

WILEY INVESTMENT CLASSICS

"I am an eager reader of whatever Phil has to say, and I recommend him to you."

—Warren Buffett

**COMMON
STOCKS
AND
UNCOMMON
PROFITS**

AND OTHER WRITINGS BY

Philip A. Fisher

علم اسٹکس اور غیر
معمولی منافع اور دیگر
تحریریں

متعارف کروا رہا ہے۔ ولی سرمایہ کاری کلاسکس

فنانس کی دنیا کو دیکھنے کے انداز کو نئے سرے سے بیان کیا ہے۔ اور سرمایہ کاری - کتابیں کہ مستحق a جگہ پر ہر کوئی سرمایہ کاروں کا شیلیف *Wiley Investment Classics* آپ کو ان یادگار کتابوں سے متعارف کرائے گا، جو ہیں صرف کے طور پر متعلقہ اور اہم آج کے طور پر کب وہ تھے پہلا شائع کھولیں۔ a ولی سرمایہ کاری کلاسک اور دوبارہ دریافت دی ثابت حکمت عملی مارکٹ فلسفے، اور حتمی تکنیک جو وقت کی کسوٹی پر کھڑی رہتی ہیں۔

عام اسٹاکس اور غیر
معمولی منافع اور دیگر
تحریریں

فلپ اے۔
فشر

WILEY

کاپی رائٹ © 1996، 2003 کی طرف سے فلپ اے۔ فشر تمام حقوق محفوظ

شائع شدہ کی طرف سے جان ولی اور بیٹے، Inc.، ہوبوکن، نیو جرسی۔ کینیڈا
میں بیک وقت شائع ہوا۔

نہیں حصہ کی یہ اشاعت ہو سکتا ہے ہونا دوبارہ پیدا، ذخیرہ میں a بازیافت نظام یا میں منتقل کوئی بھی فارم یا
کی طرف سے کوئی بھی مطلب الیکٹرانک، مکینیکل، فوٹو کاپی، ریکارڈنگ، سکیننگ، یا دوسری صورت
میں، سوائے 1976 ریاستہائے متحدہ کے کاپی رائٹ ایکٹ کے سیکشن 107 یا 108 کے تحت اجازت
کے، ناشر کی پیشگی تحریری اجازت کے بغیر، یا کاپی رائٹ کلیرنس سینٹر کو مناسب پراکوپٹی فیس کی
ادائیگی کے ذریعے اجازت، 222 Inc.، روز ووڈ ڈرائیو، ٹینورس، ایم اے 01923، 9787508400،
فیکس 9787504470، یا ویب پر www.copyright.com ناشر سے اجازت کی درخواست چاہئے ہونا
خطاب کیا کو دی اجازتیں شعبہ، جان ولی اور بیٹے، انکارپوریٹڈ، 111 ریور اسٹریٹ، ہوبوکن، NJ 07030
2017486011، فیکس 2017486008، ای میل: permcoordinator@wiley.com

حد کی ذمہ داری/ دستبرداری کی وارنٹی: جبکہ دی پبلشر اور مصنف بے استعمال کیا جاتا ہے اس کتاب کی
تیاری میں ان کی بھرپور کوششیں وہ اس کتاب کے مندرجات کی درستگی یا مکمل ہونے کے حوالے سے
کوئی نمائندگی یا ضمانت نہیں دیتے اور خاص طور پر دستبرداری کرتے ہیں۔ کوئی بھی مضمون وارنٹی کی
تجارتی صلاحیت یا تندرستی کے لیے a خاص طور پر مقصد سلیز کے نمائندوں یا تحریری سلیز میٹریل کے
ذریعے کوئی وارنٹی نہیں بنائی جا سکتی ہے اور نہ ہی اس میں توسیع کی جا سکتی ہے۔

دی مشورہ اور حکمت عملی پر مشتمل یہاں ہو سکتا ہے نہیں ہونا مناسب کے لیے آپ کا صورت حال۔ آپ
کو چاہیے مشورہ کے ساتھ a پیشہ ورانہ کہاں مناسب نہ ہی دی پبلشر نہ ہی مصنف کرے گا ہونا ذمہ دار کے
لیے کوئی بھی نقصان کی منافع یا کوئی بھی دوسرے تجارتی نقصانات بشمول لیکن خاص تک محدود نہیں،
اتفاقی، نتیجہ خیز، یا دیگر نقصانات۔

کے لیے جنرل معلومات پر ہمارے دوسرے مصنوعات اور خدمات یا تکنیکی حمایت، براہ کرم ریاستہائے
متحدہ میں ہمارے کسٹمر کیئر ڈیپارٹمنٹ سے 8007622974 پر، ریاستہائے متحدہ سے باہر
3175723993 پر یا فیکس 3175724002 پر رابطہ کریں۔

ولی بھی شائع کرتا ہے اس کا کتابیں میں a مختلف قسم کی الیکٹرانک فارمیٹس کچھ مواد جو پرنٹ میں ظاہر
ہوتا ہے وہ الیکٹرانک کتابوں میں دستیاب نہیں ہو سکتا ہے۔

کے لیے مزید معلومات کے بارے میں ولی مصنوعات، دورہ ہمارے ویب سائٹ پر www.wiley.com

کتاب خانہ کی کانگریس کیٹلاگ میں اشاعت ٹیٹا:

فشر، فلپ اے۔

عام اسٹاک اور غیر معمولی منافع اور دوسری تحریریں / کی طرف سے فلپ اے۔ فشر

ص سینٹی میٹر۔ - (ویلی سرمایہ کاری کلاسک)

اصل میں شائع شدہ: عام اسٹاک اور غیر معمولی منافع ہارپر اور برادران، 1958۔

شامل انڈیکس

آئی ایس بی این 9 047144550

1۔ اسٹاکس 2۔ سرمایہ کاری۔ میں۔ فشر، فلپ اے۔ عام اسٹاک اور غیر معمولی منافع II۔ عنوان۔

III سلسلہ۔

HG4661.F5 1996

dc20—223'332.83

51449 95

میں چھپی دی متحدہ ریاستیں کی امریکہ

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

یہ کتاب ہے وقف
کو تمام سرمایہ کار بڑا اور چھوٹا، کون کیا
نہیں ماننا کو دی فلسفہ:
"میں ہے پہلے سے بنایا اوپر میرا دماغ، نہیں
الجھانا میں کے ساتھ حقائق۔"

مشمولات

xi	What Preface میں سیکھا سے میرا باپ کا تحریریں کینتھ ایل۔ فشر
1	تعارف کینتھ ایل۔ فشر
	حصہ ایک عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع
31	دیباچہ
34	1. سراگ سے دی گزشتہ
	2. کیا "سکٹل ہٹ" کر سکتے ہیں۔ 44 کرو
	3. کیا کو خریدیں: The پندرہ پوائنٹس کو دیکھو کے لیے میں a
47	عام اسٹاک
79	4. کیا کو خریدنے: درخواست دے رہا ہے۔ اس کو آپ کی اپنی ضروریات
	5. کب کو 89 خریدیں۔
	6. کب کو فروخت: اور کب نہیں 105 تک
114	7. دی ہلابالو کے بارے میں منافع
123	8. پانچ نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار
135	9. پانچ مزید نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار
162	10. کیسے میں جاؤ کے بارے میں تلاش کرنا a نمو اسٹاک
172	11. خلاصہ اور نتیجہ
	حصہ دو کنزرویٹو سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے
176	ایپیگراف
177	تعارف
	1. دی پہلا طول و عرض کی a قدامت پسند
180	سرمایہ کاری

- 187
198
207
213
218
2. دی دوسرا طول و عرض
3. دی تیسرے طول و عرض
4. دی چوتھا طول و عرض
5. مزید کے بارے میں دی چوتھا طول و عرض
6. پھر بھی مزید کے بارے میں دی چوتھا طول و عرض

حصہ تین ترقی پذیر ایک سرمایہ کاری فلسفہ

- 226 سرشار. لگن فرینک ای کو بلاک
227 1. ایک کی اصلیت فلسفہ
228 دی پیدائش کی سود
229 تشکیل دینے والا تجربات
231 پہلا اسباق میں دی اسکول کی تجربہ
232 عمارت دی بنیادی باتیں
234 دی گریٹ بیئر مارکیٹ
235 اے موقع کو کیا میرا بات
236 سے مصیبت، موقع چشمے
237 اے فاؤنڈیشن ہے تشکیل
238 2. سیکھنا سے تجربہ
239 کھانا مشینری کے طور پر ایک سرمایہ کاری موقع
242 زگنگ اور زگنگ
243 بر عکس، لیکن درست
244 صبر اور کارکردگی
247 کو ہر کوئی قاعدہ، وہاں ہیں مستثنیات . . . لیکن نہیں کئی
248 ایک تجربہ کے ساتھ مارکیٹ ٹائمنگ
249 پہنچنا کے لیے قیمت، پوروگامی موقع
252 3. دی فلسفہ پختہ ہو گیا
253 ای Pluribus انم
255 تاریخ بمقابلہ موقع
257 اسباق سے دی و نتیج سال
259 کیا چند چیزیں ٹھیک ہے
ٹھہرو یا بیچنا میں توقع کی ممکن
مارکیٹ ڈاؤنٹرنز؟
260 میں اور باہر مئی ہو باہر کی دی رقم
263 دی لمبی سایہ منافع
264 کا
266 4. ہے دی مارکیٹ موثر؟
267 دی غلط فہمی کی دی موثر مارکیٹ
270 دی Raychem کارپوریشن

i ایکس

مشمولات

- 271 ریکیم، ڈیشڈ توقعات، اور دی کریش
274 Raychem اور دی موثر مارکیٹ
275 نتیجہ

279	کلید عوامل میں تشخیص کرنا و عدہ کرنے والا فرمز	ایپینڈکس
279	فنکشنل عوامل	
281	لوگ عوامل	
282	کاروبار خصوصیات	
283		اشاریہ

دیباچہ

کیا میں سیکھا میری طرف سے باپ کا تحریریں

یہ کتاب آپ پر بڑھتی ہے۔ میں جانتا ہوں کیونکہ یہ مجھ پر بڑھا۔ اس نے مجھے لے لیا۔ پندرہ سال کو سمجھنا عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع۔ جب میں نے پہلی بار کتاب پڑھی، اس نے تھوڑا سا احساس پیدا کیا۔ میں اٹھ سال کا تھا۔ یہ تھا a فضلہ کی دی شروع کی a بالکل اچھی موسم گرما چھٹی بھی بہت سے بڑے الفاظ کہ مطلوبہ میں استعمال کریں a لغت — اوہ۔ لیکن یہ تھا میرا باپ کی کتاب، اور مجھے اس پر فخر تھا۔ میں نے اسکول میں اور پڑوسیوں سے سنا تھا اور مقامی اخبار میں پڑھا تھا کہ اس کی کتاب نے خوب دھوم مچائی ہے۔ میں تھا بتایا کہ یہ تھا دی بہت سب سے پہلے سرمایہ کاری کتاب کبھی کو بنایا ہے دی نئی پارک اوقات بہترین بیچنے والے فہرست جو بھی اس کا مطلب تھا۔ میں محسوس کیا یہ اسے پڑھنا میرا مکمل فرض تھا۔ تو میں نے کیا، اور مکمل ہونے پر مجھے گرمیوں کے لیے فارغ اور آزاد ہونے پر خوشی ہوئی۔ کون جانتا تھا کہ میں بعد میں ایک بڑی سرمایہ کاری مینجمنٹ فرم تلاش کروں گا جو ہزاروں کلانٹس کی خدمت کرے گا، اپنی کتابیں لکھوں گا، اور بن دی چھٹا سب سے طویل دوڑنا کالم نگار میں فوربس میگزین کی زبردست اسی پلس سال کی تاریخ یا یہ کہ میں متعدد سالانہ "بہترین" لکھوں گا۔ سال "سرمایہ کاری کی کتاب کا جائزہ لین اور درجنوں تجویز کریں۔ کی کتابیں ختم دی دہائیوں کو قارئین اور، جی ہاں، شاید یہ اس راستے میں مدد کی کہ میں کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اٹھ سال کی عمر میں اپنی پہلی سرمایہ کاری کی کتاب پڑھی تھی، یہاں تک کہ اگر میں اسے نہیں سمجھا۔ جب میں نے کالج کا سامنا کیا تو اس کتاب نے بیس سال کی عمر میں میرے ذہن کو سنجیدگی سے عبور کیا۔ گریجویٹ باپ تھا پیشکش کی میں ایک نوکری کام کرنا اس کے ساتھ اور

میرا بڑی عمر بھائی فکر مند، لیکن شکی میں تھا متجسس کو دیکھیں اگر یہ کام تھا واقعی ایک موقع تو، میں پڑھیں عام اسٹاکس اور غیر معمولی دوبارہ منافع۔ (صرف چند الفاظ تھے جو مجھے اس بار سمجھ نہیں آئے۔)

اسٹاک میں تلاش کرنے کے لیے اپنے والد کے پندرہ نکات کے بارے میں پڑھ کر، میں نے سوچا کہ کیا میں انہیں مقامی اسٹاک میں لاگو کر سکتا ہوں۔ اگر ایسا ہے تو، میں نے سوچا کہ یہ میرے والد کے ساتھ کام کرنے کے فائدے کی تصدیق کرے گا۔

ٹھیک ہے، یہ نہیں کیا کام وہاں تھا a مقامی عوامی تجارت لکڑی اسٹاک، پیسیفک لکڑی، کہ دیکھا پسند a اچھی منافع موقع لیکن کچھ لوگ جن سے میں نے رابطہ کیا وہ بچوں کی تلاش میں کچھ لوگوں سے متاثر نہیں ہوئے۔ مسابقتی تفصیل ڈبلیو ایچ او تھا واضح طور پر غیر تیار کو تجزیہ یا اس کے ساتھ کچھ بھی کرو۔ میں یہ بھی نہیں جانتا تھا کہ معنی خیز سوالات کیسے پوچھوں۔ پہلے چند لوگوں کی طرف سے بند کیے جانے کے بعد میں نے اپنی حقیقت کی تلاش میں رابطہ کیا۔ سوالات، میں دیا اوپر لیکن یہ دکھایا میں کہ میں ضرورت ہے کافی a پالش کا تھوڑا سا۔

کام کرنا کے لیے میرا باپ تھا a ناہموار سواری a تھوڑا سا پسند میرا سب سے پہلے پیشہ ورانہ اسٹاک کی خریداری - ایک الٹ "دس بیگر": یہ دس سے ایک پر گر گیا۔ میں آپ کو یہ سب صرف اس لیے بتاتا ہوں کہ آپ دیکھ سکیں کہ بیس سال کا بچہ بھی، بغیر a زندگی بھر پر دی سب سے اوپر کی اس کا اسکول کلاس، ہونا کبھی نہیں شرکت کی ایک بڑا نام جامع درس گاہ، اور کے ساتھ نہیں اہم کامیابیاں کے تحت اس کا شیخی مارنے کے لیے بیلت، یہاں تک کہ وہ بچہ آگے بڑھ سکتا ہے اور صرف چند سالوں میں اس کتاب کے اصولوں کو مؤثر طریقے سے استعمال کرنا سیکھ سکتا ہے۔ اور آپ بھی کر سکتے ہیں۔

The پندرہ پوائنٹس

بالآخر، کب تم ہو a نوجوان آدمی شروع باہر میں دی صنعت کے طور پر میں تھا اور نہیں ہے ابھی تک خریدا کوئی بھی اسٹاک، فگرنگ باہر کیا کو خریدنے فوری طور پر لگتا ہے مزید اہم مقابلے اندازہ لگانا باہر کیا کو فروخت خوش قسمتی سے، یہ کتاب سکھاتی ہے کہ اگر آپ خریدنے کے لیے صحیح چیزوں کا پتہ لگاتے ہیں، فروخت ہو جاتا ہے a بہت کم اہم کیونکہ تم کر سکتے ہیں پگڑو دی اسٹاک تم زیادہ دیر کے مالک اور کیا کو خریدنے اخذ کرتا ہے براہ راست سے میرا باپ کا پندرہ پوائنٹس اس کے پندرہ پوائنٹس کو لاگو کرنا ایک دہرایا جانے والا حقیقی دنیا کا تجربہ تھا۔ "سگٹل بٹ" جیسا کہ اس نے بیان کیا، سب کا مقصد ایک اسٹاک کی تحقیق کرنا ہے۔ یہاں، ایک اور وہاں۔ اور یہ کام کیا میں مرضی نہیں یہاں دوبارہ گنتی تفصیل سے دی کامیابیاں کہ دی پندرہ پوائنٹس مدد کی میں حاصل کرنا جلد میں میرا کیریئر لیکن میں حاصل کیا زبردست کیریئر رفتار کی طرف سے دریافت مٹھی بھر زبردست اسٹاک جس نے میرے لیے شاندار کام کیا۔ پانچ نو عمر پوائنٹس سے، میں عام طور پر سمجھ سکتا تھا کہ دنیا میں ایک فرم کہاں فٹ ہو سکتی ہے۔ اور کیسے یہ کرے گا یا نہیں کرے گا خوشحال اگر یہ نہیں کریں گے کیا شاید اس کا بیک کپ ہو میں اسی طرح سمجھ گیا کیوں میرا کالج کوشش کریں پر دی پندرہ پوائنٹس

ناکام دی ہنر اسکلٹ بٹ میں ہے، کونسا، تمام ہنر کی طرح، سیکھنے میں وقت لگتا ہے۔ اسکلٹ بٹ صرف اصلی سے معلوم کرنے کے بارے میں ہے، "مین اسٹریٹ" کے ذرائع اگر a فرم ہے مضبوط یا کمزور زیادہ تر لوگ مت کرو استعمال کریں یہ نقطہ نظر، بجائے مقامی افواہوں کی چکی پر انحصار کرتے ہوئے اور وال اسٹریٹ کا شور، جن میں سے زیادہ تر کا مقصد آپ کی مصنوعات کو فروخت کرنا ہے۔

جیسے ہی صدی ختم ہوئی اور ایک نئی شروعات ہوئی، اسکلٹ بٹ کی طاقت چاہئے ہے رہا واضح کو لوگ لیکن یہ نہیں تھا اگر تم تھا اس کتاب میں پندرہ نکات کا اطلاق کیا اور اپنے معلوماتی ذرائع کو "مین سے حاصل کیا۔ گلی" اس کے بجائے کی دیوار گلی، تم کرے گا کبھی نہیں ہے خریدا کوئی سادی اسکیٹل اسٹاک کہ تو گھس گیا دی خبریں کی دی 2000-2002 ریچھ مارکیٹ۔ اینرون کی پسند، ٹائکو، اور ورلڈ کام سے ہمیشہ آسانی سے گریز کیا جاتا ہے۔ وہ ڈبلیو ایچ او گپ شپ پر منحصر ان اسٹاک کے لئے گر گیا اور وال اسٹریٹ رائے بلکہ مقابلے پر "مرکزی گلی" تصدیق کی دی کاروبار کی طاقتیں۔ دی پندرہ نکات انتہائی بنیادی کاروباری خصوصیات کے بارے میں ہیں۔ کہ نہیں کر سکتے ہونا جعلی اسکلٹ بٹ مطلب گریز malarkey ملز اور حریفوں سے معلومات حاصل کرنا، گاہکوں، اور سپلائرز، جن میں سے سبھی کو ٹارگٹ کمپنی میں ذاتی دلچسپی ہے، اور جن میں سے چند کے پاس اس فرم کو غیر حقیقی طور پر دیکھنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ اس کا مطلب ہے سیلز سے بات کرنا نمائندے کی a کمپنی کی حریف ڈبلیو ایچ او موروثی طور پر ہے ایک بنیاد کو دیکھیں دی ہدف کمپنی منفی طور پر لیکن عام طور پر مت کرو اگر دی ہدف ہے زبردست۔ یہ مطلب بات کرنا کو دی تحقیق لوگ اور انتظام حریف کے لوگ بھی۔ اگر ان تمام لوگوں کو ہدف میں حقیقت اور طاقت نظر آتی ہے۔ آپریشنز اور احترام یہ اور یہاں تک کہ خوف یہ، ٹھیک ہے بس کہا، یہ اینرون یا ایٹلیا نہیں ہے۔ آپ اس پر بھروسہ کر سکتے ہیں۔

اسکلٹ بٹ بذات خود ایک قسم کی آرٹ فارم ہو سکتی ہے جو پندرہ پوائنٹس کی کردار سازی کی نشاندہی کرتی ہے۔ یہ کھیلنا سیکھنے میں فرق ہے۔ دی پیانو (ہنر) اور پھر کمپوزنگ (آرٹ)۔ فن لیتا ہے وقت کو سیکھیں تم شاید نہیں کرے گا تحریر تک تم ہو خوبصورت قابل پر کھیلنا میں تقریباً کوئی بھی میدان، تم کر سکتے ہیں سیکھیں دستکاری کی طرف سے تکرار، لیکن نہیں دوسری صورت میں تم ہو سکتا ہے کی تعریف دی فن بغیر کوئی بھی صلاحیت کو بنانا یہ اپنے آپ کو یا، بعد میں مہارت حاصل کرنا دستکاری تم ہو سکتا ہے موڑ اپنے آپ کو میں ایک فنکار لیکن یہ کتاب آپ کو فن کو سمجھنے کی اجازت دیتی ہے، اور خوش قسمتی سے سیکھنے میں اتنا وقت نہیں لگنا کیونکہ اس میں سے بہت کچھ عام فہم ہے۔ زیادہ تر لوگوں کے لیے مسئلہ یہ ہے کہ وہ نہیں جانتے کہ اس عقل کو لاگو کیا جا سکتا ہے، اور اسی لیے وہ مت کرو کوشش کریں لیکن عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع آپ کو دکھاتا ہے کہ کس طرح۔

سوچو کے بارے میں دی پندرہ پوائنٹس کے لیے a لمحہ۔ میں آپ کو پتہ ہے نہیں ہے انہیں پڑھیں ابھی تک۔ چلو میں بیان کریں میں a سیدھا راستہ کیا وہ تجویز کریں، اور تم مرضی فوری طور پر دیکھیں کیسے عالمی طور پر مطلوبہ دی صفات ہیں تم کر سکتے ہیں پڑھیں انہیں میں مزید تفصیل میں میرا باپ کا الفاظ اور ذائقہ انہیں

میرا والد کے پندرہ نکات ایک نسخہ ہیں کہ کیا خریدنا ہے۔ وہ ایک ایسی فرم کی وضاحت کرتے ہیں جس میں پروڈکٹ اور مارکیٹ کی بہت بڑی صلاحیت ہے اور ایک انتظامی انتظام جو موجودہ صلاحیت سے کہیں زیادہ فائدہ اٹھانا جاری رکھے گا۔ مصنوعات نسل نسخہ مطلب ایک موجودہ مستقبل کی مصنوعات بنانے کے لیے تحقیق کی تاثیر، سیلز فورس کے سائز اور کارکردگی سے منسلک کہ مرضی قابو پانا تمام راہ میں حائل رکاوٹوں میں لے جانے والے موجودہ اور مستقبل کی مصنوعات مارکیٹ کے لیے۔ یہ بہت مستقبل ہے۔ اس کا مطلب ہے کافی خام مصنوعات کا منافع، امتزاج مجموعی منافع مارجن اور دی تناسب کی مجموعی انتظامی اخراجات سے منافع پوری رفو چیز کی ادائیگی کے لیے۔ اس کا مطلب ہے کہ ہر سطح پر منافع بخش اور خوش ملازمین کو برقرار رکھنے اور بہتر بنانے کے لیے ایک حقیقی، ٹھوس منصوبہ، گہرائی میں، جو وفادار اور پیداواری ہو گا، دوبارہ مستقبل اور کھلا، کبھی نہ ختم ہونے والا۔ پھر، بھی اس کا مطلب ہے تنگ، عظیم لاگت کنٹرول اور کچھ پہلو، اس کی صنعت کے لیے خاص، یہ اجازت دیتا ہے دی ہدف کو ایکسل رشتہ دار کو دوسرے میں دی صنعت اور، آخر میں، سب کہ ضروری ہے ہونا لپیٹ اوپر اور ہدایت یافتہ کی طرف سے ایک کھلا، واضح کرنا بلا شبہ سالمیت کا انتظام کریں۔

اسکیڈل اسٹاک یا دیگر زیادہ قیمت والے پورٹ فولیوز پر غور کریں۔ کوئی بھی سکتل ہٹ کے ذریعے ٹیسٹ پاس نہیں کر سکتا تھا کیونکہ اگر آپ حریفوں سے بات کرتے تو وہ ان پتلی فرموں سے زیادہ خوفزدہ نہیں ہوتے تھے۔ اگر آپ نے گاہکوں یا سپلائرز سے بات کی، وہ بھی زیادہ متاثر نہیں ہوئے تھے۔ دی گاہکوں نہیں تھے متاثر کیونکہ دی مصنوعات نہیں تھے تمام یہ اچھا ہے کی طرف سے رشتہ دار موازنہ فروش اور سپلائرز نہیں تھے تمام جس نے متاثر کیا کیونکہ دی دکانداروں دوسرے گاہکوں کرے گا ہے رہا بہتر کر رہے ہیں اور مزید آرڈر کرنا — حقیقی فروخت کا حجم وہاں نہیں تھا۔ اور حریف کرے گا نہیں ہے منعقد یہ فرمز میں خوف کیونکہ وہ مسابقتی نقصان میں ان کی طرف سے منعقد نہیں کیا گیا تھا۔

نہیں صرف کرے گا دی پندرہ پوائنٹس ہے آسانی سے ختم کر دیا تمام سکیڈل اسٹاک کی دی 2000-2002 ریچھ مارکیٹ، وہ کرے گا ہے بھی سب کو ختم کر دیا دی 95 socalled فیصد کلب - دی ٹیکنالوجی اسٹاک کہ کھو دیا 95 فیصد یا ریچھ کی مارکیٹ کے دوران ان کی زیادہ قیمت کیونکہ وہ انٹرنیٹ کے پائپ ڈریم تھے، یا کچھ بھی، بنیادی طور پر 1999 کے ہائپ کے ساتھ لیکن وہاں کچھ بھی حقیقی نہیں تھا۔ سوچو کتنے انٹرنیٹ اسٹاک میں کوئی حقیقی سیلز فورس نہیں تھی (اور یقینی طور پر کوئی بھی حریف کو دھمکانے والا نہیں) اور منافع کا کوئی مارجن بالکل نہیں، اور منافع حاصل کرنے کا کوئی منصوبہ اس میں بہت کم بہتری، اور کوئی بنیادی تحقیق، اور مستقبل میں ایکویٹی فنانشنگ کے بغیر وجود کی کوئی صلاحیت نہیں۔ اور، اور، اور وہ نہیں کر سکا اسے نصف پندرہ پوائنٹس پر بنایا ہے۔ پھر، بھی دی پندرہ پوائنٹس کی طرف سے اخراج کرے گا ہے بہت سی دوسری کمپنیوں کو ختم کیا۔ لیکن پچھلی دہائیوں کی فرموں کے بارے میں سوچیں۔ دی پندرہ پوائنٹس کرے گا نہیں ہے ختم کر دیا وہ کرے گا

آپ کو حقیقی فرموں میں جکڑ لیا ہے، چاہے سستا ہو یا مہنگا، اور ہو گا۔ بے اجازت دی تم کو تشریف لے جائیں دی مشکل دھارے کی مالی مارکٹ اتار چڑھاؤ چاہے آپ کا اپنا ذاتی جھکاؤ گروتھ اسٹاک یا ویلیو اسٹاک کی طرف تھا، چھوٹے اسٹاک یا بڑے۔

اهداف بمقابلہ SCUTTLEBUTT

میرے والد اور میرے مقاصد کبھی ایک جیسے نہیں تھے۔ لیکن یہ کتاب ہمارے مقاصد اور آپ دونوں کے لیے کام کرتی ہے، بھی میرے والد تقریباً ہمیشہ ہی گروتھ اسٹاک تھے۔ سرمایہ کار - تقریباً ہمیشہ یہ تھا بس ڈبلیو ایچ او وہ تھا میں تھا، میں میری جوانی، وجوہات کی ایک قسم کے لئے ایک قدر آدمی۔ ان دنوں، میں وہاں نہیں ہوں۔ ایک قدر، ترقی، بڑی ٹویپی، یا چھوٹی ٹویپی والا آدمی۔ میں کسی بھی قسم کے جانے کا شکار ہوں۔ کونسا راستہ میں چاہتے ہیں لیکن کہ ہے a مختلف کہانی اور نہیں کے لیے یہ کتاب بہرحال، کے طور پر a نوجوان اور a قدر لڑکے، دی پندرہ پوائنٹس خدمت کی میں اچھی طرح سے، حاصل کرنا میں میں اعلیٰ معیار فرمز کے ساتھ سستا اسٹاک کہ کے طور پر کاروبار کیا شاندار طور پر لیکن کہ تھے نظر انداز کے طور پر اسٹاک میں دی 1970 کی دہائی کے وسط وہ ایک ایسی فرم میں اسٹاک چاہتا تھا جو بڑھے اور بڑھ سکے، اور وہ ایسا اسٹاک چاہتا تھا جو مناسب قیمت پر خریدا جا سکے اور عملی طور پر کبھی فروخت نہ کیا جا سکے۔ مجھے گندگی کا سستا سٹاک چاہیے تھا جو کہ خراب کے ساتھ ایک بہترین فرم ہو۔ دیوار گلی تصویر، a اسٹاک کہ کر سکتے ہیں بڑھنا بنیادی طور پر اور ہے ایک قیمت کو متعدد توسیع کے تو یہ کر سکتے ہیں ہونا فروخت پر a پریمیم پانچ سے دس سالوں میں ایک سے زیادہ یا بڑا مارک اپ۔

میرا نقطہ: سکتل بٹ اور دی پندرہ پوائنٹس کام کے لیے ترقی اسٹاک یا قدر اسٹاک کے لیے بڑا ٹویپی اسٹاک یا چھوٹا ٹویپی اسٹاک لے لو نقطہ چار: ایک اوسط سے زیادہ فروخت تنظیم ہے کے طور پر اہم، یا شاید مزید لہذا، ایک قدر فرم کے لیے اس کے پیچھے قدرتی فروخت کی رفتار نہیں ہے جیسا کہ اس کی پشت پر ہوا کے ساتھ ہے۔ یہ ایک چھوٹی فرم کے لیے بھی اہم ہے جو چاہتی ہے۔ کو بڑے بھائیوں پر قابو پانا۔ اور اس سے اوپر کی سیلز آرگنائزیشن کو پورا کرنا مشکل ہے لیکن ایک بہت بڑی فرم کے لیے اس کی ضرورت ہے جو اپنی مارکیٹ کے بعد بڑے پیمانے پر سرمائے سے چلنے والے چھوٹے چھوٹے وینچر کیپیٹل فنڈڈ وائٹس کی تعداد کو روکنا چاہتی ہے۔ اسی طرح پوائنٹ پانچ کے بارے میں کچھ دیر کے لیے منافع مارجن مثال کے طور پر، اجناس کی قسم کے کاروبار میں، قدرتی ترقی کے بغیر، یہ سچ ہے کہ مارکیٹ شیئر، متعلقہ پیداواری لاگت، اور طویل مدتی منافع کے مارجن سبھی کافی مضبوطی سے منسلک ہوتے ہیں۔ اچھا انتظام مارکیٹ میں حصہ حاصل کرتا ہے اور پیداواری لاگت کو کم کرتا ہے، اکثر بہتر پیداواری ٹیکنالوجی (اس کی پیداوار کے بجائے ٹیکنالوجی کا اطلاق) متعارف کروا کر۔ خراب آدمی کی عمر بس لیکن بے قاعدگی سے کم کرتا ہے مارجن تک وہ غائب

لہذا، 1976 میں، میں نے نیوکور کو دریافت کیا، جو ایک چھوٹا سا کم قیمت سٹیل فروش تھا۔ انتظام، اختراعی ٹیکنالوجی، کم پیداواری لاگت، اسٹیل کے چھوٹے طاقوں میں اعلیٰ رشتہ دار مارکیٹ شیئر، مارکیٹ شیئر حاصل کرنا، اور طاقوں کو شامل کرنا۔ میں نے اسے قیمتی آدمی کے طور پر خریدا ہے۔ میرے والد نے میرا بیچھا کیا اور فوری طور پر ایک ترقی پسند آدمی کے طور پر Nucor خریدا۔ وہی پندرہ پوائنٹس۔ میں نے کچھ بیچ دیا۔ سال بعد میں پر a بہت بڑا منافع، اور میرا باپ منعقد یہ کے لیے دبائیاں پر فروخت a بہت بڑا منافع، کی طرف سے کونسا وقت یہ تھا بن دی دوسرا سب سے بڑا
US سٹیل کارخانہ دار

میں میرے باپ کو سوچو جب یہ کتاب منظر عام پر آئی تو ان کی عمر پچاس سال تھی۔ تھوڑا سا کی ایک انتخابی عقلمند اور پہلے سے بہت کامیاب، ناکام کو دیکھیں ہنر کی سمجھ کیسے آتی ہے، ایک فن میں تبدیل، جو اس کے پاس سالوں میں آہستہ آہستہ اور بدبھی طور پر آیا تھا، نو فائیٹ کے لیے وقت لگے گا۔ کو سیکھیں وہ باقاعدگی سے سوچا کی چیزیں میں اس کا زندگی مختلف طریقے سے اس سے کہ اس نے ابتدا میں ان کی وضاحت کیسے کی۔ یہ اس کے دماغ کے کام کرنے کا ایک نرالا حصہ تھا۔ جیسا کہ میں لکھنا آج، میں ہوں باون، تقریباً دی اسی عمر کے طور پر وہ تب تھا؛ اور میں جانتا ہوں، کیونکہ مجھے اس عمل کو ایجاد کرنے کے بجائے سیکھنا تھا، کہ اسے سیکھنے میں وقت لگتا ہے۔

میں اپنے والد سے زیادہ لکیری ہوں اور بہت سے طریقوں سے زیادہ تعارفی نقطہ نظر سے ہوں، اور میں زور دینا تم کو پڑھیں یہ کتاب متعدد اوقات پھیلا ہوا آپ کی سرمایہ کاری زندگی سکٹل بٹ لے لو، دوبارہ سکٹل بٹ کا باب صرف تین ہے۔ صفحات طویل لیکن وہ ہیں درمیان دی کتاب کی زیادہ تر اہم صفحات یہ ہے صاف کو میں، میں پیچھے جھانکنا، کہ میرا باپ بس چھوڑ دیا دی دستکاری اس کا حصہ جو دوسری صورت میں کتاب میں ہوسکتا تھا۔ اس نے بس فرض کر لیا۔

برسوں بعد، میں نے اس عمل کو ایک انفرادی ویڈیو پر بہت سارے اسٹاک پر لاگو کیا۔ بنیاد، حاصل کرنا زبردست بصیرتیں چاہی؟ فوکس پر گاہکوں، com پیٹیٹرز، اور سپلائرز میں بیان کیا دی دستکاری میری پہلی کتاب میں، سپر اسٹاک (ڈاؤ جونز ارون، 1984، بشمول کیسے کو کیا یہ کے ساتھ کئی حقیقی دنیا کی مثالیں میری کتاب اچھی کتاب تھی، 1984-1985 کی سب سے زیادہ فروخت ہونے والی اسٹاک مارکیٹ کتاب اور مجھے فخر ہے کہ میں نے اسے لکھا۔ لیکن یہ تقریباً اتنا اچھا نہیں تھا۔ یہ کتاب عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع تھا بہت کم جو کہ میری پہلی کتاب کے مقابلے وقت کے ساتھ ساتھ متروک ہو جائے گا۔ اور جب کہ دونوں کتابوں نے نئے تصورات متعارف کروائے، میرے والد کے نئے تصورات زیادہ تھے۔ بنیاد پرست کے لیے ان کا دن اور مزید یکساں طور پر لاگو اور مزید وقت کم — یہی چیز اسے اتنی عمدہ کتاب بناتی ہے۔ میری کتاب زیادہ تر کے بارے میں تھی۔ دستکاری نہیں فن کے ساتھ دستکاری جب بھی تم پوچھو تم حاصل کریں جوابات فن ہے کو حاصل کریں مزید سوالات - اور دی صحیح سوالات - بہ رہے ہیں۔ سے جوابات - تم وصول کریں کو پہلے سوالات میں نے دیکھا لوگ ڈبلیو ایچ او سختی سے نیچے بھاگنا a معیاری سوال فہرست قطع نظر کی دی جوابات وہ حاصل کریں ایسا نہیں ہے۔ فن: آپ پوچھنا وہ یا وہ جوابات کیا سوال بہترین بہنا سے دی

جواب؟ اور تو پر۔ کب تم کر سکتے ہیں کیا کہ ٹھیک ہے پر **a** حقیقی وقت بنیاد، تم ہو ایک کمپوزر، ایک فنکار، ایک تخلیقی اور تحقیقاتی سرمایہ کار۔ میرے والد نے اپنے دور میں یہی سب سے بہتر کیا۔

میں اپنے والد کے ساتھ 1972 اور 1982 کے درمیان کمپنیوں کا دورہ کرنے کے لیے ایک ارب بار گیا تھا۔ میں نے اس کے لیے صرف ایک سال کام کیا، لیکن ہم نے بہت کچھ کیا کی چیزیں ایک ساتھ کے بعد کہ میں تلاش پر کمپنیاں وہ ہمیشہ پہلے سے تیار کیے گئے سوالات، پہلے رنگ کے صفحات پر ٹائپ کیے گئے جس کے درمیان جگہ تھی تاکہ وہ نوٹ لکھ سکے۔ وہ ہمیشہ تیار رہنا چاہتا تھا، اور وہ چاہتا تھا کہ کمپنی جان لے کہ وہ تیار ہے تاکہ وہ تعریف کریں۔ اسے اور وہ استعمال کیا جاتا ہے دی سوالات کے طور پر **a** ترتیب دیں کی خاکہ کی کے موضوعات ہونا احاطہ کرتا ہے یہ تھا بھی **a** زبردست بیک اپ میں معاملہ دی بات چیت ٹھنڈا ہو گیا، کونسا کبھی کبھار یہ کیا پھر وہ کر سکتے ہیں حاصل کریں چیزیں پیچھے پر کورس فوری طور پر کے ساتھ ایک کی اس کا تیار سوالات لیکن اس کا بہت بہترین ہمیشہ سوالات اس کے دماغ سے نکل گیا، غیر تیار، پہلے سے کبھی نہیں لکھا گیا کیونکہ وہ وہ زاویہ تھے جو اس نے فلائی پر اٹھایا تھا۔ وہ سنا ایک جواب کو **a** کم سوال۔ وہ تخلیقی سوالات فن تھے۔ یہ کیا ہے، میرے ذہن میں، اس نے اپنے استفسار کو زبردست بنایا۔ اس کا دماغ مالی طور پر اس وقت تک آسان تھا جب تک کہ وہ کافی بوڑھا نہ ہو گیا۔ میں آپ کو ان بہترین سوالوں میں سے ایک کے بارے میں بتانا چاہتا ہوں جس میں میں نے اسے استعمال کرتے ہوئے کبھی نہیں سنا شخص اور صرف سنا کے بارے میں بعد میں سے جیمز مائیکلز یہ نہیں تھا اپنی کتابوں میں، لیکن اس نے کہیں بھی ایک زبردست اضافہ کیا ہوگا۔

اے زبردست عزت کی میرا زندگی تھا کہ کے لیے پندرہ سال پہلے اس کا ریٹائرمنٹ مجھے ذاتی طور پر عظیم جیمز واکر مائیکلز نے فوربس میں ایڈٹ کیا تھا، ڈبلیو ایچ او پر اس کا ریٹائرمنٹ کے طور پر ایڈیٹر کی فوربس میں 1998 تھا شک سے بالاتر دی ڈین کی US کاروبار صحافت وہ لایا میں میں فوربس، لیا **a** ذاتی دلچسپی میں میں، اور ترمیم شدہ عملی طور پر ہر کوئی کالم میں کی طرف سے لکھا خود (کونسا ہے نایاب کے لیے **a** متواتر ایڈیٹر) تک اس کا ریٹائرمنٹ ایڈیٹر کے طور پر وہ بھی شخصیات میرا باپ بہت ایک بار، اور صرف ایک بار، جم اور میرے پاس ہفتے کے آخر میں ایک ساتھ گزارنے کی ایک وجہ تھی۔ مغربی ساحل، اور اسے امید تھی کہ وہ چند گھنٹے پہلے آکر میرے والد کے ساتھ بیٹھیں گے، جو اس وقت صرف اٹھاسیوں سے شرماتے تھے۔

وہ میری فرم کے ہیڈ کوارٹر میں ایک کانفرنس روم میں چند گھنٹوں تک ملے کنگز ماؤنٹین کی چوٹی پر، کیلی فورنیا میں جم اور میں پھر شمال کی طرف چل پڑے **a** چند گھنٹے کی طرف دی روسی دریا اور ہمارے منزل اور راستے میں جم مجھ سے پوچھتا رہا۔ "وہ سوال۔" مجھے کوئی اندازہ نہیں تھا کہ وہ کیا ہے۔ بات کرنا کے بارے میں، اور میں جانتا تھا میرا باپ بہتر مقابلے کوئی بھی میں دی دنیا یہ شرمندہ میں کہ میں تھا نہیں خیال کیا وہ تھا تلاش کرنا سے میں کے بارے میں ایک گھنٹے، جم لڑکھڑا گیا کوشش کر رہا ہے کو ڈال یہ ایک ساتھ اور خوبصورت بہت چھوڑ دیا جیسا کہ اکثر ہوتا ہے کے ساتھ ہمارے دماغ، کب وہ چھوڑو کوشش کرنا، یہ پاپٹ

صحیح باہر اور وہ کہا، "کیا ہیں تم کر رہا ہے کہ آپ کا حریف نہیں کر رہے ہیں؟ ابھی تک؟" کیا ایک عظیم سوال! ابھی تک لفظ پر زور تھا۔ لڑکھڑانے والا۔ زیادہ تر لوگ، جب آپ ان سے یہ سوال پوچھتے ہیں کوئی بڑی اہمیت کی کوئی ایسی سفاک چیز نہیں کر رہے ہیں کہ ان کے حریف پہلے ہی نہیں ہیں کر رہا ہے اور محسوس حیرت زدہ کہ تم پوچھا انہیں یہ اور وہ خود اس کے بارے میں نہیں سوچا تھا۔

وہ فرم جو ہمیشہ اپنے آپ سے یہ سوال پوچھتی ہے وہ کبھی مطمئن نہیں ہوتی۔ یہ کبھی پیچھے نہیں پکڑا جاتا۔ یہ کبھی بھی دانشوری کے لیے بھوکا نہیں رہتا ایک بہتر مستقبل کی طرف چبانے کے لیے۔ یہ وہ فرم ہے کہ، دیانتداری اور خام انتظامی عقل کے ساتھ مل کر، پندرہ پوائنٹس کی زندگی گزارتا ہے۔ "آپ کیا کر رہے ہیں جو آپ کے حریف ابھی تک نہیں کر رہے ہیں؟" ڈرائیونگ کا مطلب ہے دی مصنوعات مارکیٹ، زبردستی دوسرے کو پیروی، اور غلبہ کے لیے بہتری کی گاہکوں، ملازمین، اور شیئر ہولڈرز، کونسا ہے سراسر عظمت۔ جم کا سوال دونوں خلاصہ اوپر میرا باپ کا زندگی بھر خواہشات اور خلاصہ دی خلاصہ کی اس کا پندرہ پوائنٹس اور کہاں وہ مل گیا یہ میں سے آج تک پتہ نہیں لیکن یہ ایک حیران کن سوال ہے۔

جم، جس کے پاس ہمیشہ موڑ کے لئے ناک تھی جس نے ایک عظیم کہانی بنائی تھی، واپس آ گئے۔ کوئی یارک کے بعد ہمارے ہفتے کے آخر اور پر مشتمل a فوربس مضمون اس سوال کے ارد گرد لپیٹا۔ اس نے جم اور میرے والد کا بہترین امتزاج کیا، اور اس ساری چیز نے مجھے یاد دلایا کہ میں اپنی زندگی میں کتنی بار اپنے والد کے انتخابی برل لائینس کے گرد گھومنے والا، مکینیکل فلائی وہیل تھا۔ میرا مطلب خود کو نیچا دکھانے کا نہیں ہے۔ میں نے زندگی میں بہت اچھا کام کیا ہے۔ لیکن میں ہوں مزید لکیری، مزید کٹوتی، مشکل کام کرنا مزید کارفرما اور میرے والد سے زیادہ براہ راست، جو بہت زیادہ غیر خطی نہیں تھا۔

میری فرم نے زیادہ تر اقسام کی فرموں پر پندرہ پوائنٹس اور سکٹل ہٹ کا اطلاق کیا ہے، اگرچہ بنیادی طور پر چھوٹی، بیٹ اپ والی۔ خوردہ فروش، مختلف شکلوں کی ٹیکنالوجی کمپنیاں، سروس فرم، کنکریٹ، اسٹیل، خاص کیمیکل، صارفین کی مصنوعات، جوا، آپ اسے نام دیں۔ پندرہ نکات ہمیشہ سے حتمی فیصلہ کن مظاہر نہیں رہے جس نے مجھے یا فرم کو مجبور کیا، لیکن وہ اکثر قیمت کا اضافہ کرتے ہیں۔ میں نے ہمیشہ بہت زیادہ اپنے کام کرنے کے لیے آزاد محسوس کیا ہے۔ بڑے پیمانے پر سوچتے ہوئے اور کوشش کر رہا ہے کو پہنچنا نتائج پر سینکڑوں کی اسٹاک سالانہ، میری فرم نے کئی سالوں تک اس عمل کو بڑے پیمانے پر تیار کیا جس کو ہم TwelveCall کہتے ہیں، جسے دور دراز سے کام کرنے والے کارکنوں کے ساتھ صارفین، حریفوں، کے ٹیلی فون انٹرویوز کرنے والے آپریشنز مینوئل سے دور کیا جاتا تھا۔ اور سپلائرز یہ نہیں تھا کے طور پر طاقتور کی طرف سے دور کے طور پر کر رہا ہے یہ آپ خود پر a اکیلا اسٹاک لیکن یہ دو ہم احاطہ بہت کی زمین۔ آج، ہم بعد میں کیپٹل مارکیٹ ٹیکنالوجی کے ساتھ اس کی جگہ لے لی ہے؛ لیکن یہ ایک بار پھر، ایک اور کہانی اور اس کتاب کے دائرہ کار سے باہر۔

آج میرا فرم ہے انتظام بہت، بہت اربوں کی ڈالر مقصد دنیا بھر میں اسٹاک خریدتے ہوئے اور استعمال کرتے ہوئے مٹھی بھر مختلف اہداف پر 500 پلس ملازمین۔ آپ شاید نہیں ہیں کر رہا ہے وہم اس لیے جو میں کر رہا ہوں وہ نہیں کرنا چاہیے، اور مجھے وہ نہیں کرنا چاہیے جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔ اگر تم ہو ایک انفرادی، تمام کی دی پندرہ پوائنٹس اب بھی درخواست دیں۔ تدبیر سے، آپ استعمال کرتے ہیں انہیں دی راستہ میں کیا کے طور پر a نوجوان آدمی کب میں نہیں کیا ہے دی مشین | ہے آج اور آپ اس ٹرف کا احاطہ نہیں کر سکتے جو میں اب کر سکتا ہوں، لیکن یہ شاید آپ کے لیے ضروری یا مطلوبہ بھی نہیں ہے۔ میرا نقطہ یہ ہے کہ پندرہ نکات قابل قدر ہیں چاہے بالکل اسی طرح استعمال کیا جائے جیسا کہ میرے والد نے ان کا تصور کیا تھا یا کسی تبدیل شدہ، زیادہ سطحی لیکن زیادہ بڑے پیمانے پر بنیاد، ملکی یا غیر ملکی اسٹاک کے لیے، ترقی یا قدر کے لیے، یا، کے لیے کہ معاملہ، اگر تم اقدام دور سے عوام اسٹاک کو خریدنے نجی کاروباری ادارے، بہت سے یا صرف وہ ایک جس کا آپ ذاتی طور پر مالک ہونا اور کام کرنا چاہتے ہیں، نہیں معاملہ کیسے چھوٹا تمام کی دی اسی اصول درخواست دیں۔

بہت مزید دستیاب

ابھی، مت کرو حاصل کریں دی خیال ہے کہ کامن اسٹاک کے صرف قابل قدر حصے اور غیر معمولی منافع ہیں سگنل بٹ اور دی پندرہ پوائنٹس یہ ہے صرف کہ میرے خیال میں وہ زیور ہیں۔ چھوٹی چھوٹی چمکیں ہیں، بھی حکمت کے ٹکڑے ٹھیک ہے پہنا ہوا کے لیے مثال، کی طرف سے 1990 میں نے رہا a پیشہ ورانہ کے لیے اٹھ نو عمر سال اور منصفانہ کامیاب میں نے رہا a فوربس کالم نگار کے لیے چھ سال داخل کریں۔ صدام حسین۔ جیسا کہ دی دھمکی کی جنگ بڑھا، سرمایہ کار بڑھا ڈریوک دی مارکیٹ بک گئی۔ میں نے تاریخ کا کافی مطالعہ کیا ہے اور دو مالیات لکھے ہیں۔ تاریخ کتابیں دی تاریخ کے طور پر میں دیکھا یہ کہا خرید لو۔ لیکن میں نہیں رہتا تھا کہ بہت تاریخ ایک ہفتے کے آخر، میں بٹریس جائزہ لے کر میرا حل باب اٹھ، "پانچ نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار، اور باب نو، "پانچ مزید نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار، میں حصہ ایک۔ اور میں جانتا تھا کہ دی جنگ خوف تھا کو ہونا a مارکیٹ خریدنا موقع سے یہ، ساتھ کے ساتھ کچھ کی میری اقتصادی پیشن گوئی، میرے اچھے وقت پر 1990 کے آخر میں آیا "خریدنے" کالم اس صحیح وقت نے، جب زیادہ تر دوسرے مندی کا شکار تھے، میری طویل مدت کو محفوظ بنانے میں مدد کی۔ جگہ میں فوربس، کے لیے کونسا میں نے ہمیشہ رہا شکر گزار لیکن ممکن ہے تم بے پایا دی اسی چیزیں مفید مزید حال ہی میں کے طور پر ہم 2002-2000 ریچھ کی مارکیٹ تھی اور اس کے بارے میں صدام حسین II کے بارے میں کیا سوچا جا سکتا ہے۔

جیسا کہ میں لکھتا ہوں، 2002 میں، ہمارے پاس ریچھ کی بدترین مارکیٹ تھی، اس پر منحصر ہے کہ آپ اسے کس طرح دیکھتے ہیں، میرا ابتدائی کیریئر 1974 میں یا عظیم افسردگی میں 1937-1938 بہت ہے تھا ان کا ایمان میں پہلے

سرمایہ کاری عقائد بکھر گیا بہت سے ہیں ترقی یافتہ نیا ملا ایمان دوسرے تصورات میں کہ وہ جلد ہی یقینی طور پر اتلی پائیں گے، بیکار اور ابدی سچائی کا باطل۔ میرے والد آگے دیکھتے ہوئے کیا کہیں گے۔ وہ صرف اتنا کہے گا کہ سرمایہ داری غالب آئے گی اور امریکہ اور مغربی دنیا ترقی کرے گی، اس پر آپ بحث کر سکتے ہیں کہ مارکیٹ نیچے کہاں ہے۔ ہے، اور یہ کہ وہ شاذ و نادر ہی سمجھا جاتا ہے خود کو ہونا بہت اچھی پر کہ (اگرچہ وہ بنایا a چند شاندار مارکیٹ کالز میں اس کا طویل کیریئر)۔ وہ کہے گا کہ اگر آپ کمپنیوں کے مالک ہیں جن کے پاس پندرہ پوائنٹس ہیں اور نہیں۔ حاصل کریں لے گئے دور کی طرف سے کیا وہ حوالہ دیا کو کے طور پر "دھندلی اور پسند" آپ اس مدت سے گزر جائیں گے۔ وہ کہے گا کہ اگر آپ کے پاس اسٹاک نہیں ہے، یہ ان کمپنیوں کو خریدنے کا بالکل ٹھیک وقت ہے جن کے پاس اس کے پندرہ پوائنٹس ہیں۔ 2002-2000 کی ریچھ کی مارکیٹ نے اسے دیکھا ہے۔ شاید وہ جاؤ کم پہلے وہ جاؤ اوپر وہ کرے گا ہمیشہ اس کو تسلیم کریں امکان لیکن وہ کرے گا کہنا کہ یہ نہیں کرے گا معاملہ بہت a چند اب سے سال۔ کیا وہ بچنے کے لیے کاٹتے، چلانے اور بیچنے پر غور کرے گا؟ یہاں مارکیٹ؟ ایک لمحے کے لیے بھی نہیں۔ کچھ بھی نہیں ہے وہ ہو گا۔ کم امکان کو کرو۔ ہاں، وہ کیا ہلکا کرنا اوپر پر اسٹاک کئی اوقات میں اس کا الٹرا لانگ کیریئر، لیکن صرف کب وہ کر سکتے ہیں جانتے ہیں کہ دی مارکیٹ نہیں تھا گر گیا ابھی تک اور اب بھی شاید، کے بعد نہیں یہ تھا گر گیا اس کی امید مزید گر جائے گا۔

کیا میرے والد صدام حسین سے ڈرتے تھے؟ اسامہ بن لادن، یا *terrorists*؟ نہیں۔ کیا وہ جنگ سے ڈرے گا؟ وہ آپ کو ان صفحات میں براہ راست بتاتا ہے کہ وہ ایسا نہیں کرے گا۔ کیا وہ صدر بش کی تعریف کریں گے کہ انہوں نے ہماری طرف اشارہ کیا۔ جنگ؟ نہیں۔ وہ شاذ و نادر ہی شخصیات صدور کیونکہ وہ دیکھا انہیں بطور سیاستدان اور وہ سیاستدانوں کی زیادہ پرواہ نہیں کرتے تھے۔ اور چند وہ کبھی کی دیکھ بھال اتنی اونچی نہیں تھی۔ اس نے کہا "وہ جتنا اوپر جاتے ہیں، جو جھوٹا انہیں ملتا ہے۔" اور وہ جنگ سے نفرت کرتا تھا اور شاذ و نادر ہی اس کا جواز دیکھ سکتا تھا۔ کیا وہ وقتی میڈیا میں دیگر بے شمار منفیوں کے بارے میں فکر مند ہوتا، کارپوریٹ سالمیت کی طرح، ڈبل ڈپ کساد بازاری کے امکانات، اعلیٰ مارکیٹ کی قیمت آمدنی کا تناسب، برازیل کے ڈیفالٹ ہونے کا خطرہ، یا کچھ بھی؟ نہیں، زیادہ نہیں۔ اس نے اس وقت کو استعمال کیا ہوگا جب کہ دوسرے لوگ غلط چیزوں پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے بنیادی اصولوں پر دوبارہ توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ دی فرمز وہ ملکیت اور کو دیکھیں اگر وہ چاہئے اب بھی اپنے انہیں اور ان میں سب سے کمزور کو دیکھ کر اگر وہ وہاں پر غور کرے گا تھے ایک یا دو بہتر فرمز وہ کر سکتے ہیں تلاش کریں کہیں ان کو تبدیل کرنے کے لئے۔ اس نے ہمیشہ اتار چڑھاؤ دیکھا، اپنے چند اسٹاکس کے معیار کو اپ گریڈ کرنے کے لیے ایک بہترین موقع کے طور پر مارکیٹوں کو نیچے اتارا ہے۔ اور زیادہ لوگ پریشان ہو گئے۔ کے بارے میں دی مارکیٹ، مزید وہ کرے گا ہونا پریشان کرنا کے بارے میں اس کے پاس کیا تھا اور کیا نہیں تھا۔

دیر میں اس کا کیریئر کب پوچھا کے بارے میں مارکیٹ ٹائمنگ یا شعبہ مسائل، وہ کرے گا کہنا کچھ جیسے، "ٹھیک ہے، میرا بیٹا ہے ثابت وہ کر سکتے ہیں ان پر تشریف لے جائیں پانی بہت بہتر مقابلے میں نے کبھی ربا قابل کو اور یہاں ہے کیا وہ کہتے ہیں . . . لیکن، میں اب بھی نہیں کرے گا اعتماد وہ۔" وہ کبھی نہیں قابل اعتماد کوئی بھی کو وہ بنائیں قسمیں کی فیصلے کے لیے اسے وہ قابل اعتماد دی ملکیت کی فرمز جس کے پاس اس کی دیکھ بھال کے لیے اس کے پندرہ پوائنٹس تھے۔ اور وہ آج کرے گا۔

میرے کیریئر میں کئی بار، کوئی مجھے (ا) کہتا کہ میں غلط تھا۔ (کونسا ہو سکتا ہے ربا اور ہمیشہ ہو سکتا ہے ہونا کافی سچ) اور (ب) کہ میرا باپ کبھی نہیں کرے گا ہے ہو گیا کیا میں ہوں کر ربا ہے میں کرے گا ہمیشہ عام طور پر جانتے ہیں کہ یہ شخص واضح طور پر نہیں کیا جانتے ہیں میرا باپ کا دماغ ایک *iota* کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر میں کیا اور کہ وہ یا وہ تقریباً یقینی طور پر نہیں تھا پڑھیں اس کا تحریر جتنی بار میرے پاس تھا۔ تو، میں لوگوں کی تشخیص کے بارے میں کبھی زیادہ پریشان نہیں ہوا۔ میرے والد نے کیا کیا ہوگا اور کیا نہیں کیا ہوگا۔ میرا نقطہ یہاں ہے۔ کہ یہاں تک کہ ہونے کی وجہ سے دی ایک ڈبلیو ایچ او جانتا تھا اسے بہترین، میں *a* کاروبار احساس، میں اسے زیادہ سے زیادہ پڑھیں۔ یہاں تک کہ اگر آپ مواد کو اچھی طرح سمجھتے ہیں، تو آپ کو ان صفحات کو اپنی سرمایہ کاری کے طور پر کئی بار دوبارہ پڑھنے سے فائدہ ہوگا۔ زندگی ترقی کرتا ہے اور تم مرضی چوٹ اپنے آپ کو اگر تم بھروسہ صرف پر اسباق سے ایک پڑھنا پہلا، وہ دھندلا میں آپ کا دماغ دوسرا، جتنا زیادہ آپ انہیں پڑھتے ہیں، جتنا زیادہ آپ ان سے باہر نکلیں گے۔ کو آواز بدعتی، یہ ہے پسند *a* تھوڑا سرمایہ کاری بائبل - ایک کتاب کہ ہے جس کا مطلب متعدد بار پڑھا جانا ہے اور جس کی افادیت آخری صفحہ پر ختم نہیں ہوتی۔

آپ کو ان صفحات میں اپنے بہت سے دوسرے زیورات ملیں گے جو آپ کے لیے اتنا ہی کام کر سکتے ہیں جتنا کہ وہ میرے لیے ہیں۔ لیکن ایک اہم بات *امن اسٹاکس* اور غیر معمولی منافع پر بنانے کے لیے کلیڈنگ پوائنٹ نوٹ کرنا ہے۔ اس کا سراسر بنیاد پرستی نہیں صرف کرتا ہے یہ سکھانا دی سچ ہے بنیادی باتیں بنیادی باتوں کی سرمایہ کاری، لیکن یہ ہے بھی ربا *a* لازمی حصہ کی دی تربیت بہت سے معروف سرمایہ کاری پریکٹیشنرز کے لیے بہت سال، یہ ہے ربا کا حصہ دی نصاب میں دی سرمایہ کاری کلاس پر دی سٹینفورڈ گریجویٹ اسکول کی کاروبار طلباء کی تمام شکلیں گزر گیا کے ذریعے سٹینفورڈ، پڑھو کتاب اور چلا گیا پر کو بن کچھ کی دی قوم کی معروف سرمایہ کار لیکن دی کتاب کی چوڑائی تھا وسیع تر مقابلے کے لیے مثال، وارن بفیٹ ہے طویل کریڈٹ میرا باپ اور عام *اسٹاکس* اور غیر معمولی منافع کے طور پر ہونے کی وجہ سے بنیادی کو دی ترقی کی اس کا سرمایہ کاری *phi losophy*۔ دی سب سے پہلے کی میرا والد کا "نہ کرنا" باب نو - "زیادہ دباؤ نہ ڈالو تنوع" - حاصل کرتا ہے۔ تم جلدی سے کو *a* چابی سنگ بنیاد بفیٹزم کی۔ اور تم کر سکتے ہیں تلاش کریں یہ میں دی بہت اسی جگہ بفیٹ سب سے پہلے کیا مارکیٹ کی بنیاد پرستی کے درمیان بہت زیادہ اہمیت نہیں بدلی۔ دی تحریر کی میرا باپ کا سب سے پہلے کتاب اور کہ کی اس کا تیسرے اور

آخری کتاب قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے لیکن a بہت کی پانی چلا گیا کے تحت سرمایہ کاری کا پل: ایک بہت بڑا بیل منڈی، ریچھ کی ایک بڑی منڈی، 1958 سے 1974 تک - بہت سارے دھندے۔ تب تک میرے والد سترہ سال کے تھے۔ اس کا آخری کتاب تھا اچھی، لیکن یہ نہیں تھا تقریباً کیا عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع تھا وہ تھا ہو گیا یہ تو ٹھیک ہے دی سب سے پہلے وقت کہ اس کا دو بعد میں کتابیں صرف بنایا اضافہ اضافے اگر تم کر سکتے ہیں پڑھیں صرف ایک کی میرا باپ کا تحریر دو یہ ہونا اس کا سب سے پہلے کتاب یہ تھا اس کا بہترین پھر بھی اگر آپ میرے والد سے مزید پڑھنا چاہتے ہیں، اس کی اگلی سب سے اہم تحریر تھا اس کا آخری کتاب یہ تھا بھی شراکت بنیادی خیالات یہ اس وقت تھوڑا سا موضوع تھا لیکن لازوال رہا ہے۔

میں سوچو میں قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے کہ باب سکس موٹرولا سیکشن ہے نتیج فل فشر میں یہ، وہ دکھاتا ہے کیوں Motorola، کونسا دوسرے پھر نہیں کیا پسند تو ٹھیک ہے تھا a زبردست فرم اور ایک کے لیے کونسا وہ تھا فی سونی تیار کو ڈال اس کا گردن پر دی لائن میں سوچنا آگے a بہت طویل وقت یہ ہے مشکل کو پڑھیں یہ سیکشن کی کہ کتاب اور نہیں کی تعریف کہ Motorola ایک حقیقی معیار کی کمپنی تھی۔ لیکن دیکھو وارڈ کے بعد کیا ہوا۔ اگلے 25 سالوں میں، اسٹاک نے تیس گنا اضافہ کیا، کہ ہے، پہلے منافع - اور تمام میں a محفوظ، اچھی طرح سے منظم فرم، سال یہ سال کوئی بروکریج لاگت نہیں آتی، میوچل فنڈ آپریٹنگ اخراجات کا کوئی تناسب نہیں، اور سچے مومن کے لیے زیادہ کوشش نہیں کوئی آپ کو کتنی بار کامیاب ملتی دہائی لمبا نظر آتا ہے؟ اندھیرے کے قریب کبھی نہیں۔ کرے گا۔ ان تمام پچیس سالوں کے لیے کسی کے پاس واقعی ایک اسٹاک ہے؟ ٹھیک ہے، میں ہوں یہاں کو بتانا تم کے لیے a یقین کہ ایک فلپ اے۔ مچھلی er کیا، کے طور پر اس کا سب سے بڑا ذاتی انعقاد تمام دی جبکہ یہ تھا ٹروننگ معیاری اور غریب کی 500۔ اور یہی ہے اور وہی تھا جو فل فشر کے بارے میں تھا۔ بہت کم عظیم کمپنیوں کو تلاش کرنا جن کے بارے میں وہ واقعی جان سکتا تھا اور انہیں طویل عرصے تک اپنے پاس رکھنا، طویل، وہ بہت اسٹاک کی تعریف کی جبکہ طویل وقت غیر معمولی طور پر قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے ہے بس بہترین _ مقالہ میں جانتے ہیں پر کیسے کو خریدنے اور پکڑو ترقی اسٹاک بغیر لینا بہت زیادہ خطرہ۔ آپ اسے حاصل کر سکتے ہیں، یقیناً کسی بھی کتاب سے، اس کا پہلا یا اس کا تیسرے۔ دونوں بہت سے طریقوں سے فکری طور پر جسم پر جڑے ہوئے ہیں، الگ کیا کی طرف سے سولہ سال پھر بھی اگر تم صرف پڑھیں ایک پڑھیں عام اسٹاکس یہ مزید پیش کرتا ہے، اپنے وقت کے لیے زیادہ بنیاد پرست ہے، بہتر لکھا ہے زیادہ ہے بے وقت، احاطہ کرتا ہے مزید ترف اور بے مزید دانشور۔ اگر تم کر سکتے ہیں دونوں پڑھو، کرو۔

میں دی کتاب کی دوسرا دیباچہ، میں بتانا تم a تھوڑا کے بارے میں میرا باپ یہ نہیں ہے اچھی طرح سے جانا جاتا ہے۔ لیکن سالوں میں، لوگ اکثر مجھ سے میرے والد، باپ اور بیٹے کے ایک ہی انڈسٹری میں رہنے والے تعلقات کے بارے میں پوچھتے ہیں۔ اور تمام کہ اور کیونکہ وہ تھا عجیب، اور میں ہوں عجیب، اور

اکثر وہ عجیب ہوتے ہیں، میں کبھی کبھی عجیب جواب دیتا ہوں۔ مثال کے طور پر، جب انہوں نے پوچھا، جیسا کہ وہ اکثر کرتے تھے، میری یادداشتوں سے کیا تجربہ ہے۔ کے ساتھ میرا باپ ہے میرا پسندیدہ، میں باقاعدگی سے جواب دیا، "دی اگلے ایک۔" وہ مزید نہیں ہے، لیکن یہ ایک طویل وقت کے لئے تھا۔ وہ اکثر مجھے دبانے کی کوشش کرتے تھے۔ کے ساتھ کچھ جیسے، "ٹھیک ہے، نہیں تھے وہاں پسندیدہ لمحات جب تم چھوٹے تھے؟" میں آسانی سے تسلیم کرتا ہوں کہ وہاں تھے۔ وہ دنیا کا عظیم ترین شخص تھا۔ سونے کا وقت کہانی سنانے والا، اور اس کا کہانیاں تھا بالکل کچھ نہیں پر سب کو کیا اسٹاک مارکیٹ کے ساتھ۔ بہت سی ان کی اپنی افسانوی تخلیقات تھیں۔ کی طرح چھوٹا بچہ، میں پیار کیا ہر کوئی لمحہ کی وہ کہانیاں - اور لوگ پسند بفیٹ فائلز کے بڑھتے ہوئے لشکر اس جواب سے نفرت کرتے ہیں۔ وہ کچھ تصور چاہتے ہیں۔ کے بارے میں تحقیق کر رہا ہے کچھ اسٹاک لیکن وہاں تھا کبھی نہیں واقعی a بہت اس کے بارے میں جذبات کی۔ یہ صرف کام تھا۔ تو، پھر، مایوسی میں، مجھ سے اکثر پوچھا جاتا ہے، "ٹھیک ہے، اگر تم کر سکتے ہیں کشید مشورہ سے آپ کا باپ نیچے کو a ایک جملہ، کیا کرے گا یہ ہو گا؟" میں کہوں گا، "ان کی تحریریں پڑھیں اور انہیں زندہ کرنے کی کوشش کریں۔" اور آپ کو ان صفحات کے ساتھ یہی ملتا ہے۔ ان سے لطف اندوز ہوں۔

KENNETH L. FISHER

بادشاہ پہاڑ، کیلیفورنیا جولائی
2003

علم اسٹکس اور غیر
معمولی منافع اور دیگر
تحریریں

تعارف

کینتھ ایل۔ فشر

یہ اب تک کی سب سے پسندیدہ سرمایہ کاری کی کتابوں میں سے ہے، کے درمیان بہترین فروخت ہونے والا کی کلاسک سرمایہ کاری کتابیں اور ابھی پینتالیس سال پرانا میرا باپ لکھا اس کا اصل دیباچہ پر میرا بچپن گھر میں ستمبر 1957۔ یہ یہاں رہتا ہے۔ پینتالیس سال بعد اکتوبر 2002 میں، میرے موجودہ میں گھر، میں ہمت لکھنا یہ، یہ کتاب کی سب سے پہلے نئی دیباچہ میں تمام وہ دہائیاں

اگر آپ نے میرا نظر ثانی شدہ دیباچہ پڑھا ہے، تو آپ کو لگتا ہے کہ میرے والد فوت ہو گئے ہیں۔ نہیں۔ جیسا کہ میں لکھتا ہوں، وہ پچانوے اور زندہ ہے۔ لیکن وہ کم ہو گیا ہے۔ دی خوفناک ملبہ حوصلہ افزائی کی طرف سے دیر مراحل کی بوڑھا بوڑھا ڈیمنٹیا _ اور شاید کی طرف سے الزائمر بیماری (وہاں ہے نہیں صحیح راستہ کو ہونا یقینی طور پر)۔ وہ ہے پر گھر، میں بستر کے بارے میں تیس پاؤں دور سے کہاں وہ لکھا عام _ اسٹاکس اور غیر معمولی منافع اور اس کا دوسرے تحریریں

وہ خراب ہو جاتا ہے مستقل طور پر کو وہ چند کی ہم لینا دیکھ بہال کی وہ یہ چونکا دینے والا ہے جلدی سے کی طرف سے دی وقت تم پڑھیں یہ، وہ ہو سکتا ہے ٹھیک ہے ہونا متوفی وہ مرضی کبھی نہیں پڑھیں یہ الفاظ - تھے وہ پڑھیں کو وہ وہ نہیں کر سکا دھاگے کو کھونے سے پہلے ایک یا دو سے زیادہ جملے کے لیے ان کے معنی کی پیروی کریں۔ میں لٹکتا ہوا منقطع کرتا ہے کاتنا کی طرف سے اس کا خوف بیماری۔ وہ تھا a عظیم آدمی لیکن ہے ابھی صرف a تھوڑا، پرانا آدمی بہت دیر میں زندگی لیکن وہ ہے میرا چھوٹا، بوڑھا آدمی۔ یہ بیماری عام طور پر لوگوں کے ساتھ کیا کرتی ہے شرم کی کوئی بات نہیں ہے۔ کا یہ ہے صرف a بیماری، نہیں a ناکامی۔ جب میں لکھا میرا تیسرے کتاب، بنیاد پر پر ایک سو کیمبو سوانح حیات کی مردہ علمبردار کی امریکی مالیات، میں نے اس کی تعریف کی ہے۔ "مردہ" علمبردار صرف اس بنیاد پر کہ مردہ لوگ مقدمہ نہیں کرتے، صرف اس صورت میں جب مجھے کچھ غلط ہو گیا۔ لیکن میں نے ایسا بھی کیا کیونکہ میں جان بوجھ کر اپنے والد کو کسی بھی معاملے میں ڈھانپنا نہیں چاہتا تھا۔ میں نے نہیں کیا۔ چاہتے ہیں کو کہنا کچھ بھی کہ شاید چوٹ اسے اگر میں تشریح کی اسے اس کی خواہش سے مختلف، جو میرے پاس ہو سکتا ہے۔

اب مجھے اس کے بارے میں فکر کرنے کی ضرورت نہیں ہے کیونکہ وہ نہیں جانتا کہ میں کیا کہتا ہوں۔ یہاں لہذا اب وقت آگیا ہے کہ آپ کو اس شخص کے بارے میں تھوڑا سا بتاؤں جس نے اب تک کی بہترین سرمایہ کاری کی کتابوں میں سے ایک لکھی ہے۔ میں ایسا کرنے کے لیے بہترین اہل ہوں۔ کیونکہ میں جانتے ہیں اسے بہتر مقابلے کوئی بھی اگر تم یکجا کاروبار اور ذاتی معاملات۔ اوہ یقیناً میں دوسرے طریقے میرا ماں، اسکی بیوی، اسے کسی سے کہیں بہتر جانتا تھا۔ میری خالہ، اس کی بہن، اسے کسی سے زیادہ جانتا تھا۔ لیکن ان کے تعلقات بنیادی طور پر ذاتی تھے، کاروبار نہیں ہاں، میں بے ایک سب سے بڑا بھائی ڈبلیو ایچ او کام کیا بہت قریب سے کے ساتھ اسے مختصر طور پر اور عارضی طور پر میرا کاروباری پارٹنر تھا اور جس کے میں قریب ہوں۔ لیکن والد کے ارد گرد آرتھر کا پیشہ ورانہ وقت کافی کم تھا۔ اس نے ترقی کی۔ کو تعلیمی انسانیت، کہاں وہ ہے آج باپ ہمیشہ آرتھر کو اپنے تین بیٹوں میں سب سے زیادہ پیار تھا، اور آرتھر جذباتی طور پر زیادہ جڑے ہوئے تھے۔ کو باپ مقابلے میں تھا لیکن آرتھر کرے گا ہونا سب سے پہلے کو بتانا تم میں بہت زیادہ خرچ کیا مزید کاروبار وقت ارد گرد باپ ختم بہت مزید سال اور اس کے ساتھ روزمرہ کا رشتہ تھا جب آرتھر ایسا نہیں کر سکتا تھا، مادی طور پر آرتھر ایک ہزار میل دور رہتا تھا۔

شروعات

میرا پھوپھی پوروجوں تھے یہودی، بنیادی طور پر سے پراگ، چیکوسلواکیہ، اور جرمنی، تمام پہنچنا میں سان فرانسسکو میں دی جلد 1850 کی دہائی میرا باپ کی پھوپھی دادا تھا فلپ اسحاق فشر اور تھا دونوں لیوی اسٹراس کی اصل اکاؤنٹنٹ اور دی شخص ڈبلیو ایچ او کھول دیا اور بند اسٹراس کا روزانہ کی بنیاد پر اس کے لیے پہلا اسٹور اور اسٹراس کے پورے کیریئر کی خدمت کی۔ میرے پردادا تھا نہیں دولت مند لیکن پر اس کا موت تھا مالی طور پر آرام دہ اس کا بیوی مر گیا نوجوان، اور اس کا سب سے بڑا بیٹی، کیرولین یا کیری نے اپنے بہن بھائیوں کی دیکھ بھال میں ایک اہم کردار ادا کیا۔ میرے دادا آرتھر لارنس فشر، دی سب سے کم عمر کی آٹھ، پسند کیا کیری، ڈبلیو ایچ او جزوی سروگیٹ ماں کا کردار ادا کیا۔ آرتھر لارنس سان فرانسسکو میں 1875 میں پیدا ہوئے۔ فشر بڑھا، UC-Berkeley سے گریجویشن کیا، اور جانز ہاپکنز میڈیکل اسکول میں تعلیم حاصل کی، 1900 میں گریجویشن کیا اور سان فرانسسکو واپس آیا۔ کو مشق دوائی کے طور پر a جنرل پریکٹیشنر بعد میں (شاید پہلی جنگ عظیم میں لیکن شاید اس سے پہلے، راک فیلز یونیورسٹی میں پوسٹ ڈاکٹریٹ اسکالرشپ پر مبنی تحقیق کے دوران) اس نے آرتھوپڈکس میں ایک خصوصیت تیار کی، مسیسیپی کے مغرب میں تیسرا آرتھوپڈک سرجن بن گیا۔ اور a ہانی رکن کی دی مغربی آرتھوپڈکس معاشرہ۔ میں 1906، فلپ اسحاق فشر مر گیا، روکنا مختصر طور پر آرتھر فشر کی شادی یوجینیا سیمونلز۔ دی شادی رک گیا دوبارہ پیچھے دی بدنام

1906 آگ اور زلزلہ آخر میں وہ شادی شدہ، اور میرا باپ تھا اگلے سال پیدا ہوا، 8 ستمبر کو 1907. اس کا اصل نام فلپ آنرک تھا۔ فشر، کے بعد اس کا حال ہی میں متوفی دادا

چار سال بعد میں میں 1911، میرا باپ کا بہن، اس کا اکلوتا بھائی، پیدا ہوا۔ وہ تھا نامزد کیرولین کے بعد خالہ کیری خالہ کیری تھا شادی شدہ ٹھیک ہے، کرنے کے لئے a لیوی سٹراس رشتہ دار نامزد ہنری سہلین، ڈبلیو ایچ او تھا متعارف کرایا کیری کو کے ذریعے اس کا باپ۔ خالہ کیری کھیلا ایک اہم کردار میں دی کی زندگی مابی گیر کے لیے دو نسلیں وہ کی دونوں میرا دادا اور باپ۔ آنتی کیری نے نہ صرف خفیہ طور پر میرے والد کی تعلیم کو بینک رول کیا (کچھ وہ کبھی نہیں کبھی جانتا تھا)، لیکن بھی چپکے سے دیا میرا دادا کو پیسے خریدنے a گاڑی کے لیے باپ کہ بن گیا ہے تکلفی سے بنیادی کو اس کا کیریئر ارتقاء۔ اور کیری نے جاری خاندانی سماجی ڈھانچہ فراہم کیا جس نے افزوہ کیا۔ باپ کا خراب جذباتی وجود کے طور پر a بچہ - ایک عمل جو جاری رہا کے لیے دبائیوں اگر میرا والدین تھا تھا a بیٹی، وہ کرے گا کیری کا نام دیا گیا ہے، جیسا کہ ان کا پہلا پوتا تھا۔

بہت سے ڈاکٹروں کے برعکس، میرے دادا کو پیسے میں کوئی دلچسپی نہیں تھی۔ اس نے خیراتی کام اور علمی طب میں بہت کام کیا، لیکن وہ نہیں کیا دیکھ بھال کے لیے کاروبار یا پیسے۔ جب اس کا نجی مشق _ مریض ادائیگی نہیں کر سکتے تھے، وہ بس ویسے بھی ان کی دیکھ بھال کرتا تھا۔ جب اس نے بل بھیجے جن کی ادائیگی نہیں ہوئی، اس نے دوبارہ بلنگ یا جمع کرنے کی کوششوں کو نظر انداز کیا۔ اسے بے شمار لوگوں نے اپنی قسم، گرمجوشی کے لئے مقدس سمجھا تھا۔ اور فیاض شخصیت۔ خوش قسمتی سے اس کے قریبی خاندان کے لیے، وہ تھا آنتی کیری اسے پردے کے پیچھے "خفیہ طور پر" بینک رول کرنے کے لیے۔ کیری کے بغیر، آپ کو شاید یہ کتاب کبھی نہیں ملی ہوگی۔

والد اصل میں نجی طور پر ٹیوشن تھے۔ میرے دادا کو یقین نہیں آیا میں دی ابتدائی اسکول کی دی دن، اور خالہ کیری کر سکتے ہیں بہتر برداشت۔ بعد میں، باپ تھا اندراج میں سان فرانسسکو کا معتبر لوٹیل ہائی اسکول۔ اس نے سولہ سال کی عمر میں گریجویشن کیا۔ ہوشیار، بہت جوان، اچھی طرح سے تعلیم یافتہ سے ٹیوشن، باپ تھا بھی عجیب اور کمی میں سماجی دیگر مہارتیں بچے عام طور پر سیکھیں میں ابتدائی اسکول۔ وہ تھا کمزور، ٹوٹنے والا، اور غیر مربوط کھیلوں کے لحاظ سے؛ اور مقابلے کے لحاظ سے جوان ہونا، وہ چھوٹا تھا رشتہ دار کو لوویل ہم جماعت تو وہ محسوس کیا سماجی طور پر غیر محفوظ، کونسا اس کی ماں کی مسلسل تنقیدی اور منفی فطرت نے اسے آگے بڑھایا۔ سولہ سال کی عمر میں، والد نے UC-Berkeley میں کام شروع کیا۔ لیکن بعد میں مالی امداد کے ساتھ خالہ کیری اور a گاڑی ادا کیا کے لیے کی طرف سے اس کا وہ منتقل کو چھوٹا اور دوستانہ سٹینفورڈ یونیورسٹی۔ وہ منتقلی بھی ثابت قسمت والا

وہ ویک اینڈ پر فرض کے ساتھ سان فرانسسکو واپس آیا، جس کا آغاز جمعہ کی رات آنتی کیری اور انکل ہینری کے خاندانی عشائیہ کے ساتھ ہوا۔ رات کے کھانے پہیلا ہوا تقریباً پچاس سال، شروع پہلے باپ کا

پیدائش، اور شامل یہاں تک کہ دور خاندان اراکین رات کے کھانے تھے مرکزی _ کو عمارت باپ کا جلد سماجی مہارت (دی رسم اب بھی وجود مختصراً جب میں بچپن میں تھا) میرے دادا دادی ہمیشہ شرکت کرتے تھے۔ ابا سیدھا پہنچے سے برکلے یا بعد میں سٹینفورڈ کیری کی گھر کونسا اگر یہ آج موجود تھا کرے گا ہونا بلا یا a حویلی، تھا تعمیر میں دی 1890 کی دہائی کی طرف سے چچا ہنری جیکسن اسٹریٹ پر، ابھی دور وین نیس۔ کثیر کورس کی دعوت میں بہت کچھ شامل تھا۔ گفتگو اور رات کے کھانے کے بعد بحث کہ اکثر مڑ گیا مختلف خاندان کے شرکاء جنگجو، کچھ میرا دادا پیار کیا دیکھ رہے تھے۔ وہاں تھے۔ بہت کی بچے کی عمر خواتین لیکن کے طور پر دی صرف مرد کی اس کا نسل، باپ انکل ہنری کا خاص پسندیدہ بن گیا، جس نے یہ واقعات بنائے خاص طور پر یادگار کو والد - اس کا ایک موقع کے طور پر a نوجوان آدمی بھیڑ میں کھڑا ہونا۔ رات کے کھانے کے بعد، والد اپنے والدین کے ساتھ گھر واپس آئے، پیر کی صبح کالج واپس جا رہے ہیں۔

کو والد، سٹینفورڈ تھا شاندار، گرم، خوبصورت، آرام دہ، مائٹھتھیت ، وہ محسوس کیا مزید آرام دہ پر سٹینفورڈ مقابلے پر کیل یا خوبصورت بہت کہیں بھی اور پر گریجویٹ پر بیس، اور اب بھی غیر محفوظ لیکن احساس محفوظ سٹینفورڈ میں ، وہ اسٹینفورڈ گریجویٹ کے اس وقت کے بالکل نئے فرسٹ کلاس میں رہے۔ اسکول کی کاروبار، دوبارہ چپکے سے زیر تحریر کی طرف سے خالہ کیری باپ کبھی نہیں اس کی طرف سے کیری کے مالی وسائل کے بارے میں جانتا تھا۔ متعدد دیگر خاندان اراکین جانتا تھا۔ کیری اور میرا دادا یقین کیا یہ تھا بہتر ہے کہ اگر بڑے سے فائدہ اٹھانے والے نے سوچا کہ یہ ایک باپ کی طرف سے آیا ہے جس نے اپنی بچت کمائی ہے نہ کہ ایک امیر خالہ سے جس نے پیسے سے شادی کی۔

اسٹینفورڈ کے پاس اس وقت سرمایہ کاری کی کلاس نہیں تھی جیسا کہ اب ہے۔ لیکن جیسا کہ والد نے دوسری تحریروں میں بیان کیا ہے، اس وقت ایک کلاس تھی جو مقامی کاروبار کا دورہ کرنے اور تجزیہ کرنے کے لیے سفر کرتی تھی۔ والد کے پاس کار تھی اور وہ رضاکارانہ طور پر کام کرتے تھے۔ کو ڈرائیو دی پروفیسر، بورس ایمیت؛ تو وہ خرچ a بہت وقت کا ایک ساتھ، کونسا تھا a گہرا اثر پر باپ۔ وہ محسوس کیا وہ ایمیت کے ساتھ ان کار سواروں سے اس کے دوسرے تمام وقتوں سے زیادہ سیکھا۔ سٹینفورڈ مشترکہ وہ بیان کیا تمام کہ بہتر مقابلے میں کر سکتے ہیں اپنے 1980 کے مالیاتی تجزیہ کار ریسرچ فاؤنڈیشن (FAF) کے مونیوگراف میں، "ترقی پذیر ایک سرمایہ کاری فلسفہ" اور تو میں نہیں کرے گا چلنا وہاں۔ کامن اسٹاکس اور غیر معمولی منافع کے اپنے اصل دیباچے میں ، اس نے بیان کیا۔ اس کا جلد کاروبار سال، تو میں نہیں کرے گا چلنا کہ ٹرف یا تو۔

درمیانی زندگی

جیسا کہ دنیا جنگ II تیار ہوا، والد نے اپنے کاروباری مفادات کو برف پر ڈال دیا اور فہرست میں شامل کیا۔ پرانا اور بھی اعلیٰ تعلیم یافتہ کے لیے مثالی توپ چارہ وہ مل گیا

خوش قسمت طویل عرصے سے سرپرست ایڈ ہیلر نے اس سے آگے اندراج کیا اور کچھ کھینچ لیا۔ تار - کسی نہ کسی طرح باپ تھا بنایا ایک فوری افسر اور اس لیے کبھی فرنٹ لائن نہیں دیکھی۔ اس کے بجائے، اس نے پورے وسط امریکہ میں میزوں کے پیچھے سے جنگ لڑی، کے لیے اکاؤنٹنگ اور فنانس کرنا فوج ایئر کور پہلے دن، وہ لیفٹیننٹ تھا، جو اسے عجیب لگا۔ ڈیوٹی کے لیے رپورٹ کرنے پر، وردی میں، نچلے درجے کے اہلکار اسے سلامی دیتے، پھر بھی وہ نہیں جانتا تھا کہ کیسے جواب دے۔ سینئر اہلکاروں سے احترام اور مناسب رویے کی توقع تھی، جسے وہ بھی نہیں جانتا تھا کہ کیسے پہنچایا جائے۔ ایڈجسٹ ہونے میں وقت لگا۔ اسے فوج سے نفرت تھی، ایک خوفناک کے طور پر اس کے بارے میں سوچا وقت، کے باوجود تسلیم کرنا کافی آسانی سے کہ وہ تھا علاج کیا ٹھیک ہے اس کی طرف سے۔ اسے رجمنٹ سے نفرت تھی، آزادی کی کمی، اور کے بارے میں حکم دیا جا رہا ہے۔ جب لٹل راک میں تعینات، آرکنساس، اس نے میری والدہ ڈوروتھی سے ملاقات کی۔ کیوں، جو وہاں بھی حاضر سروس تھے۔ میری ماں کیمڈن سے آئی تھی، آرکنساس، کونسا ہے بہت بند کریں کو کہاں صدر بل کلنٹن تھی۔ بعد میں اٹھایا باپ پلٹا سر ختم پبلس کے لیے میرا ماں فوری طور پر اور اس سے کہا کہ وہ ان کے رشتے میں صرف ہفتوں بعد اس سے شادی کر لے۔ وہ فوراً راضی ہو گیا۔ 1944 میں میرا سب سے بڑا بھائی، آر تھر، پیدا ہوا تھا۔ ماں کو میرے دادا کے ساتھ رہنے کے لیے سان فرانسسکو بھیج دیا گیا تھا۔ کے لیے اس کا طبی نگرانی پہلے کو اور کے بعد پیدائش وہ وہیں رہ گیا تک باپ کا خارج ہونے والے مادہ، جس کے بعد وہ واپس آ گیا گھر اور اس کی تجدید کی کاروبار مفادات کے طور پر بیان کیا میں اس کا مونوگراف ڈونلڈ تھا پیدا ہونا 1947 میں اور میں 1950 میں۔ ڈونلڈ اور میری پیدائش کے درمیان، ایک بیٹی ولادت کے دوران مر گئی۔ تھوڑی دیر میں کے بعد میں تھا پیدا ہونا، وہ خریدا a گھر پر دی سائٹ کہاں وہ اب زندہ میں سان میٹیو، کیلیفورنیا، بیس منٹ جنوب کی سان فرانسس کو لیکن وہ آیا کو سے نفرت دی گھر جبکہ محبت دی ایکڑ پر کونسا گھر _ sat۔ وہ پیار کیا دی مناظر، دی درخت اور دی زمین کی تزئین۔ باپ پہاڑ دیا گھر نیچے اور تعمیر دی گھر میں کونسا میں تھا اٹھایا اور کہاں وہ اور میرا ماں رہائش پذیر کبھی کے بعد بم کرائے پر a گھر a بلاک دور تعمیر کے دوران جب مکمل، دی گھر تھا بڑا تمام سفید، صاف، اور تسلی _ میں میرا باپ کا گھر سب کچھ ضروری ہے ہونا صاف کو a غلطی میں مال تمام شکلیں تھے ویرل اور بالکل میں ان کا مقامات یا وہ چلایا اسے گری دار میوے وہ پیار کیا دی صحن تک بہت دیر میں زندگی، وہ خرچ تقریباً a مکمل ہر ایک دن ہفتے کے آخر میں دی نیچے کی دی صحن کونسا تھا تقریباً جنگلی لیکن شاندار بلوط کے درختوں اور جنگلی پھولوں کے ساتھ وہ گھاس ڈالے گا اور اپنے جنگلی کی طرح کی طرف مائل ہوگا۔ باغ اور فکر کے بارے میں تمام دی چیزیں وہ پریشان کے بارے میں، چاہے اسٹاک مارکیٹ، سیاست، خاندان کے معاملات، یا کچھ بھی؛ اور اس وقت تھا a حیرت، علاج کرنے والا کے لیے سب کچھ پریشان کن اسے یہ تھا صرف اس کے طور پر ڈیمنشیا شروع، باعث اسے کو گر اکثر، کہ وہ دیا اوپر دی باغ۔

دی دیر 1950 کی دہائی اور دی 1960 کی دہائی تھے دی اعلیٰ نقطہ کی باپ کا زندگی، میں میرا دیکھیں میں 1958، عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع تھا شائع شدہ، بنانا اسے ایک فوری، قومی ستارہ مقامی طور پر، یہ بنایا اسے ترتیب دیں سان فرانسسکو سرمایہ کاری برادری کے ڈین کے۔ مجھے شک ہے کہ اس سے پہلے کسی نے سرمایہ کاری کی کتاب سے اتنا فوری قد حاصل کیا تھا۔ یقیناً بندھے ہوئے کو اس کا دور، بنیامین گراہم کا سیکورٹی تجزیہ لیا نمایاں ہونے کے لیے بہت زیادہ وقت۔ مقامی نام جو 1960 میں زیر اثر تھے۔ ڈین ویٹر، جنہوں نے اس عظیم اور مقامی طور پر بروکریج فرم کی بنیاد رکھی اور اس کی سربراہی کی۔ لیکن ڈین کو ویٹر، نئی یارک مکہ تھا۔ اور عوام پہلے ہی سمجھ چکے تھے کہ بروکر منیجر نہیں ہوتا۔ دی پھر مشہور جبرالڈ لوب، بھی کی سان فرانسسکو بیہودی اصل اور بھی a دلال ہو سکتا ہے رہا بڑا قومی طور پر، لیکن وہ تھا طویل چلا گیا کو نئی یارک اور کھو دیا دی مقامی لنک۔ بس ڈال میں سان فرانسسکو 1960 تک، وہاں تھا نہیں سرمایہ کاری ایڈوائزری نام کے طور پر نوٹ کیا کے طور پر باپ کا۔ مختلف مقابلے آج، تمام شمالی کیلیفورنیا سرمایہ کاری سرگرمیاں تھے منتگمری اور بش اسٹریٹ کے اس پاس کے چند بلاکس میں جغرافیائی طور پر مرکزیت میں سان فرانسسکو میں کہ دائرہ باپ منعقد وقار کی کونسا وہ اپنے غیر محفوظ بچپن میں تصور ہی کر سکتا تھا۔

وہاں تھا a رزق پھر میں کیلیفورنیا حالت قانون کونسا اب بھی موجود ہے، ایک ایسے مشیر کی اجازت دیتا ہے جس نے پندرہ سے کم کلانٹس کو برقرار رکھا ہو اور خود کو سرمایہ کاری کے مشیر کے طور پر عوام کے سامنے نہ رکھا ہو، دونوں سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن رجسٹریشن سے بچنے اور منافع کے ایک فیصد کے معاوضے کے معاہدوں کو برقرار رکھنے کے لیے جو دوسری صورت میں تھے۔ 1940 میں غیر قانونی قرار دیا گیا، جس کی آج زیادہ تر سرمایہ کار تعریف نہیں کرتے۔ اس سے پہلے، گھوٹالے کے فنکار گاہکوں کی تلاش کریں گے، ادھے کو ایک کام کرنے کو کہو، دوسرے ادھے کو الٹا کرنے کو کہو، جو بھی ہوا اس پر منافع کا 20 فیصد وصول کرو، اور کوئی فرق نہیں پڑتا اسپریڈ کا 10 فیصد اٹھا لیں۔ کیا ہوا اس لیے منافع کا فیصد معاہدے تھے تمام سرمایہ کاری کے مشیروں کے لیے چالیس سال سے زائد عرصے تک غیر قانونی ہے جب تک کہ اس شخص کے پاس پندرہ سے کم کلانٹس نہ ہوں اور وہ بطور سرمایہ کاری مشیر اشتہار نہ دیں۔ اور یہ تھا میں یہ راستہ کہ باپ ساخته اس کا کاروبار پر اس کی واپسی فوجی سروس سے۔ کامن اسٹاکس اور غیر کامن سے شہرت کے ساتھ منافع، وہ کر سکتے ہیں آسانی سے برقرار رکھنا کے طور پر کلانٹس a چند بہت امیر مقامی خاندانوں ڈبلیو ایچ او ادا کیا اسے ٹھیک ہے اور ابھی تک مطلوبہ نہیں حقیقی اس کی حمایت کرنے کے لئے تنظیم۔ اس نے اسے دوسروں سے برتر محسوس کرنے کی اجازت دی جن کو زیادہ عوامی گاہک کی ضرورت تھی اور وہ ایک بہت ہی نجی شخص رہے، جو اس کی سماجی بے چینی اور عدم تحفظ کے ساتھ ٹھیک ہے۔ اس کی شہرت کے باوجود اور بدنامی، وہ ہمیشہ محسوس کیا غیر آرام دہ میں دی عوام اسپاٹ لائٹ اور اس سے گریز کیا۔

فلش بیک کو 1945- ہیریٹ ڈوگل تھا کرایہ پر لیا کی طرف سے سٹینفورڈ اور شروع کیا گریجویٹ اسکول کی کاروبار کا سب سے پہلے وقف سرمایہ کاری کورس پوری تاریخ میں، صرف تین لوگوں نے اس کورس کو پڑھایا۔ ڈوگل اسے 1946 سے 1968 تک پڑھایا، مجموعی طور پر بائیس سال، سوائے 1961 اور 1962 کے دو سال کے سب سے زیادہ کے جب والد نے پارٹ ٹائم کورس پڑھایا، عارضی بنیاد۔ درمیان باپ کا طلباء تھا جیک میک ڈونلڈ، کون تھا کرایہ پر لیا کی طرف سے سٹینفورڈ میں 1968 اور ڈبلیو ایچ او بے سکھایا دی کورس جب سے۔ جب سے ڈوگل تھا دور، یہ تھا بڑے پیمانے پر میرا باپ کا شہرت حاصل کرنا سے عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع اور سے اس کا سابق طالب علم کی حیثیت جس کی وجہ سے اسے منتخب کیا گیا۔ باپ نے اسے پسند کیا۔ اس نے سٹینفورڈ کے ساتھ اس کے جوانی کے پیار کو بحال کیا۔ اگر ڈوگل واپس نہ آتا، میں تصور کر سکتا تھا میرا باپ کر رہا ہے کہ کورس جز وقتی، ہمیشہ کے لیے لیکن ڈوگل واپس آیا، اور جیک میکڈونلڈ نے 1968 میں اقتدار سنبھالا۔ جیک کی گواہی سے، باپ نے ہی اسے بازاروں میں دلچسپی لی۔ اس سے پہلے، جیک تھا a نوجوان ہبولٹ پیکارڈ انجینئر ڈبلیو ایچ او تبدیل دی کورس کی اس کی زندگی کام پر دی جنکشن کب وہ ملاقات کی باپ۔ جیک بے جب سے کہا کہ باپ کا اہم شراکت، کے طور پر دیکھا کے ذریعے عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع، بے کو ہونا دی سب سے پہلے شخص کو لنک دی ماٹلز کی پائیدار کے ساتھ ترقی دی تصور کی مسابقتی فائدہ۔ آج، کہ بے خوبصورت معیاری پیکیج، لیکن نہیں پھر۔ میں کچھ طریقے جیک دیکھتا ہے باپ مزید کے طور پر a سٹاک مارکیٹ کے اختراع کار یا آپریٹر کے مقابلے میں بنیادی حکمت عملی۔

بہر حال، بہت سے طلباء اور کاروباری لوگوں کے لیے جو سٹینفورڈ رکھتے ہیں۔ میں خوف اور احترام اس کا ایم بی اے انتہائی اور ڈبلیو ایچ او سوچو وہ ڈبلیو ایچ او اپنے گریجویٹ انویسٹمنٹ کورس سے فائدہ اٹھایا، نوٹ: بہت طویل عرصے سے، وہ کورس یا تو اس کتاب کے مصنف نے پڑھایا تھا جسے آپ نے اپنے پاس رکھا تھا۔ ہاتھ (کے لیے دو سال) یا کی طرف سے اس کا شاگرد، اور کی طرف سے صرف ایک آدمی پہلے، کبھی۔ کیا a وصیت نامہ کو عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع — ایک چند قارئین کی تعریف یا جانتے ہیں کے لیے a بہت طویل وقت، تک کے بعد میں کے پاس آیا عارضی طور پر اپنے دی کتاب کی حقوق اور پھر، بعد میں، مل گیا میں ایک گونگا لڑنا کے ساتھ جیک میکڈونلڈ (کونسا تھا میرا قصور) جیک ہمیشہ عام استعمال کیا اسٹاکس اور غیر معمولی منافع کے طور پر a رسمی یا غیر رسمی کورس کے لیے سٹینفورڈ کی نصابی کتاب۔ سالوں میں - ہر سال نہیں، لیکن کئی سالوں سے — والد جیک کی درخواست پر سالانہ ڈیلیور کرنے کے لیے سٹینفورڈ چلے گئے۔ لیکچر اور جواب سوالات میں جیک کی کلاس میں مئی 2000، کئی سالوں کی غیر موجودگی کے بعد اور والد کے ساتھ ڈیمنٹیا میں جیک نے اس سے پوچھا کو واپسی اور لیکچر میں تھا ڈرا ہوا کو موت باپ کرے گا خود کو شرمندہ کرنا کیونکہ میں جانتا تھا وہ نہیں تھا پر تمام دی آدمی وہ استعمال کیا جاتا ہے کو ہونا لیکن ابا جی اٹھے۔ کو دی موقع اور تھا ایک کی اس کا بہترین دن میں a طویل وقت، پہنچانا a حوصلہ افزائی لیکچر اور جواب دینا تمام سوالات سے تمام آنے والے دی

پوری چیز، بشمول جیک کا والد کا گرمجوشی سے تعارف، لفظی طور پر دوبارہ شائع کیا گیا تھا۔ میں حجم XV، نمبر 7، کی دی شاندار سرمایہ کار ڈائجسٹ _ جیسا کہ باپ کا ڈیمنٹیا اسے پکڑ لیا، اس نے آہستہ آہستہ مزید یادیں کھو دیں۔ کی ماضی کاروباری لوگ وہ تھا جانا جاتا ہے کے لیے دی زیادہ تر حصہ دی پہلے وہ انہیں جانتا تھا، جتنی دیر وہ انہیں یاد کرتا، اور تازہ ترین جاننے والے چمک کم سب سے پہلے سے یادداشت۔ کے لیے مثال، وہ 1950 کی دہائی کے بہت سے لوگوں کو یاد کیا، جبکہ وہ ان تمام لوگوں کو بھول چکے تھے جنہیں وہ 1970 کی دہائی سے جانتے تھے۔ ڈیمنٹیا ایسا ہی ہے۔ لیکن زیادہ جذباتی یادیں دماغ کی گہرائیوں میں سرایت کر جاتی ہیں۔ اور جیک میکڈونلڈ، کسے باپ ملاقات کی میں 1961، تینتیس سال میں a اکہتر سال کیریئر، تھا ایک کی دی بہت آخری کاروبار شخصیات کو دھندلا اس کی یاد سے یہ ظاہر کرنا کہ میکڈونلڈ کا اس کے لیے کتنا مطلب ہے۔

جیسے جیسے 1960 کا عشرہ گزرتا گیا، والد کی اپنی عوامی تصویر میں دلچسپی کم اور خاموش رہنے میں زیادہ دلچسپی ہوتی گئی۔ اس نے خود کو پسند کیا۔ a کاروباری لوگوں کے بڑے جج اور بڑے پیمانے پر تھے، لیکن وہ جانتا تھا کہ یہ ایک نجی سرگرمی تھی۔ اس نے پیشی کے لیے چند مقامی درخواستوں کا جواب دیا لیکن ان میں سے زیادہ کو مسترد کر دیا، اور وہ دوبارہ کبھی عوام میں ظاہر ہونے کے لیے سفر نہیں کرے گا۔ 1970 میں، تریسٹھ سال کی عمر میں، اس کے بال ابھی تک سفید نہیں تھے۔ اس کے سر پر۔ اسی سال، میرا سب سے بڑا بھائی، آرٹھر، تربیت کے ذریعے ایک کلیسیائی مورخ اور بہت اچھا، اس کے ساتھ شامل ہونے کے لیے کام پر گیا۔ دو سال بعد، میں شامل ہوا۔ والد کا وژن تھا کہ ہم چند سال کام کریں گے اور پھر آہستہ آہستہ ان کا کاروبار سنبھال لیں گے۔ ایسا کبھی نہیں ہو سکتا۔ مجھے یہ سمجھنے میں صرف ایک سال لگا۔ والد تفصیل کے لیے اس قدر چپکے چپکے اور اس قدر توجہ مرکوز کرنے والے اور سماجی طور پر اس قدر عجیب اور غیر محفوظ تھے کہ وہ وفد کے لیے قطعی طور پر نااہل تھے۔ کسی بھی طرح سے تو، آرٹھر اور میں واقعی میں کبھی بھی کسی معنی خیز میں نہیں بن سکے۔ شراکت دار میں تھا موروثی طور پر اعلیٰ توانائی، باغی، اور لوگوں کے لیے جذباتی طور پر بہت سفاکانہ؛ اور جیسے ہی میں نے محسوس کیا کہ والد کبھی بھی نمائندگی نہیں کر سکتے، میں جانتا تھا کہ مجھے خود سے دور ہونا پڑے گا۔ وہ ہماری دونوں خاطر۔ ورنہ، میرے لئے کوئی موقع نہیں تھا، اور یا تو وہ مجھے تکلیف دے گا یا میں اسے تکلیف دوں گا یا دونوں آرٹھر چار مزید چھوڑنے کے سال، اور شروع میں وہ میرے ساتھ شامل ہونے کے لیے چلا گیا۔ لیکن اس کے لیے مشکل ہے۔ ایک بڑا بھائی اپنے چھوٹے بھائی کو جونیئر پارٹنر کے طور پر شامل کرے، اور یہ کہ نہیں تھا مطلب کو ہونا تو، آرٹھر بائیں دی صنعت اور میں رہ گیا لیکن الگ، بات چیت کرتے ہیں لیکن والد سے دور رہتے ہیں۔ یہ سال پہلے تھے۔ حقیقی مایوسیوں جب سے عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع ظاہر ہوا۔ ان میں 1973-1974 کی سفاکانہ ریچھ کی مارکیٹ اور والد کے جسم کا آغاز تھوڑا سا سست ہونا شامل تھا۔ 1977 میں وہ ستر سال کا تھا۔ اور جبکہ وہ کرے گا کبھی نہیں تسلیم یہ اور جبکہ اب بھی غیر معمولی طور پر

Editor:
should
this be
?"even"

اس عمر کے آدمی کے لیے توانائی بخش، وہ اتنا خوش مزاج نہیں تھا جتنا وہ تھا اور پہلی بار اس نے بڑھاپے کی ابتدائی علامات ظاہر کرنا شروع کیں۔ اس کے بال جھڑ رہے تھے۔ اور جزوی طور پر سرمئی ابھی۔ میں دی دوپہر ٹرین سواری جزیرہ نما کے نیچے، وہ باقاعدگی سے سونا شروع کر دیا۔ کبھی کبھی دوپہر کے بعد وہ اپنی میز پر سو جاتا تھا۔ وہ واجب تھا، لیکن وہ نہیں کر سکا چھوڑو

دوران یہ سال، وہ یہ تعین کہ وہ کرے گا بہتر کریں دی کے معیار اس کا ہولڈنگز کی طرف سے گھاس ڈالنا باہر دی سب سے کمزور درمیان دی چند وہ ملکیت اس سے بھی کم اعلیٰ معیار کا مالک ہونا۔ ماضی میں، اور اس کو سمجھے بغیر، وہ جو کچھ کر رہا تھا وہ کائنات کو کاٹ رہا تھا جس کے لیے اس کی توجہ کم ہوتی ہوئی توانائی سے ملنے کی ضرورت تھی۔ اپنے کیریئر کے اوائل میں، اس کے پاس تیس اسٹاک ہو سکتے ہیں: چند بڑی قائم کردہ، کچھ درمیانے درجے کی جو اس نے چھوٹی کمپنیوں کے طور پر خریدی تھیں اور اب بھی کئی دہائیوں تک برقرار ہیں، کچھ چھوٹے جن کے لیے اسے بڑی اور لمبی امیدیں تھیں، اور مٹھی بھر پرائیویٹ پلیسمنٹ، وینچر کیپ۔ قسم ہولڈنگز میں چھوٹا مقداریں کہ وہ سوچا کی کے طور پر انسنگ بجائے اس کے کیک میں دی 1970 کی دہائی کے وسط میں، وہ مستقل طور پر اور آہستہ آہستہ فروخت دی جن کے بارے میں اس نے کم سوچا اور اپنی پسندیدہ ہولڈنگز پر توجہ مرکوز کی، تاکہ کی طرف سے کے بارے میں 1990 وہ منعقد چھ اسٹاک اور کی طرف سے 2000 وہ منعقد تین اس میں سے کوئی بھی ٹھیک نہیں ہوا۔ تمام سرمایہ کاروں کو میرا مشورہ ہے کہ جب آپ بوڑھے ہو جائیں تو کسی بھی قسم کے سرمایہ کاری کے فیصلے کرنا بند کر دیں۔ جو بھی "پرانا" مطلب کو تم۔ رک جاؤ پہلے تم حاصل کریں پرانا میں نے دیکھا زبردست سرمایہ کار عمر، اور کوئی پرانے، عظیم سرمایہ کار نہیں ہیں۔ ایسے بزرگ ہیں جو عظیم تھے۔ لیکن دی عمل کی سرمایہ کاری بے بھی اہم کو اجازت دیں کے لیے پرانا عمر اور مستقبل عظمت ایک ساتھ، اور عمر بڑھنے بن جاتا ہے مزید طاقتور مقابلے دی پہلے عظمت، کونسا آخر کار پھٹ جاتا ہے بے وقوفی سے طب میں، "عمر کی نزاکت" مستقبل کے طور پر ایک عظیم محاذ ہے، نئی پہچان، بیماری لیکن اب یہ تمام پرانے عظیم سرمایہ کاروں کو روکتی ہے۔ وہاں سم۔ پلائی کوئی عظیم عمر رسیدہ سرمایہ کار نہیں ہیں۔ اپنے بعد کے سالوں میں، والد کر سکتے ہیں بات ٹھیک ہے اور سوچو ٹھیک ہے لیکن وہ نہیں کیا ہے دی کے لئے وضاحت زبردست فیصلے اور اس کا فروخت تھے ناقص وقت پر، مسلسل۔ دیر میں زندگی، وہ کرے گا کہنا چیزیں پسند وہ تھا اسٹاک کی تلاش میں جو وہ تیس سال تک رکھ سکتا تھا، جو کہ ایک پچاسی سالہ بوڑھے کے لیے احمقانہ لگتا تھا۔ لوگ اکثر سوچا کہ یہ دلکش ہے، جو کہ کافی احمقانہ بھی تھا۔ میرے خیال میں بہت سے دوسرے لوگ جانتے تھے کہ وہ ایسا کر رہا ہے کیونکہ وہ اسے پسند کرتا تھا اور چھوڑ نہیں سکتا تھا، یہاں تک کہ اگر یہ اس کے لئے مالی طور پر اچھا نہیں تھا۔ لیکن وہ تھا ملوث کی طرف سے سب، بشمول میں کیا کیا مجھے پرواہ ہے؟ اگر اس نے اسے خوش کیا، یہ میری طرف سے ٹھیک تھا۔ لیکن کچھ دیکھ سکتے تھے کہ وہ تھا a تھوڑا سا پسند a آدمی پھانسی ارد گرد دی بال پارک کے ساتھ چمگادڑ اور دستاں

