



- Home
- စာစဉ်
- ဘာသာ (Language)
- ဆက်သွယ်ရန်
- အကြောင်းအရာ
- Downloads

**ADDA Systems**  
Software Development  
*That we are able is your advantage*

**Shwe Dream**.com

**MYANMARBIBLE.NET**

Visitors Since 1<sup>st</sup> March 2004

**How do you know about us?**

- from search engines
- from emails
- from advertisements
- from friends

## “၂၀၀၃ကို သုံးသပ်၍ ၂၀၀၄ကို ရှုမြင်ကြည့်ပါ”

ရန်ကုန်မြို့လယ် ဆာကူရာတာဝါတွင် ရုံးခန်းဖွင့်လှစ် ထားသော Exotissimo ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ ဒေါ်စုစုတင်ကမူ သူမ၏အမြင်ကို ပွင့်လင်း ရိုးသားစွာ ဖော်ထုတ်ပြောကြားပါသည်။ “ထိုင်းကိုတော့ ထားလိုက်ပါတော့။ သူတို့က အမတို့ထက် အများကြီး စောလွန်းတယ်။ ကမ္ဘောဒီးယားနဲ့ နှိုင်းယှဉ်မယ် ဆိုရင်တော့ သူတို့က အရမ်းမြန်နေတယ်။ သူတို့ဆို ခရီးသွား လုပ်ငန်းကို လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်နှစ်လောက်ကမှ စတာပဲ။ ဒါပေမယ့် အရမ်း တိုးတက်သွားတယ်။ သူတို့ဆီမှာ ဟိုတယ်အသစ်၊ လေကြောင်းလိုင်းအသစ်၊ ဟိုဟာအသစ်၊ ဒီဟာအသစ်နဲ့ နေ့စဉ်နဲ့အမျှ အသစ်တွေချည်းပဲ။ မြန်မာပြည်မှာတော့ အဲဒီလောက်ကြီး ဖြစ်မလာဘူး။ ပုံမှန်ပဲ ရှိနေတယ်။”

### Read More...

ရန်ကုန်သို့ရောက်ရှိသည့်ခရီးသည်ဦးရေ	
ရန်ကုန်မှအဝင်	၁၉၈၄၃၅
မန္တလေးနှင့်ပုဂံမှအဝင်	၇၁၇၅
နယ်စပ်ဒေသမှအဝင်	၃၉၁၄၀၅
စုစုပေါင်း	၅၉၇၀၁၅
ရည်ညွှန်း-မြန်မာ့ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန	

ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံသို့ရောက်ရှိသည့်ခရီးသည်ဦးရေ	
ဖန္ဒမ်းပင်	၂၆၉၆၇၄
ဆီအန်ရို	၁၈၆၂၉၈
ကုန်းလမ်း	၂၂၆၄၇၄
ရေကြောင်း	၁၈၅၆၈
စုစုပေါင်း	၇၀၁၀၁၄
ရည်ညွှန်း-ကမ္ဘောဒီးယားခရီးသွားဝန်ကြီးဌာန	

## “ရှေ့နှစ်အတွက်လဲ ကျွန်တော်ပဲ လုပ်ရမှာပဲ။”



မေး-ရှေ့နှစ်အတွက် အသိအမှတ်ပြု ခရီးစဉ် ရောင်းချ သူ(Official Tour Operator) က အကိုပဲဖြစ်ဦး မှာလား။  
ဖြေ-ရှေ့နှစ်အတွက်လဲ ကျွန်တော်ပဲလုပ်ရမှာပဲ။ လုပ်မယ့် ကျွန်းကိုလဲ ကျွန်တော်က ငှားထား ပါတယ်။ ကျန်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သက်တမ်းနုကျ သေးတာကိုး။ သူတို့မှာ လှေပိုင် မရှိသေးဘူး။ လူပိုင် မရှိသေးဘူး။ အထိုင်ချပြီး လုပ်စရာ မရှိဘူး။ လုပ်ဖို့ လေ့လာ နေတာပဲရှိ သေးတယ်။

