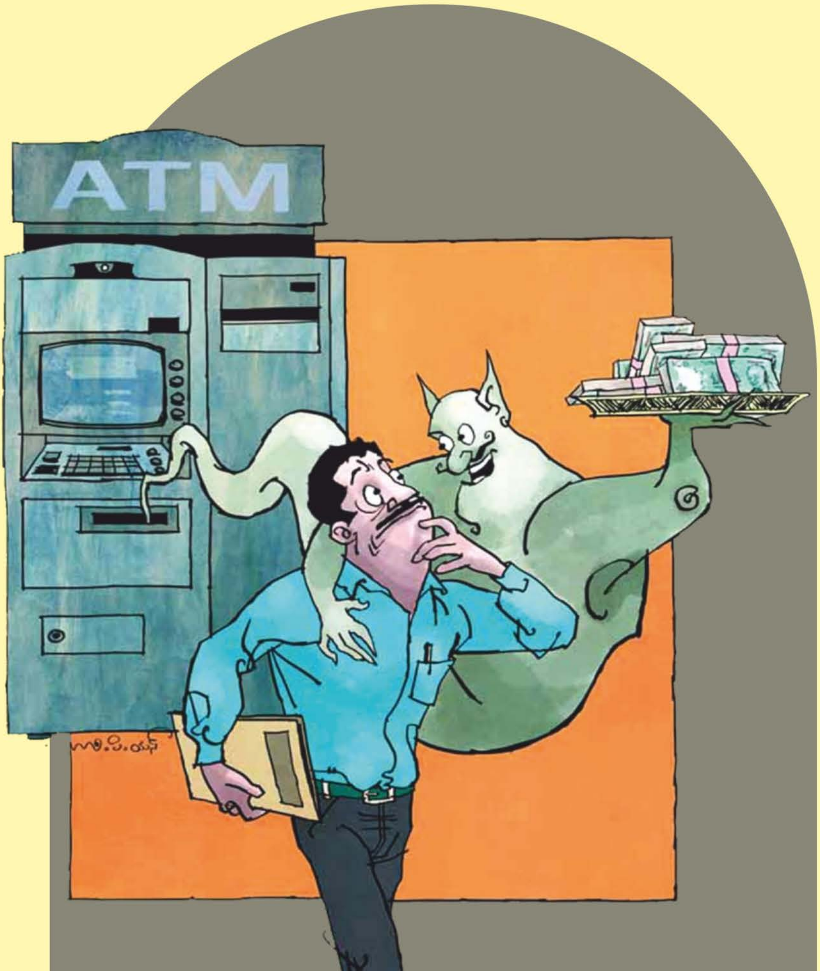
రూపాయి

చెప్పిన

బేతాళ కథలు

అక్కిరాజు సత్యప్రసాద్



రూపాయి

చెప్పిన

బేతాళ కథలు

అరిపిరాల సత్యప్రసాద్

ప్రచురణలు

రూపాయి చెప్పిన బేతాళ కథలు
(ఆంధ్రభూమి వారపత్రిక శీర్షిక)
అరిపిరాల సత్యప్రసాద్

మొదటి ముద్రణ
డిసెంబర్ 2018

పబ్లిషర్స్ : **జ్ఞ ప్రచురణలు**

కవర్ పెయింటింగ్ : **పీ.యస్.చారి**

కవర్ డిజైన్ : **మహి బెజవాడ**

లే-అవుట్ : **ఝాన్సీ నల్లమెల్లి**

కంపోజింగ్ & బుక్ మేకింగ్
ఆర్టియో క్రియేటివ్ ఏజెన్సీ
www.artioadvertising.com

ముద్రణ : **హిమాలయా గ్రాఫిక్స్**

కాపీలు
అన్ని ప్రముఖ పుస్తక కేంద్రాలు
www.amazon.in
e-book : www.kinige.com

₹ 150/-

rupeebethal@gmail.com
Ph: 70955 59982

Visit us on or scan the code below

ఐశ్వర్యాభివృద్ధిరస్తు!

అభినందనలతో...

ఎవరీ బేతాళుడు? ఏమా కథ?

డబ్బులు లేని ప్రపంచాన్ని ఊహించగలరా? అసాధ్యం.

డబ్బులు లేకుండా బ్రతకగలరా? అసాధ్యం.

దేవుడు మనిషిని సృష్టిస్తే, మనిషి డబ్బుని సృష్టించాడు. ఆ డబ్బు మహాత్యం ఎంత గొప్పదంటే అది లేకుండా మనిషి పుట్టడం సాధ్యం కాదు. చావటం కూడా సాధ్యం కాదు. మధ్యలో బతకడం ఎలాగూ డబ్బు మీదే ఆధారపడి వుంటుంది.

అయితే కొంతమంది వుంటారు. కోట్లకు పడగలెత్తి వుంటారు. డబ్బులకు కొదవే వుండదు. వాళ్ల తాతలో, తండ్రులో సంపాదించి ఇచ్చి వుంటారు. కొంతమంది స్వయంకృషితో సంపాదించుకొని వుంటారు. వాళ్లు ఎంత ఖర్చుపెట్టినా తరగని సంపద వుంటుంది.

ఈ పుస్తకం వాళ్లకోసం కాదు.

ఇంకొంతమంది వుంటారు. డబ్బు వుందా లేదా అన్ని చింత లేదు. ఈ రోజుకి కడుపు నిండితే చాలు. డబ్బు పాపిష్టిది అంటుంటారు. డబ్బు ఒక్కటే ప్రధానం కాదంటుంటారు. మహానుభావులు.

వాళ్లకి కూడా ఈ పుస్తకం పనికిరాదు.

ఇక మిగిలినవాళ్లు ఇటు సర్వసంగ పరిత్యాగులూ కాదు, అటు కోటీశ్వరులూ కాదు. మీరు, నేను. మనలాంటివాళ్లు. మధ్యతరగతి విక్రమార్కులు.

వాళ్ల కోసమే ఈ పుస్తకం. మీ కోసమే ఈ పుస్తకం.

మనం అందరం మధ్యతరగతి విక్రమార్కులం. పట్టువదలకుండా రూపాయి రూపాయి కూడబెట్టి గుండెకి దగ్గరగా జేబులో పెట్టుకుంటాం. రోజు వారీ ఖర్చులు, నెలవారీ పద్దులు, వగైరాలు అన్నీ దాటుకుంటూ చివరికి ఎంతో కొంత

దాచుకోవాలని అనుకుంటూ వుంటాము. కానీ జరిగేదేమిటి? నెలంతా కష్టపడి సంపాదిస్తాం. అందులో కొంత ఖర్చు చేస్తాం. అవసరమైతే అప్పు చేస్తాం. నెలాఖరులో ఏ.టీ.యం.లో వంద కన్నా తక్కువ బాలన్స్ మిగుల్చుకోని వచ్చే నెల జీతం కోసం ఎదురుచూస్తుంటాము. దాచిపెట్టడం ఎక్కడ తప్పిపోయిందో గుర్తు కూడా వుండదు. ఇలాంటి మనందరి కోసమే ఈ పుస్తకం

గమనించారా - సంపాదించడం. ఖర్చుపెట్టడం. దాచిపెట్టడం. ఈ మూడు రకాలుగానే డబ్బు మన చుట్టూ తిరుగుతూ వుంటుంది. ఈ మూడింటి కోసమే మనం డబ్బు చుట్టూ తిరుగుతుంటాము. ఈ మూడింటిని ఇంకొంచం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే మనకి మరో విషయం అర్థం అవుతుంది. దాచిపెట్టుకునేది ఎందుకు? ఆలోచించండి. భవిష్యత్‌లో ఏదో ఖర్చుకి ఉపయోగపడాలనే కదా? అంటే ముందు ముందు రాబోయే ఖర్చుకి సిద్ధపడటమే దాచుకోవడం. ఈ రకంగా చూస్తే సంపాదించడం, ఖర్చుపెట్టడం, ఖర్చుపెట్టడానికి సిద్ధపడటం అనే మూడు విషయాలే డబ్బుతో మనకి వున్న అనుబంధం.

సంపాదించడం, ఖర్చుపెట్టడం అనే రెండే లావాదేవీలు వుంటే ఇంత పుస్తకం రాయాల్సిన అవసరం వుండేది కాదు. ఖర్చుపెట్టడానికి సిద్ధపడటం. ఈ మూడో దానితోనే చిక్కంతా. మన భవిష్యత్తు, మన పిల్లల భవిష్యత్తు బాగుండాలనే డబ్బు కూడబెడతాం. కారు కొనుక్కోవాలని, ఇల్లు కొనుక్కోవాలని, పిల్లలకి వాళ్లు కోరుకున్న చదువులు చెప్పించాలని, రంగరంగ వైభవంగా పెళ్లి జరిపించాలని, వృద్ధాప్యంలో ఒకరి దగ్గర చెయ్యి చాచాల్సిన అవసరం లేకుండా జీవించాలని కోరుకుంటాం. ఇలాంటి భవిష్యత్ అవసరాలకు డబ్బు దాచిపెడతాం. ఆ సందర్భం వచ్చినప్పుడు ఖర్చుపెడతాం.

చెప్పొచ్చేదేమిటంటే - సంపాదించడం అవసరం. ఖర్చులు అనివార్యం. సంపాదించిన డబ్బుని ఖర్చులు వచ్చేదాకా దాచుకోవడం వివేకం. కానీ ఎక్కడ దాచిపెట్టాలి? చుట్టూ చూస్తే బ్యాంకులు, పోస్టాఫీసులు, చిట్ ఫండ్ కంపెనీలు, మ్యూచువల్ ఫండ్స్, స్టాక్ మార్కెట్, ఇన్సూరెన్స్, బంగారం, రియల్ ఎస్టేట్! ఇలా ఎన్నో దారులు తెలియని ఆర్థిక కీకారణ్యాలు. ఎక్కడ డబ్బు పెడితే ఏమౌతుందో తెలియని అయోమయాల పద్మవ్యూహాలు. వీటన్నింటికి తోడు మోసం చేసే మహామాయగాళ్లు. అప్పులిస్తామని పిలిచే అందమైన అప్సరసలు. వీళ్లని నమ్మి గుహలోకి వెళ్లామా... బయటికి దారి తెలియక ఇరుక్కుపోతాం! నష్టపోతాం.

అలా నష్టపోకుండా వుండాలంటే ఆర్థిక విషయాలు తెలుసుకోవాలి. మార్కెట్‌లో వున్న వివిధ పథకాల తీరుతెన్నులు, లాభావకాశాలు తెలియాలి. దురదృష్టవశాత్తు ఏ పాఠశాలలోనూ ఇవి బోధించరు. జీవితం అనుభవం అనే పాఠాలతో మాత్రమే బోధిస్తుంది. చేతులు కాలి వయసు మీద పడ్డ తరువాత ఆ విజ్ఞానం అంతా మరో తరానికి పంచడానికి తప్ప స్వయంగా ఉపయోగించడానికి పనికిరాదు. చిత్రమేమిటంటే అలా వయసు మీద పడి, విజ్ఞానం సంపాదించిన వాళ్లు కూడా తమ బిడ్డలకి ఈ సంగతులేవీ బోధించరు. అందుకే అలాంటి విజ్ఞానాన్ని ఒకచోట చేర్చే పుస్తకం తయారు చెయ్యాలని అనుకున్నాను.

ఇలాంటి సంగతులు చెప్పడం చాలా కష్టం. కాల్పనిక సాహిత్యం (ఫిక్షన్)లో వుండే చదివించే గుణం ఈ సబ్జెక్ట్‌లో వుండదు. అందుకే క్లిష్టమైన ఆర్థిక విజ్ఞానాన్ని సరళంగా చెప్పేందుకు విక్రమార్క బేతాళ కథల పద్ధతిని ఎంచుకున్నాను. ప్రతి ఆర్థిక సూత్రాన్ని ఒక కథలా చెప్పాను. ఆ కథకు చివర్లో ఒక బేతాళ ప్రశ్న, అందుకు మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పే సమాధానం, ఆ సమాధానంలో ఒక ఆర్థిక పాఠం. ఇదే వరుసలో నలభై కథలు ఇందులో కూర్చాను. ఇందువల్ల రెండు ఉపయోగాలు. మొదటిది చదివేటప్పుడు సులభంగా చదువగలుగుతారు. ఆర్థిక పాఠం అర్థమైనా కాకపోయినా చిక్కుముడి వేసే బేతాళుడు, ముడి విప్పే విక్రమార్కుడి కోసమైనా చదువుతారు. రెండోవది - చదివిన కథ గుర్తుంటుంది. దాని వెంటే ఆర్థిక పాఠం గుర్తుకువస్తుంది. తద్వారా కొంతమందికైనా ఏం చెయ్యాలో, ఏం చెయ్యకూడదో అర్థమౌతుంది. కష్టంగా వుండే ఆర్థిక విషయాల కన్నా తమాషాగా వుండే కథలు త్వరగా గుర్తుకువస్తాయి. ఇప్పటి టీనేజ్ పిల్లలకు, ఇప్పుడిప్పుడే ఉద్యోగాలలో చేరిన కుర్రకారుకు జటిలమైన సూత్రాలు నేర్చుకునే తీరుబడి, ఆసక్తి రెండూ లేవు. సరదాగా చదివేసే కథల రూపంలో వుంటే వాళ్ళు కూడా చదువుతారని మరో ఆశ. అలా ఈ పుస్తకానికి ఒక ప్రయోజనం చేకూరుతుందని నమ్మకం. అలాంటి ప్రయోజనం వుందని మీకు కూడా అనిపిస్తే పదిమందికి చెప్పండి. మీ పిల్లలకి ఈ పాఠాలు నేర్పండి. ఈ పుస్తకాన్ని మీకు నచ్చిన వారికి బహుమతిగా ఇవ్వండి. ఎక్కడైనా తప్పులున్నాయని అనిపిస్తే నాకు చెప్పండి.

చివరిగా ఒక్క మాట -

ఇందులో వున్న ఆర్థిక పాఠాలన్నీ నేను పాటిస్తున్నానని కాదు. నేను కూడా నేర్చుకుంటున్నాను - కొన్న నేను చేసిన ఉద్యోగాల కారణంగా. కొన్ని నాకు ఈ విషయాల పైన వున్న ఆసక్తివల్ల. ఇందులో కొన్ని విషయాలు నేను పాటించకపోవడం వల్ల నష్టపోయిన సందర్భాలు కూడా వున్నాయి. అది కూడా పాఠమే. అనుభవమే. మరొకరు మళ్లీ అదే తప్పు చెయ్యకుండా వుండటానికి నా అనుభవం వాళ్లకి పాఠం కావాలన్నదే నా ప్రయత్నం. కాబట్టి ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించిన జ్ఞానాన్ని సంపాదించుకునేందుకు ఈ పుస్తకాన్ని ఒక మార్గంగా చూడండి. తెలుసుకోండి. మీ ఆసక్తిని బట్టి, అవకాశాన్ని బట్టి ఇంకా విస్తృతంగా వివరాలు తెలుసుకోండి. సరైన ఆర్థిక నిర్ణయాలతో కుబేరకటాక్షం పొందండి.

ఐశ్వర్యాభివృద్ధిరస్తు!

ఆర్థిక విషయాల గురించి రాస్తూ రుణపడిపోయాను లాంటి మాటలు మాట్లాడకూడదు కాబట్టి సింపుల్‌గా...

థ్యాంక్స్

ఆంధ్రభూమిలో ప్రచురించిన ఏ.యస్. లక్ష్మి గారికి

అభినందించిన 'మనిపర్స్' వంగా రాజేంద్రప్రసాద్ గారికి

పీ యస్ చారి, తేజ్, లావణ్య, మహి బెజవాడ, అక్షర సీత, ఝాన్సీ

టి. చంద్రశేఖర రెడ్డి లకు

నా టైమ్ నాకు కల్పించే శ్రీలక్ష్మి, మౌక్తిక, ఆదివేద్ లకు

ఈ సంగతులన్నీ నేర్చుకోడానికి ఉపయోగపడిన నా ఉద్యోగాలన్నింటికి

ఇంటర్నెట్ కి

వయా ఫిన్ సర్వ్ జగదీష్ రామడుగు మరియు తోటి ఉద్యోగులకి

***

అర్థం చేసుకోవడం - అర్థం అయ్యేలా చెప్పడం
నేర్పించిన గురువు కే.వి. రాజు గారికి నమస్కరిస్తూ

రూపాయి చెప్పిన బేతాళ కథలకు ముందు కథ

అనగనగనగా ఓ ఊరు. ఆ ఊరి పేరు అలకాపురి. ఆ ఊరికి ఉత్తరాన వున్న ఓ పెద్ద రాజభవనం. ఆ భవనంలో దివ్యమణి ఖచితమైన గోడలతో, సర్వాలంకారాలతో భవ్యమైన మందిరం. ఆ మందిరంలో బంగారు రత్నసింహాసనం. ఆ సింహాసనంపైన ఆసీనుడై వున్నాడు ఆ రాజ్యపు రాజు. ఆయన పేరు కుబేరుడు.

కుబేరుడు కూర్చున్న సింహాసనం పక్కనే ఓ హంసతులికా తల్పం వుంది. ఆ తల్పం పైన వయ్యారంగా కూర్చోని భర్తని పరిశీలిస్తోంది చంద్రరేఖ. కుబేరుడు తన చేతిలో వున్న రత్నపాత్రలోని రత్నాలను గుప్పిటతో తీసి మళ్లీ ధారగా అందులోకే జారవిడుస్తున్నాడు. మధ్యమధ్య అసహనంగా కదులుతున్నాడు. పెదవి విరుస్తున్నాడు. పెద్దగా నిట్టూరుస్తున్నాడు.

“స్వామీ... ఎందుకు అంత చిరచిర లాడుతున్నారు. అప్పుడెప్పుడో రావణుడు మీ నగరాన్ని ఆక్రమించినప్పుడు కూడా ఇంత కలవరపడలేదే. ఇప్పుడేమైందని ఇంతగా మధనపడుతున్నారు?'' అడిగింది చంద్రరేఖ.

కుబేరుడు తల ఎత్తి ఆమె వైపు చూశాడు. రాసిపోసిన బంగారు వరహాలలా మెరిసిపోయే సౌందర్యరాశి చంద్రరేఖ. అంత సౌందర్యాన్ని చూసినా అతనిలో కలవరపాటు తగ్గలేదు. చంద్రరేఖ అనూనయంగా దగ్గరకు వచ్చి-

“ఏమిటి స్వామీ... ఈ వారం ఏడుకొండలస్వామి వడ్డీ ఇవ్వలేదా?” అంటూ ప్రశ్నించింది.

“శ్రీనివాసుడు వడ్డి కట్టకపోవటం కలియుగంలో జరగదు దేవీ.. నేను ఆలోచిస్తున్నది ఆయన గుండెల్లో వున్న లక్ష్మీదేవి గురించి” అన్నాడు సాలోచనగా.

“లక్ష్మీదేవి గురించా? ఆమె గురించి ఆలోచించడానికి ఏముంది?” ఆశ్చర్యపోయింది ఆవిడ.

“ఏమిటా? ఆమెకూ నాకూ వున్న చుట్టరికం గమనించావా? ఇద్దరం డబ్బుకు సంబంధించిన వాళ్లమే... కానీ ఆమెను కొలిచినంతగా నన్ను ఎప్పుడైనా ఏ మానవుడైనా కొలవటం చూశావా?”

“ఓహో... అయితే అసహనానికి కారణం అసూయా?”

“శివశివ... నువ్వు తప్పుగా అర్థం చేసుకున్నావు రేఖా... నేను అసూయపడటంలేదు. మానవుని అమాయకత్వం చూసి జాలి పడుతున్నాను.”

“ఇందులో అమాయకత్వం ఏముందట?” అడిగింది చంద్రరేఖ.

“ఏమిటా? ధనలక్ష్మి కటాక్షం కోసం ప్రతి మానవడు ప్రార్థిస్తాడు. పరితపిస్తాడు. ఇంకా ఇంకా డబ్బు కావాలని శ్రమిస్తాడు. ఒక వేళ ఆ అమ్మవారి కటాక్షం కలిగి సంపాదన పెరిగిందే అనుకో! డబ్బులు కనకధారగా కురిశాయే అనుకో! ఆ తరువాత ఏమౌతుంది?”

“ఏముంది కోటీశ్వరుడౌతాడు... అతని తరువాత తరతరాలు ఘనంగా బతుకుతారు”

“అలా జరగటంలేదే... ఒక్కసారి భూలోకం వైపు చూడు. లక్షల రూపాయలు లాటరీ బహుమతి పొందినవాళ్లు కూడా ఒక తరం తిరిగేసరికి మళ్లీ పేదవారిగా మిగిలిపోతున్నారు, ఏదో రకంగా రేట్లు పెరిగి పొలాలనీ, స్థలాలని అమ్ముకున్నవాళ్లు ఆ డబ్బునంతా వృథాగా ఖర్చు పెట్టి మళ్లీ మొదటికే వస్తున్నారు” ఆవేశంగా చెప్పాడు కుబేరుడు.

"అవును నిజమే... అంతెందుకు నెల నెల జీతం, సంవత్సరానికి ఒకసారి బోనస్‌లు, ఇంక్రిమెంట్లు వస్తున్నా, వయసు మీద పడేసరికి ఏమీ చేయలేక, చేతిలో డబ్బులేక ఇబ్బందులు పడుతున్నారు'' అంది ఆమె కాస్త బాధపడుతూ.

"అవును దేవీ, అదే నా బాధ. అందరూ సంపాదననిచ్చే ధనలక్ష్మిని కొలుస్తున్నారేకానీ సందనిచ్చే నన్ను తల్చుకోవటంలేదు.''

"సంపాదన ఏమిటి? సంపద ఏమిటి? కొంచెం అర్థం అయ్యేలా చెప్పండి స్వామీ''

"సంపాదన అంటే ఆర్జించేది. కష్టజీవులకి కూలి, ఉద్యోగం చేసేవారికి జీతం, వ్యాపారం చేసేవారికి లాభం అన్న పేరుతో డబ్బు చేతిలో పడుతుంది. ఇదే సంపాదన. ఆ డబ్బుని ఏం చేస్తారనేదానిబట్టి సంపద ఏర్పడుతుంది. వచ్చిన సొమ్ముని వచ్చినట్లే ఖర్చుపెడితే చివరకు మిగిలేదేమీ వుండదు. అదే సొమ్ముని పొదుపు చేసి, కొంత పెట్టుబడి చేసి దాచుకుంటే ఆ డబ్బు మరికొంత డబ్బుని సంపాదిస్తుంది. అలా వచ్చిన డబ్బు ఇంకొంత డబ్బుని తెచ్చిపెడుతుంది. అలా ఏర్పడిన డబ్బు, ఆస్థి వీటన్నింటిని కలిపి సంపద అనవచ్చు. సంపద సాధించడంలో మొదటి మెట్టు మాత్రమే సంపాదన. సంపాదనతోనే తృప్తిపడితే సంపద సాధించలేరు''

''అయితే స్వామీ ఇప్పుడు డబ్బు సంపాదిస్తున్నవాళ్లంతా సంపద కూడబెట్టడంలేదా?''

"మంచి సంపాదన వున్నవాళ్లు చాలామంది వున్నారు. కానీ దాన్ని సంపదగా మార్చుకునేవాళ్లు చాలా తక్కువగా వున్నారు. మనకి కోటీశ్వరులుగా కనిపించే వాళ్లంతా ధనవంతులు కాదు. చిన్న జీతం సంపాదిస్తున్నా అందులోనే ఖర్చులను సర్దుకోని డబ్బుల్ని తెలివిగా కూడబెట్టినవాడే ధనవంతుడు. ఉన్న డబ్బంతా ఖర్చు చేసే కోటీశ్వరుడు పేదవాడిగా మారడం ఎలా సాధ్యమో, చిన్న జీతగాడు క్రమంగా కోటీశ్వరుడుగా మారడం కూడా అలాగే సాధ్యం''

"అదెలా ఇంకొంచెం వివరంగా చెప్పరూ..''

“రూపాయిలు కాసే చెట్లు వున్నాయి అనుకో. ముందు నాటడానికి నాణ్యమైన విత్తనం లాంటి విత్తాన్ని మిగుల్చుకోవాలి. విత్తనాన్ని నాటబోయేముందు భూమి సారాన్ని అర్థం చేసుకున్నట్లే ఆర్థిక సంస్థలను అర్థం చేసుకోవాలి. నాటిన రూపాయికి ప్రణాళిక అనే నీరు పోయాలి, ఆర్థిక విజ్ఞానం అనే ఎరువులు వేయాలి, కాలం అనే ఎండను తగలనివ్వాలి, చెట్టు పెరిగి డబ్బుల కాపు వచ్చేదాకా ఓర్పుగా ఎదురుచూసి కోత కోసుకోవాలి. కోసిన కాసుల్ని మళ్లీ నాటాలి. ఇలా చేసుకుంటూ పోతే ఎంత తక్కువ సంపాదించినా కోటీశ్వరుడిగా మారవచ్చు..”

“హమ్మయ్యో... ఇన్ని సంగతులే? ఇవన్నీ సామాన్య మానవుడికి ఎలా తెలుస్తాయి? వీటిని అర్థం చేసుకునేంత తీరిక, ఓపిక అన్నింటినీ మించి జ్ఞానం ఎలా వస్తుంది? అసలు ఇలా తెలుసుకున్న మానవులు ఎవరైనా వున్నారా?” అంటూ ప్రశ్నలు సంధించింది చంద్రరేఖ.

“అదే కదా నా దిగులు దేవీ... ఈ మానవులకు ఇవన్నీ తెలుసా లేదా అన్నదే తెలియటంలేదు” మళ్లీ కలవరపడ్డాడు కుబేరుడు.

“అయితే పరీక్షించండి” చప్పున అందించింది చంద్రరేఖ

“అదే ఎలా?”

“వున్నారుగా మీ అనుచరగణం” అంది దెప్పుతున్నట్లు. కుబేరుడి ముఖం వెలిగిపోయింది.

“సరిగ్గా చెప్పావు దేవీ... ఇప్పుడే పిలుస్తాను...” అంటూ లేచి గుండెనిండా గాలి పీల్చి గట్టిగా అరిచాడు - “రూపీబేతాళా..” అని.

ఒక్కసారి గలగల మన్న కాసుల శబ్దంతో రూపీబేతాళుడు ప్రత్యక్షమయ్యాడు. అప్పుడే ముద్రించిన కొత్తనోటులా తళతళలాడుతున్నాడు.

“ఏమి ఆజ్ఞ దేవరా” అన్నాడు వినయంగా చేతులు జోడించి.

“బేతాళా... వెంటనే భూలోకానికి వెళ్ళు. కోటీశ్వరుడు కావాలని కలలు కంటున్న ఒక మానవుడిని కలువు. అతని ఆర్థిక జ్ఞానాన్ని పరీక్షించు. అవసరమైతే సలహాలు ఇవ్వు. నిజంగా కోటీశ్వరుడు అవడానికి అతని చేస్తున్న ప్రణాళికలేమిటి?

ప్రయత్నాలేమిటి? అవి నిజంగానే ఫలిస్తాయా? ఇవన్నీ తెలుసుకోని మా దగ్గరకు తిరిగిరా'' అంటూ ఆదేశించాడు కుబేరుడు. బేతాళుడు తల ఊపాడు కానీ ఏదో సంశయిస్తూ అక్కడే నిలబడ్డాడు. కుబేరుడు కదలవేం అన్నట్లు చూశాడు.

"దేవరా... ఇన్ని కోట్లమంది వున్నారు. అవకాశం వుంటే ప్రతి ఒక్కడూ కోటీశ్వరుడు కావాలనే కోరుకుంటాడు. అలాంటప్పుడు ఎవరిని కలవమంటారు? మీరే చెప్పండి దేవరా'' అన్నాడు.

కుబేరుడు సాలోచనగా తల వూపి, దివ్యమంత్రమేదో పఠించి భూలోకం వైపు కుడిచేతి చూపుడు వేలుని చూపించాడు. కుబేరుడు చూపించిన వైపే దృష్టి సారించారు బేతాళుడు, చంద్రరేఖ.

"అతనే మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు. చిరు జీతగాడు. అయినా పేరుకు తగ్గట్టే పట్టువదలకుండా సంపద సృష్టించాలని ప్రయత్నిస్తూ వున్నాడు. అతన్ని కలిసి నేను చెప్పినట్లు చెయ్యి..'' అజ్ఞాపించాడు కుబేరుడు.

బేతాళుడు కుబేరుడుకి నమస్కరించి, అక్కణ్ణుంచి మాయమై మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ప్రవేశించబోతున్న ఏటియం లోపలికి ముందే చొరబడి, అందులో వున్న కరెన్సీ నోట్లను ఆవహించి విక్రమార్కుడి రాక కోసం సిద్ధంగా వున్నాడు.

కుబేరుడు చెప్పిన పాఠం

సంపాదన వేరు సంపద వేరు. సంపాదన వచ్చేది అయితే సంపద నిలిచేది. తెలివైనవాళ్లు సంపాదని సంపదగా మార్చుకునేందుకు డబ్బు సహాయాన్నే తీసుకుంటారు. డబ్బుతో డబ్బు సంపాదిస్తారు. ఆర్థికంగా విజేతలౌతారు. ఇది తెలియని వాళ్లు ఆదాయం, ఆస్థి వున్నంతవరకూ గొప్పగా బతికి, చివరికాలంలో చితికిపోయి బాధపడతూ కూర్చుంటారు.

◆ ◆ ◆

అధ్యాయం ఒకటి:

ఆర్థిక అక్షరాభ్యాసం

రూపాయి చెప్పిన మొదటి బేతాళ కథ

తీర్థయాత్రలు - ఆస్తి పత్రాలు

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని మౌనంగా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న రూపీబేతాళుడు గొంతు సవరించుకున్నాడు.

"అహెూ మధ్యతరగతి విక్రమార్కా! నా పేరు రూపీబేతాళుడు. నేను ఈ డబ్బుని ఆశ్రయించి బతుకుతుంటాను. నువ్వు నన్ను ఏటీయం నుంచి డబ్బుతో సహా విత్ డ్రా చేశావు. నాకు అప్పజెప్పిన బాధ్యత ప్రకారం నీలో ఆర్థిక పరిజ్ఞానం ఎంత వుంది? ఆ పరిజ్ఞానంతో నువ్వు సంపద కూడబెట్టగలవా లేదా? అన్న విషయాలను పరీక్షించాలి. ఆ పరీక్షలో భాగంగా నీకు ఒక కథ చెప్తాను. విను," అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

రాజమండ్రిలో వరహాలరాజు అనే ఓ వ్యాపారవేత్త తన వ్యాపారాలను కొడుకులకు అప్పజెప్పి విశ్రాంతి తీసుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. అందుకోసం ఇద్దరు కొడుకులనీ, కోడళ్లని తన ఇంటిలో సమావేశపరిచాడు.

"చాలా కాలంగా మీ ఇద్దరిలో ఒకరిని కంపెనీకి ఎం.డి. ని చేసి, రెండో వ్యక్తిని అతని కింద సీ.ఈ.వో. గా వుండేట్టుగా చేయాలనుకుంటున్నాను. అయితే

ఎవరిని ఎం.డి. చెయ్యాలో నిర్ణయించడానికి మీ ఇద్దరికీ ఒక పరీక్ష పెడుతున్నాను. అదేమిటంటే మీరు ఇద్దరూ మీ మీ భార్యలను తీసుకోని మన ఇలవేల్పు అయిన వెంకటేశ్వరస్వామిని దర్శించుకోని, కాణిపాకం వినాయకుణ్ణి, తిరుత్తణిలో సుబ్రమణ్యస్వామిని చూసి, అన్నవరంలో సత్యనారాయణుడి వ్రతం చేసుకోని, శ్రీశైలంలో వున్న పాతాళగంగలో స్నానం చేసి తిరిగి ఇక్కడికి రావాలి. ఎవరైతే త్వరగా నేను చెప్పినట్లు చేసి నన్ను మెప్పిస్తారో వారికే ఈ వ్యాపారం ఇస్తాను. పురాణాలలో శివుడు తన కొడుకులలో ఎవరికి అధికారం ఇవ్వాలన్న సమస్య వచ్చినప్పుడు పెట్టిన పరీక్ష లాంటిదే ఇది కూడా.'' అని ముగించాడు.

వ్యాపారం ఇవ్వడానికి తీర్థయాత్రలకీ వున్న సంబంధం ఏమిటో అర్థం కాక నలుగురూ ఆశ్చర్యపోయారు. తరువాత అది పెద్దాయన చాదస్తం అని తీర్మానించుకోని, అయినా తప్పదు కాబట్టి ప్రయాణాలకు సిద్ధం అయ్యారు. చిన్నకొడుకు సోమయ్య అతని భార్య గీత ఆ రోజు సాయంత్రమే బయల్దేరితే, పెద్దకొడుకు రామయ్య, పెద్ద కోడలు సీత మరో రెండు రోజులు ఆగి ప్రయాణమయ్యారు. ఇద్దరికీ పాతికవేలు ఇచ్చి అవి పూర్తిగా ఖర్చుపెట్టాలని ఇంకో తిరకాసు పెట్టాడు వరహాలరాజు.

ఓ వారం రోజుల తరువాత ముందుగా సోమయ్య, గీత తిరిగి వచ్చేశారు. "చెప్పినవన్నీ చుట్టి వచ్చారా? అన్నీ చూసి ఇంత త్వరగా ఎలా రాగలిగారు?'' అంటూ వివరాలు అడిగాడు వరహాలరాజు.

"అన్నీ చూశాం నాన్నా. కారు అద్దెకు తీసుకున్నాం. తిరుపతిలో స్పెషల్ టికెట్ బ్లాకులో కొన్నాం, కాణిపాకం వెళ్ళాం, తిరుత్తణిలో ఏదో పండగ వుందని రష్ ఎక్కువగా వుంటే బయట నుంచే దర్శనం చేసుకున్నాం. మీరు పాతాళగంగలో స్నానం మాత్రమే చెప్పారు కాబట్టి దర్శనానికి పోలేదు. సాక్ష్యంగా ఇవిగో ప్రసాదాలు,'' అంటూ చేతికిచ్చాడు సోమయ్య.

"అంతే కాదు మామయ్యా... మేము వెళ్లే హడావిడిలో ఇంట్లో లైట్లన్నీ వేసి, మంచినీళ్ల ట్యాప్ తిప్పి వెళ్ళాము. దాంతో అపార్ట్మెంట్ వాళ్లు త్వరగా రమ్మన్ని ఒకటే ఫోన్లు. అందుకే ఇంత త్వరగా వచ్చాము,'' అని వివరంగా చెప్పింది అతని భార్య గీత. వీళ్లు వచ్చిన మర్నాడు రామయ్య, సీత కూడా వచ్చారు. రామయ్య

కూడా ప్రసాదాలు, తల్లి పేరు మీద సత్రాలలో కట్టిన డబ్బు రసీదులు చూపించాడు. అవి కాక మిగిలిన ఐదు వేలు తిరిగిచ్చాడు. ఆ మర్నాడు వరహాల్రాజు తన సంస్థలో అందరినీ పిలిపించి సమావేశం ఏర్పాటు చేశాడు.

"మిత్రులారా నా వారసుడిని ఎన్నిక చేయడానికి నేను పెట్టిన పోటీ ముగించుకోని నా ఇద్దరు కొడుకులు వచ్చారు. ఇద్దరిలో సోమయ్య నేను చెప్పిన ప్రతి ప్రదేశానికి నేను చెప్పిన వరుసలోనే వెళ్లి, నేను చెప్పినట్లే డబ్బు మొత్తం ఖర్చుపెట్టి తిరిగి వచ్చాడు. రామయ్య నేను చెప్పిన వరుసలో కాకుండా తన ఇష్ట ప్రకారం తిరిగాడు. ఇచ్చిన డబ్బులు మొత్తం వాడకుండా కొంత వెనక్కి తీసుకొచ్చాడు. అయినప్పటికీ నా వారసుడిగా రామయ్యనే ఎంపిక చేస్తున్నాను." అంటూ ముగించాడు.

ఈ కథని ఇక్కడిదాకా చెప్పి ఆపాడు బేతాళుడు.

"విక్రమార్కా... వరహాల్రాజు చేసిన పని ఏమన్నా సబబుగా వుందా? ఎవరు అన్ని ప్రదేశాలూ చూసి తన వద్దకు త్వరగా వస్తారో వారికి వ్యాపారాన్ని ఇస్తానని చెప్పినవాడు మాట తప్పి ఆలస్యంగా వచ్చిన రామయ్యకు పట్టం కట్టడం ఏమిటి? దీన్ని మనం మన సంపద సృష్టికి ఎలా అన్వయించుకోవాలి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పకపోయావో నెలాఖరులో ప్రయాణాలు పెరిగిపోయి అప్పుల పాలు కాగలవు జాగ్రత్త!!" అంటూ హెచ్చరిస్తూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడు నవ్వి - "బేతాళా! వరహాల్రాజు నిర్ణయం నాకేమీ ఆశ్చర్యం కలిగించడం లేదు. అతను తన కొడుకులలో వ్యాపారాన్ని నడపగలిగిన అర్హతలు వున్నాయో లేవో పరీక్షించడానికే ఇలాంటి పని అప్పజెప్పాడు తప్ప ఎవరు త్వరగా వస్తారని కాదు. ఇద్దరిలో సోమయ్య హడావిడి పడి ఏ విధమైన ప్రణాళిక లేకుండా వూర్లన్నీ తిరిగితే రామయ్య రెండు రోజులు వెచ్చించి ప్రణాళిక వేసుకోని ఆ ప్రకారమే వెళ్ళాడు. అందువల్లే అతని తండ్రి చెప్పిన వరుసలో కాకుండా ఖర్చు తక్కువయ్యే, సులభమైన మార్గంలో ప్రయాణించాడు. కేవలం ప్రణాళికా లోపం వల్లే సోమయ్య వున్న డబ్బునంతా ఖర్చుపెడితే, రామయ్య ప్రణాళికతో దాన ధర్మాలు కూడా చేసి ఇంకా మిగిల్చి వెనక్కు తేగలిగాడు. నాకు తెలిసి సోమయ్య తండ్రి ఇచ్చిన డబ్బు కాక సొంత డబ్బు కూడా కొంత ఖర్చుపెట్టి వుంటాడు. అవన్నీ కాక అపార్ట్మెంట్లో కరెంటు బిల్లు వగైరా దుబారా అదనం.

ప్రణాళికతో వెళ్ళిన రామయ్య టికట్లు ముందే తీసుకోని ఆదా చేసి వుంటాడు; ఒక వరుసలో ప్రయాణం చేయడం వల్ల సమయం, డబ్బు రెండూ ఆదా చేసి వుంటాడు. అంతేకాదు సోమయ్య బయల్దేరిన వారం రోజులకు తిరిగివస్తే రామయ్య రెండు రోజుల తరువాత బయల్దేరి సోమయ్య వచ్చిన మర్నాడే వచ్చాడు. అంటే సోమయ్యకి అన్ని క్షేత్రాలు తిరగడానికి పట్టిన సమయం ఏడు రోజులు అయితే రామయ్యకు పట్టిన సమయం అంతకన్నా ఒకరోజు తక్కువ. ఇవన్నీ పరిశీలించే వరహాలరాజు ముందు చూపు వుండి, ప్రణాళికాబద్ధంగా నడుచుకునే రామయ్యకు వ్యాపారం అప్పజెప్పాడు.

ప్రణాళిక ప్రయోజనాన్ని వ్యక్తిగత ఆర్థిక విషయాలకు కూడా ఆపాదించవచ్చు. ఎవరికైనా జీవితంలో ఎదిగే కొద్ది ఆశలు, కోరికలు కూడా పెరుగుతాయి. సామాన్యంగా పెరిగే జీతం కన్నా మనసులో కోరికలు త్వరగా పెరుగుతుంటాయి. దానికి తోడు ధరల పెరుగుదల వల్ల కోరికల ఖరీదు పెరుగుతూ వుంటుంది. దాంతో తీరని కోరికల లిస్టు కూడా పెరుగుతుంది. అలాంటప్పుడే అప్పులు చేయాలనిపిస్తుంది. ఆ విధంగా కోరికలు తీర్చుకునే క్రమంలో అతి ముఖ్యమైన భవిష్యత్ ఖర్చులకి డబ్బు కూడబెట్టడం మర్చిపోతారు. ఆ భవిష్యత్ ఖర్చు పెట్టాల్సిన రోజు కావాల్సినంత సంపద లేక అప్పులు పెంచుకుంటారు. అందువల్ల ప్రణాళికాబద్ధంగా ఖర్చుని నియంత్రించుకోవడం, పొదుపుని పెంచుకోవడం అవసరం. ప్రయాణమైనా, ఆర్థిక విషయాలలో అయినా ప్రణాళిక వేసుకునే వాళ్ళే లాభపడతారు. ప్రణాళిక లేని వారు సోమయ్యలాగా వ్యర్థమైన ఖర్చులు పెడుతూ, అప్పులు చేస్తూ నష్టపోతారు.

ప్రతి మనిషికీ వుండే ప్రస్తుత కోరికల నుంచి భవిష్యత్ అవసరాల వరకు అంచనా వేసుకోవడం, ఆ మనిషి ఎంత రిస్క్ తీసుకోగలడో పరిగణిస్తూ ఆదాయాన్ని ఖర్చుగా, పొదుపుగా, పెట్టుబడిగా విభజించే ఆయుధమే "వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళిక". ఇలాంటి ప్రణాళిక ద్వారా ముందు ముందు ఏ ఖర్చులు వుంటేయో, వాటికి ఇప్పటి నుంచే ఎంత దాచిపెట్టాలో, ఎలా దాచి పెట్టాలో తెలుస్తుంది. అలా దాచిపెట్టాలని అనుకున్నప్పుడు దృష్టి ఖర్చుల వైపు వెళ్తుంది. అనవసరపు ఖర్చులు తగ్గించుకోని ఆదాయాన్ని ఆదా చేసే ఆలోచన వస్తుంది.

ఇప్పుడు చేస్తున్న ఆర్థిక తప్పిదాలు తెలుస్తాయి. ఆదాయం పెంచుకునే మార్గాల అన్వేషణ జరుగుతుంది. వీటన్నింటి ఫలితంగా సంపాదన, సంపదగా మారే మార్గం సుగమం అవుతుంది. ఇప్పుడు నేను అలాంటి ప్రణాళిక వేసుకోడానికే బయల్దేరాను." అన్నాడు మధ్య విక్రమార్కుడు.

సంతృప్తికరమైన సమాధానం రావడంతో బేతాళుడు సంతోషించి విక్రమార్కుడి ఆర్థిక ప్రణాళిక రూపొందించడంలో సహాయపడి ఆపైన మళ్ళీ ఏ.టీ.యం.లోకి చేరాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి మొదటి ఆర్థిక సూత్రం

సంపాదనని సంపదగా మార్చడం ప్రణాళికతో మొదలవ్వాలి. ఇప్పటి ఖర్చులను బేరీజు వేసుకోని, రాబోయే ఖర్చులను, అవసరాలను అంచనా వేసుకోని డబ్బుని జాగ్రత్తగా పెట్టుబడి చేసి ఆ ఖర్చులను అవసరాలను భారం కాకుండే చేసేదే వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళిక (Personal Financial Plan)

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన రెండొవ బేతాళ కథ:

కృషితో నాస్తి ఊబకాయం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి - "విక్రమార్కా, కోటీశ్వరుడివి కావాలన్న నీ ఆశయం గొప్పది. అయితే ఇలాంటి ఆశయాలు ఒక కారు ప్రయాణం లాంటివి. ఎక్కడో వున్న గమ్యం మన కళ్లకి కనిపించదు. ఎదురుగా ఓ యాభై మీటర్ల దూరం మాత్రమే కనిపిస్తుంది. అది దాటాక మరో యాభై మీటర్లు కనపడతాయి. అలా కొంచెం కొంచెంగా దూరాన్ని దాటుకుంటూ లక్ష్యాన్ని చేరుకోవాలి. కానీ కొన్నిసార్లు దారి తప్పి వేరే దిశగా వెళ్లిపోవటం కూడా జరుగుతుంది. అదే సంపద సాధించే విషయంలో జరిగితే ఆ నష్టం చాలా ఎక్కువగా కూడా వుండవచ్చు. అందుకు ఉదాహరణగా నీకొక కథ చెప్తాను, శ్రమ తెలియకుండా విను," అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

"పల్లవి, పావని చిన్నప్పటి నుంచి మంచి స్నేహితులు. వాళ్లిద్దరికీ పెళ్లిళ్లు అయిపోయాక పల్లవి బెంగుళూరుకీ, పావని అమెరికాకీ వెళ్ళిపోయారు. ఆరేడేళ్లు గడిచిపోయాయి. ఎవరి సంసారాలలో వాళ్లు పడిపోయి తమ స్నేహాన్ని

పక్కన పెట్టారు. చాలా కాలానికి అనుకోకుండా ఒకరోజు ఇంటర్నెట్‌లో ఇద్దరూ కలిశారు. ఎలా వున్నావంటే ఎలా వున్నావని పలకరించుకున్నారు. ఇద్దరూ ఇప్పుడు హైదరాబాద్‌లోనే వున్నారని తెలుసుకొని ఆశ్చర్యపోయారు. ఎలాగైనా కలుసుకోవాలని అనుకొని ఫోన్ నెంబర్లు మార్చుకున్నారు.

ఆ తరువాత ఆదివారం పల్లవి ఇంటిలో డిన్నర్‌కి రెండు కుటుంబాలు కలవాలని పథకం కుదిరింది. అనుకున్నట్టుగానే స్నేహితురాళ్లు ఇద్దరూ కలిసారు. వాళ్లు లోపలికి రాగానే పల్లవి కూతురు పావనిని చూపించి - "మమ్మీ ఈ లావుగా వున్న ఆంటీనేనా మీ ఫ్రెండు?'' అంది. పల్లవి భర్త పాపకి సర్ది చెప్తూ "తప్పు అలా అనకూడదు. అలాగైతే మీ మమ్మీ కూడా లావుగానే వుంది కదా?'' అన్నాడు.

పల్లవి, పావని ఒకరినొకరు చూసుకున్నారు. ఇద్దరూ బాగా లావుగా వున్నారు. ఆ క్షణమే ఇద్దరూ బరువు తగ్గించుకోవాలని నిర్ణయం తీసుకున్నారు. మిగిలిన వాళ్లనందరినీ హాలులో వదిలేసి బెడ్ రూమ్‌లో ఇద్దరూ చర్చించుకున్నారు. వారానికి ఒక కిలో చొప్పున బరువు తగ్గాలని, నెల నెల కలిసి ఒకరి ఒకరు తమ తమ బరువు సంగతి చెప్పుకోవాలని అనుకున్నారు.

నెల రోజులు గడిచాయి. ఇద్దరూ మళ్లీ కలిసారు. పల్లవిలో మార్పు కనపడుతోంది. పావని అలాగే వుంది.

"ఏమైందే? బరువు తగ్గాలని అనుకున్నాం కదా?'' అంది పల్లవి.

"తగ్గానే. ఇంతకు ముందు ఈ డ్రస్ పట్టేది కాదు. ఇప్పుడు చూడు,'' అని చూపించింది. పావని మాటలు నమ్మశక్యంగా లేవని మాత్రం అనుకుంది పావని. మరో నెల తరువాత మళ్లీ కలిశారు. అప్పటికే పల్లవి ఆరు కిలోలు తగ్గింది. పావని అలాగే వుంది. మరో నెలకి పల్లవి మరో రెండు కిలోలు తగ్గింది. పావనిలో మార్పు లేదు. ఈ సారి పల్లవి గట్టిగానే అడిగింది.

"అసలు నువ్వు ఎందుకు తగ్గడం లేదు? ప్రయత్నం చేస్తున్నావా లేదా? పద మీ ఇంటికి వచ్చి నువ్వేం చేస్తున్నావో చూస్తాను'' అంది. ఇద్దరూ బయల్దేరారు. దారిలో ఇద్దరు చేసే డైటింగ్ గురించే మాట్లాడుకున్నారు. పల్లవి మితంగా

తింటోంది. అప్పుడప్పుడు స్వీట్లు వగైరా కూడా తింటోంది. వీలైతే వుదయం వాకింగ్‌కి వెళుతోంది. ఒక్కోరోజు మానేస్తోంది. అయినా బరువు తగ్గింది. పావని లంఖణాలు వుంటోంది. ఎక్సర్సైజులు చేస్తోంది. అయినా తగ్గటం లేదు.

ఇల్లు చేరాక మొత్తం పరిశీలనగా చూసింది పల్లవి. కాయగూరలు వున్నాయి, లో-క్యాలరీ పదార్థాలే వంట గదిలో వున్నాయి, ఇంట్లోనే నడిచే ట్రెడ్ మిల్, సైకిల్ వున్నాయి. అన్నీ చూసి, “నీ దగ్గర అన్నీ వున్నాయి కానీ, అతి ముఖ్యమైనది ఒకటి లేదు. అందుకే నువ్వు బరువు తగ్గడం లేదు'' అంది పల్లవి.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపి - “విక్రమార్కా, పల్లవి అంత పకడ్బందీగా ప్రయత్నం చేయకపోయినా బరువు తగ్గుతోంది, పావని ఎంత కృషి చేసినా తగ్గడం లేదు. అది అలా వుంచితే, ఒక ముఖ్యమైనది లేకపోవటం వల్ల పావని బరువు తగ్గడం లేదని పల్లవి చెబుతోంది కదా? ఆ వస్తువు ఏమిటి? దీనికీ ఆర్థిక ప్రణాళికలకి సంబంధం ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పకపోయావో నీ డబ్బులు కూడా ఊబకాయం వదిలించుకోవడానికి ఖర్చైపోతాయి.'' అన్నాడు.

విక్రమార్కుడు ఓ నిమిషం పాటు ఆలోచించి సమాధానం చెప్పసాగాడు.

“బేతాళా, పావని డైటింగ్ చేసినా, జాగింగ్ చేసినా బరువు పెరుగుతోందో, తగ్గుతోందో తెలుసుకునేందుకు ఒక వేయింగ్ మెషీన్ కొనుక్కోలేదు. అదే పల్లవి చెప్పిన ముఖ్యమైనది. మనం చేస్తున్న పనులవల్ల బరువు తగ్గుతున్నామా, పెరుగుతున్నామా తెలుసుకోవాలంటే కావాల్సింది అదే కదా. అందుకే పల్లవి అలా అంది.

ఇక ఈ కథలో వున్న ఆర్థిక ప్రణాళిక సంగతులు చెబుతాను విను. ముందుగా వీరిద్దరిలాగే ఏదైనా పొదుపు, లేదా పెట్టుబడి చేసే ముందు ఆ పొదుపు లేదా పెట్టుబడి ఎందుకు చేస్తున్నాము అన్న స్పష్టత వుండాలి. కారణం లేకుండా పొదుపు చేయడం గమ్యం లేని ప్రయాణంలా ఏ ఫలితాన్ని ఇవ్వదు. ఈ కథలో ఇద్దరు అమ్మాయిలు బరువు తగ్గాలన్న గోల్ పెట్టుకున్నట్లే మనం కూడా ఏదైనా గోల్ పెట్టుకొని పొదుపు చెయ్యాలి. ఈ గోల్ కాలాన్ని అనుసరించి

విభజించుకోవాలి. త్వరగా డబ్బు అవసరమయ్యే సందర్భాలను షార్ట్ టర్మ్ (స్వల్పకాలిక) గోల్స్‌గా, అయిదు సంవత్సరాల తరువాత వచ్చే ఖర్చులను మీడియం టర్మ్(మధ్యకాలిక) గోల్స్‌గా, పదేళ్ళు లేదా ఇంకా ఎక్కువ కాలానికి అవసరమయ్యే సందర్భాలను లాంగ్ టర్మ్ (దీర్ఘకాలిక) గోల్స్‌గా విభజించుకోవాలి. వచ్చే సంవత్సరం కట్టాల్సిన పిల్లల స్కూల్ ఫీజు స్వల్పకాలిక గోల్ అయితే, కారు కొనడం మధ్యకాలిక గోల్ కావచ్చు. ఇల్లు కట్టడం, రిటైర్మెంట్ తరువాత అవసరాలు దీర్ఘకాలిక గోల్స్ అనుకోవచ్చు. ఇప్పుడు ఈ మూడు విభాగాలకు గాను మూడు రకాలుగా డబ్బు ఆదా చెయ్యాలి.

షార్ట్ టర్మ్‌కి తక్కువ రిస్క్ వుండేట్టుగా, ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు తీసుకునే సౌలభ్యం వుండేట్టుగా చూసుకోవాలి. ఉదాహరణకి మరో నాలుగు నెలల్లో టీవీ కొనాలని డబ్బు ఆదా చేయడం మొదలుపెడితే ఆ డబ్బుని సేవింగ్స్ ఎకౌంట్ లోనో, రికరింగ్ డిపాజిట్ లోనో పెట్టాలి. మీడియం టర్మ్ గోల్స్ కోసం ఆదా చేసే డబ్బును కొంత రిస్క్ వున్నా ఎక్కువ ఆదాయం వచ్చే చోట వుంచాలి. ఫిక్సుడ్ డిపాజిట్లు, బంగారు నాణాలు మొదలైనవి అలాంటివే. దీర్ఘకాలిక అవసరాల కోసం దాచే డబ్బు స్టాక్ మార్కెట్, మ్యూచువల్ ఫండ్స్, రియల్ ఎస్టేట్ వంటి చోట దాచుకోవాలి.

అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైనది మరొకటి వుంది. ఒకసారి దీర్ఘకాలిక అవసరాన్ని గుర్తించి దాని కోసం దాచుకున్న డబ్బును స్వల్పకాలికమైన అవసరాలకు వాడకూడదు. పిల్లల పై చదువుల కోసం దాచి పెడుతున్న డబ్బు తీసి నెల అవసరాలకు వాడేసుకుంటే, పిల్లలు పెద్ద చదువులకు వచ్చేసరికి చేతిలో డబ్బు వుండదు. ఈ అంశాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకోని డబ్బుని పొదుపు చేస్తే అనుకున్న ఆశయాలని అందుకోవడం ఏమంత కష్టం కాదు.

అన్నీ ఇంత పకడ్బందీగా చేయడం సాధ్యమేనా అని అనుమానం రావచ్చు. మన కథలో కూడా పల్లవి అంతా ప్లాను ప్రకారమే చెయ్యలేదు. కానీ ఆమె దగ్గర వేయింగ్ మెషీన్ వుంది. నిజంగానే బరువు తగ్గుతోందా లేదా అన్న విషయాలను ఎప్పటికప్పుడు తెలుసుకుంటూ తదనుగుణంగా మార్పులు చేసుకుంటోంది. పావని అలా చెయ్యలేదు. సరిగ్గా అలాగే గోల్స్ ప్రకారం

పెట్టుబడులు పెట్టిన తరువాత, అప్పుడప్పుడు అవి అనుకున్న రీతిలో వున్నాయా లేదా అన్నది చూసుకుంటూ వుండాలి. అలా లేని పక్షంలో అవసరమైన మార్పులు చేర్పులు చేసుకోవాలి. అలా చేస్తే అప్పుడప్పుడు కాస్త దారి తప్పినా పెద్ద ప్రమాదం వుండదు. గోల్ స్పష్టంగా వుంటే మళ్ళీ ఆ దారిలోకి రావచ్చు. లేకపోతే పావని లాగే శ్రమ పడ్డా ఫలితం దక్కని పరిస్థితి వస్తుంది. ఇదే ఈ కథ నేర్పే ఆర్థిక పాఠం.'' అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడికి ఇలా మౌన భంగం జరిగిందో లేదో, బేతాళుడు డబ్బుతో సహాయమై అతని దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడిలా మారి, అతనికి లాభాలను చేకూర్చసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి రెండో ఆర్థిక సూత్రం

ప్రణాళికలో మొదట రాబోయే ఆర్థిక అవసరాలను ఆశయాలు (goals)గా మార్చుకోవాలి. ఏ అవసరానికి ఎంత సమయం వుందో పరిశీలించుకోని వాటిని దీర్ఘకాలిక, మధ్యకాలిక, స్వల్పకాలిక ఆశయాలుగా విభజించాలి. ఆయా విభాగానికి తగ్గట్టుగా రిస్క్, ఆదాయం, లిక్విడిటీ సరిపోయేలా పొదుపు చేయాలి. ఎప్పటికప్పుడు వాటిని సమీక్షించుకుంటూ ఏ అవసరానికి ఆ విభాగంలో డబ్బులే వాడుకోవాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన మూడో బేతాళ కథ

సాహసం సేయరా డింభకా!

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా, మౌనంగా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు "విక్రమార్కా! నీ ఆశయం, ఆ ఆశయసాధనకు నువ్వు పడుతున్న శ్రమ చూస్తుంటే నాకెంతో ఆనందంగా వుంది. అయితే అంతలోనే ఆందోళన కూడా కలుగుతోంది. ఆర్థికంగా విజేతలై నిలవాలంటే అడుగడుగునా ఎన్నో నిర్ణయాలు తీసుకోవాల్సి వుంటుంది. ఆ నిర్ణయాలు తీసుకునే క్రమంలో సలహాలు ఇచ్చేందుకు ఎంతోమంది కలుస్తారు. ఇలాంటి సలహాలు వింటే ఏమౌతుంది? వినకపోతే ఏమౌతుంది? అన్న అనుమానం తీరాలంటే నీకో కథ చెప్పాలి. శ్రద్ధగా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

భోజపురానికి రాజు కాంభోజరాజు. ఆయనకు ఒక్కగానొక్క కూతురు ఐశ్వర్యాదేవి. సరిగ్గా ఐశ్వర్యాదేవికి పెళ్ళి చేద్దామని అనుకుంటూ వుండగా, ఎక్కడ్నించి వచ్చాడో ఓ మాంత్రికుడు, అర్ధరాత్రి అంతఃపురంలో చొరబడి ఐశ్వర్యాదేవిని ఎత్తుకోని తూర్పు వైపు తీసుకెళ్ళాడు. తెల్లవారేటప్పటికి రాజప్రాసాదమంతా గగ్గోలెత్తిపోయింది. మర్నాడు మహారాజు సభ తీర్చాడు.

''అపురూపంగా చూసుకుంటున్న మా సంపదాదేవిని ఎవడో దుష్టమాంత్రికుడు ఎత్తుకెళ్లాడు. ఆ మాంత్రికుడి స్థావరం ఎక్కడుందో కనిపెట్టి, రాకుమారిని రక్షించి తెచ్చినవారికి అర్థరాజ్యంతో పాటు, సంపదాదేవితో వివాహం జరిపిస్తాను.'' అంటూ ప్రకటించాడు. అదే విషయాన్ని ఊరూరా చాటింపు వేయించాడు. ఇది విన్న ప్రతి యువకుడు రాకుమారిని ఎలాగైనా వివాహమాడాలని లేని ధైర్యాన్ని కూడా కూడగట్టుకోని మాంత్రికుడి వేటలో పడ్డారు. దాదాపు నలభైమంది తూర్పు దిశగా బయల్దేరారు. అలా బయల్దేరినవారిలోనే యుక్తవర్మ అనే యువకుడు కూడా వున్నాడు.

వాళ్లంతా ఎన్నో మైళ్లు వెళ్లాక ఓ అడవిని చేరుకున్నారు. అక్కడ కొంతమంది మరుగుజ్జు మనుషులు తారసపడ్డారు. వాళ్లంతా యువకులు ఎందుకు వచ్చారో తెలుసుకోని పగలబడి నవ్వారు.

"భలే వాళ్లయ్యా మీరు. తూర్పు వైపు వచ్చారేంటి? మీ రాజ్యానికి దక్షిణాన రాకాసికోనలో ఇలాంటి రాక్షసులు, భూతమాంత్రికులు వుంటారన్న సంగతి మీకు తెలియదా?'' అని కొత్త విషయం చెప్పారు. అది వినగానే యువకుల్లో కొంతమంది దక్షిణదిశగా వెళ్లిపోయారు. యుక్తవర్మ, అతనితోపాటు ఇంకొంతమంది ఆ మాటలని లక్ష్యపెట్టకుండా తూర్పుకే సాగి అడవిని దాటారు.

ఆ రాత్రి భోజనానికి ఓ పూటకూళ్లమ్మ ఇంట్లో బస చేశారు. పెద్దమ్మ వీళ్లందరికీ శ్రమ అనుకోకుండా వండిపెట్టి, వాళ్ళు తిన్న తరువాత వాళ్లతో పిచ్చాపాటి మాట్లాడింది. జరిగింది తెలుసుకోని - "ఆ మరుగుజ్జులు ఓ రాక్షసుడి అనుచరులు. దక్షిణదిశలో వున్న ఆ రాక్షసుడికి ఆహారంగా మనుషుల్ని పంపడం వీళ్లపని. ఇప్పుడు వీళ్ల మాట విని వెళ్లిన ప్రతి మనిషికి వంద వరహాలు లెక్కన ఆ మరగుజ్జులకి రాక్షసుడి ఇచ్చివుంటాడు,'' అంటూ అసలు సంగతి చెప్పిందావిడ. ఆ తరువాత వాళ్లందరి మంచి కోరి - "నాయనలారా, వయసులో వున్న పిల్లలు మీరు. ఇంటికి అండగా వుండకుండా ఇలా సాహసాలు చేస్తే ఎలా? మీ ప్రాణాలు పోతే మీ తల్లిదండ్రులు ఏమైపోతారు.'' అంటూ నచ్చచెప్పింది. దాంతో మిగిలినవారిలో సగం మంది తిరుగుప్రయాణమయ్యారు. యుక్తవర్మ, మరికొందరు మాత్రం మొండికేసి ముందుకుసాగారు.

మరికొంత దూరం వెళ్లాక చిత్రపురి అనే ఒక విచిత్రమైన ఊరికి చేరుకున్నారు. ఆ వూరిలో అందరూ వికలాంగులే వున్నారు. కారణం అడిగితే - "రాజకుమారిని ఎత్తుకొచ్చిన మాంత్రికుడు పక్కనేవున్న కపాలకోటలో వుంటాడు. వాడిని ఎదిరించినందుకే మమల్ని ఇలా చేశాడు. మా మాట విని వెనక్కి వెళ్ళండి. వాడిని ఎదిరించడం ఎవరితరం కాదు." అని చెప్పారు. ఇది విన్న తరువాత యుక్తవర్మతో వచ్చిన యువకులంతా గుర్రాలను వెనుకకు తిప్పి దౌడు తీయించారు. యుక్తవర్మ ఒక్కడే కపాలకోటలో చొరబడి, మాంత్రికుణ్ణి ఎదిరించి రాజకుమారిని రక్షించాడు.

కాంభోజరాజు ఎంతో సంతోషించి వైభవంగా యుక్తవర్మకి, సంపదాదేవికి వివాహం తలపెట్టాడు. సరిగ్గా అప్పుడే సంపదాదేవి తను యుక్తవర్మని వివాహమాడనని తండ్రికి తెలియజేసింది. మహారాజు ఆశ్చర్యపోయి - "అదేమిటమ్మా నేను ఊరూరా వేయించిన దండోరా సంగతి చెప్పాను కదా? నా మాట ఏమైపోవాలి? యుక్తవర్మ నిన్ను మాంత్రికుడి బారి నుంచి రక్షించి తెచ్చిన వీరుడు. అతన్ని పెళ్లాడటానికి నీకున్న అభ్యంతరం ఏమిటి?" అంటూ ప్రశ్నించాడు. అందుకు రాకుమారి బాధపడుతూ - "ఒక వికలాంగుడికి ఇచ్చి నా పెళ్లి చేస్తావా నాన్నా?" అంటూ భోరుమంది.

ఇంతవరకు కథ చెప్పిన బేతాళుడు కాస్త ఆగి - "రాజా, వీరుడైన యుక్తవర్మని పెళ్లాడమంటే అతను వికలాంగుడని యువరాణి అంటుందేమిటి? ఈ కథలో వున్న ఆర్థిక పాఠం ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నలకి సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు దొంగనోట్లుగా మారిపోగలదు జాగ్రత్త." అంటూ హెచ్చరించాడు.

దానికి విక్రమార్కుడు - "బేతాళా, రాకుమారి అనుమానం అర్థం చేసుకోదగ్గదే. యుక్తవర్మ చెవిటివాడు అయ్యుంటాడని రాకుమారి అనుమానిస్తోంది. అడుగడుగునా ఎంతమంది, ఎన్ని రకాలుగా అతన్ని నిరుత్సాహపరిచినా వినకుండా అతను మాత్రమే ముందుకు సాగాడు. నలభైమందిని నమ్మించగలిగినవాళ్లు యుక్తవర్మని ఒక్కడినే నమ్మించలేక పోయారంటే అతను వినలేనివాడు అయ్యింటాడని ఆమె అనుమానం. అయితే

ఆమె తెలుసుకోవాల్సిన విషయం మరొకటి వుంది. స్థిరమైన సంకల్పం వున్నవాడు కూడా చెవిటివాడిలాగే ప్రవర్తిస్తాడు. అతన్ని ఎవరు ఎలా నిరుత్సాహపరిచినా వెనుకడుగు వెయ్యడు.''

ఇలాగే ఆర్థిక నిర్ణయాలు తీసుకునేటప్పుడు ఎంతోమంది సలహాలు ఇస్తారు. అందరి కన్నా ముందుగా ఆర్థిక పథకాలను (financial products) అమ్మే ఏజంట్లు తగులుతారు. వీళ్లు కథలో మరగుజ్జు మనుషుల్లాంటి వాళ్లు. వాళ్లకు కమిషన్ల రూపంలో లాభం వచ్చే విధంగానే సలహాలు ఇస్తారు తప్ప మన అవసరాన్ని గుర్తించి సలహా ఇస్తారని చెప్పలేము. రెండో రకంవారు స్వతహాగా రిస్క్ తీసుకోవటం చేతకాని పూటకూళ్ళ పెద్దమ్మ వంటివారు. ఏ ప్రమాదమూ లేని ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్లలోనో, పోస్టాఫీసుల్లోనో డబ్బులు పెట్టుకోమని మనకి సలహాలు ఇస్తుంటారు. మూడో రకం చిత్రపురి ఊరిలో ప్రజల వంటివారు. వీళ్లు ఎప్పుడో ఒకసారి తెలిసీ తెలియని పరిజ్ఞానంతో డబ్బులు పెట్టుబడి పెట్టి చేతులు కాల్చుకున్నవాళ్లు. వాళ్ల స్వానుభవమే ప్రాతిపదికగా సలహాలు ఇస్తుంటారు.

ఇంతమంది సలహాలు ఇస్తున్నప్పుడు ఎవరి సలహా పాటించాలి అన్న అనుమానం వస్తుంది. అప్పుడు యుక్తవర్మలా మారిపోవాలి. ఆర్థికపరమైన నిర్ణయాలు తీసుకునేటప్పుడు అడగకుండా వచ్చిన సలహాలను ఈ చెవితో విని ఆ చెవితో వదిలేయాలి. కేవలం అడగకుండా వచ్చి పడే సలహాలను మాత్రమే సుమా! నిజంగా ఆర్థిక ప్రణాళిక గురించి, పొదుపు పెట్టుబడుల గురించి సంపూర్ణమైన అవగాహన వున్న వ్యక్తులను సలహా అడిగి తీసుకోవడంలో తప్పు లేదు. అయితే ఆ సలహా చెప్పే వ్యక్తికి సలహా చెప్పగలిగిన పరిజ్ఞానం వుందా? అతను నిజంగా అడిగినవాడి ఆర్థిక ప్రగతిని దృష్టిలో పెట్టుకొని చెప్తున్నాడా లేక స్వలాభం చూసుకుంటున్నాడా? అన్నవి జాగ్రత్తగా పరిశీలించుకోవాలి.

అదీ కాక ఇంకెవరో చెప్పే సలహాలను పాటించడం ఒకరు వేసుకునే చొక్కా మరొకరు వేసుకోవడం లాంటిది. ప్రతి వ్యక్తి అవసరాలు వేరు, ఆర్థిక స్థితిగతులు వేరు, ఆర్థిక ఆశయాలు (Financial Goals) వేరు. అందువల్ల ఎవరి నిర్ణయం వారే తీసుకోవడం మంచిది. ఇంకా చెప్పాలంటే ఆర్థిక పరిజ్ఞానాన్ని పెంచుకొని ఆ పరిజ్ఞానం ఆధారంగా స్వనిర్ణయాలు తీసుకోవడం అన్నింటికన్నా ఉత్తమమైనది.

ఆర్థిక అక్షరాస్యత (financial literacy) లేకుండా సంపద సాధించాలనుకోవడం, అక్షరాలు నేర్చుకోకుండా కవిత్వం రాస్తాననడం లాంటిది.'' అన్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన సమాధానానికి సంతోషించిన రూపీ బేతాళుడు మాయమై విక్రమార్కుడి ఆర్థిక జ్ఞానం పెరిగేలా సాయపడసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి మూడొవ ఆర్థిక సూత్రం

ఆర్థిక సలహాలు ఇచ్చేందుకు కమిషన్ల కోసం ఆశపడే ఏజంట్లు, నిరుత్సాహపరిచే నిరాశావాదులు, చేతకాక చేతులు కాల్చుకున్న అనుభవజ్ఞులు తారసపడతారు. వారిని దాటుకోని సరైన సలహా ఇవ్వగలిగినవారిని వెతుక్కోవడం మంచి పద్ధతి. ఆర్థిక పరిజ్ఞానం (financial literacy) పెంచుకోని స్వంతంగా నిర్ణయాలు తీసుకోవడం ఉత్తమమైన పద్ధతి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన నాలుగొవ బేతాళ కథ

పానకాలు - నాలుగిళ్ల నిధి

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా, సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు - "రాజా... నువ్వు పడుతున్న శ్రమ చూస్తే నాకు ఆశ్చర్యమూ, ఆనందమూ కలుగుతున్నాయి. అయితే శ్రమపడ్డ ప్రతిసారీ అందుకు తగ్గ ప్రతిఫలం లభిస్తుందని నమ్మకం లేదు. అందుకు నిదర్శనంగా నీకొక కథ చెబుతాను శ్రమ తెలియకుండా విను -" అంటూ చెప్పసాగాడు.

"పాపినేనిపల్లెలో పానకాలు అనే ఓ సంపన్నుడు వుండేవాడు. ఆయన బాగా ఆస్థి కూడబెట్టిన తరువాత తన పాత ఇంటిని కూలగొట్టి కొత్త ఇల్లు కట్టుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. అనుకున్నదే తడవుగా పనివాళ్లను పురమాయించాడు. అలా కూల్చగా కూల్చగా మూడో రోజు ఓ గోడలో నుంచి ఒక చిన్న సంచీ బయటపడింది. పనివాళ్లు అవాక్కయ్యారు. పానకాలు తబ్బిబ్బయ్యాడు. ఎందుకంటే ఆ సంచిలో వున్నది ఓ తాటాకు పత్రం. ఆ పత్రంలో ఓ నిధి తాలూకు రహస్యం వుంది. పానకాలు ముత్తాత వరహాలు ఎంతో ఆస్థి కూడబెట్టి ఆ ఆస్థి మొత్తాన్ని ఈ నిధి రూపంలో దాచిపెట్టాడు. 'నాలుగు ఇళ్లు కొనేంత

సొమ్ము' ఫలానా ఫలానా చోట వుందంటూ గుర్తులు, వివరాలు అందులో రాసిపెట్టి వున్నాయి.

పానకాలు ఆ నిధి వేటలో పడ్డాడు. ఆ కాలంలో రాసిన గుర్తులు అన్నీ ఈ కాలంలో లేవు. ఫలానా చెరువు పక్కన అంటే ఆ చెరువే లేదు. చింతమాను మొదట్లో అని వుంటుంది కానీ ఆ చింతమాను వుండాల్సిన చోట ఎరువుల కొట్టు వుంటుంది. దాంతో పానకాలు అన్వేషణ గడ్డివాములో సూదిని వెతికినట్లైంది. మంత్రాలు, తంత్రాలు, యంత్రాలు అన్ని రకాలు వాడాడు. దొరుకుతుందనుకున్న చోటునల్లా తొవ్వించి పోశాడు. శ్రమ సంగతి పక్కనపెడితే, అందుకు అయిన ఖర్చు కూడా తక్కువేమీ కాదు. మూడేళ్లపాటు దాదాపు పది లక్షలు దాకా ఖర్చుపెట్టాడు. కూలగొట్టిన ఇంటి స్థానంలో కొత్త ఇల్లు కట్టలేదు సరికదా ఆ స్థలాన్ని కూడా అమ్ముకున్నాడు. ఎవరైనా అడిగితే -

'నాలుగిళ్లు కొనుక్కునే సొమ్ము దొరుకుతుంటే ఒక ఇల్లు అమ్ముకుంటే తప్పేం'టని ఎదురు ప్రశ్నవేశేవాడు.

చివరికి ఎలాగైతేనేం ఊరి బయట బీడు భూముల్లో ఆ నిధి వుందని తెలిసిపోయింది. ఆ స్థలం యజమాని భుజంగం, అదను దొరికిందని ఎందుకూ పనికిరాని ఆ భూమిని ఐదు లక్షలకు అమ్మాడు. పానకాలు అప్పు చేసి మరీ ఆ స్థలం కొని అందులో తొవ్వకాలు మొదలుపెట్టాడు. ఓ నాలుగడుగులు తొవ్వాక ఖంగుమంటూ మోగింది.

పానకాలకి పట్టలేని సంతోషం కలిగింది. విషయం గుప్పుమని వూరు వూరంతా వచ్చి చేరారు. అందరూ చూస్తుండగానే రెండు పెద్ద పెద్ద కంచు బిందెల్ని బయటికి తీశారు. పానకాలు గట్టిగా అరుస్తూ, పిచ్చివాడిలా నవ్వుతూ ఆ బిందెల మూతలు తెరిచాడు.

నిజమే... దాన్నిండా డబ్బు...!! తాతలు దాచిపెట్టిన డబ్బు..!!

"ఆ డబ్బులు చూడగానే పానకాలు భోరున ఏడవటం మొదలుపెట్టాడు. విషయం అర్థం అయ్యి వూరి జనం అంతా విరగబడి నవ్వడం మొదలుపెట్టారు."

బేతాళుడు నవ్వు ఆపుకుంటూ కథని కూడా ఆపాడు.

"రాజా... ఏమిటిది? పానకాలు కోరుకున్న డబ్బు దొరికింది కదా? అయినా ఎందుకలా ఏడ్చాడు? వూరి జనం ఎందుకు నవ్వారు? ఈ ప్రశ్నలన్నింటికీ సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ డబ్బులు ఏ క్రికెట్ బెట్టింగ్ లోనో పోగలవు జాగ్రత్త.'' అన్నాడు

విక్రమార్కుడు ఏమాత్రం బెదరకుండా చిన్నగా నవ్వి -

"రూపీ బేతాళా... నువ్వు చెప్పిన కథా చాలా బాగుంది. అందులో పానకాలు ముత్తాత చెప్పింది నిజమే. ఆ లంకె బిందెలలో నాలుగు ఇళ్లు కొనడానికి సరిపోయేంత డబ్బు వుండే వుంటుంది. కానీ, వాళ్ల ముత్తాత కాలంలో ఇళ్ల ఖరీదు ఎంత వుండేదో ఆ లెక్కప్రకారం వుండి వుంటుంది. అంటే సుమారు ఓ పదివేలు వుండి వుంటాయి.'' అంటూ విక్రమార్కుడు కూడా నవ్వాడు. ఆ తరువాత మళ్లీ కొనసాగించాడు.

"బేతాళా, నువ్వు సరదాగా చెప్పిన కథలో ఎంతో మంచి ఆర్థిక పాఠం వుంది. ప్రతి మనిషి డబ్బుని ఎలా దాచుకోవాలి అని ఆలోచించడానికి మూలమైన సంగతి అది. దాన్నే ద్రవ్యోల్బణం (Inflation) అంటారు. ఇందాకటి కథలో పానకాలు ముత్తాత కాలంలో ఓ ఇంటి ఖరీదు సుమారు రెండున్నర వేలు అనుకుందాం. ఇన్ని సంవత్సరాల తరువాత ఒక్కో ఇంటి ఖరీదు పాతిక లక్షలు అయ్యుంటుంది. ఇలా ఇల్లు ఒక్కటే కాదు ప్రతి వస్తువు విలువ పెరుగుతూనే వుంటుంది. ప్రతి ఇంటిలో వున్న పెద్దవాళ్లు ఏదో సందర్భంలో 'మా కాలంలో ఇంత ధరలు లేవు, శేరు బియ్యం నాలుగణాలు' అంటూ చెప్పడం మనందరికీ అనుభవమే కదా.

అందువల్ల డబ్బుని దాచుకునే ముందు ఈ ద్రవ్యోల్బణాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకోవడం అవసరం. నువ్వు చెప్పిన పానకాలు కథలో వాళ్ల ముత్తాత డబ్బుని డబ్బుగానే దాచిపెట్టాడు. అందువల్ల ఆ డబ్బు విలువ పెరగలేదు సరికదా ఇంకా తగ్గింది. అదే ఆయన ఆ డబ్బులతో నాలుగు ఇళ్లు అప్పుడే కొనేసి వుంటే ఇప్పుడు పానకాలు కోటీశ్వరుడు అయ్యేవాడు.

మనం సంపాదించిన దాంట్లో కొంత సొమ్ము దాచుకోడానికి పక్కన పెట్టాలని ముందే అనుకున్నాం కదా. ఆ విధంగా దాచుకోవాలన్న సొమ్ముని పొదుపు (saving), లేదా పెట్టుబడి (investment) చేయడానికి అనేక

ఆస్కారాలు వున్నాయి. పోస్టాఫీస్, బ్యాంకుల్లో సేవింగ్స్ ఎకౌంట్, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్, రికరింగ్ డిపాజిట్, మ్యూచువల్ ఫండ్స్, ఇన్సూరెన్స్, స్టాక్ మార్కెట్‌లో షేర్లు, డిబెంచర్లు, బాండ్స్, బంగారం, రియల్ ఎస్టేట్ మొదలైన ఎన్నో మార్గాలు మన ముందే వుంటాయి. అయితే డబ్బును దాచుకునే ముందు ఆ డబ్బు మీద ఎంత రాబడి వస్తుందో చూసుకోవాలి. ఆ రాబడి, ద్రవ్యోల్బణం కన్నా ఎక్కువ వుండాలి. అప్పుడే ఆ దాచుకున్న డబ్బు విలువ పెరుగుతుంది.

ఉదాహరణకి నీ దగ్గర వంద రూపాయలున్నాయి. వాటితో నువ్వు ఒక సినిమా చూడచ్చు. కానీ ఆ డబ్బుని ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్‌లో వేస్తే ఎనిమిది శాతం వడ్డీ ఇచ్చారనుకుందాం. నాలుగు సంవత్సరాల తరువాత సుమారు 136 రూపాయలు వస్తాయి. కానీ అప్పటికే సినిమా టికెట్ ధర 150 అయితే? నీ డబ్బులు పెరిగినట్లా? తగ్గినట్లా? అదే వంద రూపాయలతో బంగారం కొని వుంటే దాని విలువ 200 అయ్యే అవకాశం కూడా వుంది. కాబట్టి డబ్బులు దాచుకునేటప్పుడు ద్రవ్యోల్బణాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకోవడం అవసరం.

చివరిగా ఒక మాట - అన్ని పొదుపులు, పెట్టుబడిలు ద్రవ్యోల్బణం కన్నా ఎక్కువ వుండాల్సిన అవసరం లేదు. ఒకోసారి అవసరాన్ని బట్టి తక్కువ ఆదాయం వచ్చే వాటిల్లో కూడా డబ్బులు పెట్టాల్సివస్తుంది. ఆ వివరాలు మరెప్పుడైనా సావకాశంగా చెప్తాను'' అన్నాడు.

విక్రమార్కుడు ఇలా మాట్లాడాడో లేదో డబ్బుల్లో వున్న బేతాళుడు మాయమై ద్రవ్యోల్బణాన్ని మించిన పొదుపు పథకంగా మారి అతనికి సహాయపడ్డాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడుడి నాలుగోవ ఆర్థిక సూత్రం

ధరల పెరుగుదలని ద్రవ్యోల్బణం అంటారు. ధరలు పెరిగే వేగం కన్నా ఎక్కువ వేగంతో పెరిగే డబ్బే నిజంగా వృద్ధి చెందినట్లు. కొన్ని ప్రత్యేక సందర్భాలలో తప్ప ఎప్పుడూ ద్రవ్యోల్బణాన్ని మించి ఆదాయం ఇచ్చే పథకాలలోనే పొదుపు చేయ్యాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఐదొవ బేతాళ కథ

తాతయ్య డబ్బులు - మనవడి తిప్పలు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా, సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు - "విక్రమార్కా... నీ కష్టం చూస్తే ఆశ్చర్యం వేస్తోంది. నువ్వు తప్పకుండా విజయం సాధించాలని నా మనసు కోరుకుంటోంది. ఒక మహాకవి డబ్బు గురించి పాట రాస్తూ అందులో 'ధనం విలువ తెలుసుకొనుట మానవ ధర్మం'' అన్నాడు. కానీ చాలా మందికి 'ధనం విలువ' అంటే ఏమిటో తెలియదు. ధనం విలువ తెలుసుకోని వాళ్లు సంపద సాధించడం దాదాపు అసాధ్యం. అది నీకు అర్థం అయ్యేందుకు ఒక కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను.'' అంటూ కథ మొదలుపెట్టాడు.

రామాపురంలో శ్రీకాంత్ అనే కుర్రాడు వున్నాడు. గతంలో ఎంతో సంపదతో తులతూగిన ఇంటిలో పుట్టినా అతని తండ్రి నిర్లక్ష్యం వల్ల, దుబారా ఖర్చు వల్ల ఆ సంపద మొత్తం కరిగిపోయి పది పదిహేను లక్షల అప్పులు మాత్రం మిగిలాయి. అప్పులో అప్పు అంటూ మరో ఐదు లక్షలు అప్పు చేసి కీర్తి అనే అమ్మాయితో శ్రీకాంత్ పెళ్లి కూడా జరిపించాడు తండ్రి. ఇరవై లక్షలకు చేరుకున్న అప్పునీ,

వడ్డీ తీర్చలేని అశక్తతని తలుచుకోని కుమిలిపోయి చివరకు శ్రీకాంత్ తండ్రి మరణించాడు.

బరువు బాధ్యతలు శ్రీకాంత్ నెత్తిన పడ్డాయి. నిజానికి కీర్తి పుట్టింటి వాళ్లు బాగా ఆస్థిపరులే. అయినా వాళ్ల సహాయం అర్థించడం ఇద్దరికీ ఇష్టం లేకపోయింది. ఇప్పుడు శ్రీకాంత్ వీధిలోకి వెళ్లాలంటే భయపడుతున్నాడు. అప్పుల వాళ్లు సమయం సందర్భం లేకుండా నిలబెట్టి డబ్బులు అడిగి పరువు తీస్తున్నారు.

ఒక రోజు అప్పుల వాళ్లు ఇంటి మీదకు వచ్చి నానా యాగీ చేశారు. ఒక్క రోజు మాత్రం గడువు ఇచ్చి, మర్నాడు ఉదయం మళ్లీ వస్తామని బెదిరించి వెళ్లారు. ఆ రాత్రి శ్రీకాంత్ నిద్ర కూడా పోలేదు. టెన్షన్ పడుతూ ఎప్పుడో తెల్లవారుఝామున ఒక కునుకు తీశాడు. అప్పుడే అతనికి ఒక కల వచ్చింది. అందులో శ్రీకాంత్ తాతగారైన రమాకాంతశర్మగారు కనిపించారు.

“బాధపడకు మనవడా... మీ నాన్న దుబారా చేస్తాడని, ఆస్థి మొత్తం కరగబెడతాడని నాకు వాడు పుట్టగానే జ్యోతిష్యులు చెప్పారు. అందుకే వున్న డబ్బు మొత్తం పోయినా ఇబ్బంది పడకూడదని కొంత డబ్బు బ్యాంక్‌లో వేసి వుంచాను. ఆ డబ్బు తీసుకోని నువ్వు సుఖంగా వుండు'' అంటూ ఆ బ్యాంక్ డిపాజిట్ కాగితాలను రహస్యంగా దాచిపెట్టిన స్థలం గురించి చెప్పాడు.

మర్నాడు మెలకువ వస్తూనే తాత చెప్పిన చోటుకు వెళ్లి చూశాడు. ఒకటే ఒక్క కాగితం దొరికింది. సరిగ్గా వందేళ్ల క్రితం పది శాతం వడ్డీకి చేసిన డిపాజిట్ అది. ఆత్రంగా ఎంత డిపాజిట్ చేశారా అని చూశాడు. వెయ్యి రూపాయలు.. కేవలం వెయ్యి రూపాయలు!! శ్రీకాంత్ ఒక్కసారిగా డీలా పడిపోయాడు. ‘అప్పట్లో వెయ్యి రూపాయలంటే పెద్ద మొత్తం కావచ్చు. కానీ ఇప్పుడు? తనకున్న అప్పుల ముందు ఇది ఎంత? సంవత్సరానికి పది శాతం వడ్డీ అంటే ఎంత సొమ్ము వస్తుందా' అని లెక్కలు కడుతూ వుండగానే అప్పులవాళ్లు వచ్చి పడ్డారు.

