



ထိုင်းနိုင်ငံ၏ အကြီးဆုံးလုပ်ငန်းစု SAHA အုပ်စုကိုတည်ထောင်သူ

ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ၏ အတွေးအမြင်

၁၀၀

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး

## ထုတ်ဝေသူအမှာ

နာမည်ကောင်း ကျန်ရစ်ခဲ့ခြင်းသည် သေလျင်ပြီးပြီဟု ယုံကြည်ထားသူတို့ အနေဖြင့် လက်ခံနိုင်ခြေ နည်းသော အယူအဆ တစ်ရပ် ဖြစ်ပေသည်။ ။

ထိုင်းနိုင်ငံသမိုင်းကို ကမ္ဘာ့သမိုင်းနှင့် ယှဉ်တွဲဖော်ပြပြီး ထိုင်းနိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေး ဆက်နွှယ်ချိတ်ဆက်မှု၊ စိန်ခေါ်မှု အခက်အခဲများကို အောင်အောင်မြင်မြင် ဖြတ်သန်းလာခဲ့သည့် တရုတ်လူမျိုး တစ်ဦး၏ လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့် တည်ဆောက်လာပုံ ဘဝသမိုင်းကြောင်းကို စိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်အောင် ရေးဖွဲ့ထားပါသည်။ ။

လူတစ်ဦး၏ ဘဝနှင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ ပြောင်းလဲမှုများကို အဆုံးအဖြတ်ပေးရာတွင် နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေးတို့ ၏ အရေးပါပုံကို သိမြင်လာနိုင်စေသည့် စနစ်ဖြစ်သည်။ ။ အသက် ၁၅ နှစ်အရွယ်တွင် ကျောင်းပညာ ဆက်မသင်နိုင်တော့ဘဲ ဖခင်ဖြစ်သူ၏ လုပ်ငန်းတွင် ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်ပေးခဲ့ရာမှ အဆင့်ဆင့် မြင့်တက်လာခဲ့သော ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ၏ ဘဝကောင်းကြောင်းမှာ မျိုးဆက်သစ် ခေတ်လူငယ်တို့ အတုယူဖွယ် ဖြစ်ပါသည်။ ။

နှစ် ၆၀ ကျော် စီးပွားရေး နယ်ပယ်တွင် ကျင်လည်ခဲ့ရာမှ တွေ့ရှိလာရသော အတွေ့အမြင် အတွေ့အကြုံများမှ တစ်ဆင့် သူ၏ ရိုးသားမှု၊

ကြိုးစားမှု၊ စိတ်စေတနာ ဖြောင့်မတ်မှု၊ ပေးကမ်း လှူဒါန်းလိုသော သဒ္ဓါ တရားတို့ ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း သိမြင်ရပါသည်။ ။ ထိုင်းနိုင်ငံတွင် မိဘ များ အနေဖြင့် မိမိတို့ ၏ သားသမီးများအား ဒေါက်တာတီရမ်၏ လမ်း ညွှန် ပြဿနာကို ခံယူနိုင်ရန် Saha အုပ်စုတွင် အလုပ်ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင် စေသည် ဟု ဖတ်ရှုရာ အလွန်ဂုဏ်ယူဖွယ် ဖြစ်ပါသည်။ ။

မူရင်းစာအုပ်သည် အသက် ၇၅ နှစ်အရွယ်တွင် ကွယ်လွန်ခဲ့သော ဒေါက်တာတီရမ်၏ အသက် ၁၀၀ ပြည့် အမှတ်တရအဖြစ် ထုတ်ဝေ ထားသော စာအုပ်ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဒေါက်တာတီရမ်၏ ဂုဏ်သိက္ခာ သမာဓိ ကို ချီးမြှင့်လိုသောအားဖြင့် အင်္ဂလိပ်၊ ထိုင်း၊ တရုတ်၊ သုံးဘာသာဖြင့် ထု တ်ဝေပြီး ဖြစ်သော စာအုပ်ကို ယခုအခါ တရားဝင်ခွင့်ပြုချက် ရယူပြီး မြန်မာဘာသာသို့ ပြန်ဆို ထုတ်ဝေလိုက်ရပါသည်။ ။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

\*\*\*

ဘာသာပြန်သူ အမှာ စာ

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် လုပ်ငန်းတာဝန်နှင့် စာဖတ်ဝါသနာအရ ခေါင်း ဆောင်မှုနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှု စာအုပ်များ စွာ ဖတ်ရှုလေ့လာရပါသည်။ ။ ထိုစာ အုပ်များ ၏ အများ စု ၉၅ ရာခိုင်နှုန်း အထိမှာ အနောက်နိုင်ငံများမှ ပ ညာရှင်များ ၊ စီမံခန့်ခွဲသူများ နှင့် ဂုရုများ ၏ သင်ခန်းစာများ ၊ ဘဝဇာ

တကြောင်းများ နှင့် ဗဟု သုတများ ဖြစ်ကြပြီး မိမိတို့ အာရှတိုက်သားများ ရေးသားသော စာအုပ်များ လွန်စွာရှားပါးလေသည်။

။

ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံ အနေဖြင့် စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲ ဖွံ့ဖြိုးမှုမှာ နိုင်ငံတကာနှင့် သို့မဟုတ် အာရှနိုင်ငံများ နှင့် စာလျှင် နောက်ကျခဲ့ရာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ခေါင်းဆောင်မှုဆိုင်ရာ စံပြ နိုင်လောက်သည် ထိ ပုဂ္ဂိုလ်များ အားနည်းခဲ့၊ အားနည်းဆဲ ဖြစ်ပါသည်။

။

အနောက်နိုင်ငံများမှ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ပညာရှင်များ ၊ လုပ်ငန်းရှင် များ ၏ အတွေ့အကြုံ ဗဟု သုတနှင့် အတ္ထုပ္ပတ္တိတို့ သည် ကျွန်တော်တို့ အတွက် များ စွာ အထောက်အကူ ပြုသည် မှာ မှန်သော်လည်း အာရှတိုက်မှ ဆိုပါက မိမိတို့ နှင့် အတွေးအခေါ်၊ ခံယူချက် ပိုမိုနီးစပ်ဖွယ်ရာ ရှိသည် ဟု ယုံကြည်မိပါသည်။ ။

ဒေါက်တာ တီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာသည် ရေကြည်ရာ မြက်နုရာဖြစ်သော ထိုင်းနိုင်ငံသို့ တရုတ်နိုင်ငံမှ အခြေချ ပြောင်းရွှေ့ လာပြီး ဖခင်၏ လုပ်ငန်းလေးကို ချဲ့ထွင်လုပ်ကိုင်ရင်းမှ ထိုင်းနိုင်ငံတွင် လေးစားရသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းစုကို နှစ်ပေါင်း ၆၀ အတွင်း လျင်မြန်စွာ တည်ထောင် နိုင်ခဲ့သူ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဆက်လက်၍ လည်း မိသားစုဝင် သား၊ သမီးများကို လက်ဆင့်ကမ်းနိုင်ခဲ့ပြီး ၎င်းတို့ မှ တစ်ဆင့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မျိုးစုံကို ဂုဏ်သိက္ခာရှိရှိ နာမည်ကောင်း ရှိစွာဖြင့် တည်ထောင် နိုင်ခဲ့ကြပါသည်။ ။

ဒေါက်တာ တီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ၏ အသက်ရာပြည့်မွေးနေ့ အမှတ်တရ ထုတ်ဝေသော ဤမူရင်းစာအုပ်တွင် သူ၏ ဘဝဖြတ်သန်းမှု၊ အတွေးအခေါ်၊ သင်ခန်းစာများ အပြင် စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး မိသားစုဆိုင်ရာ အ

တွေးအခေါ်များကို အချက် ၁၀၀ ဖြင့် ဖော်ပြထားပါသည်။ ။

ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အထက်က ဆိုခဲ့သည့် အတိုင်း မြန်မာ့ ရေခံမြေ ခံ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆ၊ ထုံးတမ်းစဉ်လာတို့ နှင့် နီးစပ်သော ဒေါက်တာ တီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ စာအုပ်ကို ဖတ်မိသည့် အခါ ကျွန်တော်တို့ ညီအကိုမောင်နှမ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ ၊ ဆရာသမားများ ၊ မိတ်ဆွေများကို ဖတ်ရှုစေလိုပါသဖြင့် ဤစာအုပ်ကို ဘာသာပြန်ဆိုခွင့်ရရန် ကြိုးစားပြီး ဘာသာပြန်ဆို လိုက်ရပါသည်။ ။

ဤစာအုပ်ကို ဘာသာပြန်ရန် ခွန်အားပေးသော ထာဝရ ဘုရားသခင် ယေရှုနှင့် သန့်ရှင်းသော ဝိညာဉ်တော်တို့ ကို ရှေးဦးစွာ ကျေးဇူးတော်ချီးမွမ်းပါသည်။ ။ ကျွန်တော်ဘာသာ ပြန်စဉ် ဆုတောင်းပံ့ပိုးခဲ့သော ဇနီးနှင့် မိသားစု၊ စာစီပေးသော မဇင်မာဌေး၊ တည်းဖြတ် ဖတ်ရှုပေးသော မဝါဝါဆွေ၊ အဖုံးဆွဲပေးသော ကိုစောရန်နိုင်၊ ကိုဇာလင်းထက်၊ စာအုပ်ထွက်ရှိရန် လုပ်ကိုင်ပေးသော ကိုဇော်ဝင်းနှင့် TODAY မှ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကို ကျေးဇူးအထူးတင်ပါသည်။ ။ ဤစာအုပ်ကို တရားဝင်ထုတ်ဝေ ခွင့်ရရန် ကူညီပေးသော Khun Wasin Teyateeti နှင့် ထုတ်ဝေခွင့်ပြုသော Chokwatana Foundation ကိုလည်း ကျေးဇူးအထူးတင်ရှိပါသည်။ ။

\*\*\*

ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

-၁၉၁၆- ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာသည် ဇွန်လ ၂၄ရက် ၁၉၁၆ ခုနှစ်တွင် ထိုင်းနိုင်ငံ၌ ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၂၂- ဖခင်ကိုအဖော်ပြုပြီး တရုတ်ပြည်သို့ ရောက်သွားရာ ထိုအချိန်တွင် တရုတ် တစ်ပြည်လုံး အငတ်ဘေးကြုံနေသည် ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ တွေ့မြင်ခဲ့ပါသည် ။

-၁၉၃၂-ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာ၏ မွေးသမိခင် ဆုံးပါးသွားခဲ့သည် ။

-၁၉၃၃-ခွန်ဆိုင်းပင်းဒါရက နန္ဒဒနှင့် အိမ်ထောင်ပြုပြီး ပထမသား ဘွန်းအက်ချုပ် ဝတ္တနာကို ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၃၆-ဒုတိယမြောက်သား ဘွန်းပကွန်းချုပ် ဝတ္တနာကို ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၃၇-တတိယမြောက်သား ဘွန်းစီသီချုပ် ဝတ္တနာကို ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၃၈-သမီးကြီးစီရီရွန်ချုပ် ဝတ္တနာကို ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၄၂-လီဖျူးဟ မိသားစုလုပ်ငန်း အတွင်းရေး ပဋိပက္ခ ဖြစ်ပွားခဲ့သည် ။ ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာက Hiap Ha စတိုးဆိုင်ကြီးကို ဦးစီး ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည် ။

