝင်ရောက် ထိုးဖောက်နိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။



### 'စားတော်ဆက် ၁၀၀' စီမံကိန်း

ဝါဒါသည် ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် စတိုးဆိုင်လုပ်ငန်းများအပြင် အခြား စီးပွားရေးစွန့်စားမှုများမှ ဝင်ငွေ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ထပ်မံ တိုးတက်ရရှိအောင် လည်း စီမံကိန်းချထားသည်။

ယင်းစီမံကိန်းမှာ 'ကမ္ဘာ့အနှံ့ တရုတ်စားတော်ဆက် ၁၀၀' ဖွင့်လှစ်ရေး စီမံကိန်း ဖြစ်သည်။ ယခုအချိန်အထိ စားတော်ဆက်ပေါင်း ၄၀ ကျော် ဝယ်ယူ ထားပြီးဖြစ်၍ ဝါဒါသည် ဟောင်ကောင်တွင် တတိယအကြီးဆုံး စားသောက်ဆိုင် လုပ်ငန်းရှင်နေရာသို့ ရောက်ရှိနေပြီ။

သူသည် ပြည်ပသို့ ထွက်ခွာသွားလိုသော ဟောင်ကောင် စားဖိုမှုများအား လခကောင်းကောင်း ပေးကာ အမေရိကန်နှင့် ကနေဒါနိုင်ငံများတွင် တရုတ်စားသောက်ဆိုင်များ ဖွင့်လှစ်သွားရန်လည်း စီစဉ်ထားသည်။

ထို့ပြင် ပီနန်တွင် အပန်းဖြေစခန်းတစ်ခု၊ နယူးယောက်မြို့ ဆင်ခြေပုံတွင် ဂျပန် ပုံစံ ဟိုတယ်တစ်ခုနှင့် တိုကျိုမြို့တွင် နိုင်ငံခြားပုံစံ စတိုးဆိုင် ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးတစ်ခု တည်ထောင်သွားရန်လည်း ရည်မှန်းထားသေးသည်။

ယခုအခါ ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးအတွက် အထပ် ငါးထပ်ရှိသော ဖြန့်ချိရေး ဗဟိုအဆောက်အအုံကြီးကို စင်ကာပူတွင် တည်ဆောက်လျက် ရှိသည်။ ကမ္ဘာ့ တစ်ဝန်းရှိ လက်ကားဖြန့်ချိရေးဌာနပေါင်း ၅၀၀ ကျော်တို့မှ

မှာယူရောက်ရှိလာသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဗဟို ဖြန့်ချိရေးဌာနမှ တစ်ဆင့် စတိုးဆိုင်ပေါင်း များစွာသို့ ဆက်လက်ဖြန့်ချိသွားရန် ရည်ရွယ်၍ ဆောက်လုပ်ခြင်းဖြစ်သည်။

ဝါဒါသည် တရုတ်နိုင်ငံကိုလည်း လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် မျက်စိကျလျှင် ရှိသည်။ သူက တရုတ်ပြည်တွင် ကုန်ရောင်းဖို့ထက် ကုန်ဝယ်ဖို့ကိုသာ ပိုစိတ်ဝင်စားသည်။ သို့သော် နောင်အခါတွင် အခြေအနေအရ စတိုးဆိုင်များ ဖွင့်သင့်က ဖွင့်လှစ်သွားရန်တော့ စိတ်ကူးထားသည်။

‘ကျုပ်တို့ ဟောင်ကောင်ကို ပြောင်းလာတာဟာ ပထမ တံခါးမကြိတ်ထဲ ဝင်လာတာနဲ့ အတူတူပဲ’

ဟု သူက ဆိုသည်။

ဝါဒါသည် နံနက်ပိုင်းနှင့် ညပိုင်းတို့တွင် ဘုရားဝတ်ပြုခြင်း၊ ကမ္မဋ္ဌာန်ထိုင်ခြင်းတို့မှ လွဲလျှင် တစ်နေ့ ၁၁ နာရီ တိတိ အချိန်မှန် အလုပ်လုပ်သည်။ သူနှင့် သူ့ဇနီး ကိမိကို (အိမ်ထောင်သက် ၃၇ နှစ်) တို့သည် အိမ်ကြီးရန်နှင့် မနေဘဲ ဟောင်ကောင်ဆိပ်ကမ်းရှေ့မှ ဗဟိုခန်းမှ အဆောက်အအုံကြီးတွင်သာ နေထိုင်ကြသည်။ ဝါဒါသည် အလုပ်လုပ်လျှင်လည်း ထိုအဆောက်အအုံကြီးတွင်ပင် လုပ်သည်။

ဝါဒါတို့ ဇနီးမောင်နှံတွင် သားသမီး လေးယောက်ရှိသည်။ သုံးယောက်က ဟောင်ကောင်တွင် နေသည်။ တစ်ယောက်က ဂျပန်တွင် ကျန်ရစ်သည်။ သမီးကြီး ကာဇုကိုသည် ယာအိုဟန်ကုမ္ပဏီ အရာရှိတစ်ဦးနှင့် အိမ်ထောင်ပြုသည်။ သူတို့တွင် ‘ရာယိုတာ’ ဟု ခေါ်သော သားကလေးတစ်ယောက် ထွန်းကားသည်။ ဝါဒါသည် လေးနှစ်ရွယ်သာရှိသေးသော သူ့မြေးကလေး ရာယိုတာကို အလွန်ချစ်သည်။

‘တစ်နေ့မှာ ကျုပ်ကို သူ့ဆက်ခံလိမ့်မယ်’

ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း များစွာတို့၏ စုတော့များသည် စင်ကာပူဟောင်ကောင်နှင့် ဂျပန်တို့တွင် အများဆုံး လည်ပတ်နေသော်လည်း ဝါဒါသည် မိခင်ကုမ္ပဏီချုပ်ကြီးတွင် ‘ထိန်းချုပ်အစုရှယ်ယာ’ ကို ကိုယ်တိုင် ‘ကိုယ်ထားသည်။

သူသည် အားလပ်ချိန်တွင် သမိုင်းနှင့် အတ္ထုပ္ပတ္တိစာအုပ်များကို ဖတ်သည်။ သူ၏ စံပြုပုဂ္ဂိုလ်များမှာ ၁၉ ရာစု အမေရိကန် သံမဏိသူဌေးကြီး အင်ဒရူးကာနေဂျီနှင့် အမေရိကန် လက်လီဆိုင် လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဂျိမ်းကက်ရှ်ပင်နီတို့ ဖြစ်သည်။

ကျုပ်က ဂျူစီပင်နီကို သိပ်ပြီးအားကျတယ်၊ သူဟာ မျိုးဆက်တစ်ဆက်အတွင်းမှာ စတိုးဆိုင်ပေါင်း ၁,၇၀၀ အထိ ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့တယ်၊ ပင်နီက ဘာသာရေးကိုလည်း အလွန်ကိုင်းရှိုင်းတယ်၊ ကျုပ်လည်း ဘာသာရေးကို ကိုင်းရှိုင်းတဲ့လူ သိပ်ဖြစ်ချင်တယ်၊ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဘာသာရေးဟာ အောင်မြင်တဲ့ စီးပွားရေးသမားတွေရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်လို့ပါပဲ၊ ကျုပ်က ဘာသာရေးစိတ်ဓာတ်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အသုံးချချင်တယ်'

ဟု ဝါဒါက ပြောသည်။

အချင်းချင်း ပြစ်တင် ပုတ်ခတ်ပြီး အခွင့်သာလျှင် လိမ်လည်လှည့်ပျားဖို့သာ စိတ်ကူးနေသော လောကကြီးတွင် ဝါဒါသည် စံပြုပုဂ္ဂိုလ်ကိုသာ လိုက်ရှာသည်။ သုရဲကောင်းကိုသာ လိုက်ရှာသည်။ ယုံကြည်မှုကိုသာ လိုက်ရှာသည်။

သို့သော် သူသည် စီးပွားရေးတွင် ဈေးဆစ်ခြင်း၊ ဈေးကစားခြင်းကို မဆန့်ကျင်ချေ။ ယခု သူ၏ ဒေါ်လာ ၁၁ သန်းတန် လက်ရှိနေအိမ်ကို ပေါက်ဈေးထက် အများကြီး သက်သက်သာသာဖြင့် ဝယ်ယူရရှိခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။

ဝါဒါသည် ဘာသာရေး ကိုင်းရှိုင်းသလောက် မျှော်လင့်ချက်လည်း အလွန်ကြီးသည်။

ကျုပ် အတာမိမြို့ကလေးမှာ နေတုန်းက ကျုပ်တို့ရဲ့ ကုန်စိမ်းဆိုင်ကို ဂျပန်နိုင်ငံမှာ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် သိပ်ပြီး လုပ်ချင်ခဲ့တယ်၊ ကျုပ်က အကောင်းဆုံးဖြစ်ဖို့ကိုပဲ အမြဲတမ်း မျှော်မှန်းနေခဲ့တယ်၊ ဧရာမ လက်လီစတိုးဆိုင်ကြီးတွေကို ကြည့်ပြီး ငါတော့ သူတို့ကို ဘယ်တော့မှ ကျော်တက်နိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ တွေးပြီး ကြောက်နေခဲ့မိတယ်၊ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ သူတို့က သိပ်ပြီး ကြီးကျယ်နေကြတာကိုး။

'...နောက်တော့ ကျုပ် ဆုံးဖြတ်ချက်ချလိုက်တယ်၊ ငါဟာ တစ်နေ့မှာ နံပါတ် (၁) လက်လီအရောင်းလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်ရမယ်လို့၊ ဒါကို ကျုပ် ဘုရားရှိခိုးရွတ်သလို ခဏခဏ ရွတ်နေတယ်၊ တကယ်တော့ ကျုပ်က စိတ်ကူးယဉ် အိပ်မက်မက်နေတာပါ၊ နောက်တော့ ကျုပ်အိပ်မက်ဟာ တကယ်အကောင်အထည် ပေါ်လာခဲ့တော့တယ်၊ ကျုပ်တို့ဟာ အိပ်မက်ကောင်းတွေကို တကယ်ဖြစ်လာအောင် အကောင်အထည် ဖော်ကြရမှာပဲ'

ဤသည်ကား မီးဘေးအန္တရာယ်ကြောင့် ပြာပုံထဲမှ လူးလဲထလာခဲ့ရသော ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး တစ်ဦး၏ သူ့လုပ်ငန်းသူ့မျှော်မှန်းချက်များ နှင့် ပတ်သက်သည့်ဥဒါန်းစကားများပင်ဖြစ်လေသည်။



### စီးပွားရေးတွင် ဘာသာရေးကို အသုံးချသူ

ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌကြီး ဝါဒါကာဒုအိုသည် တစ်နေ့လျှင် မနက် ၄ နာရီ တစ်ကြိမ်၊ ည ၁၁ နာရီ တစ်ကြိမ် အမြဲတမ်း ကမ္မဋ္ဌာန် ထိုင်သည်။

‘ကမ္မဋ္ဌာန်း ထိုင်နေတဲ့ အချိန်တွေမှာ ကျုပ်ဟာ ဘုရားသခင် ရှေ့မှောက်ကို အမြဲတမ်း ရောက်နေရသလို ခံစားမိပါတယ်’

ဟု သူက ဆိုသည်။

ဝါဒါသည် ဂျပန် ဗုဒ္ဓဘာသာ အယူဝါဒသစ် ဖြစ်သော ‘ဆေအိချိုနိုအေး’ (ကြီးပွားတိုးတက်သော အိမ်ဂေဟာ) ဘာသာကို ကိုးကွယ်သည်။ ထိုဘာသာကို တာနီဂူချိ မာဆာဟာရ (Taniguchi Masaharu) အမည် ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးက ၁၉၂၈ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ထိုနှစ်သည် ဝါဒါကို မမွေးဖွားမီ တစ်နှစ်ဖြစ်သည်။

ဝါဒါ၏ မိဘများသည် ‘ဆေအိချိုနိုအေး’ ဘာသာကို အလွန်ယုံကြည်ကြသောကြောင့် သားဖြစ်သူအားလည်း ထိုဘာသာကို သက်ဝင် ယုံကြည်စေရအထူးတလည် သွန်သင် ကြပ်မတ်ပေးခဲ့သည်။

ဆေအိချိုနိုအေး ဘာသာသည် ကမ္ဘာ့ဘာသာ အယူဝါဒများနှင့် ဒဿနိက အတွေးအခေါ်များမှ စစ်ထုတ်ထားသော ဘာသာခွဲတစ်မျိုး ဖြစ်သည်။ ယင်း



အဓိက အနှစ်သာရများမှာ တိုးတက်ကြီးပွားခြင်း၊ အရာရာကို အကောင်းမြင် ဝါဒဖြင့် သုံးသပ်ခြင်း၊ သည်းခံခွင့်လွှတ်ခြင်းနှင့် သနားကြင်နာခြင်းတို့ဖြစ်ပြီး 'တစ်ခုတည်းသော အမှန်တရား' ကိုသာ ယုံကြည်သည်။

ဂျပန်တွင် ဤဘာသာဝင်ပေါင်း ရှစ်သိန်းခန့်ရှိပြီး တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင် နှစ်သန်းခန့် ရှိသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ လွှတ်တော်ထဲမှ ရှေးရိုးဝါဒီ အမတ်တော်တော် များများသည် ဤဘာသာဝင်များ ဖြစ်ကြသည်။

ဝါဒါကာစုအို၏ ယာအိုဟန်ကုမ္ပဏီ အရာထမ်း အမှုထမ်း အများစု သည်လည်း ဆေအိချိုနိုအေး ဘာသာဝင်များပင် ဖြစ်ကြသည်။ အမှုထမ်း ခန့်ထားရာတွင် ဘာသာယုံကြည်မှုသည် လိုအပ်ချက်တစ်ခု မဟုတ်ဟု ဝါဒါက ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းများအား သူက ဘာသာရေးဖြင့် စည်းရုံးမှု လုံးဝမပြုလုပ်။

သို့သော် ကုမ္ပဏီအမှုထမ်းများ အပတ်စဉ် ရွတ်ဆိုရသော အောက်ပါ သစ္စာအဓိဋ္ဌာန် ပြုချက်ထဲတွင်မူ ဘာသာရေးဩဇာ လွှမ်းမော်သည်ကို တွေ့ရသည်။

'ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီစုကြီးသည် ဘဝဒဿန အမှန်တရားများကို လေ့လာခြင်း၊ လက်တွေ့ကျင့်သုံးခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ လူသားအားလုံးတို့၏ အကျိုးစီးပွားကို အကောင်းဆုံး ဆောင်ရွက်နိုင်သည့် ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်လာအောင် လည်းကောင်း၊ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အခြား ကုမ္ပဏီများအတွက် စံပြု ဖြစ်လာအောင်လည်းကောင်း အစွမ်းကုန် ကြိုးစားအားထုတ်သွားရန် လေးနက်စွာ သစ္စာပြုပါသည်'

ဘရာဇီးတွင် အစောကြီးကတည်းက ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော စံတိုးဆိုင် မအောင် မြင်ခြင်းသည် သူ၏ ဘာသာရေးယုံကြည်မှုနှင့် သက်ဆိုင်မှု ရှိမရှိ ဝါဒါက မည်သို့မှ မပြောချေ။ သူသည် ဘရာဇီးတွင် ဆိုင်သွားဖွင့်ခြင်းမှာ ထိုနိုင်ငံတွင် ဆရာဝန်လုပ်နေသော ယခင် ဘာသာရေးခေါင်းဆောင် တစ်ဦးက စည်းရုံးမှု ကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

သို့သော် ဟောင်ကောင်တွင် သူ၏ စီးပွားရေး အထူးအောင်မြင်နေ ခြင်းကတော့ သူ၏ ဘာသာရေး ယုံကြည်မှုကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု သူက လေးလေးနက်နက် ခံယူသည်။

ထို့ကြောင့် သူက ပြောသည်။

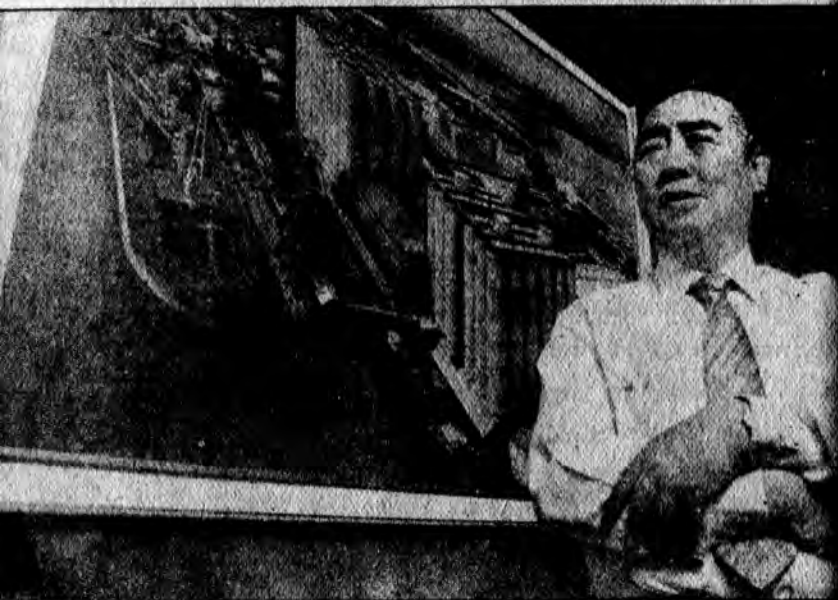
'ကျုပ်ဟာ ယာအိုဟန် ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖောက်သည်တွေ၊ အမှုထမ်းတွေ၊ ပြီးတော့ ဟောင်ကောင်သူ ဟောင်ကောင်သားတွေအတွက် နေ့တိုင်း ဘုရား ရှိခိုးပါတယ်။ ဆုတောင်းမေတ္တာ ပို့ပါတယ်'



# ထုလွှေကြွယ်ချွေး

[အရှေ့တောင်အာရှ၏ ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး

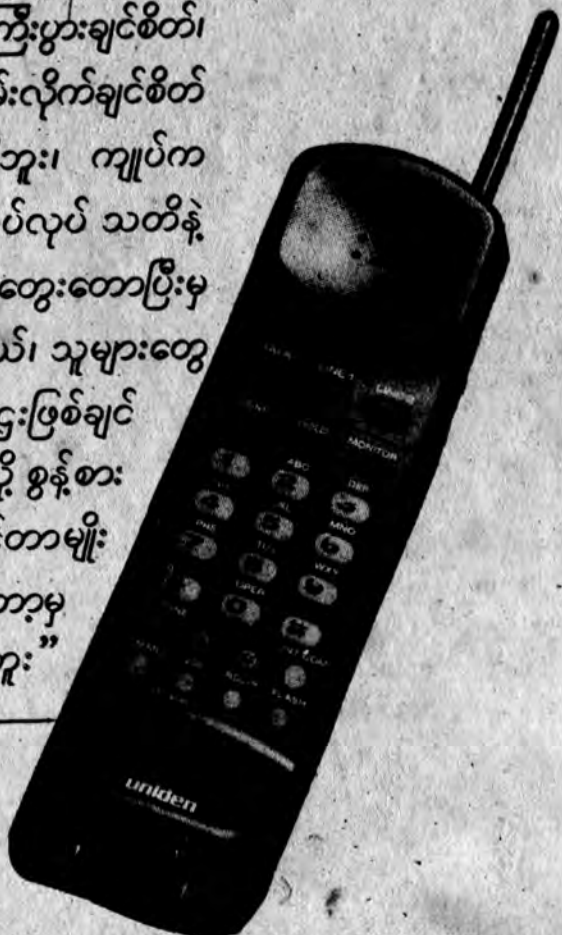
စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်ကြီး]



သူသည် တရုတ်ပြည်တောင်ပိုင်း၊ ဖူကျန်ပြည်နယ်၊ ဖူကင့်  
ခရိုင်မှ လယ်သမားတစ်ဦး၏ သားဖြစ်သည်။ အသက်  
၂၁ နှစ်အရွယ်၊ ၁၉၃၈ ခုနှစ်တွင် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၊ ဗဟို  
ဂျားဗားသို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့သည်။ ပထမ ဦးလေး၏ ပဲဆီ  
အရောင်းဆိုင်တွင် လုပ်သည်။ ကိုယ်ပိုင်စုငွေ အတန်အသင့်  
ရှိလာသောအခါ ကိုယ်ပိုင်ကော်ဖီမှုန့်စက် တည်ထောင်ပြီး  
သူ့ကိုယ်တိုင် စက်ဘီးဖြင့် တစ်ဆိုင်ဝင် တစ်ဆိုင်ထွက်  
လိုက်လံရောင်းချသည်။

ယခုအခါတွင်မူ သူ၏ ဓနအင်ပါယာတွင် ပြည်တွင်းပြည်ပ ကုမ္ပဏီကြီးငယ် စုစုပေါင်း ၂၅၀ ခန့် ရှိသည်။ အရပ်ရပ် ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုး ခန့်ခဲဘိလျှင် ဒေါ်လာ ဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာ့ စီးပွားရေးလောကတွင် သူ့အား ဘရူနိုင်းနိုင်ငံ၊ စူလတန် ဘုရင်မှလွဲလျှင် အရှေ့တောင်အာရှ၌ ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာ သူဌေးကြီးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုထားပြီး ဖြစ်သည်။

“ကျုပ်က ဘယ်တော့မှ လော မကြီးဘူး၊ အ မြန်ဆုံး ကြီးပွားချင်စိတ်၊ ဖြတ်လမ်းလိုက်ချင်စိတ် လဲ မရှိဘူး၊ ကျုပ်က ဘာပဲလုပ်လုပ် သတိနဲ့ ဆင်ခြင်တွေးတောပြီးမှ လုပ်တယ်၊ သူများတွေ လို သူဌေးဖြစ်ချင် လွန်း လို့ စွန့်စား လုပ်ကိုင်တာမျိုး ဘယ်တော့မှ မလုပ်ဘူး”



[၁]

‘ဖြစ်နိုင်ရင် လူကြီးမင်းရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု ပုမာဏကို သိပါရစေ’  
သတင်းထောက်က မေးလိုက်သည်။

ဤတွင် သူက တစ်ချက် ရယ်ပစ်လိုက်ပြီးနောက်

‘ကျုပ်ဟာ ဒေါ်လာ နှစ်ဘီလျှံ သုံးဘီလျှံလောက်အထိ ချမ်းသာတယ်  
ဆိုပြီး နိုင်ငံခြား စာနယ်ဇင်းတွေက ရေးကြတယ်။ သူတို့က ဘာအထောက်  
အထားနဲ့ အဲဒီလို ပြောကြတာလဲ၊ တကယ်ဆိုရင် ကျုပ် ဘယ်လောက်ချမ်းသာ  
တယ်ဆိုတာ ကျုပ်ကိုယ်တိုင်တောင် မသိပါဘူး’

ဟူ၍ ပြန်ဖြေလိုက်လေသည်။

သူ ဘယ်လောက်ချမ်းသာသည်ကို သူကိုယ်တိုင် သိသည်ဖြစ်စေ၊  
မသိသည်ဖြစ်စေ ကမ္ဘာစီးပွားရေးလောကတွင်တော့ သူ့အား ဘရူနိုင်းနိုင်ငံ၊  
စူလတန် ဘုရင်မှလွဲလျှင် အရှေ့တောင်အာရှ၌ ဒုတိယအချမ်းသာဆုံး ဘီလျံနာ  
သုဋ္ဌေးကြီးအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုထားပြီး ဖြစ်သည်။

သူကား အင်ဒိုနီးရှား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး လမ်ရှုလင်း (Liem  
Sioe Liong) ပင်တည်း။

[၂]

ယခုအခါ လမ်ရှုလင်းသည် အသက် ၇၇ နှစ် ရှိနေပြီ ဖြစ်သော်လည်း  
သူ၏ ဓနအင်ပါယာကို အားမာန်အပြည့်ဖြင့် အဆက်မပြတ် တိုးချဲ့ထူထောင်  
နေဆဲ ဖြစ်သည်။

သူ၏ ဓနအင်ပါယာသည် ‘ဆလင်းအုပ်စု’ (Salim Group) အမည်ရှိ  
ဦးဆောင်ကုမ္ပဏီကြီးကို မဏ္ဍိုင်ပြုကာ ပြည်တွင်းပြည်ပ ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်းများစွာ  
တို့ဖြင့် တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် ကျယ်ပြန့် တိုးပွားလျက် ရှိနေသည်။

ဟောင်ကောင်တွင် အခြေစိုက်သော ‘ပထမ ပစိဖိတ်အုပ်စု (First  
Pacific Group)’ ကုမ္ပဏီသည် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံ၊ မနီလာမြို့၌လည်း ကုမ္ပဏီခွဲ  
တစ်ခုကို ဆောက်လုပ်လျက်ရှိရာ ထိုအဆောက်အအုံသည် မနီလာမြို့တွင်  
အမြင့်ဆုံး မိုးထိအဆောက်အအုံကြီး ဖြစ်လာလိမ့်မည်။

ထို့ပြင် ထိုင်းနိုင်ငံ၊ ဘန်ကောက်မြို့၌ ဆောက်လုပ်ဆဲဖြစ်သော ဒေါ်လာ  
၁၅ သန်းတန် ကုမ္ပဏီရုံးခွဲ အဆောက်အအုံမှာလည်း ပြီးလုပြီ ဖြစ်သည်။  
တစ်ချိန်တည်းတွင် ဟောင်ကောင်တွင်ရှိ ‘ပထမ ပစိဖိတ်ဘဏ်’ (First  
Pacific Bank) ကိုလည်း ဒေါ်လာ ၂၆ သန်း မြှုပ်နှံ၍ ဆောက်လုပ်ဆဲ  
ဖြစ်သည်။

လမ်ရှုလင်း မိသားစုသည် အင်ဒိုနီးရှားတွင် အကြီးဆုံး ပုဂ္ဂလိကဘဏ် ဖြစ်သည့် 'ဗဟိုအာရှဘဏ်' (Bank Central Asia) ဘဏ်တိုက်ကြီး၏ အစုရှယ်ယာ ၂၄ ရာခိုင်နှုန်းကိုလည်း ပိုင်ဆိုင်ထားသည်။ ဤဘဏ်၏ ငွေကြေးလည်ပတ်မှုမှာ ဒေါ်လာ ၁.၇ ဘီလျံ ဖြစ်သည်။

'အင်ဒိုစီးမင့်' (Indocement) ကုမ္ပဏီသည် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ အင်္ဂတေထုတ်လုပ်မှု အားလုံး၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ချုပ်ကိုင်ထားသည်။ ယင်းကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုလည်း လမ်ရှုလင်း မိသားစုက ပိုင်သည်။

ထို့ပြင် ပြည်တွင်းဈေးကွက်၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ချုပ်ကိုင်ထားသော 'ဘိုဂါစာရီ' (Bogasari Flour Mills) ဂျုစက်ရုံ၏ အစုရှယ်ယာ သုံးပုံနှစ်ပုံကိုလည်း လမ်ရှုလင်း မိသားစုကပင် ပိုင်ဆိုင်သည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင်လည်း ပုဂ္ဂလိကဘဏ် သုံးခုကို ပိုင်ဆိုင်ထားသေးသည်။

လမ်ရှုလင်း မိသားစု၏ ဓနအင်ပါယာတွင် ပြည်တွင်းပြည်ပ ကုမ္ပဏီကြီးငယ် စုစုပေါင်း ၂၅၀ ခန့် ရှိရာ၊ ယင်းတို့၏ အရပ်ရပ် ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုး စုစုပေါင်းမှာ ခုနစ် ဘီလျံ ဒေါ်လာ ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းပေါင်းစုံတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြသော အမှုထမ်းပေါင်းပင်လျှင် ၁၃၅,၀၀၀ ရှိသည်။

ဤသို့လျှင် လမ်ရှုလင်းသည် စိုက်ပျိုးမွေးမြူရေး၊ ဆီစက်၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ် ထုတ်လုပ်ရေး၊ ကားပစ္စည်း တပ်ဆင်ရေး၊ ကုန်သွယ်ရေး၊ ဘဏ္ဍာရေး၊ အစားအသောက်၊ ဓာတုဗေဒပစ္စည်း၊ ဆေးဝါးပစ္စည်း၊ အထည်အလိပ်၊ အင်္ဂတေ၊ ဂျုံ၊ အိမ်ယာခြံမြေ၊ ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်ပို့လုပ်ငန်း၊ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ သစ်လုပ်ငန်း၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်း စသည့် လုပ်ငန်းပေါင်းစုံကို ပိုင်ဆိုင်ထားသော မဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့လေသည်။

[၃]

လမ်ရှုလင်း၏ ဘဝသည် အောင်မြင်သူ အများစု၏ ဘဝကဲ့သို့ပင် အောက်ခြေမှ စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

သူသည် တရုတ်ပြည်တောင်ပိုင်း ပူကျန်ပြည်နယ်၊ ပူကင်ခရိုင်မှ လယ်သမားတစ်ဦး၏ သားဖြစ်သည်။ အသက် ၂၁ နှစ်အရွယ် ၁၉၃၈ ခုနှစ်တွင် အင်ဒိုနီးရှား နိုင်ငံ ဗဟို ဂျာဗားသို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။



စက်တင်ဘာလ ၁၉၆၈

ပထမတွင် ဦးလေးတော် တစ်ဦး၏ ပဲဆီအရောင်းဆိုင်တွင် ဝင်လုပ်သည်။ ကိုယ်ပိုင်စုငွေကလေး အတန်အသင့် ရရှိလာသောအခါ ကိုယ်ပိုင်ကော်ဖီမှုန့်စက် တည်ထောင်ပြီး သူ့ကိုယ်တိုင် စက်ဘီးဖြင့် တစ်ဆိုင်ဝင် တစ်ဆိုင်ထွက် လိုက်လံရောင်းချသည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ဖြစ်ပွားလာသောအခါ အင်ဒိုနီးရှား-လွတ်မြောက်ရေး တပ်မတော်အား လမ်းရှုလင်းက စားနပ်ရိက္ခာ ပေးသွင်းသည်။ ထိုအချိန်မှစ၍ သူ၏ ဘဝတက်လမ်း စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုကာလအတွင်း အင်ဒိုနီးရှား တပ်မတော်မှ တပ်မှူးတစ်ဦး ဖြစ်သူ ဆူဟာတိုနှင့် လမ်းရှုလင်း ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးခဲ့ရသည်။

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ လွတ်လပ်ရေး ရရှိပြီးနောက်တွင် လမ်းရှုလင်း၏ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ပို၍ ကျယ်ပြန့်လာခဲ့သည်။ သူသည် ဆယ်နှစ်တာ ကာလအတွင်း ဆပ်ပြာစက်ရုံ၊ အထည်စက်ရုံ ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီနှင့် ဗဟိုအာရှဘဏ်တို့ကို တည်ထောင်နိုင်သည်အထိ တိုးတက် ကြီးပွားလာခဲ့သည်။

၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် သမ္မတ ဆူကာနို ပြုတ်ကျပြီး ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဆူဟာတို အာဏာရလာသောအခါ လမ်းရှုလင်း၏ ဓနအင်ပါယာမှာလည်း အရှိန်အဟုန်ကောင်းစွာဖြင့် ကျယ်ပြန့်သည်ထက် ကျယ်ပြန့်လာခဲ့လေတော့ သည်။

သမ္မတ ဆူဟာတိုနှင့် ရင်းနှီးမှုကြောင့် လမ်းရှုလင်း၏ စီးပွားရေး ပို၍ တိုးတက်လာခဲ့ကြောင်း စာနယ်ဇင်းများက ဝေဖန် ရေးသားခဲ့ကြသည်။

ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ လမ်းရှုလင်းက 'တကယ်တော့ အဲဒီလို ရင်းနှီးမှုဟာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းအတွက် အထောက်အကူဖြစ်နိုင်တာ မှန်ပါတယ်။ ထိပ်တန်းမှာ ကိုယ့်ကို ကူညီနိုင်မယ့် ပုဂ္ဂိုလ် ရှိနေတာဟာ အမြဲတမ်း အကျိုးရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျုပ်ကတော့ သမ္မတကြီးနဲ့ ရင်းနှီးမှုကို အကြောင်းပြုပြီး ဘာအခွင့်အရေးမှ မယူခဲ့ပါဘူး' ဟု ပြန်လည် ချေပပြောဆိုခဲ့သည်။

ဘယ်လိုပင် ချေပပြောဆိုစေကာမူ ဆူဟာတို တက်လာသော ၁၉၆၅ ခုနှစ်မှ စ၍ ၁၉၇၅ ခုနှစ်အတွင်း လမ်းရှုလင်းအနေဖြင့် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ အဓိကကျသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများစွာကို ချုပ်ကိုင်လုပ်ပိုင်ခွင့် ရရှိခဲ့သည် ကတော့ အမှန်ပင် ဖြစ်သည်။

လမ်းရှုလင်းသည် အသက် ၇၇ နှစ် ရှိပြီဖြစ်သော်လည်း သူ့ရုပ်သွင်မှာ ၆၀ ကျော်လောက်သာ ထင်ရသည်။ ဆေးလိပ်လည်း မသောက်၊ အရက်လည်းမသောက်။ တစ်နေ့လျှင် ၁၂ နာရီတိတိ အလုပ် လုပ်သည်။ ကျန်းမာရေးအတွက် နေ့စဉ် နံနက်တိုင်း အပြေးလေ့ကျင့်ခန်း မှန်မှန်ပြုလုပ်သည်။

အပန်းဖြေ ပျော်ရွှင်မှုအဖြစ် ညကလပ် ကပွဲကို တစ်ချိန်က အလွန်နှစ်သက်ခဲ့သော်လည်း ယခုတော့ ဖြတ်ထားလိုက်သည်။

သူသည် ဂျပန်ခေတ်က အင်ဒိုနီးရှား တရုတ်ကပြား အမျိုးသမီးတစ်ဦးနှင့် လက်ထပ်ခဲ့ပြီး သား သုံးယောက်၊ သမီး တစ်ယောက် ထွန်းကားခဲ့သည်။ သား သုံးယောက်စလုံးပင် မိသားစုလုပ်ငန်းခွင်တွင် လုပ်ကိုင်နေကြသည်။

လမ်ရှုလင်းသည် အင်္ဂလိပ်စကားကိုရော၊ အင်ဒိုနီးရှား စကားကိုပါ ထမင်းစား ရေသောက်လောက်သာ ပြောတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အများနှင့် စကားပြောရာတွင် သူ၏ဇာတိ ဖူကင့် တရုတ် စကားဖြင့်သာ ပြောဆို ဆက်ဆံသည်။ ပြည်ပခရီးထွက်လျှင် သူ့သား တစ်ယောက်ယောက် သော်လည်းကောင်း၊ သူ့လက်ထောက် အရာရှိ တစ်ယောက် သော်လည်းကောင်း အမြဲတမ်း လိုက်ပါကာ စကားပြန်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ရသည်။



သူသည် ပြုံးရယ်ခဲ့သည်၊ စကားနည်းသည်။ မိမိနိုင်ငံတွင် သာမန်လူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ပင် ရိုးရိုးအေးအေး နေထိုင်သည်။ သို့သော် ပြည်ပခရီးထွက်လျှင်တော့ ဇိမ်ကျကျ နေထိုင်တတ်သည်။ စင်ကာပူတွင် ဘတ်စကက်ဘောကစားကွင်းပါသော ကိုယ်ပိုင် ဘန်ဂလိုကြီးတစ်ခု ဆောက်ထားသည်။

သူ့ကိုယ်သူ အမြဲတမ်း သတိဖြင့် ချင့်ချင်ချိန်ချိန် လုပ်တတ်သူအဖြစ် သဘောထားသည်။

‘ကျုပ်က ဘယ်တော့မှ လောမကြီးဘူး၊ အမြန်ဆုံး ကြီးပွားချင်စိတ်၊ ဖြတ်လမ်းလိုက်ချင်စိတ်လဲ မရှိဘူး၊ ကျုပ်က ဘာပဲလုပ်လုပ် သတိနဲ့ ဆင်ခြင်တွေးတောပြီးမှ လုပ်တယ်၊ သူများတွေလို သူဌေးဖြစ်ချင်လွန်းလို့ စွန့်စားလုပ်ကိုင်တာမျိုး ဘယ်တော့မှ မလုပ်ဘူး’

ဟု လမ်ရှုလင်းက ပြောသည်။

ဤအချက်နှင့် ပတ်သက်၍ ဂျာကာတာမြို့မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက

‘တကယ်တော့ သူ့အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ လောဘကြီးစရာလဲ မလိုပါဘူး၊ စွန့်စားစရာလဲ မလိုပါဘူး၊ သူ့စီးပွားရေး နည်းဗျူဟာအတိုင်း ထိပ်ပိုင်းက အာဏာရှိ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေနဲ့ ရင်းနှီးနေရင် ပြီးတာပဲ’

ဟု ဝေဖန် ပြောဆိုသည်။

ထိုဝေဖန်ချက် မှန်သည်။ လမ်ရှလင်းသည် သမ္မတ ဆူကာနို လက်ထက်က ဆူကာနို၏ ယောက္ခမကို သူ၏ ဗဟိုအာရှဘဏ်တွင် အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာ လူကြီးတစ်ဦးအဖြစ် ခန့်ထားခဲ့ခြင်းက သက်သေခံသည်။

ယခု သမ္မတ ဆူဟာတို လက်ထက်ကျပြန်တော့လည်း ဆူဟာတို၏ ဝမ်းကွဲ ညီတစ်ယောက်ကို သူ၏ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၂၄ ခုတွင် အစုရှယ်ယာ ပါဝင်ခွင့် ပြုထားသည်။

ထိုမျှသာမက သမ္မတ ဆူဟာတို၏ သားနှင့် သမီးတို့သည် ဗဟိုအာရှဘဏ်၏ အစုရှယ်ယာ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ပိုင်ဆိုင်ထားသည်ဟုလည်း သတင်းထွက်လျက် ရှိနေသည်။



[၄]

ဘယ်လိုပင် ဖြစ်ဖြစ်၊ လမ်ရှလင်းကတော့ သူ ၏ ဓနအင်ပါယာကို ကြီးကျယ်သည် ထက် ကြီးကျယ်အောင် တိုးချဲ့မြဲ တိုးချဲ့နေဦးမည်သာ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့်ပင်လျှင် သူသည် ၁၉၉၀ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၂၈ ရက်နေ့က နောက်ထပ် တိုးချဲ့မှုကြီး တစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့သည်။

ယင်းမှာ စင်ကာပူနိုင်ငံမှ အများပိုင် စာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုဖြစ်သည့် 'ယူအိုင်စီ' (UIC) ခေါ် 'ယူနိုက်တက် စက်မှုကော်ပိုရေးရှင်း' (United Industrial Corp.) ၏ အစုရှယ်ယာ ၂၄.၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ဒေါ်လာ သန်း ၂၃၀ ဖြင့် ထပ်မံ ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ယူအိုင်စီ လက်အောက်ရှိ 'စင်ကာပူလင်းဒ်' (Singapore Land ကုမ္ပဏီမှာ စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် အကြီးဆုံး အိမ်ရာခြံမြေ ကုမ္ပဏီဖြစ်ရာ ယူအိုင်စီသည်လည်း အကြီးဆုံး အိမ်ရာခြံမြေ ကုမ္ပဏီကြီး အဖြစ်သို့ အလိုအလျောက် ရောက်ရှိလာခဲ့သည်။ ယူအိုင်စီသည် စာအုပ်စာတန်း ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း၊ ပစ္စည်းထုပ်ပိုးလုပ်ငန်းနှင့် ဟိုတယ် လုပ်ငန်းများကိုလည်း လုပ်ကိုင်သည်။

ယူအိုင်စီကို ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းဖြင့် လမ်ရှလင်းသည် ထိုင်းနိုင်ငံတွင်လည်း ဟိုတယ်နှစ်ခု ပိုင်ဆိုင်သွားခဲ့သည်။ နောက်ထပ် ဒေါ်လာ ၇၅ သန်းတန် ဟိုတယ်တစ်ခုနှင့် ဂေါက်ကွင်းကြီး တစ်ခုတို့ကို ဂျပန်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုနှင့် ဖက်စပ်တည်ဆောက်ရန်လည်း စီစဉ်လျက် ရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

လမ်ရှလင်း အနေဖြင့် ယခုကဲ့သို့ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ အပြင်ဘက်သို့

လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်းမှာ နောင်ရေး မသေချာသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု အများက  
ဝေဖန် ပြောဆိုကြသည်။ သူသည် သမ္မတကြီး ဆုဟာတို မိသားစုနှင့် အလွန်  
ရင်းနှီးသောကြောင့် ဆုဟာတို အာဏာလက်မဲ့ မဖြစ်မီတွင် သူ့အနေဖြင့်  
ပြင်ပနိုင်ငံများ၌ အခြေခိုင်ခိုင် ရှိနေသင့်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လာမည့်  
၁၉၉၃ ခုနှစ် သမ္မရွေးကောက်ပွဲတွင် ဆုဟာတို ပြန်လည် အရွေးခံရဖို့ မသေချာ  
သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

တချို့ကလည်း လမ်ရှုလင်း အနေဖြင့် ဟောင်ကောင်တွင် 'ပထမ  
ပစီဖိတ်' ကုမ္ပဏီကို ချုပ်ကိုင်ထားပြီးဖြစ်၍ ပူနေစရာအကြောင်း မရှိတော့ဟု  
ဆိုကြသည်။

သို့သော် စင်ကာပူက ဟောင်ကောင်ထက်ပို၍ အခြေအနေကောင်း  
သောကြောင့် လမ်ရှုလင်းက စင်ကာပူကို ပို၍ သဘောကျခြင်း ဖြစ်သည်။  
တကယ်တော့ သူ့အနေဖြင့် အင်ဒိုနီးရှားတွင် 'စားကျက်' နယ်မြေ ကျဉ်းသွား  
ပြီဖြစ်သောကြောင့် နိုင်ငံတကာသို့ အင်ပါယာတိုးချဲ့ရန် ခြေလှမ်းခြင်းပင်  
ဖြစ် သည်ဟုလည်း အချို့က ထင်ကြေးပေးကြသည်။

[၅]

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံတွင် တရုတ်အမျိုးသားဦးရေ သုံးရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိ  
သည်။ သို့သော် ၎င်းတို့က တိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေးကဏ္ဍတွင် ဝေစုများများ  
ပိုင်ဆိုင်ထားသောကြောင့် တိုင်းရင်းသား အင်ဒိုနီးရှား ပြည်သူများက မကျေမနပ်  
ဖြစ်ကြသည်။ စီးပွားရေးတွင် တရုတ်အမျိုးသားတို့၏ ချုပ်ကိုင် လွှမ်းမိုးမှုကို  
စာနယ်ဇင်းများကလည်း မကြာခဏ ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဝေဖန်ရေးသားခဲ့  
ကြသည်။

ထို့ကြောင့် ဆုကာနီခေတ်နောက်ပိုင်းတွင် တရုတ်နိုင်ငံနှင့် အင်ဒိုနီးရှား  
နိုင်ငံတို့အကြား နှစ်ပေါင်း ၂၀ ခန့်မျှ ဆက်ဆံရေး တင်းမာနေခဲ့ကြသည်။  
အထူးသဖြင့် ၁၉၆၅ ခုနှစ်တွင် ကွန်မြူနစ်တို့ အာဏာသိမ်းရန် ကြံစည်မှုကို  
တရုတ်အစိုးရက ကူညီအားပေးခဲ့သည်ဟု အင်ဒိုနီးရှားအစိုးရက အဓိအလင်း  
ကြေညာခဲ့သောကြောင့် နှစ်နိုင်ငံ ဆက်ဆံရေးမှာ ပို၍ တင်းမာခဲ့ရသည်။

သို့သော် ယခုအခါတွင်မူ နှစ်နိုင်ငံ ဆက်ဆံရေး ပြေလည် ချောမွေ့  
လာပြီး ပုံမှန်အတိုင်း သံတမန်ဆက်သွယ်ရေး ပြုရန်ပင် ကမ်းလှမ်းနေကြပြီ  
ဖြစ်သည်။

ဤကိစ္စနှင့် စပ်လျဉ်း၍ လမ်ရှုလင်းက သူ၏ အယူအဆကို ပြောပြ  
ရာတွင်





‘လူမျိုးရေး မနာလိုမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် တရုတ်အမျိုးသား ကုန်သည်တွေအနေနဲ့ သိပ်ပြီး ပပလွှားလွှား မနေသင့်ဘူး။ အင်ဒိုနီးရှားမှာက စီးပွားရေးပိုင်ဆိုင်မှု တစ်ဘက်စောင်းနင်း ဖြစ်နေတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးတယ်။ လူမျိုးရေး ပြဿနာကို သတိနဲ့ မကိုင်တွယ်တတ်ရင် လူမှုရေး မငြိမ်သက်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာနိုင် တယ်။ အဲဒီတော့ တရုတ်အမျိုးသားတွေနဲ့ အင်ဒိုနီးရှား အမျိုးသားတွေ ပူးပေါင်းပြီး စီးပွားရေး ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်ကြမယ် ဆိုရင် လူမျိုးရေး တင်းမာမှု တွေ ပျောက်ကွယ်သွားနိုင်တယ်။ ကျုပ်အနေနဲ့တော့ တကယ်တော်တုံ တိုင်းရင်းသားတွေ ဘယ်သူမဆို ကျုပ်လုပ်ငန်းမှာ ပူးပေါင်းပါဝင်နိုင်တယ် ဆိုတာ အမြဲတမ်း ဖိတ်ခေါ်ထားပါတယ်’

ဟု ဆိုသည်။

လမ်ရှုလင်းအနေဖြင့် မည်မျှပင် သတိထား၍ ဆင်ဆင်ခြင်ခြင် လုပ်ကိုင် သော်လည်း သူ့အား ဝေဖန်ထိုးနှက်မှုကတော့ အနည်းနှင့်အများ ရှိနေသည်ပင် ဖြစ်သည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်က ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ အခြေအနေ ဆိုးနေ ချိန်တွင် လမ်ရှုလင်း၏ ‘အင်ဒိုနီးရှား’ အင်္ဂတေထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကို အစိုးရက ဝင်ကယ်ခဲ့ရသည်။

ထို့ပြင် ‘ပထမ ပစိဖိတ်ကုမ္ပဏီ’ အတွက် အရင်းအနှီး ရှာဖွေကလည်း လမ်ရှုလင်းသည် တစ်ဘက်မှ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများထံတွင် အကူအညီတောင်းခံ

နေ့စဉ် အခြားတစ်ဘက်တွင် အစိုးရထံမှလည်း ချေးငွေများတောင်းခံခဲ့သည်ဟု ဝေဖန်ခံခဲ့ရသည်။ ၁၉၈၆ခုနှစ်က တရုတ်ပြည် ဖူကျန်ပြည်နယ်တွင် ဒေါ်လာသန်း ၈၀၀တန် ကုန်ချောစက်ရုံ တည်ဆောက်ရန် စီစဉ်ခဲ့စဉ်ကလည်း အလားတူ ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ခြင်း ခံခဲ့ရသည်။

မကြာသေးမီကလည်း လမ်ရှုလင်းနှင့် အခြား အစုစပ်တစ်ဦးက အစုရှယ်ယာ ၄၀ရာခိုင်နှုန်း၊ အစိုးရပိုင် ကရာကတော သံမဏိလုပ်ငန်း (Kratatau Steel) က ၄၀ရာခိုင်နှုန်းစီပိုင်သော 'ကိုးလိဒ် ရောလင်းမီးလ် အင်ဒိုနီးရှား' (Cold Rolling Mill Indonesia) သံမဏိစက်ရုံအတွက် အစိုးရက ဒေါ်လာ ၂၅၅သန်း ထုတ်ချေးရန် အစီအစဉ်နှင့်ပတ်သက်၍ လွှတ်တော် တွင် ဆူဆူညံညံ ဝေဖန်ခဲ့ကြသေးသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ယခုအခါ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးမှာ လွတ်လပ် သော ဈေးကွက်စီးပွားရေးလမ်းကြောင်းပေါ်သို့ ရောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်သောကြောင့် လမ်ရှုလင်း၏ ဓနအင်ပါယာမှာလည်း တင်းကျပ်သော စည်းကမ်းဘောင် အတွင်းမှပင် အောင်မြင်တိုးတက်လာခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် သူ့အနေဖြင့် တိုင်းပြည်၏ အနာဂတ် စီးပွားရေး တိုးတက်မှု ကိုလည်း တကယ်ယုံကြည်လျက် ရှိသည်။

လွတ်လပ်သော ဈေးကွက်စီးပွားရေးသည်သာလျှင် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ တစ်စုတည်းသော တိုးတက်ရာ လမ်းကြောင်းဖြစ်သည်ကို ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်မျိုးဆက်များ ကောင်စွာ နှလုံးသွင်းကြ စေချင်သည်ဟု လမ်ရှုလင်း က ဆိုသည်။

သူက ဆက်လက်ပြီး

'ဒီ လူငယ် မျိုးဆက်တွေဟာ တဖြည်းဖြည်းနဲ့ နိုင်ငံရဲ့လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်တွေ ဖြစ်လာကြလိမ့်မယ်၊ ကျုပ်တို့ နိုင်ငံဟာ သယံဇာတ ပစ္စည်းတွေ၊ စက်မှုကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ အလှူပယ်ကြွယ်ဝတဲ့ နိုင်ငံဖြစ်တယ်၊ အလုပ်သမားအင်အားစုလည်း ပေါများတယ်၊ အကယ်၍ အစိုးရနှင့် ပြည်သူတွေ သာ တစ်သားတည်း စိတ်တူ ကိုယ်တူ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင် သွားမယ်ဆိုရင် ဒီရာစု နှစ်အကုန်မှာ အင်အားရှိပြီး ချမ်းသာတဲ့နိုင်ငံ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ကျုပ် သေချာပေါက် ပြောရဲပါတယ်'

ဟု ပြောသည်။

လမ်ရှုလင်းကတော့ အပြောနှင့်အလုပ် ညီသူဖြစ်၍ တရုတ်ဒဏ္ဍာရီ ပုံပြင်ထဲမှ မြွေဟောက်ကဲ့သို့ပင် သားကောင်ကို ပေါက်သတ်ရန် အမြဲတမ်း ပါးပျဉ်းဖြန့်ထားမည်သာ ဖြစ်လေသည်။

ဝင်းဝင်းကိုင်ဆောင်ထားသော

ဝင်းဝင်းကိုင်ဆောင်ထားသော



ဘာကလေကုမ္ပဏီ၏ အဓိကထုတ်ကုန်မှာ ‘ကုန်ပစ္စည်း’  
မဟုတ်၊ စွန့်စားလိုသူများအတွက် ‘စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်း’  
များ ဖော်ဆောင်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ ရောင်းဝယ်ရေး  
ကွန်ဗြားစနစ်ဖြင့် ကြီးပွားနေသော မျိုးဆက်သစ် ညီအစ်ကို  
နှစ်ယောက်၏ စီးပွားရေး စွန့်စားခွမ်းဆောင်မှုများ .....။

“ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ  
မဆို အရင်းအနှီး၊ အချိန်  
ကာလ၊ ဗဟုသုတနဲ့ ယုံကြည်  
မှုဆိုတာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့  
အချက်လေးချက်ပဲ။ ပထမ  
အချက် သုံးချက်နဲ့ ပြည့်စုံ  
နေရင်တောင်မှ နောက်ဆုံး  
အချက်ဖြစ်တဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့  
မပြည့်စုံရင် ဘာမှ အလုပ်  
ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး။”



‘ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာမဆို အရင်းအနှီး၊ အချိန်ကာလ၊ ဗဟုသုတနဲ့ ယုံကြည်မှုဆိုတာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့ အချက်လေးချက်ပဲ’

ဤသည်မှာ ဘာကလေးကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ သို့ တက်ရောက်လာသူတိုင်းအား ဘိုနီဖာစီယို ညီအစ်ကိုတို့က အမြဲတမ်း ပြောလေ့ရှိသော စကားဖြစ်သည်။

အသက် ၃၅ နှစ်အရွယ်ရှိ အစ်ကိုဖြစ်သူ ရာဖယ်ဘိုနီဖာစီယိုက ဆိုလျှင် ပဲခုံးကို တစ်ချက်တွန့်ပြီး

‘ပထမ အချက်သုံးနဲ့ ပြည့်စုံနေရင်တောင်မှ နောက်ဆုံးအချက်ဖြစ်တဲ့ ယုံကြည်မှုနဲ့ မပြည့်စုံရင် ဘာမှ အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး’

ဟူ၍ပင် ဖြည့်စွက်လိုက်သေးသည်။

အစ်ကိုဖြစ်သူ ရာဖယ်မှာ ဘာကလေးကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ပြီး အသက် ၃၄ နှစ်အရွယ်ရှိ ညီဖြစ်သူ ဂျီဆေကတော့ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌနှင့် အထွေထွေ မန်နေဂျာ ဖြစ်သည်။

သူတို့ ညီအစ်ကိုက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရိုးရိုးကလေးပင် မြင်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆိုသည်မှာ အနည်းဆုံးဈေးဖြင့် ဝယ်ယူပြီး အများဆုံး ဈေးဖြင့် မြန်နိုင်သမျှ မြန်မြန် ပြန်ရောင်းခြင်းဖြစ်သည်ဟု သူတို့က အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုကြသည်။

ဘာကလေးကုမ္ပဏီ၏ နာမည်အပြည့်အစုံမှာ ‘ဘာကလေး နိုင်ငံတကာ ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်း ကော်ပိုရေးရှင်း’ (Barclay International Manufacturing Corporation) ဖြစ်သည်။

ယနေ့ ဘာကလေး ကုမ္ပဏီမှာ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံတွင် ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း များစွာ ရင်းနှီးမြုပ်နှံကာ တစ်ကိုယ်ရေသုံးနှင့် အိမ်သုံးပစ္စည်းများကို အမြောက် အမြား ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်နေပေပြီ။

ရာဖယ်နှင့် ဂျီဆေတို့သည် ဘာကလေး ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင် ခဲ့စဉ်က သူတို့တွင် ဓာတုဗေဒ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ဗဟုသုတ မှ တစ်ပါး အခြားအချက်အလက်များ ချို့တဲ့ခဲ့ကြသည်။

အရင်းအနှီးကလည်း အလွန်နည်းသည်။ အချိန်ကလည်း နှောင်းနေ ပြီ။ ‘နောက်ဆုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု ဆိုတာကလည်း ယုံယုံကလေးမျှ သာ ရှိခဲ့ကြသည်။

### ထိပ်တန်းစာရင်းဝင် ကုမ္ပဏီ

၁၉၈၃ ခုနှစ်က ဖြစ်သည်။ ထိုနှစ်သည် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံအဖို့ ကံဆိုး သောနှစ်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ထိုနှစ်ထဲတွင် လက်ရှိ

သမ္မတဖာဒီနန်မားကိုစစ်၏ အဓိကဖြိုင်ဘက် နိုင်ငံရေး ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူ နီရှိုင်အက္ခီနို လုပ်ကြံသတ်ဖြတ် ခံခဲ့ရသည်။ ထိုလုပ်ကြံမှုကြောင့် ဖိလစ်ပိုင် နိုင်ငံအတွင်း နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေးကမောက်ကမဲဖြစ်ရပ်များ ပေါ်ပေါက် လာခဲ့ ရသည်။



ကုန်ဈေးနှုန်းတွေ မိုးထိအောင် လှေခါးထောင် တက်ကုန်ကြသည်။ အတိုးနှုန်းများလည်း ထိုနည်းလည်းကောင်းပင် ဖြစ်သည်။

