ఉపాయం

కోటయ్య దిగ్భ్రాంతి చెందాడు. ఆయన బాధ పడ్డాడు. కోపం వచ్చింది. కొన్ని క్షణాలు తల తిరిగినట్లనిపించింది. సేట్ అగర్వాల్ ఆయన్ను తన గదికి పిలిపించి ఏవో లోపాలు చూపించి, కోపం ప్రదర్శించి, ఉద్యోగంలో నుంచి తీసేస్తున్నా పొమ్మన్నాడు. ఆ నెల ఆయనకు రావలసిన జీతం డబ్బులు బల్లమీద విసిరి కొట్టాడు అగర్వాల్.

లక్షలకు అధికారి అయిన తన యజమాని అలా మాటాడతాడని కోటయ్య ఎన్నడూ ఊహించలేదు. లెక్క వ్రాయడంలో గట్టివాడని ఆయన్ను అందరితోపాటు అగర్వాల్ కూడా మెచ్చుకొన్నాడు. ఆయనకు జీతం బాగా పెంచడమేకాక ఎన్నో విధాల ఆదరించి, గౌరవించాడు. అటువంటి యజమాని అలా హఠాత్తుగా, అకారణంగా ఉద్యోగంలోనుంచి తీసేసరికి కోటయ్యకు మతిపోయినంత పనైంది.

ఎంత ముఖ్యమైనపని ఉన్నా అగర్వాల్ కోటయ్య గదికి వెళ్లి మాటాడడమే కాని తన గదికి ఆయన్ను పిలిపించడం అంటూ ఎన్నడూ జరగలేదు. అటువంటిది ఆ నాడు తన గదికి పిలిపించి, పరాయివాళ్ళముందు మాట తూలేసరికి అగర్వాల్ మీద ఆయనకు కోపంవచ్చింది. 'పేదవానికోపం పెదవులకు చేటు.' అనుకొని ఆయన తమాయించుకొని "సేట్‌జీ, మీకు ఇష్టంలేకపోతే నేను వెళ్లిపోతాను.

అనవసరంగా ఆగ్రహించకండి" అని, ఆ డబ్బు తీసుకొని ఇవతలకు వచ్చాడు.

పూర్వం ప్రభుత్వానికి లెక్కలు పంపవలసి వచ్చినప్పుడల్లా అగర్వాల్ చిక్కుల్లో పడుతూనే వచ్చాడు. అందుకే కోటయ్యను కావాలని తెచ్చి పెట్టుకున్నాడు. రెండు సంవత్సరాల క్రితం ఆయన ఒకసారి లెక్కలకు సంబంధించి చాలా గడ్డువరిస్థితి ఎదుర్కోవలసి వచ్చింది. ఏ లక్షరూపాయలలో జుల్మానా పడుతుందని అంతా అనుకొన్నారు. అటువంటి సమయంలో కోటయ్యే ఆయన్ను ఆదుకొన్నాడు. ఆ పుస్తకాలన్నీ తిరగవ్రాసి ప్రభుత్వానికి పంపవలసిన విధంగా పంపి అగర్వాల్‌కు జుల్మానా పడకుండా చేయకలిగాడు. ఆనాడు ఆయనపట్ల ఆ యజమాని చూపిన కృతజ్ఞత ఇంతా అంతా కాదు.

"ఇప్పు డెందుకో కోపంవచ్చి నన్ను తీసేశాడు. మళ్ళీ రేపే నా అవసరం వస్తుంది. నన్నే పిలిపిస్తాడు" అనుకొంటూ కోటయ్యే తన గదికి వెళ్ళి గబగబా అన్నీ సర్ది. ఆ కంపెనీ మేనేజర్‌కు అవన్నీ వప్పగించాడు ఆ మేనేజర్‌కు ఆయనపట్ల మొదటినుంచీ అభిమానం ఉన్నది. అందువల్లనే కోటయ్యే ఆయనతో తనకు జరిగిన అన్యాయం గురించి చెప్పుకొని చివరకు "అగర్వాల్‌కు నా మీద ఎందుకింత కోపం వచ్చింది" అని అడిగాడు.