-၁၉၄၃-စီရီနာ ချုပ်ဝတ္တနာနှင့် နရန်ချုပ် ဝတ္တနာတို့ ကို ထပ်မံ ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၄၇-Hip Hing Hong Co., Ltd ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာက ဟောင်ကောင်တွင် တည်ထောင်ခဲ့သည် ။ သားအမြွှာနှစ်ဦးဖြစ်သည့် ဘွန်းကစ်ချုပ်ဝတ္တနာနှင့် ဘွန်ချိုင်းချုပ် ဝတ္တနာတို့ ကို ဖွားမြင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၅၀-ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာ၏ ဖခင် ကွယ်လွန်ခဲ့သည် ။

-၁၉၅၂-Kyoto နှင့် Osaka မြို့တို့ တွင် Kyogo Companyကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၅၉- World Trading Co.Ltd, Thai Capital Co.Ltd နှင့် Bangkok Lion Companyတို့ ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာတည်ထောင် ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၀- Sampanthamitr Co.Ltdကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၄- Ratchathani Co.Ltd, Newcity (Bangkok) Co.Ltd, I.C.CInternational Co.Ltd နှင့် Far East Advertising Company တို့ ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာတည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၅-Universe Beauty Co.Ltd ကို တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၆-The Lion Dentifrice (Thailand) Co.Ltdကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာ တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၇- Lion Corporation (Thailand) Ltd ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာဦးစီ တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၆၉- Hann Fah Co.Ltdကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာတည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၇၂- Saha Pathana Inter-Holding Co., Ltd ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ် ဝတ္တနာ တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၇၄- Saha Group ကို ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာတည်ထောင်

ခဲ့သည် ။ ပြီးနောက် Sri Racha Industrial Park ကို တည်ဆောက်ခဲ့သည် ။

-၁၉၇၇- New City (Bangkok) Co.Ltd နှင့် Saha Pathana Inter-Holding Co., Ltd ကုမ္ပဏီနှစ်ခု ထိုင်းနိုင်ငံစတော့အိတ်ချိန်းတွင် အမည် ပေါက်စာရင်းဝင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၇၈-ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ ၏ ShahaPathanapibul Co.Ltd, Thai President Foods Co.Ltd, Bangkok Nylon Co.Ltd. နှင့် I.C.C International Co.Ltd ကုမ္ပဏီများ ထိုင်းနိုင်ငံစတော့ အိတ်ချိန်း တွင် အမည်ပေါက်စာရင်းဝင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၈၃- Thai Wacoal Co.Ltd နှင့် Bangkok Rubber Co.Ltd တို့ ထိုင်းနိုင်ငံ စတော့ အိတ်ချိန်းတွင် အမည်ပေါက် စာရင်းဝင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၈၆-ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ၏ Saha Group Dr.Thiam Chokwatana Foundation ကို တည်ထောင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၈၇- Thanulux Co.Ltd, Textile Prestige Co.Ltd နှင့် Boutique Newcity Co.Ltd ကုမ္ပဏီများ ထိုင်းနိုင်ငံစတော့ အိတ်ချိန်းတွင် အမည်ပေါက် စာရင်းဝင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၈၈- Pan Asia Footwear Co.Ltd သည် ထိုင်းနိုင်ငံစတော့ အိတ်ချိန်းတွင် အမည်ပေါက် စာရင်းဝင်ခဲ့သည် ။

-၁၉၉၁-ဇွန်လ ၂၉ ရက်နေ့တွင် အသက် ၇၅ နှစ်အရွယ် ဒေါက်တာတီရမ်ချုပ်ဝတ္တနာ ကွယ်လွန်ခဲ့သည် ။ စီးပွားရေး လောကတွင် နှစ်ပေါင်း ၆၀ တိတိ ကျင်လည်ခဲ့သည် ။

-၁၉၉၈- "ထိုင်းနိုင်ငံသည် အကောင်းဆုံး" ခေါင်းစဉ်ဖြင့် Saha Group

ပ က ဦးစီး၍ ပထမဦးဆုံးသော Saha Group ကုန်စည်ပြပွဲကြီးကို ကျင်းပခဲ့သည်။ ။

-၂၀၀၃- Daiso Sangyo (Thailand) Co.Ltd ကို တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ။

-၂၀၀၇- Sun 108 Co.Ltd ကုမ္ပဏီကို တည်ထောင်ခဲ့သည်။ ။

-၂၀၁၆-ဒေါက်တာတီရိမ်ချုပ် ဝတ္တနာ နှစ်တစ်ရာပြည့် အခမ်းအနားကို ကျင်းပခဲ့သည်။ ။

\*\*\*

## ဖြတ်သန်းခဲ့သည့် ဘဝအစိတ်အပိုင်းခြောက်ခု

Lee Piew Ha ၊ Hiap Ha နှင့် Hiap Seng Chieng စတိုးဆိုင်များမှ Sa ha Pathanapibul Company Ltd အဆင့်ထိ တက်လှမ်းခဲ့သော ကျွန်တော်၏ ဘဝရုန်းကန် ဖြတ်သန်းမှုကို အပိုင်းခြောက်ပိုင်း ခွဲခြား၍ ရပါသည် ။

ပထမအစိတ်အပိုင်း - ဒုတိယကမ္ဘာစစ် မတိုင်မီကာလ၊ သို့မဟုတ် သင်ယူ လေ့လာဆဲကာလ ။ ။ ထိုကာလတွင် ဖခင်ဖြစ်သူနှင့် အလုပ်တွဲလုပ် နေဆဲဖြစ်၍ အလုပ်ပင်ပန်းပြီး ကြမ်းတမ်းသော ဘဝလည်း ဖြစ်ပါသည် ။ ဖခင်က အလုပ်ကြိုးစား လုပ်ကိုင်ရန်နှင့် လုံ့လဝီရိယရှိရန် လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးခဲ့သည် ။ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ငယ်ရွယ်သန်မာ ကျန်းမာသည့် ကာလဖြစ်သဖြင့် မည်သည့် ကိစ္စမျိုးမဆို လုပ်ကိုင်နိုင်လေသည် ။ အရောင်းစာရေး တာဝန်ယူရသည့် ကာလရောက်သောအခါ ဈေးကွက်၊ ကုန်ပစ္စည်းများ နှင့် ဖောက်သည် များကို သိရှိလာခဲ့ရသည် ။ လူအများကို သိကျွမ်းလာခဲ့ရပြီး မိတ်ဆွေများ တိုးပွားခဲ့သဖြင့် ထိုကာလသည် ဘဝ၏ အခြေခံကောင်း ကာလဖြစ်ခဲ့သည် ။

မပြည့်စုံသည့် ၊ ငယ်ရွယ်သည့် ကာလ အသက် ဆယ့်ခုနစ်နှစ်တွင် အိမ်ထောင်ကျလေသည် ။ ကိုယ်ဝန်ရှိကြောင်း သိရသည့် အချိန်တွင် ၉

နီးနှင့် ကလေးကို လုံလောက်စွာ ကျွေးမွေးနိုင်ပါ့မလားဟု စိုးရိမ်လာသည်။ ။ ထို့ကြောင့် အလုပ်ကို ယခင်ကထက် ပိုကြိုးစားလုပ်ကိုင်လုပ်ကိုင်ခဲ့တော့သည်။ ။ ထိုကာလတွင် ဖခင်ဖြစ်သူမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံး၏ အကြီးအကဲဖြစ်ရာ ညီများ နှင့် ဆွေမျိုးသားချင်းတို့ က လေးစားကြလေသည်။ ။ သို့သော် မိသားစု အဖွဲ့ဝင် များ ပြားလှသဖြင့် မကြာခဏ ဆိုသလို အငြင်းပွားမှုနှင့် စကားများမှု ကြုံရလေသည်။ ။ ကျွန်တော့် အနေဖြင့် ထိုအဖြစ်အပျက်များကို သင်ခန်းစာ ယူလေ့လာခဲ့သဖြင့် နောင်တွင် မိမိ၏ မိသားစုကို စီမံခန့်ခွဲရာ၌ အသုံးဝင်လှလေသည်။ ။

ဖခင်ကြီး၏ မိသားစုတွင် ဖခင်ကြီး၊ မိမိ၊ ညီငယ် သုံးယောက်၊ မိမိနီးနှင့် ကလေး လေးယောက် ပါဝင်လေသည်။ ။

ဒုတိယ အစိတ်အပိုင်း - ဒုတိယကမ္ဘာစစ် ကာလနှင့် စစ်လွန်ကာလ။ ။ ။ ဤကာလတွင် လုပ်ငန်းကြီးထွားရန် လှုပ်ရှားရသည့် ကာလဖြစ်ပါသည်။ ။ ထိုကာလတွင် လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် ဖြစ်လာသူ ကျွန်တော့်အနေဖြင့် အသက် နှစ်ဆယ့်ခြောက်နှစ် ဖြစ်ပြီး မူလစတိုးဆိုင်မှ နောက်တစ်ဆိုင်တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ပြီး ကုန်ခြောက်မျိုးစုံသာမက နိုင်ငံခြားမှ တင်သွင်းသော ကုန်ပစ္စည်းများ ၏ ကိုယ်စားလှယ်နှင့် ဖြန့်ချိသူအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့လေသည်။ ။

နေ့စဉ် လုပ်ကိုင်ရသည့် ကုန်ပစ္စည်းဝယ်ခြင်းနှင့် ရောင်းခြင်းမှ တစ်ဆင့် သင်ခန်းစာမျိုးစုံ ရရှိလေသည်။ ။ တစ်ခါတစ်ရံ အဝယ်မှား သကဲ့သို့ တစ်ခါတစ်ရံ မှန်ကန်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်နိုင်လေသည်။ ။ ထိုသင်ခန်းစာများမှ တစ်ဆင့် ပိုမိုကောင်းမွန်နိုင်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရန် အခြေခံကောင်းများ ဖြစ်လာပါသည်။ ။ စစ်ပြီးကာလတွင် အ

ရောင်းအဝယ် မကောင်းသော်လည်း ဟောင်ကောင်သို့ မကြာခဏ ခရီး ထွက်ပြီး ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံ ဝယ်ယူခဲ့လေသည်။ ။ အခေါက်တိုင်း အကျိုး အမြတ် ရရှိခဲ့ပြီးနောက် ဂျပန်သို့ ခြေဆန့်ခဲ့ပြန်ပါသည်။ ။ ထိုမှ တစ်ဆင့် အခြေခံကောင်းများ နှင့် သင်ခန်းစာကောင်းများ ရရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

မူလအစ Hiap Seng Chieng စတိုးဆိုင်၏ ဖောက်သည် များမှာ ဘန် ကောက်မြို့မှ သာ ဖြစ်သော်လည်း နိုင်ငံအဝန်း လက်လှမ်းမီရန် လိုအပ် လာရာ နယ်များ သို့ ထိုးဖောက်ရန် ပြင်ဆင်ကြိုးစား လုပ်ကိုင်ခဲ့၍ အောင်မြင်မှုများ ရရှိခဲ့ပါသည်။

ထို့ပြင် ဟောင်ကောင်၌ Hip Hing Hong ကုမ္ပဏီ၊ တရုတ် နိုင်ငံ၊ ရှန် တို၌ Hiap Tai စတိုးဆိုင်နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတွင် Kyogo ကုမ္ပဏီတို့ ဖွင့်လှစ် တိုးချဲ့ နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။

