వ్యాపార రహస్యం

శ్రీ చావలి వెంకటశాస్త్రి

ఉద్యోగాలు చేస్తే మిగిలేదేమిటి? వ్యాపారం చెయ్యాలి. అందుకు వ్యాపారరహస్యం తెలుసుకోవాలని బయలుదేరాడు. తీరా ఆ రహస్యం గ్రహించేసరికి వొణుకుపుట్టుకొచ్చింది.

రామ్మూర్తిగారి చేతుల్లో నాలుగు లిమిటెడ్ కంపెనీ లుండటమూ, ఆయనకూ మా మామయ్యకు బాగా పరిచయం వుండటమూ వచ్చింది చిక్కు. నేను బియ్యే ప్యాసు కాంగానే ఏ వుద్యోగంలో చేరదామా అని అనుకుంటుంటే మా మామయ్య వచ్చి 'నువ్వు వుద్యోగంలో చేరటమేమిటి' అన్నాడు.

'మరి'

'నీబోటివాడు వుద్యోగంలో చేరడమేమిటి? వుద్యోగాల్లో ఏం మిగుల్తుంది. యిప్పుడు చూడరాదూ నీ బావమరదుల పని. నెలకు మూడొందలన్నమాటేగాని ఏం అఘోరిస్తున్నారు! పిల్లలకు కళ్ళకింపయిన బట్టలు కూడా లేవు. యింక పెళ్ళిళ్లు వారుచేసేదేమిటి!'

'కాని ఏం చేస్తాం! అంతే వెధవ జీవితం' అన్నాను.

'అట్లా అనబోకు. ఏమయినా కల్సొస్తే వ్యాపారంలో కల్సిరావాలి యీ వుద్యోగాలు ఎప్పుడయినా చూసుకోవచ్చు. అందులో చదువుకున్నవాడివి, జాగ్రత్తగా చూసుకుంటే వ్యాపారంకన్నా హాయి వుంటుందా' అన్నాడు.

ఆయన వ్యాపారంవల్ల కలిగే అవకాశాలను చెప్పాడు. కారుక్లీనరుగా ప్రారంభించి బస్సు వోనర్లయిన వాళ్ళనూ, కాఫీ హోటలు సర్వర్లు ప్రొప్రయిటర్లగా అయినవాళ్లనూ నాకు వేళ్లెత్తి చూపించాడు. నాకు ఆయన చెప్పేదాంట్లో నిజం కన్పించింది. మొత్తంమీద ఆయన నన్ను వ్యాపారానికి సులభంగా సుముఖుణ్ణి చేశాడు.

'కాక రామ్మూర్తి వున్నాడు. ఒక్కసారి వెళ్లామంటేసరి' అన్నాడు.

రెండురోజులయిం తర్వాత రామ్మూర్తిగారి దగ్గరి కెళ్లాం. ఆయన ఆఫీసు ఎంతో ముచ్చటగా వుంది. పైన పట్టాభిగారి ఫొటో, టేబిలుమీద రెహానా చిత్రమూ, ఫానూ, ఆఫీసుబాయిలూ నన్ను ఆకర్షించినయి. మామయ్య నన్ను రామ్మూర్తిగారికి పరిచయం చేశాడు. రామ్మూర్తిగారు కూడా చాలా ఆప్యాయంగా మాట్లాడే మనిషి. కనక మా మామయ్య వెళ్ళిపోయినా కూడా నాకు ఏమీ కొత్త అనిపించలేదు.

'అసలదేనండీ... మనవాళ్ళలో వున్న జబ్బు. ఎందుకూ యీ బియ్యేలూ, బికాంలు. లక్షణంగా వ్యాపారం అంత హాయి యింకోటుంది చెప్పండి' అన్నాడు.

'అందుకనే...'

'చాలా సంతోషం. కాస్త మనవాళ్లు పదిమందికీ యిలాంటి భావాలు కల్గితే వుద్యోగానికి పిలిస్తే వచ్చే వాళ్లుకూడా వుండరు' అన్నాడు.

