ఇంటర్నేషనల్ ఫ్రాంచైజీ

ఫ్రాంచైజీస్ కావలెను

"మీకు అయిదువందల చదరపు అడుగుల ఆఫీసు స్థలం ఉందా? లక్ష రూపాయలు పెట్టుబడి పెట్టగలరా? అయితే మీరు మా ఇంటర్నేషనల్ ఫ్రాంచైజీకి దరఖాస్తు చేయవచ్చు. మీ పెట్టుబడిపై కనీసం 25% లాభం మొదటి ఆర్నెల్లలో పొందండి. ఆ తర్వాత లాభాలకు ఇక అంతుండదు. ప్రతివారికీ అవసరమయ్యే ఫాస్ట్ సెల్లింగ్ కన్స్యూమర్ సర్వీసెస్ రంగంలో చేరడానికి సువర్ణావకాశం. చదువుకున్న పట్టభద్రులారా, మీ చదువును స్వయం ఉపాధి కూర్చేలా మలచుకోండి. మీరే నలుగురికి ఉద్యోగాలు కల్పించండి. ఎంపిక చేసినవారికి మా ఫాస్ట్ సెల్లింగ్ కన్స్యూమర్ సర్వీసెస్‌లో ట్రైనింగ్ ఇవ్వడమే కాక, మా వృత్తి నిపుణులు ఆరు నెలలపాటు మీ వ్యాపారంలో ప్రత్యక్షంగా పాల్గొంటారు. మీరు ఎదుర్కొనే ప్రతి సమస్యను పరిష్కరిస్తారు.

దరఖాస్తు ఫారం కొరకు రూ. 1,000 (వేయి రూపాయలు) డి.డి ద్వారా ఈ దిగువ ఇచ్చిన చిరునామాకు పంపండి.

కటింగ్ ఎడ్జెస్ ఇంటర్నేషనల్

23/59 కనాట్ టవర్స్

బారాఖాంబా రోడ్, న్యూ ఢిల్లీ.

కొన్ని లక్షల ఖర్చుతో, దేశంలోని అన్ని ప్రముఖ దినపత్రికలలో ఇచ్చిన పై ప్రకటనకు దేశం నలుమూలలనుండి వేలమంది స్పందించారు. విదేశ నిర్వాహకుల పంట పండింది. దరఖాస్తు ఫీజు కోట్లలో వసూలయింది. వేయి రూపాయల డి.డి. పంపిన వారందరికీ దరఖాస్తు ఫారంతో బాటు, మంచి ఆర్ట్ పేపర్‌పై ముద్రించిన కరపత్రం, కొరియర్ ద్వారా పంపారు.

దరఖాస్తు ఫారం అందుకున్న కొందరు మూర్ఛపోయారు. కొందరి బ్లడ్‌ప్రెషర్ పెరిగింది. కొందరు పళ్ళు పటపటలాడిస్తే, మరికొందరు 'ఔరా మల్టీనేషనల్ మాయ' అని ముక్కున వేలేసుకున్నారు. కొందరు ఉడుకురక్తపు ఎం.బి.ఏ.లు పోలీసు కంప్లైంట్ ఇద్దామనుకున్నారు. ఆ ప్రకటన మళ్ళీ చదివారు. కరపత్రం, దరఖాస్తు ఫారం క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేసారు. వాటిలో వ్యత్యాసం కనిపించలేదు. కంప్లైంట్ ఇచ్చి నెగ్గడానికి తగ్గ కారణాలు దొరకలేదు. ఘరానాగా మోసపోయామని హతాశులయ్యారు. ఎం.బి.ఏ. చదివినా ఉద్యోగావకాశాలు లేక విసిగిపోయి అప్పో సప్పో చేసి స్వయం ఉపాధికై ప్రయత్నం చేస్తే

అక్కడా చుక్కెదురైంది విష్ణుమూర్తికి. కసితో ఆ బ్రోచరు తునాతునకలు చేశాడు. దరఖాస్తు ఫారాన్ని చించి ఉండచుట్టి పారేశాడు. ఇంత చదువు చదివి, అంత పెట్టుబడి పెట్టి చివరకు చేయాల్సిన పని? అబ్బా తలచుకుంటేనే రోత పుడ్తోంది. వైదిక బ్రాహ్మణ వంశంలో పుట్టి, ఉన్నత విద్యనభ్యసించి, చివరకు 'ఆ' పని చేయాలా? దానికంటే బ్రాహ్మణీకం చేసుకుంటే పోలా? ఎఫ్.ఎస్.సి.ఎస్ ఫాస్ట్ సెల్లింగ్ కన్స్యూమర్ సర్వీస్‌లు ఎంత ఆకర్షణీయమైన పేరు! ఎంతైనా అమెరికన్లు అసాధ్యులు. మార్కెటింగ్ అంటే వారి దగ్గరే నేర్చుకోవాలి. ప్రపంచీకరణ ఇచ్చిన వెసులుబాటు వల్ల మన దేశాన్ని బాగానే కొల్లగొడుతున్నారు. వారి ఖజానాని బాగా నింపుకుంటున్నారు. మన మదుపునీ, సేవలనూ, నైపుణ్యాన్ని వారి ప్రయోజనాలకు వాడుకుంటున్నారు. మన తెలివితో వారు కోట్లు గడిస్తే మనం మాత్రం గంగిరెద్దులమౌతున్నాం. మనసులో మథనపడిపోయాడు విష్ణుమూర్తి. ఆలోచనలతో తల వేడెక్కింది.

ఆశారాజు వచ్చేసరికి కళ్ళు మూసుకుని తలను రెండు చేతులతో పట్టుకుని వత్తుకుంటున్నాడు, విష్ణుమూర్తి.

'ఏం, విశూ, అంతలా తల పట్టుకు కూర్చున్నావ్, సీరియస్ ప్రాబ్లమా?"

"సీరియస్ కాకపోతే! మరీ ఇంత మోసమా?"

"దేన్ని గురించి నీవనేది?"

"అదే ఆ ఎఫ్.ఎస్.సి.ఎస్. గురించి"

"ఓ అదా, వారి స్కీం బాగానే ఉందే?"

"బాగా ఉందా. అసలు దాని గురించి నీకేం తెలుసని?"

"ఏముందీ, అయిదు వందల అడుగుల ఆఫీసు స్థలంతో పాటు, ఒక లక్ష రూపాయలు పెట్టుబడిగా పెడితే, మనకు వారి ఏజెన్సీ ఇస్తారు."

"ఏజెన్సీ కాదు ఫ్రాంచైసీ"

"అదే మన భాషలో చెప్పాను. నాకైతే వారి పథకం బాగా నచ్చింది. ఇంత తక్కువ పెట్టుబడితో అంతంత లాభాలు ఏ వ్యాపారంలోనూ రావు."

