రిబేటా...! పదపద...!

యలమర్తి అనూరాధ

ఎవరో తలుపు తడుతున్నట్లున్నారు. ఈవేళప్పుడు ఎవరా అనుకుంటూ వెళుతూంటే ఎన్నో ఆలోచనలు... కొంపతీసి 'కళ్యాణి' కాదుగదా! అదంతే! ఎప్పుడు పడితే అప్పుడు వచ్చి అరగంటలో తయారవ్వాలి... బయటకువెళ్లాలి... అని

గొడవపెడుతుంది. అది అలా చెప్పాపెట్టకుండా 'పర్షం'లా వచ్చిందంటే ఎక్కడో 'రిబేటు' బోర్డ్ చూసి ఉండటమే! వెంటనే వెళ్లాలి, కొనెయ్యాలి. అలాంటప్పుడు మనమేం చెప్పినా వినదు. పోనీ విడిగా చెబుదామంటే దొరకదు. ప్రాణస్నేహితురాలు. తన మాట కాదనలేను.

స్నేహమంటే మంచి చెడుల సమ్మేళనమే! చెడుని స్నేహంతో పోగొట్టాలని ప్రయత్నించాలని నమ్మేదాన్ని.

వెళ్లి తలుపుతీసా! అదే... ఎదురుగా! నా ఊహ కరక్టే!

"గీతా డార్లింగ్! పదినిమిషాలలో రెడీ అవ్వవే! మా తల్లివికదూ! మా బుజ్జికదూ! 'గాంధారి' హోటల్‌లో చీరలు పెట్టారట. ఎంత మంచి మం చివో ఎంత తక్కువకో ఇచ్చేస్తున్నారట. మనం 'మిస్' అవకూడదు. రా! రా! నీకేమన్నా సహాయం కావాలంటే వచ్చాక నేను చేసి పెడతాను" అంటూ ఊదరగొట్టేసింది.

అది అంతే! అదెక్కడ ఉంటే అక్కడ ప్రక్కవాళ్లు "ఊ! ఆ!" అంటూ సరిపెట్టుకోవాలి. ఇద్దరిదీ అదే మాట్లాడేస్తుంది.

ఎలాగయితేనేం అరగంటలో బయటపడ్డాం. ఇంటికి దగ్గరే కాబట్టి నడిచి బయలుదేరాం. దగ్గరా, దూరమా అని కాదు. ఎక్కడ రిబేటు అంటే అక్కడికి పరిగెత్తిస్తుంది. ఒక్కోసారి ఆ ఊర్లో అలా, ఈ ఊర్లో ఇలా అంటూనే అక్కడ ఏమేమి తెచ్చుకున్నదీ కూడా చెబుతుంది.

నడుస్తున్నానే కానీ దీన్ని ఈ వ్యామోహం నుంచి ఎలా బయటకు తీసుకురావాలా అని తెగ ఆలోచిస్తున్నాను. ఇంతలో హోటల్ రానే వచ్చింది.

ఒక పెద్ద హోటల్‌లో కుప్పలు కుప్పలుగా చీరలు. ఒక్కో కుప్ప ప్రక్కన ఒక్కో రేటు – రెండు వందల దగ్గర నుంచి రెండువేల దాకా ఉన్నాయి. వాటిని చూడగానే నేను తనతో వచ్చిన విషయం కూడా మరచిపోయి పసిపిల్లలా సంబరపడిపోతూ వాటి చెంత చేరింది.

అక్కడ సేల్స్ గర్ల్ చెబుతోంది. "ఆరువందల యాభైరూపాయల చీరలు మీ కోసం రెండు వందలకే... చూడండి మేడమ్" అని.

ఇక దీని ఆనందానికి హద్దులులేవు. ఆ కుప్పలోంచి తనకు నచ్చిన చీరలన్నీ తీసి వేరే కుప్ప పెడుతోంది. అప్పుడే ప్రారంభించేసిందన్నమాట. అవి అసలు ఆరువందల యాభైరూపాయల చీరల్లా లేనేలేవు. వాటి రేటు రెండు వందలే అనిపిస్తోంది... వాటిని చూస్తుంటే! సంవత్సరానికి ఒకటో, రెండో చీరలు కొనే నాకే ఇలా అనిపిస్తే ఎన్నో చీరలుకొనే దానికి చీర నాణ్యత, ధర తెలియదా? ఎందుకిలా వీళ్ల వలలో పడుతుంది? అది ఇప్పట్లో తెమల్చదని తెలిసి దాని ప్రక్కనే చతికిలపడ్డా!