သည်လို အချိန်ကာလမျိုးတွင် ဘယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမျိုးကို စတင် စတင်အောင်မြင်ရန် အလွန်ခဲယဉ်းလှသည်။ တကယ် လက်တွေ့တွင်လည်း လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာ ပျက်စီးသွားခဲ့ကြရသည်။

ရာပယ်နှင့်ဂျီဆေတို့က ထိုအချိန် ထိုကာလတွင်မှ လုပ်ငန်းသစ် စတင် တည်ထောင်ရန် စိတ်ကူးပေါ်ခဲ့ခြင်းမှာ တော်တော် အံ့ဩစရာကောင်းသည်။ တစ်ပါးသူအမြင်တွင် အလွန်မိုက်မဲသူများဟု ထင်ကောင်းထင်ကြမည်မှာ သေချာသည်။

သို့သော် သူတို့ညီအစ်ကို အဖို့တော့ မလုပ်မဖြစ် အခြေအနေမျိုး ဖြစ်သည်။ တစ်ခြား ရွေးစရာလမ်းမရှိတော့၍ သည်လမ်းကိုရွေးခြင်း ဖြစ်သည်။

သူတို့သည် ယခင်ကာလက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို စွန့်စွန့်စားစား စတင် လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်။ သို့သော် မအောင်မြင်ခဲ့ကြ။ အရုံးကြီး ရုံးခွဲကြသည်။ ဖိလစ်ပိုင် ပီဆိုငွေ ၂.၄ သန်းခန့် အကြွေးတင်ခဲ့ကြသည်။

ထို့ကြောင့်လည်း သူတို့ ညီအစ်ကိုသည် ကြွေးကို ပြန်ဆပ်နိုင်ရန် ပိုက်ဆံ မြန်မြန်ရဖို့ လမ်းကို မလွဲမသွေ လိုက်ကြရမည် အခြေအနေမျိုး ရှိနေသည်။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် သူတို့ ညီအစ်ကိုသည် ဘာကလေးကုမ္ပဏီကို စတင် ထူထောင်ခြင်းမှာ သွေးရူးသွေးတန်း ငွေလိုအပ်နေသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

သို့ဖြင့် ဘာကလေးကုမ္ပဏီကြီးကို 'ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေးကွန်ဒြာ' စနစ် (marketing network) ဖြင့် လုပ်ကိုင်ရန် ရွေးချယ်ခဲ့ကြသည်။

ဤစနစ်ကို စိတ်ကူးရခဲ့သည်မှာလည်း သူတို့၏ အရေးတကြီး ငွေလိုအပ်နေသော အခြေအနေကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

‘ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေးကွန်ဒြာ’ စနစ်သည် တိုက်ရိုက် ရောင်းချရေးလုပ်ငန်းတွင် အလွန် မြန်ဆန်ထိရောက်သော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ ဤစနစ်အရ မိခင်ကုမ္ပဏီသည် ၎င်း၏ ထုတ်ကုန်များကို ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ်ကွန်ဒြာများသို့ တိုက်ရိုက်ရောင်းချသည်။ ဖြန့်ချိရေးကွန်ဒြာများမှ တစ်ဆင့် စားသုံးသူများသို့ ပြန်လည်ရောင်းချသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ရောနယ်ဘန်စတိန်းအား အဓိက ပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် အများစုက သတ်မှတ်ထားကြသည်။

ဘန်စတိန်းက သူ၏ ‘အောင်မြင်စွာ တိုက်ရိုက်ရောင်းချနည်း’ (Successful Direct Selling) စာအုပ်တွင် အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားထားသည်။

‘ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး ကွန်ဒြာကို ခိုင်မာ၍ ရှင်သန်သော ထုတ်ကုန်ရောင်းချမှု အပေါ်တွင် အခြေခံ၍ တည်ဆောက်ထားသည်။ ဤစနစ်အရ အလုပ်သမားများသည် မိမိတို့ ရောင်းရငွေအပေါ်တွင် ကော်မရှင်နှုန်းထားဖြင့် ခံစားခွင့် ရှိသည်။ ထို့ပြင် တစ်ပါးသူများအား စည်းရုံးပေးခြင်း၊ တာဝန်ခံပေးခြင်း အတွက်လည်း အပို ဘောနပ်ဆုငွေများ ရနိုင်သည်။’

‘ထို့ကြောင့် ဤစနစ်သည် ဝင်ငွေတိုးပွားရန် အလားအလာကောင်းသည်။ မြင့်မားစွာ မြတ်စွန်းရေး အခြေအနေကို ထိရောက်စွာ ဖန်တီးပေးနိုင်သည်’

ဘိုနိုဖာစီယိုတို့ ညီအစ်ကိုသည် ‘အမ်ဝေး’ ကော်ပိုရေးရှင်း (Amway Corp.) ကဲ့သို့သော နိုင်ငံတကာနှင့်ချီ၍ ဒေါ်လာ ဘီလျံပေါင်းများစွာ ရင်းနှီးလုပ်ကိုင်နေသည့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး ကွန်ဒြာ ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ ကြီးကျယ် အောင်မြင်မှုများအကြောင်း ကြားသိရသည်။ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကလည်း တွေ့မြင်ရသည်။

ထို့ကြောင့် ထိုလုပ်ငန်းမျိုးကိုပင် သူတို့လည်း လုပ်ကိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြသည်။ အမ်ဝေး ကုမ္ပဏီမှာလည်း တစ်ကိုယ်ရေနှင့် အိမ်သုံးပစ္စည်းအမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း ပထမဆုံးအနေဖြင့် သူတို့ ရင်ဆိုင်ရသော အခက်အခဲမှာ အရင်းအနှီးပြဿနာ ဖြစ်သည်။ သူတို့တွင် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထိရောက်ရောက် စတင် လုပ်ကိုင်နိုင်သည့် အရင်းအနှီး လုံလုံလောက်လောက် မရှိ။ သူတို့ ထုတ်လုပ်မည့် ကုန်များအတွက် လိုအပ်သော ဓာတုဗေဒ ပစ္စည်း

များ ဝယ်ယူရန်နှင့် ပထမဆုံး စတင်ခန့်ထားသော အမှုထမ်း လက်တစ်ဆုပ် စာမျှတို့အား လစာပေးရန်ပင် ငွေကြေး မပြည့်စုံကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ဒုတိယအခက်အခဲမှာ သူတို့အနေဖြင့် မိမိတို့၏ ထုတ်ကုန်များကို လက်လီဆိုင်များသို့ သုံးလကြာ အကြွေးပေးစနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိရောင်းချရန် မဖြစ်နိုင်၊ သူတို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများမှာ အသစ်ထုတ်ကုန်များ ဖြစ်၍ စားသုံးသူ များက မသိကြသေး။

ထို့ကြောင့် ကျိန်းသေပေါက် ရောင်းရမည်ဟု မပြောနိုင်ခြင်းမှာ အခက်အခဲဖြစ်သည်။

တတိယ အခက်အခဲကတော့ သူတို့သည် ဘာကလေးကုမ္ပဏီကို လူသိထင်ရှားဖြစ်အောင် ကြော်ငြာအင်အား မသုံးစွဲနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့ ဝင်ရောက်လာသော ဈေးကွက်တွင် အမျိုးတူ ကုန်ပစ္စည်းပေါင်း မရေမတွက် နိုင်အောင် အလျှံပယ် ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။ သူတို့ကလည်း ထိုဈေးကွက်မျိုးကို ပင် ရွေးဖြစ်အောင် ရွေးခဲ့မိကြသည်။

ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးများတွင် နာမည်ရနေပြီဖြစ်သော အခြား ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ထိပ်တိုက် ပြိုင်ဆိုင်ရောင်းချရာတွင် ကြိုတင် စီမံကိန်း ပြုလုပ်ပြီး ငွေအင်အား ကောင်းကောင်းဖြင့် ကြော်ငြာရောင်းချခြင်း မပြုဘဲ ဘယ်လိုမှ မဖြစ်နိုင်၊ မိမိတို့အနေနှင့် အုတ်နံရံကို ဦးခေါင်းနှင့် ဝင်တိုက်သလို အဖြစ်မျိုးသာ ကြုံရဖို့ရှိသည်။

ဤတွင် ဘာကလေးကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ အင်အားနှင့် စွမ်းရည်ကို ဖော်ထုတ်ရတော့မည်။ ထို့ကြောင့် ဘာကလေးကုမ္ပဏီက သူတို့ထုတ်ကုန်တွေ ကို ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီးများတွင် တင်ပြီး နာမည်ရပြီး အခြားကုန်ပစ္စည်း များနှင့် မယှဉ်ပြိုင်တော့ဘဲ ကိုယ်ပိုင် ဖြန့်ချိရေးကွန်ဒြာဖြင့် စားသုံးသူများထံ အိမ်အရောက် ပို့မည် ဟု ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြသည်။

ဤလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် သူတို့၏ စိတ်အားထက်သန် သော ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ်များကို အသုံးပြုရန် ဖြစ်သည်။

ဤသို့လျှင် သူတို့သည် ရှစ်နှစ်လုံးလုံး ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်။ ကြိုးစားသည့်အတိုင်း တကယ်လည်း အောင်မြင်ခဲ့ကြသည်။

၁၉၈၃ ခုနှစ်တွင် ဘာကလေး ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင်စဉ်က ဆိုလျှင် ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ် နှစ်ဦးမျှသာ ရှိခဲ့သည်။ သို့သော် ဒုတိယ နှစ်သို့ ရောက်သောအခါ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်ပေါင်း ၄,၇၃၉ ဦးအထိ တိုးတက်လာခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းရငွေမှာလည်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ





၅,၈၃,၁၇၅ ထိ တိုးတက် ခဲ့သည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ကနှင့် စာလျှင် ၂၀၆ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုအချိန်မှ စ၍ ဘာကလေ ကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းရငွေနှင့် ဖြန့်ချိရေး

ကိုယ်စားလှယ် ဦးရေမှာ တစ်နှစ်ထက် တစ်နှစ် ခုန်ပျံ့ကျော်လွှား တိုးတက်လာခဲ့တော့သည်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်ကဆိုလျှင် ပီဆို သန်း ၁၀၀ (ဒေါ်လာ ၄.၅ သန်း) အထိ ရောင်းခဲ့ရသည်။ ဤအချက်ကြောင့်ပင်လျှင် ဘာကလေ ကုမ္ပဏီသည် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံရှိ ထိပ်တန်း စီးပွားရေးကုမ္ပဏီကြီး ၁,၀၀၀ အနက် တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်လာခဲ့ရသည်။

ယနေ့ဆိုလျှင် ဘာကလေ ကုမ္ပဏီတွင် ဖိလစ်ပိုင် တစ်နိုင်ငံလုံး ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်ပေါင်း ၁၁၀,၀၀၀ နှင့် ကုမ္ပဏီခွဲပေါင်း ၃၁ ခုပင် ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။

၁၉၈၃ ခုနှစ် လုပ်ငန်း စတင်စဉ်က ကုန်ပစ္စည်း ၁၂ မျိုးသာ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သော်လည်း ယခုအခါတွင်မူ ရေချိုးဆပ်ပြာကအစ ခေါင်းလျှော်ရုံညှိ ရေမွှေး၊ ပိုးသတ်ဆေး၊ အဝတ်လျှော်ဆေးနှင့် လေသန့်ဆေးများ အပါအဝင် ပစ္စည်းမျိုးစုံ ၇၇ မျိုးအထိ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့လေပြီ။

### အကောင်းဆုံး ထုတ်လုပ် အကောင်းဆုံး အခွင့်အလမ်း

ဘာကလေ ကုမ္ပဏီကို စတင် ထူထောင်ခဲ့စဉ်က ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထွင် နိုင်ငံတကာ ကုန်မျိုးစုံရောင်းချသော ကုမ္ပဏီကြီး သုံးခု တည်တည်တံ့တံ့ ရှိနေခဲ့ကြပြီ။ သို့ပါလျက် ဤလုပ်ငန်းမျိုးကိုပင် ဘိုနီဗာစီယိုတို့ ညီအစ်ကိုက ထပ်မံ လုပ်ကိုင်ခြင်းမှာ လုံးဝ အဓိပ္ပာယ်မရှိ၊ အရှုံးနှင့် ရင်ဆိုင်ရမည်မှ သေချာသည်ဟု သူတို့၏ အပေါင်းအသင်များက ဝေဖန် ပြောဆိုခဲ့ကြသည်။ သို့သော် သူတို့ ညီအစ်ကိုက ထိုအယူအဆကို သဘောမတူခဲ့ကြ လက်မခံခဲ့ကြ။

သူတို့ လုပ်ကိုင်သော လုပ်ငန်းသည် အထွေထွေအပြားပြား ရှိသော ဈေးကွက်ဖြစ်သည်။ ဒေါ်လာငွေပေါင်း ကုဋေ ကုဋာ ရင်းနှီးလုပ်ကိုင်သော ဈေးကွက်ဖြစ်သည်။ ဤဈေးကွက်သည် အလွန် ကျယ်ပြောသည်။ ထို့ကြောင့်

မည်သူမဆို ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်နိုင်သည်။ လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် -နေရာလည်း အလုံအလောက် ရှိသည်။

ဤသည်မှာ ရာဖယ်နှင့် ဂျီဆေတို့၏ ခံယူချက်ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ဤခံယူချက်ကို လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နှီးနှောဖလှယ်ပွဲတိုင်းတွင် အမြဲတမ်း ထုတ်ဖော် ပြောဆိုလေ့ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် လက်ရှိ ဈေးကွက် အခြေအနေများကို သူတို့က လျစ်လျူရှုထားလိုက်သည်။

'တကယ်တော့ ဒီဈေးကွက်က အများကြီး ကျယ်ဝန်းပါတယ်။ အဝတ်လျှော်ဆေး ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းတောင်မှ တစ်နေ့ကို ပီဆို ဆယ်သန်း ရောင်းရတဲ့ အခြေအနေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော် မနက်တိုင်း အိပ်ရာက နိုးလာတိုင်း ပီဆို ဆယ်သန်း ဈေးကွက်ကတော့ ငါ့ကို စောင့်မျှော်နေပြီလို့ အမြဲတမ်း တွေးနေမိတယ်'

ဟု ရာဖယ်က ပြောသည်။

သို့သော် ဈေးကွက်ထဲသို့ လက်တွေ့ ဝင်ကြည့်သောအခါတွင်ကား ဘာကလေး ကုမ္ပဏီအတွက် ဈေးကွက်ဝေစုမှ အလွန်နည်းနေသည်ကို တွေ့ရှိကြရသည်။ သို့သော် သူတို့ကား စိတ်မပျက်၊ နောက်မဆုတ်၊ လုပ်စရာရှိသည်များကို စိတ်ပါလက်ပါ ကြိုးစား၍သာ လုပ်ကိုင်ကြသည်။

'ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်တဲ့အခါမှာ ကျွန်တော်တို့က အရည်အသွေးကောင်းဖို့ကို အထူး အလေးထားပါတယ်။ အထူး ကြိုးစားပါတယ်။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် မဝယ်ချင်တဲ့ ပစ္စည်းတစ်ခုကို ကျွန်တော် ဘယ်တော့မှ မထုတ်လုပ်ပါဘူး'

ဟု ညီဖြစ်သူ ဂျီဆေက အလေးအနက် ပြောပြသည်။

တကယ်တော့ သူတို့ ညီအစ်ကိုသည် သူတို့ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်ကို ကြိုတင် မှန်းဆနိုင်ခဲ့ကြသည်။ လောလောဆယ်တွင် စတင်ခဲ့စဉ်က ဈေးကွက်ဝေစု အလွန် နည်းနေငြားသော်လည်း အနာဂတ်တွင် အလားအလာကောင်း ရှိနိုင်သည်ဟု ကောင်းစွာ ယုံကြည်ကြသည်။

ယင်း ယုံကြည်ချက်သည်ပင်လျှင် ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ ခံယူချက်ဖြစ်သည်။ အနာဂတ် မျှော်မှန်းချက်ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ထိုမျှော်မှန်းချက်ကို လက်ကိုင်ထားပြီး အောက်ခြေမှ စ၍ ကြိုးစားလာခဲ့ကြသည်။

သူတို့ မျှော်မှန်းချက်၏ အဓိက မဟာဗျူဟာမှာ သုတေသနပြုခြင်း (research)၊ တိုးတက်တီထွင်ခြင်း (development)၊ ထုတ်လုပ်ခြင်း (manufacturing) နှင့် ဖြန့်ချိခြင်း (distribution) ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသော ကုန်ပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေးမီ စံချိန်မီ ဖြစ်ရမည်။

ဖိလစ်ပိုင် အမျိုးသားများကိုယ်တိုင် ထုတ်လုပ်သော စံချိန်မီ အရည်အသွေး  
အဆင့်မြင့် ကုန်ပစ္စည်းများအဖြစ် သူတို့က ဂုဏ်ယူလိုကြသည်။

နောက်တစ်ချက်မှာ သူတို့သည် ကုန်ပစ္စည်းများကို အရည်အသွေး  
ထုတ်လုပ်ရုံသာမက ဖိလစ်ပိုင် အမျိုးသားများအား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်  
အလမ်းများကို ပေးနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

‘အမှန်ပြောရရင် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အဓိကထုတ်ကုန်ဟာ တကယ်တော့  
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အခွင့်အလမ်းတွေပါပဲ။ ကုန်ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်ပါဘူး။  
ဟု ရာဖယ်က ဆိုသည်။

လူတိုင်း ဆန္ဒရှိလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်နိုင်သည်။ ဘယ်သူမဆို  
စီးပွားရေးသမား ဖြစ်နိုင်သည် ဟူသော အယူအဆကို ဘာကလေးကုမ္ပဏီက  
လက်ကိုင်ထားသည်။ သို့သော် ပြဿနာမှာ လူတိုင်းတွင် အချိန် အလုံအလောက်  
မရှိကြ။ အရင်းအနှီး အလုံအလောက် မရှိကြ။ ဗဟုသုတ လုံလုံလောက်လောက်  
မရှိကြ။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ယုံကြည်မှု လုံလုံလောက်လောက် မရှိကြ။

ဤလေးချက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ကိုယ်တိုင် စတင်  
လုပ်ကိုင်ရာတွင် မရှိမဖြစ်သည့် အဓိက အရင်းအနှီးကြီး လေးခုဖြစ်သည်။

သို့သော် ဘာကလေးကုမ္ပဏီ၏ တစ်ဖက်ထူးခြားသော ရောင်းဝယ်  
ဖောက်ကားရေး စနစ်သစ်ကြောင့် ဖိလစ်ပိုင် အမျိုးသားပေါင်း များစွာတို့သည်  
ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများ စတင်ရန် အခွင့်အလမ်းများ ရရှိလာခဲ့ကြသည်။

**ကိုယ်ပိုင်မှုနှင့်စွန့်စား**

ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စွန့်စားမှုလောကသို့  
လုပ်ဖိတိရာ ဝင်ရောက်လာခဲ့ခြင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမှန်တကယ်  
စိတ်ဝင်စားသောကြောင့် ဟူ၍ ပြောခြင်းထက် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်အား  
စိတ်ကျေနပ်မှု ရစေလိုသော ဆန္ဒကြောင့်ဟု ပြောခြင်းက ပို၍ မှန်ကန်လိမ့်  
မည်။

တီရာသည် သမ္မာကျမ်းစာ ရောင်းချသော စာအုပ်ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင်  
လုပ်ကိုင်နေသည်။ ယင်းသို့ လုပ်ကိုင်နေစဉ် ၁၉၈၃ ခုနှစ်တွင် အမျိုးသမီး  
မိတ်ဆွေတစ်ယောက် ပြောပြချက်အရ ဘာကလေးကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သော  
ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ထိုကုမ္ပဏီမှ ကျင့်သုံးသော ရောင်းဝယ်ရေးကွန်ဒြာစနစ်  
အကြောင်းကို သူ ပထမဦးစွာ ကြားသိရသည်။

ထို့ပြင် အဆိုပါ အမျိုးသမီးက တီရာအား ဘာကလေးကုမ္ပဏီတွင်  
အချိန်မှန်ပြုလုပ်သော လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နှီးနှောဖလှယ်ပွဲများသို့ တက်ရောက်

ရန်လည်း တိုက်တွန်းသည်။ တိုက်တွန်းရုံသာမက နီးနှောဖလှယ်ပွဲတက်ခ မှတ်ပုံတင်စရိတ်ငွေ ပီဆို ၂၅၀ ကိုလည်း ထိုအမျိုးသမီးကပင် စိုက်ထုတ် ပေးသည်။ ထိုအခါ တီရာမှာ ဘယ်လိုမှ မငြင်းသာတော့။

တီရာသည် ဘာကလေးကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နီးနှောဖလှယ်ပွဲသို့ တက်ရောက်သည်။ ဘာကလေးကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ မြင်တွေ့ရသည်။ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ စစ်ဆေးခွင့်ရသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စွန့်စားလုပ်ကိုင်လိုစိတ်များ တဖွားဖွား ပေါ်ပေါက်လာတော့ သည်။

သို့ဖြင့် သူသည် ပီဆို ၅၀၀ ကို ပထမဆုံး ရင်းနှီးကာ ဘာကလေး ကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသည်။ ယင်းပစ္စည်းများကို သူ၏ မိတ်ဆွေများအား အမြန်ဆုံး ရောင်းချပြီး နောက်ထပ် ဝယ်ယူပြန်သည်။ ယင်းသို့ ပြန်ဝယ်လိုက် ပြန်ရောင်းလိုက်ဖြင့် သူ၏ လုပ်ငန်းမှာ တစ်နေ့ထက် တစ်နေ့ တိုးတက်လာ ခဲ့သည်။ နောက်ဆုံး ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ အခြားဖြန့်ချိရေး ကွန်ဒြာများသို့ ပင် သူက တစ်ဆင့် ဖြန့်ချိရောင်းချနိုင်လာသည်အထိ ဖြစ်သည်။

တကယ်တော့ တီရာသည် ဤလုပ်ငန်းကို အချိန်ပြည့် လုပ်ခြင်းမဟုတ်၊ အချိန်ပိုင်း လုပ်ကြည့်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ လုပ်ကြည့်ရာမှ ကိုယ်ပိုင်ငွေ ပီဆို ၃၅,၀၀၀ အထိ တိုးပွားလာခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် သူသည် ခြောက်နှစ် တိုင်တိုင် ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ အလွန်အောင်မြင်သော တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့လေသည်။

ထိုအချိန်တွင် သူသည် လူပေါင်း ၁,၀၀၀ ပါဝင်သော ကွန်ဒြာလုပ်ငန်း တစ်ခုကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပြီ။

၁၉၈၉ ခုနှစ်ကျတော့ သူက ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းတွင် ကိုယ်ထိလက် ရောက် မလုပ်တော့ဘဲ သူ့နယ်မြေတွင် သင်းအုပ်ဆရာအဖြစ်သာ အဓိက အာရုံစိုက် လုပ်ကိုင်ခဲ့တော့သည်။ သို့သော်လည်း သူသည် ဘာကလေးကုမ္ပဏီ၏ အသီးအပွင့်များကိုကား ဆက်လက် ခံစားမြဲ ခံစားနေရဆဲပင် ဖြစ်သည်။ သူသည် သူ၏ ဖြန့်ချိရေးကွန်ဒြာ လုပ်ငန်းဟောင်းနဲ့ လစဉ် ပီဆိုငွေ ၁,၀၀၀ ခန့် မန်မန် ရရှိနေသည်။

**‘အက်စ်’ လေးလုံး စီမံကိန်း**

ဘာကလေးကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နီးနှောဖလှယ်ပွဲတွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်လိုသူ တစ်ယောက်အနေဖြင့် ပထမဆုံး လေ့လာ ဆည်းပူးရမည့် အချက်မှာ ‘အက်စ်လေးလုံး စီမံကိန်း’ (Four ‘S’ Plan) ဖြစ်သည်။ ဤသည်မှာ ကုမ္ပဏီ၏ ဆောင်ပုဒ်ဖြစ်သည်။

'အက်စ်' (S) လေးလုံးဆိုသည်မှာ Sample (နမူနာပြသပါ)၊ Sell (ရောင်းချပါ)၊ Service (ဝန်ဆောင်မှုပေးပါ) နှင့် Sponsor (တာဝန်ခံပါ) တို့ ဖြစ်သည်။

ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချရာတွင် နမူနာပစ္စည်း ပြသ၍ ရောင်းချခြင်းသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ ဝယ်သူအား ပစ္စည်းကို မပြမီ အရည်အသွေး မိမိမိကို ကြိုတင် စစ်ဆေးရမည်။ ဤသည်မှာ ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ လက်သုံးနည်းလမ်း ဖြစ်သည်။

'ကိုယ်ထုတ်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း လက်တွေ့ကျကျ ဘာမှသိမထားဘူးဆိုရင် အဲဒီပစ္စည်းကို ဘယ်လိုလုပ်စွဲအောင် ထုတ်နိုင်ပါ့မလဲ၊ စံမီကုန်ပစ္စည်းကို နမူနာ တင်ပြနိုင်ပြီးမှသာ လက်တွေ့ ရောင်းချနိုင်မှာ ဖြစ်တယ်'

ဟု သူတို့က ပြောသည်။

ရောင်းချခြင်း အပိုင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ရာဖယ်က ဤသို့ဆိုသည်။

'အဓိက ပန်းတိုင်က ဝယ်သူ ၂၅ ယောက် ရအောင်ရှာဖွေပါပဲ။ ကိုယ်က သိတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်၊ ကိုယ့်ကို သိတဲ့ပုဂ္ဂိုလ် တွေပေါ့၊ အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ပီဆို ၂၀၀ တန် ကုန်ပစ္စည်းတွေ ရောင်းပါ'

ဤနည်းဖြင့် ဖြန့်ချိသူသည် ပီဆို ၅,၀၀၀ ရရှိလာမည်။ ထိုအထဲမှ ဖြန့်ချိခ ကော်မရှင်လျှောငွေမှာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်သည်။ ယင်းရာခိုင်နှုန်းသည် ပီဆို ၁,၂၅၀ နှင့် ညီမျှသည်။

ထိုပြင် ဖြန့်ချိသူသည် သူဝယ်ယူသော ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးငွေ စုစုပေါင်းအပေါ်တွင် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း အမှတ်ပေးစနစ်အရလည်း အကျိုးခံစားခွင့် ရှိသေးသည်။ သူ၏ လစဉ်ဝယ်ယူသော ငွေများကို ဘာကလေး ကုမ္ပဏီတွင် ကွန်ပျူတာစနစ်ဖြင့် မှတ်တမ်းတင်ထားသည်။ သူရရှိသော အမှတ် စုစုပေါင်းအပေါ်တွင် မူတည်၍ သုံးရာခိုင်နှုန်းမှ ၂၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ အကျိုးခံစားနိုင်သည်။

ပီဆို ၅,၀၀၀ ဖိုး ဝယ်ယူသော ဖြန့်ချိသူသည် အမှတ် ၅၀၀ ရရှိသည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ခြောက်ရာခိုင်နှုန်း အမှတ်ပေးစနစ်အရ ငွေ ၅,၀၀၀ တွင် နောက်ထပ် ကော်မရှင် ပီဆို ၃၀၀ အကျိုးခံစားရသည်။ ယခင်ကုန်ရောင်း၍ရသော ကော်မရှင်ငွေ ၁,၂၅၀ နှင့် ပေါင်းလျှင် စုစုပေါင်း ပီဆို ၁,၅၅၀ ရရှိမည် ဖြစ်သည်။

ဝန်ဆောင်မှုပေးရာတွင် 'လိုအင်ကို ဘယ်တော့မှ မုဖန်တီးပါနဲ့' ဟူ၍ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်များအား ဘာကလေး ကုမ္ပဏီက အထူးညွှန်ကြားထားသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်

‘ကိုယ်က ဘာကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရမယ်ဆိုတာ အတိအကျ သိနေရင် နောက်ထပ် ဝန်ဆောင်မှုအသစ် ဖော်ထုတ်စရာ မလိုအပ်တော့ဘူး။ တစ်ခုတည်းကိုပဲ အာရုံစိုက်ရမယ်’

ဟု ရာဖယ်က ပြောသည်။

တကယ့် ဝန်ဆောင်မှုဆိုသည်မှာ သူတစ်ပါး အဆင်ပြေရေးအတွက် မိမိကိုယ်တိုင် အဆင်မပြေအောင် လုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်ဟု သူက ဆိုသည်။ ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ လက်သုံး ဆောင်ပုဒ်မှာလည်း ‘ပြည်သူ့အကျိုး ထာဝရ သယ်ပိုး’ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ ရောင်းဝယ်ရေး ကွန်ဒြာလုပ်ငန်းသို့ ဝင်ရောက် လိုသူများသည် ထောက်ခံသူ သို့မဟုတ် တာဝန်ခံသူ (sponsor) လိုအပ်သည်။ ရောင်းဝယ်ရေးကွန်ဒြာ ကုမ္ပဏီများတွင် ရောင်းချသူထက် တာဝန်ခံသူက ပို၍ ပိုက်ဆံရလွယ်သည်။

ဥပမာ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးက အခြားပုဂ္ဂိုလ် ငါးဦးကို တာဝန်ခံပေးသည် ဆိုပါစို့။ သူတို့သည် တစ်ဦးလျှင် ပီဆို ၅,၀၀၀ စီ ရင်းနှီး ခဲ့လျှင် ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်၏ ငွေလုံးငွေရင်း စုစုပေါင်းမှာ (သူ၏ ကိုယ်ပိုင်ငွေ အပါအဝင်) ပီဆို ၃၀,၀၀၀ ဖြစ်လာသည်။ ဤသို့ဖြင့် သူသည် တာဝန်ခံ ကော်မရှင်နှုန်းအရ ပီဆို ၃,၀၀၀ အကျိုး ခံစားရမည် ဖြစ်သည်။

ဤသို့ ပိုက်ဆံရလွယ်သောကြောင့် ရောင်းချပေးသူထက် တာဝန်ခံ ပေးသူ ပိုများလာခြင်းမှာ ရောင်းဝယ်ရေးကွန်ဒြာ ကုမ္ပဏီများ၏ အဓိက ပြဿနာတစ်ရပ် ဖြစ်နေသည်။

ဤပြဿနာကို ဖြေရှင်းရန်အတွက် ဘာကလေး ကုမ္ပဏီသည် ရောင်း ချခြင်းနှင့် တာဝန်ခံခြင်း လုပ်ငန်းတို့ကို မျှမျှတတ ညှိပေးရန် အမြဲတမ်း သတိထားသည်။

ထို့ကြောင့် တာဝန်ခံသူများအား တစ်ကြိမ်လျှင် ငါးဦးမျှသာ တာဝန်ခံ ပေးရန် မေတ္တာရပ်ခံရသည်။ သို့မှသာ ထိုပုဂ္ဂိုလ်များအား လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သင်တန်းပို့ချခြင်းကို ခြေနိုင်လက်နိုင် ပြုလုပ်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ဤကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ ရာဖယ်က ...

‘ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်တို့က သူတို့ကို အမြဲတမ်း သတိပေးရတယ်။ ရောင်းပေးတာနဲ့ တာဝန်ခံတာကို မျှမျှတတ မလုပ်ဘဲ တာဝန်ခံပေးတာကိုပဲ ဦးစားပေးမယ်ဆိုရင် သူတို့အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စွန့်စားလုပ်ကိုင်သူတွေ ဖြစ်မလာနိုင်တော့ဘူး။ ကိုယ်စားလှယ်ရှာပေးသူ ပွဲစားပဲ ဖြစ်လာတော့မယ်။ အဲဒါဆိုရင် လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက် လုံးဝ ပျက်တာပဲ။’

...လက်လီ ဖြန့်ချိရေးကိုသာ လုပ်နေမယ် ဆိုပြန်တော့လဲ အရောင်း သမားသက်သက်ပဲ ဖြစ်နေကြလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ဗျူဟာတစ်ဖြစ်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။ လူ ၂၅ ယောက်ကို လက်လီရောင်းချရင်း နောက် ငါးယောက်ကို လစဉ် တာဝန်ခံ စည်းရုံးပေးပါ။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အခြားလူတွေကိုလဲ အခွင့်အရေးပေးဖို့ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သူတို့ကို အခွင့်အရေးမပေးခင် သူတို့ အကြောင်း သိအောင်တော့ အရင်စုံစမ်းရလိမ့်မယ်'

**ကြီးကြီးတွေ သေးသေးလုပ်**

ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှု သော့ချက်မှာ ရောင်းဝယ်ရေး စနစ်၊ ခေါင်ဆောင်မှုနှင့် ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ်များ၏ ကောင်းမွန်ခြင်းကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် ကုမ္ပဏီသည် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး လုပ်ငန်းကို လည်း အထူး အလေးထား၍ ပြုလုပ်သည်။ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ၏ ငါးရာခိုင်နှုန်းကို သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးပြုသည်။

ထို့ကြောင့်လည်း ဘာကလေးကုမ္ပဏီသည် နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီ အရည်အသွေး မြင့်မားသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ဘာကလေးထုတ်ကုန်များကို အိမ်ထောင်စု တစ်ခုချင်းသာမက ထိပ်တန်း ဟိုတယ်ကြီးများ၊ စားတော်ဆက်များနှင့် ဆေးရုံများကလည်း ဝယ်ယူသုံးစွဲကြသည်။

သင်းအုပ်ဆရာ လပ်ဖ်တီရာဆိုလျှင် ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်အလုပ်ကို ရုပ်နားလိုက်သည့်တိုင်အောင် ဘာကလေး ထုတ်ကုန်များကိုတော့ သူ့အိမ်တွင် မပြတ်သုံးစွဲနေသည်ဟု ဆိုသည်။

'ကျုပ်အိမ်က အိမ်သုံးပစ္စည်းတွေဟာ ရာနှုန်းပြည့် ဘာကလေး ထုတ်ကုန်တွေချည်းပါပဲ'

ဟု တီရာက ပြောသည်။

ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ ရာဖယ်က

'ကျွန်တော်တို့က စထုတ်တဲ့ နေ့ကစပြီး အရည်အသွေး အကောင်းဆုံး ဖြစ်ဖို့ကိုပဲ အဓိကထားလာခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့်မို့ ကျွန်တော်တို့ ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်သူတွေ ကျေနပ်ကြတယ်။ မကြိုက်ရင် အချိန်မရွေး ပြန်ပေးနိုင်တယ်လို့ ကြေညာတာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီပါပဲ'

ဟု ဂုဏ်ယူစွာဖြင့် ပြောသည်။

ဘာကလေး ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုသည် မန်နေဂျာများ၏ စွမ်းဆောင်မှု အပေါ်တွင်လည်း တည်သည်။ ရာဖယ်နှင့် ဂျိုဆေတို့ ညီအစ်ကိုက သူတို့

ကုမ္ပဏီအတွက် လုပ်ငန်းအလိုက် အထူးကျွမ်းကျင်သော ထိပ်တန်း မန်နေဂျာများကိုသာ ရွေးချယ် ခန့်ထားကြသည်။

'ဒီအချက်ကို ကျွန်တော်တို့က အထူး အာရုံစိုက်ပြီး လုပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်တွေ၊ အခြေခံ ကွန်ဒြာလုပ်ငန်းဌာနတွေနဲ့ ဆက်ဆံရေး ကောင်းမွန်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်'

ဟု ဂျီဆေက ပြောသည်။

သူတို့ ညီအစ်ကိုသည် လက်ရှိလုပ်ငန်းများနှင့် ကျေနပ် ရောင့်ရဲခြင်း မရှိကြသေး။ သူတို့၏ ဖြန့်ချိရေး ကိုယ်စားလှယ်များအတွက် အကျိုးရှိသော နောက်ထပ် စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေပြီး အကောင်အထည် ဖော်သွားရန်လည်း ကြံစည်နေကြသည်။ လောလောဆယ်တွင် အိမ်ရာ ခြံမြေ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ရန် လုပ်ငန်း စတင်နေပြီဟု ဆိုသည်။

သူတို့ ညီအစ်ကိုသည် အရေးပေါ်ငွေလို၍ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စား လုပ်ကိုင်ခဲ့ရာမှ အောင်မြင်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

သူတို့ကဲ့သို့ပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်လိုသူ များအားလည်း စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းသစ်များနှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေ ဖော်ဆောင်ပေးသွားရန်ကိုလည်း သူတို့ ညီအစ်ကိုက အလေးအနက် စွဲပိုက်ထားကြသည်။

'ကျွန်တော်တို့ရဲ့ မူလ ရည်မှန်းချက်က သွားကြားထိုးတံကနေ စစ်သင်္ဘောအထိ ထုတ်လုပ်သွားဖို့ပါပဲ'

ဟု ရာဖယ်က ပြောသည်။

သူတို့ ညီအစ်ကို၏ ရည်မှန်းချက်မှာ ကြီးကျယ်လွန်းလှသည်။ သို့သော် သူတို့ကတော့ သူတို့၏ 'ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်တွေ့၊

သေးသေးငယ်ငယ် က စလုပ်' ဟူသော

ဆောင်ပုဒ်အတိုင်း ရည်မှန်းချက်

ပေါက်မြောက်အောင် ယုံကြည်

ချက်အပြည့် ဖြင့် မဖြစ်မနေ

ကြိုးစား လုပ်ဆောင် သွားကြ

မည်သာ တည်း။





# ဒေးဗစ်ဟွန် ၏ အောင်မြင်မှုချီးကြမ်း

*"My management style was at fault. It's harder to manage Taiwanese workers than American scientists."*



ဒေးဗစ်ဟွန်သည် အနာဂတ်နှင့် ယှဉ်ပြိုင်သူသာ မဟုတ်၊ အနာဂတ်ကို တီထွင်သူလည်း ဖြစ်၏။ သူသည် 'တော်လှန်ရေးစက်ဘီး' ဒီဇိုင်းပုံစံသစ်ကို ထူးချွန်စွာ တီထွင်နိုင်ခဲ့၏။ သို့သော် ... သို့သော် ... သူသည် သူ့တီထွင်မှုနှင့် သူ့ကုမ္ပဏီ သက်ရှင်ရပ်တည်နိုင်ရေး နည်းလမ်းသစ်ကိုရော တီထွင်နိုင်ပါမည်လော ...။

---

“ကျွန်တော် သင်ခန်းစာတစ်ခု  
ရခဲ့တယ်။ အဲဒါက ဘာလဲ ဆို  
တော့ မပြောင်းလဲလို့ မဖြစ်တဲ့  
အခြေအနေမျိုး ကြိုလာရင်  
အချိန်ဆွဲမနေနှင့်။ အမြန်ဆုံး  
သာ ပြောင်းလိုက်။ ပြောင်းလို့  
ရနိုင်တုံးသာ ပြောင်းလိုက်”

---



[၁]

ဒေးဗစ်ဟွန် (David Hón) သည် အနာဂတ်နှင့် ယှဉ်ပြိုင်သူသာ မဟုတ် အနာဂတ်ကို တီထွင်သူလည်း ဖြစ်၏။ သူသည် 'ဒါဟွန် ခေါက်စက်ဘီး (Dahon Folder) ကို အောင်မြင်စွာ တီထွင်ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်။ ဒါဟွန် ခေါက်စက်ဘီးသည် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုနှင့် ကောင်းမွန်မှုအတွက် ဆုတံဆိပ်ပေး အများကြီး ရရှိခဲ့၏။ ယခုအခါ ဂျပန်၊ ထိုင်ဝမ်၊ စင်ကာပူ၊ ဟောင်ကောင်၊ ဥရောပနှင့် အမေရိက ဈေးကွက်များ၌ အလွန် လူကြိုက်များလျက် ရှိသည်။

တကယ်တော့ ဒေးဗစ်ဟွန်အနေဖြင့် ဆုတွေ တစ်သိတစ်တန်းကြီး ရသော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုသာ ထုတ်လုပ်နိုင်သည် မဟုတ်၊ တစ်နှစ်လျှင် နိုင်ငံတကာ အရောင်းဝင်ငွေ ဒေါ်လာ သန်း ၅၀ ရရှိသော စက်မှုလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုကို တည်ထောင်လိုက်ခြင်းလည်း ဖြစ်၏။

သို့သော်လည်း လောလောဆယ်တွင် ဒေးဗစ်ဟွန်သည် သူ့ထုတ်ကုန် နှင့် သူ့ကုမ္ပဏီကို ရေရှည် ထိန်းထားနိုင်ပါမည်လား ဟူသော သေရေးရှင်ပေး ပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်။ သူသည် ကုမ္ပဏီ၏ အဓိက လုပ်ငန်းတာဝန် ကြီး နှစ်ရပ်ဖြစ်သော ကုန်ပစ္စည်းဒီဇိုင်း ကောင်းမွန်ခြင်းနှင့် ရောင်းဝယ်ရေး စနစ် ကောင်းမွန်ခြင်းတို့ကို အောင်အောင်မြင်မြင် လုပ်ဆောင်နိုင်မှသာလျှင် သူ့ထုတ်ကုန်နှင့် သူ့ကုမ္ပဏီ၏ အနာဂတ်သည် ခိုင်မာပေလိမ့်မည်။ သို့ အစိုးပွားရေးလောကထဲမှ ပထမတန်းနေရာသို့ ပို့ဆောင်ပေးခဲ့သော အရာများ မှာလည်း အဆိုပါ စွမ်းဆောင်ရည် နှစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။

[၂]

ဒါဟွန် ခေါက်စက်ဘီးနှင့် အလားတူ အတုစက်ဘီးတွေ တစ်ကမ္ဘာလုံး မှာ ထွက်ပေါ်နေကြသည်။ သို့သော်လည်း ဒေးဗစ်ဟွန်က သူ၏ 'တော်လှန်ရေး ထုတ်ကုန်' (revolutionary product) ဟု ဈေးကွက်တိုင်းသို့ ရောက်အောင် အတင်းတွန်းပို့နေ၏။ သူသည် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှောင်းပိုင်းက ပထမဆုံး ဒါဟွန် ခေါက်စက်ဘီး ဒီဇိုင်းကို တီထွင် ဖော်ထုတ်ခဲ့သည်။ ထို့နောက် ခေါက်စက်ဘီးကို ထုတ်လုပ်ပေးရန် အမေရိက၊ ဂျပန်၊ ထိုင်ဝမ် နှင့် တရုတ်ပြည် မှ စက်ဘီးထုတ်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီများသို့ ကမ်းလှမ်းရင်း နှစ်နှစ်ခန့် အကြာ ကုန်သွားခဲ့သည်။

သို့သော်လည်း သူ့ကမ်းလှမ်းချက်ကို ဘယ်စက်ဘီး ကုမ္ပဏီမှ လက်မခံခဲ့။ ယင်းသို့ လက်မခံကြခြင်းမှာ ယခင် စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်ဖူး

ခေါက်စက်ဘီးများမှာ တည်ဆောက်ပုံ မကောင်းခြင်းနှင့် စိတ်မချရခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် ဒါဟွန်စက်ဘီးက 'စပယ်ရှယ်' အပိုပစ္စည်း အစိတ်အပိုင်းတွေ လိုအပ်သည်။ ယင်းတို့ကို လက်ရှိ အခြေအနေအရ စက်ဘီးကုမ္ပဏီအများစုက မထုတ်လုပ်နိုင်ကြသေးချေ။ ပြီးတော့ ဒါဟွန်စက်ဘီးက ဈေးကြီးပစ္စည်း၊ အရေအတွက် နည်းနည်းသာ ရောင်းရမည်။ ထို့ကြောင့် အရေအတွက်များများ ထုတ်လုပ်နေသော စက်ဘီးကုမ္ပဏီကြီးများက ထုတ်လုပ်မေးနိုင်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ဤတွင် ရူပဒေဗ ပါရဂူဘွဲ့ရ ဒေးဗစ်ဟွန်သည် သူ့စက်ဘီးကို သူ့ကိုယ်တိုင် ထုတ်လုပ်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်လေတော့သည်။ သူသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဟျူးဂျက်စ် လေယာဉ်ပျံ ပုံစံ သုတေသန ဓာတ်ခွဲခန်း၌ အမှုထမ်းရင်းမှ ခေါက်စက်ဘီး ပုံစံ ဒီဇိုင်းကို အပြီးသတ် တီထွင်ဖော်ထုတ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့နောက် ဒေါ်လာ တစ်သန်း ရှာဖွေစုဆောင်းပြီးနောက် ဟျူးဂျက်စ် ကုမ္ပဏီမှ နုတ်ထွက်လိုက်သည်။

ပြီးနောက် မိတ်ဆွေများ၊ ဆွေမျိုးများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ပေါင်း ၃၀ တို့ထံမှ နောက်ထပ် ဒေါ်လာ ၂.၅ သန်း ချေးသည်။ ဤသို့ဖြင့် ၁၉၈၂ ခုနှစ်တွင် ကာလီဖိုးနီးယားပြည်နယ်၊ ကာလဗားမြို့၌ 'ဒါဟွန် ကာလီဖိုးနီးယား အင် ကော်ပိုရေးရှင်း' (Dahon California Inc.) ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

၁၉၈၃ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလကျတော့ သူ့ကုမ္ပဏီကို ထိုင်ဝမ်သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။ အကြောင်းမှာ ထိုင်ဝမ်၌ ကျွမ်းကျင်လုပ်သား ပေါ်ခြင်းနှင့် လုပ်ခ နည်းခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထိုင်ဝမ်သို့ ကုမ္ပဏီ ပြောင်းလာခဲ့ခြင်းမှာ အပြောင်းကောင်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုရလိမ့်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူ့ကုမ္ပဏီသည် နောက် ၁၀ နှစ်အတွင်း နှစ်စဉ် တိုးတက်မှုနှုန်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ရှိသောကြောင့် ဖြစ်၏။

[၃]

ဒေးဗစ်ဟွန်သည် တရုတ်ပြည်ဇာတိ ဖြစ်သော်လည်း ရှစ်နှစ်သား အရွယ်မှစ၍ မိဘများနှင့်အတူ ဟောင်ကောင်သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။ သူသည် အထက်တန်းကျောင်းသား ဘဝမှစ၍ စက်ဘီးဖြင့် ကျောင်းတက်ခဲ့၏။ ၁၈ နှစ်သား အရွယ်၌ အမေရိကသို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပြန်သည်။ အမေရိက၌ ဘာကလေးမြို့၊ ကာလီဖိုးနီးယား တက္ကသိုလ်နှင့် တောင်ပိုင်း ကာလီဖိုးနီးယား

တက္ကသိုလ်များတွင် ပညာဆည်းပူးနေစဉ်ကလည်း စက်ဘီးနှင့်ပင် ကျောင်း  
တက်ခဲ့သည်။

‘အမေရိကမှာ ကားရပ်ခက သိပ်များတော့ ကျွန်တော်က ကားက  
ခပ်လှမ်းလှမ်းမှာ ရပ်ထားခဲ့ပြီး ကျန်ခရီးကို စက်ဘီးနဲ့ပဲ ကျောင်းတက်တယ်  
ဒါပေမယ့် စက်ဘီးကို ကားနောက်ခန်းမှာ တင်ယူလာရတော့ ဘီးတစ်ဖက်ကို  
ဖြုတ်ပြီးမှ တင်လို့ရတယ်။ အဲဒီမှာ တစ်ယောက်ယောက်က ခေါက်စက်ဘီး  
တီထွင်နိုင်ရင် ကောင်းမှာပဲလို့ စိတ်ကူးပေါ်လာပြီး ကိုယ်တိုင် တီထွင်ဖြစ်သွား  
တော့တာပါပဲ’

ဟု ဒေးဗစ်ဟွန်က ပြန်လည် ပြောပြသည်။

ဟွန်သည် ပါရဂူဘွဲ့ကို ရရှိပြီးနောက် အမေရိကတွင် နောက်ထပ်  
၁၀ နှစ် နေထိုင်ခဲ့သည်။ ထိုကာလအတွင်း ပထမဦးစွာ တက္ကသိုလ်ပါမောက္ခ  
လုပ်ခဲ့သည်။ ပြီးနောက် ဟျူးဂျက်စ် လေယာဉ်ပျံပုံစံ သုတေသန လုပ်ငန်း၌  
အမှုထမ်းသည်။ အားလပ်ချိန်များတွင် စမ်းသပ်တီထွင်မှုတွေ လုပ်ရာမှ  
ခေါက်စက်ဘီးပုံစံကို တီထွင်ဖြစ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

‘ကျွန်တော်က စက်ဘီးကို ဝါသနာအရ တီထွင်တာပါ။ ဒါပေမယ့်  
တစ်ကမ္ဘာလုံး ဓာတ်ဆီ ကပ်ဆိုက်လာတော့ စက်ဘီးက ကားထက်တောင်  
လူသုံးများလာတာနဲ့ အချိန်ကိုက် ဖြစ်သွားတော့တာပေါ့’

ဟု သူက ပြောသည်။

သူသည် ညီဖြစ်သူ ဟင်နရီနှင့်အတူ ခေါက်စက်ဘီးပုံစံ ဒီဇိုင်းကို  
ခုနစ်နှစ်လုံးလုံး စမ်းသပ်တီထွင်ခဲ့သည်။

‘ကျွန်တော်တို့က တကယ့်လုပ်ငန်း စီမံချက်တစ်ခု အနေနဲ့ စပြီး  
လုပ်ကြတာ။ ပထမဆုံး ထုတ်လုပ်ပြီးတဲ့ စက်ဘီးပုံစံတွေကို လေ့လာကြတယ်။



ပြီးတော့ ပါဝင် ပစ္စည်း အစိတ်အပိုင်း  
တို့နဲ့ ထုတ်လုပ်မှု နည်းစနစ် တွေကို  
လေ့လာတယ်။ အဲဒီနောက် ဈေးကွက်  
သုတေသန လုပ်တယ်။ ဈေးကွက်က  
ခေါက်စက်ဘီးကိုတောင်းဆိုနေကြောင်း  
တွေ့ရှိရတယ်။ ဒါနဲ့ နောက်ဆုံးမှာ  
နမူနာ ခေါက်စက်ဘီးတစ်စီး ထုတ်လုပ်  
ပြီး နယူးယောက် က စက်ဘီး ပြပွဲမှာ  
တင်ပြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ စက်ဘီးကို  
လူတွေ သိပ်ပြီး စိတ်ဝင်စား ကြတယ်။

အဲဒါနဲ့ ဒီစက်ဘီးကို ထုတ်လုပ်ဖြစ်ခဲ့တာပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရင် အခြား တီထွင်မှု အသစ်တွေကိုလဲ ဆက်လက် ထုတ်လုပ်လာနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်ပြီး၊ အရဲစွန့် လုပ်ကိုင်ခဲ့တာပဲ’  
ဟု ဟွန်က ရှင်းပြသည်။

[၄]

ဒါဟွန် ခေါက်စက်ဘီးသည် အခြား ပြိုင်ဘက် ခေါက်စက်ဘီးများ ထက် ပို၍ အဆင့်မြင့်သည်ဟု ဟွန်က ဆိုသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဒါဟွန် ဘီးက ပေါ့ပါးသည်။ (အလေးချိန်မှာ အလူမီနမ် ၉.၇ ကီလိုဂရမ်သာ ရှိသည်။) ထို့ပြင် ကိုင်တွယ် သုံးစွဲရာ၌လည်း လွယ်ကူသက်သာသည်။ ၁၆ လက်မ၊ ၂၀ လက်မ အရွယ်အဖြစ် ၁၀ စက္ကန့်အတွင်း ခေါက်၍ရသည်။ ပြီးတော့ မြန်လည်း အလွန်မြန်သည်။ ယခင် အလွန်လေးသော ခေါက်စက်ဘီး နှင့် အပြတ်အသုတ် ကွာသည်။

‘ကျွန်တော်တို့က စက်ဘီး အစိတ်အပိုင်းတွေကို အထူးတလည် လေ့လာ ပြီးမှ ထုတ်လုပ်တာ၊ အစိတ်အပိုင်း အတော်များများကို သီးသန့် ထုတ်လုပ်ယူရလို့ မရည်ရွယ်ဘဲနဲ့ အဆင့်မြင့် အစိတ်အပိုင်းတွေကို တီထွင် ဖြစ်သွားတာပဲ’  
ဟု ဟွန်က ပြောသည်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်း နှစ်များကဆိုလျှင် ထိုင်ဝမ်သည် စက်ဘီး စက်ရုံ တည်ရာဌာနအဖြစ် အလွန် ကောင်းခဲ့သည်။ နောက်ပိုင်းကျတော့ ထိုင်ဝမ်ဒေါ်လာ တန်ဖိုးမြင့်လာပြီး အလုပ်သမားခလည်း ထိုးတက်လာခဲ့သည်။

သို့သော်လည်း ထိုးတက်လာသော ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကို စွမ်းဆောင် ရည် ပြည့်ဝမှုဖြင့် စောစောပိုင်းက ထိန်းထားနိုင်ခဲ့သေးသည်။

‘ဒါပေမယ့် လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ်လောက်က စပြီး အခြေအနေက လုံးဝ ပြောင်းလဲသွားခဲ့တယ်။ လူတွေက ကြိုးစား မလုပ်ကြတော့ဘူး။ အဲဒါကြောင့် အရည်အသွေး ကျဆင်းလာတော့တယ်။ ကျွန်တော်တို့မှာ နှစ်ပေါင်းတော်တော် ကြာတဲ့အထိ ပြိုင်ဖက်မရှိခဲ့ဘူး။ အဲဒါဟာ အားသာချက်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အားနည်းချက်လဲ ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒါက အရည်အသွေးကို ထိန်း မထားနိုင်ခဲ့တာပဲ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အမြတ်အစွန်းမှာ ထူးထူးခြားခြား မြတ် ပါတယ်။ ဝယ်လိုအားက သိပ်ကောင်းတော့ ကျွန်တော်တို့အတွက် ကုန်ကြမ်း ပေးသွင်းသူတွေကလဲ ကုန်ကြမ်းဈေးကို တအား မြင့်တင်လာကြတယ်။ အဲဒီမှာ ကျွန်တော်တို့ အလူးအလိမ့် ခံရတော့တာပေါ့’

ဟု ဟွန်က ပြောပြသည်။

သို့သော် သူက လုပ်ငန်းကို မရပ်၊ ဆက်လက် ထုတ်လုပ်သည်။ သို့ဖြင့် ပိုက်ဆံတွေတော့ ဝင်ပါ၏။ သို့သော် လက်ထဲတွင် ပိုက်ဆံမရှိ။ သူက ဒီဇိုင်း ပညာရှင်၊ ထုတ်လုပ်သူနှင့် နိုင်ငံတကာ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေးသမား ဟူသော ဂုဏ်ပုဒ်တွေကို ပိုင်ဆိုင်လိုသည်။ ထို့ကြောင့် သူတတ်နိုင် တာထက် ပိုပြီး အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ တစ်နည်းဆိုသော် မနိုင်သည့်ဝန်ကို ထမ်းခဲ့ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ထိုအချိန်က နှည်အချက်ကို သူ မတွေ့မိခဲ့။

ဟွန်အနေဖြင့် ရင်ဆိုင်နေရသောနောက် ပြဿနာ တစ်ခုကတော့ သူသည် ထိုင်ဝမ်တွင် 'နိုင်ငံခြားသား' ဖြစ်နေခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ဒေသခံ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ အထူးသဖြင့် ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတွေက ဟွန်၏ ယင်းအခြေ အနေကို အခွင့်ကောင်းယူကြသည်။

'အပြင်လူ ထစ်ယောက်ကတော့ ပြောမှာပဲ၊ "ခင်ဗျားက တရုတ်လူမျိုး ပဲ၊ အဲဒါဆိုရင် ဘာပြဿနာ ရှိဦးမှာလဲ" လို့၊ ဒါပေမယ့် လက်တွေ့မှာက အဲဒီလောက် မလွယ်လှပါဘူး၊ ကျွန်တော်က ထိုင်ဝမ်သား မဟုတ်ဘူး၊ ပြီးတော့ မိသားစုလဲ ဒီမှာ မရှိဘူး၊ ဒီအချက်က တရုတ်လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးပါတယ်'

