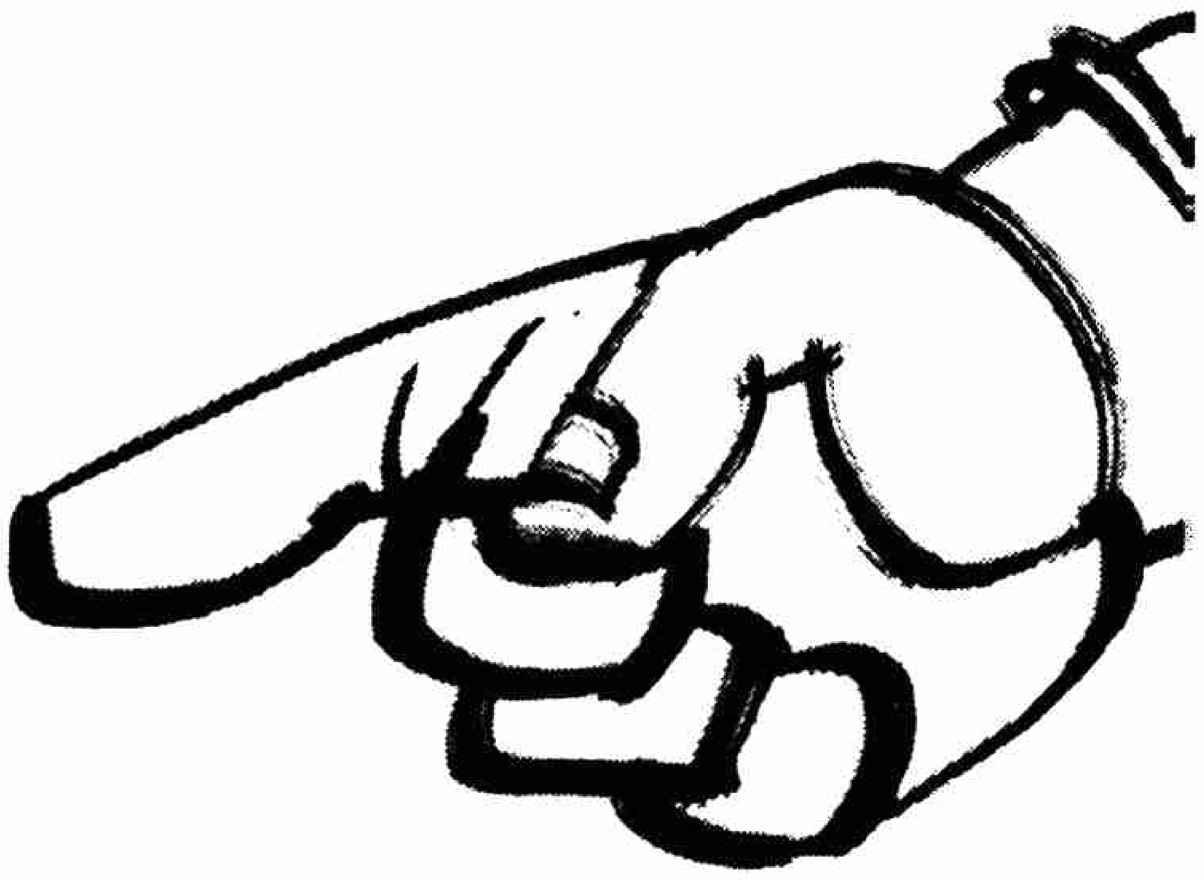


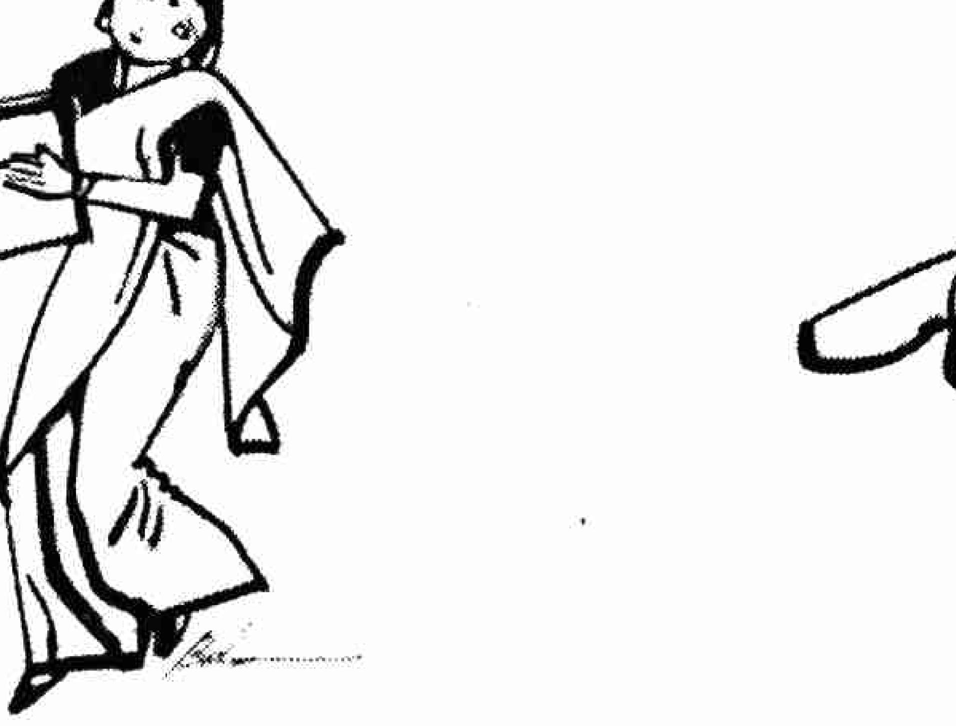
18

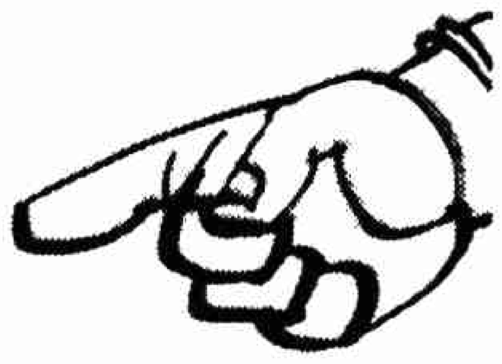
జాన్‌సన్ చోరగుడి

సరిగ్గా తొమ్మిది గంటలకు బోర్డు రూమ్ తలుపులు మూసుకున్నాయి.

'గుడ్‌మోణింగ్ లేడీస్ అండ్ జంటిల్మన్'... అంటూ ఛైర్మన్ వినీత్ మాథ్యూ తన ఉపోద్ఘాతాన్ని ప్రారంభించారు. నిశ్శబ్దం తప్ప ఆ హాల్లో మరింకేమీ లేదు. టేబుల్ మీద మూతపెట్టి ఉన్న గాజుగ్లాసుల్లోని మంచినీళ్లు కూడా గడ్డకట్టుకున్నట్టు అక్కడ నిశ్చలంగా ఉన్నాయి. రూమ్ స్ప్రే వాసనలతో కలిసిన ఎ.సి.గాలి మాథ్యూ మాటల్ని మంద్రంగా అక్కడ కూర్చున్న వారి వద్దకు చేరుస్తున్నది. డైరెక్టర్లు ఏడుగురు కాకుండా ప్రత్యేకంగా ఆ కంపెనీ ప్రధాన విభాగాల చీఫ్‌లను కూడా ఆ మీటింగ్‌కు పిలిపించారు. వాళ్లు కాకుండా అక్కడున్న మరొక వ్యక్తి రీసెర్చ్ అండ్ డెవలప్‌మెంట్ విభాగంలో ఎ.పి.ప్రాజెక్ట్‌కు ఇన్‌ఛార్జిగా వ్యవహరిస్తున్న – కిరణ్మయి.

ఆ రోజు అక్క 'మైండ్-బి' ఎడ్వర్‌టైజింగ్ కంపెనీ బోర్డు మీటింగ్ జరుగుతూ ఉంది. మాథ్యూ మాట్లాడుతున్నాడు.... 'మార్కెట్‌కు ఒక షాడోలా తెరవెనుక కొనసాగడమే తప్ప మనకు విడిగా ఒక విజన్ అవసరం ఏమి ఉంటుందనే ఇంతకాలం మనం అనుకుంటూ వచ్చాం. మార్కెట్ తన ప్రోడక్ట్సును అమ్ముకోవడానికి ఇన్నాళ్లూ మనం ఒక 'థింక్ ట్యాంక్'లా వ్యవహరించి, వాటిని ప్రజల వద్దకు చేరుస్తూ అవి వారి అవసరాలుగా మార్చేశాం.





