

Virgin တံဆိပ်ပန်တီးရှင်၏

စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်

ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်



ထုတ်ဝေသူ၏ အမှာ

ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်၏ စွန့်ဦးတီထွင်နိုင်မှုနှင့် စီးပွားရေး သမားတစ်ယောက်၏ ထူးခြားသည့် ပါရမီသည် သူမတူအောင် စာသုံး သူ၏ အမြင်ကို ကြိုတင်သိရှိသည့် ပင်ကိုသိစိတ်ရှိခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်၏ ကျွမ်းကျင်မှု နောက်တစ်ခုက အမှတ်မထင်ပြိုင်ဘက်ကို အနိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်သည် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီး များ ၏ အားနည်းချက်ကိုအခွင့်ကောင်းယူပြီး ချုံခိုတိုက်ခိုက်သည့် နည်း ဗျူဟာများကြောင့် သူတည်ထောင်သည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်သည် လုပ်ငန်းအမြောက်အမြားတွင် အောင်မြင်ပြီး ထိပ်တန်းက နေရာယူနေ ခြင်းဖြစ်သည်။ ။

ဘရင်ဆန်သည် သူ၏ ဘဝတစ်ခုလုံးကို စွန့်စားမှုများ နှင့် ကြီးပြင်းခဲ့သူတစ်ယောက်ဖြစ်ပြီး သူ့ကိုယ်သူလည်း လမ်းပေါ်က သာမန် လူလိုပဲ ပုံဖော်လေ့ရှိသူဖြစ်ပါသည်။ ။ ယခု Des Dearlove ၏ Doing Business The Richard Branson Way ကို ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ် က ဘာသာပြန်ဆိုထားသော ဘရင်ဆန်၏ နှစ်ပေါင်း ၄၀ ကျော် စီးပွားရေး ဖြတ်သန်းမှုများ နှင့် အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုများကို အသေးစိတ် ရေးသားထားမှုများကို တွေ့မြင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကမ္ဘာ့အကျော်ကြားဆုံး အမှတ်တံဆိပ်များကို ဖန်တီးသူဘရင်ဆန်၏ ယှဉ်ပြိုင်မှုများ ၊ တိုက်ခိုက် မှုများ ၊ ကြိုးပမ်းမှုများကို စွန့်ဦးတီထွင်လိုသူတို့ အတွက် ဤစာအုပ်ကို စီစဉ်ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

ထုတ်ဝေသူ၏ အမှာ

ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်၏ စွန့်ဦးတီထွင်နိုင်မှုနှင့် စီးပွားရေး သမားတစ်ယောက်၏ ထူးခြားသည့် ပါရမီသည် သူမတူအောင် စာသုံး သူ၏ အမြင်ကို ကြိုတင်သိရှိသည့် ပင်ကိုသိစိတ်ရှိခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်၏ ကျွမ်းကျင်မှု နောက်တစ်ခုက အမှတ်မထင်ပြိုင်ဘက်ကို အနိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဘရင်ဆန်သည် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီး များ ၏ အားနည်းချက်ကိုအခွင့်ကောင်းယူပြီး ချုံခိုတိုက်ခိုက်သည့် နည်း ဗျူဟာများကြောင့် သူတည်ထောင်သည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်သည် လုပ်ငန်းအမြောက်အမြားတွင် အောင်မြင်ပြီး ထိပ်တန်းက နေရာယူနေ ခြင်းဖြစ်သည်။ ။

ဘရင်ဆန်သည် သူ့လုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို မကောင်းသူပယ် ကောင်းသူကယ်သည့် သဘောမျိုး အထင်ရောက် အောင် လုပ်ပြနိုင်စွမ်းရှိသောကြောင့် Virgin တံဆိပ်ကို ကျင့်ဝိတ်ပိုင်း ပိုပြီး ခိုင်မာစေခြင်းဖြစ်သည်။ ။ စီးပွားရေးဝေါဟာရစာရင်းမှာ မရဘူး၊ လုံးဝ၊ မဖြစ်နိုင်ဆိုသည် များကိုပယ်ထုတ်ပြီး ညှိနှိုင်းတတ်သည့် အတတ် ပညာ၊ ဆွဲဆောင်မှုအပြောအဆိုနှင့် အယုံသွင်းနိုင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်ပါသည်။ ။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းလုပ်ငန်းကြီးများ ဖြစ်သည့် British Airways ၊ Coca-Cola နှင့် Pepsi Co ကုမ္ပဏီကြီးများ နှင့် လည်း တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ပါသည်။ ။ ဘရင်ဆန်သည် ၁၉၆၆ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၉ ခုနှစ်အထိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး ထိပ်တန်းနေရာကိုရော

က်လာသည် Virgin အမှတ်တံဆိပ်ကို ဖန်တီး ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။ ဘရင် ဆန်သည် သူ၏ ဘဝတစ်ခုလုံးကို စွန့်စားမှု များ နှင့် ကြီးပြင်းခဲ့သူတစ် ယောက်ဖြစ်ပြီး သူ့ကိုယ်သူလည်း လမ်းပေါ်က သာမန်လူလိုပဲ ပုံဖော် လေ့ရှိသူဖြစ်ပါသည်။ ။ ယခု Des Dearlove ၏ Doing Business The Ric hard Branson Way ကို ဒေါက်တာ ဉာဏ်ဟိန်းလတ်က ဘာသာပြန်ဆို ထားသော ဘရင်ဆန်၏ နှစ်ပေါင်း ၄၀ ကျော် စီးပွားရေးဖြတ်သန်းမှုများ နှင့် အောင်မြင်ကျော်ကြားမှုများကို အသေးစိ တ်ရေးသားထားမှုများကို တွေ့မြင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကမ္ဘာ့ အကျော်ကြားဆုံး အမှတ်တံဆိပ်များကို ဖန်တီးသူဘရင်ဆန်၏ ယှဉ်ပြိုင် မှု များ ၊ တိုက်ခိုက်မှုများ ၊ ကြိုးပမ်းမှုများကို စွန့်ဦးတီထွင်လိုသူတို့ အ တွက် ဤစာအုပ်ကို စီစဉ်ထုတ်ဝေလိုက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ဘာသာပြန်သူ၏ အမှာ

ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်သည် အများ နှင့် မတူသည့် စွန့်ဦးတီထွင် သမား ဖြစ်သည်။ သူတည်ထောင်သည့် Virgin အမှတ်တံဆိပ်သည် လုပ်ငန်း အများ အပြားတွင် အောင်မြင်လျက်ရှိသည်။ သူ၏ ထူးခြားပြောင်မြောက်သည့် စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်များ ဖြင့် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်း လုပ်ငန်းကြီးများ ဖြစ်သည့် ကိုကာကိုလာ၊ ဗြိတိသျှလေကြောင်းလိုင်း တို့ ကိုလည်း လိုက်လံယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ပါသည်။ ဘရင်ဆန်ဟု ဆိုလိုက်လျှင် ဗြိတိသျှစီးပွားရေးလောကတွင် အနှစ် ၄၀ ကျော်၊ ယနေ့ထက်တိုင် တစ်မူထူးသည့် ဟန်ဖြင့် အောင်မြင်စွာ နေရာယူထားနိုင်ခဲ့သူအဖြစ် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကတွင် ပါ မသိသူ မရှိသလောက် ဖြစ်ပါသည်။

ယခုစာအုပ်တွင် ဘရင်ဆန်၏ နှစ်ပေါင်းများစွာ လျှမ်းလျှမ်း တောက်အောင်မြင်ရခြင်း အကြောင်းရင်းကို အနုစိတ်သုံးသပ် ဆန်းစစ်ထားသည် ကို တွေ့ရပါမည်။ ကိုယ်တိုင်စွန့်ဦးတီထွင်သူတစ်ယောက် ဖြစ်လိုသူတို့ အတွက် သတိပြုစရာ၊ အတုယူစရာများ ပါဝင်သကဲ့သို့ လက်တွေ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင်းမှ အဖိုးတန်သင်ယူစရာအများ အပြားကိုလည်း တွေ့နိုင်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့အကြီးကျယ်ဆုံး အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုကို လက်တွေ့ကျကျ ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သူတစ်ယောက်၏ အတွေ့အကြုံ၊ သဘောသဘာဝ၊ မတွန့်မဆုတ် ကြိုးပမ်းမှုများ သည် မျိုးဆက်သစ် စွန့်ဦး တီထွင်သူတို့ အတွက် အားဆေးတစ်လက်ဟု ပင် ဆိုနိုင်လောက်ပါသည်။

ဒေါက်တာဉာဏ်ဟိန်းလတ်

*

Virgin တံဆိပ်ဖန်တီးရှင်၏ အတက်အကျများ သုံးသပ်ချက်

ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာ အတွင်းမှာ အဖြစ်အပျက်များ စွာ မြင်တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ တခြားလုပ်ငန်း တွေလိုပဲ အတက်အကျတွေလည်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေနဲ့ မတူတဲ့ အချက်ကတော့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ လုပ်ငန်းတွေဟာ အတက်ကြမ်းခဲ့တာပါပဲ။ သိပ်မကြာသေးခင်ကမှ စွန့်စားလုပ်ကိုင်ခဲ့တဲ့ Virgin Galactic အကာသခရီးသွားလုပ်ငန်းမှာ ဆိုရင် ဘရင်ဆန်ဟာ ကောင်းကင် က ကြယ်ကို တောင် ဆွတ်ယူတော့မယောင် ရည်မှန်းခဲ့တာပါ။ တခြား တခြားသော ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှု အချို့မှာ တော့ ရည်မှန်းသလို သိပ် မဖြစ်ခဲ့တာလည်း ရှိပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အရှုံးတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပေမယ့် သူ့လိုမျိုး ဒေါ်လာသန်းချီပြီး အနှစ် ၄၀ တိုင် စီးပွားရေးလုပ်နေသူတစ်ယောက် အတွက် နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ရင် အရှုံးနည်းလှပါတယ်။ အခြေအနေမလှတဲ့ အခိုက်အတန့်တွေ ရှိခဲ့တာကလည်း Virgin လုပ်ငန်းစုအတွင်း ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေရဲ့ စိတ်ပျက်လက်လျှော့တာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ အထွေထွေအောင်မြင်မှုတွေကပဲ ပြန်လည်ပုံပေါ်လာစမြဲပါ။ ထိုအရာများ နှင့် အတူ ဘရင်ဆန်သည် လည်း အရာရာကို အမြဲအကောင်းမြင်ပြီး စိတ်ကူးတွေအမျိုးမျိုးကစားဆဲပင် ဖြစ်ပါတယ်။ Virgin လုပ်ငန်းသစ်တွေကိုလည်း ထောက်ခံပံ့ပိုးနေဆဲရှိသကဲ့သို့ သူ့စွန့်စားမှုများ စွာအတွက် မီဒီယာများ နှင့် ဆက်ဆံရေးကလည်း

ကောင်းမွန်ထက်မြက်ဆဲ ရှိနေပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က အရင်တုန်းကလို သိပ်အင်အားမရှိတော့ဘူးဆို ပြီး ဝေဖန်သူတချို့ဆီက မကြာသေးမီက အသံထွက်လာပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီလိုမဟုတ်ပါဘူး။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ Forbes မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးစာရင်းမှာ ဘရင်ဆန်က စုစုပေါင်း ပိုင်ဆိုင်မှု ဒေါ်လာ ၂.၆ ဘီလီယံနဲ့ ဖော်ပြခံထားရတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့် နှစ်ရောက်တဲ့ အခါ အဲဒီငွေပမာဏက ဒေါ်လာ ၃.၃ ဘီလီယံရှိပြီး ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ဆိုရင် ဒေါ်လာ ၁.၈ ဘီလီယံအထိ ကျသွားတယ်။ အဲဒီကစလို့ သူ့ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု တွေဟာလည်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးနဲ့ Virgin Group စီးပွားရေး အခြေအနေ တွေအလိုက် အတက်အကျရှိနေတော့ တာပါပဲ။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်စာရင်းအရ ဒေါ်လာ ၂.၅ ဘီလီယံဆိုတော့ အခြေအနေကောင်းတယ်လို့ ဆိုရမှာ ပေါ့။

ဝေဖန်သူတချို့ ပြောဖူးတာက Virgin အမှတ်တံဆိပ်ဟာ အရာရာကို လွှမ်းခြုံမိလောက်အောင် ဖြန့်ကြက်လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မယ် လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သက္ကရာဇ် ၂၀၀၀ ကျော် ပထမဆယ်စုနှစ် ကာလ အထောက်အထားတွေအရ လက်တွေ့မှာ Virgin တံဆိပ်က ဆက်လက်ခိုင်မာနေဆဲ ဖြစ်ပေမယ့်လည်း အရာရာဘာမဆို လွှမ်းခြုံ မိနိုင်ခြင်းတော့ မရှိသေးပါလူး။ အဲဒီအတွက် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ကိုလာအချို့ရည် ဈေးကွက်ကို ထိုးနှက်ဖို့ Virgin Cola နဲ့ စတင်ထိုး ဖောက်စဉ်က ဖြစ်ရပ်ကို သာဓကအနေနဲ့ ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီနေ့ ကဆိုရင် ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ပုံစံအတိုင်းပဲ လူစိတ်ဝင်စားအောင် သာမန် စစ်ဝတ်စုံကို ဆင်မြန်းပြီး နယူးယောက်မြို့ Time Square ရင်ပြင်ကို စစ်သုံး တင့်ကားကြီးနဲ့ မောင်းဝင်လာခဲ့တာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကိုလာလုပ် ငန်းစွန့်စားမှုဟာ မှန်းချက်

နဲ့ နှမ်းထွက် မကိုက်လေတော့ ၂၀၀၀ ပြည့် နှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလမှာ Virgin ကုမ္ပဏီဟာ အမေရိကန်ဈေးကွက်မှာ Coca-Cola နဲ့ Pepsi-Cola အချို့ရည်များ နဲ့ မယှဉ်ပြိုင်နိုင်တော့ ကြောင်း ဝန်ခံခဲ့ရပါတယ်။ ကိုလာအချို့ရည်သစ်ဟာ အမေရိကန်ကိုလာ ဈေးကွက်မှာ ထင်သလောက်မပေါက်တဲ့ အတွက် Virgin က အချို့ရည် လုပ်ငန်းအတွက် နည်းပျူဟာ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ တည်နေရာတို့ ကို ပြောင်းလဲ ပစ်လိုက်တယ်။ သစ်သီးဖျော်ရည်၊ အားဖြည့်အချို့ရည် အပါအဝင် နှစ် ဗီနီ အချို့ရည်များ ဘက်ကို အာရုံစိုက်ခဲ့ပါတယ်။ (Virgin Cola ကို အင်္ဂလန်၊ ပြင်သစ်၊ အီတလီ၊ တရုတ်နဲ့ တခြားနိုင်ငံများ စွာမှာ ရောင်းချ နေပါသေးတယ်။)

၁၉၉၆ ခုနှစ်တုန်းကလည်း Virgin Bride မင်္ဂလာဝတ်စုံ စတိုး ဆိုင်ကို လန်ဒန်မြို့မှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာ မုတ်ဆိတ် ကျင်စွယ်ကြီးနဲ့ သတို့ သမီးဝတ်စုံကို ဝတ်ဆင်လာတော့ စိတ်ဝင်တစား လှုပ်လှုပ်ရှားရှားဖြစ်ကုန်ကြပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ငန်းက သမားရိုးကျမင်္ဂလာ ဝတ်စုံတွေ၊ ခန်းဝင်အသုံးအဆောင်တွေသာမက လိုအပ်ရင်မင်္ဂလာ ဆောင်ကိစ္စအဝဝကိုလည်း အစအဆုံးတာဝန်ယူ စီစဉ်ပေးပါတယ်။ ၂၀၀၁ ခုနှစ်ရောက်တော့ မန်ချက်စတာမြို့မှာ ဆိုင်ထပ်ဖွင့်ခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်မှုက သိပ်မခံပါဘူး။ လန်ဒန်စတိုးက ၂၀၀၃ ခုနှစ် မှာ ပိတ်လိုက်ရသလို Virgin Bride ကိုယ်တိုင်ပါ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ နှိပ်သွားရပါတယ်။

ဘရင်ဆန်နဲ့ Virgin အမှတ်တံဆိပ်အတွက် အကြီးမားဆုံးလို့ ဆိုနိုင်တဲ့ လောလောလတ်လတ် အခက်အခဲတစ်ခုကတော့ Virgin Trains မီးရထားလုပ်ငန်းပါပဲ။ ကနဦး အခြေအနေများ အရ ဒီလုပ်ငန်း က သိပ်မဟန်ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီက Virgin Trains ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ အတွက် အစောပိုင်းမှာ ကိုပဲ ခံနိုင်ရည်ရှိအောင် မနည်းရုန်းကန်လိုက်ရ တာပါ။ မကြာခဏဆိုသလို Virgin Trains မီးရထားလုပ်ငန်းခွဲတွေ မ ထင်မှတ်ဘဲ ကံဆိုး

မိုးမှောင်ခွဲရပါတယ်။

တစ်ခါကဆိုရင် ဘရင်ဆန်က လူသိများ အောင် ဘာတွေပဲ ပြောပြော Virgin ရဲ့ မီးရထားလုပ်ငန်းတွေကတော့ နာမည်ပျက်မြဲ ပျက် ခဲ့ရတယ်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ Virgin Trains ဟာ ဗြိတိန်မှာ စံချိန် တင်လော က်အောင် အချိန်မမှန်ဘူးလို့ နည်းဗျူဟာမြောက် မီးရထား လုပ်ငန်းများ ဌာန (SRA-Strategic Rail Authority) ရဲ့ အချက်အလက် များ အရ သိရ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန် အမြဲပြောတာတော့ တိုင်း ပြည်မှာ အညံ့ ဆုံးမီးရထားလိုင်းတွေကို အကောင်းဆုံးဖြစ်လာအောင် အချိန် ငါးနှစ် ယူရပါလိမ့်မယ်တဲ့ ။ ပြောတဲ့ အတိုင်းလည်း မှန်ခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၀၅ ခုနှစ် နဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ်များမှာ အချိန်မှန်ကန်မှု ကိန်းဂဏန်းများက သိသိသာ သာ တိုးတက်လာပါတယ်။ SRA ကိန်းဂဏန်းများ အရ ၂၀၀၂ ခုနှစ်က West Coast မီးရထားလိုင်းများ ရဲ့ အချိန်မှန်ကန်မှုဟာ ၇၃.၆ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ခရီးဝေးမီးရထားများက ၆၂.၅ ရာခိုင်နှုန်း အသီးသီးရှိခဲ့ ရာကနေ ၂၀၀၅ ခုနှစ်နဲ့ ၂၀၀၆ ခုနှစ် အရောက်မှာ သတ်မှတ်အချိန် မတို င်မီ ၁၀ မိနစ်အတွင်း အဲဒီရထားတွေ ရောက်လာနိုင်ပါတယ်။ တစ်နာရီ ကို မိုင် ၁၄၀ အထိ ပြေးတဲ့ Pendolino မြန်နှုန်းမြင့် ရထားများ သုံးပြီး ပြေးဆွဲခြင်းနဲ့ ယခင်ရှိပြီး ရထားများကို အစားထိုးခြင်းတွေ ကြောင့် အပြောင်းအလဲက သိသာလှပါတယ်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ အောက်တို ဘာလမှာ Virgin Trains ရဲ့ West Coast လိုင်းခွဲဟာ သက်ဆိုင်ရာ ဘူ တာမှတ်တိုင်ကို အချိန်မီရောက်ရှိမှု ၉၃.၄ ရာခိုင်နှုန်း ရှိလာခဲ့သည့် အ တွက် ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ မေလက စံချိန် ၉၁.၃ ရာခိုင်နှုန်းကို ချိုးလိုက် နိုင်ပါ တယ်။