"చూడవే... ఎంత బాగున్నాయో? మనం సంపాదించకపోయినా ఇలా తక్కువ రేటులో కొంటే మిగతా డబ్బు అంతా అప్పనంగా సంపాదించినట్లే కదా!" అంది నావైపు తలతిప్పకుండానే. నావైపు చూస్తే ఒక చీర చూడటం మిస్ అవుతానేమోనన్న తపన దానిలో. సేల్స్ గరల్స్ గుంభనంగా నవ్వుకోవటం నాకళ్ల పడనే పడింది. అక్కడ ఏం మాట్లాడినా బాగుండదు. చెప్పినా వినే పరిస్థితిలో అది లేదు. హాలంతా పరికించసాగాను. కొంతమంది సేల్స్‌గరల్స్ ఒకరితో ఒకరు మాట్లాడుకుంటున్నారు. ఇలాంటిచోట చీరలు చూపించాల్సిన అవసరం కూడా ఉండదు. పీక్కోవటం, లాక్కోవటం... అంతా వచ్చినవాళ్లే తిప్పలుపడతారు. 'వాళ్లు ఏమీ ఎత్తు

కుపోకుండా చూసుకొంటే చాలు' అన్నట్లు అటూ ఇటూ చూస్తూ మాట్లాడుకుంటున్నారు.

పెళ్లివారింట్లో అందర్నీ పలకరించినట్టు ఒక్కో కుప్ప దగ్గరికీ వెళ్లి మూడేసి చీరలు లాక్కొచ్చి నా దగ్గర పెట్టటం, వెళ్లటం, మళ్లీ తెచ్చుకోవటం... నేను దానిలా లేకపోవటం రవ్వంత లోటుగా అనిపించినట్లుంది. ఇంకొకరుంటే బాగుండేది. వాళ్లకీ పని అప్పచెప్పి మనమిద్దరం సెలెక్ట్ చేసుకునేవాళ్లం అంది.

"పోనీలే! ఓ అప్పాయమ్మను అసిస్టెంట్‌గా అపాయింట్ చేసుకో" అన్నాను సరదాగా.

"అదొక్కటే తక్కువ" అంటూ మళ్లీ తన హడావిడిలో పడిపోయింది. రెండుగంటల తర్వాత అన్ని కుప్పల్లోంచీ తెచ్చిన వాటిల్లో మళ్లీ సెలక్షన్ మొదలుపెట్టింది. అదో కుప్ప అయింది. మనసులోనే నవ్వుకున్నాను. అన్నీ నచ్చినవని తెచ్చినవే... అన్నీ కొనలేదు. సెలక్షన్ ఇబ్బందిగా ఉంది.

'కానియ్యవే' అంటుంటాను మధ్యమధ్య. లేకపోతే సాయంత్రం దాకా ఇక్కడే ఉంచేస్తుంది.

"అయిపోయిందే! కంగారుపెట్టకు" అంటూ అరగంట ఆలోచించి ఆరు చీరలు తీసింది.

"గీతా! సరిగ్గా చూడవే! ఏ చిల్లో ఉంటే రిబేటులో కొన్నామన్న తృప్తిపోతుంది" అంది.

ఇద్దరు సేల్స్‌గరల్స్ అటు ఒకళ్లు ఇటు ఒకళ్లు చీరను పట్టుకుంటే కళ్లన్నీపెట్టి మరీ ఇద్దరం చెక్‌చేసుకున్నాం... డాక్టరు ఎక్స్‌రేని పరీక్షచేసినట్లు. చీరలు ప్యాక్‌చేయించి బయటికొస్తూంటే లోపలికి వెళుతున్నవాళ్లు "ఎన్ని కొన్నారు? రేట్లు తక్కువగా ఉన్నాయా? ఇవన్నీ మోసమేనండీ... ఊరికే చూద్దామని వచ్చాం. కొనేదిలేదు... మీరు కొన్నారన్నమాట" అంటూ లోపలికి వెళ్లారు.