అందుకు మేనేజర్ "అబ్బే కోపంలేదు తాపంలేదు, వాళ్ళవాడొకడు వచ్చాడు. అంతే మిమ్మల్ని తీసేశాడు. ఆ వచ్చినవాడు గట్టివాడనీకాదు. మీమీద కోపంవచ్చీకాదు. వీళ్ళింతే అవసరం ఉన్నంతకాలం ఎంతో మర్యాదగా కనిపిస్తూ చాకిరీ చేయించుకొంటారు. అవసరం తీరాక ఇలా చేస్తారు. దీపం ఉండగా ఇల్లు చక్కపెట్టుకోవడం మీరు నేర్చుకోలేదు. ఇన్నేళ్ళిక్కడ పనిచేశారు. అవకాశం వచ్చినప్పుడు కాస్త వెనకేసుకొని ఉంటే యిటువంటి సమయంలో ఉపయోగపడేది. సర్లెండి, గతించిన

దానికి చింతించి ప్రయోజనంలేదు. మీరేం దిగులు పడకండి. నాలుగు రోజులు ఓపిక పట్టండి. నేను మరెక్కడయినా మీకు పని చూపిస్తాను" అన్నాడు.

కోటయ్య ఇంటికి వెళ్ళి జరిగిన సంగతంతా భార్యతో చెప్పాడు. అలా చెప్పకొన్నాక ఆయనకు బాధ కొంత తీరింది. ఆ రోజునుంచే ఉద్యోగ ప్రయత్నం ప్రారంభించాడాయన. తెలిసిన వాళ్లందరిదగ్గరకూ వెళ్ళాడు. అవసరమైనప్పుడు పిలిపిస్తామన్నారు వాళ్లంతా.

అగర్వాల్ కంపెనీ మేనేజరు ఆయనకు ఒకటి రెండుచోట్ల పని చూపించాడు. కాని వాళ్లు ఇవ్వజూపిన జీతం తక్కువ కావడంవల్ల అక్కడెక్కడా చేరలేదాయన. ఒకచోట చేరాక తానుగా మానుకోవడం ఆయనకు ఇష్టంలేదు. అలా మరికొన్నాళ్లు ఖాళీగా ఉండడమే మంచిదని అనుకొంటూ ఉండగానే నెల గడిచింది. రెండు నెలలు గడిచాయి. కోటయ్య తిరిగి తిరిగి విసిగిపోయాడు. "ఛీ ఈ మహానగరంలో అయినవాళ్ళందరికీ దూరంగా ఉంటూ చాలీచాలని జీతానికి ఎవరిదగ్గరో కొలువుకు కుదరడం, ఎంత నిజాయితీగా ఉన్నా, ఎంత కష్టపడి పనిచేసినా వాళ్ళు తమ అవసరం తీరాక పొమ్మనడం. ఇదేం బాగాలేదు. ఇక స్వగ్రామానికి పోవడం మంచిది. అక్కడ ఎలాగో గడపవచ్చు" అనుకొన్నాడు. ఆయన వెంటనే స్వగ్రామానికి ప్రయాణమయ్యాడు. ఆయన భార్య గబగబా సామాన్లు సర్దింది. అవన్నీ తీసుకొని వెళ్లడం ఎలాగా అనుకొంటూ ఆయన బజారు వెళ్లాడు. అక్కడ విచారించాడు. అరగంట తరువాత విసుక్కొంటూ ఇంటిముఖం పట్టాడు. దారిలో ఒక క్రొత్త ఆలోచన వచ్చింది. అంతే. వెంటనే ఆయన ఒక నిర్ణయానికి వచ్చాడు. ఇంటికి వెళ్ళీ వెళ్లగానే భార్యతో స్వగ్రామం పోవడంలేదని చెప్పేశాడు

ఆ మరునాటి నుంచి కోటయ్య తన ఇంటి అరుగుమీదనే చక్కెర చిల్లరగా అమ్మడం మొదలుపెట్టాడు. ఆ వీధిలోనూ, ఆ చుట్టుపట్లా ఉన్న కిరాణాదుకాణాలన్నింటిలో కంటె వీసెకు అణాచొప్పున ధర తగ్గించి అమ్మాడు. మొదట జనం కొద్దిమంది వచ్చారు. ఆ తర్వాత వారిసంఖ్య పెరిగింది. మొదటిరోజున ఆయన ఇరవై వీసెల చక్కెర అమ్మగలిగాడు. రెండవరోజున ముప్పైవీసెల చక్కెర అమ్ముడు పోయింది.

ఆ రోజు రాత్రి ఆయన భార్య సాధింపు మొదలు పెట్టింది.