జరిగిందంతా వివరించాడు శ్రీకాంత్. బ్యాంక్ డిపాజిట్ కాగితాన్ని చూపించాడు. అది చూసిన అప్పులవాళ్లు తమలో తామే మాట్లాడుకోని ఆ కాగితాన్ని తామే కొనుక్కుంటామని ప్రకటించారు. శ్రీకాంత్ కూడా బ్యాంక్‌కు

వెళ్ళడం, డబ్బు తెచ్చుకోవడం ఎందుకులెమ్మని ఒప్పుకున్నాడు. మొదట రెండున్నర లక్షలు ఇస్తానని ఒక సేట్ అన్నాడు. ఐదు లక్షలు ఇస్తానని గుప్తాగారు అన్నారు. విషయం వేలంపాటలా మారింది. పది లక్షలు ఇస్తానని కాబూలీవాలా అన్నాడు. పదిహేను లక్షలని లాలాజీ అన్నాడు. ఇలా బేరం ఇరవై పాతిక మధ్యకి వచ్చింది. వెయ్యి రూపాయల డిపాజిట్ విలువ ఇంతలా పెరిగిపోవటం చూసి శ్రీకాంత్ ఆశ్చర్యపోయాడు. ఇంతలో ఎవరో యాభై లక్షలు ఇస్తానని ప్రకటించారు. అందరూ అటు దిక్కుగా చూసి ఆశ్చర్యపోయారు. అక్కడ కీర్తి కనపడింది.

శ్రీకాంత్ ముందు ఆశ్చర్యపోయాడు. తరువాత అది తనకి అవమానంలా భావించాడు. పైగా కీర్తి అప్పులవాళ్ల ముందుకు వచ్చి - "మీరెవ్వరూ ఈ డిపాజిట్ కాగితాన్ని కొనుక్కోవాల్సిన పనిలేదు. రెండు రోజుల తరువాత మీ అందరి అప్పులు వడ్డీతో సహా తిరిగి ఇచ్చేస్తాము. ఇప్పుడు దయచేయండి.'' అని పంపించేసింది. శ్రీకాంత్ కి ఏం చెయ్యాలో పాలుపోలేదు.

''అంత డబ్బు ఎక్కడిది? నీ పుట్టింటి సొమ్ము తెద్దామని అనుకుంటున్నావేమో అది నేను చచ్చినా తీసుకోను'' అంటూ విసవిసా వెళ్లిపోయాడు. కీర్తి నవ్వుకుంది.''

బేతాళుడు కథని ఇక్కడ ఆపి విక్రమార్కుడితో సంభాషణ కొనసాగించాడు.

"రాజా శ్రీకాంత్ కష్టాలలో వున్నా అత్తగారింటి సొమ్ముకు ఆశ పడలేదు. కానీ కీర్తి ఈ విషయాన్ని ఎందుకు అర్థం చేసుకోలేదు? అతను చెప్పినా ఎందుకు నవ్వింది? అసలు అంత డబ్బు ఎక్కడి నుంచి తీసుకురావాలని అనుకుంది? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పలేదో నీ డబ్బు తిరిగిరాని అప్పుగా మారిపోగలదు జాగ్రత్త,'' అంటూ హెచ్చరించాడు.

విక్రమార్కుడు ఓ క్షణం ఆలోచించి - "బేతాళా నువ్వు చెప్పిన కథలో శ్రీకాంత్ ఆర్థిక విజ్ఞానం అంతంత మాత్రమేనని తెలుస్తోంది. ఈ విషయంలో కీర్తి చాలా తెలివైనది. అందుకే డిపాజిట్ కాగితాన్ని అప్పులవాళ్లకి ఇవ్వడానికి నిరాకరించింది. కీర్తి తెచ్చి ఇస్తానన్న డబ్బు ఎక్కడిదో కాదు, శ్రీకాంత్ తాతగారు రమాకాంతశర్మగారు వదిలి వెళ్లిన డిపాజిట్ లోనే ఆ డబ్బు వుంది. వెయ్యి

రూపాయలు సంవత్సరానికి పది శాతం వడ్డీకి వంద సంవత్సరాలు డిపాజిట్ చేస్తే వచ్చే సొమ్ము ఎంతో తెలుసా? గుండె చిక్కబట్టుకోని విను -

అక్షరాలా ఒక కోటి ముప్పైఏడు లక్షల ఎనభైవేలా ఆరువందల పన్నెండు రూపాయలు.

బారు వడ్డీలో కేవలం పదకొండు వేలుగా మారే వెయ్యి రూపాయలు అదే వడ్డీ రేటుకి చక్ర వడ్డీ లెక్కిస్తే దాదాపు కోటీ నలభై లక్షలుగా మారుతుంది. ఇదే చక్రవడ్డీ మహిమ. ఈ మహిమను తెలుసుకున్న కీర్తి శ్రీకాంత్ నష్టపోకుండా ఆపగలిగింది.

ప్రఖ్యాత శాస్త్రవేత్త ఐన్ స్టీన్ చక్రవడ్డీ గురించి చెబుతూ "ప్రపంచంలో వున్న ఏడు వింతలు ఎలా వున్నా మానవుడు కనిపెట్టిన ఎనిమిదో వింత మాత్రం చక్రవడ్డీనే." అన్నాడు. అందువల్ల చక్రవడ్డీ మహాత్మ్యం తెలుసుకున్న మానవుడు త్వరగా సంపదని సృష్టించగలుగుతాడు. అందుకు ఒక వుదాహరణ చెబుతాను.

మనం రోజూ రెండు కప్పుల కాఫీ తాగుతాము అనుకుందాం. కాఫీ ఖర్చు పది రూపాయలు అనుకుంటే, భార్యా భర్త రోజూ ఒక పూట కాఫీ మానేసి రోజుకి ఇరవై రూపాయలు, అంటే నెలకి ఆరు వందలు ఆదా చేయవచ్చు. ఈ ఆదా చేసిన మొత్తాన్ని పది శాతం చక్రవడ్డీ ఇచ్చే ఏదైనా పథకంలో నెలనెలా పెట్టుబడి చేస్తూ పోతే పెడితే ఇరవైఐదు సంవత్సరాలకి దాదాపు ఎనిమిది లక్షలుగా మార్చుకోవచ్చు. అదే ముప్పై సంవత్సరాలకు పదమూడున్నర లక్షలుగా మారుతుంది. నలభై సంవత్సరాలకి ముప్పై ఎనిమిది లక్షలు అవుతుంది. అంటే ఎంత ఎక్కువ కాలం పెట్టుబడి చేస్తే అంత ఎక్కువ వచ్చే అవకాశం వుంటుంది. కేవలం ఐదారు సంవత్సరాల తేడాలో రెండింతలౌతుంది. ఇందువల్ల మనం నేర్చుకోవాల్సిన మరో పాఠం ఏమిటంటే ఎంత చిన్న వయసులో పెట్టుబడి మొదలు పెడితే అంత తొందరగా కోటీశ్వరుడు కావచ్చు." అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడు ఇలా సరైన సమాధానం చెప్పడంతో రూపీబేతాళుడు మాయమై చక్రవడ్డీలో పడి విక్రమార్కుడి సంపద పెంచేందుకు దోహదపడ్డాడు.

(సరళమైన లెక్క కోసం వడ్డీ పది శాతం తీసుకోవడం జరిగింది. ప్రస్తుతం బ్యాంకు డిపాజిట్ రేట్లు ఎనిమిది నుంచి తొమ్మిది మధ్య వున్నాయి. పది శాతం పైనే ఆదాయాన్ని ఇచ్చే ఇతర పథకాలలో గ్యారంటీ వుండకపోవచ్చు.)

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ఐదొవ ఆర్థిక సూత్రం

సంపద కూడబెట్టాలనుకున్న ప్రతి ఒక్కరూ చక్రవడ్డీ మహాత్మ్యం తెలుసుకోవాలి. అదే విధంగా ఎక్కువకాలం చక్రవడ్డీకి తిరిగే డబ్బు ఎక్కువ లాభాలను ఆర్జిస్తుంది కాబట్టి వీలైనంత ఎక్కువకాలానికి (long term) పెట్టుబడి చేయాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఆరొవ బేతాళ కథ

ప్రసాదరావుగారి పంతం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం వద్దకు తిరిగి వెళ్ళి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా వెళ్ళసాగాడు. అప్పుడు ఆ డబ్బులో వున్న రూపీ బేతాళుడు విక్రమార్కుడిని "రాజా, అందరూ చేతికి అందిన డబ్బును హాయిగా ఖర్చుపెట్టుకునే వయసులో నువ్వు పడుతున్న కష్టం అవసరమా అని నాకు అనిపిస్తోంది. నా బాధ నీకు అర్థం కావాలంటే నీకో కథ చెప్పాలి. శ్రమ తెలియకుండా విను." అని ఇలా చెప్పసాగాడు.

అమృతలూరు అనే వూర్లో ప్రసాదరావు, మహాలక్ష్మి అని భార్యాభర్తలు ఉన్నారు. దాదాపు నలభై ఐదేళ్లు వాళ్ల దాంపత్యం సుఖసంతోషాలతో సాగింది. ఇద్దరు పిల్లలు ఎదిగివచ్చి అమెరికాలో స్థిరపడ్డారు. ఇద్దరూ ఎంత వయసొచ్చినా చిలకా గోరింకల్లా వుండేవారు. అలాంటిది ఉన్నట్టుండి ఒకరోజు ఇద్దరూ ఎడముఖం పెడముఖం అంటూ మాట్లాడుకోవడం మానేశారు. జరిగిన సంగతి తెలుసుకున్న ప్రసాదరావు మేనల్లుడు వంశీ ఎలాగైనా వాళ్లిద్దరినీ మాట్లాడించాలని నిర్ణయం తీసుకోని వాళ్లింటికి వెళ్ళాడు. భార్యాభర్తలు ఇద్దరూ చెరో గదిలో కూర్చోని వున్నారు. వంశీ ముందు మహాలక్ష్మిగారి దగ్గరకు వెళ్ళాడు.

"అత్తయ్యా, ఏమిటిది? మాలాంటి పిల్లలకి చెప్పాల్సినవాళ్లు ఇలా ఒకరితో ఒకరు మాట్లాడుకోకుండా వుంటే ఏమన్నా బాగుంటుందా? అసలేం జరిగిందో చెప్పు.'' అంటూ బుజ్జగించాడు. ఆ మాటలకు మహాలక్ష్మిగారు మరింత బాధపడిపోయి -

"నిన్నా మొన్నటిదాకా బాగానే వున్నాము. నేను ఉద్యోగం నుంచి రిటైర్ అయిన దగ్గర్నుంచి ఎందుకో ఆయన నాతో మాట్లాడటం మానేశాడు. నేను పలకరించినా పలకడం లేదు. నాకు మాట్లాడాలనే వున్నా, ఆయన మాట్లాడకపోవడంతో ఏం చెయ్యలేక ఇలా వున్నాను.'' అంటూ కళ్లనీళ్లు వత్తుకుంది. అత్తయ్య బాధ చూసి వంశీకి కోపం వచ్చేసింది. ఎలాగైనా వీళ్లిద్దరినీ కలపాలన్న పట్టుదల మరింతగా పెరిగింది. వెంటనే మామయ్య ప్రసాదరావుగారి దగ్గరకు వెళ్లాడు.

"మామయ్యా, నేను పుట్టి బుద్ధెరిగిన తరువాత ఎప్పుడూ అత్తయ్య ఇంత బాధపడటం చూడలేదు. ఇప్పుడు ఆమె కన్నీళ్లు చూస్తుంటే మీ మీద కోపం కూడా వస్తోంది. ఎందుకు ఆమెను అలా బాధపెడుతున్నారు?'' అని నిలదీశాడు.

"నేను బాధపెట్టడమేమిట్రా? అదే నన్ను బాధ పెట్టింది. నలభై ఐదు సంవత్సరాల సంసారంలో ఏ రోజూ దానికి చెప్పకుండా ఏ పని చెయ్యలేదు. అలాంటిది నన్ను మోసం చేయచ్చా?'' అన్నాడాయన నిష్ఠూరంగా. వంశీ ఆశ్చర్యపోయాడు. మామయ్య పంతం వెనుక పెద్ద కారణమే ఉందని అర్థం చేసుకొని, అదేమిటో చెప్పమని అడిగాడు. దానికి ప్రసాదరావుగారు ఇలా చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు -

"మాకు రెండో కొడుకు పుట్టేనాటికి నాకు ముప్పై ఐదేళ్ళు. అత్తయ్యకి ముప్పై. ఖర్చులన్నీ ఒక కొలిక్కి వచ్చి స్థిరపడ్డాము. అప్పుడే నేను రిటైర్మెంటు గురించి ఆలోచించి, అందుకుగాను డబ్బులు ఆదా చేయడం మొదలుపెట్టాలని అనుకున్నాను. అదే విషయం మహాలక్ష్మికి చెప్పాను. ఇద్దరం ఉద్యోగాలు చేస్తున్నాము కాబట్టి ఆ నెల నుంచి నెల నెలా ఐదువేలు ఇద్దరం ఆదా చెయ్యాలని నిర్ణయించుకున్నాము. అనుకున్నట్టుగానే ఇద్దరం సంవత్సరానికి 10% వడ్డీ ఇచ్చే

ఒక పథకాన్ని ఎంచుకోని చెరో ఐదువేలు అందులో జమ చేయడం మొదలుపెట్టాము. నేను పెద్దవాణ్ణి కాబట్టి ముందు నేను రిటైరయ్యాను. దాచుకున్న డబ్బు వడ్డీతో సహా అరవై లక్షలు పైనే వచ్చాయి. అంత వరకు బాగానే వుంది. ఈ మధ్య మీ అత్తయ్య రిటైర్ అయ్యింది. చూస్తే దాదాపు కోటీ పదకొండు లక్షలు పైగా వచ్చాయి. ఇద్దరం ఒకే పథకంలో డబ్బులు పెట్టాం. ఇద్దరం చెరి ఐదు వేలే కదా కట్టాము? దాదాపు ఇద్దరికీ ఒకే రకంగా రావాలి కదా? కానీ నాకు వచ్చిన డబ్బుకి దాదాపు రెండింతలు ఆమెకు ఎలా వచ్చాయి? అంటే నాకు చెప్పకుండా ఆమె ఇంకా ఎక్కువ డబ్బులు దాచిపెట్టిందన్న మాటే కదా? అది మోసం కాదా?'' అంటూ కోపంగా అన్నాడు.

అత్తయ్య చేసింది తప్పేనేమో అనిపించింది వంశీకి. ఇక మామయ్యతో వాదించేందుకు ఏమీ లేదని అనుకోని లేచి బయటకు వస్తున్నవాడల్లా హాల్లో గోడకి వేలాడదీసి వున్న వాళ్లిద్దరి పెళ్లి ఫోటో చూసి ఆగిపోయాడు. అంతలోనే ఏదో స్ఫురించినట్లు వెంటనే మామయ్య గదిలోకి పరుగెత్తాడు. ఆ తరువాత ఓ అరగంటకి ప్రసాదరావుగారు గబగబా బయటకు వచ్చి, నేరుగా మహాలక్ష్మిగారి దగ్గరకు వెళ్లి క్షమాపణ చెప్పాడు.

ఇంతవరకూ కథ చెప్పి మంచి రసపట్టులో ఆపేశాడు బేతాళుడు.

''విక్రమార్కా, అత్తమామలను కలపడానికి వంశీ ఏం చేశాడు? ప్రసాదరావుగారు క్షమాపణ ఎందుకు చెప్పినట్లు? అసలు వాళ్లిద్దరి రిటైర్మెంట్ డబ్బులో అంత తేడా ఎందుకు వచ్చింది? ఈ ప్రశ్నలకి సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో రిటైర్మెంట్‌కి డబ్బులు లేకుండా పోతుంది.'' అంటూ బెదిరించాడు.

విక్రమార్కుడు కొద్దిసేపు మనసులోనే లెక్కలు వేసుకున్నాడు. ఆ తరువాత గట్టిగా నవ్వేసి సమాధానం చెప్పసాగాడు -

"బేతాళా నువ్వు చెప్పిన కథలో ప్రసాదరావుగారిదే తప్పంతా. అనవసరంగా మహాలక్ష్మిగారిని అనుమానించాడాయన. నిజానికి ఇందులో పెద్ద మాయేంలేదు. ఇద్దరు అనుకున్నట్టుగానే ఐదు వేలు, పదిశాతం వడ్డీ పైన రిటైర్మెంట్ దాకా

జమ చేసిన మాట కూడా నిజమే. ఆ విషయం వంశీకి కూడా అర్థం అయ్యింది. కాకపోతే బహుశా వాళ్ల పెళ్లి ఫోటో చూసిన తరువాత పూర్తిగా అర్థం అయ్యి వుంటుంది. అందుకే వాళ్లిద్దరినీ కలపగలిగాడు.

ప్రసాదరావుగారు ముప్ఫై ఐదేళ్లకి రిటైర్మెంట్ కోసం పొదుపు చేయడం మొదలుపెడితే, అప్పుడు మహాలక్ష్మిగారి వయసు ముప్ఫయ్యే కాబట్టి ఆవిడ ముప్ఫై ఏళ్లకే పొదుపు మొదలుపెట్టారు. ఇద్దరి రిటైర్మెంట్ అరవై ఏళ్లకే అనుకుంటే ప్రసాదరావుగారు సుమారు ఇరవై ఐదేళ్లు, మహాలక్ష్మిగారు ముప్ఫై ఏళ్లు పొదుపు చేశారు. అంటే మహాలక్ష్మిగారు మరో ఐదేళ్లు ఎక్కువ పొదుపు చేశారన్న మాట.

“అయిదేళ్లకు అంటే అరవై నెలలకు ఐదువేలు చొప్పున ఆవిడ మూడు లక్షలు ఎక్కువ కట్టింది. అయినా సరే ఆమె డబ్బు దాదాపు ఆయన డబ్బు కన్నా రెండింతలైంది. అంటే దాదాపు అరవై లక్షలు ఎక్కువ వచ్చాయి. అందువల్లే ప్రసాదరావుగారికి అనుమానం వచ్చింది. నిజానికి ఇవి ఆమె చివర్లో కట్టిన మూడు లక్షల వల్ల రాలేదు. అంతకుముందు ఇరవై ఏళ్ళు కట్టిన సొమ్ము ఆ అయిదేళ్ళలో కూడా చక్రవడ్డీలో వుండటం వల్ల ఇలా జరిగింది. ఇది చక్రవడ్డీ మహత్తు అన్న సంగతి అర్థం చేసుకోవడమే కిటుకంతా.

ఈ విషయాన్ని చెప్పి వంశీ అత్తమామల్ని కలిపివుంటాడు. కానీ దీనిలో నుంచి తెలుసుకోవాల్సిన విషయం మరొకటుంది. ఎంత ఎక్కువ కాలం డబ్బుని పెట్టుబడి చేస్తే అంత ఎక్కువ వడ్డీ వస్తుంది. ఈ కథలో కేవలం ఐదేళ్లు ఎక్కువ పొదుపు చేయడం వల్ల మహాలక్ష్మిగారికి భర్తకన్నా రెండింతల సొమ్ము వచ్చింది. ఎక్కువ కాలం డబ్బుని ఆదా చేయడం అంటే జీవితంలో వీలైనంత త్వరగా పొదుపు మొదలుపెట్టడమే కదా. ఎంత త్వరగా మొదలుపెడితే అంత ఎక్కువ లాభపడతారన్న మాట. మరో రకంగా చెప్పాలంటే పొదుపు చేయకుండా గడిపిన ప్రతి రోజు, ప్రతి నెల సంపద సాధించే అవకాశాన్ని పోగొట్టుకున్నట్లే లెక్క.

‘చాలామంది పిల్లలు కొత్తగా వుద్యోగం రాగానే డబ్బులు దాచుకోవాలన్న విషయం మర్చిపోయి దుబారా చేస్తుంటారు. ఉద్యోగంలో మొదటి సంవత్సరం దాచిన డబ్బు అన్నింటికన్నా ఎక్కువ పెరుగుతుందన్న చిన్న సూత్రం తెలిస్తే

సంపద సాధించడం చాలా సులభమైపోతుంది. ఇది కొత్తగా ఉద్యోగంలో చేరినవాళ్లకే కాదు. ప్రతి ఒక్కరికీ వర్తిస్తుంది. సంపద సాధించడానికి పొదుపు చేయాల్సిన సమయంలో ఒక్క రోజు వృధా చేసినా ఆ నష్టం కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత లక్షల్లో వుండే ప్రమాదం వుంది. ఇదీ ఈ కథ నుంచి మనం నేర్చుకోవాల్సిన ఆర్థిక పాఠం.'' అంటూ ముగించాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఇలా మౌన భంగం కలిగించి, సరైన సమాధానం చెప్పడంతో బేతాళుడు సంతోషించి అతని జేబులో నుంచి మాయమై, ఆలస్యం చేయకుండా పొదుపుగా మారి అతనికి అత్యధిక లాభాలు ఇవ్వసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ఆరోవ ఆర్థిక సూత్రం

డబ్బుని ఎంత ఎక్కువ కాలం పొదుపు చేస్తే అంత ఎక్కువగా లాభాలు వస్తాయి. అందువల్ల చిన్న వయసు నుంచే పొదుపు చెయ్యటం. మొదలుపెట్టాలి. సమయానికి పొదుపు చేయకుండా ఒక్క రోజు వృధా చేసినా దాని ప్రభావం సంపద మీద తప్పకుండా పడుతుంది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఏడొవ బేతాళ కథ

అప్పారావుకి ఇచ్చిన అప్పు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు "సంపద సృష్టించాలన్న నీ తపన చూస్తుంటే ముచ్చటేస్తొంది. కానీ సంపద సాధించాలన్న కోరిక, అందుకు తగ్గ ప్రణాళికతోపాటు అందుకు అవసరమైన వెసులుబాటు కూడా వుండాలి. అది కావాలంటే ఏం చెయ్యాలి అన్న విషయం నీకు అర్థం అయ్యేలా ఒక కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

"కందనవోలు అనే వూరిలో శ్రీపతి అనే ధనికుడు వుండేవాడు. అయితే శ్రీపతికి చిన్నప్పటి నుంచీ డబ్బు సంపాదించాలన్న ఆశ లేదు. ఎప్పుడూ ప్రజలకు ఉపయోగపడేలా ఏదైనా చేయాలని ఆలోచించేవాడు. అందుకే ఊరిలో రైతులందరినీ కూడగట్టి వాళ్ల చేత సహకార సంఘం ఏర్పాటు చేయించాడు. వాళ్లు వడ్లు ఆడించి బియ్యాన్ని నేరుగా పట్నంలో మార్కెట్టుకు పంపేలా మిల్లులు, ట్రాక్టర్లు ఏర్పాటు చేశాడు.

అదే వూరిలోనే అప్పారావు అనే వ్యక్తి వుండేవాడు. అతను ఊరిలో సినిమా సీడీల షాపు పెట్టుకోని, ఉన్న కాస్త పొలంలో పంటలు పండించుకుంటూ గడుపుతుండేవాడు. ఆదాయం అంతంతమాత్రంగా వుండేది. దాంతో ఊర్లో అందిన చోటల్లా అప్పులు చేస్తుండేవాడు. ఇప్పుడు అప్పారావుకి అప్పులకు కట్టే వడ్డీలు పోగా సంపాదన మిగలట్లేదనే బెంగ మొదలైంది. ఆఖరు ప్రయత్నంగా శ్రీపతిని కలిసి అప్పు కావాలని అడిగాడు.

"మీ అందరి బాగుకోసం నేను సహకార సంఘం పెట్టించాను, ఎంతో సహాయం చేస్తున్నాను. అలాంటిది నువ్వు అవన్నీకాదని అప్పు కోసం నా దగ్గరకు వస్తావా?'' అంటూ కోప్పడ్డాడు.

"అయ్యా, మీరు చెప్పిన మాట నిజమే. సహకార సంఘంలో చేరాలన్నా నా అప్పులే నాకు అడ్డం అవుతున్నాయి. అంచేత మీరు డబ్బులు ఇప్పిస్తే ఆ అప్పులు తీర్చేసి మీరన్నట్లే సంఘంలో చేరతాను,'' అన్నాడు అప్పారావు. శ్రీపతి కూడా అతని బాధని అర్థం చేసుకున్నాడు.

''అప్పారావ్... నిజానికి నాకు అప్పు ఇవ్వడం ఇష్టం లేదు కానీ, కాదలేకపోతున్నాను. అందువల్ల నీకు చాలా తక్కువ వడ్డీకి అప్పు ఇస్తాను. కానీ త్వరగా తీర్చేయాలి,'' అంటూ చెప్పి మరీ డబ్బులు చేతిలో పెట్టాడు. అప్పారావు ఆ క్షణానికి మాటైతే ఇచ్చాడు కానీ తరువాత ఇంటి అవసరాలకు ఆ డబ్బులో సగం ఖర్చు పెట్టి, మిగిలిన డబ్బుతో వడ్డీ వ్యాపారి అప్పు తీర్చాడు.

శ్రీపతి కొంతకాలం ఎదురుచూసి అప్పారావు అప్పు తిరిగి రావట్లేదని తెలుసుకోని అతన్ని పిలిపించాడు. అప్పారావు శ్రీపతి బంగ్లాకి వచ్చి వినయంగా చేతులు కట్టుకున్నాడు.

"మీరు ఇచ్చిన డబ్బులు ఒక్క వడ్డీ వ్యాపారికే చాలలేదు. ఇంకా మస్తాను, రామారావు, బ్యాంకు...'' అంటూ అప్పుల చిట్టా మొత్తం అప్పజెప్పి మళ్లీ అప్పు అడిగాడు. భోళామనిషైన శ్రీపతి కాదనలేక మళ్లీ అప్పిచ్చాడు. యథావిధిగా అప్పారావు అప్పు తీర్చకుండా కాలం గడిపాడు. మళ్లీ కలిసినప్పుడు- "సామీ, ఊర్లో పిల్లలు అంతా ఇంటర్నెట్‌లో పాటలు, సినిమాలు డౌన్లోడ్ చేసుకుంటున్నారు.

నా సీడీలు, డీవీడీలు ఎవరూ కొనుక్కోవడంలేదు. వ్యాపారం సాగడం లేదు.'' అంటూ సాకులు చెప్తూ మరి కొంచెం అప్పులు చేయడం మొదలుపెట్టాడు.

చివరికి విసిగిపోయిన శ్రీపతి అప్పారావుకి బుద్ధి చెప్పాలని ఊర్లో వున్న అప్పారావు అప్పులవాళ్లని అందరినీ రమ్మనమని కబురుపెట్టాడు. చిత్రంగా ఎవరూ రాలేదు. అదేమిటంటే అందరూ మా అప్పులు తీరిపోయాయని చెప్పారు. అప్పుడర్థమైంది శ్రీపతికి - అప్పారావు తన దగ్గర తీసుకున్న అప్పులతో ఊర్లో అప్పులన్నీ తీర్చాడని. ఈ విషయం తెలుసుకున్న శ్రీపతి మేనేజరు "వెంటనే వాడి తాట తీస్తానని'' బయల్దేరబోయాడు.

శ్రీపతి అతన్ని వారించి - "అప్పారావుకి వెంటనే మన సహకారం సంఘంలో ఫైనాన్స్ డిపార్ట్మెంటులో ఉద్యోగం వేయించు.'' అంటూ ఉత్తర్వు వేశాడు.

బేతాళుడు ఈ కథని ఇక్కడే ఆపి - "మధ్యతరగతి విక్రమార్కా, ఇబ్బందులు చెప్పి అప్పులు తీసుకోని, అవి తీర్చకుండా తిరుగుతున్న అప్పారావుకి శ్రీపతి ఉద్యోగం ఇవ్వమని చెప్పడం ఏమిటి? శ్రీపతి ఎందుకు ఇలా ప్రవర్తించాడు? ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ డబ్బులు తిరిగిరాని అప్పుగా వెళ్లిపోగలవు జాగ్రత్త.'' అన్నాడు. అందుకు సమాధానంగా విక్రమార్కుడు నవ్వి -

"రూపీ బేతాళా! నువ్వు చెప్పిన కథలో అప్పారావు చాలా తెలివైనవాడు. మొత్తం జరిగినదంతా కలిపి చూస్తే అప్పారావు చేసినది అప్పు బదలాయింపు. ఊరిలో అందరి దగ్గరా తీసుకున్న అప్పులన్నింటినీ శ్రీపతికి బదలాయించాడు. శ్రీపతి తక్కువ వడ్డీకే అప్పులు ఇస్తున్న విషయాన్ని కలిపి చూస్తే ఎక్కువ వడ్డీ వున్న అప్పులని తక్కువ వడ్డీ వున్న చోటుకి మార్చాడన్న మాట. అంటే నెల నెలా అప్పారావు కట్టాల్సిన వడ్డీ తగ్గిపోయింది. ఆర్థిక భారం తగ్గింది. ఇది అర్థం చేసుకున్నాడు శ్రీపతి. ఇలాంటి తెలివితేటలు వున్నవాడు సహకారం సంఘం ఫైనాన్స్ డిపార్ట్మెంట్‌లో వుంటే సంస్థని పైకి తీసుకురాగలడని ఆయన ఈ నిర్ణయం తీసుకున్నాడు.

అప్పారావు వ్యాపారం సరిగా లేని కారణంగా ఈ ఉద్యోగం ఇచ్చి అతన్ని ఆదుకున్నాడు. తద్వారా తన అప్పు తీరే మార్గాన్ని కూడా ఏర్పాటు చేసుకున్నాడు. నెల నెలా ఇచ్చే జీతంలోనే అప్పు కోసం కొంత డబ్బుని మినహాయించుకోని మరీ ఇవ్వవచ్చని కూడా శ్రీపతి ఆలోచించి వుండవచ్చు. ఒక పక్క సంస్థ అభివృద్ధి, మరో పక్క అప్పు తీర్చుకునే అవకాశం ఈ రెండింటిని కలుపుకోవడమే శ్రీపతి నిర్ణయం వెనుక రహస్యం.

అప్పారావు అప్పులని సర్దుబాటు చేసిన విధానం గమనించాలి. అతనికి వున్న అప్పు రెండు లక్షల రూపాయలు అనుకుంటే, సరాసరిగా అతను కడుతున్న వడ్డీ 20 శాతం అనుకుంటే అతను నెల నెలా కట్టాల్సిన వడ్డీ దాదాపు మూడున్నర వేలు. అదే అప్పుని శ్రీపతికి బదలాయించడం ద్వారా ఆ వడ్డీని అతను తగ్గించుకున్నాడు. శ్రీపతి వడ్డీ పది శాతం అనుకున్నా వడ్డీ సగానికి పైగా తగ్గింది కదా. అంటే నెలకి పదిహేను వందలు మిగిలినట్టే. ఈ పదిహేను వందలని అతను నెల నెలా పదిహేను శాతం వడ్డీ వచ్చే విధంగా పొదుపు చేయగలిగితే ఐదారు సంవత్సరాలలో అప్పు రెండు లక్షలు తీర్చేసుకోవచ్చు. ఇంకా జాగ్రత్తగా ప్రణాళిక వేసుకోని ఆరునెలలకు ఒకసారి దాచుకున్న డబ్బుని విత్ డ్రా చేసి, శ్రీపతికి ఇవ్వడం ద్వారా, శ్రీపతికి ఇవ్వాల్సిన వడ్డీని కూడా తగ్గించుకుంటూ ఇంకా త్వరగా అప్పుల ఊబి నుంచి బయటపడే అవకాశం వుంది. ఇది చక్రవడ్డీతో సాధ్యమౌతుందని గతంలో మనం అనుకున్నాం కూడా.

మన నిత్య జీవితంలో కూడా అవసరాన్ని బట్టి అప్పులు చేయక తప్పదు. క్రెడిట్ కార్డులు, పర్సనల్ లోన్, ఎడ్యుకేషన్ లోన్, హెూమ్ లోన్ ఇలా ఎన్నో రకాలుగా లోన్ తీసుకుంటూ వుంటాము. ఇవి కాక మార్ట్‌గేజ్ లోన్లు అంటే ఏదైనా తాకట్టు పెట్టి తీసుకునే లోన్లు. మిత్రులు బంధువుల దగ్గర తీసుకునే చేబదుళ్లు కూడా వుంటాయి. ఈ అప్పులను సాకుగా పెట్టి పొదుపు చెయ్యడం మానకూడదు. వీటిలో ఎక్కువ వడ్డీ కట్టాల్సిన అప్పులని త్వరగా వదిలించుకోని, తక్కువ వడ్డీ కట్టాల్సిన అప్పుని నిదానంగా తీర్చుకోవాలి. ఆ వడ్డీలలో వున్న వ్యత్యాసం కారణంగా మిగిలే డబ్బుని పొదుపు చేస్తూ సంపద సాధించవచ్చు." అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

బేతాళుడు ఈ సమాధానానికి సంతృప్తి చెంది విక్రమార్కుడి జేబులో నుంచి మాయమై, అతని అప్పుల వడ్డీలన్నీ తీర్చేసి, విక్రమార్కుడికి పొదుపు చేసుకునేందుకు వెసులుబాటు కల్పించాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ఏడొవ ఆర్థిక సూత్రం

సంపదకి అప్పులు అవరోధాలు. అప్పులున్నాయని పొదుపు ఆపకూడదు. ఎక్కువ వడ్డీ కట్టే అప్పులని తక్కువ వడ్డీ అప్పులతో తీర్చేసుకోవాలి. ఈ రెండు వడ్డీలలో వ్యత్యాసాన్ని ఆదా చేయడం ద్వారా ఆర్థిక ప్రగతి సాధ్యమౌతుంది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఎనిమిదొవ బేతాళ కథ

జ్ఞానదేవుడిచ్చిన మంత్రజలం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి - "విక్రమార్కా, ప్రణాళికాబద్దంగా డబ్బు కూడబెట్టాలన్న నీ ప్రయత్నం అపూర్వమైనది. కానీ ఎంత ప్రణాళికాబద్ధంగా డబ్బు కూడబెట్టాలని అనుకున్నా, ఆ ప్రణాళికలు తారుమారు అవుతుంటాయి. అలాంటప్పుడు సంపద సాధించాలన్న కోరిక, కోరికగానే మిగిలిపోతుంటుంది. అందుకు ఉదాహరణగా నీకొక కథ చెప్తాను విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

పూర్వం హిమాలయ పర్వతాల మధ్య నాగాపురం అనే వూరు వుండేది. ఆ వూరికి ఎవరో మహా తపస్వి పెట్టిన శాపం వల్ల ఒక రాక్షసుడి పీడ పట్టుకుంది. ఆ రాక్షసుడి పేరు అత్యవసరాక్షసుడు. వాడు ఆ ఊరి మీదకు మహమ్మారి, ప్రమాదకారి అనే రెండు భూతాలను వదిలేసి వెళ్లాడు. మహమ్మారి ఎవరిని తాకితే వారికి అనారోగ్యం వస్తుంది. ప్రమాదకారి ఎవరిని తాకితే వాళ్లకి ఏదో ఒక ప్రమాదం సంభవిస్తుంది. ఈ ప్రమాదాల కారణంగా చాలామందికి కాళ్లు విరగటం, చేతులు విరగటం, కొన్ని సందర్భాలలో ప్రాణాలు పోవటం కూడా జరిగేది.

ఊరు ఊరంతా కలిసి ఆ రాజ్యానికి రాజైన వీరవర్మను కలిసారు. వీరవర్మ ప్రజలని కన్నబిడ్డల్లా చూసుకునేవాడు. ఇప్పుడు వచ్చిన సమస్య గురించి విన్న వెంటనే వాళ్లని కాపాడాలని స్థిరంగా అనుకున్నాడు. వెంటనే తన పరివారంతో నాగాపురం బయల్దేరాడు.

దారిలో జ్ఞానదేవుడనే ఒక మహారుషి ఆశ్రమం కనిపించింది. తన పరివారాన్ని అక్కడే ఆపి, తన రథం దిగి ఆశ్రమవాటికలోకి ప్రవేశించాడు వీరవర్మ. మహారాజు వచ్చి నమస్కరించగానే, జరిగినదంతా దివ్యదృష్టితో తెలుసుకున్న జ్ఞానదేవుడు మహారాజుని అభినందించాడు.

"రాజా, ప్రజల కష్టాలను తొలగించాలని నువ్వు చేస్తున్న ప్రయత్నం చాలా గొప్పది. ఆ ప్రయత్నంలో నీకు తప్పకుండా సాయపడతాను. ఆ రెండు భూతాలను మట్టుపెట్టగలిగిన మహత్తరమైన దివ్యాస్త్రాన్ని నీకు నేను ప్రసాదిస్తాను. ఆ అస్త్రం పేరు బీమాస్త్రం," అంటూ ఆ దివ్యాస్త్రాన్ని మహారాజుకు ఇచ్చాడు. రాజు ఆ అస్త్రాన్ని అందుకోని వడివడిగా నాగాపురం చేరుకున్నాడు. బీమాస్త్రాన్ని ప్రయోగించి రెండు భూతాలను మట్టుపెట్టాడు.

ఆ వూరి ప్రజలందరూ మహారాజుకి నమస్కరించి - "రాజా, భూతాలనైతే మట్టుపెట్టారు కానీ ఆ అత్యవసరాక్షసుడు ఇంకా అలాగే వున్నాడు కదా. వాడిని కూడా మట్టుపెట్టి మమ్మల్ని కాపాడండి." అంటూ వేడుకున్నారు. మహారాజు మళ్ళీ జ్ఞానదేవుణ్ణి కలిసి సహకరించమని కోరాడు. అందుకు జ్ఞానదేవుడు -

"రాజా, అత్యవసరాక్షసుడు చాలా బలవంతుడు. వాడు ఎప్పుడు ఏ రూపంలో వస్తాడో చెప్పలేము. వాణ్ణి మట్టుపెట్టడం దాదాపు అసాధ్యం. అయితే వాడి బలాన్ని తగ్గించి, వాడి ప్రభావాన్ని అదుపులో పెట్టగలిగిన మంత్రజలం నీకు ఇస్తాను. ఆ నీటిని వాడి మీద చల్లడం ద్వారా వాణ్ణి అదుపులో పెట్టవచ్చు." అని నీళ్లను మంత్రించి కమండలంతో సహా రాజు చేతిలో పెట్టాడు. ఆ మంత్రజలాన్ని అందుకున్న వీరవర్మ వెంటనే అత్యవసరాక్షసుడు వుండే హిమాలయాల వైపు సాగిపోయాడు.

మహారాజు దగ్గర మంత్రజలం వున్నదన్న సంగతి గ్రహించిన అత్యవసరాక్షసుడు అతనికి దొరకకుండా హిమాలయాలలోకి పరుగు లంకించుకున్నాడు. అలా మూడు రోజులు పరిగెత్తి, పరిగెత్తి చివరికి రక్తాన్ని సైతం గడ్డకట్టించే మంచు పర్వతాల పైకి చేరుకున్నాడు. అక్కడ ఒక్కసారిగా వెనక్కి తిరిగి వీరవర్మ వైపుకు దూసుకువచ్చాడు. అప్పుడుగాని వీరవర్మకి తాను చేసిన తప్పేమిటో తెలియలేదు. వెంటనే వీరవర్మకూడా వెనక్కి తిరిగి నాగాపురం వైపు పరుగెత్తాడు. అతికష్టం మీద రాక్షసుడి బారి నుంచి తప్పించుకోని, నాగాపురం చేరాడు. మంత్రజలాన్ని ఊరిలో వున్నవారందరికీ కొద్దికొద్దిగా పంచిపెట్టి, ఎప్పుడు అత్యవసరాక్షసుడు వచ్చినా వాటిని ప్రయోగించమని చెప్పి తన రాజధానికి చేరుకున్నాడు.

బేతాళుడు ఇక్కడి దాకా కథ చెప్పి విక్రమార్కుడికి తన ప్రశ్నలను ఈ విధంగా సంధించాడు - "రాజా, అత్యవసరాక్షసుణ్ణి నియంత్రించే మంత్రజలం ఉండి కూడా వీరవర్మ వెనక్కి ఎందుకు పరుగెత్తాడు? అసలు ఈ కథలో వున్న మర్మమేమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు మొత్తం కార్పొరేట్ హాస్పిటల్లో బిల్లులకి ఖర్చైపోతుంది" అన్నాడు.

బేతాళ ప్రశ్నలను ఓ క్షణం ఆకళింపు చేసుకోని విక్రమార్కుడు తన మార్కు సమాధానం చెప్పడం ప్రారంభించాడు.

"బేతాళా, నువ్వు అడిగిన మొదటి ప్రశ్నకు సమాధానం నీ కథలోనే వుంది. అత్యవసరాక్షసుణ్ణి వెంబడించిన వీరవర్మ సరిగ్గా మంచు కొండల మీదకు చేరగానే వెనక్కి పరుగెత్తాడు. అంటే అక్కడి చలి ప్రభావానికి అతని దగ్గర వున్న మంత్రజలం గడ్డకట్టి ఉంటుంది. దాంతో ఆ జలాన్ని అత్యవసరాక్షసుడి మీద చల్లే అవకాశం లేదని గ్రహించి వెనక్కి తిరిగాడు. అయితే మళ్లీ నాగాపురం చేరాక అది ద్రవరూపంలోకి వచ్చేసి వుంటుంది కాబట్టి దాన్ని ప్రజలకు పంచిపెట్టి వాళ్లను కాపాడాడు.

ఇది నువ్వు చెప్పిన కథలో వున్న తిరకాసు. అదలా వుంచితే దీనిలోని ఆర్థికపాఠం చాలా ముఖ్యమైనది. సంపద సాధించాలని ప్రయత్నించే ప్రతి ఒక్కరు

ఎన్నో ప్రణాళికలు వేసుకుంటారు. అన్ని మనం అనుకున్నట్లు జరగవు. ఎప్పుడు ఏ క్షణంలోనైనా ఊహించని ఖర్చులు రావచ్చు. ఆ ఖర్చులకు ప్రతిరూపమే అత్యవసరాక్షసుడు. ఒకసారి అనారోగ్యమో, అనుకోని ప్రమాదమో వాడు వదిలిన భూతాలలా వచ్చి పడచ్చు. అలాంటప్పుడు వైద్యానికి అయ్యే ఖర్చుల వల్ల ఆర్థిక ప్రణాళికలన్నీ తారుమారు అవుతాయి. దాచిపెట్టుకున్న సొమ్ము ఖర్చైపోతుంది. ఒకోసారి అప్పులు చెయ్యాల్సి వస్తుంది, మరీ దారుణమైన పరిస్థితిలో కూడబెట్టుకున్న ఆస్థులను అమ్ముకోవాల్సి రావచ్చు. వీటినించి తప్పించుకోడానికి "బీమా"ఒకటే మార్గం. అదే మన కథలో వీరవర్మ ప్రయోగించిన "బీమాస్త్రం". ఆరోగ్య బీమా, ప్రమాద బీమా అనేక ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీలు అందిస్తున్నాయి. కొన్ని కంపెనీలు, ప్రభుత్వ సంస్థలు కూడా తమ ఉద్యోగస్థులకు ఇలాంటి సౌకర్యాలు ఇస్తున్నాయి.

అయితే అనుకోని ఖర్చులంటే కేవలం అనారోగ్యం, ప్రమాదం మాత్రమే కాదు. అత్యవసరాలు ఇంకా ఎన్నో రూపాలలో రావచ్చు. ఉదాహరణకు అనుకోకుండా ఉద్యోగం పోవచ్చు, ప్రభుత్వం కొత్తగా పెట్టిన నిబంధనల వల్ల వ్యాపారం సాగకపోవచ్చు, అనుకున్న ధర రాక వ్యవసాయదారుడికి నష్టం రావచ్చు ఇంకా అనేక రకాలుగా జరుగవచ్చు. వీటిని అధిగమించి మరో మార్గం వెతుక్కునేందుకు కొంత సమయం పడుతుంది. ఆ కాస్త సమయంలో కూడా నిత్యావసరాలకూ డబ్బు కావాలి కదా. అదే జ్ఞానదేవుడు ఇచ్చిన మంత్రజలం. ఆర్థిక పరిభాషలో దానిని అత్యవసర నిధి అంటారు. సుమారుగా మూడు నుంచి ఆరు నెలల నిత్యావసరాలకు సరిపోయే సొమ్ముని అత్యవసర నిధిగా ఏర్పాటు చేసుకోవాలని ఆర్థిక నిపుణులు సలహా ఇస్తుంటారు.

ఇందులో మరో విశేషముంది. అత్యవసర నిధి ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు తీసుకునేందుకు వీలుగా వుండాలి. దీనినే ద్రవ్యత్వం (Liquidity) కలిగి వుండటం అంటారు. మంత్రజలం ఘనీభవించడం వల్లే వీరవర్మ అత్యవసరాక్షసుడిని ఎదిరించలేకపోయాడన్నది మనం గుర్తు పెట్టుకోవాలి. ఉదాహరణకి రియలెస్టేట్ లో డబ్బులు పెట్టి దాన్ని అత్యవసర నిధి అనుకోకూడదు. ఎందుకంటే అవసరం వచ్చిన వెంటనే దాన్ని అమ్మి సొమ్ము చేసుకోవడం సాధ్యపడదు కాబట్టి. అంటే

అది ద్రవ రూపంలో లేని మంత్రజలం లాంటిది. సేవింగ్స్ ఎకౌంట్లోనో, ఫిక్స్డ్ డిపాజిట్ లోనే వుంటే మంచిది. ఈ మధ్యకాలంలో నగల మీద అప్పులు త్వరగానే దొరుకుతున్నాయి కాబట్టి బంగారాన్ని కూడా అత్యవసర నిధిగా భావించవచ్చు. బంగారం తాకట్టు పెట్టడానికి సెంటిమెంటు అడ్డం అనుకుంటే, డబ్బుని వేరే రూపంలో అత్యవసరాలకు సిద్ధంగా వుంచుకోవడం మంచిది.'' అంటూ ముగించి బేతాళుడి వైపు చూశాడు విక్రమార్కుడు.

బేతాళుడు విక్రమార్కుడి సమాధానానికి సంతోషించి చటుక్కున మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం.లోకి చేరుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ఎనిమిదోవ ఆర్థిక సూత్రం

అనుకోని అవసరాల కోసం అత్యవసర నిధి ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. అత్యవసర నిధి ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు అందుబాటులో వుండేలా వుండాలి (లిక్విడిటీ). తగినంత ఆరోగ్య, ప్రమాద బీమా వుంటే వైద్య ఖర్చులలో ఆసరాగా వుంటాయి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన తొమ్మిదొవ బేతాళ కథ

మామయ్య మతలబు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి “మధ్యతరగతి మహారాజా! ఇంత చిన్న వయసులోనే ఇంత తెలివిగా ఆర్థికప్రణాళికలు వేస్తున్నావంటే దీని వెనక ఎంతో పరిజ్ఞానం వుండి వుంటుంది. కానీ అందరికీ ఇలాంటి పరిజ్ఞానం వుండదు కదా. అందుకోసమే అందరూ ఆర్థిక విషయాలలో సలహాల మీద ఆధారపడుతుంటారు. అయితే ఆ సలహా సరైనదా కదా తెలియకపోతే వచ్చే నష్టం అపారం. అలా నష్టం పాలైన ఓ కుర్రాడి కథ చెబుతాను జాగ్రత్తగా విను.” అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు-

పూర్వం కాసులపురం అనే వూరిలో బాలు అనే బాలుడుండేవాడు. ఒక సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీలో నెలకి పాతికవేల జీతానికి ఉద్యోగం వచ్చింది. మొదటి జీతం అందగానే ఆ డబ్బు ఏం చెయ్యాలా అని ఆలోచించాడు బాలు. అతనికి ఏ అనుమానం వచ్చినా సలహాలు అడగటం ఓ అలవాటు. ఆ అలవాటు ప్రకారం ముందు బామ్మని అడిగాడు.

"మొదటి జీతం మొత్తం తీసుకెళ్ళి తిరుపతి వెంకన్నసామికి ఇచ్చి తలనీలాలు సమర్పించాలిరా బడుద్ధాయ్.. అది నేను మొక్కుకున్నాను." అంది. కాదనలేకపోయాడు బాలు. రెండోనెల జీతం రాగానే అమ్మని సలహా అడిగాడు.

"నాన్నగారికి మంచి బట్టలు తీసుకో. బామ్మకి రుద్రాక్షమాల తీసుకురా. నాకెలాగూ చీర తీసుకుంటావుగా. చెల్లెలికి మొబైల్ కొనివ్వు. ఇంటిల్లిపాదికి స్వీట్లు గట్రా పట్రా... ఇక ఎప్పటినుంచో బైక్ కావాలంటున్నావు కదా? దానికి డౌన్ పేమెంట్ కట్టేసెయ్." అంది. బాలు ఆనందంగా ఆ పనులన్నీ చేశాడు.

మూడో నెల ఫ్రెండ్స్ సలహా ప్రకారం అందరికీ పార్టీ. ఆ తరువాత నాలుగు నెలలు డబ్బు మొత్తం బామ్మ దగ్గర దాచి, చెల్లెలు పుట్టినరోజుకి బంగారు దుద్దులు. ఇలా సాగుతోంది. సరిగ్గా అప్పుడే వాళ్ల మామయ్య జోగినాథం వూర్లోకి వచ్చాడు. ఆయన కూతురు రాణి అంటే బాలుకి ఎంతో ఇష్టం. అదే విషయం మాట్లాడటానికి మామయ్య వచ్చాడనుకున్నాడు బాలు. కానీ మామయ్య వేరే విషయాలు మాట్లాడాడు.

"జీతమంతా ఇలా వృధా చేస్తున్నావేరా? నువ్వు అర్జంటుగా ఓ ఇన్సూరెన్స్ పాలసీ తీసుకో." అంటూ సలహా చెప్పాడు. మామూలుగా సలహాలు పాటించే అలవాటు వున్న బాలు సరే అంటూ తలవూపాడు కానీ అతని మనసులో ఓ అనుమానం మొదలైంది.

'జోగినాథం మామయ్య ఇన్సూరెన్స్ ఏజంటు. నా దగ్గర చూస్తే నెలనెలా పాతికవేలు జీతం, అట్టే ఖర్చులు కూడా లేవు. మామయ్య ఇదే అవకాశంగా వాడుకోని బాగా కమిషన్ సంపాదించే ప్లాన్‌తో వచ్చినట్లున్నాడు.' అని అనుకున్నాడు. అందుకే మాటమార్చి -

"లేదు మామయ్యా. మొన్ననే మొత్తం జీతం ఇలా రాగానే అలా ఆర్. డీ.లకీ, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్లకి, పోస్టాఫీసుకి వెళ్ళిపోయే ఏర్పాటు చేసుకున్నాను. ఇక వచ్చే నెల నుంచి దుబారా చేద్దామన్నా నయా పైసా వుండదు." అంటూ దాటేశాడు.

మామయ్యా! మళ్లీ చెప్పి చూశాడు కానీ బాలు వినలేదు. 'రేప్పొద్దున నాకు ఇవ్వబోయే కట్నం మొత్తం నా ఇన్సూరెన్స్ కమిషన్ మీదే సంపాదిద్దామని

మామయ్య పథకం వేశాడు.'' అని అనుమానించాడు. అయితే మామయ్యకు చెప్పినట్లుగానే డిపాజిట్లు, పోస్టాఫీస్ పథకాలు మొదలైనవన్నీ కట్టి బాగానే ఆదా చేయసాగాడు. కొన్ని సంవత్సరాలలో బాగా వెనకేశాడు. జీతం ఇప్పుడు యాభై వేలైంది. ఇల్లు కూడా కొనే ఆలోచన చేస్తున్నాడు. సరిగ్గా అప్పుడే పిడుగులాంటి వార్త - మామయ్య పిల్లని ఇవ్వను పొమ్మన్నాడు. కారణం అడిగితే - "సరైన ఆర్థిక ప్రణాళిక లేనివాడికి పిల్లని ఇవ్వను'' అన్నాడు. దాంతో బాలు డీలా పడిపోయాడు.

బేతాళుడు ఇక్కడివరకూ కథ చెప్పి - "రాజా, ఇల్లు కొనే స్థోమత వుందంటే ఆ పిల్లవాడు బాగానే ఆదా చేస్తున్నట్లు కదా? అయినా మామయ్య అలా అనడం సబబేనా? కేవలం తన దగ్గర ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోలేదన్న కోపంతో ఇలా చేశాడా? ఈ ప్రశ్నలకి సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు చీట్ ఫండ్ కంపెనీలో చీటింగ్‌కి బలి అవుతుంది జాగ్రత్త.'' అన్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చిన్నగా నవ్వి - "రూపీ బేతాళా! మామయ్య చెప్పిన మాట అక్షర సత్యం. బాలు ఆయనను అనవసరంగా అనుమానించాడు. ఏ ఆర్థిక ప్రణాళికకైనా బీమా (ఇన్సూరెన్స్) ప్రాథమికం. ఇప్పుడు బాలు సంగతే తీసుకుందాం - ఆర్థిక ప్రణాళిక లేకపోయినా ఆర్థిక క్రమశిక్షణ అలవర్చుకున్నాడు. చేతనైనంత ఆదా చేస్తున్నాడు. ఇప్పుడు ఇల్లు కొంటాడు. అందుకోసం ఓ పాతిక లక్షలు అప్పు చేస్తాడనుకుందాం. ఆ తరువాత కోరుకున్న అమ్మాయితో పెళ్లి కూడా చేసుకుంటాడు. ఇంటి అప్పుకి పాతిక వేలు నెల వాయిదా, ఇంటి ఖర్చులకు ఓ పదిహేను వేలు, ఇతర పొదుపు పథకాలకు ఓ పది వేలు వేసుకున్నా అతని జీతం సరిపోతుంది.

కానీ దైవం ప్రతికూలించి అతని ఆయుర్దాయం తీరిపోతే? ఇలా ఆలోచించడం తప్పుగా అనిపించచ్చు కానీ అవసరం. అలా జరగకూడదనే కోరుకుందాం, కానీ జరిగితే? ఒంటరిగా మిగిలిపోయే అతని భార్య పరిస్థితి ఏమిటి? నెల నెల పాతికవేలు ఇంటిఅప్పు, నెలనెల ఖర్చులు తగ్గించుకున్నా హీనపక్షం పదివేలు కావాలి. ఈ డబ్బు ఎక్కడి నుంచి తెస్తుంది? బాలు ఇంటికనీ, పిల్లల చదువులకనీ, పిల్లల పెళ్లిళ్లకనీ వేస్తున్న చీటీలు, ఆర్.డీ.లు ఎలా కడుతుంది? అవన్నీ ఆగిపోతాయి. అంటే తన కుటుంబం ఆర్థిక ప్రగతికి బాలు ఏ ఏ ప్రణాళికలు వేసుకున్నాడో అవన్నీ ఆగిపోతాయి. కుటుంబం వీధిన పడుతుంది.

వీటన్నింటినీ జరగకుండా ఆపగల శక్తి ఇన్సూరెన్స్‌కి మాత్రమే వుంది. మనిషి లేకపోయినా అతని కుటుంబం ఆర్థిక పరిస్థితి దిగజారకుండా చూసి, అతని ఆర్థిక ప్రణాళికను కొనసాగించేందుకు ఇన్సూరెన్స్ అవసరం. అదే జోగినాధం మామయ్య కోరుకున్నది. పిల్లనిచ్చేవాడు కాబట్టి కీడెంచి మేలెంచాడు. సంబంధం వద్దన్నాడు.

ఇక్కడ ఒక్క విషయం తెలుసుకోవాలి. మనం సంపాదించే డబ్బు అవసరం రెండు రకాలు. ఒకటి ప్రాథమిక అవసరాలు. రెండు జీవనశైలికి సంబంధించినవి (life style expenses). డబ్బు మాత్రమే మన జీవన శైలిని నిర్ణయిస్తుంది. సినిమాకు వెళ్లాలంటే ఆటోలో వెళ్లాలా? బస్సులో వెళ్లాలా? అన్నది జీవనశైలికి సంబంధించినది. సినిమా హాలులో బాల్కనీకి వెళ్లాలా? కుర్చీకి వెళ్లాలా అన్నది జీవనశైలికి సంబంధించినది. ఇంటిలో ఆదాయాన్ని బట్టి మనం ఒక జీవన శైలి/ప్రమాణానికి అలవాటుపడతాము. అయితే ఆ కుటుంబంలో అనుకోకుండా ఒక వ్యక్తి మరణిస్తే, అతని ద్వారా వచ్చే ఆదాయం ఆగిపోతుంది. అందువల్ల కుటుంబం జీవన శైలిని మార్చుకోవాల్సి వస్తుంది. అప్పటిదాకా ఇంగ్లీషు మీడియంలో చదివిన పిల్లలు వీధి బడికి వెళ్లాల్సివస్తుంది. ఎప్పుడూ ఎండ కన్నెరగని అమ్మాయి కూలి పని చెయ్యాల్సివస్తుంది. ఇంకా ఎన్నో జరగచ్చు. అలా జరగకుండా వుండాలంటే ఆదాయం వున్న ప్రతివ్యక్తికీ బీమా కూడా వుండాలి. అయితే ఎంత బీమా తీసుకోవాలి? ఎలాంటి బీమా పథకం మంచిది? లాంటి విషయాలన్నీ మరోసారి సావకాశంగా చెబుతాను.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

ఆ సమాధానానికి రూపీ బేతాళుడి తృప్తి చెంది అతని జేబులోనించి మాయమై ఇన్సూరెన్స్ ప్రీమియంగా మారి అతన్ని కాపాడసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి తొమ్మిదొవ ఆర్థిక సూత్రం

ఒక వ్యక్తి లేకుండా పోతే అతని స్థానాన్ని తీసుకోని, అతని అర్థిక ప్రణాళికలన్నీ అమలయ్యేలా చూసే బాధ్యత ఇన్సూరెన్స్ తీసుకుంటుంది. అందుకే ఆర్థిక ప్రణాళికలో మొదటి మెట్టు బీమా పథకం.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పదొవ బేతాళ కథ

రమణ, రమణి మధ్యలో ఓ ఖర్చు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి - "ఓ మధ్యతరగతి మానవా! సంపద సాధించాలన్న నీ లక్ష్యం ఎంతో గొప్పది. అలాంటి లక్ష్యం వున్న మానవుడు తప్పకుండా సాధించి తీరుతాడు. అయితే ప్రణాళిక, ప్రయత్నం లేని లక్ష్యాలు కేవలం ఆశలుగా మాత్రమే మిగిలిపోతాయి. అందువల్ల సంపద సాధించాలనే కోరిక చాలా మందిలో కోరికగానే మిగిలిపోతుంది. నీ లాగే సంపద సాధించాలని అనుకోని ఎంతో కష్టపడ్డ ఓ వ్యక్తి కథ చెబుతాను. శ్రమ తెలియకుండా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

భాగ్యనగరంలో రమణ, రమణి అనే మధ్య తరగతి కుటుంబీకులు వుండేవారు. రమణకి భాగ్యనగరం మొత్తంలోకెల్లా అత్యంత భాగ్యవంతుడు కావాలని చాలా కోరికగా వుండేది. చేసేదేమో సెక్యూరిటీ గార్డ్ వుద్యోగం. వచ్చేది నెలకి తొమ్మిది వేల రూపాయల జీతం. ఆ జీతం చేతికందగానే రమణ, అతని భార్య రమణి కలిసి ఆ నెలలో వుండబోయే ఖర్చుల అంచనా వేసుకునేవారు. ఆ లెక్కప్రకారమే ఆ నెలంతా డబ్బులు వాడుకుంటూ నెలాఖర్లో మిగిలిన డబ్బు మొత్తం దేవుడి దగ్గర పెట్టుకున్న హుండీలో వేసి దాచుకునేవాళ్లు. ఒక్కో నెల

అయిదువందల దాకా మిగిలేవి. ఏ పండగో, ప్రయాణమే వుంటే వందో రెండు వందలో మాత్రమే మిగిలేవి. ఆ మిగిలిన డబ్బునే హుండీలో వేసేవాళ్లు. ఇలా ఒక సంవత్సర కాలం సాగింది. ఒక రోజు రమణ చెల్లెలు రజని తనకి కూతురు పుట్టిందని కబురు చేసింది. రమణ మేనమామ అయ్యానని తెగ సంబరపడ్డాడు.

"మేనమామ అయ్యానని గంతులెయ్యడం కాదు... ఆ పుట్టిన పసిదానికి ఓ వెండి మొలతాడో, కాళ్లకు పట్టీలో తీసుకోని రేపు నామకరణానికి పోవాలి. ఆ సంగతి మర్చిపోకు," అంటూ హెచ్చరించింది రమణి. రమణ ఊస్సూరన్నాడు.

"భలేదానివే... మనకొచ్చేది ఎంత? అందులో మిగిలేది ఎంత? కొంచెం కొంచెంగా కూడబెట్టి ధనవంతుణ్ణి అవ్వాలని నేను అనుకుంటుంటే ఇలా వెండి, బంగారం అని నా చేత ఖర్చు పెట్టిస్తావా?" అంటూ ససేమిరా అన్నాడు రమణ. మాట మాట పెరిగింది. రమణి ఆడపడుచుకి పెట్టకపోతే చెడ్డపేరు తనకే వస్తుంది కాబట్టి పెట్టాల్సిందే అంటూ వీటో జారీ చేసింది. దాచుకున్న డబ్బు తాకే ప్రశ్నే లేదని రమణ మొండికేశాడు.

"అయితే ఒక పని చేద్దాం.. ఒకసారి హుండీ పగలకొట్టి చూద్దాం. అందులో వున్న డబ్బు నీ నెల జీతం కన్నా ఎక్కువ వుంటే అది నీదే. నువ్వు చెప్పినట్లే చేస్తాను. ఒక నెల జీతం కన్నా తక్కువైతే - ఆ కాస్త డబ్బుతో మనం మిద్దెలు మేడలు కట్టేదెలాగూ ఉండదు కాబట్టి నేను చెప్పినట్లు వెండి కొను. ఒకవేళ ఇంకా డబ్బు మిగిలితే నామకరణానికి నేను కట్టుకునేట్టుగా చీర కూడా కొనాలి. సరేనా?" అంటూ సవాల్ విసిరింది. రమణ ఆలోచించాడు.

'సంవత్సరం నుంచి చేస్తున్న పొదుపు... ఒక నెల జీతమంత కూడా కాకుండా వుంటుందా? ఎట్టి పరిస్థితుల్లో అంత కన్నా ఎక్కువే వుంటుంది' అంటూ నిర్ధారణకి వచ్చి హుండీ పగలగొట్టడానికి ఒప్పుకున్నాడు. హుండీ పగిలింది. అందులో వున్న డబ్బులు చూసి రమణ ఆశ్చర్యపోయాడు. నాలుగు వేలా మూడు వందల ఇరవై ఆరు రూపాయలు మాత్రమే వున్నాయి. ఆ డబ్బుకి ఇంకా రెండు వేలు జత చేసి మరీ మేనకోడలికి మొలతాడు కొన్నాడు"

అంటూ ఆపాడు బేతాళుడు. "ఓ రాజా! ఇదీ కథ. భాగ్యవంతుడు కావాలన్న కోరికతో రమణ క్రమం తప్పకుండా మిగిలిన డబ్బులని దాచుకుంటున్న సంగతి చెప్పాను కదా. అయినప్పటికీ సంవత్సరం తరువాత హుండీ పగలగొడితే నాలుగు వేలా చిల్లర మాత్రమే వుంది. ఈ రకంగా అయితే రమణ ఎప్పటికి ధనవంతుడు అవగలడు? అసలు ఒక చిరుజీతగాడు కోట్ల రూపాయలు కాకపోయినా లక్షల్లోనైనా సంపదని కూడబెట్టే అవకాశం వుందా? అందుకు మార్గమేమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయవో నీ డబ్బు ఏ పేకాటలోనో కరిగిపోతుంది." అంటూ బెదిరించి మరీ ముగించాడు.

దానికి మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు -

'రూపీ బేతాళా! నీ ప్రశ్నలు కూడా సమంజసంగానే వున్నాయి. నిజానికి ప్రతి మధ్యతరగతి కుటుంబీకుడి మనసులో వుండే ప్రశ్నలే ఇవి. తాను ఎప్పటికైనా లక్షాధికారిని కాకపోతానా? కోటీశ్వరుణ్ణి కాకపోతానా? అని ప్రతి వ్యక్తి అనుకుంటూనే వుంటాడు. దానికి నా సమాధానం ఒకటే. అది సాధ్యమే. సరైన ప్రణాళిక, డబ్బును పొదుపు పెట్టుబడి చేసుకునే అవగాహన వున్న ప్రతి ఒక్కరు సంపదని కూడబెట్టచ్చు. అదెలాగో అవకాశం వచ్చినప్పుడు సావకాశంగా చెప్పుకుందాం.

ఇప్పుడు నీ కథలో రమణ-రమణిల సంగతి. వాళ్ళ కోరిక మంచిదే. కాని వాళ్ళు ఆ కోరికని సాధించుకోడానికి చేస్తున్న ప్రయత్నమే సరైనది కాదు. అది సరి చేసుకోవాలంటే ఒక సూత్రం తెలుసుకోవాలి. అదేమిటంటే -

డబ్బు మూడు రకాలు. మొదటిది మన చేతిలోకి వచ్చే డబ్బు (ఆదాయం), రెండోది మన చేతి నుంచి పోయే డబ్బు (వ్యయం), మూడోది మనం దాచుకునే డబ్బు (ఆదా). సంపాదన ఖర్చుల కోసమే కాబట్టి డబ్బు మన చేతిలో నుంచి ఖర్చైపోకుండా చేయటం అసాధ్యం. అయితే ఈ ఖర్చులో ఏది అవసరమయినది, ఏది అవసరం లేనిది అని నిర్ణయించుకోవటమే కష్టం. కొన్ని ఖర్చులు కనీసవసరాలకు, సామాన్యమైన జీవన శైలికి సంబంధించినవి. అవి ఎలాగూ తప్పవు. మరి కొన్ని ఖర్చులు ఆడంబరాలు, వినోదాలకు సంబంధించినవి. ఇవన్నీ

మానేసి ఋషుల్లా బ్రతకాల్సిన పనిలేదు కానీ, ఇలాంటి ఖర్చుల విషయంలో కాస్తంత అదుపు అవసరం.

నెల జీతం వచ్చిన మొదటి వారంలో ఇలాంటి ఖర్చులు ఎక్కువగా జరుగుతుంటాయి. నెల మొదటివారం ఆటోలో ఆఫీసుకు వెళ్లి నెలాఖరుకి బస్సుల్లో వెళ్లేవాళ్లు చాలామంది వున్నారు. ఇలాంటి అనవసరపు ఖర్చుల్ని అదుపులో పెట్టడమే అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైన ఆర్థిక సూత్రం. అలా చెయ్యాలంటే ఒక చిన్న కిటుకు పాటిస్తే సరిపోతుంది. ఇప్పుడు రమణ చేస్తున్న పని గమనిద్దాం. అతను వచ్చే డబ్బు (ఆదాయం)లో పోయే డబ్బు (వ్యయం) పోగా మిగిలింది దాచుకుంటున్నాడు (ఆదా). ఆదాయం - వ్యయం (ఆదా).

ఇదే సూత్రాన్ని కొంచెం తిరగరాస్తే రమణ దాచుకునే డబ్బు పెరిగేందుకు అవకాశం వుంది. అదేమిటంటే... ఆదాయం - ఆదా... వ్యయం... అంటే వచ్చిన ఆదాయంలో దాచుకునే డబ్బు పోగా మిగిలిన డబ్బుని ఖర్చుపెట్టడం. ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే ఖర్చు కన్నా ముందు పొదుపు చేయాలన్నమాట. ప్రతి ఒక్కరు ఆర్థిక ప్రణాళిక వేసుకున్న తరువాత ఏ అవసరం ఎప్పుడు వస్తుందో అంచనా చేస్తారు కదా. ఆ అవసరానికి సరిపోయేలా కొంత డబ్బుని ఆ ఖర్చు వచ్చే కాలాన్ని బట్టి పొదుపు చేయాలని కూడా మనం చెప్పుకున్నాం. ఇలా ఎంత పొదుపు చేయాలో నిర్ణయించుకున్న తరువాత అంత డబ్బును వెలా అనుకున్న పథకాలలో పెట్టాలి. అలా పెట్టగా మిగిలిన డబ్బునే ఖర్చులకి వాడుకోవాలి. ఆ విధంగా చేయడం వల్ల ఖర్చులు అదుపులోకి రావడమే కాకుండా సంపద సాధించే లక్ష్యం సాకారమౌతుంది.

అంతే కాదు, ఇదే సూత్రాన్ని మరికొంత పొడిగించుకోవచ్చు. మనకి కావాల్సినది దాచుకునే డబ్బు పెరగటం అన్న విషయం మనకి అర్థం అయ్యింది కదా. ఇది రెండు రకాలుగా సాధించుకోవచ్చు. ఒకటి మన చేతికి వచ్చే డబ్బుని పెంచుకోవడం. ఇది సాధ్యపడదని చాలా మంది అనుకుంటారు. కానీ, కాస్త ఆలోచించి కొంత శ్రమపెడితే తప్పకుండా ఆదాయాన్ని పెంచుకోవచ్చు. ఇక రెండో రకం మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బుని వీలైనంత తగ్గించుకోవడం. అంటే ఖర్చులన్నీ మానుకోని, పిసినారిలా బ్రతకమని కాదు. అవసరమైన ఖర్చు

ఏదో, అవసరంలేని ఖర్చు ఏదో తెలుసుకుంటూ, అనవసరమైన ఖర్చులని తగ్గించడమే ఈ సూత్రంలోని ఉద్దేశ్యం. ఈ రెండు విధాలుగా ప్రయత్నించి వచ్చే డబ్బుని పెంచుకుంటూ, పోయే డబ్బుని తగ్గించుకుంటూ దాచాల్సిన డబ్బుని పెంచుకోవచ్చు. ఈ దాచుకునే డబ్బుని కాస్త తెలివిగా పెట్టుబడి చేయడం ద్వారా సంపదని ఇంకా త్వరగా సాధించవచ్చు. ఇలా చేస్తే రమణలాంటి వ్యక్తి కూడా ఖచ్చితంగా కోటీశ్వరుడు కాగలడు.'' అంటూ ముగించాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఇలా తెలివైన చిట్కా చెప్పడంతో అతని జేబులోని బేతాళుడు మాయమై ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్‌గా మారి అతడు ఆర్థిక లక్ష్యం దిశగా వెళ్ళేందుకు దోహదపడింది.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి పదొవ ఆర్థిక సూత్రం

మన డబ్బు మూడు రకాలు. వచ్చే డబ్బు, పోయే డబ్బు, దాచే డబ్బు. సంపద సాధించాలంటే అందుకు మూడు మార్గాలు. వచ్చే డబ్బుని పెంచుకోవాలి, దాచే డబ్బుని పెంచుకోవాలి, పోయే డబ్బుని తగ్గించుకోవాలి. దాచే డబ్బుని ముందే నిర్ణయించుకోని, ఆ డబ్బుని దాచిన తరువాత మిగిలిన డబ్బునే ఖర్చులు పెట్టుకోవాలి.

◆ ◆ ◆

అధ్యాయం రెండు:

ఆదాయ వ్యయాలు

రూపాయి చెప్పిన పదకొండొవ బేతాళ కథ

అద్భుత దీపం - అల్లరి భూతం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్య తరగతి విక్రమార్కుడితో "రాజా, నేను ఏటీయం దగ్గరే వుంటాను కాబట్టి నువ్వు ఎప్పుడు ఎంత విత్ డ్రా చేస్తున్నావో తెలుస్తోంది. కానీ నీ సంపాదన గురించి మాత్రం తెలియదు. అది తెలుసుకోడానికి నీకో కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

సీతారాముడిది కాల్ సెంటర్ ఉద్యోగం. ఎప్పటిలాగే ఒకరోజు నైట్ షిఫ్ట్ ముగించుకొని దగ్గరలోనే వున్న తన గదికి నడవసాగాడు. ఆ చీకటిలో అనుకోకుండా కాలికి ఏదో తగిలి ఖంగుమంది. చూస్తే పాతకాలం నాటి ఇత్తడి దీపం. అతను ఆ దీపాన్ని పరీక్షిస్తున్నప్పుడే అందులో నుంచి పొగ రావటం మొదలైంది, ఆ తరువాత అందులో నుంచి ఒక భూతం బయటికి వచ్చింది. సీతారాముడు భయంతో దాన్ని అక్కడే వదిలేసి వెళ్లబోయాడు. అప్పుడు ఆ భూతం అతనితో మాట్లాడసాగింది.

"అహెూ మానవా! నేను అల్లరి భూతాన్ని. నా అల్లరి భరించలేక నన్ను ఇలా బంధించారు. మెట్రో పనుల పుణ్యమాని బయటపడ్డాను. నీ దయవల్ల నాకు శాపవిముక్తి కలిగింది. అందుకు బదులుగా నీకు సహాయం చేస్తాను. కానీ నాకు ఒక నియమం వుంది. నేను ఒక ప్రశ్న అడుగుతాను. ఆ ప్రశ్నకు సరైన సమాధానం చెప్పిన తరువాతే నీ కోరికలు ఫలిస్తాయి. అడగమంటావా?'' అని ప్రశ్నించింది.

సీతారాముడు ఇదేదో అల్లావుద్దీన్ దీపం లాంటిదని అర్థం చేసుకోని -"సరే, కానీ సులభమైన ప్రశ్న అడుగు.'' అన్నాడు.

"చాలా సులభమైన ప్రశ్న. ఒక సంవత్సరంలో నీ ఆదాయం ఎంత? ఇది సరిగ్గా చెప్తే చాలు.'' అంది అల్లరి భూతం.

"అంతే కదా! నాకు ఉద్యోగం ఇచ్చేటప్పుడే మా కంపెనీ వాళ్లు నా ప్యాకేజి చెప్పారు. సంవత్సరానికి ఆరు లక్షలు.'' అన్నాడు.

అల్లరి భూతం ఒప్పుకోలేదు. సీతారాముడు మళ్లీ ఆలోచించాడు. కంపెనీ ఇచ్చిన అపాయింట్మెంట్ ఆర్డర్ లో ఆరు లక్షలు వున్నా చేతికి అందేది నెలకు నలభై వేలే కాబట్టి మళ్లీ లెక్కగట్టి నాలుగు లక్షల ఎనభై వేలు చెప్పాడు. అయినా సరే అల్లరి భూతం ఒప్పుకోలేదు. ఈసారి సీతారాముడు ఇంకా జాగ్రత్తగా లెక్కలు వేశాడు. సొంత వూరిలో వచ్చే పొలం కౌలు డబ్బులు కలిపాడు, నెల నెలా పెట్టే ఖర్చులు తీసేశాడు అలా పోగా మిగిలిన డబ్బు ఎంతో చెప్పాడు. భూతం ఒప్పుకోలేదు.

అప్పటి నుంచి ప్రతి రోజూ సీతారాముడు నైట్ డ్యూటీ చేసి తిరిగి వచ్చేటప్పుడు అల్లరి భూతాన్ని కలుస్తూనే వున్నాడు. ప్రతిసారీ అల్లరి భూతం సమాధానం తప్పని చెప్పి వెళ్లిపోతుండేది.

ఒక రోజు సీతారాముడి ఉద్యోగం పోయింది. ఆ రోజు కూడా అల్లరి భూతం కలిసి ఎప్పటిలాగే "నీ సంవత్సర సంపాదన ఎంత?'' అని అడిగింది. సీతారాముడు చెప్పాడు. అప్పుడు అల్లరి భూతం సమాధానం సరిగ్గా వుందని, అతనికి కావాల్సినంత సంపదని ఇచ్చింది.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడ ఆపేసి - "రాజా, అల్లరి భూతం ఒకే ప్రశ్నను అన్ని సార్లు ఎందుకు అడిగింది? సీతారాముడు ఉద్యోగం పోయిన తరువాతే సమాధానం ఎలా సరిపోయింది? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ ఆదాయం ఆధా అయిపోతుంది," అంటూ అడిగాడు.

విక్రమార్కుడు బేతాళప్రశ్న గురించి తీవ్రంగా ఆలోచించి ఆ తరువాత సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! సీతారాముడు మొదట్నుంచి చెప్తున్న సమాధానాలు సరైనవి కావు. అల్లరి భూతం సంవత్సరానికి వచ్చే ఆదాయం అడిగింది కానీ సంవత్సర జీతం/ సంపాదన ఎంత అని అడగలేదు. ఈ రెండింటికీ వున్న తేడా ఏమిటో వివరంగా చెప్తాను విను.

చేతిలోకి వచ్చే డబ్బు మనం చేసే పనిని బట్టి కూలిగానో, జీతంగానో, లాభంగానో మనకి అందుతుంది. ఇందులో జీతాన్నే ఉదాహరణగా తీసుకుందాం. ఏదైనా ఒక కంపెనీ ఉద్యోగస్తులకు జీతం ఎందుకు ఇస్తుంది? ఆ కంపెనీకి సంబంధించిన లేదా ఆ కంపెనీ అభివృద్ధికి దోహదపడే ఏదో పని చేసిపెట్టినందుకు ఇస్తుంది. అంటే ఆ పని చెయ్యడంలో ఒక శ్రమ వుంది. అది శారీరికం కావచ్చు, మేధోశ్రమ కూడా కావచ్చు. ఆ శ్రమకు ఫలితంగా జీతం లేదా కూలి వస్తుంది.

అంటే శ్రమ ఇస్తున్నాం, సంపాదన తీసుకుంటున్నాం! మన దగ్గర వున్న ఒక వస్తువుని ఇచ్చి మరో వస్తువుని తీసుకున్నప్పుడు అది ఆదాయం ఎలా అవుతుంది? కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో జీతాన్ని "కాంపెన్సేషన్" (పరిహారం) అని అంటారు. జీతాన్ని (నష్ట)పరిహారం అనడం ఏమిటి? ఉద్యోగికి ఏ నష్టం వచ్చిందని జీతాన్ని పరిహారం అంటున్నారు? ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం కావాలంటే మరికొంత వివరాలు తెలుసుకోవాలి. మన శ్రమ, మేధోశక్తితోపాటు అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైన మన సమయాన్ని కూడా మనం మన ఉద్యోగంలో వినియోగిస్తాము. ఇదే సమయాన్ని మరో పని చేసుకోడానికి ఉపయోగించి వుండచ్చు కదా? అక్కడ కూడా ఏదో రూపంలో డబ్బు సంపాదించి వుండచ్చు కదా? ఏ పనైతే చెయ్యకుండా వుండిపోతున్నామో, ఆ పని చేసినట్లైతే వచ్చే సంపాదనని ఆపర్చునిటీ కాస్ట్ - అవకాశ వ్యయం (Opportunity Cost) అంటారు.

ఉదాహరణకు ఒక రైతుని తీసుకుందాం. అతను ఉదయం లేవగానే ఏమేమి చెయ్యొచ్చో ఆలోచించుకుంటాడు. పొలానికి వెళ్లి పని చేసుకోవచ్చు, మరొకరి పొలంలో పనికి వెళ్ళచ్చు, ఇంట్లో పశువులను చూసుకోవచ్చు, తరతరాలుగా వస్తున్న చేతి వృత్తి పని చేసుకోవచ్చు ఇలా అనేక అవకాశాలు అతని ముందు వుంటాయి. అందులో అతని పొలానికి వెళ్ళాలి అని నిర్ణయించుకుంటే, చేతి వృత్తి ద్వారా వచ్చే ఆదాయాన్ని వద్దన్నట్లే కదా! ఆ కోల్పోయిన ఆదాయాన్నే ఆపర్చునిటీ కాస్ట్ అంటారు.

అందుకే ఉద్యోగం చెయ్యడం ద్వారా మీరు కోల్పోతున్న ఆదాయానికి, సమయానికి నష్టపరిహారంగా మీకు కాంపెన్సేషన్ ఇస్తున్నామని కార్పొరేట్ సంస్థలు చెప్తూనే వున్నాయి. అలా సంపాదించిన డబ్బు ఆదాయం కాదు. కేవలం సంపాదన మాత్రమే. ఆదాయం లేదా రాబడి అంటే లాభం లాంటిది. ఇది అర్థం కాక సీతారాముడు తన సంపాదననే ఆదాయం అనుకుంటున్నాడు.

సంపాదనలో అధికమొత్తం ఆదాయం కావాలనుకుంటే రెండు విషయాలు ఎప్పుడూ గుర్తుంచుకోవాలి. ఆపర్చునిటీ కాస్ట్ ఎప్పుడూ సంపాదన కన్నా తక్కువ వుండాలి. మరో ఉద్యోగంలో నెలకు యాభై వేలు ఇస్తామని అంటుంటే, నెలకు నలభై వేలు వచ్చే ఉద్యోగం చేయడం వల్ల సంపాదన అటుంచి, ఇంకా నష్టాన్ని కూడబెడుతున్నట్లు గుర్తించాలి. ఇక రెండొవది, కాంపన్సేషన్ మనం కోల్పోతున్న దానికి కనీసం సమానంగా వుండేలా చూసుకోవడం. అంటే శ్రమకు తగ్గ ఫలితం వుండేలా చూసుకోవాలి. వీలైతే శ్రమకు మించిన ఫలితం దక్కే అవకాశాలను వెతుక్కోవాలి.

ఇలా కాకుండా పూర్తిగా ఆదాయాన్నే సంపాదించే అవకాశం ఒకటి వుంది. అది పెట్టుబడి. ఉదాహరణకు మీరు కొంత డబ్బుని బ్యాంక్ ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్‌లో పెట్టారనుకుందాం. అది నెల నెలా (లేదా మూడు నెలలకు ఒకసారి) వడ్డీ సంపాదిస్తుంది. ఈ సంపాదన కోసం మీరు కోల్పోయింది ఏమిటి? సమయం మీది కాదు. శ్రమ అసలే లేదు. అంటే ఈ వడ్డీ మీకు పూర్తిగా ఆదాయమే అవుతుంది. (మరింత వడ్డీ వచ్చే అవకాశాలు వుంటే ఇందులో కూడా ఆపర్చునిటీ కాస్ట్ లెక్క వేయచ్చు. అది పక్కన పెడదాం). ఇక్కడ జరిగిందేమిటి? మీరు సంపాదించిన డబ్బు మీ కోసం పని చేసింది. తన కాలాన్ని, తన విలువని

పణంగా పెట్టి మీకు మరికొంత డబ్బుని సంపాదించి పెట్టింది. డబ్బు మీ దగ్గర ఉద్యోగిలా పని చేసి మీకు లాభాలను ఆర్జించి పెట్టింది. ఇందులో మరో చిత్రం ఏమిటంటే డబ్బు సంపాదించిన డబ్బు మళ్లీ సంపాదన మొదలుపెడుతుంది. అంటే వడ్డీగా వచ్చిన డబ్బు మీద మళ్లీ వడ్డీ మొదలౌతుంది. అందువల్లే ఎక్కువకాలం పాటు దాచిన డబ్బు త్వరగా పెరుగుతుంది. దీన్నే చక్రవడ్డీ మహత్తు అని మనం ఇంతకు ముందు చెప్పుకున్నాం.

జీతం తీసుకునే ఉద్యోగులకు, కూలి సంపాదించుకునే చిరుద్యోగులకి సంపాదనకి, ఆదాయానికి తేడా వుంటుంది. వ్యాపారంలో అలా కాదు. వ్యాపారంలో పెట్టిన డబ్బులో ప్రతి రూపాయి మరో రూపాయిని సంపాదించడానికి శ్రమ పడుతుంది. అలా జరిగినప్పుడే లాభం వస్తుంది. అందుకే వ్యాపారం ద్వారా సంపాదించే సొమ్ముని జీతమనో, సంపాదననో కాకుండా "లాభం'' అని అంటారు.

అయితే అందరికీ వ్యాపారం చేసే అవకాశం రాదు కదా. చిన్న ఉద్యోగులు, తక్కువ సంపాదన వున్న వాళ్లు వ్యాపారం చేయలంటే ఎలా? ఇవన్నీ మరోసారి చెప్తాను. స్థూలంగా చెప్పాలంటే వ్యాపారమే చెయ్యక్కర్లేదు. వేరే ఎవరో చేస్తున్న వ్యాపారంలో మనం పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు. దానికి స్టాక్ మార్కెట్, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వంటివి ఉపకరిస్తాయి.

ఈ కథలో సీతారాముడు తన జీతాన్నే ఆదాయం అని భావించడం వల్ల సమస్య వచ్చింది. మనలో కూడా చాలామంది సంపాదనని ఆదాయంగా భ్రమించి మోసపోతుంటాము. లక్షలకి లక్షలు సంపాదిస్తున్నాడని గొప్పగా చెప్పుకుంటాము. కానీ అదంతా సంపదగా మారదన్న సంగతి విస్మరిస్తుంటాము. ఈ విషయం సీతారాముడికి వివరించడానికే అల్లరి భూతం అదే ప్రశ్నను పదే పదే అడిగింది.'' అంటూ ముగించాడు.

ఆ విధంగా విక్రమార్కుడు రూపీ బేతాళుడి ప్రశ్నకు సరైన సమాధానం చెప్పడంతో బేతాళుడు సంతోషించి డబ్బుతో సహా మాయమైన ఆ డబ్బుని మరింత ఎక్కువ ఆదాయాన్ని ఇచ్చే సాధనంగా మార్చి, విక్రమార్కుడి సంపద పెరిగేందుకు దోహదం చేయసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన పదకొండొవ ఆర్థిక పాఠం

సంపాదన వేరు ఆదాయం వేరు. శారీరక లేదా మేధో(శమ ద్వారా వచ్చే డబ్బు సంపాదన. డబ్బు పెట్టుబడిపెట్టడం ద్వారా వచ్చే వడ్డీ, లాభం ఆదాయం కిందకు వస్తుంది. ఇలాంటి ఆదాయం వచ్చే చోట పెట్టుబడి పెడుతూ, అవకాశవ్యయాన్ని *(Opportunity Cost)* తక్కువగా వుంచుకుంటే సంపద పెరుగుతుంది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పన్నెండొవ బేతాళ కథ

కైలాసం - వైకుంఠం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు నెమ్మదిగా బయటికి వచ్చి విక్రమార్కుడి భుజం మీద కూర్చోని తన సంభాషణ ప్రారంభించాడు.