Virgin အင်ပါယာရဲ့ တခြားလုပ်ငန်းများမှာ တော့ ပုံမှန် အတိုင်း လ ည်ပတ်ခဲ့ပါတယ်။ Virgin ရဲ့ စွန့်စားလုပ်ကိုင်တဲ့ လုပ်ငန်း သစ်များမှာ လ

ည်း Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ အုပ်စိုးမှုအောက်မှာ ကုမ္ပဏီ များ စွာ အလျင်အမြန်ပဲ ပါဝင်လာပါတယ်။ အဲဒီအထဲမှာ Virgin ကား လုပ်ငန်း၊ Virgin ဝိုင်၊ Virgin ကျောင်းသားသုံးပစ္စည်း၊ Virgin စွမ်းအင်၊ Virgin ဓာတ်ဆီနဲ့ Virgin ဒစ်ဂျစ်တယ်တို့ ပါဝင်ကြတယ်။

သိပ်မကြာသေးတဲ့ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ လူသားပင်မဆဲလ်များ (Stem Cell) ထိန်းသိမ်းပေးတဲ့ Virgin ကျန်းမာရေးဘဏ်က Virgin Group ထဲကို ဝင်လာပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စကားအရ Northern Rock ဘဏ်ကြီးရဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းကို ကူညီကယ်ဆယ်ပြီး အရေးကြီး ဘဏ် လုပ်ငန်းကို သူ့လုပ်ငန်းများ ထဲ ပေါင်းစပ်မယ်လို့ တောင် ဆိုခဲ့ကြပါတယ်။

Virgin အဖွဲ့ထဲကို ကုမ္ပဏီသစ်တွေ ရောက်လာနေချိန်မှာ ပဲ Virgin ရဲ့ ရှိပြီးကုမ္ပဏီများမှာ လည်း လျင်မြန်စွာတိုးချဲ့လျက် ရှိပါတယ်။ ဥပမာ Virgin Active အားကစားလုပ်ငန်းဆိုရင် ကမ္ဘာပေါ်မှာ အကြီး ဆုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေး အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ ဖြစ်သလို၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ် အကုန်မှာ ဥရောပနဲ့ တောင်အာဖရိကတစ်လွှား ကလပ်ပေါင်း ၁၇၉ ခု ရှိပါတယ်။ Virgin Healthcare ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုကလည်း ရိုးရာကုသ နည်း၊ တိုင်းရင်းဆေးကုသနည်းတို့ အပြင် ခေတ်ပေါ်ဆေးပညာကိုပါ ထည့်သွင်းပေါင်းစပ်ထားတဲ့ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု ဆေးခန်းများ ဖွင့်လှစ်သွားမယ်လို့ ကြေညာထားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ မကြာသေးမီနှစ်များ အတွင်း ရေပန်းအစားဆုံး စွန့်စား မြှုပ်နှံလိုက်တဲ့ လုပ်ငန်းကတော့ Virgin Galactic အာကာသခရီးသွား လုပ်ငန်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ငယ်အိပ်မက်နဲ့ အာကာသယာဉ်မှူးဖြစ်ချင် သူတွေရှိလာတာ၊ အာကာသခရီးသွားဖို့ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ပိုမိုစိတ်ဝင် စားလာတာတွေကြောင့် ဘရင်ဆန်က ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း တစ်စိတ် တစ်ပိုင်း

အတွင်း ခရီးသည် ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းကို ပထမဆုံးစတင် လိုက်ပါတယ်။ ဒေါ်လာ ၂ သိန်းဝန်းကျင် ကိုယ့်မှာ ရှိရင် ကမ္ဘာ့အာကာသ၊ ဝေဟင်ယံထဲကို ရောက်ရှိနိုင်မှာ ဖြစ်သလို၊ ခဏတာလေးပဲဖြစ်ဖြစ် ဆွဲငင်အားကင်းလွတ်မှုအရသာကို ခံစားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အာကာသထဲ သွားချင်ပါလျက် ငွေကြေးမတတ်နိုင်သူများ အတွက်လည်း လေယာဉ်ခရီးစဉ်သွားလာမှု မိုင်ပေါင်းအလိုက် အခွင့် အရေးပေးမယ့် အစီအစဉ်ရှိပါတယ်။ မိုင်ကတော့ ၂ သန်းလောက်အထိ တော်တော်လေး လိုချင်လိုပါမယ်။ ထို့ကြောင့် ပင် အင်္ဂလန်က Alan Watts ဆိုသူကို တစ်သက်မှ တစ်ကြိမ် အခွင့်အရေးအဖြစ် အာကာသ ခရီးသွားခွင့်ကမ်းလှမ်းလိုက်တော့ သူကလည်း လက်ခံသလို၊ အခြားလူ တွေလည်း Virgin ကို စုပြုံအားပေးလာကြတော့တာပါပဲ။

Virgin Galactic အတွက် လုပ်ဆောင်စရာတွေက များ ပြား ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ကလည်း အာကာသဝေဟင်ယံထဲက ခဏတာ ခရီး စဉ်လေးနဲ့ ကျေနပ်တဲ့ လူ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့အစီအစဉ်က ဝန်ဆောင်မှုကို တိုးချဲ့မယ်၊ ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအတွင်း တစ် နေရာက တစ်နေရာဆီပို့ပေးမယ်၊ ဒါ့အပြင် ကမ္ဘာပတ်လမ်းကြောင်း အပြည့်ခရီးစဉ်နဲ့ နောက်ဆုံးမှာ လကမ္ဘာအထိ ပို့ဆောင်ပေးမယ့် အစီ အစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီများ စွာကို ဝယ်ယူခဲ့သလို ၂၀၀၃ ခုနှစ် တုန်းက ထူးထူးခြားခြားပိုင်ဆိုင်မှုတစ်ခု ဝယ်ယူလိုက်ပါသေးတယ်။ ဒါ ကတော့ ဩစတြေးလျနိုင်ငံ၊ ကွင်းစလန်ပြည်နယ်က Makepeace ကျွန်းကို ဝယ်လိုက်တာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီအများ စုက တစ်ဖွဲ့လုံးအပန်းဖြေနိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီကင်တင်းလိုမျိုး ရှိကြတယ်။ ဘရင်ဆန်အဖို့ ကတော့ ဝန်ထမ်း

များ အတွက် ကျွန်းတစ်ကျွန်းလုံးကိုတောင် အပိုင်ဝယ်ခဲ့တာပါ။

ဘရင်ဆန်ဟာ ရာစုသစ်ရဲ့ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းပြဿနာကြီး တစ် ချို့ကို လည်း တက်ကြွစွာထောက်ခံအားပေးပါတယ်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ နှစ် ကုန်ပိုင်းတုန်းက ရာသီဥတုပြောင်းလဲမှုဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲတစ်ရပ်မှာ ဘရင်ဆန်က လူသိရှင်ကြား ဝင်ရောက်ပါဝင်ရင်း ကမ္ဘာ့ပြဿနာတွေ ဖြေရှင်းရာမှာ သူ့ရဲ့ စိတ်ပါဝင်စားမှုကို ပြသခဲ့တယ်။ ဒါ့အပြင် ကမ္ဘာကြီး ပူနွေးလာမှုကို တိုက်ဖျက်ဖို့ ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံ လှူဒါန်းရန်လည်း ကတိပြုခဲ့ပါတယ်။ တီထွင်စမ်းသပ်ဆဲ ဇီဝလောင်စာများမှာ ရင်းနှီးမြှုပ် နှံထားတဲ့ Virgin ခရီးသွားကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ၁၀ နှစ်တာ အမြတ်ကနေ အဲဒီလို ပံ့ပိုးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်က သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာအတွက် ဝါယမစိုက် ထုတ်သလို ရာသီဥတုပြောင်းလဲတာကို ဖြေရှင်းရန်နဲ့ အစားထိုး စွမ်းအင်ရင်းမြစ်များ ရှာဖွေရန်ကိစ္စတွေကိုလည်း ကြိုးစားအားစိုက်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ရဲ့ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအရာရှိများ ၊ လေကြောင်းလိုင်းများ ၊ အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်သူများကိုလည်း စာရေးသားကာ လုပ်ငန်းအချင်းချင်း ဆက်စပ်ဆွေးနွေးဖလှယ်ပြီး ကမ္ဘာကြီးပူသထက် ပူလာတဲ့ ကိစ္စကို တီထွင်အာရုံစိုက်အဖြေရှာဖို့ စည်းရုံးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာ ထဲမှာ လေကြောင်းသွားလာရေးလုပ်ငန်းက ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်ပြီး ထိခိုက်တဲ့ ကိစ္စများကိုကိုင်တွယ် အဖြေရှာရန် ပိုမိုမြန်ဆန်စွာလုပ်ဆောင်ဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်ဓာတ်ငွေ့ ထုတ်လွှတ်မှုရဲ့ ၂ ရာခိုင်နှုန်းက လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကြောင့် ပေါ်ထွက်ရ ကြောင်း၊ ထိုပမာဏကို ၄ ပုံ ၁ ပုံအထိ လျှော့ချနိုင်အောင် ကုမ္ပဏီများ

ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ဘရင်ဆန်က အကောင်းမြင်စွာပဲ အကြံပြုခဲ့တယ်။ အဲဒီအတိုင်း အောင်မြင်အောင်လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် စိတ်ကူးများ လည်း သူ့မှာ ရှိပြီးသားပါပဲ။ သူ့အကြံပေးချက် တစ်ခုကတော့ လေယာဉ်အတက်၊ အဆင်းအတွက် ပြေးလမ်းစနစ်သစ်တစ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

"လေယာဉ်ပျံများက မိနစ် ၆၀ ကနေ မိနစ် ၉၀ ကြာတဲ့ အထိ ကာဗွန်ဒိုင်အောက်ဆိုဒ်တွေ မှုတ်ထုတ်နေတာကို ဒီအတိုင်းလွှတ်ထား မယ့်အစား လေယာဉ်တွေကမြေပြင်ကို မဆင်းသက်မီတစ်ခဏနဲ့ ဆင်း ပြီး ခဏတို့ မှာ အင်ဂျင်ကို ပိတ်ထားနိုင်ပါတယ်" လို့ BBC Radio 4 ရဲ့ Today အစီအစဉ်မှာ လက်ရှိလေယာဉ်အနေအထားများ အကြောင်း ဘရင်ဆန်က ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအင်ဂျင်ကို ပိတ်ထားပြီးတော့မှ နေရာတကျ ရပ်ဖို့ အတွက် ယာဉ်ငယ်တစ်စီးနဲ့ ဆွဲယူသွားနိုင်ပါတယ်။

အဆိုပါစနစ်သစ်ကိုသာသုံးရင် လန်ဒန်မြို့ ဟီးသရီးလေဆိပ် မှာ မြေပြင် ကာဗွန်ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်မှု ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်နဲ့ နယူး ယောက်မြို့ ဂျန်အက်ဖ်ကနေဒီလေဆိပ်မှာ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျော့ချနိုင်မယ်လို့ ဘရင်ဆန်က အကြံပေးတယ်။ ဒါ့ပြင် လေထုပိုမို သန့်ရှင်း လာသလို ဆူညံသံပိုမိုတိတ်ဆိတ်လာမှာ ကြောင့် လေဆိပ်ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ လူများကိုလည်း သိသာစွာအကျိုးရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီများက ဖန်လုံအိမ်ဓာတ်ငွေ့ထုတ်လွှတ်မှု လျော့ချရေးဆိုတဲ့ ကိစ္စနဲ့ ပတ်သက်ရင် တစ်စုံတစ်ယောက်ကတော့ ဦးဆောင်ဖို့ လိုတာပါပဲ။ အဲဒီလိုလူကလည်း ဘရင်ဆန်ပဲ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

ဘရင်ဆန်က ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ Virgin Earth Challenge အစီအစဉ်ကို စတင်ကာ၊ ဖန်လုံအိမ်ဓာတ်ငွေ့ စုစုပေါင်းဖယ်ရှားပေးမှု အနည်းဆုံး ၁၀

နှစ်ရှိမယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ဒီဇိုင်းတစ်ခု တည် ဆောက်နိုင်သူ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ အဖွဲ့အစည်းအား ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း ချီးမြှင့်ဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် မိုဟာမက်ယူနွတ်၊ ကိုဖီအာနန်နဲ့ ဂျင်မီကာတာတို့လို ကမ္ဘာ့အထင်ကရပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေပါဝင်တဲ့ သက်ကြီးရွယ်အို Elders အဖွဲ့ မှာလည်း သူကပါဝင်ပါတယ်။ သူတို့ အားလုံးရဲ့ ပူးပေါင်းကြိုးပမ်းမှုနဲ့ ကမ္ဘာ့လူသားများ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ဂလိုဘယ်ပြဿနာအချို့ကို ကူညီ ဖြေရှင်းဖို့ ရည်ရွယ်ပါတယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ စတင်ဖွဲ့စည်းတဲ့ အဲဒီ အဖွဲ့ကို ဘရင်ဆန်အပါအဝင် ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်လူအများက ငွေကြေး ပံ့ပိုးခဲ့ပါတယ်။

အများ ပြည်သူအကျိုးနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘရင်ဆန်က အခုမှ ပါဝင်ပတ်သက်လာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အင်္ဂလန်ရဲ့ အမျိုးသားထိလက် မှတ်လုပ်ငန်းကို ဦးစီးဖို့ အချိန်အတော်ကြာ သူရည်ရွယ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်တုန်းက ဒီလုပ်ငန်းခွဲကို ဝယ်ယူဖို့ လက်လွှတ်ခဲ့ရပေမယ့် ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှ ထပ်မံဝယ်ယူဖို့ ကြိုးပမ်းပြန်ပါတယ်။ ကစားနည်းသစ်များ အဆင့်မြှင့်တင်ခြင်း၊ ပါဝင်ကစားသူများ တိုးမြှင့်ခြင်းတို့ ကနေ "တစ်နေ့ သန်းကြွယ်သူဌေးတစ်ယောက်" အစီအစဉ်ကိုဖော်ဆောင်ဖို့ သူက ကတိ ပေးခဲ့တယ်။ ထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကနေ ကုသိုလ်ဖြစ်လုပ်ငန်းတွေကို ပြိုင်ဘက် Camelot ထက် ငွေကြေးပိုမိုထောက်ပံ့နိုင်မယ်လို့ သူက အခိုင်အမာပြောကြားပါတယ်။

ဒါပေမဲ့လည်း ပြိုင်ဆိုင်မှုကာလမှာ ဝယ်ယူရန်ကြိုးပမ်းမှုတွေ ကနေ နုတ်ထွက်ခြင်း၊ တရားရင်ဆိုင်ရခြင်း၊ ဝယ်ယူရန် လျှောက်လွှာပြန်တင်ခြင်း စတာတွေနောက်မှာ တော့ ဘရင်ဆန်လည်း ဒေါသဖြစ် စရာထပ်မံရှုံးနိမ့်ပြန်ပါတယ်။ နောက်ထပ်ဝယ်ယူရန်လည်း မကြိုးစားတော့ဘူးလို့ သူကကြုံးဝါးခဲ့တယ်။ ဒါပေမယ့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်ကုန်မှာ Came

lot ကို ရောင်းမယ်လည်း ကြားရော ဝယ်နိုင်ချေရှိသူတွေထဲမှာ ဘရင်ဆန် ပါဝင်ခဲ့ပြန်တယ်။ သူရည်ရွယ်ထားတဲ့ အတိုင်း အဲဒီထိလက် မှတ်လုပ်ငန်းကို နောက်ဆုံးမှာ အကောင်အထည်ဖော်ခွင့် ရချင်လည်း ရသွားနိုင်ပါတယ်။

၂၀၁၀ ခုနှစ်တွင်း ချင်းနင်းဝင်ရောက်လာချိန်မှာ တော့ ဘရင်ဆန် တစ်ယောက် Virgin ရဲ့ အတက်အကျတွေထဲ ဝဲလည်နေဆဲပါပဲ။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ခံနိုင်ရည်ရှိတဲ့ အားသာချက်တစ်ခုကတော့ အကျတော် ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ခက်ခဲကြမ်းတမ်းမှုကို နူးညံ့သိမ်မွေ့အောင် သူလုပ် နိုင်တယ်။ တစ်ဖန်ပြန် ရှင်သန်နိုင်စွမ်းလည်း သူ့မှာ အင်အားအမြဲရှိထား သူပါပဲ။

ဘရင်ဆန်က သူတွေ့ရှိချက်ကို ပြောရာမှာ "အခက်အခဲတွေ ကျွန်တော်ကြုံတွေ့ရတိုင်း ပြန်ထူထောင်ပြီး ထပ်ကြိုးစားတာပဲဗျ။ အရင် က ကျရှုံးမှုတွေမှာ ရလိုက်တဲ့ အသိပညာနဲ့ နောက်ထပ်တစ်ခါထပ်ကြိုး စားဖို့ ပြင်ဆင်ထားပါတယ်။ ကျွန်တော့်အမေက အမြဲဆုံးမဖူးတယ်။ ဘယ်တော့မှ နောက်ပြန်ပြီး နောင်တမရလေနဲ့ သားတဲ့ ။ ရှေ့တိုးပြီး ဆက်လျှောက်ဖို့ ပဲ စဉ်းစားရမယ်တဲ့ ။ လူတွေကျရှုံးတိုင်း ကုန်ခဲ့ရတဲ့ အချိန်တွေကို နောက်လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အားစိုက်လိုက်မယ်ဆိုရင် အများကြီးအကျိုးရှိတယ်ဆိုတာကို ကျွန်တော်အံ့အားသင့်စွာပဲ တွေ့နေရတယ် ။ ကျရှုံးမှုဆိုတာ ကြမ်းတမ်းတဲ့ အတွေ့အကြုံတစ်ခု လုံးဝမဟုတ်ရပါဘူးဗျ။ ဒါဟာ သင်ယူမှုလမ်းညွှန်ပါပဲ" လို့ ဆိုပါတယ်။

နောက်တစ်ခုဖော်ပြရဦးမှာ က ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်၊ မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့ အရောက်မှာ သာမန်ဘရင်ဆန်ဘဝကနေ ဆာဘွဲ့ရရှိလိုက်တဲ့ အတွက် ဆာရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် ဖြစ်လာတာပါပဲ။ နှစ်သစ်ဂုဏ်ပြုသူ များစာရင်းမှာ စွန့်ဦးတီထွင်ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင်ချက်များ အတွက် ချီးမြှင့်ခံ

ရလိုက်တော့ သာမန်ကြုံသလိုဝတ်ဆင်တဲ့ ဘရင်ဆန်လည်း Buc-kin' g
ham နန်းတော်က ဖိတ်ခေါ်ဂုဏ်ပြုတဲ့ အခမ်းအနားမှာ ပထမဆုံး အကြိ
မ်အဖြစ် နံနက်ခင်းပွဲတက်ဝတ်စုံနဲ့ ရောက်ချလာပါတယ်။ ရိုသေ လေး
စားမှုကို ပြသရာရောက်ပေမယ့် သူက ရာထူးနေရာ ခမ်းခမ်းနား နား
တွေကို သူမခင်တွယ်တာကိုလည်း ဘရင်ဆန်ကစွဲကိုင်ထားတယ်။ ပျော်
ပျော်ရွှင်ရွှင်နဲ့ ပါတီလုပ်လေ့ရှိတဲ့ သူ့ဝသီအတိုင်း အဲဒီဂုဏ်ပြုပွဲ အထိမ်း
အမှတ်အဖြစ် ဂုဏ်ပြုဘွဲ့ရ ကျန်လူ ၂၅၀ နဲ့ အတူ ဂုဏ်ပြုခံနေမှာ ပဲ ပါ
တီပွဲကျင်းပခဲ့တယ်။ "ဆာရစ်ချဒ်ဖြစ်လာတော့ ဘယ်လိုခံစားရပါ သလဲ"
' လို့ မေးတဲ့ အခါ "သိပ်ကောင်းတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဂုဏ်ရှိန်ထည် ဝါတဲ့ အ
မျိုးသမီးကြီးတစ်ယောက်နဲ့ နှစ်ပါးသွားရသလို အူကြောင်
ကြောင်ပါပဲဗျာ" လို့ သူက ပြန်ဖြေခဲ့ပါတယ်။

