ఔట్ సోర్సింగ్ - ఇంకోటి

కొన్ని నెలల క్రితం, ఔట్ సోర్సింగ్-ఒకటి, ఔట్ సోర్సింగ్-మరోటి అని వరుసగా రెండు వారాలు కబుర్లు చెప్పుకున్నాం. ఒకటిలో అసలు ఔట్‌సోర్సింగ్ అంటే ఏమిటి, ఎందుకు చేయటం అన్నవి చెప్పుకుంటే, మరోటిలో ఔట్‌సోర్సింగ్ వల్ల లాభాలూ నష్టాలూ సుఖాలూ కష్టాలూ చెప్పుకున్నాం. ప్రపంచమంతటా ఔట్ సోర్సింగ్‌ని అష్టోత్తరంలా జపిస్తున్న ఈరోజుల్లో చెప్పుకోటానికి ఎప్పుడూ కాస్తోకూస్తో మిగులుతూ వుంటుంది. అందుకే ఈసారి చెప్పిన విషయాలు మళ్ళీ చెప్పుకోకుండా 'ఔట్ సోర్సింగ్ - ఇంకోటి' అనే పేరుతో కొన్ని కొత్త విషయాలు చెప్పుకుందాం.

0 0 0

ఏనాడో ఒక మార్కెటింగ్ ట్రెయినింగ్ సెమినార్‌కి వెళ్ళినప్పుడు విన్న కథ నాకింకా గుర్తుంది. అనగా అనగా అరబ్బు దేశాలకీ ఉత్తర ఆఫ్రికా దేశాలకీ మధ్య ఒక చిన్న దేశం. ఆదేశం రాజకీయపరంగా వెనకపడివుందని ముందు పడ్డ వాళ్ళనుకుం టుంటే, కాదు మతపరంగా మేము ఎంతో ముందున్నాం మాకున్న సంప్రదాయం మీకింకా ఎక్కడుంది ఏనాడో పోయింది కదా అని వాళ్ళంటారు. ఏది ఏమైతేనేం వాళ్ళు ఆ సంప్రదాయాన్ని కాపాడుకుంటూ, కాళ్ళకి చెప్పులు కూడా వేసుకోకుండా నడవటం ఇంకా కొనసాగిస్తూ వున్నారు. కాపిటలిస్ట్ అమెరికాలోని చెప్పులు మరియు షూలు తయారు చేసే రెండు కంపెనీల బాపతు పదిమంది మార్కెటింగ్ మేనేజర్ల బాపతు ఇరవై కళ్ళూ ఆ దేశం మీద పడ్డాయి. సరేనని రెండు కంపెనీలూ, మార్కె టింగ్‌లో నిష్ణాతులైన ఇద్దరి తలలు పండి తెల్లగా వుండటం చూసి, వాళ్ళని అక్కడికి వెళ్ళి ఒక పరిశోధన చేసి, ఆ వ్యవహారాలు ఏమిటో చూసి చెప్పుల అమ్మకాలు పెంచితే, మెడలో హారాలు వేస్తాం వెళ్ళి రమ్మన్నారు. ఇద్దరూ చూసి రమ్మంటే కాల్చి వచ్చే బాపతే. అక్కడికి వెళ్ళి పరిశుద్ధ శోధన చేసి వచ్చారు.

మొదటి కంపెనీ మైకెల్, తన జీవితంలో అలాటి మూఢ దేశాన్ని చూడనే లేదనీ, వాళ్ళు సాంస్కృతికపరంగా ఇంకా పూర్వపు శతాబ్దంలో వున్నారనీ, చెప్పులు కానీ తదితర పాదుకలేమైనా కానీ వేసుకోవటం వారి మతం ప్రకారం సమ్మతం కాదనీ, వాళ్ళని మార్చటం చాల కష్టమనీ, కనుక కేస్ క్లోజ్డ్ అనీ ఫైల్ మూసేశాడు.

రెండో కంపెనీ రాల్ఫ్‌కి అక్కడికి వెళ్ళి వచ్చినప్పటినించీ ఒకటే ఉత్సాహం. అంత పెద్ద చెప్పుల మార్కెట్‌ని అలా వదిలేయటం, మనకోసమే కాబోలు అంటాడు. ఎనభై లక్షలమంది వున్న ఆ దేశంలో, మొదటి సంవత్సరం కనీసం పది లక్షల చెప్పులూ షూలూ అమ్మే సదవకాశం వుందనీ, రెండో సంవత్సరంలో దానికి ఐదారు రెట్లు అమ్మకాలు సులభంగా పెరుగుతాయనీ వ్రాశాడు. అతని పరిశోధనలో ఇంకో