"మధ్యతరగతి విక్రమార్కా! సంపద సృష్టి అంతా సంపాదన మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. మంచి విద్య, ఉద్యోగం లేదా మంచి వ్యాపారం, ఆస్థులు ఇవన్నీ సంపాదనకి దోహదం చేస్తాయి. ఇవి అందరిలోనూ సమానంగా వుండవు కాబట్టి అందరికీ సంపద సాధించడం సాధ్యమేనా అన్న అనుమానం చాలామందికి వస్తూ వుంటుంది. డబ్బు సంపాదించే వాళ్లని చూసి చాలామంది అంతంత డబ్బు అవసరమా అని కూడా అనుకుంటారు. అందుకు ఉదాహరణగా నీకు ఓ కథ చెప్తాను సావధానంగా విను.'' అని ఇలా చెప్పసాగాడు

శ్రీపతి చాలా డబ్బు సంపాదించాడు. యాభై ఏళ్లు దాటాక ఆధ్యాత్మిక దిశగా ఆలోచనలు సాగాయి. ఉన్న వ్యాపారాలన్నీ అమ్మేశాడు. వచ్చిన డబ్బు మొత్తాన్ని కలిపి చూసుకుంటే కొన్ని కోట్లు తేలింది. తనకోసం కొంత వుంచుకోని

మిగిలిన డబ్బుని కొడుకులకు ఇవ్వాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. శ్రీపతికి ఇద్దరు కొడుకులు. కైలాసపతి, వైకుంఠపతి. శ్రీపతి ఇద్దరితో విడివిడిగా మాట్లాడాడు. తండ్రి అభిప్రాయం విన్న పెద్ద కొడుకు కైలాసపతి మండిపడ్డాడు.

"మీరు నాకు ఏమీ ఇవ్వక్కర్లేదు. జీవితంలో డబ్బే ముఖ్యం కాదు. నాకు అంత డబ్బు అవసరం లేదు.'' అని వాదించాడు.

శ్రీపతి సంతోషించాడు. ఎప్పటికైనా పెద్దకొడుకు తనలాగే ఆధ్యాత్మికంగా ముందుకు వెళతాడని అతనికి అనిపించింది. ఆ తరువాత వైకుంఠపతిని పిలిచి తన నిర్ణయాన్ని వివరించాడు. వైకుంఠపతి సంతోషంగా తండ్రి డబ్బులు తీసుకోడానికి అంగీకరించాడు. చిన్నకొడుకు డబ్బులో పుట్టి పెరిగాడు కాబట్టి డబ్బుమీద వ్యామోహం వున్నట్లుందని శ్రీపతి అర్థం చేసుకున్నాడు.

మొదట తన దగ్గరున్న సొమ్ము మొత్తాన్ని రెండు భాగాలు చేసి చెరి ఒక భాగం ఇద్దామని అనుకున్నాడు. చూడబోతే పెద్దకొడుకుది వైరాగ్యంలాగా, చిన్న కొడుకుది వ్యామోహంలా అనిపించింది. అందువల్ల వీళ్లిద్దరికీ మొత్తం డబ్బు ఇవ్వడం వల్ల ఏ ఉపయోగమూ వుండదని, తన దగ్గరున్న మొత్తం డబ్బుని డిపాజిట్ చేసి, ఆ డబ్బు మీద వచ్చే వడ్డీ ఇద్దరు పిల్లలకీ సమానంగా చేరేలా ఏర్పాటు చేశాడు. ఆ తరువాత సన్యాసం తీసుకోని హిమాలయాలకు వెళ్లిపోయాడు.

కొన్ని సంవత్సరాలు గడిచిపోయాయి. శ్రీపతి సిరియానంద స్వామిగా మారిపోయాడు. దేశమంతా పర్యటిస్తూ తన కొడుకులు వున్న నగరానికి చేరుకున్నాడు. తాను ఇచ్చిన డబ్బుని ఇద్దరు పిల్లలు ఏం చేశారో తెలుసుకోవాలన్న కుతూహలం కలిగింది. వెంటనే వాళ్లకోసం కబురుపెట్టాడు.

కైలాసపతి ఓ పాడుపడ్డ గుడి దగ్గర కనిపించాడు. సంపాదన లేదు. నెలనెలా వచ్చేలా తండ్రి ఏర్పాటు చేసిన వడ్డీ డబ్బులు సరిపోవటం లేదు. అప్పులు పెరిగిపోయాయి. వ్యసనాలు, ఖర్చులు రెండింటిమీదా నియంత్రణ లేని పరిస్థితిలో వున్నాడు. మరో వైపు వైకుంఠపతి ఆ నగరంలోనే అత్యధిక ధనవంతుడిగా మారాడు. తండ్రి సంపాదించిన దానికన్నా మరెన్నో రెట్లు సంపాదించాడు. ఇప్పుడు

అతనికి ప్రతి నెలా వచ్చే వడ్డీ డబ్బులు చాలా చిన్న మొత్తంలా కనిపిస్తున్నాయి. వాటిని ఓ అనాథాశ్రమం నడపడానికి వాడుతున్నాడు.

ఈ ఇద్దరి మధ్య వ్యత్యాసం చూసి శ్రీపతి ఆశ్చర్యపోయాడు. తాను ఊహించినదానికి భిన్నంగా ఎలా జరిగిందా అని ఆలోచించసాగాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడే ఆపి "మధ్యతరగతి మహారాజా! ఈ కథలో డబ్బు అవసరం లేదనీ, జీవితం అంటే డబ్బే కాదనీ వేదాంతం మాట్లాడిన కైలాసపతి చివరికి అలా ఎందుకయ్యాడు? తండ్రి దగ్గర డబ్బు తీసుకోడానికి వెనుకాడని వైకుంఠపతి ధనవంతుడిగా ఎందుకు మారాడు? ఈ విషయాలకు సమాధానం తెలిసి చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు నష్టమైపోతుంది," అంటూ హెచ్చరించాడు.

విక్రమార్కుడు బేతాళుడి కథనూ, ప్రశ్నలనూ మననం చేసుకొని నెమ్మదిగా తన సమాధానం చెప్పడం ప్రారంభించాడు.

"బేతాళా! కైలాసపతి, వైకుంఠపతి అలా ఎందుకు మారిపోయారో తెలుసుకోవాలంటే సంపాదన గురించి మనకున్న అభిప్రాయాలను పరిశీలించుకోవాలి. చాలా మంది తరచుగా అనే మాట - 'మాకెంత కావాలీ, ఏదో మా ఖర్చులు గడిచిపోతే చాలు' అని. డబ్బు విషయంలో వేదాంతం మాట్లాడేవాళ్లు కొంతమంది వుంటారు. 'అన్ని కష్టాలకూ డబ్బే మూలం', 'ధనవంతులు అంతా పిసినారులు/దురాశాపరులు', 'నాకు అంత డబ్బుతో అవసరం లేదు.', 'నేను ఎప్పటికీ ధనవంతుణ్ణి కాలేను'. 'ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించడాన్ని దేవుడు హర్షించడు'. ఇలా ఎన్నో రకాలుగా డబ్బు సంపాదించకపోవటాన్ని సమర్థించుకుంటారు.

ప్రముఖ ఆంగ్ల రచయిత నెపోలియన్ హిల్ ఒకమాట అంటారు - 'పేదరికమైనా, ఆర్థికాభివృద్ధి అయినా రెండూ మన ఆలోచనలలోనే మొదలౌతాయి' అని. డబ్బు సంపాదించడం తప్పనీ, డబ్బు ఎక్కువగా కూడపెట్టడం తప్పనీ మన సంస్కృతి మనకి నేర్పిస్తుంది. అందుకే మన కథలలో, సినిమాలలో ధనవంతుడు ప్రతినాయకుడు (విలన్)గా వుంటాడు. కథానాయకుడు ఎప్పుడూ పేదవాడిగా వుంటాడు. పేదవాడు ధనవంతుణ్ణి ఎదిరించడమే చాలా వరకు మనకు నచ్చే కథలు.

కానీ నిజం అది కాదు. మరొకర్ని మోసం చేయకుండా, ఇంకొకరు డబ్బు పోగొట్టుకోకుండా సంపాదించడం సాధ్యమే. అలా చేయడం చట్టరీత్యాగానీ, నైతికంగా కానీ తప్పు కాదు. కానీ ఈ రహస్యాన్ని తెలుసుకోని వాళ్లు డబ్బు సంపాదన విషయంలో తమకి అభిరుచి లేనట్లు, అవసరాన్ని మించి డబ్బు సంపాదించడం నేరం అన్నట్లు మాట్లాడుతారు. మన కథలో కైలాసపతి సరిగ్గా అలాంటివాడే.

ఇప్పుడు కార్పొరేట్ ఉద్యోగాలలో లక్షలు సంపాదిస్తున్నవాళ్లు తమ జీతం ఎంతో చెప్పుకోడానికి ఇష్టపడరు. మగవాడి జీతం ఎంతో అడగకూడదని మనకి ఒక సామెత కూడా వుంది. అలాగే స్టాక్ మార్కెట్ ద్వారానో, రియల్ ఎస్టేట్ ద్వారానో బాగా డబ్బు సంపాదించినవాళ్లు ఆ విషయాన్ని చాలా గోప్యంగా పెట్టుకుంటారు తప్ప బయట వ్యక్తులకు తెలియనివ్వరు. కుటుంబసభ్యులకు, ముఖ్యంగా జీవిత భాగస్వామికి కూడా చెప్పని వాళ్లు చాలా మంది వున్నారు. భర్త జీతం ఎంతో తెలియని భార్యలు ఎంతోమంది వున్నారు.

అయితే ఇందులో మరో సంగతి కూడా గమనించాలి. డబ్బు సంపాదనకి అత్యాశకి దగ్గర సంబంధం వుంది. కోరికలు తీర్చుకోడానికి డబ్బు సంపాదించడం అవసరమే. ఆ కోరికలు ఒక పరిధి దాటిన తరువాత అత్యాశగానూ, దురాశగానూ పరిణమిస్తాయి. అప్పుడు డబ్బు సంపాదనకు అక్రమమార్గాలను ఎన్నుకోవడం, జూదం వంటి వ్యసనాలకు లోను కావడం జరుగుతుంది. డబ్బు సంపాదనను చెడు విషయంగా భావించడం వెనుక ఇది కూడా ఒక కారణం.

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పాల్సివచ్చిందంటే - మన దేశంలో సంపాదించడం అంటే ఏదో తప్పు చేయడం అన్న భావన అంతర్లీనంగా ఎక్కడో వుండిపోయింది. దాన్ని అర్థం చేసుకోని వాళ్లు కైలాసపతిలా నష్టపోయే ప్రమాదం వుంది. ఈ భావన మనసులో వున్న వాళ్లు సంపాదించిన సొమ్మును ఖర్చుపెట్టేయడం ద్వారా ఆ పాప పరిహారం చేసుకున్నట్లుగా భావిస్తారు.

ఇప్పుడు మళ్లీ మన కథలోకి వద్దాం. కైలాసపతికి మొదట్నుంచి డబ్బు పట్ల ఇలాంటి భావనే వుంది. డబ్బే జీవితం కాదు, నాకు అంత డబ్బుతో అవసరం లేదు అని అన్నాడంటే అతనికి డబ్బు పాపిష్టిది అన్న భావన వున్నదన్నమాటే.

కష్టపడకుండా వచ్చి పడుతున్న డబ్బు అతనిలో పాపభీతిని పెంచేసింది. అందువల్ల ఖర్చులు పెంచుకుంటూ పోయాడు. దానికి తోడు వ్యసనాలు కూడా జతవ్వడంతో అవి అతని పతనానికి కారణం అయ్యాయి.

అనుకోకుండా ఉన్నట్టుండి డబ్బు వచ్చి పడిన సందర్భాలు కొన్ని వుంటాయి. లాటరీలో వచ్చిన డబ్బు, కలసివచ్చిన ఆస్థి వగైరాలు. ఇలాంటి డబ్బును నూటికి తొంభైశాతం మంది వృధాగా ఖర్చు చేసేస్తారు. మన కైలాసపతిలాగే క్రమంగా మళ్లీ తమ యథాస్థితికి లేదా ఇంకా పతనావస్థకి చేరుకుంటారు.

దీనికి మరో కోణం చూడాలంటే వైకుంఠపతిని గమనించాలి. అతనికి తండ్రి డబ్బులు ఇస్తానన్నప్పుడు అందులో ఏ తప్పు కనిపించలేదు. నెలనెలా తండ్రి డబ్బులు చేతికి వచ్చినప్పుడు అతనిలో ఏ అపరాధ భావన (Guilt) లేదు. అందువల్ల ఆ డబ్బుని పెట్టుబడిగా పెట్టి మరింత డబ్బుని సంపాదించాడు. చివరికి తండ్రి ద్వారా సంక్రమించిన ఆస్థిని మంచి పనులకు వాడటం మొదలుపెట్టాడు.

ఇవన్నీ సంపాదనకు సంబంధించిన మానసిక శాస్త్రం - ఆర్థిక ప్రవర్తన శాస్త్రం (Behavioral Finance)లో ఒక భాగం. దీనిని అర్థం చేసుకోని, అవలంభిస్తే సంపాదనలో అపరాధం అన్న భావన వుండదు. తద్వారా ఆర్థికాభివృద్ధి జరుగుతుంది. అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడి సమాధానానికి సంతృప్తి చెందిన బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం. చేరి విక్రమార్కుడి సంపాదన పెంచేందుకు సిద్ధంగా వున్నాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన పన్నెండోవ ఆర్థిక పాఠం

చట్టరీత్యా, నైతికంగా ఏ తప్పు చేయకుండా ఎంత సంపాదించినా ఏ తప్పు లేదు. అలా డబ్బు సంపాదించేటప్పుడు సమాజం ఏమనుకుంటుందో అన్న భయాన్ని, అనుమానాన్ని పక్కన పెట్టాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పదమూడొవ బేతాళ కథ

ఛల్ ఛల్ గుర్రం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా వెళ్లసాగాడు. అప్పుడు ఆ డబ్బులలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడి వైపు విచిత్రంగా చూసి తన ధోరణిలో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

“విక్రమార్కా సంపద సృష్టించడానికి మూలం సంపాదన కలిగి వుండటం. ఏ సంపాదన లేనివాడు ధనవంతుడు కావాలని కోరుకోవడం అసంబద్ధంగా వుంటుంది. అయితే సంపాదించడంలో ఒక పెద్ద కష్టం వుంది. సంపాదించిన సొమ్ము మొత్తం చేతిలోకి రాకుండా కొన్ని అడ్డంకులు వున్నాయి. అందులో కొన్నింటిని ఎదిరించాలి, కొన్నింటిని అధిగమించాలి, మరి కొన్నింటికి తల వంచాలి. ఆ అడ్డంకులు ఏమిటో నీకు తెలియాలంటే నీకు ఓ కథ చెప్పాలి. శ్రమ తెలియకుండా విను.” అంటూ కథ చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

అవంతీపురం రాజావారికి సంతానం లేదు. అవసానదశలో రాజ్యాన్ని అప్పజెప్పడానికి వారసుడు లేడు కాబట్టి ఎవరినైనా దత్తత తీసుకొని వాళ్లకి రాజ్యాన్ని అప్పజెప్పాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. ఆ నోట ఈ నోట ఈ విషయం

రాజ్యం మొత్తానికి తెలిసింది. రాజ్యాన్ని వారసుణ్ణి ఎంపిక చేయడం అంటే అది ఎంత క్లిష్టమైన పరీక్ష అయ్యుంటుందో అని అందరూ అనుకున్నారు. ఎలాగైనా ఆ అవకాశాన్ని వాడుకోవాలని రాజ్యంలో వున్న యువకులందరూ కసరత్తులు మొదలుపెట్టారు. రాజావారి ప్రకటన రానే వచ్చింది.

రాజావారి అశ్వశాల దగ్గర మూడు గుర్రాలతో ఒక బండి కట్టుకోవాలి. ఆ బండి నడుపుతూ రాజ్యపొలిమేరలో వున్న ఐశ్వర్యాదేవి ఆలయం చేరుకోవాలి. ఎవరు ముందు అక్కడికి చేరుకుంటే అతనే అవంతీపురం రాజ్యానికి వారసుడు. ఇదీ ప్రకటన సారాంశం. ఈ ప్రకటన వినగానే రాజ్యంలో ప్రజలంతా ఆశ్చర్యపోయారు. రాజ్యానికి వారసుడు అంటే బాగా శక్తివంతుడో, యుక్తిపరుడో అయ్యిండాలి కానీ గుర్రబ్బండి నడపగలిగేవాడికి రాజ్యాన్ని అప్పజెప్పడం ఏమిటని అందరూ చర్చించుకున్నారు. ఇందులో ఏదో తిరకాసుందని దాదాపు అందరికీ అనుమానం వచ్చింది. కానీ అదేమిటో తెలుసుకోలేకపోయారు.

ఇదిలా వుండగా మేధామూర్తి అనే కుర్రాడు ఈ విషయం అంతు తేల్చాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. ఒక రాత్రిపూట రాజుగారి అశ్వశాలకు వెళ్లి అక్కడ గుర్రాలని పరీక్షించాడు. అక్కడ ప్రధానంగా మూడు రకాల గుర్రాలు వున్నాయి. తెల్ల గుర్రాలు, నల్ల గుర్రాలు, గోధుమరంగు గుర్రాలు. అక్కడ వున్న వాళ్ల మాటల్ని బట్టీ మర్నాడు జరగబోయే పోటీలో పాల్గొనే ప్రతి ఒక్కరికీ ఒక తెల్ల గుర్రం, ఒక నల్ల గుర్రం, ఒక గోధుమరంగు గుర్రం ఇస్తారని తెలుసుకున్నాడు. అదీ కాక ఆ గుర్రాలు ప్రత్యేకంగా తర్ఫీదు ఇచ్చినవి కావటం వల్ల ఒకో గుర్రం ఒకో రకంగా నడుస్తుందని తెలిసింది. తెల్లగుర్రాలు చాలా వేగంగా పరిగెడితే, గోధుమ రంగువి నెమ్మదిగా నడిచే అలవాటు వున్నవి. నల్ల గుర్రాలు ముందుకి కాకుండా వెనక్కి పరుగెత్తేలా తర్ఫీదు ఇవ్వబడి వున్నాయి.

ఈ రకంగా మూడు రకాల గుర్రాలతో బండిని నడపడం అసాధ్యమని మేధామూర్తికి అర్థం అయ్యింది. బహుశా ఇదంతా రాజుగారు పన్నిన కుట్రేమో అని కూడా అనిపించింది. ఆ రాత్రంతా అదే విషయం గురించి ఆలోచించగా అతనికో ఉపాయం తట్టింది. మర్నాడు పరీక్షలు జరిగే చోటికి వెళ్లి తన తెలివితేటలు ప్రదర్శించి ఆ రాజ్యానికి వారసుడిగా కూడా ఎంపికయ్యాడు.''

బేతాళుడు కథని ఇక్కడితో ఆపేసి విక్రమార్కుడితో సంభాషణ కొనసాగించాడు.

"విక్రమార్కా! మేధామూర్తి గుర్రాల గురించి తెలుసుకున్న తరువాత అదంతా రాజుగారి కుట్ర అని నమ్మినవాడు తిరిగి పోటీలో ఎందుకు పాల్గొన్నాడు? అతను ఏం చేసి పోటీలో నెగ్గాడు? అవన్నీ ఒక ఎత్తు అయితే నేను ఈ కథని నీకు ఎందుకు చెప్పాను? ఇందులో వున్న ఆర్థిక పాఠమేమిటి? ఈ ప్రశ్నలన్నింటికీ సమాధానం తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో నీ ఆస్తి వారసులకి అందకుండా పోతుంది జాగ్రత్త," అంటూ ప్రశ్నించాడు.

"బేతాళా, ఎస్టేట్ ప్లానింగ్ చేసినవారికి ఆస్థులు వారసులకు చేరుతాయా లేదా అన్న భయమే వుండదు కాబట్టి నీ బెదిరింపులు నా పైన పని చెయ్యవు. అయినా నీ కథలో వున్న ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్తాను విను," అంటూ విక్రమార్కుడు తన విశ్లేషణ చెప్పసాగాడు.

"వున్నవి మూడు గుర్రాలు. ముందుకు పరుగెత్తే తెల్ల గుర్రం, నెమ్మదిగా నడిచే గోధుమరంగు గుర్రం, వెనక్కి వెళ్లే నల్ల గుర్రం. మూడు గుర్రాలనీ తప్పకుండా రథానికి కట్టాలి కానీ అలా చేస్తే రథం ముందుకు కదలదు. తెల్ల గుర్రం మీద ఆధారపడితేనే బండి ముందుకు కదులుతుంది. దానికి గోధుమరంగు గుర్రం జత అయితే వేగం తగ్గిపోతుంది. అందువల్ల గోధుమరంగు గుర్రాన్ని రథం మీద ఎక్కించుకొని దానిని రథం పైనే కట్టడం ద్వారా నియమాన్నీ పాటించవచ్చు, వేగం తగ్గకుండా కూడా చూడవచ్చు. ఇక మిగిలింది నల్ల గుర్రం. దీన్ని కూడా రథం మీదే ఎక్కించవచ్చు. అలా చేస్తే తెల్ల గుర్రం మీద మరింత భారం పడుతుంది. నల్ల గుర్రంతో వున్న సమస్య అది వెనక్కి నడవటమే కానీ దాని వేగం కాదు. కాబట్టి దాన్ని వెనక్కి తిప్పి కట్టడం ద్వారా తెల్ల గుర్రానికి భారం తగ్గించడమే కాక, రథాన్ని ముందుకు కూడా సాగించచ్చు. మేధామూర్తి ఇలాగే చేసి ఆ పోటీలో నెగ్గివుంటాడు.

ఇక్కడితో ఈ కథలో ప్రశ్నకు సమాధానం చెప్పాను. అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైన ఆర్థిక పాఠం ఈ కథలో దాగి వుంది. మేధామూర్తి ఈ మూడు గుర్రాలతో చేరవలసిన ప్రాంతం ఐశ్వర్యాదేవి ఆలయం. అంటే ఐశ్వర్యం అన్నమాట. ఆలా చూస్తే ఈ మూడు గుర్రాలు మూడు ఆర్థిక విషయాలకు

ప్రతీకలు. ఆర్థిక ప్రగతికి తప్పనిసరి సంపాదన కాబట్టి తెల్ల గుర్రం సంపాదనకు ప్రతీక. తప్పకుండా మోసుకెళ్లాల్సిన గోధుమరంగు గుర్రం ఎంత సంపాదించినా తప్పని ఖర్చులు, తప్పనిసరి అయిన పొదుపు లాంటిది. ఇక మూడొవది వెనక్కి నడిచే నల్లగుర్రం. ఇది మన దగ్గర్నుంచి టాక్సుల రూపంలో వెళ్లిపోయే డబ్బు. ఇది మనల్ని ముందుకు వెళ్లనివ్వకుండా ఆపుతుంటుంది.

భారతదేశంలో ప్రతి మధ్యతరగతి మానవుడు తన సంపాదనలో సుమారు నలభై నుంచి యాభై శాతం వరకూ పన్నుల రూపంలో కడుతుంటాడు. ప్రత్యక్షంగా కట్టే ఆదాయపు పన్ను లాంటివి కాకుండా పరోక్షంగా కట్టే పన్నులు ధరలలో భాగంగా మన జేబుకే ఎసరు పెడతాయి. వీటిలో కూడా చాలావరకు మనం కట్టక తప్పనివి ఎక్కువ. మునిసిపాల్టీ పన్ను, నీటి పన్ను, వ్యాట్, సర్వీస్ టాక్స్ ఇలాంటివన్నీ మనకి నచ్చినా నచ్చకపోయినా కట్టి తీరవలసిందే. కాబట్టి ఇవన్నీ గోధుమరంగు గుర్రం లాంటివి. వీటిని రథాన వేసుకోని మోసుకుపోవాల్సిందే.

పన్ను కట్టి కూడా లాభపడే అవకాశాలు కేవలం ఆదాయపు పన్ను (Income Tax) విషయంలోనే సాధ్యమౌతుంది. ప్రభుత్వం ఎప్పటికప్పుడు ఆదాయాన్ని అనుసరించి ఎంతెంత పన్ను కట్టాలో ప్రకటిస్తుంటుంది. ప్రస్తుతం రెండున్నర లక్షల వరకూ ఆదాయపు పన్ను లేదు. ఆ పైన పది శాతం నుంచి ముప్పై శాతం వరకూ పన్నులు విధిస్తారు. ఈ పన్నులు కట్టకుండా తప్పించుకోవడం సాధ్యం కాదు. ఒక వేళ సాధ్యపడినా అది చట్టరీత్యా శిక్షార్హం. ఆ రకంగా చూస్తే ఆదాయపు పన్ను కూడా గోధుమరంగు గుర్రంలా అనివార్యమైనదే. కానీ నల్ల గుర్రాన్ని కూడా రథంలో వేస్తే తెల్ల గుర్రానికి భారం పెరిగినట్లు. పన్నుల విషయంలో జాగ్రత్తపడక పోతే ఆదాయానికే గండికొట్టే అవకాశం వుంది.

ఆదాయపు పన్ను తగ్గించుకోడానికి అనేక మార్గాలు వున్నాయి. ఇంటి కోసం తీసుకున్న అప్పు తాలూకు వడ్డీ మరియు అసలు, కుటుంబం కోసం, తల్లిదండ్రులకోసం తీసుకున్న ఆరోగ్యబీమా ప్రీమియం, 80G గుర్తింపు వున్న సామాజిక సేవా సంస్థలకు ఇచ్చిన విరాళాలు, పిల్లల స్కూల్ ఫీజులు ఇలాంటివి చాలా ఆదాయపు పన్ను పరిధిలోకి రావు. అంటే ఆదాయపు పన్ను లెక్క వేసేటప్పుడు వీటిని మినహాయించి మిగిలిన డబ్బునే ఆదాయంగా పరిగణిస్తారు.

ఆదాయపు పన్ను మినహాయింపుల్లో ముఖ్యమైనవి, చాలా ప్రాచుర్యంలో వున్నవి కొన్ని వున్నాయి. ఇన్ కమ్ టాక్స్ ఏక్ట్ లో సెక్షన్ పేరు మీద వీటిని సెక్షన్ 80C మినహాయింపులని అంటారు. వీటిలోనే ఇన్సూరెన్స్ ప్రీమియం, మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో పెట్టుబడి చేసిన డబ్బు, ప్రావిడెంట్ ఫండ్ డబ్బు ఇలా అనేకం వుంటాయి. ఇవన్నీ ఖర్చులే అయినా వాటి వల్ల లాభాలు వచ్చే అవకాశం కూడా వుంది. అంటే సరిగ్గా వాడుకుంటే పన్ను మినహాయింపు పొందడమే కాకుండా వాటి ద్వారా లాభాన్ని కూడా సంపాదించవచ్చు. అంటే నల్ల గుర్రాన్ని వెనక్కి తిప్పి కట్టడంలాంటిదన్న మాట. అది తప్పని సరిగా మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బే అయినా దాని వల్ల మనకి లాభం వచ్చేలా చూసుకోవడం ఇందులో కిటుకు. అయితే ఆదాయపు పన్ను మినహాయింపు వున్న పథకాలలో ఏ పథకం తన అవసరాలకు సరిపోతుందో తెలుసుకోని అందులో పొదుపు చెయ్యాలి. చాలామంది గుడ్డిగా ఇన్సూరెన్స్‌లో డబ్బులు మొత్తం పెట్టి తరువాత వాటి మీద రాబడి రాలేదని బాధపడుతుంటారు. ఇలా జరగకుండా చూసుకోవడం ముఖ్యం.''

విక్రమార్కుడు ఇలా మౌనభంగం చేసి సరైన సమాధానం చెప్పడం తో బేతాళుడు డబ్బుతో సహా మాయమై 80C పథకాలలో చేరి విక్రమార్కుడికి లాభాలు అందించడం మొదలుపెట్టాడు.

మధ్య తరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన పదమూడొవ ఆర్థిక పాఠం

ఆదాయం మనల్ని సంపద వైపుకు తీసుకెళ్లే సాధనం అయితే, ఖర్చు ఆ నడకను నెమ్మదిస్తుంది. పన్నులు వెనక్కి లాగుతాయి. వీటి తెలివిగా ఉపయోగించుకుంటే మన వేగాన్ని పెంచి, సంపద లక్ష్యాలను త్వరగా చేరేందుకు దోహదపడతాయి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పద్నాల్గోవ బేతాళ కథ

వారానికో కుండ

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు తన అలవాటు ప్రకారం మాట్లాడటం ప్రారంభించాడు - "సంపద సాధించే క్రమంలో సంపాదన గురించి మనం మాట్లాడుకున్నాము. కానీ అవన్నీ ఆచరించాలంటే అసలు సంపాదనంటూ వుండాలి కదా. అదే లేకపోతే మనం చర్చించుకున్న ప్రణాళికలను అమలుపరిచేందుకు అవకాశం వుండదు. నీకు ఈ విషయం అర్థమయ్యేలా ఒక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

తుంగభద్రనదీతీరంలోని ఒక పల్లెటూరిలో శివప్ప అనే రైతు వుండేవాడు. వాళ్ల పొలం నదికి దగ్గర్లోనే వుండటం వల్ల అందులో సంవత్సరానికి మూడు పంటలు ఘనంగా పండుతుండేవి. ఏ కష్టం లేకుండా హాయిగా వుంటూ వుండేవారు.

శివప్పకి ఒక చిత్రమైన అలవాటు వుండేది. వారంలో ఒకరోజు పొలం పని మానేసి ఇంట్లోనే వుండేవాడు. ఇంట్లో వున్న కుమ్మరి చక్రం బయటికి తీసి, దాని మీద మట్టి ముద్ద వేసి ఒక పూటంతా తిప్పుతూ చిన్న కుండో, కూజానో చేస్తుండేవాడు. ఆ తరువాత ఆ వస్తువుని గాలికి వానకి వదిలేసేవాడు. వారం తిరిగాక మళ్లీ అదే పని చేసేవాడు. శివప్ప కొడుకు బసవప్పకి ఇదంతా ఇష్టంలేదు. ఉన్న పొలంలో పని చేసుకోకుండా ఈ కుండలు చెయ్యడం ఏమిటని ఒకరోజు తండ్రినే అడిగేశాడు. దానికి శివప్ప చాలా వివరంగా సమాధానం ఇచ్చాడు.

"కుండలు చెయ్యడం మన కులవృత్తి కాదు. కానీ నేను ఇలా వారానికి ఒకసారి కనీసం ఒక్క వస్తువైనా చేస్తూ వుండాలని మా నాన్న అంటే మీ తాత నాకు చెప్పాడు. మనం ఇప్పుడు పంటలు పండిస్తున్న నేలంతా ఆయనే సంపాదించాడు. ఆయన తెలివితేటల మీద నమ్మకంతో నేను మాట ఇచ్చాను. ఆ మాట ప్రకారమే ఇదంతా చేస్తున్నాను. నా తదనంతరం నువ్వు కూడా ఇలాగే చెయ్యాలని నా కోరిక." అన్నాడు.

ఈ సమాధానం విన్న తరువాత బసవప్పకి ఇంకా ఎక్కువ కోపం వచ్చింది. అసలు కారణమే లేకుండా ఒక రోజు పని మానేసి కుండలు చెయ్యడమేమిటని ఎద్దేవా చేశాడు.

"పోనీ కనీసం నువ్వు తయారు చేసిన కుండలనీ, పిడతల్నీ బయట ఎక్కడైనా అమ్ముదాం. అప్పుడైనా మీరు పడుతున్న శ్రమకి అర్థం వుంటుంది" అని వాదించాడు. శివప్ప ఒప్పుకోలేదు.

"మీ తాత నన్ను కుండలు చెయ్యమని చెప్పాడే కానీ, వాటిని అమ్ముకోని డబ్బులు సంపాదించమని కాదు." అన్నాడతను.

కాలం ఇలా సాగుతూ వుంది. శివప్ప కుండలు చేస్తూనే వున్నాడు. బసవప్ప విసుక్కుంటూనే వున్నాడు. పొలం పనులు యథావిధిగా సాగుతూనే వున్నాయి. అనుకోకుండా ఒక సంవత్సరం తుంగభద్రకి విపరీతంగా వరదలు వచ్చాయి. ఆ వరదనీటిలో మునిగిపోయిన పొలాలలో బసవప్ప పొలం కూడా వుంది. వరదనీరు వెళ్లిపోయాక పొలానికి వెళ్లి చూసిన బసవప్ప అక్కడే కుప్ప కూలిపోయాడు. వరదనీరు మోసుకొచ్చిన మట్టి మొత్తం పొలంలో అడుగుమేర

ఒక పొరలాగా ఏర్పడిపోయింది. దాని వల్ల పొలం రూపురేఖలే మారిపోయాయి. నేలలో వున్న సారం అంతా వరద నీటితో కొట్టుకుపోయింది. ఇదంతా చూసిన బసవప్ప ఏం చెయ్యాలో తెలియని అయోమయంలోకి వెళ్లిపోయాడు. సరిగ్గా అప్పుడే అక్కడికి వచ్చిన శివప్ప నేలని పరీక్షగా చూసి గట్టిగా నవ్వాడు.

"మన ఆదాయానికి ఏ లోటు రాకుండా చూసే బాధ్యత నాది. నువ్వేం దిగులుపడకురా." అంటూ ధైర్యం చెప్పాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడే ఆపేసి తనదైన మార్కు ప్రశ్నలను విక్రమార్కుడి మీదకు వదిలాడు -

"విక్రమార్కా! శివప్పకి పిచ్చి పట్టిందా? పొలం పని మానుకోని కుండలు చేయడం ఒకటైతే ఇప్పుడు పొలం వ్యవసాయానికి పనికిరాకుండా పోయినా నవ్వుతూ ఆదాయం తగ్గదని హామీ ఇవ్వడం మరొకటి. శివప్ప ఎందుకలా వ్యవహరిస్తున్నాడు? ఇందులోవున్న తిరకాసు ఏమిటి? ముఖ్యంగా ఈ కథలో వున్న ఆర్థిక పాఠం ఏమిటి? వీటన్నింటికీ నీ సమాధానం ఏమిటి?" అంటూ ప్రశ్నించాడు. ఆ ప్రశ్నలు విన్న విక్రమార్కుడు సాలోచనగా తలాడించి సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! శివప్పకి ఎలాంటి మానసిక సమస్యా లేదు. అతను చాలా తెలివైనవాడు. శివప్ప కన్నా అతని తండ్రి ఇంకా తెలివైనవాడు. ఎందుకు అలా అంటున్నానో చెప్తాను విను. వాళ్ళు వ్యవసాయం చేసుకునే పొలం తుంగభద్ర నది ఒడ్డున వుంది కదా! అందువల్ల ఏదో ఒక రోజు వరదల వల్ల ఆ భూములు వ్యవసాయానికి పనికిరాకుండా పోతాయని శివప్ప తండ్రి ముందే ఊహించాడు. అందుకే కనీసం వారానికి ఒకసారి కుండ తయారు చెయ్యమని నియమం పెట్టాడు. ఇప్పుడు శివప్ప కుండలు తయారు చేయగలడు కాబట్టి అదే వ్యాపారంగా ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోవచ్చు. అందువల్లే అతను కొడుకుతో ధైర్యంగా ఆర్థికంగా ఎలాంటి లోటు రాదని చెప్పగలిగాడు.

తమాషా ఏమిటంటే, ఏ వరదల వల్ల పొలం పనికిరాకుండా పోయిందో అదే వరదల వల్ల పేరుకుపోయిన బురదమట్టి, కుండలు చెయ్యడానికి

ఉపయోగపడుతుంది. కుండల కోసం ఆ మట్టిని తొలగించిన తరువాత ఆ భూమి మళ్లీ వ్యవసాయానికి అనువుగా తయారయ్యే అవకాశం కూడా వుంది. ప్రత్యేకంగా కుండలు చేయడమే నేర్చుకోమని శివప్ప తండ్రి చెప్పడం వెనుక బహుశా ఇదే ఆలోచన, ముందుచూపు వుండి వుంటుంది. అందుకే ఆయన ఎంతో తెలివైనవాడని నేను అన్నాను.

ఇదే కథని ఆర్థిక కోణంలో నుంచి చూస్తే కొన్ని కొత్త విషయాలు తెలుస్తాయి. అనుకోని అవాంతరాల వల్ల ఆదాయం లేకుండా పోయే పరిస్థితే వస్తే, అందుకు తగ్గ ప్రత్యామ్నాయం వుండాలని ఈ కథ ఎలాగూ చెప్తోంది. వీటిలో ఒక్కో అంశాన్నీ వివరంగా పరిశీలిద్దాం

ఉద్యోగస్థులైనా, వ్యాపారులైనా ఎవరైనా సంపాదన మీదే ఆధారపడతారు. ప్రతి నెలా ఇంటి ఖర్చులు, అద్దె వగైరాలు సంపాదన నుంచే ఖర్చౌతాయి. నెల నెలా కట్టాల్సిన ఈఎంఐలు దగ్గర్నుంచి సినిమాలు షికార్ల దాకా ఈ సంపాదన నుంచే ఖర్చుపెట్టాలి.

మరి ఒక్కసారిగా సంపాదన ఆగిపోతే? ఈ ప్రశ్న చాలా మంది గుండెల్లో భయాన్ని, ఆందోళననీ కలిగిస్తుంది. సినిమాలు షికార్లు మానేయవచ్చు, నెలవారీ ఇంటి ఖర్చులు తగ్గించుకోవచ్చు కానీ పిల్లల స్కూల్ ఫీజులు? ఈఎంఐలు? అప్పులు లేనివాళ్లకి ఈ ఆందోళన తక్కువగా వుంటుంది. అలాగని అప్పులు చెయ్యకుండా అన్నీ జరగవు. కారు కొనాలన్నా, ఇల్లు కొనాలన్నా మాలాంటి వారికి లోన్లే ఆధారం. అలాంటి లోన్లు, వాటి పైన క్రెడిట్ కార్డ్లు, పర్సనల్ లోన్లు కూడా జత అయితే సంపాదన ఉండదనే మాట భయాన్నీ వణుకునీ కలిగిస్తుంది.

అసలు సంపాదన లేకుండా ఎందుకు పోతుంది అన్న ప్రశ్న కూడా రావచ్చు. దీనికి అనేక కారణాలు వున్నాయి. కొన్నింటికి మనం చేసే తప్పులే కారణం అయితే మరి కొన్ని మనకి ఏ సంబంధమూ లేకుండా కూడా జరుగుతాయి. వ్యాపారం చేస్తున్నవాళ్లకి ఒడి దొడుకులు సహజంగానే తెలుస్తాయి. అందువల్ల వారు కొంత జాగ్రత్తపడే అవకాశం వుంది. కానీ ఉద్యోగస్థుల పరిస్థితి అలా కాదు. అందులోనూ ప్రయివేట్ ఉద్యోగస్థులకు సమస్య ఎక్కువగా వుంటుంది.

ఈ మధ్యకాలంలో చాలా మంది యువతీయువకులు చిన్న చిన్న విభేదాలకు, మాట పట్టింపులకు కూడా ఉద్యోగాలను వదిలేస్తున్నారు. వెంటనే మరో ఉద్యోగం దొరకకపోతే ఎన్ని నెలలు ఇబ్బంది లేకుండా వుండగలం అని ఆలోచించుకోని నిర్ణయించుకోవాలి. మరి కొన్ని సందర్భాలలో కంపెనీ యాజమాన్యమే కొందరిని ఉద్యోగాల నుంచి తొలగించే నిర్ణయం తీసుకోవచ్చు. ఉద్యోగంలో పెర్ఫామెన్స్ సరిగ్గా లేకపోవటం వల్ల జరగచ్చు. పని చేస్తున్న రంగంలో అనుకోని మార్పులు, ప్రభుత్వపరంగా వచ్చే కొత్త నియమాలు/ఆంక్షలు, ప్రపంచంలో మరెక్కడో జరిగిన ఆర్థిక సంఘటనలు ఇలాంటివి ఎన్నో ఉద్యోగంలో మార్పులకూ, కొన్ని సందర్భాలలో ఉద్యోగం పోవడానికి కూడా కారణం అవుతాయి. చెప్పకుండా వచ్చే తుంగభద్ర వరదలాంటివి ఇవి.

జీవితానికి ఇన్సూరెన్స్ ఎలా వుంటుందో ఉద్యోగానికి కూడా ఒక ఇన్సూరెన్స్ ఉండాలి. దీనిని నేను కెరీర్ ఇన్సూరెన్స్ (Career Insurance) అంటాను. అంటే మనం ప్రస్తుతం చేస్తున్న ఉద్యోగం పోతే, లేదా చేస్తున్న వ్యాపారం దెబ్బతింటే ఆర్థికంగా మన జీవితంలోకి తీవ్రమైన ఒడిదొడుకులు రాకుండా కాపాడుకోవడం. అన్నింటికన్నా ముందుగా కనీసం మూడు నుంచి ఆరునెలలకు సరిపోయే డబ్బుని విడిగా వుంచాలి. ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు తీసుకునేలా (లిక్విడిటీ) వాటిని దాచుకోవాలి. ఒక ఉద్యోగం నుంచి వేరే ఉద్యోగంలోకి మారడానికి ఎంత సమయం పడుతుందో ఆలోచించుకోవాలి. వీటి ఆధారంగా ఎంత డబ్బు దాచుకోవాలో నిర్ణయించుకోవాలి.

ఇక రెండో పరిష్కారం మన కథలో వుంది. అది ప్రత్యామ్నాయ ఏర్పాటును సిద్ధంగా వుంచుకోవడం. ఉదాహరణకు ఒక బ్యాంక్ ఉద్యోగి అనుకోని పరిస్థితిలో ఉద్యోగం కోల్పోతే ఏం చెయ్యగలడు? బ్యాంక్ ఉద్యోగం కోసం గతంలో పరీక్షలు రాసిన అనుభవం వుంది కాబట్టి, అలాంటి ట్రైనింగ్ ఇచ్చే సంస్థలో పార్ట్ టైం ఉద్యోగం చెయ్యచ్చు. అయితే బ్యాంకు ఉద్యోగం పోగానే నేను లెక్చరర్ అవుతానని అనుకుంటే సరిపోదు. అందుకు తగ్గట్టుగా బ్యాంక్ ఉద్యోగం చేస్తున్నప్పుడే, అప్పుడప్పుడు కాలేజీలకి వెళ్లి గెస్ట్ లెక్చర్లు ఇస్తుండాలి. కనీసం వివిధ కాలేజీల

యాజమాన్యంతో పరిచయాలు పెంచుకోవాలి. ఇవన్నీ మన కథలో శివప్ప వారం వారం చేసిన కుండలు లాంటివి.

ప్రత్యామ్నాయాన్ని సిద్ధం చేసుకునే క్రమంలో ఆ ప్రత్యామ్నాయం నుంచి డబ్బులు ఎక్కువగా ఆశించకూడదు. రెండు వైపులా ఆదాయం వుండటం మంచిదే కానీ, అప్పుడు రెండు జీతాలకు అలవాటు పడి కెరీర్ మార్చుకున్నా అంత డబ్బు రాక ఇబ్బంది అవుతుంది. శివప్ప కుండలు తయారు చేసినా అమ్మకపోవటమే అందుకు నిదర్శనం. ఇదే ఈ కథలో వున్న పాఠం.'' అని విక్రమార్కుడు సరైన సమాధానం చెప్పడంతో బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం. చేరుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన పధ్నాల్గొవ ఆర్థిక పాఠం

సంపాదన స్థిరం కాదు. సంపాదన లేనప్పుడు ఆర్థికంగా ఇబ్బంది పడకుండా ప్రత్యామ్నాయాలని ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. వస్తున్న ఆదాయంలోనే కొంత తీసిపెట్టాలి. వేరే ఆదాయ మార్గాలను సిద్ధంగా ఉంచుకోవాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పదిహేనొవ బేతాళ కథ

ఆవుకు గడ్డి పెట్టడం ఎలా?

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి "మధ్యతరగతి మహారాజా! ధనవంతుడివి కావాలన్న నీ కోరిక చూస్తుంటే ముచ్చటేస్తోంది. కానీ సంపాదనకు సంబంధించి నీ పరిజ్ఞానం ఎంతో తెలుసుకోవాలన్న కుతూహలం కలుగుతోంది. అది పరీక్షించేందుకు ఒక కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు-

అదో చిన్న పట్నం. మల్లిగాడు, అతని భార్య రత్నం ఊరికి కాస్త దూరంలో ఉంటుండేవాళ్లు. ఇద్దరు పిల్లలు. మల్లి తాపీ పని చేసేవాడు. రేపో మాపో మేస్త్రీ అవుతాడని అందరూ అనుకుంటుండేవాళ్లు. అంత సజావుగానే సాగుతుండేది, మల్లిగాడికి తాగుడు అలవాటయ్యేదాకా! వాళ్ల ఇంటికి చుట్టుపక్కలే నాలుగు వైన్ షాపులు వచ్చాక అతని తాగుడుకి అడ్డు అదుపు లేకుండా పోయింది. అప్పటిదాకా చేస్తున్న పనిని నిర్లక్ష్యం చెయ్యడం మొదలుపెట్టాడు. వచ్చిన కాస్త డబ్బు తాగుడుకి ఖర్చు చేస్తున్నాడు. ఇంట్లో ఖర్చులు మర్చిపోయాడు. పిల్లల చదువులు గాలికి వదిలేశాడు. వాడి భార్య రత్నం కూలి పనులకి వెళ్లడం మొదలుపెట్టింది. ఆ డబ్బు కూడా లాక్కోవాలని మల్లి ప్రయత్నం చేస్తున్నాడు.

అదే సమయంలో ఆ ఊర్లోకి ఒక స్వచ్ఛంద సంస్థ వచ్చింది. ఆ సంస్థ వాలంటీర్లు ఊర్లో ఆడవాళ్లని స్వయంసహాయక బృందాలలో చేర్పించారు. రత్నం కూడా ఒక బృందంలో చేరింది. వారం వారం తనకి వచ్చే కూలి డబ్బులనుంచే కాస్త సర్దుబాటు చేసి వాటిని ఆ సంస్థ ద్వారా బ్యాంక్‌లో ఆదా చేయడం మొదలుపెట్టింది. కొన్నాళ్లకి ఆ బ్యాంక్ ఆమెకు అప్పుగా ముప్పై వేలు ఇచ్చింది. బృందంలో వున్న వాళ్లంతా గేదెల్ని కొని వాటితో పాల వ్యాపారం మొదలుపెట్టారు. ప్రతి ఒక్కరూ గేదెల్ని కొంటున్నారు కాబట్టి తను కూడా అదే పని చేస్తే పెద్దగా ఉపయోగం వుండదని అర్థం చేసుకున్న రత్నం గేదెను కాకుండా ఒక ఆవుని కొనుక్కుంది. ఆవుపాలు అక్కడికి దగ్గర్లో వున్న గుడి చుట్టుపక్కల షాపుల్లో అమ్మి డబ్బు సంపాదించవచ్చని ఆలోచన చేసింది.

మల్లి ఈ విషయం తెలిసి మండిపడ్డాడు. తనకు తెలియకుండా డబ్బులు ఆదా చేయడం, వ్యాపారం మొదలుపెట్టడం అతనికి అవమానంలా తోచాయి. ఆమెను కట్టడి చేశాడు. కూలికి వెళ్లకూడదు, ఒకవేళ వెళ్లినా డబ్బులు అతనికే తెచ్చి ఇవ్వాలని షరతులు పెట్టాడు. ఆఖరుకు ఆవును పోషించేందుకు అవసరమయ్యే గడ్డికి కూడా డబ్బులు ఇవ్వకుండా సతాయించడం మొదలుపెట్టాడు.

ఇంత చేసినా రత్నం భయపడలేదు. ఆవునీ ఇబ్బంది పడనీయలేదు. బ్యాంక్ అప్పు తీరుస్తూనే వుంది. చేతిలో డబ్బులు లేకుండా ఆవుని ఎలా పోషిస్తోందో మల్లిగాడికి అర్థం కాలేదు. రోజు రోజుకి ఆవు ఇస్తున్న పాలు పెరుగుతున్నాయే తప్ప తగ్గడంలేదు. ఇదేలా సాధ్యమౌతోందా అని ఆశ్చర్యపోయి రత్నాన్ని నిలదీశాడు. మల్లి సంగతి తెలిసిన రత్నం ఆ విషయం గురించి పూర్తిగా చెప్పలేదు.

"గడ్డి కొంటున్న మాట నిజమే. రోజూ గడ్డి మోపునీ, ఆవుని తీసుకోని గుడికి వెళ్తున్నాను. అక్కడ దేవుడే దయతల్చి నాకు సహాయంగా వుంటున్నాడు. దేవుడికి ఇష్టమైన ఆవుని ఆయనే కాపాడుకుంటున్నాడు." అని మాత్రం చెప్పింది. మల్లి విషయం అర్థంకాక తికమకపడ్డాడు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపి - "రాజా ఏమిటీ మాయాజాలం? రత్నం ఆవుని ఎలా పోషిస్తోంది? దేవుడు ఆమెకు అండగా నిలబడటం ఏమిటి? ఇందులో వున్న ఆర్థిక పాఠం ఏమిటి?" అంటూ విక్రమార్కుడి వైపు చూశాడు.

ఈ కథలో ప్రశ్న అంత సులభంగా లేదని విక్రమార్కుడికి అర్థం అయ్యింది. కొంత సేపు ఆలోచించి సమాధానం చెప్పసాగాడు -

"బేతాళా! నువ్వు చెప్పిన కథలో రత్నం చాలా తెలివైనది. వ్యాపారానికి మూలసూత్రాలని చక్కగా ఆకళింపు చేసుకుంది. గడ్డి కొని ఆవుకు పెట్టకుండా గుడికి తీసుకెళ్లడమేమిటా అని ఆలోచిస్తే సమాధానం బోధపడింది. నిజంగా దేవుడి వల్లే ఆమె ఆవుని కాపాడుకుంటోంది. ఆమె గుడి దగ్గర ఆవునీ, గడ్డినీ పెట్టుకొని వచ్చే పోయే భక్తులకి ఆవుకి గడ్డిపెట్టే అవకాశాన్ని ఇస్తోంది. హిందూ సాంప్రదాయంలో గోమాతకి గడ్డిపెట్టడం పుణ్యమని భావిస్తారు. గడ్డిని భక్తులకి అమ్మి, ఆ గడ్డిని తన ఆవుకే పెట్టేలా చేయడం ఆమె చేసిన గమ్మత్తు. ఆవూ ఆమెదే, గడ్డీ ఆమెదే. తను రోజూ ఆవుకు గడ్డి వేయాల్సిన పనిని భక్తులకు ఔట్ సోర్స్ (Out Source) చేసి, దానికి ఎదురు డబ్బులు తీసుకుంటోంది. అదీ కాక ఆ ఆవు ఇచ్చే పాల మీద వచ్చే ఆదాయం అదనం. ఇలా ఆమె ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకుంటోంది.

కథ సంగతి పక్కన పెడితే అందులో వున్న ఆర్థిక పాఠం చాలా విలువైనది. ఇప్పుడు ప్రపంచం మారిపోయింది. ఇంకా మారుతూనే వుంటుంది. ఆ మార్పు కూడా చాలా త్వరగా జరుగుతోంది. మారిపోతున్న ప్రపంచం ఎప్పటికప్పుడు కొత్త కొత్త అవకాశాలను సృష్టిస్తూ వుంటుంది. అందులో కొన్ని ఉద్యోగాల రూపంలో, మరి కొన్ని వ్యాపారావకాశాల రూపంలో వస్తుంటాయి. ఉద్యోగానికి తగిన విద్యార్హత ఎలా ముఖ్యమో, వ్యాపారానికి వ్యాపార దృష్టి ముఖ్యమైనది. మన కథలో తన ఆవుకు గడ్డిపెట్టే పనిని భక్తులకు అప్పజెప్పి దాని నుంచి కూడా సంపాదించిన రత్నం ఆలోచన ఈ వ్యాపార దృష్టి నుంచే వచ్చింది.

ఇంకొక ఉదాహరణ చెప్తాను. గతంలో ప్రతి ఊరిలో వీడియో కేసెట్లు అద్దెకు ఇచ్చే షాపులు వుండేవి. కాలక్రమంలో ఆ షాపుల స్థానంలో సీడీలు అమ్మే/అద్దెకు ఇచ్చే షాపులు వచ్చాయి. ఇప్పుడు అవి కూడా అంతరించి మొబైల్లో పాటలు, సినిమాలు లోడ్ చేసే వ్యాపారాలు పుంజుకుంటున్నాయి. ముందు ముందు ఇంకే మార్పు వస్తుందో చెప్పలేము. ఇలా కాలానుగుణంగా వ్యాపారాన్ని మార్చుకోవడం సంపాదనను ఆటంకపరచకుండా ముందుకు సాగేలా చేస్తుంది. అలాగే కొత్త కొత్త వ్యాపారావకాశాలు పుట్టుకొచ్చినప్పుడు ఆ అవకాశాన్ని అందుకున్న మొదటి వ్యక్తులకే ఆ అవకాశాలు ఎక్కువగా లాభాన్ని కలిగిస్తాయి.

అదే వుద్యోగం విషయానికి వస్తే - ఇలా పుట్టుకొస్తున్న కొత్త కొత్త అవకాశాలను అందుకోవడానికి విద్యార్హతను పెంచుకోవడం మంచి మార్గం. ఐటీ రంగంలో వున్న ఉద్యోగులకు ఇది బాగా అనుభవంలోకి వస్తుంటుంది. ఉద్యోగం చేస్తూనే కొత్త కొత్త కోర్సులు చేసి పైకి ఎదిగే ఉద్యోగులు మన చుట్టూ చాలామంది వుంటారు.

ఇదంతా వస్తున్న సంపాదనని సుస్థిరం చేసుకునే ప్రయత్నాలు. ఇవి కాకుండా ఒక పక్క ఉద్యోగం/వ్యాపారం చేస్తూనే వేరే మార్గాలలో సంపాదనని పెంచుకునే అవకాశాలు కూడా ఇబ్బడిముబ్బడిగా పెరుగుతున్నాయి. ఇందాక మనం చెప్పుకున్నట్లు ఐటీ రంగానికి సంబంధించి కొత్త కోర్సు చేసిన ఉద్యోగి తన ఉద్యోగాన్ని సుస్థిరం చేసుకోవడమే కాకుండా అదే కోర్సుకు పార్ట్ టైమ్ ఫేకల్టీ (బోధకుడి)గా కూడా పని చేసి సంపాదించవచ్చు.

ఇంకా గమనిస్తే మరెన్నో విషయాలు కనపడతాయి. ఇది వరకు కేవలం ఒక వ్యాపకంగానే వుండిపోయినవి ఇప్పుడు సంపాదనకు అవకాశాలుగా మారుతున్నాయి. ఒకప్పుడు పాటలు పాడటం ఒక వ్యాపకం. ఇప్పుడు పాటలు పాడేవారికి వందల కొద్దీ అవకాశాలు వున్నాయి. కథలు రాయడం, నవలలు రాయడం ఒకప్పుడు ఒక వ్యాపకం లేదా సామాజిక బాధ్యత అనుకునేవాళ్లు. ఇప్పుడు అలా కాదు. ఐఐటీ, ఐఐయం లాంటి ప్రముఖ కళాశాలల్లో చదివి, చాలా పెద్ద పెద్ద ఉద్యోగాలు చేసిన వాళ్లు కూడా అంతంత జీతాలను వదిలేసి రచయితలుగా స్థిరపడ్డారు. ఈ ఉదాహరణలు నిరూపించేదేమిటంటే, ఒకప్పుడు సరదాగా నేర్చుకున్నవి, కేవలం వ్యాపకం అనుకున్నవి కూడా ఇప్పుడు సంపాదనకు మార్గాలుగా మారిపోతున్నాయి. ఇలాంటి విషయాలలో కీలకమైనది - తనకు తెలిసిన కళని లేదా తనకు ఇష్టమైన వ్యాపకాన్ని సంపాదనగా మార్చుకునే దూరదృష్టి.

ఇందులో మరో కొత్త కోణం కూడా వుంది. అది చదువుకు సంబంధించినది. తనకి ఎంతో ఇష్టమైన రంగానికి సంబంధంలేని చదువులు చదివేవారు తరువాత తమకి ఇష్టమైన రంగంలోకి రావాలనుకుంటే కొంత శ్రమించక తప్పదు. అందుకు ఎంతో తపన, కృషి కావాలి. నేటి యువకులు, ముఖ్యంగా తల్లిదండ్రులు కూడా దీనిని గమనించాలి. అందరూ చదువుతున్నారు కదా అని ఒకే రకమైన చదువులు బలవంతంగా చదివిస్తే తరువాత ఫలితాలు అంత ఆనందాన్ని ఇవ్వకపోవచ్చు.

మన కథలో రత్నం అందరిలా గేదెను కొని వుంటే ఆమెకు గుడి దగ్గర సంపాదించే అవకాశం వచ్చేది కాదు.

చదువుకీ సంపాదనకూ సంబంధం ఏమిటని ప్రశ్నించవచ్చు. మంచి చదువు ఒక కుటుంబానికి ఆర్థికంగానే కాక, సామాజికంగా కూడా ఎదగడానికి తోడ్పడుతుంది. సంపాదన కోసమే చదవటం అంత మంచి పద్ధతి కాదు. కానీ మంచి చదువులు మంచి సంపాదనను ఇస్తాయన్నది మాత్రం నిజం. కేవలం జ్ఞానం కోసమే చదవడం దాదాపు అసాధ్యమైన పరిస్థితిలో మనం వున్నాము. అందుకే "కేంపస్ ప్లేస్మెంట్స్" వున్న కళాశాలలకే అందరూ పరుగులు పెడుతున్నారు. చదువు మీద ఖర్చు కేవలం జ్ఞానం కోసమే అయితే అది ఖర్చు అని గుర్తించాలి. సంపాదన కోసం అయితే పెట్టుబడిగా భావించాలి.

అయితే అన్నీ అనుకున్నంత సులభం కాదు. అందుకు మూడు ముఖ్యమైన విషయాలను గుర్తుంచుకోవాలి. సంపాదన పెంచుకునే ముందు ఆ సంపాదన చట్టపరమైనది, న్యాయమైనది అయ్యుండాలి. మూలాధారమైన సంపాదనని పణంగా పెట్టి మరో సంపాదన కోసం వెంపర్లాడటం సరైన పని కాదు. మూడొవది ముఖ్యమైనది సంపాదన కన్నా కుటుంబం ప్రధానమైనదని అని గుర్తుపెట్టుకోవడం. సంపాదన కోసం ఆరోగ్యాన్ని దెబ్బతీసుకోవడం, కుటుంబాన్ని ఇబ్బంది పెట్టడం అభిలషణీయం కాదు."

విక్రమార్కుడు ఇలా చెప్పగానే రూపీ బేతాళుడు తృప్తిగా తలాడించి డబ్బుతో సహా మాయం అయ్యి విక్రమార్కుడి వ్యాపారానికి పెట్టుబడిగా మారి అతనికి ఆర్థిక ప్రగతిని, సుఖసంతోషాలను ఇవ్వసాగాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన పదిహేనోవ ఆర్థిక పాఠం

మారుతున్న ప్రపంచం కొత్త అవకాశాలు కల్పిస్తూనే వుంటుంది. కేవలం వ్యాపకం అనో, కళ అనో అనుకున్న అనేకాంశాలు ఇప్పుడు సంపాదనకు దోహదపడుతున్నాయి. ముందుచూపుతో సరైన చదువులు చదువుతూ, కొత్త అవకాశాలను అందుకుంటూ సంపాదనను సుస్థిరం చేసుకోవచ్చు. అదనపు సంపాదనకు కూడా ఇలాంటి అవకాశాలు ఉపయోగించుకోవచ్చు.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పదహారొవ బేతాళ కథ

అర్థానందస్వామి ఆశీర్వాదం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్యతరగతి విక్రమార్కుణ్ణి పలకరించాడు.

"రాజా డబ్బు సంపాదించాలన్న కోరిక అందరికీ వుంటుంది. అయితే సంపాదించిన సొమ్ముని ఖర్చు పెట్టాలా లేక దాచిపెట్టి సంపదగా మార్చుకోవాలా అన్న విషయంలో ఒక్కొక్కరికి ఒకో రకం అభిప్రాయం వుంటుంది. ఖర్చు పెట్టకుండా వుండేవాళ్లని పిసినారులనీ, ఖర్చు ఎక్కువగా పెట్టేవాళ్లని దుబారా మనిషులనీ ఈ లోకం ఎద్దేవా చేస్తుంది. ఎంత ఖర్చు పెట్టాలి? ఎలా ఖర్చు పెట్టాలి? ఏ ఖర్చుని నియంత్రించుకోవాలి అన్నది తెలిసిన మనిషే సంపద సాధించగలుగుతాడు. ఆ విషయం అర్థం అయ్యేలా ఓ కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు-

శ్రీపురం అనే ఒక ఊరిలో రామాంజనేయులు అనే ఒక వ్యక్తి వుండేవాడు. అతను ఏదో చిన్న వ్యాపారం చేసుకుంటూ భార్య శ్రీదేవి, పిల్లలతో సంసారం

సాగిస్తూ గడుపుతున్నాడు. అతను చేసే వ్యాపారంలో పెద్దగా లాభాలు లేకపోయినా ఉన్నంతలో ఇబ్బంది లేకుండా కాలం గడుపుతున్నాడు. ఇలా వుండగా ఒకరోజు ఆ ఊరికి ఒక అర్థానందస్వామి అనే ఒక సాధువు వచ్చాడు. ఆ రోజు సాయంత్రం రామాలయంలో ఆ సాధువు ఇచ్చిన ప్రసంగం విని రామాంజనేయులు ముగ్ధుడయ్యాడు. ఆయనను కలిసి ఎలాగైనా మర్నాడు తన ఇంటికి భోజనానికి రావాల్సిందిగా ఆహ్వానించాడు. అర్థానందస్వామి అందుకు సంతోషించి -

“నాయనా! నీకు నా మీద వున్న భక్తి శ్రద్ధలు నాకెంతో ఆనందాన్ని ఇస్తున్నాయి. నేను తప్పకుండా మీ ఇంటికి భోజనానికి వస్తాను. అయితే నాదొక షరతు. నేను సర్వం పరిత్యజించిన యోగిని. అందువల్ల నాకోసం ప్రత్యేకంగా ఎలాంటి వంటలు వండించరాదు. మీరు తినే ఆహారమే నాకు పెట్టాలి. అందుకు అంగీకరిస్తేనే నేను మీ ఇంటికి వస్తాను.'' అన్నాడు. రామాంజనేయులు అందుకు సంతోషంగా అంగీకరించాడు.

మర్నాడు అన్నట్టుగానే అర్థానందస్వామి రామాంజనేయులు ఇంటికి వెళ్ళి వాళ్ళు భక్తిగా పెట్టిన భోజనం తిన్నాడు. ఒక కూర, పచ్చడి, మజ్జిగతో ఆ కుటుంబం ఆయనకు భోజనం పెట్టింది. భోజనం తరువాత ఆయన ఎంతో సంతోషించి వారిద్దరినీ ఆశీర్వదిస్తానని, వారికి ఏమైనా తీరని కోరికలు వుంటే కోరుకోమని చెప్పాడు.

“స్వామీ, మీకు తెలియనిదేముంది. మా పరిస్థితి మీరు గమనించారు కదా. ఆదాయం తక్కువగా వుండటం వల్లే మేము ఇలా బతుకుతున్నాము. మీ ఆశీర్వాదం వల్ల మా ఆర్థిక పరిస్థితి మారితే అదే పదివేలు.'' అన్నాడు. అర్థానందస్వామి అలాగే జరగాలని “తథాస్తు,'' అంటూ ఆశీర్వదించి తన దారిన తాను వెళ్లిపోయాడు.

అర్థానందస్వామి ఆశీర్వాదం ఫలించి రామాంజనేయులుకి వ్యాపారంలో బాగా కలిసొచ్చి క్రమక్రమంగా ఆర్థిక స్థితి మెరుగౌతూ వచ్చింది. కొన్ని సంవత్సరాలు గడిచాయి. అర్థానందస్వామి మళ్లీ ఆ ఊరికి వచ్చాడు. మళ్లీ రామాంజనేయులు ఆయన్ను భోజనానికి ఆహ్వానించాడు.

రామాంజనేయులు పరిస్థితి బాగుండటంతో ఈ సారి అర్థానందస్వామికి రెండు కూరలు, పప్పు, పులుసు వంటి వంటకాలతోపాటు పాయసం కూడా చేసి వడ్డించింది ఆ ఇంటి ఇల్లాలు. అర్థానందస్వామి ఆ ఇంటిలో మార్పులను గమనించి సంతోషించాడు. మళ్లీ ఆశీర్వదించేటప్పుడు రామాంజనేయులు - "స్వామీ మీ ఆశీర్వాదం వల్ల మా ఆర్థికస్థితి బాగుపడింది. ఇంకా ఉన్నతంగా బతికేలా, ఇంకా డబ్బు సమకూరేలా ఈసారి కూడా ఆశీర్వదించండి." అంటూ వేడుకున్నాడు. అర్థానందస్వామి "తథాస్తు." అని వెళ్లిపోయాడు.

మరికొన్నేళ్ల తరువాత అర్థానందస్వామి మళ్లీ ఆ ఊరికి వచ్చినప్పుడు రామాంజనేయులు కలవలేదు, పలకరించలేదు. అయినా అర్థానందస్వామి తానే స్వయంగా అతని ఇంటికి వెళ్లి భోజనం పెట్టమని అడిగాడు. రామాంజనేయులు తాను వ్యాపారంలో తలమునకలుగా వుండటం వల్ల కలవడానికి రాలేదనీ, క్షమించమనీ వేడుకోని, వంటవాళ్లను పిలిచి పంచభక్ష్య పరవాన్నాలతో బ్రహ్మాండమైన భోజనం వండించి వడ్డించాడు. అది చూసిన అర్థానందస్వామి ఆశ్చర్యపోయాడు.

"నాయనా, నీకు నేను చెప్పిన నియమం గుర్తులేనట్లుంది. నా కోసం ఏదీ ప్రత్యేకం వండించకూడదని షరతు పెట్టాను. గుర్తులేదా?" అన్నాడు.

"భలేవారే స్వామీ, మీకోసం ఏదీ ప్రత్యేకంగా వండించలేదు. ఇది మేము రోజూ తినే భోజనమే. మీరు ఇచ్చిన ఆశీర్వాదం ఫలితంగా వ్యాపారంలో లక్షలు సంపాదిస్తున్నాను. మీరు తృప్తిగా భోజనం చేసి, నా సంపాదన, ఈ సంపద కలకాలం వుండేలా ఆశీర్వదించండి." అన్నాడు.

అది విన్న అర్థానందస్వామి భోజనం చేయకుండానే లేచి, ఆశీర్వదించకుండానే వెళ్లిపోయాడు.

బేతాళుడు ఇక్కడ కథని ఆపి - "రాజా! రామాంజనేయులు తన భక్తుడని అర్థానందస్వామి తెలుసు. ఆయన చెప్పిన షరతు ప్రకారమే వాళ్లు తినే భోజనమే పెట్టాడు. అయినా అర్థానందస్వామి అతన్ని ఆశీర్వదించకుండా ఎందుకు వెళ్లిపోయాడు? ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం చెప్పకపోయావో నీ సొమ్మంతా దుబారా ఖర్చైపోతుంది." అన్నాడు.

బేతాళుడు అడిగిన ప్రశ్న గురించి ఆలోచించిన మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు సమాధానం చెప్పసాగాడు -

“రూపీ బేతాళా! అర్థానందస్వామి చేసిన పని సరైనదే అనిపిస్తోంది. ఆయన ఎన్ని ఆశీర్వాదాలు ఇచ్చినా, వరాలు ఇచ్చినా రామాంజనేయులు సంపాదనని పెంచగలడు కానీ సంపద కలకాలం నిలిచేలా చూడలేడు. సంపద కలకాలం వుండాలంటే ఖర్చుల మీద నియంత్రణ వుండాలి. ఈ కథలో వాళ్ల భోజన అలవాటుని గమనిస్తే వాళ్ల సంపద పెరిగే కొద్దీ ఖర్చులు పెంచుకుంటున్నారన్న సంగతి అర్థం అవుతూనే వుంది. ఒక చిల్లి పడిన కుండలో ఎన్ని నీళ్లు పోసినా అవి ఎలా నిలబడవో, ఖర్చులమీద నియంత్రణ లేనివారికి ఎంత సంపాదన వున్నా సరిపోదు. ఆ విషయం తెలుసుకున్న అర్థానందస్వామి రామాంజనేయుల్ని ఆశీర్వదించకుండా వెళ్లిపోయాడు.

ఇంతకుముందు మనం మూడు రకాల డబ్బుల గురించి చెప్పుకున్నాము. వచ్చే డబ్బు, దాచే డబ్బు, పోయే డబ్బు అనుకున్నాము. ఈ పోయేడబ్బుకు సంబంధించిన సూత్రమే ఈ కథలో వుంది. మన చేతిలో నుంచి (ఖర్చు అయి) పోయే డబ్బును పరిశీలిస్తే ముఖ్యంగా నాలుగు రకాలుగా కనపడతాయి. మొదటి రకం అనివార్యమైన ఖర్చులు - పప్పు, ఉప్పు, బట్టలు, అద్దె, ఫీజులు, బిల్లులు మొదలైనవి. వీటినే మౌలిక ఖర్చులు (Basic Expenses) అంటారు. రెండో రకం. అప్పులకు తీసుకున్న వడ్డీలు తదితరాలు. ఇవి కూడా ఒకరకంగా అనివార్యమైనవే. తరువాత మూడో రకం అత్యవసర ఖర్చులు (Emergency Expenses) - అనారోగ్యాలు, అనుకోని ప్రయాణాలు మొదలైనవి. నాలుగో రకం విలాసాలకు (Recreational Expenses) సంబంధించినవి. మన చేతికి వచ్చే డబ్బుతో ఎంత ఖర్చుగా మారుతోందో తెలుసుకోవడం మంచిది. అనివార్యమైనవి, అత్యవసరమైనవి కాకుండా విలాసాలకు ఖర్చు చేసేటప్పుడు ఒక పరిమితిని పెట్టుకోవడం చాలా అవసరం. ఆ పరిమితి లేకపోతే ఆదాయం వ్యయంగా మారుతుందే తప్ప సంపదగా మారదు.

ఆదాయం పెరిగేకొద్దీ ఖర్చులు పెరగడం తప్పేమీ కాదు. అయితే ఒక స్థాయి తరువాత ఆదాయం ఎంత పెరిగినా మౌలికమైన ఖర్చులు పెరగడం

ఆగిపోతుంది. విలాసాలకు ఖర్చు చేయడం మొదలౌతుంది. ఎంత తిన్నా మూడు పూటలే తింటాము, కానీ చూడాలనుకుంటే రోజూ సినిమా చూడచ్చు. ఇంకా ఆదాయం పెరిగితే కేవలం మల్టీప్లెక్స్‌లో బాల్కనీలోనే చూడచ్చు. బస్సు ప్రయాణం మానేసి విమానయానం చెయ్యవచ్చు. మామూలు బట్టలు కట్టుకోవడం మానేసి పెద్ద పెద్ద బ్రాండ్ దుస్తులే వేసుకోవచ్చు. ఇలా చెప్పుకుంటూ పోతే ఎన్నో వున్నాయి. వీటన్నింటినీ కలుపుకొని చెప్పాలంటే జీవన శైలికి సంబంధించిన ఖర్చులు (Life Style Expenses) అని చెప్పవచ్చు. ఈ ఖర్చుల విషయంలో నియంత్రణ లేకపోతే ఎంత సంపాదించినా అది చిల్లి కుండలో పోసిన నీరులా వృధా అయిపోతుంది. ఈ విషయం తెలుసుకోలేకపోయిన రామాంజనేయులు ఆర్థిక ప్రగతి సాధించలేడని అర్థానందస్వామి అర్ధాంతరంగా వెళ్లిపోయాడు" అంటూ సమాధానం చెప్పాడు.

విక్రమార్కుడు బేతాళుడి ప్రశ్నకు సరైన సమాధానం చెప్పడంతో బేతాళుడు డబ్బుతో సహా మాయమై విక్రమార్కుడి జీవన శైలికి సంబంధించిన ఖర్చులు పెరగకుండా కాపాడసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు పదహారోవ ఆర్థిక సూత్రం

మనం ఎలా బతుకుతున్నాం అనేదే జీవన శైలి. ఆదాయం పెరిగేకొద్దీ జీవన శైలి మెరుగౌతూ వుంటుంది. మెరుగౌతున్న జీవన శైలి వల్ల ఖర్చులు పెరిగి, ఆదా చేసే సొమ్ము తగ్గిపోతుంది. కాబట్టి జీవన శైలిని పెంచే ఖర్చుల విషయంలో నియంత్రణ అవసరం.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పదిహేడొవ బేతాళ కథ

తండ్రిని మించిన తనయుడు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్య తరగతి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"రాజా విక్రమార్కా! ఏ.టీ.యం. నుంచి నువ్వు తీసుకెళ్లే ఈ డబ్బుని ఎలా ఖర్చుపెడుతున్నవో తెలుసుకోవాలని వుంది. ఎందుకంటే డబ్బులు ఆదా చేయాలనుకున్న ప్రతివాళ్లు ఖర్చులనే మహాసాగరాన్ని దాటాల్సి వుంటుంది. దాటలేనివారు ఆ ఖర్చులలోనే పడి మునిగిపోతుంటారు. ఖర్చులు ఎందుకు పెరుగుతున్నాయి? మన చేత ఎవరు ఖర్చు పెట్టిస్తున్నారు? అన్న ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలుసుకున్నవాడే ఆదాయంలో కొంత ఆదా చేయగలుగుతాడు. ఇది అర్థం అయ్యేలా నేను ఒక కథ చెప్తాను, నువ్వు సావధానంగా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

ఒకానొక కాలంలో ఒక వూరిలో మల్లేశ్వరరావు అనే వర్తకుడు వ్యాపారం చేసుకుంటూ వుండేవాడు. ఊరి ప్రజలకు కావాల్సిన పప్పు, ఉప్పు, బియ్యం

లాంటి నిత్యావసరాలన్నీ పట్నం నుంచి తెప్పించి అమ్ముతుండేవాడు. ఆయనకు ఒక కొడుకు. పేరు శ్రీశైలం. కొడుకు తనలా వ్యాపారం చెయ్యకూడదనీ, ఏదైనా మంచి ఉద్యోగం సంపాదించి దర్జాగా బతకాలనీ మల్లేశ్వరరావు కోరిక. ఆ ప్రకారమే కొడుకుని పట్నంలో బాగా చదివించాడు. చదువు పూర్తి చేసుకున్న శ్రీశైలం, తిరిగి ఊరికి వచ్చి తాను కూడా తండ్రిలాగే వ్యాపారం చేస్తానని పట్టుపట్టాడు.

మల్లేశ్వరరావు నయానా భయానా చెప్పి చూశాడు. ఎన్ని చేసినా శ్రీశైలం పట్టిన పట్టు విడవనన్నాడు. చివరకు తండ్రిగా తన బాధ్యత అయిపోయింది కాబట్టి ఆ వ్యాపారాన్ని శ్రీశైలానికి ఇవ్వడానికి ఒప్పుకున్నాడు మల్లేశ్వరరావు. అయితే ఒక తిరకాసు పెట్టాడు.

“వ్యాపారానికి లాభమే ఆయువు, ప్రాణం కూడా. నేను ఇప్పుడు చేస్తున్న వ్యాపారంతో భగవంతుడి దయవల్ల కుటుంబానికి ఏ లోటు రాకుండా చూసుకున్నాను. ఇప్పుడు నువ్వు తీసుకుంటున్నావు. కాబట్టి ఓ సంవత్సరం పాటు నీకు ఒక పరీక్ష పెడుతున్నాను. ఈ సంవత్సరం రోజుల్లో నువ్వు చెయ్యాల్సింది ఒకటే - నేను ఒక సంవత్సరంలో సంపాదించే లాభం కన్నా కనీసం ఒక్క వంద రూపాయలు ఎక్కువ సంపాదించాలి. అలా చేస్తే నేను వ్యాపారం మొత్తం నీ చేతుల్లో పెట్టి, ప్రశాంతంగా ఇంట్లో వుంటాను.’’ అన్నాడు.

అది విన్న శ్రీశైలం సంతోషంగా ఒప్పుకున్నాడు. అయితే అందుకు కొంత పెట్టుబడి కావాలని తండ్రి దగ్గరే ఓ లక్ష రూపాయలు అప్పు తీసుకున్నాడు. ఇప్పుడు శ్రీశైలం పరీక్ష మరింత జటిలమైంది. తండ్రి సంపాదిస్తున్న ఏడాది లాభాలు, ఇప్పుడు తీసుకున్న అప్పు, ఆ పైన కనీసం వంద రూపాయలు అన్నీ సంపాదించాల్సిన పరిస్థితి వచ్చింది.

తండ్రి దగ్గర అప్పుగా తీసుకున్న డబ్బుతో శ్రీశైలం తమ షాపు రూపురేఖలే మార్చేశాడు. అంతకు ముందు సరుకులన్నీ లోపల వుండేవి. మల్లేశ్వరరావు గల్లా పెట్టె దగ్గర కూర్చోని వుంటే, వచ్చిన వాళ్లు బయటే నిలబడి కావాల్సినవి అడిగేవాళ్లు. పనివాళ్లు కావాల్సినవి కట్టి ఇచ్చేవాళ్లు. నెల సరుకులు కావాల్సివస్తే ఒక లిస్టు రాసి ఇచ్చేవాళ్లు. తరచుగా వచ్చేవాళ్లకు ఖాతా కూడా వుండేది.

శ్రీశైలం ప్రభావంతో ఈ పరిస్థితిలో మార్పు వచ్చేశాయి. ఇప్పుడు అది చిన్న పచారీ కొట్టు కాదు. ఒక సూపర్ మార్కెట్. కొనడానికి వచ్చినవాళ్లు నేరుగా లోపలికి వెళ్లి ఏం కావాలంటే అది తీసుకోని చివర్లో బిల్లు కడితే సరిపోతుంది.

ఈ మార్పుల గురించి విన్న మల్లేశ్వరరావు శ్రీశైలంతో మాట్లాడాడు - "నాయనా... మన వూర్లో జనాభా సంఖ్య పెరగలేదు. వాళ్లు తినే తిండి, వాడే వస్తువులు ఒక్కసారిగా పెరిగిపోవు. నేను షాపు నడిపినప్పుడు ఏమేం కొన్నారో, నీ దగ్గర కూడా అవే కొంటారు. ఇప్పుడు నువ్వు ఖర్చుపెట్టిన లక్ష రూపాయలు తిరిగి ఎలా సంపాదిస్తావు? నువ్వు ఈ పందెంలో గెలిచేలా లేవు." అన్నాడు.

శ్రీశైలం అందుకు నవ్వుతూ - "సంవత్సరం ఆగండి నాన్నా." అని మాత్రం అన్నాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడిదాకా చెప్పి విక్రమార్కుడి మీదకి తన మార్కు ప్రశ్నలని సంధించాడు -

"రాజా! అనుభవం వున్న తండ్రిమాట కాదని, లక్షరూపాయలు పెట్టి షాపులో మార్పు చేయడం ద్వారా, తండ్రి కన్నా ఎక్కువ సంపాదిస్తానని శ్రీశైలం ఎలా అనుకున్నాడు? తండ్రి ఆ విషయాన్ని గమనించి మందలించినా వినకుండా సంవత్సరం ఆగమని ధీమాగా ఎలా చెప్తున్నాడు? ఈ విషయాలకు సమాధానం తెలిసికూడా చెప్పకపోయావో ఆదా అవ్వాల్సిన డబ్బు మొత్తం వ్యయంగా మారిపోగలదు జాగ్రత్త." అని హెచ్చరిస్తూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడు అందుకు చిరునవ్వు నవ్వి -

"బేతాళా, శ్రీశైలం తండ్రికీ, నీకు ఎందుకు అపనమ్మకం కలుగుతోందో నాకు అర్థం కావడంలేదు. శ్రీశైలం చేసిన మార్పువల్ల ఖచ్చితంగా తండ్రికన్నా ఎక్కువ లాభం సంపాదిస్తాడు. లక్షరూపాయలు పైనే సంపాదించినా ఆశ్చర్యం లేదు. ఇందులో తిరకాసు ఏమీ లేదు. కేవలం సరుకులు అమ్మే షాపుని సూపర్ మార్కెట్‌గా మార్చడమే అందుకు కారణం కాగలదు. ఇది చాలామంది వినియోగదారులకు (కొనేవారికి) తెలియని సత్యం. తెలివైన వ్యాపారులకు మాత్రమే తెలిసిన రహస్యం. ఆ రహస్యం తెలుసుకున్న శ్రీశైలం తప్పకుండా విజయం సాధిస్తాడు.

అయితే మనం వ్యాపారులం కాదు కదా! మనం వినియోగదారులం. శ్రీశైలం లాభం సంపాదిస్తాడు అంటే ఆ లాభం వినియోగదారులు - అంటే మన దగ్గర్నుంచి, మన ఖర్చు నుంచీ వెళ్లాల్సిందే కదా. అందుకని శ్రీశైలం చేసిన మార్పు ఎలా మన ఖర్చుల్ని పెంచుతుందో తెలుసుకోవడం అవసరం. ఆ వివరాలు చెప్తాను విను.

మల్లేశ్వరరావు సరుకుల కొట్టుకి, శ్రీశైలం సూపర్ బజార్‌కి వున్న తేడా ఏమిటి? సరుకుల కొట్టులో మనం ఏం కావాలో అది అడిగి తీసుకుంటాం. సూపర్ బజార్‌లో మనకి కావాల్సింది మనమే స్వహస్తాలతో తీసుకుంటాం. ఈ తేడా సూపర్ బజార్ యజమానులకి తెలుసు కనుక మనం ఎక్కువ వస్తువులు కొనుక్కునేలా ఏర్పాటు చేస్తారు. ఉదాహరణకు ఒక చిప్స్ పేకెట్ వుందనుకుందాం. దాని గురించి ఎక్కడో ప్రకటన విని వుంటాం. కానీ మామూలు షాపుకి వెళ్లినప్పుడు అది కొనాలన్న కోరిక మనకి కలగదు. అదే సూపర్ మార్కెట్లో అయితే ఆ పాకెట్ కనపడగానే ఆ ప్రకటన గుర్తుకు (Recall) వచ్చి దాన్ని కొనాలన్న కోరిక కలుగుతుంది.

ఏదైనా సూపర్ మార్కెట్లో గమనిస్తే బియ్యం, కందిపప్పు, పంచదార లాంటి వస్తువులు అన్నింటి కంటే చివర వున్న అరల్లో వుంచుతారు. అవి ప్రతి వాళ్లకీ తప్పవు కాబట్టి అక్కడిదాకా వెళ్లి, తీసుకోని, తిరిగి కౌంటర్ దగ్గరకు వస్తారు. ఈ వెళ్ళిరావటంలోనే ఎన్నో రకాల ఇతర వస్తువుల మీద దృష్టి పడుతుంది. కొందాము అని ముందే అనుకోని వస్తువు కనీసం ఒక్కటైనా తీసుకుంటాము. అలా తీసుకునేలా మనల్ని ప్రోత్సహించడానికి ఆఫర్లు కూడా తోడ్పడతాయి. వెరసి మనం కొనాలనుకున్న వాటికన్నా ఎక్కువ కొంటాము.

ఇలాంటిదే మరొకటి వుంది. దాన్ని ప్రేరేపిత కొనుగోలు (Impulsive Buying) అంటారు. ఇది సహజంగా చిన్నపిల్లలలో వుంటుంది. ఏదైనా ఒక వస్తువు కనపడగానే అది కావాలని కోరిక కలగడం, ఆ ప్రేరేపణ కారణంగా కొనుగోలు చెయ్యడమే ఈ "ప్రేరేపిత కొనుగోలు." బెలూన్లు అమ్మేవాడు, బండి మీద ఐస్ క్రీమ్ అమ్మేవాడు పిల్లలు వున్న ఇంటి ముందు పదిసార్లు తిరిగి రెచ్చగొట్టి మరీ కొనిపించడం మనకి అనుభవమే కదా.

అయితే ఇక్కడ తిరకాసు ఏమిటంటే ప్రతి మనిషిలోనూ ఒక చిన్న పిల్లాడు వుంటాడు. ఆ పిల్లాడిని రెచ్చగొట్టి వాడి చేత కొనిపించేలా చేయడమే ఉత్పత్తిదారుల, అమ్మకందారుల ప్రయత్నం. అన్నీ కొనుక్కున్న తరువాత బిల్లు కట్టడానికి లైన్లో నిలబడ్డ తరువాత కూడా వదలకుండా ఆ కౌంటర్ దగ్గర చాక్లెట్లు, బొమ్మలు వంటివి పెట్టడం అందుకు నిదర్శనం. అందులో వారి తప్పేమీ లేదు. అది వారి వ్యాపారం. మనం అప్రమత్తంగా వుండి మన ఖర్చుని తగ్గించుకోవాలి.

అందుకు అన్నింటికన్నా సులువైన మార్గం కావాల్సిన వస్తువుల చిట్టా ఇంట్లోనే రాసుకోని, కేవలం అవి మాత్రమే తీసుకోని వెనక్కి రావడం. ఇంకా ఏదైనా వస్తువు కావాలనిపిస్తే దాన్ని వెంటనే కొనకుండా మర్నాటికి వాయిదా వేసుకోవడం. మర్నాడు కూడా అది కావాలనిపిస్తే కొనుక్కోవచ్చు. కానీ సాధారణంగా అలాంటి వస్తువు కావాలన్న కోరిక సూపర్ మార్కెట్ బయటకి రాగానే ఆవిరైపోతుంది. ఇంకా ఇలాంటి అనేక ప్రయత్నాలు చేయడం ద్వారా అనవసర ఖర్చులనుంచి తప్పించుకోవచ్చు.