నాకు ఆయన వ్యాపారంలోని శ్రద్ధా, ఆతుర్దా చెప్పారు. ముఖ్యంగా ప్రవేశించేముందు అభిరుచివున్న వ్యాపారం పెట్టుకోవటం అవసరం అన్నాడు. ఆయన యీ విషయంలో నాకు ఒక సంగతి కూడా చెప్పాడు. మిలిటరీ హోటలు పెట్టవల్సినవాడు మందులషాపు పెడ్తే ఎట్లా వుంటుందో హాస్యంగా చెప్పాడు. ఆయన నన్ను మర్నాడు రమ్మనమని చెప్పాడు. యీ లోపల నాకు అభిలాష వున్న వ్యాపారం చెప్పమన్నాడు.

నేను మర్నాడు వెళ్ళాను. నన్ను చూసి హాయిగా సిగిరెట్టు తాగుతూ 'రాండి' అన్నాడు.

ఆయనే 'ఏమన్నా తేల్చారా!' అన్నాడు.

'మీరే చెప్పాలి. అనుభవంవున్నవారు'

'నేను చెప్పానుగా. మీ అభిలాషను పట్టి వుంటుంది. పోనీ స్పెక్యులేషన్...'

'అంటె' అన్నాను.

'ఏమీ లేదు. ధరలు తగ్గినపుడు వస్తువులు కొని ధరలు పెరిగిందాకా ఆగి అప్పుడు అమ్మటం. అప్పుడు ఆ మార్జిను అంతా లాభం'

'కాని ధరలు పెరగక తగ్గితే'అన్నాను.

నవ్వుతో 'మీరు నిజంగా వ్యాపారానికి పనికివస్తారు. అంతమాత్రం జాగ్రత్త కలవాళ్లు తప్పకుండా రాణిస్తారు. కాని ఆ ధైర్యం కూడా అవుసరం' అన్నాడు. ఆనాటికి నా పని ముగిసింది.

ఆయనే చెప్పమన్నాడు ఏదయినా అభిలాషవున్న వ్యాపారాన్ని. నేను ఒకరోజున బజారుకు వెళ్లాను. రకరకాల వ్యాపారాలు జరుగుతున్నయి. కిళ్లీకొట్ల దగ్గర్నుంచి వెండికొట్ల వరకూ చూశాను మరి అందరూ కులాసాగానే నవ్వుతూ కొట్లు తెరుస్తున్నారు. యింటికిపోతూ జేబులు జాగ్రత్తగా చూసుకుంటూ తృప్తిగానే కొట్లు మూస్తున్నారు. నేను ఆలోచిస్తుంటే ఒక నిశ్చయం అంటూకల్గలేదు.

పైబ్రా
గర్భాశయ రోగనివారిణి
సర్వ గర్భాశయ వ్యాధులను పూర్తిగా పోగొట్టి, సత్సంతానమును కలుగజేయుటలో మా పైబ్రో మిక్కిలి ఘనతవహించినది. అన్ని షాపులలో దొరకును.
రు 2-8-0
KL
కృష్ణా లేబరేటరీ
★ బెజవాడ ★

'పోనీ చేయతగిన వ్యాపారం కానీ అవకాశం కానీ' అన్నాడు ఆయన ఒకసారి.

'అబ్బ...అది అంటే నాకు నచ్చదు' అన్నాను.

'పోనీ...మీ యిష్టం. తొందర లేదు. మీకు నచ్చిందే చెప్పండి' అన్నాడు నా నిరుత్సాహాన్ని పసిగట్టినట్టు.

ఒక వారం రోజులయిం తర్వాత ఆయన దగ్గర కెళ్లాను.

