ఒక టెక్నికల్ సెమినార్‌లో జరిగిన సంఘటన ఆధారంగా రాసిన కథ.
కొలాబరేటివ్ కాంపిటీటర్స్ అనే పదమే చాలా విచిత్రంగా అనిపించింది.
సాంకేతిక తెచ్చిన మార్పులు, వాటివెంటే పెద్దపెద్ద అంగలతో చిత్రవిచిత్ర వ్యూహాలతో
పెరిగిన బహుళజాతి సంస్థలు, వాటి పదఘట్టనల కింద విరిగిన దేశీ కంపెనీల
వెన్నెముకలు ఈ కథకు ఆధారాలు. ఇలాంటిదే ఇంతకు ముందెన్నడో జరిగినట్టు
చదివిన జ్ఞాపకమే ఈ కథకు ప్రేరణ.

జి. ఉమామహేశ్వర్

8 పునరావృతం

నర్సిం

"డాక్టర్ రఘునాథ్, డిపార్ట్‌మెంట్ ఆఫ్ హిస్టరి," తన చేతిలోని విజిటింగ్ కార్డ్ వైపు చూసి పైకి చదువుతూ , పెదవులు వెనక్కి మడచి, భుజాలతోపాటు కనుబొమలు పైకెగరేసి పక్కనున్న కమిటీ మెంబర్ల వైపు చూశాడు, కన్వీనర్ అనే నేమ్ ప్లేట్ వెనుకనున్న కుర్చీలో కూర్చున్న వ్యక్తి. పక్కనున్న సభ్యులు కూడా గుంభనంగా తమ అంగీకారాన్ని సూచిస్తూ తల పంకించారు.

రఘునాథ్ అలవాటైన చిరునవ్వుతో తన పేరుకు ఎదురుగానున్న కుర్చీలో ఆశీనుడయ్యాడు. కన్వీనర్ వ్యక్తపరచిన హావభావాలకు అర్థం 'ఒక చరిత్ర అధ్యాపకుడు ఇన్ఫర్మేషన్ టెక్నాలజీకి సంబంధించిన టెండర్ కమిటీలో ఏం పొడుద్దామని వచ్చాడో,' అన్న వెక్కిరింపు, 'ఎవరి కాళ్లో, గడ్డమో పట్టుకుని టూర్లు తిరగడానికి వస్తారు,' అన్న వెటకారం. ఇది రఘునాథ్‌కి కొత్తకాదు. ప్రతీసారి ఇలాంటివి వినీ వినీ పట్టించుకోవడం మానేశాడు.

కేంద్ర ప్రభుత్వ ఆధ్వర్యంలోని ఒక విభాగంలో ఐ.టి.కి సంబంధించిన సర్వర్ల కొనుగోలు కమిటీ సమావేశమది. ఆ విభాగంలోని అధికారులతోపాటు బయటనుండి ఒక నిపుణుడిని పరిశీలకుడిగా పిలవడం పరిపాటి. అలా అక్కడ హాజరైన వాడే డాక్టర్ రఘునాథ్.

సమావేశం ఆరంభమవడానికి ఇంకా సమయముంది.

చేతిలో మొబైల్ అదేపనిగా మౌనరొద చేస్తుంటే ఆన్ చేసి చూశాడు. అసాధారణ సంఖ్యలో మెసేజిలు చూసి ఆశ్చర్యపోయాడు. తెరచి చూస్తే ఒకటే అభినందనల వరద. ఎందుకో తనకే అర్థంకాక కొంచెం వివరంగా చదివితే తెలిసింది, తను ఈ బాధ్యతను స్వీకరించి పదిహేనేళ్లు పూర్తయినట్టు.

నమ్మశక్యం కావట్లేదు. ఇంత ప్రయాణం చేశాడా!

నిన్న మొన్న జరిగినట్టు అనిపిస్తోంది.

సరిగ్గా పదిహేనేళ్ల కిందట-

యూనివర్సిటీలో రెండు వేల కంప్యూటర్లు కొనడానికి టెండర్లు పిలిచారు. అప్పుడు తన స్నేహితుడు, తన కాలేజీలో సీనియర్, యూనివర్సిటీ రిజిస్ట్రార్‌గా ఉన్నాడు. ఐటి విభాగం ఎందుకో పక్షపాతంగా వ్యవహరిస్తున్నారని అతనికి అనుమానం కలిగింది. అంతే, అంతవరకూ మంచి చరిత్ర పరిశోధకుడిగా, బోధకుడిగా పేరు తెచ్చుకున్న రఘునాథ్‌ని కొనుగోలు కమిటీ ఛైర్మన్ చేశాడు. చరిత్ర ఉపన్యాసకుడు కంప్యూటర్ల కమిటీకి ఛైర్మన్ ఏమిటని రఘునాథ్‌తోసహా అందరూ విమర్శించారు, వ్యతిరేకించారు. కానీ అతను తన పట్టు వీడలేదు. రఘునాథ్ నిజాయితీ, అంకిత భావం అతనికి తెలుసు. దాంతో రఘునాథ్‌కు సరేననక తప్పలేదు.

ఒక నెలరోజులు ఇంటర్నెట్‌లో గంటల తరబడి గడిపి, ప్రాసెసర్, మెమొరీ దగ్గర నుండి, సర్వర్లు, స్టోరేజ్ వరకూ తెలుసుకున్నాడు. పుస్తకాలు చదివి మామూలు కంప్యూటర్ల నుండి, మహా మహా సూపర్ కంప్యూటర్ల వరకూ చరిత్ర, వర్తమానాలు ఎరుకపరచుకున్నాడు. ఏ ఏ అవసరాలకు ఎలాంటి లైసెన్సులు కొనాలో, ఏ ఏ రంగాల్లో ఎవరెవరు నిష్ణాతులో చిన్నా, పెద్దా అనుకోకుండా డేటా ఎంట్రీ ఆపరేటర్ మొదలుకొని, ఐ.టి.హెడ్ వరకూ అందరి దగ్గర తనకు కావలసిన విషయాలు గ్రహించాడు.

మొదట ఆ రంగంలో పట్టు సాధించాక, కొనుగోలు వ్యవహారాల్లో పాటించాల్సిన నియమ నిబంధనలపై పట్టు బిగించాడు. మొత్తం వ్యవహారమంతా సాఫీగా సక్రమంగా జరిగిపోయింది. అంతటితో అయిపోయిందిలే అనుకుంటే ఆలోగా మొత్తం యూనివర్సిటిలో లోకల్ ఏరియా నెట్‌వర్క్ అమలుచేయమని ప్రభుత్వం ఆదేశించింది. దానికోసం మరొక ఆరునెలలు వెచ్చించాడు. ఈ రెండు ప్రాజెక్ట్‌ల వల్ల అతనికి వ్యాపారవర్గాల్లో, అకడెమిక్ సర్కిల్స్‌లో మంచి పేరొచ్చింది.