جب کھیانے کے لئے بہت پرانی ہے۔ اس کی زندگی کے آخر میں کی گئی چند خریداریاں کامیاب نہیں ہوئیں۔ وہ مالی طور پر بہت بہتر ہوتا اگر وہ اسٹی یا ستر سال کی عمر میں کچھ کرنا چھوڑ دیتا۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ اگر وہ فروخت کر کے انڈیکس فنڈز میں چلا گیا یا مرنے تک اس کے پاس جو کچھ تھا اسے ہی رکھا۔ جیسا کہ یہ تھا، اس کے فیصلوں نے قدر میں مسلسل کمی کی۔

سرمایہ کاروں کے لیے اس کا طویل عرصے سے جاری کردہ نسخہ یہ تھا کہ وہ بڑی کمپنیاں خریدیں اور انہیں ہمیشہ کے لیے اپنے پاس رکھیں۔ اور وہ بہت بڑا مالک تھا۔ کمپنیاں تھا وہ پیروی کی اس کا اپنے نسخہ دیر میں زندگی اور نہیں کوشش کی کو بلنا اور درست کرنا ماضی اس کا اعظم، وہ کر سکتے ہیں منعقد کیا ہے کیا وہ ملکیت تک موت اور ہو گیا دور بہتر مقابلے وہ کیا مجھے وہ سب کچھ یاد نہیں ہے جو اس کی ملکیت تھی، لیکن مجھے اہم ہولڈنگز یاد ہیں۔ 1973 میں، مارکیٹ کے عروج پر، وہ اس وقت کی بڑی فرموں میں سے ایک بڑی مقدار میں ڈاؤ کیمیکل، ایف ایم سی کارپوریشن، موٹرولا، اور ٹیکساس کے آلات۔ بڑی مقدار میں درمیانے درجے کی کمپنیوں میں، وہ ملکیت Raychem اور رینالٹس اور رینالٹز۔ وہ چھ اسٹاک پھر تشکیل دیا دو تہائی کی اس کا نیٹ قابل، دی سب سے بڑا عہدوں تھے موٹرولا، ٹیکساس آلات، اور Raychem; اور تھا وہ منعقد انہیں تمام تک اب، باوجود دی تباہ کن کی دی 2002-2000 ریچہ مارکیٹ، اس نے بہت اچھا کیا ہوگا۔ لیکن Motorola کی رعایت کے ساتھ، وہ سب بک چکے تھے اور وقت پر معاملے میں خوفناک تھا، اگر وہ چھوٹا ہوتا تو وہ کچھ نہ کرتا۔ چھوٹی فرموں میں، وہ بہت سے مالک تھے سبھی 1968 اور 1973 کے درمیان منتخب ہوئے — اور کچھ نے 1973 کے بعد اس کے لیے اچھا کام کیا۔ اب تک کا سب سے شاندار مینوفیکچرنگ ڈیٹا سسٹمز میں وینچر کیپیٹل ہولڈنگ تھی، جو عام ہوا اور پھر 1980 کی دہائی میں حاصل کیا گیا اور جس میں اس نے ایک سو اوقات اس کا پیسہ سب سے جلد کی وہ راجرز کارپوریشن، وہ اب بھی مالک ہے۔ موٹرولا وہ اب بھی مالک ہے دیر میں زندگی، وہ پالیا کو فروخت دی والے جو طویل عرصے سے مارے گئے تھے اور اکثر اس سے پہلے کہ وہ شاندار ہاؤنس کے ساتھ زندگی میں واپس آئیں۔ اس نے یہ کام خاص طور پر 1980 کی دہائی میں FMC اور Texas Instruments اور 1990s میں Raychem کے ساتھ کیا۔

اس کے علاوہ 1970 کی دہائی میں ان کے ذہن میں کچھ ایسا ہوا جو میری سمجھ میں نہیں آیا۔ اس کا باپ تھا مشق دوائی تک بہت جلد ہی 1959 میں مرنے سے پہلے۔ میرے دادا کو صرف چند سالوں میں وہ مل گیا جو آج ملے گا۔ شاید ہونا تشخیص کے طور پر الزائمر یا کچھ فارم کی ڈیمینشیا وہ جلدی سے خراب، گرنا الگ اور پھر گزرنا دور لیکن والد کا تجزیہ مختلف تھا۔ اس نے سوچا کہ اس کا باپ الگ ہو گیا کیونکہ اس نے کام کرنا چھوڑ دیا۔ اور اس نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ اگر اس نے کام کرنا چھوڑ دیا تو وہ، بھی، ٹوٹ کر مر جائے گا۔ اور اس طرح اس نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ اسے خود گاڑی چلانا ہے۔ پر کے لیے دی آرام کی اس کا زندگی، کام تھا زندگی خود آہستہ آہستہ، وہ

استعفیٰ دے دیا خود کو ہونے کی وجہ سے قابل کو کیا کم، لیکن وہ دھکیل دیا خود ایسا کرنے کے لئے کے طور پر بہت کے طور پر وہ کر سکتے ہیں اور کیا a قابل ذکر نوکری کی یہ۔ وہ دیکھا ایک پٹھوں کی طرح زندگی - اگر آپ نے سخت محنت کی، یہ آپ کے لیے کام کرتا رہا؛ لیکن اگر آپ اسے آرام کرنے دیں، یہ کمزور ہو جائے گا (اور اس کے دماغ میں یہ زوال اور موت کا باعث بنے گا)۔ یہاں تک کہ جب، آخر کار اس کے ڈیمنشیا نے اسے کام مکمل طور پر چھوڑنے پر مجبور کیا، اس نے اس سے سخت ناراضگی ظاہر کی اور اسے یقین تھا کہ یہ اس کی موت کا سبب بنے گا بجائے اس کے کہ اسے دوسری طرف دیکھنے کے - کہ اس کا ڈیمنشیا تھا لینا اسے نیچے چاہے وہ کام کیا یا نہیں ڈیمنشیا کی تشخیص کے بعد بھی، وہ ماہانہ دورے کے ساتھ کام کرتا رہا۔ کو دی نیورولوجسٹ کو تشخیص دی حالت کی اس کا حالت۔ میں 1999، کے ساتھ ڈیمنشیا خرابی لیکن نہیں روکنا وہ میں اس کو منتقل کر دیا دفتر میں اس کا گھر، میں میرا پرانا بیڈروم سمیت ہر چیز کہ رہ گیا میں اس کا سابق دفتر وہ بتایا اس کا چند باقی گاہکوں کو اس کی حالت کے بارے میں اور وہ اس کے ساتھ رہے؛ لیکن وہ ناکام یادداشت کے مارچ کو صرف اٹھارہ ماہ تک روک سکتا تھا۔ 2000 میں، اس نے مکمل طور پر چھوڑ دیا۔ اگلے سال کے لیے، اس نے مجھ سے بے تکلفی سے بات کی، ایک اور کتاب لکھنے کے بارے میں پوچھنا، واپس جانے کا طریقہ میں کاروبار، چاہے وہ کر سکتے ہیں سفر ارد گرد کو یونیورسٹیوں کو لیکچر دینے کے لیے جیسا کہ اس نے سٹینفورڈ کو دیا تھا۔ یہاں تک کہ اس نے ایک اور کتاب لکھنے پر وار کیا جس کا اس نے تصور کیا کہ میں نے ماضی کے پچیس میں کیا سیکھا ہے۔ سال _ لیکن اس کے پاس اصل میں صرف سات صفحات ہیں۔ تقریباً ماہانہ اس سے توانائی ختم ہو رہی تھی، اور اس کی ذہنی صلاحیت مستقل طور پر کم جیسا کہ دی بیماری مرضی کیا، وہ بولا کے بارے میں ایک صبح منصوبہ بنایا اور دوپہر تک انہیں بھول گیا۔ اس کی خود کی تصویر اس کے کیریئر کے کام سے منسلک تھی۔ جیسا کہ میری فوت شدہ ساس کہتی تھیں، "بڑھاپہ بہنوں کے لیے نہیں ہے۔"

کیا قسم آف آدمی؟

باپ تھا ویرل سپارٹن، سنجیدہ کے ساتھ a عجیب احساس کی مزاح سے منسلک کھیلتا ہے پر الفاظ وہ پیار کیا puns اور حوالہ دیا کو کوئی بھی کسی اور کی پن جیسا کہ، "دو تہائی ایک جملے کا، یا پنجاب یونیورسٹی!" جب میں ایک بچہ تھا، میرے تمام دوست اس کی موت سے خوفزدہ تھے کیونکہ اس نے غیر ارادی طور پر ٹھنڈا گھور لیا تھا جو آپ کو چھید گیا تھا۔ اگر آپ اسے اچھی طرح سے نہیں جانتے تھے، اس نے تمہیں موت سے ڈرایا - سیاہ بال، سانولا رنگ، بڑا نہیں (حقیقت میں، تقریباً ناگوار)، لیکن خوفناک نظر آتے ہیں، اور اکثر سیاہ کپڑوں میں ملبوس ہوتے ہیں۔ اگر وہ بیس سال کا ہوتا سال چھوٹی اور پچھتر سال پہلے، وہ کرے گا ہے

پتلی، سیاہ بالوں والی، سیاہ لباس میں ملبوس، برا آدمی بندوق بردار میں مغربی آپ کر سکتے ہیں تصور کرنا اسے کہہ رہے ہیں، "صرف ایک قدم اور میں آپ کو پلگ کر دوں گا۔" لیکن اس نے کسی کو "پلگ" نہیں کیا۔ وہ نہیں تھا۔ مطلب وہ صرف برا لگ رہا تھا۔ اسے ایک لفظ کہنے کی ضرورت نہیں تھی۔ پھر بھی، بچے اس کے ارد گرد ٹپ ٹپ اور اس سے بچنے کے لئے تیزی سے اسکوٹ کیا۔ دوبارہ، وہ مطلبی نہیں تھا لیکن وہ گرم اور مبہم بھی نہیں تھا۔ اور وہ کبھی نہیں میرے سب سے بڑے بھائی کے علاوہ کبھی کسی کی تعریف کی، جسے وہ پیدائش سے پسند کرتا تھا۔ حقیقت یہ ہے کہ میں ہمیشہ سے جانتا ہوں کہ میرے والد نے مجھے بہت عزت دی، شاید کسی سے بھی زیادہ احترام جس کے ساتھ اس نے کبھی بات چیت کی ہو، چاہے اس نے اسے عجیب و غریب طریقوں سے ظاہر کیا ہو اور اکثر بالکل نہیں۔ اکثر بالکل نہیں۔ مثال کے طور پر، سوائے ایک بار کے جب میں سولہ سال کا تھا کہ مجھے بہت یاد ہے، بہت واضح طور پر، وہ کبھی بھی نہیں تعریف کی میں براہ راست کے بارے میں کچھ بھی پر تمام جب تک میں چالیس کی دہائی میں ٹھیک نہ ہو گیا۔ جب میں جوان تھا تو اس نے مجھے پریشان کیا، لیکن میں اسے قبول کرنے آیا۔ وہی تھا جو وہ تھا۔ وہ صرف تعریف کرنے والا نہیں تھا۔ وہ دوسروں کو بتاتا کہ اسے مجھ پر کتنا فخر ہے تقریباً شیخی مار رہا تھا، اور میں نے اسے ان سے سنا تھا۔ لیکن وہ مجھے کبھی نہیں بتا سکا۔ اس نے بعد میں مجھے بتایا کہ اسے اس پر افسوس ہے لیکن اس سے نمٹنے کا طریقہ نہیں جانتا تھا۔ اس قسم کی بات چیت میرے والد کے لیے مشکل تھی۔

مجھے اس کے کیریئر کا ایک حصہ بیان کر کے اس کو تناظر میں رکھنے میں مدد کرنے دیں۔ کمپیوٹر اسکریننگ کی دنیا سے کئی دہائیاں پہلے، اس کے پاس ایک طریقہ کار تھا۔ وہ ملازم کے لیے تلاش کرنا نئی خیالات کے لیے نئی اسٹاک وہ یہ جان لیں کہ کوئی بھی نوجوان سرمایہ کاری کرنے والا شخص ملاقات کا وقت مقرر کر سکتا ہے۔ ملنا اسے صرف ایک بار اور بات سرمایہ کاری عام طور پر وہ کرے گا کبھی نہیں دیکھیں۔ آدمی دوبارہ لیکن اگر وہ سوچا دی شخص غیر معمولی طور پر قابل، وہ اسے بار بار دیکھتا اور وقت کے ساتھ ساتھ خیالات کو تبدیل کرنے کی پیشکش کرتا۔ اس نے دوسرے آدمی کو جانے دیا۔ جانتے ہیں کیا وہ تھا دلچسپی میں اور نائب اس کے برعکس اور پھر ختم وقت اگر انہوں نے دلچسپی کی چیز دیکھی، وہ خیالات کو تبدیل کریں گے۔ یہ لوگ گزر گئے۔ پر بہت خیالات کو باپ ختم دی دہائیاں ابھی تک وہ تھا تو صاف اس میں جو وہ چاہتا تھا، پندرہ نکات کے مقابلہ میں، اور کچھ اور کرنے پر توجہ مرکوز کی، کہ اپنے پورے کیریئر میں اس نے بنیادی طور پر صرف ایک بار اسٹاک میں کسی ایک آدمی کی پیروی کی۔ اسی شخص کے دوسرے خیالات جو اس نے برش کیے۔ بند کیونکہ وہ تھے کبھی نہیں کافی اچھی کافی میں اس کا دماغ - بالکل ٹھیک نہیں

اس نے دو بار دو مخصوص افراد کی سوچ کی پیروی کی۔ ان دونوں میں سے ایک کے پاس ایسے خیالات تھے جو دونوں بار پیسے کھونے والے تھے۔ وہ واحد شخص تھا جس کی اس نے تین بار پیروی کی تھی۔ اس نے میرے تین اسٹاک کو اپنایا خیالات مکمل طور پر اس پار اس کا کلائنٹ بنیاد اور کے لیے اسے اور میرا ماں اور بنایا مزید مقابلے 2 ہزار فیصد پر ہر ایک کی انہیں وہ تھے زیادہ تر خیالات وہ کبھی اپنایا سے کوئی بھی ایک شخص، کبھی، اور وہ

ان سب کے ساتھ اچھا کیا؛ میرا سب 1970 کی دہائی کے وسط سے لے کر دیر سے آیا تھا۔ میں اس کا کیریئر، جس کے طور پر میں نے پہلے سے بتایا تم تھے a وقت جب اس کی کامیابیاں بہت کم تھیں اور ہونی چاہیے تھیں، لہذا، دوگنا قیمتی۔

لیکن میں آپ کو دکھاتا ہوں کہ وہ کون تھا۔ ان تین اسٹاک آئیڈیاز میں سے، دو وہ کبھی نہیں تسلیم کیا کو میں تیسرے؟ مزید مقابلے پندرہ سال بعد میں، میرے چالیس کی دہائی میں، اس نے مجھے یہ بتانے کے لیے ایک مختصر نوٹ بھیجا کہ میں نے اس کے ساتھ اچھا کیا ہے۔ ملکیت یہ اب بھی پھر اور سال بعد میں۔ جب میں واپس بلایا دی دوسرے دو خیالات کو وہ وہ تسلیم کیا انہیں لیکن نہیں مزید۔ نہیں مبارک ہو نہیں شکریہ تم۔ کیونکہ میں تھا ہمیشہ کم خوفناک کی اسے مقابلے دوسرے تھے، میں زبانی لات ماری پر اسے a تھوڑا سا پر اوقات کونسا میں کیا پھر، پوچھ رہا ہے ڈبلیو ایچ او ورنہ اس نے کبھی تین کامیاب سرمایہ کاری کے خیالات حاصل کیے تھے۔ اس نے مجھے اشارہ کیا کہ وہاں کوئی نہیں ہے، لیکن یہ اتنا اہم نہیں تھا۔ کلید تھی۔ اس میں، اس نے وضاحت کی، یہ جاننے میں کہ کن نظریات کی پیروی کرنی ہے اور کن سے ضائع کرنا اور کہ وہ نہیں تھا پیروی کی کوئی بھی کی میرا برا خیالات وہ مجھے ناراض کیا۔ تو، میں جواب دیا کہ وہ تھا پیروی کی کافی کی دوسرے لوگوں کی برا خیالات، اور پھر وہ مل گیا پاگل پر میں اور ہم نہیں کیا بولو کے لیے کے بارے میں a مہینہ پھر وہ بھول وہ تھا کبھی پاگل پر میں، اور دی مضمون کبھی نہیں آیا اوپر دوبارہ یہ وہی تھا جو وہ تھا: ٹھنڈا، سردی سخت، مشکل، نظم و ضبط غیر سماجی، کبھی نہیں چھوڑنا، کبھی پراعتماد بیرونی طور پر لیکن اندرونی طور پر اکثر خوفزدہ ہوتے ہیں۔ اور حیرت انگیز۔ میں جانتے ہیں کہ اس نے میری عزت کی ہے۔ لیکن ان لوگوں سے جن کا وہ سب سے زیادہ احترام کرتا تھا، اسے براہ راست بات کرنے میں سب سے مشکل وقت ملا۔

اس کی روزانہ کی پیسنا کیسا تھا؟ 1958 میں، عام اسٹاک اور غیر معمولی کے طور پر منافع تھا شائع ہوا، باپ پہنچ گئے گھر سے کام میں نوپہر کے آخری پھر، کپڑے بدلے، کھانے کے کمرے میں رسمی طور پر خاندان کے ساتھ رات کا کھانا کھایا، اور پھر رہنے والے کمرے میں ریٹائر ہو گیا، جہاں وہ پڑھتا تھا، کبھی کبھی کاروباری مواد لیکن عام طور پر لائبریری کے قتل کے اسرار۔ سونے کے وقت تک۔ جب میں بچہ تھا، وہ ہمارے سونے کے وقت ایک وقفہ لیتا۔ میرے بھائیوں اور مجھے سونے کے وقت کی کہانیاں سنانے کے لیے، جو اس نے ہم پر بہت پسند کیا۔ میرے بھائیوں سے زیادہ مجھ پر کیونکہ میں انہیں زیادہ پسند کرتا تھا۔ کبھی کبھی وہ تھے نان فکشن تاریخ کے بارے میں بہادر اعداد و شمار یا واقعات، جیسے جان آف قوس، دی امریکی انقلاب، پال ریور کی سواری، نپولین کی زندگی دوسرے اس کی اپنی تخلیق کے افسانے تھے، جس کی اسے امید تھی۔ آخر کار کو موڑ میں بچوں کی کتابیں لیکن کبھی نہیں کیا۔ وہ سب عظیم تھے۔ میرے اور میرے بھائیوں کے الگ الگ بیڈروم تھے، اور باپ جس کو بھی کہانی سناتا تھا بستر کے کنارے پر بیٹھ جاتا۔ ہم میں سے ایک یا زیادہ قریب کے فرش پر لیٹ جائیں گے، اور جب ہم سو گئے، اس نے لے لیا ہم کو بستر وہ اور ماں چلا گیا کو بستر کے بارے میں دس میں دی صبح، وہ چلایا ہم بچے کو اسکول پر 7:30 میں a کو پیٹا پرانا نیلا اولڈ موبائل اور

چلایا پر کو a نقطہ a نصف میل سے سان میٹو کا ٹرین اسٹیشن وہ کے پاس چلا گیا اسٹیشن اور سان فرانسسکو میں ریلوں پر سوار ہوئے۔ صبح سویرے سان میٹو خوردہ فروش آیا کو کال اسے "دی فلیش" کیونکہ وہ چل دیا تو تیز، بہت پہلے ایک دنیا میں آگے جھکنا "طاقت پر چلنا۔" اس کا یقین تھا۔ اگر بارش نہیں تھا سخت، یہ کیا نہیں اچھی، اور کہ اگر چلنا نہیں تھا تیز، یہ تھا a فضلہ کی مائلیج وہ پیار کیا دی ریلوے ٹرین اور تھا رہا ٹرینوں کی سواری بچپن سے۔ اس کی صبح کی ٹرین 8:00 بجے روانہ ہوئی۔ یہ پر پہنچا سان فرانسسکو ڈپو پر تیسرے اور ٹاؤن سینڈ گلیاں پر 8:30 (a) سے بلاک اس کا موجودہ مقام۔) پر دی ٹرین وہ پڑھیں کاروبار مواد، ہر روز۔ کوئی بات کرنے کے لیے اس کے پاس آیا تو اس نے بتایا کہ وہ کام میں مصروف ہے، جو وہ تھا، اور پھر پڑھتا رہا۔ ٹھنڈا تنہائی وہ پھر چل دیا۔ a میل کو اس کا دفتر میں ملز ٹاور پر دی کونے کی بش اور سان - کچھ سڑکیں۔ اگر کوئی اس کے ساتھ چلنا چاہتا تھا تو وہ نہیں چل سکتا تھا۔ وہ اتنی تیزی سے چلتے تھے کہ وہ برقرار نہیں رہ سکتے تھے۔ ٹھنڈا تنہائی ایک قسم کی بندوق بردار اس کی اپنی تخلیق کا۔ ملز میں ٹاور، اس نے لفٹ لے لی کو اٹھارویں منزل پر پہنچ کر اپنے دفتر میں داخل ہوا۔ اکیلا۔ دراصل، وہ تھا دو دفاتر ختم دی سال وہ تھا پر سویٹ 1810 سے دنیا جنگ 1970 II تک، جب وہ سویٹ 1820 میں چلا گیا۔ پچھلے سرورق پر تصاویر کی دی دھول جیکٹ کی قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے تھے میں دونوں دفاتر، اور وہ آج میرے کارپوریٹ ہیڈکوارٹر میں ایک کانفرنس روم کی دیوار پر بیٹھے ہیں۔

اس کا فرنیچر کبھی نہیں تبدیل تمام وہ سال اسی میز کونسا اب میرے بچپن کے پرانے خواب گاہ میں بیٹھا ہے۔ کرسیاں، اور تقرری کی ہر شکل — اس میں سے کوئی بھی چالیس سال تک تبدیل نہیں ہوا اور یہ سب سپارٹن تھا۔ وہ سپارٹن تھا۔ وہاں اس کی عیش و آرام؟ سان فرانسسکو بے کا منظر۔ جب وہ 1820 میں چلا گیا، اسے دو سمتوں میں خلیج کے نظارے والا کارنر سویٹ ملا، اعلیٰ عیش و آرام میں دی 1950 کی دہائی، ملز ٹاور تھا ایک کی دی شہر کی دو سب سے اونچے دفتر عمارتیں روس کی عمارت کے ساتھ جب وہ 1970 میں سویٹ 1820 میں منتقل ہوا، دونوں سمتوں میں دونوں کھڑکیوں سے باہر خلیج کا منظر واضح تھا۔ 1980 کی دہائی کے وسط تک جب میں نے اسے باہر منتقل کیا تو وہ کر سکتا تھا۔ دیکھیں کچھ نہیں لیکن دی لمبا دفتر عمارتیں اس پار دی گلی میں کسی بھی سمت بالکل 1970 کی دہائی کے سان فرانسسکو کے دفتر کی عمارت کے عروج سے جڑا ہوا، شہر صرف اس کے آس پاس پروان چڑھا — اور خلیج کے نظارے کی کمی کے ساتھ، وہاں ہونے کا اس کا زیادہ تر جذبہ ختم ہو گیا۔

ہر رات، وہ ایک میل پیدل چل کر ٹرین اسٹیشن پہنچا اور گھر جاتے ہوئے مزید پڑھیں، اگرچہ اس کی زندگی میں دیر سے، جیسا کہ پہلے کہا گیا وہ سو گیا a بہت پر دی ٹرین میں دی دوپہر وہ تھا میں دی دفتر پر 9:00 اور چھوڑ دیا پر 4:00 کو واپسی گھر۔ جب یہ بارش ہوئی، وہ لیا دی بس اور نفرت یہ۔ بس نے اسے ہر طرح کے گلیوں کے لوگوں سے قریبی رابطہ قائم کر دیا۔

سب، کوئی بھی کر سکتے ہیں حاصل کریں پر دی بس - اور یہاں تک کہ کے ساتھ دی بہترین کی لوگ (اور وہ نہیں تھا a لوگ شخص)، وہ محسوس کیا غیر آرام دہ وہاں۔ موازنہ کو زیادہ تر کاروباری کامیابیوں، اس نے کبھی بہت لمبے گھنٹے یا اتنی محنت نہیں کی۔ یا پاگل پن سے۔ ابتدائی طور پر، میں حیران ہوا کہ کوئی کیسے کامیاب ہو سکتا ہے اور ساتھ ہی اس نے جتنے گھنٹے کام کیا یا اس سے کم۔ سخت کوشش کے طور پر وہ محنت لیکن یہ تھا کیونکہ کی اس کا عقلمند۔ کبھی کبھار، وہ تھا پسند a لیزر بیم اور خوبصورت کو دیکھو تم صرف ضرورت ایک رشتہ دار چند کی وہ اوقات میں a کیریئر کو پورا a زبردست سودا اگر آپ دوسرے اوقات میں بہت زیادہ خراب نہیں ہوتے ہیں۔ اس کے پاس ایک تھا اور دوسرا نہیں، اور اس نے اسے کام کیا۔

اور وہ ہمیشہ اکیلا رہتا تھا۔ یہاں تک کہ میرا بھائی کام پر چلا گیا۔ 1970 میں ان کے پاس پارٹ ٹائم سیکرٹری سے زیادہ کبھی نہیں تھا۔ وہ ہفتے میں کئی آدھے دن۔ کئی دہائیوں سے، 1970 کی دہائی کے اوائل تک (جو بھی نشان زد دی آغاز کی اس کا کاروبار کمی)، یہ ایک تھا عورت، مسز ڈیل پوسو جیسا کہ a نوجوان آدمی، میں کبھی نہیں مل گیا کو اسے کسی بھی حقیقی طریقے سے جانیں، جس کا مجھے اب افسوس ہے کیونکہ مجھے یقین ہے۔ اس سے باپ کے بارے میں بہت کچھ سیکھ سکتا تھا۔ ورنہ وہ تنہا تھا۔ غیر سماجی۔ سوچنا۔ پڑھنا۔ بات کرنا پر دی فون، ہاں، لیکن لوگوں کے ساتھ رہنے کی طرف متوجہ نہیں ہے۔ ایک بہت ہی واضح غیر لوگوں والا شخص۔

باپ پیار کیا کو گھڑی الیکشن واپسی ہمیشہ اے جذبہ وہ تھا ڈیمنٹیا سے پہلے ایک شاندار یادداشت۔ معمول کے مطابق اس نے ایوان نمائندگان کے تمام 435 ارکان اور 100 ارکان کے نام یاد کر لیے۔ سینیٹرز کو ڈال خود کو سونا پر رات، وہ کرے گا جاؤ حالت کی طرف سے ان کے ناموں کے ذریعے بیان کریں جب تک کہ وہ دور نہ ہو جائے۔ اس نے ہر ریاست کے دارالحکومت کو بھی حفظ کیا۔ اور مجھے بچپن میں ایسا کرنے پر مجبور کیا۔ اس کو، انہیں پڑھنا مشکل نہیں تھا۔ کیونکہ وہ کبھی نہیں تبدیل لیکن کانگریسی کیا، کونسا اسے ایک نئی گریٹ دی۔ صرف ایک بار جب اس نے واقعی اس پر جوابی حملہ کیا۔ وارن ہفیٹ نے سب سے پہلے اس کے ساتھ بات چیت شروع کی۔ کیونکہ اس کے پاس ہفیٹ تھا۔ باپ کا نام پھنس گیا میں اس کا سر سے ہاورڈ ہفیٹ کا دن اوماہا کے کانگریس مین کے طور پر، والد وارن ہفیٹ کو "ہاورڈ" کہتے رہے۔ جو اسے وقتاً فوقتاً شرمندہ کرنے کے لیے آتا تھا جب اس نے اسے پکڑا۔ وارن نے اسے کبھی بھی اپنی توجہ پر نہیں بلایا۔ میں نے کئی بار والد کو اس کی نشاندہی کی، اور اس نے مجھ سے کہا کہ اپنے کام کا خیال رکھو۔ لیکن وہ انتخابی نتائج دیکھنا پسند کرتے تھے کیونکہ یہ اگلے یادداشت کے چکر کا آغاز تھا۔ اس کا تعلق سیاست کا تجزیہ کرنے میں ان کی دلچسپی سے بھی تھا۔ کہ ہمیشہ متوجہ اسے اور وہ اس میں برا نہیں تھا۔ اس نے شروع کیا۔ ایک فائدہ۔ کیونکہ وہ تھا تمام یہ لوگ نام پہلے سے یادگار تو ٹھیک ہے وہ تھا a ٹانگ اوپر پر زیادہ تر لوگ میں کروں گا۔ شرط لگانا پر کوئی بھی ایک وقت وہاں

نہیں ہیں 500 لوگ میں تمام کی دی متحدہ ریاستیں ڈبلیو ایچ او جانتے ہیں تمام دی نام ایوان اور سینیٹ کے تمام اراکین کا۔ لیکن اس نے کیا ہمیشہ اس کے علاوہ، کیونکہ وہ جانتا تھا دی نام یہ تھا آسان کے لیے اسے مقابلے کے لیے زیادہ تر لوگ، کے طور پر انتخابات قریب پہنچا، کو سیکھیں اور کو یاد کرنا کونسا تھے وہ دوڑیں جو قریب تھیں اور کسی بھی طرف جا سکتی تھیں۔ بہت پہلے لوگ سیاسی پسند کرتے ہیں۔ تجزیہ کار چارلس پکانا بہتر اس کا تجزیاتی ساخت، باپ ریسوں کو علاقے کے لحاظ سے گروپوں میں تقسیم کیا گیا تھا تاکہ کسی بھی پارٹی کے لیے محفوظ نشستیں ہوں، نیم محفوظ نشستیں، اور وہ نشستیں جو ٹاس اپس کے لیے مسابقتی تھیں۔ الیکشن پر رات، وہ کرے گا ہوں میں پر وہ نسبتاً چند نشستیں کہ قریب ترین دوڑیں تھیں اور دونوں طرف جانے کا امکان ہے۔ جیسے ہی واپسی آئی، اس نے پیار کیا۔ رہنا اوپر دیر پر رات جمع کرنا ڈیٹا اور تحریر انہیں نیچے اور دوبارہ کیلیبریٹ کرنا کہ اگلے دو سالوں میں کانگریس میں طاقت کے توازن کا کیا مطلب ہے اور اس سے صدر اور عام طور پر امریکی سیاست پر کیا اثر پڑ سکتا ہے۔ وہ یہ جاننے میں بہت اچھا نہیں تھا کہ ان فریبی ریسوں کے ممکنہ طور پر ایک یا دوسرے راستے پر جانے کا کیا سبب بنے گا، اور نہ ہی اس نے سوچا کہ وہ تھا؛ لیکن وہ جانتا تھا کونسا والے تھے بند کریں اور دیکھا انہیں پسند a باک صرف اس وجہ سے کہ میں جانتا تھا کہ وہ یہ جاننے میں اچھا نہیں ہے کہ ان کے کسی نہ کسی راستے کو توڑنے کی وجہ کیا ہے، بعد میں میں نے خاص طور پر تربیت حاصل کرنے کی کوشش کی۔ کو کیا صرف کہ - کیونکہ میں چاہتا تھا کو سیکھیں کچھ میں جانتا تھا وہ نہیں جانتا تھا کہ کیسے کرنا ہے۔ اپنی زندگی کے آخر میں، وہ حیران ہوا کہ میں یہ کر سکتا ہوں کیونکہ یہ تھا ناقابل فہم کو اسے کہ کوئی بھی کر سکتے ہیں لیکن یہ ہے a خوبصورت سادہ مہارت کا سیٹ۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ اگر اس کے کیریئر میں پہلے کسی نے اسے سکھایا ہوتا کہ اسے کیسے کرنا ہے، وہ آسانی سے یہ بہت اچھی طرح کر سکتا تھا اور، میں ہوں ضرور، دور بہتر مقابلے میں کر سکتے ہیں لیکن ایک اور خصوصیت کی اس کا زندگی کیا وہ کوئی تکنیک ہے جو اس نے پچاس سال کی عمر سے پہلے نہیں سیکھی تھی، اس نے شاید کبھی نہیں سیکھا۔ وہ تھا a بہت جا رہا ہے پر کی طرف سے کہ عمر، کونسا ہے صرف کب عام اسٹاک اور غیر معمولی منافع ظاہر ہوا

کتاب کی اشاعت دیگر ذاتی خصوصیات سے منسلک ہے جو عجیب تھیں۔ نوٹ اس کا سرشار۔ لگن میں عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع۔ یہ کہتا ہے، "یہ کتاب تمام سرمایہ کاروں کے لیے وقف ہے، بڑے اور چھوٹے، جو نہیں کرتے ماننا کو دی فلسفہ: 'میں نے پہلے سے بنایا اوپر میرا دماغ مجھے حقائق سے الجھاؤ نہ۔" جب تک میں اسے جانتا تھا، سرمایہ کاری سے باہر کسی بھی شعبے میں، وہ حقائق سے الجھنا نہیں چاہتا تھا کیونکہ وہ نہیں چاہتا تھا۔ اس کا زندگی خلل ڈالا کیونکہ وہ تھا a مخلوق کی عادت، تقریباً اوپر اور دسترس سے باہر تمام چیزیں سب کچھ تھا کو رہنا صرف کے طور پر یہ تم تھے کسی بھی چیز کو ایک نئے اور بہتر ورژن سے تبدیل نہیں کر سکتا گھر اور دوبارہ تعمیر یہ تھا معجزانہ وہ صرف نہیں کیا چاہتے ہیں حقائق اگر وہ ہو سکتا ہے لیڈ اسے کو تبدیلی یہ متاثر سب کچھ سے اس کا باغ کو اس کی کاریں، کپڑے فرنیچر، جاننے والوں؛ جو بھی یہ تھا، وہ نہیں کیا چاہتے ہیں

تبدیلی۔ کب میں کام کیا کے لیے اسے مختصراً، میں نہیں کیا واقعی جانتے ہیں اسے ٹھیک ہے سب سے پہلے میں a کاروبار احساس، لیکن میں کر سکتے ہیں دیکھیں کہ اس کا دفتر تھا قدیم اس لیے میں نے معمولی بہتری کی کوشش کی۔

میں 1972، وہ اب بھی تھا a بیٹری کی تین روٹری ڈائل ٹیلی فون پر اس کی میز، اور وہ سننے میں مشکل تھا۔ تو، وہ ایک پر بات کر رہا ہو گا اور دوسرا بجنے لگے گا اور اسے اندازہ نہیں ہو گا کہ یہ کون سا ہے۔ اور وہ باقاعدگی سے غلط کو اٹھاتا اور دوسرے کو جلدی سے نیچے پھینک دیتا۔ میں نے ایک معیاری سنگل سیٹ، ٹچ ٹون فون انسٹال کیا ہے جس میں متعدد لائنوں اور چمکتی ہوئی لائٹس ہیں۔ اسے مجھ پر پاگل ہونے میں مہینوں لگے۔ میں نے اس کی دنیا میں دخل دیا اور وہ قبول نہیں کر سکا یہ ایک بہتری کے طور پر۔ لیکن اس نے اس کا کاروباری نقطہ سیکھ لیا، اور کاروبار کے لیے وہ بدل جائے گا۔ اور آخر کار اسے اس کی عادت پڑ گئی۔ یہ ایک نئی عادت بن گئی اور وہ بھول گیا کہ وہ مجھ پر کبھی پاگل تھا۔ لیکن جب میں چار سال کا تھا۔ اور استعمال کیا جاتا ہے پیسہ میں نے محفوظ کر لیا سے کام کرنا جز وقتی نوکریاں کو خریدنے اسے ایک جیکٹ کو پہننا میں دی جنگل کے ساتھ میں پر a خاندان سفر، وہ کرے گا اسے کبھی نہ پہنو، پہننے کو ترجیح دینا، یقین کرو یا نہ کرو، ایک پرانا کھیل کوٹ جو اس کے پاس ہمیشہ کے لیے تھا۔ اسے تبدیلی سے نفرت تھی۔ اس کے دفتر میں ایک پرانی ہینڈ کریں جوڑنے والی مشین تھی جو شاید پہلی بار ٹائر نوسورس ریکس نے چلائی تھی۔ جب میں نے پہلی بار اسے اُس سفاک چیز پر مارتے ہوئے دیکھا، میں نے سوچا کہ اس کی میز پھٹ جائے گی یا اس کی کلائی ٹوٹ جائے گی، اب میں جہاں بیٹھا ہوں وہاں سے تین فٹ، میرے پاس یادداشتوں کا ایک مجموعہ ہے۔ ایک شے، اس کے دفتر سے، 20 اکتوبر 1961 کو وال اسٹریٹ جرنل کا اعلان تھا کہ پہلا فور فنکشن کیلکولیٹر کیا تھا۔ اس وقت اسے نہیں کہا جاتا تھا۔ اسے پاکٹ کمپیوٹر کہا جاتا تھا، اور اس میں مربوط سرکٹس کا استعمال کیا گیا جیک کلبی آف ٹیکساس انسٹرومنٹس نے 1950 کی دہائی میں انٹیگریٹڈ سرکٹ کی مشترکہ ایجاد کی جس کے لیے اس نے بعد میں جیت لیا a نوبل انعام، جو تھے پھر کہا جاتا ہے، "تھوس سرکٹ سیمی کنڈکٹر نیٹ ورک۔ کیلکولیٹر خلائی پروگرام کے لیے تھے اور ان کا وزن تھا۔ دس اونس اور ہر ایک کی قیمت \$29,350 ہے۔ میرے والد ٹیکساس کے رہنے والے تھے۔ آلات سب سے جلد عوام سرمایہ کار کے طور پر بیان کیا میں اس کا ایف اے ایف مونوگراف اور کی طرف سے دی وقت میں پہنچا، وہ تھا بہت ٹیکساس کے لیے وقف آلات تو، میں 1973، آئی مل گیا اسے بہت جلد تجارتی الیکٹرانک کیلکولیٹر اور فضول اس کا بوڑھا ہاتھ سے کرینکر میں سوچا وہ کرے گا پسند یہ کیونکہ یہ تھا ٹیکساس سے انسٹرومنٹس اور اس کی ایڈنگ مشین سے بہت زیادہ برتر تھا اور اس لیے کہ وہ کر سکتے ہیں کیا تمام قسمیں کی چیزیں نہیں پہلے ممکن۔ لیکن وہ نہیں کیا پسند ہے ایک تھوڑا سا کیونکہ یہ ملوٹ تبدیلی اور یہ لیا اسے زیادہ تر کی اس عادت کی تبدیلی پر ناراض ہونے کا ایک سال۔ پھر بھی، وہ آخر میں مل گیا استعمال کیا جاتا ہے کو یہ، اور پھر یہ تھا کے طور پر اگر وہ تھا ہمیشہ ملکیت یہ۔ وہ

فروخت اس کا ٹیکساس آلات اسٹاک میں دی 1980 کی دہائی لیکن جاری رکھا پرانے اور قدیم ٹیکساس انسٹرومینٹس کیلکولیٹر کو اپنے باقی کیریئر میں استعمال کرنا کیونکہ اسے تبدیلی سے نفرت تھی۔

والد کے اعتراف سے، اس کی پوری زندگی میں صرف پانچ دوست تھے — ڈیوڈ سیمونلز (اس کا چھوٹی سب سے پہلے کزن)، ایڈ ہیلر، فرینک سست، لوئس لینگ فیلڈ، اور جان ہرشفیلڈر - اور وہ سے منصفانہ جلد پر اور سب ایک خاندان سے جڑے ہوئے ہیں۔ ان تمام دوستوں کے مقامی ہونے کے باوجود، ایک بالغ کے طور پر بالغ، وہ شاد و نادر ہی دیکھا انہیں باپ جانتا تھا ڈیوڈ سیمونلز تمام اس کا زندگی اور اسے باقاعدگی سے فون کیا لیکن صرف اسے دیکھا، شاید، سال میں دو بار۔ ذکر کیا۔ پہلے، ایڈ ہیلر تھا a نصف نسل بڑی عمر اور میرے والد کے وقت سے پہلے کامیاب اور امیر اور ایک بڑے سرپرست بن گئے۔ ابتدائی طور پر۔ وہ اس وقت ملے جب ایڈ نے ایک کزن سے شادی کی۔ ہیلر ایک کامیاب تھا سٹاک مارکیٹ کا سرمایہ کار، مجموعی طور پر تاجر، اور ایک وینچر کیپیٹلسٹ اور ہو سکتا ہے بے رہا دی آدمی باپ شخصیات زیادہ تر 1950 کی دہائی کے اوائل تک۔ اس کے فوراً بعد ہیلر کی موت ہو گئی۔ Frank Sloss نے ایک کمرہ شیئر کیا۔ کے ساتھ باپ پر سٹینفورڈ، اور وہ رہ گیا بند کریں کبھی اس کے بعد، فرینک نے ایک کزن سے شادی کی اور والد اور فرینک قریب رہے۔ تک فرینک مر گیا میں دی 1980 کی دہائی فرینک تھا کیا آج ہم سان فرانسسکو میں اسٹیٹ پلاننگ اٹارنی کو فون کرتے ہیں اور زیادہ تر فادرز کرتے ہیں۔ غیر سیکیورٹیز قانونی کام تک فرینک مر گیا؛ اور میں اس طرح وہ بولا اکثر لیکن وہ دیکھا تھوڑا کی ہر ایک دوسرے دوسری صورت میں۔ لوئس لینگ فیلڈ خود ایک دور کا رشتہ دار تھا اور کئی سالوں سے والد کا گاہک تھا، اور وہ اکثر ایک ساتھ سان فرانسسکو جاتے تھے۔ میں نے اسے دوسروں کی نسبت کہیں زیادہ دیکھا کیونکہ وہ قریب ہی رہتا تھا اور والد کو ٹرین میں اکٹھے سفر کرنے کے لیے اٹھاتا تھا۔ لوئس کا انتقال 1950 کی دہائی میں ہوا۔ اس کے بیٹے نے مبینہ طور پر حتمی بل ادا کرنے سے انکار کر دیا، اور باپ نے اس پر مقدمہ کیا اور جیت گیا۔ ٹھنڈا، سخت۔ خوبصورت تنہائی۔ اور بیٹا؟ وہ ہے ابھی مردہ خود۔ باپ کا سب سے طویل دیرپا دوست جان ہرشفیلڈر، ایک انجینئر، جو بچپن سے ہی والد کے قریب تھے۔ لیکن وہ صرف دیکھا یا بولا کو جانی شاید ایک بار ہر کوئی چار سال کے طور پر ایک بالغ۔ باپ نہیں کر سکا کھڑے ہو جاؤ دی لڑکے کا بیوی نے چلایا اسے پاگل پھر بھی جب جانی تھا میں دی ہسپتال، مرنا، باپ بنایا باقاعدہ دورے وہاں کو اس کے ساتھ بیٹھو۔ جانی باپ کے لیے اہم تھا پھر بھی زندگی میں وہ اس آدمی کے ساتھ رہنے کے طریقے تلاش نہیں کر سکتا تھا، کیونکہ باپ تنہا تھا۔ سٹوک تنہا، میری ماں کے علاوہ۔ وہ صرف لوگوں کو زیادہ پسند نہیں کرتا تھا۔ اکثر لوگ پسند کو ہونا ارد گرد دوستو، بس کو ہونا کے ساتھ انہیں اور باسک ان کی صحبت میں، چمک کی طرح۔ اس نے نہیں کیا۔ وہ تنہا یا میری ماں کے ساتھ رہنا پسند کرتا تھا۔ اور بہت زیادہ وقت کب وہ تھا کے ساتھ میرا ماں، وہ تھے دونوں تنہا، وہ میں دی

خاندانی ماند اور وہ کمرے میں۔ یہ صرف وہی تھا جو وہ تھا۔ لیکن اگر وہ کام پر یا باغ میں نہیں تھا تو وہ اس سے الگ ہو گیا تو وہ فکر مند تھا۔ دوسرے لوگ؟ وہ صرف دوسرے لوگوں کے اس پاس رہنا پسند نہیں کرتا تھا۔ اس نے مجھے پسند کیا، لیکن اگر میں اس کے ارد گرد بہت زیادہ تھا، یہ بگڑ گیا اسے یا آرتھر، اور اس نے پسند کیا آرتھر میری ماں کے علاوہ کسی سے بہتر ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ والد صرف ایک تنہا آدمی تھے۔ قطع نظر جن کے ساتھ اس نے بات چیت کی، یہ تنہائی کی تمام رشتہ دار ڈگریاں تھیں۔ کب آرتھر اور پھر میں 1970 کی دہائی کے اوائل میں ان کے ساتھ کام کرنے آئے، اس نے میری رائے میں اسے پاگل کر دیا۔ وہ اپنے پورے کیریئر میں بہت زیادہ تنہا اور تنہا رہا تھا، اور اس وقت ہمارے اس پاس رہنا بہت زیادہ تھا۔ دیکھنا کہ یہ چلایا اسے گری دار میوے احساس میں نہیں تھا ابھی تک واقعی کون سیکھا وہ تھا اور، کے طور پر بیان کیا پہلے، احساس وہاں نہیں تھا a کیریئر اس کے ساتھ موقع ملا کیونکہ وہ ڈیلیٹ نہیں کر سکتا تھا، اس لیے میں نے فوری طور پر اپنے آپ کو تھوڑا سا فاصلہ طے کرنے کا فیصلہ کیا تاکہ اسے اور مجھے کم بزدل بنایا جا سکے۔ میں نے اس کی ملازمت چھوڑ دی اور ایک سال کے اندر خود ہی کام شروع کر دیا۔ لیکن میں رہ گیا۔ اسی عمارت میں۔ میرے اندر ایک غیر معمولی صلاحیت تھی کہ میں والد کی عیب و غریب کیفیت سے زیادہ پریشان نہ ہوں اور ان سے الگ ہو جاؤں لیکن منصفانہ رہوں۔ بند کریں۔ آرتھر نہیں کر سکا کیا کہ بھی بہت جذبات آرتھر نہیں ہے میں جتنا جذباتی طور پر سخت ہوں، کبھی نہیں تھا۔ مجھے نہیں معلوم کیوں میں نے ہمیشہ سوچا۔ دونوں میرے بھائیوں نے والد کو بہت زیادہ سنجیدگی سے لیا اور، بالآخر، میں اسے تقریباً اتنا یا جتنا میں لے سکتا تھا نہیں لے سکتا تھا۔ بالآخر والد کے جذبات نے بہت زیادہ نقصان پہنچایا آرتھر، اور اس نے 1977 میں انڈسٹری کو مکمل طور پر چھوڑ دیا اور سینٹل چلے گئے اور پھر تعلیمی اداروں میں چلے گئے۔ میرے والد محض لوگوں کے قریب رہنے کے لیے آدمی نہیں تھے۔

وہ کبھی کبھی بہت سستی تھی؛ اور جب میں جوان تھا اور ہم چلے گئے۔ کہیں پر کاروبار، میں تھا کو بانٹیں a بوٹل کمرہ کے ساتھ ہم نے یہ کام اس وقت بھی کیا جب میں اپنا کمرہ برداشت کر سکتا تھا کیونکہ وہ سنبھال نہیں سکتا تھا۔ دی تصور کی میں "برباد" دی پیسے۔ جب میں تھا کے بارے میں تیس، میں صرف نہیں کر سکا کیا یہ کوئی بھی مزید۔ لیکن ایک رات میں دی جلد 1970 کی دہائی، ہم مونٹیری میں ٹکنالوجی اسٹاکس کے لیے کتے اور پونی کے پہلے وسیع شو میں ایک ساتھ تھے — اس وقت کے نام سے جانا جاتا تھا۔ "مونٹیری کانفرنس" - ڈالین۔ پر کی طرف سے دی امریکی الیکٹرانکس ایسوسی ایشن پر دی مونٹیری کانفرنس، باپ نمائش ایک اور معیار میں کبھی نہیں بھول گیا۔ کانفرنس کا اعلان کیا a رات کا کھانا مقابلہ وہاں تھا a کارڈ پر ہر ایک جگہ ترتیب، اور ہر شخص کو لکھنا تھا کہ اس کے خیال میں ڈاؤ جونز انڈسٹریز اگلے دن کیا کرے گی، کونسا، بلکل، ایک احمقانہ ورزش۔ دی کارڈز جمع کیے گئے۔ وہ شخص جو دن کے لیے ڈاؤ کی تبدیلی کے سب سے قریب آئے گا وہ ایک منی کلر جیت جائے گا۔ ٹی وی (جو گرم، شبوت انگیز نئے اٹمز تھے۔ پھر)۔ دی فاتح کرے گا ہونا اعلان کیا پر دوپہر کا کھانا دی اگلے دن،

صحیح کے بعد دی مارکیٹ بند پر ایک بجے (پیسیفک وقت)۔ زیادہ تر لوگ یہ بدل گیا باہر کیا کیا میں کیا - لکھا نیچے کچھ چھوٹا نمبر پسند نیچے یا اوپر 5.57 پوائنٹس۔ میں نے یہ فرض کرتے ہوئے کیا کہ مارکیٹ کے کرنے کا امکان نہیں ہے۔ کچھ بھی خاص طور پر شاندار کیونکہ زیادہ تر دن یہ نہیں کرتا اب میں ان دنوں، ڈاؤ تقریباً 900 پر تھا، لہذا 5 پوائنٹس نہ تو بہت بڑے تھے اور نہ ہی اس رات، واپس ہوتل کے کمرے میں میں نے والد سے پوچھا کہ انہوں نے کیا رکھا؟ اور اس نے کہا، "30 پوائنٹس اوپر" جو کہ 3 فیصد سے زیادہ ہوگا۔ میں پوچھا کیوں وہ کہا وہ تھا نہیں خیال پر تمام کیا دی مارکیٹ کروں گا؟ اور اگر تم اسے جانتے ہو، آپ کو معلوم تھا کہ اس نے کبھی بھی اس بات کا اندازہ نہیں لگایا تھا کہ ایک مخصوص دن مارکیٹ کیا کرے گی۔ لیکن اس نے کہا کہ اگر اس نے ایک نمبر نیچے رکھا پسند میں کیا اور جیت لیا لوگ کرے گا سوچو وہ تھا صرف خوش قسمت — کہ 5.57 پر جیتنے کا مطلب ہے اس آدمی کو برانا جس نے 5.5 یا دوسرے کو نیچے رکھا لڑکے پر 6.0 یہ کرے گا تمام ہونا شفاف طریقے سے دیکھا کے طور پر سراسر قسمت لیکن اگر وہ جیت لیا کہہ رہے ہیں، "اوپر 30 پوائنٹس" لوگ کرے گا سوچو وہ جانتا تھا کچھ اور تھا نہیں صرف خوش قسمت اگر وہ کھو دیا، جو تھا ممکنہ اور وہ اس کی توقع، کسی کو معلوم نہیں ہوگا کہ اس نے کون سا نمبر لکھا ہے، اور ایسا ہی ہوگا۔ لاگت اسے کچھ نہیں ضرور کافی، دی اگلے دن، دی ڈاؤ تھا اوپر 26 پوائنٹس، اور والد 10 پوائنٹس سے جیت گئے۔

کب یہ تھا اعلان کیا پر دوپہر کا کھانا کہ فل فشر تھا جیت لیا اور اس کی تعداد کتنی زیادہ تھی، چند سو افراد کے مجمع میں "اوہ" اور "اہہ" کی آوازیں سنائی دے رہی تھیں۔ کورس کے، دن کی خبریں، جس نے اس اقدام کی وضاحت کرنے کی کوشش کی۔ اور باقی کے لیے کی کہ کانفرنس، والد آسانی سے وضاحت کی کو لوگ a عقلیت کیوں کے لئے وہ تھا اندازہ لگایا باہر تمام کہ خبریں میں پیشگی کونسا تھا خالص فکشن، اور مارکیٹ نے جو کچھ کیا وہ کیوں کیا، ایک بار پھر خالص افسانہ اور جھوٹی نمائش کے سوا کچھ نہیں۔ لیکن میں نے بہت غور سے سنا، اور ہر ایک کو اس نے ہک، لائن، اور سنکر نکلنے کے لئے یہ سب کچھ بتایا۔ اگرچہ وہ سماجی طور پر ہمیشہ آرام سے بیمار تھا، اور غیر محفوظ، میں نے اس دن سیکھا کہ میرے والد اس سے کہیں بہتر شو مین تھے جتنا میں نے کبھی سوچا بھی نہیں تھا۔ اور، اوہ، وہ نہیں کیا چاہتے ہیں دی منی ٹی وی کیونکہ وہ تھا اس کی ذاتی زندگی میں تبدیلی کا کوئی فائدہ نہیں۔ تو اس نے مجھے اور مجھے دیا۔ اسے گھر لے جا کر ماں کو دے دیا، اور اس نے اسے بہت دیر تک استعمال کیا۔

The تین ٹیلو ایس

میرے والد کو اور کیا مزہ آیا؟ تین بڑے W's: چلنا، فکر مند، اور کام۔ وہ ان سب سے پیار کرتا تھا۔ میں نے واقعی اسے کبھی بھی راستوں میں آرام کرتے نہیں دیکھا

زیادہ تر لوگ کرتے ہیں، میرے خیال میں کیونکہ وہ بہت فکر کرنا پسند کرتا تھا۔ اس کی سطح کے نیچے ایک طرح کی نہ ختم ہونے والی غیر منقولہ اعصابی توانائی تھی جو وہ تھی۔ پسند کیا کو چینل میں پریشان کن وہ کر سکتے ہیں فکر کے بارے میں کچھ بھی یہ بنایا اسے محسوس محفوظ میں کچھ راستہ یہ تھا کے طور پر اگر وہ کسی نہ کسی طرح یقین کیا اگر وہ کافی پریشان ہے، وہ تمام خطرات کا احاطہ کر لیتا اور اس کے لیے کچھ بھی برا نہیں ہو سکتا۔ وہ انہی باتوں کی فکر کرے گا۔ زیادہ سے زیادہ اور زیادہ۔ کیونکہ وہ ہمیشہ بہت پریشان رہتا تھا اور میں ہمیشہ باغی تھا، میں کبھی زیادہ پریشان نہیں ہوا۔ میں ہمیشہ سے چیزوں کو اتنی اچھی طرح سے سوچنے کا شکار رہا ہوں جتنا میں ایک بار کر سکتا ہوں اور پھر اپنے فیصلے کے ساتھ چلتا ہوں۔ اگر میں یہ نتیجہ اخذ کرتا ہوں کہ میں غلط ہوں، تو میں تبدیلی کا نتیجہ اخذ کر سکتا ہوں۔ اس نے اسے پاگل کر دیا۔ والد مجھ سے کہا کرتے تھے، "کین، کاش تم اکثر ڈر کر بھاگتے۔ صرف ایک بار کیسے؟ کاش تم ڈر کر بھاگو۔" اس نے خود پر فخر کیا۔ پر "چل رہا ہے ڈرا ہوا۔" کے لیے دی زندگی کی میں، میں نہیں کر سکا سوچو میں کیوں کرے گا چاہتے ہیں کو زندہ زندگی کہ راستہ لیکن وہ نہیں صرف چاہتا تھا کہ میرے لیے، وہ اپنے لیے چاہتا تھا۔

میں دی باغ، میرا باپ کر سکتے ہیں بیٹھنا اور فکر کے بارے میں تمام دی چیزیں اس نے پرواہ کی کے بارے میں، اور کہ بنایا اسے محسوس بہتر یہ ہو سکتا ہے ٹھیک ہے میں تعاون کیا کیوں وہ بنایا کم سرمایہ کاری غلطیاں مقابلے زیادہ تر سرمایہ کار کیا۔ اس نے فکرمندی کی۔ سب کچھ ختم تک وہ تھا فکر مند یہ کو موت۔ شاید وہ کم کر دیا تھا اس طرح خطرہ۔ لیکن اس نے بھی اس میں حصہ ڈالا ہو گا کہ اس نے کیوں نہیں تھا امیر مقابلے وہ تھا وہ نہیں تھا۔ تیار کو لے لو خطرات پر وہ چیزیں جن کے لیے اس نے غلطیوں کی فکر نہیں کی تھی۔ اس طرح، وہ کبھی بھی بڑا خطرہ مول لینے والا نہیں تھا، اور جو لوگ واقعی امیر ہو جاتے ہیں وہ اس سے کہیں زیادہ بڑے خطرات مول لیتے ہیں جتنا وہ لینے کے لیے تیار تھا۔

اور چلنا؟ جب والد سیر پر تھے، اس کا جسم اس اضافی توانائی کو صاف کر رہا تھا، اور وہ سب سے زیادہ پر سکون تھا جو میں نے اسے دیکھا تھا۔ وہ شہر یا جنگل میں لمبی سیر کر سکتا تھا، اور پرسکون ہو سکتا تھا۔ وہ چلتے ہوئے بات کر سکتا تھا اور اس کے بارے میں پرسکون رہ سکتا تھا۔ اس نے ہر کام کے دن ٹرین سٹیشن پر پیدل چلنا شروع کیا اور ختم ہوا۔ اس کا دن کہ راستہ بھی اور اگر وہ نہیں تھا تیز چلنا، یہ شمار نہیں کیا۔ کب آرہے اور میں ٹرین لے کر اس کے ساتھ شہر میں چلتے تھے اور پیچھے، ہم پسینے سے شرابور اور بے چین اور ناراض ہوتے۔ اسے کبھی پسینہ نہیں آیا۔ وہ ایک تھا جو اسے گرم پسند کرتا تھا۔ لیکن یہ وہ وقت تھا جب وہ کر سکتا تھا۔ کہنا کیا تھا پر اس کا دماغ میں طریقے وہ کبھی نہیں کر سکتے ہیں بغیر چلنا کے بعد میں منتقل کر دیا گیا اس کا دفتر کو سان میٹھو دیر میں اس کا کیریئر، وہ چل دیا گھر سے اور پیچھے سے، اور اس نے کہا کہ یہ سب سے پر امن وقت تھا جب وہ ایک بالغ کے طور پر جانتا تھا، سان میٹھو کے رہائشی باغات میں سے گزرتے ہوئے، نظریں پر دی روشن پھول وہ تھا a زبردست واکر بس زبردست دی

آدمی کی جسم تھا حیران کن مشکل۔ وہ کر سکتے ہیں چلنا ہمیشہ کے لیے پر ٹانگوں جو کچھ بھی ہو نہیں چھوڑے گا، چاہے پہاڑی کتنی ہی دور یا کتنی ہی کھڑی ہو۔ اس نے اسے پسند کیا۔

میں بحر الکابل کو نظر انداز کرنے والے دو ہزار فٹ لمبے سرخ لکڑی سے ڈھکے پہاڑ کی چوٹی پر رہتا ہوں اور کام کرتا ہوں۔ میں وہاں تیس سال رہا ہوں، اور بیڈ کوارٹر میں میرے پانچ سو میں سے دو سو لوگ ہیں۔ اور میں قریب ہی ایک شاندار پہاڑی چوٹی کی کھیت کی جائیداد کا مالک ہوں جو کہ پانچ ہزار کے اندر واحد ملکیت ہے۔ ایکڑ کھلی جگہ محفوظ ایک دفعہ جب والد اسی سال کے تھے، وہ اور میرا بارہ سالہ بیٹا، ناتھن، اور میں نے باقی توسیع شدہ خاندان کو چھوڑ دیا۔ کھیتوں میں آئی اور نیچے کی طرف جانے لگا، بحر الکابل کی طرف، پگڈنڈیوں پر درختوں کے ذریعے Purisima Canyon کے دل میں۔ باپ نے سیٹی بجائی اور بات کرتے تھے جیسے وہ لڑکا ہو۔ کوئی غم نہیں۔ چلنا۔ پیدل چلنے سے پریشانی دور ہو گئی۔ میں اپنی زندگی کا بیشتر حصہ اس علاقے میں ایک پہاڑی آدمی رہا ہوں اور اسے غیر معمولی طور پر جانتا ہوں، اور میری ٹانگیں یہاں رہنے سے پہاڑیوں کے عادی ہیں۔ پر ہر کوئی پگڈنڈی جنکشن، آئی کرے گا کہو "ابھی باپ، یہ راستہ واپس جانے کا چھوٹا، کم کھڑا، تیز راستہ ہے، اور وہ راستہ لمبا، مزید نیچے وادی میں، زیادہ تیز راستہ ہے۔ آپ کون سا راستہ چاہتے ہیں لینے کے لیے؟" ہر موڑ پر، اس نے مشکل کا انتخاب کیا، لمبا راستہ۔ ہم تیرہ سو فٹ بلندی پر گرے اور پانچ میل چل پڑے، اس مقام پر ہمیں واپس اوپر جانا پڑا۔ میں قدرے پریشان تھا۔ جب ہم رکے تو والد نہیں چل رہے تھے، اس لیے وہ فکر کرنے لگیں گے۔ اور وہ کسی بھی چیز کی فکر نہیں کر سکتا تھا اور اسے ایک بڑی پریشانی میں بدل سکتا تھا۔ اور صحیح پھر وہ فکر مند کہ میرا ماں کرے گا ہونا پریشان کہ ہم جنگل میں پھنسے ہوئے اور زخمی ہوئے کیونکہ اس میں ہمیں اتنا وقت لگ رہا تھا۔ حاصل کریں پیچھے۔ ناتھن، اٹھایا پر دی پہاڑ، بکھرے ہوئے آگے ایک تیز ہرن کی طرح جیسے ہی سورج غروب ہونے لگا، والد مزید پریشان ہوئے اور چاہتے تھے کہ ہم رفتار کو تیز کریں۔ بلکل، میری ماں فکر مند نہیں تھی۔ وہ پریشان کن قسم کی نہیں تھی۔ اسے یہی پسند تھا — چلنا، فکر کرنا، اور کام۔

میں نے اپنے والد کے ساتھ جو بہترین وقت گزارے ہیں ان میں سے ایک بے تکلفی سے گزارا۔ میں چودہ سال کا تھا۔ خاندان — ماں، باپ، ڈونلڈ، اور میں — وائیونگ-یار-کھیتوں کی گرمیوں کی چھٹیاں گزار رہا تھا۔ آرتھر تب تک گھر سے چلا گیا تھا۔ والد اور میں روزانہ پیدل سفر کرتے تھے۔ میں تھا اس وقت جنگلی حیات کے بارے میں ایک نٹ - ہر طرح کے ناقدین کو پسند کرتے تھے۔ ایک دن ہم باہر پیدل سفر کر رہے تھے اور ہرن کی تلاش میں تھے۔ ابا چلتے ہوئے بول رہے تھے۔ میں ہرن کی تلاش میں تھا۔ ہم اس سے بہت دور تھے۔ دی کار، شاید چار میل، میں دی اعلیٰ سطح مرتفع، ویرل چپرال موسم گرما بادل شروع کو بھرنا دی آسمان، اور ہم شروع بہتی

پیچھے کی طرف دی گاڑی۔ جلدی سے دی بادل مڑ گیا مہلک اندھیرا باہر کہیں سے، یہ ٹھنڈا ہوا، اور چاروں طرف ہلکی ہلکی اور اولے پڑ گئے۔ ہمیں — گولف بال کے سائز کے اولے پتھر ہمیں مار رہے ہیں۔ ہم گاڑی کی طرف بھاگے۔ ہر طرف بجلی چمک رہی تھی۔ ہمیں خود کو زمین پر چپٹا کرنا چاہیے تھا۔ لیکن میں جوان اور بیوقوف تھا اور وہ اس سے بہتر نہیں جانتا تھا، اور ہم دوڑتے رہے۔ آسمانی بجلی کے جھٹکے ہم سے دس پچیس فٹ دور زمین سے ٹکرا رہے ہیں، اور ہم خوفزدہ تھے۔ اولے میرے والد کے سر کے اوپری حصے سے ٹکرا رہے تھے، اور اس نے اسے پکڑ رکھا تھا سر اور چل رہا ہے میں تھا پندرہ اور معقول طور پر اینتھلیٹک وہ تھا پچاس۔ نو اور کر سکتے ہیں رکھنا اوپر کے ساتھ میں چل رہا ہے زیادہ پریشانی کے بغیر کیونکہ اس کے پاس وہ ٹانگیں تھیں جو نہیں چھوڑیں گی۔ ہم آخر میں بنایا یہ کو دی گاڑی اور ڈھیر میں یہ۔ دی ہلکی چاروں طرف جاری، لیکن ہم آخر کار محفوظ رہے اور میں نے اپنے والد کو کبھی اس طرح بنستے نہیں دیکھا سخت۔ وہ تھا رن تو سخت کہ وہ نہیں کیا فکر کے لیے ایک گھنٹہ

میں دی جلد 1980 کی دہائی، باپ تھا کچھ برا تجربات چلنا سے سان فرانسسکو ڈپو اپنے دفتر اور پیچھے، یہ نہیں دیکھنا کہ وہ کہاں جا رہا ہے اور ایک بار دھات کی چوکی پر اپنا سر جھکانا، ایک بار گزر جانا، اور ایک بار ایک ڈاکو بننے کے خواہش مند کے ذریعہ الزام لگانا۔ اور تو، ماں اور میں نے اسے قائل کیا کہ وہ مجھے اپنا دفتر جزیرہ نما سے نیچے منتقل کرنے دے کر میری رہنمائی کی پیروی کرے، کچھ میں نے 1977 میں کیا تھا۔ میں نے اسے منتقل کیا۔ اور سیٹ اوپر اس کا دفتر میں سان میٹھو میں a تھوڑا دفتر عمارت پر پانچویں اور ایل کیمینو ریل۔ وہ ہر روز گھر سے کام کے لیے پیدل چلتا رہتا تھا اور اسے پسند کرتا تھا۔ باغات۔ کوئی ڈاکو نہیں۔ چند اسٹاپ لائٹس یا پاگل ٹیکسی ڈرائیوروں کو چکمہ دینے کے لیے۔ خوبصورت پھول۔ کوئی غم نہیں۔

جیسا کہ ذکر کیا پہلے، دیر میں اس کا زندگی، میرا باپ شروع کرنا نیچے اس کا باغ پر اتوار۔ یہ تھا ایک جلد انتباہ کی ڈیمنٹیا آغاز، لیکن اس وقت کسی نے اسے اس طرح نہیں دیکھا۔ ماضی میں، میں دیکھ سکتا ہوں کہ وہاں تھے۔ دوسرے نشانیاں کی یہ پیچھے پھر۔ لیکن میں جانتا تھا کچھ نہیں کے بارے میں ڈیمنٹیا اور انہیں پہچان نہیں سکتا تھا۔ اس کے والد کو بھی شاید الزائمر تھا، لیکن اس وقت اس کا کوئی نام نہیں تھا۔ بیماری کے ابتدائی بڑھنے کا پتہ لگانا اکثر بہت مشکل اور ناممکن ہوتا ہے۔ ble اگر آپ نہیں جانتے کہ کیا تلاش کرنا ہے، جو باپ کے آس پاس ہم میں سے کسی نے نہیں کیا۔ اور اگر ہمارے پاس ہوتا، سخت بوڑھے کوٹ نے نہیں سنا ہوگا۔ بہرحال ہمارے لیے کیونکہ وہ ہمیشہ سے خود مختار اور خود مختار تھا۔

اس کے اسٹینفورڈ کے سابق طلباء میں سے ایک، ٹونی اسپیئر، جس نے بینک آف کیلیفورنیا کے منی مینجمنٹ آپریشنز کو چلایا اور پھر اپنی کامیاب منی مینجمنٹ فرم شروع کی (جب سے فروخت ہوا اور ایک سایہ کی اس کا سابق خود) طویل قابل احترام باپ۔ پر نومبر 5، 1998،

ٹونی تھا ہونا a کلانٹ سیمینار میں سان فرانسسکو اور پوچھا باپ آنے کے لیے پہنچانا a رات کا کھانا تقریر باپ بائیں اس کا سان میٹو دفتر میں دی دیر سے دوپہر کو چلنا کو دی ٹرین اسٹیشن کو سواری کو دی شہر، کہاں وہ پکڑ سکتا ہے a ٹیکسی شہر کے مرکز میں کو ٹونی کی واقعہ ٹونی کرے گا ڈرائیو اسے گھر اس رات دی چہل قدمی دوپہر کی ہلکی ہوندا باندی سے گیلی تھی۔ جیسے باپ گزر گیا۔ شہر کے مرکز سین میٹو کے ذریعے، اس نے اگلا اسٹاپ لائٹ شروع ہوتے دیکھا کو شفٹ سے سبز کو پیلا اور وہ بھاگ گیا کو مارو یہ، کچھ وہ کام کیا گیا تمام اسکی زندگی۔ جیسا کہ وہ بھاگ گیا بند دی قریب روکنا، وہ پھسل گیا اور گر گیا توڑنے اس کا دائیں کولہے صاف۔ بحالی معقول حد تک اچھی طرح سے چلی گئی، لیکن اس صدمے میں سے ایک لمحے سے، ڈیمینشیا ٹیم ٹوٹنے کی طرح موقع سے بھر گیا۔

جیسے جیسے والد کی لاش برآمد ہوئی، ان کی یادداشت اور منطق نے کم کیا۔ میں اس کا صحت کی دیکھ بھال کا پروگرام چلا رہا تھا اور اس کے بارے میں بہت اچھا محسوس کر رہا تھا کہ وہ کس حد تک بہتر ہو رہا ہے۔ لیکن جیسا کہ اکثر بوڑھوں میں کولہے کے ٹوٹنے کے ساتھ ہوتا ہے، 15 جنوری 1999 کو انہیں نمونیا ہوا، جس سے مارو اسے سخت اور تقریباً ہلاک اسے کی طرف سے جنوری 19، وہ انتہائی نگہداشت میں تھا، اور ہمیں بتایا گیا کہ صبح تک اس کی موت کی توقع کریں۔ ماں بہت پریشان تھی۔ آرترہ سیٹل سے اڑا اور رات اس کے ساتھ بیٹھ گیا۔ 3 کی طرف سے ، سخت بوڑھے کوٹ کے ذریعے کھینچ رہا تھا۔ اڑا رہا تھا باہر کی دی کوما اور رد عمل ابتدائی طور پر کو پن چہن کو اس کی انگلیاں 5 کی طرف سے ، آرترہ نے مجھے وہاں واپس لے لیا۔ 8 تک، میں ماں کو فون کر رہا تھا، جو پہلے ہی اس کی موت پر غمزدہ تھی، ان سے کہہ رہی تھی کہ وہ مجھ سے ملنے کے لیے واپس آ جائیں کیونکہ وہ ایک بار پھر اپنے شوہر سے بات کر سکتی ہیں، جو باشعور اور صاف آنکھوں والا تھا یہاں تک کہ اگر وہ ابھی تک سانس لینے پر تھا۔ میں نے چوبیس گھنٹے نرسوں کی ڈیڈ آئیگٹیڈ ٹیم کو اکٹھا کیا۔ اور انجکشن انہیں میں دی ہسپتال کے ساتھ میرا اپنے ڈاکٹر کی والد کی نگرانی کے لیے نگرانی جب وہ انتہائی نگہداشت سے باہر آئے۔ ہسپتال بوڑھے مریضوں کے ساتھ اپنی پوری کوشش کرتے ہیں، لیکن اس حالت میں لوگوں کی دیکھ بھال کرتے ہیں۔ واقعی مکمل طور پر ناکافی ہے؛ اور وہ اس کے بارے میں بہت کچھ نہیں کرسکتے ہیں کیونکہ وہ کیسے کام کرتے ہیں۔ اور گھر والوں کو واضح تھا کہ ہم بہتر کرنے جا رہے تھے۔ اس خاص ہسپتال میں پہلے کبھی بھی کسی نے باہر سے وقف شدہ عملہ نہیں لایا تھا، لیکن وہ بہت تھے اچھی کو میں کے طور پر میں ڈال یہ میں جگہ، اجازت ہم بہت مزید آزادی جس کی میں نے توقع کی تھی یا اس کا حق تھا۔ معلوم ہوا کہ والد کو اس کی ضرورت تھی۔ وہ تھا نپ اور ٹک کے ساتھ موت دو بار مزید پہلے آخر میں کے ذریعے کھینچنا، بشمول انتہائی مختصر نوٹس پر ہنگامی عمل کی ضرورت کہ سوکھا ہوا a کوارٹ اور a نصف کی سیال سے اس کا پھیپھڑوں کو انجکشن کے حکم سے اور ویکيوم ہٹانا۔ سیال نے اس کے پھیپھڑوں کو تقریباً فوری طور پر بھر دیا تھا۔ بغیر اس کے کہ ہمارے سرشار عملے نے اسے تیزی سے پکڑ لیا، وہ

زندہ نہیں رہتا۔ لیکن اس سارے صدمے نے اس کے جسم اور دماغ کو ہرا دیا۔ پورا بحران، جس میں کئی چھوٹے اسٹروک شامل تھے، اب بھی ایک اور تھا۔ کے لئے سیلاب گیٹ دی ڈیمنشیا کو ڈالو کے ذریعے en بڑے پیمانے پر پھر بھی یہ پرانا آدمی کی مشکل جسم بازیاب کافی کو کہاں وہ کر سکتے ہیں چلنا دن میں کئی میل چلتے ہیں اور واضح طور پر بات کرتے ہیں، چاہے وہ بہت سی چیزیں یاد نہ کر سکے۔ تاہم اس وقت تک وہ بہت کچھ بھول چکا تھا۔ کے بعد کے بارے میں 1968۔ آہستہ آہستہ، کے طور پر ڈیمنشیا کرتا ہے اس کا طویل مدتی یادیں صرف پرانے اور پرانے واقعات کے بارے میں بن گئیں۔ وہ اب اس مرحلے پر ہے جہاں وہ بہت کم یاد کرتا ہے اور بہت کم لوگوں کو پہچانتا ہے، دیر سے مخصوص ڈیمنشیا دی سلائیڈ تھا ایک سست، بے قاعدہ کمی جو حیرت انگیز طور پر تیز محسوس ہوئی۔ ہم سب کے لیے جیسا کہ یہ ہر چند ماہ بعد ہوتا ہے۔ صرف وہ لوگ جو وہ ہمیشہ جانتا ہے ابھی ہیں میرا ماں اور میں یہ حیران میں کب وہ پہلے پہچانتے میں ناکام رہی آر تھر، اس کا پسندیدہ بیٹا، جسے وہ اب کبھی جانتا ہے اور کبھی نہیں جانتا۔ وہ مجھے اس لیے یاد کرتا ہے کہ وہ مجھے زیادہ بار دیکھتا ہے اور طویل عرصے سے دیکھتا ہے۔ گھر میں، چوبیس گھنٹے گھر میں مدد کے ساتھ، وہ بستر پر پڑا ہے، چلنے کے قابل نہیں، اپنی زندگی کے بیشتر حصے میں اپنی پسندیدہ سرگرمیوں کی کمی - پیدل چلنا، پریشان کن، اور تیسرا "W" کام کرنا میں صحت کی دیکھ بھال، مالیات، کے معاملے میں ہر چیز کا بہت زیادہ خیال رکھتا ہوں۔ اور اسی طرح اس کے اور میری ماں دونوں کے لیے۔ جبکہ میری ماں ابھی تک ہے۔ خوبصورت اہم، میرا باپ نہیں ہے دی آدمی میں جانتا تھا۔ نہیں پر تمام دی آدمی جس کو میں جانتا تھا بہت پہلے چلا گیا ہے۔

آج میری ماں اس پر لامتناہی وقت ڈالتی ہے لیکن اس کے تحت جدوجہد کرتی ہے۔ بوجھ کے باوجود اس کا صحت دیکھ بھال فراہم کرنے والے کر رہا ہے ایک مجموعی طور پر زبردست کے لئے نوکری وہ وہ کبھی محسوس نہیں کرتی کہ یہ کافی اچھا ہے اور باقاعدگی سے خود کو درمیان میں انجیکشن لگاتی ہے، جو بالآخر اسے تھکن میں لے جاتا ہے۔ پھر، اس کے ساتھ دور، وہ شروع ہوتا ہے کال کرنا باہر کے لیے اس کا اور یہ ہے بہت مشکل پر اس کا اور سب پر میں نہیں کر سکتے بتانا کیسے بہت کی a لعنت اور کیسے بہت کی a اسے برکت دینا اس کے لیے ہو گا جب وہ آخر کار گزر جائے گا۔ یہ بتانا ناممکن ہے۔ صرف ایک چیز جو میں یقینی طور پر جانتا ہوں وہ یہ ہے کہ بڑھاپا سسبوں کے لیے نہیں ہے۔

ان کے گیارہ پوتے اور چار پڑپوتے تھے۔ پہلے پوتے کا نام میری خالہ کے نام پر رکھا گیا تھا جس کا نام انٹی کیری کے نام پر رکھا گیا تھا۔ دی دوسرا تھا نامزد کے بعد میرا باپ، فلپ اے۔ فشر وہ صرف اصلی نام ہیں میرے والد کو ہمیشہ افسوس ہوا کہ ان کا کوئی پوتا نہیں۔ تھے نامزد کے بعد ماں، لیکن وہ نہیں کیا دیکھ بھال یہ نہیں ہو گا پسند اس کا کو پریشان ختم کچھ پسند کہ کیونکہ باپ تھا اس کا اپنے بچے منصفانہ دیر میں زندگی، وہ تھا واقعی قریب ترین کو اس کا سب سے قدیم پوتے۔ ماں، ہونے کی وجہ سے دی بچہ کی اس کا خاندان، زیادہ تھا قدرتی طور پر تیار کو اس کے چھوٹے پوتے دو کی دی پر پوتے میرے والدین بمشکل

جانتے ہیں دوسرے دو وہ ہے کبھی نہیں ملا، تمام رہائش پذیر دور، دور دور صرف چند پوتے پوتیوں میں اس آدمی کا کوئی حقیقی احساس ہے جسے میں جانتا تھا۔ انہوں نے کبھی آئینہ نہیں دیکھا۔

اہمیت - The آئینہ تصویر

میرا باپ ہے a زبردست آدمی ڈبلیو ایچ او متاثر بہت لوگ زبردست اور چھوٹے، قومی کاروباری رہنماؤں سے لے کر طلباء تک، اس کے طلباء کے طلباء تک جو دوسرے شعبوں میں گئے تھے۔ اس کے پاس لوگوں کو ایسی چیزیں دیکھنے کی صلاحیت تھی جو وہ نہیں دیکھتے تھے، انہیں بتا کر نہیں بلکہ کسی نہ کسی طریقے سے حاصل کرنا انہیں کو سوچو خیالات وہ مت کرو یقین وہ کبھی اس کے ساتھ بات چیت کے بغیر سوچا ہوتا۔ کبھی کبھار تو ایسا لگتا تھا کہ وہ تمہارے دماغ کا آئینہ ہے۔

میں آپ کو نہیں بتا سکتا کہ دہائیوں میں کتنے لوگوں نے کچھ کہا مجھے پسند ہے، "میں اس سے ایک بار ملا تھا، یہ صرف مختصر تھا، لیکن اس نے کہا x، y، اور z، اور اس نے مجھے سوچنے پر مجبور کیا، اور اس نے مجھے وہ آئیڈیا دیا جو میں نے شروع کرنے میں استعمال کیا۔ کمپنی۔" یہ تھا، بالکل، ان کا خیال، لیکن انہوں نے کسی نہ کسی طرح اسے اس کی کچھ تخلیق کا سہرا دیا۔ اس نے اس خوبی کو لوگوں میں نکالا۔ کسی نہ کسی طرح اس نے لوگوں کو ایسی باتیں سوچنے پر مجبور کر دیا جو انہوں نے بہر حال سوچا ہو گا، لیکن کے لیے یقینی طور پر وہ یقین کیا وہ سوچا انہیں کیونکہ کی والد کے ساتھ تعامل۔ مجھے ان میں سے کچھ لوگ واضح طور پر یاد ہیں، اور میرے علم کے مطابق والد نے وہ باتیں نہیں کہی جو کچھ لوگ سوچتے تھے۔ انہوں نے کہا۔ لیکن کسی نہ کسی طرح انہوں نے ویسے بھی صحیح الفاظ سنا، اور یہ کہ ہے تمام کہ شمار کرتا ہے کے لیے انہیں اس کا تحریریں ہیں پسند کہ بھی اور ہمیشہ بہت سے لوگوں کے لئے رہا ہے۔ بہت سے سرمایہ کاروں نے مجھے دہائیوں کے دوران بتایا ہے کہ انہوں نے یہ کیسے کیا یا کسی چیز کی وجہ سے جو وہ کامن میں پڑھتے ہیں۔ اسٹاکس اور غیر معمولی منافع یا میں قدامت پسند سرمایہ کار اچھی طرح سوچاؤ۔ بالکل، انہوں نے نہیں کیا۔ انہوں نے جو کچھ بھی کیا اس کی وجہ سے کیا، ان کے دماغ میں۔ لیکن ان کا ماننا ہے کہ یہ کسی چیز سے متاثر تھا۔ وہ ان کتابوں میں پڑھتے ہیں۔ کتابیں اچھی ہیں۔ الہام اور بھی بہتر ہیں۔

اور یہ بہت اچھی بات ہے۔ اگر آپ میرے والد کی تحریروں کو پڑھیں تو آپ کے ذہن میں آئے۔ جو اس نے کبھی نہیں کہا تھا، اور اگر آپ ان سے حوصلہ افزائی کرتے ہیں، تو اتنا ہی بہتر ہے۔ یہ ایک اور وجہ ہے کہ ان کی کتابوں کو دوبارہ پڑھنا مفید ہے۔ کسی نہ کسی طرح، میرے والد بہت سے لوگوں کے لیے ایک آئینہ تھے: اس نے انہیں اپنے آپ کو ان طریقوں سے دیکھنے دیا جس کے بارے میں وہ یقین رکھتے ہیں کہ ان کے پاس ایسا نہیں ہوتا۔ ابھی، پینتالیس سال کے بعد عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع سب سے پہلے ظاہر ہوا، میرا باپ مرضی کبھی نہیں براہ راست ہے کہ کے اثرات پر

کوئی بھی دوبارہ لیکن اس کا تحریریں لے جانا پر اگر آپ نے کبھی نہیں پڑھیں اسے، مجھے امید ہے کہ آپ اس آدمی سے لطف اندوز ہوں گے۔ اگر آپ نے اسے پہلے پڑھا ہے، میں آپ کو واپس خوش آمدید کہتا ہوں۔ ان پینتالیس سالوں میں ان کی تحریروں کو جو ردعمل ملا ہے، اس سے یہ بالکل واضح ہے کہ وہ آپ کے لیے باقی رہیں گے۔ آپ کی زندگی اور شاید بہت دور، بہت بعد، جس طرح اس کی یاد میرے لیے رہے گی۔

حصہ ایک

کامن اسٹاک اور غیر
معمولی منافع

دیباچہ

سرمایہ کاری کے میدان میں ایک نئی کتاب کی اشاعت کے لیے اس کے معنی سے کچھ وضاحتی بیان کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ مندرجہ ذیل ریمارکس مرتبہ لہذا ہے کو ہونا کسی حد تک ذاتی میں ترتیب فراہم کرنے کے لئے ایک کئی وضاحت کے لیے میرا مہم جوئی کو پیشکش ایک اور کتاب پر یہ مضمون کو دی سرمایہ کاری عوام۔

اسٹینفورڈ یونیورسٹی کے اس وقت کے بالکل نئے گریجویٹ اسکول میں ایک سال کے بعد کی کاروبار انتظامیہ، میں داخل ہوا دی کاروبار دنیا میں مئی 1928۔ میں کام پر گیا تھا، اور بیس ماہ بعد سربراہ بنایا گیا، دی شماریاتی شعبہ کی ایک کی دی مرکزی جزو یونٹس کی موجودہ کروکر-اینگلو قومی بینک کی سان فرانسسکو کے تحت آج کا نام مجھے سیکورٹی تجزیہ کار کہا جاتا۔

یہاں میں نے ناقابل یقین مالیاتی ننگا ناچ میں ایک حلقہ کی نشست رکھی تھی جو 1929 کے موسم خزاں کے ساتھ ساتھ اس کے بعد آنے والی مصیبت کے دور میں ختم ہوئی۔ میرے مشاہدات نے مجھے یقین دلایا کہ وہاں ایک شاندار چیز تھی۔ پر موقع ویسٹ کوسٹ ایک خصوصی سرمایہ کاری سے متعلق مشاورتی فرم کے لیے جو خود کو بعض اسٹاک بروکرز کی اس قدیم لیکن غیر اعزازی وضاحت کا براہ راست مخالف بنائے گی — وہ لوگ جو ہر چیز کی قیمت اور کسی چیز کی قدر نہیں جانتے ہیں۔

پر مارچ سب سے پہلے 1931، میں شروع فشر اور شریک۔ کونسا، پر کہ وقت، ایک سرمایہ کاری کی مشاورت کا کاروبار تھا جو عام لوگوں کی خدمت کرتا تھا لیکن اس کے ساتھ مفادات مرکوز بڑے پیمانے پر ارد گرد a چند ترقی کمپنیاں یہ سرگرمی خوشحال پھر آیا دنیا جنگ II کے لیے تین ڈیڑھ سال، جبکہ میں تھا مصروف میں مختلف ڈیسک نوکریاں کے لیے دی فوج ہوا زبردستی، میں خرچ کا حصہ اتنا فالتو وقت جو میں نے کامیاب اور، خاص طور پر، دی ناکام سرمایہ کاری اعمال کہ میں تھا لیا اور

جو میں نے پچھلے دس سالوں میں دوسروں کو لیتے دیکھا تھا۔ میں نے اس جائزے سے سرمایہ کاری کے کچھ اصول ابھرتے ہوئے دیکھنا شروع کیے جو ان میں سے کچھ سے مختلف تھے جنہیں عام طور پر انجیل کے طور پر قبول کیا جاتا ہے مالی برادری۔

جب میں شہری زندگی میں واپس آیا تو میں نے ان اصولوں کو اپنانے کا فیصلہ کیا۔ مشق میں a کاروبار ماحول کے طور پر تھوڑا پریشان کی طرف سے طرف مسائل جتنا ممکن ہو عوام کی خدمت کے بجائے فشر اینڈ کمپنی گیارہ سالوں سے ایک وقت میں ایک درجن سے زیادہ کلائنٹس کی خدمت نہیں کی۔ زیادہ تر کی یہ کلائنٹس ہے رہ گیا دی اسی دوران یہ مدت کی بجائے ہونے کی وجہ سے بنیادی طور پر دلچسپی میں اہم سرمایہ تعریف تمام فشر اور کمپنی کی سرگرمی ہے رہا مرکوز پر یہ ایک مقصد میں ہوں آگاہ کہ یہ ماضی گیارہ سال ہے رہا a مدت کی عام طور پر بڑھتی ہوئی اسٹاک قیمتیں جس کے دوران ایسی سرگرمیوں میں ملوث کسی کو بھی اچھا منافع کمانا چاہیے تھا۔ اس کے باوجود جس حد تک یہ فنڈز مسلسل ہیں۔ جعلی آگے کی دی عام طور پر تسلیم کیا اشاریہ جات کی دی مارکیٹ مجموعی طور پر، مجھے لگتا ہے کہ ان اصولوں کی پیروی نے جنگ کے بعد کے دور میں خود کو اس سے بھی زیادہ درست ثابت کیا ہے جتنا کہ دس قبل از جنگ کے سالوں میں تھا جب میں ان کا صرف جزوی طور پر اطلاق کر رہا تھا۔ شاید اس سے بھی زیادہ اہم، وہ ہے رہا نہیں کم فائدہ مند دوران وہ کی ان سالوں کب دی جنرل مارکیٹ تھا جامد یا کمی مقابلے کب یہ تیزی سے آگے بڑھ رہا تھا۔

اپنے اور دوسروں کے سرمایہ کاری کے ریکارڈ کا مطالعہ کرتے ہوئے، اس کتاب کے لکھے جانے میں دو معاملات کا اہم اثر تھا۔ ایک، کونسا میں نے دوسری جگہوں پر کئی بار ذکر کیا، صبر کی ضرورت ہے اگر بڑا منافع ہیں کو ہونا بنایا سے سرمایہ کاری ڈالو ایک اور راستہ یہ ہے یہ بتانا اکثر آسان ہوتا ہے کہ کتنے وقت کے مقابلے اسٹاک کی قیمت کا کیا ہوگا۔ مرضی گزر جانا پہلے یہ ہوتا ہے دوسرے ہے دی موروثی طور پر اسٹاک مارکیٹ کی دھوکہ دہی کی نوعیت۔ وہ کر رہا ہے جو اس وقت باقی سب کر رہے ہیں، اور لہذا کیا تم ہے ایک تقریباً ناقابل مزاحمت زور دینا کو کرنا، اکثر بالکل غلط کام ہوتا ہے۔

کے لیے یہ وجوہات ختم دی سال میں ہے پایا میں خود وضاحت فنڈز کے مالکان کو بڑی تفصیل کے ساتھ میں نے جو ایک یا دوسری کارروائی کی ہے اس کے پیچھے اصولوں کا انتظام کرتا ہوں۔ صرف اس طرح سے انہیں اس بات کی کافی سمجھ ہوگی کہ میں ان کے لیے کچھ، مکمل طور پر نامعلوم سیکیورٹی کیوں حاصل کر رہا ہوں تاکہ مارکیٹ کوٹیشنز میں خریداری کے لیے کافی وقت گزر جانے سے پہلے اسے ضائع کرنے کی کوئی تحریک نہ ہو۔

آہستہ آہستہ ان سرمایہ کاری کے اصولوں کو مرتب کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ ہے a چھپی ہوئی ریکارڈ کو کونسا میں کر سکتے ہیں نقطہ یہ نتیجہ میں دی

سب سے پہلے ٹٹولنا کی طرف منظم کرنا یہ کتاب پھر میں شروع ہوا سوچنا کی بہت سے لوگ، ان میں سے اکثر ان سے تعلق رکھنے والوں سے کہیں کم فنڈز کے مالک ہیں۔ مٹھی بھر لوگوں کی خدمت کرنا میرا کام ہے، جن کے پاس ہے آؤ کو میں ختم دی سال اور پوچھا کیسے وہ کے طور پر چھوٹا سرمایہ کار صحیح راستے پر چل سکتے ہیں۔

میں سوچا کی دی مشکلات کی دی فوج کی چھوٹا سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او غیر ارادی طور پر بے اٹھایا اوپر تمام قسمیں کی خیالات اور سرمایہ کاری تصورات جو برسوں کی مدت میں مہنگا ثابت ہو سکتا ہے، ممکنہ طور پر کیونکہ وہ کبھی بھی زیادہ بنیادی تصورات کے چیلنج سے بے نقاب نہیں ہوئے تھے۔ آخر میں میں سوچا کی دی بہت بات چیت میں ہے تھا کے ساتھ ایک اور گروپ بھی ضروری طور پر دلچسپی میں یہ معاملات، اگرچہ سے a مختلف نقطہ نظر یہ کارپوریٹ صدر ہیں، عوامی ملکیت والی کمپنیوں کے مالی نائب صدور اور خزانچی، جن میں سے بہت سے لوگ ان معاملات کے بارے میں زیادہ سے زیادہ سیکھنے میں گہری دلچسپی ظاہر کرتے ہیں۔

میں نے نتیجہ اخذ کیا کہ اس قسم کی کتاب کی ضرورت ہے۔ میں نے ایسا فیصلہ کیا۔ ایک کتاب میں ایک غیر رسمی پیشکش ہوگی جس میں میں خطاب کرنے کی کوشش کروں گا۔ تم، پڑھنے والا، پہلے شخص میں۔ میں ایک ہی زبان اور بہت سی ویں مثالیں اور تشبیہات استعمال کروں گا جو میں نے انہی تصورات کو پیش کرنے کے لیے استعمال کیے ہیں جن کے فنڈز کا میں انتظام کرتا ہوں۔ مجھے امید ہے کہ میری بے تکلفی، بعض اوقات میری دو ٹوک پن، جرم کا سبب نہیں بنے گی۔ میں خاص طور پر امید کرتا ہوں کہ آپ میرے پیش کردہ خیالات کی خوبی سے نتیجہ اخذ کریں گے جو ایک مصنف کی حیثیت سے میرے نقائص سے زیادہ ہو سکتے ہیں۔

PHILIP A. FISHER
سان مٹیو، کیلیفورنیا ستمبر
1957

1

سراگ سے دی ماضی

آپ کے پاس بینک میں کچھ پیسے ہیں۔ آپ فیصلہ کریں کہ آپ کچھ عام اسٹاک خریدنا چاہیں گے۔ ہو سکتا ہے آپ اس فیصلے پر پہنچ گئے ہوں کیونکہ تم خواہش کو ہے مزید آمدنی مقابلے تم کرے گا اگر تم استعمال کیا جاتا ہے یہ فنڈز دوسرے طریقوں سے۔ آپ اس تک پہنچ سکتے ہیں کیونکہ آپ اس کے ساتھ بڑھنا چاہتے ہیں۔ امریکہ ممکنہ طور پر آپ پہلے کے سالوں کے بارے میں سوچتے ہیں جب ہنری فورڈ فورڈ موٹر کمپنی شروع کر رہا تھا یا اینڈریو میلن تھا۔ عمارت اوپر دی ایلومینیم کمپنی کی امریکہ، اور تم حیرت ہے کہ تم کر سکتے ہیں نہیں دریافت کچھ نوجوان انٹرپرائز کونسا شاید آج آپ کے لیے بڑی خوش قسمتی کی بنیاد ڈالیں، بھی جیسا کہ آپ کا امکان زیادہ ہے۔ ڈرنا مقابلے امید مند اور چاہتے ہیں کو ہے a گھونسلہ انڈہ خلاف a بارش دن نتیجتاً، کے بعد مہنگائی کے بارے میں زیادہ سے زیادہ سننا، آپ کچھ چاہتے ہیں کونسا مرضی ہونا محفوظ اور ابھی تک محفوظ سے مزید ڈالر کی قوت خرید میں کمی

شاید آپ کے اصل مقاصد ان میں سے بہت سی چیزوں کا مرکب ہیں، جو کسی پڑوسی کو جاننے سے متاثر ہوئے ہیں جس نے کچھ بنایا ہے۔ پیسہ میں دی مارکیٹ اور، ممکنہ طور پر، کی طرف سے وصول کرنا a پرچہ میں میل وضاحت صرف کیوں وسط مغربی پمپرنکل ہے ابھی a تاہم، اس سب کے پیچھے ایک بنیادی مقصد پوشیدہ ہے۔ کسی نہ کسی وجہ سے، کسی نہ کسی طریقے سے، آپ پیسہ کمانے کے لیے عام اسٹاک خریدتے ہیں۔

لہذا، یہ لگتا ہے منطقی کہ پہلے یہاں تک کہ سوچنا کی خریدنا کسی بھی عام اسٹاک کے لیے پہلا قدم یہ دیکھنا ہے کہ پیسہ کس طرح کامیابی سے حاصل ہوا ہے۔ بنایا میں دی ماضی یہاں تک کہ a آرام دہ اور پرسکون نظر پر امریکی اسٹاک مارکیٹ تاریخ مرضی دکھائیں کہ دو بہت مختلف طریقے سے رہا استعمال کیا جاتا ہے جمع کرنا شاندار خوش قسمتی میں دی انیسویں صدی اور میں دی جلد

حصہ کی دی بیسواں صدی، a نمبر کی بڑا خوش قسمتی اور بہت چھوٹے بڑے بڑے کاروبار کے چکر پر شرط لگا کر بنائے گئے تھے۔ ایک مدت میں جب ایک غیر مستحکم بینکنگ نظام وجہ بار بار چلنے والا تیزی اور ٹوٹ، خریدنا _ اسٹاک میں برا اوقات اور فروخت انہیں میں اچھی تھا مضبوط عناصر قدر کی یہ تھا خاص طور پر ان لوگوں کے لیے درست ہے جن کے مالی تعلقات اچھے ہیں۔ ڈبلیو ایچ او شاید بے کچھ پیشگی معلومات کے بارے میں کب دی بینکنگ کا نظام قدرے تناؤ کا شکار ہو رہا تھا۔ لیکن شاید سب سے اہم حقیقت جس کا ادراک کیا جائے وہ یہ ہے کہ اسٹاک مارکیٹ کے دور میں بھی جو وفاقی حکومت کے آنے کے ساتھ ختم ہونا شروع ہوا تھا۔ ریزرو سسٹم میں 1913 اور بن گیا تاریخ کے ساتھ دی گزرنا کی روزویلٹ انتظامیہ کے ابتدائی دنوں میں سیکیورٹیز اور ایکسچینج کی قانون سازی، جو لوگ مختلف طریقہ استعمال کرتے تھے انہوں نے بہت زیادہ پیسہ کمایا اور بہت کم خطرہ مول لیا۔ ان پہلے زمانے میں بھی واقعی شاندار کمپنیوں کو تلاش کرنا اور تمام اتار چڑھاؤ کے دوران ان کے ساتھ رہنا کی a گزیر مارکیٹ ثابت دور مزید منافع بخش کو دور زیادہ لوگ مقابلے کیا دی مزید رنگین مشق کی کوشش کر رہا ہے کو خریدنے انہیں سستے اور پیارے بیچو۔

اگر یہ بیان حیران کن معلوم ہوتا ہے کی مزید وسعت یہ اور بھی ثابت ہو سکتا ہے۔ یہ کامیاب سرمایہ کاری کے لیے پہلا دروازہ کھولنے کی کلید بھی فراہم کر سکتا ہے۔ آج ملک کے مختلف اسٹاک ایکسچینجز پر درج فہرست صرف چند نہیں بلکہ کئی کمپنیاں ہیں جن میں سرمایہ کاری کرنا ممکن ہو سکتا تھا۔ کہو پچیس سے پچاس سال پہلے اور آج کے درمیان \$10,000 اس خریداری کی کہیں بھی نمائندگی ہے \$250,000 سے اس رقم سے کئی گنا تک دوسرے لفظوں میں، زیادہ تر سرمایہ کاروں کی زندگی کے اندر اور اس مدت کے اندر جس میں ان کے والدین تقریباً سبھی کے لیے کام کر سکتے تھے، خاطر خواہ دولت کی بنیاد ڈالنے کے لیے دستیاب مواقع موجود تھے۔ کے لیے اپنے یا کسی کے بچے۔ ان مواقع کو خریداری کی ضرورت نہیں تھی۔ پر a خاص طور پر دن پر دی نیچے کی a زبردست گھبراہٹ کے حصص یہ کمپنیاں تھے دستیاب سال کے بعد سال پر قیمتیں کہ تھے بنانا اس قسم کا منافع ممکن ہے۔ جس چیز کی ضرورت تھی وہ تمیز کرنے کی صلاحیت تھی۔ یہ نسبتاً چند کمپنیاں کے ساتھ شاندار سرمایہ کاری کے امکانات سے دی بہت زیادہ نمبر جس کا مستقبل کرے گا مختلف اعتدال پسند کامیابی سے مکمل ناکامی تک تمام راستے۔

کیا آج کے دور میں سرمایہ کاری کرنے کے مواقع موجود ہیں؟ سال آگے مرضی پیداوار متعلقہ فیصد فوائد؟ دی کا جواب یہ سوال مستحق بلکہ تفصیلی توجہ۔ اگر یہ ہونا میں دی اثبات پذیر، دی راستہ کے لیے بنانا حقیقی منافع کے ذریعے عام اسٹاک سرمایہ کاری شروع ہوتی ہے کو بن صاف خوش قسمتی سے، وہاں بے مضبوط ثبوت اشارہ کرنا

کہ دی مواقع کی آج ہیں نہیں صرف کے طور پر اچھی کے طور پر وہ کی دی اس صدی کی پہلی سہ ماہی لیکن حقیقت میں بہت بہتر ہیں۔

ایک وجہ کے لیے یہ ہے دی تبدیلی کہ ہے واقع ہوا دوران یہ کارپوریٹ مینجمنٹ کے بنیادی تصور میں مدت اور کارپوریٹ امور کو سنبھالنے میں جوابی تبدیلیاں جو اس کے نتیجے میں آئی ہیں۔ نسل پہلے، سر کی a بڑا کارپوریشن تھے عام طور پر ممبران _ کی دی ملکیت خاندان وہ سمجھا جاتا ہے دی کارپوریشن کے طور پر a ذاتی ملکیت مفادات کی باہر اسٹاک ہولڈرز تھے بڑے پیمانے پر نظر انداز کیا اگر کوئی ہے۔ غور پر تمام تھا دیا کو دی مسئلہ کی انتظام تسلسل - وہ ہے، کی تربیت چھوٹی مرد کو قدم میں دی جوتے کی وہ جن کا عمر شاید بنانا انہیں نہیں طویل دستیاب - محرک تھا زیادہ تر یہ کہ ایک بیٹے یا بھتیجے کی دیکھ بھال کرنا جو کام کا وارث ہوگا۔ فراہم کرنا دی بہترین دستیاب ہنر کو حفاظت دی اوسط اسٹاک ہولڈر کی سرمایہ کاری شاذ و نادر ہی مینجمنٹ کے ذہنوں میں سب سے آگے تھی۔ میں کہ عمر کی آمرانہ ذاتی تسلط دی رجحان عمر رسیدگی کے انتظام کا مقصد جدت یا بہتری کی مزاحمت کرنا تھا اور کثرت سے کو انکار یہاں تک کہ کو سنو کو تجاویز یا تنقید یہ ہے a کام کرنے کے طریقے تلاش کرنے کے لیے آج کی مسلسل مسابقتی تلاش سے بہت دور ہے۔ بہتر آج کا سب سے اوپر کارپوریٹ انتظام ہے عام طور پر مصروف مسلسل میں خود تجزیہ اور، میں a کبھی نہ ختم ہونے والا تلاش کریں کے لیے بہتری، اکثر یہاں تک کہ جاتا ہے باہر اس کا اپنے تنظیم کی طرف سے مشاورت تمام اچھے مشورے حاصل کرنے کی کوشش میں ماہرین کی قسم۔

پچھلے دنوں میں ہمیشہ بڑا خطرہ ہوتا تھا کہ سب سے زیادہ پرکشش کارپوریشن کی دی لمحہ کرے گا نہیں جاری رہے کو رہنا آگے میں اس کی فیڈ یا، اگر ایسا ہوا تو کہ اندرونی لوگ اپنے لیے تمام فائدے حاصل کر لیں گے۔ آج، سرمایہ کاری خطرات پسند یہ، جبکہ نہیں مکمل a چیز کی _ ماضی ہیں بہت کم امکان کو ثابت کریں a خطرہ کے لیے دی ہوشیار سرمایہ کار

ایک پہلو کی دی تبدیلی کہ ہے او ختم کارپوریٹ انتظامیہ توجہ کے لائق ہے۔ یہ کارپوریٹ ریسرچ اور انجینئرنگ کی ترقی ہے۔ لیبارٹری - ایک واقعہ کہ کرے گا مشکل سے ہے سٹاک ہولڈر کو فائدہ پہنچا اگر اس کے ساتھ کارپوریٹ مینجمنٹ نہ ہوتی سیکھنا a متوازی تکنیک جس کے تحت یہ تحقیق کر سکتے ہیں اسٹاک ہولڈر کے لیے مسلسل بڑھتے ہوئے منافع کی سنہری فصل کو کھولنے کا ایک ذریعہ بنایا جائے۔ یہاں تک کہ آج، بہت سرمایہ کار لگتا ہے لیکن تھوڑا سا آگاہ کی کتنی تیزی سے یہ ترقی ہے او کیسے بہت مزید یہ ہے تقریباً یقیناً جا رہا ہے، اور بنیادی سرمایہ کاری کی پالیسی پر اس کے اثرات۔

دراصل، یہاں تک کہ کی طرف سے دی دیر 1920 کی دہائی، صرف a نصف درجن یا تو صنعتی کارپوریشنز تھا اہم تحقیقی تنظیمیں آج کے معیار کے مطابق، ان کے سائز تھا چھوٹا یہ تھا نہیں تک دی خوف کی ایڈولف ہٹلر نیز

یہ قسم کی سرگرمی کے لیے فوجی مقاصد کہ صنعتی تحقیق واقعی بڑھنا شروع ہوا۔ یہ بے ربا بڑھتی ہوئی کبھی جب سے اے سروے بنایا میں دی موسم بہار کی 1956، شائع ہوا۔ کاروبار میں ہفتہ اور متعدد دیگر میک گرا ہل تجارتی اشاعتیں، نے اشارہ کیا کہ 1953 میں تحقیق اور ترقی کے لیے نجی کارپوریٹ اخراجات تقریباً 3.7 بلین ڈالر تھے۔ 1956 تک وہ بڑھ کر 5.5 بلین ڈالر تک پہنچ چکے تھے اور موجودہ کارپوریٹ پلاننگ اس کے لیے ضروری ہے۔ 1959 تک \$6.3 بلین سے بہتر کی شرح سے چل رہا ہے۔ اتنا ہی چونکا دینے والا، یہ سروے اشارہ کیا کہ کی طرف سے 1959، یا میں صرف تین سال، a ہماری سرکردہ صنعتوں کی تعداد ان مصنوعات سے 15 فیصد سے 20 فیصد تک حاصل کرنے کی توقع رکھتی ہے جو 1956 میں تجارتی وجود میں نہیں تھیں۔

میں دی موسم بہار کی 1957 دی اسی ذریعہ بنایا a ملتے جلتے سروے اگر کل _ نازل کیا میں 1956 تھے چونکا دینے والا میں ان کا اہمیت، وہ صرف ایک سال بعد انکشاف ہوا اسے دھماکہ خیز قرار دیا جا سکتا ہے۔ تحقیقی اخراجات تھے۔ اوپر 20 فی سینٹ سے دی پچھلے سال کا کل کو \$7.3 ارب! یہ نمائندگی کرتا ہے۔ تقریباً 100 a فی سینٹ ترقی میں چار سال یہ مطلب دی actual- al ترقی میں بارہ مہینے تھا \$1 ارب مزید مقابلے صرف a سال اس سے پہلے توقع کی جارہی تھی کہ آنے والے چھتیس مہینوں میں ہونے والی کل نمو۔ دریں اثنا، 1960 میں متوقع تحقیقی اخراجات کا تخمینہ 9 بلین ڈالر لگایا گیا تھا! مزید برآں، تمام مینوفیکچرنگ انڈسٹریز، بلکہ مقابلے صرف a چند منتخب شدہ صنعتیں کے طور پر نمائندگی کی میں پہلے سروے، توقع ہے کہ 1960 کی فروخت کا 10 فیصد مصنوعات سے ہوگا۔ نہیں ابھی تک میں تجارتی وجود صرف تین سال پہلے کے لیے یقینی _ منتخب صنعتیں، یہ فیصد - جس سے فروخت محض نمائندگی کرتی ہے۔ نئی ماڈل اور انداز تبدیلیاں تھا ربا خارج کر دیا گیا تھا۔ کئی گنا زیادہ۔

سرمایہ کاری پر اس قسم کے اثرات کو شاید ہی زیادہ بیان کیا جا سکے۔ لاگت کی یہ قسم کی تحقیق ہے بننا تو زبردست کہ دی کارپوریشن جو اسے تجارتی نقطہ نظر سے سمجھداری سے سنبھالنے میں ناکام ہو سکتی ہے۔ لڑکھڑانا کے تحت a کچلنا بوجھ کی آپریٹنگ خرچہ۔ مزید برآں، انتظامیہ یا سرمایہ کار کے لیے کوئی تیز اور آسان پیمانہ نہیں ہے۔ کو پیمائش دی منافع بخشی کی تحقیق بس کے طور پر یہاں تک کہ دی قابل پیشہ ور بیس بال کھلاڑی نہیں کر سکتے توقع کو حاصل کریں a مارو بہت مزید اکثر سے ہر تین میں سے ایک بار وہ بیٹنگ کے لیے آتا ہے، تو ایک بڑی تعداد تحقیق منصوبے، حکومت کی محض کی طرف سے دی قانون کی اوسط، ہیں کچھ بھی منافع بخش پیدا کرنے کا پابند نہیں ہے۔ مزید برآں، خالص اتفاق سے، ایسے غیر منافع بخش منصوبوں کی ایک غیر معمولی تعداد جمع ہو سکتی ہے۔ ایک ساتھ میں ایک خاص طور پر مدت کی وقت میں یہاں تک کہ دی بہترین دوڑنا

تجارتی لیبارٹری آخر میں، یہ ہے مناسب کو لے لو سے سات کو گیارہ سال سے دی وقت a پروجیکٹ ہے سب سے پہلے حاملہ تک یہ ہے a اہم سازگار اثر پر کارپوریٹ کمائی لہذا، یہاں تک کہ دی زیادہ تر منافع بخش تحقیق کے منصوبوں ہے خوبصورت یقینی طور پر کو ہونا a مالی نالی پہلے یہ آخر کار اسٹاک ہولڈر کے منافع میں اضافہ ہوتا ہے۔

لیکن اگر ناقص منظم تحقیق کی لاگت زیادہ اور مشکل ہے۔ پتہ لگانا بہت کم تحقیق کی قیمت بھی زیادہ ہو سکتی ہے۔ اگلے چند سالوں کے دوران، کئی قسم کے نئے مواد اور نئی قسم کی مشینری کا تعارف ہزاروں کے لیے مارکیٹ کو مسلسل تنگ کر دے گا۔ کمپنیاں ممکنہ طور پر پوری صنعتیں کونسا ناکام کو رکھنا رفتار کے ساتھ اوقات _ تو مرضی اس طرح اہم تبدیلیاں میں بنیادی طریقے کی کر رہا ہے چیزیں کے طور پر ہو جائے گا لایا کے بارے میں کی طرف سے دی گود لینے کی الیکٹرانک کمپیوٹرز کے لیے دی رکھنا کی ریکارڈز اور دی استعمال کریں کی شعاع ریزی کے لیے صنعتی پروسیسنگ البتہ، دوسری کمپنیاں رجحانات سے چوکنہ رہیں گی اور بنانے کے لیے ہتھکنڈہ لگائیں گی۔ بہت زیادہ فروخت فوائد سے اس طرح آگاہی دی انتظامات ان میں سے بعض کمپنیاں اعلیٰ ترین معیارات کو برقرار رکھ سکتی ہیں۔ کی کارکردگی میں بینڈنگ ان کا دن بہ دن آپریشنز جبکہ اثر انداز ہونے والے ان معاملات پر میدان کو آگے رکھتے ہوئے اتنا ہی اچھا فیصلہ کرنا طویل فاصلے کا مستقبل۔ ان کے خوش قسمت اسٹاک ہولڈرز، محاورے کی بجائے، زمین کا وارث ہو سکتا ہے۔