ဟု ဟွန်က ဆို၏။

[၅]

ဟွန်အနေဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းမှ လုံးဝထွက်လိုက်ပြီး မိမိ အကျွမ်းကျင် ဆုံးကိုသာ အာရုံစိုက်သင့်ကြောင်း ဟွန်၏ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များက အကြံပေး ကြသည်။ သို့သော်လည်း ဟွန်ကတော့ ဘယ်လုပ်ငန်းကိုမျှ မစွန့်လွှတ်ချင်၊ အားလုံးကိုပဲ လုပ်ချင်သည်။

'ကျွန်တော့မှာ မိတ်ဆွေရင်းတွေ အများကြီးရှိတယ်၊ သူတို့ဟာ ကျွန်တော် နဲ့အတူ ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ လုပ်လာခဲ့ကြတာ၊ အဲဒီတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုလုပ်ပြီး စွန့်လွှတ်နိုင်ပါ့မလဲ'

ဟု ဟွန်က ပြောသည်။

ထို့ကြောင့် သူက တာရှည်ရပ်တည်နိုင်ရန် အကောင်းဆုံး နည်းလမ်း ကို ရှာဖွေသည်။ ယင်းနည်းလမ်းမှာ လက်အောက်ခံ ကန်ထရိုက်ခွဲ ဆက်လက် မထားရန် ဖြစ်၏။ ထိုအချက်သည် သူ့ကုမ္ပဏီ၏ အားအနည်းဆုံး အချက် ဖြစ်သည်ဟု အကြံပေး ပုဂ္ဂိုလ်များက ပြောကြသည်။ သို့ဖြင့် ထိုအချက်ကို အားဖြည့်ရန် ဟွန်က ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။

ထို ရည်ရွယ်ချက် အောင်မြင်ရန် အတွက် ထုတ်လုပ်မှုပိုင်းကို တိုးချဲ့ကာ ရိုးရိုးစက်ဘီးများကိုပါ ထုတ်လုပ်သွားရန် ဖြစ်သည်။

'ရိုးရိုး စက်ဘီးတွေကို ဈေးနည်းနည်းနဲ့ များများ ထုတ်လုပ်နိုင်ရင် ကျွန်တော်တို့ ဆက်လက် ရပ်တည်နိုင်မယ်လို့ ကျွန်တော် ယုံကြည်တယ်။ ဥပမာ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ထုတ်လုပ်ရေး စက်ကိရိယာတွေက ကုန်ပစ္စည်း အရေအတွက် အများကြီး ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ စွမ်းအားရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်တို့က ဈေးကြီး ခေါက်စက်ဘီးတွေကို နည်းနည်းနဲ့ ထုတ်လုပ်နိုင် တော့ ကုန်ကျစရိတ် မကာမိနိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ များများထုတ်လုပ်နိုင်ရင် ကုန်ပစ္စည်း ပေးသွင်းသူတွေနဲ့လဲ အဆင်ပြေအောင် ပြန်ပြီး ညှိယူလို့ ရနိုင်လိမ့်မယ်'

ဟု ဟွန်က တွက်ပြသည်။

ဟွန်၏ တွက်ကိန်းအရ ရိုးရိုးစက်ဘီးတွေကို အရေအတွက် များများ ထုတ်လုပ်နိုင်လျှင် အထွေထွေ ကုန်ကျစရိတ်လည်း သက်သာလာမည်။ ထိုအခါ ဈေးကြီး ခေါက်စက်ဘီးများကိုလည်း ရိုးရိုး စက်ဘီးများထက် ဈေးနှုန်း ၂၀၊ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်သာ တိုးမြှင့်ရောင်းချ နိုင်လိမ့်မည်။ လက်ရှိ ဈေးနှုန်းက ၅၀၊ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးမြှင့်နေ၏။

ဈေးကွက် သုတေသန စစ်တမ်းအရလည်း ခေါက်စက်ဘီးများကို လက်ရှိ ဈေးထက် ဈေးချရောင်းနိုင်လျှင် ဈေးကွက်အားလုံးတွင် ရှစ်ရာခိုင်နှုန်း အထိ အရောင်းတိုးလာနိုင်ကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။ ဤနှုန်းအရ တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင် ခေါက်စက်ဘီးများကို တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာသန်းပေါင်း ၈၀၀ ဖိုးအထိ ရောင်းချနိုင်လိမ့်မည်။ သည်အတိုင်းဆိုလျှင် ဈေးကွက်ကို ကောင်းကောင်းကြီး ချုပ်ကိုင်နိုင်ပြီဟု ဟွန်က တွက်သည်။

သို့သော်လည်း လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်သောအခါ သူမျှော်လင့်သလို ဖြစ်မလာခဲ့၊ ဘာကြောင့်နည်း။



ရာပြည့်စာတုပ်စိုက်



‘ကျွန်တော့်ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးစနစ်က လုံးဝ မှားနေတယ်၊ အမေရိကန် သိပ္ပံပညာရှင်တွေကို အုပ်ချုပ်ရတာ လွယ်သလောက် ထိုင်ဝမ် စက်ရုံလုပ်သား တွေကို အုပ်ချုပ်ရတာက သိပ်ခက်ခဲနေတယ်’

ဟု ဟွန်က သူ့အမှားကို ဝန်ခံ၏။

[၆]

သို့ဖြင့် သူသည် ရိုးရာစက်ဘီး ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းကို ၁၉၉၃ ခုနှစ် နွေရာသီတွင် လုံးဝ စွန့်လွှတ်လိုက်လေသည်။ ထိုမျှသာမက ထိုင်ဝမ်၌ နောက်ဆုံး အပြီးသတ် တပ်ဆင်ခြင်းလုပ်ငန်းမှ တစ်ပါး အခြားသော ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း အားလုံးကိုပါ စွန့်လွှတ်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်၏။ သဘောကတော့ အကောင်းစား စက်ဘီးများကိုသာ အရေအတွက် နည်းနည်း ထုတ်လုပ်သွားရန်ပင် ဖြစ်သည်။

တစ်ချိန်တည်းတွင် ဟွန်က စီမံအုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းကိုလည်း ဒေသခံများ ဖြင့် ပြန်လည် ဖွဲ့စည်းလိုက်၏။ သို့ဖြင့် ကုမ္ပဏီ၏ နေ့စဉ် လုပ်ငန်းတာဝန် များကို ကြီးကြပ်ရန် လင်ချီယန်းအား ပြန်ခေါ်လိုက်သည်။ လင်မှာ ဟွန်၏ ယခင် အထွေထွေ မန်နေဂျာဟောင်း ဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း တရုတ်ပြည်၌ တခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရန် အလုပ်မှ နုတ်ထွက်သွားခဲ့သည်။

‘သူပြန်ဝင်လာတာကိုပဲ ကျွန်တော့်မှာ ဝမ်းသာမဆုံး ဖြစ်ရပါတယ်။ သူလဲ ကျွန်တော့်လိုပဲ ကျွန်တော်တို့ပစ္စည်းကို ယုံကြည်ပါတယ်၊ ဒါကြောင့်လဲ သူလဲ အစုရှယ်ယာ ပါဝင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်’

ဟု ဟွန်က ပြောပြ၏။

ဒါဟွန် ကုမ္ပဏီသို့ အစုရှယ်ယာ ထည့်ဝင်လာသူ နောက်တစ်ယောက် ကတော့ ယန်ချယ်ဆွင်း ဖြစ်သည်။ ယန်သည် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုဖြစ်သော ‘နိုမူရာ’ (Nomura) ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်သွယ်ရေး ဌာနတွင် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပြီး ဂျပန်တွင် ဒါဟွန် စက်ဘီးများကို တာဝန်ခံ၍ ရောင်းချ ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် သူသည်လည်း ဒါဟွန် စက်ဘီးများ၏ အရည် အသွေးကို ကောင်းကောင်း သိထား၏။ သူသည် လင်ကဲ့သို့ပင် ကုန်သည် လုပ်သက် ၂၅ နှစ် ကျော်ခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။

‘သူတို့က ကျွန်တော်တို့ ဝယ်ယူရေးဘက်က ကူညီကြတယ်’ ဟု ဟွန်က သူ့ ‘ပါတနာ’ တွေအကြောင်း ပြောပြသည်။ ‘ကျွန်တော်တို့က ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူတွေနဲ့ တိုက်ရိုက် ဆက်သွယ် လုပ်ကိုင်လာတဲ့အတွက် အများကြီး ခရီးရောက်လာပါတယ်၊ ဟိုတုန်းက ကျွန်တော်တို့မှာ ဒီလိုလုပ်နည်း ဖို့ အချိန်မရခဲ့ဘူး၊ လက်အောက်ခံ ကန်ထရိုက် ခွဲခန့်ထားပြီး လုပ်ခဲ့ရတယ်’

အဲဒါ အကြီးအကျယ် မှားခဲ့တာပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုမှာ ပစ္စည်းဝယ်ယူရေး ကဏ္ဍဟာ သိပ်အရေးကြီးလို့ပါပဲ။

ဟု ဟွန်က ပြော၏။

ယခုတော့ ဟွန်က မဟာဗျူဟာသစ် ချမှတ်ထားပြီ။ အကျွမ်းကျင်ဆုံး လုပ်ငန်းကို ပိုမိုအားပြည့်ပြီး အနာဂတ်ကာလကို အောင်မြင်စွာ ကျော်ဖြတ် ရန် ဖြစ်သည်။

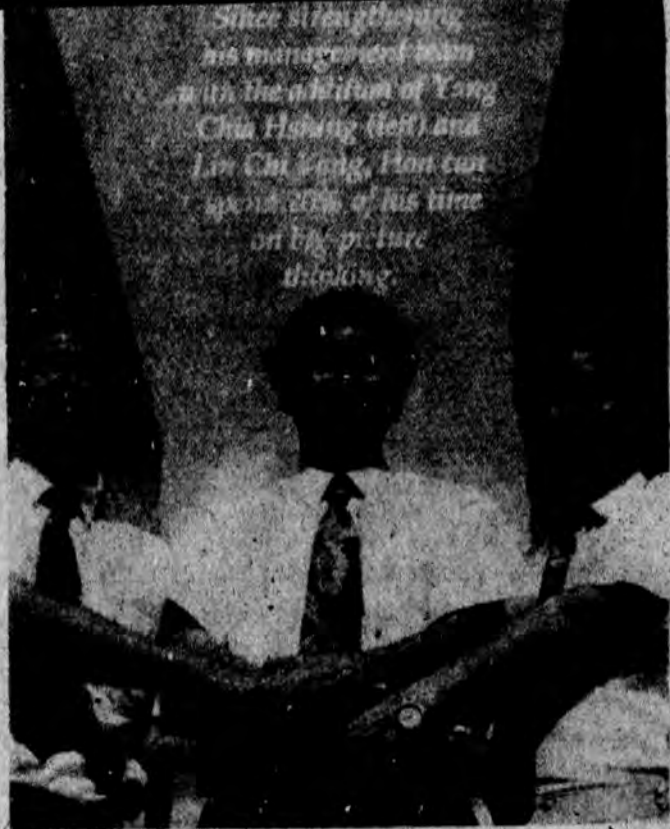
‘စက်ဘီး အစိတ်အပိုင်း ဒီဇိုင်းစုံစံတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချရင် ပိုက်ဆံ တွေ အများကြီး ရနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ဒီဇိုင်းထုတ်လုပ်တဲ့အပိုင်း မှာရော၊ ရောင်းချရေး အပိုင်းမှာရော ကောင်းကောင်းကြီး ကျွမ်းကျင်ပါတယ်’ ဟု ဟွန်က ဆိုသည်။

ယခုအခါတွင်တော့ ဟွန်အတွက် စီမံခန့်ခွဲရေးကဏ္ဍမှာ အားကိုးစရာ လူတော်လူကောင်းတွေ ရထားပြီ။ သူ့မှာ ပုံစံဒီဇိုင်းထုတ်လုပ်ရေးနှင့် မဟာဗျူဟာ ချမှတ်ရေးအတွက် အချိန်တွေ ပို၍ ရလာခဲ့ပြီ။ ဟိုတုန်းကဆိုလျှင် သူသည် တစ်နေ့လုံး အလုပ်ထဲမှာသာ မြုပ်နေခဲ့သည်။ စက်ရုံလုပ်သား ၁၀၀တို့က တစ်နေ့လျှင် နာရီ ၂၀ အပြည့်လုပ်ရေးကိုသာ အာရုံစိုက်နေခဲ့သည်။ ပစ္စည်း တပ်ဆင်ရေးစက်ရုံက ဥရောပမှာ၊ ဖြန့်ချိရေးဗဟိုဌာနက အမေရိကမှာ၊ ညကြီးမင်းကြီး တယ်လီဖုန်းတွေ တစ်ဝှမ်းဝှမ်း ခေါ်တတ်သောကြောင့် သူ့အဖို့ စားချိန် အိပ်ချိန်ပင် မမှန်ခဲ့။

သို့သော်လည်း လွန်ခဲ့သော နှစ်မှစ၍ ဟွန်အဖို့ အချိန်တွေ ပိုရလာခဲ့၏။ သူသည် ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍ တစ်ခုလုံးကို ပြန်လည် ပြုပြင်ဖွဲ့စည်းသည်။ လာမည့် နှစ်ဆိုလျှင် မော်ဒယ်အသစ်များပင် တိုးချဲ့ ထုတ်လုပ်လာနိုင်တော့မည်။ အသစ်ထုတ်လုပ်မည့် စက်ဘီးများသည် ယခင် အဟောင်းများထက် ပိုကောင်း မည်၊ ပိုပေါ့မည်၊ ပိုပြီး ဈေးသက်သာမည်။ ဤအခြေအနေမျိုးကို စနစ်ဟောင်း စီမံခန့်ခွဲနည်းမျိုးဖြင့် မရရှိနိုင်ဟု သူကဆိုသည်။

အနာဂတ်အတွက် လုပ်ငန်းတစ်ရပ်လုံးကို အုတ်မြစ်ခိုင်ခိုင် ချနိုင်ရေးသည် အလွန်အရေးကြီးကြောင်း ဟွန်က အလေးအနက် ခံယူထားသည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် တစ်နေ့တာ၏ ၂၀ရာခိုင်နှုန်း အချိန်ကာလကို စက်ဘီး စက်မှုလုပ်ငန်း တစ်ခုလုံးနှင့် သုံးစွဲသူ ဝယ်လိုအား အခြေအနေများကို ဦးစားပေး၍ အမြဲတမ်း လေ့လာ သုံးသပ်နေသည်။

‘ကုမ္ပဏီတစ်ခု သက်တမ်း ရှည်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်းတစ်ရပ်လုံးကို မိမိအလိုကျ ပုံသွန်းပြီး အကျိုးရှိအောင် လုပ်ယူနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ ဒီသဘောတရားနဲ့ ပတ်သက်ရင်တော့ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီဟာ တကယ့် စံနမူနာ ကုမ္ပဏီပဲ။



ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့က ဒီစက်မှုလုပ်ငန်း တစ်ရပ်လုံးအတွက် နည်းလမ်းသစ်ကို စတင်တီထွင်ခဲ့တယ်။ ခေါက်စက်ဘီးတွေရဲ့ အုသုံးဝင်မှုကို ကျွန်တော်တို့ ကြိုတင်မြင်ခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ ဈေးကွက်တင်ရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခက်အခဲတွေကို ကျွန်တော်တို့ ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြတယ်'

ဟု ဟွန်က ပြော၏။

[၇]

သည်တော့ ဟွန်အနေဖြင့် နောက်တစ်ဆင့် ဘာတွေလုပ်ဦးမည်နည်း။ လောလောဆယ်တွင် တစ်နှစ်လျှင်စက်ဘီး အစီးရေ ၁၀၀,၀၀၀(တစ်သိန်း)နှုန်း ရောင်းချနေရ၍ အောင်မြင်မှု ရတန်သလောက် ရနေပြီဟု ဆိုနိုင်၏။ သို့သော် လည်း ဤနှုန်းမှာ တကယ့် စွဲနိုင်အားရှိသောကမ္ဘာ့စက်ဘီး ဈေးကွက်တွင် ကြက်ယက်ရုံ အပေါ်ယံအဆင့်လောက်သာ ရှိသေးသည်ဟု ဟွန်ကယူဆသည်။

ထို့ကြောင့် သူက ထိုအခြေအနေကို ပြောင်းလဲပစ်ရန် နာမည်ရပြီးသော နိုင်ငံတကာ စက်ဘီးကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ဖို့ မဟာဗျူဟာ ချမှတ်ထား၏။

စနစ်သစ်အရ လုပ်ငန်းအားလုံးကို လုပ်စရာ မလိုတော့။ ဒီခိုင်းပုံစံနှင့် ရောင်းချရေးပိုင်းတွင် အားနည်းသော စက်ဘီးကုမ္ပဏီတွေ အများကြီး ရှိကြသည်။ (ဤအပိုင်းများတွင် ဒါဟွန်ကုမ္ပဏီက အလွန်ကျွမ်းကျင်သည်။) အချို့ ကုမ္ပဏီတွေက ထုတ်လုပ်ရေးပိုင်းတွင် အလွန် တော်ကြသည်။ (ဤအပိုင်းတွင် ဒါဟွန်ကုမ္ပဏီက တော်တော်ညံ့သည်။) ထို့ကြောင့် ယင်းကုမ္ပဏီများနှင့် အကျိုးတူ ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် မိမိ ကုမ္ပဏီအတွက် ထုတ်လုပ်မှု စရိတ် သိသိသာသာ ကျဆင်းသွားမည်ဟု ယုံကြည်သည်။

ဒါဟွန် ကုမ္ပဏီက စက်ဘီးထုတ်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီများအား စက်ဘီးအစိတ်အပိုင်း ဒီဇိုင်းပုံစံများနှင့် ရောင်းချရေး နည်းစနစ်များဖြင့် ပံ့ပိုးမည်။ ယခုအခါ စက်ပိုင်း အစိတ်အပိုင်းနှင့် ကိုယ်ထည် တိုးတက်ကောင်းမွန်ရေးအတွက် ဒါဟွန်ကုမ္ပဏီက စက်ဘီးကုမ္ပဏီသုံးခုနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်နေပြီ ဖြစ်သည်။

‘အခုလို ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ ပေါင်းပြီးလုပ်တာဟာ ကျွန်တော့်ရဲ့ပင်ကိုယ် ခံယူချက်ပဲ’

ဟု ဟွန်ကပြောသည်။

သို့ဆိုလျှင် ယခင်တုန်းက ထိုအတိုင်း ဘာကြောင့် မလုပ်ခဲ့တာလဲဟု မေးစရာရှိသည်။ ထိုမေးခွန်းကို ဟွန်က ဤသို့ဖြေသည်။

‘ဟိုတုန်းကတော့ ကျွန်တော်က ထုံထိုင်းနေခဲ့တယ်။ ကိုယ့်အလုပ်ကို ကိုယ် ကျေနပ်နေခဲ့တယ်။ အလုပ်ထဲမှာပဲ မြုပ်နေလို့ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို မကြည့်အားခဲ့ဘူး။ ဘာတွေဖြစ်နေတယ်ဆိုတာ မမြင်ခဲ့မိဘူး’

တကယ်တော့ ယခုလို ကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ကိုင်ခြင်းကို လွန်ခဲ့သော ခြောက်နှစ်၊ ခုနှစ်နှစ်ခန့်ကပင် လုပ်ကိုင်ခဲ့ဖူးသင့်သည်ဟု ဟွန်က ယူဆသည်။ သို့သော်လည်း အပြောင်းအလဲလုပ်ရန် သူက ခေါင်းမာနေခဲ့သည်။ ပြောင်းလဲလာသော ကမ္ဘာစီးပွားရေး အခြေအနေက တွန်းအားပေးလာတော့မှ သူလည်း ပြောင်းလဲရတော့မည် ဆိုသည်ကို သဘောပေါက်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် သူက အနှစ်ချုပ် ပြောသည်မှာ

‘ကျွန်တော် သင်ခန်းစာတစ်ခု ရခဲ့တယ်။ အဲ့ဒါက ဘာလဲဆိုတော့ မပြောင်းလဲလို့ မဖြစ်တဲ့ အခြေအနေမျိုးကြုံလာရင် အချိန်ဆွဲမနေနှင့်၊ အမြန်ဆုံးသာ ပြောင်းလိုက်၊ ပြောင်းလို့ရနိုင်တုန်းသာ ပြောင်းလိုက်’ ဟူ၏။

[Ref : WED, Nov, 1994]

လမ်းဆုံခွေခွေ

ကုန်စုံဆိုင်ရုံ



သူမ၏ဖခင် ရုတ်တရက် ကွယ်လွန်သောအခါ သူမ၏ အသက်မှာ ၃၅နှစ် အရွယ်သာ ရှိသေးသည်။ ကုမ္ပဏီ လုပ်သက်က ၁၄နှစ်၊ ကလေးတစ်ယောက် အမောဝ၊ သူမအား ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ရာထူးသို့ မမျှော်လင့်သော အခြေအနေများက တွန်းပို့လိုက်သည်။ စည်းမရှိ ကမ်း မရှိ ပရမ်းပတာ တိုးတက်နေသော၊ ပြဿနာပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင်ရှိနေသော၊ ဒေဝါလီခံရမည့်ကိန်း ဆိုက်နေသည့် စတိုးဆိုင်များကို ပိုင်ဆိုင်ထားသော၊ လေဖြတ်ပြီး တစ်ပိုင်းသေနေသော ... ကုမ္ပဏီနှင့် သူမ၏ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး ပေါ်လစီ၊ စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းသစ်၊ ပွင့်လင်း ထက်မြက်သည့် ရိုးသားမှုတို့ ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင် တွေ့ကြုံရာ.....။

“ပြိုင်ဆိုင်မှုပြင်းထန်တဲ့  
 လုပ်ငန်းကြီးတွေ အဖို့  
 ‘စည်းကမ်း’ဟာ ‘အသက်’  
 ပမာ သိပ်ပြီးအရေးကြီး  
 တယ်”



နံနက် ၇နာရီ၊ မိနစ် ၅၀။

အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်၊ ပနားမားစီးတီးမြို့။

‘ဆန်းရှိုင်း-ဂျူနီယာ စတိုးဆိုင်’ ကုမ္ပဏီ (Sunshine-Jr. Stores Inc.) အဆောက်အအုံရှေ့မှာ ကားကြီးကားငယ် မျိုးစုံ ရပ်ထားတယ်။ ပူပြင်းတဲ့ နေ့ရှိန်က ကားတွေပေါ်ကို ထိုးကျနေတယ်။ အဓိကအချက်က နေပူရှိန် မဟုတ်ပါဘူး။ (ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်ပဲ၊ နေပူရှိန် ပြင်းမှာပေါ့)။ ပြောချင်တာက ကားတွေအကြောင်းပါ။ (အချိန်က အစောကြီးရှိသေးတယ်၊ ကားတွေက သိပ်များနေတယ်)။

ဒီနေရာဟာ အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ပြည်နယ်ပေါင်း ငါးခုမှာ ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ ‘စူပါမားကက် (supermarket) လို့ခေါ်တဲ့ ကုန်ပဒေသာတိုက်ကြီး လေးတိုက်နဲ့ ‘ကွန်ဗေးနီးယင့်စ် စတိုး’ (convenience store) လို့ခေါ်တဲ့၊ အချိန်မရွေး အလွယ်တကူ ဝယ်ယူရရှိနိုင်တဲ့ စတိုးဆိုင်ပေါင်း ၃၂၀ တို့ရဲ့ ဗဟိုရုံးချုပ် တည်ရှိရာ ဘူမိနက်သန် ဖြစ်ပါတယ်။

ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီ အဆောက်အအုံက ထူးခြားခမ်းနားမှုမရှိတဲ့ အဖြူရောင်သာမန် အဆောက်အအုံတစ်ခုပါ။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီ အဆောက်အအုံ မျက်နှာစာနားက ကားရပ်တဲ့နေရာ လေးနေရာကတော့ အပေါ်က အမိုးမိုးထားပြီး အတော်ကလေးခမ်းနားနေတယ်။

အဲဒီ လေးနေရာ အထဲက တစ်နေရာကို လာနာဂျိန်းလူးဝစ်ဘရင့် (Lana Jane Lewis- Brent) ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီး (၄၃ နှစ်) က ပိုင်ပါတယ်။ လာနာဂျိန်းဟာ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

လာနာဂျိန်းက ပြတ်သားတယ်။ ပွင့်လင်းတယ်၊ တစ်ဘက်သားအပေါ်မှာ ယုံကြည်မှုရှိတယ်။

‘သူက ခင်ဗျားအပေါ်မှာ သိပ်ယုံကြည်မယ်၊ အဲဒီတော့ ခင်ဗျားက သူ့ယုံကြည်မှုကို သစ္စာမဖောက်ရဲတော့ဘူး၊ အဲဒါကြောင့် ခင်ဗျားက အလုပ်ကြီးစားပြီး လုပ်တော့မှာပဲ’

လို့ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ အချက်အလက် ရှာဖွေစုဆောင်းရေးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူး ဟာမန်ဒင်နီယယ်က ပြောပါတယ်။

တကယ်တော့ လာနာဂျိန်းဟာ ဒီယုံကြည်ချက်ကို နေ့ချင်းညချင်း ရလာခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ တက္ကသိုလ်က ဘွဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ၁၉၆၇ ခုနှစ်မှာ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီကို ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်တဲ့ အချိန်ကစပြီး ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်လာခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

လာနာဂျိန်းရဲ့ဖခင် အယ်ဒီ၊လူးဝစ်ဟာ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူလဲ ဖြစ်ပြီး အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်လဲ ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် တစ်နေ့မှာ လာနာဂျိန်းအနေနဲ့ ဒီကုမ္ပဏီကို ဆက်ခံရမယ် ဆိုတာကတော့ သေချာနေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လာနာဂျိန်းကတော့ ကျိန်းသေပေါက် မျှော်လင့်မထားပါဘူး။

‘သူ့အဖေက သူ့သမီးကို သိပ်ပြီးအားကိုးတယ်၊ ဒါပေမယ့် အထက်တန်းရာထူးတွေမှာ အမျိုးသမီးတွေနဲ့ ဖြစ်မှဖြစ်ပါ့မလား ဆိုတာ သူ့အဖေက သံသယရှိနေတယ်၊ တကယ်တော့ လာနာဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အကြီးအကဲအဖြစ် ဦးဆောင်ဖို့အတွက် သူ့အဖေ ထင်တာထက် ပိုပြီး အရည်အချင်းတွေ အစောကြီး ပြည့်ဝနေပါတယ်’

လို့ လာနာဂျိန်းရဲ့မိခင် လီယိုနာလူးဝစ်က ပြောပါတယ်။ လီယိုနာလူးဝစ်က ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်ပါတယ်။

လာနာဂျိန်းရဲ့ဖခင်ကြီးဟာ အသက် ၇၃ နှစ် အရွယ်မှာ ရုံးခန်း ထဲမှာ အလုပ်လုပ်နေရင်း ကွယ်လွန်သွားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ လာနာဂျိန်းက အသက် ၃၅ နှစ် အရွယ်။ ကုမ္ပဏီလုပ်သက်က ၁၄ နှစ်။ ပထမ ငွေစာရင်းဌာနမှာ စတင်လုပ်ကိုင်ပြီး ဌာနတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ပြောင်းလုပ်ရင်းနဲ့ နောက်ဆုံး အစုရှယ်ယာ ဆက်ဆံရေးဌာနကို ရောက်လာခဲ့တယ်။

သူ့ဖခင်ကြီး ကွယ်လွန်ချိန်မှာ လာနာဂျိန်းဟာ နှစ်လသားအရွယ် သားယောက်ျားကလေးရဲ့ မိခင်ဖြစ်နေပြီ။ သူ့ယောက်ျားက ဗိသုကာပညာ၊ ပန်းချီပညာနဲ့ ဂရပ်ဖစ် ပညာရပ်ဆိုင်ရာ ဒီဇိုင်းပညာရှင်။

‘ကျွန်မက အသက်အရွယ် အားဖြင့်လဲ ငယ်သေးတယ်၊ နောက်ပြီး ကလေးတစ်ဘက်နဲ့လဲ ဖြစ်နေတဲ့အတွက် ကုမ္ပဏီကို တာဝန်ယူ အုပ်ချုပ်ဖို့ အတွက် နောက်ငါးနှစ်၊ ဆယ်နှစ်လောက်တော့ စောင့်ရဦးမယ်လို့ ယူဆထားတာ၊ ဒါပေမယ့် အခြေ အနေက တစ်မျိုးတစ်ပုံ ဖြစ်လာတော့ ဖေဖေဆုံးပြီး ရက်ပိုင်း အတွင်းမှာပဲ ဥက္ကဋ္ဌနေရာကို ကျွန်မ ယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်’

လို့ လာနာဂျိန်းက ပြောပြပါတယ်။





### ဘောင်မြိုင်သေ ဘဝ္ဗဘဝည်းတည်ဆောက်

ဒီလိုနဲ့ပဲ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာ တစ်ဝက်ကျော်ကျော်ကို ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ မိခင်ကြီးကလဲ ထောက်ခံအားပေးတဲ့အတွက် လာနာဂျိန်းဟာ ချက်ချင်းဆိုသလိုပဲ ကုမ္ပဏီ အုပ်ချုပ်ရေးတာဝန်ကြီးကို ယူခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီလို တာဝန်ယူလိုက်တာဟာ တစ်ဘက်က ကြည့်ရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး တစ်ခုကို လွှဲပြောင်းယူလိုက်တာဖြစ်ပြီး၊ အခြားတစ်ဘက်က ကြည့်ရင်တော့ ဖခင်ကြီး မဆုံးမိ နောက်ဆုံးနှစ်များအတွင်း ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ပြဿနာပေါင်း သောင်း ခြောက်ထောင်ကို ဆက်ခံ ရယူလိုက်တယ်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီဟာ ကြီးပွားတိုးတက်နေတာကတော့ အမှန်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် စည်းမရှိ ကမ်းမရှိနဲ့ ပရမ်းပတာ တိုးတက်နေတာမျိုး ဖြစ်နေတယ်။ ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်တဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေအဖို့ စည်းကမ်းဟာ အသက်ပမာ သိပ်ပြီး အရေးကြီးတယ် လို့ လာနာဂျိန်းက ယူဆပါတယ်။

အခုတော့ ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီမှာ အမှုထမ်း ရွေးချယ်ခန့်ထားရေးဌာန လဲ မရှိဘူး။ ထိပ်ပိုင်း အုပ်ချုပ်ရေးအရာရှိတွေကလဲ ခံယူချက် မခိုင်မာကြ ဘူး။ တက်တက်ကြွကြွ မရှိကြဘူး။ တာဝန်မဲ့ လုပ်ဆောင်နေကြတယ်။ သက် တမ်းကြာ စတိုးဆိုင်တွေဆိုရင်လဲ ဟောင်းနွမ်း ယိုယွင်းစ ပြုနေကြပြီ။ တချို့ ဆိုင်တွေဆိုရင် အရှုံးပေါ်ပြီး ဒေဝါလီ ခံရတော့မယ့်ကိန်း ဆိုက်နေကြပြီ။

အမှုထမ်းတွေအနေနဲ့ ဘယ်လောက်တောင် စည်းကမ်းပျက်သလဲဆိုရင် တချို့ဟာ တစ်နေ့မှာ မိနစ် ၃၀၊ ၄၀ လောက်သာ အလုပ်လုပ်ပြီး အိမ်ကို ပြန်သွားကြတာမျိုးတောင် ရှိလာတယ်။

အခုလို စည်းကမ်းပျက်ရတာကလဲ လာနာဂျိန်းရဲ့ ဖခင်ကြီးရဲ့ နှလုံး ကောင်းမှုကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

‘သူက အမှုထမ်းတွေကို ဖြုတ်ပစ်တယ်၊ ပြီးတော့ ပြန်ခန့်တယ်၊ တချို့များ သုံးလေးကြိမ်အထိ ဖြုတ်လိုက် ပြန်ခန့်လိုက် လုပ်တယ်၊ ပြီးတော့ သူက ဆွဲမျိုးသားချင်းတွေကိုလဲ လုပ်ငန်းထဲ ဆွဲသွင်းတယ်၊ ဒါမျိုးလုပ်တာ ဟာ အမြဲတမ်း မကောင်းတတ်ဘူး’

လို့ လာနာဂျိန်းရဲ့ မိခင်ကြီးက ဝေဖန်တယ်။

ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီကို အခြေခံကစပြီး ပြန်သည့် ပြုပြင်တည်ဆောက် ရမယ့် ဧရာမတာဝန်ကြီးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အတွက် လာနာဂျိန်းအနေနဲ့ အထူးပဲ စိတ်လှုပ်ရှားမိတယ်။ ဒါပေမယ့် သူ့ဘက်က ဘာမှ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထား မရှိသေးဘူး။

'ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီအတွက် လက်ရှိ လုပ်ကိုင်နေတာတွေနဲ့ မတူအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမယ်ဆိုတာကို နှစ်ပေါင်း တော်တော်ကြာကြာကတည်းက ကျွန်မ တွေ့ခဲ့တယ်။ ကျွန်မတို့ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေကိုလဲ အနာဂတ်ကာလ မှာ ကိုးကားရည်ညွှန်းနိုင်အောင်ဆိုပြီး စာရွက်ပေါ်မှာ ရေးချထားခဲ့တယ်။ အခုတော့ အဲဒီစိတ်ဇူးတွေဟာ ကျွန်မရဲ့ စီမံကိန်းအတွက် အခြေခံ အချက် အလက်တွေ ဖြစ်လာခဲ့တယ်'

လို့ လာနာဂျိန်းက ပြောပါတယ်။

လာနာဂျိန်းက ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ဘတ်ဂျက် ခွဲဝေပုံကို ပိုပြီး စနစ် တကျ ဖြစ်စေချင်တယ်။ ပျက်စီးယိုယွင်းစ ပြုနေတဲ့ စတိုးဆိုင်တွေကို ခေတ်မီ အောင် ပြန်လည်ပြုပြင်ချင်တယ်။ အမှုထမ်းသင်တန်းပေး လုပ်ငန်းကို ထိထိ ရောက်ရောက် လုပ်ချင်တယ်။

ဒါနဲ့ သူ့စီမံကိန်းကို လက်ရှိ ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌကို တင်ပြတယ်။ ပြီးတော့ ဥက္ကဋ္ဌကို ကုမ္ပဏီမှာ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ပြောတယ်။ ဒါပေမယ့် ဥက္ကဋ္ဌက လက်မခံဘူး။ အလုပ်က နုတ်ထွက်သွားတယ်။

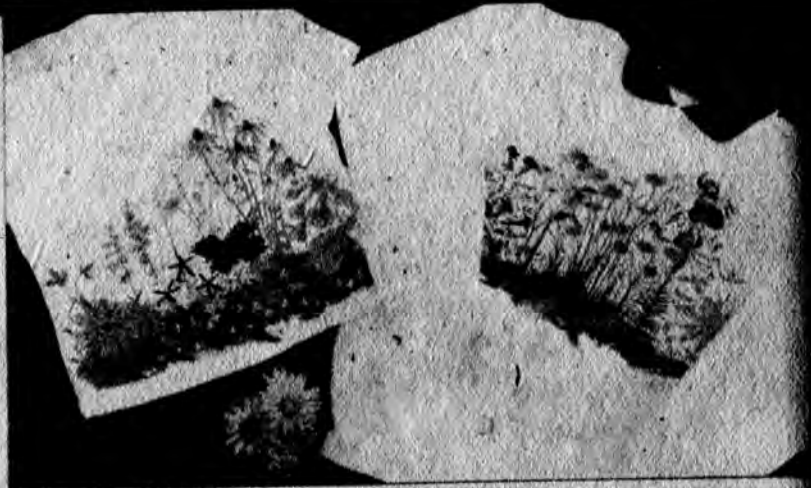
အဲဒီနောက်တော့ ဥက္ကဋ္ဌနောက်လိုက်ပြီး အမှုထမ်းတွေ တစ်ယောက်ပြီး တစ်ယောက် နုတ်ထွက်ကြတော့ တာပါပဲ။

'ကျွန်မက စိတ်ဓာတ် တက်တက်ကြွကြွနဲ့ ကြိုးစားပြီး အလုပ်တာဝန် ကြီးကို ထမ်းဆောင်ချင်တဲ့ လူတွေကိုမှ လိုချင်တယ်။ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင်တော့ ရှေ့ကို အရှိန်နဲ့သွားနေတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုထဲမှာ သူတို့ ပါဝင်လို့ရမှာ မဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလိုဆိုရင် သူတို့ နုတ်ထွက်ရင် နုတ်ထွက်၊ မထွက်ရင် ကျွန်မ က ဖြုတ်ပစ်ရမှာပဲ'

လာနာဂျိန်းက အဲဒီလို လေသံမာမာနဲ့ ပြောပေမယ့် စိတ်ထဲမှာတော့ မကောင်းလှပါဘူး။ ဒါကြောင့် သူက

'အခက်ခဲဆုံး အပိုင်းကတော့ ကျွန်မဟာ လူတွေရဲ့ ဘဝလမ်းကြောင်း ကို ပြောင်းပစ်နေပါကလား ဆိုတာ သိရလို့ပါပဲ။ ကျွန်မက ကုမ္ပဏီအကျိုး အတွက် မန်နေဂျာတွေအနေနဲ့ တစ်စုတစ်လုံးတည်း ရှိစေချင်တယ်။ အာ လု ဟာ တူညီတဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့ ရှေ့ကို ချီတက်စေချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မ ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကြောင့် အချို့အမှုထမ်းတွေရဲ့ ဘဝရပ်တည်မှုကို ထိခိုက်ကုန် တဲ့အတွက် စိတ်မချမ်းသာ ဖြစ်ရပါတယ်'

ကုမ္ပဏီကို လာနာဂျိန်က 'သန့်ရှင်းရေး' လုပ်ပြီးတဲ့အချိန်မှာ ရဲ့ ချုပ်က တခြားလူတွေအားလုံး နုတ်ထွက်သွားကြပြီး ဖခင်ကြီးလက်ထက်က မန်နေဂျာ တစ်ယောက်ပဲ ကျန်နေခဲ့တော့တယ်။



တကယ်တော့ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီဟာ အပြင်ပန်းအားဖြင့် နာမည်ကျော်ကြားနေပေမယ့် အထဲမှာတော့ ပြဿနာပေါင်းစုံနဲ့ တပ်ပျက်ကြီးလို ဖြစ်နေတယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။ ဒါကြောင့် လာနာဂျိန်းအနေနဲ့လဲ တပ်ပျက်မှာဝင်ပြီး ဗိုလ်လုပ်ရသလို ဖြစ်နေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးဟာ အသက်မရှိတဲ့ စက်ရုံကြီးလို ဖြစ်နေတယ်။ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်တွေက တက်ကြွလျင်မြန်မှု မရှိဘူး။ ထိုင်း၊ မြိုင်း နှေးကွေးနေတယ်။ အသစ်ခန့်ထားတဲ့ မန်နေဂျာတွေတောင်မှ ပြုပြင်ပြောင်းလဲချက်တွေကို မြန်မြန်ဆန်ဆန် တက်တက် ကြွကြွနဲ့ လက်မခံချင်ကြဘူး။ တဖြည်းဖြည်းမှပဲ လက်ခံလာကြတယ်။

‘အဲဒီတုန်းက စတိုးဆိုင်တွေကလဲ လေဖြတ်ပြီး တစ်ပိုင်း သေနေကြတယ်။ အမှုထမ်းတွေကလဲ ဘာလုပ်ရမယ်ဆိုတာ သိရက်သားနဲ့ မလုပ်ကြဘူး။ ရှိချုပ်က “လုပ်စေ” ဆိုတဲ့ အမိန့်ရမှပဲ လုပ်ကြတယ်’

လို့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရေး အရာရှိချုပ် ရစ်ချတ် မက်အောလစ်စတာက ပြောပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို အဲဒီလို ကြီးနီစနစ်နဲ့ အုပ်ချုပ်လုပ်ကိုင်နေတဲ့အတွက် ဆန်းသစ် တီထွင်ဉာဏ်တွေကို ပိတ်ဆို့ထားသလို ဖြစ်နေတယ်။ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်စေမယ့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး လုပ်ငန်းတွေကို နှောင့်နှေးစေတယ်။ အသားတင် အမြတ်အစွန်းကိုလဲ လျော့နည်းစေတယ်။

ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီပိုင် စတိုးဆိုင်တွေက ရိုးရိုးကုန်ပစ္စည်းတွေကိုသာ ရောင်းတာမဟုတ်ဘူး။ ဓာတ်ဆီလဲ ရောင်းတယ်။ ကုန်စုံဆိုင် တစ်ပိုင်း ဓာတ်ဆိုင် ဆိုင် တစ်ပိုင်း ဆိုင်တွေပဲ ဆိုပါတော့။ ဓာတ်ဆီဈေးတွေ အင်မတန်ဈေးကောင်းနေတဲ့ အချိန်မှာတောင် ဆန်းရှိုင်း စတိုးဆိုင်တွေ အနေနဲ့ မြတ်သင့်သလောက် မမြတ်ကြဘူး။ လုပ်ငန်း အုပ်ချုပ်ရေးပိုင်းက ‘လျော့ရဲ’ နေတဲ့အတွက် အဲဒီလို ဖြစ်ရတာပဲ။ ဆန်းရှိုင်း စတိုးဆိုင်တွေရဲ့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်က အခွန်မဆောင်

ပျမ်းမျှ အမြတ်ငွေဟာ စုစုပေါင်းဝင်ငွေရဲ့ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်း သာ ရှိပါတယ်။ ဒါကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ လှုပ်ရှားမှု အရှိန်အဟုန် သိပ်ပြီး ကျဆင်းနေတယ် ဆိုတာ သိသာပါတယ်။

ဒီကြားထဲ ပြိုင်ဆိုင်မှု အန္တရာယ်ကလဲ ပြင်းထန်လာတယ်။ ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီဟာ ပထမ ၁၅ နှစ် အတွင်းမှာ တပြည်းဖြည်းနဲ့ ကြီးပွားလာပြီး စတိုးဆိုင်တွေ စာစနစ်ထက် တစ်နှစ် တိုးတက်ဖွင့်လှစ် လာနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ် ဝန်းကျင်မှာတော့ တခြားပြိုင်ဘက် ဓာတ်ဆီဆိုင် တွေနဲ့ စတိုးဆိုင်တွေ မှိုလိုပေါက်လာခဲ့တော့တယ်။ အိမ်ရာ ခြံမြေ ဈေးတွေလဲ မိုးထိအောင် လှေကားထောင် တက်လာခဲ့ကြတယ်။ ဒါကြောင့် စတိုးဆိုင်သစ် တွေ ထပ်ဖွင့်ဖို့အတွက် စရိတ်စက ကြီးလေးလာပြီး အမြတ်အစွန်းလဲ နည်းပါး လာတယ်။

### အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် ကြိုးစား

ပြဿနာ သောင့်ခြောက်ထောင်ကို ဆက်ခံရတဲ့ လာနာဂျိန်းအဖို့ နောက်ထပ် အခက်ခဲဆုံး လုပ်ရပ်တစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီအတွက် သူ့ရဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို အမှုထမ်းတွေ အမြင်ရှင်းအောင် ရှင်းလင်းပြောပြရတဲ့ လုပ်ငန်း ပါပဲ။ လာနာဂျိန်းက ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီကို အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားတယ်။ စတိုးဆိုင်တိုင်း ပြောင်လက် သန့်ရှင်းနေရမယ်။ ဓာတ်ဆီ ဈေးကလဲ အသက်သာဆုံး ဖြစ်ရမယ်။ စတိုးဆိုင်တွေက အမြန်ရ အစားအစာ တွေလဲ ရောင်းမယ်။ ဗီဒီယိုခွေတွေလဲ ငှားမယ်။ လုပ်ငန်းဆောင် ရွက်တာတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှု ပေးတာတွေမှာလဲ အတတ်နိုင်ဆုံး အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်မယ်။ အရောင်းစာရေးတွေကိုလဲ အရောင်းစာရေးလို့ မခေါ်တော့ဘဲ သူတို့ရဲ့ အဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ပြီး အရောင်းလုပ်ငန်းကို အလေးအနက်ပြုတဲ့ အနေနဲ့ 'အရောင်းတာဝန်ခံ' ဆိုပြီး အခေါ်အဝေါ်တွေ ပြောင်းလဲလိုက်တယ်။

အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်မယ်ဆိုတာကို ကြီးပွားတိုးတက်လိုသူ တိုင်း မျှော်မှန်းတတ်ကြပေမယ့် လက်တွေ့ကျတော့ တကယ် မကြိုးစားကြ သူတွေသာ များပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လာနာဂျိန်းကတော့ အဲဒီလို မဟုတ်ပါ ဘူး။ သူ့မျှော်မှန်းချက်အတိုင်း ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် နေ့မအား ညမအား အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ပါတယ်။ သူ့အဖို့တော့ အချက်အလက်သစ်တွေ၊ လူသစ်တွေ၊ အတွေ့အကြုံသစ်တွေ အားလုံးဟာ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီ ကြီးပွား တိုးတက်ရေးအတွက် အခြေခံ အရင်းအမြစ်တွေ ဖြစ်နေတော့တယ်။

အမျိုးသမီးတွေ အများစုအနေနဲ့ အလုပ်တာဝန်နဲ့ မိသားစုတာဝန်တွေ ရောထွေးမှုကြောင့် အိမ်ထောင်ရေးပြဿနာတွေ ကြုံရတတ်ပေမယ့် လာနာဂျိန်ကတော့ ဒီကိစ္စကို လုံးဝထည့်မတွက်ပါဘူး။ သူ့အတွက် ဒီကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပြဿနာမပေါ်ပါဘူး။

သူ့ခင်ပွန်း ပေါလ်ဘရင့် (Paul Brent)ကလဲ လာနာဂျိန်းရဲ့ လုပ်ငန်းမှာ အားတက်သရော ဝင်ကူတယ်။ ပေါလ်က စတိုးဆိုင်သစ်တွေ အတွက် ဒီဇိုင်းတွေ ဆွဲပေးတယ်။ လာနာဂျိန်းရဲ့ မိန့်ခွန်းတွေကို ဝေဖန် ပြင်ဆင်ပေးတယ်။ လာနာဂျိန်း အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ခရီးထွက်တဲ့ အခါမှာလဲ အမြဲတမ်း လိုက်ပါလေ့ရှိတယ်။

တစ်ခါတလေ (အခု ရှစ်နှစ်သားအရွယ်) သားကလေး ဂျင်ဆင်ကိုတော့မှ ခေါ်သွားတတ်ကြသေးတယ်။ ဂျင်ဆင်ကလေးက စတိုးဆိုင်တွေကို သွားလည်တဲ့အခါမှာ သကြားလုံးကောင်တာတို့၊ ကလေးကစားစရာ ကောင်တာတို့ ဧည့်ခန်းဆောင်တို့ကို စစ်ဆေးလေ့ရှိတယ်။ သူဟာ သူ့ဖခင်ရဲ့ အလုပ်ခန်းလည်း မကြာခဏ သွားလည်တတ်ပါတယ်။

‘ကျွန်တော်တို့က မိသားစုကိစ္စနဲ့ အလုပ်ကိစ္စကို အတူတူလို သဘောထားတယ်၊ ဒါကြောင့်မို့လဲ အဲဒီလိုဖြစ်အောင်လဲ တမင်ဖန်တီးယူတယ်’ လို့ ပေါလ်က ပြောပါတယ်။

လာနာဂျိန်းဟာ အလုပ်လုပ်တဲ့အခါ အလွန် သတိထားတယ်၊ ကြိုးစားလဲ အလွန်ကြိုးစားတယ်။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီအရာရှိကြီးတွေက သူ့ကို သိပ်လေးစားကြတယ်။

‘သူက သူပေးနိုင်တာကို ဘယ်တော့မှ လျှော့ပြီးမပေးဘူး၊ ကျွန်မတို့ ဘယ်အဆင့်အထိပဲ အောင်မြင်မှုရရ အဲဒီ အဆင့်ထက် ပိုပြီး မျှော်မှန်သူက ကျွန်မတို့ကို အမြဲတမ်း တွန်းအားပေးတယ်။ ပြီးတော့ တခြားလူက ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို သူက သိပ်ပြီး ဂရုမစိုက်ဘူး၊ ကျွန်မတို့ လုပ်လုပ်နေတာတွေကို ဒီထက် ပိုကောင်းအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ ဆိုတာကို ပိုပြီး အလေးအနက် ထားတယ်’

လို့ သူ့ရဲ့ မိတ်ရင်းလဲဖြစ်ပြီး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌလဲ ဖြစ်တဲ့ အင်းနက်ထရူဂျီလိုက ပြောပါတယ်။

လာနာဂျိန်းဟာ တစ်ဘက်သားစကားကို အထူးစိတ်ရှည်စွာ နားထောင်ပြီး တစ်ဘက်သတ် ဘက်လိုက်မှုမရှိဘဲ စိတ်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ထားသူလဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူဟာ တစ်ဘက်သား

တင်ပြလာတဲ့ အယူအဆတစ်ခု စိတ်ကူးတစ်ခု ကို ရုတ်တရက် ပယ်ချလေ့မရှိဘူး။ အဲဒီ အယူအဆ၊ အဲဒီ စိတ်ကူး မျိုးဟာ အတိတ်ကာလတုန်းက အလုပ်မဖြစ်ခဲ့၊ မအောင်မြင်ခဲ့တာ တောင်မှ သူက လက်လွတ်



စပယ် မပစ်ပယ် ခဲ့ဘူး။ အဲဒီလို အယူ အဆမျိုး၊ စိတ်ကူး မျိုးကို တစ်ယောက်ယောက်က တင်ပြ လာရင်လဲ 'ဒါမျိုး ကျွန်မတို့ ဟိုတုန်းက တစ်ကြိမ် လုပ်ခဲ့ပြီးပြီ၊ မအောင်မြင်ဘူး၊ ဒါပေမယ့် မအောင်မြင်ခဲ့တာက ကျွန်မတို့ လုပ်ခဲ့တာ မဟုတ်လို့ ဖြစ်နိုင်တယ်' လို့ သူက ပြန်ပြောလိမ့်မယ်။

ပြီးတော့ အဆိုပြုချက်တစ်ခုကို သူသဘောမတူရင်လဲ သဘောမတူဘူးလို့ ဘယ်တော့မှ မပြောဘူး၊ သူက အမြဲတမ်း တံခါးဖွင့်ထားတယ်။

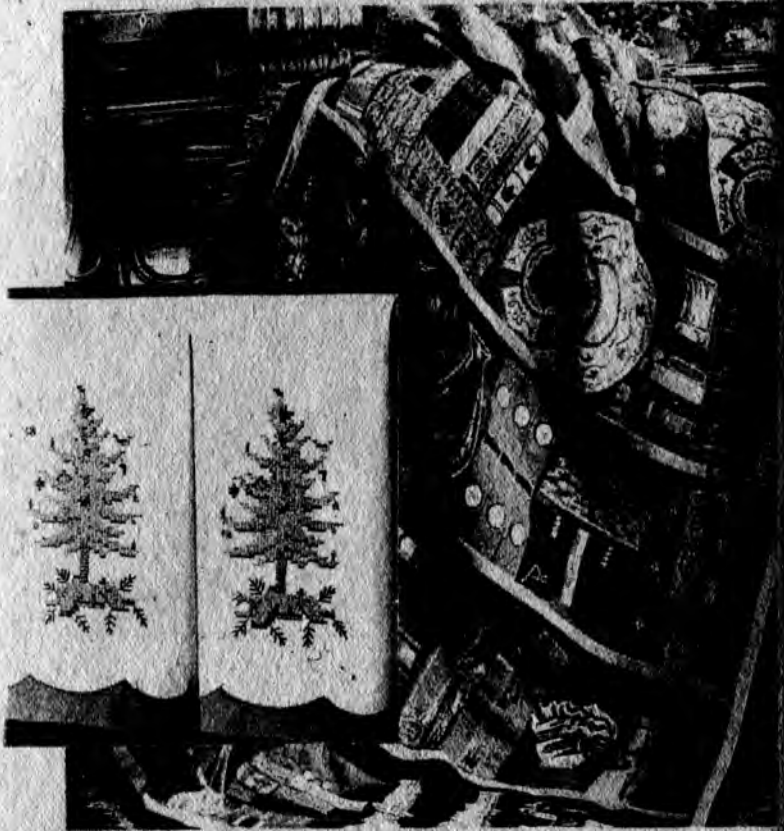
'နောက်တော့ ကျွန်မ စိတ်ပြောင်းချင် ပြောင်းသွားနိုင်ပါတယ်' လို့ ပြောပြီး တစ်ဘက်သားကို နှစ်သိမ့်တတ်ပါတယ်။

လာနာဂျိန်းဟာ ကုမ္ပဏီ တာဝန်တွေကိုသာမက ပြင်ပ အသင်းအဖွဲ့ တာဝန်တွေကိုလဲ အများကြီး ထမ်းဆောင်နေရပါတယ်။ အတိတ်လန်တာ ပြည်ထောင်စုဘဏ်ရဲ့ ဂျက်ဆင်ဗီးလ်ဘဏ်ခွဲ၊ ဖလော်ရီဒါပြည်နယ် ကုန်သည်ကြီးများအသင်း၊ အမျိုးသား စတိုးဆိုင်များ အသင်းနဲ့ တွတ်စီရောလ် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း စတဲ့ အဖွဲ့တွေ ကုမ္ပဏီတွေမှာ ဒါရိုက်တာ အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပါတယ်။

လာနာဂျိန်းဟာ တွတ်စီရောလ် ကုမ္ပဏီရဲ့ နာမည်ကျော် အမျိုးသမီး ဥက္ကဋ္ဌ အယ်လင်ဂေါ်ဒန်ကို '၂၀၀ ကော်မတီ' ကတစ်ဆင့် သိကျွမ်းခဲ့ရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ '၂၀၀ ကော်မတီ' ဆိုတာက စီးပွားရေးလောကထဲက ထိပ်တန်း အမျိုးသမီး ၂၀၀ ပါဝင် ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ သီးသန့် အသင်းအဖွဲ့တစ်ခုပါ။

အဲဒီလို ပြင်ပ အသင်းအဖွဲ့တွေမှာ ပါဝင်ဆောင်ရွက်တဲ့အတွက် လာနာဂျိန်းအနေနဲ့ တန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ၊ အကြံဉာဏ်တွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ရပါတယ်။

သူဟာ အလုပ်ကိစ္စနဲ့ ခရီးထွက်ရာက ပြန်ရောက်လာရင်လဲ ကုမ္ပဏီအတွက် အကြံဉာဏ်တွေ၊ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ အမြဲတမ်း ပါလာတတ်ပြီး



ခရီးရောက်မဆိုက် ဆိုသလိုပဲ အဲဒီစိတ်ကူးတွေကို ကုမ္ပဏီ မန်နေဂျာတွေက တင်ပြဆွေးနွေးလေ့ ရှိပါတယ်။

ဒါကြောင့်မို့ သူ့အနေနဲ့ စီးပွားရေးလောကခိုင်ရာ သတင်းအချက်အလက်တွေနဲ့ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ယှဉ်ရှားမှုတွေကို အမြဲတမ်း မျက်မြင်မပြတ် သိရှိနိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ 'သတင်းအချက်အလက်' ဟာ 'တန်ဖိုးစွမ်းအား' ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ တန်ဖိုးစွမ်းအားရဲ့ ပထမဆုံး ဥပဒေသကတော့ 'ကိုယ်ပစ္စည်းကို ကာကွယ်ပါ' ဆိုတာပါပဲ။

လာနာဂျိန်းက သူရသမျှ သတင်းအချက်အလက်တွေကို တစ်ခုမကျ အကုန်ပြောပြလေ့ ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ တော်တော် 'ချော်' တဲ့ မသိမိုက်မဲ့ လို့ ပြောကောင်း ပြောကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် လာနာဂျိန်းကတော့

ကိုယ်သူ ယုံကြည်တယ်။ သူ့လုပ်ရပ်က ပေါ်ထွက်လာတဲ့ ရလဒ်ဟာ အပြစ်ထက် အကျိုးပိုများတယ်လို့ သူက ယူဆတယ်။

ပြီးတော့ သတင်းအချက်အလက်ဆိုတာ အရပ်လေးမျက်နှာ ဖွင့်ထားပါမှ ရနိုင်တယ်လို့လဲ ခံယူတယ်။ သူက အချက်အလက် တစ်ခုကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးချင်တယ်။ အပြန်အလှန် အချေအတင် ဆွေးနွေးချင်တယ်။ သူက အဲဒါမျိုးမှ လိုချင်တယ်။

### မပြီးဆုံးနိုင်သောလုပ်ငန်း

ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီဟာ အမြဲတမ်း ပန်းပန်နေတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကဆိုရင် အခွန်မဆောင်မီ အမြတ်ငွေဟာ ၁.၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျော့ကျသွားခဲ့တယ်။ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတွေကလဲ ဈေးကွက်ကို အတင်းဝင်လှကြတယ်။

ဒါပေမယ့် လာနာဂျိန်းက စိတ်ဓာတ်မကျပါဘူး။ ဘယ်အခြေအနေပဲ ရောက်ရောက် အားမာန်အပြည့်နဲ့ အမြဲတမ်း ကြိုးစားနေမယ်ဆိုတာ သူ့ရဲ့ အမြဲတမ်းခံယူချက်ပဲ။

အမြတ်အစွန်းကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သူကဘာပြောလဲဆိုတော့ ....