యూనివర్సిటీ కొనుగోళ్ల వ్యవహారంలో తను ప్రదర్శించిన పారదర్శకత, విజ్ఞత అతనిని అనుకోకుండా మరికొన్ని విశ్వవిద్యాలయాల హైపవర్ కమిటీలకు నామినేట్ చేయించాయి. అలా, చరిత్ర పరిశోధకుడైన రఘునాథ్ ఈనాడు ఐటి కన్సల్టెంట్‌గా కూడా పేరు పొందాడు. దేన్ని హార్డ్‌వేర్ అంటారు, దేన్ని సాఫ్ట్‌వేర్ అంటారో కూడా తెలియని చరిత్ర ప్రొఫెసర్ కంప్యూటర్ రంగంలోని కొన్ని కంపెనీల భవిష్యత్తును నిర్ణయించే స్థాయికి ఎదిగాడు. అమెరికానుండి ఐపి, జేబిఎంలాంటి కంపెనీల పెద్దవాళ్లు ఇండియా వస్తే రఘునాథ్‌ని కలిసే వెళతారు.

"హల్లో జెంటిల్మెన్, గుడ్ మార్నింగ్!" అంటూ కమిటీ ఛైర్మన్ ప్రవేశించడంతో రఘునాథ్ ఆలోచనల్లో నుండి బయటపడ్డాడు.

అందరినీ విష్ చేసి తన సీట్లో కూర్చుని, అందరినీ ఆత్మీయంగా పరామర్శించి, వాళ్ల వాళ్ల అభిప్రాయాలు కనుక్కొని, వచ్చింది మూడు కంపెనీలే కనుక సమావేశం త్వరగా అయిపోతుందని హామీ ఇచ్చి, ఒక్కొక్క కంపెనీని లోపలికి పంపమని చెప్పాడు.

ఒక్కక్కరే వాళ్ల టీమ్‌తో వచ్చి వాళ్ల వాళ్ల ప్రజంటేషన్ తెరచి వాళ్ల వుత్పత్తుల గురించి చెప్పడం మొదలయింది.

ఈ ఉత్పత్తి అమ్మకందారుల మాటలు, వాళ్ల ఎత్తుగడలు, వ్యూహాలు రఘు నాథ్‌కి చాలా ఆసక్తికరంగా అనిపిస్తాయి. కోట్లలో వ్యవహారం కనుక ప్రతి మాటా ఆలోచించి, ఆచి తూచి మాట్లాడుతూ, అక్కడ గడిపే ప్రతి నిముషమూ తమ అవకాశా లను మెరుగుపరచడానికి వాడుతూ, చాలా అప్రమత్తంగా, ఆశావహంగా, ఉత్సా హంగా తమకిచ్చిన సమయాన్ని వాడుకుంటుంటారు.

ఇక, వాళ్ల వస్తువుల ప్రచార ఘట్టంలో వాళ్ల ధోరణి మరీ ఆవేశపూరితంగా వుంటుంది. తమ వస్తువులు మంచివని చెప్పుకోవడంతో పాటు, ఎదుటివాడి వస్తువు మీద వీలైనంత బురద చల్లడం వాళ్ల వ్యూహంలో భాగంగా వుంటుంది. పెద్ద పెద్ద కంపెనీలు తమ వస్తువుల ప్రచారంతోపాటు, వైరివర్గాన్ని దుమ్మెత్తిపోసే తీరు కస్టమర్లను అయోమయంలో పడేస్తుంది. ఎవరి మాటలు వింటే వారి వాదనే కరెక్ట్ అనిపించేంత నమ్మశక్యంగా, బలంగా ఉంటాయా సమర్థనలు, ఆరోపణలు. ఉదా హరణకు, ఫీచర్స్ అన్నీ ఒకే దాంట్లో ఉన్నపుడు నిర్వహణ, నియంత్రణ సులభం కదా అని వాదిస్తాడు. అదే అంశం ఎదుటివాడి దగ్గర ఉంటే, అన్నీ ఒకేచోట ఉన్నప్పుడు ఒక్కటి ఫెయిలైతే అన్నీ పనిచేయడం మానేస్తాయి, అదే విడివిడిగా ఉంటే, ఏది ఫెయిల్ అయ్యిందో దానిని మాత్రమే బాగుచేసుకుంటే చాలుకదా అని చెప్తారు.

మన అవసరానికి తగినట్టుగా వాళ్ల ప్రాడక్ట్ ఉంటే, మీకోసం సరిగ్గా డిజైన్ చేశాము అంటారు. వాళ్ల దగ్గరున్నది మన అవసరానికంటే ఎక్కువుందంటే, భవిష్యత్తు అవసరాలను దృష్టిలో పెట్టుకుని డిజైన్ చేశామంటారు.

ఈరోజు కూడా అలాంటి సందర్భమే ఏర్పడింది.

ఈ డిపార్ట్‌మెంట్ వాళ్లు తమకి కావలసిన సర్వర్ల వివరాలు టెండర్ డాక్యు మెంట్‌లో స్పష్టంగా ఇచ్చినప్పటికీ అక్కడ పాల్గొన్న ముగ్గురు ఉత్పత్తిదారులలో ఒకరు కొంత గందరగోళం సృష్టించే ప్రయత్నం చేశారు. ప్రభుత్వం వాళ్లు ఇరవై సర్వర్లు కొందామని నిర్ణయించుకుని దానికి కావలసిన రేటింగ్స్ అన్నీ నిర్ధారించారు. ఇప్పుడు ఆ ముగ్గురిలో ఒక ఉత్పత్తిదారుడు మీరు చెప్పిన రేటింగ్స్ కంటే ఎక్కువ కాన్ఫిగరేషన్, తన పోటీదారుడు ఇస్తానన్న ధరకే ఇస్తానని బేరం పెట్టాడు. మొదటివాడు అది అన్యా

యమని, మీరేది అడిగితే నేనదే ఇచ్చాను కాబట్టి ఈ ఆర్డర్ తనకే రావాలని వాదించాడు.

ఐదుమంది కమిటీ మెంబర్ల చర్చలు వాడిగా వేడిగా సాగుతున్నాయి.