"అసలు ఆ సర్వీసు ఏంటో నీకు తెలుసా?"

"తెలీకేం. హైటెక్ బ్యూటీ పార్లర్ ఫర్ మెన్ అండ్ ఉమెన్."

"దీన్ని మాత్రం మన భాషలో చెప్పలేవూ. మంగలి షాపని?"

"నీతో వచ్చిన చిక్కిదే. పుల్ల విరిచినట్టుగా మాట్లాడతావు. మామూలు హేర్ కటింగ్ సెలూన్‌కూ ఈ ఫ్రాంచైసీకీ నక్కకూ, నాగలోకానికీ ఉన్నంత తేడా ఉంది. అమెరికన్లా, మజాకా?"

"నీకూ అమెరికా మత్తు ఎక్కినట్టుంది. అసలు వారి బ్రోచరూ, దరఖాస్తు ఫారం చూస్తే నీవు ఈ మాట అనలేవు."

"అవి చూసే అంటున్నాను. ఇవేనా నువ్వనే ఫారం, బ్రోచరు?" అవి తీసి చూపించాడు ఆశారాజు.

"ఔను, ఇవి నీకెలా వచ్చాయి?"

"కొరియర్ ద్వారా వేయి రూపాయలు పంపాను. వచ్చాయి. ఈ ఫారం ఫిలప్ చేసి వారడిగిన అడ్వాన్సు కూడా పంపాలనుకుంటున్నాను."

'రాజుల వంశంలో పుట్టి, అంతంత చదువులు చదివి చివరకు 'ఆ' పని చేయాలనుకుంటున్నావా? డబ్బు పంపానని నాతో మాట మాత్రం చెప్పలేదు."

'డి.డి. పంపేప్పుడు నేనూ అంత సీరియస్‌గా అనుకోలేదు. కాని వారి స్కీం వివరంగా చదివిన తర్వాత చాలా బాగుందనిపించింది. అందుకే దీన్లో దిగాలనుకుంటున్నాను. నీకు తెలుసుగదా – లిబర్టీ సెంటర్లో మాకు రెండు వేల అడుగుల ఆఫీసుంది. రిజర్వ్ బ్యాంక్ పుణ్యమా అని మా ఫైనాన్స్ కంపెనీ మూత పడింతర్వాత, అక్కడ ఇంకేం బిజినెస్ చేయాలో అర్థం కాలేదు. ఇప్పుడు ఈ అవకాశం వచ్చింది. దాన్ని క్యాష్ చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను."

"పేరేది పెట్టినా, చూస్తూ చూస్తూ మంగలి పని చేయడానికి ఎంత నామోషీ?"

"ఏ పని విలువ దానికుంది. సమాజం దృష్టిలో, నీ దృష్టిలో ఆ పని చిన్నదే కావచ్చు, కాని మంగలి లేకుండా మనకు కుదురుతుందా? మనకు అంత అవసరమైన సేవపై చిన్న చూపెందుకు? రోజులు మారాయి. మనమూ మారాలి."

"అలా చేస్తే మన బంధువుల, స్నేహితుల దృష్టిలో చులకనైపోమా?"

"మనం పచ్చగా ఉన్నప్పుడే బంధువులు, స్నేహితులు. కాస్త ఇబ్బందుల్లో ఉన్నామనేసరికి మొహం చాటేస్తారు, వారిని అప్పు అడుగుతామోమోనని. అందుకని వారిని వదిలేయ్. 'ఆకలి రాజ్యం'లో కమల్‌హాసన్, బ్రాహ్మణ వంశంలో పుట్టిన కమల్‌హాసన్ చివర్లో ఏ పనికి ఉద్యమిస్తాడు? నీవనే మంగలి పనే! అమెరికాకూ, మనకూ ఉన్న తేడా అదే! అక్కడ శ్రీమంతుని కొడుకు కూడా పెట్రోలు బంకులో అటెండరుగా చేస్తాడు. డిగ్నిటీ ఆఫ్ లేబరంటే అదే. మనం మాత్రం ఫాల్స్ ప్రిస్టేజి పట్టుకు వేళ్ళాడతాం. నలుగురికి తెలీకుండా అప్పులు చేసి మన సోకాల్డ్ పరువును కాపాడుకుంటాం. చివరకు ఆస్తులూ పోయి, పరువూ పోయే ప్రమాదం ఏర్పడుతుంది. అప్పుల ఊబిలో కూరుకుపోయినా కళ్ళు మాత్రం తెరవం."

"అలా అని మరీ మంగలి పని చేయమంటావా? నేను మాత్రం దీంట్లో పడదలచుకోలేదు, అందుకే ఆ బ్రోచరూ, ఫారం చించేసాను."

"మంచి పని చేశావు. అందిన అవకాశాన్ని, కాలదన్నావు. మంగలికి ఇరవై రూపాయలు విదల్చడానికి వెనకాడే మనవారు, ఫారిన్ పార్లర్ అనేసరికి రెండువేల రూపాయలు ఇవ్వడానికి కూడా వెనకాడరు. విదేశీ క్రేజ్ అలాంటిది. రకరకాల ఎలక్ట్రానిక్ పరికరాలు, పనివాళ్ళ వినయ విధేయతలు, ఏ.సి.రూములూ, మంద్ర సంగీతం – వీటి ఉచ్చులో మనవాళ్ళు ఈజీగా పడతారు. అందుకే నేను ప్రొసీడవాలనుకుంటున్నాను."

"విపరీతమైన జనాభా ఉన్న మన దేశం, వారి వస్తువులకు మంచి మార్కెట్ అనుకుని, చాలా, కంపెనీలు బోల్తా పడ్డాయి. ఎనభై శాతం విదేశీ కంపెనీల వ్యాపారాలు మనదేశంలో నష్టాల్లో ఉన్నాయి. కోక్, పెప్సీ కూడా దీనికి మినహాయింపు కాదు. అలాంటప్పుడు 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' విజయవంతమౌతుందని ఎలా చెప్పగలవ్?"

"విదేశీ సంస్థల గురించి నీకు తెలియదు. వారు చూపే నష్టాలు నిజమైన నష్టాలు కావు. వ్యాపారంలో మన దేశం మార్కెట్‌ను తమ చేతుల్లోకి తీసుకోవడానికి వారి పెట్టుబడి

అది. మనవాళ్ళు వారి ఉత్పత్తులకు అలవాటు పడేదాకా వాటిని చవకగా అమ్ముతారు. ఎన్నో ప్రలోభాలు పెట్టి వారికి అనుకూలంగా మలచుకుంటారు. ఒకసారి మనం ఆ వస్తువులకు బానిస కాగానే వాటి రేట్లు పెంచి ఇప్పటి నష్టాలకు ఎన్నో రెట్లు లాభం సంపాదిస్తారు. నీకు తెలుసో లేదో కాని టీ, కాఫీ, మనదేశంలో ప్రవేశపెట్టినప్పుడు ఉచితంగా ఇచ్చేవారట. దాని ఫలితం చూడు, అంబలి తాగే మన పల్లెటూరి వాళ్ళు కూడా టీ, కాఫీ, పడందే పనికి వెళ్ళరు. ఇప్పుడు కోక్, పెప్సీ, రకరకాల సౌందర్య సాధనాలు మన పల్లెటూర్లకి పాకాయి."