అవన్నీ పెదాల మీద మాటలే! ఇక్కడకంటూ వచ్చాక ఏదో ఒకటి నచ్చకా మానదు, కొనకా తప్పదు. ఎక్కడో నాలాంటివాళ్లు తప్ప! అది ఆవిడకీ తెలుసు... నాకూ తెలుసు.

"ఏమో గీతా! రేట్లు తక్కువ కాదంటావేమే? వాళ్లలా అంటున్నారు?" అని అడిగింది. ఇన్నాళ్లకు అది నా చేతికి దొరికింది. వదుల్తానా?

"ఎందుకు తగ్గిస్తారే...? నీ పిచ్చిగానీ! ఏ వ్యాపారి అయినా లాభం లేకుండా అమ్ముతాడా? అది కాకుండా అయిదు వందల రూపాయల చీరను రెండువందల యాభై అంటే సగానికి సగం తగ్గించి ఎలా ఇస్తాడు? నువ్వయితే అలా చెయ్యగలవా? ఆలోచించవే" అన్నా!

"అలా అయితే వీళ్లంతా పిచ్చోళ్లేనా? అలా వెళ్లి కొనుక్కోవటానికి" అని అడిగింది.

ఎలా చెప్పను? అది పిచ్చితనమేనని...

"ఏమిటే మాట్లాడవు?"

"నేనేమైనా ఆ షాపు పెట్టానా? ఖచ్చితంగా చెప్పటానికి. అసలు రేటుకి ఎంత తగ్గిందామనుకుంటున్నారో అంత ఎక్కువచేసి చీరకు స్లిప్స్ అంటిస్తామని ఒక సేల్స్ గరల్ ఎప్పుడో చెప్పింది. ఒక్కొక్కళ్లది ఒక్కో ప్లాను. కొంతమంది 'సెకండ్స్'ని తెస్తారు. అందులో కొన్నిటికి 'డ్యామేజ్' కనిపించదు. ఎక్కడో చీరలో ఒకచోట పోగు తేడా పడటం లాంటిది జరుగుతుందట. అలాంటివి తక్కువ రేటుకి వస్తాయి. అలాంటప్పుడు 'సెకండ్స్' అని బోర్డుపెట్టి అమ్మేవాళ్లు ఇలాంటి వాళ్లకన్నా కొంత నయంలే?" అన్నాను.

కుచ్చెళ్లల్లోకి వెళ్లేట్లు ఉంటే తక్కువకి వస్తాయని అవి కూడా కొనేస్తుంది. అలాంటి దీనికి ఏమని చెప్పాలి?

"అలా చిల్లు కనిపించని చీరలను కూడా

ఇలా తక్కువ రేటులో పెట్టవచ్చుకదా" అన్నాను ఉండబట్టలేక.

"పోనీలేవే! మనం ఎన్ని ఏళ్లు కడతాం ఈ చీరలు?" అంటూ నా మాటని చీపురుపుల్లలా తీసిపారేసింది.

"ఏమోనే! ఈ విషయంలో నీకూ నాకూ పొంతన కుదరదు. నాలుగు రూపాయలు ఎక్కువయినా రిబేటులేని చీరలే కొనుక్కోవటం నాకలవాటు. మన బీరువాలో ఎలాగూ అవి పాతబడతాయి. తక్కువని వెలిసినవి, పాతబడ్డవీ కొత్తగా తెచ్చుకోవటం నాకు నచ్చదు. ఆమధ్య వర్క్‌శారీస్ తక్కువ ధరకి ఇస్తున్నారని మా ఆడబిడ్డ వచ్చి లాక్కుపోయింది. నీలాగే ఆవిడ చీరలు వెతుక్కుంటుంటే అక్కడ పనిచేసే వాళ్లని అడిగా... ఆరువందల చీర మూడు వందలకే ఎలా ఇస్తున్నారని?

మామూలుగా అయితే చెప్పరు. ఏమూడ్‌లో ఉన్నాడో చెప్పాడు... "ఎన్నో వేల చీరలు తెస్తాం కదమ్మా! అందులో కొన్ని ఎవరికీ నచ్చక పక్కన పడేస్తారు. వాటిని ఏదో రకంగా బయటికి తోసెయ్యటానికి ఇలా 'రిబేటు' పేరు చెప్పి అమ్మేస్తాం. ఆ చీర కుట్టటానికే అంత ధర ఇచ్చాం కాబట్టి ఆలోచించకుండా తీసుకోవచ్చు"ని.