*

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝဖြတ်သန်းမှုကောက်ကြောင်း

ခေတ်သစ်စီးပွားရေးလောကဟာ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်အတွက် သိပ်အစပ်ဟပ် မတည့်သလိုပါပဲ။ ဗျူဟာခင်းကျင်းလုပ်ဆောင်သူတွေ လွှမ်းမိုးတဲ့ ခေတ်မှာ သူကတော့ အခွင့်အလမ်းကိုကြည့်ပြီး လုပ်ဆောင်သူ ဖြစ်တယ်။ သူ့ရဲ့ Virgin ကုမ္ပဏီကနေ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးသဘော သဘာဝကို သူဖန်တီးထားပါတယ်။ အဲဒီလို Brand တစ်ခုတည်းက ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အမျိုးအမည်တွေ ဒီလောက်စုံလင်နေအောင် အောင်မြင်စွာပဲ လုပ်ကိုင်နိုင်တာတော့ ရှာမှ ရှားပဲ။ Virgin ရဲ့ ထင်ရှား တဲ့ အနီနဲ့ အဖြူ ရောစပ်ထားတဲ့ လိုဂိုနဲ့ ပဲ Virgin က အရောင်းမြှင့်တင် ရေးတွေ လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီထဲက ကုန်စည်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ Mates ကွန်ဒွန် များ လိုပဲ ပျော့ပျောင်းညင်သာဟန် ရှိပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ သဘောသဘာဝ

ဗြိတိသျှနာမည်ကျော်ရုပ်ရှင်ဖြစ်တဲ့ အိမ်ထောင်လေးဆက်နဲ့ နာရေးတစ်ခု (Four Weddings and a Funeral) မှာ သရုပ်ဆောင် တစ်ဦးက သူငယ်ချင်းဖြစ်သူကို ခင်ဗျားဟာ ဗြိတိန်မှာ အချမ်းသာဆုံး ဖြစ်ရမယ်လို့ ပြက်လုံးထုတ်လိုက်တော့ သူငယ်ချင်းလုပ်သူက ပြန်ပြော တာမှာ "မဟုတ်ရပါဘူးဗျာ။ ဘုရင်မကြီးရှိပါတယ်။ ပြီးတော့ ဟိုဘရင် ဆန်ဆိုတဲ့ ငနဲလည်း ကျိကျိတက်စီးပွားတွေဖြစ်တုန်းဗျ" တဲ့ ။

ဘရင်ဆန်က ဗြိတိန်ရဲ့ အကျော်ကြားဆုံး စွန့်ဦးတီထွင်သူဖြစ် သလို

အခုဆိုရင် ဆယ်စုနှစ်သုံးခုကျော် ကျိကျိတက်စီးပွားဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့အသက် ၁၆ နှစ်မှာ ပထမဆုံးလုပ်ငန်း စတင်ခဲ့ပြီး ၂၄ နှစ် မှာ သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အခုအသက် ၆၀ ကျော်ချိန်မှာ ဘရင်ဆန်ဟာ Fortune မဂ္ဂဇင်းရဲ့ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးစာရင်းမှာ ပုံမှန်ထည့်သွင်းဖော်ပြခံနေရတုန်းပါပဲ။

သူ့ရဲ့ ပုဂ္ဂလိက ပိုင်ဆိုင်ကြွယ်ဝမှုက ဒေါ်လာ ၂.၅ ဘီလီယံ ကျော်မယ်လို့ ခန့်မှန်းထားပေမယ့် အတိအကျပြောဖို့ တော့ ခက်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ သူ့ကုမ္ပဏီတွေက ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်နေခြင်း၊ အမြဲတမ်းလည်း ခွဲထွက်/ပူးပေါင်းနေခြင်း၊ အခွန်ထမ်းဆောင်မှု စီမံခန့်ခွဲတဲ့ အပိုင်းမှာ လည်း ကျွမ်းကျင်တဲ့ ပြည်ပဘဏ္ဍာထိန်း အဖွဲ့စည်းများ စွာက ထိန်းချုပ်ပေးနေခြင်း၊ အားလုံးက အပြည့်အဝတရားဝင်သလို ရိုးရိုးရှင်းရှင်းဖြစ်ပေမယ့် တစ်ခုချင်းဆွဲထုတ်ကြည့်ဖို့ တော့ ခက်ခဲနေခြင်း စတာတွေကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

ယခုအခါ ဘရင်ဆန်ဟာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဝန်ထမ်းပေါင်း ၃၀, ၀၀၀ ကျော်ခန့်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီ ၂၀၀ ကျော်ကွန်ရက်ရဲ့ အချက်အခြာနေရာမှာ အဓိကမောင်းနှင်အား ဖြစ်နေပါတယ်။ သူ့စိတ်ဝင်စားတဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးအပိုင်းများကတော့ ခရီးသွားလာရေး၊ ဟိုတယ် လုပ်ငန်း၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း၊ ကွန်ပျူတာဂိမ်း၊ တေးထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းစသည် ဖြင့် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပါဝင်ပါတယ်။ Virgin ရဲ့ ပင်စင်နဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီမံခန့်ခွဲရေးအစီအစဉ်ကိုတောင် သင့်အနေနဲ့ ဝယ်ချင်ဝယ်နိုင်ပါသေးတယ်။

အဲဒီလို ဘဏ္ဍာရေးစီမံခန့်ခွဲမှုတွေဆိုတာ ဆယ်ကျော်သက် တေးဂီတထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ တော့ ဘာမှ မသက်ဆိုင်ဘူးလို့ ထင်ရ တယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေအတွင်း Sex Pistols အမည်ရ ဂီတ အဖွဲ့ရဲ့ အငြင်းပွားဖွယ် အယ်လ်ဘမ်တစ်ချပ်နဲ့ အတူ ပန့် (Punk) ဂီတ ဘက်ကို လုပ်ကိုင်လာခဲ့တယ်။ ဒီအဖွဲ့ရဲ့ "God Save the Queen" ဆိုတဲ့ သီချင်းကိုအသုံးပြုမှု အပါအဝင် အဲဒီအယ်လ်ဘမ် တစ်ချပ်လုံးမှာ ဆန့်ကျင်ပုန်ကန်တဲ့ အသွင်ကို တွေ့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအယ်လ်ဘမ် ကြောင့် ဘရင်ဆန်ကတော့ ခြေကုပ်တစ်ခုရသွားတာအမှန်ပဲ။

ဒီကာလမှာ ပဲ Mike Oldfield ဆိုတဲ့ မထင်မရှားလူငယ်အနု ပညာရှင်တစ်ယောက်ရဲ့ Tubular Bells အယ်လ်ဘမ်နဲ့ အဲဒီခေတ် လူငယ်မျိုးဆက် (ဟစ်ပီမျိုးဆက်) က Virgin ကို အလေးထားလာခဲ့ တယ်။ အဲဒီနောက် Never Mind the Bollocks ထွက်လာတော့ ဆံပင် ကောက်ကောက် ဆယ်ကျော်သက်ရွယ် မျိုးဆက်သစ်တွေအကြား Virgin တံဆိပ်ခိုင်မာသွားပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က ခွဲထွက်ဆန့်ကျင်မှုနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်မှုကို ပုံစံသစ်နဲ့ ပေါင်းစပ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ကိုယ်ပိုင်အမှတ် တံဆိပ်ဖော်ထုတ်နည်းသစ်ကိုလည်း တွေ့ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီကစလို့ ထိုနည်းလည်းကောင်း ထပ်ကျော့ဆောင်ရွက်လာခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့်လည်း ဘရင်ဆန်က စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ထက် ပိုပါတယ်။ သူဟာ လူသိများ ထင်ရှားသူ နာမည်ကြီးတစ်ယောက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ လူကြီးလူငယ်မရွေး နှစ်သက်ခံရသူလည်း ဖြစ်တယ်။

၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ကြီးပြင်းခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်မျိုး ဆက်တွေထဲက တစ်ဦးဖြစ်တာနဲ့ အညီ သူ့ကိုလည်း ဟစ်ပီအရင်းရှင်လို့ ကင်ပွန်းတပ်ကြတယ်။ ဒီထက်ပိုလို့ သူဟာ စွန့်စားသွားလာသူတစ်ဦး လိုပါ ထင်ရှားလာခဲ့တယ်။ အတ္တလန္တိတ် သမုဒ္ဒရာကို ဖြတ်သန်းရာမှာ ကမ္ဘာ့စံချိန်သစ်တင်ခဲ့သလို ဓာတ်ငွေ့မီးပုံးပျံနဲ့ ကမ္ဘာပတ်ရန် ကြိုးပမ်း တုန်းက အသက်ဘေးကနေ သိသိကလေး

လွတ်ခဲ့တာလည်း သူပဲဖြစ်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အပြင်ပန်း ဘဝနဲ့ လျော်ညီစွာ သူ့ရဲ့ အတွင်းစိတ်ရဲရင့်မှုကိုလည်း တွေ့ရပါမယ်။ Virgin တံဆိပ်နဲ့ နာမည်ရှိပြီး ဈေးကွက်ထိပ်တန်း တံဆိပ်ကြီးတွေကို အကြိမ်ကြိမ်လိုက်ယှဉ်ရင်း၊ တည်ငြိမ်နေတဲ့ ဈေးကွက်ကို ကိုင်လုပ်တယ်။ အစမှာ တော့ တေးထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီများ ၊ နောက်တော့ လေကြောင်း လိုင်းများ နဲ့ သိပ်မကြာခင်က အချို့ရည်နဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများ အထိ ပါဝင်လာတယ်။ အဲဒီစီးပွားဖြစ် စွန့်စားမှုများကြောင့် သူ့ကုမ္ပဏီမှာ ဒေဝါလီခံရဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ကြုံခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူဟာ ပထမတော့ ဗြိတိန်၊ အခုတော့ ကမ္ဘာစင်မြင့်မှာ ပါ ထူးခြားတဲ့ နေရာ တစ်နေရာ ရရှိထားသူတစ်ယောက်အဖြစ် ထင်ရှားလာပါတယ်။

ဒါ့ပြင် ဘရင်ဆန်ရဲ့ လူသိများ တဲ့ ပုံရိပ်နောက်ကွယ်မှာ ဖုံးကွယ်ထားတာ ရှိပါသေးတယ်။ ဒီလောက်ကြွယ်ဝပေမယ့်လည်း သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်များက ဘယ်တော့မှ လက်လျှော့အဆုံးမသတ် ပါဘူး။ တစ်ခါတစ်ရံလည်း လုပ်ငန်းသစ်တွေ နေ့စဉ်နီးပါး စတင်နေသလိုပဲ ထင်ရတယ်။ မရမကရည်မှန်းချက်ကြီးကြီး အလုပ်ကြိုးစားသူတစ်ယောက်ဆိုပြီး သူ့အကြောင်း အတ္ထုပ္ပတ္တိရေးသူတစ်ယောက်က ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

Virgin ဆိုတာလည်း လူအများ စုညစာထွက်စားပြီး လည်ပတ်လို့ ရရုံ ငွေပမာဏလောက်နဲ့ တည်ထောင်ခဲ့တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်တယ်။ အများသုံးတယ်လို့ဖုန်းရုံတစ်ခုကနေ လုပ်ငန်းစတင်ခဲ့တယ်လို့ ဘရင်ဆန်က ပြောပါတယ်။ သူနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပြောစမှတ်ဖြစ်စရာတွေ၊ မယုံ နို့

င်စရာတွေလည်း များ လှပါတယ်။ ခုထိလည်း လုပ်ငန်းရှင်နဲ့ နာမည်ကြီး Brand ဖော်ဆောင်တဲ့ ဘရင်ဆန်ကတော့ ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေးအများ ပြည်သူမြင်ကွင်းမှာ လွှမ်းမိုးဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နေရာတကာရောက်တဲ့ အမှတ်တံဆိပ်

ဒီနေ့ထိ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ အကြီး ဆုံးသော အောင်မြင်မှုက ကမ္ဘာ့ပထမဆုံး နေရာတကာရောက်တယ်လို့ ဆိုနိုင်တဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ကို ဖန်တီးခြင်းပါပဲ။ တခြားနာမည်ကြီး အမှတ်တံဆိပ်အမည်တွေက သူတို့ နဲ့ တွဲဖက်ထားတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ယှဉ်တွဲ နေပေမယ့် Virgin တစ်ခုတည်းကသာ ကုန်ပစ္စည်း ဘောင်အကန့် အသတ်ကို ကျော်လွန်သွားတာဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုလောက် သိသာစွာ အောင်မြင်တဲ့ တိုင် ဘရင် ဆန်ကတော့ ဒီအရာအားလုံးကြိုတင်စီစဉ်ခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူးလို့ ယုံလောက်အောင်ပြောလိမ့်မယ်။ Virgin ရဲ့ သဘောသဘာဝက လူတို့ မကြာခဏကြုံတွေ့ရတတ်တဲ့ မထင်မှတ်စရာကိစ္စရပ်များ ထဲက တစ်ခု ဖြစ်ကြောင်း သူက ပြောပြတယ်။ ဒါကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့ နားလည်ရခက်မှုပါပဲ။ သူက ဒီအချက်ကို ခုလိုရှင်းပြပါတယ်။

"၁၉၆၉ ခုနှစ် ဆောင်းဦးပေါက်မှာ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ တေး ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကို "Slipped Disc" (ချော်တဲ့ ဓာတ်ပြား) တေးဂီတ ဆိုတဲ့ နာမည်အစား "Virgin" (အပျိုစင်) ဆိုပြီး နာမည်ပေးဖို့ လုပ်တုန်း က ကျွန်တော်အဲဒီတုန်းက တစ်မျိုးကြီးထင်မိတာ၊ နောက်တော့ နာမည် က ထိမိတယ်၊ လူငယ်လူရွယ်တွေနဲ့ ဆိုင်တဲ့ တခြားကုန်စည်တံဆိပ် အများကြီးနဲ့ ပါ သက်ဆိုင်မယ်လို့ ယူဆတယ်။"

"Virgin ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုကို ပြန်ပြောင်းကြည့်တာနဲ့ တက

ယ်လို့ Slipped Disc တေးဂီတကုမ္ပဏီလို့ သာဖြစ်ခဲ့ရင် ရမယ့် အောင်မြင်မှုချင်း နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ပါလား။ Slipped Disc ကွန်ဒွန်ဆိုရင် တောင် အလုပ်ဖြစ်မှာ မဟုတ်ဘူး ဗျာ။"

ဖြစ်နိုင်တာက ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဘဝဟာ တစ်ဘဝလုံးစွန့်စားမှု ကြီးတွေနဲ့ ကြီးပြင်းခဲ့သူတစ်ယောက်ရဲ့ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ပါပဲ။ ဘရင်ဆန် ဟာ စီးပွားရေးကျောင်းများ ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုသဘောတရားများကို ပွင့် ပွင့်လင်းလင်း ဝေဖန်သူဖြစ်သလို၊ သူ့ကိုယ်သူလည်း လမ်းပေါ်က သာ မန်လူလိုပဲ ပုံဖော်လေ့ရှိပါတယ်။ (တကယ်တော့ သူဟာ လူလတ်တန်း စား အသိုင်းအဝိုင်းမှာ သက်သောင့်သက်သာ နေထိုင်ကျင်လည်ခဲ့တာ ပါ။) ပြောရရင်တော့ သူကအကောင်ငယ်ပေမယ့် အကောင်ကြီးတွေကို အလဲထိုးကျော်တက်သူပေါ့။ နာမည်ကျော် Virgin တံဆိပ်ပေါ်ပေါက်လာပုံအကြောင်း သူပြောပြပုံကို ကြည့်ရင် Virgin ကုမ္ပဏီမှာ ဖြစ်လေ့ ဖြစ်ထရှိတဲ့ သဘောကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။

"Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေး အောင်မြင်လာတော့ ကျွန်တော် တို့ က ပင်ကိုသိစိတ်အတိုင်း လိုက်လံဆောင်ရွက်တယ်။ အစောပိုင်းမှာ ဒီဂီတက ဟစ်ဗီခေတ်ကို ကိုယ်စားပြုသလို ကျွန်တော်တို့ လိုဂိုကလည်း ကျောချင်းကပ် ဝတ်လစ်စလစ် မိန်းမငယ်ဆိုတော့ ဒါကိုပဲ ကိုယ်စား ပြုတယ်။ နောက်တော့ ပန့် (Punk) ခေတ်ပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ ကလည်း ပိုပြီးကြွပ်ဆတ်တဲ့ ပုံပေါက်ဖို့ လိုတယ်လို့ နားလည်မိတယ်။ ပုံစံသစ်ဖြစ်ဖို့ ငွေ ကုန်ကြေးကျ ထပ်အလုပ်ရှုပ်ခံမယ့်အစား၊ ကျွန်တော်က ဒီဇိုင်းနာကို ကျွန်တော်တို့ ဖြစ်ချင်တာတွေ တစ်နေ့မှာ ရှင်းပြမိတယ်။ သူက သူ့ရေး ဆွဲထားတာတွေ ကြမ်းပေါ်ချပြတော့ အခု Virgin တံဆိပ်ဖြစ်လာမယ့် ပုံလေးကို ကျွန်တော်က ကံကောင်းထောက်မပြီး ရွေးလိုက်မိတာ၊ အဲ့ဒါ စဉ်းစားတုန်းက အိမ်သာသွားတာတောင် လက်ကမချနိုင်ခဲ့ဘူး။"

ကြားရင်တော့ ပေါ့ပြန်ပြန်တွေပဲလို့ ထင်စရာဖြစ်ပေမယ့် သူ့စကားတွေက အများ ထက်ထူးခြားတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်စိတ်ဓာတ်ကို လှစ်ဟပြတာပါပဲ။ ဒီစိတ်ဓာတ်နဲ့ ပဲ သူ့ဘဝ၊ သူ့ခေတ်ကာလအတွက် ကိုက်ညီတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပြန်လည်တီထွင် ဆန်းသစ်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီထဲက ရော့ခ်အဆိုကျော်

ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ဘရင်ဆန်ဟာ အောင်မြင်တဲ့ လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦး ထက်တော့ ပိုပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင် မျိုးဆက်သစ်ဖြစ်သလို ကျော်ကြားမှု အရှိန်အဝါရယ်၊ ဘာကိုမှ ဂရုမစိုက်တတ်တဲ့ ပုံစံရယ် ရှိနေ ပြန်တယ်။ ဒါမျိုးက ပုံမှန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေမှာ မဟုတ်ဘဲ ရော့ခ်အဆို ကျော်များမှာ ပိုပြီးတွေ့ရလေ့ရှိတဲ့ ပုံစံမျိုးဆိုပါတော့။

အမေရိကန် ရေခဲမုန့်သူဌေးတွေဖြစ်တဲ့ Ben နဲ့ Jerry ၊ နောက် ပြီးကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင် သူဌေးကြီးများ ဖြစ်ကြတဲ့ Bill Gates ၊ Steve Jobs နဲ့ တခြားလက်ရွေးစင် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ကြီးတွေရဲ့ အံ့မခန်းကျော်ကြားမှုများ နဲ့ အတူ ဘရင်ဆန်ကလည်း ယဉ်ကျေးမှုအမှတ် လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်လာပါတယ်။ မျိုးဆက်သစ် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များ ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်တဲ့ အတိုင်း သူ့ရဲ့ အများ နဲ့ မတူတဲ့ စီးပွားရေး အယူအဆဟာ Virgin တံဆိပ်ပေါက်မြောက်ရခြင်းရဲ့ အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ် ဖြစ်နေပါတယ်။

စားသုံးသူတွေ တောက်လျှောက်စိတ်ပျက်နေသလို၊ ဝန်ဆောင်မှုလည်း ညံ့ဖျင်းတဲ့ ၊ နောက်ပြီး ဝင်ရောက်ပြိုင်ဆိုင်ဖို့ လည်း လွယ်ကူမယ့် ဈေးကွက်တွေကို ဘရင်ဆန်ကတမင်သက်သက် ဦးတည်ဝင်ရောက် တယ်။ သူက Virgin ကို အကြောက်အလန့်ကင်းတဲ့ နောက်ကလိုက် တိုက်ခိုက်ခဲ့