ఆపరేషన్ - ఎన్. 'రెగా'

కాని ఏదో ఒకనాడు మన సర్వీసుల్ని కూడా మార్కెట్ కొనని రోజు ఒకటి వస్తుందని మాత్రం మనం అంచనా వేయలేకపోయాం. మనముందు ఇప్పుడున్నది జీవన్మరణ సమస్య. సమస్య గురించి యోచిస్తూనే, ఎందుకు ఇలా జరిగిందనేది కూడా సమాంతరంగా ఆలోచించినప్పుడు ఒకటి అర్థమయింది - అది మనకున్న ఆర్ అండ్ డి విభాగాల్లో సోషల్ సైంటిస్టులు లేకపోవడం!

గతంలో వరల్డ్ బ్యాంక్ మన దేశంలో చేపట్టిన ప్రతి ప్రాజెక్ట్ కూడా, సమగ్రమైన సర్వే చేసిన తర్వాతనే వాటి అమలు విషయం పరిశీలించడం జరిగింది. నిజానికి ఇందులో పెద్ద విశేషం ఏమీ లేదు. కాని ఆ బ్యాంకు పంపిన ప్రతి సర్వే బృందంలో కూడా తప్పనిసరిగా ఒక ఆంత్రోపాలజిస్టు ఎందుకు ఉండేవాడో ఇప్పుడు మనకు అర్థం అవుతూ ఉంది. ఫ్రెండ్స్ నేను ఇప్పుడు ఇక ప్రధాన విషయానికి వస్తాను. గ్లోబలైజేషన్ తర్వాత మన క్లయింటల్ శ్రేణి ఎంత విస్తృతమయిందో మీ అందరికీ తెలుసు. ఉప్పు చింతపండు మిరపకాయలకు కూడా అందమైన యాడ్ ఫిల్ములు తీయాల్సి ఉంటుందని, కవితాత్మకత ఉట్టిపడే యాడ్ కాపీ రాయాల్సి ఉంటుందని, మనమెప్పుడైనా ఊహల్లోనైనా అనుకున్నామా? లేదు కాని చేశాము, చేయడమే కాదు యాడ్ మార్కెట్ మీద గుత్తాధిపత్యం సాధించిన ఆ రెండు కంపెనీల టర్నోవర్‌ను దాటి వరసగా ఐదో ఏడు కూడా మన నెంబర్‌వన్ స్థానాన్ని మనం కాపాడుకున్నాం.

అంతకుముందు పరిస్థితి ఏమిటి, మీకు తెలుసు ఒక యాడ్ కాపీలో ఒక వాక్యం ఉంచాలన్నా తీసేయాలన్నా ఎంత మీమాంస, ఎంత సెంటిమెంటల్‌గా ఆలోచించేవాళ్లం. మేనిమిఛాయ పెంచే క్రీము అని ప్రచారం కొనసాగించడానికి ఒక దశలో హిందుస్తాన్ లివర్స్ కంపెనీయే తటపటాయించి ఫెయిర్ అండ్ లవ్లీ క్రీం తయారీ ఆపేయాలనుకుంది. కానీ దీన్ని వాడ్డం వల్ల తమ పిల్లలకు పెళ్లిళ్లు తేలిగ్గా కుదురుతున్నాయని బీహార్‌లోని ఒక పల్లెటూళ్లో...? ఆడపిల్లల తల్లిదండ్రులు నమ్ముతున్నారు అని మార్కెట్ సర్వే డివిజన్ నుంచి ఫీడ్‌బ్యాక్ వచ్చింది. ఫలితంగా - ఈ రోజున అదే బ్రాండ్ నేమ్‌తో మొత్తం ఆరు రకాల క్రీములు మార్కెట్లోఉన్నాయి.

ఫ్రెండ్స్ ఇదే పరిస్థితి ఇలాగే ఎటువంటి కుదుపులూ లేకుండా ఇకముందు కూడా కొనసాగేటట్టయితే ఈ రోజున మనం ఈ ఎమర్జెన్సీ బోర్డ్ మీటింగ్‌కు కూర్చోవలసివచ్చేది కాదు. కాని ఆ పరిస్థితి ఇంకెంతమాత్రం ఉండేట్టు లేదు. ప్రపంచ మార్కెట్‌కు ఒకసారి మనం గేట్లు తెరవడం అంటూ జరిగాక, ముందు వెనుక తేడాయేగాని అందరం బాధితులమే'.

డైరెక్టర్లలో నెమ్మదిగా క్రాస్‌టాక్ మొదలయింది. దీంతో డిపార్టుమెంటు చీఫ్‌లు ఒకరిద్దరు కొంత అసౌకర్యంగా తమ తమ స్థానాల్లో కదిలి తిరిగి మౌనంగా కూర్చున్నారు. మెల్లగా మొదలయిన చప్పుడు క్రమంగా సద్దుమణిగింది.

'ఫ్రెండ్స్ ప్లీజ్ కీప్ యువర్ అటెన్షన్, నిజానికి ఇటువంటి బాధితుల జాబితాలో మనం ఎందుకుంటాం అనేది ముందునుండి మన ధీమా, కానీ ఇప్పుడు పరిస్థితి అలా కన్పించడంలేదు. ఒక వస్తువు బయటనుండి రావడాన్ని మనం అనుమతించాక, ఇక దాని అనుబంధ అంశాలన్నీ దానితోపాటే, అది ఎక్కణ్నించి వస్తుందో అవి కూడా అక్కణ్ణించే వస్తాయి. సో ఒక ప్రోడక్టును ప్రపంచంలో ఏదో ఒక దేశంలోతయారుచేసి ఇక్కడ అమ్ముకుంటూ" దానికి మీరు మీ దేశంలోనే యాడ్ డిజైనింగ్ చేయమని ఇక్కడ ఇంక ఎవరూ మనల్ని అడిగే పరిస్థితి ఉండదు. ఎందుకంటే అది కూడా అక్కణ్ణించే వస్తుంది కనుక! మహా అయితే ఇక్కడి మన ప్రాంతీయ మీడియా కోసం ఒరిజినల్ యాడ్ కాపీ ట్రాన్స్‌లేట్ చేసుకుంటే సరిపోతుంది. అయినా ఇప్పుడున్న పరిస్థితుల్లో ఆ అనువాదం కూడా మా సబ్ ఎడిటర్లు చేస్తారులే మళ్లీ దీనికి వేరే ఏజెన్సీ ఎందుకు వాటికన్నా మేమే ఇంకా చౌకగా చేస్తాం అని మనదేశపు మీడియా అధిపతులు అన్నా అందులో ఆశ్చర్యపోవడానికి ఏమీ లేదు. సో గ్లోబల్ మార్కెట్ పేరుతో ప్రోడక్టు-దాంతోపాటు దాని యాడ్ కాన్సెప్టు కూడా ఎక్కణ్ణించో ఏదో ఒక దేశం నుండి దిగుమతి అయితే ముస్ముందు ఇక్కడ మనం చేసేందుకు ఇంక మనకు మిగిలింది ఏమిటి? ఆలోచించండి' అంటూ ఆయన కూర్చున్నాడు.

చైర్మన్ సీటుకు కుడివైపున ఉన్న తలుపు తెరుచుకుని లోపలికి వచ్చిన చైర్మన్ స్టెనో రుక్మిణి దగ్గరుండి అందరికీ కాఫీ సర్వ్ చేయించి బయటకు వెళ్లిపోయింది. మనముందు ఉన్నది జీవన్మరణ సమస్య అని చైర్మన్ ఎందుకు అన్నారో అర్థమయిన డైరెక్టర్ల ముఖాలు వివర్ణమయ్యాయి. కాఫీ బ్రేక్ తర్వాత డిపార్ట్‌మెంట్ చీఫ్‌లను బయటకు పంపి కేవలం డైరెక్టర్లతో మాత్రమే జరిగిన రహస్య సమాలోచన కేవలం పది నిముషాలలో ముగిసింది.

మైండ్-బి కంపెనీ భవిష్యత్ ప్రణాళిక, చైర్మన్ అండ్ మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ వినీత్ మాథ్యూ నిర్ణయానికే వదిలివేస్తున్నామని డైరెక్టర్లు అందరూ ఏకగ్రీవంగా తీర్మానించి అక్కణ్ణించి నిష్క్రమించారు.