### Read More...

## “တလျှောက်လုံး ရင်ဆိုင်နေခဲ့ရတာဆိုတော့ ထူး တော့မထူးပါဘူး။”



### Read More...



Home

- စာစဉ်
- ဘာသာ (Language)
- ဆက်သွယ်ရန်
- အကြောင်းအရာ
- Downloads





## “ရှေ့နှစ်အတွက်လဲ ကျွန်တော်ပဲ လုပ်ရမှာပဲ။”

ဇေယျာအုန်း

ဓာတ်ပုံ-မြင့်ဇော်အောင်

မြန်မာ့ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မြှင့်တင်သည့်အနေဖြင့် ဖေဖော်ဝါရီ ၁၄ မှ ၁၇ အတွင်း တနင်္သာရီတိုင်းတွင် ကျင်းပခဲ့သော ဆလုံပွဲတော်နှင့် ပတ်သက်၍ ရှုန်ဘဲလား ခရီးသွားကုမ္ပဏီ (Shambhala Tours) မှ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ ဒေါက်တာဖုန်းဝင်း အားသွားရောက် မေးမြန်းခဲ့သည်များမှ ကောက်နုတ် ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။



မေး-ဆလုံပွဲတော်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို အကိုတို့ ပဲရလိုက်တာလား။

ဖြေ-ပြီးခဲ့တဲ့ ဆလုံပွဲတော်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အကြံဉာဏ်တွေပေးကြရာမှာ ကျွန်တော်တို့ပေးတဲ့ အကြံဉာဏ်ကပဲ များပြီးတော့၊ ကျွန်တော်တို့ကပဲ (Information) အားလုံးပေးတဲ့လူ ဖြစ်သွားတယ်။ အကုန်လုံး(စတင် ဆွေးနွေးတုန်းကပါဝင်ခဲ့တဲ့ ခရီးသွား ကုမ္ပဏီများ) ကလည်း ကျွန်တော်ပဲ လုပ်ပေးပါဆိုတော့ ကျွန်တော်ကလုပ်လိုက်တယ်။ လုပ်ပေမဲ့ ဒီပွဲကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ကျွန်တော်က အသိအမှတ်ပြု ခရီးစဉ်ရောင်းချသူ (Tour Operator) အနေနဲ့ လုပ်ခဲ့တာပါ။ ခရီးစဉ်ကို ဘယ်သူမဆို ရောင်းလို့ရပါတယ်။ အခြားကုမ္ပဏီတွေက ရောင်းပြီးရင် ကျွန်တော်တို့ကို အပ်ရမယ်။ တကယ့်စိစစ်သူကတော့ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွား ဝန်ကြီးဌာန နဲ့ ကမ်းရိုးတန်းဒေသ စစ်ဌာနချုပ် တို့ပါ။

မေး-ခရီးသည် စုစုပေါင်း ဘယ်လောက် လာခဲ့ကြသလဲ။

ဖြေ-ကိုယ်ပိုင်အစီအစဉ်နဲ့ရော၊ ကျွန်တော်တို့ အစီအစဉ်နဲ့ပါ စုစုပေါင်း လူ (၂၇၀) လာခဲ့ကြပါတယ်။

မေး-ဆလုံပွဲတော် လုပ်လိုက်တဲ့အတွက် ထိုင်းဘက်က ခရီးသွားကုမ္ပဏီတွေက မြန်မာခရီးသွား ကုမ္ပဏီတွေထက် ပိုပြီး အကျိုးအမြတ် ရှိသွားစေတာ ျေဆိုတာ ဟုတ်ပါသလား။

ဖြေ-အများစုလာနိုင်တဲ့ နေရာကတော့ ထိုင်းဘက်ကတဆင့်ဖြစ်တဲ့အတွက် ထိုင်းမှာရှိတဲ့ အေးဂျင့်တွေကတော့ စားရတာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်ကျတော့ ဘယ်လိုမြင်သလဲဆိုတော့ ဝေးလံခေါင်းပါးတဲ့နေရာမှာ ပွဲတစ်ခုသွားလုပ်နိုင်တဲ့အတွက် ကျွန်တော်တို့(မြန်မာ) ကုမ္ပဏီတွေ အများကြီး အတွေ့အကြုံ ရသွားခဲ့ပါတယ်။ အရင်တုန်းကတော့ ထိုင်းနိုင်ငံ မူးခက် ဘက်မှာ အခြေစိုက်တဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ တွေပဲသွားနိုင်တယ်၊ လာနိုင်တယ်၊ သွားတတ်တယ်၊ လာတတ်တယ်ပေါ့။