میں اضافہ کو یہ اثرات کی دی تبدیل نقطہ نظر میں کارپوریٹ مینجمنٹ اور تحقیق کا عروج، اسی طرح ایک تیسرا عنصر ہے جو آج کے سرمایہ کار کو ماضی کے زیادہ تر ادوار میں موجود سرمایہ کاروں کے مقابلے زیادہ مواقع فراہم کرتا ہے۔ بعد میں اس کتاب میں — ان حصوں میں جو اسٹاک کو کب خریدا اور بیچا جائے — یہ زیادہ مناسب معلوم ہوگا۔ کو بحث کریں کیا، اگر کوئی بھی اثر و رسوخ دی کاروبار سائیکل پاس ہونا چاہئے پر سرمایہ کاری پالیسیاں لیکن بحث کی ایک سیگمنٹ کی یہ مضمون لگتا ہے بلایا کے لیے پر یہ نقطہ یہ ہے دی زیادہ فائدہ میں مالک ہونا یقینی اقسام کی عام اسٹاک کے طور پر a نتیجہ کی a بنیادی پالیسی وہ تبدیلی جو ہماری وفاقی حکومت کے فریم ورک کے اندر واقع ہوئی ہے، بڑی حد تک 1932 سے۔

دونوں پہلے کو اور جب سے کہ تاریخ، قطع نظر کی کیسے تھوڑا وہ تھا ایسا کرنے کے لئے کے ساتھ لانا یہ کے بارے میں، دونوں بڑے پارٹیوں لیا اور عام طور پر کسی بھی خوشحالی کا کریڈٹ حاصل کیا جو اس وقت ہو سکتی ہے جب وہ اقتدار میں تھے۔ اسی طرح، وہ تھے عام طور پر الزام لگایا کی طرف سے دونوں دی اپوزیشن اور دی عام عوام اگر a برا مندی واقع ہوا البتہ، پہلے کو 1932 وہاں کسی بھی پارٹی کی ذمہ دار قیادت سے سنجیدہ سوال ہوتا کہ کیا اس میں کوئی اخلاقی جواز ہے یا سیاسی حکمت بھی؟ میں جان بوجھ کر چل رہا ہے a بہت بڑا خسارہ میں ترتیب کو بٹریس بیمار

طبقات کی کاروبار لڑائی بے روزگاری کی طرف سے طریقے دور مزید بریڈ لائنز اور سوپ کچن کھولنے سے زیادہ مہنگا نہ ہونا دیا سنجیدہ غور، قطع نظر کی کونسا پارٹی شاید دفتر میں رہے ہیں۔

چونکہ 1932 سب کچھ الٹ ہے۔ ڈیموکریٹس ریپبلکنز کے مقابلے میں متوازن وفاقی بجٹ سے کم فکر مند ہو سکتے ہیں یا نہیں۔ تاہم، صدر ائزن ہاور کی طرف سے، ممکنہ استثناء کے ساتھ کی سابق سیکرٹری کی دی خزانہ ہمفری، دی ذمہ دار ریپبلکن قیادت نے بار بار کہا ہے کہ اگر کاروبار کرنا چاہیے۔ واقعی موڑ نیچے وہ کرے گا نہیں ہچکچانا کو کم ٹیکس یا جو بھی بناؤ دوسرے خسارہ پیدا کرنے والا چالیں تھے ضروری کو بحال خوشحالی اور ختم بے روزگاری۔ یہ ہے a دور رونا سے دی وہ عقائد جو بڑے افسردگی سے پہلے غالب تھے۔

یہاں تک کہ اگر پالیسی میں اس تبدیلی کو عام طور پر قبول نہیں کیا گیا تھا، یقینی طور پر دوسرے تبدیلیاں بے واقع ہوا کہ کرے گا پیداوار بہت دی ایک جیسے نتائج، اگرچہ ممکنہ طور پر اتنی جلدی نہیں۔ انکم ٹیکس صرف اس دوران قانونی ہو گیا۔ ولسن انتظامیہ۔ معیشت پر اس کا کوئی بڑا اثر نہیں تھا۔ تک دی 1930 کی دہائی میں پہلے سال، بہت کی دی وفاقی آمدنی آئی سے رواج فرائض اور ملتے جلتے ایکسائز ذرائع۔ یہ اعتدال پسند اتار چڑھاؤ کے ساتھ دی سطح کی خوشحالی لیکن کے طور پر a پوری تھے منصفانہ مستحکم آج، میں برعکس، کے بارے میں 80 فی سینٹ کی دی وفاقی آمدنی آتا ہے کارپوریٹ سے اور ذاتی آمدنی ٹیکس۔ یہ مطلب کہ کوئی بھی تیز میں کمی دی جنرل سطح کی کاروبار اسباب a متعلقہ کمی میں وفاقی آمدنی۔

اسی دوران، مختلف آلات اس طرح کے طور پر فارم قیمت حمایت کرتا ہے اور بے روزگاری معاوضہ بے بن سرایت شدہ میں ہمارے قوانین پر صرف وقت کہ a کاروبار کمی کرے گا ہونا بہت کم کرنا دی وفاقی حکومت کی آمدنی، اخراجات میں یہ فیڈرز بنایا لازمی کی طرف سے قانون سازی حکومتی اخراجات میں تیزی سے اضافہ ہو گا۔ اس میں شامل کریں۔ دی قطعی ارادہ کی الٹ رہا ہے کوئی بھی ناگوار کاروبار رجحان ٹیکسوں میں کمی کر کے مزید عوامی کاموں کی تعمیر، اور مختلف کو قرض دینا سخت دباؤ کاروبار گروپس اور یہ بن جاتا ہے تیزی سے سادہ کہ اگر a حقیقی ذہنی دباؤ تھے کو واقع دی وفاقی خسارہ کر سکتے ہیں آسانی سے رن میں a شرح کی \$25 کو \$30 ارب فی سالانہ خسارے کی یہ قسم کرے گا مزید افراط زر کو اسی طرح پیدا کرتا ہے جس طرح جنگ کے وقت کے اخراجات کے نتیجے میں ہونے والے خسارے نے جنگ کے بعد کے دور میں قیمتوں میں بڑے اضافے کو جنم دیا تھا۔

یہ مطلب کہ کب a ذہنی دباؤ کرتا ہے واقع یہ بے مناسب کو ہونا مقابلے میں کم میں سے کچھ عظیم ڈپریشن کے ماضی یہ بے تقریباً پابند ہونا

پیروی کی طرف سے کافی مزید مہنگائی کو پیداوار دی قسم کی جنرل قیمت میں اضافہ کہ میں دی ماضی ہے مدد کی یقینی صنعتیں اور چوٹ دوسروں کے ساتھ یہ جنرل اقتصادی پس منظر، دی خطرہ کی دی کاروبار سائیکل ہو سکتا ہے اچھا ہو کے طور پر زبردست کے طور پر یہ کبھی تھا کے لیے دی اسٹاک ہولڈر میں دی مالی طور پر کمزور یا معمولی کمپنی لیکن کو دی اسٹاک ہولڈر میں دی ترقی کمپنی کافی کے ساتھ مالی طاقت یا ادھار صلاحیت کو برداشت کرنا a سال یا دو کی سخت اوقات a کاروبار کمی کے تحت آج کا اقتصادی حالات کی نمائندگی کرتا ہے۔ دور مزید a عارضی سکڑ رہا ہے کی دی مارکیٹ قدر کی اس کا ہولڈنگز مقابلے دی بنیادی دھمکی کو دی بہت وجود کی دی سرمایہ کاری خود جس کا حساب 1932 سے پہلے ہونا تھا۔

ایک اور بنیادی مالیاتی رجحان ہمارے قوانین اور حکومت کے معاشی فرائض کے بارے میں ہمارے قبول شدہ تصورات دونوں میں اس قدر گہرائی سے پیوست ہو جانے کے نتیجے میں پیدا ہوا ہے۔ بانڈز ہیں۔ بن ناپسندیدہ سرمایہ کاری کے لیے دی سختی سے طویل مدتی کی ہولڈنگز دی اوسط انفرادی سرمایہ کار اٹھنا میں دلچسپی شرحیں کہ تھا جا رہا ہے پر کے لیے کئی سال حاصل کیا اہم رفتار میں دی گر کی 1956. بعد میں پچیس میں سب سے کم قیمت پر فروخت ہونے والے اعلیٰ درجے کے بانڈز کے ساتھ سال، بہت آوازیں میں دی مالی برادری تھے تاریخی طور پر اونچی قیمت پر فروخت ہونے والے اسٹاک سے سوئچنگ کی وکالت کے لیے اٹھایا گیا۔ سطح میں اس طرح مقررہ آمدنی سیکورٹیز غیر معمولی طور پر اعلیٰ اسٹاکس پر ڈیویڈنڈ کی واپسی پر بانڈز کی پیداوار - اس تناسب کے سلسلے میں جو عام طور پر غالب رہتا ہے - ایسا لگتا ہے کہ اس نے مضبوطی کو مضبوط حمایت دی ہے کی یہ پالیسی کے لیے دی مختصر مدت، اس طرح a پالیسی جلد یا بعد میں مٹی ثابت کریں منافع بخش جیسا کہ ایسے یہ شاید ہے زبردست اپیل کے لیے وہ مختصر یا درمیانی مدت کی سرمایہ کاری کرنا - یعنی، کے لیے "تاجر" شدت کے ساتھ اور احساس کی ٹائمنگ کو جج کب کو بنانا دی ضروری خرید و فروخت کی چالیں اس کی وجہ کسی بھی اہم کاروبار کا آنا ہے۔ کساد بازاری ہے تقریباً یقینی کو وجہ ایک نرمی کی پیسہ شرحیں اور بانڈ کی قیمتوں میں اسی وقت اضافہ جب ایکویٹی کوٹیشن ہو۔ مشکل سے امکان کو ہونا خوش کن یہ لیڈز ہم کو دی نتیجہ کہ اعلیٰ درجے کے بانڈز قیاس آرائی کرنے والے کے لیے اچھے اور طویل مدتی سرمایہ کار کے لیے خراب ہو سکتے ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ یہ عام طور پر قبول کی جانے والی تمام سوچوں کے خلاف ہے۔ پر یہ مضمون۔ البتہ، کوئی بھی سمجھ کی دی افراط زر کے اثرات ظاہر کریں گے کہ ایسا کیوں ہوتا ہے۔

دسمبر 1956 کے اپنے خط میں، نیویارک کے فرسٹ نیشنل سٹی بینک نے ایک جدول پیش کیا جس میں رقم کی قوت خرید میں گراوٹ کی عالمی نوعیت کو دکھایا گیا جو کہ 1946 سے 1956 تک دس سال۔ آزاد دنیا کی سولہ بڑی اقوام تھے شامل میں یہ ٹیبل۔ میں ہر کوئی ایک کی انہیں دی قدر کی

پیسہ نمایاں طور پر رد کر دیا۔ یہ کمی سوئٹزرلینڈ میں ایک کم از کم سے تھی، جہاں دس سال کی مدت کے اختتام پر رقم 85 فیصد خریدے گی جو دس سال پہلے خریدی جا سکتی تھی، دوسرے کو انتہائی میں چلی، کہاں میں دس سال یہ تھا کھو دیا 95 فی سینٹ اس کی سابقہ قدر کا۔ ریاستہائے متحدہ میں یہ کمی 29 فیصد اور کینیڈا میں 35 فیصد رہی۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ متحدہ میں ریاستیں دی سالانہ شرح کی مالیاتی فرسودگی دوران دی مدت تھا

3.4 فیصد، اور کینیڈا میں یہ 4.2 فیصد تھا۔ اس کے برعکس میں، یونائیٹڈ سٹیٹس گورنمنٹ بانڈز کی طرف سے پیش کردہ پیداوار شروع میں خریدی گئی۔ اس مدت کا، جو تسلیم کیا جاتا ہے کہ کم شرح سود میں سے ایک تھی، صرف 2.19 فیصد تھی۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ اس قسم کے حاملین اعلیٰ درجے کی، فکسڈ انکم سیکیورٹی کو درحقیقت 1 فیصد سالانہ سے بہتر منفی سود (یا نقصان) ملا ہے اگر اس کی رقم کی اصل قیمت پر غور کیا جائے۔

فرض کریں، البتہ، کہ اس کے بجائے کی حاصل کرنا بانڈز پر دی بلکہ کم شرحیں جو اس مدت کے آغاز میں غالب تھیں، سرمایہ کار ان کو دس سال سے زیادہ شرح سود پر خرید سکتا تھا۔ بعد میں دی پہلا قومی شہر بینک کی نئی پارک میں دی اسی آرٹیکل بھی فراہم کیا اعداد و شمار پر یہ معاملہ۔ پر دی اختتام کی دی مدت مضمون میں احاطہ کرتا ہے، انہوں نے ریاستہائے متحدہ کے سرکاری بانڈز پر واپسی کا تخمینہ لگایا پر 3.27 فی صد، کونسا اب بھی کرے گا چھوڑ دو نہیں واپسی جو بھی، اصل میں a معمولی نقصان، پر دی سرمایہ کاری البتہ، چھ مہینے کے بعد یہ آرٹیکل تھا لکھا ہوا دلچسپی شرحیں تھا اٹھ گیا تیزی سے اور تھے اوپر 3.5 فیصد۔ اگر اس مدت کے آغاز میں ایک صدی کے چوتھائی سے زیادہ عرصے میں غالب آنے والے سب سے زیادہ منافع کے ساتھ سرمایہ کاری کرنے کا موقع ملتا تو سرمایہ کار کی کارکردگی کیسی ہوتی؟ بڑی اکثریت میں کی مقدمات وہ کرے گا اب بھی ہے حاصل کیا نہیں حقیقی واپسی پر اس کا سرمایہ کاری بہت سے معاملات میں اسے حقیقی نقصان ہوا ہوگا۔ اس وجہ سے بے تقریباً تمام اس طرح بانڈ خریدار کرے گا ہے تھا کو ادائیگی پر سرمایہ کاری پر ان کی واپسی کی حقیقی شرح سے پہلے موصول ہونے والے سود پر کم از کم 20 فیصد انکم ٹیکس کا حساب لگایا جا سکتا تھا۔ بہت سے معاملات میں بانڈ ہولڈر کا ٹیکس کافی زیادہ ہوتا شرح، جب سے صرف دی سب سے پہلے \$2000 کو \$4000 کی قابل ٹیکس آمدنی قابلیت _ پر یہ 20 فی سینٹ سطح اسی طرح، اگر ایک سرمایہ کار تھا خریدا ٹیکس سے پاک میونسپلٹی بانڈز پر یہ تمام وقت اونچا دی کسی حد تک کم سود کی شرح جو یہ ٹیکس فری سیکیورٹیز پھر سے لے جاتی ہے اس کی سرمایہ کاری پر کوئی حقیقی واپسی نہیں دیتی۔

بلکل، یہ اعداد و شمار صرف اس دس سال کی مدت کے لیے حتمی ہیں۔ وہ اشارہ کریں، البتہ، کہ یہ شرائط دنیا بھر میں ہیں

اور لہذا نہیں بھی امکان کو ہونا الٹ کی طرف سے سیاسی رجحانات میں کوئی بھی ایک ملک کیا ہے واقعی اہم کے بارے میں دی کشش کی بانڈز کے طور پر طویل مدتی سرمایہ کاری ہے چاہے a ملتے جلتے رجحان کر سکتے ہیں ہونا متوقع میں مدت آگے۔ یہ لگتا ہے کہ اگر یہ پوری مہنگائی میکانزم ہے تعلیم حاصل کی احتیاط سے یہ بن جاتا ہے صاف کہ اہم مہنگائی تیز کریڈٹ کی تھوک توسیع سے پیدا ہوتا ہے، جس کے نتیجے میں بڑے حکومتی خسارے کے نتیجے میں کریڈٹ سسٹم کی مالیاتی بنیاد بہت زیادہ بڑھ جاتی ہے۔ دی بہت بڑا جینتے میں ہونے والا خسارہ دنیا دوسری جنگ نے ایسی بنیاد رکھی نتیجہ تھا کہ قبل از جنگ بانڈ ہولڈرز ڈبلیو ایچ او بے برقرار رکھا ان کے عہدے میں مقررہ آمدنی سیکورٹیز ہے کھو دیا ختم نصف دی حقیقی قدر ان کی سرمایہ کاری کا۔

جیسا کہ پہلے سے وضاحت کی، ہمارے قوانین، اور مزید اہم بات ہمارے قبول شدہ عقائد کی کیا چاہئے ہونا ہو گیا میں a ذہنی دباؤ، بنانا ایک کی دو کورسز لگتے ہیں ناگزیر یا تو کاروبار اچھا رہے گا جس صورت میں بقایا اسٹاک بانڈز کی کارکردگی کو بہتر بنانا جاری رکھیں گے، یا ایک اہم کساد بازاری واقع ہوگی۔ اگر ایسا ہوتا ہے تو، بانڈز کو عارضی طور پر بہترین سٹاک کو بہتر کرنا چاہیے، لیکن پھر بڑے خسارے کو پیدا کرنے والی کارروائیوں کی ایک ٹرین شروع ہو جائے گی جو بانڈ کی قسم کی سرمایہ کاری کی حقیقی قوت خرید میں ایک اور بڑی کمی کا سبب بنے گی۔ یہ تقریباً یقینی ہے کہ ڈپریشن مزید بڑی افراط زر پیدا کرے گا۔ اس بات کا تعین کرنے میں انتہائی مشکل پیش آتی ہے کہ ایسے پریشان کن دور میں کب بانڈز فروخت کیے جائیں میں یقین کہ اس قسم کی سیکورٹیز ہیں، میں ہماری پیچیدہ معیشت، بنیادی طور پر موزوں یا تو کو بینک، انشورنس کمپنیاں اور دوسرے ادارے کہ ہے ڈالر فرائض کو آفسیٹ خلاف وہ یا کو افراد مختصر مدت کے مقاصد کے ساتھ وہ طویل مدتی سرمایہ کار کو قوت خرید میں مزید گراوٹ کے اس امکان کو پورا کرنے کے لیے خاطر خواہ فائدہ فراہم نہیں کرتے ہیں۔

اس سے پہلے جا رہا ہے مزید، یہ شاید ہونا ٹھیک ہے کہ خلاصہ مختصر طور پر دی سرمایہ کاری کے مختلف اشارے جو ماضی اور اس کے مطالعے سے حاصل کیے جاسکتے ہیں۔ a موازنہ کی دی اہم اختلافات، سے ایک سرمایہ کاری نقطہ نظر، کے درمیان ماضی اور حال۔ اس طرح کا مطالعہ اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ سرمایہ کاری کا سب سے بڑا انعام ان لوگوں کو ملتا ہے جو اچھی قسمت یا اچھی سمجھ سے تلاش کریں دی کبھی کبھار کمپنی کہ ختم دی سال کر سکتے ہیں بڑھنا میں فروخت اور منافع دور مزید مقابلے صنعت کے طور پر a پوری یہ مزید دکھاتا ہے کہ جب ہمیں یقین ہوتا ہے کہ ہمیں ایسی کمپنی ملی ہے تو ہم اس کے ساتھ رہنا بہتر رکھتے ہیں۔ وقت کی ایک طویل مدت۔ یہ ہمیں ایک مضبوط اشارہ دیتا ہے کہ ایسی کمپنیوں کی ضرورت ہے۔ نہیں لازمی طور پر ہونا جوان اور چھوٹے۔ اس کے بجائے، سائز سے قطع نظر، واقعی کیا شمار کرتا ہے ہے a انتظام ہونا دونوں a تعین کو حاصل کرنا مزید _ اہم ترقی اور ایک صلاحیت کو لانے اس کا منصوبہ کو تکمیل۔

دی ماضی دیتا ہے ہم a مزید اشارہ کہ یہ ترقی ہے اکثر منسلک جاننے کے ساتھ کیسے کو منظم کرنا تحقیق میں دی مختلف فیلتز کی دی قدرتی سائنس تاکہ مارکیٹ میں معاشی طور پر قابل قدر اور عام طور پر باہم منسلک ہو۔ مصنوعات لائیں یہ بنانا ہے صاف کو ہم کہ a جنرل خصوصیت کی اس طرح کمپنیاں ہے a انتظام کہ کرتا ہے نہیں دو اس کا طویل مدتی منصوبہ بندی کے ساتھ مصروفیت اسے عام کاروبار کے روزمرہ کے کاموں کو شاندار طریقے سے انجام دینے میں مسلسل چوکسی رکھنے سے روکتی ہے۔ ٹھیک ہے آخر میں، یہ فرنشنز قابل غور یقین دہانی کہ میں سرمایہ کاری کے بہت سے شاندار مواقع کے باوجود جو پچیس موجود تھے۔ یا پچاس سال پہلے، وہاں ہیں شاید یہاں تک کہ مزید اس طرح آج دستیاب مواقع۔

2

کیا "سکٹل بٹ" کر سکتے ہیں۔ کیا

A sa جنرل تفصیل کی کیا کو دیکھو کے لیے تمام یہ ہو سکتا ہے ہونا مہنگار لیکن کے طور پر a عملی رہنما کے لیے تلاش کرنا شاندار سرمایہ کاری ہے۔ ظاہر ہے نسبتاً کم حصہ ڈالنا ہے۔ یہ ایک وسیع پیش کرتا ہے کہ عطا خاکہ کی ہی قسم کی سرمایہ کاری کہ چاہئے ہونا طلب کیا، کیسے کرتا ہے سرمایہ کار جاؤ کے بارے میں تلاش کرنا دی مخصوص کمپنی کونسا شاید کھلا

دی راستہ کو اہم تعریف

ایک راستہ کہ فوری طور پر پتہ چلتا ہے خود ہے منطقی لیکن بلکہ ناقابل عمل - یہ بے کو تلاش کریں کسی ڈبلیو ایچ او بے کافی ہنر مند میں دی مختلف کے پہلوؤں انتظام کو جانچنا ہر ایک ذیلی تقسیم کی a کمپنی کی تنظیم اور کی طرف سے تفصیلی تحقیقات اس کے ایگزیکٹو اہلکاروں کی، اس کی پیداوار، اس کی فروخت تنظیم، اس کا تحقیق، اور ہر ایک کی اس کا دوسرے اہم افعال، فارم a قابل قدر نتیجہ کے طور پر کو چاہے دی خاص طور پر کمپنی ہے ترقی اور ترقی کے لیے نمایاں امکانات۔

ایسے a طریقہ ہو سکتا ہے ظاہر ہونا سمجھدار بدقسمتی سے وہاں ہیں متعدد _ وجوہات کیوں یہ عام طور پر مرضی نہیں خدمت کریں دی اوسط سرمایہ کار بہت ٹھیک ہے میں _ سب سے پہلے جگہ وہاں ہیں صرف a چند افراد ڈبلیو ایچ او بے دی اس قسم کا کام کرنے کے لیے اعلیٰ انتظامی مہارت کی ضروری ڈگری۔ ان میں سے اکثر ہیں۔ مصروف پر اعلیٰ درجے کی اور زیادہ ادائیگی کرنے والا انتظام نوکریاں وہ بے کوئی بھی نہیں دی وقت نہ ہی دی جھکاؤ کو قبضہ خود میں یہ راستہ مزید برآں، اگر وہ اتنے مائل تھے، تو یہ شک ہے کہ کیا قوم کی بہت سی حقیقی ترقی کرنے والی کمپنیاں اپنی تنظیم سے باہر کسی کو باخبر فیصلہ کرنے کے لیے ضروری تمام ڈیٹا رکھنے کی اجازت دیتیں۔ کچھ کی دی علم حاصل کیا میں یہ راستہ کرے گا ہونا بھی قابل قدر موجودہ یا ممکنہ مسابقت کے لیے اس کو منتقل کرنے کی اجازت دینے کے لیے کوئی بھی ہونا نہیں ذمہ داری کو دی کمپنی فرنٹسنگ دی ڈیٹا

خوش قسمتی سے، وہاں ایک اور کورس ہے جسے سرمایہ کار اپنا سکتا ہے۔ اگر مناسب طریقے سے سنبھالا، یہ طریقہ وہ اشارے فراہم کرے گا جن کی ضرورت ہے۔ واقعی شاندار سرمایہ کاری تلاش کریں۔ بہتر اصطلاح کی کمی کی وجہ سے، میں آگے بڑھنے کے اس طریقے کو کال کروں گا۔ "سکٹل ہٹ" طریقہ

جیسا کہ اس طریقہ کو ان صفحات میں تفصیل سے بیان کیا گیا ہے جو بعد میں ہیں، اوسط سرمایہ کار مرضی ہے ایک غالب ردعمل یہ ہے کہ قطع نظر کی کیسے فائدہ مند یہ "سکٹل ہٹ" طریقہ ہو سکتا ہے ہونا کو کسی ورنہ یہ اس کے لیے مفید نہیں ہو گا، کیونکہ اسے لاگو کرنے کا زیادہ موقع نہیں ملے گا۔ میں جانتا ہوں کہ زیادہ تر سرمایہ کار اس پوزیشن میں نہیں ہیں۔ کیا کے لیے خود بہت کی کیا ہے ضرورت ہے کو حاصل کریں دی زیادہ تر سے ان کی سرمایہ کاری کے فنڈز۔ تاہم میں سمجھتا ہوں کہ انہیں اچھی طرح سمجھنا چاہیے۔ صرف کیا ہے ضرورت ہے اور کیوں صرف اس میں یہ راستہ ہیں وہ میں a پیشہ ورانہ مشیر کی قسم کو منتخب کرنے کی پوزیشن جو ان کی بہترین مدد کر سکے۔ صرف میں یہ راستہ کر سکتے ہیں وہ مناسب اندازہ دی کام کی کہ مشیر مزید برآں، جب وہ نہ صرف یہ سمجھتے ہیں کہ کیا کیا جا سکتا ہے، لیکن یہ بھی کہ اسے کیسے پورا کیا جا سکتا ہے، وہ حیران ہو سکتے ہیں کہ وہ وقتاً فوقتاً ان کے سرمایہ کاری کے مشیروں کی طرف سے ان کے لیے پہلے سے کیے جانے والے قابل قدر کام کو مزید تقویت دینے اور مزید منافع بخش بنانے کی پوزیشن میں کیسے ہو سکتے ہیں۔

دی کاروبار "انگور کی بیل" ہے a قابل ذکر چیز۔ یہ ہے حیرت انگیز صنعت میں ہر کمپنی کی طاقت اور کمزوری کے متعلقہ نکات کی کیا صحیح تصویر ان لوگوں کی رائے کے نمائندہ کراس سیکشن سے حاصل کی جاسکتی ہے جو کسی نہ کسی طرح سے کسی خاص کمپنی سے متعلق ہیں۔ زیادہ تر لوگ، خاص طور پر اگر وہ محسوس یقینی طور پر وہاں ہے نہیں خطرہ کی ان کا ہونے کی وجہ سے حوالہ دیا گیا پسند کو بات کام کے اس شعبے کے بارے میں جس میں وہ مصروف ہیں اور اپنے حریفوں کے بارے میں آزادانہ طور پر بات کریں گے۔ کسی صنعت میں پانچ کمپنیوں کے پاس جائیں، ہر ایک سے پوچھیں انہیں ذہین سوالات کے بارے میں دی پوائنٹس کی طاقت اور باقی چار کی کمزوری، اور دس میں سے نو بار تمام پانچوں کی حیرت انگیز طور پر تفصیلی اور درست تصویر سامنے آئے گی۔

تاہم، حریف صرف ایک ہیں اور ضروری نہیں کہ وہ بہترین ذریعہ ہوں۔ کی مطلع رائے یہ ہے برابر حیران کن کیسے بہت کر سکتے ہیں وینڈرز اور گاہک دونوں سے ان لوگوں کی اصل نوعیت کے بارے میں جائیں جن کے ساتھ وہ ڈیل کرتے ہیں۔ یونیورسٹیوں میں تحقیق کرنے والے سائنسدان، حکومت میں، اور میں مسابقتی کمپنیاں ہیں ایک اور زرخیز ذریعہ قابل قدر ڈیٹا اسی طرح تجارتی انجمنوں کے ایگزیکٹوز بھی ہیں۔

میں دی معاملہ کی تجارت ایسوسی ایشن ایگزیکٹوز خاص طور پر لیکن کو a بہت حد تک دوسرے گروہ بھی، اس پر بہت زیادہ دباؤ ڈالنا ناممکن ہے۔ دی اہمیت کی دو معاملات دی پوچھ گچھ سرمایہ کار ضروری ہے ہونا قابل

کسی بھی شک و شبہ سے بالاتر یہ واضح کرنے کے لئے کہ اس کی معلومات کا ذریعہ کبھی نہیں ہوگا۔ ہونا انکشاف کیا پھر وہ ضروری ہے احتیاط سے زندہ اوپر کو یہ پالیسی دوسری صورت میں، کسی مخبر کو مصیبت میں ڈالنے کا خطرہ ظاہر ہے اتنا بڑا ہے کہ ناگوار آراء ساتھ ساتھ نہیں گزرتی ہیں۔

اب بھی ایک اور گروپ موجود ہے جو اس کے لیے بہت مددگار ثابت ہو سکتا ہے۔ ایک بونانزا کمپنی کی تلاش میں ممکنہ سرمایہ کار۔ تاہم یہ گروپ کر سکتے ہیں ہونا نقصان دہ بلکہ مقابلے مددگار اگر دی سرمایہ کار کرتا ہے نہیں اچھے فیصلے کا استعمال کریں اور دوسروں کے ساتھ بہت زیادہ کراس چیکنگ نہ کریں۔ کو تصدیق کریں اس کا اپنے فیصلہ کے طور پر کو دی اعتبار کی کیا ہے بتایا وہیہ گروپ مشتمل کی سابق ملازمین ایسے لوگ کثرت سے ہے a اپنے سابق آجر کی خوبیوں اور کمزوریوں کے حوالے سے حقیقی اندرونی منظر۔ برابر اہم، وہ مرضی عام طور پر بات ازادانہ طور پر کے بارے میں انہیں لیکن کافی ایسے سابق ملازمین، صحیح یا غلط، یہ محسوس کر سکتے ہیں کہ انہیں بغیر کسی معقول وجہ کے نوکری سے نکال دیا گیا تھا یا کسی معقول شکایت کی وجہ سے چھوڑ دیا گیا تھا کہ یہ ہمیشہ احتیاط سے جانچنا ضروری ہے کہ ملازمین نے کمپنی کیوں پڑھائی چھوڑی۔ تب ہی تعصب کی ڈگری کا تعین ممکن ہے۔ کہ ہو سکتا ہے موجود اور کو اجازت دیں کے لیے یہ میں غور کرنا کیا دی سابق ملازم کا کہنا ہے۔

اگر کافی مختلف ذرائع کی معلومات ہیں تلاش کیا کے بارے میں a کمپنی، وہاں ہے نہیں وجہ کو یقین کہ ہر ایک تھوڑا سا کی ڈیٹا حاصل کیا متفق ہونا چاہئے کے ساتھ ہر ایک دوسرے کا تھوڑا سا ڈیٹا دراصل، وہاں ہے نہیں دی معمولی کی ضرورت ہے یہ کو ہو میں دی معاملہ کی واقعی شاندار کمپنیاں دی پہلے سے غور کرنے والا معلومات ہے تو کرسٹل صاف کہ یہاں تک کہ a اعتدال سے تجربہ کار سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او جاننا ہے کیا وہ ہے تلاش کرنا مرضی ہونا قابل کو بتانا کون سی کمپنیاں اس کے لئے کافی دلچسپی کا حامل ہونے کا امکان ہے کہ وہ لینے کی ضمانت دے سکے۔ اگلے قدم میں اس کا تفتیش یہ اگلے قدم ہے کو رابطہ دی کمپنی کے افسران کوشش کریں کہ سرمایہ کاروں کی تصویر میں ابھی بھی موجود کچھ خلا کو پُر کریں جس کا مطالعہ کیا جا رہا ہے۔

3

کیا کو خریدنے

دی پندرہ پوائنٹس کو دیکھو کے لیے میں a عام اسٹاک

ٹوپی ہیں یہ معاملات کے بارے میں کونسا دی سرمایہ کار چاہئے سیکھیں اگر
اسے سرمایہ کاری کی قسم حاصل کرنی ہے جو چند سالوں میں اہل طور
سکتی ہے۔ اسے a حاصل کرنا کی کئی سو فی صد، یا ختم a طویل
مدت کی وقت شاید دکھائیں a اسی مناسبت سے زیادہ اضافہ؟ میں دوسرے الفاظ میں،
کمپنی کو کون سے اوصاف کا سب سے بڑا امکان دینا چاہیے۔ کی حاصل کرنا یہ قسم
کی نتائج کے لیے اس کا شیئر ہولڈرز؟

وہاں ہیں پندرہ پوائنٹس کے ساتھ کونسا میں یقین دی سرمایہ کار چاہئے تشویش خود
کمپنی کر سکتے ہیں ٹھیک ہے ہونا ایک سرمایہ کاری بونانزا اگر یہ مکمل طور پر ناکام
کو اہل پر a بہت چند کی انہیں میں کیا نہیں سوچو یہ کر سکتے ہیں آ اوپر میں تعریف
کی a قابل قدر سرمایہ کاری اگر یہ ناکام کو اہل پر بہت۔ کچھ کی یہ پوائنٹس ہیں معاملات
کی کمپنی پالیسی دوسرے سودا کے ساتھ کس طرح مؤثر طریقے سے یہ پالیسی کیا جاتا
ہے۔ ان میں سے کچھ نکات ایسے معاملات سے متعلق ہیں جن کا تعین زیادہ تر ذرائع سے
حاصل کردہ معلومات سے کیا جانا چاہیے۔ باہر دی کمپنی ہونے کی وجہ سے مطالعہ کیا،
جبکہ دوسرے ہیں بہترین حل براہ راست انکوائری سے کمپنی اہلکار۔ یہ پندرہ پوائنٹس
ہیں:

1. کیا کمپنی کے پاس مصنوعات یا خدمات ہیں؟ کے ساتھ
کافی مارکیٹ ممکنہ، استعداد کو بنانا ممکن کم از کم کئی سالوں کے
لئے فروخت میں ایک بڑا اضافہ؟

کمپنیوں سے منصفانہ ایک بار منافع کمانا کسی بھی طرح سے ناممکن نہیں ہے۔ کے ساتھ
a ساکن یا یہاں تک کہ a کمی فروخت وکر آپریٹنگ

اخراجات پر بہتر کنٹرول کے نتیجے میں معیشتیں بعض اوقات کافی پیدا کر سکتی ہیں۔ بہتری میں نیٹ آمدنی کو پیداوار ایک اضافہ میں دی مارکیٹ قیمت کمپنی کے حصص کا۔ اس طرح کا ایک وقتی منافع بہت سے فیاس آرائیاں اور سودے بازی کرنے والے شوق سے تلاش کرتے ہیں۔ یہ موقع کی ڈگری پیش نہیں کرتا، البتہ، جو اپنے سرمایہ کاری کے فنڈز سے ممکنہ حد تک زیادہ سے زیادہ فائدہ حاصل کرنے کے خواہشمند افراد کو دلچسپی دے۔

نہ ہی کسی دوسری قسم کی صورتحال جو کبھی کبھی کافی حد تک منافع کی پیشکش کرتی ہے۔ اس طرح کی صورت حال اس وقت ہوتی ہے جب ایک تبدیلی حالت کھولتا ہے اوپر a بڑا اضافہ میں فروخت کے لیے a مدت کی a بہت کم سال، کے بعد کونسا فروخت روکو بڑھتی ہوئی اے بڑے پیمانے پر مثال کی ٹیلی ویژن کی تجارتی ترقی کے ساتھ بہت سے ریڈیو سیٹ مینوفیکچررز کے ساتھ یہی ہوا۔ کئی سالوں سے فروخت میں بہت زیادہ اضافہ ہوا۔ اب جب کہ ریاستہائے متحدہ کے تقریباً 90 فیصد گھروں میں جو بجلی کے لیے وائرڈ ہیں ان میں ٹیلی ویژن سیٹ ہیں، فروخت کا منحنی خطوط ایک بار پھر مستحکم ہے۔ صنعت میں بہت ساری کمپنیوں کے معاملے میں، ایک بڑے منافع ان لوگوں نے کمایا جنہوں نے کافی جلدی خریدی تھی۔ پھر جیسے جیسے فروخت کا منحنی خطوط برابر ہوا، اسی طرح ان میں سے بہت سے اسٹاک کی کشش بھی بڑھ گئی۔

یہاں تک کہ سب سے نمایاں ترقی کرنے والی کمپنیوں کو بھی اس کی ضرورت نہیں ہے۔ ہونا متوقع کو دکھائیں فروخت کے لیے ہر کوئی اکیلا سال بڑا مقابلے وہ سال پہلے کے۔ ایک اور باب میں میں یہ بتانے کی کوشش کروں گا کہ تجارتی تحقیق کی عام پیچیدگیاں اور نئی مصنوعات کی مارکیٹنگ کے مسائل کیوں اس طرح کی فروخت میں اضافے کا سبب بنتے ہیں نا کہ ہموار سال بہ سال ترقی کے بجائے غیر مساوی تیزی کے ایک بے قاعدہ سلسلے میں۔ دی کاروباری سائیکل کی بے ترتیبی کا سال بہ سال موازنہ پر بھی بڑا اثر پڑے گا۔ اس لیے ترقی کا اندازہ سالانہ بنیادوں پر نہیں ہونا چاہیے بلکہ، کہو ہر ایک کی کئی سالوں کی اکائیاں لے کر۔ بعض کمپنیاں نہ صرف اگلے کئی سال کی مدت کے لیے، بلکہ اس کے بعد بھی کافی وقت کے لیے معمول سے زیادہ ترقی کا وعدہ کرتی ہیں۔

وہ کمپنیاں کونسا دہائی کی طرف سے دہائی ہے مسلسل دکھائے گئے شاندار نمو کو دو گروپوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ بہتر شرائط کی کمی کی وجہ سے میں ایک گروپ کو کہوں گا جو دونوں ہوتے ہیں۔ "خوش قسمت اور قابل" اور دی دوسرے گروپ وہ کہ ہیں "خوش قسمت کیونکہ وہ قابل ہیں"۔ اے اعلیٰ ترتیب کی انتظام صلاحیت ہے a ضروری ہے کے لیے دونوں گروپس کوئی کمپنی نہیں۔ بڑھتا ہے کے لیے a طویل مدت کی سال صرف کیونکہ یہ بے خوش قسمت یہ ہونا ضروری ہے اور جاری رہے کو رکھنا a اعلیٰ ترتیب کی کاروبار مہارت، دوسری صورت میں یہ اپنی خوش قسمتی سے فائدہ نہیں اٹھا سکے گا اور دوسروں کی مداخلت سے اپنی مسابقتی پوزیشن کا دفاع نہیں کر سکے گا۔

دی ایلومینیم کمپنی امریکہ کی ایک مثال ہے۔ "خوش قسمت اور قابل" گروپ۔ اس کمپنی کے بانی عظیم آدمی تھے۔ وژن-وہ صحیح طریقے سے پیش گوئی اہم تجارتی استعمال کرتا ہے کے لیے ان کا نیا مصنوعات البتہ، نہ وہ اور نہ ہی اس وقت کوئی اور اندازہ لگا سکتا تھا۔ کچھ بھی پسند دی مکمل سائز کی دی مارکیٹ کے لیے ایلومینیم مصنوعات جو تھا کو ترقی ختم دی اگلے ستر سال اے مجموعہ کی تکنیکی ترقیات اور معیشتیں کی کونسا دی کمپنی تھا دور مزید فائدہ اٹھانے والا مقابلے دی اکسانے والا تھا کو لانے یہ Alcoa کے بارے میں ہے اور ان رجحانات کی حوصلہ افزائی اور فائدہ اٹھانے میں اعلیٰ مہارت کا مظاہرہ کرنا جاری رکھے ہوئے ہے۔ البتہ، اگر پس منظر کے حالات، جیسے کہ ہوائی نقل و حمل کی تکمیل، مکمل طور پر اس سے آگے کے اثرات کا سبب نہیں بنی تھی۔ وسیع نئی منڈیوں کو کھولنے کے لیے Alcoa کا کنٹرول، کمپنی اب بھی ترقی کر چکی ہوتی — لیکن سست رفتار سے۔

دی ایلومینیم کمپنی تھا خوش قسمت میں تلاش کرنا خود میں ایک پرکشش صنعت سے بھی بہتر صنعت جو اس کے ابتدائی انتظام کے ذریعہ تصور کی گئی تھی۔ خوش قسمتی بنایا کی طرف سے بہت کی دی جلد اسٹاک ہولڈرز کی یہ کمپنی ڈبلیو ایچ او منعقد پر کو ان کا شیئرز ہے کی کورس جانا جاتا ہے کو سب کیا ہو سکتا ہے نہیں ہونا تو عام طور پر تسلیم کیا ہے کیسے ٹھیک ہے یہاں تک کہ رشتہ دار نئے آنے والے کو دی اسٹاک ہولڈر فہرست ہے کیا۔ جب میں لکھا دی اصل ایڈیشن، الکوہ شیئرز تھے نیچے تقریباً 40 فی سینٹ سے دی تمام وقت اعلیٰ ساختہ 1956۔ ابھی تک پر یہ "کم" قیمت دی اسٹاک دکھایا ایک اضافہ میں قدر تقریباً 500 فیصد کم قیمت پر نہیں بلکہ اوسط اوسط قیمت جس پر اسے صرف دس سال پہلے 1947 میں خریدا جا سکتا تھا۔

ترقی کے دوسرے گروپ کی مثال کے طور پر لیتے ہیں۔ اسٹاک - وہ کونسا میں ہے بیان کیا کے طور پر "خوش قسمت کیونکہ وہ ہیں قابل۔" یہ کمپنی اصل میں نایلان، سیلوفین، لوسائٹ، نیوپرین، اورلون، میلار، یا ایسی بہت سی دیگر مسحور کن مصنوعات بنانے کے کاروبار میں نہیں تھی جس کے ساتھ یہ اکثر عوام کے ذہنوں میں جڑی رہتی ہے اور جو سرمایہ کار کے لیے اس قدر شاندار طور پر منافع بخش ثابت ہوئی ہیں۔ . کئی سالوں سے ڈو پونٹ نے بلاسٹنگ پاؤڈر بنایا۔ امن کے وقت میں اس کا ترقی کرے گا بڑے پیمانے پر ہے متوازی کہ کی دی کان کئی صنعت حالیہ برسوں میں، یہ اضافی کے طور پر اس سے تھوڑی زیادہ تیزی سے بڑھ سکتا ہے۔ فروخت حجم ساتھ اضافہ ہوا سرگرمی میں سڑک عمارت کوئی نہیں۔ کی یہ کرے گا ہے رہا مزید مقابلے ایک غیر معمولی حصہ کی حجم کی کاروبار کہ ہے ترقی یافتہ، البتہ، کے طور پر دی کمپنی کی شاندار کاروبار اور مالیاتی فیصلے نے شاندار تکنیکی مہارت کے ساتھ مل کر فروخت کا حجم حاصل کیا جو اب ہر دو بلین ڈالر سے تجاوز کر گیا ہے۔ سال درخواست دے رہا ہے۔ دی مہارت اور علم سیکھا میں اس کا اصل

پاؤڈر کاروبار، دی کمپنی ہے کامیابی سے شروع کیا مصنوعات مصنوعات کے بعد کو بنانا ایک کی دی زبردست کامیابی کہانیاں کی امریکی صنعت کیمیکل انڈسٹری پر اپنی پہلی نظر ڈالنے والا سرمایہ کاری نو کوشش کر سکتے ہیں کہ یہ ایک خوش قسمتی کا اتفاق ہے کہ وہ کمپنیاں جن کی سرمایہ کاری کی درجہ بندی عام طور پر بہت سے دوسرے پہلوؤں پر ہوتی ہے کاروبار ہیں بھی دی والے پیدا کرنا تو بہت کی دی صنعت کی سب سے زیادہ پرکشش ترقی کی مصنوعات۔ ایسا سرمایہ کار وجہ اور اثر کو الجھا دیتا ہے۔ کو کے بارے میں دی اسی ڈگری کے طور پر دی غیر نفیس نوجوان عورت جو یورپ کے اپنے پہلے سفر سے واپس آئی اور اپنے دوستوں کو بتایا کہ یہ کتنا اچھا اتفاق تھا کہ اکثر بڑے بڑے شہروں کے دل سے چوڑے دریا بہتے تھے۔ ٹو پونٹ یا ڈاؤ یا یونین کاربائیڈ جیسی کارپوریشنوں کی تاریخ کے مطالعے سے پتہ چلتا ہے کہ اس قسم کی کمپنی کتنی واضح طور پر "خوش قسمت کیونکہ وہ قابل ہیں" گروپ جہاں تک ان کی سیلز وکر کا تعلق ہے۔

ممکنہ طور پر ان کی سب سے نمایاں مثالوں میں سے ایک "خوش قسمتی کی وجہ سے وہ ہیں قابل" کمپنیاں ہے جنرل امریکی نقل و حمل۔ اے تھوڑا ختم پچاس سال پہلے کب دی کمپنی تھا تشکیل دیا، دی ریلوے کا سامان صنعت ظاہر ہوا a اچھی ایک کے ساتھ کافی ترقی امکانات حالیہ برسوں میں کچھ صنعتیں کم فائدہ مند امکانات پیش کرتی نظر آئیں گی۔ مسلسل ترقی کے لئے۔ پھر بھی جب ریل روڈز کے لیے نظریہ تبدیل ہو گیا۔ شروع ہوا کو بنانا دی امکانات کے لیے دی مال برداری گاڑی بلڈرز تیزی سے کم دلکش، شاندار آسانی اور وسائل کی مہارت نے اس کمپنی کو برقرار رکھا آمدنی پر a مستحکم اوپر کا رجحان نہیں مطمئن کے ساتھ یہ، دی انتظامیہ نے سیکھی ہوئی کچھ مہارتوں اور علم سے فائدہ اٹھانا شروع کر دیا۔ میں اس کا بنیادی کاروبار کو جاؤ میں دوسرے غیر متعلقہ لائنیں برداشت کرنا اب بھی مزید ترقی کے امکانات۔

اے کمپنی کونسا ظاہر ہوتا ہے کو ہے تیزی سے اضافہ فروخت کے لیے کچھ سال آنے والے سرمایہ کاروں کے لیے فائدہ مند ثابت ہو سکتے ہیں اس سے قطع نظر کہ ایسی کمپنی "خوش قسمت اور قابل" سے زیادہ مشابہت رکھتی ہے۔ یا دی "خوش قسمت کیونکہ یہ ہے قابل" قسم بہر حال، اس طرح کی مثالیں کے طور پر جنرل امریکی نقل و حمل بنانا ایک چیز صاف میں دونوں صورتوں میں سرمایہ کار کو ہوشیار رہنا چاہیے کہ آیا انتظامیہ اعلیٰ ترین صلاحیت کا حامل ہے اور جاری ہے۔ اس کے بغیر، فروخت میں اضافہ جاری نہیں رہے گا۔

کسی کمپنی کے طویل فاصلے تک فروخت کے منحنی خطوط کا درست اندازہ لگانا سرمایہ کار کے لیے انتہائی اہمیت کا حامل ہے۔ سطحی فیصلہ غلطی کی طرف لے جا سکتا ہے۔ نتائج کے لئے مثال کے طور پر، میں پہلے ہی ریڈیو ٹیلی ویژن اسٹاک کا ذکر کر چکا ہوں۔ کے طور پر ایک مثال کہاں اس کے بجائے کی جاری رکھا لمبی رینج ترقی وہاں تھا ایک اہم تیزی کے طور پر دی گھروں کی دی قوم حاصل کیا ٹیلی ویژن سیٹ

بہر حال، میں حالیہ سال یقینی کی یہ ریڈیو ٹیلی ویژن کمپنیوں کے پاس دکھایا گیا a نئی رجحان۔ وہ بے استعمال کیا جاتا ہے ان کا الیکٹرانک مہارت کو دیگر الیکٹرانک شعبوں جیسے مواصلات اور اٹومیشن سامان یہ صنعتی اور، میں کچھ مقدمات فوجی الیکٹرانک لائنیں دینا وعدہ کی مستحکم ترقی کے لیے بہت سال کو آ میں a چند کی یہ کمپنیاں اس طرح کے طور پر موٹرولا کے لیے مثال، وہ پہلے سے ہی ٹیلی ویژن آپریشن سے زیادہ اہمیت کے حامل ہیں۔ اسی دوران، کچھ نئی تکنیکی ترقیات اس امکان کی متحمل ہیں کہ 1960 کی دہائی کے اوائل میں موجودہ ماڈل ٹیلی ویژن سیٹ مرضی ظاہر ہونا کے طور پر عجیب اور فرسودہ جیسا کہ اصل دیوار کی قسم کے کرینک سے چلنے والے ہینڈ ٹیلی فون آج ظاہر ہوتے ہیں۔

ایک ممکنہ، استعداد ترقی، رنگ ٹیلی ویژن ہے ممکنہ طور پر رہا حد سے زیادہ رعایتی کی طرف سے دی جنرل عوام۔ ایک اور ہے a براہ راست نتیجہ کی ٹرانزسٹر ترقی اور چھپی ہوئی سرکٹری یہ ہے a سکرین کی قسم ٹیلی ویژن سیٹ کے ساتھ کہ کرے گا ہونا تھوڑا مختلف میں سائز اور شکل سے دی بڑا اب ہماری دیواروں پر تصویریں ہیں۔ موجودہ بھاری کابینہ ماضی کی بات ہو گی۔ کیا ایسی پیش رفت کو بڑے پیمانے پر تجارتی قبولیت حاصل کرنی چاہیے، a چند کی دی تکنیکی طور پر زیادہ تر ہنر مند کی موجودہ ٹیلی ویژن کمپنیاں فروخت میں ایک اور بڑے اضافے سے لطف اندوز ہو سکتی ہیں اس سے بھی زیادہ اور طویل عرصے تک چلتی ہیں جس کا تجربہ انہوں نے چند سال پہلے کیا تھا۔ اس طرح کی کمپنیاں اس تیزی کو مسلسل بڑھتے ہوئے صنعتوں پر مسلط سمجھیں گی۔ اور فوجی الیکٹرانکس کاروبار۔ وہ کرے گا پھر ہونا لطف اندوز دی قسم کی اہم فروخت ترقی کونسا چاہئے ہونا دی سب سے پہلے نقطہ کو سب سے زیادہ منافع بخش قسم کی سرمایہ کاری کے خواہشمند افراد کو سمجھا جائے۔

میں نے اس مثال کا ذکر کسی ایسی چیز کے طور پر نہیں کیا جو یقینی ہے، بلکہ اس طرح کیا ہے جو آسانی سے ہو سکتا ہے۔ میں ایسا کرتا ہوں کیونکہ میں یقین کہ میں حوالے کو a کمپنی کی مستقبل فروخت وکر ایک نکتہ ہے جسے ہمیشہ ذہن میں رکھنا چاہیے۔ اگر کسی کمپنی کا انتظام ہے شاندار اور دی صنعت ہے ایک مضمون کو تکنیکی تبدیلی اور ترقی تحقیق، دی ہوشیار سرمایہ کار چاہئے رہنا کو الرٹ دی امکان کہ انتظام شاید ہینڈل کمپنی معاملات تو جیسا کہ مستقبل میں بالکل اسی قسم کی سیلز وکر پیدا کرنا ہے جو ایک شاندار سرمایہ کاری کے انتخاب میں غور کرنے کا پہلا قدم ہے۔

چونکہ میں نے یہ الفاظ اصل ایڈیشن میں لکھے تھے، یہ دلچسپ ہو سکتا ہے نوٹ کرنا، نہیں کیا "یقینی ہے" یا "ہو سکتا ہے" لیکن کیا ہے ہوا میں حوالے کو موٹرولا۔ ہم ہیں نہیں ابھی تک میں دی جلد 1960 کی دہائی، قریب ترین وقت کو کونسا میں رجوع کریں کے طور پر برداشت کرنا a امکان کی ٹیلی ویژن کے ایسے ماڈل تیار کرنا جو 1950 کے عشرے کو متروک کر دیں گے۔ ایسا نہیں ہوا ہے۔ نہ ہی ہے یہ امکان کو کیا تو میں دی قریب مستقبل۔ لیکن میں دی اسی دوران

دو ہم دیکھیں کیا ایک الرٹ انتظام ہے ہو گیا کو لے لو فائدہ کی اوپر کی طرف فروخت کے منحنی خطوط کو تیار کرنے کے لیے تکنیکی تبدیلی جس کے بارے میں میں نے کہا تھا کہ بقایا سرمایہ کاری کی پہلی ضرورت تھی۔

Motorola نے اپنے آپ کو دو طرفہ میدان میں ایک شاندار لیڈر بنایا ہے۔ الیکٹرانک مواصلات کہ شروع باہر کے طور پر **a** خاصیت کے لیے پولیس کاریں اور ٹیکسی، اور اب تقریباً لامحدود ترقی کی پیشکش کرنا دکھائی دیتا ہے۔ ٹرکنگ کمپنیاں مالکان کی ترسیل بیڑے کی تمام اقسام عوام افادیت، بڑا تعمیراتی منصوبے، اور پائپ لائنیں ہیں لیکن **a** چند کی دی کے صارفین یہ قسم کی بہمی سامان اسی دوران، کے بعد کئی سال کی مہنگا _ ترقیاتی کوشش، دی کمپنی ہے قائم **a** نیم موصل (ٹرانزسٹر) تقسیم پر **a** منافع بخش بنیاد کونسا ظاہر ہوتا ہے سربراہی اس صنعت کے شاندار ترقی کے رجحان میں اپنا حصہ حاصل کرنے کی طرف۔ یہ سٹیرویوفونک فونوگراف کے نئے شعبے میں ایک اہم عنصر بن گیا ہے اور اس طرح فروخت کا ایک اہم اور بڑھتا ہوا نیا ذریعہ حاصل کر رہا ہے۔ ایک معروف قومی فرنیچر بنانے والی کمپنی (**Drexel**) کے ساتھ ایک منفرد طرز کے ٹائی ان کے ذریعے، اس نے زیادہ قیمت میں اپنے حجم میں نمایاں اضافہ کیا ہے۔ اختتام کی اس کا ٹیلی ویژن لائن آخر میں، کے ذریعے **a** چھوٹا حصول یہ صرف سماعت کی امداد کے شعبے میں داخل ہو رہا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ دیگر نئی خصوصیات بھی تیار ہو سکتی ہیں۔ مختصراً، جبکہ اگلی دہائی میں کچھ وقت اہم ہے۔ اہم محرک ہو سکتا ہے وجہ ایک اور بڑا تیزی میں اس کا اصل ریڈیو ٹیلی ویژن لائنز، یہ ابھی تک نہیں ہوا اور نہ ہی جلد ہونے کا امکان ہے۔ اس کے باوجود انتظامیہ نے اس کمپنی کو ترقی کے لیے قطار میں کھڑا کرنے کے لیے تنظیم کے اندر موجود وسائل اور مہارتوں کا دوبارہ فائدہ اٹھایا ہے۔ ہے دی اسٹاک مارکیٹ جواب دے رہا ہے کو یہ؟ کب میں ختم اصل ایڈیشن لکھنا، $\frac{1}{2}$ Motorola 45 تھا۔ آج یہ 122 ہے۔

جب سرمایہ کار اس قسم کے مواقع سے چوکنا ہوتا ہے، تو یہ کتنا منافع بخش ہو سکتا ہے؟ آئیے ہم اس صنعت سے ایک حقیقی مثال لیں جس پر ہم ابھی بات کر رہے ہیں۔ 1947 میں میرے ایک دوست نے وال سٹریٹ بچوں کی ٹیلی ویژن انڈسٹری کا سروے کر رہی تھی۔ اس نے ایک سال کے بہتر حصے میں تقریباً ایک درجن پرنسپل سیٹ پروڈیوسرز کا مطالعہ کیا۔ اس کا نتیجہ تھا کہ دی کاروبار تھا جا رہا ہے کو ہونا مسابقتی، کہ اہم خدشات کے درمیان پوزیشن میں بڑی تبدیلیاں ہونے والی ہیں، اور یہ کہ صنعت میں بعض اسٹاکس میں قیاس آرائی کی اپیل تھی۔ البتہ، میں اس سروے کے عمل نے اس میں سے ایک کو تیار کیا۔ زبردست کمی تھا دی گلاس بلب کے لیے دی تصویر ٹیوب زیادہ تر ایک کامیاب پروڈیوسر کارننگ گلاس ورکس دکھائی دیا۔ کارننگ گلاس ورکس کے تکنیکی اور تحقیقی پہلوؤں کی مزید جانچ کے بعد یہ بن گیا ظاہر کہ یہ کمپنی تھا غیر معمولی طور پر ٹھیک ہے کوالیفائیڈ _ کو پیداوار یہ گلاس بلب کے لیے دی ٹیلی ویژن صنعت تخمینہ کی

دی ممکن مارکیٹ اشارہ کیا کہ یہ کرے گا ہونا a اہم ذریعہ کی کمپنی کے لئے نیا کاروبار۔ چونکہ دیگر مصنوعات کی لائنوں کے امکانات لگ رہے تھے عام طور پر سازگار، اس تجزیہ کار نے دونوں فرد کے لیے اسٹاک کی سفارش کی۔ اور ادارہ جاتی سرمایہ کاری دی اسٹاک پر کہ وقت تھا تقریباً 20 میں فروخت۔ اس کے بعد سے اس کی خریداری کے دس سال بعد $1/2$ کے لیے اور تقسیم ہو چکا ہے۔ تھا فروخت پر ختم 100، کونسا تھا دی مساوی کی a قیمت پرانے اسٹاک پر 250 کا۔

2. کیا انتظامیہ کے پاس ایسی مصنوعات یا عمل تیار کرنے کے

عزم ہے جو اب بھی فروخت کی کل صلاحیتوں میں مزید اضافہ کرے گا
جب ترقی

فی الحال پرکشش مصنوعات کی لائنوں کی صلاحیتوں

کا بڑے پیمانے پر استحصال کیا گیا ہے؟

وہ کمپنیاں جن میں اگلے چند سالوں کے لیے نمایاں ترقی کا امکان ہے۔ کیونکہ کی نئی مطالبہ کے لیے موجودہ لائنیں لیکن کونسا ہے نہ ہی پالیسیاں نہ ہی منصوبے کو فراہم کریں کے لیے مزید ترقیات دسترس سے باہر یہ فراہم کر سکتے ہیں a گاڑی کے لیے a اچھا ایک بار منافع۔ وہ ہیں نہیں مناسب کو فراہم کریں مطلب کے لیے دی متواتر فوائد ختم دس یا پچیس سال کہ مالی کامیابی کا یقینی راستہ ہے۔ یہ اس وقت ہے جب سائنسی تحقیق اور ترقی انجینئرنگ تصویر میں داخل ہونا شروع ہوتی ہے۔ یہ بڑی حد تک ہے۔ کے ذریعے یہ مطلب کہ کمپنیاں بہتر کریں پرانا مصنوعات اور ترقی نئی والے یہ وہ معمول کا راستہ ہے جس کے ذریعے ترقی کے ایک الگ تہلگ اضافے سے مطمئن نہ ہونے والی انتظامیہ دیکھتی ہے کہ ترقی کم و بیش مسلسل تیزی کے سلسلے میں ہوتی ہے۔

سرمایہ کار عموماً ان کمپنیوں میں بہترین نتائج حاصل کرنا ہے جن کی انجینئرنگ یا تحقیق ہے کو a قابل غور حد تک وقف کو رکھنے والی مصنوعات کچھ کاروبار رشتہ کو وہ پہلے سے کے اندر دی دائرہ کار کمپنی کے سرگرمیاں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ ایک مطلوبہ کمپنی نہیں کر سکتی ہے a نمبر کی تقسیم، کچھ کی کونسا ہے مصنوعات لائنیں دوسروں سے کافی مختلف۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک کمپنی جس کا مرکز تحقیق ہے۔ ارد گرد ہر ایک کی یہ تقسیم، پسند a جھرمٹ کی درخت ہر ایک اس کے اپنے تے سے اضافی شاخیں اگنا، عام طور پر اس کمپنی کے مقابلے میں بہت بہتر کام کرے گا جو متعدد غیر متعلقہ نئی مصنوعات پر کام کر رہی ہے، اگر کامیاب، مرضی زمین یہ میں کئی نئی صنعتیں غیر متعلقہ کو اس کا موجودہ کاروبار۔

پر سب سے پہلے نظر نقطہ 2 ہو سکتا ہے ظاہر ہونا کو ہونا a محض تکرار کی نقطہ 1. یہ ہے نہیں دی معاملہ۔ نقطہ 1 ہے a معاملہ کی حقیقت تشخیص دی ڈگری صلاحیت کے فروخت ترقی کہ ابھی موجود ہے کے لیے a کمپنی کی مصنوعات نقطہ 2

ہے

a معاملہ کی انتظام رویہ کرتا ہے۔ دی کمپنی ابھی پہچان کہ میں وقت یہ مرضی تقریباً یقینی طور پر ہے بڑھا ہوا اوپر کو دی ممکنہ، استعداد کی اس کا موجودہ _ مارکیٹ اور کہ کو جاری رہے کو بڑھنا یہ ہو سکتا ہے کہ کو ترقی مزید نئے بازاروں پر کچھ مستقبل وقت یہ ہے دی کمپنی کہ ہے دونوں a اچھی درجہ بندی پر دی سب سے پہلے نقطہ اور ایک اثبات رویہ پر دی دوسرا کہ سرمایہ کاری کی سب سے بڑی دلچسپی کا امکان ہے۔

3. کیسے مؤثر ہیں دی کمپنی کی اس کے سائز کے POINT سلسلے میں تحقیق اور ترقی کی کوششیں؟

عوامی ملکیت والی کمپنیوں کی ایک بڑی تعداد کے لیے یہ زیادہ مشکل نہیں ہے۔ حاصل کریں a شکل دکھا رہا ہے دی نمبر کی ڈالر ہونے کی وجہ سے خرچ پر ایک سال تحقیق اور ترقی پر۔ چونکہ عملی طور پر ایسی تمام کمپنیاں اپنی رپورٹ کرتی ہیں۔ سالانہ فروخت کل یہ ہے صرف a معاملہ کی دی سب سے آسان ریاضی تقسیم کرنے کے لئے دی تحقیق شکل کی طرف سے کل فروخت اور تو سیکھیں دی فی سینٹ کی ہر فروخت ڈالر کہ a کمپنی ہے وقف کرنا کو یہ قسم کی سرگرمی بہت پیشہ ورانہ سرمایہ کاری تجزیہ کار پسند کو موازنہ یہ تحقیق شکل کے لیے ایک کمپنی کے ساتھ کہ کی دوسرے میں دی اسی جنرل میدان کبھی کبھی وہ موازنہ کرتے ہیں یہ کے ساتھ دی اوسط کی دی صنعت، کی طرف سے اوسط دی اعداد و شمار بہت سی کچھ اسی طرح کی کمپنیوں کی۔ اس سے، مسابقت کے سلسلے میں کسی کمپنی کی تحقیقی کوشش کی اہمیت اور اسٹاک کے فی حصص کی تحقیق کی مقدار جو سرمایہ کار کسی خاص کمپنی میں حاصل کر رہا ہے، دونوں کے بارے میں نتیجہ اخذ کیا جاتا ہے۔

اس قسم کے اعداد و شمار ایک خام پارڈسٹک کو ثابت کر سکتے ہیں جو ایک قابل قدر اشارہ دے سکتا ہے کہ ایک کمپنی غیر معمولی مقدار میں تحقیق کر رہی ہے۔ یا ایک اور نہیں تقریباً کافی۔ لیکن جب تک a زبردست سودا کی مزید علم حاصل کیا ہے، اس طرح کے اعداد و شمار گمراہ کن ہو سکتے ہیں۔ اس کی ایک وجہ ہے کہ کمپنیاں مختلف بہت زیادہ میں کیا وہ شامل یا کے طور پر خارج کریں تحقیق اور ترقی خرچہ۔ ایک کمپنی مرضی شامل a انجینئرنگ کے اخراجات کی قسم جسے زیادہ تر حکام حقیقی نہیں سمجھیں گے۔ تحقیق پر تمام، جب سے یہ ہے واقعی سلائی ایک موجودہ مصنوعات کو a خاص ترتیب — دوسرے الفاظ میں، سیلز انجینئرنگ۔ اس کے برعکس، ایک اور کمپنی تحقیق کے بجائے مکمل طور پر نئی پروڈکٹ پر پائلٹ پلانٹ چلانے کے اخراجات وصول کرے گی۔ اکثر ماہرین اسے خالص تحقیقی فعل قرار دیں گے، چونکہ اس کا براہ راست تعلق حاصل کرنے سے ہے۔ دی جانے کا طریقہ کو بنانا a نئی مصنوعات اگر تمام کمپنیاں تھے رپورٹ تحقیق پر a موازنہ اکاؤنٹنگ بنیاد، دی رشتہ دار مختلف معروف کمپنیوں کی جانب سے کی جانے والی تحقیق کی مقدار کے اعداد و شمار دیکھو کافی مختلف سے وہ کثرت سے استعمال کیا جاتا ہے میں مالی حلقے

کاروباری سرگرمیوں کی کسی دوسری بڑی ذیلی تقسیم میں ایسا نہیں پایا جاتا ہے۔ زبردست تغیرات سے ایک کمپنی کو ایک اور کے درمیان کیا اندر جاتا ہے کے طور پر خرچہ اور کیا آتا ہے باہر میں فوائد کے طور پر ہوتا ہے میں تحقیق یہاں تک کہ بہترین انتظام کرنے والی کمپنیوں میں بھی یہ تغیر ایک تناسب میں چلتا ہے۔ کی کے طور پر بہت کے طور پر دو کو ایک کی طرف سے یہ ہے مطلب کچھ اچھی طرح سے چلائیں کمپنیاں مرضی حاصل کریں کے طور پر بہت کے طور پر دو بار دی حتمی حاصل کرنا کے لیے ہر ایک تحقیق ڈالر خرچ کیا کے طور پر مرضی دوسرے اگر اوسطاً چلائیں کمپنیاں ہیں شامل، یہ تغیر بہترین اور معمولی کے درمیان اب بھی زیادہ ہے۔ اس کی بڑی وجہ ہے۔ دی بڑا ترقی میں دی راستہ کی نئی مصنوعات اور عمل ہیں اب کسی ایک ذہن کا کام نہیں ہے۔ وہ اعلیٰ تربیت یافتہ مردوں کی ٹیموں سے آتے ہیں، جن میں سے ہر ایک مختلف خاصیت رکھتا ہے۔ ایک کیمسٹ ہو سکتا ہے، دوسرا a ٹھوس حالت ماہر طبیعیات، a تیسرے a میٹالرجسٹ اور a چوتھا a ریاضی دان ان ماہرین میں سے ہر ایک کی مہارت کی ڈگری صرف اس چیز کا حصہ ہے جو شاندار نتائج پیدا کرنے کے لیے درکار ہے۔ ایسے لیڈروں کا ہونا بھی ضروری ہے جو اس طرح کے متنوع پس منظر کے لوگوں کے کام کو مربوط کر سکیں اور انہیں ایک مشترکہ مقصد کی طرف گامزن کر سکیں۔ نتیجتاً، ایک کمپنی میں تحقیقی کارکنوں کی تعداد یا وقار اس تاثر کے زیر سایہ ہو سکتا ہے جس کے ساتھ انہیں دوسری کمپنی میں بطور ٹیم کام کرنے میں مدد دی جا رہی ہے۔

نہ ہی ہے a انتظامیہ کی صلاحیت کو کوارٹینٹ متنوع تکنیکی میں مہارت a قریب سے بنا ہوا ٹیم اور کو حوصلہ افزائی ہر ایک ماہر پر کہ ٹیم کو اس کی سب سے بڑی پیداوری واحد قسم کی پیچیدہ ہم آہنگی ہے جس پر تحقیق کے بہترین نتائج کا انحصار ہے۔ قریبی اور تفصیلی کوارٹینٹیشن کے درمیان تحقیق کارکنان پر ہر ایک ترقیاتی پروجیکٹ اور وہ اچھی طرح سے واقف کے ساتھ دونوں پیداوار اور فروخت مسائل ہے تقریباً اتنا ہی اہم۔ انتظامیہ کے لیے اس کو قریب لانا کوئی آسان کام نہیں ہے۔ تحقیق کے درمیان تعلق پیداوار، اور فروخت کو ہونا تیار کردہ کے طور پر سستے میں کے طور پر ممکن، یا، کب ڈیزائن، ناکام کو ہے زیادہ سے زیادہ فروخت اپیل۔ ایسی تحقیق عام طور پر نتائج میں مصنوعات جو زیادہ موثر مسابقت کا شکار ہیں۔

آخر میں وہاں ہے ایک دوسرے قسم کی ہم آہنگی ضروری اگر تحقیقی اخراجات زیادہ سے زیادہ کارکردگی کو حاصل کرنے کے لیے ہیں۔ یہ اعلیٰ انتظامیہ کے ساتھ ہم آہنگی ہے۔ شاید اسے تجارتی تحقیق کی بنیادی نوعیت کے بارے میں اعلیٰ انتظامیہ کی سمجھ بوجھ کہا جائے۔ ترقی منصوبوں نہیں کر سکتے ہونا توسیع میں اچھی سال اور مطلوبہ مقصد تک پہنچنے کی کل لاگت میں زبردست اضافہ کیے بغیر غریبوں میں تیزی سے کمی کی گئی۔ "کریش" پروگرام بہت پسند کیے گئے۔ کی طرف سے a چند سب سے اوپر انتظامات ہو سکتا ہے کبھی کبھار ہونا ضروری لیکن ہیں

اکثر صرف مہنگا۔ کریش پروگرام وہ ہوتا ہے جب تحقیقی عملے کے اہم عناصر کو اچانک ان منصوبوں سے ہٹا دیا جاتا ہے جس پر وہ کام کر رہے ہوتے ہیں اور کسی نئے کام پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جس کی اس وقت بہت اہمیت ہو سکتی ہے لیکن جو، کثرت سے، بے نہیں قابل تمام دی خلل یہ وجوہات جوہر کی کامیاب تجارتی تحقیق ہے کہ صرف کام ہونا منتخب شدہ کونسا وعدہ تحقیق کی لاگت سے کئی گنا ڈالر کے انعامات دینے کے لیے۔ تاہم، ایک بار a پروجیکٹ ہے شروع، کو اجازت دیں بجٹ تحفظات اور دوسرے اس کو کم کرنے یا اس میں تیزی لانے کے لیے پراجیکٹ سے باہر کے اضافی عوامل ہمیشہ حاصل ہونے والے فوائد کے سلسلے میں کل لاگت کو بڑھاتے ہیں۔

کچھ اعلیٰ انتظامیہ اس بات کو نہیں سمجھتے۔ میں نے سنا ہے کہ چھوٹی لیکن کامیاب الیکٹرانک کمپنیوں کے ایگزیکٹوز انڈسٹری کے بڑے بڑے اداروں میں سے ایک کے مقابلے کے بارے میں حیرت انگیز طور پر بہت کم خوف کا اظہار کرتے ہیں۔ یہ زیادہ بڑی کمپنی کی مسابقتی مصنوعات تیار کرنے کی صلاحیت کے بارے میں فکر کی کمی بڑی کمپنی کے انفرادی محققین کی صلاحیتوں کے احترام کی کمی یا اس سے بے خبری کی وجہ سے نہیں ہے کہ بصورت دیگر بڑی رقم سے کیا کیا جا سکتا ہے۔ دی بڑا کمپنی باقاعدگی سے خرچ کرتا ہے پر تحقیق بلکہ یہ بے دی تاریخی رجحان کی یہ بڑا کمپنی کو رکاوٹ باقاعدہ تحقیق اعلیٰ انتظامیہ کے فوری اہداف کو حاصل کرنے کے لیے کریش پروگراموں کے ساتھ پروجیکٹ جس نے یہ احساس پیدا کیا ہے۔ اسی طرح، کچھ سال پہلے میں نے سنا تھا کہ جب وہ واضح وجوہات کی بناء پر اس معاملے پر کوئی تشبیر نہیں چاہتے تھے، ایک شاندار تکنیکی کالج خاموشی سے مشورہ اس کا گریجویٹ کلاس کسی خاص تیل کمپنی میں ملازمت سے بچنے کے لیے۔ اس کی وجہ اعلیٰ انتظامیہ تھی۔ کی کہ کمپنی تھا a رجحان کو کرایہ پر لینا انتہائی ہنر مند لوگ کے لیے کیا کرے گا عام طور پر ہونا کے بارے میں پانچ سال پروجیکٹس پھر میں تقریباً تین سال دی کمپنی کرے گا کھو جانا دلچسپی میں دی خاص طور پر پروجیکٹ اور اسے چھوڑ دو، اس طرح نہ صرف ان کا اپنا پیسہ ضائع ہوتا ہے بلکہ ملازمت کرنے والوں کو اس کامیابی کے لیے تکنیکی شہرت حاصل کرنے سے روکتا ہے جو دوسری صورت میں ان کے پاس آ سکتا تھا۔

تحقیق کی مناسب سرمایہ کاری کی تشخیص کو مزید پیچیدہ بنانے والا ایک اور عنصر یہ ہے کہ تحقیق سے متعلقہ بڑی مقدار کا اندازہ کیسے لگایا جائے۔ کو دفاع معاہدے اے زبردست سودا کی اس طرح تحقیق ہے اکثر کیا جاتا ہے نہیں پر دی خرچہ کی دی کمپنی کر رہا ہے یہ، لیکن کے لیے دی کہاتہ کے وفاقی حکومت کچھ کی دی ذیلی ٹھیکیدار میں دی دفاع میدان بھی کیا اہم تحقیق کے لیے دی کہاتہ کی دی ٹھیکیدار کسے وہ ہیں فراہمی چاہیے سرمایہ کار کی طرف سے اس طرح کے ٹوٹل کا اندازہ اتنا ہی اہم ہے جتنا کہ کمپنی کے اپنے خرچ پر کی گئی تحقیق؟ اگر نہیں، کس طرح کرنا چاہئے یہ ہونا قابل قدر میں رشتہ کو کمپنی کے زیر اہتمام تحقیق؟ پسند تو

سرمایہ کاری کے میدان میں بہت سے دوسرے مراحل، ان معاملات کا جواب نہیں دیا جا سکتا کی طرف سے ریاضیاتی فارمولے ہر ایک معاملہ ہے مختلف دی منافع مارجن پر دفاع معاہدے ہے چھوٹا مقابلے کہ کی غیر سرکاری کاروبار، اور کام کی نوعیت اکثر ایسی ہوتی ہے کہ معاہدہ کے لیے a نئی ہتھیار ہے مضمون کو مسابقتی بولی سے حکومت بلیو پرنٹس یہ مطلب کہ یہ ہے کبھی کبھی ناممکن کو حکومت کے زیر اہتمام تیار کردہ پروڈکٹ کے لیے مستحکم دوبارہ کاروبار کی تعمیر کریں۔ تحقیق میں a راستہ کہ کر سکتے ہیں ہونا ہو گیا کے ساتھ نجی طور پر سپانسر شدہ تحقیق، جہاں پیٹنٹ اور گاہک کی خیر سگالی دونوں کو کثرت سے عمل میں لایا جا سکتا ہے۔ اس طرح کی وجوہات کی بناء پر، سرمایہ کار کے نقطہ نظر سے مختلف کی اقتصادی قدر میں بہت زیادہ تغیرات ہیں۔ حکومت کے زیر اہتمام تحقیق منصوبے، یہاں تک کہ اگرچہ اس طرح منصوبے شاید ہونا تقریباً برابر میں ان کا اہمیت تو دور کے طور پر دی فوائد دفاعی کوششوں پر تشویش ہے۔ مندرجہ ذیل نظریاتی مثال ہو سکتی ہے۔ خدمت کریں کو دکھائیں کیسے تین اس طرح منصوبوں شاید ہے بہت زیادہ سرمایہ کار کے لیے مختلف قدریں:

ایک منصوبہ ایک ایسا شاندار نیا ہتھیار تیار کر سکتا ہے جس میں کوئی غیر فوجی نہ ہو۔ ایپلی کیشنز حقوق کو یہ ہتھیار کرے گا تمام ہونا حکومت کی ملکیت اور ایک بار ایجاد، یہ تیار کرنا کافی حد تک آسان ہوگا کہ جس کمپنی نے تحقیق کی ہے اسے پیداواری معاہدے کی بولی لگانے میں دوسروں پر کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔ اس طرح کی تحقیقی کوشش سرمایہ کار کے لیے تقریباً کوئی اہمیت نہیں رکھتی۔ ایک اور پروجیکٹ شاید پیداوار دی اسی ہتھیار، لیکن دی مینوفیکچرنگ کی تکنیک کافی پیچیدہ ہو سکتی ہے جس میں کوئی کمپنی حصہ نہیں لے رہی ہے۔ میں دی اصل ترقی کام کرے گا ہے زبردست اسے بنانے کی کوشش میں دشواری۔ اس طرح کے تحقیقی منصوبے کی سرمایہ کار کے لیے اعتدال پسندی ہوگی کیونکہ یہ مسلسل یقین دہانی کرائے گا، اگرچہ شاید زیادہ منافع بخش نہیں، حکومت سے کاروبار۔ اب بھی ایک اور کمپنی اس طرح کے ہتھیاروں کو انجینئر کر سکتی ہے اور ایسا کرنے میں شاید سیکھیں اصول اور نئی تکنیک براہ راست قابل اطلاق اس کی باقاعدہ تجارتی لائنوں پر، جو ممکنہ طور پر زیادہ منافع کا مارجن دکھاتی ہے۔ ایسے a تحقیق پروجیکٹ شاید ہے زبردست قدر کو دی سرمایہ کار کچھ کی دی زیادہ تر شاندار طور پر کامیاب کمپنیاں کی دی حالیہ ماضی وہ رہا ہے جو پیچیدہ اور تکنیکی دفاعی کام تلاش کرنے کے لیے اعلیٰ صلاحیتوں کا مظاہرہ کرتے ہیں، جس کا کرنا انہیں سرکاری خرچ پر یہ جانکاری فراہم کرتا ہے کہ کس طرح ان کی موجودہ تجارتی سرگرمیوں سے متعلق منافع بخش غیر دفاعی شعبوں میں قانونی طور پر منتقل کیا جا سکتا ہے۔ ایسی کمپنیاں حکومت کو تحقیقی نتائج فراہم کر رہی ہیں۔ دی دفاع حکام ضروری طور پر ضرورت البتہ، پر دی اسی وقت

وہ ہیں حاصل کرنا پر تھوڑا یا نہیں لاگت، متعلقہ غیر دفاعی تحقیق وہ فوائد جو بصورت دیگر وہ خود ادا کر رہے ہوں گے۔ یہ عنصر شاندار سرمایہ کاری کی ایک وجہ بھی ہو سکتا ہے۔ کامیابی کی ٹیکساس آلات، Inc.، کونسا میں چار سال 1/4 کی قیمت سے تقریباً 500 فیصد اضافہ ہوا۔ جس پر اس نے تجارت کی جب پہلی فہرست میں پر دی نئی یارک اسٹاک تبادلہ میں 1953؛ یہ ہو سکتا ہے بھی ہے تعاون کیا، میں اسی مدت، اس سے بھی زیادہ 700 فیصد اضافہ جس کا تجربہ Ampex کے شینر ہولڈرز نے اس وقت سے کیا جب اس کمپنی کے حصص پہلی بار اسی سال عوام کو پیش کیے گئے تھے۔

آخر میں، میں فیصلہ کرنا کمپنی کی تحقیقی تنظیموں کی متعلقہ سرمایہ کاری کی قدر، ایک اور قسم کی سرگرمی ضروری ہے ہونا اندازہ کیا یہ ہے کچھ ایسی چیز جسے عام طور پر ترقیاتی تحقیق نہیں سمجھا جاتا بظاہر غیر متعلقہ میدان کی مارکیٹ تحقیق مارکیٹ تحقیق کو ترقیاتی تحقیق اور فروخت کے درمیان پل کے طور پر شمار کیا جا سکتا ہے۔ انتظام ضروری ہے ہونا الٹ خلاف دی فتنہ کو خرچ نمایاں _ رقم پر دی تحقیق اور ترقی کی a رنگین مصنوعات یا عمل کونسا، کب کامل، ہے a حقیقی مارکیٹ لیکن ایک بھی چھوٹے سے ہونا منافع بخش کی طرف سے بھی چھوٹا کو ہونا منافع بخش میں مطلب ایک کہ کبھی نہیں لطف اندوز ہوں گے a بڑا کافی فروخت حجم کو حاصل کریں پیچھے دی لاگت کی دی تحقیق، بہت کم a قابل قدر منافع کے لیے دی سرمایہ کار اے مارکیٹ تحقیق وہ تنظیم جو اپنی کمپنی کی ایک بڑی تحقیقی کوشش کو ایک پروجیکٹ سے آگے بڑھا سکتی ہے۔ کونسا اگر تکنیکی طور پر کامیاب کرے گا بے بمشکل ادا کیا کے لیے خود، کو ایک اور کونسا شاید پورا کرنا کو تو بہت وسیع تر a مارکیٹ کہ یہ ادا کرے گا باہر تین اوقات کے طور پر ٹھیک ہے کرے گا ہے بہت زیادہ اضافہ ہوا دی قدر کو اس کمپنی کی سائنسی افرادی قوت کے اس کے اسٹاک ہولڈرز۔

اگر مقداری پیمائش - اس طرح کے طور پر دی سالانہ اخراجات تحقیق پر یا سائنسی ڈگریوں کے حامل ملازمین کی تعداد صرف ہے۔ a کھردرا رہنما اور نہیں دی حتمی جواب کو چاہے a کمپنی ایک شاندار تحقیقی ادارہ ہے، محتاط سرمایہ کار یہ معلومات کیسے حاصل کرتا ہے؟ ایک بار پھر حیرت کی بات یہ ہے کہ کیا؟ "چھوٹے بٹ" طریقہ پیدا کرے گا۔ جب تک کہ اوسط سرمایہ کار اسے آزمائے، وہ شاید یقین نہیں کرے گا کہ اگر وہ ذہین سے پوچھے تو کتنی مکمل تصویر سامنے آئے گی۔ سوالات کے بارے میں a کمپنی کی تحقیق سرگرمیاں کی a متنوع گروپ کی تحقیق لوگ کچھ سے کے اندر دی کمپنی اور دوسرے _ مصروف میں متعلقہ لائنیں میں مسابقتی صنعتیں میں یونیورسٹیاں اور حکومت میں۔ ایک آسان اور اکثر قابل قدر طریقہ یہ ہے کہ اس بات کا قریبی مطالعہ کیا جائے کہ ڈالر کی فروخت یا خالص منافع میں کتنا حصہ ڈالا گیا ہے۔ کو a کمپنی کی طرف سے دی نتائج کی اس کا تحقیق تنظیم ایک کے دوران خاص مدت، جیسا کہ پچھلے دس سال۔ ایک تنظیم جس میں

اس کی سرگرمیوں کے سائز کے تعلق سے منافع بخش کا ایک اچھا بہاؤ پیدا ہوا ہے۔ نئی مصنوعات دوران اس طرح a مدت مرضی شاید ہونا برابر مستقبل میں تب تک کارآمد ہے جب تک کہ یہ انہی عام طریقوں کے تحت کام کرتا رہے گا۔

4. کیا کمپنی کے پاس اوسط سے اوپر ہے؟ فروخت کا نقطہ تنظیم؟

مقابلے کے اس دور میں، چند کمپنیوں کی مصنوعات یا خدمات ایسی ہیں۔ شاندار کہ وہ مرضی فروخت کو ان کا زیادہ سے زیادہ امکانات اگر وہ ہیں نہیں ماہرانہ طور پر تجارتی۔ یہ ہے دی بنانا کی a فروخت کہ ہے دی سب سے بنیادی اکیلا سرگرمی کی کوئی بھی کاروبار بغیر فروخت، بقا ہے ناممکن یہ مطمئن صارفین کو دوبارہ فروخت کرنا ہے جو پہلا بینچ مارک ہے کی کامیابی۔ پھر بھی، عجیب کے طور پر یہ لگتا ہے دی رشتہ دار کارکردگی کی ایک کمپنی کی فروخت، اشتہار بازی، اور تقسیم کرنے والی تنظیمیں زیادہ تر سرمایہ کاروں کی طرف سے بہت کم توجہ حاصل کرتی ہیں، یہاں تک کہ محتاط لوگ، پیداوار، تحقیق، مالیات، یا کارپوریٹ سرگرمی کے دیگر بڑے ذیلی حصوں کے مقابلے میں۔

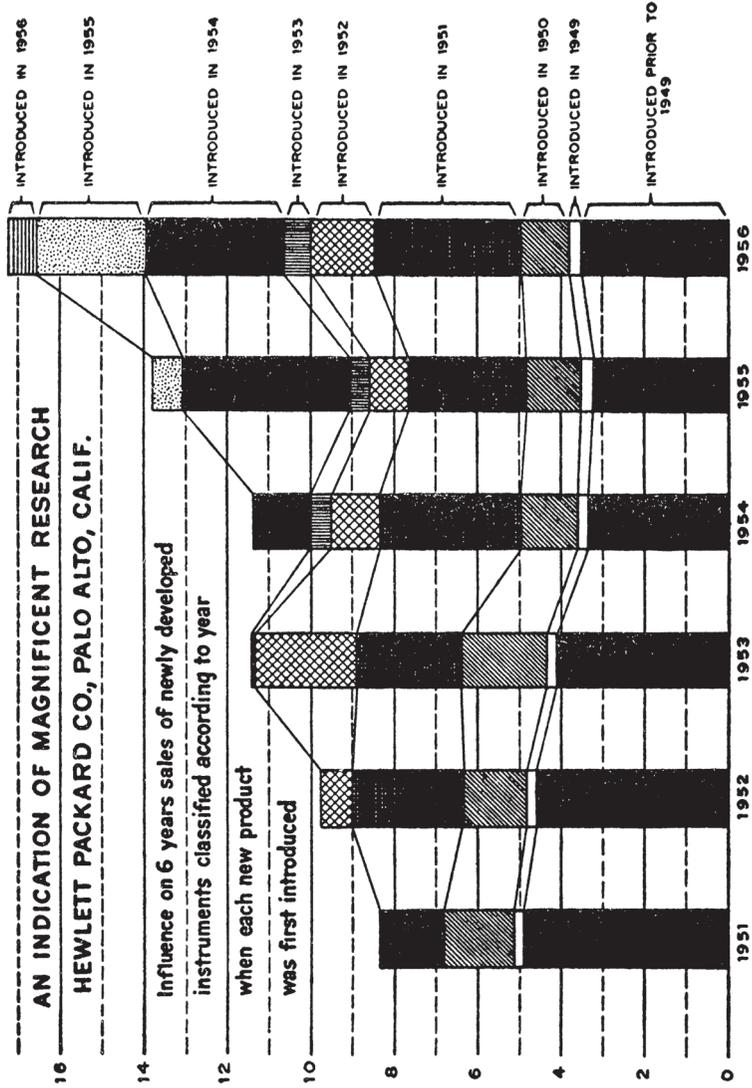
وہاں ہے شاید a وجہ کے لیے یہ۔ یہ ہے نسبتاً آسان کو سادہ ریاضیاتی تناسب بنائیں جو کشش کے لیے کسی قسم کی رہنمائی فراہم کرے۔ کی a کمپنی کی پیداوار اخراجات، تحقیق سرگرمی، یا مالیاتی _ ساخت میں موازنہ کے ساتھ اس کا حریف یہ ہے a زبردست سودا مشکل سے بنانا تناسب کہ ہے یہاں تک کہ a جھلک کی معنی میں حوالے کو فروخت اور تقسیم کی کارکردگی تحقیق کے حوالے سے ہم پہلے ہی دیکھ چکے ہیں۔ اس طرح سادہ تناسب ہیں دور بھی خام کو فراہم کریں کچھ بھی لیکن دی پہلے اشارے کے طور پر کیا تلاش کرنا ہے۔ پیداوار اور مالیاتی ڈھانچے کے سلسلے میں ان کی قدر پر جلد ہی بحث کی جائے گی۔ البتہ، آیا اس طرح کے تناسب میں ان پر کثرت سے رکھی جانے والی قدر جیسی کوئی چیز ہے یا نہیں۔ میں مالی حلقے، دی حقیقت باقی کہ سرمایہ کار پسند کو دہلی ان پر۔ کیونکہ فروخت کوشش کرتا ہے نہیں آسانی سے قرض دینا خود کو یہ قسم کی فارمولے، بہت سرمایہ کار ناکام کو تشخیص یہ پر تمام میں باوجود کی اس کا بنیادی حقیقی سرمایہ کاری کی مالیت کا تعین کرنے میں اہمیت۔

دوبارہ، اس مضمون سے نکلنے کا راستہ کے استعمال میں مضمون ہے۔ "چھوٹے ہٹ" تکنیک کی تمام دی مراحل کی a کمپنی کی سرگرمی، کوئی نہیں ہے کرنے کے لئے آسان سیکھیں کے بارے میں سے ذرائع باہر دی کمپنی مقابلے دی رشتہ دار سیلز آرگنائزیشن کی کارکردگی۔ حریف اور صارفین دونوں جانتے ہیں۔ جوابات برابر اہم، وہ ہیں مکمل طور پر ہچکچاہٹ کو اظہار ان کے خیالات وقت خرچ کی طرف سے دی ہوشیار سرمایہ کار میں پوچھ گچھ میں یہ موضوع کو عام طور پر بہت زیادہ انعام دیا جاتا ہے۔

18 MILLION DOLLARS

**AN INDICATION OF MAGNIFICENT RESEARCH
HEWLETT PACKARD CO., PALO ALTO, CALIF.**

Influence on 6 years sales of newly developed
instruments classified according to year
when each new product
was first introduced



میں ہوں وقف کرنا کم جگہ کو یہ معاملہ کی رشتہ دار فروخت صلاحیت مقابلے میں نے کیا۔ متعلقہ تحقیقی صلاحیت کے معاملے میں۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ میں غور کرتا ہوں۔ یہ کم اہم میں آج کا مسابقتی دنیا بہت چیزیں اہم ہیں کارپوریٹ کامیابی کے لئے۔ البتہ، شاندار پیداوار، فروخت، اور تحقیق کو تین اہم کالم سمجھا جا سکتا ہے جس پر اس طرح کے کامیابی ہے کی بنیاد پر کہہ رہا ہے۔ کہ ایک ہے مزید اہم مقابلے ایک اور ایسا ہی ہے جیسے کہ دل، پھیپھڑوں، یا ہاضمہ جسم کے مناسب کام کے لیے سب سے اہم واحد عضو ہے۔ سب کی ضرورت ہے۔ کے لیے بقاء، اور تمام ضروری ہے فنکشن ٹھیک ہے کے لیے بھرپور صحت ادھر ادھر دیکھو تم پر دی کمپنیاں کہ بے ثابت شاندار سرمایہ کاری کچھ ایسی تلاش کرنے کی کوشش کریں جن میں جارحانہ تقسیم اور مسلسل بہتر فروخت کی تنظیم دونوں نہ ہوں۔

میں بے پہلے سے حوالہ دیا کو دی ڈاؤ کیمیکل کمپنی اور ہو سکتا ہے ایسا کرو کئی اوقات دوبارہ، کے طور پر میں یقین یہ کمپنی، کونسا ختم دی سال ہے ثابت تو فائدہ مند کو اس کا اسٹاک ہولڈرز، ہے ایک شاندار مثالی قدامت پسند طویل فاصلے کی سرمایہ کاری کی مثال۔ یہاں ایک کمپنی ہے جو میں دی عوام دماغ ہے تقریباً مترادف کے ساتھ شاندار طور پر کامیاب _ تحقیق البتہ، جو چیز زیادہ معروف نہیں ہے وہ یہ ہے کہ یہ کمپنی منتخب کرتا ہے اور ٹرینیں اس کا فروخت عملے کی کے ساتھ دی اسی دیکھ بھال کے طور پر یہ ہینڈلز اس کے ریسرچ کیمسٹ۔ اس سے پہلے کہ ایک نوجوان کالج گریجویٹ ڈاؤ سیلز مین بن جائے، اسے مڈلینڈ کے کئی دورے کرنے کے لیے مدعو کیا جا سکتا ہے تاکہ وہ اور کمپنی دونوں ہی اس بات کا یقین کر سکیں کہ اس کے پاس وہ پس منظر اور مزاج ہے جو اسے ان کی سیلز آرگنائزیشن میں فٹ کرے گا۔ پھر، اس سے پہلے کہ وہ اپنے پہلے ممکنہ گاہک کو اتنا دیکھ لے، وہ ضروری ہے گزرنا خصوصی تربیت کہ کبھی کبھار رہتا ہے صرف ایک چند ہفتے لیکن پر اوقات جاری ہے کے لیے ٹھیک ہے ختم a سال کو تیار کریں اس کے لیے دی مزید پیچیدہ فروخت نوکریاں یہ ہے لیکن دی آغاز کی دی تربیت وہ حاصل کرے گا؛ کمپنی کی سب سے بڑی ذہنی کوششوں میں سے کچھ وقف ہے۔ کو تلاش کرنا اور کثرت سے تلاش کرنا مزید موثر طریقے کو سے مانگنا، خدمت، اور گاہک تک پہنچائیں۔

کیا ڈاؤ اور کیمیائی صنعت کی دیگر نمایاں کمپنیاں فروخت اور تقسیم پر دی جانے والی اس زبردست توجہ میں منفرد ہیں؟ یقینی طور پر نہیں۔ ایک اور اور بالکل مختلف صنعت میں، بین الاقوامی کاروبار مشینیں ہے a کمپنی کونسا ہے (بولنا قدامت پسندی سے) خوبصورتی سے اس کے مالکان کو انعام دیا۔ IBM کے ایک ایگزیکٹو نے حال ہی میں مجھے بتایا کہ اوسط سیلز مین اپنے پورے وقت کا تیسرا حصہ کمپنی کے زیر اہتمام تربیت میں صرف کرتا ہے۔ اسکول! کو a کافی ڈگری اس حیرت انگیز تناسب کے نتائج سے ایک کوشش کو رکھنا دی فروخت طاقت برابر کی a تیزی سے بدلنا _ ٹیکنالوجی بہر حال میں یقین یہ ایک مزید اشارہ کی دی

وزن کہ زیادہ تر کامیاب کمپنیاں دینا کو مستقل طور پر بہتر کرنا ان کی فروخت بازو۔ کمپنی میں ایک وقتی منافع کمایا جا سکتا ہے جو مینوفیکچرنگ یا تحقیقی مہارت کی وجہ سے مضبوط ڈسٹری بیوشن آرگنائزیشن کے بغیر کچھ قابل قدر کاروبار حاصل کرتی ہے۔ تاہم، ایسی کمپنیاں کافی کمزور ہو سکتی ہیں۔ مستحکم طویل مدتی ترقی کے لیے ایک مضبوط سیلز بازو ضروری ہے۔

5. کیا کمپنی کے پاس منافع کا قابل قدر مارجن ہے؟

یہاں آخر میں ایک اہم موضوع ہے جو اپنے آپ کو صحیح طریقے سے قرض دینا ہے۔ قسم کی ریاضیاتی تجزیہ کونسا تو بہت مالی لوگ احساس ہے دی ریڑھ کی ہڈی کی آواز سرمایہ کاری فیصلے سے دی نقطہ نظر کے سرمایہ کار فروخت صرف اس وقت اہمیت رکھتی ہے جب اور اگر وہ منافع میں اضافہ کا باعث بنتی ہے۔ تمام دنیا میں فروخت میں اضافہ صحیح قسم کی پیداوار نہیں کرے گا۔ سرمایہ کاری گاڑی اگر، ختم دی سال، منافع کیا نہیں بڑھنا مناسبت سے دی سب سے پہلے قدم میں جانچ پڑتال منافع ہے کو مطالعہ a کمپنی کی منافع کا مارجن، کہ ہے، کو تعین دی نمبر کی سینٹ کی ہر ایک ڈالر کی فروخت جو آپریٹنگ منافع میں نیچے لائی جاتی ہے۔ مختلف کے درمیان وسیع فرق کمپنیاں یہاں تک کہ وہ میں دی اسی صنعت، مرضی فوری طور پر بن جاتے ہیں ظاہر ایسے a مطالعہ چاہئے ہونا بنایا، نہیں کے لیے a اکیلا سال، لیکن کے لیے a سیریز کی سال یہ پھر بن جاتا ہے واضح کہ تقریباً تمام کمپنیوں کے پاس وسیع تر منافع حاشیہ - کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر زیادہ کل ڈالر منافع - ان سالوں میں جب کوئی صنعت غیر معمولی طور پر خوشحال ہوتی ہے۔ تاہم، یہ بھی واضح ہو جاتا ہے کہ مارجنل کمپنیاں یعنی چھوٹی کمپنیاں مارجنل - تقریباً ہمیشہ اضافہ ان کا منافع مارجن کی طرف سے اچھے سالوں میں کم لاگت کے مقابلے میں کافی زیادہ فیصد کمپنیاں جس کا منافع مارجن بھی حاصل کریں بہتر لیکن نہیں کو تو عظیم a ڈگری اس کی وجہ سے عام طور پر کمزور کمپنیاں غیر معمولی طور پر اچھے کاروبار کے ایک سال میں کمائی میں اسی فیلڈ میں مضبوط کمپنیوں کی نسبت زیادہ فیصد اضافہ دکھاتی ہیں۔ البتہ، یہ بھی یاد رکھنا چاہیے کہ جب کاروباری لہر بدلے گی تو یہ کمائی اسی طرح زیادہ تیزی سے کم ہو جائے گی۔

اس وجہ سے مجھے یقین ہے کہ طویل مدتی سرمایہ کاری کا سب سے بڑا منافع ہیں کبھی نہیں حاصل کیا کی طرف سے سرمایہ کاری میں اپنی حد پر ہونا کمپنیاں غیر معمولی طور پر کم منافع کے مارجن والی کمپنی میں طویل مدتی سرمایہ کاری پر غور کرنے کی واحد وجہ یہ ہے کہ اس بات کے مضبوط اشارے مل سکتے ہیں کہ کمپنی کے اندر بنیادی تبدیلی رونما ہو رہی ہے۔ یہ کرے گا ہونا اس طرح کہ دی بہتری میں منافع مارجن کرے گا ہونا

کاروبار کے عارضی طور پر توسیع شدہ حجم کے علاوہ دیگر وجوہات کی بناء پر واقع ہو رہا ہے۔ دوسرے لفظوں میں، کمپنی سچ میں معمولی نہیں ہوگی۔ احساس کی دی لفظ جب سے دی حقیقی وجہ کے لیے خریدنا ہے کہ کارکردگی یا کمپنی کے اندر تیار کردہ نئی مصنوعات نے اسے معمولی زمرے سے باہر کر دیا ہے۔ جب ایسی اندرونی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہوں۔ ایک کارپوریشن میں جو دوسرے لحاظ سے طویل فاصلے کی سرمایہ کاری کی صحیح قسم کے طور پر اچھی طرح سے اہل ہو، یہ ایک غیر معمولی طور پر پرکشش خریداری ہو سکتی ہے۔

جہاں تک بڑی اور بڑی کمپنیوں کا تعلق ہے، زیادہ تر واقعی بڑا سرمایہ کاری فوائد ہے او سے کمپنیاں ہونا نسبتاً وسیع منافع کا مارجن۔ عام طور پر ان کے پاس اپنی صنعت میں ایسے بہترین مارجن ہوتے ہیں۔ نوجوان کمپنیوں کے حوالے سے، اور کبھی کبھار بڑی عمر کے والے، وہاں ہے ایک اہم انحراف سے یہ اصول - ایک انحراف، تاہم، کہ بے عام طور پر حقیقی سے زیادہ ظاہر ہوتا ہے۔ ایسی کمپنیاں کریں گی۔ اوقات جان بوجھ کر چننا کو رفتار اوپر ترقی کی طرف سے خرچ تمام یا a منافع کا بہت بڑا حصہ بصورت دیگر وہ اس سے بھی زیادہ تحقیق پر یا اس سے بھی زیادہ سیلز پروموشن پر حاصل کر چکے ہوتے جو وہ دوسری صورت میں کر رہے ہوتے۔ ایسی صورتوں میں جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ اس بات کو مکمل طور پر یقینی بنانا ہے کہ یہ حقیقت میں ابھی مزید تحقیق ہے، ابھی بھی مزید فروخت کو فروغ دینا ہے، یا پھر بھی کوئی اور سرگرمی ہے جس کی مالی اعانت کی جارہی ہے۔ آج تاکہ مستقبل کی تعمیر ہو، یہ تنگ یا غیر موجود منافع مارجن کی اصل وجہ ہے۔

اس بات کو یقینی بنانے کے لیے سب سے زیادہ احتیاط برتی جانی چاہیے کہ منافع کے مارجن کو کم کرنے کا سہرا صرف ان سرگرمیوں کا حجم نہیں ہے جو ترقی کی اچھی شرح کے لیے درکار ہے، بلکہ درحقیقت نمائندگی کرتا ہے یہاں تک کہ مزید تحقیق، فروخت فروغ وغیرہ، مقابلے یہ۔ جب ایسا ہوتا ہے، تحقیق کمپنی بظاہر غریب منافع کے ساتھ مارجن ہو سکتا ہے ہونا ایک غیر معمولی طور پر پر کشش سرمایہ کاری الیبتہ، کے ساتھ رعایت کی کمپنیاں کی یہ قسم میں کونسا دی کم منافع ترقی کو مزید تیز کرنے کے لیے مارجن کو جان بوجھ کر انجینیئر کیا جا رہا ہے۔ شرح، سرمایہ کار خواہشمند زیادہ سے زیادہ فوائد ختم دی سال تھا کم منافع بخش مارجن یا مارجن کمپنیوں سے دور رہنا بہتر ہے۔

6. منافع کے مارجن کو برقرار رکھنے یا بہتر کرنے کے لیے لیے کمپنی کیا کر رہی ہے؟

اسٹاک کی خریداری کی کامیابی کا انحصار اس بات پر نہیں ہوتا کہ خریداری کے وقت کمپنی کے بارے میں عام طور پر کیا جانا جاتا ہے۔ بلکہ انحصار کرتا ہے۔ پر کیا ملتا ہے کو ہونا جانا جاتا ہے کے بارے میں یہ کے بعد دی اسٹاک ہے رہا

خریدا لہذا یہ ماضی کے منافع کے مارجن نہیں ہیں بلکہ مستقبل کے وہ ہیں جو سرمایہ کار کے لیے بنیادی طور پر اہم ہیں۔

جس دور میں ہم رہتے ہیں، ایسا لگتا ہے کہ منافع کے لیے مستقل خطرہ ہے۔ مارجن اجرت اور تنخواہ اخراجات جاؤ اوپر سال کی طرف سے سال بہت کمپنیاں _ ابھی ہے لمبی رینج مزدور معاہدے کال کرنا کے لیے اب بھی مزید کے لیے بڑھتا ہے کئی سال آگے۔ بڑھتی ہوئی مزدور اخراجات نتیجہ میں متعلقہ میں بڑھتا ہے خام مواد اور سامان رجحان کی ٹیکس نرخ، خاص طور پر حقیقی اسٹیٹ اور مقامی ٹیکس نرخ، بھی لگتا ہے کہ ہونا مستقل طور پر اضافہ۔ خلاف یہ پس منظر، مختلف کمپنیاں ہیں جا رہا ہے کہ وہ مختلف نتائج میں دی کا رجحان ان کا منافع مارجن کچھ کمپنیاں ہیں میں دی بظاہر خوش قسمت پوزیشن کہ وہ کر سکتے ہیں برقرار رکھنا منافع مارجن بس کی طرف سے اٹھانا قیمتیں۔ یہ عام طور پر ہے کیونکہ وہ ان صنعتوں میں ہیں جن میں ان کی مانگ ہے۔ مصنوعات ہے غیر معمولی طور پر مضبوط یا کیونکہ دی فروخت قیمتیں کی مسابقتی مصنوعات ہے چلا گیا اوپر یہاں تک کہ مزید مقابلے ان کا اپنے میں ہمارے اقتصادی میرا، البتہ، برقرار رکھنے یا بہتر کرنا منافع مارجن میں یہ راستہ عام طور پر ایک نسبتاً عارضی معاملہ ثابت ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ اضافی مسابقتی پیداواری صلاحیت پیدا ہوتی ہے۔ یہ نئی صلاحیت کافی حد تک آؤٹ بیلنس کرتی ہے۔ دی اضافہ ہوا حاصل کرنا تو کہ میں وقت، لاگت بڑھتا ہے کر سکتے ہیں نہیں قیمت میں اضافہ کے طور پر طویل عرصے تک منتقل کیا جائے گا۔ منافع کا مارجن پھر سکڑنا شروع ہو جاتا ہے۔

اے مارنے والا مثال کی یہ ہے دی اچانک تبدیلی کہ واقع ہوا میں 1956 کے موسم خزاں، جب ایلومینیم کی مارکیٹ ایک حالت سے چند ہفتوں میں چلی گئی۔ کی مختصر فراہمی کو ایک کی جارحانہ مسابقتی فروخت سے پہلے کہ وقت ایلومینیم قیمتیں گلاب کے بارے میں کے ساتھ اخراجات جب تک مطالبہ کیونکہ مصنوعات کو پیداواری سہولیات سے بھی زیادہ تیزی سے بڑھنا چاہیے، مستقبل کی قیمت اضافہ کم تیزی سے ہو گا۔ اسی طرح مسلسل عدم دلچسپی کی کچھ کی دی سب سے بڑا سٹیل پروڈیوسر کو اٹھانا قیمتیں کی یقینی "تمام مارکیٹ برداشت کرے گی" کے لیے اسٹیل کی نایاب مصنوعات کی کلاسیں جزوی طور پر وسیع منافع کے مارجن کی عارضی نوعیت کے بارے میں طویل المیعاد سوچ کی عکاسی کر سکتی ہیں جو زیادہ فروخت کی قیمتوں کے ذریعے بڑھتی ہوئی لاگت کو منتقل کرنے کی صلاحیت کے علاوہ کسی اور وجہ سے پیدا نہیں ہوتی۔

اس کے طویل فاصلے کے خطرے کو شاید اس سے بہتر طور پر واضح کیا گیا ہے کہ کیا ہوا۔ کو دی معروف تانبہ پروڈیوسر دوران یہ اسی دوسرا کا نصف 1956 یہ کمپنیاں استعمال کیا جاتا ہے قابل غور ضبط نفس، یہاں تک کہ جا رہا ہے اب تک کے طور پر کو فروخت کے تحت دنیا قیمتیں میں ایک کوشش کو رکھنا قیمتیں سے بہت زیادہ جا رہا ہے۔ بہر حال، طلب کو کم کرنے اور نئی سپلائی کو راغب کرنے کے لیے تانبے کی قیمت میں کافی اضافہ ہوا۔ نہر سویز کی بندش کے نتیجے میں مغربی یورپی کھپت میں کمی کی وجہ سے صورتحال کافی غیر متوازن ہو گئی۔ یہ ممکن ہے کہ 1957 کے منافع کا مارجن نمایاں طور پر تھا۔ غریب مقابلے کرے گا ہے رہا دی معاملہ اگر وہ کی 1956 تھا

نہیں رہا تو اچھا۔ جب منافع مارجن کی a پوری صنعت اٹھنا قیمتوں میں بار بار اضافے کی وجہ سے، یہ اشارہ طویل فاصلے کے سرمایہ کار کے لیے اچھا نہیں ہے۔ اس کے برعکس میں، کچھ دوسری کمپنیاں، ان میں سے کچھ بھی شامل ہیں۔ صنعتیں انتظام زیادہ ہوشیار طریقوں سے منافع کے مارجن کو بہتر بنانے کے لیے مقابلے صرف اٹھانا قیمتیں۔ کچھ کمپنیاں حاصل کرنا زبردست کامیابی برقرار رکھنے سے سرمائے کی بہتری یا پروڈکٹ انجینئرنگ شعبہ جات۔ دی واحد فنکشن کی اس طرح شعبہ جات ہے کو ڈیزائن نئی سامان جو اخراجات کو کم کرے گا اور اس طرح اجرتوں کے بڑھتے ہوئے رجحان کو آفسیٹ یا جزوی طور پر آفسیٹ کرے گا۔ بہت کمپنیاں ہیں مسلسل جائزہ لے رہا ہے طریقہ کار اور طریقے۔ کو دیکھیں کہاں معیشتیں کر سکتے ہیں ہونا لایا با رے میں اکاؤنٹنگ کام اور ریکارڈ کی ہینڈلنگ اس کے لیے خاص طور پر زرخیز میدان رہا ہے۔ ترتیب دیں کی سرگرمی تو ہے دی نقل و حمل میدان شپنگ اخراجات اٹھ چکے ہیں مزید مقابلے زیادہ تر اخراجات کیونکہ کی دی بڑا فیصد کی مزدوری کا خرچہ میں زیادہ تر شکلیں کی نقل و حمل کے طور پر موازنہ کو زیادہ تر اقسام کی مینوفیکچرنگ۔ استعمال کرنا نئی اقسام کی کنٹینرز، یہاں سے پہلے غیر استعمال شدہ طریقے نقل و حمل، یا یہاں تک کہ کراس ہولنگ سے بچنے کے لیے برانچ پلانٹس لگانے سے الرٹ کمپنیوں کے تمام اخراجات کم ہو گئے ہیں۔

کوئی نہیں۔ کی یہ چیزیں کر سکتے ہیں ہونا لایا کے بارے میں میں a دن۔ وہ تمام قریب کی ضرورت ہے مطالعہ اور قابل غور منصوبہ بندی آگے۔ دی ممکنہ سرمایہ کار کو کام کی آسانی کی مقدار پر توجہ دینی چاہیے۔ پر نئی خیالات کے لیے کاٹھے اخراجات اور بہتر کرنا منافع مارجن یہاں "scuttlebutt" طریقہ کچھ قدر ثابت ہو سکتا ہے، لیکن اس سے بہت کم براہ راست انکوائری سے کمپنی عملے کی۔ خوش قسمتی سے، یہ ہے a وہ فیلڈ جس کے بارے میں زیادہ تر اعلیٰ حکام کچھ تفصیل سے بات کریں گے۔ کمپنیاں کونسا ہیں کر رہا ہے دی زیادہ تر کامیاب کام ساتھ یہ لائن ہیں بہت امکان ہے کہ وہ لوگ ہوں جنہوں نے علم کے ساتھ تنظیم کی تعمیر کی ہو۔ کو جاری رہے کو کیا تعمیری چیزیں میں دی مستقبل۔ وہ ان کے حصص یافتگان کو طویل مدتی انعامات کی پیشکش کرنے والے گروپ میں شامل ہونے کا بہت زیادہ امکان ہے۔

7. کیا کمپنی میں مزدور اور عملے کے شاندار تعلقات ہیں؟

زیادہ تر سرمایہ کار ہو سکتا ہے نہیں مکمل طور پر کی تعریف دی منافع سے اچھی مزدور تعلقات۔ ان میں سے کچھ خراب مزدور تعلقات کے اثرات کو پہچاننے میں ناکام رہتے ہیں۔ متواتر اور طویل ہڑتالوں کی پیداوار پر اثر ہر اس شخص کے لیے واضح ہے جو کارپوریٹ مالیاتی بیانات کا انتہائی سرسری جائزہ بھی لیتا ہے۔

تاہم، اچھے عملے کے تعلقات والی کمپنی اور درمیانے درجے کے ملازمین والی کمپنی کے درمیان منافع کی ڈگری میں فرق تعلقات پڑتالوں کی براہ راست لاگت سے کہیں زیادہ ہیں۔ اگر کارکن محسوس کریں۔ کہ وہ ہیں منصفانہ علاج کیا کی طرف سے ان کا آجر، a پس منظر ہے رکھی گئی ہے جس میں موثر قیادت پیداوری کو بڑھانے میں بہت کچھ کر سکتی ہے۔ فی کارکن مزید برآں، وہاں ہے ہمیشہ قابل غور ہر نئے کارکن کی تربیت میں لاگت۔ وہ کمپنیاں جن میں مزدوری کا غیر معمولی کاروبار ہے۔ بے لہذا ایک عنصر کی غیر ضروری خرچہ گریز بہتر انتظام کرنے والے اداروں کے ذریعے۔

لیکن کیسے کرتا ہے دی سرمایہ کار ٹھیک سے جج دی معیار کی a کمپنی کی محنت اور عملے کے تعلقات؟ کوئی سادہ سا جواب نہیں ہے۔ کوئی سیٹ نہیں ہے۔ پیمانہ کہ مرضی درخواست دیں میں تمام مقدمات کے بارے میں دی بہترین کہ کر سکتے ہیں ہونا کیا گیا ہے متعدد عوامل کو دیکھنا اور پھر جامع تصویر سے فیصلہ کرنا۔

وسیع پیمانے پر اتحاد کے اس دن میں، وہ کمپنیاں جو اب بھی ہیں یونین یا a کمپنی یونین شاید بھی ہے ٹھیک ہے اوپر اوسط مزدور اور عملے کی تعلقات۔ اگر وہ کیا نہیں، دی یونینز کرے گا منظم کیا ہے انہیں طویل پہلے سرمایہ کار کر سکتے ہیں محسوس بلکہ ضرور، کے لیے مثال کے طور پر، وہ Motorola، انتہائی متحد شکاگو میں واقع، اور ٹیکساس کے آلات، Inc. میں تیزی سے متحد ڈلاس، ہے قائل پر کم از کم ایک اہم حصہ کی ان کا کام طاقت کی دی کمپنی کی حقیقی خواہش اور اپنے ملازمین کے ساتھ اچھا سلوک کرنے کی صلاحیت۔ بین الاقوامی یونین کے ساتھ وابستگی کے فقدان کی وضاحت اس قسم کی صورتوں میں عملے کی کامیاب پالیسیوں سے ہی کی جا سکتی ہے۔

پر دی دوسرے ہاتھ اتحاد ہے کی طرف سے نہیں مطلب a نشان کی غریب مزدور تعلقات۔ کچھ کی دی کمپنیاں کے ساتھ دی بہت بہترین مزدور تعلقات مکمل طور پر متحد ہیں، لیکن کے ساتھ ان کی یونین کے ساتھ ساتھ حاصل کرنے کے لئے سیکھا ہے a معقول ڈگری کی باہمی احترام اور اعتماد اسی طرح، جبکہ مسلسل اور طویل پڑتالوں کا ریکارڈ بری محنت کا ایک اچھا اشارہ ہے۔ تعلقات، دی مکمل عدم موجودگی کی ہڑتالیں ہے نہیں لازمی طور پر a بنیادی طور پر اچھے تعلقات کی علامت۔ کبھی کبھی کوئی ہڑتال کے ساتھ کمپنی ہے بھی بہت پسند دی henpecked شوہر۔ غیر موجودگی کی تنازعہ بنیادی طور پر خوشگوار تعلقات کا مطلب اتنا نہیں ہوسکتا ہے جتنا کہ تنازعات کے نتائج کا خوف۔

کیوں کیا کارکنان محسوس غیر معمولی طور پر وفادار کو ایک آجر اور سے ناراض ایک اور؟ دی وجوہات ہیں اکثر تو پیچیدہ اور مشکل کو ٹریس کہ زیادہ تر حصہ کے لیے سرمایہ کار اپنے آپ کو تقابلی اعداد و شمار کے ساتھ فکر مند کرنے کے لیے بہتر کر سکتا ہے جو یہ ظاہر کرتا ہے کہ کارکن کیسا محسوس کرتے ہیں، بجائے اس کے کہ کو تشخیص ہر ایک حصہ کی دی پس منظر باعث انہیں کو محسوس

اس طرح اعداد و شمار کی ایک سیریز جو لیبر کے بنیادی معیار کی نشاندہی کرتی ہے۔ اور عملے کی پالیسیاں ہے دی رشتہ دار مزدور کاروبار میں ایک کمپنی کے طور پر خلاف ایک اور میں دی اسی رقبہ۔ برابر اہم ہے دی ملازمت کے درخواست دہندگان کی انتظار کی فہرست کا رشتہ دار سائز جو ایک کمپنی میں کام کرنا چاہتے ہیں۔ کے طور پر خلاف دوسرے میں دی اسی علاقہ میں ایک رقبہ کہاں وہاں ہے کوئی اضافی مزدوری نہیں، وہ کمپنیاں جن کے پاس ملازمین کی غیر معمولی لمبی فہرست ہے جو اپنے ملازمت میں داخل ہونے کے خواہاں ہیں وہ عام طور پر ایسی کمپنیاں ہوتی ہیں جو اچھی محنت اور عملے کے تعلقات کے نقطہ نظر سے سرمایہ کاری کے لیے مطلوب ہوتی ہیں۔

بہر حال، ان عمومی اعداد و شمار کے علاوہ کچھ مخصوص تفصیلات ہیں جو سرمایہ کار کو محسوس ہو سکتی ہیں۔ عام طور پر اچھے مزدور تعلقات والی کمپنیاں شکایات کو جلد حل کرنے کی ہر ممکن کوشش کر رہے ہیں۔ چھوٹی انفرادی شکایات جو حل ہونے میں دیر لگتی ہیں اور ان پر غور نہیں کیا جاتا اہم کی طرف سے انتظام ہیں والے کہ دھواں اور آخر میں سنجیدگی سے بھڑکنا۔ شکایات کے حل کے لیے وضع کردہ طریقوں کا جائزہ لینے کے علاوہ، سرمایہ کار اجرت کے پیمانے پر بھی پوری توجہ دے سکتا ہے۔ وہ کمپنی جو اس علاقے کے لیے اوسط سے اوپر اجرت ادا کرتے ہوئے اوسط سے زیادہ منافع کماتی ہے جس میں وہ واقع ہے اس کے پاس اچھی مزدوری کا امکان ہے۔ تعلقات۔ سرمایہ کار جو ایسی صورت حال میں خریدتا ہے جس میں کمائی کا ایک اہم حصہ ملوث علاقے کے لیے کم معیاری اجرت ادا کرنے سے آتا ہے، وقت کے ساتھ اس کے ہاتھ پر شدید پریشانی ہو سکتی ہے۔

آخر کار سرمایہ کار کو اعلیٰ انتظامیہ کے اعلیٰ درجے کے ملازمین کے رویے کے لیے حساس ہونا چاہیے۔ تمام اچھی آواز والے عمومیات کے نیچے، کچھ انتظامیہ کو ذمہ داری کا احساس کم ہے۔ کے لیے یا دلچسپی میں ان کا عام کارکنان۔ ان کے چیف تشویش ہے کہ نہیں زیادہ بانٹیں کی ان کا فروخت ڈالر جاؤ کو کم ایکیلون اہلکار۔ مقابلے دی دباؤ کی عسکریت پسند اتحاد بنانا ہے لازمی۔ معمولی تبدیلیوں پر منحصر مزدوروں کو بڑی تعداد میں آسانی سے ملازمت پر رکھا جاتا ہے یا برخاست کر دیا جاتا ہے۔ میں دی کمپنی کی فروخت نقطہ نظر یا منافع تصویر کوئی احساس نہیں ذمہ داری کا موجود ہے کے لیے دی مشکلات یہ کر سکتے ہیں وجہ کو دی خاندانوں متاثرہ ایڈ عام ملازمین کو یہ محسوس کرنے کے لیے کچھ نہیں کیا جاتا کہ وہ مطلوب، ضرورت، اور حصہ کی دی کاروبار تصویر کچھ نہیں ہے ہو گیا کو تعمیر اوپر وقار کی دی انفرادی کارکن انتظامات کے ساتھ یہ رویہ کیا عام طور پر نہیں فراہم کریں دی پس منظر کے لیے دی زیادہ تر مطلوبہ قسم کی سرمایہ کاری

8. کیا کمپنی کے بقایا ایگزیکٹو تعلقات ہیں؟ POINT

اگر ہونا اچھی تعلقات کے ساتھ کم ایکیلون عملے کی ہے اہم، تخلیق کرنا دی صحیح ماحول درمیان ایگزیکٹو اہلکار ہے اہم یہ ہیں

وہ مرد جن کا فیصلہ، چالاکی، اور ٹیم ورک وقت کے ساتھ کسی بھی منصوبے کو بنائے گا یا توڑ دے گا۔ کیونکہ جس داؤ پر وہ کھیلتے ہیں وہ اونچے ہوتے ہیں۔ کام پر کشیدگی اکثر بہت اچھا ہے۔ تو کیا امکان ہے کہ رگڑ یا ناراضگی ایسے حالات پیدا کر سکتی ہے جس کے تحت اعلیٰ ایگزیکٹو ٹیلنٹ یا تو کمپنی کے ساتھ نہیں رہتا ہے یا اگر وہ رہتا ہے تو اپنی زیادہ سے زیادہ صلاحیت کے مطابق پیدا نہیں ہوتا ہے۔

سرمایہ کاری کے سب سے بڑے مواقع پیش کرنے والی کمپنی وہ ہو گی جس میں ایک اچھا انتظامی ماحول ہو۔ ایگزیکٹوز کو اپنے صدر اور/یا بورڈ چیئرمین پر اعتماد ہوگا۔ اس کا مطلب ہے، درمیان دوسرے چیزیں اس سے دی سب سے کم سطح پر اوپر وہاں ہے a اس کا احساس پروموشنز ہیں صلاحیت کی بنیاد پر، گروہ بندی نہیں۔ ایک حکمران خاندان نہیں ہے۔ فروغ دیا ختم دی سر کی مزید قابل مرد تنخواہ کی ایڈجسٹمنٹ باقاعدگی سے جائزہ لیا جاتا ہے تاکہ ایگزیکٹوز یہ محسوس کریں کہ میرٹ کے مطابق اضافہ طلب کیے بغیر آئے گا۔ تنخواہیں کم از کم صنعت اور علاقے کے معیار کے مطابق ہیں۔ انتظامیہ باہر کے لوگوں کو ملازمتیں شروع کرنے کے علاوہ کسی بھی چیز میں صرف اسی صورت میں لائے گی جب تنظیم کے اندر کسی ایسے شخص کو تلاش کرنے کا کوئی امکان نہ ہو جسے اس عہدے پر فائز کرنے کے لیے ترقی دی جا سکے۔ اعلیٰ انتظامیہ تسلیم کرے گی کہ جہاں بھی انسان مل کر کام کرتے ہیں، کسی حد تک گروہ بندی اور انسانی رگڑ پیدا ہو جائے گی، لیکن ٹیم میں تعاون نہ کرنے والوں کو برداشت نہیں کریں گے۔ کھیلیں تو کہ اس طرح رگڑ اور گروہ بندی بے رکھا کو ایک ناقابل واپسی کم از کم۔ اس میں سے زیادہ تر سرمایہ کار عام طور پر ذمہ داری کی مختلف سطحوں پر بکھرے ہوئے چند ایگزیکٹوز کے ساتھ کمپنی کے بارے میں بات کر کے بہت زیادہ براہ راست پوچھ گچھ کے بغیر سیکھ سکتا ہے۔ مزید ایک کارپوریشن ان معیارات سے ہٹتا ہے، اس کا واقعی شاندار سرمایہ کاری ہونے کا امکان کم ہے۔

9. کیا کمپنی کے پاس اپنے انتظام کی گہرائی POINT ہے؟

اے چھوٹا کارپوریشن کر سکتے ہیں کیا انتہائی ٹھیک ہے اور، اگر دوسرے عوامل ہیں ٹھیک ہے، فراہم کریں a شاندار سرمایہ کاری کے لیے a نمبر کی سال کے تحت واقعی قابل ایک آدمی کا انتظام۔ تاہم، تمام انسان محدود ہیں، اس لیے چھوٹی کمپنیوں کے لیے بھی سرمایہ کار کو کچھ اندازہ ہونا چاہیے کہ اگر کلیدی آدمی دستیاب نہ ہو تو کارپوریٹ تباہی سے بچنے کے لیے کیا کیا جا سکتا ہے۔ آج کل یہ سرمایہ کاری خطرہ کے ساتھ ایک دوسری صورت میں بقایا چھوٹا کمپنی ہے نہیں کے طور پر زبردست کے طور پر یہ لگتا ہے میں دیکھیں کی دی حالیہ بڑی کمپنیوں کا رجحان جس میں انتظامی صلاحیتوں کی کافی مقدار موجود ہے وہ چھوٹے یونٹوں کو خریدنے کا۔

البتہ، سرمایہ کاری کی دلچسپی کے قابل کمپنیاں وہ ہیں جو کریں گی۔ جاری رہے کو بڑھنا جلد یا بعد میں a کمپنی مرضی پہنچنا a سائز جہاں یہ صرف مرضی نہیں ہونا قابل کو لے لو فائدہ کی مزید مواقع جب تک کہ شروع ہوتا ہے ترقی پذیر ایگزیکٹو ہنر میں کچھ گہرائی یہ نقطہ مرضی کمپنیوں کے درمیان مختلف ہوتی ہے، اس صنعت پر منحصر ہے جس میں وہ مصروف ہیں اور ایک آدمی کے انتظام کی مہارت۔ یہ عام طور پر اس وقت ہوتا ہے جب سالانہ فروخت کا مجموعہ پندرہ اور چالیس کے درمیان کہیں پہنچ جاتا ہے۔ دس لاکھ ڈالر ہونا دی صحیح ایگزیکٹو آب و ہوا، جیسے بات ہوئی پوائنٹ 8 میں، اس وقت سرمایہ کاری کی بڑی اہمیت ہے۔

وہ معاملات بحث کی میں نقطہ 8 ہیں، کی کورس ضرورت ہے کے لیے ترقی کی مناسب انتظام میں گہرائی لیکن اس طرح انتظام مرضی ترقی نہ کریں جب تک کہ کچھ اضافی پالیسیاں بھی نافذ نہ ہوں۔ سب سے ضروری کی یہ ہے دی وفد کی اقتدار۔ اگر سے دی بہت سب سے اوپر نیچے، ہر سطح کے ایگزیکٹوز کو تفویض کو انجام دینے کا حقیقی اختیار نہیں دیا گیا ہے۔ فرائض میں کے طور پر ہوشیار اور موثر a انداز کے طور پر ہر ایک فرد کی صلاحیت اجازت دے گی، اچھا ایگزیکٹو مواد صحت مند کی طرح ہو جاتا ہے چھوٹے جانور پنجرے میں اس قدر بند ہیں کہ وہ ورزش نہیں کر سکتے۔ وہ نہیں کرتے ترقی ان کا فیکٹئیز کیونکہ وہ صرف کیا نہیں ہے کافی ان کو استعمال کرنے کا موقع۔

وہ تنظیمیں جہاں اعلیٰ افسران ذاتی طور پر مداخلت کرتے ہیں اور روزمرہ کے معمول کے معاملات کو سنبھالنے کی کوشش کرتے ہیں وہ شاذ و نادر ہی بدل جاتے ہیں۔ سرمایہ کاری کی سب سے زیادہ پرکشش قسم ہے۔ لائٹوں کے پار کائنا کی اقتدار کونسا وہ خود ہے سیٹ اوپر کثرت سے اس کے نتیجے میں نیک نیتی والے ایگزیکٹوز ان کمپنیوں کی سرمایہ کاری کی صلاحیت سے نمایاں طور پر ہٹ جاتے ہیں جو وہ چلاتے ہیں۔ چاہے ایک یا دو کتنے ہی قابل ہوں۔ مالکان ہو سکتا ہے ہونا میں بینڈلنگ تمام یہ تفصیل، ایک بار a کارپوریشن پہنچ a یقینی سائز ایگزیکٹوز کی یہ قسم مرضی حاصل کریں میں مصیبت پر دو محاذوں ان کو سنبھالنے کے لیے بہت زیادہ تفصیل پیدا ہو گئی ہو گی۔ قابل لوگوں کو ابھی مزید ترقی کو سنبھالنے کے لئے تیار نہیں کیا جا رہا ہے جو آگے ہونا چاہئے۔

ایک اور معاملہ یہ فیصلہ کرنے میں سرمایہ کار کی توجہ کے قابل ہے کہ آیا ایک کمپنی کے انتظام میں مناسب گہرائی ہے۔ کیا اعلیٰ انتظامیہ اہلکاروں کی تجاویز کا خیرمقدم کرتی ہے اور ان کا جائزہ لیتی ہے چاہے، کبھی کبھار، ان تجاویز میں موجودہ انتظامیہ پر منفی تنقید بھی ہوتی ہے۔ طریقوں؟ تو مسابقتی ہے آج کا کاروبار دنیا اور بہت اچھا دی ضرورت کے لیے بہتری اور تبدیلی کہ اگر فخر یا بے حسی اعلیٰ انتظامیہ کو اس کی کھوج کرنے سے روکتی ہے جو اکثر قابل قدر خیالات کی سونے کی کان کے طور پر پائی جاتی ہے، سرمایہ کاری کا ماحول کہ نتائج شاید مرضی نہیں ہونا دی زیادہ تر مناسب ایک کے لیے دی

سرمایہ کار نہ ہی یہ ایک ہونے کا امکان ہے جس میں انتہائی ضروری نوجوان ایگزیکٹوز کی بڑھتی ہوئی تعداد تیار ہونے والی ہے۔

10. کمپنی کی لاگت کا تجزیہ اور اکاؤنٹنگ کنٹرول کنٹریپوائنڈ اچھے ہیں؟

کوئی بھی کمپنی طویل مدت تک شاندار کامیابی حاصل کرنے والی نہیں ہے اگر وہ اپنے آپریشن میں ہر چھوٹے قدم کی لاگت کو ظاہر کرنے کے لیے کافی درستگی اور تفصیل کے ساتھ اپنے تمام اخراجات کو توڑ نہیں سکتی ہے۔ صرف اس طرح ایک انتظامیہ کو معلوم ہو جائے گا کہ اسے کس چیز پر سب سے زیادہ توجہ دینے کی ضرورت ہے۔ صرف اسی طریقے سے انتظامیہ فیصلہ کر سکتی ہے کہ آیا وہ ہر اس مسئلے کو ٹھیک طریقے سے حل کر رہی ہے جس پر اس کی توجہ کی ضرورت ہے۔ مزید یہ کہ، زیادہ تر کامیاب کمپنیاں ایک نہیں بلکہ مصنوعات کی ایک وسیع سیریز بناتی ہیں۔ اگر انتظامیہ کو دوسروں کے مقابلے میں ہر پروڈکٹ کی حقیقی قیمت کا قطعی علم نہیں ہے، یہ انتہائی معذوری کا شکار ہے۔ قیمتوں کے تعین کی پالیسیاں قائم کرنا تقریباً ناممکن ہو جاتا ہے۔ کہ مرضی بیمہ کرو دی زیادہ سے زیادہ قابل حصول سب سے زیادہ منافع ہے جا مسابقت کی حوصلہ شکنی کے ساتھ ہم آہنگ۔ یہ جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے کہ کون سی مصنوعات خاص فروخت کی کوشش اور فروغ کے لائق ہیں۔ بدترین کی تمام، کچھ بظاہر کامیاب سرگرمیاں ہو سکتا ہے اصل میں ہونا آپریٹنگ _ پر a نقصان اور، کو نامعلوم انتظام، شاید کم بجائے اس کے سوجن دی کل کی سب سے زیادہ منافع ذہین منصوبہ بندی تقریباً ناممکن ہو جاتا ہے۔

اکاؤنٹنگ کنٹرولز کی سرمایہ کاری کی اہمیت کے باوجود، یہ عام طور پر صرف انتہائی نااہلی کی صورتوں میں ہوتا ہے کہ محتاط سرمایہ کار کو اس کمپنی میں لاگت کے حساب کتاب اور متعلقہ سرگرمیوں کی ایک واضح تصویر ملے گی جس میں وہ سرمایہ کاری پر غور کر رہا ہے۔ اس دائرے میں، "scuttlebutt" طریقہ بعض اوقات ایسی کمپنیوں کو ظاہر کرے گا جو واقعی ناقص ہیں۔ یہ شاذ و نادر ہی اس سے زیادہ کچھ بتائے گا۔ کمپنی کے اہلکاروں سے براہ راست پوچھ گچھ عام طور پر ایک مکمل مخلصانہ جواب حاصل کرے گی کہ لاگت کا ڈیٹا مکمل طور پر کافی ہے۔ تفصیلی لاگت کے شیٹ اکثر بیان کی حمایت میں دکھائے جائیں گے۔ تاہم، یہ بے نہیں تو بہت دی وجود کی تفصیلی اعداد و شمار کے طور پر ان کا رشتہ دار درستگی جو اہم ہے۔ محتاط سرمایہ کار عام طور پر اس شعبے میں سب سے بہتر کام کر سکتا ہے وہ بے موضوع کی اہمیت اور اس کی اہمیت کو پہچاننا۔ اپنے حدود میں بنانا a قابل قدر جائزہ کی اس کے اندر یہ حدود وہ عام طور پر صرف اس عام نتیجے پر واپس آسکتے ہیں کہ ایک کمپنی ٹھیک ہے اوپر اوسط میں زیادہ تر دوسرے پہلوؤں کی کاروبار مہارت شاید ہو گا ہونا اوپر اوسط میں یہ میدان، بھی کے طور پر طویل کے طور پر سب سے اوپر انتظام

سمجھتا ہے دی بنیادی اہمیت کی ماہر اکاؤنٹنگ کنٹرول کرتا ہے اور لاگت کا تجزیہ۔

11. کیا کاروبار کے دیگر پہلو بھی شامل ہیں، جو صرف قیمت کے لیے کچھ خاص ہیں، جو سرمایہ کار کو اہم اشارہ دے گا کہ کتنا بقایا ہے؟
دی کمپنی ہو سکتا ہے ہونا میں رشتہ کو اس کا مقابلہ؟

تعریف کے مطابق، یہ انکوائری کے کسی حد تک پکڑنے والا نقطہ ہے۔ اس وجہ سے بے معاملات کی یہ ترتیب دیں ہیں پابند کو فرق کافی حد تک سے ایک دوسرے - جو کاروبار کے کچھ خطوط میں بہت اہمیت رکھتے ہیں، بعض اوقات، دوسروں میں بہت کم یا کوئی اہمیت نہیں رکھتے ہیں۔ مثال کے طور پر، زیادہ تر میں اہم آپریشنز شامل خوردہ فروشی، دی ڈگری کی مہارت a کمپنی ریل اسٹیٹ کے معاملات کو سنبھالتی ہے - اس کے لیز کا معیار، مثال کے طور پر - بے کی زبردست اہمیت میں بہت دوسرے لائنیں کی کاروبار، a اعلیٰ ڈگری کی مہارت میں یہ میدان ہے کم اہم اسی طرح، دی رشتہ دار کے ساتھ مہارت کونسا a کمپنی ہینڈل اس کا کریڈٹ ہے کی زبردست اہمیت کو کچھ کمپنیاں، کی معمولی یا نہیں اہمیت کو دوسرے کے لیے دونوں یہ معاملات، ہمارے پرانا دوست دی "سکٹل ہٹ" طریقہ مرضی عام طور پر پیش کرنا دی ایک خوبصورت واضح تصویر کے ساتھ سرمایہ کار۔ اکثر اس کے نتائج کے خلاف جانچ پڑتال کی جا سکتی ہے ریاضیاتی تناسب اس طرح کے طور پر تقابلی لیز پر دینا اخراجات فی ڈالر کا فروخت، یا تناسب کی کریڈٹ نقصان، اگر دی نقطہ ہے کی کافی اہمیت محتاط مطالعہ کی ضمانت دینے کے لیے۔

کاروبار کی ایک بڑی تعداد میں، انشورنس کی کل لاگت ایک اہم ہے۔ فی سینٹ کی دی فروخت ڈالر پر اوقات یہ کر سکتے ہیں معاملہ کافی تاکہ a کمپنی کے ساتھ کہو a 35 فی سینٹ کم مجموعی طور پر انشورنس لاگت ایک ہی سائز کے مدمقابل کے مقابلے میں منافع کا ایک وسیع مارجن ہوگا۔ ان میں صنعتیں کہاں انشورنس ہے a بڑا کافی عنصر کو اثر انداز کماٹی، a مطالعہ کی یہ تناسب اور a بحث کی انہیں کے ساتھ مطلع انشورنس لوگ کر سکتے ہیں ہونا غیر معمولی طور پر فائدہ مند کو دی سرمایہ کار یہ دیتا ہے a اضافی - لیکن اشارے چیک کریں کے طور پر کو کیسے شاندار a خاص طور پر انتظام ہو سکتا ہے ہونا یہ ہے کیونکہ یہ کم انشورنس اخراجات کیا نہیں آو صرف سے a زیادہ مہارت میں ہینڈلنگ انشورنس میں دی اسی راستہ کے لیے مثال، رئیل اسٹیٹ کو ہینڈل کرنے میں مہارت کے نتیجے میں لیز کی اوسط لاگت سے کم ہوتی ہے۔ بلکہ وہ ہیں بڑے پیمانے پر دی عکس کی سب سے زیادہ مہارت میں ہینڈلنگ لوگ، انویٹری، اور طے شدہ جائیداد تو کے طور پر کو کم دی سب سے زیادہ رقم کی حادثہ، نقصان اور فضلہ اور اس طرح بنانا یہ کم اخراجات ممکن۔ ایک اشاریہ کی انشورنس اخراجات میں رشتہ کو دی کوریج حاصل کیا پوائنٹس واضح طور پر بتایا گیا ہے کہ کسی مخصوص شعبے میں کون سی کمپنیاں اچھی طرح چل رہی ہیں۔

پیٹنٹ ایک اور معاملہ ہے جس کی کمپنی سے مختلف اہمیت ہوتی ہے۔ کو کمپنی کے لیے بڑا کمپنیاں a مضبوط پیٹنٹ پوزیشن ہے عام طور پر بنیادی طاقت کے بجائے اضافی کا ایک نقطہ۔ یہ عام طور پر کمپنی کی سرگرمیوں کے کچھ ذیلی حصوں کو شدید مسابقت سے روکتا ہے۔ کہ دوسری صورت میں غالب ہو سکتا ہے۔ یہ عام طور پر ان حصوں کو قابل بناتا ہے۔ کی دی کمپنی کی مصنوعات لائسنس کو لطف اندوز وسیع تر منافع دوسری صورت میں واقع ہونے کے مقابلے میں مارجن۔ یہ بدلے میں پوری لائن کی اوسط کو وسیع کرتا ہے۔ اسی طرح، مضبوط پیٹنٹ پوزیشن بعض اوقات دے سکتے ہیں a کمپنی خصوصی حقوق کو دی سب سے آسان یا سب سے سستا راستہ کی ایک خاص پروڈکٹ بنانا۔ حریفوں کو حاصل کرنے کے لیے طویل سفر طے کرنا چاہیے۔ اسی جگہ پر، اس طرح پیٹنٹ کے مالک کو ایک ٹھوس مسابقتی فائدہ دیتا ہے حالانکہ اکثر چھوٹا ہوتا ہے۔

ہمارے وسیع پیمانے پر تکنیکی علم کے دور میں یہ شاذ و نادر ہی اتنا بڑا ہوتا ہے۔ کمپنیاں کر سکتے ہیں لطف اندوز مزید مقابلے a چھوٹا حصہ کی ان کا پیٹنٹ کے تحفظ سے محفوظ علاقوں میں سرگرمیاں۔ پیٹنٹس عام طور پر ایک ہی نتیجہ کو حاصل کرنے کے تمام طریقوں کے بجائے صرف چند کو روک سکتے ہیں۔ اس وجہ سے بہت سی بڑی کمپنیاں کوئی کوشش نہیں کرتی ہیں۔ پیٹنٹ کے ڈھانچے کے ذریعے مقابلہ ختم کرنے کے لیے، لیکن نسبتاً معمولی فیس کے لیے لائسنس کا مقابلہ اپنے پیٹنٹ کو استعمال کرنے کے لیے اور بدلے میں ان لائسنس دہندگان سے اسی سلوک کی توقع رکھتے ہیں۔ اثرات جیسے مینوفیکچرنگ کا علم، سیلز اور سروس آرگنائزیشن، کسٹمر کی اچھی مرضی، اور مسابقتی پوزیشن کو برقرار رکھنے کے لیے گاہک کے مسائل کا علم پیٹنٹ سے کہیں زیادہ پر منحصر ہے۔ درحقیقت، جب بڑی کمپنیاں اپنے منافع کے مارجن کو برقرار رکھنے کے لیے بنیادی طور پر پیٹنٹ کے تحفظ پر انحصار کرتی ہیں، یہ عام طور پر سرمایہ کاری کی کمزوری کی علامت ہے۔ مقابلے طاقت پیٹنٹس کیا نہیں رن پر غیر معینہ مدت تک جب پیٹنٹ پروٹیکشن باقی نہ رہے تو کمپنی کے منافع کو بری طرح نقصان پہنچ سکتا ہے۔

نوجوان کمپنی ابھی اپنی پیداوار تیار کرنا شروع کر رہی ہے، سیلز، اور سروس آرگنائزیشن، اور کسٹمر کی اچھی مرضی کے قیام کے ابتدائی مراحل میں بہت مختلف پوزیشن میں ہے۔ پیٹنٹ کے بغیر اس کی مصنوعات شاید ہونا کاپی کی طرف سے بڑا جڑا ہوا انٹریپرائزز جو صارفین کے تعلقات کے اپنے قائم کردہ چینلز کو ڈالنے کے لیے استعمال کر سکتا ہے۔ کاروبار سے باہر چھوٹے نوجوان حریف۔ منفرد مصنوعات یا خدمات کی مارکیٹنگ کے ابتدائی سالوں میں چھوٹی کمپنیوں کے لیے، اس لیے سرمایہ کار کو پیٹنٹ کی پوزیشن کا باریک بینی سے جائزہ لینا چاہیے۔ اسے مستند ذرائع سے معلومات حاصل کرنی چاہیے کہ تحفظ درحقیقت کتنا وسیع ہو سکتا ہے۔ کسی ڈیوائس پر پیٹنٹ حاصل کرنا ایک چیز ہے۔ یہ کافی ہو سکتا ہے ایک اور کو حاصل کریں تحفظ کہ مرضی روکنا دوسرے سے بنانا

یہ تھوڑا مختلف انداز میں۔ یہاں تک کہ، البتہ، انجینئرنگ جو مسلسل ہے بہتر کرنا دی مصنوعات کر سکتے ہیں ثابت کریں کافی حد تک مزید محض جامد پیٹنٹ تحفظ سے زیادہ فائدہ مند۔

مثال کے طور پر، چند سال پہلے جب یہ آج کی نسبت بہت چھوٹی تنظیم تھی، ایک جوان ویسٹ کوسٹ الیکٹرانک مینوفیکچرر کو ایک نئی پروڈکٹ کے ساتھ بڑی کامیابی ملی۔ صنعت کے جنات میں سے ایک نے وہ بنایا جو میرے لیے ایک کے طور پر بیان کیا گیا تھا۔ "چینی کاپی" اور اسے اپنے معروف تجارتی نام کے تحت مارکیٹ کیا۔ نوجوان کمپنی کی رائے میں ڈیزائنر یہ بڑا مدمقابل منظم کو انجینئر تمام چھوٹا کمپنی کی انجینئرنگ غلطیاں میں دی ماڈل ساتھ اچھے پوائنٹس کے ساتھ بڑی کمپنی کا ماڈل اسی وقت سامنے آیا چھوٹا کارخانہ دار متعارف کرایا اس کا اپنے بہتر ماڈل کمزور پوائنٹس کے خاتمے کے ساتھ ایک ایسی مصنوعات کے ساتھ جو فروخت نہیں ہو رہی تھی، بڑی کمپنی نے میدان سے دستبرداری اختیار کر لی۔ جیسا کہ پہلے اور بعد میں کئی بار سچ ہو چکا ہے، یہ انجینئرنگ میں مستقل قیادت ہے، پیٹنٹ نہیں، جو تحفظ کا بنیادی ذریعہ ہے۔ سرمایہ کار کو لازمی ہے۔ ہونا پر کم از کم کے طور پر ہوشیار نہیں کو جگہ بھی بہت اہمیت پیٹنٹ کے تحفظ پر ان کبھی کبھار جگہوں پر اس کی اہمیت کو پہچاننے کے لیے جہاں یہ مطلوبہ سرمایہ کاری کی کشش کا اندازہ لگانے میں ایک اہم عنصر ہے۔

12. کیا کمپنی کے پاس منافع کے سلسلے میں مختلف طویل فاصلے کا نقطہ نظر ہے؟

کچھ کمپنیاں اپنے معاملات چلائیں گی تاکہ اس وقت زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کیا جا سکے۔ دوسرے جان بوجھ کر زیادہ سے زیادہ فوری منافع کو کم کر دیں گے تاکہ نیک ارادہ پیدا ہو سکے اور اس طرح مجموعی طور پر زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھایا جا سکے۔ سالوں کی مدت میں منافع۔ گاہکوں اور دکانداروں کے ساتھ سلوک اس کی متواتر مثالیں دیتا ہے۔ ایک کمپنی مسلسل سپلائرز کے ساتھ تیز ترین ممکنہ سودے کرے گی۔ ایک اور کبھی کبھار کنٹریکٹ کی اوپر کی قیمت کسی ایسے وینڈر کو ادا کرے گا جس نے ڈیلیوری کرنے میں غیر متوقع طور پر خرچ کیا ہو، کیونکہ وہ اس بات کو یقینی بنانا چاہتا ہے کہ جب مارکیٹ بدل جائے اور سپلائی ہو تو درکار خام مال یا اعلیٰ معیار کے اجزاء دستیاب ہوں۔ اشد ضرورت ہے۔ گاہکوں کے ساتھ سلوک میں فرق بھی اتنا ہی نمایاں ہے۔ کمپنی کہ مرضی جاؤ کو خصوصی مصیبت اور خرچہ کو لے لو دیکھ بھال کی غیر متوقع جام میں پھنسے ایک باقاعدہ صارف کی ضروریات مخصوص لین دین پر کم منافع دکھا سکتی ہیں، لیکن سالوں میں کہیں زیادہ منافع۔

دی "سکٹل بٹ" طریقہ عام طور پر عکاسی کرتا ہے یہ اختلافات میں پالیسیاں کافی واضح طور پر دی سرمایہ کار چاہتے ہیں زیادہ سے زیادہ نتائج چاہئے منافع کے بارے میں واقعی طویل فاصلے کے نقطہ نظر والی کمپنیوں کی حمایت کریں۔

13. مستقبل قریب میں کمپنی کی ترقی کے لیے کافی ایکویٹی POIN فنانسنگ کی ضرورت ہوگی تاکہ حصص کی بڑی تعداد پھر بقایا ہو منسوخ دی موجودہ اسٹاک ہولڈرز کا فائدہ سے یہ متوقع ترقی؟

دی عام کتاب پر سرمایہ کاری عقیدت مند تو بہت جگہ کو a کارپوریشن کی نقدی پوزیشن، کارپوریٹ ڈھانچہ، سیکورٹیز کی مختلف کلاسوں میں کیپٹلانٹیشن کا فیصد، وغیرہ، کہ یہ اچھی طرح سے پوچھا جا سکتا ہے کیوں یہ خالصتاً مالی پہلوؤں چاہئے نہیں ہونا دیا مزید کل پندرہ میں سے ایک پوائنٹ کے لیے وقف کردہ جگہ سے زیادہ۔ وجہ یہ ہے کہ اس کتاب کا بنیادی تنازعہ یہ ہے کہ ذہین سرمایہ کار چاہئے نہیں خریدنے عام اسٹاک بس کیونکہ وہ سستے ہیں لیکن صرف اس صورت میں جب وہ اس سے بڑے فائدے کا وعدہ کریں۔

صرف a چھوٹا فیصد کی تمام کمپنیاں کر سکتے ہیں اہل کے ساتھ a اعلیٰ rat- ing کے لیے تمام یا تقریباً تمام کی دی دوسرے چودہ پوائنٹس درج میں یہ بحث۔ کوئی بھی کمپنی کونسا کر سکتے ہیں تو اہل کر سکتے ہیں آسانی سے ادھار لینا پیسہ غالب پر شرحیں کے لیے اس کا سائز کمپنی، اوپر کو دی قبول کر لیا سب سے اوپر کا فیصد اس قسم کے کاروبار کے لیے قرض۔ اگر ایسی کمپنی کو ایک بار مزید نقد رقم کی ضرورت ہو۔ یہ سب سے اوپر قرض حد ہے رہا پہنچ گیا — ہمیشہ فرض کرنا کی کورس کہ یہ کوالیفائی کرتا ہے پر یا قریب دی سب سے اوپر میں حوالے کو مزید فروخت ترقی، منافع کے مارجن، انتظام، تحقیق، اور مختلف دوسرے نکات جو اب ہم ہیں۔ اس پر غور کرنا کر سکتے ہیں اب بھی اٹھانا مساوات پیسہ پر کچھ قیمت، سرمایہ کاروں کے بعد سے ہیں ہمیشہ شوقین کو حصہ لینا میں وینچرز کی یہ ترتیب دیں۔

لہذا، اگر سرمایہ کاری صرف غیر معمولی حالات تک محدود ہے، تو واقعی کیا؟ معاملات ہے چاہے دی کمپنی کی نقد پلس مزید ادھار صلاحیت کافی ہے کو لے لو دیکھ بہال کی دی سرمایہ ضرورت ہے کو استحصال دی امکانات کی آگلا _ کئی سال اگر یہ ہے، اور اگر دی کمپنی ہے تیار کو ادھار لینا کو حد _ کی ہوشیاری، دی عام اسٹاک سرمایہ کار ضرورت ہے نہیں تشویش کے طور پر کو _ مزید دور مستقبل۔ اگر دی سرمایہ کار ہے ٹھیک سے تخمینہ کرنا دی صورت حال، کوئی بھی مساوات فنانسنگ کہ شاید ہونا ہو گیا کچھ سال آگے مرضی ہونا پر قیمتیں اتنی بہت اعلیٰ مقابلے موجودہ سطح کہ وہ ضرورت نہیں ہونا فکر مند۔ یہ ہے کیونکہ دی مستقبل قریب فنانسنگ مرضی ہے پیدا کیا کافی اضافہ کمائی میں، کی طرف سے دی وقت اب بھی مزید فنانسنگ ہے کچھ کی ضرورت ہے؟ سال اس لیے ہونا _ لایا دی اسٹاک کو a کافی حد تک اعلیٰ قیمت سطح

اگر قرض لینے کی یہ طاقت اب کافی نہیں ہے، تاہم، ایکویٹی فنانسنگ بن جاتا ہے ضروری میں یہ معاملہ، دی کشش کی دی سرمایہ کاری کا انحصار محتاط حساب پر ہوتا ہے کہ حصص کی زیادہ تعداد کے بقایا ہونے کے نتیجے میں ہونے والی کمزوری موجودہ عام اسٹاک ہولڈر کے فوائد میں کتنی کمی کرے گی جس کے نتیجے میں دی اس فنانسنگ سے آمدنی میں اضافہ ممکن ہوتا ہے۔ یہ ایکویٹی ڈیلیوشن ریاضی کے اعتبار سے بالکل اسی طرح قابل حساب ہے جب تبادلوں کی خصوصیات کے ساتھ سینئر سیکیورٹیز کے اجراء کے ذریعے کمزوری ہوتی ہے۔ یہ براہ راست عام اسٹاک کے اجراء کے ذریعے ہوتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے۔ اس طرح تبدیلی خصوصیات ہیں عام طور پر قابل مشق پر کچھ اعتدال پسند سطح اوپر دی مارکیٹ قیمت پر دی وقت کی جاری کرنا - عام طور پر 10 سے کو 20 فی سینٹ چونکہ دی سرمایہ کار چاہئے کبھی نہیں ہونا دلچسپی میں 10 سے 20 فیصد کا چھوٹا فائدہ، بلکہ ان منافعوں میں جو سالوں کی مدت میں اس رقم کے دس یا سو گنا کے قریب ہوں گے، تبادلوں کی قیمت کو عام طور پر نظر انداز کیا جا سکتا ہے اور اس کی بنیاد پر کمزوری کا حساب لگایا جا سکتا ہے۔ کی مکمل تبدیلی کی دی نئی سینئر مسئلہ۔ میں دوسرے الفاظ یہ ہے ٹھیک ہے کو غور کریں کہ تمام سینئر بدلنے والا مسائل ہے رہا تبدیل کرنا اور کہ تمام وارنٹ، اختیارات، وغیرہ، بے رہا مشق کب بقایا مشترکہ حصص کی حقیقی تعداد کا حساب لگانا۔

اگر مساوات فنانسنگ مرضی ہونا ہونے والا کے اندر کئی سال کی دی کا وقت عام اسٹاک خریداری، اور اگر یہ مساوات فنانسنگ مرضی چھوڑ دو عام اسٹاک ہولڈرز جن کے بعد فی حصص کی آمدنی میں صرف معمولی اضافہ ہوتا ہے، صرف ایک نتیجہ ہے جائز۔ یہ ہے کہ دی کمپنی عام بنانے کے لیے کافی حد تک ناقص مالیاتی فیصلے کے ساتھ انتظام ہے۔ اسٹاک ناپسندیدہ کے لیے قابل قدر سرمایہ کاری جب تک یہ صورتحال غالب ہے دی سرمایہ کار ضرورت نہیں ہونا روک دیا کی طرف سے خالصتاً مالی تحفظات سے جا رہا ہے میں کوئی بھی صورت حال کونسا، کیونکہ کی اس کا اعلیٰ باقی چودہ نکات پر درجہ بندی، بقایا ہونے کا وعدہ کرتا ہے۔ اس کے برعکس، سے دی نقطہ نظر کی بنانا زیادہ سے زیادہ پروف - اس کے سالوں میں، سرمایہ کار کو کبھی بھی کسی غریب کی حالت میں نہیں جانا چاہیے۔ سکور پر کوئی بھی کی دی دوسرے چودہ پوائنٹس محض کیونکہ کی زبردست مالی طاقت یا نقد پوزیشن۔

14. کیا انتظامیہ سرمایہ کاروں سے اپنے معاملات کے بارے میں

میں آزادانہ طور پر بات کرتی ہے جب معاملات ٹھیک چل رہے ہوں
لیکن؟ "کلام"

اوپر "کب مشکلات اور مایوسیوں واقع؟"

یہ کاروبار کی نوعیت ہے کہ بہترین چلانے والی کمپنیوں میں بھی غیر متوقع ہے۔ مشکلات، منافع نچوڑتا ہے اور ناگوار شفتوں میں مطالبہ کے لیے

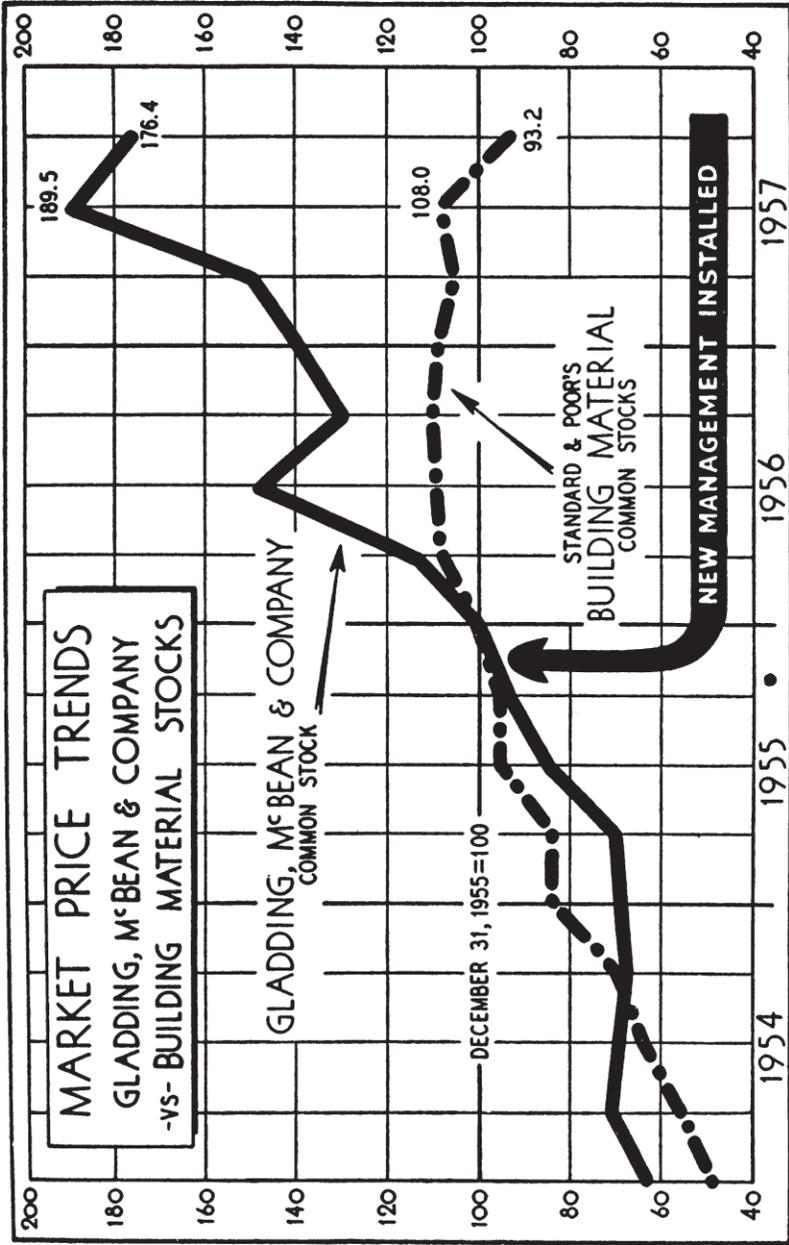


Chart work courtesy Standard & Poor's Corporation

ان کی مصنوعات کبھی کبھار واقع ہو گی۔ مزید برآں، وہ کمپنیاں جن میں سرمایہ کار کو خریدنا چاہئے اگر سب سے زیادہ فائدہ حاصل ہونا ہے تو وہ کمپنیاں ہیں جو سالوں کے دوران مسلسل، تکنیکی کوششوں کے ذریعے تحقیق، ہونا کوشش کر رہا ہے کو پیداوار اور فروخت نئی مصنوعات اور نئے عمل کی طرف سے دی قانون کی اوسط، کچھ کی یہ ہیں پابند کو ہونا مہنگی ناکامیاں۔ دوسرے مرضی ہے غیر متوقع تاخیر اور دل دہلا دینے والا پلانٹ شیک ڈاؤن کے ابتدائی دور کے اخراجات۔ آخر میں مہینوں کے لئے، اس طرح اضافی اور غیر بجٹ اخراجات مرضی خراب دی زیادہ تر احتیاط سے رکھی prof- یہ مجموعی طور پر کاروبار کے لیے پیش گوئی کرتا ہے۔ ایسی مایوسیوں ناگزیر ہیں۔ حصہ کی یہاں تک کہ دی زیادہ تر کامیاب کاروبار اگر ملاقات کی واضح طور پر اور اچھے فیصلے کے ساتھ، وہ صرف حتمی کامیابی کی قیمتوں میں سے ایک ہیں۔ ہیں کثرت سے a نشان کی طاقت بلکہ مقابلے کمزوری میں ایک کمپنی

کیسے a انتظام رد عمل کرتا ہے کو اس طرح معاملات کر سکتے ہیں ہونا a قیمتی اشارہ کرنے کے لئے سرمایہ کار انتظام کہ کرتا ہے نہیں رپورٹ کے طور پر آزادانہ طور پر کب چیزیں ہیں جا رہا ہے بری طرح کے طور پر کب وہ ہیں جا رہا ہے ٹھیک ہے عام طور پر "کلامس اوپر" میں اس طرح کے لیے ایک کی کئی بلکہ اہم وجوہات۔ یہ ہو سکتا ہے نہیں ہے a پروگرام نے غیر متوقع مشکل کو حل کرنے کے لیے کام کیا۔ ہو سکتا ہے گھبراہٹ یہ ہو سکتا ہے نہیں ہے ایک کافی احساس کی ذمہ داری اس کے لیے اسٹاک ہولڈرز، دیکھ کر نہیں وجہ کیوں یہ چاہئے رپورٹ مزید مقابلے جو اس وقت مناسب معلوم ہو سکتا ہے۔ کسی بھی واقعے میں، سرمایہ کار اچھا کام کرے گا۔ کو خارج سے سرمایہ کاری کوئی بھی کمپنی کہ روکتا ہے یا کوشش کرتا ہے بری خبر چھپانے کے لیے۔

15. کیا کمپنی کے پاس بلا شبہ سالمیت کا انتظام ہے؟ POINT

دی انتظام کی a کمپنی ہے ہمیشہ دور قریب کو اس کا اثاثے مقابلے اسٹاک ہولڈر ہے۔ کسی بھی قانون کو توڑے بغیر، ان طریقوں کی تعداد جن سے کنٹرول میں ہیں وہ خود کو اور اپنے خاندانوں کو عام اسٹاک ہولڈر کی قیمت پر فائدہ پہنچا سکتے ہیں۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنے آپ کو - اپنے رشتہ داروں یا سسرالی رشتہ داروں کے بارے میں کچھ نہ کہنے کے لیے - کام کی معمول کی قیمت سے کہیں زیادہ تنخواہ پر۔ ایک اور جائیداد کا مالک ہونا جو وہ اوپر والے بازار میں کارپوریشن کو بیچتے یا کرایہ پر لیتے ہیں۔ شرحیں کے درمیان چھوٹا کارپوریشنز یہ ہے کبھی کبھی پتہ لگانا مشکل ہے، کیونکہ خاندانوں یا اہم افسران کو کنٹرول کرنا بعض اوقات خریدتے اور لیز پر دیتے ہیں۔ ایسی کمپنیوں کو رئیل اسٹیٹ، غیر منصفہ فائدے کے مقصد کے لیے نہیں بلکہ دوسرے کارپوریٹ مقاصد کے لیے محدود ورکنگ کیپیٹل کو آزاد کرنے کی مخلصانہ خواہش میں -

ایک اور طریقہ کے لیے اندرونی کو افزودہ خود ہے کو حاصل کریں دی کارپوریشن کے وینڈرز کو کچھ بروکریج فرموں کے ذریعے فروخت کرنا ہے جو بہت کم کارکردگی کا مظاہرہ کرتی ہیں۔ اگر کوئی بھی سروس کے لیے دی دلالی کمیشن ملوث لیکن کونسا انہی اندرونیوں اور رشتہ داروں یا دوستوں کی ملکیت ہیں۔ شاید سب سے زیادہ مہنگا کی تمام کو دی سرمایہ کار ہے دی بدسلوکی کی طرف سے اندرونی کی ان کا طاقت کی جاری کرنا عام اسٹاک اختیارات۔ وہ خود کو اسٹاک کی مقدار جاری کر کے قابل انتظام کو معاوضہ دینے کے اس جائز طریقہ کو خراب کر سکتے ہیں۔ دور دسترس سے باہر کیا ایک غیر جانبدار بیرونی ہو سکتا ہے جج کو نمائندگی انجام دی گئی خدمات کے لیے ایک منصفانہ انعام۔

وہاں ہے صرف ایک حقیقی تحفظ خلاف گالیوں پسند یہیہ ہے سرمایہ کاری کو ان کمپنیوں تک محدود کرنا جن کے انتظامات اعلیٰ ہیں۔ ترقی یافتہ احساس کی امانت داری اور اخلاقی ذمہ داری کو ان کے اسٹاک ہولڈرز یہ ہے a نقطہ کے بارے میں کونسا دی "سکٹل ہٹ" طریقہ کر سکتے ہیں ہونا بہت مددگار کوئی بھی سرمایہ کاری ہو سکتا ہے اب بھی ہونا سمجھا جاتا ہے دلچسپ بات ہے کہ اگر یہ پندرہ پوائنٹس میں سے تقریباً کسی دوسرے پوائنٹ کے حوالے سے نیچے گرتا ہے جس کا اب احاطہ کیا گیا ہے، لیکن باقی تمام پوائنٹس کے حوالے سے غیر معمولی طور پر اعلیٰ اسکور کی درجہ بندی کرتا ہے۔ اس سے قطع نظر کہ دیگر تمام معاملات میں درجہ بندی کتنی ہی زیادہ ہو، البتہ، اگر اسٹاک ہولڈرز کے لئے ٹرسٹی شپ کے مضبوط انتظامی احساس کی کمی کا ایک سنگین سوال ہے، سرمایہ کار کو کبھی بھی سنجیدگی سے اس طرح کے کاروبار میں حصہ لینے پر غور نہیں کرنا چاہیے۔

4

کیا کو خریدنے

درخواست دے رہا ہے۔ یہ کو آپ کا اپنے
ضروریات

T وہ اوسط سرمایہ کار ہے نہیں **a** ماہر میں دی میدان کی سرمایہ کاری اگر آدمی، وہ عام طور پر دیتا ہے لیکن **a** چھوٹا حصہ کی دی وقت یا ذہنی کرنے کی کوشش بینڈلنگ اس کا سرمایہ کاری کہ وہ عقیدت مند کو اس کا اپنے کام۔

a عورت، دی وقت اور کوشش دیا کو سرمایہ کاری ہے برابر چھوٹا موازنہ کو کہ وقف کو اس کا عام فرائض نتیجہ ہے کہ دی عام سرمایہ کار ہے عام طور پر جمع **a** اچھی سودا کی دی آدھا سچ، غلط فہمیاں، اور صرف سادہ **bunk** کہ دی جنرل عوام ہے آہستہ آہستہ کامیاب سرمایہ کاری کے بارے میں جمع۔

اس طرح کے خیالات میں سے ایک سب سے زیادہ وسیع اور کم سے کم درست خیال مقبول ہے۔ تصور کی کیا خصلتیں ہیں ضرورت ہے کو ہونا ایک سرمایہ کاری جادوگر۔ اگر اس موضوع پر رائے عامہ کا جائزہ لیا جائے تو مجھے شبہ ہے کہ ایسے ماہر کی جان کیو پبلک کی جامع تصویر ایک انٹروورٹڈ، کتابی ہوگی۔ اکاؤنٹنگ قسم کے ذہن کے ساتھ فرد۔ یہ تعلیمی جیسی سرمایہ کاری ماہر کرے گا بیٹھنا تمام دن میں غیر پریشان علیحدگی **poring** وسیع سے زیادہ مقداریں کی بقیہ چادریں، کارپوریٹ کمائی بیانات، اور تجارت کے اعداد و شمار ان سے، اس کی اعلیٰ ذہانت اور اعداد و شمار کے بارے میں گہری سمجھ ان معلومات کو اکٹھا کرے گی جو عام انسان کے لیے دستیاب نہیں ہے۔ اس قسم کے بند مطالعہ سے شاندار سرمایہ کاری کے مقام کے بارے میں انمول معلومات حاصل ہوں گی۔

پسند تو بہت دوسرے وسیع پیمانے پر غلط فہمیاں، یہ ذہنی تصویر ہے صرف کافی درستگی کو بنانا یہ انتہائی خطرناک کے لیے کوئی بھی عام اسٹاک سے طویل فاصلے تک کا سب سے بڑا فائدہ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

جیسا کہ بحث میں پہلے ہی پندرہ نکات پر غور کیا جا چکا ہے۔ اگر a اہم سرمایہ کاری فاتح ہے کو ہونا منتخب شدہ کی طرف سے کوئی بھی اس کا مطلب خالص قسمت کے علاوہ ہے ان میں سے کچھ معاملات بڑے پیمانے پر ریاضی کے حساب سے طے کیے جاتے ہیں۔ مزید برآں، جیسا کہ اس کتاب کے شروع میں ذکر ہوا ہے، جس کے ذریعے ایک سے زیادہ طریقے ہیں۔ ایک سرمایہ کار، اگر کافی حد تک ہنر مند ہو، تو سالوں میں کچھ پیسہ کما سکتا ہے۔ کبھی کبھار یہاں تک کہ واقعی قابل قدر پیسہ - کے ذریعے سرمایہ کاری اس کتاب کا مقصد ہر اس طریقے کی نشاندہی کرنا نہیں ہے کہ اس طرح کی رقم کمائی جا سکتی ہے۔ بلکہ بہترین طریقہ بتانا ہے۔ بہترین طریقہ سے مراد کم از کم خطرے کے لیے سب سے بڑا کل منافع ہے۔ اکاؤنٹنگ کی قسم - شماریاتی سرگرمی کونسا دی جنرل عوام لگتا ہے کو $visualize$ کے طور پر دی دل کی کامیاب سرمایہ کاری کرے گا اگر کافی کوشش ہونا دیا یہ، موڑ اوپر کچھ ظاہر سودے کچھ کی یہ ہو سکتا ہے ہونا حقیقی سودے میں - معاملہ کی دوسرے وہاں ہو سکتا ہے ہونا اس طرح شدید کاروبار مشکلات جھوٹ بولنا آگے، ابھی تک مکمل طور پر شماریاتی مطالعہ سے قابل فہم نہیں، کہ سودے بازی کے بجائے وہ ہیں اصل میں فروخت پر قیمتیں کونسا میں a چند سال مرضی بہت زیادہ ثابت ہوئے ہیں -

اسی دوران، یہاں تک کہ حقیقی سودے کی صورت میں، ڈگری جس کے ذریعے یہ عام طور پر کسی حد تک محدود ہے۔ اس کی حقیقی قدر میں ایڈجسٹ ہونے میں جو وقت لگتا ہے وہ اکثر کافی ہوتا ہے۔ جہاں تک میرے پاس ہے۔ رہا قابل کو مشاہدہ، یہ مطلب کہ ختم a وقت کافی کو ایک منصفانہ موازنہ کریں - پانچ سال کا کہنا ہے - سب سے زیادہ ہنر مند شماریاتی سودا شکاری ایک منافع کے ساتھ ختم ہوتا ہے جو حاصل کردہ منافع کا ایک چھوٹا حصہ ہے کی طرف سے وہ استعمال کرتے ہوئے معقول ذہانت میں تشخیص دی کاروباری خصوصیات کی شاندار طور پر منظم ترقی کمپنیاں یہ، کی کورس، ترقی اسٹاک سرمایہ کار کو وینچرز پر نقصانات کے ساتھ چارج کرنے کے بعد ہے جو کیا نہیں موڑ باہر کے طور پر متوقع، اور چارج کر رہا ہے دی سودا شکاری سودے بازی کی متناسب رقم کے لیے جو ابھی نہیں نکلے تھے۔

گروٹھ اسٹاکس کے اتنے بہتر ہونے کی وجہ یہ ہے کہ لگتا ہے کہ وہ ہر دہائی میں سینکڑوں فیصد کی قدر میں اضافہ دکھاتے ہیں۔ اس کے برعکس، یہ ایک غیر معمولی سودا ہے جس کی قدر 50 فیصد تک کم ہے۔ دی مجموعی اثر کی یہ سادہ ریاضی چاہئے واضح ہو

اس مقام پر، ممکنہ سرمایہ کار کو صحیح سرمایہ کاری کا پتہ لگانے کے لیے درکار وقت کے بارے میں اپنے خیالات پر نظر ثانی کرنا ہو سکتی ہے۔ اس کا مقصد کو کہنا کچھ نہیں کی دی خصوصیات وہ ضروری ہے ہے اگر وہ

ہے کو تلاش کریں انہیں شاید وہ دیکھا آگے کو خرچ a چند گھنٹے ہر ہفتے اپنے گھر کے آرام سے، تحریری مواد کے ٹکڑوں کا مطالعہ کرنا تھا جسے اس نے محسوس کیا تھا کہ وہ قابل قدر منافع کا دروازہ کھول دے گا۔ وہ بس کرتا ہے۔ تلاش کرنے کا وقت نہیں ہے، کاشت کرنا اور تمام مختلف لوگوں سے بات کریں اگر وہ اپنی مشترکہ اسٹاک انویسٹمنٹ کو اپنے بہترین فائدے کے لیے سنبھالنا چاہتا ہے تو ان سے رابطہ کرنا دانشمندانہ ہوگا۔ شاید اس کے پاس وقت ہے۔ ہوسکتا ہے کہ اس کے پاس اب بھی لوگوں کے گروپ کو تلاش کرنے اور بات چیت کرنے کا میلان اور شخصیت نہ ہو، جن میں سے زیادہ تر وہ پہلے نہیں تھے۔ بہت اچھی طرح سے جانا جاتا ہے اگر بالکل۔ مزید برآں، صرف ان کے ساتھ بات چیت کرنا کافی نہیں ہے۔ ان کی دلچسپی اور اعتماد کو بیدار کرنا ضروری ہے۔ a نقطہ کہاں وہ مرضی بتانا کیا وہ جانتے ہیں دی کامیاب سرمایہ کار عام طور پر ایک فرد ہوتا ہے جو فطری طور پر کاروباری مسائل میں دلچسپی رکھتا ہے۔ نتائج میں اس کا بحث کر رہا ہے اس طرح معاملات میں a راستہ کہ مرضی ان لوگوں کی دلچسپی کو بیدار کریں جن سے وہ ڈیٹا کی تلاش کر رہا ہے۔ فطری طور پر اس کے پاس معقول حد تک اچھا فیصلہ ہونا چاہیے یا اس کو جو بھی ڈیٹا ملتا ہے وہ اسے کچھ بھی فائدہ نہیں دے گا۔

ایک سرمایہ کار کے پاس وقت ہو سکتا ہے، جھکاؤ اور فیصلہ لیکن پھر بھی اپنے کامن کو سنبھالنے میں زیادہ سے زیادہ نتائج حاصل کرنے سے روک دیا جائے۔ اسٹاک جغرافیہ کا معاملہ بھی ایک عنصر ہے۔ ایک سرمایہ کار، مثال کے طور پر، ڈیٹرائٹ میں یا اس کے قریب رہنے والوں کو سیکھنے کے مواقع میسر ہوں گے۔ کے بارے میں اٹوموٹو لوازمات اور حصے کمپنیاں کہ کرے گا نہیں دستیاب ہو کو ایک برابر میہنتی یا قابل میں اور یگون لیکن تو بہت بڑی کمپنیاں اور صنعتیں آج ملک گیر بنیادوں پر تقسیم کے ساتھ منظم ہیں، اگر مینوفیکچرنگ نہیں، زیادہ تر اہم شہروں میں مراکز، کہ سرمایہ کار زندہ میں بڑا صنعتی مراکز یا ان کا مضافات عام طور پر کم از کم کچھ نمایاں تلاش کرنے کے فن کی مشق کرنے کے کافی مواقع ہیں۔ لمبی رینج سرمایہ کاری یہ بدقسمتی سے ہے نہیں برابر ایسے مراکز سے دور دیہی علاقوں میں رہنے والوں کے لیے درست ہے۔

البتہ، دی دیہی سرمایہ کار یا دی زبردست اکثریت کی دوسرے سرمایہ کار جس کے پاس وقت نہ ہو جھکاؤ یا اپنے لیے بقیا سرمایہ کاری کا انکشاف کرنے کی صلاحیت کو کسی بھی طرح سے کرنے سے روکا نہیں جاتا اس طرح سرمایہ کاری کیونکہ اس میں سے۔ دراصل، سرمایہ کار کا کام ایسا ہے۔ خصوصی اور تو پیچیدہ کہ وہاں ہے نہیں مزید وجہ کیوں ایک فرد کو اپنی سرمایہ کاری خود سنبھالنی چاہیے اس سے کہ وہ اپنا ہو۔ وکیل، ڈاکٹر، معمار، یا اٹوموبائل مکینک۔ اسے پرفارم کرنا چاہیے۔ یہ افعال اگر وہ بے خصوصی دلچسپی میں اور مہارت پر دی مخصوص میدان۔ ورنہ، اسے کسی ماہر کے پاس ضرور جانا چاہیے۔

کیا ہے اہم ہے کہ وہ جانتے ہیں کافی کی دی اصول اس طرح ملوث کہ وہ کر سکتے ہیں چنو a حقیقی ماہر بلکہ مقابلے a بیک یا a چارلیٹن میں کچھ

طریقے یہ ہے آسان کے لیے a ہوشیار عام آدمی کو چنو ایک شاندار سرمایہ کاری کے مشیر مقابلے، کہو a تقابلی طور پر اعلیٰ ڈاکٹر یا وکیل۔ دوسرے میں طریقوں سے یہ بہت مشکل ہے۔ یہ مشکل ہے کیونکہ سرمایہ کاری کا میدان ترقی کر چکا ہے۔ بہت مزید حال ہی میں مقابلے زیادہ تر موازنہ خصوصیات جیسا کہ a نتیجہ بڑے پیمانے پر خیالات ابھی تک اس مقام پر نہیں آئے ہیں جہاں حقیقی علم اور ممبو جمبو کے درمیان حد بندی کی ایک قبول شدہ لائن موجود ہے۔ وہاں ابھی تک مالیاتی شعبے میں جاہل اور نااہلوں کو ختم کرنے میں رکاوٹیں نہیں ہیں، مثال کے طور پر، قانون یا طب کے شعبوں میں۔ یہاں تک کہ سرمایہ کاری پر کچھ نام نہاد اتھارٹیز کے درمیان، بنیادی اصولوں پر اتفاق کی اب بھی کافی کمی ہے۔ ملوث کہ یہ ہے کے طور پر ابھی تک ناممکن کو ہے اسکول کے لیے تربیت سرمایہ کاری ماہرین موازنہ کو دی تسلیم کیا اسکول کے لیے پڑھانا قانون یا دوا یہ بنانا ہے یہاں تک کہ مزید دور دراز دی عملیت حکومتی حکام کا لائسنس دینے والوں کے پاس علم کا ضروری پس منظر ہے تاکہ دوسروں کی سرمایہ کاری میں ایک دوسرے کی رہنمائی کی جا سکے۔ کو دی راستہ ہمارے ریاستوں لائسنس دی مشق کی قانون یا دوائی۔ یہ سچ ہے کہ ہماری بہت سی ریاستیں لائسنسنگ سرمایہ کاری کی شکل سے گزرتی ہیں۔ مشیر البتہ میں اس طرح مثالیں صرف جانا جاتا ہے بے ایمانی یا مالی دیوالیہ پن، تربیت یا مہارت کی کمی کے بجائے، لائسنس کو مسترد کرنے کی بنیاد فراہم کرتا ہے۔

یہ سب ممکنہ طور پر آپ کے درمیان نااہلی کی ایک اعلیٰ فیصد کا نتیجہ ہے مالی مشیر مقابلے ہو سکتا ہے موجود میں فیڈرز اس طرح کے طور پر قانون اور دوائی۔ تاہم، معاوضہ دینے والے عوامل موجود ہیں جو سرمایہ کاری میں ذاتی مہارت کے بغیر کسی فرد کو قابل انتخاب کرنے کے قابل بنا سکتے ہیں۔ مالی مشیر مزید آسانی سے مقابلے a تقابلی طور پر شاندار ڈاکٹر یا وکیل۔ یہ معلوم کرنا کہ کس ڈاکٹر نے اپنی پریکٹس کا سب سے چھوٹا فیصد موت کے ذریعے کھو دیا ہے ایک شاندار ڈاکٹر کو منتخب کرنے کا اچھا طریقہ نہیں ہوگا۔ نہ ہی کیسز کا ایک متعلقہ باکس اسکور جیتا اور کھو دیا دکھائیں دی رشتہ دار مہارت کی وکلاء خوش قسمتی سے، زیادہ تر طبی علاج فوری زندگی یا موت کا معاملہ نہیں ہے، اور ایک اچھا وکیل اکثر قانونی چارہ جوئی میں جانے سے گریز کرتا ہے۔

میں دی سرمایہ کاری مشیر معاملہ بالکل مختلف ہے، البتہ۔ ایک سکور بورڈ ہے جو کافی وقت گزر جانے کے بعد، بہت زیادہ ہونا چاہیے۔ عکاسی کہ مشیر سرمایہ کاری مہارت میں کبھی کبھار مقدمات یہ سرمایہ کاری کو اپنی حقیقی اہلیت کا مظاہرہ کرنے میں زیادہ سے زیادہ پانچ سال لگ سکتے ہیں۔ عام طور پر اس میں زیادہ وقت نہیں لگتا ہے۔ یہ عام طور پر کسی کے لیے بے وقوفی ہوگی کہ وہ اپنی بچت کو کسی ایسے نام نہاد مشیر کے سپرد کرے جو، اپنے یا دوسروں کے لیے کام کرنا، پانچ سال سے کم کا تجربہ تھا۔ لہذا، میں دی معاملہ کی سرمایہ کاری، وہاں ہے نہیں وجہ

پیشہ ورانہ مشیر کو منتخب کرنے کی کوشش کرنے والوں کو دوسروں کے لیے حاصل کردہ نتائج کا منصفانہ کراس سیکشن دیکھنے کا مطالبہ کیوں نہیں کرنا چاہیے۔ وہ نتائج، اسی مدت کے لیے حفاظتی قیمتوں کے ریکارڈ کے مقابلے میں، مشیر کی قابلیت کا حقیقی اشارہ دیتے ہیں۔

دو مزید قدم ہیں پھر ضروری پہلے ایک سرمایہ کار چاہئے اس فرد یا تنظیم کا حتمی فیصلہ کریں جس کو وہ اپنے فنڈز کی اہم ذمہ داری سونپے گا۔ ایک واضح قدم ہے۔ کی ہونے کی وجہ سے یقینی کی کہ مشیر مکمل اور بلاشبہ ایمانداری۔ دوسرا مرحلہ زیادہ پیچیدہ ہے۔ ایک مالیاتی مشیر حاصل کر سکتا ہے دور اوپر اوسط نتائج دوران a مدت کی گرنا قیمتیں نہیں کیونکہ کی مہارت لیکن کیونکہ وہ ہمیشہ رکھتا ہے a بڑا حصہ کی دی فنڈز وہ انتظام کرتا ہے میں ہم کہتے ہیں، اعلیٰ درجے کے بانڈز۔ کسی اور وقت، ایک طویل مدت کے بعد کی بڑھتی ہوئی قیمتیں، ایک اور مشیر ہو سکتا ہے حاصل کیا اوسط سے اوپر کے نتائج خطرے میں جانے کے رجحان کی وجہ سے، معمولی کمپنیاں۔ جیسا کہ وضاحت کی گئی ہے۔ میں دی بحث کی منافع حاشیہ اس طرح کمپنیاں عام طور پر صرف اتنی مدت میں اچھا کرو اور بعد میں بہت برا کرو۔ اب بھی ایک تہائی مشیر شاید کیا ٹھیک ہے میں دونوں اس طرح ادوار کیونکہ کی a یہ اندازہ لگانے کی کوشش کرنے کا رجحان کہ سیکورٹی مارکیٹس کیا کرنے جا رہی ہیں۔ شاندار نتائج کے لیے a جبکہ، لیکن ہے تقریباً ناممکن کو غیر معینہ مدت تک جاری رکھیں۔

اس سے پہلے منتخب کرنا ایک مشیر، ایک سرمایہ کار چاہئے سیکھیں سے کہ مشیر _ دی فطرت کی اس کا بنیادی تصور کی مالی انتظام وہ اس کے بعد صرف ایک مشیر کو قبول کرنا چاہئے جس کے تصورات بنیادی طور پر وہی ہوں جو سرمایہ کار کے اپنے ہوتے ہیں۔ قدرتی طور پر، مجھے یقین ہے کہ اس کتاب میں بیان کردہ تصورات وہ ہیں جن پر بنیادی طور پر حکومت کرنا چاہیے۔ بہت، پرانے وقت کے مالیاتی ماحول میں پالا گیا "جب وہ سستے ہوں تو انہیں خریدیں۔ اور فروخت انہیں کب وہ ہیں اونچا" کریں گے سختی سے متفق نہیں اس نتیجے کے ساتھ۔

یہ فرض کرتے ہوئے کہ ایک سرمایہ کار بہت بڑے، طویل فاصلے تک حاصل کرنے کی خواہش رکھتا ہے۔ میں یقین چاہئے ہونا دی مقصد کی تقریباً تمام عام اسٹاک خریداری، ایک معاملہ ہے جس کا فیصلہ اسے خود کرنا ہے: چاہے وہ استعمال کرتا ہے ایک سرمایہ کاری مشیر یا ہینڈل اس کا اپنے معاملات یہ ہے a فیصلہ جو ضروری ہے ہونا بنایا کیونکہ دی قسم کی اسٹاک کونسا اہل زیادہ تر اطمینان بخش طور پر پہلے زیر بحث پندرہ نکات اپنی سرمایہ کاری کی خصوصیات میں آپس میں کافی حد تک مختلف ہو سکتے ہیں۔

پیمانہ کے ایک سرے پر بڑی کمپنیاں ہیں جو بڑی مزید نمو کے بقایا امکانات کے باوجود مالی طور پر اتنی مضبوط ہیں، جن کی جڑیں معاشی مٹی میں اتنی گہرائی تک جاتی ہیں کہ وہ اس کے لیے اہل ہیں۔ دی جنرل درجہ بندی کی "ادارہاتی اسٹاک۔ یہ مطلب

کہ انشورنس کمپنیاں پیشہ ور ٹرسٹیز، اور اسی طرح کے ادارہ جاتی خریدار مرضی خریدنے وموہ مرضی کیا تو کیونکہ وہ محسوس کہ جبکہ وہ مارکیٹ کی قیمتوں کا غلط اندازہ لگا سکتے ہیں اور اپنی اصل سرمایہ کاری کا ایک حصہ کھو سکتے ہیں۔ چاہئے وہ ہونا مجبور کو فروخت اس طرح اسٹاک پر a وقت کی کم کوٹیشنز، وہ ہیں گریز دی زیادہ خطرہ کی نقصان وہ کر سکتے ہیں نقصان اٹھانا پڑتا ہے اگر انہوں نے ایسی کمپنی خریدی جو بعد میں اپنی موجودہ مسابقتی پوزیشن سے گر گئی۔

دی ڈاؤ کیمیکل کمپنی، ڈو پونٹ، اور بین اقوامی بزنس مشینیں اس قسم کے گروٹھ اسٹاک کی اچھی مثالیں ہیں۔ باب اول میں میں نے 1946 سے 1956 کے دس سالہ عرصے کے دوران اعلیٰ درجے کے بانڈز سے دستیاب مکمل طور پر غیر معمولی واپسی کا ذکر کیا۔ اس کے اختتام پر مدت، ان تینوں اسٹاک میں سے ہر ایک - ڈاؤ، ڈو پونٹ، اور IBM کے پاس ایک تھا۔ قدر تقریباً پانچ اوقات کیا یہ فروخت کے لیے پر دی آغاز کی مدت نہ ہی ان دس سالوں کے دوران ان کے ہولڈرز کو موقف سے تکلیف ہوئی۔ کی موجودہ آمدنی۔ ڈاؤ، مثال کے طور پر، واپسی کی کم شرح کے لیے تقریباً بدنام ہے یہ روایتی طور پر موجودہ مارکیٹ قیمت پر ادا کرتا ہے۔ پھر بھی جس سرمایہ کار نے اس مدت کے آغاز میں ڈاؤ خریدا وہ آخر کی یہ ہونا کر رہا ہے ٹھیک ہے سے دی نقطہ نظر کی موجودہ آمدنی۔ اگرچہ خریداری کے وقت ڈاؤ صرف $\frac{1}{2}$ فیصد کی واپسی فراہم کرتا تھا (یہ وہ دور تھا جب تمام اسٹاک پر پیداوار زیادہ تھی)، صرف دس سال بعد اس نے منافع میں اضافہ کیا تھا یا اسٹاک کو تقسیم کیا تھا۔ سرمایہ کار دس سال پہلے اپنی سرمایہ کاری کی قیمت پر 8 سے 9 فیصد کے درمیان منافع کی واپسی کا لطف اٹھا رہا ہوتا۔ زیادہ نمایاں طور پر، ان تینوں کی اہلیت رکھنے والی کمپنیوں کے لیے دس سال کا دورانیہ کوئی غیر معمولی نہیں ہے۔ دبائی کے بعد دبائی، ایسے یک وقتی اثرات سے صرف کبھی کبھار رکاوٹوں کے ساتھ کے طور پر دی زبردست 1929-1932 ریچھ مارکیٹ یا دنیا جنگ II، یہ اسٹاک نے تقریباً شاندار کارکردگی دی ہے۔

پیمانے کے دوسرے سرے پر، صحیح قسم کی طویل فاصلے کی سرمایہ کاری کے لیے بھی انتہائی دلچسپی، چھوٹی اور اکثر نوجوان کمپنیاں ہیں۔ کونسا ہو سکتا ہے صرف بے کل فروخت کی سے ایک کو چھ یا سات ملین ڈالر فی سالانہ، لیکن کونسا بھی بے مصنوعات کہ شاید لانے a سنسنی خیز مستقبل۔ پہلے سے بیان کیے گئے پندرہ نکات کے تحت کوالیفائی کرنے کے لیے، جیسے کمپنیاں مرضی عام طور پر بے a مجموعہ کی شاندار کاروبار کا انتظام اور برابر قابل سائنسی عملے کی ڈبلیو ایچ او ہیں ایک نئے یا معاشی طور پر امید افزا میدان میں پیش قدمی کرنا ایمپیکس کارپوریشن پر دی وقت دی اسٹاک تھا سب سے پہلے پیشکش کی کو دی عوام میں 1953 شاید کے طور پر خدمت کریں a اچھی مثال کی یہ قسم کی کمپنی کے اندر چار سال دی اس اسٹاک کی قدر میں سات گنا سے زیادہ اضافہ ہوا تھا۔

ان دو انتہاؤں کے درمیان دیگر امید افزا ترقی کی کمپنیوں کا ایک میزبان موجود ہے۔ مختلف تمام دی راستہ سے وہ کے طور پر نوجوان اور خطرناک کے طور پر تھا ایمپیکس ان 1953 کو وہ کے طور پر مضبوط اور ٹھیک ہے جڑا ہوا کے طور پر ہیں ڈاؤ، ڈو پونٹ، اور IBM آج فرض کرنا یہ ہے وقت کو خریدنے پر تمام (دیکھیں۔ دی اگلے باب) سرمایہ کار کو کونسی قسم خریدنی چاہیے؟

نوجوان ترقی کا اسٹاک اب تک فائدہ کا سب سے بڑا امکان پیش کرتا ہے۔ بعض اوقات یہ ایک دہائی میں کئی ہزار فیصد تک بڑھ سکتا ہے۔ لیکن کم از کم کبھی کبھار سرمایہ کاری کی غلطی کرنا انتہائی ہنر مند سرمایہ کار کے لیے بھی ناگزیر ہے۔ یہ کبھی نہیں بھولنا چاہیے کہ اگر اس قسم کے عام اسٹاک میں ایسی غلطی ہو جائے تو سرمایہ کاری میں ڈالا جانے والا ہر ڈالر ضائع ہو سکتا ہے۔ اس کے برعکس، اگر اسٹاک کو اگلے باب میں بیان کردہ قواعد کے مطابق خریدا جاتا ہے، تو پرانے اور زیادہ قائم شدہ گروتھ اسٹاکس میں ہونے والے نقصانات کو عارضی ہونا چاہیے، جس کے نتیجے میں اسٹاک مارکیٹ میں مجموعی طور پر غیر متوقع کمی کی مدت ہوتی ہے۔ قدر میں طویل فاصلے کا فائدہ بڑی کمپنی کی ترقی کے اس طبقے کے اسٹاک میں، برسوں بعد، چھوٹے اور عام طور پر چھوٹے کاروبار کے مقابلے میں کافی کم ہو۔ اس کے باوجود یہ مکمل طور پر قابل قدر ٹوٹل تک پہنچ جائے گا۔ یہاں تک کہ ترقی کے سب سے زیادہ قدامت پسند اسٹاک میں بھی اسے اصل سرمایہ کاری سے کم از کم کئی گنا تک چلنا چاہیے۔

لہذا، کسی بھی شخص کے لیے جو اتنا بڑا داؤ پر لگاتا ہے کہ وہ اپنے یا اپنے خاندان کے لیے حقیقی اہمیت کا حامل ہو، پیروی کرنے کے اصول کی بجائے واضح ہونا چاہئے۔ یہ اپنے فنڈز کا "زیادہ تر" کمپنی کی قسم میں ڈالنا ہے، جبکہ شاید ڈاؤ جتنا بڑا نہیں، ایک ڈو پونٹ، یا ایک بین الاقوامی کاروباری مشینیں، کم از کم اس قسم کے اسٹاک سے زیادہ فریب آتی ہیں۔ چھوٹی نوجوان کمپنی کو۔ چاہے یہ "زیادہ تر" 60 فیصد ہو یا کل سرمایہ کاری کا 100 فیصد ضروریات یا ضروریات کے ساتھ مختلف ہوتی ہے ہر فرد کی۔ ڈیڑھ ملین ڈالر کے کل اثاثوں والی بیوہ اور کوئی بچہ اپنے تمام فنڈز کو زیادہ قدامت پسند طبقے کے گروتھ اسٹاک میں نہیں لگا سکتا۔ ایک اور بیوہ جس کے پاس ایک ملین ڈالر کی سرمایہ کاری ہے اور تین بچے جن کے لیے وہ اپنے اثاثوں میں اضافہ کرنا چاہیں گی۔ اس حد تک جو اس کے زندگی گزارنے کے پیمانے کو خطرے میں نہ ڈالے۔ ہو سکتا ہے کہ اس کے 15 فیصد اثاثوں کو احتیاط سے منتخب کیا جائے۔ چھوٹا نوجوان کمپنیاں اے تاجر کے ساتھ a بیوی دو بچے، a موجودہ سرمایہ کاری مالیت \$400,000، اور اتنی بڑی آمدنی محفوظ کریں \$10,000 فی سالانہ کے بعد ٹیکس شاید ڈال تمام اس کا موجودہ زیادہ قدامت پسند قسم کی ترقی کی کمپنیوں میں \$400,000 لیکن ہر سال \$10,000 نئی بچتیں سرمایہ کاری کے پیمانے کے زیادہ پرخطر نصف پر شروع کریں۔

ان تمام صورتوں میں، البتہ، زیادہ کے سالوں میں قدر میں اضافہ قدامت پسند گروپ کی اسٹاک چاہئے ہونا کافی کو زیادہ وزن یہاں تک کہ زیادہ خطرناک قسم میں ڈالے گئے تمام فنڈز کا مکمل نقصان۔ اسی دوران، اگر صحیح طریقے سے منتخب کیا گیا ہو، زیادہ خطرناک قسم کل سرمائے کے نفع میں نمایاں اضافہ کر سکتی ہے۔ اتنا ہی اہم اگر ایسا ہوتا ہے، یہ نوجوان پرخطر کمپنیاں اس وقت تک اپنی ترقی کے ایک موڑ پر پہنچ چکی ہوں گی۔ کہاں ان کا اسٹاک مرضی نہیں طویل ہونا لے جانے والے کچھ بھی پسند خطرے کی سابقہ ڈگری لیکن ہو سکتا ہے کہ ترقی کر کے اس حیثیت تک پہنچ گئی ہو جہاں اداروں نے انہیں خریدنا شروع کر دیا ہو۔

دی مسائل کی دی چھوٹا سرمایہ کار ہیں کسی حد تک مزید مشکل۔ بڑا سرمایہ کار اکثر اوقات ڈیویڈنڈ کی واپسی کے معاملے کو مکمل طور پر نظر انداز کر سکتا ہے تاکہ اپنے تمام فنڈز کو زیادہ سے زیادہ برداشت کرنے والے حالات میں استعمال کر سکے۔ ترقی ممکنہ، استعداد۔ کے بعد اس کا فنڈز ہیں تو سرمایہ کاری وہ ہو سکتا ہے اب بھی حاصل سے انہیں کافی منافع یا تو کو لے لو دیکھ بھال کی اس کا مطلوبہ معیار کی زندہ یا کو فعال اسے کو حاصل کرنا یہ معیاری اگر دی منافع بخش آمدنی ہے شامل کیا کو اس کا دوسرے باقاعدہ کمائی طاقت زیادہ تر چھوٹا سرمایہ کار اپنی سرمایہ کاری پر واپسی پر زندہ نہیں رہ سکتے چاہے کتنی ہی زیادہ پیداوار حاصل کی جائے، کیونکہ ان کے ہولڈنگز کی کل قیمت اتنی زیادہ نہیں ہے۔ کے لیے دی چھوٹا سرمایہ کار دی معاملہ کی موجودہ ڈیویڈنڈ کی واپسی عام طور پر ابھی شروع ہونے والے سال میں چند سو ڈالر کے درمیان انتخاب پر آتی ہے، یا بعد کی تاریخ میں اس چند سو ڈالر سال میں کئی بار آمدنی حاصل کرنے کا موقع۔

اس سے پہلے پہنچنا a فیصلہ پر یہ اہم نقطہ، وہاں ہے ایک جو بات ہے دی چھوٹا سرمایہ کار چاہئے چہرہ مربع طور پر یہ ہے کہ دی صرف وہ فنڈز جو اسے مشترکہ اسٹاک انویسٹمنٹ کے لیے استعمال کرنے پر غور کرنا چاہیے وہ فنڈز ہیں۔ واقعی سرپلس۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ تمام فنڈز استعمال کریں جو روزمرہ کے اخراجات کے لیے اس کی ضرورت سے زیادہ رہ جاتے ہیں۔ سوائے سب سے زیادہ کے غیر معمولی حالات، وہ پاس ہونا چاہئے a بیک لاگ کی کئی ہزار ڈالر، بیماریوں یا دیگر غیر متوقع حالات کا خیال رکھنے کے لیے کافی ہے، زیادہ سے زیادہ اندرونی خطرے کے ساتھ کچھ بھی خریدنے کی کوشش کرنے سے پہلے a عام اسٹاک اسی طرح، فنڈز پہلے سے سیٹ ایک طرف کے لیے کچھ مخصوص مستقبل مقصد اس طرح کے طور پر بھیج رہا ہے a بچہ کے ذریعے کالج، چاہئے کبھی نہیں خطرے میں ڈالنا میں دی اسٹاک مارکیٹ۔ یہ ہے صرف کے بعد لینا دیکھ بھال کی معاملات کی اس طرح کہ اسے عام اسٹاک سرمایہ کاری پر غور کرنا چاہئے۔

اس سرپلس کے لیے چھوٹے سرمایہ کار کے پاس جو مقصد ہے وہ کسی حد تک ذاتی پسند اور اس کے مخصوص حالات کا معاملہ بن جاتا ہے، بشمول اس کی دوسری آمدنی کا حجم اور نوعیت۔ ایک جوان آدمی یا عورت، یا ایک بڑی عمر سرمایہ کار کے ساتھ بچے یا دوسرے کے وارث کسے وہ یا وہ ہے خاص طور پر پسند، ہو سکتا ہے ہونا تیار کو قربانی a

پندرہ سالوں میں اس سے دس گنا آمدنی حاصل کرنے کے لیے ماہانہ \$30 یا \$40 کی ڈیویڈنڈ آمدنی۔ اس کے برعکس میں، ایک بزرگ شخص جس کا کوئی قریبی وارث نہیں ہے قدرتی طور پر فوری طور پر زیادہ آمدنی کو ترجیح دیتا ہے۔ اسی طرح، a شخص کمائی a نسبتاً چھوٹا آمدنی اور بھاری مالی ذمہ داریوں کے ساتھ فوری ضروریات کی فراہمی کے علاوہ کوئی چارہ نہیں ہو سکتا۔

البتہ، چھوٹے سرمایہ کاروں کی بڑی اکثریت کے لیے، پر فیصلہ اہمیت کی فوری آمدنی بے ایک ذاتی انتخاب یہ ممکنہ طور پر بے بڑے پیمانے پر منحصر پر دی نفسیات کی ہر ایک انفرادی سرمایہ کار میرا اپنا خالصتاً ذاتی خیال یہ ہے کہ اضافی آمدنی کی ایک چھوٹی سی رقم (ٹیکس کے بعد) اس سرمایہ کاری کے مقابلے میں کم ہوتی ہے جو سالوں میں آگے مجھے کافی آمدنی ہو سکتی ہے اور، وقت میں، میرا بنا سکتا ہے بجے واقعی دولت مند دوسرے ہو سکتا ہے محسوس کافی مختلف طریقے سے کے بارے میں یہ۔ یہ ہے کو دی بڑا سرمایہ کار اور کو دی چھوٹا سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او محسوس کرتا ہے کے طور پر میں کیا اس موضوع پر اور ان اصولوں کے لیے ایک ذہنی نقطہ نظر کی خواہش رکھتا ہے۔ بنایا یہ قسمیں کی نتائج ممکن، کہ دی طریقہ کار سیٹ آگے اس کتاب میں پیش کیا گیا ہے۔

کامیابی جو کسی خاص فرد کو ان کو لاگو کرنے میں حاصل ہوگی۔ اصول کو اس کا اپنے سرمایہ کاری مرضی انحصار پر دو چیزیں ایک ہے۔ دی ڈگری کی مہارت کے ساتھ کونسا وہ لاگو ہوتا ہے وہ دوسرے ہے، کی کورس، معاملہ کی اچھی خوش قسمتی ایک میں عمر کب ایک غیر متوقع دریافت کل کسی تحقیقی لیبارٹری میں ہو سکتی ہے کسی بھی طرح سے اس کمپنی سے منسلک نہیں جس میں سرمایہ کاری کی گئی ہے، اور اس دور میں جب اب سے پانچ سال بعد غیر متعلقہ تحقیقی ترقی ہو سکتی ہے۔ نتیجہ میں یا تو تین گنا یا کاتنے میں نصف دی منافع کی یہ سرمایہ کاری، اچھی جہاں تک کسی بھی سرمایہ کاری کا تعلق ہے، خوش قسمتی ظاہر ہے کہ ایک زبردست کردار ادا کر سکتی ہے۔ یہاں تک کہ درمیانے درجے کے سرمایہ کار یہی وجہ ہے ہے ایک فائدہ ختم وہ کی بہت چھوٹا مطلب یہ کا عنصر اچھی یا برا خوش قسمتی مرضی بڑے پیمانے پر اوسط باہر اگر کئی اچھی طرح سے سرمایہ کاری کا انتخاب کیا جاتا ہے۔

البتہ، کے لیے دونوں بڑا اور چھوٹا سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او ترجیح دیتے ہیں دور آج سے کچھ سالوں میں زیادہ سے زیادہ آمدنی آج کی زیادہ سے زیادہ ممکنہ واپسی تک، یہ بہتر ہے کو یاد رکھیں کہ دوران دی ماضی پینتیس سال متعدد مطالعہ مختلف مالیاتی حکام کی طرف سے بنایا گیا ہے۔ اس نے مشترکہ اسٹاک کی خریداری سے حاصل ہونے والے نتائج کا موازنہ کیا ہے جو زیادہ منافع بخش پیداوار کا متحمل ہے ان کمپنیوں کے کم پیداوار والے اسٹاکس کی خریداری سے حاصل ہونے والے نتائج جو ترقی پر مرکوز ہیں اور دوبارہ سرمایہ کاری کی اٹائے جیسا کہ دور کے طور پر میں جانتے ہیں ہر کوئی ایک کی یہ مطالعہ ہے دکھایا گیا دی اسی رجحان دی ترقی اسٹاک ختم a پانچ۔ یا دس سال

مدت، بے ثابت شاندار طور پر بہتر تو دور کے طور پر ان کا اضافہ میں سرمائے کی قدر کا تعلق ہے۔

مزید حیران کن، میں دی اسی وقت مدت اس طرح اسٹاک بے عام طور پر اتنا اضافہ ہوا ان کا منافع کہ جبکہ اب بھی ادائیگی a کم واپسی میں سے تعلق دی بڑھا ہوا قدر پر کونسا وہ تھے کی طرف سے پھر فروخت وہ تھے اس وقت تک اصل سرمایہ کاری پر زیادہ سے زیادہ منافع کی واپسی کی ادائیگی تھے دی اسٹاک منتخب شدہ کے لیے پیداوار اکیلے میں دوسرے الفاظ دی گروتھ اسٹاکس نے نہ صرف سرمائے کی تعریف کے میدان میں نمایاں برتری کا مظاہرہ کیا تھا بلکہ مناسب وقت دیتے ہوئے وہ اس مقام تک بڑھ گئے تھے جہاں وہ دکھایا برتری میں دی معاملہ کی ڈیویڈنڈ واپسی کے طور پر ٹھیک ہے

5

کب کو خریدنے

اس نے پچھلے ابواب میں یہ ظاہر کرنے کی کوشش کی کہ کامیاب کا دل سونے کی کاری ہے جاننا کیسے کو تلاش کریں دی اقلیت کی اسٹاک کہ میں _ سال آگے مرضی ہے شاندار ترقی میں ان کا فی شیئر کما

ings لہذا، ہے وہاں کوئی بھی وجہ کو موڑنا وقت یا ذہنی کوشش اہم مسئلے سے؟ کیا کب خریدنا ہے یہ معاملہ نسبتاً معمولی اہمیت کا حامل نہیں ہو جاتا؟ ایک بار جب سرمایہ کار کو یقین ہو جائے کہ اسے یقینی طور پر مل گیا ہے۔ ایک شاندار اسٹاک، کیا اسے خریدنے کا کوئی اچھا وقت نہیں ہے؟ دی جواب کو یہ انحصار کرتا ہے کسی حد تک پر دی سرمایہ کاروں کا مقصد یہ اس کے مزاج پر بھی منحصر ہے۔

چلو ہم لے لو ایک مثال کے ساتھ دی آسانی کی پچھتاوا یہ کر سکتے ہیں ہونا بنایا سب سے زیادہ جدید مالیاتی تاریخ میں انتہائی مثال۔ بہ خریداری ہوگی۔ کی کئی شاندار طور پر منتخب شدہ انٹرپرائزز میں دی موسم گرما کی 1929 یا صرف پہلے دی سب سے بڑا اسٹاک مارکیٹ حادثہ کی امریکی تاریخ۔ میں ایسا وقت a خریداری کرے گا ہے مڑ گیا باہر ٹھیک ہے لیکن پچیس سال بعد میں یہ کرے گا فراہم کریں a بہت چھوٹا فیصد حاصل کرنا مقابلے کرے گا ہے رہا ہے معاملہ اگر، ہونا ہو گیا دی سب سے مشکل حصہ کی دی نوکری میں منتخب کرنا اس کا کمپنیاں صحیح طریقے سے ایک سرمایہ کار نے گروتھ سٹاک کے وقت کے بارے میں چند سادہ اصولوں کو سمجھنے کے لیے درکار چھوٹی سی اضافی کوشش کی تھی۔

میں دوسرے الفاظ اگر دی صحیح اسٹاک ہیں خریدا اور منعقد طویل وہ کافی ہیں مرضی ہمیشہ پیداوار کچھ منافع عام طور پر وہ مرضی پیداوار a ہاتھ - کچھ منافع البتہ، کو پیداوار بند کریں کو دی زیادہ سے زیادہ منافع، دی اس قسم کی شاندار منافع متعین پہلے، کچھ غور ضروری ہے ہونا ٹائمنگ دی گئی۔

دی روایتی طریقہ کی ٹائمنگ کب کو خریدنے اسٹاک ہے، میں یقین کرو، بس کے طور پر پاگل کے طور پر یہ ظاہر ہوتا ہے پر دی سطح کو ہونا سمجھدار یہ طریقہ ہے کو

مارشل a وسیع بڑے پیمانے پر کی اقتصادی ڈیٹا سے یہ ڈیٹا نتائج عام کاروبار کے قریب اور درمیانی مدت کے کورس تک پہنچ جاتے ہیں۔ مزید نفیس سرمایہ کار مرضی عام طور پر فارم آراء کے بارے میں دی مستقبل کے کورس کی پیسہ شرحیں کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر کاروبار سرگرمی۔ پھر، اگر ان کا کے لئے پیشن گوئی تمام یہ معاملات اشارہ کریں نہیں اہم بگڑ رہا ہے کی پس منظر شرائط، نتیجہ یہ ہے کہ مطلوبہ اسٹاک خریدا جا سکتا ہے۔ یہ کبھی کبھی ایسا لگتا ہے کہ افق پر سیاہ بادل بن رہے ہیں۔ پھر جو لوگ اس عام طور پر قبول شدہ طریقہ کو استعمال کرتے ہیں وہ ان خریداریوں کو ملتوی یا منسوخ کر دیں گے جو وہ دوسری صورت میں کریں گے۔

اس طرز عمل پر میرا اعتراض یہ نہیں ہے کہ یہ تھبوری میں غیر معقول ہے۔ یہ ہے کہ معاشیات کے بارے میں انسانی علم کی موجودہ حالت میں کونسا سودا کے ساتھ پیشن گوئی مستقبل کاروبار رجحانات، یہ ہے اس طریقہ کار کو عملی طور پر لاگو کرنا ناممکن ہے۔ صحیح ہونے کے امکانات اتنے اچھے نہیں ہیں کہ اس طرح کے طریقوں کو خطرے میں ڈالنے کی بنیاد کے طور پر استعمال کیا جائے۔ بچت کی سرمایہ کاری ہو سکتا ہے کہ ہمیشہ ایسا نہ ہو۔ ہو سکتا ہے نہیں یہاں تک کہ ہونا دی معاملہ پانچ یا دس سال سے ابھی۔ فی الحال، قابل آدمی "ان پٹ آؤٹ پٹ" قائم کرنے کے لیے الیکٹرانک کمپیوٹرز کو استعمال کرنے کی کوشش کر رہے ہیں سیریز کی کافی پیچیدگی کہ شاید پر کچھ مستقبل کی تاریخ میں مناسب حد تک درستگی کے ساتھ یہ جاننا ممکن ہو سکتا ہے کہ آنے والے کاروباری رجحانات کیا ہوں گے۔

کب، اگر کبھی، ایسی ترقیاں ہوتی ہیں مشترکہ اسٹاک سرمایہ کاری کا فن ہو سکتا ہے کو ہونا یکسر نظر ثانی شدہ تک وہ واقع، تاہم، میں یقین کہ دی معاشیات کونسا سودا کے ساتھ پیشن گوئی کاروبار رجحانات ہو سکتے ہیں ہونا سمجھا جاتا ہے کو ہونا کے بارے میں کے طور پر دور ساتھ کے طور پر تھا دی سائنس کی کیمسٹری دوران دی دن کی کیمیا میں دی درمیانی عمریں میں کیمسٹری پھر، جیسا کہ اب کاروبار کی پیشن گوئی میں ہے، بنیادی اصول ابھی سامنے آنے لگے تھے۔ سے a پراسرار بڑے پیمانے پر کی mumbo-jumbo البتہ، کیمسٹری تھا نہیں پہنچ گئے a نقطہ کہاں اس طرح اصول کر سکتے ہیں ہونا محفوظ طریقے سے استعمال کیا جاتا ہے کے طور پر عمل کے طریقہ کار کو منتخب کرنے کی بنیاد۔

کبھی کبھار، کے طور پر میں 1929 دی معیشت ملتا ہے تو باہر کی لائن کہ مستقبل کے لیے قیاس آرائی پر مبنی جوش و خروش بے مثال تناسب سے چلتا ہے۔ یہاں تک کہ میں ہمارے موجودہ حالت کی اقتصادی جہالت، یہ ہے ممکن کو کیا ہو گا کے طور پر ایک خوبصورت درست اندازہ لگائیں۔ البتہ، مجھے شک ہے کہ اگر ان سالوں میں جب یہ کرنا محفوظ ہے تو ان کی اوسط دس میں سے ایک سے زیادہ رہی ہے۔ وہ مستقبل میں اور بھی نایاب ہو سکتے ہیں۔

دی عام سرمایہ کار ہے تو استعمال کیا جاتا ہے کو ہونا اقتصادی پیشن گوئی اس کے لیے بنایا گیا ہے کہ وہ اس طرح کی قابل اعتمادیت پر بہت زیادہ بھروسہ کر کے شروع کر سکتا ہے۔ پیشن گوئی اگر تو، میں تجویز کریں کہ وہ دیکھو ختم a فائل کی دی پیچھے کے مسائل دی کمرشل جی مالیاتی کرائیکل کے لیے کوئی بھی سال وہ ہو سکتا ہے منتخب کریں جب سے

کا اختتام دنیا جنگ دوم۔ درحقیقت یہ اسے اس طرح کی فائل کو دیکھنے کے لئے ادائیگی کر سکتا ہے حالانکہ وہ ان پیشین گوئیوں کے غلط ہونے سے واقف ہے۔ قطع نظر کی دی سال وہ منتخب کرتا ہے وہ مرضی ڈھونڈو درمیان دوسرے مواد، a مضامین کی ایک بڑی تعداد جس میں معروف اقتصادی اور مالیاتی حکام آئندہ مدت کے لیے اپنے نقطہ نظر کے بارے میں اپنے خیالات پیش کرتے ہیں۔ چونکہ اس جریدے کے مدیران اپنا مواد چنتے نظر آتے ہیں تاکہ دینے کے لیے دی قابل دستیاب پیشکشیں کی دونوں پر امید اور مایوسی کے خیالات، یہ ہے نہیں حیران کن کہ مخالف پیشن گوئی مرضی ہونا پایا میں کوئی بھی ایسا سریریز کی پیچھے مسائل کیا ہے حیران کن ہے دی ڈگری کی طرف سے کونسا ایسے ماہرین ایک دوسرے سے متفق نہیں ہیں۔ اس سے بھی زیادہ حیرت کی بات یہ ہے کہ کتنا مضبوط اور قائل کرنے والا کچھ کی دی دلائل تھے پابند کو لگتا ہے پر دی وقت وہ تھے لکھا ہوا یہ ہے خاص طور پر سچ ہے کی کچھ کی دی پیشن گوئی جو کہ سب سے زیادہ غلط نکلا۔

مالی برادری کی ذہنی کوششوں کی مقدار یہ مسلسل کوشش کو اندازہ لگانا دی اقتصادی مستقبل سے a حقائق کا بے ترتیب اور شاید نامکمل سلسلہ کسی کو حیرت میں ڈال دیتا ہے۔ اس طرح کی ذہنی کوششوں کا صرف ایک حصہ کسی ایسی چیز پر لاگو کیا جاتا جس کے مفید ثابت ہونے کا بہتر موقع ہوتا۔ میں پہلے ہی کیمیا کے دنوں میں معاشی پیشن گوئی کا کیمسٹری سے موازنہ کر چکا ہوں۔ شاید کچھ ایسا کرنے کی کوشش کرنے کی یہ مصروفیت جو بظاہر ابھی تک صحیح طریقے سے نہیں کی جا سکتی ہے قرون وسطی کے ساتھ ایک اور موازنہ کی اجازت دیتی ہے۔

وہ تھا a مدت کب زیادہ تر کی دی مغربی دنیا رہتے تھے میں ایک غیر ضروری خواہش اور انسانی مصائب کا ماحول۔ اس کی بڑی وجہ یہ تھی کہ اس دور کی کافی ذہنی صلاحیت بے نتیجہ تھی۔ نتائج غور کریں۔ کیا شاید ہے رہا مکمل اگر نصف جتنا ہو بھوک سے لڑنے کا سوچا گیا تھا بیماری، اور لالچ جیسا تھا وقف کو بحث اس طرح پوائنٹس کے طور پر دی نمبر کی فرشتے کہ توازن کر سکتے ہیں ایک پن کے سر پر۔ شاید اجتماعی ذہانت کا محض ایک حصہ جو آج کل سرمایہ کاری برادری کی کاروباری سائیکل کے مستقبل کے رجحان کا اندازہ لگانے کی کوشش میں کام کر رہا ہے اگر اسے زیادہ پیداواری مقاصد کے لیے استعمال کیا جائے تو شاندار نتائج برآمد ہو سکتے ہیں۔

اگر، پھر، قریبی مدت کے اقتصادی امکانات کے روایتی مطالعہ خریدنے کے مناسب وقت کے نقطہ نظر کا صحیح طریقہ فراہم نہیں کرتے ہیں، یہ کیا فراہم کرنا ہے؟ اس کا جواب خود گروتھ اسٹاک کی فطرت میں ہے۔

پر دی خطرہ کی ہونے کی وجہ سے بار بار، دو ہم جائزہ لیں کے لیے a لمحہ کچھ کے بنیادی خصوصیات کی شاندار طور پر مطلوبہ سرمایہ کاری، کے طور پر بحث کی میں دی سابقہ باب یہ کمپنیاں ہیں عام طور پر کام کرنا

کسی نہ کسی طرح سے سائنسی ٹیکنالوجی کی سرحدوں پر۔ وہ ہیں ترقی پذیر مختلف نئی مصنوعات یا عمل سے دی تجارتی پیداوار کے ابتدائی مراحل تک پائلٹ پلانٹ کے ذریعے لیبارٹری۔ تمام کی یہ مختلف مقداروں میں رقم خرچ ہوتی ہے۔ یہ سب کاروبار کے دوسرے منافعوں پر ایک نالی ہے۔ یہاں تک کہ تجارتی پیداوار کے ابتدائی مرحلے میں بھی منافع کے مطلوبہ مارجن کو پیش کرنے کے لیے کسی نئی پروڈکٹ کے لیے کافی حجم کی تعمیر میں اضافی فروخت کے اخراجات شامل ہوتے ہیں۔ دی جیب سے باہر نقصانات پر یہ مرحلہ کی ترقی ہو سکتا ہے ہونا پائلٹ پلانٹ کی مدت کے دوران ان سے زیادہ۔

سے دی نقطہ نظر کی دی سرمایہ کار وہاں ہیں دو پہلوؤں کی تمام جس کی خاص اہمیت ہے۔ ان میں سے ایک نئی پروڈکٹ کے ڈیولپمنٹ سائیکل میں کسی بھی یقینی ٹائم ٹیبل پر انحصار کرنا ناممکن ہے۔ دی دوسرے یہاں تک کہ انتہائی شاندار طریقے سے منظم کاروباری اداروں کے لیے بھی، a فیصد کی ناکامیاں بے حصہ کی دی لاگت کی کر رہا ہے کاروبار میں ایک کھیل، اس طرح کے طور پر بیس بال یہاں تک کہ دی زیادہ تر شاندار لیگ چیمپئنز ان کے طے شدہ کھیلوں کا کچھ فیصد گرا ہوا ہوگا۔