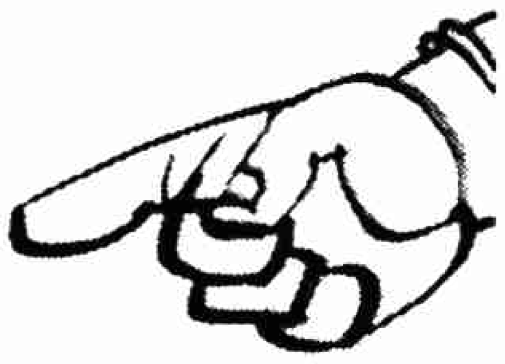
ఆ రోజు సాయంత్రం 'మైండ్-బి' ఎమర్జెన్సీ బోర్డు మీటింగ్ గురించి ట్రేడ్ వర్గాల్లో ఎటువంటి ఊహాగానాలు కూడా లీక్ కాకపోవడంతో, బిజినెస్ కరస్పాండెంట్లు ఒకింత నిరుత్సాహపడ్డారు.

2

పదకొండుంపావుకు ఇంటర్‌కమ్‌లో కిరణ్మయికి చైర్మన్ నుండి కాల్ వచ్చింది - వచ్చి కలవమని. ముందుగానే సిద్ధంచేసి ఉంచుకున్న ఫైలు సిడిలు తీసుకుని ఆమె చైర్మన్ ఛాంబర్‌లోకి వెళ్లింది. పది నిముషాలు బ్రీఫింగ్ తర్వాత ఆమె బయటకు వచ్చింది. అయితే లోపల బ్రీఫింగ్ జరిగింది ఆమెకు కాదు. చైర్మన్ వినీత్ మాథ్యూకు. అది జరిగిన పది నిముషాల్లో చైర్మన్ పేషీ నుండి 'మైండ్-బి' ప్రధాన విభాగాలు అన్నింటికీ కంపెనీ వెబ్‌సైట్ హోంపేజిలో బ్లింకర్ మెసేజ్ మెయిల్ వెళ్లింది. 'ఆపరేషన్-రెగా' లైవ్ డెమో ఎట్ త్రీ పి.ఎం. ఉయ్ విల్ మీట్ ఇన్ ది కాన్ఫరెన్స్ రూమ్ షార్ప్ ఎట్ టూ ఫిఫ్టీ. అదీ దాని

సారాంశం. ఇది జరిగిన పావుగంటలోనే 'ఆపరేషన్ రెగా' ఏమిటి? అంటూ పైస్థాయినుండి ట్రెయినీ ఎగ్జిక్యూటివ్‌ల వరకూ చర్చ పాకింది. ఆ కంపెనీ 'ఆర్ అండ్ డి'లో ఏదో క్రొత్త ప్రాజెక్టుకు రూపకల్పన జరుగుతుందని పై స్థాయిలో కొందరు అనుకోవడమేగాని వివరాలు ఎవరికీ తెలియవు. క్రొత్త ప్రాజెక్టు గురించి సిబ్బందిలో ఎవరికి ఎంత ఉత్సుకత ఉన్నా 'మైండ్-బి' కంపెనీ వ్యవహారాలు మాత్రం బయటకు పొక్కవు అనేది బిజినెస్ వర్గాల్లో ఆ కంపెనీకున్న గుడ్‌విల్.

2007 జూన్ తర్వాత మరొక పాతికేళ్ల పాటు చేయాల్సిన వ్యాపారం కోసం ఆ కంపెనీ కదుపుతున్న పావుల్లో ఆ రోజు సాయంత్రం జరుగనున్న సమావేశం మొదటి ఎత్తు.



3

డిపార్టుమెంట్ చీఫ్‌లతో పాటు పైనుండి ఒకటి రెండు శ్రేణుల సీనియర్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌లకే ఛైర్మన్ ఆ సమావేశాన్ని పరిమితం చేశాడు. ఇరవైమూడు మందితో సమావేశం ప్రారంభమయింది. పొద్దుటిలా కాకుండా ఛైర్మన్ చాలా రిలాక్స్‌డ్ మూడ్‌లో ఉన్నాడు. నెక్ టై లూజ్ చేసి షర్టు చేతులు వెనక్కి మడిచి మాట్లాడుకున్నంతసేపు చేతివేళ్లతో జుట్టును వెనక్కి తోసుకుంటూ, 'నౌ ఇటీజ్ టైమ్ ఫర్ కిరణ్ ఐ మీన్ కిరణ్మయి చెల్సాని, ది హెడ్ ఆఫ్ అవర్ ఎ.పి. ప్రాజెక్టు. ఆపరేషన్ ఎన్.'రెగా' ఈజ్ హర్ బేబి!' అంటూ తన షర్టుకున్న కాలర్ మైక్ కిరణ్మయి చేతికి ఇచ్చి ఆయన కూడా డయాస్ మీది నుండి దిగివచ్చి ముందు వరసలో మిగతావారితోపాటు కలిసి కూర్చున్నాడు. ఆమె పోడియం వద్దకు రావడానికి లేచింది. కొందరు ఆమెను ప్రశంసాపూర్వకంగా చూశారు. మరికొందరు ఏ భావాలు వ్యక్తం చేయకుండా నిర్లిప్తంగా ఉండిపోయారు. కొందరైతే జరుగబోతున్నది ఏమిటీ అనే ఉత్సుకతతో ఉన్నారు.

కిరణ్మయి ముందుగా కొంత అపాలజిటిక్‌గా అక్కడ కూర్చున్న ఛైర్మన్, చీఫ్‌లకు తన సీనియర్‌లకు అభివాదం చేస్తూ కొలీగ్స్‌కు శుభాకాంక్షలు చెబుతూ ఆమె నేరుగా విషయంలోకి వెళ్లిపోయింది. 'ఈ రోజు ఉదయం జరిగిన అత్యవసర బోర్డు సమావేశంలో ఛైర్మన్ సందేశాన్ని మీరు ఇప్పటికే మన హోంపేజిలో చూశారు. దానికి కొనసాగింపే ఇప్పుడు ఇక్కడ నేను ఇవ్వబోతున్న ప్రెజెంటేషన్.

మన ఎడ్వర్టైజింగ్ సర్వీసుల్ని వినియోగించుకుంటున్న కంపెనీలు విస్తృతమైన శ్రేణిలో ప్రజలకు ఉత్పత్తుల్ని, సర్వీసుల్ని అందిస్తూ ఉన్నాయి. ఎగువ మధ్యతరగతినుండి సంపన్న ఉన్నతి వర్గాలవరకు మన యాడ్ కాన్సెప్ట్‌లతో మనం ప్రమోట్ చేయని ప్రోడక్టు లేదు. చివరికి మనిషికి సహజ అవసరమైన ఉప్పును కూడా మనం వదల్లేదు. దిగువ మధ్య తరగతి కుటుంబాలు కూడా మామూలు ఉప్పును మర్చిపోయి కంపెనీ ఉప్పును వాడేలా మనం చేయగలిగాము. 350 మిలియన్ల ఈ దేశ మధ్యతరగతి ప్రజల జీవనశైలిని, కేవలం కొన్ని పదుల సంఖ్యలో ఉన్న ఈ దేశ ఎడ్వర్టైజింగ్ కంపెనీలలోని 'ఆర్ అండ్ డి' విభాగాలు నిశ్శబ్దంగా నిర్ధారించగలుగుతున్నాయి.

మనమంటూ ఒకరం ఉన్నామనే సంగతి కూడా వాళ్లకు తెలీయకుండా, నిద్రలేచింది మొదలు తిరిగి నిద్రకు ఉపక్రమించేంతవరకు మనం 'శాసించినట్లు' మన కస్టమర్లు ప్రవర్తిస్తున్నారు. ఇంత ప్రధానమైన భూమికను మనం పోషిస్తున్నా మనది కేవలం ఎనస్థీషియన్ పాత్ర మాత్రమే! వినియోగదారుడికి కేవలం మనం మత్తుమందు ఇస్తున్నాం. ఉత్పత్తిదారుడు అతడి జేబుకు ఆపరేషన్ చేసుకుంటున్నాడు. ఏ శ్రేణులకు ఏ వస్తువును అత్యంత ప్రియమైనదిగా చేయాలో నిర్ధారించే - హ్యూమన్ ఇంజనీరింగ్ యాక్టివిటీ మనది.'