"అది అసలు విషయం వదిలేసి, "ఎప్పుడు వచ్చిందే మీ ఆడబడుచు? నన్నెందుకు పిలవలేదు? అసలే వర్క్‌సారీస్ అంటే నాకు పిచ్చని నీకు తెలుసుగా!" అంది.

"ఆరి భగవంతుడా... ఇలాంటిదాన్ని ఈ జీవితంలో నేను మార్చగలనా?" అని నాపై నాకే సందేహం వచ్చింది.

"అసలు రిబేటులో తప్ప నువ్వు చీరలు కొనవా?"

"కొననే...! పన్నెండువందలచీర ఆరువందలకొస్తూంటే పన్నెండొందలు పెట్టి కొనటానికి నేనేమన్నా పిచ్చిదాన్నా?" అనేసింది తేలికగా.

"రేపే మళ్లీ షాపింగ్ అంటుందేమోనని రేపు ఆయన స్నేహితులు వస్తున్నారే" అన్నాను మాట మారుస్తూ.

"అలాగా" అంది నిరుత్సాహపడిపోతూ.

మళ్లీ అదే... "రంభా మేచింగ్స్‌లో పాతజాకెట్ ఒకటి ఇస్తే ముప్ఫై రూపాయలు తగ్గిస్తున్నారట. రేపు అక్కడికి వెళ్లి వీటికి మ్యాచింగ్ జాకెట్లు కొనేద్దామనుకున్నా. ఈ విషయం తెలియగానే పదిహేను పాత జాకెట్లు తీసిపెట్టా! వీటికి రిబేటు లేదేమిటా అనుకునేదాన్ని - అందుకే వీటికి కూడా వచ్చేసాయి.

కళ్యాణీ! ఆ తానుల్లో రకరకాల రేట్లవి ఉంటాయి. షాపులో పనిచేసే వాళ్లే ఆ తేడాలు కనిపెట్టలేరు. మీటరు నూటపాతిక అని చెప్పి మీటరు అరవై రూపాయలదిస్తే ఏం చేస్తావే?... అలా చేస్తే వాడికి లాభం మీద లాభం!

"గీతా! నీవన్నీ ఒట్టి అనుమానాలే!"

"అలాగయితే ఈ జాకెట్లన్నీ ఏంచేస్తారు? తీసుకెళ్లి అవతల పారేస్తారు. అవతల షాపుకు వెళ్లకుండా తమ దగ్గరకే రప్పించుకోవటానికి ఎరలా వీటిని ఉపయోగిస్తున్నారంతే!"

"అయితే ఎల్లుండి వెళదాం వస్తావా? రావా?" దాని గొంతులో కోపం ధ్వనిస్తోంది.

ఇదంతే! దీనికి చెప్పినా ఆ గోడకి చెప్పినా ఒకటే! రానంటే ఈ రోడ్డుమీదే ఏం రాద్ధాంతం చేస్తుందోనని, "సరే! వస్తాలే! రేపుకదా వాళ్లు వచ్చేది. ఎల్లుండి అయితే ఖాళీనే!" అనేసా గబుక్కున. ఈ ఒక్కవిషయంలో తప్ప అది అన్నింటా సహాయకారి. సహాయం మాట అటుంచి దాని స్నేహాన్ని వదులుకోలేను. అమాయకత్వం, పసి

తనం కలగలిపిన దాని మనస్తత్వం అంటే నాకి ష్టం. ఈ కాలంలో అంత కల్మషంలేని వాళ్లు దొరకటం ఎంతో కష్టం.

ఇంటికి వచ్చాక జ్యూస్‌కలుపుకొని ఇద్దరం త్రాగాం.

"సరే! నేను వెళ్తా"నంటూ వెళ్లిపోయింది.

అది అయితే వెళ్లిపోయింది కానీ నేను మా త్రం ఆ రిబేటు ఆలోచనల నుంచి బయటకు రాలేకపోయాను.