က်သူလို ပုံဖော်တယ်။ ခြေသွက်လက်သွက်ရှိသလို လုပ်ငန်းကြီး များ ရဲ့ နောက်နားက သိမ်းကျုံးဖြတ်ယူတယ်။ လုပ်ငန်းကြီးများကို ကွက် ကျော် မြင် အခွင့်ကောင်းယူတဲ့ နေရာမှာ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်လောက် ဘယ်သူမှ မလုပ်ဆောင်တတ်ဘူး။ ဒါကလည်း လူပေါင်းများ စွာကို ဆွဲ ဆောင်နေ တဲ့ မားကက်တင်းမဟာဗျူဟာ တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်နေရာဒေသပဲဖြစ်ဖြစ် Virgin တံဆိပ်က အပြောင်းအလဲ မှ ကြို က်တဲ့ စားသုံးသူတွေကို ဆွဲဆောင်ပါတယ်။ ဒီလိုပဲ ဆံပင်ရှည်ရှည်၊ သွား ပေါ်တဲ့ အပြုံး၊ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း အပြုအမူတွေရှိသူ ဘရင်ဆန် ကိုယ်တို င်လည်း သူ့ကုမ္ပဏီလိုပဲ ကျော်ကြားတယ်။ တစ်ခုပြောရရင် သူကူညီထု တ်လုပ်ပေးတဲ့ ရော့ခ်စတားတွေထက် သူကပိုပြီး လူသိများ ပါတယ်။ (စီးပွားရေးကျောင်းများမှာ ပြောသလိုပြောရရင် ကုမ္ပဏီရဲ့ အသိဉာဏ်ဆို င်ရာ ကြွယ်ဝမှုအတွက် ဘရင်ဆန်ဟာ အဓိကအစိတ် အပိုင်းအဖြစ် ကို ယ်တိုင်ပါဝင်ပါတယ်။)

သူ့ကို နှစ်သက်သည် ဖြစ်စေ၊ မနှစ်သက်သည် ဖြစ်စေ၊ ဘရင် ဆန် က ကမ္ဘာမှာ အအောင်မြင်ဆုံး စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ဖြစ် နေ တာတော့ အမှန်ပဲ။ ဒါပေမယ့် သူ့ဩဇာနဲ့ ကျော်ကြားမှုတွေက စီးပွား ရေးလောကထက် ကျော်လွန်ပါတယ်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ ကြားမှာ သူကစွန့်စားလုပ်ဆောင်သူအဖြစ်လည်းကောင်း၊ အောင်မြင်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူ အဖြစ်လည်းကောင်း ချွန်ထွက်နေပါတယ်။ ဘရင်ဆန် စံချိန်ချိုးခဲ့သမျှမှာ Virgin Atlantic Challenger ယာဉ်နဲ့ အတ္တလန္တိတ် သ မုဒ္ဒရာကို အမြန်ဆုံးဖြတ်သန်းခဲ့တာ၊ ဓာတ်ငွေ့မီးပုံပျံနဲ့ ကမ္ဘာပတ်ဖို့ အကြိမ်ကြိမ် ကြိုးပမ်းခဲ့တာတွေ ပါဝင်တယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာ ပဲ ဘရင်ဆန်က ဘယ်စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း ရှင်နဲ့

မှ မတူအောင် ဗြိတိသျှလူထုကြားမှာ နှစ်သက်ခံရသူဖြစ်တယ်။ အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို အမြတ်မယူဘဲ ကုသိုလ်ဖြစ် ထည့်ဝင် မယ့် စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြစ်အောင် လုံးပန်းခဲ့တယ်။ အစိုးရရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး အသိပညာပေးတာတွေမှာ ဦးဆောင်ခဲ့တယ်။ AIDS ရောဂါကို ပိုမိုသတိပြုမိလာအောင် Mates ကွန်ဒွန်များ ထုတ် လုပ်တယ်။ နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာ၊ ရုပ်မြင်သံကြားတို့ မှာ သူ့ပုံရိပ်ဟာ တော်ဝင်မိသားစုလိုပဲ မကြာခဏ ပေါ်ထွက်လာပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ကိုယ်ပိုင်ကာရောဘီယံကျွန်းမှာ အပန်းဖြေနိုင်တဲ့ သန်း ကြွယ်သူဌေးဖြစ်လင့်ကစား ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့ရဲ့ သာမန်ပုံစံကို တစ် နည်းနည်းတော့ ထိန်းသိမ်းထားတယ်။ အခြားလူထုကြား ထင်ရှား သူများ နဲ့ မတူတာက သူက သူ့ကိုယ်ရေးကိုယ်တာကို ကာကွယ်နိုင်ခြင်း ပါပဲ။ သူပြောပြချင်သလောက်ကိုသာ လူထုကသိရတယ်။ သူ့ကောင်း ကြောင်းတွေ ဖော်ပြအောင် ဖန်တီးနိုင်သလို၊ နာမည်ဆိုးနဲ့ မကျော်ကြား ရအောင်လည်း ကျွမ်းကျင်စွာ သူက ရှောင်လွှဲတတ်ပါတယ်။

နောက်ပြီး သူ့ဘဏ္ဍာရေးအင်ပါယာ အတွင်းပိုင်းလုပ်ဆောင်မှု များကိုလည်း လျှို့ဝှက်ထားနိုင်ပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ Virgin စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းကို လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်း (London Stock Exchange) မှာ အရှင်မျှောစနစ်နဲ့ စာရင်းဖွင့်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဈေးကွက်မှာ စာရင်းပေါက်ပြီးတဲ့ အခါ နောက်ကပါလာတဲ့ နှောင်ကြိုးတင်းမှုကို သူ သဘောမတွေ့နိုင်ခဲ့ဘူး။ ဒါနဲ့ အကုန်ပြန်ဝယ်ပစ်ပြီး အဆုံးသတ်ခဲ့ပါ တယ်။ (၁၉၈၇ ခုနှစ် အစမှာ တော့ စတော့ဈေးကွက် ပြိုလဲမှုကြောင့် ကုမ္ပဏီအတွက် ပေါင်သန်းပေါင်းများ စွာ နေချင်းညချင်းဆုံးရှုံးသွား စေတယ်။ ဒီအခါ Wall Street နဲ့ City of London မှာ ရှိတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးအသိုင်းအဝိုင်းက အရာရှိပုဂ္ဂိုလ်များ အပေါ် သူပိုပြီး မယုံကြ

ည် တော့သလို သူ့ဟာသူ ပြန်ထိန်းချုပ်ခဲ့ပါတယ်။)

ကုမ္ပဏီ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်သွားတာကြောင့် ဘရင်ဆန်အတွက် သူ့လုပ်ငန်း အတွင်းရေးတွေကို လူမသိအောင် ကာကွယ်လို့ ရသွားစေ ပါတယ်။ ပုံမှန်နဲ့ အလွန်ကွာခြားတဲ့ စီးပွားရေးအင်ပါယာတစ်ခု ဖန်တီး ဖို့ လည်း အခွင့်ကောင်းရလိုက်တယ်။ လက်တစ်ဆုပ်စာ လည်ပတ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီများက ဦးပိုင်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို သတင်းပို့ရတဲ့ သမားရိုးကျပုံစံ တွေ မဟုတ်ဘဲ Virgin က အပိုင်းပိုင်းခွဲဖြာထားတဲ့ အင်ပါယာဖြစ်ပါ တယ်။ လုပ်ငန်းပေါင်းများစွာ ခပ်လျော့လျော့ ဖွဲ့စည်းချည်နှောင်ထားပြီး ဒီအထဲက အများ အပြားကတော့ ပြင်ပက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ နဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကွန်ရက်မှာ တံဆိပ်ကလွဲလို့ ကျန်တာ ဘာတစ်ခုမှ သိပ်တူပုံမရပါဘူး။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ရဲ့ စီနီယာအရာရှိ အနည်းငယ်ကသာ ယေဘုယျအမြင်ကို ရရှိနိုင်ပါမယ်။ လုပ်ငန်းအများစုဆိုရင် လူထုက လုံးဝမသိတာတွေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ တည်ထောင်သူ ဘရင်ဆန်ကတော့ Virgin အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ တစ်သားတည်း အစိတ်အပိုင်းပါပဲ။

ဒီနေရာမှာ ကွဲလွဲစရာတော့ရှိတယ်။ လူထုသိတဲ့ ဘရင်ဆန်က လူသန်းပေါင်းများစွာ ချက်ချင်းမှတ်မိတဲ့ ရုပ်မျိုးဖြစ်တယ်။ သူက စီးပွားရေးအရ အေးအေးဆေးဆေးနဲ့ ဂရုတစိုက်ရှိတဲ့ ပုံမျိုး ဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးတွေ လွှဲပြောင်းယူပြီး အောင်မြင်လာသူ၊ ကုမ္ပဏီဝတ်စုံနဲ့ လည်တိုင်တွေထက် အရောင်တောက်တောက် ဆွယ်တာတွေကို ပိုနှစ်သက်သူ။ ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပုဂ္ဂလိကဘဝအကြောင်းကိုတော့ လူသိပ်မသိ ပါဘူး။

တကယ်တော့ ဘရင်ဆန် နှစ်ယောက်ရှိတယ်လို့ တင်စားထား ပါတယ်။ လူတိုင်းသိတဲ့ လူထုချန်ပီယံဘဝနဲ့ စီးပွားဖက်များ သာသိတဲ့

ညှိနှိုင်းရေးသမားဘဝ ဖြစ်ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်အကြောင်း တရားမဝင် အတ္ထုပ္ပတ္တိဖြစ်တဲ့ ဗာဂျင် ရဲ့ အရှင်သခင် (Virgin King) စာအုပ်ရေးသူ Tim Jackson က ဘရင်ဆန်ရဲ့ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်က အနုပညာဟူသည် အနုပညာကို ကွယ်ဝှက်ထားခြင်း ဌ် တည်၏ ဆိုတာမျိုးလို့ ပြောတယ်။ ဒါကလည်း ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစတိုင်နဲ့ Virgin အင်ပါယာရဲ့ အနှစ်သာရပဲ ဖြစ်နေပါတယ်။

အစောပိုင်းနှစ်များ

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ အမည်အပြည့်အစုံက Richard Charles Nicholas Branson ဖြစ်တယ်။ သူ့ကို ၁၉၅၀ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁၈ ရက်နေ့မှာ မွေးဖွားတယ်။ ဖွားမြင်ချိန်မှာ ဖခင် Edward Branson နဲ့ မိခင် Eve Branson တို့ က Surrey စတော့ ပွဲစားတန်းအနီးအနားက ဆိတ်ငြိမ်တဲ့ Shamley Green ကျေးရွာမှာ အခြေချနေထိုင်ကြတယ်။ ဖခင်ဖြစ်သူက ရှေ့နေရာထူးကို မကြာသေးမီကမှ ဖြေဆိုအောင်မြင် ထားတော့ ငွေကြေးကျပ်တည်းလို့ သူတို့ မိသားစုဟာ ခပ်လှုပ်လှုပ်ခနော် ခန့် အိမ်တစ်လုံးကို တစ်ပတ် ၁၂ ရှိလင်နဲ့ ငှားနေကြရတယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ အခြေခံပညာရေးက အများ နည်းတူပဲ Scitcliffe မူကြိုကျောင်းမှာ စတင်ခဲ့တယ်။ ဘရင်ဆန်ကလေးက ပညာရေး ဘက်ကို သိပ်စိတ်မရောက်ဘဲ တော်တဲ့ သူတွေနဲ့ ဝေးရာ Stowe မြို့ လေးမှာ ရှိတဲ့ ပြည်သူပိုင်ကျောင်းကို ရောက်သွားပါတယ်။

အားကစားကို သူနှစ်သက်ပေမယ့် အစဉ်အလာ ဗြိတိသျှပညာရေးမှာ အချိန်ကုန်ခဲ့ရတယ်။ နောက်ပိုင်းလုပ်ငန်းရှင်ဘဝအတွက်တော့ အဖိုးတန်သင်ခန်းစာတွေ ရလိုက်ပါတယ်။ အဲဒီကျောင်းက ဘယ်လိုပဲ ကြည့်ကြည့် ရှေးရိုးဆန်တယ်။ နောင်အခါ စီးပွားရေးအင်ပါယာ ထူ

ထောင်ပြီး တိုင်းပြည်ကို ငွေရှာပေးလာမယ့် စကားပြောရည်မွန်သူ ဘရင်ဆန်အတွက် လုံလောက်တဲ့ ပညာရေးကို ပေးခဲ့တယ်။

အဲဒီအစောပိုင်း ကာလတွေမှာ ကိုက ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်ပညာ သဘောထားက အရိပ်အယောင် ထင်ရှားလာပါတယ်။

ဝေဖန်ရေးဆရာတစ်ယောက်က ပြောတာတော့ "ဖျတ်လတ်တဲ့ မျက်နှာပေါက်နဲ့ လူငယ်လေးက သာမန်အစိုးရကျောင်းကိုတောင် ဝင် ခွင့်အတွက် အထူးသင်ကြားပေးပြီးမှ ရောက်လာရတယ်။ ဒါနဲ့ မူလ တန်းသခင်္ဂြို သူ သုံးခါတောင်ကျတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ကိုယ်သူ လုပ်ပိုင် ခွင့်ရှိသူတွေထက် ကျောင်းကို ပိုကောင်းအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်လို့ အပြတ်ယုံကြည်ခဲ့တယ်။ ဒါကြောင့် လည်း ကျောင်းအုပ်ကြီးကို စာတိုတစ်စောင်ရေးပြီး သူ့အကြံပေးချက်တွေ ချပြတယ်။ ဒီထဲမှာ ခြောက်တန်းတွေကို တစ်ရက်ဘီယာနှစ်ပိုင့်တိုက်ဖို့ လည်း ပါသေးတယ်။"

ဒါပေမဲ့ ဘရင်ဆန်က ခြောက်တန်းလည်း မရောက်ခဲ့ပါဘူး။ ၁၆ နှစ်မှာ သူကျောင်းထွက်လိုက်တယ်။ သူ့ခေါင်းထဲမှာ စိတ်ကူးစိတ် သန်းတွေ၊ စီးပွားရေးစီမံကိန်းတွေက ကြီးစိုးနေခဲ့တယ်။ ဒီအချိန်မှာ သူ့ကျောင်းအုပ်ကြီးက ဘရင်ဆန်ဟာ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်ရင်ဖြစ်၊ မဖြစ်ရင်တော့ ထောင်ထဲရောက်မယ့်ကောင်လို့ နိမိတ်ဖတ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီ နောက်ပိုင်းကတော့ အားလုံးသိပြီးဖြစ်တဲ့ အတိုင်း သမိုင်းဝင်ပုဂ္ဂိုလ်ပဲ ပေါ့။ (တစ်ခါတစ်ရံ အဲဒီဟောက်နန်းနှစ်ခုကြား သီသီလေး ဖြစ်နေတာ တော့ ရှိပါတယ်။)

နောက်ထပ် ၂၅ နှစ်အကြာမှာ ဘရင်ဆန်ကို တစ်ကမ္ဘာလုံးက သိလာပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာ အားသွန်ခွန်စိုက် ထိုးနှက်သိမ်းပိုက်သူ၊ ရရှိလာတဲ့ ထိုးထွင်းဉာဏ်နဲ့ လေကြောင်းလိုင်း လုပ်ငန်းထောင်သူ၊ တေး ဂီတလုပ်ငန်းကြီးများကို အသံကျယ်ကျယ်ထွက်စေသူ၊ ကိုလာကုမ္ပဏီ

ကြီးကို ကိုင်လုပ်သူ၊ ယူကေ ဘဏ္ဍာရေးကုမ္ပဏီများကို ငွေကြေးအကျိုး ရှိရှိ အသုံးပြုစေသူ၊ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို စံချိန်တင်မြန်နှုန်းနဲ့ စွန့်စား ဖြတ်သန်းသူ၊ ရဲရင့်တဲ့ ဓာတ်ငွေ့မီးပုံပျံစီးနင်းသူ။ ဒါတွေအပြင် မရိုးမ သားအသရေဖျက်တဲ့ အမှုမှာ ဘရင်ဆန်က British Airways (BA)ကို နိုင်ခဲ့တာအပါအဝင် အောင်ပွဲတွေရရှိထားတော့ အားကြီးသူတွေကို ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်နိုင်သူလို့ ကျော်ကြားတယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တော့ အဲဒီထက်အများကြီး ခြားနားနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင်ကြီး အလောင်းအလျာ

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းက စာသင်ကျောင်း ကနေ စတင်ပါတယ်။ Mick Powell ဆိုသူ ငယ်သူငယ်ချင်း၊ စီးပွားရေး လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ယောက်နဲ့ အတူ ဘရင်ဆန်က ပထမတော့ ရင်ထိုးတွေ၊ နောက်ခရစ္စမတ်သစ်ပင်တွေ လုပ်ရောင်းတယ်။ နှစ်ခုစလုံး မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။

သေသေချာချာ ပထမဆုံး လုပ်ကိုင်ဖြစ်တာက Student မဂ္ဂဇင်းဖြစ်ပြီး သူ့အသက် ၁၆ နှစ်မှာ စတင်ထုတ်ဝေပါတယ်။ သိသိသာသာတော့ မအောင်မြင်ပါဘူး။ ဒီနောက်တော့ အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ် (နောက်လည်း ဆက်တိုက်ပြောင်းလဲ) ပါတော့တယ်။ ပေါ့ပဲတေး ဂီတ အကြောင်း နကန်းတစ်လုံးမသိဘဲနဲ့ ဘရင်ဆန်က အမှာ စာနဲ့ ပို့ပေး တဲ့တေးဂီတလုပ်ငန်းထဲ ဝင်လိုက်တယ်။ ကြော်ငြာလည်း မရှိတော့ ကိုယ့် မဂ္ဂဇင်းမှာ ကိုယ်ကြော်ငြာတယ်။

၁၉၆၉ ခုနှစ်ရောက်တော့ လန်ဒန်မှာ အမှာ စာတေးဂီတလုပ် ငန်းတွင် ကျယ်လာတယ်။ ဒါကိုသိတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လူငယ်အတွက်တော့ စာတိုက်ပုံးထဲ ငွေပို့လွှာတွေရောက်လာပါတော့တယ်။ သူ့လုပ်ငန်း

အောင်မြင်သွားသလို ဘရင်ဆန်လည်း နေ့ချင်းညချင်း ကြီးပွားလာ ပါတယ်။

အမှာ စာပို့ လုပ်ငန်းကနေ တေးဂီတစတိုးဆိုင်လုပ်ငန်းကို သူ ပြောင်းရွှေ့တာမှာ လည်း အကြောင်းတိုက်ဆိုင်မှုက တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ရှိပါတယ်။ စာပို့လုပ်ငန်း သပိတ်မှောက်မှုက အမှာ စာလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်လာတော့ သူလည်း ရောင်းဖို့ နေရာသစ်ကို လိုက်ရှာရတယ်။ ပထမဆုံး စတိုးကို အောက်စဖို့ဒ်လမ်းမှာ ၁၉၇၁ ခုနှစ်က ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါတယ်။