'అయితే మై డియర్ సర్స్ అండ్ ఫ్రెండ్స్....' కిరణ్మయి క్రమంగా విషయంలోకి వెళుతూ ఉంది. 'గడచిన తొంభై దశకమంతా మనం కేవలం నేలవిడిచి సాము చేయాల్సివచ్చింది. దేశీయ మార్కెట్‌ను మనం చిన్నచూపు చూడ్డంతో పాటు దాని మహరాజ పోషకులైన మధ్యతరగతివారి సాంప్రదాయ ఆలోచనా సరళిని ఒక విధంగా మనం బుల్డోజ్ చేశాం. మేనిమిఛాయ క్రీములు అమ్ముకోవడానికి - 'మీరు హీరోయిన్ కావాలనుకుంటున్నారా?' అంటూ టాప్ క్యాప్షన్ కాపీలు రాశాం. ఎన్ని మధ్యతరగతి కుటుంబాలు తమ ఆడపిల్లల్ని సినిమా హీరోయిన్‌గా చేయాలనుకుంటాయి అనే ఇంగితాన్ని కోల్పోయి మరీ మనం రెచ్చిపోయాం.

చివరికి జరిగిందేమిటి? గుంటలు తవ్వి బాదులు పాతి, బల్లలు వేసి తెరలు కట్టి మరీ మనం వేదిక నిర్మించాం కానీ ఇప్పుడు దానిమీద విదేశీ సరుకొచ్చి వీరనాట్యం చేస్తోంది. మనం మన దేశీయ వినియోగదారుణ్ణి ఈ తరహా సరుకులు కొనడానికి మానసికంగా అన్ని విధాలా సిద్ధంచేశాక ఇప్పుడు అతగాడి ముందుకు విదేశీ మార్కెట్ వచ్చి, దానినే నీకు నేను మరింత చౌకగా అమ్ముతాను, అంటూ తన స్వాధీనంలోకి తీసుకొంటూంది. వేదికమీద అంగరంగ వైభోగంగా ఈ వేడుక నిత్యం జరుగుతూ వుంటే - వేదిక నిర్మించిన మనం - రాళ్లెత్తిన కూలీల్లా నిమిత్తమాత్రుల్లాగా మిగిలిపోవాలా? ఏమిటిది, ఇది మన అస్థిత్వానికి సవాలు కాదా?" తాతలకాలం నుండి ఆమెది క్రియాశీల కమ్యూనిష్టు కుటుంబం.

మన భారతీయ సమాజచక్రం ఒక వలయాన్ని పూర్తిచేసుకుని తిరిగి ఇప్పుడు అది ఆరంభమైన చోటుకే వచ్చి ఆగింది. దేశీయ మార్కెట్‌ను ఇప్పుడు మనం సరిక్రొత్త దృష్టికోణం లోంచి చూడ్డం వినా మరొక మార్గం లేదు. ఏమిటీ సరిక్రొత్త దృష్టికోణం? ఏ ప్రమాణాల ప్రకారం చూసినా ఇప్పటివరకు మన 'వినియోగదారులు' కాని జన సమూహాలు ఇకనుంచి మన లక్ష్యం కావాలి.... ఇక వాళ్లే మన భవిష్యత్ కస్టమర్లు!"

"యూ మీన్ రూరల్ పూర్, గ్రామీణ పేదల పరిస్థితి ఏమిటో వాళ్ల కొనుగోలు శక్తి ఏమిటో నీకు తెలియదా? వాటెబౌట్ యువర్ ఫార్మర్స్ సూయిసైడ్స్? వాటెబౌట్ ది ప్లైట్ ఆఫ్ యువర్ పాలమూర్ లేబర్ ఆన్ ముంబై రోడ్స్? ఐ వజ్ టోల్డ్ యూ ఆర్ ఫ్రం ఆంధ్రప్రదేశ్, ఈజింట్ ఇట్?" ఫైనాన్స్ డిపార్ట్‌మెంట్ చీఫ్ మహేంద్రజైన్ అసహనంగా అన్నాడు.

జైన్ మాట్లాడుతున్నంతసేపు కిరణ్మయి తల ఆడిస్తూ ఆయన మాట్లాడడం పూర్తి అయ్యాక 'ఎస్ సర్' అంటూ ముక్తసరిగా ఆయనకు జవాబు ఇస్తూ, టేబిల్ మీద గ్లాసులోని మంచినీళ్లు తాగి, తన ల్యాప్‌టాప్ బ్రౌజ్ చేస్తూ దానినుండి ఎల్‌సిడి ప్రొజెక్టర్‌కు ఇచ్చిన కనెక్షన్ ఆన్ చేసి స్క్రీన్ మీద పవర్‌పాయింట్ ప్రజంటేషన్ ప్రారంభించింది. స్క్రీన్ మీద ఆంధ్రప్రదేశ్ మ్యాప్ తర్వాత వరుసగా కొన్ని ఇంగ్లీష్ పేపర్ క్లిప్పింగ్స్ ఆమె చూపించింది. అవన్నీ 'ది హిందూ' పత్రికలో సీనియర్ కాలమిస్ట్ పాలగుమ్మి సాయినాథ్ రాసిన వార్తా కథనాలు. వాటిలో కొన్ని మార్కర్ పెన్‌తో అండర్‌లైన్ చేసిన పంక్తులను క్లోజప్‌లో చూపిస్తూ గత ఐదేళ్లలో పాలమూర్ నుండి ముంబైకి మూడు నాలుగుగా ప్రారంభమైన బస్‌ల సంఖ్య ముప్పై ఎందుకు దాటిందో క్లుప్తంగా స్పష్టంగా చెప్పిందామె.

'ఎస్, ఒక వలయం పూర్తిచేసి ఆరంభమైన చోటుకే వచ్చామని ఇంతకుముందు నేను అన్నాను...' 29 ఏళ్ల కిరణ్మయి తన వాదనను ఎంత విశ్వాసంతో ముందుకు తీసుకువెళ్తున్నదో, అంతే ప్రామాణికంగా కూడా ఆమె దానిని ఆ కంపెనీ ఆంతరంగిక సమావేశంలో వెల్లడిస్తూ ఉంది. '.... అవును ఇప్పుడు మనకు కావాల్సింది ప్రజలు- భూమి నీరు. ఈ మూడింటిని అనుసంధానం చేయాలి. దాని ద్వారా గ్రామీణ పేదలు తాము పండించుకునే ఏదో ఒక ఉత్పత్తిని సమీప మార్కెట్‌లో అమ్ముకోగల్గిన వెసులుబాటు కల్గుతుంది. అప్పుడు వారు మార్కెట్‌లోకి 'అమ్మకందారు'గా ముందు ప్రవేశిస్తారు. తర్వాత అది వారి కొనుగోలు శక్తిని పెంచుతుంది. దానినే ఆ రంగంలో నిపుణులు 'ఇంటిగ్రేటింగ్ ది పూర్ ఇన్‌టు మార్కెట్ సిస్టమ్స్' అంటున్నారు.

దారిద్ర్యరేఖకు దగ్గర్లో ఉన్న కుటుంబానికి ఐదువేల నుండి పదివేల వరకు కనుక అదనపు ఆదాయం ఒక ఏడాదిలో కనక జతకలిస్తే ఆ మొత్తం వారి జీవన ప్రమాణంలో గణనీయమైన మార్పును తీసుకుని రాగల్గుతుంది."

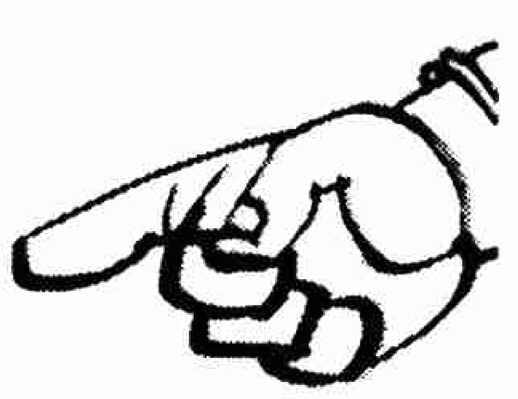
మీటింగ్ హాల్‌లో క్రాస్‌టాక్ మొదలయింది. అటువంటిది కూడా కొంత అవసరమని అనుకొని, కావాలనే కిరణ్మయి కొన్ని నిముషాల పాటు విరామం తీసుకుంది. మళ్లీ క్రమంగా నిశ్శబ్దం చోటుచేసుకుంది.

