చదువుకుంటున్న చంద్రహారం

ఆఫీసులో చాలా సీరియస్‌గా ఎకౌంట్స్ చూసుకుంటున్నా! మామూలుగా నేనెప్పుడూ ఆదాయ వ్యయాల జోలికెళ్ళను. అవి చూస్తే గబుక్కున ఏ హార్ట్ ఎటాకో వచ్చిందనుకో! నన్ను నమ్ముకున్న వాళ్ళేమైపోతారు? డబ్బులొస్తూనే ఉంటాయి. ఖర్చులు ఖర్చుల్లానే ఉంటాయి. అప్పులు అప్పుల్లానే ఉంటాయి. ఇబ్బందులు ఇబ్బందుల్లానే ఉంటాయి.

ఈ ఆర్థికజాలం ఏమిటో ఎంతకీ కొరుకుడు పడట్లేదు. పోనీమంటే, మనమేమన్నా క్లబ్బుల్లో పేక లాడుతున్నామా, సంవత్సరానికో కారు మారుస్తున్నామా, విదేశీయాత్రలు చేస్తున్నామా, నగలూనాణ్యాలూ చేయించు కుంటున్నామా! ఏమీ లేదు! ఎక్కడవేసిన గొంగళి అక్కడే! ముప్పైఏళ్ళ నుంచీ నేనే రెండు పూటలా వంట చేస్తున్నా, అదే కారు రిపేర్లు చేసీ చేసీ నడుపుతున్నా, ఏసీ త్రీ టైర్‌లోనే ప్రయాణాలు చేస్తున్నా, రెండు నెలలు ఆలస్యంగానే జీతాలిస్తున్నా, పోనీమని తోచీతోచక రెండు కాంపోజులేసుకుని ధైర్యంగా బ్యాంకు కెడితే అత్తగారింటివేపు చుట్టాలొచ్చినట్లు అంటీ అంటకుండా ఉండే మాటలు. గట్టిగా మాట్లాడితే పనవదేమోనని మనకి భయం. స్నేహంగా పలకరిస్తే ఏమైనా కమిటయిపోవాలేమోనని వాళ్ళకి భయం. విడాకులకి అప్లై చేసుకున్న దంపతుల్లా చాలా మర్యాదగా క్లుప్తంగా కోర్టు ధిక్కారనేరం మీద పడకుండా ఉండేట్లుంటాయి చర్చలు. తుమ్మల్లో పొద్దు పొడిచినట్లుండే ఈ 'సుహృద్భావ' వాతావరణంలో పరిశ్రమలు విజయవంతం కావడం సంగతి దేవుడెరుగు. కునికేయకుండా ఉంటే అదే గొప్ప.

ఇప్పుడవే లెఖ్ఖలు చూస్తూంటే గాభరా వేస్తోంది. రావల్సిన బాకీలు అలా ఉంటేనే లెఖ్ఖ తెలుస్తోంది. వచ్చినవి ఏమైపోతున్నాయో తెలియట్లేదు. మా ఫీల్డాఫీసరుగారంటారు. - మీరు నాలుగు నెలలక్రితం 12 లక్షలకి బిల్లులు సబ్మిట్ చేశారు. ఇప్పటి వరకు 4 లక్షలు డిపాజిట్ చేశారు. మిగతాదేమైంది? ఎప్పుడొస్తుందని!

ఏడు లక్షలు వసూలైన మాట నిజమే. నాలుగు బ్యాంకులో కట్టాం. రెండు జీతాలకీ, మార్కెటింగ్ ఖర్చులకీ ఐపోయింది. ఆ మిగతా ఒక్కటి ఎక్కడుంది చెప్మా!