မေး-အကိုတို့ မှန်းထားသလောက် ခရီးသည်အရေအတွက် လာခဲ့သလား။

ဖြေ-ဒီပွဲမစခင်တုန်းက လူ (၅၀) နဲ့ (၁၅၀) ကြားထဲပဲ မှန်းခဲ့ပါတယ်။ အခုကျတော့ ကျွန်တော်တစ်ယောက်ထဲတောင်မှ (၈၀) ကျော် ရလိုက်တယ်။

မေး-ထိုင်းဘက်က ကုမ္ပဏီတွေက ဆလုံကို ခရီးသည်တွေ ပိုနေတာ ဘယ်လောက်ကြာနေပြီလဲ။

ဖြေ-၁၉၉၇ နှစ်က စတာပါ။ သူတို့က ဒီဥစ္စာကို အုပ်စီးထားပြီးတော့ သူတို့ပဲလုပ်တတ်တယ်။ ကျန်တဲ့လူ လာလုပ်လို့မရဘူးဆိုတဲ့ အတွေးအခေါ်မျိုးဝင်အောင် လုပ်ထားတာပါ။

မေး-ထိုင်းဘက်ကနေ ခရီးစဉ်ဝယ်လာတဲ့ လူနဲ့ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာပြည်က ခရီးစဉ်ဝယ်လာတဲ့ လူနဲ့ ဘယ်သူပိုပြီး ဈေးကြီးပေးခဲ့ရသလဲ။

ဖြေ-ကျွန်တော်တို့က ဈေးပိုများမယ်၊ ဝန်ဆောင်မှု ပိုပေးမယ်။ မူးခက်ဘက်က လာတာကျတော့ လှေစီးပြီး ဒီပေါ်ကို ရောက်ရုံပဲရှိမယ်။

မေး-ကျွန်းပေါ်မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်တဲ့ အခြေခံ အဆောက်အအုံတွေ လုံလုံလောက်လောက် ရှိနေပြီလား။

ဖြေ-မလုံလောက်သေးဘူး။ လုပ်ရဦးမှာပါ။ ကျွန်တော်တို့က ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆိုတော့ စွန့်စွန့်စားစား ခရီးသွားလာတဲ့ (Adventure Tourism) အဆင့်ကနေ စပြီးလုပ်ရမှာပေါ့။ မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ ဘန်ဂလိုလေးတွေ ဆောက်ပေးရမယ်။ နောက်ပြီး ကျွန်တော်တို့မှာ ရေယာဉ်တွေ အများကြီးလိုသေးတယ်။ သင်္ဘောဆိပ်တွေ အများကြီးလိုသေးတယ်။ လုပ်တာတော့ အများကြီးလုပ်ရဦးမှာပါ။

မေး-ဆလုံပွဲတော်က ပြန်လာတဲ့ သင်္ဘောတစ်စင်း မှောက်တယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အကို ဘာကြားမိသေးလဲ။

ဖြေ-အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျွန်တော့်ကို မေးကြပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ဒီလိုပဲပြောလိုက်တယ်။

‘ကျွန်တော့်ခရီးသည်တွေရော၊ ဝန်ထမ်းတွေရော အားလုံး အယောက် (၁၀၀) လောက်ရှိတယ်။ သူတို့တော့မသိကြဘူး။’ ကျွန်တော်ကတော့ မဟုတ်ဘူးလို့ပဲ ထင်တယ်။ အဲဒီနားတိုက် မိုင် (၂၀) ဝန်းကျင်လောက်မှာတော့ လုံးဝမဟုတ်ဘူး။ သေချာတယ်။