ဘရင်ဆန်ဟာ ဗြိတိန်အခွန်ဌာန HM Customs & Excise နဲ့ စောစောစီးစီးပြဿနာတက်လိုက်တော့ ဥပဒေနဲ့ အညီလိုက်နာ ဖို့ လိုတာကို သူ သဘောပေါက်ခဲ့တယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့ ဥပဒေရေးရာနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်း အကြံပေးများ ရဲ့ တန်ဖိုးကိုလည်း နားလည်လာ တယ်။ ဒီလိုနားလည်လို့ လည်း ခုချိန်ထိသူ့အတွက် ကောင်းကောင်း ရပ်တည်နိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက လူငယ်စွန့်ဦးတီထွင်သူ တစ်ယောက်အဖြစ် အခွန်စနစ်မှာ လွတ်ပေါက်တွေကို မြင်မိတယ်။ ပို့ကုန် အတွက် သီချင်းများက အခွန်မပေးရဘူး။ ဒါပေမဲ့ အကောက်ခွန်အရာ ရှိတွေက ဘယ်အယ်လ်ဘမ် ပို့ကုန်လုပ်မှာ လဲကို မစစ်ဆေးကြပါဘူး။ တန်ဖိုးမဲ့ ကုန်ဟောင်းတွေကို ဥရောပဘက်ပို့ပြီး ကုန်သစ်တွေကို အင်္ဂလန် မှာ ဘာအခွန်မှ မပေးရဘဲ ပြန်ရောင်းချင်စရာ ကောင်းနေတယ်။ ဒီလို လိမ်ညာလိုက်တာ ပေါ်သွားတော့ ဘရင်ဆန်အဖမ်းခံရ၊ တရားစွဲခြိမ်း ခြောက်ခံရတယ်။ သူပိုင်သမျှ ငွေပေးပါမယ်လို့ သဘောတူမှ အဲဒီခြိမ်း ခြောက်မှုရုပ်သိမ်းသွားတာ။

Virgin တေးဂီတ ဆိုင်တွေကနေ တေးထုတ်လုပ်ရေးဘက်ကို ပြောင်းတော့လည်း ဘရင်ဆန်က အလွန်အောင်မြင်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ အယ်လ်ဘမ်ကုမ္ပဏီကနေ စတင်တယ်။ ပထမဆုံးသဘောတူ ထု

တံလုပ်လိုက်တာက Mike Oldfield ဆိုသူရဲ့ Tubular Bells အယ်လ်ဘမ် နဲ့ ဖြစ်ပြီး အင်္ဂလန်ရဲ့ အရောင်းရဆုံးစာရင်းမှာ နောက် ၁၀ နှစ်ကြာ ရှိခဲ့တယ်။ အဲဒီ Tubular Bells အယ်လ်ဘမ်နဲ့ ပဲ Virgin အင်ပါယာဟာ ငွေရွှင်လာတာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်မှာ Virgin တံဆိပ်ဟာ အစွန်းရောက်ဂီတ ပညာရှင် လူငယ်များ စွာနဲ့ တွဲဖက်မိလာတယ်။ Sex Pistols အဖွဲ့နဲ့ ပန်ကိုဆွဲတင်တယ်။ ၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ Virgin က Boy George နဲ့ Culture Club တို့ ကို ချိတ်တယ်။ Virgin ဂီတလုပ်ငန်းက ငွေကြောင့် ဘရင်ဆန်ဟာ သူ့အင်ပါယာကို စိတ်ရောကိုယ်ပါ တည်ဆောက်လာနိုင် ခဲ့ပါတယ်။

အမှန်ပြောရရင် ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ Virgin က ဖြုန်းခနဲ အောင် မြင်လာပါတယ်။ ဘရင်ဆန်က ပေါ့ပ်တေးဂီတကနေခွဲထွက်ပြီး အတ္တ လန္ဒီတို့ကို ဖြတ်ကျော်ပို့ဆောင်ပေးမယ့် Virgin Atlantic ကို ထူထောင် လိုက်ပါတယ်။

နောက်နှစ်မှာ တော့ ဘရင်ဆန်ကိုင်ထားတဲ့ လေကြောင်းလိုင်း မပါဘဲ Virgin က လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ စာရင်းဖွင့်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ကျရှုံးမှုတွေနဲ့ အတူ သူ့ရဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအသိုင်း အဝိုင်း အပေါ် အထွေထွေမယုံကြည်မှုများကြောင့် ဘရင်ဆန်လည်း ကုမ္ပဏီကို ထူးခြားလှစွာပဲ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြန်သိမ်းယူလိုက်တယ်။

ကျန်တာတွေကတော့ တော်တော်များများ သိကြပါတယ်။ အခု အခါ Virgin အင်ပါယာမှာ လေကြောင်း၊ အားလပ်ရက်ခရီးသွား၊ အဝတ်အထည်၊ ဂီတစတိုး၊ အချို့ရည်၊ ရေဒီယိုစသည် ဖြင့် လုပ်ငန်းတွေ တစ်သီတစ်တန်းကြီး ဖြစ်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က ဗြိတိန်နဲ့ အမေရိကန်ရဲ့ အပြင်းထန်ဆုံး ပြိုင်ဘက်အချို့ကို ဘယ်လို ခါချသလဲ၊ ကမ္ဘာမှာ ခွန်

အားအရှိဆုံးတံဆိပ်ကို ဘယ်လိုတည်ဆောက်သလဲဆိုတာ နောက်လာမယ့် စွန့်ဦးတီထွင်သူများ အတွက်တော့ မှတ်သားစရာတွေ ပါပဲ။

စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ

ဟားဗတ်စီးပွားရေး ပါမောက္ခ Michael Porter ရဲ့ အင်အားစု ငါးရပ်ဆိုတာ ဘွဲ့လွန်စီးပွားရေးသင်ခန်းစာများမှာ မရှိမဖြစ်ဖတ်ရတဲ့ စာအုပ်ဖြစ်နေတာ နှစ် ၂၀ ကျော်ပါပြီ။ သည် လို စာအုပ်မျိုးတွေကို ဘရင်ဆန်က ကြားတောင်ကြားဖူးမယ်ထင်ဘူး။ ဖတ်ခဲ့ရင်လည်း သူ Virgin ကုမ္ပဏီမှာ အောင်မြင်စွာလုပ်ခဲ့တဲ့ လေကြောင်း၊ ကိုလာ၊ အင်္ဂလန်ဘဏ္ဍာရေးဈေးကွက် စတာတွေဟာ အဲဒီစာအုပ်ထဲက အလွန် အကျွံပြိုင်ဆိုင်မှု ဒါမှ မဟုတ် ဈေးကွက်ဝင်ရောက်ရေးအတွက် ကြီးစွာ သော အဟန့်အတား၊ အရှောင်ကြဉ်သင့်ဆုံး စတာတွေပဲဆိုတာ သိလာ လိမ့်မယ် ။ (လူတစ်ယောက်သန်းကြွယ်သူဌေး ဖြစ်နည်းပြောပါလို့ မေးရင် ဘရင်ဆန်က ဘီလီယံနာအနေနဲ့ လုပ်ငန်းစပြီးရင် လေကြောင်းလိုင်း ထောင်လို့ ပြောပါတယ်။) ကမ္ဘာမှာ အရှောင်အသွေးအစုံလင်ဆုံး အသွက် လက်ဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ထဲက တစ်ခုအကြောင်း ကျွန်တော်တို့ မသိသေးတာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

တစ်ဖက်ကကြည့်ပြန်တော့ ဘရင်ဆန်အတွက် တစ်ခုခုမဖြစ် နိုင်ဘူးဆိုတာ စိန်ခေါ်မှုပဲလို့ သူကယူဆတယ်။ ပါမောက္ခ Porter ရဲ့ ဆန်းစစ်ချက်ကြောင့် သူ့ကိုကြိုးစားပြချင်စိတ် ပေါ်စေခဲ့တာများ လားလို့ ထင်ချင်စရာပဲ။ သေချာတာကတော့ ဘရင်ဆန် ဒီလောက်အောင် မြင်တာက အဲဒီစီးပွားရေးကျမ်းတွေ မဖတ်ခဲ့လို့ ဆိုတာကတော့ သေချာ ပါတယ်။ (၁၉၆၀ ပြည့်လွန်က သူသုံးခဲ့တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေ အခုအခါ ၂၁ ရာစု စီမံခန့်ခွဲရေးအတွက် ဖြေဆေးတစ်ရပ်လို သုံးနေရပါပြီ။)

အဓိကကျွမ်းကျင်မှုများ

စီးပွားရေးကျောင်းက သီအိုရီများ ၊ အထူးသဖြင့် Gary Hamal နဲ့ C K Prahalad တို့ ရဲ့ စိတ်ကူးများကို ထူးထူးခြားခြား မှီငြမ်းပြီး ဘရင်ဆန် ဟာ မကြာသေးမီ နှစ်များ အတွင်း Virgin ရဲ့ အဓိကစွမ်း ဆောင်ရည် လေးရပ်ကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ထုတ်လိုက်တယ်။

-သင့်လျော်တဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအခွင့်အလမ်းများကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်စွမ်း

-လျင်လျင်မြန်မြန် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း

-နေ့စဉ်စီမံခန့်ခွဲမှု ထိန်းချုပ်ရေးကို သိပ်မကြီးတဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ် ရေးအဖွဲ့များ ထံ လွှဲပြောင်းပေးလိုစိတ်။ သူက "ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီကို သေးငယ်အောင် ကြိုးစားထိန်းပါတယ်" လို့ ပြောတယ်။ (လေကြောင်း လိုင်းက ဝန်ထမ်း ၆၀၀၀ ရှိပေမယ့် ဘရင်ဆန်က ဒါကို ကုမ္ပဏီအသိုင်း အဝိုင်း ခပ်သေးသေးနဲ့ ဟိတ်ဟန်မဆန်မှုကို ထိန်းထားချင်တာဖြစ်တယ် ။)

-ထိရောက်တဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ ဖန်တီးစီမံနိုင်စွမ်း

ဘရင်ဆန်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်အဓိကအရည်အချင်းက လူတွေကို စိတ် ဓာတ်မြင့် တင်နိုင်စွမ်း၊ မရအရ ရေကုန်ရေခန်း လုပ်ခိုင်းနိုင်စွမ်းဖြစ် တယ် လို့ တချို့က ပြောကြတယ်။ အချို့ကလည်း သူ့ရဲ့ မတွန့်မဆုတ် ခပ်ကြမ်းကြမ်း ညှိနှိုင်းနိုင်စွမ်းတွေကို အမှတ်ပေးပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဂရုတစိုက် လေ့လာမှုများ အရ အမှန်တရားကတော့ ဒါတွေ ထက်သိမ်မွေ့ပါတယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ သဘောသဘာဝကို မန်နေဂျာ/စွန့် ဦးတီထွင်သူတိုင်းအတွက် လုပ်ငန်းလမ်းပြအဖြစ် မှတ်သားစ ရာများ ဖော်ထုတ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုဆိုပေမယ့် အဲဒီလိုနည်းကို ပွားယူလို့ ရမယ်

မဟုတ်ပါဘူး။ ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှုများ အရ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဘရင် ဆန် လိုလုပ်နည်းလုပ်ဟန်မျိုးဖြစ်အောင် အလွန်ထူးခြားတဲ့ လူမှ ပဲဖြစ် နိုင်ပါ လိမ့်မယ်။ သင်လည်း ဘရင်ဆန်လိုဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ချက်တွေ ပြည့် စုံပါရဲ့ လား။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ လောက

Virgin ရဲ့ သမိုင်းအကျဉ်း

၁၉၅၀

ရှေ့နေဖြစ်သူ ဖခင် Edward Branson နဲ့ ကချေသည် တစ်ဖြစ် လဲ လေယာဉ်မယ်ဖြစ်သူ မိခင် Eve Branson တို့ ရဲ့ သားဦး Richard Charles Nicholas Branson ကို မွေးဖွားတယ်။

၁၉၆၄

Buckinghamshire မှာ ရှိတဲ့ Stowe အစိုးရကျောင်းမှာ ပညာသင်ယူ တယ်။

၁၉၆၆

ဘရင်ဆန်က သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်နဲ့ အတူ Student မဂ္ဂဇင်းကို တည်ထောင်တယ်။

၁၉၆၇

O level သင်တန်းပြီးတာနဲ့ ကျောင်းထွက်ပြီး မဂ္ဂဇင်းလုပ်ငန်းကို အာရုံ စိုက်ရအောင် လန်ဒန်ကို ပြောင်းရွှေ့တယ်။

၁၉၆၈

ဇန်နဝါရီလ ၂၆ ရက်နေ့။ ရစ်ချ်ဘရင်ဆန်ရဲ့ ပထမဆုံးစီးပွားရေး

လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ Student မဂ္ဂဇင်းပထမဆုံးထွက်ရှိလာတယ်။ ဘရင်ဆန်က အကျိုးအမြတ်မယူတဲ့ ကျောင်းသားလူငယ်အကြံပေးစင်တာကို ထူထောင်တယ်။

၁၉၆၉

ဘရင်ဆန်က အထက်တရားရုံးကနေ တရားဝင်တောင်းဆိုပြီး Beatles ရဲ့ တေးသီချင်းကို Student မဂ္ဂဇင်းမျက်နှာဖုံးအတွက် ပေးခိုင်းတယ်။ ။ အမှာ စာနဲ့ တေးဂီတဖြန့်ချိတဲ့ လုပ်ငန်းအတွက် ပထမဆုံးကြော်ငြာကို Student မဂ္ဂဇင်းနောက်ဆုံးထုတ်မှာ ဖော်ပြလိုက်တယ်။

၁၉၇၀

Virgin ရဲ့ အမှာ စာလုပ်ငန်း စတင်တယ်။ ဘရင်ဆန်ဟာ ကျောင်းသား လူငယ်အကြံပေးစင်တာအတွက် လူသိရှင်ကြား စာရွက်စာတမ်းတစ်ခု မှာ 'ကာလသားရောဂါ' ဆိုတဲ့ စကားလုံး အသုံးပြုတဲ့ အတွက် ဒဏ်ငွေ ၇ ပေါင်ပေးဆောင်ရတယ်။

၁၉၇၁

စာပို့လုပ်ငန်းကို သပိတ်မှောက်ကြတယ်။ Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး တေးဂီတ စတိုးကို လန်ဒန်မြို့က Oxford လမ်းမှာ စတင်ဖွင့်လှစ်တယ်။ ဘရင်ဆန်ရဲ့ တောင်အာဖရိကလူမျိုး တစ်ဝမ်းကွဲတော်သူ Simon Draper က Virgin ကို ဝင်ရောက်လာတယ်။ အင်္ဂလန်အခွန်ဌာနဖြစ်တဲ့ HM Customs & Excise က ဝင်ရောက်စစ်ဆေးတယ်။ အခွန်ရှောင်တိမ်းမှု နဲ့ ဘရင်ဆန်ကို ဖမ်းဆီးတယ်။ နောက်သုံးနှစ်အတွင်း အခွန်နဲ့ ဂျူတီ ကြေးပေါင် ၅၃၀၀၀ ပေးဆောင်ရန် သဘောတူလိုက်တယ်။ တရားစွဲ ဆိုမှု ရပ်ဆိုင်းသွားတယ်။

၁၉၇၂

Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး တေးဂီတစတူဒီယိုကို အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၊ အောက်စ်ဖို့ဒ် နားက 'The Manor' မှာ ဖွင့်လှစ်တယ်။ Mike Oldfield က Tubular Bells ကို စတင် အသံသွင်းတယ်။ ဘရင်ဆန်က ပထမဇနီးသည် Kristen Tomassi နဲ့ လက်ထပ်တယ်။

၁၉၇၃

Virgin တေးဂီတလုပ်ငန်းကို Tubular Bells နဲ့ စတင်တော့ ဆယ်စု နှစ်ရဲ့ အရောင်းရဆုံး အယ်လ်ဘမ်တွေ ဖြစ်လာတယ်။ အင်္ဂလန်မှာ တေးဂီတစာစောင် ထုတ်ဝေရေးတည်ထောင်တယ်။

၁၉၇၅

ဘရင်ဆန်က Rolling Stones နဲ့ 10CC ဂီတအဖွဲ့တို့ နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဆိုဖို့ ကြိုးစားတာ မအောင်မြင်ခဲ့ဘူး။

၁၉၇၆

Sex Pistols က အစောပိုင်း ညနေခင်းတီဗီမှာ ပြတော့ အငြင်းပွားစရာဖြစ်တယ်။ ရုပ်သံတင်ဆက်သူ Bill Grundy လည်း ထုတ်ပယ်ခံရတယ်။

၁၉၇၇

EMI နဲ့ A&M တေးဂီတလုပ်ငန်းနှစ်ခုစလုံးက Sex Pistols ကို သိပ် အငြင်းပွားစရာဖြစ်နေလို့ ပယ်လိုက်တော့ Virgin က Sex Pistols နဲ့ စာချုပ်ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၇၈

Virgin ရဲ့ ပထမဆုံးနှိုက်ကလပ် ငွေညကန ကို ဖွင့်လှစ်တယ်။ Virgin ဂီတ လုပ်ငန်းက Human League ကို ချုပ်ဆိုလိုက်တယ်။

၁၉၈၀

Virgin တေးဂီတလုပ်ငန်းက ပြည်ပဈေးကွက်များကို ဝင်တယ်။ ပထမ တော့ လိုင်စင်သဘောတူညီမှုတွေအရ၊ နောက်တော့ ပြင်သစ်နဲ့ တခြား ဒေသများက လက်အောက်ခံလုပ်ငန်းခွဲများကတစ်ဆင့် ဖြန့်ချိတယ်။

၁၉၈၁

Phil Collings က Virgin နဲ့ ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၈၂

Virgin ရဲ့ အစွမ်းအစရှာဖွေရေးသမားတွေက Boy George ကို တွေ့တယ်။ Culture Club က Virgin နဲ့ တစ်ကမ္ဘာလုံး မူပိုင်ခွင့်အတွက် ချုပ်ဆိုတယ်။

၁၉၈၃

(Virgin ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းရဲ့ ရှေ့ပြေးဖြစ်တဲ့) Virgin Vision ကို ဖွဲ့ စည်းပြီး ရုပ်ရှင်နဲ့ ဗီဒီယိုတွေ ဖြန့်ချိတယ်။ Virgin အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်း Vanson Developments ကို တည်ထောင်တယ်။ (ကွန်ပျူတာဂိမ်း ဆော့ဖ်ဝဲထုတ်လုပ်တဲ့) Virgin Games စတင်တယ်။ Virgin Group ရဲ့ ပေါင်သန်း ၅၀ နီးပါး မတည်မှုကနေ အသားတင် အခွန်မပေးဆောင် မီ အမြတ်ပေါင် နှစ်သန်း တိုးတက်ရရှိတယ်။

၁၉၈၄

Virgin Atlantic Airways နဲ့ Virgin Cargo တို့ ကို စတင်တယ်။ စပိန် နားမှာ ရှိတဲ့ Mallorca ကျွန်း၊ Deyá က အဆင့်မြင့် တည်းခိုခန်းကို ဝယ် ယူပြီး ယူကေနဲ့ ကာရစ်ဘီယံ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းများ ရဲ့ ရှေ့ပြေး ဖြစ်လာ တယ်။ Virgin ရဲ့ အုပ်စုမန်နေဂျာသစ်အဖြစ် Don Cruick Shank ကို ငှား ရမ်းတယ်။ Trevor Abbott က ဘဏ္ဍာရေးဒါရိုက်တာ ဖြစ်လာတယ်။ Vir gin Vision က ၂၄ နာရီ ဂြိုဟ်တုတေးဂီတလိုင်း 'The Music Channel ' ကို စလွှင့်ပြီး နာမည်ကျော် ၁၉၈၄ ရုပ်ရှင်ကို ထုတ်လုပ်တယ်။

၁၉၈၅

ကုမ္ပဏီကို ဈေးကွက်မှာ အရှင်မျှောစနစ်နဲ့ လည်ပတ်ရာမှာ အင်္ဂလန် နဲ့ စကော့တလန်က အဖွဲ့အစည်း ၂၅ ခုနဲ့ အတူ ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ စတော့ ၇ ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ် ပေါင် ၂၅ သန်း ထားရှိတယ်။ ဘရင်ဆန်က Virgin ရဲ့ ရှယ်ယာထိန်းချုပ်မှုတာဝန်ကို ပြည်ပဘဏ္ဍာထိန်း အဖွဲ့များ ထံ လွှဲပြောင်းတယ်။ ဒီနှစ်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆုကို Virgin က ရရှိ တယ်။ Virgin Holidays ကို ဖွဲ့စည်းတယ်။ အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို Cha llenger နဲ့ ဖြတ်ကျော်စံချိန်တင်ရန် ဘရင်ဆန်ရဲ့ အားထုတ်မှု မအောင်မြင်လိုက်ဘူး။