మళ్లీ మన శ్రీశైలం కథలోకి వస్తే, అతను ఖచ్చితంగా తండ్రిని మించిన తనయుడు అవుతాడు. ఆ వూరి మనుషులకు వ్యాపార రహస్యం తెలిసినా ఆ లాభం కొంత మేర తగ్గుతుందేమో కానీ పూర్తిగా పోదు. ఎందుకంటే మనుషుల స్వభావాలు అంత సులభంగా మారవు కదా,'' అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడు సమాధానం సంతృప్తిని ఇవ్వడంతో బేతాళుడు మాయమై విక్రమార్కుడి బ్యాంక్ ఎకౌంట్లో బాలన్స్‌గా మారాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి పదిహేడోవ సూత్రం

వ్యాపారులు ఎప్పుడూ మన చేత ఎలా ఖర్చుపెట్టించాలా అని ఆలోచిస్తారు. సరుకులు అమర్చే విధానం నుంచి, ఆఫర్లదాకా అవే ప్రయత్నాలు. వాటిని అధిగమించి, అవసరమైన వస్తువులను మాత్రమే కొనగలిగితే చాలా డబ్బు ఆదా చేయవచ్చు.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పద్దెనిమిదొవ బేతాళ కథ

తోటరాముడు - తొమ్మిది భాములు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా వెళ్లసాగాడు. అప్పుడు ఆ డబ్బులో వున్న రూపీ బేతాళుడు విక్రమార్కుడిని పరీక్షించాలని పలకరించాడు.

"రాజా, ఈ మధ్య డబ్బు గురించి ఓ పాట విన్నాను. అందులో కవిగారు 'ధనలక్ష్మిని అదుపులోన పెట్టినవాడే ధనవంతుడు,' అని రాశారు. అయితే ధనలక్ష్మిని అదుపు చేయడం అన్నింటి కన్నా కష్టమైనది నాకు అనిపిస్తోంది. అలా ఎందుకు అంటున్నానో నీకు అర్థం అయ్యేలా ఓ చిత్రమైన కథ చెప్తాను, సావధానంగా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

అనగనగా ఓ రాజుగారు. ఆ రాజుగారికి ఓ అందమైన రాకుమారి. ఆ రాకుమారి ఆడుకోడానికీ, పాడుకోడానికి ఓ అందమైన తోట. ఆ తోటలో మన కథానాయకుడు తోటరాముడు. వీళ్లిద్దరూ ప్రేమలో పడ్డారు. ఆ నోట, ఈ నోట ఈ వార్త రాజుగారి దాకా పాకింది. రాజుగారు తోటరాముణ్ణి పిలిచి మందలించాడు. తోటరాముడు ధైర్యంగా నిలబడి రాకుమారిని ప్రేమించానని చెప్పాడు. రాజకుమారి కూడా తోటరాముణ్ణే పెళ్లి చేసుకుంటానని చెప్పింది.

తోటరాముణ్ణి బంధించారు. అదే రోజు రాత్రి ఓ మాంత్రికుడు వచ్చి రాకుమారిని ఎత్తుకెళ్లాడు. ఈ విషయం తెలిసిన తోటరాముడు చెరసాల నుంచి తప్పించుకోని మాంత్రికుడి వేటలో ఉత్తరదిక్కుకు సాగిపోయాడు.

తోటరాముడు మొదట ఓ ఊరు చేరుకోని ఓ పూటకూళ్లమ్మ ఇంట్లో బస చేశాడు. వివరాలన్నీ అడిగి తెలుసుకున్న ముసలమ్మ తోటరాముణ్ణి ఆ ప్రయత్నం మానుకోమని చెప్పింది.

"నాయనా, తాహతుకు మించి రాజకుమారిని పెళ్లాడతానంటున్నావు. పైగా ఎవరో మాంత్రికుడు అంటున్నావు. వాడితో నువ్వేం పోరాడగలవు? నా మాట విను. ఈ ఊరిలోనే ఓ చక్కని అమ్మాయి వుంది. అందానికి అందం, అణకువ, పైగా బోలెడు అస్తి. నేను చెప్తే వాళ్ళు కాదనరు. హాయిగా ఆ ఆమ్మాయిని పెళ్లి చేసుకోని ఇక్కడే సుఖంగా వుండు'' అంటూ పదే పదే చెప్పింది. అయినా తోటరాముడు ఒప్పుకోలేదు. రాకుమారిని సాధించాల్సిందేనని అక్కడ్నుంచి బయల్దేరాడు.

మరో ఊరిలో గుళ్లో నిద్ర చేశాడు. ఆ గుడి పూజారి కూడా తోటరాముడి కథ మొత్తం తెలుసుకున్నాడు. ఆ తరువాత తోటరాముడి జాతకాన్ని పరిశీలించి ఆ విశేషాలు చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

"బాబూ! నీకు చాలా ప్రమాదకరమైన రోజులు నడుస్తున్నాయి. సాహసాలు చేసేందుకు ఇది అనువైన సమయం కాదు. నాకు రాజకుమారి జాతకం కూడా తెలుసు. ఆ అమ్మాయికి వైధవ్యయోగం స్పష్టంగా వుంది. ఆమెను పెళ్లాడటం నీకు మంచిది కాదు. నీ జాతకానికి సరిపోయే అమ్మాయి మా వూర్లోనే వుంది. ఆ అమ్మాయిని చేసుకుంటే నీకు రాజయోగం తప్పదు. నీకు సమ్మతమైతే ఇప్పుడే ఆ అమ్మాయి తల్లిదండ్రులతో మాట్లాడతాను.'' అని చెప్పాడు. తోటరాముడు ససేమిరా అన్నాడు. పూజారి చాలాసేపు చెప్పి చూశాడు. అయినా సరే తోటరాముడు ఒప్పుకోక అక్కడ్నుంచి బయల్దేరాడు.

మరి కొంత దూరం వెళ్ళాక ఓ గూడెం చేరుకున్నాడు. ఆ గూడెం మొదట్లో ఓ ఏడు గుహలు కనపడ్డాయి. ప్రతి గుహ ముందు ఓ అందమైన అమ్మాయి నిలబడి వుంది. ఆ గూడెం సాంప్రదాయం ప్రకారం పెళ్లీడుకు వచ్చిన ఆడపిల్లలు అలా వూరి మొదట్లో వుంటూ, తమకు నచ్చిన యువకుడు కనిపిస్తే, అతణ్ణి

ఒప్పించి, పెళ్లాడి గూడెంలోకి వస్తారు. ఇదంతా తెలుసుకున్న తోటరాముడు ఆశ్చర్యపోయాడు. అంతకన్నా ఎక్కువ ఆశ్చర్యం ఏమిటంటే, ఆ ఏడుగురు అమ్మాయిలు తోటరాముణ్ణే పెళ్ళి చేసుకోవాలని ఉబలాటపడ్డారు. ఒకరు అందాన్ని, మరొకరు తెలివితేటల్ని, ఇంకొకరు వాళ్ళని పెళ్లి చేసుకుంటే కలిసివచ్చే ఆస్తిని, సుఖాన్ని తోటరాముడికి ఎరగా వెయ్యసాగారు. వాళ్లు ఎన్ని రకాల ప్రయత్నాలు చేసినా తోటరాముడు తలవంచలేదు. అందరినీ కాదని మాంత్రికుడు రాజకుమారిని బంధించిన పాతకోటకు చేరుకున్నాడు.

పాతకోట ముఖద్వారం దాటి లోపలికి ప్రవేశించగానే ఆ కోట మొత్తం సర్వాంగసుందరంగా అలంకరించి వుండటం చూశాడు. మామిడాకు తోరణాలు, పూలదండలతో అలంకారాలు చేసివున్న ఓ గదిలో ప్రవేశించాడు. సరిగ్గా అప్పుడే ఆ గదికి మరో వైపు వున్న ద్వారం తెరుచుకొని అంతకుముందు అతను కలిసిన ఏడుగురు గూడెం అమ్మాయిలు, పూటకూళ్ల పెద్దమ్మ, పూజారితో పాటు వాళ్లు చెప్పిన అమ్మాయిలు వచ్చి ఎదురుగా నిలబడ్డారు. విషయం అర్థం అయిన తోటరాముడు గట్టిగా నవ్వి - "నేను పెళ్లికి సిద్ధమే." అంటూ గట్టిగా కేకపెట్టాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడివరకే చెప్పి తన ప్రశ్నలను అడగటం మొదలుపెట్టాడు -

"విక్రమార్కా! రాకుమారిని మాంత్రికుడు ఎత్తుకెళ్లాడని కదా తోటరాముడు ఇంత ప్రయాసపడి పాతకోట చేరుకున్నాడు. తీరా అక్కడికి వచ్చాక మాంత్రికుణ్ణి ఎదిరించాల్సింది పోయి పెళ్లి చేసుకుంటాననంటాడేమిటి? అతని మనసులో వున్న ఆలోచన ఏమిటి? దీనికీ మనం చెప్పుకునే ఆర్థిక పాఠాలకి ఎలాంటి సంబంధం వుంది? ఈ ప్రశ్నలన్నింటికీ సమాధానం తెలిసీ చెప్పకపోయావో నీ ఖర్చులు పెరిగిపోతాయి." అంటూ హెచ్చరించాడు.

అందుకు విక్రమార్కుడు - "బేతాళా! నీ కథలో మర్మం సులభంగానే అర్థం అయ్యింది. నిజానికి రాజకుమారిని ఏ మాంత్రికుడూ అపహరించలేదు. అదంతా మహారాజు ఆడిన నాటకం. తోటరాముడు నిజంగానే రాజకుమారిని ప్రేమిస్తున్నాడా లేదా అని తెలుసుకోడానికే ఈ పరీక్ష పెట్టాడు. తోటరాముడికి పాతకోట దారిలో కలిసినవారందరూ మహారాజు ఏర్పాటు చేసినవాళ్లే. వీళ్లంతా తోటరాముడికి ఎరవేసి, ఎలాగో మాయచేసి అతని చేతే రాజకుమారి తనకి వద్దని చెప్పించే ప్రయత్నాలు చేశారు. పాతకోటలో మాంత్రికుడి ఆనవాళ్లు

లేకపోవటం, అంతకు ముందు కలిసినవాళ్లందరూ ఒకే చోట కనపడటంతో తోటరాముడు విషయం అర్థం చేసుకున్నాడు. రాజుగారు పెట్టిన పరీక్షలో తాను నెగ్గాడాన్న సంగతి కూడా అతనికి అర్థం అయ్యింది. కోటలో కట్టిన మామిడాకులు, పూలహారాలు చూశాక అదే కోటలో రాజకుమారికీ, తనకీ పెళ్లి చేయబోతున్నారని గ్రహించి పెళ్లికి సిద్ధమేనని ప్రకటించాడు.

ఇది ఇలా వుంచితే ఇందులోని ఆర్థికపాఠం ముఖ్యమైనది. ఇంతకుముందు ఒకసారి మనం వచ్చే డబ్బు (సంపాదన) పెంచుకోవడం, పోయే డబ్బు (ఖర్చులు) తగ్గించుకోవడం, దాచే డబ్బు (పొదుపు, పెట్టుబడి) పెంచుకోవడం ఆర్థిక ప్రగతికి మార్గాలని చెప్పుకున్నాం కదా. ఈ మూడింటిలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది పోయే డబ్బుని తగ్గించుకోవడం. అంటే ఖర్చుల్ని అదుపులో పెట్టుకోవడం. ఇది అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైనదే కాదు, అన్నింటికన్నా కష్టమైనది కూడా. అందుకు కారణాలు వివరిస్తాను విను.

ఒక వినియోగదారుడు తనకి అవసరం అనుకున్న వస్తువుని కొనుక్కుంటాడు అనుకుంటే ఆ అవసరాన్ని ఎలా గుర్తిస్తాడు? ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే ఫలానా వస్తువు కావాలి అన్న కోరిక ఎలా పుడుతుంది? ఇదీ ప్రశ్న. ఇదే ప్రశ్న వ్యాపారాలని నడిపిస్తుంది. అయితే అవసరానికి తగ్గ వస్తువుని అందజేయడం మాత్రమే వ్యాపారం కాదు. ప్రతి వినియోగదారుడిలో అవసరాన్ని కల్పించడం కూడా ముఖ్యమని వ్యాపారస్థులు గుర్తించారు. అలా వినియోగదారుడిలో అవసరాన్ని కల్పించడానికి వ్యాపారస్థులు మార్కెటింగ్ అనే విభాగాన్ని ఏర్పాటు చేసుకున్నారు.

వీళ్లు తోటరాముడు కథలో తొమ్మిదిమంది అమ్మాయిల్లాంటి వారు. నీకు పనికొచ్చే వస్తువు ఇస్తామని అని చెప్తారు. నువ్వు వాడుతున్నది మంచిది కాదు అని చెప్తారు. ఫలానా వస్తువు వాడకపోతే నీ ఆరోగ్యం దెబ్బ తింటుందని చెప్తారు, అవసరమైతే పూజారిలా చనిపోతావని కూడా చెప్తారు. వీళ్లు మన అలవాట్లని మారుస్తారు. ఇంతవరకు ఒక ఎత్తు. వీటిలో కొంత వాస్తవం, కొంత సైన్సు వుంటుంది. కానీ ఈ ప్రక్రియ క్రమక్రమంగా మరో స్థాయిని అందుకుంది. అవసరాన్ని దాటి ఆనందాన్ని, అనుభూతిని, అనుభవాన్ని అమ్మడం మొదలైంది. ఖర్చు మాత్రం ఎన్నో రెట్లు ఎక్కువ. ఇది ఏ స్థాయికి పెరిగింది అంటే మీ ఇంట్లో

ఫలానా రకం టీవీ లేకపోతే, ఫలానా రకం కారు లేకపోతే మీ విలువ సమాజంలో తగ్గిపోతుంది అని చెప్పేదాకా వచ్చింది. వీళ్లకు నమ్మించడం తెలుసు, ఒప్పించడం తెలుసు, ఆడవాళ్లకు ఏం చెప్పాలో, పిల్లలకు ఎలా చెప్పాలో తెలుసు. వీరి ప్రభావం చాలా బలమైనది.

ఇప్పుడు ప్రపంచం అంతా మార్కెటింగ్ మయం అయిపోయింది. పిజ్జాలు ఇంటికి తెచ్చిస్తామంటారు, రూపాయి కట్టి కారు తీసుకోని మిగతాది నెలనెలా కట్టండి అంటారు. ఇవన్నీ మన ఖర్చుల్ని పెంచుతాయి. పైగా మనం కొంటున్న వస్తువు మనకి అవసరమయ్యే కొంటున్నామన్న భ్రమని కల్పిస్తాయి. కానీ ఇలాంటి ప్రలోభాలకు లొంగకుండా నిజమైన అవసరాన్ని గుర్తించి, కథలో తోటరాముడిలా ఒకే లక్ష్యంతో పని చెయ్యడం అలవర్చుకోవాలి. అప్పుడే ఖర్చులు నియంత్రణలోకి వస్తాయి. అందుకు ఎంతో ఆర్థికస్థితప్రజ్ఞత సాధించాలి. అయితే ఇది అంత సులభం కాదు. ఎందుకంటే మనకన్నా తెలివైనవాళ్లు మనచేత ఖర్చుపెట్టించాలని లక్షలు ఖర్చుపెట్టి మరీ ఆలోచిస్తున్నారు కాబట్టి.'' అన్నాడు.

విక్రమార్కుడి సమాధానం విన్న బేతాళుడు సంతృప్తి చెందినా, అలాంటి పరిస్థితి గురించి తెలుసుకొని కొంత బాధపడ్డాడు. ఆ తరువాత అక్కడ్నుంచి మాయమై విక్రమార్కుడు మార్కెటింగ్ మాయలో పడకుండా వుండేలా సహాయం చేస్తూ వచ్చాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన పద్దెనిమిదొవ ఆర్థిక సూత్రం

మనం అవసరాలు అనుకున్నవి నిజానికి మార్కెటింగ్ సృష్టించిన ఒక భ్రమ కావచ్చు. ఎంతో జాగరూకతతో వున్నా మన మీద మార్కెటింగ్ ప్రభావాన్ని తప్పించుకోలేము. కనీసం తెలుసుకోవాలన్నా కష్టమే. అలాంటి మాయని తెలుసుకుని, ఆ మాయలో పడకుండా చూసుకోగలిగితే, ఖర్చులు అదుపులోకి వస్తాయి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన పంతొమ్మిదొవ బేతాళ కథ

సారీ రామా సారీ కృష్ణ

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టి.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు "విక్రమార్కా! నీ ఆశయం, ఆ ఆశయసాధనకు నువ్వు పడుతున్న శ్రమ చూస్తుంటే నాకెంతో ఆనందంగా వుంది. అయితే అంతలోనే ఆందోళన కూడా కలుగుతోంది. డబ్బులు సంపాదించడం అంటే ఎంతో పట్టుదలతో చేయాల్సిన పని అని చాలామంది అంటారు. సంపాదించిన సొమ్మును ఆదా చేసి సంపదగా మార్చుకోవడం ఎంతో ఓర్పుతో, పట్టుదలతో చేయాలని ఇంకొంతమంది అంటారు. కానీ ఈ రెండింటి కన్నా ఎక్కువ పట్టుదల, దానితో పాటు స్థిర నిశ్చయం, నిబద్ధత, ధృఢసంకల్పం కూడా కావాల్సింది ఖర్చులను అదుపు చేసుకోవడానికి. ఇది నీకు ఆశ్చర్యకరంగా అనిపిస్తుండచ్చు. ఇంకా వివరంగా ఈ విషయం నీకు అర్థం కావాలంటే నేను చెప్పే కథ విను. అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

కృష్ణ, రామంల పెళ్ళి ఘనంగా జరిగింది. కృష్ణ అంటే కృష్ణవేణి, రామం అంటే రామభద్రం. పేర్లు ఎంత ముచ్చటగా కలిశాయో, ఆ ఇద్దరూ కూడా

అలాగే కలిసిపోయారు. సంసారం మొదలైంది. వారానికో సినిమా, రెండు వారాలకోసారి హోటల్ భోజనం, నెలకోసారి షాపింగ్, ఆరు నెలల తరువాత అరకు విహారయాత్ర, సంవత్సరం చివర్లో ఓ పట్టుచీర, ఓ రవ్వల నెక్లెసు... ఇలా ఓ ఏడాది గడిచింది. మొదటి పెళ్లి రోజున ఇద్దరూ కేరళ వెళ్లి సరదాగా గడిపి వచ్చారు. తిరిగివచ్చిన మర్నాడే ఇద్దరూ సంపాదన గురించి, ఖర్చుల గురించి మాట్లాడుకున్నారు.

"ఈ సంవత్సరం ఎంత డబ్బు కూడబెట్టారు?'' అంది కృష్ణ.

"కూడబెట్టడమేమిటి? ఇంకా మొదలే పెట్టలేదు.'' అన్నాడు రామం. కృష్ణ ఆశ్చర్యపోయింది.

"మరి వచ్చిన సంపాదన అంతా ఏం చేశారు?'' అంది కాస్తం కోపం కలిపిన అనుమానంతో.

"ఏం చేశానో తెలియదా? నువ్వు షాపింగ్‌కి వెళ్లినప్పుడు డబ్బులు ఎక్కడ్నుంచి వచ్చాయనుకున్నావు?'' అన్నాడు రామం అసహనం కలిపిన కోపంతో

"నా షాపింగ్ పక్కన పెట్టండి, వారం వారం సినిమాకి, ఫ్రెండ్స్‌తో మందుకి మీరు డబ్బులు ఖర్చు పెట్టట్లేదా?''అంది కృష్ణ. మాటమాట పెరిగింది. మాటల్లేవు అని అనుకునేదాకా వెళ్ళింది. వారం రోజులు మాట్లాడుకోలేదు.

ఈ వారం మొత్తం నరకంలా సాగింది ఇద్దరికీ. బయటికి వెళ్లే ప్రస్తావన లేదు. షాపింగ్ ఊసే లేదు. ఏమీ కొన్నది లేదు, కొత్తగా చూసిందీ లేదు. ఇలా వుండగా కృష్ణకి ఒక బ్రహ్మాండమైన ఆలోచన వచ్చింది. ఆ వారం రోజులు ఏమేం కొనాలనుకుందో వాటన్నింటి లిస్టు తయారు చేసి ఫ్రిజ్ మీద పెట్టింది. "ఇవన్నీ కొనాలి.'' అని పైన హెడ్డింగ్ పెట్టింది. రామం ఆఫీస్ నుంచి వచ్చాక ఆ లిస్ట్ చదివి తనని షాపింగ్‌కి తీసుకెళ్తాడని ఆమె ఆలోచన.

రామం వచ్చాడు. కానీ ఏమీ మాట్లాడలేదు. చప్పుడు చెయ్యకుండా భోజనం చేసి పడుకున్నాడు. మర్నాడు కూడా అలాగే టిఫిన్ చేసి, ఓ బ్యాగ్‌లో బట్టలు సర్దుకోని వెళ్లిపోయాడు. కృష్ణ అనుమానంతో వచ్చి చూస్తే ఫ్రిజ్ మీద మరో కాగితం అంటించివుంది. దాని మీద - "ఆఫీస్ పని మీద వూరు వెళ్తున్నాను.

ఐదు రోజుల తరువాత వస్తాను. అప్పుడు షాపింగ్‌కి తీసుకెళ్తాను. ఈ లోగా నా లిస్ట్ కూడా తయారౌతుంది'' అని వుంది.

కృష్ణ ముందు నిరుత్సాహపడినా, ఇంకా ఐదు రోజులేగా అని సర్దుకుంది. అక్కడ రామం లిస్ట్ తయారు చేస్తుంటాడు కాబట్టి, పోటీగా ఇక్కడ లిస్ట్‌ను ఇంకా పెంచేయాలని నిర్ణయించుకుంది. ఐదు రోజులు గడిచాయి. రామం వచ్చాడు.

"రామం, నీ లిస్ట్ తీయ్.'' అంది కృష్ణ. రామం లిస్ట్ చూపించాడు. కృష్ణ కూడా తన లిస్ట్ తీసి చూపించింది. ఇద్దరూ గట్టిగా నవ్వుకోని ఆ లిస్ట్ లను చింపేసి, గట్టిగా కౌగిలించుకున్నారు.

బేతాళుడు కథ ఈ మలుపు దగ్గర ఆపి- "విక్రమార్కా, ఒకళ్లను మించి ఒకళ్లు షాపింగ్ లిస్ట్ తయారు చేద్దామని అనుకున్న రామకృష్ణలు ఒకరినొకరు చూసుకున్నాక ఎందుకు కరిగిపోయారు? పోనీ అది భార్యభర్తలమధ్య అనురాగం అనుకున్నా, తయారు చేసుకున్న లిస్ట్‌లను ఎందుకు చింపేశారు? ఈ చర్యల వెనుక వున్న కారణం ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసికూడా చెప్పలేదో నీ డబ్బు మొత్తం షాపింగ్ మాల్ బిల్లులకి ఖర్చైపోతుంది.'' అంటూ హెచ్చరిస్తూ అడిగాడు.

బేతాళుడి ప్రశ్నలకు, హెచ్చరికలకు ఏ మాత్రం బెదరని విక్రమార్కుడు నెమ్మదిగా సమాధానాలు చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! రామకృష్ణల మధ్య సంసారం సంవత్సరం సాగింది. పెళ్లిరోజు జరిగిన చర్చ గమనిస్తే వాళ్ల ఖర్చులు హద్దులు దాటాయనీ, అందువల్ల భార్యాభర్తల మధ్య మాటపట్టింపులు, మాటలు లేకపోవడం కూడా జరిగిందని తెలుస్తూనే వుంది. అయితే వాళ్ల ఖర్చులకు నిజమైన కారణం ఏమిటో తెలుసుకోలేకపోయారు. కానీ ఒకసారి షాపింగ్ లిస్ట్ రాసిన తరువాత, ఆ లిస్ట్‌ను ఓ ఐదు రోజులపాటు చూసిన తరువాత తమ ఖర్చులకు కారణం ఎక్కువగా కొనడమే తప్ప వేరొకటి కాదని తెలుసుకున్నారు. అందుకే షాపింగ్ వద్దనుకోని ఒక్కటైయ్యారు. అలా ఎలా తెలుసుకోగలిగారో అర్థం అయ్యేలా వివరంగా చెప్తాను విను.

పెళ్లైన సంవత్సరం మొత్తం ఏదైనా షాపింగ్ చెయ్యాలని అనిపించినప్పుడల్లా వాళ్ళకు కావాల్సింది వాళ్లు కొనుక్కున్నారు. ఇప్పుడు ఆ అవకాశం లేక, లిస్ట్ రాయడం మొదలుపెట్టారు. ఆ లిస్ట్‌ను ఎదురుగా పెట్టుకోని పదే పదే దాని వైపే చూడటం వల్ల ఆ లిస్టులో కొన్ని అవసరం లేని వస్తువులు వున్నాయన్న సంగతి గుర్తించడం మొదలుపెట్టారు. కొన్నిటి అవసరం ఆ అయిదురోజుల్లో తీరిపోయి వుండచ్చు. ఐదు రోజుల తరువాత కొన్ని వస్తువుల మీద మోజు తగ్గిపోయి వుండచ్చు. ఏతావాతా జరిగిందేమిటంటే, షాపింగ్‌కి వెళ్లి వుంటే ఏ ఏ వస్తువులైతే తప్పకుండా కొనేవాళ్లో ఆ వస్తువుల అవసరం లేదనీ, అవి లేకపోయినా జీవితం మామూలుగానే గడిచిపోతోందని అర్థం చేసుకున్నారు. దాంతో గత సంవత్సరం రోజులుగా డబ్బులు ఎందుకు దుబారా అవుతున్నాయో తెలుసుకున్నారు. అందువల్ల కొట్లాటలు మానేసి కౌగిలించుకున్నారు.

'ఇంపల్స్ బయ్యింగ్' గురించి ఇంకొంచెం వివరంగా ఆలోచిస్తే మరికొన్ని విషయాలు బయటపడతాయి. ఇందాక మనం చెప్పుకున్నట్లు ఇంపల్స్ బయ్యింగ్ లక్షణాలు పసిపిల్లలలో ఎక్కువగా కనిపిస్తాయి. అప్పుడు వాళ్లని సముదాయించడానికి ఏం చెప్తామో గుర్తుచేసుకుంటే ఆ విషయాలు మనకి చాలా ఉపయోగపడతాయి. ఇంకెప్పుడైనా కొనిపెడతాను / జీతం వచ్చాక కొనిపెడతాను అంటాము. ఇలా వాయిదా వేస్తే పిల్లాడు మర్చిపోతాడని మన ఆలోచన. రామకృష్ణుల కథలో వాళ్లు అనుకోకుండా వాయదా వేసుకోవడం వల్లే అనవసర ఖర్చులని గుర్తించగలిగారు. చాలా సార్లు పిల్లల లాగే మనం కూడా మర్చిపోవటం జరుగుతుంది. మర్చిపోగలుగుతున్నాము అంటే అది ఖచ్చితంగా కొనాల్సిన వస్తువేమీ కాదనే కదా అర్థం. ఆర్థికశాస్త్ర నిపుణులు నిత్యావసరాలు, అత్యవసరాలు కాక మిగిలినవి కొనడానికి కనీసం ఓ నెలరోజు వాయదా వేయడం మంచిదని సలహా ఇస్తారు.

పిల్లల్ని మభ్యపెట్టడానికి మరో మాట కూడా అంటాం - నువ్వు ఆ బొమ్మతో ఆడలేవు, నీకు చేతకాదు. నీకు ఇంకో చిన్న బొమ్మ కొనిపెడతాను. ఇది కూడా మన దుబారా నియంత్రణకి వాడుకోవచ్చు. మనం ఆ వస్తువుని నిజంగా వాడతామా? ఎన్నిసార్లు వాడతాము? సంవత్సరంలో ఏ ఒక్కసారో వాడే వస్తువు అయితే కొనకుండా ఎవరి దగ్గరైనా అడిగి బదులు తెచ్చుకోవచ్చా? ఇవి ఈ

ప్రశ్నలో మొదటి భాగం. రెండో భాగం "రీప్లేస్మెంట్". అంటే ఒక వస్తువుకి బదులు మరో వస్తువు వాడటం. ఉదాహరణకి డోర్ మ్యాట్ బదులు పాత టవల్ వాడటం లాంటివి.

మూడొవది అతి ముఖ్యమైనది ఒకటి వుంది. మనం పిల్లలు ఏదన్నా కావాలని మారాం చేస్తే ఓ మంత్రం ప్రయోగిస్తాం. నువ్వు క్లాసు ఫస్ట్ రా, అప్పుడు నీకు ఇది కొనిపెడతాను అంటాము. దీన్నే మన కొనుగోళ్లకు కూడా అన్వయించచ్చు. నాకు ప్రమోషన్ వస్తేనే కారు కొంటాను, నా సంపాదన యాభై వేలు చేరాకే విదేశీ విహారయాత్రకి వెళ్తాను ఇలాంటి కండీషన్లు పెట్టుకోవాలి. ఇది రెండు విధాలుగా పని చేస్తుంది. ఒకటి మన ఖర్చుని నియంత్రించి సరైన సమయంలోనే ఖర్చుపెట్టేలా చేస్తుంది. రెండు పెట్టుకున్న గోల్ ఆర్థిక సంబంధమైనది కాబట్టి ఆర్థికాభివృద్ధికీ తోడ్పడుతుంది. ఈ రహస్యం తెలుసుకున్న వాళ్లు రామకృష్ణుల్లా సంతోషంగా వుంటారు." అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

ఆ సమాధానం సంతృప్తిని ఇవ్వడంతో బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై విక్రమార్కుడు డబ్బు దుబారా కాకుండా కాపలా కాస్తూ వుండిపోయాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన పంతొమ్మిదొవ ఆర్థిక పాఠం

ఖర్చులలో "ఇంపల్స్" ఖర్చులను గుర్తించాలి. కొనాలని ప్రేరేపణ కలిగినప్పుడు ఆ వస్తువు అవసరం నిజంగా వుందా అని ప్రశ్నించుకోవాలి. కొనుగోలును ఓ నెల రోజులు వాయిదా వేయాలి. ఏదైనా ఒక ఆర్థిక విజయానికీ, తాహతుకు మించిన ఖర్చుకీ ముడి వెయ్యాలి. ఇదంతా ఎంతో స్థిరచిత్తంతో, దృఢ నిశ్చయంతో చెయ్యాలి. అలా చేస్తేనే ఖర్చులు నియంత్రణలోకి వస్తాయి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవైయ్యొవ బేతాళ కథ

పెద్దమ్మాయ్ - చిన్నమ్మాయ్

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. ఆ డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడితో సంభాషణ ప్రారంభించాడు

"విక్రమార్కా... ధనానికి స్థిరత్వం లేదనీ, అది ఎప్పుడూ ఒక చేతిలో వుండదని పెద్దలు అంటారు. అదే నిజమైతే ఖర్చుల్ని నియంత్రించాలనుకోవడం అమాయకత్వమేకాదు, వృధా ప్రయాస అని కూడా అనిపిస్తోంది. ఇదంతా నీకు ఓ కథగా చెప్తాను. జాగ్రత్తగా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

రాజారావుకు ఇద్దరు భార్యలు, ఇద్దరు కూతుర్లు. పెద్దమ్మాయి అర్చన మొదటి భార్య వల్ల పుట్టింది. ఆ తరువాత మొదటి భార్య చనిపోతే రెండోపెళ్లి చేసుకున్నాడు రాజారావు. రెండో భార్య సూర్యకాంతం ద్వారా పుట్టిన అమ్మాయి ఝాన్సీ. సూర్యకాంతం అర్చనని రాచి రంపాన పెట్టేది. ఝాన్సీది మాత్రం ఆడింది ఆట పాడింది పాట. ఇద్దరు అమ్మాయిలూ పెరిగి పెద్దవాళ్లు అయ్యారు. పెద్దమ్మాయికి ఓ పేదవాణ్ణి, చిన్నమ్మాయికి కాస్త మెరుగ్గా వున్న మధ్యతరగతివాణ్ణి, ఉద్యోగస్థుణ్ణి ఇచ్చి పెళ్లిళ్లు చేశారు. ఇదిలా వుండగా ఓ రోజు పెద్దమ్మాయి అర్చన రాజారావుకు ఫోన్ చేసింది.

"నాన్నా! సంపాదన తక్కువగా వుండి డబ్బుకి చాలా ఇబ్బందిగా వుంటోంది. అందుకే ఆయన వ్యాపారం పెట్టాలనుకుంటున్నారు. మీరేమన్నా సాయం చేస్తారేమోనని ఫోన్ చేశాను'' అంది. రాజారావు మనసు కరిగిపోయింది. సూర్యకాంతం కోపంతో ఊగిపోయింది.

"నన్ను కాదని సాయం చేశావా నా శవాన్ని చూస్తావు.'' అని బెదిరించింది. దాంతో రాజారావు ఏమీ చెయ్యలేకపోయాడు. సరిగ్గా అదే సమయంలో ఆమెకి ఝాన్సీ నుంచి ఫోన్ వచ్చింది.

"అమ్మా నన్ను మధ్యతరగతి వాడికి ఇచ్చి పెళ్ళి చేశావు. ఓ సినిమాలేదు. షికారు లేదు. నాకు అర్జెంటుగా ఓ ఐదు వేలు పంపించు.'' అంటూ గోముగా అడిగింది. సూర్యకాంతం మొగుడి వైపు చూసింది. ఆయన డబ్బులు ట్రాన్స్‌ఫర్ చేశాడు.

ఇదే కథ నెల నెల పునరావృతం అయ్యేది. అర్చన ఫోన్ చేసి పదివేలు కావాలి, ఇరవై వేలు కావాలి అని అడిగేది. స్కూల్ ఫీజు అని ఒకసారి, ఆటో కొనాలని మరోసారి చెప్పేది. రాజారావు ఇద్దామని అనుకున్నా, సూర్యకాంతానికి భయపడి ఆగిపోయేవాడు. రెండో కూతురు ఝాన్సీ ఫోన్ చేసినప్పుడు బట్టలు కొనుక్కోవాలనీ, మాల్ కి వెళ్ళాలనీ, గోవా వెళ్ళాలనీ అడుగుతుండేది. రెండు వేలో అయిదు వేలు అడిగేది. సూర్యకాంతం ఇవ్వమనేది. రాజారావు ఇచ్చేవాడు. ఇలా కొంత కాలం గడిచింది.

రాజారావు రిటైర్ అయిన తరువాత కాస్త సమయం చిక్కడంతో కూతుళ్లని చూడాలని ఆశపడ్డాడు. పెద్దకూతురి దగ్గర ఒకరోజు, చిన్న కూతురి దగ్గర వారం రోజులు వుండాలని నియమం పెట్టి సూర్యకాంతం కూడా బయల్దేరింది. ముందు అర్చన ఇంటికి వెళ్లారు. వాళ్లు ఊహించినదానికి భిన్నంగా వుంది అక్కడి పరిస్థితి. పెళ్లినాటికన్నా పరిస్థితి మెరుగ్గా వుంది. పిల్లలు మంచి బడిలో చదువుతున్నారు. అర్చన ఇంటి దగ్గరే గేదెల్ని పెట్టుకోని పాల వ్యాపారం చేస్తోంది. వాళ్ల పరిస్థితి చూసి రాజారావు చాలా సంతోషపడ్డాడు. తను అవసరానికి సహాయం చెయ్యకపోయినా వాళ్లు సుఖంగా వున్నారని ఆనందించాడు. సూర్యకాంతం లోపల లోపలే కుళ్లుకుంది.

"పెద్ద కూతురి సంబడం చూశారుగా ఇక నా కూతురిని చూద్దురుగాని పదండి. నా తల్లి బెంగుళూరులో బ్రహ్మాండంగా వుంటుంది." అంటూ భర్తని బయల్దేరదీసింది.

బెంగుళూరు చేరి ఝాన్సీ ఇంటికి వెళ్లిన వాళ్లిద్దరూ ఆశ్చర్యపోయారు. ఝాన్సీ ఇంటి పరిస్థితికీ, అర్చన పరిస్థితికీ పొంతనే లేదు. ఝాన్సీ ఇంట్లో పేదరికం తాండవిస్తోంది. పిల్లలు వీధి బడిలోనే చదువుతున్నారు. ఒక పూట వంట, మరో పూట గంజి. ఇదంతా చూసి ఆమె తల్లిదండ్రులు అక్కడే కుప్పకూలిపోయారు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడ ఆపి తన ప్రశ్నల చిట్టా విప్పాడు .

"రాజా... ఏమిటీ విచిత్రం? ఆ పెద్దమనుషులు పెద్దమ్మాయి డబ్బులు అడిగినా పంపలేదు. అయినా అర్చన ఎలా స్థిరపడింది? సంపాదనా వుండీ, పైన తండ్రి ఇస్తున్న డబ్బూ వుండి, ఝాన్సీ ఎందుకు ఇలా పేదరికంలో వుంది? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పకపోయావో నీ ఇంట్లో కూడా ఒకపూట వంట, మరో పూట గంజి కాగలదు జాగ్రత్త" అని హెచ్చరించి ముగించాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చిరుమందహాసం చేస్తూ - "బేతాళా ఇద్దరమ్మాయిలు డబ్బులు అడిగిన కారణాలు పరిశీలిస్తే అసలు విషయం అర్థం అవుతుంది. పెద్దమ్మాయి చదువులకీ, వ్యాపారంలో పెట్టుబడికీ డబ్బులు అడిగితే చిన్నమ్మాయి సినిమాలకీ, షికార్లకీ, షాపింగ్ లకీ డబ్బులు అడిగింది. పెద్దమ్మాయి ఖర్చులు నిజానికి ఖర్చులు కావు. తమ ఆర్థిక స్థితిని ముందుకు తీసుకెళ్లే పెట్టుబడులు. ఆమె ఖర్చులలో ఆలోచన వుంది, వివేకం వుంది. ఈ రోజు కాకపోయినా మరోనాటికి పెద్దమ్మాయి కుటుంబం ఆర్థికంగా ఇంకా అభివృద్ధి చెందుతుంది. చిన్నమ్మాయి అలా కాదు. విలాసాలకు ఖర్చు చేస్తోంది. ఈ ఖర్చులు వృధా మాత్రమే కాదు, అతి త్వరగా ఆర్థికస్థితిని దిగజార్చే శక్తులు. అందువల్లే ఆమె ఆర్థికంగా చితికిపోయింది.

మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బు మొత్తం ఖర్చు కాదు. పెట్టుబడి కూడా! మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బే కానీ అది తరువాత కొంతకాలానికి మళ్లీ డబ్బు సంపాదించి పెడుతుంది. డిపాజిట్ రూపంలోకి మారిపోయిన డబ్బు, వ్యాపారంలో పెట్టుబడి పెట్టిన డబ్బు; ఆటోనో, గేదెనో కొనుక్కున్న డబ్బు కొంతకాలానికి మళ్లీ సంపాదనని ఇస్తుంది. ఇలాంటి సాధనాలను గుర్తించవలసిన

అవసరాన్ని ఈ కథ చెప్తోంది. అలాంటివి గుర్తించి వాటి కోసం డబ్బుని ఖర్చుపెడితే అవి మంచే చేస్తాయి. ఆర్థికప్రగతికి ఖర్చులు తోడ్పడటమే ఈ కథలోని విచిత్రం, సందేశం కూడా. ఈ కథలో పెద్దమ్మాయి పిల్లల్ని మంచి స్కూల్లో చదివించాలని కోరుకుంది. చిన్నమ్మాయి అవకాశం వున్నా పిల్లల్ని వీధి బడిలో వేసింది. విద్య అన్నింటికన్నా ఉత్తమైన పెట్టుబడి అని పెద్దమ్మాయి గుర్తించింది. చిన్నమ్మాయికి ఆ ఎరుక లేదు.

ఇదే కథని మరో కోణంలో కూడా చూడచ్చు. పెద్దమ్మాయి డబ్బులు అడిగేది పెద్ద పెద్ద ఖర్చుల కోసం అయితే, చిన్నమ్మాయి అడిగేది చిన్న చిన్న ఖర్చుల కోసం. కారణాలు ఏమైనా రాజారావు పెద్ద ఖర్చులకి డబ్బులు ఇవ్వకుండా చిన్న చిన్న ఖర్చులకి డబ్బులు ఇచ్చాడు. అంటే పెద్ద అవసరాలకు అవసరమైన డబ్బుని ఆదా చేసి, చిన్న అవసరాల కోసం ఖర్చు చేశాడు. మనలో చాలా మంది ఖర్చులు తగ్గించుకోవాలన్నప్పుడు పెద్ద పెద్ద ఖర్చుల వైపే చూస్తాము. ఒక్క పెద్ద ఖర్చు తగ్గించుకుంటే ఎంతో ఆదా అవుతుంది అని ఆలోచిస్తాము. ఇది సరైన పద్ధతి కాదు. ఆదా చేయగలిగిన పెద్ద ఖర్చు ఏదైనా వుంది అంటే అది అధికవడ్డీ మాత్రమే. ఆ ఒక్కటి మినహాయించి మిగిలిన పెద్ద ఖర్చులు - ఇంటి అద్దె, పిల్లల స్కూల్ ఫీజులు, బిల్లులు, సరుకులు, అనారోగ్యం వల్ల వచ్చే హాస్పిటల్ ఖర్చులు వగైరాలు. వీటిని తగ్గించడం సాధ్యపడదు. ఒకవేళ వీటిని తగ్గించినా దానివల్ల ఇబ్బందులు వస్తాయి. అద్దెలు, బిల్లులు వంటివి ఖర్చుపెట్టకపోతే వచ్చే ఇబ్బందులు వెంటనే కనపడితే; చదువులు మానిపించడం వల్ల, ఆరోగ్యానికి సంబంధించిన ఖర్చులు చేయకపోవడం వల్ల వచ్చే ఇబ్బందులు భవిష్యత్తులో సమస్యలు తెచ్చి పెడతాయి. అందువల్ల ఈ ఖర్చులు ఆదా చేద్దామని ఆలోచించడం వృధా ప్రయాస.

ఇక చిన్న ఖర్చులు. టీ, కాఫీ, సిగరెట్, మందు లాంటి అలవాట్లు; సినిమా, బ్రాండెడ్ బట్టలు వంటి విలాసాలు, ఎందుకు కొంటున్నామో తెలియని ఎన్నో చిన్న చిన్న వస్తువులు ఇవన్నీ కనపడీ కనపడని ఖర్చులు. కనపడ్డా ఇంత చిన్న ఖర్చు ఆపుకోని చేసే ఆదా ఆర్థికంగా ఎంతమాత్రం ముందుకు తీసుకెళ్లగలదు అని అనుమానిస్తారు. నిజానికి ఆదా చేసే అవకాశాన్ని ఇచ్చి, ఆర్థికంగా ముందుకు తీసుకెళ్లే ఖర్చులు ఈ చిన్న ఖర్చులే. ఒక్క టీ ఖర్చే లెక్కేద్దాం. ఒక్క టీ సుమారు పది రూపాయలనుకుంటే, రోజుకి ఐదు టీలు తాగేవాళ్లు అది మానేస్తే ఎంత

ఆదా చేస్తారు? రోజుకి యాభై రూపాయలు. ఇది పెద్ద సొమ్ములా కనపడదు. కానీ ఇదే డబ్బుని నెల నెలా 10% వడ్డీ ఇచ్చే రికరింగ్ డిపాజిట్‌లో పెడితే ఐదు సంవత్సరాలకి సుమారు ఉక్ష రూపాయలు అవుతుంది. దానికోసం పూర్తిగా టీ మానేసి బతకమని కాదు అర్థం. టీ కొంత తగ్గించుకోని అలాంటివి మరి కొన్ని గుర్తించి ఆ ఖర్చులను తగ్గించుకోవడం ఎంత ఉపయోగకరమో చెప్పే ప్రయత్నమిది. అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైనది వాటిని గుర్తించడం కాదు. ఆ ఖర్చులని తగ్గించుకున్న తరువాత మరో ఖర్చు పెంచుకోకుండా వాటిని ఆదా చెయ్యడం.

అర్థశాస్త్రవేత్త పారిటో, ఎయిటీ-ట్వంటీ అనే ఒక సిద్ధాంతాన్ని ప్రతిపాదించాడు. అదే ప్రతిపాదనని మనం ఖర్చులకి కూడా వర్తింపజేయవచ్చు. మనం సంపాదించే సొమ్ములో ఎనభైశాతం డబ్బు ఇరవై శాతం ఖర్చులలో కరిగిపోతుంది. ఇరవై శాతం డబ్బు ఎనభై శాతం కారణాలకి ఖర్చైపోతుంది. ఉదాహరణకి వెయ్యి రూపాయలు సంపాదించామనుకుందాం. ఒక వంద ఖర్చులు వున్నాయి. ఈ వంద ఖర్చుల్లో ఇరవై ఖర్చులకి ఎనిమిది వందలు ఖర్చైపోతుంది. మిగిలిన ఎనభై ఖర్చులకి రెండు వందలు ఖర్చైపోతుంది. ఇందాక చెప్పినట్లు ఎక్కువ డబ్బులు ఖర్చుపెట్టాల్సిన అవసరాలు కొన్నే వుంటాయి. మిగిలిన అవసరాలన్నింటికీ తక్కువ డబ్బే కావాల్సివస్తుంది. ఈ తక్కువ డబ్బు ఖర్చు కాకుండా కాపాడుకుంటే ఆ డబ్బే ముందు ముందు పెద్ద పెద్ద అవసరాలకి ఉపయోగపడుతుంది.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

విక్రమార్కుడు ఇలా సరైన విశ్లేషణతో కథలో చిక్కుముడి విప్పగానే బేతాళుడు సంతోషించి, అతన్ని అభినందించి అక్కడ్నుంచి మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం. చేరుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవైయ్యోవ ఆర్థిక పాఠం

పెద్ద పెద్ద ఖర్చులు నియంత్రించాలని ప్రయత్నించడం కన్నా చిన్న చిన్న ఖర్చులను ఆదా చేయడం సులభం. అలా ఆదాచేసిన డబ్బుని క్రమం తప్పకుండా దాచుకోగలిగితే అవే పెద్దమొత్తాలలో ఫలితాన్ని ఇస్తాయి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై ఒకటొవ బేతాళ కథ

లక్ష్మీగణేశుల దీపావళి

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడు జేబులోనుంచి బయటకు వచ్చి అతనితోపాటే నడుస్తూ మాట్లాడసాగాడు - "మధ్యతరగతి విక్రమార్కా... మనం గత కొద్దిరోజులుగా చేతిలో నుంచి ఖర్చైపోయే డబ్బుగురించి మాట్లాడుకుంటున్నాము. ఖర్చులలో పండగ ఖర్చులు ఖరీదైనవి. అలాంటి ఒక ఖరీదైన పండగ కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ యథావిధిగా తన కథ మొదలుపెట్టాడు.

లక్ష్మి, గణేశ్ ఏడాది ఎడంతో పుట్టిన అక్క తమ్ముడు. చిన్నప్పటినుంచి ప్రతి విషయంలోనూ పోటీపడేవాళ్లు. చదువులోనూ, ఆటపాటల్లోనూ ఇద్దరూ నేనంటే నేనంటూ ఎప్పుడూ ముందుండేవాళ్ళు. గణేశ్ ది దూకుడు స్వభావం అయితే, లక్ష్మిది కాస్త ఆచీతూచి అడుగేసే లక్షణం. అందువల్ల అప్పుడప్పుడు చిన్న చిన్న గొడవలు పడుతుండేవాళ్లు. ఇద్దరూ పై చదువులకోసం హైదరాబాదులో పేరున్న పెద్దపెద్ద కాలేజీలలో చేరారు. మొదటి సంవత్సరం దీపావళి సెలవలు ప్రకటించారు. ఇద్దరూ సొంత ఊరికి బయల్దేరారు.

బోనస్ డబ్బులు వచ్చాయని వాళ్లనాన్న ఇద్దరికీ చెరి రెండువేలు ఇచ్చాడు టపాసులు కొనుక్కోమని. ఇద్దరి మధ్య గొడవలు ఎప్పుడూ వుండేవే కనుక ఎవరి టపాసులు వాళ్లే కొనుక్కోని, వాళ్లే కాల్చుకోవాలని నియమం కూడా పెట్టాడాయన.

లక్ష్మి ఆ రోజు సాయంత్రమే బజారులన్నీ తిరిగి తనకిష్టమైన దీపపు ప్రమిదలు, కాకరపూవత్తులు, మతాబులు, భూచక్రాలు లాంటివి కొనుక్కుంది. గణేశ్ ఒక రోజు సినిమా అని, మరో రోజు స్నేహితులతో షికారులని గడిపాడు. పండగరోజు ఉదయం టపాసులు కొనాలని బయల్దేరాడు. ఆఖరు రోజు కావడంతో ధరలు పెంచేశారు వ్యాపారస్థులు. గణేశ్ తన దగ్గర మిగిలిన డబ్బుతో టపాకాయలు, ఔట్లు, రాకెట్లు లాంటివి కొనుక్కున్నాడు. మార్కెట్లోకి కొత్తరకం చిచ్చుబుడ్లు వచ్చాయని మళ్లీ ఇంటికి వచ్చి వాళ్ళమ్మను బ్రతిమిలాడి మరో అయిదొందలు తీసుకోని అవి కూడా కొన్నాడు. సాయంత్రానికి అక్కాతమ్ముడు కొనుక్కున్నవన్నీ సర్దుకోని కాల్చడానికి సిద్ధమయ్యారు.

లక్ష్మి ఆ రోజు ఉదయమే నీళ్లలో నానబెట్టిన ప్రమిదలను తీసి, వత్తులు వేసి, నూనెపోసి వెలిగించింది. రెండు దేవుడి దగ్గర, ఒకటి తులసికోట దగ్గర పెట్టి మిగిలినవి ప్రహరీగోడపైన వరుసగా అందంగా అమర్చింది. టపాసులు కాల్చడం మొదలుపెట్టారు. లక్ష్మి మతాబులు వెలిగించింది. చిటపటమంటూ చాలాసేపు కాలాయి. గణేశ్ చిచ్చుబుడ్డి పెట్టి వెలిగించాలనుకున్నాడు. కానీ దానిని వెలిగించే కాకరొత్తులు కొనలేదని గుర్తొచ్చింది. అక్క లక్ష్మిని బ్రతిమిలాడి, ఆమె ఒప్పుకోకపోతే ఆమెకే వంద రూపాయలు ఇచ్చి కొన్ని కాకరొత్తులు కొనుక్కున్నాడు. ఇంతా చేస్తే ఆ కొత్తరకం చిచ్చుబుడ్లు వెలగనేలేదు. వెలిగినా తుస్సుమంటూ చీదేశాయి.

"టపాసులు కొనగానే సరికాదురా వాటిని ఎండబెట్టాలి." అని చురకేశాడు గణేశ్ తండ్రి. లక్ష్మి కొన్న టపాసులన్నీ బాగా కాలాయి. గణేశ్ ఔట్లు బయటకు తీశాడు. అతని అదృష్టం బాగుండి అవన్నీ బాగా పేలాయి. కాకపోతే అవి పేలినప్పుడల్లా ఆ అదురుకి లక్ష్మి గోడమీద పెట్టిన దీపాలన్నీ ఆరిపోయాయి. లక్ష్మి ఓర్పుగా మళ్లీ వాటిని వెలిగించి మళ్లీ కాస్త నూనె పోసింది. దీపాలు ఆరుపోతున్నాయి కాబట్టి ఔట్లు కాల్చద్దని లక్ష్మి చెప్పినా గణేశ్ పట్టించుకోలేదు.

ఇక అదే వరుస. అతను పేల్చడం, ఆమె మళ్లీ దీపాలను వెలిగించడం. ఇలా దీపావళి ముగిసింది.

మర్నాడు సాయంత్రం ఇద్దరి ప్రయాణం. లక్ష్మి నెల క్రితమే కొనుక్కున్న టికెట్‌తో సిద్ధంగా వుంది. గణేశ్ చేతిలో టికెట్ లేదని అప్పుడు గుర్తించాడు. కొందామంటే టికెట్లు దొరకడమే కష్టంగా వుంది. దొరికినా ఖరీదు ఎక్కువ. వాళ్ల అమ్మ దగ్గరకు వెళ్లి విషయం చెప్పాడు. వాళ్లమ్మ ఆలోచించి లక్ష్మి దగ్గరకు వచ్చింది.

"లక్ష్మీ, తమ్ముడు టికెట్ కొనుక్కోలేదటమ్మా. నీతోపాటు తీసుకెళ్తావా? నీ బెర్తులోనే సర్దుకుంటాడు. టీటీఈకి చెప్పుకుంటే సరిపోతుంది." అంటూ అడిగింది. లక్ష్మి ఒప్పుకోలేదు.

"వాణ్ణి నాతో తీసుకెళ్లనుగాక తీసుకెళ్లను. కావాలంటే వాడు నా దగ్గర కాకరొత్తులు కొనుక్కున్న డబ్బులు, నేను టపాసులు కొనుక్కోగా మిగిలిన డబ్బులు వాడికే ఇస్తాను. ఏ ప్రైవేటు బస్సులోనో, లారీలోనో రమ్మను," అంటూ తన బ్యాగ్ తీసుకొని బయల్దేరింది. ఆమెను ఒప్పించాలని ప్రయత్నించిన అమ్మకు చెవిలో ఏదో రహస్యం చెప్పింది. దాంతో వాళ్ల అమ్మకూడా లక్ష్మికి వంతపాడుతూ, గణేశ్ లక్ష్మితో వెళ్లడానికి వీలులేదని చెప్పేసింది.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడే ఆపేసి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడసాగాడు -

"రాజా లక్ష్మి చాలా తెలివైనది. కాదనను. కానీ తమ్ముణ్ణి ఇలా ఇబ్బందిపెట్టడం సమంజసం అని నీకు అనిపిస్తోందా? తల్లి కూడా తనని సమర్థించేలా లక్ష్మి చెప్పిన ఆ రహస్యం ఏమిటి? ఈ కథ ద్వారా నువ్వు నేర్చుకున్న ఆర్థిక పాఠం ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలిసికూడా చెప్పకపోయావో నీ దీపావళి టపాసులన్నీ తుస్సుమంటాయి జాగ్రత్త," అంటూ హెచ్చరించాడు.

బేతాళుడి కథనీ, ప్రశ్నలనీ విన్న మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఉత్సాహంగా సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! నువ్వు చెప్పినట్టుగానే లక్ష్మి ఎంతో తెలివైనది. అంతే కాదు, ఎంతో ముందుచూపు వున్నది కూడా. ప్రమిదలను ముందుగానే కొనుక్కోని నీళ్లలో నానబెట్టడం వల్ల అవి తక్కువ నూనెను పీల్చుకోని ఎక్కువసేపు

వెలుగుతాయి. అలాగే ఎండబెట్టిన టపాసులు బాగా కాలుతాయి. ఇవన్నీ తెలుసు కనకే ఆ అమ్మాయి ముందుగా అన్నీ కొనుక్కోని అవసరానికి తగ్గట్టుగా సిద్ధం చేసుకుంది. అలాగే రానూ పోనూ టికెట్లు కూడా ముందే రిజర్వ్ చేసుకుంది. ఇదంతా ఆమె ప్రణాళికకు, ముందు చూపుకూ నిదర్శనాలే.

ఇక గణేశ్ విషయానికి వస్తే అతను ఏ విషయాన్నీ ముందుగా ఆలోచించుకోలేదు. టిక్కట్లయినా, దీపావళి మందుగుండు అయినా అప్పటికప్పుడు వెతుక్కున్నాడు. కాలని చిచ్చుబుడ్లు తెచ్చుకోని తరువాత బాధపడ్డాడు. ఇదంతా ఒక ఎత్తు అయితే మరో వైపు డబ్బులు వృధా చేసుకున్నాడు. చివర్లో లక్ష్మి టపాసులు కొనగా మిగిలిన డబ్బుని తమ్ముడికి ఇస్తానంది. గణేశ్ మాత్రం తండ్రి ఇచ్చిన డబ్బు కాక, వాళ్లమ్మ దగ్గర కూడా తీసుకున్నాడు. అక్కకు మళ్లీ కాస్త డబ్బులు ఇచ్చి కాకరొత్తులు తీసుకున్నాడు.

ఇంతవరకు ఒక కోణం. ఇప్పుడు మరో కోణం గమనించాలి. గణేశ్ ప్రణాళికలు వేసుకోకపోవడం వల్ల లక్ష్మి ఇబ్బందుల పాలైంది. తన కోసం కొనుక్కున్నవి తమ్ముడికి ఇచ్చింది. తమ్ముడు కాల్చే ఔట్లకు తను వెలిగించిన దీపాలు ఆరిపోతే వాటిని మళ్లీ వెలిగించుకుంటూ దీపావళి జరుపుకుంది. తను సర్దుకున్నంతకాలం తమ్ముడికి కష్టం తెలియదని అక్కగా ఆలోచించి అతనికి సహాయం చెయ్యడానికి నిరాకరించింది. తమ్ముడికి తప్పు తెలిసిరావాలనే ఇలా చేస్తున్నానని తల్లితో చెప్పి, ఆమె సమర్థన కూడా తీసుకుంది.

ఇక ఈ కథలో చాలా ఆర్థిక పాఠాలు వున్నాయి. ప్రణాళిక ఆవశ్యకత గురించి మనం ఇంతకు ముందే చెప్పుకున్నాం. ఈ కథలో కూడా ఆ విషయం స్పష్టంగా కనిపిస్తోంది. ముఖ్యంగా ఖర్చులకు సంబంధించి ముందే ఆలోచన చేసుకోని ఆ ఆలోచనల ప్రకారం ఖర్చుపెడితే డబ్బులు ఆదా అవుతాయని లక్ష్మిని చూసి నేర్చుకోవచ్చు. టపాసులు బాగా పేలాలంటే వాటిని ఎండలో పెట్టాలి అన్నది తెలుసుకోని, దాన్ని ఆచరణలో పెట్టడం వల్లే లక్ష్మి ఆనందంగా టపాసులు కాల్చుకోగలిగింది. సరిగ్గా అలాగే రాబోయే ఖర్చులను ముందే తెలుసుకోని దానికి అనుగుణంగా సిద్ధపడితే ఖర్చులు ఇబ్బందిపెట్టవు.

ఖర్చులు పెరిగేకొద్దీ గణేశ్ వాళ్ల అమ్మని అడిగినట్లు అప్పులు చేయాల్సి వస్తుంది. అవీ చాలక ఇంట్లో వస్తువులు వాడాల్సి వస్తుంది. నగలు తాకట్టు

పెట్టడం, వస్తువులు అమ్మేయడం లాంటి పనులు చేయడం కూడా మనకి తెలుసు. అలాగే తమ షాపింగ్ అలవాట్లకు భర్తలని అవినీతి చేయమని ప్రోత్సహించే భార్యలూ వున్నారు. ఇది అలా పక్కన పెడదాం.

అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైన పాఠం గణేశ్ ఔట్లు కాల్చడం వల్ల ఆరిపోయిన దీపాలలో వుంది. ఔటు పేలేది ఒక్క క్షణమే. దీపం వెలిగేది ఎన్నో గంటలు. ఒక్క క్షణం ఆనందం కోసం ఎన్నో గంటల ఆనందాన్ని వదులుకోవడం ఎంత అవివేకమో, కొద్దిగా నియంత్రించుకుంటే ఆగిపోయే ఖర్చుల కోసం మరో ముఖ్యమైన ఖర్చులకు డబ్బులేకుండా చేసుకోవడం కూడా అంతే అవివేకం. చాలా కుటుంబాలలో ఒకరు చేసే ఖర్చులకూ, ఆర్థిక తప్పులకు మరొకరు ఇబ్బందిపడతారు. భర్త వ్యసనాలకు డబ్బులు వృధా చేయడం వల్ల భార్యలు సంసారాన్ని లాగలేక బాధపడుతుంటారు. భార్య చీరలు నగలు అని ఖర్చులు పెడుతుంటే, సంపాదించే భర్తలు అప్పులపాలు అవుతుంటారు. తల్లిదండ్రులు ముందు వెనుక చూడకుండా పెట్టే ఖర్చుల వల్ల, భవిష్యత్తులో పిల్లలు పెద్దపెద్ద చదువులు చదువలేని పరిస్థితులు వస్తాయి. మన ఆర్థిక అలవాట్లు మన సొంతవారికే కష్టాన్ని కలిగిస్తాయని గుర్తించడం చాలా అవసరం. వృధా ఖర్చులతో సొంత మనుషులను ఇబ్బంది పెట్టడం కన్నా అలాంటి ఖర్చులను గుర్తించి, అరికట్టడంలోనే ఆర్థిక ప్రగతికీ, ఆనందకరమైన అనుబంధాలకీ మార్గం వుంది.” అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడి సమాధానం విన్న బేతాళుడు ఎంతో సంతోషించి కలకాలం వెలిగే దీపం లాంటి సంపదని అతనికి అందివ్వాలని నిర్ణయించుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై ఒకటోవ ఆర్థిక పాఠం

కుటుంబంలో ఒకరు చేసే అనవసరపు ఖర్చు మరొకరికి భారం అవుతుంది. వాటి వల్ల కుటుంబంలో కలహాలు, మనస్పర్థలు వస్తాయి. ముందుచూపు, ప్రణాళిక, కాస్త నియంత్రణ ఇవే ఖర్చులను అరికట్టే ఆర్థిక ప్రగతి సూత్రాలు.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై రెండొవ బేతాళ కథ

రాజుగారి వేటలు - రాణిగారి మూటలు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా నడవసాగాడు. బేతాళుడు ఎప్పటిలా అతనితో సంభాషణ మొదలుపెట్టాడు.

"విక్రమార్కా, నువ్వు మధ్యతరగతి మానవుడివి. కానీ నువ్వు రకరకాల వస్తువులను కొనేట్టు చేసేది మాత్రం లక్షలజీతాలు తీసుకునే మార్కెటింగ్ ఉద్యోగులు. వీళ్లను దాటుకోని ఖర్చులను ఎలా అదుపు చేసుకోవాలో తెలుసుకోడానికి ఓ కథ చెప్తాను విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

సాకారదేశ రాజు రాజరాజు, కూతురు రేణుకాదేవిని సింహపురి మహారాజు వీరవర్మకి ఇచ్చి వైభవంగా పెళ్లి జరిపించాడు. వీరవర్మ మహారాణి రేణుకాదేవిని ప్రేమగా చూసుకోవడంతో ఆమె ఎంతో సంతోషంగా వుండేది. కానీ వీరవర్మకి వున్న ఒకే ఒక అలవాటు ఆమెను ఎంతో వ్యధకు గురిచేయసాగింది. వారంలో కనీసం ఒకసారైనా వేటకి వెళ్లేవాడు వీరవర్మ. రేణుకాదేవి ద్వారా ఈ విషయం విన్న ఆమె తండ్రి రాజరాజు అదేమీ పెద్ద విషయం కాదన్నట్లు తీసిపారేశాడు.

"రాజులన్న తరువాత వేటకు వెళ్లడం తరతరాలుగా వున్న ఆనవాయితీ. పైగా అడవిమృగాలను చంపి ప్రజలను వాటి నుంచి కాపాడటం రాజు బాధ్యత. దీని గురించి నువ్వు అంత వ్యాకులపడనవసరం లేదు'' అన్నాడు. రేణుకాదేవికి మాత్రం ఆ సమాధానం తృప్తిని ఇవ్వలేదు.

కొంత కాలం గడిచింది. రేణుకాదేవి బాధ పెరిగిందే తప్ప తగ్గలేదు. ఆ బాధను మర్చిపోడానికి వేరే వ్యాపకం పెట్టుకోవడం మంచిదని ఆమె తల్లి ఇచ్చిన సలహాతో రేణుక ముత్యాల సేకరణ మొదలుపెట్టింది. రాజ్యంలో వున్న రకరకాల ముత్యాలు ఆమె కొనుగోలు చేసింది. ఆ ప్రాంతంలో వున్న వర్తకులంతా ఈ విషయం తెలుసుకోని ఎక్కడెక్కడి నుంచో ముత్యాలు సేకరించి ఆమెకు అమ్మడం మొదలుపెట్టారు. క్రమక్రమంగా ఖజానాలో వున్న సొమ్మంతా ఆమె ముత్యాల కొనుగోళ్లకే ఖర్చైపోసాగింది.

ఇప్పుడు రాజా వీరవర్మ కలవరపడసాగాడు. వున్న సొమ్మంతా ఖర్చైపోవడం ఒక బాధ అయితే రాజమహలు నిండా గుట్టలు గుట్టలుగా ముత్యాలు పేరుకోసాగాయి. ఆయన అసలు పేరు అందరూ మర్చిపోయి ముత్యాలరాజుగారు అనడం మొదలుపెట్టారు. ఆ బాధలో ఆయన వేటని వారానికి రెండు రోజులకు మార్చాడు. అది తెలుసుకున్న రాణి ఇంకా బాధపడి పొరుగు రాజ్యాలలో వున్న ముత్యాలు కూడా సేకరించడం మొదలుపెట్టింది.

ఇదంతా తెలుసుకున్న రాజరాజు ఎంతో బాధపడి ఎలాగైనా కూతురి కాపురం చక్కబెట్టాలని అనుకున్నాడు. వెంటనే సింహపురికి వెళ్లాడు. ఆయన వెళ్లిన రోజు భార్యాభర్తలిద్దరూ కోటలో లేరు. ఒకరు వేటకి, మరొకరు ముత్యాల కొనుగోలుకి వెళ్లారని తెలుసుకున్నాడు. ఇదే మంచి సమయంగా భావించి ఆ ఇద్దరూ వచ్చేసరికి ఆ ఇద్దరికీ ఏకాంతంగా సమయం గడిపేలా ఏర్పాట్లు చేసి వాళ్లకోసం ఎదురుచూస్తూ వున్నాడు. వాళ్లు తిరిగి వచ్చాక, ఇద్దరినీ విడివిడిగా కలిసివాళ్లతో మాట్లాడాడు. వేటలో రాజుగారు అమాయకమైన కుందేళ్లను, లేళ్లను చంపాడని తెలిసింది. అందువల్ల అతను చాలా బాధపడుతున్నాడని విన్నాడు. మరోపక్క రేణుకాదేవి, మంచి ముత్యాలు కొనాలని వెళ్లి అక్కడ మోసపోయి, నాణ్యతలేని పూసలు కొనుక్కొచ్చిందని తెలుసుకున్నాడు. వెంటనే అక్కడ్నుంచి బయల్దేరి తన రాజ్యానికి చేరుకున్నాడు. అక్కడ రాజరాజు భార్య ఎదురిరొచ్చి "ఏం జరిగింది?'' అని ప్రశ్నించింది. జరిగిందంతా వివరించాడు రాజరాజు.

"అయ్యో... అంత దూరం వెళ్లి ఆ ఇద్దరితో మాట్లాడకుండా వచ్చేశారా? మరి వాళ్ల సంసారాన్ని చక్కబెడ్తానని వెళ్లారు కదా?'' అంది బాధపడుతూ.

"నువ్వేం ఖంగారు పడకు. నేను అన్నమాట అక్షరాలా జరిగితీరుతుంది. ఆ ఇద్దరూ తమతమ తప్పుని తెలుసుకోని ఒక్కటౌతారు చూడు.'' అంటూ నవ్వేశాడు రాజరాజు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడ ఆపేసి "విక్రమార్కా, రాజరాజు ఏం చేద్దామని వెళ్లాడు? ఏం చేసి వచ్చాడు? ఆ ఇద్దరినీ కలిపి కూర్చోబెట్టి సర్ది చెప్పకుండా వెనక్కి ఎందుకు వచ్చేశాడు? పైగా వాళ్లు తమ తమ తప్పులు తెలుసుకుంటారని ఏ ధైర్యంతో చెప్తున్నాడు? ఈ విషయాలన్నింటికీ సమాధానం చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు పనికిరాని పూసలుగా మారిపోతుంది.'' అంటూ హెచ్చరించి విక్రమార్కుడి సమాధానం కోసం చూశాడు.

బేతాళుడు ప్రశ్నలు విన్న విక్రమార్కుడు సావధానంగా ఆలోచించి ఇలా చెప్పసాగాడు -

"బేతాళా, వీరవర్మనీ రేణుకాదేవిని కలుపుతానని చెప్పిన రాజరాజు సరిగ్గా అదే చేశాడని నేను అనుకుంటున్నాను. ఆయన చేసిన పని వల్ల ఆ ఇద్దరూ తప్పకుండా తమతమ అలవాట్లను మానేసి సుఖంగా వుంటారని నేను ఊహిస్తున్నాను. అందుకు కారణం చెప్తాను విను - "రాజరాజు చేసిన మంచి పని వాళ్లిద్దరూ ఏకాంతంగా గడిపేలా ఏర్పాటు చేసి రావడం. సరిగ్గా అదే సమయానికి వాళ్లిద్దరూ తప్పు చేసిన బాధలో ఇల్లు చేరుకున్నారు. ఇప్పుడు వాళ్లిద్దరూ కలిసి మాట్లాడుకుంటే తమ తమ తప్పులను సులభంగా తెలుసుకోవడమే కాక, చర్చించి పరిష్కారాన్ని కనుక్కుంటారు. దీనికి కారణం చెప్పాలంటే నీకొక పదం తెలియాలి. దాని పేరు - రిమోర్స్ (పశ్చాత్తాపం). భయంకర మృగాలని వేటాడాల్సిన రాజు అమాయకమైన ప్రాణుల్ని చంపాడు కాబట్టి అది అతన్ని చాలా బాధిస్తూ వుంటుంది. వేటకి వెళ్లేటప్పుడు చేతిలో బాణాలు వేటాడాలని ప్రేరేపిస్తాయి. కానీ ఇలాంటి అమాయక ప్రాణుల్ని చంపిన తరువాత ఆ ప్రేరణే నిరుత్సాహంగా, పశ్చాత్తాపంగా మారుతుంది. అందుకే అతను బాధపడతాడు.

ఇక రాణి విషయానికి వస్తే, ఆమె కూడా సరిగ్గా అలాంటి బాధనే ఎదుర్కొంటోంది. డబ్బు ఖర్చుపెట్టిన తరువాత అనవసరంగా ఖర్చుపెట్టానని బాధపడుతోంది. ఇది కూడా ఒక పశ్చాత్తాపమే. పైగా ఆమె అంత ఖర్చుపెట్టి కొన్న వస్తువు అసలైనది కాదని ఇంకా ఎక్కువగా బాధపడుతోంది. దీనిని మార్కెటింగ్ పరిభాషలో పోస్ట్ పర్చేస్ డిసోనెన్స్ (Post Purchase Dissonance: కొనుగోలు తరువాత అలజడి) అంటారు. కొన్న వస్తువు మంచిది కాదని తెలిసినప్పుడు, అదే వస్తువు చౌకగా మరోచోట లభిస్తుందని తెలిసినప్పుడు, కొన్న వస్తువు సరిగా పని చెయ్యనప్పుడు ఇలాంటి అలజడి కలుగుతుంది.

ఇలాంటి పశ్చాత్తాపంతో ఉన్న వీరవర్మ, రేణుకాదేవి కలిసి ఏకాంతంగా మాట్లాడుకున్నప్పుడు తాము చేసిన తప్పు ఒకరికి ఒకరు చెప్పుకోవడం ద్వారా సాంత్వన పొందుతారని రాజరాజు గ్రహించాడు. ఇద్దరూ కలిసి చర్చించుకున్న తరువాత ఖచ్చితంగా తాము చేస్తున్న పొరపాట్లను గుర్తించి, ఇకపై అలాంటి పనులు చెయ్యకూడదని నిర్ణయించుకుంటారని కూడా ఊహించాడు. అందువల్ల వాళ్ల సంసారం చక్కబడుతుందని నమ్మి అక్కడ్నుంచి వెళ్లిపోయాడు. బహుశా అతను అనుకున్నట్లుగానే ఆ ఇద్దరూ తమ తమ తప్పులను సరిదిద్దుకొని సుఖంగా వుండి వుంటారు కూడా.

ఈ కథలో ఆర్థికపాఠాలను గమనిస్తే మనం కూడా తరచూ పోస్ట్ పర్చేస్ డిసోనెన్స్‌కి గురౌతుంటామని తెలుసుకుంటాము. ఉదాహరణకి మనలో చాలామంది దసరాదీపావళి కాలంలో ఎలక్ట్రానిక్ వస్తువులు కొంటుంటారు. టీవీలు, రిఫ్రిజిరేటర్లు వంటి వస్తువులను అమ్మేవారు డిస్కౌంట్లు ప్రకటించి, లక్కీ డిప్ పైన లక్షలు ఇస్తామని నమ్మించి మన చేత కొనుగోలు చేయిస్తారు. నెలనెలా కొంత సొమ్ము చెల్లించమని స్కీములు పెడతారు. ఈ మార్కెటింగ్ మాటలు నమ్మి వస్తువులు కొన్న తరువాత దాదాపు సంవత్సరం పాటు ఆ నెల కిస్తులు కడుతూ, కట్టిన ప్రతిసారి అలజడికి గురౌతుంటాము.

కొంతమందిలో షాపింగ్ అలవాటుగా మారి చివరికి షాపింగ్ చేయనిదే వుండలేని పరిస్థితి వస్తుంది. వీరిని షాప్ హాలిక్స్ అంటారు. ఇలాంటివారిలో ఇలాంటి అలజడి అధికంగా వుంటుంది. ఇంకా విచిత్రమేమిటంటే పోస్ట్ పర్చేజ్ డిసోనెన్స్ పోగొట్టుకోడానికి వీళ్ళు మళ్లీ షాపింగ్ చేస్తారు. మళ్లీ డిసోనెన్స్ మొదలౌతుంది. పూర్తిగా డబ్బులు ఖర్చైపోయిన రోజుదాకా ఇలాగే సాగుతుంది.

అప్పులు పేరుకుపోతాయి. క్రెడిట్ కార్డ్ వంటివి వాడేవారైతే జీతం మొత్తం వడ్డీలకు మాత్రమే ఖర్చైపోయే పరిస్థితి కూడా వస్తుంది. ఆల్కాహాలిక్స్ (మద్యానికి బానిసలు) లాగే షాప్ హాలిక్స్ (షాపింగ్‌కి బానిసలు) క్రమ క్రమంగా తమ ఆర్థిక పరిస్థితినీ, ఆరోగ్యాన్నీ అన్నింటినీ మించి సంతోషాన్నీ కోల్పోతారు. మన కథలో వీరవర్మ, రేణుకల సంసారంలాగే కుటుంబంలో అశాంతి నెలకొంటుంది.

ఈ సమస్యని పరిష్కరించే మందు పేరు సంయమనం. ఏదైనా కొనాలి అనుకున్న తరువాత ఒక్క క్షణం అది కొనగలనా లేదా అని ఆలోచించడం, ఆ వస్తువు నాకు అవసరమా కాదా అని ఆలోచించడం - ఇదే సంయమనం అంటే. క్షణికావేశంలో చేసే ఏ పనీ మంచి ఫలితాలని ఇవ్వదని మనకందరికీ తెలుసు. వీరవర్మ వేట అయినా, రేణుకాదేవి ముత్యాల దండలైనా, క్షణికావేశంతో చేసినవే తప్ప ఆనందాన్ని ఇచ్చేవి కావు. మరో విషయం - చేసిన తప్పులు సరిదిద్దుకోడానికి సులభమైన పద్ధతి మరొకరితో ఆ విషయాన్ని చర్చించడం. ముఖ్యంగా జీవిత భాగస్వామితో ఈ విషయాన్ని చర్చించడం వల్ల కష్టాన్ని తగ్గించుకోవడమే కాక, సమస్యకు పరిష్కారం కూడా దొరికే అవకాశం వుంటుంది. ఒక్క కొనుగోళ్ల గురించే కాకుండా ఆర్థిక వ్యవహారాలన్నింటినీ భాగస్వామితో చర్చించడం ఎన్నో రకాలుగా ఉపయోగపడుతుంది. అన్నింటినీ మించి కుటుంబంలో శాంతిని సంతోషాన్ని నిలబెడుతుంది.'' అంటూ ముగించాడు.

బేతాళుడు సంతృప్తిగా తలాడించి మాయమై విక్రమార్కుడు షాప్ హాలిక్ కాకుండా కాపాడసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై రెండొవ ఆర్థిక పాఠం

ఏదైనా వస్తువు కొనాలనిపించినప్పుడు అలజడి మొదలౌతుంది. కొన్న తరువాత డబ్బులు ఖర్చైపోయాయని అసహనం కలుగుతుంది. షాపింగ్ చేసినా చేయకపోయినా ఫలితం అసహనం, అలజడి అయినప్పుడు, కొద్ది క్షణాలు చిన్నపాటి అసహనాన్ని భరించి, కొనుగోలుని వాయిదా వేసుకోవడమే మంచిది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై మూడొవ బేతాళ కథ

తిండికి తిమ్మరాజు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా మౌనంగా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు సాగాడు. అప్పటిదాకా ఆ డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు బయటికి వచ్చి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"రాజా, మనం డబ్బుని రెండు రకాలుగా ఖర్చు పెడుతుంటాము. ఒకటి మనకి లాభాన్ని కలిగించే పొదుపు పెట్టుబడి అయితే రెండొవది మనకి నష్టాన్ని కలిగించే ఖర్చు. మన చేతిలో నుంచి వెళ్లిపోయే డబ్బులో అత్యధిక నష్టాన్ని ఇచ్చేది ఏదో తెలుసుకోవాలంటే నేను చెప్పబోయే కథ వినాలి." అంటూ కథ ప్రారంభించాడు.

చాలా కాలం క్రితం ఒక వూరిలో తిమ్మరాజు అని ఒక తిండిపోతుండేవాడు. అతను పుట్టినప్పటి నుంచి అతని తల్లిదండ్రుల ఆస్తి తరగటం మొదలైంది. మూడు తరాలు కూర్చొని తింటే తరగని ఆస్తి తిమ్మరాజు ముప్పై సంవత్సరాలలో నిలబడే కరిగించేసాడు. ఆ దిగులుతోనే నెల రోజులు మంచాన పడి చనిపోయారు.

ఇక మన తిమ్మరాజుకి అడ్డు ఆపు లేకపోవటంతో ఇల్లు, వాకిలి, గొడ్లు అన్నీ అమ్ముకున్నాడు. ఆ డబ్బు మొత్తం కలిపి ఒక నెల రోజులు కాలం గడిపాడు. ఆ తరువాత వూరి మీద పడ్డాడు. దొరికిన చోట దొరికినట్టు పండ్లు, ఫలహారాలు, చిరుతిండ్లు, పెనుతిండ్లే కాక పసిపిల్లల పాల సీసాలు, ముసలివాళ్ల మందుల సీసాలు కూడా బ్రతకనివ్వటంలేదు. దాంతో విసిగిపోయిన జనం వాడిని అడవికి తీసుకెళ్లి వదిలిపెట్టారు.

అక్కడ అనుకోని పరిస్థితుల్లో ఒక రోజు తిమ్మరాజుకి ఒక మహారుషి కనపడ్డాడు. ఆయన దివ్యదృష్టితో సమస్తం తెలుసుకొని -

"నాయనా నీ సమస్య నాకు అర్థమైంది. దీనికి పరిష్కారం ఒక్కటే - వెంటనే నీ కుల దైవాన్ని ప్రార్థిస్తూ తపస్సు ప్రారంభించు. ఆయనే నీకు దారి చూపగలడు." అని తిమ్మరాజుని తపస్సుకి కూర్చోపెట్టాడు.

తిమ్మరాజు తపస్సు చేసుకుంటూ మధ్య మధ్యలో చెట్లెక్కి కాయలు, పండ్లు తింటూ కొంతకాలం గడిపాడు. చివరికి తిమ్మరాజు చేసిన తపస్సుకి మెచ్చి దేవుడు ప్రత్యక్షమయ్యాడు.

"నాయనా ఏమి నీ కోరికా," అన్నాడు.

"స్వామీ... నేను ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు, ఏం కావాలంటే అది, ఎంత కావాలంటే అంత తిండి దొరకాలి," అన్నాడు. దేవుడు నవ్వి తథాస్తు అని మాయమయ్యాడు.

ఆ తరువాత మొదలైంది మనవాడి తిండి మీద దాడి. మామూలుగా తినేదాని కన్నా రెండింతలు, మూడింతలు తినడం మొదలుపెట్టాడు. ఎప్పుడో ఒక్కసారి మాత్రం వుపవాసం ప్రయత్నించాడు. తల్చుకున్న తిండి ముందుకు వచ్చిపడే శక్తి వుంటే ఎలా ఆపుకోగలడు?? ఉపవాసాలు ఉపసంహరించాడు. దాంతో ఆకలి రెట్టింపై మానేసినదానికి రెండింతలు తినడం మొదలుపెట్టాడు.

అలా తింటూ తింటూ వుండగా ఐదేళ్ళు గడిచిపోయాయి. ఆ రోజు ఉదయం నిద్రలేస్తూనే పెసరట్టు ఉప్మా కోరాడు తిమ్మరాజు. అట్టు రాలేదు సరి

కదా, దేవుడు ప్రత్యక్షమై - "నీ ఆయుష్షు తీరింది ఇక నాతో పద నాయనా," అన్నాడు.

"అదేమిటి నేను ఎనభై ఏళ్లు బతుకుతానని నా జాతకంలో వుందే," అని అనుమానపడ్డాడు తిమ్మరాజు.

"ఆ మాట నిజమే నాయనా, కానీ నీ జాతకం తిరగబడింది. ఇక నువ్వు ఈ లోకాన్ని విడిచిపెట్టక తప్పదు," అంటూ తనతో తన లోకానికి తీసుకెళ్లాడు దేవుడు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపి - "రాజా నిక్షేపంలా బతుకుతున్న తిమ్మరాజుని దేవుడు ఎందుకు తీసుకెళ్లాడు? తిమ్మరాజు చేసిన తప్పు ఏమిటి? ఇందులో ఆర్థిక రహస్యం ఏమైనా వుందా? ఈ ప్రశ్నలన్నింటికీ సరైన సమాధానం తెలిసీ చెప్పకపోయావో నిన్ను తీసుకెళ్లే దేవుడు కూడా దిగి వస్తాడు." అంటూ భయంకరమైన హెచ్చరిక చేశాడు.

విక్రమార్కుడు బేతాళప్రశ్నల్ని విని కాస్త ఆలోచనలో పడ్డాడు. అసలు రహస్యం బోధపడ్డాక కథలో సారాన్ని ఈ విధంగా చెప్పసాగాడు -

"భక్తా తిమ్మరాజు..!! నువ్వు ఎంత తిన్నా అందులోనే సర్దుకోవాలి. ప్రస్తుతం నీ జోరుకి ఇప్పటికే పది సంవత్సరాల లోటు పడిపోయింది. " అన్నాడు.

"బేతాళా! ప్రతి గింజపైనా తినేవాడి పేరు వ్రాసుంటుందని వినలేదా... ఆ రకంగా ప్రతి మనిషికి ఇన్ని టన్నులని తిండి ముందే వ్రాసిపెట్టి వుంటుంది. అంటే ఏ మనిషి భూమి మీద ఎంత కాలం బతుకుతాడో అంతకు సరిపోయే తిండి ఈ భూమి మీదే వుందన్నమాట. ఎప్పుడైతే ఆ ఆహారం అయిపోతుందో ఆ రోజు ఆ మనిషి ఈ భూమిని వదిలి వెళ్లిపోవాలి. అందుకే మనవాళ్ళు "నూకలు చెల్లిపోయాయి," అంటుంటారు. తిమ్మరాజు విషయంలో అదే జరిగింది. ఏ రోజు భోజనం ఆ రోజు చెయ్యకుండా, రేపటి భోజనాన్ని, ఆ తరువాత రోజు భోజనాన్ని కూడా తెప్పించుకోని తినసాగాడు. అంటే భవిష్యత్తులో తినాల్సిన భోజనం ఈ రోజే తినేస్తున్నాడు. అందువల్ల అతని వాటా భోజనం అయిపోయి,

ఇక తినడానికి ఏమీ లేని పరిస్థితి అంత త్వరగా వచ్చింది. తినడానికి ఏమీ మిగల్లేదు కాబట్టి, దేవుడు వచ్చి తనతో తీసుకెళ్లాడు.

దీనినే మన ఆర్థిక వ్యవహారాలకు అన్వయించి చూద్దాం. తిమ్మరాజుకి ఇచ్చిన వరం క్రెడిట్ కార్డ్ లాంటిది అనుకోవచ్చు. లేదంటే పర్సనల్ లోన్ అనుకోవచ్చు. ఈ అప్పుల్లో వాడుకోడానికి చేతిలోకి వచ్చే డబ్బు ఒక్కసారిగా వస్తుంది. కానీ కట్టాల్సిన డబ్బు నెల నెల బకాయిల రూపంలో వస్తుంది. ఆ బకాయిలని ఆయా నెలల జీతంలోనించే కట్టాలి. అంటే రేపు రాబోయే సంపాదనని ఈ రోజు ఖర్చు పెట్టించేదే క్రెడిట్ కార్డ్ లేదా పర్సనల్ లోన్ లేదా మరో రకం అప్పు.