"నీవన్నట్టు ఈ పార్లర్ బిజినెస్ కూడా ప్రారంభంలో నష్టాలు తేవచ్చు కదా?"

"తేవచ్చు. కాని నా ఉద్దేశ్యంలో ఈ వ్యాపారంలో నష్టాలకు ఆస్కారం తక్కువ. అసలు వ్యాపారం అంటేనే రిస్క్‌తో కూడుకున్నది. లాభ నష్టాల గురించి మీనమేషాలు లెక్కిస్తూ కూర్చుంటే మనం ఏ పనీ చేయలేము. మనకు మనంగా వ్యాపారం చేస్తే నష్టాలకు ఎక్కువ ఆస్కారం ఉంది. కాని అదే ఫారిన్ కంపెనీల భాగస్వామ్యంతో చేస్తే రిస్క్ తక్కువగా ఉంటుంది. ఇక 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' సంగతంటావా, అది ప్రపంచంలోనే నెంబర్ వన్ హెల్త్ అండ్ బ్యూటీ కేర్ కంపెనీ. నీవు మామూలు మంగలి పని అనేది వాళ్ళు ఎంత ప్రొఫెషనల్‌గా చేస్తారో చెబితే ఆశ్చర్యపోతావు. తలవెంట్రుకల స్పెషలిస్టులు కొందరైతే, కొందరు గడ్డంలో ఆరితేరినవారు. ఇంకొందరు మీసం నిపుణులు – వారిలో కూడా ఎడం వైపు స్పెషలిస్టులనీ, కుడివైపు నిపుణులనీ ఉన్నారు. మనకు ఏ సమస్య వచ్చినా, ఆ యా నిపుణులు వెంటనే వచ్చి ఆ సమస్య పరిష్కరిస్తారు. అలాగే కస్టమర్ల అవసరాన్ని బట్టి ముందే మనం ఆ స్పెషలిస్టులను బుక్ చేసుకోవచ్చు. కాకపోతే వాటికి అదనపు ఛార్జీలుంటాయి."

"నువ్వు చెబుతుంటే నాకు నవ్వు వస్తోంది. డాక్టర్లలో ప్రతి అంగానికీ స్పెషలిస్టులున్నట్టు మంగలి వాళ్ళలో కూడా ఉన్నారన్నమాట. మామూలు క్షురకర్మను ఆకర్షణీయమైన లేబుల్‌తో అమ్ముకోవడం, అమెరికాకే చెల్లింది. నువ్వా, దీన్ని చాలా సీరియస్‌గా స్టడీ చేసినట్టున్నావే. ఎన్నో సూక్ష్మ విషయాలను ధారాళంగా చెబుతున్నావు."

"ఒక పని చేయాలనుకున్నప్పుడు, దాని గురించి కూలంకషంగా ఆలోచించడం నా అలవాటని నీకు తెలుసుగా? కాకపోతే ఈ విషయంలో నాకంత శ్రమ కాలేదు. 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' వెబ్‌సైట్ బ్రౌజ్ చేస్తే ఎన్నో విషయాలు తెలిసాయి. వివిధ దేశాల్లోని వారి శాఖలు, ఒక శాఖ ప్రాఫిట్ సెంటర్‌గా ఎన్ని నెలల్లో ఎదుగుతుంది? ఒక్కోదానికి అయే ఖర్చెంత? స్థానిక పరిస్థితుల దృష్ట్యా ఎంత వ్యాపారం అవుతుంది? రోజు, వారం, నెల, సంవత్సరం వారీగా వారు అంచనా వేస్తారు. వారి అంచనా ప్రకారం హైద్రాబాద్‌లో బ్రాంచి మూడు నెలల్లోగా లాభాల బాటలోకి వస్తుంది. అందుకే దీన్లో పూర్తిగా దిగాలని నిశ్చయించుకున్నాను."

"సో, హైటెక్ మంగలి పనికి సై అంటావ్."

"మంగలి పని, మంగలి పని అని పదే పదే ఎందుకు దెప్పుతావు? ఎంత చెప్పినా, నీ ఆలోచనాధోరణిలో మార్పు రాదు, 'డిగ్నిటీ ఆఫ్ లేబర్' నీలాంటి వాళ్ళ ఒంటికి పట్టదు. 'బాటా ఏజెన్సీ తీసుకున్న బ్రాహ్మలెందరు లేరు? అయితే వాళ్ళంతా మాదిగ పని చేస్తున్నట్టా? పని బట్టి కుల మనేది ఒకప్పటి మాట. ఇప్పుడు భుక్తికి ఏ పని చేసినా తప్పు లేదు. న్యాయంగా, ధర్మంగా ఉంటూ మనం ఏ వృత్తిలో ఉన్నా సిగ్గు పడవలసిన అవసరంలేదు.

అయినా బిజినెస్‌లో మనమే పని చేయాలా? ఉద్యోగులతో చేయించొచ్చుగా. మనం ఎం.బి.ఏ.లో నేర్చుకున్న, పని చేయించుకునే నేర్పు, ఇంకెప్పుడు పనికొస్తుంది? కానీ, పని చేయించాలంటే మనకు కూడా ఆ పని చేయడం రావాలి. అప్పుడే మనం ఉద్యోగులపై ఆధిపత్యం చలాయించగలం. ఆ కాన్ఫిడెన్స్ నాకుంది కాబట్టే నేను ఇందులో మనస్ఫూర్తిగా దిగుతున్నాను" - ఆశారాజు నొక్కి పలికాడు.

"ఎనీవే, ఆల్ ది బెస్ట్, నేను మాత్రం చిన్నదో, చితకదో ఉద్యోగం చూసుకుంటాను" - విష్ణుమూర్తి తన నిర్ణయం తెలిపాడు.

"నీక్కూడా బెస్టాఫ్‌లక్" - ఆశారాజు సెలవు తీసుకున్నాడు.