'నాకు పత్రిక ఒకటి ప్రెస్సు ఒకటి పెట్టాలని వుంది' అన్నాను. నాకు తోచి నంతమట్టుకూ యిది సులభ మనిపించింది. నేను స్వతహా రాయలేకపోయినా డబ్బు పంపితే రచనలు పంపించే స్నేహితు లున్నారు. అసలు సొంత పెట్టుబడీ దమ్మిడీ లేకుండానే నడపబడే పత్రిక లున్నాయి. తెలుగుదేశంలో పిల్లలదగ్గర్నుంచీ వృద్ధులవరకూ వయసున్నా వారిగా వున్నా వాళ్లందరికీ యోగ్యమయే పత్రిక లున్నాయి. ఒకటి పిల్లలకూ (ముఖ్యంగా పెండ్లికాని ఆడపిల్లలకూ) యింకొకటి ముసలివాళ్ళకూ (ముఖ్యంగా భార్యలులేనివాళ్ళకూ) పెట్టానంటే బాగా అమ్ముడుపోతయి. ఎందుకంటే యీ వర్గానికి చెందినవాళ్లు ఆంధ్రదేశంలో చాలామంది వున్నారు. పైగా సినిమా ఎడ్వర్టయిజమెంట్లు, ఒక పజిలూ ఆరంభించామంటే—ముక్క అనుకున్నట్టు వృడల్లా నాకు పట్టపగలే వెన్నెలలాగా కనిపించింది.

ఆయన నవ్వి 'అది వ్యాపారం కాదు గాని డబ్బున్నవాళ్లు పెట్టుకోదగ్గ వ్యాపకం' అన్నాడు ఆయన.

'నే నొప్పుకోను'

'మీకు తెలీదు. ఎంతమంది పత్రికలు పెట్టి బాగుపడ్డారో చెప్పు. మనదేశంలో వానిమీదే జీవితాలు సాగించగల అవకాశాలు లేవు. పోతే ప్రెస్సంటావా—ఒడుదుడుకులు లేని పని. అంతకంటే మంచి వుద్యోగం వెతకటమే మంచిదేమో!' అన్నాడు. నేను చిన్నబోయాను. నేను ఎంతో సంతోషంగా చెప్పిన విషయం ఆయన్లో ఆమోదాన్ని పొందలేకపోయిందే అని బాధపడ్డాను.

'పోనీ మీరు చెప్పండి' అన్నాను కష్టంగా.

'చెప్తాగా...... తొందర పడకండి. నేను రేపు మద్రాసు వెళ్తున్నాను. రాంగానే చెప్తాను. మున్ముందు ఆరంభించవచ్చు' అన్నాడు. నేను శెలవు తీసుకున్నాను. మొత్తంమీద పెద్ద చిక్కే వచ్చింది నాకు. ఆయన చెప్పినవి నాకు నచ్చవు. నాకు తోచినవి ఆయనకు నచ్చటం లేదు. అయితే ఆయన మాటలధోరణి చూస్తే నాకెంతో సహాయం చేయవల్సినవాడి మోస్తరుగా వుంది. మొత్తంమీద చాలాకాలం గడించినా యిద్దరికీ ఆమోదమయిన వ్యాపారం అంటూ దొరకలేదు. నేను ఆయన్ని వదలిపెట్టనూ లేను.

నేను తర్వాత రెండుసార్లు ఆయన ఆఫీసుకు వెళ్లాను. రామ్మూర్తిగారు మద్రాసు నుంచి తిరిగి రాలేదు. యీ రెండుసార్లూ నన్ను ఆఫీసు మేనేజరు మర్యాదగా పలకరించేవాడు. నవ్వుతూ మాట్లాడేవాడు. బహుశా నేను రామ్మూర్తిగారి బంధువు అని అనుకుంటున్నాడను కున్నాను.

మూడోసారి వెళ్లాను.

'ఆయన యింకా రాలేదు' అన్నాడు మేనేజరు. నన్ను కూర్చోమన్నాడు. కాఫీకోసం కుర్రాణ్ణి పంపించాడు.

'వద్దండీ' అన్నాను.

'ఫర్వాలేదు'

'ఆయన రావాల్సిందే యీ పాటికి ఎందుకనో ఆలస్యమయింది' అన్నాను.

'పస్తు కొవడ్గుటండీ ఎన్ని వ్యాపారాలు అందులో వ్యాపకం ఎక్కువ పెట్టుకునే మనిషి' అన్నాడు

నే నేం మాట్లాడాలో నాకు తోచటం లేదు.