'కిరణ్-ఈజిట్ ఎనీథింగ్ టు డూ విత్ యువర్ ఇరిగేషన్ ప్రాజెక్ట్స్ ఇన్ ఆంధ్రప్రదేశ్?' కాపీరైట్స్ అండ్ లీగల్ ఎఫైర్స్ చీఫ్ అలోక్ శ్రీవాస్తవ అనుమానం వ్యక్తం చేశాడు.

అనునయంగానే 'నో సర్' అని ఆమె జవాబిచ్చింది.

సమావేశంలో ఉన్న ప్రతివారిలో ఒక్కసారిగా ఉత్సుకత మొదలయింది. అయితే ఇక ఈమె ప్రతిపాదిస్తున్న ప్రత్యామ్నాయం ఏమిటి? అనే ప్రశ్న అక్కడ మొదలయింది. సాక్షాత్తు ఛైర్మనే ఇది మనకు జీవన్మరణ సమస్య అంటూనే ఇంత కీలకమైన అంశాన్ని ఈ ఆంధ్రా అమ్మాయికి అప్పగించి ఆయన కూడా ఈ తమాషా చూడ్డం ఏమిటి - అనేది ఎవరికీ ఏమీ పాలుపోవడం లేదు. ఆ సమయంలోనే ఫ్రంట్ ఆఫీస్ హాస్పిటాల్టీ మేనేజర్ హాల్లోకి ప్రవేశించి అందరికీ శాండ్‌విచెస్, బిస్కెట్స్, లెమన్ టీ సర్వ్ చేయించాడు.

ఈ సమావేశంలో ఉన్నవారిలో అప్పటికే ఉన్న ఉత్కంఠకు ఈ ఆతిథ్యం నిజానికి కొంత విసుగు కల్గించింది. కొద్ది నిముషాల్లోనే లోపలికి వచ్చినవాళ్లు



తమ పని పూర్తిచేసుకుని వెళ్లిపోయారు.

కాని వారిలో చాలామంది ఆ స్నాక్స్ వైపు కన్నెత్తి కూడా చూడలేదు. కొద్దిమంది మాత్రం వేడివేడి లెమన్ టీని చప్పరించడం మొదలుపెట్టారు. ఆ హాల్లో క్రమంగా నిశ్శబ్దం అలుముకుని ఉంది. ఇప్పుడు వారంతా ఆమె వెల్లడించబోతున్న ప్రత్యామ్నాయం ఏమిటా అని దాని కోసం కనిపెడుతున్నారు.

4

మూడు గంటలకు ప్రారంభమైన ఆ సమావేశం ముగిసేసరికి ఆరు అయింది. సి.ఎం.డి.మాథ్యూ, డిపార్ట్‌మెంట్ చీఫ్స్‌ను ఉండిపొమ్మని వారితో అక్కడే కొద్దిసేపు సమాలోచనలు జరిపాడు. చివరికి సమిష్టిగా వారొక నిర్ణయానికి వచ్చారు. ఛైర్మన్ స్టెనో రుక్మిణి లోపలికి వచ్చి ఆయన దగ్గర నోట్స్ తీసుకుని వెళ్లింది. మరొక పావుగంటలో దేశంలోని ప్రథమ శ్రేణి కన్స్యూమర్ ప్రొడక్ట్స్ తయారీ కంపెనీ చీఫ్‌ల ఇ-మెయిల్ అడ్రస్‌లకు ఒక మెసేజ్ అందింది.

'యూన్ ఎక్స్‌క్లూజివ్ మైండ్-బి క్లయింటల్ గ్రూప్ సమ్మిట్ ఇన్ తాజ్ ఒబ్రాయ్ ఆన్ మండే ఎట్ నైన్ ఎ.ఎం.'

ఎజెండా - ఎ 'డెమో ఆన్ ఆపరేషన్ - ఎన్.రెగా' ది త్రెషోల్డ్ ఫర్ న్యూ బిజినెస్'

ఆ మెసేజ్‌లో అంతకుమించి వివరాలు లేవు.

ఉదయం ఎంత ఫ్రెష్ మైండ్‌తో ఉన్నాడో రాత్రి ఏడు గంటలకు కూడా వినీత్ మాథ్యూ అంతే ఉల్లాసంగా ఉన్నాడు. రుక్మిణిని తన ఛాంబర్‌లోకి పిలిచి మైండ్-బి కంపెనీ క్లయింటల్ గ్రూప్ కంపెనీల చీఫ్స్, సి.ఇ.ఓ.ల పర్సనల్ మొబైల్ నెంబర్స్ ఫీడ్ చేసి ఉన్న సెల్‌ఫోన్‌ను అడిగి తీసుకున్నాడు. చివరిగా కిరణ్మయిని పిలిపించుకుని సమ్మిట్‌లో ఇవ్వవలసిన ప్రజంటేషన్ మీద మరికొంత ఎక్సర్‌సైజ్ చేయమన్నాడు. ఆమె ఎక్కడ ఉంటున్నదీ ఎవరితో ఉంటున్నదీ వివరాలు అడిగాడు. ఆమె తన అడ్రెస్ చెబుతూ, అమ్మనాన్న తమ్ముడితో ఉంటున్నానని చెప్పింది. 'ఆల్ ది బెస్ట్' అంటూ షేక్ హ్యాండ్ ఇస్తూ 'నౌ యూకెన్‌గో' అన్నాడు. మరొక పది నిముషాల తర్వాత కారు డ్రైవ్ చేస్తున్న కిరణ్మయి బ్లూటూత్ ఫోన్లో. రింగ్ టోన్ ఆన్ చేస్తే ఛైర్మన్ లైన్లోకి వచ్చారు. 'కిరణ్ - ఫర్ ది నెక్స్ట్ ఫార్టీ ఎయిట్ అవర్స్ యూ ఆర్ అండ్ ది సెక్యూర్టీ కవర్ ఆఫ్ అవర్ మైండ్ - బి కంపెనీ ఓకే' ఫోన్ డిస్‌కనెక్ట్ అయింది. సిఎండి సునిశిత బుద్ధిని ఆమె మనస్సులోనే అభినందించుకుంటూ కారు లెఫ్ట్‌కు టర్న్ చేస్తున్నప్పుడు వ్యూ మిర్రర్‌లో గమనించింది. తాను ఆఫీసు నుండి బయల్దేరిన దగ్గర్నుండీ తనను ఫాలో అవుతున్న వైట్ మారుతీ జీప్సీని.

ఆ రోజు శనివారం.

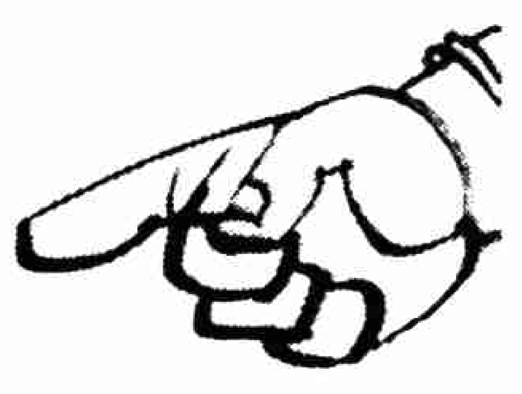
సోమవారం జరగబోయే సదస్సు గురించి సమాచారం అందిన కంపెనీలలో ఎవరి నుంచి విషయం మీడియాకు లీక్ అయిందోగాని ఆదివారం బిజినెస్ పేజీల్లో మర్నాడు జరుగబోయే సదస్సు గురించి పలురకాల ఊహాగానాలతో కూడిన వార్తాకథనాలు వచ్చాయి. అయితే అన్ని పత్రికల్లో ఒక విషయం మాత్రం ప్రముఖంగా ప్రస్తావించబడింది. భారతీయ పరిశ్రమలు - వాణిజ్యరంగాల చరిత్రలో ఒక అడ్వర్‌టైజింగ్ కంపెనీ తన క్లయింట్ కంపెనీలన్నింటినీ ఒక వేదికపైకి పిలిచి వారితో భేటీకావడం ఇదే ప్రప్రథమమని మీడియా వ్యాఖ్యానించింది. సదస్సు ఎజెండా గురించి మాత్రం ఏ పత్రిక రాయలేదు.

