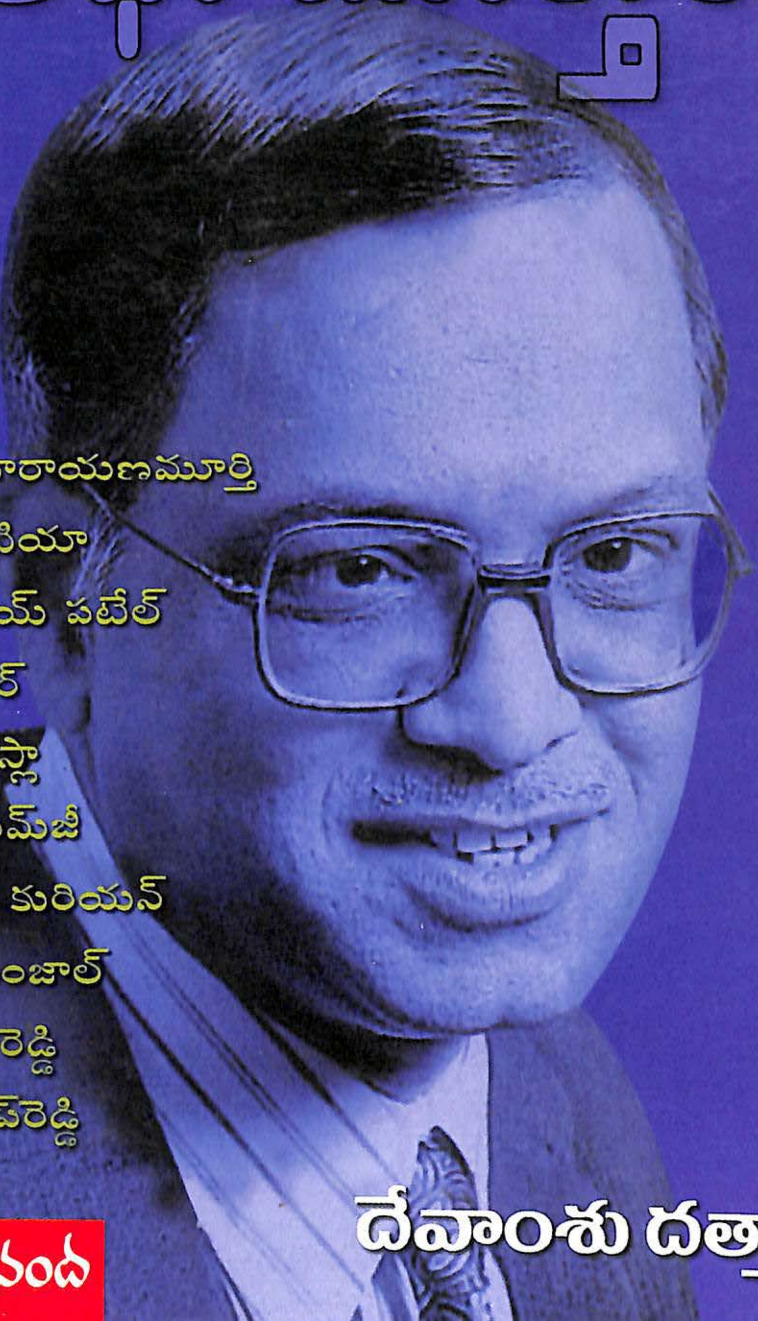
ప్రతిభా మూర్తులు

వ్యాపార రంగంలో



ఎన్.ఆర్.నారాయణమూర్తి
సబీర్ భాటియా
కర్సన్ భాయ్ పటేల్
ఏక్తా కపూర్
వినోద్ ఖోస్లా
అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ
॥ వర్గీస్ కురియన్
.ముంజాల్
అంజిరెడ్డి
డా॥ ప్రతాప్‌రెడ్డి

దేవాంశు దత్తా

అలకనంద

అలకనంద ప్రచురణలు

వ్యాపార రంగంలో ప్రతిభామూర్తులు

ఇదే వరుసలో...

క్రీడా రంగంలో ప్రతిభామూర్తులు	*రచన : గులు ఎజెకీల్*
వైజ్ఞానిక రంగంలో ప్రతిభామూర్తులు	*రచన : ఎస్. అనంతనారాయణ్*

వ్యాపార రంగంలో
ప్రతిభా మూర్తులు

ఆంగ్లమూలం
దేవాంశు దత్తా

అనువాదం
సరోజా ప్రసాద్

అలకనంద ప్రచురణలు
మేరిస్ స్టెల్లా కాలేజ ఎదురుగా, విజయవాడ 520 008

VYAPARA RANGAMLO
PRATIBHA MOORTHULU
by **SAROJA PRASAD**

Telugu translation of
ICONS FROM THE WORLD OF BUSINESS
by **DEVANGSHU DUTTA**

Pub ished by
ALAKANANDA PRACHURANALU
(Pub 'cations w'ng of Ashok Book Centre)
Opp Maris Stella Co ege
Vijayawada 520 008
Phones : (0866) 2476966, 2472096
e-mail : vjwabcbooks@sancharnet. n

FIRST TELUGU EDITION
February 2004

Org na y Publ shed by
Puffin Books

Translation
© ASHOK BOOK CENTRE

DTP & Printed at
SRI SAI GRAPHICS
Vijayawada 520 010

Price :
Rs. 50-00

600.32
ACC NO 18005
C.10698
18005

Copies can also be had from

ASHOK BOOK CENTRE
13-1-1C, St. Anthony Church Compound
Jagadamba Junction
V sakhapatnam 530 002
Phones : (0891) 2565995 2561055

AKSHARA
8-2-273, Pavan Estates
Road No 2, Banjara Hills
Hyderabad 500 034
Phones : (040) 23543906, 23540578

'అలకనంద' గురించి

గత 23 సంవత్సరాలుగా పుస్తక విక్రయ రంగంలో ఉంటూ రాష్ట్రంలోని మూడు ముఖ్య నగరాల (విజయవాడ, విశాఖపట్టణం, హైదరాబాద్)లోని సొంత విక్రయ కేంద్రాల ద్వారా పుస్తక ప్రియులకు ప్రముఖ ప్రచురణకర్తల పుస్తకాలు అందుబాటులోకి తెస్తున్నాము.

అయితే దాదాపు ఇంగ్లీషు పుస్తకాలనే అమ్ముతున్న మాకు, ఆ భాషలో వస్తున్న మంచి సాహిత్యం తెలుగు భాషలో రాకపోవడం, తెలుగు పాఠకులు అడగడం గమనించి, మనమే ఈ ప్రయత్నం ఎందుకు చేయకూడదు అని, ప్రయత్నాలు మొదలుపెట్టాము. కొంతమంది వద్దని వారించినా, తెలుగు పాఠకులు మా విశ్వాసాన్ని వమ్ముచేయరనే ధైర్యంతో ఈ అడుగు వేశాము.

'అలకనంద ప్రచురణలు' పేరున తొలి ప్రయత్నంగా నాలుగు పుస్తకాలు నూతన సంవత్సర కానుకలుగా మీ ముందుకు తీసుకు వస్తున్నాము. దీనిలో ఈ పుస్తకం 'వ్యాపార రంగంలో ప్రతిభామూర్తులు' మా శ్రేయోభిలాషి మిత్రులు శ్రీ ఎమ్.వి.ఎస్. ప్రసాద్‌గారు అనువదించారు.

అశోక్ బుక్‌సెంటర్‌కు ఏరకంగా మీరందరూ చేయూతనిచ్చి, అభివృద్ధి చెందేటట్లు చూశారో, అదే విధంగా మా 'అలకనంద ప్రచురణ'లను కూడా ఆదరించి ప్రోత్సహిస్తారని ఆశిస్తున్నాము.

భవదీయుడు

డి. అశోక్‌కుమార్

14-2-2004

ఇదీ వరస ...

ముందు మాట

1. ఎన్. ఆర్. నారాయణమూర్తి 13
2. సబీర్ భాటియా 25
3. కర్సన్ భాయ్ పటేల్ 37
4. ఏక్తా కపూర్ 47
5. వినోద్ ఖోస్లా 55
6. అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ 65
7. డా. వర్గీస్ కురియన్ 73
8. బి. ఎం. ముంజాల్ 81
9. డా. అంజి రెడ్డి 89
10. డా. ప్రతాప్ రెడ్డి 99

ముందు మాట

భారత వ్యాపారవేత్తలలో ఘనవిజయాలు సాధించిన వారెందరో ఉన్నారు. వారి సంఖ్యతో పోలిస్తే ఈ రచన అసంపూర్ణమే అని అంగీకరించాలి. అట్లా అని వ్యక్తిగతమైన అంచనాలతోనే వారి గురించి రాయలేదనుకోకండి. ఈ పుస్తకంకోసం ఎంపికచేయడానికి కొన్ని నియమాలు పెట్టుకున్నాము.

అవేమిటంటే- వ్యాపారవేత్త సజీవుడై ఉండాలి, తొలితరం వ్యాపారవేత్తగా విజయం సాధించి ఉండాలి, తన రంగంలో మార్గదర్శి వంటివాడై ఉండాలి. గతించిన వారి గురించి చెడుగా మాట్లాడటం మర్యాదకాదు. ఇటువంటి నియమం విధించుకున్నపుడు ఎవరిగురించైనా మంచీచెడులను సమతూకంగా రాయడం సాధ్యంకాదు.

అదే విధంగా తమ తాతముత్తాతల వారసత్వంగా సంక్రమించిన వ్యాపారాన్ని ఎవరైనా ఎలా అభివృద్ధి చేశారన్నది కూడా ఆసక్తి గొలపదు. అంతకంటే ఒక కొత్త రంగంలోని వ్యాపార రహస్యాలు తెలుసుకోవడమే బాగుంటుంది.

ఇంకో నియమం గురించి చెప్పాలి. ఇది విజేతలకు, అక్రమ మార్గాల్లో పైకి ఎదిగినవారికి మధ్యగల విభజనరేఖ. తీరా ఈ పుస్తకం వెలువడ్డాక ఇందులో ప్రస్తావించిన వారేదైనా కుంభకోణంలో చిక్కుకుంటే అంతకన్నా అవమానం మరొకటి ఉండదు. అయితే ఈ పుస్తకంలోని వారిగురించి అటువంటి దానికి ఆస్కారం లేదని చెప్పగలను.

వ్యాపారపరమైన విజయాలకు కొలమానంగా స్టాక్‌మార్కెట్ విలువలనే తీసుకున్నాము. అదృష్టానికి మార్గాలు అనేకం ఉన్నా అన్నింటినీ గమనించడం కష్టం. లిస్టెడ్ సంస్థల స్టాక్ మార్కెట్ విలువనుబట్టి వాటి అధిపతుల సంపదను అంచనావేయడం సులభం.

ఈ పుస్తకంలోని ప్రముఖులు విభిన్నరంగాలకు చెందినవారైనప్పటికీ వారిమధ్య కొన్ని పోలికలున్నాయి. ప్రతి ఒక్కరూ ధీశాలురే, సాహసవంతులే. తమ ఆశయసాధనకోసం తపస్సులా పనిచేయడంతప్ప మరో ధ్యాసలేనివారే. ఆ తపఃఫలంగా వారు సంపన్నులు కావడమన్నది యాదృచ్ఛికమే కావచ్చు. తమ కుటుంబంతోను, వ్యాపారమిత్రులతోను సత్సంబంధాలను నిలకడగా కొనసాగించగల సమర్థులు. అందరూ తమ ఆర్జనకు లోబడి జీవితాలు గడపాలనుకునేవారే. వీరిలో చాలామంది ఆధ్యాత్మిక చింతనాపరులుకూడా.

ఇంటర్నెట్ శకం ప్రారంభం కాకముందు ఈ పుస్తకం వచ్చేది కాదేమో! టిమ్ బెర్నర్-లీస్‌కు అందుకు ధన్యవాదాలు చెప్పాలి. గడువులోగా రచన పూర్తిచేసేలా నన్ను తొందరపెట్టిన సంపాదకత్రయానికి కూడా ధన్యవాదాలు.

దేవాంశుదత్తా

ఎన్. ఆర్. నారాయణ మూర్తి

ఎన్. ఆర్. నారాయణ మూర్తి

నిజాయితీగా ఉండడంవల్ల ఒరిగేదేమీలేదని చాలామంది భావిస్తారు. నిజాయితీగా బతికేవారికే మనశ్శాంతి ఉంటుందని నీతిపాఠాలు చదువుకుంటాము. మోసంచేసినా, పట్టుబడినా పర్యవసానం ఏమిటోకూడా ఈ పాఠాల్లో చెప్తారు. నిజాయితీగా ఉంటూకూడా డబ్బు సంపాదించవచ్చునని చెప్పేవారూ ఉన్నారు.

అయితే నిజాయితీగా ఉండటంవల్లనే సంపన్నులు కావచ్చుననేవారు అటుదు కావచ్చు. చురుకుదనం, నిజాయితీ-ఏదో ఒకటి లేనివారికన్నా ఆ రెండు గుణాలు గలవారు ఎలా సంపన్నులు అవుతున్నారన్నది ప్రశ్న.

అటువంటి అరుదైన గుణసంపన్నులలో నాగవర రామారావు నారాయణమూర్తి ఒకరు. ఆయన వ్యక్తిగత సంపద విలువ 30 కోట్ల డాలర్ల పైమాటేనని అంచనా. ఆయన స్థాపించిన ఇన్ఫోసిస్ టెక్నాలజీస్ అనే ఇన్ఫర్మేషన్ టెక్నాలజీ కన్సల్టెన్సీ సంస్థ విలువ 20 వేల కోట్లు దాటింది.

నారాయణమూర్తి నిజాయితీపరుడు, కాని పక్షంలో ఇది సాధ్యమయ్యేది కాదు. ఎన్నో పర్యాయాలు జరిగిన అభిప్రాయ సేకరణల్లో ఇన్ఫోసిస్ టెక్నాలజీస్ సంస్థ నిజాయితీకి మారుపేరుగా నిలిచింది. ప్రపంచంలో అత్యుత్తమంగా నడుస్తున్న సంస్థల్లో ఒకటిగా ఎంపికైంది. ఇంతకంటే పెద్ద సంస్థలకు, ఎంతో పాతవాటికి దక్కని గౌరవం ఇది.

ఇన్ఫోసిస్ వ్యవస్థాపకుడుగా నారాయణమూర్తి అందుకున్న అవార్డులకు లెక్కలేదు. భారతదేశంలోనే అత్యుత్తమ CEOగా, ఆసియాలోనే ఉత్తమ వాణిజ్యవేత్తగా ఎంపికయ్యారు. ప్రపంచ ఆర్థిక రంగాన్ని ప్రభావితంచేయగల పాతికమంది ప్రముఖుల్లో ఒకడిగా ఫార్చ్యూన్ పత్రిక ఆయనను ఎంపికచేసింది.

డజన్లకొద్దీ విద్యాసంస్థలు, ధార్మిక సంస్థలు, పారిశ్రామిక బృందాలు, అధికార కార్యాచరణ బృందాలలో ఆయనకు సభ్యత్వం ఉంది. ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే భారతదేశంలో సమాచార సాంకేతికరంగానికి ఆయన పితామహుడు. భారతదేశం,

థాయిలాండ్ వంటి అనేక దేశాల ప్రభుత్వాలకు సలహాదారుడైన నారాయణమూర్తి అత్యంత గౌరవనీయులైన వాణిజ్య ప్రముఖుల్లో ఒకరు.

ఓ చిన్న పట్టణంలో స్కూలు టీచర్ కొడుకుగా అతి సామాన్య కుటుంబంలో జన్మించిన నారాయణమూర్తి ఎంతో ఎత్తు ఎదిగారు. కుటుంబపరంగా ఆయనకు సంక్రమించిన ఆస్తిపాస్తులేమీ లేవు. కాని వంశానుగతంగా తెలివితేటలు వస్తే, నీతినిజాయితీపట్ల గౌరవం, పాశ్చాత్య శాస్త్రీయ సంగీతాభిమానం ఆయన పెరిగిన వాతావరణం నేర్పింది.

నారాయణమూర్తి 1946 ఆగస్టు 20న ఐదుగురు సంతానంలో ఒకడుగా కర్ణాటకలోని కోలారు పట్టణంలో జన్మించారు. అటువంటి మధ్యతరగతి సాధారణ సంసారంలో ప్రతి ఒక్కరూ ఎంతో కొంత త్యాగం చేయనిదే బండి నడిచే పరిస్థితి లేదు.

ఇండియన్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ టెక్నాలజీ (ఐ.ఐ.టి.)లో నారాయణమూర్తికి సీటు వచ్చింది. మొదటినుంచి ప్రతిభావంతుడైన విద్యార్థి. ఐ.ఐ.టి. ప్రవేశ పరీక్షలోనూ మంచి ర్యాంక్ వచ్చింది. స్కాలర్‌షిప్ వచ్చే అవకాశం కూడా ఉందిగాని మొదటి సంవత్సరం చదువు పూర్తయితేగాని ఆ సొమ్ము చేతికి రాదు. అంటే ఈ ఏడాది ఖర్చంతా తండ్రి భరించాలన్నమాట. 250 రూపాయల నెలజీతంతో ఇది సాధ్యమయ్యే పనికాదు. ఒకవేళ నారాయణమూర్తిని ఐ.ఐ.టి.లో చేరిస్తే మిగతా పిల్లల్ని బడి మాన్పించాల్సిందే. ప్రతిరోజూ పిల్లలందర్నీ కూర్చోబెట్టుకొని పాశ్చాత్య సాహిత్యాన్ని చదివి వినిపించడం, ప్రతి ఆదివారం ఇంటిల్లిపాదీ రేడియోలో పాశ్చాత్య సంగీతం వినడం అలవాటైన ఆ కుటుంబంలో ఇటువంటి పరిస్థితిని ఊహించనైనా ఊహించలేము.

సరే, ఏంచేయాలని ఎంతోసేపు తర్జనభర్జన పడ్డారు. మొదటినుంచి వ్యక్తిగత ప్రయోజనాలకంటే సమిష్టి శ్రేయస్సే ముఖ్యమని తండ్రి చెప్పిన మాటలు, సత్యంకోసం ఎంతటి త్యాగానికైనా వెనుకాడవద్దన్న అమ్మమాట అతడికి కర్తవ్యాన్ని నిర్దేశించాయి.

ఎంతో ప్రతిష్ఠాత్మకమైన ఐ.ఐ.టి. సీటును వదులుకొని మైసూరు విశ్వవిద్యాలయంనుంచి ఎలక్ట్రికల్ ఇంజనీరింగ్ డిగ్రీ పూర్తిచేశారు. తర్వాత ఏమి చేయాలో తోచక, ఉద్యోగ ప్రయత్నాలు వాయిదావేసి కాన్పూరు ఐ.ఐ.టి.లో కంప్యూటర్ సైన్సులో మాస్టర్స్ డిగ్రీ పూర్తిచేశాడు. ఈసారి మొదటినుంచే పూర్తి స్కాలర్‌షిప్ లభించింది. ఐ.ఐ.టి.లోనే నారాయణమూర్తి తొలిసారిగా IBM మెయిన్ ఫ్రేమ్ కంప్యూటర్‌ను చూశారు. చూడటంతోనే దానికి వశుడయ్యాడు.

1960వ దశకంలో ఇంజనీరింగ్ చదివినవారికి మూడు మార్గాలుండేవి. కీర్తికోసం, సంపదకోసం విదేశాలకు పోవడం, భారతదేశంలో ప్రైవేటు రంగంలో మంచి జీతం వచ్చే ఉద్యోగాలకోసం అన్వేషించడం, చివరకు ఎటువంటి ఆశలు లేనివారు భద్రమైన ప్రభుత్వ ఉద్యోగంలో చేరడం.

1968లో నారాయణమూర్తి ఉద్యోగజీవితం అసాధారణమైన మలుపు తిరిగింది. విదేశీ ఉద్యోగావకాశాలను వదిలిపెట్టాడు. పెద్ద ప్రైవేటు కంపెనీల్లో వచ్చిన అవకాశాలనూ తృణీకరించాడు. అలాఅని ప్రభుత్వోద్యోగంలోనూ చేరలేదు. అహ్మదాబాద్‌లోని ఇండియన్ ఇన్స్టిట్యూట్ ఆఫ్ మేనేజ్‌మెంట్ అధ్యాపకవర్గంలో చేరాడు. భారతదేశంలోని అత్యుత్తమ బిజినెస్ కళాశాలలో మొట్టమొదటి చీఫ్‌సిస్టమ్స్ ప్రోగ్రామర్‌గా ఉద్యోగాన్ని ఎంచుకున్నాడు.

జీతం 800 రూపాయలు! కాని కాన్పూర్ ఐ.ఐ.టి.లో ఉండగా IIM నుండి ప్రొఫెసర్ కృష్ణయ్య వచ్చి IIM లో పెట్టబోతున్న అత్యాధునిక మినీ కంప్యూటర్ గురించి చెప్పాడు. ప్రపంచంలోనే హార్వర్డ్, స్టాన్‌ఫర్డ్‌ల తర్వాత IIM లోనే దీన్ని ఏర్పాటుచేస్తున్నారని, విద్యార్థులకు కూడా దీన్ని ఉపయోగించే అవకాశం ఉంటుందని ఆయన నారాయణమూర్తికి చెప్పాడు.

ఈ ఉద్యోగంలో చేరడం తన జీవితంలో తీసుకున్న అత్యుత్తమ నిర్ణయమని నారాయణమూర్తి నమ్ముతారు. కృష్ణయ్యగారివద్ద ఎంతో తెలుసుకున్నాడాయన. BASIC కు తొలిసారి భారతీయ అనువాద ప్రక్రియకు రూపకల్పన చేసేందుకు అహరహం శ్రమించాడు. ఈ సమయంలోనే అతడు సిసలైన ఇంజనీరు అయ్యాడు.

IIM నుంచి నారాయణమూర్తి పారిస్ వెళ్ళి నాలుగేళ్ళు ఉన్నాడు. 'సెసా' అనే ఫ్రెంచ్ కంపెనీలో చేరి చార్లెస్ డిగాల్ విమానాశ్రయంలో సరకుల రవాణాకు సంబంధించిన కంప్యూటర్ వ్యవస్థకు రూపకల్పన చేశాడు. 1970 ప్రాంతాల్లో ఫ్రాన్స్ వామపక్ష దేశం. సోషలిస్టు భావాలతో పెరిగిన నారాయణమూర్తి సహజంగానే ఈ భావజాల ప్రభావంలో పడ్డాడు. విద్యార్థి ఉద్యమకారులతో తిరుగుతుండేవాడు.

తను చేపట్టిన ప్రాజెక్టు పూర్తికాగానే తను దాచుకున్న సొమ్మంతా దానధర్మాలకు ఇచ్చేసి కేవలం 450 డాలర్లతో ఇండియాకు బయలుదేరాడు. తూర్పు యూరప్‌గుండా ప్రయాణిస్తున్నపుడు జరిగిన ఓ సంఘటన అతడి రాజకీయ విశ్వాసాలను మార్చివేసింది.

సెర్బియా దేశపు సరిహద్దులోని 'నిస్' అనే పట్టణంలో నారాయణమూర్తి సోఫియా ఎక్స్‌ప్రెస్ ఎక్కి కమ్యూనిస్టు దేశమైన బల్గేరియా గుండా ప్రయాణిస్తున్నాడు. రైలులో ఒక అమ్మాయితో యధాలాపంగా ఫ్రెంచి భాషలో మాట్లాడాడు. మిగతా ప్రయాణికులకు ఆ భాష అర్థంకాలేదు. స్టేషన్లో రైలు ఆగిన వెంటనే పోలీసులు వచ్చారు.

నారాయణమూర్తిని, ఆ అమ్మాయిని గూఢచారులుగా అనుమానించి రైలునుంచి బలవంతంగా దించివేశారు. 60 గంటలపాటు కనీసం విశ్రమించేందుకు పరుపుకూడా లేని చిన్న గదిలో బంధించారు. చివరికి మిత్రదేశం పౌరుడని దయతలచి విడిచిపెట్టారు. మిత్రులను ఈ విధంగా అవమానించే వ్యవస్థ అంటే నారాయణమూర్తికి అక్కడితో విరక్తి కలిగింది.

సంపదను నలుగురికీ పంచాలి అనే ఉదాత్త లక్ష్యం గల కారుణ్యమూర్తి నారాయణమూర్తి. సోషలిజం గురించి తనకెటువంటి అపోహలూ లేవని, దయాగుణంగల పెట్టుబడిదారునని తనను తాను నిర్వచించుకున్నాడాయన. మనకంటే తక్కువ స్థితిలో ఉన్న అభాగ్యులకు సాయపడటం ఎంతో ముఖ్యం ఆయనకు. అయితే సంపద సృష్టించేందుకు అవకాశం లేని వ్యవస్థలో ఇది సాధ్యమా? ఈ వ్యవస్థలో మనం పంచగలిగింది పేదరికాన్నే.

నారాయణమూర్తి ఉద్యోగజీవితంలో తర్వాతి మజిలీ PCS. ఈ PCS లోనే ఆయనకు ఇన్ఫోసిస్ స్థాపనలో సహచరులైన ఆత్మీయ స్నేహితులు లభించారు. పూణేలోనే ఆయనకు టెల్కోలో పనిచేసే సుధ అనే కంప్యూటర్ ఇంజనీరు తారసపడింది. ఇద్దరికీ పరస్పర మిత్రుడైన ప్రసన్న వారిద్దరికీ పరిచయంచేశాడు.

సుధ ఏ పరీక్షకు హాజరైనా అగ్రస్థానం సాధించడమే కాదు, టెల్కో వర్క్‌షాపులో ఇనుపటోపీ ధరించి పనిచేసిన విలక్షణ యువతి. ఆమెకు ఆ ఉద్యోగం రావడం వేరే కథ. ఆ రోజుల్లో టెల్కో ఉద్యోగ ప్రకటనలన్నిటిలోను -"స్త్రీలు దరఖాస్తు చేయనక్కరలేదు" అని ఉండేది. అది చూసిన సుధ ఒళ్లు మండి ఏకంగా JRD టాటాకే ఓ పోస్టుకార్డు రాసిపడేసింది- నాకు ఉద్యోగం ఇవ్వకపోతే నష్టం మీకేనని! JRD టాటా ఆ ఉత్తరం చూసి తక్షణం తమ కంపెనీ విధానాన్నే మార్చి, ఆ నిబంధనను తొలగించారు !

ఇలాంటి దృఢచిత్తులైన నారాయణమూర్తి, సుధ కలుసుకొన్న కొద్ది మాసాలకు ఇరువురూ వివాహం చేసుకోవాలనే నిర్ణయానికి వచ్చారు. వారి వైవాహిక జీవితాన్ని పరికిస్తే ఒకరికొకరు ఎంతటి అండగా నిలిచారో అర్థమవుతుంది. వారిద్దరి మధ్య ఏదైనా ఘర్షణ ఉందంటే అది నారాయణమూర్తి తన దుస్తుల పట్ల చూపించే అశ్రద్ధ వల్లనే ! ఏ దేశమేగినా, ఏ హోటల్లో దిగినా అక్కడ కోట్లు, 'టై'లు మరచిపోయి రావడం నారాయణమూర్తికి అలవాటని సుధ ఫిర్యాదు !

వృత్తి పరంగా సమాన ప్రతిభగల మేధావులు కావడంతోపాటు, ఉన్నతమైన ఆలోచనలతో నిరాడంబర జీవితం గడపాలన్నదే ఇద్దరి ఆదర్శమూ కావడం నిజంగా అద్భుతమని చెప్పాలి. గడచిన దశాబ్దంగా ఆ దంపతులు బెంగుళూరులో మధ్యతరగతి ప్రాంతమైన జయానగర్‌లో అతి సామాన్యమైన మూడు బెడ్‌రూముల అపార్ట్‌మెంట్‌లో

ఉంటున్నారు. ఈ రోజుకూ వారింట్లో పనిమనుషులు లేరు. ఇంటిపనంతా కుటుంబ సభ్యులే పంచుకుంటారు.

కుమారుడు రోహన్, కుమార్తె అక్షత స్కూలుకు బస్సులోనే వెళ్తారు. సెలవురోజున డ్రైవర్ లేనప్పుడు నారాయణమూర్తి సిటీబస్సుల్లోనే ప్రయాణిస్తారు. (ఆయన డ్రైవింగ్ నేర్చుకోలేదు). వీరప్పన్ కిడ్నాప్ చేస్తాడన్న బెదిరింపులు వచ్చినపుడు కూడా ఆ దంపతులు ప్రభుత్వ సెక్యూరిటీ వద్దన్నారు. ఇందువల్ల ఇరుగుపొరుగువారికి ఇబ్బంది కలిగించ కూడదని వారి అభిప్రాయం !

వారి కుటుంబానికి ఒకటే కారు. ఆరేళ్ల కిందట కొన్న ఒపెల్ ఆస్ట్రా. వారింట్లో మనకు కనపడే ఖరీదైన వస్తువులు - రెండు మంచి కంప్యూటర్లు, ఒక హోమ్ థియేటర్ సిస్టమ్, సి.డి.లు, వివిధ భాషల్లో విభిన్న అంశాలపై పుస్తకాలు ! సంగీతం వినడం, పుస్తక పఠనం - ఈ రెండే ఆ కుటుంబానికి కాలక్షేపం.

1980 దశకం ప్రారంభమయ్యే నాటికి నారాయణమూర్తి, PCS లోని ఆయన మిత్రులు వేరే ఉద్యోగం కోసం ఆలోచన మొదలుపెట్టారు. సమాచార సాంకేతిక (IT) సేవల రంగంలో భారత దేశానికి మంచి అవకాశాలున్నాయని వారు గ్రహించారు. ఇక్కడ ఇంజనీరింగ్ విద్య బాగుంటుంది. వేతనాలు ఇతర దేశాలతో పోలిస్తే తక్కువ. ఇతర దేశాల్లోని సాంకేతిక పట్టభద్రులకన్నా మన ఇంజనీర్ల ఇంగ్లీషు భాషా పరిజ్ఞానం చాలా ఎక్కువ. అంటే, భారతీయ కంపెనీలు విదేశీ సంస్థల కన్నా చౌకగా నాణ్యమైన IT సేవలు అందించగలవన్నమాట. నారాయణమూర్తితో పాటు నందన్ నిలేకని, కె. దినేశ్, ఎన్.ఎస్. రాఘవన్, ఎస్. గోపాలకృష్ణన్, ఎస్.డి. శిబులాల్, అరోరా - PCS లోని ఈ ఏడుగురు మిత్రులు కలసి సొంతంగా ఇన్ఫోటెక్ కంపెనీ స్థాపించాలని 1981లో నిశ్చయించారు. వీరిలో అరోరా తప్ప మిగతా వారంతా ఇప్పటికీ ఇన్ఫోసిస్‌లోనే ఉన్నారు. (అరోరా 1983లో అమెరికా వెళ్లిపోయారు)

మానవ శక్తి రూపేణా భారతదేశానికి అనుకూల పరిస్థితులు ఉన్నప్పటికీ సమాచార సాంకేతిక రంగానికి స్థావరం కావడానికి కొన్ని సమస్యలు కూడా ఉన్నాయి. I.T. పరిశ్రమ స్థాపనకు బ్యాంకు రుణాలు ఇచ్చే పరిస్థితి లేదు. PCS లోని ఏడుగురు మిత్రులు దాచుకున్నది పెద్దగా లేదు. అయితే సుధ వారిని ఆదుకుంది. తను దాచుకున్న పదివేల రూపాయలను ఇన్ఫోసిస్‌కు మూలధనంగా సమకూర్చింది.

నిజానికి ఇన్ఫోసిస్ వ్యవస్థాపకులలో ఆమె కూడా ఒకరు. పెట్టుబడి పెట్టడమే కాదు, తొలి రోజుల్లో సంస్థ విధానాల రూపకల్పనలో ఆమె ప్రభావం కూడా ఉంది. అయితే ఇద్దరిలో ఎవరో ఒకరు మాత్రమే కంపెనీ కోసం పనిచేయాలని ఆ దంపతులు నిర్ణయించుకున్నారు. తమ బాంధవ్యంవల్ల కంపెనీ ఫలానా నిర్ణయం తీసుకుందన్న అపప్రధ రాకుండా ఉండేందుకే వారీ నిర్ణయానికి వచ్చారు.

ఇన్ఫోసిస్ పుంజుకునే కొద్దీ సుధ క్రమేపీ కంపెనీ పనులనుంచి తప్పుకొని గృహనిర్వహణకు పరిమితమైంది. అయితే ఆలోచనా పరంగా ఆమెకు క్షణం తీరిక ఉండదు. బెంగుళూరులోని ఒక కళాశాలలో కంప్యూటర్ సైన్స్ బోధించడంతో పాటు ఇన్ఫోసిస్ ఫౌండేషన్ వంటి అనేక ధార్మిక సంస్థలను ఆమె నిర్వహిస్తోంది. ఈవేళ కర్నాటకలోని ప్రతి ప్రభుత్వ పాఠశాలలోను ఒక కంప్యూటర్, గ్రంథాలయం ఉన్నాయన్నా, ప్రతి జిల్లాలోను పశువైద్యశాల ఉందన్నా అది ఆమె చలవే. ఆమె కన్నడంలో 13 పుస్తకాలు రాశారు. వీటిలో రెండు యాత్రా రచనలు, ఆరు నవలలు కాగా ఐదు పుస్తకాలు సాంకేతిక అంశాలకు సంబంధించినవి. 'డాలర్ కోడలు' అనే ఆమె నవల ఆధారంగా టి.వి. సీరియల్ కూడా వచ్చింది.

'ఇన్ఫోసిస్' ఎదుర్కొన్న బాలారిష్టాలు పెట్టుబడి చాలకపోవడం ఒక్కటే కాదు. ఆ రోజుల్లో దేశ ఆర్థికరంగం నిబంధనలమయం. మౌలిక సౌకర్యాలు దాదాపు పూజ్యం. ఇటువంటి అత్యున్నత సాంకేతికపరమైన వ్యాపారాలకు ప్రోత్సాహం కరువైంది. లైసెన్సు లేనిదే ఏ పరికరాన్నీ దిగుమతి చేసుకోవడానికి లేదు. కంపెనీ ప్రారంభించిన వెంటనే ఇన్ఫోసిస్ 1981లో కంప్యూటర్ల దిగుమతి లైసెన్సుకోసం దరఖాస్తు చేసుకుంటే 1984లో అనుమతి వచ్చింది ! ఆఖరికి టెలిఫోన్ కనెక్షన్లు కూడా ప్రభుత్వ అధీనంలోనే ఉండేవి. ప్రభుత్వ అధికారులు తమకు అనుకూలంగా ఏర్పాటుచేసుకున్న కోటా పద్ధతిలో ఈ కనెక్షన్లు ఇచ్చేవారు. ఏ వ్యాపారస్థుడి కన్నా, మామూలు పౌరుడి కన్నా రిటైరైన ప్రభుత్వ ఉద్యోగికి కనెక్షన్ తొందరగా వచ్చేది. టెలిఫోన్ కనెక్షన్ ఉందన్న కారణంగా ఇన్ఫోసిస్ మొదటి సంవత్సరం ముంబాయిలోని ఒక అపార్ట్‌మెంట్‌లో నడిచింది. కంపెనీకి టెలిఫోన్ కనెక్షన్ రావడానికి సంవత్సరానికి పైగా పట్టింది. టెలిఫోను, కంప్యూటర్లు వచ్చేంతవరకు ప్రాజెక్టులు పూర్తి చేసేందుకు ఇన్ఫోసిస్ తమ ఉద్యోగులను విదేశాలకు పంపవలసి వచ్చింది. ఆఖరికి వీరిని విదేశాలకు పంపాలన్నా అనుమతి కోసం రిజర్వ్ బ్యాంక్ దగ్గర వారాల తరబడి దేవుల్లాడవలసి వచ్చేది. ఇవన్నీ చాలవన్నట్టు ఎట్టి పరిస్థితిలోను లంచాలు ఇవ్వరాదన్నది ఇన్ఫోసిస్ సిద్ధాంతం కావడంతో ప్రతిపనీ మరింత ఆలస్యం అయ్యేది.

పూణె - ముంబాయి పారిశ్రామిక ప్రాంతం నుంచి ఈ ఏడుగురు I T ఇంజనీర్లు తమ సంస్థను బెంగుళూరుకు ఎందుకు మార్చారు ? వారిలో ఐదుగురు కన్నడిగులు కావడంచేత బహుశా సొంత ఊరిపై మమకారం ఉండిఉండవచ్చు. కాని అంతకు మించిన వాస్తవిక దృక్పథం కూడాఉంది. ఇన్ఫోసిస్‌కు చేతిలో నికరమైన ఆర్డర్లు ఉన్నప్పటికీ వారికి పెట్టుబడిగా అప్పు ఇచ్చేందుకు ఏ బ్యాంకూ ముందుకు రాలేదు.

ఆ సమయంలో నారాయణమూర్తికి ఒక రోజు విమాన ప్రయాణంలో కర్నాటక పారిశ్రామికాభివృద్ధి సంస్థ ఉన్నతాధికారి K.S.N. మూర్తి తటస్థపడ్డాడు. యాదృచ్ఛికంగా

జరిగిన ఆ సమావేశం కీలకమైన రుణం మంజూరుకు దారితీసింది. కర్నాటక పారిశ్రామికాభివృద్ధి సంస్థ వంటి ప్రభుత్వరంగ సంస్థలు అనుకూలంగా వ్యవహరించబట్టే ప్రపంచంలో బెంగుళూరు IT రంగానికో ముఖ్య స్థావరం కాగలిగింది. ఈ రోజున ఇన్ఫోసిస్‌కు అమెరికాలో 13 చోట్ల, యూరప్‌లో ఆరుచోట్ల, జపాన్‌లో రెండుచోట్ల, ఇంకా ఇంగ్లండ్, కెనడా, ఆస్ట్రేలియా, హాంకాంగ్‌లలో కార్యాలయాలున్నాయి. అమెరికా, లండన్‌లలో డెవలప్‌మెంట్ సెంటర్లున్నాయి. షాంఘైలో మరోకటి ప్రారంభించబోతున్నారు. ఇన్ఫోసిస్ ఆదాయంలో 98 శాతం విదేశాలకు ఎగుమతుల ద్వారానే లభిస్తోంది. కాని, 1990 నాటికి పరిస్థితి ఇలా లేదు. అసలు కంపెనీని మూసేద్దామా అని కూడా ఆలోచించారు. అరోరా అమెరికాకు వెళ్లిపోయాడు. మిగతా ఆరుగురూ కంపెనీ మూసేసి ఎవరి వాటా వారు తీసేసుకుందామా అని యోచించారు. అప్పుడు నారాయణమూర్తి వారందరినీ సమావేశపరచి, ఐదు గంటల పాటు చర్చించాడు. వారు నిష్క్రమించ దలచుకుంటే వారి వాటా తాను తీసుకుంటానని చెప్పాడు. అతడి విశ్వాసం చూసిన మిగతా మిత్రులు తమ ఆలోచన విరమించుకొని కంపెనీలో కొనసాగాలని నిశ్చయించారు.

1991లో గల్ఫ్ యుద్ధం మొదలైంది. కువైట్‌పై ఇరాక్ దాడిచేసింది. పర్యవసానంగా ఇరాక్‌ను తరమడానికి అమెరికా సైనికచర్య చేపట్టింది. దీనితో పెట్రోలు ధర చుక్కల నంటింది. భారతదేశపు దిగుమతుల ఖర్చు పెరిగింది. ప్రభుత్వం దాదాపు దివాలా దశకు చేరింది. దిగుమతులకోసం ఖజానాలో బంగారం నిల్వలను తాకట్టు పెట్టాల్సివచ్చింది.

ఇది ఒక విధంగా దేశానికి మేలే అయింది. దివాలా పరిస్థితి నుంచి గట్టెక్కేందుకు నియమనిబంధనలను సడలించాల్సివచ్చింది. దీన్నే 'నూతన ఆర్థిక విధానం' అన్నారు. లైసెన్సుల జారీ ప్రక్రియ సులభమైంది. దిగుమతుల అనుమతికోసంగాని, విదేశీ ప్రయాణాలకు అనుమతికోసంగాని ఇన్ఫోసిస్ ప్రభుత్వాన్ని, రిజర్వు బ్యాంకును దేబిరించాల్సిన దుస్థితి పోయింది. టెలికమ్యూనికేషన్ల రంగంలో ప్రైవేటు సంస్థలకు అవకాశం కల్పించారు. ఇంటర్నెట్ రావడంతో కమ్యూనికేషన్లు మరింత సులభమూ, చౌక అయినాయి. విదేశీ సంస్థలు మన దేశంలో తమ అనుబంధ సంస్థలను ఏర్పాటుచేసుకొనేందుకు అనుమతించారు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా భారత కంపెనీలు స్టాక్ మార్కెట్‌లో తమ వాటాలను ఇష్టానుసారమైన ధరకు విక్రయించుకొనే అవకాశం కల్పించారు.