‘ရေတိုကာလအတွက် အမြတ်အစွန်းရအောင် လုပ်ဖို့က လွယ်ပါတယ်။ ကျွန်မက ရေရှည်အကျိုးရှိဖို့အတွက် မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်နိုင်အောင် ကြိုးစားနေတာပါ’

သူက အမြတ်မထွက်တဲ့ စတိုးဆိုင်တွေကို ပိတ်ပစ်လိုက်တယ်။ အမှုထမ်းအင်အားကို ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း (၂,၂၀၀ မှ ၁,၉၀၀ အထိ) လျော့ချလိုက်တယ်။ ပြီးတော့ လုပ်ငန်းပမာဏကို တိုးချဲ့တယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ စတိုးဆိုင် အဲသစ် ကိုးဆိုင် ထပ်ဖွင့်တယ်။ ၁၉၈၉ မှာ ၄၀ထပ်ဖွင့်တယ်။

ဆန်းရှိုင်း ကုမ္ပဏီဟာ ဓာတ်ဆီနှင့် အခြား ကုန်စုံပစ္စည်းတွေ တွဲရောင်းတဲ့ နေရာမှာ အအောင်မြင်ဆုံး ကုမ္ပဏီအဖြစ် စီးပွားရေးလောကမှာ ချီးကျူးခံလာရတယ်။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီဟာ အမြန်ရ အစားအစာ လုပ်ငန်းကိုလဲ တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လာတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းမှာလဲ ချက်ပြုတ်တဲ့ ပစ္စည်းကိရိယာတွေ အတွက် ပိုက်ဆံ အကြီးအကျယ် မကုန်ကျဘဲနဲ့ ဖိုးနည်းဝန်ပါ ဆောင်ရွက်နိုင်တာကြောင့် အမြတ်အစွန်း ဖြစ်ထွန်းခဲ့တယ်။

ပနားမားစီးတီး မြို့နားက ‘ဘေးပွိုင့်’ (Bay Point) အပန်းဖြေ စခန်းသာမှာ ဖွင့်လှစ်ခဏားတဲ့ စတိုးဆိုင်ကျတော့ တစ်ခြားစတိုးဆိုင်တွေနဲ့ လုံးဝမတူဘူး။



လာနာဂျိန်းရဲ့ခင်ပွန်း ဗိသုကာပညာရှင် ပေါလ်ဘရင့်က ခေတ်မီ ဒီဇိုင်းပုံစံ ထုတ်ပြီး တည်ဆောက်ထားတယ်။

စတိုးဆိုင် လုပ်ငန်းမှာ တီထွင် ဆန်းသစ်မှုနဲ့ နေရာအကွက်အကွင်း ကျမှုဟာ သိပ်ပြီးအရေးကြီးတယ်။ ဒါပေမယ့် အမှုထမ်းတွေ အရည်အချင်း ပြည့်ဝမှုက ပိုပြီး အရေးကြီးတယ်လို့ လာနာဂျိန်းက ခံယူပါတယ်။

လာနာဂျိန်းဦးဆောင်တဲ့ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီဟာ ကုမ္ပဏီ အမြတ်ရရှိ သက်သက်သာ လုပ်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး၊ အမှုထမ်းတွေ သက်သာချောင်ချိ ရေးအတွက်လဲ အများကြီး ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။ သားသည်မိခင် အမျိုးသမီး အမှုထမ်းတွေအတွက် 'အယ်ဒီ၊ လူစစ် နေ့ကလေးထိန်းဌာန' တည်ထောင် ရာမှာ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီက ဒေါ်လာ ၁,၂၅,၀၀၀ ထောက်ပံ့ခဲ့ပါတယ်။ အမှုထမ်းတွေအတွက် အခြား သင့်လျော်ရာ သက်သာချောင်ချိရေးလုပ်ငန်း တွေ တိုးချဲ့ ဖွင့်လှစ်သွားဖို့လဲ ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။

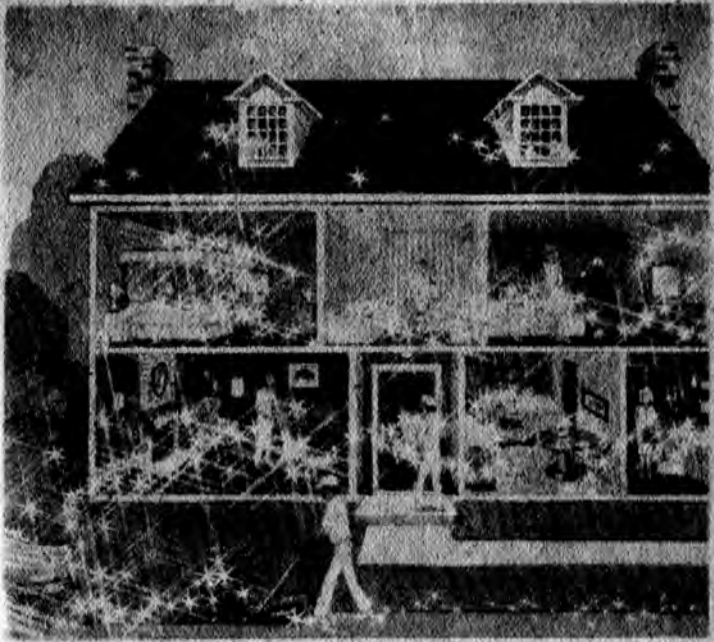
အမှုထမ်းတွေရဲ့ အကျိုးကို ဆောင်ရွက်ခြင်းဟာ လာနာဂျိန်းရဲ့ အဓိက လုပ်ငန်းတွေအနက် တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ဖို့ဆိုတာ အမှုထမ်းတွေပေါ်မှာ အများကြီး တည်နေတယ် ဆိုတာကို သူက အလေးအနက် ခံယူထားတယ်။

အလုပ်ရှင် ကောင်းမှသာလျှင် အလုပ်သမားကောင်း ရနိုင်တယ်။ အလုပ် သမားကောင်းမှသာလျှင် ကုမ္ပဏီအတွက် ဖောက်သည်ကောင်းတွေကို အခြား ရောက်မသွားအောင် ထိန်းထားနိုင်တယ် ဆိုတာကိုလဲ လာနာဂျိန်းက စွဲစွဲမြဲမြဲ ခံယူထားတယ်။

ဒါကြောင့်မို့လို့လဲ သူဟာ အလုပ်ရှင်ကောင်း တစ်ယောက်ဖြစ်အောင် အတတ်နိုင်ဆုံး ကြိုးစား ဆောင်ရွက်နေခြင်း ဖြစ်တယ်။ လူမှုရေး၊ ပညာရေး အနုပညာရေး လုပ်ငန်းတွေအတွက် ရက်ရက်ရောရော ထောက်ပံ့ကူညီတယ် မိမိရဲ့ အမှုထမ်းတွေကိုလဲ မိမိတို့ ဆိုင်ရာနယ်မြေ ကောင်းကျိုးအတွက် လူမှု လုပ်ငန်းတွေမှာ တတ်နိုင်သမျှ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ကြဖို့ လာနာဂျိန်းက အမြဲတ ဝိုက်တွန်းလေ့ရှိတယ်။

ပြီးတော့ ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီက အားကစား အသင်းအဖွဲ့တွေကို ငွေကြေး ကူညီထောက်ပံ့သေးတယ်။

'ကျွန်မတို့က အားကစားအသင်းတွေလိုပဲ ယောက်ျားမိန်းမ မ အသင်းအဖွဲ့ စိတ်ဓာတ်နဲ့ လုပ်ချင်တယ်' လို့ လာနာဂျိန်းက ဆိုပါတယ်။



တကယ်တော့ လာနာဂျိန်းဟာ ကောင်းသည်ထက် ကောင်းမယ်ဆိုရင် အစွမ်းကုန် ကြိုးစားလုပ်မယ်ဆိုတဲ့ ခံယူချက်ကို စွဲစွဲမြဲမြဲ ဆုပ်ကိုင်ထားသူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့အနေနဲ့ အလုပ်လုပ်ရတာ ဘယ်တော့မှ ပြီးဆုံးတယ်လို့ မရှိပါဘူး။

အဆုံးစွန်ပြောရရင် ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီဟာ လာနာဂျိန်းရဲ့ 'အသက်' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ သူ ကျောင်းမနေရသေးတဲ့ ကလေးဘဝကတည်းက သူ့မိဘများကို အလုပ်ခွင်မှာ တောက်တိုမည်ရ ကူညီလာခဲ့ရလို့ပါပဲ။

ဒါကြောင့်မို့လို့ ခုနေခါ တစ်ယောက်ယောက်က မက်လောက်တဲ့ ဈေးကောင်းပေးပြီး ဆန်းရှိုင်းကုမ္ပဏီကို ဝယ်ချင်ပါတယ်လို့ ဆိုလာရင် သူ့အနေနဲ့ ဘယ်လိုသဘောထားမှာလဲလို့ မေးကြည့်မယ်ဆိုရင် သူကတော့ ...

'ကိုယ့်ရင်သွေးကို ရောင်းထိုက်ရသလို ခံစားရမှာပေါ့'  
လို့ ပြန်ဖြေမှာ ကျိန်းသွေပါပဲ။



“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ  
အိမ်ထောင်ပြုတာနဲ့ တူ  
တယ်၊ အပြန်အလှန် ယုံ  
ကြည်မှု သိပ်ပြီး အရေး  
ကြီးတယ်”

ညစာ စားပွဲကြီးက အလွန်ကြီးကျယ် ခန်းနားသည်။ ဒေလီမြို့တော်၏ အလှဆုံး ပန်းဥယျာဉ်ကြီး တစ်ခုထဲမှ အရိပ်အာဝါသကောင်းသော သက်တမ်းရှည် သစ်ပင်ကြီးများအောက်တွင် ကျင်းပခြင်း ဖြစ်၏။ လူငယ် စားဖိုမှုများနှင့် စားပွဲထိုးများသည် မြက်ခင်းစိမ်းစိမ်းပေါ်တွင် ခင်းကျင်းထားသည့် စားပွဲရှည်ကြီးများပေါ်သို့ စားကောင်းသောက်ဖွယ် အမယ်မယ်တို့ကို တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး လာချနေကြသည်။

# အိန္ဒိယသား စီးပွားရေးသမား လူစွန့်စား



အိန္ဒိယ စီးပွားရေးလောကတွင် ဘီကေမိုဒီအား လူထူး  
လူဆန်းအဖြစ် သတ်မှတ်ထားကြသည်။ သို့သော် သူသည်  
သက်တမ်းအရှည်ဆုံး မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး၏  
'စတား' ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ယခုအခါ မိုဒီသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏  
ပြောင်းလဲနေသော စီးပွားရေးလောကတွင် နည်းလမ်းအမျိုး  
မျိုးဖြင့် စွန့်စား လှုပ်ရှားလျက် ရှိသည်။

### စွယ်စုံကျမ်းတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်

ကမူ ကုန်းမြင့်ပေါ်တွင်မူ ပျိုမျစ်လှပသော ဂျပန် အဆိုတော်မကလေးသည် ပိုးသား ဆာရီကို ဝတ်ဆင်ကာ ခေတ်ပေါ် ဂျပန်သီချင်းများနှင့် အိန္ဒိယ သီချင်းများကို ရွှင်မြူးတက်ကြွစွာ သီဆိုနေ၏။ ညစာစားပွဲသို့ တက်ရောက်လာကြသော ဧည့်ပရိသတ်အများစုမှာ ဂျပန် အမျိုးသားများ ဖြစ်ကြသည်။ သူတို့၏ အနက်ရောင် အကောင်းစား ဝတ်စုံများနှင့် ပွဲထိုင်ဝတ်စုံပွဲများကို ဝတ်ဆင်ထားကြသည်။ ဂျပန်မကလေး၏ သီချင်းတစ်ပုဒ် ပြီးဆုံးသွားတိုင်း ဧည့်ပရိသတ်များက လက်ခုပ်တဖြောင်းဖြောင်း တီးကာ ထောမနာပြုကြ၏။

ထိုအချိန်တွင် ဟိန္ဒူအမျိုးသားဝတ်စုံဖြစ်သော ကာတာ အင်္ကျီရှည်နှင့် ဒိုတီ ဝတ်ထားသော လူဝကြီးတစ်ယောက်ကတော့ စားပွဲတစ်ခုမှ တစ်ခုသို့ ကူးကာ ဧည့်ခံပွဲကို ကြီးကြပ်နေ၏။ ထို့နောက် သူသည် ပွဲခင်းအလယ်တွင် ရပ်ကာ ပရိသတ်အား တစ်ချက်ဝှေ့ကြည့်လိုက်ပြီးနောက် ဟိန္ဒူဘာသာဖြင့် ကြိုဆို မိန့်ခွန်းပြောသည်။ အိန္ဒိယ အမျိုးသမီးကလေး တစ်ယောက်က ဂျပန်လို စကားပြန်လုပ်ပေးသည်။

ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကား အခြားသူ မဟုတ်၊ ယနေ့ အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် စွယ်စုံကျမ်းသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးအဖြစ် ကျော်ကြားသူ ဘူပင်ဒရာကုမ္ပဏီ မိုဒီ (ဘီကေ မိုဒီ) ပင် ဖြစ်၏။ သူသည် အိန္ဒိယယဉ်ကျေးမှုနှင့် ဂျပန်ယဉ်ကျေးမှုကို ပေါင်းကူးဆက်သွယ် ပေးနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ဧည့်ပရိသတ်အများစုမှာ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အကြီးဆုံးနှင့် အချမ်းသာဆုံး ဗုဒ္ဓဘာသာ ဂိုဏ်းဝင် သူဌေးကြီးများ ဖြစ်ကြသည်။ ကျန်ပုဂ္ဂိုလ်တွေကတော့ အရှေ့အာရှ နိုင်ငံများမှ ဖြစ်ကြသည်။

ဧည့်ခံပွဲ ပြီးဆုံးပြီး နောက်တစ်နေ့တွင် ဘီကေ မိုဒီသည် ဧည့်သည်တော်များအား စင်းလုံးငှား မီးရထားဖြင့် တွင်ဆောင်ကာ ဥတားပရာဒေ့ရှ် ပြည်နယ်၊ ဗရာဏသီမြို့သို့ လှေလာရေးခရီး ထွက်ခွာခဲ့သည်။ လိုအပ်သောသမိုင်းကဏ္ဍဘာသာရေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်များကို မေးမြန်းနိုင်ရန် အိန္ဒိယ အမျိုးသမီးပညာရှင်များနှင့် ဆွာမိကြီးများကိုလည်း ပင့်ခေါ်လာခဲ့သည်။

ဗရာဏသီမှာ ဒေလီမြို့နှင့် ကီလိုမီတာ ၆၅၀ ဝေးကွာပြီး ဗုဒ္ဓတော်မြတ် တရားဦး ဟောကြားတော်မူခဲ့ရာ သမိုင်းဝင် ဒေသ ဖြစ်၏။

သူတို့သည် ဗုဒ္ဓဘာသာနှင့် ဟိန္ဒူဘာသာ ဆက်နွယ်မှု အကြောင်းအရာကို ဗရာဏသီတွင် သုံးရက်တိတိ ဆွေးနွေးခဲ့ကြ၏။

ဤဆွေးနွေးပွဲမှာ တခြားသူများ အမြင်တွင် ဘာသာရေး အတွေးအခေါ် ဆွေးနွေးပွဲ ဖြစ်သော်လည်း ဘီကော မိုဒီ အဖို့ရာတွင်မူ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ဆွေးနွေးပွဲလည်း ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဗာရာဏသီနှင့် အိန္ဒိယ နိုင်ငံ အနှံ့အပြားရှိ အခြားသော ဗုဒ္ဓဘာသာဆိုင်ရာ သမိုင်းဝင်ဌာနများသို့ ဘုရားဖူးများနှင့် လေ့လာသူများ လွယ်ကူ ချောမောစွာ သွားရောက်နိုင်ရေး အတွက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ဖွင့်လှစ်ရန် မိုဒီက ရည်ရွယ်ထားသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယင်းလုပ်ငန်းအတွက် သူသည် အရှေ့အာရှနိုင်ငံများမှ အစစပဲ လုပ်ငန်းရှင်များကို အပူတပြင်း ရှာဖွေနေခြင်း ဖြစ်၏။

မိုဒီသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ထင်ရှားသော ကုန်သည်မျိုးဆက်ဝင် တစ်ဦး ဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးလောကတွင် နာမည်ကောင်း နာမည်ဆိုး ရောနှော ထင်ရှား သူ ဖြစ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နာမည်ကြီး နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ တော်တော်များများ ကတော့ သူနှင့် စီးပွားဖက် လုပ်ကိုင်ရန် လိုလို့လားလား ရှိကြသည်။ လော လောဆယ် သူနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်နေသော ကုမ္ပဏီများတွင် စီးရောက်၊ အော် လီဗက်တီ၊ အယ်လ်ကာတယ်တို့အပြင် ဩစတြေးလျမှ တလ်စီရာ တယ်လီ ကွမ်း ကုမ္ပဏီ၊ ဂျာမနီမှာ ကွန်တီနင်တယ် တာယာကုမ္ပဏီ၊ လုမ်သန်ဆာ လေ ကြောင်းကုမ္ပဏီ၊ အမေရိကန်မှ ဂါးဒီယန်း မုန်ကုမ္ပဏီ၊ ဝေါ့ဒစ္စနေ ကုမ္ပဏီတို့ ပါဝင်သည်။ မိုဒီသည် နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီများကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိသည်။ သူတို့က သူ့ကို ယုံကြည်ကြသည်။

‘သူက ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဆက်သွယ်မှုစွမ်းရည် သိပ်ကောင်းတယ်၊ လုပ်ငန်း တစ်ခုကို စီးပွားရေးဆက်ဆံမှု ပုံစံနဲ့ ဘယ်တော့မှ မစဘူး၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ဆက်ဆံမှုပုံစံနဲ့ပဲ စတင်တတ်တယ်’

ဟု သူ့မိတ်ဆွေတစ်ဦးက ပြောသည်။

### ရှေ့ကို အမြဲကြိုပြေးနေသူ

သို့သော်လည်း မိုဒီ၏ တစ်မူထူးခြားသော အတွေးအခေါ်နှင့် အပြု အမူများကြောင့်တော့ နိုင်ငံခြားသား လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်များအဖို့ မကြာခဏ ကသိကအောက် ဖြစ်ရတတ်၏။

‘ဘီကောမှာ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ အများကြီးရှိတယ်၊ ဒီအကြောင်း ပြော နေရင်းကပဲ ဟိုအကြောင်း ဦးလှည့်သွားတတ်လို့ သူ့ကို မူလအကြောင်းဆီ ပြန် ဆွဲခေါ်ရတာ တော်တော်ကို မလွယ်လှဘူး၊ တကယ်တော့ သူ့စိတ်ကူးက ရှေ့ကို အမြဲ ကြိုပြေးနေတာ’

ဟု နိုင်ငံခြားသား လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက် တစ်ဦးက မှတ်ချက်ချသည်။

ယင်းသို့လျှင် ဘီကေသည် အပြောင်းအလဲ မြန်သော်လည်း သူ့စရိုက်သည် စိတ်ဝင်စားဖို့တော့ ကောင်းသည်။ သူသည် အိန္ဒိယ စီးပွားရေးလောကတွင် နည်းလမ်းမျိုးစုံဖြင့် ရပ်တည်လှုပ်ရှားနိုင်သူ ဖြစ်၏။ ဗီဇ အားဖြင့် စွန့်စားလုပ်ကိုင်တတ်သူ ဖြစ်သည့်အလျောက် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကြီးမားသော၊ ရှေးကျသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အင်ပါယာကြီး တစ်ခု၏ ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ထင်ရှားလာခဲ့သူလည်း ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ သူသည် ရိုးရာအခြေခံ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါ်တွင် ခေတ်ရှေ့ပြေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းစုကြီး တစ်ခုကို တည်ထောင်ရန် ကြိုးစားနေ၏။ သူက အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အနာဂတ် စီးပွားရေးအလားအလာကို စိတ်ချသည်။ ယုံကြည်သည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ ပြုလုပ်ရန် ဝန်ဆောင်မှု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကပိုင်အဖြစ် ပြောင်းလဲရန် အစိုးရအဖွဲ့အား မပြတ် တိုက်တွန်းခဲ့သည်။

‘ကျုပ်တို့ကို ကူညီတဲ့အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီ ဥပဒေတွေ၊ ဝင်ငွေခွန် ဥပဒေတွေကို ပြန်ပြင်ပါလို့ ကျုပ်တို့က အစိုးရကို မေတ္တာရပ်ခံခဲ့တယ်။ ဒါမှသာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မြန်မြန် ကြီးထွားလာနိုင်မယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ တိုးတက်ဖို့ကိစ္စကို အိန္ဒိယသားတွေကပဲ လုပ်လို့ရမယ်။ ကမ္ဘာမှာ ဘယ်နိုင်ငံမှ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု သက်သက်နဲ့ မတိုးတက်နိုင်ဘူး။ အဲဒီတော့ အိန္ဒိယ ဥပဒေတွေဟာ အိန္ဒိယသားတွေကို အကာအကွယ် မပေးရင် စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု လုပ်ပေမယ့်လဲ အောင်မြင်မှာ မဟုတ်ဘူး’

ဟု ဘီကေ၊ မိုဒီက ပြောသည်။

သို့သော် အခြားတစ်ဘက်က ကြည့်ပြန်တော့ မိုဒီသည် နာမည်ပျက်ရှိသူလည်း ဖြစ်နေသည်။ အထူးသဖြင့် သူတို့၏ မိသားစုပိုင် ကုမ္ပဏီသည် အကြွေးယူရသလောက် ပြန်ဆပ်ရန် အလွန် ဝန်လေးတတ်သည်ဟု နာမည်ကြီးနေခြင်း ဖြစ်၏။

ထို့အပြင် သူတို့၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းစုကြီးသည် ကုမ္ပဏီပေါင်းများစွာဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသော်လည်း အချင်းချင်း အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် အလွန်နည်းသည်။ လုပ်ငန်း အရှိန်အဝါကို ပြုချင်သောအခါ ‘မိုဒီ လုပ်ငန်း’ အဖြစ် ရပ်တည်သည်။ ပြဿနာတစ်ခုခုနှင့် ရင်ဆိုင်ရသောအခါတွင်မူ သီးခြားကုမ္ပဏီ တစ်ခုအဖြစ် စခန်းသွားသည်။

အထူးသဖြင့် မိုဒီအုပ်စုဝင် ကုမ္ပဏီတစ်ခု အနေဖြင့် အကြွေးပြန်မဆောင်နိုင်သည့် အဖြစ်မျိုး ကြုံရသောအခါ အခြား မိုဒီကုမ္ပဏီ တစ်ခုက မိမိဘယ်လိုမှ မဆိုင်သလို လုံးဝမျက်နှာလွှဲ ခဲပစ် လက်ရှောင်နေတတ်ခြင်း

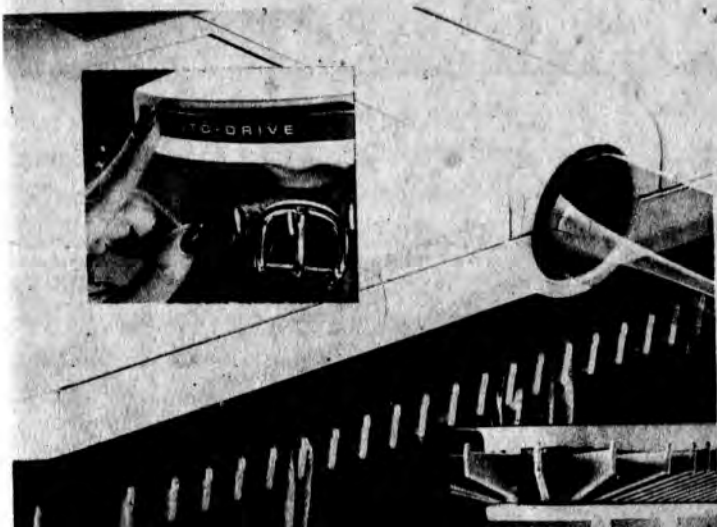
သည်။ သူတို့ပုံစံက ဟိန္ဒူနတ်ဘုရား ကိုးကွယ်မှုပုံစံနှင့် တူနေသည်။ နတ်ဘုရား တစ်ပါးတည်းလည်း ကိုးကွယ်လို့ရသည်။ တစ်ပြိုင်တည်းတွင် နတ်ဘုရားအားလုံးကိုလည်း ကိုးကွယ်လို့ ရသည်။

### သမ္ဘာ့ရင့် မိသားစုလုပ်ငန်းကြီး

မိုဒီ လုပ်ငန်းစုကြီးသည် ၂၀ ရာစုနှစ် အစောပိုင်းကပင် စတင်ခဲ့သော သမ္ဘာ့ရင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်သည်။ ပထမဦးစွာစတင် တည်ထောင်သူမှာ ဘီကေ မိုဒီ၏ အဘီဖြစ်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် အရောင်းအဝယ်နှင့် ကုန်သည်မျိုးရိုးမှ ဆင်းသက်လာသူ ဖြစ်ပြီး ရာဂျက်စသန် ပြည်နယ်မှ ဒေလီမြို့သို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။ ၁၉၃၃ ခုနှစ်တွင် 'မိုဒီ စက်မှုလုပ်ငန်း' ကို စတင် တည်ထောင်ကာ စားအုန်းဆီ၊ မုန့်အိမ်၊ ဆပ်ပြာ၊ သကြားမှ အစသံမဏိ ပစ္စည်းများအထိ အမျိုးစုံ ထုတ်လုပ်သည်။ မိုဒီ အုပ်စုပိုင် စက်ရုံများ တစ်ဝိုက်တွင် မိုဒီနာဂါနှင့် မိုဒီပူရမ် ဟူသော မြို့နယ်များဝင် ပေါ်ပေါက်လာခဲ့၏။

၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များသို့ ရောက်သောအခါ မိုဒီလုပ်ငန်း အင်ပါယာကြီးသည် အုပ်စု နှစ်စုအသွင် ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ပထမအုပ်စုကို ကုမ္ပဏီအကြီးအကဲ ဂျီအမ်မိုဒီ၏ သားငါးယောက်က အုပ်ချုပ်သည်။ (သားငါးယောက်အနက် ဘီကေမိုဒီသည် စတုတ္ထမြောက် သားဖြစ်သည်။) ဒုတိယ အုပ်စုကို ဂျီအမ်မိုဒီ၏ ညီဖြစ်သူ ဂေအင်မိုဒီ၏ သားသုံးယောက်က အုပ်ချုပ်သည်။

၁၉၇၆ ခုနှစ်တွင် ဂျီအမ်မိုဒီ ကွယ်လွန်သောအခါ အဆိုပါ အုပ်စုများအတွင်း အာဏာလွှဲကြီး ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။ သို့ဖြင့် ၁၉၇၉ ခုနှစ်တွင်





အကြွေးရှင်များ၏ အကျပ်ကိုင်မှုကြောင့် မိဒီအုပ်စုပိုင် အရပ်ရပ် ပိုင်ဆိုင်မှု အားလုံးကို တရားဝင် ခွဲဝေခဲ့ကြရာ မိဒီ ရာဘာကုမ္ပဏီကို ဂျီအမ်မိဒီ၏ သားများက လည်းကောင်း၊ အခြားလုပ်ငန်းများကို ကေအင်မီဒီ၏ သားများက လည်းကောင်း ရရှိခဲ့ကြသည်။

ဘီကေ မိဒီနှင့် ညီဖြစ်သူ ဗွီကေ မိဒီတို့ ဦးဆောင်သော မိဒီရာဘာ ကုမ္ပဏီမှာ အအောင်မြင်ဆုံး လုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ငန်းမှ ရသော ဝင်ငွေကြောင့်ပင် ဘီကေမိဒီသည် အခြားသော အဆင့်မြင့် စက်မှုလုပ်ငန်းများ ကို နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီများနှင့် ဖက်စပ် လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။

မိဒီရာဘာ ကုမ္ပဏီသည် မော်တော်ကားလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် အခြားသော ကုမ္ပဏီများကဲ့သို့ပင် ၁၉၉၁-၉၂ ကာလတွင် ဝယ်လိုအား ကျဆင်းမှု ပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ သို့သော်လည်း ထိုကာလ နောက် ပိုင်းမှစ၍ အမြတ်ငွေများ နှစ်စဉ် တိုးတက်လာခဲ့၏။ ဂျာမနီမှ ကွန်တီနင်တယ် ကုမ္ပဏီနှင့် ဖက်စပ်၍ အဆင့်မြင့် မော်တော်ကား တာယာများကို ထုတ်လုပ် နိုင်ခဲ့သည်။

ယင်းသို့လျှင် တာယာလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင် တိုးတက်မှု ရှိသော် လည်း ပင်ရင်း မိဒီအုပ်စုကြီး တစ်ခုလုံးအနေဖြင့်မူ အရင်းအနှီး ပြဿနာနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသောကြောင့် ပြည်သူလူထုက 'ရောဂါသည် ကုမ္ပဏီ' ဟုပင် ပြောလေ့ရှိ ခေါ်ဝေါ်ခဲ့ကြ၏။ အထူးသဖြင့် မိဒီ ကော်ဇောကုမ္ပဏီနှင့် မိဒီ ချည်မျှင်နှင့် အထည်လုပ်ငန်းတို့တွင် အရှုံးပေါ်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် အစိုးရပိုင် ပန်ဂျပ် အမျိုးသားဘဏ် အပါအဝင် မြီရှင်များအား ပေးဆပ်ရန် အကြွေးငွေ စုစုပေါင်းမှာ ရူပီးငွေ ၁.၅ ဘီလျံ (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၈ သန်း) အထိ ရှိခဲ့သည်။

အဆိုပါ မြီရှင်များက မိဒီအုပ်စုအား 'တမင်တကာ အကြွေးရှောင်သူ' အဖြစ် ကြေညာပြီးနောက် ဆက်လက်၍ ငွေမချေးကြရန် အခြားသော ဘဏ္ဍာရေး ဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းများသို့လည်း မေတ္တာရပ်ခံခဲ့ကြသည်။

သို့သော်လည်း ဘီကေမိဒီ ဦးဆောင်သော မိဒီအုပ်စုဝင် ညီအစ်ကို ငါးဦးသည် ထိုပြဿနာကို သူတို့နည်း သူတို့ဟန်ဖြင့် ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့သည်သာ ဖြစ်၏။

ကုမ္ပဏီ အုပ်စုကြီး၏ လုပ်ငန်းကိုလည်း အရှိန်အဟုန်ဖြင့် ဆက်လက် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြ၏။ လုပ်ငန်းတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု တိုးချဲ့၏။ အိန္ဒိယဘဏ်များ ကလည်း အမေရိကန် ဂါးဒီးယန်း ကုမ္ပဏီနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်သော ဖန်ချက် စက်ရုံအတွက် ရူပီးငွေ သုံးဘီလျံ ထပ်ချေးသည်။ အလားတူပင် အင်္ဂလန်မှ

မာလီးစံဘရက်စတုန်း ကုမ္ပဏီနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်သော ဒီဇယ် အင်ဂျင် စက်ရုံအတွက်လည်း ချေးငွေများ ရရှိခဲ့၏။

### အရဲစွန့်၍ လုပ်တတ်သူ

လုပ်ငန်းအလိုက် အခက်အခဲ အမျိုးမျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသော်လည်း ဘီကေမိုဒီကား သူ၏ ဗီစေရိုက်အတိုင်း မိမိ လုပ်လိုရာကို အရဲစွန့်၍ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နေ၏။ (ပူးတွဲပါ ဇယားကို ကြည့်လျှင် မိုဒီအုပ်စု အခြေအနေကို သိသာနိုင်သည်။)

### မိုဒီအုပ်စု၏ အဓိကကုမ္ပဏီများ

ကုမ္ပဏီ	အစုရှယ်ယာရာခိုင်နှုန်း			ရူပီးငွေ သန်းပေါင်း*	
	ဟိုဒီအုပ်စု	နိုင်ငံခြား	ဘဏ်များနှင့်ပြည်သူပိုင်	ရောင်းရငွေ	အမြတ်(အရှုံး)
မိုဒီရာဘာ	၂၅-၃၀	မရှိ	၇၀-၇၅	၆၆၂၄	၉.၄
အယ်လ်ကာတယ် မိုဒီ	၃၅	မရှိ	၆၅	၂၁၇၇	(၅၈.၀)
ဟိုဒီ စီးရောက်	၄၀	၄၀	၂၀	၂၀၇၅	၁၁၇.၄
ဟိုဒီ အော်လီဇက်တီ	၄၀	၄၀	၂၀	၅၈၀	၁.၀
အယ်လ်ကာတယ်မိုဒီ	၄၉	၅၁	မရှိ	မသိ	မသိ
အိန္ဒိယယန်းတယ်လီဂရပ်	၅၀	၅၀	မရှိ	မသိ	မသိ

\* (ဟိုဒီ အော်လီဇက်တီ ၁၉၉၃-၉၄ အတွက်၊ အခြားကုမ္ပဏီများ ၁၉၉၂-၉၃ အတွက်)

ဘီကေမိုဒီအား တကယ့် စီးပွားရေးသမား ပီသသူဖြစ်၏။ သူက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လောင်းကစား လုပ်ငန်းလိုပင် သဘောထားသည်။ ပြင်သစ်မှ အယ်လ်ကာတယ် ကုမ္ပဏီနှင့် တယ်လီဖုန်းအိတ်ချိန်း လုပ်ငန်းကို ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိုဒီအုပ်စုမှ ရူပီးငွေ သန်းပေါင်း ၇၀ ပါဝင် မြှုပ်နှံခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း အီရစ်ဆန်၊ ဖူဂျစ်ဆုနှင့် ဆီးမင်း ကုမ္ပဏီများနှင့် ပြိုင်ရပြီး အရှုံးပေါ်ခဲ့၏။ သို့သော် မိုဒီကမတော့ အပြုံးမပျက်။

'ကျုပ်က မန်နေဂျာသက်သက် မဟုတ်ဘူး၊ ကျုပ်တို့က စွန့်ဦးတီထွင် စီးပွားရေးသမားတွေပါ။ ဒါကြောင့် တစ်ချိန်လုံး စွန့်စားလုပ်ကိုင်နေရတယ်။ ကျုပ်အနေနဲ့ လုပ်တိုင်းမမြတ်ပါဘူး။ ရုံးတဲ့အကြိမ်တွေလဲ အများကြီးပဲ။ ဒါပေမယ့်



မြတ်တဲ့အခါ အများကြီး မြတ်  
တယ်၊ ရုံးတဲ့အခါ နည်းနည်းပဲ ရုံး  
တယ်၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဟာ  
အိမ်ထောင် ပြုတာနဲ့ တူတယ်၊  
အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှု သိပ်ပြီး  
အရေးကြီးတယ်’  
ဟု သူက ဆို၏။

ထို့အပြင် နိုင်ငံခြား  
ရင်းနှီးမြုပ်နှံ သူများ အနေဖြင့်  
အိန္ဒိယအမျိုးသား စီးပွားဘက်  
များကို မလွဲမသွေ လိုအပ်သည်

ဟုလည်း သူက ယုံကြည်သည်။

ယင်းသို့ လိုအပ်သည်မှာ ကန်ထရိုက်ရဖို့ တစ်ကြောင်းတည်း မဟုတ်၊ အခြား  
အကြောင်းများစွာ အတွက်လည်း ဖြစ်၏။ လောလောဆယ်တွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံရှိ  
နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီ အများစုမှာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကိုသာ လုပ်ကိုင်နေ  
ကြသည်။

‘ဒီလုပ်ငန်းတွေမှာ အဓိက က စီမံခန့်ခွဲရေးပဲ၊ အိန္ဒိယသား တစ်ယောက်  
က နိုင်ငံခြားသား တစ်ယောက်ထက် ပိုပြီး စီမံခန့်ခွဲတတ်တယ်လို့ ကျုပ်ထင်  
တယ်၊ နိုင်ငံခြားသားတွေက ဒေသခံနိုင်ငံရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုကို သတိမထားကြ  
ဘူး၊ တစ်ခါတလေ ဒေသခံ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကိုလဲ ဂရု  
မစိုက်ကြဘူး’

‘...ဥပမာ ဇီးရောက် ကုမ္ပဏီအတွက် ဆိုရင် အိန္ဒိယဈေးကွက်ဟာ  
သေးသေးကလေးပဲ၊ ဒါပေမယ့် ကျုပ်အတွက်ကတော့ အဓိက ဈေးကွက်ကြီးပဲ၊  
ကျုပ်က ဇီးရောက်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌနဲ့ တန်းတူရည်တူ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ် လုပ်  
ကိုင်တယ်၊ ကျုပ်က အမှုထမ်းတစ်ယောက် မဟုတ်ဘူး၊ ကျုပ်က မြန်နိုင်သမျှ  
မြန်မြန် တွန်းလှုပ်တယ်၊ ကျုပ်တို့မှာ ဇီးရောက်အတွက် ဘယ်နေရာမှာမဆို  
အမြင့်ဆုံး ဈေးကွက်ဝေစု ရှိတယ်’

ဟု မိုဒီက ပြောသည်။

### ကိုယ့်သေတ္တာကိုပဲ ဖွင့်ချင်သူ

ယခုအခါ ဘီကေမိုဒီနှင့် သူညီများသည် မိုဒီအုပ်စု လုပ်ငန်းကြီး  
ကမ္ဘာ့အဆင့်အတန်းမီ အဆင့်မြင့် စက်မှုလုပ်ငန်းကြီး အဖြစ်သို့ မြင့်တင်နိုင်

အတွက် လုပ်ငန်းများ တစ်ခုပြီးတစ်ခု တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်လျက် ရှိသည်။

ယင်းတို့အနက် အဓိကလုပ်ငန်းကြီး လေးခုမှာ တယ်လီကွန်မြူနီကေးရှင်းနှင့် သတင်းဖြန့်ချိရေး လုပ်ငန်း၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေး လုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ဘဏ္ဍာရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်၏။

အဆိုပါ လုပ်ငန်းများ အောင်မြင်ရေးအတွက် မိုဒီအနေဖြင့် ငွေကြေးအများကြီး လိုမည်၊ အစုရှယ်ယာ တိုးမြှင့်ပိုင်ဆိုင်ခွင့် လိုမည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အပါအဝင် လုပ်ငန်းရှင်အချို့က 'ဘုံဘောကလပ်' ကို လွန်ခဲ့သော နှစ်က ထူထောင်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ဘုံဘောကလပ်သည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း တစ်ခုပင် ဖြစ်၏။ အခွန်အကောက် လျှော့ပေါ့ရေးနှင့် အစိုးရနှင့် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ၌ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီများက အစုရှယ်ယာ တိုးမြှင့် ပါဝင်ခွင့်ရရေးတို့ကို ဘုံဘောကလပ်က တောင်းဆိုခဲ့သည်။ အစိုးရ၏ လိုက်လျောမှုကို ရတနာ သလောက် ရခဲ့ကြ၏။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီး၏ လွန်ခဲ့သော ဘတ်ဂျက်တွင် အမြတ်ခွန်ကို ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းသို့ လျှော့ချခဲ့သည်။

'အနာဂတ်မှာ ကျုပ်လုပ်မယ့် စီမံကိန်းတွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေဟာ အနည်းဆုံး ၃၀ ဘီလျံကနေပြီး ၄၀ ဘီလျံအထိ လိုအပ်တယ်၊ ကျုပ်ပိုင်ဆိုင်သမျှ ပစ္စည်းတွေအားလုံး ရောင်းလိုက်ရင် အဲဒီငွေထက်တောင် ပိုရနိုင်တယ်၊ ဒါပေမယ့် စာရင်းစာအုပ်တွေအရတော့ ကျုပ်က အဲဒီလောက် မချမ်းသာပါဘူး၊ ကျုပ်က အစိုးရဆီကလဲ တစ်ပြားမှ မချေး ချင်ဘူး၊ တတ်နိုင်ရင် ကိုယ့် သေတ္တာ ကိုယ်ဖွင့်ပြီးပဲ သုံးစွဲချင်တယ်'

ဒီအတိုင်းဆိုသော် ဘီကေ မိုဒီကား သူ၏ အနာဂတ် ရည်မှန်းချက် အတွက် လိုအပ်ငွေ ဘီလျံ ၄၀ ရရှိရန် ဖြစ်သည့်နည်းဖြင့် 'မလွဲမသွေ ရှာဖွေ တော့မည်မှာ သေချာလေသည်။



[Ref: FEER, May 19, '94].

ပတ်စပေါ့စ်အိတ်

ပတ်စပေါ့စ်အိတ်



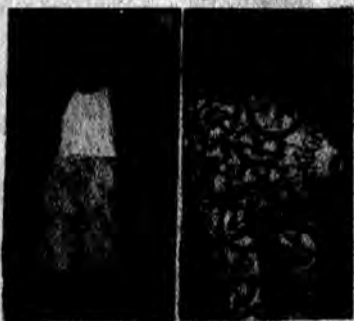
---

ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းကို လူများစုက အထင်အမြင် သေးကြသည်။  
ဤလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူများကိုလည်း အလကား ပြုန်းတီး  
သူတွေ၊ လူကြွားတွေဟု သမုတ်ကာ နှာခေါင်းရှုံ့ကြသည်။  
အခက်အခဲ အမျိုးမျိုးကြားတွင် ရုန်းရင်းကန်ရင်း ကြီးစားရင်း  
ဖြတ်သန်းကျော်လွှားခဲ့ရာ၊ ...ယခုအခါ သူသည် ကိုယ်ပိုင်  
ကုမ္ပဏီ သုံးခု၏ ဖန်တီးမှုနှင့် ထုတ်လုပ်မှု ဒါရိုက်တာအဖြစ်  
အောင်မြင်သော စွန့်ထွင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နေပြီ။

---

“ဖက်ရှင်ပြုပွဲလုပ်ငန်းက သိပ်ပင်ပန်း  
တယ်၊ ဖိအားတွေ သိပ်များတယ်၊  
ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ အမျိုးမျိုး ချမှတ်ရ  
တယ်၊ ဒါကြောင့် သိပ်ပြီး ကြီးစားရ  
တယ်၊ ဆက်လက်ပြီးလဲ အများကြီး  
လေ့လာဆည်းပူးနေရတယ်၊ ကိုယ့်ရဲ့  
ပညာယူလိုတဲ့ စိတ်တံခါးကို အမြဲတမ်း  
ဖွင့်ထားရတယ်၊ အတွေးအခေါ်သစ်၊  
စိတ်ကူးသစ်တွေကို လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်  
စွမ်း ရှိရတယ်”





ထိုအချိန်က သူ့အသက်မှာ ၂၀ သာ ရှိသေးသည်။ သူ့အရွယ် အခြားလူငယ် အများစုက ဘာအလုပ် လုပ်ရပါလိမ့်ဟူ၍ အလုပ်ရွေးရင်း တွေဝေနေကြချိန် တွင် ဒင်းနစ်ဖန်းကတော့ သူ့စိတ်သူ ယတိပြတ်ဆုံးဖြတ်ကာ ဟောင်ကောင်သို့ ထွက်လာခဲ့သည်။

ဟောင်ကောင်သည် အာရှတိုက်၏ 'ဖက်ရှင်မြို့တော်' ဖြစ်သည်။ ထို့ ကြောင့် ဒင်းနစ်အဖို့ သူဝါသနာအပါဆုံး ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်း လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရန် အကောင်းဆုံးနေရာပင် ဖြစ်တော့သည်။

### အောင်မြင်မှုလမ်းစ

သူသည် ယခုလို ဟောင်ကောင်သို့ ထွက်မလာမီက စင်ကာပူတွင် ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းကို ခုနစ်နှစ်တိတိ လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ အခက်အခဲ အမျိုးမျိုး ကြား တွင် ရုန်းရင်းကန်ရင်း ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခဲ့သော်လည်း အောင်မြင်မှု မရခဲ့။ အကြောင်းကတော့ ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းကို လူများစုက အထင်အမြင် သေးကြ သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဤလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သူတွေကိုလည်း အလကား ပြန်တီးသူတွေ၊ လူကြွားတွေဟု သမုတ်ကာ နှာခေါင်းရှုံ့ကြသည်။

'အဲဒီအချိန်က ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းကို အမျိုးသား စီးပွားရေးမှာ အရေးပါ တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုပဲအဖြစ် အစိုးရကိုယ်တိုင်ကလဲ အားမပေးသေးဘူး။ အစွမ်း အစရှိတဲ့ ဒီဇိုင်းပညာရှင်တွေ အနေနဲ့လဲ ဒီပညာကို တိုးတက်အောင် လေ့လာ ဆည်းပူးခွင့် မရကြဘူး။ (အခုကျတော့ စင်ကာပူမှာ 'လာဆယ်လီ အနုပညာ ကျောင်း' ကြီး ရှိနေပါပြီ) ဒါကြောင့် အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်က ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်း လုပ်ငန်းနဲ့ အသက်မွေးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်တော့ ကျွန်တော့် မိဘတွေ အကြီးအကျယ် စိတ်မချမ်းမသာ ဖြစ်သွားကြတယ်။ သူတို့က အစဉ်အလာ တရုတ် မိသားစု ခံယူချက်အတိုင်း ကျွန်တော့်ကို ဆံရာဝန် ဒါမှ မဟုတ် ရှေ့နေ ပဲ ဖြစ်စေချင်ကြတာကိုး'

ဟု ဒင်းနစ် (၂၇ နှစ်)က နောက်ကြောင်းပြန် ပြောပြသည်။

သို့ဖြင့် ဒင်းနစ်သည် ဟောင်ကောင်ရောက်တော့ စက်မှုသိပ္ပံကျောင်း တက်ပြီး သက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း ဒီပလိုမာ လက်မှတ်နှစ်ခု ရအောင် ယူသည်။

ကံကောင်းချင်တော့ တစ်နေ့တွင် နာမည်ကျော် အဆိုတော်၊ ရုပ်ရှင် မင်းသား၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် အလန်တမ်နှင့် ဆက်သွယ်မိကာ ကပွဲအတွက် အဝတ်အစား ဒီဇိုင်းများ ထုတ်လုပ်ပေးရန် အလုပ်အပ်ခြင်း ခံရသည်။ ဒင်းနစ် ကလည်း အစွမ်းကုန် ကြိုးစားထုတ်လုပ်ပေးသည်။ ထိုမှ ဆက်လက်ပြီး အခြား သော ဟောင်ကောင် တယ်လီဗွီးရှင်းနှင့် ကပွဲ ကုမ္ပဏီများအတွက်လည်း ဖက်ရှင် ဒီဇိုင်းများ ထုတ်လုပ်ပေးရသည်။

တိုင်းရက်တဲ့ ပက္ကလာ

ယနေ့ဆိုလျှင် ဒင်းနစ်မှာ ကိုယ်ပိုင်ကုမ္ပဏီ သုံးခု၏ ဖန်တီးမှုနှင့် ထုတ် လုပ်မှု ဒါရိုက်တာအဖြစ် အောင်မြင်သော စွန့်ထွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နေပြီ။

သူသည် ၁၉၈၈ ခုနှစ်တွင် သူ၏ ပထမဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်သော 'မီဂါ' (Mega) ကုမ္ပဏီကို စတင်တည်ထောင်သည်။ ဤကုမ္ပဏီသည် ဖက်ရှင်ပြပွဲ နှင့် ကုန်သွယ်မှု တိုးတက်ရေးပြပွဲများကို တာဝန်ယူ၍ စီမံခန့်ခွဲ ကျင်းပပေးသည်။ သူ၏ ယခင်က ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ၊ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းတိုက်များနှင့် လက်လီ အရောင်းဆိုင်များအတွက် ပုဂ္ဂလိကနှင့် အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ပြပွဲများ၊ စီမံခန့်ခွဲရေး လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံမှာ လက်ရှိလုပ်ငန်းအတွက် 'တိုင်းရက်တဲ့ ပက္ကလာ၊ မိုးရွာတာနှင့် အဆင်သင့်' ဆိုသလို ဖြစ်သွားသည်။

ဤသို့ဖြင့် သူ၏နာမည်မှာ ကျော်ကြားလာပြီး အရှေ့တောင်အာရှ နိုင်ငံများ၊ တရုတ်၊ တိုင်ပေ၊ အမေရိကန်နှင့် ကနေဒါနိုင်ငံများကပင် သူ့ အား အလုပ်အပ်လာကြ၏။

သူ၏ အခြားကုမ္ပဏီ နှစ်ခုကတော့ ၁၉၉၁ နှင့် ၁၉၉၂ ခုနှစ်များ တွင် အသီးသီး တည်ထောင်ခဲ့သော အေပက်စ်ဗွီဒီယို ထုတ်လုပ်ရေး (Apax Visual Production) ကုမ္ပဏီနှင့် 'မီဂါဒီပီ' (Mega! D.P, Singapore) ကုမ္ပဏီ တို့ဖြစ်သည်။ 'အေပက်စ်' ကုမ္ပဏီက အဓိကအားဖြင့် လုပ်ငန်းခွင် ဗွီဒီယိုကားများ ထုတ်လုပ်သည်။ 'မီဂါဒီပီ' ကုမ္ပဏီကတော့ ရောင်းဝယ် ဖောက် ကားရေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။

ဒင်းနစ်သည် မန်ဒါရင် တရုတ်ဘာသာစကားနှင့် အင်္ဂလိပ်ဘာသာ စကားကို ကောင်းစွာ ကျွမ်းကျင်သည်။ မကြာမီတွင် တိုင်ပေနှင့် ဂျပန်တို့ ၌လည်း လုပ်ငန်းခွဲများ ဖွင့်လှစ်သွားရန် စီစဉ်နေသည်။



အများကြီး လေ့လာရဦးမည်

သူ၏ လုပ်ငန်းဝင်ငွေ ပမာဏနှင့် ပတ်သက်၍ ဒင်းနစ်က ဘယ်ရွှေ့ဘယ်  
မျှ ဟူ၍ အတိအကျ မပြော။ သို့သော်

‘အခုဆိုရင် ကျွန်တော့်မိဘတွေက ကျွန်တော့်လုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး  
ကျေနပ်ဝမ်းသာ ဖြစ်နေကြပါပြီ’

ဟုတော့ ပြုံး၍ ပြောသည်။

သို့သော်လည်း သူက သူ၏ အောင်မြင်မှုနှင့် အရည်အချင်းကို ဘယ်တော့  
မှ အပိုပြောလေ့ မရှိ။ ကြွားပြောလေ့ မရှိ။

‘ကျွန်တော်တို့က လေ့လာစရာတွေ တစ်ပုံကြီး ရှိသေးတဲ့ လူငယ်တွေ  
ပါ’

ဟူ၍သာ သူ့ကိုယ်သူ အမြဲတမ်း နိမ့်ချ၍ ပြောတတ်သည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ ဒင်းနစ်ကတော့ အရွယ်နှင့်မလိုက်အောင် အောင်မြင်  
မှု ရရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ၁၉၉၂ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လက သူ့အား  
စင်ကာပူအစိုးရ၊ ‘ကုန်သွယ်မှု တိုးတက်ရေးအဖွဲ့’ က တမင်တကာ ဖိတ်ခေါ်  
ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့ဖြင့် သူသည် သုံးရက်ကြာ ‘၁၉၉၂ စင်ကာပူ ဖက်ရှင်ပြပွဲ’ ကို  
တာဝန်ယူ စီမံအုပ်ချုပ်၍ ပြသပေးခဲ့ရသည်။

ထိုပြပွဲကို မန်ဒါရင်ဟိုတယ်တွင် အာဆီယံအဖွဲ့ဝင် နိုင်ငံများမှ ဖက်ရှင်  
ဒီဇိုင်းပညာရှင် ၄၃ ဦး၊ စံပြမယ်နှင့် ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်း ဝတ်ဆင်ပေးသူ ၅၆ ဦးတို့  
ပါဝင်ကာ ဖက်ရှင်ဝတ်စုံ အမျိုးပေါင်း ၇၀၀ ကို ငါးပွဲခွဲ၍ ကြီးကျယ်စွာ ပြသ  
ခဲ့သည်။ အမေရိကန်ဒေါ်လာ နှစ်သိန်းခွဲနီးပါး ကုန်ကျသော ထိုပွဲကို ပညာရှင်  
၂၅ ဦး ပါဝင်သော ဒင်းနစ်တို့အဖွဲ့က ရက်အတော်ကြာ အချိန်ယူပြီး နေ့မီးညှိမီး  
ကြိုတင် ပြင်ဆင်ခဲ့ကြရသည်။

တကယ်တော့ ဒင်းနစ်မှာ စိုင့်ကော်လို့ ခြုံပေါ်ရောက်လာသူ မဟုတ်  
အချိန်ယူ ကြိုးစားပြီးမှ အောင်မြင်လာသူ ဖြစ်သည်။ သူသည် ဟောင်ကောင်  
တွင် ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းသို့ မဝင်ရောက်ခင် ပထမဦးစွာ သူ့လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်  
သော ပညာရပ်များကို ဆည်းပူးလေ့လာသည်။

ကောင်းကောင်းလုပ် ကောင်းကောင်းနား

ဖက်ရှင်လုပ်ငန်းမှာ သိပ္ပံပညာနှင့် အနုပညာ ပေါင်းစပ်ပါဝင်သော  
လုပ်ငန်းဖြစ်သောကြောင့် သူသည် အဝတ်အထည် စက်မှုနည်းပညာ သင်တန်း  
တက်ရောက်သင်ကြားသည်။ ချည်မျှင်အမျိုးမျိုးအကြောင်း၊ ရက်ကန်း ရက်လုပ်