မေး-ဆလုံပွဲတော်က နှစ်တိုင်းကျင်းပမှာလား။

ဖြေ-နှစ်တိုင်းလုပ်မှာပါ။ နောင်နှစ်ကျရင်တော့ (ယခုကျင်းပပြီးသောကျွန်းမဟုတ်တဲ့)ဆလုံပွဲကျွန်းပေါ်မှာ ကျင်းပမှာပါ။

မေး-ပွဲတော်မရှိတဲ့ အချိန်တွေကျရင်ရော။

ဖြေ-လုပ်တဲ့အချိန်နဲ့ မလုပ်တဲ့အချိန် ဘာကွာလဲဆိုတော့ လုပ်တဲ့အချိန်မှာ လူကြီးတွေလာတယ်ပေါ့။ ပွဲတစ်ခုရှိမယ်။ သူတို့ကိုစုစည်းထားတယ်။ မလုပ်တဲ့အချိန်ကျတော့ တစ်နေရာထဲမှာ လူအများကြီးတွေရမှာ မဟုတ်ဘူး။ နဲ့နဲ့စီပဲ သဘာဝအတိုင်း ရှိကြလိမ့်မယ်။ ဒါပေမယ့် အားလုံးတော့ ကျွန်တော်တို့ လိုက်ပြန်နိုင်ပါတယ်။ ဝန်ကြီးချုပ်ကလဲ ပွဲတော်မတိုင်မီရော၊ ပွဲတော်ပြီးသွားရင်ရော၊ ဒီဘက်ကို ဆက်တိုက် ပို့ပေးဖို့ ပြောပါတယ်။

မေး-ခရီးသည်တွေလာတာကိုရော ဆလုံတွေ ကြိုက်ကြရဲ့လား။

ဖြေ-ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောရရင် တဝက်က သဘောကျတယ်။ တဝက်ကတော့ ဘာကောင်တွေလဲဆိုပြီး စိတ်ထဲမှာ မေးခွန်းတွေ ထုတ်နေကျမှာပေါ့။ လူဆိုတာ အမြဲတမ်း နှစ်မျိုး ရှိတတ်တယ်လေ။

မေး-ရှေ့နှစ်အတွက် အသိအမှတ်ပြု ခရီးစဉ်ရောင်းချသူ (Official Tour Operator) က အကိုပဲဖြစ်ဦးမှာလား။

ဖြေ-ရှေ့နှစ်အတွက်လဲ ကျွန်တော်ပဲ လုပ်ရမှာပဲ။ လုပ်မယ့်ကျွန်းကိုလဲ ကျွန်တော်က ငှားထားပါတယ်။ ကျန်တဲ့ကုမ္ပဏီတွေက သက်တမ်းနုကျ သေးတာကို။ သူတို့မှာ လှေပိုင်မရှိသေးဘူး။ လူပိုင် မရှိသေးဘူး။ အထိုင်ချပြီး လုပ်စရာမရှိဘူး။ လုပ်ဖို့ လေ့လာနေတာပဲ ရှိသေးတယ်။

မေး-ထိုင်းဘက်ကရော ဆလုံပွဲကျွန်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ရှိနေသလား။

ဖြေ-နိုင်ငံခြားသားတွေ အဆိုပြုတာတော့ရှိတယ်။ အစိုးရကတော့ နိုင်ငံခြားသားဆိုရင် လက်မခံသေးဘူး။ တိုင်းရင်းသား လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ဦးစားပေးဖို့လုပ်နေတယ်။ ကျွန်တော်အပါအဝင် တိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင် သုံးဖွဲ့ ရှိကြပါတယ်။

[Back...](#)

Home  
စာစဉ်  
ဘာသာ (Language)  
ဆက်သွယ်ရန်  
အကြောင်းအရာ  
Downloads

ADDA Systems Software Development  
That we are able is your advantage

Shwe Dream .com

MYANMARBIBLE.NET

### “တလျှောက်လုံး ရင်ဆိုင်နေခဲ့ရတာဆိုတော့ ထူးတော့မထူးပါဘူး။”

ဇေယျာအုန်း

မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ အနေအထားကို သိမြင်သုံးသပ်နိုင်ရန် မြန်မာ့ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားညွှန်ကြားမှု ဦးစီးဌာနမှ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးခင်မောင်လတ်အား သွားရောက် မေးမြန်းခဲ့ပါသည်။ မအားလပ်သည့်ကြားမှ အချိန်ယူ ဖြေကြားပေးခဲ့သည်များကို ကောက်နုတ် ဖော်ပြရမည်ဆိုလျှင် . . . . .