ముఖ్యమైనదేమిటంటే, వాళ్ళకి చెప్పులు వేసుకోవటం వల్ల లాభాలేమిటో చెప్పటం. వారి మతపరంగా అభ్యంతరాలేమిటో కనుక్కుని, దానికి ఎలాటి ఇబ్బందులూ లేకుండా మార్కెటింగ్ చేయటం. ఆ రెండు పనులూ విజయవంతంగా చేయగలిగితే, మనకి అడ్డు లేదని వ్రాసి, దాన్ని అండర్ లైన్ కూడా చేశాడు. అంతే. రెండేళ్ళల్లో ఆ కంపెనీ లాభాలు విపరీతంగా పెరిగిపోయాయి.

నేను ఈ కథ విని కనీసం ఇరవై ఏళ్ళయింది. కానీ అలాటిదే, పదేళ్ళయిం దేమో, నిజంగా మన భారతదేశంలోనే అయింది. అమెరికాలో చాల పేరు పడ్డ ఫాస్ట్ ఫుడ్ రెస్టారెంట్ మెక్‌డొనాల్డ్స్. అక్కడ అమ్మేది ముఖ్యంగా గొడ్డు మాంసంతో చేసే హాంబర్గర్‌లూ, వాటి పక్కన బంగాళాదుంప వేపుడులూ (వేపుడు కూర కాదనీ ఫ్రెంచ్ ఫ్రైస్ అనీ మీకందరికీ తెలుసు) మొదలైన మిగతా చిల్లర ఆహార పదార్థాలూ. అలాటి మెక్‌డొనాల్డ్స్ కళ్ళు ఇండియామీద పడ్డాయి. వంద కోట్ల జనం మరి. అంత కన్నా గొప్ప మార్కెట్, చైనా తర్వాత మనదే. కాకపోతే ఒకటే సమస్య. హిందువులు ఎక్కువగా వున్న దేశంలో గొడ్డు మాంసం తినరు కనుక ఎలా అని. మాంసం తినే వాళ్ళల్లో ఎక్కువగా తినేది కోడి. వాళ్ళ కోసం చికెన్ బర్గర్. అవి తినని వాళ్ళకి కూరగాయలతో చేసే శాకాహారం బర్గర్. అంతే. మెక్‌డొనాల్డ్ ఇండియాలో చిరంజీవి సినిమా కన్నా పెద్ద హిట్టయి పోయింది.

తిరపతిలో దువ్వెనలు అమ్మటం ఎందుకు, పంజాబులో మంగలి షాపు పెట్టటం ఎందుకు దివాళా తీయటానికి కాకపోతే అనేవాడు మా సుబ్బారాయుడు.

'మీ బిజినెస్ సెన్స్ అలా వుంది కనుకనే మీరలా వున్నారు, మాపెద్ద బావమరిదికి పంజాబులో పెద్ద మంగలి షాపు వుంది. దాని పక్కనే కత్తెరలు చేసే కంపెనీ కూడా వుంది. మా రెండో బావమరిదికి తిరపతిలో దువ్వెనలు చేసే ఫాక్టరీ వుంది. దాని పక్కనే దువ్వెనలు అమ్మే షాపు కూడా వుంది' అంటాడు దినేష్ పటేల్.

0 0 0

చైనాలో జనాభా నూట నలభై కోట్లు. ఇండియాలో జనాభా నూట పది కోట్లు. ఈ రెండు దేశాల జనాభాని కలిపితే ప్రపంచ జనాభాలో నలభై శాతం. ఈ ప్రపంచీకరణలో అందరి కళ్ళూ ఈరెండు దేశాల మీదే. ఎందుకని? ఇంగ్లీషులో దాన్ని మార్కెట్ సైజ్ అంటారు. మార్కెటింగ్ భాషలో గొప్ప సువర్ణావకాశం అంటారు. అవకాశాల దృష్టిలో రెండు గొప్ప లాభాలు.

ఒకటి - ఈ రెండు దేశాలలోనూ అవసరమైనవీ (జనానికి నిజంగా కావాలి కనుక), అనవసరమైనవీ (అంటే కొత్తగా నేర్పించేవి. పైన చెప్పిన చెప్పుల కథ గుర్తుంది కదూ) వందలూ వేలూ లక్షలూ కాదు కోట్ల డాలర్లలో అమ్మి లాభాలు సంపాదించవచ్చు.