ပုံအကြောင်း၊ အထည်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဓာတုပစ္စည်းများ အကြောင်း၊ အရောင်နှင့် ဆေးဆိုးပညာ အကြောင်းတို့ကို သေသေချာချာ လေ့လာဆည်းပူးသည်။

ထို့နောက် တစ်ဆင့်တက်ကာ ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းနှင့် အဝတ်ချုပ်ပညာဆိုင်ရာ ဒီပလိုမာသင်တန်း တက်ပြန်သည်။

လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင် အတွေ့အကြုံနှင့် ပတ်သက်၍ ဒင်းနစ်က ဤသို့ ပြောပြသည်။

'အလုပ်သမား ၁၀၀ နဲ့ ငါးရက်အတွင်း ၀တ်စုံ ၁၀၀,၀၀၀ ထုတ်လုပ် ရမယ်ဆိုရင် ပထမ အရေးအကြီးဆုံးက စက်ရုံစီမံခန့်ခွဲရေး လုပ်ငန်းပဲ။ နောက် တစ်ချက်ကတော့ အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်း၊ ဒါတွေဟာ လုပ်ငန်း ခွင်မှာ အဓိက ဦးစားပေးရမယ့် လိုအပ်ချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်'

သို့သော်လည်း ဒင်းနစ်အနေဖြင့် ကျောင်းသင်တန်းမှ မဟုတ်ဘဲ လက် တွေ့လုပ်ငန်းခွင်မှ ရရှိသော အရေးအကြီးဆုံး သင်ခန်းစာတစ်ခုကတော့ လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်များအတွင်း သစ္စာရှိမှုပင် ဖြစ်သည်။

ဒင်းနစ်၏ လုပ်ငန်းသုံး လက်စွဲဆောင်ပုဒ်မှာ 'ကောင်းကောင်းလုပ်၊ ကောင်းကောင်းအနားယူ' ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

စူပါစကား အဆိုတော် အလန်တမ်နှင့် လုပ်ခဲ့စဉ်က အတွေ့အကြုံ ကို ပြန်လည်ပြောပြရာတွင်

'အလန်က ကျွန်တော်ရဲ့ စံပြပုဂ္ဂိုလ်ပဲ။ သူက အနုပညာရှင် သူဌေးကြီး၊ ပရိသတ်တွေကလဲ သူ့ကို အသည်းစွဲ ကြိုက်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် သူက ကိန်းကြီး ခန်းကြီး မရှိဘူး။ ဘဝင် မမြင့်ဘူး။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အားလုံးကို သွေးချင်းတွေလို ဆက်ဆံတယ်။ ပြီးတော့ သူက စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာရော၊ အနုပညာလုပ်ငန်းမှာ ပါ တူညီတဲ့ အားထုတ်မှုနဲ့ ကြိုးစားပြီး လုပ်တယ်'

ဟု ဒင်းနစ်က ပြောသည်။

လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရာတွင်လည်း ဒင်းနစ်က အလန်တမ်၏ လုပ်ငန်း ဒဿနကို ကျင့်သုံးသည်။

'ကျွန်တော်က စုပေါင်းလုပ်တာကို အဓိကထားတယ်။ အလုပ်ချိန်အတွင်း မှာ အလုပ်သမားတွေနဲ့ စီးပွားဖက်တွေလို ဆက်ဆံတယ်။ အားလပ်ချိန်မှာ ကျတော့ သူငယ်ချင်းတွေလို နေကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အောင်မြင်မှုနဲ့ အကျိုးအမြတ်ကို အတူတူ ခံစားကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့အုပ်စုဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ပြီဆိုရင် မအိပ်မနေ ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ကြတယ်။ အဲ အလုပ်ပြီးရင်လဲ ကျွန်တော်တို့က ရက်ရှည်အပန်းဖြေခရီး ထွက်ကြတော့ တာပါပဲ'

ဟု ဆိုသည်။

### ဆန်းသစ်တီထွင်မှုစွမ်းရည်

ဒင်းနစ်သည် လုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်တော့မည်ဆိုလျှင် မလုပ်ခင် လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက် အားလုံးနှင့် ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်သည်။

‘အဲဒီမှာ စိတ်ကူးတွေက တစ်ယောက်တစ်မျိုး ပေါ်ထွက်လာတတ် တယ်။ အားလုံးရဲ့ တင်ပြချက်တွေကို အပြေအလည် ညှိနှိုင်းပြီးတော့မှ အခြေ အနေနဲ့ အကိုက်ညီဆုံး စိတ်ကူးကို အားလုံးသဘောတူ လက်ခံပြီး အကောင် အထည် ဖော်ကြတယ်။ ကျွန်တော်တို့က လူတိုင်း လွတ်လပ်စွာ ပါဝင်နိုင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးတယ်။ အမိန့်ပေးတဲ့ စနစ်ကို မကျင့်သုံးဘူး’

ဟု ဒင်းနစ်က ပြောသည်။ ထို့ပြင် လူတိုင်း၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်း အရေး ပါပုံနှင့် ပတ်သက်၍လည်း

‘ကျွန်တော်တို့က သဘာဝဖိုင်ဘာနဲ့ လုပ်တဲ့ အဝတ်အထည်တွေကို ပြမယ်ဆိုရင် ပြပွဲ ဒီဇိုင်းပညာရှင်က နောက်ခံကားကို တိမ်မြေ့ ဒါမှမဟုတ် ရေစီးအဖြစ် အသုံးပြုဖို့ တင်ပြတယ်။ အသံဖက်ဆိုင်ရာ အင်ဂျင်နီယာကလဲ နောက်ခံအသံကို ပရစ်သံ ဒါမှမဟုတ် အခြား အင်းဆက်ပိုးတစ်

မျိုးမျိုးရဲ့ အသံကို ဖန်တီးပေးပါလို့ ဆိုလာတယ်။ အဲဒီလိုပဲ ဖက်ရှင်အဝတ်အထည်တွေကို ပြသတဲ့အခါ အရောင်၊ အလင်း

အမှောင်၊ ရုပ်သံဆိုင်ရာ ပညာရှင်တွေ အားလုံးက ဝိုင်းပြီး ပံ့ပိုးပေးကြပါတယ်’  
ဟု သူက ဆိုသည်။



ဖက်ရှင် ဝတ်စုံသစ် ပြသရာတွင် အထူးသဖြင့် အကြိတ်အနယ် ငြင်း  
ခုံဆွေးနွေးရသော အပိုင်းကတော့ ဇာတ်ခုံအလင်းအမှောင် ပညာရပ် ဖြစ်သည်။

‘အလင်းအမှောင် ပေးဖို့အတွက် ကျွန်တော်တို့မှာ ကွန်ပျူတာစက်  
တွေ ၁၆ မျိုး ရှိတယ်။ ဖက်ရှင်ဝတ်စုံ အမျိုးမျိုးကို ပြသတဲ့အခါ ပြသတဲ့  
အဝတ်အဆင်နဲ့ လိုက်ဖက်အောင် ဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် မီးရောင်အမျိုးမျိုးကို  
ဖန်တီးပေးရတယ်’

ဟု ဒင်းနစ်က ပြောပြသည်။

ဒင်းနစ်၏ အောင်မြင်မှု အကြောင်းတစ်ရပ်မှာ ရိုးရာအစဉ်အလာကို  
ကျော်လွန်ပြီး ဆန်းသစ်တီထွင်နိုင်စွမ်း ရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

မကြာသေးမီက ‘ဟင်နက်ဆီ-အိက္ကစီအို’ (Hennessy X.O) ကော့ညက်  
အရက်၏ ၁၂၀ နှစ်မြောက် အထိမ်းအမှတ်ပြပွဲ ပြုလုပ်ပေရန် ဒင်းနစ်တို့အုပ်စု  
ကို ဟင်နက်ဆီ အရက်ကုမ္ပဏီက အလုပ်အပ်သည်။

‘ဒါပေမယ့် သူတို့က ကျွန်တော်တို့ကို ထူးထူးခြားခြား ဘာပစ္စည်းမှ  
ပေးတာ မဟုတ်ဘူး။ ဟင်နက်ဆီ အရက်ပုလင်းခွဲတစ်လုံးပဲ ပေးတာ။ ဒါနဲ့  
ကျွန်တော်တို့အားလုံး အကြိတ်အနယ် ညှိနှိုင်းအကြံထုတ်ကြပြီး နောက်ဆုံး  
တော့ ခေတ်အဆက်ဆက်က ဟင်နက်ဆီပုလင်း ဒီဇိုင်း ပုံစံအမျိုးမျိုးကို ပြသ  
ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတယ်။ ပြီးတော့ ရှန်ဟဲမြို့က အာရှတိုက်မှာ ဟင်နက်ဆီ  
အရက်ကို ပထမဆုံး တင်သွင်းတဲ့မြို့ ဖြစ်တဲ့အတွက် ခေတ်အဆက် ဆက်က  
ရှန်ဟဲဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းတွေနဲ့ တွဲပြီး ပြသဖို့ စိတ်ကူးရလာကြတယ်။ ဒါနဲ့ ပြပွဲ  
အတွက် ကြော်ငြာတဲ့အခါ ‘ချင်’ မင်းဆက်ခေတ် အဝတ်အစားတွေ ဝတ်  
ထားတဲ့ အမျိုးသမီးတွေက ဟင်နက်ဆီ ပုလင်းဟောင်းတွေ ကိုင်ထားတဲ့ ပုံစံ  
နဲ့ကြေငြာတယ်။ အဲဒီနောက် ပြပွဲကျင်းပတဲ့အခါကျတော့ ရှေးခေတ်ဟောင်းက  
နေပြီး ကနေ့အထိ ဟင်နက်ဆီ အရက်ပုလင်းတွေ ဒီဇိုင်းပုံစံ အမျိုးမျိုး ပြောင်း  
လာ တိုးတက်လာပုံကို ဝေဖော်ဆာဆာ ပြသခဲ့တယ်’

ဟု ဒင်းနစ်က နောက်ကြောင်းပြန် ပြောပြသည်။

**စိတ်တံခါးကို အမြဲပွင့်ထားသူ**

ဒင်းနစ်အနေနှင့် နောက်ထပ် ဂုဏ်အယူဆုံး လုပ်ရပ်တစ်ခုမှာ ၁၉၈၀  
ပြည့်လွန် အလယ်ပိုင်းကာလက အလန်တမ်၏ ‘ဂြိုဟ်ကောင်မ’ အခန်းဆက်  
ပြဇာတ်ကို စင်တင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

‘အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်တို့က ဇာတ်ခုံအခမ်းအနားကို ဆောင်းည  
လယ် အိပ်မက်ခန်းအသွင်မျိုး ဖန်ဆင်းပြီး လျှို့ဝှက်ဆန်းကျယ် ခံစားမှုမျိုး ပေး



ထားတယ်၊ အမျိုးသမီးတွေကိုလဲ ရိုးရာ အစဉ်အလာအတိုင်း သားရေဂျာကင်  
 တွေ ဘာတွေ မဝတ်စေဘူး။ သင်္ကတ သဘောတရားကိုသုံးပြီး ယောက်ျားတွေကို  
 သစ်ပင်တွေအဖြစ်၊ အမျိုးသမီးတွေကိုလဲ သစ်ပင်တွေကြားထဲ လှည့်လည်သွား  
 လာနေတဲ့ နတ်မိမယ်တွေအဖြစ် ဖန်တီးထားတယ်။ ယောက်ျား တွေအပေါ်မှာ  
 မိန်းမတွေက ဩဇာလွှမ်းမိုးပြီး ချုပ်ကိုင်ထားတဲ့ သင်္ကတကို ဖော်ဆောင်  
 ခြင်းပါပဲ'

ဟု ဒင်းနစ်က ရှင်းပြသည်။

သို့သော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုတွင် အောင်မြင်မှုရရန်မှာ တီထွင်  
 ဖန်တီးနိုင်စွမ်းနှင့် ဖက်ရှင်ဉာဏ်ရှိရုံဖြင့် မလုံလောက်သေးဟု ဒင်းနစ်က ဆို  
 သည်။

'ဒီလုပ်ငန်းက သိပ်ပင်မန်းတယ်၊ ဖိအားတွေ သိပ်များတယ်၊ ဆုံး  
 ဖြတ်ချက်တွေ အမျိုးမျိုး ချမှတ်ရတယ်၊ ဒါကြောင့် သိပ်ပြီး ကြီးစားရတယ်၊  
 ဆက်လက်ပြီးလဲ အများကြီး လေ့လာဆည်းပူးနေရတယ်၊ ကိုယ့်ရဲ့ ပညာယူ  
 လိုတဲ့ စိတ်တံခါးကို အမြဲတမ်း ဖွင့်ထားရတယ်၊ အတွေးအခေါ်သစ်၊ စိတ်  
 ကူးသစ်တွေကို လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်စွမ်း ရှိရတယ်'

ဟု သူက ပြောသည်။

**သင်္ကတနည်းဖြင့် ဆွဲဆောင်သူ**

အာဆီယံနိုင်ငံများသည် တစ်နေ့သော် ခေတ်သစ်ဖက်ရှင် လောက၌  
 ရှေ့တန်းက ဦးဆောင်လာနိုင် လိမ့်မည်ဟုလည်း ဒင်းနစ်က အလေးအနက်  
 ယုံကြည်ထားသည်။

ကျွန်တော်တို့ အာရှနိုင်ငံတွေမှာ အရည်အချင်းရှိတဲ့ ဒီဇိုင်းပညာရှင်တွေ အများကြီးရှိပါတယ်။ သူတို့က အခြေအနေပေးလာရင် ကိုယ့်ဒေသရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ဓလေ့ထုံးစံတွေအပေါ် အခြေခံပြီး အဆင့်မြင့် ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းတွေ ကောင်းကောင်း ဖန်တီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဟု ဒင်းနစ်က ပြောသည်။

၁၉၉၂ ခုနှစ်က ပြုလုပ်ခဲ့သော စင်ကာပူ ဖက်ရှင်ပြပွဲသည် ဤဒေသမှ လူငယ် ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်းပညာရှင်များ၏ အစွမ်းအစကို ဖော်ထုတ်သည့် ပထမဆုံး ခြေလှမ်းဖြစ်သည်ဟုလည်း သူက ဆိုသည်။

စင်ကာပူ ဖက်ရှင်ပြပွဲမပြုမီတွင် ဒင်းနစ်သည် ဒီဇိုင်းပညာရှင်တွေနှင့် ပထမဦးစွာ တွေ့ဆုံကာ ၎င်းတို့၏ ဖက်ရှင်ဝတ်စုံများကို အသေအချာ လေ့လာသည်။ ပြီးတော့မှ အကောင်းဆုံး ထိရောက်အောင်မြင်မည့် ပြကွက် ပြခင်းကို ရွေးချယ်သည်။

ပြပွဲကို စင်တင်ပြသသောအခါ အဝါရောင် နောက်ခံကားပေါ်သို့ ပန်းပွင့်များ ကြသော ပြကွက်ဖြင့် စတင်ပြသသည်။ ထို့နောက် ယင်းပန်းပွင့်များသည် တဖြည်းဖြည်းနှင့် အလှမယ် ကလေးများအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲသွားကြသည်။

သဘောကတော့ အရှေ့တောင်အာရှ၌ ဖက်ရှင်လုပ်ငန်း တည်းဟူသော 'ပန်းမာလာ' သည် လန်းဆန်းစွာ ပွင့်လန်းလာခဲ့ပြီ ဟူသော အဓိပ္ပာယ်ကို သင်္ကေတနည်းဖြင့် တင်စားဖော်ဆောင်ပြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ဤသို့ဖြင့် စင်ကာပူ ဖက်ရှင်ပြပွဲမှာ မျှော်လင့်သည်ထက် အများကြီး အောင်မြင်ခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့်လည်း ဒင်းနစ်အနေဖြင့် အနာဂတ်ကာလတွင် အရှေ့တောင်အာရှ နိုင်ငံများ၌ ဖက်ရှင်လုပ်ငန်း တစ်ခေတ်ဆန်းလာမည်ဟု မျှော်လင့်ထားသည်။

စင်ကာပူတွင် ကုန်သွယ်မှုတိုးတက်ရေးအဖွဲ့ ကလည်း ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိသော ဖက်ရှင်ဒီဇိုင်း ပညာရှင်များကို တက်တက်ကြွကြွ ဈေးကွက်သွင်းပေးနေသောကြောင့် မကြာမီ အနာဂတ်ကာလတွင် အာရှ ဖက်ရှင် ဒီဇိုင်းလုပ်ငန်းသည် ကမ္ဘာနှင့် ရင်ပေါင်တန်းလာနိုင် လိမ့်မည်ဟု ဒင်းနစ်က သေချာပေါက် တွက်ထားသည်။

ယခုအချိန်မှာတော့ ဒင်းနစ်နှင့်တကွ သူ၏ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ အနေဖြင့် ထိုအချိန်၊ ထိုကာလအတွက် အဆင်သင့်ဖြစ်အောင် မိမိတို့၏ အရည်အသွေးကို ပို၍ပို၍ ကြိုးစားဖြည့်ဆည်းနေရုံမှ တစ်ပါး အခြားလုပ်စရာ မရှိတော့ပါချေ။

[Ref: Intersect, Nov., 1992]



ဆင်စေါင်ဟူး (၃၈ နှစ်)



တီကောလင်း (၃၃ နှစ်)



ဟာရုပ် ဂျီဂျီဟာဒီ ကုဆုခို

**အာရှတိုက်မှ မျိုးဆက်သစ်**  
**စွန့်ခွဲတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များ**

ယခုအခါ အာရှတိုက်တွင် အောင်ပွဲချီ မီးရှူးတိုင်ကို လူငယ်  
မီးပွားရေးသမား မျိုးဆက်သစ်များက မျိုးဆက်ဟောင်းများ  
၏ လက်မှ လွှဲပြောင်း သယ်ယူလာခဲ့ကြပြီ။ ယင်းမျိုးဆက်  
သစ်များတွင် တီကေလင်း၊ ဆင်ဝေါင်ဟူးနှင့် ဟာရှင် ဂျီဂျီ  
ဟာဒီ ကုဆုမိတို့က ရှေ့တန်းမှ ပါလာကြသည်။

သူတို့သည် အသက်ငယ်ကြသည်။ ချမ်းသာကြီးပွား  
ချင်ကြသည်။ သို့သော် သူတို့၏ ကိုယ်ကျိုးသက်သက်  
အတွက်တော့ မဟုတ်။ တိုးတက်ကြီးပွား စွန့်စားလိုစိတ်  
ကြောင့် ဖြစ်သည်။

“အတွေ့အကြုံ ရင့်လာတာနဲ့ အမျှ  
ကျွန်တော့် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ပိုမြန်  
လာတယ်၊ ပိုမှန်လာတယ်၊ ဒါပေမယ့်  
ကျွန်တော်ကတော့ အမြဲတမ်း ပညာ  
ရှာနေတာပဲ”

- တီကေလင်း

“ငွေကြေးနဲ့ ပစ္စည်းဥစ္စာ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ  
ကျွန်တော့်အတွက် အဓိက မဟုတ်ပါ  
ဘူး၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဓိက မျှော်မှန်းချက်  
ကတော့ ရှေ့ကိုလှမ်းဖို့၊ ပညာရှာဖို့ပဲ”

- ဆင်ဝေါင်ဟူး

“အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ရေရှည် တိုးတက်မှု  
အတွက် ခိုင်မာတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေကို  
တည်ဆောက်ဖို့ ကျွန်တော် ကြိုးစား  
နေပါတယ်”

- ဟာရှင် ဂျီဂျီဟာဒီ ကုဆုမိ



မလေးရှားနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်သော 'မာလ်တီ ပါပါဂရု' (Multi-Purpose Group) ကို တီကေလင်း (T.K. Lim) က ဝယ်ယူချုပ်ကိုင်တော့မည်ဟု သတင်းထွက်လာသောအခါ ကွာလာလမ်ပူ စီးပွားရေးလောကမှ 'ဝါရင့်' စီးပွားရေးသမားကြီးတွေက ကျိတ်ပြီး ရယ်ကြသည်။ ကျိတ်ရယ်မည်ဆိုလည်း ရယ်စရာပင် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အသက် ၂၉ နှစ်သာ ရှိသေးသော လူငယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကလေး လင်းမှာ လုပ်ငန်းစွန့်စားမှု အတွေ့အကြုံ အလွန်နည်းသည့်အပြင် သူ၏ မိသားစုပိုင် ကုမ္ပဏီကလေးမှာလည်း မာလ်တီပါပါဂရုနှင့် ယှဉ်လျှင် ဆင်နှင့်ဆိတ် အရွယ်အစားမျှသာ ရှိသောကြောင့် ဖြစ်၏။

ထို့ထက်ပို၍ ဆိုးသည်ကား ယခုကဲ့သို့ မာလ်တီပါပါဂရုကို တီကေလင်းက ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းဖြင့် အခြားလုပ်ငန်းပေါင်းစုံ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်သော 'ဟောင်လျောင်' (Hong Leong) ကုမ္ပဏီကြီးကို စိန်ခေါ်လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့်လည်း သူသည် အန္တရာယ်ကြီးသော နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်ထဲသို့ ဝင်ရောက်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် ထိုအချိန်က မာလ်တီပါပါဂရုမှာ မလေးရှားနိုင်ငံ၏ ဒုတိယ အကြီးဆုံး နိုင်ငံရေးပါတီဖြစ်သော 'မလေးရှား တရုတ်အမျိုးသားအသင်း' ၏ ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုလက်ရုံး ဖြစ်နေသောကြောင့်တည်း။

လင်း၏ ပြိုင်ဘက်များက သူ့အား ကိုယ့်ကိုယ်ကို ထင်တစ်လုံးဖြင့် ရေနက်ကြီးထဲသို့ ဆင်းကူးနေသူ၊ မနိုင်ဝန်ထမ်းနေသူဟု ဝေဖန်ကြသည်။ သို့သော် ဝေဖန်သူတွေက ဘယ်လိုပဲ ဝေဖန် ဝေဖန်၊ သူ့လုပ်စရာ ရှိတာတွေ ကိုသာ အားနှင့် မာန်နှင့် ဆက်လုပ်မြဲ လုပ်နေသည်။ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ နှင့် နိုင်ငံရေးသမားတွေကလည်း သူ့ကို ထောက်ခံအားပေးနေကြသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း သူ့အနေဖြင့် မလေးရှားနိုင်ငံတွင် '၂၀ ရာစုနှစ်၏ အကြီးဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဝယ်ယူမှုကြီး' ကို လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

လင်းမှာ ယခုအခါ အသက် ၃၃ နှစ် ရှိပြီ။ ပြိုင်ဘက် စီးပွားရေးသမားအများစုက သူ့ကို မကြိုက်ကြ။ သို့သော်လည်း သူ၏ အစွမ်းအစနှင့်လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကိုတော့ သူတို့က အထင်ကြီးကြသည်၊ လေးစားကြသည်။

မလေးရှား စီးပွားရေးလောကတွင် တီကေလင်းကဲ့သို့ပင် ထင်ရှားသော အခြားလူငယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် နှစ်ဦးရှိသေးသည်။ တစ်ယောက်က ဆင်ခေါင်ဟူး၊ အခြားတစ်ယောက်က ဟာရှင် ဂျီဂျီဟာဒီ ကုဆုမို။ နှစ်ယောက်စလုံး အသက် ၃၈ နှစ်ချည်း ဖြစ်သည်။

သူတို့သုံးယောက်သည် မလေးရှား စီးပွားရေးလောကတွင်သာမက အာရှတိုက် တစ်ခုလုံးတွင်ပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးဗျူဟာများကို ထူးထူးခြားခြား သစ်ဆန်း တီထွင်ခဲ့ကြသူများ ဖြစ်၏။

သူတို့သည် သူတို့၏ ကုမ္ပဏီများကို အဆက်ဆက်ကအတိုင်း ရိုးရာ အစဉ်အလာအရ ဆောင်ရွက်နေခြင်းမှ တစ်ဘာသာ သီးခြားခွဲထွက်ခဲ့ကြသည်။ တစ်သွေးတစ်သံ တစ်မိန့်စနစ်နှင့် ဆွေမျိုးသားချင်း ကောင်းစားရေး စနစ်နေရာတွင် အကျွမ်းကျင်ဆုံး အမှုထမ်းများ ရွေးချယ်ခန့်ထားရေးစနစ်ကို အစားထိုး ကျင့်သုံးခဲ့ကြသည်။

တီကေလင်းသည် 'ခရီးယေးတစ် တက်ခန့်လိုဂျီ လီမိတက်' (Creative Technology Ltd.)၏ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဖြစ်သည်။ သူ့ကုမ္ပဏီ ၏ အရပ်ရပ်ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုး စုစုပေါင်းမှာ ဒေါ်လာ ၁.၃ ဘီလျံ ရှိသည်။ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုရှိ 'စတော့ စာချုပ်စာတမ်း ကုန်သည်များ၏ အမျိုးသားအသင်း' က အသိအမှတ်ပြုသော စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ တစ်ခုတည်းသော ကုမ္ပဏီလည်း ဖြစ်သည်။

တရုတ်လူမျိုးတို့၏ ရိုးရာ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်များမှာ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုကို အဟန့်အတား ဖြစ်စေသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့အနေဖြင့် ထိုနည်းအတိုင်းသာ ကျင့်သုံးခဲ့ပါက သူ့ကုမ္ပဏီသည် ဤအဆင့်ထိ ရောက်လာနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိဟု တီကေလင်းက ဖွင့်ဟ ဝန်ခံသည်။

ဟာရှင် ဂျီဂျီဟာဒီ ကုဆုမိ၏ စီးပွားရေး အင်ပါယာတွင် 'ပရိုင်ဗာ ကိုမက်ဇင်ဒို' (Prima Comexindo) ကုမ္ပဏီနှင့် 'ပီတီ ဆီးမင်း စီဘီလွန်' (PT Semen Cibilong) ကုမ္ပဏီတို့ ပါဝင်သည်။ ဟာရှင်သည် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် အခြေအနေအရ အမိန့်ပေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးသော်လည်း ပြည်ပလုပ်ငန်းများကိုမူ နိုင်ငံတကာ အဆင့်အတန်းနှင့် လိုက်ဖက်အောင် ကျွမ်းကျင်လုပ်သား ဦးစားပေးစနစ်ကိုသာ ကျင့်သုံးသည်။

အများအားဖြင့် အာရှမှ နောက်ပေါက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ကျောထောက်နောက်ခံ အမှီကောင်းသောကြောင့် ထိပ်တန်းသို့ ရောက်လာကြခြင်း ဖြစ်သည်။ တီကေလင်း၏ ဖခင်သည် တစ်ဝက်တစ်ပျက် အငြိမ်းစားယူထားသော သံဖြူသတ္တုတွင်း လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဒါတွတ်လင်းဘုတ်ယန်း ဖြစ်သည်။ ဟာရှင်ကျတော့ အသက် ၇၅ နှစ်ရှိ စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီး ဆူမိထရီ၏ သားဖြစ်သည်။ ဆူမိထရီသည် အင်ဒိုနီးရှားသမ္မတ ဆူဟာတို အစိုးရအဖွဲ့တွင် ဌာနများစွာ၌ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။ လက်ရှိမှာလည်း အင်ဒို

နီးရှားတွင် အများပိုင် အကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော 'အက်စ်ထရာ' (Astra) ကုမ္ပဏီ၏ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သည်။

သို့သော် အာရှတွင် ထိပ်တန်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဘဝ ရောက်ရန် အတွက် မိဘချမ်းသာဖို့လည်း မလို၊ ကျောထောက်နောက်ခံ အမှီကောင်းရှိဖို့ လည်း မလိုပါချေ။ ဤအချက်ကို ဆင်စင်ဟူးက သက်သေထူသည်။ ဆင်၏ မိဘများမှာ လုံးဝ စာမတတ်ကြ။ သူသည် အစိုးရစောင့်ရှောက်ရေး ဂေဟာတွင် ကြီးပြင်းလာခဲ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် ပညာရေးနှင့် နိုင်ငံခြားအလုပ် အတွက် သူ့မှာ အခွင့်အလမ်းမရှိခဲ့။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ထိပ်တန်းရောက် ဖို့အတွက် သူ့အား မည်သူကမျှ လှေကားထောင်မပေးခဲ့။ သို့သော် သူကား ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးချ၍ ထိပ်တန်းသို့ အရောက်တက်လှမ်းခဲ့၏။

တကယ်တော့ လင်း၊ ဆင်နှင့် ဟာရှင်တို့အား ထိပ်တန်းရောက်အောင် ပို့ဆောင်ခဲ့သည့် အဓိက မောင်းနှင်အားမှာ အကြီးအကျယ် ချမ်းသာလိုသော 'ဆန္ဒ' ပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပျော်မှု ရွှင်မှု ကိစ္စများ ကို အလေးမထားကြ။ ရိုးရိုးသားသားပင် နေထိုင်ကြပြီး အလုပ်ကိုကျ တော့ နေ့မအိပ်၊ ညမနေ ကြီးစားလုပ်ကိုင်ကြသည်။ သူတို့သည် သူတို့ကုမ္ပဏီ သူတို့လုပ်ငန်း ကြီးပွားသည်ထက် ကြီးပွားရန်အတွက် ချမ်းသာချင် ကြသည်။

လင်းက သူသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးပညာကို အမြဲ တမ်း လေ့လာနေသည်ဟု ဆိုသည်။ သူက သူ၏ မာလ်တီပါပိုစီဂရကို ကမ္ဘာ နှင့်ချီသော အဆင့်မြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ငန်းစုကြီးအဖြစ် ဖန်တီးလိုသည်။ ဆင်ကလည်း သူ၏ လူထုဆက်သွယ်ရေး ထုတ်ကုန်လုပ်ငန်းကို ကမ္ဘာ အဆင့် အတန်းမီ မြှင့်တင်ပြီး စင်ကာပူတွင် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များ သည့်ထက် သည် တိုးပွားလာစေချင်သည်။ ဟာရှင်ကမူ သူ၏ လုပ်ငန်းစုကြီးကို ကမ္ဘာ အနှံ့ ဖြန့်ကြက်ပြီး အင်ဒိုနီးရှား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံအုပ်ချုပ်မှု အဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ကာ တိုင်းပြည်တိုးတက်အောင် လုပ်ချင်သည်။

ယခုသော် အာရှတိုက်တွင် အောင်ပွဲချီ မီးရှူးတိုင်ကို လူငယ်စီးပွားရေး သမား မျိုးဆက်သစ်က မျိုးဆက်ဟောင်းလက်မှ လွှဲပြောင်းသယ်ယူ လာခဲ့ကြပြီ။ ယင်းမျိုးဆက်သစ်တွင် တီကေလင်း၊ ဆင်စင်ဟူးနှင့် ဟာရှင် ဂျိုဂျီ ဟာ ကုဆုမိုတို့က ရှေ့တန်းမှ ပါလာကြသည်။

[၁]

တီကေလင်း  
သို့မဟုတ်  
ကြံ့ကြံ့ခိုင်သူ



မလေးရှား စီးပွားရေးလောက၏  
'ကြောက်စရာ လူငယ်' အဖြစ် ထင်ရှား  
သော တီကေလင်းက သူ့အား 'လုပ်ငန်း  
ရှင်ကြီး' (tycoon) ဟု ခေါ်နေကြခြင်း  
ကို လုံးဝမကြိုက်။

'လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေက ထင်ရာ  
စွတ်လုပ် တတ်တယ်ဗျ၊ ပြီးတော့ သူတို့  
ဘာလုပ်လုပ် အမှား မရှိဘူးလို့လဲ ထင်  
တတ်ကြတယ်၊ နောက်ဆုံးတော့ သူတို့ဟာ မုန်တိုင်းကြီး (typhoon) လို့ပဲ ပြိ  
ကွဲသွားကြတာပဲ'

ဟု မလေးရှားနိုင်ငံ၏ အကြီးဆုံးလုပ်ငန်းပေါင်စုံ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု၏  
အကြီးအကဲဖြစ်သူ တီကေလင်းက ရယ်ပြုံးပြောသည်။ ထို့နောက် ဆက်လက်၍

'ကျွန်တော်တော့ အလုပ်ကို နေ့တိုင်းဖိလုပ်နေတာပဲ၊ တနင်္ဂနွေနေ့လဲ  
မနားဘူး၊ ကျွန်တော်က အလုပ်လုပ်တဲ့လူပဲ၊ အဲဒါ ကျွန်တော်ပဲ'  
ဟု ဆိုသည်။

တကယ်တော့ ၁၉၈၉ ခုနှစ်အထိ တီကေလင်းသည် စီးပွားရေးလောက  
တွင် သာမန်လုပ်ငန်းရှင်ကလေး တစ်ဦးသာ ဖြစ်နေသေးသည်။ မိသားစုပိုင်  
အဝေးပြေး လမ်းဖောက်လုပ်ငန်း ကန်ထရိုက်တာ ကုမ္ပဏီကလေး ဖြစ်သော  
'ကာမန်တင် ကော်ပိုရေးရှင်း' (Kamunting Corporation) ကို လုပ်ကိုင်နေရာမှ  
အားကစားလုပ်ငန်း၊ တိုက်တာခြံမြေလုပ်ငန်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်း  
ပေါင်းစုံ၏ လက်ကိုင်ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သော 'မာလ်တီ ပါပါစစ်ဂရု' ကုမ္ပဏီကြီးကို  
ဝယ်ယူလိုက်သောအခါ မလေးရှား စီးပွားရေးလောက တစ်ခုလုံး အံ့အားသင့်  
သွားလေသည်။

တီကေလင်းသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဆန်ဖရန်စစ္စကို တက္ကသိုလ်မှ  
ဘဏ္ဍာရေးဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့သည်။ သူ့ အလွန်လေးစားသော ဖခင်နှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ  
ဆရာဖြစ်သူ ဒါတွတ်လင်းဘုတ်ယန်းနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာချုပ်စာတမ်းဘုရင်ဟု

ထင်ရှားသော မိုက်ကယ်မစ်လ်ကင်းတို့ ထံမှလည်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နည်းပညာများကို ဆည်းပူးရရှိခဲ့သည်။

မာလ်တီပါပျစ်ဂရ ကုမ္ပဏီကြီးကို ဝယ်ယူစဉ်က လင်းအား 'မလေးရှား စီးပွားရေးလောကတွင် အရဲရင့်ဆုံး စွန့်စားမှုကြီးတစ်ရပ်' ကို ပြုလုပ်သူအဖြစ် 'အရှေ့ပွား စီးပွားရေး' (Far East Business) မဂ္ဂဇင်းက ဖော်ပြခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း သူကတော့ ၁၉၈၀ပြည့်လွန်ကာလက 'အာဂျေအာ နာဘစွကို' (RJR Nabisco) ကုမ္ပဏီ၏ စွန့်စားမှုများနှင့်ယှဉ်လျှင် သူ့လုပ်ရပ်မှာ 'သိပ်မကြီးကျယ်' လှပါဟုသာ သူ့ကိုယ်သူ နှိမ့်ချ၍ ပြောဆိုခဲ့သည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ ထိုအချိန်မှစ၍ သူသည် မလေးရှား စီးပွားရေးလောက ဓာတ်ခုံပေါ်တွင် ထင်ရှားလာခဲ့သည်ကတော့ အမှန်ပင်။ ထိုအချိန်မှစ၍ သူ့တွင် ပြိုင်ဘက်များ၊ ရန်သူများ ပေါများလာခဲ့သည်မှာလည်း အမှန်ပင်။ သူ့ရန်သူများက သူ့အား 'အတင့်ရဲသူ'၊ 'တဇောက်ကန်းသမား' ဟူ၍ပင် သမုတ်ခဲ့ကြသည်။

'သူတို့ပြောတာ မမှားပါဘူး၊ တစ်ခါတလေ စီးပွားရေးလောကမှာ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ် ပေါ်လာရင် အမြန်ဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက် ချရတတ်တယ်။ အဲဒီအခါ ဆုံးဖြတ်ချက်က နည်းနည်း ကြမ်းသွားတာမျိုး ဖြစ်ချင်ဖြစ်သွားမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘယ်လိုဘဲဖြစ်ဖြစ် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဟာ ရင်ဆိုင်တွေ့လာတဲ့ အခြေအနေနှင့် လျော်ညီစွာ ပြုမူလုပ်ရှားနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ အဲဒီလိုမှ မဟုတ်ရင် ဘယ်တော့မှ ထိပ်တန်းကို မရောက်နိုင်ဘူး'

ဟု လင်းက ပြောသည်။

အထူးသဖြင့် သူ၏ အသက်ငယ်ရွယ်မှုကို ရှေ့တန်းတင်ပြီး အပြစ်ပြောကြတာကို လင်းအနေဖြင့် အတော်ကလေး ခံပြင်းမိသည်။

'ကျွန်တော်ကို ဝေဖန်သူတွေက မျှော်မှန်းချက် လွန်ကဲသူဆိုပြီး ပြောကြတယ်၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်အသက်ငယ်တာကိုလဲ ချို့ယွင်းချက် တစ်ခုအဖြစ် ဝေဖန်ကြတယ်။ တကယ်တော့ သူတို့အနေနဲ့ ကျွန်တော့်အသက်ထက် ကျွန်တော့်လုပ်ရပ်ကိုသာ အဓိကထားပြီး ဝေဖန်သင့်ပါတယ်'

ဟု လင်းက ဆိုသည်။ သူက ဆက်လက်ပြီး

'အမှန်မှာ ကျွန်တော်ဟာ မာလ်တီပါပျစ်ဂရ လုပ်ငန်းကြီးထဲ ဝင်ရောက်လာတဲ့ အချိန်ကစပြီး ပိုပြီး ရင့်ကျက်လာခဲ့တယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ သုံးနှစ်ကာလ အတွင်းမှာ ကိုယ်မကျွမ်းကျင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေရဲ့ ဖျားယောင်းမှုကို မနည်းကြီးတော့ ခံခဲ့ရတယ်။ ကျွန်တော်က အမြဲတမ်း သတိရှိတယ်။ ကိုယ်သိတာ ကိုယ် ကျွမ်းတာကိုပဲ အမြဲလုပ်တယ်။ ဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်း ဒီအဆင့်ထိ

ရောက်လာခဲ့တာပဲ၊ကြွေးတွေအားလုံး ဆပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေ အဆပေါင်းများစွာ တိုးပွားလာခဲ့တယ်။ ကျွန်တော် ဝင်လုပ်စက အမှုထမ်းပေါင်း ၄၀၀၀ လောက်ရှိခဲ့တယ်။ အခုတော့ ၂၀၀၀လောက်နဲ့ အလုပ်ဖြစ်အောင် လုပ်နေတယ်' ဟု ပြောပြသည်။

သို့သော် လက်ရှိအဆင့်သို့ မရောက်မီကတော့ လင်းအနေဖြင့် အခက်အခဲတွေနှင့် တော်တော်ရှင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ ဤအကြောင်းနှင့် ပတ်သက်၍ သူက '၁၉၈၉ နဲ့ ၁၉၉၁ အတွင်းမှာ မာလ်တီပါပိုစီရ်၊ ဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေဟာ အဆိုးရွားဆုံးပဲ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်က လက်မလွှတ်ဘဲတောင့်ခံခဲ့တယ်။ အဲဒီအတွက်လဲ ကျွန်တော့်ကို မလိုသူတွေက အမျိုးမျိုး အပုပ်ချခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်အတွင်းမှာတော့ အခြေအနေက တော်တော်တည်ငြိမ် လာခဲ့တယ်။ လူတွေက ကျွန်တော့်ကို ခေါင်းမာတဲ့ကောင်လို သမုတ်ကြတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်ဟာ ကျောင်းက တွက်လာပြီးကတည်းက ဘယ်သူနဲ့မှ အသေအလဲ မတိုက်တော့ပါဘူး'

ဟု လင်းက ပြောပြသည်။

လင်းအဖို့ ခေါင်းအေးအေးထားပြီး လုပ်ရမည့် အခြေအနေမျိုးတွေ အများကြီးကြုံခဲ့ရသည်။ အထူးသဖြင့် မာလ်တီပါပိုစီရ်ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူရန် ဆွေးနွေးစေ့စပ်နေတုန်းကနှင့် ယင်းကုမ္ပဏီ၏ အရေးပါသော လုပ်ငန်းအချို့ကို သူနှင့် ကမ္ဘာ့ရန်ဖြစ်သော နာမည်ကျော်လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဗင်းစင့်တန်က ဝယ်ယူချုပ်ကိုင်ရန် ကြိုးစားခဲ့တုန်းက လင်းသည် အလုပ်ကို အကြီးအကျယ် ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခဲ့ရသည်။ တစ်နေ့တွင် ၂၄ နာရီလုံးလုံး မနားမနေ လုပ်ခဲ့ရသည်။

ယင်းသို့ ဝီရိယကောင်းခြင်း၊ အလုပ်ကြိုးစားခြင်း အတွက်လည်း သူ့ကိုယ်သူ အမြဲတမ်းဂုဏ်ယူသည်။ လုပ်ငန်းတည်ငြိမ်နေချိန်တွင်မူ သူက တစ်နေ့လျှင် ငါးနာရီ၊ ခြောက်နာရီမျှသာ လုပ်ကိုင်သည်။ သို့ဖြင့် ယခုအခါ သူ့အနေဖြင့် အိမ်တွင်မိသားစုနှင့် အေးအေးလူလူ အနားယူရန် အချိန်ရလာခဲ့သည်။ သူ့တွင် တစ်နှစ်မှ ၁၀နှစ်အရွယ် သားသမီး လေးယောက်ရှိသည်။ အလုပ်သံယောဇဉ်ကြီးသော အခြားမန်နေဂျာများကဲ့သို့ပင် သူသည်လည်း ဇနီးနှင့် သားသမီးများအတွက် အချိန်မပေးနိုင်၍ စိတ်မကောင်း ဖြစ်နေခဲ့ရသူ ဖြစ်သည်။

လင်းက သူ့ကိုယ်သူ အခြားလူတွေနှင့်မရောသော အပြင်လူ၊ အထီးကျန်အဖြစ် ခံယူထားသည်။ သူသည် လုပ်ငန်းတူ၊ အဆင့်အတန်းတူ အသိုက်အဝန်းနှင့် ရောနှောဆက်ဆံခြင်း လုံးဝမပြု။

'ကွာလာလမ်ပုက ကုန်သည်ကြီးတွေလို ကလပ်သွားဖို့ ကျွန်တော့်မှာ အချိန် မရှိပါဘူး။ သူတို့ကလဲ ကျွန်တော့်ကို ဘယ်တော့မှ လူရာမသွင်းကြဘူး။

ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းမတူတဲ့ အပြင်လူတွေနဲ့ပဲ ပေါင်းတယ်။ ကျွန်တော်က တစ်ယောက်တည်း နေရတာကိုပဲ ပိုကြိုက်တယ်။ အမြဲတမ်း အလုပ်တာဝန်တွေ ဖိစီးခံနေရတာကို မကြိုက်ဘူး'

'...ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က ဘယ်နေရာမှာပဲနေနေ၊ အလုပ်တစ်ခုခုတော့ အမြဲတမ်းလုပ်နေတာပဲ။ ကျွန်တော် ဘယ်သွားသွား အိတ်ဆောင် ကွန်ပျူတာ တစ်ခုရယ်၊ အိတ်ဆောင် တယ်လီဖုန်းနှစ်လုံးရယ် အမြဲတမ်းဆောင်သွားတယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်စိတ်မပါရင် တယ်လီဖုန်းခလုတ်ကို ပိတ်ထားတယ်။ အလုပ်ခွင်မှာပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ ရက်အားအတွင်း အပန်းဖြေ ရွက်လှေစီးနေတဲ့အခါမှာပဲ ဖြစ်ဖြစ် လုပ်ငန်းကိစ္စကိုပဲ အချိန်အများကြီး ပေးပြီး တွေးနေတယ်။ အလုပ် တာဝန်တွေက သိပ်များတော့ အေးအေးလူလူ စဉ်းစားချိန်ယူဖို့ အတော် ကြီး ကြီးစားရတယ်'

ဟု လင်းက ပြောပြသည်။

ထို့ပြင် ဆုံးဖြတ်ချက်နှင့် ပတ်သက်၍လည်း

'လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုဟာ မှန်လဲ မှန်ရမယ်၊ မြန်လဲ မြန်ရမယ် ဆိုတာ တော်တော်မလွယ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အတွေ့အကြုံရလာတော့လဲ မြန်ပြီး မှန်လာတာပဲ။ ကျွန်တော်က ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တတ်လှပြီလို့ ဘယ်တော့မှ မယူဆဘူး။ ဒါကြောင့် အမြဲတမ်း လေ့လာဆည်းပူးနေတယ်။ အဓိကကတော့ အရေးကြီးတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်နိုင်ဖို့ပဲ။ လူတစ်ယောက်ဟာ ကောင်းတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ၁၀၀ ကို ချမှတ်ချင် ချမှတ်နိုင်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ချက် မှားရင်တော့ တစ်သက်လုံး နာလန် မထူနိုင်အောင် နစ်သွားနိုင်တယ်'

ဟု သူ့အယူအဆကို ပြောပြသည်။

သူသည် ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့လုပ်ရမှ ကျေနပ်သူ ဖြစ်သော်လည်း အရေးကြီးသော လုပ်ငန်းများကို 'လက်ရုံး' မန်နေဂျာ ခုနစ်ဦးနှင့် လက်ထောက်မန်နေဂျာ ၁၄ ဦးတို့အား ခွဲဝေပေးထားသည်။ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်အားလုံးပင် သူ့ထက် အသက်ကြီးကြာသည်။ သူက မန်နေဂျာအားလုံးနှင့် တံခါးဖွင့် ဆက်ဆံရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ သို့သော် ရာထူးအဆင့်အတန်းအလိုက် အခွင့်အရေးပေးခြင်းကို သိပ်ပြီး ဦးစားမပေး။ လက်ရှိ အထက်တန်းမန်နေဂျာ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ကုမ္ပဏီ စုကြီးကို ဝယ်ယူစဉ်ကပင် ပါလာသူများ ဖြစ်ကြသည်။ အများစုမှာ အလယ်တန်း အုပ်ချုပ်ရေးဝန်ထမ်း အဆင့်မှ၊ တက်လာသူများ ဖြစ်သည်။

'အဲဒီ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ အားလုံးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲရေးပညာကို လူကြီးတွေဆီက လေ့လာဆည်းပူး ခဲ့ကြသူတွေချည်းပဲ။ လူတိုင်းလိုလို ကိုယ်လုပ်

နေတဲ့ အလုပ်ကို ကောင်းကောင်း နားလည်ကြတယ်။ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ စည်းလုံးရေးအင်အားပါပဲ'

ဟု လင်းက ပြောသည်။

လင်း၏ စီမံခန့်ခွဲရေး နည်းစနစ်သည် သူ့ဖခင်ကြီးထံမှ ရသော ပညာနှင့် အမေရိကန်တွင် နေခဲ့တုန်းက သူ၏ အတွေ့အကြုံများအပေါ် အခြေခံသည်။

'ကျွန်တော် လမ်းလျှောက်တတ်တဲ့အရွယ်ကစပြီး အဖေက ကျွန်တော့်ကို စီးပွားရေးပညာ သင်ပေးခဲ့တယ်။ သူက သိပ်ပြီးစိတ်ရှည်တယ်။ လက်တွေ့လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်နည်းတွေကို အကြာကြီး ပြောပြတယ်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကျင့်ဝတ်တွေကို သင်ပြတယ်။ ကျွန်တော် ပြဿနာကြုံရင် အဖေဆီသွားပြီး အမြဲတမ်း အကြံဉာဏ်တောင်းတယ်။ အဖေနဲ့ ဆွေးနွေးလိုက်ရင် ဘယ် ပြဿနာမဆို ပြေလည်သွားတာချည်းပဲ။ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အဖေလိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုး မတွေ့သေးပါဘူး'

ဟု သူက ဆိုသည်။

သို့သော် လင်းက အမေရိကန်တွင် လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲရေးပညာကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ လေ့လာခဲ့သူ ဖြစ်သောကြောင့် သူ့လုပ်ငန်းကို လက်တွေ့ဆောင်ရွက်သောအခါ သူ့ဖခင်မျိုးဆက်မှ ပုဂ္ဂိုလ်တွေ လုပ်သလိုတော့မလုပ်။

'မာလ်တီပါပျစ် ကုမ္ပဏီက ရိုးရာတရုတ်ကုမ္ပဏီနှင့် အများကြီးကွာခြားတယ်။ မာလ်တီကုမ္ပဏီမှာ တကယ့်ကို ကျွမ်းကျင်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးဝန်ထမ်းတွေ ရှိတယ်။ ပြဿနာတက်နိုင်တဲ့ 'ဆွေမျိုးသားချင်း ကောင်းစားရေးစနစ်'ကို ဦးစားမပေးဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ အစုရှယ်ယာဝင်တွေကို အဓိက ဦးစားပေးရတဲ့ အတွက်ကြောင့်ပါပဲ'

ဟု လင်းက ရှင်းပြသည်။

လင်းက မာလ်တီကုမ္ပဏီကြီးကို နောက်အနှစ်၃၀ ခန့်အထိ သူကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်သွားရန် မျှော်လင့်ထားသည်။ နောက်ငါးနှစ်အတွင်း ဒေသဆိုင်ရာ တိုးချဲ့မှုတွေကို ဆက်တိုက်ပြုလုပ်သွားမည်။ ထို့နောက် ကမ္ဘာအနှံ့ ဖြန့်ကျက်နိုင်ရန် ကြိုးစားမည်ဟုဆိုသည်။ ဒေသဆိုင်ရာ တိုးချဲ့ရေးအတွက် ကြိုတင် ပြင်ဆင်သည့်အနေဖြင့် ယခုအခါ သူသည် တရုတ်ပြည်နှင့် တရုတ်ပြည် ခေါင်းဆောင်များအကြောင်း စာအုပ်စာတမ်းများကို သိသိမိမိ ဖတ်ရှုလေ့လာ လျှက်ရှိသည်။ သူသည် တစ်နေ့လျှင် သတင်းစာ ခြောက်စောင်အပြင် စီးပွားရေး ဆိုင်ရာ မဂ္ဂဇင်းများနှင့် စာအုပ်များကိုလည်း မှန်မှန်ဖတ်သည်။





'ကျွန်တော်ည ၂:၀၀ နာရီလောက်မှ အိပ်ရာဝင်တယ်၊ ၃:၃၀ နာရီက ၄:၀၀ နာရီအထိ စာဖတ်တယ်၊ ပြီးတော့ ဒီနေ့ လုပ်ခဲ့သမျှနဲ့ မနက်ဖြန် လုပ်ရမယ့် လုပ်ငန်းတွေကို နာရီဝက်လောက် စဉ်းစားပြီးတော့မှ အိပ်တယ်၊ မနက် ၈:၃၀ နာရီ၊ ၉:၀၀ နာရီလောက်မှ အိပ်ရာက ထတယ်၊ ကျွန်တော်က အိပ်ရာထ နောက်ကျသွားပါ'

ဟု သူက ဆိုသည်။

'ယင်းသို့လျှင် အိပ်ရာထ နောက်ကျသူ တစ်ယောက်က ယခုလို ငယ်ငယ် ရွယ်ရွယ်နှင့် သည်မျှ အောင်မြင်ကြီးပွားနေခြင်းမှာ အံ့ဩစရာပင် ဖြစ်တော့သည်။'



[၂]  
ဆင်ဝေါင်ဟူး သို့မဟုတ်  
ကွန်ပျူတာအခွံ

ဆင်ဝေါင်ဟူးကား ဆန်ကျင် ဖက်စရိုက် တွေ စုပေါင်း ထားသော လူထု လူဆန်းတစ်ဦး ဖြစ်သည်။ သူက အရှက်အကြောက် ကြီးသည်။ သို့သော် သူသည် အမေရိကန် အိတ်စပရက် ကုမ္ပဏီ၏ တယ်လီဗေးရှင်း ကြော်ငြာတွင် ပါဝင်သရုပ်ဆောင်ခဲ့ဖူးသည်။ သန်းကြွယ် လုပ်ငန်းရှင် တစ်

ယောက် ဖြစ်သော် လည်း သူ့အဝတ်အစား ဗီရိယံတွင် ထူးထူးခြားခြား အဖိုတန် အဝတ်အစား မရှိ။

တကယ်တော့ သူသည် သူ၏ ရောင်းကုန်ဖြစ်သော ကွန်ပျူတာအခွံ ကဲ့သို့သော လူစားမျိုးပင် ဖြစ်၏။ သူ့တွင် ခရိုက်စလာကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲ လီအိုင်ယာဇော့ကာတို့လို အထက်တန်းကျသော ခမ်းခမ်းနားနား ဟန်ပန်မျိုး လုံးဝ မရှိ။ သို့သော် သူကား အိုင်ဘီအမ်နှင့် အခြားသော ကမ္ဘာကျော် ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီများနှင့် ဆက်သွယ်ပြီး ဒေါ်လာ သန်းချီ၍ ဝင်ငွေရအောင် ဆောင်ရွက် နိုင်ခဲ့သော ထိပ်တန်း စီးပွားရေးသမား တစ်ဦးပင် ဖြစ်၏။ ဆင်၏ ကိုယ်ပိုင် ဥစ္စာနေ ကြွယ်ဝမှု ပမာဏမှာ အနည်းဆုံး ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ၂၆၀မှ ၄၀၀

အတွင်း ရှိသည်ဟု ခန့်မှန်းကြသည်။ သို့သော် သူ့မှာ မနှစ်ကအထိကိုယ်ပိုင် အိမ်ကြီးရခိုင် မရှိ၊ သူ့အစ်ကို၏ အိမ်မှ အခန်းတစ်ခန်းတည်းမှာပင် နေထိုင် ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် သူ့မှာ အခြားသန်းကြွယ် သူဌေးကြီးတွေလို ကိုယ်ပိုင် လေ ယာဉ်ပျံလည်း မရှိ၊ ရိုးလ်ရွိုက် ဖိမ်ခံကားလည်း မစီး၊ အဖိုးတန် ရိုးလက်ပတ် နာရီလည်း မပတ်၊ သူသည် လီဇပ် (Lexus) ကားကိုသာ စီးပြီး အပေါစား ဓာတ်ခဲသုံး နာရီကိုသာ ပတ်သည်။

'ကျွန်တော်က လက်တွေ့သမားပါ၊ သဘာဝကျတဲ့ ကြားဝါမှုတွေ ကို လုံးဝ မကြိုက်ဘူး'

ဟု သူက ပြောသည်။ အခြားသူတွေကတော့ သူ့ကို လူထူးလူဆန်း ဟု သတ်မှတ်ထားကြသည်။

သူသည် 'ခရီးယေးတစ် တက်ခနီလိုဂျီ' (Creative Technology) ကုမ္ပဏီကို ၁၉၈၁ ခုနှစ်တွင် စတင် တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ယခုအခါ ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း ထောင်ပေါင်းများစွာ ပိုင်ဆိုင်သော ကုမ္ပဏီစုကြီး အဆင့်သို့ ရောက် ရှိခဲ့ပြီ။

ထို့ကြောင့်ပင် သူ့အား နာမည်ကျော် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ကြီး တစ် ခု ခုမှ ဂုဏ်ထူးဝင် ဘွဲ့ တစ်ခုခုကို ရရှိခဲ့သူ ဖြစ်မည်ဟု ထင်ကောင်းထင်ကြ လိမ့်မည်။