ఎంతకావాలో అంత మేరకే మీడియాకు లీక్ చేస్తే - ఉండే ప్రయోజనం ఏమిటో తెలిసిన వినీత్ మాథ్యూ ఆ వార్తాకథనాల్ని తాను అనలు చూడనట్టుగానే వ్యవహరించాడు. సహజంగానే ఈ వార్తలు కార్పొరేట్ కంపెనీల ఆధిపత్యాన్ని చేపట్టిన రెండవ తరం యువ అధినేతల్ని ఊహించినట్టుగానే ప్రభావితం చేశాయి. వాళ్లు ఇప్పుడు ఉన్నది - మీడియాతోనో షో-బిజ్ ప్రపంచంతోనో ఎంతో కొంత సన్నిహితం కావాలని కోరుకునే దశ.

నూరుశాతం హాజరుతో సమయానికి సదస్సు ప్రారంభమయింది. ఈ తరహా కార్పొరేట్ సదస్సుల్లో సాధారణంగా జరిగే లాంఛనాలు అన్నీ ముందుగానే చకచకా పూర్తి అయిపోయాయి. సదస్సు ఏర్పాటు చేయడం వెనుక ఉన్న నేపథ్యాన్ని క్లుప్తంగా వివరించిన ఫోల్డర్‌లు సి.డి.లను ముందుగానే ఆహ్వానితులకు అందజేశారు. కొందరు ఆ సిడిలను తమ ల్యాప్‌టాప్‌లో ఉంచి చూసుకుంటూ ఉండగానే వేదికపై నుండి 'గుడ్ మార్నింగ్ టూ ఆల్ ది హానరబుల్ గెస్ట్స్, ఐయామ్ కిరణ్మయి చెల్లాని' అంటూ ప్రారంభించింది.

నితిన్ మాథ్యూ ముందురోజే తన

క్లయింట్‌లు అందరితో స్వయంగా ఫోన్లో మాట్లాడినప్పుడే సదన్సు ఉద్దేశ్యం వివరించడంతో ఆమె ఎవరో వాళ్లకు వెంటనే అర్థమయింది.



" 'దిస్ ఆపరేషన్ ఎన్.రెగా' ఈజ్ నథింగ్ బట్ మ్యాపింగ్ ది న్యూ ఏరియాస్ ఇన్ అవర్ డొమెస్టిక్ మార్కెట్. ఆర్థిక సంస్కరణలు మన దేశంలో అమలులోకి వచ్చాక - పెట్టుబడుల వెల్లువ ఒక వరదలా ఈ దేశంలోని సంఘటిత రంగాన్ని ముంచెత్తింది. అయితే ఇదేకాలంలో మిలియన్ల కొద్దీ గ్రామీణ ప్రజానీకమే కాకుండా ఈ దేశంలోని మెట్టప్రాంతాలు, వర్షాధారిత ప్రాంతాలు, నిజానికివి మన వ్యవసాయ భూముల్లో మూడింట రెండు వంతులున్నాయి; పెట్టుబడి రూపేణా దారుణమైన నిర్లక్ష్యానికి గురయ్యాయి.

ప్లానింగ్ కమీషన్ రిపోర్ట్సు లేటెస్ట్ వివరాలు మీకు ఇచ్చిన సిడిలో ఉన్నాయి చూడండి. జిడిపి వృద్ధి ఉపాధి శాతం క్షీణతకు ఎక్కడా పొంతన కన్పించదు. చూస్తే - మన ఆర్థిక వ్యవస్థలో ప్రత్యేకించి సంఘటిత రంగంలో 2000 వరకు కూడా ఉపాధి కల్పనాశక్తి శరవేగంగా క్షీణించుకుంటూ వచ్చింది. అయితే విచిత్రం ఏమంటే - ఇదే కాలంలో జి.డి.పి. వృద్ధి ప్రతి ఏటా 5.2 నుండి 6.7 శాతం వరకూ పెరుగుతూ వచ్చింది. నిజానికి దిగువస్థాయి మార్కెట్లను వినియోగించుకునే వర్గాల పేదరికం తగ్గించడానికి, వారికి ఉపాధి కల్పించడానికి మనం ఏమాత్రం కాస్త శ్రద్ధపెట్టినా ఆ మార్కెట్లు వీలైనంత స్థిరంగా ఉంటాయి. అంతేకాదు ఈ గ్రామీణ మార్కెట్‌లు విస్తారమైనవి, అన్నింటినీమించి మనం చాలా సులువుగా ప్రవేశించగలిగినవి, కాని అవి తీవ్ర నిర్లక్ష్యానికి గురయ్యాయి. కేవలం ఉపాధి కల్పించలేక పోవడం అనే ఒకే ఒక్క కారణం మూలంగా ఈనాడు కోట్లాదిమంది కొనుగోలుశక్తి నిర్వీర్యమయింది.

'నొ ది... రే... ఆఫ్.... హోప్.... రిమైన్స్ - విత్ గావ్!' కిరణ్మయి ఈ మాటల్ని ఒత్తి ఒత్తి మరీ పలికింది. అక్కడ కూర్చున్నవారిలో నుండి ఎవరో గట్టిగా చప్పట్లు కొట్టారు. వారి ఏకాగ్రత కొంత పక్కకు మళ్లింది. 'సో ది రే ఆఫ్ హోప్ ఈజ్ గావ్! ఈజిట్ - ఎన్-రెగా?!' ముందు వరసలో ఉన్నవారిలో ఎవరో అడిగారు.

కిరణ్మయి కోమలంగా నవ్వి ఊరుకుంది. జవాబు మాత్రం చెప్పలేదు. 'కేంద్రంలో ప్రభుత్వం మారాక ఇప్పుడు అది ఉపాధిరంగం పట్ల ప్రధానంగా దృష్టిని పెట్టింది'... ఆమె తన పాయింట్‌ను ముందుకు తీసుకుని వెళ్తూ ఉంది '.... గ్రామీణ-నగర ప్రాంతాల్లోని నిరుపేదలు, దిగువ మధ్యతరగతి వర్గాలకు ఏడాదికి కనీసం వంద పనిరోజులు ఉండే విధంగా ఈ ఉపాధి కార్యక్రమం ఉంటుంది. మొదట 150 జిల్లాల్లో దీనిని ప్రారంభించి క్రమంగా రానున్న ఐదేళ్లలో దేశవ్యాప్తంగా దీనిని అమలు చేయబోతున్నారు. ప్రస్తుతం ప్రతిపాదన దశలో ఉన్న అంచనాల ప్రకారం ఏటా 25 వేల కోట్ల నుండి 45 వేల కోట్ల వరకూ ద్రవ్యాన్ని ఈ ఉపాధికల్పనా కార్యక్రమం కోసం ప్రభుత్వం మన గ్రామీణ భారతదేశంలోకి మళ్లించబోతున్నది. నిజానికి ఇది పెద్దమొత్తం కాదు మన జి.డి.పి.లో 0.7 నుండి 1.5 శాతం మేరకే. మన ప్రభుత్వాలకే కనుక రాజకీయ సంకల్పమే ఉంటే దీనిని ఇంకా భారీగా పెంచవచ్చు. మనకు ఇప్పుడు విదేశీ ద్రవ్య నిల్వలు సమృద్ధిగా ఉన్నాయి. ఆహార ధాన్యాల నిల్వలు కూడా భారీగా ఉన్నాయి. ఏ విధంగా చూసినా నిరుద్యోగిత రంగానికి, ఉపాధికల్పనా రంగానికి కేటాయింపులు పెంచడానికి ఇది ఎంతైనా అనువైన పరిస్థితి.

ఉపాధికల్పనపైన గ్రామాల్లో వెచ్చించిన సొమ్ము, ఆర్థిక వ్యవహారాల్లో ఒక గొప్ప కదలికను తీసుకొని వస్తుంది. ఈ వేజ్ ఎంప్లాయ్‌మెంట్ ద్వారా గ్రామీణ పేదల చేతిలోకి వచ్చిన డబ్బు ఆహార అవసరాలకు పోను మిగిలింది వారు బేసిక్ కన్స్యూమర్ వస్తువులు మీద ఖర్చుపెడతారు. వాటిలో - సబ్బులు, వాషింగ్ పౌడర్లు, టూత్ పౌడర్, టాల్కంపౌడర్, స్నోలు, షాంపూ శాషేలు, చెప్పులు, గిల్టునగలు, చౌకరకం సింథటిక్ చీరలు, బ్రాండెడ్‌వి కాని చిన్నపిల్లల రెడీమేడ్ దుస్తులు, అల్యూమినియం పాత్రలు, స్టీలు పాత్రలు, రీ సైకిల్డ్ ప్లాస్టిక్ వస్తువులు, చీప్ లిక్కర్, పొగాకు ఉత్పత్తులు, సైకిళ్ల వాటి స్పేర్ పార్టులు మొదలయినవి ఉంటాయి.