విదేశీ సంస్థలు అడుగుపెట్టడంతో IT. పరిశ్రమలో నిపుణులకోసం పోటీ పెరిగింది. మానవ వనరుల నిర్వహణలోగాని, సాంకేతిక పరిజ్ఞానంలోగాని అత్యుత్తమ

పద్ధతులేమిటో భారత కంపెనీలు తెలుసుకోగలిగాయి. ఉద్యోగులకు అత్యధిక వేతనాలు ఇవ్వడం ద్వారానే కాకుండా, వారికి మేధాపరంగా, భౌతికంగా అనుకూల వాతావరణం కల్పించడం ద్వారా ఇన్ఫోసిస్ ఈ పరిశ్రమలో అందరికన్నా ముందు నిలిచింది.

ఇన్ఫోసిస్‌కు వెళ్లిచూస్తే అత్యాధునిక విశ్వవిద్యాలయంలా వ్యాయామశాలలు, భోజనశాలలతో అలరారుతుంటుంది. శాకాహార భోజనం దగ్గరగాని, 20 రకాల ఐస్‌క్రీముల దగ్గరగాని నారాయణమూర్తితో పాటే ఇన్ఫోసిస్‌లో శిక్షణ పొందుతున్న యువతీయువకులు క్యూలో కనిపిస్తారు. పనివేళలు, దుస్తుల విషయంలో పట్టింపులేమీ ఉండవు. అర్ధరాత్రి దాటాక శిబులాల్ పట్టుపంచె కట్టుకుని వెళ్లడం పరిపాటే. వ్యాయామశాలకు తోడు, ఈతకొలను, ఇంటర్నెట్ కేంద్రాలు, గ్రంధాలయాలు - ఇవన్నీ ఉన్నాయక్కడ.

ఉద్యోగులను మానవత్వంతో ప్రేమగా చూడటం ఇన్ఫోసిస్‌లో కనిపిస్తుంది. పని అవసరం అంతగా లేకున్నాసరే వారిని కొనసాగిస్తారక్కడ. వ్యక్తిగత అవసరాలను గమనించి బదిలీలు చేస్తారు. కొడుకు అట్లాంటాలో ఉంటే, తండ్రి బెంగుళూరులో మంచానపడ్డాడనుకోండి. ఆ అబ్బాయిని వెంటనే బెంగుళూరు బదిలీ చేస్తారు. భార్య గర్భవతి అయిందంటే ఎక్కడ ఉన్నా సెలవు లభిస్తుంది.

ఇటువంటి ఉదార వైఖరిగల ఇన్ఫోసిస్‌పై 2002లో అమెరికాలో దావా వేశారు. సంస్థ అమెరికా శాఖ ప్రధానాధికారి ఫణీశ్‌మూర్తి తన సహాయకురాలిపై లైంగిక వేధింపులకు పాల్పడ్డాడని అభియోగం. కాలిఫోర్నియా చట్టాల ప్రకారం ఉద్యోగి ఈ విధమైన ఆరోపణలకు గురి అయితే సంస్థ యజమానిని కూడా బాధ్యుడిని చేస్తారు. ఇన్ఫోసిస్ వెంటనే ఫణీశ్‌మూర్తిని బర్తరఫ్ చేసి, కనీవినీ ఎరుగని 30 లక్షల డాలర్ల పరిహారం చెల్లించింది.

ఉద్యోగులపట్ల అవలంబించే ఉదార వైఖరి కారణంగా, ఇన్ఫోసిస్ నుంచి రాజీనామా చేసి వెళ్లేవారు తక్కువ. ఇది చాలా ముఖ్యమైన విషయం. ఎందుకంటే అనుభవజ్ఞులైన ఉద్యోగులు వెళ్లిపోకుండా చూసుకోవడంకన్నా, కొత్త వారికి శిక్షణ ఇవ్వడం చాలా ఖర్చుతో కూడుకున్నపని.

మంచి ఉద్యోగ వాతావరణం ఒక్కటే కాదు. ఇన్ఫోసిస్ నుంచి బయటికి వెళ్లడానికి ఎవరూ ఇష్టపడకపోవడానికి కారణం అక్కడి జీతభత్యాలు. కంపెనీ ఉద్యోగుల్లో ఇంకా 30 ఏళ్లు కూడా నిండని 500 మంది దాకా లక్షాధికారులయ్యారు. స్టాక్ మార్కెట్ ద్వారా సంపదను సృష్టించవచ్చుననడానికి ఇది గొప్ప నిదర్శనం.

మొదట అనుకున్నట్టు - నిజాయితీగా ఉంటూ తద్వారా డబ్బు సంపాదించడం గురించి. 1993 ఏప్రిల్‌లో ఇన్ఫోసిస్ పబ్లిక్ ఇష్యూ చేసింది. 110 రూపాయల వంతున షేర్లు నిర్ణయించింది. ఉద్యోగులకు కూడా వారి సేవలకు ప్రతిఫలంగా షేర్లు ఇచ్చింది. 1998లో ఇన్ఫోసిస్ అమెరికాలోని నాస్‌డాక్ స్టాక్ ఎక్స్ఛేంజిలో లిస్టింగ్ పొందిన తొలి భారత కంపెనీగా ఖ్యాతి గాంచింది.

ఆనాటి షేర్లు ఒక్కోదాన్ని పది షేర్లుగా విభజించారు. లిస్టింగ్ జరిగిన పది సంవత్సరాల తర్వాత 110 రూపాయల షేరు విలువ ఈరోజు దాదాపు 30 వేల రూపాయలు ! ఇంటర్నెట్ శకంగా భావించదగ్గ 2000 ఫిబ్రవరి - మార్చి సమయంలో ఈ షేరు విలువ 1,39,000 రూపాయలైంది ! ఇక ఇన్ఫోసిస్ కంపెనీ విలువ అంటారా ? 92,000 కోట్ల రూపాయలకు చేరుకుంది. ఆ షేర్లు కొన్న ప్రజలు, సంస్థ ఉద్యోగులు కోటీశ్వరులయ్యారు. షేరు ధర ఎందుకిలా అద్భుతంగా పెరుగుతుంది ? I.T. పరిశ్రమ అభివృద్ధి ఒక కారణం. 1990 దశకంలో ప్రతి భారతీయ IT కంపెనీ శరవేగంగా అభివృద్ధిచెందింది. 1993 - 2000 మధ్య ఇన్ఫోసిస్ తన అమ్మకాలను, లాభాలను ఏఏటికాఏడు రెట్టింపు చేసుకోగలిగింది. పరిశ్రమలో అభివృద్ధి మందగించినా ఇన్ఫోసిస్ తన పోటీదారులకంటే వేగంగా ముందుకు వెళ్తూ హెచ్చు లాభాలు ఆర్జిస్తోంది.

ఇతర I.T. కంపెనీలు సైతం ఇదే విధంగా అనూహ్య అభివృద్ధి సాధించినా, అపార నష్టాలు చవిచూశాయి. 1990 దశకం చివరిలోను, ఈ దశాబ్దం ప్రారంభంలోను సంభవించిన కుంభకోణాల పుణ్యమా అని ప్రపంచవ్యాప్తంగా I.T. పరిశ్రమ అతలాకుతలమైంది. ఎంతోమంది మోసగాళ్లు ఆకర్షణీయమైన పేర్లతో కంపెనీలు ప్రారంభించి షేర్లు విక్రయించారు. ఈ కుంభకోణాలు ఒక్కొక్కటి బయటపడటంతో పరిశ్రమ పురోగతి కుంటుపడింది.

ఇన్ఫోసిస్ మటుకు స్టాక్ మార్కెట్ సంగతి పట్టించుకోకుండా వినియోగదారులకు మేలైన సేవలందించడంపైనే దృష్టి కేంద్రీకరించింది. ఆశించిన దానికంటే మంచి ఫలితాలు సాధించింది. రుణం తీసుకోవలసిన అగత్యం లేకుండా సొంత నిధులతోనే ముందుకు నడిచింది. ఒకవేళ ఎక్కడైనా తప్పటడుగు పడినా దాపరికం లేకుండా దాని పర్యవసానాలను అందరికీ వివరించింది.

వ్యాపారంలో ఏమి జరుగుతున్నదో వినియోగదారులకు, భాగస్వాములకు, పెట్టుబడిదారులకు అందరికీ తెలిసేవిధంగా ఎనిమిది రకాల అకౌంటింగ్ ప్రమాణాల మేరకు ఇన్ఫోసిస్ తన ఫలితాలను ప్రకటిస్తోంది.

18005

అందుకే ప్రజలకు ఇన్ఫోసిస్ అంటే ఒక నమ్మకం - ఫలితాల గురించి ఎప్పుడూ అసత్యం చెప్పదని, ఎవరినీ తప్పుదోవ పట్టించదని. నాణ్యమైన సేవలు, ఇతరులకంటే శీఘ్రంగా అందించే సామర్థ్యం ఇన్ఫోసిస్‌కు ఉందని వారికి తెలుసు. ఈ నిజాయితీని చూసే మరిన్ని ఆర్డర్లు వస్తున్నాయి. ఈ నిజాయితీ వల్లనే కంపెనీ షేరు విలువ మిగతా కంపెనీలకన్నా ఎక్కువగా ఉంది.

నమ్మిన సిద్ధాంతాలకోసం ఇన్ఫోసిస్ అసాధారణ నిర్ణయాలు తీసుకొన్న సందర్భాలు అనేకం ఉన్నాయి. భార్యాభర్తలు ఇద్దరికీ ఇక్కడ ఉద్యోగాలివ్వరు. (సరదాగా ఉండే వాతావరణంలో ప్రేమాయణాలు లేకపోలేదనుకోండి). ఉద్యోగుల పిల్లలైనాసరే మిగతా వారితో పరీక్ష, ఇంటర్వ్యూలలో నెగ్గితేగాని ఉద్యోగం ఇవ్వరు. 2002లో నందన్ నిలేకని ఇన్ఫోసిస్ వ్యవస్థాపకులందరిలోను పిన్నవయస్కుడన్న అర్హతకొద్దీ అతడిని సంస్థ ముఖ్య కార్య నిర్వాహణాధికారిగా నియమించారు.

వచ్చే 50 ఏళ్ళలో కూడా ఇన్ఫోసిస్ అగ్రశ్రేణిలోనే కొనసాగేవిధంగా దాన్ని తీర్చిదిద్దే ప్రధాన రూపశిల్పిగా నారాయణమూర్తి తనను తాను అభివర్ణించుకుంటారు. అతి సామాన్యంగా జీవనం ప్రారంభించిన వ్యక్తులు నీతి నియమాలు కాపాడుకుంటూనే అపార ధనసంపదను ఆర్జించవచ్చుననడానికి నారాయణమూర్తి జీవితం ఓ చక్కటి ఉదాహరణ. ఇన్ఫోసిస్ విజయగాధకు నైతిక విలువలే ఆధారమని అంటారాయన. తప్పుచేసి అశాంతితో నిద్రకు దూరం కావడం కంటే ఒక కోటి రూపాయలు పోయినా ఫరవాలేదన్నది ఆయన సిద్ధాంతం. ఇన్ఫోసిస్ ఏనాటికీ చట్టాన్ని అతిక్రమించరాదు, తమ వినియోగదారులతో అసత్యమాడరాదన్నవి ఆయన విధించిన నియమాలు. "త్వరగా నిద్రించండి, పెందలాడే లేవండి, చచ్చేలా పనిచేయండి" అన్నది యువతరానికి ఆయన ఇచ్చే సలహా. తన రాజకీయ భావాలను ఆయన దాచుకోలేదు. దేశ ఆర్థికాభివృద్ధికి కులతత్వమే పెద్ద అవరోధమని ఆయన దర్బారీ సేర్ స్మారకోపన్యాసంలో అన్నపుడు కలకలం రేగింది. వర్తమాన భారతంలో పాశ్చాత్య విలువలను అనుసరించాలని మరో సందర్భంలో ఆయన కొత్తగా చేరిన ప్రభుత్వాధికారులనుద్దేశించి ప్రసంగిస్తూ సూచించారు. రిజర్వేషన్ విధానాన్ని పలుమార్లు ఆయన వ్యతిరేకించారు. వెనుకబడిన వారమని గుర్తింపుకోసం పోరాడటం అసంబద్ధమని ఆయన అభిప్రాయం.

పేదరికాన్ని రూపుమాపాలంటే ప్రాథమిక విద్యకోసం, కులతత్వాన్ని అంతమొందించడం కోసం ప్రభుత్వం ఇతోధికంగా నిధులు సమకూర్చాలన్నది ఆయన వాదన. ఇందులో జనాకర్షక విధానాలకు చోటుండరాదు. అయితే నైతికంగా సరైన రీతిలో పేదరిక నిర్మూలన జరగాలంటారు కదా, మరి ఇన్ఫోసిస్ షేర్ల పుణ్యమా అని నారాయణమూర్తి కారు డ్రైవర్ కూడా లక్షాధికారి కాలేదా మరి ?

సబీర్ భాటియా

సబీర్ భాటియా

అందరూ చేసే పనినే మరికొంచెం బాగా చేయడం ద్వారా కొంతమంది ధనవంతులవుతారు. మరికొందరు ఏ పనిచేసినా కొత్తగా చేద్దామని చూస్తారు. ఇంకొందరికి పూర్తిగా కొత్తకొత్త ఆలోచనలే వస్తాయి. ఉన్న ఆలోచనల్నే కొత్తగా ఉపయోగించేవారు మరికొందరు.

ఇదుగో ఈ ఆఖరి కోవకు చెందిన వ్యక్తి సబీర్ భాటియా. ఇ-మెయిల్ గురించి మనకు ఎంతోకాలంగా తెలుసు. విద్యావేత్తలు, సైనిక వ్యవస్థలు ఇరవై ఏళ్లుగా ఇ-మెయిల్ ఉపయోగిస్తూనే ఉన్నాయి. మరికొన్ని కంపెనీలు దశాబ్దకాలంగా దీన్ని వాడుతున్నాయి. AOL వంటి ఇంటర్నెట్ సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు (ISP) ఇళ్లలో కంప్యూటర్లున్నవారికి ఇ-మెయిల్‌ను అందుబాటులోకి తెచ్చాయి. వెబ్ ఆగమనంతో ఇది మరింత విస్తృతంగా వాడుకలోకి వచ్చింది.

ఇ-మెయిల్ వ్యవస్థలకున్న పరిమితులేమిటో 1995 నాటికి అందరికీ అర్థమైంది. కార్పొరేట్ ఇ-మెయిల్ ఉపయోగిస్తే కంపెనీలో కంప్యూటర్లు వాడే వారందరూ ప్రతి సందేశాన్ని చదివే అవకాశం ఉంటుంది. ఒకవేళ మీరు వేరే ఉద్యోగానికి దరఖాస్తు చేసినా మీ యజమానికి తెలిసిపోతుంది. మీరెవరికైనా ప్రేమ లేఖలు రాసినా, మీకెవరైనా ప్రేమ లేఖలు పంపినా ఆఫీసులో అందరూ చదివి ఆనందిస్తారు. పైగా ఆఫీసు బయటనుంచి కార్పొరేట్ ఇ-మెయిల్ అందకపోవడం మరో సమస్య.

ISP ఇ-మెయిల్ ఖాతా ఉంటే మన సందేశాలు మరొకరు చదివే అవకాశం లేకపోవచ్చు. అయితే అందులో ఇతర సమస్యలు ఉన్నాయి. ISP ని మార్చినపుడల్లా ఖాతా అయిపోతుంది. వేరే చోటునుంచి నెట్‌లోకి వెళ్లాలంటే ఇ-మెయిల్ ఖాతా ఉండకపోవచ్చు.

సబీర్ భాటియా కూడా ఈ అవస్థలన్నీ పడ్డాడు. ఆపిల్ కంప్యూటర్స్ కార్యాలయంలో తన కంప్యూటర్ నుంచి కార్పొరేట్ ఇ-మెయిల్ కోసం AOL ఖాతా

ఉంది గనుక ఈ సమస్యలు అతను ఎదుర్కొన్నవే. దాంతో 'వెబ్ మెయిల్' అనే ఆలోచనకు బీజం పడింది. పేరులేని ఇ-మెయిల్, ఎక్కడినుంచైనా అందుబాటులోకి వచ్చేలా ఉండాలి - సరైన సమయంలో వచ్చింది ఈ ఆలోచన. కావలసిందల్లా ఈ ఆలోచన కార్యరూపం దాల్చడానికి అవసరమైన పెట్టుబడి.

ఇదే కష్టమైంది. ఏదన్నా కొత్త వస్తువు తయారుచేస్తే అందరూ దానికోసం మనవద్దకు వస్తారన్నది పాతకాలం నానుడి. ఈ రోజుల్లో ఏదన్నా కొత్త వస్తువు వచ్చిందంటే దానిగురించి నలుగురికీ తెలియాలి. నలుగురికీ తెలిసి, దాని ద్వారా లాభాలు వస్తాయని వారికి అర్థమైందంటే ఆ ఉత్పత్తికి పేటెంట్ ఉందేమో వాకబుచేస్తారు. అదృష్టవశాత్తు పేటెంట్ లేదనుకోండి, తమ పేరుతోనే పేటెంటు నమోదు చేయించేస్తారు. ఈ మాదిరి పేటెంట్ చౌర్యానికి ఆస్కారం లేకపోతే పెట్టుబడి పెట్టే ఫైనాన్షియర్లు లాభాల్లో ఎంత వాటా అప్పనంగా కొట్టేయాలా అని చూస్తారు.

కనుక మంచి ఆలోచన రావడంతోనే సరిపోదు. దాన్ని వ్యాపారపరంగా ఉపయోగించుకునే తెలివితేటలు కూడా అవసరం. మరెవరూ ఈ ఆలోచనను చౌర్యం చేసేందుకు వీలులేని విధంగా చట్టపరంగా బిగించాలి. అప్పుడు ఈ ఉత్పత్తి గురించి సిసలైన వినియోగదారులకు తెలిసేలా చూడాలి.

ఇదంతా ప్రారంభం మాత్రమే. ఫైనాన్షియర్లకు మన ఆలోచన నచ్చితే ఉభయతారకమైన ఒప్పందం కుదుర్చుకోవాలి. ఇన్ని బాలారిష్టాలు ఉన్నప్పటికీ మంచి ఆలోచన ద్వారా నాలుగు రాళ్ళు సంపాదించే అవకాశాలు లేకపోలేదు.

ఏదన్నా పరిశ్రమకో, వ్యాపారానికో పెట్టుబడి పెట్టడం అంటే అందరికీ అర్థమవుతుంది. కాని కంటికి కనపడని వ్యవహారానికి పెట్టుబడి పెట్టమని ఎవరినైనా ఎలా అడగడం ?

ఒక కారు ధర తీసుకుంటే అందులోని ముడిసరకు ఖరీదునుబట్టే ఉంటుంది. కార్ల తయారీ పరిశ్రమలలో పెట్టుబడి పెట్టాక ఆ పరిశ్రమ మూతపడిందనుకోండి, అక్కడి యంత్ర పరికరాలు, ముడిసరకు - ఇలాంటివి విక్రయించి ఎంతో కొంత రాబట్టుకోవచ్చు.

సాఫ్ట్‌వేర్ వంటి కంటికి కనపడని వ్యాపారాన్ని ఇలా విలువ కట్టాలంటే కుదరదు. ఖాళీ CD ఖరీదు 20 రూపాయలైతే అదే CDపైన ప్రోగ్రాము రికార్డుచేస్తే ధర వెయ్యిరెట్లు పెరుగుతుందిమరి. ఈ విధంగా భౌతికమైన విలువ చూపించడానికి వీలులేని ఆలోచనలకు, ఊహలకు పెట్టుబడి పెట్టడం కష్టమే. పెట్టుబడి పెట్టే వారెవరైనా ఆ

వ్యాపారం విలువ లెక్కచూడనిదే డబ్బు విదల్చరు మరి ఉచితంగా ఎవరికైనా అందుబాటులో ఉండే వెబ్‌సైట్‌కు గాని, సాఫ్ట్‌వేర్ ప్రోగ్రామ్‌కు గాని ఎంత పెట్టుబడి పెట్టాలన్నది ఎలా నిర్ణయించగలరు చెప్పండి?

భాటియా - స్మిత్‌ల వ్యవహారంలో అసలు వారి ఆలోచనకు చట్టపరంగా రక్షణ కల్పించడమే అసాధ్యం. వెబ్ మెయిల్ వంటి సిద్ధాంతాన్ని పేటెంట్ చేయడం కుదరని పని. ఎవరికీ తట్టక ముందే ఈ ఆలోచనకు తక్షణం కార్యరూపమిచ్చి, పోటీదారులెవ్వరూ రంగంలోకి దిగకముందే బోలెడు మంది వినియోగదారులు చేరేలా వారిని ఆకర్షించగలగాలి.

ఇలా ఆలోచనలకు పెట్టుబడి పెట్టే 'వెంచర్ కేపిటల్' వ్యాపారానికి ఇదే మూలసూత్రం. ఈ రకమైన పెట్టుబడిదారులు మామూలుగా పెట్టుబడి దొరకని వ్యాపారాలకు బాగా దూరాలోచనతో, విజ్ఞతతో, అవగాహనతో పెట్టుబడి పెడతారు. ఒక రకంగా ఇది కూడా జూదమే. కొత్త ఆలోచనలతో నూతన ఆవిష్కారాలకు దారితీసే ప్రతిభావంతులతో వీరు చర్చించి ఈ ఆలోచనలను పెంచి పోషించే మార్గాలు అన్వేషిస్తారు. ఈ క్రమంలో వారు తమ సర్వస్వాన్ని ధారపోసేందుకు సైతం వెనుకాడరు. ఎందుకంటే ఎప్పుడో ఒకప్పుడు ఏదో ఒక ఆలోచనపై కుంభవృష్టిగా లాభాలు వస్తాయిగనుక. అసలు ఈ వెంచర్ కేపిటల్ వ్యాపారం ఇలా ఉంటుంది. ఎవరో ఒక పెద్ద మనిషికి వినూత్నమైన ఆలోచన వస్తుంది. అతను ఈ పెట్టుబడిదారుడి దగ్గరికి వెళ్తాడు. ఈ పెట్టుబడిదారుడికి సదరు ఆలోచన నచ్చితే పెట్టుబడి ఏ విధంగా పెట్టాలన్నది చర్చిస్తారు. పెట్టుబడిపెడితే వ్యాపారంలో ఎంతో కొంత వాటా ఇస్తానంటాడు మొదటి పెద్ద మనిషి. అలా వ్యాపారం ప్రారంభమవుతుంది. సాధ్యమైనంత తొందరగా జనానికి వాటాలు అమ్మేస్తారు. లేదా ఇంతకన్నా ధనవంతుడైన మరో పెట్టుబడిదారు దీన్ని కొనేస్తాడు.

పెట్టుబడి పెట్టిన వ్యక్తి లాభాలు జవురుకొని పోవాలని చూస్తాడు. మరోవంక 'ఆలోచన' సొంతదారు దమ్మిడీ పెట్టుబడిపెట్టకుండానే కోటీశ్వరుడు అయిపోవాలని ఆశపడతాడు. ఇందుకోసం వ్యాపారంలో లాభాలు రానవసరం లేదు. పెట్టుబడి పెట్టిన మొత్తం కన్నా ఎక్కువకు ఆ వ్యాపారాన్ని ఇంకొకరికి విక్రయించగలిగితే చాలు.

ఈ రకమైన వ్యాపారంలో దోషాలకన్నా ప్రయోజనాలే ఎక్కువ. కొత్తకొత్త ఆలోచనలను లాభాలుగా మార్చడంలో ఎన్నో సమస్యలు ఉన్నాయి. దీన్నిబట్టి పెట్టుబడులను ఆకర్షించాలంటే మంచి లాభాలు వస్తాయన్న నమ్మకం కలిగించాలి.

'వెంచర్ కేపిటల్' ద్వారా పెట్టుబడి పెట్టేవారు ఒక్కసారి ఉద్యోగులకు వేతనాలు ఇచ్చేబదులు వాటాలు కూడా ఇవ్వవచ్చు. ఆ విధంగా తొలిరోజుల్లో ఖర్చులు తగ్గించడమేగాక ఉద్యోగులకు కూడా అంకిత భావంతో పనిచేయాలన్న ఉత్సాహం కలుగుతుంది. (హాట్ మెయిల్ లో మొదట చేరిన 12 మంది దమ్మిడీ జీతం లేకుండా స్టాక్ ఆప్షన్‌లకే పనిచేశారు)

ప్రసిద్ధమైన ఇంటర్నెట్, బయోటెక్, ఇన్ఫోటెక్ వ్యాపారాలన్నీ పెట్టుబడులు ఇలా సమకూర్చుకున్నవే. 'వెంచర్ కేపిటల్'తో పెట్టుబడి పెట్టి విజయం సాధించిన వారిలో వినోద్ ఖోస్లా ప్రముఖుడు. అమెజాన్, యాహూ, సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్, సన్ మైక్రోసిస్టమ్స్, AOL, ఆపిల్, ఇలాంటి పెద్ద సంస్థలన్నీ వెంచర్ కాపిటల్‌తో ప్రారంభమైనవే. 'వెంచర్ కాపిటల్'తో వ్యాపారం ప్రారంభించాలంటే బేరసారాలు తప్పనిసరి. పెట్టుబడిపెట్టే వ్యక్తి తాను పెట్టే కొద్దిపాటి మొత్తానికి అధిక వాటా కావాలంటాడు. సాధ్యమైనంత శీఘ్రంగా లాభాలు మూటగట్టుకొని బయటపడాలనుకుంటాడు. ఇటువైపు వ్యాపారం ప్రారంభించాలన్న ఆలోచన చేసిన వ్యక్తి సాధ్యమైనంత ఎక్కువ పెట్టుబడి రావాలని ఆశిస్తాడు. కావడానికి ఇద్దరూ భాగస్వాములే అయినా వారి ఉద్దేశాలు ఎపుడూ ఉత్తర, దక్షిణాలుగానే ఉంటాయి.

సబీర్ భాటియా, స్మిత్ ఇద్దరూ ఈ బేరసారాలు చాకచక్యంగానే చేశారు. అత్యంత సున్నితమైన ఈ వ్యవహారంలో వారెక్కడా తప్పటడుగు వేయలేదు. ముందుగా తమ 'వెబ్ మెయిల్' ఆలోచనను వారు 'వెంచర్ కేపిటల్' పెట్టుబడిదారులకు విక్రయించి, దాన్ని మరింత అభివృద్ధి చేసేందుకు అవసరమైన డబ్బు సమకూర్చుకున్నారు. వెంటనే మరొకరెవరూ ఈ వ్యాపారంలో దిగే వ్యవధి ఇవ్వకుండా తమ వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించారు. ఈ వ్యాపారానికి ఆకర్షణీయమైన పేరు పెట్టి, చకచకా దాన్ని విస్తరించారు. ఆఖరికి ప్రపంచంలోకెల్లా ధనవంతుడైన వ్యక్తికి తమ వ్యాపారాన్ని బ్రహ్మాండమైన ధరకు విక్రయించగలిగారు.

1995లో భాటియా, స్మిత్ ఇద్దరూ ఆపిల్ కంప్యూటర్స్‌లో పనిచేసేవారు. స్టాన్‌ఫర్డ్‌లో చదువుకునే రోజులనుంచి ఇద్దరూ మంచి మిత్రులు. ఆపిల్‌లో చేరే వరకు భాటియా ఉద్యోగ జీవితం సాదాసీదాగానే జరిగింది. అతని తల్లిదండ్రులిద్దరూ మధ్యతరగతి ఉద్యోగులే. తండ్రి బలదేవ్ కొంతకాలం సైన్యంలో చేసి తర్వాత రక్షణ శాఖలో చేరాడు. తల్లి దామన్ బ్యాంకు అధికారిణి.

భాటియా 1968 డిసెంబర్ 30న చండీగఢ్‌లో జన్మించాడు. అటు తర్వాత కొద్దికాలానికే వారి కుటుంబం బెంగుళూరు వచ్చేసింది. సబీర్ అక్కడ సెయింట్ జోసెఫ్ కళాశాలలో చదువు పూర్తి చేశాడు (రాహుల్ ద్రవిడ్ సబీర్‌కు ఈ కళాశాలలో రెండు సంవత్సరాలు జూనియర్. రాహుల్ క్రికెటర్ అయితే సబీర్ హాకీ ఆటగాడిగా పేరుతెచ్చుకున్నాడు).

చదువులో ప్రతిభావంతుడైన భాటియా పిలానీలోని 'బిట్స్'లో సీటు సంపాదించాడు. అక్కడ మొదటి సంవత్సరం చదువుతుండగానే ప్రతిష్ఠాత్మకమైన 'కాల్‌టెక్' (కాలిఫోర్నియా ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఆఫ్ టెక్నాలజీ) స్కాలర్‌షిప్‌కు దరఖాస్తు చేశాడు. ప్రపంచం నలుమూలల నుండి దరఖాస్తు చేసుకున్న 150 మంది అభ్యర్థుల్లో సబీర్‌కే ఆ స్కాలర్ షిప్ లభించింది. 19 సంవత్సరాల పిన్న వయస్సులో చేతిలో కేవలం 250 డాలర్ల సొమ్ముతో ఎవరూ పరిచయంలేని అమెరికాలో 1988లో అడుగుపెట్టాడు. 'కాల్‌టెక్' లో అత్యున్నత శ్రేణిలో ఉత్తీర్ణుడై స్టాన్‌ఫర్డ్ విశ్వవిద్యాలయంలో M.S. చేశాడు. సిలికాన్ వేలీ మధ్యలో ఉన్న స్టాన్‌ఫర్డ్ అమెరికా ఇన్ఫోటెక్ పరిశ్రమకు ఆయువుపట్టులాంటిది.

'స్టాన్‌ఫర్డ్' చదువు పూర్తయ్యాక సబీర్ "ఫైర్ పవర్ సిస్టమ్స్" అనే సంస్థలో చేరాడు. అక్కడి నుంచి ఆపిల్‌కు మారాడు. ఆపిల్ కంప్యూటర్స్ సంస్థ ఎన్ని ఒడిదుడుకులకు లోనైనా ఇన్ఫోటెక్ పరిశ్రమలో దానికి పెద్ద పేరుంది. ఎట్టకేలకు భాటియా పెద్ద జీతంతో మంచి ఉద్యోగంలో స్థిరపడ్డాడని అతడి కుటుంబంలో అందరూ భావించారు. కాని సబీర్ ఆలోచనలు వేరుగా ఉన్నాయి. ఆపిల్‌లో అతడు కేవలం తొమ్మిది మాసాలే ఉన్నాడు.

స్టాన్‌ఫర్డ్‌లో చదువుతుండగా భాటియా స్టీవ్‌జాబ్స్, వినోద్‌ఖోస్లా, స్కాట్‌మెక్‌నీలి వంటి ఇన్ఫోటెక్ పరిశ్రమలోని మహామహుల ఉపన్యాసాలు విన్నాడు. వారి విజయగాథలు ఉత్తేజ పూరితంగానే ఉన్నప్పటికీ, వారంతా తనలాగా మామూలు మనుషులే - మహా అయితే మంచి ప్రతిభావంతులు - అని అతనికి అర్థమయింది. వారేమీ సంపన్న కుటుంబాలలో పుట్టలేదు. తనకన్నా మేధావులూ కాదు. తన మాదిరే చదువుకున్నవారు, కొండొకచో తన కన్నా తక్కువ చదువుకున్నవారు. అయితే వారు కఠోరమైన శ్రమ చేయడంతో పాటు అమెరికాలోని హైటెక్ పరిశ్రమలు ఇచ్చిన అవకాశాలను అందిపుచ్చుకున్నారు.

సబీర్‌కు మొదటి నుంచి వ్యాపారం చేయాలనే కోరిక ఉండేది. స్కూలు విద్యార్థిగా వున్నప్పుడే శాండ్విచ్‌లు అమ్మే స్టాల్ పెట్టాడు. అయితే అతని తల్లిదండ్రులు కోప్పడి

చదువు మీద శ్రద్ధ చూపించమనడంతో దాన్ని మూసివేశాడు. ఆపిల్‌లో హార్డ్‌వేర్ డిజైన్ చేసినంత కాలమూ I.T. పరిశ్రమలో కొంత మందిలాగా తనను కుబేరుణ్ణి చేసే ఆలోచనకోసం నిరంతరం తపించాడు. సబీర్ సహచరుడు జాక్ స్మిత్‌కు కూడా ఇలాంటి ఆశలే ఉండడంతో వారిరువురూ పెట్టబోయే వ్యాపారం గురించి చర్చించుకునేవారు.

వారు ఎన్ని ఆలోచనలు చేసినా అవన్నీ ఇంటర్నెట్ చుట్టూనే పరిభ్రమిస్తూ ఉండేవి. ఎందుకంటే 1995 నాటికే ఇంటర్నెట్ బాగా విస్తరించింది. వారికొచ్చిన తొలి ఆలోచనకు జావా - సాఫ్ట్ అని పేరు పెట్టారు. ఏ ఇంటర్నెట్ కనెక్షన్ నుంచైనా అందుకోగల వ్యక్తిగత డేటాబేస్‌లను వెబ్ ద్వారా రూపొందించాలని వారి ప్రయత్నం. దీనికి రూపకల్పన చేయగానే స్మిత్, భాటియా దీన్ని కార్యరూపంలోకి పెట్టేందుకు అవసరమైన పెట్టుబడికోసం అన్వేషణ ప్రారంభించారు. ఇలాంటి ఆలోచన కోసం పెట్టుబడి పెట్టేందుకు నెలల తరబడి ప్రయత్నించినా ఎవరూ ముందుకు రాలేదు. ప్రతిరోజూ వారు ఆఫీసులో వాటర్‌కూలర్ వద్ద కలుసుకొని తమ ప్రణాళికలపై చర్చించేవారు.

పెట్టుబడిదారులకు సమర్పించే ప్రతిపాదనలు, జావా-సాఫ్ట్ ప్యాకేజీకి సంబంధించిన ప్రతిపాదనలు తయారు చేసే సమయంలో ఆఫీస్ ఇ-మెయిల్‌కున్న పరిమితులు వారికి చిరాకు తెప్పించాయి. ఆఫీసు ఇ-మెయిల్ ద్వారా ఎవరితోనైనా చర్చించడానికి వారు జంకారు. అలాగే తమ వ్యక్తిగత AOL ఖాతాలను ఆఫీసు నుంచి చూడడానికీ వారికి అవకాశం లేకపోయింది. ఇదెంత హాస్యాస్పదంగా తయారైందంటే - ఆఫీసులో ఇద్దరూ కూర్చునేది పక్క పక్కనే అయినా పరస్పర సందేశాలను ఇళ్లకే పంపాల్సి వచ్చేది.

అప్పుడు జావా-సాఫ్ట్ ప్యాకేజీకి ఇ-మెయిల్ జతపరిస్తే ఉపయుక్తంగా ఉంటుందని జాక్ స్మిత్‌కు తట్టింది. అతడు వెంటనే భాటియాకు ఫోన్‌చేసి తన ఆలోచన చెప్పాడు. ఇందులోని అవకాశాలు అనంతం అని వెంటనే గ్రహించాడు భాటియా. అయితే స్మిత్ ఆలోచననే కొద్దిగా మార్చాడు. ఎక్కడి నుంచైనా, ఏ ఇంటర్నెట్ కనెక్షన్ నుంచైనా అందుకోగల ఇ-మెయిల్ సర్వీసును రూపొందించాలని తీర్మానించారు. ఈ ఇ-మెయిల్ సర్వీస్‌లోనే జావా-సాఫ్ట్ అనే వ్యక్తిగత డేటాబేస్ కూడా ఉండేలా చూడాలనుకున్నారు.

లక్షలాది మందిలాగా తమ వ్యక్తిగత అనుభవాలు, వారికి ప్రేరణనిచ్చాయి. అదీగాక ఏ ఖాతాలేని లక్షలాది ఇ-మెయిల్ వినియోగదారులు ఉండనే ఉన్నారు. అన్నిటికీ మించి తమ సర్వీసును ఉచితంగా ఇవ్వాలని భాటియా, స్మిత్ నిర్ణయించారు. ఒక్కసారిగా లక్షలాది వినియోగదారులను ఆకట్టుకోగలిగితే వీరందరి దృష్టిలో పడేందుకు

మిగతా వ్యాపారాలు కూడా ప్రయత్నిస్తాయని వీరి ఆలోచన. దీనికే పేరు పెడదామని ఇద్దరూ రాత్రంతా ఆలోచించారు. స్పీడ్ మెయిల్, హైపర్ మెయిల్, సూపర్ మెయిల్ ఇలా ఎన్నో పేర్లపై తర్జన భర్జన పడి చివరికి 'హాట్ మెయిల్' అన్న పేరును ఖాయం చేశారు. ఆకర్షణీయంగా ఉండడమే కాక ఇందులో HTML అనే అక్షరాలు కూడా ఉండడం విశేషం. మరుసటి రోజు నిద్ర లేకుండా బడలికగా ఆఫీసుకు వచ్చిన వారిద్దరినీ చూసి 'కాస్త పార్టీలు తగ్గించుకోండ'ని వారి బాస్ మందలించాడు. (ఎంత కష్టపడి పని చేస్తాడో అంత సరదాగా కాలక్షేపం చేస్తాడని అప్పటికే భాటియాకు పేరుంది).

సరే, పెట్టబోయే వ్యాపారానికి సంబంధించిన ఆలోచన, అందమైన పేరు రెండూ సిద్ధమయ్యాయి. ఇద్దరూ పొదుపుచేసుకున్న 6000 డాలర్లు, బంధు మిత్రులు ఇస్తామన్న లక్ష డాలర్ల వాగ్దానం వున్నాయి. కానీ ఈ డబ్బు ఏమూలకు? మళ్లీ పెట్టుబడిదారుల కోసం అన్వేషణ .. ఈ పాటికి ఈ పెట్టుబడిదారులు ఎలా వ్యవహరిస్తారన్నది వారికి బాగా అర్థమైంది. బేరసారాల్లో ఆరితేరారు. చివరికి 19 మంది చేత కాదనిపించుకున్న తర్వాత డ్రేపర్ - ఫిషర్ - జుర్వెట్ సన్ అనే సంస్థ వీరికి ఆరంభ పెట్టుబడి కింద 3 లక్షల డాలర్లు ఇచ్చేందుకు అంగీకరించింది. ఇక్కడ కూడా భాటియా తన వ్యాపార నైపుణ్యాన్ని ఉపయోగించి ఆ సంస్థ 30 శాతం వాటా కోరితే కేవలం 15 శాతంతో సరిపుచ్చాడు.

ఎట్టకేలకు 1996 జులై 4న హాట్‌మెయిల్‌ను ప్రారంభించారు. డిసెంబర్‌కల్లా 10 లక్షల మంది ఖాతాదార్లు చేరారు. చరిత్రలో కనీవినీ ఎరుగనంత వేగంగా ఏడాది తిరిగేసరికి ఈ సంఖ్య ఏకంగా కోటికి పెరిగింది. ఆవిధంగా హాట్‌మెయిల్ చరిత్ర సృష్టించింది. ఆ సమయంలో ప్రపంచంలోకల్లా సంపన్నుడైన బిల్‌గేట్స్ నుంచి భాటియాకు ఫోన్ వచ్చింది. తన మైక్రోసాఫ్ట్‌కు వెబ్‌లో కూడా ఆధిపత్యం కావాలని కోరుకున్న గేట్స్ - హాట్ మెయిల్‌ను ఖాతాదారులతో సహా కొనుగోలు చేస్తానన్నాడు.

మళ్లీ సంప్రదింపులు, బేరసారాలు మొదలయ్యాయి. ఇంటర్నెట్ వ్యాపారంలోని అసలు వైరుధ్యం ఇక్కడ బయటపడింది. ఉండటానికి కోటి మంది ఖాతాదారులున్నా ఉచిత సర్వీసు కావడంతో హాట్‌మెయిల్ ఆదాయం నామ మాత్రమే. ప్రకటనదారులూ కొద్దిమందే. ప్రకటన దారులవద్ద వసూలు చేసే రుసుము కంటే ప్రకటనల ఖర్చే తడిసి మోపెడయ్యేది.

ఏతావాతా జమా ఖర్చులు చూసుకుంటే మొదట పెట్టిన 3 లక్షల డాలర్ల పెట్టుబడి ఏనాడో హరించుకుపోయింది. 'మెన్‌లో వెంచర్స్' సంస్థ మరో 10 లక్షల డాలర్లు

సమకూర్చినా అదీ కరిగిపోతోంది. ఖాతా దారుల సంఖ్యతోపాటు నష్టాలూ పెరుగుతున్నాయి.

సాధారణంగా నష్టాల్లో ఉండే కంపెనీలను కారు చౌకగా కొంటారు - కానీ ఇది ఇంటర్నెట్ కదా! ఉచిత సర్వీస్ కోసం ఇ-మెయిల్ ఖాతాదార్లు ఎటూ పోరనీ వీరికోసం ప్రకటన దారులను ఆకర్షించవచ్చనీ బిల్‌గేట్స్ ఆలోచించాడు.

మరి ఈ వ్యాపారానికి విలువ కట్టడం ఎలా ? చర్చలకు ముందు భాటియాను వాషింగ్టన్‌లోని మైక్రోసాఫ్ట్ సంస్థ 26 భవనాలు తిప్పి చూపారు. తరువాత బిల్‌గేట్స్‌తో కొద్దిసేపు సమావేశం. గేట్స్ మామూలు ప్రశ్నలే అడిగాడు. అక్కడ్నించీ భాటియాను 12 మంది మైక్రోసాఫ్ట్ అధికారులున్న సమావేశమందిరానికి తీసుకువెళ్లారు. ఎంతోసేపు తర్జనభర్జన పడ్డాక - ఒక్కో ఖాతాదారుకు 16 డాలర్ల లెక్కన - 16 కోట్ల డాలర్లు ఇవ్వడానికి మైక్రోసాఫ్ట్ సిద్ధపడింది. భాటియా ఆలోచిస్తానని సమావేశం నుంచి బయటికి వచ్చేశాడు. ఏది ఏమైనా, ఈ అవకాశం వదలద్దని జాక్స్మిత్, డ్రేపర్ కంపెనీ అతడికి నచ్చజెప్పారు. మెన్‌లో వెంచర్స్ యజమాని కార్టెల్ కూడా అదే చెప్పాడు. మహా అయితే 20 కోట్ల డాలర్ల కంటే రాదనికూడా వాదించాడు. ఇంతకంటే ఎక్కువ వస్తే భాటియా నిలువెత్తు కాంస్య విగ్రహం చేయిస్తానని కూడా కార్టెల్ సవాలు చేశాడు.

కానీ, ఇది మన కూరగాయల మార్కెట్‌లో ఉల్లిపాయల బేరం వంటిదేనని భాటియా చమత్కరించాడు. వంద కోట్లు ఇస్తానని ఎవరన్నా ముందుకు వచ్చే వరకూ ఆగుదామన్నాడు. కనీసం 70 కోట్లు ఇవ్వాలని మైక్రోసాఫ్ట్‌కు సూచించాడు. దీంతో భాటియాకు మతి చెడిందన్నారు మైక్రోసాఫ్ట్ అధికారులు. అయితే ప్రతి వారం ఎంతో కొంత బేరం పెంచుతూ వచ్చారు. ఒక వంక ఈ ఉత్కంఠతో అందరూ తలలు పట్టుకు కూర్చుంటే భాటియా హాయిగా ప్రాగ్‌కు విహారయాత్ర వెళ్లిపోయాడు. అక్కడ హాట్‌మెయిల్ ఉపయోగించే యాత్రికులు అనేక మందిని కలిశాడు. దాంతో తను మైక్రోసాఫ్ట్‌ను కోరిన మొత్తం సమంజసమేనన్న నమ్మకం అతనికి కలిగింది. రెండు నెలల తర్వాత బిల్‌గేట్స్ ఆఖరి మాటగా 40 కోట్ల డాలర్లు ఇస్తానన్నాడు. దాంతో పాటు మైక్రోసాఫ్ట్‌లోని హాట్‌మెయిల్ విభాగాన్ని భాటియా, స్మిత్‌లకే అప్పగించడానికి కూడా సిద్ధపడ్డాడు. భాటియా ఇందుకు అంగీకరించాడు. 1997 డిసెంబర్ 30న భాటియా 29వ పుట్టిన రోజున ఒప్పందంపై సంతకాలు జరిగాయి. ఆ మరుసటి రోజు నూతన సంవత్సర వేడుకలూ ఘనంగా జరుపుకున్నారు.

ఇప్పుడు ఆలోచిస్తే హాట్‌మెయిల్‌ను చౌకగానే అమ్మేశానేమోనంటాడు భాటియా. నిజానికి మైక్రోసాఫ్ట్ వాటాలు 30 లక్షలు ఇవ్వాలన్నది ఒప్పందం. 1997 నాటికి వీటి విలువ 40 కోట్ల డాలర్లు. హాట్ మెయిల్‌లో 3 లక్షల డాలర్లు లభించాయి. ఆ 30 లక్షల వాటాల విలువ ఇప్పుడు రెట్టింపు ఉంటుంది. దాంతో పాటే హాట్ మెయిల్ ఖాతా దారుల సంఖ్య రెండున్నర కోట్లకు పెరిగింది. నెలనెలా 30 లక్షల మంది కొత్త ఖాతాదారులు చేరుతున్నారు. కనుక గేట్స్ - భాటియా ఒప్పందంలో ఎవరు లాభపడ్డారన్నది చెప్పలేం.

హాట్‌మెయిల్ తర్వాత భాటియా 'అర్జూ డాట్ కామ్' ప్రారంభించాడు. ఇదికూడా ఇంటర్నెట్ ద్వారా 'ఇ-కామర్స్' నడిపే గొప్ప ఆలోచన. కాని, దురదృష్టవశాత్తు ఈపాటికి వ్యాపార స్థితిగతుల్లో మార్పు వచ్చింది. ప్రారంభించిన తొమ్మిది మాసాలకే 2001 జూన్‌లో అర్జూ మూతపడింది. అమెరికా ఆర్థిక వ్యవస్థ తిరోగమనం ఫలితంగా కార్పొరేట్ వ్యయం మందగించి, కొత్త ఉత్పత్తులకు, సేవలకు చేసే ఖర్చు తగ్గిందన్నది ఇందుకు కారణం.

అక్కడినుంచి భాటియా అనేక 'హైటెక్' వ్యాపారాల గురించి యోచించాడు. అతడి తాజా సంస్థ 'నవీన్ మెయిల్' భారతీయ మొబైల్ వ్యవస్థల ద్వారా వాయిస్ మెయిల్ సేవలు అందిస్తుంది. భారతదేశం అంతటినీ ఇటువంటి వ్యవస్థ ద్వారా అనుసంధానించాలని భాటియా కోరిక. ఈ పనిచేసేందుకు రెండేళ్లు సరిపోతుంది గాని ప్రభుత్వాన్ని ఒప్పించాలంటే పది సంవత్సరాలు పట్టవచ్చు !

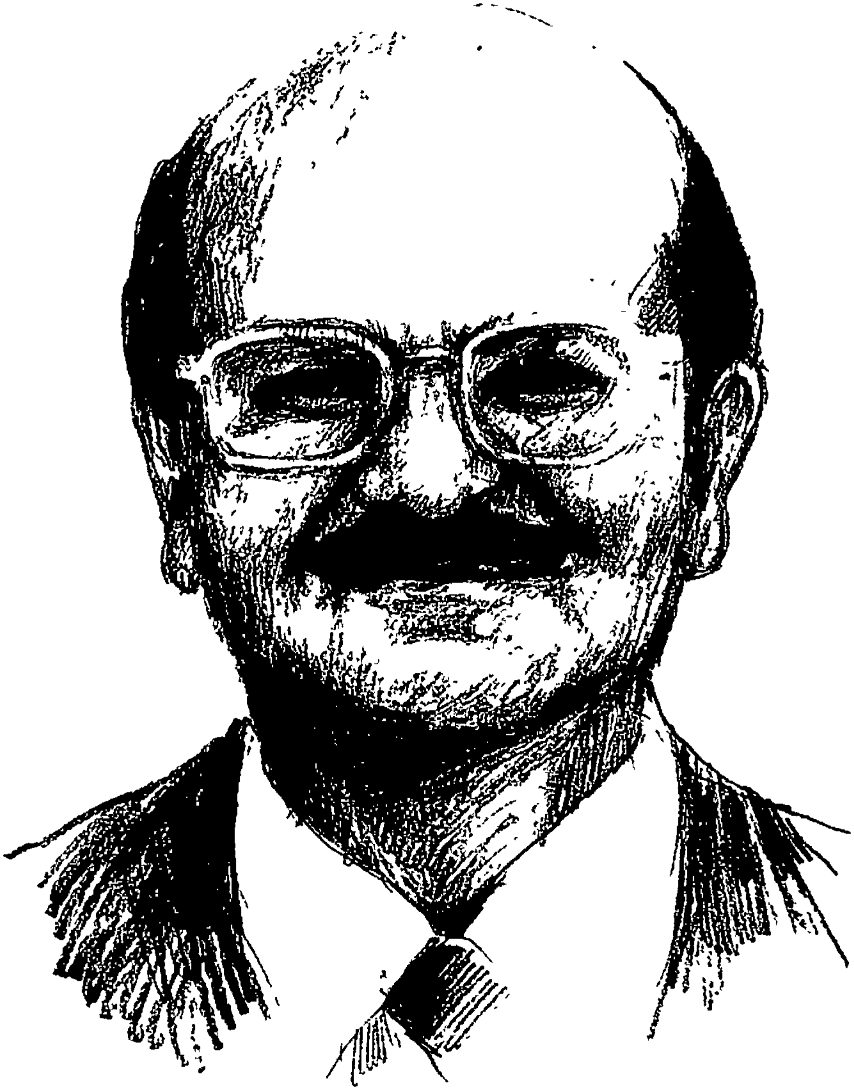
మధ్య తరగతి భారతీయులందరిలాగానే భాటియాకు కూడా తన కుటుంబమంటే ఎనలేని ప్రేమ. కాలిఫోర్నియాలో కంప్యూటర్ ఇంజనీరుగా పనిచేస్తున్న చెల్లెలు సమీనా యోగక్షేమాలు విచారిస్తుంటాడు. మంచి పిల్లను చూసి పెళ్లి చేసుకొమ్మని తల్లి దండ్రులు అతడిని పోరు పెడుతూనే ఉన్నారు. 34 ఏళ్ల వయస్సున్న ఈ బ్రహ్మచారి గురించి ఎన్నో కథలు చెప్తుంటారు. ఆఖరికి అందాల సుందరి ఐశ్వర్యారాయ్‌తో కూడా ఇటువంటి ప్రేమ కథలు వినవచ్చాయి.

భాటియా నిలువెత్తు విగ్రహం తయారు చేయాలన్న ప్రతిపాదనను అతడి తల్లి కొట్టిపారేసింది. నిజానికి ఇందుకోసం ఒక శిల్పిని కుదుర్చుకోవడం కూడా జరిగింది. దాంతో భాటియా తల్లి ఇంతెత్తున లేచింది. 'మన దేశంలో బతికి ఉన్న వారెవరికీ ఇలా విగ్రహాలు చేయరు, లేదూ, నువ్వేదో ఘన కార్యం చేసి బుద్ధుడివో, గాంధీలాగానో గొప్పవాడివి అయితే తప్ప'' అంటూ కేకలేసింది.

భాటియావి మంచి ఖరీదైన అలవాట్లు. అతడు మామూలుగా నడిపేది 'పోర్ష్' కారు. ఎక్కడికైనా హుందాగా వెళ్లాలంటే BMW లో వెళ్తాడు. అతడికున్న మరో కారు ఫెరారి స్పైడర్. పార్టీలంటే పడిచస్తాడు. తెల్లవార్లూ పార్టీల్లో మునిగితేలినా వేకువనే 'గోల్ఫ్' ఆడటానికి హుషారుగా వెళ్లగలిగిన చురుకుదనం ఉంది అతడికి. వ్యాపార సమావేశాలకు మధ్య కాసేపు ఖాళీ దొరికితే విశ్రాంతికోసం టేబుల్ టెన్నిస్ ఆడతాడు.

ఇంత భారీగా ఖర్చు చేసే మనిషి కొన్ని సందర్భాలలో చాలా పొదుపుగా ఉంటాడు. శాన్‌ఫ్రాన్సిస్కోలో సముద్రమూ, గోల్డెన్ గేట్ బ్రిడ్జి కనిపించే చోట 20 లక్షల డాలర్లకు ఓ భవంతి కొన్నాడు. కాని ఆ ఇంటి ధర 40 లక్షల డాలర్ల నుంచి తాను అనుకున్న ధరకు తగ్గేవరకు సింగిల్ బెడ్‌రూమ్ ఫ్లాట్‌లో ఏడాది పాటు ఉన్నాడు. అతడి వద్ద ఉన్న CD / DVD లలో బాలీవుడ్ హిట్ సినిమాలు చాలా ఉన్నాయి. వైన్, విస్కీలకన్నా మన దేశవాళీ 'రమ్' అంటేనే ఇష్టం భాటియాకు.

చివరికి భాటియా తొలి వెబ్ మెయిల్ సృష్టించి, అటు తర్వాత ఏమీ చేయని వ్యక్తిగా మిగిలిపోవలసిందేనా ? ఏమో 'నవీన్ మెయిల్' విజయం సాధిస్తుందేమో? ఎవరు చెప్పగలరు? ఒకవేళ విఫలమైతే, భాటియా మరో ఆలోచన చేయకుండా ఉండడు. అతడికి అంతటి ఆసక్తి, శక్తీ ఉన్నాయి. ఏదో ఒకరోజు అతడికి మరో అద్భుతమైన ఊహ వచ్చి తీరుతుంది. అప్పటికి మళ్లీ సరిస్థితులు చక్కబడి, తన ఆలోచనను మహోన్నతమైన స్థాయికి తీసుకువెళ్లనూ గలడు మన భాటియా.



కర్సన్ భాయ్ పటేల్

కర్సన్ భాయ్ పటేల్

పరిశుభ్రంగా ఉండడమనేది కొందరికి వ్యసనం. అందులో వింతేమీ లేదు. వ్యసనం మంచిదే ! కానీ, ఇతర వ్యసనాల మాదిరిగానే దీనివల్ల కూడా ఖర్చు ఎక్కువ. ఆధునిక సమాజంలో పరిశుభ్రత కోసం డబ్బున్న ప్రతివాడూ సబ్బులు, టూత్ పేస్ట్, డిటర్జెంట్, షాంపూ, టాల్కం పౌడర్, టాయిలెట్ క్లీనర్ వంటి వస్తువులను కొనక తప్పదు.

ఎవరైనా, పరిశుభ్రంగా ఉండాలని, శుభ్రమైన దుస్తులు ధరించాలనే కోరుకుంటారు. దీనికి ధనిక - పేద తారతమ్యం లేదు. ఆ విధంగా ఇటువంటి ఉత్పత్తులకు ఎప్పుడూ మంచి గిరాకీ ఉంటుంది. రిక్షావాడి దగ్గర్నుంచి సంపన్నుడైన వ్యాపారస్థుడి వరకు ప్రతి ఒక్కరూ సబ్బు కొంటారు. దుస్తులు ఉతుక్కుంటారు. డబ్బున్నవారు మరింత ఖరీదైన సబ్బులు, ఇంకా ఆఫ్టర్ షేవ్, డియోడరెంట్, సెంట్లు కూడా కొంటారు. డబ్బులేని వారుకూడా తమ శక్తికి తగిన వస్తువులు కొంటారు.

ఇటువంటి వస్తువులను తయారుచేసే సంస్థలు ప్రపంచంలోనే అత్యధిక లాభాలు ఆర్జిస్తాయి. వ్యక్తిగత పరిశుభ్రతకు సంబంధించిన ఉత్పత్తులను వ్యాపార పరిభాషలో 'వేగంగా అమ్ముడుపోయే వినియమవస్తువులు' లేదా 'FMCG' అంటారు.

సంపన్న దేశాల్లో ఈ FMCG ల అమ్మకాలు నిలకడగా ఉంటాయి. అక్కడ ప్రతి ఒక్కరూ కనీస పరిశుభ్రత పాటించే స్థోమత ఉంది. నిజం చెప్పాలంటే చాలా మందికి కనీస పరిశుభ్రత కంటే ఎక్కువే పాటించగల స్థోమత ఉందని చెప్పవచ్చు. ఇక అధిక ఆదాయ వర్గాలు ఉపయోగించే సెంట్లు, డియోడరెంట్లు, చర్మ సంరక్షణ క్రీములు వంటి ఉత్పత్తులకు పెద్ద వ్యాపార అవకాశాలే ఉన్నాయి. ఇలాంటి ఖరీదైన ఉత్పత్తులు కొనగలిగిన వినియోగ దారులున్నప్పటికీ సంపన్న దేశాల్లో మార్కెట్ పురోగమనం మొత్తం మీద మందకొడిగానే వుంటుంది.

అదే భారతదేశం వంటి పేద, వర్ధమాన దేశాలలో నానాటికీ విస్తరించే మార్కెట్‌వల్ల FMCG ల అభివృద్ధికి అవకాశాలు ఇతోధికంగా ఉంటాయి. భారత దేశంలోని అల్పాదాయ వర్గాలవారు సబ్బు కొనడం అటుంచి కనీసం నీటి వసతికి కూడా నోచుకోరు. మరీ పేదవారు తమ దుస్తులను శుభ్రపరచుకోవాలంటే బండకు వేసి బాదడం పరిపాటే.

అయితే ఒక వంక అత్యధిక జనాభా సబ్బు, డిటర్జెంట్ పౌడర్లను కొని వాడే అవకాశం లేకుండా బ్రతుకుతుంటే మరింత మంది తమ ఆర్థిక స్థోమతను మెరుగు పరచుకుంటూనే వున్నారు. పేదవారు, అధికాదాయ వర్గాలుగా ఎదిగే కొద్దీ మార్కెట్ పరిధి దానంతటదే విస్తరిస్తుంది. రూపాయల్లో కొలిస్తే భారతీయ మార్కెట్టు విలువ ప్రతి అయిదు సంవత్సరాలకు ఒకసారి రెట్టింపవుతోంది. అందులోనూ ఈ అభివృద్ధి అంతా చౌక రకం వస్తువుల్లోనే కనిపించడం విశేషం. ఈ విధమైన మార్కెట్ విస్తరణ ద్వారా లబ్ధిపొందిన వారిలో కర్సన్ భాయ్ ఖోడీదాస్ పటేల్ అగ్రగణ్యుడు. భారతీయ డిటర్జెంట్ల వ్యాపారం గురించి అతడికున్న అవగాహన ముందు తరాలుగా ఈ రంగంలో వున్న విదేశీ సంస్థల అవగాహన బలాదూరు అయింది.

కర్సన్‌భాయ్ సాధించిన బ్రహ్మాండమైన అభివృద్ధి గురించి తెలుసుకోవా లంటే ఈ రెండు అంశాలు పరిశీలిస్తే చాలు. 1969లో కర్సన్‌భాయ్ తన పెరట్లో డిటర్జెంట్ తయారు చేసే రోజుల్లో అతడు 400 రూపాయల నెల జీతానికి ప్రభుత్వ రంగ సంస్థలో కెమిస్టుగా పనిచేసేవాడు. 2002 నాటికి అతడు నెలకొల్పిన నిర్మా కెమికల్స్ సంస్థలో 14 వేల మంది సిబ్బంది ఉన్నారు. అతడి వ్యక్తిగత ఆస్తి విలువ కనీసం 140 కోట్ల రూపాయలు దాటింది. 'నిర్మా' డిటర్జెంట్ పౌడర్ సాధించిన అసాధారణ విజయం బిజినెస్ స్కూళ్లలో పాఠ్యాంశంగా మారింది.

అయితే ఈ లక్షలు, కోట్ల వల్ల కర్సన్‌భాయ్ జీవన సరళిలో ఎటువంటి మార్పురాలేదు. ఈ నాటికి అతడు ప్రచారం అంటే బిడియపడతాడు. నిరాడంబరంగా ఉంటాడు. కుమారులు హిరేన్, రాకేష్, అల్లుడు కల్పేష్ వ్యాపారం పగ్గాలు చేత పట్టిన దరిమిలా కర్సన్ భాయ్ మునుపటిలా రోజుకు 18 గంటలు పనిచేయడం లేదు. ఏదో "పది గంటలు మాత్రమే" నిర్మాకు కేటాయిస్తున్నాడు. గుజరాతీ పరిశ్రమల్లోకెల్లా ప్రతిభామూర్తిగా చెప్పదగిన కర్సన్ భాయ్ ఇంకా షష్టిపూర్తి కూడా చేసుకోలేదు. రోజుకు 10 గంటల పాటు పనిచేయడమే కాకుండా కర్సన్ భాయ్ రాజకీయాలు, మత పరమైన ధార్మిక సంస్థల నిర్వహణ, ఆపత్సమయాలలో సహాయ కార్యక్రమాలకు చేయూత ఇవ్వడం వంటి సత్కార్యాల్లో తలమునకలవుతుంటాడు. అంతే కాదు - ఒక బిజినెస్ స్కూలుకు కూడా సహాయ మందిస్తున్నాడు.

1960లో కర్సన్ భాయ్ తన డిటర్జెంట్ పౌడరు తయారీ ప్రారంభించినపుడు అతడికి పెద్ద ఆశలేమీ లేవు. గుజరాత్ ప్రభుత్వ ఖనిజాభివృద్ధి సంస్థలో కెమిస్టుగా తనకు లభించే కొద్దిపాటి జీతానికి అదనంగా మరికొంత ఆదాయం సంపాదించాలన్నదే ఆనాడు అతని ధ్యేయం. సంసారం నెట్టుకు రావడానికి ఏదైనా 'సైడ్ బిజినెస్' చేయడమే అతడి లక్ష్యం.

వంట ఇంట్లో చేసిన ప్రయోగాల ఫలితంగా మంచి డిటర్జెంట్‌నే తయారు చేయగలిగాడు. దాన్ని ఇరుగుపొరుగు వారికి అమ్మసాగాడు. ఈ పసుపురంగు పొడిని చూస్తే పసుపులాగే ఉండేది. అప్పటికే మార్కెట్‌లో ఉన్న ఊరూపేరూ లేని డిటర్జెంట్ పౌడర్లు, బట్టల సబ్బులతో పోటీ పడాలంటే తన ఉత్పత్తికి ఏదో ఒక పేరు పెట్టాల్సి వచ్చింది.

కర్సన్ భాయ్ దానికి 'నిర్మా' అని పేరు పెట్టాడు. నిరంజన అనే తన చిన్న కుమార్తెను ఇంట్లో నిర్మ అని ముద్దు పేరుతో పిలిచేవారు. 1987లో నిరంజన 20 ఏళ్ల వయస్సులో కారు ప్రమాదంలో మరణించింది. అప్పటికే 'నిర్మా' పేరు దేశమంతటా మోగిపోయింది. నానాటికీ విస్తరిస్తున్న మార్కెట్‌లో భారీ వాటా సంపాదించడంతో పాటు సబ్బుల మార్కెట్‌లో సైతం మంచి పేరు తెచ్చుకొంది నిర్మా.

ఏ రకంగా చూసినా 'నిర్మా' విజయం ఆశ్చర్యకరమే. మొదటి నుంచి దానికి ప్రతికూల అంశాలే ఎక్కువగా ఉన్నాయి. పెద్ద ఎత్తున ఉత్పత్తి చేయడానికి అవసరమైన పెట్టుబడి కర్సన్ భాయ్ వద్ద లేదు. తన ఉత్పత్తులను ఆకర్షణీయంగా ప్యాక్ చేయలేకపోయాడు. ఇక ప్రకటనలకు అవకాశమేలేదు. నోటిమాటగా వారూ వీరూ అనుకోవడం తప్ప.. 'నిర్మా' పంపిణీ విధానం అంటారా ? తనూ, తన సైకిలూ !

కేవలం 'ధర' అన్న ఒకే ఒక్క అంశంతో కర్సన్‌భాయ్ కొట్టుకొచ్చాడు. మార్కెట్‌లో రారాజు లాంటి సర్ఫ్ కిలో 15 రూపాయలకు అమ్మే రోజుల్లో 'నిర్మా'ను మూడున్నర రూపాయలకు విక్రయించాడు. ఈ ధరకు అమ్మితే బొటాబొటి లాభం వచ్చేది. అయినా పేదవర్గాల ప్రజలు ఎక్కువ మంది క్రమం తప్పకుండా 'నిర్మా' కొనుగోలు చేయసాగారు.

వీరంతా 'సర్ఫ్' వినియోగదారులు కారు. ఏదో చౌక రకం సబ్బులు, డిటర్జెంట్ పౌడర్లు వాడేవారు. వారికి నిర్మా వరప్రసాదంలా కనిపించింది. సర్ఫ్ నాణ్యమైందనే పేరు ఉన్నప్పటికీ నిర్మా కూడా తక్కువేమీ కాదని నిరూపించుకుంది. అమ్మకాలు చూస్తే నిర్మాదే పైచేయి అయింది.

కర్సన్ భాయ్ అహ్మదాబాద్‌లో ప్రతి వ్యాపారి వద్దకు వెళ్ళి పటిష్ఠమైన పంపిణీ వ్యవస్థను నిర్మించాడు. తనకు వచ్చే లాభాల్లో వారికీ మంచి వాటాయే ఇచ్చాడు. భారీ పరిశ్రమల ఉత్పత్తుల కంటే లఘుపరిశ్రమల ఉత్పత్తులపై పన్నులు తక్కువ అని అతడు గ్రహించాడు. అంటే సర్ఫ్ ఎంత అమ్మినా ధర విషయంలో నిర్మాతో పోటీ పడే అవకాశమే లేదు.

రెండింటి ధర మధ్య ఉన్న వ్యత్యాసం కర్సన్‌భాయ్‌కి కలిసి వచ్చింది. క్రమేపీ ఇంతింతై వటుడింతై అన్నట్లు నిర్మా లఘు పరిశ్రమ స్థాయి నుంచీ భారీ పరిశ్రమగా

ఎదిగింది. సర్ఫ్ వంటి అగ్రశ్రేణి ఉత్పత్తితో పోటీకి దిగడంలో కర్సన్ భాయ్ అంత వరకూ ఉన్న వ్యాపార సూత్రాలన్నింటినీ తోసిరాజన్నాడు. డిటర్జెంట్ పరిశ్రమలో అట్టడుగు రకానికి ఇంతటి వ్యాపార అవకాశం ఉంటుందని గ్రహించడమే అతడి విజ్ఞత. వందల మంది మార్కెట్ పరిశోధకులు, మేనేజ్‌మెంట్ పట్టభద్రులు ఉన్న హిందూస్థాన్ లివర్ గ్రహించలేని విషయాన్ని కర్సన్ భాయ్ ఆకళించుకోగలిగాడు.

వర్ధమాన దేశాల్లో అగ్రగామిగా సర్ఫ్‌ను తీర్చి దిద్దిన వ్యాపార వ్యూహాలేవీ విస్తరిస్తున్న మార్కెట్ సృష్టించిన అవకాశాలను పసిగట్టలేకపోయాయి. 2002 నాటికి కూడా భారతదేశంలో అమ్ముడు పోయే డిటర్జెంట్‌లలో మూడింట ఒకవంతు ఊరూ పేరూ లేనివే. ఈ రకం ఉత్పత్తులను ధరపై పట్టింపు ఉండే అల్పాదాయ వర్గాల వారే ఎక్కువగా కొనుగోలు చేస్తారు. పేరూ ఊరు లేని ఉత్పత్తులతో పోటీ పడే విధంగా నిర్మాను చౌకగా అందిస్తూనే, దాన్ని ఆకర్షణీయంగా మార్కెట్‌లో పెట్టాడు కర్సన్ భాయ్.

నాణ్యత, గుర్తింపుల విషయంలో నిర్మా సర్ఫ్‌తో పోటీపడే ప్రసక్తే లేదు. ఒక్క ధర విషయంలోనే అది పోటీ పడి, గెలిచింది. ఏటా పదిహేను శాతం పెరుగుతున్న డిటర్జెంట్ మార్కెట్‌లో నిర్మా అమ్మకాలు ఏటా 30 శాతం పెరగసాగాయి. ప్రతి మూడవ సంవత్సరం రెట్టింపుకాసాగాయి. 1970లో నిర్మా కర్సన్ భాయ్ పెరట్లో తయారయ్యేది. అప్పుడు గనుక హిందూస్థాన్ లివర్ ఇటువంటి ఊరూ పేరూ లేని ఉత్పత్తి దారులందరినీ లోబరుచుకుని ఉంటే కనీసం లఘు పరిశ్రమ కింద అధిక ఎక్సయిజ్ సుంకం అయినా తప్పి ఉండేది. ఇటువంటి కుటీరపరిశ్రమలు అన్నిట్లోనూ నాణ్యత ప్రమాణాలు నిర్దేశించి ఈ ఉత్పత్తులను అద్భుతంగా మార్కెట్ చేయగలిగి ఉండేవారు. అటువంటి సదవకాశాన్ని లివర్ జారవిడుచుకుంది. మార్కెట్‌పై నిర్మా పట్టు బిగిసేదాకా అసలు హిందూస్థాన్ లివర్‌కు ఇటువంటి ఆలోచనే రాలేదు. 1970 దశకం చివరినాటికి నిర్మా జాతీయ స్థాయిలో అధిక సంఖ్యాకులు కొనుగోలు చేసే ఉత్పత్తిగా ఎదిగింది. కర్సన్ భాయ్ ముందు అహ్మదాబాద్‌లో పంపిణీ విధానాన్ని పటిష్ఠంచేసి దానిని గుజరాత్ అంతటికీ విస్తరించాడు. తర్వాత ఇతర రాష్ట్రాలలో పంపిణీదారులను నియమించాడు. అల్పాదాయవర్గాలు లక్ష్యంగా రూపొందించుకున్న అతని వ్యాపార వ్యూహం ప్రతిచోటా, ప్రతిసారీ విజయవంతమైంది.

ఇదేసమయానికి భారతదేశంలో టెలివిజన్‌కూడా వ్యాపించింది. నోటిమాటగా సాగిన ప్రచారం నుంచీ నిర్మా టెలివిజన్ స్థాయికి ఎదిగి, ఈ ప్రచారసాధనాన్ని చక్కగా ఉపయోగించుకుంది. చేతులు జాపిన చిన్నపాప బొమ్మ ఉండే నిర్మా ప్యాకెట్ మధ్యతరగతి గృహిణులందరికీ చిరపరిచితమైంది. రేడియో, టి.వి.లలో ఇచ్చిన

ఆకర్షణీయమైన ప్రకటనలు చౌకగా లభించే మంచి డిటర్జెంట్ పౌడరుగా నిర్మా స్థానాన్ని సుస్థిరం చేశాయి.

1980 నాటికి భారతీయ ఆర్థిక వ్యవస్థ మరింత వేగంగా విస్తరించడంతో నిర్మా వ్యాపారం కూడా అంతే వేగంగా పెరిగింది. 1990 నాటికి నిర్మా ప్రపంచంలోనే అత్యధికంగా అమ్ముడుపోయే డిటర్జెంట్ పౌడర్లలో ఒకటిగా నిలిచింది. సర్ఫ్, ఏరియల్ వంటి ఖరీదైన డిటర్జెంట్‌లను అది సునాయాసంగా ఓడించగలిగింది.

అటు తర్వాత నిర్మా ధర స్వల్పంగా పెరిగినప్పటికీ అల్పాదాయ, మధ్యతరగతి వర్గాల్లో దానిపట్ల ఆదరణ తగ్గలేదు. ఇప్పటికీ నిర్మాకు, సర్ఫ్ - ఏరియల్‌కు ధరలో వ్యత్యాసం గణనీయంగానే ఉంది. అది తగ్గే అవకాశం కూడా లేదు. సంపన్న వర్గాల ఆదరణ కోసం నిర్మా పెద్దగా ప్రయత్నించలేదు. నిర్మా తయారుచేసే బ్రాండ్లలో అత్యంత ఖరీదైనవి కూడా మిగతా సంస్థల ఉత్పత్తులకంటే సగం చౌకగా లభిస్తాయి.

వ్యాపారం పుంజుకునే కొద్దీ కర్సన్ భాయ్ లక్ష్యాలు కూడా మరింత ఉన్నత స్థాయికి ఎదిగాయి. విదేశీ సంస్థలు అనుసరించే వ్యాపార పద్ధతులంటే అతడికి ఏహ్యాభావం కలిగింది. వస్తుతః ఒంటరితనం కోరుకుంటూ ప్రచారమంటే బియపడే కర్సన్ భాయ్ భారతదేశంలోనే అగ్ర వ్యాపారవేత్త కావాలన్న ఆకాంక్షను పలుమార్లు వ్యక్తం చేశాడు.

పేరున్న పెద్దపెద్ద విదేశీ సంస్థల పనితీరుకు పూర్తి భిన్నంగా కర్సన్ భాయ్ తన వ్యాపార సామ్రాజ్యాన్ని నిర్వహిస్తున్నాడు. ఆయన వద్ద పనిచేసే 14 వేల మంది సిబ్బందిపైన అజమాయిషీ చేసేందుకు ఉన్నది కేవలం 200 మంది మేనేజర్లు మాత్రమే ! కార్మికులు - మేనేజర్ల నిష్పత్తి చూస్తే బహుశా దేశంలో కల్లా ఇదే తక్కువ అని చెప్పవచ్చు. ఈ రోజుకూ కీలక నిర్ణయాలన్నీ తనో, తన కుమారులో తీసుకుంటారు. 1994లో నిర్మా పబ్లిక్ ఇష్యూ జారీ చేసినప్పటికీ 85 శాతం వాటాలు పటేల్ కుటుంబం చేతుల్లోనే ఉన్నాయి.

1970లో నిర్మా అనుసరించిన వ్యాపార విధానాలే ఈ నాటికీ కొనసాగుతున్నాయి. చౌకగా లభించే డిటర్జెంట్లు కొనేవారు ఈ నాటికీ ఎంతోమంది ఉన్నారు. భవిష్యత్తులోనూ ఉంటారు. గ్రామీణ ప్రాంతాలకు మౌలిక సౌకర్యాలు విస్తరించేకొద్దీ నిర్మా వ్యాపారం కూడా మరింత విస్తరించి తీరుతుంది.

మనం తయారు చేసే వస్తువు కావాలనుకునే వారికి అది అందుబాటులో ఉండాలన్న 'కోకాకోలా' వ్యాపార సూత్రాన్ని కర్సన్‌భాయ్ గ్రహించాడు. విస్తరిస్తున్న

భారతీయ మార్కెట్ గురించిన అతడి అవగాహన అక్షర సత్యమని నిర్మా విజయం నిరూపించింది. మార్కెట్ విస్తరణ కంటే వేగంగా నిర్మా అభివృద్ధి చెందడమే కాక, అమ్మకాల రీత్యా డిటర్జెంట్ మార్కెట్‌లో మూడింట రెండు వంతులు కైవసం చేసుకోగలిగింది.

అయితే ప్రతిసారీ కర్సన్‌భాయ్ గురి తప్పలేదని అనుకోరాదు. వేరే బ్రాండ్లను తయారు చేసి మార్కెట్లో నిలబెట్టాలని అతడు గట్టిగా ప్రయత్నించలేదు. 1990 దశకంలో సబ్బులు, ఇతర ఉత్పత్తులను మార్కెట్ చేసినప్పటికీ వాటికి అందమైన కొత్త పేర్లు పెట్టకుండా 'నిర్మా' అనే పిలవడం పొరపాటు కావచ్చు.

ఒక కొత్త ఉత్పాదన చేసినప్పుడు దాన్ని బాగా పరిచితమైన పాతపేరుతోనే మార్కెట్ చేయడం 'సోమరితనం' అనవచ్చు. ఈ పాతపేరు పట్ల వినియోగదారుల మనస్సులో ఉండే భావనను అనుసరించి ఈ ప్రయోగం ఒక్కసారి బెడిసికొట్టే ప్రమాదమూ లేకపోలేదు. పాత పేరుతో కొత్త గుణాలున్న ఉత్పత్తిని వినియోగదారులకు అందించడం చిక్కే.

'నిర్మా' సంస్థ తయారుచేసిన రెండో ఉత్పత్తి - చౌకైన 'నిర్మా' టాయిలెట్ సబ్బు. నిర్మా డిటర్జెంట్ మాదిరిగానే దీనిని మార్కెట్ లో ప్రవేశపెట్టారు. ముందు గుజరాత్‌లో పరీక్షించి, తర్వాత దేశమంతటా విడుదల చేశారు. స్థానిక దుకాణదారులకు ధరలో మంచి వాటా ఇవ్వడం అనే పాత విధానాన్నే ఇక్కడా అమలు చేశారు. ఈ రోజు నిర్మా టాయిలెట్ సబ్బుకు మార్కెట్లో 15 శాతం వాటా ఉంది.

అయితే 'నిర్మా' టూత్‌పేస్టు విషయంలో ఈ ప్రయోగం ఫలించలేదు. మిగతా ఉత్పత్తుల మాదిరిగానే దీన్ని కూడా విడుదలచేసి, పంపిణీ చేసినప్పటికీ ఎందుకనో ఆశించనంత ఆదరణ లభించలేదు. నిర్మా సబ్బులు, వాషింగ్‌పౌడర్ల విషయంలో వినియోగదారుల మనస్సులో ఉండే భావన టూత్ పేస్టు విషయంలో వ్యతిరేక ఫలితాన్నిచ్చింది. నిర్మా అనగానే చౌకగా ఉంటుంది. బాగానే పనిచేస్తుంది. అనుకుంటారుగాని అత్యంత నాణ్యమైనది అనే అభిప్రాయం లేదు. టూత్‌పేస్టు మాదిరి నోటిలో ఉపయోగించే వస్తువు పట్ల ఇలాంటి అభిప్రాయం వల్లనే బహుశా వినియోగదారుల్లో ఇది ఆదరణకు నోచుకోలేదేమో !

ఖరీదైన సబ్బులను ప్రవేశపెట్టాలని నిర్ణయించినపుడు నిర్మా సొంత బ్రాండ్‌ను సృష్టించకుండా ప్రోక్టర్, గేంబుల్ సంస్థ నుండి 'కేమే' బ్రాండ్‌ను లైసెన్సుకు తీసుకుంది.

ప్రోక్టర్, గేంబుల్ సంస్థ అంతకుముందు సొంతంగా 'కేమే' సబ్బును మార్కెట్ చేసినపుడు అది విఫలమైంది. కాని 'కేమే' సబ్బుపట్ల వినియోగదారుల్లో ఉన్న సదభిప్రాయాన్ని అనుసరించి నిర్మా దీన్ని తిరిగి ప్రవేశపెట్టింది. ఇది కూడా ఒక మోస్తరుగా విజయం సాధించింది.

1990లో నిర్మా ఒక ప్రయోగం చేసింది. తనకు అవసరమైన ముడిసరకును తనే ఉత్పత్తి చేసుకోవాలని నిర్ణయించుకుంది. సాధారణంగా డిటర్జెంట్లు 'లినియర్-ఆల్కైల్-బెంజీన్' LAB అనే రసాయనంతో తయారవుతాయి. దీనికి కొరత ఏర్పడితే ధర ఇష్టానుసారం మారిపోతుంది. ఉత్పత్తి ఖర్చులో 70శాతం ఈ రసాయనందే కనుక దీన్ని సొంతంగా తయారుచేసుకొంటే లాయకీ అని భావించారు.

అయితే LAB తయారీ చాలా క్లిష్టమైన ప్రక్రియ. నిర్మా చాలా సాహసం చేస్తున్నట్టే లెక్క. మనకు అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ LAB తయారవుతుంది గనుక దీన్ని మన పోటీదారులకు విక్రయించక తప్పదు. వాషింగ్ పౌడర్లు, సబ్బులు అమ్మడానికీ, ఇటువంటి పారిశ్రామిక రసాయనాన్ని విక్రయించడానికీ ఎంతో తేడా ఉంది. ఈ నిర్ణయం మంచి చెడులేమిటో ఇంకా స్పష్టం కాలేదు.

LAB తో పాటే నిర్మా సబ్బుల పరిశ్రమకు కీలకమైన 'సోడా యాష్' తయారీ కూడా ప్రారంభించింది. దీన్ని కూడా అవసరమైనపుడు కొనుగోలు చేసుకొనే బదులు సొంతంగా తయారు చేసుకోవడం కొంచెం తెగింపు నిర్ణయమేననాలి.

మన దేశంలో విజయం సాధించిన వ్యాపార వ్యూహాన్ని నిర్మా ఇతర దేశాలకు విస్తరించలేకపోయింది. ఉపఖండంలోని ఇతర దేశాల్లో కూడా ఇక్కడి మార్కెట్ పరిస్థితులే ఉన్నప్పటికీ ఇక్కడ చేసిన ప్రయోగాన్ని ఎందుకో అక్కడ చేయలేదు. బాంగ్లాదేశ్‌తో ఉమ్మడి సంస్థను నెలకొల్పినప్పటికీ, ఎందుకో అది నిలదొక్కుకోలేదు. ఇతర దేశాల్లో విక్రయాలు పెంపొందించే బదులు మన దేశంలో వ్యాపారంపైనే నిర్మా దృష్టి కేంద్రీకరించింది. (బాంగ్లాదేశ్, నేపాల్, ఆఫ్రికాలలో నిర్మాకు మంచి ఆదరణే ఉన్నప్పటికీ ఆ దేశాల్లో తయారు చేసే బదులు ఇక్కడి నుంచే ఎగుమతి అవుతోంది).