తక్కువ ఖర్చుకే ఎక్కువ సరుకు దొరికితే మంచిదే కదా అని ఒకరు, అలాచేస్తే మళ్లీ చట్టపరమైన ఇబ్బందులుంటాయేమోనని ఒకరు, అసలు ఈ రెండోవాడు ఈ ఆఫర్ ఎందుకు ఇస్తున్నాడని ఇంకొకరు మల్లగుల్లాలు పడుతుంటే, రఘునాథ్ వివాదానికి కారణమైన ఆ ఇద్దరి ఉత్పత్తుల బ్రోచర్లు తీసుకుని ఏవో లెక్కలు వేస్తున్నాడు.

కొద్దిసేపటి తరువాత ఛైర్మన్‌ని ఉద్దేశించి తన అభిప్రాయం చెప్పాడు.

సదరు డిపార్ట్‌మెంట్ అవసరాలు సమీప భవిష్యత్తులో మరీ అంతగా ఏమీ పెరగవు కనక, పెద్ద సర్వర్లు కొన్నా పెద్ద ఉపయోగమేమీ లేదని, అదీగాక అలాంటి సర్వర్లను ఏదో చవకగా వస్తున్నాయని కొన్నా, వాటికి కావలిసిన విద్యుత్తుకు, డేటా సెంటర్‌లో అది వదిలే రేడియేషన్‌ను చల్లబరచడానికి కావలసిన ఏసి ఖర్చులు లెక్కకడితే చారణా ముర్గీ కోసం బారణా మసాల అన్నట్టు అవుతుందని, పైపెచ్చు అనవసర వివాదాలకు అవకాశమివ్వడం దేనికని చెప్పాడు.

ఛైర్మన్ 'శభాష్' అన్నట్టు చూశాడు. మినిట్స్ తయారుచేసి మీటింగ్ ముగించారు.

అంతా ముగించుకుని వస్తుంటే ఛైర్మన్ రఘునాథ్‌ని ఉద్దేశించి, "రఘునాథ్, రీసెంట్‌గా మీరు ఐటి రంగంలోని పరిణామాలను చారిత్రక కోణం నుండి పరిశీలించి ఒక పేపర్ రాశారని వీసిగారన్నారు. ఆ కాపీ ఒకటి పంపగలరా?న్వీనర్ మోములోని గిల్టీ ఫీలింగ్ రఘునాథ్ దృష్టిని దాటిపోలేదు.

* * *

కారు ఎయిర్‌పోర్ట్ వైపు ప్రయాణిస్తుంటే రఘునాథ్ మనసు ఛైర్మన్ గుర్తు చేసిన ఐటి పరిణామాలపైన తన పేపర్ మీదకు మళ్లింది. తన ప్రయాణం దాదాపు ఇండియా ఐ.టి. చరిత్రతో సమాంతరంగా సాగింది.

యూనివర్సిటీలో రెండువేల కంప్యూటర్లు కొనడం ఐటి చరిత్రలో, ఆ లెక్కన రఘునాథ్ జీవితంలో ఒక మైలురాయిలాంటిది. అప్పటివరకూ ఒకటి అరా కొనవలసి వస్తే ఆస్థాన వెండర్లే ఉండేవారు. ఏకే బ్రదర్స్ అన్న దేశవాళీ సంస్థ కంప్యూటర్స్ మెయింటెయిన్ చేస్తుండేవాళ్లు. పీపీ సన్స్ అనే మరొక లోకల్ కంపెనీ సాఫ్ట్‌వేర్ లైసెన్సులు సప్లై చేస్తూ ఏదైనా అవసరాలకు పలుకుతుండేవాళ్లు. ఒకేసారి రెండువేల కంప్యూటర్లు అనేపాటికి బడాబడా సంస్థలు రంగంలోకి దిగాయి.

అలా దిగిన వాటిలో ముఖ్యమైనవి ఐపి, జేబిఎం కంపెనీలు. ఇద్దరూ అమెరికా దేశపు ఉత్పత్తిదారులే. ఇండియాలో ఐపికి హెడ్ రాబర్ట్ అయితే, జేబిఎంకి చందన్ హెడ్. ఇద్దరిలో ఐపివాడు ఏకే బ్రదర్స్‌ని , జేబిఎం వాడు పిపి సన్స్‌ని సపోర్ట్ చేశారు. వాళ్లు నేరుగా వ్యాపారం చేయరు కాబట్టి, దేశీ కంపెనీలతో ఒప్పందాలు అవసరం కాబట్టి వీళ్లను సపోర్ట్ చేయవలసి వచ్చింది.

అంతే!

ఆ రెండు దేశీ కంపెనీలు ఇక వెనక్కి తిరిగి చూడలేదు. ఆ యూనివర్సిటీ ఆర్డర్ ఐపికి వచ్చింది. అదే సంవత్సరం దేశం మొత్తం మీద చాలా కొనుగోళ్లు జరిగాయి. అన్నింటిలో ఐపి, జేబిఎం కంపెనీలు పోటీపడి ముందు నిలిచాయి. ఇద్దరిదీ కలిపి మొత్తం వ్యాపారంలో దాదాపు 90% వ్యాపారం అయితే, మిగతా చిన్నా చితకా కంపెనీలది కలిపి 10%గా ఉండేది. ఐపి అండ చూసుకొని ఏకే బ్రదర్స్, జేబిఎం అండతో పిపి సన్స్ దేశీ మార్కెట్లో విజృంభించారు.

ఏ రాష్ట్రంలోనైనా ఏదైనా పెద్ద టెండర్ వచ్చిందంటే అది ఏకేకి, పిపికి ముందే తెలిసిపోయేది. వాళ్ల ఉప్పందుకుని ఐపి, జేబిఎంలు నేరుగా రంగంలోకి దిగిపోయే వారు. పర్చేస్ కమిటీలో మెంబర్లెవరు, ఎవరి అభిప్రాయాలూ ఎలా ఉంటాయి, ఎవరి పరిజ్ఞానమెంత, ఎవరి బలమేమిటి, ఎవరి బలహీనతలేమిటి, ఎవరు ఎంతవరకూ నిర్ణయాలను ప్రభావితం చేయగలరు, ఎవరి నేపథ్యమేంటి, ఎవరితో ఎవరికి చెప్పించొచ్చు, మనవైపు ఎంతమంది నిలుస్తారు, ఎవరి ధరవరలెంత లాంటి వివరాలన్నీ సమీకరించి క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేసి, వాళ్ల వ్యూహాలని రచించుకుంటారు. ఈ విషయసేకరణలో, లావాదేవీలు నిర్వహించడంలో వాళ్లకి ఏకే, పిపిలు సహాయం చేసేవాళ్లు. వీటిని బాగా వంటబట్టించుకుని, వాళ్ల తరపున ఏకే, పిపిలు కూడా వాదించుకోవడం, వేడివేడిగా దూషించుకోవడం జరిగేవి.

