

**SEE THE SCAM.
WALL STREET DOESN'T.**

FERDINANDO FREGA

FERDINANDO FREGA

فراڈ دیکھو۔ WALL STREET نہیں دیکھتی۔

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS 12

اُس سرمائے پر ایک مختصر نوٹ جو اعداد کے ناچنے رہنے کے دوران ٹھہرا رہتا ہے

1. اصل ارادہ

آج ہر بڑی کمپنی دو چیزیں بناتی ہے: مصنوعات اور رپورٹیں۔ رپورٹیں خوبصورت ہوتی ہیں، چمکدار، ہریالی سے بھری ہوئی۔ مصنوعات، کبھی کبھی، ذرا کم۔ مگر لمبے عرصے میں، منڈی بروشرز کی بہت بری قاری ہے۔ وہ اصل مال دیکھتی ہے۔ سرمایہ اوپر نیچے ہوتا ہے؛ یہی اس کا کام ہے۔ ارادہ، اگر سنجیدہ ہو، ٹھہرا رہتا ہے۔

ایک مقررہ مدت کے مینڈیٹ کو یاد رکھنا چاہیے کہ حقیقی پائیداری صرف CO₂ میں نہیں ناپی جاتی، بلکہ باپوں اور بیٹوں سے نبھائے گئے وعدوں میں۔

کیونکہ اعداد تیزی سے بدل سکتے ہیں۔ ساکھ نہیں بدل سکتی۔ اور جب ساکھ اپنے دوبارہ بننے سے زیادہ تیزی سے خرچ کر دی جائے، تو ایک ایسی ذمہ داری جنم لیتی ہے جس کی تصدیق کوئی آڈیٹر نہیں کرتا اور جسے کوئی بیلنس شیٹ درج نہیں کرتی: معنوی قرض۔

2. گوشت کی شفافیت اور فعل کا ضابطہ

کچھ عرصے تک ہم نے فولاد کے ساتھ ایسا سلوک کیا جیسے وہ صابن ہو۔ ہم نے فارمولے، پیکیجنگ اور زبان بدلی، اس امید پر کہ کسی کو فرق محسوس نہ ہوگا۔

خیال اس سے سادہ ہے۔

آؤ وزن کو پھر سے پیکٹ پر لکھیں۔

آؤ صاف صاف بتائیں کہ اندر کتنا مواد ہے، وہ کتنا چلتا ہے، اور اسے ٹھیک بنانے میں کتنی لاگت آتی ہے۔

یہ کوئی بہادری کا کارنامہ نہیں۔

یہ ایک مسابقتی برتری ہے۔

ایمانداری اب بھی وہ واحد چیز ہے جسے کوئی اشتہاری ایجنسی آؤٹ سورس نہیں کر سکتی اور نہ سہ ماہی کے آخر میں اس کا بل تمہیں بھیج سکتی ہے۔

جب صارف اصل مال دیکھتے ہیں، تو معنوی قرض گھٹتا ہے۔ جب انہیں صرف بیانیہ دکھائی دیتا ہے، تو قرض خاموشی میں بڑھتا چلا جاتا ہے۔

3. گورننس کی کرسی اور وہ علامتی ڈالر

یہ آخری حصہ اُن لوگوں کے لیے ہے جو کرسی کے مالک ہیں، اُن کے لیے نہیں جو ایک سہ ماہی کے لیے اس پر بیٹھتے ہیں۔

اگر برسوں تک ہم نے برانڈ کو ایسا سوٹ پہنایا ہے جو اس پر بہت بڑا ہے، تو دیر یا سویر سوٹ پھسل جاتا ہے۔

تب معنوی قرض سامنے آتا ہے۔

آمدنی کے گوشوارے میں نہیں۔

ESG رپورٹوں میں نہیں۔

آمدنی کی کالز میں نہیں۔

وہ اُس بڑھتے ہوئے فرق میں سامنے آتا ہے جو برانڈ کے کہنے اور لوگوں کے محسوس کرنے کے درمیان ہے۔

ہر قرض کی طرح، یہ بھی بے ضرر لگتا ہے جب تک کوئی بل نہ مانگ لے۔

اسے چکانے کی تجویز جان بوجھ کر ہلکی ہے: سچ کی مہم کے لیے ایک ڈالر کا لائسنس۔

یہ کہنے کا ایک باضابطہ، باوقار، کم خطرے والا طریقہ:

”ہم نے دیکھ لیا۔ ہم پھر سے سنجیدہ ہو رہے ہیں۔“

اور ویب کو واپس لینے کا، اس سے پہلے کہ کوئی اور ہماری جگہ اسے لے لے۔

وہ 10 نکات جو ہر شیئر ہولڈر فوراً سمجھ جاتا ہے

مسکراہٹ کے ساتھ کہے گئے، کیونکہ دل ہی دل میں ہم سب نے انہیں دیکھا ہے۔

1. چوٹی پر مہذب خاموشی

آئینے کے سامنے ہر کوئی جانتا ہے کہ کب ایک بلیڈ ویسا نہیں رہا جیسا پہلے تھا۔

میٹنگ میں کوئی یہ نہیں کہتا۔

2. WALL STREET کی جائز ہے توجہی

Wall Street ڈبوں کا کاروبار کرتی ہے، اُس شخص کے احساس کا نہیں جو انہیں غسل خانے میں کھولتا ہے۔

یہ معمول کی بات ہے۔

وہ اپنا کام کر رہی ہے۔

یہ بدنیتی نہیں۔

یہ پیشہ ورانہ کوتاہ نظری ہے۔

3. ابھی کی فیس کا لالچ

حرکت سے پیسہ ملتا ہے۔

دیرپا رہنا تھکا دیتا ہے۔

یہ انسانی بات ہے کہ کل کی یادگار پر آج کی فیس کو ترجیح دی جائے۔

4. 90 دنوں کی نرم آمریت

سہ ماہی ایک سخت گیر باس ہے۔

وہ تم سے کہتی ہے کہ مستقبل کا تھوڑا سا کاٹ دو تاکہ تم آج اچھے دکھائی دو۔

ہم سب اسے وہ دیتے ہیں جو وہ چاہتی ہے۔

کبھی کبھی بہت زیادہ۔

5. عدد کا لباس پہنے سرمایہ کار

ہم نے شیئر ہولڈرز سے کہا کہ وہ عقلی حساب کرنے والی مشینیں ہیں۔

حقیقت میں، وہ لوگ ہیں جو مصنوعات خریدتے ہیں، تحفے دیتے ہیں، اور یادیں بناتے ہیں۔

کچھ عرصے بعد، Excel اسپریڈشیٹ جیسا سلوک کیے جانے سے انسان تھک جاتا ہے۔

6. وہ بیلنس شیٹ جو کبھی POWERPOINT تک نہیں پہنچتی

جب چارٹ اوپر جاتے ہیں، تو نسلوں کے درمیان اعتماد کبھی کبھی نیچے چلا جاتا ہے۔

یہیں معنوی قرض جنم لیتا ہے۔

اس کی کوئی مد نہیں۔

یہ کوئی خودکار الارم نہیں بجاتا۔

یہ سہ ماہی رپورٹوں میں نظر نہیں آتا۔

اور پھر بھی یہ ہر اُس بار بڑھتا ہے جب برانڈ کا وعدہ پروڈکٹ کے اصل مال سے آگے نکل جاتا ہے۔

دیر یا سویر، کوئی گوشوارہ مانگ لیتا ہے۔

7. نگرانی کرنے والوں اور زیر نگرانی کے درمیان آن کہا سودا

اگر پریوں کی کہانی سب کے لیے کام کر رہی ہے، تو اسے کیوں بگاڑا جائے؟

اسے زندہ رکھنا اُن کے بونس بچاتا ہے جو اسے سناتے ہیں اور اُن کے بھی جو اسے سنتے ہیں۔

کم از کم جب تک بل نہ آجائے۔

8. وہ فیصلہ جو واقعی اہم ہے: بیٹھک

رپورٹیں گھر میں نہیں آتیں۔

مصنوعات آتی ہیں۔

اور وہاں، آخری فیصلہ تجزیہ کار نہیں سناتا، بلکہ شیئر ہولڈر کا گھرانہ۔ جس میں اصل مال کو پیشکش سے الگ پہچاننے کی فطری صلاحیت ہوتی ہے۔

9. خوبصورت لوگو جس کے نیچے کوئی سویٹر نہیں

اصل مال کے بغیر ایک عظیم برانڈ بینگر پر لٹکے کشمیری کوٹ کی طرح ہے۔

بہت خوش لباس۔

جب تک سردی نہ آجائے۔

10. کی بورڈ کا چھوٹا سا انتقام

پہلے ایک خیال کو پھیلانے کے لیے پوری تنظیم درکار ہوتی تھی۔

آج صرف ایک کنکشن اور صحیح سرچ کافی ہے۔

ویب عموماً اس بے میلی کو اسٹاک مارکیٹ سے بہت پہلے بھانپ لیتا ہے۔

اختتامیہ

یہ 10 ٹوٹنے کے مقامات اُس دراڑ کا بڑا حصہ احاطہ کرتے ہیں جو بیچ کے لوگوں کے ذاتی مفاد اور شیئر ہولڈرز کے اس حق کے درمیان ہے کہ وہ سمجھیں کہ وہ کس چیز کے مالک ہیں۔

یہ میرے اپنے تجربے اور علم پر مبنی مشاہدات ہیں۔

یقیناً، ہر تنظیم ایک چھوٹی ریاست کی طرح ہے: وہ اپنے قواعد، اپنے توازن، اور کبھی کبھی ایسے دھندلے علاقے بھی پیدا کر لیتی ہے جو رسمی نگرانی سے بچ نکلتے ہیں۔

مگر یہی وجہ ہے کہ معنوی قرض توجہ کا مستحق ہے۔ کیونکہ یہ اُس وقت جنم نہیں لیتا جب کمپنیاں منافع کمانا چھوڑ دیتی ہیں۔ یہ اُس وقت جنم لیتا ہے جب وہ اپنے کبے ہوئے وعدوں کے معنی نبھانا چھوڑ دیتی ہیں۔

شیئر ہولڈرز کے لیے ایک نوٹ

اس کے لیے تمہیں کسی تجزیہ کار کی ضرورت نہیں۔ پچھلے چند برسوں کی سالانہ رپورٹیں نکالو اور انہیں ساتھ ساتھ رکھو۔ وہی پیراگراف۔ وہی لے آؤٹ۔ وہی وعدے۔ اکثر یہ کاپی پیسٹ ہوتا ہے، چند اعداد بدل کر۔ اور کوئی کبھی یہ نہ سمجھے کہ اس کارروائی پر کچھ خرچ نہیں آتا۔ ہر سال اس پر زیادہ خرچ آتا ہے۔ کاغذ پر معنوی قرض ایسا ہی دکھائی دیتا ہے۔

تمہارا دن اچھا گزرے۔
Ferdinando Frega