చిన్న పరిశ్రమలు - పెద్ద కథలు

డాక్టర్ సోమరాజు సుశీల

నర్సిరెడ్డి చెరుకుతోట

"అంతా భ్రాంతి ఏనా?"

"విన్ను పాడ్డం మానిపించడం ఎవరి తరమూ కాదు కానీ కాస్త మంచి పాట ఎంచుకోకూడదూ?"

"జీవితమే సఫలమూ"

"అది అందమయిన అమ్మాయిలు సాయంకాలాలు పాడుకునే పాట."

"తమరు అక్బరు పాదుషాలా చూసి తరిద్దామనా? ఈ పాట అంజలీదేవి పాడిందనుకుంటున్నారేమో పాపం! జిక్కి పాడింది. పోన్లే నా వయసుకి తగ్గ పాట పాడుకుంటాను.

అందరు కలిసి భజనలు చేస్తే ఎందుకు రాడే మాధవుడు... వాడెందుకు రాడే మాధవుడు! - వాడెందుకు!"

పాడుకుంటూ వంటింట్లోకి వెళ్లిపోయాను. అస్పలు నాకీ జీవితమంటేనే విరక్తొచ్చేస్తోంది బాబోయ్! మనసారా ఓ పాట పాడుకునేందుకు కూడా సొతంత్రం లేదు. అందంగా వున్నామనే అలంకరించుకుంటారా అందరూనూ! ఎవరి సంతోషం వాళ్లది! అన్నిటికీ తప్పులు పట్టేస్తుంటే ఎలా కుదుర్తుంది. ఈయనతో మాటకి మాట పెంచి నువ్వెంతంటే ఎంతని అనడం నాకు రాకా కాదు- అంత కష్టమూ కాదు. కానీ నాకున్న మూఢనమ్మకాలతో చావొచ్చి పడిపోతోంది. ఈ మహానుభావుడితో జగడమేసుకున్న రోజున నాకు అస్పలు సొల్యూషనుండని లేదా కనిపించని ప్రోబ్లెం ఏదో వచ్చి పడిపోతుందని పేద్ద భయం. అందుకే చాలా విషయాలు చూసీ చూడనట్లుగా వదిలేస్తాను. అందులోనే ఎక్కువ సేఫ్టీ వుందని నా ముప్ఫయ్యేళ్ల సర్వీసు చెబుతోంది. ఈ ఉన్న సిట్యుయేషన్స్ ఎలాగూ పెద్ద మారవు. కానీ అవి మన ఆనందాన్ని టచ్ చేయలేనంత స్ట్రాంగ్‌గా వుండాలి మన పద్ధతులు. ఏ లైన్లో పోతే తక్కువ డామేజ్ అవుతుందో అదే నా దారి. అయినదానికీ కానిదానికీ పంతాలకి పోయి కాళ్లూ చేతులూ విరక్కొట్టుకుని మూలగడం నా వల్లకాదు బాబూ! ఇంకా ఇవ్వాడు చాలా నయం. మా పెళ్లయిన కొత్తలో నే పాడ్డం మొదలెట్టగానే ఏదో చవ్వడొస్తోందనుకునే వారు. హాస్యానికి కాదు నిజంగానే పాపం. మా చెల్లెళ్లంతా కలిసి ఔరంగజేబని బిరుదు కూడా ప్రదానం చేశారు. తనకి సంగీతం వినడం నేర్పాలని నేను చాలా విఫలయత్నాలు చేశాను. ఓసారి ఆశాభోంస్లే టీవీలో మంచి ప్రోగ్రాం ఇస్తుంటే ఈయన పెద్ద ముసుగులో అటుఇటు దొర్లుతూ "ఈవిడెవరో ఫరవాలేదు. కాస్త వినచ్చు" అని కామెంటు కూడా చేసుకున్నారు తనలో తానే! తెలిస్తే ఆవిడ ఎంత సంతోష పడేదో కదా ఈయన మెచ్చుకున్నందుకు!

ఇంతట్లోకే నా చేతిలో కార్డ్‌లెస్ పిలువులు మొదలెట్టింది. పిల్లని చంకనేసుకుని తిప్పినట్లు దాన్నికూడా నాతోటే తిప్పుతుండటంతో ఈ మధ్య ఫోనెత్తేందుకు పరుగులు పెట్టే అవసరం లేక మరీ ఎక్సర్ సైజు లేకుండా ఒళ్లు బరువయి పోతోంది.

"ఎవరూ! సుశీలుందా? నేను శివప్రసాదు మాట్లాడుతున్నా!"

"నేనేనండీ! బావున్నారా? పిన్నికి కట్టిప్పారా?"