సంస్థ విస్తృతిని బట్టి అభివృద్ధి శాతం మందగించినా ప్రతి నాలుగేళ్లకు వ్యాపారం రెట్టింపు చేయగలనన్న ధీమా కర్సన్‌భాయ్‌కుంది. సంపన్న వర్గాలకోసం కొత్త ఉత్పత్తులు ప్రవేశపెట్టాలని యోచిస్తున్నాడాయన. అలాగే వ్యక్తిగత పరిశుభ్రతకు సంబంధించిన మరికొన్ని ఉత్పత్తులు ప్రారంభించాలన్న ఆలోచనకూడా ఉంది.

మార్కెట్ ఆర్థిక స్థితిగతులు అతడికి అనుకూలంగానే ఉన్నాయి. 40 ఏళ్లుగా నిర్మించనన్ని రహదారులు గడచిన మూడేళ్లలో నిర్మించారు. ఇందువల్ల పంపిణీ మరింత సుకరమౌతుంది. రహదారులు బాగుంటే రైతులు తమ ఉత్పత్తులను సులభంగా పట్టణాలకు తెచ్చి విక్రయించుకుంటారు, లాభాలు ఆర్జిస్తారు. గ్రామీణ ఆదాయం పెరుగుతుంది. నిర్మా కోరుకునేదీ ఇదే.

మన దేశంలో సగటున ప్రతి వ్యక్తి సంవత్సరానికి 540 గ్రాముల డిటర్జెంట్ ఉపయోగిస్తాడని అంచనా. అదే అమెరికా వంటి సంపన్న దేశాల్లో 1500 గ్రాములు వినియోగిస్తారు. మన దేశంలో తలసరి వాడకం 20 శాతం చొప్పున 650 గ్రాములకు పెరిగితే మార్కెట్ మరో 50 శాతం విస్తరిస్తుంది.

వ్యాపారం సంగతి అలా ఉంచితే, ప్రకృతి వైపరీత్యాల సమయంలో కర్సన్ భాయ్ చూపే ఔదార్యంతో అతడి పేరు గుజరాత్‌లో ఇంటింటా మారుమ్రోగింది. ఉదాహరణకు కచ్‌లో భూకంపం తర్వాత, అతడు 700 భవనాలను నెలల తరబడి అద్దెకు తీసుకొని బాధితులకు ఆశ్రయం కల్పించాడు. అత్యాధునికమైన నిర్మా బిజినెస్ స్కూల్ స్థాపించాడు. అయితే స్వాభావికమైన అతడి బిడియం కారణంగా ఆ కళాశాల విద్యార్థులు అతడి పాఠాలు విని, స్ఫూర్తి పొందే అవకాశం లేదు. అదే విచిత్రం!

ఏక్తా కపూర్

ఏక్తా కపూర్

వయస్సులో ఉన్న ఆడపిల్లలు బరువు పెరిగిపోతున్నామని ఆందోళన చెందడం అసహజమేమీ కాదు. మధ్య వయస్కులైన ఇల్లాళ్ల కూడా ఇందుకు మినహాయింపు కాదు. కఠిన పథ్యాలు, కఠోరమైన వ్యాయామాలు, బరువు తగ్గేందుకు మందులు, బరువు తగ్గిస్తామనే ఆస్పత్రులు - ఇవన్నీ శరీరాన్ని అందంగా కాపాడుకొనే ప్రయత్నాలే.

నిజంగా ఇట్లాంటి సమస్యతో బాధపడుతున్న ఓ అమ్మాయి ఇలాంటి చిట్కాలు కాకుండా ఏరోబిక్ వ్యాయామం, నడక, మితాహారం వంటి పద్ధతుల ద్వారా 25 కిలోల బరువు తగ్గిందంటే ఆమెకు చాలా పట్టుదల ఉందనే చెప్పుకోవాలి.

ఈ సన్నబడే ప్రయత్నాలు చేసేంతవరకు ఇంటింటా పేరు మారు మ్రోగేటంత అసాధారణ లక్షణాలు ఏక్తా కపూర్‌కు ఉన్నాయని ఎవరూ అనుకోలేదు. చదువు సంధ్యలు సాధారణంగానే సాగాయి. దేనిలోను ఆమె ప్రత్యేకించి చెప్పుకోదగిన ఆసక్తి చూపలేదు. బాలీవుడ్ నటుడు జితేంద్ర కుమార్తెగా భోగభాగ్యాల మధ్య జన్మించిన ఏక్తా కపూర్ కూడా అందరిలాగే వెంటనే పెళ్లి చేసుకొని, పిల్లలను కని, సాదాసీదా జీవితం గడిపేస్తే కథే లేదు.

ప్రజలకు ఏది వినోదం కలిగిస్తుందో గ్రహించే నేర్పు తనకుందని ఆమెకు అర్థమైంది. ఈ నేర్పుకు ఆమెలోని పట్టుదల తోడు కావడంతో ఏక్తా కపూర్ వయస్సుకు మించిన అద్భుత విజయాలు సాధించగలిగింది. ఆమె ఈ పుస్తకంలోని పదిమంది ప్రతిభావంతులలోను ఒకే ఒక్క మహిళ, అతి పిన్న వయస్కురాలు. ఏక్తా కపూర్ నిర్వహించే అత్యున్నత సాంకేతిక పరిజ్ఞానంతో ముడిపడిన వ్యాపారం స్టాక్ మార్కెట్‌లో ఆమె విలువ పెంచింది. ఈ పరిజ్ఞానంతోనే ఆమె సంప్రదాయ గృహిణుల ఉద్వేగాలతో ఆటలాడుకుంది.

ఆమె కథల సారాంశం ఇలా ఉంటుంది: ఉత్తరాది ఉమ్మడి కుటుంబం, పెత్తనం చేసే అత్తగారు, కుట్రలుపన్నే కోడలు, వ్యాపారవేత్త మామగారు లేదా కొడుకు, అట్టహాసంగా పూజలు, పునస్కారాలు, అత్తాకోడళ్ల ఘర్షణలు. వీటితో కథ అల్లి ఇక నటీనటులను, రచయితలను, దర్శకుడిని ఎంచుకొంటుంది. పుంఖానుపుంఖాలుగా

ఎపిసోడ్‌లు నిర్మించి రోజుకొకటి చొప్పున టెలివిజన్‌పైకి వదిలేసరికి ఆ సీరియల్ కాస్తా కనీవిని ఎరుగని విజయం సాధించి మార్కెటింగ్ నిపుణులు ఆనందబాష్పాలు రాలుస్తారు.

ఏక్తా ఇలా ఒకసారి కాదు, రెండుసార్లు కాదు, పదేపదే చేసిచూపించింది. ఒక సమయంలో కేబుల్ టి.వి.లో ప్రసారమయ్యే అత్యంత ప్రేక్షకాదరణ పొందిన 50 కార్యక్రమాల్లో 37 కార్యక్రమాలూ ఆమె నిర్మించినవే. ఆమె సూత్రం ప్రతిసారీ విజయవంతం కావడంతో వచ్చేసారి సీరియల్ కొద్దిపాటి మార్పులతో తీస్తే ఎంతకోరితే అంత చెల్లించడానికి చానళ్లు సిద్ధంగా ఉన్నాయి. దీనితో 'ఆసియా వీక్' పత్రిక ఆమెను ఆసియా ఖండంలో అత్యంత ప్రభావంగల కమ్యూనికేటర్లలో ఒకరుగా ఎంపికచేసింది. అంతేకాదు, ఆ జాబితాలోని కేవలం ఏడుగురు మహిళలలోను ఒకరు మాత్రమే కాదు, వారందరిలోను అత్యంత పిన్న వయస్కురాలు కూడా ఏక్తానే కావడం విశేషం.

2000 అక్టోబర్‌లో జె.పి. మోర్గన్ సంస్థ బాలాజీ టెలిఫిలింస్ పబ్లిక్ ఇష్యూ నిర్వహించినపుడు 45 కోట్ల రూపాయలు సమీకరించవచ్చునని ఆశించారు. కాని 60 కోట్ల రూపాయలకు పైగా వచ్చింది. ప్రస్తుత మార్కెట్ ధరలను బట్టి బాలాజీ విలువ 300 కోట్ల రూపాయల పైమాటే. 2002లో కేవలం 29 కోట్ల రూపాయల లాభం ఆర్జించిన సంస్థకు ఇది చెప్పుకోదగిన విజయమే. ఇందులో 175 కోట్ల రూపాయల విలువచేసే 57 శాతం వాటాలు జితేంద్ర కుటుంబం చేతుల్లోనే ఉన్నాయి.

ఈ విజయగాధ వెనుక ఉన్నది 27 సంవత్సరాల ఏక్తా కపూర్. ఆమె నిర్వహించే బాధ్యతలు అనేకం అయినా అధికారికంగా ఆమెను క్రియేటివ్ డైరెక్టర్ అంటారు. కేవలం నిర్మాణంతోనే ఆగకుండా సీరియళ్లను మార్కెట్ చేయడంలో కూడా ఆమె పాలుపంచుకుంటుంది.

ఈ విజయాలేమీ సులభంగా రాలేదు. ఈ స్థాయికి చేరుకోవడానికి అవిశ్రాంతంగా శ్రమించానంటుంది ఏక్తా. నిద్రాహారాలు అన్నిటా టి.వి. తప్ప మరో ధ్యాస లేకుండా ఆరు సంవత్సరాలు కష్టించింది ఆమె. కధలు ఆలోచించడం, కథా చర్చలు, స్క్రిప్టు రూపకల్పన, నటీనటులు, సాంకేతిక నిపుణుల ఎంపిక, షూటింగ్, మార్కెటింగ్ - ఇలా వీటన్నిటితో పండుగలు, సెలవులు అన్నీ మరచిపోయి అనుక్షణం కష్టపడ్డానంటుంది ఆమె.

19 ఎళ్ల ప్రాయంలో ఆమెలో గొప్ప మార్పు వచ్చింది. లక్ష్య శుద్ధిలేని యువతి ఒక్కసారిగా కార్య సాధకురాలిగా పరివర్తన చెందింది.

తనగతాన్ని గురించి ఏక్తా ఎటువంటి సంకోచం లేకుండా చెప్తుంది. "ఆనాడు నాలో ఆత్మాభిమానం కొరవడింది. బొంబాయిలో స్కాటిష్ స్కూలులో చదువు

పూర్తయ్యాక మిరి భాయ్ కాలేజిలో చేరాను. లావుగా, సోమరిగా ఉండేదాన్ని. గమ్యం ఉండేది కాదు. మార్కులు చాలా తక్కువగా వచ్చేవి. నన్ను చూసి నేను సిగ్గుపడేదాన్ని. తల్లిదండ్రుల ఆశలు వమ్ము చేస్తున్నానని బాధపడేదాన్ని".

చివరికి ఆ 'భారం' వదిలించుకొని, చిత్ర నిర్మాణ రంగంలో అడుగుపెట్టింది. కొంతకాలం అడ్వర్‌టయిజ్‌మెంట్ చిత్రాలు తీసే కైలాస్ సురేంద్రనాథ్ చుట్టూ తిరిగింది. ఆ సమయంలో జితేంద్ర ఆమెను టి.వి. సీరియళ్ల నిర్మాణం చేపట్టమని ప్రోత్సహించాడు. అప్పుడప్పుడే దేశంలో కేబుల్ టి.వి. విస్తరిస్తోంది. టి.వి. కార్యక్రమాలకు మంచి గిరాకీ ఏర్పడుతోంది. ఏక్తా దాదాపు 50 లక్షల రూపాయల ఖర్చుతో ఆరు సీరియళ్లకు పైలట్‌లు నిర్మించింది. అన్నిటినీ టి.వి. ఛానళ్లు తిరస్కరించడంతో ఆమె కుంగిపోయింది.

కాని ఆమె తండ్రి ధైర్యం మాత్రం చెదరలేదు. మరికొంత పెట్టుబడి పెడతానన్నాడు. ఏక్తా నిర్మించిన ఏడో సీరియల్ 'హమ్ పాంచ్' జీ టి.వి.కి నచ్చి కొనుగోలు చేసింది. అది విజయవంతం కావడంతో ఆమె ఇక వెనుదిరిగి చూడలేదు. తర్వాత 'కన్యాదాన్', 'కోశిశ్' - ఇలా 'క' గుణింతంతో మొదలయ్యే సీరియళ్ల విజయపరంపర ప్రారంభమైంది.

పేర్లు పెద్ద వయ్యాయి. కథలు మరింత చిక్కబడ్డాయి. తన ప్రేక్షకులెవరో, ఏం కోరుతున్నారో ఆమెకు అర్థమైంది. "ధనవంతులకు ఏ విలువలూ అవసరం లేదు. పేద వారికి వాటిని పట్టించుకునే తీరిక లేదు. కనుక మధ్య తరగతి విలువల గురించే నేను సీరియళ్లు నిర్మిస్తా"నంది ఏక్తా (టైమ్ పత్రిక).

కేబుల్ టి.వి. ప్రేక్షకుల్లో అధికభాగం మధ్యతరగతి వారేనని ఏ సర్వే చూసినా అర్థమవుతుంది. పేదవారికి టి.వి.కొనే స్థోమత లేదు; ధనవంతుల వినోదానికి ఇంకా అనేక మార్గాలున్నాయి. కాబట్టి టి.వి. సీరియళ్లు చూసేది మధ్యతరగతి వారే. అలాగే టి.వి. ప్రేక్షకుల్లో పురుషుల కంటే స్త్రీలు ఎక్కువని లేదా పురుషుల కంటే మహిళలు ఎక్కువసేపు టి.వి. చూస్తారని చెప్పేయవచ్చు.

క్రికెట్ మ్యాచ్ లేకపోతే ఎక్కువమంది మగవాళ్లు ఇంటిపట్టున ఉండరు. ఆడవాళ్లకు, మరీ ముఖ్యంగా మధ్య తరగతి కుటుంబాలలో వయస్సుమళ్లిన వారికి పనీపాటా ఉండదు. అందుచేత పగటిపూట టి.వి. చూసేవారు ఎక్కువ మంది మధ్యతరగతి మహిళలే.

వీళ్లను టి.వి. ముందు కట్టి పడెయ్యడం ఎలా అన్నదే టి.వి. నిర్మాతల ముందున్న చిక్కు ప్రశ్న. ఈ ప్రశ్నకు ఏక్తా కపూర్ కొన్ని సమాధానాలు కనుక్కుంది. అట్టహాసంగా

పూజలు, పురస్కారాలు, కొడుకులు, కూతుళ్లు, మనవలపై అజమాయిషీ చెయ్యాలనే కోరిక, అత్తాకోడళ్ల కీచులాటలు - ఇవన్నీ కలగలిపితే వచ్చే మిశ్రమమే ఈ సమాధానం.

ఇంతవరకూ అయితే ఫర్వాలేదు. కాని మన మధ్య తరగతి అత్తగారు టి.వి. ముందు చతికిలపడి సీరియల్ పెట్టే సమయంలో పక్కన తోడుగా కోడలు పిల్ల కూడా ఉంటుందే ! ? ఇంటి పెత్తనం కోసం ఇరువురి మధ్య జరిగే యుద్ధాన్ని నివారించాలంటే ఇద్దరి అభిరుచులకు తగిన కథ ఉండాలి. ఇద్దరికీ తమ తమ పాత్రల చిత్రీకరణ నచ్చితేనే సీరియల్ విజయవంతమవుతుంది. సీరియల్‌లోని పురుషపాత్రలు కూడా వారికి నచ్చాలి. సీరియల్‌లోని మగవాడు ఆదర్శ తనయుడుగాను, ఆదర్శ భర్తగానూ ఉండాలి.

ఇక్కడే నేర్పు అవసరం. వంటింట్లో మసాలా తయారు చేసేటప్పుడు ఎంత సున్నితంగా కలిపి, నూరుతారో అంత జాగ్రత్తగా, సున్నితంగా చేయాలి. ఏక్తా చేసినంత జాగ్రత్తగా అంతరుచికరంగా సీరియల్ నిర్మాతలెవరూ ఈ వంట వండలేకపోయారు. ఆమె తన ఫార్ములాను ఎంతో జాగ్రత్తగా ఆలోచించి ఆచితూచి రూపొందించింది.

“90 శాతం మందికి పైగా భారతీయులు ఉమ్మడి కుటుంబాల్లోనే ఉంటారు. అత్తాకోడళ్ల మధ్య సహజంగా ఉండే కీచులాటలు, ఆడవాళ్లు ఒకరిపై ఇంకొకరు పైచేయి సాధించడానికి చేసే ప్రయత్నాలు, కుటుంబ సాంప్రదాయాలు, మగవాళ్ల ఉదాసీనత - ఇవే నా కథాంశాలు. ప్రేక్షకులు తమ కుటుంబాల ప్రతిబింబాలను నా సీరియల్స్‌లో చూసుకుంటారు" అంటుంది ఏక్తా. కుటుంబ విలువల గురించిన "హమ్ ఆప్కే హై కౌన్" వంటి చిత్రాల విజయం తనకు దిశానిర్దేశం చేసిందంటుంది ఆమె.

వారానికోరోజు వచ్చే సీరియళ్ల కన్నా రోజూ ప్రసారమయ్యే సీరియల్స్ పట్లనే ఆమె మొగ్గు చూపడంతో చానళ్లన్నీ తమ పంథా మార్చుకోక తప్పలేదు. వారానికొకసారి వచ్చే సీరియల్‌లో ఒక్క భాగం చూడకపోయినా కథ మరిచిపోయి అసలు చూడటమే మానేసే ప్రమాదం ఉంది. విదేశీ ఛానళ్లు ప్రేక్షకుల కోసం ఏనాడో ఈ రోజూవారీ సీరియళ్లకు మారిపోయాయి. మన దేశంలో ఈ పద్ధతికి నాంది పలికిన ఘనత బహుశా ఏక్తాకే దక్కుతుంది.

డెయిలీ సీరియల్ విజయవంతమైతే 'ప్రైమ్ టైమ్' సమయాలే మారిపోవచ్చు. ఎక్కువ మంది ప్రేక్షకులు టి.వి. ముందు కూర్చునే సమయాన్నే 'ప్రైమ్ టైమ్' అంటారు. ఈ సమయంలో ప్రసారమయ్యే ప్రకటనలకు ఎంత కావాలన్నా చెల్లిస్తారు.

ఒకప్పుడు 'ప్రైమ్ టైమ్' అంటే రాత్రి భోజనానికి ముందు అనేవారు. ఇప్పుడు భోజనాలయ్యాకనే 'ప్రైమ్ టైమ్' అంటున్నారు. కుటుంబ సభ్యులంతా భోజనాలు ముగించి తమకు ఇష్టమైన సీరియల్ చూసేందుకు కూర్చుంటారు. 'క్యోంకి సాస్ భీ కభీ బహు థీ' విషయమే చూస్తే రాత్రి పదిన్నరకు ప్రసారం చేసిన ఈ సీరియల్ అనతికాలంలో అగ్రశ్రేణికి చేరి నెంబర్‌వన్‌గా నిలిచింది. ఏక్తా తన ప్రేక్షకుల మనస్సు ఎలా తెలుసుకుంటుందో విడ్డూరమే. ఎందుకంటే సినీ నటుని ముద్దుల కుమార్తె కనుక ఆమెకు మధ్యతరగతి మనస్తత్వాలు తెలిసే ఆస్కారం లేదు. ఆమెకు పెళ్లి కాలేదు, బిడ్డలూ లేరు. కష్టపడి సంపాదిస్తుంది. ఒకళ్లు సంపాదించి పెడితే తిని కూర్చునే రకం కాదు. తన సీరియళ్లలోని స్త్రీ పాత్రలతో ఎటువంటి పోలికా లేని 27 ఎళ్ల అవివాహిత కష్టజీవి ఏక్తా కపూర్. ఇక ఆచారాలందామా ? స్వతస్సిద్ధంగా భక్తి పరురాలైన ఏక్తా తన విజయానికి కారణం భగవంతుడే నంటుంది. ఆమె ఇంట్లోను, బాలాజీ టెలిఫిలింస్ కార్యాలయంలోను ఎక్కడ చూసినా వివిధ దేవతామూర్తుల మందిరాలుంటాయి. ఎక్కడికి వెళ్లినా అగరువత్తులు, ప్రసాదం, చిన్న సైజు పూజామూర్తులను తీసుకు వెళ్ళాల్సిందే. విమానాల్లో ప్రయాణించే సమయంలో కూడా ఆమె పూజలు చేస్తుందంటారు. (అందులో ఆశ్చర్యం లేదు. విమానంలో కాస్త కుదుపు వచ్చిందంటే చాలామంది దేవుడిని ప్రార్థిస్తారు).

ఏక్తాకు నమ్మకాలు జాస్తి. 'క' గుణింతం పట్ల అనుబంధం ఒకటే కాదు, సీరియల్ పేరు ఎంత పొడుగు ఉండాలన్న విషయం నిర్ణయించడానికి ఆమెకు ఎన్నో క్లిష్టమైన లెక్కలుంటాయి. సౌరమానం, చాంద్రమానాల ఆధారంగా ఆమె సీరియళ్ల నిర్మాణం జరుగుతుంది.

సోదరుడు తుషార్‌ను గొప్ప నటుడిని చేసేందుకు అతడి పేరు కూడా మార్పించింది. సినిమా రంగం వంటి వినోద పరిశ్రమలో జయాపజయాలు ఎవరి చేతుల్లోను ఉండవు గనుక చాలా మందికి ఇటువంటి నమ్మకాలుంటాయి. వారిది మధ్యతరగతి కుటుంబం కాకపోయినా సాంప్రదాయక కుటుంబం అని చెప్పాలి. ఒక రకంగా ఆమె ప్రేక్షకులెవరంటే తన తల్లి, నాయనమ్మ. పైపెచ్చు బాలాజీ టెలిఫిలింస్ ఒక కుటుంబ సంస్థ గనుక ఈ వ్యవహారంపై ఆమె ఎంతో ఆలోచించే ఉంటుంది.

ఏక్తా సీరియళ్లు నిర్మించే సృజనాత్మక బాధ్యతతోపాటు వాటిని మార్కెట్ చేసే బాధ్యత కూడా వహిస్తుంది. సోదరుడు తుషార్ ప్రధాన పాత్ర పోషిస్తాడు. తల్లి శోభ మొత్తం ఆర్థిక వ్యవహారాలు చూస్తుంది. తండ్రి జితేంద్ర కుటుంబ పెద్దగా బోర్డు సమావేశాలకు వచ్చి, కీలక నిర్ణయాలు తీసుకోవడంలో సహకరిస్తాడు.

18005

ఏక్తా కథ ఆలోచించి, నటీనటులను, సాంకేతిక నిపుణులను ఎంపికచేస్తుంది. సెట్టింగులు, దుస్తులు ఎంపిక చేయడంతోపాటు కనీసం మొదటి 20 ఎపిసోడ్ల వరకు ప్రతి స్క్రిప్టును క్షుణ్ణంగా కాచివడబోస్తుంది. ఇక ఆపైన దర్శకుడికి వదిలిపెడుతుంది. చానళ్ల నిర్వాహకులతో ఎప్పటికప్పుడు చర్చిస్తూ సీరియళ్ల మార్కెటింగ్‌కు సహాయపడుతుంది.

అదే విదేశాల్లో చూస్తే అక్కడ సీరియల్ నిర్మించే సృజనాత్మక వ్యక్తులకు, MBA చదివి మార్కెటింగ్ చేసే వారికీ మధ్య స్పష్టమైన విభజన రేఖ ఉంటుంది. బాలాజీ టెలిఫిలింస్ మటుకు కపూర్ కుటుంబం చుట్టూ పరిభ్రమించాల్సిందే. ప్రధాన చోదక శక్తి ఏక్తా. నిర్ణయాలన్నీ ఆమెగాని, తల్లిగాని తీసుకుంటారు. బోర్డు ఆమోదిస్తుంది. ఆమె ఒక్కరోజు సెలవు తీసుకుందంటే ఇక ఆరోజు మొత్తం సంస్థలో పని వేగం తగ్గిపోతుంది.

ఏమైనా సీరియళ్లు వరుసగా విజయవంతమైనంత కాలం ఈ పద్ధతిని ఎవరూ ప్రశ్నించబోరు. అయితే భారతదేశంలో టి.వి. రంగం వేగంగా విస్తరిస్తోంది. - 'డైరెక్ట్ - టు - హోమ్' ప్రసారాల మూలంగా పరిశ్రమ తీరుతెన్నులు కూడా మారుతున్నాయి. అంటే ఎల్లకాలం బాలాజీ టెలిఫిలింస్ ఆధిపత్యం కొనసాగుతుందని చెప్పడానికి లేదు. వరుసగా వారి సీరియళ్లు విజయవంతమైనా, TRP ల ఆధిపత్యం ఎంతోకాలం ఉండకపోవచ్చు. దురదృష్టవశాత్తు సీరియళ్లు విజయవంతం కాకపోతే లాభాలు కూడా ఆవిరైపోతాయి.

ఏక్తా ఒంటి చేతితో నిర్వహించడానికి అలవికానంత వేగంగా బాలాజీ టెలిఫిలింస్ అభివృద్ధి చెందుతోంది. ఆమె ఎంతో సృజనాత్మక వ్యక్తి అయినా, ఆమెకు ఎనలేని శక్తి సామర్థ్యాలున్నా ఆ సంస్థ ఎప్పటికీ ఆమె ఆధారంగా నడవడం కష్టం. కార్పొరేట్ సంస్థగా మారి, అందరిలా మార్కెటింగ్ పద్ధతులు అనుసరించడం నేర్చుకోవాలి. కొద్దిమంది ప్రతిభావంతులతో నడుస్తుంది గనుక చిన్న సంస్థలో మామూలు పద్ధతులకు భిన్నంగా వ్యవహరించడానికి వీలవుతుంది. కాని సంస్థ పెద్దదయ్యే కొద్దీ కార్పొరేట్ స్వరూపాన్ని సంతరించుకొని, విధివిధానాలు రూపొందించుకొని, అన్ని స్థాయిల్లోను జాగ్రత్తగా బాధ్యతలు అప్పగించడం, వాటిని శిరసావహించడం జరగాలి.

బాలాజీ టెలిఫిలింస్ ఇదే వేగంతో పురోగమించాలంటే సృజనాత్మక ప్రతిభగలవారిని గుర్తించి, వారు తమ ప్రతిభను నిరూపించుకునే అవకాశాలు ఇవ్వాలి. ఏక్తా కూడా సంస్థలో అన్ని వ్యవహారాల్లోను నేరుగా జోక్యం తగ్గించుకునే విధానం ఆలోచించాలి. ఆమెకు ఇదేమంత కష్టం కాదు. ఏక్తా పట్టుదల అలాంటిది మరి.

వినోద్ ఖోస్లా

వినోద్ ఖోస్లా

ఈ పుస్తకంలో ప్రస్తావించిన 10 మందిలోనూ ఒక లక్షణం ప్రస్ఫుటంగా కనిపిస్తుంది. వారు తమతమ రంగాలలో అసాధారణ విజయాలు సాధించారు. నిజానికి అయా రంగాలకు బాటలు వేశారు. ఆ విజయాలు సాధించేటందుకు ఎన్నో సాహసాలు కూడా చేశారు.

ఒక్క కొత్త వ్యాపారం ప్రారంభించటానికే సాహసం అవసరమైతే ఒకసారి 12 రకాల కొత్త వ్యాపారాలు చేపట్టేటందుకు ఎన్ని గుండెలు కావాలి ? అటువంటి సాహసి వినోద్ ఖోస్లా. అతడిని ప్రపంచంలోనే గొప్ప 'వెంచర్ కాపిటలిస్ట్'గా ఫార్చ్యూన్ పత్రిక అభివర్ణించింది. అయితే ఖోస్లా మాత్రం తాను కేవలం 'వెంచర్ సహాయకుడినే' అని చెప్పుకుంటాడు.

ఏ పేరుతో పిలిస్తేనేమిటి, వ్యాపారానికి పనికివచ్చే కొత్తకొత్త ఆలోచనలను గుర్తించి వాటికి పెట్టుబడి సమకూర్చే ప్రతిభావంతుడు ఖోస్లా. ఆవిధంగా అతడు కొత్తవ్యాపారాల సృష్టికర్త అని చెప్పవచ్చు. పెట్టుబడి పెట్టేందుకు బ్యాంకులు కూడా వెనకాడిన వ్యాపారాలకు ఖోస్లా వంటివారు చేయూత అందించటంవల్లనే ఇన్ఫర్మేషన్ టెక్నాలజీ విప్లవం సాధ్యమైంది.

వెంచర్ కాపిటలిస్ట్‌కు తాను పెట్టు బడిపెట్టి వ్యాపారాలల్లో ఎక్కువ భాగం విఫలమవుతాయని తెలుసు. ఇలా విఫలమైన ప్రతిసారీ పెట్టినపెట్టుబడి అంత్కానష్టపోతాననీ తెలుసు. కానీ ఒక్క వ్యాపారం విజయవంతం అయిందంటే ఇన్ని వైఫల్యాలకూ పరిహారంగా కనకవర్షం కురుస్తుంది.

లోగడ హాట్‌మెయిల్, సబీర్ భాటియాల గురించి ప్రస్తావించినప్పుడు ఈ వెంచర్ కాపిట్లలిస్ట్ విధానం గురించి తెలుసుకున్నాం. భాటియా ఇటువంటి వెంచర్ కాపిటలిస్ట్‌ల వద్ద సహాయం పొందినవాడు. దీన్ని పెట్టుబడిదారు దృష్టితో చూస్తే ఇంతకంటే ప్రమాదకరమైన వ్యాపారం ఉండదు. ఎక్కువసార్లు వెంచర్ కాపిటలిస్ట్ అంచనాలు తప్పుతుంటాయి. తప్పినప్పుడల్లా పెట్టిన ప్రతిపైసా కొట్టుకుపోయినట్లే.

అంచనా ఫలిస్తే లాభాలు కూడా అంతగొప్పగాను ఉంటాయి. అంతటి లాభాలు ఉంబడట్టే ఇటువంటి ప్రమాదకరమైన వ్యాపారాల్లో పెట్టుబడి పెడతారు. ఇటువంటి వ్యాపారంలో ప్రజలకు వాటాలు అమ్మినప్పుడు వెంచర్ కాపిటలిస్ట్ లాభాలు కోరుకుంటాడు. ఇట్లా వాటాలు అమ్మిన వ్యాపారాల్లో చాలా వరకు దెబ్బతిని ఉంటాయి. పబ్లిక్ ఇష్యూ తరువాత షేరుధర పెరిగే వ్యాపారాలు తక్కువ.

వెంచర్ కాపిటలిస్ట్ ఒక కొత్త వ్యాపారానికి పెట్టుబడి పెట్టినప్పుడు అది విజయవంతం కావడంపై ఎన్నో అంశాల ప్రభావం ఉంటుంది. ఉదాహరణకు స్టాక్ మార్కెట్ పరిస్థితి ఏళ్ళ తరబడి అధ్వాన్నంగా ఉండవచ్చు. 2000 సంవత్సరంలో జరిగింది ఇదే.

వెంచర్ కాపిటలిస్టులు అంటే అప్పు ఇచ్చి, లేదా వాటా తీసుకుని నిర్లిప్తంగా ఉండే పెట్టుబడి దారులు కాదు. డబ్బు పెట్టడంతో పాటు ఆ వ్యాపారంలో ప్రతిచిన్న అంశాన్ని పరిశీలించి, వ్యాపార నిర్వహణపై సలహాలు ఇచ్చి, కీలకమైన ఉద్యోగాలలో సమర్థులైన వారిని నియమించడం వంటి విషయాలలో తోడ్పాటు ఇస్తారు.

అంటే వెంచర్ కాపిటలిస్ట్ అనేవాడికి వివిధ రంగాలలో నైపుణ్యం ఉండాలి. పెట్టుబడి కోసం తన వద్దకు వచ్చేవారిని, వారి ప్రతిపాదనల సాధ్యాసాధ్యాలను సరిగ్గా అంచనా వేయగలిగి ఉండాలి. సాంకేతిక పరమైన శిక్షణ లేకుండా ఇటువంటి ప్రతిపాదనలను అర్థం చేసుకోవడం కాని, వాటి మంచి చెడ్డలను బేరీజు వేయడం కాని అసాధ్యం.

వెంచర్ కాపిటలిస్ట్‌కు అటు ఫైనాన్స్ రంగంపైనా, ఇటు మేనేజ్‌మెంట్ పైనా పూర్తి అవగాహన కూడా అవసరం. ఒక ప్రతిపాదన కార్యరూపం దాల్చి మార్కెట్‌లోకి రావడానికి ఎంత సమయం, ఎంతడబ్బు అవసరమని అతడు అంచనా వేయగలిగి ఉండాలి. నలుగురిని కలుపుకుపోయే గుణంతో పాటు బేరసారాలలో ఆరితేరిన వాడై ఉండాలి. వీటన్నిటికీ మంచి సాహసం చేయగల సత్తా ఉండాలి.

ఖోస్లాకు ఈ చివరి లక్షణం మెండుగా ఉంది. అందుకు కారణం ఏమిటో కూడా చెప్తాడతడు. సైన్యాధికారుల కుటుంబంలో 1955 జనవరి 28న జన్మించిన ఖోస్లా సైనిక క్రమశిక్షణలో పెరిగాడు. సాహసం చేయడం, తెగింపు సహజంగా భావించే కుటుంబంలో నెలజీతం పరిధి దాటి ఆలోచించే చొరవ మాత్రం లేదు. ఖోస్లా కుటుంబంలో ఎవరూ వ్యాపారాలు చేయలేదు. అతడి తాత మరణించేనాటికి పసివాడైన ఖోస్లా తండ్రి ఉద్యోగ భద్రత ముఖ్యం అనుకున్నాడు.

కాని సాహసాలు చేయడం అంటే వినోద్‌కు సరదా. హ్యాంగ్ - గ్లైడింగ్, స్కైడైవింగ్, స్క్యూబా-డైవింగ్, స్కీయింగ్ వంటి సాహస క్రీడలంటే అతడికి ఎంతో ఇష్టం. సాంకేతిక రంగంలో ఏదైనా సొంత వ్యాపారం చేపట్టాలని చిన్ననాడే కలలు కన్నాడు. ఇంటెల్ విజయగాథ అతనికి స్ఫూర్తినిచ్చింది. దీని గురించి చదివే సమయానికి వినోద్ వయస్సు 14. ఇటువంటిదే వ్యాపారం చేయాలని అతడి మనస్సులో ఆకాంక్ష కలిగింది.

చదువులో ఇంతటి అసామాన్య ప్రతిభాపాటవాలు గల వ్యక్తిని చెప్పినమాట వినని మొండివాడు అనడం కష్టమే. అయినా ఖోస్లా తీరు అక్షరాలా ఇదే ! చదువుల్లో మంచి మార్కులు, క్రమశిక్షణ, శరీరదారుఢ్యం ఇవన్నీ ఉన్నాయి గనుక రక్షణ సర్వీసుల పరీక్షరాసి, గొప్ప సైనికాధికారి కావాలన్న తండ్రి ఆకాంక్షను తోసిరాజని వినోద్ అత్యంత కఠినమైన ప్రవేశపరీక్ష రాసి ఢిల్లీలోని ఇండియన్ ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఆఫ్ టెక్నాలజీలో సీటు సాధించాడు. అక్కడ ఎలక్ట్రికల్ ఇంజనీరింగ్ చదివాడు.

ఐ.ఐ.టి.లో చదువు పూర్తయ్యాక పై చదువుల కోసం న్యూయార్క్‌లోని కార్నెగీ మెలన్ విశ్వవిద్యాలయానికి వెళ్ళాడు. బయోమెడికల్ సైన్స్‌లో పోస్టు గ్రాడ్యుయేషన్ పూర్తిచేశాడు. అక్కడి నుంచి కాలిఫోర్నియాలోని స్టాన్‌ఫర్డ్ బిజినెస్ స్కూల్‌లో ఎం.బి.ఎ. చదివాడు. ఇప్పుడు ఆలోచిస్తే వినోద్‌కు వెంచర్ కాపిటలిస్ట్‌కు ఉండవల్సిన విద్యార్హతలు అన్నీ ఉన్నాయని చెప్పగలం. ఐ.ఐ.టి., కార్నెగీ మెలన్ విశ్వవిద్యాలయాల్లో అత్యంత సంక్లిష్టమైన సాంకేతిక అంశాలు నేర్చుకున్నాడు. అటు ఎలక్ట్రికల్ ఇంజనీరింగ్, ఇటు బయోమెడికల్ శాస్త్రాల అధ్యయనంతో విస్తృతమైన పరిధిలో నైపుణ్యం గడించాడు. వ్యాపారాల నిర్వహణ, వాటికి పెట్టుబడి సమకూర్చడం ఎలాగో స్టాన్‌ఫర్డ్‌లో అధ్యయనం చేశాడు. ఇటువంటి పేరుమోసిన విద్యా సంస్థల్లో చదివిన 9 ఏళ్ళలోనూ ప్రపంచంలో అత్యంత నైపుణ్యం గల వ్యక్తులతో అతనికి పరిచయం ఏర్పడింది.

1980లో తన 25వ ఏట వినోద్ తొలి ఉద్యోగంలో చేరాడు. అయితే అది మామూలు 'ఉద్యోగం' కాదు. పెద్ద సాంకేతిక సంస్థలో ఎక్కువ జీతం వచ్చే ఉద్యోగం కోసం అన్వేషించే బదులు అంతకంటే పెద్ద లక్ష్యాలే పెట్టుకున్నాడు. ఆ రోజుల్లో అతనికి 200 డాలర్ల ఖరీదు చేసే పాతకారు ఉండేది. తన బ్రహ్మచారి నివాసానికి నెలకు 400 డాలర్ల అద్దె చెల్లించటం మినహా వేరే కుటుంబ బాధ్యతలు ఏవీలేవు.

సాహసాలు, ప్రయోగాలు చేయడానికి ఇంతకంటే మంచి తరుణం ఉండదనుకున్నాడు ఖోస్లా. కొందరు మిత్రులతో కలిసి డెయిజీ సిస్టమ్స్ అనే సంస్థ స్థాపించాడు. అప్పటికి కొత్తదైన కంప్యూటర్ - ఎయిడెడ్ డిజైన్ రంగానికి నాంది పలికిన డెయిజీ 1984లో పబ్లిక్ ఇష్యూ జారీ చేయగా, అది విజయవంతమైంది. కానీ ఖోస్లా ఆ సంస్థ నుంచి అంతకు ముందే బయట పడ్డాడు.

1981లో అతడికి మరింత ఆసక్తి కరమైన విషయం ఎదురైంది. స్టాన్‌ఫర్డ్‌లో ఎలక్ట్రికల్ ఇంజనీరింగ్ విద్యార్థి ఆండ్రియాస్ బెక్టాల్‌షీమ్ అక్కడా ఇక్కడా ఏరి తెచ్చిన విడిభాగాలతో అద్భుతమైన కంప్యూటర్ వర్క్ స్టేషన్లను నిర్మిస్తున్నాడని తెలిసింది. ఒకరకంగా అది కుటీర పరిశ్రమ. బెక్టాల్‌షీమ్ సొంతంగా రూపకల్పనచేసి తయారుచేసిన కంప్యూటర్లను తన సహ విద్యార్థులకు, అధ్యాపకులకు కొద్ది వేల డాలర్లకే విక్రయించేవాడు. వాణిజ్యపరంగా తయారయిన కంప్యూటర్లకంటే అతడు తయారు చేసిన 'డబ్బా' కంప్యూటర్లు ఎంతో శక్తివంతమైనవి.

వీటికి మార్కెట్లో మంచి గిరాకీ ఉంటుందని ఖోస్లా గ్రహించాడు. ఓపెన్ సిస్టమ్‌లను ఉపయోగించే వర్క్ స్టేషన్ ఉత్పత్తికి సంబంధించిన ప్రణాళిక అతని మనసులో రూపుదిద్దుకుంది. సాఫ్ట్‌వేర్‌కోడ్‌లు అందరికీ అందుబాటులో ఉండే ఇటువంటి ఉత్పత్తుల వల్ల ఎవరైనా ప్రోగ్రాములు రూపొందించడం సులభమవుతుంది. తద్వారా ఇటువంటి ఉత్పత్తులు విపరీతమైన ప్రజాదరణ పొందే అవకాశం ఉంటుంది. 'విండోస్' లోని ఓపెన్ ఆర్కిటెక్చర్ కారణంగా అది మెకింటోష్ సిస్టమ్‌కంటే ఎక్కువ ఆదరణ పొందడం మనకు తెలుసు.

కంప్యూటర్ ప్రాసెసింగ్‌ను వేగవంతం చేయడానికి రెండు పద్ధతులున్నాయి. హార్డ్‌వేర్ నిర్మాతలు రెండూ ఉపయోగిస్తారు. ఉన్న జాగాలోనే మరిన్ని సర్క్యూట్‌లను అమర్చడం ద్వారా ప్రాసెసింగ్ శక్తిని పెంచడం ఒకటి. కంప్యూటర్ నిర్దేశిత కార్యాలను నెరవేర్చేందుకు అవసరమైన ఆదేశాల సంఖ్యను తగ్గించడం మరొకటి. కంప్యూటర్ ప్రాసెసర్లు సాధారణ కార్యాలను రకరకాలుగా నెరవేరుస్తాయి. ప్రాథమికంగా చెప్పాలంటే ఏ కార్యాన్ని, సమస్యనైనా ఒకట్లు, సున్నాలుగా మారుస్తారు. ఆదేశాలు తక్కువగా ఉంటే చిప్ వేగం పెరుగుతుంది. ఉన్న కాస్త చోటులోనూ ఎక్కువ ప్రాసెసింగ్ శక్తిని పెంచే బదులు ఆదేశాల సంఖ్యను తగ్గించడం ద్వారా ప్రాసెసర్ వేగం పెంచగలమని ఖోస్లా భావించాడు.