అలా ఒక ఐదేళ్లు గడిచాయి.

ఒకరోజు రఘునాథ్ ఒక్కడే తన ఛాంబర్‌లో కూర్చుని తన విద్యార్థులు రాబోయే హిస్టరీ కాన్ఫరెన్స్‌లో నివేదించబోయే ప్రసంగ పాఠాలను చదువుతున్నాడు.

మొబైల్ రెండుసార్లు విజిల్ వేసింది. ఏదో మెసేజ్ వచ్చినట్లుంది. చూశాడు

'హైదరాబాద్‌లో ఉన్నాను. ఇంకో గంటలో మీ దగ్గరకు రాగలను. రమ్మంటారా- రాబర్ట్.'

అతను ఐ.పి కంపెనీకి ఇండియా హెడ్డు. సాధారణంగా ఎప్పుడు కలిసినా వాళ్ల లోకల్ పార్టనర్ ఏ.కే బ్రదర్స్‌తో కలిసే వస్తారు. అయినా ఇప్పుడు టెండర్లేమీ

లేవు. ఇతనికి తనతో పనేంటో అని ఆలోచించి ఒక నిముషం తరువాత, రమ్మని రిప్లై కొట్టాడు రఘునాథ్.

సెక్యూరిటీకి ఫోన్ చేసి వచ్చాక అతనిని తన ఛాంబర్‌కు పంపియ్యమని చెప్పాడు.

రాబర్ట్ వచ్చాడు. కుశలప్రశ్నలైన తరువాత రాబర్ట్ చెప్పాడు.

"ప్రొఫెసర్, మేము మా బిజినెస్ మోడల్ మార్చాలనుకుంటున్నాము."

చెప్పమన్నట్టు చూశాడు రఘునాథ్.

"ఇండియాలో మా వ్యాపారాలు మేమే స్వయంగా నడపాలనుకుంటున్నాము. ప్రస్తుతానికి దేశంలోని అన్ని ప్రధాన నగరాల్లో మా కార్యాలయాలు ప్రారంభించబోతున్నాం. ఇండియన్ మార్కెట్ బాగా మెచూర్ అయింది. ఇప్పుడు ఫలాలు దక్కబోయే సీజన్. ఇక రాబోయేదంతా మంచి టెక్నాలజీ యుగం. ఆ అవకాశాన్ని మేము వదలదలచుకోలేదు. మావాళ్లు సంవత్సరం క్రితమే ఈ ప్రణాళిక సిద్ధం చేశారు. కేంద్ర ప్రభుత్వ అనుమతి కూడా తీసుకున్నారు. వచ్చేవారం లాంఛనంగా ఇక్కడ కూడా మా ఆఫీస్ ప్రారంభిస్తున్నాము. మాకు మీ ఆశీస్సులు కావాలి. మా డైరక్టర్ మిమ్మల్ని వ్యక్తిగతంగా కలిసి ఆహ్వానించమని చెప్పారు. మీరు తప్పక రావాలి," అన్నాడు.

అందుకేనా ఏ.కే బ్రదర్స్‌తో కాకుండా ఒక్కడే వచ్చాడు, అనుకుని, "మరి ఏకే బ్రదర్స్ ఏమౌతారు?" అడిగాడు రఘునాథ్.

అది తనకు సంబంధించిన విషయం కాకపోయినా, తన మస్తిష్కంలో జరుగుతున్న ఆలోచనల ఫలితంగా ఈ ప్రశ్న అడగకుండా ఉండలేకపోయాడు.

"వాళ్ల కాళ్ల మీద వాళ్లు నిలబడాలి," అంటూ తప్పించుకు తిరుగువాడు తరహా సమాధానమిచ్చి, "వాళ్లతోపాటు మరి కొంతమందిని కూడా మాకు ఏజంట్లుగా నియమించుకోవాలనుకుంటున్నాం. ఎవరు ఎంత వ్యాపారం చేయగలిగితే అంత లాభపడతారు," అంటూ తన సందేహ నివృత్తి చేసి, మరొక ఐదు నిముషాలు ఆ ఈవెంట్ ఏర్పాట్ల గురించి వివరించి వెళ్లిపోయాడు రాబర్ట్.

రఘునాథ్ బుర్ర గిర్రున తిరుగుతోంది.

అంటే, ఇంతకాలం ఇక్కడ మార్కెట్ ఏర్పరచుకునేందుకు వాళ్లను వాడుకుని, ఇప్పుడు, తమకు బాగా పేరు ప్రఖ్యాతులు వచ్చాక, వాటి మీద ఆదాయవనరుల్ని గరిష్టంగా పెంచుకునేందుకు చేసే ప్రయత్నాలన్నమాట. అతని ఆలోచన రెండొందల ఏళ్లు వెనక్కి ప్రయాణించింది.

అవును, చరిత్రలో కూడా ఇదే జరిగింది. బ్రిటిష్, ఫ్రెంచ్ ఈస్టిండియా కంపెనీలు వాళ్లకు పలుకుబడి పెరిగేవరకూ చిన్న చిన్న రాజులను ఆశ్రయించి,

ఒకసారి పాతుకుపోయిన తరువాత అదే రాజుల మధ్య వైరాన్ని పెంచి పోషించి, ఇద్దరి రాజ్య విషయాల్లో తలదూర్చి, తమ మధ్యనున్న వైరాన్ని వాళ్ల ద్వారా తీర్చుకున్న వైనం కూడా గుర్తొచ్చింది.

అతనిలోని చరిత్రకారుడు ఈ సంఘటనలను చరిత్రపరంగా విశ్లేషించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నాడు. అతని ప్రమేయం లేకుండానే అతని మనోఫలకం మీద మీర్ ఖాసిం, మీర్ జాఫర్, సిరాజుద్దౌలా, చందా సాహెబ్, నాజర్ జంగ్, ముజఫర్ జంగ్ ఇత్యాదులందరూ స్మృతిపథంలో మెదులుతూ- ప్రత్యర్థులపై యుద్ధవ్యూహాలు పన్నుతూ బ్రిటిష్ వారితో చర్చిస్తున్నట్టుగానో, తమ ముసళ్ల పండుగను ఊహించలేక గెలిచిన యుద్ధానికి ప్రత్యుపకారంగా పన్ను వసూళ్ల ఫర్మానా జారీ చేస్తున్న సంతోష మోహాల్లోనో , బ్రిటిష్ వారి చేతిలో దెబ్బతిన్న భంగిమలో విషాదంగానో, కనబడుతూ ఉన్నారు.