పోనీ రావాల్సిన ఐదులో ఒకటి వచ్చే ఛాన్స్ లేదు. ఆ డీలర్ టోపీ పెట్టేశాడు. సరుకమ్మేశా. బాకీలు రావన్నాడు. ఇంక మిగిలిన నాలుగూ మార్చి దాకా రావుట. అంటే, ఈ నాలుగు నెలలు నేను కుర్రాళ్ళని పెట్టుకుని జీతాలిచ్చుకోవాలి. అంటే మళ్ళీ సగం పైగా జీతాలకే పోతుంది. ఈ టైంలో వీళ్ళు వసూళ్ళు ఒక్కటే కాకుండా ఏమన్నా అమ్ముతారేమో అంటే, ఇది ఆఫ్ సీజన్. ఇంకా, నేను రా మెటీరియల్స్ వాడికి లక్షన్నర ఇవ్వాలి. దీన్నిబట్టి ఏతావాతా తేలిందేమిటయ్యా అంటే మా పేరు చెప్పుకుని ఆరుగురు కుర్రాళ్ళకి ఏడాది జీతం దొరికింది. రా మెటీరియల్స్వాడికి ఏడు లక్షల సరుకుకి కమీషన్ దొరికింది. బ్యాంకు వాళ్ళకి 9 లక్షల మీద 6నెలల వడ్డీ దొరికింది. నాకు బోల్డంత టైం పాసయ్యింది. ఇదీ కథ! ఏదైనా పని చేస్తే లాభమా? చెయ్యకపోతే లాభమా? తల్లా? - పెళ్ళామా? అన్నంత డైలమాలో పడిపోయా!

"మేడం! మీకోసం 'తక్షణ' చిట్స్ మేనేజర్గారొచ్చారు"

"రాజూ! మనం చిట్స్లో చేరమని తెలుసుగా! చేరమని చెప్పేయి"

"కాదు మేడం! మిమ్మల్ని అర్జెంటుగా కలవాలంటున్నారు"

"సరే ! రమ్మను!"

నలభైఏళ్ళాయన లోపలికొచ్చారు. చూస్తే ఏదో ఆఫీసు సూపరింటెండెంటులా ఉన్నాడు. వస్తూనే బ్రీఫ్ కేస్ బల్లపై ఉంచి ఏవో కాగితాలు తీశాడు.

"నమస్కారమండీ! నేను తక్షణ చిట్స్ కలెక్టింగ్ ఏజెంటుని. మీరు రామ్మూర్తిగారికి గ్యారంటీ గానీ ఇచ్చారా?"

"ఓ! మీదా చిట్ కంపెనీనా? అవును. ఆయన మాకు చాలా కావలసిన వ్యక్తి. ఏమిటి సంగతి ?"

"వారు రెండు లక్షల చీటి పాడారు మేడం. ఆరవనెలలో వాళ్ళకి ఎలాట్ అయ్యింది. తరువాత రెండు మూడు ఇన్స్టాల్మెంట్లు కట్టారు. పదినెలలనించీ పేమెంట్ లేదు. ఎన్ని లెటర్స్ రాసినా జవాబు లేదు. కోర్టులో పేపర్ వేసేముందు మీకు చెప్పి వెడదామని వచ్చాం"

"ఈపాటి దానికి కోర్టు ఎందుకులెండి! ఆయన చాలా మంచివారు. ఏం ఇబ్బందులొచ్చాయో మరి. నేను కనుక్కుంటా - మీరు తొందర పడకండి"

మళ్ళీ వారమయ్యాక ఫోన్ చేస్తానని చెప్పి వెళ్ళిపోయాడు.

మా ఫ్రెండ్స్లో ఒకరికొకళ్ళు చిన్నచిన్న మొత్తాలకి హామీలిచ్చిపుచ్చుకోవడం మామూలే. రామ్మూర్తి

గారికి ఏవో చికాకులుగా ఉన్నాయని వాళ్ళావిడ అన్నపూర్ణ ఆ మధ్య చెప్పింది కానీ, మరీ ఇంత ఇదిగా విసిగిస్తున్నాయనుకోలేదు. ఇదివరకు రెండు మూడుసార్లు హామీలున్నా ఎప్పుడూ ఒక్కనోటీసు కూడా రాలేదు.

అసలాయన డబ్బు విషయంలో చాలా నిక్కచ్చిగా ఉంటారు. మూడు నాలుగు లక్షల బ్యాంకు అప్పుతో అద్దె బిల్డింగ్‌లోనే చిన్న వర్క్‌షాప్ పెట్టి లాక్కొస్తున్నారు. స్పెషల్ కాంపొనెంట్స్ తయారీలో ఆయన చాలా బ్రిలియంట్ ఇంజనీరు. అందుకే పెద్దపెట్టుబడులు లేకపోయినా మంచి ఆర్డర్లు ఆయన్నే వెతుక్కుంటూ వస్తాయి. కాకపోతే శ్రీరాములు మొదలుకుని చిత్తగించవలెను వరకు తనే చేసుకుంటారు. ఎవర్తోనూ ఎక్కువ మాట్లాడరు. ఎవరినీ నమ్మరు. చిత్రంగా మా ఆయనకీ తనకీ బాగా కలిసింది. ఎప్పుడైనా రెండు మూడు నెలలకోసారి కూచుని బ్రిడ్జ్‌హాండ్స్ డిస్కస్ చేసుకుంటారు. వాళ్ళావిడ అన్నపూర్ణదీ మాదీ ఒక ఊరే.

ఆ రాత్రి అన్నపూర్ణ ఫోన్ చేసింది. చాలా పూర్వకాలం మనిషి. బాగా కలిగిన వాళ్ళింట్లో పుట్టిన కడసారి గారాల పట్టి. తనకి యాభై ఏళ్ళు వచ్చాయని గుర్తుండదు. పిల్లలు కలగలేదు. అందువల్ల తానే ఇంకా చిన్న పిల్లలా ఆలోచిస్తుంది. అస్తమానం వాళ్ళ అన్నయ్య కబుర్లే. అందరికీ భర్తలే దైవాలేమోగానీ, ఆమెకి మాత్రం వాళ్ళ అన్నయ్యే దైవం. పదిమాటల్లో రెండు మాటలు వాళ్ళ అన్నయ్య గూరించే ఉంటాయి .

"ఇదిగో సుశీలా! నువ్వే నిజం చెప్పు! నే ఉండాలా? ఏ నుయ్యో,గుయ్యో చూసుకోవాలా?"

"ఏమైంది తల్లీ? నా మీద యుద్ధం ప్రకటిస్తున్నావు! మూర్తిగారు ఊళ్ళో లేరా?"

"ఏం చెయ్యమంటావు? మీ అన్నాచెల్లెళ్ళిద్దరూ ఒక్కటే. నన్ను సుఖంగా బతకనీరు. పొద్దున ఆరు గంటలకి వర్క్‌షాప్‌కని వెళ్ళిన మనిషి ఇంతవరకూ అయిపూ ఆజా లేరు. అన్నీ నా ప్రాణం మీదకే. పదిన్నరైనా కొంప చేరాలని ఊసులేకపోతే ఎలా చెప్పు. ఈ వేళ ఎవడో చిట్ కంపెనీవాడు మా అన్నయ్య ఆఫీసుకెళ్ళాడట. నీ దగ్గరికి కూడా వచ్చాడుటగా! వెంటనే డబ్బు కట్టాలి. లేకపోతే కోర్టుకెడతానని చెప్పి వెళ్ళిపోయాడు. మా అన్నయ్య కనుక్కుంటే వర్క్ షాపులో ఈయన లేరుట. నాకు ఫోన్ చేసి 'ఏమిటే అమ్మాయి. ఇతగాడిలా తయారయ్యాడని' అంటే నాకు తలకొట్టేసినట్టయింది. ఎక్కడికెళ్ళారోనని నాకు ఒకటే గాభరాగా ఉంది. అన్నీ అక్ఖరలేని పనులే చేస్తారు. చాకలాడి గాడిదైనా కాసేపు పడుకుంటుందేమో గానీ, ఈయన అదీ లేదు. అర్ధరాత్రి కూచుని ఏవో లెఖ్ఖలు వేసుకుంటూ ఉంటారు. శిష్టావారి కుటుంబం. పిల్లవాడు తెల్లగా అందంగా ఉన్నాడు. ఏడెకరాలు పొలం ఉంది. పైగా ఇంజనీరు- అని మా అన్నయ్య నన్నిచ్చి చేశాడు. కానీ ఆ రంగూ లేదు, రూపూ లేదు. ఎప్పుడూ రైల్లో బొగ్గేసేవాళ్ళలా ఒకటే అవతారం."

"ఇదిగో పూర్ణా! అర్థం లేకుండా మాట్లాడకు! నీకు చాదస్తం ఎక్కువైపోతోంది. మళ్ళీ చిన్నతనం వదల

నట్లుంటావు. ఎప్పుడో నువ్వు 30 ఏళ్ళ క్రితం వరించావు కదా అని ఎప్పుడూ అలానే ఉండమంటే ఎలా? విషయం మార్చి గోల చేయకు. భోజనం చేసి పడుకో. చిట్ కంపెనీ వాడొస్తేనే ఇంత భయపడేదానివి, ఆయన చేత వర్క్‌షాప్ ఎందుకు పెట్టించావు?"