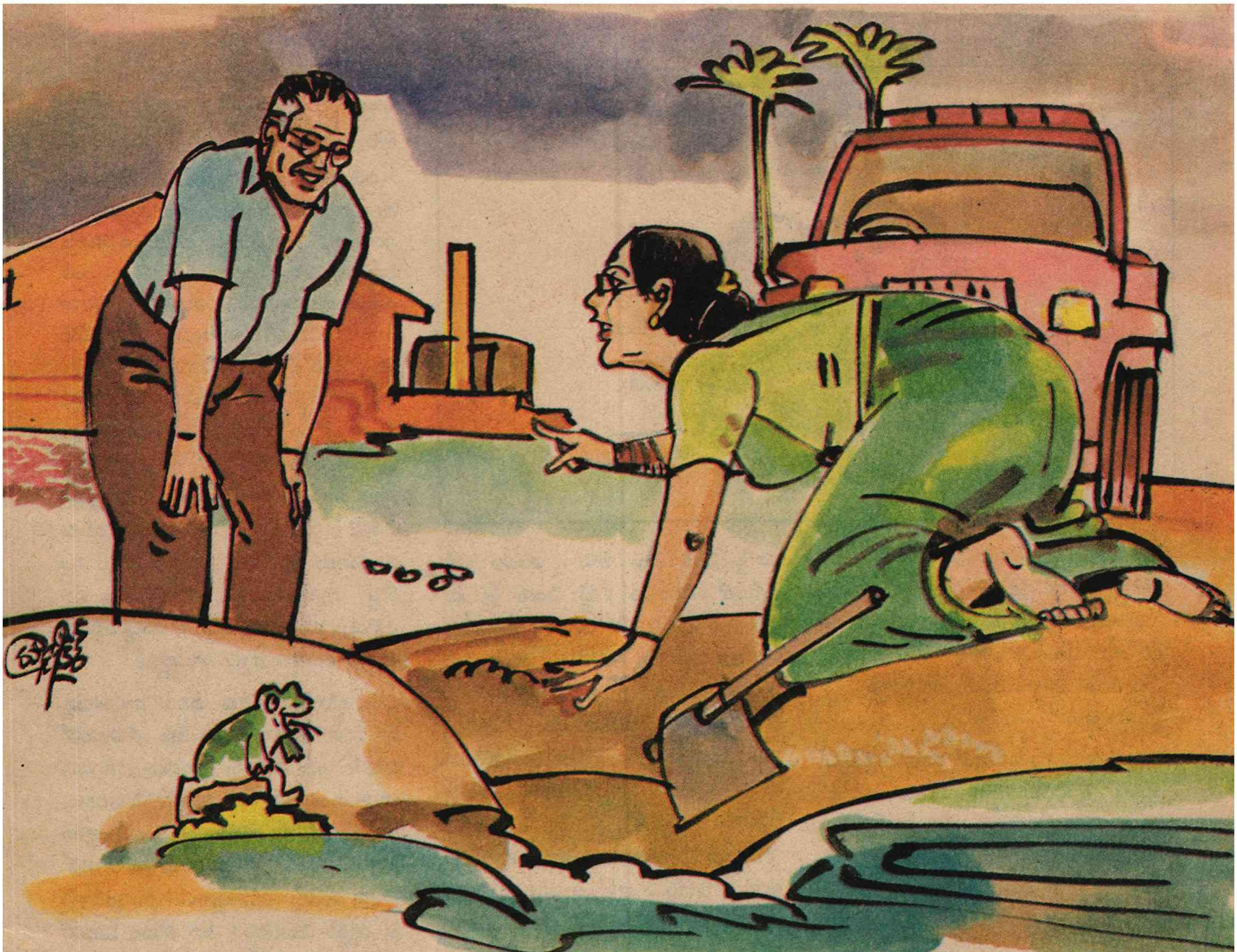
"ఆ! కానీ ఇంకోనెల్లాళ్లదాకా బరువు మోపకూడదన్నారు. నీ గొంతేవిటి అలా వుంది? సతీషూ జయా మేలో వస్తున్నారు. వాళ్లమ్మకి దెబ్బ తగిలిందని చాలా బాధ పడతున్నాడట పాపం. ఇక్కడ పనులన్నీ తెములు్చకుని వుంటే వాళ్లతో తీసికెడతారుట. రాత్రి ఫోన్ వచ్చింది."

"మీరూ అంతంత దూరాలెళ్లిపోతున్నారా? అక్కడ తోస్తుందీ మీకు! ఇక్కడెన్ని వ్యాపకాలు! విన్ననే నేనూ అత్తగారూ మీ గురించి అనుకున్నాం. అడగ్గానే పాపం కాదనకుండా మాకు అండగా నిలబడ్డారని!"

"దానిదేముందిలే! మాటసాయమేగా. అక్కడుండి పోవాలని నాకస్పలు లేదుగానీ తను ఇంత ఇల్లు మానేజ్ చేయలేక పోతోంది. దానికి తోడు పడి కాలు విరగటం. పిల్లలంత ప్రేమగా పిలుస్తుంటే మనం మొండితనం చేయడం ఎందుకు? అదీ చూదాం కొన్నాళ్లు! నువ్వంటే గాపకం వచ్చింది. విన్న మీ బాంకు నుంచి ఉత్తరం వచ్చింది. ఈ మార్చి చివరికి వడ్డీతో కలిపి పదహారున్నర అవుతుందనీ, వెంటనే కట్టకపోతే లీగల్‌గా ప్రొసీడవుతామనీ రాశారు. నువ్వీమధ్య ఏం కట్టినట్లు లేదు. చాలా ఇబ్బందులు పడుతున్నావు పాపం! నేను తొందర పెట్టక తప్పట్లేదు. నీకంత పెద్ద మొత్తం కాదు కదా! అశ్రద్ధ చేయకుండా చూసి కట్టేయి. ఈ అమెరికా పిల్లలకి పనులు మిగల్చడం ఇష్టం ఉండదు మాకు. మరీ తక్కువ పడితే నే సర్దుతాలే. బాంకుతో సెటిలైపోతే మనం మనం చూసుకోవచ్చు ఆనక"

అనుకున్నంతా అయింది. పొద్దున్నే ఓ పాట కూడా పాడుకోనీక పోతే ఏమవుతుంది మరి!

"మీరేం వర్రీ అవకండి. మీ ప్రయాణాల లోవు సెటిల్ చేస్తా. ఆ ఫ్యాక్టరీకి ఎవ్వడేది చేద్దామన్నా అడ్డంకులే. ఇక్కడ నాలుగు డబ్బులొస్తే ఆ అప్పు కట్టేసి ఆ స్థలమేనా నిలబెట్టుకుందామని నా తాపత్రయం. కానీ ఇక్కడా అలాగే వుంటోంది. మిమ్మల్నయితే ఇబ్బంది పెట్టను. మీరివుడు చెప్పారు కాబట్టి ఇంక అదే పని మీదుంటాను."



ఈసారి పాట బాగా కుదిరింది. "ధరణికి గిరి భారమా, నాకు అవ్వ భారమా... అవ్వకు నేను భారమా... చేవుంటే అవ్వలు పెద్ద ప్రోబ్లమా..."

ఈ రోజుల్లో పిల్లలకి లక్షలు విలువ చేసే ఇళ్లూ వాకిళ్లూ కార్లూ అన్నీ ఉన్నా ఇంకా లేదోననే బెంగే. అస్సలు ధైర్యమే వుండదు. మేం పది పదిహేనేళ్ల క్రితం చేతిలో ఓ పది వేలున్నా ఎంతో గొప్పగా ఫీలయిపోయే వాళ్లం. ఆ హైదరాబాదు నవాబు మాత్రం ఇంతకన్నా డబ్బేం చేసుకుంటాళ్లే అనుకునే వాళ్లం. చాలా చాలా మధ్యతరగతి మనస్తత్వం నన్నయితే చాలా పరీక్షించేది. డబ్బుకివ్వాల్సిన విలువా, గౌరవం తెలియక నాతో స్నేహం చేయ వచ్చిన లక్ష్మిని అపాత్రదానం, అసమర్థ వినియోగం చేసి ఎన్నో తెలివి తక్కువలు చేసుకున్నాను.

అప్పట్లో మా చుట్టూ రకరకాల వ్యక్తులు తిరుగుతుండే వారు. అందరూ మనవాళ్లే ననే భ్రాంతిలో ఉండేవాళ్లం. నేనయితే కొంచమయినా నయం. తను మరీ అన్యాయం. ఓ రోజున ఈయన "వీడు నాకు బెస్టు ఫ్రెండు. చాలా కష్టాల్లో ఉన్నాడు. పాపం ఎవరి దగ్గరా ఊరికే డబ్బు తీసుకోడు. బంగాళా పెంకులు చేయడం తప్ప వేరే పనేమీ రాదు. మనం గానీ కాస్త డబ్బులు పెట్టుబడి పెడితే ఇతను ఆ ఫ్యాక్టరీ ఒకటి పెట్టి నడిపి మనకీ లాభం చేస్తాడు. వాళ్ల కుటుంబమూ వడ్డున పడుతుంది" అని చెప్పి కళ్లల్లో ప్రాణాలున్న ఓ అల్పజీవిని నాకు పరిచయం చేశారు.

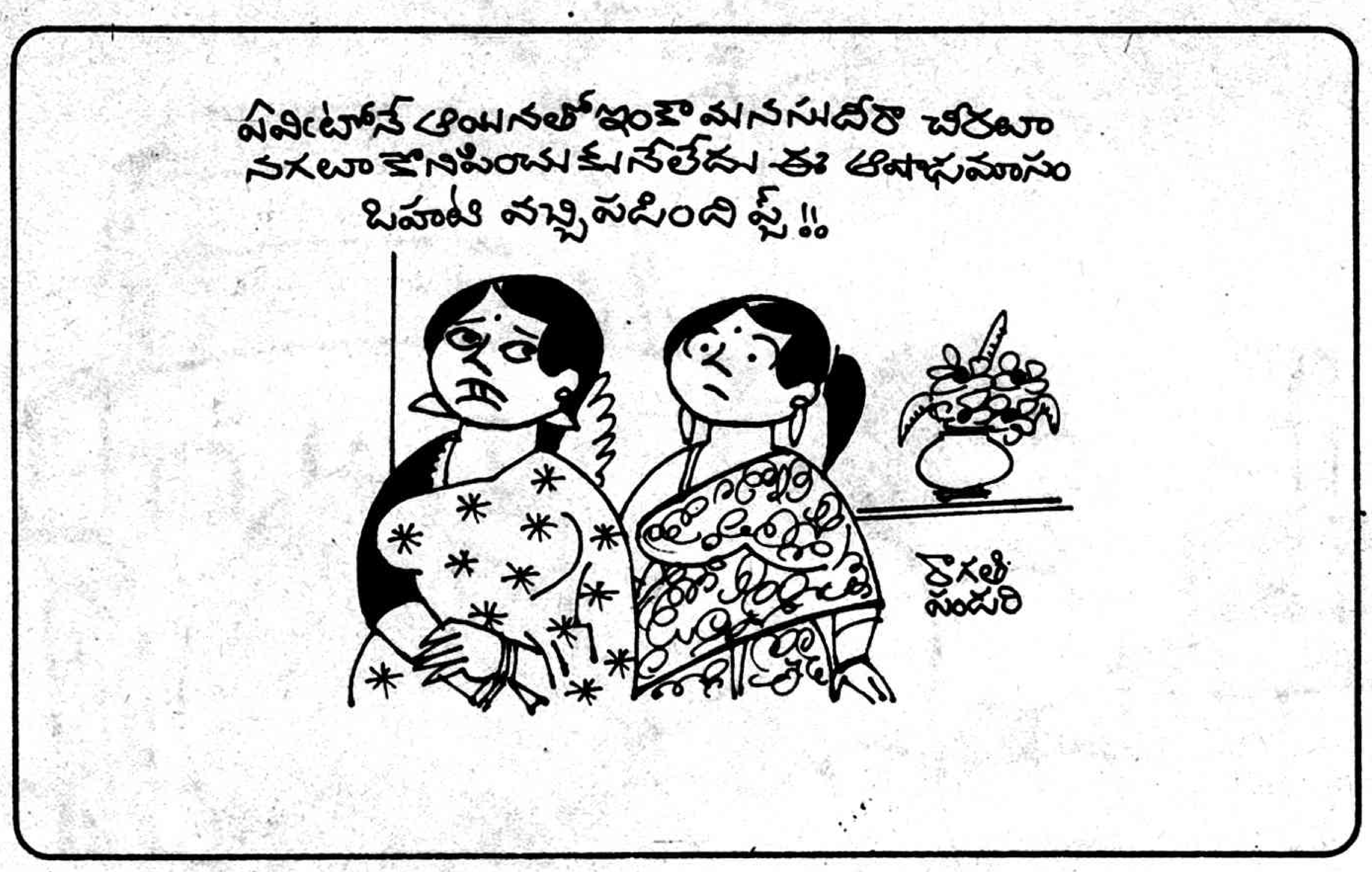
నాకు తెలియకుండా మీకు బెస్ట్ ఫ్రెండెక్కడ నుంచి వచ్చాడంటే కోపగించుకుని వెళ్లే పోయే వారు. అతని కుటుంబపు గొప్పలతో, అతనా సమయంలో పడుతున్న కష్టాలు కలనేసి నాకు మహా టెన్షను పెట్టేవారు. ఇంత బతుకూ బతికి ఇంటి వెనకాతల చచ్చినట్లు ఇంత చదువుకుని మనం పెంకుల ఫ్యాక్టరీ పెట్టామంటే జనం నవ్వి పోతారు... కావాలంటే ఎంతో కొంతిచ్చి వదుల్చు కొమ్మని చిలక్కి చెప్పినట్లు చెప్పినా వింటేనా!

అంతిమ విజయం ఎప్పుడూ తనదే. ఇంక ఒడ పడక తప్పలేదు. సరేలెమ్మని బంగాళా పెంకుల ఫ్యాక్టరీ పెట్టాలని తిరిగి తిరిగీ హైదారాబాదు శివార్లలో ఓ అయిదెకరాల పొలం కొన్నాం ఎకరం పన్నెండు వందల చొప్పున. తమాషా ఏవిటంటే ఆ పొలం అమ్మినవాడే మాకు వాచ్‌మన్‌గా పనిచేశాడు చాలా సంవత్సరాలు నెల జీతానికి. ఏమయితేనేం ఆ అర్భకుడి

నుద్ధరించే కార్యక్రమంలో భాగంగా అక్కడ ఫ్యాక్టరీ వెలిసింది. అప్పట్లో మాకు బాంకు 3.5 లక్షలప్పిచ్చింది.