అతని ఆలోచనలకు కొనసాగింపుగా ప్రకటనలలో చిరుతపులి చూస్తూ చూస్తూ ఉండగానే మెల్లగా మోటార్ బైక్‌గా రూపాంతరం చెందినట్టుగా, ఒక ఇమేజ్ మీద ఇంకో ఇమేజ్ ఫ్యూజ్ అయినట్టుగా వాళ్ల మొహాల స్థానే ఏకే బ్రదర్స్, పీపీ సన్స్ ఓనర్లు కనబడుతున్నారు. ఇందాక తనను కలిసిన రాబర్ట్ మెల్లగా రాబర్ట్ క్లైవ్‌లా రూపాంతరం చెందుతూ కనిపిస్తున్నాడు.

చరిత్ర పునరావృతమౌతోందా?

రఘునాథ్ మనసు అవునని చెబుతోంది. కానీ కాలమేమి చెబుతుందో వేచి చూడాలి.

ఆ తరువాత పదిరోజులకు రాబర్ట్ చెప్పినట్టుగానే ఐపివాళ్లు ఇండియాలో తమ కార్యక్రమాలు ప్రారంభించారు. మీడియా దీనిని ఒక చారిత్రాత్మక ఘట్టంగా అభివర్ణించి తమ రుణం తీర్చుకుంది. ఐపి కంపెనీ తమ ఏజెంట్లుగా మరో పది మందిని ప్రకటించింది. అంతవరకూ ఏకచ్ఛత్రాధిపత్యం సాగించిన ఏకే బ్రదర్స్ ఆ పదిమందిలో ఒకరైపోయారు.

ఒక వారంరోజుల తరువాత ఏకే బ్రదర్స్ ఓనర్ రఘునాథ్‌ని కలిశాడు. ఐపి వాళ్లు కృతఘ్నులంటూ దుమ్మెత్తి పోశాడు. తమవల్ల వాళ్లెంత లాభపడిందీ వివరాలతో సహా వాక్రుచ్చాడు. ఇప్పుడు మళ్లీ మెయింటెనెన్స్ పనులు చేద్దామా అంటే, ఆ ఖాళీని వేరెవరో భర్తీచేశారు. పూలమ్మిన చోట కట్టెలమ్మడం ఎలాగ అంటూ విషాదంతో తన గోడు వెళ్లబోసుకున్నాడు. రఘునాథ్ చేసేదేమీలేక, మీరు గూడా ఇప్పుడు పోటీలో

ఉన్నారు కదా, ప్రయత్నించి మళ్లీ మీ ఆధిపత్యాన్ని నిలబెట్టుకోవడానికి కృషి చేయండి అంటూ సర్దిచెప్పి అనునయపరచాడు.

ఇది జరిగిన కొన్నాళ్లకు రఘునాథ్ ఆలోచనలను, అంచనాలను మళ్లీ పదు నెక్కించే సంఘటన జరిగింది. ఐపి కంపెనీ ఎలాగైతే ఇండియాలో కార్యక్రమాలు ప్రారంభించిందో, అదే ధోరణిలో , అంతకంటే ఎక్కువ ఏజంట్లతో, ఎక్కువ నగరాల్లో జేబిఎం తమ విస్తరణను ప్రకటించింది.

రఘునాథ్ ఊహించినట్లే కొన్నాళ్లకు పిపి సన్స్ ఓనర్ రఘునాథ్‌ని కలసి ఏదైనా చిన్న చిన్న పనులు ఉంటే చూపించమని, జేబిఎం వాళ్లు ఇంత విశ్వాసఘాతకు లనుకోలేదని, తమని మాత్రమే ఏజెంట్లుగా నియమించుంటే బాగుండేదికదా అని జేబిఎం వాళ్ల చర్యలను నిరసిస్తూ, తమ రాతని నిందిస్తూ తమ బాధ వెళ్లగక్కుకున్నాడు.

రఘునాథ్ ఈ పరిణామాలను జాగ్రత్తగా గమనిస్తున్నాడు. తనలో తను లెక్క లేసుకుంటున్నాడు. భారతదేశంలో ఐరోపావాళ్లు తమ వ్యాపారాలు వేళ్లూనడానికి చేసిన ప్రయత్నాలతో ఈ సంఘటనలను పోల్చి చూసుకుంటున్నాడు.

అవును, ఇవన్నీ చరిత్రలో జరిగినట్టుగానే జరుగుతున్నాయి.

రెండేళ్లు గడిచాయి.

దేశంలో ఐపి, జేబిఎంలతో పాటు మరికొన్ని కంపెనీలు తమ రాజ్యాలను స్థాపించుకున్నాయి. ఏకే, పిపి కంపెనీలలోని మంచి ఉద్యోగులను ఐపి, జేబిఎం కంపెనీలు లాగేసుకున్నాయి. మిగిలిన ఉద్యోగులను ఆ కంపెనీలే డబ్బిచ్చి వదిలించు కున్నాయి. ఏకే కంపెనీ ఏదో రియల్ ఎస్టేట్ బిజినెస్ చేస్తోందని, పిపి కంపెనీ ఓనర్ ఐపి పెట్టేసి చిన్న చిన్న కాంట్రాక్ట్ పనులు చేస్తున్నాడని పేపర్లు రాశాయి.

ఈ విషయాలనే మరికొన్ని వివరాలతో చరిత్రపరంగా వ్యాఖ్యానిస్తూ ఇలా బహుళజాతి కంపెనీలు తమలో తాము పోటీపడుతూ చివరికి బ్రిటిష్, ఫ్రెంచ్ కంపెనీలలాగా ఐపి, జె.బి.ఎం. మిగులుతాయని, ఆ తరువాత ఆ రెండిటి మధ్య పెద్ద యుద్ధం జరిగి ఏదో ఒకటి మొత్తం దేశాన్ని ఆక్రమించుకుంటుందని తను భావిస్తున్నట్టు, ఈ విషయాలన్నీ ఇంతకుముందు జరిగిన వాటి ఆధారంగా తాను ఊహిస్తున్నట్టు, అయితే తెలివైన జాతి ఈ దాడిని ముందే అరికట్టే ప్రయత్నాలు చేయొచ్చని సూచించాడు. ఆ వ్యాసం చాలామందిని ఆకట్టుకుందని మిత్రులు చెబితే ఏమో అనుకున్నాడు కానీ, పరాయి ఊర్లో వైస్ ఛాన్సలర్ స్థాయి వ్యక్తి దీని గురించి మాట్లాడతాడని తాను అనుకోలేదు.

"సార్, ఎయిర్‌పోర్ట్ వచ్చింది," డ్రైవర్ మాటలతో ఈ లోకంలోకి వచ్చాడు రఘునాథ్.

* * *

ఇది జరిగిన ఒక నెలరోజులకు అనుకోకుండా ఎయిర్‌పోర్ట్‌లో రాబర్ట్ కలిశాడు.

రఘునాథ్ హిస్టరీ కాంగ్రెస్ గురించి ఢిల్లీ వెళుతున్నాడు. తను ముంబై వెళుతున్నానని చెప్పాడు రాబర్ట్. కొద్దిసేపు కుశల ప్రశ్నల తరువాత రాబర్ట్ చెప్పాడు.

"రఘునాథ్‌గారూ, మళ్లీ మీకు పెద్ద పని పడబోతోంది."

రఘునాథ్ ప్రశ్నార్థకమైన మొహం చూసి, తానే కొనసాగించాడు.

"సార్, మేము యూనివర్సిటీల కోసం ఇప్పుడొక కొత్త టెక్నాలజీ లాంచ్ చేస్తున్నాము. క్లౌడ్ కంప్యూటింగ్ అని ఇప్పుడే పాపులర్ అవుతున్న టెక్నాలజీ. యూనివర్శిటీలకు ఏమేం సాఫ్ట్‌వేర్ ప్యాకేజీలు కావాలో, ఏ ఏ అప్లికేషన్లు కావాలో తెలుసుకుని వాటన్నిటిని అమెరికా కేంద్రం నుండి ఇంటర్నెట్ ద్వారా అందజేస్తాము. ఇక్కడ ప్రతి విద్యార్థి ఒక స్మార్ట్ ఫోన్ కొనుక్కుంటే చాలు. దాంతో మా అమెరికా సెంటర్‌కి కనెక్టయ్యి అక్కడి నుండే తనకి కావలిసిన స్టడీ మెటీరియల్‌గానీ, ఎగ్జామినేషన్స్‌గానీ యాక్సెస్ చేసి వాడుకోవచ్చు. ఎంతసేపు వాడాడో, ఏమేమి వాడాడో దానికి ప్రతి విద్యార్థి కోసం ఒక రికార్డ్ ఉంటుంది. దాన్నిబట్టి చార్జ్ చేస్తాము. దీనికి కావలసిన సెటప్ అంతా, అంటే సర్వర్లు, స్టోరేజ్, సాఫ్ట్‌వేర్ అన్నీ మా దగ్గరే ఉంటాయి. ఇక్కడ మీరేమీ కొనాల్సిన అవసరం ఉండదు. ప్రతి సంవత్సరం ఆ ఫెసిలిటీ ఉపయోగించుకోవడానికి ఎంతమంది విద్యార్థులున్నారో అన్ని లైసెన్సులు కొంటే సరిపోతుంది."

బోర్డింగ్ అనౌన్స్‌మెంట్ రావడంతో రఘునాథ్ సెలవు తీసుకుంటానని లేచాడు.

" థాంక్యూ సర్, మీరు ఈ కమిటీలో మెంబర్‌గా ఉన్నారు. మీకు ఈ వారంలో ఇన్ఫర్మేషన్ వస్తుంది. మీ హెల్ప్ మాకు కావాలి. థాంక్యూ ప్రొఫెసర్, హ్యాపీ జర్నీ," అంటూ ముగించాడు రాబర్ట్.

'కొత్త ఆట ప్రారంభించారన్నామాట. ఈ ఆట ఎంతసేపు సాగుతుందో, ఎలా ఆడతారో చూడాలి,' అనుకున్నాడు రఘునాథ్.

తన ఢిల్లీ ప్రయాణం ముగించుకుని వచ్చిన వారంరోజులకు ప్రొఫెసర్ ఊహించినట్లుగానే జేబిఎంవాళ్లు ఈ క్లౌడ్ ఫెసిలిటీ తాము గూడా ఆఫర్ చేయబోతున్నామని తమకు కూడా సహాయం చేయాలని కోరారు.

మొత్తానికి క్లౌడ్ గురించిన మొదటి టెండర్ వచ్చింది.

దానికోసం పోటీపడ్డది కేవలం ఇద్దరే ఐపి, జేబిఎంలు. ఐపి ఈ ఆర్డర్ గెలిచింది.

రాబర్ట్ విజయగర్వంతో చూశాడు. ఈ దెబ్బతో తాము మిగతా పోటీనంతా మట్టుపెట్టేశామని చెప్పాడు. ఇప్పుడు కేవలం ఇద్దరే మిగిలారు- ఐపి , జేబిఎంలు.

ఈలోగా మిగతా యూనివర్శిటీల టెండర్లు వస్తున్నాయి. దీనిమీద మరికొంత రెవెన్యూ పెంచుకునేందుకు కేంద్ర, రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలతో మాట్లాడి ఈ వ్యాపారాన్ని కాలేజీలకు, స్కూళ్లకు కూడా వర్తింపచేయాలని తాము ప్రయత్నిస్తున్నామని రాబర్ట్ చెప్పినప్పుడు రఘునాథ్‌కు నిజంగా రాబర్ట్‌లో రాబర్ట్ క్లైవ్ కనిపించాడు. అదే ఆవేశం, అదే దుడుకుతనం, అవే ఎత్తుగడలు, శత్రువును చిత్తు చేసే పన్నాగాలు. తన అంచనా ప్రకారం వీడు ఇప్పుడు తరువాత దాడి చేయబోయేది జేబిఎం కంపెనీ మీదే! అవును అలాగే జరుగుతుంది. పోర్చుగీస్‌వాళ్లని, డచ్‌వాళ్లని, స్పెయిన్‌వాళ్లని అందర్నీ అణచి వేసి చివరికి ఇద్దరే మిగిలారు బ్రిటిష్, ఫ్రెంచ్ కంపెనీలు.

రఘునాథ్‌కి చరిత్ర పునరావృతమౌతున్నట్టుగా తోస్తోంది. కాకపోతే మరేమిటి?

అప్పట్లో భారతదేశానికి సముద్రమార్గం కనిపెట్టి తమ వ్యాపారానికి మార్గం సుగమం చేసుకున్నారు. ఇప్పుడు ఇంటర్నెట్ కనిపెట్టి, క్లౌడ్ కంప్యూటింగ్ అంటూ మరో వ్యాపారమార్గాన్ని అన్వేషిస్తున్నారు. అప్పుడు మన దగ్గర ముడిసరుకు తక్కువకే కొని, వాటితో వస్తువులు ఉత్పత్తి చేసి, తిరిగి మనకే అమ్మారు. ఇప్పుడు గూడా అంతే కదా, మన ఇంజనీర్లను రిసోర్సులుగా భావిస్తూ, కొన్ని ప్రాడక్ట్స్ తయారుచేసి తిరిగి సాఫ్ట్‌వేర్ అనీ, సర్వీసులనీ మనకే అమ్మజూస్తున్నారు.

రఘునాథ్‌కు తాను ముందే ఊహించినట్టు ఈ సంఘటనలన్నీ జరుగు తుండడం ఆశ్చర్యం కలిగిస్తోంది. ఈ లెక్కన తరువాత జరగబోయేది జేబిఎం కంపెనీ తరిమివేత.

తన పీహెచ్‌డి విద్యార్థులతో ఈ విషయాన్ని ప్రస్తావించి పరిణామాలను జాగ్రత్తగా గమనించమని కోరాడు.

ఒక ఆరునెలలలో మరికొన్ని యూనివర్సిటీలు క్లౌడ్ ఫెసిలిటి కోసం టెండర్లు పిలవడం, దాదాపు చాలా వాటిల్లో ఐపి కంపెనీనే నెగ్గడం జరుగుతూ వచ్చాయి. దాదాపు డెబ్బై శాతం యూనివర్సిటీలు ఐపి కంపెనీకే తమ ఆర్డర్లు ఇచ్చాయి.

ఇలా ప్రతి యూనివర్సిటీ తమ తమ అవసరాలకు విడిగా టెండర్లు పిలవడం అనవసర ఖర్చుతో కూడుకున్న ప్రక్రియ అని తీర్మానించిన కేంద్రకమిటీ మిగిలిన యూనివర్సిటీలకు అన్నిటికి ఒకేసారి టెండర్లు పిలిచారు.

టెండర్ల తంతు పూర్తయ్యింది.

మళ్లీ ఈసారి కూడా ఇద్దరే పాల్గొన్నారు. ఐపి, జేబిఎంలు. టెక్నికల్ ఎవాల్యు వేషన్ అయిపోయింది. ఇంక వాళ్లు కోట్ చేసిన రేట్ల సీల్డ్ కవర్లు తెరవడం మాత్రమే మిగిలింది. ఆరోజు పర్చేస్ కమిటీ ముందు ఇద్దరినీ పిలుస్తారు.

ఆరోజు కమిటీ సమావేశమయ్యింది. ఐపి, జేబిఎంలు ఇద్దరూ హాజరయ్యారు. కమిటీ ఛైర్మన్ వాళ్లకు తాము ఎలా ప్రాసెస్ చేసిందీ, ఇప్పుడు ఏమి చేయబోతున్నదీ వివరించి చెప్పాడు. జేబిఎం వాళ్లు చాలా టెన్షన్‌లో ఉన్నట్టు తెలుస్తోంది. ఐపి నుండి రాబర్ట్ వచ్చాడు. మనిషి చాలా నింపాదిగా, నిబ్బరంగా కనిపిస్తున్నాడు.

రఘునాథ్, రాబర్ట్‌ని చూడగానే అతని నిశ్చలతను చూసి మనసులోనే అనుకున్నాడు, 'అవును, ఈ ఒక్క ఆర్డర్ వచ్చేస్తే, ఇక ఇండియన్ ఎడ్యుకేషన్ మార్కెట్ అంతా తమ గుప్పిట్లో వున్నట్టే! వీడు సామాన్యుడు కాదు. సాక్షాత్తూ రాబర్ట్ క్లైవ్ అవతారమే. సో, ఈ ఆర్డర్ వీడిదేనన్న మాట!! అందుకే అంత నిబ్బరంగా వున్నాడు. ఇంకేం, ఈ దెబ్బతో వీడు వాళ్ల కంపెనీలో ఎక్కడికో వెళ్లిపోతాడు.

ముందుగా ఐపి కంపెనీ టెండర్ తెరిచారు. వాళ్లు కోట్ చేసిన ధర నోట్ చేసుకున్నారు. తరువాత జేబిఎం టెండర్ తెరిచి ధర చూసిన ఫైనాన్స్ మెంబర్ ఒక్క క్షణం అందర్నీ తేరిపార చూశాడు. తరువాత మెల్ల మెల్లగా అక్షరం అక్షరం కూడా బలుక్కుంటూ ధర చదివాడు.

జేబిఎం వాళ్ల మొహాల్లో ఉద్వేగం కట్టలు తెంచుకుంది. 'యా' అన్న వాళ్ల కంట్రీ హెడ్ అరుపు ఆ ప్రశాంతమైన గదిలో ప్రతిధ్వనించింది. అందరు మెంబర్ల ముఖాల్లో ఆశ్చర్యం!

జేబిఎం వాళ్ల ధర ఐపి వాళ్ల ధర కంటే ఒక్కో లైసెన్స్ మీద కేవలం వంద రూపాయలు మాత్రమే తక్కువుంది.

అంటే జేబిఎం వాళ్ల హోమ్‌వర్క్ బాగా వున్నట్టు లెక్క. ఐపి వాళ్ల ధర తెలుసు కుని అంతకంటే కేవలం వంద రూపాయలు తక్కువ కోట్ చేయడమంటే, ఎక్కువ లాభంతో ఈ ఆర్డర్ దక్కించుకోవడమే.

రాబర్ట్ క్లైవ్ ఎక్కడ? చుట్టూ చూశాడు. ముఖం కొంచం విచారంగా వుంది. జేబిఎం వాళ్లకి ముభావంగా అభినందనలు తెలియచేస్తూ గదిలో నుండి నిష్క్ర మిస్తున్నాడు. జేబిఎం వాళ్లు వెలిగిపోతున్న ముఖాలతో కమిటీ మెంబర్లందరికీ కృతజ్ఞతలు చెప్పుకుంటూ, అభినందనలు అందుకుంటున్నారు.

మీటింగ్ ముగించుకుని ఇంటికొచ్చినా రఘునాథ్ ఇంకా ఆ ఆలోచనల నుండి బయటపడలేదు.

ఇలా ఎలా జరిగింది? అసలు ఐపి కంటే జేబిఎం ఎలా తక్కువకు కోట్ చేయగలిగింది?

నిన్నటి మధ్యాహ్నం లంచ్ టైమ్‌లో రఘునాథ్ తన క్లోజ్ ఫ్రెండ్ కొలీగ్ వెంకటాచలంకు తన చరిత్ర పునరావృత సిద్ధాంతం వివరించి రేపు జరగబోయే ప్రైస్ ఓపెనింగ్‌లో నెగ్గేది ఐపి కంపెనీయే అని తన విశ్లేషణ ద్వారా నిర్ధారించవచ్చుని చెప్పాడు. తన జోస్యం తప్పు కాదని చెప్పాడు. రేపు జరగబోయే టెండర్ ఓపెనింగ్ తనకు అత్యంత కీలకమైనదని, చరిత్రపరంగా చెప్పాలంటే దానిని వందవాశి యుద్ధంతో పోల్చవచ్చని చెప్పాడు.

రఘునాథ్ వారమైనా ఈ దెబ్బనుండి కోలుకోలేదు. అతనికి ఈ ఫలితం చాలా నిరాశని కలిగించింది. తను ఎంత నమ్మాడు ఐపి నెగ్గుతుందని! చరిత్ర పునరావృత మౌతుందని. కానీ ఇప్పుడేమో ఇలా జరిగింది! తనకే ఇలా వుంటే, క్లైవ్ ఎలా వున్నాడో! ఇంతవరకూ ఒక్క ఫోన్ కూడా చేయలేదు. బహుశా ఉద్యోగం పోయిందేమో!

మరో రెండురోజులు ఇలాంటి ఆలోచనల మధ్యనే సహవాసం చేసిన రఘునాథ్‌కి, సెక్యూరిటీ ఫోన్ చేసి రాబర్ట్ వచ్చాడని చెప్పగానే, త్వరగా పంపియ్యమని చెప్పి, అన్ని పనులూ మూలకేసి, క్షణమొక యుగంలా వెయిట్ చేశాడు.

"గుడ్ మార్నింగ్ ప్రొఫెసర్," అంటూ లోనికొచ్చాడు రాబర్ట్.

"గుడ్ మార్నింగ్, గుడ్ మార్నింగ్," అంటూ వేరే ఏ ఇతర ప్రశ్నలకూ తావీయ కుండా-

"అవును అలా చేశారేమిటి రాబర్ట్? ఆ ఆర్డర్ ఎలా పోగొట్టుకున్నారు, అది వచ్చుంటే మొత్తం దేశంలోని యూనివర్సిటీస్ అన్నీ మీ చేతిలోనే వుండేవి కదా, మీకు మంచి గుర్తింపు, ప్రమోషన్ వచ్చి వుండేవి. ఎందుకు వదిలేశారు?" చాలా సానుభూతితో అడిగాడు రఘునాథ్.

దానికి అతను చాలా నింపాదిగా, "ప్రమోషన్ ఇప్పుడూ వస్తుంది సర్," అని నవ్వుతూ, "ఆ ఆర్డర్ కావాలనే వదిలేశాం సర్! అది చాలా జాగ్రత్తగా ఆలోచించి తీసుకున్న వ్యూహాత్మక నిర్ణయం. వాళ్లు ఏ రేట్‌కు కోట్ చేస్తారో తెలుసుకుని అంతకు వంద రూపాయలు పెంచి మేము కోట్ చేశాము," అన్నాడు.

రఘునాథ్‌కి నోట మాట రాలేదు.

తెలిసి చేశారా? పిచ్చా? వీళ్లకి చరిత్ర తెలియదా? మొత్తం దేశమంతా తమ గుప్పిట్లోకి వచ్చే అవకాశాన్ని పోగొట్టుకోవడమే కాకుండా పైకి ఈ డాంబికాలా? కింద పడ్డా పై చేయి నాదే అనే మేకపోతు గాంభీర్యమా?

అసంకల్పితంగా అతని నోటి నుండి 'అలా ఎందుకు,' అనే ప్రశ్న బయట కొచ్చింది.

దానికి రాబర్ట్ చాలా తేలిగ్గా నవ్వుతూ,

"చరిత్ర నేర్పిన పాఠం సార్! ఒక్కరే ఉంటే అనుక్షణం పోటీ గురించి ఆలోచిస్తూ వుంటాము. ప్రతి ఒక్కరూ శత్రువే. అదే ఇద్దరం ఉంటే మరెవరూ రాకుండా చూసు కోవడం ఇద్దరి బాధ్యత అవుతుంది. మూడోవాడు లేనంతవరకూ మార్కెట్ మా ఇద్దరి మాటే వింటుంది. ఇలా ఎక్కువ కాలం మనగలుగుతాం. అందుకే వాళ్లు గెలవడం మాకూ అవసరమే!" అనుమానం నివృత్తి చేశాడు.

అంటే-

బ్రిటిష్‌వాళ్లు ఒక్కరే మిగిలిపోవడం వల్ల, వాళ్లని తరిమేయడం సులభ మయింది. అదే ఫ్రెంచివాళ్లు కూడా తోడుంటే మనకి స్వరాజ్యం మరింత ఆలస్య మయ్యేదా? ఈ విషయాన్నే వాళ్లు గ్రహించారని చెప్పాడా రాబర్ట్?

చరిత్ర కూడా పీడకుల పక్షమేనా?

రఘునాథ్ ఆలోచనలు కొనసాగుతూనే ఉన్నాయి.

అరుణతార మాసపత్రిక
జులై 2019

❋

7 ఏప్రిల్ 1969న కర్నూలు జిల్లాలో పుట్టిన **జి. ఉమామహేశ్వర్** మొదటి కథ **గొర్రె వచ్చింది** 1998లో ఆదివారం ఆంధ్రజ్యోతిలో అచ్చయ్యింది. 32 కథలు రాశారు. *పరాయోళ్లు, భరోసా* కథాసంపుటాలు వెలువ రించారు. టిసిఎస్‌లో ఉద్యోగం.

చిరునామా: **ఎల్-102, క్వాలిటీ గార్డేనియా, కాచిగూడ,**
హైదరాబాద్-500 027
ఫోన్: 98498 02521 **maheshgu@yahoo.com**