* * *

'కటింగ్ ఎడ్జెస్' లిబర్టీ సెంటర్ బ్రాంచి ప్రారంభోత్సవం అట్టహాసంగా జరిగింది. తెలుగు చిత్ర రంగంలోని పాపులర్ నటీనట జంట ముఖ్య అతిథులుగా వచ్చారు. అమెరికా నుంచి ఆ దేశపు ఉన్నతాధికారులు వచ్చారు. ఆరోజే దాదాపు నెల రోజుల అపాయింట్‌మెంట్లు బుక్కయ్యాయి. క్రెడిట్ కార్డులు కూడా స్వీకరించడంతో సౌకర్యంగా ఉండి, పెద్ద సంఖ్యలో ప్రజలు తమ టైము రిజర్వు చేసుకున్నారు. వి.ఐ.పి.లకు వారికి అనువైన సమయం కేటాయింటడం గగనమైపోయింది.

బుకింగు ఫీజుతోనే ఆశారాజు పెట్టుబడి తిరిగి వచ్చినంతయింది. సూటు, బూటుతో అతను ఇంటర్నేషనల్ ఫ్రాంచైసీ అధినేతగా వెలిగిపోయాడు. అతని మొహం వేయి వాట్ల బల్బులా ప్రకాశించింది. దాదాపు మూడు నెలలపాటు ప్రత్యేక తర్ఫీదు పొందిన సిబ్బందితో పాటు అతనూ శిక్షణ పొందాడు. అధునాతన ఫర్నిచర్‌తో పార్లర్‌ను బాగా అలంకరించారు. దాంతో, హాజరైనవారు బాగా ఇంప్రెస్ అయ్యారు.

కార్యక్రమానికి వచ్చిన విష్ణుమూర్తికి, ఆశారాజు ఆలింగనంతో స్వాగతం పలికాడు. తన బిజినెస్ అసోసియేట్స్ అందరికీ పరిచయం చేశాడు. అల్పాహారం చేసి, ఆశారాజుకు తన హృదయపూర్వక శుభాకాంక్షలు తెలిపి సెలవు తీసుకున్నాడు విష్ణుమూర్తి.

అనతికాలంలోనే 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' పేరు జంటనగరాలలో మారుమ్రోగింది. ఆరు నెలల్లో నగరం నలువైపులా మరో పది బ్రాంచీలు తెరిచారు. అన్నిట్లోనూ అదే రద్దీ. అపాయింట్‌మెంట్ కొరకు కనీసం పదిహేను రోజులు ఆగాల్సి వస్తోంది. దేశంలో బ్రాంచి తెరిచిన అన్ని నగరాల్లోనూ అదే పరిస్థితి. ఒకసారి పార్లర్‌కు వచ్చినవారు మరో పదిమందికి రికమెండ్ చేస్తున్నారు. ఆడవాళ్ళకి ఆడ అటెండర్లు, మగవారికి మగవారు ట్రీట్‌మెంట్ చేస్తుండడం, పార్లర్ వ్యవహారాలు హుందాగా నడపడం వల్ల వారి పరపతి బాగా పెరిగింది. 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' సేవ వినియోగించుకున్న వారి పర్సనాలిటీ పూర్తిగా మారసాగింది. వందల మందిలో వారిని గుర్తించే స్థాయికి ఎదిగాయి 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' సేవలు. రకరకాల ఫేషియల్స్, వివిధ క్రాపులు, గడ్డం స్టైల్సు, మీసం కట్లు, కొట్టొచ్చినట్టు రూపొందించబడడం వల్ల అవి బాగా ప్రాచుర్యం పొందాయి. వేరేవాళ్ళు వాటిని అనుకరించాలని ప్రయత్నించి విఫలులయ్యారు. గడ్డం, మీసాల్లో కురుపులు, తలపై చుండ్రు, కేశాలకు ప్రకృతిసిద్ధమైన రంగులు - ఇలా కేశాలంకరణకు సంబంధించి ఎన్నో చికిత్సలు జయప్రదంగా అందిస్తూ, ప్రజల మన్ననను సంపాదించాయి, 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' పార్లర్లు. పార్లర్లో చికిత్స

చేయించుకోకపోయినా, వాటి బ్యూటీ అండ్ హెల్త్‌కేర్ తయారీలను వాడిన వారు కూడా లబ్ధి పొందారు. దాంతో ఆ విదేశీ కంపెనీ తయారీలకు విపరీతమైన డిమాండ్ ఏర్పడింది. అవి కేవలం వారి పార్లర్లలో మాత్రమే లభించడం వల్ల పార్లర్ల ప్రాముఖ్యత పెరిగింది.

ఆశారాజు చాలా బిజీ అయిపోయాడు. అయిదు వందల అడుగుల ఆఫీసులో మొదలైన అతని శాఖ, రెండు వేల అడుగులకు విస్తరించింది. పెరిగిన ఆదరణ కనుగుణంగా సిబ్బంది కూడా పెరిగారు. ఆశారాజు చాకచక్యం, అతని విదేశీ భాగస్వాముల కంట్లో పడింది. వారి పథకాల అమలుకు ఆశారాజే సరిఅయిన మనిషి అని నిశ్చయానికి వచ్చి, అతన్ని తమ ఉన్నతాధికారిగా నియమించారు. దాంతోపాటు అతను సొంత పార్లర్ నడుపుకునే స్వేచ్ఛ నిచ్చారు. కన్సల్టింగ్ స్పెషలిస్ట్‌గా అతను దేశంలోని అన్ని బ్రాంచీలకు వెళ్ళాల్సిన పరిస్థితి ఏర్పడింది. అంతేగాక పరిపాలనకు సంబంధించిన వ్యవహారాలలో కూడా అతనికి కీలక బాధ్యతలు అప్పగించారు. కారూ, డ్రైవర్ని సమకూర్చారు. స్వతహాగా చురుకైన ఆశారాజు, పార్లర్ నిర్వహణకు సంబంధించిన అన్ని కోణాలనూ ఆకళింపు చేసుకున్నాడు. రెండుసార్లు అమెరికా వెళ్ళి అక్కడ శిక్షణ పొందాడు. అక్కడి కార్య పద్ధతులను ఇక్కడ అమలుపరిచాడు. దేశంలో ఏ మూల బ్రాంచి తెరవాలన్నా ఆశారాజు ప్రమేయం తప్పనిసరి. అలా 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' వ్యాపార వ్యాప్తికి, ఆశారాజు చాలా కృషి చేశాడు. విజయం సాధించాడు.