ఈ రోజు ఒక క్రెడిట్ కార్డ్ స్వైప్ చెయ్యటం ద్వారా పెట్టిన ఖర్చుకి చెల్లింపు వచ్చే నెలలో చెయ్యాలి. అంటే వచ్చేనెలలో వచ్చే జీతానికి తగ్గ ఖర్చు ఇప్పుడే పెడుతున్నావన్నమాట. ఇలా వచ్చే నెల జీతాన్ని ఇప్పుడే ఖర్చుపెడితే వచ్చే నెల మరింత కష్టమై మరో అప్పు చేయాల్సి వస్తుంది. ఆ అప్పుకు కట్టాల్సిన వడ్డీ ఖర్చు రూపంలో మరో నెలలోకి వెళుతుంది. ఇలా అప్పుల ఊబిలో ఇరుక్కుపోయిన మనిషి మన కథలో తిమ్మరాజు లాగా కోలుకోలేని పరిస్థితిలోకి జారిపోతారు. అందువల్ల అప్పు చేసేముందు, నెలనెలా ఎంత వడ్డీ, అసలు రూపంలో ఎంత ఖర్చుపెట్టగలం అని ఆచీతూచి అడుగెయ్యాలి.

మనం ఇంతకాలం చెప్పుకుంటున్న ఖర్చుల్లో అతి ముఖ్యమైనది అప్పులు తీర్చేందుకు కట్టే వడ్డీ, అసలు. ఎంత అప్పును నేను భరించగలను అన్న కనీసం అవగాహన అవసరం. ఇది లేకపోతే ఆర్థిక ప్రణాళికలు తల్లకిందులౌతాయి. సాధించాల్సిన సంపద తీరాలు దూరమౌతాయి. అందుకే ఖర్చులను నియంత్రించుకోవాలని నిర్ణయించుకున్న తరువాత మొదటగా దృష్టి సారించుకోవల్సినది అప్పులు, వడ్డీలపైన. ఏ నెల అయినా జీతంలో నలభై శాతానికి మించి వడ్డీలకు ఖర్చైపోకుండా చూసుకోవాలి. నిజానికి నలభై కూడా ఎక్కువే. కానీ నలభై శాతం జీతం వడ్డీలకు వెళ్లినా ఇబ్బంది తక్కువగా వుంటుందని మాత్రం అలా చెప్పబడింది. సంపద సాధించాలన్న లక్ష్యం వున్నవాళ్లు అంత కన్నా తక్కువ డబ్బుని వడ్డీ రూపంలో ఖర్చు చేస్తారు.

అయితే మరో విషయం ఇక్కడ జ్ఞాపకం పెట్టుకోవాలి. అప్పులు అన్నీ చెడ్డవి కాదు. ఉదాహరణకు క్రెడిట్ కార్డులను తీసుకుందాం. ఏ అప్పైనా తీసుకున్న రోజు నుంచే వడ్డీ ప్రారంభమౌతుంది. కానీ క్రెడిట్ కార్డ్‌లో (గరిష్ఠంగా) నలభై నుంచి యాభై రోజుల దాకా వడ్డీ మొదలవదు. అంటే వడ్డీలేని అప్పు యాభై రోజులపాటు వాడుకోవచ్చు. ఆ తరువాత సాలీనా 24 నుంచి 36 శాతం వరకు వడ్డీ పడుతుంది. వడ్డీ లేని కాలం క్రెడిట్ కార్డు కంపెనీలవాళ్లు వేసే ఎర లాంటింది. తెలివిగా వాడుకుంటే ఉపయోగమే, కానీ గడువు దాటిందా అదో పెద్ద అగాధం. అందువల్ల ఎంతో ఆర్థిక నిబద్ధత, నియంత్రణ వుంటే తప్ప వీటి జోలికి వెళ్లకపోవడమే ఉత్తమం.

ఇవి కాక ఇంటి రుణాలు, పంట రుణాలు, వ్యాపార రుణాలు ఇలాంటివి ఎన్నో బ్యాంకులు అందిస్తుంటాయి. వీటిలో కొన్ని అవసరం కూడా. ఉదాహరణకు ఒక సామాన్య కుటుంబీకుడు ఇంటి రుణం లేకుండా ఇల్లు కట్టడం దాదాపు అసాధ్యం. ఇది పూర్తిగా ఆవశ్యకం కాకపోయినా కొంతవరకు సమంజసమైన అప్పుగానే పరిగణించవచ్చు. వీటి గురించి మరింత వివరంగా మళ్లీ మాట్లాడుకుందాం.

విక్రమార్కుడి సమాధానం విన్న బేతాళుడు అతని ఆర్థిక పరిజ్ఞానానికి సంతోషించి అక్కడ్నుంచి మాయమై విక్రమార్కుణ్ణి క్రెడిట్ కార్డ్ అప్పుల నుంచి తప్పించే ప్రయత్నం మొదలుపెట్టాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై మూడొవ ఆర్థిక పాఠం

అప్పులు అంటేనే రాబోయే సంపాదనను ఖర్చుపెట్టేందుకు సాధనాలు. ఈ రోజు అప్పు చేస్తే రేపటి సంపాదన ఖర్చైపోయినట్లే.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై నాలుగొవ బేతాళ కథ

ఆనందమానందమాయనే

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి - "డబ్బు స్థిరంగా ఒక చోట వుండదు అన్న నానుడి వినే వుంటావు. ప్రతి ఒక్కరి దగ్గర వున్న డబ్బు ఖర్చు రూపంలో మరో చేతిలోకి మారిపోతూ వుంటుంది. గత కొన్ని రోజులుగా నీకు ఖర్చుల గురించి చెప్తూనే వున్నాను. అయితే అసలు మనుషులు డబ్బుని ఎందుకు ఖర్చు పెడతారు? అలా పెట్టిన ఖర్చు వల్ల ఏ లాభం పొందుతారు అన్న అనుమానం నాకు వస్తూ వుంటుంది. ఆ రహస్యం తెలిసేలా నీకొక కథ చెప్తాను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

ధర్మరాజపురం అనే వూరిలో ఆనంద్ అనే కుటుంబీకుడు వున్నాడు. అతనికి వున్న కొద్దిపాటి పొలంలో వ్యవసాయం చేసుకుంటూ, తద్వారా వచ్చిన డబ్బుతో కుటుంబంతో కాలం గడుపుతున్నాడు. అతనికి చిన్నప్పటి నుంచీ ఖర్చుపెట్టాలంటే సరదా. ఎప్పుడు ఏది కనిపిస్తే అది కొనివ్వమని చిన్నప్పుడు తల్లిదండ్రులని వేధించేవాడు. పెళ్లైన తరువాత కూడా ఎప్పుడూ ఏదో ఒకటి కొనడం ఒక అలవాటుగా చేసుకున్నాడు.

ఇలా వుండగా ఒక రోజు ఆనంద్, మిత్రుడు అయిన శ్రీనాథ్ విదేశాల నుంచి వచ్చాడని తెలుసుకోని అతన్ని కలవడానికి వెళ్లాడు. శ్రీనాథ్ విదేశాలకు వెళ్ళి లక్షలకు లక్షలు సంపాదించాడని తెలుసుకోని ఎంతో సంతోషించాడు. శ్రీనాథ్ చేతికి ఎముకలేనట్లు వూర్లో బంధువులకీ, మిత్రులకీ ఎన్నో బహుమతులు తెచ్చి ఇచ్చాడు. ఆనంద్‌కి కూడా ఎంతో విలువైన కెమేరా, అతని పిల్లలకు బొమ్మలు, అతని భార్యకు హ్యాండ్ బ్యాగ్ వంటివి తెచ్చాడు. అవన్నీ చూసి మురిసిపోయాడు ఆనంద్.

అయితే ఆ ముచ్చట ఎంతోసేపు నిలవలేదు. శ్రీనాథ్ సంపాదన గురించి ఊహించాడు. ఎప్పుడు ఏది కావాలంటే అది కొనుక్కునేంత డబ్బు వుండటంలో సుఖం గురించి ఆలోచించాడు. క్రమక్రమంగా అంత డబ్బు తనకు కూడా వుంటే బాగుంటుందని అతనికి అనిపించడం మొదలైంది. అందుకు తగిన మార్గం ఏమిటా అని ఆలోచించి చివరికి శ్రీనాథ్‌నే కలిసి తనని కూడా విదేశాలకు తీసుకెళ్లమని కోరాడు.

శ్రీనాథ్ మొదట వారించాడు.

“దూరపు కొండలు నునుపు తప్ప నువ్వు అనుకునేంత సుఖ సంతోషాలు అక్కడ లేవు,” అని చెప్పాడు.

“కడుపు నిండినవాడివి. నీకేం అలాగే అంటావు. డబ్బు వుంటే ఆ ఆనందమే వేరు. ఏం కావాలంటే అది కొనుక్కోవచ్చు. ఏది చెయ్యాలనిపిస్తే అది చెయ్యొచ్చు. అంతకన్నా జీవితంలో సంతోషం ఇంకేముంటుంది?” అంటూ వాదించాడు ఆనంద్. తప్పక శ్రీనాథ్ ఒప్పుకున్నాడు.

“రేపు నేను మా అత్తగారి వూరు వెళ్తున్నాను. అక్కడ మూడురోజులు వుంటాను. ఇవాల్టికి నాలుగో రోజున నువ్వు వూరి బయట వున్న చెరువు ఒడ్డున మీద నీ సామాన్లతో ఉదయం పది గంటలకి సిద్ధంగా వుండు. నేను కార్లో వచ్చి నేరుగా పట్నం తీసుకెళ్లి, అక్కడ్నుంచి నాతో తీసుకెళ్తాను,” అన్నాడు.

ఆ రోజు రానే వచ్చింది. ఆనంద్ చెరువు ఒడ్డున సామాన్లతో చేరుకున్నాడు. చెప్పిన సమయం దాటినా శ్రీనాథ్ రాలేదు. అయినా ఓపిగ్గా ఎదురు చూస్తూ కూర్చున్నాడు ఆనంద్.

కొంతసేపటి తరువాత ఎవరో కొందరు పిల్లలు మాత్రం వచ్చి చెరువు గట్టున ఇసుకలో ఆడుకోవడం మొదలుపెట్టారు. పొద్దు పోవడానికి వాళ్లని పలకరించాడు ఆనంద్.

"అంకుల్... మా జట్టులో ఒక మనిషి తగ్గాడు. మీరు కూడా మాతో ఆడతారా?'' అన్నారు పిల్లలు. ఆనంద్ సరేనని ఆడటం మొదలుపెట్టాడు. పరుగుపందేలు ఆడారు, పాత గుడ్డలతో చేసిన బంతితో ఆడారు, పాత పేపర్ చించి గాలిపటాలు చేసి పొట్లాల దారంతో ఎగరేశారు. దగ్గర్లో వున్న తోటలోకి వెళ్లి దొంగతనంగా పళ్లు కోసుకోని తిన్నారు. ఆ తరువాత కబడ్డీ ఆడారు. కబుర్లు చెప్పుకున్నారు. ఈ ఆటల్లో పడి ఆనంద్ మళ్లీ చిన్నపిల్లాడయ్యాడు.

సాయంత్రం అయ్యింది. ఆనంద్ పూర్తిగా అలిసిపోయాడు. అయినా ఇంకా ఆడాలని అనిపిస్తూ వుంది. సరిగ్గా అప్పుడే శ్రీనాథ్ వచ్చి 'రా త్వరగా కారు ఎక్కు,' అన్నాడు.

దానికి ఆనంద్ నవ్వి - "నువ్వెళ్లు. నేను నీతో రావట్లేదు,'' అని చెప్పి సామానుతో సహా ఇంటికి వచ్చేశాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడిదాకా చెప్పి ఆపేశాడు.

"అహో విక్రమార్కా! శ్రీనాథ్ వద్దన్నా వస్తానని పట్టుపట్టింది ఆనంద్. చివరికి అంతా సిద్ధం అయ్యేసరికి నేను రాను ఫో అన్నాడు. ఏమిటీ విచిత్ర ప్రవర్తన? డబ్బు సంపాదించి విచ్చలవిడిగా ఖర్చు చేయాలన్న కోరిక వున్నా సంపాదించే అవకాశాన్ని ఆనంద్ ఎందుకు వద్దనుకున్నాడు? ఇందులో వున్న రహస్యం ఏమిటి? ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పకపోయావో నీ డబ్బు మొత్తం చెల్లని నోట్లుగా మారిపోగలదు జాగ్రత్త.'' అంటూ హెచ్చరికతో ప్రశ్నాస్త్రాన్ని వదిలాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు మందహాసం చేస్తూ సమాధానం చెప్పసాగాడు-

"బేతాళా! ముందుగా ఆనంద్ కోరిక ఏమిటో సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవాలి. అతను కేవలం డబ్బు సంపాదించాలని కోరుకోలేదు. సంపాదించిన డబ్బుని

ఖర్చుపెట్టాలనుకున్నాడు. ఎందుకు? ఖర్చు పెట్టడం ద్వారా ఎంతో సంతోషాన్ని, ఆనందాన్ని పొందచ్చు అని కోరుకున్నాడు. కానీ పిల్లలతో కలిసి రోజంతా ఆడినప్పుడు అతను ఎంతో ఆనందాన్ని పొందాడు. ఆనందం పొందాలంటే ఎంతో కష్టపడి డబ్బు సంపాదించి, మళ్ళీ దాన్ని ఖర్చుపెట్టాల్సిన అవసరం లేదని అర్థం అయ్యింది. అందుకే అతను శ్రీనాథ్‌తో కలిసి వెళ్లకూడదని నిర్ణయించుకున్నాడు.

డబ్బుతో ఆనందం రాదు అని ఎవరైనా చెప్తే అది వేదాంతంలాగానో, కడుపు నిండినవాడు చెప్పే అబద్ధంలాగానో అనిపిస్తుంది. కానీ అదే నిజం. ఎవరికైనా అనుమానం వుంటే ఒక చిన్న పని చెయ్యాలి. ఒక్కసారి కళ్లు మూసుకోని జీవితంలో అత్యంత ఆనందకరమైన క్షణాలను గుర్తుచేసుకోవాలి. ఆ ఆనందం కోసం ఎంత డబ్బు ఖర్చైందో లెక్క వేసుకోవాలి. చాలా వరకు ఆనందకరమైన క్షణాలు ప్రేమ, ఆప్యాయత, అనుబంధం, విజయం వంటి వాటితో కలగలిసి వుంటాయి. భార్యతో కలిసి ఏ పార్కులోనో నడిచిన క్షణాలు, కష్టపడి ఇంటికి వచ్చిన తరువాత పిల్లలు పలకరించిన సందర్భాలు, చిన్నప్పుడు మొదటిసారి సైకిల్ పడకుండా నడిపిన రోజు ఇలాంటివే గుర్తొస్తాయి.

బాగా డబ్బున్నవాళ్లు కుటుంబంతో సింగపూర్ వెళ్లినప్పుడు చాలా సంతోషంగా వున్నామని చెప్పచ్చు. కానీ ఆ ట్రిప్‌లో కుటుంబాన్ని తీసేస్తే ఆ ఆనందం వుంటుందా? వుండదు. కాబట్టి అక్కడ ఆనందాన్ని ఇచ్చింది సింగపూర్ కాదు. కుటుంబం. ఇక్కడ ఆనంద్‌కి ఆనందాన్ని ఇచ్చిన పిల్లలు, గాలిపటం, అలసట వీటన్నింటికీ ఒక్క రూపాయి కూడా ఖర్చుకాలేదు. ఇది తెలుసుకున్నాడు కాబట్టే అతను డబ్బు వైపు కాకుండా ఇంటివైపు వెళ్లాడు.

ఇందులో మరో సంగతి వుంది. మన చుట్టూ వున్న మనుషులు, సమాజం, ఆఖరుకు వ్యాపారవేత్తలు డబ్బు ఖర్చుపెట్టడంలోనే ఆనందం వుందని పదే పదే చెప్తుంటారు. ఆ ఆనందాన్ని వెతుక్కునే క్రమంలో ఖర్చు పెట్టడం మొదలై అది అలవాటుగా, ఆ తరువాత వ్యసనంగా కూడా మారే ప్రమాదం వుంది. ఆ ఖర్చుల కోసం ఎక్కువగా సంపాదించాలని ఆరాటపడటం, అవసరానికి మించి అప్పులు

చేయడం, క్రెడిట్ కార్డ్ వంటివి వాడటం చేస్తుంటారు. ఇది వాళ్ల ఆర్థిక ప్రగతిని కృంగదీస్తుంది.

అలాగని డబ్బులు ఖర్చే పెట్టకుండా పిసినారిలా బ్రతకమని కాదు అర్థం. ప్రతి ఖర్చు ఆనందాన్ని ఇస్తోందా లేదా అని బేరీజు వేసుకోవడం అవసరం. పది రూపాయల కాఫీ తాగినా, యాభై రూపాయల కాఫీ తాగినా కలిగే ఆనందం ఒకటే అయినప్పుడు పది రూపాయలే ఖర్చుపెడితే నలభై రుపాయలు మిగిలాయన్న ఆనందం కూడా తోడౌతుంది కదా!'' అంటూ ముగించాడు.

విక్రమార్కుడు ఇలా మౌన భంగం చేయగానే డబ్బులకట్టలోని బేతాళుడు చటుక్కున మాయమై ఖర్చుకాని డబ్బులా అతనికి ఆనందాన్ని మిగిల్చాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన
ఇరవై నాలుగొవ ఆర్థిక పాఠం

ఖర్చు పెట్టడంలో ఆనందం వుంటుందన్నది భ్రమ. డబ్బు అన్నిసార్లూ ఆనందాన్ని కొనలేదు. అందుకే ఖర్చు పెట్టేటప్పుడు ఆ ఖర్చు ఆనందాన్ని ఇస్తోందా లేదా అని ప్రశ్నించుకోవాలి. సమాధానం అవును అనుకున్నప్పుడే ఖర్చుపెట్టాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై ఐదొవ బేతాళ కథ

అపూర్వ ప్రశ్నల చింతామణి

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా వెళ్ళసాగాడు. అప్పుడు ఆ డబ్బులలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడి వైపు విస్మయంగా చూసి తన ధోరణిలో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"విక్రమార్కా! నీ పట్టుదల చూస్తుంటే ఆశ్చర్యం కలుగుతోంది. నీ శ్రమ చూస్తుంటే జాలి వేస్తోంది. ఇన్ని రోజులుగా నీకు నేను ఆదాయం గురించి, ఖర్చుల గురించి కథలు చెప్పాను. చేతిలో నుంచి డబ్బు వెళ్లిపోయినా ఆనందంగా అనిపించే ఒక ఖర్చు గురించి కథ చెప్తాను విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు -

కళింగపట్టణం తుఫాను తాకిడికి అతలాకుతలం అయిపోయింది. మహారాజు భోజవర్మ తన కొడుకు ప్రతాపవర్మని వెంటనే కళింగపట్టణానికి వెళ్లి అక్కడి ప్రజలకు అండగా వుండమని పంపించాడు. యువరాజు ప్రతాపవర్మ అప్పుడే గురుకులంలో విద్యాభ్యాసం ముగించుకోని రాజధానికి తిరిగి వచ్చాడు. యువరాజుగా సకలభోగాలనూ అనుభవించాలని అనుకుంటున్న సమయంలో

ఈ ప్రయాణం అతన్ని కాస్త నిరాశపరిచింది. రాజాజ్ఞ కాదనలేక, ధనాగారంలో వున్న డబ్బంతా తీసుకోని అయిష్టంగానే కళింగపట్టణానికి ప్రయాణమయ్యాడు.

మార్గమధ్యంలో మేధోపురం అనే వూరిలో బస చేశాడు. ఆ వూరిలో చింతామణి అనే ఒక చిన్నది ఉంది. ఆమె అతిలోక సుందరి, పైగా ఎంతో తెలివైనది. యుక్తవయసు వచ్చినా తన తెలివితేటలకు సరియైన జోడు కోసం వెతుకుతూ అవివాహితంగా వుండిపోయింది. ప్రతాపవర్మ ఆమెను కలువగానే-

"ప్రతాపా, నీ తెలివితేటల గురించి నేను చాలా విన్నాను. అందుకే నీకు ఒక అపూర్వమైన అవకాశం ఇస్తాను. నేను నిన్ను మూడు ప్రశ్నలు అడుగుతాను. ఆ మూడు ప్రశ్నలకు సరైన సమాధానం చెప్పగలిగితే నేను నీకు భార్యని అవుతాను. సమాధానం చెప్పలేకపోయావో నీవు నాకు బానిసవై వుండిపోవాలి'' అంది. తన పాండిత్యం మీద పూర్తి నమ్మకమున్న ప్రతాపవర్మ అందుకు అంగీకరించాడు. చింతామణి తన మూడు పశ్నలను సంధించింది.

"వచ్చినా వుండనిదేది? వున్నా రానిదేది? వచ్చినది పోయినా రానిది, వచ్చే మార్గమేది?'' అన్నది. ప్రతాపవర్మకి సమాధానం అంతు చిక్కలేదు. చెప్పకపోతే ఆమెకు ఊడిగం చెయ్యాలి. ఇక లాభం లేదని తప్పించుకునే మార్గం ఆలోచించాడు.

"చింతామణీ, నేను అత్యవసరంగా కళింగపట్టణం వెళుతున్నాను. అక్కడ తుఫానువల్ల ఎందరో నిరాశ్రయులయ్యారు. వారిని ఆదుకునేందుకు రాజాజ్ఞపై బయల్దేరాను. అందువల్ల నీ ప్రశ్నలకు సమాధానం ఆలోచించే వ్యవధి లేదు. నువ్వు నన్ను వెళ్లనిస్తే తిరిగి వచ్చేటప్పుడు నీకు సమాధానం చెప్తాను.'' అంటూ తెలివిగా గడువు అడిగాడు.

ప్రతాపవర్మకి సమాధానం తెలియదని ఆమెకు అర్థం అయినా అతను ఒక మంచిపని చెయ్యడానికి వెళ్తున్నాడు కాబట్టి అతన్ని ఆపకూడదని అనుకుంది చింతామణి. అదీ కాక అతనంటే కొంత ఇష్టం కలగడం వల్ల కూడా అతనికి అవకాశం ఇవ్వాలని అనుకుంది. అదే అదనుగా ప్రతాపవర్మ కళింగపట్టణం బయల్దేరాడు.

తుఫాను తాకిడికి కళింగపట్టణం అస్తవ్యస్తం అయిపోయింది. ప్రాణాలు కోల్పోయినవారి కుటుంబసభ్యులు, ఆస్తిని కోల్పోయినవారు, ఒక్క రోజులో బికారులైపోయిన వారు భోరు భోరున విలపిస్తూ ప్రతాపవర్మ దగ్గరకు చేరారు. వారి బాధలను విని, వారి పరిస్థితిని చూసి యువరాజు చలించిపోయాడు. రాజ్య ధనాగారం నుంచి తెచ్చిన సొమ్మును దోసిళ్లతో పంచిపెట్టాడు. అవి చాలకుంటే తన వంటిమీద వున్న అమూల్యమైన ఆభరణాలను సైతం ఇచ్చేశాడు. తనే ముందుండి చుట్టుపక్కల గ్రామాలు తిరిగి డబ్బులు, ధాన్యం, బట్టలు సేకరించి వాటిని అందరికీ ఇచ్చేశాడు. పరిస్థితులు కాస్త చక్కబడ్డాక తిరుగు ప్రయాణమై మధ్యలో మేధోపురంలో చింతామణి దగ్గరకు వెళ్లాడు.

"చింతామణీ, ఇన్నేళ్ల గురుకుల విద్యాభ్యాసంలో నేర్చుకున్నది చాలా తక్కువ. మీ ప్రశ్నల వల్ల నేర్చుకున్నది చాలా ఎక్కువ. ఈ ప్రశ్నలు అడిగినందుకు మీకు నేను ఎంతో రుణపడి వుంటాను," అన్నాడు. ఆ తరువాత చిరునవ్వులు చిందిస్తూ "ఇక మీ ప్రశ్నలకు సమాధానాలు చెప్పమంటారా?" అన్నాడు. చింతామణి అతణ్ణి పరిశీలనగా చూసింది. జరిగిందేమిటో అర్థం చేసుకుంది.

"మీరు ఇక ఏ ప్రశ్నలకూ సమాధానం చెప్పనక్కరలేదు. అంతేకాదు, ఇక మీరే నా భర్త," అంటూ సిగ్గుపడిపోయింది.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడ ఆపి కథలో చింతామణిలాగే తన ప్రశ్నల చిట్టా విప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

"రాజా, చింతామణి పెట్టిన నియమం ప్రకారం ఆమె ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పాకే ప్రతాపవర్మను పెళ్లి చేసుకోవాలి కదా. అలా కాకుండా ప్రతాపుడు ఏ సమాధానం చెప్పకుండా ఎందుకు పెళ్లికి సమ్మతించింది? అసలు ఆమె ప్రశ్నలకు సమాధానం ఏమిటి? వీటన్నింటికీ జవాబులు తెలిసి కూడా చెప్పకపోయావో ప్రకృతి వైపరీత్యాలలో నీకు ఆస్తి నష్టం కలుగగలదు జాగ్రత్త." అంటూ హెచ్చరించాడు.

విక్రమార్కుడు బేతాళుడు చెప్పిన కథలో కిటుకు ఏమిటా అని ఆలోచించి చెప్పడే మొదలు పెట్టాడు.

"బేతాళా! చింతమణి చాలా తెలివైనది కాబట్టి అంత సులభంగా ప్రతాపవర్మని పెళ్లి చేసుకోడానికి ఒప్పుకోదు. అంటే ప్రతాపుడికి ఆమె ప్రశ్నలకు

సమాధానాలు తెలుసుకున్నాడని ఆమె అర్థం చేసుకున్నదన్న మాట. అంతకుముందు వంటినిండా నగలతో, చేతిని నిండా డబ్బుతో ఆర్భాటంగా వున్న ప్రతాపవర్మకి, ఇప్పుడు ప్రజలకోసం తన దగ్గరున్న ధనాన్ని, నగలని ఇచ్చి వచ్చిన ప్రతాపవర్మకి వున్న తేడాని ఆమె గుర్తించింది. అయితే అతను ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలుసుకున్నాడని ఆమె ఎలా తెలుసుకుంది? ఇది తెలియాలంటే ఆ ప్రశ్నలకు సమాధానం తెలుసుకోవాలి. ఇంతకీ ఆ ప్రశ్నలకు సమాధానం ఏమిటంటే -

వచ్చినా వుండనిది డబ్బు. ఆ డబ్బు వున్నా రానిది ఆనందం. డబ్బు వచ్చి ఖర్చై పోయినా రానిది ఆనందం. డబ్బు చేతిలోనుంచి పోయినా మనకి ఆనందాన్ని మిగిల్చే మార్గం ఆ డబ్బుని మరొకరి ఆనందం కోసం ఖర్చు చేయడం.

ఇంకా వివరంగా చెప్తాను విను. ఈ పొడుపు కథలో మొదటి వాక్యం - వచ్చినా వుండనిది డబ్బు. డబ్బు అస్థిరంగా వుంటుందనీ, ఒకరి చేతిలో కలకాలం వుండదని మనందరికీ తెలిసినదే. వచ్చిన డబ్బు ఖర్చు రూపంలోనో, పొదుపు నెపంతోనో వెళ్లి మరో చోట చేరుతుంది. ఖర్చైపోయింది తిరిగి రాదు. ఆదా చేసిన డబ్బు తిరిగి వచ్చినా అది మరో ఖర్చు రూపంలోనో, మరో పొదుపు/ పెట్టుబడి పథకంలోకో వెళ్లిపోతుంది. అందువల్ల వచ్చినా వుండనిది డబ్బు.

ఆ డబ్బు వున్నా రానిది ఆనందం. ఇది రెండో సమాధానం. డబ్బు చేతిలోనే వుంటే ఎవరికైనా అది ఖర్చుచేయాలన్న కోరిక కలుగుతుంది. అది క్రమేపి బలపడి కొనకపోతే మనసు ఊరుకోని పరిస్థితికి వస్తుంది. దాన్ని కూడా జయించి డబ్బుని దాచుకుంటే ఆ డబ్బు ఏమైపోతుందో అన్న భయం ఆనందంగా వుండనివ్వదు. అందువల్ల డబ్బు వచ్చినా, అది ఆనందాన్ని ఇస్తుందని ఖచ్చితంగా చెప్పలేము. డబ్బు ఖర్చుపెడితే ఆనందం వస్తుందని చాలా మంది అనుకుంటుంటారు. కానీ, అది నిజం కాదు. సంపాదనలో కాస్తో కూస్తో ఆనందం వుంటుంది కానీ ఖర్చులో వుండదు. "డబ్బులన్నీ ఖర్చైపోతున్నాయే" అని బాధపడేవాళ్లే కానీ ఖర్చైపోతున్నందుకు ఆనందించే వాళ్లు ఈ ప్రపంచంలో బహుశా వుండరేమో. ఎంత ధనవంతులైనా ఖర్చుపెట్టిన కాస్సేపు సంతోషంగా వుంటారేమో కానీ ఆ తరువాత కాస్తో కూస్తో బాధపడతారు. దీనిని గురించి మనం ఇది వరకే మాట్లాడుకున్నాం కదా.

చింతామణి ప్రశ్నలో అత్యంత కీలకమైనది చివరి ప్రశ్న. ఖర్చుపెట్టినా రాని ఆనందం రావాలంటే ఏం చెయ్యాలన్నది. అందుకు సమాధానం ఆ ఖర్చుని తమ కోసం కాక ఇతరులకోసం ఖర్చు పెట్టడం. సొంతానికి వాడుకున్న డబ్బు కన్నా పరులకోసం వాడిన డబ్బు ఎక్కువ ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. పిల్లల సంతోషం కోసం కొన్న బొమ్మలు వాళ్లకే కాదు, తల్లి దండ్రులకు కూడా ఆనందాన్ని ఇస్తాయి. పెద్దవాళ్ళు అయిన తల్లిదండ్రుల కోసం కొన్న యాత్రాటికెట్ ఆ తల్లిదండ్రులకే కాక టికెట్ కొన్న కొడుకు లేదా కూతురికి కూడా ఆనందాన్ని ఇస్తుంది.

ఇది కుటుంబం వరకే పరిమితం కాకుండా సమాజం కోసం, అవసరం వున్న వాళ్లకోసం డబ్బు ఖర్చుపెడితే ఇంకా ఎక్కువ ఆనందం కలుగుతుంది. చేతిలో నుంచి ఖర్చయిపోయినా, ఆ ఖర్చుకి ఎన్నో రెట్ల ఆనందాన్ని ఇవ్వగల ఏకైక సాధనం బాధితులను ఆదుకున్న డబ్బు (Charity). ఈ ఛారిటీ డబ్బు రూపంలోనే కాదు, అన్నం, బట్టలు, చదువు ఇలా ఏ రూపంలోనైనా అయినా ఖర్చుపెట్టినవాళ్లకి ఆనందాన్ని ఇస్తుంది.

స్వతహాగా భాగ్యవంతుడైన ప్రతాపవర్మ కళింగపట్టణంలో బాధితులను కలిసి తన దగ్గరున్న డబ్బుని అందరికీ పంచినప్పుడు ఆ ఆనందాన్ని రుచి చూశాడు. అందుకే తన నగలనీ, ఇంకా ఇతరుల దగ్గర సేకరించిన వస్తువులనీ విరాళమిచ్చాడు. ఆ విషయం గుర్తించిన చింతామణి తన ప్రశ్నలకు ప్రతాపవర్మ సమాధానం తెలుసుకున్నాడని గ్రహించి అతన్ని పెళ్లాడటానికి సిద్ధపడింది.'' అంటూ బేతాళుడి ప్రశ్నలకు సమాధానమిచ్చాడు.

ఆ సమాధానానికి బేతాళుడు ఎంతో సంతోషించి ఆ డబ్బుని ఓ సహాయనిధికి విరాళంగా మార్చి తిరిగి ఏ.టీ.యం. చేరుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై ఐదోవ ఆర్థిక పాఠం

డబ్బు వచ్చినా నిలవదు. నిలిచినా సంతోషాన్ని ఇవ్వదు. ఖర్చు పెట్టినా ఆనందాన్ని ఇవ్వదు. అదే డబ్బు ఇతరుల సంతోషం కోసమో, ఆర్తుల అవసరాలకోసమో ఖర్చుపెడితే తప్పక ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. అందుకే సంపాదనలో కొంత భాగాన్ని మరొకరి సంతోషానికి వాడాలి.

◆ ◆ ◆

అధ్యాయం మూడు:

పొదుపు మదుపు

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై ఆరొవ బేతాళ కథ

సాపాటు పాట్లు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఎప్పటిలా ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకొని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా నడవసాగాడు. పట్టువదలని బేతాళుడు ఎప్పటిలా అతనితో సంభాషణ సాగించాలన్న ప్రయత్నాన్ని వెంటనే మొదలుపెట్టాడు.

"రాజా! ధనవంతుడివి కావాలన్న లక్ష్యంతో ఎండనక, వాననక కష్టపడి డబ్బు సంపాదిస్తున్నావు. ఆ డబ్బు మితంగా వాడుకుంటూ మిగిలిన సొమ్ముని ఆదా చేస్తున్నావు. ఇన్ని రోజులు నీతో డబ్బు సంపాదించడం గురించి, డబ్బు ఖర్చు పెట్టడం గురించే మాట్లాడాను. ఇప్పుడు నీ సంపద సృష్టిలో అత్యంత కీలకమైన విషయం - డబ్బులు ఎక్కడ ఎలా ఆదా చెయ్యాలి అన్న విషయం పైన నీ పరిజ్ఞానం తెలుసుకోవాలనుకుంటున్నాను. అందుకు ఓ కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

సింగరాయకొండ బస్టాండులో బస్సు భోజనాలకి ఆగింది. వెంకటప్పయ్య, ఆయన భార్య తిరపతమ్మ కొడుకు గోవిందు ముగ్గురూ హొటల్లోకి వెళ్లారు. వెంకటప్పయ్య మెనూ చూశాడు. అందులో ఫుల్ మీల్స్, ప్లేట్ మీల్స్, హాఫ్ మీల్స్,

ఎగ్స్ట్రా మీల్స్ అని రాసి ధరలు వేసి వున్నాయి. ముగ్గురూ వాళ్ల వాళ్ల ఆకలిని బట్టి భోజనాలు ఆర్డర్ ఇచ్చారు.

ఓ ఐదు నిమిషాలలో ముగ్గురికీ భోజనాలు వడ్డించాడు సర్వర్ సుందరం. ముగ్గురూ భోజనం ప్రారంభించారు. అన్ని పదార్థాలు రుచిగా వున్నాయి. తన ప్లేటులో వున్న అన్నం పూర్తి చేసిన తరువాత వెంకటప్పయ్య మరికొంచెం అన్నం పెట్టమని సర్వర్ సుందరాన్ని అడిగాడు. సుందరం అలా కుదర్దన్నాడు. కారణం అడిగితే - "మీది హాఫ్ మీల్స్ సార్, హాఫ్ మీల్స్‌కి ఎగ్స్ట్రా ఇవ్వం'' అన్నాడు.

"నాకెందుకు హాఫ్ మీల్స్ ఇచ్చావయ్యా? నేను అడిగింది ఫుల్ మీల్స్ కదా'' అన్నాడు వెంకటప్పయ్య

"ఏమో సార్, మీకు ఇచ్చింది మాత్రం హాఫ్ మీల్సే... హాఫ్ మీల్స్‌కి ఎగ్స్ట్రా రైస్ ఇవ్వము'' అంటూ వాదించాడు సుందరం. వెంకటప్పయ్య గొడవకు దిగబోయాడు కానీ అతని మాట చెల్లలేదు.

ఇక చేసేది లేక అర్థాకలితో సుందరం వైపు చురచుర చూస్తూ కూర్చున్నాడు. ఇంతలో అతని కొడుకు గోవిందు ప్లేటులోనే చేతిని విదిలించి - "నాన్నా నాకింక చాలు.. ఈ అన్నం వదిలేస్తాను'' అన్నాడు. ఇలాగైనా తనకు తినడానికి భోజనం దొరికిందని సంతోషించాడు వెంకటప్పయ్య.

"సరేలేరా నేను తీసుకుంటాను'' అంటూ కొడుకు ప్లేటులో నుంచి అన్నం తీసుకోబోయాడు. సుందరం మళ్లీ అడ్డం పడ్డాడు.

"ప్లేట్ మీల్స్ పంచుకోడానికి లేదు సార్... అదుగో అక్కడ బోర్డు రాసుంది చూడండి.'' అంటూ చూపించాడు. వెంకటప్పయ్య ప్రాణం ఉసూరంది. ఆ సర్వర్‌ని తిట్టుకుంటూ భార్య తిరుపతమ్మ వైపు చూశాడు. ఆమె తనకు పెట్టినంత వరకు అన్నం తినేసి చేతులు కడుక్కోడానికి లేవబోయింది. వెంకటప్పయ్య ఆమెను పోనివ్వకుండా ఆపేశాడు.

"అదేమిటే అప్పుడే లేచి పోతున్నావు? నీకు పెట్టింది ఫుల్ మీల్స్. నీకు ఎంత కావాలంటే అంత పెడతారు. నువ్వన్నా అన్నం పెటించుకో, నీకు పెట్టిన డబ్బులన్నా గిట్టుబాటు అవుతాయి.'' అన్నాడు.

"నాకొద్దు... నేను పొద్దున్నే చద్దన్నం తిని బయలుదేరాను... నాకు పెట్టినంతా తిన్నాను కదా. ఇక చాలు." అంది.

దాంతో వెంకటప్పయ్య కోపం నషాళానికి అంటింది -"తిండి పెడతానంటే తిండానికేమైందే... డబ్బులిచ్చి తిండి తినకుండా వెళ్లడానికి మనమేమైనా ఆడికి బాకీ వున్నామా? నువ్వు మళ్లా పెట్టించుకోని తినాల్సిందే. రేయ్ చిన్నోడా అన్నం మెతుకు పారేసినా చంపేస్తా అది మొత్తం తినాల్సిందే." అంటూ వీరంగం మొదలెట్టాడు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడ ఆపాడు. అప్పటికే గట్టిగా నవ్వుతున్న విక్రమార్కుడితో -

"రాజా ఇక్కడ ఏదో పొరపాటు జరిగిందని అర్థం అవుతూనే వుంది. అదేంటో నువ్వు చిటికెలో చెప్పేయగలవు కూడా. కానీ ఎప్పటిలాగే ఈ కథలో కూడా ఓ ఆర్థిక పాఠం వుంది. కాబట్టి ఈ కథలో చిక్కుముడి విప్పి దానితోపాటే ఈ కథలోని ఆర్థిక పాఠాన్ని కూడా వివరంగా చెప్పు" అని అడిగాడు.

విక్రమార్కుడు కథని మళ్లీ నవ్వుకుంటూ తలుచుకొని బేతాళుడి ప్రశ్నలకు సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"ముందు ఇందులో జరిగిన తిరకాసు ఏమిటో చూద్దాం. వెంకటప్పయ్య మంచి ఆకలి మీద వున్నాడు కాబట్టి ఫుల్ మీల్స్, అతని భార్య చద్దెన్నం తిని వచ్చింది కాబట్టి ప్లేట్ మీల్స్, వాళ్ల పిల్లాడు చిన్నవాడు కాబట్టి హాఫ్ మీల్స్ ఆర్డర్ ఇచ్చి వుంటారు. అయితే సర్వర్ సుందరం చేసిన పొరపాటు వల్ల వెంకటప్పయ్యకు హాఫ్ మీల్స్, అతని భార్యకు ఫుల్ మీల్స్, కొడుకుకి ప్లేట్ మీల్స్ ఇవ్వబడ్డాయి. ఇప్పుడు వెంకటప్పయ్య కడుపునిండా తినలేడు, కొడుకు పెట్టినంత తినలేడు, భార్యకు తినే అవకాశం వున్నా ఆమె ఉపయోగించుకోదు.

ఈ కథలో ఇదే అంశాన్ని ఆర్థిక విషయాలకు అనుసంధానం చేసే ప్రయత్నం ఇప్పుడు చేద్దాం. ప్రతి మనిషికీ ఆకలి ఏ విధంగా వేరు వేరుగా వుంటుందో అలాగే ఆర్థిక ఒడిదుడుకుల్ని తట్టుకునే సామర్థ్యం కూడా వేరు వేరుగా వుంటుంది. దీనినే రిస్క్ ఎపిటైట్ (Risk Appetite) అంటారు. అంటే రిస్కు తీసుకోగలిగిన

సామర్థ్యం. దాని ఆధారం చేసుకోని పొదుపులు పెట్టుబడుల గురించిన నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి. కొంతమంది చేతిలో వున్న డబ్బునంతా స్టాక్ మార్కెట్‌లో పెట్టి, అది పోయినప్పుడు బాధపడతారు. వీళ్ళు తాము తినగలిగేది ప్లేట్ మీల్స్ అయితే ఫుల్ మీల్స్ కొనుకునే వాళ్లు. వీళ్లకు సరిగ్గా వ్యతిరేకంగా ప్రవర్తించేవాళ్లు కూడా వుంటారు. చేతిలో కావాల్సినంత డబ్బు వుంటుంది, ఆదాయం బాగుంటుంది అయినా డబ్బులన్నీ సేవింగ్స్ ఎకౌంట్ లోనో, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్‌లోనే పెడతారు. ఇది కూడా తప్పే - ఫుల్ మీల్స్ తినగలిగి హాఫ్ మీల్స్ కొనుక్కోవడం లాంటిది. ఆ భోజనం సరిపోదు. ఆకలి తీరదు. స్థూలంగా ఇది రిస్క్ ఎపిటైట్ అంటే. దీని గురించి వివరంగా మరో సందర్భంలో మాట్లాడుకుందాము.

ఇప్పుడు ఇదే కథలో మరో కోణాన్ని కూడా పరిశీలిద్దాము. సర్వర్ సుందరం పొరపాటు చేసినా, వెంకటప్పయ్య కుటుంబం ప్లేట్లని ఎవరిది వాళ్లకి మార్చుకుంటే సరిపోయేది. అంటే వాళ్లు ఏది ప్లేట్ మీల్సో ఏది ఫుల్ మీల్సో గుర్తించలేకపోయారు. అంటే ఏ ప్లేట్ లో ఏముందో అవగాహన లేకపోవటం వల్లే ఇంత ఇబ్బంది కలిగింది. సరిగ్గా ఇలాగే మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బు కూడా మూడు రకాలుగా పోతుంది. ఒకటి ఖర్చు, రెండు పొదుపు, మూడు పెట్టుబడి. ఈ మూడింటి గురించి పూర్తి అవగాహన లేకపోతే నష్టాలు వచ్చే అవకాశం వుంది

ఈ విషయం మరింత సరళంగా అర్థం అయ్యేందుకు మరో ఉదాహరణ చెప్తాను. భారతదేశంలో ముఖ్యంగా దక్షిణ భారతంలో ప్రతి కుటుంబానికి, ముఖ్యంగా స్త్రీలకి అత్యంత ప్రియమైనది బంగారం. ప్రతి ఇంటిలో ఏదో ఒక సందర్భంలో బంగారం కొనకుండా జరగదు. మరీ ముఖ్యంగా పెళ్లిళ్లకు, అందులోనూ ఆడపిల్ల పెళ్లికి బంగారం కొనడం తప్పదు. అయితే బంగారం కొనడంలో ఒక తిరకాసు వుంది. చాలామంది బంగారు ఆభరణాలు కొంటూ, నేను బంగారంలో పెట్టుబడి (Invest) చేస్తున్నానండీ అని చెప్తుంటారు. ఇది నిజం కాదు.

బంగారాన్ని మూడు రకాలుగా కొనవచ్చు. అందులో మొదటిది ఆభరణంగా కొనడం. ఆభరణంగా కొన్నప్పుడు ఆ అభరణానికి వాడిన బంగారం విలువే కాక మేకింగ్ ఛార్జెస్, తరుగు, టాక్స్ లు మొదలైనవి కలుపుకోని కొంటాము. ఆ

షాపు బయటకు వచ్చిన మరుక్షణం దాని విలువ పడిపోతుంది. అమ్మాలనుకున్నప్పుడు మళ్లీ తరుగులు పోను విలువ కడతారు. మొత్తం మీద ఆభరణంగా కొన్న బంగారం విలువ, మార్కెట్‌లో బంగారం పెరిగినట్లు పెరగదు. అందువల్ల ఇలా కొన్న బంగారాన్ని ఇన్వెస్ట్మెంట్ అనుకోవడం సరికాదు. ఇది ఒక టీవీ, ఫ్రిజ్ కొనుక్కోవడం లాంటిది. వాటిలాగే ఆభరణాన్ని కూడా వాడుకుంటాము, స్టేటస్ సింబల్ లా ఉంచుకుంటాము. అమ్మేటప్పుడు తక్కువ ధరకు అమ్ముతాము.

ఇక బంగారం కొనడంలో రెండో విధానం. ఉదాహరణకు ఒక కుటుంబంలో ఒక అమ్మాయి పుట్టింది. ఆ అమ్మాయి పెళ్ళినాటికి (సుమారు పాతికేళ్లు అనుకుందాం) ఎంతో కొంత బంగారం పెట్టాలని తల్లిదండ్రులు అనుకున్నారు. ప్రతి సంవత్సరం పాప పుట్టినరోజుకి ఒక ఐదు గ్రాముల బంగారు నాణెం కొనడం మొదలుపెట్టారు. వాళ్లు అనుకున్నట్లే ఆ అమ్మాయి పెళ్లిలో పదిహేను సవర్లకు పైనే బంగారం పెట్టారు. ఇక్కడ ఒక ప్రణాళిక ద్వారా పెళ్లికి అయ్యే ఒక ముఖ్యమైన ఖర్చును తప్పించుకోగలిగారు. ఈ రకంగా బంగారం కొనడం పొదుపు లాంటిది. ముందు ముందు ఒక ఖర్చు వుంది అని గుర్తించి అందుకు తగ్గట్టుగా డబ్బులో, బంగారమో ఆదా చేయడమే పొదుపు అన్నమాట.

ఇక మూడో రకం - బంగారాన్ని ఒక పెట్టుబడిలా (Investment)లా కొనడం. అంటే బంగారం ధర ముందు ముందు పెరిగితే, అప్పుడు కొన్న బంగారాన్ని అమ్మే వుద్దేశ్యంతో కొనడం. ఇందుకు ఉత్తమమైన మర్గం ఈటీఎఫ్ పద్దతి. ఇందులో బంగారాన్ని భౌతికంగా కాకుండా కేవలం కాగితాలలోనే లావాదేవీలు చేస్తారు. డీమ్యాట్ వున్న వాళ్లు ఆ మార్గం ద్వారా కొనుగోళ్లు అమ్మకాలు చేయవచ్చు. ఇదంతా తెలియకపోతే బంగారాన్ని నాణాలుగానో, బిస్కెట్ల రూపంలోనో కొని కూడా ఈ విధంగా లావాదేవీలు జరపవచ్చు.

బంగారం గురించి చెప్పుకోడానికి ఇంకా చాలా వున్నా ప్రస్తుతానికి మనం అర్థం చేసుకోవాల్సింది ఏదైనా కొనేటప్పుడు అది ఖర్చుగా కొంటున్నామా? పొదుపుగా పరిగణించి కొంటున్నామా? లేక పెట్టుబడిగా కొంటున్నామా? అన్న అవగాహన కలిగి వుండాలి. అమ్మే ఉద్దేశ్యంతో కొన్నది పెట్టుబడి, ముందు

ముందు రాబోయే ఖర్చు కోసం దాచుకుంటే అది పెట్టుబడి, వాడకం కోసం కొంటే అది ఖర్చు అని అర్థం చేసుకోవాలి. డబ్బులు దాచిపెట్టాలనుకుంటే ఈ అవగాహనే మొదటి మెట్టు అవుతుంది. ఆ తరువాత ఎంత డబ్బుని ఖర్చుపెట్టాలి, ఎంత పొదుపు చెయ్యాలి, ఎంత పెట్టుబడిగా వాడాలి అన్నది ఇందాక చెప్పిన రిస్క్ ఎపిటైట్ ఆధారంగా నిర్ణయించుకోవాలి. ఇదే ఈ కథలో చెప్పిన ఆర్థిక పాఠం.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

ఇలా మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన సమాధానానికి సంతుష్టుడైన రూపీ బేతాళుడు డబ్బుతో సహా మాయం అయ్యి విక్రమార్కుడికి బంగారంలో పెట్టుబడిగా మారి అతనికి ఆర్థిక ప్రగతిని అందించేందుకు సిద్ధమయ్యాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై ఆరొవ ఆర్థికపాఠం

మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బులో కేవలం ఖర్చులే కాక పొదుపు, పెట్టుబడి కూడా వుండేలా చూసుకోవాలి. వాడుకోడానికి కొంటే అది ఖర్చు, ముందు ముందు రాబోయే అవసరానికి ప్రణాళిక ప్రకారం వస్తు/డబ్బు రూపంలో దాచుకోవడం పొదుపు, లాభాలు ఆశించి లావాదేవీలు జరిపితే అది పెట్టుబడి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై ఏడొవ బేతాళ కథ

కరువది బ్రాహ్మడు - ఇరువది గారెలు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్య తరగతి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"అహెూ విక్రమార్కా! ధనవంతుడివి కావాలన్న కోరికతో నీవు పడుతున్న శ్రమ అభినందించదగినది. అందుకు సహాయంగా నేను నీతో వుంటాను. అయితే నాలాంటి వాళ్ల సహాయం ఎంత వున్నా డబ్బులు ఆదా చేసే వాళ్లు తమంతట తామే నిర్ణయించుకోవాల్సినవి, అమలు పరచాల్సినవి కొన్ని వుంటాయి. ఆ విషయాలేమిటో నీకు తెలియాలంటే నేను చెప్పబోయే కథ వినాలి" అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

రాజగోపాలం ఇరవై ఏళ్లుగా అమెరికాలో వుండి ఇక చాలనుకోని సొంత ఊరు కరువదికి తిరిగి వచ్చాడు. విదేశంలో అవకాశం ఉన్నంతవరకు మన సాంప్రదాయాల్ని పాటించేందుకు ప్రయత్నం చేశాడు. అయితే అక్కడ అన్నీ కుదరక కొన్ని కొన్ని విషయాలలో సర్దుకుపోతుండేవాడు. ముఖ్యంగా తన తండ్రి

ఆబ్దికం పెట్టాలంటే అక్కడ కుదిరేది కాదు. తిరిగి వచ్చిన రెండు నెలల తరువాత, మరో రెండు రోజుల్లో అతని తండ్రి చనిపోయిన రోజు వస్తుందనగా అతనికి తండ్రి కల్లో కనిపించాడు.

"ఒరే రాజగోపాలం, ఇన్నేళ్లుగా అమెరికాలో నీకు చేతకాకో, వీలుపడకో నాకు తద్దినం తూతూ మంత్రంగా జరిపించావు. ఇన్నాళ్లకు మన ఊరికి తిరిగి వచ్చేశావు కాబట్టి ఈసారైనా ఆ కార్యక్రమం బాగా జరిపించు. ముఖ్యంగా నాకు ఎంతో ఇష్టమైన గారెలు చేయించి, బాగా తినగలిగిన బ్రాహ్మణ్ణి పిలిచి ఆయనకు పెట్టు.'' అని కోరాడు.

తెల్లవారాక రాజగోపాలం కల గురించి చాలాసేపు ఆలోచించాడు. అతని తండ్రికి నిజంగానే గారెలు అంటే ఇష్టం కాబట్టి కల నిజమైనా కాకపోయినా పద్ధతిగా తద్దినం పెట్టి, బ్రాహ్మడికి గారెలు పెట్టాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. అలా అనుకోగానే అతనికి వీరభద్రయ్య గుర్తుకొచ్చాడు.

రాజగోపాలం చిన్న వయసులో ఉన్నప్పుడు అతని తండ్రి క్రమం తప్పకుండా పూర్వీకులకు తద్దినాలు పెట్టేవాడు. అప్పుడు భోజనం చేసేందుకు భోక్తగా వీరభద్రయ్యనే పిలుచుకొచ్చేవాడు. ఆయన కనీసం ఇరవై గారెలు అవలీలగా తినేసేవాడు. నలుగురైదుగురు తినే భోజనాన్ని సునాయాసంగా ఖాళీచేసేవాడు. అలా ఆయన తృప్తిగా తిని త్రేన్చితే భోజనం పెట్టిన వ్యక్తి కూడా తృప్తిగా వుండేది. అందువల్ల వీరభద్రయ్యగారే కావాలని అందరూ కోరుకునేవాళ్లు. ఒకోసారి ఆయన దొరకటమే కష్టమయ్యేది.

ఇదంతా గుర్తు చేసుకున్న రాజగోపాలం తన తండ్రి తద్దినానికి వీరభద్రయ్యగారినే భోజనానికి పిలిపించాడు. అదృష్టం కొద్దీ ఆయన ఆ రోజు వేరే ఏ కార్యక్రమం లేకుండా ఖాళీగానే వున్నాడు. అనుకున్నట్టుగానే ఆయన వచ్చి భోజనం చేసి ఆశీర్వదించి వెళ్లాడు. చాలా కాలం తరువాత సాంప్రదాయం ప్రకారం అన్నీ నడిచాయని రాజగోపాలం ఎంతో సంతోషించాడు. ఆ రోజు రాత్రికి ఆనందంగా పడుకొని నిద్రపోయాడు. నిద్రలో అతనికి మళ్లీ తండ్రి కనిపించాడు.

“ఒరే, గోపాలం నేను చెప్పిందేంటి? నువ్వు చేసిందేంటి? నాకు ఏ మాత్రం తృప్తిగా అనిపించలేదు.” అన్నాడు. రాజగోపాలం ఆశ్చర్యపోయాడు.

బేతాళుడు ఈ కథని ఇక్కడే ఆపి విక్రమార్కుడిని ప్రశ్నలు అడగటం మొదలుపెట్టాడు.

‘‘రాజా, గోపాలం తండ్రి చెప్పినట్లే తద్దినం పెట్టాడు కదా? వీరభద్రయ్యగారిని పిలిచి గారెలు పెట్టాడు కదా? అయినా ఆయన తండ్రి ఎందుకు అసంతృప్తిగా వున్నాడు? దీని నుంచి మనం నేర్చుకోవాల్సిన ఆర్థికపాఠం ఏమిటి?’’ అని అడిగాడు.

విక్రమార్కుడు ఆలోచించి కథలో సారాన్ని తెలుసుకున్నవాడిలా చిన్నగా నవ్వుతూ తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

‘‘బేతాళా, కథ ప్రకారం రాజగోపాలం చిన్న వయసులో వున్నప్పుడు వీరభద్రయ్య ఇరవై గారెలు తినేవాడు. ఆ తరువాత రాజగోపాలం ఇరవై ఏళ్లు వేరే దేశంలో వున్నాడు. అంటే దాదాపు ముఫై నలభై ఏళ్ల తరువాత వీరభద్రయ్యని మళ్లీ కలిశాడు. ఎంత లేదనుకున్నా ఆయనకి అరవై డెబ్బై ఏళ్లు వుంటాయి. అరవై డెబ్బై ఏళ్ల వయసులో కూడా వయసులో వున్నప్పుడు తిన్నట్లు తినడం సాధ్యమయ్యే పని కాదు. వయసుతోపాటు ఆహారాన్ని అరాయించుకునే శక్తి సన్నగిల్లుతుంది. ఆకలి మందగిస్తుంది. అదనంగా అనారోగ్యాలు వెంటపడుతుంటాయి. గుడ్డిగా అంతకు ముందు తిన్నట్లే ఇప్పుడు కూడా తింటాడని నమ్మి వీరభద్రయ్యను తీసుకురావడమే రాజగోపాలం చేసిన తప్పు. అందుకు ఫలితంగా తండ్రి అసంతృప్తికి లోనయ్యాడు. ఇదీ కథలో వున్న ప్రశ్నకు జవాబు. ఇక ఆర్థిక పాఠం సంగతి చెప్తాను విను -

ఇంతకు ముందు మనం రిస్క్ ఎపిటైట్ గురించి మాట్లాడుకున్నాం కదా. ఆర్థిక ఒడిదుడుకుల్ని తట్టుకునే సామర్థ్యాన్ని రిస్క్ ఎపిటైట్ అంటామని చెప్పుకున్నాము. ఆలాంటి ఒడిదుడుకులు తట్టుకునే సామర్థ్యం వున్నవాళ్లు డబ్బుల్ని కొంత రిస్క్ వున్న పథకాలలో పెట్టుబడి చేయగలరు. ఆర్థికంగా నష్టపోతే తట్టుకోలేనివారు తమ డబ్బుని రిస్క్ తక్కువగా వున్న పథకాలలో

పెట్టుకుంటారు. ఇదంతా ఎందుకు? అసలు రిస్క్ వున్న చోట డబ్బులు పెట్టాల్సిన అవసరం ఏముంది అనే ప్రశ్న కూడా రావచ్చు. ముందు దాని సంగతి చూద్దాం.

ఆర్థిక ప్రపంచంలో రిస్క్‌కు రివార్డ్‌కు దగ్గర సంబంధం వుంది. పాత జానపద సినిమాలలో సాహసం చేసిన వాడికే రాజకుమారి లభించినట్లు రిస్క్ తీసుకున్నవారికే అనుకూలమైన ఆర్థిక ఫలితాలు (రివార్డ్స్) వస్తాయి. అయితే ఇక్కడ రివార్డ్ అంటే ఏమిటి? మనం ద్రవ్యోల్బణం గురించి మాట్లాడుతున్నప్పుడు, ద్రవ్యోల్బణం కన్నా అధికంగా లాభాలు వచ్చే పథకాలలో డబ్బులు పెట్టడం ద్వారా సంపద సృష్టి త్వరగా జరుగుతుందని చెప్పుకున్నాం. ద్రవ్యోల్బణం కన్నా ఎక్కువగా లాభాలు వచ్చినప్పుడు వాటిని మంచి రిటర్న్‌గా భావించవచ్చు. అంతకన్నా తక్కువ లాభాలు వస్తే అవి తక్కువ రివార్డ్ ఇచ్చినట్లు భావించవచ్చు. అలాగే రిస్క్ అంటే - లాభాల మాట అటుంచి, మనం పెట్టిన మూలధనంకూడా తిరిగి రాకుండా పోయే అవకాశం వున్నవి బాగా రిస్కీ పథకాలనీ, మూలధనం సురక్షితంగా వుంచుతూ స్వల్ప వృద్ధిని ఇచ్చే పథకాలు తక్కువ రిస్క్ వున్నవి అనీ అనుకోవచ్చు.

వీటిని మరింత స్పష్టంగా అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం చేద్దాం. మాటవరుసకి రిస్క్ ఎక్కువ వున్న పథకాలు, రిస్క్ తక్కువ వున్న పథకాలు వున్నాయనుకుందాం. అలాగే రివార్డ్ ఎక్కువ వచ్చే పథకాలు, తక్కువ వచ్చే పథకాలు వున్నాయనుకుందాం. అప్పుడు నాలుగు రకాల పథకాలు తయారౌతాయి.

రిస్క్ తక్కువ, రివార్డ్ తక్కువ వున్న పథకాలు: వీటిలో ధైర్యంగా డబ్బులు పెట్టవచ్చు. మూల ధనం సురక్షితంగా వుంటుంది. స్వల్పలాభాలను ఇస్తాయి. నష్టం వచ్చినా భారీ మొత్తంలో రాదు కాబట్టి తట్టుకోవచ్చు. పోస్టాఫీస్ పథకాలు, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్స్ మొదలుకొని డెట్ ఫండ్స్, సంప్రదాయక ఇన్సూరెన్స్ దాకా చాలా పథకాలు ఇందులో వుంటాయి

రిస్క్ తక్కువ, రివార్డ్ ఎక్కువ వున్న పథకాలు: ఏ మాత్రం ఒడిదుడుకులు లేకుండా అత్యధిక లాభాలు ఇచ్చేవి. ఇలాంటి పథకాలు వుండవు. ఒక వేళ వుంటే ప్రపంచం మొత్తం అందులోనే డబ్బులు పెడుతుంది. ఎవరైనా ఇలాంటి పథకం వుందని చెప్తే వాళ్లు మోసం చేసే అవకాశం వుందని గుర్తించండి.

రిస్క్ ఎక్కువ, రివార్డ్ తక్కువ వున్న పథకాలు: లాభాలు రాకపోగా నష్టం వచ్చే అవకాశం ఎక్కువ. ఇలాంటి పథకాలు వున్నా అందులో డబ్బులు పెట్టడం అనవసరం.

రిస్క్ ఎక్కువ, రివార్డ్ ఎక్కువ వున్న పథకాలు: ఒడిదుడుకులు ఉంటాయి కానీ అత్యధిక లాభాలు ఇచ్చే పథకాలు ఇక్కడ వుంటాయి. బంగారం మొదలుకొని మ్యూచువల్ ఫండ్స్, రియల్ ఎస్టేట్, స్టాక్ మార్కెట్ వంటివి ఈ కోవ కిందకు వస్తాయి. సంపద రహస్యం అంతా ఇక్కడే వుంది. జాగ్రత్తగా ఈ పథకాలను వాడుకోవడం ద్వారా త్వరగా సంపన్నులు అయ్యే అవకాశం వుంది.

గతంలో మనం చెప్పుకున్నట్లు ప్రతి మనిషికీ రిస్క్ ఎపిటైట్ ఒకో రకంగా ఉంటుంది. వాటి ఆధారంగా ఎవరికి వారు ఈ విభాగాలలో సరిపోయే పథకాలను గుర్తించుకోవాలి. ఉదాహరణకు బంగారాన్ని నేను రిస్క్ ఎక్కువ, రివార్డ్ ఎక్కువ విభాగంలో పెట్టుకుంటే, ఇంకొకరు దానిని రిస్క్ తక్కువ, రివార్డ్ తక్కువ విభాగంలో పెట్టుకోవచ్చు. ఇదంత సులభమైన పని కాదు. ప్రతి పథకాన్నీ దానికి సంబంధించిన కాల వ్యవధి దాని ఫలితాలను ప్రభావితం చేస్తుంది. ఇరవై సంవత్సరాల కాలపరిమితి తీసుకుంటే స్టాక్ మార్కెట్, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వంటివి రిస్క్ తగ్గే అవకాశం వుంటుంది. అదే మ్యూచువల్ ఫండ్‌లో డబ్బు ఆరు నెలలే ఉంచితే అది అత్యధిక రిస్క్ విభాగంలోకి వస్తుంది.

ఇప్పుడు మళ్లీ కథలోకి వద్దాం. రిస్క్ ఎపిటైట్ కూడా మన వీరభద్రయ్యగారి ఎపిటైట్ లాంటిదే. వయసు పెరిగే కొద్దీ వీరభద్రయ్యగారి ఆకలి తగ్గిపోయినట్లు ఇది కూడా తగ్గిపోతుంది. యుక్త వయసులో వున్నప్పుడు చేసిన పెట్టుబడులు ఏ కారణం వల్లైనా మునిగిపోతే కోలుకోడానికి అవకాశం వుంటుంది. ముఖ్యంగా అలాంటి వ్యక్తికి ముందు ముందు కొన్ని సంవత్సరాల సమయం వుంటుంది. ఇందాక చెప్పినట్లు ఆ కాలాన్ని వాడుకోవడం ద్వారా మళ్లీ పుంజుకోవచ్చు. కనీసం మళ్లీ సంపాదించుకోగల శక్తి సామర్థ్యాలు వుంటాయి. వయసు మీద పడ్డాక ఇలాంటివి జరిగితే కోలుకోవడం కష్టం. అందుకే వయసు పెరిగాక రిస్క్ ఎపిటైట్ తగ్గిపోతుంది. ఇది తెలియక రిటైరైన తరువాత వచ్చిన డబ్బుని స్టాక్ మార్కెట్ లోనో, రియల్ ఎస్టేట్ లోనో పెట్టి అవి మునిగిపోయాక వీధినపడ్డ వాళ్లు చాలామంది

వున్నారు. అలాగే వయసులో వుండి కూడా డబ్బుని రిస్క్ ఎక్కువగా వున్న పథకాలలో పెట్టకుండా సంపద సాధించడంలో వెనుకపడినవాళ్లు వున్నారు. ఈ రెండూ తప్పే.

దీనికో సులభమైన చిట్కా వుంది. పెట్టుబడి వ్యూహం వయసు మీద ఆధారపడి వుంటుంది కాబట్టి (100-వయసు) చేస్తే ఎంత వస్తుందో, అంత శాతం డబ్బుని ఎక్కువ రిస్క్ వున్న చోట పెట్టాలి. ఉదాహరణకి 35 ఏళ్ల వ్యక్తి దగ్గర దాచగలిగిన డబ్బు పదివేలు వుంటే, (100-35=65), 65% అంటే ఆరున్నర వేలు ఈక్విటి లాంటి పథకాలలో పెట్టాలి. వయసు పెరుగుతున్న కొద్దీ క్రమంగా రిస్క్ ఎక్కువగా వున్న పథకాలలో డబ్బుని తక్కువ రిస్క్ వున్న పథకాలలోకి మారుస్తూ, రిటైర్మెంట్ నాటికి చాలా తక్కువ మొత్తం రిస్క్ పథకాలలో వుండేలా ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. అంటే అరవై అయిదేళ్ల నాటికి 35% డబ్బే ఈక్విటీలో వుంటుంది.ఈ చిట్కాతో పెట్టుబడి వ్యూహం వయసుకు అనుగుణంగా వుంటుంది.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

విక్రమార్కుడి సరైన సమాధానం విన్న బేతాళుడు ఎంతో సంతోషించి డబ్బుతో సహా మాయమై రిస్క్ రివార్డ్ ఎక్కువగా వున్న పథకంలో దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడిగా మారాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై ఏడోవ ఆర్థిక పాఠం

రిస్క్, రివార్డ్ రెండూ ఒకదానికొకటి అనుబంధంగా నడుస్తాయి. రిస్క్ ఎక్కువైతే రివార్డ్ ఎక్కువగా వుంటుంది. రిస్క్ తక్కువ వుంటే రివార్డ్ కూడా తక్కువగానే వుంటుంది. ఆర్థిక ఒడిదుడుకులు తట్టుకునే సామర్థ్యం రిస్క్ ఎప్పిటైట్ అయితే, ఆఎప్పిటైట్ వయసుతో పాటు తగ్గుతూ వెళ్తుంది. అందువల్ల వయసులో వున్నప్పుడు ఎక్కువ రిస్క్ వున్న పథకాలలో, వయసు మీదపడ్డ తరువాత తక్కువ రిస్క్ వుండే పథకాలలో పెట్టుబడి పెట్టాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై ఎనిమిదొవ బేతాళ కథ

పంటికింద మిరియం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు - "రాజా, సంపద సాధించాలని నువ్వు పడుతున్న కష్టం చూస్తున్నాను. కానీ అన్నీ తెలిసినవారు కూడా తప్పులు చేసి తమ ఆర్థిక ప్రణాళికలను తారుమారు చేసుకుంటారు. అలాంటి ఒక కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

వినయ్, విజయలు పెళ్లి తరువాత బెంగుళూరులో కొత్త కాపురం పెట్టారు. అప్పటిదాకా వినయ్ ఒక్కడే ఉండేవాడు కాబట్టి ఇల్లంతా బ్రహ్మచారుల ఇల్లులాగే వుంది. ముఖ్యంగా వంటింట్లో సామాన్లు సగం వుంటే సగం లేవు. ఇదంతా చూసిన విజయ వంట ఎలా చెయ్యాలా అని దిగులుపడిపోయింది. ఇంతలోనే అటు వినయ్ తల్లిదండ్రులు, ఇటు విజయ తల్లిదండ్రులు బెంగుళూరు వచ్చారు.

"కొత్త సంసారం కదా... ఏం ఇబ్బందులు వుంటాయో చూసి పోదామని వచ్చాం,'' అని ఇరుపక్షాలవాళ్లు అన్నారు.

"ఇప్పుడేమైంది? ఎలాగూ వచ్చాం కాబట్టి బెంగుళూరు మొత్తం చూసి, ఎంచక్కా నా కోడలు వంట రుచి చూసి వెళ్తాం," అంది విజయ అత్తగారు. అన్నట్టుగానే ఆ రోజు మధ్యాహ్నం భోజనం టైమ్‌కి అంతా అవురావురంటూ కూర్చున్నారు. విజయ మామిడికాయపప్పు, మజ్జిగచారు చేసింది. అంతా వడ్డించుకున్నారు. తిన్నవాళ్లంతా ఏదో మొహమాటానికి అన్నట్లు "బాగుంది." అన్నారు కానీ వాళ్ళ ముఖంలో ఆనందం లేదని విజయకు అర్థం అయ్యింది. వంట కుదర్లేదేమో అని అనుమానం వచ్చింది. అదే విషయాన్ని వాళ్లమ్మ దగ్గర అడిగింది.

"నువ్వు మామిడికాయ పప్పు నాకన్నా చాలా బాగా చేస్తావు కదా... ఈ రోజేంటే అస్సలు కుదర్లేదు? అదేంటో ఒకటే చేదు. అయినా మజ్జిగచారులో మిరియాలు వెయ్యమని ఎవరు చెప్పారే? అందుకే అది కూడా చెడింది." అంటూ అసలు విషయం చెప్పిందావిడ. ఆ తరువాత రోజు కూడా వంటలు అలాగే వుండటంతో అనుమానం వచ్చి వంటింట్లోకి వెళ్లి చూసిందామె. అప్పటికి కానీ అసలు విషయం అర్థం కాలేదు. వెంటనే బజారుకు వెళ్లి ఒక వస్తువు కొని బహుమతిగా ఇచ్చింది. ఇక అప్పటి నుంచి విజయ వంటలు అద్భుతం అని ఇంటిల్లిపాదీ పొగడసాగారు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ముగించి తన ప్రశ్నలను వదిలాడు.

"రాజా విక్రమార్కా, విజయ మంచి వంటలు చెయ్యగలిగి కూడా పెళ్లి తరువాత చెయ్యలేకపోవటానికి కారణం ఏమిటి? వంటలు బాగుపడటానికి వాళ్లమ్మ తెచ్చిచ్చిన బహుమతి ఏమిటి? అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా ఈ కథలో మనం నేర్చుకోవాల్సిన ఆర్థికపాఠం ఏమిటి?" అంటూ ప్రశ్నించాడు.

బేతాళుడి ప్రశ్నలను ఆసాంతం విన్న తరువాత విక్రమార్కుడు ఒక్కొక్కటిగా తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"రూపీ బేతాళా! ప్రతిసారిలాగే ఈసారి కూడా నీ ప్రశ్నలకు సమాధానం నీ కథలోనే వుంది. అప్పటిదాకా బ్యాచిలర్ ఇల్లులా వున్న ఇంటిలోనే విజయ కొత్త కాపురం మొదలైంది. ఆ ఇంట్లో ముఖ్యంగా వంటింట్లో సామాను తక్కువగా

ఉన్నాయి. ఇక వంటల్లోకి వస్తే పప్పు చేదుగానూ, మజ్జిగచారులో మిరియాలు ఉన్నాయని కూడా చెప్పావు. అంటే పప్పులో మెంతులు, మజ్జిగచారులో మిరియాలు పడ్డాయన్నమాట. వంట చేయడం బాగా తెలిసిన విజయ వంటలో ఇలా అనవసరమైన పదార్థాలు వున్నాయి అంటే అది పొరపాటునే జరిగివుండాలి. అలాంటి పొరపాటు జరిగే అవకాశం ఎప్పుడు వుంటుంది అని ఆలోచిస్తే అసలు సంగతి బయటపడింది. వాళ్ల వంటింట్లో పోపులపెట్టె లేదన్నమాట. పోపులపెట్టె వుంటే ఏ గింజలకు ఆ గింజలు విడివిడిగా వుంటాయి. అప్పుడు ఒకదాని బదులు మరోటి పడే అవకాశం వుండదు. ఇది తెలుసుకున్న విజయ తల్లి ఆమెకు పోపులపెట్టె బహుమతిగా ఇచ్చి వుంటుంది. దాంతో ఆమె వంటలు ఎప్పటిలా అద్భుతంగా వుండి వుంటాయి.

కథలో సమస్య పరిష్కారం అయ్యింది కాబట్టి ఇప్పుడు దానిలో వున్న ఆర్థిక పాఠాలను గమనిద్దాం. పోపులపెట్టెకి ఆర్థిక ప్రణాళికకూ చక్కని సంబంధం వుంది. పోపులపెట్టెలో రకరకాల వస్తువులు ఎలా వుంటాయో సరిగ్గా అలాగే మన ఆర్థిక ప్రణాళికలో రకరకాల ఆర్థిక పథకాలు వుండాలి. అలా వున్నప్పుడే విజయ వంటలాగా ఆర్థిక ప్రగతి కూడా సుస్థిరంగా వుంటుంది.

గతంలో మనం చర్చించుకున్న విషయాలలో రిస్క్ ఎపిటైట్ గురించి మాట్లాడుకున్నాము. వయసుని బట్టి, ఆర్థిక స్థితిగతులను బట్టీ రిస్క్ ఎక్కువగా వున్న పథకాలలో కొంత, రిస్క్ తక్కువగా వున్న పథకాలలో కొంత పొదుపు చెయ్యాలని కూడా అనుకున్నాము. అలాంటి ప్రణాళికతో ఆర్థిక పథకాలలో డబ్బులు పెట్టినప్పుడు కనీసం ఆరేడు రకాల పథకాలు మన ఆర్థిక ప్రణాళికలో భాగం అవుతాయి. సరిగ్గా పోపులపెట్టెలో చేదుగా వుండే మెంతులు, ఘాటుగా వుంటే ఆవాలు, కారంగా వుండే ఎండుమిరపకాయలు లాగే, ఆర్థిక ప్రణాళికలో వుండే రకరకాల పథకాలు కూడా తమ తమ లక్షణాలను బట్టి పని చేసుకుపోతాయి. ఎక్కువ రిస్క్ వున్న స్టాక్ మార్కెట్, మ్యూచువల్ ఫండ్ వంటివి దీర్ఘకాలానికి అధికమొత్తంలో లాభాలను అందిస్తే, పోస్టాఫీస్ పథకాలు, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్లు వంటివి తక్కువ వడ్డీ ఇస్తూ స్థిరమైన ఆదాయాన్ని స్వల్పకాలంలో ఇస్తాయి.

ఇలా రకరకాల పథకాలను తీసుకునేటప్పుడు రిస్క్ తీసుకునే సామర్థ్యాన్ని, వయసుని పరిగణలోకి తీసుకున్నట్లే ఆ డబ్బుతో ఎప్పుడు అవసరం పడుతుందో కూడా అంచనా వేసుకోని ఆ ప్రకారం పెట్టుబడి చెయ్యాలి. రాబోయే కాలంలో రాబోయే ఖర్చులను ముందే అంచనా వేసుకోని దీర్ఘకాలిక అవసరాలకు దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులను, అలగే స్వల్పకాలిక అవసరాలకు స్వల్పకాలికమైన పథకాలను ఎంచుకోవాలి. వయసుతోపాటే ఈ పథకాలను ఎప్పటికప్పుడు బేరీజు వేసుకుంటూ అవసరమైన మార్పులు చేసుకుంటూ వెళ్లాలి. ఇలా చెయ్యకపోతే మజ్జిగచారులో పంటి కింద మిరియాలు పడ్డట్లు అవసరమైనప్పుడు డబ్బులు చేతికి అందక ఇబ్బందులు ఎదురౌతాయి.

ఈ విషయాన్ని మరింత స్పష్టంగా అర్థం చేసుకునేందుకు ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక వ్యక్తి తన కొడుకు పైచదువులకోసం, పిల్లాడు పుట్టినప్పటి నుంచి డబ్బులు ఆదా చెయ్యడం మొదలుపెట్టాడనుకుందాం. ఇది దీర్ఘకాలికమైన అవసరం. ఓ ఇరవై ఏళ్ల తరువాత పీజీ లాంటి కోర్సులు చెయ్యడానికి అధికమొత్తంలో డబ్బు అవసరం అవుతుంది. అందుకోసం అతను ఇరవై ఏళ్ళపాటు నెలనెల బ్యాంకులో ఆర్.డీ. కట్టాడానుకుందాం. అలా కట్టిన ఆర్.డీ. చాలా తక్కువ వడ్డీ ఇస్తుంది. అంత తక్కువ వడ్డీ వల్ల డబ్బు ఎంత పెరిగినా ఇరవై ఏళ్ల తరువాత అప్పటి ఫీజులకి సరిపోకపోవచ్చు. అలా కాకుండా రియల్ ఎస్టేట్‌లో డబ్బులు పెడితే అప్పటికి బాగా పెరిగే అవకాశం వుంది. కానీ రియల్ ఎస్టేట్‌తో వున్న సమస్య ఏమిటంటే, మనకి అవసరం అనుకున్న సమయంలో మనకి మంచి రేటు రావచ్చు, రాకపోవచ్చు. పిల్లాడి డిగ్రీ పూర్తయిన మరుక్షణం దురదృష్టం వల్ల రేట్లు పడిపోతే అప్పటిదాకా పడిన శ్రమ వృథా అయిపోతుంది. ఒక వేళ రేట్లు వున్నా అప్పటికప్పుడు అమ్మాలని ప్రయత్నిస్తే కొనడానికి సరైన వ్యక్తి దొరకపోవచ్చు. ప్రయత్నించి ఓ సంవత్సరం తరువాత మంచి రేటుకి అమ్మినా అప్పటికి పిల్లాడి చదువు ఓ సంవత్సరం వెనకపడుతుంది!

అన్నిరకాలుగా సమస్యగా కనపడుతున్నా, దీనికి పరిష్కారం వుంది. కొంత డబ్బుని ఆర్.డి., ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ లాంటి చోట వుంచి ఎక్కువ మొత్తాన్ని మ్యూచువల్ ఫండ్స్ లాంటి పథకాలలో పెట్టవచ్చు. కాలం గడుస్తున్నకొద్దీ

మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లోకి పంపే సొమ్ముని తగ్గిస్తూ, ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ లాంటివి పెంచుకుంటూ వెళ్లచ్చు. కొడుకు డిగ్రీకి వచ్చినప్పటి నుంచీ స్టాక్ మార్కెట్ హెచ్చుతగ్గుల్ని పరిశీలిస్తూ మంచి రేటు వచ్చినప్పుడు మ్యూచువల్ ఫండ్ డబ్బుని బయటకు తీసి మళ్లీ ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ లాంటి తక్కువ రిస్క్ వున్న చోటకు బదలాయించవచ్చు. ఇలా చేస్తే సరిగ్గా పిల్లాడు పీ.జీ. చేయడానికి సిద్ధంగా వుండే సమయానికి అవసరమైనంత సొమ్ము, సులభంగా విత్ డ్రా చేసుకునేలా అందుబాటులోకి వస్తుంది. పిల్లల పెళ్లిళ్లు, రిటైర్మెంట్, ఇల్లు కొనుక్కోవడం లాంటి దీర్ఘకాలిక అవసరాలకు ఇలాగే ప్రణాళికలు వేసుకోవాలి. కారు కొనుక్కోవడం, విదేశీ విహారయాత్రలు వంటి మధ్యకాలికమైన ఆర్థిక అవసరాలకు అందుకు అనుగుణంగా; ఇంట్లో హోమ్ థియేటర్ కొనుక్కోవటం, నగలు కొనుక్కోవటం లాంటి స్వల్పకాలికమైన ఆర్థిక అవసరాలకు రిస్క్ తక్కువగా వుండే పథకాలలో డబ్బు పెట్టుబడి చేసుకునేలా ప్రణాళిక వేసుకోవాలి. వీటన్నింటినీ కలిపి "ఫైనాన్షియల్ పోర్ట్ ఫోలియో" (Financial Portfolio) అంటారు. మన కథలో పోపులపెట్టె అలాంటి పోర్ట్ ఫోలియోకి ఒక ప్రతీక.

ఇలా చెయ్యాలనుకున్నప్పుడు ముందుగా ప్రస్తుతం వున్న పోర్ట్ ఫోలియోని సమీక్షించుకోవాలి. పోర్ట్ ఫోలియో గురించి అవగాహన లేనివారు ఇలాంటి సమీక్ష చేసుకుంటే ప్రముఖంగా మూడు విషయాలు బయటపడతాయి. అందులో మొదటిది ఎక్కువ రిస్క్‌తో పాటు ఎక్కువ లాభాలను కూడా ఇచ్చే మ్యూచువల్ ఫండ్స్, షేర్స్ చాలా తక్కువగా వుంటాయి. దీని వల్ల ఆదాయం కోల్పోవటమే కాకుండా, దీర్ఘకాలికమైన అవసరాలకు సరిపోయే డబ్బు సమకూరదు. రెండో సమస్య అన్ని పథకాలూ ఎక్కడ వేసిన గొంగళి అక్కడే అన్నట్లు ఏ మార్పులు లేకుండా వుండటం. అంటే గతంలో మనం చెప్పుకున్నట్లు వయసుతోపాటు మారుతున్న రిస్క్ ఎపిటైట్‌తో సంబంధం లేకుండా ఆర్థిక పథకాలు వుంటాయి. తాము కొన్న షేర్లు ఎంత పెరిగినా, తగ్గినా వాటిని పట్టించుకోకపోవడం; ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ కాలపరిమితి అయిపోయినా అలాగే వుంచేయడం ఇలాంటివి తరచుగా కనిపిస్తాయి. ఇందాక మనం చెప్పుకున్నట్లు పోర్ట్ ఫోలియో వున్నా దానిని తరచుగా సమీక్షించుకోకపోవటం వల్ల వచ్చే నష్టం ఇది.

ఇక మూడొవది, పోర్ట్ ఫోలియోలో అత్యధికంగా ఇన్సూరెన్స్ పథకాలు కలిగి వుండటం. దీనికి అనేక కారణాలు వున్నాయి. మనలో చాలామంది ఆదాయపు

పన్ను రాయితీ అనగానే ఇన్సూరెన్స్ పథకాలు తీసుకుంటుంటాము. ఆర్థిక సంవత్సరం చివరి త్రైమాసం (జనవరి, ఫిబ్రవరి, మార్చి)లో ఇన్సూరెన్స్ పథకాలు అత్యధికంగా అమ్ముడవడానికి ఇదే కారణం. అదీకాక, మన చుట్టపక్కాలలో చుట్టుపక్కల మిత్రులలో చాలామంది ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు వుండటం మరో కారణం. మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వంటి పథకాలకు ఏజెంట్ కావాలంటే కొంచెం ఎక్కువ పరిజ్ఞానం అవసరమౌతుంది. పోస్టాఫీస్ పథకాలకు ఏజెంట్ అయితే ఆదాయం తక్కువగా వస్తుంది. అదే ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్ అవటం సులభమే కాక, ఎక్కువ ఆదాయం కూడా వస్తుంది. అందువల్ల మనకి చాలామంది ఇన్సూరెన్స్ ఏజెంట్లు తారసపడతారు. కారణాలు ఏమైనా మనలో చాలామంది అవసరానికి మించి ఇన్సూరెన్స్ పథకాలు కలిగి వుంటాము. ప్రతి ఒక్కరూ ఇన్సూరెన్స్ కలిగి వుండటం తప్పనిసరి అయినా అవసరానికి మించి బీమా పథకాలు కొనడం ఆర్థిక ప్రగతికి ఏమంత సహాయపడదని గుర్తించాలి.

ఇవన్నీ తెలుసుకోని ఆర్థిక అవసరాలను అంచనా వేసుకోని సరైన ప్రణాళికలు వేసుకోని అందుకు తగ్గట్టుగా పోర్ట్ ఫోలియో రూపొందించుకుంటే పోపులపెట్టె వున్న విజయ ఇంటి వంటలా మన ఆర్థిక ప్రగతి కూడా సమర్థవంతంగా వుంటుంది.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

అతని సమాధానానికి సంతోషించిన బేతాళుడు అక్కడి నుంచి అదృశ్యమై విక్రమార్కుడి "ఫైనాన్షియల్ పోర్ట్ ఫోలియో''గా మారి అతని ఆర్థిక ప్రగతికి సహాయపడసాగాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై ఎనిమిదోవ ఆర్థిక పాఠం

డబ్బుని పొదుపు/పెట్టుబడి చేసేటప్పుడు అన్ని రకాల ఆర్థిక పథకాలు అవసరమైనంత మేరకు వుండేలా చూసుకోవాలి. రాబోయే అర్థిక అవసరాలకు కాల వ్యవధి, రిస్కు తీసుకునే సామర్థ్యం, వయస్సు, ఆయా పథకాల లిక్విడిటీ వంటివి పరిగణన చేసుకుంటూ ఒక పోర్ట్ ఫోలియో నిర్మించుకోవాలి. ఎప్పటికప్పుడు ఈ పోర్ట్ ఫోలియోని సమీక్షించుకుంటూ అవసరమైన మార్పులు చేసుకోవాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ఇరవై తొమ్మిదొవ బేతాళ కథ

పుంజుబాయే లచ్చుమ్మాదీ

పట్టువదలని విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా వెళ్లబోయాడు. అప్పుడు డబ్బులకట్టలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడితో - "రాజా, నీ శ్రమ నిజంగా అభినందనీయమే కానీ ఆ శ్రమకు తగ్గ ఫలితం నువ్వు అందుకోగలవా అనిపిస్తోంది. నీ జీవితకాలంలో సాధించలేకపోయినా, కనీసం నీ కుటుంబం అయినా ఆ ఫలితాలను అందుకునేలా ఏర్పాటు చేశావా లేదా అని అనుమానం వస్తోంది. ఈ అనుమానం తీర్చుకోవడం కోసం నేను నీకు ఒక కథ చెప్తాను. జాగ్రత్తగా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

ఆ ఊర్లో లచ్చుమ్మ నోటికి భయపడనివాళ్లు లేరు. ఎప్పుడు ఎక్కడ ఎవరు దొరికినా వాళ్లను తిట్టిపోయడం ఆమె అలవాటు. అందుకని ప్రతి ఒక్కళ్లూ ఆమె అంటే భయపడి దూరం పరిగెత్తేవాళ్లు. అలా భయపడేవాళ్లలో మొదటి పేరు శంకరయ్యది. శంకరయ్య లచ్చుమ్మకి స్వయానా భర్తగారు.