పైన అవసరం పడ్డది చేతి డబ్బు పెట్టాం. వాస్తు ప్రకారం ఈశాన్యాన నుయ్యి అగ్నేయాన పొయ్యి అన్నీ సరిగానే పెట్టాం. కానీ తినేవాడి దంతసిరి సరిలేకో ఏమో లక్ష్మి కటాక్షం కలుగలేదు. అక్కడ పనులన్నీ అతనే చూసుకునేవాడు. మాకు మా ఫ్యాక్టరీలోనే సరిపోయేది.

అప్పట్లో మా బాంకులో ఒక విచిత్రమైన మానేజరుండే వారు. పేరు కూడా నోరు తిరగట్లేదు. కొబ్బరికాయ కొట్టి వర్కింగు కాపిటలు వాడుకోవడం మొదలు పెట్టిన ఇరవై రోజు



లకి మాకో నోటీసిచ్చాడు. ఏవనీ–? "మీ ప్రాజెక్టు రిపోర్టు ప్రకారం ఈపాటికి 20,000 పెంకులు తయారు చేసి అమ్మి ఉండాలి. ఆ పదిహేను వేలు ఎకౌంటులో ఎందుకు జమ చేయలేదూ! వెంటనే రిప్లయ్ ఇవ్వకపోతే ఏక్షన్ తీసుకుంటాం."

మాకు నవ్వాలో ఏడవాలో కూడా తెలియని పరిస్థితి. మొదలెట్టి గట్టిగా మూడు వారాలు కూడా కాలేదు. కరెంటు లేక డీజిల్ ఇంజన్‌తో పని. భయంకరమైన చవ్వడు. ఏప్రిల్ మే నెలల ఎండలు. తీసిన మొత్తం పెంకు తీసినట్లే నిలువునా పగిలిపోయేది. లేదా తెల్లారేటప్పటికి పల్లకీ లాగా తయారయ్యేది. ఎండలకి తట్టుకోలేక పచ్చి పెంకులు బాధ పడుతున్నాయని పగలూ రాత్రి అంతంత ఎత్తు షెల్ఫులు తడపలేక చచ్చే వాళ్లం. ఇంతలోకీ ఎవరి నుద్ధరించటానికైతే మేం ఈ పని మొదలు పెట్టామో ఆ ఫ్రెండ్‌కు టెక్నాలజిస్టు పెంకు తీయడం చేతకాక కన్పించడం మానేశాడు. తాను గారంటరుగా తప్పుకుంటున్నానని బ్యాంకు కొక రిజిస్టరు లెటరు రాసి పడేశాడు. అతనికి ఉక్కపోసే కాకినాడలో అయితే పెంకు చేయడం వచ్చుట గానీ ఉక్కపోయకుండా ఉత్తనే మాడ్చేసే హైదరాబాదు ఎండల్లో పెంకు తీయడం రాదుట. ఈ విషయం వాళ్ల పక్కింటావిడ చెప్పింది, ఆయనెప్పుడు పనికి వస్తాడో కనుక్కుందామని వెళ్లినప్పుడు. మూడ్రోజుల్నాడు ఇల్లు ఖాళీ చేసి వెళ్లిపోయారండీ. వారికేదో పెద్ద ఉద్యోగం వచ్చిందటండీ అని ఎక్స్‌ట్రా ఇన్‌ఫర్మేషన్ కూడా ఇచ్చిందావిడ.

ఇంక ఒకళ్ల నొకళ్లం ఆడిపోసుకోడం కార్యక్రమా లయిపోయాక పనిలోకి దిగాం. తీరా చూస్తే వేలకి వేలు పోసి వందల కొద్దీ లారీలతో తోలించిన మట్టి పెంకు తీయడానికి పనికి రాదని తేలింది. ఇక మేమిద్దరం ఆడుతూ పాడుతూ ఆ చుట్టు పక్కల చెరువులన్నిట్లోనూ దిగి (పూర్తిగా ఎండినవేలే) మట్టి తీసుకొచ్చి రాత్రిళ్లు కిరసనాయిలు దీపాలెట్టుకుని పెంకులు చేసే వాళ్లం. మరప్పటికింకా ఘనత వహించిన సర్కారు వారు కరెంటివ్వలేదుగా!

ఎంతైనా సైంటిస్టులమని మాకు తగని గొప్ప కదా! ఓ రెండు వారాల్లో ఆ పగలడం వంకర పోవడం వంటి సమస్యలన్నీ తీర్చేసి ఫలానా చెరువు మట్టే పనికొస్తుందని తీర్మానించి ఆ చెరువునించి మట్టి తోలించుకోవడం మొదలు పెట్టాం. పట్టుమని పది లారీల మట్టయినా పోగడిందో లేదో పెద్ద ఉపద్రవంలా పిడుగులూ, మెరుపులూ, ఉరుములతో కుంభవృష్టి కురిసి మే నెలాఖరుకే చెరువులన్నీ చుట్టాలతో కళకళ్లాడి పోయాయి. ఇంకెక్కడిదీ మట్టి?

మా హోదాకి పెంకుల ఫ్యాక్టరీ ఏవిటని బడాయిలు పోయాను కానీ అలాంటి లోటెక్ ప్రోడక్టుకి కూడా ఎంత టెక్నాలజీ ప్రోబ్లెం వచ్చిందో కదా! అందుకే దేన్నీ తక్కువగా చూడకూడదు. గారెలకీ ఇడ్లీలకీ కూడా బోలెడు టెక్నాలజీ ఉంటుంది. మొన్నామధ్య మా చెల్లెలి కూతురు నేను పెట్టిన ఇడ్లీలు తింటూ చెప్పే దాకా నాకు తెలియదు ఇడ్లీ పిండిలో ఈనో ఫ్రూట్ సాల్ట్ కొంచెం వేస్తే రాళ్లలా కాకుండా దూదుల్లా ఉంటాయని. ఆ పిల్లదానికి తెలిసిన విషయం కూడా నాకు తెలియలేదు. దాన్నే మరి టెక్నాలజీ అంటారు. టెక్నాలజీ అంటే నిరంతరం మానవ అభ్యుదయం కోసం ప్రవహించే ఒక విజ్ఞాన సజీవ శక్తి. అదేమన్నా పట్టు చీరా! దావుదుకని కొనుక్కుని మనసేపినపుడు కట్టుకోడానికి.