విష్ణుమూర్తి మాత్రం ఓ ప్రైవేట్ కంపెనీలో ఎదుగూ, బొదుగూ లేని ఉద్యోగంలో రోజులు లెక్కబెడుతున్నాడు. ఆశారాజు అభివృద్ధిని చూసి అతని కళ్ళు చెదిరిపోయాయి. 'తనూ ఆ వ్యాపారంలో దిగి ఉంటే' అని అప్పుడప్పుడు అనుకుంటాడు. అది క్షుద్రమైన పని, అని అనుకున్న తన ఆలోచనకు, సిగ్గు పడతాడు. మళ్ళీ, 'తాను గాని ఆ బిజినెస్‌లో అడుగిడ్తే అంత రాణించేవాడు కాడేమో, ఆశారాజులో ఉన్నంత నిశిత దృష్టి, చొరవ, విశ్లేషించే నేర్పు తనలో లేవు. నా కింతే ప్రాప్తం' అని సమాధానపడతాడు విష్ణుమూర్తి.

* * *

"ఆ తర్వాత?" – ఉత్సుకతను ఆపుకోలేకపోయాడు మోహనక్రిష్ణ.

"ఇప్పుడింతవరకే రాశాను. తర్వాత జరిగిన సంఘటనలు ఊహించగలవా?" – బదులు ప్రశ్నతో జవాబిచ్చాడు రాంప్రసాద్.

"ఊహించుకోవడానికేముంది' తేలిగ్గా చెప్పవచ్చు. ఇలాంటి వాటికి ముగింపు."

"ఏదీ చెప్పు, చూద్దాం" – ఛాలెంజ్ చేశాడు రాంప్రసాద్.

"సాధారణంగా ఇలాంటి కేసుల్లో జరిగేదే, ఇక్కడా జరిగి ఉంటుంది. మన దేశంలో కాలూనడానికి ఇక్కడి వారితో చేతులు కలిపిన అమెరికన్లు, మనవారి మదుపుని, పరపతిని, నైపుణ్యాన్ని, వారి ప్రయోజనాలకు వాడుకుని, ఇక్కడి కార్య పద్ధతులు ఆకళింపు చేసుకుని ఓ శుభోదయాన, ఆశారాజు లాంటి వాళ్ళకు పంగనామం పెట్టి ఉంటారు. షేరు మార్కెట్లో వారి దేశపు బ్రోకర్ల ద్వారా ధరలో గోల్‌మాల్ చేసి ఏదో ధరకు మనవాళ్ళ షేర్లు చేజిక్కించుకుని కంపెనీ మొత్తానికి వాళ్ళే అధిపతులయి ఉంటారు. ఇలాంటివి ఎన్ని కేసులు చదవలేదు?" – మోహనక్రిష్ణ తన ఫారిన్ ట్రేడ్ జ్ఞానాన్ని బయల్పరిచాడు.

"నీ వన్నది కొంతవరకు కరక్టే కాని ఇక్కడ ఓ చిన్న ట్విస్టు ఉంది. ఆ మలుపే నన్ను ఇది కథగా రాసేందుకు దారి తీసింది."

"ఏంటా మలుపు?" – అడిగాడు మోహనక్రిష్ణ కుతూహలంగా.

"దానికి ఓ వారం రోజులు ఓపిక పట్టాలి. వచ్చే ఆదివారం మీ ఇంట్లోనే కలిసి ఈ కథకు ముగింపు పలుకుదాం" – రాంప్రసాద్ బయలుదేరేందుకు ఉద్యుక్తుడయ్యాడు.

మరుసటి ఆదివారం తను రాసిన కాగితాలు మోహనక్రిష్ణకి అందించి, తను ఓ నవల చదవడంలో పడ్డాడు రాంప్రసాద్.

* * *

ఆశారాజు క్షణం తీరికలేకుండా ఉన్నాడు. విష్ణుమూర్తికి కూడా అపాయింట్‌మెంట్ దొరకని పరిస్థితి. పదిసార్లు ఫోను చేస్తే ఒకసారి దొరుకుతాడు. తన క్యాంపులకు సంజాయిషీ ఇస్తాడు. రెండు నిముషాలు మాట్లాడి, ఏ వారం, పది రోజుల తర్వాతి తేదీకి డిన్నర్ ఫిక్స్ చేస్తాడు. అప్పుడు ఇద్దరు మిత్రులూ రెండు మూడు గంటలు తనివితీరా కబుర్లు చెప్పుకుంటారు, పాత రోజులు జ్ఞప్తికి తెచ్చుకుంటారు, అలా డిన్నర్‌కి కలిసిన ఓనాడు.....

"చూస్తుండగానే ఎంత ఎత్తుకు ఎదిగావు? ఐయామ్ ప్రౌడ్ ఆఫ్ యూ, ఆశా."

"ఇదీ ఒక ఎత్తేనా? ఇంకా సాధించవలసింది ఎంతో ఉంది. ఏదో నాకు బాగుందనిపించి ఈ వ్యాపారం మొదలుపెట్టాను. అదృష్టం కలిసివచ్చింది. ఏదో ఇలా రోజులు గడుస్తున్నాయి."

"నీలో నాకు నచ్చే విషయం ఇదే. ఎంత సంపాదించనా, హోదా పెరిగినా నీ కాళ్ళు భూమి మీదే ఉంటాయి. ఇలా ఎందరుంటారు? అవునుగాని, ఇప్పుడు నీకెన్ని బ్రాంచీలు?"

"లిబర్టీలోని ముఖ్య కేంద్రం నా సొంతం. అది జంటనగరాలలోని పదిహేను బ్రాంచీలకు హెడ్ ఆఫీసు. మా కేంద్రంలో ప్రతి అంశానికి సంబంధించిన నిపుణులుంటారు. ఎప్పుడు ఏ బ్రాంచికి అవసరం ఉంటే అప్పుడు అక్కడికి వెళతారు. బ్యూటీకేర్ ప్రొడక్ట్స్ అవుట్‌లెట్ కూడా మా కేంద్రంలోనే ఉంది. అక్కడినుండే అన్ని శాఖలకు సరఫరా చేస్తాం. ఇకపోతే విజయవాడ బ్రాంచి మా బావగారు చూస్తున్నారు. తిరుపతి బ్రాంచి మా మావయ్యగారి అబ్బాయి నిర్వహిస్తున్నాడు. నాకు, మా కుటుంబ సభ్యులందరికీ 'కటింగ్ ఎడ్జెస్ ఇండియా లిమిటెట్'లో షేర్లున్నాయి.

"మొత్తానికి మీ కుటుంబ సభ్యులు, బంధువులు అందర్నీ ఇందులోకి లాగావన్నమాట."

"నేను లాగలేదు. వాళ్ళే ముందుకు వచ్చారు. నేను ప్రోత్సహించాను. ఇలా వారికీ ఓ వ్యాపకం దొరికింది. నాకు అన్నిటికంటే తృప్తినిచ్చే అంశం – మా పార్లర్ల మూలంగా జనంలో శరీర పారిశుద్ధ్యం పట్ల అవగాహన పెరిగింది. కొన్ని వేల మందికి ఉద్యోగాలు కల్పించాము" – ఆశారాజు కళ్ళలో మెరుపు.