ఎన్ని రకాలుగా ప్రజలను మోసం చేస్తున్నా రు? మొన్నటికి మొన్న ఏ సిల్కు చీరయినా... పాతదయినా, చిరిగిపోయినా నలభైరూపాయ లు, కాటన్‌చీర అయితే ముప్ఫైరూపాయలు, లుంగీలయితే రెండు కలిపి ఒక చీరతో సమాన మని... డబ్బులివ్వరు... మళ్లీ తీసుకునే చీర ధరలో సగం ఇలా పాతవాటి నుంచి వాడుకుం టామని... మిగతా సగం డబ్బులిచ్చి కొనుక్కోవ ల్సిందే! అక్కడ మూడువందల యాభై చీరకు ఏడువందలు వేసాడు. అంటే పాతవన్నీ ఊరికే సమర్పించినట్లేగదా!

ఇంట్లో చెత్తవదులుతుందిలే అని కొందరు వెళ్లి చీరలు కొనుక్కున్నారు. అలా వాళ్లకి ఊరికే ఇచ్చే బదులు పని మనుషులకో, అడుక్కునే వాళ్లకో ఇస్తే ఎంత బాగుంటుంది? ఊరిజన మంతా ఈ దెబ్బతో పాతబట్టలన్నీ వదిలించేసు కున్నారు. మనసాగక ఆ షాపు ప్రక్క షాపుకి వెళ్లి నిజం ఏమిటని అడిగా! రిబేటు షాపు తీసే సాకా లెండి.

అతను నర్మగర్భంగా నవ్వి, "అంతా బోగ స్. హోల్‌సేల్‌గా కొంటే తక్కువ రేటుకి వస్తాయి గా. పాత చీరలకు ఇవ్వటం అంతా హంబక్. తొందరగా సేల్స్ అయిపోతాయి. లాభమే కదా. పాతవి కాటన్‌వి అయితే లారీవాళ్లకు అమ్మేస్తా రు. అది వారికి అదనపు లాభం. ఇది అందరికీ తెలిసిందే. ఆడవాళ్లకు మనసు ఒప్పుకోదంతే వీటిని నమ్మటానికి" అన్నాడు తేలికగా.

"పోనీలే! అసలు విషయం తెలిసిందిగా" అంటూ బయటపడ్డా. మనసంతా కలిచివేసినట్ట యింది. ఇలాగే పట్టుచీరలు కూడా అమ్ముతు న్నారు. అసలు ఇవేమీ లేకుండా "ఫిక్స్‌డ్‌రేట్" అని పెట్టి, వాళ్లు కొన్నదానికి లాభం వేసుకుని అమ్మితే ఎంత బాగుంటుంది? ఈ మనస్తాపాలు ఏమీ ఉండవుగా.

అయినా ఇవన్నీ తనలాంటి వారికే. కళ్యాణి లాంటివాళ్లు ఇలాంటివి పట్టించుకోరు.

ఈమధ్య చీరల నుంచి ఈ జబ్బు స్టీలుసా మానుకి పాకింది. వెయ్యిరూపాయల కుక్కర్ కొంటే 'పాన్' ఉచితం. వస్తువుకి వస్తువు ఫ్రీ. అలా ఎలా ఇవ్వగలరు? అని ఒక్కరు కూడా ఆలోచించడంలేదు.

ఇప్పుడు మగ్గులు, స్పూనులు ఎవరూ కొన టంలేదు. అవసరం ఉన్నా లేకపోయినా ఆ పెద్ద వస్తువుకొని వీటిని ఫ్రీగా పొందటంలో ఆనందం పొందుతున్నారు. ఈ జాడ్యం ఉన్న వాళ్లు పెంచే సామానులను అరికట్టలేక, పెరిగే సామాన్లతో ఇల్లుచాలక వెంట వెంటనే ఇళ్లు మారటం మరో ఇబ్బంది.

పాపం ఇలాంటి ఆడవాళ్లను భరిస్తున్న మగ వాళ్లను చూసి జాలిపడాలి.

ఇది ఆడవాళ్లతో ఆగితే బాగానే ఉండేది. పిల్లలకు కూడా పాకింది. వాళ్లకి ఇష్టమైన వస్తు వులకు ఈ ఫ్రీ గిఫ్ట్ పెట్టడం... వాటికోసం అవి కొనటం... తల్లిదండ్రులు చెప్పినా వినని పరిస్థితి.

గిఫ్ట్ లేనప్పుడు సీసాలో పోయగా ఇంకా మిగిలే పదార్థం గిఫ్ట్ ఉన్నప్పుడు సీసాకి కాస్త వెలితిగా వస్తుంది. ఇలా చిన్న చిన్న వాటిని గమనించి అయినా బుద్ధి తెచ్చుకోకపోతే ఎలా?