သို့သော် သူကား စီးပွားရေးဝိဇ္ဇာဘွဲ့ (MBA) ကို လုံးဝ မရရှိခဲ့၊ ရစရာ လည်း မလိုဟု သူက ယူဆသည်။

'တကယ်တော့ စီးပွားရေးဘွဲ့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင် ရမယ်လို့ အာမခံချက် မပေးနိုင်ပါဘူး။ ကျွန်တော်ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို စတင် တည်ထောင်ပြီးတော့ ၁၃ နှစ်တိတိ ကြိုးစားဆောင်ရွက်လာခဲ့တယ်၊ လုပ်ငန်း ထူထောင်ခြင်း၊ ဘဏ္ဍာရေး ဖြည့်ဆည်းခြင်း၊ မဟာဗျူဟာ စီမံကိန်း ချမှတ် ခြင်း၊ ဈေးကွက် ထိုးဖောက်ခြင်း၊ တောင်ခံခြင်း၊ တိုးချဲ့ခြင်း၊ နိုင်ငံတကာအဆင့် ကို ဝင်ရောက်ခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်အမှုထမ်း စီမံခန့်ခွဲမှုကို ဆောင်ရွက်ခြင်း စတဲ့ လုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်ခဲ့တယ်၊ အဲဒီ အတွေ့အကြုံတွေဟာ ကျွန်တော့်အဖို့တော့ အလွန် တန်ဖိုးရှိတဲ့ စီးပွားရေးပညာတွေပါပဲ'

ဟု ဆင်က ပြောပြသည်။

ဆင်၏ နောက်ခံသမိုင်းကို ကြည့်လျှင် တစ်နေ့သောအခါ ကုမ္ပဏီလုပ် ငန်း စုကြီး၏ ဦးစီးခေါင်းဆောင် ဖြစ်လာနိုင်မည့် အသွင်လက္ခဏာ လုံးဝ မရှိခဲ့။ သူတို့ မိသားစုသည် အစိုးရစောင့်ရှောက်ရေး ဂေဟာတွင် နေထိုင်ခဲ့ကြ ရသည်။

ကျွန်တော့်မိဘတွေက လုံးဝ စာမတတ်ကြဘူး၊ ကျွန်တော် ၁၃နှစ် သား  
မှာ အဖေဆုံးသွားတယ်၊ အမေဆိုတာကလဲ ကျွန်တော် ကျောင်းတက်ရင်း ဘာ  
တွေလုပ်နေတယ် ဆိုတာကို ဘာမှ သိတာမဟုတ်ဘူး၊ ဒါပေမယ့် ကျွန်တော်က  
သိပ်မကြိုးစားဘဲနဲ့ အဆင့်ကောင်းကောင်းတော့ ရခဲ့တယ်၊ ထိပ်တန်း ကျောင်း  
သား ထဲမှာတော့ မပါဘူး'

ဟု ဆင်က ပြောပြသည်။

အထက်တန်းပညာ အောင်ပြီးသောအခါ ဆင်အနေဖြင့် ဘဝတက်လမ်း  
အတွက် ရွေးချယ်စရာ နှစ်ချက်ပေါ်လာသည်။

'ပထမအချက်က တက္ကသိုလ်တက်ဖို့၊ နောက်တစ်ချက်က စက်မှုသိပ္ပံ  
တက်ဖို့၊ ကျွန်တော်က တက္ကသိုလ်ကို မတက်ချင်ဘူး၊ စက်မှုသိပ္ပံပဲ တက်ချင်  
တယ်၊ အဲဒါဆိုရင် အင်ဂျင်နီယာ ဖြစ်လာပြီး ကိုယ်ပိုင် အိလက်ထရွန်နစ်  
ပစ္စည်းတွေ တည်ဆောက်လာနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်တယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။

သို့ဖြင့် သူသည် စင်ကာပူနိုင်ငံ 'ဇီးအန်း စက်မှုသိပ္ပံ' (Ngee Ann Poly-  
technic) သို့ တက်၍ အင်ဂျင်နီယာပညာကို သင်ယူရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

စက်မှုသိပ္ပံသည် သူ့အတွက် တကယ်ဘဝ လမ်းညွှန်ဆရာ ဖြစ်လာ  
ခဲ့သည်။ အကြောင်းမှာ စက်မှုသိပ္ပံ၌ ပညာသင်ယူချိန်မှာပင် တစ်သက်တာ  
တွင် သူလုပ်ချင်သော လုပ်ငန်းကို မှန်ကန်စွာ ဆုံးဖြတ်နိုင်ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်  
သည်။

'အဲဒီမှာက ပတ်ဝန်းကျင်ကိုကစွန့်စားတီထွင် လုပ်ကိုင်ချင်တဲ့ အခြေ  
အနေတွေ သိပ်ပေးနေတယ်၊ ဒါနဲ့ အပြင်ထွက်ပြီး အိလက်ထရွန်နစ် စက်  
ပစ္စည်းတွေ ဝယ်တယ်၊ အဲဒါတွေကို ကိုယ့်ဘာသာ တပ်ဆင်တည်ဆောက်ပြီး  
အပြင်မှာ သွားရောင်းတယ်၊ အဲဒီလိုနဲ့ ကျွန်တော်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲ ရောက်  
လာခဲ့တာပါပဲ၊ ပြီးတော့ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အချင်းကိုလဲ စက်မှုသိပ္ပံမှာ  
ပဲ ကျွန်တော် ဖြည့်ဆည်းနိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်'

ဟု ဆင်က ပြန်လည်ပြောပြသည်။



တကယ်တော့ ဆင်သည် စက်မှုသိပ္ပံကျောင်းသား ဘဝတုန်းက  
သူ၏ ပင်ကိုယ်အစွမ်းအစကို သိပ်ပြီး မသိခဲ့။ သူ၏ ထူးခြားသော  
အစွမ်းအစမှာ ဆန်း သစ်တီထွင်ဉာဏ် ရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အ  
ခြား ဘဝတူ ကျောင်းသားတွေက ဆရာသင် သင်တဲ့ အတိုင်း  
သာ သင်ယူ တတ်မြောက် ကြ သော်လည်း ဆင် ကတော့

ပင်ကိုယ် ထိုးထွင်းဉာဏ်ကိုပါ အသုံးချသောကြောင့် အခြားသူတွေထက် ပို၍ ထူးချွန်သည်။

'အဲဒီအချိန်ကတော့ ကျွန်တော် ဘာတွေ့လုပ်နေတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော် ကိုယ်တိုင် သိပ်မသိခဲ့ဘူး။ ကျွန်တော်က သူများနဲ့ မတူတာတွေကို လုပ်နေတာ၊ အဲဒီတုန်းက စင်ကာပူမှာ အဲဒီလို လုပ်တာမျိုးကို ဘယ်သူကမှ တန်ဖိုးမထား ကြဘူး။ တန်ဖိုးရှိမှန်းလဲ မသိကြသေးဘူး။ ကျွန်တော် လုပ်နေတာတွေက တီ ထွင် ဆန်းသစ်မှု၊ တစ်နည်းပြောရရင် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ရပ်တွေပဲ'

ဟု ဆင်က ပြန်လည်ပြောပြသည်။

ဆင်သည် စက်မှုသိပ္ပံမှ ထွက်ပြီးနောက် မဝင်မနေရ ဥပဒေအရ စစ် တပ်ထဲ နှစ်နှစ်မျှ ဝင်လိုက်ရသေးသည်။ ထို့နောက် အမေရိကန်တွင် ကွန်ပျူ တာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု၌ ခေတ္တ ဝင်လုပ်ခဲ့သည်။

'ကျွန်တော် ခရီးဇေးတစ် တက်ခန့်လိုဂျီ ကုမ္ပဏီကို စထောင်တော့ ပထမ ခုနှစ်နှစ်လောက်အတွင်းမှာ အကြိတ်အနယ် ကြိုးစားခဲ့ရတယ်။ ကြိုးစား သလောက်လဲ တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးကို ဖီလုပ်တယ်။ နည်းပညာတွေကို နားလည်ပြီး တီထွင်ဆန်းသစ်မှုကို အဓိက ထားတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်လုပ်ကိုင်တဲ့ အခါ အရောင်းစံချိန် တင်နိုင်ခဲ့တယ်။ အခက်အခဲတွေလဲ အများကြီး ကြုံခဲ့ရ တယ်။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်တို့လုပ်ငန်းက နေ့ချင်းညချင်း အောင်မြင်လာ တဲ့လုပ်ငန်း မဟုတ်ပါဘူး'

ဟု ဆင်က ပြောသည်။

တစ်ခါတစ်ရံ ဆင်အား လူရိုးကြီးအဖြစ် လူတွေက ဝေဖန်ပြောဆို ကြသည်။ သို့သော် ဆင်ကတော့ သူ့ကိုယ်သူ ရှေးရိုးစဉ်လာသမား အဖြစ်သာ မြင်သည်။

'ကျွန်တော်က ပွင့်လင်းတယ်၊ လက်တွေ့လုပ်တာကို ကြိုက်တယ်။ ကျွန်တော့်ကို ဘယ်သူမဆို သန်းခေါင်လောက်မှာလဲ နေရာမရွေး လာတွေ့နိုင် တယ်။ ခေါင်းချင်းဆိုင်ပြီး တိုင်ပင်ဆွေးနွေးတာကို သဘောကျတယ်။ အမှုထမ်း တွေကိုလဲ လွတ်လပ်စွာ လုပ်ပိုင်ခွင့် အများကြီးပေးထားတယ်။ ကျွန်တော်က ရှေ့ကဦးဆောင်ပြီး မှန်မှန်ကန်ကန် လုပ်ပြတယ်။ ဒီလိုနဲ့ အမှုထမ်းတွေရဲ့ သစ္စာ ရှိမှုကို ရယူတယ်'

'...ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းတိုင်းကို တီးခေါက်မိအောင် လေ့လာထား တယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဘယ်အဆင့်က အမှုထမ်းနဲ့စဆို အဆင့်တူ ဆွေးနွေးလို့ရ

တယ်၊ ကိုယ်တိုင်ကလဲ အင်ဂျင်နီယာဆိုတော့ စက်မှုနည်းပညာတွေရဲ့ အရှုပ်  
အထွေးကိုလဲ အသေးစိတ် နားလည်ထားတယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။

ဆင်၏ 'ခရီးယေးတစ် တက်ခန့်လိုဂျီ' ကုမ္ပဏီတွင် အမိန့်ပေးစနစ်ကို  
လုံးဝ မသုံး၊ ရာထူးအဆင့်အတန်းကို ဦးစားမပေး၊ ဆွေမျိုးသားချင်း၊ ကောင်းစား  
ရေးစနစ်ကို ရှေ့တန်းမတင်။

'အဲဒီစနစ်တွေကို သုံးရင် ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဆန်းသစ်တီထွင်နိုင်တဲ့ အမှု  
ထမ်းတွေကို မွေးထုတ်နိုင်ပါ့မလဲ၊ ကျွန်တော့် ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်းရဲ့  
အဓိက ဦးတည်ချက်က ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကို အကောင်းဆုံး ဖော်ထုတ်ဖို့ပဲ'

ဟု ဆင်က ပြောသည်။ သူက ဆက်လက်၍

'လုပ်ငန်းရှင်ကြီးဆိုတာ ဘာမှ မကြီးကျယ်ပါဘူး၊ အဲဒီ စကားအသုံး  
အနှုန်းကို ကျွန်တော် လုံးဝ သဘောမကျဘူး၊ ကျွန်တော် အခုလို ငယ်ငယ်  
ရွယ်ရွယ်နဲ့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီး ဖြစ်လာတာဟာလဲ ဘာမှ မဆန်းပါဘူး၊ အမှန်  
အတိုင်း ပြောရရင် ငွေကြေးနဲ့ ပစ္စည်းဥစ္စာ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ကျွန်တော့်အဖို့ အဓိက  
မဟုတ်ဘူး၊ ကျွန်တော့်ရဲ့ အဓိက မျှော်မှန်းချက်က ရှေ့ကိုလှမ်းဖို့၊ ပညာရှာဖို့ပဲ၊  
ဒါကြောင့် ကျွန်တော် အမြဲတမ်း စာဖတ်တယ်၊ ရုပ်ပြစာအုပ်က အစ အနာဂတ်  
စက်မှုနည်းပညာအကြောင်း စာအုပ်တွေအထိ တွေ့သမျှ အားလုံးဖတ်တယ်၊  
အဲဒါတွေ ဖတ်တော့ ကျွန်တော့်အသိအမြင်က အမြဲတမ်း သစ်လွင် လန်းဆန်း  
နေတယ်၊ ကျွန်တော့်အတွက် အရေးအကြီးဆုံးက အတွေး အမြင်သစ် ရဖို့၊  
တစ်ခုခုကို တီထွင် လုပ်ကိုင်ဖို့၊ လက်ရှိထက် ပိုပြီး ကြီးကျယ်တဲ့ အလုပ်တွေကို  
တိုးတက်လုပ်ကိုင်ဖို့၊ အဲဒါ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဘဝ ရည်မှန်းချက်ပါပဲ'

ဟု ဆင်က အားမာန်အပြည့်ဖြင့် ပြောပြလေသည်။



[၃]  
ဟာရှင် ဂျီဂျီဟာဒီ ကုဆုမိ  
သို့မဟုတ်  
မျိုးချစ်လုပ်ငန်းရှင်

ဟာရှင်အား 'သန်းကြွယ်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးပါ' ဟု ပြောလျှင် ဘယ်သူမှ ယုံမည်မဟုတ်။ မယုံမည်ဆိုကလည်း မယုံနိုင်စရာပင် ဖြစ်၏။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် သူသည် ယနေ့ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ ထိပ်တန်း လူငယ်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်သော်လည်း ကလေးဆန်သော သူ့ရုပ်သွင်က သူ့အ သက် ၃၈ နှစ်ထက် အများကြီး နုပျိုနေခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။

သို့သော် သူက ဝတ်စားဆင်ယင်မှုနှင့် အနေအထိုင်တွင် သန်းကြွယ် သူဌေးကြီးတစ်ယောက်၏ ဟိတ်ဟန်မျိုး မရှိ၊ သူသည် အော်ဒါချုပ် အကောင်း စားဝတ်စုံကို မဝတ်၊ အဖိုးတန် ရွှေလက်ပတ်နာရီကို မပတ်၊ 'ပရိုင်မာကိုမက် ဇင်ဒို' (Prima Comexindo) ကုမ္ပဏီဌာနချုပ်ရှိ သူ၏ ရုံးခန်းမှာလည်း ရုပ်လုံး သွတ် ကျားရုပ်ကြီးနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အသုံးအဆောင် တွေကလွဲပြီး တခြား ထူးထူးဆန်းဆန်း ဘာမှမရှိ။

သူ၏ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းစုကြီးကို အင်ဒိုနီးရှား ပုံသဏ္ဍာန် စီမံခန့်ခွဲရေး စံနစ်နှင့် အုပ်ချုပ်သလားဟု မေးကြည့်သောအခါ

'မဟုတ်ဘူး၊ အဲဒီလို မအုပ်ချုပ်ဘူး၊ အင်ဒိုနီးရှားက လူမျိုးတူ လူ့အဖွဲ့ အစည်းမှ မဟုတ်ဘဲ၊ တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ မလေး လူမျိုးတွေ ဖွဲ့စည်းနေထိုင်ကြတဲ့ နိုင်ငံ၊ ဒါပေမယ့် မျိုးဆက်သစ်လူငယ်တွေမှာတော့ တူညီတဲ့ အသွင်လက္ခဏာတွေ ရှိကြတယ်'

ဟု သူက ဖြေသည်။

ဟာရှင်၏ဖခင်က မူဆလင်၊ မိခင်က ခရစ်ယာန်။ ထို့ကြောင့် သူသည် ထွေပြားရောယှက်သော ယဉ်ကျေးမှုအခြေခံဖြင့် ကြီးပြင်းလာခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

သူသည် နိုင်ငံခြားတက္ကသိုလ်တွင် ပညာဆည်းပူးခဲ့သူဖြစ်၍ သူ၏ အတွေးအမြင်ကလည်း ကျယ်ပြန့်သည်။ သို့သော်

'ကျွန်တော်ဟာ အသက် ၂၆ နှစ်နဲ့ ၃၂ နှစ် အရွယ်တုန်းက ဆိုရင် 'အမ်ဘီအေ' (MBA) ဘွဲ့ ရဖို့အတွက် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် တက်ခဲ့ရရင် သိပ် ကောင်းမှာပဲလို့ စိတ်ကူးမိခဲ့တယ်၊ အခုတော့ ကျွန်တော့်ဘဝတစ်ခုလုံး အလုပ် ထဲမှာပဲ နှစ်မြုပ်ထားရပြီ၊ ဒါပေမယ့် ဒါက ပိုကောင်းတဲ့ လက်တွေ့ သင်ခန်း စာတွေ ရပါတယ်၊ ဘယ်တက္ကသိုလ်ကမှ သင်မပေးနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အဖိုး တန် သင်ခန်းစာတွေပေါ့'

ဟု သူက ပြောသည်။

ဟာရှင်သည် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်းနှစ်များက ပါရီမြို့ရှိ ထိပ် တန်း ပွဲ စားလုပ်ငန်းဖြစ်သော 'လာဇတ် ဖရေယားစ်' (Lazard Freres) ကုမ္ပဏီတွင် စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆန်းစစ်သူ လက်ထောက်အဖြစ် လုပ်ကိုင်

ခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က သူသည် ပြင်သစ်စကားကို တော်တော် ပြောတတ်ခဲ့သော်လည်း ယခုတော့ မေ့သလောက် ရှိနေပြီ။ သူ့အတွက် ပြင်သစ်စကားထက် ပို၍ အရေးကြီးတာကတော့ ဘဏ္ဍာရေးပညာသာ ဖြစ်သည်။ ၁၉၇၈ ခုနှစ်တွင် အင်ဒိုနီးရှားသို့ ပြန်ရောက်လာသောအခါ နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေးကို စိတ်ဝင်စားသောကြောင့် 'ပရိုင်မာ ကိုမင်ဇင်ဒို' ကုမ္ပဏီသို့ ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင် ခဲ့သည်။ အမေရိကနှင့် ဥရောပမှ ရရှိခဲ့သော သူ၏ ပညာရေးနှင့် လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံတို့သည် ပရိုင်မာကုမ္ပဏီအတွက် 'တိုင်း ရက်တဲ့ ပက္ကလာ' သဖွယ် ဖြစ်ခဲ့သည်။

ယခုအခါ ပရိုင်မာကုမ္ပဏီစုကြီးသည် ချည်ငင်လုပ်ငန်း၊ ကျောက် မီး သွေးလုပ်ငန်း၊ တိုက်တာ ခြံမြေလုပ်ငန်း၊ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ စိုက်ပျိုးရေး လုပ်ငန်း၊ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းနှင့် အတိုင်ပင်ခံ လုပ်ငန်းများကို လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီခွဲ ၂၂ ခုဖြင့် လုပ်ကိုင်လျက် ရှိနေပြီ။ နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ စုစုပေါင်းမှာလည်း ဒေါ်လာသန်း ၄၀၀ မှ သန်း ၅၀၀ အတွင်း ရှိနေပြီ။

တကယ်တော့ ဟာရှင်သည် နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေး ဇာတ်ခုံပေါ် သို့ ၁၉၈၃ ခုနှစ်တွင်မှ ရောက်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ထိုနှစ်တွင် သူ့အစ်ကိုကြီး နှင့် သမ္မတဆူဟာတို၏ ဒုတိယသမီးတို့ လက်ထပ်သည်။ ယင်းလက်ထပ် ပွဲတွင် ဟာရှင်၏ဖခင် ဆူမိထရိုသည် မလေးရှား ဟိုတယ်လုပ်ငန်းနှင့် ကုန်စည် လုပ်ငန်းသူဌေးကြီး ရောဘတ်ကဝပ်ဟုတ်နီယံနှင့် ဆုံးစည်း ရင်းနှီးသွားသည်။ မလေးရှား သူဌေးကြီးက အနောက်ဆုမတြရှိ စားအုန်းဆီ လုပ်ငန်းအတွက် အင်ဒိုနီးရှားမှ ဝါဝင်ရင်းနှီးမည့် ပါတနာကို ရှာနေချိန် ဖြစ်သည်။ အဆင်သင့်ပင် ပါတနာနှစ်ဦးကို တိုက်တိုက်ဆိုင်ဆိုင် တွေ့ရသည်။

ဤသို့ဖြင့် ဟာရှင်နှင့် သူ၏မရီးကိုသည် ဆုမတြ စားအုန်းဆီ လုပ်ငန်း တွင် အစုရှယ်ယာ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း ပါဝင်သော ပါတနာများ ဖြစ်လာခဲ့ကြသည်။ ဟာရှင်၏ဖခင် ဆူမိထရိုကား ဟာရှင်အား အာရှတိုက်မှ နာမည်ကျော် လုပ်ငန်း ရှင်ကြီးများနှင့် မိတ်ဆက်ပေးရာတွင် အဓိက သံတမန်ပင် ဖြစ်သည်။

ဟာရှင်သည် အင်ဒိုနီးရှား ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် နိုင်ငံတကာ ဈေး ကွက်သစ်ဖွင့်ကာ အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်ရေး (countertrade)ကို ဖိဖိစီးစီး ဆောင်ရွက်သည်။ ဤသို့ဖြင့် နောက်ဆုံးတွင် သူသည် ပရိုင်မာ ကုမ္ပဏီ၏ အမှု ဆောင်အရာရှိချုပ် ဖြစ်လာခဲ့သည်။

သူ့ကုမ္ပဏီစုသည် လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီခွဲများကို သီးခြား လွတ်လပ် စွာ လုပ်ကိုင်စေသည်။ သူက အစုရှယ်ယာ အာဏာမရှိဘဲ အာဏာပိုင် အမှု

ဆောင်အရာရှိချုပ်အဖြစ် တာဝန်ယူ အုပ်ချုပ်သည်။(သူ၏ လက်ရှိရာထူးမှာ ဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒါရိုက်တာ ဖြစ်သည်။)

ကျွန်တော်မှာ သီးခြားရည်ရွယ်ချက် မရှိပါဘူး၊ ကျွန်တော် အခုလုပ်နေတဲ့ အတိုင်း ဆက်လုပ်သွားမှာပဲ၊ ကျွန်တော်က စီမံကိန်း မဟာဗျူဟာ ဆွဲမထားဘူး၊ ပေါ်လာတဲ့ အခွင့်အရေးကို အရယူဖို့ပဲ ကျွန်တော်စဉ်းစားတယ်' ဟု ဟာရှင်က သူ့ခံယူချက်ကို ပြောပြသည်။

အင်ဒိုနီးရှားတွင် ဟာရှင်သည် မျိုးချစ် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် အနည်းစုထဲက တစ်ဦးဖြစ်သည်။ အစဉ်အလာအရ တရုတ်အမျိုးသားများသာ လွှမ်းမိုး ချုပ်ကိုင်ထားခဲ့သော ကုမ္ပဏီစု လုပ်ငန်းကြီးကို အောင်မြင်စွာ ယှဉ်ပြိုင်လုပ်ကိုင်နိုင်သူဖြစ်သည်။ သူက တရုတ်စကားမတတ်၊ အင်ဒိုနီးရှား စကားနှင့်အင်္ဂလိပ်စကားသာ တတ်သည်။

ဟာရှင်သည် နိုင်ငံခြား စတော့အရောင်းအဝယ် ကုမ္ပဏီများနှင့် ကျွမ်းကျမ်းကျင်ကျင် ဆက်ဆံလုပ်နိုင်စွမ်း ရှိသောကြောင့် ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် စီးပွားရေးသမားများ၏ လေးစားခြင်းကို ခံရသည်။ သူက စေ့စပ်ဆွေးနွေးရာတွင် ခေါင်းမာသလောက် စိတ်လည်း အလွန်ရှည်သည်။ ဖခင်ကြီး၏ အရှိန်အဝါနှင့် မိသားစု နောက်ခံအခြေအနေတို့ကလည်း သူ့အား အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်းသို့ ပို့ပေးနေကြသည်။ သူ့ဖခင်ဆုမိထရီမှာ ကွယ်လွန်သူ သမ္မတကြီး ဆူကာနိုနှင့်ရော၊ လက်ရှိ သမ္မတကြီး ဆူဟာတိုနှင့်ပါ အလွန် ရင်းနှီးသူ ဖြစ်သည်။

'ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းသစ်တွေ ဖန်တီးတာကို သဘောကျတယ်၊ တိုင်းပြည်ကိုလဲ ချစ်တယ်၊ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ကြီးပွားတာကို သိပ်ပြီး မြင်ချင်တယ်၊ ဒါကြောင့်လဲ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကို အခုလို နိုင်ငံတကာနဲ့ ဆက်ဆံပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် စွန့်စားလုပ်ကိုင်နေတာပဲ၊ ကျွန်တော်က တခြားစီးပွားရေးသမားအများစုလို မဟုတ်ဘူး၊ ကုန်သွယ်ရေး ကျယ်ပြန့် တိုးတက်စေချင်တယ်၊ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်သစ်တွေ အများကြီး ဖွင့်ချင်တယ်'

ဟု သူ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ပြောပြသည်။

ဟာရှင်က အလွန် ချမ်းသာချင်သည်။ သို့သော် သူ့ကိုယ်ကျိုးအတွက် ချည်း သက်သက်တော့ မဟုတ်။

'အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ရေရှည် တိုးတက်မှုအတွက် ခိုင်မာတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးကို တည်ဆောက်ဖို့ ကျွန်တော် ကြိုးစားနေပါတယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။



လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရာတွင် ကုမ္ပဏီ ၂၂ ခုမှ အမှုဆောင်မန်နေဂျာ အားလုံးက သူ့ထံသို့ တိုက်ရိုက် အစီရင်ခံကြရသည်။ အများစုမှာ သူ့ထက် အသက်ကြီးကြသည်။ သူက မူဝါဒချမှတ်ခြင်းနှင့် လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ခွဲခြားထားသည်။

‘ကျွန်တော်က အင်ဂျင်နီယာတွေကို စက်ရုံတွေ အုပ်ချုပ်စေတယ်။ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်အဖြစ် ကျွန်တော်က လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ပေးတယ်။ အထက်တန်းမန်နေဂျာတွေ ရွေးချယ်ခန့်ထားတယ်။ ဦးစားပေးလုပ်ငန်းကို သတ်မှတ်ပေးတယ်။ အရင်းအမြစ်တွေ ရရှိရေး နည်းလမ်းရှာတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတွေ ချမှတ်ပေးတယ်’

ဟု ဟာရှင်က ပြောပြသည်။

သူက မန်နေဂျာများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် အလွတ်သဘော ပွင့်လင်းရင်းနှီးစွာ ဆက်ဆံရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ ဤအချက်နှင့် ပတ်သက်၍

‘တချို့ မန်နေဂျာတွေက ကျွန်တော်ကြားချင်လိမ့်မယ်လို့ သူတို့ယူဆတဲ့ စကားမျိုးကိုပဲ ပြောကြတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်က ကိုယ့်နည်း ကိုယ်ဟန်နဲ့ အလုပ်ဖြစ်မယ့် နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးရတယ်။ အင်ဒိုနီးရှား လူမျိုးကဝေဖန်တာကို မကြိုက်ဘူး။ ကျွန်တော်က လွတ်လပ်စွာ ပြောဆို ဆက်ဆံတာကိုပဲ ကြိုက်တယ်’

ဟု သူ့ခံယူချက်ကို ရင်ဖွင့်သည်။

တကယ့်တော့ ဟာရှင်၏ စီမံခန့်ခွဲရေးနည်းလမ်းမှာ အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိတော့ အာဏာရှင် ဆန်သည်။ အင်ဒိုနီးရှား အမှုထမ်းတွေကလည်း ယင်းနည်းလမ်းကိုပဲ ယဉ်ပါးနေကြသည်။ သို့သော်လည်း သူ၏ ကုမ္ပဏီများမှာ နိုင်ငံတကာ အဆင့်အထိ ကျယ်ပြန့်လာသောကြောင့် စီမံခန့်ခွဲ အုပ်ချုပ်ရေး စနစ်ကိုလည်း နိုင်ငံတကာ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် လျော်ညီအောင် ဟာရှင်က ပြုပြင်လာသည်။

‘မျိုးဆက်ဟောင်းက အင်ဒိုနီးရှား လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေလို လူမျိုးတစ်မျိုး တည်းက လက်ဝါးကြီးအုပ်တာမျိုးကို ကျွန်တော် မကြိုက်ဘူး။ အဲဒါဟာ မလိုမုန်းထားစိတ်နဲ့ တန်ပြန် ဆန်ကျင်မှုကို အားပေးတာပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အမှုထမ်းအားလုံး မူဆလင်တွေချည်း၊ ကက်သလစ်တွေချည်း၊ တရုတ်တွေချည်း ဖြစ်နေရင် တီထွင်ဆန်းသစ်မှု အတွေးအခေါ်ကို ပေါ်ထုတ်ဖို့ မလွယ်ဘူး’

ဟု သူက ဆိုသည်။

ဟာရှင် အနေဖြင့် ယခုလို ထိပ်တန်းရောက်လာခြင်းမှာ အဓိကအား

ဖြင့် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် သူ့ မိသားစု အသိုင်းအဝိုင်း ကလည်း အင်ဒိုနီးရှားတွင် အလွန်အရေးပါသည်။

'အင်ဒိုနီးရှား လူ့အဖွဲ့အစည်းက သက်ဦးဆံပိုင် ပဒေသရာဇ်စနစ် လွှမ်းမိုးထားတုန်းပဲ၊ လူတန်းစား ခွဲခြားမှု ရှိနေတုန်းပဲ၊ ကျွန်တော့်အဖေဆိုရင် သိပ်ပြီး သြဇာတိက္ကမ ကြီးမားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးပဲ၊ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီတွေမှာ လူမှန်နေရာမှန် ရွေးချယ်နိုင်ဖို့ အဖေကပဲ ကျွန်တော့်ကို ကူညီခဲ့ တယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့အဓိက အလုပ်က စီမံခန့်ခွဲရေးမှာ ကျွမ်းကျင်သူတွေ ချို့တဲ့နေတာကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ပဲ။ အင်ဒိုနီးရှားက ကုမ္ပဏီတွေ အားလုံးမှာ အဆင်တိုင်းမှာ အတွေ့အကြုံရှိသူတွေ သိပ်ပြီး နည်းနေသေးတယ်'

ဟု ဟာရှင်က သုံးသပ်ပြသည်။

တကယ်တော့သူက သူများကိုသာမဟုတ်၊ သူ့ကိုယ်တိုင်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ အလွန်နည်းနေသေးသည်ဟု ယူဆသည်။ ဤအချက်နှင့် ပတ်သက်၍

'လူတိုင်းက ကျွန်တော့်ထက် အသက်ကြီးနေတာ တော်တော်ခွကျတာပဲ။ အဲဒါပဲ ပြဿနာကြီးတစ်ရပ်လို့ ဖြစ်နေတယ်။ ဒါပေမယ့် ဇနားကပိုင်းမှာတော့ အခုလို အသက်ငယ်တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေအပေါ် အထင်သေးတာတွေ တဖြည်းဖြည်း ပျောက်သွားမှာပါ။ လောလောဆယ်မှာ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံဟာ အားမာန်အပြည့်နဲ့ နိုင်ငံတကာ အတွေ့အကြုံရှိတဲ့ လူတွေကို သိပ်ပြီး လိုအပ်နေပါတယ်။ အမှန်ကတော့ ကျွန်တော် အသက်ငယ်တာက ပြဿနာ မဟုတ်ပါဘူး'

ဟူ၍ ဟာရှင်က ဆိုပါသတည်း။

[Ref: WED, 'Asia's Young Tycoons', by Chris Hanrahan, Al Dizon and Dr. Stephanie Jones, Aug, 1993]



ဝင်လယ်ပြင်ကို

စိုးစိုးသူ



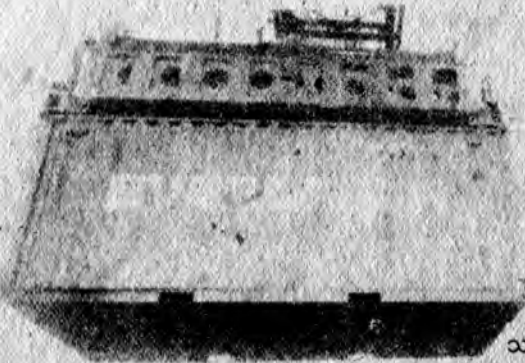
---

သူသည် ရှေးဟောင်း ဂျပန်ဆာမူရိုင်း ဇာတ်ကားများကို ကြည့်ရင်းမှ သင်္ဘောလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားလာခဲ့သည်။ သို့သော် သူ၏ စီးပွားရေးနည်းဗျူဟာများကတော့ 'အဒမ် စမစ်' ၏ နည်းလမ်းအတိုင်းပင် ...။ သူ၏ 'အဲဗားဂရင်း' သင်္ဘောလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ စရိတ်စက သက်သာမှုကို အခွင့်ကောင်းယူကာ ကုန်တင်ခ အကောက်ခွန်နှုန်းကို လျော့ပါးစေပြီး ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများကို အလဲထိုးနိုင်ခဲ့သည်။

---



“ကျုပ်က သင်္ဘောလုပ်ငန်းကို ကကြီးက အ အထိ အကုန်သိတယ်။ ... ကျုပ်ရဲ့ အောင်မြင်မှု ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ပင်လယ်ပြင်လုပ်သက် အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်တယ်”



သင်္ဘောလုပ်ငန်းတွင်  
 'အဲဗားဂရင်း အုပ်စု'  
 (Evergreen Group)

ဆိုလျှင် အခြား  
 သင်္ဘောလုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ

တိုင်းက ခါးခါး သီးသီး  
 မှန်းတီးကြသည်။ အဲဗားဂရင်း အုပ်စုသည် တိုင်ဝမ်ကျွန်းမှ သင်္ဘောလုပ်ငန်း  
 ကုမ္ပဏီကြီး ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာတွင် အကြီးဆုံးနှင့် ခေတ်အမီဆုံး ကုန်တင်သင်္ဘောကြီး မြောက်  
 မြားစွာကို ပိုင်သည်။ သင်္ဘောသားအားလုံးမှာ လုပ်ခနည်းနည်းသာ ပေးရသော  
 တရုတ်အမျိုးသားတွေချည်း ဖြစ်သည်။

အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ စရိတ်စက သက်သာမှုကို အခွင့်  
 ကောင်းယူကာ ကုန်တင်ခ အကောက်ခွန်နှုန်းကို လျော့ပါးစေပြီး ပြိုင်ဘက်  
 ကုမ္ပဏီများကို အလဲထိုးနိုင်ခဲ့သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီ  
 ၏ စရိတ်စကသည် ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများထက် ဝါးရာခိုင်နှုန်းမှ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း  
 အထိ လျော့နည်းသည်။

ဤအကျိုးဆက်ကြောင့် ကုန်တင်သင်္ဘောလုပ်ငန်းတွင် ရှေ့ဆောင်ဖြစ်  
 သော အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ 'မယ်လ်ကွမ် မက္ကလိန်း' (Malcom Mclean) ကုမ္ပဏီ  
 နှင့် 'ဆီး-လင်းနိဒ်' (SeaLand) ကုမ္ပဏီတို့သည် ၁၉၈၆ ခုနှစ်က အကြီးအကျယ်  
 အထိနာခဲ့ကြသည်။ ဂျပန် ကုန်တင်သင်္ဘော လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးလည်း တုန်လှုပ်  
 ချောက်ချားသွားခဲ့သည်။

အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၈၆ ခုနှစ်က စုစုပေါင်း ဝင်ငွေဒေါ်လာ  
 ၁.၄ ဘီလျံအနက် အသားတင်အမြတ်ငွေ ဒေါ်လာ ၅၈ သန်း မြတ်စွန်းခဲ့သည်။  
 ကုန်တင်ခနှုန်း မြင့်လာသောကြောင့် တစ်နှစ်ထက် တစ်နှစ် အမြတ်အစွန်းတိုး  
 တက်လာသည်နှင့်အမျှ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများအား ဆက်လက်၍ အလဲထိုးနိုင်  
 ဦးမည်သာ ဖြစ်သည်။

### အဲဗားဂရင်း၏ ဖခင်

အဲဗားဂရင်း သင်္ဘောလုပ်ငန်းအုပ်စု၏ တည်ထောင်သူနှင့် နာယကကြီး  
 မှာ အသက် ၆၁ နှစ်ရှိ ချန်ယုံဖ (Chang Yung-fa) ဖြစ်သည်။ ချန်ယုံဖသည်

သူ့မျိုးဆက်တွင် အကြီးကျယ်ဆုံး 'ပင်လယ်ပြင်ကို စိုးမိုးသူ' ဖြစ်သည်။ သူသည် ပင်ကိုစရိုက်အားဖြင့် လျှို့ဝှက်သည်၊ ဖုံးကွယ်သည်၊ ဂျပန်ကို အထင်ကြီးသည်။

ထို့ကြောင့် သူ့နာမည်ရှေ့တွင် 'ဟတ်စု' ဟူသော ဂျပန်နာမည်ကိုပင် ထည့်လိုက်သေးသည်။ သူ၏ စီးပွားဖက် ဂျပန်များနှင့်လည်း အမြဲတမ်း လျှို့ဝှက်အဆက်အသွယ် ရှိနေသည်။

ချန်ယုံဖသည် အားလပ်ချိန်တွင် ရှေးဟောင်း ဂျပန် ဆာမူရိုင်းဇာတ်ကားများကိုသူ၏ ဗွီဒီယိုကတ်ဆက်တွင် ကြည့်လေ့ရှိသည်။ ဘာသာရေး ယုံကြည်မှုတွင် မထင်ရှားသော အယူသီး ဘာသာတစ်ခုဖြစ်သည့် 'ယီကွန် တာအို' (Yikuantao) ဘာသာကို အရိုးစွဲ ယုံကြည်သည်။

### ဘေးမဲ့ စည်းအပြင်ကလူ

သို့သော် ကမ္ဘာ့သင်္ဘော လုပ်ငန်းတွင် ချန်ယုံဖ၏ စွမ်းဆောင်မှုများကတော့ အလွန်တရာမှ ထင်ရှား ကျော်ကြားသည်။

အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီသည် ၁၉၇၅ ခုနှစ်အထိ မတောက်တခေါက် ကုန်တင်ပို့နေသော ကုမ္ပဏီကလေးမျှသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် ချန်ယုံဖသည် ၁၉၇၅ ခုနှစ်မှ စ၍ ကြီးကျယ်သော ကုန်တင်သင်္ဘော လုပ်ငန်းထဲသို့ ဝင်ရောက်လာခဲ့သည်။ ထိုအချိန်က ကုန်တင်သင်္ဘော လုပ်ငန်းအများစုကို ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်တင်လုပ်ငန်း ကွန်ဖရင့်များဖြင့် ချုပ်ကိုင် လှုပ်ရှားနေကြသည်။

ဥပမာအားဖြင့် 'အရှေ့ဖျား ကုန်တင်လုပ်ငန်း ကွန်ဖရင့်' ဆိုလျှင် ဥရောပနှင့် အရှေ့ဖျား နိုင်ငံများအတွင်း ကုန်တင်လုပ်ငန်းတွင် ကုန်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်း၊ ကုန်တင်ခနှုန်း၊ ဈေးကွက်ဝေစုနှင့် သင်္ဘောခရီးစဉ် သတ်မှတ်ခြင်းတို့ကို နှစ်ပေါင်း ၁၀၈ နှစ်တာ ကာလအတွက် ချုပ်ကိုင်လွှမ်းမိုးထားခဲ့သည်။

သို့သော် ချန်ယုံဖသည် တူညီသော ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးပြီး 'ကွန်ဖရင့်' က သတ်မှတ်ထားသော နှုန်းထားထက် လျော့၍ ကုန်များ တင်ပို့ပေးခဲ့သည်။

၁၉၈၂ ခုနှစ်တွင် ကွန်ဖရင့်က အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီအား 'ဘေးမဲ့စည်း အပြင်ကလူ' အဖြစ် သတ်မှတ်ပြီး ကွန်ဖရင့် နှုန်းထားမှ ငါးရာခိုင်နှုန်းထက် ပို၍မလျှော့ရန် သဘောတူညီချက် ရယူခဲ့သည်။

သို့သော် ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် ယင်းသဘောတူချက် ပျက်သွားသောအခါ အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီသည် မိမိ၏ မူလနည်းလမ်းအတိုင်းပင် ဆက်လက်ကျင့် သုံးခဲ့သည်။



စရိတ်စကကို အတတ်နိုင်ဆုံး လျှော့ချပြီး ဝန်ဆောင်မှု တိုးတက်ရေးကိုသာ အဓိကထားသည့်အတွက် ချန်ယဲ့ဖ၏ လုပ်ရပ်ကို ပြိုင်ဘက်များကပင် အသိအမှတ် ပြုကြရသည်။

ဟောင်ကောင်အခြေစိုက် သင်္ဘောလုပ်ငန်း အေဂျင်စီတစ်ခုမှ အရာရှိ တစ်ဦးက

‘ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ဝန်ဆောင်မှု စက်မှုလုပ်ငန်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ် တယ်ဆိုတာ အထက်က ပုဂ္ဂိုလ်တွေ မေ့နေကြတယ်။ အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီဟာ ကြံ့ကြံ့ခံရပ်တည်နိုင်ဖို့အတွက် လူတိုင်းကို စွမ်းရည်ပြည့်ဝအောင် နှိုးဆွပေးတယ်’ ဟု ပြောခဲ့သည်။

ဤအချက်ကြောင့်လည်း ချန်ယဲ့ဖနှင့် သူ၏မိသားစုသည် အကြီးအကျယ်ချမ်းသာကြွယ်ဝ လာခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ သူနှင့် သူ့မိသားစုသည် အဲဗားဂရင်းအုပ်စု၏ အစုရှယ်ယာ အားလုံးအနက် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပိုင်သည်။ ချန်ယဲ့ဖ၏ စီးပွားရေးအင်ပိုင်ယာတွင် ကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၄ ခု ပါဝင်သည်။

### အနိမ့်ဆုံးမှ တက်လာသူ

ချန်ယဲ့ဖသည် သူ့ကိုယ်သူ ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးအဖြစ် စာနယ်ဇင်းနှင့် ရုပ်မြင်သံကြားတို့မှ တစ်ဆင့် ကြေညာမောင်းခတ်ရန်ဝါသနာမပါချေ။ သို့တမူ တိုင်ပေမြို့တော်ရှိ သူ၏ ‘အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီဌာနချုပ်’ အဆောက်အအုံကြီး၏ ကြီးကျယ်ခမ်းနားမှုကိုတော့ သူ့အလွန်ဂုဏ်ယူသည်။ ယင်းအဆောက်အအုံကြီးသည် ကြမ်းခင်းကော်ဇော၊ တယ်လီဖုန်းမှအစ အိမ်သာခန်းများအထိ အားလုံး အစိမ်းရောင်များဖြင့် တောက်ပြောင်နေသည်။

ချန်ယဲ့ဖသည် မိခင်ဘာသာစကား ဖြစ်သော တိုင်ဝမ်စကားကိုပင် စကားပြန်နှင့် ပြောသည်။ သူက

‘ကျုပ်က သင်္ဘောလုပ်ငန်းကို ကကြီးက အ အထိ အကုန်သိတယ်’ ဟု ပြောင်ပြောင်ပင် ပြောသည်။

ချန်ယဲ့ဖသည် တိုင်ဝမ်ကျွန်း၊ ဆိပ်ကမ်းမြို့ဖြစ်သော ကီလွန်း (Keelung) တွင် ၁၉၂၇ ခုနှစ်က မွေးဖွားခဲ့သည်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက တိုင်ဝမ် တရုတ်ပြည်မပိုင် ဟိုင်နန်ကျွန်းအကြား ခုတ်မောင်းသော ဂျပန်သင်္ဘောတစ်

ပေါ်တွင် စာရေးလုပ်ခဲ့သည်။ သင်္ဘော  
လက်သမားဖြစ်သူ သူ့ဖခင်မှာ ဖိလစ်ပိုင်ကို  
အမေရိကန် က ခုံးကြံ တိုက်ခိုက်စဉ်  
ဂျပန်သင်္ဘော တစ်စင်းပေါ်တွင် သေဆုံး  
သွားခဲ့သည်။



ချန်ယုံဖသည် ဘီလျံနာ  
သူဌေးကြီး ဖြစ်လာသော်လည်း ဟားဗတ်

စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ကျောင်းဆင်းတစ်ယောက်နှင့် မတူ။ အနိမ့်ဆုံး အောက်ခြေ  
မှစ၍ တက်လာခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

စစ်ကြီး ပြီးသောအခါ တိုင်ဝမ်သင်္ဘောများတွင် သင်္ဘောသား ဝင်လုပ်  
ရာမှ နောက်ဆုံး ကပ္ပတိန်အထိ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

'ကျုပ်ရဲ့အောင်မြင်မှု ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ပင်လယ်ပြင် လုပ်သက်  
အတွေ့အကြုံတွေပဲ ဖြစ်တယ်'

ဟုသူက ပြောသည်။ ထို့ကြောင့် သူသည် အဲဗားဂရင်း သင်္ဘောသားများ  
အား ကုန်းတစ်လှည့်၊ ရေတစ်လှည့် အံ့လုပ်တာဝန် ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်စေခြင်း  
ဖြစ်သည်။ ဤသို့ဖြင့် သင်္ဘောသားများသည် အတွေ့အကြုံ နှစ်မျိုးရရှိပြီး လုပ်  
ဖော်ကိုင်ဖက်များ၏ လုပ်ငန်းများကိုပါ သဘောပေါက်နိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။

### သေရာမှ ပြန်ရှင်လာသူ

ချန်ယုံဖသည် အဲဗားဂရင်းကုမ္ပဏီကို ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် စတင် တည်  
ထောင်ခဲ့သည်။ ကိုယ်ပိုင်ငွေ ဒေါ်လာ ၁,၀၀,၀၀၀ နှင့် ဂျပန် ကုန်သွယ်မှု  
ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်သည့် မာရူဘေနီကော်ပိုရေးရှင်း (Marubeni Corp.) မှ ချေးငွေ  
ဒေါ်လာ ၄,၅၀,၀၀၀ တို့ဖြင့် စတင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည်။

ထိုငွေဖြင့် ဂျပန်နိုင်ငံမှ တစ်ပတ်နှစ်မီး ကုန်တင်သင်္ဘောတစ်စင်း ဝယ်  
သည်။ မကြာမီတွင် ထိုသင်္ဘောသည် အမေရိကန် သင်္ဘောတစ်စင်းနှင့် တိုက်  
ခံပြီး နစ်မြုပ်သွားသည်။

ဤတွင် ချန်ယုံဖမှာ 'သင်္ဘောလုပ်ငန်းမှ လွင့်စင်သွားတော့သည်။  
သို့သော် ကံကောင်းပါသည်။ သူ၏ ဂျပန်မိတ်ဆွေများက အကူအညီ  
ပေးကြသည်။ ပိုက်ဆံ စိုက်ထုတ်ပေးပြီး လုပ်ငန်း ပြန်ဆက်စေသည်။ ဤသို့  
ဖြင့် ချန်ယုံဖသည် သေရာမှ ပြန်ရှင်လာခဲ့လေသည်။





ထိုအချိန်မှစ၍ အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီသည် ဂျပန်တို့၏ ရှေ့တန်းခံတာ  
ဖြစ်သည်ဟု ဝေဖန်ခံခဲ့ရသည်။ ချန်ယုဖနှင့် မာဂူဘောနိ ကုမ္ပဏီအရာရှိများ  
ကတော့ သူတို့အချင်းချင်း မည်သည့်အကျိုးဖြစ် ဆက်သွယ်မှုမျှ မရှိပေ  
ငြင်းဆိုကြသည်။

သို့သော်လည်း အဲဗားဂရင်းကုမ္ပဏီသည် မာဂူဘောနိကုမ္ပဏီ၏ ငွေကြေး  
ထောက်ပံ့မှု ရရှိပြီးမှသာလျှင် ဘဏ်များမှ ငွေချေးနိုင်သည်အထိ တိုးတက်လာ  
ခဲ့သည် ဟူသော အချက်ကိုတော့ မည်သူမျှ မငြင်းကြပါ။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ မာဂူဘောနိကုမ္ပဏီသည် စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရန် ကြော  
နေသူတစ်ဦးအား ကျောထောက်နောက်ခံအဖြစ် အားပေးကူညီခြင်း ဖြစ်သည်  
၁၉၈၂-၈၃ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းကာလအတွင်း ချန်ယုဖသည် တစ်စ  
လျှင် ဒေါ်လာသန်း ၃၀ တန် ကုန်တင်သင်္ဘော ၂၄ စင်းဝယ် ယူခဲ့လေသည်။  
လုပ်ရပ်သည် သင်္ဘောလုပ်ငန်းသမိုင်းတွင် အကြီးဆုံး တိုးတက်မှုကြီးဖြစ်၍ က  
သင်္ဘော လုပ်ငန်းတစ်ရပ်လုံးအကြီးအကျယ် အံ့အားသင့် သွားခဲ့ရသည်။

ချန်ယုဖသည် ယင်းသင်္ဘောများကို ကမ္ဘာတစ်ပတ် ကုန်တင်လုပ်ငန်း  
အသုံးချသည်။ ယနေ့ အဲဗားဂရင်း သင်္ဘောတစ်စင်းသည် ဥရောပမှ ဝင်ခေ  
လာသောကုန်ကို စင်ကာပူ၌ ချထားခဲ့ပြီး အမေရိကသို့ ပြန်လည် ထွက်သွား  
သည်။ ယခင်ကဆိုလျှင် ထိုသင်္ဘောများသည် စင်ကာပူနှင့် ဥရောပနိုင်ငံများ  
မပြန်မီ ကုန်တစ်ဝက်နှင့် ဂျပန်သို့ ခရီးဆက်ရသေးသည်။

ဤစနစ်ကို စတင်သောအခါ ကုန်တင်သင်္ဘောလုပ်ငန်း လော  
သံသယဝါဒီများက ဤစနစ်ကြောင့် အဲဗားဂရင်း စုံးစုံးမြုပ်သွားလိမ့်မည်  
ဟောကိန်းထုတ်ခဲ့ကြသေးသည်။ ယင်းဝေဖန်ချက်ကို

ကျုပ်တို့က ကျုပ်တို့ကုမ္ပဏီကို အလောင်းအစား လုပ်နေတာမဟုတ်ဘူး၊ ကျုပ်တို့ လုပ်သင့်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေတာ

ဟု ချန်ယဲ့ဖက် ပြန်လည် ချေပခဲ့သည်။

ယခုအခါ အနောက်ဂျာမနီမှ ဆီနေတာလိုင်း (Senator Line) ကုမ္ပဏီ စသော ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီများပင် ကမ္ဘာတစ်ပတ် ကုန်တင်လုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်နေကြပြီ။

### အာဏာရှင်ဆန်သူ

အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီ၏ စည်းကမ်းရှိပုံ၊ ဖွဲ့စည်းမှုကောင်းပုံနှင့် စေ့စပ်သေချာပုံကို ဌာနချုပ်သို့ ရောက်မှူးသူတိုင်း အံ့သြကြရသည်။ အပြင်ဗန်းအားဖြင့် ကြည့်လျှင် တရုတ်ကုမ္ပဏီထက် ဂျပန်ကုမ္ပဏီ ပိုဆန်နေသည်။ အမျိုးသမီး အမှုထမ်းတိုင်း အစိမ်းရောင် ကုမ္ပဏီဝတ်စုံကို ဝတ်ထားကြသည်။ အမှုထမ်း စားပွဲတန်းများ၏ အဆုံးရှိ စားပွဲများတွင် ဌာနခွဲ အကြီးအကဲများ ထိုင်ကြသည်။ အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီ အမှုထမ်းများသည် ရာသက်ပန် အမှုထမ်းများ ဖြစ်သည်။ နတ်ထွက်သည့် အမှုထမ်း မရှိသလောက် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ပင်ရင်း အဲဗားဂရင်းကတော့ တရုတ်ဆန်သည်။ နာယကကြီး ချန်ယဲ့ဖသည် ပြတ်သားသော၊ အာဏာရှင်ဆန်သော အုပ်ချုပ်ရေးသမား ဖြစ်သည်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုအတွက် ဂျပန်ပုံစံအတိုင်း အစည်းအဝေးတွေ အဆက်မပြတ် ပြုလုပ်နေခြင်းမျိုးကို လုံးဝမကြိုက်။

ချန်ယဲ့ဖ၏ သားနှစ်ယောက်၊ သမီးတစ်ယောက်နှင့် သားမက်တစ်ယောက်တို့သည် အဲဗားဂရင်း ကုမ္ပဏီတွင် အထက်တန်းရာထူးများ၌ လုပ်ကိုင်နေကြသည်။ အဲဗားဂရင်း သူဌေးကြီးသည် သားသမီးများအား လုပ်ငန်းတာဝန် လွှဲအပ်ပေးခြင်းစနစ်ကို လက်ခံသော်လည်း သူ့အနေဖြင့် လောလောဆယ်တွင် အလုပ်မှ အနားယူရန် လုံးဝ စိတ်မကူးသေးချေ။

သူသည် ဆေးလိပ်လည်း မသောက်၊ အရက်လည်း မသောက်။ သက်သတ်လွတ်လည်း စားသည်။

ဤအချက်များသည် အဲဗားဂရင်းကုမ္ပဏီကြီး အခွန်ရှည်စွာ ရှင်သန်ရေးနှင့် ပြိုင်ဘက်များ လိုက်မမီနိုင်ရေးအတွက် အထောက်အကူပြုသည့် အချက်ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်သည်ဟု ယူဆနိုင်ပါသည်။



ՊԱՌՏԵԱՌՅՈՒՆԸ

ՕՏՈՐՈՅՈՒՆ

---

တစ်ခါတလေ လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ  
ပြဿနာအတွက် အဖြေရှာရင်းကပဲ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်း  
ရှင် ဖြစ်သွားတာမျိုးတွေ တော်တော်များများ ရှိပါတယ်။  
အဲဒီလို လူမျိုးတွေထဲမှာ ရောက်ခါလဲ တစ်ယောက်အပါ  
အဝင်ပါ။ အတွေ့အကြုံ ဗဟုသုတ ဘာတစ်ခုမျှမရှိတဲ့  
လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထက်သန်တဲ့ စိတ်ဓာတ် အားမာန်  
တစ်ခုတည်းနဲ့ ပုံအောပြီး စွန့်ဝင်လိုက်တယ်။ ဒီအခါ ...။

---

“ပထမ အမှားခံနိုင်တဲ့ စိတ်ချ  
ရတဲ့ ဈေးကွက်ကို ရှာတယ်။  
အဲဒီနောက် ငါးနှစ် အတွင်း  
တောင့်ခံနိုင်အောင် အရင်းအနှီး  
ကို အရန်သင့်ဆောင်ထားတယ်။  
‘လုပ်ရင်းလေ့လာ၊ လေ့လာရင်း  
လုပ်’ မဟာဗျူဟာကို ချမှတ်  
တယ်။ လက်သုံးဆောင်  
ပုဒ်က တော့ ‘ယက်  
ကန် လှုပ်ရှား၊ လူး  
လိမ့်ကူးခတ်၊ ခေါင်း  
ကိုမတ်မတ် ထား’  
ဆိုတာပဲ”