"ఏమిటీ వ్యాపారం? రోజంతా కష్టపడినా రెండు రూపాయలు లాభం రాలేదు. అందరికంటె మీరు ధర తగ్గించడం ఎందుకూ? బజారు రేటుకే మనమూ అమ్మితే ఇవాళ ఇంకో రెండు రూపాయలు మిగిలేవి కదా. వ్యాపారం చెయ్యడానికి పెట్టుబడి కావాలి. డబ్బులేని వ్యాపారం ఇలాగే ఉంటుంది. ఈ లెక్కన మీకు ఉద్యోగమే మంచిదేమో. ఇక్కడ కుదరకపోతే మనఊరు పోదాం. ఏం ఏమంటారు?" అన్నది ఆవిడ.

కోటయ్య నవ్వి ఊరుకొన్నాడు.

• • •

కోటయ్య కొట్లో అమ్మకం పెరిగింది. వారం తిరక్కముందే రోజుకు బస్తా చక్కెర అమ్మాడు. రెండువారాల తర్వాత కొట్లో పనికుర్రవాణ్ణి పెట్టుకోక తప్పలేదు. ఆ అరుగుకు రెండువైపులా చెక్కలు కొట్టారు. దాంతో దానికో కొట్టు ఆకారం వచ్చింది. అప్పటినుంచి కోటయ్య భార్య కూడా చక్కెర తూచి ఇవ్వడం మొదలు పెట్టింది. ఆ చుట్టుపట్ల ఇళ్లల్లోఉండే ఆడవాళ్లకు అప్పులుపెట్టి ఆ బకాయిలు జాగ్రత్తగా వసూలుచేసింది.

మొదట్లో ఒక్కొక్కళ్లకూ రెండు మూడు వీసెలకంటె ఎక్కువ ఇవ్వనన్నాడు కోటయ్య. కొన్నిరోజుల తర్వాత ఎవరికి ఎంత కావాలంటే అంతా ఇచ్చాడు. 'తూకంలో దగాలేదు. చక్కెర మంచిది. రవ్వ కలపడంలేదు. తెచ్చిన బస్తా తెచ్చినట్లు అమ్ముతున్నాడు. పైగా అందరికంటె తక్కువధరకు ఇస్తున్నాడు' ఇలా అనుకొని జనం ఎగబడ్డారు. వాళ్లకు తోడు కొంతమంది దుకాణదారులుకూడా పనివాళ్లను పంపి, పదేసి వీసెల చొప్పున చక్కెర తెప్పించి తమ కొట్లల్లో ఎక్కువ ధరకు అమ్ముకొన్నారు. అది తెలిసికూడా కోటయ్య అడ్డు చెప్పలేదు.

ఆ నెలాఖరుకు కోటయ్య కొట్లో ఎనభై బస్తాల చక్కెర అమ్ముడుపోయింది. నూటఅరవై రూపాయలు లాభం వచ్చింది. రెండో నెలనుంచి ఆ అమ్మకం రెట్టింపు అయింది.

కోటయ్య ఆ చుట్టుపట్ల వ్యాపారస్తు లందరితోనూ స్నేహం చేశాడు. అప్పుడప్పుడు వాళ్ల కొట్లల్లో లెక్కలు వ్రాశాడు. వాళ్ల వ్రాసినవి సరిచూచాడు. వాళ్ళకు మంచి సలహాలు ఇచ్చాడు. ఉపాయాలు చెప్పాడు. వాళ్లు ప్రతిఫలం ఇవ్వబోతే వద్దన్నాడు. అందువల్ల వాళ్ళంతా ఆయన ఆ వ్యాపారంలో పైకి రావడానికి పరోక్షంగా తోడ్పడ్డారు. వీసె, అరవీసె చక్కెర ఒక్కటే కావలని తమ కొట్లకు వచ్చిన వాళ్లందరినీ "కోటయ్య కొట్టుకు వెళ్లండి. వెంటనే ఇవ్వడమేకాక వీసెకు అణా తక్కువకు ఇస్తున్నాడు" అంటూ చెప్పి పంపారు. ఆయన కొట్లో అమ్మకం పెరగడానికి వాళ్లు అలా సహకరించారు.