ఈ మార్కెట్ సన్నివేశాన్ని రానున్న ఐదేళ్ల కాలానికి గనుక మనం విజువలైజ్ చేస్తే స్థానిక పరిశ్రమలు, మార్కెట్‌లలో ఒక్కసారిగా చెప్పుకోదగినంత స్థాయిలో కార్యకలాపాలు ఊపందుకుంటాయి. మా ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఒక మాట అంటుంటారు - 'మబ్బుల్ని చూసి ముంత ఒలకపోసుకున్నట్లు' అని. మనం చేసింది అక్షరాలా అదే! మొదటి దశలో సంపన్న, ఎగువ మధ్య తరగతి వర్గాల మార్కెట్ అవసరాల మాయలోపడి ఇన్నాళ్లు మనం తలమునకలయ్యాం. కాని ఇప్పుడు వాళ్ల అవసరాలు పూర్తిగా విదేశీమయమైపోయాయి. దాంతో ఇప్పుడు మన ఉనికే ప్రశ్నార్థకమయింది. ఇండస్ట్రీ దిక్కుతోచక క్రాస్‌రోడ్స్‌లో నిలబడిన ఈ పరిస్థితుల్లో 'మైండ్-బి' అడ్వర్‌టైజింగ్ కంపెనీ ఫేజ్-2లో తన క్లయింట్ల కోసం గ్రామీణ మార్కెట్లలోకి ప్రవేశించే వ్యూహాన్ని రూపొందించింది. గ్రామీణ సమాజం వేళ్ళలోకి ఆర్భాటంతో కాదు, అది చాపక్రింది నీరులా ప్రవేశించాలి. ఇన్నాళ్లుగా ప్రధాన మార్కెట్‌కు కస్టమర్లు కాలేక మిగిలిపోయిన ప్రతి ఒక్కరినీ మనం మన మార్కెట్ ఫోల్డ్‌లోకి తీసుకోవాలి.

మరొక విధంగా చెప్పాలంటే మన కస్టమర్లను మనమే తయారుచేసుకోవాలి. మెట్రిక్‌స్థాయి వరకు వారికి ప్రభుత్వాలు అందించే విద్యా కార్యక్రమాల్లో మనం కూడా పరోక్షంగా భాగస్వాములం కావాలి. మరొక ప్రధాన అంశం చైల్డ్‌కేర్ - శిశు సంరక్షణ కార్యక్రమాలలో మనం ఇన్వాల్వ్ కావడం ద్వారా యంగ్ మదర్స్‌ను మనం మన ఫోల్డ్‌లోకి తీసుకుంటాం. నిజానికి వాళ్లే రేపు మనకు కాబోయే ప్రోస్పరస్ కస్టమర్లు. ఈ మొత్తం క్రమంలో మన దేశానికే ప్రత్యేకమైన కులవ్యవస్థను కూడా మనం పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. 'మార్కెట్ ఎకానమీ' - 'మార్కెట్ ఇంట్రవెన్షన్' అనే పదాలను ఎవరి అవసరాల కోసం వాళ్లు ఇన్నాళ్లూ ఒక ప్రతికూల పదజాలంగానే వాడ్డం జరిగింది. మనం దానికి ఇప్పుడు ఒక హ్యూమన్ ఫేస్‌ను ఇవ్వాలి, ఒక సోషల్ రిలవెన్స్‌ను దానికి వాల్యూ ఎడిషన్‌గా చేయాలి. సామాజిక వెలివేత ఒక్కొక్క ప్రాంతంలో ఒక్కొక్క తీరుగా ఉంటుంది. కనుక ఇందుకు మనం స్థానిక ప్రభుత్వ - ప్రభుత్వేతర సంస్థల పరోక్ష సహకారం కోరాలి. మన ఉత్పత్తులకు రిటైల్ అవుట్‌లెట్స్‌ను మార్జినలైజ్డ్ ఉమెన్ గ్రూప్స్‌కు అప్పగించడం ద్వారా సెంట్ పర్సెంట్ రిటైల్ మార్కెట్ ఓవర్ హెడ్స్‌ను మనం తగ్గించుకోవచ్చు.

ఇంకా గవర్నమెంట్ ఏజెన్సీలు, కమర్షియల్ బ్యాంకులు, అన్ ఎంప్లాయిడ్ యూత్ గ్రూప్స్‌ను కలిపి - ఆన్‌వీల్ రిటైల్ యూనిట్స్ ప్లాన్ చేయవచ్చు. తోపుడుబళ్లమీద ఇంటింటికీ తిరిగి అమ్మడం మన గ్రామాల్లో క్రొత్త విషయం ఏమీ కాదు.

ఇంతలో ఎవరో చూపుడువేలు పైకి చూపిస్తూ చెయ్యి ఎత్తారు. కిరణ్మయి 'ఎస్ సర్' అని మర్యాదగా

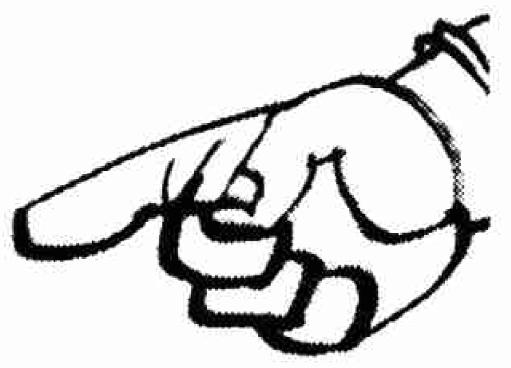
అంటూ తాను ఆపింది. ఆయన లేచి ప్రభుత్వం వాళ్లకు కల్పించే ఎంప్లాయిమెంట్ ఎటువంటిది? ఈ రూరల్ అండ్ అర్బన్ పూర్‌తో అది ఏమి చేయిస్తుంది? అయినా ప్రభుత్వం అమలుచేసే పథకాలలో 'లీకేజి'ల సంగతి ఏమిటి? దయచేసి దాని గురించి చెప్పండి అంటూ కూర్చున్నాడు.

'ఎస్ సర్ – ప్రధానంగా ఇవి ఎర్త్ రిలేటెడ్ వర్క్స్‌గా ఉంటాయి. అవి ఆ ఊరికి పనికివచ్చే సామాజిక పనులు అయ్యుంటాయి. మైక్రో ఇరిగేషన్ సంబంధిత పనులు ఎక్కువగా ఉంటాయి. ఇందువల్ల వాటర్‌షెడ్ మేనేజ్‌మెంట్ అవకాశాలు పెరుగుతాయి. ఫలితంగా మెట్ట ప్రాంతాల్లో భూగర్భ జలాల స్థాం పెరుగుతుంది. ఏడాది పొడవునా కూరగాయలు, ఆకుకూరల పెంపకం, అపరాలు, జొన్న, మొక్కజొన్న వంటివి, పూలపెంపకం వంటివి చేపట్టి ప్రతి సాయంత్రం సమీప మార్కెట్‌కు వాటిని సరఫరా చేసే విధంగా ఒక మోస్తరు నుండి మాధ్యమికస్థాయి వరకు ఆర్థిక లావాదేవీలకు ఆస్కారం ఏర్పడుతుంది. ఈ ఉపాధి పథకం వల్ల కలిగే అదనపు ప్రయోజనం ఇది.

ఇక 'లీకేజీల' గురించి – ప్రభుత్వాలను వెనకేసుకొచ్చే ఎంతటి వీర విధేయులైన ఇటువంటి పథకాలలో లీకేజీలు ఉండవని మాత్రం భరోసా ఇవ్వలేరు. అందుకే ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రభుత్వానికి 'రోడ్ మ్యాప్ డాక్యుమెంటేషన్' చేసిన జె.ఎన్.యు. ప్రొఫెసర్ డా. జయతీ ఘోష్ చాలా బోల్డ్‌గా ఒక కామెంట్ చేశారు. ఆమె అన్నారు 'ప్రభుత్వ యంత్రాంగంలో ఎంత నిఘా ఉన్నా... లీకేజీలు ఉంటాయి. అయినా ఆ డబ్బు లీకయ్యేది మళ్లీ గ్రామీణ ఆర్థిక వ్యవస్థలోనేగా! కనుక అది అక్కడే చలామణి అవుతూ దానికుండే వృద్ధి లక్షణాన్ని బట్టి అది మళ్లీ గ్రామీణ మార్కెట్‌కే సవ్య ఫలితాలను అందిస్తుంది' అందామె.