రెండు - అంతమంది జనం వున్న చోట వేతనాలు తక్కువ వుండటం, పారిశ్రామికంగా ఏం తయారు చేసినా ధరలు తక్కువ వుండటం సహజం. అలాటి చోట తెలివైన మనుష్యులు, నాణ్యతనిచ్చే సరుకులూ, సర్వీసులూ, మంచి ఉత్పత్తి

నిచ్చే పారిశ్రామిక వాతావరణం కూడా వుంటే ఏమంటారు?

ఔట్‌సోర్సింగ్‌కి ఎంతో అనువైన ప్రదేశాలు, దేశాలు అంటారు. సువర్ణ గనులు అంటారు.

0 0 0

ఇంతకుముందు ఔట్ సోర్సింగ్ వల్ల ఇరుపక్షాల వారికీ ఎంత లాభమో, ఎందుకు లాభమో, ఎలా లాభమో చెప్పుకున్నాం కనుక మళ్ళీ అదిక్కడ అనవసరం.

ఆ కారణాలవల్లే అమెరికాలో అమ్మే చాలా సరుకులు చైనాలో తయారవుతున్నాయి. అమెరికాకి చైనాతో వున్న వాణిజ్య తరుగు (ట్రేడ్ డెఫిషిట్)ఇంకే దేశంతోనూ లేదు. ఈ ప్రపంచీకరణలో పుచ్చుకుంటినమ్మా వాయనం అంటే చాలదు. ఇస్తినమ్మా వాయనం అని కూడా అనాలి. నువ్వు నా వీపు గోకు అంటే చాలదు, నేను కూడా నీ వీపు గోకాలి. అందుకనే అమెరికా చైనాకి చేసే ఎగుమతులు గత రెండేళ్ళల్లో అరవై శాతం పెరిగాయి. భారతదేశంతో ఈ సంఖ్యలు అంత గొప్పగా లేకపోయినా వాటి పోకడ (ట్రెండ్) ఎంతో ఆరోగ్యవంతంగా వుందని కూడా చెబుతున్నాయి గణాంకాలు. భారత దేశ ఎగుమతులు ఏటేటా ఇరవై ఐదు శాతం పెరుగుతున్నాయిట! అలాగే దిగుమతులు కూడా!

ఇంకో పది సంవత్సరాలలోపున చైనా ప్రపంచంలోనే ధనవంతమైన దేశం అవుతుందని, అమెరికాలోని బిజినెస్ వీక్ వారి అంచనా. ఇండియా ఎంతో వెనకన వున్నా, రాజకీయ పారిశ్రామిక వాతావరణం సహకరిస్తే ఇంకా ఎంతో ఎక్కువగా ముందుకు వెళ్ళే అవకాశాలు వున్నాయని అదే పేపర్ చెబుతోంది. అంతేకాదు ఆసియాఖండంలో 1990లో 47 కోట్లమంది అతి బీదవాళ్ళు వుంటే, ఇంకో పదేళ్ళలో ఆ సంఖ్య 45 కోట్లు తగ్గి, రెండు కోట్ల దగ్గర వుంటుందని ప్రపంచ బాంక్ వారి అంచనా.

అందుకని మనం ఉత్పత్తిని పెంచటం అవసరం. బందులు బంద్ చేసి, కమ్యూనిజాన్ని కమ్యూనిస్టు దేశాల్లోనే అది చచ్చిపోయింది కనుక, కలకత్తాకి పంపించేసి, మనం ముందుకు వెళ్ళటం మన తక్షణ కర్తవ్యం.

అలాగే రాజకీయంగా లంచాలు కుంచాల కెత్తేసి, చక్కటి పారిశ్రామిక వాతావరణం కల్పించటం ఎంతో అవసరం.

ఆ చేత్తోటే అవస్థాపన సౌకర్యాలూ, ఉపకరణ సౌకర్యాలూ (అంటే మన తెంగ్లీషులో ఇన్‌ఫ్రాస్ట్రక్చరు) అంటే నాలాటి పామరుల పరిభాషలో రోడ్లూ రైళ్ళూ విమానాశ్రయాలూలాటి రవాణా సౌకర్యాలూ, ఎలెక్ట్రిసిటీ నీళ్ళూ ఫోనూలాటి నిత్యావసరాలూ కూడా సమకూరిస్తే, మనకిక అడ్డే లేదు. ఈనాడు తెల్ల కాలరు ఉద్యోగాలే ఔట్‌సోర్సింగ్‌లో సంపాదిస్తున్న మనం, అవన్నీ చేయగలిగితే చైనా లాగా నీలం కాలరు ఉద్యోగాలుకూడా లక్షల్లో కాదు, కోట్లలో సంపాదించే అవకాశం మన తలుపు తడుతుంది.

ఆ తలుపు తీయటమా, మూసేయటమా అన్నది మన మీదే వుంది మరి!

0 0 0