ಪಿಎಚ್.ಡಿಗೆಂದು ಅಮೆರಿಕಕ್ಕೆ ಹೋದೆ; ಪ್ರಬಂಧ ನದಿಗೆಸೆದು ಬಂದೆ!

ಬೆಳಕಿಗಾಗಿ ಸೂರ್ಯನೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ

ಐಐಟಿ ಪದವಿ ಪಡೆದು ಹೊರಬಂದ ತಕ್ಷಣ ನೀವು ಪಿಎಚ್.ಡಿ ಮಾಡಲೇಬೇಕು ಎಂದು ತಲೆಗೆ ತುಂಬಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ನಾನೂ ಪಿಎಚ್.ಡಿ ಮಾಡಲೆಂದು ಅಮೆರಿಕಕ್ಕೆ ಹೋದೆ. ಅಲ್ಲಿದ್ದಾಗ 1991ರಲ್ಲಿ ಡಾಮಿನಿಕ್ ಗಣರಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಹೋಗುವ ಅವಕಾಶ ಬಂತು. ರಿಚರ್ಡ್ ಹನ್ಸೆನ್ ಸಿಕ್ಕರು. ಅವರು ಮೂರ್‍ನಾಲ್ಕು ಬಡವರ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಸೋಲಾರ್ ವಿದ್ಯುತ್ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಭಾರತಕ್ಕೂ ಇದು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎನ್ನಿಸಿತು. ಮನೆಗೆ ಬಂದವನೇ ಪಿಎಚ್.ಡಿ ಪ್ರಬಂಧವನ್ನು ಹರಿದು ನದಿಗೆಸೆದೆ.

ಅಂದಿನಿಂದಲೇ ನನ್ನ ಕಣ್ಣು ಪರ್ಯಾಯ ಶಕ್ತಿಮೂಲಗಳ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದೆಡೆಗೆ ಹರಿಯಿತು. 'ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ವಿದ್ಯುದೀಕರಣ' ಎಂಬ ಹೊಸ ವಿಷಯವನ್ನು ಪಿಎಚ್.ಡಿಗೆ ಎತ್ತಿಕೊಂಡೆ. ಆದರೆ, ಭಾರತಕ್ಕೆ ಬರುವುದಕ್ಕೆ ನನಗೆ ಹಿಂಜರಿಕೆಯಿತ್ತು. ಏಕೆಂದರೆ ಆಗ ನನಗೆ ಐಐಟಿ ಪದವೀಧರ ಎಂಬ ಕೋಡಿತ್ತು. ಆದರೆ, ನಾನೊಬ್ಬ ರಿಕ್ಷಾವಾಲಾನ ಬಳಿ ಅವನ ಸಮಸ್ಯೆ ಕೇಳಿದರೆ, ನಾನೂ ರಿಕ್ಷಾವಾಲಾನೇ ಆಗಿರಬೇಕೆಂದು ಅವನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾನೆ. ಇಲ್ಲವಾದರೆ, ಅವನ ಪ್ರಕಾರ, ಅವನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ನನಗರ್ಥವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆಯೇ ನಾನು ಹಳ್ಳಿ ಜನರ ಬಳಿ ಮಾತನಾಡಿ ಅವರ ಅನುಕೂಲಕ್ಕೆ ಏನಾದರೂ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಬಯಸಿದರೆ, ಅವರು ಕೂಡ ನಾನು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಹಳ್ಳಿಗನೇ ಆಗಿರಬೇಕು ಎಂದು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಲಂಕಾದಲ್ಲಿ ಆನೆ ಓಡಿಸಿದೆವು

ಮೊದಲು ನಾನು ಭಾರತದ ಬದಲು ಶ್ರೀಲಂಕಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ. ದೇಶ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ, ಭಾಷೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ಭಾಷೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಜನ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಸಮಾನವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಾರೆ. ಮೂಕಭಾಷೆ ನಮ್ಮ ನಡುವಿನ ಎಲ್ಲಾ ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನೂ ನಿವಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ 1992ರಲ್ಲಿ ಶ್ರೀಲಂಕಾದ ಅನುರಾಧಾಪುರ ಎಂಬಲ್ಲಿಗೆ ಹೋದೆ. ಎಲ್‌ಟಿಟಿಇ ಉಗ್ರರ ನೆಲೆ ಅಲ್ಲೇ ಹತ್ತಿರದಲ್ಲಿತ್ತು. ನನಗೊಬ್ಬ ಗೆಳೆಯ ಸಿಕ್ಕ. ಅವನು ಆನೆಗಳನ್ನು ಓಡಿಸಲು ಬೆಳಕು ಬಳಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತನೆ ನಡೆಸಿದ್ದ. ಅವನ ಜೊತೆ ಸೇರಿ ಕಬ್ಬಿನ ಗದ್ದೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೋಲಾರ್ ದೀಪಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ ಆನೆಗಳನ್ನು ದೂರವಿಡುವ ಯೋಜನೆಗೆ ಕೈಹಾಕಿದೆ. ಯಶಸ್ವಿಯಾಯಿತು.