రేపు గీత వచ్చినప్పుడు ఈ విషయం గుర్తుంచుకొని చెప్పాలి. కాస్తయినా దానిలో చలనం వస్తుందేమో. దానిలో చలనం ఏమోగానీ అదిమాట్లాడేమాట మనకి షాక్ ఇవ్వకుండా ఉంటే చాలు.

ఇంతలో శ్రీవారు వచ్చారు. మూడ్ కనిపెట్టేసారు కూడా.

"నీలో నువ్వే మధనపడిపోతున్నావ్? ఏమిటి సంగతి?" విషయమంతా వివరంగా చెప్పాను.

"నిజమేనోయ్! అంటువ్యాధిలా ఈ రిబేటు వ్యాధి వ్యాపించేసింది. దీనిని నిర్మూలించటానికి నువ్వన్నట్లు మందు కనిపెట్టాల్సిందే!"

"అదే... ఏ మందు అన్నదే నేను కొట్టుకుంటోంది"

"రిబేటు పెట్టినప్పుడు మనం వెళ్లి కొనకుండా ఉండటమే. ఎవరూ వెళ్లకపోతే వాళ్లూ పెట్టరుగా" తేలికగా అనేసారాయన.

"అది అందరికీ తెలిసినదే! ఈ అలవాటులో పడ్డవాళ్లను ఆపటం ఎలా?" అన్నది కదా ప్రశ్న.

"అది చెప్పటం కష్టం. మంచీ, చెడూ వివరించగలం కానీ... కావాలని పరిగెట్టికెళ్లి మోసపోతామంటే మనమేం చేయగలం గీతా? వాళ్లకి లాభపడే యోగం. వీళ్లకి మోసపోయే యోగం ఉందని సరిపెట్టుకోవడమే!"

"అంతేనా...?" నిరాశగా ముఖం పెట్టాను.

"అలా డీలాపడకు. ఏదో ఆలోచిద్దాంలే! ఇదంతా నీఫ్రెండ్ కళ్యాణి కోసమే గదా! అన్నట్లు ఈ రిబేటు బ్యాంకులకు కూడా పాకిందోయ్! మొన్న నా ఫ్రెండ్ చెప్పాడు. లాభంలో కొద్దిగా తగ్గించుకొని పెన్ను, పర్సు, స్టీలు ప్లేట్లు ఇలా డిపాజిట్లు వేసే వాళ్లకి ఇస్తున్నారట. ఏం చేస్తాం బాబూ! నిలబడాలంటే ఈ జిమ్మిక్కులు తప్పవు" అన్నాడు వాడు.

"ఏమోనండీ! కళ్యాణిలాంటి వాళ్లు ఎందరో అమాయకంగా బలి అవుతున్నారుగా!"

"మనిషిని మనిషి మోసగించుకోవటమే రిబేటంటే. ఏపనిలోనయినా లాభాలు, నష్టాలూ రెండూ ఉంటాయి. బేరీజు వేసుకోవడానికేగా మనసు ఇచ్చింది భగవంతుడు. కళ్యాణికి ఈ రోజు చిన్న క్లాసు ఇచ్చావుగా. రేపు వెళ్లినప్పుడు మరి కొంచెం... అలా నీకు తెలిసిన్దంతా చెప్పేసెయ్. తెలియనిది తెలియచెప్పటం వరకే మన పని, ఆతర్వాత వారి విజ్ఞతకే వదిలెయ్యాలి. ఏమంటావ్?"

"అంతేలెండి. అసలు ఈ ప్రభుత్వమే రిబేట్లను బ్యాన్ చేస్తే?"

"చాలా బాగుంటుంది. జరగాలిగా"

"జరుగుతుందనే ఆశిద్దాం!"

"ఇక నా ఆత్మారాముడి ఘోష వింటావా?" అన్నాడు హాస్యంగా. అంతటితో 'రిబేట్'కి తెర దించేసి నవ్వేసుకున్నాం.

* * *

ఇంతకీ మీరు రిబేటు షాపులకు వెళతారా? వెళ్లరా?

రెండోదానికే మీ ఓటా? వెరీగుడ్!

అరె! ఆ చివరి చెయ్యి కళ్యాణి కదూ! హమ్మయ్య! నా కష్టానికి ఫలితం దక్కింది. ●