సేట్ అగర్వాల్‌కు అత్యవసరం వచ్చి కోటయ్యకు కబురంపాడు. కాని ఆయన వెళ్లలేదు. అగర్వాల్ ఆయనపై కక్ష సాధించాలని పట్టుపట్టాడు. కొంతమంది పనివాళ్లను పంపి ఇరవై, ముప్ఫైవీసెల

చౌప్పున చక్కెర కొనిపించి ఇతరులకు అసౌకర్యం కలిగించాడు. కాని అందువల్ల కోటయ్యకు ఇబ్బంది కలుగలేదని తెలుసుకొని ఆయన తణిఖీ అధికారులను ఉసికొల్పి కోటయ్య కొట్టుకు వంపాడు. వాళ్లు హఠాత్తుగావచ్చి ఆ కొట్లో ఖాతాపుస్తకాలు పట్టుకొనిపోయారు. కాని వాళ్లు ఆయన్ను పట్టుకోలేకపోయారు. చక్కెర కొనుగోలు, అమ్మకం, లాభాల వివరాలు అన్నీ సక్రమంగా ఉన్నాయి.

టోకు వ్యాపారస్తులు చెప్పిన వివరాలు కూడా వాటితో సరిగ్గా సరిపోయాయి. అదీకాక కోటయ్య లెక్కలవీ ప్రభుత్వానికి సకాలంలోనే వంపాడు. అవి నియమ నిబంధనలకు అనుగుణంగానే ఉన్నాయి. అందువల్ల అధికారులమూలంగా ఆయనకు ఇబ్బంది కలుగలేదు.

అలా అయిదు స వత్సరాలు గడిచాయి. ఒడుదుడుకులకు తట్టుకుని కోటయ్య వ్యాపారంలో స్థిరపడ్డాడు. "ఇక్కడే మీకు పెద్ద దుకాణం ఇప్పిస్తాం. పకిడీ తక్కువ ఉండేలా చూస్తాం. మా అందరిలాగే మీరూ అన్ని సరుకులూ అమ్మి వ్యాపారం చెయ్యండి" అన్నారు ఆయన స్నేహితులు. కాని ఆయన అందుకు ఒప్పుకోక "అదేమీవద్దు. కొట్టు అద్దె, ఇతర ఖర్చులూ భరిస్తే నేను చక్కెరధర తగ్గించి అమ్మలేను. అలా చెయ్యకపోతే జనం ప్రత్యేకం నా దగ్గరకే రావాలని ఎక్కడుందీ? అదీకాక అప్పుచేసి పెద్ద దుకాణం పెట్టాలని లేదు. ఏదో ఇలా గడచిపోనివ్వండి." అన్నాడు.

అలా మరో పది సంవత్సరాలు గడచిపోయాయి. కోటయ్య పెద్దకొడుకు వేరే సొంతవ్యాపారం చెయ్యడానికి సిద్ధమయ్యాడు. అందుకు యాభై వేలు పెట్టుబడి కావలసి వచ్చింది. ప్రయోజనం లేదని అనుకుంటూనే తండ్రిని అడిగాడు. వివరాలు అడిగి తెలుసుకొని, జాగ్రత్తగా ఆలోచించుకొని ఫరవాలేదని నమ్మకం కలిగిన వెంటనే

కోటయ్య "ఆ సొమ్ము విషయం నాకు వదిలెయ్" అన్నాడు. ఊరికె అనడం కాదు. ఆయన యాభై వేలు కొడుక్కు ఇచ్చాడు. అతను ఆశ్చర్య పడిపోయాడు.

లెక్కల్లోకి రాకుండా అంతడబ్బు ఎలా సంపాదించావని ఆయన దగ్గర స్నేహితులు అడిగారు. కోటయ్య నవ్వి ఊరుకొన్నాడు. భార్య అడిగితే "చెబితేమాత్రం నీకేం తెలుస్తుందే?" అన్నాడు. అల్లుడు అడిగాడు ఆయన సమాధానం చెప్పలేదు.