"అది సరేగాని మీ విదేశీ భాగస్వాములు ఏమంటున్నారు?"

"ఏమంటారు? వారి దృష్టి అంతా లాభాలపైనే. వారం వారం లెక్కలు ఇంటర్నెట్‌లో పంపుతాం. అంత బాగా నడవని బ్రాంచీల గురించి ఆరా తీస్తారు. వాటి లోపాలను గుర్తించి లాభాల వైపు మళ్ళించే సూచనలు ఇస్తారు. ఇంకా క్రొత్త బ్రాంచీలు తెరవమని

పోరు. వారి టార్గెట్లతో, మానిటరింగ్‌తో చచ్చే చావుగా ఉంది. అమెరికన్లంతే. పని విషయంలో వారికి దయా, దాక్షిణ్యాలుండవు."

"అంతా చేస్తే, నీ సేవలకు తగ్గ పారితోషికం ఇస్తున్నారా? లాభాల పంపకం ఎలా ఉంటుంది?" – విష్ణుమూర్తి కుతూహలం అణుచుకోలేకపోయాడు.

"ఈ విషయంలో మాత్రం నాకంత సంతృప్తిగా లేదు. పెట్టుబడి, శ్రమ మనది. వారి పేరు వాడుకున్నందుకు భారీ మూల్యమే చెల్లించాల్సి వస్తోంది. పైగా వారి ఆధిపత్యమొకటి. మొదటి ఆరు నెలలు మా సంపాదనంతా విదేశీ నిపుణుల జీత, భత్యాలకు, ఫైవ్‌స్టార్ హోటళ్ళ బిల్లులకే కరిగిపోయింది. మా విక్రయాలు చూసి సంతోషించడమే గాని ఖర్చులు పోను మాకు మిగిలేది చాలా స్వల్పం. ఖర్చుల్లో ప్రకటనలకూ, రాయల్టీకే ఎక్కువ శాతం వెచ్చించాల్సి వస్తోంది. అందుకే విదేశీ నిపుణుల సంఖ్య తగ్గించాం. పరిపాలనా వ్యవహారాలు చూడడానికి మాత్రం కొందరింకా మన దేశంలో ఉన్నారు. వారి ఆడిట్ చాలా స్ట్రిక్టుగా ఉంటుంది. గుడ్డిలో మెల్లగా మనవాళ్ళు ఈ వృత్తిలో మంచి ప్రావీణ్యం సంపాదించారు. ఇప్పుడు వారు విదేశాలకు కూడా స్పెషలిస్టులుగా వెళ్ళే స్థాయికి ఎదిగారు. అందుకే ఖర్చులు తగ్గాయి. కొంత రాబడి కూడా పెరిగింది."

"అట్టి పరిస్థితుల్లో అమెరికన్లకు అప్పనంగా వాటా ఇవ్వడమెందుకు? కంట్రాక్టు రద్దు చేస్తే సరి."

"అది అంత సులభం కాదు. మా కాంట్రాక్టులోని కొన్ని అంశాలు కేవలం 'కటింగ్ ఎడ్జెస్' వాళ్ళకే సానుకూలంగా ఉన్నాయి. కంట్రాక్టు రద్దు చేస్తే మనకే నష్టం. సూక్ష్మ ముద్రణలో ఉన్న కొన్ని పాయింట్లను పట్టించుకోకపోవడంవల్ల వచ్చిన చిక్కది."

"దీనికింకేం పరిష్కారం లేదా?"

"పరిష్కారం ఉంది కాని దానివల్ల కూడా మనకు నష్టం వాటిల్లే ప్రమాదం ఉంది. ఒకటి మాత్రం నిజం. మనవాళ్ళకు పొరుగింటి పుల్లకూర రుచి. విదేశీ అనగానే ఓ మోజులో పడిపోతారు. అదే మనవాళ్ళను చులకనగా చూస్తారు. ఇప్పుడయే వ్యాపారం విదేశీ లేబుల్‌తోనే సాధ్యమైంది. ఉద్యోగులు కూడా విదేశీయులు, విదేశీ కంపెనీలు అంటే భయ భక్తులతో పనిచేస్తారు. మనం కాస్త చనువిస్తే నెత్తినెక్కుతారు. ఏది ఏమైనా ఈ పనిలో ఛాలెంజ్ ఉంది. అది సరిగా ఎదుర్కొన్న తృప్తి ఉంది. ఇక లాభాలంటావా, అవి, శ్రమకు తగ్గట్టుగా లేవు. ఒప్పుకుంటాను. కాని దీన్లో నేను చేయగలిగేదేమీ లేదు" – ఆశారాజు ఆక్రోశం.

"అలా అని చేతులు కట్టుకు కూర్చుంటావా?"

"నా ప్రయత్నాల్లో నేనున్నాను. సమయం వచ్చినప్పుడు నీకు చెబుతాను."

"నీవుగాని సొంతంగా ఏమైనా మొదలుపెడితే నాకు ఓ ఉద్యోగమిస్తానని మాటివ్వు."

"ఉద్యోగమా? చస్తే ఇవ్వను. భాగస్వామ్యం అంటే ఓ.కే. అంటాను. అయినా దానికింకా చాలా టైముందిలే."

భోజనం పూర్తికావడంతో ఇద్దరూ లేచారు, తన కారులో డ్రాప్ చేస్తానన్నా వినకుండా తన స్కూటరువైపు నడిచాడు విష్ణుమూర్తి.

కాలగమనంలో మూడేళ్ళు గడిచాయి.

ఎన్నో మార్పులు వచ్చాయి విష్ణుమూర్తి, ఆశారాజు జీవితాల్లో.

'కటింగ్ ఎడ్జెస్' వారు, వారి భారతీయ భాగస్వాముల షేర్లను పూర్తిగా చేజిక్కించుకున్నారు. కంపెనీ నిర్వహణలో మనవాళ్ళను ప్రక్కకు నెట్టి, వారి తొత్తులను నియమించారు. ఆశారాజు కూడా తన షేర్లను అమ్మాల్సివచ్చింది. అయితే ఇక్కడ అతను కాస్త తెలివిగా మెలిగాడు. అమెరికా కంపెనీతో 'బ్యూటీ అండ్ హెల్త్‌కేర్ ప్రొడక్ట్స్' ఇక్కడే తయారుచేయడానికి కంట్రాక్టు కుదుర్చుకున్నాడు. హైద్రాబాద్ శివార్లలో ఓ ఫ్యాక్టరీ నెలకొల్పాడు. విష్ణుమూర్తిని ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరెక్టరుగా తీసుకున్నాడు. పెట్టుబడి, నిర్వహణ వీళ్ళదైతే క్వాలిటీ కంట్రోల్ బాధ్యత విదేశీ కంపెనీది. అమ్మకాలపై కొంత శాతం రాయల్టీ ఇచ్చే ప్రతిపాదనపై ఒప్పందం కుదిరింది. ఇక్కడే తయారుచేస్తుండడం వల్ల తయారీ ధర మామూలు ప్రజలకు కూడా అందుబాటులోకి వచ్చింది. దానివల్ల డిమాండ్ పెరిగింది. ఎగుమతులు కూడా మొదలయ్యాయి. ఫైనాన్స్, పరిపాలన విష్ణుమూర్తి చూస్తే ఉత్పాదన, మార్కెటింగ్‌పై ఆశారాజు కేంద్రీకరించాడు. వారిద్దరికి సమన్వయం చక్కగా కుదిరింది.