၁၉၈၆

ဂီတ၊ လက်လီအရောင်းနဲ့ အိမ်ခြံမြေနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းခွဲများ ပါဝင်တဲ့ Virgin Group ကို လန်ဒန်စတော့အိတ်ချိန်းမှာ ဈေးကွက် အရှင် မျှောစနစ် စတင်တယ်။ (လေကြောင်းလိုင်း၊ ကလပ်၊ အပန်းဖြေ ခရီးသွားနဲ့ လေကြောင်းသွားလာရေး ဝန်ဆောင်မှုများကတော့ Voyager Group လို့ ခေါ်တဲ့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကုမ္ပဏီအဖြစ် ဆက်ရှိနေပါတယ်။) ဘရင်ဆန်က အတ္တလန္တိတ်သမုဒ္ဒရာကို Challenger နဲ့ စံချိန်တင်မြန် နှုန်းနဲ့

ဖြတ်ကျော်နိုင်လို့ အလွန်လူသိများ သွားတယ်။

၁၉၈၇

Virgin Records America ကို စတင်တယ်။ ဂျပန်လုပ်ငန်းခွဲကိုပါ တစ်ဆက်တည်း စတင်တယ်။ အရည်အသွေးမြင့် ကြော်ငြာနဲ့ ပေါ့ပ် တေးသီချင်း ဗီဒီယိုများ ထုတ်လုပ်ရန် လော့စ်အိန်ဂျလိစ်မှာ ထုတ်လုပ် ရေးအချောသတ်လုပ်ငန်း ၅၂၅ ခု ဖွဲ့စည်းတယ်။ စတော့ဈေးကွက် ကျရှုံးကာ Virgin ရှယ်ယာတွေ ပြား ၉၀ အောက်ပြန်ကျဆင်းတယ်။ EMI ကို တကယ်ဝယ်ယူမယ့် အစီအစဉ်ကို ဘရင်ဆန်ကစွန့်လွှတ်တယ်။ Mates ကွန်ဒန်တွေ စတင်ထုတ်လုပ်ကာ အကျိုးအမြတ်ကို ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှု ဖောင်ဒေးရှင်းသို့ လှူဒါန်းမှာ ဖြစ်တယ်။ ကွန်ဒန်လုပ်ငန်း မှာ ကုမ္ပဏီအမည်ကို မသုံးရန် Virgin ဒါရိုက်တာများက ဗီတိုသုံးငြင်း ပယ်တယ်။ ။ Virgin ရှယ်ယာတွေကို အမေရိကန် NAS DAQ စတော့ အိတ်ချိန်းမှာ စာရင်းတင်တယ်။

၁၉၈၈

အောက်တိုဘာလ စတော့ဈေးကွက် ကျရှုံးမှုများ အပြီးမှာ ရစ်ချဒ်ဘရင် ဆန်က Virgin Group ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကို ပြန်လည်ဝယ်ယူရန် ကြေညာ တယ်။ ဘရင်ဆန်နဲ့ တခြား Virgin ဒါရိုက်တာများက ကုမ္ပဏီကို တခြား ရှယ်ယာရှင်တွေထံကနေ ပေါင် ၁၈၂.၅ သန်း အကြွေးနဲ့ ဝယ်ယူတယ်။

၁၉၈၉

အခွန်မဆောင်ရသေးခင် အမြတ် နှစ်ဆတိုးပြီး ပေါင် ၁၀ သန်းရရှိကြောင်း Virgin Atlantic Airways က ကြေညာတယ်။ Cruickshank က မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာအဖြစ်မှ နုတ်ထွက်တဲ့ အခါ Abbott က သူ့နေ ရာ

ဝင်ယူတယ်။ ဘရင်ဆန်က Joan Templeman နဲ့ လက်ထပ်တယ်။

၁၉၉၀

ဘရင်ဆန်က Per Lindstrand နဲ့ အတူ ပစိဖိတ်ကို မီးပုံးပျံနဲ့ ဖြတ် ကျော်ပျံသန်းတယ်။ ပျံသန်းစဉ်မှာ ပင်လယ်ကွေ့စစ်ပွဲဖြစ်တော့ လေ ကြောင်းလိုင်း လုပ်ငန်းများ ရပ်တန့်တယ်။ ဗြိတိသျှဓားစာခံတွေကို ကယ်ဖို့ Virgin Atlantic က ဘိုးအင်း 747 လေယာဉ်ကိုပို့တယ်။ ဂျပန်မှာ Megastore တွေ ဖွင့်လှစ်ဖို့ Virgin လက်လီလုပ်ငန်းနဲ့ (ဂျပန်လက်လီ လုပ်ငန်း) Marui တို့ ရဲ့ ၅၀ : ၅၀ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းကို ဖွဲ့စည်းတယ်။

၁၉၉၁

WH Allen, Allison & Busby နဲ့ Virgin Books တို့ ကို စုပေါင်းကာ Virgin စာအုပ်ထုတ်ဝေရေးလုပ်ငန်း စတင်တယ်။ Heathrow လေဆိပ်မှာ Virgin ရဲ့ ပထမဆုံး ဝန်ဆောင်မှုတွေ စတယ်။ Virgin က Megastore လုပ်ငန်းရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို WHSmith ထံ ရောင်းချ လိုက်တယ်။ ဘရင်ဆန်က 'သရဖူထဲက ရတနာ' ဖြစ်တဲ့ Virgin တေး ထုတ်လုပ်ရေးကို ရောင်းချဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

၁၉၉၂

Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကို THORN EMI ထံ ရောင်းချ တယ်။ ဒီသဘောတူရောင်းချမှုအရ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁ ဘီလီယံတန်တယ်။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ကလည်း ဒီလုပ်ငန်းရဲ့ အမှုဆောင်မဟုတ်တဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် ဆက်လက်တည်ရှိတယ်။ ထုတ်လွှင့်ရေးအပိုင်းက ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ကုမ္ပဏီအသစ်ဖြစ်တဲ့ Virgin Television နဲ့ တွဲဖက်ဖွဲ့စည်းလိုက်တယ်။ အမေရိကန်လေကြောင်း လိုင်း Vint age Airtours ကိုတည်ထောင်ပြီး Orlando မှ Florida Keys

အပန်းဖြေကျွန်းများ သို့ DC-3 လေယာဉ်ငယ်များ နဲ့ စတင်ပျံသန်းတယ်။
ဘရင်ဆန်က British Airways ကို သူ့ရဲ့ ကျော်ကြားမှုအတွက် မရိုးမ
သား အသရေဖျက်တယ်လို့ စွပ်စွဲမှုအပေါ် တရားပြန်စွဲရန် ခြိမ်းခြောက်
တယ်။

၁၉၉၃

British Airways က ပေါင် ၆၁၀၀၀၀ နဲ့ တရားစရိတ်တွေ (စုစုပေါင်း
ပေါင် ၄.၅ သန်းကျော်) ကို ကျေအေးဖို့ ပေးတယ်။ Executive Travel မဂ္ဂ
ဇင်းက Virgin ကို တစ်နှစ်တာအတွက် အကောင်းဆုံးလေကြောင်း လိုင်း
ဖြစ်တယ်လို့ သုံးနှစ်ဆက်တိုက် မဲပေးဆုံးဖြတ်တယ်။ Virgin Radio 121
5AM ကို စလွှင့်တယ်။

၁၉၉၄

ဗြိတိန်အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို လေလံအပြိုင်ဆွဲရန် ဘရ
င် ဆန်ကြိုးစားတယ်။ ရတဲ့ အမြတ်တွေ ကုသိုလ်ဖြစ်ဖောင်ဒေးရှင်းအ
တွက် ပါလို့ ကတိပေးတယ်။ ပြိုင်ဘက် Camelot Consortium ထံ ထိလု
ပ်ငန်း က ရောက်သွားတယ်။ Virgin Atlantic က British Airways ကို အ
မေ ရိကန်တရားရုံးမှာ လက်ဝါးကြီးအုပ်မှုဥပဒေအရဒေါ်လာ ၃၂၅ သန်း
တောင်းဆိုတယ်။ ဘရင်ဆန် မိသားစုက M40 အဝေးပြေးကားလမ်းမ
ကြီးမှာ ကားတိုက်လို့ သေဘေးကသိသီလေး လွတ်သွားတယ်။ Virgin C
ola ကို ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲကြီးတွေ လုပ်ပြီး စတင်ဖြန့်ချိတယ်။

၁၉၉၅

တစ်ဦးချင်း ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း Virgin Direct ကို စတ
င် တယ်။ Virgin နဲ့ အမေရိကန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးကုမ္ပဏီကြီး TPG Partn
ers နဲ့ Hotel Properties Ltd တို့ က MGM Cinemas ကို ဝယ်ယူရန် ကြေ

ညာတယ်။ Australian Mutual Provincial (AMP) က Virgin Direct ရဲ့ ၅
၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုဝယ်ယူကာ မူလတွဲဖက်လုပ်ငန်းဖြစ်တဲ့ Norwich Union
ကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တယ်။

၁၉၉၆

ဥရောပရဲ့ အကြီးဆုံးမင်္ဂလာဝတ်စုံလက်လီဆိုင် Virgin Bride ကို လ
န်ဒန်မှာ စဖွင့်တယ်။ Virgin က အင်တာနက်ဈေးကွက်ကို Virgin.net ဆို
ပြီး ဝင်ရောက်လာတယ်။ Virgin လက်လီလုပ်ငန်းက ဗြိတိန်နိုင်ငံ တစ်ဝ
န်းဘူတာရုံပေါင်း ၁၃၀ ကို ချိတ်ဆက်ထားတဲ့ InterCity Express ဝန်
ဆောင်မှုတွေကို လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ခွင့် ရရှိတယ်။

၁၉၉၇

InterCity West Coast မီးရထားလိုင်းကို လုပ်ဆောင်ရန် Virgin က ၁
၅ နှစ်တာ လုပ်ပိုင်ခွင့် ခွင့်ပြုချက်ရတယ်။ အလှကုန်ဖက်စပ်လုပ်ငန်း သ
စ် Virgin Vie ကို ဗြိတိန်မှာ ထိပ်တန်းစတိုး လေးဆိုင်နဲ့ စတင်ဖွင့်လှစ်
တယ်။ Virgin Direct ရဲ့ ပထမဆုံးဘဏ်လုပ်ငန်း အစီအစဉ်ဖြစ်တဲ့ One
Account ကို စတင်တယ်။ Chris Evans ရဲ့ Ginger Productions က Virgi
n Radio ကို ပေါင် ၈၅ သန်းနဲ့ ဝယ်တယ်။ ကုမ္ပဏီကိုလည်း Ginger Med
ia Group လို့ နာမည်ပြောင်းပြီး Virgin Radio အမည် အောက်မှာ ရှိတဲ့
လက်ရှိဝန်ထမ်းတွေနဲ့ လည်ပတ်တယ်။

၁၉၉၈

Virgin Trading က Cott Europe ဆီကနေ Virgin Cola ရဲ့ လက် ကျ
န်ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ဝယ်ယူလိုက်တော့ အရောင်း၊ မားကက်တင်း၊ ထော
က်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးနဲ့ ဖြန့်ချိရေးပိုင်းအားလုံးကို ထိန်းချုပ်ခွင့်ရ သွားတယ်

၁၉၉၉

နှစ်သစ်ကူး ဂုဏ်ပြုခံစာရင်းမှာ ဘရင်ဆန်က သူရဲကောင်းဖြစ်လာတယ်။ Virgin Atlantic ရဲ့ ၄၉ ရာခိုင်နှုန်းကို Singapore Airlines ကို ရောင်းချတယ်။ Virgin Mobile ကို စတင်တယ်။

၂၀၀၀

အမျိုးသားထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းကို လုပ်ပိုင်ခွင့်ရဖို့ ဒုတိယအကြိမ်ကြိုး စားတာ ကျရှုံးပြန်တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းလုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးဖို့ ရွေးချယ်ရာမှာ Camelot ရဲ့ လက်ထဲကို အငြင်းပွားဖွယ် ရောက်ရှိသွားတယ်။ Virgin Clothing ကို အင်္ဂလန်မှာ စတင်တယ်။ Virgin ကားလုပ်ငန်း စတင် တယ်။

၂၀၀၁

အပေါင်ခံပွဲစားလုပ်ငန်း Virgin One ကို စကော့တလန်တော်ဝင်ဘဏ် ကို ရောင်းချတယ်။ Virgin Trains က ကမ္ဘာ့အထင်ရှားဆုံး မီးရထားလက်မှတ်ခဝန်ဆောင်မှုကို စတင်တယ်။ လက်မှတ်တိုင်းအတွက် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါး လျှော့ပေးတယ်။ ဒီလိုအရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်တာ Virgin က ထင်သလောက် မထိရောက်ခဲ့ဘူး။

၂၀၀၂

Virgin ခရက်ဒစ်ကဒ်လုပ်ငန်းကို စတင်မိတ်ဆက်တယ်။

၂၀၀၃

Virgin Shops ကို Virgin Megastores နဲ့ ပူးပေါင်းလိုက်တယ်။ Virgin ကားလုပ်ငန်းက မန်ချက်စတာမှာ ပထမဆုံးမော်တော်ကား စတိုးကို ဖွ

င့်တယ်။

၂၀၀၄

Virgin Galactic က အာကာသခရီးသွားလုပ်ငန်းကို စတင်ကြေညာတယ်။ Virgin Atlantic ရဲ့ အနှစ် ၂၀ မြောက်နှစ်ပတ်လည်ကို ကျင်းပတယ်။

၂၀၀၆

Steve Fossett လေယာဉ်မှူးလုပ်တဲ့ Virgin Atlantic Globalflyer က သမိုင်းဝင်အရှည်ကြာဆုံး ပျံသန်းမှုစံချိန်ချိုးလိုက်တယ်။ ကမ္ဘာကြီးပူဇွန် လာမှုကို ဖြေရှင်းရာမှာ ဘရင်ဆန်က ဒေါ်လာ ၃ ဘီလီယံထည့်ဝင်မယ် လို့ ကြေညာတယ်။

၂၀၀၇

NTL Group က Virgin Mobile နဲ့ ပူးပေါင်းပြီး Virgin Media ကို ဖေဖော်ဝါရီလမှာ စတင်လိုက်တယ်။ V Day လို့ သတ်မှတ်ခဲ့တယ်။

၂၀၀၉

ပြန်လည်အသုံးပြုလို့ ရတဲ့ စွမ်းအင်လုပ်ငန်းမှာ Virgin Green Fund က ပေါင်သန်း ၂၄၀ မတည်လိုက်တယ်။ စူပါမော်ဒယ် Kate Moss က Virgin Atlantic ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ မင်းသမီးအဖြစ် (လေယာဉ်မှူး လိုဝတ်ထားတဲ့ ဘရင်ဆန်နဲ့ တွဲပြီး) ဝတ်စားကာ Virgin Atlantic ရဲ့ ၂၅ နှစ်မြောက် နှစ်ပတ်လည်ကို ကျင်းပခဲ့တယ်။ ဗြိတိသျှဘဏ္ဍာရေး လုပ်ငန်းကြီး Northern Rock Building Society ကို ၂၀၀၈ မှာ ဝယ်ယူဖို့ ကြိုးစားပြီးနောက် Virgin Money က ဘဏ်တစ်ခုအဖြစ် လည်ပတ်ရန် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုဌာနထံ လျှောက်လွှာတင်လိုက်တယ်။

အခန်း (၁)
ကိုယ့်ထက်အားကြီးတဲ့ သူကို ရွေးပြီးပြိုင်တိုက်

Virgin မှာ ကျွန်တော်တို့ ရဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုက ကိုယ့်အမှတ်တံဆိပ်ရဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှုကိုသုံးပြီး လုပ်ငန်းအသီးသီးမှာ နာမည်ရပြီး သူတွေကို စိန် ခေါ်တာပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွေမှာ စားသုံးသူတွေဘက်က ပေးရတာနဲ့ မတန်ဘူးလို့ ကျွန်တော်တို့ ယူဆရင်ပေါ့။

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်

ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က တစ်ဖက်လူရဲ့ အားနည်းချက်ကို အခွင့်ကောင်းယူအနိုင်တိုက်ရင်း စီးပွားဖြစ်လာသူဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ နှစ် ၂၀ အတွင်း Virgin က ကမ္ဘာ့အကြီးမားဆုံးကုမ္ပဏီအချို့နဲ့ တိုက်ပွဲတွေ ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ Virgin တေးထုတ်လုပ်ရေးဟာ EMI လို ယူကေဓာတ်ပြားတိုက်ကြီးတွေနဲ့ ရင်ဘောင်တန်းလာတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်တွေတုန်းကဆိုရင် Virgin Atlantic Airways တည်ထောင်ပြီး British Airways နဲ့ ထိပ်တိုက်ဆန့်ကျင်တိုးပြန်တယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန် နှစ်တွေမှာ တော့ Virgin က အချို့ရည်ဈေးကွက်ကို ဝင်ရောက်ရင်း Coca-Cola နဲ့ Pepsi Co ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင် ပြန်တယ်။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုမှာ လည်း Virgin Money က ဘဏ် တွေ၊ အခြားဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်ပါတယ်။

အချို့စွန့်ဦးတီထွင်သူများက ဈေးကွက်ကြီးစိုးတဲ့ တံဆိပ်တွေကို ကြ

ည့်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဖို့ တွေးကြတယ်။ ဘရင်ဆန်က ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆန့်ကျင်ပြီး ဖရိုဖရဲဖြစ်ကုန်အောင် လုပ်ချင်တာဖြစ်တယ်။ ဘရင်ဆန်က Virgin Cola ကို စတင်တော့ သတင်းထောက်တစ်ယောက်က "ကျွန်တော်မြင်တာတော့ ဒါက ငွေကြေးကိစ္စ အဓိကမဟုတ်ဘူး။ Coca-Cola ကုမ္ပဏီအကြီးကြီးကို ကျော်တက်နိုင်ချေရှိတယ်လို့ သူ့အကွက်မြင်သွားတာဖြစ်မယ်" ဆိုပြီး မှတ်ချက်ပြုသွားတယ်။

ဘရင်ဆန်က “Virgin ဆိုတာ စိန်ခေါ်လိုတဲ့ ရပ်တည်မှုပါဝင်ပါတယ်။။ ဈေးကွက်မှာ လွှမ်းမိုးလွန်းတယ်လို့ ယူဆတဲ့ ကုမ္ပဏီအကြီးကြီး အချို့ကို Virgin Brand နဲ့ ကျွန်တော်တို့က ဆန့်ကျင်ချင်တာပါ” လို့ ပြောတယ်။ တစ်ချို့ကိစ္စများမှာ တံဆိပ်နာမည်နဲ့ ရောင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ အတူတူပဲလို့ အစဉ်အလာအရ ယုံကြည်ကြတယ်။ Coca-Cola, Kell-ogg’s, Hoover စသည် ဖြင့်ပေါ့။ အဲဒီလိုဖြစ်အောင်လည်း အလုံးအရင်း နဲ့ ကိုကြော်ငြာကြတယ်။ တကယ်တော့ ဒါမျိုးပုံစံရှိကြတဲ့ အမေရိကန် တံဆိပ်များ စွာဟာ စီးပွားရေးသဲကြီးမဲကြီး အပြိုင်အဆိုင်ဈေးကွက်လုယူသူများ ခေတ်လို့ ခေါ်နိုင်တဲ့ ကာလမျိုးမှာ ကြီးထွားခဲ့ကြတာပါ။ အဲဒီခေတ်က ၂၀ ရာစု အစောပိုင်းတုန်းကဖြစ်ပြီး အမေရိကရဲ့ သိပ်ကောင်းတဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်တားမြစ်ရေးဥပဒေ စတင်ပေါ်ပေါက်လာရတဲ့ အချိန်ပေါ့။