ಸಾಯೋದ್ರೊಳಗೆ ಬೆಳಕು ಕೊಡ್ತೀಯಾ?

ನಂತರ ನನ್ನ ತಾಯ್ನೆಲವಾದ ಕರ್ನಾಟಕಕ್ಕೆ ಬಂದೆ. ಇಲ್ಲಿನ ರಾಜಕೀಯ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡೆ. ಹಳ್ಳಿಗಳನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡೆ. ಪಿಎಚ್.ಡಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೆನಲ್ಲ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಹಳ್ಳಿಗಳಿಗೆ ಸುತ್ತುತ್ತಿದ್ದೆ. ಒಮ್ಮೆ ಒಂದು ಹಳ್ಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಅಲ್ಲಿಂದ ವಾಪಸಾಗುವಾಗ 65 ವರ್ಷದ ವೃದ್ಧೆಯೊಬ್ಬಳು ಮಾತಿಗೆ ಸಿಕ್ಕಳು. ಅವಳು ಕೇಳಿದ ಪ್ರಶ್ನೆ ನನ್ನ ಮನ ಕಲಕಿತು.

ವಿ.ಐ.ಪಿ. ಕಾಲಂ

ಸದಾ ಬ್ಯುಸಿ ಇರ್ತಾರೆ

ಆದರೂ ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಬರೀತಾರೆ!

ಹರೀಶ್ ಹಂದೆ

ಮ್ಯಾಗ್ಸೆಸೆ ವಿಜೇತ, ಸೌರಶಕ್ತಿ ಪ್ರವರ್ತಕ

"ನನಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆ ಕೇಳಿದ ವೃದ್ಧೆ ಅವಳ ಜೀವಮಾನದಲ್ಲೇ ವಿದ್ಯುತ್ ಬಲ್ಬ್ ನೋಡಿರಲಿಲ್ಲ. ತನ್ನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಳಕು ತುಂಬಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಳು ಹಣ ಕೊಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧವಿದ್ದಳು. ಆದರೆ, ನಾವು ನಮ್ಮಷ್ಟಕ್ಕೇ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದುಬಿಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇನೆಂದರೆ, ಬಡವರು ಬಿಲ್ ಕಟ್ಟಲು ಶಕ್ತರಲ್ಲ, ಅವರಿಗೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯಿಲ್ಲ, ಅವರನ್ನು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಂಡು ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ದಿಮೆ ಆರಂಭಿಸಿದರೆ ಸೋಲಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಬಡವರಿಗಾಗಿ ರೂಪಿಸುವ ಯೋಜನೆಯೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಸೋವಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೇ ಇರಬೇಕು ಎಂದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಅದು ತಪ್ಪು.

'ಮಗಾ, ನಾನು ಸಾಯುವುದರೊಳಗೆ ಬೆಳಕು ಕೊಡೋದಕ್ಕೆ ನಿನ್ನಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾ?'

ಛೆ, ನಾವು 1992ರಲ್ಲೂ ಇದನ್ನು ಕೇಳಬೇಕೇ? ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಸಿಕ್ಕಿ 50 ವರ್ಷದ ನಂತರವೂ ಈ ಗತಿಯೇ? ಭಾರತದ ಅರ್ಧ ಜನರು ಕರೆಂಟಿಲ್ಲದೆ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇವತ್ತಿಗೂ ದೇಶದ 50 ಕೋಟಿ ಜನರಿಗೆ ಕರೆಂಟಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಾವು ಶೇ.8-9 ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ದರದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಇದಕ್ಕೇನಾದರೂ ಅರ್ಥವಿದೆಯೇ?

ನನಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆ ಕೇಳಿದ ಮುದುಕಿ ಅವಳ ಜೀವಮಾನದಲ್ಲೇ ವಿದ್ಯುತ್ ಬಲ್ಬ್ ನೋಡಿರಲಿಲ್ಲ. ತನ್ನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಬೆಳಕು ತುಂಬಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಳು ಹಣ ಕೊಡುವುದಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧವಿದ್ದಳು. ನಾವು ನಮ್ಮಷ್ಟಕ್ಕೇ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದುಬಿಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ. ಅದೇನೆಂದರೆ, ಬಡವರು ಬಿಲ್ ಕಟ್ಟಲು ಶಕ್ತರಲ್ಲ, ಅವರಿಗೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಭರಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯಿಲ್ಲ, ಅವರನ್ನು ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿರಿಸಿಕೊಂಡು ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ದಿಮೆ ಆರಂಭಿಸಿದರೆ ಸೋಲಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರಣಕ್ಕಾಗಿಯೇ ಬಡವರಿಗಾಗಿ ರೂಪಿಸುವ ಯೋಜನೆಯೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಸೋವಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೇ ಇರಬೇಕು ಎಂದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಅದು ತಪ್ಪು. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಅದು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ- ಈ ಮೂರರ ಸರಿಯಾದ ಮಿಶ್ರಣವಾಗಿರಬೇಕು. ಅಂತಿಮ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನ ನೀಡಲು ತೊಡಗಿದರೆ ಬೇರೆಲ್ಲವೂ ಗೌಣವಾಗುತ್ತದೆ.

'ಸೆಲ್ಕೋ' ಹುಟ್ಟಿದ ಕತೆ

ಕೇವಲ 1000 ರೂ. ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕಿ ನಾವು 'ಸೆಲ್ಕೋ' ಕಂಪನಿ ಆರಂಭಿಸಿದೆವು. ಅದು 1993. ಇವತ್ತು ನಮ್ಮ ಜೊತೆ 170 ಜನ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. 1,20,000 ಮನೆಗಳಿಗೆ ಬೆಳಕು ನೀಡಿದ್ದೇವೆ. ಅವರೇನೂ ಅದನ್ನು ಪುಕ್ಕಟೆ ಪಡೆದಿಲ್ಲ. ಎಲ್ಲರೂ ಹಣ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಸರ್ಕಾರದ ಸಬ್ಸಿಡಿ ಕೂಡ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ತಿಂಗಳಿಗೆ 1600 ರೂ. ಗಳಿಸುವವರು ಕೂಡ ನಮ್ಮ ಕ್ಲೈಂಟ್‌ಗಳು. ಅವರು ಸೌರಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಂಡಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ, ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಡ ಕುಟುಂಬಗಳು ಸರಾಸರಿ 200 ರೂ.ಗಳನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಸೀಮೆಎಣ್ಣೆ ಹಾಗೂ ಮೇಣದಬತ್ತಿಗೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತವೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಸರಿಹೊಂದುವಂತೆ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸಿದರೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂದೇಹವಿಲ್ಲ. 10 ಸಾವಿರ ರೂ.ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಸೌರಶಕ್ತಿ ಲಭಿಸುವಂತಾಗಿ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಲ ಸಿಕ್ಕರೆ, 200 ರೂ.ಗಳನ್ನು ಸಾಲದ ಕಂತು ಕಟ್ಟಲು ಬಳಸಬಹುದು.