ထို့ပြင် သူငယ်ချင်းများ နှင့် အကျိုးတူ လုပ်ငန်းများ ဖြစ်သည့် စိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်နွယ်သည့် Kieng Sae ကုမ္ပဏီနှင့် ဆောက်လုပ်ရေး ပစ္စည်းများ ဖြန့်ချိသည့် Western ကုမ္ပဏီတို့ ကိုလည်း ထူထောင်ခဲ့ ပြန်ပါသည်။ ။

သားသမီးစုစုပေါင်း ရှစ်ယောက်ထိ တိုးပွား လာပြီး မိသားစုမှာ လည်း ပျော်ရွှင်စရာ မိသားစုဖြစ်ကာ ကလေးတိုင်းသည် လည်း ကောင်းမွန်သော ပညာရေး ဆည်းပူးခွင့် ရခဲ့ပါသည်။ ။

တတိယ အစိတ်အပိုင်း - ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ထုတ်လုပ်ရေးကာလ ။  
။ အစိုးရအနေဖြင့် နိုင်ငံတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးမြှင့်ရန် ရည်ရွယ်လျက် BOI (Board of Investment) ဖွဲ့စည်းလျက် လုပ်ဆောင်ပါသည်။ ။ နဂိုက

တည်းက Saha Pathanapibul အုပ်စုနှင့် ဂျပန်တို့ အနေဖြင့် ခိုင်ခန့်သည့် ဆက်ဆံမှုရှိသည့် အပြင် သားဖြစ်သူ ဘွန်းစီသီသည် ဂျပန်တွင် ခြောက်နှစ်ပညာသင်ကြားခဲ့ရာ ဂျပန်တို့ ၏ အတွေးအခေါ်နှင့် စိတ်နေစိတ်ထားကို နားလည်သိရှိသဖြင့် ဂျပန်စီးပွားရေး လုပ်ဆောင်လုပ်ငန်းရှင်များ ၊ မန်နေဂျာများ နှင့် အဆင်ပြေစွာ ဆက်ဆံနိုင်သောကြောင့် ဂျပန်ကုမ္ပဏီများ နှင့် အကျိုးတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်လေသည် ။ Lion ကော်ပိုရေးရှင်း (ထိုင်း) ကို ပူးပေါင်းတည်ထောင်နိုင်သည့် နောက်ပိုင်းတွင် Far East Advertising ကုမ္ပဏီ၊ Thai President Foods ကုမ္ပဏီနှင့် Saha Pathana Inter-Holding ကုမ္ပဏီတို့ ကို တည်ထောင် နိုင်ခဲ့ပါသည် ။

မူလ ဆူခွန်ဗစ် ၂၈ လမ်းအိမ်မှ ပိုမိုကျယ်ဝန်းသော Banasarn အိမ်သို့ပြောင်းရွှေ့ခဲ့ပါသည် ။ ဇနီးဖြစ်သူမှာ ပန်းပင်သစ်ပင် စိုက်ပျိုးခြင်းနှင့် ဥယျာဉ်လုပ်ကိုင်ခြင်းကို ဝါသနာထုံသူ ဖြစ်သည့် အပြင် ကြက်၊ ငှက်မွေးမြူခြင်းကိုလည်း ဝါသနာပါသည် ။

Saha အုပ်စုမှာ တဖြည်းဖြည်း ခွဲထုတ်လာရာ ပထမလူငယ်အုပ်စုမှာ Sahapat ကုမ္ပဏီ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့် လုပ်ငန်းခွဲများ ခွဲဖြန့်ထူထောင်လာကြသည် ။ ဒုတိယအုပ်စုမှာ I.C.C ကုမ္ပဏီ၊ New city (Bangkok) ကုမ္ပဏီ၊ Universe Beauty ကုမ္ပဏီ၊ Bangkok Rubber ကုမ္ပဏီနှင့် Sun Color ကုမ္ပဏီတို့ ထူထောင်ခဲ့ပြန်ပါသည် ။

စတုတ္ထအစိတ်အပိုင်း - Phra Khanong အိမ်ရာသို့ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း ။

။ သားသမီးများမှာ အရွယ် ရောက် လာပြီးဖြစ်ရာ ကျွန်တော်၏ လုပ်ငန်းများ သို့ ဝင်ရောက်ကူညီ တာဝန်ယူလာကြပြီ ဖြစ်ပါသည် ။

သားသမီးအများ စုမှာ လည်း အိမ်ထောင်ရက်သားကျကာ ကိုယ်ပိုင် မိသားစုများ ရှိ လာပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကျွန်တော်၏ မေတ္တာရပ်ခံချက် တစ်ခုမှာ လစဉ် မိသားစု အားလုံးနှင့် တစ်ကြိမ် ထမင်းစားရန်ဖြစ်ပြီး အိမ်ထောင်ရှိသော သားသမီးများမှ အလှည့်ကျ မိမိအိမ်တွင် တာဝန်ယူ ဧည့်ခံရန် ဖြစ်ပါသည်။ ။ သို့မှ သာ အချင်းချင်း မေတ္တာမပျက်၊ သံယောဇဉ်ရှိမည် ဖြစ်ပြီး မြေးယောက်ျား ကိုးယောက်နှင့် မြေးမိန်းကလေး ရှစ်ယောက် စုစုပေါင်းမြေး ဆယ့်ခုနစ်ယောက် ရှိလေသည်။ ။

ပဉ္စမအစိတ်အပိုင်း - မိမိ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုကို သားသမီးများအား လွှဲပြောင်း ပေးခြင်း ။ ။ သားသမီးများ အနေဖြင့် ၎င်းတို့ ဦးဆောင်ရသော လုပ်ငန်းတာဝန်များကို အဆင်ပြေ ချောမွတ်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်ကြပြီး ကုမ္ပဏီများ လည်း ထပ်မံတိုးချဲ့ လုပ်ကိုင်ကြပြန်ရာ အထူးသဖြင့် I.C ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် လုပ်ငန်းများ ပိုမို ချဲ့ထွင်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ဤသည် မှာ လည်း သားဖြစ်သူ ဘွန်းစီသီ၏ ဂျပန်တို့ နှင့် ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးရှိခြင်းက အဓိက ကျလေသည်။ ။ လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ အများ အပြားနှင့် အကျိုးတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် လုပ်ကိုင်နိုင်လေသည်။ ။ နောက်ပိုင်းတွင် SAHA အုပ်စု၏ ကုမ္ပဏီများ သည် ထူးခြားပြောင်မြောက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်ကြပြီး စတော့ ဈေးကွက်တွင် ပါဝင်နိုင်ခဲ့လေသည်။ ။

မြေးများမှာ လည်း တချို့မှာ အရွယ်ရောက် လာပြီး မိသားစု လုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်လုပ်ကိုင်ကြသကဲ့သို့ တချို့မှာ ပညာသင်ကြားနေဆဲ ဖြစ်ပါသည်။ ။ မြေးများ မကြာမကြာ တွေ့ဆုံနိုင်ရန် တိုက်တွန်းခဲ့ပါသည်။

ဆဋ္ဌမ အစိတ်အပိုင်း - ဘဝ၏ အပျော်ရွှင်ဆုံး အချိန် ။ ။ ယခုအချိန်တွင် ကျွန်တော့်၏ သားသမီးများ နှင့် မြေးများမှာ အရွယ်ရောက်လာကြပြီ ဖြစ်ပါသည် ။ အကြီးဆုံး မြေးယောက်ျားလေးပင်လျှင် အိမ်ထောင်ကျပြီး ဖြစ်ပါသည် ။ မိသားစုဝင်တိုင်း၊ ကျရာတာဝန်ကို မညည်းမညူ လုပ်ဆောင်ကြသဖြင့် ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ကျေနပ်အားရ ဖြစ်မိပါသည် ။ မြေးများကိုလည်း ရိုးသားရန်၊ လုံ့လဝီရိယရှိရန်၊ ကြံ့ကြံ့ခံ ရင်ဆိုင်ရန်၊ နာမည်ကောင်း တည်ဆောက်ရန်၊ မိတ်ဆွေကောင်းများ နှင့် ပေါင်းသင်းတတ်ရန်၊ သူတစ်ပါးအား အခွင့်အရေး မယူရန်၊ မျှတမှုရှိရန် နှင့် ရန်သူ မထားရန် အမြဲသွန်သင် ဆုံးမလေသည် ။

အလှူဒါန ပြုလုပ်ခြင်းကို စိတ်အားထက်သန်သဖြင့် ကောင်းမှု ပြုရန်အတွက် Dr Thiam Chokwatana Foundation ကို တည်ထောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါသည် ။ Burapha တက္ကသိုလ်မှ ချီးမြှင့်သော ဂုဏ်ထူးဆောင်ဘွဲ့ ရရှိခဲ့ပြီး ထိုနှစ်ဖွဲ့ပူးပေါင်း၍ လူအများ အကျိုးပြု လုပ်ငန်းများကို လုပ်ဆောင်နေပါသည် ။

\*\*\*

ငွေကြေးဆိုင်ရာ နာမည်ကောင်း ရှိရန်လိုပါသည်

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ် မဖြစ်ပွားခင် အချိန်တွင် ရွှေဈေးကွက်မှာ အတက်အကျ အလွန်ကြမ်းပြီး ကျွန်တော်၏ မိတ်ဆွေတစ်ယောက်မှာ ရွှေပွဲစား

ဖြစ်ပါသည်။ ။ တစ်နေ့တွင် သူက ကျွန်တော့်အား ရွှေတစ်ဘတ် သား (၁၅.၂၄၄ ဂရမ်) ကို ၇၅၀ ဘတ်နှင့် ဝယ်ရန် ကမ်းလှမ်းခဲ့ပါ သည်။ ။ ထိုအချိန်မှာ နံနက် ၉ နာရီခန့်ဖြစ်ပြီး ကျွန်တော်က ရွှေအချိန် ဘတ်နှစ်ရာ တန်ဖိုးအားဖြင့် ၁၅၀,၀၀၀ ဘတ်နှင့် ဝယ်ရန်နှုတ်ဖြင့် သဘောတူလေသည်။ ။ သူက ရွှေကို နေ့လယ် ၂ နာရီတွင် လက်ဝယ်ပေး အပ်မည်ဟု အကြောင်းပြန်လေသည်။ ။ ထိုနေ့တွင် ထုံးစံအတိုင်း ဈေးနှုန်းမှာ အချိန်နှင့် အမျှ အပြောင်းအလဲများ လှရာ ၁၁ နာရီခန့်တွင် ၇၀၀ ဘတ်၊ ၁ နာရီခန့်တွင် ၆၅၀ ဘတ်နှင့် ချိန်းဆိုထားသည့် အချိန်တွင် ၅၅၀ ဘတ်သာ ရှိတော့သည်။ ။

မိတ်ဆွေက နေ့လယ် ၂ နာရီခန့်တွင် ရွှေများ လာအပ်ချိန်တွင် ကျွန်တော့် အနေဖြင့် နံနက် ၉ နာရီတွင် ဝယ်ထားသည့် ဈေးနှုန်းအတိုင်း ၁၅၀,၀၀၀ ဘတ်နှင့် ပေးချေခဲ့ပါသည်။ ။ ဘတ်ငွေ ၄၀,၀၀၀ ဆုံးရှုံးသွား ရပါသည်။ ။ သို့သော် ကတိတည်ရန် လိုအပ်သဖြင့် ထိုငွေကို ဆုံးရှုံးရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါသည်။ ။