ఫ్యాక్టరీ వ్యవహారాలు చక్కబడ్డాక ఇద్దరు మిత్రులు అదే ఫైవ్‌స్టార్ హోటల్లో డిన్నర్ చేస్తూ పిచ్చాపాటీ మొదలుపెట్టారు.

"మంగలి పని అని మానుకుంటే ఈ స్థితికి వచ్చే వాళ్ళమా?" – ఆశారాజు మొదలుపెట్టాడు.

"నిజమే. ఆనాడు నీ మాటలు కొట్టివేసాను. ఒకింత ఎగతాళిగా కూడా మాట్లాడాను. నీ ముందు చూపుకు జోహార్లు. మనిద్దరం చదివింది ఒక కోర్సే అయినా, మన దృక్పథాల్లోని తేడా వల్ల నువు ముందుకు వెళ్ళగలిగావు. నేను వేసిన గొంగళి చోటే ఉన్నాను. ఏదో నీ చలవ వల్ల ఈ స్టార్ హోటల్లో డిన్నరు చేస్తున్నాను."

"అలా అనకు విశూ. నీ తెలివి నీకుంది. మానవ సంబంధాల్లో పాజిటివ్ అప్రోచ్ ఉంది. కాకపోతే మన సగటు తెలుగువాడి మనస్తత్వం – రిస్క్ అంటే ఆమడ దూరం పరుగెడతారు. మన కంపెనీలో కొన్నాళ్ళు అనుభవం సంపాదించాక నీవు నాకంటే ముందుంటావేమో!" – మనస్ఫూర్తిగా అన్నాడు ఆశారాజు.

"అలా ఎన్నడూ జరగదు. నీకు నా మీదున్న నమ్మకానికి థ్యాంక్స్. ఎంత అభివృద్ధి సాధించినా నీ తర్వాతే నేను. నీ విదేశీ భాగస్వాములలాగా స్వార్థంగా ఉండను" – విష్ణుమూర్తి కంఠంలో నిజాయితీతో కూడిన వణుకు.

"నాకు నా భాగస్వాముల మీద ఏ ఫిర్యాదూ లేదు. అమెరికన్లంటే లాభాలు మాత్రమే పరిగణించేవారని తెలుసు. వ్యాపార సంబంధాలు తప్ప మానవ సంబంధాలు వారికి పట్టవనీ తెలుసు. అందుకే ఈ విషయంలో నాకు ఏ నిరాశా లేదు. కాకపోతే నేను కూడా నా పావులు జాగ్రత్తగా కదిపాను. వాళ్ళకు చిక్కినట్టే చిక్కి, వాళ్ళ పిలక చేజిక్కించుకున్నాను. 'పార్లే' రమేష్ చౌహాన్, అలాగే కోకో వాళ్ళకు తన 'బిస్లేరి' తాగించాడు."

"ఈ కోకోకోలా ఉదంతమేమిటి? మన దేశం నుంచి తరిమేయడమేమిటి? మళ్ళీ స్వాగతించడమేమిటి?"

"అదే రాజకీయమంటే. ఏ పార్టీ అయినా తను అధికారంలోకి రాగానే ఏదో సంచలనాత్మక నిర్ణయాలతో తన పట్టు సాధించి, అధికారంలో ఉండడానికి బాటలు వేసుకుంటుంది. ఇందిరాగాంధీ గద్దె దిగింతర్వాత అధికారంలోకి వచ్చిన జనతా హయాంలో కాంగ్రెస్ అమెరికా తొత్తు అనీ అమెరికన్ కంపెనీలు మనల్ని దోచుకుంటున్నాయనీ ప్రచారం మొదలుపెట్టారు. అందులోని భాగంగానే కోక్ కంపెనీ మీద కక్ష కట్టారు. దాన్ని దేశం నుంచి తరిమేదాకా ఊపిరి తీసుకోలేదు. దాని స్థానంలో ఒక దేశీయ కంపెనీ ద్వారా 'డ్రింక్ 77' అని ఓ శీతల పానీయం ప్రవేశపెట్టారు. కాని అది 'కోక్' స్థాయికి చేరుకోలేకపోయింది. 'కోక్'ను మన దేశం నుంచి తరమడంతో భారీ పాత్ర నిర్వహించిన 'పార్లే' అప్పుడు 'థమ్స్ అఫ్' ప్రవేశపెట్టింది. తన 'గోల్డ్‌స్పాట్' బ్రాండ్‌తో అప్పటికే మార్కెట్లో మంచి విస్తరణ వ్యవస్థ ఉన్నందున 'థమ్సఅప్' దేశం నలుమూలలా విస్తరించింది. 'కోక్' స్థానాన్ని కొట్టేసి, ఇప్పటికీ అజేయంగా ఉంది."

"కోక్ మళ్ళీ మన దేశానికెలా వచ్చింది?"