'မိခင်လုပ်ငန်း'(Mothers Work) ကုမ္ပဏီရဲ့ စည်းဝေးခန်း စားပွဲပေါ်မှာ တစ်လခွဲသားအရွယ် ကလေးငယ်တစ်ယောက် အိပ်ပျော်နေပါတယ်။ လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ ဖိုင်တွဲတွေ၊ စာရွက်စာတမ်းတွေ ထည့်ထားတဲ့ သံဗီရိုတွေပေါ်မှာတော့ ကလေးကစားစရာ ရုပ်လုံးသွင်း တီရုဏ္ဏာန်မျိုးစုံ အရုပ်ကလေးတွေ တန်းစီလို့။ ပြီးတော့ ပန်းနုရောင် ခြုံစောင်တွေခင်းထားတဲ့ စည်းဝေးခန်း ဆိုဖာကုလားထိုင် ကိုလည်း ကလေးပုခက်လို လှုပ်ထားလိုက်ပါသေးတယ်။

ဒီမြင်ကွင်းကို မြင်ရရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ရုံးခန်းရယ်လို့ ဘယ်သူကမှ ထင်ကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဓာတုဗေဒတော့လဲ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီဟာ တခြား ဘယ်ကုမ္ပဏီနဲ့မှ မတူပါဘူး။ ဟုတ်ပါတယ်။ ဘယ်ကုမ္ပဏီနဲ့မှ ဘယ်တော့မှလဲ မတူခဲ့တာ အမှန်ပါပဲ။

'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီဟာ အဆင့်မြင့် ကိုယ်ဝန်ဆောင်ဝတ်စုံ ထုတ် လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်သူကတော့ ရေဘက်ခါ မတ်သီယားစ် (Rebecca Mathias) ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီးပါပဲ။

ရေဘက်ခါဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ တစ်ဆယ့်သုံးနှစ်လောက်က 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်တဲ့အချိန်မှာ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အတွေ့အကြုံ ဘာမှ မရှိသေးပါဘူး။ လက်လီရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းနဲ့ ဖက်ရှင်လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ ဗဟုသုတဆိုတာလဲ လုံးဝ မရှိပါဘူး။

ဒါပေမယ့် သူက သူ့ခံစားချက်အရ စိတ်ဓာတ်အားမာန် ထက်ထက် သန် သန်နဲ့ ဒီကုမ္ပဏီကို မဖြစ်မနေ တည်ထောင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင် စုငွေ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀ ကို အရင်းအနှီးလုပ်လို့ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကို တည်ထောင် ပြီးတဲ့နောက် လုပ်ငန်းခွင်ထဲက ကိုယ်ဝန်ဆောင် အမျိုးသမီးတွေအတွက် အဆင့် မြင့် ကိုယ်ဝန်ဆောင်ဝတ်စုံတွေ စတင် ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ဆိုင်ခန်းကျယ်ကြီးထဲမှာ ဝတ်စုံတွေ အစီအရီ ချိတ်ဆွဲပြီး တခမ်းတနား ရောင်းချတာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဝတ်စုံမှဝတဲ့ လူတွေဆီကို အမှာ စာအရ စာတိုက်က ပေးပို့တဲ့စနစ် (mail order system) နဲ့ ရောင်းချတာပါ။ ပြီးတော့ သူ့ကုမ္ပဏီမှာ အမှုထမ်းဆိုလို့လဲ စုစုပေါင်းမှ သူတစ်ယောက်တည်းပဲ ရှိပါတယ်။

အဲဒါဟာ ရေဘက်ခါရဲ့ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီကို စတင် တည်ထောင် ချိန်က အခြေအနေ ဖြစ်ပါတယ်။

အခု အချိန်မှာတော့ အခြေအနေတွေ ပြောင်းလဲသွားခဲ့ပါပြီ။ မိခင် လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီဟာ အရပ်ရပ် လုပ်ငန်းတန်ဖိုး စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ၁၀ သန်း

ရှိတဲ့ ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် လက်လီရောင်းချရေး ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။  
'မိခင်လုပ်ငန်း' လို့ ဆိုင်းဘုတ်တပ်ထားတဲ့ စတိုးဆိုင်ပေါင်း ၄၀ နဲ့ အမှုထမ်း  
ပေါင်းလဲ ၁၃၀ အထိ ရှိနေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီလိုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အတွေ့အကြုံနဲ့ ဗဟုသုတ ဘာမှမရှိတဲ့ အမျိုး  
သမီးကလေး တစ်ယောက်က တစ်ကိုယ်တော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကလေး  
တည်ထောင်ပြီး ကိုးနှစ်တာအတွင်းမှာ အောင်မြင်မှု ရနိုင်ခဲ့တာဟာ ဘာကြောင့်  
လို့ ထင်ပါသလဲ။

တခြားကြောင့် မဟုတ်ပါဘူး။ 'လုပ်ရင်းလေ့လာ၊ လေ့လာရင်းလုပ်'  
ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာကို အသုံးချပြီး ဈေးကွက်သဘောတရားကို နားလည်အောင်  
ကြိုးစားလုပ်ကိုင် ခဲ့တာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရောက်ခါကိုယ်တိုင်ကလဲ

'ပထမ အများခံနိုင်တဲ့ စိတ်ချရတဲ့ ဈေးကွက်ကိုရှာတယ်။ အဲဒီနောက်  
ငါးနှစ်အတွင်း တောင်ခံနိုင်အောင် အရင်းအနှီးကို အရန်သင့် ဆောင်ထား  
တယ်။ ဒါပေမယ့် လုပ်ငန်းပြုတ်အောင် ဘာလုပ်ရမယ် ဆိုတာကိုတော့ ကြိုတင်  
ပြီး အတိအကျတွက်ထားလို့ မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် အလိုက်သင့်ပဲ လွှတ်  
ထားလိုက်ပြီး ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ အခက်အခဲကို ရင်ဆိုင်ဖို့ အဆင်သင့် ပြင်  
ဆင်ထားရပါတယ်'

လို့ ပြောပါတယ်။

ရောက်ခါဟာ လုပ်ငန်းကို လက်တွေ့လုပ်ကိုင်တဲ့အခါမှာ လူးသာ  
လွန်သာရှိအောင် အလိုက်သင့် နေထိတ်မှုကို ကျင့်သုံးပါတယ်။ သူ့ရဲ့လက်သုံး  
ဆောင်ပုဒ်ကတော့ 'ယက်ကန်လှုပ်ရှား၊ လူးလိမ့်ကူးခတ်၊ ခေါင်းကို မတ်မတ်  
ထား' ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရောက်ခါဟာ ဒီဆောင်ပုဒ်ကို လက်ကိုင်ထားပြီးတော့ လုပ်ငန်းကို  
စတင်လုပ်ကိုင်တယ်။ အခက်အခဲကြုံရင် ရင်ဆိုင် ခုခံတယ်။ ရှောင်ရန် ဆောင်ရန်  
အချက်အလက်တွေကို ဆန်းစစ်ရွေးထုတ်တယ်။ ပြီးတော့ တစ်နည်းတစ်လမ်း  
ပြန်လည်ကြိုးစား လုပ်ကိုင်တယ်။

'ဒါဟာ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်မှု 'သော့ချက်' ပဲဖြစ်ပါ  
တယ်။

### ကနဦးသင်ခန်းစာများ

အပြောင်းအလဲဒဏ်ကို ခံနိုင်ခြင်းဟာ ရောက်ခါ မတ်သီယားစ်ရဲ့  
မွေးရာပါ အရည်အချင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ရောက်ခါ

ဟာ ဘယ်လို အခြေအနေသစ်မျိုးမှာမဆို အလိုက်သင့် ဝင်ဆံ့အောင် စခန်း သွားတတ်ပါတယ်။

ပြီးတော့ ရောက်ခါဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ စိမ်းဝေးတဲ့ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်လဲ မဟုတ်ပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သူ့ဖခင်ရော သူ့အစ်ကို တွေပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်ခဲ့သူတွေ ဖြစ်လို့ ပါပဲ။ ဒါကြောင့်မို့ ရောက်ခါမှာ မွေးကတည်းကပင် 'စီးပွားရေးသွေး' ပါလာ တယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။

ရောက်ခါအနေနဲ့ ကိုယ်ဝန်ဆောင်ရတာထက် ထုတ်လုပ်သူဘဝ ရောက်လာ ရတဲ့ အဖြစ်ကလဲရိုးရိုးကလေးနဲ့ ဆန်းတဲ့ ဖြစ်ရပ်လို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

သူဟာကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်က မဟာမိသုကာဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ သူ့စလုပ်တဲ့ အလုပ်ကတော့ သူ့ဘွဲ့နဲ့ ဘာမှမဆိုတဲ့ ကွန်ပျူတာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဘဏ္ဍာရေး စီမံအုပ်ချုပ်မှု ညွှန်ကြားရေးမှူးအလုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီလို ညွှန်ကြားရေးမှူးဘဝနဲ့ ပထမဆုံး သားဦးကလေး ကိုယ်ဝန်ရှိ လာတော့ စတိုးဆိုင်တွေကိုသွားပြီး ဗိုက်ဖုံးအင်္ကျီ ရှာရင်းကပဲ ကိုယ်ပိုင် ဗိုက်ဖုံး အင်္ကျီလုပ်ငန်း တည်ထောင်ဖို့ စိတ်ကူးရလာတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

တစ်ခါတလေ လူတစ်ယောက်ဟာ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ပြဿနာအတွက် အဖြေရှားရင်းကပဲ အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သွားတာမျိုးတွေ တော်တော် များများ ရှိပါတယ်။ အဲဒီလို လူမျိုးတွေထဲမှာ ရောက်ခါဟာလဲ တစ်ယောက် ပါဝင်တယ် ဆိုပါတော့။

ဒီလိုနဲ့ပဲ သူ့ဖခင်နဲ့ အစ်ကိုတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ မအောင်မြင်မှုတွေ ကို အခြေခံ စဉ်းစားပြီးတဲ့နောက် ကိုယ်ပိုင်စုငွေ ဒေါ်လာ ၁၀,၀၀၀နဲ့ ကိုယ်ပိုင် ဗိုက်ဖုံးအင်္ကျီကုမ္ပဏီ တည်ထောင်လိုက်ပါတယ်။

'ကျွန်မ ကိုယ့်အတွက် ဗိုက်ဖုံးဝတ်စုံ ရှာရင်းနဲ့ စတိုးဆိုင်တွေမှာ အများ ဆုံး တွေ့ရတာကတော့ သာမန်အမျိုးအစားတွေပဲ များပါတယ်။ အလုပ်ခွင်ထဲ က အမျိုးသမီးတွေနဲ့ သင့်တော်တဲ့ အဆင့်မြင့်ပုံစံတွေ တစ်ခုမှ မတွေ့ရပါဘူး' လို့ ရောက်ခါက ပြောပါတယ်။

ဒါနဲ့ သူဟာ အဆင့်မြင့် ကိုယ်ဝန်ဆောင်ဝတ်စုံတွေ ထုတ်လုပ်ပြီး



တစ်ဦးချင်း မှာသူတွေ့ဆီကို စာတိုက်က ပေးပို့ခြင်းနဲ့ ရောင်းချမှုလုပ်ငန်းကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။

လုပ်ငန်းအနေအထား၊ အတော်ကလေး အရှိန်ရလာတဲ့အခါမှာတော့ ဈေးကွက်ရှာပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဆောင်ရွက်လာတော့တယ်။

ရေဘက်ခါရဲ့ ဈေးကွက်ရှာပုံက စီးပွားရေးသမားတွေအတွက် အတုယူ စရာပါပဲ။ သူက ပြိုင်ဘက်အနည်းဆုံး ဈေးကွက်ကိုမှ ရွေးပြီး ထုတ်ကုန် နွေကို ဖြန့်ပါတယ်။

သူဟာ ဈေးကွက်အခြေအနေကို ဘယ်တော့မှ မျက်ခြည်ပြတ် မခံဘူး။

၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ အလုပ်ခွင်ထဲက အမေရိကန်အမျိုးသမီးတွေ ပဋိသန္ဓေ တားဆီးခြင်း မပြုကြတော့ဘဲ သားသမီးယူဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ကြတဲ့ အတွက် ကိုယ်ဝန်ဆောင်ဝတ်စုံ ထုတ်လုပ်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေ အလှူအလှူ ပေါ်ပေါက်လာ ကြတယ်။

ဒါပေမယ့် 'မိခင်မေတ္တာ' (Mothercare) တို့လို၊ 'မိခင်ဘဝ' (Motherhood) တို့လို အဓိက ကုန်ပဒေသာ စတိုးဆိုင်ကြီးတွေ ကိုယ်တိုင်ကဈေးချို တဲ့ ကိုယ်ဝန်ဆောင် ဝတ်စုံတွေကိုပဲ အထူးတလည် ရောင်းချနေကြတာ တွေ့ရ တယ်။

ဒါကြောင့် ဒီအခြေအနေကို အခွင့်ကောင်းယူပြီး အဆင့်မြင့် ကိုယ်ဝန် ဆောင် ဝတ်စုံထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းထဲကို အင်နဲ့အားနဲ့ ခြေစုံပစ် ဝင်ရောက်ဖို့ ရေဘက်ခါက ယတိပြတ် ဆုံးဖြတ်လိုက်တော့တယ်။

အဲဒီနောက်မှာတော့ နယူးယောက်မြို့က သတ္တမရိပ်သာလမ်းကိုသွား ပြီး သူ့စိတ်ကြိုက် ဝတ်စုံတွေ မှာယူပါတယ်။ပြီးတော့ ပထမဆုံး ကက်တလောက် ရိုက်နှိပ်စာယ်။သူ့လုပ်ငန်းကို သူ့မိဘနှစ်ပါးနဲ့ သူ့ခင်ပွန်းတို့ကလဲ စိတ်ရော ကိုယ်ပါ ဝိုင်းကူကြပါတယ်။

ရေဘက်ခါရဲ့ ခင်ပွန်း ဒန်မတ်သီယားစ်ကတော့ 'အက်ဆွန်' (Exxon) ကုမ္ပဏီရဲ့ အီလက်ထရွန်နစ် အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးပါ။

ပထမဆုံး ကက်တလောက်ကို စရိတ်သက်သာအောင် အဖြူအမည်း နဲ့သာ ရိုက်နှိပ်ပြီး ဖက်ရှင်ပုံဆန်းတွေလဲ အတန်အသင့် ထည့်သွင်းထားတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေကတော့ အနိမ့်ဆုံး ၆၉ ဒေါ်လာကနေပြီး အမြင့်ဆုံး ဒေါ်လာ ၁၀၀ အထိပါပဲ။

ဒါပေမယ့် ပထမဆုံး အရောင်းရာသီကုန်လို့ လက်ကျန်ရှင်းတမ်း ထုတ် လိုက်တဲ့ အချိန်မှာတော့ ရလဒ်က အားတက်စရာ မရှိပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုတော့ ရောင်းရငွေ စုစုပေါင်းက ဒေါ်လာ ၃,၄၀၀ သာ ရှိတဲ့အတွက်ပါပဲ။



‘အဲဒီအချိန်က ကျွန်မ တော်တော်ကို စိတ်ဓာတ်ကျသွားပါတယ်။ လက်  
လျှော့ အရုံးပေးလိုက်တော့မယ်လို့ထောင် စဉ်းစားမိတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ့်လက်  
ထဲမှာ လက်ကျန်ကုန်ပစ္စည်းတွေက တစ်ပုံကြီး ရှိနေသေးတာကြောင့် နောက်ထပ်  
ကက်တလောက်တစ်ခု ထပ်ရိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပါတယ်’

ဟု ရောက်ခါက ပြောပါတယ်။

ဒီဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ရောက်ခါအတွက် ‘သေရေးရှင်ရေး’ ဆုံးဖြတ်  
ချက်ပါပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ပထမအကြိမ် ဆုံးရှုံးမှုကို နဖူးတွေ ဒူးတွေ ရင်ဆိုင်  
ရပြီးနောက် ဒုတိယအကြိမ်မှာ အစွမ်းကုန် အားသွန်ပြီး ထပ်မံကြိုးစားဖို့ ဆုံး  
ဖြတ်လိုက်တာဖြစ်လို့ ရောက်ခါအဖို့ ဘယ်တော့မှ မမေ့နိုင်တဲ့ အမှတ်ထင်ထင်  
ဆုံးဖြတ်ချက်လဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီနောက်တော့ သူဟာ ဈေးကွက်အခြေအနေကို စူးစူးနှိုက်နှိုက်  
ထပ်ပြီး လေ့လာပါတယ်။ စာတိုက်ကတစ်ဆင့် မှာယူတဲ့ ဖောက်သည် ၁၅၀ ကို  
တယ်လီဖုန်းဆက်ပြီး ဆန္ဒသဘောထား ရယူပါတယ်။

အဲဒီအခါမှာ ဖောက်သည်တွေရဲ့ တုံ့ပြန်ချက်ကတော့ အဖြူအမည်း  
ရိုက်နှိပ်ထားတဲ့ ကက်တလောက်ကို မကြိုက်ကြဘူး။ ရောက်ခါ စိုးရိမ်ခဲ့မိ  
တဲ့အတိုင်း ရွေးချယ်ဖော်ပြထားတဲ့ ဝတ်စုံ အမျိုးအစားတွေကလည်း သိပ်ပြီး  
နည်းနေတယ်လို့ ပြောကြတယ်။

‘တကယ်တော့ ကျွန်မမှားသွားတာပါ။ ကျွန်မ ထုတ်လုပ်မှု မှားတာပါ။  
အလုပ်ခွင်ထဲက ကိုယ်ဝန်ဆောင်အမျိုးသမီးတွေ လိုချင်တဲ့ အဆင့်မြင့်ဝတ်စုံ  
ကို ကျွန်မက မပေးမိတာပါ’

ဟု ရောက်ခါက သူ့အမှားကို သူ ဝန်ခံပါတယ်။

### မိမိ၏ အားသာချက်ကိုတွေ့ပြီ

ဒုတိယ ကက်တလောက်ကို ၁၉၈၂-ခုနှစ် ဆောင်းဦးပေါက်မှာ ဖြန့်ဝေ  
လိုက်ပါတယ်။ အတွင်းက ပုံတွေကတော့ အဖြူအမည်း တစ်ဝက်၊ အရောင်  
တစ်ဝက်နဲ့ ရိုက်နှိပ်ထားတယ်။ ရောက်ခါက ကက်တလောက်ထဲမှာ စတိုး  
ဆိုင်တစ်ဆိုင်က ရတဲ့ ဘလေဇာကုတ်ကို အခြားတစ်ဆိုင်ကရတဲ့ ခေါင်းစွပ်ဆွယ်  
တာနဲ့ လိုက်ဖက်အောင် အရောင်ပြောင်းဆိုးပြီး ထည့်ပေးလိုက်ပါတယ်။

ရက်ပိုင်းအတွင်းမှာပဲ အမှာစာတွေ တဖွဲဖွဲ ရောက်လာကြတဲ့အတွက်  
ရောက်ခါရဲ့ ခင်ပွန်း ဒန့် မတ်သီယားစ်တောင် တော်တော် အံ့အားသင့်သွား

မိပါတယ်။ (ဒန်ဟာ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီကို ဝင်ရောက်ပါတယ်။ အခုအခါ သူဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေပါတယ်)။

ဘလေးစားကုတ်နဲ့ ဆွယ်တာဟာ ကက်တလောက်ထဲက လူကြိုက်အများဆုံးဝတ်စုံ ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အဲဒီဝတ်စုံက ရောက်ခါမှာ အလုံအလောက် မရှိဘူး။ ပြီးတော့ သူက အရောင်ပြောင်းဆိုးပြီး တွဲစပ်ထားတာမို့ အဲဒီအတွဲမျိုးလည်း သူ့မှာ နမူနာ တစ်စုံပဲ ရှိတာ။

ဒါနဲ့ အချိန်ဆွဲမနေတော့ဘဲ အဲဒီဝတ်စုံကို အမြန်ဆုံး ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်ဖို့ စီစဉ်ရတော့တာပေါ့။ ဒီဝတ်စုံကို မှာသလောက် ထုတ်ပေးနိုင်ရင် သူ့ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အနည်းဆုံး နောက်တစ်ရာသီအထိ သက်ရှင် ရပ်တည်နိုင်မယ်လို့လည်း ရောက်ခါက ယုံကြည်ထားတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ဝတ်စုံနမူနာ ချုပ်လုပ်သူကို အပူတပြင်း လိုက်ရှာတဲ့အခါ ကံအားလျော်စွာပဲ 'ပယ်ရီအဲလစ်စ်' (Perry Ellis) ကုန်တိုက်မှာ သွားတွေ့ပါတယ်။ နမူနာချုပ်သမားက တစ်ပတ်မှာ ဝတ်စုံတစ်စုံပဲ ချုပ်ပေးတယ်။ ရေဘက်ခါက လိုအပ်တဲ့ အထည်အမျိုးအစားတွေ ဝယ်ပြီး နမူနာချုပ်သူဆီကို သွားပေးရတယ်။

လုပ်ရင်းကိုင်ရင်းနဲ့ ရောက်ခါက အကြံတစ်ခု ရလာတယ်။ တတိယအကြိမ် ကက်တလောက် ထပ်ထုတ်ဖို့ပါပဲ။ ဒါနဲ့ နမူနာချုပ်သူကို ဝတ်စုံနမူနာ တစ်ဒါဇင်အထိ ချုပ်ခိုင်းပြီး တတိယကက်တလောက်ကို ထုတ်လိုက်တယ်။ အောင်မြင်မှုကတော့ မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင်ပါပဲ။ အမှာစာတွေ အဆက်မပြတ်ဝင်လာလို့ ဝတ်စုံတွေ ပိုမလောက် တဲ့ အထိ ပါပဲ။



၁၉၈၃ခုနှစ်ရောက်တော့ ရောက်ခါဟာ ဘော့စတွန်မြို့ကနေပြီး သူ့ရဲ့ ဇာတိဖြစ်တဲ့ ဖိလာဒဲလ်ဖီးယားမြို့ကို လုပ်ငန်း ရွှေ့ပြောင်းလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အချိန်မှာ သူ့မှာ သားကလေးနှစ်ယောက် ရနေပါပြီ။ ရောက်ခါဟာ ဖိလာ ဒဲလ်ဖီးယားမြို့လယ် အစွန်က အဆောက်အအုံကြီး တစ်ခုမှာ အခန်းတစ်ဝက်ငှား ပြီး 'မိခင်လုပ်ငန်း' ကုမ္ပဏီကို အသစ်ပြန်ဖွင့် လိုက်ပါတယ်။

အခုအချိန်မှာ အလုပ်ခန်းနေရာ ကျယ်ကျယ်သာသာ ရလာတဲ့အတွက် ဝတ်စုံညှပ်ပညာရှင်တွေ ငှားရမ်းပြီး ကိုယ်ပိုင်ဝတ်စုံညှပ် ဌာနကိုလည်း သီးသန့် ဖွင့်လိုက်တယ်။ ချုပ်တာကိုတော့ အပြင်က ပုဂ္ဂလိက စက်ချုပ်ဌာန တစ်ခုမှာ အပ်ပြီး ချုပ်ပါတယ်။

အဲဒီနောက် 'အယ်လ်ဘတ်နစ်ပွန်' (Albert Nippon) ကုန်တိုက်က လုပ်သက် ၂၉ နှစ်ရှိတဲ့ ဘိတ်ဟင်းမင်း (Beate Hemman) ကို မက်လောက် အောင် လခပေးပြီး 'မိခင်လုပ်ငန်း' ရဲ့ ခေါင်းဆောင်ဒီဇိုင်း ပညာရှင်အဖြစ် ခေါ်ယူလိုက်ပါတယ်။

ဒီလိုနဲ့ ရောက်ခါရဲ့ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ဟာ နာမည်ကျော် 'အန်တေလာ (Ann Taylor) ကုမ္ပဏီနဲ့ ရင်ဘောင်တန်း လာနိုင်တဲ့အထိ တိုးတက် အောင်မြင် လာခဲ့ပါတယ်။ ဝတ်စုံ ကက်တလောက်တွေလဲ တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး ပြောင်းလဲ ထုတ်ဝေတယ်။ ဝတ်စုံ ဒီဇိုင်းပုံစံတွေကိုလဲ အခါအားလျော်စွာ ပြောင်းလဲထုတ် လုပ်တယ်။

'ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီက ခေတ်ဆန်ဆန် ဖက်ရှင် ဒီဇိုင်းပုံစံနဲ့တွေကို အဓိကထားပြီးတော့ မထုတ်လုပ်ဘူး။ အသင့်အတင့်လောက်ပဲ ထုတ်လုပ်တယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကိုယ့်တိုက်ရဲ့ မူရင်းပုံစံဖြစ်တဲ့ အဆင့်မြင့်စတိုင် အပျောက် မခံနိုင်လို့ ပါပဲ'

ဟု ဝတ်စုံဒီဇိုင်းပညာရှင် ဟင်းမင်းက ပြောသည်။

### အောင်မြင်နေချိန်မှာ စွန့်စားမှုလျော့

၁၉၈၄ ခုနှစ် ရောက်လာတော့ ရောက်ခါရဲ့ 'မိခင်လုပ်ငန်း' ဟာ ခိုင်ခိုင်မာမာ ရပ်တည်နေနိုင်ပါပြီ။ ဒါပေမယ့် နိုင်ငံနဲ့ချိပြီး မကျယ်ပြန့်သေး ပါဘူး။

ဒါကြောင့် ရောက်ခါက နောက်တဆင့်တက်ပြီး ကြီးစားကြည့်ဖို့ ဆုံး ဖြတ်လိုက်တယ်။ ဒါနဲ့ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေးအတွက် နည်းလမ်းရှာကြည့်တယ်။



ကိုယ်ပိုင်စတိုးဆိုင်တွေ ထပ်ဖွင့်ပြီး တိုးချဲ့ရင် အရင်းအနှီး အများကြီးလိုမယ်။ ဒါကြောင့် ငွေလုံးငွေရင်း မစိုက်ရဘဲနဲ့ အလုပ်ဖြစ်ဖို့ နည်းလမ်းကို ကြံဆတဲ့ အခါမှာ တနိုင်ငံလုံးရှိ ပုဂ္ဂလိက စတိုးဆိုင်တွေကို သွားမြင်မိတယ်။

ကိုယ်ပိုင်ဆိုင်တွေ ထပ်ဖွင့်မယ့်အစား အမြို့မြို့ အနယ်နယ်က ပုဂ္ဂလိက စတိုးဆိုင်တွေမှာ ကိုယ့်ဝတ်စုံတွေ တင်ရောင်းတာဟာ အလွယ်ကူဆုံးနဲ့အကျိုး အရှိဆုံး ဖြစ်နိုင်တယ်လို့ ရေဘက်ခါက စဉ်းစားမိတယ်။ သူ့စိတ်ကူး နဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ရောင်းဝယ်ရေး ပါရဂူတွေကလဲ ထောက်ခံကြပါတယ်။

‘လက်လီ စတိုးဆိုင်တွေမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်း တင်ရောင်းတဲ့ စနစ်ဟာ အရင်းအနှီးနည်းနည်းနဲ့ အမြန်ဆုံး အမြတ်အစွန်းရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်’

ဟု ‘ဖရန်ကော့ပ်’ (Francorp, Inc.) ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ၊ လက်လီရောင်းချရေး ပါရဂူ ဒေါ်နယ်ဒီဘိုရိုင်းယံ (Donald D. Boroian) ကလည်း ထောက်ခံပြောဆိုတယ်။

ဒါနဲ့ ‘မိခင်လုပ်ငန်း’ ထုတ် အဆင့်မြင့် ကိုယ်ဝန်ဆောင်ဝတ်စုံတွေကို ပထမဆုံး စတိုးဆိုင် ငါးဆိုင်မှာ အစမ်းအနေဖြင့် တင်ရောင်းလိုက်တယ်။



တုံ့ပြန်မှုကတော့ အားရစရာပါပဲ။ ဝတ်စုံတွေ ထုတ်မလောက်အောင် အရောင်းသွက်လာပါတယ်။

ရောက်ခါဟာ ဒီလောက်နဲ့ အားမရနိုင် သေးပါဘူး။ ကိုယ်ထုတ်လုပ်တဲ့ ဝတ်စုံတွေကို သူများ ဆိုင်တွေမှာ တင်ရောင်းနေတာကို သူ မကျေနပ်နိုင်ဘူး။

ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီတည်ထောင်ပြီး လေးနှစ်အကြာမှာ ဘဏ်က ဒေါ်လာ တစ်သိန်းခွဲ ချေးပြီး 'မိခင်လုပ်ငန်း' ရဲ့ ပထမဆုံး လက်လီ စတိုးဆိုင်ကို ဘော့စ တွန်မြို့မှာ စတင် ဖွင့်လှစ်လိုက်ပါတယ်။

အခုအချိန်မှာ သူ့လုပ်ငန်းကို ဘဏ်တွေကလဲ ယုံကြည်စိတ်ချနေကြ ပြီ။ ဒါကြောင့် ရေဘက်ခါက လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရေး စီမံကိန်းတစ်ခု အသေးစိတ် ရေးဆွဲပြီး ပြင်ပ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့ ကြိုးစားတော့တယ်။ ပြင်ပ ကုမ္ပဏီတွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာရင် အတိုးမပေးရဘဲနဲ့ မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေလုံးငွေရင်း တိုးပွားလာမယ်လို့ ရေဘက်ခါက ယုံကြည်တယ်။

သူ့ယုံကြည်ချက် မှန်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ၁၉၈၅ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလမှာ ဖိလာဒဲလ်ဖီးယားမြို့က ပုဂ္ဂလိက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်တဲ့ 'ကီလေကုမ္ပဏီ' (Keeley Management Co.) က ဒေါ်လာ ၂,၅၀,၀၀၀ ထည့်ဝင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာတဲ့ အတွက်ပါပဲ။

နောက်နှစ်ကျတော့ 'ကီးစတုန်း' (Keystone Venture) နှင့် 'ပင်း'

(Penn Venture Fund) ကုမ္ပဏီတွေကလဲ ဒေါ်လာ ၅,၀၀,၀၀၀ ထည့်ဝင်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လာကြပြန်တယ်။

‘ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေဘက်က ကြည့်ရင် ‘မိခင်လုပ်ငန်း’ ကုမ္ပဏီဟာ စိတ်ဝင်စားစရာ အလွန်ကောင်းပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုရင် ရောက်ခါဟာ ဈေးကွက်ရွေးတဲ့ နေရာမှာ အင်မတန် တော်ပါတယ်။ သူက ပြိုင်ဘက် အနည်းဆုံး ဈေးကွက်ကို ရွေးပြီးတော့မှ အကောင်းဆုံးပစ္စည်းကို ချရောင်းတယ်။ ရောက်ခါမှာ အမြင်ရှိတယ်။ ဈေးကွက်ကို နားလည်အောင် လေ့လာတယ်။ ဈေးကွက်တောင်းဆိုမှုကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တယ်’

ဟု ကီးစတုန်းကုမ္ပဏီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ကယ်ရီဒေးလ် (Kerry Dale) က ပြောတယ်။

အခုအချိန်မှာဆိုရင် ‘မိခင်လုပ်ငန်း’ ကုမ္ပဏီဟာ ခေတ်မီ ကွန်ပျူတာ စက်ကိရိယာတွေကို အသုံးပြုပြီး စားသုံးသူတုံ့ပြန်မှုနဲ့ ငွေရေးကြေးရေး စာရင်းအင်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ အဆင့်အထိ ရောက်ရှိနေပါပြီ။

လက်လီ စတိုးဆိုင်တွေဆိုရင်လည်း တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ စုစုပေါင်း ၄၀ အထိ ရှိနေပါပြီ။ အဲဒီအထဲက ၂၆ ဆိုင်ဟာ ကုမ္ပဏီပိုင်ဖြစ်ပြီး ကျန် ၁၄ ဆိုင် ကတော့ ပုဂ္ဂလိကဆိုင်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ရောက်ခါကတော့ ဒီလောက်နဲ့ ရပ်မနေသေးပါဘူး။ ဒီလောက်နဲ့ မကျေနပ်နိုင်သေးပါဘူး။ ကက်တလောက်အသစ်တွေ၊ ကြော်ငြာပုံစံ အသစ်တွေ ပြောင်းလဲထုတ်ဝေပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ဖို့ ကြံစည်နေတုန်းပါပဲ။ ကိုယ်ဝန်ဆောင် ဝတ်စုံကိုလည်း မူလ အဆင့်မြင့်ဝတ်စုံအပြင် ရက်အားတွေမှာ ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ဝတ်နိုင်မယ့် ဝတ်စုံတွေပါ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေပါတယ်။ အချုပ်ဆိုရရင်တော့ ရောက်ခါ မတ်သီယားစ်ဟာ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေ အလိုက်သင့် နေတတ်မှုကို ကျင့်သုံးပြီး ‘မိခင်လုပ်ငန်း’ ကုမ္ပဏီကို ဒီအခြေအနေအထိ ရောက်လာအောင် ထိန်းထားနိုင်ခဲ့တာ တွေ့ရပါတယ်။

နောက်တစ်ဆင့် တက်ပြီးလဲ လက်လီစတိုးဆိုင်ပေါင်း ၁၀၀ ပိုင်ဆိုင်ပြီး တစ်နှစ်တာ ရောင်းရငွေ ဒေါ်လာသန်း ၅၀ ရရှိရေးအတွက် ငါးနှစ်စီမံကိန်း ချမှတ်ထားပြီး ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်း ကြီးကျယ် တိုးတက်လာလေလေ ဆောင်ရွက်မှု မဟာဗျူဟာ လဲ ပိုလို့ ကျယ်ပြန့် ကြီးကျယ်လာလေလေ ဖြစ်မှာမို့ ‘လုပ်ရင်းလေ့လာ၊ လေ့လာရင်းလုပ်’ တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အများကြီး ရထားပြီးဖြစ်တဲ့ ရောက်ခါအတွက် ကတော့ ငါးနှစ်စီမံကိန်းဟာလဲ ‘ခါးပိုက်ဝင်အိတ်ဝင်’ ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ ယုံကြည်နိုင်စရာပါပဲ။



# အင်္ဂလိပ်စာတိုက်နှင့်အင်္ဂလိပ်စာအုပ်

အင်္ဂလိပ်စာအုပ်  
အင်္ဂလိပ်စာတိုက်

အင်္ဂလိပ်စာအုပ်  
အင်္ဂလိပ်စာတိုက်  
အင်္ဂလိပ်စာအုပ်  
အင်္ဂလိပ်စာတိုက်

---

သူမ ရောင်းတဲ့ အဝတ်အထည် ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းက အဟောင်းထည်တွေပဲ။ အဟောင်းထဲက လက်ရွေးစင် အကောင်းစားတွေကို ရွေးပြီး ပြန်လျှော်တယ်။ အီလတ်စတစ်ကော်လာတွေ၊ ကော်လာသစ်တွေ တပ်တယ်။ အဆင့်မြင့် ဈေးချိုဖက်ရှင်ဆန်း အဟောင်းထည်တွေကို လျှော့ဈေးနဲ့ ရောင်းတယ်။ သူမ အသက်က ဘာရှိသေးလို့လဲ။ ၃၀ ထဲရယ်။ ခု ... အဟောင်းထည်တွေနဲ့ တကယ်ကောင်းစားပြီး ဟန်ကျပန်ကျ သန်းကြွယ်သူဌေးမကြီး ဖြစ်နေပေါ့။

---

“အခုခေတ်မှာ ဈေးလျှော့ရောင်းတဲ့ လက်လီဆိုင်တွေ အပြိုင်အဆိုင် ပေါ်ပေါက်လာတော့ ဈေးလျှော့တာ တစ်ခုတည်းနဲ့ ဝယ်သူကို အမြဲတမ်း ထိန်းမထားနိုင်တော့ပါဘူး။”





ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရေး လုပ်ငန်းမှာ လက်ကားဆိုင်တွေထက် လက်လီဆိုင် တွေက ပိုများတဲ့အတွက် အပြိုင်အဆိုင်လည်း များပါတယ်။ ဒါကြောင့် အောင်မြင် တဲ့ လက်လီဆိုင်တစ်ဆိုင် တည်ထောင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ ထင်သလောက် မလွယ်လှ ပါဘူး။

အပြိုင်အဆိုင်တွေကို ကျော်တက်ပြီး အောင်မြင်လာတဲ့ အဟောင်းထည် လက်လီဆိုင် တစ်ဆိုင်အကြောင်း တင်ပြပါမယ်။

ဆိုင်နာမည်က ခပ်ဆန်းဆန်းပဲ။ 'ဂါးမင့်ဒီစတြိတ်' (The Garment District) တဲ့။ မြန်မာလိုကတော့ 'အဝတ်အထည်နယ်မြေ' လို့ပဲ ဆိုပါတော့။

ဒီဆိုင်က အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ မက်ဆာချူးဆက် ပြည်နယ်၊ ကင်းဘရစ်ဂျ်မြို့ မှာ ရှိတယ်။ မြေညီထပ်မှာ မဟုတ်ဘဲ ဒုတိယထပ်မှာ ဖွင့်လှစ်ထားတယ်။ ဆိုင် ဧရိယာ အကျယ်အဝန်းက စတုရန်းပေပေါင်း ၁၂,၀၀၀ ရှိတယ်။

ဆိုင်ထဲဝင်လာတဲ့ ဝယ်သူတွေကို တခြား စတိုးဆိုင်တွေလို ဖက်ရှင် ပုံဆန်းတွေ ဝတ်ထားတဲ့ အမျိုးသမီးရုပ်တုတွေက မကြိုဆိုဘူး။ နံရံကြော်ငြာလို စုတ်ကြမ်းကြမ်းနဲ့ ဆွဲထားတဲ့ ဆိုင်းဘုတ်အတန်းကြီးနဲ့ ခုနစ်ပေမြင့်တဲ့ ရောမ ဧကရာဇ် ဆီဇာဩဂတ်စတပ် ရုပ်တုတို့က ဆီးကြိုကြတယ်။

အခန်းနံရံတစ်လျှောက် မှန်တွေထားရမယ့် နေရာမှာလည်း လေးပေ မြင့်တဲ့ ပင်လယ်ကွေ့ဓာတ်ဆီဆိုင် ဆိုင်းဘုတ်ကို လုပ်သားဝတ်စုံတွေ ဝိုင်းရံ ပြီး ချိတ်ဆွဲထားတယ်။

အခန်းမျက်နှာကြက်မှာ ဆိုရင်လည်း သူများဆိုင်တွေလို တွဲလောင်းဆွဲ သစ်ပင်ပန်းမန်တွေ မရှိဘူး။ မော်တော်ဆိုင်ကယ် နှစ်စီးနဲ့ ရှေးခေတ် စက်တစ် လုံးတပ် လေယာဉ်ပျံတစ်စင်းတို့ကို ချိတ်ဆွဲထားတယ်။ ဖက်ရှင်ပုံ ဆန်းဝတ် ထားတဲ့ အရုပ်တွေကိုတော့ ပြန်လည်ပြုပြင်ထားတဲ့ မြေအောက်ရထား အဟောင်း ထဲမှာ ထည့်ထားတယ်။ အဲဒါဟာ ဒီဂါးမင့်အထည်ဟောင်း ဆိုင်ရဲ့ အလှဆင် အခင်းအကျင်းပါပဲ။

ပြီးတော့ အဝတ်အထည်မျိုးစုံ။ ဘယ်လို အဝတ်အထည် ဝယ်ချင်သလဲ။ လိုချင်တာ အစုံရနိုင်တယ်။

ကမ္ဘာကျော် ဟာဗေးဘားနတ် ဝတ်စုံတစ်စုံကို ၁၆ ဒေါ်လာ၊ အဲလင်း ထရေစီတစ်စုံကို ၁၄ ဒေါ်လာနဲ့ ရနိုင်တယ်။ အကောင်းစား ပန်းရောင်ပိုးသား ဘလောက်စံတစ်ထည်ကို ၁၄ ဒေါ်လာပဲ ကျတယ်။ ပြီးတော့ ဇာနားကွပ်စကတ် တွေ လိုချင်သလား၊ ၂၈ ဒေါ်လာတည်းနဲ့ ကြိုက်တာ ရွေးယူနိုင်တယ်။

အဲဒါတွေအပြင် ကမ္ဘာကျော် လီဗိုင်းတိုက်ထုတ် ဝတ်စုံတွေလည်း တစ်ပုံကြီးပဲ။ ကြိုက်တာယူ တစ်စုံမှ ငါးဒေါ်လာပဲ ပေးရမယ်။ ယောက်ျား အတွက် ဆိုရင်လည်း ဘရွတ်ဘရားသားတိုက်ထွက် ဝတ်စုံကို ဒေါ်လာ ၃၀၊ သားမွေးစစ်စစ် အိုဗာကုတ်ကို ဒေါ်လာ ၄၀ နဲ့ ရနိုင်တယ်။

ဘာဖြစ်လို့ ဒီလောက်တောင် ဈေးချိုရသလဲဆိုတော့ အဝတ်အထည်တွေ ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းက အဟောင်းထည်တွေ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ ပထမထပ်မှာရှိတဲ့ အထည်ဟောင်း၊ ဂိုဒေါင်ကို တိုက်ကျအထည်ဟောင်းတွေ၊ လျှော့ဈေးရောင်းအထည်ဟောင်းတွေ၊ တန်ချိန် တစ်ဆယ်လောက်အထိ အပတ်စဉ် ရောက်လာကြတယ်။

အဲဒီ အထည်ဟောင်းတွေထဲက လက်ရွေးစင် အကောင်းစားတွေ ရွေးပြီး ပြန်လျှော်တယ်။ ပြီးတော့ အမှုထမ်းတွေက လိုအပ်သလို အိတ်စတစ်ကော်လာတွေ၊ ကော်လာသစ်တွေ ပြန်တပ်ကြတယ်။

ဂါးမင့် အထည်ဟောင်းဆိုင်၊ ဒါမှမဟုတ် ဂါးမင့် ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌက အသက် ၃၀ သာ ရှိသေးတဲ့ ကရင်ဖရိဒ်မင်း ဆိုတဲ့ အမျိုးသမီး တစ်ယောက်ပါ။ သူက အထည်ဟောင်းနဲ့ ကောင်းစားပြီး သန်းကြွယ်သူဌေးမကြီး ဖြစ်နေပေမယ့် သူ့ကိုယ်သူ ဒီလုပ်ငန်းမှာ 'ပါရဂူ' တစ်ယောက်လို့တော့ မထင်ပါဘူး။

'လက်လီရောင်းလုပ်ငန်းမှာ ကျွန်မ မသိတာတွေ အများကြီး ရှိပါသေးတယ်။ ကျွန်မလုပ်နေတာမှာ အများစုဟာ ပင်ကိုဉာဏ်နဲ့ လုပ်နေတာပါ' လို့ သူက ဆိုပါတယ်။

စောစောက ပြောခဲ့သလို လက်လီရောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အပြိုင်အဆိုင်တွေ အလွန်များတဲ့အတွက် 'ပင်ကိုယ်ဉာဏ်' ဟာ သိပ် အရေးပါ အရာရောက်ပါတယ်။ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့ ဆိုင် အပြင်အဆင်နဲ့ ဈေးသက်သာမှုဟာ အလွန်ပဲ ထိရောက်ပါတယ်။

ဂါးမင့် ကုမ္ပဏီဟာ အခုဆိုရင် သက်တမ်းလေးနှစ် ရှိခဲ့ပါပြီ။ နှစ်စဉ် နှစ်တိုင်း ရောင်းအားဟာ နှစ်ဆတိုးနေတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်ကဆိုရင် စုစုပေါင်း ဒေါ်လာ ခြောက်သိန်းဖိုးအထိ ရောင်းခဲ့ရတယ်။

ကရင်ဖရိဒ်မင်းက သူ့ဆိုင်ကို 'ကြိုက်တာရွေးနိုင်တဲ့ ကုန်ပဒေသာစတိုး' လို့ နာမည်ပေးထားတယ်။ သူ့ဆိုင်ကို တောရောမြို့ပါ လူတန်းစားမရွေး လာကြတယ်။ ခေတ်မီ ဖက်ရှင်ပုံဆန်းတွေကြိုက်တဲ့ လူငယ်တွေနဲ့ ကျောင်းသူ ကျောင်းသား တွေရဲ့ အသည်းစွဲဆိုင်ပါပဲ။ ပြီးတော့ ဈေးဆစ်တတ်တဲ့လူတွေ အတွက်



လည်း ကိုယ်လိုချင်တာကို စိတ်ချမ်းသာစွာ ဝယ်ယူနိုင်တာကြောင့် ဒီဆိုင် ဒီလောက် တိုးတက်နေခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

**သက်မွေးမှု တစ်ခုပညာ**

ကရင်ဖရိဒ်မင်းဟာ ဒီလုပ်ငန်းထဲ မရောက်ခင်က အလုပ်တွေ တော်တော်စုံခဲ့တယ်။ သူ ဒီလုပ်ငန်းမှာ ဒီလို အောင်မြင်လာလိမ့်မယ်လို့ ဘယ်သူမှ မထင်ခဲ့ကြဘူး။

သူဟာ ဆယ်တန်းအောင်ပြီးတဲ့နောက် ဘတ်ဖဲလိုးမြို့က 'နယူးယောက် ပြည်နယ် တက္ကသိုလ်' ကို တက်တယ်။ စိတ်ဝင်စားတဲ့ ဘာသာရပ်တွေက ဆယ်ခုလောက်ရှိတော့ ဘယ်ဘာသာမှာမှ မထွန်းပေါက်ဘူး။

ဒါနဲ့ နှစ်နှစ်နဲ့ ကျောင်းထွက်လိုက်ရပြီး တက္ကဆက်ပြည်နယ်၊ အော်စတင်မြို့ကို ပြောင်းလာခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ အလုပ်ပြင် အလုပ်သင် ဝင်လုပ်တယ်။

'ကျွန်မက သက်မွေးဝမ်းကျောင်းနိုင်မယ့် အလုပ်တစ်ခုကိုပဲ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်မြောက်ချင်တယ်'

လို့ သူက ဆိုပါတယ်။

အလုပ်ပြင်လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် အမျိုးသမီးဟာ ကရင်ဖရိဒ်မင်းရဲ့ လက်ဦးဆရာတစ်ဦးပါပဲ။ အဲဒီ အမျိုးသမီးက ခေတ်မီ တိုးတက်တဲ့ အမြင်ရှိတယ်။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေ ပေါ်လာရင် အမှုထမ်းတွေရဲ့ စုပေါင်း အကြံ ဉာဏ်

ကို ယူပြီးမှ ဆုံးဖြတ်ချက်ချတယ်။ အလုပ်ခွင် အဆင်ပြေရေးကိုလဲ အလေးထားတယ်။

၁၉၈၃ ခုနှစ်ကျတော့ ဖရိဒ်မင်းဟာ ပညာဆက် သင်ချင်တဲ့အတွက် မြို့ကြီးပြကြီး သွားချင်တဲ့ဆန္ဒ ပြင်းပြလာတယ်။ ဒါနဲ့ အလုပ်ကထွက်ပြီး ကင်းဘရစ်ဂျီမြို့ကို လာခဲ့တယ်။ ရှာအလုပ်တွေ ဝင်လုပ်ရင်းနဲ့ ဟားဗတ် တက္ကသိုလ် တိုးချဲ့သင်တန်းကို တက်ခဲ့တယ်။

သူလုပ်ခဲ့တဲ့ အလုပ်တွေထဲမှာ ဟားဗတ်တက္ကသိုလ် သမဝါယမဆိုင် စာရေးအလုပ်လဲ ပါဝင်တယ်။ ဟိုအရင် တက္ကဆက်ပြည်နယ် မှာတုန်းကလဲ ကုန်ပဒေသာစတိုးမှာ လက်လီအရောင်းစာရေး ဝင်လုပ်ခဲ့ဖူးသေးတယ်။

ဒါပေမယ့် သူက အဲဒီအလုပ်တွေကို မနှစ်သက်ဘူး။ အလုပ်ရှင်တွေက အလုပ်သမားတွေကို ဆက်ဆံပုံ သိပ်ညံ့ဖျင်းတယ်လို့ သူက ပြောပါတယ်။ နောက်တော့ သူဟာ ကင်းဘရစ်ဂျီမြို့က အထည်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ရောက်လာတယ်။ ဒီဆိုင်က 'အကောင်းစား' အထည်ဟောင်းတွေ ရောင်းတဲ့ ဆိုင်။ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ် ဝန်းကျင်နဲ့ အဲဒီထက်စောစွာ အထည်တွေကိုသာ သီးသန့်တင်ပြီး သက်လီရောင်းတဲ့ဆိုင်။

အဲဒီဆိုင်မှာ လုပ်နေရင်းနဲ့ သူ့ရဲ့ အနာဂတ်ဘဝကို မြှင့်တင်ပေးမယ့် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးနဲ့ ကံအားလျော်စွာ တွေ့ရတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်က မိသားစုပိုင် အထည်ဆောင်းလုပ်ငန်းကို လက်လီလက်ကား ပြန်ချိနေတဲ့ ဘရစ်ကိုဟင် (Bruce Cohen) တဲ့။ သူ့ကုမ္ပဏီက 'ဟားဘားအထည်အလိပ်ကုမ္ပဏီ' (Harber Textile Inc.) တဲ့။ ဒါပေမယ့် လူတွေက သူ့ကုမ္ပဏီကို 'အဟောင်း အမြင်းကုမ္ပဏီ' လို့ပဲ ခေါ်ကြသတဲ့။

ကိုဟင်ဟာ ဖရိဒ်မင်းရဲ့ တက်ကြွမှုနဲ့ ဉာဏ်ရှိမှုကို သိပ်ပြီး သဘောကျတယ်။ ဖရိဒ်မင်းကို 'အငမ်းမရ ကြီးပွားချင်တဲ့ မိန်းကလေး' လို့ ကိုဟင်က ကင်ပွန်းစာပ်ပါတယ်။

ဒါနဲ့ ကိုဟင်က ဖရိဒ်မင်းကို သူ့ကုမ္ပဏီမှာ အုပ်ချုပ်ဖို့ ငှားရမ်းလိုက်တယ်။ ကိုဟင်ရဲ့ ကုမ္ပဏီဟောင်းဟာ အခု ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီ တည်ရာပါပဲ။

ကိုဟင်နဲ့ ဖရိဒ်မင်းတို့ဟာ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ 'အလုပ်စာချုပ် ချုပ်ဆိုပြီး တဲ့နောက် မကြာမီမှာပဲ ဖရိဒ်မင်းအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ 'စားကျက်' ကို ဘွားခနဲ တွေ့ရတော့တယ်။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး သူ့ရဲ့ တီထွင်ဉာဏ် ရှိတဲ့ ပင်ကိုယ်စွမ်းရည် တွေလည်း တစ်ခုပြီးတစ်ခု တရဟော ထွက်လာခဲ့ပါတော့တယ်။

'ဆိုင်နေရာကလဲ အကျယ်ကြီး၊ ကုန်ကြမ်းတွေကလဲ တောင်ပုံရာ  
ဆိုတော့ မြင်ရတာနဲ့ သိပ်ပြီး အားတက်သွားတယ်၊ ဝိုပြီး တိုးတက်အောင် လုပ်ချင်  
တဲ့ ဆန္ဒတွေလဲ တဖွားဖွား ပေါ်ပေါက်လာမိတယ်'

လို့ ဖရိုခံမင်းက ပြောပါတယ်။

ဒါနဲ့ ၁၉၈၅ ခုနှစ် နောင်းပိုင်းရောက်တော့ ဖရိုခံမင်းက ကိုဟင်နဲ့ သူ  
ပါတနာ (ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ စီမံကိန်းတာဝန်ခံ) လီယူဘွိုက်တို့ကို ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီ  
ထောင်ဖို့ စတင် အဆိုပြုတယ်။

ကိုဟင်နဲ့ ဘွိုက်တို့က ဖရိုခံမင်းရဲ့ ခံယူချက်နဲ့ လုပ်ရပ်ကို ကြိုက်ပြီး  
သားမို့ ၁၉၈၆ ခုနှစ်၊ နှစ်ဦးမှာပဲ သူတို့သုံးယောက်ပေါင်းပြီး ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီကို  
စတင် ထူထောင်လိုက်ကြပါတယ်။

### ပြိုင်ဘက်ကို ကျော်တက်

အခုအခါ သူများတွေ စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက် မက်နေကြတဲ့ ခေတ်ပေါ်  
ဖက်ရှင်ဆန်း အဝတ်အထည် လက်လီရောင်းလုပ်ငန်းမှာ ဖရိုခံမင်းကတော့ လက်  
တွေ့အောင်မြင်ပြီး 'ပန်းပန်' နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

နယူးယောက်မြို့မှာ အခြေစိုက်ပြီး အသင်းဝင်ပေါင်း ၄၆,၀၀၀ ရှိတဲ့  
'အမျိုးသားလက်လီရောင်းကုန်သည်များအသင်း' (National Retail Merchants  
Association)ရဲ့ ခန့်မှန်းချက်အရဆိုရင် ငါးနှစ်အတွင်းမှာ လက်လီဆိုင် ဆယ်  
ဆိုင်အနက် ခုနစ်ဆိုင် ပြုတ်သွားပြီး လွန်ခဲ့တဲ့ ခုနှစ်နှစ် အတွင်းမှာ တစ်ဆိုင်ပဲ  
အောင်မြင်စွာ ရပ်တည်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

အဲဒီလို ဘာကြောင့် ဖြစ်ရပါသလဲ။

အကြောင်းကတော့ အခုအချိန်မှာ လက်လီရောင်း လုပ်ငန်းဟာ ရောင်း  
သူဈေးကွက်ကနေပြီး ဝယ်သူဈေးကွက်ကို ပြောင်းလဲသွားလို့ပဲ ဖြစ် တယ်လို့  
လက်လီကုန်သည်အသင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဒီ၊ ဆီဂယ် (B.  
Seigel) က ဆိုပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းက လျှော့ဈေးပြိုင်ဆိုင်မှု အလွန်များတဲ့အတွက် ရေရှည် ရှုပ်  
တည်နိုင်တဲ့ဆိုင် နည်းပါတယ်။

တိုးတက်တဲ့ စက်မှုနိုင်ငံတွေမှာ အဆောက်အအုံငှားခ ကြီးမြင့်ခြင်း၊  
အလုပ်သမား ဂှားပါးခြင်းနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှု ပြင်းထန်ခြင်းတို့ကြောင့် ဒီလို ဖြစ်ရ  
တာပါလို့ ပါရဂူတွေက သုံးသပ်ကြပါတယ်။

ဒါကြောင့် ခုနော် လက်လီအရောင်းဆိုင်  
တည်ထောင်မယ်ဆိုရင် ပထမ အရေးတကြီး  
စဉ်းစားစရာတွေကတော့

(၁) အခြေခံဝယ်ယူ ။ ။ အပြိုင်များတဲ့  
လုပ်ငန်းဖြစ်လို့ ဈေးကွက်ကို သေသေ  
ချာချာ လေ့လာရမယ်။ ပြိုင်ဘက်တွေ  
ကို နားလည်ရမယ်။ ကိုယ်ရောင်းမယ့် ကုန်တွေကို  
ရွေးပြီးရင် အဓိကဝယ်ယူ ဒါမှမဟုတ် အခြေခံဝယ်ယူ  
ကို တွေ့ဆောင်ရှာရမယ်။