స్టాన్‌ఫర్డ్‌లో అతని సహచరుడు స్కాట్ మెక్‌నీలీకి కూడా ఇందులో ఆసక్తి కల్గింది. అలాగే కాలిఫోర్నియా విశ్వవిద్యాలయంలో ప్రోగ్రామర్‌గా ఖ్యాతి గడించిన బిల్ జాయ్ కూడా వీరితో చేతులు కలిపాడు. ఈ నలుగురు మిత్రులూ కలిసి 1982లో సన్‌మైక్రో సిస్టమ్స్‌ను ప్రారంభించారు. కొత్త సంస్థను ప్రారంభించడం ఖోస్లాకు ఇది రెండోసారి. ఇక్కడే అతడికి జాన్ డోయెర్‌తో పరిచయం కల్గింది. ఇతడు క్లీన్ వర్ట్-పెర్కిన్స్ కాల్‌ఫీల్డ్ బయర్స్ (KPCB) అనే వెంచర్ కాపిటల్ సంస్థలో భాగస్వామి.

కాంపాక్ కంప్యూటర్స్, సైప్రెస్ సెమికండక్టర్, సైమాన్‌టెక్ వంటి విజయవంతమైన సంస్థలకు పెట్టుబడి సమకూర్చి ప్రోత్సహించిన వ్యక్తిగా డోయెర్ అప్పటికే ప్రసిద్ధుడు. సన్ మైక్రో సిస్టమ్స్ అధిపతిగా ఖోస్లా తరచు డోయెర్‌ను కలిసేవాడు. ఈ సమావేశాల వల్ల వెంచర్ కాపిటలిస్ట్ వ్యాపారంలోని సాధక బాధకాలు అతడికి అవగతమయ్యాయి. డోయెర్ హస్తవాసి వల్ల సన్ మైక్రో సిస్టమ్స్ కూడా విజయవంతమైంది. 1982లో 80 లక్షల డాలర్ల వ్యాపారం చేసిన సన్ 1987 కల్లా కోటి డాలర్లకు చేరింది.

మళ్లీ ఖోస్లా తాను ఇంత కష్టపడి పైకి తెచ్చిన సంస్థ ఉజ్వలస్థాయికి చేరుకుంటుండగానే దాన్ని వదిలిపెట్టాడు. ఎందుకోగాని డెయిజీ సిస్టమ్స్‌ను విడిచిపెట్టినట్టుగానే 'సన్' నుంచి కూడా అర్థాంతరంగా నిష్క్రమించాడు. ఇలా ఎందుకు చేశాడన్నది చిదంబర రహస్యంగానే మిగిలిపోయింది. ఏదో కొత్త వ్యాపారం చేయడానికే 'సన్' నుంచి నిష్క్రమించానని చెప్పినప్పటికీ ఖోస్లా చాలా కాలంపాటు ఏ వ్యాపారమూ చేయలేదు. అప్పటికే లక్షాధికారి అయిన ఖోస్లా జాన్ డోయెర్ సంస్థలో పార్ట్‌టైమ్ ఉద్యోగంలో చేరారు. ఆఫ్రికాలో విహారయాత్రలు, ద్రాక్ష తోటల పెంపకం, భవన నిర్మాణ శిల్పం అధ్యయనం - ఇలాంటి కాలక్షేపం పనులెన్నో చేశాడు. కుటుంబం అంటే ప్రాణమిచ్చే ఖోస్లా భార్యతోను, తన పెంపుడు కుక్కలతోను సిలికాన్ వ్యాలీ శివార్లలోని శాంటా క్రజ్ కొండల్లో తన ద్రాక్ష తోటలో కాలం గడిపాడు.

వెంచర్ కాపిటల్ వ్యాపారంలో దిగి చేతులు కాల్చుకున్నాడు. డైనాబుక్ అనే లాప్‌టాప్ కంప్యూటర్ తయారీ సంస్థకు పెట్టుబడి అందిస్తే అది 1990లో మూతపడింది. మరో రెండేళ్ల తర్వాతగాని లాప్‌టాప్‌లకు ఇంత గిరాకీ ఏర్పడలేదు. అలాగే చేతిలో ఇమిడే పర్సనల్ డిజిటల్ అసిస్టెంట్ (పి.డి.ఎ) లు తయారుచేసిన 'గో కంప్యూటింగ్' సంస్థకూడా. 2001-02 నాటికిగాని ఈ పి.డి.ఎ.లకు గిరాకీ ఏర్పడలేదు. అంటే మార్కెట్ స్థితిగతులకంటే ఎంతో ముందుగా ఖోస్లా ఈ వ్యాపారాలను ప్రోత్సహించడం పొరబాటైంది.

1990 నాటికి ఖోస్లాకు నలుగురు సంతానం కలిగారు. బాధ్యతలు పెరగటంతో అతడు ప్రయోగాలు, సాహసాలుకూడా తగ్గించాడు. పూణెకు వచ్చి తన పిల్లలు వారి తాత, నాన్నమ్మలతో గడిపేలా ఏర్పాటుచేశాడు. అసలు భారతదేశానికే తిరిగి వచ్చేద్దామని కూడా ఆలోచించాడంటారు.

సరిగ్గా అదే సమయానికి ఇంటర్నెట్ ప్రభంజనం మొదలై వ్యాపారాలు తారస్థాయికి చేరుకోసాగాయి. సాంకేతికంగా దూరదృష్టి కలవాడని ఖోస్లా అప్పటికే పేరు గడించాడు. కాని మరీ ముందుగా మంచి ఆలోచనలను ప్రోత్సహిస్తాడన్న అపవాదు

కూడా లేకపోలేదు. మరొకటి- దిగువస్థాయి వ్యవహారాల్లో కూడా కలగచేసుకొంటాడని, సున్నితంగా వ్యవహరించడని ఖోస్లా గురించి చెప్తారు. వ్యాపార నిర్ణయాలపై మన అభిప్రాయాలు వ్యక్తంచేయడానికి మొహమాటాలు, మర్యాదలెందుకంటాడు ఖోస్లా. అది సమయం, డబ్బు వృధా చేయడమేనని, సమస్యను వెంటనే పరిష్కరించడం ముఖ్యమని అతడి వాదన.

ఒకేసారి అనేక ఆలోచనలు వ్యక్తం చేసి, స్వల్ప విషయాలతోసహా అన్నిటిపైనా ఏకకాలంలో దృష్టి పెట్టగల ప్రత్యేకత అతడిది. సన్‌మైక్రోసిస్టమ్స్‌లో ఉన్న రోజుల్లో నిర్వహణ ఖర్చులు పొదుపు చేసేందుకు చౌకరకం బాల్‌పెన్నులే కొనాలని ఆదేశించాడట. ఇటువంటి చాదస్తాల కారణంగా ఖోస్లాతో పనిచేయడం కష్టం అనేవారు ఉన్నారు.

ఎట్టకేలకు ఇంటర్నెట్ విప్లవం పుణ్యమా అని ఖోస్లా పట్టిందల్లా బంగారమైంది. 1994-2000 మధ్య అతడు 40 పైచిలుకు ప్రతిపాదనలకు పెట్టుబడి పెడితే అన్నీ బంగారు గనులైనాయి. ఈ కొత్తరంగానికి అవసరమైన మౌలిక వస్తువులను ఉత్పత్తిచేసే చిన్న కంపెనీలను అతడు ప్రోత్సహించాడు. నెట్‌వర్క్ కనెక్షన్లను నియంత్రించే రూటర్లు, ఆప్టిక్‌ఫైబర్ పరికరాలను తయారుచేసే సంస్థలివి. ఇంటర్నెట్ వినియోగం పెరిగేకొద్దీ వేగవంతమైన నెట్‌వర్క్‌లకు గిరాకీ పెరుగుతుందని, తద్వారా ఈ చిన్న కంపెనీలకు మంచిరోజులు వస్తాయని ఖోస్లా ఊహించాడు. అతడి ఊహలు వమ్ముకాలేదు సరికదా, అందరి అంచనాలను తలక్రిందులు చేస్తూ అసాధారణ లాభాలు వచ్చిపడ్డాయి. సిరెంట్, సియూరా సిస్టమ్స్ అనే రెండు కంపెనీలకు అతడి సిఫార్సుపై కె.పి.సి.బి. 30 లక్షల డాలర్ల పెట్టుబడి పెట్టగా రెండింటిపైగా సుమారు 120 కోట్ల డాలర్ల లాభం వచ్చింది!

ఇటువంటి అత్యుత్తమ సాంకేతిక పరిజ్ఞానం గల సంస్థలను ప్రోత్సహించడం ద్వారా కె.పి.సి.బి. వరుస విజయాలను సాధించగలిగింది. జూనిపర్ నెట్‌వర్క్స్ (పెట్టుబడి 30 లక్షల డాలర్లు, రాబడి 3 వందల కోట్లు), ఎక్సైట్ (ఆరు కోట్ల 70 లక్షల డాలర్ల లాభం), నెట్‌స్కేప్, అమెజాన్... ఇలాంటివి ఎన్నో.

1999 నాటికి ఖోస్లా సిఫార్సుల ఆధారంగా కె.పి.సి.బి. సంస్థ పెట్టుబడులు పెట్టి 150 వందల కోట్ల డాలర్లు ఆర్జించింది. అమెరికాలో గడిపిన 27 సంవత్సరాలలోను ఖోస్లా చలవవల్ల సగటున రోజుకు ఆరు ఉద్యోగాలు ఏర్పడ్డాయని 'రెడ్ హెరింగ్' పత్రిక అంచనా వేసింది.

క్రిందటి శతాబ్దం ముగిసే నాటికి ఖోస్లా ఒక యుగపురుషుడైనాడు. ప్రపంచంలోని కుబేరుల్లో ఒకడని 'ఫార్చ్యూన్' పత్రిక రాసింది. సిలికాన్ వ్యాలీలోని వెంచర్ కాపిటలిస్టులందరూ ఖోస్లా వెంటపడ్డారు. అతడికి ఫలానా కంపెనీపట్ల ఆసక్తి

ఉందంటేచాలు, వాటిలో డబ్బు కుమ్మరించేందుకు పోటీపడ్డారు. ఫలానా సంస్థకు అతడిని కలిసే అవకాశం లభించిందంటే ప్రతి ఒక్కరూ ఆ సంస్థకు పెట్టుబడి సమకూర్చేందుకు సిద్ధపడ్డారు !

అయితే ఆ రోజుల్లో ఎవరైనా డబ్బు సంపాదించగలిగేవారే అంటాడు ఖోస్లా వినయంగా. ప్రపంచంలో అత్యంత ప్రతిభావంతులంతా తన వద్దకు కొత్త కొత్త ప్రతిపాదనలు తెస్తుంటే వాటిలో మంచివాటిని ప్రోత్సహించడం ఏమంత కష్టం కాదంటాడతను.

అయితే చిన్న విషయాలపట్ల అతడి చాదస్తం పోలేదు. 30కి పైగా కంపెనీల పాలకవర్గ సభ్యుడిగా ఉంటూ కూడా, స్వల్పమైన అంశాలపై ఆరాతీసేవాడు. ఇతడి ప్రశ్నలకు సమాధానాలిచ్చేందుకు ప్రత్యేకంగా ఒక ఉన్నతాధికారిని నియమించుకో వలసి వచ్చిందట.

రోజంతా ఊపిరి సలపని పనులున్నా, కుటుంబం గురించి మరవడు ఖోస్లా. కుటుంబసభ్యులతో కలసి నెలలో ఎన్నిసార్లు భోజనం చేశాడో కూడా అతడి సహాయకుడు లెక్కించి నివేదిక ఇస్తాడు. నెలలో కనీసం 25 రోజులైనా ఇంట్లో భోజనం చేయాలని ఖోస్లా కోరిక.

దినచర్య విభజన విషయంలో అతడు ఎంతో లెక్కగా ఉంటాడు. వారానికి 50 గంటలపాటు పనిచేస్తే, మరో 50 గంటలు పిల్లల హోమ్‌వర్క్ చేస్తూ, వారితో ఆడుకుంటూ గడుపుతాడు. ఇంటిలో ఉన్నపుడు సెల్‌ఫోన్ ఆపేస్తాడు. ఒత్తిడిని తట్టుకోవడానికి అతడు ఎంచుకున్న పద్ధతుల్లో వీటితోపాటు విహారయాత్రలకు కూడా వెళ్తుంటాడు.

2000 సంవత్సరం వచ్చేసరికి వెంచర్ కాపిటలిస్టులకు గడ్డురోజులు ఆరంభమయ్యాయి. ఐ.టి. ఉత్సాహం ఒక్కసారిగా పటాపంచలైంది. ఆర్థిక వ్యవస్థ పెరుగుదల స్తంభించింది. స్టాక్‌మార్కెట్ల పతనం మొదలైంది. ఇప్పటికీ ఈ పరిస్థితిలో పెద్దగా మార్పులేదు. ప్రపంచ ఆర్థిక వ్యవస్థ ఇంకా గట్టెక్కలేదు.

1999 తర్వాత వెంచర్ కాపిటలిస్టులు పెట్టిన పెట్టుబడులన్నీ ప్రమాదంలో పడ్డాయి. ఇంటర్నెట్ ఆర్థిక వ్యవస్థ కొనఊపిరితో కొట్టుమిట్టాడుతోంది. టెలికమ్యూనికేషన్ల బ్రాడ్‌బాండ్ విస్తరణ ప్రణాళికలన్నీ నిలిచిపోయాయి. టెక్నాలజీ సంస్థల షేర్లు కొనేవారు కరువయ్యారు. వెంచర్ కాపిటలిస్టులు ఇటీవల తాము పెట్టిన పెట్టుబడులకు నీళ్ళు వదులుకుంటున్నారు.

కె.పి.సి.బి. సంస్థ నష్టాలు చవిచూస్తున్నా ఖోస్లా మాత్రం కోటీశ్వరుడే. పనిచేయడం ఈనాడు కాలక్షేపమేనని అతడి అభిప్రాయం. మిగతావారిలాగా పెట్టుబడులకు నీళ్ల వదులుకోకుండా, ఈ వినాశనం నుంచి ఎంతో కొంత రాబట్టుకునే ప్రయత్నంలో ఉన్నాడు.

ఇదుగో ఇలాంటి సమయంలోనే చిన్న చిన్న విషయాలపట్ల శ్రద్ధ చూపే అతడి వ్యవహారశైలిలోని సద్గుణాలు బయటపడేది. చిన్నాచితకా కంపెనీలు పరస్పర లాభం కోసం విలీనమయ్యేలా వాటిని ఒప్పించాడు. కొందరికి కొత్త వ్యాపార మార్గాలు సూచించాడు. ఖర్చులు తగ్గించుకొనే పద్ధతులు చేపట్టేలా చూశాడు.

ఇదే తరుణంలో ఖోస్లా ఇంకా తన ఒకనాటి ఆలోచనలైన నెట్‌వర్క్, ఆప్టిక్‌ఫైబర్ సంబంధిత పెట్టుబడులపై శ్రద్ధ చూపుతున్నాడు. అంతేకాదు, కొత్త వ్యాపారాల గురించి యోచిస్తున్నాడు. వీటిలో డిజైనర్ ఔషధాల పరిశ్రమ ఒకటికావచ్చు.

ఇటీవల మానవ జన్యు స్వరూపం వెల్లడి కావడంతోను, జన్యు పరిశోధనల పురోగతి ఫలితంగాను ఇక జీవసాంకేతిక రంగంలో విప్లవం వస్తుందని ఊహలుసాగుతున్నాయి. కొత్త కొత్త ఔషధాలను తయారుచేసి, పరీక్షించి, మార్కెట్‌లో ప్రవేశపెట్టాలి. చిన్న చిన్న ఔషధ ప్రయోగశాలలు ప్రత్యేక ఔషధాలు చేయనన్నాచేయాలి. లేదా పెద్ద సంస్థలతో విలీనమన్నా కావాలి.

ఇది పూర్తిగా కొత్త ప్రపంచం, అయితే ఇందులోనూ కంప్యూటర్లు, నెట్‌వర్క్‌ల అవసరం ఉండకపోదు. ఇందులో పెట్టే పెట్టుబడులకు సైతం ఐ.టి. పరిశ్రమల మాదిరే గండం లేకపోలేదు. నిజానికి జన్యు పరిశోధనకు సంబంధించిన నైతిక, న్యాయపరమైన అంశాలను పరిగణనలోకి తీసుకుంటే ఇది మరింత సాహసమేననాలి.

అయితే ఇందులోనూ ఐ.టి. నిపుణులెవరికీ లేని అనుభవం ఖోస్లాకు ఉంది. ఎందుకంటే కార్నెగీ మెలన్‌లో అతడు చదివింది బయోమెడికల్ శాస్త్రమే. ఈ సాహసికుడి తర్వాతి కార్యక్షేత్రం బయోజెనెటిక్స్ రంగం కావచ్చు...

అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ

అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ

20వ శతాబ్దం ముగుస్తున్న కాలంలో కొద్దిమాసాలపాటు అజీమ్ హషమ్ ప్రేమ్‌జీ ప్రపంచంలోని అత్యంత ధనవంతులలో రెండవ వ్యక్తిగా ప్రసిద్ధిచెందాడు. మైక్రోసాఫ్ట్ అధినేత బిల్‌గేట్స్ తర్వాత నాలుగువందల కోట్ల డాలర్ల ఆస్తిగల ప్రేమ్‌జీకే ఈ గౌరవం లభించింది.

మూడు సంవత్సరాలు గడిచాక ప్రేమ్‌జీ ఆస్తుల విలువ 'కేవలం' 370 కోట్లకు తరిగిపోయినా ఆసియా ఉపఖండంలో ఇంతటి కుబేరుడు ఇంకొకరు లేరు. ఇప్పుడు ప్రపంచంలోని సంపన్నుల జాబితాలో అతడిది 47వ స్థానం.

ఇంత సంపద ఎలా తరిగిపోయింది ? ప్రేమ్‌జీ ఆస్తిపాస్తులను, అతడి జీవన విధానాన్ని గమనించినా ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం అంతుబట్టదు. 'విప్రో' సంస్థ అధినేత అయిన ప్రేమ్‌జీ ఎంతో నిరాడంబరంగా జీవిస్తాడు. జల్సాలకు, విలాసాలకు బహుదూరంగా ఉంటాడు. విమాన ప్రయాణాలు చేసినా ఎకానమీ క్లాసు టిక్కెట్టే కొంటాడు. ఆఫీసుకు తన ఫోర్డ్ కారును తనే నడుపుకుంటూ వెళ్తాడు. రోడ్డుపక్క ధాబాలో తిండిని, పావ్ భాజీని ఇష్టపడతాడు. 2000 సంవత్సరం నాటికి ఉన్న ఆస్తిపాస్తులకు ఇప్పటికి పెద్ద తేడా లేదు. కాకపోతే బ్యాంక్ ఖాతాలో నిలవ కొస్త పెరిగి ఉండవచ్చు.

విప్రో విలువ నాటకీయంగా పడిపోవడమే అతడి సంపద తరగడానికి కారణం. 2000 ఏప్రిల్ నాటికి రూ. 2,50,000 కోట్ల విలువచేసే విప్రోలో ముప్పాతిక శాతం వాటా ప్రేమ్‌జీది. మిగతా కుటుంబ సభ్యుల పేర్ల మీద మరో 9 శాతం వాటా కూడా అతడిదే. ఆ సంవత్సరం విప్రో రూ. 2,285 కోట్ల వ్యాపారం చేసి రూ. 248 కోట్ల లాభం ఆర్జించింది.

2003 ఏప్రిల్‌లో కూడా విప్రోలో 75 శాతం, కుటుంబ ట్రస్టుల ద్వారా మరో 9 శాతం వాటాలు అతడి అధీనంలోనే ఉన్నాయి. ఈ రోజున విప్రో లావాదేవీలు రూ. 4,285 కోట్లు కాగా, లాభాలు రూ. 820 కోట్లకు చేరాయి. అంటే సంస్థ వ్యాపారం అంతగా పెరిగిందన్నమాట. అయినా, ఒక సంస్థగా విప్రో విలువ మాత్రం కేవలం రూ. 21,000 కోట్లుగా అంచనా వేశారు. అనేక కారణాల దృష్ట్యా విప్రో షేర్ల విలువ ఈ మూడేళ్లలోనూ బాగాతగ్గింది.

ప్రేమ్‌జీ ఇవేవీ పట్టించుకోడు. విప్రో షేర్ల ధర చుక్కలనంటిన రోజుల్లో కూడా తన తండ్రి స్థాపించిన సంస్థను విక్రయిద్దామని అతడు అనుకోలేదు. ప్రపంచంలోకెల్లా అత్యంత సంపన్నుడైన రెండో వ్యక్తి అని తనను పిలుస్తుంటే ఏదో జంతు ప్రదర్శన శాలలోని జంతువులాగా అనిపిస్తోందన్నాడు ప్రేమ్‌జీ ఒకసారి. అప్పుడెలా ఉన్నాడో ఇప్పుడూ అలాగే ఉన్నాడు. ఆనాడు విప్రోను ఎలానడిపించాడో ఈనాడూ అదే సామర్థ్యంతో నిర్వహిస్తున్నాడు.

విప్రో చేసేదేమిటి ? అని ప్రశ్నించినపుడు సమాధానం మారుతూ వస్తోంది. ఈ మార్పులకు కారణం ప్రేమ్‌జీయే.

1947లో అజీమ్ తండ్రి హషమ్ ప్రేమ్‌జీ 'కాదనడానికి వీలులేని' అవకాశాన్ని త్రోసిపుచ్చాడట. అప్పట్లో బొంబాయిలో చిన్న వ్యాపారస్థుడైన హషమ్ ప్రేమ్‌జీకి మహమ్మదాలీ జిన్నాతో పరిచయం ఉండేది. స్వాతంత్ర్యం రాగానే కొత్తగా అవతరించిన పాకిస్తాన్‌లో తొలి మంత్రివర్గంలో హషమ్‌కు జిన్నా ఆర్థిక మంత్రి పదవి ఇస్తానన్నాడట.

కరాచీకి వలస వెళ్ళకుండా బొంబాయిలోనే బియ్యం వ్యాపారం కొనసాగించాలని నిర్ణయించుకున్నాడు హషమ్. అప్పుడే అతడు వంటనూనెల వ్యాపారం ప్రారంభించి, క్రమంగా వాటిని తయారుచేసే పరిశ్రమనే నెలకొల్పాడు. దానికి 'వెస్టర్న్ ఇండియా వెజిటబుల్ ప్రోడక్ట్స్' - సంక్షిప్తంగా విప్రో - అని నామకరణం చేశాడు. ఈ వ్యాపారం ప్రారంభించేనాటికి అజీమ్ వయస్సు రెండు సంవత్సరాలు.

1960 నాటికి విప్రో వ్యాపారం బాగా పుంజుకుంది. హషమ్ తన కుమారుడిని కంప్యూటర్ సైన్సు చదివేటందుకు కాలిఫోర్నియాలోని స్టాన్‌ఫర్డ్ విశ్వవిద్యాలయానికి పంపాడు. 1966లో హషమ్ గుండెపోటుతో కన్నుమూశాడు. అజీమ్ జీవితం దీనితో మలుపు తిరిగింది. అర్థాంతరంగా చదువుకు స్వస్తి చెప్పి 21 ఏళ్ళ పిన్నవయస్సులో అజీమ్ వ్యాపారం పగ్గాలు చేపట్టాల్సి వచ్చింది. (ఇట్లా మధ్యలో చదువు మానేసిన అజీమ్ తర్వాత 1999లో కరెస్పాండెన్స్ కోర్సు ద్వారా ఇంజనీరింగ్ డిగ్రీ పూర్తిచేశాడు !).

అజీమ్ ఏనాడూ తానొక సాంకేతిక నిపుణుడినని, బలవంతాన వ్యాపారంలోకి వచ్చానని అనుకోలేదు. సాంకేతిక అర్హతగల వ్యాపారస్థుడిననే భావించాడు. 1960వ దశకం చివరి నాటికి విప్రో వంటనూనెల వ్యాపారం లాభాల్లోనే సాగుతోంది. అయినా ప్రేమ్‌జీ మాత్రం ఇప్పటిలాగానే కొత్త వ్యాపారావకాశాల కోసం అన్వేషణ విరమించలేదు.

ముందుగా, విప్రో ఇంజన్లకు హైడ్రాలిక్ సిలిండర్ల తయారీ చేపట్టింది. ఫలితాలు ఫర్వాలేదనిపించాయి. తర్వాత 1977లో ఆనాటి కేంద్ర పరిశ్రమల మంత్రి జార్జి ఫెర్నాండెజ్ అనేక విదేశీ సంస్థలతో తగవుపడ్డాడు. దీనితో కోక్, ఐ.బి.ఎమ్., వంటి పెద్ద కంపెనీలు భారతదేశంతో వ్యాపారానికి స్వస్తి చెప్పాలని నిర్ణయించుకున్నాయి.

ఆ సమయంలో ప్రపంచ ఇన్ఫర్మేషన్ టెక్నాలజీ (ఐ.టి.) పరిశ్రమలో ఐ.బి.ఎమ్. దే పైచేయిగా ఉంది. పెద్దపెద్ద వ్యాపార సంస్థలు, సైనిక, పరిశోధనా సంస్థలు మాత్రమే కంప్యూటర్లు ఉపయోగించేవి. అప్పటికింకా ఒరకిల్, మైక్రోసాఫ్ట్ సంస్థలు స్థాపించలేదు. అసలు పర్సనల్ కంప్యూటర్ ఆవిష్కరణే జరగలేదు.

I.B.M. తప్పుకోవడంతో భారతదేశ విపణిలో మంచి అవకాశం ఉందని గ్రహించాడు ప్రేమ్‌జీ. అప్పటిదాకా వంటనూనెలు, హైడ్రాలిక్ సిలిండర్లు మాత్రమే తయారుచేసిన విప్రో I.T. పరిశ్రమలో అడుగిడటానికి ప్రత్యేక కారణం ఏదీ లేకపోయినా ప్రేమ్‌జీ మాత్రం ఈ నిర్ణయం తీసుకున్నాడు.

ఏంచేయాలన్నది అత్యంత శ్రద్ధతో ఆలోచించాడు. విప్రో I.T. రంగంలో కాలుమోపడానికి మూడు సంవత్సరాలు పట్టింది. ఆ సమయంలో విప్రో విస్తరించిన రంగం ఇదొకటే కాదు. 1970ల చివర్లో, 1980వ దశాబ్దం ప్రారంభంలో ప్రేమ్‌జీ టాయిలెట్ సబ్బుల పరిశ్రమను, పిల్లలకోసం ఉపయోగించే వస్తువుల పరిశ్రమను, విద్యుద్దీపాల పరిశ్రమను, ఫైనాన్స్ విభాగాన్ని కూడా నెలకొల్పాడు. విప్రో అన్న పేరు స్థిరపడిపోయింది.

విప్రో ఇన్ఫోటెక్ గ్రూప్‌ను 1980లో స్థాపించారు. ఈ విభాగమే దేశంలో తొలి పర్సనల్ కంప్యూటర్లను తయారుచేసింది. వీటి తయారీకోసం తైవాన్‌లోని ' ఏసర్ ' సంస్థతో ఒప్పందం చేసుకుంది. మిగతా సంస్థలేవీ ఆనాటికి ఈ అవకాశాన్ని గ్రహించకపోవడంతో విప్రో I.T. పరిశ్రమలో నిలదొక్కుకుంది.

I.B.M. నిష్క్రమణతో ఏర్పడిన ఖాళీని భర్తీచేసే వ్యూహంలో భాగంగా విప్రో సాఫ్ట్‌వేర్ సేవలను కూడా ప్రారంభించింది. ఆవిధంగా భారతదేశంలో IT విప్లవం ఆరంభమయ్యేనాటికే విప్రో తన స్థానాన్ని పదిలపరచుకుంది. 1980 దశకంలో ప్రపంచంలోని పెద్దపెద్ద I.T. సంస్థలు ఖర్చు ఆదాచేసుకోవచ్చుననే తలంపుతో భారతీయ కంపెనీలతో కలిసి పనిచేయడంపై దృష్టి సారించాయి.

టెలికమ్యూనికేషన్లకు అవసరమైన సాఫ్ట్‌వేర్ రూపకల్పన నిమిత్తం విప్రో ' బ్రిటిష్ టెలికాం' సంస్థతో ఒప్పందం కుదుర్చుకుంది. దేశంలో M.R.I. యంత్రాల వంటి సాంకేతికంగా అత్యాధునికమైన రోగ నిర్ధారణ పరికరాల తయారీచేపట్టిన ఘనత విప్రోకే దక్కింది. G.E. మెడికల్ సిస్టమ్స్‌తో కలిసి ఈ పరిశ్రమ నెలకొల్పారు.

చేపట్టిన ప్రతికొత్త పరిశ్రమలోను విప్రో సత్ఫలితాలు సాధించి, మంచి పేరు సంపాదించింది. అదే విశేషం. అన్నిటిలోను వేలుపెడితే ఎందులోనూ ప్రావీణ్యం సంపాదించలేరన్న సామెత ఉన్నప్పటికీ వినియోగదారుల ఆకాంక్షలకు అనుగుణంగా ఉత్పత్తుల నాణ్యత సాధించగలిగితే ఇటువంటి అభిప్రాయాలను వమ్ము చేయవచ్చునని నిరూపించింది విప్రో.

ఏ వ్యాపారమైనా విజయవంతం కావాలంటే వినియోగదారుల సంతృప్తి ప్రధానమని విశ్వసించాడు ప్రేమ్‌జీ. వంటనూనెలు, బల్బులు, సాఫ్ట్‌వేర్ సేవలు - ఏదైనా సరే వినియోగదారులను తృప్తి పరచకుండా డబ్బురాదు. వినియోగదారులను తృప్తిపరచడానికి అవసరమైన నైపుణ్యాన్ని విప్రో సాధిస్తుందన్న విశ్వాసంతో ప్రేమ్‌జీ ఎక్కువ లాభాలిచ్చే కొత్త వ్యాపారాలకోసం అన్వేషించాడు.

భిన్నభిన్న వ్యాపారాలు అభివృద్ధి చెందే తీరు ఒకేలా ఉండదు. సాఫ్ట్‌వేర్ రంగంలో వస్తున్న అత్యధిక లాభాల కారణంగా విప్రో దీనిపైనే తన శక్తియుక్తులను కేంద్రీకరించింది. 2002 నాటికి విప్రో మొత్తం వ్యాపారాల్లో 80 శాతం I.T. విభాగం ద్వారానే జరగసాగాయి. అయితే విప్రో ప్రారంభించిన సబ్బులు, నూనెలు, బల్బుల పరిశ్రమలన్నీ ఈ నాటికీ లాభాల్లోనే నడుస్తున్నాయి.

ఈ రోజున విప్రో సాఫ్ట్‌వేర్ సేవారంగంలో విశిష్ట స్థానాన్ని సంపాదించింది. టెలికాం, నెట్‌వర్కింగ్ రంగాల్లో ప్రపంచంలోనే దానికి ఎదురులేదు. G.E., లుసెంట్ టెక్నాలజీస్, నార్టెల్, అల్కాటెల్, సిస్కో సిస్టమ్స్ వంటి హేమాహేమీలైన సంస్థలెన్నిటికో విప్రో సేవలందిస్తోంది. వేగంగా పురోగమిస్తోన్న 'కాల్‌సెంటర్' వ్యాపారంలో స్థానం సంపాదించే లక్ష్యంతో 'స్పెక్ట్రామైండ్' అనే సంస్థను కొనుగోలు చేసి I.T. ఆధారిత సేవల్లో కూడా అడుగుపెట్టింది.

I.T. ఆధారంగా పనిచేసే కాల్ సెంటర్లతో పాటు, మానవ వనరులు, ఆర్థిక వనరుల నిర్వహణ, బిమా ఖర్చులు, క్రెడిట్ కార్డుల పునరుద్ధరణ, మార్కెటింగ్ వంటి అనేక కార్యకలాపాలు నిర్వహిస్తోంది విప్రో. నిజానికి నిర్వహణ వంటి కార్యకలాపాలను నిపుణులకు కాంట్రాక్టుపై అప్పగించే 'ఔట్ సోర్సింగ్'లో విప్రోకు తిరుగులేదు.

ఎప్పుడూ భవిష్యత్తుకు సిద్ధంగా ఉండటమే విప్రో విశిష్టత. భవిష్యత్తులో ఎటువంటి మార్పులు వచ్చినా వినియోగదారుడిని సంతృప్తి పరచడమన్న మౌలిక లక్ష్యంలో మార్పు ఉండరాదంటాడు ప్రేమ్‌జీ.

నూతన విజ్ఞానాన్ని, నైపుణ్యాన్ని సాధించడంలోనే మనకు, ఇతరులకు తేడా ఉంటుందని అతడు ముందే గ్రహించాడు. "అనిశ్చితిలోని నిశ్చితత్వాన్ని స్వీకరించండి. ఏదీ ఊహించినట్టు జరగదు. మీ ఊహాశక్తిని ఉపయోగించండి. ఒక్కోసారి మన పూర్వానుభవాలే మన ఊహాశక్తికి ప్రతిబంధకాలవుతాయి" అన్నాడు ప్రేమ్‌జీ 1999లో 'బిజినెస్ వీక్' పత్రికకు ఇచ్చిన ఇంటర్వ్యూలో. ఒక గొప్ప వ్యాపారాన్ని సృష్టించాలంటే నైతిక విలువలు కాపాడుకోవడం కూడా ముఖ్యం. తమతో వ్యాపార సంబంధాలు నెరపేవారిని ఇటువంటి సంస్థలు మోసగించవు. వీటిలో లంచాలు ఇవ్వడం గాని, తీసుకోవడం గాని జరగదు.

ఇటువంటి నీతి సూత్రాలు చెప్పడం సులభమే. సరళీకరణ ప్రారంభమై పది సంవత్సరాలు దాటిన తర్వాత ఈ నాటికీ భారతీయ వ్యాపారరంగం కుంభకోణాల మయంగా ఉంది. 1980కి ముందైతే ఇది రొచ్చుగుంట అనేవారు.

ఈ లంచాలు, అవినీతి - ఇవన్నీ ప్రభుత్వంతో వ్యాపార వర్గాల 'అక్రమ' సంబంధాల వల్ల మొదలైనవే. లైసెన్సు విధానం అనగానే ఏ వ్యాపారమైనా ప్రారంభించాలంటే విధిగా ప్రభుత్వం అనుమతి పొందాల్సిందే. కొత్త టెలిఫోన్ కనెక్షన్ తీసుకోవాలన్నా పిచ్చెక్కేటంత సుదీర్ఘ ప్రక్రియ.

విప్రో మాత్రం కష్టాల బాటలోనే నడిచింది. ఆ రోజుల్లో విప్రో నెలకొల్పిన పొద్దుతిరుగుడు నూనె పరిశ్రమ ఉత్పత్తి ప్రారంభించడం బాగా ఆలస్యమైంది. కారణం - విద్యుత్ శాఖకు లంచాలిచ్చేందుకు ప్రేమ్‌జీ నిరాకరించడమే. అందుకు బదులు ఎంతో ఖర్చుచేసి జనరేటర్లు కొని, వాటితోనే పరిశ్రమను నడిపేందుకు సిద్ధపడ్డాడు.

ఒకసారి లైసెన్సు చేతిలో పడిందంటే ఇక ఆ పరిశ్రమ యజమాని ఆడింది ఆటగా ఉండేది. వినియోగదారుడికి దిక్కులేదు కనుక వారిని సంతృప్తి పరచాలన్న అగత్యమే లేదు. ఎవరైనా పోటీకి దిగినట్లయితే సంబంధిత అధికారికి ముడుపు ఇస్తేసరి. ఆ పోటీదారుడి పని గల్లంతు !

ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో కూడా విప్రో ఏనాడూ ఎవరికీ లంచాలు ఇవ్వలేదు, తీసుకోనూ లేదు. మరో సందర్భంలో ఒక సీనియర్ జనరల్ మేనేజర్ దొంగ లెక్కలు చూపినందుకు ఉద్యోగం నుంచి తొలగించారు. అతడిని మళ్ళీచేర్చుకోవాలని ఇతర ఉద్యోగులు మూడు నెలలపాటు సమ్మెచేసినా ప్రేమ్‌జీ చలించలేదు. మోసం చేయడమన్నది అతడి దృష్టిలో నేరం. "రేపటి పత్రికలో మీ ఫొటోవేసి మీగురించి చెడుగా రాయవలసిన పనులేవీ చేయకండి" అని విప్రోలో ఉద్యోగులకు హెచ్చరిక. "మానవ విలువలను గౌరవిస్తూ మా వినియోగదారులకు నిజాయితీతో సేవలందిస్తాం" అన్నది ఆ సంస్థ నినాదం.

ఇటువంటి నైతిక విలువలను ప్రతిఒక్కరూ పాటించడం ద్వారా సంస్థ నిర్వహణ ఒడిదుడుకులు లేకుండా సాగి, లాభాలు తెచ్చిపెడుతుందని ప్రేమ్‌జీ విశ్వాసం. ఈ నిజాయితీవల్లనే విప్రో సంస్థ జరిపే సంప్రదింపుల్లో సమయం వృధాకాదు.

అయితే నీతి నిజాయితీలు మాత్రమే చాలవు. ఏపని చేపట్టినా అత్యుత్తమంగా చేయడానికే విప్రో కృషిచేస్తుంది.సరికొత్త I.T. రంగాలు పెక్కింటిలో విప్రోకు పేటెంట్లు ఉన్నాయి. దానికి తోడు ఉద్యోగులపట్ల ప్రేమాభిమానాలు చూపడంలో విప్రో సంస్థకు, ప్రేమ్‌జీకి మంచిపేరుంది. విప్రో నుంచి ఇతర కంపెనీల్లో చేరినవారు సైతం ఆ సంస్థతో సత్సంబంధాలు కొనసాగించడం విశేషం.

కేవలం నిపుణులైన వారేకాదు, నలుగురితో కలిసిమెలిసి పనిచేయగల వారినే ప్రేమ్‌జీ నియమించుకుంటాడు. అందువల్ల సమిష్టి కృషి సాధ్యమౌతుంది. వంశపారంపర్యంగా వ్యాపారం చేయడంపైన కూడా ప్రేమ్‌జీకి నమ్మకంలేదు. తన కుమారులు రషీద్, తారిక్ తన తర్వాత సంస్థను నడపకపోవచ్చునేమో అంటాడు.

విప్రో పనితీరులో మరో వింత ఉంది. 1980 నుంచి తన ఉద్యోగులకు వాటా ఇస్తున్నప్పటికీ, ఇతర I.T. సంస్థలంత ఉదారంగా మటుకు ఇవ్వదు. వేతనాల రూపంలోనే వారికి ప్రతిఫలం లభిస్తుంది. (విప్రో యాజమాన్యంలో రెండో స్థానంలో ఉన్న వివేక్‌పాల్ భారత వ్యాపారరంగంలో అత్యధిక వేతనంపొందే వ్యక్తుల్లో ఒకరు).

1999 - 2000లో I.T. షేర్లధర ఆకాశాన్నంటిన కాలంలో విప్రో ఉద్యోగులు చాలామంది తమసంస్థ షేర్లనుకొని ధనవంతులయ్యారు. అయినా ప్రేమ్‌జీ మటుకు ఉద్యోగులకు వాటాలివ్వడం ద్వారా తన వాటాను తగ్గించుకోలేదు. అట్లా అని ప్రతిభావంతులెవరూ విప్రోలో చేరకపోనూలేదు.

మిగతా I.T. సామ్రాట్టుల్లాగా ఈనాడు బాధ్యతలన్నీ ఇతరులకు అప్పగించి, చూస్తూ కూర్చునేరకం కాదు ప్రేమ్‌జీ. తన వినియోగదారులతో నిత్యం సంప్రదిస్తూ, సెలవురోజున కూడా తన ఉద్యోగులను పలకరించకుండా ఉండడు. విప్రో సిబ్బంది చాలామంది అతడితో నేరుగా సెల్‌ఫోన్‌లో మాట్లాడతారు. అయితే ప్రేమ్‌జీ కూడా తనకు విశ్వాసపాత్రులైన సహాయకులు స్వతంత్రంగా కీలక నిర్ణయాలు తీసుకునేలా ప్రోత్సాహిస్తాడంటారు. 18 వేల మందికి పైగా పనిచేసే సంస్థలో బాధ్యతలు అప్పగించక తప్పదు కద !