နောင်နှစ်ပေါင်းများစွာ အကြာတွင် ထိုအဖြစ်အပျက်ကို ပြန်စဉ်းစားမိတိုင်း မိမိကိုယ်မိမိ ဂုဏ်ယူပါသည်။ ။ ထိုမိတ်ဆွေမှာ လည်း အောင်မြင်သူ ဖြစ် လာပြီး ဘန်ကောက်ဘဏ်၏ အကြီးတန်းရာထူး ရရှိကာ မိမိအား အမြဲတမ်း ကူညီခဲ့ပါသည်။ ။

အကယ်၍ သာ ဘတ်ငွေ ၄၀,၀၀၀ ကို နှမြောတွန့်တိုခဲ့ပါက ကတိပျက်သူ ဖြစ်သွားပြီး ထိုမိတ်ဆွေမှာ လည်း အထင်သေးမည် ဖြစ်သည့် အပြင် ဆက်ဆံရေးပါ ဆုံးရှုံးနိုင်ပါသည်။ ။ ကတိမတည်သူဟု လည်း သူမှ တစ်ဆင့် အခြားသူများ ပါ သိရှိသွားနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ ။

ထို့ကြောင့် ရိုးသားမှုသည် စီးပွားရေး အသိုင်းအဝန်းတွင်

အရေးပါပြီး နာမည်ကောင်း ရှိစေပါသည်။ ။

\*\*\*

Lee Peiw Ha စတိုးဆိုင်

ဖခင်ကြီးမှာ ဘုရင် (မူလအခေါ်အဝေါ်ဖြစ်သည် ) RAMA5 လက်ထက်တွင် Siam သို့ ပြောင်းရွှေ့ခဲ့သည် ။ ထိုအချိန်တွင် တရုတ်လူမျိုးအများ အပြား အနေဖြင့် Siam သို့ ရေကြည်ရာ မြက်နုရာ ဆိုသည့် အတိုင်း ရွှေ့ပြောင်းလာကြပါသည် ။ အများ စုမှာ လက်လီ လက်ကား ရောင်းဝယ်ခြင်းနှင့် ပွဲစားအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခြင်းတို့ ဖြစ်ပါသည် ။

ထိုအချိန်ကာလတွင် ဥရောပတိုက်သားများ တည်ထောင်သည့် Born eo ၊ Oriental Store ၊ A.E Nana တို့ ဖြစ်ပြီး ဂျပန် ကုမ္ပဏီများ ဖြစ်သည့် Mitsui တို့ လည်း အိန္ဒိယ ကုမ္ပဏီများ နှင့် အပြိုင် လုပ်ငန်း ထူထောင်လာကြသည် ။

ဖခင်ဖြစ်သူမှာ ထိထိုးရန် ဝါသနာကြီးပြီး ကံကိုလည်း ယုံကြည်ရာ ပုံမှန်ထိထိုးလေ့ရှိပြီး ရတစ်လှည့် မရတစ်လှည့် ဖြစ်နေရာမှ တစ်ချိန်တွင် ကံကောင်းစွာဖြင့် ဘတ် ၁၃၀၀ ပေါက်ခဲ့ပါသည် ။ ထိုငွေကို တရုတ်ပြည်သို့ ပြန်ပို့မည့် အစား စတိုးဆိုင် တစ်ဆိုင်ဖွင့်ရန် စဉ်းစားခဲ့ပြီး Lee Pie w Ha အမည်ဖြင့် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါသည် ။ ထိုစတိုးဆိုင်တွင် ဆန်၊ ဂျုံ၊ သကြားနှင့် ကုန်ခြောက်များ ရောင်းချခဲ့ပါသည် ။ ဖခင်ကြီးမှာ ထိုစတိုး

ဆိုင်၏ သဘောသဘာဝကို နှစ်သက်ပါသည်။ အကြောင်းမှာ လူအများ အပြား ငှားရမ်းလုပ်ကိုင်ရသဖြင့် တရုတ်ပြည်မှ ဆွေမျိုးသားချင်းများကို ခေါ်နိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

ညီအစ်ကို ဆွေမျိုးသားချင်းများကို အလုပ်တာဝန် ခွဲဝေပေးပြီး လခ ထုတ်ပေးလေသည်။ သို့သော် ဆွေမျိုးရင်းချာ မိသားစုများ တစ်စုတစ် ဝေးတည်း ရှိနေခြင်းကြောင့် ဝင်ငွေနှင့် စရိတ်ကာရံမျှသာ ရှိသဖြင့် မိမိ ကျွမ်းကျင်သည့် တရုတ်စာ ရေးသားသည့် လုပ်ငန်းကို ဆိုင်ရှေ့တွင် ခုံခင်း၍ လုပ်ကိုင်ခဲ့ရပါသည်။ နောက်တွင် Lee Piew Ha စတိုးဆိုင် အနေဖြင့် ဂိုဒေါင်တစ်လုံး ဝယ်ယူနိုင်လေသည်။

ထိုခေတ်အခါတွင် ကုန်ရောင်း ကုန်ဝယ် လုပ်ကိုင်ရာတွင် သတ်မှတ် ပုံစံနှင့် နှုန်းထားများ မရှိဘဲ ကုန်ပစ္စည်း အဝင်အထွက်ကို မူတည်၍ အ တက်အကျ ရှိလေသည်။ ဦးလေးနှစ်ဦးအား ဘန်ကောက်မြို့တွင်း ရှိဆို င်များ ၊ ကုမ္ပဏီများမှ ပစ္စည်းဝယ်ယူစေကာ ဘန်ကောက်နှင့် တခြားဒေ သများ တွင် လက်လီဈေးဖြင့် ရောင်းချခဲ့ပါသည်။

ဖခင်ကြီးမှာ ရိုးသားလှသည် ဖြစ်ရာ ဖောက်သည် များ ထံမှ ရရန်ငွေ ကို အကောင်းဆုံး ကြိုးစားရယူပြီး ကြွေးရှင်များကို အချိန်မှန် ဆပ်နိုင်ရန်အတွက် အမြဲကြိုးစား လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါသည်။

\*\*\*

Hiap Ha စတိုးဆိုင်

၁၉၃၉ ခုနှစ်တွင် ဥရောပ၌ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် စတင် လာပြီ ဖြစ်ပါသည် ။ အမှန်စင်စစ် ၁၉၃၇ ခုနှစ်ကတည်းက အာရှတိုက်တွင် ဂျပန်အနေဖြင့် မန်ချူးရီးယားကို သိမ်းပိုက်နိုင်ရန် ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် တရုတ်ကို ကျူးကျော် ဝင်ရောက်နေပြီ ဖြစ်ပါသည် ။ ၁၉၄၁ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလတွင် ဂျပန်က ထိုင်းနိုင်ငံသို့ ကျူးကျော် ဝင်ရောက် တိုက်ခိုက်လာတော့သည် ။

၁၉၄၂ ခုနှစ်တွင် ဖခင်နှင့် သူ၏ ဆွေမျိုးရင်းများကြားတွင် ပဋိပက္ခ ဖြစ်ပေါ် လာလေသည် ။ မိသားစုများ တိုးပွားလာခြင်းမှာ အခြေခံ အကြောင်းတရားဖြစ်ကာ ဖခင်မှ ညီနှစ်ယောက်ကို Lee Piew Ha စတိုးဆိုင်ကို လုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုခဲ့ပြီး ကျန်ဆွေမျိုးများကို ဘတ်ငွေ တစ်ထောင်စီ ပေးပြီး မိမိကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရန် ခွင့်ပြုခဲ့ပါသည် ။

သားဦးဖြစ်သူ ကျွန်တော်သည် လည်း ဘတ်ငွေတစ်ထောင် ရသဖြင့် တရုတ်တန်း အနီးသို့ ရွှေ့ပြောင်းပြီး ခုနစ်ထပ်တိုက် တစ်ခုတွင် Hiap H a စတိုးဆိုင်ကို ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့ပါသည် ။ ကျွန်တော့် တာဝန်မှာ အထွေထွေ မန်နေဂျာဖြစ်ပြီး ပစ္စည်းဝယ်/ရောင်း ရောင်းတာဝန်ဖြစ်ပြီး ဖခင်ဖြစ်သူမှာ ယခင်အတိုင်း ငွေရေးကြေးရေးနှင့် ဂိုဒေါင်တာဝန် ယူရလေသည် ။ ထို့နောက် တရုတ်ပြည်တွင် ရှိသော အစ်ကိုတစ်ဦးအား သူ၏ မိသားစုနှင့် အတူ ထိုင်းနိုင်ငံသို့ ပြောင်းရွှေ့လာ၍ အဖေနှင့် ကျွန်တော့်ကို ကူညီရန် ခေါ်လိုက်ပါသည် ။

တစ်နှစ်အပြီး သကြားဘတ်ငွေ လေးသောင်းဖိုး ရောင်းရပြီး အမြတ်ငွေ ဘတ်ငွေတစ်ထောင် ရလေသည် ။ သို့သော် သကြားဈေး အပြောင်းအလဲ ဖြစ်သဖြင့် အခန့်မသင့်လျှင် ရှုံးနိုင်သည် ကို သတိပြုမိ လေသည် ။ ထို့ကြောင့် တစ်နေ့တွင် ဖခင်ဖြစ်သူအား "ကျွန်တော့်ကို စတိုးဆိုင် အ

လုပ်က ဘယ်သူမဆို လုပ်ကိုင်နိုင်တော့ အမြတ်အစွန်းရဖို့ ခက်ခဲတယ်။  
ရေရှည်မှာ ဆိုရင် ဒုက္ခရောက်နိုင်တော့ အခြားပစ္စည်း အမျိုးအစားတွေ  
လည်း စဉ်းစားသင့်တယ်" ဟု အကြံပြုရာ အစပိုင်းတွင် ငြင်းဆန်သော်  
လည်း နောက်ပိုင်းတွင် ခွင့်ပြုခဲ့လေသည် ။ ထို့ကြောင့် ကုန်ပစ္စည်းပို့  
ရာတွင် ဝန်ပို့ပါပြီး အမြတ်အစွန်း ပိုရသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းချ  
ခဲ့ပါသည် ။

\*\*\*

### Hiap Seng Chiengစတိုးဆိုင်

ဖခင်ကြီးအား တောင်းပန်၍ Hiap Ha စတိုးဆိုင်ကို မန်နေဂျာ တစ်  
ယောက်ငှားပြီး ကုန်စုံဆိုင်အနေဖြင့် ဆက်လက် လုပ်ကိုင်ပါသည် ။ အစ်  
ကိုဖြစ်သူ Heng Mong က စားသောက်ကုန် အပါအဝင် စတိုးဆိုင်ကို ဆ  
က်လက် လုပ်ကိုင်ပါသည် ။

နောက်ပိုင်းတွင် ဖခင်ကြီးမှ ဘတ်ငွေ ၁၀,၀၀၀ ပေး၍ ကုန်စုံဆိုင် တ  
စ်ဆိုင် ထပ်ဖွင့်စေပါသည် ။ အဆိုပါဆိုင်တွင် ဈေးကြီးသော ကုန်ပစ္စည်း  
များအား ဦးစားပေး ရောင်းချခဲ့ပါသည် ။ ထိုဆိုင်အတွက် ဆိုင်ပိုင်ရှင်  
ယောက္ခမထီးထံမှ ဘတ်ငွေ ၁၀,၀၀၀ ချေးခဲ့ရပါသည် ။ Hiap Seng Chien  
စတိုးဆိုင်ဟု နာမည်ပေးလျက် ၁၉၄၂ တွင် ဖွင့်လှစ် ခဲ့ပါသည် ။ ထိုဆို  
င်တွင် အဝတ်အစားများ ၊ အစားအသောက် စည်သွတ်ဘူးများ ၊ ဆေးဝါး  
များ ရောင်းချခဲ့ပါသည် ။