"అసలీ మనిషి నోట్లో వేలెడితే కొరకలేడు. భ్రాజమానంలా ఉండేవాడు. ఉన్నట్టుండి ఉద్యోగం మానేసి ఇంత పని చేస్తాడని కల్లో కూడా అనుకోలా. ప్రమోషనివ్వలేదని ఉన్న ఉద్యోగం వదులుకుంటారా ఎవరైనా ?" "నాకొక్క టైనా చెప్పి ఏడిస్తేగా? చేశాక ఏడవటమేగానీ! మా అమ్మ నాళ్ళకి అప్పంటే ఎంత భయమో! పదిమందికి పెట్టినవాళ్ళమే గానీ ఒకరి ముందు చేయి చాచి ఎరుగం. ఈయనింత చాకిరీ చెయ్యకపోతే ఎవరేడిశారు చెప్పు! మా కేమైనా పిల్లా జెల్లా. హెచ్.ఎం.టి.లో మంచి ఉద్యోగం. కడుపులో చల్ల కదలకుండా ఉంటారని మా అన్నయ్య...."

"ఇదిగో. నువ్వు మళ్ళీ నీ పెళ్ళి కబుర్లు చెప్పకు. నువ్వూ సరే. మీ అన్నయ్యా సరే. మీ ఇద్దరి మీదా ఇంకో రక్తసంబంధం సినిమా తియ్యొచ్చు. ఆ కట్టాల్సిందేదో కట్టేస్తే వాడే పోతాడు. నువ్వింక ఫోన్ పెట్టెయ్యి."

"అది కాదోయ్. మా అన్నయ్యకేదో అనుమానం వచ్చినట్లుంది. 'చంద్రహారం వేసుకుని రావే అమ్మాయీ! రేపు పండగకి. అమ్మని చూసినట్టు ఉంటుంద' న్నాడు. అదేమో ఈయన చదువుకుంటూ ఉండమని బ్యాంకులో పెట్టాడు"

"సర్లే ! అన్నీ తీరిగ్గా మాట్లాడుకుందా" మని ఫోన్ పెట్టేశాను. తన అమాయకత్వానికి నాకు నవ్వూ, కోపమూ రెండూ వస్తున్నాయి. ఈ కాలంలో కూడా ఆడవాళ్ళింత అమాయకత్వంగా ఉంటే ఎలా? ఐనా రామ్మూర్తి గారిని అనాలి. ఆవిడనో పరమశుంఠని చూసినట్లు చూస్తాడు. ఏ విషయమూ సరిగ్గా చెప్పడు. ఏదైనా విషయం అర్థం అయీ అవకుండా తెలిస్తే దానంత బాధ అదే.

మాకైతే ఏ విషయానికీ రహస్యమనేదే ఉండదు. మా ఇంట్లో మాట్లాడుకుంటే నేను వంటింట్లోంచీ, ఆయన హాల్లోంచీ. ఫ్యాక్టరీలో ఐతే నేను నా రూమ్‌లోంచీ, ఆయన తన లాబ్‌లోంచీనూ. ఉరుములు, మెరుపులు, పిడుగులు పడి కుండపోత కురిశాక అందరం హాయిగా తోటలో మొక్కల్లాగా ఫ్రెష్ ఐపోతాం. అసలు చీకాకంతా ఈ సీక్రెట్లున్నవాళ్ళతోనే బాబూ!

మర్నాడు పొద్దున ఆరున్నరకే ఫోన్ మోగింది!

నన్ను గురించి తెలిసినవారెవ్వరూ నాకు ఎనిమిది లోపల ఫోన్ చేయరు. బహుశా ఏ ఎస్.టి.డి. కాలో అయుంటుందని ఎప్పుడో లేచేసిన వాళ్ళ గొంతుకలా ఏక్టివ్‌గా పెట్టి 'హలో ' మన్నా.

"సుశీలా! నేను పూర్ణ అన్నయ్యని. భుజంగాన్ని. పూజ అదీ ఐపోయిందా? మళ్ళీ వంటలో పడితే

నీకు డిస్టర్బ్ ఔతుందని ఇపుడే చేశా. అంతా కులాసానా ? బావగారెలా ఉన్నారు?"