అవసరమైన వారికి, మంచి పనులకు ప్రేమ్‌జీ విరాళాలు ఇస్తుంటాడు. 2001లో గుజరాత్ భూకంపబాధితులకు అతడు ఇచ్చినంత వ్యక్తిగత విరాళం మరెవరూ ఇవ్వలేదు. విప్రో ఉద్యోగులు ఇచ్చిన వ్యక్తిగత విరాళాలకు అంతే మొత్తం కలిపి కూడా సహాయం అందించారు. అతడు స్థాపించిన అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ ఫౌండేషన్ సార్వత్రిక విద్యను, బాలల సంక్షేమాన్ని ప్రోత్సహించేందుకు అనేక కార్యక్రమాలు నిర్వహిస్తోంది.

భారత సాఫ్ట్‌వేర్ పరిశ్రమ రూపశిల్పుల్లో ప్రముఖుడైన ప్రేమ్‌జీ మృదు స్వభావి. ప్రపంచంలోకల్లా నిపుణులైన పనివారి సంఖ్య భారతదేశంలోనే ఎక్కువ అంటాడు. వీరిని వినియోగించుకొని ప్రపంచంలోని అగ్రశ్రేణి I.T. సంస్థల్లో ఒకటిగా విప్రోను తీర్చిదిద్దాలని అతడి సంకల్పం. ప్రేమ్‌జీ దూరదృష్టి, చొరవను బట్టి ఈ లక్ష్యం నెరవేరకపోతేనే ఆశ్చర్యపడాలి.

డాక్టర్ వర్గీస్ కురియన్

డాక్టర్ వర్గీస్ కురియన్

డాక్టర్ వర్గీస్ కురియన్ జీవితంలో చాలాభాగం ప్రభుత్వ సహాయంతో నడిచే సహకార సంస్థల్లోనే గడచిపోయింది. స్వాతంత్ర్యం వచ్చిన కొత్తల్లో అటువంటి సహకార సంస్థలో చేరిన కురియన్‌కు ఈనాటికీ దానితో సంబంధాలు ఉన్నాయి. కొత్త వ్యాపార ఆలోచనలకు ఇది అనువైనది కానేకాదు. నిజానికి ఏకంగా ఒక ప్రాంతంలోని ప్రజల జీవనస్థితిగతులను మార్చివేసి, దేశవ్యాప్తంగా ఇటువంటి వ్యాపారాలు ప్రారంభించేందుకు స్ఫూర్తినిచ్చిన వ్యాపార నమూనాను సృష్టించిన కురియన్‌కు ఆర్థికంగా లభించిందీ పెద్దగాలేదు.

ఈ పుస్తకంలో పేర్కొన్న ఇతరుల మాదిరి కురియన్ ఐశ్వర్యవంతుడేమీ కాదు. కానీ వారిలో చాలామందికంటే దేశంలో పేరు ప్రఖ్యాతులు, గౌరవాభిమానాలు చూరగొన్నాడు. పద్మశ్రీ (1965), పద్మభూషణ్ (1966), రామన్ మెగసెసె అవార్డు (1963), కృషిరత్న పురస్కారం (1986), ప్రపంచ ఆహార సంస్థ పురస్కారం (1989), పద్మ విభూషణ్ (1999) - ఇలా లెక్కలేనన్ని పురస్కారాలు అందుకున్నాడు.

గడచిన 50 ఏళ్ళను సమీక్షిస్తే వ్యాపార పరంగా అత్యంత ప్రభావం చూపిన మేధావులలో కురియన్ ఒకరని చెప్పవచ్చు. నిస్వార్థపరులైన వ్యక్తులలో ఒకరనికూడా అంగీకరించవచ్చు. అతడు స్థాపించిన వ్యాపారం కేవలం లాభాలు ఆర్జించటమే కాదు, రుణభారంతో సతమతమవుతున్న పేద రైతులను తమకాళ్ళపై తాము నిలబడే వ్యాపార యజమానులుగా, ధనవంతులుగా మార్చివేసింది.

దేశంలో అతిపెద్ద పాడి పరిశ్రమ అభివృద్ధి పథకం 'ఆపరేషన్ ఫ్లడ్'కు రూపకల్పనచేసిన ఘనత కురియన్‌దే. శ్వేత విప్లవానికి నాందిపలికిన వ్యక్తిగా పేరుగాంచిన కురియన్ చేసిన కృషి ఫలితంగా భారతదేశం ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద పాల ఉత్పత్తిదారుగా అవతరించింది. ఈ ప్రక్రియలో 'అమూల్' అనే విలక్షణ ఉత్పత్తి కూడా ఆవిర్భవించింది.

1921 నవంబరు 26న జన్మించిన డాక్టర్ కురియన్ 1940లో మద్రాసు లయోలా కళాశాల నుంచి భౌతిక శాస్త్రంలో ఆనర్స్ పట్టా పుచ్చుకున్నాడు. తరువాత మద్రాసు విశ్వవిద్యాలయంలో మెకానికల్ ఇంజనీరింగ్ అభ్యసించాడు. అక్కడి నుంచి జంషెడ్‌పూర్‌లోని టాటా స్టీల్ టెక్నికల్ ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లో చేరి 1946లో పట్టా తీసుకున్నాడు.

అప్పుడు అమెరికాలోని మిషిగన్ స్టేట్ యూనివర్సిటీలో మెకానికల్ ఇంజనీరింగ్‌లో మాస్టర్స్ కోర్సు చేసేందుకు అతడికి ప్రభుత్వ స్కాలర్‌షిప్ లభించింది. అమెరికా నుంచి తిరిగిరాగానే 1949 మేలో కురియన్‌ను గుజరాత్‌లోని ఆనంద్‌లో ఉన్న ప్రభుత్వ వెన్న ఉత్పత్తి కేంద్రంలో డెయిరీ ఇంజనీర్‌గా నియమించారు.

కురియన్ తన తొలి ఉద్యోగంలో చేరేనాటికి భారత దేశానికి స్వతంత్ర్యం వచ్చి ఇంకా రెండేళ్ళు కాలేదు. దేశ చరిత్రలో తొలిసారిగా సామాన్య జనం ఎన్నుకున్న నాయకులు పరిపాలకులయ్యారు. అదే సమయంలో చిరకాలంగా వస్తున్న అనేక సాంఘిక దురాచారాలను సంస్కరించే ప్రయత్నాలు మొదలైనాయి.

వీటిలో కొన్ని పాక్షికంగా విజయవంతమైతే మిగిలినవి గందరగోళానికి దారితీసి కొత్త సమస్యలను తెచ్చిపెట్టాయి. ఉదాహరణకు 50 ఎళ్ళపాటు కృషిచేసినా ఈనాటికీ దేశంలో కులమత విద్వేషాలు పోలేదు.

ఇటువంటి సంస్కరణల్లో కురియన్ కూడా పాలుపంచుకున్నాడు. అతడి ప్రయత్నం ఫలించిందంటే అందుకు కారణం అతడు అనుసరించిన వినూత్న పద్ధతులే. భారతదేశంలో రైతులు ఎదుర్కొనే ప్రధాన సమస్య పెట్టుబడి లేకపోవటం. ఈ సమస్యకు కురియన్ అద్భుతమైన పరిష్కారాన్ని ప్రతిపాదించాడు.

భారతదేశం మౌలికంగా గ్రామీణ ఆర్థిక వ్యవస్థపైనే ఆధారపడుతోంది. కర్మాగారాలు, కార్యాలయాల్లో పనిచేసే వారికంటే ఎక్కువమంది మారుమూల పల్లెల్లో వ్యవసాయం చేస్తారు. (కర్మాగారాలు, కార్యాలయాల్లో పనిచేసేవారు వ్యవసాయ కార్మికులకన్నా ఎక్కువ సంపాదించటం వేరేసంగతి). 1949 నాటికి భారత దేశంలో ఇన్ని కర్మాగారాలు, కార్యాలయాలు లేవు. వ్యవసాయమే ఆనాటికి ప్రధాన వ్యాపకం.

వేలాది సంవత్సరాలుగా భారతదేశంలో రైతు రెక్కాడితే కాని డొక్కాడని జీవితం గడుపుతున్నాడు. విత్తనాలు, మేత ఏదికొనాలన్నా డబ్బు అవసరం గనుక అత్యధిక వడ్డీపై అప్పు తెచ్చుకోవడం అతడికి పరిపాటి అట్లా అని పంటను మార్కెట్‌లో అమ్మి లాభపడేదీ లేదు. అప్పు ఇచ్చిన దళారీయే ఆపంటను చౌకగా కొంటాడు. అప్పు తీర్చడానికి వేరేమార్గం లేక రైతుకూడా దళారీ చెప్పిన ధరకే పంటను అమ్ముకుంటాడు.

గుజరాత్‌లో పాల వ్యాపారం చేసే రైతులదీ ఇదే పరిస్థితి. పాల కాంట్రాక్టర్లు ఈ పేద రైతుల వద్ద పాలుకొని, బొంబాయి, అహ్మదాబాద్ వంటి పెద్ద నగరాలలో హెచ్చు ధరకు అమ్మేవారు. రైతులచేతికి వచ్చేది నామమాత్రమే.

ఈ దోపిడీని అరికట్టాలంటే రైతులకు పెట్టుబడి సమకూర్చే ప్రత్యామ్నాయ మార్గాలు చూడాలి, తద్వారా దళారీలను నివారించాలి. తక్కువ వడ్డీకి రుణాలిచ్చే గ్రామీణ బ్యాంకులు ఏర్పాటు చేయడం ద్వారా ఇది సాధ్యమవుతుంది.

అప్పుడు రైతులు తమ అప్పులు తీర్చుకోనూగలరు, తమ ఉత్పత్తులను మంచి ధరకు అమ్ముకోనూగలరు.

అయితే బ్యాంకులు అప్పులు ఇవ్వాలంటే వాటికి పూచీ అవసరం. పూచీ లేకపోతే అప్పు తీసుకున్నవాడు తిరిగి చెల్లించకపోవచ్చు. మరోవంక, బ్యాంకులకు ఆమోదయోగ్యమైన పూచీకత్తు ఇవ్వడం రైతులకు సాధ్యమయ్యే పనికాదు.

రైతులు తమకు తామే ఋణ సౌకర్యం కల్పించుకోవడం మరో పద్ధతి. దీన్నే సహకార విధానం అంటారు. సహకార సంఘంలోని సభ్యులంతా తలా కాస్త చందా కడతారు. వారికి డబ్బు అవసరమైనప్పుడు ఈ చందా మొత్తంలో నుంచి తక్కువ వడ్డీకి అప్పు తీసుకుని, మళ్ళీ పంట అమ్మినప్పుడు అప్పు తీరుస్తారు.

సహకార సంఘానికి ఆస్తులుంటాయి కనుక బ్యాంకులు కూడా దానికి ఋణం సమకూరుస్తాయి. దీనికి తోడు సహకార సంఘం తన వద్దవున్న నిధులతో వ్యవసాయ నిపుణులను, వ్యాపార నిపుణులను నియమించుకునే అవకాశం కూడా ఉంటుంది.

గుజరాత్‌లో మొట్టమొదటి పాల సహకార సంఘం 1946 జనవరి 4న ఏర్పడింది. కైరా జిల్లాలోని ఆనంద్ గ్రామంలో సర్దార్ వల్లభభాయి పటేల్ సూచన మేరకు మురార్జీ దేశాయ్ రైతుల సమావేశం ఏర్పాటు చేశాడు. పాల రైతుల సమస్యలేమిటో పటేల్‌కు బాగా తెలుసు. వారందరినీ సంఘటితపరచి ఉత్పత్తి, సేకరణ, విక్రయం వంటి అంశాలలో వారికి చేయూతనివ్వాలన్నది ఆయన సంకల్పం.

ఆరోజున తీసుకున్న నిర్ణయం చరిత్రాత్మకమైనది. గ్రామాల్లోని పాల రైతుల సహకార సంఘాలన్నీ జిల్లా యూనియన్ పేరిట సమాఖ్యగా ఏర్పడతాయి. ఈ యూనియన్ కైరాలో సేకరించిన పాలను బొంబాయి పాల సరఫరా పథకానికి విక్రయిస్తుంది. ఆనాటి బ్రిటిష్ ప్రభుత్వం పాల రైతుల సహకార సంఘంతో లావాదేవీలకు తిరస్కరించింది. దానితో రైతులు సమ్మెకు దిగారు. పదిహేను రోజుల ప్రతిష్టంభన తరువాత ప్రభుత్వం దిగివచ్చింది.

కైరా జిల్లా సహకార పాల ఉత్పత్తిదారుల యూనియన్ ఆవిధంగా ఆనంద్‌లో ఏర్పాటయింది. గ్రామస్థాయిలో సహకార సంఘాలు, జిల్లా స్థాయిలో యూనియన్ పేరిట పాలశుద్ధి కేంద్రాలు - ఇదీ ఆనంద్ నమూనా.

ఈ నమూనాతో స్ఫూర్తి పొంది ఇతర జిల్లాల్లో కూడా ఇటువంటి యూనియన్లు ఏర్పడ్డాయి. 1973లో ఈ యూనియన్‌లు అన్నీ కలిసి గుజరాత్ సహకార పాల విక్రయ సమాఖ్యగా ఏర్పడ్డాయి.

కానీ, ఈ లోగా 1949లో కైరా జిల్లా యూనియన్ అనేక సమస్యలు ఎదుర్కొంది. అదే సమయంలో యువకుడైన కురియన్‌కు వెన్న ఉత్పత్తి కేంద్రంలో చేస్తున్న ఉద్యోగంతో విసుగు పుట్టింది. కైరా జిల్లా యూనియన్ అధ్యక్షుడు త్రిభువన్ దాస్ పటేల్‌ను కలిసి వారి కార్యకలాపాలకు, కొత్త పాలశుద్ధి కేంద్రం ఏర్పాటుకు సహాయం అందిస్తానని చెప్పాడు.

'అమూల్'తో కురియన్ అనుబంధం అలా మొదలైంది. కొత్త పాలశుద్ధి కేంద్రం ఏర్పాటుతో కురియన్ ఆగలేదు. సహకార సంఘం తయారుచేసే పాల ఉత్పత్తులను ఏపేరుతో లాభదాయకంగా మార్కెట్ చేయాలని యోచించాడు. 82 ఏళ్ళ వయస్సులో ఈ నాటికీ కురియన్ సమాఖ్య గౌరవాధ్యక్షుడిగా కొనసాగుతూ జాతీయ స్థాయిలో ఈ సహకారోద్యమం పటిష్ఠతకు కృషి చేస్తున్నాడు.

తొలి రోజుల్లో ఈ బక్క రైతులు అత్యాధునిక పాడి పరిశ్రమ యంత్రాలను ఉపయోగించి పాశ్చాత్య పద్ధతిలో పాల ఉత్పత్తులను తయారుచేయగలరా అని పెదవి విరిచినవారున్నారు. ఒక రైతు సహకార సంఘం ఆధునిక నగరవాసుల కోసం వెన్న వంటి పదార్థాలను మార్కెట్ చేయడంపై సందేహాలు వెలిబుచ్చిన వారున్నారు. కురియన్ ధైర్యంగా అటు రైతులను, ఇటు నిపుణులను ఒకచోట చేర్చి 'అమూల్ 'ను సృష్టించాడు. రైతులు అత్యంత నాణ్యమైన రకరకాల పాల ఉత్పత్తులను తయారుచేస్తే ఈ నిపుణులు వాటిని దేశవ్యాప్తంగా విక్రయించే బాధ్యత చూసేవారు.

'అమూల్' అనేపేరు 'అమూల్య' అనే సంస్కృత పదంలోంచి తీసుకున్నారు. కైరా జిల్లా సహకార పాల ఉత్పత్తిదారుల సంఘం అనే పెద్దపేరు నోరు తిరగకపోవడంతో 1955లో సంఘంలోని నాణ్యతా పరీక్షా విభాగం ఉద్యోగులు ఈ పేరు సూచించారు. అక్కడితో సహకార సంఘాలు ఉత్పత్తిచేసే పాలు, పాలపొడి, వెన్నవంటి ఉత్పత్తులన్నింటికీ ఈ పేరు స్థిరపడిపోయింది.

అమూల్‌కు సంబంధించి ఇంకో విశేషం కూడా ఉంది. అమూల్ కోసం చేపట్టిన ప్రచారం 35 సంవత్సరాలు కొనసాగింది. ఇంత సుదీర్ఘకాలం కొనసాగిన ప్రచారంగా ఇది గిన్నెస్ రికార్డుల పుస్తకంలోకి కూడా ఎక్కింది. 'భారతదేశపు (అభి) రుచి' అని, 'నోరూరించే మధురమైన వెన్నలాంటిదని' సాగిన ఈ ప్రచారంలో చుక్కలగౌను వేసుకున్న పాపబొమ్మ, ఆరోజు వార్తలపైన తమాషా వ్యాఖ్యలు 1967 నుంచి దేశాన్ని ఉర్రూతలూగించాయి. ఈ ప్రచారం చూడగానే ఎవ్వరైనా అమూల్‌ను ఇట్టే గుర్తుపడతారు. అమూల్ ఉత్పత్తులు ప్రవాస భారతీయులుండే ఎన్నో దేశాలకు ఎగుమతి అవుతున్నాయి.

ఒక ఉత్పత్తికి సంబంధించిన 'బ్రాండ్' అంటే ఏదో తమాషా పేరు, గొప్ప ప్రచారం మాత్రమే కాదు. ఉదాహరణకు కోకాకోలా రంగునీళ్ల కన్నా ఎక్కువధరకు

విపరీతంగా అమ్ముడుపోతుంది. సర్ఫ్, నిర్మా ఇతర డిటర్జెంట్లకన్నా హెచ్చుధర పలుకుతాయి. 'ఇంటెల్' మైక్రో చిప్‌లు, 'లెవి' జీన్స్, క్యాడ్‌బరీ చాక్‌లెట్లు - వీటి ధర మిగతా వాటితో పోలిస్తే ఎక్కువే.

మంచి బ్రాండ్ అనగానే ఎన్నో అంశాలు ముడివడి ఉంటాయి. ముఖ్యంగా వెన్నలాంటి ఉత్పత్తి అయితే రోజూ లక్షలాది మంది చిల్లరగా కొంటారు. వినియోగదారుడు ఫలానా బ్రాండ్ కావాలి అని అడిగినపుడు ఆ బ్రాండ్ మిగతావాటికన్నా మెరుగైనదని అతడి నమ్మకం. ఇది విక్రేతకు - వినియోగదారుడికి మధ్య ఒక అవగాహన, ఒక ఒప్పందం. సరసమైన ధరలో మంచి నాణ్యతకు ఇచ్చే హామీ.

మార్కెటింగ్ పరిభాషలో దీనిని 'బ్రాండ్ ఈక్విటీ' అంటారు. ఏ వస్తువుకైనా ఈ బ్రాండ్ ఈక్విటీ ఉంటే అది ఇతర ఉత్పత్తులకన్నా హెచ్చు ధర పలుకుతుంది. దీనికి దశాబ్దాల కృషి అవసరం. కాని బ్రాండ్ ఈక్విటీ కాపాడుకోవడంకూడా కష్టమే. వినియోగదారుల అభిరుచులను, ఆకాంక్షలను ఎప్పటికప్పుడు గమనించుకొంటూ వాటికి తగిన విధంగా నాణ్యత పాటించాలి. ఇందులో ఏమాత్రం విఫలమైనా ఆ బ్రాండ్ దెబ్బతింటుంది.

'అమూల్' అంటే చాలామంది భారతీయులకు మన్నికైన బ్రాండ్ ఈక్విటీ కంటే ఎక్కువే. గుజరాత్‌లోని 10 వేల గ్రామస్థాయి పాల సహకార సంఘాల్లోని 20 లక్షల రైతుల బ్రాండ్ నామధేయం ఇది. పెద్దపెద్ద విదేశీ కంపెనీలు లాభాలకోసం, కోట్ల రూపాయల ప్రచారంతో, అపరిమితమైన వనరులతో సృష్టించిన బ్రాండ్‌లు ఉండవచ్చు గాని 'అమూల్' వంటి విలక్షణమైన బ్రాండ్ మనకు కనిపించదు.

డాక్టర్ కురియన్‌ను తరచు సభలు, సదస్సులకు ఆహ్వానించి, 'అమూల్' బ్రాండ్‌ను ఎలా సృష్టించిందీ వివరించమని కోరుతుంటారు. "బహుశా తొలిరోజుల్లో అమూల్ పాలు రుచి చూసినవారు ఇప్పుడు అమ్మమ్మలు, నాయనమ్మలూ అయిఉంటారు. వారి మనవరాళ్లు ఇప్పుడు అమూల్ వెన్న, పాలపొడి, చాక్‌లెట్ల వంటి ఉత్పత్తులను రుచిచూస్తుండవచ్చు. తొలిసారిగా అమూల్ ఉత్పత్తులను పశ్చిమాసియాకు, అమెరికాకు ఎగుమతి చేయాలనుకున్నప్పుడు, "ఇంటిరుచి కోరుకునే అమూల్ అభిమానులైన ప్రవాసభారతీయుల కోసమే ఆ నిర్ణయం తీసుకున్నాం" అంటాడు ఆయన.

నాణ్యత, డబ్బుకు విలువ, లభ్యత, సేవ - ఈ నాలుగూ 'అమూల్' బ్రాండ్ నిర్మాణంలో కీలకాంశాలుగా కురియన్ నిర్వచిస్తాడు. వీటిలో ఏ ఒక్క అంశంపైన రాజీపడకుండా 'అమూల్' ను ఇన్ని దశాబ్దాలపాటు వృద్ధిలోకి తెచ్చారు.

నాణ్యత అనేది వినియోగదారుడికి, విక్రేతకు మధ్య ఒడంబడికలాంటిది. ముఖ్యంగా ఆహారపదార్థాల విషయంలో నాణ్యత అంటే రుచితోపాటు, పరిశుభ్రత కూడా అత్యంత ఉన్నత ప్రమాణాలలో ఉండాలి. డబ్బుకు తగ్గవిలువ అన్నది కొనేవారి అభిప్రాయాన్ని బట్టి మారుతుంది. ధర సమంజసమేనని అతడు భావించాలి.

లభ్యత అనేది పంపిణీకి సంబంధించిన విషయం. ముఖ్యంగా ఆహార పదార్థాల విషయంలో పంపిణీ సమయంలో అవి చెడిపోకుండా చూడటం అవసరం. ఇందుకు ఎన్నో సాంకేతిక సమస్యలుంటాయి. ప్రతిచోటా అమూల్ దొరికేలా చూడటానికి విస్తారమైన శీతలీకరణ వ్యవస్థను ఏర్పాటుచేశారు.

ఇక 'సేవ' అనేది మిగతా మూడింటినీ బంధించేది. నాణ్యత, లభ్యత సమస్యగా మారినపుడు సేవలు అవసరం. వినియోగదారుల ఫిర్యాదులన్నిటికీ వెంటనే, తగినవిధంగా స్పందించవలసి ఉంటుంది. మొట్టమొదట అమూల్ ఉత్పత్తులంటే కేవలం పాలపొడి, వెన్న మాత్రమే. కురియన్ చేసిన అవిరళ కృషి పుణ్యమా అని ఒకనాడు పాల కొరత ఉన్న మనదేశం 25 ఏళ్లలో మిగులు ఉత్పత్తిగల దేశంగా మారింది. నిజానికి ప్రపంచంలోనే పాల ఉత్పత్తిలో భారతదేశానిదే అగ్రస్థానం. పాల మిగులు పెరిగేకొద్దీ ఐస్‌క్రీమ్, నెయ్యి, చాక్‌లెట్లు, శ్రీఖండ్, పన్నీర్ ఇలా ఉత్పత్తుల శ్రేణికూడా విస్తరించింది.

'అమూల్' నమూనాను 1960లో జాతీయస్థాయిలో చేపట్టారు. 'ఆపరేషన్ ఫ్లడ్' కాలంలో పాలకు రేషన్ ఉండేది. లాల్‌బహదూర్ శాస్త్రి కోర్కె మేరకు కురియన్ ఈ కార్యక్రమాన్ని చేపట్టడంతో దేశంలో పాల దిగుబడి మూడు రెట్లు పెరిగింది. ప్రపంచంలో అతిపెద్ద గ్రామీణ స్వయం ఉపాధి కార్యక్రమం ఆవిర్భవించింది. ఈ రోజున ఇందులో 173 సహకార సంఘాలు, 22 రాష్ట్రస్థాయి సమాఖ్యలు కీలకపాత్ర వహిస్తున్నాయి. నాణ్యంగా ప్యాక్‌చేసి, పాశ్చురైజ్ చేసిన పాలు దేశవ్యాప్తంగా వెయ్యికిపైగా నగరాలలో లభిస్తున్నాయి. ప్రతి పాల ప్యాకెట్ మీద వచ్చే లాభాలు నేరుగా రైతులకు చేరుతాయి.

82 ఏళ్ల వయస్సులో కూడా కురియన్ భవిష్యత్తు గురించి కలలు కంటాడు. ఉపాధికోసం జనం నగరాలకు ఎగబడుతున్నారు. ఈనాడు వందకోట్ల జనాభాలో 26 శాతం మంది నగరాల్లో ఉన్నారు. 2010 నాటికి దేశ జనాభా 120 కోట్లకు చేరుతుంది. వీరిలో 33 శాతం మంది నగరాల్లో నివసిస్తారు.

ఈ అంచనాలు చూస్తే నగరాలకు వలస వెళ్ళే ఈ లక్షలాది మందికీ పాలు సరఫరా చేయవలసిన అవసరం ఉంటుంది. సంపాదన పెరిగేకొద్దీ ఆహారానికి గిరాకీ కూడా పెరుగుతుంది. చేతిలో డబ్బులుంటే కడుపునిండా తింటారు. పాలు తాగుతారు. ప్రస్తుత లెక్కల ప్రకారం తలసరి పాల వినియోగం అత్యల్పంగా 200 గ్రాములు ఉన్నప్పటికీ దేశం మొత్తం మీద పాల వినియోగం ఏటా ఏనిమిది కోట్ల 20 లక్షల టన్నులు ఉంది.

"వచ్చే 50 సంవత్సరాలలో అమూల్ వంటి సహకార ఉత్పత్తులకు గిరాకీ మరింత పెరుగుతుంది. మనం కలలుగన్న భారతదేశాన్ని, భారత సంస్కృతిని మరోసారి చాటిచెప్పే విధంగా మార్కెటింగ్ ప్రక్రియ సాగాలి" అంటాడు కురియన్. ఇంతటి ఆశావాదమే లేకపోతే ఎక్కడుంటాం మనం ?

బి.ఎం. ముంజాల్

బి.ఎం. ముంజాల్

56 ఏళ్ళ తరువాత ఈనాటికీ 1947 ఆగస్టు అంటే ఉత్తర భారతీయులకు స్వాతంత్ర్యం కన్నా దేశ విభజనే గుర్తువస్తుంది. లక్షలాది మందిని వారి స్వగృహాల నుంచి మతోన్మాద రక్కసిమూకలు కొత్తగా ఏర్పడిన సరిహద్దుల అవలికి తరిమివేశారు. ఆనాడు పారిన రక్తపుటేరులు అర్ధ శతాబ్దం గడచినా ఈనాటికీ వారిలో ఆ చేదు జ్ఞాపకాలను మిగిల్చాయి.

ఆ హింసాకాండలో ఎందరుప్రాణాలు కోల్పోయారో ఎవరూ చెప్పలేరు. సర్వస్వం కోల్పోయి ప్రాణాలతో మిగిలినవారు అదృష్టవంతులం అనుకున్నారు.

1947 తరువాత ఉత్తర భారతంలో ప్రతి పట్టణం ఇటువంటి కాందిశీకులతో కిటకిటలాడింది. వారిలో చాలామంది దురదృష్టవంతులు దశాబ్దాల పాటు ఆకష్టాలు భరించారు.

అయినా దేశ విభజన విషాదంలో కూడా వారిలో సాహసాలు చేసే ధైర్యం ఏర్పడింది. భూమీ పుత్రాలేని పేదలు తమ మంచితనం, పట్టుదలలతో జీవనం సాగించారు. సర్వస్వం కోల్పోయిన ఆస్థితిలో వారు ఎటువంటి సాహసం చేయడానికైనా సిద్ధపడ్డారు.

దేశ విభజనకు ముందు ముంజాల్ కుటుంబం పాకిస్తాన్‌లోని పంజాబ్ రాష్ట్రంలో పెద్ద వ్యాపారస్థులు. విభజనే జరగకపోయి ఉంటే వారు అక్కడే తమ వ్యాపారంతో కాలక్షేపం చేసిఉండేవారు.

1943లో బహదూర్ చంద్ ముంజాల్, అతడి కుమారులు సైకిళ్ళ వ్యాపారం ప్రారంభించారు. వ్యాపారం జోరుగా సాగుతుండగా 1946-47లో మత ఘర్షణలు వచ్చిపడ్డాయి. వారికి లూధియానా, అమృత్‌సర్‌లలో వ్యాపార సంబంధాలు ఉండేవి.

1947లో ముంజాల్ సోదరులు చిన్న పారిశ్రామిక పట్టణమైన లూథియానాకు కాందిశీకులుగా వచ్చారు. అక్కడ బ్రిజ్ మోహన్‌లాల్, దయానంద్, ఓం ప్రకాష్, డి.పి. సత్యానంద్ - అయిదుగురు సోదరులు తమ సైకిళ్ళ వ్యాపారం కొనసాగించారు. సైకిళ్ళు తయారుచేయటం, విడిభాగాలు సరఫరా చేయటం వారి వ్యాపారం.

అయితే బ్రిజ్ మోహన్‌లాల్‌కు ఇలా విడిభాగాల సరఫరాదారులా ఉండిపోవడం నచ్చలేదు. 1923లో జన్మించిన బ్రిజ్‌మోహన్‌కు అప్పటికి ఇంకా పాతికేళ్ళు నిండకపోయినా వ్యాపార మెళకువలను అవగతం చేసుకున్నాడు. సైకిళ్ళకవసరమైన హాండిల్‌బార్‌లు, చైన్, ఫ్రేమ్, పంప్‌ల వంటి భాగాలను మరింత ఎక్కువగా తయారుచేద్దామని తన సోదరులను ఒప్పించాడు. చాలా దూరదృష్టితో తీసుకున్న ఈ నిర్ణయం ఫలితంగా 1956 నాటికి వ్యాపారం రూ. 25 లక్షలకు చేరింది. ఇక పూర్తి సైకిళ్ళు తయారుచేయాల్సిన సమయం ఆసన్నమైందని బ్రిజ్‌మోహన్ భావించాడు.

ఇతర పరిశ్రమలు, వ్యాపారాల మాదిరిగానే సైకిళ్ళ పరిశ్రమపైన కూడా కఠినమైన ప్రభుత్వ ఆంక్షలుండేవి. ప్రతి ఏటా ఎన్ని సైకిళ్ళు అమ్మాలో ప్రభుత్వమే నిర్ణయించి, అన్ని సైకిళ్ళ తయారీకి లైసెన్సులు జారీ చేసేది. సైకిళ్ళ డిజైన్లకూ లైసెన్సు అవసరమయ్యేది. డిజైను మారినపుడల్లా మళ్లీ కొత్త లైసెన్సు కావాలన్నమాట.

ఇదంతా పిచ్చితనంకాక మరేమిటి ? ఈ లైసెన్సుల విధానం సాంకేతిక రంగంలో సృజనాత్మకతను ఎదగనివ్వదు. దీనివల్ల గిరాకీ ఉండే వస్తువులకు కొరత ఏర్పడుతుంది. పైపెచ్చు లైసెన్సుల విధానం వల్ల బాగుపడేవారూ ఉంటారు.

ఈ లైసెన్సులు పొందినవారికి తమ పరిశ్రమ, లేదా వ్యాపారంపై గుత్తాధిపత్యం ఏర్పడుతుంది. లైసెన్సులు జారీచేసే ప్రభుత్వాధికారులు రెండు చేతులా సంపాదించారు. వీరితోపాటు దళారులు కూడా. లైసెన్సులు జారీ చేయడం, లేదా బిగపట్టే అధికారంగల అవినీతిపరులైన ప్రభుత్వాధికారులను మంచి చేసుకోగలగటమే వీరిపని. ఇంకా కొన్ని పరిశ్రమలలో ఈ లైసెన్సుల విధానం అమలులో ఉంది.

1956లో ప్రభుత్వం మరిన్ని సైకిళ్ళ ఉత్పత్తి అవసరమని భావించి చాలామందికి లైసెన్సులు జారీచేసింది. ఇలా లాభపడిన సంస్థల్లో ముంజాల్ కుటుంబం ప్రారంభించిన 'హీరో సైకిల్స్' ఒకటి. సంవత్సరానికి 7,500 సైకిళ్ళు తయారు చేసే స్థోమత ఉన్నా 5,000 సైకిళ్ల తయారీకి మాత్రమే వారికి లైసెన్సు లభించింది. అలా రోజుకు డజను సైకిళ్ళు తయారుచేయసాగారు. వీలైనంతవరకు విడిభాగాలు కూడా ఎక్కువభాగం తామే తయారుచేసుకోవాలని (ఇందుకు మరిన్ని లైసెన్సులు అవసరమైనా), తాము తయారుచేయలేని భాగాలను మాత్రం బయట కొనుగోలు చేయాలని నిర్ణయించారు.

వారికి చోదక శక్తి బ్రిజ్‌మోహన్. తన కుశాగ్ర బుద్ధితో స్పష్టమైన ప్రణాళిక రూపొందించుకున్నాడు. 'హీరో' బ్రాండ్‌తో సైకిళ్ళు తయారీ, వీలైనన్ని విడిభాగాలను తయారుచేసే స్థోమత పెంపొందించుకోవడం, వీలుకాని భాగాల సరఫరాకు ఇతర సంస్థలతో దీర్ఘకాలిక ఒప్పందాలు కుదుర్చుకోవడం - ఇదీ ఆ ప్రణాళిక.

ఏ పరిశ్రమలోనైనా ఖర్చు తగ్గించేందుకు ప్రధానంగా రెండు మార్గాలుంటాయి. ఒకటి - పరిశ్రమ విస్తరణ; ఉత్పత్తి పెరిగేకొద్దీ, ప్రతి విడిభాగం ధర

తగ్గుతుంది. కార్మికులపైన చేసే వ్యయం తగ్గుతుంది. అలాగే ముడిపదార్థాలను టోకున రాయితీపై కొనుగోలుచేయవచ్చు.

దీనితోపాటే, విడిభాగాల నిల్వలపై నియంత్రణకూడా ముఖ్యం. ఒక వస్తువు తయారీకి అవసరమైన విడిభాగాలన్నిటినీ కొనుగోలుచేసి, సిద్ధంగా ఉంచుకోవాలి. దీనికి ఎంతో ఆచితూచి వ్యవహరించాల్సి ఉంటుంది. ఈక్షణం అవసరమైన మేరకే విడిభాగాలు నిల్వ చేసుకోవాలి. అనవసరంగా ఎక్కువగా కొని, నిలవచేస్తే చేతిలో డబ్బు ఆడే అవకాశం ఉండదు. వీటిని కొనేబదులు ఆ మొత్తం బ్యాంకులో ఉన్నా వడ్డీ లభిస్తుంది. మరోవంక చేతిలో ఆర్డర్లున్నపుడు గనుక విడిభాగాలు లేకపోతే, ఉత్పత్తి స్తంభిస్తుంది. పూర్తిగా తయారైన సైకిలు ఎక్కువకాలం షోరూములో ఉన్నా వనరులు వృధా అయినట్టే. అదే విధంగా గిరాకీ తగినన్ని సైకిళ్ళు లేకపోతే అమ్మకాలు దెబ్బతింటాయి.

రోజుకు ఎన్ని సైకిళ్ళు అమ్మగలం, వీటికి ఎన్ని విడిభాగాలు అవసరం అన్న విషయమై ఖచ్చితమైన అవగాహన ఉండాలి. ముంజాల్ సోదరులు వీటిపైనే శ్రద్ధచూపారు. లైసెన్సు విధానం ఉన్నప్పటికీ, ఉత్పత్తి సామర్థ్యాన్ని పెంచుకొని, విడిభాగాల కొనుగోలును క్రమబద్ధం చేసుకున్నారు. వారికి ప్రతి ఒక్క విడిభాగం తయారీపైన నియంత్రణ ఉండేది. రోజుకు ఎన్ని సైకిళ్ళు అమ్మగలం అనే అంశాన్ని క్షుణ్ణంగా పరిశోధించారు. అందుచేత వారెన్నడూ అనవసరంగా ఎక్కువ ఉత్పత్తి చేయడంగాని, అనవసరమైనన్ని విడిభాగాలను నిల్వ చేయడంకాని జరగలేదు.

లైసెన్సు విధానం రద్దు కావడంతో ఇంతకాలం గుత్తాధిపత్యం చెలాయించిన వ్యాపారాలు చాలావరకు పోటీని తట్టుకోలేక కుప్పకూలాయి. కాని ముంజాల్ దూరదృష్టితో రూపొందించుకున్న ప్రణాళిక వల్ల వారి పరిశ్రమ మాత్రం దినదినాభివృద్ధిచెందింది. 'హీరో' ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద సైకిల్ పరిశ్రమగా గుర్తింపు పొందింది. 17 సంవత్సరాలపాటు 'హీరో' ఈ విశిష్టస్థానాన్ని నిలబెట్టుకుంది.

1956లో ముంజాల్ సోదరులు కొత్త స్వదేశీ పరిశ్రమను ప్రారంభించాలనుకొన్నారు. ఆ రోజుల్లో ర్యాలీ, ఫిలిప్స్ వంటి సైకిళ్ళు రూ. 300కు అమ్మితే, ఊరు - పేరు లేని సైకిళ్ళు రూ. 130, 150ల ధరకే లభించేవి. 1956లో 'హీరో సైకిల్స్' ప్రారంభించినపుడు పైన చెప్పిన రెండు ధరల మధ్య తమ సైకిల్ ధరను ఆకర్షణీయంగా నిర్ణయించవచ్చునని వారు గ్రహించారు.

1960ల నాటికి రోజుకు 60 సైకిళ్ళు తయారుచేసేలా ఉత్పత్తి సామర్థ్యం పెరిగింది. క్రమేపీ రోజుకు 200 సైకిళ్ళు చేయసాగారు. ఆ సమయంలో ముంజాల్ సోదరులు ఒక్కొక్కరూ ఒక్కొక్క పని చూసేవారు. ఒకరు ఉత్పత్తిని పర్యవేక్షిస్తుంటే మిగిలినవారు సరఫరాదారులను, పంపిణీదారులను, ప్రభుత్వాధికారులను కలుసుకోవడం, ఇతర వ్యాపార వ్యవహారాలు నడపడం చూసేవారు.

సంవత్సరానికి 50 వేల సైకిళ్ళు ఉత్పత్తి చేసే ' హీరో' కు పరిశ్రమ వర్గాల్లో మంచి గౌరవం, గుర్తింపు లభించాయి. కానీ, అప్పటికీ అది చిన్న పరిశ్రమగానే లెక్క. విడిభాగాల తయారీ క్రమబద్ధం కావడంతో లాభాలు కూడా పెరిగాయి. వివిధ విడిభాగాలు చేసేందుకు తమ అధీనంలోనే చిన్న, చిన్న పరిశ్రమలను ప్రారంభించారు. 1970 నాటికల్లా పరిశ్రమ అనూహ్యంగా అభివృద్ధి చెందింది. 1975 నాటికి ' హీరో' భారతదేశంలోనే అతిపెద్ద సైకిల్ ఉత్పత్తిదారు అయింది. అదే సమయానికి ముంజాల్ సోదరులు మోపెడ్‌ల తయారీలోకి అడుగుపెట్టారు. ఇందుకోసం 'మెజెస్టిక్ ఆటో' అనే సంస్థను నెలకొల్పి ' హీరో మెజెస్టిక్' మోపెడ్‌లు తయారుచేయ నారంభించారు. 1980ల నాటికి ' హీరో' గ్రూప్ ప్రపంచంలోనే పెద్ద పరిశ్రమగా ఆవిర్భవించింది. 1986లో ' హీరో సైకిల్స్' ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద సైకిళ్ళ తయారీదారుగా గిన్నెస్ రికార్డుల పుస్తకంలోకి ఎక్కింది. సంవత్సరానికి 60 లక్షల సైకిళ్లు ఉత్పత్తి చేయడమేకాక కొత్తకొత్త డిజైన్లలో ఆకర్షణీయమైన, ఖరీదైన సైకిళ్లను చేయసాగింది. ఈనాడు హీరో సైకిళ్లు అమెరికా, ఇంగ్లండ్, జర్మనీ, జపాన్ వంటి 70 దేశాలకు ఎగుమతి అవుతున్నాయి.

బ్రిజ్‌మోహన్, అతడి సోదరులు తమ యాజమాన్య పద్ధతులను ఉపయోగించి మోటారు సైకిళ్ల పరిశ్రమను కూడా విజయవంతంగా నెలకొల్పారు. రెండేళ్ల క్రిందట హీరో హోండా ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద మోటారు సైకిల్ ఉత్పత్తిదారుగా రికార్డు స్థాపించింది. బారతీయ పరిశ్రమలు ఎదుర్కొనే అనేక సమస్యలను చూస్తే ఇది నిజంగా నమ్మశక్యంగాని విజయం.