၁၉၄၂ ခုနှစ်တွင် ဘန်ကောက်မြို့ ရေကြီးရေလျှံခဲ့ပြီး Hiap Seng Chi eng ဆိုင်လည်း ရေနစ်ခဲ့ရာ ပစ္စည်းအနည်းငယ်နှင့် အတူ အပေါ်ထပ်သို့ ရှောင်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ၁၉၄၃ ခုနှစ်တွင် သမီးဖြစ်သူ (Sirina) ကို မွေးဖွား ခဲ့ပါသည်။ ။

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကာလတွင် နိုင်ငံခြား သင်္ဘောများ ဆိုက်ရောက်မှု နည်းပါးသဖြင့် ကျွန်တော်တို့ ဆိုင်တွင် ကုန်ပစ္စည်းပမာဏ နည်းပါးခဲ့ရပြီး ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင် ပွဲစားအနေဖြင့် လုပ်ကိုင်ခဲ့ရပါသည်။ ။ ပွဲစားလုပ်ရခြင်း၏ အားသာချက်တချို့မှာ လူမှုအသိုင်းအဝန်း ပိုမို ကျယ်ပြန့်လာခြင်းနှင့် ယခင်က မသိခဲ့သော အခြားပစ္စည်းမျိုးများကို သိရှိလာရခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ။

ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်ကြီးအပြီးတွင် ကျွန်တော့်မှာ သားသုံးယောက်နှင့် သမီးနှစ်ယောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ။ နောက်သုံးနှစ် ကြာသောအခါ အမြွှာသား နှစ်ယောက်ဖြစ်သူ Boonchai နှင့် Boonkiet တို့ ရခဲ့ပါသည်။ ။

အသက်အရွယ်အားဖြင့် ၃၁ နှစ်ရောက်ချိန်တွင် တည်ငြိမ်သော မိသားစု၊ အောင်မြင်သော စီးပွားရေးနှင့် လူမှုအသိုင်းအဝန်း ကျယ်ပြန့်လာပါသည်။ ။ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်တွင် ဖခင်ကြီးဖြစ်သူ ဆုံးပါးသွားသဖြင့် ချစ်သည့် စိတ်၊ လေးစားသည့် စိတ်ကြောင့် စိတ်ဓာတ် ကျဆင်းခဲ့ရပါသည်။ ။ ထို့နောက် ကျွန်တော်သည် Hok Piew Sae Lee မိသားစု၏ ဒုတိယမျိုးဆက်များ ၏ ခေါင်းဆောင် ဖြစ်လာပါတော့သည်။ ။

## Hip Hing Hong ကုမ္ပဏီလီမိတက်

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီး ၁၉၄၆-၅၀ ခုနှစ်များ တွင် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးပုံစံ ပြောင်းလဲခဲ့ရပါသည်။ ။ ထိုအချိန်တွင် Hiap Seng Chieng စတိုးဆိုင်အနေဖြင့် (က) ဘန်ကောက်ရှိ ကုန်သည်များ ထံမှ ပစ္စည်းဝယ်ယူရောင်းချခြင်းနှင့် ပွဲစားအဖြစ် ဆောင်ရွက်ခြင်း (ခ) ဟောင်ကောင်မှ ကုန်ပစ္စည်း တင်သွင်းရောင်းချခြင်း (ဂ) ဂျပန်မှ ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင်းချခြင်းတို့ ဆောင်ရွက်ပါသည်။ ။

ဟောင်ကောင်တွင် အခွင့်အရေးများစွာ ရှိသည်ကို သဘောပေါက်မိသည့် အတွက် ညီဖြစ်သူ Hang Tong မှာ လည်း စွန့်စားမှုကို နှစ်သက်သဖြင့် သူနှင့် သူ့မိသားစုကို ပြောင်းရွှေ့ နေထိုင်စေပြီး Hiap Seng Chieng စတိုးဆိုင်အတွက် လိုအပ်သည့် ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူနိုင်ရန် အတွက် Hip Hing Hong အမည်ဖြင့် ကုမ္ပဏီ တည်ထောင်ခဲ့ပါသည်။ ။

နောက်ပိုင်းတွင် Hip Hing Hong ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် စီးပွားရေး ချဲ့ထွင်လာပြီး သေတ္တာနှင့် ကလေးကစားစရာအရုပ် ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ညီဖြစ်သူ Hang Tong မှာ လည်း ဟောင်ကောင် နိုင်ငံသားအဖြစ် ခံယူခဲ့ပါသည်။ ။

\*\*\*

## Saha Pathanapibul ကုမ္ပဏီလီမိတက်

၁၉၅၃ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလ ၃၀ ရက်နေ့တွင် Hiap Seng Chieng အမ

ည်ကို Saha Pathanapibul သို့ ပြောင်းလဲခဲ့ပြီး မတည် ရင်းနှီးငွေဘတ်  
ငွေ လေးသန်းနှင့် စတင်ခဲ့ပါသည်။ ။ SAHAPATHANAPIBUL ၏ ထိုင်းဘာ  
သာနှင့် ဆိုလျှင် "စည်းလုံးညီညွတ်မှုဖြင့် ခိုင်မာသော ပြောင်းလဲမှုများ  
လုပ်ဆောင်ရန်" ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကုမ္ပဏီ ဒါရိုက်တာများမှာ ကျွန်တော်၊  
ကျွန်တော့် ညီအစ်ကိုများ နှင့် သားကြီး Boon Ek ပါဝင်ပါသည်။ ။

ကုမ္ပဏီ၏ မတည်ရင်းနှီးငွေ ပေးပြီးနောက် ဝန်ထမ်းများကို ရှယ်  
ယာများ ထုတ်ဝေပေးခဲ့ပါသည်။ ။ စီးပွားကူးသန်း ဝန်ကြီးဌာန၏ စည်းမျ  
ဉ်းနှင့် အညီ ဖွဲ့စည်းထားပြီး အပြင်လူများမှာ အစုရှယ်ယာဝင်များ ဖြစ်  
လာသဖြင့် သတ်မှတ်ထားသည့် ဥပဒေအတိုင်း အစည်းအဝေးများ စနစ်  
တကျ ဆောင်ရွက်ကာ အမြတ်ငွေဝေစုများ ထုတ်ပေးခဲ့ပါသည်။ ။

၁၉၅၃ ခုနှစ်မှ ၁၉၅၆ ခုနှစ်ကာလအတွင်း ထိုင်းနိုင်ငံအနေဖြင့် ကြီး  
မားသော စိန်ခေါ်မှုများ ကြုံခဲ့ရပါသည်။ ။

(က)အစိုးရအနေဖြင့် သွင်းကုန်ပစ္စည်း တင်သွင်းမှုကို ကန့်သတ်ခဲ့ရ  
ပါသည်။ ။ အထူးသဖြင့် အမေရိကန်၊ ဥရောပနှင့် ဟောင်ကောင်တို့ မှ ပ  
စ္စည်းများကို ပြန်ပြီး ခွဲတမ်းစနစ် ကျင့်သုံးခဲ့ပါသည်။ ။

ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်ရာတွင် အစိုးရချင်း ကုန်သွယ်မှု  
ပမာဏပေါ် မူတည်၍ လုပ်ဆောင်ကြရသဖြင့် ခွဲတမ်း ကုန်လျှင် ကုန်ပစ္စ  
ည်းများ တင်သွင်းခွင့် မရတော့ပေ။

(ခ)ထိုင်းဘတ်ငွေတန်ဖိုး ရုတ်တရက် ကျဆင်းခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။  
ဟောင်ကောင် တစ်ဒေါ်လာလျှင် ဘတ်ငွေ ၂.၇၅ နှုန်းထား နှင့် ကုန်ပစ္စ  
ည်းမှာ ယူပြီး နောက်ဆုံးတွင် ဟောင်ကောင် ဒေါ်လာမှာ ဘတ်ငွေ လေး  
ဘတ်အထိ ရုတ်တရက် ကျဆင်းသွားလေသည်။ ။ ထိုအခြေအနေကြောင့်  
ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ တစ်သန်းနီးပါး အကြွေးတ

င် သွားလေတော့သည်။ ။

(ဂ)၁၉၅၂-၅၆ ခုနှစ်အတွင်း Sahapat ကုန်ပစ္စည်းများ အတွက် ကြော်ငြာ မကြာခဏ ပြုလုပ်ခဲ့ရပါသည်။ ။ ထိုခေတ် ကာလတွင် တရုတ် ဘာသာစကားနှင့် သတင်းစာ နှစ်စောင်ရှိပြီး ကြော်ငြာမှာ သိပ်မများ လှပေ။ အလားတူ ကြော်ငြာမကြာ ခဏလုပ်ရာ လူအများ စုက လုပ်ငန်းမကောင်းသဖြင့် ကြော်ငြာရနေသည် ဟု ကောလဟာလ ထွက်လာသည်။ ။ မကြာမီတွင် ကုမ္ပဏီပြုတ်တော့မည်အထိ ဆိုးဝါးခဲ့ပါသည်။ ။ ကျွန်တော် အနေဖြင့် အခြေအနေ မှန်ကို အစဉ်ရှင်းပြခဲ့ရပါသည်။ ။

၁၉၆၂ တွင် Saha Pathanapibul ကုမ္ပဏီတွင် ဈေးကွက် သုတေသနပြုခြင်း၊ ဈေးကွက်စမ်းသပ်ခြင်း၊ ဈေးကွက် ပြင်ဆင်ခြင်းတို့ ကြောင့် လူအများ ၏ လေးစားမှု ခံရလာပါသည်။ ။

၁၉၆၃ တွင် ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းများကို ရေဒီယိုမှ တစ်ဆင့် ကြော်ငြာခဲ့ပြီး အပိုလက်ဆောင်ပေးခြင်းလည်း ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။ ။ ထို့ပြင် တီးဝိုင်းတစ်ခု တည်ဆောက်ပြီး အဆိုတော်၊ မင်းသား၊ မင်းသမီး၊ လူရွှင်တော်၊ အတီးသမားများ အပါအဝင် လူလေးဆယ်ခန့်နှင့် ကား ငါးစီးခန့် နိုင်ငံအဝန်း လှည့်လည် ကြော်ငြာခဲ့ပါသေးသည်။ ။

ထို့နောက် Sahapat အနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံကို ရောင်းချဖြန့်ဖြူးနိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ဝယ်ယူမည့် ဖောက်သည် အမျိုးအစားကို မှားယွင်းစွာ ခန့်မှန်းမိခဲ့သဖြင့် အတွေ့အကြုံများ လည်း ရရှိခဲ့ပါသည်။ ။ ဤအမှားများသည် ကျွန်တော်တို့ ၏ ဆရာများ ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ။

၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် Saha Palhanapibul ၏ ဌာနချုပ်မှာ ယခုလက်ရှိ နေရာ နံပါတ် ၂၁၅၆ New Phatchburi လမ်းသို့ ရွှေ့ပြောင်းခဲ့ပါသည်။ ။