"అంతా బాగానే ఉన్నారు. పిల్లలూ, వదినా బావున్నారా? "

"ఆహా! ఇంతకీ ఫోన్ ఎందుకు చేశానంటే, పూర్ణవాళ్ళాయన బిజినెస్ గురించి నీతో మాట్లాడదామని. వాళ్ళు -ఇల్లా బ్యాంకుకి పెట్టేశారు. ఇప్పుడేమో చిట్టీ వాడు కోర్టుకెడతానని బెదిరించి వెళ్ళాడు. మా కెవ్వరికీ నిద్రాహారాలు లేవు. అందర్లోకీ గారాంగా పెంచితే ఇపుడు దీని భవిష్యత్తేమిటా అని మాకొకటే బెంగ. పోనీమంటే, మాతో అతగాడేమీ చెప్పడు. పైగా ఈ మధ్య కారులో కాకుండా స్కూటర్‌లో వస్తున్నాడు"

"మీరు భయపడకండన్నయ్యా! ఆయనేం చిన్నవారు కాదు. అసమర్థులు కారు. ఒడిదుడుకులు మీ ఉద్యోగాల్లో ఉండవా? ఆ తట్టుకునే ధైర్యం ఉండబట్టే కదా చేస్తున్నారు. ఐనా మీరు ఇలా మాట్లాడితే మా ఆయన నన్ను కోప్పడతారు. మీరు ధైర్యంగా ఉండండి. ఎప్పుడైనా ఆయనతో మాట్లాడండి" - ఫోన్ పెట్టేసి మళ్ళీ శుభ్రంగా నిద్రపోయా.

పదీ పదిన్నర మధ్య మేమిద్దరం యూనిట్లో ఎవరెక్కువ కష్టపడిపోతున్నామో చార్ట్ చేసుకుంటుంటే వచ్చారు రామ్మూర్తిగారు. ఆయన వచ్చి వెనకాలే నిలబడినా మనకు తెలియదు. అంత నిశ్శబ్దంగా మసలుతారు. ఎలా సాధ్యమో మరి.

గబుక్కున వెనక్కి తిరిగి చూశా - " ఎంత సేపైందీ వచ్చి? "

"మీ ఇద్దరూ గడిచిన మూడ్నెల్ల డేటా అంతా ఇంటిగ్రేట్ చేస్తున్నారే! అప్పుడు వచ్చా."

"ఔను ! ఏమిటీ మీరీ మధ్య ఇంటికి వెళ్ళడం లేదుట."

"పూర్ణ చేసిన ఫోన్ మూలంగానే నాకీ అపనిందలు! నేనింటికి రాలేదని మీతో చెప్పిందా? మళ్ళీ రాత్రంతా నన్ను కాల్చుకు తింది. అనవసరంగా సుశీలకు ఫోన్ చేసి కంగారు పెట్టా. మీరిల్లు చేరానని చెప్పండీ అని! అప్పటికే పన్నెండైంది. తనేం కంగారు పడదులే , కలుస్తా అని ధైర్యం చెప్పా! మీరేమనుకున్నారో?"

"పూర్ణ కంగారు సంగతి మీరు నాకు చెప్పాలా? కాఫీ తీసుకుంటారా?"

ఈయన సమాధానం - "ఆ రెండు చెప్పు"

"చెప్పండి సార్ ఎలా ఉంది బిజినెస్?"

"నడుస్తోంది. నేనే ఫోన్ చేద్దామనుకుంటూనే అశ్రద్ధ చేశా! మనం కలిసి కూడా చాలా రోజులైంది. ఇల్లు చేరేప్పటికి పది దాటిపోతోంది. ఇదివరకులా ఈ ట్రాఫిక్‌లో కారు డ్రైవ్ చేయలేకపోతున్నా. స్కూటరైతే పది నిమిషాలు పట్టేది, కారైతే అరగంటవుతోంది. అందుకే స్కూటర్ రిపేరు చేయించి మళ్ళీ వాడుతున్నా!"

నేనన్నా - "ఏభై దాటాక స్కూటర్ నడపటం శ్రేయస్కరం కాదు. టైము కలిసొస్తోంది కదా అని పరుగులు పెట్టే వయస్సు కాదు కదా మనది! ఎవర్నన్నా ఓ కుర్రాడిని వేసుకోరాదూ చేతి కింద?"