မေး-ခရီးသည်တွေလာခဲ့တဲ့အထဲမှာ မနှစ်က စံချိန်တင်အများဆုံးလာခဲ့တာလား။  
ဖြေ-၂၀၀၃ ခုနှစ်က အများဆုံးလို့ပြောရမှာပေါ့။ နယ်စပ်ပါ ထည့်တွက်ထားတော့ တော်တော်လေး တက်သွားတာပေါ့။  
မေး-နယ်စပ်ကလာတဲ့ထဲမှာ ဘယ်လူမျိုးက အများဆုံးလဲ။  
ဖြေ-ထိုင်းနယ်စပ်မှာတော့ ထိုင်းကအများဆုံးပေါ့။ တတိယနိုင်ငံသားတွေလဲ လာပါတယ်။ တရုတ်နယ စပ်မှာတော့ တရုတ်ကပိုများပါတယ်။

မေး-၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်း အာဆီယံဒေသအတွင်းမှာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည် အနည်းဆုံးရခဲ့တာ မြန်မာနိုင်ငံ လို့ပြောနိုင်မလား။  
ဖြေ-၂၀၀၃ခုနှစ်မှာတော့ အနည်းဆုံးမဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ အရင်ကတော့ နယ်စပ်ကိုထည့်မပေါင်းဘဲ ရန်ကုန်ကိုပဲ အဓိကထားခဲ့တယ်။ လာအိုကတော့ ဝင်လာသမျှ အားလုံး ထည့်တွက်ပါတယ်။ ၂၀၀၃မှာ စုစုပေါင်းလိုက်တော့ အနည်းဆုံး မဟုတ်တော့ပါဘူး။

မေး-မြန်မာထက်နည်းတဲ့နိုင်ငံရော ရှိလား။  
ဖြေ-လာအို ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

မေး-မနှစ်က တိုင်းပြည်ရဲ့ ဂျီဒီပီ မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းက ဘယ်လောက်ပါဝင်ခဲ့သလဲ။  
ဖြေ-ဂျီဒီပီ မှာကျွန်တော်တို့က အရမ်းနည်းပါသေးတယ်။ ပါတယ်ဆိုရုံလေးပဲ ရှိပါတယ်။

မေး-၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်းမှာ ခရီးသွား ကုမ္ပဏီတွေ ပိုတိုးလာသလား။  
ဖြေ-နည်းနည်းတော့ တိုးလာပါတယ်။ တိုးတယ် ဆိုတာတောင် ဆယ်ဂဏန်း ပါပဲ။ အခုမှ ၅၀၀ ကျော်ပဲရှိတယ်။

မေး-ခရီးသွား ကုမ္ပဏီတွေဆီက ဒီဟာလေးတော့ ပြင်ပေးပါ။ ဟိုဟာလေးတော့ လုပ်ပေးပါ ဆိုတာမျိုး ကြားခဲ့ရသေးလား။  
ဖြေ-သိပ်တော့အများကြီးမရှိပါဘူး။ ဗီဇာတို့၊ ဘာတို့၊ လျှော့ပေးရင် ပိုရမှာပေါ့။ လေယာဉ်အချိန်မမှန်တာ၊ ကားတွေ ဘာတွေ အားနည်းနေတာ . . . . . ဒီလောက်ပဲရှိပါတယ်။

မေး-ဆိုက်ရောက်ဗီဇာ တန်းပေးနိုင်ပြီလား။  
ဖြေ-တကယ့် အစစ်ကြီးတော့ မဟုတ်ဘူးပေါ့။ ကြိုတင်စီစဉ်ပြီး လုပ်ပေးနေတယ်လို့ ပြောရမှာပေါ့။ လာမယ့်လူက သူနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အချက်အလက်တွေကို အီးမေး(လ်) ပဲပို့ပို့၊ ဖက်(စ်) ပဲပို့ပို့၊ ကျွန်တော်တို့က အတတ်နိုင်ဆုံးဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ ဒီမှာ နာမည်ပျက်စာရင်းလဲ မပါရင် လက်ခံပါတယ်။