1984లో మోటారు సైకిళ్ల తయారీకి లైసెన్సు విధానాన్ని రద్దుచేయాలని, విదేశీ సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని అనుమతించాలని ప్రభుత్వం నిర్ణయించడంతో - ఈ మోటారు సైకిల్ పరిశ్రమ స్థాపించాలన్న ఆలోచన కలిగింది. అప్పుడు హోండా మోటార్ కంపెనీ భారతదేశంలో స్థానిక భాగస్వామికోసం అన్వేషిస్తోంది. ' హీరో' సంస్థలో విడిభాగాల నిల్వలపై నియంత్రణ, ఉత్పత్తి సామర్థ్యం హోండాకు ఎంతో నచ్చాయి. 1985లో తొలి 100CC మోటారు సైకిళ్లు తయారు కావడంతో ' హీరో హోండా' అనే సంస్థ ఒక విప్లవానికి నాంది పలికింది. ప్రధానంగా ఇంధనం పొదుపుచేయడమే ఈ మోటారు సైకిళ్ల ప్రధాన ఆకర్షణ. 4 స్ట్రోక్‌ల ఇంజన్ కావడంతో బండి నుంచి వెలువడే కాలుష్యం కూడా అతి తక్కువ. 1988 నాటికి హీరో హోండా దేశంలోనే అత్యధికంగా విక్రయించే మోటార్ సైకిల్ అయింది.

ఇలా, ఇంతింతై వటుడింతై అన్నట్టుగా హీరో హోండా దినదినాభివృద్ధి చెందసాగింది. మోటార్ సైకిళ్ల రంగం అభివృద్ధికి దోహదం చేసే అనేక పరిణామాలు 1990లలో సంభవించాయి. మధ్యతరగతి జనాభా పెరిగింది. ప్రతి ఒక్కరూ ప్రయాణానికి ద్విచక్ర వాహనాలను కోరుకున్నారు. వ్యక్తిగత ఆదాయాలు పెరగడంతో తక్కువ ధరలో లభించే స్కూటర్లకన్నా మోటార్ సైకిళ్లే ఎక్కువ ఆదరణ పొందసాగాయి. అత్యాధునిక

సాంకేతిక పరిజ్ఞానానికి ఆకర్షణీయమైన డిజైన్లు తోడుకావడంతో ఆ దశాబ్దం చివరినాటికి ప్రతి రెండు మోటారు సైకిళ్లలోను ఒకటి హీరో హోండా ఉండేది.

ఇక్కడ కూడా కుటుంబ అధీనంలోని పరిశ్రమలే విడిభాగాలు తయారు చేయసాగాయి. ఇందువల్ల విడిభాగాల నిల్వలపై పూర్తి నియంత్రణతో పాటు లాభాలు కూడా పెరగజొచ్చాయి. పైపెచ్చు ప్రభుత్వ అనుమతులతో నిమిత్తం లేకపోవడంతో ఉత్పత్తి సామర్థ్యం ఎంతైనా పెంచుకోవడానికి అవకాశం ఏర్పడింది. ఈ రోజు ' హీరో' గ్రూప్‌లో 18 పరిశ్రమలు, మూడు వందల విడిభాగాల సరఫరాదారులు, 3 వేల 5 వందల మంది విక్రేతలు, 20 వేల మంది సబ్-డీలర్లు, దాదాపు 20 వేల మంది ఉద్యోగులు ఉన్నారు. గ్రూపు లావాదేవీలు 150 కోట్ల డాలర్లు దాటాయి. ఈ శతాబ్దం మొదలయ్యే సరికి ' హీరో హోండా ' ప్రపంచంలోనే అగ్రస్థానాన్ని సాధించింది. 20 లక్షల మోటారు సైకిళ్ల తయారుచేసే సామర్థ్యంతో ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద ఉత్పత్తిదారుగా నిలిచింది. 'స్ప్లెండర్' ప్రపంచంలోనే ఎక్కువగా విక్రయించే మోడల్. అయితే ఈ ప్రస్థానంలో ఒడిదుడుకులు లేకపోలేదు. ఉదాహరణకు రూ. 4.50 లక్షల ఖరీదుచేసే 650CC స్పోర్ట్స్ బైక్ తయారీకి ' హీరో' సంస్థ B.M.W. తో చేతులు కలిపింది. ఈ ప్రయోగం ఘోరంగా విఫలమైంది. అదే విధంగా 'జాయ్' అన్న మోడల్‌కూడా ఆదరణకు నోచుకోలేదు. దీనిని మార్పు చేర్పులతో 'డాన్' పేరిట విడుదల చేశాక బాగా అమ్ముడుపోతోంది.

హోండా సంస్థతో ఒప్పందాన్ని కొనసాగించడమే హీరో గ్రూపు సమస్య. హోండాకు కైనెటిక్ గ్రూప్‌తో వున్న ఒప్పందం మేరకు బహుళ ప్రజాదరణపొందిన కైనెటిక్ హోండా స్కూటర్ తయారవుతోంది. అదే విధంగా భారతదేశంలో హోండా సొంతంగా నెలకొల్పిన అనుబంధ సంస్థ 'సిటీ', 'అకార్డ్' వంటి కార్లను తయారుచేస్తోంది. అలాగే స్కూటర్లను తయారుచేసే సంస్థనుకూడా హోండా నెలకొల్పింది.

2004 నాటికి హోండా - హీరో సంస్థల మధ్య ఒప్పందం ముగుస్తుంది. హీరో హోండా సంస్థనుంచి హీరో బయటపడి తన మోటారు సైకిళ్లను విడిగా విక్రయించే పక్షంలో ' హీరో'కు కొంత ఇబ్బంది తప్పదు.

అయితే, బ్రిజ్‌మోహన్ ముంజాల్ పెద్దగా ఆందోళన చెందడంలేదు. నిజానికి హోండా 2014 వరకు ఒప్పందాన్ని కోరుకున్నప్పటికీ ప్రభుత్వ ఆంక్షలు అనుమతించలేదనీ, ఎన్ని విభేదాలు ఉన్నా ఒప్పందం కొనసాగితీరుతుందని అంటాడాయన.

ఎందుకైనా మంచిదని హీరో గ్రూప్ ఇతర రంగాలలోకి కూడా విస్తరిస్తోంది. తమ I.T. అవసరాలకు తోడు ఇతర కార్పొరేట్ సంస్థల అవసరాలు తీర్చే దృష్టితో ఇన్ఫోటెక్ సంస్థను కూడా హీరో నిర్వహిస్తోంది. విడిభాగాలు చేసే అనుబంధసంస్థలు ఎటూ ఉండనే ఉన్నాయి. నానాటికీ విస్తరించే మార్కెట్‌లో విడిభాగాల ఉత్పత్తి సామర్థ్యం

ఎంతైనా ఉపయుక్తమే. ద్విచక్ర వాహనాలు తయారుచేసే ఇతర ఉత్పత్తిదారులు కూడా సహజంగానే పేరుపొందిన పరిశ్రమవద్దనే విడిభాగాలు కొనుగోలు చేయాలనుకుంటారు.

ముంజాల్ సోదరుల వ్యాపారం తీరు పాశ్చాత్య మేనేజ్‌మెంట్ పద్ధతులకు పూర్తిగా భిన్నంగా ఉంటుంది. విడిభాగాల సరఫరాదారులతోనూ, సీనియర్ మేనేజర్‌లతోనూ హీరో సంస్థ అనుబంధం 50 ఏళ్ళకు పైగా కొనసాగుతోంది. అయితే ఇది పూర్తిగా జపనీయుల మేనేజ్‌మెంట్ పద్ధతి. దీర్ఘకాలిక వ్యాపార సంబంధాలకు జపనీయులు ఎంతో ప్రాధాన్యం ఇస్తారు. ఆర్థిక యాజమాన్యం, విడిభాగాల నిల్వలు - ఖర్చులపై అదుపువంటి విషయాల్లో ముంజాల్ సోదరులకు తిరుగులేదని అందరూ అంగీకరిస్తారు. మార్కెట్ వర్గాలు ఎన్ని ఊహాగానాలు చేసినా హోండాతో సంయుక్త భాగస్వామ్యం కొనసాగడానికి వారి వ్యాపార పద్ధతులే కారణం.

80వ పడిలో పడిన బ్రిజ్‌మోహన్ ముంజాల్ రోజూ కార్యాలయానికి వస్తున్నా సంస్థ వ్యవహారాల్లో ఎక్కువగా జోక్యం చేసుకోవడం లేదు. అటు హోండా లావాదేవీలు, ఇటు విక్రేతలు, సరఫరాదారులతో సంప్రదింపులు జరుపుతూ వ్యాపార వ్యూహాలను నిర్ణయిస్తుంటాడు. ఉమ్మడి కుటుంబాల మనుగడ గగనమైపోతున్న ఈ రోజుల్లో ముంజాల్ కుటుంబాన్ని ఒక్కతాటిపై నడిపించటం కూడా ఆయన బాధ్యత.

హీరోహోండా కర్మాగారం ఢిల్లీ శివార్లలోకి మారడంతో ముంజాల్ అక్కడే ఎక్కువ సమయం గడపవలసి వస్తోంది. రోటరీ క్లబ్ సమావేశాలలోనూ, మేనేజ్‌మెంట్ సదస్సులతోనూ ఆయనకు ఎక్కువ సమయం గడచిపోతుంది.

బ్రిజ్‌మోహన్ జీవనవిధానం చాలా నిరాడంబరంగా ఉంటుంది. మతవిశ్వాసాలు, తాత్వికధోరణి ఆయనలో ప్రస్ఫుటంగా కనపడుతూ ఉంటాయి. ఆయన ఎప్పుడూ నిష్కామ కర్మ చేయాలని ప్రబోధిస్తాడు. ప్రతిఫలాపేక్ష లేకుండా మనం మంచివి అనుకున్న పనులు చేయాలని ఆయన సిద్ధాంతం.

ఆయన చేపట్టే సామాజిక సేవా కార్యక్రమాల్లో ఈ ధోరణి ప్రతిఫలిస్తుంది. వయోజన విద్య, వృత్తి శిక్షణ, గ్రామాలలో రహదారుల నిర్మాణం, సంచార ఆసుపత్రుల నిర్వహణ, మంచినీటికోసం చేతి పంపుల ఏర్పాటు, వైద్య విద్యార్థులకు స్కాలర్ షిప్‌లు, ఉచిత గుండె ఆపరేషన్‌లు, క్రీడలకు ప్రోత్సాహం వంటి ఎన్నో కార్యక్రమాలను హీరో గ్రూపు నిర్వహిస్తోంది. క్రీడల ద్వారా కొంత ప్రచారం లభించినా మిగతా సేవా కార్యక్రమాలన్నీ ఎటువంటి ప్రచార ఆర్భాటం లేకుండా సాగిపోతుంటాయి.

బ్రిజ్‌మోహన్‌కు ఏదైనా ప్రత్యేక ఆసక్తి ఉంది అంటే అది విమానాలు నడపడంలో. ఆయన ఈ రోజుకూ లూధియానా ఫ్లైయింగ్ క్లబ్‌లో క్రియాశీలక సభ్యుడు. విమానాలు నడపటం అంటే చాలామందికి భయంతో చెమటలు పడతాయి. కానీ ముంజాల్‌కు మాత్రం అది సేదతీర్చే కాలక్షేపం. అతడు అందరిలాంటివాడు కాదని చెప్పేందుకు ఇదో నిదర్శనం.

డాక్టర్ అంజి రెడ్డి

డాక్టర్ అంజి రెడ్డి

తాను ఇంత ఉన్నత స్థితికి చేరుకోవడానికి కారణం అదృష్టవశాత్తు అన్నీ కలసిరావడమేనని అంటాడు డాక్టర్ కల్లం అంజిరెడ్డి. వృత్తిపట్ల తన అంకితభావమే ఈ మందుల పరిశ్రమలోకి వచ్చేలా చేసిందంటాడాయన. గుంటూరు జిల్లాలో పెద్ద పసుపు రైతుల కుటుంబంలో జన్మించిన అంజిరెడ్డి ఔషధ పరిశ్రమలో తాను సాధించిన విజయాలకు కారణం కేవలం తన ప్రతిభేనంటే ఒప్పుకోడు.

ప్రభుత్వ సంస్థ అయిన ఇండియన్ డ్రగ్స్, ఫార్మస్యూటికల్స్ లిమిటెడ్ (I.D.P.L.) లో అంజిరెడ్డికి సీనియారిటీ లేకున్నా ఒక ముఖ్యమైన పరిశోధనా ప్రాజెక్టు అప్పగించటం అతని జీవితాన్ని మలుపుతిప్పింది. అదే విధంగా తాను స్థాపించిన ఒక సంస్థలో ఉండగానే మరో చిన్న సంప్రదింపుల సంస్థను నెలకొల్పడం కూడా దైవికంగా జరిగింది. ఈ చిన్న సంస్థద్వారా నెలకు కనీసం వెయ్యిరూపాయలు వస్తే చాలని భావిస్తూ ఉండగా రూ. 4.7 కోట్ల కాంట్రాక్టు వచ్చి పడటం దైవికంకాక మరేమిటి అంటాడు డాక్టర్ రెడ్డి.

ఈ విధంగా లభించిన డబ్బును ఔషధ పరిశోధనకే వినియోగించటం ఆయన అదృష్టాన్ని ఇనుమడింపచేసింది. డాక్టర్ రెడ్డీస్ లేబరేటరీస్ (D.R.L.) అనే ఆనాటి చిన్న సంస్థ ఈనాడు ఔషధ పరిశోధనలో దేశవిదేశాలలోనే అగ్రగామియై రూ. 7,500 కోట్ల వ్యాపారం చేసేస్థాయికి ఎదిగింది !

ఇన్ని మలుపుల మధ్య 30 ఏళ్ళ కృషి. పోరాటం, విధిలీలపై అచంచల విశ్వాసం ఇవన్నీ ఉన్నాయి. "మీరు మీ లోలోపలి ఆకాంక్షల స్వరూపమే. మీ కోర్కెలను బట్టే మీ చేతలు, మీ చేతలను బట్టే మీ భవితవ్యం" అంటూ డాక్టర్ రెడ్డి ఉపనిషత్తుల నుండి ఉటంకిస్తాడు.

ఆర్థికంగా చూస్తే డాక్టర్ రెడ్డి సాధించిన విజయం నిజంగా అనూహ్యం, అద్భుతం. 1973లో I.D.P.L.లో ప్రభుత్వోద్యోగాన్ని వదులుకునే నాటికి ఆయన జీతం సుమారు రూ. 1,500లు. 1984లో తాను మరికొందరు మిత్రులతో కలసి స్థాపించిన స్టాండర్డ్ ఆర్గానిక్స్ నుంచి వైదొలగే సమయానికి తన సొంత సంస్థ D.R.L.లో నగదురూపేణా కేవలం రూ. 5 లక్షల నిల్వ, రూ. 25 లక్షల బ్యాంకు రుణాలు ఉన్నాయి.

తొలి సంవత్సరమే D.R.L. రూ. 1.5 కోట్ల వ్యాపారం చేసింది. 2003 నాటికి వారి గ్రూప్ అమ్మకాలు రూ. 1,500 కోట్లు కాగా, వార్షిక లాభాలు రూ. 250 కోట్లకు చేరాయి. డాక్టర్ రెడ్డి సొంత వాటా విలువ ఈనాడు దాదాపు రూ. 2,000 కోట్లు.

అయితే, ఈ ప్రస్థానం కేవలం లాభార్జన దృష్టితో సాగిందికాదు. డాక్టర్ రెడ్డి దర్జాగా జీవించడానికి, ప్రపంచవ్యాప్తంగా పర్యటించడానికి, ఖరీదైన కార్లు కొనడానికి డబ్బు ఉపయోగపడితే పడవచ్చుగాక.

వైజ్ఞానిక ఆవిష్కారాలలోనే ఆయన నిజమైన ఉత్సాహం పొందుతాడు. థర్మో డైనమిక్ లక్షణాలపై 1967లో తాను వ్రాసిన పరిశోధనా పత్రం గురించి ఈనాటికీ గర్వంగా చెప్తాడు. విశ్రాంతి కోసం, కాలక్షేపంకోసం చేపట్టిన ద్రాక్ష తోటల పెంపకంలో నిపుణుడినని ఆయన చెప్తుంటే సంతృప్తి తొణికిసలాడుతుంది.

I.D.P.L. నుంచి బయటపడ్డాక నెలకొల్పిన యూనిలాయిడ్‌లో మొట్టమొదటి సారి కొత్త ఔషధాన్ని కనుగొనడం డాక్టర్ రెడ్డి వైజ్ఞానిక జీవితంలో మరపురాని క్షణం. ఇటలీ నుంచి దిగుమతి చేసుకొనే ఔషధం కన్నా తాను శుద్ధిచేసి రూపొందించిన ఔషధం నాణ్యమైనదిగా గుర్తించినపుడు ఎదుగుబొదుగు లేని ప్రభుత్వ ఉద్యోగం నుంచి బయటపడి మంచిపనే చేశామన్న నమ్మకం కలిగింది ఆయనకు.

తర్వాత తాను రూపొందించిన తొలి ఔషధ ఉత్పత్తికి డెన్మార్క్‌లోని ప్రసిద్ధ 'నొవొ నార్డిస్క్' సంస్థకు లైసెన్సు ఇవ్వడం మరో అపురూపఘట్టం. D.R.F. - 2593 అనే సాంకేతిక నామంగల ఈ ఔషధం తయారీ సర్వమూ డాక్టర్ రెడ్డి చేతులమీదుగానే సాగింది. తనే పరిశోధకుడు, పరిశోధన బృందం నాయకుడు, వ్యాపార సంప్రదింపులు జరిపిందీ, సంస్థ అధ్యక్షుడూ అన్నీ తానే ! ఈ ఔషధం ద్వారా సంవత్సరానికి 80 లక్షల డాలర్ల లైసెన్సు ఫీజు లభించింది.

ఔషధ పరిశ్రమలో డాక్టర్ రెడ్డి ఎప్పుడూ ఆద్యుడే. భారతదేశంలో ఔషధ పరిశోధనకు అనువైన వాతావరణం ఉందన్న వాస్తవాన్ని ఆయన ఆనాడే గ్రహించాడు. ఏవో కొన్ని పెద్దపెద్ద విదేశీ సంస్థలు కోట్ల రూపాయల ఖర్చుతో ఔషధ పరిశోధనలు చేపట్టిన కాలంలోనే ఆయన ఈ పరిస్థితిని గ్రహించగలగడం ఆయన దూరదృష్టికి నిదర్శనం.

ప్రపంచంలోనే అతిపెద్దదైన 'ఫైజర్' సంస్థతో పోటీపడే సంస్థను నెలకొల్పాలన్నది ఆయన కోరిక. శతాబ్దం చరిత్రగల ఫైజర్ సంస్థ మార్కెట్ విలువ 20 వేల కోట్ల డాలర్లు కాగా వార్షిక ఆదాయం 3,200 కోట్ల డాలర్లని అంచనా. నూతన

ఔషధాల తయారీకోసం నిరంతరం సాగించే పరిశోధనల ఫలితంగా ఫైజర్ సంస్థ దశాబ్దాలుగా అగ్రస్థానంలో నిలిచింది. అటువంటిది కొన్ని దశాబ్దాలలో ఫైజర్‌కు దీటుగా నిలుస్తుందేమోనన్నంతగా డాక్టర్ రెడ్డీస్ గ్రూప్ శరవేగంగా పురోగమించింది.

మహామహా సంస్థలు తయారుచేసే మందులను వారికంటే చౌకగా రూపొందించి, డాక్టర్ రెడ్డి ఆ సంస్థలకు సవాలు విసిరారు. ముందు భారత మార్కెట్‌లో విజయం సాధించాక, బడా కంపెనీలు తమ సామ్రాజ్యంకింద భావించిన లాభదాయకమైన పాశ్చాత్య మార్కెట్లకు తన మందులు ఎగుమతి చేయనారంభించాడు. చట్టాలు సవరించడంతో ఔషధ పరిశోధనపై మరింతగా దృష్టికేంద్రీకరించి, కొత్తకొత్త మందులను రూపొందించసాగాడు.

డాక్టర్ రెడ్డి తాను బాల మేధావిని కానంటాడు. "బాల్యంలో నేనేమీ థామస్ ఆల్వా ఎడిసన్ కాను, ఐజాక్ న్యూటన్‌నూ కాను" అంటారాయన. ఆయన చిన్నతనం సరదాగా, ఎటువంటి ఒడిదుడుకులు లేకుండా సాఫీగా సాగిపోయింది. యుక్త వయస్సులో ఆయనకు బాగా జ్ఞాపకం ఉన్నది తల్లిదండ్రులకు తెలియకుండా తాతగారు చేతిఖర్చులకని పదోపరకో ఇస్తే దాన్ని దర్జాగా ఖర్చుపెట్టడం !

అయితే మొదట్నుంచీ కొత్తకొత్త మందులు కనుగొనాలని అతడు కలలు కనేవాడు. అతడు చదువుకూడా అందుకు దోహదం చేసేలా సాగింది. గుంటూరులోని ఆంధ్ర క్రైస్తవ కళాశాలలో రసాయన శాస్త్రంలో B.Sc., పూర్తిచేసి బొంబాయి విశ్వవిద్యాలయానికి వెళ్లాడు. అక్కడ ఔషధ విజ్ఞాన శాస్త్రంలో (ఫార్మస్యూటికల్ సైన్సెస్) B.Sc.,(Tech) చదివాడు అటు తరువాత పూణెలోని నేషనల్ కెమికల్ లేబరేటరీలో Ph.D., చేశాడు. అక్కడి నుంచి I.D.P.L. లో చేరి ఆరేళ్లపాటు పరిశోధకుడిగా పనిచేశాడు. ఆ సమయంలో అతడిపైన అసాధారణమైన బాధ్యత మోపారు. I.D.P.L. ప్రధాన సాంకేతిక నిపుణుడు అందుబాటులో లేక ఒక పరిశోధనా ప్రాజెక్టును డాక్టర్ రెడ్డికి అప్పగించారు. దాన్ని విజయవంతంగా పూర్తిచేయడంతో పరిశోధనల ఆధారంగా వ్యాపారం చేయవచ్చునన్న విశ్వాసం అతడికి కలిగింది.

1973లో I.D.P.L.కు రాజీనామా చేసి 'యూని లాయిడ్' సంస్థను ప్రారంభించడం ఆనాటికి చాలా సాహసోపేతమైన నిర్ణయమే. ఒకవంక ఉద్యోగ భద్రత, మరోవంక సాహసానికి తగిన ప్రతిఫలం !

డాక్టర్ రెడ్డి సరైన సమయంలోనే రాజీనామా చేశాడు. డాక్టర్ రెడ్డి స్వంతంగా పరిశోధనల్లోకి దిగడానికి సరిగ్గా మూడేళ్ల ముందే ప్రభుత్వం ప్రపంచ పేటెంట్ల విధానాన్ని వ్యతిరేకించింది. 1970 భారత పేటెంట్ల చట్టం ప్రకారం పేటెంటు యజమాని

అనుమతి లేకుండా అతని పద్ధతిలో మందులు తయారు చేయడం నిషిద్ధం. కానీ, ఉత్పత్తుల పేటెంట్లకు ఈ నిషేధం వర్తించకుండా చేశారు. దీంతో, ఒక ఔషధాన్ని వేరే పద్ధతిలో తయారుచేసి, విక్రయించుకోవచ్చునన్నమాట. అన్ని ఔషధాలపైనా ఖచ్చితంగా ధరల నియంత్రణ విధించడంతో ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతులలో చౌకగా ఔషధాల తయారీకి ప్రోత్సాహం లభించింది. దేశంలో పరిశోధనంతా వాడుకలో ఉన్న ఔషధాలను చౌకగా తయారుచేయడంపైనే కేంద్రీకృతమైంది. అనతికాలంలోనే ఇలా చౌకగా తయారైన ఔషధాలు మార్కెట్‌ను ముంచెత్తాయి.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఔషధ పరిశ్రమ యావత్తు ఉత్పత్తుల పేటెంట్ విధానంపైనే ఆధారపడింది. కొత్త ఔషధాల తయారీకి బోలెడు ఖర్చుతో పాటు ఎంతో సమయం పడుతుంది. ప్రయోగశాలలో ఒక ఔషధం తయారై దాన్ని పరీక్షించడం పూర్తయిందంటే, ఆ మందును ఉత్పత్తి చేసేందుకు ఎన్నో లైసెన్సులు అవసరం. వాటికోసం దరఖాస్తుచేసుకోవాలి. ఇటువంటి అనుమతి మంజూరు కావడానికి నాలుగు నుంచి ఏడు సంవత్సరాలు పట్టవచ్చు! అందుకని మందు తయారీ, పరీక్ష దశల్లోనే ఈ అనుమతుల కోసం దరఖాస్తు చేసుకుంటారు.

ఈ విధంగా పరిశోధన, పరీక్షలు, అనుమతులు, పేటెంట్లు - ఈ వ్యవహారమంతా పూర్తి అయ్యాకనే ఔషధాలను మార్కెట్‌లో విక్రయించవచ్చు. పేటెంటు దేనికంటే మార్కెట్‌లోని ఈ మందును మరో కంపెనీ కొనుగోలుచేసి, అందులో ఉన్నదేమిటో తెలుసుకొని అలాంటిదే మరో మందును తయారుచేయకుండా చూడటానికి. ఎంతో శ్రమకోర్చి పరిశోధనలు జరిపి కొత్త ఔషధాలు సృష్టించడంకన్నా ఇలా వాడుకలో ఉన్న మందును ఎలా చేయడమో తెలుసుకోవడం సులభమూ, ఖర్చులేని పనికూడా.

పేటెంటు అమలులో ఉన్నంత కాలం ఆ మందును తయారుచేయదలచుకున్న కంపెనీలకు లైసెన్సు ఇచ్చి, తద్వారా భారీగా సంపాదించవచ్చు. అయితే పేటెంట్ల కాలపరిమితి బాగా తక్కువగా ఉంటుంది. (ఒక్కొక్క రకం పేటెంట్‌కు ఒక్కో దేశంలో ఒక్కో కాలపరిమితి ఉంటుంది). ఒకసారి ఈ కాలపరిమితి ముగిసిందంటే ఇక ఎవరైనా ఆ మందు తయారుచేసి, విక్రయించుకోవచ్చు. ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో పేటెంట్ యజమానులు ఆ కాస్త గడువులోగా వీలైనంత రాబట్టుకోవడంలో ఆశ్చర్యమేముంది ?

ఉత్పత్తుల పేటెంట్‌లపై నిషేధం ఎత్తివేయాలన్నది భారతప్రభుత్వం తీసుకొన్న సమయోచితమైన నిర్ణయం. పేదదేశాలలో మందులు చౌకగా లభించడం

అవసరం. పేటెంట్ల విధానంలో మార్పు, ధరల నియంత్రణ ఫలితంగా ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతులలో చౌకగా కొత్త ఔషధాలను తయారుచేసేందుకు భారత కంపెనీలకు ప్రోత్సాహం లభించింది. అందుచేత భారతదేశంలో చాలా మందుల ధరలు పాశ్చాత్య దేశాలలో కన్నా ఇరవై రెట్లు తక్కువ.

1970వ దశకంలో అనేక భారత కంపెనీలు ఇలా ఔషధాలను ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతుల్లో చేయనారంభించాయి. వాటిలో యూనిలాయిడ్ ఒకటి. తర్వాత డాక్టర్ రెడ్డి తన మిత్రులతో కలసి స్టాండర్డ్ ఆర్గానిక్స్ సంస్థను స్థాపించాడు. ఈ కంపెనీలు చౌకగా మందులు ఉత్పత్తి చేయడంతోపాటు, తయారీ ప్రక్రియలగురించి కూడా పరిజ్ఞానం పెంపొందించుకున్నాయి. ఔషధాల మార్కెట్ విస్తృతి దృష్ట్యా ఈ మందుల కంపెనీలు కూడా శీఘ్రంగా అభివృద్ధి సాధించాయి.

1970 పేటెంట్ల చట్టం అమలులోకి రాగానే విదేశీ సంస్థలు తమ ఔషధాలకు భారతదేశంలో చౌకగా నకళ్ళు తయారవుతాయనే భయంతో అసలు వాటిని ఇక్కడ విక్రయించడమే మానుకున్నాయి. మరోవంక ఇట్లా ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతుల్లో తయారైన ఔషధాలను భారత కంపెనీలు పేటెంట్ నిబంధనల కారణంగా విదేశీ మార్కెట్లలో ప్రవేశపెట్టలేకపోయాయి. ఈ సమస్యను డాక్టర్ రెడ్డి ఎలా ఎదుర్కొన్నాడన్నది ఆసక్తికరమైన కథ.

ఆ దశాబ్దం చివర్లో ఆయన ఒక బ్యాంకాక్ సంస్థ తరఫున సంప్రదింపులు జరిపేటందుకు డాక్టర్ రెడ్డీస్ లేబరేటరీస్ (D.R.L.) అనే సంస్థను ప్రారంభించాడు. దీనికి 10 లక్షల డాలర్ల ఫీజుతో పెద్దపని అప్పగించారు. దీనితో 1984లో డ్టార్ రెడ్డి స్టాండర్డ్ ఆర్గానిక్స్ నుంచి వైదొలగి ఈ డబ్బుతో పరిశోధనలు కొనసాగించాలని నిశ్చయించుకొన్నాడు. మళ్లీ కొత్తకంపెనీ ఏర్పాటుకోసం కిందామీదా పడటం దేనికని D.R.L. కంపెనీ పేరు మీదే ఈ పరిశోధన సాగించదలచాడు. అలా ఈ పేరు ఖాయమైంది.

D.R.L., మరో అనుబంధ సంస్థ 'కెమినార్ డ్రగ్స్' (తర్వాత ఇది D.R.L.లోనే విలీనమైంది) రెండూ ఔషధ ఎగుమతులకు కొత్త మార్గాలు అన్వేషించాయి. విదేశాలలో పేటెంట్ కాలపరిమితి ముగుస్తున్న మందులను గుర్తించి వాటికి చౌకలో ప్రత్యామ్నాయాలు తయారు చేయడం, పేటెంట్ గడువు తీరగానే వాటిని మార్కెట్‌లో విడుదల చేయడం వారి వ్యూహం.

అయితే వారి పరిశోధనలు దీనికే పరిమితం కాలేదు. ఉదాహరణకు అందరికీ తెలిసిన నిద్రమందు 'ప్రోజాకొ' డోసేజిని అనుకూలంగా మార్చి మార్కెట్‌లో

విడుదలచేయడం ద్వారా D.R.L. మంచి లాభాలు ఆర్జించింది. మిగతా కంపెనీలు దీన్ని అనుకరించి, ఎగుమతులు పెంచుకొన్నాయి.

1993 వరకు భారతదేశంలో ఔషధ పరిశ్రమ ఇలాగే నడిచింది. కొత్త ఔషధాలపై పరిశోధన చేయాలని ఏ సంస్థా అనుకోలేదు. ఇందుకు రెండు కారణాలున్నాయి. వాడుకలో ఉన్న మందులనే తిరిగి తయారుచేయడం తేలిక. కొత్త మందులు తయారుకాగానే వాటికి నకళ్ళూ తయారయ్యే ప్రమాదం రెండోది !

1993లో ప్రభుత్వ విధానం మారింది. భారతదేశం ప్రపంచ వాణిజ్య సంస్థ (W.T.O.) ఒడంబడికలో చేయికలిపింది. 2005 నాటికల్లా ఔషధాల ఉత్పత్తి పేటెంట్ విధానం అమలు కావాలన్నది ఈ ఒప్పందంలో ఒక అంశం. ఇకమీదట భారత కంపెనీలు వాడుకలోని ఔషధాలకే నకళ్ళు తయారుచేయడం సాధ్యంకాదు. కొత్త ఔషధాలు తయారుచేస్తేనే వాటికి రక్షణ లభిస్తుంది. పైగా ధరల నియంత్రణ రద్దు కావడంతో మౌలిక పరిశోధనలద్వారా మరింత లాభాలు ఆర్జించే అవకాశం ఏర్పడింది.

మళ్ళీ ఇందులోనూ డాక్టర్ రెడ్డిదే తొలి అడుగు అయింది. ఆయన ఎప్పుడూ పరిశోధనలకే తన వనరులన్నిటినీ వెచ్చించేవాడు. పెద్దపెద్ద కంపెనీలు పరిశోధనలకోసం నాలుగైదు శాతం మాత్రమే ఖర్చుచేస్తే D.R.L. 6.5 శాతం పైగా ఖర్చు చేస్తుంది. ఫలితంగా కొత్తకొత్త మందులను సొంత పరిశోధన ద్వారా, చౌకైన పద్ధతుల్లో తయారు చేయడం సాధ్యమైంది. నిజానికి D.R.L. తన ఔషధాలనే మళ్ళీ ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతుల్లో చేయడం కద్దు.

సాఫ్ట్‌వేర్ రంగం మాదిరిగానే ఔషధ పరిశోధనలో కూడా భారతదేశంలో అనుకూల పరిస్థితులున్నాయి. ఇక్కడి విద్యా సంస్థల ద్వారా ఎంతో మంది నిపుణులు తయారవుతున్నారు. వీరందరికీ ఇక్కడ సరైన ఉపాధి లభించకపోవడం వల్లనే వారు విదేశాలకు వలసపోతున్నారు. ప్రపంచ ఔషధ పరిశ్రమలో పనిచేస్తున్న శాస్త్రవేత్తలలో నూటికి 15 మంది భారతీయులేనని అంచనా.

భారతదేశంలోనే శాస్త్రవేత్తలు చాలా తక్కువ పారితోషికానికి పనిచేస్తారు. కనుక ఆ డబ్బు అంతా వేరే ప్రాజెక్టుల్లోకి వెళ్తుంది. పాశ్చాత్య నాణ్యతా ప్రమాణాలకంటే భారత దేశంలోని పరిశోధనా సంస్థల ప్రమాణాలు ఎక్కువ.

తయారుచేసిన ఔషధాలను పరిశీలించడానికి కూడా ఇక్కడి పరిస్థితులు అనుకూలం. ఎందుకంటే ఇక్కడ అన్ని రకాల రోగాలకు ఆస్కారమున్న పేద జనాభా

ఎక్కువ. యూరప్, అమెరికా దేశాల్లో ఒక్క మలేరియా లేదా టైఫాయిడ్ కేసు ఉంటే ఇక్కడ డజన్ల కొద్దీ కనపడతాయి.

ఈ అనుకూలతలు ఉన్నప్పటికీ భారతదేశంలోని చాలా కంపెనీలు ఇంకా మౌలిక పరిశోధనా రంగంలో దిగలేదు. 2005 గడువు సమీపించడంతో ఇప్పుడిప్పుడే కొన్ని సంస్థలు మేలుకుంటున్నాయి. D.R.L. మటుకు W.T.O. ఒప్పందం కుదిరిన వెంటనే మౌలిక పరిశోధనలపై దృష్టి సారించింది. 2005 గడువు ఎప్పుడెప్పుడు ముగుస్తుందా అని ఎదురుచూస్తోంది !

విదేశాల్లో D.R.L. సాధించిన విజయం అద్భుతమైనది. న్యూయార్క్ స్టాక్ ఎక్స్ఛేంజిలో నమోదైన మొట్టమొదటి ఔషధ తయారీ సంస్థగా D.R.L. పేరుగాంచింది. అంతేకాదు, వాల్ స్ట్రీట్‌లో అత్యంత ఆదరణ పొందిన షేర్లలో D.R.L. ఒకటి. విదేశీ సంస్థల లావాదేవీల్లో D.R.L. ది అగ్రస్థానం. ప్రతి మూడేళ్లలోను D.R.L. వ్యాపారపరిమాణం రెట్టింపుకావడం, ఔషధ మార్కెట్‌లో అగ్రస్థానం వహించే ఫైజర్, గ్లాక్సోలకన్నా D.R.L. లాభాలు ఎక్కువగా ఉండటం చూసి మదుపుదారులు ఈ షేర్లంటే మోజు పడుతున్నారు.

కొత్త ఔషధాలను మార్కెట్‌లోకి ప్రవేశపెట్టేందుకు తన స్థోమత చాలదనుకున్నా, వనరులు సరిపోవనుకున్నా D.R.L. వాటి తయారీకి ఇతరులకు లైసెన్సు ఇస్తుంది. ఇలా అనేక కొత్త ఔషధాలకు, మూల రసాయనాలకు లైసెన్సులు ఇచ్చింది. అమెరికాలో D.R.L.కు 50 దాకా పేటెంట్లు ఉన్నాయి. ఉదాహరణకు మధుమేహ వ్యాధి చికిత్సలో D.R.L. కు మంచి పేరుంది. మధుమేహ వ్యాధికి ఔషధాల తయారీలో ప్రపంచ ప్రసిద్ధమైన 'నొవొ నార్డిస్క్' కంపెనీకే D.R.L. చాలా మందుల లైసెన్సులు ఇచ్చింది. కొలెస్టరాల్‌ను అదుపుచేసేటందుకు, కేన్సర్ నివారణ ఔషధాలకు పేటెంట్లు పొంది వాటి ఉత్పత్తికి లైసెన్సులకోసం ప్రయత్నిస్తోంది.

D.R.L. వ్యాపారంలో ఎక్కువ భాగం జెనెరిక్ ఔషధాల ప్రత్యామ్నాయ తయారీ ద్వారానే జరుగుతోంది. వీటిలో ప్రోజాక్, జాంటాక్, డేప్రో వంటివి ఉన్నాయి. రాబోయే రోజుల్లో ఒక్కోటీ వందకోట్ల డాలర్ల పైగా విక్రయావకాశాలున్న 20కి పైగా ఔషధాలకు పేటెంట్ గడువు ముగుస్తుంది. కనుక వీటిని ప్రత్యామ్నాయ పద్ధతుల్లో ఉత్పత్తి చేయడంపై D.R.L. పరిశోధన సాగించే అవకాశాలు మెండుగా ఉన్నాయి.

ఎందులోనైనా కొత్త మార్గంలో నడిచేవారి పయనం కష్టభూయిష్టమే. 1970ల తర్వాత భారత ఔషధ కంపెనీలపట్ల విదేశీ మార్కెట్లలో వ్యతిరేకత నెలకొంది.

చౌకగా ఔషధాలు చేస్తున్న D.R.L., సిప్లా, రాన్‌బాక్సీ వంటి కంపెనీల ప్రవేశంతో ఈ వ్యతిరేక భావన మరింత ఎక్కువైంది.

విదేశీ కంపెనీల నుంచి D.R.L. ఎన్నో దావాలు, కేసులు ఎదుర్కొంది. కాని ఏనాడూ భయపడి వెనుకంజ వేయలేదు. ప్రోజాక్ విషయంలో 'ఎలి లిల్లీ' సంస్థ D.R.L. పై దావావేసింది. సిప్రోఫ్లాక్సిన్ తయారీ హక్కులకోసం బేయర్ పైన దావా నడిపిన కంపెనీల్లో D.R.L. కూడా ఉంది. 'జొలాఫ్ట్' అనే నిద్ర మందు తయారీని వేగవంతం చేసే ప్రయత్నాల్లో D.R.L. ఫైజర్ కంపెనీపై కూడా కేసు నడిపింది. అనేక కోర్టుల్లో వివిధ పేటెంట్లను సవాలు చేసింది. ఇవి ఇక్కడితో ఆగేవి కావు. ప్రపంచ ఔషధ రంగంలో ఇదంతా తప్పని సరి వ్యవహారం.

డాక్టర్ రెడ్డి తర్వాత కూడా D.R.L. ఇదే ఉన్నత ప్రమాణాలతో నడుస్తుందని చెప్పవచ్చు. ఆయన కుమారుడు సతీష్ అల్లుడు జి.వి. ప్రసాద్ ఇద్దరూ సంస్థ నిర్వహణలో రెండో శ్రేణిలో ఉంటారు. ఇరువురూ అత్యంత ప్రతిభావంతులైన నిపుణులే.

ఏవిధంగా చూసినా D.R.L. లో ఉద్యోగ వాతావరణం సరదాగా ఉంటుంది. పరిశోధనా సంస్థల్లో లేని విధంగా ఇక్కడినుంచి ఉద్యోగులు మరో కంపెనీకి మారడం అరుదు. విదేశీ సంస్థలు ఇవ్వజూపే అత్యధిక పారితోషికాల వైపు దృష్టి పెట్టనివ్వని రీతిలో పరిశోధకులకు ఇక్కడ వారి ప్రతిభకు పదునుపెట్టే వాతావరణం, ఉద్యోగ సంతృప్తి లభిస్తాయి.