ایک نئے عمل کی ترقی کا نقطہ جو عام اسٹاک کی خریداری کے وقت کے نقطہ نظر سے شاید قریب ترین جانچ پڑتال کے قابل ہے وہ ہے جس پر پہلا مکمل پیمانے پر تجارتی پلانٹ پیداوار شروع کرنے والا ہے۔ ایک نئے پلانٹ میں یہاں تک کہ قائم شدہ عمل یا مصنوعات کے لیے، ممکنہ طور پر چھ سے آٹھ تک ہلانے کی مدت ہوگی۔ ہفتے کہ مرضی ثابت کریں بلکہ مہنگا یہ لیتا ہے یہ طویل کو حاصل کریں سازوسامان کو مطلوبہ آپریٹنگ کارکردگی کے مطابق ایڈجسٹ کیا گیا اور ناگزیر "بگس" کو ختم کرنے کے لیے جو جدید پیچیدہ حالات میں ٹوٹتے ہوئے نظر آتے ہیں۔ مشینری جب دی عمل ہے واقعی انقلابی، یہ مہنگا _ ہلانا مدت ہو سکتا ہے توسیع دور دسترس سے باہر دی تخمینہ کی یہاں تک کہ سب سے زیادہ مایوسی پسند کمپنی انجینئر۔ مزید برآں، جب مسائل حتمی طور پر حل ہو جاتے ہیں، تھکا ہوا اسٹاک ہولڈر پھر بھی فوری منافع کا انتظار نہیں کر سکتا۔ ابھی بھی مزید نکاسی کے مزید مہینوں باقی ہیں۔ مزید کی دی کمپنی کی منافع سے بڑی عمر لائنیں ہیں ہونے کی وجہ سے نئی مصنوعات کو قبول کرنے کے لیے خصوصی فروخت اور تشہیر کی کوششوں میں واپس چلا گیا۔

ہو سکتا ہے کہ یہ ساری کوشش کرنے والی کمپنی اتنی ترقی کر رہی ہو۔ میں آمدنی سے دوسرے اور بڑی عمر مصنوعات کہ دی نالی پر prof- اس کا ہے نہیں محسوس کیا کی طرف سے دی اوسط اسٹاک ہولڈر اکثر، البتہ، صرف اس کے برعکس ہوتا ہے۔ جیسا کہ لفظ سب سے پہلے ایک اچھی کمپنی کی لیبارٹری میں ایک شاندار نئی پروڈکٹ کے بارے میں نکلتا ہے، شوقین خریدار اس کمپنی کے حصص کی قیمت میں بولی لگاتے ہیں۔ جب کامیاب پائلٹ پلانٹ کا لفظ آتا ہے۔ آپریشن، دی شیئرز جاؤ اب بھی اعلیٰ چند سوچو کی دی پرانا

تشبیہ کہ آپریٹنگ a پائلٹ پودا ہے پسند ڈرائیونگ ایک گاڑی ختم دس میل فی گھنٹہ کی رفتار سے چلنے والی ملکی سڑک۔ تجارتی پلانٹ چلانا اسی سڑک پر 100 میل فی گھنٹہ کی رفتار سے گاڑی چلانے کے مترادف ہے۔

پھر جب کمرشل پلانٹ کو شروع کرنے میں مہینوں دشواریوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے، تو یہ غیر متوقع اخراجات فی حصص کی آمدنی میں نمایاں کمی کا باعث بنتے ہیں۔ یہ بات پھیل گئی کہ پلانٹ مشکل میں ہے۔ کوئی نہیں۔ ضمانت دے سکتا ہے جب، اگر کبھی، مسائل حل ہو جائیں گے۔ اسٹاک کے سابق شوقین خریدار بیچنے والے کی حوصلہ شکنی کرتے ہیں۔ نیچے جاتا ہے۔ اسٹاک کی قیمت۔ ہلچل جتنی دیر تک جاری رہتی ہے مارکیٹ کوٹیشنز اتنے ہی کم ہوتے جاتے ہیں۔ آخر کار اچھی خبر آتی ہے کہ پلانٹ آخر کار آسانی سے چل رہا ہے۔ اسٹاک کی قیمت میں دو روزہ ریلی ہوتی ہے۔ البتہ، اگلی سہ ماہی میں جب خصوصی فروخت کے اخراجات ہوتے ہیں۔ وجہ a اب بھی مزید جھکنا میں نیٹ آمدنی، اسٹاک آبشار کو دی کم ترین قیمت میں سال۔ لفظ گزرتا ہے تمام کے ذریعے دی مالی برادری کہ انتظامیہ نے غلطی کی ہے۔

پر یہ نقطہ دی اسٹاک شاید ٹھیک ہے ثابت کریں a سنسنی خیز خریدنے۔ ایک بار اضافی فروخت کی کوشش نے پہلی پیداوار بنانے کے لیے کافی مقدار پیدا کر دی ہے۔ پیمانہ پودا ادا عام فروخت کوشش ہے کثرت سے کافی کو جاری رہے دی اضافہ تحریک کی دی فروخت وکر کے لیے بہت سال چونکہ وہی تکنیکیں استعمال کی جاتی ہیں، ایک سیکنڈ کے کام میں رکھنا، تیسرا، چوتھا، اور پانچویں پودا کر سکتے ہیں تقریباً ہمیشہ ہونا ہو گیا بغیر دی تاخیر اور خصوصی اخراجات جو طویل عرصے تک ہلانے کی مدت کے دوران ہوئے تھے۔ کی دی سب سے پہلے پودا۔ کی طرف سے دی وقت پودا نمبر پانچ ہے چل رہا ہے پر صلاحیت، دی کمپنی ہے بڑھا ہوا تو بڑا اور خوشحال کہ دی پوری سائیکل کو ایک ہی ڈرین آن کیے بغیر کسی اور بالکل نئی پروٹوٹکٹ پر دہرایا جا سکتا ہے۔ کمائی فیصد کے لحاظ سے یا دی اسی نیچے کی طرف اثر پر دی کی قیمت دی کمپنی کے حصص سرمایہ کار ہے حاصل کیا پر دی صحیح وقت ایک سرمایہ کاری جو اس کے لیے کئی سالوں تک بڑھ سکتی ہے۔

اصل ایڈیشن میں پھر میں نے مندرجہ ذیل الفاظ کو بیان کرنے کے لیے استعمال کیا۔ مثال کی یہ قسم کی موقع میں استعمال کیا جاتا ہے ایک مثال کہ تھا اس وقت بھی کافی حالیہ۔ میں نے کہا:

"1954 کے کانگریسی انتخابات سے فوراً پہلے، کچھ سرمایہ کاری کے فنڈز نے اس قسم کی صورتحال کا فائدہ اٹھایا۔ کئی سال کے لئے پہلے یہ وقت، امریکی Cyanamid شیئرز تھا فروخت میں دی مارکیٹ دیگر بڑی کمپنیوں کے مقابلے میں کافی کم قیمت آمدنی کے تناسب پر کیمیائی کمپنیاں میں یقین یہ تھا کیونکہ دی جنرل مالیاتی برادری میں احساس یہ تھا، جبکہ لیڈرل ڈویژن نے نمائندگی کی۔ ایک کی دی دنیا کی زیادہ تر شاندار فارماسیوٹیکل

تنظیمیں دی نسبتاً بڑا صنعتی اور زرعی کیمیائی سرگرمیوں نے مہنگے اور ناکارہ پودوں کا ایک ہوج پوج تشکیل دیا۔ پھینک دیا ایک ساتھ میں دی عام 'اسٹاک مارکیٹ' انضمام مدت کی عروج پر 1920 کی دہائی یہ خواص تھے عام طور پر سمجھا جاتا ہے ایک مطلوبہ سرمایہ کاری کے علاوہ کچھ بھی۔

"بڑے پیمانے پر کسی کا دھیان نہیں تھا دی حقیقت کہ a نئی انتظام تھا مستقل طور پر لیکن بغیر دھوم دھام کاٹنے پیداوار اخراجات، ختم کرنا مردہ لکڑی، اور ہموار کرنا دی تنظیم کیا تھا محسوس کیا تھا کہ یہ کمپنی تھا 'بنانا a بہت بڑا شرط لگانا a اہم سرمایہ اخراجات، ایک کمپنی کے لیے اس کا سائز، فورٹیر، لوزیانا میں ایک بڑے نئے نامیاتی کیمیکل پلانٹ میں۔ اس پلانٹ میں اتنی پیچیدہ انجینئرنگ ڈیزائن کی گئی تھی کہ جب پلانٹ کئی مہینوں لیٹ ہو گیا تو کسی کو حیران نہیں ہونا چاہیے تھا۔ پیچھے شیڈول میں پہنچنا دی وقفہ بھی نقطہ جیسا کہ دی فورٹیر میں مسائل جاری رہے، البتہ، اس صورت حال نے عام طور پر ناموافق روشنی میں اضافہ کیا جس میں امریکی Cyanamid کے حصص اس وقت ہو رہے تھے۔ سمجھا جاتا ہے اس مرحلے پر، اس یقین میں کہ ایک نقطہ خرید ہاتھ میں تھا فنڈز کو کونسا میں ہے پہلے سے حوالہ دیا حاصل کیا ان کا ہولڈنگز پر اوسط $\frac{3}{4}45$ کی قیمت۔ یہ 227 ہوگا۔ 8 موجودہ حصص پر 1957 میں 2 کے بدلے سٹاک کی تقسیم کے نتیجے میں۔

"کیا ہے ہوا جب سے؟ کافی وقت ہے گزر گیا کے لیے دی کمپنی _ کو شروع حاصل کرنا دی فوائد کی کچھ کی دی انتظام سرگرمیاں جو تھے تخلیق غیر معمولی اخراجات میں 1954۔ چالیس ہے ابھی منافع بخش کمائی _ ہے اضافہ ہوا سے \$1.48 فی (موجودہ) عام بانٹیں میں 1954 سے

\$2.10 فی بانٹیں میں 1956 اور وعدہ کو ہونا تھوڑا سا اعلیٰ میں 1957، a وہ سال جس میں زیادہ تر کیمیکل (اگرچہ دواسازی نہیں) منافع پیچھے چلا گیا ہے۔ وہ کی دی سال پہلے پر کم از کم کے طور پر اہم، دیوار گلی اس کا احساس ہوا ہے امریکی سیانامڈ کا صنعتی اور زرعی کیمیکل سرگرمیاں ہیں ادارہ جاتی سرمایہ کاری کے قابل۔ اس کے نتیجے میں، قیمت کی آمدنی تناسب کی یہ شیئرز بے تبدیل نمایاں طور پر A 37 فی فیصد اضافہ میں کمائی کہ ہے لیا جگہ میں کسی حد تک کے تحت تین سال ہے پیدا کیا حاصل کرنا میں مارکیٹ قدر کی تقریباً 85 فی سینٹ۔

چونکہ تحریر یہ الفاظ دی مالی کمیونٹی کی مستحکم اپ گریڈ کرنا کی دی حالت کی امریکی Cyanamid ظاہر ہوتا ہے کو بے جاری رکھا۔ کمائی کے ساتھ کے لیے 1959 امید افزا کو سب سے اوپر دی پچھلے تمام وقت چوٹی کی \$2.42 انچ 1957، دی مارکیٹ قیمت کی یہ شیئرز بے مستقل طور پر ترقی یافتہ یہ اب 60 کے قریب ہے پہلے ایڈیشن میں جن حصص کا حوالہ دیا گیا تھا ان پانچ سالوں میں کمائی کی طاقت میں تقریباً 70 فیصد اور مارکیٹ ویلیو میں 163 فیصد کے اضافے کی نمائندگی کرتا ہے۔

کی بحث کو ختم کرنا چاہوں گا۔ اس خوش کن نوٹ پر امریکی Cyanamid- تاہم، اس نظر ثانی شدہ ایڈیشن کے دیباچے میں میں نے کہا کہ میرا ارادہ ہے۔ کو بنانا یہ نظر ثانی ایک ایماندار ریکارڈ اور نہیں دی زیادہ تر سازگار _ آواز ریکارڈ یہ شاید ظاہر ہونا قابل فہم کو حاضر ہو سکتا ہے میں نے دیکھا ہے کہ اصل ایڈیشن میں میں نے Cyanamid کی 1954 کی اس خریداری کا حوالہ دیا تھا۔ اسٹاک کی طرف سے "یقینی فنڈز"؛ یہ فنڈز ہیں نہیں طویل برقرار رکھنا شیئرز کونسا تھے فروخت میں دی موسم بہار کی 1959 پر ایک اوسط قیمت کے بارے میں 49 یہ تھا کی کورس نمایاں طور پر نیچے دی موجودہ مارکیٹ لیکن پھر بھی تقریباً 110 فیصد کے منافع کی نمائندگی کرتا ہے۔

منافع کے سائز کا فیصلے سے کوئی تعلق نہیں تھا۔ کو فروخت وہاں تھے دو محرکات پیچھے یہ فیصلہ ایک تھا کہ لمبی رینج نقطہ نظر کے لیے ایک اور کمپنی ظاہر ہوا یہاں تک کہ بہتر۔ آپ کو اگلے باب میں اس پر بحث کی جائے گی فروخت کی ایک درست وجہ کے طور پر۔ اگرچہ کسی نہ کسی طریقے سے حتمی ثبوت دینے کے لیے ابھی کافی وقت نہیں گزرا ہے، اب تک دونوں اسٹاک کے تقابلی مارکیٹ کوٹیشن نے اس اقدام کی تصدیق کی ہے۔

البتہ، سرمایہ کاری کی اس تبدیلی کے پیچھے دوسرا مقصد تھا۔ کونسا پچھتاوا ہو سکتا ہے ثابت کریں کو ہونا کم قابل اعتبار یہ تھا تشویش ہے کہ میں رشتہ کو دی زیادہ تر شاندار کی مسابقتی کمپنیاں، امریکی Cyanamid کا کیمیکل (اس کے فارماسیوٹیکل کے برعکس) کاروبار منافع کے مارجن کو وسیع کرنے اور اس کے قیام میں اتنی ترقی نہیں کر رہا تھا۔ منافع بخش نئی لائنیں کے طور پر تھا رہا امید کی تشویش ختم یہ عوامل تھا زور دیا کی طرف سے بے یقینی ختم دی ممکن اخراجات کی دی کمپنی کی کوشش کو قائم کریں خود میں دی acrylic ریشہ کاروبار میں دی انتہائی مسابقتی ٹیکسٹائل صنعت یہ استدلال ہو سکتا ہے ثابت کریں کو ہونا درست اور اب تک کر سکتے ہیں موڑ باہر کو بے رہا دی غلط سرمایہ کاری فیصلہ، لیڈرل، یا فارماسیوٹیکل، ڈویژن میں روشن امکانات کی وجہ سے۔ یہ امکانات حصص فروخت ہونے کے بعد سے زیادہ واضح ہو گئے ہیں۔ درمیانی مدت میں لیڈرل کمانے کی طاقت میں مزید تیز چھلانگ لگانے کے امکانات مستقبل مرکز ارد گرد (1) a نئی اور کافی امید افزا اینٹی بائیوٹک، اور (2) میں وقت a بڑے مارکیٹ کے لیے ایک زبانی "زندہ" پولیو ویکسین a میدان میں کونسا یہ کمپنی ایک رہنما رہی ہے۔ یہ پیش رفت اسے پریشانی کا باعث بناتی ہے۔ اور a معاملہ کہ صرف دی مستقبل مرضی فیصلہ کرنا کے طور پر کو چاہے یہ فیصلہ کو تصرف کی Cyanamid شیئرز ہو سکتا ہے نہیں ہے رہا ایک سرمایہ کاری کی غلطی کیونکہ ممکنہ غلطیوں کا مطالعہ کرنا اور بھی زیادہ فائدہ مند ہو سکتا ہے۔ مقابلے جواز لے رہا ہے ماضی کامیابیاں، میں ہوں جا رہا ہے کو تجویز - یہاں تک کہ میں خطرہ کی ظاہر ہونا گستاخانہ - کہ کوئی بھی سنجیدگی سے دلچسپی بہتر کرنے میں اس کا سرمایہ کاری تکنیک نشان یہ آخری کئی پیراگراف اور آنے والے باب کو پڑھنے کے بعد انہیں دوبارہ پڑھیں "کب بیچنا ہے۔"

اب میں اس قسم کی خریداری کے مواقع کی اگلی اور تازہ ترین مثال کی طرف رجوع کرتا ہوں جس کا میں نے اصل ایڈیشن میں حوالہ دیا تھا۔ میں نے کہا:

"اے کسی حد تک ملتے جلتے صورت حال ہو سکتا ہے ہونا ہونے والا میں دی دوسرا فوڈ مشینری اور کیمیکل کارپوریشن کے معاملے میں 1957 کا نصف۔ اے چند بڑا ادارہ جاتی خریدار ہے پسند کیا یہ شیئرز کے لیے کچھ وقت تاہم، بہت سے لوگ یہ محسوس کرتے ہیں کہ دلچسپی کے کچھ عناصر کے باوجود وہ حصول سے پہلے کچھ معاملات سے متعلق ثبوت چاہتے ہیں۔ شیئرز کو سمجھنا یہ رویہ یہ ہے ضروری کو جاؤ میں کچھ پس منظر کے۔"

"پہلے کو دنیا جنگ II یہ کمپنی تھا محدود اس کا سرگرمیاں کو ایک متنوع لائن کی مشینری تیاری جیسا کہ a نتیجہ کی شاندار مینجمنٹ اور اتنی ہی شاندار ترقیاتی انجینئرنگ، فوڈ مشینری تھا بن ایک کی دی شاندار طور پر کامیاب کی سرمایہ کاری جنگ سے پہلے کا دور، پھر جنگ کے دوران، آرڈیننس مینوفیکچرنگ کی متعلقہ لائن میں جانے کے علاوہ جس پر کمپنی کا موازنہ کیا گیا ہے۔ کامیاب، دی کمپنی نے ایک متنوع کیمیائی کاروبار بنایا۔ وجہ کے لیے یہ تھا a خواہش کو مستحکم کرنا دی چکراتی رجحان کی قابل استعمال مصنوعات کی تیاری، فروخت کے ذریعے مشینری کا کاروبار کی جس کے اوپر سال کر سکتے ہیں مسلسل ہو تحقیق کے ذریعے توسیع میں بہت دی اسی انداز کے طور پر تھا ربا تو کامیابی سے مشینری اور آرڈیننس ڈویژن میں استحصال۔"

"1952 تک، چار الگ الگ کمپنیاں حاصل کر لی گئی تھیں اور انہیں چار (اب پانچ) ڈویژنوں میں تبدیل کر دیا گیا تھا۔ اگر آرڈیننس کی سرگرمیوں کو شامل کیا جائے تو وہ مشترکہ طور پر فروخت کے کل حجم کے نصف سے بھی کم نمائندگی کرتے ہیں، تھوڑا سا مزید مقابلے نصف اگر صرف دی عام غیر دفاعی سرگرمیوں پر غور کیا جاتا ہے۔ اس سے پہلے اور ابتدائی حصول کے سالوں میں، یہ کیمیائی یونٹس متنوع بہت زیادہ ایک تھا a رہنما میں a تیزی سے صنعت میں وسیع منافع کے مارجن اور بہترین تکنیکی وقار کے ساتھ بڑھتا ہوا میدان۔ ایک اور کو متروک پلانٹ، کم مارجن، اور کمزور حوصلے کا سامنا کرنا پڑا۔ تمام کی اوسط نے کیمیکل کمپنیوں کے حقیقی لیڈروں کے مقابلے میں بہت زیادہ مطلوبہ چھوڑ دیا۔ کچھ معاملات میں تھے انٹرمیڈیٹ مصنوعات بغیر بنیادی خام مواد۔ میں دوسرے، کم منافع بخش خام مال کی کافی مقدار موجود تھی، لیکن زیادہ منافع کے مارجن والی چند مصنوعات جو ان خام مال سے بنائی جا سکتی ہیں۔"

"مالیاتی برادری نے کچھ خاص حتمی نتائج پر پہنچے پر تمام یہ مشینری تقسیم - کے ساتھ ایک اندرونی ترقی 9 سے 10 فیصد سالانہ کی شرح (کیمیائی صنعت سے موازنہ کے طور پر a پوری) کے ساتھ a مظاہرہ کیا صلاحیت کو ڈیزائن اور فروخت ہوشیار

اور تجارتی لحاظ سے قابل قدر نئی مصنوعات سال بہ سال، اور ان کے متعلقہ شعبوں میں سب سے کم لاگت والے پودوں کے ساتھ - اعلیٰ درجے کی سرمایہ کاری کی نمائندگی کرتے ہیں۔ تاہم، جب تک کیمیائی تقسیم وسیع تر مجموعی منافع کے مارجن اور اندرونی معیار کے دیگر شواہد کا مظاہرہ نہیں کر سکتی، اس مشترکہ انٹریٹرز میں سرمایہ کاری کرنے کی خواہش بہت کم تھی۔

"اسی دوران، انتظامیہ نے اسے حل کرنے کے لیے جارحانہ انداز میں کام کیا۔ مسئلہ کیا کیا انہوں نے کیا؟ ان کا پہلا اقدام ایک اعلیٰ انتظامی ٹیم کی تشکیل کے لیے اندرونی ترقیوں اور بیرونی بھرتیوں کے ذریعے تھا۔ یہ نئی ٹیم نے پرانے پلانٹ کو جدید بنانے پر رقم خرچ کی، نیا پلانٹ تیار کرنا، اور تحقیق پر۔ مکمل طور پر پلانٹ کے اخراجات کو چھوڑ کر جو عام طور پر کپیٹلانز ہوتے ہیں، بڑی جدید کاری سے گزرنا ناممکن ہے۔ اور پودا توسیع کے بغیر چل رہا ہے اوپر موجودہ اخراجات اس کے ساتھ ساتھ۔ یہ ہے بلکہ حیران کن کہ تمام دی غیر معمولی اخراجات کہ 1955 میں ہوا، 1956، اور 1957 کی وجہ سے اس مدت کے دوران کیمیائی آمدنی میں کمی واقع نہیں ہوئی۔ حقیقت یہ ہے کہ کمائی مستحکم ہے جو پہلے سے کیا جا چکا تھا اس کی قدر کا مضبوط اشارہ دیتا ہے۔

"کسی بھی واقعے میں، اگر منصوبوں کی مناسب منصوبہ بندی کی گئی ہے، مجموعی اثر کی وہ پہلے سے مکمل ضروری ہے میں وقت زیادہ وزن دی ان لوگوں کے غیر معمولی اخراجات جو ابھی باقی ہیں۔ اس طرح کا کچھ 1956 میں ہو سکتا تھا اگر اس سال تحقیقی اخراجات نہ ہوتے۔ 1955 کی سطح سے تقریباً 50 فیصد اضافہ ہوا ہے۔ ایسا کیا گیا حالانکہ 1955 میں کیمیائی تحقیق کے لیے یہ اخراجات تھے۔ نہیں دور نیچے دی اوسط کی دی صنعت، اور وہ کے لیے مشینری کی تحقیق تھے ٹھیک ہے اوپر کہ کی زیادہ تر طبقات کی دی مشینری کاروبار _ میں باوجود کی جاری یہ اعلیٰ سطح کی تحقیق، اس طرح ایک کمائی میں تیزی تھا متوقع میں دی دوسرا نصف کی 1957 At. وسط سال دی جنوبی چارلسٹن میں کمپنی کے جدید کلورین سیلز، ویسٹ ورجینیا، ندی پر جانے والے تھے۔ غیر متوقع مشکلات، کیمیکل کی خصوصیت صنعت لیکن سے کونسا یہ کمپنی تھا رہا اس کے بیشتر دیگر جدید اور توسیعی پروگراموں میں حیرت انگیز طور پر مفت، اشارہ کرنا کہ یہ مرضی ہونا دی سب سے پہلے سہ ماہی کی 1958 پہلے یہ کمائی تیزی اب ہو جائے گا۔

"مجھے شک ہے کہ جب تک یہ کمائی بہتر نہیں آتی اور کیمیائی منافع کا مارجن بڑھتا اور ایک مدت تک وسیع ہوتا رہتا ہے، ادارہ جاتی خریدار مرضی عام طور پر ناکام کو دیکھو نیچے دی سطح اور بڑے پیمانے پر کرے گا رہنا دور سے یہ اسٹاک اگر، کے طور پر میں مشتبہ مرضی ہوتا ہے اس طرح a ترقی _ ظاہر کرتا ہے خود میں 1958 اور 1959، مالی جذبات کچھ وقت میں کہ مدت مرضی او ارد گرد کو پہچاننا دی بنیادی بہتری

بنیادی اصولوں میں جو کئی سال پہلے شروع ہوئے تھے۔ اس وقت اسٹاک، جو پھر سالوں تک بڑھتا رہے گا قیمت پر فروخت کیا جائے گا۔ کہ ہے ترقی یافتہ جزوی طور پر کیونکہ کی دی بہتری میں فی حصص کی آمدنی جو پہلے ہی واقع ہو چکی تھی لیکن اس سے بھی زیادہ قیمت کی آمدنی کے بدلے ہوئے تناسب کی وجہ سے جو کمپنی کے اندرونی معیار کی عمومی از سر نو تشخیص کے نتیجے میں ہوتی ہے۔

مجھے یقین ہے کہ پچھلے دو سالوں کا ریکارڈ ان باتوں کی توثیق کرتا ہے۔ تبصرے ممکنہ طور پر دی سب سے پہلے جنرل پہچان کی کیا تھا سطح کے نیچے ہو رہا تھا جب 1958 کے ڈپریشن جیسے سال میں، ایک سال جب تقریباً تمام کیمیکل اور مشینری کمپنیوں نے کمائی کی طاقت میں فیصلہ کن کمی ظاہر کی، فوڈ مشینری نے منافع کی اطلاع دی۔ پر ایک تمام وقت چوٹی کی \$2.39 فی اس کا اشتراک تھا اعتدال سے کے اوپر سطح کی دی کئی سابقہ سال کب دی جنرل معیشت پر تھا اعلیٰ سطح یہ تھا a ٹپ آف کہ دی کیمیائی تقسیم تھے پر آخری بار اس مقام پر لایا جا رہا ہے جہاں وہ اپنی جگہ لے سکتے ہیں۔ مشینری اختتام کی دی کاروبار کے طور پر a انتہائی مطلوبہ اور نہیں a معمولی۔ سرمایہ کاری 1959 منافع ہیں نہیں ابھی تک دستیاب کے طور پر یہ الفاظ ہیں لکھا ہوا 1958 کی اسی مدت کے دوران پہلے نو مہینوں میں کمائی کی طاقت میں تیزی سے اضافہ مزید یقین دہانی کراتا ہے کہ کیمیکل ڈویژنوں کو دوبارہ منظم کرنے کا طویل عرصہ بھرپور اثر ڈال رہا ہے۔ پھل 1959 فوائد ہیں شاید خاص طور پر اہم میں کہ یہ وہ سال ہے جس میں آرڈیننس ڈویژن بکتر بند اہلکاروں اور ہلکے سازوسامان کی اپنی سابقہ مصنوعات سے منتقلی میں ہے ٹینک کی طرح کیریئر بنایا کی سٹیبل، کو ایک ایلومینیم ایک کہ ہو سکتا ہے گرا دیا سے دی ہوا کی طرف سے پیراشوٹ یہ مطلب کہ 1959 تھا دی ماضی قریب یا مستقبل قریب میں ایک سال جس میں آرڈیننس کی سرگرمیوں نے کل کمائی کی طاقت میں کوئی اہم حصہ نہیں دیا۔ پھر بھی ایک اہم نئی کمائی کی چوٹی حاصل کی گئی۔

کیسے کیا مارکیٹ اس سب کا جواب دے رہی ہے؟ ستمبر 1957 کے آخر میں کب تحریر کی دی سب سے پہلے ایڈیشن تھا نتیجہ اخذ کیا، یہ شینرز فروخت کر رہے تھے پر 1/425 آج وہ ہیں پر 51، ایک فائدہ کی 102 فی سینٹ یہ ہے ایسا لگتا ہے جیسے مالی جذبات جس کا میں نے اصل میں ذکر کیا ہے۔ ایڈیشن ہے آغاز "کرنا پہچان دی بنیادی بہتری میں بنیادی باتیں جو کچھ سال پہلے شروع ہوئی تھیں۔

دیگر تقریبات ہیں تصدیق کر رہا ہے یہ رجحان اور ہو سکتا ہے دینا مزید کی حوصلہ افزائی یہ۔ میں 1959 دی میک گرا ہل اشاعتیں افتتاح کیا a نئی اپنی مرضی کے مطابق۔ انہوں نے ہر سال بہترین انتظامی کارنامے پر ایوارڈ دینے کا فیصلہ کیا۔ میں دی کیمیائی صنعتیں کو تعین دی سب سے پہلے فاتح

اس اعزاز سے انہوں نے دس ارکان پر مشتمل غیر معمولی طور پر ممتاز اور باخبر پینل کا انتخاب کیا۔ بزنس ایڈمنسٹریشن کے چار معروف یونیورسٹی گریجویٹ اسکولوں کی نمائندگی کی، تین بڑے سرمایہ کاری کے اداروں سے آئے تھے جن کی کیمیکل انڈسٹری میں بھاری بولڈنگز ہیں، اور تین تھے۔ معروف اراکین کی نمایاں کیمیائی مشاورت 22 کمپنیاں نامزد کی گئیں اور چودہ نے پریزنٹیشنز پیش کیں۔ انتظامی کارنامے کے لیے یہ ایوارڈ انڈسٹری کے کسی ایک یا دوسرے کو نہیں دیا گیا، جن میں سے کئی کی انتظامیہ، بہت اچھی وجہ کے ساتھ، وال سٹریٹ میں بہت عزت کی جاتی ہے۔ اس کے بجائے یہ فوڈ مشینری کارپوریشن کے کیمیکل ڈویژنوں میں چلا گیا۔ کونسا، دو سال پہلے تھا رہا سمجھا جاتا ہے کی طرف سے زیادہ تر اور اب بھی ہے سمجھا جاتا ہے کی طرف سے بہت ادارہ جاتی اسٹاک خریدار کے طور پر a بلکہ ناپسندیدہ سرمایہ کاری!

طویل فاصلے کے سرمایہ کاروں کے لیے اس طرح کا معاملہ کیوں اہم ہے؟ پہلا، یہ دیتا ہے مضبوط یقین دہانی کہ پلس یا تفریق دی رجحان جنرل کے کاروبار سرگرمی، دی کمائی کی اس طرح a کمپنی مرضی بڑھنا سالوں کے لئے کو آؤ مطلع کیا۔ کیمیائی تاجروں کرے گا نہیں دینا یہ صنعت میں ایک ایسی کمپنی کو ایوارڈ کی قسم جس کے پاس تحقیقی شعبے نہیں تھے۔ کو رکھنا ترقی پذیر قابل قدر نئی مصنوعات اور دی کیمیائی _ انجینئرز کو پیداوار انہیں منافع بخش طور پر دوم، یہ قسم کی ایوارڈ چھوڑ دیں گے اس کا تاثر پر دی سرمایہ کاری برادری۔ کچھ نہیں ہے مزید اسٹاک ہولڈرز کے لیے مطلوبہ آمدنی کے بڑھتے ہوئے رجحان کے حصص کی قیمتوں پر اثر و رسوخ کے مقابلے میں ہر ایک کے انداز میں تقابلی اضافے کے رجحان سے ضرب ڈالر کی اس طرح کمائی ہے قابل قدر میں دی مارکیٹ جگہ کے طور پر میں اصل ایڈیشن میں اس کمپنی کے بارے میں اپنے اختتامی ریمارکس میں ذکر کیا ہے۔

نئی مصنوعات کے تعارف اور مسائل کے علاوہ دیگر امور کی شروع پیچیدہ پودے کر سکتے ہیں بھی کھلا اوپر خریدنا مواقع _ میں دی غیر معمولی کمپنی کے لیے مثال، a درمیانی مغربی الیکٹرانک کمپنی، دیگر چیزوں کے علاوہ، اپنے غیر معمولی اور بہترین لیبر تعلقات کے لیے مشہور تھی۔ یہ اس مقام تک بڑھ گیا جہاں صرف سائز نے ملازمین کو سنبھالنے کے اپنے طریقہ کار میں کچھ تبدیلی پر مجبور کیا۔ بدقسمتی سے شخصیات کا باہمی تعامل رگڑ کا باعث بنا، سست رفتار بڑتالیں، اور اس سے پہلے اپنے اچھے مزدور تعلقات کے لیے مشہور ایک انٹرپرائز میں کم پیداوری اور اعلیٰ لیبر پیداوری۔ صرف اس وقت کمپنی نے ایک بنایا کی دی بہت چند غلطیاں یہ بے بنایا میں فیصلہ کرنا دی ممکنہ، استعداد ایک نئی مصنوعات کے لئے مارکیٹ۔ آمدنی میں تیزی سے کمی آئی اور اسی طرح حصص کی قیمتوں میں بھی اضافہ ہوا۔ دی غیر معمولی طور پر قابل اور ہوشیار انتظام بنایا منصوبے پر ایک بار درست یہ صورت حال جبکہ منصوبے کر سکتے ہیں ہونا بنایا میں a معاملہ کی ہفتے،

ڈالنا انہیں میں اثر لیتا ہے بہت طویل جیسا کہ نتائج سے یہ منصوبے آمدنی کے ذریعے آنے لگے، اسٹاک اس تک پہنچ گیا جسے کہا جا سکتا ہے۔ خریدنا نقطہ اے۔ البتہ، یہ لیا کے بارے میں a سال اور a نصف پہلے تمام فوائد منافع کے بیان تک پہنچ سکتے ہیں۔ اختتام کی طرف یہ مدت a دوسرا ہڑتال واقع ہوا، تصفیہ کی کونسا تھا دی کمپنی کو مسابقتی کارکردگی کو بحال کرنے کے قابل بنانے کے لیے آخری مرحلہ درکار ہے۔ یہ ہڑتال زیادہ لمبی نہیں تھی۔ بہر حال، جب یہ مختصر اور نسبتاً سستی ہڑتال ہو رہی تھی، مالیاتی برادری میں یہ بات پھیلی کہ مزدوری کے معاملات بد سے بدتر ہوتے جا رہے ہیں۔ کمپنی کے افسران کی جانب سے بھاری خریداری کے باوجود اسٹاک نیچے چلا گیا۔ یہ زیادہ دیر تک نیچے نہیں رہا۔ یہ وقت اور طاقت کے نقطہ نظر سے خریدنے کے مواقع کی ایک اور صحیح قسم ثابت ہوئی۔ ہونا نقطہ خرید B کہا جاتا ہے۔ جنہوں نے سطح کے نیچے دیکھا اور دیکھا کیا تھا واقعی ہو رہا ہے تھے قابل کو خریدنے، پر سودا قیمتیں، ایک اسٹاک جو ان کے لیے کئی سالوں تک بڑھ سکتا ہے۔

چلو ہم دیکھیں صرف کیسے منافع بخش یہ شاید ہے رہا اگر ایک سرمایہ کار یا تو خریداری کے مقام پر خریدا تھا۔ A یا خرید پوائنٹ B۔ میں استعمال کرنے کا ارادہ نہیں رکھتا دی سب سے کم قیمت کونسا a ٹیبل کی ماہانہ قیمت حدود کرے گا اسے دکھائیں یہ اسٹاک پہنچ گئے میں یا تو مدت یہ ہے کیونکہ صرف a چند سو شیئرز تبدیل ہاتھ پر دی انتہائی کم نقطہ اگر ایک سرمایہ کار بالکل کم قیمت پر خریدا تھا، اس سے زیادہ قسمت کی بات ہوتی کچھ بھی اور اس کے بجائے، میں مرضی استعمال کریں a شکل اعتدال سے اوپر دی ایک معاملے میں کم اور دوسرے میں کئی پوائنٹ اوپر۔ ہر ایک مثال میں ایک اچھا بہت ہزار شیئرز تھے دستیاب اور تبدیل ہاتھ پر ان سطحوں میں مرضی استعمال کریں صرف قیمتیں پر کونسا دی شیئرز کر سکتے ہیں آسانی سے ہے صورتحال کا حقیقت پسندانہ مطالعہ کرنے والے کسی کے ذریعہ خریدا گیا ہے۔

خریداری کے نقطہ A پر اسٹاک اپنی سابقہ چوٹی سے صرف چند مہینوں میں تقریباً 24 فیصد تک گر گیا تھا۔ تقریباً ایک سال کے اندر جن لوگوں نے یہاں خریدا تھا ان کی مارکیٹ ویلیو میں 55 فیصد کے درمیان فائدہ ہوا ہوگا۔ اور 60 فی سینٹ پھر آیا دی ہڑتال کہ پیدا کیا خریدنا نقطہ

بی۔ اسٹاک میں تقریباً 20 فیصد کمی ہوئی۔ حیرت کی بات یہ ہے کہ ہڑتال ختم ہونے کے بعد کچھ ہفتوں تک یہ وہاں رہا۔ اس وقت، ایک بڑے سرمایہ کاری ٹرسٹ کے ایک شاندار ملازم نے مجھے سمجھایا کہ وہ جانتا ہے۔ کیسے اچھی دی صورت حال تھا اور کیا تھا تقریباً یقینی طور پر کو ہو اس کے باوجود وہ اپنی مالیاتی کمیٹی کو خریداری کی سفارش نہیں کرے گا۔ انہوں نے کہا کہ کچھ ممبران یقینی طور پر وال سٹریٹ کے دوستوں سے ملاقات کریں گے اور نہ صرف ان کی سفارش کو ٹھکرا دیں گے، لیکن ان کی توجہ ایک میلا انتظام اور ناامید مزدور تعلقات کے ساتھ ایک کمپنی لانے پر اسے ملامت کریں!

جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں اتنے مہینوں بعد، اسٹاک پہلے ہی پوائنٹ B سے 50 فیصد بڑھ چکا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ اب یہ ختم ہو گیا ہے۔ خرید پوائنٹ سے 90 فیصد اے۔ زیادہ اہم، کمپنی کا مستقبل شاندار نظر آ رہا ہے، ہر اس امکان کے ساتھ کہ یہ آنے والے برسوں تک غیر معمولی ترقی سے لطف اندوز ہو گا جیسا کہ اس نے کچھ سالوں کے لیے غیر معمولی اور عارضی بدقسمت واقعات کے امتزاج سے خریدا تھا۔ پوائنٹس A اور B جنہوں نے کسی بھی وقت خریدا وہ صحیح وقت پر صحیح قسم کی کمپنی میں شامل ہو گئے۔

مختصراً، وہ کمپنی جس میں سرمایہ کار کو خریدنا چاہئے وہ کمپنی ہے جو غیر معمولی رہنمائی میں کام کر رہی ہے۔ قابل انتظام اے چند کی یہ چیزیں ہیں پابند کو ناکام دوسرے کامیاب ہونے سے پہلے وقتاً فوقتاً غیر متوقع مشکلات پیدا کریں گے۔ سرمایہ کار کو اپنے ذہن میں اچھی طرح یقین ہونا چاہیے کہ یہ پریشائیاں مستقل ہونے کی بجائے عارضی ہیں۔ پھر اگر یہ پریشائیاں ہیں۔ پیدا کیا a اہم کمی میں دی قیمت کی دی متاثر اسٹاک اور دے وعدہ کی ہونے کی وجہ سے حل میں a معاملہ کی مہینے بلکہ مقابلے سال، وہ کرے گا شاید ہونا پر خوبصورت محفوظ زمین میں غور کرنا کہ یہ ہے a وہ وقت جب اسٹاک خریدا جا سکتا ہے۔

تمام خرید پوائنٹس کارپوریٹ پریشانیوں سے پیدا نہیں ہوتے ہیں۔ صنعتوں میں جیسے کیمیائی پیداوار، جہاں بڑی مقدار میں سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے۔ کے لیے ہر ایک ڈالر کی فروخت، ایک اور قسم کی موقع کبھی کبھی ہوتا ہے۔ دی ریاضی کی اس طرح حالات ہیں عام طور پر کے بارے میں پسند یہ: ایک نیا پلانٹ یا پودے لگائے جائیں گے، کہو \$10 ملین۔ ایک یا دو سال بعد جب یہ پلانٹ مکمل طور پر کام میں ہیں، کمپنی کے انجینئرز کریں گے۔ جاؤ ختم انہیں میں تفصیل۔ وہ مرضی او اوپر کے ساتھ تجاویز کے لیے خرچ کرنا ایک اضافی، کہو \$1½ دس لاکھ۔ کے لیے یہ 15 فی سینٹ زیادہ کل کیپٹل _ سرمایہ کاری دی انجینئرز مرضی دکھائیں کیسے دی آؤٹ پٹ کی دی پودے سابقہ صلاحیت کا شاید 40 فیصد اضافہ کیا جا سکتا ہے۔

ظاہر ہے، چونکہ پلانٹ پہلے ہی منافع بخش ہیں اور 40 فیصد زیادہ پیداوار صرف 15 فیصد زیادہ سرمایہ لاگت پر بنائی اور فروخت کی جا سکتی ہے، اور چونکہ تقریباً کوئی اضافی جنرل اوور ہیڈ شامل نہیں ہے، اس اضافی 40 فیصد پیداوار پر منافع کا مارجن غیر معمولی طور پر اچھا ہوگا۔ اگر دی پروجیکٹ ہے بڑا کافی کو اثر انداز دی کمپنی کی کمائی کی طرح پوری، اس سے قبل کمپنی کے شیئرز خریدنا ان حصص کی کمائی کی طاقت میں یہ بہتری مارکیٹ کی قیمت سے ظاہر ہو سکتی ہے۔ اسی طرح مطلب a موقع کو حاصل کریں میں دی صحیح ترتیب دیں کی کمپنی پر صحیح وقت

ابھی دی گئی مثالوں میں سے ہر ایک کا مشترک ڈینومینیٹر کیا ہے؟ یہ ہے کہ a قابل قدر بہتری میں کمائی ہے آ رہے ہیں میں دی

صحیح قسم کی کمپنی، لیکن آمدنی میں یہ خاص اضافہ نہیں ہوا ہے۔ ابھی تک پیدا کیا ایک اضافہ اقدام میں دی قیمت کی کہ کمپنی کی شیئرز میں یقین کہ جب بھی یہ صورت حال ہوتا ہے دی صحیح ترتیب دین کی سرمایہ کاری کر سکتے ہیں ہونا سمجھا جاتا ہے کو ہونا میں a خریدنا رینج اس کے برعکس، کب یہ کرتا ہے واقع نہیں ہوتا، ایک سرمایہ کار کرے گا اب بھی طویل عرصے میں چلائیں بنائیں پیسے اگر وہ شاندار کمپنیوں میں خریدتا ہے۔ البتہ، اس کے بعد اس کے پاس کچھ زیادہ صبر کرنا ہوگا کیونکہ اسے یہ رقم کمانے میں زیادہ وقت لگے گا اور فیصد کے لحاظ سے یہ اس کی اصل سرمایہ کاری پر کافی کم منافع ہوگا۔

کرتا ہے۔ یہ مطلب کہ اگر a شخص ہے کچھ پیسہ کو سرمایہ کاری وہ کو مکمل طور پر نظر انداز کر دینا چاہیے کہ کاروباری سائیکل کا مستقبل کا رجحان کیا ہو سکتا ہے اور سرمایہ کاری 100 فی سینٹ کی یہ فنڈ دی لمحہ وہ ہے پایا دی صحیح اسٹاک، کے طور پر متعین میں باب تین، اور واقع a اچھی خریدنا نقطہ، جیسا کہ اس باب میں اشارہ کیا گیا ہے؟ اس کے بنانے کے فوراً بعد ڈپریشن ہو سکتا ہے۔ اس کا سرمایہ کاری چونکہ a کمی کی 40 کو 50 فی سینٹ سے اس کا عام کاروباری ڈپریشن میں بہترین اسٹاک کے لیے بھی چوٹی کوئی معمولی بات نہیں ہے، بے نہیں مکمل طور پر نظر انداز دی کاروبار سائیکل بلکہ a خطرناک پالیسی؟

میں سوچو یہ خطرہ ہو سکتا ہے ہونا لیا میں آگے بڑھنا کی طرف سے دی سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او، کے لیے a قابل غور مدت کی وقت، ہے پہلے سے تھا دی بلک کی اس کا اسٹاک رکھا اچھی طرح سے منتخب حالات میں۔ اگر صحیح طریقے سے منتخب کیا گیا ہو، یہ اب تک پہلے سے ہی ہونا چاہئے دکھایا گیا اسے کچھ منصفانہ کافی سرمایہ فوائد۔ لیکن ابھی، یا تو کیونکہ وہ یقین رکھتا ہے ایک کی اس کا سیکورٹیز چاہئے ہونا فروخت یا کیونکہ کچھ نئے فنڈز اس کے راستے میں آئے ہیں، ایسے سرمایہ کار کے پاس کچھ خریدنے کے لیے فنڈز ہوتے ہیں۔ نئی۔ جب تک یہ ہے ایک کی وہ نایاب سال کب قیاس آرائی پر مبنی خریدنا _ بے چل رہا ہے فساد میں دی اسٹاک مارکیٹ اور اہم اقتصادی طوفان سگنلز ہیں عملی طور پر چیخنا ان کا انتباہات (جیسے ہوا میں 1928 اور 1929) مجھے یقین ہے یہ کلاس کی سرمایہ کار چاہئے نظر انداز کرنا کوئی بھی اندازے پر دی آنے والا رجحان کی جنرل کاروبار یا دی اسٹاک مارکیٹ۔ اس کے بجائے وہ چاہئے سرمایہ کاری مناسب _ فنڈز کے طور پر اسی طرح کے طور پر دی مناسب خریدنا موقع پیدا ہوتا ہے

یہ اندازہ لگانے کے برعکس کہ عام کاروبار یا اسٹاک مارکیٹ ہو سکتا ہے جاؤ، وہ چاہئے ہونا قابل کو جج کے ساتھ صرف a چھوٹا غلطی کا امکان یہ ہے کہ وہ کمپنی جس میں وہ خریدنا چاہتا ہے وہ عام طور پر کاروبار کے سلسلے میں کیا کرنے جا رہی ہے۔ لہذا وہ دو فوائد کے ساتھ شروع کرتا ہے۔ وہ کسی ایسی چیز پر اپنی شرط لگا رہا ہے جسے وہ جانتا ہے۔ دی معاملہ، بلکہ مقابلے پر کچھ کے بارے میں کونسا وہ بے بڑے پیمانے پر اندازہ لگانا مزید برآں، جب سے تعریف کے مطابق وہ صرف ایسی صورت حال میں خرید رہا ہے جو کے لیے ایک وجہ یا ایک اور ہے کے بارے میں کو بے a قابل قدر میں اضافہ اس کا کمائی طاقت میں دی قریب - یا درمیانی مدت مستقبل، وہ ہے a

دوسرا عنصر کی حمایت بس کے طور پر اس کا اسٹاک کرے گا ہے اٹھ گیا مزید کے مقابلے میں اوسط اسٹاک کب یہ نئی ذریعہ کی کمائی طاقت بن گیا تسلیم کیا میں دی مارکیٹ جگہ اگر کاروبار تھا رہ گیا اچھی، تو اگر کی طرف سے بد قسمتی سے اس نے اپنی نئی خریداری عام مارکیٹ کے وقفے سے ٹھیک پہلے کی ہے۔ یہ اسی نئی ذریعہ کی کمائی چاہئے روکنا یہ شیئرز اسی عمومی قسم کے دیگر اسٹاکس کی طرح گراوٹ سے۔

البتہ، بہت سرمایہ کار ہیں نہیں میں دی خوش پوزیشن کی ہونا ایک بیک لاگ کی اچھی طرح سے منتخب سرمایہ کاری خریدا آرام سے نیچے موجودہ قیمتیں۔ شاید یہ ہو سکتا ہے ہونا دی سب سے پہلے وقت وہ ہے فنڈز کو سرمایہ کاری شاید وہ ہو سکتا ہے ہے a پورٹ فولیو کی بانڈز یا نسبتاً جامد نان گروتھ سٹاک جو آخر کار وہ مستقبل میں حصص میں تبدیل کرنا چاہتے ہیں۔ مرضی دکھائیں انہیں مزید قابل قدر فوائد۔ اگر اس طرح سرمایہ کار حاصل کریں نئے فنڈز کا قیام یا خوشحالی کے طویل عرصے اور اسٹاک کی بڑھتی ہوئی قیمتوں کے کئی سالوں کے بعد گروتھ اسٹاک میں تبدیل کرنے کی خواہش پیدا کرنا، چاہئے وہ، بھی نظر انداز کرنا دی خطرات کی a ممکن کاروبار ڈپریشن؟ ایسا سرمایہ کار بہت خوش حال نہیں ہوگا اگر، بعد میں، اس نے محسوس کیا کہ اس نے اپنے تمام یا زیادہ تر اثاثے ایک طویل عروج کے قریب یا کسی بڑے زوال سے کچھ پہلے ہی ارتکاب کر لیے ہیں۔

یہ ایک مسئلہ پیدا کرتا ہے۔ البتہ، اس مسئلے کا حل خاص طور پر مشکل نہیں ہے — جیسا کہ اسٹاک مارکیٹ سے جڑی بہت سی دوسری چیزوں میں صرف تھوڑا سا صبر کی ضرورت ہوتی ہے۔ میرا خیال ہے کہ اس گروپ میں سرمایہ کاروں کو مناسب قسم کے عام اسٹاک خریدنا شروع کر دینا چاہیے جیسے ہی انہیں یقین ہو کہ انہوں نے ان میں سے ایک یا زیادہ کو تلاش کر لیا ہے۔ البتہ، اس قسم کی خریداری کا آغاز کرنے کے بعد، انہیں مزید خریداری کے وقت کو حیران کرنا چاہیے۔ انہیں منصوبہ بندی کرنی چاہیے۔ کو اجازت دیں کئی سال پہلے دی حتمی حصہ کی ان کا دستیاب فنڈز کی سرمایہ کاری ہو جائے گی۔ ایسا کرنے سے، اگر اس عرصے میں مارکیٹ میں کہیں شدید گراوٹ ہوتی ہے، تب بھی ان کے پاس اس کمی کا فائدہ اٹھانے کے لیے قوت خرید دستیاب ہوگی۔ اگر کوئی کمی واقع نہیں ہوتی ہے اور انہوں نے اپنی سابقہ خریداریوں کو صحیح طریقے سے منتخب کیا ہے، تو انہیں اس طرح کے پولڈنگز پر کم از کم کچھ خاطر خواہ فوائد حاصل ہونے چاہئیں۔ یہ ایک کٹن فراہم کرے گا تاکہ اگر ان کے لیے بدترین ممکنہ وقت پر شدید کمی واقع ہو جائے — جو کہ ان کے فنڈز کے آخری حصے کے مکمل طور پر سرمایہ کاری ہونے کے فوراً بعد ہو گی — پہلے کی خریداریوں پر حاصل ہونے والا فائدہ زیادہ تر ہونا چاہیے، اگر مکمل طور پر نہیں، تازہ ترین پر کمی کو پورا کریں۔ اس لیے اصل سرمائے کا کوئی شدید نقصان نہیں ہوگا۔

ایک یکساں طور پر اہم وجہ ہے کیوں سرمایہ کاروں نے جو پہلے ہی نہیں ہے حاصل کیا a ریکارڈ کی تسلی بخش سرمایہ کاری، اور ڈبلیو ایچ او ہے

کافی فنڈز کو ہونا قابل کو لڑکھڑانا ان کا خریداری چاہئے کیا تو یہ ہے کہ اس طرح کے سرمایہ کاروں نے استعمال کرنے سے پہلے ایک عملی مظاہرہ کیا ہوگا۔ اوپر تمام ان کا فنڈز کہ وہ یا ان کا مشیر ہیں کافی مناسب کارکردگی کے ساتھ کام کرنے کے لیے سرمایہ کاری کی تکنیک کے ماہر۔ تقریب میں کہ اس طرح a ریکارڈ تھا نہیں رہا حاصل کیا، پر کم از کم تمام کی ایک سرمایہ کار کے اثاثوں کا ارتکاب نہیں کیا جائے گا اس سے پہلے کہ اس کے پاس اپنی سرمایہ کاری کی تکنیک پر نظر ثانی کرنے یا کسی اور کو اس کے لیے اس طرح کے معاملات کو سنبھالنے کے لیے انتہائی اشارہ ملے۔

تمام قسم کے عام اسٹاک سرمایہ کار ایک بنیادی سوچ کو ذہن میں رکھ سکتے ہیں۔ بصورت دیگر مالیاتی برادری کی مسلسل پریشانی اور کاروبار کے چکر میں گراؤ کے خطرے کے بارے میں مصروفیت بہت زیادہ قابل قدر سرمایہ کاری کے عمل کو مفلوج کر دے گی۔ یہ سوچ یہ ہے کہ یہاں بیسویں صدی کے وسط کے موجودہ مرحلے میں کاروبار سائیکل ہے لیکن ایک کی پر کم از کم پانچ طاقتور افواج۔ تمام کی یہ قوتیں یا تو بڑے پیمانے پر نفسیات پر اثر انداز ہو کر یا براہ راست معاشی آپریشن کے ذریعے، اسٹاک کی قیمتوں کی عمومی سطح پر انتہائی طاقتور اثر ڈال سکتی ہیں۔

دی دوسرے چار اثرات ہیں دی رجحان کی دلچسپی نرخ، دی سرمایہ کاری اور نجی انٹرپرائز کے بارے میں حکومتی رویہ، طویل فاصلے تک رجحان کو مزید اور مزید مہنگائی، اور - ممکنہ طور پر زیادہ تر طاقتور - کی تمام نئے ایجادات اور تکنیک کے طور پر وہ اثر انداز پرانا صنعتیں یہ افواج ہیں مکمل طور پر تمام کھینچنا اسٹاک قیمتیں میں دی اسی سمت عین اسی وقت پر۔ اور نہ ہی ان میں سے کوئی بھی ضروری طور پر وسیع ہونے والا ہے۔ طویل عرصے تک کسی دوسرے سے زیادہ اہمیت۔ اتنا پیچیدہ اور متنوع ہیں یہ اثرات کہ دی سب سے محفوظ کورس کو پیروی ہو جائے گا دی ایک کہ پر سب سے پہلے نظر ظاہر ہوتا ہے کو ہونا دی زیادہ تر خطرناک یہ ہے کو جب کسی مخصوص کمپنی کے بارے میں آپ کے علم میں معاملات ظاہر ہوں تو سرمایہ کاری کی کارروائی کریں۔ کو وارنٹ اس طرح عمل۔ ہو بے خوف کی طرف سے خوف یا امیدیں کی بنیاد پر قیاس آرائیوں پر، یا قیاس پر مبنی نتائج۔

6

کب کو بیچنا

اور کب نہیں کو

یہاں بہت ساری اچھی وجوہات ہیں جن کی وجہ سے ایک سرمایہ کار عام اسٹاک کی فروخت کرنے کا فیصلہ کر سکتا ہے۔ ہو سکتا ہے وہ نیا گھر بنانا چاہتا ہو یا اپنے بیٹے کی مالی امداد کرنا چاہتا ہو۔ میں a کاروبار کوئی بھی ایک کی a نمبر کی ملتے جلتے وجوہات کر سکتے ہیں سے خوشگوار زندگی گزارنے کا نقطہ نظر، عام اسٹاک کی فروخت کو سمجھدار بنائیں۔ تاہم، اس قسم کی فروخت اپنے مقصد میں مالی کی بجائے ذاتی ہے۔ جیسا کہ اس طرح یہ اس کتاب کے دائرہ کار سے باہر ہے۔ یہ تبصرے صرف اس قسم کی فروخت کا احاطہ کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں جو کہ ایک ہی مقصد سے محرک ہے — دستیاب سرمایہ کاری کے ڈالر سے زیادہ سے زیادہ ڈالر کا فائدہ حاصل کرنا۔

میں یقین وہاں ہیں تین وجوہات، اور تین وجوہات صرف، کے لیے دی کسی بھی عام اسٹاک کی فروخت جس کا انتخاب پہلے سے زیر بحث سرمایہ کاری کے اصولوں کے مطابق کیا گیا ہو۔ ان میں سے پہلی وجہ ہر کسی کے سامنے ہونی چاہیے۔ یہ تب ہوتا ہے جب کوئی غلطی ہو جاتی ہے۔ اصل خریداری میں اور یہ تیزی سے واضح ہو جاتا ہے کہ مخصوص کمپنی کا حقیقی پس منظر ہے، ایک اہم مارجن سے، اصل خیال سے کم سازگار۔ اس قسم کی مناسب بینڈولنگ صورتحال زیادہ تر جذباتی خود پر قابو پانے کا معاملہ ہے۔ کچھ حد تک یہ سرمایہ کار کی اپنے ساتھ ایماندار ہونے کی صلاحیت پر بھی منحصر ہے۔

مشترکہ اسٹاک انویسٹمنٹ کی دو اہم خصوصیات بڑے منافع ہیں جو مناسب ہینڈلنگ کے ساتھ مل سکتے ہیں، اور اعلیٰ ڈگری کی مہارت، علم، اور فیصلہ مطلوبہ کے لیے اس طرح مناسب ہینڈلنگ چونکہ دی عمل کی حاصل کرنا یہ تقریباً لاجواب منافع ہے اتنا پیچیدہ، یہ تعجب کی بات نہیں ہے کہ خریداری میں غلطیوں کا ایک خاص فیصد ہیں یقینی طور پر کو واقعہ خوش قسمتی سے دی لمبی رینج منافع سے واقعی اچھے عام اسٹاک کو معمول سے ہونے والے نقصانات کو متوازن کرنا چاہیے۔ فیصد کی اس طرح غلطیاں وہ چاہئے چھوڑ دو a زبردست مارجن کی حاصل کرنا کے طور پر ٹھیک ہے یہ ہے خاص طور پر سچ ہے اگر دی غلطی ہے جلدی پہچان لیا۔ کب یہ ہوتا ہے نقصانات اگر کوئی بھی چاہئے ہونا دور چھوٹا مقابلے اگر اسٹاک خریدا میں غلطی تھا رہا منعقد کے لیے a طویل مدت کی وقت اس سے بھی زیادہ اہم، دی فنڈز بندھے ہوئے اوپر میں دی ناپسندیدہ صورت حال ہیں کسی اور چیز کے لیے استعمال کرنے کے لیے آزاد ہے، اگر صحیح طریقے سے منتخب کیا گیا ہو، کافی فائدہ حاصل کرنا چاہئے۔

البتہ، وہاں ہے a پیچیدہ عنصر کہ بناتا ہے دی ہینڈلنگ سرمایہ کاری کی غلطیاں زیادہ مشکل۔ یہ ہم میں سے ہر ایک میں انا ہے۔ میں سے کوئی بھی ہم پسند کرتا ہے کو تسلیم کو خود کہ وہ ہے رہا غلط۔ اگر ہم ہے سٹاک خریدنے میں غلطی کی ہے لیکن سٹاک کو تھوڑے منافع پر بیچ سکتے ہیں، ہمارے پاس ہے کسی نہ کسی طرح کھو دیا کوئی بھی احساس کی ہونا رہا ہے وقوف پر دی دوسرے ہاتھ، اگر ہم چھوٹے نقصان پر فروخت کرتے ہیں تو ہم اس سارے معاملے سے کافی ناخوش ہیں۔ یہ ردعمل، جبکہ مکمل طور پر قدرتی اور نارمل، شاید سب سے خطرناک میں سے ایک ہے جس میں ہم سرمایہ کاری کے پورے عمل میں خود کو شامل کر سکتے ہیں۔ سرمایہ کاروں کے ہولڈنگ سے شاید زیادہ رقم ضائع ہو گئی ہے۔ a اسٹاک وہ واقعی کیا نہیں چاہتے ہیں تک وہ کر سکتے ہیں "پر کم از کم باہر او یہاں تک کہ" مقابلے سے کوئی بھی دوسرے اکیلا وجہ اگر کو یہ حقیقی نقصانات وہ منافع شامل کیا جاتا ہے جو ان فنڈز کی مناسب ری انویسٹمنٹ کے ذریعے کیا گیا ہو گا اگر اس طرح کی دوبارہ سرمایہ کاری اس وقت کی گئی تھی جب غلطی کا پہلی بار احساس ہو گیا تھا، تو خودغرضی کی قیمت واقعی بہت زیادہ ہو جاتی ہے۔

مزید برآں یہ ناپسندیدگی کی لینا a نقصان، یہاں تک کہ a چھوٹا نقصان، ہے صرف غیر منطقی طور پر کے طور پر یہ ہے قدرتی اگر دی حقیقی چیز کی عام اسٹاک سرمایہ کاری سالوں کی مدت میں بہت سارے سینکڑوں فیصد کا فائدہ حاصل کرنا ہے، کے درمیان فرق، کھو 20 فیصد نقصان یا 5 فیصد منافع بن جاتا ہے a تقابلی طور پر غیر معمولی بات۔ کیا معاملات ہے نہیں چاہے a نقصان کبھی کبھار ہوتا ہے۔ کیا کرتا ہے معاملہ ہے چاہے قابل قدر منافع تو اکثر ناکام کو عملی بنانا کہ دی مہارت کی دی سرمایہ کار یا سرمایہ کاری کو سنبھالنے میں اس کے مشیر سے پوچھ گچھ کی جانی چاہئے۔

جب کہ نقصانات سے کبھی بھی شدید خودغرضی یا جذباتی پریشان نہیں ہونا چاہیے، نہ ہی چاہئے وہ ہونا گزر گیا ختم بلکہ سے وہ چاہئے ہمیشہ

ہونا احتیاط سے جائزہ لیا گیا تاکہ ان میں سے ہر ایک سے سبق سیکھا جائے۔ اگر عام اسٹاک کی خریداری پر غلط فہمی کا باعث بننے والے خاص عناصر کو اچھی طرح سمجھ لیا جائے تو اس بات کا امکان نہیں ہے کہ انہی سرمایہ کاری کے عوامل کو غلط اندازہ لگا کر ایک اور ناقص خریداری کی جائے۔

اب ہم دوسری وجہ کی طرف آتے ہیں کہ فروخت کو عام کیوں کیا جانا چاہیے۔ اسٹاک خریدا کے تحت دی سرمایہ کاری اصول پہلے سے ابواب میں بیان کیا گیا ہے۔ دو اور تین۔ فروخت ہمیشہ اسٹاک سے کی جانی چاہئے۔ ایک کمپنی جو، گزرنے کے نتیجے میں ہونے والی تبدیلیوں کی وجہ سے کی وقت، نہیں طویل کوالیفائی کرتا ہے میں حوالے کو دی پندرہ پوائنٹس باب میں بیان کیا گیا ہے۔ خریداری کے وقت تین سے تقریباً ایک ہی ڈگری کوالیفائی کیا گیا تھا۔ یہ یہی وجہ ہے کہ سرمایہ کاروں کو مسلسل چوکس رہنا چاہیے۔ یہ وضاحت کرتا ہے۔ کیوں یہ ہے کی اس طرح اہمیت کو رکھنا پر تمام اوقات میں بند کریں ان کمپنیوں کے معاملات سے رابطہ کریں جن کے حصص رکھے گئے ہیں۔

کب کمپنیاں بگڑنا میں یہ راستہ وہ عام طور پر کیا تو کے لیے اس میں سے ایک دو وجوہات۔ یا تو وہاں ہے ربا a بگاڑ کی انتظام، یا کمپنی کے پاس اب اپنی مصنوعات کی مارکیٹوں میں اس طرح اضافہ کرنے کا امکان نہیں ہے جس طرح اس نے پہلے کیا تھا۔ کبھی کبھی انتظام خراب ہوجاتا ہے۔ کیونکہ کامیابی ہے متاثر ایک یا مزید چابی ایگریٹوز بدگمانی، خوش فہمی، یا جڑت سابقہ ڈرائیو اور آسانی کی جگہ لے لیتی ہے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کیونکہ اعلیٰ عہدیداروں کا ایک نیا سیٹ اپنے پیشرووں کی طرف سے مقرر کردہ کارکردگی کے معیار کے مطابق نہیں ہوتا ہے۔ یا تو وہ اب ان پالیسیوں کو برقرار نہیں رکھتے ہیں جنہوں نے کمپنی کو نمایاں طور پر کامیاب بنایا ہے، یا ان کے پاس جاری رکھنے کی صلاحیت نہیں ہے۔ ایسی پالیسیوں کو ختم کریں۔ جب ان چیزوں میں سے کوئی بھی ہوتا ہے تو متاثرہ اسٹاک چاہئے ہونا فروخت پر ایک بار، قطع نظر کی کیسے اچھی دی جنرل مارکیٹ لگ سکتی ہے یا کیپٹل گین ٹیکس کتنا بڑا ہو سکتا ہے۔

اسی طرح یہ کبھی کبھی ہوتا ہے کہ کے بعد بڑھتی ہوئی شاندار طور پر بہت سے لوگوں کے لیے سال، a کمپنی مرضی پہنچنا a مرحلہ کہاں دی ترقی امکانات اس کا بازاروں ہیں ختم سے یہ وقت پر یہ مرضی صرف کیا کے بارے میں کے طور پر اس کے ساتھ ساتھ صنعت کے طور پر a پوری یہ مرضی صرف ترقی پر کے بارے میں دی اسی شرح کے طور پر قومی معیشت کرتا ہے۔ یہ تبدیلی کسی بگاڑ کی وجہ سے نہیں ہو سکتی کی دی انتظام بہت انتظامات دکھائیں زبردست مہارت میں اپنے فوری میدان میں ترقی سے فائدہ اٹھانے کے لیے متعلقہ یا اس سے منسلک مصنوعات تیار کرنا۔ تلخ، وہ تسلیم کرتے ہیں کہ ان کے پاس کوئی خاص نہیں ہے۔ فائدہ اگر وہ جاؤ میں غیر متعلقہ دائرے کی سرگرمی لہذا، اگر سالوں کے بعد ایک نوجوان اور بڑھتی ہوئی صنعت میں ماہر ہونے کے بعد، اوقات بدلتے ہیں اور دی کمپنی ہے خوبصورت ٹھیک ہے ختم دی ترقی کے امکانات اس کا مارکیٹ، اس کا شیئرز ہے بگڑ گیا میں ایک اہم راستہ سے دی

معیارات خاکہ کے تحت ہمارے کثرت سے ذکر کیا پندرہ پوائنٹس اس طرح کے اسٹاک کو فروخت کیا جانا چاہئے۔

میں یہ مثال، فروخت شاید لے لو جگہ پر a مزید آرام سے رفتار اگر سے انتظام بگاڑ تھا سیٹ میں ممکنہ طور پر حصہ کی دی انعقاد ہو سکتا ہے رکھا تک a مزید مناسب سرمایہ کاری کر سکتے ہیں ہونا پایا البتہ، میں کوئی بھی واقعہ دی کمپنی چاہئے قابل قدر وقت کے لیے اب موزوں نہیں کے طور پر پہچانا جائے۔ سرمایہ کاری رقم کی سرمایہ فوائد ٹیکس نہیں معاملہ کیسے بڑا، چاہئے مکمل طور پر روکنا دی سوئچنگ کی اس طرح فنڈز میں کچھ دوسرے صورتحال _ کونسا، میں دی سال آگے، ہو سکتا ہے بڑھنا میں a انداز ملتے جلتے کو دی جس طریقے سے یہ سرمایہ کاری پہلے بڑھی تھی۔

وہاں ہے a اچھی پرکھ کے طور پر کو چاہے کمپنیاں نہیں طویل مناسب طریقے سے اہل ہو متوقع مزید ترقی کے اس معاملے کے سلسلے میں۔ یہ اس کے لیے ہے۔ سرمایہ کار کو پوچھنا خود چاہے پر دی اگلے چوٹی کی a کاروبار سائیکل، قطع نظر اس کے کہ اس دوران کیا ہو سکتا ہے، تقابلی فی شیئر کمائی (بعد میں الاؤنسز کے لیے اسٹاک منافع اور اسٹاک تقسیم لیکن اضافی سرمائے کے لیے جاری کیے گئے نئے حصص کے لیے نہیں) شاید کم از کم دکھایا جائے گا۔ کے طور پر زبردست ایک اضافہ سے موجودہ سطح کے طور پر دی موجودہ سطح سے دکھائیں دی آخری جانا جاتا ہے چوٹی کی جنرل کاروبار سرگرمی اگر دی جواب ہے میں اثبات اسٹاک شاید منعقد کیا جانا چاہئے۔ اگر منفی میں، یہ شاید فروخت کیا جانا چاہئے۔

ان لوگوں کے لیے جو اپنی اصل خریداریوں میں صحیح اصولوں کی پیروی کرتے ہیں، دی تیسرے وجہ کیوں a اسٹاک شاید ہونا فروخت مکمل طور پر اٹھتا ہے اور صرف اس صورت میں کارروائی کی جانی چاہئے جب ایک سرمایہ کار کو اپنی زمین پر یقین ہو۔ یہ اس حقیقت سے پیدا ہوتا ہے کہ پرکشش سرمایہ کاری کے مواقع تلاش کرنا انتہائی مشکل ہے۔ وقت کے نقطہ نظر سے، وہ شاذ و نادر ہی پائے جاتے ہیں۔ صرف کب سرمایہ کاری فنڈز ہو کو ہونا دستیاب۔ اگر ایک سرمایہ کار کے پاس کافی عرصے سے سرمایہ کاری کے لیے فنڈز موجود ہیں اور ان میں سے کچھ پرکشش ہیں۔ حالات میں کونسا کو جگہ یہ فنڈز وہ ہو سکتا ہے ٹھیک ہے ان میں سے کچھ یا سبھی کو اچھی طرح سے چلنے والی کمپنی میں رکھیں جس کے بارے میں اس کا خیال ہے کہ ترقی کے یقینی امکانات ہیں۔ البتہ، یہ ترقی کے امکانات ایک سست اوسط سالانہ شرح پر ہو سکتے ہیں جو کہ بعد میں پائی جانے والی کسی اور بظاہر زیادہ پرکشش صورت حال کے لیے ظاہر ہو سکتی ہے۔ پہلے سے ملکیت والا کمپنی ہو سکتا ہے میں کچھ دوسرے اہم پہلوؤں ظاہر ہونا اس کے ساتھ ساتھ کم پرکشش ہونا۔

اگر شواہد واضح ہیں اور سرمایہ کار کو اپنی بنیاد پر پورا یقین ہے، یہ کرے گا یہاں تک کہ کے بعد ادائیگی سرمایہ فوائد ٹیکس، شاید ادائیگی اسے بظاہر بہتر امکانات کے ساتھ صورتحال میں تبدیل کرنے کے لئے خوبصورتی سے کمپنی کہ کر سکتے ہیں دکھائیں ایک اوسط سالانہ اضافہ کی 12 فی سینٹ کے لیے a طویل مدت کی سال چاہئے ہونا a ذریعہ کی قابل غور

اس کے مالکان کے لیے مالی اطمینان۔ تاہم، ان نتائج اور ان نتائج کے درمیان فرق جو کسی کمپنی سے ظاہر ہو سکتا ہے۔ 20 فیصد اوسط سالانہ فائدہ اضافی پریشانی اور کیپیٹل گین ٹیکسوں کے قابل ہو گا جو اس میں شامل ہو سکتے ہیں۔

اے لفظ کی احتیاط ہو سکتا ہے نہیں ہونا غلط البتہ، میں حوالے کو بھی ان فنڈز کو اسٹیل میں تبدیل کرنے کی امید میں ایک عام اسٹاک کو آسانی سے فروخت کرنا بہتر ایک وہاں ہے ہمیشہ دی خطرہ کہ کچھ اہم عنصر میں تصویر _ ہے غلط سمجھا گیا۔ اگر ایسا ہوتا ہے، سرمایہ کاری ممکنہ طور پر متوقع طور پر قریب نہیں آئے گی۔ اس کے برعکس میں، ایک انتباہ سرمایہ کار جس نے کچھ عرصے سے اچھا اسٹاک رکھا ہے اسے عام طور پر اس کی کم مطلوبہ چیز معلوم ہو جاتی ہے۔ کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر اس کا مزید مطلوبہ خصوصیات لہذا، فروخت کرنے سے پہلے a بلکہ تسلی بخش انعقاد میں ترتیب کو حاصل کریں a اب بھی بہتر ایک وہاں ہے ضرورت کی دی سب سے بڑا دیکھ بھال میں کوشش کر رہا ہے کو تشخیص درست طریقے سے تمام صورت حال کے عناصر۔

اس مقام پر تنقیدی قاری نے شاید سرمایہ کاری کے ایک بنیادی اصول کو سمجھ لیا ہے جو بظاہر صرف اور صرف اس کے سمجھ میں آتا ہے۔ a چھوٹا اقلیت کی کامیاب سرمایہ کار یہ ہے کہ ایک بار a اسٹاک مناسب طریقے سے منتخب کیا گیا ہے اور وقت کی آزمائش کو برداشت کیا ہے، یہ صرف کبھی کبھار ہی ہوتا ہے کہ اسے بیچنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ البتہ، بقایا مشترکہ اسٹاکس کی فروخت کے لیے دیگر قسم کی وجوہات پیش کرتے ہوئے مالیاتی برادری سے سفارشات اور تبصرے جاری ہیں۔ ایسی وجوہات کی درستگی کے بارے میں کیا خیال ہے؟

زیادہ تر کثرت سے دیا کی اس طرح وجوہات ہے دی یقین کہ a عام اسٹاک مارکیٹ میں کچھ تناسب سے گراوٹ کہیں دور ہے۔ پچھلے باب میں میں نے یہ دکھانے کی کوشش کی تھی کہ ایک پرکشش کو ملتوی کرنا خریداری کیونکہ کی خوف کی کیا دی جنرل مارکیٹ شاید کیا مرضی، ختم دی سال، ثابت کریں بہت مہنگا یہ ہے کیونکہ دی سرمایہ کار ہے ایک طاقتور اثر کو نظر انداز کرنا جس کے بارے میں اسے خوف کے ذریعے مثبت علم ہے۔ کی a کم طاقتور طاقت کے بارے میں کونسا، میں دی موجودہ حالت کی انسانی علم، وہ اور ہر کوئی اور ہے بڑے پیمانے پر اندازہ لگانا اگر دی دلیل یہ درست ہے کہ پرکشش عام اسٹاک کی خریداری عام ریچھ کی منڈیوں کے خوف سے غیر ضروری طور پر متاثر نہیں ہونی چاہیے، ان خدشات کی وجہ سے بقایا اسٹاک فروخت کرنے کے خلاف دلیل اور بھی زیادہ متاثر کن ہے۔ تمام دی دلائل ذکر کیا میں دی پچھلے باب یکساں طور پر یہاں لاگو کریں۔ مزید برآں، سرمایہ کار کے بنانے میں صحیح ہونے کا موقع اس طرح فروخت ہے اب بھی مزید کم کی طرف سے دی عنصر کی دی کیپیٹل گین ٹیکس بہت زیادہ منافع کی وجہ سے اس طرح کے بقایا اسٹاک کو ہونا چاہئے۔ ہونا دکھا رہا ہے اگر وہ ہے رہا منعقد کے لیے a مدت کی سال، یہ کیپیٹل فوائد ٹیکس کر سکتے ہیں اب بھی مزید زور دینا دی لاگت کی بنانا اس طرح فروخت

ایک اور اور اس سے بھی زیادہ مہنگی وجہ ہے کہ ایک سرمایہ کار کو کبھی بھی غیر معمولی صورتحال سے باہر فروخت نہیں کرنا چاہئے کیونکہ اس امکان کی وجہ سے کہ ایک عام ریجھ مارکیٹ ہونے والی ہے۔ اگر کمپنی ہے واقعی a صحیح ایک دی اگلے بیل مارکیٹ چاہئے دیکھیں دی اسٹاک بنانا a نئی چوٹی ٹھیک ہے اوپر وہ تو دور حاصل کیا کیسے ہے دی سرمایہ کار یہ جاننا ہے کہ کب واپس خریدنا ہے؟ نظریاتی طور پر آنے والے زوال کے بعد ہونا چاہیے۔ البتہ، یہ فرض کرنا ہے کہ دی سرمایہ کار مرضی جانتے ہیں کب زوال ختم ہو جائے گا۔ میں نے بہت سے سرمایہ کاروں کو ایک بولڈنگ کا تصرف کرتے دیکھا ہے۔ کو دکھائیں شاندار حاصل کرنا میں دی سال آگے کیونکہ کی یہ خوف کا a ریجھ مارکیٹ میں آ رہا ہے۔ اکثر ریجھ مارکیٹ کبھی نہیں آیا اور اسٹاک چلا گیا بالکل اوپر۔ جب ریجھ کا بازار آ گیا، میں نے ایک نہیں دیکھا وقت میں دس کب دی سرمایہ کار اصل میں مل گیا پیچھے میں دی اسی اس سے پہلے شیئر کرتا ہے۔ وہ تھا چلا گیا اوپر اوپر اس کا فروخت قیمت عام طور پر وہ یا تو ان کے درحقیقت گرنے سے کہیں نیچے جانے کا انتظار کیا، یا، جب وہ تھے راستہ نیچے خوف کی کچھ اور ہو رہا ہے اب بھی روکا ان کی بحالی۔

یہ ہمیں استدلال کی ایک اور لائن پر لے آتا ہے جو اکثر نیک نیتی کا سبب بنتا ہے۔ لیکن غیر نفیس سرمایہ کار کو مس بہت بڑا مستقبل $prof$ - اس کا یہ اس بات کی دلیل ہے کہ ایک بقایا اسٹاک کی قیمت زیادہ ہو گئی ہے۔ اور لہذا چاہئے ہونا فروخت کیا ہے مزید منطقی مقابلے یہ؟ اگر ایک اسٹاک کی قیمت زیادہ ہے، اسے رکھنے کے بجائے فروخت کیوں نہیں کرتے؟

اس سے پہلے پہنچنا جلد بازی نتائج، دو ہم دیکھو a تھوڑا تھوڑا سا نیچے سطح۔ بس کیا ہے زیادہ قیمت؟ کیا ہیں ہم کوشش کر رہا ہے کو پورا؟ کوئی بھی واقعی اچھا اسٹاک فروخت کرے گا اور اسے موجودہ آمدنی کے تناسب سے زیادہ پر فروخت کرنا چاہیے اس اسٹاک کے مقابلے میں جس کی کمائی بڑھتی ہوئی طاقت کے بجائے مستحکم ہو۔ کے بعد تمام، یہ امکان کی حصہ لینے والا میں جاری رکھا ترقی ظاہر ہے کچھ قابل۔ جب ہم کہتے ہیں کہ اسٹاک کی قیمت زیادہ ہے، ہم ہو سکتا ہے مطلب کہ یہ ہے فروخت پر ایک یہاں تک کہ اعلیٰ تناسب میں رشتہ کو یہ متوقع ہے کمائی طاقت مقابلے ہم یقین یہ چاہئے ہونا ممکنہ طور پر ہم اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ یہ دوسرے تقابلی سٹاک کے مقابلے میں اور بھی زیادہ تناسب پر فروخت ہو رہا ہے جس میں ان کی مستقبل کی کمائی کو مادی طور پر بڑھانے کے اسی طرح کے امکانات ہیں۔ یہ سب کچھ زیادہ درستگی کے ساتھ کسی چیز کی پیمائش کرنے کی کوشش کر رہا ہے۔ مقابلے ہے ممکن ہے سرمایہ کار نہیں کر سکتے نشان صرف کیسے بہت زیادہ فی بانٹیں a خاص طور پر کمپنی مرضی کمائیں دو سال سے ابھی۔ وہ کر سکتے ہیں بہترین طور پر اس کا فیصلہ اس طرح کی عمومی اور غیر ریاضیاتی حدود میں کریں جیسے "ایک ہی کے بارے میں" "اعتدال سے اوپر" "بہت اوپر" یا "بہت زیادہ اوپر۔" جیسا کہ a معاملہ کی حقیقت دی کمپنی کی سب سے اوپر انتظام نہیں کر سکتے آ a بڑا سودا قریب مقابلے یہ۔ یا تو وہ یا دی سرمایہ کار چاہئے آ خوبصورت

بند کریں میں فیصلہ کرنا چاہے a بڑے اضافہ میں اوسط کمائی ہے ممکنہ طور پر واقعہ a چند سال سے ابھی۔ لیکن صرف کیسے بہت اضافہ، یا دی صحیح سال جس میں یہ واقع ہو گا، عام طور پر درست پیشین گوئیوں کو ناممکن بنانے کے لیے کافی متغیرات کا اندازہ لگانا شامل ہوتا ہے۔

کے تحت ان حالات، کوئی بھی اعتدال پسندی کے ساتھ کیسے کہہ سکتا ہے کہ ایک شاندار کمپنی کے لیے زیادہ قیمت کیا ہے غیر معمولی طور پر تیز ترقی شرح؟ فرض کریں۔ کہ اس کے بجائے کی فروخت پر پچیس گنا کمائی، جیسا کہ عام طور پر ہوتا ہے، اسٹاک اب پینتیس گنا پر ہے۔ کمائی شاید وہاں ہیں نئی مصنوعات میں دی فوری مستقل، حقیقی معاشی اہمیت جس کی مالی برداری کے پاس نہیں ہے۔ ابھی تک پکڑا۔ شاید ایسی کوئی مصنوعات نہیں ہیں۔ اگر ترقی کی شرح اتنی اچھی ہے کہ اگلے دس سالوں میں کمپنی اچھی طرح سے چار گنا بڑھ سکتی ہے، کیا یہ واقعی اتنی تشویشناک ہے کہ آیا اس وقت اسٹاک کی قیمت 35 فیصد زیادہ ہو سکتی ہے یا نہیں؟ جو چیز واقعی اہمیت رکھتی ہے وہ کسی ایسی پوزیشن کو پریشان نہ کرنا جو بعد میں بہت زیادہ قابل ہو جائے گی۔

دوبارہ ہمارے پرانا دوست دی سرمایہ فوائڈ ٹیکس شامل کرتا ہے اس کا تھوڑا سا کو یہ نتیجہ _ نمو اسٹاک کونسا ہیں سفارش کی کے لیے فروخت کیونکہ وہ قیاس ہیں زیادہ قیمت تقریباً ہمیشہ مرضی لاگت ان کا مالکان a بڑے کیپٹل _ فوائڈ ٹیکس اگر وہ ہیں اس لیے فروخت میں اضافہ کو دی خطرہ کی ہارنا ایک مستقل پوزیشن میں a کمپنی کونسا ختم دی سال چاہئے جاری رکھیں دکھائیں غیر معمولی مزید فوائڈ، ہم بھی اٹھانا a بڑے ٹیکس ذمہ داری نہیں ہے۔ یہ محفوظ اور سستا صرف ہمارے ذہنوں کو بنانے کے لئے ہے کہ لمحہ بہ لمحہ اسٹاک ہو سکتا ہے ہونا کسی حد تک آگے کی خود؟ ہم پہلے سے ہے a بڑے منافع اس میں اگر کے لیے a جبکہ دی اسٹاک کھو دیتا ہے کہو 35 اس کی موجودہ مارکیٹ کوٹیشن کا فیصد، ہے یہ واقعی اس طرح a سنجیدہ معاملہ؟ دوبارہ، نہیں ہے دی برقرار رکھنے ہمارے پوزیشن بلکہ مقابلے دی امکان کی عارضی طور پر ہارنا a چھوٹا ہمارے سرمائے کا حصہ اس معاملے کو حاصل کرنا ہے جو واقعی اہم ہے؟

اب بھی ایک اور دلیل ہے جو سرمایہ کار بعض اوقات الگ کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ خود سے دی منافع وہ کرے گا دوسری صورت میں بنائیں یہ ایک سب سے زیادہ مضحکہ خیز ہے۔ یہ ہے کہ ان کے پاس موجود اسٹاک میں بہت زیادہ پیش قدمی ہوئی ہے۔ لہذا، صرف کیونکہ یہ ہے چلا گیا اوپر، یہ ہے شاید استعمال کیا جاتا ہے اس کی زیادہ سے زیادہ صلاحیت۔ نتیجتاً وہ اسے بیچ کر کوئی ایسی چیز خرید لیں جو ابھی تک نہیں بڑھی ہے۔ بقایا کمپنیاں، واحد قسم جس کے بارے میں مجھے یقین ہے کہ سرمایہ کار کو خریدنا چاہیے، بس اس طرح کام نہ کریں۔ کیسے وہ کیا فنکشن شاید بہترین ہونا سمجھ گیا کی طرف سے غور کرنا دی کسی حد تک خیالی تشبیہ کی پیروی کرتے ہوئے:

فرض کریں کہ یہ وہ دن ہے جب آپ کالج سے فارغ التحصیل ہوئے تھے۔ اگر آپ نے نہیں کیا۔ کے پاس جاؤ کالج، غور کریں یہ کو ہونا دی دن کی آپ کا اعلیٰ اسکول گریجویٹن؟

سے دی نقطہ نظر کی ہمارے مثال یہ مرضی بنانا نہیں فرق جو بھی ابھی فرض کریں کہ پر یہ دن ہر ایک کی آپ کا مرد ہم جماعت تھا ایک فوری فوری ضرورت ہے نقد۔ ہر ایک نے آپ کو ایک ہی ڈیل کی پیشکش کی۔ اگر آپ کرسکیں تو دینا انہیں a رقم کی پیسہ مساوی کو دس اوقات جو بھی وہ کام پر جانے کے بعد پہلے بارہ مہینوں کے دوران کما سکتے ہیں، وہ ہم جماعت اپنی زندگی کے توازن کے لیے ہر سال کی کمائی کا ایک چوتھائی حصہ آپ کو دے دے گا! آخر میں مان لیتے ہیں کہ، جب کہ آپ کے خیال میں یہ ایک بہترین تجویز ہے، آپ کے پاس صرف اپنے تین ہم جماعتوں کے ساتھ ایسا معاہدہ کرنے کے لیے کافی فالتو نقد رقم تھی۔

اس مقام پر، آپ کا استدلال سرمایہ کار سے قریب تر ہو گا۔ استعمال کرتے ہوئے آواز سرمایہ کاری اصول میں منتخب کرنا عام اسٹاک آپ فوراً اپنے ہم جماعتوں کا تجزیہ شروع کر دیں گے، اس نقطہ نظر سے نہیں کہ وہ کتنے خوشگوار ہوسکتے ہیں یا یہاں تک کہ وہ کتنے باصلاحیت ہوسکتے ہیں۔ ہونا میں دوسرے طریقے، لیکن صرف کو تعین کیسے بہت پیسہ وہ ہو سکتا ہے بنانا اگر تم تھے حصہ کی a بڑا کلاس، تم کرے گا شاید کافی تعداد کو صرف اس بنیاد پر ختم کریں کہ انہیں کافی حد تک معلوم نہیں ہے ٹھیک ہے کو ہونا قابل کو پاس قابل قدر فیصلہ پر صرف کیسے مالی طور پر ماہر وہ حقیقت میں بنیں گے۔ یہاں پھر، ذہن مشترکہ اسٹاک کی خریداری کے ساتھ مشابہت بہت قریب ہے۔

آخر کار تم کرے گا چنو دی تین ہم جماعت تم محسوس کیا کرے گا مستقبل کی کمائی کی سب سے بڑی طاقت ہے۔ آپ ان کے ساتھ اپنا سودا کریں گے۔ دس سال ہے گزر گیا ایک کی آپ کا تین ہے ہو گیا سنسنی خیزی سے جا رہا ہے۔ کو کام کے لیے a بڑا کارپوریشن وہ ہے جیت لیا فروغ کے بعد پروموشن کمپنی کے اندرونی ذرائع پہلے ہی یہ کہہ رہے ہیں کہ صدر کی نظر ان پر ہے اور یہ کہ اگلے دس سالوں میں وہ غالباً یہ عہدہ سنبھال لیں گے۔ سب سے اوپر نوکری وہ مرضی ہونا میں لائن کے لیے دی بڑا معاوضہ اسٹاک اختیارات، اور پنشن کے فوائد جو اس ملازمت کے ساتھ ہوتے ہیں۔

کے تحت یہ حالات، کیا کرے گا یہاں تک کہ دی مصنفین کی اسٹاک بازار _ رپورٹس ڈبلیو ایچ او زور دینا لینا منافع پر شاندار اسٹاک کہ" ہے حاصل کیا اسکے آگے دی مارکیٹ" سوچو کی آپ کا فروخت باہر آپ کا معاہدہ کے ساتھ یہ سابق ہم جماعت، صرف کیونکہ کسی آپ کو آپ کی اصل سرمایہ کاری پر 600 فیصد کی پیشکش کی ہے؟ تم کرے گا سوچو کہ کوئی بھی کرے گا ضرورت کو ہے اس کا سر کا معائنہ کیا اگر وہ تھے کو مشورہ تم کو فروخت یہ معاہدہ اور تبدیل کریں یہ ایک کے ساتھ کے ساتھ ایک اور سابق ہم جماعت جس کا سالانہ کمائی اب بھی تھے کے بارے میں اسی کے طور پر کب وہ بائیں اسکول دس سال اس سے پہلے دلیل کہ آپ کی کامیابی ہم جماعت تھا تھا اس کا پیشگی جبکہ دی پیشگی کی آپ کا (مالی طور پر) ناکام ہم جماعت ابھی بھی اس کے آگے پڑی ہے شاید اس کے بجائے آواز آئے گی پاگل اگر تم جانتے ہیں آپ کا عام اسٹاک برابر ٹھیک ہے بہت کی دلائل عام طور پر سنا کے لیے فروخت دی اچھی ایک آواز برابر پاگل

تم ہو سکتا ہے ہونا سوچنا تمام یہ آوازیں ٹھیک لیکن اصل میں ہم جماعت نہیں ہیں عام اسٹاک کو ہونا ضرور، ایک اہم فرق ہے۔ یہ فرق کبھی بھی بقایا کو فروخت نہ کرنے کی وجہ کم ہونے کے بجائے بڑھتا ہے۔ عام اسٹاک صرف کیونکہ یہ ہے تھا a بہت بڑا اٹھنا اور شاید عارضی طور پر زیادہ قیمت یہ فرق ہے کہ دی ہم جماعت ہے محدود، مئی مرنا اسی طرح اور ہے یقینی طور پر کو مرنا آخر کار وہاں ہے نہیں ملتے جلتے زندگی عام اسٹاک کے لیے وقفہ۔ مشترکہ اسٹاک کے پیچھے موجود کمپنی میں گہرائی میں انتظامی صلاحیتوں کو منتخب کرنے اور کمپنی کی پالیسیوں، طریقوں اور تکنیکوں میں اس طرح کے ہنر کو تربیت دینے کی مشق ہوسکتی ہے۔ مرضی برقرار رکھنا اور پاس پر دی کارپوریٹ جوش کے لیے نسلیں کارپوریٹ وجود کی دوسری صدی میں ڈو پونٹ کو دیکھیں۔ اس کے شاندار بانی کی موت کے برسوں بعد ڈاؤ کو دیکھیں۔ لامحدود انسان کے اس دور میں چاہتا ہے اور ناقابل یقین بازار، وہاں ہے نہیں حد کو کارپوریٹ ترقی جیسے کہ زندگی کا دورانیہ فرد پر ہوتا ہے۔

شاید دی خیالات پیچھے یہ باب شاید ہونا ڈال میں a ایک جملہ: اگر کام صحیح طریقے سے کیا گیا ہے جب ایک عام اسٹاک خریدا جاتا ہے، اسے فروخت کرنے کا وقت ہے - تقریباً کبھی نہیں۔

دی ہلابالو منافع کے بارے میں

یہاں ہے **a** قابل غور ڈگری کی مڑا ہوا سوچنا اور عام قبولیت کی نئی سچائیاں کے بارے میں **a** نمبر کی پہلوؤں کی مشترکہ اسٹاک سرمایہ کاری کے بارے میں، جب بھی اہمیت اور اہمیت کی منافع ہیں سمجھا جاتا ہے دی کی الجھن عام سرمایہ کار بن جاتا ہے تھوڑا مختصر کی یادگار

یہ الجھاؤ اور قبولیت کی نصف سچائیاں پھیلتا ہے ختم یہاں تک کہ کو انتخاب کی الفاظ روایتی طور پر استعمال کیا جاتا ہے میں بیان مختلف اقسام کی منافع کی کارروائی۔ ایک کارپوریشن کوئی ڈیویڈنڈ یا چھوٹی رقم ادا نہیں کر رہی ہے۔ اس کے صدر درخواستیں دی بورڈ کی ڈائریکٹرز کو شروع ادائیگی **a** کافی **div- idend.This** ہے جو گیا میں بولنا کی یہ عمل وہ یا دی بورڈ مرضی اکثر اسے یہ کہہ کر بیان کرتے ہیں کہ اسٹاک ہولڈرز کے لیے "کچھ کرنے" کا وقت آ گیا ہے۔ اندازہ ہے کہ کی طرف سے نہیں ادائیگی یا اٹھانا دی ڈیویڈنڈ کمپنی اپنے اسٹاک ہولڈرز کے لیے کچھ نہیں کر رہی تھی۔ یہ ممکنہ طور پر ہو سکتا ہے۔ ہونا سچ البتہ، یہ یقینی طور پر تھا نہیں سچ ہے صرف کیونکہ نہیں تقسیم عمل تھا رہا لیا یہ ہے ممکن کہ کی طرف سے خرچ کمائی منافع کے طور پر نہیں بلکہ ایک نیا پلانٹ بنانے کے لیے، ایک نئی پروڈکٹ لائن شروع کرنے کے لیے، یا کسی پرانے پلانٹ میں لاگت کی بچت کا کچھ بڑا سامان نصب کرنا، انتظامیہ اسٹاک ہولڈر کو فائدہ پہنچانے کے لیے بہت کچھ کر رہی ہو گی۔ یہ کرے گا ہے رہا کر رہا ہے صرف کی طرف سے گزرنے یہ کمائی باہر کے طور پر تقسیم نہیں معاملہ کیا شاید ہونا ہو گیا کے ساتھ کوئی بھی کمائی نہیں گزر گیا کے طور پر منافع، بڑھتا ہے میں دی ڈیویڈنڈ شرح ہیں ہمیشہ حوالہ دیا کو بطور "سازگار" ڈیویڈنڈ عمل۔ ممکنہ طور پر کے ساتھ زیادہ وجہ کمی یا خاتمے کی منافع ہے تقریباً ہمیشہ بلایا "ناگوار۔"

عوام میں ڈیویڈنڈ کے بارے میں ابہام کی ایک بڑی وجہ دماغ ہے دی زبردست تغیر کے درمیان دی رقم کی فائدہ، اگر کوئی بھی

کہ جمع کرتا ہے کو دی اسٹاک ہولڈر ہر ایک وقت کمائی میں نہیں گزر گیا پر اس کو لیکن کاروبار میں برقرار رکھا۔ بعض اوقات اسے اس طرح کی برقرار رکھی ہوئی کمائی سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا ہے۔ دوسروں پر اسے صرف منفی معنوں میں ہی فائدہ ہوتا ہے۔ اگر دی کمائی تھے نہیں برقرار رکھا، اس کا ہولڈنگز کرے گا کمی قدر میں البتہ، دی برقرار رکھا کمائی میں نہیں احساس اضافہ دی قدر اس کی ملکیت کا لہذا، وہ اس کے لیے کوئی فائدہ مند نظر نہیں آتے۔ آخر میں، بہت سے معاملات میں جہاں اسٹاک ہولڈر کو برقرار رکھی گئی آمدنی سے بہت زیادہ فائدہ ہوتا ہے وہ فوائد ایک ہی کمپنی کے اندر مختلف قسم کے اسٹاک ہولڈرز کو بالکل مختلف تناسب میں حاصل ہوتے ہیں، اس طرح سرمایہ کار کو الجھا دیا جاتا ہے۔ سوچنا یہاں تک کہ مزید میں دوسرے الفاظ ہر ایک وقت کمائی میں پاس نہیں ہوا باہر کے طور پر منافع، اس طرح عمل ضروری ہے ہونا جانچ پڑتال کی پر اس کا اپنے حقیقت میں کیا ہو رہا ہے یہ دیکھنے کی اہلیت۔ یہ تھوڑا نیچے دیکھنے کے لئے ادائیگی کر سکتا ہے دی سطح یہاں اور بحث کریں کچھ کی یہ اختلافات میں تفصیل

اسٹاک ہولڈرز کو برقرار رکھی ہوئی آمدنی سے کب کوئی فائدہ نہیں ہوتا؟ ایک طرف ہے کب انتظامات ڈھیر اوپر نقد اور مائع اثاثے دور دسترس سے باہر کاروبار کی کوئی بھی موجودہ یا ممکنہ ضروریات۔ انتظامیہ کے پاس ہو سکتا ہے۔ نہیں ناپاک محرک میں کر رہا ہے یہ۔ کچھ ایگزیکٹوز حاصل کریں a احساس غیر ضروری مائع ذخائر کو مستقل طور پر جمع کرنے سے اعتماد اور تحفظ وہ مت کرو لگتا ہے کو احساس وہ ہیں بٹریسنگ ان کا اپنے احساسات کی سیکورٹی کی طرف سے نہیں تبدیل ختم کو دی اسٹاک ہولڈر دولت کونسا اسے چاہیے ہونا حقدار کو استعمال کریں میں اس کا اپنے راستہ اور کے طور پر وہ دیکھتا ہے فٹ آج ٹیکس کے ایسے قوانین ہیں جو اس برائی کو روکنے کے لیے ہوتے ہیں تاکہ جب تک یہ واقع ہو، یہ اب وہ عنصر نہیں رہا جو پہلے تھا۔

ایک اور اور زیادہ سنجیدہ طریقہ ہے جس میں کمائی اکثر ہوتی ہے۔ برقرار رکھا میں دی کاروبار بغیر کوئی بھی اہم فائدہ کو اسٹاک ہولڈرز یہ ہوتا ہے کب غیر معیاری انتظامات کر سکتے ہیں حاصل کریں صرف a ذیلی عام واپسی پر دی سرمایہ پہلے سے میں دی کاروبار، ابھی تک استعمال کریں دی برقرار رکھی آمدنی محض کو بڑا کرنا دی ناکارہ آپریشن بلکہ مقابلے کو اسے بناؤ بہتر کیا عام طور پر ہوتا ہے کہ دی انتظام ہونا میں وقت بنایا اوپر a بڑا ناکارہ ڈومین ختم کونسا کو حکمرانی عام طور پر کامیاب ہوتا ہے جواز پیش کرنے میں بڑا تنخواہ کے لیے خود پر دی بنیادیں کہ یہ ہے کر رہا ہے a بڑا کام۔ اسٹاک ہولڈرز کو بہت کم یا کوئی منافع نہیں ملتا۔

ان حالات میں سے کوئی بھی سرمایہ کار کو متاثر نہیں کرے گا جو اس کتاب میں زیر بحث تصور کی پیروی کرتا ہے۔ وہ اسٹاک خرید رہا ہے کیونکہ وہ ہیں شاندار اور نہیں صرف کیونکہ وہ ہیں سستا۔ کے ساتھ انتظامات ناکارہ اور غیر معیاری آپریشنز کرے گا ناکام کو اہل ہمارے پندرہ نکات کے تحت۔ اسی دوران، اس قسم کے انتظامات جو کوالیفائی کرتے ہیں تقریباً یقینی طور پر اضافی نقدی کے استعمال تلاش کر رہے ہوں گے نہ کہ صرف اس کا ڈھیر لگانا!

یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ کاروبار میں کمائی کو برقرار رکھنے کی اشد ضرورت ہو لیکن اسٹاک ہولڈر کے حصص کی قدر میں اضافے کا کوئی امکان نہ ہو؟ یہ دو طریقوں میں سے کسی ایک میں ہو سکتا ہے۔ ایک طریقہ یہ ہے کہ جب اپنی مرضی کے مطابق یا عوامی مطالبہ میں تبدیلی پر مسابقتی کمپنی کو مجبور کرتی ہے۔ کو خرچ پیسہ پر نام نہاد اثاثے کونسا میں نہیں احساس میں اضافہ حجم کی کاروبار، لیکن کونسا کرے گا وجہ a نقصان کی کاروبار اگر اخراجات _ تھا نہیں رہا بنایا اے پرچون اسٹور انسٹال کرنا ایک مہنگا اینر کنڈیشننگ نظام ہے a کلاسک مثال کی یہ ترتیب دیں کی چیز۔ کے بعد ہر ایک مسابقتی اسٹور ہے نصب اس طرح سامان نہیں نیٹ اضافہ میں کاروبار مرضی واقع، ابھی تک کوئی بھی اسٹور کونسا تھا نہیں ملاقات کی دی مسابقتی گرم موسم گرما کے دن موو کو بہت کم گاہک مل سکتے ہیں۔ کچھ عجیب کے لئے کے بعد سے وجہ ہمارے قبول کر لیا اکاؤنٹنگ نظام اور دی ٹیکس قوانین جو ہیں کی بنیاد پر پر یہ بنانا نہیں تفرق کے درمیان "اثاثے" کی یہ قسم اور وہ کونسا ہے اصل میں اضافہ ہوا دی قدر کی دی کاروبار، دی اسٹاک ہولڈر اکثر سوچتا ہے کہ جب کمائی ہوتی ہے تو اس کے ساتھ برا سلوک کیا جاتا ہے۔ نہیں رہا گزر گیا باہر کو اسے اور ابھی تک وہ کر سکتے ہیں دیکھیں نہیں اضافہ میں کاروبار میں جو کچھ رکھا گیا تھا اس سے اس کے پاس آنے والی قدر۔

دی دوسرے اور یہاں تک کہ مزید اہم راستہ کہ برقرار رکھا کمائی کرنے میں ناکام پیداوار اضافہ ہوا منافع نتائج سے ایک یہاں تک کہ مزید سنجیدہ ناکامی ہمارے قبول شدہ اکاؤنٹنگ طریقوں کا۔ ہماری تیز رفتار اور بڑی تبدیلیوں کی دنیا میں دی خریداری قدر کی ہمارے پیسہ یونٹس معیاری اکاؤنٹنگ اس طرح آگے بڑھتا ہے جیسے ڈالر قدر کی ایک مقررہ اکائی ہو۔ اکاؤنٹنگ کہنا یہ ہے تمام اکاؤنٹنگ ہے سمجھا جاتا ہے کو کیا۔ یہ ہو سکتا ہے بہت ٹھیک ہے سچ ہو؛ لیکن اگر ایک بیلنس شیٹ کا اس میں بیان کردہ اثاثوں کی حقیقی اقدار سے کوئی تعلق سمجھا جاتا ہے، تو اس کے نتیجے میں پیدا ہونے والی الجھن اس کے متوازی لگتی ہے کہ اگر انجینئرز اور سائنسدان صرف دو جہتی جہاز کا استعمال کر کے ہماری تین جہتی دنیا میں اپنا حساب کتاب کرتے ہیں تو کیا ہوگا۔ جیومیٹری

نظریہ میں فرسودگی الاؤنس کو تبدیل کرنے کے لیے کافی ہونا چاہیے۔ موجودہ اثاثہ کب کہ اثاثہ ہے نہیں طویل اقتصادی طور پر قابل استعمال اگر فرسودگی _ شرح تھے ٹھیک سے حساب کیا اور دی متبادل لاگت کی _ اثاثہ رہ گیا غیر تبدیل شدہ ختم اس کا مفید زندگی، یہ کرے گا ہو لیکن بڑھتے ہوئے اخراجات کے ساتھ، کل جمع شدہ فرسودگی شاذ و نادر ہی کافی ہوتی ہے۔ کو تبدیل کریں دی فرسودہ اثاثہ لہذا، اضافی رقم اگر کارپوریشن کو وہی حاصل کرنا ہے جو اس کے پاس پہلے تھا۔

یہ قسم کی چیز، جبکہ کو متاثر تمام سرمایہ کار عام طور پر متاثر کرتا ہے ہولڈرز _ کسی بھی دوسرے طبقے سے کم ترقی کی کمپنیوں کا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ شرح کی حاصل کرنا نئی سرمایہ اثاثے (جیسے خلاف محض تبدیل کرنا موجودہ

اور تقریباً ریٹائر ہونے والا اٹائے) ہے عام طور پر تو تیز کہ مزید کی دی فرسودگی۔
ہے پر حال ہی میں حاصل کیا اٹائے نصب پر کہیں قریب آج کی اقدار۔ اس کا ایک چھوٹا
فیصد آج کے اخراجات کے ایک حصے پر برسوں پہلے نصب کیے گئے اٹائوں کے
لیے ہے۔

یہ کرے گا ہونا بار بار کو جاؤ میں تفصیل کے بارے میں دی مقدمات جہاں برقرار
ہے کمائی کے لیے عمارت نئی پودے اور شروع کرنا نئی مصنوعات ہیں ثابت کی
سرمایہ کاروں کو شاندار فائدہ۔ البتہ، کا غور کیسے بہت ایک قسم کی سرمایہ کار فوائد
میں رشتہ کو ایک اور ہے آپ کے قابل دو وجوہات کے لئے احتیاط سے غور کرنا۔ یہ
ایک معاملہ ہے جس کے بارے میں وہاں ہے۔ ہے ہمیشہ غلط فہمی بھر میں دی مالی
برادری۔ یہ ایک ایسا معاملہ بھی ہے جس کی صحیح تفہیم منافع کی حقیقی اہمیت کا
اندازہ لگانے کے لیے ایک آسان کلید فراہم کرتی ہے۔

چلو ہم جانچنا یہ غلط فہمیاں کے بارے میں ڈبلیو ایچ او فوائد زیادہ تر ایک فرضی
مثال لے کر منافع سے۔ اچھی طرح سے منظم XYZ کارپوریشن ہے تھا a مستحکم
ترقی میں اس کا کمائی ختم دی آخری متعدد۔ سال ڈیویڈنڈ شرح ہے رہ گیا دی اسی۔
نتیجتاً، جہاں - کے طور پر چار سال پہلے یہ لیا 50 فی سینٹ کی کمائی کو ادائیگی دی
ڈیویڈنڈ ان چار سالوں میں اتنی اضافی کمائی کی طاقت پیدا ہوئی ہے کہ اسی ڈیویڈنڈ
کی ادائیگی کے لیے اب اس سال کی کمائی کا صرف 25 فیصد درکار ہے۔ کچھ
ڈائریکٹر ڈیویڈنڈ بڑھانا چاہتے ہیں۔ دوسروں نے نشاندہی کی کہ کارپوریشن کے پاس
سرمایہ کاری کے لیے اتنی پرکشش جگہیں پہلے کبھی نہیں تھیں۔ ان کا برقرار رکھا
کمائی۔ وہ مزید نقطہ باہر کہ صرف کی طرف سے شرح بڑھانے کے بجائے برقرار
رکھنے سے دستیاب تمام پرکشش مواقع سے فائدہ اٹھانا ممکن ہو گا۔ صرف اس طرح
زیادہ سے زیادہ ترقی کر سکتے ہیں ہونا حاصل کیا یہ نقطہ a جاندار بحث ٹوٹ جاتا ہے
باہر کے طور پر کو کس کورس پر عمل کرنا ہے۔

اس فرضی بورڈ آف ڈائریکٹرز میں سے کوئی اس کے بعد یقینی طور پر منافع
کے بارے میں مالیاتی کمیونٹی کی سب سے عام آدھی سچائی بیان کرے گا۔ یہ ہے کہ
اگر XYZ کارپوریشن اپنا ڈیویڈنڈ نہیں بڑھاتا ہے، یہ مرضی ہونا پسند کرنا اس کا بڑا
اسٹاک ہولڈرز پر دی خرچہ کی اس کا چھوٹا والے اس کے پیچھے نظریہ یہ ہے کہ بڑا
اسٹاک ہولڈر ممکنہ طور پر اعلیٰ میں ہے۔ بریکٹ کے بعد ادائیگی ٹیکس، دی بڑا اسٹاک
ہولڈر کر سکتے ہیں برقرار رکھنا a بہت چھوٹا چھوٹے اسٹاک ہولڈر کے مقابلے میں
اس کے منافع کا فیصد۔ اس لیے وہ کرتا ہے نہیں چاہتے ہیں دی اضافہ ہوا ڈیویڈنڈ
جبکہ چھوٹا اسٹاک ہولڈر یہ چاہتا ہے۔

دراصل، آیا یہ کسی بھی انفرادی XYZ کارپوریشن کے اسٹاک ہولڈر کے مفاد
کے لیے زیادہ ہے کہ ڈیویڈنڈ بڑھایا جائے یا مزید فنڈز کو ترقی میں واپس لایا جائے،
اس کا انحصار بالکل مختلف چیز پر ہے۔ سے دی سائز کی اس کا آمدنی یہ انحصار
کرتا ہے پر چاہے یا نہیں

ہر اسٹاک ہولڈر اس مقام پر ہے جہاں وہ اپنی آمدنی کا کوئی حصہ ڈال رہا ہے۔ ایک طرف کے لیے اضافی سرمایہ کاری لاکھوں کی اسٹاک ہولڈرز میں نچلا آمدنی بریکٹ ہیں ہینڈلنگ ان کا معاملات تو کہ ہر ایک سال انہوں نے کچھ ڈال دیا، چاہے کتنا ہی کم ہو، اضافی سرمایہ کاری کے لیے ایک طرف۔ اگر وہ ایسا کر رہے ہیں اور اگر، جیسا کہ امکان ہے، وہ انکم ٹیکس ادا کر رہے ہیں، یہ ابتدائی ریاضی کی بات ہے کہ بورڈ آف ڈائریکٹرز کرے گا ہونا اداکاری خلاف ان کا مفادات کی طرف سے اٹھانا دی ایک ایسے وقت میں جب یہ تمام قابل قدر مواقع استعمال کرنے کے لیے دستیاب ہوں۔ برقرار رکھا کمپنی کمائی میں برعکس، دی اٹھایا ڈیویڈنڈ ایک بڑے اسٹاک ہولڈر کے مفاد میں ہو سکتا ہے جسے اضافی فنڈز کی فوری ضرورت تھی، ایک ہنگامی صورتحال جو زیادہ ٹیکس بریکٹ والے افراد کے لیے مکمل طور پر نامعلوم نہیں ہے۔

چلو ہم دیکھیں صرف کیوں تمام یہ ہے تو تقریباً کوئی بھی ہونا کافی عام اسٹاک کے مالک ہونے کے لیے اضافی فنڈز کی بھی شاید کافی آمدنی ہوگی۔ کم از کم سب سے کم ٹیکس بریکٹ میں ہونا۔ لہذا، ایک بار جب اس نے \$50 کی اپنی انفرادی ڈیویڈنڈ استثنیٰ کا استعمال کیا، یہاں تک کہ سب سے چھوٹا اسٹاک ہولڈر مرضی شاید ہے کو ادائیگی کے طور پر ٹیکس پر کم از کم 20 فی سینٹ کی کوئی بھی اضافی آمدنی جو اسے منافع کے طور پر ملتی ہے۔ اس کے علاوہ، اسے اپنے کسی بھی اسٹاک پر بروکریج کمیشن ادا کرنا ہوگا۔ عجیب لاٹ چارجز کی وجہ سے، کم از کم کمیشن، وغیرہ، یہ اخراجات بہت زیادہ فیصد تک چلتے ہیں۔ کی دی رقم ملوث میں چھوٹا خریداری مقابلے میں بڑا والے یہ مرضی لانے دی حقیقی سرمایہ دستیاب کے لیے دوبارہ سرمایہ کاری ٹھیک ہے 80 سے نیچے فی سینٹ کی دی رقم موصول اگر دی شیئر ہولڈر ہے میں a اعلیٰ ٹیکس بریکٹ، دی فیصد کی a ڈیویڈنڈ اضافہ کونسا وہ کر سکتے ہیں اصل میں دوبارہ سرمایہ کاری کے لیے استعمال متناسب طور پر کم ہو جاتا ہے۔

وہاں ہیں، کی کورس یقینی خصوصی اقسام کی اسٹاک ہولڈرز اس طرح کے طور پر یونیورسٹیوں _ اور پینشن فنڈز کہ ادائیگی نہیں آمدنی ٹیکس-وہاں ہیں بھی کچھ افراد جن کی ڈیویڈنڈ آمدنی \$50 انفرادی چھوٹ سے کم ہے، اگرچہ دی کل نمبر کی شیئرز ملکیت کی طرف سے یہ گروپ ظاہر ہوتا ہے چھوٹا ہونا ان خاص گروہوں کے لیے مساوات کچھ مختلف ہے۔ البتہ، تمام اسٹاک ہولڈرز کی بڑی اکثریت کے لیے، سائز سے قطع نظر، وہاں ہے نہیں گریز یہ ایک بنیادی حقیقت کے بارے میں منافع اگر وہ ہیں بچت کوئی بھی حصہ کی ان کا آمدنی بلکہ مقابلے خرچ یہ اور اگر وہ ہے ان کے فنڈز صحیح قسم کے عام اسٹاک میں لگائے گئے، وہ بہتر ہیں جب دی انتظامات کی اس طرح کمپنیاں دوبارہ سرمایہ کاری اضافہ ہوا کمائی ان کے مقابلے میں ہوگی اگر یہ بڑھی ہوئی کمائی ان پر منتقل کردی جائے گی۔ بڑا منافع کونسا وہ کرے گا ہے کو دوبارہ سرمایہ کاری خود

اور نہ ہی یہ فائدہ ہے - اس طرح کے 100 فیصد فنڈز کو کام میں لانا کے لیے انہیں میں جگہ کی دی چھوٹا رقم کہ کرے گا ہونا دستیاب

کے بعد آمدنی ٹیکس اور دلالی چارجز - صرف ایک دی اسٹاک ہولڈرز حاصل کریں منتخب کرنا دی صحیح عام اسٹاک ہے نہیں ایک آسان یا سادہ معاملہ۔ اگر دی کمپنی غور کرنا دی منافع ہے a اچھی ایک دی سرمایہ کار کے پاس ہے پہلے سے انتخاب کا اپنا کام دانشمندی سے انجام دیا۔ وہ عام طور پر اس اچھے انتظام میں اضافی سرمایہ کاری کرنے میں کم خطرہ مول لے رہا ہے۔ کی یہ برقرار رکھا اضافی کمائی مقابلے وہ کرے گا ہونا چل رہا ہے اگر اسے دوبارہ اپنے لیے کچھ نئی اور اتنی ہی پرکشش سرمایہ کاری تلاش کرنے میں سنگین غلطی کا خطرہ مول لینا پڑے۔ زیادہ بقایا کمپنی اس بات پر غور کرتی ہے کہ آیا بڑھی ہوئی آمدنی کو برقرار رکھنا ہے یا پاس کرنا ہے، زیادہ اہم یہ عنصر کر سکتے ہیں بن۔ یہ ہے کیوں یہاں تک کہ دی اسٹاک ہولڈر جو انکم ٹیکس ادا نہیں کرتا ہے اور جو اپنی آمدنی کا ہر حصہ خرچ نہیں کر رہا ہے وہ اسے اپنے ٹیکس ادا کرنے والے ہم منصب کے مفاد کے لیے تقریباً اتنا ہی سمجھتا ہے کہ ایسی کمپنیاں نئے مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے فنڈز اپنے پاس رکھیں۔

ناپا خلاف یہ پس منظر منافع شروع کو گر میں حقیقی نقطہ نظر کے لیے وہ خواہشمند دی سب سے بڑا فائدہ سے دی استعمال کریں کی ان کے فنڈز، منافع تیزی سے اس اہمیت کو کھونا شروع کر دیتے ہیں جو مالیاتی برادری میں بہت سے لوگ انہیں دیتے ہیں۔ یہ قدامت پسند سرمایہ کار کے لئے سچ ہے جا رہا ہے میں دی ادارہ جاتی قسم ترقی اسٹاک کے طور پر کے لیے وہ آمادہ اور قابل کو لے لو زیادہ خطرات کے لیے زیادہ حاصل رائے ہے کبھی کبھی اظہار کیا کہ اعلیٰ ڈیویڈنڈ کی واپسی حفاظت کا ایک عنصر ہے۔ پیچھے نظریہ یہ ہے کہ جب سے دی زیادہ پیداوار اسٹاک ہے پہلے سے پیشکش ایک اوسط سے اوپر واپسی یہ نہیں کر سکتے ہونا زیادہ قیمت اور بے نہیں امکان کو جاؤ نیچے بہت زیادہ کچھ نہیں کر سکتے ہیں ہونا دور سے دی سچائی پر کوئی مطالعہ میں ہے پر دیکھا یہ مضمون اشارہ کرتا ہے کہ دور مزید کی وہ اسٹاک دینا a برا کارکردگی کی قیمت کے لحاظ سے کم ڈیویڈنڈ دینے والے گروپ کے بجائے زیادہ ڈیویڈنڈ ادا کرنے والے گروپ سے آئے ہیں۔ ایک دوسری صورت میں اچھا انتظام جو بڑھتا ہے منافع، اور اس طرح قربانیاں قابل قدر مواقع کے لیے کاروبار میں بڑھی ہوئی کمائی کو دوبارہ لگانا، کے مینیجر کی طرح ہے۔ a فارم ڈبلیو ایچ او جلدی اس کا شاندار مویشیوں کو مارکیٹ دی منٹ وہ کر سکتا ہے فروخت انہیں بلکہ مقابلے اٹھانا انہیں کو دی نقطہ کہاں وہ کر سکتے ہیں حاصل کریں زیادہ سے زیادہ قیمت اوپر اس کا اخراجات وہ ہے پیدا کیا a تھوڑا مزید نقد ابھی لیکن ایک خوفناک قیمت پر۔

میں نے ایک کارپوریشن کے بارے میں تبصرہ کیا ہے اس کے بجائے اس کے منافع میں اضافہ کے بارے میں یہ ادائیگی کوئی بھی ڈیویڈنڈ پر تمام میں ہوں آگاہ کہ جبکہ دی کبھی کبھار سرمایہ کار شاید نہیں ضرورت کوئی بھی آمدنی، تقریباً تمام کیا۔ یہ بے صرف میں غیر معمولی معاملات، یہاں تک کہ بقایا کارپوریشنوں کے درمیان، کہ ترقی کا موقع ہے تو زبردست کہ دی انتظام نہیں کر سکتے برداشت کرنا کو ادائیگی کچھ کا حصہ کمائی اور اب بھی - کے ذریعے برقرار رکھنا دی آرام اور کے ذریعے سینئر

فنانسنگ - قابل قدر ترقی کا فائدہ اٹھانے کے لیے مناسب نقد رقم حاصل کریں۔ مواقع ہر سرمایہ کار کو اپنی ضروریات کے سلسلے میں یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ کتنی، اگر کوئی ہے تو، ایسے غیر معمولی نمو کے عوامل کے ساتھ کارپوریشنز میں کتنی رقم ڈالی جائے جس کا کوئی بھی منافع جائز نہ ہو۔ کیا بے زیادہ تر اہم، البتہ، ہے کہ اسٹاک میں خریدی گئی کمپنیاں کہاں دی ڈیویڈنڈ ادائیگی ہے تو زور دیا کہ یہ محدود کرتا ہے حقیقی ترقی۔

یہ لاتا ہے ہم کو کیا ہے شاید دی زیادہ تر اہم لیکن کم از کم بحث کی پہلو کی منافع یہ ہے باقاعدگی یا انحصار۔ عقلمند سرمایہ کار مرضی منصوبہ اس کا معاملات وہ مرضی دیکھو آگے کو کیا وہ کر سکتے ہیں یا اس کی آمدنی کے ساتھ نہیں کر سکتا۔ ہو سکتا ہے کہ وہ فوری طور پر آمدنی میں اضافے کی پرواہ نہ کرے لیکن وہ کم آمدنی اور اپنے منصوبوں میں غیر متوقع رکاوٹ کے خلاف یقین دہانی چاہیں گے جو اس کا سبب بن سکتے ہیں۔ مزید یہ کہ وہ کمپنیوں کے درمیان اپنے فیصلے خود کرنا چاہے گا۔ چاہئے بل پیچھے a زبردست حصہ یا تمام کی ان کا کمائی اور وہ جو اچھی لیکن سست رفتار سے بڑھ سکتے ہیں اور انہیں تھوڑا سا تناسب سے ہل چلانے کی ضرورت ہے۔

حصص کی قیمتوں سے کمائی کے اعلیٰ تناسب سے لطف اندوز ہوتے ہیں ، کونسا اس طرح پالیسیاں لانے میں مدد کرتی ہیں، عام طور پر اس الجھی ہوئی سوچ سے بچیں جو بہت سارے کارپوریٹ خزانچی اور مالی نائب صدور کو ٹائپ کرتی ہے۔ وہ سیٹ a ڈیویڈنڈ پالیسی اور مرضی نہیں تبدیلی یہ۔ وہ کرنے دیں گے اسٹاک ہولڈرز جانتے ہیں کیا یہ پالیسی ہے۔ وہ ہو سکتا ہے کافی حد تک منافع کو تبدیل کریں لیکن شاذ و نادر ہی پالیسی۔

یہ پالیسی مرضی ہونا کی بنیاد پر پر دی فیصد کی کمائی کہ ہونا چاہئے برقرار رکھا میں دی کاروبار کے لیے زیادہ سے زیادہ ترقی کے لیے چھوٹی اور تیزی سے بڑھتی ہوئی کمپنیاں یہ ہو سکتا ہے ہونا کہ نہیں منافع پر تمام مرضی ہونا اتنے سالوں کی ادائیگی پھر جب اثاثوں کو اس مقام پر لایا جاتا ہے جہاں فرسودگی کا بہاؤ زیادہ ہوتا ہے، 25 سے 40 فیصد تک منافع اسٹاک ہولڈرز کو ادا کیا جائے گا۔ پرانی کمپنیوں کے لیے یہ ادائیگی تناسب مرضی مختلف سے کمپنی کو کمپنی البتہ، میں نہیں معاملہ کیا درست فیصد ادا کی گئی رقم کو کنٹرول کرے گا؛ یہ کرے گا ہر ایک سال کا ڈیویڈنڈ مختلف سے کہ کی دی سال پہلے یہ صرف ہے کیا اسٹاک ہولڈرز کیا نہیں چاہتے ہیں جب سے یہ بنانا ہے ناممکن خود مختار لمبی رینج ان کی طرف سے منصوبہ بندی۔ وہ جس چیز کی خواہش رکھتے ہیں وہ ایک مقررہ رقم ہے جو ان فیصدوں کے لگ بھگ ہے اور باقاعدگی سے ادا کی جاتی ہے — سہ ماہی، نیم سالانہ، یا سالانہ، جیسا کہ معاملہ ہو سکتا ہے۔ جیسے جیسے کمائی بڑھتی ہے، رقم کو کبھی کبھار بڑھایا جائے گا تاکہ ادائیگی کو پہلے تک پہنچایا جا سکے۔ فیصد یہ، البتہ، صرف کرے گا ہونا ہو گیا جب ایک فنڈز ہیں

بصورت دیگر تمام اچھے مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لیے دستیاب ہے۔ ترقی کہ دی انتظام ہے ننگا کرنا اور ب) وہاں ہے ہر کوئی اس بات پر یقین کرنے کی وجہ کہ اس نئے ریگولر ریٹ کو اس وقت سے برقرار رکھا جا سکتا ہے، بعد میں مندی کے تمام معقول امکانات کی اجازت دینے کے بعد میں دی کاروبار یا دی ظہور کی اضافی ترقی کے مواقع۔

دی انتظامات جس کا ڈیویڈنڈ پالیسیاں جیت دی چوڑا سمجھدار سرمایہ کاروں کے درمیان منظوری وہ لوگ ہیں جو سمجھتے ہیں کہ ڈیویڈنڈ ہونا چاہیے۔ اٹھایا کے ساتھ دی سب سے بڑا احتیاط اور صرف کب وہاں ہے زبردست امکان ہے کہ اسے برقرار رکھا جاسکتا ہے۔ اسی طرح، صرف انتہائی ہنگامی حالات میں اس طرح کے منافع کو کم کیا جانا چاہیے۔ یہ حیران کن ہے کہ کتنے کارپوریٹ مالیاتی افسران ایک شاکٹ اضافی منافع کی ادائیگی کی منظوری دیں گے۔ کیا یہ یہاں تک کہ اگرچہ اس طرح غیر متوقع اضافی منافع تقریباً ہمیشہ اپنے حصص کی مارکیٹ کی قیمت پر مستقل اثر چھوڑنے میں ناکام رہتے ہیں — جس سے یہ ظاہر ہونا چاہیے کہ اس طرح کی پالیسیاں زیادہ تر طویل فاصلے کے سرمایہ کاروں کی خواہشات کے کتنے برعکس ہیں۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ منافع کی پالیسی کتنی ہی عقلمند یا بے وقوف ہو، ایک کارپوریشن کر سکتے ہیں عام طور پر میں وقت حاصل کریں ایک سرمایہ کار درج ذیل کونسا پسند کرتا ہے دی خاص پالیسی، بشرطیکہ کارپوریشن مستقل طور پر پالیسی پر عمل کرے۔ بہت اسٹاک ہولڈرز، چاہے یہ ان کے مفاد میں ہے یا نہیں، اب بھی پسند ہے a اعلیٰ شرح کی واپسی دوسرے پسند a کم شرح دوسرے پسند کوئی نہیں پر تمام کچھ کو ایک چھوٹا سا باقاعدہ سالانہ اسٹاک ڈیویڈنڈ کے ساتھ مل کر بہت کم شرح پسند ہے۔ دوسرے یہ اسٹاک ڈیویڈنڈ نہیں چاہتے، کم شرح کو ترجیح دیتے ہیں۔ کی طرف سے خود اگر a انتظام منتخب کرتا ہے ایک کی یہ پالیسیاں میں لائن اس کی قدرتی ضروریات کے ساتھ، یہ عام طور پر ایک اسٹاک ہولڈر گروپ بناتا ہے جو پسند کرتا ہے اور آتا ہے کو توقع دی تسلسل کی اس طرح a پالیسی اے عقل مند انتظام خواہش کو حاصل کریں سرمایہ کاری وقار کے لیے اس کا اسٹاک مرضی احترام تسلسل کی خواہش۔

وہاں ہے شاید a بند کریں متوازی کے درمیان ترتیب پالیسی میں حوالے منافع کے لئے اور ترتیب پالیسی پر افتتاحی a ریستوراں اے اچھی ریستوراں کا آدمی شاید تعمیر اوپر a شاندار کاروبار کے ساتھ a اعلیٰ قیمت وینچر۔ وہ ہو سکتا ہے بھی تعمیر اوپر a شاندار کاروبار کے ساتھ ایک پر کشش جگہ فروخت بہترین ممکن کھانے پر دی سب سے کم ممکن قیمتیں۔ یا وہ کر سکتے ہیں ایک بنانا کامیابی کی ہنگری، چینی، یا اطالوی کھانا ہر ایک کرے گا اپنی طرف متوجہ مندرجہ ذیل لوگ وہاں ایک خاص قسم کے کھانے کی توقع کرتے ہوئے آتے۔ البتہ، کے ساتھ تمام اس کا مہارت، وہ کر سکتے ہیں نہیں ممکنہ طور پر تعمیر اوپر a گاہک اگر ایک دن وہ خدمت کی دی مہنگا ترین کھانے، دی اگلے دن کم قیمت والے، اور پھر انتباہ کے بغیر غیر ملکی پکوان کے علاوہ کچھ نہیں پیش کیا۔ کارپوریشن _ کہ رکھتا ہے منتقلی اس کا ڈیویڈنڈ پالیسیاں بن جاتا ہے کے طور پر ناکام میں

اپنی طرف متوجہ a مستقل شیئر ہولڈر درج ذیل۔ اس کا شیئرز کیا نہیں بنانا بہترین طویل فاصلے کی سرمایہ کاری۔

جیسا کہ جب تک منافع کی پالیسی مستقل ہے، تاکہ سرمایہ کار آگے کی منصوبہ بندی کر سکیں کے ساتھ کچھ یقین دہانی، یہ پوری معاملہ کی منافع ہے a دور کم اہم حصہ کی دی سرمایہ کاری تصویر مقابلے شاید ہونا فیصلہ کیا سے لامتناہی _ دلائل کثرت سے سنا کے بارے میں دی رشتہ دار خواہش کی یہ ڈیویڈنڈ پالیسی یا وہ۔ مالیاتی برادری کے بڑے گروہ جو اس نظریے سے اختلاف کریں گے ان اسٹاک کی تعداد کی وضاحت کرنے میں ناکام رہے جن کے پاس پیشکش کی نہیں امکان کی کچھ بھی لیکن اوسط سے کم پیداوار کے لیے سال آگے، ابھی تک کونسا ہے ہو گیا تو ٹھیک ہے کے لیے ان کا مالکان کئی کی مثالیں اس طرح اسٹاک ہے پہلے سے ربا ذکر کیا۔ ایک اور عام کی سرمایہ کاری یہ قسم ہے روہم اور ہاس یہ اسٹاک سب سے پہلے بن گیا عوامی طور پر 1949 میں دستیاب، جب انویسٹمنٹ بینکرز کے ایک گروپ نے ایلین پراپرٹی کسٹوڈین کے پاس ایک بڑا بلاک خریدا اور اسے عوامی طور پر دوبارہ پیش کیا۔ عوام _ پیشکش قیمت تھا \$41.25۔ پر کہ وقت دی اسٹاک تھا صرف ادائیگی

\$1.00 منافع میں، سٹاک ڈیویڈنڈ کی طرف سے ضمیمہ۔ بہت سے سرمایہ کاروں نے محسوس کیا۔ کہ میں دیکھیں کی دی کم پیداوار دی اسٹاک تھا غیر کشش کے لیے قدامت پسند سرمایہ کاری چونکہ اس تاریخ، البتہ، کمپنی نے جاری رکھا ہے ادائیگی اسٹاک منافع، ہے اٹھایا دی نقد ڈیویڈنڈ پر بار بار وقفے اگرچہ دی پیداوار ہے رہ گیا بہت کم اور دی اسٹاک ہے فروخت پر اچھی طرح سے زائد 400۔ دی Rohm & Haas کے اصل مالک نے سٹاک ڈیویڈنڈ حاصل کر لیا ہے۔ کی 4 فی سینٹ ہر ایک سال سے 1949 کے ذریعے 1955، اور 3 فی 1956 میں سینٹ، اس لیے اس کا سرمائے کا نفع دس گنا سے زیادہ ہے۔

اصل میں ڈیویڈنڈ تحفظات چاہئے ہونا دیا دی کم از کم نہیں بہت زیادہ، وزن کی طرف سے وہ خواہشمند کو منتخب کریں شاندار اسٹاک شاید بہت زیادہ عجیب پہلو کی یہ بہت زیر بحث مضمون کی منافع ہے وہ لوگ جو دینا انہیں دی کم از کم غور عام طور پر اختتام اوپر حاصل کرنا دی بہترین منافع واپسی قابل یہاں دہرانے کا مطلب یہ ہے کہ پانچ سے دس سال کے عرصے میں، بہترین منافع کے نتائج زیادہ پیداوار والے اسٹاک سے نہیں آئیں گے۔ لیکن سے وہ کے ساتھ دی نسبتاً کم پیداوار تو منافع بخش ہیں غیر معمولی انتظامات کے ذریعہ کھولے گئے منصوبوں کے نتائج کہ جب وہ اب بھی موجودہ کمائی کے کم تناسب کی ادائیگی کی پالیسی کو جاری رکھے ہوئے ہیں، بتدریج ادا کیے گئے ڈالر کی اصل تعداد اس سے زیادہ ہے جو زیادہ پیداوار والے حصص سے حاصل کی جا سکتی تھی۔ یہ منطقی اور فطری رجحان مستقبل میں کیوں جاری نہیں رہنا چاہیے؟

پانچ نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار

1. مت کرو خریدنے میں پرموشنل کمپنیاں

کامیاب سرمایہ کاری کے بالکل قریب ان کمپنیوں کو تلاش کرنا ہے جو نئی مصنوعات اور عمل تیار کر رہی ہیں یا نئی منڈیوں کا استحصال کر رہی ہیں۔ کمپنیاں کہ بہ صرف شروع یا ہیں کے بارے میں کو ہونا شروع اکثر ایسا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ان میں سے بہت سے رنگارنگ نئی ایجاد تیار کرنے کے لیے بنائے گئے ہیں۔ بہت سے لوگ صنعتوں میں حصہ لینے لگے ہیں، اس طرح کے طور پر الیکٹرانکس میں کونسا وہاں ہے زبردست ترقی ممکنہ، استعداد، ایک اور بڑا گروپ معدنی یا دیگر قدرتی دولت کو دریافت کرنے کے لیے تشکیل دیا گیا ہے — ایک ایسا میدان جہاں کامیابی کے انعامات شاندار ہو سکتے ہیں۔ ان وجوہات کے لئے، نوجوان کمپنیاں جو ابھی تک اپنے آپریشنز پر منافع نہیں کما رہی ہیں پہلی نظر میں سرمایہ کاری کی قدر کی لگ سکتی ہیں۔

وہاں ہے ایک اور دلیل کونسا کثرت سے بڑھتا ہے دلچسپی۔ یہ ہے کہ اب خرید کر جب عوام کو پہلے شیئرز پیش کیے جائیں تو وہاں کرنے کا موقع ہے "گراؤنڈ فلور پر داخل ہو جاؤ۔" کامیاب کمپنی ہے ابھی فروخت پر کئی اوقات دی قیمت پر کونسا یہ تھا اصل میں پیش کی گئی۔ اس لیے کیوں انتظار کریں اور کسی اور کو یہ ساری رقم کمانے کی ضرورت ہے؟ اس کے بجائے کیوں نہ انکوائری اور فیصلے کے وہی طریقے استعمال کریں۔ میں تلاش کرنا دی شاندار نئی انٹرپرائز ابھی ہونے کی وجہ سے فروغ دیا جیسا کہ بقایا قائم کارپوریشن کو تلاش کرنے میں استعمال کیا جا سکتا ہے؟

سرمایہ کاری کے نقطہ نظر سے، مجھے یقین ہے کہ ایک بنیادی معاملہ ہے جو کسی بھی کمپنی کو کم از کم دو یا تین سال کے کمرشل کے بغیر رکھتا ہے۔ آپریشن اور ایک سال کی آپریٹنگ منافع میں a مکمل طور پر ایک قائم کمپنی سے مختلف زمرہ - یہاں تک کہ ایک اتنی چھوٹی کہ وہ ہو سکتا ہے نہیں ہے مزید مقابلے a دس لاکھ ڈالر کی سالانہ فروخت میں دی

قائم کمپنی، تمام دی اہم افعال کی دی کاروبار ہیں فی الحال آپریٹنگ دی سرمایہ کار کر سکتے ہیں مشاہدہ دی کمپنی کی پیداوار، فروخت، لاگت حساب کتاب، انتظام ٹیم ورک، اور تمام دی اس کے آپریشن کے دیگر پہلوؤں۔ شاید اس سے بھی زیادہ اہم، وہ حاصل کر سکتا ہے رائے کی دوسرے اہل مبصرین ڈبلیو ایچ او ہیں میں a پوزیشن مشاہدہ کرنا باقاعدگی سے کچھ یا تمام کی یہ پوائنٹس کی رشتہ دار طاقت یا کمزوری؟ میں دی کمپنی کے تحت غور۔ میں اس کے برعکس، جب ایک کمپنی ہے اب بھی میں دی پرموشنل مرحلہ تمام ایک سرمایہ کار یا کوئی بھی اور کر سکتے ہیں کیا ہے دیکھو پر a بلیو پرنٹ اور اندازہ لگانا کیا دی مسائل اور مضبوط پوائنٹس ہو سکتا ہے ہونا یہ ہے a بہت مزید مشکل چیز کو کیا۔ یہ پہنچنے والے نتائج میں غلطی کے بہت زیادہ امکان کی اجازت دیتا ہے۔ اصل میں، یہ ہے تو مشکل کو کیا کہ نہیں معاملہ کیسے ہنر مند سرمایہ کار، یہ بناتا ہے یہ ناممکن کو حاصل کریں یہاں تک کہ a حصہ کی دی "بیٹنگ اوسط" کے لیے منتخب کرنا شاندار کمپنیاں کہ کر سکتے ہیں ہونا حاصل کیا اگر فیصلہ ہے محدود کو قائم آپریشنز تمام بھی اکثر، نوجوان پرموشنل کمپنیوں پر ایک یا دو افراد کا غلبہ ہوتا ہے۔ زبردست ہنر کے لیے یقینی مراحل کی کاروبار طریقہ کار لیکن ہیں کمی میں دوسرے برابر ضروری پرتیبھاوہ ہو سکتا ہے ہونا شاندار سیلز مین لیکن کمی دوسرے اقسام کی کاروبار صلاحیت مزید اکثر وہ ہیں موجد یا پیداواری مرد، بالکل ہے خبر کہ بہترین مصنوعات کو بھی ہنر مند مارکیٹنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے ساتھ ساتھ تیاری۔ سرمایہ کار شاذ و نادر ہی اس پوزیشن میں ہوتا ہے۔ قائل اس طرح افراد کی دی مہارت لاپتہ میں خود یا ان کے نوجوان تنظیمیں عام طور پر وہ ہے یہاں تک کہ کم میں a پوزیشن کو نقطہ باہر

کو اس طرح افراد کہاں اس طرح پرتیبھا ہو سکتا ہے ہونا پایا کے لیے یہ وجوہات، نہیں معاملہ کیسے دلکش پرموشنل کمپنیاں کر سکتے ہیں لگتا ہے پر سب سے پہلے نظر، میں یقین ان کا فنانشنگ چاہئے ہمیشہ ہونا چھوڑ دیا خصوصی گروپس ایسے گروپس ہے انتظام ہنر دستیاب مضبوط کرنے کے لئے اوپر کمزور دہبے کے طور پر کھلنا آپریشنز ننگا وہوہ جو اس طرح کے ٹیلنٹ کی فراہمی اور نئی انتظامیہ کو قائل کرنے کی پوزیشن میں نہیں ہیں۔ کی دی ضرورت کی لینا فائدہ کی اس طرح مدد مرضی تلاش کریں سرمایہ کاری میں پرموشنل کمپنیاں بڑے پیمانے پر a مایوس کن تجربہ ہے کافی شاندار مواقع درمیان قائم کمپنیاں کہ عام انفرادی سرمایہ کاروں کو یہ اصول بنانا چاہیے کہ وہ کبھی بھی پرموشنل انٹرپرائز میں نہ خریدیں، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ یہ کتنا پرکشش نظر آتا ہے۔

2. اچھے اسٹاک کو صرف اس لیے نظر انداز نہ کریں کہ اس کی تجارت "کاونٹر پر" ہوتی ہے۔

دی کشش کی غیر فہرست شدہ اسٹاک بمقابلہ وہ درج پر a اسٹاک ایکسچینج ہے قریب سے متعلقہ کو دی مارکیٹ ایبلٹی کی ایک گروپ کے طور پر خلاف

دیگر۔ ہر ایک کو مارکیٹ ایبلٹی کی اہمیت کو تسلیم کرنا چاہیے۔ عام طور پر، زیادہ تر اگر نہیں تمام خریدنا چاہئے ہونا محدود کو اسٹاک کونسا فروخت کیا جا سکتا ہے اگر اس طرح کی فروخت کے لیے کوئی وجہ — مالی یا ذاتی — پیدا ہو۔ تاہم، سرمایہ کاروں کے ذہنوں میں کچھ ابہام موجود ہے کہ اس سلسلے میں کیا مناسب تحفظ فراہم کرتا ہے اور کیا کرتا ہے۔ یہ نہیں میں موڑ دیتا ہے اٹھنا کو یہاں تک کہ مزید الجھاؤ کے بارے میں خواہش کی وہ اسٹاک نہیں درج پر کوئی بھی تبادلہ ایسے اسٹاک جنہیں عام طور پر "اور دی کاؤنٹر" اسٹاک کہا جاتا ہے۔

اس الجھن کی وجہ ان بنیادی تبدیلیوں میں ہے جو پچھلی سہ ماہی صدی میں عام اسٹاک خرید پر آئی ہیں۔ دی بازاروں کی دی 1950 کی دہائی بہت مختلف یہاں تک کہ سے وہ کے طور پر 1920 کی دہائی جیسا کہ کبھی فراموش نہیں کیا جا سکتا۔ 1920 کی دہائی کے بیشتر عرصے میں اور اس سے پہلے کے تمام عرصے میں، اسٹاک بروکر کے پاس بطور گاہک نسبتاً زیادہ تھا۔ چھوٹا نمبر کی بلکہ امیر مرد زیادہ تر خریدنا تھا ہو گیا میں بڑے بلاکس، کثرت سے میں ہزاروں حصص کی ضرب۔ مقصد عام طور پر کسی اور کو زیادہ قیمت پر فروخت کرنا تھا۔ سرمایہ کاری کے بجائے جو اٹھیلنا روز کا معمول تھا۔ مارجن پر خریدنا—یعنی ادھار لیے گئے فنڈز کے ساتھ — اس وقت عمل کا قبول شدہ طریقہ تھا۔ آج a بہت بڑا فیصد کی تمام خریدنا ہے پر a نقد بنیاد

بہت چیزیں ہے ہوا کو تبدیلی یہ رنگین بازاروں کی ماضی۔ اعلیٰ آمدنی اور وراثتی ٹیکس کی شرح ایک ہے۔ ایک زیادہ اہم اثر آمدنی کے برابر کرنے کی طرف رجحان ہے جو سال جاری رہتا ہے۔ کے بعد ریاستہائے متحدہ کے ہر حصے میں سال۔ بہت امیر اور بہت غریب ہر ایک سال بڑھنا چھوٹا میں نمبر پر ایک سال دی درمیانی گروہ بڑھنا بڑا اس نے بڑے اسٹاک خریداروں کی مستقل سکڑاؤ پیدا کی ہے، اور چھوٹے اسٹاک خریداروں کی بھی زیادہ ترقی۔ ان کے ساتھ ساتھ ہے او a زبردست ترقی میں ایک اور کلاس کی اسٹاک خریدار ادارہ جاتی خریدار دی سرمایہ کاری بھروسہ دی پینشن اور منافع کی تقسیم کے ٹرسٹ، یہاں تک کہ کو کچھ ڈگری دی اعتماد شعبہ جات کی دی زبردست بینکوں مت کرو نمائندگی a چند بڑا خریدار بلکہ وہ ہیں a چند پیشہ ورانہ ہے شمار چھوٹے خریداروں کی اجتماعی بچتوں کو سنبھالنے کے ذمہ دار مینیجرز۔

جزوی طور پر اس سب کے نتیجے میں، اور جزوی طور پر لانے میں مدد کرنے والی وجہ کے طور پر اس کے بارے میں ہمارے قوانین اور اداروں میں بنیادی تبدیلیاں آئی ہیں کیونکہ وہ اسٹاک مارکیٹ کو متاثر کرتی ہیں۔ سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن اس قسم کی ہیرا پھیری اور پول آپریشن کو روکنے کے لیے بنایا گیا ہے جس نے ماضی کے اسٹاک مارکیٹ کے جوئے کو بڑھاوا دیا۔ قواعد نافذ ہیں جو مارجن کی خریداری کو پہلے کی چیزوں کے ایک حصے تک محدود کرتے ہیں۔ سمجھا جاتا ہے رواج لیکن سب سے اہم، جیسا کہ پہلے ہی بات کی گئی ہے۔ میں ایک پہلے باب، دی کارپوریشن کی آج ہے a بہت مختلف

اس چیز سے جو یہ ہوا کرتا تھا۔ پہلے سے وضاحت شدہ وجوہات کی بناء پر، آج کی کارپوریشن کو اندرون اور باہر تجارت کے لیے ایک گاڑی کے بجائے طویل فاصلے تک ترقی کے خواہشمند افراد کے لیے سرمایہ کاری کے ذریعہ کے طور پر بہت زیادہ موزوں بنانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔

اس سب نے مارکیٹ کی جگہ کو گہرا بدل دیا ہے۔ یہ بلاشبہ زبردست بہتری کی نمائندگی کرتا ہے — بہتری، تاہم، مارکیٹ ایبلٹی کی قیمت پر۔ اوسط اسٹاک کی لیکویڈیٹی بڑھنے کے بجائے کم ہوئی ہے۔ شاندار اقتصادی ترقی کے باوجود اور a بظاہر لامتناہی جلوس کی اسٹاک تقسیم، دی حجم تجارت کی پر دی نئی یارک اسٹاک تبادلہ بے انکار کر دیا کے لیے دی چھوٹے تبادلے یہ تقریباً غائب ہو گیا ہے۔ جواری، اندر اور باہر خریدار، اور یہاں تک کہ دی "چوسنے والا" کوشش کر رہا ہے کو باہر نکلنا دی پول ہیرا پھیری کرنے والا تھے صحت مند معیشت کے لیے سازگار نہیں۔ تاہم، انہوں نے ایک تیار مارکیٹ فراہم کرنے میں مدد کی۔

میں کیا نہیں چاہتے ہیں کو حاصل کریں ملوث میں سیمنٹکس بہر حال، یہ ضروری ہے جان لیں کہ اس کے نتیجے میں "اسٹاک بروکر" کی بندریچ کمی واقع ہوئی ہے۔ اور دی اٹھنا کی کیا شاید ہونا بلایا دی "اسٹاک سیلز مین۔" تو جہاں تک اسٹاک ہیں فکر مند، دی بروکر کام کرتا ہے میں ایک نیلامی مارکیٹ۔ وہ کسی ایسے شخص سے آرڈر لیتا ہے جس نے پہلے ہی اپنے سرمایہ کاری کے کورس کا فیصلہ کر لیا ہو۔ وہ اس آرڈر کو اس آرڈر کے ساتھ ملاتا ہے جو اس کے یا کسی دوسرے بروکر کے پاس ہے۔ فروخت کرنے کے لئے موصول۔ یہ عمل زیادہ وقت طلب نہیں ہے۔ اگر موصول ہونے والے آرڈرز حصص کی چھوٹی تعداد کے بجائے بڑی تعداد کے لیے ہیں، بروکر کر سکتے ہیں کام پر a بہت چھوٹا کمیشن کے لیے ہر ایک بانٹیں سنبھالا اور پھر بھی ایک خوبصورت منافع کے ساتھ سال کا اختتام۔

کنٹراسٹ اسے کے ساتھ دی سیلز مین ڈبلیو ایچ او ضروری ہے جاؤ کے ذریعے دی دور عمل کے دوران گاہک کو قائل کرنے کا زیادہ وقت لینے والا معمول لیا جائے۔ دن میں صرف چند گھنٹے ہوتے ہیں۔ لہذا، ایک بروکر کے مطابق منافع کمانے کے لیے، اسے ضروری ہے۔ اس کی خدمات کے لئے ایک اعلیٰ کمیشن وصول کریں۔ یہ خاص طور پر سچ ہے۔ اگر دی سیلز مین بے سرونگ a بڑا نمبر کی چھوٹا گاہکوں کے بجائے a چند بڑا والے کے تحت آج اقتصادی حالات، چھوٹا گاہکوں کو سب سے زیادہ سیلز مین کی خدمت کرنی چاہیے۔

اسٹاک ایکسچینج اب بھی بنیادی طور پر اسٹاک کے لیے ایک گاڑی کے طور پر کام کر رہی ہیں۔ دلال بلکہ مقابلے اسٹاک سیلز مین ان کا کمیشن شرحیں چلے گئے ہیں وہ صرف اوپر گئے ہیں، البتہ، تقریباً دیگر اقسام کی خدمات کے تناسب سے۔ اس کے برعکس میں، اوور دی کاؤنٹر مارکیٹس کام پر a کافی مختلف اصول پر ایک دن، نامزد کے ارکان دی قومی ایسوسی ایشن کی سیکورٹیز ڈیلرز پیش کرنا دی کے اخبارات کہ علاقہ کے ساتھ حوالہ جات پر a طویل فہرست کی دی مزید فعال غیر فہرست شدہ

سیکورٹیز کی دلچسپی کو اسٹاک ہولڈرز میں کہ علاقہ یہ ہیں ان سیکورٹیز میں سے ہر ایک کی تجارت میں سب سے زیادہ سرگرم اور دی کاؤنٹر ہاؤسز کے ساتھ قریبی رابطے سے مرتب کیا گیا ہے۔ اسٹاک ایکسچینج کی طرف سے پیش کردہ ان کے برعکس، یہ حوالہ جات ہیں نہیں دی قیمت حدود کے اندر کونسا ٹرانزیکشنز لیا جگہ۔ وہ نہیں کر سکتے ہونا کے لیے وہاں ہے نہیں مرکزی صاف کرنا گھر کونسا لین دین ہیں اطلاع دی اس کے بجائے یہ ہیں بولی اور پوچھنا کوٹیشنز اس طرح کے کوٹیشن قیاس سے سب سے زیادہ قیمت دیتے ہیں جس پر کوئی بھی دلچسپی رکھنے والے مالیاتی گھر ان حصص میں سے ہر ایک کے لیے بولی لگائے گا اور سب سے کم پیشکش کی قیمت جس پر وہ انہیں فروخت کریں گے۔

بند کریں جانچ پڑتال مرضی تقریباً ہمیشہ دکھائیں کہ دی اطلاع دی بولی یا خریداری کی طرف کوٹیشن اس کے ساتھ قریب سے ہیں جس کے لئے حاصل کیا جاسکتا ہے۔ شیئرز اس وقت کوٹیشن پیش کیا گیا تھا۔ فروخت یا پوچھنے کی طرف عام طور پر بولی سے کئی گنا زیادہ رقم سے زیادہ ہوتی ہے۔ دی مساوی اسٹاک تبادلہ کمیشن کے لیے شیئرز فروخت پر ایسا ہی قیمت یہ فرق ہے حساب کیا کو فعال دی اور دی کاؤنٹر گھر کو خریدنے پر دی بولی قیمت، ادائیگی اس کا سیلز مین ایک مناسب کمیشن _ کے لیے دی وقت خرچ میں فروخت دی سیکورٹی، اور اب بھی چھوڑ دو a عمومی اور ہیڈ کی اجازت دینے کے بعد معقول منافع۔ دوسری جانب، اگر ایک گاہک، خاص طور پر a بڑا صارف، اس اسٹاک کو خریدنے کے لیے بولی کے ساتھ اسی مالیاتی گھر سے رابطہ کرتا ہے تاکہ کسی سیلز مین کا کمیشن شامل نہ ہو، وہ کر سکتے ہیں عام طور پر خریدنے یہ پر دی بولی قیمت پلس صرف کے بارے میں دی مساوی کی دی اسٹاک تبادلہ کمیشن جیسا کہ ایک کاؤنٹر پر ڈیلر _ اظہار کیا یہ، "ہم ہے ایک مارکیٹ پر دی خریدنے طرف پر دی فروخت ہم طرف ہے دو ہم ہے a پرچون اور a تھوک مارکیٹ، منحصر ہے جزوی طور پر خریداری کے سائز پر اور جزوی طور پر فروخت اور خدمات کی مقدار پر جو شامل ہے۔

یہ نظام میں دی ہاتھ کی ایک ہے ایمان ڈیلر ہے مضمون واضح طور پر بدسلوکی۔ تو ہے کوئی بھی دوسرے نظام لیکن اگر دی سرمایہ کار چنتا ہے دی اور دی کاؤنٹر ڈیلر کو اسی دیکھ بھال کے ساتھ کسی کو منتخب کرنے میں ملازمت کرنی چاہئے۔ دوسرے ماہر کو خدمت کریں وہ یہ کام کرتا ہے حیرت انگیز طور پر ٹھیک ہے اوسط سرمایہ کار ہے نہ ہی دی وقت نہ ہی دی صلاحیت کو منتخب کریں اس کا اپنے سیکورٹیز کے ذریعے دی بند کریں نگرانی ڈیلر دینا دی سیکورٹیز وہ ان کی اجازت دیں سیلز مین کو پیشکش، وہ ہے وصول کرنا میں اثر کچھ قریب سے مشابہت _ سرمایہ کاری مشورہ جیسا کہ اس طرح یہ چاہئے ہونا قابل دی لاگت ملوث سے دی نقطہ نظر کی دی مزید نفیس تاہم سرمایہ کار

دی حقیقی اس نظام کے فوائد خریدنے کے حوالے سے نہیں ہیں۔ وہ اس حوالے سے ہیں۔ کو دی اضافہ ہوا لیکویڈٹی یا مارکیٹ ایبلٹی کونسا یہ پیدا کرتا ہے ان غیر فہرست شدہ اسٹاکس کے لیے وہ مالک بننا چاہتا ہے۔ کیونکہ منافع کا مارجن دستیاب ہے۔ کے لیے ڈیلر میں اس طرح اسٹاک ہے بڑا کافی کو بنانا یہ قابل قدر،

بہت سارے اور دی کاؤنٹر ڈیلر اسٹاک کی باقاعدہ انویسٹری رکھتے ہیں۔ وہ عام طور پر سنبھالوہ عام طور پر ہیں نہیں پر تمام ہچکچاہٹ کو اضافی 500- یا 1000- حصص والے لاٹ دستیاب ہونے پر لیں۔ کب بڑا بلاکس ظاہر ہونا میں ان کا پسندیدہ مسائل، وہ مرضی اکثر سیلز میٹنگ کا انعقاد کریں اور حصص کو منتقل کرنے کے لیے خصوصی مہم چلائیں۔ ہونا دستیاب۔ عام طور پر وہ مرضی پوچھنا a خصوصی فروخت کمیشن کا a نقطہ یا تو کے لیے کر رہا ہے یہ۔ البتہ، تمام یہ مطلب کہ اگر ایک کاؤنٹر پر اسٹاک ہے باقاعدگی سے ڈیل میں کی طرف سے دو یا مزید اعلیٰ درجے کا اور دی کاؤنٹر ڈیلر یہ عام طور پر ہے a کافی ڈگری کی مارکیٹ ایبلٹی کو خیال رکھنا زیادہ تر سرمایہ کاروں کی ضروریات کا۔ پیش کردہ رقم پر منحصر ہے، a خصوصی فروخت کمیشن ہو سکتا ہے یا ہو سکتا ہے نہیں ہونا مطلوبہ کو اقدام a بڑا بلاک۔ البتہ، کے لیے کیا ہے پر زیادہ تر a نسبتاً چھوٹا فیصد کی فروخت کی قیمت، جس اسٹاک کو سرمایہ کار بیچنا چاہتا ہے وہ مارکیٹ کو توڑے بغیر اصل میں نقد میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

کیسے کرتا ہے یہ موازنہ کے ساتھ دی مارکیٹ کی اہلیت کی a اسٹاک درج پر ایک اسٹاک تبادلہ؟ دی جواب انحصار کرتا ہے بڑے پیمانے پر پر کیا اسٹاک اور پر کیا اسٹاک تبادلہ کے لیے دی بڑا اور مزید فعال مسائل درج پر دی نیویارک اسٹاک تبادلہ، یہاں تک کہ کے تحت آج کا حالات a بڑا کافی نیلامی مارکیٹ اب بھی موجود ہے تو کہ میں عام اوقات تمام لیکن دی سب سے بڑا بلاکس کر سکتے ہیں ہونا منتقل کر دیا گیا پر دی کم غالب کمیشن شرحیں بغیر افسردہ کرنے والی قیمتیں کے لیے دی کم فعال نئے پر درج اسٹاک یارک اسٹاک ایکسچینج، یہ مارکیٹ کی اہلیت عنصر اب بھی منصفانہ ہے لیکن بعض اوقات اگر باقاعدگی سے ہو تو بہت بری طرح سے جھک سکتا ہے۔ کمیشن ہیں انحصار پر کب بڑا فروخت احکامات ظاہر ہونا عام کے لیے اسٹاک درج پر دی چھوٹا تبادلہ، یہ ہے میرا رائے کہ یہ مارکیٹ ایبلٹی عنصر اکثر کافی بدتر ہو جاتا ہے۔

دی اسٹاک تبادلے کے تسلیم کیا یہ صورت حال اور ہے اقدامات اٹھائے اس سے ملنے کے لیے۔ آج کل، جب بھی کسی لسٹڈ اسٹاک کا کوئی بلاک ظاہر ہوتا ہے جسے ایکسچینج کے خیال میں عام انداز میں مارکیٹ کرنے کے لیے بہت بڑا ہے، تو آلات کے استعمال کی اجازت دی جا سکتی ہے جیسے "خصوصی پیشکش"۔ یہ اس کا سیدھا مطلب ہے کہ پیشکش تمام ممبران کو بنائی گئی ہے، ڈبلیو ایچ او ہیں دیا a پہلے سے طے شدہ بڑا کمیشن کے لیے فروخت یہ حصص۔ دوسرے الفاظ میں، جب بلاک بروکرز کے سنبھالنے کے لیے بہت بڑا ہو۔ یہ کے طور پر دلال وہ ہیں دیا کمیشن بڑا کافی کو سیلز مین کے طور پر فروخت کرنے کے لئے انہیں انعام دیں۔

تمام یہ تنگ دی ظاہر خلا کے درمیان درج اور غیر فہرست شدہ مارکیٹوں جیسے موجودہ دور میں، جب زیادہ سے زیادہ خریداریاں صرف آرڈر لینے والے بروکرز کے بجائے سیلز مین سنبھال رہے ہیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ مارکیٹ ایبلٹی کے نقطہ نظر سے ایک معروف، فعال طور پر تجارت اسٹاک پر دی نئی یارک اسٹاک تبادلہ

بہتر اور دی کاؤنٹر اسٹاک پر کوئی فائدہ نہیں ہے۔ یہ کرتا ہے اس کا مطلب یہ ہے کہ ان اور دی کاؤنٹر اسٹاکس میں اکثر امریکی اسٹاک ایکسچینج اور مختلف علاقائی اسٹاک ایکسچینج میں درج کمپنیوں کے حصص کے مقابلے زیادہ مائع ہوتے ہیں۔ میں تصور کرتا ہوں کہ چھوٹے اسٹاک ایکسچینج سے جڑے لوگ اس بیان سے مخلصانہ طور پر متفق نہیں ہوں گے۔ اس کے باوجود، مجھے یقین ہے کہ حقائق کا غیر متعصبانہ مطالعہ اسے سچ ثابت کرے گا۔ یہی وجہ ہے کہ حالیہ برسوں میں چھوٹی اور درمیانے درجے کی زیادہ ترقی پسند کمپنیوں نے چھوٹے ایکسچینجز پر اپنے اسٹاک کی فہرست دینے سے انکار کر دیا ہے۔ اس کے بجائے انہوں نے اور دی کاؤنٹر مارکیٹوں کا انتخاب کیا ہے جب تک کہ ان کی کمپنیاں اس سائز تک نہ پہنچ جائیں جو "بڑے بورڈ" کی ضمانت دے گی۔ یعنی، نئی یارک اسٹاک ایکسچینج - لسٹنگ۔

مختصراً، جہاں تک اور دی کاؤنٹر سیکیورٹیز کا تعلق ہے، سرمایہ کار کے لیے قواعد درج سیکیورٹیز کے قوانین سے زیادہ مختلف نہیں ہیں۔ پہلا، ہونا بہت یقینی طور پر کہ تم ہے اٹھایا دی صحیح سیکورٹی پھر یقین رکھو تم ہے منتخب شدہ ایک قابل اور باضمیر بروکر اگر ایک سرمایہ کار ان دونوں لحاظ سے مضبوط ہے، اسے خریداری سے ڈرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ اسٹاک صرف کیونکہ یہ ہے تجارت کی "کاؤنٹر پر" بلکہ مقابلے ایک تبادلے پر۔

3. صرف اس وجہ سے اسٹاک نہ خریدیں کہ آپ کو پسند ہے۔ اس کی سالانہ رپورٹ کا "ٹون"۔

سرمایہ کار ہیں ہمیشہ ہوشیار کو تجزیہ صرف کیا ہے وجہ انہیں دوسرے کے بجائے ایک اسٹاک خریدنا۔ اگر انہوں نے کیا، وہ حیران ہوسکتے ہیں کہ کس طرح اکثر وہ تھے متاثر کی طرف سے دی الفاظ اور فارمیٹ کی دی عام تبصرے میں a کمپنی کی سالانہ رپورٹ کو اسٹاک ہولڈرز یہ کا لہجہ سالانہ رپورٹ انتظامیہ کے فلسفوں کی عکاسی کر سکتی ہے، پالیسیاں، یا مقاصد کے ساتھ کے طور پر بہت درستگی کے طور پر دی اڈٹ مالی بیان عکاسی کرنا چاہئے دی شامل مدت کے لیے ڈالر اور سینٹ کے نتائج۔ سالانہ رپورٹ ہو سکتا ہے بھی، البتہ، عکاسی تھوڑا مزید مقابلے دی مہارت کی دی کمپنی کے بارے میں تاثر پیدا کرنے میں کمپنی کا شعبہ تعلقات عامہ میں دی عوام دماغ۔ وہاں ہے نہیں راستہ کی کہہ چاہے دی صدر ہے اصل میں لکھا ہوا دی ریمارکس میں ایک سالانہ رپورٹ، یا چاہے ایک عوامی تعلقات افسر بے لکھا ہوا انہیں کے لیے اس کا دستخط پرکشش فوٹوگرافس اور اچھی طرح سے رنگین چارٹس کیا نہیں لازمی طور پر عکاسی a قریبی اور قابل انتظامی ٹیم ہم آہنگی اور جوش و خروش کے ساتھ کام کر رہی ہے۔

اجازت دے رہا ہے۔ دی جنرل الفاظ اور لہجہ کی ایک سالانہ رپورٹ کو اثر و رسوخ a فیصلہ کو خریداری a عام اسٹاک بے بہت پسند خریدنا a

مصنوعات کیونکہ کی ایک دلکش اشتہار پر a بل بورڈ مصنوعات ہو سکتا ہے ہونا صرف کے طور پر پر کشش کے طور پر دی اشتہار یہ بھی ہو سکتا ہے نہیں ہونا کے بدلے کم قیمت مصنوعات یہ ہو سکتا ہے ہونا کافی سمجھدار کو خریدنے میں یہ راستہ کو معلوم کریں کیسے پر کشش دی خریداری واقعی ہے۔ کے ساتھ a عام اسٹاک ٹائم، ہم میں سے بہت کم لوگ اتنے امیر ہیں کہ وہ زبردست خریداری برداشت کر سکیں۔ یاد رکھنا اچھی بات ہے۔ کہ سالانہ رپورٹس آج کل ہیں عام طور پر ڈیزائن کیا گیا کو اسٹاک ہولڈر اچھی مرضی کی تعمیر۔ ان سے ہٹ کر بنیادی حقائق تک جانا ضروری ہے۔ کسی بھی دوسرے سیلز ٹول کی طرح وہ کارپوریشن لگانے کا شکار ہیں۔ "بہترین پاؤں آگے۔" وہ مکمل طور پر موجودہ متوازن اور کاروبار کے حقیقی مسائل اور مشکلات کے بارے میں مکمل بات چیت۔ اکثر وہ بہت پر امید ہوتے ہیں۔

اگر، پھر، ایک سرمایہ کار کو سالانہ رپورٹ کے لہجے پر موافق ردعمل کو اس کے بعد کی کارروائی پر ضرورت سے زیادہ اثر انداز نہیں ہونے دینا چاہیے، مخالف کے بارے میں کیا خیال ہے؟ کیا اسے ناگوار ردعمل کو اس پر اثر انداز ہونے دینا چاہیے؟ عام طور پر نہیں، ایک بار پھر یہ ایسا ہی ہے جیسے باہر کے ریپنگ پیپر سے بالکس کے مواد کا اندازہ لگانے کی کوشش کرنا۔ تاہم، اس میں ایک اہم استثناء ہے۔ ایسا اس وقت ہوتا ہے جب ایسی رپورٹیں سرمایہ کار کو حقیقی اہمیت کے معاملات کے بارے میں مناسب معلومات فراہم کرنے میں ناکام رہتی ہیں۔ کمپنیاں جو پیروی اس طرح پالیسیاں ہیں عام طور پر نہیں دی والے زیادہ تر امکان کو کامیاب سرمایہ کاری کا پس منظر فراہم کریں۔

4. یہ مت سمجھو کہ اعلیٰ قیمت جس پر ایک اسٹاک کمائی کے سلسلے میں فروخت کیا جا سکتا ہے ضروری طور پر ایک اشارہ ہے کہ مزید ترقی میں وہ کمائی ہے بڑے پیمانے پر رہا پہلے سے رعایتی میں دی قیمت

وہاں ہے a مہنگا غلطی میں سرمایہ کاری استدلال کہ ہے عام کافی ہے اسے خاص ذکر کے قابل بنائیں۔ اس کی وضاحت کے لیے، چلو ایک فرضی چیز لیتے ہیں۔ کمپنی ہم اسے XYZ کارپوریشن کہہ سکتے ہیں۔ XYZ نے ہمارے پندرہ نکات کے سلسلے میں سالوں سے شاندار طریقے سے کوالیفائی کیا ہے۔ تین دہائیوں سے فروخت اور منافع دونوں میں مسلسل اضافہ ہوا ہے، اور پیش کرنے کے لیے کافی نئی مصنوعات تیار کی جا چکی ہیں۔ آگے کی مدت میں تقابلی ترقی کا مضبوط اشارہ۔ کمپنی کی فضیلت کو عام طور پر پوری مالیاتی برادری میں سراہا جاتا ہے۔ نتیجتاً کئی سالوں سے XYZ اسٹاک موجودہ آمدنی کے بیس سے تیس گنا تک فروخت ہوا ہے۔ یہ تقریباً دو گنا زیادہ ہے۔ کے لیے ہر ایک ڈالر کمایا کے طور پر دی فروخت قیمت کی دی اوسط اسٹاک کہ ہے بنایا اوپر، کہو دی ڈاؤ جونز صنعتی اوسط

آج یہ اسٹاک قیمت کی آمدنی کے تناسب سے صرف دو گنا پر فروخت ہو رہا ہے۔ ڈاؤ جونز اوسطیہ مطلب کہ اس کا مارکیٹ قیمت ہے دو بار کے طور پر میں اعلیٰ رشتہ کو ہر ایک ڈالر یہ ہے کمائی کے طور پر ہے دی اوسط کی دی اسٹاک ان ڈاؤ جونز اوسط کو ہر ایک ڈالر کے حوالے سے جو وہ کما رہے ہیں۔ دی XYZ مینجمنٹ نے ابھی ایک پیشین گوئی جاری کی ہے جس سے ظاہر ہوتا ہے کہ اگلے پانچ سالوں میں اس کی آمدنی دوگنی ہو جائے گی۔ ہاتھ میں موجود شواہد کی بنیاد پر، پیشین گوئی درست لگ رہی ہے۔

جس کے بعد a حیران کن نمبر کی سرمایہ کار چھلانگ کو چھوٹا نتیجہ وہ کہنا کہ جب سے XYZ ہے فروخت دو بار کے طور پر اعلیٰ کے طور پر اسٹاک میں عام، اور جب سے یہ مرضی لے لو پانچ سال کے لیے XYZ کی کمائی کو دگنا، موجودہ قیمت XYZ اسٹاک کا مستقبل مستقبل کی کمائیوں میں چھوٹ ہے۔ انہیں یقین ہے کہ اسٹاک کی قیمت زیادہ ہے۔

کوئی بھی یہ بحث نہیں کر سکتا کہ کوئی اسٹاک اپنی کمائی کو پانچ سال آگے چھوٹ دے گا۔ ہے امکان کو ہونا زیادہ قیمت غلط فہمی میں ان کا استدلال چھوٹ میں یہ مفروضہ کہ اب سے پانچ سال بعد XYZ اسی قیمت کی آمدنی کے تناسب پر فروخت کرے گا جیسا کہ اوسط ڈاؤ جونز اسٹاک جس کے ساتھ وہ موازنہ یہ۔ تیس کے لیے سال یہ اسٹاک کیوجہ سے تمام وہ عوامل جو اسے ایک شاندار کمپنی بناتے ہیں، دگنی قیمت پر فروخت کیا گیا ہے۔ تناسب کی یہ دوسرے اسٹاک اس کا ریکارڈ ہے رہا ان لوگوں کو انعام دینا جنہوں نے اس پر ایمان رکھا ہے۔ اگر یہی پالیسیاں جاری رہیں تو پانچ سال سے ابھی اس کا انتظام مرضی لانے باہر اب بھی ایک اور گروپ کی نئی مصنوعات کہ میں دی آنے والا دہائی مرضی پھولنا کمائی بالکل اسی طرح جس طرح اب نئی مصنوعات آمدنی میں اضافہ کر رہی ہیں اور دیگر پانچ، دس، پندرہ اور بیس سال پہلے کرتے تھے۔ اگر ایسا ہوتا ہے تو کیوں نہیں ہونا چاہیے۔ یہ اسٹاک فروخت پانچ سال سے ابھی کے لیے دو بار دی قیمت آمدنی کا تناسب کی یہ مزید عام اسٹاک صرف کے طور پر یہ ہے کر رہا ہے ابھی اور ہے کے لئے کیا بہت سال ماضی اگر یہ کرتا ہے اور اگر دی قیمت کی آمدنی تناسب کی تمام اسٹاک باقی ہے کے بارے میں دی اسی، XYZ کی دوگنا کی کمائی پانچ سال سے اب کرے گا بھی وجہ اس کا قیمت کو ہے دوگنا میں دی مارکیٹ ختم یہ پانچ سال کی مدت۔ پر یہ بنیاد، یہ اسٹاک فروخت پر اس کا عام قیمت کی آمدنی تناسب، یہ نہیں کہا جا سکتا کہ مستقبل کی کمائی کو بالکل بھی چھوٹ دے گا!

ظاہر ہے، نہیں ہے یہ؟ ٹھیک ہے، دیکھو ارد گرد تم اور دیکھیں کیسے بہت قیاس نفیس سرمایہ کار حاصل کریں خود عبور اوپر پر یہ معاملہ کس قیمت کی آمدنی تناسب کو استعمال کریں میں غور کرنا کیسے دور آگے a اسٹاک اصل میں ہے رعایتی مستقبل ترقی یہ وہ جگہ ہے خاص طور پر سچ ہے اگر a تبدیلی ہے رہا لینا جگہ میں دی پس منظر کی دی کمپنی ہونے کی وجہ سے تعلیم حاصل کی۔ آئیے اب غور کریں۔ XYZ کارپوریشن کے بجائے ABC کمپنی۔ دی دو کمپنیاں ہیں تقریباً بالکل ایک جیسے سوائے کہ دی اے بی سی

کمپنی بہت چھوٹی ہے۔ صرف پچھلے دو سالوں میں اس کی بنیادی فضیلت کو مالیاتی برادری نے اس مقام تک سراہا ہے۔ کہ اس کا شیئرز بھی ہیں ابھی فروخت پر دو بار دی قیمت کی آمدنی اوسط ڈاؤ جونز اسٹاک کا تناسب۔ یہ بہت سے سرمایہ کاروں کے لیے تقریباً ناممکن لگتا ہے۔ کو احساس، میں دی معاملہ کی a اسٹاک کہ میں دی ماضی ہے نہیں فروخت نسبتاً زیادہ قیمت کمائی کے تناسب پر، کہ قیمت اور آمدنی کا تناسب جس پر یہ اب فروخت کر رہا ہے وہ اس کے اندرونی معیار کا عکاس ہو سکتا ہے نہ کہ مزید ترقی کی غیر معقول رعایت۔

یہاں جو چیز اہم ہے وہ کمپنی کی نوعیت کو اچھی طرح سمجھنا ہے، خاص طور پر اس حوالے سے کہ اب سے کچھ سالوں میں کیا کرنے کی توقع کی جا سکتی ہے۔ اگر کمائی میں اضافہ جو آگے ہے وہ ایک وقتی معاملہ ہے، اور کمپنی کی نوعیت ایسی نہیں ہے کہ موازنہ کیا جا سکے۔ نئی ذرائع کی کمائی ترقی مرضی ہونا ترقی یافتہ کب دی ایک پیش کریں مکمل طور پر استحصال کیا جاتا ہے، یہ بالکل مختلف صورت حال ہے۔ پھر اعلیٰ قیمت کی آمدنی تناسب کرتا ہے رعایت مستقبل کمائی یہ ہے کیونکہ، جب موجودہ تیزی ختم ہو جائے، اسٹاک اسی فروخت کی قیمت پر واپس آ جائے گا۔ میں رشتہ کو اس کا کمائی کے طور پر رن آف دی مل شیئرز البتہ، اگر کمپنی جان بوجھ کر اور مستقل طور پر کمائی کی طاقت کے نئے ذرائع تیار کر رہی ہے، اور اگر صنعت مساوی ترقی کی متحمل ہونے کا وعدہ کر رہی ہے۔ مستقبل میں تیزی، مستقبل میں پانچ یا دس سالوں میں قیمت کی آمدنی کا تناسب اوسط اسٹاک سے اتنا ہی زیادہ ہونا یقینی ہے جتنا آج ہے۔ اس قسم کے سٹاک اکثر کم ہوتے پائے جائیں گے۔ دی مستقبل بہت کم مقابلے بہت سرمایہ کار یقین۔ یہ ہے کیوں کچھ وہ اسٹاک جو پہلی نظر میں سب سے زیادہ قیمت والے نظر آتے ہیں، تجزیہ کرنے پر، سب سے بڑا سودا ہو۔

5. مت کرو لرننا ختم آٹھویں اور کوارٹرز

میں ہے استعمال کیا جاتا ہے فرضی مثالیں میں کوشش کر رہا ہے کو بنانا صاف مختلف دیگر معاملات۔ یہ وقت میں مرضی استعمال کریں ایک حقیقی مثال۔ اے تھوڑا ختم بیس سال پہلے، a شریف آدمی ڈبلیو ایچ او میں زیادہ تر احترام کرتا ہے ہے مظاہرہ کیا a اعلیٰ ترتیب سرمایہ کاری کی صلاحیت چاہتا تھا کو خریدنے ایک سو شیئرز کی a اسٹاک درج پر نئی یارک اسٹاک تبادلہ۔ پر دی دن وہ فیصلہ کیا کو خریدنے، دی اسٹاک بند پر $1/235$ پر دی درج ذیل دن یہ فروخت بار بار پر کہ قیمت لیکن یہ شریف آدمی کرے گا نہیں ادائیگی $1/235$ وہ فیصلہ کیا وہ شاید کے طور پر ٹھیک ہے محفوظ کریں پچاس ڈالر وہ ڈال اس کا ترتیب میں پر 35۔ وہ انکار کر دیا کو اٹھانا یہ۔ دی اسٹاک دوبارہ کبھی نہیں فروخت پر 35۔ آج، تقریباً پچیس سال بعد میں، دی اسٹاک ظاہر ہوتا ہے ہونا a خاص طور پر روشن مستقبل کے طور پر a نتیجہ کی دی اسٹاک منافع اور اس کو تقسیم کرتا ہے۔ ہے واقع ہوا میں دی مداخلت سال، یہ ہے ابھی فروخت پر ختم 500۔

میں دوسرے الفاظ میں ایک کوشش کو محفوظ کریں پچاس ڈالر، یہ سرمایہ کار کم از کم \$46,500 بنانے میں ناکام رہے۔ مزید برآں، کوئی سوال نہیں ہے کہ اس سرمایہ کار کرے گا ہے بنایا دی \$46,500، کیونکہ وہ اب بھی ہے دوسرے کے حصص یہ اسی کمپنی کونسا وہ خریدا پر یہاں تک کہ کم اعداد و شمار چونکہ \$46,500 ہے کے بارے میں 930 اوقات 50، یہ مطلب کہ ہمارے سرمایہ کار کرے گا رکھتا ہوں رکھتا تھا کو محفوظ کریں اس کا پچاس ڈالر 930 اوقات صرف کو توڑنا یہاں تک کہ ظاہر ہے، اس کے خلاف اس قسم کی مشکلات کے ساتھ کارروائی کرنا مالی پاگل پن پر منحصر ہے۔

یہ خاص طور پر مثال ہے کی طرف سے نہیں مطلب ایک انتہائی ایک میں جان بوجھ کر منتخب کیا a اسٹاک کونسا کے لیے a نمبر کی سال تھا مزید کی a مارکیٹ پیچھے رہ جانا مقابلے a مارکیٹ رہنما اگر ہمارے سرمایہ کار تھا اٹھایا کوئی بھی ایک کی شاید پچاس دوسرے ترقی اسٹاک درج پر دی نئی یارک اسٹاک تبادلہ، غلط گانا \$3500 قابل کی اس طرح اسٹاک میں ترتیب کو محفوظ کریں \$50 کرے گا ہے لاگت \$46,500 سے بہت زیادہ۔

کے لیے دی چھوٹا سرمایہ کار چاہتے ہیں کو خریدنے صرف a چند سو شیئرز کا a اسٹاک دی حکمرانی ہے بہت سادہ اگر دی اسٹاک لگتا ہے دی صحیح ایک اور قیمت لگتا ہے معقول طور پر پر کشش پر موجودہ سطحیں خریدنے "پر دی مارکیٹ۔" دی اضافی اٹھوں، یا چوتھائی، یا آدھا پوائنٹ جو ادا کیا جا سکتا ہے وہ غیر معمولی ہے۔ موازنہ کو دی منافع کہ مرضی ہونا یاد کیا اگر دی اسٹاک ہے حاصل نہیں۔ کیا اسٹاک میں اس قسم کی طویل فاصلے کی صلاحیت نہیں ہونی چاہیے، مجھے یقین ہے دی سرمایہ کار چاہئے نہیں ہے فیصلہ کیا کو خریدنے یہ میں دی سب سے پہلے جگہ بڑے سرمایہ کار کے لیے، شاید ہزاروں شیئرز چاہیں،

دی مسئلہ اتنا آسان نہیں ہے۔ اسٹاک کی ایک بہت چھوٹی اقلیت کے سوا سب کے لیے ، دی دستیاب فراہمی ہے عام طور پر کافی محدود کہ ایک اس مطلوبہ رقم کا نصف بھی مارکیٹ میں خریدنے کی کوشش کا سبب بن سکتا ہے۔ کوٹیشنز میں کافی پیشگی۔ قیمتوں میں یہ اچانک اضافہ ہو سکتا ہے، بدلے میں، پیداوار دو مزید اثرات، دونوں دیکھ بھال کو بنانا جمع کرنا a اس اسٹاک کا بلاک اور بھی مشکل۔ قیمت میں اضافہ خود ہی کافی ہو سکتا ہے۔ کو بیدار کرنا دی دلچسپی اور مقابلہ کی دوسرے خریدار یہ ان لوگوں میں سے کچھ کا سبب بھی بن سکتا ہے جو اپنے حصص کو بیچنے کا منصوبہ بنا رہے ہیں۔ اس امید کے ساتھ مارکیٹ سے دور ہے کہ اضافہ جاری رہ سکتا ہے۔ اس صورت حال کو پورا کرنے کے لیے ایک بڑے خریدار کو کیا کرنا چاہیے؟

اسے اپنے بروکر یا سیکورٹیز ڈیلر کے پاس جانا چاہیے۔ اسے اس کے سامنے بالکل ظاہر کرنا چاہیے کہ وہ کتنا اسٹاک خریدنا چاہتا ہے۔ اسے بروکر سے کہنا چاہیے کہ زیادہ سے زیادہ اسٹاک اٹھا لے لیکن اسے پاس کرنے کا اختیار دے۔ چھوٹا پیشکش اگر خریدنا انہیں کرے گا بیدار کرنا بہت مسابقتی بولیاں سب سے ضروری، اسے اپنے بروکر کو حالیہ فروخت سے کچھ اوپر ایک پوائنٹ تک قیمت پر مکمل طور پر آزادانہ ہاتھ دینا چاہیے۔ کتنا اوپر چاہئے ہونا فیصلہ کیا میں مشاورت کے ساتھ دی بروکر یا کے بعد ڈیلر

لینا میں کہاتہ اس طرح عوامل کے طور پر دی سانز کی دی بلاک مطلوبہ، دی نارمل حصص کی سرگرمی، سرمایہ کار ہولڈنگ کے لیے کتنا بے تاب ہو سکتا ہے، اور کوئی اور خاص عوامل جو ملوث ہو سکتے ہیں۔

سرمایہ کار محسوس کر سکتا ہے کہ اس کے پاس کوئی بروکر یا ڈیلر نہیں ہے جس پر وہ اس قسم کی کسی چیز کو سنبھالنے کے لیے کافی فیصلہ یا صوابدید کے طور پر انحصار کر سکتا ہے۔ اگر ایسا ہے، اسے ایک بروکر یا ڈیلر کو تلاش کرنے کے لیے فوری طور پر آگے بڑھنا چاہیے جس پر اس طرح کا اعتماد رکھا جا سکے۔ سب کے بعد، بالکل اس طرح کا کام کرنا ایک بروکر یا سیکورٹیز ڈیلر کے ٹریڈنگ ڈیپارٹمنٹ کا بنیادی کام ہے۔

پانچ مزید کے لیے نہیں سرمایہ کار

1. مت کرو زیادہ دباؤ تنوع

نہیں سرمایہ کاری اصول ہے مزید وسیع پیمانے پر سراہا گیا مقابلے تنوع (کچھ مذموم لوگوں نے اشارہ کیا ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ تصور اتنا آسان ہے۔ یہاں تک کہ اسٹاک دلال کر سکتے ہیں سمجھنا یہ!) ہو کہ کے طور پر یہ ہو سکتا ہے وہاں ہے بہت کم موقع کی دی اوسط سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے متاثر کو مشق ناکافی تنوع۔ ان لوگوں کے ساتھ کیا ہو سکتا ہے جو "اپنے تمام انڈے ایک ٹوکری میں ڈالتے ہیں" کی بولناکیاں بہت مسلسل وضاحت کی جا رہی ہے۔

بھی چند لوگ البتہ، دینا کافی سوچا کو دی برائیاں کی دیگر انتہائی یہ ہے دی نقصان کی ہونا انڈے میں تو بہت ٹوکریاں کہ a بہت کی دی انڈے کیا نہیں اختتام اوپر میں واقعی پر کشش ٹوکریاں اور انڈے ڈالنے کے بعد تمام ٹوکریوں کو دیکھتے رہنا ناممکن ہے۔ انہیں کے لیے مثال، درمیان سرمایہ کار کے ساتھ عام اسٹاک ہولڈنگز a مارکیٹ قدر کی a سہ ماہی کو a نصف دس لاکھ ڈالر، دی فیصد - عمر ڈبلیو ایچ او اپنے پچیس یا مزید مختلف اسٹاک ہے خوفناک یہ ہے یہ تعداد پچیس یا اس سے زیادہ نہیں جو خود ہی خوفناک ہے۔ بلکہ یہ ہے۔ کہ میں دی زبردست اکثریت کی مثالیں صرف a چھوٹا فیصد کی ایسی ہولڈنگز پرکشش اسٹاک میں ہوتی ہیں جن کے بارے میں سرمایہ کار یا اس کے مشیر کو اعلیٰ درجے کا علم ہوتا ہے۔ سرمایہ کاروں کو تنوع پر اتنا زیادہ فروخت کیا گیا ہے کہ ایک ٹوکری میں بہت زیادہ انڈے رکھنے کے خوف نے انہیں ان کمپنیوں میں بہت کم ڈال دیا ہے جنہیں وہ اچھی طرح سے جانتے ہیں اور دوسروں میں بہت زیادہ جن کے بارے میں وہ کچھ نہیں جانتے ہیں۔ یہ کبھی نہیں لگتا ہے کو واقع کو وہ بہت کم کو ان کا مشیر، کہ خریدنا ایک کمپنی بغیر ہونا کافی علم کی یہ ہو سکتا ہے ہونا یہاں تک کہ ناکافی تنوع سے زیادہ خطرناک۔

کیسے بہت تنوع ہے واقعی ضروری اور کیسے بہت بے خطرناک؟ یہ ہے کسی حد تک پسند پیادہ فوجی اسٹیکنگ رائفلیں اے رائفل میں دو رائفلوں کو متوازن کر کے اتنا مضبوط نہیں ہو سکتا جتنا کہ وہ پانچ یا چھ کو صحیح طریقے سے رکھ کر استعمال کر سکتا ہے۔ البتہ، وہ پانچ کے ساتھ اتنا ہی محفوظ اسٹیک حاصل کر سکتا ہے جتنا وہ پچاس کے ساتھ کر سکتا تھا۔ تنوع کے اس معاملے میں، تاہم، وہاں ہے ایک بڑا فرق کے درمیان اسٹیکنگ رائفلیں اور عام اسٹاک رائفلز کے ساتھ، ایک فرم اسٹیک کے لیے درکار نمبر عام طور پر استعمال ہونے والی رائفل کی قسم پر منحصر نہیں ہوتا ہے۔ اسٹاک کے ساتھ، سٹاک کی نوعیت کا اصل میں درکار تنوع کی مقدار سے بہت زیادہ تعلق ہے۔

کچھ کمپنیاں اس طرح کے طور پر زیادہ تر کی دی اہم کیمیائی مینوفیکچررز، کمپنی کے اندر ہی کافی حد تک تنوع ہے۔ تمام کی ان کا مصنوعات ہو سکتا ہے ہونا درجہ بندی کے طور پر کیمیکلز بہت ان میں سے کیمیکل ہو سکتا ہے بے زیادہ تر کی دی صفات پایا میں مصنوعات بالکل مختلف صنعتوں سے۔ کچھ میں مکمل طور پر مختلف مینوفیکچرنگ ہو سکتی ہے۔ مسائل۔ وہ مختلف قسم کے گاہکوں کو مختلف مسابقت کے خلاف فروخت کیے جا سکتے ہیں۔ مزید یہ کہ بعض اوقات جب صرف ایک قسم کا کیمیکل شامل ہوتا ہے، کسٹمر گروپ اتنا وسیع ہو سکتا ہے۔ سیکشن کی صنعت کہ a قابل غور عنصر کی اندرونی اختلاف اب بھی موجود ہو سکتا ہے۔

کمپنی کے انتظامی عملے کی وسعت اور گہرائی ہے، کیسے دور a کمپنی ہے ترقی کی دور سے ایک ادنیٰ انتظام - ہیں بھی اہم عوامل میں فیصلہ کرنا کیسے بہت متنوع تحفظ کی بنیادی ضرورت ہے۔ آخر میں، انتہائی چکراتی صنعتوں میں بولڈنگز ہے، وہ کہ اتار چڑھاؤ تیزی سے کے ساتھ تبدیلیاں میں دی کی حالت دی کاروبار سائیکل - بھی موروثی طور پر ضرورت ہے ہونے کی وجہ سے متوازن کی طرف سے کچھ۔ اس قسم کے وقفے وقفے سے اتار چڑھاؤ سے کم مشروط لائنوں میں حصص کے مقابلے میں کیا زیادہ تنوع ہے۔

داخلی تنوع کی مقدار کے درمیان یہ فرق پایا گیا۔ میں اسٹاک بنانا ہے یہ ناممکن کو سیٹ نیچے سخت اور تیز قواعد کے طور پر کو _ کم از کم رقم کی تنوع دی اوسط سرمایہ کار کی ضرورت ہے زیادہ سے زیادہ کے لئے نتائج دی رشتہ کے درمیان دی صنعتیں ملوث بھی ایک عنصر ہو جائے گا۔ مثال کے طور پر، ایک سرمایہ کار جس کے پاس دس اسٹاک مساوی مقدار میں ہوں، لیکن ان میں سے آٹھ بینک اسٹاک، مکمل طور پر ناکافی ہو سکتا ہے تنوع میں برعکس، دی اسی سرمایہ کار کے ساتھ ہر ایک کی اس کا دس اسٹاک میں a مکمل طور پر مختلف صنعت ہو سکتا ہے بے دور مزید تنوع جس کی اسے واقعی ضرورت ہے۔

پہچاننا، لہذا، کہ ہر ایک کیس مختلف ہے اور اس کی کوئی قطعیت نہیں۔ قواعد کر سکتے ہیں ہونا رکھی نیچے دی درج ذیل ہے تجویز کیا کے طور پر a کھردرا رہنما

کو کیا شاید ہونا سمجھا جاتا ہے کے طور پر کم از کم تنوع ضروریات کے لیے تمام لیکن سرمایہ کار کی سب سے چھوٹی قسم:

A. تمام سرمایہ کاری شاید ہونا محدود صرف کو دی بڑا مناسب طریقے سے منتخب شدہ گروتھ اسٹاک کی مضبوط قسم، جس میں سے ڈاؤ، ڈو پونٹ، اور IBM ہے پہلے سے ربا ذکر کیا کے طور پر عام مثالیں میں یہ تقریب، سرمایہ کار کا کم از کم ہدف ایسے پانچ اسٹاک ہو سکتے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ وہ ان اسٹاکس میں سے کسی ایک میں اپنی کل اصل وابستگی کا 20 فیصد سے زیادہ سرمایہ کاری نہیں کرے گا۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ کسی کو باقیوں سے زیادہ تیزی سے بڑھنا چاہیے، تاکہ دس سال بعد اسے مل گیا۔ 40 فی سینٹ کی اس کا کل مارکیٹ قدر میں ایک اسٹاک وہ چاہنے میں کوئی بھی احساس اس طرح کے انعقاد کو پریشان کرتا ہے۔ یہ فرض کرتا ہے، بلکہ، کہ وہ جان گیا ہے اس کا انعقاد اور دی مستقبل جاری ہے کو دیکھو پر کم از کم کے طور پر روشن ان اسٹاک کے لیے جیسا کہ ماضی قریب میں ہے۔

ہر کمپنی کے لیے اپنی اصل سرمایہ کاری کا 20 فیصد اس گائیڈ کو استعمال کرنے والے سرمایہ کار کو یہ دیکھنا چاہیے کہ اس میں اعتدال سے زیادہ کچھ نہیں ہے۔ رقم کی اوور لیپنگ، اگر کوئی بھی کے درمیان دی مصنوعات لائنیں کی اس کا پانچ کمپنیاں۔ اس طرح، کے لیے مثال، اگر ڈاؤ اس کی پانچ کمپنیوں میں سے ایک ہوتی تو مجھے کوئی وجہ نہیں لگتی کہ ڈو پونٹ کوئی اور نہ ہو۔ بین نسبتاً چند مقامات کہاں دی مصنوعات لائنیں کی یہ دونوں کمپنیاں اوور لیپ یا مقابلہ کرتی ہیں۔ اگر اس کے پاس ڈاؤ اور کوئی اور ہوتا کمپنی قریب کو ڈاؤ میں اس کا فیلڈز کی سرگرمی، اس کا خریداری وہ اب بھی ایک عقلمند ہو سکتا ہے بشرطیکہ اس کے پاس اسے بنانے کی کافی وجہ ہو۔ ان دو اسٹاکس کو ایک جیسی سرگرمیوں میں رکھنا سالوں کے دوران بہت منافع بخش ثابت ہو سکتا ہے۔ تاہم، ایسی صورت میں سرمایہ کار کو چاہیے رکھنا میں دماغ کہ اس کا تنوع ہے بنیادی طور پر ناکافی، اور اس لیے اسے ان پریشانیوں سے چوکنا رہنا چاہیے جو اس میں شامل صنعت کو متاثر کر سکتی ہیں۔

B. اس کی کچھ یا تمام سرمایہ کاری نوجوان گروتھ کمپنیوں کے درمیان درمیانی راستے کے بارے میں اسٹاک کے زمرے میں آ سکتی ہے جس میں ان کے اعلیٰ درجے کا خطرہ ہے اور اوپر بیان کردہ ادارہ جاتی قسم کی سرمایہ کاری۔ کرے گا ہونا کمپنیاں کے ساتھ **a** اچھی انتظام ٹیم ایک آدمی کے انتظام کے بجائے۔ وہ کمپنیاں ہوں گی۔ کاروبار کہیں کے درمیان پندرہ اور ایک سو دس لاکھ ڈالر **a** سال اور بلکہ ٹھیک ہے جڑا ہوا میں ان کا صنعتیں پر کم از کم دو کی ایسی کمپنیوں کو **A** قسم کی ہر ایک کمپنی کو متوازن کرنے کے لیے ضروری سمجھا جانا چاہیے۔ دوسرے الفاظ میں، اگر صرف اس **B** گروپ میں کمپنیاں تھے ملوث، ایک سرمایہ کار شاید شروع باہر کے ساتھ 10 فی سینٹ کی ہر ایک میں اس کے دستیاب فنڈز۔ یہ مجموعی طور پر دس اسٹاک بنائے گا۔ البتہ، کمپنیاں میں یہ جنرل درجہ بندی کر سکتے ہیں کافی مختلف

درمیان خود کے طور پر کو ان کا ڈگری کی خطرہ یہ شاید ہونا محتاط کو غور کرنے والا وہ کے ساتھ دی زیادہ ذاتی، پیدائشی خطرہ کے طور پر امیدواروں کے لیے 8 فی سینٹ اصل سرمایہ کاری، بجائے 10 فیصد۔ کسی بھی صورت میں، ہر ایک کو دیکھ رہے ہیں اسٹاک کی یہ کلاس کے طور پر a امیدوار کے لیے 8 کو 10 فی سینٹ کی کل اصل سرمایہ کاری — A گروپ کے لیے 20 فیصد کے برعکس — کو دوبارہ مناسب کم از کم تنوع کے لیے فریم ورک فراہم کرنا چاہیے۔

اس B گروپ کی کمپنیاں عام طور پر A یا ادارہ جاتی قسم کی کمپنیوں کے مقابلے میں سرمایہ کار کے لیے پہچاننا کچھ مشکل ہوتی ہیں۔ اس لیے یہ شاید ہونا قابل قدر کو پیش کرنا a مختصر تفصیل کی ایک یا دو ایسی کمپنیاں جن کا مجھے قریب سے مشاہدہ کرنے کا موقع ملا ہے اور جنہیں عام مثالیں سمجھا جا سکتا ہے۔ چلو ہم دیکھیں کیا میں کہا کے بارے میں اس طرح کمپنیاں میں دی اصل ایڈیشن اور وہ آج کیسے ظاہر ہوتے ہیں۔ پہلی B کمپنی جس کا میں نے حوالہ دیا وہ پی۔ آر میلوری۔ میں نے کہا:

"پی۔ آر میلوری اینڈ کمپنی، Inc. اندرونی تنوع کی حیرت انگیز ڈگری حاصل کرتا ہے۔ اس کا پرنسپل مصنوعات ہیں اجزاء کے لیے دی الیکٹرانک اور برقی صنعتیں، خصوصی دھاتیں، اور بیٹریاں۔ اس کی زیادہ اہم مصنوعات کی لائنوں کے لئے یہ متعلقہ صنعتوں میں ایک اہم عنصر ہے، اور میں a چند کی انہیں یہ ہے دی سب سے بڑا پروڈیوسر۔ بہت کی اس کا مصنوعات لائنیں، جیسے الیکٹرانک اجزاء اور خاص دھاتیں، کچھ زیادہ سے زیادہ کام کرتی ہیں۔ تیزی سے بڑھتی ہوئی طبقات کی امریکی صنعت، دینا اشارہ کرتا ہے کہ میلوری کی ترقی چاہئے جاری رہے۔ میں دس سال فروخت ہے تقریباً اضافہ ہوا چار گنا کو a حجم کی کے بارے میں \$80,000,000 میں 1957، کے ساتھ تقریباً ایک تہائی کی یہ اضافہ نتیجے میں سے احتیاط سے منصوبہ بندی باہر حصول اور اندرونی نمو سے تقریباً دو تہائی۔

"اس مدت کے دوران منافع کا مارجن عام طور پر تھوڑا کم رہا ہے۔ ہونا سمجھا جاتا ہے تسلی بخش کے لیے a کمپنی کی یہ بی گروپ لیکن اس کا ایک حصہ تحقیق پر اوسط سے زیادہ اخراجات سے منسوب ہے۔ مزید نمایاں طور پر، قدم ہے رہا لیا کونسا ہیں آغاز کو اس عنصر میں اہم بہتری کے اشارے دکھائیں۔ انتظامیہ نے ایک متحرک صدر کے تحت کافی آسانی کا مظاہرہ کیا ہے، اور حالیہ برسوں میں گہرائی میں اہم اضافہ ہو رہا ہے۔ 1946 سے 1956 کے دس سالہ عرصے کے دوران میلوری کے حصص کی قدر میں تقریباً پانچ گنا اضافہ ہوا، کثرت سے موجودہ آمدنی سے تقریباً پندرہ گنا فروخت کرنا۔

"شاید سرمایہ کاری کے لحاظ سے میلوری کے بارے میں سب سے اہم عوامل میں سے ایک خود کمپنی کے اندر نہیں ہے بلکہ اس کے متوقع ایک تہائی میں ہے۔ دلچسپی میں دی میلوری-شیرون دھاتیں کارپوریشن یہ کمپنی

میلوری-شیرون ٹائٹینیم کارپوریشن کے ایک مجموعہ کے طور پر منصوبہ بندی کی جا رہی ہے۔ جس کا نصف حصہ PR میلوری اینڈ کمپنی کی ملکیت ہے، اور کون ہے پہلے سے ثابت کو ہونا ایک دلچسپ وینچر کے لیے میلوری اور نیشنل ڈسٹریٹ اسی صنعت کے خام مال کے مراحل میں آپریشن۔ یہ نئی کمپنی سب سے کم لاگت والے مربوط ٹائٹینیم پروڈیوسروں میں سے ایک ہونے کا اشارہ دیتی ہے اور اس طرح اس نوجوان صنعت کی ممکنہ ترقی میں اہم کردار ادا کرنا چاہیے۔ دریں اثناء کارپوریشن 1958 میں اپنی پہلی تجارتی لحاظ سے اہم کام شروع کرنے کی توقع رکھتی ہے۔ زرکونیم مصنوعات اور ہے کے اندر اس کا تنظیم دوسرے تجارتی طور پر نئے میں کافی جانکاری "حیرت انگیز دھاتیں" جیسے ٹینٹلم اور columbium۔ This جزوی طور پر ملکیت کمپنی دیتا ہے اشارے بننے کا a دنیا رہنما میں نہیں ایک لیکن a سیریز کی دھاتیں کہ وعدہ کریں جوہری میں بڑھنا ہوا حصہ ادا کرنا، کیمیائی اور گائیڈڈ میزائل کی عمر کل جیسا کہ اس طرح یہ کر سکتے ہیں ہونا ایک اثاثہ کی زبردست ڈالر اس نمو کو بڑھانے کی اہمیت جو میلوری میں ہی ظاہر ہوتی ہے۔

اگر میں آج یہ الفاظ لکھ رہا تھا دو سال بعد تھوڑا سا میں کروں گا لکھنا انہیں کسی حد تک مختلف طریقے سے میں کرے گا لہجہ نیچے اعتدال پسند میرا جوش کے لیے دی ممکن شراکتیں کی دی ایک تہائی Mallory-Sharon کی ملکیت ہے۔ دھاتیں کارپوریشن میں سوچو سب کچھ میں کہا دو سال پہلے اب بھی ہو سکتا ہے۔ البتہ، خاص طور پر جہاں تک ٹائٹینیم کا تعلق ہے، میں یقین یہ ہو سکتا ہے لے لو طویل کو تلاش کریں اور ترقی بڑے اس دھات کی مارکیٹیں دو سال پہلے کے مقابلے میں ایسا لگ رہا تھا۔

پر دوسرا ہاتھ، میں میلوری کمپنی کے لیے اپنے الفاظ کو اس حد تک مضبوط کرنے کی طرف مائل ہوں گا جس حد تک میں انہیں اس کے الحاق کے لیے کمزور کروں گا۔ میں نے گہرائی میں بڑھتے ہوئے انتظام کے رجحان کا ذکر کیا۔ ہے ترقی کی اہم بات دوران یہ مدت جبکہ میلوری، کی طرح جزو سپلائر کو دی پائیدار سامان صنعت، ہے میں a لائن کی کاروبار جو کسی بھی بڑے عام سلائیڈ کے تباہی کو محسوس کرنے کا پابند ہے، انتظامیہ _ دکھایا غیر معمولی ہنر مندی میں ایڈجسٹ کرنا کو 1958 حالات اور منعقد کمائی کو \$1.89 فی بانٹیں خلاف دی تمام وقت چوٹی کی \$2.06 سال پہلے کمائی آیا پیچھے تیز میں 1959 اور وعدہ کو پورے سال کے لیے نئے ریکارڈ بنائیں کہیں تقریباً \$2.75 فی شیئر۔ مزید یہ کہ یہ کمائی ہیں ہونے کی وجہ سے قائم میں دی چہرہ کی کچھ نئے ڈویژنوں کے لیے کم ہو رہا ہے لیکن پھر بھی بھاری اخراجات۔ اس نمائش سے یہ وعدہ ملتا ہے کہ اگر عام معاشی حالات معقول حد تک خوشحال رہتے ہیں، منافع میں مزید نمایاں اضافہ 1960 میں دیکھا جائے گا۔

میلوری اسٹاک ان چند مثالوں میں سے ایک ہے جن کا اس کتاب میں حوالہ دیا گیا ہے۔ ہے ہو گیا بدتر بلکہ مقابلے بہتر مقابلے دی مارکیٹ کے طور پر a پوری

اگرچہ میں مشتبہ یہ کمپنی ہے ربا مزید کامیاب مقابلے کچھ اس کا حریف میں ملاقات جاپانی مقابلہ میں دی الیکٹرانک اجزاء اس کے کاروبار کے مراحل، یہ خطرہ نسبتاً خراب مارکیٹ ایکشن کی وجہ ہو سکتا ہے۔ ایک اور وجہ بہت زیادہ دلچسپی کی کمی ہوسکتی ہے۔ کی دی مالی برادری میں a کاروبار کہ بے نہیں آسانی سے کلاسیفائیڈ میں ایک صنعت یا ایک اور لیکن کمی اس پار کئی یہ ہو سکتا ہے میں تبدیلی وقت، خاص طور پر کے طور پر آگاہی بڑھتا ہے کہ اس کا چھوٹے بیٹری کچھ گلیمرس گروتھ فیڈرز سے لکیریں اتنی دور نہیں ہٹی ہیں، کیونکہ انہیں ہونا چاہیے۔ بڑھنا کے ساتھ دی مستحکم رجحان کی طرف منیجرانٹیشن میں الیکٹرانکس پر کوئی بھی قیمت، یہ اسٹاک جو کہ 35 پر تھا جب پہلا ایڈیشن لکھا گیا تھا، کے بعد اجازت دینا کے لیے دو 2 فی سینٹ اسٹاک منافع جب سے، ہے ابھی 1/437 میں فروخت ہو رہا ہے۔

B گروپ کی دوسری مثال کے بارے میں کیا کہا جس پر میں نے اصل ایڈیشن میں بحث کی تھی۔

"بیریلیم کارپوریشن ایک گروپ کی ایک اور اچھی مثال ہے۔ بی سرمایہ کاری کارپوریٹ عنوان کی یہ کمپنی ہے a نوجوان کمپنی کا مضمورات جس کی وجہ سے بے خبر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اسٹاک موجود ہے۔ اس کے ساتھ اس سے کہیں زیادہ خطرہ درحقیقت موجود ہو سکتا ہے۔ ایک کم قیمت پروڈیوسر، یہ واحد انٹیگریٹڈ کمپنی ہے جس کا ماسٹر اللویز بناتا ہے۔ بیریلیم تانبا اور بیریلیم ایلومینیم اور بھی آپریٹنگ a فیبریکنگ پلانٹ جس میں ماسٹر الائنے کو چھڑی، بار، پٹی، اخراج میں تبدیل کیا جاتا ہے، وغیرہ، اور، اوزار کے معاملے میں، تیار مصنوعات میں 1957 میں ختم ہونے والی دس سالہ مدت کے دوران فروخت میں تقریباً چھ گنا اضافہ ہوا ہے۔ کو a کل کی تقریباً \$16,000,000۔ اے بڑھتی ہوئی فیصد ان فروختوں میں سے الیکٹرانک، کمپیوٹنگ مشین اور دیگر صنعتوں کو ہے جو آنے والے سالوں میں تیزی سے ترقی کا وعدہ کرتے ہیں۔ اس طرح کے اہم نئے استعمال کے ساتھ کے طور پر بیریلیم تانبا مر جاتا ہے صرف آغاز کو ہونا کی فروخت اہمیت، ایسا لگتا ہے کہ پچھلے دس سالوں کی اچھی شرح نمو صرف اس بات کا اشارہ ہو سکتی ہے کہ آنے والا کیا ہے۔ یہ تقریباً 20 کے قیمت-آمدنی کے تناسب کا جواز پیش کرے گا جس پر یہ اسٹاک پچھلے پانچ سالوں میں اکثر فروخت ہوا ہے۔

"اشارہ کرنا کہ یہ ترقی ہو سکتا ہے جاری رہے کے لیے بہت سال کو آو، ریڈ کارپوریشن، جو کہ حکومت کی ملکیت والی فضائیہ کی شاندار تحقیقی شاخ ہے، کے حوالے سے پریس میں 1960 کی دہائی میں ایک اہم مستقبل کی پیشین گوئی کی گئی ہے جو کہ بیریلیم دھات کی ساختی مواد کے طور پر ابھی تک تقریباً نہ ہونے کے برابر ہے۔ ریڈ کارپوریشن، دوسری چیزوں کے علاوہ، جس کی صحیح پیشین گوئی کی گئی تھی، جنگ کے فوراً بعد، ٹائٹینیم میں ترقی

"کسی بھی حتمی مارکیٹ سے زیادہ فوری طور پر جو بیریلیم کے لئے تیار ہوسکتی ہے۔ کے طور پر a ساختی مواد 1958 چاہئے دیکھیں یہ کمپنی میں لانا حجم کی پیداوار ایک اور بالکل نئی مصنوعات۔ یہ جوہری مقاصد کے لیے بیریلیم دھات ہے۔ یہ پروڈکٹ، مکمل طور پر الگ میں بنایا جا رہا ہے۔ پودا سے دی بڑی عمر ماسٹر مصر لائنیں ہے کے تحت طویل مدتی معاہدہ _ کرنے کے لئے ایٹمی توانائی کمیشن یہ فراہم کرتا ہے اشارے ہونے کا بڑا مستقبل میں دی جوہری صنعت کہاں مطالبہ مرضی شاید دونوں حکومتی اور نجی صنعت کے ذرائع سے ہوتے ہیں۔ انتظامیہ چوکس ہے۔ حقیقت میں، یہ کمپنی ہمارے پندرہ پوائنٹس کے تحت بہتر طور پر اہل ہے۔ ایک کے علاوہ تمام پہلوؤں کے حوالے سے، جہاں اس کمی کو محسوس کیا گیا ہے اور اسے دور کرنے کے لیے اقدامات شروع کر دیے گئے ہیں۔

جیسا کہ میں دی معاملہ کی میلواری، دی ماضی دو سال ہے لایا دونوں پلس _ اور مائنس کو دی تصویر جو میں نے اس وقت پیش کی تھی۔ البتہ، سازگار _ ترقیات لگتا ہے کہ ہر طرف سے دور زیادہ وزن دی ناگوار، جیسا کہ چاہیے ہونا دی معاملہ اگر a کمپنی ہے کو ثابت کریں دی صحیح ترتیب دیں کی سرمایہ کاری پر منفی پہلو، بیریلیم تانبے کے امکانات ختم ذکر شدہ دو سال پہلے ظاہر ہونا کو ہے کھو دیا بہت کی ان کا چمک اور کاروبار کے تمام الاٹے سرے کی طویل مدتی ترقی کا وکر اس تفصیل میں بتائی گئی نسبت کچھ کم تیز ہو سکتا ہے۔ دریں اثنا، جوہری مطالبہ کے لیے بیریلیم دھات ختم دی اگلے چند سال ظاہر ہوتا ہے کو کچھ ہو کم ابھی مقابلے یہ تھا پھر۔ البتہ، ممکنہ طور پر دور اس کو متوازن کرنا، وہاں ہیں مستقل طور پر اضافہ نشانیاں کہ وہاں ہو سکتا ہے ہونا a زیادہ تر ڈرامائی ترقی میں دی مطالبہ کے لیے بیریلیم دھات کے لیے بہت اقسام کی ہوائی مقاصد _ شروع کی یہ مطالبہ ہے پہلے سے یہاں یہ ہے ظاہر ہونا میں تو بہت سے مقامات اور کے لیے تو بہت مختلف قسمیں کی مصنوعات کہ نہیں ایک ہے محفوظ میں پیش گوئی کیا اس کا حدود ہو سکتا ہے ہو۔ یہ ہو سکتا ہے نہیں ثابت کریں کافی کے طور پر کے طور پر سازگار شاید دوسری صورت میں ہونا فیصلہ کیا، کے لیے یہ ہو سکتا ہے بنانا دی میدان تو پر کشش کے طور پر کچھ کی طرف سے ایک بڑی مسابقتی تکنیکی پیش رفت کے خطرات لانے کے لیے کمپنی نہیں ابھی میں دی میدان البتہ، خوش قسمتی سے دی کمپنی ہو سکتی ہے ہے بنایا اہم ترقی میں مضبوط کرنا خود میں دی صرف ایک کی ہمارے پندرہ پوائنٹس کہاں یہ تھا رہا کمزور یہ تھا میں اس کا تحقیق سرگرمیاں

کیسے ہے دی اسٹاک جواب دیا کو تمام یہ؟ کب دی سب سے پہلے ایڈیشن لکھا تھا کہ یہ 16.16 پر تھا، مختلف اسٹاک ڈیویڈنڈز کی اجازت دینے کے بعد جو اس کے بعد سے ادا کیے گئے ہیں۔ آج یہ 26½ پر ہے، 64 فیصد کا اضافہ۔

اے چند دوسرے کمپنیاں کے ساتھ کونسا میں ہوں کسی حد تک کم واقف لیکن جو میں یقین ہے انتظام، تجارت پوزیشن، ترقی امکانات، اور دیگر خصوصیات کونسا آسانی سے اہل انہیں کے طور پر اچھی مثالیں کی یہ بی گروپ ہیں پاؤں معدنیات کمپنی، فریڈن حساب لگانا آلہ

شریک، Inc.، اور سپراگ بجلی کمپنی ہر ایک کی یہ کمپنیاں ثابت کیا ہے a انتہائی مطلوبہ سرمایہ کاری کے لیے وہ ڈبلیو ایچ او ہے منعقد دی کے لئے حصص a مدت کی سال سپراگ بجلی تقریباً چار گنا میں قدر 1947-1957 کی مدت کے دوران۔ فریڈن اسٹاک کو سب سے پہلے عوام کے لیے پیش کیا گیا تھا۔ 1954، لیکن میں کم مقابلے تین سال یہ تھا اضافہ ہوا کے بارے میں دو اور a مارکیٹ کی قیمت میں نصف گنا۔ 1957 تک یہ اس قیمت سے چار گنا بہتر قیمت پر فروخت ہو رہا تھا جس پر خیال کیا جاتا ہے کہ اسٹاک کے بلاکس نے نجی طور پر ہاتھ بدلے ہیں۔ کے بارے میں a سال پہلے کو یہ عوام پیشکش یہ قیمت اضافہ، تسلی بخش جیسا کہ زیادہ تر سرمایہ کاروں کو دکھائی دے سکتا ہے، فوٹ منرلز کمپنی کے حصص کے مقابلے میں نسبتاً معمولی تھا۔ یہ اسٹاک نیویارک اسٹاک ایکسچینج میں درج تھا۔ جلد میں 1957۔ پہلے کو کہ وقت دی اسٹاک تھا تجارت کی ختم کاؤنٹر اور پہلی بار 1947 میں عوام کے لیے دستیاب تھا۔ اس وقت اسٹاک تقریباً 40 ڈالر فی حصص پر فروخت ہو رہا تھا۔ اسٹاک ڈیویڈنڈ اور اسپلٹ اپس کی وجہ سے دی سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او خریدا 100 شیئرز پر دی وقت کی دی اصل فنانشنگ میں 1947 اور منعقد پر ابھی ہے ختم 2400 حصص اسٹاک حال ہی میں تقریباً \$50 میں فروخت ہوا۔

C. آخر میں وہاں ہیں دی چھوٹا کمپنیاں کے ساتھ حیران کن امکانات کی حاصل کرنا کے لیے دی کامیاب، لیکن مکمل یا تقریباً مکمل نقصان ناکام لوگوں کے لیے سرمایہ کاری۔ میں نے پہلے ہی کہیں اور نشاندہی کی ہے کہ کیوں میں یقین دی رقم، اگر کوئی بھی کی اس طرح سیکورٹیز میں ایک سرمایہ کاری فہرست خاص سرمایہ کار کے حالات اور مقاصد کے مطابق مختلف ہونی چاہیے۔ تاہم، اس قسم کی سرمایہ کاری کے سلسلے میں پیروی کرنے کے لیے دو اچھے اصول ہیں۔ ایک کا ذکر پہلے ہو چکا ہے۔ ان میں کبھی بھی کوئی فنڈ نہ ڈالیں جسے آپ کھونے کے متحمل نہ ہوں۔ دوسرا اس سے بڑا ہے۔ سرمایہ کار چاہئے کبھی نہیں پر دی وقت کی دی اصل سرمایہ کاری اوپر رکھنا 5 فی سینٹ کی دستیاب فنڈز میں کوئی بھی ایک اس طرح کمپنی جیسا کہ پوائنٹ ایڈ باہر کہیں اور ایک کی دی خطرات کی دی چھوٹا سرمایہ کار ہے کہ وہ ہو سکتا ہے بھی ہو چھوٹا کو حاصل کریں دی شاندار امکانات کی یہ قسم کی سرمایہ کاری کریں اور پھر بھی مناسب تنوع کے فوائد حاصل کریں۔

اصل ایڈیشن میں، میں نے حوالہ دیا۔ ایمپیکس جیسا کہ یہ 1953 میں تھا اور ایلوکس 1956 میں بڑی ممکنہ لیکن زیادہ خطرہ والی کمپنیوں کی مثالوں کے طور پر کہ گر میں دی سی درجہ بندی کیسے ہے یہ کمپنیاں کے بعد سے کیا؟ ایلوکس، کونسا تھا پر 10 کب دی سب سے پہلے ایڈیشن تھا مکمل، ہے پر 7⁵ 8 آج اس کے برعکس میں، ایمپیکس کی مارکیٹ کی کارکردگی شاندار ہے اور یہ ظاہر کرتی ہے کہ ایک بار شاندار انتظام کیوں ثابت ہو گیا خود اور بنیادی حالات ہے نہیں تبدیل شیئرز

چاہئے کبھی نہیں ہونا فروخت صرف کیونکہ دی اسٹاک ہے تھا a بہت بڑا اٹھنا اور لگ سکتا ہے عارضی طور پر اعلیٰ قیمت میں دی بحث پر تحقیق میں باب

تیسرا، میں نے پیشکش کے بعد پہلے چار سالوں میں اس کا ذکر کیا۔ اس اسٹاک کا 1953 میں عوام کے لیے اس میں 700 فیصد اضافہ ہوا تھا۔ جب میں نے اصل ایڈیشن ختم کیا، یہ 20 پر تھا۔ آج سیلز اور کمائی سال بہ سال ڈرامائی طور پر بڑھ رہی ہے اور آج کی فروخت کے 80 فیصد کے ساتھ ان مصنوعات میں جو صرف چار سال پہلے وجود میں نہیں تھے، یہ 107½ پر ہے۔ یہ صرف دو سالوں میں 437 فیصد کا اضافہ ہے۔ یہ چھ سالوں میں 3500 فیصد سے زیادہ کا فائدہ ہے۔ دوسرے الفاظ میں، Ampex میں 1953 میں رکھی گئی \$10,000 کی مارکیٹ ویلیو آج \$350,000 سے زیادہ ہوگی ایک کمپنی میں ایک کے بعد ایک تکنیکی اور کاروباری فتح حاصل کرنے کی ثابت شدہ صلاحیت کے ساتھ۔

دیگر حالات کے ساتھ کونسا میں ہوں کم واقف لیکن کونسا شاید اس زمرے میں لٹن انڈسٹریز بھی شامل تھیں، Inc.، جب اس کے حصص سب سے پہلے عوام کے لیے پیش کیے گئے تھے، اور میٹل ہائیڈرائڈز۔ البتہ، ایک خصوصیت کی یہ قسم کی کمپنی چاہئے ہونا رکھا میں دماغ سے دی نقطہ نظر کی تنوع وہ بہت زیادہ خطرہ مول لیتے ہیں اور ایسے امید افزا امکانات پیش کرتے ہیں کہ، وقت میں، دو چیزوں میں سے ایک عام طور پر ہوتا ہے۔ یا تو وہ ناکام ہوتے ہیں، ورنہ وہ تجارتی پوزیشن میں بڑھتے ہیں، انتظام کی گہرائی، اور مسابقتی طاقت ایک ایسے مقام تک جہاں انہیں C گروپ کے بجائے B میں درجہ بندی کیا جا سکتا ہے۔

جب ایسا ہوتا ہے تو، ان میں رکھے گئے حصص عام طور پر آگے بڑھ جاتے ہیں۔ مارکیٹ کی قیمت میں اتنی شاندار کہ، کیا ہوا ہے اس پر منحصر ہے کو دی قدر کی ایک سرمایہ کاروں کا دوسرے بولڈنگز دوران دی مدت میں، وہ اس کے بعد کل پورٹ فولیو کے کافی زیادہ فیصد کی نمائندگی کر سکتے ہیں جو پہلے کرتے تھے۔ البتہ، بی اسٹاک اس سے کہیں زیادہ محفوظ ہیں۔ سی اسٹاک کہ وہ ہو سکتا ہے ہونا برقرار رکھا میں زیادہ حجم بغیر ذبح کرنا مناسب تنوع۔ اس لیے، اگر دی کمپنی ہے تبدیل اس میں راستہ وہاں ہے مکمل طور پر وجہ کو فروخت اسٹاک پر کم از کم نہیں پر دی اس کی بنیاد دی مارکیٹ اٹھنا ہے نتیجہ میں یہ کمپنی نمائندگی بھی کل بولڈنگز کا بہت بڑا فیصد۔

یہ تبدیلی سے a سی کو a بی کمپنی ہے، کے لیے مثال، بالکل کے معاملے میں 1956-1957 کے عرصے کے دوران کیا ہوا۔ ایمپیکس جیسے جیسے کمپنی کا سائز تین گنا ہوا اور منافع میں اور بھی تیزی سے اضافہ ہوا، اور جیسے جیسے اس کے مقابلیسی ریکارڈز اور اس کے اجزاء کی مارکیٹ زیادہ سے زیادہ ترقی کی صنعتوں میں پھیلتی گئی، اس کمپنی کی اندرونی طاقت میں اس مقام تک اضافہ ہوا جہاں اسے B گروپ میں درجہ بندی کیا جا سکتا تھا۔ یہ اب اپنے ساتھ انتہائی سرمایہ کاری کے خطرے کا عنصر نہیں رکھتا ہے۔ جب یہ نقطہ تھا رہا پہنچ گئے a کافی حد تک بڑا فیصد کی کل