မေး-ဒီလိုလုပ်တဲ့လူနဲ့ မလုပ်တဲ့လူ ဘယ်ဟာပိုများလဲ။  
ဖြေ-တချို့လဲ ဒီလိုလုပ်လို့ရတယ်လို့ မသိကြသေးဘူး။ သိတဲ့လူကတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီ ဖက်(စ်)ပို့ပါတယ်။ သံရုံးနဲ့ဝေးတယ်၊ အခက်အခဲရှိတယ်၊ လုပ်ပေးပါဆိုပြီးတော့ပေါ့။

မေး-အီးဗီဇာနဲ့ဝင်လာတဲ့ ခရီးသည်တွေကော ရှိနေပြီလား။  
ဖြေ-ကျွန်တော်ကတော့ မပြောတတ်သေးပါဘူး။

မေး-မြန်မာပြည်မှာ ဟိုတယ်တွေ လုံလုံလောက်လောက်ရှိပါသလား။  
ဖြေ-လက်ရှိအနေနဲ့တော့ လုံလောက်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ရွာသိန်းလောက်ကို မှန်းပြီးလုပ်ထားတာပါ။ နယ်စပ်ကဝင်တဲ့လူ တချို့ကလဲ နေ့ချင်း ပြန်ကြတယ်ဆိုတော့ ဟိုတယ်တွေက လုံလောက်နေတဲ့အတွက် ဆောက်မယ့်သူတွေက ဈေးကွက်ကိုစောင့်နေကြတော့တာပေါ့။ ဥပမာ ထရိုက်ဒါးဆို ဘေးကမြေကွက်ကြီးက ဆောက်ရတော့မှာ။ ဒါပေမယ့် လက်ရှိအခန်းတွေက ပိုနေသေးတယ်ဆိုတော့ မဆောက်သေးဘူးပေါ့။ တကယ်လို့များ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း လူပြည့်လာရင် ဆက်ဆောက်တော့မှာပေါ့။

မေး-၂၀၀၄ခုရော ဟိုတယ်အသစ်တွေ မြင်ရဖို့ရှိသလား။  
ဖြေ-ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်မန္တလေးရောက်တော့ ၅လုံးလောက် ထပ်ဆောက်နေတာ တွေ့ရတယ်။ အဆင့်လဲမြင့်ကြပါတယ်။

မေး-ညှပ်ညှပ်တွေအများကြီးလာမှ ဟိုတယ်ဆောက်မယ်ဆိုရင် မိနိုင်ပါ့မလား။  
ဖြေ-ညှပ်ညှပ်တွေက တရက်နှစ်ရက်ထဲနဲ့ ပြုမလာပါဘူး။ ဘယ်တော့ဖြစ်ဖြစ် နှုန်းက ပုံမှန်တက်လာတာပဲ။ အခုက ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းတက်ရင်ကို လက်ခံနိုင်သေးတယ်။ ဘာမှပြဿနာ မရှိဘူး။ ဟိုတယ်တွေမှာက (အခန်းငှားရတဲ့နှုန်းက) အများဆုံးမှ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲရှိတာ။

မေး-လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး အခက်အခဲကြောင့် မလုပ်နိုင်သေးတဲ့ ခရီးသွားလုပ်ကွက်တွေ ရှိပါသလား။  
ဖြေ-မြန်မာတပြည်လုံးကတော့ ကောင်းတဲ့နေရာတွေ ချည်းပဲပေါ့။ ဒါပေမဲ့ သွားဖို့ခက်နေပါတယ်။