చచ్చీ చెడీ టెక్నాలజీ ప్రోబ్లెం తీరిందనుకుంటే ఈ అకాల వర్షాలతో మాకు సంవత్సరానికి సరిపడా రా మెటీరియల్ ప్రోబ్లెం వచ్చేసింది. అంతేగా మరి పెంకులకి రా మెటీరియల్ మట్టేగా. అవసరానికి రమ్మంటే అదికూడా నీళ్లలో మునిగి కూచుంది. ఇలా మేం టెక్నాలజీ తోటి రా మెటీరియల్స్‌తోటి ప్రోబ్లెంలలో మునిగి తేలుతుండగా సమయానికి బాంకు ప్రోబ్లెం కూడా వచ్చేసి మాకు బోలెడు ఫైటింగ్ స్పిరిట్ ఇచ్చింది. శత్రువు బలంగా వుంటేనేగా యుద్ధంలో మంచి ఉత్సాహం వచ్చేదీ! మా టెక్నాలజిస్టు కం గ్యారంటరు పుంర్ఘాలు తెంపుకుని పారిపోయినందు వల్ల కొత్త గ్యారంటరు వచ్చే వరకు మేము మా ఎకౌంటు ముట్టుకోకూడదని నోటీసిచ్చి పిడికిళ్లు బిగించి తయారయ్యారు యుద్ధానికి.

ఆ టైములో మాకు దగ్గిర వాళ్లనుకున్న వాళ్లెవరిని అడిగినా తప్పించుకు తిరగడంతో చివరికి మా దూరపు బంధువు, వరుసకి బాబాయి అయిన శివప్రసాదు గారిని అడిగాం. దాందేముందమ్మా అని ఆయన వెంటనే గ్యారంటరుగా నిలబడి సంతకం చేశారు. దానితో కొంత సమస్య తీరినట్లుగా అనిపించిందేగానీ ఆ ఫ్యాక్టరీ మొదలెట్టిన వేళా విశేషం ఏమిటో ఒకటి తీరితే ఒకటి ఎప్పుడూ సమస్యలే. కరెంటు లేక రెండేళ్లు, బాంకులతో ఓ రెండేళ్లు, మట్టి లేక మొదటేడు, వూక ధర. ఆకాశాన్నంటి రెండేళ్లు, పాములొచ్చాయని పనివాళ్లు భయపడిపోయి ఓ ఏడు. తీరా మళ్లీ లాక్కొచ్చాక వాళ్లలో వాళ్లు కొట్టుకు చచ్చి పోలీసు కేసులయి కొన్నాళ్లు ఇలా నానా బాధలతో నడిచిన న్నాళ్లు నడిచి నీరసపడి పోయింది. అసలే మిత్ర ద్రోహంతో బాధ పడుతున్న మా ఆయన బాంకు కెళ్లి వాళ్లని అనవలసిన నాలుగూ అనేసి ఇక నేను చచ్చినా వాళ్ల మొఖం చూడను, నువ్వేదయినా చేసుకో అని ఆ ఫ్యాక్టరీ అచ్చంగా నా కిచ్చేసి అస్త్ర సన్యాసం చేసి ప్రోడక్టుల తపస్సులో పడ్డారు. నేను కూడా చేసినన్నాళ్లూ చేసి వాక్కూడా టైం కూలీ అయినా గిట్టుబాటు కావడం లేదని గ్రహించి, ఆ విషయం అంగీకరించి ఓ మంచిరోజున పని వాళ్లందరినీ ఇళ్లకి పంపేసి ఫ్యాక్టరీకి తాళాలేసి ఆ తాళాలు బాంకు కిచ్చేసి ఓ ఉత్తరం కూడా పెట్టాను.

"మా యూనిట్ మొదట్నించీ నాదారు గానే ఉంది. కావాలంటే మేనేజరుగారి మొదటి ఉత్తరం తదుపరి ఉత్తరాలు చూడండి. మేం కూడా చాలా డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టి బోలెడు కష్ట పడ్డాం. అయినా దక్కలేదు. మీరు కానీ వడ్డీలో రాయితీ ఇస్తే అప్పు తీర్చేసుకుని నేను కూడా సన్యాసం పుచ్చుకుని హాయిగా మా ఆయనతో పాటు తపస్సు చేసుకుంటాను" అని.

నాలుగు లక్షల అప్పు కాల ప్రవాహంలో అయిదయింది ఆరయింది. వయసొచ్చి పద హారయింది. కానీ బాంకు వాళ్లు ఊ అనరు. ఆ అనరు. చెట్టంత ఆవిడ గారంటీ వుండగా, హైదరాబాద్ శివార్లలో నేల ధరలు రెక్కలొచ్చి విహరిస్తుండగా ఏం రాయితీలివ్వక్క రలేదు. వాళ్లవన్నీ బుడిబుడి దీర్ఘాలు ఆవటా అని చిన్నసార్ వాళ్లు పెద్ద సార్ వాళ్లకి వ్యతిరేక రికమెండేషన్లు రాసేవాళ్లు. డబ్బు కడతాను మొర్రో అని తిరిగి తిరిగి ఆయాసం వచ్చి కూలబడేదాన్ని. ఈయనేమో 'నీ కెప్పుడూ పోయిన వాటి మీదే ధ్యాస. రాబోయే మంచి ప్రోడక్టుల గురించి ఆలోచించవు. వాళ్ల నాపాలం తీసుకోమను. అయినా మనకెందుకా పాలం' అని వెళ్లిపోయే వారు.

గడచిన నాలుగేళ్లుగా మా మిగతా బిజినె స్సులు కూడా చాలా డల్ అయిపోవడంతో ఇవుడున్న సమస్యలకి తోడు దాన్నెందుకు రేపెట్టడం అని ఫ్రిజ్‌లో పడేసుంచాను. ఇవుడీ పెద్దాయన అమెరికా ప్రయాణం ప్రాణం మీదకొ చ్చింది సుబ్బి పెళ్లి ఎంకి చావుకొచ్చినట్లు. ఇక్కే డదన్నా నాలుగు రాళ్లు సంపాయిస్తే వాటిని బాంకులో కట్టి ఆ స్థలం నిలబెట్టు కోవా లని నాకు మహా తాపత్రయంగా ఉండేది. కానీ నాకలా ఎవుడూ జరగదు. మొదట్నించీ చూస్తున్నాగా నే ఆగినన్నాళ్లూ దేని విలువా పెరగదు. విసుగెత్తి అమ్మేయగానే లాగ్ రిథ మిక్ స్కేలులో దాని విలువ పెరుగుతుంది. కొందరికి ఏదైనా కొంటే కలిసొస్తుంది. నా విషయంలో నే నమ్మేస్తే కలిసొస్తుంది (పక్క పాలాల వాళ్లకి). పోనీ ఇలాగైనా నా వల్ల మిగతా వాళ్లు బాగు పడతారు కదా, ఇంక పెద్దాయన్ని ఇబ్బంది పెట్టడం మర్యాదగాదు అనుకుని ఆ ఫ్యాక్టరీ బేరానికి పెట్టి బాంకు వాళ్లని మళ్లీ కదపాలని వెళ్లా.