కొంచెం సందేహంగా ఆయనే 'పాపం.. చాలాసార్లు తిరుగుతున్నారు' అన్నాడు. అతని మాటల వాలకాన్ని బట్టి నే నెందుకోసం తరచుగా వస్తున్నానో కనుక్కోవల్సిన ఆతుర్దా ఆయన కున్నట్టు కనిపించింది.

'ఏమీ లేదండి...ఆయన నన్ను వ్యాపారంలో ప్రవేశపెట్టా నన్నారు' అన్నాను.

'యింకా ప్రవేశించలేదా!' అన్నాడు.

'యింకా ఏదీ తేలందే' అన్నాను.

'తేలేదేమిటి...వ్యాపారానికి ఒకటని ఏముంది! ఏదయినా వొకటే...యీపాటికి కిటుకు గ్రహించే వుంటా రను కున్నాను' అన్నాడు.

'అంటే'

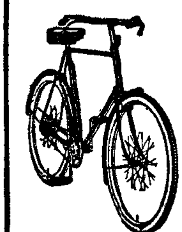
'ఏమీ లేదు. యిప్పుడు మిమ్మల్ని యిన్నాళ్ళనుంచీ ఆయనచుట్టూ తిప్పుకోగల్గుతున్నారా ఆయన, అట్లాగే మీరూ మీ చుట్టూ ఒక పదిమందిని తిప్పుకోగలిగితే చాలు. యిందులో రామ్మూర్తిగారు సిద్ధహస్తులు. మీరు ఏ వ్యాపారమయినా విజయంగా చేసుకోవచ్చు. చదువుకున్నవారు మీ కివో తెలియక...' అన్నాడు సిగిరెట్టు ముట్టిస్తూ.

యీ రహస్యం అర్థమయింది. నిజం కూడా అంతే. నేను యింతమాత్రం—పైగా చదువుకున్నవాడినయి వుండి కూడా—కనుక్కోలేకపోయినందుకు చాలా అభిమానం వేసింది. ఎందుకనో నాలో నాకు వణుకుపుట్టింది. అవతల మేనేజరు ఏం చెప్తున్నాడో కూడా వినే పరిస్థితిలో లేను. నేను బయట పడ్డాను.

తర్వాత రామ్మూర్తిగారికోసం నేను వెళ్ళనే లేదు. ఆయన మద్రాసునుంచి తిరిగి వచ్చాడో లేదో కూడా తెలీదు.

★

కొత్త సైకిళ్లు



తొందరలకు సైకిళ్లను వాయిదాల పద్ధతిమీద కొనండి. సరికొత్త సరుకులు విదేశపు ప్యాకింగు 1952 మార్చి 31 లోగా మీ ఆర్డరు యిచ్చి అపూర్వమైన ఈఅవకాశమును వినియోగించుకొనండి సైకిళ్లు కొవలసినవారు ఈ అవకాశమును పోగొట్టుకొనకూడదు.

మొదట 25% చెల్లించి మిగతా సొమ్ము ప్రతినెల అయిదు సమాన వాయిదాలలో చెల్లించవలెను.

హిండ్ సైకిల్	...	రు. 155/-
ఇంగ్లిష్	...	రు. 185/-
ఫిలిప్సు	...	రు. 280/-
హెర్క్యులెస్	...	రు. 285/-
బి. ఎస్. ఏ.	...	రు. 250/-
రాలీ	...	రు. 365/-

వెంటనే మీకు కావలసిన సైకిలుకు ఆర్డరుపంపండి. మీ పూర్తి అడ్రెసు, దగ్గర రైల్వే స్టేషను వ్రాయండి. కొత్త డన్లప్ టైర్లు ట్యూబులతో కొత్త సరుకులకు గ్యారంటీ యివ్వబడును. షరతుల ప్రకారం డెలివరీ చేయబడును.

MIDLAND TRADING Co.Ltd.

P. Box 16605, Calcutta 4.