*بعد اجازت دینا کے لیے دی ½ سے ایل اسٹاک تقسیم کہ ہے جب سے واقع ہوا

سمجھدار تنوع کے اصولوں کی خلاف ورزی کیے بغیر ایمپیکس میں سرمایہ کاری کی جا سکتی ہے۔

تمام دی اوپر فیصد نمائندگی محض a کم از کم یا ہوشیار معیار کی تنوع جا رہا ہے۔ نیچے یہ حد ہے a تھوڑا سا پسند ڈرائیونگ ایک آٹوموبائل اوپر عام رفتار اے ڈرائیور کر رہا ہے یہ ہو سکتا ہے حاصل کریں کہاں وہ چاہتا ہے کو جاؤ جلد مقابلے وہ دوسری صورت میں کرے گا البتہ، وہ چاہئے ذہن میں رکھیں کہ وہ اس رفتار سے گاڑی چلا رہا ہے جس میں اضافی چوکسی اور چوکسی کی ضرورت ہوتی ہے۔ یہ بھول کر، ہو سکتا ہے کہ وہ نہ صرف اپنی منزل پر زیادہ تیزی سے پہنچنے میں ناکام ہو — ہو سکتا ہے کہ وہ کبھی بھی وہاں نہ پہنچ سکے۔

سکے کے دوسرے رخ کے بارے میں کیا خیال ہے؟ کیا کوئی وجہ ہے کہ سرمایہ کار کے پاس کسی مشابہت سے زیادہ تنوع نہیں ہونا چاہیے۔ دی کم از کم مقداریں ذکر کیا؟ وہاں ہے نہیں وجہ کچھ بھی ہو، جب تک کہ اضافی ہولڈنگز ایسی ہیں جو دو معاملات کے سلسلے میں ہولڈنگز کی اس کم از کم تعداد کے برابر دکھائی دیتی ہیں۔ یہ اضافی سیکیورٹیز ترقی کی ڈگری کے سلسلے میں دیگر ہولڈنگز کے مساوی ہونی چاہئیں جو کہ اس سلسلے میں قابل حصول معلوم ہوتی ہیں۔ کو ملوث خطرات کے حوالے سے بھی ان کے برابر ہونا چاہیے۔ دی سرمایہ کاروں کا صلاحیت کو رکھنا میں چھو کے ساتھ اور بیروی اس کا سرمایہ کاری، ایک بار جب اس نے اسے بنایا ہے۔ تاہم، عملی سرمایہ کار عام طور پر اپنا مسئلہ سیکھتے ہیں۔ بے تلاش کرنا کافی شاندار سرمایہ کاری، بجائے اس کے انتخاب کرنا درمیان بھی بہت سے کبھی کبھار سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او کرتا ہے تلاش کریں مزید اس طرح کے غیر معمولی کمپنیاں مقابلے وہ واقعی ضروریات مکمل طور پر بے دی وقت کو رکھنا تمام اضافی کارپوریشنوں کے ساتھ کافی قریبی رابطے میں۔

عام طور پر سیکیورٹیز کی ایک بہت لمبی فہرست شاندار سرمایہ کار کی نشانی نہیں ہوتی، لیکن کی ایک ڈبلیو ایچ او بے غیر یقینی کی خود۔ اگر دی سرمایہ کار مالک بے بہت ساری کمپنیوں میں اسٹاک ہے کہ وہ براہ راست یا بالواسطہ طور پر ان کے انتظامات کے ساتھ رابطے میں نہیں رہ سکتا ہے، وہ یقینی طور پر اس سے بدتر حالت میں ختم ہوگا اگر اس کے پاس بہت کم کمپنیوں میں اسٹاک ہوتا۔ ایک سرمایہ کار کو چاہئے ہمیشہ احساس کہ کچھ غلطیاں ہیں جا رہا ہے کو ہونا بنایا اور کہ اس کے پاس کافی تنوع ہونا چاہئے تاکہ کبھی کبھار کی غلطی معذور ثابت نہ ہو۔ تاہم، اس نقطہ سے باہر اسے انتہائی اختیار کرنا چاہئے سب سے زیادہ اپنے نہ ہونے کا خیال رکھنا، لیکن سب سے بہتر۔ عام اسٹاک کے میدان میں، بہت سے لوگوں میں سے تھوڑا سا کچھ بقایا لوگوں کے لئے ایک غریب متبادل سے زیادہ نہیں ہو سکتا۔

2. مت کرو ہونا ڈرنا کی خریدنا پر a جنگ ڈرنا

عام اسٹاک ہیں عام طور پر کی سب سے بڑا دلچسپی کو لوگ کے ساتھ تخیل ہماری تخیل بے لڑکھڑا گیا کی طرف سے دی سراسر وحشت کی جدید جنگ

دی نتیجہ ہے کہ ہر کوئی وقت دی بین اقوامی زور دیتا ہے کی ہمارے دنیا پیدا کرنا یا تو a جنگ ڈرانا یا ایک حقیقی جنگ، عام اسٹاک عکاسی یہ ایک نفسیاتی رجحان ہے جو مالی طور پر بہت کم معنی رکھتا ہے۔

کوئی بھی مہذب انسان جنگ کے بڑے پیمانے پر ہونے والے قتل و غارت گری کی وجہ سے ہونے والے قتل و غارت گری پر خوفزدہ ہو جاتا ہے۔ آج کے جوہری دور میں، ہمارے قریب ترین لوگوں کی حفاظت کے لیے ایک گہرا ذاتی خوف شامل ہو گیا ہے۔ کے لیے ہم خود یہ فکر کرنا خوف، اور ناپسندیدگی کے لیے کیا جھوٹ آگے خالصتاً معاشی عوامل کی کسی بھی تشخیص کو اکثر بگاڑ سکتے ہیں۔ املاک کی بڑے پیمانے پر تباہی کا خدشہ، تقریباً زیادہ ٹیکسز، اور حکومت مداخلت کے ساتھ کاروبار غلبہ کیا سوچنا ہم مالی معاملات پر کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ایسے ذہنی ماحول میں کام کرنے والے لوگ کچھ اور بھی بنیادی معاشی اثرات کو نظر انداز کرنے کی طرف مائل ہوتے ہیں۔

دی نتائج ہمیشہ ایک جیسے ہوتے ہیں۔ پوری بیسیویں صدی میں، کے ساتھ a اکیلا رعایت، ہر کوئی وقت اہم جنگ ہے ٹوٹا ہوا باہر کہیں بھی میں دی دنیا یا جب بھی امریکی افواج ہے بن شامل ہونا کوئی بھی لڑائی جو بھی، دی امریکی اسٹاک مارکیٹ ہے ہمیشہ تیزی سے نیچے گرا۔ یہ ایک استثناء دنیا کا پہلنا تھا۔ ستمبر 1939 میں جنگ دوم۔ اس وقت، ایک غیر جانبدار قوم کے ساتھ موٹی جنگ کے معاہدے کے خیالات پر ایک ناکام ریلی کے بعد، مارکیٹ جلد ہی عام نیچے کی طرف چل رہی تھی، ایک ایسا کورس جو کچھ مہینوں بعد جرمنی کی فتوحات کی خبروں کے ڈھیر لگنے کے ساتھ ہی خوف و ہراس سے ملتا جلتا تھا۔ اس کے باوجود، تمام حقیقی لڑائی کے اختتام پر - قطع نظر اس کے کہ یہ تھا دنیا جنگ میں، دنیا جنگ II، یا کوریا - سب سے زیادہ اسٹاک فروخت کر رہے تھے پر سطح بہت زیادہ اعلیٰ مقابلے غالب پہلے وہاں تھا کوئی بھی کے بارے میں سوچا جنگ پر تمام مزید برآں، پر کم از کم دس اوقات میں دی آخری بائیس سال، خبریں ہے او کی دوسرے بین اقوامی بحران کونسا دیا دھمکی کی بڑی جنگ۔ ہر صورت میں، جنگ کے خوف سے اسٹاک تیزی سے ڈوب گئے اور جنگ کا خوف کم ہوتے ہی تیزی سے واپس لوٹ گئے۔

سرمایہ کار کس چیز کو نظر انداز کرتے ہیں جس کی وجہ سے وہ جنگ کے خوف اور خود جنگ کی آمد پر اسٹاک کو پھینک دیتے ہیں، اگرچہ آخر تک کی دی جنگ اسٹاک ہے ہمیشہ چلا گیا بہت اعلیٰ مقابلے کم وہ بھول جاتے ہیں۔ کہ اسٹاک قیمتیں ہیں حوالہ جات اظہار کیا میں پیسہ جدید جنگ ہمیشہ اسباب حکومتیں کو خرچ دور مزید مقابلے وہ کر سکتے ہیں ممکنہ طور پر جمع کرنا سے ان کا ٹیکس دہندگان جبکہ دی جنگ ہے ہونے کی وجہ سے یہ اسباب a وسیع اضافہ میں دی رقم کی پیسہ تو کہ ہر ایک انفرادی یونٹ کی پیسہ، اس طرح کے طور پر a ڈالر، بن جاتا ہے قابل کم مقابلے یہ تھا پہلے یہ لیتا ہے بہت مزید ڈالر کو خریدنے دی اسی نمبر کی شیئرز کی اسٹاک، کی کورس ہے افراط زر کی کلاسک شکل۔

میں دوسرے الفاظ جنگ ہے ہمیشہ مندی پر پیسہ کو فروخت اسٹاک پر دشمنی کا خطرہ یا حقیقی پھیلنا تاکہ نقد رقم حاصل کی جاسکے مالی پاگل پن اصل میں صرف دی برعکس چاہئے ہونا ہو گیا اگر ایک سرمایہ کار نے تقریباً ایک خاص عام اسٹاک خریدنے کا فیصلہ کیا ہے اور جنگ کے خوف کی وجہ سے قیمت گرنے لگتی ہے، اسے چاہیے کہ نظر انداز کرنا دی ڈرانا نفسیات کی دی لمحہ اور یقینی طور پر خریدنا شروع کریں۔ یہ وہ وقت ہے جب سرمایہ کاری کے لیے اضافی نقدی کم سے کم ہو جاتی ہے، زیادہ نہیں، مطلوبہ البتہ، یہاں ایک مسئلہ خود کو پیش کرتا ہے۔ کیسے تیز چاہئے وہ خریدنے؟ کیسے دور نیچے مرضی دی اسٹاک جاؤ؟ جیسا کہ جب تک نیچے کی طرف اثر ایک جنگ کا خوف ہے نہ کہ جنگ، جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ اگر حقیقی دشمنی پھوٹ پڑی تو قیمت بلاشبہ ہوگی جاؤ اب بھی کم شاید a بہت پست دی چیز کو کیا ہے کو خریدیں لیکن خریدنے آہستہ آہستہ اور پر a پیمانے پر نیچے پر صرف a دھمکی کی جنگ اگر جنگ ہوتا ہے، پھر اضافہ دی رفتار کی خریدنا نمایاں طور پر بس ہونا یقینی طور پر کو خریدنے کمپنیوں میں یا تو ایسی مصنوعات یا خدمات ہیں جن کی مانگ جنگ کے وقت میں جاری رہے گی، یا جو اپنی سہولیات کو جنگ کے وقت کی کارروائیوں میں تبدیل کر سکتی ہیں۔ زبردست اکثریت کی کمپنیاں کر سکتے ہیں تو اہل کے تحت کل جنگ اور مینوفیکچرنگ لچک کے آج کے حالات۔

کیا جنگ کے وقت میں اسٹاک زیادہ قیمتی ہو جاتے ہیں، یا یہ صرف پیسہ ہے؟ کونسا انکار میں قدر؟ وہ انحصار کرتا ہے پر حالات کی طرف سے فضل کی خدا، ہمارے ملک ہے کبھی نہیں رہا شکست دی میں کوئی بھی جنگ میں جس میں اس نے منگنی کی ہے۔ جنگ میں، خاص طور پر جدید جنگ میں، شکست خوردہ فریق کا پیسہ مکمل طور پر یا تقریباً بیکار ہو جاتا ہے، اور عام اسٹاک کرے گا کھو جانا زیادہ تر کی ان کا قدر۔ یقیناً اگر دی ریاستہائے متحدہ کمیونسٹ روس کو شکست دینا تھی ہمارے پیسے اور ہمارے دونوں اسٹاک کرے گا بن بے قدر یہ کرے گا پھر بنانا تھوڑا فرق ہے کہ سرمایہ کاروں نے کیا کیا ہے۔

دوسری جانب، اگر جنگ جیت جائے یا تعطل کا شکار ہو جائے، اسٹاک کی اصل قیمت کا کیا ہوتا ہے انفرادی جنگ اور انفرادی اسٹاک کے ساتھ مختلف ہوگا۔ پہلی جنگ عظیم میں، جب انگلستان اور فرانس کی جنگ سے پہلے کی زبردست بچت اس ملک میں ہو رہی تھی، سب سے زیادہ اسٹاک - ممکنہ طور پر اضافہ ہوا ان کا حقیقی قابل یہاں تک کہ مزید مقابلے شاید بے رہا دی صورت اگر دی اسی سال تھا رہا a مدت کی امن یہ، البتہ، تھا a ایک بار حالت کہ مرضی نہیں ہونا بار بار اظہار کیا۔ میں مسلسل ڈالر - یعنی، حقیقی قدر میں — دونوں میں امریکی اسٹاک دنیا دوسری جنگ اور کوریائی دور بلاشبہ اس کے مقابلے میں کم اچھا رہا اگر وہی دور امن کا رہا ہو۔ کرشنگ ٹیکس کے علاوہ، بہت اچھا تھا a موڑ کی کوشش سے دی مزید منافع بخش امن کا وقت لائنیں غیر معمولی طور پر تنگ مارجن دفاع کام۔ اگر دی شاندار تحقیق

ان کم مارجن دفاعی منصوبوں پر خرچ کی جانے والی کوششوں کو آگے بڑھایا جا سکتا تھا۔ معمول کے امن کے وقت کی لکٹیروں تک، اسٹاک ہولڈرز منافع ہوتا دور زیادہ - فرض کرنا، بلکل، وہ وہاں کرے گا اب بھی ہے رہا a مفت امریکہ میں کونسا کوئی بھی منافع کر سکتے ہیں ہے رہا لطف اٹھایا پر تمام وجہ کے لیے خریدنا اسٹاک پر جنگ یا خوف کی جنگ ہے نہیں کہ جنگ، میں بذات خود، اس کے لیے دوبارہ منافع بخش ہونے کا امکان ہے۔ امریکی اسٹاک ہولڈرز۔ بس یہی ہے۔ پیسہ بن جاتا ہے یہاں تک کہ کم مطلوبہ، تو کہ اسٹاک قیمتیں، کونسا رقم کی اکائیوں میں ظاہر کیا جاتا ہے، ہمیشہ اوپر جاؤ۔

3. مت کرو بھول جاؤ آپ کا گلیبرٹ اور سلیوان۔

گلیبرٹ اور سلیوان ہیں مشکل سے سمجھا جاتا ہے حکام پر دی اسٹاک مارکیٹ۔ بہر حال، ہم ان کو ذہن میں رکھ سکتے ہیں "وہ بھول جو موسم بہار میں کھلتے ہیں، ٹرال" جس کا، وہ ہمیں بتاتے ہیں، "اس کیس سے کوئی تعلق نہیں ہے۔" کچھ سطحی مالیاتی اعدادوشمار ہیں جن پر اکثر سرمایہ کاروں کی طرف سے غیر مستحق توجہ دی جاتی ہے۔ ممکنہ طور پر یہ ہے ایک مبالغہ آرائی کو کہنا کہ وہ مکمل طور پر متوازی گلیبرٹ اور سلیوان کے بھول جو موسم بہار میں کھلتے ہیں۔ یہ کہنے کے بجائے کہ ان کا اس کیس سے کوئی تعلق نہیں ہے۔ ہم کہہ سکتے ہیں کہ ان کا اس سے بہت کم تعلق ہے۔

سب سے آگے درمیان اس طرح اعداد و شمار ہیں دی قیمت حدود پر کونسا a اسٹاک بے فروخت میں سابق سال کے لیے کچھ وجہ دی سب سے پہلے چیز بہت سرمایہ کار یہ دیکھنا چاہتے ہیں کہ وہ کب کسی خاص اسٹاک کو خریدنے پر غور کر رہے ہیں۔ دینا دی سب سے زیادہ اور سب سے کم قیمت پر کونسا کہ اسٹاک بے فروخت پچھلے پانچ یا دس سالوں میں سے ہر ایک میں۔ وہ ایک طرح کے ذہنی ممبو جمبو سے گزرتے ہیں، اور ایک اچھی گول شکل کے ساتھ آتے ہیں جو وہ قیمت ہے جو وہ مخصوص اسٹاک کے لیے ادا کرنے کو تیار ہیں۔

کیا یہ غیر منطقی ہے؟ کیا یہ مالی طور پر خطرناک ہے؟ دونوں سوالوں کا جواب بے زور سے جی ہاں۔ یہ بے خطرناک کیونکہ یہ رکھتا ہے دی زور _ پر کیا کرتا ہے نہیں خاص طور پر معاملہ، اور موڑ دیتا ہے توجہ سے کیا کرتا ہے معاملہ۔ یہ اکثر سرمایہ کاروں کو ایسی صورت حال سے گزرنے کا سبب بنتا ہے جس میں وہ منافع کمانے کے لیے ایک ایسی جگہ میں جانے کے لیے زیادہ منافع کمانے ہیں جہاں منافع ہوتا ہے۔ بہت چھوٹا ہو جائے گا۔ اس کو سمجھنے کے لیے ہمیں یہ دیکھنا چاہیے کہ ذہنی عمل اس قدر غیر منطقی کیوں ہے۔

کیا بنانا ہے دی قیمت پر کونسا a اسٹاک فروخت کرتا ہے؟ یہ ہے دی جامع اس وقت اس بات کا اندازہ لگائیں کہ تمام دلچسپی رکھنے والوں کے نزدیک اصلاحی قدر کیا ہے۔ کی اس طرح شیئرز ہو سکتا ہے ہونا یہ ہے دی جامع جائزہ کی دی تمام ممکنہ خریداروں اور فروخت کنندگان کی طرف سے اس کمپنی کا نقطہ نظر، نمبر کے حساب سے وزن کی شیئرز ہر ایک خریدار یا بیچنے والے بے ڈسپوزل کو بولی کے لیے یا پیشکش، میں

اسی طرح کی تشخیص سے متعلق، اسی لمحے، ان کے انفرادی امکانات کے ساتھ دیگر کمپنیوں کے لئے آؤٹ لک کا۔ کبھی کبھار، جبری لیکویڈیشن جیسی کوئی چیز اس سے ایک معتدل انحراف پیدا کرتی ہے۔ شکل یہ ہوتا ہے کہ a بڑا ہولڈر دبائیں اسٹاک پر دی وجوہات کی بناء پر مارکیٹ — جیسے کہ کسی اسٹیٹ کو ختم کرنا یا قرض ادا کرنا — جس کا براہ راست تعلق بیچنے والے کے نقطہ نظر سے نہیں ہو سکتا دی شیئرز البتہ، اس طرح دباؤ عام طور پر وجہ صرف اعتدال پسند تغیر سے دی جامع جائزہ کی دی غالب قیمت کی دی حصص، کے بعد سے سودا شکاری عام طور پر قدم میں کو لے لو فائدہ کی دی صورتحال، جو اس طرح خود کو ایڈجسٹ کرتی ہے۔

جو نکتہ حقیقی اہمیت کا حامل ہے وہ یہ ہے کہ قیمت پر مبنی ہے۔ موجودہ جائزہ کی دی صورت حال جیسا کہ تبدیلیاں میں دی معاملات کی دی کمپنی — بن جانا جاتا ہے یہ تشخیص بن اسی مناسبت سے مزید یا کم سازگار؟ دوسرے اسٹاک کے سلسلے میں، یہ مخصوص حصص پھر اوپر یا نیچے چلے جاتے ہیں۔ اگر تشخیص شدہ عوامل کا صحیح اندازہ لگایا گیا تو، اسٹاک دوسرے اسٹاک کے سلسلے میں مستقل طور پر کم و بیش قیمتی ہو جاتا ہے۔ دی شیئرز پھر اوپر یا نیچے رہیں۔ اگر انہی عوامل میں سے مزید ترقی کرتے رہیں، وہ بدلے میں مالیاتی برادری کے ذریعہ پہچانے جاتے ہیں۔ دی اسٹاک پھر جاتا ہے اور رہتا ہے یا تو مزید اوپر یا نیچے کے طور پر کیس ہو سکتا ہے۔

لہذا، دی قیمت پر کونسا دی اسٹاک فروخت چار سال پہلے ہو سکتا ہے جس قیمت پر یہ آج فروخت ہوتا ہے اس سے بہت کم یا کوئی حقیقی تعلق نہیں ہے۔ کمپنی ہو سکتا ہے ترقی یافتہ a میزبان کی قابل نئی ایگزیکٹوز، a سیریز نئے کے اور انتہائی منافع بخش مصنوعات، یا کوئی بھی نمبر کی ملنے جاتے مطلوبہ صفات کہ بنانا دی اسٹاک اندرونی طور پر قابل چار اوقات کے طور پر بہت سلسلے میں کو دی قیمت کی دوسرے اسٹاک کے طور پر یہ تھا قابل چار سال پہلے۔ کمپنی شاید ہے گر گیا میں دی ہاتھ کی ایک ناکارہ انتظامیہ اور پھسل گیا تو بری طرح میں رشتہ کو مقابلہ کہ دی صرف راستہ بحالی کر سکتے ہیں واقع کرے گا ہونا کے ذریعے دی اٹھانا کی بہت نئی سرمایہ۔ یہ ہو سکتا ہے۔ طاقت اس طرح a کم کرنا کی دی شیئرز کہ دی اسٹاک آج کر سکتے ہیں ممکنہ طور پر چار سال پہلے کی قیمت کے ایک چوتھائی سے زیادہ قابل نہ ہو۔

خلاف یہ پس منظر، یہ کر سکتے ہیں ہونا دیکھا کیوں سرمایہ کار تو اکثر اسٹاک کو پاس کرتے ہیں جس سے انہیں مستقبل میں بہت بڑا فائدہ ہوتا، والوں کے لیے کہاں دی حاصل کرنا ہے بہت بہت چھوٹا کی طرف سے دینا بھاری زور کرنے کے لئے "اسٹاک جو ابھی تک نہیں بڑھی" وہ لاشعوری طور پر اس خوش فہمی کو سبسکرائب کر رہے ہیں کہ تمام اسٹاک ایک ہی مقدار میں اوپر جاتے ہیں اور جو پہلے ہی بہت زیادہ بڑھ چکا ہے وہ مزید نہیں چڑھے گا، جبکہ ایک کہ ہے نہیں ابھی تک چلا گیا اوپر ہے کچھ اس کی "بجوه"۔ کچھ نہیں ہو سکتا ہے مزید سے دی سچائی دی حقیقت کہ a اسٹاک ہے یا ہے نہیں اٹھ گیا میں

اس بات کا تعین کرنے میں پچھلے کئی سالوں کی کوئی اہمیت نہیں ہے۔ یہ چاہئے ہونا خریدا اب کیا کرتا ہے معاملہ ہے چاہے کافی بہتری آگئی ہے یا مستقبل میں ہونے کا امکان ہے تاکہ ان قیمتوں کے مقابلے اہم طور پر زیادہ قیمتوں کا جواز پیش کیا جا سکے۔

اسی طرح، بہت سے سرمایہ کار فی حصص کی آمدنی کو بہاری وزن دیں گے۔ کی دی ماضی پانچ سال میں کوشش کر رہا ہے کو فیصلہ کرنا چاہے a اسٹاک ہونا چاہئے خریدا۔ کرنا دیکھو پر دی فی شیئر کمائی کی طرف سے خود اور دینا چار یا پانچ سال پہلے کی کمائی کی کوئی اہمیت کسی ایسے انجن سے مفید کام حاصل کرنے کی کوشش کے مترادف ہے جو کسی بھی ڈیوائس سے غیر منسلک ہو کہ انجن کا طاقت ہے سمجھا جاتا ہے کو ہونا لاگو بس جاننا، خود کی طرف سے، کہ چار یا پانچ سال پہلے کسی کمپنی کی فی شیئر آمدنی یا تو تھی۔ چار اوقات یا a سہ ماہی کی یہ سال کا کمائی ہے تقریباً نہیں اس بات کی نشاندہی کرنے میں اشارہ ہے کہ آیا کسی خاص اسٹاک کو خریدا یا بیچنا چاہئے۔ ایک بار پھر، جو چیز اہمیت رکھتی ہے وہ پس منظر کے حالات کا علم ہے۔ ایک تفہیم کی کیا شاید مرضی ہو ختم دی اگلے کئی سال اوور رائٹنگ اہمیت کا حامل ہے۔

سرمایہ کار کو مسلسل رپورٹوں اور نام نہاد تجزیوں کی خوراک دی جا رہی ہے جو زیادہ تر پچھلے پانچ سالوں سے قیمت کے ان اعداد و شمار کے گرد مرکوز ہیں۔ وہ چاہئے رکھنا میں دماغ کہ یہ ہے دی اگلے پانچ سال کمائی، پچھلے پانچ سالوں کے نہیں، جو اب اس کے لیے اہم ہے۔ ایک وجہ اسے کھلایا جاتا ہے۔ اس طرح a خوراک کی پیچھے اعداد و شمار ہے کہ اگر یہ قسم کی مواد ہے ڈال میں ایک رپورٹ اس بات کا یقین کرنا مشکل نہیں ہے کہ یہ درست ہے۔ اگر مزید اہم معاملات پر غور کیا جائے تو بعد کے واقعات رپورٹ کو کافی احمقانہ بنا سکتے ہیں۔ لہذا، ناقابل تردید حقائق کے ساتھ زیادہ سے زیادہ جگہ بھرنے کا ایک مضبوط لالچ ہے، چاہے حقائق اہم ہوں یا نہ ہوں۔ البتہ، مالیاتی کمیونٹی میں بہت سے لوگ اس پر زور دیتے ہیں۔ قسم کی پہلے سال اعداد و شمار کے لیے a مختلف سیٹ کی وجوہات وہ ایسا لگتا ہے کہ یہ سمجھنے سے قاصر ہے کہ صرف چند سالوں میں کتنی بڑی تبدیلی آسکتی ہے۔ کچھ قسم کے جدید کارپوریشنوں کی حقیقی قدر میں۔ اس لیے وہ زور دینا یہ ماضی کمائی ریکارڈز میں a مخلص یقین کہ تفصیلی اکاؤنٹنگ وضاحتیں کی کیا ہوا آخری سال مرضی دینا ایک سچا تصویر کی کیا مرضی ہو اگلے سال یہ ہو سکتا ہے ہونا سچ ہے کے لیے ریگولیشن کمپنیوں کی کچھ کلاسیں جیسے کہ پبلک یوٹیلیٹیز۔ انٹرپرائز کی قسم کے لیے جس کے بارے میں میرا خیال ہے کہ ایک سرمایہ کار کو دلچسپی ہونی چاہیے جو اپنے پیسے کے بہترین نتائج کے خواہاں ہوں، یہ مکمل طور پر غلط ہو سکتا ہے۔

اس کی ایک شاندار مثال ان واقعات کے ارد گرد ہے جن کے ساتھ میں نے اچھی خوش قسمتی کو ہونا کافی واقف میں دی موسم گرما کی 1956، ایک موقع _ اٹھی کو خریدنے a منصفانہ سائز بلاک کی شیئرز میں ٹیکساس آلات، Inc., from اس کا پرنسپل افسران ڈبلیو ایچ او تھے بھی اس کا سب سے بڑا اسٹاک ہولڈرز ہوشیار

اس کمپنی کے مطالعے سے پتہ چلتا ہے کہ اس نے ہمارے پندرہ نکاتی ٹیسٹ کے حوالے سے نہ صرف اچھی بلکہ شاندار درجہ بندی کی ہے۔ افسران کے بیچنے کی وجہ سامنے آگئی مکمل جائز یہ ہوتا ہے کثرت سے میں سچے بے ترقی کمپنیاں ان کی ہولڈنگز پہلے ہی اس قدر بڑھ چکی تھیں کہ ان میں سے کئی اب تک کروڑ پتی بن چکے ہیں جب تک کہ ان کی اپنی کمپنی میں ہولڈنگز تھے فکر مند۔ میں برعکس، ان کا دوسرے اثاثے تھے نسبتاً نہ ہونے کے برابر۔ لہذا، خاص طور پر جب سے وہ تھے فروخت لیکن a چھوٹا کا حصہ دی شیئرز وہ ملکیت، کچھ تنوع لگ رہا تھا مکمل میں ترتیب۔ دی ہمیشہ موجود امکان کی اسٹیٹ ٹیکس ذمہ داری اکیلے کرے گا ہونا ان کلیدی ایگزیکٹوز کے نقطہ نظر سے اس طرح کے کورس کو سمجھدار بنانے کے لیے کافی ہے، قطع نظر ان کی کمپنی کے مستقبل کے بارے میں۔

پر کوئی بھی شرح، مذاکرات تھے مکمل کو حاصل یہ شیئرز میں 14 a کی قیمت۔ یہ 1956 فی حصص سے بیس گنا زیادہ متوقع تھا۔ تقریباً 70 \$ کی کمائی۔ ماضی کے اعدادوشمار کو خاص اہمیت دینے والے کسی بھی شخص کو یہ سمجھداری کی حدوں سے باہر لگتا تھا۔ فی شیئر کمائی تھا رہا اطلاع دی پر 39\$، 40\$، 48\$، اور 50\$ کے لیے دی بالترتیب 1952 سے 1955 کے چار سال پہلے - شاید ہی ایک دلچسپ ترقی کا ریکارڈ۔ اس سے بھی زیادہ افسردہ ان لوگوں کے لیے جو زیادہ اہم کو ماتحت کرتے ہیں۔ عوامل کی انتظام اور موجودہ کاروبار رجحانات کو سپر فٹل شماریاتی موازنہ، دی کمپنی، کے ذریعے a کارپوریٹ حصول، کچھ نقصانات کے فوائد حاصل کیے تھے، جس نے بنایا تھا ممکن غیر معمولی آمدنی ٹیکس چارجز دوران بہت کی یہ مدت یہ بنایا کوئی بھی قیمت حساب کیا پر دی بنیاد کی ماضی اعداد و شمار لگتا ہے اس سے بھی زیادہ۔ آخر میں، یہاں تک کہ اگر 1956 کمائی تھے شامل میں ایک تشخیص، ایک سطحی مطالعہ کی یہ صورت حال شاید اب بھی ہے پیدا کیا قبر پیش بندی سچ، دی کمپنی تھا فی الحال کر رہا ہے قابل ذکر ٹھیک ہے میں ٹرانسٹروں کا امید افزا میدان۔ لیکن مجموعی طور پر سیمی کنڈکٹر انڈسٹری کے لیے واضح طور پر روشن مستقبل سے قطع نظر، اس سائز کی کمپنی سے کتنی دیر تک توقع کی جا سکتی ہے کہ وہ بڑی اور پرانی کمپنیوں کے خلاف اپنی مضبوط تجارتی پوزیشن کو برقرار رکھے گی، جس میں زیادہ مضبوط بیلنس شیٹس ہیں، جو ٹرانسٹروں کے لیے آگے آنے والی عظیم ترقی میں حصہ لینے کے لیے ایک بڑی مسابقتی کوشش کرنے کا یقین رکھتے تھے؟

جب معمول کے SEC چینلز نے اس افسران کے فروخت ہونے کی اطلاع دی، میں بھاری تجارت کا ایک دھبہ پھوٹ پڑا Texas Instruments کے حصص قیمت میں نسبتاً کم تبدیلی کے ساتھ اس میں سے زیادہ تر فروخت، مجھے شبہ ہے، مختلف بروکریج تبصروں کی طرف سے حوصلہ افزائی کی گئی تھی جو ظاہر ہوا۔ ان میں سے بیشتر نے ماضی کے شماریاتی ریکارڈ کو پیش کیا اور تاریخی طور پر زیادہ قیمت پر تبصرہ کیا، مقابلہ جو آگے ہے، اور اندر کی فروخت۔ ایک ایسا بلیٹن چلا گیا تو دور کے طور پر کو اظہار مکمل معاہدہ کے ساتھ دی

ٹیکساس کے آلات کا انتظام۔ اس نے اطلاع دی کہ افسران فروخت کر رہے تھے اور کہا: "ہم ان سے متفق ہیں اور اسی کورس کی سفارش کرتے ہیں!" اس عرصے کے دوران سب سے بڑا خریدار، مجھے بتایا گیا ہے، ایک بڑا اور باخبر ادارہ تھا۔ کیا ہوا میں دی اگلے بارہ مہینے؟ ٹیکساس آلات کا جیو فزیکل اور ملٹری الیکٹرانک کاروبار، تنازعہ کی لپیٹ میں نظر انداز، جاری رکھا کو بڑھو نیم موصل (ٹرانزسٹر) تقسیم اور بھی تیزی سے بڑھی۔ ٹرانزسٹر کے حجم میں اضافے سے زیادہ اہم تحقیق میں اس قابل انتظام کی طرف سے اٹھائے گئے عظیم اقدامات تھے، میں منصوبے کے لیے مشینی کاری، اور میں عمارت اوپر دی تقسیم کی تنظیم میں یہ چابی نیم موصل میدان جیسا کہ ثبوت ڈھیر اوپر کہ 1956 کے نتائج پین میں چمکنے والے نہیں تھے بلکہ یہ نسبتاً چھوٹی کمپنی تھی۔ کرے گا جاری رہے کے طور پر ایک کی دی سب سے بڑا اور سب سے کم لاگت میں پروڈیوسر کیا وعدے کو ہونا ایک کی دی سب سے تیز بڑھتی ہوئی طبقات کی امریکی صنعت، مالیاتی برادری نے قیمتوں کی آمدنی کے تناسب پر نظر ثانی کرنا شروع کر دی جو اس اچھی طرح سے چلنے والے ادارے میں حصہ لینے کے موقع کے لیے ادا کرے گی۔ جیسا کہ 1957 کا موسم گرما قریب آیا اور انتظامیہ نے عوامی طور پر اس سال کی فی حصص آمدنی کا تخمینہ تقریباً \$1.10 لگایا، کمائی میں 54 فیصد اضافہ صرف بارہ مہینوں میں ہوا تھا جس سے مارکیٹ ویلیو میں تقریباً 100 فیصد اضافہ ہوا تھا۔ میں دی اصل ایڈیشن میں چلا گیا پر کو کہنا:

کمپنی کے پرنسپل ڈویژنوں کا ہیڈکوارٹر تھے نہیں واقع میں ڈلاس اور ہیوسٹن، لیکن تھے واقع کے ساتھ ساتھ شمالی نصف کی دی بحر اوقیانوس سمندری تختہ یا میں دی لاس اینجلس میٹرو پولیٹن علاقہ — جہاں زیادہ مالیاتی تجزیہ کار اور اہم فنڈز کے دوسرے مینیجر کر سکتے ہیں مزید آسانی سے سیکھیں کے بارے میں دی کمپنی - یہ قیمت آمدنی کا تناسب شاید بے چلا گیا یہاں تک کہ اعلیٰ دوران یہ مدت اگر، کے طور پر ظاہر ہوتا ہے ممکنہ، ٹیکساس آلات فروخت اور آمدنی ان کی تیزی سے اوپر کی طرف رجحان جاری ہے کے لیے کچھ سال کو او، یہ مرضی ہونا دلچسپ کو دیکھیں چاہے یہ مسلسل ترقی، خود سے، وقت میں کچھ مزید اوپر کی تبدیلی فراہم نہیں کرتا میں دی قیمت کی آمدنی تناسب اگر یہ ہوتا ہے دی اسٹاک کرے گا دوبارہ جاؤ اوپر پر ایک یہاں تک کہ تیز تر شرح مقابلے دی کمائی ہیں آگے بڑھنا امتزاج _ کونسا ہمیشہ پیدا کرتا ہے دی تیز ترین بڑھتا ہے میں بانٹیں قیمتیں."

کیا اس امید افزا پیشین گوئی کی تصدیق ہو گئی ہے؟ ریکارڈ پر ایک نظر ہو سکتی ہے۔ جھٹکا وہ ڈبلیو ایچ او اب بھی اصرار کہ یہ بے ممکن کو تشخیص ایک کی طرف سے سرمایہ کاری a سطحی تجزیہ ماضی کا کمائی اور تھوڑا زیادہ منافع سے گلاب

\$1.11 فی بانٹیں میں 1957 کو \$1.84 میں 1958 اور دینا وعدہ کی ٹاپنگ

1959 میں \$3.50- چونکہ اس کتاب کا پہلا ایڈیشن مکمل ہوا تھا، کمپنی نے ایسے اعزازات حاصل کیے جو اس پر مالیاتی برادری کی توجہ حاصل کرنے کے پابند تھے۔ 1958 میں کچھ کے مقابلے میں کی دی عام طور پر سراہا گیا جنات کی دی الیکٹرانکس اور برقی آلات کی صنعت، انٹرنیشنل بزنس مشین کارپوریشن، بھاری بھرکم دی سب سے بڑا الیکٹرانک حساب لگانا آلہ دنیا میں صنعت کار، منتخب شدہ Texas Instruments اس قسم کے آلات پر سیمی کنڈکٹرز کے اطلاق میں مشترکہ تحقیقی کوششوں کے لیے اس کا ساتھی بنا ہے۔ دوبارہ، میں 1959 ٹیکساس آلات نے ایک ٹیکنالوجی کا اعلان کیا۔ پیش رفت جس کے تحت یہ تھا ممکن کو استعمال کریں نیم موصل مواد کی تقریباً دی اسی سائز کے طور پر موجودہ ٹرانجسٹر، نہیں اکیلے ایک ٹرانجسٹر کے لیے لیکن ایک مکمل الیکٹرانک سرکٹ کے لیے! یہ کیا لے سکتا ہے میں دی راستہ کی مینیچرائزیشن تقریباً لڑکھڑاتا ہے دی تخیل کے طور پر کمپنی ہے بڑھا، اس کا غیر معمولی طور پر قابل مصنوعات تحقیق اور ترقیاتی گروپوں میں تناسب سے اضافہ ہوا ہے۔ آج چند باخبر لوگ ہے بہت شک کہ دی کمپنی کی طویل سیریز کی تکنیکی اور کاروبار "پہلے" اگلے سالوں میں جاری رہے گا۔

کیسے ہے دی مارکیٹ قیمت کی یہ شیئرز جواب دیا کو تمام یہ؟ کیا قیمت اور آمدنی کا تناسب 22 ماہ پہلے کی طرح آگے بڑھ رہا ہے، میں نے امکان ظاہر کیا؟ ریکارڈ میں ظاہر ہوگا۔ اثبات 1957 کے بعد سے فی حصص کی آمدنی تین گنا سے کچھ زیادہ ہے۔ دی اسٹاک $\frac{1}{26}$ کی قیمت سے پانچ گنا زیادہ ہے جس پر یہ فروخت ہو رہا تھا جب پہلا ایڈیشن مکمل ہوا تھا۔ موجودہ قیمت، اتفاق سے، قیمت سے 1000 فیصد سے بہتر فائدہ کی نمائندگی کرتی ہے۔ کی 14، جو تھا ذکر کیا میں دی اصل ایڈیشن کے طور پر دی قیمت جس پر اس اسٹاک کا ایک منصفانہ سائز کا بلاک تین سے کم خریدا گیا تھا۔ آدھا سال پہلے میں باوجود کی یہ کھڑی اٹھنا یہ مرضی ہونا کے لئے دلچسپ دیکھیں چاہے مزید فوائد میں فروخت اور کمائی میں دی سال آگے اب بھی زیادہ قابل قدر تعریف پیدا نہیں کرتے۔

اس سے استدلال کی ایک اور سطر سامنے آتی ہے جس کی وجہ سے کچھ سرمایہ کار ماضی کی قیمتوں پر ان غیر متعلقہ اعدادوشمار پر غیر ضروری توجہ دیتے ہیں۔ حدود اور فی شیئر کمائی یہ ہے دی یقین کہ جو بھی کئی سالوں سے ہوا ہے غیر معینہ مدت تک جاری رہنے کا پابند ہے۔ دوسرے میں الفاظ کچھ سرمایہ کار مرضی تلاش کریں a اسٹاک دی فی شیئر کمائی اور جس کی مارکیٹ قیمت پچھلے پانچ یا دس سالوں میں بڑھی ہے۔ وہ یہ نتیجہ اخذ کریں گے کہ یہ رجحان غیر معینہ مدت تک جاری رہنا تقریباً یقینی ہے۔ میں مرضی متفق کہ یہ شاید ہو لیکن میں دیکھیں کی دی میں غیر یقینی صورتحال ٹائمنگ دی نتائج کی تحقیق اور کی دی مہنگائی کی لانا باہر نیا _ مصنوعات کہ بنانا یہ قسم کی ترقی ممکن، یہ ہے کافی عام

یہاں تک کہ سب سے نمایاں ترقی کرنے والی کمپنیوں کے لیے بھی کبھی کبھار ایک کو تین سال ڈپس میں ان کا شرح کی کمائی ایسے ڈپس کر سکتے ہیں تیز پیدا کریں انکار میں ان کا اس لیے، کو دینا زور کو یہ قسم ماضی کی کمائی کا ریکارڈ، پس منظر کے حالات کے بجائے جو مستقبل کی کمائی کے منحنی خطوط کو کنٹرول کر سکتے ہیں، بہت مہنگا ثابت ہو سکتا ہے۔

کیا اس سب کا مطلب یہ ہے کہ اسٹاک خریدنے کا فیصلہ کرنے میں ماضی کی کمائی اور قیمت کی حدود کو مکمل طور پر نظر انداز کر دیا جائے؟ نہیں۔ یہ صرف اس صورت میں ہے جب انہیں اہمیت دی جاتی ہے کہ وہ اس کے مستحق نہیں ہیں کہ وہ خطرناک بن جاتے ہیں۔ وہ ہیں مددگار کے طور پر طویل کے طور پر یہ ہے احساس ہوا وہ ہیں صرف معاون اوزار کو ہونا استعمال کیا جاتا ہے کے لیے خصوصی مقاصد اور نہیں اہم عوامل میں فیصلہ کرنے والا دی کشش کی a عام اسٹاک اس طرح، کے لیے مثال، a مطالعہ فی شیئر کا کمائی کے لیے مختلف پہلے سال مرضی پھینکنا قابل غور اس بات پر روشنی ڈالیں کہ اسٹاک کتنا سائیکلکل ہو سکتا ہے، یہ ہے کہ، کمپنی کا منافع کتنا ہے۔ مرضی ہونا متاثر کی طرف سے دی مختلف مراحل کی دی کاروبار سائیکل زیادہ اہم، موازنہ ماضی قیمت کی حدود کے ساتھ فی حصص کی آمدنی قیمت کی آمدنی کے تناسب کو پیش کرے گی جس پر اسٹاک ماضی میں فروخت ہوا تھا۔ یہ خدمت کرتا ہے۔ کے طور پر a بنیاد سے کونسا کو شروع پیمائش کیا دی قیمت آمدنی کا تناسب ہو سکتا ہے ہونا میں دی مستقبل۔ یہاں دوبارہ، البتہ، یہ ضروری ہے ہونا رکھا میں ذہن میں رکھیں کہ یہ مستقبل ہے نہ کہ ماضی جو حکومت کرتا ہے۔ شاید کے لئے حصص سال بے مستقل طور پر فروخت پر صرف اٹھ اوقات کمائی ابھی، تاہم، انتظام میں تبدیلیاں، ایک شاندار ریسرچ ڈیپارٹمنٹ کا قیام، وغیرہ، ہیں کمپنی کو اس کلاس میں ڈالنا جو فی الحال اٹھ کی بجائے پندرہ گنا کمائی پر فروخت کر رہی ہے۔ پھر جو کوئی بھی مستقبل کی کمائی کا تخمینہ لگاتا ہے اور حصص کی متوقع قیمت کو پندرہ گنا کمائی کے بجائے صرف اٹھ لگاتا ہے وہ دوبارہ ماضی کے اعدادوشمار پر بہت زیادہ جھکاؤ رکھتا ہے۔

میں نے اپنے تبصروں کے اس ذیلی حصے کی سربراہی کی "اپنے گلبٹ کو مت بھولنا اور سلیوان۔" شاید میں چاہئے ہے سربراہی یہ "تہ کرو ہونا متاثر کی طرف سے کیا نہیں کرتا معاملہ۔" شماریات کی سابق سال کمائی اور خاص طور پر ان سابقہ سالوں کی فی حصص کی قیمت کی حدیں اکثر "اس کیس سے کوئی تعلق نہیں ہے۔"

4. خریدنے میں وقت اور قیمت پر غور کرنے میں ناکام نہ ہوں۔ ایک حقیقی ترقی اسٹاک۔

چلو ہم غور کریں ایک سرمایہ کاری صورت حال کہ ہوتا ہے کثرت سے اے کمپنی ہمارے پندرہ نکات کے تحت قائم کردہ معیارات کے مطابق شاندار طریقے سے اہل ہے۔ مزید برآں، بہت اہم کمانے کی طاقت میں فائدہ ظاہر ہونے والا ہے۔ کے بارے میں سال سے ابھی، کیوجہ سے عوامل جس کے بارے میں مالیاتی۔

برادری ہے، کے طور پر ابھی تک، مکمل طور پر بے خبر یہاں تک کہ مزید اہم، اس بات کے مضبوط اشارے ہیں کہ کمائی کے یہ نئے ذرائع اس کے بعد کم از کم کئی سالوں تک اہم طور پر بڑھنے والے ہیں۔

عام حالات میں یہ اسٹاک واضح طور پر خرید ہوگا۔ البتہ، وہاں ہے a عنصر کہ دیتا ہے ہم توقف کامیابی کی دوسرے پچھلے سالوں میں وینچرز نے اس اسٹاک کو مالیاتی دنیا میں اتنا رونق بخشی ہے کہ اگر یہ نئے اور عام طور پر نامعلوم اثرات نہ ہوتے تو اس اسٹاک کو اس کی موجودہ قیمت پر معقول قیمت 20 کے قریب اور تمام وجوہات سے باہر سمجھا جا سکتا ہے۔ 32 کا یہ فرض کرتے ہوئے کہ اب سے پانچ سال بعد یہ نئے اثرات آسانی سے اس کی پوری قیمت 75 تک پہنچ سکتے ہیں، کیا ہم، ابھی، 32-یا 60 فیصد اس سے زیادہ ادا کریں جو ہمارے خیال سے اسٹاک کی قیمت ہے؟ اس بات کا ہمیشہ امکان رہتا ہے کہ یہ نئی پیش رفت اتنی اچھی نہ نکلیں جتنی ہم سوچتے ہیں۔ وہاں بھی ہے دی امکان کہ یہ اسٹاک شاید ڈوب پیچھے کو کیا ہم اس کی اصل قیمت 20 پر غور کریں۔

سامنا کرنا پڑا کے ساتھ یہ صورت حال، بہت قدامت پسند سرمایہ کار کوٹیشن کو قریب سے دیکھیں گے۔ اگر اسٹاک 20 کے قریب پہنچ گیا تو وہ اسے بے تابی سے خریدیں گے۔ ورنہ۔۔۔ وہ کرے گا چھوڑ دو دی شیئرز تنہا یہ ہوتا ہے کسی حد تک قریبی تجزیہ کے قابل ہونے کے لیے اکثر کافی ہوتا ہے۔

کیا ہمارے 20 کے اعداد و شمار کے بارے میں کچھ مقدس ہے؟ نہیں، کیوں کہ یہ تسلیم شدہ طور پر مستقبل کی قدر کے ایک اہم عنصر کو مدنظر نہیں رکھتا ہے۔ جن عوامل کو ہم جانتے ہیں اور زیادہ تر دوسرے نہیں جانتے کہ ہم کون سے یقین مرضی میں a چند سال جواز پیش کرنا a قیمت کی 75 کیا ہے واقعی یہاں اہم بات یہ ہے کہ ایک ایسا طریقہ تلاش کیا جائے جس سے ہم اسٹاک کو کم قیمت کے قریب خرید سکیں جس پر یہ یہاں سے بیچے گا۔ ہماری تشویش یہ ہے کہ اگر ہم 32 پر خریدتے ہیں، اس کے بعد اسٹاک 20 کے آس پاس کہیں جا سکتا ہے۔ اس سے اکیلے ہمیں عارضی نقصان نہیں ہوگا۔ زیادہ اہم، اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر اسٹاک بعد میں 75 پر چلا گیا، ہمارے پاس اپنے پیسے کے لیے صرف 60 فیصد شیئرز ہوں گے جو ہم حاصل کر سکتے تھے۔ اگر ہم تھا انتظار کیا اور خریدا پر 20۔ فرض کرنا کہ میں بیس سال ابھی بھی دوسرے نئے منصوبوں نے ان حصص کو 75 کی نہیں بلکہ 200 کی قیمت دی ہوگی، حصص کی کل تعداد کا یہ عنصر جو ہم اپنے پیسوں کے لیے حاصل کر سکتے تھے انتہائی اہم ثابت ہوگا۔

خوش قسمتی سے، اس قسم کی صورت حال میں ایک اور گائیڈ پوسٹ ہے جس پر بھروسہ کیا جا سکتا ہے، یہاں تک کہ اگر انشورنس میں میرے کچھ دوست اور بینکنگ دنیا لگتا ہے کو حوالے یہ کے طور پر کے بارے میں کے طور پر محفوظ کے طور پر کوشش کر رہا ہے کو چلنا پانی۔ یہ حصص خریدنا ہے کسی خاص قیمت پر نہیں، لیکن ایک مخصوص تاریخ پر۔ میں کے ذریعے کئے گئے دوسرے کامیاب منصوبوں کے ایک مطالعہ سے ماضی کی طرف سے یہ اسی کمپنی، ہم کر سکتے ہیں سیکھیں کہ یہ وینچرز تھے

عکاسی میں دی اسٹاک کے قیمت پر a خاص طور پر نقطہ میں ان کا ترقی شاید یہ اوسط کے بارے میں ایک مہینہ پہلے یہ وینچرز پہنچ گئے پائلٹ پلانٹ کا مرحلہ۔ یہ فرض کرتے ہوئے کہ ہماری کمپنی کے حصص اب بھی 32 کے قریب فروخت ہو رہے ہیں، کیوں نہ آج سے پانچ ماہ بعد ان حصص کو خریدنے کا منصوبہ بنایا جائے۔ مرضی ہونا صرف ایک مہینہ پہلے دی پائلٹ پودا جاتا ہے پر ندی؟ بلکل، دی شیئرز کر سکتے ہیں اب بھی جاؤ نیچے کے بعد کہ البتہ، یہاں تک کہ اگر ہم خریدا تھا یہ شیئرز پر 20، وہاں کرے گا ہے رہا نہیں مثبت کے خلاف ضمانت a مزید ڈراپ اگر ہم a منصفانہ موقع کی خریدنا پر کے بارے میں کے طور پر کم a قیمت کے طور پر ممکن، نہیں ہیں ہم اپنا مقصد پورا کر رہے ہیں، یہاں تک کہ اگر ہم محسوس کرتے ہیں کہ عوامی طور پر معلوم عوامل کی بنیاد پر اسٹاک کم ہونا چاہئے؟ کے تحت یہ حالات، نہیں ہے یہ زیادہ محفوظ کو فیصلہ کرنا کو خریدنے پر a ایک مخصوص قیمت کے بجائے کچھ تاریخ؟

بنیادی طور پر، یہ نقطہ نظر قدر کے تصور کو بالکل نظر انداز نہیں کرتا ہے۔ یہ صرف نظر انداز کرنے کے لئے ظاہر ہوتا ہے۔ سوائے اس امکان کے کہ مستقبل میں آنے والی قدر میں کہیں زیادہ اضافہ ہو گا، یہ ہو گا صرف کے طور پر غیر منطقی کے طور پر کچھ کی میرا مالی دوست دعویٰ یہ کو ہونا کو فیصلہ کریں خریدنے پر a مخصوص مستقبل تاریخ بلکہ مقابلے پر a مخصوص قیمت تاہم، جب دی اشارے ہیں مضبوط کہ اس طرح ایک اضافہ ہے آ رہے ہیں، جس قیمت پر آپ خریدیں گے اس کے بجائے آپ کب خریدیں گے اس کا فیصلہ کرنے سے آپ کو ایک اسٹاک مل سکتا ہے جس میں یا اس کے قریب بہت زیادہ ترقی ہوگی۔ سب سے کم قیمت پر کونسا کہ اسٹاک مرضی فروخت سے کہ وقت پر کے بعد سب کچھ، یہ وہی ہے جو آپ کو کسی بھی اسٹاک کی خریداری کرتے وقت کرنے کی کوشش کرنی چاہئے۔

5. مت کرو پیروی دی بھیڑ۔

سرمایہ کاری کا ایک اہم تصور ہے جو اکثر مشکل ہوتا ہے۔ سمجھنا بغیر قابل غور مالی تجربہ یہ ہے کیونکہ اس کا وضاحت کرتا ہے نہیں قرض دینا خود آسانی سے کو عین مطابق الفاظ یہ کرتا ہے ریاضی کے فارمولے کو کم کرنے کے لیے بالکل بھی قرض نہ دیں۔

اس کتاب میں بار بار میں نے مختلف اثرات کو چھوا ہے جس کے نتیجے میں ایک عام اسٹاک اوپر یا نیچے جاتا ہے۔ قیمت اے تبدیلی میں نیٹ آمدنی، a تبدیلی میں a کمپنی کی انتظام، ظاہری شکل کی a نئی ایجاد یا a نئی دریافت، a تبدیلی میں سود کی شرح یا ٹیکس کے قوانین۔ یہ صرف ان حالات کی چند بے ترتیب مثالیں ہیں۔ مرضی لانے کے بارے میں a اٹھنا یا گر میں دی حوالہ جات کے لیے a خاص طور پر عام اسٹاک۔ ان تمام اثرات میں ایک چیز مشترک ہے۔ وہ ہمارے بارے میں دنیا میں حقیقی واقعات ہیں۔ وہ اعمال ہیں جو ہو چکے ہیں۔ یا ہیں کے بارے میں کو ہو ابھی ہم آو a بہت مختلف

قسم کی قیمت اثر و رسوخ۔ یہ ہے a تبدیلی کونسا ہے خالصتاً نفسیاتی کچھ نہیں ہے تبدیل میں دی باہر یا اقتصادی دنیا پر تمام مالیاتی برادری کی بڑی اکثریت صرف ایک ہی حالات کو پہلے سے مختلف نقطہ نظر سے دیکھتی ہے۔ بنیادی حقائق کے ایک ہی سیٹ کا اندازہ لگانے کے اس بدلے ہوئے طریقے کے نتیجے میں، وہ قیمت یا قیمت کی آمدنی کے تناسب کا بدلا ہوا اندازہ لگاتے ہیں جو وہ اسی حصص کے لیے ادا کریں گے۔

سٹاک مارکیٹ میں بھی ایسے ہی فیشن اور اسٹائل ہیں جیسے خواتین میں ہوتے ہیں۔ کپڑے یہ کر سکتے ہیں کے لیے کے طور پر بہت کے طور پر کئی سال پر a وقت، موجودہ قیمتوں کے حقیقی قدروں سے تعلق میں تقریباً بگاڑ پیدا کرتے ہیں۔ کے طور پر زبردست کے طور پر وہ سامنا کرنا پڑا کی طرف سے دی سوداگر ڈبلیو ایچ او کر سکتے ہیں مشکل سے دینا ایک سال میں گھٹنے کی لمبائی کے اعلیٰ ترین لباس سے بھرا ایک ریک جب فیشن کا حکم ہے کہ انہیں ٹخنوں تک پہنا جائے۔ میں ایک خاص مثال دیتا ہوں: 1948 میں میں ایک شریف آدمی سے بات کر رہا تھا جسے میں مانتا ہوں۔ ایک قابل سرمایہ کاری آدمی۔ وہ ہے خدمت کی کے طور پر صدر کی دی نئی یارک سوسائٹی کی سیکورٹی تجزیہ کار، a پوزیشن کونسا ہے عام طور پر نوازا صرف کو۔ مزید قابل میں دی مالی برادری۔ پر کوئی بھی شرح، میں تھا صرف نیو میں پہنچے مڈلینڈ میں ڈاؤ کیمیکل کمپنی کے صدر دفتر کے دورے سے یارک، مشی گن۔ میں نے اس مالیاتی آمدنی کا ذکر کیا۔ سال صرف بند کرنا کرے گا ہونا پر نئی اعلیٰ سطح اور کہ میں سوچا اسٹاک ایک حقیقی خرید تھا۔ اس نے جواب دیا کہ اسے لگانا ہے کہ یہ تاریخی اور شاید ہے۔ شماریاتی دلچسپی کہ a کمپنی اس طرح کے طور پر ڈاؤ کر سکتے ہیں کبھی کمائیں اس قدر فی شیئر اس نے محسوس کیا، الیبتہ، کہ ان کمائیوں نے اسٹاک نہیں کیا۔ پر کشش، چونکہ یہ واضح تھا کہ کمپنی جنگ کے بعد ایک عارضی عروج سے لطف اندوز ہو رہی تھی جو قائم نہیں رہ سکتی تھی۔ اس نے مزید وضاحت کی کہ اس نے محسوس کیا کہ اس قسم کے اسٹاک کی اصل قیمت کا اندازہ لگانا اس وقت تک ناممکن ہے جب تک کہ جنگ کے بعد کی ڈپریشن کی ایک ہی قسم واقع نہ ہو جائے جو چند سالوں میں سول کے بعد آئی۔ جنگ اور دنیا جنگ اول اس کے استدلال نے، بدقسمتی سے، مزید اضافے کے تمام امکانات کو مکمل طور پر نظر انداز کر دیا۔ میں قدر کو یہ اسٹاک وعدہ کی طرف سے دی بہت نئی اور دلچسپ مصنوعات جو کمپنی اس وقت تیار کر رہی تھی۔

وہ میں نہیں مستقبل سال کیا ڈاؤز کمائی گر کہیں بھی قریب کے طور پر کم کیوں کہ یہ قیاس غیر معمولی چوٹی وہ نہیں ہے جس کی ہمیں یہاں فکر کرنی چاہیے۔ نہ ہی ہے دی حقیقت کہ سے یہ قیاس اعلیٰ سطح مرتفع پر کونسا یہ تب بیچ رہا تھا اس کے بعد سے اسٹاک کئی سو فیصد بڑھ چکا ہے۔ ہماری دلچسپی چاہئے ہونا میں کیوں یہ عام طور پر قابل سرمایہ کاری آدمی کرے گا یہ لے لو سیٹ کی حقائق اور اخذ کردہ سے یہ a کافی مختلف نتیجہ کے طور پر کو اسٹاک کی اندرونی قیمت اس سے کہیں زیادہ ہے جو اس نے کسی دوسرے سال میں اسی حقائق سے حاصل کی ہوگی۔

دی جواب ہے کہ کے لیے یہ تین سال، سے 1947 کو 1949 تقریباً پوری مالی برادری تھا ملوث میں a بڑے پیمانے پر فریب سب کے ساتھ دی آسانی کی پچھتاوا ہم کر سکتے ہیں ابھی بیٹھنا پیچھے اور دیکھیں کہ کیا ایسا ظاہر ہوا خوفناک پھر تھا تقریباً کے طور پر تھوڑا متعلقہ کو حقیقت کے طور پر دی دہشت جس نے 1492 میں کرسٹوفر کولمبس کے زیادہ تر عملے کو اپنی لپیٹ میں لے لیا۔ کیونکہ کی a مفلوج خوف کہ پر کوئی بھی لمحہ ان کا جہاز گر جائے گا بند دی ختم کی دی زمین اور ہونا کھو دیا ہمیشہ کے لیے میں 1948، دی سرمایہ کاری برادری نے کسی بھی عام اسٹاک کی کمائی کو بہت کم اہمیت دی کیونکہ وسیع پیمانے پر یقین ہے کہ کوئی بھی چیز قریب سے نہیں روک سکتی۔ مستقبل لانا دی اسی قسم کی تلخ ذہنی دباؤ اور اہم اسٹاک مارکیٹ حادثہ کہ ہوا کے بارے میں دی اسی نمبر کی سال کے بعد میں سے ہر ایک دی دو سابقہ اہم جنگیں میں 1949 a معمولی ذہنی دباؤ کیا واقع۔ جب اس کی معمولی نوعیت کا اندازہ لگایا گیا اور مالیاتی برادری کو معلوم ہوا کہ اس کے بعد کا رجحان بڑھ رہا ہے، نیچے نہیں، ایک زبردست نفسیاتی تبدیلی واقع ہوئی جس طرح عام اسٹاک کو سمجھا جاتا تھا۔ بہت عام اسٹاک مزید مقابلے دوگنا میں قیمت میں دی درج ذیل کچھ سال، واجب الادا کو کچھ نہیں مزید مقابلے یہ نفسیاتی تبدیلی۔ وہ مشترکہ اسٹاک جن میں زیادہ ٹھوس بیرونی واقعات کا بھی فائدہ تھا۔ ان کی بنیادی مالیت کو بہتر بنانے سے صرف دوگنا کرنے سے بہت بہتر کام ہوا۔

یہ زبردست شفتوں میں دی راستہ دی مالی برادری تعریف کرتا ہے مختلف اوقات میں حقائق کا ایک ہی مجموعہ کسی بھی طرح سے اسٹاک تک محدود نہیں ہے۔ a پوری خاص صنعتیں اور انفرادی کمپنیاں کے اندر وہ صنعتیں مسلسل مالی لحاظ سے بدلتی رہتی ہیں، اکثر بدلے ہوئے طریقوں کی وجہ سے کی تلاش پر دی اسی حقائق کے طور پر کو حقیقی پس منظر واقعات خود۔

مثال کے طور پر، بعض ادوار میں اسلحہ سازی کی صنعت کو سرمایہ کاری برادری کی طرف سے غیر کشش سمجھا جاتا ہے۔ اس کی سب سے نمایاں خصوصیات میں سے ایک کو کسی ایک کا غلبہ سمجھا جاتا ہے۔ صارف، حکومت نے۔ یہ گاہک کچھ سالوں میں بھاری فوجی خریداری کے لیے جاتا ہے، اور دوسروں میں خریداری کا راستہ کم کرتا ہے۔ اس لیے دی صنعت کبھی نہیں جانتا ہے سے ایک سال کو دی اگلے جب یہ بڑے معاہدے کی منسوخی اور کاروبار کے خشک ہونے سے مشروط ہو سکتا ہے۔

اس میں غیر معمولی طور پر کم منافع کا مارجن شامل کیا جانا چاہیے جو حکومتی کاموں میں روایتی طور پر غالب رہتا ہے، اور جو منافع کمایا جاتا ہے اس کا زیادہ تر حصہ لینے کے لیے ازسرنو مذاکراتی قوانین کا رجحان، لیکن کبھی بھی اس کے مطابق نہیں۔ کو اجازت دیں کے لیے a غلطی میں حسابات کہ اسباب a

نقصان۔ مزید برآں، دی مسلسل ضرورت کو رکھنا بولی پر نئی ماڈلز میں a میدان کہاں انجینئرنگ تبدیلیاں آو مسلسل مطلب وہ خطرہ اور ہنگامہ ہیں دی ترتیب کی دی دن یہ ہے ناممکن، نہیں معاملہ کتنا اچھا آپ کا انجینئرنگ، کو معیاری بنانا کچھ بھی کہ دیتا ہے آپ کا کمپنی _ a طویل مدتی فائدہ ختم دی جارحانہ مقابلہ آخر میں، وہاں ہے ہمیشہ دی "خطرہ" کہ امن شاید توڑنا باہر کے ساتھ ایک ساتھ کمی میں کاروبار کب یہ دیکھیں غالب ہے کے طور پر یہ ہے بہت اوقات میں ماضی بیس سال، دی دفاع شیئرز فروخت پر a کافی کم قیمت میں ان کی کمائی سے تعلق

البتہ، مالیاتی برادری نے ماضی قریب میں بعض اوقات اخذ کیا ہے۔ حقائق کے ایک ہی سیٹ سے دوسرے نتائج۔ دنیا کے حالات ایسے ہیں کہ فضائی دفاعی آلات کے لیے بہاری اخراجات کی ضرورت ہے۔ مرضی ہونا کے ساتھ ہم کے لیے سال جبکہ دی کل قدر ہو سکتا ہے مختلف سال سے کو سال، رفتار کی انجینئرنگ تبدیلی ہے باعث مزید اور زیادہ مہنگا سامان کو ہونا ضرورت ہے، تو کہ دی لمبی رینج رجحان مرضی اوپر کی طرف ہو۔ یہ مطلب کہ دی خوش سرمایہ کار میں یہ سیکورٹیز مرضی ہونا ان چند صنعتوں میں سے ایک میں جو کسی بھی معنی میں اگلے کاروباری افسردگی کو محسوس نہیں کرے گی، جو جلد یا بدیر زیادہ تر دیگر صنعتوں کو محسوس ہوگا۔ جبکہ دی منافع مارجن ہے محدود کی طرف سے قانون تو بہت کاروبار ہے پر دستیاب دی اچھی طرح سے چلائیں کمپنی کہ یہ ثابت کرتا ہے نہیں چھت پر کل نیٹ prof- اس کا کب یہ دیکھیں غالب ہے a کافی مختلف جائزہ ہے ہونے کی وجہ سے دیا بالکل دی اسی پس منظر حقائق۔ یہ اسٹاک پھر فروخت پر a کافی مختلف بنیادوں پر

مثالیں کر سکتے ہیں ہونا دیا کے لیے صنعت کے بعد صنعت کونسا میں دی پچھلے بیس سالوں کو پہلی بار دیکھا گیا ہے، پھر ایک اور مالی کی طرف سے برادری، کے ساتھ a نتیجہ خیز تبدیلی میں حوالہ دیا اقدار میں 1950، فارماسیوٹیکل اسٹاک تھے عام طور پر سمجھا جاتا ہے کے طور پر ہونا کے بارے میں دی مطلوبہ خصوصیات کا ایک ہی مجموعہ عام طور پر صنعتی کیمیائی کمپنیوں کو دیا جاتا ہے۔ لامتناہی ترقی واجب الادا کو دی عجائبات کی تحقیق اور a مسلسل اضافہ میں دی معیاری کی زندہ لگ رہا تھا کو وارنٹ دی بہترین کی یہ حصص کی فروخت پر دی اسی تناسب کو کمائی کے طور پر دی بہترین کی دی کیمیکل۔ پھر ایک _ کارخانہ دار مل گیا میں مصیبت پر a یہاں سے پہلے دلکش شے۔ احساس جھاڑو دی مالی برادری کہ یہ تھا a میدان میں جس کا غلبہ آج کل کی اعلیٰ کمپنیوں میں سے ایک ہونے کی یقین دہانی نہیں ہے۔ پوری صنعت کا دوبارہ جائزہ لیا گیا۔ مکمل طور پر مختلف قیمت کی آمدنی تناسب غالب، واجب الادا میں تمام مقدمات لیکن ایک، نہیں کو a مختلف سیٹ کی حقائق لیکن a مختلف جائزہ کی دی اسی حقائق

1958 میں بس الٹا ہوا۔ اس سال کی کاروباری مندی میں، ایک کی دی چند صنعتیں کہ لطف اٹھایا اضافہ ہوا بلکہ مقابلے

اس کی مصنوعات کی مانگ میں کمی منشیات کی تیاری کی صنعت تھی۔ اس گروپ کی زیادہ تر کمپنیوں کا منافع نئی بلندیوں پر پہنچ گیا۔ ایک ہی وقت میں کیمیکل پروڈیوسروں کی آمدنی میں کافی تیزی سے کمی آئی کیونکہ کی ضرورت سے زیادہ صلاحیت سے اہم توسیع کے چالیں کہ ابھی مکمل ہوا تھا۔ غیر مستحکم مالیاتی برادری نے دوبارہ منشیات کے حصص کی قیمت اور آمدنی کے تناسب کو تیزی سے اپ گریڈ کرنا شروع کر دیا۔ اس دوران جذبات بڑھنے لگے کہ کیمیکل کا ذخیرہ اتنا پرکشش نہیں تھا۔ کے طور پر تھا پہلے رہا سمجھا جاتا ہے یہ سب نمائندگی کی صرف مالیاتی تشخیص کو تبدیل کر دیا۔ بنیادی یا اندرونی غور و فکر کی کوئی چیز نہیں ہوئی تھی۔

اے سال بعد میں، کچھ کی یہ نئی جذبات تھا پہلے سے رہا الٹ جیسا کہ دی بہتر کیمیائی کمپنیاں ثابت درمیان دی سب سے پہلے کو وصولی کمانے کی طاقت کھو دی اور ان کی ترقی کے رجحان کی وجہ سے منافع جلد ہی نئی طرف چلا گیا۔ تمام وقت اعلیٰ سطحیں وہ بلکہ جلدی سے دوبارہ حاصل کیا ان کا عارضی طور پر کھو گیا وقار کے ساتھ دی لمبی رینج اہمیت کی ایک ہمیشہ بڑھتی ہوئی قیمتوں کے تعین اور پیٹنٹ پر حکومتی حملوں کے مقابلے میں دواسازی کے ذخیرے کی حیثیت کو مزید تقویت دینے والی اہم نئی ادویات کی تعداد پالیسیاں کی یہ صنعت کام کرنا میں دی برعکس سمت یہ ہو جائے گا دلچسپ کو مشاہدہ ختم دی اگلے کئی سال چاہے دی حال ہی میں دوبارہ حاصل کیا کھڑا کی دی فارماسیوٹیکل اسٹاک بڑھتا ہے اب بھی مزید یا سکرنا شروع ہو جاتا ہے۔

اصل ایڈیشن میں میں نے ایک (اس وقت کی) موجودہ مثال دی تھی۔ اسی طرح کی تبدیل شدہ مالیاتی تشخیص سے، یہ کہہ کر:

"ایک اور مثال نقطہ نظر میں تبدیلی ہے جو صحیح ہو رہی ہے۔ ابھی۔ کے لیے سال دی شیئرز کی دی آلہ ٹول مینوفیکچررز فروخت کر دیا ہے پر a بہت کم تناسب کو کمائی یہ تھا تقریباً متفقہ طور پر محسوس کیا وہ مشین اوزار عید یا قحط کی صنعت کا مظہر تھے۔ اس سے قطع نظر کہ اس طرح کی کمائی کتنی ہی اچھی کیوں نہ ہو، ان کا کوئی مطلب نہیں تھا کیونکہ وہ صرف ایک مروجہ تیزی کی پیداوار تھے اور قائم نہیں رہ سکتے تھے۔ تاہم، حال ہی میں، ایک نیا اسکول، جب کہ کسی بھی طرح سے اس موضوع پر سوچ کو غالب نہیں کرتا، مذہب تبدیل کرنے والوں کو حاصل کر رہا ہے۔ یہ سکول مانتا ہے۔ کہ جب سے دنیا جنگ II a بنیادی تبدیلی ہے لیا متاثرہ جگہ ان کمپنیوں۔ تمام صنعت مختصر سے لے کر جھول رہی ہے۔ لمبی رینج منصوبہ بندی کی سرمایہ اخراجات جیسا کہ a نتیجہ، دی وجہ مشین ٹول کمپنیوں کے لیے انتہائی اتار چڑھاؤ غائب ہو گیا ہے۔ اعلیٰ اور بڑھتی ہوئی اجرت کی شرح کئی سالوں تک روکے گی، اگر ہمیشہ کے لیے نہیں، a اس کاروبار کی دعوت یا قحط کی نوعیت پر واپس جائیں۔ کی مستحکم رفتار انجینئرنگ پیشگی ہے اضافہ ہوا اور مرضی مزید اضافہ دی رفتار

اس صنعت کی مصنوعات کے متروک ہونے کی وجہ سے۔ لہذا، بڑے پیمانے پر سائیکلیکل پری وار رجحانات کی جگہ، ماضی قریب کی ترقی کا رجحان مستقبل میں بھی جاری رہے گا۔ آٹومیشن اس ترقی کے رجحان کو شاندار بنا سکتی ہے۔

"ان لوگوں کے اثر و رسوخ کے تحت جو اس طرح سوچتے ہیں، اب بہتر مشین ٹول اسٹاکس کا اندازہ مجموعی طور پر مارکیٹ کے حوالے سے کچھ زیادہ سازگار بنیادوں پر کیا جاتا ہے جتنا کہ وہ صرف چند سال پہلے تھے۔ وہ اب بھی کمائی کے مقابلے میں کم تناسب پر فروخت کرتے ہیں کیونکہ دعوت یا قحط کے خیال کا اثر اب بھی مضبوط ہے، یہاں تک کہ اگر یہ اتنا مضبوط نہیں ہے۔ کے طور پر یہ استعمال کیا جاتا ہے کو ہونا اگر دی مالی برادری آتا ہے مزید اور مزید کرنے کے لئے قبول کریں یہ غیر سائیکلیکل اور ترقی نقطہ نظر کے لیے آلہ ٹول اسٹاک، ان کے قیمت آمدنی کا تناسب زیادہ سے زیادہ بہتر ہوگا۔ پھر وہ مارکیٹ سے بہت بہتر کام کریں گے۔ اگر پرانی دعوت یا قحط کا تصور دوبارہ حاصل ہوتا ہے۔ اس کا سابق پکڑو یہ شیئرز مرضی فروخت پر a کم تناسب کو آج کے مقابلے میں کمائی غالب ہے۔

"یہ موجودہ آلہ ٹول مثال لاتا ہے میں صاف ریلیف کیا عام اسٹاک سرمایہ کار ضروری ہے کیا اگر وہ ہے کو خریداری شیئرز کو اس کا عظیم ترین فائدہ۔ وہ ضروری ہے جانچنا حقیقت میں اور تجزیاتی طور پر دی موجودہ مالیاتی جذبات کے بارے میں دونوں دی صنعت اور دی مخصوص کمپنی جس کے وہ حصص خریدنے پر غور کر رہا ہے۔ اگر وہ کوئی صنعت یا کمپنی ڈھونڈ سکتا ہے۔ کہاں دی غالب انداز یا موڈ کی مالی سوچنا ہے قابل غور کم سازگار مقابلے دی حقیقی حقائق وارنٹ وہ ہو سکتا ہے کاٹنا خود ایک اضافی فصل کی طرف سے نہیں درج ذیل دی بھیڑ۔ وہ چاہئے ہونا اضافی ہوشیار جب خریدنا میں کمپنیاں اور صنعتیں کہ ہیں دی موجودہ عزیزوں دی مالی برادری، کو ہونا یقینی طور پر کہ یہ خریداری ہیں درحقیقت اس کی ضمانت دی گئی ہے — جیسا کہ بعض اوقات وہ اچھی طرح سے ہو سکتے ہیں — اور یہ کہ وہ فینسی ادائیگی نہیں کر رہا ہے۔ قیمت کے لیے کچھ کونسا، کیونکہ کی بھی سازگار بنیادی حقائق کی تشریح، اس وقت سرمایہ کاری کا رجحان ہے۔

آج، بلکل، ہم کچھ لوگوں کے حالیہ خیالات کا جواب جانتے ہیں کہ مشین ٹول انڈسٹری اب اپنی نوعیت میں عید یا قحط نہیں ہے۔ 1957 کی کساد بازاری نے اس خیال کو مکمل طور پر پھٹا دیا کہ طویل مدتی کارپوریٹ منصوبہ بندی اب ان اسٹاکس کو ان کے معمول کے انتہائی خطرے سے کاروبار کے چکر میں نیچے کی طرف حرکت کرنے سے بچاتی ہے۔ البتہ، اس قسم کے ہر مسئلے کے لیے جو حل ہو جاتا ہے، آج کی ٹکنالوجی کی مسلسل بڑھتی ہوئی رفتار نے درجن بھر دوسرے راستے کھولے ہیں جن سے عقلمند سرمایہ کار فائدہ اٹھا سکتا ہے اگر وہ آزادانہ سوچ سکتا ہے۔ ہجوم کے ly اور صحیح جواب تک پہنچیں جب اکثریت کی مالی رائے ہے جھکاؤ دی دوسرے راستہ ہیں دی "غیر ملکی" ایندھن اسٹاک

اور کچھ چھوٹے الیکٹرانکس اندرونی طور پر اعلیٰ تشخیص کے قابل ہیں۔ ہونے کی وجہ سے دیا انہیں آج بے وہاں اس طرح a مستقبل کے لیے الٹراسونک آلات کے مینوفیکچررز جن کی قیمتوں کی عام آمدنی کو نظر انداز کیا جاسکتا ہے؟ امریکی سرمایہ کار کے لیے کمپنی بہتر ہے یا بدتر؟ اگر اس کی کمائی کی طاقت کا غیر معمولی بڑا حصہ غیر ملکی کارروائیوں سے حاصل ہوتا ہے؟ یہ وہ تمام معاملات ہیں جن کے بارے میں ہجوم کے خیالات شاید بہت آگے بڑھ چکے ہیں یا ابھی کافی نہیں ہیں۔ اگر وہ بے سوچنا کی حصہ لینے والا میں دی متاثر کمپنیاں دی عقل مند سرمایہ کار کو چاہیے اس بات کا تعین کریں کہ کون سے بنیادی رجحانات ہیں جو آگے بڑھیں گے، اور جو کہ اس وقت کی باتیں ہیں۔

یہ سرمایہ کاری کے رجحانات اور حقائق کی غلط تشریحات کئی مہینوں یا کئی سالوں تک چل سکتے ہیں۔ طویل مدت میں، البتہ، حقائق نہ صرف ختم وہ لیکن اکثر، ایک وقت کے لئے، متاثرہ اسٹاک کی وجہ سے جاؤ مخالف سمت میں بہت دور۔ کچھ اکثریتی آراء کے ذریعے دیکھنے کی صلاحیت یہ معلوم کرنے کے لیے کہ حقائق واقعی کیا ہیں ایک خاصیت ہے جو لا سکتی ہے۔ امیر انعامات میں دی میدان کی عام اسٹاک یہ ہے نہیں آسان کو ترقی، تاہم، ان لوگوں کی مشترکہ رائے جن کے ساتھ ہم وابستہ ہیں ہم سب کے ذہنوں پر ایک طاقتور اثر ڈالتے ہیں۔ ایک عنصر ہے جو کہ تمام کی ہم کر سکتے ہیں پہچاننا، البتہ، اور کونسا کر سکتے ہیں مدد طاقتور طور پر نہ صرف بھیڑ کی پیروی کرنے میں۔ یہ احساس ہے کہ مالیاتی برادری ہے عام طور پر سست کو پہچان a بنیادی طور پر تبدیل حالت، جب تک a بڑا نام یا a رنگین اکیلا تقریب ہے عوامی طور پر ایسوسی ایٹ ایڈ کے ساتھ کہ تبدیلی دی اے بی سی کمپنی کی شیئرز ہے رہا فروخت پر ایک بہت کم قیمت، میں باوجود کی دی کشش کی اس کا صنعت، کیونکہ یہ رہا ہے بری طرح سے منظم۔ اگر کسی بڑے شہرت یافتہ شخص کو نیا صدر بنایا جاتا ہے، حصص عام طور پر صرف ایک ہی وقت میں جواب نہیں دیں گے، لیکن شاید ہو جائے گا زیادہ جواب دینا یہ کیونکہ بنیادی بہتری لانے میں وقت لگتا ہے۔ مرضی شاید ہونا نظر انداز میں دی سب سے پہلے جوش البتہ، اگر ایک شاندار انتظام میں تبدیلی اس سے پہلے کے غیر معروف ایگزیکٹوز کی شاندار کارکردگی سے آتی ہے، مہینے یا سال گزر سکتے ہیں۔ کونسا دی کمپنی مرضی اب بھی ہے غریب مالی شہرت اور فروخت پر کمائی کا کم تناسب۔ قیمتوں میں اضافے سے پہلے اس طرح کے حالات کو پہچاننا کہ مرضی لامحالہ ساتھ دی مالی کمیونٹی کی تصحیح کی اس کا تشخیص - ہے ایک کی دی سب سے پہلے اور سب سے آسان طریقے میں کونسا نوزائیدہ سرمایہ کار کر سکتے ہیں مشق سوچنا کے لیے خود بلکہ مقابلے بھیڑ کی پیروی کرتے ہوئے۔

کیسے میں جاؤ کے بارے میں تلاش کرنا a نمو اسٹاک

A بعد دی اشاعت کی دی اصل ایڈیشن کی عام اسٹاکس اور غیر معمولی منافع میں شروع ہوا وصول کرنا ایک حیرت انگیز کو میں، نمبر ملک بھر کے قارئین کے خطوط کی گئی سب سے عام درخواستوں میں سے ایک سرمایہ کار (یا اس کا مالی مشیر) چاہئے کیا کو تلاش کریں سرمایہ کاری کہ مرضی مارکیٹ کی قیمت میں شاندار فوائد کی قیادت۔ چونکہ اس میں بہت زیادہ دلچسپی ہے۔ معاملہ، یہ ہو سکتا ہے ہونا فائدہ مند کو شامل کچھ تبصرے پر یہ

مضمون یہاں

ان چیزوں کو کرنے میں بہت وقت لگتا ہے، نیز مہارت اور چوکسی چھوٹا سرمایہ کار ہو سکتا ہے محسوس a غیر متناسب رقم کی کام ہے ملوث کے لیے دی رقم وہ ہے پر اس کا تصرف یہ کرے گا ہونا اچھا نہیں صرف کے لیے اسے لیکن بھی کے لیے دی بڑے سرمایہ کار، اگر وہاں تھے کچھ آسان، جلدی کا طریقہ منتخب کرنا ہونا نازا اسٹاک میں سختی سے شک کہ اس طرح a راستہ موجود ہے ان معاملات پر کتنا وقت صرف کرنا چاہیے، یقیناً، ہر سرمایہ کار کو اپنے لیے دستیاب رقوم کے سلسلے میں خود فیصلہ کرنا چاہیے۔ کے لیے سرمایہ کاری، اس کا مفادات اور اس کا صلاحیتیں

میں نہیں کر سکتے کہنا کے ساتھ کوئی بھی یقین دہانی کہ میرا طریقہ ہے دی صرف ممکنہ نظام کے لیے تلاش کرنا ہونا نازا سرمایہ کاری نہ ہی کر سکتے ہیں۔ میں یہاں تک کہ ہونا مکمل طور پر یقین ہے کہ یہ ہے دی بہترین طریقہ اگرچہ ظاہر ہے، اگر میں نے سوچا کہ کوئی اور دستیاب ہے۔ نقطہ نظر تھے بہتر میں کرے گا نہیں ہونا استعمال کرتے ہوئے یہ ایک کے لیے کچھ سال، البتہ، میں ہے پیروی کی دی قدم میں ہوں کے بارے میں کو خاکہ میں تفصیل کر رہا ہے یہ ہے کام کیا اور کام کیا ٹھیک ہے کے لیے میں خاص طور پر میں دی انتہائی اہم پہلے مراحل، کسی اور کے ساتھ زیادہ پس منظر علم، بہتر رابطے، یا مزید صلاحیت شاید بنانا کچھ اہم تغیرات _ میں یہ طریقے اور حاصل کرنا مزید بہتری میں سب سے زیادہ نتائج

وہاں درج ذیل خاکہ میں دو مراحل ہیں، جن میں سے ہر ایک پر کیے گئے فیصلوں کے معیار کا حاصل ہونے والے مالیاتی نتائج پر زبردست اثر پڑے گا۔ ہر کوئی زبردستی کو فوری طور پر پہچان لے گا۔ اہمیت کی دی فیصلہ پر دی دوسرا کی یہ دو اہم نکات، کونسا ہے، "کرو میں ابھی خریدنے یہ خاص طور پر اسٹاک یا کیا میں نہیں؟" کیا ہو سکتا ہے۔ نہیں ہونا کے طور پر آسان کو پہچان ہے کہ صحیح پر دی شروع کی ایک منظم طریقہ کے لیے منتخب کرنا عام اسٹاک فیصلے ضروری ہے بھی ہونا بنایا اس کا اثر کسی ایسی سرمایہ کاری کو ظاہر کرنے کے موقع پر اتنا ہی اچھا ہو سکتا ہے جس میں دس سال بعد اضافہ ہو گا، کہو قیمت ایک کے مقابلے میں بارہ گنا زیادہ نہیں ہوئی ہے۔

یہ وہ مسئلہ ہے جس کا سامنا کسی کو بھی ہوتا ہے جو ایک بڑی ترقی کی حفاظت کی جستجو شروع کرنے والا ہے: درجنوں صنعتوں میں لفظی طور پر ہزاروں اسٹاک موجود ہیں جو ممکنہ طور پر سب سے زیادہ قابل ہونے کے قابل ہوسکتے ہیں شدید مطالعہ تم نہیں کر سکتے ہونا یقینی طور پر کے بارے میں بہت کی انہیں تک قابل غور کام ہے رہا ہو گیا البتہ، نہیں ایک کر سکتے ہیں ممکنہ طور پر ہے وقت کو تحقیقات مزید مقابلے a چھوٹا فی سینٹ کی دی دستیاب میدان آپ ان میں سے ایک یا بہت کم اسٹاک کا انتخاب کیسے کریں گے جس کی تفتیش کے لیے آپ اتنا وقت دیں گے جتنا آپ کو بچانا ہے؟

یہ جتنا لگتا ہے اس سے کہیں زیادہ پیچیدہ مسئلہ ہے۔ آپ کو فیصلے کرنے چاہئیں کہ کر سکتے ہیں آسانی سے سکرین باہر سے تحقیقات حالات کہ کچھ سال بعد قسمت پیدا کی ہے۔ آپ اس حد تک فیصلے کر سکتے ہیں۔ آپ کا کام کو بلکہ پنجر مٹی میں کہ کے طور پر تم جمع مزید ڈیٹا نقطہ نظر زیادہ سے زیادہ واضح ہوتا ہے کہ آپ جواب کے قریب پہنچ رہے ہیں۔ تم ہیں پابند کو تلاش کریں میں دی زبردست اکثریت کی تمام تحقیقات۔ یہ یہ کہ کمپنی چل رہی ہے یا شاید تھوڑی بہتر ہے، لیکن یہ صرف کبھی کبھار ہونا نزا نہیں ہے جو شاندار منافع کی طرف لے جاتا ہے۔ پھر بھی یہ کلیدی فیصلہ طے کرتا ہے کہ آیا، مالی طور پر، تم ہیں توقع امیر دھات یا غریب پر دی بنیاد کی نسبتاً کم حقائق کا علم۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ کو اپنے نتیجے کے لیے مناسب بنیاد رکھنے کے لیے کافی کام کرنے سے پہلے یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ کیا کرنا ہے اور کیا نہیں اپنا وقت گزارنا ہے۔ اگر آپ نے اپنے فیصلوں کے لیے کافی پس منظر رکھنے کے لیے کافی کام کیا ہے، تو آپ نے پہلے ہی ہر صورت حال پر اتنا وقت صرف کیا ہو گا کہ درحقیقت، آپ نے یہ اہم پہلا فیصلہ کسی بھی طرح فوری طور پر کر لیا ہوگا۔ آپ کو یہ احساس نہیں ہوگا کہ آپ نے ایسا کیا ہے۔

کچھ سال پہلے میں کرے گا مخلص لیکن غلطی سے ہے بتایا تم کہ میں نے استعمال کیا جو اس مسئلے کو حل کرنے کے لیے صاف ستھرا طریقہ لگتا ہے۔ جیسا کہ a نتیجہ کی کمپنیاں کونسا میں تھا پہلے سے تفتیش کی، اور خاص طور پر کے طور پر a نتیجہ کی واقفیت کے ساتھ دی کمپنیاں میں کونسا دی

فٹڈز میں انتظام تھے مرکوز، میں تھا بن دوستانہ کے ساتھ a بڑی تعداد کی کافی قابل کاروبار ایگزیکٹوز اور سائنسدانوں میں کر سکتا ہوں بات ان کو لوگ کے بارے میں کمپنیاں دوسرے مقابلے ان کا اپنے میں یقین کیا کہ اس طرح کے غیر معمولی طور پر باخبر رابطوں کے ذریعہ پیش کردہ خیالات اور لیڈز فراہم کریں گے۔ a شاندار فراہمی کی امکانات کے لیے تحقیقات کہ پر مشتمل ہوگا ایک غیر معمولی طور پر بڑا فی سینٹ کی کمپنیاں کہ شاید ثابت کریں میں مسلسل تلاش کر رہا ہوں بقایا خصوصیات حاصل کرنے کے لئے۔

البتہ، میں کوشش کو استعمال کریں دی اسی تجزیاتی اور خود تنقیدی میرے اپنے کاروبار کی تکنیک کو بہتر بنانے کے طریقے جن کی میں کمپنیوں سے توقع کرتا ہوں۔ میں جسے میں ان کے کاموں کو بہتر بنانے کے لیے استعمال کرتا ہوں۔ اس لیے، کچھ سال پہلے میں بنایا a مطالعہ کو تعین دو چیزیں کیسے کیا میں ان کمپنیوں کو منتخب کرنے آیا ہوں جنہیں میں نے تحقیقات کے لیے چنا تھا؟ کے ساتھ پچھتاوا کو مدد میں، وہاں تھے اہم تغیرات میں دی اصل کے نتیجے میں کی گئی تحقیقات کے درمیان قابل قدر نتائج کا فیصد (بعد میں حاصل کی گئی بقایا سرمایہ کاری کی راہ میں) "چنگاری پلگ" خیال ایک قسم کے ذریعہ سے آتا ہے اور جو بالکل مختلف نوعیت کے ذرائع سے آتا ہے؟

کیا میں پایا حیران میں لیکن بے مکمل منطقی پر تجزیہ کاروبار ایگزیکٹوز سائنسدان درجہ بندی کونسا میں تھا یقین کیا تھا میرے اصل خیالات کا بنیادی ذریعہ جس کی وجہ سے میں دوسری کمپنی کے بجائے ایک کمپنی کی تحقیقات کرتا ہوں، اصل میں لیڈز کا صرف ایک پانچواں حصہ پیش کیا تھا۔ کہ تھا بہت پرجوش میں کافی کو مشغول میں a مزید مطالعہ کی اس سے بھی زیادہ اہمیت، یہ لیڈز تھا نہیں ثابت ایک اوپر اوسط اچھی سرمایہ کاری کا ذریعہ کل تحقیقات کا یہ پانچواں حصہ تمام قابل قدر خریداریوں کا صرف ایک چھٹا حصہ بنا۔

میں برعکس، دی سب سے پہلے اصل خیال کے لیے تقریباً چار پانچواں کی دی تحقیقات اور تقریباً پانچ چھٹا حصہ کی دی حتمی ادائیگی (جیسے ماپا قابل قدر خریداری کے ذریعے) بالکل مختلف گروپ سے آئے تھے۔ اس کے پار قوم میں تھا آہستہ آہستہ او کو جانتے ہیں اور احترام a چھوٹا نمبر ان مردوں میں سے جنہیں میں نے عام کے انتخاب میں اپنے طور پر شاندار کام کرتے دیکھا ہے۔ اسٹاک کے لیے ترقی اے نہیں لازمی طور پر مکمل فہرست کی یہ قابل سرمایہ کاری مرد کرے گا شامل ایک یا مزید زندہ میں اس طرح وسیع پیمانے پر بکھرے ہوئے جگہیں بطور نئی یارک، ہوسٹن، فلاڈیلفیا، بھینس، شکاگو، سان فرانسسکو، لاس اینجلس، اور سان ڈیگو۔ بہت سے معاملات میں میں شاید متفق نہ ہوں۔ پر تمام کے ساتھ دی نتائج کی کوئی بھی کی یہ مرد کے طور پر کو a اسٹاک وہ خاص طور پر پسند کیا، یہاں تک کہ کو دی نقطہ کی احساس یہ قابل کی تحقیقات۔ ایک یا دو صورتوں میں، میں ان کے کام کی مکملیت کو بھی مشتبہ سمجھ سکتا ہوں۔ البتہ، کیونکہ میں ہر معاملے میں ان کے مالی ذہنوں کو جانتا تھا۔ تھے شوقین اور ان کا ریکارڈز متاثر کن، میں کرے گا ہونا ڈسپوزل کو

اندر کسی بھی کمپنی کے بارے میں پیش کر سکتے ہیں۔ میرا رینج کی مفادات کہ وہ سمجھا جاتا ہے غیر معمولی طور پر پر کشش اہم تعریف کے لئے۔

مزید برآں، جب سے وہ تربیت یافتہ سرمایہ کار تھے، میں عام طور پر اپنے فیصلے میں ان کلیدی معاملات پر ان کی رائے حاصل کر سکتا ہوں جو میرے لیے سب سے اہم ہیں کہ آیا یہ تحقیق کرنا اچھا جو ہو سکتا ہے دی کمپنی میں سوال کیا ہیں یہ چابی معاملات؟ بنیادی طور پر وہ اس بات کا احاطہ کرتے ہیں کہ کمپنی ہمارے پہلے سے زیر بحث کے مطابق کیسے پیمائش کرے گی۔ پندرہ پوائنٹس کے ساتھ خصوصی زور میں یہ ابتدائی دو مخصوص موضوعات پر مرحلہ۔ کیا کمپنی لائٹوں میں ہے، یا اس کی طرف لے جا رہی ہے۔ کی کاروبار برداشت کرنا مواقع کی غیر معمولی ترقی میں فروخت؟ یہ ہیں۔ لائٹیں کہاں، کے طور پر دی صنعت بڑھتا ہے یہ کرے گا ہونا نسبتاً سادہ نئے آنے والوں کو شروع کرنے اور معروف یونٹوں کو بے گھر کرنے کے لیے؟ اگر کاروبار کی نوعیت ایسی ہے کہ نئے آنے والوں کو میدان میں آنے سے روکنے کا بہت کم طریقہ ہے، اس طرح کی ترقی کی سرمایہ کاری قدر معمولی ثابت ہوسکتی ہے۔

کیسے کے بارے میں استعمال کرتے ہوئے سرمایہ کاری مرد کی کم کامیابیاں یا اصل لیڈز کا ایک ذریعہ کے طور پر کم قابلیت کس چیز کی تحقیقات کی جائے؟ اگر میں نے محسوس نہیں کیا کہ بہتر آدمی دستیاب ہیں، میں بلا شبہ انہیں کچھ استعمال کروں گا۔ مزید مقابلے میں کیا۔ میں ہمیشہ کوشش کریں کو تلاش کریں دی وقت پر کم از کم کو سنو ایک بار کوئی بھی سرمایہ کاری آدمی، اگر صرف کو ہونا پر دی الرٹ کے لیے شوقین چھوٹی مرد کاروبار میں آ رہے ہیں اور اس بات کا یقین کرنے کے لئے کہ میں کسی کو نظر انداز نہیں کر رہا ہوں۔ البتہ، وقت کا مقابلہ بہت اچھا ہے۔ جیسا کہ میں یا تو کسی مالی آدمی کے سرمایہ کاری کے فیصلے یا پیش کردہ حقائق کے اعتبار سے اس کی وشوسنییتا کو کم کرتا ہوں، میں تلاش کریں میرا رجحان کو خرچ وقت تفتیش کر رہا ہے دی کمپنی وہ تناسب سے بھی زیادہ کمی کو پیش کرتا ہے۔ کیسے کے بارے میں منتخب کرنا اصل لیڈز کے لیے تحقیقات سے دی خیالات طباعت شدہ مواد میں؟ کبھی کبھار میں خصوصی رپورٹس سے متاثر ہوا ہوں۔ جاری کردیا گیا کی طرف سے دی زیادہ تر قابل اعتماد دلالی مکانات کب یہ رپورٹس نہیں ہیں کے لیے وسیع پیمانے پر تقسیم لیکن صرف کو a چند منتخب شدہ لوگ البتہ، پر دی پوری، میں کرے گا محسوس دی عام عوام چھپی ہوئی دلالی بلیٹن _ دستیاب کو ہر کوئی ہے نہیں a زرخیز ذریعہ وہاں ہے بھی بہت کا خطرہ غلطیاں میں انہیں مزید اہم، زیادہ تر صرف دہرائیں کیا ہے پہلے سے ہی عام علم میں دی مالی برادری۔ اسی طرح، میں مرضی کبھی کبھار بہترین تجارتی اور مالیاتی اخبارات سے ایک قابل قدر خیال حاصل کریں (کونسا مجھے بالکل مختلف مقاصد کے لیے کافی مددگار معلوم ہوتا ہے؛ لیکن کیونکہ میں یقین وہ ہے یقینی ذاتی، پیدائشی حدود پر کیا وہ پرنٹ کر سکتے ہیں کے بارے میں بہت کی دی معاملات کی سب سے بڑا دلچسپی کو میں، میں کیا نہیں انہیں تلاش کرو a امیر ذریعہ کی نئی خیالات پر دی بہترین کمپنیاں کو تحقیقات

وہاں ہے ایک اور ممکن ذریعہ کی قابل قدر اصل لیٹرز جو بہتر تکنیکی پس منظر یا زیادہ قابلیت کے حامل دوسرے لوگ کر سکتے ہیں۔ کو ملازمت منافع کے ساتھ، اگرچہ میں بے نہیں کامیابی سے ہو گیا یہ ذریعہ اہم مشاورتی تحقیقی لیبارٹریز ہے جیسے آرتھر ڈی لٹل، سٹینفورڈ تحقیق ادارہ، یا ہٹلے۔ میں بے پایا کہ عملے کی کی یہ تنظیمیں بے زبردست سمجھ کی صرف دی کاروباری اور تکنیکی پیش رفت جس سے سرمایہ کاری کے اصل آئیڈیاز آنے چاہئیں۔ البتہ، مجھے اس گروپ کی افادیت معلوم ہونی ہے۔ بڑے پیمانے پر مسدود کی طرف سے ان کا رجحان (کونسا ہے مکمل قابل تعریف) کو ہونا ناپسندیدہ کو بحث کریں زیادہ تر کی کیا وہ جانتے ہیں کیونکہ یہ شاید کلانٹ کمپنیوں کے اعتماد کی خلاف ورزی جس کے لیے انہوں نے کام کیا ہے۔ اگر کوئی ہوشیار؟ مقابلے میں ہوں کر سکتے ہیں تلاش کریں a راستہ بغیر ان کلانٹ کمپنیوں کو چوٹ، سرمایہ کاری کی معلومات کی کان کو کھولنے کا میں مشتبہ یہ تنظیمیں مالک وہ شاید ٹھیک ہے بے گروٹھ اسٹاکس کی تلاش میں اس خاص قدم کے حوالے سے اپنے طریقوں میں اہم طور پر بہتری لانے کا ایک ذریعہ ملا۔

نو بہت کے لیے قدم ایک پر دی چند گھنٹوں کی بنیاد پر بات چیت، عام طور پر کے ساتھ ایک شاندار سرمایہ کاری آدمی، کبھی کبھار کے ساتھ a بزنس ایگزیکٹو یا سائنسدان میں بے بنایا a فیصلہ کہ a خاص طور پر کمپنی دلچسپ ہو سکتی ہے۔ میں اپنی تفتیش شروع کروں گا۔ اب میں کیا کروں؟

تین چیزیں ہیں جو میں زور سے نہیں کرتا۔ میں نہیں کرتا (وجہ سے کہ میں سوچو مرضی اسی طرح بن صاف) نقطہ نظر کوئی بھی میں دی اس مرحلے پر انتظام۔ میں پرانی سالانہ رپورٹوں کو دیکھنے اور بیلنس شیٹ میں سال بہ سال معمولی تبدیلیوں کے منتوں کا مطالعہ کرنے میں گھنٹے نہیں گزارتا۔ میں ہر اسٹاک بروکر سے نہیں پوچھتا کہ میں جانتا ہوں کہ وہ اسٹاک کے بارے میں کیا سوچتا ہے۔ تاہم، میں بیلنس شیٹ پر نظر ڈالوں گا۔ کو تعین دی جنرل فطرت کی دی کیپٹلانٹیشن اور مالی پوزیشن۔ اگر وہاں بے ایک ایس ای سی پراسپیکٹس میں مرضی پڑھیں کے ساتھ دیکھ بہال وہ حصوں کا احاطہ خرابی کی کل فروخت کی طرف سے مصنوعات لائنیں مقابلہ، کی ڈگری افسر یا دوسرے اہم ملکیت کی عام اسٹاک (یہ کر سکتے ہیں بھی عام طور پر پراکسی بیان سے حاصل کیا جاتا ہے) اور کمائی کے تمام اعداد و شمار فرسودگی (اور کمی، اگر کوئی ہو)، منافع کے مارجن، تحقیقی سرگرمی کی حد، اور پچھلے سالوں میں غیر معمولی یا غیر اعادی اخراجات پر روشنی ڈالتے ہیں۔ آپریشنز اب میں واقعی کام پر جانے کے لیے تیار ہوں۔ میں استعمال کروں گا "scuttlebutt" طریقہ میں نے پہلے ہی بیان کیا ہے جتنا میں کر سکتا ہوں۔ یہاں، بلکہ مقابلے کے طور پر a ذریعہ کی اصل خیالات کے لیے سرمایہ کاری، بے کہاں دی جن لوگوں کو میں جانتا ہوں وہ بزنس ایگزیکٹو-سائنسسٹ گروپ ہو سکتے ہیں۔ کی ناقابل یقین قدر۔ میں مرضی کوشش کریں کو دیکھیں (یا پہنچنا پر دی ٹیلی فون)

ہر کوئی چابی صارف، سپلائر، مدمقابل سابق ملازم، یا سائنسدان میں ایک متعلقہ فیڈ جسے میں جانتا ہوں یا جن سے میں باہمی دوستوں کے ذریعے رابطہ کر سکتا ہوں۔ البتہ، فرض کریں میں اب بھی کیا نہیں جانتے ہیں کافی لوگ یا کیا کسی دوست کا کوئی دوست نہیں ہے جو کافی لوگوں کو جانتا ہو جو مجھے مطلوبہ پس منظر فراہم کر سکیں۔ پھر میں کیا کروں؟

سچ کہوں، اگر میں زیادہ معلومات حاصل کرنے کے قریب بھی نہیں ہوں تو میں ضرورت، میں مرضی تحقیقات چھوڑ دو اور کسی اور چیز پر جاؤ۔ بنانا بڑا پیسہ پر سرمایہ کاری یہ ہے غیر ضروری کو حاصل کریں کچھ جواب ہر ایک کو سرمایہ کاری اس پر غور کیا جا سکتا ہے۔ کیا ضروری ہے کہ صحیح جواب حاصل کرنے کے لئے بہت کم تعداد کا ایک بڑا تناسب حقیقی ہے۔ خریداری ہیں بنایا کے لیے اس وجہ سے، اگر بہت کم پس منظر آنے والا ہے۔ اور دی امکانات کے لیے a زبردست سودا مزید ہیں تاریک میں یقین کریں ذہین چیز کو کیا ہے کو ڈال دی معاملہ ایک طرف اور جاؤ ہر کو اس کے علاوہ کچھ اور۔

البتہ، فرض کریں کافی a تھوڑا سا کی پس منظر ہے بن دستیاب۔ آپ نے ہر ایک کو فون کیا ہے جسے آپ جانتے ہیں یا آسانی سے رابطہ کر سکتے ہیں، لیکن ایک یا دو لوگوں کو دیکھا ہے جن کے بارے میں آپ کو یقین ہے کہ مکمل کرنے کے لئے بہت کچھ کر سکتا ہے۔ آپ کا تصویر اگر وہ کرے گا بات آزادانہ طور پر کو تم۔ میں کرے گا نہیں بس سڑک سے باہر ان پر چلو۔ اکثر لوگ، دلچسپی رکھتے ہیں کیونکہ وہ اس صنعت میں ہو سکتے ہیں جس میں وہ مصروف ہیں، مکمل اجنبیوں کو یہ بتانے کے لیے مائل نہیں ہیں کہ وہ کسی گاہک، مدمقابل، یا سپلائر کے مضبوط اور کمزور نکات کے بارے میں واقعی کیا سوچتے ہیں۔ میں کمرشل کا پتہ لگا لوں گا۔ بینک کی دی لوگ میں چاہتے ہیں کو ملنا اگر میں معاملات کی یہ ترتیب دیں آپ کسی تجارتی بینک سے رجوع کریں جو آپ کو جانتا ہے، انہیں صاف صاف بتائیں کہ آپ کس سے ملنا چاہتے ہیں اور بالکل کیوں، یہ حیرت انگیز ہے کہ کس طرح سب سے زیادہ تجارتی پابند بینکرز مرضی ہونا میں کوشش کر رہا ہے کو مدد آپ نے - فراہم کی تم کیا انہیں اکثر پریشان نہ کریں۔ یہ ممکنہ طور پر اور بھی حیران کن ہے کہ اگر آپ کو ان کے باقاعدہ بینکرز ان سے متعارف کرواتے ہیں تو زیادہ تر تاجر کتنے مددگار ثابت ہوں گے۔ یقیناً یہ مدد تب ہی آئے گی جب بینکرز میں سوال ہے نہیں شک جو بھی کہ دی معلومات آپ اس بات کا تعین کرنے میں پس منظر کے مقاصد کے لیے صرف تلاش کر رہے ہیں۔ بنانا ایک سرمایہ کاری، اور کہ کے تحت نہیں صورت حال کرے گا تم کبھی شرمندہ کوئی بھی کی طرف سے حوالہ دینا دی ذریعہ کی کوئی بھی توہین آمیز معلومات۔ اگر آپ ان اصولوں پر عمل کریں، بینکنگ مدد کر سکتے ہیں، کبھی کبھار، تحقیقات کے اس مرحلے کو مکمل کرنے میں مدد کریں جو بصورت دیگر کبھی بھی اس قدر مکمل نہ ہو کہ کسی قدر کی ہو۔

یہ ہے صرف کے بعد "سکٹل ہٹ" ہے حاصل کیا کے لیے تم a بڑا حصہ کی ہمارے باب میں جن پندرہ نکات پر میں نے اشارہ کیا ہے وہ ڈیٹا بہترین طریقے سے حاصل کیا جا سکتا ہے۔ سے اس طرح ذرائع، کہ تم چاہئے ہونا تیار کو لے لو دی اگلے

قدم اٹھائیں اور انتظامیہ سے رجوع کرنے کے بارے میں سوچیں۔ میرے خیال میں یہ بہت ضروری ہے کہ سرمایہ کار اچھی طرح سمجھیں کہ ایسا کیوں ہے۔

اچھے انتظامات، جو بقایا سرمایہ کاری کے لیے موزوں ترین ہیں، ہیں کمپنی کے بارے میں سوالات کے جوابات دینے میں تقریباً بالکل بے تکلف کمزور پوائنٹس کے طور پر مکمل طور پر کے طور پر کے بارے میں اس کا مضبوط پوائنٹس البتہ، نہیں کوئی انتظامیہ اس سلسلے میں کتنی پابند ہو سکتی ہے، نہیں۔ کارپوریٹ افسر سے اپنے ذاتی مفاد کی توقع کی جا سکتی ہے، بغیر پوچھے، رضاکارانہ طور پر آپ کے لیے کچھ اہم ترین امور، سرمایہ کار، جاننے کے لیے ایک نائب صدر کیسے ہو سکتا ہے جسے آپ کہتے ہیں، "کیا کوئی اور چیز ہے جو آپ کے خیال میں مجھے، ایک ممکنہ سرمایہ کار کے طور پر، آپ کی کمپنی کے بارے میں جاننا چاہیے؟" دینا اس اثر کا جواب ہے کہ انتظامیہ کے دیگر اعلیٰ ارکان ٹیم میں کر رہا ہے شاندار طریقے سے لیکن کئی سال کی غریب مارکیٹنگ کے لیے نائب صدر کا کام سلیز میں کمزوری کا باعث بننے لگا ہے؟ کیا وہ ممکنہ طور پر مزید رضاکارانہ طور پر کام کر سکتا ہے کہ یہ زیادہ اہم نہیں ہو سکتا، کیونکہ نوجوان ولیمز، مارکیٹنگ کے عملے میں، شاندار صلاحیت رکھتے ہیں اور مزید چھ ماہ میں وہ انچارج ہوں گے اور کیا صورتحال دوبارہ قابو میں آئی؟ یقیناً وہ ان چیزوں کو رضاکارانہ طور پر نہیں دے سکتا تھا۔ تاہم، میں نے محسوس کیا ہے کہ اگر وہ جانتا ہے کہ آپ مارکیٹنگ کی کمزوری کے بارے میں پہلے سے ہی جانتے ہیں، تو اس کا تبصرہ سفارتی طور پر ہو سکتا ہے، لیکن صحیح قسم کے انتظام کے ساتھ اور اگر انہیں آپ کے فیصلے پر اعتماد ہے، آپ کو ایک حقیقت پسندانہ جواب دیا جائے گا کہ آیا اس قسم کی کمزوریوں کو دور کرنے کے لیے کچھ کیا جا رہا ہے یا نہیں کیا جا رہا ہے۔