నే వెళ్లేటప్పటికి మా ఆఫీసరుగారు ఖాళీ గానే ఉన్నారు. బాంకింగవర్సు అయిపోయాయి కాబట్టి జనాలంతే వేరే మిఠాయి దుకాణాల వేట కెళ్లినట్టున్నారు. ఏమాట కామాట చెప్పకో వాలి. బాంకుద్యోగులు మాత్రం ఎవ్వడూ ఏదో ఓ పని చేస్తూనే ఉంటారు. మిగతా ఆ ఫీసుల్లో లాగా కాలక్షేపం చేస్తూ కనిపించరు. అంటే ఆ వ్యవస్థ ప్రాథమిక సూత్రాలలోనే వుండి ఉంటుంది. అవసరానికన్నా కాస్త తక్కువగా రుణాలివ్వాలి అలాగే కావలసినంత మంది కన్నా కొంచెం తక్కువ మంది ఉద్యోగులుం డాలి. అప్పడే పనులు సరిగా అవుతాయి – అని. ఆయన తీరుబడిగా ఉండటం చూస్తే నాకే ఆశ్చర్యం వేసింది.

"నమస్కారం మేడమ్! చెప్పండి మీరొ చ్చారు?"

"అదే! మా పెంకుల ఫ్యాక్టరీ విషయం నోటీసిచ్చారుట మా గారంటరు గారొచ్చారు"

"ఆ విషయాలతో నాకు సంబంధం ఉండదు మేడమ్. రికవరీ సెల్ వాళ్లు రాసి ఉంటారు."

"కానీ నేను మన బ్రాంచికి చాలా సార్లు రిప్రజెంటేషను ఇచ్చాకదా వడ్డీ రాయితీలిస్తే ఆ అప్పు కట్టేస్తానని. అప్పుడు మీరేం మాట్లాడలేదు."

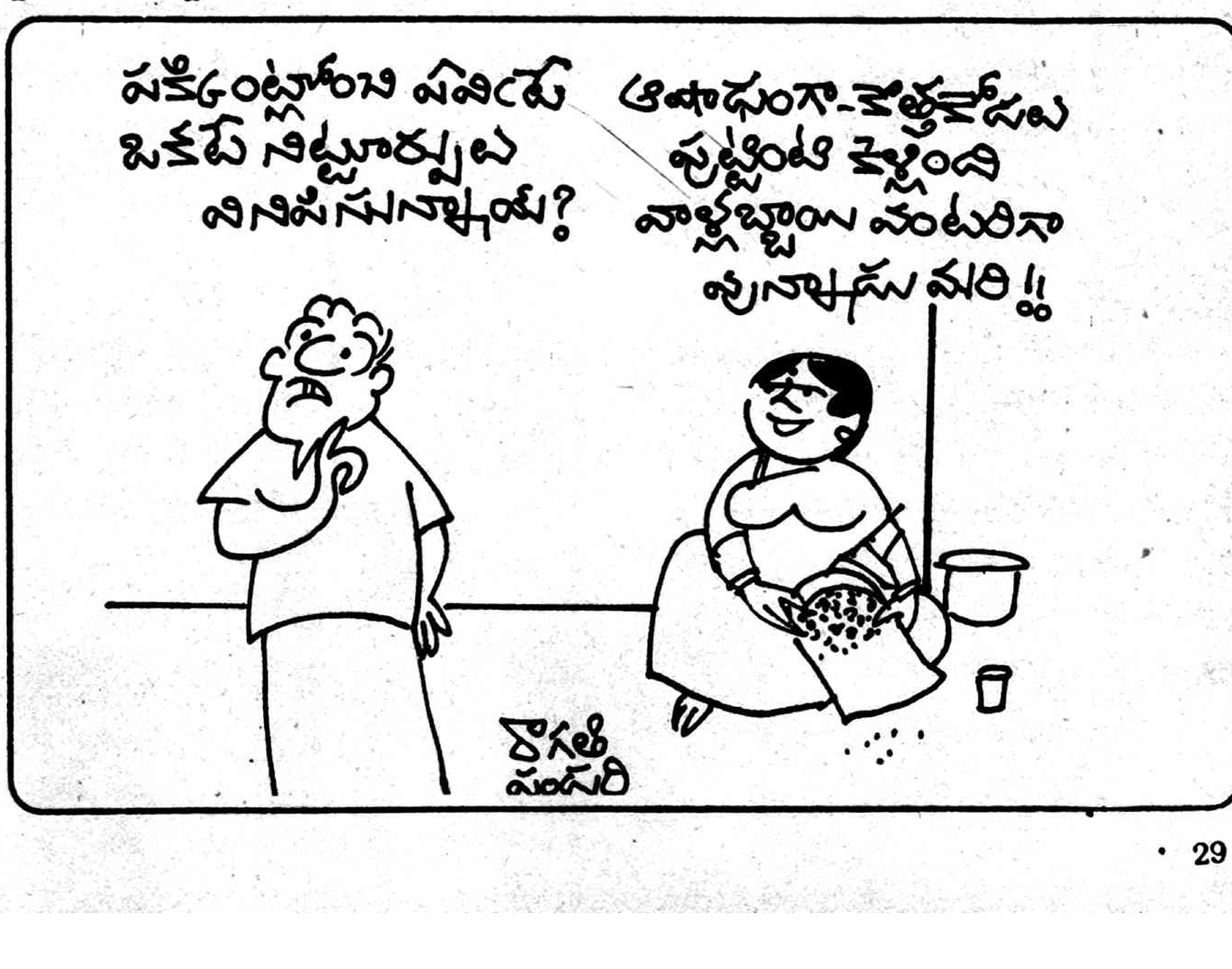
"అప్పుడు మీరిచ్చిన ప్రపోజలు మీద మేనేజరు గారు రాసేశారు మేడం. కొలేటరల్ వాల్యూ పెరిగింది. గారంటర్సు బాగానే ఉన్నారు కాబట్టి వడ్డీలో ఏం రాయితీ ఇవ్వక్కరలేదు" అని.