ဥပမာ ရေလွှာလျှောစီး အဝတ်အစားများနဲ့ ပစ္စည်းကိရိယာတွေကို  
ရောင်းပြီး ဆိုင်ခွဲပေါင်း ၂၆ ဆိုင်ရှိတဲ့ ဗဟိုရိပ်ပြည်နယ် အခြေစိုက် 'အိုင်လင်း  
ဝါတားစပို့့စ်' (Island Water Sports) ကုမ္ပဏီရဲ့ အခြေခံ ဝယ်ယူတွေဟာ  
၁၂ နှစ်က ၂၄ နှစ်အရွယ် လူငယ်တွေ ဖြစ်တယ်။ အဲဒီလို အခြေခံဝယ်ယူနဲ့  
ဈေးကွက်ကို ကျိန်းဆွေပေါက် တွေ့ပြီးတော့မှ ပစ္စည်းတွေကို ပြန်ချိရောင်းချတာ  
ဖြစ်တယ်။

ဂါးမင် ကုမ္ပဏီရဲ့ အခြေခံ ဝယ်ယူတွေဟာလည်း လူငယ်တွေပါပဲ။  
အများအားဖြင့် အထက်တန်းနှင့် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသူ ကျောင်းသားတွေ  
ဖြစ်ကြတယ်။

သူတို့ဟာ အဆင့်အတန်းမြင့်ပြီး ဈေးသက်သာတဲ့ ဖက်ရှင်ဆန်း အဝတ်  
အထည်တွေကို အလွန်နှစ်သက်ကြတယ်။ စုစုပေါင်း ချောင်းကုန်အားစိုးအနက်  
တစ်ဝက်ကို သူတို့ကပဲ ဝယ်ယူ အားပေးကြတယ်။

ဒါပေမယ့် လူငယ်တွေနဲ့ ကျောင်းသူကျောင်းသားတွေကိုပဲ အဓိက  
အားကိုးနေတာဟာ သဘာဝ မကျဘူးဆိုပြီး ဂါးမင်ကုမ္ပဏီဟာ အခြား ရုံးအမှု  
ထမ်းတွေ၊ စက်ရုံလုပ်သားတွေနဲ့ လူလတ်ပိုင်းအရွယ်တွေ အတွက်လည်း အဆင့်  
မြင့် ဈေးချို အပောင်းထည်တွေကို အထူးတလည် ပြန်လည်ပြုပြင်ပြီး ရောင်းချ  
ပါတယ်။

(၂) အထူးဆိုင် ။ ။ အထူးဆိုင်ဆိုတာ ကိုယ့်တစ်ဆိုင်တည်း သူများထက်  
ထူးပြီး ရောင်းချနေတာကို မဆိုလိုပါဘူး။

အထူးဆိုင်ဆိုတာ ဝတ်ယူအနေနဲ့ တခြားမှာ ရှာမရတဲ့ ပစ္စည်းကို  
ရောင်းနိုင်တဲ့ဆိုင်၊ ပိုပြီး ဈေးချိုတဲ့ဆိုင်၊ ဒီးနီးနားနားမှာ လွယ်လွယ်ကူကူဝယ်နိုင်တဲ့  
ဆိုင်မျိုးကိုသာ ဆိုလိုပါတယ်။



လက်လီကုန်သည်များ အသင်းဝင်ဖြစ်တဲ့ ဘီဆီဂယ်က အထူးဆိုင်ဆိုတာ 'ဝယ်သူတွေရဲ့ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့ဆိုင်' လို့ ဝိပြီဟ်ပြု ဖွင့်ဆိုပါတယ်။

ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ ဖရိုဒ်မင်းကတော့ သူတို့ကုမ္ပဏီ တစ်ဖုထူးခြားကြီးပွားနေတာဟာ 'ပစ္စည်းကောင်းပြီး ဈေးချို' တဲ့အတွက်ကြောင့်လို့ ပြောပါတယ်။

'ကျွန်မတို့ဆိုင်ကို ဝင်လာတဲ့ လူတစ်ယောက်ဟာ ပိုက်ဆံ သုံးဆယ်၊ သုံးဆယ်ငါးဒေါ်လာ လောက်နဲ့ ပစ္စည်းကောင်း သုံးလေးမျိုး ရသွားနိုင်ပါတယ်'

ဒါ့အပြင် သူတို့ဆိုင်က သူများဆိုင်ထက် တစ်ပန်းသာတာက အဝတ်အထည် အမျိုးစုံတဲ့အတွက် ဝယ်သူအနေနဲ့ စိတ်ကြိုက် ရွေးနိုင်တဲ့အချက်လည်း အဓိကအချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ခါပေမယ် အခုခေတ်မှာ ဈေးလျှော့ရောင်းတဲ့ လက်လီဆိုင်တွေ အပြိုင်အဆိုင် ပေါ်ပေါက်လာတော့ ဈေးလျှော့တာ တစ်ခုတည်းနဲ့ ဝယ်သူကို အမြဲတမ်း ထိန်းမထားနိုင်တော့ပါဘူး။ မိမိဆိုင် တည်နေရာဟာ တခြားမြို့လယ် ဆိုင်ကြီးတွေနဲ့ အလှမ်းဝေးနိုင်သမျှ ဝေးပြီး ပစ္စည်းစုံဖို့လဲ အရေးကြီးပါတယ်။

ဂါးမင့်ဆိုင်ကို ဝယ်သူတွေ ပိုကြိုက်တာဟာ ဘယ်အဝတ်အစားမျိုး ဝတ်မယ်လို့ ကြိုတင်စိတ်ကူးမလာတဲ့ ဝယ်သူတွေက မမျှော်လင့်တဲ့ ပုံဆန်းအဝတ်အထည်တွေကို စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ် ဝယ်ယူနိုင်လို့ပါပဲ။

ဂါးမင့်ဆိုင်ရဲ့ ထူးခြားချက် တစ်ခုကတော့ ဝယ်သူတွေဆီက နှစ်ပတ်လည် ဝေဖန်အကြံပေးစာတွေ တောင်းခံခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်သူတွေရဲ့ စာတွေကတော့ လုပ်ငန်းရှင်တွေ အနေနဲ့ တပြုံးပြုံးနဲ့ ပီတိလုံး ဖုံးစရာကောင်းလှပါတယ်။

'ဆိုင်ကို ခင်းကျင်းပြင်ဆင်ထားပုံ သိပ်သဘောကျတာပဲ'

'အမှုထမ်းတွေလဲ ဆက်ဆံရေး သိပ်ကောင်းကြတာပဲ'

'ဆောင်းတွင်းဝတ်စုံတွေ မျိုးစုံတင်ရောင်းပေးပါ'

'ဒီပုံစံအတိုင်း စခန်းသွားနေတာကိုပဲ ကျွန်မကြိုက်တယ်၊ ဘာမှ အပြောင်းအလဲ မလုပ်ပါနဲ့'

(၃) နိုင်မာသော အခြေခံ ။ ။ လက်လီဆိုင်တစ်ဆိုင် တည်တဲ့ပြီး အောင်မြင်နိုင်ဖို့ဆိုတာ နိုင်မာတဲ့ အခြေခံပေါ်မှာ တည်တယ်လို့ ဘီဆီဂယ်က ဆိုပါတယ်။

အဲဒီ ခိုင်မာတဲ့ အခြေခံဆိုတာကလည်း 'ဝယ်သူ' နဲ့ 'အတွေ့အကြုံ' ပါပဲ။ လက်လီစတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင် မဖွင့်ခင် ဝယ်သူစုတဲ့ အနေနဲ့ လက်ကား ရောင်းချခြင်း၊ စာတိုက်ကတစ်ဆင့် တင်ပို့ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းတွေကို ပထမ လုပ်ကိုင်ပြီး အတွေ့အကြုံ ယူနိုင်ရင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ငန်းဟာ ဈေးကွက်အကြိုက်ကို ကောင်းကောင်းသိနိုင်လို့ လက်လီ ဆိုင် ဖွင့်ချင်သူတွေအတွက် အလွန် အကျိုးရှိပါတယ်။ ဒီလိုမှ မတတ်နိုင်ရင် လည်း ပထမဦးစွာ လုပ်ငန်းတူ လက်လီဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ ကိုယ်တိုင်ဝင်လုပ် ပြီး အတွေ့အကြုံ ယူနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို ဝင်လုပ်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်လိုအပ်၊ လက်ကားဖြန့်ချိရေးဌာန၊ ဝယ်သူအမျိုးအစား၊ တည်နေရာ၊ အမြတ်အစွန်း စတဲ့ အချက်တွေကို သိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖရိဒ်မင်းဟာ အစတုန်းက ကင်းဘရစ်ဂျ် အထည်ဆိုင်မှာ လုပ်ခဲ့တာ ကြောင့် ဆိုခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ ဗဟုသုတတွေ ရခဲ့တာဟာ သူ့ရဲ့ လက်ရှိ လုပ်ငန်းအတွက် အလွန် အကျိုးထူးခဲ့ပါတယ်။

ကိုဟင်ရဲ့ဆိုင်မှာ စလုပ်တော့ စနေနေ့ 'အထူးလျှော့ဈေးပွဲ' ဟာဖရိဒ် မင်းအတွက် အခြေခံဝယ်သူကို 'လေ့လာခွင့် ရရှိခဲ့ပါတယ်။

စနေ မနက်မှာ ပထမထပ်က အထည်ဟောင်းဂိုဒေါင်ကို အားလုံး ဖွင့်ပေးလိုက်တယ်။ ဝယ်သူတွေဟာ တစ်ဒေါ်လာတည်းနဲ့ အထည်ဟောင်း အလေးချိန်တစ်ပေါင် ရနိုင်ကြတယ်။ ၁၉၈၁ ခုနှစ်၊ ဒီစနေစံ စပွင့်တော့ ဝယ်သူ တွေဟာ မနက် ခုနစ်နာရီကလာပြီး ကုန်တိုက်ရှေ့မှာ တန်းစီစောင့်နေကြတဲ့ အထိပါပဲ။

(၄) အခက်အခဲဖြေရှင်းနိုင်မှ ။ ။ အများအားဖြင့် ပထမဆုံး စတင်ဖွင့်လှစ် တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ကုန်ကျ စရိတ်များပြီး အရောင်းဝင်ငွေ နည်းတတ်ကြပါတယ်။

လက်လီ အရောင်းဆိုင်တွေဟာလည်း အချိန်ပြည့် ဖွင့်လှစ်တာများ တဲ့အတွက် အထွေထွေ ကုန်ကျစရိတ် မတန်တဆ ကြီးမြင့်တာ များကြပါတယ်။

'လက်လီဆိုင်ဖွင့်ရင် မမျှော်လင့်တဲ့ အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ ငွေ ရေးကြေးရေး မျှောက်ခံ အသင့်ရှိနေရမယ်၊ ဒီလိုမှ မဟုတ်ရင်တော့ ကိုယ့်ဆိုင်ဟာ သူများအတွက် နမူနာယူစရာ 'ဓာတ်ခွဲခန်း' ဘဝ ရောက်သွားလိမ့်မယ်'

လို့ ဟားဗတ် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ပါမောက္ခ ဝေါ့လ်ဆေလ်မွန် (Walt Salmon) က ဆိုပါတယ်။



ဖရိဒ်မင်းဟာ ဂါးမင့်ဆိုင် ဖွင့်စကတည်းကပင် အခက်အခဲ အလားအလာ ကို ကြိုတင် မျှော်လင့်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ပါတနာသုံးယောက် ခေါင်းချင်း ဆိုင်ပြီး လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို သေသေချာချာ စေ့စေ့စပ်စပ် ချမှတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

သူတို့ဟာ စဖွင့်တဲ့နှစ် အစောပိုင်းမှာပဲ အဝတ်အထည် ၅၁ မျိုးရဲ့ အပတ်စဉ် အရောင်းအခြေအနေကို လေ့လာခဲ့ကြတယ်။ ဘယ်အထည်တွေကို ဘယ်သူတွေက ဘယ်လောက်ထိ ဝယ်ယူကြသလဲဆိုတာ အတိအကျ မှတ်သား လေ့လာခဲ့ကြတယ်။

ပြီးတော့ ကုန်ကျစရိတ် သက်သာမှုကိုလည်း အမြဲတမ်း ဂရုစိုက်ကြ တယ်။

ကုန်တိုက် အဆောက်အအုံကို ကိုဟင်ရဲ့ ဖခင်က ပိုင်တာကြောင့် အ ဆောက်အအုံ ငှားရမ်းခကို အချိန်ဆိုင်းပြီး ပေးနိုင်ခဲ့တယ်။ ပြီးတော့ ဒေါ်လာ ၂၅,၀၀၀ ချေးပြီး ယခင် ဂိုဒေါင်ကို စတိုးဆိုင်အဖြစ် ၁၉၈၆ ခုနှစ် မတ်လမှာ စတင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ကြတယ်။

(၅) ပစ္စည်းမပြတ်ရေး ။ ။ လက်လီဆိုင်ဖွင့်ရင် အရောင်းစွဲတဲ့ ပစ္စည်းတွေ ကိုယ့်ဆိုင်မှာ မပြတ်ရှိနေဖို့ဟာ အဓိကအချက် ဖြစ်ပါတယ်။



လက်ကား ဖြန့်ချိရေးဆိုင်တွေ ဘယ်မှာရှိသလဲ၊ ဘယ်မှာလက်ရှိသလဲ၊ ပစ္စည်းအရည်အသွေးနဲ့ ဈေးနှုန်း ဘယ်လိုလဲဆိုတာကို အထူး သိထား ကျွမ်းထားဖို့ လိုပါတယ်။

ဂါးမင့်ဆိုင် အနေနဲ့ကတော့ ဒီအတွက် ပူစရာမရှိပါဘူး။ ဘာဖြစ်လို့လဲ ဆိုရင် ကိုဟင်ရဲ့ အဘိုးဖြစ်သူဟာ ၁၉၁၉ ခုနှစ် ကတည်းက အဟောင်းထည် ရောင်းလာသူ ဖြစ်တဲ့အတွက် ကိုဟင်အနေနဲ့ လက်ကားဖြန့်ချိရေး ဌာနတွေ ဘယ်မှာ ရှိတယ်ဆိုတာကို ကောင်းကောင်းသိထားပြီး ဖြစ်လို့ပါပဲ။

ဒါကြောင့်မို့လို့လည်း သူတို့ဆိုင်ကို အထည်ဟောင်းတွေ တစ်ပတ်မှာ ငါးတန်ကနေပြီး ဆယ်တန်အထိ ထရပ်ကားကြီးတွေအပြည့် အမြဲတမ်း မပြတ် ရောက်ရှိနေတာပေါ့။

လက်ကားဆိုင်ကိုလည်း တစ်ဆိုင်တည်းမထားဘဲ များများထားနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဒါမှ အခြေအနေအရ တစ်ဆိုင်က မရနိုင်ရင် နောက်တစ်ဆိုင်က ရနိုင်မယ်။

ဒါကြောင့် ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဂါးမင့်ဆိုင်ရဲ့ ပင်ရင်း လက်ကားဆိုင်ကြီး ကို မီးလောင်သွားတော့ ဖရိုဒ်မင်းတို့ တော်တော်ကလေး ဒုက္ခဈေးကွက်ကြရ တာပေါ့။ နောက်ထပ် လက်ကားဆိုင်သစ် ရှာရတာ အမောတကော ဖြစ်ခဲ့ ကြရတယ်။

အဲဒါကြောင့် ကိုယ့်ဆိုင်မှာ လက်ကျန်ပစ္စည်း မပြတ်ရှိနေဖို့၊ အရန် လက်ကားဆိုင် အဆင်သင့်ရှိနေဖို့ကို အထူး ဂရုစိုက်ရပါမယ်။

(၆) အရောင်းတိုးတက်ရေး ။ ။ လက်လီဆိုင်တွေ စပွင့်တော့ မှန်းတာ ထက် ကုန်ကျစရိတ် များတတ်ပါတယ်။ အဲဒီအခါ အရောင်းတိုးတက်မှု လုပ်ငန်းအတွက် သုံးစရာ ပိုက်ဆံမကျန် ဖြစ် တတ်ပါတယ်။

ဖရိုဒ်မင်းတို့ရဲ့ ဂါးမင့်ဆိုင် ပွင့်စကလည်း ဒီအခက်အခဲနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရ တာပါပဲ။

ဒါပေမယ့် ဖရိုဒ်မင်းက တီထွင်ဉာဏ်ရှိတော့ အခက်အခဲကို ကျော်လွှား နိုင်ခဲ့တယ်။

သူက စာနယ်ဇင်းတွေ၊ ရေဒီယိုတွေ၊ ရုပ်သံတွေမှာ မကြော်ငြာတော့ ဘဲ တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားဈေးကွက်ကို 'ပစ်မှတ်' ထားပြီး လက်ကမ်းကြော်ငြာ ကိုပဲ အသုံးပြုတော့တယ်။



စုစုပေါင်း လက်ကမ်းကြော်ငြာ ရွက်ရေ ၁၃,၀၀၀ ရိုက်နှိပ်ပြီး ဆယ်ရာခိုင်  
 နှုန်း လျှော့ဈေးနှုန်း တက္ကသိုလ်ကျောင်း ၂၄ ကျောင်းကို ဖြန့်ဝေလိုက်တယ်။  
 အဲဒီနှစ်မှာ စုစုပေါင်း ရောင်းရငွေရဲ့ သုံးပုံတစ်ပုံဟာ ကျောင်းသားတွေ  
 ဆီက ရခဲ့တာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။  
 အခုတော့ ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီဟာ ဈေးကွက်တိုးချဲ့ရေးအတွက် စာနယ်ဇင်း  
 ဇာတ်မှာ ကြော်ငြာတွေ အနှံ့အပြား ထည့်သွင်းကြော်ငြာနေပါပြီ။

**ရှေ့သို့ တိုးတက်ရေး**

ဂါးမင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက်က ဘယ်လိုလဲ၊ အနာဂတ်အတွက်  
 ဘယ်လို ရည်မှန်းချက် ရှိသလဲ။  
 ပိုင်ရှင် သုံးဦးကတော့ နှစ်စဉ် နှစ်ဆတိုး ဆောင်ရွက်သွားဖို့ ရည်မှန်း  
 ထားပါတယ်။ နှစ်ဆတိုးနိုင်အောင် တိုးချဲ့နိုင်ဖို့အတွက် နေရာ အဆောက်အအုံ  
 လည်း အဆင်သင့် ရှိပါတယ်။  
 ယခုအခါ ဗရိဒ်မင်းဟာ ဈေးကြီးကြီး အဝတ်အထည်တွေ အရောင်းစွဲ  
 ရေးကို အထူးအလေးထားပြီး စီမံကိန်းချ ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။  
 အဲဒီလို စွဲဖို့အတွက် အဟောင်းထည်တွေကို အထူးကျွမ်းကျင်တဲ့ ဒီဇိုင်း  
 ပညာရှင်တွေက အထူး ပြန်လည်ပြုပြင် ချုပ်လုပ်နေကြပါတယ်။

နောက် တစ်ချက်ကတော့ အထူးလျော့ဈေး အဝတ်အထည်တွေကို အဆင့်အတန်းမီ ပြန်လည်ပြုပြင် ချုပ်လုပ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လီဆိုင်းတိုက်ထွက်တွေနဲ့ ယှဉ်နိုင်တဲ့ ကောင်းဘွိုင်ဂျင်းဝတ်စုံတွေ၊ တွတ်ဖီနပ် တွေဟာ ကျောင်းသားလူငယ်တွေရဲ့ အသည်းစွဲ ခေတ်ပေါ် အဝတ်အထည်တွေ ဖြစ်လို့ ဈေးကွက်ကတော့ အရန်သင့်ပါပဲ။

အခုဆိုရင် ကြီးစားသလောက် အောင်လည်း အထူး အောင်မြင်နေပါ တယ်။

ဂါးမင့်ဆိုင်၊ ဖွင့်စက ၀၃ ဒေါ်လာနှင့် ၁၅ ဒေါ်လာလောက်သာ သုံး နိုင်ခဲ့တဲ့ ဝယ်သူတွေဟာ အခုအခါမှာ ၃၂ ဒေါ်လာအထိ တိုးတက် သုံးစွဲနေ ကြပါတယ်။

ဂါးမင့်ဆိုင်ရဲ့ လက်ရှိ အခက်အခဲတစ်ခုကတော့ ကင်ဘာရစ်ဂျီမြို့က အဆင့်မြင့် စက်မှုနည်းပညာ ထွန်းကားတဲ့ တင်ဆာစက္ကယား နယ်မြေမှာ တည် ရှိနေတဲ့အတွက် အဆောက်အအုံဈေးတွေ၊ ငှားရမ်းခတွေက တစ်နေ့ထက် တစ်နေ့ မိုးထိုးတက်လာတဲ့ အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် တစ်နေ့တစ်ခြား ဒီရေအလား စီးပွားတက်နေတဲ့ ဂါးမင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ ပိုင်ရှင်သုံးဦးကတော့ လုံးဝ မပူပါဘူး။ တစ်နေ့သောအခါမှာ ကိုယ်ပိုင် စတိုးဆိုင်ပေါင်းများစွာ ဖွင့်လှစ်နိုင်ဖို့ အရေးကိုပဲ အားထွန်ခွန်စိုက် ကြိုးစားနေ ကြပါတယ်။

ပြီးတော့ အခု အဆောက်အအုံကိုလည်း ရွှေ့ရည်စီမံကိန်းနဲ့ ငှားရမ်း ထားတာဖြစ်တော့ ကိုယ်ပိုင်တိုက်ကြီး ပိုင်နိုင်ရေးအတွက် ကြိုးစားဖို့အချိန်တွေ အများကြီး ကျန်ပါသေးတယ်။ ။

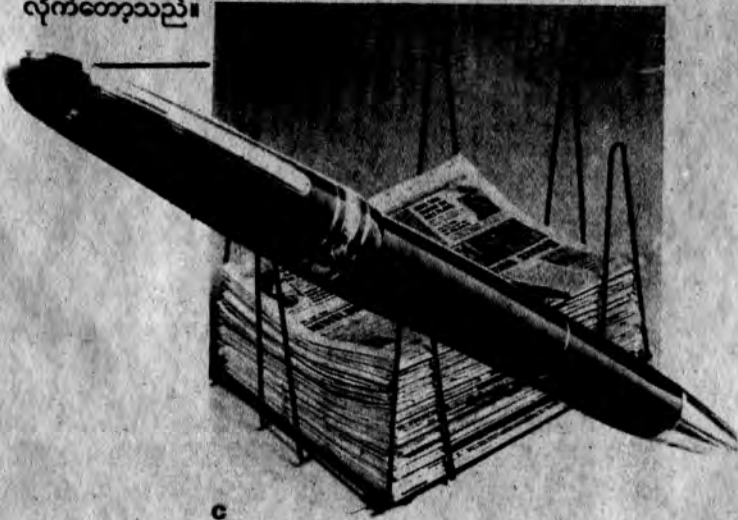


မြန်မာပြည်ဖွား  
ပိလစ်ပိုင်နိုင်ငံသား  
မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ



“ကျွန်တော်က စာဖတ်ပရိသတ်  
ရဲ့ စွဲလမ်းနှစ်သက်မှုကို အဓိက  
လိုချင်တယ်။ မဂ္ဂဇင်းဟာ စာဖတ်  
ပရိသတ်ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ စွဲနေ  
ရမယ်”

သူသည် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ဝါဏိဇ္ဇာ ဝိဇ္ဇာဘွဲ့ကို ရခဲ့သည်။ စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်တွင် ဆရာလုပ်ခဲ့သည်။ ၁၉၇၀ပြည့်နှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ ထွက်ခွာလာခဲ့သည်။ မနီလာမြို့သို့ ရောက်ချိန်တွင် သူ့လက်ထဲမှာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၁၃၀ သာ ကျန်တော့သည်။ အလုပ်အမျိုးမျိုး ပြောင်းလုပ်သည်။ နောက်ဆုံးတွင် “အခြားလူတွေက အဖြစ်အပျက်များကို တင်ပြကြသည်။ ကျွန်ုပ်တို့က အကြံဉာဏ်များကို အစီရင်ခံသည်” ဟူသော ဆောင်ပုဒ်ဖြင့် စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း တစ်စောင်ကို ထုတ်ဝေလိုက်သည်။ ယင်းမဂ္ဂဇင်းသည် အာရှတွင် အဖတ် အများဆုံး ရာခိုင်နှုန်း၌ တတိယ အဆင့်လိုက်သည်။ အာရှ- ပစိဖိတ်စာနယ်ဇင်းဆု၊ အကောင်းဆုံး အယ်ဒီတာ အဘော် ဆု၊ အကောင်းဆုံး ဒီဇိုင်းဆု တို့ကို ကြိမ်ပန်များစွာ ရရှိခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသ၏ အထင်ရှားဆုံး စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း တစ်စောင်အဖြစ် ခိုင်မာစွာစိုက်ထူလိုက်တော့သည်။



c

‘မန်နေဂျာကောင်း တစ်ယောက်ဆိုတာ သိပ်တော်တဲ့ လူတစ်ယောက်က သိပ်ကောင်းတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့ လူကို ခေါ်တာမဟုတ်ဘူး။ မန်နေဂျာကောင်း တစ်ယောက်ဆိုတာ သူ့လိုငါလို သာမန်လူတစ်ယောက်က သာမန်မဟုတ်တဲ့ ထူးခြားတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်အောင် လုပ်ပေးနိုင်တဲ့လူကို ခေါ်တာပါ’

ဤစကားကို ပြောသူမှာ သူ့ကိုယ်သူ အရောင်းသမား တစ်ယောက်အဖြစ် ခံယူထားသူ၊ မြန်မာနိုင်ငံဖွား၊ မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ အာသောက နာထ (Ashok K. Nath) ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း သူ့လေသံကတော့ ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်၏ လေသံမျိုး ထွက်နေသည်။

မှန်ပါသည်။ တစ်ကယ်တော့လည်း အာသောကနာထမှာ အရောင်းသမားတစ်ယောက် ဖြစ်သလို ကျောင်းဆရာ တစ်ယောက်လည်း ဖြစ်သည်။

အရောင်းသမား တစ်ယောက်အဖြစ် သူ၏ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ရောင်းကုန်က ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံ၊ မနီလာမြို့တွင် ရုံးစိုက်သော လစဉ်ထုတ် ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း၊ ယင်းမဂ္ဂဇင်း၏ နာမည်က ဝါးလ်ဒ် အိတ်ဇက္ကတစ်ဒိုင်ဂျက် (World Executive's Digest)၊ အတိုကောက်အားဖြင့်တော့ ဒီဇီဒီဂျစ် (WED)ဟု ခေါ်သည်။

ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်အဖြစ် သူသင်ပြသော ဘာသာရပ်ကတော့ စီမံခန့်ခွဲရေးပညာ (management)၊ ယခုအခါ သူသည် ဤပညာရပ်ကို သူ့မဂ္ဂဇင်းမှတစ်ဆင့် သင်ပြ ပို့ချလျက် ရှိသည်။

### အကြံဉာဏ်စင်စိုက်

WED မဂ္ဂဇင်းသည် စီးပွားရေး စာနယ်ဇင်းလောကတွင် ဖော်ကျွန်း (Fortune)မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဖော့ဘစ် (Forbes)မဂ္ဂဇင်းတို့လောက်တော့ နာမည်မကြီးသေး။ သို့သော်လည်း နိုင်ငံတကာ အဆင့်အတန်းမီ အဖုံးဒီဇိုင်းနှင့် အကောင်းစား ကြွေစက္ကူ အတွင်းသားများကို မြင်ရလျှင်တော့ WEDမဂ္ဂဇင်းသည် အရှေ့တောင်အာရှတွင် ထိပ်တန်း မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ဖြစ်ကြောင်း ကောင်းကောင်းကြီး ခန့်မှန်းနိုင် လာလိမ့်မည်။

WED မဂ္ဂဇင်းတွင် လစဉ် စာမျက်နှာ ၇၀ မှ ၈၀ အတွင်း ပါရှိပြီး ကြော်ငြာနှင့် အခြားဖတ်စရာများက အချိုးတူ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းစီ ပါဝင်ကြသည်။ မဂ္ဂဇင်းစောင်ရေ စုစုပေါင်းမှာ အာရှ ပစိဖိတ် တစ်ခွင်လုံးတွင် ၆၀,၀၀၀ ကျော် ဖြန့်ချိရသောကြောင့် အခြေခိုင် တည်တံ့မှု ရှိနေပြီး ဖြစ်သည်။

WED မဂ္ဂဇင်း၏ ထုတ်ဝေသူနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ ၂၇၅ အာသောက နာထ မှာ ယခုမှ အသက် ၄၉ နှစ်သာ ရှိသေးသည်။ အာသောက နာထက သူ့မဂ္ဂဇင်းကို အကြံဉာဏ်ဟစ်တိုင် (Forum of Ideas)အဖြစ် ခံယူထားသည်။ ထို့ကြောင့် မဂ္ဂဇင်း၏ ဆောင်ပုဒ်မှာလည်း

‘အခြားလူတွေက အဖြစ်အပျက်များကို တင်ပြကြသည်။ ကျွန်ုပ်တို့က အကြံဉာဏ်များကို အစီရင်ခံသည်’ ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

တကယ်ဆိုသော် WEDမဂ္ဂဇင်းသည် အကြံဉာဏ်များကို အစီရင်ခံရန်သာ မဟုတ်၊ ယင်းအကြံဉာဏ်များကို လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်အောင်လည်း အကျိုးဆောင်ပေးသည်။ ဤသည်ပင်လျှင် WED မဂ္ဂဇင်း၏ အဓိက စွမ်းအား ဖြစ်သည်။

WED မဂ္ဂဇင်းတွင် နာမည်ကြီး နိုင်ငံတကာ စာနယ်ဇင်းများမှ လက်ရွေးစင် ဆောင်းပါးများကို လည်းကောင်း၊ ကိုယ်ပိုင် အယ်ဒီတာ အဖွဲ့ဝင်များနှင့် သီးသန့် ဆောင်းပါးရှင်များက ရေးသားသော ဆောင်းပါးများကို လည်းကောင်း မျှမျှတတ ဖော်ပြထားသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုခုမှ လူငယ်အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ဦး အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အကြောင်းရပ်များကို ကမ္ဘာနှင့်ချီ၍ ခေတ်မီမီ သိရှိလိုလျှင် မရေမတွက်နိုင်အောင် များပြားလှစွာသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စာအုပ်စာတမ်းများနှင့် စာနယ်ဇင်းများကို တပင်တပန်း မွှေနှောက် ရှာဖွေနေစရာ မလိုတော့ဘဲ WED မဂ္ဂဇင်းကို ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် အချိန်တိုတိုနှင့် လိုအင်ပြည့်ဝနိုင်သည်။

ယင်းသို့ စာဖတ်သူလိုအင်ကို အပြည့်အဝ ဖြည့်ဆည်းနိုင်ရေးအတွက် WED မဂ္ဂဇင်းသည် ထင်ရှားသော ပြည်တွင်းပြည်ပ စာနယ်ဇင်းပေါင်း ၂၀၀ ကျော်ကို နှစ်ကြေးပေး၍ မှာယူထားရသည်။ ထို့ပြင် သုတေသန ဝန်ထမ်းများ (Researchers) ကိုလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာကြည့်တိုက်များနှင့် အာရှ စီမံခန့်ခွဲရေး ပညာသိပ္ပံ၊ အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ် စသည့် အဖွဲ့အစည်းများသို့ စေလွှတ်ပြီး အချက်အလက်များ ရှာဖွေစုဆောင်းစေသည်။

အခြားစာနယ်ဇင်းများမှ တစ်ဆင့် ကူးယူဖော်ပြသော ဆောင်းပါးများအတွက် မူလ ထုတ်ဝေသူများထံမှ ကြိုတင်ခွင့်ပြုချက် ယူရပြီး စာမူကိုလည်း ဒေါ်လာ ၅၀ မှ ဒေါ်လာ ၂၀၀ အထိ ပေးရသည်ဟု ဆိုသည်။ အာသောကနှင့်သူ၏ အယ်ဒီတာအဖွဲ့ဝင်များသည် မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြသင့်သော အကြောင်းအရာများကို သီးသန့်ရွေးချယ်ပြီး အယ်ဒီတာ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးအား ဖြစ်စေ၊



အခြား သင့်တော်သော ပြင်ပစာရေးဆရာ တစ်ဦးအားဖြစ်စေ အထူးတာဝန်ပေး၍ ရေးသားစေသည့် လုပ်ငန်းကိုလည်း မကြာခဏ လုပ်ကြရသည်။

WED မဂ္ဂဇင်းအနေဖြင့် ယခုလို အောင်မြင်စွာ ရပ်တည်နေနိုင်ခြင်းမှာ စာဖတ်သူများ၏ လိုအပ်ကို တတ်နိုင်သမျှ ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု အာသောက နာထက ခံယူထားသည်။ စာဖတ်သူများက ဘာကြောင်းအရာမျိုးကို ဘယ်လိုပုံသဏ္ဍာန်နှင့် ဖတ်ချင်ကြသလဲဟူသော အချက်ကို သိရှိနိုင်ရန် မဂ္ဂဇင်းက နှစ်နှစ်လျှင် တစ်ကြိမ်ကျစီ သုတေသနစစ်တမ်း ပုံမှန် ကောက်ယူသည်။

စာဖတ်သူများအနေဖြင့် သူတို့၏ အယူအဆနှင့် ဆန္ဒများကို လွတ်လပ်စွာ ဖော်ထုတ်တင်ပြနိုင်ရေးအတွက် ပေးစာကဏ္ဍ ကိုလည်း ထိုက်ထိုက်တန်တန် နေရာပေးထားသည်။

ထို့ပြင် စာဖတ်ပရိသတ်၏ ခံစားချက်ကို အမှန်အတိုင်း သိရှိနိုင်ရေးအတွက် အာသောကနာထ အနေဖြင့် မနီလာ စာဖတ်ပရိသတ်များအား အထူးဖိတ်ကြားပြီး နေ့လယ်စာ သို့မဟုတ် ညစာ ဖိတ်ကျွေးခြင်း အလုပ်ကိုလည်း အခါအားလျော်စွာ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည်။

**ပရိသတ်အသည်းခွဲ မဂ္ဂဇင်း**

WED မဂ္ဂဇင်းသည် ပရိသတ်အကြိုက်ကို လိုက်သော်လည်း မူဝါဒနှင့် ပတ်သက်လျှင်တော့ လုံးဝ အလျှော့မပေး၊ အတ္တကြီးသော သတင်းစာဆရာများနှင့် အနုပညာရှင်များအတွက် WED မဂ္ဂဇင်းတွင် လုံးဝ နေရာမရှိ၊ စာဖတ်ပရိသတ်များက ဘာတွေကို ဖတ်ချင်ကြသလဲဟူသော အချက်သည်သာ မဂ္ဂဇင်း၏ နံပါတ် (၁) ဦးစားပေး လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ WED မဂ္ဂဇင်းသည် စာဖတ်ပရိသတ်များ၏ မကျေနပ်ချက်နှင့် အကြံပေးချက်များကိုလည်း လေးလေးစားစားဖြင့် အမြန်ဆုံး အရေးယူ ဆောင်ရွက်ပေးသည်။

WED မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ အာသောကနာထမှာ သတင်းစာ အတတ်ပညာဆိုင်ရာ ဘွဲ့ထူးဂုဏ်ထူးမရှိ၊ အထူးကျွမ်းကျင်မှု အတွေ့အကြုံမရှိ။ သို့သော်လည်း သူ၏ အယ်ဒီတာအဖွဲ့တွင် ပညာရပ်ဆိုင်ရာ အထူးကျွမ်းကျင်သော ထိပ်တန်းပညာရှင်များကို ရွေးချယ်ခန့်ထားသည်။ ယင်းတို့အထဲတွင် လက်ထောက် အယ်ဒီတာများနှင့် သုတေသနမှူးများလည်း ပါဝင်သည်။

အယ်ဒီတာအဖွဲ့ကို ကြိုကိုင် အုပ်ချုပ်သူမှာ အမှုဆောင်အယ်ဒီတာ ဂျက် မက်ဆေးဆေး (၃၀ နှစ်) ဖြစ်သည်။ မက်ဆေးဆေးသည် စီမံခန့်ခွဲရေး

မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့အပြင် အာရှစီမံခန့်ခွဲရေးပညာသိပ္ပံ (AIM) မှလည်း ဘွဲ့လက်မှတ် ရရှိထားသူဖြစ်သည်။ သူသည် ကုန်သွယ်ရေးဘဏ် လုပ်ငန်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေး အတိုင်ပင်ခံ လုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ကိုင်ခဲ့သည်။ သူ့တွင် သတင်းစာ ပညာဆိုင်ရာ ဘွဲ့ထူးဂုဏ်ထူး မရှိသော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သတင်းများနှင့် စီးပွားရေး သတင်းများကို အနုခံတတ်သော နှာခေါင်း ရှိသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ သတင်းစာပညာ အရည်အချင်းကောင်းများနှင့် ပြည့်စုံခြင်း တစ်ခုတည်းအတွက်တော့ သူ့မဂ္ဂဇင်း ရောင်းမကောင်းနိုင် ဆိုသည်ကို အာသောကနာထက ကောင်းစွာ သဘောပေါက်ထားသည်။

ဦးနှောက်ရယ်၊ ငွေရယ်ရှိရင် ဘယ်သူမဆို အရည်အသွေးမီ မဂ္ဂဇင်းကောင်း တစ်စောင်ကို ထုတ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် WED မဂ္ဂဇင်းအနေနဲ့ ကျွန်တော်လိုမျှင်တာက လုပ်ဆောင်မှုစွမ်းရည် သက်သက်မဟုတ်ဘူး။ ကျွန်တော်က စာဖတ်ပရိသတ်ရဲ့ စွဲလမ်းနှစ်သက်မှုကို အဓိကလိုချင်တယ်။ မဂ္ဂဇင်းဟာ စာဖတ်ပရိသတ်ရဲ့ နှလုံးသားထဲမှာ စွဲနေရမယ်'

ဟု အာသောက နာထက ပြောသည်။

သို့သော် စာဖတ်ပရိသတ် အသည်းစွဲ မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်သည် ပိုက်ဆံရအောင်လည်း လုပ်နိုင်ရမည်။ ထို့ကြောင့်

'မဂ္ဂဇင်းရပ်တည်နိုင်ရေးအတွက် ကြော်ငြာများများရအောင်လဲ လုပ်တတ်ဖို့ လိုသေးတယ်'

ဟု သူက ဆိုသည်။

အာရှဒေသဆိုင်ရာ လေ့လာမှုတစ်ခုအရ WED မဂ္ဂဇင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် အထွေထွေမဂ္ဂဇင်း ထစ်ဒါဇင်ကျော် ပရိသတ်အဖတ်အများဆုံး ရာခိုင်နှုန်း ဌ တတိယ အဆင့် လိုက်သည်။

ထို့ပြင် WED မဂ္ဂဇင်း သည် အာရှ-ပစိဖိတ် စာနယ်ဇင်းဆုကိုလည်း ရရှိထားသည်။ လွန်ခဲ့သောနှစ်ကအကောင်းဆုံးအယ်ဒီတာ အာနော်ဆုကို



ဒုတိယအကြိမ် ဆက်တိုက်ရရှိပြီး ယခုနှစ်တွင်အကောင်းဆုံး ဒီဇိုင်းဆုကို တတိယအကြိမ် ဆက်လက်ရရှိခဲ့သည်။

အာသောကနာထ၏ လောလောလတ်လတ် လုပ်ရပ်တစ်ခုကြောင့် မဂ္ဂဇင်း၏ ရှိပြီးဂုဏ်သိက္ခာကို ထပ်ဆင့်မြှင့်တင်လိုက်သည်နှင့် တူသည်။ ယင်း လုပ်ရပ်မှာ အခြားမဟုတ်၊ WED မဂ္ဂဇင်းက ၁၉၉၁ ခုနှစ်အတွက် စီမံခန့်ခွဲရေး စွမ်းရည်ဆု ကို ပေးရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ဤဆုကို အာရှနိုင်ငံများမှ စီမံခန့်ခွဲရေးစွမ်းရည် အပြည့်ဝဆုံး နိုင်ငံ ဝန်ထမ်းများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမှုဆောင်ပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် မန်နေဂျာများအား ချီးမြှင့်မည်ဖြစ်သည်။ လောလောဆယ်တွင် ဆုရနိုင်သည့် အလားအလာရှိသော ပုဂ္ဂိုလ်များစာရင်းတွင် ဖိလစ်ပိုင်သမ္မတ အက္ခိနိုက ထိပ်တန်းမှ နေရာယူထား သည်ဟု ဆိုသည်။

### ဗျာတွင်း၏ ဗျာကြောအစ

အာသောကနာထသည် ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ဝါဏီဗွေဝိဇ္ဇာဘွဲ့ကို ရရှိပြီး နောက် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တွင် ဆရာဝင်လုပ်ပြီး ကွန်ပျူတာသိပ္ပံ၊ ငွေစာရင်း ပညာနှင့် နိုင်ငံတကာ ဘဏ္ဍာရေး ပညာရပ်များကို သင်ပြခဲ့သည်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ ထွက်ခွာ လာခဲ့သည်။ ထိုအချိန်က သူ့အသက်မှာ ၃၀ ရှိပြီ။ သူ၏ ဖိလစ်ပိုင်သူ ဇနီး မယ်လဗာနှင့်အတူ မနီလာမြို့ သို့ ရောက်လာချိန်တွင် သူ့လက်ထဲမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာငွေ ၁၃၀ သာကျန် တော့သည်။

ထွက်လာတုန်းကတော့ ကျွန်တော်က အမေရိကန်ကိုသွားပြီး ကိုလံဘီ ယာတက္ကသိုလ် တက်မလို့ လာခဲ့တာပါ။ ဒါပေမယ့် မနီလာရောက်တော့ ကျွန်တော် စိတ်တစ်မျိုး ပြောင်းသွားတယ်၊ ဘယ်မှ မသွားတော့ဘဲ ဒီမှာပဲ အခြေ စိုက်တော့မယ်ဆိုပြီး ချက်ချင်း ဆုံးဖြတ်ချက် ချလိုက်တယ်။

ဟု သူက ပြောပြသည်။

သို့ဖြင့် သူ အလွန်ရောက်ချင်သော ကိုလံဘီယာ တက္ကသိုလ်သို့လည်း ဘယ်တော့မှ မရောက်ခဲ့တော့ချေ။

သူ၏ တက္ကသိုလ်ဆရာ အတွေ့အကြုံကြောင့်ပင် မြို့နယ်တက္ကသိုလ် တစ်ခုတွင် အလုပ်ရသည်။ လစာမှာ ၂၁ ဒေါ်လာသာ ဖြစ်သည်။ ထိုစဉ်က

အနိမ့်ဆုံး အရာထမ်းတစ်ယောက် ရရှိသော လစာဖြစ်သည်။ ဤလစာနှင့် ဘယ်လိုမှ ရပ်တည်၍ မရနိုင်။

ထို့ကြောင့် နောက်ပိုင်းတွင် 'မကာတီ' ဆေးရုံသို့ ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင် သည်။ ဘဏ္ဍာရေး အုပ်ချုပ်ရေးမှူးရာထူး ဖြစ်သည်။ မကာတီဆေးရုံမှာ ဖိလစ် ပိုင်နိုင်ငံ၏ ထိပ်တန်း ပုဂ္ဂလိက ဆေးရုံတစ်ရုံ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း နှစ်စဉ် အရှုံးပေါ်နေသည်။

အာသောကနာထသည် ပထမနှစ်တွင် အရင်းပေါ်အောင် ကြိုးစားနိုင်ခဲ့ သည်။ နောက်နှစ်တွင် အမြတ် ပေါ်ခဲ့သည်။ ဤသို့ဖြင့် သူလည်း လခကောင်း ကောင်း ရရှိပြီး သူတို့လင်မယားအတွက် လုံလောက်ရုံသာ မကတော့ဘဲ ပိုလျှံ သည့် အခြေအနေအထိ တိုးတက်လာခဲ့သည်။

ဤသို့ဖြင့် အာသောကနာထသည် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံသို့ ခြေချခဲ့ပြီးနောက် ဆယ်နှစ်ခန့်အကြာ တစ်နေ့သော အခါတွင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စား လုပ်ကိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက်သည်။

သူ လုပ်ငန်းမှာ စီးပွားရေးသမားများအတွက် သီးသန့်ဖွင့်လှစ်သော ကလပ် ဖြစ်သည်။ အချောအလှ မိန်းကလေးများကို အသုံးပြုပြီး အသင်းဝင် လက်မှတ်များ ရောင်းချသည်။ မကြာမီတွင် သူ၏ကလပ်သည် အောင်မြင်လာ ခဲ့သည်။

ဤကလပ်၏ ကော့ကတဲလ် စားသောက်ပွဲများနှင့် ဂျက်စ်တေးဂီတ ကြားတွင်ပင် WED မဂ္ဂဇင်း သန္ဓေတည် ဖွားမြင်လာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

စ၊စချင်းကတော့ မဂ္ဂဇင်းမှာ အသေးစားကလေး ဖြစ်သည်။ အခြား အခြားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စာနယ်ဇင်းများမှ ဆောင်းပါးများကို အတိုချဲ့ ၍ WED မဂ္ဂဇင်းတွင် တစ်မျက်နှာစီသာ ဖော်ပြသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် မန်နေဂျာများ အနေဖြင့် နေ့စဉ်လုပ်ငန်းတွင် လမ်းညွှန်အဖြစ် အသုံးချနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ခြင်း ဖြစ်သည်။

သူ့လုပ်ရပ်သည် ရွှေတွင်း၏ ရွှေကြောအစကို တွေ့ရှိခြင်းဖြစ်ကြောင်း အာသောကနာထက မစဉ်းစားမိခဲ့။ မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြသော ဆောင်းပါးများမှာ သက်ဆိုင်သူများအတွက် လက်တွေ့ အသုံးကျသောကြောင့် ထိုဆောင်းပါးများ ကို မိတ္တူကူးပေးရန် ကလပ်အသင်းဝင်များက တစ်ချိန်ထက်တစ်ချိန် ပိုမိုတောင်း ဆိုလာကြသည်။

နောက်ဆုံးတွင် ထင်ရှားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဂျက်လင်နှင့် အာရှ စီမံခန့်ခွဲရေးပညာသိပ္ပံ အကြီးအကဲ ဂါဘီနီ မင်ဒိုဇာတို့နှင့် စပ်တူ ပူးပေါင်းကာ



• WED မဂ္ဂဇင်းကို ခေတ်မီမဂ္ဂဇင်းကြီး တစ်စောင်အဖြစ် တိုးချဲ့ထုတ်ဝေသည်။ အာသောက နာထက မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူနှင့် အုပ်ချုပ်ရေး ဘုတ်အဖွဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆောင်ရွက်သည်။

မဂ္ဂဇင်း၏ အရွယ်အစားနှင့် ပုံသဏ္ဍာန်မှာ ကမ္ဘာကျော် ဂျိုးဒါးစ်ဒိုင်ဂျက် မဂ္ဂဇင်းအတိုင်းပင် ဖြစ်သည်။ (နောက်ပိုင်းတွင်မှ လက်ရှိ အရွယ်အစားအတိုင်း ဆိုက်ကြီးပုံစံဖြင့် ထုတ်ဝေသည်။) မဂ္ဂဇင်း၏ တိုးတက်မှုမှာ အစတွင် မှန်မှန် သဘောသာ ရှိသည်။ သို့သော် လေးနှစ်မြောက်သော အခါတွင်ကား အာရှတိုက် တစ်ဝန်းလုံးကို တိုးချဲ့ဖြန့်ချိရန် သဘောတူကြသည်။

ကျွန်တော်ကိုယ်ကျွန်တော် စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး လုပ်ငန်းကို တော်တော် ကျွမ်းတယ်လို့ ထင်ခဲ့တယ်။ အာရှ တစ်ဒေသလုံးအထိ တိုးချဲ့ဖြန့်နိုင်ရင် အောင်မြင်မယ်လို့လဲ ယုံကြည်မိတယ်။ ဓါဗေမယ့် လက်တွေ့ကျတော့ အထင်နဲ့အမြင် တခြားစီ ဖြစ်နေတာကို တွေ့ရတယ်။ မဂ္ဂဇင်း အရည်အသွေး ကောင်းမွန်ရေးနဲ့ အချိန်မှန် ထုတ်ဝေနိုင်ရေးအတွက် ကြိုးစားရတာ တော်တော်ခက်ခဲတဲ့ အလုပ်ပဲ

အာသောက နာထက ပြောသည်။

သည်လိုနှင့် မဂ္ဂဇင်းကို ဆက်လက်ထုတ်ဝေရင်း တဖြည်းဖြည်းနှင့် အရင်းအနှီး လျော့ပါးလာသည်။

‘ကျွန်တော်တို့ တိုးချဲ့တာ သိပ်လောသွားတယ်’  
ဟု အာသောက နာထက နောက်တော့မှ နောင်တ ရမိသည်။

သို့ဖြင့် သူသည် အရင်းအနှီး ထုတ်ပေးမည့်သူ ရှာဖွေရန် အမေရိကန်သို့ ထွက်လာခဲ့သည်။ အရင်းအနှီး ထုတ်ပေးမည့်သူ မရှိလျှင် မဂ္ဂဇင်းကို ရပ်စဲလိုက် ရတော့မည်ကိန်း ဆိုက်နေပြီ။

ကံအားလျော်စွာပင် ကယ်တင်ရှင်နှင့် တွေ့ရသည်။ ကယ်တင်ရှင်မှာ ဘော့စတွန်မြို့မှ မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူ ဘားနတ်ဂိုးလ်ဟားရှ် ဖြစ်သည်။ အာသောက နာထက သူ၏ အခက်အခဲများကို ဂိုးလ်ဟားရှ်အား တင်ပြသည်။ ဤတွင် ဂိုးလ်ဟားရှ်က 'ဒေါ်လာ သန်းအနည်းငယ်' ထုတ်ပေးရာမှ WED မဂ္ဂဇင်းသည် ဂိုးလ်ဟားရှ် စာအုပ်ထုတ်ဝေရေး လုပ်ငန်းစု၏ အောင်မြင်သော အစိတ်အပိုင်း တစ်ရပ် ဖြစ်လာခဲ့သည်။

အရင်းအနှီး အသက်ဆက်ပေးသူအား ကျေးဇူးတင်ရမည်။ WED မဂ္ဂဇင်းသည် ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှစ၍ အရုံးကို ကာမီရုံတွင်မက အသားတင်အမြတ်ပါ သိသိသာသာ ရရှိလာခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

### မြန်မာပြည်ထို တစ်ဆယ့်

အာသောက နာထအဖို့ အိပ်မပျော်သော နေ့ရက်များကား ကုန်လွန်သွား ခဲ့လေပြီ။ သူသည် အလုပ်ကို အလွန် ကြိုးစားသူ ဖြစ်သည်။

သို့သော် အလုပ်ကို လိုအပ်လို့ လုပ်ခြင်းမဟုတ်၊ လုပ်ချင်လို့ကို လုပ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သူသည် နိုင်ငံရပ်ခြားရှိ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး ရန် တစ်လတစ်ကြိမ် ပုံမှန် ခရီးထွက်လေ့ရှိသည်။

ယခုအခါ သူ၏ စီးပွားရေးအခြေအနေ ဘယ်အဆင့်သို့ ရောက်ရှိနေ ကြောင်း သိချင်လျှင် သူ့အား မေးနေစရာမလို၊ သူ၏ တစ်ဦးတည်းသော သမီး ငယ် အိန်ဂျယ်လာအား အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ ကင်းဘရိတ်ချ် တက္ကသိုလ်သို့ ပို့၍ ပညာ သင်နိုင်ခြင်းက သက်သေခံနေသည်။ သူကလေးသည် တစ်နှစ်လျှင် သုံးကြိမ်စီ အိမ်သို့ ပြန်လာတတ်သည်။

အာသောကနာထသည် အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင်သည်နှင့်အမျှ ကျန်း မာရေးကိုလည်း သတိထားသည်။ ခန္ဓာကိုယ် မဝံ့လွန်းစေရန် တစ်ပတ်လျှင် သုံးကြိမ် မှန်မှန် ရွှေ့ အပြေးလေ့ကျင့်ခန်း လုပ်သည်။ တင်းနစ်ကစားခြင်း၊ ဘက် တံရိုက်ခြင်းနှင့် ရေကူးခြင်းတို့ကိုလည်း အချိန်ရလျှင် ရသလို ပြုလုပ်သည်။ ဘာမှ မလုပ်သော အချိန်များတွင် သူ့ကို ကလပ်မှာ တွေ့နိုင်သည်။

အာသောကနာထသည် သူ၏ ဇာတိချက်ကြော့ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်သွား  
လိုစိတ်များ မကြာမကြာ ပေါ်ပေါက်တတ်သည်ဟု ဆိုသည်။ သို့သော်လည်း သူ  
အနေဖြင့် ဖိလစ်ပိုင်တွင် နေသားကျ၍ ကြီးပွားအောင်မြင်နေပြီ ဖြစ်သောကြောင့်  
မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်သွားလိုစိတ်ကို လွန်ခဲ့သော ငါးနှစ်ခန့်ကတည်းက လက်လျှော့  
လိုက်ပြီ ဖြစ်သည်။

သို့သော်လည်း သူ့စိတ်ထဲကတော့ မြန်မာပြည်ကို အမြဲတမ်း စွဲလမ်း  
တမ်းတနေသည်ဟု ဆိုသည်။ ဤအချက်ကို သူ၏ ရုံးခန်းသွင်ပြင်က သက်သေ  
ခံနေသည်။ သူ၏ ရုံးခန်းထဲတွင် သမီးငယ် အိန်ဂျယ်လာ၏ ရုပ်ပုံအပြင် သူ့ဇာတိ  
မြန်မာနိုင်ငံမှ ယူလာသော ဘုရားဆင်းတုတော်တစ်ဆူ ရှိသည်။ ရုံးခန်းနံရံတွင်  
လည်း မြန်မာနိုင်ငံဖြစ် ကမ္ဘာလှည့် ကားချပ်ကို ချိတ်ဆွဲထားသည်။

‘ကျွန်တော်က စာအုပ်စာတမ်းတွေကို ကြမ်းပြင်မှာ ဘယ်တော့မှ ချမ  
ထားဘူး၊ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလူမျိုးတွေအနေနဲ့ စာတစ်လုံး ဘုရားတစ်ဆူ  
အဖြစ် လေးစားရိုသေကြတယ်၊ ပြီးတော့ ကျွန်တော်က လူတွေ့ရှေ့က ဖြတ်သွား  
ရင်လဲ ကိုယ်ကိုကုန်းပြီး အမြဲတမ်း သွားတယ်၊ ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလူမျိုး  
တွေရဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ဓလေ့တစ်ရပ်ပါပဲ’

အာသောကနာထက သူ၏ မွေးရပ်မြေအား တမ်းတမ်းတတစိတ်ဖြင့်  
တည်ငြိမ်စွာ ပြောပြသည်။

သူ့အနေဖြင့် သူ မျှော်မှန်းခဲ့သည့်အတိုင်း မြန်မာပြည်သို့ပြန်၍ မြန်မာ  
လူမျိုးအတွက် အကျိုးပြုလုပ်ငန်း တစ်ခုခု လုပ်ရန်မှာ အခြေအနေအရ မဖြစ်နိုင်  
သေးသော်လည်း လောလောဆယ်တွင်တော့ အာသောကနာထ၏ လုပ်ဆောင်  
ချက်ကြောင့် ဖိလစ်ပိုင် နိုင်ငံအဖို့ အမြတ်ထွက်နေသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

အာသောကနာထသည် အာရှ ပစိဖိတ်ဒေသတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း  
ဆိုင်ရာ အထင်ရှားဆုံး မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်ကို မနီလာမြို့၌ အောင်မြင်စွာ ထုတ်ဝေ  
နိုင်ခဲ့သည် မဟုတ်ပါလား။ ။



မောင်ပေါ်ထွန်း