అందరూ ప్రశంసాపూర్వకంగా బల్లలు చరిచి మరీ తమ ఆమోదం ప్రకటించారు.

ఇక ముగించేముందు, మీ దృష్టిలోకి ఈమధ్య నేనొక సంఘటనను తీసుకురావాలను కుంటున్నాను. లోక్‌సత్తా జయప్రకాష్ నారాయణ్ ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో కృష్ణాజిల్లాలో తాను చదువుకున్న జిల్లా పరిషత్ హైస్కూల్‌ను సందర్శించారు. ఆ ఊరి పేరు గొడవర్రు. ఆయన వచ్చారు కదా అని, ఆ స్కూల్ హెడ్మాస్టర్ పిల్లల్ని మార్చినెలలో ఉదయం 11 గంటల సమయంలో గ్రౌండులో అసెంబుల్ చేయించారు. పిల్లలు అక్కడ నిలబడిన కొద్ది సమయం తర్వాత ఒక్కొక్కళ్లు కాళ్లు కదపడం మొదలుపెట్టారు. అది జయప్రకాష్ గమనించాడు. ఆ పిల్లల కాళ్లకు చెప్పులు లేవు. ఆయన అభ్యర్థన మేరకు ఎవరో ఆ పిల్లలకు చెప్పులు డొనేట్ చేస్తామన్నారు. అనుకోండి, అది వేరే విషయం.



కాని ఇటువంటి స్లయిస్ ఆఫ్ ది లైఫ్ సంఘటనల్ని తీసుకుని రూరల్ మార్కెట్‌ను సున్నితంగా సెన్సిటైజ్ చేయడానికి మా 'మైండ్–బి' ఇప్పటికే ప్లానింగ్ పూర్తిచేసింది. మా ఆర్ అండ్ డి విభాగం చీఫ్ దమ్ మారియో నేతృత్వంలో రాష్ట్రాలవారీగా, ప్రాంతాలవారీగా, భాషా సంస్కృతుల వారీగా దిగువ శ్రేణి సామాజిక వర్గాల ఉత్పత్తులు ప్రత్యేకంగా మహిళల మనోభావాలు ప్రతిబింబించే విధంగా మా రీసెర్చి వర్క్ జరుగుతూ వుంది. మన ఉత్పత్తులు ఎంత గొప్ప బ్రాండ్‌లు అయినప్పటికీ మార్పుకు అనుగుణంగా మారకపోతే అవి నిష్ప్రయోజనం. 'ఎడాప్టింగ్ టు ఛేంజ్, ఎవాల్వింగ్ టు గ్రో' ఇప్పుడు మా సరిక్రొత్త నినాదం! మా 'మైండ్–బి' నిరంతరం మా సేవల్ని మీకు అందించడానికి సిద్ధంగా ఉంది. ఈ వ్యూహాన్ని కనుక మనం విజయవంతంగా పట్టాల మీదకు ఎక్కించగల్గితే స్వతంత్ర భారత్‌కు వందేళ్లు వచ్చేంతవరకు కూడా మన మాన్యుఫాక్చరింగ్ రంగం మరొక ప్రత్యామ్నాయం కోసం చూడనక్కర్లేదు, ధన్యవాదాలు. కరతాళ ధ్వనులతో ఆ హాలు మారుమోగుతూ ఉంది.

x x x

2007, సెప్టెంబర్
ఆంధ్రప్రదేశ్, రంగారెడ్డి జిల్లా – చేవెళ్ల
సమయం ఇంకా సాయంత్రం నాలుగు కాలేదు.

అక్కడ జూనియర్ కళాశాల ఆవరణలో ఒక ప్రభుత్వ కార్యక్రమం జరుగుతూ ఉంది.

రాష్ట్ర ముఖ్యమంత్రి, ఇతర మంత్రులు దానికి హాజరయ్యారు. అక్కడ అంతా కోలాహలంగా ఉంది.

జిల్లా కలెక్టర్ మైక్‌లో ప్రకటిస్తున్నారు. 'జిల్లాలో ప్రభుత్వ పాఠశాలల పిల్లలకు దుస్తులు అమృతా ఆప్పేరల్ కంపెనీవారు, చెప్పులు అరుంధతి ఫుట్‌వేర్ కంపెనీ వారు అందిస్తున్నారు. ఈ రెండు కంపెనీల జనరల్ మేనేజర్లు ఇక్కడ ఉన్నారు. వారిని వేదిక మీదకు వచ్చి లాంఛనంగా గౌరవ ముఖ్యమంత్రి గారి చేతుల మీదుగా వాటిని విద్యార్థినీ, విద్యార్థులకు అందించ వలసిందిగా కోరుతున్నాము' కరతాళ ధ్వనులు....

వేదికకు ఒకవైపు ఎడంగా ఉన్న స్టాళ్లలో ఒకదానిలో ఉన్న డిస్‌ప్లే బోర్డుల మీద వివిధ రకాల మట్టి తవ్వకం పనులు చేస్తున్న కార్మికుల ఫోటోలు ప్రముఖంగా పెద్ద సైజులో కన్పిస్తున్నాయి. మరికొన్ని బోర్డుల మీద ఆ పనులకు సంబంధించిన వివరాలు ఉన్నాయి స్టాలు బయట షామియానాకు కట్టిన బ్యానర్ మీద ఇంగ్లీష్‌లో 'నేషనల్ రూరల్ ఎంప్లాయ్‌మెంట్ గ్యారంటీ యాక్ట్' అని రాసి ఉంది. ఆ నాలుగు ఆంగ్లవాక్యాల్లో మొదటి అక్షరాన్ని విడిగా వేరే ఎర్ర రంగులో ప్రముఖంగా రాశారు. వేదిక దగ్గరకు వెళ్లడానికి అవకాశం దొరకని ఒక ఎనిమిదేళ్ల అమ్మాయి ఆ స్టాలు ముందు తచ్చాడుతూ ఆ బ్యానర్ మీద రాసింది కలిపి చదివి, మళ్లీ ఎర్రరంగులో ఉన్న అక్షరాలను పట్టి పట్టి చదువుతూ ఉంది – ఎన్–ఆర్–ఇ–జి–ఎ; ఎన్–ఆర్–ఇ–జి–ఎ అని రెండు సార్లు చదివి – చివరికి 'ఎన్–రెగా' అంది.

✦ ✦ ✦

గుడివాడ దగ్గర్లోని ముదినేపల్లి పక్కనున్న ఓ పల్లెటూళ్లో ఉంటున్న తాతయ్య నానమ్మల దగ్గరకు ఓ నాలుగు రోజులు గడపడానికి వచ్చిన కిరణ్మయి నానమ్మ ప్లేటులో వేసి ముందుపెట్టిన తంపట వేరుశనగకాయలు తింటూ టీ.వి.లో ఏదో ఛానల్‌లో చేవెళ్లలో సి.ఎం. పాల్గొన్న కార్యక్రమంపైన వస్తున్న లైవ్ కవరేజ్ చూస్తూ కూర్చుంది.

చేతుల్ని తుడుచుకుంటూ వచ్చి ఎదురుగా కూర్చున్న నాయనమ్మ ఉన్నట్టుండి – 'నువ్వు కనుక ఇంకా ఒక్కదానివే వచ్చేటట్టయితే, ఇక మీదట నువ్వు మా దగ్గరకు రావద్దు' ఆమె గంభీరంగా అంది. ఆమెను ఆపబోయి ఆపలేక, ఇప్పుడేమి చెయ్యాలో పాలుపోక తాతయ్య సతమతమవుతూ ఉండగానే, ఆ మాటకు కిరణ్మయి ఓ క్షణం నివ్వెరపోయినా వెంటనే తేరుకుని ఫక్కున నవ్వి –

'ఇప్పుడిక ఓకే నానమ్మా, నువ్వు మా డాడీతో నేను పెళ్లికి రెడీ అని చెప్పవచ్చు' అంది హుషారుగా. చలాకీగా లేచిన తాతయ్య కార్డ్‌లెస్ ఫోన్ తీసి నాయనమ్మకు అందిస్తూ ఉన్నాడు...

(రచనా కాలం ఫిబ్రవరి–2005)