"గారంటర్సు బాగానే ఉన్నారంటే ఆ యూనిట్ చలవ వల్ల కాదు కదా! మేం స్వయంగా ఎంత పెట్టుబడి పెట్టామో, మేం దానివల్ల ఎంత నష్టపోయామో తెలుసుకదా? అనేక కారణాల వల్ల ఆ యూనిట్ సిక్కయిన ప్పుడు మరి వడ్డీ కాంపౌండింగ్ చేయకుండా సింపుల్ వడ్డీ వేయాలి కదా! ఏ విధంగామా వినిపించు కోం అంటే ఎలా? యూనిట్ సిక్ అయితే వడ్డీ కాంపౌండింగు చేయకూడదని రిజర్వు బాంకు రూల్సు లేవా మరి?"

"నాకు ఆ విషయాలతో సంబంధం ఉండదు. మీరు హెడ్డాఫీసులో రికవరీ సెల్‌లో గాని, రీజినల్ ఆఫీసులో గానీ, ప్రయత్నం చేసుకోండి. అన్నట్లు ఈ మధ్య మాకు కొత్త సి.జి.ఎం. గారొచ్చారు. చాలా మంచాయన. చాలా వరకు ఇలా సిక్ అయిన ఎకౌంట్లన్నీ ఆయన ఒక నిర్ణయానికి వచ్చి తేలుస్తున్నారు. మీరు మళ్లీ హెడ్డాఫీసుకి కొత్త ప్రపోజలు ఇచ్చి ఫాలో అప్ చేసుకోండి."

పెట్టక పోతే మానె! పెట్టే ఇల్లు చూపించ మన్నట్లు ఈయన నాకు మంచి క్లూ ఇచ్చారు. కలిసేదీ కలిసేటప్పుడు ఏకంగా సి.జి.ఎం. గారినే కలిస్తే పోతుందని వారం వర్జం చూసు కుని వారికో ఉత్తరం రాసి మిగతా వాళ్లకి కాపీలు పంపాం. వారం రోజుల్లో జవాబొచ్చింది ఫలానా రోజున ఫలానా టైముకి ఫలానా చోట కలవమని.

వెళ్లేటపుడు తను చాలా సంతోష పడ్డారు. వెనక్కి పిల్చి మరీ చెప్పారు. "నీ పనవుతుంది లే. ఓ ముఖ్యమైన విషయం. మన ఫ్యాక్టరీ పెట్టాక మనం రెండేళ్లకి ఓ రిప్రజంటేష నిచ్చాం అప్పటి ఎం.డి. గారికి. ఒక రెండు లక్షలిస్తే రెండు ఆటోమేటిక్ మిషన్లు కొని తద్వారా లేబరు ప్రాబ్లెం తగ్గించి ఫ్యాక్టరీని లాభాల్లోకి తెస్తామని. అప్పుడు వాళ్ల కన్సల్టెన్సీ సెల్ వాళ్లు ఎంత పెట్టినా అది బాగు పడదని రాసిచ్చారు. వీళ్లని ఆ రోజునించి సిక్ యూనిట్‌గా లెక్కెట్టు కోమని చెప్పి, అప్పుడు మనం పది



లక్షల కన్నా ఇవ్వక్కరలేదు" అని. ఆ మాట గుర్తు చేయడంతో నాకు ఏనుగెక్కి వెళ్లినంత ధైర్యం వచ్చింది.

నేనూ మా వాడూ వెళ్లి సి.జి.ఎం. గారి రూమ్ బయట పెద్ద హాలులో కూచున్నాం. ఆ హాలులో పెద్దవి నాలుగు సోఫాసెట్లు దూరం దూరంగా ఉన్నా ఇంకా చాలా ఖాళీగా ఉందని పించేంత విశాలంగా ఉంది. మాలాగే ఇంకో నలుగురు పార్టీలు కూచుని ఉన్నారు. బయటకి వచ్చిన కుర్ర ఆఫీసరు గారు చెప్పారు. ఆ వేళ అయిదు ప్రపోజల్సు చూస్తారని. గంట తర్వాత మాకు పిలుపు వచ్చింది. ఎనిమిది దాకా తల నెరిసిన పెద్దలు అర్ధ చంద్రాకారంలో కూచుని ఉన్నారు, వాళ్ల సి.జి.ఎం. ఎడమ చేతి వేపున, వాళ్ల బాంకు కన్యాయం జరక్కుండా ఉండటానికీ, వాళ్ల సి.జి.ఎం. గారు త్వరపడి ఎవరికీ హామీలు ఇవ్వకుండా ఉండటానికీ. ఎదురుగా ఒక్క బాంకరుంటేనే నాకు ఆశువుగా కథలొచ్చేస్తాయి. తొమ్మిది మందుంటే చెప్పేదేముంది!

మా విషయాలన్నీ హరికథలా చెప్పి వడ్డీలో రాయితీ ఇస్తే 10 లక్షలవుతుంది కాబట్టి అందుకు అంగీకరిస్తే ఆ మొత్తం మూడు నెలల్లో కడతానని చెప్పాను. సి.జి.ఎం గారు అడిగారు, "ఎలా కడదామనుకుంటున్నారు?" అని.

"మీరు మా ప్రపోజలు అంగీకరించి సింపుల్ ఇంటరెస్ట్ అప్లై చేస్తే ఆ స్థలం అమ్మకానికి పెట్టి కడదామనుకుంటున్నాం. ఒకరిద్దరు పార్టీలు ఇంటరెస్ట్ చూపించారు."

"అక్కడ మంచి ధరలు పెరిగాయని అందరికీ తెలుసుకదా. వడ్డీ రాయితీ ఇస్తామని మీరెలా అనుకుంటున్నారు?".

"మీరన్నది నిజమే ధరలు పెరిగాయి. కానీ మాకు కట్టే శక్తి ఉన్నదా లేదా అని కాకుండా ఆ యూనిట్ చరిత్ర పరిశీలిస్తే రాయితీ కోరే హక్కు మాకు ఉన్నది. మొదటి రోజునుంచి రకరకాల సమస్యలతో అది ఎప్పుడూ సరిగా నడవలేదు. మేం మీరిచ్చిన దానికన్నా చాలా ఎక్కువ పెట్టుబడి పెట్టాం. అయిదారేళ్లు కష్టపడి పనిచేశాం అయినా అది అప్పు తీర్చగల స్థితికి ఎదగలేదు. మా వల్ల పొరపాటేమున్నది? అక్కడ ధరలు ఇంకా పెరుగుతాయని తెల్సి కూడా మేం అమ్మి అప్పు తీర్చాలనుకుంటున్న విషయం మీరు గ్రహించండి సార్!"

"ఏవిటి కారణం?"