ఒకరోజు రాజయ్య అనే రైతు, సైకిల్ మీద హడావిడిగా వెళ్తూండగా ముందు చక్రంలో ఒక కోడి పుంజు పడటంతో కిందపడ్డాడు. పుంజు చనిపోయింది. ఆ

పుంజు ఎవరిదా అని అటూ ఇటూ చూశాడు. ఆ పక్కనే ఉన్న ఇంటిలోనుంచి శంకరయ్య ఆ పుంజు తనదేనంటూ వచ్చాడు. రాజయ్య ముందు భయపడ్డా, ఆ తరువాత సమయానికి లచ్చమ్మ అక్కడలేదని తెలుసుకొని మనసులోనే సంతోషించాడు. తప్పించుకోడానికి ఇదే మంచి అవకాశం అని అతనికి అర్థం అయ్యింది.

"ఒరే శంకరయ్య బావా... నా పొరపాటువల్లే నీ పుంజు చచ్చిపోయింది కాబట్టి దాని ఖరీదు ఎంత అయితే అంత ఇచ్చేస్తాను. దాన్ని విలువ ఎంతో చెప్పు." అన్నాడు.

శంకరయ్య అమాయకంగా - "పోతే పోనీలే బావా... రెండొందలు పెట్టి కొన్న పుంజు... చచ్చాక ఇంక విలువేముంటుంది..." అన్నాడు. రాజయ్య తన అదృష్టానికి తానే మురిసిపోతూ అక్కడ్నుంచి కదలబోయాడు. సరిగ్గా అప్పుడే జరగకూడనిది జరిగిపోయింది. లచ్చమ్మ అక్కడికి వచ్చింది. చచ్చిన పుంజుని చూసి రాగాలు తీస్తూ ఏడుపు లంకించుకుంది. నోటికి వచ్చిన తిట్లన్నీ తిట్టింది, దుమ్మెత్తిపోసింది, కోపంలో మొగుణ్ణి నాలుగు దెబ్బలు కూడా వేసింది.

రాజయ్య ఆమెకు నచ్చజెప్పి... "అమ్మా, నేను దాని ఖరీదు ఇస్తానని చెప్పాను కానీ శంకరయ్యే వద్దంటున్నాడు. ఇదిగో రెండొందలు." అంటూ ఇవ్వబోయాడు.

"ఎలా కనిపిస్తున్నాను నీ కంటికి? ఈ పుంజు విలువ రెండొందలా? దాన్ని కోడిపందాల కోసం పెంచుకున్నాను. ఒక్క పందెం గెలిస్తే వెయ్యి రూపాయలు. అలా సంవత్సరానికి ఐదు పందాలు వేసినా కనీసం మూడేళ్ళు పందాలు వేస్తుంది. అందులో సగం ఓడిపోయినా ఏడున్నర వేలు సంపాదిస్తుంది. అదీ కాక ఈ పుంజు మా ఇంట్లో పెట్టలతో జత కట్టిందంటే ఎన్నెన్ని గుడ్లు? ఆ గుడ్ల నుంచి మళ్లీ పందెం కోళ్లు... అవన్నీ లెక్కేసుకుంటూ పోతే నువ్వు నాకు ఇవ్వాల్సింది వేలల్లో తేలుతుంది. కనీసం ఓ ఐదు వేలు ఇచ్చి కదులు," అంది. రాజయ్య బిత్తరపోయాడు. మాటలు పెరిగి విషయం పంచాయితీ దాకా వెళ్లింది. జరిగిందంతా తెలుసుకున్న సర్పంచ్ పాపారాయుడు లచ్చమ్మకి బుద్ధి చెప్పడానికి ఇదే సరైన సమయం అని అర్థం చేసుకున్నాడు.

"జరిగిన సంఘటనలన్నీ పరిశీలించిన తరువాత రాజయ్య శంకరయ్యకు ఒక్క పైసా కూడా ఇవ్వాల్సిన అవసరం లేదు. అన్నది నా అభిప్రాయం. మళ్లీ మాట్లాడితే శంకరయ్యే రాజయ్యకి ఒక వంద ఎదురిచ్చి, అతని సైకిల్ రిపేర్ చేయించాలి.'' అని తన తీర్పుని ప్రకటించాడు.''

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపి తన ప్రశ్నలు అడగటం మొదలుపెట్టాడు.

"విక్రమార్కా! కథ మొత్తం విన్నావు కాబట్టి నేనేం ప్రశ్న అడగబోతున్నానో నీకు ముందే తెలిసిపోయి వుంటుంది. పాపారాయుడి తీర్పులో వున్న మతలబు ఏంటి? నేను ముందే చెప్పినట్లు ఈ కథలోనే ఆర్థిక పథకాలకి సంబంధించిన ఒక రహస్యం వుంది. అదేమిటో కూడా నువ్వు విప్పి చెప్పాలి.'' అంటూ చిద్విలాసంగా నవ్వి సమాధానం కోసం ఎదురుచూడసాగాడు. బేతాళుడి కథను, ప్రశ్నలను ఒక్కసారి మననం చేసుకోని, విక్రమార్కుడు తన సమాధానం చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

"పాపారాయుడు తన తీర్పు ద్వారా లచ్చుమ్మ స్వార్థానికి, అత్యాశకీ సరైన బుద్ధి చెప్పాడు. కానీ, అసలు ఆయన లెక్కలకు ఆధారం ఏమిటన్నది ఆలోచించాల్సిన విషయమే. శంకరయ్య కోడి పుంజుని రెండొందలకు కొన్నానని ముందే చెప్పాడు. దాన్ని పందాల కోసమని పెంచుతున్నామని లచ్చమ్మే స్వయంగా ఒప్పుకుంది. పందెంలో గెలిచేందుకు ఎంత అవకాశం వుందో, ఓడిపోయేందుకు కూడా అంతే అవకాశం వుంటుంది. కాబట్టి డబ్బులు వచ్చే అవకాశం ఎంత వుందో అంత డబ్బు పోయే అవకాశం కూడా వుంది. అంటే దాంట్లో లాభపడేది లేదు. ఇక అది పందెం కోడి అంటున్నారు కాబట్టి దాన్ని పెట్టలతో కలవనివ్వరు. దాని వల్ల పెట్టలు పెట్టే గుడ్లు, వాటివల్ల వచ్చే ఆదాయం ఇదంతా బూటకం. మిగిలింది రాజయ్య సైకిల్ కింద పడి చచ్చిన కోడి. బయట మటన్ కొట్లో ఒక కోడి ఖరీదు మూడొందలైనా వుంటుంది. శంకరయ్య రెండొందలకు కొన్న కోడిని చంపడం ద్వారా రాజయ్య దాని విలువని మూడొందలు చేశాడన్నమాట. ఆ లాభాన్నే రాజయ్యతో పంచుకోమని పాపారాయుడు చెప్పాడు. సైకిల్ చక్రంలో కోడిపుంజు పడటం వల్లే సైకిల్ కిందపడి దానికి రిపేర్‌కి వచ్చింది కాబట్టి ఆ ఖర్చు కూడా పుంజు యజమానే పెట్టుకోవాలని తీర్పు చెప్పాడు.

సరదాగా చెప్పుకోడానికి కథ బాగానే వుంది కానీ, కోళ్లను పందేలకు వాడటానికి నేను వ్యతిరేకం. పైగా అది డబ్బుని పోగొట్టే అలవాటు కాబట్టి దాని జోలికి కూడా నేను వెళ్లను. అది అలా పక్కన పెడితే, ఈ కథలో వున్న ముఖ్యమైన ఇన్సూరెన్స్ సూత్రం గురించి చెప్తాను విను.

లచ్చుమ్మ నోటు దురుసు వల్ల కోడినీ, డబ్బునీ రెండింటినీ పోగొట్టుకుంది కానీ, ఆమె కోడి పుంజు విలువ లెక్కేసిన విధానం మాత్రం సరైనదే. ఇదే రకంగా ఒక మనిషి విలువను కూడా లెక్కేయవచ్చు. ఒక వ్యక్తి ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలి అనుకున్న తరువాత వేసుకోవాల్సిన మొదటి ప్రశ్న - "ఎంత ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలి?'' అని. చాలామంది ఎంత ప్రీమియం కట్టగలము అని మొదలుపెడతారు. ఇది పూర్తిగా తప్పు. ఒక కుటుంబంలో సంపాదించే వ్యక్తి దురదృష్టవశాత్తు లేకుండా పోతే, ఆ కుటుంబం అదే విధమైన జీవనశైలిని కొనసాగించడానికి ఇన్సూరెన్స్ ఉపయోగపడుతుందని మనం గతంలో చెప్పుకున్నాం కదా. అందువల్ల ఒక కుటుంబం ప్రస్తుతం ఎలాంటి జీవనాన్ని గడుపుతోందో అదే రకమైన జీవనాన్ని జీవితాంతం కొనసాగించడానికి అవసరమైనంత డబ్బులు ఇన్సూరెన్స్ ద్వారా వచ్చే విధంగా ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.

ఒక కుటుంబంలో మనిషి చనిపోవడం వల్ల వచ్చే లోటు ఎవరూ భర్తీ చెయ్యలేరు. అయినప్పటికీ ఆర్థికంగా వచ్చే లోటును భర్తీ చెయ్యడానికే ఇన్సూరెన్స్ వుంది. ఒక మనిషి చనిపోవడంతో అతని సంపాదన కుటుంబానికి లేకుండా పోతుంది. అతనే వుంటే ఎంత సంపాదిస్తాడు అన్న లెక్క ఆధారంగా ఇన్సూరెన్స్ కవర్ నిర్ణయించుకోవాలి. దీన్నే హ్యూమన్ లైఫ్ వాల్యూ (Human Life Value (HLV)) అంటారు. అయితే కేవలం ఒక మనిషి ప్రస్తుత జీతాన్ని సంపాదించబోయే సంవత్సరాలతో గుణిస్తే ఈ విలువ రాదు. ఇందులో చాలా విషయాలున్నాయి. మొదటిది ప్రతి సంవత్సరం పెరిగే జీతాన్ని పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. ఆ తరువాత ద్రవ్యోల్బణం (inflation) సుమారుగా ప్రతి సంవత్సరం ఎంత వుంటుందో వూహించాలి, ఆ మేరకు ఆ రాబోయే జీతాన్ని తగ్గించుకోవాలి (Discounting). ఆ తరువాత అప్పటి వరకు ఆ వ్యక్తి సంపాదించిన ఆస్థుల విలువను తగ్గించాలి. అంటే ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్లు, షేర్ల విలువలు, అప్పటికే వున్న ఇన్సూరెన్స్ ఇలాంటివి. అలా తగ్గించిన తరువాత దానికి అతను చేసిన అప్పులను జోడించాలి. అది ఒక వ్యక్తి లైఫ్ వాల్యూ.''

ఉదాహరణకి 30 సంవత్సరాల వ్యక్తి మరో ఇరవై ఏళ్లు పని చెయ్యాలనుకుంటున్నాడు అనుకుందాం. అతని జీతం ప్రస్తుతం సంవత్సరానికి 10 లక్షలు. ప్రతి సంవత్సరం 10 శాతం జీతం పెరుగుతూ వస్తోందనుకుందాం. ద్రవ్యోల్బణం 9% వుంటుందనుకుంటే అప్పుడు జీతం వాస్తవ పెరుగుదల (Real Growth) 10-9 అంటే 1% వస్తుంది. పదిలక్షల జీతాన్ని ప్రతి సంవత్సరం పెంచుకుంటూ వెళితే ఇరవై ఏళ్లకు 2.2 కోట్లు అవుతుంది. అప్పటికే అతను సంపాదించిన ఆస్థుల విలువ యాభై లక్షలు వుంటే దాన్ని మినహాయించుకోవాలి. అప్పుడు విలువ 1.7 కోట్లు అవుతుంది. దానికి చేసిన అప్పులు జోడించాలి. సుమారు ముప్పై లక్షలు ఇంటి రుణం వుందనుకుంటే అతని మొత్తం విలువ సుమారుగా రెండు కోట్లు అవుతుంది.

కొంతమంది ఆర్థిక నిపుణులు ఇంత మొత్తానికి బీమా చేయించుకోమని చెప్తారు కానీ అది అవసరం లేదు. ఈ లెక్క ప్రకారం ఈ రోజు ఆ వ్యక్తి జీవిత కాలపు సంపాదన విలువ రెండు కోట్లు. కాలం గడుస్తున్న కొద్దీ, అతను సంపాదిస్తూ వుంటాడు కాబట్టి ఆ విలువ తగ్గుతూ వస్తుంది. అలాగే సంపాదించిన ఆస్థుల విలువ పెరుగుతూ వుంటుంది కాబట్టి అప్పుడు కూడా బీమా తగ్గించుకోవాల్సి వస్తుంది. మొదట్లో రెండు కోట్లు ఇన్సూరెన్స్ తీసుకుంటే తరువాత తగ్గించుకోవడం అన్ని పాలసీలలో సాధ్యపడకపోవచ్చు. సుమారుగా పై ఉదాహరణలో (పది లక్షల సంపాదనకి) కోటి రూపాయలకు ఇన్సూరెన్స్ చేయించుకోమని సూచించవచ్చు.

ఒక మనిషి విలువ కట్టేటప్పుడు అతని సంపాదనే కాకుండా అతను చేసిన అప్పులను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. అందుకే ఇంటి రుణాలు, పెద్ద మొత్తంలో వ్యక్తిగత రుణాలు తీసుకున్నప్పుడు బ్యాంకులు ఆ అప్పుకు సరిపోయేంత ఇన్సూరెన్ తీసుకోమని సలహా ఇస్తారు. సరైన మొత్తంలో ఇన్సూరెన్స్ లేకుండా అప్పు చేసి, ఆ తరువాత ఆ వ్యక్తి మరణిస్తే కుటుంబం ఆర్థిక స్థితిని కొనసాగించడం అటుంచి, అప్పు భారం అదనంగా మీదపడుతుంది. అందుకే ఇన్సూరెన్స్ ఎంతకు తీసుకోవాలో నిర్ణయించేటప్పుడు అప్పులను కూడా జోడించడం కీలకం.

అసలు ఇలా లెక్కేయ్యకుండా మొత్తంగా ఏ యాభై లక్షలకో, రెండు కోట్లకో ఇన్సూరెన్స్ చేస్తే సరిపోదా? అని అనుమానం రావచ్చు. ఒక మనిషి అసలు విలువ కన్నా తక్కువ ఇన్సూరెన్స్‌ల్లో తీసుకుంటే దాని వల్ల కుటుంబానికి ఏ ప్రయోజనమూ వుండదు. అదే విధంగా అవసరానికి మించి కూడా ఇన్సూరెన్ వుండకూడదు. ఎక్కువ ఇన్సూరెన్స్ కావాలంటే ఎక్కువ ప్రీమియం కట్టాలి. ఇది ఒక రకంగా నష్టమే కదా. ఒక మనిషి బ్రతికున్నప్పటికంటే చనిపోయిన తరువాత ఎక్కువ విలువ చెయ్యకూడదని అని ఇన్సూరెన్స్‌లో ఒక నియమం వుంది. అంటే ఒక మనిషి జీవిత కాలంలో సంపాదించలేనంత సొమ్ముకు ఇన్సూరెన్స్ కవర్ వుంటే అతను బతికినప్పుడు కన్నా చనిపోయినప్పుడే కుటుంబానికి ఎక్కువ లాభం వుంటుంది. సరిగ్గా మన కథలో కోడిపుంజులాగా. మనిషి ప్రాణం విలువని తగ్గించే ఇలాంటి ఇన్సూరెన్స్ ఏ కంపెనీ ఇవ్వదు.

ఇవి ఇన్సూరెన్స్ గురించి తెలుసుకోవాల్సిన ప్రాథమిక విషయాలు. ఒకసారి ఎంతకు ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలో నిర్ణయం తీసుకున్న తరువాత ఏ ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలో నిర్ణయించుకోవడం తరువాయి. ఆ సంగతులన్నీ మళ్లీ కలిసినప్పుడు మాట్లాడుకుందాం,'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

అతని సమాధానంతో సంతృప్తి పొందిన బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై విక్రమార్కుడి ఇన్సూరెన్స్‌గా మారాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ఇరవై తొమ్మిదొవ ఆర్థిక పాఠం

ఒక వ్యక్తి ఇన్సూరెన్స్ తీసుకునేటప్పుడు ముందు ముందు అతని సంపాదన ఎలా వుండబోతోందో ఊహించి, దానిలో నుంచి సంపాదించిన ఆస్థుల విలువ తగ్గించి, అప్పుల విలువ జోడించి అతని జీవిత ఆర్థిక విలువ (Human Life Value) లెక్క వేసుకోవాలి. దాని ఆధారంగా ఇన్సూరెన్స్ కవర్ ఎంతుండాలో నిర్ణయించుకోవాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్ఫైయొవ బేతాళ కథ

అరణ్య ఆహార పథకం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు అతని జేబులో నుంచి బయటకు దూకి విక్రమార్కుడితోనే నడుస్తూ యథావిధిగా తన సంభాషణ మొదలుపెట్టాడు.

"మధ్యతరగతి మహారాజా, ఆర్థిక ప్రణాళికకి మొదటి మెట్టు ఇన్సూరెన్స్ అని మనం చెప్పుకున్నాం కదా? కానీ ఏ ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలో తెలియక చాలా మంది తికమక పడిపోతుంటారు. అలా జరగకుండా ఏం చెయ్యాలో తెలుసుకునేలా నీకో కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

పూర్వం ఒకానొక అడవిలో అనేక రకాల జంతువులు వుండేవి. ఆ జంతువులను రోజుకొకటి చొప్పున ఒక సింహం తింటూ వుండేది. ఒక తెలివైన కుందేలు ఆ సింహాన్ని బావిలో పడేలా చేసి ఆ జంతువులన్నింటినీ కాపాడింది. అందుకు ఆ జంతువులు ఎంతో ఆనందించి, కుందేలుకి సన్మానం చేశాయి. వాటిని ఉద్దేశించి కుందేలు మాట్లాడింది.

"ప్రియమైన జంతువులారా! ఈ రోజు సింహం చచ్చిపోయిందని మనం ఎంతో సంతోషంగా వున్నాము. కానీ, సింహం కన్నా తెలివైన, బలమైన, ప్రమాదకరమైన మరో జంతువు వుంది. దానిని మనిషి అంటారు. ఆ మనిషి ఒకప్పుడు అడవికి దూరంగా బతికేవాడు. ఇప్పుడు అడవులను ఆక్రమిస్తూ జంతువులను చంపేస్తున్నాడు. అందువల్ల మనం ఈ ప్రమాదం గురించి కూడా ఆలోచించాలి." అని చెప్పింది. అక్కడకి చేరిన అన్ని జంతువులు అందుకు అంగీకరించి, తెలివైన కుందేలే ఏదో పరిష్కారం కనుక్కోవాలని కోరాయి. కుందేలు బాగా ఆలోచించి తన పథకం గురించి చెప్పడం మొదలుపెట్టింది.

"మనిషిని ఎదిరించడం, తెలివితో మోసం చేసి సింహాన్ని చంపినట్లు చంపడం జరిగే పని కాదు. పైగా సింహంలాగా రోజుకు ఒక జంతువు అన్న నియమాలేవీ మనిషికి లేవు. అందుకని మనిషికి కనిపించకుండా తిరగటం తప్ప వేరే మార్గం లేదు. కనపడిన రోజు మన ఆఖరు రోజు అనుకోవాలి. కానీ ఇలా మరణించే జంతువులలో ఎక్కువ శాతం ఆయా కుటుంబాల పెద్ద దిక్కు వుండటం గమనించాను. వీరు కుటుంబానికి ఆహారం తీసుకురావాలని తమ తమ ఇళ్ల నుంచి బయటకు వచ్చి అడవిలో సంచరించి, ఇలాంటి మనుషులకు బలి అవుతున్నారు. ఇలా ప్రతి కుటుంబంలో ఆహారం తెచ్చే ఇంటి పెద్ద చనిపోవడం వల్ల ఆ కుటుంబాలు అడవి పాలైపోతున్నాయి," అంది కుందేలు.

"అవును నిజమే... మరి వారిని ఆదుకోవడం ఎలా?" అడిగింది ఏనుగు.

"అందుకు నేనొక పథకం తయారు చేశాను. ఇక నించి ప్రతి జంతువు తాము సంపాదించిన ఆహారంలో కొంత భాగం అడవి మధ్యలో వున్న ఉలూకగుహలో వుంచాలి. అలా సేకరించిన ఆహారాన్ని ఇలా అడవిపాలయ్యే కుటుంబానికి ఇద్దాము. ప్రతి జంతువు కుటుంబంలో వున్న జంతువుల సంఖ్య, వారు తినే ఆహారం పరిమాణం బట్టి సేకరించిన ఆహారంలో ఎంత ఇవ్వాలో లెక్క వేస్తాము." అంటూ వివరించింది.

ఆ రకంగా "అరణ్య ఆహార పథకం" ప్రారంభమైంది. మొదట మూడు నెలలు బాగానే జరిగింది. క్రమ క్రమంగా జంటువులు ఉలూక గుహలో ఆహారం పెట్టడం తగ్గిపోయింది. ఆరునెలలకు దాదాపు అన్ని జంతువులూ అందులో ఆహారం పెట్టడం మానేశాయి. కుందేలు తల పట్టుకోని కూర్చుంది.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడ ఆపి విక్రమార్కుడిని పరీక్షించే ప్రశ్నలను సంధించాడు.

"విక్రమార్కా! కుందేలు పెట్టిన పథకం ఎందుకు విఫలమయ్యింది? కుందేలు ఆలోచనలో తప్పుందా? లేక మిగిలిన జంతువులు తప్పుగా ఆలోచించాయా?" అన్నాడు బేతాళుడు నవ్వుతూ. విక్రమార్కుడు కూడా నవ్వేసి తన సమాధానం మొదలుపెట్టాడు.

"కుందేలు ప్రవేశపెట్టిన పథకం సరిగ్గా ఇన్సూరెన్స్ పథకం లాంటిది. ఇన్సూరెన్స్ అంటే అది కొనుక్కునే పాలసీదారుడికీ, ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీకీ మధ్య ఒక ఒప్పందం. ఫలానా సంఘటన జరిగితే ఇంత మొత్తం ఇస్తాం అని కంపెనీ, అలా ఒప్పుకున్నందుకు నెల నెలా, లేదా సాలీనా ఇంత డబ్బు కంపెనీకి ఇస్తానని కస్టమరు చేసుకునే ఒప్పందమే ఇన్సూరెన్స్. ఆ సంఘటన ఏక్సిడెంట్ అయితే అది ఏక్సిడెంటల్ ఇన్సూరెన్స్ అంటారు, దొంగతనమైతే తెఫ్ట్ ఇన్సూరెన్స్ అంటారు, అగ్ని ప్రమాదమైతే ఫైర్ ఇన్సూరెన్స్ అంటారు. అదే ఒక మనిషి చనిపోవటం గురించి ఇన్సూరెన్స్ చేస్తే అది లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ అంటారు. ఇక్కడ కుందేలు చేసింది కూడా లైఫ్ ఇన్సూరెన్సే. ఏదైనా కుటుంబంలో ఆహారాన్ని సేకరించే జంతువు చనిపోతే, ఆ కుటుంబానికి ఆహారాన్ని అందించడం సరిగ్గా జీవిత బీమా లాగానే వుంది. ఏ జంతువు కుటుంబానికి ఎంత ఆహారం అవసరమో సరిగ్గా మనం గతంలో చెప్పుకున్న - విధానంలోనే లెక్కేసుకున్నారు.

ఈ కథలో పథకం ఎందుకు విఫలమైందో తెలుసుకునే ముందు జీవిత బీమాలో రకాల గురించి మరింత వివరంగా తెలుసుకోవాలి. ఇందాక నేను చెప్పిన కాంట్రాక్ట్ ప్రకారం పాలసీదారుడు కట్టే డబ్బుకి (Premium) ఆ పాలసీ కాలం (Policy term)లో ఎప్పుడు చనిపోతే అప్పుడు ఇన్సూరెన్స్ డబ్బు (Sum assured) కంపెనీ ఇస్తుంది. అంటే ఉదాహరణకు ఒక వ్యక్తి ప్రతి సంవత్సరం పదివేలు కడుతూ ముప్ఫై ఏళ్లకి, యాభై లక్షల ఇన్సూరెన్స్ చేయించుకుంటే ఆ ముప్ఫై ఏళ్లలో ఆ వ్యక్తి ఎప్పుడు చనిపోయినా కంపెనీ యాభై లక్షలు ఇస్తుంది. ఇప్పుడు వెంటనే వచ్చే ప్రశ్న- ఒక వేళ అతను చనిపోకపోతే ఏమౌతుంది అని. అతనికి ఏ డబ్బు తిరిగిరాదు. అయితే కట్టిన ప్రీమియం మొత్తం కంపెనీకి లాభమే అనుకోలేము.

ఒక ఇన్సూరెన్స్ పథకాన్ని తయారు చేసేటప్పుడు, ఒక వెయ్యి మంది కొంటే అందులో ఎంతమంది పాలసీకాలంలో చనిపోయే అవకాశం వుంటుంది అని లెక్క వేస్తారు. వెయ్యిలో ఇద్దరు చనిపోయే అవకాశం వుంది అనుకుంటే, వారికి కోటి రూపాయలు చెల్లించాలి అని అనుకుంటే ఆ వెయ్యి మంది చేత తలా పది వేల రూపాయలు తీసుకుంటారు. అలా అందరి దగ్గర తీసుకున్న డబ్బుని ఎక్కడో చనిపోయిన ఒక వ్యక్తికి ఇస్తారు. అతను చనిపోయేదాకా కంపెనీ ఆ డబ్బుని వేరే చోట పెట్టుబడిగా పెట్టడం ద్వారా, చార్జీల పేరుతో వసూలు చేసే డబ్బు ద్వారా లాభపడే మాట వాస్తవమే కానీ, ప్రీమియం మొత్తం కంపెనీ లాభం కాదు.

కంపెనీ లాభపడినా పడకపోయినా కట్టినవాళ్ళు పాలసీ కాలంలో చనిపోకపోతే నష్టమే కదా?అని కూడా ప్రశ్నించవచ్చు. కానీ పాలసీ అనుకున్న కాలంలో ఎక్కడోక్కడ ఎవరో ఒకరు చనిపోతూనే వుంటారు. వారికి బీమా సొమ్ము అందుతూనే వుంటుంది. అయినా కానీ పాలసీ కాలంలో నేను ఎట్టి పరిస్థితుల్లో చనిపోను అని ఎవరైనా చెప్పగలరా? చెప్పలేరు కాబట్టే ఇన్సూరెన్స్ అవసరం వచ్చింది.

అరణ్య ఆహార పథకంలో కూడా అదే జరిగింది. జంతువులన్నీ కొంత కాలం పాటు ఆహారాన్ని సేకరించి అందులో కొంత భాగాన్ని (ప్రీమియంలా) ఇచ్చాయి. కానీ మూడు నెలల్లో ఏ జంతువూ చనిపోలేదు కాబట్టి తమ ఆహారాన్ని అనవసరంగా వృధా చేసుకుంటున్నామేమో అన్న అనుమానంతో ఇవ్వటం మానుకున్నాయి. ఇది ఖచ్చితంగా జంతువుల తప్పే తప్ప పథకంలో లోపం కాదు. ఇన్సూరెన్స్ గురించి అవగాహన లేకపోవటం వల్లే ఇలా జరిగింది.

అందుకే అన్ని బీమా కంపెనీలు రకరకాల పథకాలను పెట్టి పాలసీదారుడు డబ్బులు క్రమం తప్పకుండా కట్టేలా చూసుకుంటాయి. కేవలం ప్రీమియం తీసుకొని బీమా సౌకర్యాన్ని ఇచ్చే పాలసీని టర్మ్ పాలసీ అంటారు. ఇందులో పాలసీ కాలంలో పాలసీదారుడికి ఏం జరగకపోతే ఏ డబ్బు వెనక్కి రాదు. అందువల్ల దీనికి ప్రీమియం కూడా తక్కువగా వుంటుంది. గతంలో మనం చర్చించుకున్నట్లు ఒక మనిషి విలువకు తగ్గట్టు ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవాలంటే ఇదే సరైన ఇన్సూరెన్స్. మిగిలినవి పథకాలుగా ఎంత ఆకర్షణీయంగా వున్నా వాటిలో డబ్బులు వృధా అయ్యే అవకాశమే ఎక్కువ.

ఇప్పుడు మిగిలిన బీమా పథకాల గురించి కూడా చెప్తాను విను. పాలసీ కాలపరిమితి మొత్తం ప్రీమియం తీసుకోని చివర్లో కట్టిన సొమ్ము తిరిగి ఇచ్చే పథకాలు వున్నాయి. వీటిని టర్మ్ పాలసీ విత్ రిటర్న్ ఆఫ్ ప్రీమియం (Term Policy with Return of Premium) అంటారు. తీసుకున్న డబ్బు మళ్లీ తిరిగి ఇచ్చేస్తే మరి ఇందాక చెప్పినట్లు ఎక్కడోక్కడ ఎవరోకరు చనిపోతే వాళ్లకి డబ్బులు ఎలా ఇస్తారు? అని అనుమానం వస్తుంది. ఈ పథకంలో ముందు చెప్పిన టర్మ్ పాలసీకన్నా చాలా ఎక్కువ మొత్తంలో ప్రీమియం తీసుకుంటారు. ఆ సొమ్ముని పెట్టుబడిగా పెట్టి టర్మ్ పాలసీ ప్రీమియం అంత సొమ్ముని సంపాదించి దానితో ఇన్సూరెన్స్ కవర్ ఇచ్చి చివర్లో ఆ డబ్బుని తిరిగి ఇచ్చేస్తారు. అంటే ఒక చెరకు గడ తీసుకోని కొన్ని సంవత్సరాలు దాన్ని పిండి చివర్లో ఆ చెరకు పిప్పి తిరిగిచ్చినట్లు. పాలసీదారుడు ఈ పాలసీ కొనే బదులు అదే డబ్బుతో ఒక టర్మ్ పాలసీ తీసుకోని, మిగిలిన డబ్బుని ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ తీసుకున్నా అంతకన్నా ఎక్కువ లాభాలు పొందవచ్చు.

ఇలాగే ఇంకా ఎక్కువ డబ్బు తీసుకోని ఆ డబ్బుని వడ్డీతో సహా చివర్లో ఇస్తామని చెప్పే పథకాలు ఎండోమెంట్ (Endowment) పథకాలు. ఈ పథకాలలో వడ్డీ శాతం సుమారుగా నాలుగు నుంచి ఎనిమిది లోపు వుంటుంది. ఇది బ్యాంక్ వడ్డీ కన్నా చాలా తక్కువ అని సులభంగానే తెలుసుకోవచ్చు. కాబట్టి ఈ పథకం కన్నా టర్మ్ పాలసీ తీసుకోని మిగిలిన డబ్బుని బ్యాంక్‌లో వేసుకోవడం మంచిది. ఇలాగే చివర్లో ఇచ్చే సొమ్ముని అరవై ఏళ్ల తరువాత నెల నెల ఇస్తే పెన్షన్ పథకం, పిల్లల చదువులకు అవసరమైనప్పుడు ఇస్తే అది ఎడ్యుకేషన్ ప్లాన్ అవుతాయి. ఇవన్నీ కూడా చాలా స్వల్పమైన వడ్డీలు మాత్రమే ఇస్తాయి.

ఇక మార్కెట్ ఆధారిత పథకాలు వున్నాయి. వాటిని ULIPs (యూలిప్స్) అంటారు. ఇందులో బీమా ఇవ్వడానికి అవసరమైన సొమ్ము, చార్జీలు పోను మిగిలిన డబ్బుని స్టాక్ మార్కెట్లో ఉంచుతారు. మార్కెట్ పెరిగితే ఈ డబ్బు పెరుగుతుంది. మార్కెట్ నష్టాలలోకి వెళితే ఈ డబ్బు తగ్గిపోతుంది. ఈ పథకాలు కొంత వరకు మంచివే అయినా కేవలం ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోడానికి ఈ పథకం పనికిరాదు. దీని బదులు ఒక టర్మ్ పాలసీ తీసుకోని, ఒక మ్యూచువల్ ఫండ్ పథకంలో డబ్బు పెట్టడం ద్వారా ఇంకా ఎక్కువ సంపాదించే అవకాశం వుంది. ULIPsలో చార్జీల రూపంలో కంపెనీ వసూలు చేసే సొమ్ము ఎక్కువ.

ఏజంట్ల కమీషన్లు వగైరాలు మన డబ్బులో నుంచే ఇవ్వబడతాయి కాబట్టి మనం కట్టిన డబ్బులో పెట్టుబడిగా మారే సొమ్ము తక్కువ.

ఒక సిద్ధాంతంగా చెప్పుకోడానికి ఇవన్నీ బాగానే వుంటాయి కానీ వ్యవహారంలో ఒక ఇబ్బంది వుంది. ఇంతకు ముందు చెప్పినట్లు ఒక టర్మ్ పాలసీ తీసుకొని మిగిలిన డబ్బుని ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ లోనో, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ లోనో పెడితే లాభాలు బాగానే వుంటాయి. కానీ, టర్మ్ పాలసీ తీసుకొని మిగిలిన డబ్బుని ఎక్కడా పొదుపు చెయ్యకుండా వాడుకుంటే దానికి ఏ ఫలితం వుండదు. అలా ఆర్థిక వ్యవహారాలపైన అదుపు లేనివాళ్లు ULIP, లేదా ఎండోమెంట్ తీసుకున్నా తప్పులేదు. కనీసం కొంత డబ్బు దాచినట్లు అవుతుంది, కొంత టాక్స్ ప్రయోజనం కూడా కలుగుతుంది. అయితే తన విలువకు తగ్గ ఇన్సూరెన్స్ వచ్చేలా తీసుకోవడం మాత్రం మర్చిపోకూడదు. అలాగే చేతిలో మిగిలే సొమ్ము మొత్తం ఇన్సూరెన్స్‌లో పెట్టడం కూడా మంచిది కాదు. ఈ విషయాన్ని అర్థం చేసుకోకపోతే అరణ్య ఆహార పథకాన్ని అర్థం చేసుకోని జంతువుల్లా మనం కూడా నష్టపోతాము.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన సమాధానానికి సంతోషించిన బేతాళుడు విక్రమార్కుడి టర్మ్ పాలసీగా మారాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్ఫైయొవ ఆర్థిక పాఠం

ఇన్సూరెన్స్ పథకాలలో అన్నింటికన్నా ఉత్తమమైనది, చౌకైనది టర్మ్ పాలసీ. మనిషి జీవితకాలపు ఆర్థిక విలువకు సరిపడేలా టర్మ్ పాలసీ తీసుకొని మిగిలిన డబ్బుని వేరే ఏవైనా పథకాలలో ఉంచి ఎక్కువ లాభాలు సంపాదించవచ్చు. ఆర్థిక వ్యవహారాలపైన అదుపు లేనివాళ్లు ఇతర ఇన్సూరెన్స్ పథకాలను తీసుకున్నా, సరిపడ టర్మ్ పాలసీ తీసుకున్న తరువాతే అవి తీసుకోవడం మంచిది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్ఫై ఒకటొవ బేతాళ కథ

నాగరాజు నవ్వు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పటిదాకా ఆ డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు బయటికి వచ్చి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"మధ్యతరగతి విక్రమార్కా! ఆర్థిక విషయాలను తెలుసుకోవాలన్న నీ తపన, తెలుసుకున్న సూత్రాలను అవలంబించడంలో నీ నిజాయితీ నన్నెంతగానో సంతోషపెడుతున్నాయి. అయితే సంపద సృష్టించడానికి అత్యంత కీలకమైన ఒక రహస్యం వుంది. అది తెలుసుకుంటేనే ఆర్థిక ప్రగతి సాధ్యమౌతుంది. ఆ ముఖ్యమైన రహస్యం నీకు తెలిసేలా ఒక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

సుభిక్షాపురంలో సోంబాబు అనే టైలర్ వున్నాడు. మొదట ఇంటి దగ్గరే ఒక మిషన్‌తో మొదలైన టైలరింగ్ పని క్రమంగా ఊపందుకుంది. వీరబాబు అనే వడ్డీ వ్యాపారి దగ్గర అప్పు తీసుకోని ఇంకో రెండు మెషీన్లు కొన్నాడు. పనివాళ్లని పెట్టుకున్నాడు. వచ్చిన లాభాలతో వీరబాబు అప్పు తీర్చాడు. మరోసారి అప్పు

చేసి ఊరి సెంటర్లో ఒక షాపు తీసుకోని ఎనిమిది మిషన్లతో "సోంబాబు టైలర్స్" పెట్టాడు. అప్పు సమయానికి తీరుస్తూనే వున్నాడు. ఇలా ప్రతిసారీ సోంబాబు అప్పులు చేసి, సమయానికి తీర్చడంతో వీరబాబు వడ్డీ వ్యాపారం కూడా బాగా పెరిగింది.

ఆ తరువాత కొంతకాలానికి సోంబాబు కూతురు చంద్రకళ అతనికి అందివచ్చింది. ఆడవాళ్ల బట్టలు కుట్టడంలో తండ్రికన్నా పెద్ద పేరు సంపాదించింది. చంద్రకళ, వీరబాబు కొడుకు నాగరాజు ప్రేమించుకున్నారు. అయితే ఈ విషయం వీరబాబుకి కానీ, సోంబాబుకి కానీ తెలియదు.

ఇలా వుండగా చంద్రకళ పేరుతో బొటీక్ తెరవాలనీ, అందుకు అప్పు అడగటానికి వీరబాబు ఇంటికి వెళ్లాడు సోంబాబు. సమయానికి వీరబాబు ఇంట్లో లేడు. వీరబాబు కొడుకు నాగరాజు సోంబాబుతో మాట్లాడి, అతని అవసరం తెలుకున్నాడు.

"ఇక నుంచి మీకు అప్పులు ఇవ్వటం కుదరదు. ఎందుకంటే నేను మీ అమ్మాయిని పెళ్లి చేసుకోవాలనుకుంటున్నాను. నేనే ఆ అమ్మాయి చేత బొటీక్ పెట్టిస్తాను.'' అన్నాడు. సోంబాబు సంతోషంగా ఒప్పుకున్నాడు. సాయంత్రంగా ఇల్లు చేరిన వీరబాబు అగ్గిమీద గుగ్గిలం అయిపోయాడు. తనకి చెప్పకుండా పెళ్లి కుదుర్చుకున్నాడని కాక, తనకు ఠంచనుగా వడ్డీ వచ్చే మంచి గిరాకీ పోయిందని గట్టిగా కేకలేశాడు. ఇదంతా చూసి నాగరాజు పగలబడి నవ్వాడు.

"నీ దగ్గర డబ్బులు వున్నాయి కానీ తెలివితేటలు లేవు. వడ్డీ పోతోందని బాధపడుతున్నావు కానీ, ఈ పెళ్లి వల్ల నీకు ఇంకా లాభమే వుంటుందని గుర్తించడంలేదు,'' అంటూ మళ్లీ నవ్వాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడ ఆపి విక్రమార్కుడిని ప్రశ్నలు అడగటం మొదలుపెట్టాడు.

"రాజా, వీరబాబు వడ్డీ వ్యాపారానికి అత్యధిక లాభాన్ని ఇస్తున్నది సోంబాబు చేసే అప్పు. ఇప్పుడు అప్పు ఇవ్వకపోవటం ద్వారా వీరబాబు ఆదాయానికి నాగరాజు గండికొట్టాడు కదా? ఆ విషయం ఒప్పుకోక, నాగరాజు ఇంకా మనకే లాభం అంటాడేమిటి? నాగరాజు ఎందుకు అంతలా నవ్వాడు? ఈ కథలో దాగివున్న

ఆర్థికపాఠం ఏమిటి?'' అంటూ ప్రశ్నించాడు. విక్రమార్కుడు ఆ ప్రశ్నలన్నింటికీ సమాధానం ఇవ్వసాగాడు.

''బేతాళా, నాగరాజు తెలివితేటలు అమోఘం. అటు ప్రేమించిన అమ్మాయిని దక్కించుకున్నాడు, ఇటు తండ్రికి నష్టం రాకుండా చూసుకున్నాడు. కానీ వీరబాబు ఈ పెళ్లి వల్ల లాభం వస్తుందని తెలుసుకోలేకపోయాడు. అందుకే నాగరాజు నవ్వాడు. నాగరాజు చంద్రకళని పెళ్లి చేసుకోని జీవితభాగస్వామిని చేసుకుంటున్నాడు. అలాగే ఆమె చేత తన డబ్బుతో (లేదా తన తండ్రి డబ్బుతో) వ్యాపారం పెట్టించి ఆమె వ్యాపారంలో తను భాగస్వామి అవుతున్నాడు. ఈ పెళ్లి తరువాత చంద్రకళ చేసే వ్యాపారంలో వచ్చే లాభాలు వీరబాబుకీ, నాగరాజుకి కూడా చెందుతాయి కదా. అందుకే ఈ పెళ్లి వల్ల నష్టం కాక లాభం వస్తుందని నాగరాజు చెప్తున్నాడు. ఇది వీరబాబు అర్థం చేసుకోని నాగరాజు, చంద్రకళల వివాహం చేస్తాడనే ఆశిద్దాం.

కథలో మనం తెలుసుకోవాల్సిన ఆర్థికపాఠం ఏమిటో ఇప్పుడు చెప్తాను. ఇందులో సోంబాబుకి వ్యాపార అవసరాలకి రెండు రకాలుగా డబ్బు అందుతోంది. ఒకటి అప్పు రూపంలో, రెండోది పెట్టుబడిరూపంలో. నెల నెల వడ్డీ కట్టే ఒప్పందం మీద వీరబాబు అప్పు ఇస్తుంటే, లాభాలలో భాగం ఇచ్చే ఒప్పందం మీద నాగరాజు పెట్టుబడి పెడుతున్నాడు. అప్పుకి పెట్టుబడికి వున్న ప్రధానమైన వ్యత్యాసం ఇక్కడ మనం గుర్తించాలి. ముందు వ్యాపారం చేసే సోంబాబు వైపు నుంచి చూద్దాం. వ్యాపారంలో లాభమొచ్చినా నష్టం వచ్చినా అప్పు ఇచ్చిన వాళ్లకి నెల నెలా వడ్డీ కట్టాల్సిందే. కానీ పెట్టుబడి పెట్టినవాళ్లకి లాభం వచ్చినప్పుడే భాగం ఇవ్వాలి. నష్టం వస్తే ఆ నష్టంలో కూడా పెట్టుబడిదారుడు భాగం పంచుకుంటాడు. అందువల్ల డబ్బు తీసుకునేవాడికి పెట్టుబడిగా తీసుకోవడమే మంచిదిగా అనిపిస్తుంది.

ఇదే విషయాన్ని డబ్బులు ఇచ్చేవారి వైపు నుంచి చూస్తే, అప్పుగా డబ్బు ఇస్తే నెల నెల ఠంచనుగా వడ్డీ వస్తుంది. అదే డబ్బుని పెట్టుబడిగా పెడితే లాభం వచ్చినప్పుడే భాగం వస్తుంది. ఇలా చూస్తే డబ్బులు ఇచ్చేవాళ్లకి అప్పుగా ఇవ్వడమే మేలు అనిపిస్తుంది. కానీ ఇది పూర్తిగా నిజం కాదు. ఉదాహరణకి ఇదే కథలో సోంబాబు అప్పు మీద 12% వడ్డీ ఇస్తున్నాడనుకుందాం. కానీ ప్రతి

సంవత్సరం అతని వ్యాపారంలో 18% లాభాలు వస్తుంటే అప్పుడు డబ్బులు ఇచ్చేవాడి ఆలోచన ఎలా వుంటుంది? అదే లాభాలు సంవత్సరానికి 24% వుంటే అప్పుడు ఎలా ఆలోచిస్తాడు. ఖచ్చితంగా పెట్టుబడి పెట్టడమే మంచిదని అనుకుంటాడు.

అయితే వ్యాపారం అన్న తరువాత లాభం వచ్చే అవకాశంతో పాటు నష్టం వచ్చే అవకాశం కూడా వుంటుంది. దీన్నే రిస్క్ అంటారు. గతంలో మనం చెప్పుకున్న రిస్క్ ఎపిటైట్ ఆధారంగా ప్రతి మనిషీ నష్టాన్ని తట్టుకునే స్థోమతని బట్టీ పెట్టుబడి ఎంత పెట్టాలో నిర్ణయించుకోవచ్చు. దానితో పాటే రిస్క్ తగ్గించుకునేందుకు మార్గాలను కూడా వెతకచ్చు. అతను డబ్బులు పెట్టబోయే వ్యాపారం ఎలాంటిది? దీన్ని నిర్వహించే వారు ఎంత సమర్థులు? గతంలో ఎంత లాభాలు గడించింది? ఆ వ్యాపారం/కంపెనీ తయారు చేసే ఉత్పత్తులు ఏమిటి? వాటికి మార్కెట్ లో ఎంత డిమాండ్ వుంది? ఈ వ్యాపారానికి పోటీదారులు వున్నారా? వాళ్ళు ఈ వ్యాపారాన్ని దెబ్బతీసే అవకాశం వుందా? ప్రభుత్వం తీసుకొచ్చే కొత్త కొత్త చట్టాల వల్ల లాభాలు తగ్గే అవకాశాలు వున్నాయా? ఇలాంటి ప్రశ్నలు వేసుకోని సంతృప్తికరంగా వుంది అనుకున్న తరువాతే డబ్బులు పెట్టుబడిగా పెట్టవచ్చు. అప్పుడు నష్టం వచ్చే అవకాశాలు తగ్గుతాయి.

మన కథలో సోంబాబు వ్యాపారం బాగా సాగుతుండటం, అతనికి చుట్టుపక్కల ఊర్లలో ఉన్న పేరు, చంద్రకళ పనితనం ఇవన్నీ చూస్తుంటే బొటీక్ వ్యాపారం బాగా సాగుతుందని అనిపిస్తోంది. బహుశా అందుకే నాగరాజు తన తండ్రికి అదే ఎరగా వేసి తన ప్రేమని విజయవంతం చేసుకున్నాడు. రేపు బొటీక్‌లో పెట్టుబడి పెట్టడం ద్వారా లాభాలను కూడా అందుకుంటాడు.

ఇదంతా కంపెనీలలో/వ్యాపారాలలో పెట్టుబడికి సంబంధించింది. ఒక సాధారణ మధ్యతరగతి వ్యక్తి నేరుగా కంపెనీలలో పెట్టుబడి పెట్టడం సాధ్యపడకపోవచ్చు. ఆ కంపెనీ/వ్యాపారం గురించి సమాచారం సేకరించడం చేతకాకపోవచ్చు. వీటన్నింటికీ పరిష్కారాలు వున్నాయి. వాటి గురించి వివరంగా మరోసారి మాట్లాడుకుందాం. ప్రస్తుతానికి తెలుసుకోవాల్సిన విషయం ఏమిటంటే ఏదైనా వ్యాపారంలో భాగస్వామిగా వుండటం వల్ల ఎక్కువ శాతంలో లాభాలు

సంపాదించే అవకాశం వుంటుంది. ఉదాహరణకి ఒక బ్యాంక్ ఫిక్స్‌డ్ డిపాజిట్ మీద పది శాతం వడ్డీ ఇస్తోందనుకుందాం. ఏదైనా వ్యాపారం చేయాలనుకున్నవాడు కనీసం ఈ పదిశాతం కన్నా ఎక్కువ లాభం వచ్చేట్లయితేనే ఆ వ్యాపారాన్ని చేస్తాడు. లేకపోతే వ్యాపారం చెయ్యాల్సిన డబ్బుని బ్యాంక్‌లోనే పెడతాడు కదా? అంటే బ్యాంకులు, పోస్టాఫీసులు ఇచ్చే వడ్డీ కన్నా విజయవంతంగా నడిచే కంపెనీలలో లాభ శాతం ఎక్కువగా వుంటుంది. ఇది గుర్తుంచుకోవటం చాలా ముఖ్యం.

ఇదే విషయాన్ని మన వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళికలో చూస్తే మనం దాచుకునే డబ్బు బ్యాంక్ డిపాజిట్లలో, పోస్టాఫీసుల్లో మాత్రమే పెట్టుకుంటే ఆర్థిక ప్రగతి అంతంతమాత్రంగానే వుంటుంది. ద్రవ్యోల్బణాన్ని (ధరల పెరుగుదల) మించి లాభాలు వచ్చే ఆర్థిక పథకంలో డబ్బులు పెట్టాలని మనం గతంలో అనుకున్నాం. కానీ ద్రవ్యోల్బణానికి మించి ఒకటి రెండు శాతం ఆదాయాన్ని ఇచ్చినంత మాత్రాన అవి మనల్ని ధనవంతులుగా చెయ్యలేవు. ప్రస్తుతం మన దేశంలో ద్రవ్యోల్బణం పది నుంచి పదకొండు శాతం మధ్య వుంది. అంటే పదకొండు శాతం కన్నా తక్కువ వడ్డీ ఇచ్చే పథకాలలో డబ్బుని దాచుకోవడం వల్ల ఆ డబ్బు విలువ పడిపోతుందే తప్ప పెరగదు. ఇలాంటప్పుడే అత్యధిక లాభాలు ఇచ్చే పెట్టుబడులు అవసరం అవుతాయి. సంపద సాధించాలంటే అత్యంత కీలకమైనది పెట్టుబడి. ఇప్పటిదాకా మనం చెప్పుకున్నవి ఆర్థిక ప్రగతిని ఇవ్వడానికీ, సంపాదన సుస్థిరం చేసుకోడానికి, నష్టపోకుండా వుండటానికి పనికొస్తే; మరో కంపెనీలో పెట్టుబడి పెట్టడం సంపద సాధించడం కోసమే సూచించబడింది.

మన డబ్బు మనకోసం డబ్బు సంపాదించాలని మనం ఒకసారి చెప్పుకున్నాం. అదే డబ్బుని మరో కంపెనీలో పెట్టుబడిగా పెడితే ఆ డబ్బు మరికాస్త డబ్బుని సంపాదించడానికి కష్టపడుతుంది. ఆ డబ్బే కాకుండా ఆ కంపెనీ ఓనరు నుంచి, పనివాడు దాకా అంతా ఆ పెట్టుబడి మీద లాభం సంపాదించాలనే కష్టపడతారు. కంపెనీ ప్రగతితో పాటే మన డబ్బు కూడా పెరుగుతుంది. అందువల్ల మనకి వచ్చే లాభాలు అధికంగా వుంటాయి. మరో రకంగా చెప్పాలంటే ఆర్థికంగా ఎదగబోయే కంపెనీలో డబ్బుపెట్టడం అంటే మన ఆర్థిక ప్రగతికి పునాది వేసినట్లే. గతంలో రిలయన్స్ లాంటి చాలా కంపెనీలలో చాలా కొద్ది మొత్తంలో డబ్బులు పెట్టుబడిగా పెట్టి కూడా ఆర్థికంగా ఎదిగిన కుటుంబాలు ఎన్నో వున్నాయి.

ఇలా పెట్టుబడి పెట్టాలంటే దానికి కంపెనీని, ఆ వ్యాపారాన్ని విశ్లేషించడం తెలియాలి. అప్పుడే నాగరాజులా సరైన నిర్ణయం తీసుకోగలుగుతారు. లేకపోతే వీరబాబులాగా మంచి అవకాశాన్ని చేజార్చుకుంటారు. మన దేశంలో పెట్టుబడి పెట్టడానికి స్టాక్ మార్కెట్ వంటి సాధనం వుంది. తద్వారా పుట్టిన షేర్లు, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వున్నాయి. వాటన్నింటి గురించి తెలుసుకొని తెలివిగా పెట్టుబడి పెట్టాలి. వీటి గురించి ముందు ముందు మాట్లాడుకుందాం.

ఇదంతా వింటే పెట్టుబడుల మీద లాభాలు సంపాదించడం చాలా సులభం అని అనిపించవచ్చు. కానీ వ్యాపారం అన్న తరువాత లాభం నష్టం రెండూ వుంటాయి. మనం ఊహించలేని ఎన్నో కారణాలు వ్యాపారానికి నష్టం కలిగించవచ్చు. ఎక్కడో ఏదో దేశంలో జరిగిన చిన్న మార్పు వల్ల మన దేశంలో వున్న ఒక కంపెనీ మూసెయ్యాల్సి రావచ్చు. అప్పటిదాకా ఎంతో లాభాలు ఇస్తుందని నమ్మిన కంపెనీ అసలుకే లేకుండా పోవచ్చు. ఇలాంటి సమస్యలు వున్నాయని గుర్తుంచుకోని చేతిలో వున్న డబ్బు పూర్తిగా కాకుండా రిస్క్ ఎపిటైట్ ఆధారంగా కొంత డబ్బునే పెట్టుబడి పెట్టాలి. ఇలాంటి రిస్కులను అధిగమించేందుకు కొన్ని మార్గాలు వున్నాయి. వాటి గురించి కూడా వివరంగా మరోసారి చెప్తాను.'' అంటూ ముగించాడు మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు.

ఆ సమాధానంతో సంతృప్తి చెందిన బేతాళుడు డబ్బుతో సహా మాయమై విక్రమార్కుడి పెట్టుబడిలో మారి అతనికి లాభాలను ఇవ్వసాగాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై ఒకటొవ ఆర్థిక పాఠం

సంపద సాధించడంలో అత్యంత కీలకమైనది, అత్యంత లాభదాయకమైనది - పెట్టుబడి. ఏదైనా ఒక కంపెనీలో డబ్బులు పెట్టుబడిగా పెట్టడం అంటే ఆ కంపెనీ ఆర్థిక ప్రగతికి మన ఆర్థిక ప్రగతిని ముడెయ్యడమే. అందుకే క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేసి మరీ పెట్టుబడి పెట్టాలి. అందులో నష్టం వచ్చే అవకాశం కూడా వుంది అని గుర్తెరిగి వుండాలి.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై రెండొవ బేతాళ కథ

రామాంజనేయులు వ్యాపారం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు ఆ డబ్బులో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడితో తన సంభాషణ మొదలుపెట్టాడు.

"విక్రమార్కా! పోయినసారి మనం కలిసినప్పుడు సంపద సాధించాలంటే పెట్టుబడి పెట్టడమే ఉత్తమమైన మార్గం అని అనుకున్నాము. పెట్టుబడి పెట్టడానికి మనంతట మనం ఏదైనా వ్యాపారం చేయడం ఒక మార్గం అయితే, ఇతరులు చేస్తున్న వ్యాపారంలో భాగస్వామిగా ఉండటం మరో మార్గం అని కూడా చెప్పుకున్నాము. అయితే చాలా మంది మధ్యతరగతి వాళ్లు ఉద్యోగాలు చేసుకుంటూ జీవనం సాగిస్తుంటారు. ఇలాంటి వారు స్వంతగా వ్యాపారం చేయడం చాలా కష్టసాధ్యమైన పని. ఇక మిగిలింది మరొకరి వ్యాపారంలో భాగస్వామిగా మారడం. ఇది కూడా అంత సులభమేమీ కాదు. వ్యాపారంలో లాభాలతో పాటు నష్టాలు కూడా వుంటాయి కాబట్టి, మనం పెట్టుబడిగా పెట్టే డబ్బు నష్టమైపోకుండా జాగ్రత్త వహించాలి. ఇది అర్థం అయ్యేలా నీకొక కథ చెప్తాను. శ్రద్ధగా విను.'' అంటూ కథ చెప్పసాగాడు.

రామాంజనేయులు చాలాకాలంగా కూరగాయలు అమ్ముతుండేవాడు. అతని షాప్ చుట్టూ చాలా అపార్ట్మెంట్లు వుండటం వల్ల వ్యాపారం బాగా సాగేది. అయితే ఈ మధ్య కూరగాయల అమ్మకాలు తగ్గిపోసాగాయి. విషయం ఏమిటా అని ఆరా తీస్తే ఆ చుట్టుపక్కల వుండే అపార్ట్మెంట్లలో ఈ మధ్య కుటుంబాల బదులు కాలేజీ పిల్లలు ఎక్కువగా అద్దెకు తీసుకుంటున్నారని తెలుసుకున్నాడు రామాంజనేయులు. అందువల్ల వంట వండేవాళ్ళు తగ్గిపోయి కూరగాయల వ్యాపారం కుంటుపడిందని అర్థం చేసుకున్నాడు. ఆలోచిస్తే ఈ పిల్లలకి ఉపయోగపడేలా, వ్యాపారం అభివృద్ధి చెందేలా ఒక ఆలోచన తట్టింది అతనికి. కూరగాయలు అమ్మే బదులు ఒక మెస్ పెట్టాలని నిర్ణయించుకున్నాడు. దానికి అవసరమయ్యే సరంజామా, రోజూ కూరగాయలు వగైరా కొనడానికి అవసరమయ్యే డబ్బు మొత్తం అంతా కలిపి మూడు లక్షలు అవసరం అవుతాయని లెక్కవేశాడు. చేతిలో లక్ష రూపాయలే వుండటంతో దానితో ఏమీ చెయ్యలేనని ఊరుకున్నాడు.

ఒకరోజు అక్కడికి వచ్చిన రాహుల్ అనే ఎంబీయే చదువుకునే కుర్రాడితో ఈ విషయం చెప్పాడు. రాహుల్కి కూడా ఈ వ్యాపారం బాగా సాగుతుందని నమ్మకం ఏర్పడింది. కానీ అతని దగ్గర కూడా అంత డబ్బు లేదు. ఎంబీయే చదివిన తెలివితేటల్ని ఉపయోగించి ఒక ఉపాయం ఆలోచించాడు. ఆ వ్యాపారం పెట్టడానికి అవసరమయ్యే మూడు లక్షలకుగాను లక్ష రామాంజనేయులు దగ్గర వుంది కాబట్టి మిగిలిన రెండు లక్షలు సేకరించే పనిలో పడ్డాడు. అతని కాలేజిలో మిత్రులు, ఆ చుట్టుపక్కల వున్న కొంతమంది కుర్రాళ్లను కలిసి తలా పదివేలు ఇవ్వమని కోరాడు. తనతో కలుపుకొని ఇరవైమంది తలా పది వేలు ఇవ్వడంతో రెండు లక్షలు సమకూరింది. రామాంజనేయులు మెస్ మొదలైంది.

ముందు ఊహించినట్లుగానే వ్యాపారం జోరుగా సాగింది. ఆరునెలల్లో రెండు లక్షల లాభం వచ్చింది. అందులో యాభై వేల రూపాయలతో ఉదయం టిఫిన్ సెంటర్ కూడా పెట్టాడు రామాంజనేయులు. మిగిలిన లక్షన్నరలో తన వాటా యాభై వేలు తీసుకోని, మిగతా లక్ష రాహుల్కి ఇచ్చాడు. రాహుల్తో కలిపి ఇరవై మంది మిత్రులు తలా ఐదు వేలు పంచుకున్నారు.

కొంతకాలం గడిచింది. మెస్సులో అమ్మకాలు సరిగ్గా అవటంలేదని పుకారు మొదలైంది. డబ్బులు పెట్టినవాళ్లందరూ నష్టాలు వస్తాయని భయపడసాగారు.

కొంతమంది ఇక ఈ వ్యాపారం వద్దని తమ పదివేలు వెనక్కి ఇచ్చేయమని అడగసాగారు. దాంతో కంగారుపడ్డ రామాంజనేయులు, ఆ విషయాలన్నీ వివరంగా మాట్లాడానికి సాయంత్రం అందరూ మెస్‌కి రండని పిలిపించాడు. సాయంత్రమయ్యింది. ఇరవైమంది రావాల్సింది, ఆరుగురే వచ్చారు. ఇదేమిటి అని రామాంజనేయులు ఆశ్చర్యపోయాడు. రాహుల్ అంతకన్నా ఆశ్చర్యకరమైన విషయం చెప్పాడు.

"ఇక నుంచి ఈ మెస్సు, ఈ వ్యాపారం నాది. నీ భాగం మూడోవంతు మాత్రమే కాబట్టి లాభం వచ్చినప్పుడు నీ భాగం తీసుకో. ఇక ఈ మెస్ వైపు కూడా రావద్దు.'' అన్నాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడే ఆపి - "రాజా ఏమిటీ దారుణం? అప్పటిదాకా ఇరవై మంది భాగస్వాములు వున్న రామాంజనేయులు మెస్సు ఒక్కసారిగా రాహుల్‌ది ఎలా అయిపోయింది? అసలు ఈ లెక్కలకి మనం చెప్పుకునే విషయాలకీ ఏంటి సంబంధం?" అంటూ ప్రశ్నించాడు. అందుకు విక్రమార్కుడు -.

"బేతాళా, ఈ కథ కొంచెం క్లిష్టమైనదే. కానీ స్థూలంగా ఇది స్టాక్ మార్కెట్ గురించి, షేర్ల గురించి అని అర్థం అవుతోంది. ఇందులో రామాంజనేయులు పెట్టిన మెస్సు ఒక కంపెనీ అనుకుందాం. అప్పుడు అతను లెక్క వేసిన మూడు లక్షలు ఆ కంపెనీ విలువ అంటే కాపిటలైజేషన్ అన్నమాట. అతని తగ్గర వున్న లక్ష ఓనర్స్ ఈక్విటీ (పెట్టుబడి) అనుకుంటే, మిగిలిన రెండులక్షలు సమీకరించడానికి అతను మరో ఇరవై మంది సహాయం తీసుకున్నాడు. వీళ్ల ఆ పెట్టుబడిలో ఇరవయ్యో భాగాన్ని పంచుకున్నారు (షేర్ చేసుకున్నారు). అలా పంచుకున్న ప్రతి భాగమూ ఒక షేర్ అనుకుంటే కొనుక్కున్న ఇరవై మందిని షేర్ హోల్డర్స్ అవుతారు.

సరిగ్గా ఇదే విధంగా ఏదైనా కంపెనీ కావాల్సిన పెట్టుబడిని భాగాలుగా చేసి, ఆ ఒక్కొక్క భాగాన్నీ విడిగా అమ్ముతుంది. ఈ కథలో అందరూ సమానంగా, ఆ భాగం విలువ ఎంతో అంతే ఇచ్చి పంచుకున్నారు. కానీ వాస్తవంలో కంపెనీ పేరును బట్టి, ఆ కంపెనీ ఎంత లాభాలు సంపాదిస్తుందో అన్న నమ్మకాన్ని బట్టి కొనేవాళ్లు ముందుకు వస్తారు. చేసిన భాగాల కంటే కొనే వాళ్లు ఎక్కువ వుంటే అప్పుడు అది కొనుక్కోడానికి ఎక్కువ డబ్బులు ఇవ్వడానికి ఇన్వెస్టర్లు ముందుకు వస్తారు. పది రూపాయలు ఖరీదు చేసే భాగాన్ని ఇరవై ఇచ్చి

కొనుక్కోడానికి కూడా సిద్ధపడతారు. అదే షేర్ విలువ పెరగడం. షేర్ విలువ పెరిగినప్పుడు అమ్మేసుకుంటే లాభాలు వస్తాయి కాబట్టి, షేరు విలువ తక్కువ వున్నప్పుడు కొనుక్కోని దాని విలువ పెరగగానే అమ్మేసేవాళ్లు కూడా వుంటారు. అమ్మకుండా తమ దగ్గరే వుంచుకోని ఆ కంపెనీ సంపాదించిన లాభాలలో వాటా తీసుకునేవాళ్లు కొంతమంది వుంటారు. మన కథలో ఇరవైమంది ఆరునెలల తరువాత ఇలాగే లాభాలను పంచుకున్నారు కదా. దీన్ని డివిడెండ్ అంటారు.

మొదటిసారి లాభాలు పంచుకున్న తరువాత మెస్సు నష్టాలలో నడుస్తోందని అభిప్రాయం మొదలైంది. ఇలాంటప్పుడు డబ్బు పెట్టినవారికి లాభాలు రావు అన్న అనుమానం వస్తుంది. అలాంటప్పుడే వీలైనంత త్వరగా ఆ షేర్లను అమ్మేసుకుని బయటపడాలని ప్రయత్నిస్తారు. మన కథలో పదివేలు పెట్టి కొన్న భాగాన్ని నష్టపోతామన్న భయంతో తొమ్మిదివేలకో, ఎనిమిది వేలకో కూడా అమ్మేయడానికి వాళ్లు సిద్ధపడి వుంటారు. ఇలా అమ్మేవాళ్లు ఎక్కువైపోతే షేర్ విలువ పడిపోతుంది.

షేర్ విలువ పెరగడానికి, తగ్గడానికి ఆ కంపెనీ వ్యాపారం కారణం కావాలి తప్ప పుకార్లు, నమ్మకాలు కాకూడదు. కానీ షేర్ మార్కెట్లో పుకార్లు, నమ్మకాల మీద చాలా వ్యాపారం నడుస్తుంది. మన కథలో రాహుల్ ఇదే అవకాశం అని మిగిలినవాళ్లు అమ్ముతున్న భాగాలనే తనే కొనుక్కున్నాడు. అందువల్లే అందరినీ పిలిపించినప్పుడు (షేర్ హోల్డర్ మీటింగ్) కేవలం ఆరుగురే వచ్చారు. అంటే మిగిలిన పధ్నాలుగుమంది భాగం, తన భాగం కలుపుకోని లక్షన్నర విలువ చేసే భాగాలు రాహుల్ దగ్గరే వున్నాయన్నమాట. రామాంజనేయులు దగ్గర లక్ష విలువ చేసే భాగం, మిగిలిన ఐదుగురి దగ్గర యాభై వేలు విలువ చేసే భాగం మిగిలాయి. వ్యాపారంలో అత్యధికభాగం రాహుల్ దగ్గరే వున్నాయి కాబట్టి ఆ వ్యాపారం రాహుల్ సొంతమైపోయింది.

ఇలాంటి ఎంతో మంది వ్యాపారస్థులు తమ తమ కంపెనీ షేర్లను అమ్మడానికి, కొనుగోలు చెయ్యడానికి వీలుగా ఒక చోటు ఏర్పాటు చేస్తే దాన్నే స్టాక్ మార్కెట్ అంటారు. అక్కడ ఎవరికి కావాల్సినన్ని షేర్లు (కొనేవాళ్లు వుంటే) అమ్ముకోవచ్చు, (అమ్మేవాళ్లు వుంటే) కొనుక్కోవచ్చు. ఇందాక చెప్పినట్లు ఈ కొనుక్కోవడం, అమ్మడం కేవలం ధర మీదే కాకుండా కంపెనీ పేరు ప్రతిష్టల మీద, కంపెనీ గతంలో సాధించిన విజయాలు/లాభాల మీద, ఆ కంపెనీలో

వుండే వాళ్ల సామర్థ్యం మీద, ప్రభుత్వ నిర్ణయాల మీద, ఇంకా అనేక కారణాల మీద ఆధారపడి వుండాలి. ఆ కంపెనీ గురించి అంత వివరంగా సమగ్రమైన విశ్లేషణ చెయ్యలేని వాళ్లు ఆ షేర్ల జోలికి వెళ్లకపోవడమే మంచిది. తెలిసీ తెలియని వ్యాపారంలో భాగస్వామిగా చేరడం వల్ల ప్రయోజనం కన్నా నష్టం ఎక్కువగా వుంటుంది.

ఈ కథలోనే మరో సంగతి కూడా వుంది. సాధారణంగా స్టాక్ మార్కెట్ గురించి మాట్లాడేటప్పుడు బుల్ మార్కెట్, బేర్ మార్కెట్ అని అంటుంటారు. ఈ కథలో మెస్ పరిస్థితులు రాహుల్‌కీ తెలుసు, అతని మిత్రులకీ తెలుసు. కానీ రాహుల్‌కి ఆ పరిస్థితులు లాభాలు తెచ్చిపెట్టేవిగా కనిపించాయి. అందుకే అతను మిగిలిన వాళ్ల దగ్గర వాటాలు కొనుక్కున్నాడు. అదే విషయం తెలిసిన మిగిలిన మిత్రులు నష్టాలు రాబోతున్నాయని ఊహించి వాళ్ల దగ్గరున్న వాటాలను అమ్మేశారు. స్టాక్ మార్కెట్‌లో ఏదైనా ఒక సందర్భంలో లాభాలు వస్తాయి అని అంచనా వేసేవాళ్లను బుల్స్ అని నష్టాలు వస్తాయని అంచనా వేసేవాళ్లను బేర్స్ అని అంటారు.

బుల్స్ లాభాలు వస్తాయని ఊహిస్తారు కాబట్టి వాళ్ల దగ్గర వున్న షేర్లను అమ్మకుండా దాచుకుంటారు. ఇంకా అవకాశం వస్తే షేర్లు కొనడానికి ప్రయత్నిస్తారు. అందువల్ల షేర్ ధర పెరుగుతుంది. ఇలా అనేక షేర్ల ధరలు పెరిగితే మార్కెట్ కూడా పెరుగుతుంది. దీన్నే బుల్లిష్ మార్కెట్ అంటారు. అదే విధంగా బేర్స్ ఎక్కువగా వున్నప్పుడు, అమ్మే ప్రయత్నాలు ఎక్కువగా జరుగుతాయి కాబట్టి ఎక్కువ షేర్లు అందుబాటులోకి వచ్చి ధర పడిపోతుంది. దీన్ని బేరిష్ మార్కెట్ అంటారు.

ఇక్కడ గమనించాల్సిన విషయం ఏమిటంటే, ప్రత్యేకంగా బుల్స్ అని బేర్స్ అని వేరు వేరుగా వుండరు. ఒక వ్యక్తి తన అంచనాలను బట్టి ఒకోసారి బుల్ గానూ ఒకోసారి బేర్ గానూ అవతారం ఎత్తుతాడు. మన కథలో లాగా వాళ్లకు అందే సమాచారం ద్వారా ఇది జరుగుతుంది. అయితే ఈ సమాచారం ఎంత వరకు నిజం అని ఆలోచించే అవకాశం చాలాసార్లు వుండకపోవచ్చు. పెట్టుబడిదారుడిలో అంత అవగాహన వుండకపోవచ్చు. అందుకే చాలాసార్లు పుకార్ల వల్ల కూడా షేర్ అతలాకుతలం అవుతుంటుంది. కొంతమంది పెద్ద

పెద్ద మదుపరులు, బ్రోకర్లు ఒకోసారి కంపెనీలు కూడా తప్పుడు సమాచారాన్ని ఇచ్చి స్వలాభం కోసం మిగిలినవాళ్లని ప్రభావితం చేస్తారు. మన కథలో రాహుల్ అలా చేసి వుంటాడని నా అనుమానం. ఒకవేళ నిజంగా రామాంజనేయులు వ్యాపారం నష్టాల్లో వుంటే మిగిలిన వాటాలని అతను ఎందుకు కొంటాడు? కేవలం నష్టం రాబోతోందన్న అనుమానం మిగిలినవారిలో కలిగించి తద్వారా అతను లాభపడ్డాడు.

అందరికన్నా ఎక్కువ నష్టపోయింది రామాంజనేయులు. అందుకు కారణం అవగాహన లేకపోవటం. స్టాక్ మార్కెట్ కూడా అంతే. ఎక్కువగా లాభాలు సంపాదించడానికి, డబ్బుని సంపదగా మార్చుకోడానికి స్టాక్ మార్కెట్ సహాయం అనివార్యమే కానీ, అవగాహన లేకుండా అందులోకి దిగితే రామాంజనేయులు లాగా నష్టపోవాల్సివస్తుంది. ఇంత రిస్క్ లేకుండా స్టాక్ మార్కెట్ వల్ల లాభపడేందుకు సులువైన మార్గం వుంది. దాని గురించి మరోసారి చెప్పుకుందాం" అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

అతని సమాధానం విని సంతోషించిన బేతాళుడు డబ్బుతోసహా మాయమై స్టాక్ మార్కెట్లో పెట్టుబడిగా మారి విక్రమార్కుడికి లాభాలు అందించసాగాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముఫై రెండోవ పాఠం:

సంపద సాధించే క్రమంలో స్టాక్ మార్కెట్ లో పెట్టుబడిపెట్టడం అనివార్యమే కానీ ఆ స్టాక్ మార్కెట్ గురించి అవగాహన లేకుండా అందులో దిగితే నష్టమే ఎక్కువగా వుంటుంది. ఒక కంపెనీ గురించి, ఆ కంపెనీ చేసే వ్యాపారం గురించి, ఆ వ్యాపారాన్ని ప్రభావితం చేసే ఆర్థిక, అర్థ, సామాజిక, రాజకీయ అంశాల గురించి సమగ్రంగా విశ్లేషించగలిగితేనే షేర్ మార్కెట్ లో లాభాలు పొందవచ్చు.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై మూడొవ బేతాళ కథ

చిలక ప్రశ్న - చిక్కు ప్రశ్న

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు గట్టిగా నవ్వి - "విక్రమార్కా, సంపద సాధనకి స్టాక్ మార్కెట్ మంచి మార్గమని మనం అనుకున్నాము కదా. అయితే స్టాక్ మార్కెట్‌లో ప్రతివాళ్లకు లాభాలు రావు. కొందరు డబ్బు నష్టపోతే మరి కొంత మంది పరువుని కూడా పోగొట్టుకున్నారు. కొన్ని దారుణమైన సందర్భాలలో ప్రాణాలను సైతం పోగొట్టున్నారు. ఇలా జరగకుండా వుండాలంటే మనకి స్టాక్ మార్కెట్ గురించి స్పష్టమైన అవగాహన వుండాలి. అందుకు నీకు ఒక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

అచ్చంపేట రైతుబజార్ గేటు దగ్గర అప్పలకొండ చిలక ప్రశ్న చెప్తుండేవాడు. అతను చాలా గొప్పగా జాతకం చెప్తాడని పేరు. జాతకం అంతా చిలక తెలివితేటల వల్లేనని కొంతమంది అనుకుంటే, మరికొంతమంది అది అప్పలకొండ తెలివితేటలని అంటుంటారు. అతని సొంత వూర్లో వుండే సింహాచలానికి

ఈ రెండింటి మీద నమ్మకంలేదు. అసలు రహస్యం ఏమిటో తెలుసుకోవాలని సింహాచలం అచ్చంపేటకి బయల్దేరి వచ్చాడు. సింహాచలం చెప్పిన కారణం విన్న అప్పలకొండ -

"రేపు నువ్వు నాతోపాటే రైతు బజారు దగ్గరకురా. అక్కడ కూర్చోని నేను ఎలా ప్రశ్న చెప్తున్నానో గమనించు. దానిబట్టి నీకు అంతా అర్థం అయిపోతుంది." అని చెప్పాడు.

అనుకున్నట్లుగానే మర్నాడు ఇద్దరూ రైతుబజారు మొదట్లో కూర్చున్నారు. సింహాచలం జాగ్రత్తగా జరిగేవన్నీ గమనిస్తూ కూర్చున్నాడు. అప్పలకొండ, రైతుబజారులోకి వస్తున్నవాళ్లని అసలు పట్టించుకోలేదు. కూరగాయలు కొనుక్కున్న తరువాత బయటికి వెళ్ళబోతున్న వాళ్లనే పలకరించడం మొదలు పెట్టాడు. స్థూలంగా ఇదీ సంభాషణ -

"ఎలా వుందండీ ఈరోజు మార్కెట్టు?" అని అడుగుతాడు.

"ఏం మార్కెట్టో, ఏం రేట్లో... మండిపోతున్నాయి. కాప్సికం కిలో ముప్ఫై రూపాయలంట..." అంటారు కొంతమంది. ఇంకొంతమంది "ఫర్లేదండీ టమాటాలు ఎనిమిదే," అంటారు. అలా వాళ్లని మాటల్లో పెట్టి కూర్చోపెట్టేవాడు. ఆ తరువాత వాళ్లలో చాలామంది అతని దగ్గర జోస్యం చెప్పించుకునేవాళ్లు. ఆ తరువాత అతను చెప్పేదంతా నిజమే అని అడిగినంత డబ్బులు ఇచ్చేవాళ్లు. ఇదంతా గమనించిన సింహాచలానికి ఏమీ అర్థం కాలేదు.

"ఏముందీ... కూరగాయల మార్కెట్టుకి వచ్చినవాళ్లని కబుర్లలో దింపుతున్నావు. వాళ్లు త్వరగా నీ బుట్టలో పడిపోతున్నారు. ఇంతవరకూ బాగానేవుంది. కానీ నీకు సరిగ్గా జాతకాలు చెప్పడం కూడా రాదు కదా? అయినా నువ్వు చెప్పేవన్నీ కరెక్టేనని ఎందుకు అంటున్నారో అర్థం కాని చిక్కుప్రశ్నలా వుందే," అన్నాడు.

దానికి అప్పలకొండ నవ్వేసి - "చిక్కు ప్రశ్న కాదు బావా చిలకా ప్రశ్న," అన్నాడు.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడితో ఆపి విక్రమార్కుడి మీదకు తన ప్రశ్నలను వదిలాడు.

"విక్రమార్కా, అప్పలకొండ జాతకాలు ఎలా చెప్తున్నాడు అని నేను అడుగుతానని నీకు అర్థమైపోయింది కదా. అదెలాగూ చెప్తావు. దానితోపాటు ఆర్థకపాఠాల దృష్టితో కూడా ఈ కథని విశ్లేషించి అందులో వున్న పాఠాన్ని కూడా చెప్పు.'' అన్నాడు.

విక్రమార్కుడు అందుకు సమ్మతించి తన తెలివితేటలతో కథలోని చిక్కుప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"అప్పలకొండ నిజంగా చాలా తెలివైనవాడు. చిలక ప్రశ్న చెప్పడం అంటే చెప్పించుకునే వాళ్ల ప్రశ్నలను వినడం కాదు, జోస్యం చెప్పేవాళ్లే ప్రశ్నలు వేసి సమాధానాలు రాబట్టడం అని తెలుసుకున్నాడు. అందుకే రైతుబజార్ నుంచి బయటికి వస్తున్నవాళ్లనే పలకరిస్తున్నాడు. అతను అడిగిన మొదటి ప్రశ్నే కీలకమైనది. మార్కెట్టులో రేట్లు ఎలా వున్నాయి అని అడిగినప్పుడు వాళ్లు రేట్లు ఎక్కువగా వున్నాయనో, తక్కువగా వున్నాయనో చెప్తారు. దీని వల్ల అతనికి కొంత ప్రయోజనం వుంది. మొదటిది బయటికి వచ్చినవాళ్లు ఏ మనఃస్థితిలో (మూడ్‌లో) వున్నారో తెలిసిపోతుంది. ధరలు ఎక్కువగా వున్నాయని బాగా బాధపడేది సగటు మనిషి కాబట్టి, అతనికి ఆర్థిక ఇబ్బందులు వుండే అవకాశం వుంది. అలాంటి వాళ్లతో అప్పలకొండ అలాంటివే చర్చిస్తాడు. అదే ధరల గురించి తక్కువ మాట్లాడి, నాణ్యత ఎక్కువగా మాట్లాడినవాళ్లు కాస్త డబ్బున్నవాళ్లని ఆ ప్రకారంగా జోస్యం చెప్తాడు. ఇది అతని టెక్నిక్. వాళ్లు కొన్న కూరగాయల గురించి కూడా తెలిస్తే ఇంకా కొన్ని ఊహించగలడు. ఉదాహరణకు కాకరకాయలు, బొప్పాసకాయలు కొని బంగాళాదుంపలు, అరటిపళ్లు కొనకపోతే వాళ్లకు షుగర్ వుందనీ అనుమానిస్తాడు. ఆ ప్రకారంగా వాళ్ల గురించి కరెక్ట్‌గా చెప్పగలుగుతున్నాడు.

ఇప్పుడు మనం మన ఆర్థిక పాఠంలోకి వద్దాం. ఏదైనా ఒక వ్యాపారంలో భాగస్వామి అవడానికి స్టాక్ మార్కెట్ అనువైనదని ఇంతకు ముందు మనం చర్చించాం కదా. ఆ స్టాక్ మార్కెట్‌ను అర్థం చేసుకోడానికి ఈ కథ

ఉపయోగపడుతుంది. ఈ కథలో అప్పలకొండ "ఎలా వుందండీ ఈరోజు మార్కెట్టు?" అని అడిగే ప్రశ్న ముఖ్యమనది అనుకున్నాం కదా. స్టాక్ మార్కెట్ గురించి మాట్లాడుకునే వాళ్ల మాటలు వింటే సరిగ్గా ఇదే ప్రశ్న మనకి వినపడుతుంది. టీవీ బిజినెస్ వార్తల్లో కూడా "ఈ మార్కెట్ పెరిగింది లేదా తగ్గింది." అని వినపడుతుంది. అలా చెప్పేందుకు నిదర్శనంగా సెన్సెక్స్ పెరిగింది అనో పడిపోయింది అనో చెప్తుంటారు. అప్పలకొండ మొదటి ప్రశ్నకు సమాధానం చెప్పేవాళ్ళు మార్కెట్లో రేట్లు పెరిగాయనో తగ్గాయనో చెప్పినట్లే ఇది కూడా వుంటుంది.

అసలు సెన్సెక్స్ అంటే ఏమిటి? - సెన్సెక్స్ అనేది సెన్సిటివ్ ఇండెక్స్ అనే మాటకు సంక్షిప్తరూపం. స్టాక్ మార్కెట్లో వున్న అన్ని షేర్లు ఒకేలా పెరగటమో తగ్గటమే చెయ్యవు కదా. మనం ఇంతకు ముందెప్పుడో చెప్పుకున్నట్లు ప్రపంచ ఆర్థిక, రాజకీయ, సామాజిక పరిస్థితుల నుంచి ఆ కంపెనీలో జరిగే చిన్న మార్పు వరకు ఒక్కొక్కటి ఒక్కో రకంగా కంపెనీ ఆదాయ అవకాశాలను ప్రభావితం చేస్తుంది. అందువల్ల ఆ షేరును కొనేవాళ్లు పెరగచ్చు, అమ్మేవాళ్లు పెరగచ్చు. ఆ కారణం వల్ల షేరు విలువ పెరగచ్చు, తగ్గచ్చు. సెన్సెక్స్‌లో వున్న ఐదువేల పైచిలుకు కంపెనీలలో ఎన్ని తగ్గాయి ఎన్ని పెరిగాయి అని రోజువారీగా విశ్లేషించుకోవడం సామాన్య మదుపరులకి సాధ్యపడకపోవచ్చు. అందుకోసమే కొన్ని ముఖ్యమైన షేర్లను మాత్రం ఒక శాంపిల్‌గా ఎంచుకొని వాటి పెరుగుదల, తగ్గుదలను సెన్సెక్స్ అని వ్యవహరిస్తారు.

బెండకాయలు కొనేటప్పుడు కాయలు లేతగా వున్నాయో లేదో తెలుసుకోడానికి అన్ని కాయలు చివర్లు విరవలేము కదా, శాంపిల్ కింద కొన్ని విరిచి ఒక అవగాహనకు వస్తాం. స్టాక్ మార్కెట్లో సెన్సెక్స్ కూడా సరిగ్గా అలాంటిదే. సెన్సెక్స్‌లో వున్న షేర్ల విలువ పెరిగితే మొత్తంగా సెన్సెక్స్ విలువ పెరుగుతుంది. సెన్సెక్స్ పెరిగింది అంటే స్టాక్ మార్కెట్లో వున్న షేర్ల విలువ కూడా పెరిగినట్లే అనుకోవచ్చు. కానీ బెండకాయల విషయంలో మనం ఎంత జాగ్రత్త పడినా ఒకటో రెండో ముదురుకాయలు వచ్చినట్లు, సెన్సెక్స్‌కి భిన్నంగా వెళ్లే షేర్లు వుంటాయని గమనించుకోవాలి.

సెన్సెక్స్ గురించి మరికొంత తెలుసుకుందాం. ఇది 1986లో మొదలుపెట్టారు. 1990 నాటికి సెన్సెక్ విలువ వెయ్యి రూపాయలు. 92 నాటికి అది మూడువేలు చేరింది. 2006లో పదివేలు దాటింది. 2007లో ఇరవై వేలు దాటింది. ప్రస్తుతం ఇరవై ఐదు వేల పైనే వుంది. ఇందులో మనం నేర్చుకోవాల్సిన విషయాలు రెండున్నాయి. 1990లో ఎవరైనా సెన్సెక్‌లో వున్న షేర్లలో, అవి వున్న నిష్పత్తిలో వెయ్యి రూపాయలు పెట్టి వుంటే అవి ఈ రోజుకి పాతిక వేలు అయ్యుండేవి. అంటే పాతికేళ్ళలో ఇరవై ఐదు రెట్లు! ఇదే స్టాక్ మార్కెట్ మహిమ. అయితే ఇది చెప్పినంత సులభం కాదు. ఇందులో ఎన్నో రిస్కులు, ఎన్నో ఒడిదుడుకులు, ఇబ్బందులు వున్నాయి. అన్నింటికంటే మొదటది అన్ని షేర్లను మనకు ఇష్టం వచ్చినట్లు కొనుక్కోలేము. కొన్నింటిని పదుల్లో, కొన్నింటిని వందల్లో కొనాలి. పైగా సెన్సెక్స్‌లో వున్న షేర్లు అంటే వాటి ధర చాలా ఎక్కువగా వుంటుంది. అంత ఎక్కువ ధర వున్న షేర్లను అంత మొత్తంలో కొనాలంటే చాలా డబ్బు అవసరం అవుతుంది. ఇందుకు పరిష్కారంగానే మ్యూచువల్ ఫండ్స్ వున్నాయి. వాటి గురించి మళ్లీ చెప్పుకుందాం.