"అదంతా చాలా పెద్ద కథ. టూకీగా చెప్పాలంటే... జనతా కిచిడీ ప్రభుత్వం మూన్నాళ్ళ ముచ్చటే అయింది. కాంగ్రెస్ మళ్ళీ ఢిల్లీ పీఠాన్నధిష్టించింది. అమెరికాతో మళ్ళీ సత్సంబంధాలు మొదలయ్యాయి. మన దేశ మార్కెట్‌ను తమ లాభాల కోసం ఉపయోగించుకోవాలని, తద్వారా వారి ఆర్థిక వ్యవస్థను పటిష్టం చేసుకోవాలని అమెరికా పావులు కదపడం మొదలుపెట్టింది. ఈసారి 'కోక్' ప్రత్యర్థి 'పెప్సీ'ని ముందుకు తోసింది. దాన్ని అడ్డుకోవడానికి 'పార్లే' శాయశక్తులా ప్రయత్నించింది. విదేశీ ధనబలం ముందు దేశీయత్వం వీగిపోయింది. 'పెప్సీ' ఇండియాకి రానే వచ్చింది. ఇక కోక్ వెనకెందుకుంటుంది? అదీ తన ప్రయత్నాలు మొదలుపెట్టింది. 'పార్లే' రంగంలోకి దూకింది. ఈసారి వ్యూహం మార్చింది. 'పెప్సీ', 'కోక్' మధ్య ఉన్న పోటీని తనకు అనుకూలంగా మార్చుకుంది. వాటితో పోరాడే శక్తి ఎలాగూ లేదు కాబట్టి కోక్‌తో సంధికి సిద్ధపడింది. భారీ మొత్తానికి తన శీతల పానీయాల విభాగాన్ని కోక్‌కు అమ్మేసింది. పుణ్యం, పురు'షార్థం' రెండూ దక్కించుకుంది. ఒక ప్రత్యర్థిని మార్కెట్‌లోంచి తప్పించడమేగాకుండా పెప్సీకి ధీటుగా నిలిచే అస్త్రం దొరికింది గదా, అని మూల్యం గురించి పెద్దగా ఆలోచించకుండా పార్లేతో ఒప్పందం కుదుర్చుకుంది కోక్. అయితే 'పార్లే' మార్కెట్ నుంచి పూర్తిగా తప్పుకోలేదు. ఒప్పందంలో తన 'బిస్లేరి' బ్రాండ్‌ను వీడలేదు. ఒప్పందంలో తనకు అనుకూలంగా కొన్ని అంశాలు చేర్చిన రమేష్‌చౌహాన్ ఆ తర్వాత 'ఫ్రూటీ' బ్రాండ్‌తో కోక్‌కు ప్రత్యర్థిగా నిలబడ్డాడు" ఆగాడు ఆశారాజు.

"అందుకనేనా కోక్ ఇంకా నష్టాల్లో ఉంది?"

"దానికి కోక్ స్వయంకృతాపరాధం ఒక కారణమైతే పెప్సీ నుంచి గట్టి పోటీ కూడా మరో కారణం."

"అదెలా?"

"'థమ్సఅప్'ను కొన్న కోక్, దాని అమ్మకాలను తగ్గించి తన బ్రాండ్‌ను ప్రమోట్ చేసుకోవడమే లక్ష్యంగా ఉంచుకుంది."

"అది ఆత్మహత్యా సదృశ్యం కాదూ? నాకీ కార్పొరేట్ ఆటలు అంత తొందరగా అవగాహనకు రావు. కాస్త వివరించు" ఉత్సాహంగా అడిగాడు విష్ణుమూర్తి.

"కోక్ కంపెనీ, థమ్స్అప్ మీద మమకారంతో దాన్ని కొనలేదు. దాన్ని పోటీ నుంచి తప్పించి తన ఇంటర్నేషనల్ 'కోక్' బ్రాండ్‌ను మనమీద గుమ్మరించడానికి వేసిన పథకం అది. 'థమ్స్ అప్' ఆర్డర్లున్న చోటికి 'కోక్' సప్లై చేసి, కోక్ మార్కెట్ షేర్‌ను పెంచుకోవాలని ప్రయత్నించింది. అది బెడిసికొట్టి, పెప్సీ అమ్మకాలు పెరిగేలా చేసింది. నష్టాలు తగ్గించుకోవడానికి థమ్స్ అప్ సప్లైలను తప్పనిసరిగా పెంచవలసి వచ్చింది. మల్టీనేషనల్ కంపెనీలకు ధీటుగా మన దేశీయ పానీయం ఇప్పటికీ మార్కెట్ లీడర్‌గా ఉంది. ఈ లావాదేవీల ప్రేరణతో నేను 'కటింగ్ ఎడ్జెస్'తో, వారి 'భాష'లో మాట్లాడి మంచి చేసుకున్నాను. ఈ ఫ్యాక్టరీ పెట్టించి చాప కింది నీరులా పాకాను. వారిని వారి పద్ధతుల్లోనే దెబ్బతీసాను" ముగించాడు ఆశారాజు.

"వ్యాపార సంబంధాల్లో 'కటింగ్ ఎడ్జెస్'తో, మానవ సంబంధాల్లో నాతో మరియు ఇతర సిబ్బందితో ఎంత సమతూకం పాటిస్తున్నావ్!' ఐ రియల్లీ అడ్మైర్ యూ ఆశా!" – విష్ణుమూర్తి కళ్ళలో తడి.

"అదే మనకూ విదేశీయులకు ఉన్న తేడా. అయితే నా మానవ సంబంధ ప్రవర్తనలో నీ ప్రభావం కూడా ఉంది. ఏమైతేనేం ఇప్పుడు మన నైపుణ్యం, మన అభివృద్ధి కొరకే వాడుకునే అవకాశం వచ్చింది. మిడిల్ ఈస్ట్ దేశాల్లోని కటింగ్ ఎడ్జెస్ బ్రాంచిలకు కూడా మన ఉత్పత్తులను ఎగుమతి చేసి లాభాలు గడించే సమయం ఆసన్నమైంది. మన ధరలు వారి ఉత్పత్తి ఖర్చుకంటే కొన్ని రెట్లు తక్కువగా ఉండడం వలన, పైగా రవాణా ఖర్చుల్లో భారీ ఆదా ఉండడం మూలాన వారికీ ఇది లాభసాటి వ్యాపారమే. ఇది విన్, విన్ సిట్యుయేషన్ అన్నమాట."

"హ్యాట్సాఫ్ ఆశా. నీవు నిజంగా మన దేశానికి ఆశా దీపానివి. నీ మేధతో మన కంపెనీని ఎంతో ఎత్తుకు తీసుకెళతావనే నమ్మకం నాకుంది" – మనస్ఫూర్తిగా అన్నాడు విష్ణుమూర్తి.

"అంతగా నన్ను ములగచెట్టు ఎక్కించనక్కరలేదుగాని, నా మేధకు నీ పరిపాలనా దక్షత తోడైతే మనం సాధించలేనిదేదీ లేదు విశూ" అంటూ లేచాడు ఆశారాజు.

ఇప్పుడు ఇద్దరు మిత్రులూ ఒకే కారులో బయలుదేరారు. విష్ణుమూర్తిని వాళ్ళింటి దగ్గర దింపి, కారును తన బంగళావైపు ఉరికించాడు ఆశారాజు. కారు హెడ్‌లైట్ల వెలుతురులో అతనికి తమ కంపెనీ ఉజ్వల భవిష్యత్తు కనిపిస్తోంది.

* * *

చదవడం ముగించి రాంప్రసాద్ వైపు మెచ్చుకోలుగా చూశాడు మోహనక్రిష్ణ. రాంప్రసాదే ఆశారాజు అన్న భావన కలిగిందతనికి.

'రచన' మాసపత్రిక ఫిబ్రవరి 2004