ရဲရင့်သူ ရစ်ချဒ်

ဘရင်ဆန်က သူလုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်မယ့်သဘောမျိုး အထင်ရောက်အောင် လုပ်ပြနိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့်လည်း Virgin တံဆိပ်ကို ကျင့်ဝတ်ပိုင်း ခိုင်မာစေတာဖြစ်တယ်။ လုပ်ငန်းကြီးများ ရဲ့ စွမ်းရည် နဲ့ ဖက်ပြိုင်

အံတုတဲ့ အခါ ဘရင်ဆန်လုပ်ကိုင်တဲ့ အရင်းရှင်စီးပွားရေး ပုံစံက နှိုင်းယှဉ်ခြင်းအားဖြင့် မြင့်မြတ်ပုံပေါက်တယ်။ ဈေးကွက်ကို လွှမ်းခြုံကြီးစိုးတဲ့ ကုမ္ပဏီများကို ပစ်မှတ်ထားလိုက်တော့ Virgin က အစကတည်းကိုက ကျင့်ဝတ်အသစ်စီးရပြီး ဖြစ်နေတယ်။ ဒီအခါ စားသုံး သူကိုဆွဲဆောင်ဖို့ အများ ထက်ထူးတဲ့ အားသာချက် ရှိလာပါတယ်။

တခြားလုပ်ငန်းအင်ပါယာ ထူထောင်သူများက စီးပွားရေးအ သည်းအသန်ပြိုင်ဆိုင်နေချိန်မှာ ဘရင်ဆန်က Virgin ကို နတ်မိမယ် ကယ်တင်ရှင်လို သဘောထားကာ မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်ဖို့ လုပ်ဆောင်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာကတော့ တံဆိပ်ရဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှု၊ Virgin ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအပြော လူတွေက ယုံကြည်အားထားမှု၊ သင့်တော် မှန်ကန်ရာကို လုပ်ဆောင်မှုတို့ အပေါ် မူတည်ပါတယ်။ (စီးပွားရေး သမားတစ်ယောက်အတွက် မယုံနိုင်လောက်အောင်ပဲ ဘရင်ဆန်က စစ်တမ်းတစ်ခုမှာ ဗြိတိန်လူငယ်များက ရွေးချယ်ပေးတဲ့ ပညတ်တော် ၁၀ ပါးကို ပြန်သတ်မှတ်ခွင့်ပေးရန် ယုံကြည်စိတ်ချသူ လက်တစ်ဆုပ်စာ စာရင်းမှာ ပါဝင်ပါတယ်။)

Virgin ဝင်ရောက်တဲ့ ဈေးကွက်များမှာ စားသုံးသူများက တရားမျှတစွာ ဆက်ဆံမခံရဘူးလို့ သဘောထားကြပေမယ့် ရှိပြီး လုပ် ငန်းကြီးတွေကလွဲလို့ တခြားလည်း ရွေးချယ်သုံးစွဲစရာမမြင်ဘူး၊ သူတို့ စိတ်ကြိုက် ဝန်ဆောင်မှုမပေးနိုင်ဘူးလို့ ပဲ လွယ်လွယ်လက်ခံလိုက်ကြ တယ်။ Virgin ရောက်လာတော့ ရွေးစရာပေါ် လာပြီ။ Virgin ရဲ့ အတွင်းသိတစ်ယောက်ပြောသလို "ကြီးကြီးလေးလေးနွေးနွေး တံဆိပ် ကြီးတွေကို ရွေးပြီးဝင်ပြိုင်တဲ့ အခါ ပေးတဲ့ ငွေထက် ပိုတန်အောင် ဝန် ဆောင်ပေးဖို့ လွယ်သွားတာ" ဖြစ်ပါမယ်။

ဒါအပြင် ကိုယ့်ကို ကျေးဇူးတင်နေကြမယ့် ဖောက်သည် တွေက လည်း ကိုယ့်ဘက်မှာ ရှိလာပါလိမ့်မယ်။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်သူနဲ့ စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက် ရဲ့ ပါရမီကတော့ စားသုံးသူအမြင်ကို ကြိုတင်သိရှိနိုင်ခြင်းပါပဲ။ ဥပမာ- ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ တုန်းက တေးဂီတလုပ်ငန်းထဲ သူဝင်လာစဉ် ဆံပင်ရှည်ရှည် ထိုးထိုးထောင်ထောင်နဲ့ လူငယ်တွေကို ပစ်မှတ်ထား တယ်။ ဒီကလေးတွေကရှိပြီး ဂီတလုပ်ငန်းကြီးတွေကို မနှစ်သက်ဘူး။ ပရိသတ်နဲ့ အနုပညာရှင်တွေကို ခေါင်းပုံဖြတ်တယ်လို့ သူတို့ ကထင်တယ်။ သူတို့ ယဉ်ကျေးမှုအတွက် တခြားရွေးစရာဟာ ဘရင်ဆန်ပဲဖြစ်တယ်လို့ မြင်လာပါတယ်။

ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု ကုမ္ပဏီ Virgin Direct ကို တည်ထောင်တုန်းက ဘရင်ဆန်ဟာဈေးကွက်ကို ကိုင်လှုပ်မယ်ဆိုပြီး လူသိ ရှင်ကြား ပြောခဲ့တာပါပဲ။ ရှင်းလင်းရေးလိုအပ်နေတဲ့ ၊ ညစ်နွမ်းနေတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်နေပြီဆိုပြီး သူကပြောခဲ့တယ်။

“Virgin အမည်ကို အထူးသဖြင့် လူငယ်တွေက ယုံကြည် တယ်။ တတ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဖောက်သည် တွေကို မတန်မရာ စီးထားတာ သိပ်ကိုကြာမြင့်နေပြီ” လို့ သူက ပြောတယ်။

တောပုန်းဓားပြတွေ လာပြီ

အချို့ကဘရင်ဆန်ကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်တာ ထက် ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်သူလို့ မြင်ကြတယ်။ ကပိုကရို Virgin ဘော့စ်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုက ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အရာများ ကို လုံးဝမလေးစားမှုပဲဖြစ်တယ်လို့ သူတို့ ကပြောတယ်။ ဒါကို ရယ်ရွှင် စရာ ဟာ သလုပ်တာနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးများကို မခံနိုင်အောင် ကလိရလို့ ပျော်ရွှင်တာ

နဲ့ ပေါင်းစပ်လိုက်တဲ့ အခါ သူ့ဘက်က ရပ်တည်သူတွေ ရလာ တယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။

ဒီအတိုင်းပြောရရင် ဘရင်ဆန်က ရတနာအပြည့်တင် သင်္ဘော ကြီး များ လို့ ဈေးကွက်ဝေစု လိုတာထက်ပိုရထားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေဆီ ဦး တည်ရွေးချယ်တယ်။ မကြာခဏလဲ Virgin တံဆိပ်က ခေတ်သစ် ဦးခေါင်း ခွံနဲ့ အရိုးနှစ်ချောင်း ကြက်ခြေခတ်ပင်လယ်ဓားပြတံဆိပ်လို သူလွှင့်တင် ပြန်တယ်။ သူနဲ့ သူ့ရဲ့ ငယ်ရွယ်တဲ့ ဓားပြအဖွဲ့ကတော့ အဲဒီအလံအောက် ကနေပြီး ဂလိုဘယ်ကုမ္ပဏီတွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခုကို ဦးတည်နေတော့ တာ ပေါ့။

ဒီလိုပုံရိပ်ကို ဘရင်ဆန်ကလည်း သိနေတာပါပဲ။ အဲဒီဓားပြ ဗိုလ်စိတ်ဓာတ်ကို ကောင်းကျိုးအတွက်၊ လူသိများ ထင်ရှားဖို့ အတွက်နဲ့ သူကျွမ်းကျင်တာနဲ့ ပြိုင်ဘက်ကို အနိုင်ယူဖို့ အတွက် အသုံးပြုနေပါတယ်။ Virgin in Atlantic Airways ကို ထူထောင်ပြီးမကြာမီ ဘရင်ဆန်က သူ့ ရဲ့ ကပျစ်ကညစ် ရှေးဟောင်းပစ္စည်းတွေကို မှတ်တမ်းယူဖို့ ဗြိတိသျှ အမျိုးသားသတင်းဌာန ဓာတ်ပုံဆရာတွေကို ဖိတ်ခေါ်တယ်။ နေရာကိုလည်း ကြည့်ဦး။ လန်ဒန်မြို့ အဓိကလေဆိပ်ကြီးဖြစ်တဲ့ ဟီးသရီးလေဆိပ်က British Airways ကုမ္ပဏီရှေ့ BA တံဆိပ်နဲ့ အကြီးဆုံးကွန်ကော့ ဂျက် လေယာဉ်တွေရှိတဲ့ နေရာ။

သတ်မှတ်ချိန်ရောက်တော့ ဘရင်ဆန်ဟာ မျက်စိအကာကို တပ်၊ ပင်လယ်ဓားပြတစ်ယောက်လို ဝတ်စားလျက်ပေါ်ထွက် လာပြီး ကွန်ကော့ကြီးပေါ် Virgin တံဆိပ်ကို နှိမ့်ချလိုက်ကာ ယူကေအမျိုးသား လေကြောင်းလိုင်းရဲ့ ဩဇာကိုလွှမ်းခြုံပစ်တဲ့ ပုံနဲ့ ဟန်ကျပန်ကျ ဓာတ်ပုံ အရိုက်ခံတယ်။ နောက်နေ့သတင်းစာများမှာ တော့ BA တံဆိပ် ပေါ် ကွယ်ထား

တဲ့ ဘရင်ဆန်နဲ့ သူ့ Virgin အဖွဲ့ပုံတွေ ပါလာတာပေါ့။ ဒီပုံကို တွေ့တာနဲ့ တင် BA ဥက္ကဋ္ဌ Lord King တစ်ယောက်ဒေါသအိုး ပေါက်ကွဲ ပြီး အော်ကြီးဟစ်ကျယ်ကို ဖြစ်ကုန်တာတဲ့ ။

နောက်ကလိုက်တိုင်းလည်း တစ်နေ့ အောင်မြင်နိုင်တယ်

Virgin ဟာ ကုမ္ပဏီတွေစုဖွဲ့ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်နေတာ တောင် ဘရင်ဆန်က Virgin ကို နောက်ကလိုက်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုလို ပုံဖော်တဲ့ နေရာမှာ တော့ တော်တယ်။ သူ့ထက် အများကြီး ကြီးမားတဲ့ ၊ အနည်း ဆုံးတော့ ကြီးမားတယ်ထင်ရတဲ့ ကုမ္ပဏီများကို ရွေးချယ် ယှဉ် ပြိုင်သူ တစ်ယောက်ကို မကောင်းမြင်ဖို့ ဆိုတာ ခက်လှပါတယ်။

အားကစားပရိသတ်တွေထဲမှာ ဆိုရင် အပြင်က လာပြိုင်ရသူ အတွက် ဘယ်ဘက်မှ မပါတဲ့ ပွဲကြည့်သူကို သူ့ဘက်ပါအောင် ဆွဲဆောင် မှာ သဘာဝပါပဲ။ စီးပွားရေးမှာ လည်း ဒီအတိုင်းဖြစ်ပုံရတယ်။ Virgin လို သေးသေးကွေးကွေး ပုံစံချလိုက်တော့ အရေးကြီးတဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင် ရာ အားသာချက်တွေ ပေါ်ထွက်လာပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လျစ်လျူရှုခံ ရသလို၊ အတိတ်မှာ အမြတ်ထုတ်ခံလိုက်ရသလို ခံစားမိတဲ့ စားသုံးသူများ ကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ အသုံးတည့်တယ်။ ခေါင်းမာပြီး၊ အနိုင်ကျင့်ခံရရင် ဆတ်ဆတ်ထိမခံတဲ့ အကောင်သေးသေးတွေကို သူတို့ တွေကသဘော ကျမှာ ပါပဲ။ Virgin လို လက်ရဲဇက်ရဲ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုက လုပ်ငန်းကြီး တွေကို တုပြိုင်တော့မယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ်ဘက်မှ မပါတဲ့ ဘေးက ကြည့်သူ တွေဟာ Virgin ရဲ့ ရဲရင့်မှုကိုပဲအားပေးဖို့ ရှိတော့တာ ပေါ့။

ဒါက Virgin ဝန်ထမ်းများကိုလည်း သမိုင်းဝင်တိုက်ပွဲတွေမှာ ပါဝင် နေရသလို ခံစားမိစေပြီး စိတ်ဓာတ်တက်ကြွစေပါတယ်။ Virgin ရဲ့ စွန့်

ဦးတီထွင်အစွမ်းအစနဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုဆိုတာ လေးလံ ကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ဆန့်ကျင်တာပါပဲ။ နောက်ကလိုက်တော့ လည်း သူတို့ အတွက် ဘာမှ အရှုံးမရှိ၊ ရစရာအမြတ်တွေသာ ရှိပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ပဲ သူတို့ ဘက်မှာ ဘရင်ဆန်လို စွာကျယ်ကျယ် ဟစ်ပီ တစ်ယောက်ရောက်လာတော့ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဒေါသပုန်ထစတဲ့ အခါ ဒီ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ အမှားမှားအယွင်းယွင်း ဖြစ်သွားပါရောလား။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာမှာ စိန်ခေါ်မှုကို တုံ့ပြန်တာနဲ့ ပတ်သက်လို့ တစ်ခုထူးခြားနေတာလည်း ရှိပါတယ်။ အရှုပ်တွေရှင်း ရမှာ ကို သူကသဘောကျသလို ကျွမ်းကျင်သူတွေက မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်နေတာကို လုပ်နေတာကိုလည်း သူကနှစ်သက်တယ်။ ဒီစိန်ခေါ်မှုက ခပ်အေးအေးဈေးကွက်ဦးဆောင်သူတစ်ယောက်ကို အငိုက်ဝင် တိုက်တာမျိုးဖြစ်လို့ ကတော့ သိပ်ကြည့်လို့ ကောင်းတော့တာပါပဲ။

Coca-Cola အရာရှိ တစ်ယောက်က "ကျွန်တော်တို့လို ကြီးမား တဲ့ စီးပွားရေး၊ သိပ်ကောင်းတဲ့ မားကက်တင်းစနစ်ရှိနေမှ တော့ ကျွန်တော်တို့ ကို လိုက်တုမယ့်သူတိုင်း နောက်ကျန်ခဲ့မှာ ပေါ့ဗျာ" လို့ ကြွားလုံးထုတ်တာလည်း ကြားရော ဘရင်ဆန်တစ်ယောက် နောက်က လိုက်ပြိုင်ဖို့ မရိုးမရွံ့ဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။

သူ့မှာ အောင်မြင်မှုရရှိမယ့်အရာကိုသိနိုင်တဲ့ ပင်ကိုသိစိတ် ကလည်း ရှိထားတယ်။ ၁၉၈၄ ခုနှစ်တုန်းက လေကြောင်းလိုင်းလုပ် ငန်းထဲ သူဝင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး "ဒီလိုလုပ်တာကို ကျွန်တော့် အခင်ဆုံး သူငယ်ချင်းတွေအပါအဝင် လူတိုင်းက ကျွန်တော်ရူးတာပဲလို့ စီးပွားတွက် တွက်ပြီး ပြောတယ်ဗျ။ ဒါပေမဲ့တခြားလူတွေ မလုပ်နိုင် တာတစ်ခုခုကို ကျွန်တော်တို့ လုပ်နိုင်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်သိနေခဲ့တယ်" လို့ ဘရ

င်ဆန်က ပြောပါတယ်။

တိုက်ပွဲကိုရွေး

ဒါပေမဲ့ လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ ကိုလာဈေးကွက်ထဲကိုဝင်ဖို့ ဆုံး ဖြတ်တာဟာ သေချာနှိုင်းချိန်ပြီးမှ လုပ်ခဲ့တာပါ။ သူကတော့ စီးပွားရေးစင်မြင့်မှာ လုပ်ကိုင်စရာတွေ "ရှိနေလို့ " အဲဒီအပေါ်ပြေးတက်ချင်တာပါလို့ ယုံအောင်ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ဘရင်ဆန်ဟာ ဘယ်တော့မဆို သူ့ဟာသူ ပေါ်ထွက်လာတဲ့ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

Virgin Cola ကိစ္စမှာ လည်း သူ့ကိုအချို့ရည်ကုမ္ပဏီတစ်ခုက သူတို့မှာ သိပ်ကောင်းတဲ့ ကိုလာဖော်မြူလာတစ်ခုရှိနေလို့ Brand ကောင်းကောင်းလိုက်ရှာနေတာပါလို့ ဘရင်ဆန်ကိုလာရောက်ချဉ်းကပ်ခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ Virgin Atlantic ဆိုရင်လည်း လေကြောင်းလိုင်းထောင်ဖို့ အစအဆုံးသိထားပြီး ငွေကြေးထောက်ပံ့ဖို့ ပဲလိုတော့တဲ့ Randolph Fields ဆိုတဲ့ လူငယ်ရှေ့နေတစ်ယောက်က လာရောက်ကမ်းလှမ်းတာ ဖြစ်တယ်။ ဒီအခွင့်အရေးနှစ်ခုစလုံးက လက်မလွှတ်ချင်လောက်အောင် ကောင်းနေတာကိုး။

ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ရံတော့ ဒီစဉ်းစားပုံက ပညာရှင်ဆိုသူတွေ အတွက် ပထမတော့ဇဝင်ဝါဖြစ်စရာတွေပါပဲ။ ဒါကိုလည်း ဘရင်ဆန် က အခွင့်ရတိုင်းအသားပေး ပြောကြားတတ်တယ်။ အင်္ဂလန် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်ထဲ Virgin လှမ်းဝင်ပုံကိုပဲ ကြည့်ပါ။

"ကျွန်တော်တို့ က ဈေးကွက်နေရာကို သေချာအချိန်ယူလေ့ လာတာ ဗျ။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးအစီအစဉ် (PEP) နဲ့ ပင်စင်လစာတွေလို မျိုးရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီက ၆၀၀ ကျော်ရှိပေမယ့် အားလုံးက မတန်တဆ ဈေးတွေ

တောင်းကြတယ်။ တစ်ခါတလေ ကိုယ်မသိဘဲနဲ့ ကို ကော်မရှင်ခ တနင့် တပိုး ပေးနေရတယ်။ အေးအေးဆေးဆေးထိုင်နေပြီး ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ယူမယ့်သူတွေကိုလည်း နှစ်စဉ်ပေးရတယ်။ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်း လိုပါပဲ။"

"အဲဒီမှာ စိတ်ဝင်စားစရာက ဒီလုပ်ငန်းထဲ ကျွန်တော်တို့ စဝင် တော့ မားကက်တင်းဂုရုကြီးတွေဆို အကြီးအကျယ်ထအော်ကြတယ်။ တံဆိပ် ဆွဲဆန့်ခြင်းတဲ့ ။ ကြောက်ခမန်းလိလိပဲ။ တကယ်တော့ ဒီစိတ် ကူးတစ် ခုလုံးက Virgin Atlantic ဟာ အတ္တလန္တိတ်ဖြတ်ကျော်ပျံသန်း မယ့် ခရီး သွားတွေကို ဖိတ်ခေါ်သလိုမျိုးပဲ ဖိတ်ခေါ်တယ်ဆိုတာ သူတို့ မတွေးမိကြ ဘူး။ အရှင်းဆုံးပြောရရင် သင့်တော်တဲ့ နှုန်းနဲ့ ဆွဲဆောင်မှု ရှိတဲ့ အရည် အသွေးမြင့်ထုတ်ကုန်ပေါ့။ သူတို့ မြင်တာက ဒါမျိုးထုတ်ကုန် မဟုတ်ဘူး ။ ဒါပေမဲ့ မားကက်တင်းအကြောင်းမသိတဲ့ လူထုကတော့ ကျွန်တော်တို့ မြင်သလို တစ်သဘောတည်း မြင်ကြပါတယ်။"