అరవై ఏళ్ల డాక్టర్ గారి ఉద్యోగ విరమణకు ఇంకా చాలా సమయం ఉంది. తాను "శాస్త్రవేత్తల మేనేజర్‌ను" అని అభివర్ణించుకుంటాడాయన. ఇంత ప్రతిభావిశేషాలు, శక్తి ఉన్నప్పటికీ భారతదేశం పేదదేశంగా ఉందేమిటని ఆయన విస్మయం చెందుతాడు. "అదృష్టం కలిసివస్తే" ఈ పరిస్థితి మారిపోతుందని, అదీ తన జీవితకాలంలోనే చూస్తానని డాక్టర్ రెడ్డి ఆకాంక్షిస్తారు. అదేగనుక జరిగితే ఈ పరిణామ రూపశిల్పుల్లో ఆయన కూడా ఒకరవుతారు.

డాక్టర్ ప్రతాప్ రెడ్డి

డాక్టర్ ప్రతాప్ రెడ్డి

మీరు అమెరికా లేదా ఇంగ్లండ్‌లలో పర్యటిస్తున్నపుడు దురదృష్టవశాత్తు అస్వస్థులైతే మీకు చికిత్స చేసే వైద్యుడు బహుశా భారతీయుడే కావచ్చు. నిజంగా ఇంగ్లండ్, అమెరికా దేశాల్లో లక్షలాది మంది భారతీయ వైద్యులు పనిచేస్తున్నారు. వీరి సంఖ్య ఇంకా పెరుగుతోందికూడాను.

ఏటా వేలాది మంది యువతీ, యువకులు వైద్య విద్య పూర్తిచేసి విదేశాలకు వెళ్తున్నారు. వీరిలో చాలా మంది మళ్లీ స్వదేశానికి వచ్చేది మాత్రం సెలవు మీదే ! వైద్య పరిశోధనలకు విదేశాల్లో మంచి అవకాశాలుంటాయని, అక్కడ జీవన ప్రమాణాలు ఇక్కడికంటే బాగుంటాయని, ఎక్కువ సంపాదించవచ్చని వారి వాదన.

వేలాది సాఫ్ట్‌వేర్ నిపుణులు కూడా ఇలాగే విదేశాలకు వలసపోతున్నారు. అయితే వీరికి, వారికి ఒక ముఖ్యమైన తేడా ఉంది. సాఫ్ట్‌వేర్ నిపుణులు విదేశాల్లో ఉన్నా భారత ఆర్థిక వ్యవస్థకు తోడ్పాటునందించగలరు. ఎందుకంటే అందులో వారు స్వయంగా ఉండవలసిన అవసరంలేదు. పైపెచ్చు ప్రవాస భారతీయులైన సాఫ్ట్‌వేర్ నిపుణులు బెంగుళూరు, హైదరాబాద్‌లకు వ్యాపారం తెచ్చారుకూడా.

'మేధావుల వలస' అన్నది వైద్యరంగంలోనే ఎక్కువగా బాధిస్తుంది. స్వయంగా ఇక్కడ ఉండి రోగులకు చికిత్స చేయడం మినహా వైద్యరంగానికి ప్రవాస భారతీయ వైద్యులు చేయగలిగిందేమీ లేదు. వీరు వైద్య విద్య నేర్చుకోవడానికి ఖర్చయిన లక్షలాది రూపాయలు ఒక ఎత్తయితే, వారి వైద్య సేవలు, నైపుణ్యం ఎంతగానో అవసరమైన చోట అందించలేకపోవడం మరొకటి.

ఒక వంక భారతదేశంలో వైద్యసేవలకు నిధులు, సౌకర్యాలు, సుశిక్షితులైన సిబ్బంది లేక కునారిల్లుతుంటే ప్రతిభావంతులైన భారతీయ వైద్యులు (నర్సులు వగైరా) సంపన్న దేశాల్లో సేవలందిస్తున్నారు.

ఈ రంగంలో ప్రభుత్వం చేసే ఖర్చు కూడా చాలా స్వల్పం. స్థూల జాతీయోత్పత్తిలో రెండు శాతం మాత్రమే ఇక్కడ ఆరోగ్యంపై వెచ్చిస్తుంటే పాశ్చాత్య దేశాల్లో ఈ వ్యయం ఐదు నుంచి ఆరు శాతం వరకు ఉంది. భారత దేశంలో సగటున ప్రతి 1200 మందికి ఒక ఆస్పత్రి ఉంటే అమెరికాలో 250 మందికి ఒకటి ఉంది.

అత్యవసర కేసుల్లో నూటికి 30 మంది రోగులు సకాలంలో చికిత్స లభించని కారణంగానే మరణిస్తున్నారు. ఇటువంటి కేసుల్లో నూటికి 80 మందికి అత్యంత కీలకమైన మొదటి గంట వ్యవధిలో ఎటువంటి చికిత్స అభించే అవకాశం లేదు.

ఇట్లా అవసరానికి, అందుబాటుకు మధ్య నెలకొన్న అగాధాన్ని పూడ్చేందుకు ఎవరో కొందరు దూరదృష్టిగల పుణ్యాత్ములు పూనుకోకపోతే పరిస్థితి మరింత దారుణంగా ఉండేది.

విదేశాల్లో బ్రహ్మాండమైన ప్రాక్టీసును వదిలిపెట్టి స్వదేశానికి తిరిగివచ్చిన వైద్యుడి కథ ఇది. భారతదేశంలో వైద్య సౌకర్యాల లేమిని అవరోధంగా కన్నా అవకాశంగా భావించబట్టే ఆయన తిరిగివచ్చాడు. అమెరికాలో లక్షణంగా ప్రాక్టీసు చేసుకొనేబదులు ఇక్కడికి వచ్చి వ్యాపారంలో కాలుమోపాడు. ఆయనే రాకుంటే భారతదేశంలో ఆరోగ్యసేవల రంగం మరింత దయనీయంగా ఉండేది.

అమెరికాలోని మిసోరీలో గుండెజబ్బుల వైద్యుడిగా తాను చేస్తున్న ప్రాక్టీసు వదలుకొని వచ్చేయాలనుకున్నపుడు చెన్నైలోని ఆయన ప్రొఫెసర్‌గారు కూడా ఇది పిచ్చితనం అన్నారు. 1971 నాటికి భారతదేశంలో గుండెజబ్బుల చికిత్సకు ఎటువంటి సౌకర్యాలు ఉండేవి కావు. కార్డియాలజిస్టుగా వందరూపాయలు సంపాదించడం కూడా కష్టమన్నాడు ఆయనకు చదువు చెప్పిన ప్రొఫెసర్‌గారు.

అయితే సాధారణ ఆలోచనలకు భిన్నంగా ఆలోచించడం రెడ్డి విశిష్టత. తను, తనవంటి నిపుణులు పనిచేయడానికి అవసరమైన సౌకర్యాలు కల్పిస్తే డబ్బు దానంతట అదే వస్తుందని ఆయన భావించాడు. మధ్యతరగతి ప్రజల అవసరాలు తీర్చగల ప్రైవేటు ఆస్పత్రులు నెలకొల్పడం లాభదాయకమని ఆయన గ్రహించాడు.

అయితే ప్రొఫెసర్‌గారి హెచ్చరిక, రెడ్డిగారి ఆలోచన రెండూ నిజమైనాయి. మూడు దశాబ్దాలపాటు నిర్విరామంగా పట్టుదలతో కృషి చేశాకగాని రెడ్డి కల ఫలించలేదు. కత్తులు, కటార్లు వదిలిపెట్టి జమాఖర్చులు చూసుకోవల్సివచ్చింది. దేశవ్యాప్తంగా అపోలో గ్రూప్‌గా ప్రసిద్ధి చెందిన ఆస్పత్రులు ప్రారంభించడంద్వారా ఆయన ఆరోగ్య సేవారంగానికే ఆద్యుడైనాడు. ఎవరూ ఎంచుకోని మార్గాన్ని ఎంచుకొన్న రెడ్డిని అనుకరించి ఎంతోమంది ఇటువంటి ఆస్పత్రులు నెలకొల్పారు.

1932 ఫిబ్రవరి 5న ప్రతాప్ రెడ్డి చిత్తూరు జిల్లా అరగొండ గ్రామంలో సంపన్న భూస్వామి కుటుంబంలో జన్మించాడు. వ్యవసాయదారుడైన అతడి తండ్రి తన కుమారుడిని వ్యాపారవేత్త చేయాలనుకున్నాడు. తండ్రి అభీష్టానికి వ్యతిరేకంగా ప్రతాప్ రెడ్డి చెన్నై స్టాన్లీ వైద్య కళాశాలలో చేరి M B.B.S. పూర్తి చేశాడు.

అక్కడినుంచి అమెరికా వెళ్ళి బోస్టన్‌లోని మసాచుసెట్స్ జనరల్ ఆస్పత్రిలో కార్డియాలజీ (హృద్రోగ చికిత్స) చేశాడు. మిసోరీ ప్రభుత్వ ఆస్పత్రిలో

చేరేనాటికి ప్రతాప్ రెడ్డి విదేశాలలో ప్రాక్టీసు ప్రారంభించిన తొలితరం భారతీయ వైద్యుల కోవన చేరాడు.

మిసోరీలో పనిచేస్తున్న సమయంలో సదస్సుల్లో అధ్యయన పత్రాలు సమర్పించడం, శిక్షణ కార్యక్రమాలు నడపడం ద్వారా రెడ్డి మంచి పరిశోధనా దృక్పథం గల వైద్యుడిగా పేరు తెచ్చుకున్నాడు. అమెరికా వైద్య రంగంలో అతడికి ఉజ్వల భవిష్యత్తు ఉందని అందరూ అనుకుంటున్న సమయంలో పదేళ్లపాటు కృషిచేసి హఠాత్తుగా స్వదేశానికి తిరిగి వచ్చేద్దామనుకున్నాడు.

దానికీ ఓ వ్యక్తిగత కారణం లేకపోలేదు. అతడి తండ్రి ఆరోగ్యం క్షీణించడంతో ఇంటిపట్టున ఉండాలని ప్రతాప్ రెడ్డి భావించాడు. తీరా అతడు వచ్చిన కొద్ది రోజులకే తండ్రి కన్నుమూశాడు. ఆ సమయంలో రెడ్డి మనసుమార్చుకొని మళ్లీ అమెరికాకు వెళ్ళిపోయి ఉంటే అందులో ఆశ్చర్యమేమీ లేదు.

కాని, మంచికో చెడుకో ఇక్కడే ఉండిపోవాలని ఆయన నిర్ణయించుకున్నాడు. ఇక్కడ ఎటువంటి వైద్య సౌకర్యాలు లేవని తెలిసికూడా ఈ నిర్ణయం తీసుకున్నాడు. ప్రభుత్వ ఆస్పత్రులు ఉన్నవే కొన్ని. అవీ సక్రమంగా నడిచేవి కావు. అవసరమైన పరికరాలు ఉండవు. లెక్కకు ఇవి ధర్మాసుపత్రులు. కొండొకచో ఫీజు కట్టించుకున్నా అది నామ మాత్రమే. కాని, వాటి ముందు బారులు తీరే రోగులను చూస్తే ఎవరికైనా సకాలంలో చికిత్స అందుతుందా అన్నది అనుమానమే. పరిశుభ్రత గురించి ఆలోచిస్తే ఒళ్ళు జలదరిస్తుంది. చాలాసార్లు ఒకే మంచంపై ఇద్దరు రోగులు పడుకోవలసిన దుస్థితి.

1970లలో ఖరీదైన ఆస్పత్రులు ఇన్ని లేవు. కేవలం ఐశ్వర్యవంతులకే అవి అందుబాటులో ఉండేవి. సకాలంలో వైద్య సేవలు పొందడంకోసం కొద్దిపాటి మొత్తం వెచ్చించగల మధ్యతరగతి వారికి, ఎగువ మధ్యతరగతి వారికీ అనుకూలమైన ఆస్పత్రులు ఎక్కడా లేవు.

అటువంటి ఆస్పత్రులు ఇక్కడ ప్రారంభించాలని తన కళ్ళముందు జరిగిన ఒక విషాద సంఘటనతో ప్రతాప్ రెడ్డి ఒక నిశ్చయానికి వచ్చాడు. భారతదేశానికి వచ్చాక ఆయన గుండెజబ్బుల కేసులు చూడసాగాడు. ఇక్కడ ఎటువంటి సదుపాయాలు లేకపోవడంతో ఆపరేషన్ అవసరమైన కేసులను అమెరికాకు పంపాల్సి వచ్చేది. ఒకనాడు 37 సంవత్సరాల వ్యక్తి చికిత్సకోసం వచ్చాడు. అతడికి బైపాస్ శస్త్ర చికిత్స చేయాలంటే అమెరికాలో 30 వేల డాలర్ల ఖర్చవుతుంది. అంత ఖర్చు భరించే పరిస్థితి లేకపోవడంతో రెడ్డి కళ్ళముందే ఆ వ్యక్తి మరణించాడు.

భారతదేశంలో కూడా అంతర్జాతీయ ప్రమాణాలు గల చికిత్సా సౌకర్యాలు కల్పించాలని రెడ్డి ఆ క్షణాన సంకల్పించాడు. అక్కడినుంచి ప్రభుత్వ నియమ

నిబంధనలు, ఆంక్షలు ఎటువంటి అవరోధాలు సృష్టిస్తాయన్నది ఆయనకు అనుభవంలోకి వచ్చింది. ఒక ప్రైవేటు ఆస్పత్రి ప్రారంభించాలన్నా పరిశ్రమ మాదిరిగానే కేంద్ర-రాష్ట్ర ప్రభుత్వాల్లోని వివిధ శాఖల నుంచి రకరకాల అనుమతులు పొందాలి. డజన్ల కొద్దీ లైసెన్సులు అవసరం.

ఆ రోజుల్లో ఏ పరికరాన్ని దిగుమతి చేసుకోవాలన్నా నడుము విరిచేటంత కస్టమ్స్ సుంకాలు చెల్లించాల్సి వచ్చేది. పన్ను రాయితీలు వగైరా లేవు. ఆస్పత్రులు చెల్లించే విద్యుత్ చార్జీలు, మంచినీటి చార్జీలు పరిశ్రమలకన్నా ఎక్కువ.

ఇతర దేశాల్లో ఇన్ని అవరోధాలుండవు. పై పెచ్చు దీర్ఘకాలిక పన్ను మినహాయింపులుంటాయి. అనుమతుల మంజూరు కూడా శీఘ్రంగా జరుగుతుంది. ఆరోగ్య బీమా, సామాజిక భద్రతా పథకాల కారణంగా విదేశాలలో ఆస్పత్రుల ఆదాయం నికరంగా, నిలకడగా ఉంటుంది. పాశ్చాత్య దేశాల్లో దాదాపు ప్రతి ఒక్కరూ (అమెరికాలోనైతే నూటికి 70 మంది) ఆరోగ్య బీమా చేయిస్తారు. బారతదేశంలో నూటికి ఐదుగురికి కూడా ఈ బీమా ఉండదు. సామాజిక భద్రతా పథకాల్లో భాగంగా విదేశాల్లో నిరుద్యోగులకు సైతం ఏదో ఒక ఆరోగ్య బీమా ఉంటుంది. ఇందువల్ల రోగుల ఆర్థిక పరిస్థితి ఎలా ఉన్నా చికిత్స పొందే వీలుంటుందన్నమాట.

ఈ ఆరోగ్య బీమా పథకంలో చేరినవారికి ప్రతి మూడు నెలలకు, సంవత్సరానికి ఒకసారి విధిగా వైద్య పరీక్షలు చేయిస్తారు. వీటిద్వారా కూడా ఆస్పత్రులకు నిలకడగా ఆదాయం వస్తుంది. అంతేకాక, విదేశాలలో జీవిత బీమా పాలసీ తీసుకోవాలన్నా వైద్య పరీక్షలు తప్పనిసరి.

1970లలో భారతదేశంలో ఆరోగ్య బీమా పథకాలు లేవు. మరో పదేళ్ళ గడిచాక ప్రభుత్వరంగంలోని బీమా సంస్థలు ఒకే ఒక్క ఆరోగ్య బీమా పథకాన్ని ప్రవేశపెట్టాయి. ఇదికూడా సాధారణంగా వచ్చే జబ్బులన్నిటికీ వర్తించేది కాదు. పాలసీదారులు అన్ని రకాల పరీక్షలు చేయించుకోవాల్సిన అవసరమూ లేదు. ఎవరో ఒక డాక్టరు సర్టిఫికెట్ ఇస్తేచాలు. జీవిత బీమా పరిస్థితీ ఇంతే.

ఈ పరిస్థితి ఇప్పుడిప్పుడే మారుతోంది. ఈ శతాబ్దం ప్రారంభమయ్యేనాటికి బీమా రంగంలో ప్రైవేటు సంస్థలకు కూడా అవకాశం కల్పించారు. ఇన్ని రకాల ఆరోగ్య బీమా పథకాలున్నప్పటికీ, ఈ నాటికీ చాలామందికి ఏ రకమైన బీమా లేదు. ఆరోగ్య బీమా పథకాలు విస్తరించే కొద్దీ వైద్య సేవారంగం కూడా మరింత పురోగమిస్తుంది.

రెడ్డి ఊహ నిజమైంది. ఆయన అపోలో ఆస్పత్రిని ప్రారంభించేనాటికి వైద్య చికిత్సకోసం ప్రదక్షిణలు, ముడుపులు - వీటితో సరిపోయింది. ఎట్టకేలకు 1983 సెప్టెంబర్‌లో అపోలో ఆస్పత్రి ప్రారంభమైంది.

అందుబాటు ఖర్చులో మంచి వైద్య సేవలు లభిస్తాయని అపోలో ఆస్పత్రికి పేరు వచ్చింది. భారతదేశంలో ఆదాయాల లెక్కన చూస్తే చౌక అనిచెప్పడానికి లేదుగాని వైద్య సేవల ఖరీదు అందుబాటులో ఉండటంతో పాటు మంచి పరిశుభ్రత, చికిత్సానంతర సేవలు - ఇవన్నీ అపోలోకు పేరు తెచ్చాయి.

ఈ ప్రయత్నం విజయవంతం కావడంతో డాక్టర్ రెడ్డి తన ఆస్పత్రుల సామ్రాజ్యాన్ని విస్తరించనారంభించాడు. ఒకసారి నమూనా రూపొందించాక మిగతావన్నీ సులభమైపోయాయి. ఆస్పత్రుల విస్తరణకోసం అవసరమైన నిధులను అటు లాభాల రూపేణా, ఇటు వాటాల విక్రయం ద్వారా సమకూర్చుకొన్నారు. అపోలో గ్రూప్ ఈనాడు 60 వేలమంది వాటాదారులు, రూ. 400 కోట్ల ఆదాయంతో నడుస్తోంది.

దేశంలోనే కాక శ్రీలంక, గల్ఫ్ దేశాలలో ఈనాడు 20కి పైగా అపోలో ఆస్పత్రులు ఉన్నాయి. 300 పడకల ప్రధాన ఆస్పత్రి హైదరాబాద్‌లో ఉంది. అన్నిచోట్ల కలిపి 9000 పడకలున్నాయి. చాలా తక్కువ ధరలోనే వీటిని ఉపయోగించుకోవచ్చు. పేదవర్గాలవారికి తక్కువ చార్జీలకు చికిత్స చేసే షరతుపై డిల్లీలోని ఇంద్రప్రస్థ అపోలో ఆస్పత్రికి ప్రభుత్వం స్థలం సమకూర్చింది.

పూర్తిగా చార్జీ వసూలు చేసే సందర్భాలలో సైతం విదేశాలతో పోలిస్తే అపోలోలో వైద్యసేవల ఖరీదు తక్కువేనని చెప్పాలి. ఇక్కడ అవయవాల మార్పిడి వంటి జటిలమైన శస్త్ర చికిత్సలు సైతం విదేశాలలో అయ్యే ఖర్చులో పదోవంతుకే చేస్తారు. ప్రమాణాలు అత్యుత్తమం. చాలా వరకు అపోలో ఆస్పత్రులకు ఉత్తమ నాణ్యతా ప్రమాణాలకిచ్చే I.S.O. 9000 గుర్తింపుకూడా ఉంది.

ఆస్పత్రి అన్నాక వైద్య సేవల ద్వారా, మందుల విక్రయం ద్వారా డబ్బు వస్తుంది. కాని ఇతరేతర మార్గాల ద్వారా వచ్చే ఆదాయం కూడా ఉంటుంది. ఒక రకంగా ఇది పెద్ద హోటల్‌లాంటిది అనుకోవచ్చు. రోగులకు ఆహారం, వారి దుస్తులు ఉతికి శుభ్రం చేయడం, రోగుల సహాయకుల అవసరాలు చూడటం - ఇలాంటివన్నీ ఉంటాయి.

ఆస్పత్రి ఆవరణలోనే భోజన శాల, దుకాణాలు, బ్యాంకు, పుస్తకాల షాపు, సైబర్ కేఫ్ - ఇవన్నీ ఏర్పాటుచేయవచ్చు. వీటిలో ఒక్కోదాని ద్వారా ఆదాయం సంపాదించవచ్చు. ఈ విషయంలో అపోలో ఎంతో సృజనాత్మకంగా వ్యవహరించింది.

వ్యాధుల నివారణ, అత్యవసర వైద్యసేవల రంగంలో కూడా అపోలో ముందడుగు వేసింది. సహకార పద్ధతిలోను, Franchisee పద్ధతిలోను ఆస్పత్రులు ప్రారంభించడానికి దోహదం చేసింది. అవసరమైన స్థలం, సామర్థ్యం గలవారు ఆస్పత్రి

ప్రారంభించడానికి ముందుకు వస్తే అపోలో పరికరాలు సమకూర్చి, సిబ్బందికి శిక్షణ ఇచ్చే పద్ధతిని డాక్టర్ రెడ్డి ప్రవేశపెట్టారు. ఆస్పత్రికి అపోలో పేరు పెట్టడంతో పాటు ఉన్నత ప్రమాణాలు పాటించేలా చూస్తారు. లాభాలు పంచుకోవడమో లేదా లైసెన్సు ఫీజు వసూలు చేయడమో జరుగుతుంది.

మారుమూల ప్రాంతాలలో వైద్య సేవలు అందించేందుకు అపోలో సంచార ఆస్పత్రులు కూడా ప్రాంభించింది. ఇవికాక సొంతంగా అత్యవసర అంబులెన్స్ సర్వీసులు కూడా నడుపుతోంది. వివిధ రకాల రుగ్మతల చికిత్స కోసం కొత్తకొత్త ఆరోగ్య పథకాలు కూడా ప్రవేశ పెట్టింది. ఒక విధంగా ఇది ఆరోగ్య బీమా లాంటిదే.

భారతదేశంలో ఇలాంటి ఆస్పత్రులు నడపడం ఎంతటి కష్టమైన విషయమో డాక్టర్ రెడ్డి తరచు చెప్తుంటాడు. పెద్దపెద్ద ప్రణాళికలు రూపొందించి చేతులు కాల్చుకొనే బదులు ముందుగానే ప్రభుత్వం వైద్య నిపుణులను సంప్రదించవచ్చు కదా అన్నది ఆయన వాదన. ఇలాంటి సంప్రదింపులు లేకపోవడం వల్లనే దేశంలో కుటుంబ నియంత్రణ కార్యక్రమం విఫలమైందంటాడు ఆయన.

విద్య వంటి కీలకరంగాలపై ఖర్చు తగ్గిస్తే తప్ప వైద్యరంగానికి నిధులు పెరిగే ఆస్కారం లేదు. అదేగనుక పన్నురాయితీలు కల్పించినట్లయితే ప్రైవేటు రంగం కూడా ఇందులో పెట్టుబడులు పెట్టేందుకు ముందుకు వస్తుంది.

వైద్యసేవల రంగంలో భారతదేశాన్ని ప్రపంచంలోనే అగ్రశ్రేణిలో నిలపాలని డాక్టర్ రెడ్డి ఆకాంక్ష. ఈనాడు ఉపఖండంలోని ఇతర దేశాలనుంచి, గల్ఫ్ నుంచి కూడా వైద్యసేవలకోసం రోగులు అపోలో వంటి ఆస్పత్రులకు వస్తున్నారు. భారతదేశంలో వైద్య సేవల గురించి సదభిప్రాయం కలిగించగలిగితే విదేశాలనుంచి మరింతమంది ఇక్కడికి చికిత్సకోసం వస్తారు.

అమెరికాలో భారతీయ వైద్యులపట్ల ఈనాడు గౌరవం పెరిగినప్పటికీ, మనదేశంలో వైద్య సౌకర్యాలు తక్కువ అనే అభిప్రాయం పోలేదు. ఈ అభిప్రాయాన్ని మార్చాలన్నదే డాక్టర్ రెడ్డి తపన. భారతదేశంలోని మంచి ఆస్పత్రులు ప్రపంచంలోని ఇతర ఆస్పత్రులకు ఏమాత్రం తీసిపోవు. పైగా అన్నిటికంటే ఇక్కడ చికిత్స చౌక అంటారాయన.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా వైద్యసేవలపైన 30,00,00,00,00,000 డాలర్లు వెచ్చిస్తున్నారు. ఇందులో ఒక్కశాతం చూసినా 30 వందల కోట్ల డాలర్లు ! అంటే సాఫ్ట్‌వేర్ రంగం ఎగుమతులకంటే ఎంతో ఎక్కువ.

భారతదేశంలో 'వైద్యసేవా పరిశ్రమ' విస్తరించే కొద్దీ కొత్త సమస్యలు పుట్టుకువస్తున్నాయి. ప్రభుత్వ ఆస్పత్రులు మొదటి నుంచి అధ్వాన్నంగా ఉన్నాయి

గనుక వాటిని గురించి అడిగేవారు లేరు. కాని, ప్రైవేటు ఆస్పత్రుల విషయానికి వస్తే, పొగడ్తలకంటే విమర్శలకే ఆస్కారం జాస్తి. ఎన్ని కేసులు విజయవంతమైనా సరే, ఒక్క కేసు విఫలమైతే చాలు, విపరీతమైన ప్రచారం తప్పదు !

ఖర్మకాలి ఒక రోగి మరణించడమో, లేదా చికిత్స సరిగా జరగలేదని కేసు వేయడమో జరిగితే ఉన్న మంచి పేరు తుడిచిపెట్టుకుపోతుంది. అపోలో ఆస్పత్రి కూడా ఇలాంటి సమస్యలు ఎదుర్కొంది. ఇటువంటి సందర్భాలలో విదేశాలలో ఆస్పత్రులు భారీగా పరిహారం చెల్లించాల్సి ఉంటుంది. కనుక ఈ కోర్టు ఖర్చులను కూడా ఆస్పత్రి బిల్లులో కలపటం పరిపాటి. మనం ఇంతకంటే మెరుగైన పద్ధతి గురించి ఆలోచించాల్సిన అవసరం ఉంది.

మన దేశంలో వైద్యసేవల పట్ల ప్రజాభిప్రాయం విచిత్రంగా ఉంటుంది. ప్రజాశ్రేయస్సు దృష్ట్యా వైద్య సేవారంగం బాగా నడవాలని ప్రతి ఒక్కరూ పైకి అంటారు. కాని దీని ద్వారా లాభార్జన అనేసరికి వారికి మింగుడుపడదు.

ఇటువంటి భావాలను మార్చడానికి డాక్టర్ రెడ్డి ఎంతో కృషి చేస్తున్నారు. భారతీయ వైద్య నిపుణుల సేవాతత్పరత గొప్పదని, అందరినీ ఒకే గాట కట్టరాదని ఆయన వాదిస్తారు. 'వైద్యులు కూడా మానవ మాత్రులే. వారుకూడా అందరిలాగానే మంచిపనులు, చెడ్డపనులు రెండూ చేస్తారు" అన్నారాయన ఒక ఇంటర్వ్యూలో.

సామాజిక బాధ్యత విషయంలో అపోలో ఏనాడూ వెనుకంజ వేయలేదు. ఉగ్రవాద బాధితులకు, లాటూరు - కచ్‌లలో భూకంప బాధితులకు ఎన్నో పర్యాయాలు ఉచిత వైద్య సహాయం చేసింది. ఢిల్లీలో డెంగూ జ్వరం వ్యాపించినా, సూరత్‌లో ప్లేగు వ్యాధి ప్రబలినా ఉచిత వైద్య సేవలు అందించింది.

70 సంవత్సరాల వయస్సు దాటినా డాక్టర్ రెడ్డి నిత్యోత్సాహిగా ముందు నిలుస్తాడు. ఈనాటికీ అపోలో ఆస్పత్రుల్లో ఆపరేషన్లు చేస్తూనో, మార్కెట్ పరిశోధన చేస్తూనో కనిపిస్తాడు. వారానికి ఏడు రోజులూ పనిచేస్తూ, ఏ కాస్త విరామం దొరికినా మనుమలతో ఆడుకుంటాడు. ఆయన చేసే పనులు కేవలం ధనార్జనకోసం కాదు. అదృష్టవశాత్తు ఆయన సంపన్న కుటుంబంలోనే పుట్టాడు. వైద్య సేవారంగంలో భారతదేశాన్ని ప్రపంచంలో అగ్రస్థానంలో నిలపాలన్న తన స్వప్నం సాకారమయ్యేంతవరకు ఆయనకు విశ్రాంతి లేదు...

అలకనంద ఇతర ప్రచురణలు

మనస్సుని జయించండి

- ఏకనాథ్ ఈశ్వరన్

చిన్న చిన్న చీకాకులు ఎదురయినప్పుడు మాత్రమేగాకుండా, పెద్ద పెద్ద విపత్తులు ఎదురైనప్పుడుగూడా మీరు ప్రశాంతంగా వాటిని నివారించుకోగలుగుతున్నారా ? అడ్డంకులెన్ని ఎదురైనా చలించకుండా, మీరు మొదలుపెట్టిన ముఖ్యమైన పనిపైన ఏకాగ్రతను నిలపగలుగుతున్నారా? ఇతరులు మిమ్మల్ని ఇబ్బందిపెడుతున్నా, మీరు మాత్రం వారిపట్ల ప్రేమగానూ, దయతోనూ వ్యవహరించగలుగుతున్నారా ?

ఇటువంటి శక్తి సాధించడమన్నదొక పెద్ద సవాలు. ఈ పుస్తకం ఆ సవాలును స్వీకరించడానికి అవసరమైన సామగ్రిని సమకూరుస్తుంది. దైనందిన జీవితంలో మీరు ఆచరించవలసిన, ఆచరింపగలిగిన ధ్యానమార్గాన్నీ కార్యక్రమాన్నీ సూచిస్తుంది.

సులభంగా సంభాషణాశైలిలో రచించిన **మనస్సును జయించండి** అనే ఈ పుస్తకంలో మీ మనస్సునూ, వ్యక్తిత్వాన్నీ సక్రమమైన పద్ధతిలో రూపొందించుకోవడానికి అవసరమైన సలహాలున్నాయి. దారి తప్పుతున్న మానవ సంబంధాలను పునర్నిర్మించుకోండి. మరింత శక్తివంతంగానూ, సృజనాత్మకంగానూ తయారుకండి. ఒత్తిడినుంచీ విముక్తిని పొందండి.

ఈ గ్రంథం జీవితంలో సాధించలేనిది లేదని గ్రహించినవారికోసం... జీవన సాఫల్యానికి ఆచరణాత్మకమైన ఆధ్యాత్మిక మార్గాన్ని ఎంచుకోవాలనుకునేవారికోసం...

సాహసమే నా ఊపిరి

కిరణ్‌బేడి జీవిత కథ

ఆంగ్లంలో 1995లో తొలిసారి ప్రచురించిన ఈ పుస్తకం అనేక పునర్ముద్రణలు పొందింది. ఆరు భాషల్లోకి అనువదించబడిన ఈ పుస్తకాన్ని ఈ దశాబ్దంలోనే అత్యుత్తమ జీవిత కథగా ఇండియా టుడే, పత్రిక అభివర్ణించింది. 'ది వీక్' పత్రిక నిర్వహించిన ప్రజాభిప్రాయ సేకరణలో అసమాన కీర్తి ప్రతిష్ఠలనార్జించిన పదిమంది భారతీయ ప్రముఖులలో ఒకరుగా కిరణ్‌బేడి ఎంపికయ్యారు.

అరుదైన పోలీసు అధికారి జీవిత విశేషాలను వివరించే ఆసక్తికర రచన ఇది.

సోనియా జీవిత కథ

రషీద్ కిద్వాయ్

కాంగ్రెస్ పార్టీ అధ్యక్షురాలిగా సోనియాగాంధి ఎదిగిన వైనం అనూహ్యమైన భారత రాజకీయాలలో విశేష సంఘటన. తన భర్త రాజీవ్‌గాంధి రాజకీయ ప్రవేశాన్ని గట్టిగా వ్యతిరేకించిన గృహిణి చివరికి తానే ఈ రంగంలో అడుగుపెట్టి ఆరితేరిన నాయకురాలిగా ఎదిగిన కథ ఇది. సోనియాగాంధి జీవితంలో సంభవించిన విషాదాన్ని, దాని పర్యవసానంగా ఆమెలో వచ్చిన మార్పును ఇందులో చూడవచ్చు.

కాంగ్రెస్ రాజకీయాలు, అంతఃపురంలో స్థానంకోసం నాయకుల అంతఃకలహాలు వీటన్నిటి అద్భుత చిత్రణ.

వందేమాతరం

సవ్యసాచి భట్టాచార్య

ప్రార్థనా గేయం, రాజకీయ నినాదం, జాతీయగీతం ఇన్ని విధాలుగా భిన్నాభిప్రాయాలకు ఆలంబనమైన కవిత మరొకటి ఉండదు. ఇది సామాన్య కవిత కాదు. దేశభక్తిని ప్రదీప్తం చేసిన అత్యుత్తమ సాహితీరూపం. ఛాందస రచనగా కొందరి విమర్శలకూ పాత్రమైంది. రవీంద్రనాథ్‌టాగూర్ నుంచి ఎ.ఆర్. రహమాన్ వరకు ఎందరో దీనికి స్వర రచన చేశారు. ఈనాటికీ దేశప్రజల మనస్సుల్లో చెరగని ముద్ర వేసిన 'వందేమాతర' గీతానికి ఇంతటి ఖ్యాతి ఎలా వచ్చింది ? ఈ గీతం ఆవిర్భావంపైన, దాన్ని పరివేష్టించిన వివాదాలపైన సవ్యసాచి భట్టాచార్య సాధికారికంగా రచించిన పుస్తకం ఇది.

వైజ్ఞానిక రంగంలో ప్రతిభామూర్తులు

- ఎస్. అనంతనారాయణ

తమ కాలంలో విజ్ఞాన శాస్త్రపథాన్నే మలుపు త్రిప్పిన ఆవిష్కారాలు, సిద్ధాంతాలు చేసిన పది మంది అసామాన్య శాస్త్రవేత్తల కథలివి.

జగదీష్ చంద్రబోస్
శ్రీనివాస రామానుజన్
సి.వి. రామన్
సత్యేంద్రనాథ్ బోస్
మేఘనాథ్ సాహా
ఎస్. చంద్రశేఖర్
హోమీ బాబా
హర్‌గోవింద్ ఖొరానా
ఇ.సి. జార్జ్ సుదర్శన్
జయంత్ నార్లికర్

క్రీడారంగంలో ప్రతిభామూర్తులు

- గులు ఎజెకీల్

ఇవి భారతదేశ ముఖచిత్రాన్ని మార్చివేసిన ప్రతిభామూర్తుల కథలు తమ రంగాలలో వారు సాధించిన విజయాలు ఎంతో స్ఫూర్తిదాయకం. ఒక్కొక్క కథ చదివితే ప్రతిభ, పట్టుదల, వ్యక్తిగత ఆంక్షలతో వారు కథానాయకులుగా ఎదిగిన వైనం అబ్బురపరుస్తుంది. భారత క్రీడారంగంలో ఈనాడు వెలుగొందుతున్న ప్రతిభాశాలుర కథలు ఇవి.

ప్రపంచంలోని అత్యుత్తమ బ్యాట్స్‌మెన్‌లో ఒకరైన **శచిన్ తెండూల్కర్**

భారతీయ టెన్నిస్‌ను ఉన్నత శిఖరాలనధిరోహింపజేసిన జంట

లియాండర్‌పేస్, మహేశ్‌భూపతి

హాకీ ఆటకు కొత్త కళ తెచ్చిన **ధనరాజ్ పిళ్ళై**

ఎన్నో అవాంతరాలు ఎదుర్కొని జాతీయ బ్యాడ్మింటన్ ఛాంపియన్ కాగలిగిన

పుల్లెల గోపీచంద్

ఎన్నడూ గురి తప్పని షూటర్ **అంజలి వేదపాఠక్ భాగవత్**

దేశంలోని అత్యుత్తమ గోల్ఫ్ క్రీడాకారుడు **జీవ్ మిల్ఖాసింగ్**

ఫుట్‌బాల్ ఆటలో మేటి **బాయ్‌చుంగ్ భూటియా**

ఎంతో కాలం తర్వాత భారతదేశానికి ఒలింపిక్ పతకం సాధించిన **కరణం మల్లీశ్వరి**

వేగానికి అర్థం చెప్పిన కారు రేసుల వీరుడు **నారాయణ్ కార్తికేయన్**

అత్యుత్తమ చదరంగం ఆటగాడు **విశ్వనాథన్ ఆనంద్**

ఆటలంటే ప్రాణం పెట్టే వారంతా చదివి తీరవలసిన కథలివి.

పెంగ్విన్ హిస్టరీ ఆఫ్ ఎర్లీ ఇండియా — రొమిలా థాపర్

భారతదేశాన్ని పరిపాలించిన రాజ వంశాల చరిత్రలు కాకుండా జనజీవితంలో, ఆర్థిక వ్యవస్థలో సంభవించిన పరిణామాల క్రమాన్ని వివరించే రచన ఇది. ప్రాచీన భారత చరిత్రను సరికొత్త కోణంనుంచి ఆవిష్కరించడంతోపాటు కొత్త ప్రశ్నలు కూడా సంధిస్తారు రొమిలా థాపర్.

18005

ఇవి భారతదేశ ముఖ చిత్రాన్ని మార్చివేసిన ప్రతిభామూర్తుల కథలు. తమ రంగాలలో వారు సాధించిన విజయాలు ఎంతో స్ఫూర్తిదాయకం. ఒక్కొక్క కథ చదివితే ప్రతిభ, పట్టుదల, వ్యక్తిగత ఆకాంక్షలతో వారు కథానాయకులుగా ఎదిగిన వైనం అబ్బురపరుస్తుంది.

భారతదేశంలో వ్యాపార సామ్రాజ్యాలు నెలకొల్పిన ప్రసిద్ధ కుటుంబాలు చరిత్రకు బదులుగా వినూత్న ఆలోచనలతో వ్యాపారాలు, పరిశ్రముల నెలకొల్పి, అసాధారణ విజయాలు సాధించిన తొలితరం వ్యాపారవేత్తలు, పారిశ్రామికవేత్తల గురించే ఇందులో ప్రస్తావించడం జరిగింది.

ఇన్ఫోసిస్ టెక్నాలజీస్‌ను ప్రపంచంలోనే ఒక ఆదర్శ
నమూనాగా తీర్చిదిద్దిన ఎన్. ఆర్. నారాయణమూర్తి

హాట్ మెయిల్ సృష్టికర్త సబీర్ భాటియా

జన బాహుళ్యానికి చౌకైన నిర్మా డిటర్జెంట్‌ను అందించిన కర్సన్ భాయ్ పటేల్

వినోద ప్రపంచానికి కొత్త ఇతివృత్తాన్ని సమకూర్చిన బాలాజీ టెలిఫిలింస్ ఏక్తా కపూర్

వెంచర్ క్యాపిటల్ వ్యాపారంతో ఎన్నో కొత్త ఆలోచనలను సాకారం చేసిన వినోద్ ఖోస్లా

వంటనూనెలు తయారుచేసే విప్రోను ఇన్ఫోటెక్ జగజ్జెట్టిగా రూపొందించిన అజీమ్ ప్రేమ్‌జీ

అమూల్‌ను ఇంటింటి పేరుగా మార్చిన సహకారోద్యమ రూపశిల్పి డా॥ వర్గీస్ కురియన్

సైకిళ్ళు చేసే హీరో గ్రూప్‌ను ప్రపంచ మోటార్‌సైకిల్ పరిశ్రమలోనే అగ్రగామిగా
మలచిన బి. ఎం. ముంజాల్

ఔషధ పరిశ్రమలో పరిశోధనాకేంద్రంగా భారతదేశానికి కీర్తినార్జించిన
డా॥ రెడ్డీస్ లేబరేటరీస్ వ్యవస్థాపకుడు డా॥ అంజిరెడ్డి

అపోలో ఆస్పత్రుల ద్వారా వైద్యసేవారంగంలో ఎనలేని కృషి సల్పిన డా॥ ప్రతాప్‌రెడ్డి

జీవితంలో ఉన్నతస్థానం సాధించాలని కలలుగనే వారందరూ చదవి తీరవలసిన కథలివి.

అలకనంద ప్రచురణలు

మేరిస్ స్టెల్లా కాలేజి ఎదురుగా,
విజయవాడ 520 008

వెల : రూ. 50/-