ထို့နောက် စတော့ ရှယ်ယာဈေးကွက်တွင် တင်ခဲ့ပြီး အများ ပိုင်ကုမ္ပဏီ ဖြစ် လာလေသည်။ ။

\*\*\*

## Far East Advertising ကုမ္ပဏီလီမိတက်

ထိုင်းနိုင်ငံ၏ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းစုံ တည်ဆောက်မှု အစပိုင်းတွင် ပင် ကျွန်တော့် အနေဖြင့် ကြော်ငြာလုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားခဲ့ပါသည်။ ။ ထိုအချိန်တွင် အမေရိကန်နှင့် ဂျပန်တို့ ပိုင်ဆိုင်သည့် ကြော်ငြာ လုပ်ငန်းများ သာ ရှိနေသေးပါသည်။ ။

၁၉၆၄ တွင် တည်ထောင်ခဲ့သော<sup>၆</sup> မေ Far East Advertising Ltd သည် ပထမဆုံး ထိုင်းလူမျိုးပိုင်း ကြော်ငြာလုပ်ငန်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ မူလရည်ရွယ်ချက်မှာ SAHAPAT အုပ်စုရှိ ကုန်ပစ္စည်းများ ကြော်ငြာရန် အတွက်သာ ဖြစ်ပါသည်။ ။ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်မှာ ကျွန်တော့်တို့ အနေဖြင့် မိမိတို့ ၏ လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သည့် ကြော်ငြာနှင့် လူထုဆက်သွယ်ရေး ကိစ္စရပ်များကို မိမိတို့ သာ ဖန်တီးသင့်သည် ဟု ခံယူထားခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ။

လူငယ်လူတော်များကို ငှားရမ်း၍ လေးထပ်အဆောက်အဦးတွင် ရုံးခန်းဖွင့်လှစ် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အုပ်စုတွင်း၌ ကြော်ငြာကုမ္ပဏီ ရှိသည် ဆိုသည့် အယူအဆမှာ အစပိုင်းတွင် အခက်အခဲ ရှိသော်လည်း နောက်ပိုင်းတွင် ကျယ်ပြန့် လာပြီး လုပ်ငန်းစုကြီးတိုင်း

တွင် ကျင့်သုံးလာကြလေသည်။ ။

နိုင်ငံရပ်ခြားမှ ပညာသင်ကြားသည့် သားဖြစ်သူ Boonchai ပြန်လာပြီးနောက် Far East လုပ်ငန်းစု၏ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာအဖြစ် တာဝန်ယူခဲ့ပါသည်။ ။ ပထမဆုံးသော ထိုင်းကြော်ငြာ ကုမ္ပဏီအဖြစ် စတော့ရှယ်ယာ ဈေးကွက်တွင် တင်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။

\*\*\*

Lion Corporation (Thailand) လီမိတက်

ဂျပန်မိတ်ဆွေဖြစ်သူ Mr Okada မှ တစ်ဆင့် Lion Corporation ၏ ကနဦး တည်ထောင်သူ Mr. Atsushi Kobayashi နှင့် သိကျွမ်းခဲ့ရပါသည်။ ။ မူလအစပိုင်းတွင် ကျွန်တော်တို့ အနေဖြင့် Lion Corporation ၏ ကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူရောင်းချခဲ့ပြီး သွားတိုက်ဆေးကို စတင် စမ်းသပ်ခဲ့ပါသည်။ ။ ထိုင်းလူမျိုးတို့ အနေဖြင့် ချိုသော သွားတိုက်ဆေး အရသာကို မကြိုက်နှစ်သက်သဖြင့် ဈေးကွက်သုတေသန ပြုခဲ့ရပါသည်။ ။ ထို့ပြင် တစ်ဘတ်တန် ခေါင်းလျော်ရည်ထုပ်ကို ဈေးကွက်တွင် စမ်းသပ်ကြည့်သောအခါ အလွန် အောင်မြင်ခဲ့လေသည်။ ။

၁၉၅၉ ခုနှစ်တွင် ထိုင်းအစိုးရက တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းများကို အခွန်တိုးမြှင့် ကောက်ခံခဲ့ပါသည်။ ။ ထို့ကြောင့် ဂျပန်တို့ နှင့် တိုင်ပင်ကာ စက်ရုံတည်ဆောက်ရန် စဉ်းစားကြစည် ရတော့သည်။ ။ ထို့ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ သည် ကုန်ပစ္စည်း ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူ အဆင့်မှ

ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သူ အဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာပါသည်။ ။

Lion စက်ရုံကို တည်ထောင်ပြီးနောက် ရှေးဦးစွာ ခေါင်းလျော်ရည် ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါသည်။ ။ စက်ရုံရှိလာသဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံထုတ် လုပ် လာသော်လည်း စမ်းသပ်ခြင်းမျိုးစုံ၊ အမှားမျိုးစုံ ကြုံတွေ့ပြီးမှ မှန်ကန် သော ဖောက်သည် ကြိုက် ပစ္စည်းများကို ရရှိလာပါသည်။ ။

နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီများ နှင့် အကျိုးတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းကြောင့် နည်းပညာအသစ်များကို သင်ယူလေ့လာခွင့် ရရှိခဲ့ပါသည်။ ။ အထူးသဖြင့် ဂျပန်တို့ သည် ဈေးကွက်သုတေသန ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် ပစ္စည်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို အစဉ်တစိုက် လုပ်ဆောင်တတ်ကြပါသည်။ ။ ၁၉၇၉ နောက်ပိုင်းတွင် ထိုအချိန် အခြေအနေများ ပေါ် မူတည်၍ ရိုးသားမှုရှိပြီး၊ တရားမျှတမှုနှင့် ဆောင်ရွက်သည့် ကုန်ပစ္စည်း တစ်မျိုး ထုတ်လုပ်ရန် ဆန္ဒရှိခဲ့ပါသည်။ ။ ထိုအချိန်တွင် ကျွန်တော့်အနေဖြင့် ထိုင်ဝမ်သို့ ရောက်ချိန်တွင် Pao Boon Jin ဇာတ်လမ်းတွဲ (ပေါင် တရားသူကြီး ဇာတ်လမ်းတွဲ) ကို ကြည့်ရှု လိုက်ရပါသည်။ ။ သဘောကျသွား သဖြင့် ထိုင်းတွင် ပြန်ပြသနိုင်သည် ကို သိသောကြောင့် ဝယ်ယူခဲ့ပြီး Channel 3 ၃ မှ တစ်ဆင့် ပြသခဲ့ရာ လူကြိုက်များ လှသဖြင့် တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ကြိမ်ပြသရာမှ နေ့စဉ် ပြသလာရပါသည်။ ။

ထို့ကြောင့် Pao Boon Jin အမည်ဖြင့် ဆပ်ပြာမှုန့်ကို "ရိုးသားမှု၊ အရည်အသွေးနှင့် သင့်တော်သော ဈေးနှုန်း" ကြော်ငြာစာသားဖြင့် ထုတ်လုပ် ဖြန့်ချိခဲ့ပါသည်။ ။

Lion အုပ်စုနှင့် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ခြင်းဖြင့် အကျိုးရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများကို ထိရောက်သော ဖြန့်ချိရေးစနစ်အဖြစ် ကြော်ငြာများဖြင့် အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်သော ထိုင်းကုမ္ပဏီတစ်ခု အဖြစ်

ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။

\*\*\*

## Thai President Foods ကုမ္ပဏီလီမိတက်

ကျွန်တော့်ဘဝတွင် တစ်ခါတစ်ရံ ကြုံတွေ့ရသည့် အတွေ့အကြုံ သစ်များမှ ဖြစ်နိုင်မည် မထင်သည့် အရာများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်လာနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ။

ဘန်ကောက်ဘဏ်၊ ဘဏ်မန်နေဂျာတစ်ဦးက ထိုင်ဝမ်မှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ နှင့် ပူးပေါင်း၍ အသင့်စား ခေါက်ဆွဲ စက်ရုံ တည်ထောင်ရန် ဆန္ဒရှိပြီး ကျွန်တော့်အား ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ထည့်ဝင်ခြင်းဖြင့် ပစ္စည်းဖြန့်ချိရန် ဖိတ်ခေါ်ခဲ့လေသည်။ ။ သို့သော် ကုန်ပစ္စည်း စတင်ထုတ် လုပ်လိုက်သည် နှင့် ထိုအသင့်စား ခေါက်ဆွဲမျိုးတွင် Monosodium glutamate ( MSG အချို့မှုန့်) ပါဝင်သဖြင့် ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက် ကြောင်း သတင်းများတွင် ပါရှိလာပါသည်။ ။ ထိုသတင်းကြောင့် အသင့်စား ခေါက်ဆွဲ အရောင်းအဝယ် ရပ်ဆိုင်းသွားပါသည်။ ။ ထိုအချိန်တွင် ကျွန်တော်တို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသော စက်များမှ ပစ္စည်းများ လည်း စတင် ထွက်ရှိနေပြီဖြစ်ရာ မိမိတို့ အနေဖြင့် ရှေ့သို့တိုးရန်သာ ရှိတော့သည်။ ။

ထိုသတင်းမဟုတ်မှန်ကြောင်း သက်သေပြနိုင်ရန်အတွက် ပြည်သူ့ကျန်းမာရေးဌာန၏ အမြဲတမ်း အတွင်းဝန်ကို ဖိတ်ကြား၍ စက်ရုံကို လာရောက် လည်ပတ် စစ်ဆေးစေပါသည်။ ။ ထို့နောက် မိမိတို့ အသင့်

စား ခေါက်ဆွဲကို MAMA ဟု အမည်ပေး၍ ဈေးကွက်ထဲတွင် ရှိသော ကြက်များ ဝယ်ယူကြောင်း၊ ထိုကြက်များမှ တစ်ဆင့် ကြက်စွပ်ပြုတ်ရည် ထုတ်ကြောင်းနှင့် အသင့်စား ခေါက်ဆွဲနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိကြောင်း ပညာပေး ရှင်းလင်းပွဲများ ပြုလုပ်ခဲ့ပါသည်။ ။ တစ်ပြိုင်နက် ကြော်ငြာစာသားမှာ "လွယ်ကူ၍ အရသာရှိသော" ဖြစ်ပါသည်။ ။

၁၉၇၃ တွင် Thai President Foods Company Limited တည်ထောင်ခဲ့ပြီး အသင့်စား ခေါက်ဆွဲ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါသည်။ ။ သို့သော် ခေါက်ဆွဲသက်တမ်းမှာ ရက်အနည်းငယ်သာ ရှိခဲ့ပြီး တစ်ပတ်ကျော်လာသည် နှင့် အနံ့အသက် ဆိုးလာပါသည်။ ။ ထိုစိန်ခေါ်မှုကို ကြိုးစားဖြေရှင်းသော်လည်း သတ်မှတ်သော အရောင်းပမာဏ စံချိန်ကို မမီနိုင်ဖြစ်နေပါသည်။ ။ တစ်ဖက်ကလည်း ထိုင်ဝမ်မှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ အုပ်စုနှင့် JenSiriwong အုပ်စုတို့ ကြား ပြဿနာများ ပေါ်ပေါက်လာရာ ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းနှင့် ငွေရေးကြေးရေးကို ထိခိုက်စေခဲ့ပါသည်။ ။ ထို့နောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပမာဏနှင့် ရှယ်ယာဝင်၊ ရှယ်ယာအချိုးအစားတို့ ကိုညှိနှိုင်းခြင်း၊ အရည်အသွေး ပြည့်မီအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းနှင့် အရသာသစ်များ မိတ်ဆက်ပေးခြင်းတို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့ရပါသည်။ ။ ဆယ်နှစ်ကြာ နောက်ပိုင်းတွင် မှ MAMA သည် အောင်မြင်မှု ရလာခဲ့ပါသည်။ ။