ဒါပေမဲ့ တိုက်ပွဲရွေးရာမှာ သတိပြုစရာတော့ရှိတယ်။ ထက် မြက်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လူငယ်တွေကို အခြားသူတွေထက်သာအောင် ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်က ပေးနိုင်တဲ့ အကြံဉာဏ်တစ်ခုပြောပြရရင် လုပ်ငန်း ကြီးတွေနဲ့ ယှဉ်တဲ့ အခါ အခက်အခဲကို မျှော်လင့်ထားဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ရှေးဆိုရိုးစ ကားတစ်ခုက ကျောကုန်းမှာ မှက်တစ်ကောင်ကပ်နေတဲ့ မျောက်ဝံဟာဒီ မှက်ကို ရိုက်ချချင်စိတ် ပေါက်နေမှာ ပဲတဲ့ ။ (အဲဒီမှက်က အသံစုံပေးပြီး သတင်းစာတွေမှာ လည်း ဓာတ်ပုံတွေ ပါနေရင်တော့ သေမယ့်သာပြင်။)

"လက်ဝါးကြီးအုပ်လုနီးနီး နေရာယူထားတဲ့ ရှိပြီးသားတံဆိပ် တွေ ကို ဝင်ပြိုင်တဲ့ အခါ ကိုယ့်အခြေအနေကိုယိုင်သွားအောင် နည်းမျိုးစုံ နဲ့ လုပ်လာမှာ ကို မျှော်လင့်ထားရမယ်။ ကျွန်တော်တို့ မှာ ဒါမျိုး တိုက်ခိုက်

မှုတွေကို နှစ်ပေါင်းများစွာ တောင့်ခံခဲ့ရတာပေါ့။ ကိုယ့်အခြေအနေကို ပျက်စီးအောင်၊ အခြေမခိုင်ခင်အားလျော့သွားအောင် ဇာတ်လမ်းမျိုးစုံ ထွင်ဖို့ ငွေတွေအများကြီး သုံးလာလိမ့်မယ်။"

ဒါပေမဲ့ Virgin ကတော့ ဘာကိုမှ မမှုတဲ့ ပြိုင်ဘက်တစ်ယောက် အဖြစ် ပြသနိုင်ခဲ့တယ်။ ဒါက အချက်နှစ်ချက်ကြောင့် ပေါ့။ ပထမက ဘရင်ဆန်ဟာ အကောင်ကြီးတွေ သူ့ကိုနင်းချေခွင့် ဘယ်တုန်းကမှ မပေးခဲ့သူဖြစ်လို့ ပဲ။ ဒါပေမဲ့ ပိုလည်း အရေးပါတဲ့ ဒုတိယအချက်ကတော့ သူကတိုက်ပွဲတိုင်းကို အလွန်အလွန်ကို သေချာရွေးချယ်သူဖြစ်လို့ ပါပဲ။

ကြမ်းတမ်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်နဲ့ ရင်ဆိုင်ရရင် ဘရင်ဆန်ရဲ့ ဗျူဟာက ရှင်းရှင်းလေးပါပဲ။ သူ့ကို ဒေါသထွက်အောင် အသံစုံပေးပြီး၊ ကိုယ့်ကို ရိုက်ချလာအောင်လုပ်၊ ပြီးရင် နောက်ပြန်ဆုတ်ပြီး သူ့မှားကွက်ပေါ်လာတာကိုစောင့်ကြည့်။ ပေါ်လည်း ပေါ်လာရော သူ့ကိုတကယ်အထိနာမယ့်နေရာကို ဝင်တိုက်ပစ်တာပါပဲ။ ဒီဗျူဟာကို ဘရင်ဆန်က အခြေအနေတော်တော်များများမှာ ကောင်းကောင်း အသုံးပြုခဲ့တာဖြစ်တယ်။ (ထူးချွန်တဲ့ ဥပဒေပညာရှင်အချို့ရှိထားရင်တော့ ပိုကောင်းတာပေါ့။)

သူတို့ အထိနာမယ့်နေရာကိုဝင်

ဘရင်ဆန်က ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ချုံခိုတိုက်ခိုက်တဲ့ ဗျူဟာတွေ ခဏခဏအသုံးပြုခဲ့ပြီးပါပြီ။ Virgin Atlantic စတင်တုန်းက British Airways (BA) ထက် အများကြီးပိုပြီး ပရိမိုးရှင်းရမှတ်တွေ ပေးဖို့ လုပ်ခဲ့တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် Virgin က အဲဒီတုန်းက မဆို စလောက် ပြိုင်ဘက်လေးဖြစ်ပေမယ့် တိုက်တာကတော့ တိုက်တာပါပဲ။

အဲဒီတုန်းက BA ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲပုံယဉ်ကျေးမှုဟာ တိုက်ရိုက် ကြမ်းတမ်း

တယ် မဆိုသာရင်တောင် ကြံ့ခိုင်တယ်လို့ ပြောလို့ ရတယ်။ BA ရုံးချုပ်မှာ ဆို ဘရင်ဆန်ကို စကားထဲထည့်ပြောစရာမလိုတဲ့ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုလို့ မြင်တယ်။ ပိုဆိုးတာက သူ့မှာ လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ဘာမှ မရှိသလို သူလည်း ပဲ Freddie Laker ရဲ့ အတ္တလန္တိတ်ဖြတ်ကျော် လေယာဉ်ခ မတန်တဆလျှော့ရောင်းပြီး လုပ်ငန်းပျက်သွားတဲ့ ကုမ္ပဏီမျိုးဖြစ်လိမ့်ဦးမှာ ပဲလို့ ထင်ကြတယ်။ လူသိရှင်ကြား စတန့်ထွင်တော့ စကားလုံးသေချာရွေးချယ်ထားတဲ့ ဘရင်ဆန်ရဲ့ စကား သံတွေက BA ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ကို ဆွပေးမှာ တော့ သေချာပါတယ်။

နောက်ဘာဆက်ဖြစ်တယ်တော့ မသိဘူး။ ဖြစ်နိုင်တာက BA မန်နေဂျာနဲ့ ဝန်ထမ်းအနည်းငယ်က သူတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် စော်ကားမော်ကားလုပ်တာကို ဒေါသအမျက်ထွက်ကြတယ်။ သိသာတာက အဲဒီကတစ်ဆင့် ဆုံးဖြတ်ချက်အမှားကြီးတွေ ဖြစ်ကုန်တာပါပဲ။ Virgin ကို လုပ်ငန်းပျက်သွားအောင် မရိုးမသားအသရေပျက်မှုလိုမျိုး လက်စွမ်းထက် ပြိုင်ဆိုင်မှုနည်းနာအချို့ အသုံးပြုလာပါတယ်။ Virgin ရဲ့ လေကြောင်းသာမက အခြားလုပ်ငန်းတွေပါ ခြိမ်းခြောက်ခံလာရတော့ ဘရင်ဆန်က ပြန်တိုက်ဖို့ ပြင်ရပါတယ်။

အမေရိကန်မှာ ဆို ထက်မြက်တဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ကာကွယ်ရေးဥပဒေတွေကို သူကအခွင့်ကောင်းယူပြီး BA ကို ရုံးတော်မှာ ပြန်စွပ်စွဲနိုင်တာပေါ့။ ဗြိတိန်မှာ တော့ နောက်တစ်နည်းသုံးရတယ်။ အင်္ဂလန်ရဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုဥပဒေတွေက သိပ်မခိုင်မာသေးတာလည်း သူသိတော့ BA ကို လူထုကြားအရှက်ရအောင် သူလုပ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်တယ်။

Virgin Airways ကို BA က ယုတ်မာတဲ့ နည်းလမ်းသုံး ထိုးစစ်ဆင်

တယ်လို့ စာနယ်ဇင်းတွေကို ဘရင်ဆန်ကပြောလိုက်တယ်။ စွပ်စွဲ တာ
တွေက လက်လှမ်းမမီတော့ ဗြိတိသျှသတင်းစာတွေကလည်း ဘာ လုပ်
ရမယ်ဆိုတာ မသိဖြစ်ကုန်တယ်။ ဒါနဲ့ နောက်ဆုံးတော့ သတင်း မှတ်တ
မ်းသမားတစ်ယောက်က သူ့စွပ်စွဲချက်တွေကို စတင်စုံစမ်းတယ်။ ဒါကို
ဗာဂျင်အားနှောင့်ယှက်ခြင်း (Violating Virgin) ဆိုပြီး အစီအစဉ် ပေါ်ထွ
က်လာတော့ သိသာထင်ရှားတဲ့ ဥပမာတွေ၊ ဘရင်ဆန်ပြောတဲ့ မရိုးမ
သားအသရေဖျက်ပြီး ထိုးစစ်ဆင်တာတွေ အထောက်အထားနဲ့ ထွက်
လာပါတယ်။

သူ့တွေ့ရှိချက်တွေကို ဝေဖန်ဖို့ ဒီမှတ်တမ်းရိုက်သူက BA ကို ပြော
တော့ BA ရဲ့ စာတစ်စောင်က "ဒီလူတော့ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန် ဝါဒဖြန့်မှုအ
တွက် အသုံးချခံလိုက်ရပြီ။ ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဆိုတာ သူနဲ့ သူ့ ကုမ္ပဏီ နာ
မည်ကြီးအောင် BA နဲ့ ပဋိပက္ခတွေ လိုက်ရှာမယ်။ BA ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို
ကြီးကြီးမားမားထိပါးမယ်လို့ ဆုံးဖြတ်ထားသူပဲ" လို့ ဆိုပါတယ်။

BA က သူဝန်ထမ်းတွေယုံအောင် BA News ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီ တွင်းသ
တင်းစာမှာ ဒီစာကိုဖော်ပြတယ်။ ပြီးတော့ BA ဥက္ကဋ္ဌ Lord King အတွ
က် စာတစ်စောင်ကို ကုမ္ပဏီမီဒီယာပြောရေးဆိုခွင့် အရာ
ရှိကရေးသားပြီး ဥက္ကဋ္ဌထံ ဒီမှတ်တမ်းကားအကြောင်း စာရေးလာသူ
တွေကို ပြန်ကြားစေပါတယ်။ ဒီစာမှာ ဘရင်ဆန်ကို "ကျွန်ုပ်တို့ အား မီ
ဒီယာမှ တစ်ဆင့် ဆက်လက်တိုက်ခိုက်ခြင်း" နဲ့ "မစ္စတာဘရင်ဆန်၏
စိတ်အားထက်သန်မှုမှာ သူနှင့် သူ့လေကြောင်းလိုင်း လူသိများ အောင်
ဖန်တီးရန်ဖြစ်ပုံရသည်" ဆိုတာတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

အဲဒီမှာ ပဲ ပြိုင်ဆိုင်မှုက အမှားဖြစ်သွားတာပါပဲ။ ရစ်ချဒ်ဘရင် ဆန်
က ဒီအတွက်ပြန်ဒုက္ခပေးမလို့ လုပ်ပါတော့တယ်။ ဒီစာကို ကိုး ကားပြီး

ဘရင်ဆန်က BA နဲ့ BA ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တရားစွဲပါရော။

၁၉၉၃ ခုနှစ်အစောပိုင်းမှာ BA က တရားစွဲတာကို ပေါင် ၆၁၀၀၀၀၀ ပေးပြီး ကျေအေးတယ်။ အဲဒီတုန်းက ဗြိတိန်မှာ တရားကျေ အေးဖို့ ပေးရတဲ့ အများ ဆုံး ငွေပမာဏဖြစ်သွားတယ်။ ဒီအပြင် တရား စရိတ် တွေပါ ပေးရတယ်။ နောက်ဆုံးပေးချေတော့ ပေါင် ၅ သန်းကျော် သွားမယ်တယ်။

ဒါပေမဲ့ ၁၉၉၃ ခုနှစ်မှာ သတင်းစာတစ်စောင်က ရေးသား တယ်။ " မရိုးမသား အသရေဖျက်တဲ့ အမှုမှာ ဘရင်ဆန်ဟာ ပေါင် ၆၁၀၀၀ ၀၀၀ နဲ့ ပြိုင်ဘက်ကြီး Lord King ရဲ့ လူသိရှင်ကြား တောင်းပန်မှုတွေ ထက်ပိုပြီး အောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အနိုင်ယူနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးကို ကုမ္ပဏီ လေးက ပင်ကိုသိစိတ်နဲ့ ထိုးနှက်တယ်ဆိုပြီး လူထုကသူ့ကို ပိုလို့ စိတ်ဝင် စားလာပါတယ်။ ခုတော့အားလုံးက ဘရင်ဆန်လို နည်းနည်းတော့ ဖြစ်ချင်လာကြပါပြီ" တဲ့ ။

သိပ်မကြာခင်တုန်းကလည်း ဘရင်ဆန် တရားစွဲခံရပြန်ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ နောက်ဆုံးအသာစီးရတာပါပဲ။ ဒီကိစ္စမှာ GTech ဆိုတဲ့ အမေရိကန်ဂိမ်းကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ Guy Snowden နဲ့ အင်္ဂလန် ထိလက်မှတ် လုပ်ငန်း Camelot က ဘရင်ဆန်ကို တရားစွဲတယ်။ ဘရင်ဆန်က အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကတစ်ဆင့် ယူကေထိလက်မှတ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဖို့ ကြိုးပမ်းတာ ကျရှုံးခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ Snowden ဟာ သူ့ကို အင်္ဂလန် ထိလက်မှတ်လုပ်ငန်း လုပ်ခွင့်မရအောင် လာဘ်ထိုးဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြောင်း ဘရင်ဆန်က စွပ်စွဲတယ်။ Snowden ကငြင်းတယ်။ ဘရင်ဆန်ကို နစ်နာကြေး တောင်းတယ်။ ဒါဟာ အမှားတစ်ခုဖြစ်သွားပါတယ်။ ရှေ့နေ တစ်ယောက်က မှတ်ချက်ပြုတာမှာ ခုခံသူရဲ့ ဘက်ကကြည့်ရင် ဘရင် ဆန်ဟာ စွ

ပ်စွဲမှုမှာ တကယ့်ကို ရိုးသားသူဖြစ်တယ်။ ဗြိတိသျှလူထု အမြင်ရဲ့ အထင်ကရတွေထဲမှာ သူက အရိုးသားဆုံးဂုဏ်သိက္ခာ ရှိနေ သလို လူထုကလည်း သူ့ကိုများ သောအားဖြင့် နှစ်သက်ကြတယ်။

တစ်ခုခုဆိုတာနဲ့ သူရဲကောင်း၊ လူကြမ်း ခွဲပြချင်ကြတဲ့ အတိုင်း ဗြိတိသျှစာနယ်ဇင်းများက Snowden ကို လူကြမ်းလို့ ပုံဖော်သလို ရစ်ချဒ်ဘရင်ဆန်ဟာ လူထုချန်ပီယံ ဖြစ်သွားတယ်။ အထက်တရားရုံးက သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုကြောင့် Camelot က Snowden လည်း ပြုတ်သွား တယ်။ အဲဒီအမှုကရတဲ့ ပေါင် ၁ သိန်းကို ဘရင်ဆန်က ကုသိုလ်ဖြစ် လှူဒါန်းလိုက်တယ်။

အဲဒီတုန်းက သတင်းထောက်တစ်ယောက်က “ Chariots of Fire ရုပ်ရှင်ထဲက (မထင်မှတ်ဘဲအနိုင်ရသွားတဲ့) ဇာတ်ကောင်တစ် ယောက်က Goodfellas ရုပ်ရှင်ထဲက (မဟုတ်တာလုပ်လို့ ပေးဆပ်လိုက် ရတဲ့) ဇာတ်ကောင်တစ်ယောက်ကို အလဲထိုးသွားပြီ” လို့ မှတ်ချက်ချခဲ့ ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ရွေးတိုက်တာ Virgin အတွက် လက်စွဲဖြစ် သလို ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက်လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဈေး ကွက်ဦးဆောင်သူ ကုမ္ပဏီတွေကိုတိုက်ရာမှာ သိသာတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုတွေရှိ သလို အရေးတကြီးအားသာချက်များ လည်း ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေ လွှမ်းမိုးထားတဲ့ ဈေးကွက်က အမြတ်ကြီးကြီးယူတော့ ငွေရပေါက်များစွာ ရှိတယ်။ Virgin ကိုလည်း နောက်ကလိုက်တွယ်လို့ ရစေတော့ စားသုံးသူ၊ ဝန်ထမ်း၊ မီဒီယာအားလုံးအကြိုက် အခွင့်ကောင်းရသွားတာပေါ့။

။

ကိုယ့်ထက်အားကြီးတဲ့ သူကို ရွေးပြီးပြိုင်တိုက်

ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ရွေးတိုက်တာက Virgin အတွက် လက်စွဲ ဖြစ်သ

လို ဘရင်ဆန်ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက်လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ ဈေးကွက်ဦးဆောင်သူ ကုမ္ပဏီတွေကို တိုက်ရာမှာ သိသာတဲ့ ဆုံးရှုံးမှု တွေ ရှိသလို အရေးတကြီး အားသာချက်များ လည်း ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ ကြီးတွေ လွှမ်းမိုးထားတဲ့ ဈေးကွက်က အမြတ်ကြီးကြီးရတတ်တော့ ငွေရပေါက်များ စွာ ရှိတယ်။ Virgin ကိုလည်း နောက်ကလိုက်တွယ်ခွင့်ရစေတဲ့ အတွက် စားသုံးသူ၊ ဝန်ထမ်း၊ မီဒီယာအားလုံးအကြိုက် အခွင့်ကောင်းရ သွားတာပေါ့။

ဘရင်ဆန်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန် ပထမသင်ခန်းစာ အဖြစ်

-

-စီးပွားရေးမှာ မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်

ဘရင်ဆန်က သူလုပ်ဆောင်သမျှ အရာအားလုံးနီးပါးကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်မယ့်သဘောမျိုး အထင်ရောက်အောင် လုပ် ပြနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒီအချက်ကြောင့် လည်း Virgin တံဆိပ်ကို ကျင့်ဝတ်ပိုင်း ခိုင်မာစေတာဖြစ်တယ်။

-ဝင်တိုက်ပစ်

အချို့က ဘရင်ဆန်ကို မကောင်းသူပယ်၊ ကောင်းသူကယ်တာထက် ကြမ်းကြမ်းတမ်းတမ်း စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်သူလို့ မြင်ကြတယ်။ သူ့ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုက ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီး အရာများကို လုံးဝမလေးစားမှုပဲ ဖြစ်တယ်လို့ မြင်ကြတယ်။ ဒါကို ရယ်ချင်စရာဟာသလုပ်တာနဲ့ လုပ်ငန်းကြီးများကို မခံနိုင်အောင်ကလိရလို့ ပျော်ရွှင်တာနဲ့ ပေါင်း စပ်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

-နောက်က လိုက်ပြိုင်

သူ့ထက်အများကြီး ကြီးမားတဲ့ ၊ အနည်းဆုံးတော့ ကြီးမားတယ် ထင်ရတဲ့ ကုမ္ပဏီများကို ရွေးချယ်ယှဉ်ပြိုင်သူတစ်ယောက်ကို မကောင်းမြင်ဖို့ ဆိုတာ ခက်လှပါတယ်။

-တိုက်ပွဲကိုရွေး

သူကတော့ စီးပွားရေးလုပ်စရာတွေ "ပေါ်နေလို့ " စီးပွားရေးတောင် ပေါ်တက်ချင်လာတာပါလို့ ယုံအောင် ပြောတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘရင် ဆန်ဟာ ဘယ်တော့မဆို သူ့ဟာသူပေါ်ထွက်လာတဲ့ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော်လိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

-သူတို့ အထိနာမယ့်နေရာကိုဝင်

ဘရင်ဆန်က ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို ချုံခိုတိုက်ခိုက်တဲ့ ဗျူဟာတွေ ခဏခဏ အသုံးပြုခဲ့ပြီးပါပြီ။

*