မေး-ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေး အားနည်းနေသေးတယ်လို့ ပြောနိုင်သလား။  
ဖြေ-တကယ်တမ်း ခရီးသည်တိုးလာရင်တော့ ပထမဆုံးရင်ဆိုင်ရမှာက သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးပဲ။ လေကြောင်းတခုထဲ မဟုတ်ဘူး။ ကုန်းလမ်းနဲ့ သွားမယ် ဆိုရင်လဲ လုံလောက်မှု ရှိချင်မှရှိမယ်။

မေး-ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မြှင့်တင်တဲ့နေရာမှာ အခြား အာဆီယံ နိုင်ငံတွေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံ ဘာတွေကွာသလဲ။  
ဖြေ-အာဆီယံထဲမှာ တချို့နိုင်ငံတွေက တော်တော်ကို ဖွံ့ဖြိုးနေပြီ။ သူတို့မှာ နိုင်ငံခြားရုံးခွဲတွေလဲရှိတယ်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်းမြှင့်တင်ဖို့က ငွေကြေး လိုပါတယ်။ မလေးရှားဆိုရင် စီအင်(န်)အင်(န်)မှာ အမြဲကြော်ငြာတယ်။ တပါတ်ကို ဒေါ်လာ ၂၀၀၀၀ ဆိုတော့ ဒီဘက်က မတတ်နိုင်ဘူး။

မေး-တကယ်လို့ ကျွန်တော်တို့ငွေကြေးတတ်နိုင်ရင်ရော သူတို့က ပေးကြော်ငြာမှာလား။  
ဖြေ-သူတို့ကတော့ ပိုက်ဆံရရင် ပေးကြော်ငြာမှပေါ့။ မီဒီယာက သူတို့ဆီမှာ ထိန်းချုပ်လို့မှမရဘဲ။

မေး-၂၀၀၃ ခုနှစ်မှာ စီးပွားရေးပိတ်ဆိုမှုတွေကြောင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်ခဲ့ပါသလား။  
ဖြေ-စီးပွားရေးပိတ်ဆိုမှုတွေက ၂၀၀၃မှ စတာမဟုတ်ဘူး။ (ဒါတွေက)ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှာ ၁၉၉၆-မြန်မာ့ခရီးသွားနှစ်ကတည်းက စခဲ့တာ။ တလျှောက်လုံး ရင်ဆိုင်နေခဲ့ရတာဆိုတော့ ထူးတော့မထူးပါဘူး။ ဒီကြားထဲကပဲ တက်လာအောင်လုပ်ရမှာပဲ။

မေး-နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးသုံးခွဲခွင့်ကဒီတွေ ကိုင်ဆောင်တဲ့ ခရီးသည်တွေအတွက်ရော ဘယ်လိုစီစဉ်ပေးထားသလဲ။  
ဖြေ-ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ဟာသူတို့ နည်းလမ်းရှာကြလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံတော်အနေနဲ့တော့ ဘာမှဝင်မစွက်ဖက်ဘူး။

မေး-ခရီးသည်တွေ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ပျမ်းမျှ နေထိုင်တဲ့ရက်က မနည်းပါဘူးနော်။  
ဖြေ-ကျွန်တော်တို့ဆီက ၇ ရက်ခွဲလောက်ပဲ။ ပုဂံတို့၊ ဘာတို့မှာဆိုရင် တရက်နှစ်ရက်ပဲ နေပါတယ်။ ကမ်းခြေမှာကျတော့ ပျော်ရင်ပျော်သလောက် နေကြတယ်။

မေး-ထိုင်းနဲ့တရုတ်နယ်စပ်အပြင် အိန္ဒိယနယ်စပ်ကရော ခရီးသည်တွေ ဝင်ရောက်မှု ရှိပါသလား။  
ဖြေ- အိန္ဒိယဘက်မှာတော့ ကုန်သွယ်မှုလောက်ပဲ များပါတယ်။

မေး-၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ ခရီးသည်ဘယ်လောက် ထပ်တိုးလာနိုင်သလဲ။  
ဖြေ-ကျွန်တော်မှန်းထားတာပေါ့နော်။ အနည်းဆုံးတော့ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက် တက်လာနိုင်တယ်။ တခြားအခြေအနေတွေ၊ ပြဿနာတွေ မပါဘဲနဲ့ပေါ့။

[Back...](#)