మరో ముఖ్యమైన సమస్య - నష్టం వచ్చే అవకాశం. పైన చెప్పిన సెన్సెక్ ప్రగతిలోనే దాని పతనం కూడా దాక్కొని వుంది. ఉదాహరణకి 2007 డిసెంబరులో ఇరవై వేలు దాటిన సెన్సెక్ విలువ 2008-09 ప్రాంతంలో ఎనిమిది-తొమ్మిది వేల మధ్య కొట్టుమిట్టాడింది. అంటే 2007 డిసెంబరులో ఎవరైనా సెన్సెక్స్ షేర్లలో డబ్బులు పెట్టి వుంటే మరో సంవత్సరం రెండు సంవత్సరాలలో సగం కన్నా ఎక్కువ నష్టపోయేవాళ్ళు. ఇక్కడ ముఖ్యమయిన విషయం ఏమిటంటే షేరు ధర తగ్గగానే ఎవరూ నష్టపోరు. షేరు ధర తగ్గిందన్న భయం, ఇక ముందు ముందు పెరగదేమోనన్న అనుమానం వుండి, షేరుని అమ్మేసినప్పుడే నష్టం వస్తుంది. అమ్మనంతకాలం నష్టం వచ్చింది అనుకోవడం, అలాగే లాభం వచ్చింది అనుకోవడం కూడా సరికాదు. ఇందాక చెప్పినట్లు 2007లో కొన్న షేర్ల విలువ 2009లో పడిపోయినా నిబ్బరంగా అలాగే వుంచుకొని వుంటే 2011నాటికి మళ్లీ లాభాలను చూసే వాళ్లు.

ఇందులో ఇంకో విషయాన్ని కూడా గమనించాలి. 2005 నుంచి 2007 వరకు స్టాక్ మార్కెట్ మంచి దూకుడు మీద సాగింది. ఆ తరువాత ఎక్కడో అమెరికాలో జరిగిన సబ్ ప్రైమ్ క్రైసిస్ కారణంగా కుదేలైనా మళ్లీ సంవత్సరంలోనే పుంజుకోని ఇప్పుడు మళ్లీ జోరు మీద వుంది. ఈ జోరు వెనుక దేశంలో వచ్చిన మార్పులు, ముఖ్యంగా ప్రపంచీకరణ, వేరే దేశాలతో వ్యాపారలావాదేవీలు జరగడం తదితర కారణాలు వున్నాయి. ప్రపంచవ్యాప్తంగా చైనా భారత దేశాలు ఇలాంటి అభివృద్ధి సాధిస్తున్నాయి. ఇదంతా ఎందుకు చెప్తున్నానంటే, ఈ కాస్త కాలంలో ముందుకు దూకిన సెన్సెక్స్ ఆధారంగా పెట్టుబడులు పెట్టడం కూడా అంత మంచిదికాదు.

ఇలాంటి పెట్టుబడులు ఎలా చేయాలో కూడా సెన్సెక్స్ ద్వారానే నేర్చుకోవచ్చు. సెన్సెక్స్ ముప్ఫై ఏళ్ల చరిత్రలో ఏదైనా ఒక రోజు నుంచి పది సంవత్సరాల తరువాత విలువని గమనిస్తే లాభాలలో వుండే అవకాశం ఎక్కువ. అంటే షేర్లలో పెట్టిన డబ్బు దీర్ఘకాలికమైతే నష్టపోయే అవకాశాలు దాదాపు లేనట్లే. స్టాక్ మార్కెట్లో నష్టపోయి దివాలా తీసినవాళ్లు, ఆత్మహత్యలు చేసుకున్నవాళ్లు ఎక్కువగా ఇంట్రా డే ట్రేడింగ్ (ఒకే రోజు కొనుగోలు, అమ్మకం) చేసి వుంటారు. ఇది తెలివైన పెట్టుబడి కాదు. తెలివితేటలు ఆధారంగా ఆడే జూదం. దీనికి ఎంతో పరిజ్ఞానం, విశ్లేషణా శక్తి, సమయం, సంయమనం వీటన్నింటినీ మించి అదృష్టం కూడా కావాలి. అలా కాకుండా దీర్ఘకాలిక (కనీసం పదేళ్లు) పెట్టుబడి పెట్టినవారు నష్టపోవటం అరుదు.

సెన్సెక్స్ నేర్పే మరో పాఠం ఏమిటంటే, స్టాక్ మార్కెట్‌లో పెట్టి డబ్బును ఒక నిర్దిష్టమైన అవసరానికి, ఒక నిర్దిష్టమైన రోజు వెనక్కి తీసుకోవాలని ఎప్పుడూ అనుకోకూడదు. ఉదాహరణకు కూతురు పెళ్లి కోసం స్టాక్ మార్కెట్లో డబ్బులు దాచిపెట్టి సరిగ్గా ముహూర్తానికి రెండు రోజుల ముందు షేర్లు అమ్మడానికి వెళ్తే ఆ రోజు ప్రపంచంలో ఏ మూలో జరిగినే ఏదో మార్పు వల్ల మన దేశంలో సెన్సెక్స్ పడిపోవచ్చు. అలాంటప్పుడు డబ్బుల అవసరం కాబట్టి షేర్లు అమ్మితే నష్టం వస్తుంది. అదే అమ్మాయి పెళ్లికి సుమారు ఓ సంవత్సరం లేదా రెండు సంవత్సరాల ముందు నుంచి స్టాక్ మార్కెట్‌ను పరిశీలిస్తూ తన దగ్గర వున్న

షేర్లకు మంచి ధర పలుకుతున్నప్పుడు అమ్మేసి ఆ డబ్బుని డిపాజిట్ రూపంలో పెట్టుకోవడం మంచి పని. అప్పుడు లాభం వచ్చే అవకాశాలు చాలా ఎక్కువ.

స్టాక్ మార్కెట్ గురించి, సెన్సెక్స్ గురించీ తెలుసుకున్నాం కాబట్టి ఇక ఇందులో డబ్బులు పెట్టేందుకు ఉత్తమ మార్గాలేమిటో తెలుసుకోవడమే తరువాయి," అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

బేతాళుడు సంతోషించి విక్రమార్కుడి దీర్ఘకాలిక షేరుగా మారి లాభాలను ఇవ్వసాగాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై మూడొవ ఆర్థిక పాఠం

స్టాక్ మార్కెట్ పనితీరుని స్థూలంగా తెలుసుకోడానికి సెన్సెక్స్ ఉపయోగపడుతుంది. షేర్లలో దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడి పెట్టి, మార్కెట్ ఎగుడు దిగుడులను చూసి భయపడకుండా స్థిరంగా వుంటే నష్టపోయే అవకాశాలు చాలా తక్కువ.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్ఫై నాలుగొవ బేతాళ కథ

కల్యాణి కల్యాణం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీయం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

“రాజా! నీ దీక్షా, పట్టుదల చూస్తుంటే నాకు చాలా ముచ్చటేస్తోంది. కానీ ఎంతటివాళ్లైనా, వాళ్లు ఎంత కష్టపడినా మానవ సహజమైన కొన్ని లక్షణాలవల్ల నష్టపోతుంటారు. ఎంతో ప్రయత్నం చేస్తే కానీ ఈ లోపాలను అధిగమించలేము. ఆ విషయం అర్థం అయ్యేలా నీకు ఒక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను.’’ అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

పూర్వం కోసలరాజ్యంలో కల్యాణి అని చాలా గొప్ప అందగత్తె వుండేది. అందంతో పాటే అందంగా వుంటానన్న గర్వం అదనంగా వుండేది. క్రమంగా అది పొగరుగా రూపాంతరం చెందింది. ఇది ఇలా వుంటే కల్యాణికి మంచి సంబంధం చూసి పెళ్లి చెయ్యాలని ఆమె తండ్రి అనుకున్నాడు. అదే విషయం కల్యాణితో అన్నాడు.

"ఏమిటి నాన్నా మీ చాదస్తం. నాకున్న అందానికి మన్మథుడు లాంటి ఏ అందాల రాజకుమారుడో కోరి వచ్చి నన్ను పెళ్లి చేసుకుంటాడు" అంది. అనడమే కాదు, కల్యాణి ఆ విషయాన్ని మనసారా నమ్మేది కూడా. ఎప్పుడు ఏ రాజకుమారుడు వస్తాడా అని ఎదురుచూస్తూ వుండేది.

ఆమె తండ్రి ప్రయత్నం ఫలించిందో, లేక నిజంగానే ఆమె అందాన్ని ఇష్టపడ్డారో కానీ ఎనిమిది మంది రాజకుమారులు తమని పెళ్లి చేసుకోమని వర్తమానం పంపారు. ప్రతాప్ అనే ఒక రాజకుమారుడు మిగిలిన వారిలా తన వర్తమానం, చిత్రపటం పంపకుండా తానే స్వయంగా వచ్చి ఆమెను కలవాలని అనుకున్నాడు. అతను వచ్చేసరికి కల్యాణి ఎనిమిది మంది రాజకుమారుల చిత్రపటాలను పరిశీలించి తండ్రితో తన అభిప్రాయం చెప్తోంది.

"నాన్నా, వీళ్లా నన్ను పెళ్లి చేసుకునేది? నా అంత అందగత్తె ఈ భూమి మీద ఇంత వరకు పుట్టలేదు, పుట్టబోదు. అలాంటి నేను ఇంత అనాకారుల్ని ఎలా చేసుకుంటాను'' అంటూ తన తిరస్కారం ప్రకటించింది. నిజానికి ఆ ఎనిమిది రాజకుమారులు చాలా అందంగా వున్నారు. అయినా కల్యాణి కాదంది. ఇదంతా గమనించిన ప్రతాప్ ఒక పథకం ఆలోచించాడు.

మర్నాడు ప్రతాప్ ఒక నౌకరులా తయారయ్యి కల్యాణి దగ్గరకు వెళ్ళాడు.

"అమ్మాయిగారూ, మీకోసం మరో చిత్రపటం తీసుకొచ్చాను. ఇందులో మీరు ఊహించని బొమ్మ వుంటుంది. అది చూడగానే మీరు ఎవరిని పెళ్లి చేసుకోవాలో నిర్ణయం వెంటనే తీసేసుకుంటారు. ఏకాంతంలో ఈ బొమ్మని చూడండి,'' అని చెప్పాడు. రాజకుమారి సరే అంది.

అన్నట్టుగానే తన అంతఃపురంలో ఏకాంతంగా ఆ చిత్రపటాన్ని చూసింది. ఆ తరువాత రెండు రోజులపాటు ఆమె బయటికి కూడా రాలేదు. మూడో రోజు వస్తూనే ఆ చిత్రపటాన్ని తెచ్చిన ప్రతాప్‌ని పెళ్లి చేసుకుంటానని ప్రకటించింది. అది విని అంతా ఆశ్చర్యపోయారు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపేసి - ''మహా మహా సుందరులైన రాజకుమారులని కాదన్న కల్యాణి ప్రతాప్‌ని చేసుకోడానికి ఎందుకు సిద్ధపడింది?

చిత్రపటం పేరుతో ప్రతాప్ ఏమిచ్చాడు?" అంటూ ప్రశ్నించాడు. విక్రమార్కుడు తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా, మన కథలో కల్యాణి అందగత్తే కాదు, అహంభావి కూడా. తాను ప్రపంచసుందరిననీ, అందువల్ల ఏ రాజకుమారుడో వచ్చి పెళ్లి చేసుకుంటాడని నమ్మింది. అందులో తప్పులేదు. అయితే ఆమెను చేసుకోడానికి సిద్ధపడి చిత్రపటాలను పంపిన రాజకుమారులు కూడా అందగాళ్లే అయినా ఆమె తిరస్కరించిందంటే ఆమె కోరిక ఆశ స్థాయిని దాటి దురాశ స్థాయికి చేరిందన్నమాట. అంటే తన స్థాయి ఏమిటో గుర్తించకుండా, అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువగా ఆశిస్తోంది. ఇది తెలుసుకున్న ప్రతాప్ ఆమెకు, ఆమె అసలు స్థాయిని పరిచయం చెయ్యాలనుకున్నాడు.

నేను ఊహించేది నిజమే అయితే ప్రతాప్ ఆమెకు ఇచ్చింది ఒక అద్దం అయ్యుంటుంది. అద్దాన్ని ఇవ్వడం ద్వారా ఆమెను ఆమెకు చూపించి, తాను నిజంగానే అందగత్తేనా పరిశీలించుకోమని చెప్పకుండానే చెప్పాడు. తన స్థాయిని ఒకసారి పరిశీలించుకున్న తరువాత, తాహతుకు మించిన కోరికలు కోరదనీ, తప్పకుండా ఆలోచనలో పడుతుందని అతని పథకం. అతని పథకం ఫలించి కల్యాణి అందం మీద వ్యామోహాన్ని వదిలిపెట్టి ప్రతాప్‌నే పెళ్లి చేసుకుంటానంది.

ఆ కథలో కల్యాణి సంగతి ఏమైనా, ఇందులో వున్న ఆర్థిక పాఠాన్ని ఒకసారి పరిశీలిద్దాం. ఇంతకు ముందు షేర్లలో దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులు పెడితే లాభపడే అవకాశం ఎక్కువ అని చెప్పుకున్నాము. కానీ చాలామంది త్వరగా డబ్బు సంపాదించాలనే వుద్దేశ్యంతో స్టాక్ మార్కెట్లో షేర్లు కొని ఏ రోజుకి ఆ రోజు అమ్ముతూ, కొంటూ వ్యాపారం చేస్తారు. దీనినే ఇంట్రా డే ట్రేడింగ్ అని అంటారు. దీనిలో నష్ట పోయేందుకు అవకాశం ఎక్కువ అని కూడా అనుకున్నాము.

ఇప్పుడు కథలో వున్న నీతిని స్టాక్ మార్కెట్‌కు అనుసంధానం చేసి చూస్తే మనకు ఒక ముఖ్యమైన ఆర్థిక పాఠం బోధపడుతుంది. అది చెప్పుకోడానికి చాలా చిన్నదీ, మనందరికీ బాగా తెలిసిందే - "దురాశ దుఃఖానికి చేటు". ఈ నీతి స్టాక్ మార్కెట్‌కే కాదు, ఏ ఆర్థిక పథకానికైనా, ఏ ఆర్థిక ప్రణాళికకైనా

అన్వయించవచ్చు. డబ్బు సంపాదించాలనుకోవడం తప్పు కాదు. కానీ డబ్బు వస్తున్న కొద్దీ ఇంకా ఇంకా కావాలని దురాశకు లోను కావడం తప్పు. కల్యాణి అందమైన రాజకుమారుణ్ణి పెళ్లి చేసుకోవాలనుకోవడం తప్పు కాదు, కానీ ఎనిమిది అవకాశాలు వచ్చినా తిరస్కరించడం తప్పు.

కథలో ప్రతాప్ ఇచ్చిన అద్దం ఎలాంటి పని చేస్తుందో, స్టాక్ మార్కెట్ కూడా అలాంటి పనే చేస్తుంది. అద్దం ఒక మనిషి బాహ్య స్వరూపాన్ని కళ్ల ముందు నిలబెడితే, స్టాక్ మార్కెట్ మనిషి అంతః స్వరూపాన్ని కళ్ల ముందు నిలబెడుతుంది. ఒక మనిషిలో ఎంత ఆశ వున్నదీ, ఎంత దురాశ వున్నదీ స్టాక్ మార్కెట్ ద్వారా తెలిసిపోతుంది. ఉదాహరణకు ఒక వ్యక్తి ఫలానా షేరు కొన్నాడనుకుందాం. దాని ధర వెంటనే పెరిగి వందకు ముప్పై రూపాయలు లాభం వచ్చే స్థితికి వచ్చింది. ఇప్పుడు ఆ వ్యక్తి ఆ షేరుని అమ్ముతాడా అమ్మడా అన్నది ఆ వ్యక్తి ఎంత లాభాన్ని ఆశిస్తున్నాడో తెలియజేస్తుంది. అది అతని ఆశకి, దురాశకి మీటర్ లాంటిది.

స్టాక్ మార్కెట్‌లో ట్రేడింగ్ చేసేవాళ్లలో చాలా మంది ఒక నియమం పెట్టుకుంటారు. తన డబ్బుమీద పది శాతం, లేదా అంత కన్నా ఎక్కువ లాభం వస్తే ఇక ఆ రోజు ట్రేడింగ్ ఆపేయాలి అని. అలాగే నష్టం పది శాతానికి మించితే కూడా ట్రేడింగ్ ఆపేయాలని అనుకుంటారు. కానీ చాలామంది లాభాలు వస్తుంటే ఇంకా లాభాలు వస్తాయన్ని ఆశతో మరింత డబ్బు పెడుతుంటారు. చిత్రంగా నష్టానికి గురైనప్పుడు కూడా ఆగరు. పోయిన డబ్బుని ఎలాగైనా సంపాదించేదాకా ఆపకూడదని ఇంకా షేర్లు కొంటుంటారు. వాళ్లు అలా చేయడం వల్ల లాభపడ్డారా, నష్టపోయారా అన్నది ముఖ్యం కాదు. అనుకున్న నియమాన్ని పాటించలేదు అన్నది ఇక్కడ గమనించాల్సింది. ఒక నియమాన్ని అనుకున్న తరువాత ఆ నియమం ప్రకారం వెళితే సామాన్యంగా లాభాలు వస్తాయి. లాభాల మాట ఎలా వున్నా, కనీసం నష్టాలు అదుపులో వుండే అవకాశం వుంటుంది. అందుకే స్టాక్ మార్కెట్‌లో సంయమనం చాలా అవసరం. సంయమనం లేని వాళ్లు, నియమానుగుణంగా నడవలేని వాళ్లు స్టాక్ మార్కెట్‌లో అడుగుపెట్టకపోవటమే మంచిది.

స్టాక్ మార్కెట్లో చాలా స్పష్టంగా కనిపించే విషయం మరొకటి వుంది. మార్కెట్ తప్పు చేసినవాళ్లని తప్పకుండా శిక్షిస్తుంది. డబ్బుతో వ్యవహారం కాబట్టి ఆ శిక్ష ఆర్థిక నష్టమేనని ప్రత్యేకంగా చెప్పే పని లేదు. స్టాక్ మార్కెట్లో చిన్న తప్పు, పెద్ద తప్పు అన్న వ్యత్యాసం వుండదు. ఒకోసారి చిన్న తప్పుకు కూడా భారీగా మూల్యం చెల్లించాల్సి వస్తుంది. ఉదాహరణకు ఒక షేర్ విలువ సాయంత్రంలోగా పెరుగుతుందని ఊహించి ఒక వ్యక్తి భారీగా ఆ షేర్లు కొనుకున్నాడనుకుందాం. కానీ సాయంత్రం ధర పెరిగినా, ఇంకా పెరగచ్చు అన్న ఊహతో అమ్మకుండా మర్నాటి వరకు ఆపాడనుకుందాం. మర్నాడు ఆ షేరు విలువ సగానికి పడిపోతే, అతని పెట్టుబడిలో యాభైశాతం నష్టపోతాడు. అదే మరొకరు కేవలం మతిమరపు వల్ల షేర్లు సమయానికి అమ్మకపోయినా నష్టం అంతే వుంటుంది. అత్యాశతో అమ్మకుండా వున్న వ్యక్తికీ, మతిమరపు వల్ల పొరపాటు చేసిన వ్యక్తికీ ఒకే రకంగా నష్టం వస్తుంది.

ఇలా అత్యాశ కలిగి వుండటం, సంయమనం లేకపోవటం, తెలివితేటల మీద మితిమీరిన నమ్మకం వుండటం ఇలాంటి అన్ని సందర్భాలలో నష్టం తీవ్రంగా వుంటుంది. అందుకే స్టాక్ మార్కెట్‌ను అద్దంతో పోల్చవచ్చు. మార్కెట్లో డబ్బు పెడుతున్న మదుపరి స్వభావాన్ని మార్కెట్ కళ్ల ముందు నిలబెడుతుంది. సంపద సాధించే విషయం ఎలా వున్నా ఆత్మ విమర్శ చేసుకోడానికి స్టాక్ మార్కెట్ బాగా ఉపయోగపడుతుంది. సరిగ్గా మన కథలో అద్దం చేసే పని మార్కెట్ కూడా చేస్తుంది.

ఆ విషయాన్ని అలా పక్కన పెడదాం. సంపద సాధించడాలంటే షేర్లలో (ఈక్విటీ) ఖచ్చితంగా పెట్టుబడి చెయ్యకపోతే ఆర్థికాభివృద్ధి చాలా నెమ్మదిగా వుంటుందని అనుకున్నాం. కానీ, స్టాక్ మార్కెట్లో డబ్బులు పెట్టడం చాలా రిస్క్‌తో కూడుకున్న వ్యవహారం అనీ, అందులో డబ్బులు నష్టపోయే అవకాశాలు ఎక్కువ అని కూడా అంటున్నాము. ఈ రెండింటిని కలపడం ఎలా అంటే - స్టాక్ మార్కెట్లో రిస్క్ వున్న మాట వాస్తవమే అయినా, అది స్వల్పకాలిక పెట్టుబడులకు మాత్రమే. దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులలో నష్టపోయే అవకాశాలు చాలా తక్కువ. అందువల్ల, స్టాక్ మార్కెట్లో డబ్బులు పెట్టేటప్పుడు వీలైనన్ని

రోజులు వాటిని తీయకుండా వుంచడం ఉత్తమమైన మార్గం. అలాగే వయసుని బట్టి రిస్క్ ఎపిటైట్ ఎంతుందో చూసుకోని అంతే డబ్బు పెట్టుబడి చెయడం ఇంకో సూచన.

ఇవన్నీ చెప్పినా, ఏ రోజుకు ఆ రోజు డబ్బులు పెడుతూ తీస్తూ చేసే ఇంట్రా డే ట్రేడింగ్ చాలామందిని ఆకర్షిస్తుంది. సంపద సాధించడానికి ఇదే సరైన మార్గం అనిపిస్తుంది. కాస్త పెట్టుబడితో అనూహ్యమైన లాభాలు సంపాదించవచ్చని అనిపిస్తుంది. ఒకవేళ స్టాక్ మార్కెట్లో నేరుగా షేర్లు కొంటూ అమ్ముతూ అదే వ్యాపారంగా చెయ్యాలనుకుంటే కొన్ని ముఖ్యమైన సూచనలు పాటించాలి. అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైనది - తాము చేస్తున్నపని దాదాపు గ్యాంబ్లింగ్ (జూదం) లాంటిదనీ, వ్యాపారం కాదని గుర్తించాలి. నష్టాన్ని తట్టుకోగల శక్తి వున్నప్పుడే ఇలాంటి ట్రేడింగ్ చెయ్యడానికి సిద్ధపడాలి.

స్టాక్ మార్కెట్లో నేరుగా డబ్బు పెట్టాలనుకుంటే ఆయా షేర్లను విశ్లేషించడం తెలిసి వుండాలి. ఇందుకు ఫండమెంటల్ ఎనాలసిస్, టెక్నికల్ ఎనాలసిస్ అనే రెండు ప్రముఖ విధానాలు వాడుతుంటారు. ఫండమెంటల్ ఎనాలసిస్‌లో ఆ కంపెనీ ఎలా పనిచేస్తోంది, ఎలాంటి మేనేజ్మెంట్ ఆ కంపెనీని నడుపుతోంది, ఆ కంపెనీ ఉత్పత్తులకి డిమాండ్ ఎలా వుంది, కాంపిటిషన్ ఎలా వుంది, దేశ ఆర్థిక పరిస్థితి ఎలా వుంది వంటి ప్రశ్నలతో విశ్లేషణ సాగుతుంది. అదే టెక్నికల్ ఎనాలసిస్‌లో స్టాక్ మార్కెట్ డేటా ఆధారంగా, ఎన్ని షేర్లు అమ్ముడుపోతున్నాయి, షేర్ విలువ ఎలా తగ్గుతోంది, ఎలా పెరుగుతోంది వంటి వివరాలతో విశ్లేషణ చేస్తారు. ఇవి కాక ఇంకా ఎన్నో విధానాలు వున్నాయి. వీటి గురించి అవగాహన లేకుండా కూడా స్టాక్ మార్కెట్లో నేరుగా ప్రవేశించడం ఏ మాత్రం మంచిది కాదు.

మనం కథలో రాజకుమారి కల్యాణిలా వ్యవహరించాలి. కేవలం అందానికి మోజుపడి రాజకుమారులను ఆశించిన కల్యాణి చివరికి తప్పు తెలుసుకోని, అందం కన్నా తెలివితేటలే ముఖ్యమని నిర్ణయించుకుంది కదా. అలాగే పైపై జిలుగులతో కనపడే స్టాక్ మార్కెట్ లాభాలను నమ్మి, అత్యాశతో అందులో

నేరుగా దిగడం సరికాదు. తెలివితేటల ఆధారంగా విశ్లేషణ చేయగల సామర్థ్యం వుంటేనే స్టాక్ మార్కెట్లో నేరుగా పెట్టుబడి పెట్టచ్చు.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

విక్రమార్కుడి సమాధానానికి సంతోషించిన బేతాళుడు స్టాక్ మార్కెట్లోకి నేరుగా వెళ్లకుండా వేరే మార్గం వెతుకుతూ వుండిపోయాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై నాలుగోవ ఆర్థిక పాఠం

ఆర్థికాభివృద్ధికి షేర్లలో పెట్టుబడి తప్పనిసరి. అవగాహన లేకుండా, నేరుగా స్టాక్ మార్కెట్లో పెట్టుబడి పెట్టి, అత్యాశతో వ్యవహరించడం మంచిది కాదు. ఇలాంటి పెట్టుబడులలో తక్కువ కాలంలో ఎక్కువ లాభాలు సంపాదించాలనుకోవడం అవివేకం.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై ఐదొవ బేతాళ కథ

కలసి వుంటే కలదు పొలం

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు - "విక్రమార్కా, ఒక మామూలు జీతగాడు ధనవంతుడిగా మారాలంటే స్టాక్ మార్కెట్లో పెట్టుబడి పెట్టాలని, అయితే నేరుగా స్టాక్ మార్కెట్లోకి వెళ్లి డబ్బులు పెడితే అవి పోగొట్టుకునే అవకాశం ఎక్కువ అని మనం చెప్పుకున్నాం కదా. మరి నేరుగా కాకుండా, నష్టపోయే అవకాశాన్ని తగ్గించుకునే అవకాశం తెలిసేలా నీకొక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు -

రామాపురం పొలిమేరలో రచ్చబండ పెట్టారు. పన్నెండు మంది రైతులు ఒకవైపు, ఏదో ఫారిన్ కంపెనీ ప్రతినిధులు మరో వైపు.

రైతుల అందరి పొలాలు కలిపితే మొత్తం ముప్పై ఎకరాలు. ఒకరు మిరప వేస్తారు. ఒకరు పొగాకు వేస్తారు. నీళ్లు వున్న చోట వరి వేస్తారు. పొలం తక్కువుంటే కందులో శనగలో, కూరగాయలో వేస్తుంటారు. అందరు రైతుల్లాగే వీళ్లదీ లాటరీ జీవితం. దిగుబడి బాగుంటే ధర వుండదు, ధర పలికేటప్పుడు దిగుబడి వుండదు. ఒక సంవత్సరం ఆదాయం వస్తే నాలుగు సంవత్సరాలు నష్టాలు. నాలుగు

వేళ్లు లోపలికి పోతున్నాయన్న మాటే కానీ ఎవరూ సంపాదించుకున్నది ఏమీ లేదు.

ఇదే సమయంలో ఏదో ఫారిన్ కంపెనీ అక్కడ ఫ్యాక్టరీ పెట్టాలని వచ్చింది. ఆ ఫ్యాక్టరీ మనుషులు లెక్కలు, కొలతలు వేసి ఈ ముప్ఫై ఎకరాలైతే బాగుంటుందని తెలుసుకున్నారు. బేరం పెట్టారు. కంపెనీ ఇవ్వమనీ, రైతులు ఇవ్వమనీ. అదీ పంచాయితీ.

"పొలం మా ఆస్థి. అన్నం పెట్టే అమ్మ. అమ్మనమ్మం, అమ్మనే అమ్మం" అంటూ ఎదురుతిరిగారు రైతులు. మాట మాట పెరిగింది. చివరికి ఒక ఒప్పందానికి వచ్చారు. అదేమిటంటే - రైతులు యధావిధిగా తమ పొలంలో పనులు చేసుకుంటారు. ఏ సంవత్సరమైనా నష్టం వస్తే ఆ సంవత్సరం పొలాన్ని ఫ్యాక్టరీకి అమ్మేయాలి అని. తప్పని బలవంతాల వల్ల ఒప్పుకున్నారు కానీ ఇది చాలా కష్టమని వాళ్లకి వెంటనే అర్థం అయిపోయింది. ఏం చెయ్యాలా అని తల పట్టుకున్నారు.

సరిగ్గా అప్పుడే పట్నం నుంచి బాలిగాడు వచ్చాడు. వచ్చీ రాగానే పరిస్థితి అర్థం చేసుకున్నాడు. అప్పుడు ఒక ప్రతిపాదన పెట్టాడు. "కలసి వుంటే కలదు పొలం." అన్నాడు. ఒక పథకం వివరించాడు.

"ఈ పథకం పేరు 'పరస్పర సహకార సామూహిక వ్యవసాయం.' అంటే ఒకరి పొలం అని కాకుండా, అందరి పొలంలో అందరూ పని చెయ్యడం. ముందు అందరం మన పొలాలను కలుపాలి. ఒకళ్లది పది ఎకరాలు కావచ్చు, ఇంకొకరిది అర ఎకరం కావచ్చు. ఇలా కలిపిన ముప్ఫై ఎకరాల పొలంలో అన్ని రకరకాల పంటలు వేద్దాము. పది ఎకరాలు మిర్చి వేద్దాము. మిగిలిన ఇరవై ఎకరాలలో కొన్ని ఎకరాలు పొగాకు వేద్దాం, మరికొన్ని ఎకరాల్లో వరి, మిగిలిన వాటిలో పప్పు దినుసులు, కూరగాయలు మొదలైనవి వేద్దాం." అన్నాడు. అందరూ ఒప్పుకున్నారు. ఆ సంవత్సరం కోతల సమయానికి ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు వచ్చారు. జరిగింది తెలుసుకున్నారు. వాళ్లంతట వాళ్లే తప్పుకోని వేరే చోట భూమిని వెతుక్కుంటూ వెళ్లిపోయారు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపి, "విక్రమార్కా! రైతులకీ ఫ్యాక్టరీ యాజమాన్యానికి మధ్య పందెం చూస్తే రైతులు ఏ మాత్రం గెలిచేలా లేదు. అయినా బాలిగాడు చెప్పిన పథకం వల్ల ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు వెనక్కి ఎందుకు వెళ్లారు? దీనికీ మన ఆర్థిక పాఠాలకూ వున్న సంబంధం ఏమిటి?" అంటూ ప్రశ్నించాడు. విక్రమార్కుడు బేతాళ ప్రశ్నలకు తన తెలివితేటలతో సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! బాలిగాడు చెప్పిన "కలసి వుంటే కలదు పొలం" అన్న వాక్యంలోనే కథంతా వుంది. అందరూ కలిసి అన్ని రకాల పంటలు వేశారు కదా. జరిగేదేమిటంటే మిర్చి మంచి ధర పలకకపోయినా పొగాకు మంచి ధర రావచ్చు. కూరగాయల వ్యాపారం బాగా సాగచ్చు. రకరకాల పంటలు వున్నాయి కాబట్టి ఒకటి కాకపోతే మరొకటి పండుతుంది. ప్రతి సంవత్సరం ఏ పంటకి ఎంత ధర వుంటుందో అంచనా వేసుకోని ఆ ప్రకారం పంటలు వేస్తారు. విడిగా ఏ పంట దెబ్బతిన్నా, మొత్తం మీద ముప్ఫై ఎకరాలనూ కలిపి చూస్తే లాభమే వుంటుంది. ఆ లాభాలని వాళ్ల పొలం సైజు ఆధారంగా పంచుకుంటారు. అంటే పది ఎకరాలు ఇచ్చిన రైతుకి మూడోవంతు, మూడు ఎకరాలు ఇచ్చిన రైతుకి పదో వంతు, అర ఎకరం ఇచ్చిన రైతుకి దాదాపు మూడున్నర శాతం లాభాలు పంచుతారు. అందువల్ల ఎప్పుడు ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు వచ్చినా రైతులు లాభాలలోనే వుంటారు. ఇది తెలుసుకోని ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు వెనక్కి వెళ్లారు.

ఇక దీనిలో వున్న ఆర్థిక పాఠం విను. స్టాక్ మార్కెట్లో నేరుగా పెట్టుబడి పెట్టడం చాలా రిస్క్‌తో కూడుకున్న వ్యవహారం. అలాగని మనం దాచుకునే డబ్బులో ఈక్విటీకి భాగం లేకపోతే ఆర్థికంగా ఎదిగే అవకాశం తక్కువ. అందుకోసం కాస్త తక్కువ రిస్క్‌తో, ఈక్విటీ వల్ల కూడా లాభాన్ని పొందేందుకు మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో ఉపయోగపడతాయి. ఈ మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ఎలా పనిచేస్తాయో అర్థం చేసుకోడానికి ఈ కథ బాగా ఉపయోగపడుతుంది. మ్యుచువల్ ఫండ్ కంపెనీ చేసే పని ఏమిటంటే చిన్న చిన్న మదుపర్ల దగ్గర్నుంచి డబ్బులు సేకరించి, వాటిని రకరకాల షేర్లలో పెట్టుబడిగా పెడుతుంది. ఆ పెట్టుబడులమీద లాభం వస్తే ఆ లాభాలతో సహా తిరిగి ఇస్తుంది. (నష్టం వచ్చినా అది మదుపరిదే అని గుర్తుంచుకోవాలి). ఇందుకుగాను కంపెనీ కొంత డబ్బుని ఫీజు కింద తీసుకుంటుంది.

నష్టం వచ్చే అవకాశం వున్నా ఎందుకు అలాంటి చోట డబ్బులు పెట్టాలి అని అనుమానం రావచ్చు. ఈక్విటీ మార్కెట్ అంటేనే ఎత్తుపల్లాలు, హెచ్చుతగ్గులు తప్పనిసరి. అందువల్ల నష్టం వచ్చే అవకాశం వుంది అని గుర్తుంచుకుంటే చాలు. ఇందులో నష్టం వచ్చే అవకాశాలను తగ్గించే లక్షణాలు మూడు వున్నాయి. మొదటిది రకరకాల షేర్లలో పెట్టుబడి పెట్టడం. సరిగ్గా మన కథలో రకరకాల పంటలు పండించిన రైతులు ఎలా లాభపడ్డారో అలాగే మ్యూచువల ఫండ్స్‌లో కూడా మదుపరి లాభపడే అవకాశం ఎక్కువ. దీనినే డైవర్సిఫికేషన్ అంటారు. ఇన్ని రకాల షేర్లలో పెట్టుబడి పెడితే లాభాలు వచ్చే మాట నిజమే అయినా, ఆ షేర్లన్నీ విడిగా కొనాలంటే చాలా డబ్బు కావాలి. అదే మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో అయితే అయిదు వందలతో కూడా ఇన్ని షేర్లలో పిసరంత భాగం కొనుక్కోవచ్చు.

ఇక రెండొవది - ఫండ్ మేనేజర్ గురించి. ప్రతి మ్యూచువల్ ఫండ్ కంపెనీ (దీనినే అసెట్ మేనేజ్మెంట్ కంపెనీ అనీ, ఫండ్ హౌస్ అనీ అంటారు) తమ ఫండ్స్‌ని నిర్వహించడం కోసం కొంతమంది ఫండ్ మేనేజర్లని నియమిస్తుంది. వీళ్ళు స్టాక్ మార్కెట్ గురించి, అర్థ, ఆర్థిక విషయాల గురించి చదువుకోని వుంటారు. లక్షల్లో జీతాలు తీసుకుంటూ ఈ ఫండ్లను నిర్వహిస్తారు. అంటే మన డబ్బు వృద్ధి కావాలని ఈ ఫండ్ మేనేజర్లు పని చేస్తుంటారు. నమ్మతగిన తెలివితేటలు, బాగా చదువుకున్న వ్యక్తులు మన ఆర్థికాభివృద్ధి పని చేసే అవకాశం మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ద్వారా సాధ్యమౌతుంది.

మూడోవది ఏంటంటే - ఇలాంటి ఫండ్ హౌసెస్ మధ్య వుండే పోటీ. ఎప్పటికప్పుడు అత్యధిక లాభాలను ఇచ్చిన కంపెనీగా నిలవాలని ప్రతి మ్యూచువల్ ఫండ్ కంపెనీ ప్రయత్నిస్తూనే వుంటుంది. ఫండ్ మేనేజ్మెంట్ చెయ్యడానికి అత్యంత ప్రతిభావంతులను లక్షల జీతాలు ఇచ్చి పెట్టుకుంటుంది. సెన్‌సెక్స్, నిఫ్టీ వంటి సూచీలతో బేరీజు వేసుకుంటూ ఎప్పటికప్పుడు ఎక్కువ లాభాలను ఇవ్వాలని ప్రయత్నిస్తాయి. అందుకే గత సంవత్సరం 8% నుంచి 54% వరకు లాభాలు ఇచ్చిన ఫండ్స్ వున్నాయి.

ఇదిలా వుంటే మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ఎలా పనిచేస్తాయో స్థూలంగా తెలుసుకోవడం అవసరం. మ్యూచువల్ ఫండ్స్ పని చేసే విధానానికి, మన కథలో

రైతులు చేసినదానికి చాలా సామ్యం వుంది. కొంతమంది జనం దగ్గర డబ్బులు/పెట్టుబడి/పొలం పోగు చేసి, వాటి ద్వారా సంపాదించిన లాభాన్ని వాళ్ల పెట్టుబడుల నిష్పత్తిలో పంచడమే మ్యూచువల్ ఫండ్స్ అయినా, సామూహిక సహకార వ్యవసాయం అయినా. ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక ఫండ్ హౌస్ తాము నిర్వహించబోయే ఒకానిక ఫండ్ కోసం డబ్బులు పెట్టుబడిగా పెట్టమని కోరింది అనుకుందాం. ఎవరి స్థోమతని బట్టి వాళ్లు ఆ ఫండ్‌లో పెట్టుబడి పెడతారు. అలా సేకరించిన మొత్తం డబ్బు మూడు లక్షలు అనుకుందాం (అనుకోడానికే, ఆ మొత్తాలు కోట్లలో వుంటాయి). అలా సేకరించిన డబ్బుని యూనిట్ల రూపంలో వాళ్లకి అందిస్తారు. ఒకో యూనిట్ ధర పది రూపాయలు అనుకుందాం. సేకరించిన మొత్తం మూడు లక్షలు కాబట్టి అవి ముప్పై వేల యూనిట్లు అవుతాయి.

ఇప్పుడు పెట్టుబడి పెట్టిన మదుపరి వైపు నుంచి చూద్దాం. ఒక వ్యక్తి ఐదు వందలు ఇస్తే అతనికి యాభై యూనిట్లు వస్తాయి. మూడు వేలు పెడితే మూడొందల యూనిట్లు వస్తాయి. ఇప్పుడు ఆ ఫండ్ మేనేజర్ మూడు లక్షలనీ రకరకాల కంపెనీ షేర్లలోనూ, బాండ్స్ లోనూ, డెట్ ఫండ్స్‌లోనూ ఇంకా అనేక రకాలుగా ఇన్వెస్ట్ చేస్తాడు. అలా పెట్టిన డబ్బు షేరు ధరలు పెరగటం వల్లో, కంపెనీలు బోనస్ ప్రకటించడం వల్లో పెరగడం మొదలౌతుంది. సంవత్సరం తిరిగే సరికి మూడు లక్షల పెట్టుబడి నాలుగున్నర లక్షలు అయ్యిందనుకుందాం. అప్పుడు ఒక్కో యూనిట్ ధర పది రూపాయల నుంచి పదిహేను రూపాయలౌతుంది. అంటే అయిదొందలు ఇచ్చి యాభై యూనిట్లు కొనుక్కున్న వ్యక్తికి **(50 X 15)** ఏడు వందల యాభై రూపాయలు వస్తాయి. గమనిస్తే మన కథలో రైతులు కూడా ఇదే విధంగా ముప్పై ఎకరాలు కలిపేసుకోని, అందులో ఎవరి పొలం ఎంత వుందో అంత నిష్పత్తిలోనే లాభాలను పంచుకున్నారు.

ఇది ఇలా వుంటే, మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో చాలా రకాలు వున్నాయి. పెద్ద షేర్లు మాత్రమే కొనే ఫండ్స్ (Large Cap), మీడియం కంపెనీల షేర్లు (Mid Cap), చిన్న కంపెనీ షేర్లు (Small Cap) ఇలా రకరకాల పెట్టుబడి పెట్టేవి వుంటాయి. అలా కాకుండా కేవలం ఒకే రకం కంపెనీలలో పెట్టే ఫండ్స్ వుంటాయి. ఉదాహరణకి సాఫ్ట్ వేర్ కంపెనీలలో మాత్రమే పెట్టుబడి పెట్టే ఫండ్స్ కొన్ని వుంటాయి. వీటిని సెక్టోరియల్ ఫండ్స్ అంటారు. ఇలా చెప్పుకుంటూపోతే చాలా వున్నాయి.

మరి ఇన్ని రకాల ఫండ్స్ వున్నప్పుడు ఏది ఎన్నుకోవడం మంచిది అన్న ప్రశ్న కలుగుతుంది. అర్థ, ఆర్థిక విషయాలు తెలుసుకోని, ఆయా ఫండ్స్ గురించి, ఫండ్ మేనేజర్ల గురించి తెలుసుకోని పెట్టుబడి పెట్టడం ఒక పద్ధతి. ఇవేమీ తెలియకపోతే విభిన్నంగా వుండే షేర్లు కలిగిన (Diversified) ఫండ్‌ని ఎన్నుకోవడం ఉత్తమం. మన కథలో రైతులు ఒకే రకమైన పంటలు పండిస్తే నష్టాలు వచ్చే అవకాశం ఎక్కువగా వుండేది. ఇప్పుడు సహకార పద్ధతిలో రకరకాల పంటలు పండించడం వల్ల అందరూ లాభపడుతున్నారు. సరిగ్గా అలాగే మ్యూచువల్ ఫండ్స్‌లో రకరకాల కంపెనీలలో పెట్టుబడి పెట్టే ఫండ్స్ తక్కువ రిస్క్‌తో మంచి లాభాలు ఇచ్చే అవకాశం వుంటుంది. ఉదాహరణకు ఏ కారణం వల్ల అయినా రియల్ ఎస్టేట్ రంగం కుదేలైందంటే కేవలం రియల్ ఎస్టేట్ రంగంలోనే పెట్టుబడి పెట్టిన సెక్టోరియల్ ఫండ్ దెబ్బతింటుంది. సామాన్యంగా అర్థ వ్యవస్థలో ఒక రంగం దెబ్బతింటే మరో రంగం పుంజుకునే అవకాశం వుంటుంది. రియల్ ఎస్టేట్ రంగం దెబ్బతిన్న టైములోనే బంగారం విలువ పెరగచ్చు. బంగారం ఆధారంగా పనిచేసే కంపెనీ షేర్లు లాభాలను ఇచ్చే అవకాశం వుంటుంది. ఇలా డైవర్సిఫైడ్ ఫండ్‌లో డబ్బులు పెట్టడం వల్ల రామాపురం రైతుల్లా ఎప్పుడూ లాభాలలోనే వుండచ్చు. మరో విశేషమేమిటంటే డైవర్సిఫైడ్ ఫండ్స్‌లో కొన్ని టాక్స్ ఆదా చేసే పథకాలు కూడా వున్నాయి. అలాంటి ఫండ్‌లో పెట్టుబడి పెడితే, ఫండ్ ఇచ్చే లాభంతో పాటు, టాక్స్ ఆదా కూడా కలిసి లాభాన్ని మరింత పెంచుతుంది.'' అంటూ ముగించాడు. బేతాళుడు మళ్లీ మాయమై ఏ.టీ.యం.లో చేరాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై ఐదొవ ఆర్థిక పాఠం

నేరుగా స్టాక్ మార్కెట్‌లో కాకుండా, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ద్వారా రిస్క్ తక్కువ తీసుకుంటూనే మంచి లాభాలను పొందవచ్చు. అలాంటి ఫండ్స్‌లో కూడా డైవర్సిఫైడ్ ఫండ్స్‌లో, టాక్స్ ఆదా చేసే ఫండ్స్‌లో పెట్టుబడి చేయడం ఇంకా లాభదాయకం.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్ఫై ఆరొవ బేతాళ కథ

పరీక్షలు - ఫలితాలు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు - "విక్రమార్కా, నీ లాగే సంపద సాధించాలని నిత్యం ఎందరో ప్రయత్నం చేస్తూ వుంటారు. కానీ వారిలో కొందరు మాత్రమే ఫలితాన్ని సాధించగలుగుతారు. అలా ఆర్థిక విజయాన్ని సాధించాలంటే అందుకు తగ్గ కృషితోపాటు, అందుకు సంబంధించిన పరిజ్ఞానం కూడా చాలా అవసరం. ఇన్నాళ్ళుగా నేను నీకు అలాంటి జ్ఞానాన్నే ఇస్తూ వస్తున్నాను. దాదాపుగా అన్ని విషయాలు నీతో చర్చించాను. వీటన్నింటి సారాన్ని తెలిపేలా మరో కథ చప్తాను విను.'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

పవన్ కాలేజీలో చేరాడన్న మాటే కానీ ఏ రోజూ చదువుమీద ధ్యాస పెట్టింది లేదు. పేరుకు తగ్గట్టే గాలికి తిరిగేవాడు. ఎంతసేపూ ఆటలు, అల్లరి అన్నట్లుగా వుండేవాడు. అన్ని అలాగే జరిగిపోతే అది కాలేజి ఎందుకు అవుతుంది? ఒక శుభ ముహూర్తాన పరీక్షలు వచ్చి పడ్డాయి. పవన్ ఏమీ చదవకుండా వెళ్లి పరీక్ష రాశాడు. మరో వారానికి లెక్చరర్ మార్కులు ఇచ్చేశాడు. ఇరవై మార్కులు వచ్చి ఫెయిల్ అయ్యాడు.

అదే సమయంలో పావని అనే అమ్మాయి కూడా కాలేజిలో చేరింది. ఆ అమ్మాయిని చూడగానే ఇష్టపడ్డాడు పవన్. ఎవరూ లేని టైమ్ చూసి ప్రొపోజ్ కూడా చేసేశాడు. ఆ అమ్మాయి ఏ మాత్రం తొణకకుండా - "మన కాలేజిలో నెలకి ఒక పరీక్ష పెడతారు కదా. అందులో ఎనభై శాతం మార్కులు తెచ్చుకోని చూపించు. అప్పుడు నీ ప్రేమ గురించి ఆలోచిస్తాను." అంది

మొదటిసారి పరీక్ష ఫెయిల్ అయ్యాను కాబట్టి ఈసారి కష్టపడాలి అనుకున్నాడు. అతి కష్టం మీద పుస్తకం తెరిచి ఓ నాలుగు ఛాప్టర్లు చదువుకున్నాడు. దాంట్లో నుంచి నాలుగు ప్రశ్నలు వచ్చినా నలభై మార్కులైనా వస్తాయని ఊహించాడు. కానీ పరీక్షలో మూడే ప్రశ్నలు వచ్చాయి. రెండో నెల ఫలితం - పాతిక మార్కులు. మూడో నెల ఇలా కాదని ఇంతకు ముందు సంవత్సరాలలో పెట్టిన పరీక్షా పేపర్లు తెచ్చుకోని అందులో తరచుగా వచ్చే ప్రశ్నలను మాత్రం జాగ్రత్తగా చదివాడు. అతను ఊహించినట్లుగేనే చాలా ప్రశ్నలు వాటిలో నుంచే వచ్చాయి. ఆ నెల మార్కులు యాభై పైనే వచ్చాయి.

తరువాత పరిస్థితి మారిపోయింది. పవన్ ధ్యాస అమ్మాయి నుంచి చదువుల వైపుకి మళ్లింది. గతం ఫలితం వచ్చిన ట్రిక్కునే మళ్లీ నెల కూడా ప్రయోగించాడు. కానీ ఈసారి తరచుగా అడిగే ప్రశ్నలు ఒక్కటి కూడా రాలేదు. ఫలితం పది మార్కులు. ఐదో నెల పరీక్షలకీ పుస్తకం మొత్తం క్షుణ్ణంగా చదవాడు పవన్. పరీక్ష బాగా రాశాడు. ఫలితం అరవై శాతం మార్కులు వచ్చాయి. ఈ పద్ధతి బాగుందని ఆ తరువాత నెల కూడా ఇలాగే బాగా చదువుకున్నాడు, లెక్చరర్ల సహాయం తీసుకున్నాడు. అంతా బాగానే వుంది అనుకుంటుండగా ఒక ఘోరం జరిగింది. పరీక్ష రోజు ఉదయం ఏక్సిడెంట్ జరిగి హాస్పిటల్ పాలయ్యాడు. ఫలితం సున్నా మార్కులు.

హాస్పిటల్లో వున్న పవన్‌ని పరామర్శించడానికి వచ్చారు పావని, ఆమె స్నేహితురాలు.

"పోనీ ఈసారి కాపీ కొట్టి అయినా ఎనభై మార్కులు తెచ్చుకో," అంది పావని స్నేహితురాలు సలహాగా.

"కాపీ కొట్టాల్సిన అవసరమే లేదు. ఈసారి నేను చేసిన అన్ని రకాల ప్రయత్నాలను కలిపి వాడబోతున్నాను. పరీక్షలో ఎనభై మార్కులు గ్యారెంటీ" అన్నాడు పవన్.

"ఎనభై మార్కులు అవసరమే లేదు... నేను నీ ప్రేమని ఇప్పుడే అంగీకరిస్తున్నాను." అంది పావని.

బేతాళుడు కథను ఇక్కడే ఆపి తన ప్రశ్నలు వేయడం మొదలుపెట్టాడు - "రాజా, పరీక్షలలో ఎనభై మార్కులు వస్తే తప్ప ప్రేమ గురించి ఆలోచించను అన్న పావని ఇప్పుడు ఉన్నట్టుండి పవన్ ప్రేమని ఎందుకు అంగీకరించింది? జాలి పడిందా లేక నిజంగానే ఇష్టపడిందా? ఈ కథ సంగతి అలా వుంచితే, ఈ కథలో మనం నేర్చుకోవల్సిన ఆర్థిక పాఠం ఏమిటో కూడా వివరంగా చెప్పు," అన్నాడు.

విక్రమార్కుడు కథలోని సారాన్ని ఒక్క క్షణం మననం చేసుకోని తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా, పావని ప్రేమని పొందడానికి పవన్ అన్ని ప్రయత్నాలు చేశాడు. ప్రతి ప్రయత్నంలో కొద్ది కొద్దిగా అభివృద్ధిలోకి వస్తూనే వున్నాడు. అంటే క్రమంగా గాడిన పడుతున్నాడన్నమాటే కదా? పావని ఎనభై మార్కులు రావాలని అన్నది అంటే, ఆ కోరిక వెనుక ఉద్దేశ్యం అతను అల్లరి చిల్లరిగా తిరగడం మానేసి చదువు మీద ధ్యాస పెట్టాలనే కానీ ఖచ్చితంగా ఎనభై మార్కులు వచ్చి తీరాలని కాదు. కథ చివర్లో ఏక్సిడెంట్ కారణంగా పరీక్ష రాయలేదు కానీ, రాసి వుంటే దాదాపు ఎనభై మార్కులు వచ్చేవే. ఇవన్నీ ఆలోచించి పావని అతని ప్రేమని అంగీకరించి వుండవచ్చు.

అదలా పక్కన పెడితే, ఇందులో వున్న ఆర్థిక పాఠాన్ని మనం చేసే పొదుపు, పెట్టుబడిలకు వర్తించి చూసుకోవచ్చు. ఇందులో పవన్ ఆరు రకాల ప్రయత్నాలు చేశాడు. మొదట ఏమీ చదవకుండా పరీక్ష రాశాడు. తరువాత కొన్ని చదివి మినిమం మార్కులు తెచ్చుకున్నాడు. ఆ తరువాత కాస్త రీసర్చ్ చేసి చదివి మంచి మార్కులే తెచ్చుకున్నాడు. నాలుగో సారి మళ్లీ పాత పేపర్ల ఆధారంగా ప్రిపేర్ అయ్యాడు కానీ, దెబ్బతిన్నాడు. ఐదోసారి పుస్తకమంతా చదివాడు,

ఆరోసారి లెక్చరర్ల సహాయం కూడా తీసుకున్నాడు. ఈ ఆరు రకాల ప్రయత్నాలనీ మన ఆర్థిక ప్రణాళికలకు కూడా అన్వయించవచ్చు.

పవన్ చేసిన ప్రయత్నాలను ముందు స్టాక్ మార్కెట్లో షేర్ల కొనుగోలుకు అన్వయించి చూద్దాం. పవన్ చేసిన ఆరు రకాల ప్రయత్నాలలో వేటిలోనూ అనుకున్న ఫలితాన్ని సాధించలేకపోయాడు. అందుకు కారణాలను పరిశీలిస్తే మూడు రకాల కారణాలు కనపడతాయి. మొదటిది మితిమీరిన నమ్మకంతోనో లేక అత్యాశతోనో ఎలాంటి ప్రయత్నం చెయ్యకపోవడం. ఇలాంటప్పుడు కలిగే నష్టాలకు ఆ వ్యక్తి మాత్రమే బాధ్యుడు అవుతాడు. ఏ మాత్రం చదవకుండా పరీక్ష రాసి ఇరవై మార్కులు పొందడం ఉదాహరణ. ఇలాగే అవగాహన లేకుండా కేవలం అదృష్టాన్ని నమ్మో మితిమీరిన ఆత్మ విశ్వాసంతోనో స్టాక్ మార్కెట్‌లో షేర్లు కొని నష్టపోయేవాళ్లు ఈ కోవలోకే వస్తారు. కాస్త పరిశీలన, అవగాహన, నేర్చుకోవాలన్న తపన, ప్రయత్నం ఇవన్నీ వుంటే ఈ రకం నష్టాలను అధిగమించవచ్చు.

రెండో కారణం వ్యక్తికి సంబంధించినది కాదు. పవన్ రాసిన మూడో పరీక్షలో అతని ప్రిపరేషన్ సరిగానే వున్నా, ప్రశ్నలే క్లిష్టమైనవి, ఇంతకు ముందు ఎప్పుడూ రానివి వచ్చాయి. ఇందుకు కారణం పరిశీలిస్తే అలాంటి పేపర్ ఇవ్వాలన్న నిర్ణయం (ప్రశ్నాపత్రాలు తయారు చేసిన) ఆ సంస్థ తీసుకోని వుంటుంది. అంటే ఇది ఒక వ్యక్తికి సంబంధించినది కాక, సంస్థకు సంబంధించిన కారణం అవుతుంది. దీనినే స్టాక్ మార్కెట్ కొనుగోళ్లకు కూడా వర్తింపజేయవచ్చు. స్టాక్ మార్కెట్లో వుండే ఒకో కంపెనీ ఒకో సందర్భంలో ఒకో నిర్ణయం తీసుకుంటూ వుంటుంది. ఆ కంపెనీ తీసుకున్న నిర్ణయం ఆధారంగా వ్యాపారం అభివృద్ధి చెందవచ్చు, చెందకపోనూ వచ్చు. అలాగే ఆ కంపెనీ షేర్ విలువ పెరగవచ్చు, తగ్గవచ్చు. ఇది కంపెనీ చేతుల్లో వుంది. ఇందుకు ట్రెండుని పరిశీలించడం, కంపెనీ వివరాలను విశ్లేషించడం వంటివి చేసి నష్టాన్ని అదుపుచేసుకోవచ్చు. పవన్ పాత ప్రశ్నాపత్రాలను పరిశీలించడం, లెక్చరర్ల సహాయం తీసుకోడం అలాంటిదే.

ఇక మూడో కారణం వ్యక్తి కానీ, సంస్థ కానీ కాదు. ఇది ఎవరి చేతుల్లో లేని, ఎవరి అవగాహనకు అందని శక్తులది. అవి అనివార్యమైనవి, ఊహించలేనివి. పవన్ కథలో చివర్లో జరిగిన ఏక్సిడెంట్ లాంటివి ఇదే కోవ కింద వస్తాయి. స్టాక్

మార్కెట్ లాంటి ఇన్వెస్ట్మెంట్‌లో కూడా మన అవగాహనకు అందని ఎన్నో ప్రభావాలు వుంటాయి. వీటిని పూర్తిగా అధిగమించడం అసాధ్యం. ఉదాహరణకు ఏదో దేశంలో సంభవించిన భూకంపం వల్ల ఆ దేశం ఎగుమతులు తగ్గిపోయి, ఆ కారణంగా ముడి సరుకు దొరకక మరో దేశంలో ఒక కంపెనీ మూతపడితే, ఆ మూత పడ్డ కంపెనీకి సాఫ్ట్ వేర్లు తయారు చేసే ఒక భారతీయ కంపెనీ షేరు విలువ పడిపోవచ్చు. ఇవి ఊహించగలగడం అసాధ్యం. హర్షద్ మెహతా కుంభకోణం, సబ్ ప్రైమ్ క్రైసిస్ లాంటి సందర్భాలలో వేలాదిమంది ఇన్వెస్టర్లు లక్షలాది రూపాయలను పోగొట్టుకున్నారు.

ఇలాంటి ఊహకందని వైపరీత్యాలలో కూడా తట్టుకుని నిలబడేలా మన ఆర్థిక వ్యవహారాలను సిద్ధం చేసుకోవాలి. షేర్ల విషయానికే వస్తే, గతంలో ఇలాంటి విపరీతమైన సందర్భాలలో కూడా బాగా నిలబడిన షేర్లను కొని పెట్టుకోవడం ఒక తరహా. వీటినే బీటా షేర్లు అంటారు. స్టాక్ మార్కెట్ లాంటివి ఒక్కసారిగా కూలిపోయినప్పుడు భయపడకుండా మళ్ళీ మార్కెట్ నిలదొక్కుకునేదాకా (నమ్మకం వుంటేనే) ఎదురుచూడటం మరో తరహా. ఏది ఏమైనా ఇలాంటి ఒక ప్రమాదం వుంటుందని, అది ఎప్పుడైనా రావచ్చని తెలుసుకోని సిద్ధంగా వుండటం ప్రతి మదుపరి చెయ్యాల్సిన పని.

ఇప్పటిదాకా మనం పవన్ కథని కేవలం స్టాక్ మార్కెట్‌కు మాత్రమే అన్వయించి చూశాం. ఇదే కథని పూర్తి ఆర్థిక ప్రణాళికకు అన్వయించి కూడా చూడచ్చు. ఇప్పటిదాకా మనం చెప్పుకున్న కథలలో రిస్క్ ఎపిటైట్ ఆధారంగా, వయసు ఆధారంగా రకరకాల పథకాలలో డబ్బులు పెట్టడం మంచిదని చెప్పుకున్నాం. అందులో బ్యాంక్ డిపాజిట్ల నుంచి స్టాక్ మార్కెట్, మ్యూచువల్ ఫండ్ గురించి కూడా తెలుసుకున్నాం. ఇలాంటి పథకాలలో కొన్ని రిస్క్ వున్నవి కొన్ని రిస్క్ లేనివి. కానీ ఇన్ని రకాల పథకాలలో పెడితే నష్టపోయే అవకాశం దాదాపు లేదు. ఒకవేళ నష్టపోయినా ఆ నష్టం తీవ్రంగా వుండదు. మన కథలో పుస్తకమూ చదివి, పాత ప్రశ్నాపత్రాలు చదివి, లెక్చరర్ల సహాయం కూడా తీసుకోని తప్పకుండా ఎనభై శాతం తెచ్చుకుంటానని పవన్ అన్నాడు కదా. సరిగ్గా అలాగే అన్ని రకాల పథకాలలో డబ్బులు పెడితే నెగ్గుకు రావచ్చు.

చివర్లో పవన్ చెప్పిన మరో మాట కూడా ఆచరణీయమైనదే. పావని స్నేహితురాలు కాపీ కొట్టి మార్కులు సంపాదించమని సలహా ఇస్తే అది అవసరం లేదని అన్నాడు కదా. సరిగ్గా అలాగే అత్యాశతో, సులభమైన మార్గాలలో డబ్బు సంపాదించగలమని అనుకోవడం కేవలం భ్రమ. కాపీ కొడుతూ పట్టుబడ్డ విద్యార్థి తన సంవత్సరం చదువును, సమయాన్ని ఎలా కోల్పోతాడో, చీటింగ్ చేసే స్కీముల్లో డబ్బు పోగొట్టుకుంటే కొన్ని సంవత్సరాలు కష్టపడి సంపాదించిన సొమ్మును పోగొట్టుకుంటారు. సులభంగా డబ్బులు వచ్చే మార్గాలు ఈ ప్రపంచంలో ఎక్కడా లేవు. వుంటే అందరూ అదే పని చేస్తుండేవాళ్లు అని గుర్తుపెట్టుకోవాలి. ఒకవేళ అలాంటిది ఏదైనా వున్నా అది చట్టవ్యతిరేకమైన పనో, నష్టపోవడానికి సమానావకాశాలు (లేదా ఎక్కువ) వున్న జూదంలాంటివి అయ్యుంటాయి. వాటి జోలికి వెళ్తే సంపాదించుకున్న సొమ్ముతో పాటు, పరువు ప్రతిష్టలను కూడా కోల్పోవాల్సి వస్తుంది.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

అతని సమాధానానికి సంతోషించిన బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం.లో చేరాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై ఆరోవ ఆర్థిక పాఠం

ఆర్థిక వ్యవహారాలలో వ్యక్తుల పొరపాట్ల వల్ల నష్టం రావచ్చు, మనం డబ్బులు పెడుతున్న సంస్థల వల్ల నష్టం రావచ్చు, వీటికి బాహ్య ప్రపంచంలో వున్న ఊహించలేని ప్రభావాల వల్ల దేనివల్లయినా కూడా నష్టం రావచ్చు. మొదటిది జాగ్రత్తతో, రెండొవది కాస్త అవగాహన పెంచుకోవడంతో అరికట్టవచ్చు. మూడో రకం నష్టాలు రాకుండా వుండాలంటే చాలా వివరమైన విశ్లేషణ, సంసిద్ధత అవసరం.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై ఏడొవ బేతాళ కథ

ఎనిమిదేళ్లలో ఏమౌతుంది?

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడు జేబులోనుంచి బయటకు వచ్చి అతనితోపాటే నడుస్తూ మాట్లాడసాగాడు - "మధ్యతరగతి విక్రమార్కా! ఇన్ని రోజులుగా ఇంత శ్రమకు ఓర్చి నన్ను భరించావు. నేను నిన్ను వదిలి వెళ్లిపోయే రోజు దగ్గరపడింది. కానీ నేను వెళ్లిపోయిన తరువాత నువ్వు ఏమైపోతావో అని నాకు బెంగగా వుంది. నా అనుమానం తీరడం కోసం నీకు ఒక కథ చెప్తాను శ్రమ తెలియకుండా విను," అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

మహేష్‌కి కవల పిల్లలు. కొడుకు హరి, కూతురు లావణ్య. ఇద్దరిలో కొడుకు అంటే ఎక్కువ ప్రేమ మహేష్‌కి. ఆ సంగతి తెలిసినా లావణ్య అదేం పెద్ద విషయం కానట్టు వుండేది. ఎప్పుడూ తన చదువులు, ఇంట్లో పనులే తప్ప ఇలాంటివి అసలు పట్టించుకునేది కాదు. హరి అలా కాదు. తండ్రికి తనంటే ఇష్టమని తెలుసు కాబట్టి అదే అదనుగా ప్రతి దానికీ మారాం చేసి తనకు కావాల్సినవన్నీ సాధించుకునేవాడు. హరి వల్ల ఎక్కువసార్లు లావణ్యే నష్టపోతుండేది.

పిల్లలు ఇద్దరూ ఏడో తరగతికి వచ్చినప్పటి నుంచీ వాళ్ళకి డబ్బులు అవసరం అవుతాయని ఇద్దరికీ పాకెట్ మనీ ఇచ్చేవాడు మహేష్. అందులో కూడా కొడుకుకి నెలకి ఐదొందలు ఇస్తే, కూతురికి రెండు వందలే ఇచ్చేవాడు. లావణ్య అందుకు బాధపడకుండా, ఇచ్చిన డబ్బుని పొదుపుగా వాడుకుంటూ మిగిలిన డబ్బుని దాచిపెట్టుకునేది. హరి చేతికి అందిన డబ్బు మొత్తం ఖర్చు పెట్టి ఇంకా కావాలని గొడవ చేస్తుండేవాడు. ప్రతి సంవత్సరం హరి పాకెట్ మనీ రెండింతలు అయితే, లావణ్యకి ఇచ్చే డబ్బు చాలా స్వల్పంగా పెరిగేది. ఇలా ఒక పది సంవత్సరాలు గడిచాయి. హరి అప్పులు చెయ్యడం మొదలుపెట్టాడు. అవి కూడా పెరిగిపోయి వ్యవహారం పీకల్దాకా వచ్చింది. దాంతో మళ్లీ డబ్బు కావాలని తండ్రి దగ్గర గొడవ చేయడం మొదలుపెట్టాడు.

"ఈ నెల నీకు ఇప్పటికే ఐదువేలు ఇచ్చాను. కాబట్టి ఇక ఇవ్వను" అన్నాడు మహేష్. కోపంతో హరి ఇంట్లో ఉన్న వస్తువులన్నింటి కాళ్లతో తన్నాడు, చేతికి అందినవి అందినట్లు విసిరేశాడు. అలా విసురుతున్నప్పుడు, లావణ్య బ్యాగ్‌లో నుంచి ఒక బ్యాంక్ పాస్ బుక్ బయటపడింది. చూస్తే అప్పటికి ఎనిమిది సంవత్సరాలుగా లావణ్య సంవత్సరానికి వెయ్యి రూపాయల చొప్పున డిపాజిట్ చేస్తూ వస్తోంది. సాలీనా పది శాతం వడ్డీ ఇచ్చే పథకం. హరి అగ్గి మీద గుగ్గిలం అయ్యాడు. తనకు ఆ డబ్బు కావాలని పట్టుపట్టాడు. లావణ్య ఎంతో ఓర్పుగా అతనికి సమాధానం చెప్పింది.

"ఈ డబ్బు మొత్తం నీకు ఇచ్చేస్తాను. అయితే నువ్వు ఒక పని చెయ్యాలి. ఈ సంవత్సరం నుంచి నేను నా బ్యాంక్‌లో డబ్బులు వెయ్యడం ఆపేస్తాను. వున్న డబ్బు మీద వడ్డీ వస్తూ వుంటుంది. నీకోసం ఒక బ్యాంక్ ఎకౌంట్ తెరుస్తాను. అందులో నువ్వు సంవత్సరానికి వెయ్యి రూపాయలు వెయ్యాలి. అంత కన్నా తక్కువ వెయ్యకూడదు, ఎక్కువ కూడా వెయ్యకూడదు. అలా నువ్వు ఆదా చేస్తూ వచ్చే సొమ్ము నేను ఆదా చేసిన సొమ్ముతో (వడ్డీతో సహా) సమానం అయిన రోజు రెండు ఎకౌంట్లలో వున్న డబ్బు నువ్వే తీసుకోవచ్చు." అని చెప్పింది. హరి ఒప్పుకున్నాడు.

బేతాళుడు కథని ఇక్కడే ఆపేశాడు. ఆ తరువాత ఆసక్తిగా వింటున్న విక్రమార్కుణ్ణి చూసి తన సంభాషణని కొనసాగించాడు.

"రాజా! హరి మొండితనం గురించి తెలుసు కదా! అయినా లావణ్యా అలాంటి పిచ్చి ప్రతిపాదన ఎందుకు పెట్టింది. ఎనిమిది సంవత్సరాలుగా ఆమె దాచిన సొమ్ము ఎనిమిది వేలే కదా? మరో ఎనిమిది సంవత్సరాల కాకపోయినా పదో పన్నెండో సంవత్సరాలలో హరి అంత డబ్బు సంపాదించి మొత్తం తీసేసుకుంటాడు కదా? ఈ ఎనిమిది సంవత్సరాలలో హరిలో ఏం మార్పు వస్తుందని లావణ్యా ఇలాంటి షరతు పెట్టింది? అసలు ఇందులో వున్న ఆర్థిక రహస్యం ఏమిటి?'' అని అడిగాడు. విక్రమార్కుడు గట్టిగా నవ్వి తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! నువ్వు నన్ను తప్పుదోవ పట్టించాలని చూసినా నేను దొరకను. ఇన్నాళ్లుగా నేర్చుకున్న ఆర్థికపాఠాలే నాకు దారి చూపుతాయి. నువ్వు చెప్పిన లెక్కలో లావణ్యా ఎనిమిది సంవత్సరాలుగా సంవత్సరానికి వెయ్యి రూపాయలు పది శాతం వడ్డీ వచ్చే పథకంలో దాచిపెడుతోందన్నావు. అంటే మొదటి సంవత్సరం చివరికి ఆమె దాచిపెట్టిన వెయ్యి మీద వడ్డీ కలిసి పదకొండు వందలు అవుతుంది. రెండో సంవత్సరం మరో వెయ్యి కలిపి మొత్తం మీద వడ్డీ లెక్క వేస్తే **2310** అవుతుంది. ఎనిమిది సంవత్సరాల తరువాత చూస్తే లావణ్యా దాచిపెట్టిన మొత్తం డబ్బు వడ్డీతో కలిపి రూ **12579** వుంటుంది.

కథ ఇక్కడితో అయిపోలేదు. ఈ పన్నెండు వేల చిల్లర డబ్బు డిపాజిట్ చెయ్యడానికి హరికి మరో ఎనిమిదేళ్లు పడుతుంది. కానీ అప్పటికి లావణ్యా దాచి పెట్టిన డబ్బు విలువ ఇరవైరెండు వేలు దాటుతుంది. ఇలా చూసుకుంటే హరి దాచిపెట్టే డబ్బు ఎన్ని సంవత్సరాలైనా లావణ్యా డబ్బుకి సమానం కాలేదు. కేవలం ఎనిమిది సంవత్సరాల ముందుగా మొదలుపెట్టినందుకు, ఇక డబ్బులు వెయ్యడం ఆపేసినా లావణ్యాని చేరుకోవడం హరికి జీవితంలో సాధ్యపడదు.

ఈ కథలో తెలుసుకోవాల్సిన ముఖ్యమైన పాఠం చాలా స్పష్టంగానే వుంది. ఆర్థిక ప్రణాళికలో చెయ్యాలనుకున్న పొదుపు ఏ మాత్రం ఆలస్యమైనా దాని వల్ల కలిగే నష్టం చాలా ఎక్కువగా వుంటుంది. ముఖ్యంగా చక్రవడ్డీ వున్న చోట, కాల వ్యవధి ఎక్కువగా వున్నప్పుడు ఈ నష్టం లక్షల్లో వుండే అవకాశం వుంటుంది. అందువల్ల డబ్బు పొదుపు చెయ్యాలి అనుకున్న వెంటనే ఆ పని మొదలుపెట్టాలి.

కాలం గడిచే కొద్దీ సంపద సాధించే లక్ష్యం మరింత దూరం, మరింత కష్టం అవుతుందని గ్రహించాలి.

కొత్తగా ఉద్యోగంలో చేరిన ఇరవై - ఇరవై ఐదు మధ్య వయసు వున్న యువకులు ఈ విషయాన్ని తెలుసుకోవటం చాలా అవసరం. ఎంత త్వరగా ఈ రహస్యాన్ని తెలుసుకుంటారో, అంత త్వరగా సంపద సాధించే లక్ష్యాన్ని అందుకోగలుగుతారు. ఉద్యోగం వచ్చిన కొత్తల్లో వుండే సరదాలు, ఖర్చులు రాబోయే కాలంలో లక్షల రూపాయల నష్టంగా మారబోతున్నాయని తెలుకున్న యువకులే త్వరగా ఆర్థిక స్వావలంబనని సాధించగలుగుతారు.

ఇందులో మరో కోణం కూడా వుంది. ఆలస్యమైన పొదుపు కలిగించే నష్టం, కాల పరిమితి మీద ఆధారపడి వుంటుందని ముందే చెప్పుకున్నాం కదా. మన ఆర్థిక ప్రణాళికలో అత్యధిక కాల పరిమితి వుండేది రిటైర్మెంట్ కోసం డబ్బుని దాచుకోవడమే. దాదాపు ఉద్యోగం వచ్చిన దగ్గర్నుంచి రిటైర్ అయ్యేదాకా మనం దాచిపెట్టే సొమ్ము చక్రవడ్డీలో పెరుగుతూ వుంటుంది. చివరికి అదే డబ్బు రిటైర్మెంట్ తరువాత వాడుకోడానికి అందుబాటులో వుంటుంది. అంటే సుమారు ముప్ఫై నుంచి నలభై ఏళ్లపాటు అన్నమాట. ఇంత కాలంపాటు దాచాల్సిన డబ్బుని ఆలస్యం చేస్తే ఏమౌతుందో ఊహించొచ్చు. ఆ నష్టం కోటి రూపాయలదాకా వుండచ్చు.

అసలు ఆర్థిక ప్రణాళికలో చాలా జాగ్రత్తగా ఆలోచించుకోవాల్సింది రిటైర్మెంట్ గురించే. ఒకప్పటిలా ప్రభుత్వ ఉద్యోగాలలో కూడా పెన్షన్ వుండటం లేదు. ప్రయివేట్ ఉద్యోగాల సంగతి సరే సరి. అలాంటప్పుడు రిటైర్మెంట్ రోజులు ఎలా గడుస్తాయో ఊహించుకోవడమే కష్టంగా వుంది. అప్పుడు సంపాదించే ఓపిక వుండదు. పిల్లలు చూస్తారన్న నమ్మకమూ వుండదు. మారుతున్న కాలంలో మనిషి జీవిత పరిమాణం పెరుగుతూ వస్తోంది. అంటే ఒకప్పుడు మనిషి సగటు ఆయుర్దాయం నలభై యాభై మధ్య వుంటే ఇప్పుడు అది సుమారు ఎనభై దాకా చేరింది. అంటే రిటైర్మెంట్ తరువాత సంపాదన లేని రోజులు పెరుగుతున్నాయన్నమాటే కదా!

మరో విషయం ఆలోచించాలి. ఉద్యోగం చేసే రోజుల్లో ఎక్కువ డబ్బు ఎప్పుడు ఖర్చౌతుందో గమనించండి. ఒక సగటు ఉద్యోగికి వారం మొత్తం ఉద్యోగంలో తలమునకలై వుండటం వల్ల ఖర్చు పెట్టే అవకాశం కూడా రాదు. అదే వారాంతంలో బయటికి వెళ్ళి తినడం, సినిమాకో షికారుగానో వెళ్లడం వల్ల ఖర్చులు పెరుగుతాయి. అంటే పని చేసే రోజుల కన్నా సెలవు రోజుల్లో ఎక్కువ ఖర్చుపెడతాము. మరి రిటైర్మెంట్ అన్నింటికన్నా పెద్ద సెలవు అని ఎందుకనో ఎవరికీ గుర్తుండదు. ఆ సమయంలో అత్యధికంగా అయ్యే ఖర్చు వైద్యానికీ, మందులకీ వుంటుంది. ద్రవ్యోల్బణాన్ని (Inflation) గమనిస్తే ఆరోగ్యానికి పెట్టే ఖర్చు, మందుల ధరలు అత్యధికంగా పెరుగుతున్నాయి. వీటన్నింటికి ఒకరి మీద ఆధారపడకుండా, స్వంత డబ్బుతో గడపాలనుకుంటే, అది కేవలం రిటైర్మెంట్ ప్లానింగ్‌తోనే సాధ్యం అవుతుంది.

రిటైర్మెంట్ చెయ్యాలనుకున్న తరువాత ముందుగా ఆలోచించుకోవాల్సింది తమ జీవన శైలి (Life Style) గురించి. ఉద్యోగంలో ఉన్నప్పటికి జీవన విధానం, ఉద్యోగం లేనప్పుడు కూడా కావాలంటే అది చాలా ఇబ్బంది కలిగిస్తుంది. ఉదాహరణకి ఇప్పుడు కారు నడుపుతూ గడిపి, రిటైర్మెంట్ తరువాత ఆ కారు నడపడానికి అయ్యే పెట్రోల్ ఖర్చు భరించలేక స్కూటర్ నడపాల్సి వస్తే అంత కన్నా దారుణం ఇంకొకటి వుండదు. అందువల్ల ఇప్పుడు వున్న జీవన శైలి కొనసాగాలంటే ఎంత డబ్బు అవసరమవుతుందో ముందే లెక్క వేసుకోవాలి. ఆ తరువాత ద్రవ్యోల్బణాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకోని ఆ ఖర్చు రిటైర్మెంట్ నాటికి ఎంత అవుతుందో లెక్క వేసుకోవాలి. అంత డబ్బు అప్పటికి సమకూరేలా ఇప్పటి నుంచే పొదుపు మొదలుపెట్టాలి. ఇదంతా లెక్క కడితే ఇప్పుడు వస్తున్న సంపాదనలో సుమారు **20%** దాచిపెడితే తప్ప రిటైర్మెంట్ నాటికి డబ్బు సరిపోవు.

రిటైర్మెంట్ నాటికి డబ్బు దాచిపెట్టడమే ఇంత కష్టమైతే ఆ పొదుపు కూడా చెయ్యకుండా ఆలస్యం చేస్తే ఎంత నష్టం కలుగుతుందో హరి లావణ్య కథ ద్వారా మనకి అర్థం అవుతోంది. మన ఆర్థిక పాఠం కోసం వీళ్లిద్దరూ రిటైర్మెంట్ కోసం డబ్బు దాచుకుంటున్నారు అనుకుందాం. ఇద్దరి వయసు **21** సంవత్సరాలు అనుకుంటే లావణ్య ఎనిమిది సంవత్సరాల పాటు దాచి, ఆ తరువాత ఆపేస్తేనే ఆ డబ్బు అరవై ఏళ్ల నాటికి రెండు లక్షల అరవై ఐదు వేలు అవుతోంది. ఎనిమిది

సంవత్సరాల తరువాత మొదలుపెట్టిన హరి అరవైయో ఏడు వచ్చేవరకూ, అంటే ముప్పై తొమ్మిది సంవత్సరాలు ప్రతి సంవత్సరం వెయ్యి రూపాయలు దాచిపెట్టినా రెండు లక్షల ఇరవై వేలే అవుతోంది. ఎనిమిది సంవత్సరాల వ్యత్యాసం తీసుకొచ్చే తేడా ఇంత వుంటుంది.

అదే లావణ్య ఎనిమిది సంవత్సరాలకు నెల నెల కట్టడం ఆపకుండా అలాగే కొనసాగిస్తే అరవై ఏళ్లు వచ్చేసరికి సుమారు ఐదు లక్షలు సమీకరించుకునేది. అందుకే చిన్న వయసులో దాచిన డబ్బు విలువ వయసు మళ్లిన తరువాత కోట్లలోకి చేరుతుంది. అదే సంపద సాధించడంలో అసలు రహస్యం.'' అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

బేతాళుడు ఈ సమాధానంతో సంతృప్తి చెంది యథావిధిగా మాయమై ఏ.టీ.యం.లో చేరి, తరువాత కథని సిద్ధం చేసుకోసాగాడు.

(కథలో చక్రవడ్డీ మహత్యాన్ని, చిన్న వయసులో దాచిపెట్టడం వల్ల ఉపయోగాన్ని వివరించడానికి పది శాతం వడ్డీ ఇచ్చే పథకం అని చెప్పడం జరిగింది. ప్రస్తుతం బ్యాంక్ ఫిక్సుడ్ డిపాజిట్లకు 7% నుండి 10% వరకు వుంది. 10% స్థిరంగా ఇచ్చే పథకాలు దాదాపుగా లేవు. కొన్ని కార్పొరేట్ బాండ్లు వంటివి తప్ప ఇంకే పథకంలో 10% కన్నా ఎక్కువ వచ్చినా అవి మార్కెట్ లింక్డ్ అయి వుండే అవకాశం వుంది. అందులో రిస్క్ కూడా వుంటుందని గుర్తించాలి.)

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ముప్పై ఏడొవ ఆర్థిక పాఠం

చిన్న వయసులో పొదుపు చేసి, ఎక్కువ కాలం పాటు వుంచితే ఆ డబ్బు అత్యధికంగా పెరుగుతుంది. అందువల్ల చిన్న వయసులోనే రిటైర్మెంట్ కోసం ప్రణాళిక వేసుకోవడం మంచిది. ఎంత త్వరగా పొదుపు మొదలుపెడితే అంత త్వరగా సంపద సాధించవచ్చు.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై ఎనిమిదోవ బేతాళ కథ

ఇద్దరు మిత్రులు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు వెళ్ళి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు మధ్య తరగతి విక్రమార్కుడితో మాట్లాడటం మొదలుపెట్టాడు.

"విక్రమార్కా! ఇన్ని రోజులుగా సంపద సాధించడం ఎలా అన్న విషయం పైన ఎన్నో విషయాలు మాట్లాడుకున్నాము. అయితే జీవితం అంటే కేవలం డబ్బు సంపాదించడం మాత్రమే కాదు కదా. సంపాదించిన డబ్బుని అనుభవించడం కూడా అవసరమే. అనుభవించాలంటే ఖర్చు పెట్టాలి. ఖర్చు పెట్టినా ఆనందాన్ని ఇచ్చే ఒక ముఖ్యమైన ఖర్చు గురించి నీకు ఈ రోజు చెప్పాలనుకుంటున్నాను. శ్రద్ధగా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు -

కిరణ్, చరణ్ అని ఇద్దరు స్నేహితులు వుండేవాళ్లు. వాళ్లిద్దరూ చిన్నప్పటి నుంచి కలిసి చదువుకున్నారు. ఇద్దరూ ఇంజనీర్లయ్యారు. కిరణ్ నాగపూర్లో గవర్నమెంట్ ఉద్యోగం సంపాదించాడు. చరణ్‌కి పూణేలో ఒక సాఫ్ట్ వేర్ కంపెనీలో ఉద్యోగం దొరికింది. ఇద్దరూ ఊరు వదిలి వెళ్లేటప్పుడు కలుసుకున్నారు.

"ఉద్యోగం వచ్చేసింది కాబట్టి ఇంట్లో పెళ్లి సంబంధాలు చూస్తారు. ఈలోగా ఒక మంచి ఇల్లు కొనుక్కోవాలి." అన్నాడు కిరణ్.

"నీకేమైనా పిచ్చా? ఇల్లు కొనడం అంటే ఇరవై ముప్పై సంవత్సరాల పాటు జీతంలో ముఖ్యమైన భాగాన్ని వడ్డీగా కట్టడమే. ముప్పై లక్షలు అప్పు చేస్తే దాదాపు డెబ్భై లక్షలు కట్టాలి. నేను ఎప్పటికీ అద్దె ఇంట్లోనే వుంటాను." అన్నాడు చరణ్.

ఎవరి అభిప్రాయం వారిది అనుకోని ఇద్దరూ ఎవరి దారిన వాళ్లు వెళ్లిపోయారు. అనుకున్నట్టుగానే కిరణ్ సొంత ఇల్లు కొనుక్కొని అందులో వుండసాగాడు. చరణ్ అద్దె ఇళ్లలోనే వుంటూ కాలక్షేపం చేయసాగాడు. ఇద్దరికీ పెళ్ళిళ్లు అయ్యాయి. ఎప్పటికప్పుడు కలుద్దామని అనుకుంటూనే ఇద్దరూ ఒకరినొకరు కలుసుకోలేకపోయారు. దాదాపు ఇరవై ఏళ్ల తరువాత మళ్లీ ఇద్దరూ కలుసుకున్నారు. మాటల సందర్భంలో ఇళ్ల గురించి ప్రస్తావన వచ్చింది.

"ఏమైనా నువ్వు చాలా తెలివిగా ఆలోచించావురా. ఇల్లు కొనకూడదని నువ్వు చెప్పినా వినకుండా ఇల్లు కొన్నాను. నువ్వు చెప్పినట్లే సంవత్సరాల తరబడి ఈ.ఎం.ఐ. కట్టేసరికి ఇన్నేళ్లు పట్టింది. ఇప్పుడు నాకంటూ సొంత ఇల్లు ఏర్పడింది కానీ, చేతిలో నయా పైసా లేదు. పిల్లల చదువులు, పెళ్లిళ్లు ముందు వున్నాయి. వాటిని తల్చుకుంటేనే భయం వేస్తోంది." అన్నాడు కిరణ్.

"అదేంట్రా అలా అంటావు? నీ దగ్గర ఇప్పుడు కోటి రూపాయలు విలువ చేసే ఇల్లు వుంది. నా దగ్గర వున్న సొమ్మంతా కలిపినా పది లక్షలకి మించదు. ప్రతి నెలా అద్దెలు కట్టడానికే నా డబ్బు అంతా అయిపోయింది. నువ్వు చెప్పిన మాట విని నేను కూడా ఇల్లు కొనుక్కొని వుంటే ఎంత బాగుండేది అని ప్రతి రోజు అనుకుంటుంటాను." అన్నాడు చరణ్.

బేతాళుడు కథ ఇక్కడే ఆపి విక్రమార్కుడితో తన సంభాషణ కొనసాగించాడు.

"విక్రమార్కా! ఈ కథ చాలా విచిత్రంగా అనిపించటం లేదూ? ఒకరు ఇల్లు కొనుక్కోవాలని, మరొకరు ఇల్లు కొనుక్కోకూడదనీ చెప్పారు. కానీ చివర్లో ఇద్దరి అభిప్రాయాలు తారుమారు అయ్యాయి. ఇలా ఎందుకు జరిగింది? అసలు సొంత ఇల్లు కొనుక్కోవడం మంచిదేనా కాదా?" అంటూ ప్రశ్నించాడు.