అదే విషయం కొడుకు అడిగినప్పుడు నవ్వుతూ అతన్ని బయటకు అరుగుమీదకు తీసుకొని వెళ్లి "ఒరేయ్ నువ్వు బాగా చదువుకొనికూడా ఉద్యోగం చెయ్యడానికి ఇష్టపడక ఇలా వ్యాపారంలోకి దిగావు కనుక నీకు చెబుతా. ఆ ఏంలేదు. ఉపాయం లేనివాణ్ణి ఊళ్లోనుంచి వెళ్లగొట్టమని సామెత. ఒకనాడు సేట్ అగర్వాల్ నన్ను ఉద్యోగంలోంచి తీసేశాడు. మళ్ళీ ఉద్యోగంకోసం చేసిన ప్రయత్నాలు ఫలించలేదు. మీ అమ్మ సామాన్లు కూడా సర్దింది. స్వగ్రామానికి వెళ్లిపోదామనే అనుకున్నాం. ఆ సామాన్లవీ వేసుకోడానికి గోతాలు కావలసివచ్చి బజారు వెళ్లాను. అవి ఓ పట్టాన దొరకలేదు. దొరికినా ధర ఎక్కువగా ఉన్నది. అప్పుడు నాకో ఉపాయం తోచింది. ఈ అరుగుమీదనే చక్కెర అమ్మకం మొదలుపెట్టాను. అందరికంటె వీసెకు ఒక అణా ధర తగ్గించి అమ్మేసరికి జనం ఇటు వచ్చారు. ఇతర దుకాణాదారులు నాకు పోటీ రాకుండా జాగ్రత్త పడ్డాను. మిగతా సరుకులన్నీ ఇలాగే ధర తగ్గించి అమ్ముతానంటే వాళ్లకు కోపంకూడా వచ్చేది. నేను ఒక్క చక్కెర మాత్రమే అమ్మాను. మిగతా దుకాణాలలో చక్కెర అమ్మకం ఒక్కటే తగ్గింది. దానికి వాళ్లు లెక్క చెయ్యలేదు. అదీకాక నేను వాళ్ళకు కొంత సహాయం చేశాను. ఆ కృతజ్ఞత

ఉంచుకొని వాళ్లు నాకు తోడ్పడ్డారు. అధికారులతో నేను ఎన్నడూ పేచీపడలేదు..." అంటూ చెప్పుకు పోతూంటే అతను అడ్డువచ్చి "ఇవన్నీ తెలుసులే నాన్నా అసలు విషయం- లెక్కల్లోకి రాకుండా అదనంగా ఈ సొమ్ము ఎలా సంపాదించావో- ఆ రహస్యం చెప్పు-" అన్నాడు. అందుకు కోటయ్య నవ్వుతూ "అదే చెబుతున్నా విను. ఈ విషయాలు కూడా నీకు అవసరమే. పెద్ద ఏజెన్సీ పుచ్చుకొన్నావు. ఈ మెలకువలన్నీ నువ్వు తెలుసుకొని ఉండాలి. సరే ఇంతకూ ఏంచేశానంటే- చక్కెర క్రయవిక్రయ వివరాలు మాత్రమే లెక్కలో వ్రాశాను. అందులో వచ్చిన లాభాలు మట్టుకే చూపించాను. మరొకటి వ్రాయకుండా విడిచిపెట్టాను. అదేమంటే గోనెసంచులు. చక్కెర గోతాలు. అవి ఎంతో జాగ్రత్తగా దాచిపెట్టి ఎప్పటి కప్పుడు రహస్యంగా అమ్మించాను. అవి నేను విడిగా కొన్నవికాదు. కనుక కొన్నధర, అమ్మిన ధర అంటూ ఏమీలేదు. అందువల్ల ఆ వివరాలు కనీసం నాకోసం అయినా వ్రాసుకోవలసిన అవసరం లేకపోయింది. ఆయా సమయాలలో ధర ఎలాఉంటే అలా అవి అమ్ముతూవచ్చాను. ఆ వచ్చినదంతా లాభమే ఆ లాభం మొత్తం మొత్తం యాభైవేలు, వ్యాపారం చెయ్యడానికి నీకు ఆ సొమ్మే పెట్టుబడిక్రింద ఇచ్చాను" అన్నాడు.

ఆయన కొడుకు సంతోషంతో పొంగిపోతూ "అలాగా. భలే ఉపాయంగా సంపాదించావే. సరే డబ్బుదేముందిలే నాన్నా అంతకంటె విలువైన మాట చెప్పావు. వ్యాపారంలో పనికివచ్చే మెలకువలన్నీ చెప్పావు" అన్నాడు.

ఖాళీ గోనెసంచులు అమ్ముకొని కోటయ్య అందరికి తెలిసిన లాభాలు కాక అదనంగా యాభైవేలు సంపాదిస్తే ఆయన కొడుకు భద్రయ్య మందుల ఏజెన్సీ వ్యాపారంచేసి అందుమూలంగా వచ్చిన లాభాలుకాక మందు సీసాలు పెట్టివంపిన చెక్కపెట్టెలు- ఖాళీ చెక్కపెట్టెలు అమ్ముకొని అదనంగా లక్షరూపాయలు సంపాదించాడు.