ಎರಡನೆಯದಾಗಿ, ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಂಗಳ ಸಂಬಳ ಬರುತ್ತದೆಂದು ನಾವು ಭಾವಿಸುತ್ತೇವೆ. 1998ರಲ್ಲಿ ನನಗೊಬ್ಬ ಪಾನಿಪುರಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಹೇಳಿದ್ದ, 'ಹರೀಶ್ ಭಾಯಿ, ತಿಂಗಳಿಗೆ 300 ರೂ. ಕಟ್ಟುವುದು ನನಗೆ ದುಬಾರಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ದಿನಕ್ಕೆ 10 ರೂ. ಕಟ್ಟುವುದಾದರೆ ಓಕೆ.' ಪ್ರತಿದಿನ 10 ರೂ. ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಹೇಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುವುದು? ದೆಹಲಿಯ ಒಬ್ಬ ಪಾನಿಪುರಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಅಥವಾ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ತಿಂಗಳಿಗೆ 450 ರೂ.ಗಳನ್ನು ಸೀಮೆಎಣ್ಣೆಗೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ನಾವು ಮತ್ತು ನೀವು ಸೀಮೆಎಣ್ಣೆ ದೀಪಕ್ಕಾಗಿ ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಿಲ್ಲ. 2000 ರೂ. ನೀಡಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಐದು ಲೈಟ್ ಬೆಳಗುವಂತೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನೀವು ಊಹಿಸಬಲ್ಲಿರಾ? ಇಲ್ಲ. ನೀವು ಬಡವರಾದಷ್ಟೂ ಇಂಧನದ ಖರ್ಚು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಬಡವರಿಗೆ ಬೇಕಿರುವುದು ಎರಡು ಲೈಟ್. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ನಾವಿಂದು ಬಡವರ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನೇ ಕಿತ್ತುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಕುಳಿತು ಅವರಿಗೇನು ಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ. ಜನರ ಅಗತ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಮಾತನಾಡುತ್ತೇವೆಯೇ ಹೊರತು ಅನಿವಾರ್ಯತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಲ್ಲ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ತನ್ನ ಮನೆಗೆ ಮೂರು ಲೈಟ್ ಬೇಕೆಂದು ಕೇಳಿದ. ನಿಜವಾಗಿ ಅವನಿಗೆ ಬೇಕಾಗಿದ್ದುದು ಮೂರು ಲೈಟ್ ಅಲ್ಲ, ಮೂರು ಕೋಣೆಗಳಿಗೆ ಲೈಟು. ನಮ್ಮವರು ಹೋಗಿ ಮನೆಯ ಛಾವಣಿಗೆ ಒಂದು ಲೈಟ್ ಅಳವಡಿಸಿದರು. ಅದು ಮೂರೂ ಕೋಣೆಗಳನ್ನು ಬೆಳಗಿಸಿತು. ಅವನಿಗೆ ಮೂರನೆಯ ಒಂದು ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯ ಪೂರೈಸಿದಂತಾಯಿತು. ಇದನ್ನು ಯಾರು ಬೇಕಾದರೂ ಭರಿಸಬಹುದು. ಒಂದೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಅವನ ಮನೆಯ ಅಕ್ಕಪಕ್ಕದ 100 ಮನೆಯವರು ಸೋಲಾರ್ ಲೈಟ್ ಖರೀದಿಸಿದರು. ಅವರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲಕ ಸಾಲ ಕೊಡಿಸಲಾಯಿತು. ನಾವು ಒಂಬತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಪ್ರಾದೇಶಿಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜೊತೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ 28 ಕೇಂದ್ರಗಳಿವೆ. ಬೈಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಎರಡು ತಾಸಿನಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ತಂತ್ರಜ್ಞರು ಎಷ್ಟು ದೂರ ಪ್ರಯಾಣಿಸಬಹುದೋ ಅಷ್ಟು ದೂರದ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆಲ್ಲ ನಮ್ಮ ಸೇವೆ ಲಭ್ಯ.

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮನವೊಲಿಸಲು ನಮಗೆ ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷವೇ ಹಿಡಿಯಿತು. ಸೋಲಾರ್ ದೀಪದ ಯೋಜನೆಯಿಂದ ಆದಾಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಸಾಲ ನೀಡಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ನಾವು ಒತ್ತಾಯಿಸುತ್ತಲೇ ಇದ್ದೆವು. ಮಕ್ಕಳ ಓದಿಗೆ ನಾವು ತೊಡಗಿಸುವ ಹಣ ದೇಶದ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕೆ ಹೂಡುವ ಬಂಡವಾಳ ಎಂದು ಹೇಳಿದೆವು. ಕೊನೆಗೂ ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನವರು ಸಾಲ ನೀಡಲು ಒಪ್ಪಿದರು. ಅದನ್ನೇ ಬೇರೆ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೂ ತಿಳಿಸಿ, ಅವರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಿದ್ದರೆ ನಿಮಗೇಕೆ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಕೇಳಿದೆವು. ನಾವೇನೂ ನಮಗೆ ಸಾಲ ಕೊಡಿ ಎಂದು ಕೇಳುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಬಡವರಿಗೆ ಕೊಡಿ ಎಂದು ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದೆವು. ಎಂಟು ವರ್ಷದ ನಂತರ ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲೂ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು.

ಕರೆಂಟ್ ಕಾಣದ ಹಳ್ಳಿಗಳಿಗೆ ಸೋಲಾರ್ ವಿದ್ಯುತ್ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ನಾವಿಂದು ತಕ್ಕಮಟ್ಟಿಗೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ, ಈಗಲೂ ದೇಶದ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಭಾಗ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅದನ್ನು ನಾವೊಬ್ಬರೇ ಪೂರೈಸಲು ಸಾಧ್ಯವೇ? ಇಲ್ಲ. ಇಂಧನ ಅಗತ್ಯ ಪೂರೈಸುವುದು ವಿಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಾಗಬೇಕಾದುದು ಅನಿವಾರ್ಯ. ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಅದನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕು.