

THE PRICE OF TRUST

....When Narratives Escape Their Creators

FERDINANDO FREGA

اعتماد کی قیمت

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS 02

جب بیانیے اپنے خالقوں کے ہاتھ سے نکل جاتے ہیں۔

انسانیت نے بار بار جو سب سے احمقانہ کام کیے ہیں، ان میں سے ایک یہ ہے کہ طاقت پر حملہ کیا جائے اور پھر اسے شکست دینے کی امید رکھی جائے۔

طاقت اس طرح کبھی شکست نہیں کھاتی۔

اس کے بجائے، تم اسے سمجھنے کی کوشش کرتے ہو اور، جب بھی ممکن ہو، اسے بانٹتے ہو۔

اس وقت بھی جب تمہارے پاس وہ بہت تھوڑی ہو، جیسے میرے پاس میری تحریر میں ہے۔

بس بشریات میں ذرا سی ڈبکی لگانا کافی ہو گا یہ سمجھنے کے لیے کہ تاریخ کا پہلا بڑا ہارنے والا مرد تھا، جب اس کا سامنا عورت سے ہوا، اور لاکھوں برس بعد بھی کچھ نہیں بدلا۔

ثبوت بس جمع ہوتے جا رہے ہیں۔

کوئی طاقت پر قبضہ کرتا ہے۔

کوئی اسے کھو دیتا ہے۔

کوئی سمجھتا ہے کہ وہ اس کے پاس ہے۔

کوئی اسے بیان کرتا ہے۔

اور یہی بالکل وہ نکتہ ہے جو میں اٹھانا چاہتا ہوں۔

کیونکہ جب میں نے اسٹاک مارکیٹ کو دیکھنا شروع کیا تو مجھے احساس ہوا کہ میکانزم بہت ملتا جلتا تھا۔

وہاں بھی طاقت ہمیشہ وہاں نہیں ہوتی جہاں دکھائی دیتی ہے۔

اور وہاں بھی بیانیہ بے حد اہم ہے۔

مگر آج میں حصص کی بات کرنا چاہتا ہوں۔

اپنی بچت لگانے والے لوگ کبھی براہ راست اسٹاک مارکیٹ تک نہیں پہنچتے۔

وہ درمیانی لوگوں کے ذریعے وہاں پہنچتے ہیں جو اپنے کام اور اپنی خدمات کا کمیشن لیتے ہیں۔

اور یہ ٹھیک ہے کہ انہیں معاوضہ ملے۔

مگر کیا ہوتا ہے جب وہ سودے کرنے کے ساتھ ساتھ مشورے دیتے ہیں، رائے ظاہر کرتے ہیں، تجزیے بانٹتے ہیں اور سرمایہ کاروں کو ایسی رپورٹیں پڑھنے پر اکساتے ہیں جو اکثر بڑی احتیاط سے گھڑی گئی ہوتی ہیں؟

ہوتا یہ ہے کہ جو سرمایہ کاری مثالی بنا کر پیش کی جاتی ہے، وہ ہمیشہ وہ نہیں ہوتی جو سرمایہ کار کے لیے سب سے زیادہ منافع پیدا کرے۔

بہت بار وہ وہ ہوتی ہے جو اس کی سفارش کرنے والے کو سب سے زیادہ فائدہ دیتی ہے۔

اور یہیں زنجیر شروع سے بیمار ہے۔

بدعنوان نہیں۔

بیمار۔

کیونکہ مسئلہ کوئی ایک شخص نہیں ہے۔

مسئلہ ترغیبات کا نظام ہے۔

ایک چھوٹا سا بگاڑ جو قدم بہ قدم بڑھتا ہے یہاں تک کہ بہت بڑا ہو جاتا ہے۔

بروکر مرکزی کھلاڑی بن جاتا ہے۔

بروکر اسی طرح اپنی روزی کماتا ہے۔

اور یہ واحد طریقہ نہیں ہے۔

مگر یہ نادیدہ بیماری خود کو کیسے ظاہر کرتی ہے؟

اسٹاک ایکسچینج میں درج ایک کمپنی کے اپنے تجزیے ہوتے ہیں۔

اپنے ماہرین۔

اپنے کنسلٹنٹ۔

اپنے بیانے۔

اور بہت بار وہ بیانے کمپنی کو محض بیان نہیں کرتے۔

وہ اسے سنوارتے ہیں۔

وہ اسے بڑھا چڑھا کر دکھاتے ہیں۔

وہ اسے مارکیٹ کی نظر میں زیادہ پرکشش بنا دیتے ہیں۔

آخر مارکیٹ صرف کمپنیاں نہیں خریدتی۔

وہ اُن کمپنیوں کے بارے میں سنائی جانے والی کہانیاں بھی خریدتی ہے۔

مارکیٹیں صرف کمپنیوں کی قیمت نہیں لگاتیں۔

وہ اُن بیانیوں کی قیمت بھی لگاتی ہیں جو اُن کمپنیوں کے باہر زندہ رہتے ہیں۔

اعتماد پہلی مارکیٹ کیپیٹلائزیشن ہے۔

ایک ملٹی نیشنل کارپوریشن کا تصور کرو جس کے ستر برانڈ اپنی اپنی مارکیٹ میں سب سے آگے ہیں۔

اسی ارب ڈالر کی آمدنی۔

اس کی مارکیٹ کیپیٹلائزیشن اس کی سالانہ فروخت کی پانچ گنا ہے۔

ایک رپورٹ کا تصور کرو جو اٹھارہ فیصد سالانہ منافع دکھاتی ہے۔

خوبصورت اعداد۔

پرکشش اعداد۔

قائل کر دینے والے اعداد۔

مگر کیا ہوتا ہے اگر وہی بیانیہ اس حقیقت پر کہیں کم توجہ دے کہ انتظامیہ اور آپریٹنگ ڈھانچے آمدنی کا تقریباً پچیس فیصد نگل جاتے ہیں؟ بیانیہ بدل جاتا ہے۔

پھر بھی مارکیٹ تصویر کے سب سے روشن حصے پر ہی نظر جمائے رکھتی ہے۔

اور یوں ہم اصل بات پر آتے ہیں۔

ایک سی او او کو سال کے ایک کروڑ اسی لاکھ ڈالر دیے جا سکتے ہیں۔ شاید ایک غیر معمولی ذہین شخص۔

شاید بہت پڑھا لکھا۔

شاید غیر معمولی طور پر قابل۔

مگر شاید ایسا شخص بھی جس نے اصل بازار میں کبھی ایک بھی پروڈکٹ نہیں بیچی۔

اور یہ رہی میری اشتعال انگیز بات۔

شاید بس ایک گودام والا کافی ہو جو پروڈکٹس، پبلیٹ اور مارکیٹیں سمجھتا ہو، اپنی مہارت کا مناسب معاوضہ پاتا ہو، تاکہ سب کو یاد دلائے کہ قدر اصل میں کہاں سے شروع ہوتی ہے۔

اس لیے نہیں کہ ایک گودام والا ملٹی نیشنل کارپوریشن چلا سکتا ہے۔ بلکہ اس لیے کہ وہ اُس حقیقت کو سمجھتا ہے جو آمدنی پیدا کرتی ہے۔ وہ پروڈکٹس کو سمجھتا ہے۔

وہ مال کی نقل و حرکت کو سمجھتا ہے۔

وہ مارکیٹ کو تب سمجھتا ہے جب وہ PowerPoint کی ایک سلائیڈ نہیں رہتی۔

مسئلہ ایک کروڑ اسی لاکھ ڈالر نہیں ہے۔

مسئلہ اُن کے درمیان فاصلہ ہے جو مارکیٹ میں جیتے ہیں اور جو مارکیٹ کو بیان کرتے ہیں۔

اور وہ فاصلہ شیئر ہولڈروں کے لیے اُن کے خیال سے کہیں زیادہ اہم ہے۔
کیونکہ شیئر ہولڈر کو رکنا چاہیے۔

پڑھنا چاہیے۔

دیکھنا چاہیے۔

سمجھنا چاہیے۔

اور پھر ایک سادہ سا سوال پوچھنا چاہیے۔

کیا میں ایک کمپنی خرید رہا ہوں؟

یا میں اُس کمپنی کے گرد بنایا گیا بیانیہ خرید رہا ہوں؟

کیونکہ جب کوئی یہ سوال نہیں پوچھتا تو کچھ غیر معمولی ہوتا ہے۔
بیانیہ حقیقت سے زیادہ قیمتی ہونے لگتا ہے۔

سب کچھ ایک ایسی زنجیر میں چھپ جاتا ہے جس میں نظام کی نگرانی کرنے والے اکثر خود ہی سب سے پہلے بیانیے کو زندہ رکھنے میں دلچسپی رکھتے ہیں۔

اور اچانک ایک حصہ جس کی قیمت شاید پچاس ڈالر سے زیادہ نہ ہو، ایک سو پینسٹھ ڈالر اور بتیس سینٹ میں خریدا جاتا ہے۔
آہا، ہاہاہا۔

کیا کمال ہے۔

کیا تماشا ہے۔

بیانیے پر کیا غیر معمولی ایمان ہے۔

مگر ایسے نظام کو ڈھانے کے لیے جنگوں کی ضرورت نہیں۔

انقلابوں کی ضرورت نہیں۔

طاقت پر یلغار کی ضرورت نہیں۔

کیونکہ طاقت جب حملے کی زد میں آتی ہے تو شاذ ہی ہارتی ہے۔

اس کے بجائے جو ضروری ہے وہ کمپنی کی تاریخ کا مطالعہ ہے۔

اس کی ثقافت۔

اس کا روپ۔

اس کی ترغیبات۔

اس کا بیانیہ۔

اور ایک بہت سادہ سی بات سمجھنا: قدر اور قدر کا بیانیہ دو الگ چیزیں ہیں۔

اُس لمحے سے شیئر ہولڈر بدل جاتا ہے۔

شیئر ہولڈر اب صرف قیمت کو نہیں دیکھتا۔

شیئر ہولڈر اُس بیانیے کو دیکھنے لگتا ہے جو اُس قیمت کو سہارا دیتا ہے۔

اور جب یہ عمل شروع ہو جائے تو اسے روکنا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔

کیونکہ شیئر ہولڈر دریافت کرتا ہے کہ حصص محض کمپنیوں کی کہانی نہیں سناتے۔

وہ طاقت، اعتماد اور حقیقت کے درمیان رشتے کو بے نقاب کرتے ہیں۔

اور طاقت کو شکست نہیں دی جا سکتی۔

مگر اسے بانٹنے کے لیے بہت تھوڑا درکار ہے۔

جن کے پاس وہ ہے، وہ بھی اسے چھوڑنے کی کوئی خواہش نہیں رکھتے۔

آخری عبارت

برسوں ہمیں سکھایا گیا کہ کسی کمپنی کو سمجھنے کا مطلب ہے وہ پڑھنا جو کمپنی نے اپنے بارے میں لکھا۔

پھر میں نے اس سے زیادہ دلچسپ چیز دریافت کی۔

اصل کہانی تب شروع ہوتی ہے جب تم سرکاری ویب سائٹ سے باہر نکلتے ہو۔

جب کوئی بیانیہ اُس ڈومین سے نکل جاتا ہے جس نے اسے پیدا کیا، اور تلاشوں، لنکس، تحقیقات اور آزاد راستوں کے ذریعے زندہ رہتا ہے، تو کچھ ایسا ابھرتا ہے جو اب اپنے خالق کا نہیں رہتا۔

پہلی افواہ۔

اس لیے نہیں کہ وہ سچ ہے۔

اس لیے نہیں کہ وہ جھوٹ ہے۔

بلکہ اس لیے کہ وہ اپنے پاؤں پر چلنے لگی ہے۔

پہلی افواہ تب ظاہر ہوتی ہے جب بیانیہ اپنے خالق کے قابو سے باہر جینے لگتا ہے۔

نیچے دیا گیا اسکرین شاٹ کوئی کمپنی نہیں دکھاتا۔

وہ کوئی بیلنس شیٹ نہیں دکھاتا۔

وہ کوئی حصہ نہیں دکھاتا۔

وہ ایک ایسا بیانیہ دکھاتا ہے جو گھر سے نکل چکا ہے۔

اور جب کوئی بیانیہ گھر سے نکل جاتا ہے تو سب سے ذہین شیئر ہولڈر صرف قیمت کو دیکھنا چھوڑ دیتا ہے۔

وہ نشان کا پیچھا کرنے لگتا ہے۔

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando کاتب