బేతాళుడి ప్రశ్నలు విన్న విక్రమార్కుడు తీవ్రంగా ఆలోచించి తన సమాధానం చెప్పడం ప్రారంభించాడు.

"బేతాళా, ఇప్పటిదాకా నువ్వు అడిగిన ప్రశ్నలన్నింటిలో బహుశా ఇదే అన్నింటికన్నా క్లిష్టమైనది అనుకుంటున్నాను. సొంత ఇల్లు అన్నది ప్రతి మధ్యతరగతి మనిషి కల. ఆ మాటకొస్తే ఆర్థిక స్థితితో సంబంధం లేకుండా ప్రతి ఒక్కరూ సొంత ఇల్లు ఉండాలని కోరుకుంటారు. అయితే సొంత ఇల్లు ఎందుకు వుండాలి అన్న ప్రశ్నకు మాత్రం రకరకాల సమాధానాలు వినిపిస్తాయి. కాస్త వయసు మళ్లినవాళ్లు సొంత ఇంటిలో సుఖం ఇంకెక్కడా వుండదని చెప్తే, నడి వయస్కులు అది మంచి పెట్టుబడి కదా అంటారు. వయసులో వున్న వాళ్లను ఇదే ప్రశ్న అడిగితే ఇల్లు స్టేటస్ సింబల్ అని కూడా చెప్తారు. కారణం ఏమైనా ఇల్లు కావాలన్న కోరిక అందరిలోనూ వుంటుంది. నువ్వు చెప్పిన కథలో కిరణ్ అలాంటివాడే. అలా కాకుండా సొంత ఇల్లు అవసరం లేదని, ఇల్లు కొనుక్కునే స్థోమత వుండి కూడా ఇల్లు కొనుక్కోకుండా వుండిపోయే వాళ్లు కూడా వున్నారు. మన కథలో చరణ్ అలాంటివాడు. వీళ్లిద్దరి ఆలోచనలలోనూ కొంత నిజం వుంది. ముందు అదేమిటో తెలుసుకుందాం.

మధ్యతరగతి వారికి ఇల్లు కొనుక్కోవడం అంటే అప్పు చెయ్యడమే. హోమ్ లోన్ అంటే పదిహేను నుంచి ముప్పై సంవత్సరాలపాటు ప్రతి నెలా ఈ.ఎం.ఐ అనే ఒక భారాన్ని మొయ్యడానికి ఒప్పుకోవడమే. ప్రతి నెలా తిండికి వున్నా లేకపోయినా, అనారోగ్యం వచ్చినా, పిల్లల చదువులు, పెళ్లిళ్లు లాంటి ముఖ్యమైన ఖర్చులు వచ్చినా... ఏం జరిగినా ఈ.ఎమ్.ఐ. కట్టాల్సిందే. ఈ కమిట్మెంట్ చాలామందిని భయపెడుతుంది. ఇల్లు కొనుక్కోకూడదని కొంతమంది నిర్ణయించుకోడానికి ఇదొక కారణం. సొంత ఇల్లు కొనుక్కుంటే ఊరికి కాస్త దూరంలో వుండాల్సివస్తుందని, అదే అద్దెకు తీసుకుంటే ఊరి మధ్యలో వుండచ్చని కొంతమంది వాదిస్తారు. అలా చేస్తే ఆదా అయ్యే పెట్రోల్ డీజిల్ ఖర్చులు లెక్క వేసి, దానికి సొంత ఇంటికి పెట్టాల్సిన రిపేర్ల ఖర్చులను కలుపుకుంటే అద్దె ఇల్లే లాభసాటిగా కనిపించే అవకాశం వుంది. అదనంగా ఊరికి దగ్గరగా వున్నందుకు అందుబాటులో వుండే స్కూళ్లు, హాస్పిటల్స్ వగైరా వివరాలు కూడా చెప్తారు. ఇల్లు కొనకూడదని చెప్పే సిద్ధాంతాలలో రాబర్ట్ కియోసాకి (RIch Dad

Poor Dad) అనే రచయిత చెప్పే సిద్ధాంతం ప్రముఖమైనది. ఇల్లు కొనడం కేవలం ఒక ఖర్చు మాత్రమేనని, ఖర్చుపెట్టినా ఇల్లు ఆస్థి (Asset) కాదని అది కేవలం మరింత వ్యయాన్ని తీసుకొచ్చేదని (Liability) ఈయన వాదిస్తాడు. అమెరికాలో ఇల్లు కొని సబ్ ప్రైమ్ క్రైసిస్ వచ్చినప్పుడు ఆర్థికంగా చితికిపోయిన కుటుంబాల గురించి ఇంటర్నెట్‌లో చాలా కథలు వున్నాయి. మొత్తం మీద జీతంలో ఎక్కువ భాగం ఇంటి రుణానికి పెట్టి చేతిలో డబ్బులేని పరిస్థితి (Cash Poor) రాకూడదని వీళ్లు వాదిస్తారు. ఇవన్నీ ఇల్లు ఎందుకు కొనకూడదో చెప్పే వాదాలు.

వీటన్నింటిలో కొంత నిజం వున్నప్పటికీ, ఏవీ పూర్తి నిజాలు కాదు. ముఖ్యంగా మన దేశంలో వీటిలో చాలా వరకు చెల్లుబాటు కావు. అందుకు మొదటి కారణం - ఇక్కడ మనం ఇంటిని కేవలం ఒక ఆస్థిగానో, పెట్టుబడిగానో చూడము. ఇల్లు మనకి ఒక సెంటిమెంట్, ఒక స్టేటస్, ఒక సామాజిక అవసరం. కేవలం చనిపోయేటప్పుడు అద్దె ఇంట్లో వుంటే ఇబ్బందులు వస్తాయని రిటైర్మెంట్ డబ్బుతో ఇల్లు కొనుక్కోని ఆ తరువాత అనారోగ్యానికి డబ్బులు లేక ఇబ్బంది పడేవాళ్లు వున్నారు. ఒకప్పుడు పిల్లల పెళ్లిళ్లు చేసి, కాస్త స్థిరపడిన తరువాత ఇల్లు కొనుక్కునేవారు. ఇప్పుడు ఉద్యోగం వచ్చిన వెంటనే, పెళ్లి కాక ముందే ఇల్లు కొనేస్తున్నారు. ఇది సామాజికంగా వచ్చిన మార్పు. ఇలాంటి మార్పుల వల్ల మన దేశంలో ఇల్లు కొనడం అనివార్యమైపోయింది. ఇవన్నీకాక, భారతదేశ ప్రభుత్వం ఇంటి రుణాలపైన, వడ్డీల పైన ఇచ్చే పన్ను రాయితీలు, బ్యాంకులు ఇచ్చే తక్కువ వడ్డీ రేట్లు కూడా ఇల్లు కొనడానికి దోహదం చేస్తున్నాయి. మనకు దొరికే అన్ని రకాల రుణాలలో అన్నింటికన్నా తక్కువ వడ్డీ కట్టేది ఇంటి రుణానికే. (ప్రస్తుతం ఇంటి రుణాలపైన వడ్డీ రేట్లు 8.5% నుంచి 9.5% దాకా వున్నాయి)

ముప్పై లక్షల రుణం, 8.5% వడ్డీ లెక్కన తీసుకుంటే నెలకి ఇరవై ఆరు వేల చొప్పున ఇరవై ఏళ్ల పాటు అంటే అరవై మూడు లక్షలు కట్టాల్సిన మాట నిజమే. కానీ ఈ రోజు ఇరవై తొమ్మిది వేల విలువ వచ్చే సంవత్సరానికి వుండదు. ద్రవ్యోల్బణం కారణంగా డబ్బు విలువ తగ్గిపోతుంది. మరో వైపు ఆదాయపు పన్ను వల్ల వచ్చే లాభం ఎలాగూ వుంది. సొంత ఇంట్లో వుండటం వల్ల మిగిలే అద్దె కూడా లాభమే కదా. ఇవన్నీ కలిపి లెక్కేస్తే ఇంటి రుణం పైన కట్టే వడ్డీ 3%

కూడా వుండదు. ఆ రకంగా చూస్తే ఒక ఐదారేళ్ళ తరువాత ఇంటి రుణం పెద్ద భారంగా కనిపించదు.

ఇలా ఇల్లు కొనడానికి కారణాలు, కొనకపోవడానికి కారణాలు చెప్పుకుంటూపోతే అదే ఒక పుస్తకంగా తయారౌతుంది. అందువల్ల ఆ వాదన పక్కనపెట్టి ఇల్లు కొనాలంటే ఏం చెయ్యాలో మాట్లాడుకుందాం. ఒక ఇల్లు కొనడానికి ముందు ఇల్లు కొనాలనుకుంటున్న వ్యక్తి తన ఆర్థిక స్థితి గురించి అంచనా వేసుకోవాలి. ఈ అంచనా ఆధారంగానే ఇల్లు కొనడానికి ఎంత డబ్బు ఖర్చు పెట్టాలో నిర్ణయించుకోవాలి. ఈ అంచనా సరిగ్గా వేసుకోకుండా, తాహతుకు మించి ఇల్లు కొనుక్కుంటే ఆ వ్యక్తి ఆర్థికంగా ఊబిలోకి దిగినట్లే. అందులో నుంచి బయటపడాలంటే ఎంతో కష్టపడాల్సి వస్తుంది.

ముందు చరణ్‌ని తీసుకుందాం. ఇతను చేసేది స్థిరమైన గవర్నమెంట్ ఉద్యోగం. నెల నెలా సంపాదనకు దాదాపు ఎలాంటి ఆటంకం వుండదు. ఇలాంటివాళ్లు ఇల్లు కొనడానికి ప్రయత్నించవచ్చు. భార్యా భర్త ఇద్దరూ ఉద్యోగాలు చేస్తున్న కుటుంబాలు, క్రెడిట్ కార్డ్, పర్సనల్ లోన్ వంటి అప్పులు లేని వాళ్లు, ఒకే వూరిలో స్థిరంగా వుండేవాళ్లు, ఇంటి డౌన్ పేమెంట్ కట్టడానికి చేతిలో డబ్బు వున్నవాళ్లు ఇలాంటి వాళ్లు తప్పకుండా హోమ్ లోన్ పెట్టి ఇల్లు తీసుకునే ఆలోచన చెయ్యవచ్చు. స్థిరమైన సంపాదన లేనివాళ్లు, ఇప్పటికే అప్పులు వున్నవాళ్లు, ఇంటి రుణం తీసుకున్న తరువాత మరో రుణం చెయ్యాల్సిన అవసరం వున్న వాళ్లు, కనీసం ఐదు నుంచి ఏడేళ్లు కొనుక్కున్న సొంత ఇంటిలో వుండే అవకాశం లేనివాళ్లు ఇల్లు కొనుక్కోకపోవడమే మంచిది. కేవలం అద్దెలు వస్తాయని ఇల్లు కొనుక్కోవడం అవివేకం. మన కథలో కిరణ్ ఇలాంటి తప్పులే చేసి వుంటాడు. అందువల్లే ఆర్థికంగా ఇబ్బందుల పాలయ్యాడు.

ఇల్లు కొనుక్కోవాలంటే కొన్ని నియమాలు పాటించాలి. అందులో అన్నింటికన్నా మొదటిది ఒక బడ్జెట్ నిర్ణయించుకోవడం. ఇందులో కూడా చాలామంది చేసే పొరపాటు ఇంటి బడ్జెట్ అంటే కేవలం ఇల్లు కొనడానికి లేదా కట్టించడానికి అయ్యే ఖర్చుని మాత్రమే పరిగణనలోకి తీసుకోవడం. ఇల్లు కొనడానికి బడ్జెట్ అంటే ఇల్లు వెతకడానికి అయ్యే ఖర్చు నుంచి, రిజిస్ట్రేషన్ కి, ఇన్సూరెన్స్‌కి (లోన్ తీసుకున్నప్పుడు తప్పకుండా తీసుకోవాలి), నెల నెల అయ్యే

ఖర్చులు, రిపేర్లు వంటి వాటికి, అభిరుచికి అనుగుణంగా చేయించాలనుకుంటున్న మార్పుల ఖర్చుల దాకా అన్నింటినీ లెక్కవేసుకోవాలి. ఇలా లెక్క వేసుకోకుండా ఇల్లు కట్టడం మొదలుపెట్టి, ఆ తరువాత లోన్ సరిపోక నగలు అమ్మడం, వేరే అప్పులు చెయ్యడం వంటివి చెయ్యకూడదు. ఒక హోమ్ లోన్ తీసుకున్న తరువాత కనీసం ఐదు నుంచి పదేళ్లపాటు ఎలాంటి అప్పు తీసుకోకూడదు.

ఇంటి బడ్జెట్ సిద్ధం అయ్యాక ఎంత లోన్‌గా తీసుకోవాలో నిర్ణయించుకోవాలి. బ్యాంకులు సాధారణంగా పది నుంచి ఇరవై శాతం డౌన్ పేమెంట్ కట్టమని అడుగుతాయి. కొన్ని సంస్థలు డౌన్ పేమెంట్ వద్దనికూడా చెప్తాయి. కాస్త ఆర్థిక పరిజ్ఞానంతో ఆలోచిస్తే డౌన్ పేమెంట్ ఎంత కడితే అంత మంచిది. అలాగని డబ్బులు వున్నాయని మొత్తం ఒకే పేమెంట్ ఇచ్చి ఇల్లు కొనుక్కోకూడదు. అన్నింటికన్నా చౌకైన రుణాన్ని వద్దని తరువాత క్రెడిట్ కార్డులు, పర్సనల్ లోన్లు తీసుకోవటం అవివేకమే అవుతుంది. మొత్తం ఇల్లు కొనడానికి అవసరమయ్యే డబ్బులో ఎనభై శాతం అప్పుగా తీసుకోని, మిగిలింది డౌన్ పేమెంట్‌గా ఇవ్వటం మంచిది.

ముందుముందు రాబోయే ఖర్చులను అంచనా వేసుకోని అందుకు కొంత డబ్బు సిద్ధంగా వుంచుకోవాలి. అలాగే రెండు మూడు నెలలకు సరిపోయే ఈ.ఎం.ఐ. సొమ్ముని పక్కన పెట్టాలి. ఇంటి రుణం తీసుకున్న కొత్తల్లో కొన్ని ఆర్థిక ఒడిదుడుకులు వుంటాయి. అవి తట్టుకోడానికి ముందే కొంత సొమ్మును దాచుకోవడం మంచిది. ఇల్లు కట్టేటప్పుడు మంచి మార్బుల్ వేయించాలని, ఇంటీరియర్ డెకరేషన్ చేయించాలని అనిపిస్తుంది. చాలా మంది కొత్త ఇంటితో పాటు కొత్త ఫర్నిచర్ కొనాలని ప్రయత్నిస్తారు. ఇవన్నీ ముందు వేసుకున్న ఇంటి బడ్జెట్‌లో వుంటేనే ఖర్చు చెయ్యాలి. ఇల్లు సొంతమైన తరువాత నెల నెల ఈ.ఎం.ఐ. కాకుండా వీలైనంత ఎక్కువ డబ్బు కట్టడానికి ప్రయత్నించాలి. వెయ్యి రూపాయలు మిగిలినా అది అప్పు తీర్చడానికి వాడాలి. ఈ.ఎం.ఐ. ద్వారా వడ్డీ కట్టేస్తాము కాబట్టి ఆ పైన కట్టే ప్రతి రూపాయి అసలుని తగ్గించి లోన్ కాల పరిమితిని తగ్గిస్తుంది. ముఖ్యంగా లోన్ మొదట్లో ఇలా కడితే ఆ లాభం లక్షల్లో వుండే అవకాశం వుంది. వీలైతే రుణ కాల పరిమితి లోపే మొత్తం చెల్లించి రుణ విముక్తులు కావటం (Fore-Closer) మంచిది.

ఇల్లు కొనుక్కోవడం అంటే ఇంత ప్రణాళిక వుంది. ఇలాంటి ఆలోచన ఏదీ లేకుండా ఇల్లు కొనడం వల్లే కిరణ్ అసంతృప్తిగా వున్నాడు. అసలు ఇల్లు కొనగలిగే స్థితిలో వుండి కొనకపోవడం వల్ల చరణ్ అసంతృప్తిగా వున్నాడు.'' అని ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

ఆ సమాధానానికి సంతోషించిన బేతాళుడు "శీఘ్రమేవ నూతన స్వగృహ ప్రాప్తిరస్తు'' అని ఆశీర్వదించి మాయమై మళ్లీ ఏ.టీ.యం.లో చేరాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడి ముఫై ఎనిమిదొవ ఆర్థిక పాఠం

ఇల్లు కొనుక్కోవాలా వద్దా అన్న మీమాంస సహజం. తమ తమ ఆర్థిక స్థితిని అంచనా వేసుకోని, డౌన్ పేమెంట్ నుంచి ఫోర్ క్లోజర్ దాకా ప్రణాళిక వేసుకోని ఇల్లు కొనే ఆలోచన చెయ్యాలి. ఈ ఆలోచన లేకుండా ఇంటి రుణం తీసుకుంటే దీర్ఘ కాలం పాటు అప్పుల ఊబిలో ఉండిపోవాల్సి వస్తుంది.

◆ ◆ ◆

రూపాయి చెప్పిన ముప్పై తొమ్మిదొవ బేతాళ కథ

కొత్త రాజధానిలో కోటీశ్వర్రావ్

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పుడు డబ్బుల కట్టలో వున్న బేతాళుడు విక్రమార్కుడి జేబులోనుంచి బయటకు వచ్చి అతనితోపాటే నడుస్తూ మాట్లాడసాగాడు - "మధ్యతరగతి విక్రమార్కా... నీకు ఆర్థిక పాఠాలు నేర్పించాలన్న నా సంకల్పం దాదాపు పూర్తి కావస్తోంది. నీకు ముఖ్యమైన ఆర్థిక రహస్యాల గురించి, ఆదాయ వ్యయాల గురించి, పొదుపు పెట్టుబడుల గురించి చెప్పాను. విషయం తెలుసుకోవడం వేరు, దానిని అవలంబించడం వేరు. నేను చెప్పిన విషయాలను నువ్వు ఎలా అమలుపరుస్తావో తెలుసుకోవాలని నాకు కోరికగా వుంది. అది పరీక్షించడానికి నీకు ఒక కథ చెప్తాను. శ్రమ తెలియకుండా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

కోటేశ్వరరావు ఎప్పుడో కొన్న పొలం ఇప్పుడు అనుకోకుండా మంచి ధర పలకసాగింది. కొత్తగా రాజధాని ఆ పక్కనే పెడుతున్నారని వార్త రావడంతో ఆ పొలానికి కోటి రూపాయలు ఇస్తామంటున్నారు చాలామంది. నిజానికి కోటేశ్వరరావుకి ఆ పొలం అమ్మాలన్న ఆలోచన ఏ మాత్రం లేదు. కాకపోతే

అమ్మాలని అతడు నిర్ణయించుకోడానికి మూడు కారణాలు వున్నాయి. మొదటి కారణం అతని ఆర్థిక పరిస్థితి. గవర్నమెంట్ ఉద్యోగం చేశాడు కాబట్టి పెన్షన్ వస్తోంది. ఆయన, భార్య పార్వతి సంతోషంగా కాలం గడపడానికి అది చాలు. కాకపోతే ఏదైనా అనారోగ్యమో, అనుకోని మరో పెద్ద ఖర్చో వచ్చి పడిందంటే చేతిలో నయాపైసా లేదు. కూతురు గిరిజ ఏ నిమిషంలో అయినా కాన్పుకి రావచ్చు. అప్పుడు ఎంత ఖర్చౌతుందో తెలియదు. అందుకోసమన్నా పొలం అమ్మి కాస్త డబ్బు చేతిలో వుంచుకోవాలనే ఆలోచన మొదలైంది.

రెండో కారణం పొలం పని చేసే ఓపిక లేకపోవడం. కోటేశ్వరరావు స్థిరపడింది గుంటూరులో. పొలం వున్న ఊర్లో ఇప్పుడు పరిస్థితులు మారిపోయాయి. కౌలుకి ఇచ్చినా తీసుకునేవాళ్లు లేరు, కూలీలు అసలే దొరకట్లేదు. అంత శ్రమపడి వ్యవసాయం చేసినా గిట్టుబాటు అయ్యే దిగుబడి వుంటుందని నమ్మకం లేదు. అందువల్ల కూడా ఈ పొలాన్ని అమ్మేస్తేనే మేలేమో అని అనుకున్నాడు. ఈ రెండు కారణాల కన్నా ముఖ్యమైనది, బలమైనది కొడుకు బలరామ్ చేస్తున్న వత్తిడి. మంచి ధర వున్నప్పుడే అమ్మేస్తే, ఆ డబ్బుతో తను ఉద్యోగం చేస్తున్న బెంగుళూరులో ఇల్లు కొనుక్కోవాలని అతని ఆలోచన. అందుకే ఉదయం సాయంత్రం ఫోన్ చేసి పొలం బేరం పెట్టారా అని అడగటం మొదలుపెట్టాడు.

కారణం ఏమైతేనేం కోటేశ్వరరావు పొలాన్ని అమ్మేశాడు. వాళ్లు ఊహించినట్లే కోటి రూపాయలు చేతికొచ్చాయి. అయితే ఎవరూ ఊహించని విధంగా కోటేశ్వరరావు ఆ డబ్బు కుటుంబ సభ్యులకి పంచిపెట్టాడు. ఇరవై లక్షలు తన ఖాతాలో వేసుకున్నాడు. నలభై లక్షలు భార్య పార్వతికి ఇచ్చాడు. పదిహేను లక్షలు కొడుకుకి, ఇరవై ఐదు లక్షలు కూతురికీ ఇచ్చాడు. అలా ఎందుకు పంచాడో ఆయన వివరించిన తరువాత కుటుంబసభ్యులందరూ ఆయన్నే సమర్థించడంతో అంతా సుఖంగా సంతోషంగా కాలం గడుపుతున్నారు.

అని బేతాళుడు కథని ముగించాడు. ఆ తరువాత విక్రమార్కుడితో తన సంభాషణ కొనసాగించాడు.

"విక్రమా! కోటేశ్వరరావు చేతికి వచ్చిన డబ్బుని ఇలా పంచడంలో వున్న ఆంతర్యమేమిటి? దీనిలో ఏదైనా ఆర్థిక సూత్రం వుందా? అదేమిటి?'' అంటూ

ప్రశ్నించాడు. దానికి విక్రమార్కుడు బాగా ఆలోచించి తన సమాధానం చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు.

"బేతాళా! కోటేశ్వరరావు పరిస్థితి దాదాపు అందరు తల్లిదండ్రులకు వర్తిస్తుంది. పిల్లలు ఎక్కడో వేరే రాష్ట్రాలలోనో, వేరే దేశాలలోనో వుండటం, సొంత ఊర్లో వున్న ఆస్థుల్ని అమ్మేయాలని ప్రయత్నించడం ఈ మధ్య తరచుగా జరుగుతోంది. చేతిలో వున్న ఆస్థిని అమ్మాలా వద్దా అన్న మీమాంస పెద్దవాళ్లలో వుంటోంది. అది ఆ ఆస్థితో ఏర్పడ్డ అనుబంధం వల్ల కావచ్చు, అమ్మిన డబ్బులు అయిపోయాక తమకు ఆధారం లేకుండా పోతుందేమో అని భయం వల్ల కావచ్చు. అనుబంధం అయితే చెప్పగలిగింది ఒకటే - ఆస్తులతో అనుబంధం పెట్టుకోకూడదు. ఇది అందరికీ తెలిసినా కష్టసాధ్యమైనది. కానీ తప్పదు. ఆస్థి అమ్మిన తరువాత తమను నీడ వుండదేమో అన్న భయం మాత్రం అవసరం లేదు. అందుకు ప్రత్యామ్నాయంగా బ్యాంకులు "రివర్స్ మార్ట్ గేజ్" లోన్లు ఇస్తున్నాయి. ఇంటిని బ్యాంక్ వారు తాకట్టు పెట్టుకోని, బతికినంతకాలం నెల నెల డబ్బులు పెన్షన్‌లా ఇస్తారు. ఇంటి యజమాని భర్త అయితే ఆయన మరణానంతరం భార్యకి కూడా జీవితాంతం డబ్బులు వచ్చేలా ఏర్పాటు చేసుకోవచ్చు. ఆమె కూడా మరణించాక ఆ ఆస్థి బ్యాంక్ సొంతం అవుతుంది. ఒకరిమీద ఆధారపడకుండా, ఆస్థిని పిల్లలకు ధారాదత్తం చేయకుండా, ఆర్థిక ఇబ్బంది లేకుండా జీవితంలోని చివరి అంకం గడపడానికి ఈ పథకం బాగా పని చేస్తుంది.

ఏది ఏమైనా కోటేశ్వరరావు పొలం అమ్మాలని అనుకున్నాడు కాబట్టి అతని ఆలోచన ప్రకారమే ఈ సమస్యని పరిశీలిద్దాం. పొలం అమ్మగా వచ్చిన సొమ్మును అతను నాలుగు భాగాలు చేశారు. వందలో ఇరవై శాతం తన దగ్గరే వుంచుకున్నాడు. నలభై శాతం భార్య పార్వతికి, దాదాపు పదిహేను శాతం కొడుకు అభిరామ్‌కి, షుమారు ఇరవై శాతం కూతురు గిరిజకి ఇచ్చాడు. మామూలుగా ఏదైనా ఆస్థి చేతికి అందితే దాన్ని కుటుంబ సభ్యులకి, ముఖ్యంగా పిల్లలకి సమానంగా పంచి ఇవ్వడం జరుగుతూ వుంటుంది. కానీ కోటేశ్వరరావు మాత్రం సమానంగా ఇవ్వకుండా వేరు వేరు మొత్తాలని ఇవ్వడం కొంచెం ఆశ్చర్యంగానే అనిపించవచ్చు. కానీ కోటేశ్వరరావు చాలా తెలివిగా ఆలోచించాడు.

మొదట తన అవసరాలు, ముఖ్యంగా రిటైర్మెంట్ జీవితం గడపడానికి అవసరమైన డబ్బుని (Retirement Savings) ఇరవై శాతంగా గుర్తించి దానిని పక్కన పెట్టాడు. మిగిలిన దానిలో సగం, అంటే మొత్తంలో నలభై శాతం భార్య చేతిలో పెట్టాడు. ఇవి రోజు వారీ ఖర్చులకీ, సరుకులు సామాన్లకి, ఈ.ఎం.ఐ.లకి వగైరాలకి. ఇవి దాదాపుగా ప్రతి నెలా తప్పని స్థిరమైన/అనివార్యమైన ఖర్చులు (Fixed/Essential Expenses). ఇక్కడ భార్య స్థిరమైన ఖర్చులకు ప్రతీక. అలాగే కొడుకు భవిష్యత్తుకు ప్రతీక. అంటే భవిష్యత్తులో రాబోయే ఖర్చులకు పదిహేను లక్షలు కేటాయించాడు కోటేశ్వరరావు. అంటే ఇది పొదుపు పెట్టుబడులకు (Savings and Investments)కు సంబంధించినది. ఇక నాలుగో భాగమైన కూతురు సంగతి. ఈమెకు పెళ్లై మరో కుటుంబంలో భాగం అయిపోయింది. అందువల్ల ఈమె ఖర్చులు ఎప్పుడూ వుండవు. ఎప్పుడన్నా వచ్చినప్పుడు స్థోమతని బట్టీ చీరో, నగో కొనివ్వడం, మనవలు మనమరాళ్లు వుంటే పండగలకు పబ్బాలకు వాళ్లకు ఏమైనా కొనిపెట్టడం ఇలాంటివి తప్పవు. అంటే ఈమెకు సంబంధించిన ఖర్చులను స్థోమతని బట్టి అదుపు చేసుకోవచ్చు. నియంత్రణకు సంబంధించిన ఖర్చులు (Flexible Expenditure) ఇవి. ఈ విభాగానికి కోటేశ్వరరావు దాదాపు పాతిక శాతం డబ్బుని కేటాయించాడు.

ఈ కథలో పాత్రలను వదిలేసి గమనిస్తే రిటైర్మెంట్ కోసం ఇరవై శాతం, అనివార్యమైన రోజువారీ ఖర్చులకు నలభై శాతం, భవిష్యత్తుకోసం చేసే పొదుపు, పెట్టుబడుల కోసం పదిహేను శాతం, నియంత్రించుకోగలిగిన జీవన సరళికి సంబంధించిన ఖర్చులకోసం ఇరవై ఐదు శాతం వచ్చేలా విభాగం చేశాడు. దీనినే ఆర్థిక సూత్రంగా మలుచుకుంటే అద్భుతంగా పనిచేస్తుంది. ప్రతి నెలా వచ్చే ఆదాయాన్ని ఇదే విధంగా కేటాయించుకుంటే సంపద సాధించడం సులువుగా మారుతుంది. వీటన్నింటిని ఒకసారి విడివిడిగా పరిశీలిద్దాం.

రిటైర్మెంట్ కోసం **20%:** ఉద్యోగస్థులకు జీతం ఇచ్చేటప్పుడే పీ.యఫ్. పేరుతో కొంత సొమ్ము తీసుకుంటారు. అదికాక కొంత సొమ్ము గ్రాట్యుటీ పేరుతో పక్కన పెడతారు. ఈ రెండూ కాక మరికొన్ని పథకాలలో చేరి రిటైర్మెంట్ నాటికి సరిపడా డబ్బులు వుండేలా చూసుకోవాలి. ఈక్విటీ (మ్యూచువల్ ఫండ్స్), రియల్ ఎస్టేట్ లాంటి దీర్ఘకాలిక పథకాలలో ఆదా చేయడం, వయసులో

వున్నప్పుడే హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ తీసుకోవడం వంటి వాటి ద్వారా రిటైర్మెంట్ జీవితాన్ని సుఖమయం చేసుకోవచ్చు.

అనివార్యమైన ఖర్చులకు 40%: ఇవి తప్పనిసరి ఖర్చులు. ప్రతినెలా కట్టే అద్దెలు, పిల్లల ఫీజులు, వంట సామాన్లు మొదలైనవన్నీ ఈ కోవలోకే వస్తాయి. వీటిలో నియంత్రించుకునే అవకాశం వున్న ఖర్చులు చాలా తక్కువ. కారు వాడకం తగ్గించి పెట్రోల్ ఖర్చు ఆదా చేయడం, కరెంట్ జాగ్రత్తగా వాడుకోని బిల్ తగ్గించుకోవడం చెయ్యొచ్చు కానీ దాని ఫలితం చాలా తక్కువ. నెల సంపాదనలో నలభై శాతం ఈ ఖర్చులకి తప్పదు. అవకాశం వుంటే సంపాదన పెంచుకొని ఈ ఖర్చులను అదుపులోకి తీసుకురావచ్చు.

పొదుపు-పెట్టుబడిలకు 15%: ఇది మనకు చాలా ముఖ్యమైన విభాగం. ఇందులో పదిహేను నుంచి ఇరవై శాతం సంపాదన ఉండాలన్నది చాలామంది ఆర్థిక నిపుణుల అభిప్రాయం. రిటైర్మెంట్ కోసం ఒక విభాగం చేశాం కాబట్టి మిగిలిన పొదుపు పెట్టుబడి పథకాలకి పదిహేను శాతం జీతాన్ని కేటాయించవచ్చు. ఇందులో కూడా వయసు ఆధారంగా ఈక్విటీలో డబ్బులు పెట్టకపోతే తరువాత చేతికి అందే డబ్బు అప్పటి అవసరాలకు సరిపోకుండా పోవచ్చు. అసలు ఈ విభాగంలో డబ్బులే పెట్టకపోతే ఆ డబ్బు తరువాత విభాగమైన లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చుల్లో చేరుతుంది.

లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చులకి 25%: కార్లు, షికార్లు, సినిమాలు, పండగలు, ప్రయాణాలు (ముఖ్యంగా విహారయాత్రలు) మొదలైనవి ఈ విభాగంలోకి వస్తాయి. గమనిస్తే ఇప్పటి మన ఖర్చుల్లో ఇవే అధిక భాగం కనపడతాయి. వీటిని నియంత్రించుకోవడం చాలా అవసరం. ప్రతి నెలా కొనే నిత్యావసరాలు రెండో విభాగంలో వుంటే అదే సూపర్ మార్కెట్‌లో కొనే కూల్ డ్రింక్, రెడీ మేడ్ చిరుతిళ్లు, బాసుమతి బియ్యం లాంటివి చివరి విభాగంలోకి వస్తాయి. హొటల్‌కి వెళ్లి భోజనం చేస్తే రెండో విభాగం. పిజ్జాలు, బర్గర్లు తింటే చివరి భాగం. ఈ ఖర్చుల్ని నియంత్రించుకోవడంలోనే సంపద త్వరగా సాధించేందుకు అవకాశం వుంది.

పైన చెప్పిన విధానంలో కాకుండా యాభై శాతం అనివార్యమైన ఖర్చులకి, ఇరవై శాతం రిటైర్మెంట్ కోసం పొదుపుతో సహా ఆర్థిక పథకాలకి, ముప్పై శాతం లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చులకని సంపాదనని కేటాయించవచ్చు. ఇంకో ఎన్నో రకాల బడ్జెట్ ప్లాన్లు వివిధ ఆర్థిక నిపుణులు చెప్తుంటారు. అన్నీ అందరికీ సరిపోవు. అవసరాన్ని బట్టి, అవకాశాన్ని బట్టి ఆలోచించి ఈ బడ్జెట్ ప్లాన్ వేసుకోవడం మంచిది. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి సంపద సాధించాలి అని నిర్ణయించుకునే సరికే అప్పుల్లో వుంటే ఆ వ్యక్తి పైన చెప్పిన విభాగాన్ని వదిలేసి, ఎక్కువ శాతం డబ్బుని అప్పులు తీర్చడానికి వాడాలి. చివరి రెండు భాగాలైన పొదుపు పెట్టుబడి, లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చులు మొత్తం అప్పు తీర్చడానికి వాడచ్చు. మొత్తం మీద ఎవరి పరిస్థితిని బట్టి వాళ్లు నిర్ణయించుకోవాలి కానీ అందరికీ ఒకటే మంత్రం పనిచెయ్యదు.

కాకపోతే పైన చెప్పిన సూత్రం స్థూలంగా డబ్బు ఎక్కడికి పోతోంది, ఎంత డబ్బుని ఎటు మళ్లించాలో తెలుసుకోడానికి ఉపయోగపడుతుంది." అంటూ ముగించాడు విక్రమార్కుడు.

విక్రమార్కుడి సమాధానంతో తృప్తి చెందిన బేతాళుడు అక్కడ్నుంచి మాయమై తిరిగి ఏ.టీ.యం.లోకి చేరుకున్నాడు.

మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు చెప్పిన ముప్పై తొమ్మిదొవ ఆర్థిక పాఠం

*సంపాదనని సంపదగా మార్చుకోవాలంటే ఆ డబ్బుని నాలుగు విభాగాలు చెయ్యాలి. రిటైర్మెంట్ కోసం సుమారు **20%**, నిత్య అవసరాల కోసం **40%**, పొదుపు పెట్టుబడిలకోసం **15%**, లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చులకోసం **20%** ఖర్చుపెట్టవచ్చు. అయితే ఈ ఖర్చులన్నీ ఇదే శాతాలలో కాకుండా అవకాశం, అవసరం, ఆర్థిక స్థితి ఇవన్నీ ఆలోచించుకోని ఎవరికి వారే నిర్ణయం తీసుకోవడం మంచిది.*

◆ ◆ ◆

బేతాళుడు చెప్పిన నలభైయవ కథ

వీర్రాజు పొలంలో విచిత్రాల మర్రిచెట్టు

పట్టువదలని మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు ఏ.టీ.యం. వద్దకు తిరిగి వెళ్లి, అందులో నుంచి డబ్బులు డ్రా చేసి జేబులో వేసుకోని ఎప్పటిలా సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు మౌనంగా సాగాడు. అప్పటి దాకా అతని కోసమే ఎదురుచూస్తున్న బేతాళుడు వెంటనే అతని ముందు ప్రత్యక్షమయ్యాడు.

"విక్రమార్కా! ఇన్ని రోజులుగా నీకు దాదాపు నలభై కథలను చెప్పాను. ఆర్థిక పురోగతికి సంబంధించిన అన్ని విషయాల గురించి నిన్ను ప్రశ్నించాను, పరీక్షించాను. ఇక నేను నీకు కొత్తగా చెప్పదగ్గ సూత్రాలు ఏమీ లేవు. ఆర్థిక వ్యవహారాల గురించి నీకు వున్న పరిజ్ఞానం నాకు ఎంతో సంతృప్తిని ఇచ్చింది. ఒక ఆఖరి కథతో నిన్ను ఆఖరిసారి పరీక్షించి నీ నుంచి శెలవు తీసుకుంటాను. అందువల్ల నేను చెప్పబోయే కథను జాగ్రత్తగా విను." అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

రామవరం శివార్లలో వున్న వీర్రాజు పొలం చివర ఒక మర్రి చెట్టు మొలకెత్తింది. చెట్టు పెరిగి పెద్దదైన తరువాత కష్టం చేసిన రోజు అలసట తీర్చుకునేందుకు నీడ దొరుకుతుందని వీర్రాజు ఆ చెట్టుకి నీళ్లు పట్టాడు, దడి కట్టాడు. చెట్టు పెరిగి పెద్దదైంది. అయితే అదో చిత్రమైన మర్రి చెట్టు. మామూలుగా మర్రి అంటే పెద్ద పెద్ద కొమ్మలతో, ఊడలతో నాలుగు వైపులకీ

విస్తరించాలి కదా! అది అలా కాకుండా చెట్టంతా ఒకచోటే ఉండిపోయి, ఒక కొమ్మ మాత్రం తెగ పెరుగుతూ పోయింది. కొన్నాళ్లకి వీర్రాజు పొలంలో కన్నా పక్కన వున్న పొలంలో ఎక్కువ నీడ పడసాగింది. అయినా సరే వీర్రాజు ఆ చెట్టును అలా వదిలేశాడు.

ఇదిలా వుంటే రామవరం దగ్గర్లో వున్న పట్టణంలో భూపతి అనే పెద్దమనిషి వున్నాడు. ఆయనకు ప్రత్యేకమైన వస్తువులను సేకరించడం అంటే ఎంతో ఇష్టం. ఎవరెవరో మహాకవి వాడిన కలము, ఇంకెవరో మహారాజావారి కత్తి ఇలాంటి వస్తువులు ఎన్నో ఆయన సేకరించాడు. ఆయన ఇంటి ఆవరణలోనే అతి పెద్ద గుమ్మడికాయ కాసే గుమ్మడిపాదు, తట్టల కొద్దీ పూలు విరగబూసే మల్లెతీగ ఇలాంటి మొక్కలు, చెట్లు అనేకం వున్నాయి. అలాంటి భూపతికి వీర్రాజు పొలంలో వున్న చిత్రాల మర్రిచెట్టు గురించి తెలిసింది. వెంటనే ఇద్దరు మనుషుల్ని పంపించి ఆ వివరాలు ఏమిటో కనుక్కొని రమ్మన్నాడు. ఆ ఇద్దరూ ఆ పొలానికి వెళ్లి వచ్చారు.

మొదటివాడు శేషయ్య మాట్లాడుతూ - ''అయ్యగారూ, అది చాలా విచిత్రమైన చెట్టు. అది మొదలైంది ఒకచోట ముగిసేది మరో చోట. ఇంత విచిత్రమైన చెట్టు మన ఆవరణలో వుండాలి. తమరు ఊ అంటే వెంటనే వేర్లతో సహా పెకిలించి తీసుకొచ్చి మన ఇంటి ముందు నాటుతాను.'' అన్నాడు. రెండోవాడు కామయ్య ఒప్పుకోలేదు.

"అయ్యా అది చాలా విచిత్రమైన చెట్టు. అందులోనూ మర్రిచెట్టు. మనింటిలో అట్టాంటి చెట్టు వుండటానికి వీల్లేదు" అన్నాడు. భూపతి ఈ ఇద్దరి అభిప్రాయాలు విన్న తరువాత మళ్లీ ఆలోచనలో పడిపోయాడు. క్రమంగా ఆ ఇద్దరూ చెప్పిన విషయాలు స్పష్టంగా అర్థమవ్వసాగాయి. చివరికి చిరునవ్వు నవ్వుతూ - "ఆ చెట్టు మనకి అవసరం లేదు.'' అని తేల్చేశాడు.

బేతాళుడు కథ అక్కడితో ముగించి తన ప్రశ్నలు వేయటం మొదలు పెట్టాడు.

''రాజా విక్రమార్కా! భూపతికి ప్రత్యేకమైన వస్తువులు సేకరించడం అలవాటు కదా? మరి అలాంటప్పుడు వీర్రాజు పొలంలో పెరిగిన విచిత్రమైన

మర్రి చెట్టుని ఎందుకు కాదన్నాడు? ఆ సంగతి ఎలా వున్నా అసలు ఈ కథని నేను ఎందుకు చెప్పాను? దీనిలో మనం నేర్చుకోవాల్సిన పాఠం ఏమిటి?" అంటూ ప్రశ్నించాడు.

బేతాళుడి ప్రశ్నలు విన్న విక్రమార్కుడు ఆలోచించి తన సమాధానం చెప్పసాగాడు.

"బేతాళా! నువ్వు అడిగిన ప్రశ్నకు సమాధానం నీ ప్రశ్నలోనే వుంది. ఒకవైపు భూపతికి ప్రత్యేకమైన వస్తువులు సేకరించడం అలవాటు అని అంటున్నావు. మరో వైపు వీర్రాజు పొలంలో విచిత్రమైన చెట్టు వుంది అంటున్నావు. విచిత్రమైనంత మాత్రాన అది ప్రత్యేకమైనది కాదు కదా? మరో రకంగా చెప్పాలంటే ఆ మర్రి చెట్టులో ఏదో లోపం వుండటం వల్లే అలా అడ్డంగా, అర్థంపర్థం లేకుండా పెరిగింది. భూపతి సేకరించినవన్నీ అపురూపమైనవి, అరుదైన ప్రత్యేకతలు కలిగినవే కానీ లోపం వల్ల విచిత్రంగా కనిపించేవి కావు. అందుకే ఆయన రెండో మనిషి మాట విని ఆ చెట్టు అక్కర్లేదని నిర్ణయించాడు.

ఈ కథ నువ్వు చివర్లో చెప్పడంలో ఎంతో ఔచిత్యం వుంది. దాదాపు నలభై ఆర్థిక పాఠాలను చెప్పుకుంటున్నాము. సంపాదించడం గురించి, ఖర్చుని అదుపు చేసుకోవడం గురించి, ఆదాయం గురించి, ఆదా చెయ్యడం గురించి మాట్లాడుకున్నాము. ఇవన్నీ చేస్తే మనం సాధించేది ఏమిటి? సంపద. కానీ అది కేవలం ఆర్థిక సంపద మాత్రమేనని గుర్తుంచుకోవాలి. ఆర్థికంగా ఎదగడం అవసరమే కానీ కేవలం ఆర్థికంగా మాత్రమే ఎదిగితే చిత్రమైన మర్రి చెట్టులా తయారవుతాము. చూసేవాళ్లకు అది లోపంగా కనిపిస్తుందే తప్ప, ప్రత్యేకంగా అనిపించదు. ఇదే నువ్వు చెప్పిన కథలో సారాంశం.

సంపద సాధించాలని అనుకోవడం వెనుక వుండే అంతరార్థం ఏమిటి? మనకి 'కావాల్సినంత' డబ్బు వుంటే సుఖంగా, సంతోషంగా వుండచ్చు అనే కదా? అంటే సుఖాన్ని, సంతోషాన్ని డబ్బుతో సాధించుకోవచ్చు అని నమ్ముతున్నట్లే కదా? ఇది అన్నివేళలా నిజం కాదు. డబ్బుతో కొనుక్కోగలిగిన సంతోషాలు ఎలా వున్నాయో, డబ్బుతో కొనుక్కోలేని సంతోషాలు కూడా అలానే వున్నాయి. కాబట్టి కేవలం డబ్బు సంపాదించడం మీదే ధ్యాస వున్న వ్యక్తిని కుటుంబంలోనూ, సమాజంలోనూ విచిత్రంగా చూస్తారు. పిసినారి అనో, డబ్బు

పిచ్చోడు అనో హేళన చేస్తారు. వీర్రాజు విచిత్రపు మర్రిచెట్టులాంటి వ్యక్తితో కలవటానికి ఎవరూ ఇష్టపడరు. అన్నింటికన్నా ముఖ్యంగా అతనికి ఎలాంటి విలువ ఇవ్వరు.

అసలు సంపద సంపాదించడం వెనుక కారణం సంతోషంగా వుండటం అయితే, ఆ సంతోషం ఆర్థిక సంపద కన్నా పెద్ద సంపద అని అనుకోవచ్చు కదా? మరి సంతోషాన్ని కారణం ఎక్కడుంది? ఆరోగ్యంగా వుండటంలో సంతోషం వుంది. జ్ఞానం సంపాదించడంలో సంతోషం వుంటుంది. ఆధ్యాత్మికంగానో, తాత్వికంగానో మనసుని స్థిరం చేసుకోని కోరికలను అదుపులో పెట్టుకోవడంలో సంతోషం వుంది. అన్నింటికన్నా ముఖ్యంగా మనల్ని ప్రేమిస్తూ, మనకోసం ఏమైనా చెయ్యడానికి సిద్ధంగా వున్న కుటుంబం, స్నేహితుల మధ్య సమయం గడపటంలో ఆనందం వుంది. వీటన్నింటిని సంపదలుగా గుర్తిస్తే కేవలం ఆర్థిక సంపద మాత్రమే కాక ఆరోగ్య సంపద, ఆనంద సంపద, జ్ఞాన సంపద, ఆధ్యాత్మిక సంపద, ఆత్మీయ సంపద వంటివి ఇంకా ఎన్నింటినో గుర్తించగలుగుతారు. కేవలం ఆర్థిక పురోగతి మీదే ధ్యాస పెట్టి మిగిలిన విషయాలను పట్టించుకోని వాళ్లు ఎన్నో అద్భుతమైన విజయాలు సాధించవచ్చు. కానీ ఒకే దిశలో ఎంత ఎదిగినా అది లోపంలా కనిపిస్తుందే తప్ప ప్రగతిలా కనిపించదు. సరిగ్గా వీర్రాజు విచిత్రపు మర్రి చెట్టు విషయంలో జరిగింది కూడా అదే.

ఇందులో మరో ప్రత్యేకత మనం గమనించవచ్చు. ఇప్పుడు మనం చెప్పుకున్న ఆరోగ్య, ఆనంద, జ్ఞాన, ఆధ్యాత్మిక, ఆత్మీయ సంపదలు అన్నీ ఆర్థిక సంపదతో కూడా ముడిపడి వున్నాయి. ఆరోగ్యం సంగతే చూడండి. వయసులో వున్నప్పుడు శరీరాన్ని, ఆరోగ్యాన్ని నిర్లక్ష్యం చేసి కేవలం సంపాదన మీదే ధ్యాస పెట్టినవాళ్లను గమనించండి. ఇలాంటి వాళ్లకు వయసు త్వరగా మీద పడిపోతుంది. ఊబకాయం, మధుమేహం లాంటి అనారోగ్యాలు వచ్చి చేరతాయి. తినగలిగే వయసులో తినకుండా వద్దనుకున్నవి, ఇప్పుడు డాక్టర్లు వద్దంటారు. సంపాదన మొత్తం మందులకీ, హాస్పిటల్ ఖర్చులకి సరిపోతుంది. నిర్లక్ష్యం చేసిన ఆరోగ్యం తిరగబడ్డప్పుడు అది ఆర్థికంగా కూడా దెబ్బతీస్తుంది. మరో రకం సంపద ఆధ్యాత్మికమైనది. ఇది ఆర్థికంగా దెబ్బతీయకపోవచ్చు. కానీ, ఆధ్యాత్మికంగా

తాత్వికంగా ఒక్కొక్క మెట్టు ఎక్కేకొద్దీ మనిషికి తన మనసు మీద నియంత్రణ పెరుగుతుంది. కోరికలు బాధించడం తగ్గుతుంది. వీటివల్ల ఖర్చులు తగ్గుతాయి. ఆర్థిక పాఠాలలో చెప్పుకున్న అత్యంత ప్రమాదకరమైన "దురాశ" స్థానంలో "తృప్తి" వచ్చి చేరుతుంది. అదే అర్థిక అభివృద్ధికి మరింతగా తోడ్పడుతుంది.

ఆత్మీయ సంపద డబ్బుకు ఏ మాత్రం సంబంధించినది కాదు. కానీ ఇది లేని జీవితంలో ఎంత డబ్బు వున్నా వెలితిగానే వుంటుంది. ఆర్థిక స్థితి ఎలా వున్నా జీవితానికి పరిపూర్ణత తీసుకురాగలగిన ఈ సంపదలను నిర్లక్ష్యం చేస్తే ఆస్తి ఎంత సాధించినా తృప్తి కలుగదు. కుటుంబం, సన్నిహితులు, స్నేహితులు మన అభివృద్ధిని కోరుకుంటారు. మనం సాధించే విజయాలు (అర్థికం అయినా కాకపోయినా) తమదే అనుకుంటారు. మనల్ని అభినందిస్తారు, మరింతగా ముందుకెళ్ళాలని ప్రోత్సహిస్తారు. ఇలాంటి ప్రోత్సాహం ఎలాంటి లక్ష్యాన్ని అయినా త్వరగా చేరుకునేందుకు దోహదం చేస్తుంది. ఆ విధంగా చూస్తే ఆర్థిక వృద్ధిలో కూడా వీరి ప్రభావం ఖచ్చితంగా వుంటుంది.

వీటన్నింటిలో అతి ముఖ్యమైనది ఒకటుంది. అది జ్ఞాన సంపద. ఇది నిజమైన సంపద. ఒకసారి సంపాదిస్తే అది పోయేది వుండదు. ఖర్చు కాదు, దొంగలు తీసుకెళ్లలేరు, ఇంకొకరికి పంచినా తరగదు. ఈ సంపద సాధించే మార్గాలు మూడు. జ్ఞానం వున్న గొప్ప వ్యక్తులను కలవడం, గొప్ప ప్రదేశాలను చూడటం, మంచి పుస్తకాలు చదవటం. ఇందులో గొప్ప వ్యక్తులను కలవడం అందరికీ సాధ్యం కాదు. అవకాశం దొరకకపోవచ్చు. అవతలి వ్యక్తిలోని జ్ఞానాన్ని గుర్తించలేని స్థాయిలో వుండవచ్చు. ఇంకెన్నో జరగచ్చు. అలాగే గొప్ప ప్రదేశాలను చూడటం కూడా అందరికీ కుదరదు. పరిమితమైన జీవితంలో ఎన్ని ప్రదేశాలను చూడగలము? అందుకు అయ్యే ఖర్చు కూడా తక్కువేమి కాదు. ఇక మిగిలింది పుస్తకం. ఇది సులభమైనది. అందుబాటులోనే వుంటుంది. ఖర్చు ఎక్కువ కాదు. అందువల్ల పుస్తకం చదవటం జ్ఞాన సంపదను పెంచే అతి ముఖ్యమైన పనిముట్టు.

కేవలం డబ్బు మాత్రమే వున్న వ్యక్తికి మిగిలిన సమాజం నుంచి భయం, అసూయ మాత్రమే లభిస్తాయి. అదే జ్ఞానము, ఆరోగ్యము, ఆనందము కలిగిన వ్యక్తికి గౌరవం లభిస్తుంది. అదే వ్యక్తి ఆత్మీయ సంపదను కూడా సాధిస్తే అతనికి సమాజం నుంచి ప్రేమ, అనుబంధం కూడా లభిస్తాయి. అందువల్ల కేవలం

డబ్బు సంపాదన మీద మాత్రమే ధ్యాస పెడితే ఒకవేళ కోరుకున్నంత సాధించి కోటీశ్వరుడైనా ఆ విజయాన్ని అనుభవించలేని పరిస్థితికి రాకుండా చూసుకోవాలి. అప్పుడే నిజమైన సంపద సాధించినట్లు,'' అంటూ ముగించాదు విక్రమార్కుడు.

బేతాళుడు విక్రమార్కుడి సమాధానం విని ఎంతో ప్రసన్నుడయ్యాడు. ఆనందంతో విక్రమార్కుడిని కౌగిలించుకున్నాడు.

"మిత్రమా విక్రమార్కా! ఇన్నాళ్లుగా నేను నేర్పిన ఆర్థిక పాఠాలను వినీ వినీ నువ్వు పూర్తి డబ్బు మనిషిగా మారిపోయావేమో అన్న అనుమానం ఇప్పటి దాకా నన్ను పీడుస్తూ వుంది. ఇప్పుడు నువ్వు చెప్పిన సమాధానంతో ఆ అనుమానం కూడా తీరిపోయింది. నువ్వు నేను నేర్పిన ఆర్థిక పాఠాలను క్షుణ్ణంగా అర్థం చేసుకోవడమే కాకుండా వాటిని అవలంబిస్తున్నావు కూడా. అదీకాక డబ్బు గురించి నీకు దురాశ లేకపోగా అదంటే ఒక గౌరవం వుంది. ఇలాగే కొనసాగితే నీ ఆర్థిక ప్రగతి ఇంకా దిగ్విజయంగా సాగుతుందని అనిపిస్తోంది. అలా జరగాలని మనస్ఫూర్తిగా కోరుకుంటున్నాను.'' అన్నాడు బేతాళుడు.

విక్రమార్కుడు ఎంతో సంతోషంగా బేతాళుడికి వీడ్కోలు చెప్పి సంపద సాధించే లక్ష్యం వైపు వడివడిగా అడుగులు వేస్తూ ముందుకు సాగిపోయాడు. బేతాళుడు యథావిధిగా అక్కడ్నుంచి మాయమై ఏ.టీ.యం. వద్దకు చేరి మరో కొత్త విక్రమార్కుడు వస్తాడని ఎదురుచూస్తూ ఉండిపోయాడు.

విక్రమార్కుడు చెప్పిన నలభైవ ఆర్థిక పాఠం

సంపద అంటే డబ్బుతో కూడబెట్టేది మాత్రమే కాదు. ఆరోగ్యం కూడా సంపదే. అనుబంధాలు కూడా సంపదే. జ్ఞానం కూడా సంపదే. కేవలం ఆర్థిక సంపద మీదే ధ్యాసపెట్టిన మనిషి లోపాలతో ఎదుగుతాడే తప్ప నిజంగా ఎదగలేడు. కేవలం ఆర్థికంగానే కాక ఆనందాన్ని ఇచ్చే అన్ని విషయాలలో ముందంజ వేయడమే నిజమైన సంపద రహస్యం.

◆ ◆ ◆

ఉపసంహారం

అలకాపురి. అందులో రాజభవనం. అందులో దివ్యమణిఖచితమైన గోడలతో, సర్వాలంకారాలతో భవ్యమైన కుబేర మందిరం. అన్ని అలంకారాలతో అలరారుతూ అందంగా అక్కడికి నడిచివచ్చింది కుబేరుడి భార్య చంద్రరేఖ.

"ఏమిటి స్వామీ ఏదో వ్యాకులత మిమ్మల్ని బాధిస్తున్నట్లుంది?'' అడిగింది ఆమె కుబేరుణ్ణి చూస్తూ.

"వ్యాకులత కాదు దేవీ, ఆత్రుత. సంపద రహస్యాల గురించి మానవులకు ఎంత అవగాహన వుందో తెలుసుకోమని భూలోకానికి పంపించిన రూపీ బేతాళుడు ఈ రోజు తిరిగి వస్తున్నాడు. అతని కోసమే ఎదురుచూస్తున్నాను,'' అని కుబేరుడు అంటుండగానే రూపీ బేతాళుడు ఆ మందిరంలోకి అడుగుపెట్టాడు. వస్తూనే కుబేరుడికి నమస్కరించి -

"ప్రభూ, మీరు చెప్పినట్లే నేను ఒక మానవుణ్ణి కలిసాను. అతని పేరు మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు. అతని ఆర్థిక పరిజ్ఞానం ఎంత వుందో, అతను తన జీవితంలో సంపద సాధించగలడో లేడో అని రకరకాల కథల ద్వారా పరీక్షలు పెట్టాను. అతను చెప్పిన ఆర్థిక పాఠాలన్నీ మీకు మళ్లీ వినిపిస్తాను. వినండి,'' అంటూ ఇలా చెప్పసాగాడు.

1. సంపాదన వేరు సంపద వేరు. వచ్చేది సంపాదన అయితే నిలిచేది సంపద. సంపాదనని సంపదగా మార్చడం ప్రణాళికతో మొదలవ్వాలి. ఇప్పటి

ఖర్చులను బేరీజు వేసుకోని, రాబోయే ఖర్చులను, అవసరాలను అంచనా వేసుకోని డబ్బుని జాగ్రత్తగా దాచిపెట్టి, రాబోయే ఆ ఖర్చులు భారం కాకుండే చేసేదే వ్యక్తిగత ఆర్థిక ప్రణాళిక (Personal Financial Plan).

2. ప్రణాళికలో మొదట రాబోయే ఆర్థిక అవసరాలను ఆశయాలు (Goals)గా మార్చుకోవాలి. ఏ అవసరానికి ఎంత సమయం వుందో పరిశీలించుకోని వాటిని దీర్ఘకాలిక, మధ్యకాలిక, స్వల్పకాలిక ఆశయాలుగా విభజించాలి. ఆయా విభాగానికి తగ్గట్టుగా రిస్క్, ఆదాయం, లిక్విడిటీ సరిపోయేలా పొదుపు చేయాలి. ఎప్పటికప్పుడు వాటిని సమీక్షించుకుంటూ ఏ అవసరానికి ఆ విభాగంలో డబ్బులే వాడుకోవాలి.

3. ఆర్థిక సలహాలు ఇచ్చేందుకు కమిషన్ల కోసం ఆశపడే ఏజంట్లు, నిరుత్సాహపరిచే నిరాశావాదులు, చేతకాక చేతులు కాల్చుకున్న అనుభవజ్ఞులు తారసపడతారు. వారిని దాటుకోని సరైన సలహా ఇవ్వగలిగినవారిని వెతుక్కోవడం మంచి పద్ధతి. ఆర్థిక పరిజ్ఞానం (Financial Literacy) పెంచుకొని స్వంతంగా నిర్ణయాలు తీసుకోవడం ఉత్తమమైన పద్ధతి.

4. ధరల పెరుగుదలని ద్రవ్యోల్బణం అంటారు. ధరలు పెరిగే వేగం కన్నా ఎక్కువ వేగంతో పెరిగే డబ్బే నిజంగా వృద్ధి చెందినట్లు. కొన్ని ప్రత్యేక సందర్భాలలో తప్ప ఎప్పుడూ ద్రవ్యోల్బణాన్ని మించి ఆదాయం ఇచ్చే పథకాలలోనే పొదుపు చెయ్యాలి.

5. సంపద కూడబెట్టాలనుకున్న ప్రతి ఒక్కరూ చక్రవడ్డీ మహత్తుని తెలుసుకోవాలి. అదే విధంగా ఎక్కువకాలం చక్రవడ్డీకి తిరిగే డబ్బు ఎక్కువ లాభాలను ఆర్జిస్తుంది కాబట్టి వీలైనంత ఎక్కువకాలానికి (Long Term) పెట్టుబడి చేయాలి.

6. డబ్బుని ఎంత ఎక్కువ కాలం పొదుపు చేస్తే అంత ఎక్కువగా లాభాలు వస్తాయి. అందువల్ల చిన్న వయసు నుంచే పొదుపు చెయ్యాలి. మొదలుపెట్టాలి. సమయానికి పొదుపు చేయకుండా ఒక్క రోజు వృధా చేసినా దాని ప్రభావం సంపద మీద తప్పకుండా పడుతుంది.

7. సంపదకి అప్పులు అవరోధాలు. అప్పులున్నాయని పొదుపు ఆపకూడదు. ఎక్కువ వడ్డీ కట్టే అప్పులని తక్కువ వడ్డీ అప్పులతో తీర్చేసుకోవాలి. ఈ రెండు వడ్డీలలో వ్యత్యాసాన్ని ఆదా చేయడం ద్వారా ఆర్థిక ప్రగతి సాధ్యమౌతుంది.

8. అనుకోని అవసరాల కోసం అత్యవసర నిధి ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. అత్యవసర నిధి ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు అందుబాటులో వుండేలా వుండాలి (లిక్విడిటీ). తగినంత ఆరోగ్య, ప్రమాద బీమా వుంటే వైద్య ఖర్చులలో ఆసరాగా వుంటాయి.

9. ఒక వ్యక్తి లేకుండా పోతే అతని స్థానాన్ని తీసుకోని, అతని అర్థిక ప్రణాళికలన్నీ అమలయ్యేలా చూసే బాధ్యత ఇన్సూరెన్స్ తీసుకుంటుంది. అందుకే ఆర్థిక ప్రణాళికలో మొదటి మెట్టు బీమా పథకం.

10. మన డబ్బు మూడు రకాలు. వచ్చే డబ్బు, పోయే డబ్బు, దాచే డబ్బు. సంపద సాధించాలంటే అందుకు మూడు మార్గాలు. వచ్చే డబ్బుని పెంచుకోవాలి, దాచే డబ్బుని పెంచుకోవాలి, పోయే డబ్బుని తగ్గించుకోవాలి. దాచే డబ్బుని ముందే నిర్ణయించుకోని, ఆ డబ్బుని దాచిన తరువాత మిగిలిన డబ్బునే ఖర్చులు పెట్టుకోవాలి.

11.సంపాదన వేరు ఆదాయం వేరు. శారీరక లేదా మేధోశ్రమ ద్వారా వచ్చే డబ్బు సంపాదన. డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టడం ద్వారా వచ్చే వడ్డీ, లాభం ఆదాయం కిందకు వస్తుంది. ఇలాంటి ఆదాయం వచ్చే చోట పెట్టుబడి పెడుతూ, అవకాశవ్యయాన్ని (Opportunity Cost) తక్కువగా వుంచుకుంటే సంపద పెరుగుతుంది.

12. చట్టరీత్యా, నైతికంగా ఏ తప్పు చేయకుండా ఎంత సంపాదించినా ఏ తప్పు లేదు. అలా డబ్బు సంపాదించేటప్పుడు సమాజం ఏమనుకుంటుందో అన్న భయాన్ని, అనుమానాన్ని పక్కన పెట్టాలి.

13. ఆదాయం మనల్ని సంపద వైపుకు తీసుకెళ్ళే సాధనం అయితే, ఖర్చు ఆ నడకను నెమ్మదిస్తుంది. పన్నులు వెనక్కి లాగుతాయి. వీటిని తెలివిగా ఉపయోగించుకుంటే మన వేగాన్ని పెంచి, సంపద లక్ష్యాలను త్వరగా చేరేందుకు దోహదపడతాయి.

14. సంపాదన స్థిరం కాదు. సంపాదన లేనప్పుడు ఆర్థికంగా ఇబ్బంది పడకుండా ప్రత్యామ్నాయాలని ఏర్పాటు చేసుకోవాలి. వస్తున్న ఆదాయంలోనే కొంత తీసిపెట్టాలి. వేరే ఆదాయమార్గాలను సిద్ధంగా ఉంచుకోవాలి.

15. మారుతున్న ప్రపంచం కొత్త అవకాశాలు కల్పిస్తూనే వుంటుంది. కేవలం వ్యాపకం అనో, కళ అనో అనుకున్న అనేకాంశాలు ఇప్పుడు సంపాదనకు దోహదపడుతున్నాయి. ముందుచూపుతో సరైన చదువులు చదువుతూ, కొత్త అవకాశాలను అందుకుంటూ సంపాదనను సుస్థిరం చేసుకోవచ్చు. అదనపు సంపాదనకు కూడా ఇలాంటి అవకాశాలు ఉపయోగించుకోవచ్చు.

16. మనం ఎలా బతుకుతున్నాం అనేదే జీవన శైలి. ఆదాయం పెరిగేకొద్దీ జీవన శైలి మెరుగౌతూ వుంటుంది. మెరుగౌతున్న జీవన శైలి వల్ల ఖర్చులు పెరిగి, ఆదా చేసే సొమ్ము తగ్గిపోతుంది. కాబట్టి జీవన శైలిని పెంచే ఖర్చుల విషయంలో నియంత్రణ అవసరం.

17. వ్యాపారులు ఎప్పుడూ మన చేత ఎలా ఖర్చుపెట్టించాలా అని ఆలోచిస్తారు. సరుకులు అమర్చే విధానం నుంచి, ఆఫర్లదాకా అవే ప్రయత్నాలు. వాటిని అధిగమించి, అవసరమైన వస్తువులను మాత్రమే కొనగలిగితే చాలా డబ్బు ఆదా చేయవచ్చు.

18. మనం అవసరాలు అనుకున్నవి నిజానికి మార్కెటింగ్ సృష్టించిన ఒక భ్రమ కావచ్చు. ఎంతో జాగురూకతతో వున్నా మన మీద మార్కెటింగ్ ప్రభావాన్ని తప్పించుకోలేము. కనీసం తెలుసుకోవాలన్నా కష్టమే. అలాంటి మాయని తెలుసుకుని, ఆ మాయలో పడకుండా చూసుకోగలిగితే, ఖర్చులు అదుపులోకి వస్తాయి.

19. ఖర్చులలో "ఇంపల్స్" ఖర్చులను గుర్తించాలి. కొనాలని ప్రేరేపణ కలిగినప్పుడు ఆ వస్తువు అవసరం నిజంగా వుందా అని ప్రశ్నించుకోవాలి. కొనుగోలును ఓ నెల రోజులు వాయిదా వేయాలి. ఏదైనా ఒక ఆర్థిక విజయానికీ, తాహతుకు మించిన ఖర్చుకీ ముడి వెయ్యాలి. ఇదంతా ఎంతో స్థిరచిత్తంతో, ధృఢనిశ్చయంతో చెయ్యాలి. అలా చేస్తేనే ఖర్చులు నియంత్రణలోకి వస్తాయి.

20. పెద్ద పెద్ద ఖర్చులు నియంత్రించాలని ప్రయత్నించడం వృధా. చిన్న చిన్న ఖర్చులను ఆదా చేయడం సులభం. అలా ఆదా చేసిన డబ్బుని క్రమం తప్పకుండా దాచుకోగలిగితే అవే పెద్దమొత్తాలలో ఫలితాన్ని ఇస్తాయి.

21. కుటుంబంలో ఒకరు చేసే అనవసరపు ఖర్చు మరొకరికి భారం అవుతుంది. వాటి వల్ల కుటుంబంలో కలహాలు, మనస్పర్థలు వస్తాయి. ముందుచూపు, ప్రణాళిక, కాస్త నియంత్రణ ఇవే ఖర్చులను అరికట్టే ఆర్థిక ప్రగతి సూత్రాలు.

22. ఏదైనా వస్తువు కొనాలనిపించినప్పుడు అలజడి మొదలౌతుంది. కొన్న తరువాత డబ్బులు ఖర్చైపోయాయని అసహనం కలుగుతుంది. షాపింగ్ చేసినా చేయకపోయినా ఫలితం అసహనం, అలజడి అయినప్పుడు, కొద్ది క్షణాలు చిన్నపాటి అసహనాన్ని భరించి, కొనుగోలుని వాయిదా వేసుకోవడమే మంచిది.

23. అప్పులు అంటేనే రాబోయే సంపాదనను ఖర్చుపెట్టేందుకు సాధనాలు. ఈ రోజు అప్పు చేస్తే రేపటి సంపాదన ఖర్చైపోయినట్లే.

24. ఖర్చు పెట్టడంలో ఆనందం వుంటుందన్నది భ్రమ. డబ్బు అన్నిసార్లూ ఆనందాన్ని కొనలేదు. అందుకే ఖర్చు పెట్టేటప్పుడు ఆ ఖర్చు ఆనందాన్ని ఇస్తోందా లేదా అని ప్రశ్నించుకోవాలి. సమాధానం అవును అనుకున్నప్పుడే ఖర్చుపెట్టాలి.

25. డబ్బు వచ్చినా నిలవదు. నిలిచినా సంతోషాన్ని ఇవ్వదు. ఖర్చు పెట్టినా ఆనందాన్ని ఇవ్వదు. అదే డబ్బు ఇతరుల సంతోషం కోసమో, ఆర్తుల అవసరాల కోసమో ఖర్చుపెడితే తప్పక ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. అందుకే సంపాదనలో కొంత భాగాన్ని మరొకరి సంతోషానికి వాడాలి.

26. మన చేతిలో నుంచి పోయే డబ్బులో కేవలం ఖర్చులే కాక పొదుపు, పెట్టుబడి కూడా వుండేలా చూసుకోవాలి. వాడుకోడానికి కొంటే అది ఖర్చు, ముందు ముందు రాబోయే అవసరానికి ప్రణాళిక ప్రకారం వస్తు/డబ్బు రూపంలో దాచుకోవడం పొదుపు, లాభాలు ఆశించి లావాదేవీలు జరిపితే అది పెట్టుబడి.

27. రిస్క్, రివార్డ్ రెండూ ఒకదానికొకటి అనుబంధంగా నడుస్తాయి. రిస్క్ ఎక్కువైతే రివార్డ్ ఎక్కువగా వుంటుంది. రిస్క్ తక్కువ వుంటే రివార్డ్

కూడా తక్కువగానే వుంటుంది. ఆర్థిక ఒడిదుడుకులు తట్టుకునే సామర్థ్యం రిస్క్ ఎపిటైట్ అయితే, ఆ ఎపిటైట్ వయసుతో పాటు తగ్గుతూ వెళ్తుంది. అందువల్ల వయసులో వున్నప్పుడు ఎక్కువ రిస్క్ వున్న పథకాలలో, వయసు మీదపడ్డ తరువాత తక్కువ రిస్క్ వుండే పథకాలలో పెట్టుబడి పెట్టాలి.

28. డబ్బుని పొదుపు/పెట్టుబడి చేసేటప్పుడు అన్ని రకాల ఆర్థిక పథకాలు అవసరమైనంత మేరకు వుండేలా చూసుకోవాలి. రాబోయే అర్థిక అవసరాలకు కాల వ్యవధి, రిస్కు తీసుకునే సామర్థ్యం, వయస్సు, ఆయా పథకాల లిక్విడిటీ వంటివి పరిగణన చేసుకుంటూ ఒక పోర్ట్ ఫోలియో నిర్మించుకోవాలి. ఎప్పటికప్పుడు ఈ పోర్ట్ ఫోలియోని సమీక్షించుకుంటూ అవసరమైన మార్పులు చేసుకోవాలి.

29. ఒక వ్యక్తి ఇన్సూరెన్స్ తీసుకునేటప్పుడు ముందు ముందు అతని సంపాదన ఎలా వుండబోతోందో ఊహించి, దానిలో నుంచి సంపాదించిన ఆస్థుల విలువ తగ్గించి, అప్పుల విలువ జోడించి అతని జీవిత ఆర్థిక విలువ (Human Life Value) లెక్క వేసుకోవాలి. దాని ఆధారంగా ఇన్సూరెన్స్ కవర్ ఎంతుండాలో నిర్ణయించుకోవాలి.

30. ఇన్సూరెన్స్ పథకాలలో అన్నింటికన్నా ఉత్తమమైనది, చౌకైనది టర్మ్ పాలసీ. మనిషి జీవితకాలపు ఆర్థిక విలువకు సరిపడేలా టర్మ్ పాలసీ తీసుకోని మిగిలిన డబ్బుని వేరే ఏవైనా పథకాలలో ఉంచి ఎక్కువ లాభాలు సంపాదించవచ్చు. ఆర్థిక వ్యవహారాలపైన అదుపు లేనివాళ్లు ఇతర ఇన్సూరెన్స్ పథకాలను తీసుకున్నా, సరిపడ టర్మ్ పాలసీ తీసుకున్న తరువాతే అవి తీసుకోవడం మంచిది.

31. సంపద సాధించడంలో అత్యంత కీలకమైనది, అత్యంత లాభదాయకమైనది - పెట్టుబడి. ఏదైనా ఒక కంపెనీలో డబ్బులు పెట్టుబడిగా పెట్టడం అంటే ఆ కంపెనీ ఆర్థిక ప్రగతికి మన ఆర్థిక ప్రగతిని ముడెయ్యడమే. అందుకే క్షుణ్ణంగా అధ్యయనం చేసి మరీ పెట్టుబడి పెట్టాలి. అందులో నష్టం వచ్చే అవకాశం కూడా వుంది అని గుర్తెరిగి వుండాలి.

32. సంపద సాధించే క్రమంలో స్టాక్ మార్కెట్‌లో పెట్టుబడిపెట్టడం అనివార్యమే కానీ ఆ స్టాక్ మార్కెట్ గురించి అవగాహన లేకుండా అందులో దిగితే నష్టమే ఎక్కువగా వుంటుంది. ఒక కంపెనీ గురించి, ఆ కంపెనీ చేసే వ్యాపారం గురించి, ఆ వ్యాపారాన్ని ప్రభావితం చేసే ఆర్థిక, అర్థ, సామాజిక, రాజకీయ అంశాల గురించి సమగ్రంగా విశ్లేషించగలిగితేనే షేర్ మార్కెట్ లో లాభాలు పొందవచ్చు.

33. స్టాక్ మార్కెట్ పనితీరుని స్థూలంగా తెలుసుకోడానికి సెన్సెక్స్ ఉపయోగపడుతుంది. షేర్లలో దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడి పెట్టి, మార్కెట్ ఎగుడు దిగుడులను చూసి భయపడకుండా స్థిరంగా వుంటే నష్టపోయే అవకాశాలు చాలా తక్కువ.

34. ఆర్థికాభివృద్ధికి షేర్లలో పెట్టుబడి తప్పనిసరి. అవగాహన లేకుండా, నేరుగా స్టాక్ మార్కెట్లో పెట్టుబడి పెట్టి, అత్యాశతో వ్యవహరించడం మంచిది కాదు. ఇలాంటి పెట్టుబడులలో తక్కువ కాలంలో ఎక్కువ లాభాలు సంపాదించాలనుకోవడం అవివేకం.

35. నేరుగా స్టాక్ మార్కెట్‌లో కాకుండా, మ్యూచువల్ ఫండ్స్ ద్వారా రిస్క్ తక్కువ తీసుకుంటూనే మంచి లాభాలను పొందవచ్చు. అలాంటి ఫండ్స్‌లో కూడా డైవర్సిఫైడ్ ఫండ్స్‌లో, టాక్స్ ఆదా చేసే ఫండ్స్‌లో పెట్టుబడి చేయడం ఇంకా లాభదాయకం.

36. ఆర్థిక వ్యవహారాలలో వ్యక్తుల పొరపాట్ల వల్ల నష్టం రావచ్చు, మనం డబ్బులు పెడుతున్న సంస్థల వల్ల నష్టం రావచ్చు, వీటికి బాహ్య ప్రపంచంలో వున్న ఊహించలేని ప్రభావాల వల్ల దేనివల్లైనా కూడా నష్టం రావచ్చు. మొదటిది జాగ్రత్తతో, రెండొవది కాస్త అవగాహన పెంచుకోవడంతో అరికట్టవచ్చు. మూడో రకం నష్టాలు రాకుండా వుండాలంటే చాలా వివరమైన విశ్లేషణ, సంసిద్ధత అవసరం.

37. చిన్న వయసులో పొదుపు చేసి, ఎక్కువ కాలం పాటు వుంచితే ఆ డబ్బు అత్యధికంగా పెరుగుతుంది. అందువల్ల చిన్న వయసులోనే రిటైర్మెంట్

కోసం ప్రణాళిక వేసుకోవడం మంచిది. ఎంత త్వరగా పొదుపు మొదలు పెడితే అంత త్వరగా సంపద సాధించవచ్చు.

38. ఇల్లు కొనుక్కోవాలా వద్దా అన్న మీమాంస సహజం. తమ తమ ఆర్థిక స్థితిని అంచనా వేసుకోని, డౌన్ పేమెంట్ నుంచి ఫోర్ క్లోజర్ దాకా ప్రణాళిక వేసుకోని ఇల్లు కొనే ఆలోచన చెయ్యాలి. ఈ ఆలోచన లేకుండా ఇంటి రుణం తీసుకుంటే దీర్ఘకాలం పాటు అప్పుల ఊబిలో ఉండిపోవాల్సి వస్తుంది.

39. సంపాదనని సంపదగా మార్చుకోవాలంటే ఆ డబ్బుని నాలుగు విభాగాలు చెయ్యాలి. రిటైర్మెంట్ కోసం సుమారు **20%**, నిత్య అవసరాల కోసం **40%**, పొదుపు పెట్టుబడులకోసం **15%**, లైఫ్ స్టైల్ ఖర్చులకోసం **20%** ఖర్చుపెట్టవచ్చు. అయితే ఈ ఖర్చులన్నీ ఇదే శాతాలలో కాకుండా అవకాశం, అవసరం, ఆర్థిక స్థితి ఇవన్నీ ఆలోచించుకోని ఎవరికి వారే నిర్ణయం తీసుకోవడం మంచిది.

40. సంపద అంటే డబ్బుతో కూడబెట్టేది మాత్రమే కాదు. ఆరోగ్యం కూడా సంపదే. అనుబంధాలు కూడా సంపదే. జ్ఞానం కూడా సంపదే. కేవలం ఆర్థిక సంపద మీదే ధ్యాసపెట్టిన మనిషి లోపాలతో ఎదుగుతాడే తప్ప నిజంగా ఎదగలేడు. కేవలం ఆర్థికంగానే కాక ఆనందాన్ని ఇచ్చే అన్ని విషయాలలో ముందంజ వేయడమే నిజమైన సంపద రహస్యం.

అని చెప్పి నమస్కరిస్తూ నిలబడ్డాడు రూపీ బేతాళుడు. ఈ ఆర్థిక పాఠాలన్నీ విన్న కుబేరుడు ఎంతగానో సంతోషించాడు.

“అద్భుతం బేతాళా! నిన్ను భూమి మీదకు పంపించేటప్పుడు మానవులంతా ఆదాయాన్ని పెంచుకునేందుకు లక్ష్మీకటాక్షం కోసమే తపిస్తున్నారు కానీ సంపద పెంచుకునేందుకు నన్ను ఎవరూ గుర్తించడం లేదు అని అనుకున్నాను. కానీ నువ్వు కలిసిన మధ్యతరగతి విక్రమార్కుడు నా ఆలోచన తప్పని నిరూపించాడు. అతను అత్యంత ప్రతిభాశాలి. డబ్బు గురించి అన్ని రహస్యాలను తెలుసుకున్నాడు. అతను తప్పకుండా అమోఘమైన సంపదను సాధిస్తాడని నాకు కూడా నమ్మకం కలుగుతోంది. అలా జరగాలని నేను మనస్ఫూర్తిగా ఆశీర్వదిస్తున్నాను కూడా.

ఇక నీ విషయానికి వస్తే, నువ్వు తిరిగి భూలోకానికి వెళ్లు. పుస్తకంగా మారి మానవులంతా సంపద సంపాదించుకునేలా సహాయపడు. లోకా స్సమస్తా సుఖినోభవంతు,'' అంటూ ఆశీర్వదించాడు.

బేతాళుడు మానవుల ఆర్థిక పరిజ్ఞానాన్ని పెంచేందుకు ఈ పుస్తకంగా మారి మీ చేతుల్లోకి చేరాడు.

◆ ◆ ◆

ఆర్థిక ఉదాసీనత వదిలించే కథలు

పిల్లల చదువుల కోసం లక్షల రూపాయలు ఖర్చు పెడుతున్నారు తల్లి తండ్రులు. కానీ... సంపాదన మొదలయ్యాక తమ చదువుల కోసం ఖర్చు పెట్టడం లేదు మనలో చాలామంది. పత్రికల్లో సినిమాలు, రాజకీయాలు, ఆటల గురించి చదవడంపై ఉన్న ఆసక్తి మన సంపద వృద్ధికి దోహద పడే అంశాలు చదవడానికి ఉండదు. నిజంగా మనకు ఉపయోగ పడేది ఏది? ఆర్థిక అక్షరాస్యత పట్ల మనకు ఉన్న ఈ ఉదాసీనతను ప్రేమతో అర్థం చేసుకుని, బుజ్జగించి, లాలించి కథల రూపంలో చెప్పడానికి వచ్చిన అరిపిరాల సత్య ప్రసాద్ గారికి కృతజ్ఞతలు. సంపాదించే స్థాయికి వెళ్లడానికి 15, 20 ఏళ్ల పాటు చదువుతున్నారు. 35, 40 ఏళ్ల పాటు కష్టపడి సంపాదిస్తూనే ఉన్నారు. కానీ ఎన్నాళ్లు సంపాదించగలరు. మధ్యలో మనకేమన్నా అయితే...? కాసుల తల్లి మహాలక్ష్మి మన ఇంటిలో కళకళలాడాలంటే అమ్మ వారికి నిత్య శ్రమార్చన చేయాలి. ఇలా అందరూ శ్రమ జీవనయానంలో కొట్టుమిట్టాడుతుంటే కొందరే శ్రమ తక్కువ సిరి ఎక్కువ వ్యూహాలతో తమ సంపాదనను సంపదగా మార్చే పొదుపు పెట్టుబడి మార్గాలను అనుసరిస్తున్నారు. మహాలక్ష్మి తన భార్యే అయినా వెంకటేశ్వర స్వామి 24 గంటలు నిలబడి, కష్టపడి సంపాదిస్తుంటే కుబేరుడు కాలు కదపకుండా వడ్డీ సంపాదిస్తున్నాడు. మనం వెంకటేశ్వర స్వామిలా కష్టపడి సంపాదిస్తే సరిపోతుందా? చాలదు. కుబేరుడిలా శ్రమ లేని ఆదాయం కూడా పొందాలి కదా. అందుకు ఏం చేయాలి? రూపాయి చెప్పిన బేతాళ కథలు లాంటి ఆర్థిక అక్షరాస్యతను పెంచే పుస్తకాలు చదివి పొదుపు, పెట్టుబడికి మెరుగయిన మార్గాలేవో తెలుసుకోవాలి. ఇందులో మనం నిత్యం చూసీ, గమనించని ఆర్థిక పాఠాలు చిలక్కి చెప్పినట్లు కథలు కథలుగా చెప్పారు సత్యప్రసాద్ గారు. ఉదా: ఇందులో ఒక చోట మనం ఎన్నోసార్లు విన్న 'నూకలు చెల్లిపోయాయి' అనే మాటను ఆర్థిక పాఠంగా చెప్పారు. కథలు చెప్పడంలో నిష్ణాతులయిన సత్యప్రసాద్ గారు నాటకీయతను జోడించి డబ్బు పాఠాలు చెప్పడం మన అవసరం. మనకి తెలిసీ పాటించని ఎన్నో విషయాలను మనకు గుర్తు చేయడమే కాకుండా మనం గమనించని విషయాలు కూడా ఇందులో ఉన్నాయి. అరిపిరాల సత్యప్రసాద్ గారి కథలు కదిలించే కథలు. ఆర్థిక ఉదాసీనతను వదిలించే కథలు.

- వంగా రాజేంద్ర ప్రసాద్,
'మనీ పర్స్' రచయిత

Powering more than 6,00,000 aspirations

Vaya offers financial services to aspiring women entrepreneurs in rural areas to support their businesses and to power their aspirations

This book is a financial literacy initiative by Vaya

Vaya
POWERING ASPIRATIONS

www.vayaindia.com
contact@vayaindia.com

Follow us on:

WEALTH CREATION MADE EASY

RUPAYI CHEPPINA BETHALA KATHALU
SERIALISED IN ANDHRABHOOMI WEEKLY
BY ARIPIRALA SATYAPRASAD

డబ్బు మీద, డబ్బు సంపాదించడం మీద నాతో సహా ఎందరో రచయితలు నవలలు రాశారు. అయితే డబ్బు దాచుకోవడం గురించి, సంపద సృష్టించడం గురించి కథల రూపంలో ఇదే మొదటి పుస్తకం అనుకుంటాను. క్లిష్టమైన విషయాలను సరళంగా, సులభంగా అర్థమయ్యేలా రాయగలిగారు సత్యప్రసాద్. అభినందనలు.

యండమూరి వీరేంద్రనాథ్
వ్యక్తిత్వవికాస నిపుణులు

ఈ ఆర్థిక సూత్రాలని కెరీర్ ఆరంభం నుంచే అమలు చేయడం నేర్చుకుంటే కుబేరుడికి దత్తపుత్రులు అవుతారు.తన ఆర్థిక పరిజ్ఞానాన్ని పదిమందికీ పంచేందుకు, మధ్యతరగతి విక్రమార్కుల మొహాల్లో మందహాసం వెల్లివిరిసేందుకు తన వంతు సిన్సియర్ ప్రయత్నం చేశారు.

ఎ.ఎస్.లక్ష్మి
అసిస్టెంట్ ఎడిటర్ ఆంధ్రభూమి వారపత్రిక,మాసపత్రిక

కథలు చెప్పడంలో నిష్ణాతులైన సత్యప్రసాద్‌గారు నాటకీయతను జోడించి ఆర్థిక పాఠాలు చెప్పడం మన అవసరం. ఇందులో మనం నిత్యం చూసీ, గమనించని ఆర్థిక పాఠాలు చిలక్కి చెప్పినట్లు కథలు కథలుగా చెప్పారు. ఇవి ఆర్థిక అక్షరాస్యతను పెంచే కథలు. ఆర్థిక ఉదాసీనతను వదిలించే కథలు.

వంగా రాజేంద్రప్రసాద్
'మనీ పర్స్' రచయిత

ప్రచురణలు

రూపాయి చెప్పిన బేతాళ కథలు • ఆరిపిరాల సత్యప్రసాద్