"వాళ్ళకి మనం పని నేర్పినంత కాలమయినా మన దగ్గర పనిచేయరు. అందుకే నాకు ఎవరికైనా అప్పజెప్పాలంటే విసుగు. ఈ మధ్య 'తక్షణ' చిట్స్ వాళ్ళకి చాలా ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్స్ బాకీ పడటంతో చికాగ్గా ఉంది. ఇన్నేళ్ళలో ఎప్పుడూ మినిమమ్ బిడ్డింగ్ చేయలేదు. కానీ ఈసారికి అలా చెయ్యాల్సి వచ్చింది. నిన్న వాళ్ళు మీ దగ్గరకి వచ్చారుట?"

"అదేం పెద్ద విశేషమా ఏమిటి? మనకివన్నీ రోజూ ఉండేవేగా! వారం తర్వాత కాంటాక్ట్ చేయమని చెప్పాను. అసలు మన బ్యాంకులు మన కష్టాన్నీ అవసరాన్నీ గుర్తిస్తే మనకిన్ని పాట్లుండవు !"

"నిజమే! నేను ముందు మా బ్యాంక్‌నే అడిగా. 4 లక్షల వరకూ అవసరం పడింది. వాళ్ళేమో ఇంకేదైనా ప్రోపర్టీ కొల్లేటరల్ పెట్టమన్నారు. ఈ అవసరమేమో చాలా తక్కువ సమయానికి, అర్జెంట్‌గా కావాల్సి వచ్చింది. మా మలక్‌పేట ఫ్లాట్ పూర్ణ పేరున ఉంది. మా బావగారెలాగూ ఒప్పుకోరని వేరే సోర్స్ ప్రయత్నించా. అపుడీ చిట్స్ మేనేజర్ వెంటనే ఇచ్చారు. కొంత గోల్డ్‌లోను కూడా తీసుకుని మొత్తానికి పని నడిపించా."

"ఏదైనా పెద్ద ఆర్డర్ వచ్చిందా?"

"మీకిదివరకు చెప్పానో లేదో, నాకు జ్ఞాపకం రావటం లేదు. నేనామధ్య మద్రాసు వెళ్ళినపుడు 'సౌత్ ఇండియన్ టర్బైన్స్ లిమిటెడ్' మెటీరియల్స్ మేనేజర్ కలిశారు. ఆయనా నేనూ ఖరగ్‌పూర్‌లో క్లాస్‌మేట్సుం. జర్మనీ నించి ఒక ఐటం రెగ్యులర్‌గా లక్ష నెంబర్లు ఇంపోర్ట్ చేసుకుంటున్నామనీ, ఒక్కొక్కటి ధర 250 రూపాయల వరకూ అవుతుందనీ చెప్పి, వీలైతే డెవలప్ చేయమని చెప్పి, నాకు శాంపిల్స్ ఇచ్చారు."

ఈయన వెంటనే అందుకున్నారు "సరైన ఎగ్రిమెంట్స్ లేకుండా మనం వర్క్ చెయకూడదు. తీరా మన టైము, డబ్బు అన్నీ పెట్టి మనం డెవలప్ చేశాక వాళ్ళు డిజైన్ మార్చామంటారు."

"అబ్బబ్బ! అందుకే మనం ఇలానే ఉన్నాం. మీ దృష్టి ఎప్పుడూ అవాంతరాలమీదే!"

"ఆ ఐటం డెవలప్ చేస్తే చిన్న ఆర్డర్ల కోసం బాధలు పడక్కరలేదు కదా అని ప్రొటోటైప్ డెవలప్ చేశాం. ఆర్నెల్లలో అది ఎప్రూవ్ కూడా అయ్యింది. 10,000 నంబర్లకి ట్రయలార్డర్ కూడా ఇచ్చారు."

"చూశారా అన్యాయం! ఇంత ప్రోగ్రెస్ ఉంటే మాకు పార్టీ లేదు సరి కదా విషయమన్నా తెలియనీలేదు!"

"కథంతా పూర్తిగా వినండి. అప్పుడు మీరే ఇస్తారు కన్సొలేషన్ పార్టీ!"

"మీరు రెండు వందల కన్నా తక్కువడగలేదు కదా " - మావారి సందేహం.