MAMA အသံထွက်သည် ကလေးက မိခင်ကိုခေါ်သည် နှင့် တူညီသဖြင့် စားသုံးသူများ အတွက် အလွယ်တကူ အမှတ်ရစေပါသည်။ ။ MAMA တုန်ယန်း ပုစွန်ဟင်း အရသာနှင့် MAMA ဝက်သားတို့ မှာ တရုတ်နှင့် ထိုင်းလူမျိုးတို့ အတွက် အလွန် အစပ်အဟပ် တည့်သဖြင့် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ပါသည်။ ။

ထိုနောက်ပိုင်းတွင် Saha Pathanapibul အများ ပိုင် ကုမ္ပဏီ၏ အမိ

ကကုန်ပစ္စည်း ဖြစ်လာပါသည်။ ။

\*\*\*

## Saha Pathana Inter-Holding Public ကုမ္ပဏီလီမိတက်

၁၉၅၇ တွင် ကျွန်တော်တို့ အနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းစုများ လုပ်ကိုင်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါသည်။ ။ ထိုအချိန်တွင် Sahapat သည် သဘောတူလေးနှင့် တူညီပြီး ပြိုင်ဘက် သဘောကြီးများ နှင့် စာလျှင် ပိုမိုလျင်မြန်စွာ ရွေ့လျားနိုင်သည် ဟု ကျွန်တော် သဘော ပေါက်လေသည်။ ။ ငါးကြီးက ငါးလေးကိုဝါးမျိုသည် ဆိုသည့် စကားအတိုင်း ကျွန်တော့် အနေဖြင့် မည်သည့် အချိန်တွင် အစားခံရမည်ကို စိုးရိမ်နေရပါသည်။ ။ သို့သော် လုပ်ငန်းကြီးတွင် မူ ဝင်ငွေ၊ စရိတ်၊ အခွန် စသဖြင့် စဉ်းစားရသည့် ဒုက္ခများ ရှိရာ နောက်ဆုံးတွင် လုပ်ငန်းသေးသည် ဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းကြီးသည် ဖြစ်စေ ဒုက္ခရှိသည် ဟု နားလည်လာရသည်။ ။ သို့သော် ကုန်ရောင်းကုန်ဝယ်တွင် ငါးသေးမှာ အဝါးမျိုခံရမည်မှာ သေချာသလောက် ရှိသော်လည်း ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းတွင် မူ ငါးသေးက ငါးကြီးကို ဝါးမျိုနိုင်သည့် အခြေအနေ ရှိနိုင်သည် ကိုလည်း မြင်တွေ့လာသည်။ ။

စက်ရုံတစ်ခုကို တည်ထောင်၍ လုပ်ကိုင်ရာတွင် တစ်ခါတစ်ရံ မိမိ၏ ထွက်ကုန်မှာ ပြင်ပထက် ဈေးမြင့်နေတတ်ပါသည်။ ။ စက်ရုံငယ်လေးများမှာ သီးသန့်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရာ အစစ အရာရာ

ဈေးသက်သာနိုင်သဖြင့် ဈေးနိမ့်ရောင်းနိုင်သည့် အပြင် အမြတ်လည်း ရနိုင် ပါသေးသည် ။ ထိုအခါ စဉ်းစားမိသည့် အချက်မှာ မိမိ၏ စက်ပစ္စည်းများကို စက်ရုံငယ်များ ထံ ငှားရမ်းပေးပြီး လုပ်ငန်း လည်ပတ်စေလျှင် မိမိတို့ ၏ ကုန်ထုတ်စရိတ် သက်သာနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည် ။

ထိုသဘောတရားကို အခြေခံ၍ ငါးကြီးအနေဖြင့် ရှင်သန်ရပ်တည်ရန် ခက်ခဲသော်လည်း ငါးလေးများ စုဆောင်းနိုင်ပါက ငါးကြီးကို အနိုင်ယူနိုင်မည်ဟု သဘောပေါက်လေသည် ။

၁၉၇၇ တွင် Si Racha ဒေသတွင် Saha Group IndustrialPark စက်မှုဇုန် တည်ထောင်ပြီး စက်ရုံများကို စုစည်းထားခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည် ။ ဧက ၂၈၀ ခန့်ရှိပြီး ဝန်ထမ်းများ အတွက် အစစအရာရာ အဆင်ပြေစေရန် ရည်ရွယ်၍ စဉ်းစား တည်ထောင်ထားပါသည် ။ ထိုစက်မှုဇုန်တွင် Lion ၊ Thai President Foods ၊ Thai Wacoal အပါဝင် စက်ရုံများ စွာ ရှိပါသည် ။ လက်ရှိတွင် ဧက ၆၄၀ ထိချဲ့ထွင်ပြီး စက်ရုံပေါင်း ငါးဆယ်ခန့်နှင့် ကျွန်တော်လာလျှင် တည်းရန် အိမ်တစ်လုံး ရှိပါသည် ။

Saha Pathana Inter-Holding Company (SPI) ကို ၁၉၇၁ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ခဲ့ပြီး ဆက်လက်ချဲ့ထွင်မည့် လုပ်ငန်းများ အတွက် ရည်ရွယ်ပါသည် ။ ဤနည်းဖြင့် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချမှုအပိုင်း ခွဲခြားပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ပြင်ဆင်ခဲ့ပါသည် ။

SPI22 အနေဖြင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် လုပ်ကိုင်သည့် အမျိုးတူ လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် အဓိက ရှယ်ယာဝင်အဖြစ် ရင်းနှီးလုပ်ကိုင်ပါသည် ။ ထိုကုမ္ပဏီတွင် ဆွေမျိုးသားချင်းများ နှင့် ဝန်ထမ်းများ လည်း ရှယ်ယာ ပိုင်

ဆိုင်ကြပါသည်။ ။ ကျွန်တော့် မိသားစု၊ ကျွန်တော့်ဇနီးနှင့် သားသမီး များ အတွက် Chokwatana Company တည်ထောင်ပြီး SPI တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါသည်။ ။

Saha Pathana Inter-holding Company အနေဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကုမ္ပဏီဖြစ်သကဲ့သို့ Si Rachai Lamphun၊ PrachinBuri နှင့် အခြားနေရာများ ရှိ Saha အုပ်စုစက်မှုဇုန်များ ၏ ပိုင်ရှင်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

\*\*\*

Saha အုပ်စု ကုမ္ပဏီများ

ဤမိန့်ခွန်းမှာ ဒေါက်တာတီရမ်၏ ခုနစ် ၇၁ နှစ်မွေးနေ့တွင် တက်ရောက်လာသည့် ဝန်ထမ်းများအား ပြောကြားသည့် ကျေးဇူးတင်စကား ဖြစ်ပါသည်။ ။

"ဆိုရိုးစကား တစ်ခုရှိပါတယ်။ အသက် ၇၀ ထိ နေနိုင်ရင် ကံကောင်းပါတယ်။ အဲဒီလို လူမျိုး ရှာတွေ့ဖို့ ခက်ပါတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ။ ကျွန်တော်အခု ၇၁ နှစ်ရှိပြီ။ ဘဝရဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို ခံစားနေရပါတယ်။ အတိတ်ကို ပြန်ကြည့်မယ် ဆိုရင်တော့ ကျွန်တော်ဟာ ပညာရေးရော၊ ဗဟု သုတရော အားနည်းသူပါ။ ကံကောင်းတာကတော့ အဖေ့ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကြီးမားမှုနဲ့ အမေ့ရဲ့ ရက်ရောစွာ လှူဒါန်းမှုတွေရဲ့ အကျိုးတွေကြောင့် ချစ်ခင်ပြီး ညီညွတ်တဲ့ မိသားစုကို ပိုင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ မိတ်ဆွေကောင်းတွေ ရှိပါတယ်။ စိတ်ချပြီး အလုပ်ကြိုးစားလုပ်တဲ့ ဝန်ထမ်း

မ်းတွေ၊ အရာထမ်းတွေ၊ ဒါရိုက်တာတွေလည်း ရှိနေပါတယ်။ ကျွန်တော့် အဖေ အမြဲပြောသလိုပါပဲ။ "လူများ လေ၊ အကျိုးရှိလေ" ဆိုတဲ့ အတိုင်း SAHA အုပ်စုကို အောင်မြင်စွာ တည်ထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကြီးစွာ အောင်မြင်ပြီး အမြတ်အစွန်းရှိအောင် ဒီနေ့အထိ လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အဖေမှာ တတ်တဲ့ စကားတစ်ခွန်းကတော့ "မိသားစုတစ်ခုဟာ ကောင်းတာလုပ်ရင် ကောင်းတဲ့ အကျိုးခံစားရတယ်" ဆိုတာပါပဲ။ မိဘ နှစ်ပါးရဲ့ သွန်သင်လမ်းပြမှုကို အမြဲရင်ထဲကနေ ကျေးဇူးတင်နေပါတယ် ။

ငယ်ငယ်တုန်းက လူတစ်ယောက်က ကျွန်တော့်ကို "တက်နေလို့ တင်စားခဲ့ပါတယ်။ အခု ၇၁ နှစ်ရှိပြီဆိုတော့ "ကျနေ" ပေါ့ဗျာ။

ဒီနေ့ ကျွန်တော် မွေးနေ့မှာ "တက်နေ" တွေကို ကျွန်တော့်ရဲ့ အတွေ့အကြုံနဲ့ အတွေးအခေါ်တချို့ကို ဝေမျှပေးလိုပါတယ်။ စဉ်းစား ဆင်ခြင်ပြီး လိုက်နာကျင့်သုံးဖို့ လည်း တိုက်တွန်းလိုပါတယ်။ ဘဝအတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အချက်တွေပါ။

ပထမအချက်ကတော့ ကျွန်တော်က အလုပ်လုပ်တာ နှစ် ပေါင်း ၅၀ ကျော်ပါပြီ။ အရေးကြီးဆုံးက ဇွဲလုံ့လဝီရိယနဲ့ ၊ သတ္တိနဲ့ ကြမ်းတမ်းခက်ခဲမှုကို ကျော်လွှားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်းကြောင့် အတွေ့အကြုံတွေရှိပြီး အခွင့်အရေးကောင်းတွေ ကြုံခဲ့ပါတယ်။ အခွင့်အရေးကောင်းက တစ်ခါတလေ ဆယ်နှစ်နေမှ တစ်ခါ ကြုံတတ်ပြီး တစ်ခါတလေ တစ်နှစ်အတွင်းမှာ ခဏခဏ ကြုံရတတ်ပါတယ်။ အဲဒီလို အခြေအနေမှာ ဗဟု သုတ မရှိရင် ၊ အသင့်မဖြစ်နေရင် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မှားနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် အလုပ်လုပ်ရင် အခြေခံ အုတ်မြစ်ကောင်း ရှိဖို့ လိုပါတယ်။

ဒုတိယ အချက်ကတော့ ကုန်ရောင်း ကုန်ဝယ်လုပ်ရင် အလယ် အလတ်လမ်းစဉ်ပဲ ကျင့်သုံးဖို့ တိုက်တွန်းလိုပါတယ်။ အရေးကြီးဆုံး ပထမ အဆင့်ကတော့ တည်ငြိမ်ဖို့ လိုပါတယ်။