గోవిందాని పట్టిన రాణీ ముఖర్జీ

మాస్‌కి నెంబర్ వన్ హీరోగా చలామణీ అవుతున్న గోవిందాని గేలంవేసి పట్టింది తేనె కళ్లు, పరువాల పొళ్లూ కలబోసిన రాణీముఖర్జీ. రుచి మరిగిన గోవిందా ఈ మధ్య తన నిర్మాతలకి రాణీముఖర్జీనే రికమెండ్ చేస్తున్నాడట. అంతేకాకుండా ఓ నెల రోజులపాటు విదేశాల్లో ఏకబికిన షూటింగ్ పెట్టుకుంటే డేట్లు ఇబ్బంది లేకుండా చూస్తానని ఆశపెడుతున్నాడట కూడా. ఈ లెక్కన రాణీ గోవిందాని మాంచి గట్టి పట్టే పట్టిందన్న మాట.

"మా గారంటరు గారు చాలా పెద్దాయన. దేశం వదిలి వెళ్లి పిల్లల దగ్గిర స్థిరపడా లనుకుంటున్నారు. ఆయనని ఇబ్బంది పెట్టడం మా కిష్టం లేదు. అదీగాక ఆ చుట్టు పక్కల కొందరు రాళ్లు జరిపి స్థలాన్ని ఆక్రమించి ప్లాట్లు చేసి అమ్మేస్తున్నారు. ఇప్పటికే 3/4 ఎకరం మా దాంట్లోకి జరిపేశారు. వాళ్లతో పోట్లాడగల ధైర్యం మాకు లేదు. మిగిలింది కూడా వాళ్లాక్రమించుకుంటే మేం అన్యాయం అయిపోతాం. మెషినరీ, బిల్డింగుకి ఓ లక్ష కన్నా వాల్యూ రాదు.

సి.జి.ఎం. గారు వాళ్ల సలహాదారుల కేసి చూశారు. మేం కూడా వాళ్లకేసే చూస్తున్నాం. ఠక్కున మా ఆర్.ఎం. గారన్నారు.

"అక్కడ ధర చాలా ఉంది సార్. మార్కెట్ రీవాల్యూయేషన్ చేయిద్దాం."

"సరే ప్రపోజలు పెట్టి పంపండి!"

అక్కడితో మా విషయం పక్కన పెట్టి ఇంకోళ్లని పిలిచారు. సైంధవుడిలా మాకు అడ్డం పడ్డ ఆ పెద్ద మనిషి మా ఇంటిపేరు వాడే. దూరపు బంధువవుతాడు కూడాను. సహాయం చేయకపోతే మానె చెడగొట్ట వలసిన అవసరం ఏమున్నదో మరి. మాకు ఆయనతో ముఖ పరిచయమే తప్ప పెద్ద స్నేహమూ లేదు విరోధమూ లేదు. అడపాదడపా పెళ్లిళ్లలో కలవడమే. ఏదో కొత్త సి.జి.ఎం గారు కోర్టు కెళ్లకుండా చావు బాకీల వసూళ్ల డ్రైవులో ఉన్నారు కదా పనవుతుందేమో అని ఆశపడ్డాను. మేమిస్తామన్నది కూడా తక్కువేమీ కాదు కదా!

ఆ నెల్లాళ్లలో ఎన్నిసార్లు తిరిగానో ఆర్.ఎమ్ గారి ఆఫీసు చుట్టూ. చివరికి ఓ రోజు బలవంతాన కూచోబెట్టి మాట్లాడించాను.

"నిన్ననే మా కన్సల్టెంటు రిపోర్టిచ్చారు. ఎకరం 3-3 1/2 ఉందని రాశారు."

"మా దాంట్లో కొంత భాగం కొండ వచ్చింది. ఏవరేజ్ 2 1/2 కన్నా ఇవ్వరు."

"పోనీ మీరేమయినా ప్లాట్లు చేసి అమ్ముతున్నారా?"

"ప్లాట్లు చేస్తే చాలా లాభం వస్తుంది. కానీ మాకు కమిట్‌మెంటు ఉన్నదని చెప్పాం కదా. అంత టైము లేదు. ఎందుకడుగు తున్నారు?"

"ఏం లేదు! మా వాళ్లెవరో అక్కడ రోడ్డు వేపుకి బావి పక్కగా ఓ వెయ్యి గజాలు తీసుకుని ఫామ్ హౌస్ కట్టుకుందా మనుకుంటున్నారు. మిమ్మల్నడిగి చెప్తానన్నాను. మీరడిగిన ధర ఇస్తారు."

"బావి వేపుది వేరే వాళ్లకిస్తే ఆ స్థలానికి అసలు బేరం రాదు సర్. మొత్తం ఇస్తామంటేనే ఒక పెద్ద ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు తీసుకుంటా మంటున్నారు. మీరు గానీ మా ప్రపోజలు కంగీకరిస్తే వాళ్లకి కమిటవుదామని మా ఉద్దేశం."

"సర్లెండి! త్వరలో మా హెడ్డాఫీసు నిర్ణయం తెలియ చేస్తాను."

వారం తిరక్కుండానే లెటరొచ్చింది. అన్నీ విచారించాక రుణాన్ని 12 లక్షలకి తగ్గించేందుకు వాళ్ల బోర్డు అంగీకరించిందనీ, మూడు నెలల లోపు మొత్తం జమ చేయమనీను.

కొనుక్కునే పార్టీ వాళ్లు బాంకుకి డి.డి. కట్టి కాయితాలు తెచ్చుకుని రిజిస్ట్రేషనుకి ఎరేంజ్ చేస్తే పెళ్లికెళ్లినట్లుగా వెళ్లి సంతకాలు చేసి రుణం తీర్చుకున్నాం.

ఆ సాయంత్రం మాకు హామీగా నిలబడ్డ శివప్రసాదుగారికీ, అంత తక్కువ మొత్తానికి ఒప్పుకున్న ఆర్.ఎం. గారికీ, సలహా ఇచ్చిన ఫీల్డాఫీసరు గారికీ, నిర్ణయం తీసుకున్న సి.జి.ఎం. గారికీ అందరికీ పేరు పేరునా థాంక్స్ చెప్పి వందన సమర్పణ చేశాను.

ఒక పనయి పోయింది బాబూ అని పరవాన్నం వండుకు తినేశాం! చివరికి పాట గుర్తొచ్చింది, "మా ఊరి నర్సిరెడ్డి చెరుకు తోట... దాన్ని దాన్కి సరిపోయే దమ్మిడయినా మిగల్లేదు."