"అదే నే చేసిన పొరబాటు. ఒక్క సాయంత్రం మీ ఇంటికొచ్చి డిస్కస్ చేస్తే కొన్ని పొరబాట్లు జరిగుండేవి కావు. నేను 75 రూపాయలు కోట్ చేశాను. డెలివరీ పిరియడ్ చాలా తక్కువ కావడంతో నానా కష్టాలుపడి ఆ ఆర్డర్ కంప్లీట్ చేశాను. వెంటనే పేమెంట్స్ చేశారు. కాని ఏడున్నర లక్షల ఆర్డర్‌కి నాకు పదిన్నర ఖర్చయ్యింది. 3 లక్షలు జిగ్స్- ఫిక్స్చర్స్‌లో ఇరుక్కుపోయాయి. మిగిలిన పెద్ద ఆర్డర్ చేస్తే డెవలప్‌మెంట్ ఖర్చులన్నీ రికవర్ ఐపోతాయి కదా అని నిశ్చింతగా ఉన్నా !"

"ఇంతకీ అసలు పెద్ద ఆర్డర్ రాలేదా ?"

"లేదు. వచ్చే అవకాశం కూడా లేదు. మా సప్లైలయిన రెండునెలలకి జర్మనీవాడు 90,000 నంబర్లు ఎయిర్ లిఫ్ట్ చేశాడు. ఒక్కోటి డెబ్భై రూపాయల చొప్పున వాళ్ళేమో నన్ను మళ్ళీ చిన్న చిన్న మార్పులతో ప్రోటో టైపివ్వమని అడిగారు. ఇప్పటికే ఎప్పుడు చచ్చావంటే ఆర్నెల్లక్రితం అన్నట్లుంది నా పని. ఈ ఐటం మీద కాన్సన్‌ట్రేట్ చెయ్యడంతో మా రొటీను ఆర్డర్లన్నీ పాడైపోయాయి. ఇట్లా ఔతుందనుకుంటే ముందే ఎగ్రిమెంట్ రాసుకునే వాళ్ళం."

"ఎంత అన్యాయం? మరి మీరు వాళ్లని నిలదీయలేదా ?"

"సాటివారితో యుద్ధం చేయగలం కానీ అనీవెన్ ఫోర్సెస్‌తో చేసి ఏం లాభం? మనకి టైం దండగ. ఇదిగో ఈ గొడవ వల్లే చిట్ కట్టలేకపోయా. మీరైతే విశ్వాన్ని పంపిస్తే గ్యారంటీ మీద సంతకం పెట్టారుగానీ, మా బావగారు సవాలక్ష ప్రశ్నలేసి వారం దోజులు తిప్పారు. ఆ చిట్‌వాడు ఆయన దగ్గరక్కూడా వెళ్ళాడట! పొద్దున్నే వెళ్ళి ఆయన్ని కూడా కలిసి వచ్చాను."

"మీ పేరు చెప్పుకుని మద్రాసువాడికి మూడోవంతు ధరకే కాంపొనెంట్స్ దొరికాయి. మీరు చూస్తే ఇలా అల్లరి పడుతున్నారు. ఇంతకీ ఏమిటి మన తక్షణ కర్తవ్యం".

"ఏముంది! వాళ్ళకి 10 ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్స్ పెనాల్టీతో కలిపి 38వేల వరకూ ఇవ్వాలి. 'ఆపద' చిట్స్‌లో 50 వేల చీటి, 16నెలలనించీ కడుతున్నా. మొన్న నాకు వచ్చింది. మినిమమ్ బిడ్డింగ్. మీరు దీనిపై సంతకం పెడితే వచ్చేవారం 33 దాకా వస్తుంది. అప్పుడు కట్టేస్తా బ్యాలెన్స్ ఎక్కడున్నా అప్పు తీసుకుని. దాంతో ఈ తలనొప్పి వదుల్తుంది."

"సరే. ఇలాగివ్వండి. చెరువు మధ్యలోకొచ్చాక ఈదడానికి భయపడితే ఎలా?"

"మూర్తిగారూ! ఈసారి మీరూ సుశీలా 'అదృష్టం' చిట్స్‌లో చేరండి. నేను హామీగా ఉంటా!" నవ్వు కుంటూ ఆయన వెళ్ళిపోయారు. మేమిద్దరం మళ్ళీ మా చార్ట్ ప్రిపరేషన్‌లో పడ్డాం.