-ကိုယ် မကျွမ်းကျင်တဲ့ ပစ္စည်းဆိုရင် မလုပ်ပါနဲ့ ။

-ကိုယ့်မှာ လူအင်အားမရှိဘူး၊ အသင့်မဖြစ်ဘူးဆိုရင် မလုပ်ပါနဲ့ ။

-တစ်ခါတည်း ပိုက်ဆံအများကြီး မရင်းနှီးလိုက်ပါနဲ့ ။

-အရင်းအနှီး နည်းနည်းနဲ့ ပစ္စည်းသစ်တစ်ခု စမ်းကြည့်ဖို့ ဆိုရင် တော့ ကြိုးစားသင့်ပါတယ်။

တတိယအချက်ကတော့ Sahapat ဟာ နှစ်ပေါင်းလေး ဆယ်ကျော် လာပါပြီ။ မိသားစု လုပ်ငန်းပုံစံနဲ့ မဟုတ်ဘဲ ကျွန်တော့် ကလေးတွေ၊ မြေးတွေ ဦးဆောင်တဲ့ သူတွေအနေနဲ့ နှစ်ရာကျော်တိုင်အောင် ရပ်တည် နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့ တိုက်တွန်းလိုပါတယ်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတိုင်းမှာ အောင်မြင်မှုနဲ့ ဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ ဒွန်တွဲ နေတတ်တဲ့ သဘောဆိုတော့ တချို့က အောင်မြင်တဲ့ အတွေ့အကြုံပေါ် အခြေခံပြီး လုပ်ကိုင်တဲ့ အတွက် ဆုံးရှုံးတတ်ကြသလို လုပ်ငန်းသေးတုန်းက အောင်မြင်ပေမယ့် အလုပ်ကြီးလာရင် မအောင်မြင်တာမျိုးလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကိုယ့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေမှာ ယစ်မူး နေမယ့်အစား အရှုံးတွေ၊ သင်ခန်းစာတွေကို သတိရနေတာက ပိုအကျိုး ရှိပါတယ်။

ကလေးတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆိုရိုးစကား "ဆော့တဲ့ ကလေးက လဲကျနိုင်တယ်။ များများ လဲကျလေ ပိုသန်လေ" ဆိုတဲ့ အတိုင်း ကုန်သွယ်မှု အလုပ်ဟာ အစပိုင်းမှာ အရှုံးနဲ့ ရင်ဆိုင်တတ်ပြီး သင်ယူလေ့လာရ

င်း အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုရှိလေ ပိုသတိထားရလေ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံး အနေနဲ့ ကတော့ တရုတ်စာလုံး လေးလုံး လက်ဆောင်ပေးချင်ပါတယ်။ လုံ့လဝီရိယ ရှိပါ။ ခြိုးခြံချွေတာပါ။ စဉ်းစားဆင်ခြင်ပါ။ ဗဟု သုတ ပြည့်စုံပါစေတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

အလုပ်ကြိုးစားပေမယ့် ခြိုးခြံချွေတာမှု မရှိရင် ဒုက္ခ ရောက်နိုင်သလို စဉ်းစားဆင်ခြင်မှု မရှိရင် လုပ်ငန်းကျဆုံးနိုင်ပါတယ်။ အလားတူပဲ ဗဟု သုတ ပြည့်စုံနေမှ သာ အခွင့်အရေးကို တွေ့မြင်နိုင်ပြီး လက်ဆုပ် လက်ကိုင် ရယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ Saha အုပ်စုမှာ ဝန်ထမ်းများ စွာ ရှိတဲ့ အတွက် လူတိုင်း လိုအင်ဆန္ဒနဲ့ ပြည့်စုံကြပါစေ။ တစ်ယောက်စီရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ ဗဟု သုတကို အခြေခံပြီး Saha အုပ်စုကို နှစ် ၁၀၀ တိုင်အောင် ရပ်တည် အောင်မြင်နိုင်ဖို့ တည်ဆောက်ကြပါစို့လို့ တိုက်တွန်းလိုက်ရပါတယ် ခင်ဗျာ။"

\*\*\*

Dr Thiam Chokwatana ၏ ပရဟိတလုပ်ငန်း

အသက် ၇၁ နှစ်မွေးနေ့တွင် Burapha တက္ကသိုလ်မှ ဒေါက်တာဘွဲ့ ချီးမြှင့်ခံခဲ့ရပါသည် ။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ ၂၀ ရက်နေ့တွင် Dr Thiam C hokwatana Foundation ကို ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါသည် ။ အောက်ဖော်ပြပါခွန်း

ကို ပြောကြားခဲ့ပါသည်။ ။

ပထမဦးဆုံး Burapha တက္ကသိုလ်က ကျွန်တော့်ကို ဒေါက်တာ ဘွဲ့ချီးမြှင့်ခဲ့တဲ့ အတွက် သက်ဆိုင်သူ အားလုံးကို အထူး ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကောင်းမှု ကုသိုလ်တွေအတူ လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ ငွေထည့်ဝင် လှူဒါန်းကြတဲ့ အတွက်လည်း ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ပညာရေး အခြေခံအားနည်းပေမယ့် ကျွန်တော့် ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ ကလေး တွေကိုတော့ အကောင်းဆုံးပညာရပ်တွေ ဆည်းပူးနိုင်ဖို့ ကူညီပေးလိုပါတယ်။ အပင်ကြီးတစ်ပင်ရဲ့ အရွက်တွေဟာ အရိပ်ရသလို ကောင်းတဲ့ ကိစ္စရပ် တစ်ခုအတွက် ဝိုင်းဝန်း လုပ်ဆောင်တာမျိုး မြင်တွေ့လိုပါတယ်။ ။

Dr Thiam Chokwatana Foundation ရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့ ဝင်တွေ အကြံပြုတဲ့ အတိုင်း အများ ပြည်သူအတွက် ကောင်းကျိုး ဆောင်ရွက်ဖို့ ၊ အခြား ပရဟိတ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ပူးပေါင်းဖို့ ၊ နိုင်ငံအကျိုး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်ဖို့ ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက် တွေကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ Burapha တက္ကသိုလ်ရဲ့ ဒုဥက္ကဋ္ဌကိုလည်း ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တို့ အဖွဲ့အစည်းအနေနဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ အချက် ၁၀ ကို လိုက်နာပြီး ကောင်းမှုကိစ္စတွေ ဆောင်ရွက်ပါလို့ မေတ္တာ ရပ်ခံချင်ပါတယ်။

၁။ ပညာရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်၊ ကူညီဖို့ ၊ ထောက်ပံ့ဖို့ ၊ မြှင့်တင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆက်စပ်တဲ့ စကောလားရှစ်ပေးတာ၊ ပညာရေး အထောက်အကူပြုဆိုင်ရာ ပစ္စည်းတွေ ထောက်ပံ့တာ၊ တီထွင်ကြံဆမှု ဆိုင်ရာ၊ ဗဟု သုတ မြှင့်တင်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းတွေကို ထောက်ပံ့ဖို့ ၊ လိုအပ်ရင်

ကျောင်းတွေ ဆောက်ပေးတာတွေ ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ ။

၂။အများ ပြည်သူ ကောင်းကျိုးဆောင်ရွက်ဖို့ ၊ သဘာဝ ဘေးအန္တရာယ် ကြုံတွေ့ရတဲ့ ဒုက္ခသည် တွေကို ကူညီဖို့ ။

၃။ဆင်းရဲနွမ်းပါးသူတွေကို အခြေခံ လိုအပ်ချက်တွေ ပံ့ပိုးကူညီဖို့ ။

၄။အခြား ပရဟိတ လုပ်ဆောင်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ပူးပေါင်း လုပ်ဆောင်ဖို့ နဲ့ ကူညီလှူဒါန်းပေးဖို့ ။

၅။လူ့အသိုင်းအဝန်းကို ကူညီစောင့်ထိန်းဖို့ ။

၆။သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက် ထိန်းသိမ်းနိုင်ဖို့ အတွက် ကူညီထောက်ပံ့ဖို့ ။

၇။Saha အုပ်စုမှာ ရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ဒီပရဟိတ လုပ်ငန်းစုက နေ ကောင်းကျိုးလုပ်တဲ့ အကျင့်ကောင်း ရရှိလာဖို့ ။

၈။Saha အုပ်စုမှာ ရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေ အနေနဲ့ ကောင်းမှုအလုပ်တွေ လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ ကြားခံ အဖွဲ့အစည်းအဖြစ် ရပ်တည်ဖို့ ။

၉။Saha အုပ်စုမှာ ရှိတဲ့ ဦးဆောင်သူတွေ၊ ဝန်ထမ်းတွေဟာ ဒီအဖွဲ့ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ကိုယ်ကျိုးမငဲ့ဘဲ ကူညီ လုပ်ဆောင်တတ်ဖို့ ။

၁၀။ Dr Thiam Chokwatana Foundation ဟာ Saha အုပ်စုရဲ့ သာရေးနာရေးအတွက် မဟုတ်ဘဲ အများ အတွက်ဆိုတာ နားလည် သဘောပေါက်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ငါးနှစ် ခြောက်နှစ်လောက်ကစပြီး SAHA အုပ်စု ဦးဆောင်သူ အများ စုဟာ နည်းလမ်းပေါင်းမျိုးစုံနဲ့ လှူဒါန်းတာကို သိရှိ ရပါတ

ယ်။ ငွေ၊ အချိန်၊ လုပ်အားခ စသဖြင့်ပေါ့ဗျာ။ စကောလားရှစ်တွေ ပေးတယ်။ ဆေးရုံတွေ ဆောက်ပေးတယ်။ သဘာဝ ဘေးအန္တရာယ် ကြိုတုံ့ဒေသတွေအတွက် ဆေးတွေ လှူဒါန်းပေးတယ်။

ဒီအဖွဲ့အစည်းကနေ တစ်ဆင့် လူငယ်တွေအတွက် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းတွေ ဖန်တီးဖို့ လည်း လုပ်ကိုင်နေပါတယ်။ အရင်းအနှီး နည်းနည်းနဲ့ အလုပ်တစ်ခု လုပ်ကိုင်ပြီး ဝင်ငွေ အသင့်အတင့် ရအောင် ဖန်တီးနိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်ပါ။ ပြိုင်ပွဲတွေလည်း ဖန်တီးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီရည်ရွယ်ချက်ကို အပြည့်အဝ ထောက်ခံပါတယ်။ တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ လူငယ်တွေဟာ တီထွင်နိုင်မှု စွမ်းရည်မြင့်တက် လာပြီး အလုပ်အကိုင်တွေ ဖန်တီးနိုင်မယ် ဆိုရင် ကျွန်တော်တို့ တိုင်းပြည်ဟာ ပိုမို ကြီးပွားလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီ Foundation ဖြစ်ပေါ်အောင် ဝိုင်းဝန်းကူညီတဲ့ သူအယောက်တိုင်း အောင်မြင် ကြီးပွားကြပါစေ။

ခင်ဗျားတို့ ရဲ့ အောင်မြင်ကြွယ်ဝမှုကို မြင်တွေ့နိုင်လောက်အောင် ကျွန်တော်လည်း အသက်ရှည်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်ခင်ဗျာ။"

\*\*\*