دوسرے لفظوں میں، انتظامیہ سے رجوع کرنے سے پہلے صرف "سکٹل ہٹ" آپ کو کیا دے سکتا ہے، آپ جان سکتے ہیں کہ جب آپ کسی کمپنی میں جاتے ہیں تو آپ کو کیا سیکھنے کی کوشش کرنی چاہیے۔ اس کے بغیر آپ اس بات کا تعین کرنے سے قاصر ہو سکتے ہیں کہ سب سے بنیادی نکات یعنی خود اعلیٰ انتظامیہ کی اہلیت۔ یہاں تک کہ ایک درمیانے درجے کی کمپنی میں، ایک چابی ہو سکتی ہے انتظام ٹیم کی کے طور پر بہت کے طور پر پانچ مرد تم ہیں نہیں مناسب کو اپنے پہلے یا دوسرے دورے پر ان سب سے ملیں۔ اگر تم کرو، آپ شاید ملیں گے کچھ کے لیے اس طرح a مختصر وقت تم مرضی ہے نہیں بنیاد کے لیے ان کی رشتہ دار صلاحیت کا تعین۔ اکثر پانچ میں سے ایک یا دو آدمی کہیں زیادہ ہوں گے۔ قابل یا دور کم قابل مقابلے دی دوسروں کے بغیر "سکٹل ہٹ" کو آپ کی رہنمائی، آپ کس سے ملتے ہیں اس پر منحصر ہے کہ آپ بہت زیادہ یا بہت زیادہ بن سکتے ہیں۔ پوری انتظامیہ کا کم تخمینہ کے ساتھ "سکٹل ہٹ" آپ کر سکتے ہیں بے تشکیل دیا a منصفانہ درست خیال کی ڈبلیو ایچ او ہے خاص طور پر مضبوط یا خاص طور پر کمزور اور ہیں میں a بہتر پوزیشن کو پوچھنا کو ملنا دی مخصوص افسران تم ہو سکتا ہے چاہتے ہیں کو جانتے ہیں بہتر، اس طرح تسلی بخش اپنے آپ کو کہ آیا یہ "سکٹل ہٹ" تاثر درست ہے۔

یہ میری رائے ہے کہ تقریباً کسی بھی شعبے میں کچھ بھی کرنے کے قابل نہیں ہے جب تک کہ یہ ہے قابل کر رہا ہے ٹھیک ہے۔ جب یہ آتا ہے کو منتخب کرنا ترقی اسٹاک، انعامات کے لیے مناسب عمل ہیں تو بہت بڑا اور دی جرمانہ کے لیے غریب فیصلہ اتنا بڑا ہے کہ یہ دیکھنا مشکل ہے کہ کوئی بھی سطحی علم کی بنیاد پر گروتھ اسٹاک کو کیوں منتخب کرنا چاہے گا۔ اگر کوئی سرمایہ کار یا مالی آدمی گروتھ سٹاک کو صحیح طریقے سے تلاش کرنا چاہتا ہے تو میرا یقین ہے ایک حکمرانی وہ چاہئے ہمیشہ پیروی ہے یہ: وہ چاہئے کبھی نہیں دورہ انتظامیہ _ کی کوئی بھی کمپنی وہ ہے غور کرنا کے لیے سرمایہ کاری تک اس نے سب سے پہلے کم از کم 50 فیصد علم اکٹھا کیا ہے جس کی اسے سرمایہ کاری کے لیے ضرورت ہوگی۔ اگر وہ بغیر انتظامیہ سے رابطہ کرتا ہے۔ ہونا ہو گیا یہ سب سے پہلے، وہ ہے میں دی انتہائی خطرناک پوزیشن اس کے بارے میں اتنا کم جاننے کی وجہ سے کہ اسے کیا تلاش کرنا چاہئے کہ اس کے صحیح جواب کے ساتھ آنے کا موقع زیادہ تر قسمت کی بات ہے۔

وہاں ہے ایک اور وجہ میں یقین یہ تو اہم کو حاصل کریں پر کم از کم نصف کمپنی کا دورہ کرنے سے پہلے اس کے بارے میں معلومات کی ضرورت ہے۔ ممتاز انتظامیہ اور انتظامات میں کمپنیاں میں رنگین صنعتیں سرمایہ کاری کے کاروبار میں لوگوں سے ان کے وقت کے لیے بہت زیادہ درخواستیں حاصل کریں۔ کیونکہ جس قیمت پر ان کا اسٹاک فروخت ہوتا ہے وہ ان کے لیے بہت سے طریقوں سے بہت زیادہ اہمیت رکھتا ہے، وہ عام طور پر وقف کریں گے دی وقت کی قیمتی لوگ کو اس طرح زائرین البتہ، سے کمپنی _ کے بعد کمپنی میں ہے سنا دی اسی قسم کی تبصرہ۔ کرنے کے لئے نہیں ایک مرضی وہ بدتمیز ہیں، لیکن اہم آدمیوں کے ذریعہ فراہم کردہ وقت کی مقدار، ان لوگوں کے بجائے جو مالیاتی مہمان وصول کرتے ہیں لیکن چند انتظامی فیصلے کرتے ہیں، وزیٹر کی قابلیت کے بارے میں کمپنی کے تخمینے پر اس سے کہیں زیادہ انحصار کرتا ہے جس کی وہ نمائندگی کرتا ہے مالی مفاد کے سائز پر۔ زیادہ اہم، معلومات فراہم کرنے کی رضامندی کی ڈگری - یعنی، کمپنی مخصوص سوالات کے جوابات دینے اور اہم معاملات پر بحث کرنے میں کس حد تک جائے گی - اس اندازے پر بہت زیادہ انحصار کرتا ہے۔ کی ہر آنے والے۔ جو لوگ بغیر کسی پیشگی تیاری کے صرف کسی کمپنی میں داخل ہوتے ہیں، اکثر دورہ شروع ہونے سے پہلے ہی ان کے خلاف دو حملے ہوتے ہیں۔

یہ معاملہ کی کسے تم دیکھیں (وہ یہ ہونا دی مرد ڈبلیو ایچ او بنانا دی حقیقی فیصلے، ایک قسم کے مالی تعلقات عامہ کے افسر کی بجائے) اتنا اہم ہے کہ متعارف کرانے کے لیے کافی پریشانی میں جانا دانشمندی ہے۔ کو صحیح لوگوں کے ذریعہ انتظام۔ ایک اہم گاہک یا اہم اسٹاک ہولڈنگ دلچسپی جانا جاتا ہے کو انتظام کر سکتے ہیں ہونا ایک بہترین ذریعہ کی تعارف کو ہموار دی راستہ کے لیے a سب سے پہلے دورہ تو کر سکتے ہیں دی کمپنی کی سرمایہ کاری بینکنگ کنکشنز میں کوئی بھی تقریب، وہ واقعی خواہش _ کو حاصل کریں زیادہ سے زیادہ نتائج سے ان کا سب سے پہلے دورہ چاہئے بنانا یقینی طور پر کہ

جو لوگ ان کا تعارف کراتے ہیں وہ وزیٹر کا بہت زیادہ احترام کرتے ہیں اور اس اچھی رائے کی وجوہات انتظامیہ کو دیتے ہیں۔

میرے ان الفاظ کو لکھنے سے چند ہفتے پہلے ایک واقعہ پیش آیا جس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ مجھے کتنی تیاری کرنی چاہیے۔ پہلے کو a سب سے پہلے کال پر انتظام میں تھا لنچنگ کے ساتھ دو ایک بڑی سرمایہ کاری کی فرم کے نمائندے، جو مٹھی بھر کمپنیوں میں سے دو کے لیے سرمایہ کاری بینکر ہے جس میں فنڈز کا انتظام کرتا ہوں۔ میں سرمایہ کاری جاننے والا دی چھوٹا نمبر کی حالات میں جاؤں اور لمبے عرصے تک میں انہیں عام طور پر تھامے رکھتا ہوں، ان حضرات میں سے ایک نے مجھ سے پوچھا کہ میں نے جن نئی کمپنیوں کا دورہ کیا ہے اور ان میں سے جن میں میں نے اصل میں خریدی ہے ان کے درمیان تناسب کیا ہے۔ میں نے اس سے اندازہ لگاتے ہوئے پوچھا۔ اس نے اندازہ لگایا میں نے ہر دو سو پچاس آنے والوں کے لیے ایک خرید لیا۔ دوسرے شریف آدمی ہم نے سوچا کہ یہ ہر پچیس کے لیے ایک ہو سکتا ہے۔ درحقیقت یہ ایک سے ہر دو اور ایک سے ہر دو اور ڈیڑھ کے درمیان کہیں چلتا ہے! اس کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہر ڈھائی کمپنیوں میں سے ایک میں دیکھو پر اقدامات اوپر کو کیا میں یقین ہیں میرا بلکہ سخت معیارات کے لیے خریداری۔ اگر وہ تھا متبادل "کمپنیاں دیکھا" کمپنیوں کا دورہ کیا گیا" کے لیے شاید چالیس یا پچاس میں سے ایک کے بارے میں صحیح ہو سکتا ہے۔ اگر اس کا متبادل ہوتا "کمپنیوں کو تفتیش کے امکانات کے طور پر سمجھا جاتا ہے" (چاہے میں نے حقیقت میں ان کی تحقیق کی ہو یا نہیں) پھر ہر دو سو پچاس کے حساب سے خریدے گئے ایک اسٹاک کا اصل تخمینہ کرے گا نشان کے قریب رہو۔ جو اس نے نظر انداز کر دیا تھا۔ کہ میں یقین یہ تو ناممکن کو حاصل کریں بہت فائدہ سے a پودا تک کا دورہ کریں a زبردست سودا کی متعلقہ "سکٹل ہٹ" کام ہے رہا ہو گیا سب سے پہلے، اور یہ کہ میں ہے پایا کہ "سکٹل ہٹ" تو بہت اوقات فرنٹنز ایک اس بات کی درست پیشین گوئی کہ ایک کمپنی میرے پندرہ پوائنٹس تک کتنی اچھی طرح سے پیمائش کرے گی، کہ عام طور پر اس وقت تک جب میں انتظامیہ سے ملنے کے لیے تیار ہوں گا۔ ہر کم از کم a منصفانہ موقع کہ میں مرضی چاہتے ہیں کو خریدنے میں دی کمپنی اے بہت سے کم پرکشش حالات راستے میں ختم ہو چکے ہوں گے۔

یہ اس بات کا خلاصہ ہے کہ میں کس طرح ترقی کے اسٹاک کو تلاش کرتا ہوں۔ ممکنہ طور پر میری پہلی تحقیقات کا پانچواں حصہ صنعت کے دوستوں سے حاصل کیے گئے خیالات سے شروع ہوتا ہے اور چار پانچواں حصہ اس بات کو ختم کرنے سے ہوتا ہے جو میں سمجھتا ہوں کہ سرمایہ کاری کے قابل افراد کی ایک چھوٹی تعداد کے زیادہ پرکشش انتخاب ہیں۔ یہ فیصلے واضح طور پر ایک تیز رفتار فیصلہ ہیں جن پر کمپنیاں | میرا وقت تفتیش میں صرف کرنا چاہیے اور جس کو مجھے نظر انداز کرنا چاہیے۔ پھر SEC پراسیکیوشن میں چند اہم نکات کی مختصر جانچ پڑتال کے بعد، میں تلاش کروں گا۔ "سکٹل ہٹ" جارحانہ طور پر، مسلسل ہمارے کتنے قریب کی طرف کام کر رہے ہیں۔ پندرہ نکاتی معیاری دی کمپنی آتا ہے میں مرضی ضائع کرنا ایک

راستے میں ایک کے بعد ایک ممکنہ سرمایہ کاری۔ کچھ اس لیے کہ شواہد ڈھیر ہو جاتے ہیں کہ وہ صرف مل کے چل رہے ہیں۔ دوسرے کیونکہ میں نہیں کر سکتا حاصل کریں کافی ثبوت کو ہونا معقول طور پر یقینی طور پر ایک راستہ یا دی دوسرے صرف کبھی کبھار صورت میں جب میرے پاس کافی مقدار میں سازگار ڈیٹا ہوتا ہے تو میں انتظامیہ سے رابطہ کرنے کے آخری مرحلے پر جاتا ہوں۔ پھر اگر انتظامیہ سے ملاقات کے بعد میں اپنی سابقہ امیدوں کو کافی حد تک پختہ پاتا ہوں اور جوابات سے میرے کچھ پچھلے خوف کم ہو جاتے ہیں۔ کہ میرے لیے سمجھ میں آتا ہے، آخر کار میں یہ محسوس کرنے کے لیے تیار ہوں کہ مجھے میری تمام کوششوں کا صلہ مل سکتا ہے۔

کیونکہ میں ہے سنا انہیں تو بہت اوقات میں جانتے ہیں دی اعتراضات کچھ کی تم مرضی بنانا کو یہ نقطہ نظر کیسے کر سکتے ہیں کوئی بھی ہونا متوقع خرچ کرنا یہ رقم کی وقت تلاش کرنا صرف ایک سرمایہ کاری؟ کیوں ہیں نہیں سرمایہ کاری کے کاروبار میں پہلے شخص جس سے میں پوچھتا ہوں کہ مجھے کیا خریدنا چاہیے، نے میرے لیے جوابات پہلے ہی صفائی کے ساتھ تیار کیے ہیں؟ میں ان لوگوں سے کہوں گا کہ وہ اپنے ارد گرد کی دنیا کو دیکھیں۔ آپ ایک سال اور دس سال بعد کس دوسری سرگرمی میں \$10,000 ڈال سکتے ہیں (اس دوران یقینی طور پر انتظام کرنے کے لیے صرف کبھی کبھار چیکنگ کے ساتھ جاری ہے کی اعلیٰ صلاحیت) ہونا قابل کو ہے ایک اثاثہ قابل سے

\$40,000 \$150,000 تک؟ یہ اس قسم کا انعام ہے جو ترقی کو منتخب کرنے سے حاصل ہوتا ہے۔ اسٹاک کامیابی سے۔ ہے یہ یا تو منطقی یا معقول کہ کوئی بھی کر سکتا ہے کیا یہ کے ساتھ ایک کوشش نہیں مشکل مقابلے پڑھنا a چند بس ہفتے میں ایک شام آرم چیئر کے آرام سے بروکرز کے مفت سرکلرز؟ کیا یہ سمجھ میں آتا ہے کہ کوئی بھی اس قسم کو اٹھا سکتا ہے۔ کی منافع کی طرف سے ادائیگی دی سب سے پہلے سرمایہ کاری آدمی وہ دیکھتا ہے \$135 a کا کمیشن، جو کہ نیا ہے۔ یارک اسٹاک ایکسچینج 500 خریدنے کا چارج شیئرز کی اسٹاک پر \$20 فی بانٹیں؟ تو دور کے طور پر میں جانتے ہیں نہیں دوسرے فیڈرز کوشش کی پیشکش یہ بہت بڑا انعامات یہ آسانی سے اسی طرح، وہ نہیں کر سکتے بنایا جائے میں دی اسٹاک مارکیٹ جب تک تم یا آپ کا سرمایہ کاری مشیر کا استعمال کریں اسی خصلتیں کہ مرضی لانے بڑا انعامات میں کوئی بھی دوسرے میدان کی سرگرمی یہ قابلیت کے ساتھ مل کر عظیم کوششیں ہیں اور فیصلہ اور وژن دونوں سے مالا مال ہیں۔ اگر ان صفات کو بروئے کار لایا جائے اور اس باب میں بیان کردہ اصولوں کے بالکل قریب کچھ ایسی کمپنیوں کو تلاش کرنے کے لیے استعمال کیا جائے جو ہمارے پندرہ نکاتی معیار پر اچھی طرح سے پیمائش کرتی ہیں لیکن ابھی تک مالیاتی برادری میں اتنی حیثیت سے لطف اندوز نہیں ہو رہی ہیں جیسا کہ اس طرح کی تشخیص سے وارنٹ دی ریکارڈ ہے کرسٹل صاف کہ خوش قسمتی پیدا کرنے والا ترقی اسٹاک کر سکتے ہیں ہونا پایا البتہ، وہ نہیں کر سکتے ہونا پایا بغیر سخت کام کرتے ہیں اور وہ ہر روز نہیں مل سکتے ہیں۔

خلاصہ اور نتیجہ

W e ہیں شروع دی دوسرا دہائی کی a نصف صدی کہ ہو سکتا ہے ہم کہیں گے دی معیاری کی زندہ کی دی انسان دوڑ پیشگی مزید اس سے زیادہ ہے میں دی سابقہ پانچ ہزار سال زبردست ہے رہا دی

سرمایہ کاری خطرات کی دی حالیہ ماضی یہاں تک کہ زیادہ ہے رہا دی مالی انعامات کے لیے دی کامیاب البتہ، میں یہ میدان کی سرمایہ کاری، دی خطرات اور انعامات کی دی ماضی سو سال ہو سکتا ہے ہونا چھوٹا کے پاس وہ کی اگلے پچاس۔ میں یہ حالات یہ ہو سکتا ہے ہونا ٹھیک ہے کو لے لو اسٹاک کی ہمارے صورت حال ہم تقریباً یقینی طور پر ہے نہیں مفتوحہ دی کاروبار سائیکل ہم ہو سکتا ہے یہاں تک کہ نہیں ہے قابو پا لیا یہ۔ بہر حال، ہم ہے شامل کیا یقینی نئی عوامل کہ نمایاں طور پر اثر انداز دی فن کی سرمایہ کاری میں عام اسٹاک ایک کی یہ جدید کارپوریٹ مینجمنٹ کا ظہور ہے، اس سب کے ساتھ ہو گیا کو مضبوط دی سرمایہ کاری خصوصیات کی عام شیئرز ایک اور ہے دی اقتصادی استعمال کی سائنسی تحقیق اور ذہنی انجینئرنگ کی ترقی۔

دی ظہور کی یہ عوامل ہے نہیں تبدیل دی بنیادی کے اصول کامیاب عام اسٹاک سرمایہ کاری یہ ہے بنایا انہیں مزید اہم مقابلے کہی اس کتاب میں یہ بتانے کی کوشش کی گئی ہے کہ یہ بنیادی اصول کیا ہیں۔ ہیں، کس قسم کا اسٹاک خریدنا ہے، اسے کب خریدنا ہے، اور خاص طور پر، کبھی نہیں کو فروخت یہ - کے طور پر طویل کے طور پر دی کمپنی پیچھے دی عام اسٹاک برقرار رکھتا ہے دی خصوصیات کی ایک غیر معمولی طور پر کامیاب انٹرنیٹ پر انٹرنیٹ

یہ ہے امید کی کہ وہ حصے معاملہ کے ساتھ دی زیادہ تر عام بہت سے دوسری صورت میں قابل سرمایہ کاروں کی غلطیاں کچھ دلچسپی کا باعث ہوں گی۔ تاہم، یہ یاد رکھنا چاہئے کہ قواعد کو جاننا اور سمجھنا یہ عام غلطیاں مرضی کیا کچھ نہیں کو مدد وہ ڈبلیو ایچ او کیا

نہیں ہے کچھ ڈگری کی صبر اور خود نظم و ضبط۔ ایک کی دی قابل سرمایہ کاری مرد میں بے کبھی جانا جاتا ہے بتایا میں بہت سال پہلے کہ میں اسٹاک مارکیٹ میں ایک اچھا اعصابی نظام ایک اچھے سر سے بھی زیادہ اہم ہے۔ شاید شیکسپیئر نے غیر ارادی طور پر اس عمل کا خلاصہ کیا تھا۔ کی کامیاب عام اسٹاک سرمایہ کاری: "وہاں ہے a لہر میں مردوں کے معاملات جو سیلاب میں لیا گیا، قسمت کی طرف لے جاتا ہے۔"

حصہ دو

قدمات پسند

سرمایہ کار اچھی طرح

سوتے ہیں۔

تمام کی میرا کاروبار زندگی، میں ہے یقین کیا کہ دی کامیابی کی میرا اپنے کاروبار - یا کوئی بھی کاروبار - انحصار کرتا ہے۔ پر درج ذیل دی اصول کی دو میں اور ایک ایچ۔ یہ اصول دیانتداری، چالاکی اور محنت ہیں۔ میں یہ کتاب اپنے تین بیٹوں کو اس یقین کے ساتھ وقف کرنا چاہوں گا کہ آرتھر اور کین ہیں درج ذیل دی اصول کی دو میں اور ایک ایچ کاروبار میں بہت ملتے جلتے کو میرا کے طور پر ہے ڈان میں ایک کہ ہے کافی مختلف

تعارف

ان چیزوں کی درست پیمائش کرنا مشکل ہے، اشارے بہت زیادہ ہیں کہ اس
W
صدی میں اس سے پہلے صرف ایک بار حوصلے بلند ہوئے ہیں۔ کچھ
امریکی سرمایہ کار رہا پر کچھ بھی پسند دی کم

ebb جو کہ موجود ہے جیسے یہ الفاظ لکھے جا رہے ہیں۔ معروف اور بہت کچھ
تشہیر ڈاؤ جونز صنعتی اوسط ہے ایک بہترین اسٹاک مارکیٹ کی سطحوں میں روزانہ
کی تبدیلی کا اشارہ۔ تاہم، جب ایک طویل مدت ہے کے تحت غور، یہ اوسط ہو سکتا
ہے ماسک بلکہ حالیہ ماضی میں مشترکہ اسٹاک رکھنے والے بہت سے لوگوں کو
پہنچنے والے زخموں کی مکمل حد کو ظاہر کرنے کے بجائے۔ ایک انٹیکس جو ظاہر
کرتا ہے کہ کیا ہے۔ ہے ہوا کو تمام عوامی طور پر تجارت کی عام اسٹاک لیکن کہ
نہیں کرتا وزن ہر ایک اسٹاک مسئلہ کی طرف سے دی نمبر کی شیئرز شاندار 1974
کے وسط میں اوسط اسٹاک کو اس کی 1968 کی چوٹی سے 70 فیصد کم دکھاتا ہے۔

کا سامنا کرنا پڑا کے ساتھ یہ قسم کی نقصان، بڑا گروپس کی سرمایہ کار ہے کام
کیا مکمل طور پر متوقع طریقے۔ ایک گروپ نے اسٹاک کو مکمل طور پر نکال لیا
ہے۔ اس کے باوجود بہت سی کارپوریشنیں حیرت انگیز طور پر اچھی کارکردگی کا
مظاہرہ کر رہی ہیں۔ ایک ایسے ماحول میں جہاں زیادہ سے زیادہ افراط زر ناگزیر
نظر آتا ہے، مناسب طریقے سے منتخب کردہ اسٹاکس ظاہر ہونے والی دیگر جگہوں
کے مقابلے میں کہیں کم خطرناک ہوسکتے ہیں۔ زیادہ محفوظوں ہے ایک یہاں تک
کہ بڑا گروپ کہ ہے کی خاص طور پر مفاد: لوگ ڈبلیو ایچ او بے فیصلہ کیا کہ "سے
ابھی پر ہم مرضی عمل مزید قدامت پسندی سے۔" یہاں معمول کی وجہ خریداری کو
صرف سب سے بڑی کمپنیوں تک محدود رکھنا ہے، جن کے نام کم از کم تقریباً سبھی
جانتے ہیں۔ امریکہ میں شاید چند سرمایہ کار ہیں اور تقریباً کوئی نہیں میں دی شمال
مشرق ڈبلیو ایچ او کیا نہیں جانتے ہیں دی نام بین مرکزی اور مستحکم ایڈیسن یا دی
فطرت کی یہ کمپنیوں کے خدمات روایتی معیار کے مطابق، کچھ سال پہلے بین سینٹرل
اور کنسولٹیڈ

ایڈیٹس مزید حال ہی میں تھے سمجھا جاتا ہے قدامت پسند سرمایہ کاری بدقسمتی سے ، اکثر وہاں ہے تو بہت الجھاؤ کے درمیان اداکاری قدامت پسندی سے اور اداکاری روایتی طور پر کہ کے لیے وہ واقعی یہ تعین کو ان کے اثاثوں کو محفوظ رکھیں، اس پورے موضوع کو کافی حد تک الجھنے کی ضرورت ہے - جس کا آغاز ایک نہیں بلکہ دو سے ہونا چاہیے:

1. ایک قدامت پسند سرمایہ کاری کم از کم خطرے میں قوت خرید کو محفوظ رکھنے (یعنی برقرار رکھنے) کا سب سے زیادہ امکان ہے۔
2. قدامت پسند سرمایہ کاری ہے سمجھ کی کیا a قدامت پسند سرمایہ کاری پر مشتمل ہے اور پھر، مخصوص سرمایہ کاری کے سلسلے میں، طے کرنے کے لیے مناسب طریقے سے ضروری کارروائی کے طریقہ کار کے بعد چاہے مخصوص سرمایہ کاری گاڑیاں ہیں، میں حقیقت قدامت پسند سرمایہ کاری

نتیجتاً، کو ہونا a قدامت پسند سرمایہ کار نہیں ایک لیکن دو چیزیں ہیں مطلوبہ یا تو کی دی سرمایہ کار یا کی وہ جس کا سفارشات وہ ہے درج ذیل۔ دی خصوصیات مطلوبہ میں a قدامت پسند سرمایہ کاری ضروری ہے سمجھ گیا پھر انکوائری کا ایک طریقہ یہ دیکھنے کے لیے بنایا جانا چاہیے کہ آیا کوئی خاص سرمایہ کاری تو اہلیت کے بغیر دونوں حالات ہونے کی وجہ سے موجودہ خریدار _ کی عام اسٹاک ہو سکتا ہے ہونا خوش قسمت یا بدقسمتی سے اس کے نقطہ نظر میں روایتی یا غیر روایتی، لیکن وہ قدامت پسند نہیں ہے۔

میرے نزدیک یہ بہت زیادہ اہمیت کا حامل لگتا ہے کہ اس طرح کے معاملات پر الجھن کو آنے والے وقت کے لیے ایک طرف رکھا جائے۔ نہ صرف اسٹاک ہولڈرز خود لیکن بھی دی امریکی معیشت کے طور پر a پوری نہیں کر سکتے کبھی برداشت دوبارہ کو ہے وہ ڈبلیو ایچ او بنانا a مخلص کوشش کو سمجھنا دی قوانین کا شکار ہیں دی قسم کی خون کی ہولی حال ہی میں تجربہ کار کی طرف سے یہ نسل سرمایہ کاروں کی - a خون بہانا تجاوز کر گئی صرف کی طرف سے کہ کونسا ایک اور جن نسلوں کو کوئی چالیس سال پہلے عظیم کساد بازاری کا سامنا کرنا پڑا۔ امریکہ آج ہے بے مثال مواقع کے لیے بہتر کرنا دی راستہ اس کے تمام لوگوں کے لئے زندگی کی۔ اس کے پاس یقینی طور پر تکنیکی علم اور ایسا کرنے کا طریقہ ہے۔ تاہم، ان چیزوں کو روایتی امریکی طریقے سے کرنے کے لیے بنیادی اصولوں کے لیے کچھ حقیقی دوبارہ تعلیم کی ضرورت ہوگی۔ کے لیے a زبردست بہت سرمایہ کار کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر کے لیے بہت کی وہ میں سرمایہ کاری صنعت خود صرف اگر بہت مزید سرمایہ کار او کو مالی طور پر محفوظ محسوس کریں کیونکہ وہ واقعی محفوظ ہیں کیا دوبارہ کھلنا ہوگا۔ کی دی بازاروں کے لیے نئی اسٹاک مسائل کہ مرضی فعال کمیٹیاں قانونی طور پر اضافی ایکویٹی فنڈز کو محفوظ کرنے کی پوزیشن میں ہونا ضروری ہے۔ پر a بنیاد سازگار کو جا رہا ہے آگے کے ساتھ نئی منصوبوں اگر یہ نہیں کرنا ہوتا ہے تمام کہ ہے بائیں ہے کو کوشش کریں کو جاؤ آگے کے ساتھ کیا ضروریات کو ہونا

ہو گیا میں دی راستہ کہ دونوں یہاں اور بیرون ملک ہے ہمیشہ ثابت تو مہنگا، فضول خرچ، اور ناکارہ - کی طرف سے حکومت فنانسنگ، بیوروکریٹک آفیشیلٹم کے مردہ ہاتھ کے نیچے انتظامیہ کے ساتھ

ان وجوہات کی بناء پر میں سمجھتا ہوں کہ آج کے سرمایہ کاروں کے مسائل کو حل کرنا چاہیے۔ ہونا ملاقات کی سر پر اور واضح طور پر میں ایک کوشش کو سودا کے ساتھ یہ مسائل میں یہ کتاب میں ہے جھکا ہوا بھاری پر دی مشورہ کی میرا بیٹا، کین، ڈبلیو ایچ او تعاون کیا دی عنوان کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر بہت دوسرے معاملات، اس میں جو کچھ ہے اس کے بنیادی تصور کا حصہ بھی شامل ہے۔ میں اس پیشکش میں اس کی مدد کو مناسب طور پر تسلیم نہیں کر سکتا۔

یہ کتاب ہے تقسیم میں چار الگ حصے دی سب سے پہلے سودے کے ساتھ انٹومی - اگر دی لفظ ہو سکتا ہے ہونا کا استعمال کیا جاتا ہے a قدامت پسند اسٹاک سرمایہ کاری جیسا کہ تعریف نمبر ایک میں بیان کیا گیا ہے۔ دوسرا حصہ کا تجزیہ کرتا ہے۔ کھیلا کی طرف سے دی مالی کمیونٹی - دی غلطیاں اگر تم مرضی - جس نے مدد کی۔ موجودہ ریچھ مارکیٹ کی پیداوار۔ اس تنقید کا مقصد محض پتھر پھینکنا نہیں تھا بلکہ یہ بتانا تھا کہ مستقبل میں ایسی ہی غلطیوں سے بچا جا سکتا ہے اور سرمایہ کاری کے کچھ بنیادی اصول بن جاتے ہیں۔ صاف کب دی غلطیاں کی دی حالیہ ماضی ہیں مطالعہ کیا تیسرا حصہ اس عمل سے متعلق ہے جو قدامت پسند کے طور پر اہل ہونے کے لیے ضروری ہے۔ سرمایہ کاری کے طور پر بیان کردہ میں تعریف نمبر دو آخری سیکشن سودے کے ساتھ کچھ کی دی اثرات روز بروز بڑھتی ہوئی میں آج کا دنیا جس نے بہت سے لوگوں کے ذہنوں میں گہرے شکوک پیدا کیے ہیں کہ آیا کوئی عام اسٹاک ہے a مناسب مطلب کے لیے تحفظ اٹائے - میں دوسرے الفاظ، چاہے جوئے کی گاڑیوں کے علاوہ کسی اور چیز کے لیے عام اسٹاک پر غور کیا جائے۔ مجھے امید ہے کہ یہ کتاب اس بات پر روشنی ڈالے گی کہ آیا ریچھ کی حالیہ مارکیٹ کو پیدا کرنے میں مدد دینے والے مسائل پیدا ہوئے ہیں۔ a حالت کہاں اسٹاک ملکیت ہے صرف a جال کے لیے دی ہے خبر یا چاہے، جیسا کہ امریکی تاریخ میں ریچھ کی ہر سابقہ بڑی مارکیٹ میں، انہوں نے اہلیت اور ضبط نفس کے حامل افراد کے لیے اپنے لیے سوچنے اور اس وقت کے مقبول جذبات سے آزادانہ طور پر کام کرنے کا ایک شاندار موقع پیدا کیا ہے۔

فلپ اے۔ فشر

سان میٹئو، کیلیفورنیا

1

دی پہلا کا طول و عرض a قدامت پسند سرمایہ کاری

برتری میں پیداوار، مارکیٹنگ،
تحقیق، اور مالیاتی ہنر

کارپوریشن کی دی سائز اور قسم کو فراہم کریں a قدامت پسند سرمایہ کاری
لازمی طور پر ایک پیچیدہ تنظیم ہے۔ یہ سمجھنے کے لیے کہ کیا ضروری
ہے۔ ہونا میں موجود ایسی سرمایہ کاری ہم کر سکتے ہیں کی طرف سے شروع
تصویر کشی۔

خصوصیات کی ایک جہت کے ساتھ ہمیں یقینی طور پر موجود ہونا چاہئے۔ یہ طول و
عرض چار بڑے ذیلی حصوں میں ٹوٹ جاتا ہے:

کم قیمت پیداوار

کو ہونا a واقعی قدامت پسند سرمایہ کاری a کمپنی کے لیے a اکثریت اگر اس کی تمام
پروڈکٹ لائنوں کے لیے نہیں — سب سے کم لاگت والا پروڈیوسر ہونا چاہیے یا کسی
بھی مدمقابل کی طرح کم قیمت پروڈیوسر ہونا چاہیے۔ اسے جاری رکھنے کا وعدہ
بھی کرنا چاہیے۔ مستقبل میں ایسا ہونا۔ صرف اسی طرح یہ اپنے مالکوں کو دے گا۔ a
وسیع کافی مارجن کے درمیان اخراجات اور فروخت قیمت کو دو بنائیں

اہم حالات ایک ہے کافی چھٹی نیچے دی وقفہ بھی نقطہ زیادہ تر مقابلہ کب a برا سال ہٹ دی صنعت، قیمتیں ہیں امکان نہیں کو رہنا کے لیے طویل کے تحت یہ وقفہ بھی نقطہ جیسا کہ طویل کے طور پر وہ کیا، زیادہ لاگت والے مقابلے کے نقصانات اتنے زیادہ ہوں گے کہ ان میں سے کچھ حریف پیداوار بند کرنے پر مجبور ہو جائیں گے۔ یہ تقریباً خود بخود بڑھتا ہے دی منافع کی دی زندہ کم قیمت کمپنیاں کیونکہ وہ فائدہ سے دی اضافہ ہوا پیداوار کہ آتا ہے کو ان کے طور پر وہ پہلے بند پلانٹس کی طرف سے فراہم کی گئی مانگ پر قبضہ کر لیتے ہیں۔ کم لاگت والی کمپنی کو اس وقت اور بھی زیادہ فائدہ پہنچے گا جب حریفوں کی جانب سے سیلائی میں کمی اسے نہ صرف زیادہ کاروبار کرنے بلکہ بڑھانے کے قابل بنائے گی۔ قیمتیں کے طور پر ضرورت سے زیادہ سامان روکو دبانے پر دی مارکیٹ۔

دی دوسرا حالت ہے کہ دی زیادہ مقابلے اوسط منافع مارجن کو ایک کمپنی کو اتنا کمانے کے قابل بنانا چاہیے کہ وہ اندرونی طور پر ایک اہم حصہ یا شاید مالیاتی ترقی کے لیے درکار تمام فنڈز پیدا کر سکے۔ یہ اضافی طویل مدتی سرمائے کو بڑھانے کی ضرورت سے زیادہ یا حتیٰ کہ تمام تر ضرورتوں سے بچتا ہے جس کے نتیجے میں (a) نئے حصص جاری کیے جا سکتے ہیں اور پہلے سے بقایا حصص کی قدر کو کم کر سکتے ہیں اور/یا (b) ایک اضافی بوجھ پیدا کر سکتے ہیں۔ کی قرض، کے ساتھ طے شدہ دلچسپی ادائیگیاں اور طے شدہ پختگی (جسے زیادہ تر مستقبل کی کمائی سے پورا کیا جانا چاہیے) جو عام اسٹاک مالکان کے خطرات کو بہت زیادہ بڑھاتا ہے۔

البتہ، یہ سمجھنا چاہیے کہ بالکل اسی طرح جس ڈگری تک کمپنی ہے a کم قیمت پروڈیوسر بڑھتا ہے دی حفاظت اور قدامت پسندی کی _ سرمایہ کاری، تو میں a تیزی مدت میں a تیزی مارکیٹ کرتا ہے یہ اس کو کم کرو قیاس آرائی پر مبنی اپیل دی فیصد کہ منافع اٹھنا میں اس طرح اوقات ہمیشہ رہے گا ہونا دور زیادہ کے لیے دی مہنگا، خطرناک، اپنی حد پر ہونا کمپنی سادہ ریاضی اس کی وجہ بتائے گا۔ ائیے ہم دو کمپنیوں کی ایک خیالی مثال لیتے ہیں۔ کی دی اسی سائز کہ کب اوقات تھے نارمل تھے ہر دس سینٹ میں ویجٹ فروخت کرنا۔ کمپنی A کو چار سینٹ فی ویجٹ اور کمپنی B کو ایک سینٹ کا منافع ہے۔ اب فرض کریں کہ لاگتیں وہی رہیں لیکن ویجٹس کی عارضی اضافی مانگ قیمت کو بارہ سینٹ، کے ساتھ دونوں کمپنیاں باقی دی اسی سائز دی مضبوط کمپنی ہے اضافہ ہوا منافع سے چار سینٹ فی ویجٹ چھ سینٹ تک، 50 فیصد کا فائدہ، لیکن اعلیٰ قیمت کمپنی نے ایک 300 بنا دیا ہے فیصد منافع حاصل کرنا، یا اس کے منافع کو تین گنا کر دیا۔ یہی وجہ ہے، مختصر فاصلے، اعلیٰ قیمت کمپنی کبھی کبھی جاتا ہے اوپر مزید میں a تیزی اور بھی کیوں چند سال بعد، جب مشکل وقت آتا ہے اور ویجٹ واپس آٹھ سینٹ پر آ جاتے ہیں، مضبوط کمپنی اب بھی کم لیکن آرام دہ منافع کما رہی ہے۔ اگر دی مہنگا کمپنی نہیں کرتا جاؤ دیوالیہ، یہ ہے امکان کو دوسری فصل پیدا کریں۔ بری طرح سے چوٹ کی سرمایہ کار (یا شاید قیاس آرائی کرنے والے

سوچا وہ تھے سرمایہ کار) ڈبلیو ایچ او ہیں یقینی طور پر کچھ بے غلط کے ساتھ خود کے بجائے نظام۔

تمام کی دی اوپر ہے رہا لکھا ہوا کے ساتھ مینوفیکچرنگ کمپنیاں ذہن میں؛ اس لیے پیداوار کی اصطلاح استعمال کی گئی ہے۔ بہت سی کمپنیاں، بلکل، ہیں نہیں مینوفیکچرز لیکن ہیں میں سروس لائینیں اس طرح کے طور پر ہول سیلنگ، خوردہ فروشی یا ایک کی دی بہت ذیلی تقسیم کی دی مالی دنیا جیسا کہ بینکنگ یا انشورنس دی اسی اصول درخواست دیں، لیکن دی لفظ/پریزنٹز _ بے متبادل کے لیے پیداوار اور a کم یا مہنگا آپریٹر کے لیے ایک کم یا زیادہ لاگت والا پروڈیوسر۔

مضبوط مارکیٹنگ تنظیم

اے مضبوط مارکیٹنگ ضروری ہے ہونا مسلسل الرٹ کو دی تبدیل کرنا ارمان کی اس کے گاہکوں کو تاکہ کمپنی آج مطلوبہ چیز فراہم کر رہی ہے، نہیں کیا مطلوب ہونے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے۔ صدی کے اختتام پر، مثال کے طور پر، وہاں تھا کچھ غلط کے ساتھ دی مارکیٹنگ کوششیں کی a معروف گھوڑوں سے چلنے والی بگیوں کا مینوفیکچرر اگر وہ گاڑیوں کا رخ کرنے یا جانے کے بجائے بہتر اور بہتر بگیاں بنا کر مقابلہ کرنے کی کوشش میں لگا رہتا ہے۔ باہر کاروبار کا مجموعی طور پر۔ ہماری مثال کو تازہ ترین لانے کے لیے، شاید اس سے پہلے کہ عرب تیل کی پابندی نے امریکہ کے پر گھر کو آگاہ کر دیا تھا۔ کہ بڑا آٹوموبائل تھے بڑا گیس guzzlers وہاں تھا آٹوموبائل انڈسٹری کے اس طبقے کے ساتھ کچھ غلط ہے جو چھوٹے امپورٹڈ کمپیکٹس کی مسلسل بڑھتی ہوئی مقبولیت کو تسلیم کرنے میں ناکام رہا ہے اور اس بات کی علامت ہے کہ عوامی مانگ ایک ایسی پروڈکٹ کی طرف بڑھ رہی ہے جس کی قیمت کم ہے، کام کرنا سستا ہے، اور بڑے سے زیادہ پارک کرنا آسان تھا، چمکدار ماڈل جو اتنے سالوں سے پسندیدہ تھے۔

لیکن پہچاننا تبدیلیاں میں عوام ذائقہ اور پھر رد عمل فوری طور پر یہ تبدیلیاں ہے نہیں کافی۔ جیسا کہ ہے رہا کہا پہلے میں دی کاروباری دنیا گاہکوں بس کیا نہیں مارو a راستہ کو دی دروازہ کی دی آدمی بہتر ماؤس ٹریپ کے ساتھ تجارت کی مسابقتی دنیا میں یہ بہت ضروری ہے۔ بنانا دی ممکنہ، استعداد صارف آگاہ کی دی فوائد کی a مصنوعات یا خدمت۔ یہ آگاہی کر سکتے ہیں ہونا پیدا کیا صرف کی طرف سے سمجھ کیا ممکنہ خریدار واقعی چاہتا ہے (بعض اوقات جب گاہک خود واضح طور پر نہیں پہچانتا ہے کہ یہ فوائد اسے کیوں پسند کرتے ہیں) اور اسے بیچنے والے کی شرائط میں نہیں بلکہ اس کی شرائط میں اس کی وضاحت کرنا چاہتا ہے۔

چاہے یہ بے بہترین ہو گیا کی طرف سے اشتہار بازی، کی طرف سے سیلز مین بنانا کالز، خصوصی آزاد مارکیٹنگ تنظیموں کے ذریعے، یا کسی بھی امتزاج سے کی یہ انحصار کرتا ہے پر دی فطرت کی دی کاروبار لیکن کیا ہے

ہر مثال میں قریبی کنٹرول اور مستقل انتظامی پیمائش کی ضرورت ہوتی ہے۔ کی دی لاگت تاثیر کی جو بھی مطلب ہیں استعمال کیا جاتا ہے کی کمی شاندار انتظام میں یہ علاقوں کر سکتے ہیں نتیجہ (a) میں ہارنا a کاروبار کا اہم حجم جو دوسری صورت میں دستیاب ہوگا؛ (ب) بہت زیادہ لاگت اور اس وجہ سے کس چیز پر کم منافع حاصل کرنا کاروبار ہے حاصل اور (c) کیونکہ کی کمپنیوں کے ہونا تغیرات _ میں دی منافع بخشی کی مختلف عناصر کی ان کا مصنوعات لائن میں ناکام ہونا لائن کے اندر زیادہ سے زیادہ ممکنہ منافع حاصل کرنے کے لیے۔ کمزور مارکیٹنگ اور فروخت کے ساتھ ایک موثر پروڈیوسر یا آپریٹر کا موازنہ ایک طاقتور انجن سے کیا جا سکتا ہے، ڈھیلے گھرنی بیلٹ کی وجہ سے یا بری طرح سے ایڈجسٹ تفریق، بے پیدا کرنا صرف a حصہ کی دی نتانچ یہ دوسری صورت میں حاصل کیا جائے گا۔

شاندار تحقیق اور تکنیکی کوشش

بہت زیادہ عرصہ پہلے ایسا لگتا تھا کہ شاندار تکنیکی صلاحیت بہت ضروری تھی۔ صرف کو a چند انتہائی سائنسی طور پر مبنی صنعتیں اس طرح کے طور پر الیکٹرانکس، ایرو اسپیس فارماسیوٹیکل اور کیمیائی مینوفیکچرنگ جیسا کہ ان کے پاس ہے بڑھا، ان کا ہمیشہ پھیلنے والا ٹیکنالوجیز ہے تو گھس گیا عملی طور پر تمام لائنیں کی مینوفیکچرنگ اور تقریباً تمام دی سروس صنعتیں کہ آج کو ہے شاندار تحقیق اور تکنیکی ہنر بے تقریباً اگر کافی نہیں تو جوتا بنانے والے، بینک، خوردہ فروش یا انشورنس کے لیے اتنا ہی اہم ہے۔ کمپنی کے طور پر یہ بے کے لیے کیا تھے ایک بار سمجھا جاتا ہے دی غیر ملکی سائنسی صنعتیں جنہوں نے بڑے تحقیقی عملے کو برقرار رکھا۔ تکنیکی کوششیں۔ ہیں ابھی چینلڈ میں دو ہدایات: کو پیداوار نئی اور بہتر مصنوعات (میں یہ کنکشن، تحقیق سائنسدانوں ہو سکتا ہے کی کورس کیا کچھ کیمیکل کمپنی کے لئے گروسری چین کے مقابلے میں اور کیا کام کرنا) اور انجام دینا خدمات میں a بہتر راستہ یا پر a کم لاگت مقابلے میں دی ماضی کے حوالے سے کو دی بعد میں مقصد، شاندار تکنیکی ہنر کر سکتے ہیں ہونا برابر قیمتی کے لیے یا تو گروپ دراصل، میں کچھ کی دی سروس کاروبار، تکنیکی گروپس ہیں افتتاحی اوپر نئی مصنوعات لائنیں کے طور پر ٹھیک بے کے طور پر ہموار کرنا راستہ کے لیے کارکردگی کا مظاہرہ پرانا خدمات بہتر بینکوں ہیں ایک مثال۔ کم لاگت والے الیکٹرانک ان پٹ ڈیوائسز اور منی کمپیوٹرز انہیں صارفین کو اکاؤنٹنگ اور بک کیننگ خدمات پیش کرنے کے قابل بنا رہے ہیں، اس طرح ان اداروں کے لیے ایک نئی پروڈکٹ لائن تشکیل دے رہی ہے۔

میں تحقیق اور ٹیکنالوجی، وہاں ہے کے طور پر بہت تغیر کے درمیان کارکردگی کی ایک کمپنی اور ایک اور کے طور پر وہاں ہے میں مارکیٹنگ میں نئی

مصنوعات ترقی، دی پیچیدگی کی دی کام تقریباً ضمانت دیتا ہے یہ۔ جیسا کہ یہ اہم ہے، کسی کی تکنیکی قابلیت یا آسانی کی ڈگری کمپنی کی تحقیق عملہ کے طور پر موازنہ کو کہ کی ایک اور ہے صرف ان فوائد کو متاثر کرنے والے عوامل میں سے ایک جو کمپنی اپنی تحقیق سے حاصل کرتی ہے۔ کوششیں ترقی پذیر نئی مصنوعات عام طور پر کالز کے لیے دی کی پولنگ دی کوششیں کی a نمبر کی محققین، ہر ایک ہنر مند میں a مختلف تکنیکی _ خاصیت کیسے ٹھیک ہے یہ افراد کام ایک ساتھ (یا کر سکتے ہیں حوصلہ افزائی کی جائے کی طرف سے a رہنما کو کام ایک ساتھ اور حوصلہ افزائی ہر ایک دیگر) ہے اکثر کے طور پر اہم کے طور پر دی انفرادی قابلیت کی دی لوگ ملوث مزید براں، زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنے کے لیے، یہ ضروری ہے کہ صرف کسی بھی پروڈکٹ کو تیار نہ کیا جائے بلکہ ایک ایسی چیز تیار کرنا جس کے لیے گاہک کی کافی مانگ ہو، ایک جسے (تقریباً ہمیشہ) کمپنی کی موجودہ مارکیٹنگ آرگنائزیشن کے ذریعے فروخت کیا جا سکتا ہے، اور ایک ایسی قیمت پر بنایا جا سکتا ہے جس سے ایک قابل قدر حاصل ہو منافع تمام کی یہ کی ضرورت ہے موثر رابطہ کے درمیان تحقیق اور مارکیٹنگ اور پیداوار دونوں۔ بہترین کارپوریٹ ریسرچ ٹیم دی دنیا کر سکتے ہیں بن کچھ نہیں لیکن a ذمہ داری اگر یہ ترقی کرتا ہے صرف مصنوعات کہ نہیں کر سکتے ہونا آسانی سے فروخت کے لیے سچ ہے سرمایہ کاری برتری a کمپنی ضروری ہے اوسط سے اوپر صلاحیت کو اختیار تمام یہ پیچیدہ تعلقات ابھی تک ایک ہی وقت میں ان پر اتنا زیادہ قابو نہیں رکھتے کہ اس کے محققین کی ڈرائیو اور آسانی سے محروم ہو جائیں جس کی وجہ سے وہ پہلے مقام پر ہیں۔

مالی مہارت

پیداوار، مارکیٹنگ اور تحقیق کی اس بحث میں بار بار، منافع اور منافع کے مارجن کی اصطلاحات استعمال کی گئی ہیں۔ ایک بڑی کمپنی میں کے ساتھ a متنوع مصنوعات لائن یہ ہے نہیں a سادہ معاملہ کو ہونا باقی کے سلسلے میں ہر مصنوعات کی قیمت کا یقین، چونکہ مواد اور براہ راست لیبر کے علاوہ زیادہ تر اخراجات اس طرح کی متعدد مصنوعات پر پہلے ہوئے ہیں، شاید ان سب پر۔ اوسط سے اوپر مالی قابلیت رکھنے والی کمپنیاں کئی اہم فوائد رکھتی ہیں۔ یہ جانتے ہوئے کہ وہ ہر ایک پروڈکٹ پر کتنا کماتے ہیں، وہ اپنی سب سے بڑی کوششیں کر سکتے ہیں جہاں ان سے زیادہ سے زیادہ فوائد حاصل ہوں گے۔ حد کا مباشرت علم کی ہر ایک عنصر کی اخراجات، نہیں صرف میں مینوفیکچرنگ لیکن میں فروخت اور تحقیق کے طور پر ٹھیک ہے اسپاٹ لائٹس میں یہاں تک کہ معمولی مراحل کی کمپنی سرگرمی دی مقامات کہاں یہ ہے منطقی کو بنانا خصوصی کوششیں کو کم اخراجات، یا تو کے ذریعے تکنیکی بدعات یا کی طرف سے بہتر کرنا لوگوں کی مخصوص _ اسائنمنٹس زیادہ تر اہم کی تمام، کے ذریعے ہنر مند بجٹ اور

حساب کتاب، دی واقعی شاندار کمپنی کر سکتے ہیں بنانا ایک ابتدائی انتباہ کا نظام جس کے تحت ناگوار اثرات کہ دھمکی دی منافع منصوبہ تیزی سے پتہ لگایا جا سکتا ہے۔ اس کے بعد دردناک سے بچنے کے لیے علاج کی کارروائی کی جا سکتی ہے۔ حیرت کہ بے جھٹکا سرمایہ کار میں بہت کمپنیاں نہ ہی کرو "اچھی چیزیں" کہ جمع کرنا کو سرمایہ کار سے اعلیٰ مالی مہارت پر رک جاؤ یہ نقطہ وہ عام طور پر لیڈ کو a بہتر انتخاب کی سرمایہ سرمایہ کاری کہ لانے دی سب سے زیادہ واپسی پر دی کمپنی کی سرمایہ کاری سرمایہ۔ وہ بھی کر سکتے ہیں لیڈ کو بہتر اختیار کی قابل وصول اور انویسٹری، a معاملہ اعلیٰ شرح سود کے ادوار میں بڑھتی ہوئی اہمیت۔

خلاصہ کرنے کے لئے: وہ کمپنی جو اس پہلی جہت میں اچھی طرح سے اہل ہے کی a قدامت پسند سرمایہ کاری ہے a بہت کم قیمت پروڈیوسر یا آپریٹر اپنے فیڈ میں، شاندار مارکیٹنگ اور مالی صلاحیت رکھتا ہے اور اس کا مظاہرہ اوسط سے اوپر مہارت پر دی پیچیدہ انتظامی کا مسئلہ حاصل کرنا قابل قدر نتائج سے اس کا تحقیق یا تکنیکی تنظیم _ میں a دنیا کہاں تبدیلی ہے ہونے والا پر ایک مسلسل بڑھتی ہوئی رفتار، یہ ہے (1) a کمپنی قابل کی ترقی پذیر a بہاؤ کی نئی اور منافع بخش پرائیکٹس یا پروڈکٹ لائنز جو پرانی لائنوں کو متوازن کرنے کے بجائے دوسروں کی تکنیکی اختراعات کی وجہ سے متروک ہو سکتی ہیں۔ (2) ایک کمپنی جو ابھی اور مستقبل میں ان لائنوں کو کافی لاگت پر بنانے کے قابل ہو کم تو کے طور پر کو پیدا کرنا a منافع ندی کہ مرضی بڑھنا پر کم از کم کے طور پر فروخت کے طور پر تیزی سے اور یہ کہ عام کاروبار کے بدترین سالوں میں بھی اس مقام تک کمی نہیں آنے کی جس سے کاروبار میں سرمایہ کاری کی حفاظت کو خطرہ ہو؛ اور (3) ایک کمپنی جو اپنی نئی مصنوعات فروخت کرنے کے قابل ہو اور جو وہ مستقبل میں ترقی کر سکتی ہے کم از کم اس قدر منافع کے ساتھ جس کے ساتھ وہ آج وابستہ ہے۔

یہ ایک ہوشیار سرمایہ کاری کی ایک جہتی تصویر ہے - جو کہ، اگر دوسرے جہتوں کے نظارے سے خراب نہیں ہوا، سرمایہ کاری کی نمائندگی کرتا ہے۔ کے ساتھ کونسا دی سرمایہ کار ہے امکان نہیں کو بن مایوسی لیکن ان دیگر جہتوں کا جائزہ لینے سے پہلے، ایک اضافی ہے نقطہ کہ چاہئے ہونا مکمل طور پر سمجھ گیا اگر دی مقصد ہے تحفظ _ ایک کی فنڈز اگر دی مقصد ہے حفاظت، کیوں ہے ہم رہا بات کرنا ترقی کے بارے میں اور دی ترقی کی نئی اور اضافی مصنوعات لائیں؟ کیوں نہیں ہے۔ یہ کافی کو برقرار رکھنا a کاروبار پر اس کا موجودہ سائز اور سطح کی prof- یہ تمام خطرات کو چلائے بغیر جو نئی کوششیں شروع کرنے پر پیش آتے ہیں؟ کب ہم آئے کو a بحث کی دی اثر و رسوخ کی مہنگائی سرمایہ کاری پر، ترقی کی اہمیت کی دیگر وجوہات خود کو پیش کریں گی۔ لیکن بنیادی طور پر اسے دنیا میں کبھی نہیں بھولنا چاہیے۔ کہاں تبدیلی ہے ہونے والا پر a تیز تر اور تیز تر رفتار، کچھ نہیں طویل باقی ہے دی اسی۔ یہ ہے ناممکن کو کھڑے ہو جاؤ اب بھی اے کمپنی مرضی یا تو

بڑھنا یا سکڑنا۔ ایک مضبوط جرم بہترین دفاع ہے۔ صرف بہتر ہونے سے ہی کمپنی اس بات کا یقین کر سکتی ہے کہ بدتر نہیں بڑھ رہی ہے۔ وہ کمپنیاں جن کے پاس ہے۔ ناکام کو جاؤ اوپر کی طرف ہے ہمیشہ چلا گیا نیچے کی طرف - اور، اگر کہ ماضی میں بھی سچ رہا ہے، مستقبل میں اور بھی سچ ہوگا۔ یہ اس لیے ہے کہ، میں تکنیکی جدت طرازی کی مسلسل بڑھتی ہوئی رفتار کے علاوہ، بدلتے ہوئے سماجی رسم و رواج اور خرید و فروخت کی عادات اور حکومت کے نئے مطالبات اس رفتار سے بدل رہے ہیں جس رفتار سے سب سے سستی صنعتیں بھی بدل رہی ہیں۔

2

دی دوسرا طول و عرض

دی لوگ عنصر

سختی سے خلاصہ دی سب سے پہلے طول و عرض کی a قدامت پسند سہا **B** کاری پیداوار، مارکیٹنگ، تحقیق، اور کے بنیادی شعبوں میں شاندار انتظامی قابلیت مشتمل ہوتی ہے۔ مالی کنٹرول کرتا ہے یہ پہلی جہت بیان کرتا ہے a کاروبار کے طور پر یہ ہے آج، ہونے کی وجہ سے بنیادی طور پر a معاملہ نتائج کی دی دوسرا طول و عرض سودے کے ساتھ کیا پیدا کیا یہ نتائج اور، مزید اہم بات مرضی جاری رہے کو پیداوار انہیں میں دی مستقبل۔ قوت کہ اسباب اس طرح چیزیں کو ہوتا ہے کہ تخلیق کرتا ہے ایک کمپنی میں ایک صنعت کہ ہے ایک شاندار سرمایہ کاری گاڑی اور ایک اور کہ ہے

اوسط، معمولی، یا بدتر ہے بنیادی طور پر لوگ۔ ایٹورڈ ایچ ہیلر، ایک سرخیل وینچر کیپیٹلسٹ جس کے دوران تبصرہ اس کا کاروبار زندگی بہت متاثر کچھ کی دی خیالات اس کتاب میں بیان کیا گیا ہے اصطلاح استعمال کی "روشن روح" اس فرد کی قسم کو بیان کرنے کے لیے جسے وہ اہم مالی مدد دینے کے لیے تیار تھا۔ انہوں نے کہا کہ ہر غیر معمولی طور پر کامیاب کارپوریشن کے پیچھے اس قسم کی پر عزم کاروباری شخصیت کارفرما تھی، جس کی اصل nal خیالات، اور ایسی کمپنی کو واقعی ایک قابل قدر سرمایہ کاری بنانے کی مہارت۔

بہت چھوٹی کمپنیوں کے علاقے کے اندر جو کافی بڑی اور کافی خوشحال کمپنیاں بن گئیں (اس کی سب سے بڑی دلچسپی کا میدان اور جہاں اس نے اپنی سب سے شاندار کامیابیاں حاصل کیں)، بلاشبہ ایڈ ہیلر صحیح لیکن کے طور پر یہ چھوٹا کمپنیاں بڑھنا بڑا پر دی

راستہ کو بننا مناسب کے لیے قدامت پسند سرمایہ کاری، ایڈ پلر کا ایک اور ذہین تاجر کا نظریہ جس نے ایک ایسی کمپنی میں سرمایہ کاری کرنے کی حکمت کے بارے میں شدید شکوک و شبہات کا اظہار کیا ہو سکتا ہے۔ صدر تھا اس کا بند کریں ذاتی دوست یہ آدمی کی وجہ کے لیے جوش کی کمی: "میرا دوست سب سے زیادہ شاندار مردوں میں سے ایک ہے جسے میں نے کبھی جانا ہے۔ وہ ہمیشہ ہے کو ہونا صحیح میں a چھوٹا کمپنی یہ ہو سکتا ہے ہونا ٹھیک لیکن جیسے جیسے آپ بڑھتے ہیں، آپ کے مردوں کو کبھی کبھی صحیح ہونا پڑتا ہے، بھی۔"

یہاں ہے ایک اشارہ کی دی دل کی دی دوسرا طول و عرض کی a واقعی قدامت پسند سرمایہ کاری: a کارپوریٹ چیف ایگزیکٹو وقف کو لمبی ترقی ڈبلیو ایچ او ہے گھیر لیا خود کے ساتھ اور تفویض کردہ قابل غور اقتدار کو ایک انتہائی قابل ٹیم میں چارج کی دی مختلف ڈویژنز اور افعال کی دی کمپنی یہ لوگ ضروری ہے ہونا مشغول نہیں میں ایک لامتناہی اندرونی جدوجہد کے لیے طاقت لیکن اس کے بجائے چاہئے ہونا کام کرنا ایک ساتھ کی طرف واضح طور پر خاکہ کارپوریٹ مقاصد ایک کی یہ اہداف، جو ہے بالکل ضروری اگر ایک سرمایہ کاری ہے کو ہونا a واقعی کامیاب، ہے کہ سب سے اوپر انتظام لے لو دی وقت کو شناخت اور ٹرین اہل اور حوصلہ افزائی والے جونیئرز جب بھی کوئی متبادل ہوتا ہے تو سینئر مینجمنٹ کو کامیاب کرنے کے لیے ہے ضروری میں موثر ہر ایک سطح نیچے کے ذریعے دی کمانڈ کا سلسلہ، اس بات پر تفصیلی توجہ دی جانی چاہیے کہ آیا اس سطح پر رہنے والے اپنے ایک درجے سے نیچے والوں کے لیے وہی کام کر رہے ہیں۔

کرتا ہے۔ یہ مطلب کہ a کمپنی کہ کوالیفائی کرتا ہے کے لیے واقعی قدامت پسند سرمایہ کاری کو صرف اندر سے ہی فروغ دینا چاہیے اور اسے باہر سے کبھی بھرتی نہیں کرنا چاہیے ماسوائے نچلی سطحوں پر یا ان لوگوں کے لیے جو ابھی اپنا کیریئر شروع کر رہے ہیں؟ بہت تیز رفتاری سے ترقی کرنے والی کمپنی کو اضافی لوگوں کی اتنی ضرورت ہو سکتی ہے کہ تمام عہدوں کے اندر سے تربیت حاصل کرنے کا وقت ہی نہیں ہے۔ مزید برآں، یہاں تک کہ بہترین چلانے والی کمپنی بھی بعض اوقات کرے گی۔ ضرورت ایک انفرادی کے ساتھ a انتہائی خصوصی مہارت تو دور سے ہٹا دیا دی جنرل سرگرمیاں کی دی کمپنی کہ اس طرح a خاصیت بس نہیں کر سکتے ہونا پایا اندرونی طور پر کسی کے ساتھ مہارت میں a خاص طور پر قانون کی ذیلی تقسیم، انشورنس، یا ایک سائنسی نظم و ضبط کو کمپنی کی سرگرمی کی مرکزی لائن سے اچھی طرح سے ہٹا دیا جائے گا۔ اس کے علاوہ، کبھی کبھار باہر سے نوکری لینے کا ایک فائدہ ہے: یہ کارپوریٹ کونسلوں میں ایک نیا نقطہ نظر لا سکتا ہے، بہترین طریقہ کے طور پر قبول شدہ طریقے کو چیلنج کرنے کے لیے تازہ خیالات کا ایک انجیکشن۔

میں جنرل البتہ، دی کمپنی کے ساتھ حقیقی سرمایہ کاری میرٹ ہے کمپنی کہ عام طور پر فروغ دیتا ہے سے کے اندر یہ ہے کیونکہ تمام کمپنیاں کی دی سب سے زیادہ سرمایہ کاری ترتیب (یہ کیا نہیں لازمی طور پر ہے کو ہو _ سب سے بڑا اور سب سے معروف کمپنیاں) ہے ترقی یافتہ a سیٹ کی پالیسیاں اور طریقے کی کر رہا ہے چیزیں عجیب کو ان کا اپنے ضروریات اگر یہ خصوصی

طریقے ہیں واقعی قابل قدر، یہ ہے ہمیشہ مشکل اور کثرت سے حاصل کرنے کے مختلف طریقوں سے ان کے عادی لوگوں کو دوبارہ تربیت دینا ناممکن ہے۔ چیزیں ہو چکی ہیں کسی تنظیم میں نووارد جتنا اونچا ہو سکتا ہے، دی اشارہ کرنا زیادہ مہنگا ہو سکتا ہے۔ جب کہ میں اس بات کو ثابت کرنے کے لیے کسی اعداد و شمار کا حوالہ نہیں دے سکتا، یہ میرا مشاہدہ ہے کہ بہتر چلنے والی کمپنیوں میں حیرت انگیز طور پر سب سے اوپر کے قریب لائے جانے والے ایگزیکٹوز چند سالوں کے بعد غائب ہو جاتے ہیں۔

کی ایک چیز دی سرمایہ کار کر سکتے ہیں ہونا یقینی: اے بڑا کمپنی کی ضرورت باہر سے نئے چیف ایگزیکٹو کو لانا موجودہ انتظامیہ کے ساتھ بنیادی طور پر کسی غلط چیز کی لعنت کی علامت ہے - اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ سطحی اشارے کتنے ہی اچھے کیوں نہ ہوں جیسا کہ حال ہی میں اشارہ کیا گیا ہے۔ کمائی بیان یہ ہو سکتا ہے ٹھیک ہے ہونا کہ دی نئی صدر مرضی ایک شاندار کام کریں اور وقت آنے پر اپنے ارد گرد ایک حقیقی انتظامی ٹیم بنائیں گے تاکہ موجودہ تنظیم کو اس طرح کا جھٹکا پھر کبھی ضروری نہ ہو۔ نتیجتاً، وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ ایسا اسٹاک ایک عقلمند سرمایہ کار کے لائق بن سکتا ہے۔ لیکن اس طرح کی تعمیر نو اتنی طویل ہوسکتی ہے۔ اور خطرناک a عمل کہ اگر ایک سرمایہ کار پاتا ہے یہ ترتیب دیں کی چیز اس کی ہولڈنگز میں سے ایک میں ہو رہا ہے، وہ اس بات کا تعین کرنے کے لیے اپنی تمام سرمایہ کاری کی سرگرمیوں کا جائزہ لے گا کہ آیا اس کے ماضی کے اعمال واقعی ایک مضبوط بنیاد سے آگے بڑھ رہے ہیں۔

اے قابل قدر اشارہ ہے دستیاب کو تمام سرمایہ کار کے طور پر کو چاہے a انتظام بنیادی طور پر ایک آدمی یا آسانی سے کام کرنے والی ٹیم ہے (یہ اشارہ پھینکتا ہے نہیں روشنی، البتہ، پر کیسے اچھی وہ ٹیم ہو سکتی ہے۔ سالانہ تنخواہ کی سب سے اوپر انتظام کی تمام عوامی طور پر ملکیت کمپنیاں ہیں پراکسی بیانات میں منظر عام پر آئے۔ اگر نمبر ون آدمی کی تنخواہ بہت ہے۔ بہت بڑا مقابلے کہ کی دی اگلے دو یا تین a انتباہ پرچم ہے اڑنا اگر دی معاوضہ پیمانہ جاتا ہے نیچے بلکہ آہستہ آہستہ یہ نہیں ہے

سرمایہ کار کے لیے بہترین نتائج کے لیے یہ انتظام کافی نہیں ہے۔ عملے کی کام ایک ساتھ کے طور پر a ٹیم اور ہونا قابل کی بھرنا آسامیاں _ اوپر وہوہاں چاہئے بھی ہونا موجودہ دی سب سے بڑا ممکن ان کی تعداد "روشن روحیں" ایڈ ہیلر کی - آسانی کے ساتھ لوگ اور تعین نہیں کو چھوڑ دو چیزیں صرف پر ان کا موجودہ، ممکنہ طور پر کافی تسلی بخش، ریاست لیکن ان میں نمایاں مزید بہتری لانے کے لیے۔ ایسے لوگوں کو ڈھونڈنا آسان نہیں ہوتا۔ Motorola, Inc. نے کچھ وقت کے لیے رہا انعقاد ایک سرگرمی کہ دی مالی برادری ہے اس پر بہت کم یا کوئی توجہ نہ دینا اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ اس علاقے میں ڈرامائی طور پر اس سے زیادہ کام کرنا ممکن ہے جتنا عام طور پر ممکن سمجھا جاتا ہے۔

1967 میں موٹرولا انتظامیہ نے تسلیم کیا کہ ترقی کی تیز رفتار شرح متوقع میں دی سال آگے کرے گا لامحالہ ضرورت ہے مستحکم

انتظامیہ کی اوپری تہوں میں توسیع۔ سے ملاقات کا فیصلہ ہوا۔ مسئلہ سر پر میں کہ سال موٹرولا کھول دیا اس کا ایگزیکٹو ادارہ _ پر اوریکل، ایریزونا۔ یہ تھا ڈیزائن کیا گیا تو کہ میں ایک ماحول کمپنی کے دفاتر اور پلانٹس کی روزانہ کی تفصیلات سے دور ، دو چیزیں ہوں گی ہوتا ہے: موٹرولا عملے کی کی ظاہر غیر معمولی وعدہ ان کی فوری سرگرمیوں کے دائرہ کار سے باہر کے معاملات میں تربیت دی جائے گی تاکہ زیادہ اہم ملازمتیں سنبھال سکیں؛ اعلیٰ انتظامیہ کرے گی۔ ہونا فرنشڈ اہم مزید ثبوت کے طور پر کو دی ڈگری کی انہی لوگوں کی پروموٹیبلٹی۔

پر دی وقت کی دی ایگزیکٹو انسٹی ٹیوٹ کی بانی شک کرنے والے کے اندر انتظامیہ نے سوال کیا کہ کیا کوشش لاگت کے قابل ہو گی۔ یہ تھا بڑے پیمانے پر کیونکہ کی ان کا یقین کہ کم مقابلے a سو لوگ کرے گا ہونا پایا میں دی پوری موٹرولا تنظیم کے ساتھ فراہم کرنے کے لیے کمپنی کے نقطہ نظر سے اسے قابل قدر بنانے کے لیے کافی ہنر انہیں کے ساتھ یہ خصوصی تربیت۔ تقریبات ہے ثابت یہ شکوک و شبہات شاندار طور پر غلط انسٹی ٹیوٹ ہینڈل پانچ کو چھ کلاسز a سال، ہر کلاس میں چودہ کے ساتھ۔ 1974 کے وسط تک موٹرولا کے تقریباً 400 لوگ جا چکے تھے۔ کے ذریعے دی اسکول؛ اور ایک اہم تعداد، بشمول کچھ تحفہ نائب صدور، داخلے کے لیے منظور کیے جانے کے وقت ان میں کسی بھی چیز سے کہیں زیادہ صلاحیتیں پائی جاتی تھیں۔ مزید برآں، وہ ملوث میں یہ کام محسوس کہ سے دی کمپنی کا نقطہ نظر، نتائج میں دی مزید حالیہ کلاسز ہیں یہاں تک کہ مزید سازگار کے مقابلے میں دی پہلے والے یہ ابھی ظاہر ہوتا ہے کہ کے طور پر کل روزگار پر Motorola کمپنی کی ترقی کے ساتھ توسیع جاری رکھتا ہے، کافی امید افزا Motorola لوگ کر سکتے ہیں ہونا پایا کو برقرار رکھنا یہ سرگرمی غیر معینہ مدت تک کے تمام یہ دکھاتا ہے سے دی سرمایہ کاروں کا نقطہ نظر، کہ اگر کافی آسانی استعمال کیا جاتا ہے، یہاں تک کہ دی کمپنیاں کے ساتھ اچھی طرح سے اوپر اوسط ترقی شرحیں کر سکتے ہیں بھی "بڑھنا" دی مسابقتی برقرار رکھنے کے لیے اندر سے غیر معمولی لوگوں کی ضرورت تھی۔ برتری بغیر چل رہا ہے دی اعلیٰ خطرہ کی رگڑ اور ناکامی اکثر اس وقت ہوتی ہے جب ایک تیزی سے ترقی کرنے والی کمپنی کو اپنی شاندار صلاحیتوں کے ایک چھوٹے سے حصے کے لیے باہر جانا پڑتا ہے۔

ہر کوئی ہے a شخصیت - a مجموعہ کی کردار خصلتیں جو سیٹ کرتا ہے اسے یا اس کا الگ سے ہر کوئی دوسرے انفرادی اسی طرح، ہر کوئی کارپوریشن ہے اس کا اپنے طریقے کی کر رہا ہے چیزیں - کچھ رسمی میں اچھی طرح سے بیان کیا پالیسیاں، دوسرے نہیں - وہ ہیں پر کم از کم تھوڑا سا مختلف دوسرے کارپوریشنوں سے۔ کارپوریشن جتنا کامیاب ہوگا، مزید امکان یہ ہے کو ہونا منفرد میں کچھ کی اس کا پالیسیاں یہ ہے خاص طور پر سچ ہے کی کمپنیاں کہ ہے رہا کامیاب کے لیے a قابل غور مدت وقت کا میں برعکس کو افراد، جس کا بنیادی کردار خصلتیں

ایک بار جب وہ پختگی کو پہنچ جاتے ہیں تو بدل جاتے ہیں کمپنیوں کے طریقے نہ صرف بیرونی واقعات سے متاثر ہوتے ہیں بلکہ ان واقعات کے ردعمل سے بھی متاثر ہوتے ہیں۔ کی a پوری سیریز کی مختلف شخصیات ڈبلیو ایچ او، کے طور پر وقت جاتا ہے پر، تنظیم کے اندر اعلیٰ پوسٹوں میں ایک دوسرے کی پیروی کریں۔

تاہم کمپنیوں میں پالیسیاں مختلف ہو سکتی ہیں، تین ہیں۔ عناصر کہ ضروری ہے ہمیشہ ہونا موجودہ اگر a کمپنی کی شیئرز ہیں قدامت پسندوں کے لئے انعقاد کے قابل ہونا، طویل فاصلے کی سرمایہ کاری۔

1. کمپنی کو تسلیم کرنا چاہیے کہ دنیا جس میں یہ کام کر رہا ہے ایک مسلسل بڑھتی ہوئی شرح سے بدل رہا ہے۔

تمام کارپوریٹ سوچنا اور منصوبہ بندی ضروری ہے ہونا موافق کو چیلنج اب کیا گیا جا رہا ہے۔ اسے کبھی کبھار نہیں بلکہ بار بار چیلنج کرنے کے لیے۔ کام کرنے کے ہر قبول شدہ طریقے کی جانچ پڑتال اور دوبارہ جانچ کی جانی چاہیے۔ کو ہونا کے طور پر یقینی طور پر کے طور پر ہے اجازت دی کی طرف سے انسان غلطی کہ یہ طریقہ ہے واقعی دی بہترین راستہ کچھ خطرات ضروری ہے ہونا قبول کر لیا میں متبادل بدلتے ہوئے حالات کو پورا کرنے کے نئے طریقے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ ایسا کرنا کتنا ہی آرام دہ معلوم ہوتا ہے، کام کرنے کے طریقے صرف اس لیے برقرار نہیں رکھے جا سکتے وہ کام کیا ٹھیک ہے میں دی ماضی اور ہیں مقدس کی طرف سے روایت۔ وہ کمپنی جو اپنے کاموں میں سخت ہے اور خود کو مسلسل چیلنج نہیں کر رہی ہے۔ ہے صرف ایک راستہ کو جاؤ، اور کہ راستہ ہے نیچے میں برعکس، کچھ انتظامات کی بڑا کمپنیاں کہ ہے جان بوجھ کر کوشش کی اپنے آپ کو اس طرح ڈھانچہ بنانا ہے کہ وہ اپنے حصص یافتگان کے لیے سب سے زیادہ حیرت انگیز انعامات فراہم کرتے ہیں۔ اس کی ایک مثال ڈاؤ کیمیکل کمپنی ہے جس کی کامیابیوں کا ریکارڈ ہے۔ ختم دی آخری دس سال کہ ہے کثرت سے سمجھا جاتا ہے کو گزرنے کہ کی کوئی بھی دوسرے اہم کیمیائی کمپنی میں یہ ملک، اگر نہیں پوری دنیا میں ممکنہ طور پر ماضی کے طریقوں سے ڈاؤ کی سب سے اہم رخصتی اس کے انتظام کو جغرافیائی لحاظ سے پانچ الگ الگ انتظامات میں توڑنا تھا۔ لائنیں (ڈاؤ امریکا، ڈاؤ یورپ، ڈاؤ کینیڈا، وغیرہ)۔ یہ یقین کیا گیا تھا کہ صرف میں یہ راستہ کر سکتے ہیں مقامی مسائل ہونا سنبھالا فوری طور پر مقامی حالات کے مطابق اور بیوروکریٹک سے متاثر ہونے بغیر ناپائیدار کہ تو اکثر ساتھ بڑائی جال اثر جیسا کہ ڈاؤ یورپ کے صدر نے بتایا: "وہ نتائج جو آج چیلنج کرتے ہیں۔ ہم ہیں ہونے کی وجہ سے بنایا کی طرف سے ہمارے بہن [ڈاؤ] کمپنیاں تمام ارسے سے دنیاوہ، نہیں ہمارے براہ راست حریف ہیں تبدیل میں دی فوائد جو ہمیں پہلے بننے کے لیے دھکیلتا ہے۔" سرمایہ کار کے نقطہ نظر سے شاید سب سے اہم خصوصیت کی یہ تبدیلی تھا نہیں کہ یہ تھا بنایا لیکن کہ یہ بنایا گیا تھا کب ڈاؤ اب بھی تھا a کل فروخت حجم بہت چھوٹا مقابلے بہت

دیگر ملٹی نیشنل کمپنیاں جو قائم شدہ طریقے سے کامیابی سے کام کر رہی تھیں۔ دوسرے الفاظ میں، تبدیلی اور بہتری ایک قابل عمل نظام کو بہتر بنانے کے لیے اختراعی سوچ سے جنم لیتی ہے، نہ کہ بحران پر جبری ردعمل سے۔

یہ ہے لیکن ایک کی دی بہت طریقے یہ علمبردار کمپنی ہے ٹوٹا ہوا کے ساتھ دی ماضی کو حاصل کرنا اس کا مارنے والا مسابقتی ریکارڈ ایک اور صنعتی کمپنی کے لیے شروع سے شروع کرنے کا بے مثال قدم تھا۔ کو بنانا a کامیابی کی a مکمل طور پر ملکیت بینک میں سوئٹزرلینڈ تو برآمدی منڈی میں اپنے صارفین کی ضروریات کو پورا کرنے میں مدد کرنے کے لیے۔ یہاں ایک بار پھر انتظامیہ نے ماضی کو ان طریقوں سے توڑنے میں ہچکچاہٹ محسوس نہیں کی جس سے ابتدائی مراحل میں کچھ خطرہ پیدا ہوا لیکن یہ کمپنی کی اندرونی طاقت کو بڑھا کر ختم ہوا۔

بہت دوسرے مثالیں کر سکتے ہیں ہونا حوالہ دیا سے دی ریکارڈ کی یہ کمپنی تاہم، صرف ایک اور کا ذکر محض انتہا کو ظاہر کرنے کے لیے کیا جائے گا۔ مختلف شعبوں میں اس طرح کی کارروائیوں کا احاطہ کیا جا سکتا ہے۔ دیگر کمپنیوں سے بہت پہلے، ڈاؤ نے نہ صرف بڑی رقم خرچ کرنے کی ضرورت کو تسلیم کیا۔ آلودگی سے بچنے کے لیے لیکن یہ نتیجہ اخذ کیا کہ، اگر بڑے نتائج حاصل کرنے تھے، اعلیٰ انتظامیہ کی طرف سے صرف نصیحت کے علاوہ کچھ اور بھی درکار تھا۔ درمیانی سطح کا مستقل تعاون حاصل کرنا ضروری تھا۔ مینیجرز یہ تھا فیصلہ کیا کہ دی یقینی راستہ کی کر رہا ہے یہ تھا کو اپیل کو دی منافع محرکات کی وہ زیادہ تر براہ راست ملوث۔ وہ تھے حوصلہ افزائی کی کو تلاش کریں منافع بخش طریقے کی تبدیل کرنا دی فروخت کے قابل مصنوعات کو آلودہ کرنے والے مواد۔ باقی اب کاروباری تاریخ ہے۔ پوری طاقت کے ساتھ کی سب سے اوپر انتظام، پودا انتظام، اور انتہائی ہنر مند کیمیکل انجینئرز پیچھے یہ منصوبے، ڈاؤ ہے حاصل کیا a سیریز کی سب سے پہلے ختم کرنے میں آلودگی کہ ہے جیت لیا انہیں دی تعریف کی بہت ماحولیات _ گروپس جو کہ ان کے نقطہ نظر میں عام طور پر کافی مخالف ہیں۔ ممکنہ طور پر زیادہ اہم، وہ ہے گریز دشمنی میں سب سے زیادہ اگرچہ نہیں تمام، کے کمیونٹیز کہاں ان کا پودے ہیں واقع ان کے پاس ہو گیا یہ بہت تھوڑا سب سے زیادہ ڈالر لاگت اور میں کچھ مقدمات پر ایک آپریٹنگ منافع

2. ہمیشہ ایک شعوری اور مسلسل کوشش ہونی چاہیے، حقیقت پر مبنی، نہ کہ پروپیگنڈہ، ہر سطح پر ملازمین رکھنے کے لیے، سب سے زیادہ نئے بھرتی کیے گئے بلیو کالر یا وائٹ کالر ورکر سے لے کر انتظامیہ کے اعلیٰ ترین درجوں تک، محسوس کہ ان کا کمپنی ہے a اچھی جگہ کو کام۔

یہ ایک ایسی دنیا ہے جس میں ہم میں سے بیشتر کو کافی تعداد میں ڈالنے کی ضرورت ہے۔ گھنٹے ہر ایک ہفتہ کر رہا ہے کیا ہے پوچھا کی ہم کی طرف سے دوسرے میں ترتیب کو

پے چیک حاصل کریں حالانکہ ہم ان گھنٹوں کو خرچ کرنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ ہمارے اپنے تفریح یا تفریح زیادہ تر لوگ پہچان دی ضرورت اس کے لیے جب انتظامیہ یقین پیدا کر سکتی ہے، نہ صرف چند اعلیٰ لوگوں میں بلکہ عام طور پر ملازمین کے درمیان، کہ یہ ہر کام معقول طریقے سے کر رہا ہے جس سے کام کرنے کا اچھا ماحول پیدا کرنے کی توقع کی جاتی ہے۔ اور لے لو دیکھ بھال کی اس کا ملازمین مفادات دی انعامات دی کمپنی کو زیادہ پیداواری صلاحیت حاصل ہوتی ہے اور کم لاگت اس طرح کی پالیسی کے اخراجات سے بہت زیادہ ہو سکتی ہے۔

اس پالیسی کا پہلا قدم دیکھنا ہے (صرف اس کے بارے میں بات نہیں کرنا بلکہ حقیقت میں یقین دہانی) کہ ہر کوئی ملازم ہے علاج کیا کے ساتھ معقول وقار اور غور۔ ایک سال پہلے میں نے پریس میں پڑھا تھا کہ یونین کے ایک عہدیدار نے دعویٰ کیا تھا کہ ملک کی سب سے بڑی کمپنیوں میں سے ایک اپنے پروڈکشن لائن کے ملازمین کو چکنائی والے ہاتھوں سے دوپہر کا کھانا کھانے پر مجبور کر رہی ہے۔ کیونکہ وہاں تھا نہیں کافی وقت، کے ساتھ نمبر کی واش روم کی سہولیات دستیاب ہیں، ان میں سے اکثر دوپہر کے کھانے سے پہلے دھو سکتے ہیں۔ دی اس کمپنی کے سٹاک میں میرے لیے سرمایہ کاری کی کوئی دلچسپی نہیں تھی۔ کافی مختلف وجوہات۔ لہذا، مجھے اس بارے میں کوئی علم نہیں ہے کہ آیا یہ الزام حقیقت پر مبنی تھا یا اجرت کے مذاکرات پر جذباتی جنگ کی گرمی میں بنایا گیا تھا۔ تاہم، اگر سچ ہے، تو یہ شرط اکیلے، میرے خیال سے، اس کمپنی کے حصص کو محتاط سرمایہ کاروں کے انعقاد کے لیے غیر موزوں بنائیں۔

اس کے علاوہ علاج ملازمین کے ساتھ وقار اور شائستگی، دی راستے حقیقی ملازم کی وفاداری حاصل کرنے کے لیے بہت سے اور متنوع ہیں۔ پنشن اور منافع کی تقسیم منصوبے ایک اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ تو اچھی بات چیت ہو سکتی ہے۔ کو اور سے تمام سطح کی ملازمین کے متعلق معاملات کی عام دلچسپی، اجازت دینا ہر کوئی جانتے ہیں نہیں صرف بالکل کیا ہے ہونے کی وجہ سے کیا گیا ہے لیکن کیوں اکثر رگڑ کو ختم کرتا ہے جو دوسری صورت میں ہوسکتا ہے۔ دراصل یہ جاننا کہ کمپنی کی مختلف سطحوں کے لوگ کیا سوچ رہے ہیں، خاص طور پر جب یہ نظریہ منفی ہو، اور بھی اہم ہو سکتا ہے۔ پوری کمپنی میں یہ احساس کہ لوگ انتقامی کارروائی کے خوف کے بغیر اپنی شکایت کا اظہار اعلیٰ افسران سے کر سکتے ہیں، اگرچہ فائدہ مند ہو سکتا ہے۔ یہ کھلا دروازہ پالیسی ہے نہیں ہمیشہ سادہ کو برقرار رکھنا کیوجہ سے دی وقت برباد کی طرف سے کریںکس اور nuts.When شکایات واقع، پر فیصلے ان کے بارے میں کیا کرنا ہے فوری طور پر کیا جانا چاہئے۔ یہ طویل عرصے سے دھواں دینے والی شکایت ہے جو عام طور پر سب سے مہنگی ثابت ہوتی ہے۔

اے مارنے والا مثال کی دی فوائد کہ ہو سکتا ہے ہونا حاصل کیا کے ذریعے ملازمین کے ساتھ مقصد کا اتحاد پیدا کرنا ہے۔ "لوگوں کی تاثیر" پروگرام کی ٹیکساس آلات دی تاریخ کی یہ پروگرام ہے ایک بہترین مثال کی کیسے شاندار انتظام ثابت قدم رہتا ہے کے ساتھ اور کامل

پالیسیاں کی یہ ترتیب دیں یہاں تک کہ کب نئی باہر اثرات طاقت کچھ دوبارہ ترمیم کی یہ پالیسیاں سے دی جلد دن کی یہ کمپنی، سب سے اوپر انتظامیہ کو گہرا یقین تھا کہ اگر کوئی نظام کر سکتا ہے تو سب کو فائدہ ہوگا۔ ہونا سیٹ اوپر جس کے تحت تمام ملازمین حصہ لیا میں کارکردگی کو بہتر بنانے کے لیے انتظامی نوعیت کے فیصلے لیکن ملازمین کی دلچسپی کو برقرار رکھنے کے لیے، تمام شرکاء کو ان کے تعاون کے نتائج سے حقیقی طور پر فائدہ اٹھانا چاہیے۔ 1950 کی دہائی میں سیمی کنٹیکٹر کی پیداوار تھی۔ بڑے پیمانے پر a معاملہ کی ہاتھ اسمبلی پیشکش بہت مواقع ملازمین کے لئے کو بنانا شاندار انفرادی تجاویز کے لیے بہتر کرنا کارکردگی۔ ملاقاتیں، یہاں تک کہ رسمی کلاسز تھے منعقد میں کونسا پیداوار کارکنوں تھے دکھایا گیا کیسے وہ کر سکتے ہیں کے طور پر افراد یا گروپس دکھائیں آپریشن کو بہتر بنانے کا طریقہ۔ ایک ہی وقت میں، دونوں منافع کی تقسیم کے ذریعے منصوبے اور ایوارڈز اور اعزازات، وہ حصہ لینے والا فائدہ ہوا مالی اور احساس کے لحاظ سے وہ تصویر کا حصہ تھے۔ پھر ان سابقہ دستی آپریشنز کی میکانائزیشن ظاہر ہونا شروع ہوئی۔ جیسے جیسے یہ رجحان بڑھتا گیا، مخصوص قسم کے انفرادی تعاون کے لیے کچھ کم موقع تھا، جیسا کہ کچھ طریقوں سے مشینیں کنٹرول کرتی تھیں کہ کیا کیا جائے گا۔ تنظیم کے اندر چند فورمین محسوس کرنے لگے کہ وہاں تھا نہیں طویل a جگہ کے لیے نچلا درجہ شراکتیں مینجمنٹ کی قسم کے لیے شرکت سب سے اوپر انتظام لیا کافی دی برعکس نقطہ نظر: لوگوں کی شرکت کرے گا کھیلیں a زیادہ کردار مقابلے پہلے۔ تاہم، اب یہ کارکنوں کے ساتھ گروپ یا ٹیم کی کوشش ہوگی۔ کے طور پر a گروپ تخمینہ لگانا کیا کر سکتے ہیں ہونا ہو گیا اور ترتیب ان کا کارکردگی کے اپنے مقاصد۔

کیونکہ کارکنان شروع احساس کہ وہ (1) تھے حقیقی طور پر حصہ لینے والا فیصلوں میں، صرف یہ نہیں بتایا گیا کہ کیا کرنا ہے، اور (2) مالی طور پر اور اعزاز اور پہچان دونوں طرح سے نوازا جا رہا تھا، نتائج رہا شاندار میں مثال کے بعد مثال، ٹیمیں کی کارکنان مقرر کیا ہے کے لیے خود مقاصد کافی کافی حد تک اعلیٰ مقابلے کچھ بھی انتظام کرے گا ہے سمجھا جاتا ہے تجویز کرنا پر اوقات کب یہ ایسا معلوم ہوا کہ ہدف بنائے گئے اہداف کو پورا نہیں کیا جا سکتا یا جب بین ٹیم مقابلہ تھا۔ پیدا کرنا دشمنی دی کارکنان مجوزہ اور رضاکارانہ طور پر ووٹ دیا کافی کے وقفے کو کم کرنے جیسی ایسی غیر سنی چیزیں (اس دن اور عمر کے لیے) یا قصر دوپہر کا کھانا ادوار کو حاصل کریں دی کام باہر دباؤ سست یا سست کارکن پر ہم مرتبہ گروپس جو گروپ کے اپنے لیے مقرر کردہ اہداف کو خطرہ میں ڈالتا ہے وہ کسی بھی حد تک نظم و ضبط کو ہونا کر دیتا ہے جو روایتی انتظامی طریقوں کے ذریعے اوپر سے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اور نہ ہی یہ نتائج امریکی کارکنوں کے لیے ان کی زندگی بھر کے پس منظر کے ساتھ محدود ہیں۔ میں سیاسی جمہوریت وہ ظاہر ہونا کو ہونا برابر مؤثر اور

لوگوں کے لیے باہمی طور پر فائدہ مند، قطع نظر اس کے کہ ان کی جلد کے رنگ اور ان کی اصل مختلف معاشی پس منظر والے ممالک سے ہے۔ اگرچہ کارکردگی کے ہدف کا منصوبہ سب سے پہلے ریاستہائے متحدہ میں شروع کیا گیا تھا، یکساں طور پر حیران کن نتائج نہ صرف سامنے آئے ہیں۔ ٹیکساس کے آلات پودے میں دی نام نہاد ترقی یافتہ صنعتی قومیں اس طرح کے طور پر فرانس اور جاپان لیکن بھی میں سنگاپور، کے ساتھ اس کا مقامی ایشیائی ملازمین، اور Curaçao میں، جہاں بے رول پر بھاری تعداد میں سیاہ فام ہیں۔ تمام ممالک میں حوصلے کے اثرات نمایاں ہوتے ہیں جب کارکن ٹیمیں نہ صرف براہ راست اعلیٰ انتظامیہ کی سطحوں کو رپورٹ کرتی ہیں بلکہ یہ بھی جانتی ہیں کہ ان کی رپورٹوں پر غور کیا جائے گا اور ان کی کامیابیوں کو تسلیم کیا جائے گا۔

اس سب کا سرمایہ کاروں کے لیے کیا مطلب ہے اس کی وضاحت اس وقت ہوئی جب کمپنی کے صدر مارک شیفہرڈ، جونیئر نے 1974 کے سالانہ اجلاس میں اسٹاک ہولڈرز سے خطاب کیا۔ انہوں نے کہا کہ عوام کی تاثیر کا انڈیکس قائم کیا گیا ہے۔ پر مشتمل کی دی نیٹ فروخت بل کیا گیا تقسیم کی طرف سے دی کل تنخواہ چونکہ سیمی کنڈکٹرز، دی کمپنی کی سب سے بڑا مصنوعات لائن ہیں ایک کی بہت چند مصنوعات میں آج کا مہنگائی دنیا کہ مسلسل یونٹ کی قیمت میں کمی اور جب سے کمپنی کے پلانٹس میں اجرت بڑھ رہی ہے۔ شرحیں سے 7 فیصد a سال میں دی متحدہ ریاستیں کو 20 فیصد میں اٹلی اور جاپان، یہ توقع کرنا منطقی ہوگا، لوگوں کی تاثیر میں بہتری کے باوجود، یہ انڈیکس کو کمی اس کے بجائے یہ گلاب سے کے بارے میں

1969 میں 2.25 فیصد سے 1973 کے آخر تک 2.5 فیصد۔ مزید برآں، اضافی بہتری کے لیے واضح منصوبوں اور اس طرح کی بہتری کے ساتھ منسلک منافع کی تقسیم کے فنڈز میں مزید اضافے کے ساتھ، اس کا اعلان کیا گیا۔ کہ یہ تھا دی کمپنی کی مقصد کو لانے دی انڈیکس اوپر کو

3.1 فیصد کی طرف سے 1980-a مقصد کہ اگر حاصل کیا، کرے گا بنانا دی کمپنی اے ڈرامائی طور پر منافع بخش جگہ کام کرنا۔ برسوں بعد ٹیکساس انسٹرومنٹس کے پاس ہے۔ کثرت سے تشہیر کچھ بلکہ بلند نظر لمبی رینج مقاصد اور آج تک بلکہ مسلسل ان کو پورا کیا ہے۔

سرمایہ کاری کے نقطہ نظر سے، کچھ انتہائی اہم ہیں مماثلت میں دی تین مثالیں کی لوگوں پر مبنی پروگرام جنہیں قدامت پسندی کی دوسری جہت کے پہلوؤں کی وضاحت کے لیے چنا گیا تھا۔ سرمایہ کاری یہ ہے a نسبتاً سادہ معاملہ کو ذکر اور دینا کمپنی کی بڑھتی ہوئی ضروریات کو سنبھالنے کے لیے غیر معمولی ہنر کے انتخاب اور تربیت کے لیے Motorola کے انسٹی ٹیوٹ کی عمومی وضاحت۔ یہ ذکر کرنا اتنا ہی آسان معاملہ ہے کہ ڈاؤ نے لوگوں کو متحرک کرنے کا ایک ذریعہ تلاش کیا۔ کو کام ایک ساتھ کو ماسٹر ماحولیاتی مسائل اور کو انہیں بنائیں منافع بخش کے لیے دی کمپنی، یا کو حالت a چند حقائق کے بارے میں دی قابل ذکر لوگوں کی تاثیر پروگرام پر ٹیکساس آلات البتہ، اگر

ایک اور کمپنی فیصلہ کیا کہ شروع پروگرام پسند یہ سے خرونچ جو مسائل پیدا ہو سکتے ہیں وہ محض سے کہیں زیادہ پیچیدہ ہو سکتے ہیں۔ قابل a بورڈ کی ڈائریکٹرز کو منظور کرنا دی ضروری تخصیص اس قسم کے پروگرام بنانے میں آسانی ہوتی ہے، لیکن ان کا نفاذ بالکل مختلف معاملہ ہے۔ غلطیاں بہت مہنگی ہو سکتی ہیں۔ یہ تصور کرنا مشکل نہیں ہے کہ اگر موٹرولا جیسے ٹریننگ اسکول نے غلط لوگوں کو پرموشن کے لیے منتخب کیا تو کیا ہوگا، جس کا نتیجہ دی بہترین جونیئر ہنر چھوڑو دی کمپنی میں نفرت اسی طرح، فرض کریں کہ کسی کمپنی نے پیروی کرنے کی کوشش کی، عام طور پر، لوگوں کی تاثیر کا منصوبہ لیکن یا تو ایسا ماحول پیدا کرنے میں ناکام رہے جہاں کارکن حقیقی طور پر خود کو محسوس کریں۔ ملوث یا ناکام کو معاوضہ ان کا ملازمین مناسب طریقے سے، کے ساتھ دی نتیجہ کہ وہ بن گیا مایوسی دی غلط استعمال اس طرح کے a پروگرام کر سکتے ہیں لفظی ملبہ a کمپنی اسی دوران، وہ کمپنیاں جو عام طور پر کامل فائدہ مند لوگوں پر مبنی پالیسیاں اور تکنیکیں کرتی ہیں۔ تلاش کریں مزید اور مزید طریقے کو فائدہ سے انہیں کے لیے یہ کمپنیاں، اس طرح پالیسیاں اور تکنیکیں - مسائل تک پہنچنے کے یہ خاص طریقے اور کی حل کرنا وہ - ہیں میں a احساس ملکیتی _ کے لیے یہ کیونکہ وہ طویل فاصلے کے سرمایہ کاروں کے لیے بہت اہمیت رکھتے ہیں۔

3. نظم و نسق کو اپنے آپ کو صحیح ترقی کے لیے درکار شعبوں میں پیش کرنے کے لیے تیار ہونا چاہیے۔

یہ بے پہلے سے رہا اشارہ کیا باہر کہ میں یہ تیزی سے تبدیل کرنا دنیا کمپنیاں نہیں کر سکتے کھڑے ہو جاؤ اب بھی وہ ضروری ہے یا تو حاصل کریں بہتر یا بدتر بہتر کریں یا نیچے کی طرف جاؤ۔ ترقی کا حقیقی سرمایہ کاری کا مقصد صرف بنانا نہیں ہے۔ فوائد لیکن کو بچنا نقصان۔ وہاں ہیں بہت چند کمپنیاں جس کا انتظامات مرضی نہیں بنانا دعوے کو ہونے کی وجہ سے ترقی کمپنیاں البتہ، ایک ایسا انتظام جو ترقی پر مبنی ہونے کی بات کرتا ہے ضروری نہیں کہ اصل میں ہو۔ تو پر مبنی ایسا لگتا ہے کہ بہت سی کمپنیاں ظاہر کرنے کی ایک ناقابل تلافی خواہش رکھتی ہیں۔ دی سب سے بڑا ممکن منافع پر دی اختتام کی ہر ایک اکاؤنٹنگ مدت — ہر ممکنہ فیصد کو نیچے کی لکیر پر لانے کے لیے۔ یہ ایک حقیقی ترقی پر مبنی کمپنی کبھی نہیں کر سکتی۔ اس کی توجہ کافی کمانے پر ہونی چاہیے۔ موجودہ منافع کو فنانس دی اخراجات کی توسیع دی کاروبار کب ایڈجسٹمنٹ کے لیے کمائی دی مطلوبہ اضافی مالی طاقت ہے رہا بنایا، دی کمپنی قابل کی دور اندیشی سرمایہ کاری مرضی حقیقی ہونے پر زیادہ سے زیادہ فوری منافع کو کم کرنے کو ترجیح دیں۔ قابل قدر مواقع کے لیے ترقی پذیر نئی مصنوعات یا عمل یا نئی مصنوعات کی لائنیں شروع کرنے کے لیے یا سو میں سے کسی ایک کے لیے مزید دنیوی اعمال جس کے تحت a ڈالر خرچ آج ہو سکتا ہے

مطلب

مستقبل میں بہت سے ڈالر کمائے۔ اس طرح کے اعمال ہر طرح سے مختلف ہو سکتے ہیں۔ بھرتی اور تربیت نئی عملے کی کہ مرضی ہونا ضرورت ہے کہ طور پر دی کاروبار بڑھنا ہے کو چھوڑنے والا دی سب سے بڑا ممکن منافع پر a گاہکوں جب اسے کسی چیز کی شدید ضرورت ہو تو اس کے پاس جلدی سے اپنی مستقل وفاداری قائم کرنے کے لیے۔ قدامت پسند سرمایہ کار کے لیے، اس طرح کے تمام اقدامات کا امتحان یہ ہے کہ کیا انتظامیہ واقعی طویل فاصلے کے منافع کو بڑھا رہی ہے۔ کاروبار کی بجائے صرف نظر آنے کے۔ خواہ کتنا ہی معروف ہو، ایسی پالیسی کے ساتھ کمپنی جو ان مضامین کو صرف لب و لہجہ فراہم کرتی ہے سرمایہ کاری کے فنڈز کے لیے خوش کن گاڑی ثابت ہونے کا امکان نہیں ہے۔ نہ ہی وہ ہے جو ان نظموں پر عمل کرنے کی کوشش کرتا ہے لیکن ان پر عمل کرنے میں گرتا ہے، جیسا کہ مثال کے طور پر، ایک کمپنی جو بڑے تحقیقی اخراجات کرتی ہے لیکن اپنی کوششوں کو غلط طریقے سے سنبھالتی ہے تاکہ ان سے بہت کم فائدہ ہو۔

3

دی تیسرے طول و عرض

کچھ کاروباروں کی سرمایہ کاری کی خصوصیات

وہ سب سے پہلے طول و عرض کی **a** قدامت پسند اسٹاک سرمایہ کاری ہے **T** کی ڈگری اتکرجتا میں دی کمپنی کی سرگرمیاں کہ ہیں زیادہ تر اہم پیش کر کے لئے اور مستقبل منافع بخشی دی دوسرا طول و عرض ہے دی کوالی **ty** کی دی لوگ کنٹرول کرنا یہ سرگرمیاں اور دی پالیسیاں وہ بنانا۔ دی تیسرے طول و عرض سودے کے ساتھ کچھ کافی مختلف: دی ڈگری جس چیز کی طرف وہاں کرتا ہے یا کرتا ہے نہیں موجود کے اندر دی فطرت کی دی کاروبار بذات خود کچھ موروثی خصوصیات جو مستقبل میں اس وقت تک کے لیے اوسط سے اوپر منافع کو ممکن بناتی ہیں۔

ان خصوصیات کا جائزہ لینے سے پہلے اس کی وجہ بتانا بہتر ہوگا۔ اوسط سے اوپر منافع بخشی ہے تو اہم کو دی سرمایہ کار نہیں صرف مزید حاصل کرنے کے ایک ذریعہ کے طور پر لیکن اس کے تحفظ کے طور پر جو اس کے پاس پہلے سے موجود ہے۔ دی اہم کردار کی ترقی میں یہ کنکشن ہے پہلے سے رہا بحث کی ترقی میں کئی طریقوں سے پیسہ خرچ ہوتا ہے۔ دوسری صورت میں منافع کا سلسلہ جو ہوگا اس کا ایک حصہ تجربہ کرنے کی طرف موڑ دیا جائے گا، ایجاد کرنا ٹیسٹ مارکیٹنگ، نئی بنائی گئی چیز مارکیٹنگ، اور توسیع کے دیگر تمام آپریٹنگ اخراجات، جس میں اس طرح کی توسیعی کوششوں کے ناگزیر فیصد کا مکمل نقصان بھی شامل ہے جو کہ ناکام ہونے والی ہیں۔ اس سے بھی زیادہ مہنگی کارخانوں یا دکانوں یا آلات میں اضافہ ہو سکتا ہے جن کو بنانا ضروری ہے۔ اسی دوران، کے طور پر دی کاروبار بڑھتا ہے مزید انویسٹری مرضی لامحالہ ہونا

ضرورت ہے پائپ لائنوں کو بھرنے کے لیے۔ آخر میں، سوائے ان چند کاروباروں کے جو فروخت صرف کے لیے نقد، وہاں مرضی ہونا a متعلقہ نالی پر کارپوریٹ وسائل کو لے لو دیکھ بھال کی دی بڑھتی ہوئی حجم کی قابل وصول کو ان تمام چیزوں کو پورا کرنا، منافع ضروری ہے۔

مہنگائی کے دور میں منافع کا معاملہ اور بھی بڑھ جاتا ہے۔ اہم عام طور پر کب قیمتیں اور، لہذا، اخراجات ہیں بڑھتی ہوئی ایک وسیع محاذ پر، ایک کاروبار، وقت کے ساتھ، اپنی زیادہ قیمتوں کے ذریعے ان اخراجات کو پاس کر سکتا ہے۔ البتہ، یہ اکثر فوری طور پر نہیں کیا جا سکتا۔ دوران دی عبوری، ظاہر ہے a بہت چھوٹا کٹنا ہے لیا باہر کے منافع کی دی وسیع منافع مارجن کمپنی مقابلے ہوتا ہے کے لیے اس کا زیادہ لاگت کا مقابلہ، چونکہ زیادہ لاگت والی کمپنی کو شاید کاروبار کرنے کے نسبتاً بڑھے ہوئے اخراجات کا سامنا ہے۔

منافع بخشی۔ دو طریقوں سے اظہار کیا جا سکتا ہے۔ بنیادی طریقہ، جو کہ زیادہ تر انتظامیہ کے ذریعہ استعمال ہونے والا پیمانہ ہے، سرمایہ کاری پر واپسی ہے۔ اٹائے یہ وہ عنصر ہے جس کی وجہ سے کمپنی یہ فیصلہ کرے گی کہ آیا کسی نئی پروڈکٹ یا عمل کو آگے بڑھانا ہے۔ کتنی فیصد واپسی؟ کر سکتے ہیں دی کمپنی توقع پر دی حصہ کی اس کا سرمایہ سرمایہ کاری میں ایک ہی رقم اگر واپسی ہو سکتی ہے اس کے مقابلے میں یہ خاص طریقہ کی اس کا اٹائے تھا ملازم میں کچھ دوسرے راستہ؟ یہ ہے کافی زیادہ مشکل کے لیے دی سرمایہ کار کو استعمال کریں یہ پیمانہ مقابلے یہ ہے کے لیے دی کارپوریٹ ایگزیکٹو سرمایہ کار عام طور پر جو کچھ دیکھتا ہے وہ کسی مخصوص پر واپسی نہیں ہے۔ رقم کی موجودہ دن ڈالر استعمال کیا میں a مخصوص کی ذیلی تقسیم دی کاروبار لیکن دی کل کمائی کی دی کاروبار کے طور پر a فیصد اس کا کل اٹائے کب دی لاگت کی سرمایہ سامان ہے اٹھ گیا کے طور پر بہت اس کے طور پر ہے میں دی آخری چالیس سال، موازنہ کی دی واپسی پر کل سرمایہ کاری کی گئی کے درمیان ایک کمپنی اور ایک ہو سکتا ہے ہونا تو مسخ شدہ کی طرف سے قیمت کی سطحوں میں تغیرات جس پر مختلف کمپنیوں نے بڑے اخراجات کیے کہ اعداد و شمار انتہائی گمراہ کن ہیں۔ اس وجہ سے، موازنہ دی منافع مارجن فی ڈالر کی فروخت ہو سکتا ہے ہونا مزید مددگار جب تک کے طور پر ایک دوسرا نقطہ ذہن میں رکھا جاتا ہے۔ یہ یہ ہے کہ ایک کمپنی جس کی اٹائوں کے سلسلے میں فروخت کی شرح زیادہ ہے وہ ایک سے زیادہ منافع بخش کمپنی ہو سکتی ہے جس میں فروخت میں زیادہ منافع کا مارجن ہو لیکن فروخت کی شرح سست ہو۔ کاروبار کے لیے مثال، a کمپنی کہ ہے سالانہ فروخت تین کئی بار اس کے اٹائوں میں منافع کا مارجن کم ہو سکتا ہے لیکن اس سے بہت زیادہ پیسہ کما سکتا ہے۔ ایک کہ ضروریات کو ملازمت a ڈالر کی اٹائے میں ترتیب کو حاصل کریں پر ڈالر کی سالانہ فروخت البتہ، جبکہ سے نقطہ نظر سرمایہ کاری پر منافع کی واپسی کے ساتھ ساتھ فروخت پر منافع کے مارجن پر بھی غور کیا جانا چاہیے، سے دی نقطہ نظر کی حفاظت کی سرمایہ کاری تمام دی زور ہے منافع پر مارجن پر فروخت اس طرح اگر دو کمپنیاں ہر ایک کا تجربہ تھا۔

آپریٹنگ لاگت میں 2 فیصد اضافہ اور قیمتوں میں اضافہ کرنے سے قاصر تھے، منافع کے 1 فیصد مارجن کے ساتھ نقصان میں چل رہا ہو گا اور ممکن ہے ختم ہو جائے گا، جبکہ، اگر دوسرے کے پاس 10 فیصد مارجن ہے، تو بڑھتی ہوئی لاگت اس کے منافع کا صرف پانچواں حصہ ختم کر دے گی۔

قدامت پسند سرمایہ کاری کی اس جہت کو مناسب تناظر میں رکھنے کے لیے ایک حتمی بات کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے: آج کے دور میں انتہائی سیال اور مسابقتی کاروبار دنیا حاصل کرنا اچھی طرح سے اوسط سے اوپر منافع مارجن یا a اعلیٰ واپسی پر اٹائے ہے تو مطلوبہ کہ جب بھی a کمپنی پورا کرتا ہے یہ مقصد کے لیے کوئی بھی اہم مدت کی وقت، یہ ہے پابند کو ہونا سامنا کرنا پڑا کے ساتھ a میزبان کی ممکنہ، استعداد حریف اگر دی ممکنہ حریف دراصل میدان میں داخل ہوتے ہیں، وہ ان منڈیوں میں کاٹ دیں گے جس کی قائم کمپنی اب ہے۔ عام طور پر، جب ممکنہ مقابلہ بن جاتا ہے۔ حقیقی مقابلہ دی آنے والا جدوجہد کے لیے فروخت نتائج میں معمولی سے لے کر اعلیٰ منافع کے مارجن میں بڑی کمی تک جو اس سے پہلے موجود تھی۔ زیادہ منافع کے مارجن کا موازنہ اوپن سے کیا جا سکتا ہے۔ خوشحال کمپنی کی ملکیت میں شہد کا برتن۔ شہد لامحالہ ہوگا۔ اپنی طرف متوجہ a بھیڑ کی بھوکا کیڑوں جھکا پر بڑپ یہ۔ میں کاروباری دنیا میں صرف دو طریقے ہیں کہ ایک کمپنی اپنے شہد کے برتن میں موجود مواد کو مسابقت کے کیڑوں کے استعمال سے بچا سکتی ہے۔ ایک اجارہ داری کی طرف سے ہے، جو عام طور پر غیر قانونی ہے، اگرچہ، اگر اجارہ داری پیٹنٹ کے تحفظ کی وجہ سے ہے، تو یہ نہیں ہوسکتا ہے۔ کسی بھی صورت میں، اجارہ داری ہیں امکان کو اختتام کافی اچانک اور کیا نہیں تعریف وہ خود کے طور پر گاڑیاں کے لیے دی سب سے محفوظ قسم کی سرمایہ کاری دی دوسرے راستہ کے لیے کیڑوں کو باہر رکھنے کے لیے شہد کے برتن بنانے والی کمپنی اتنی زیادہ مؤثر طریقے سے کام کرتی ہے مقابلے دوسرے کہ وہاں ہے نہیں ترغیب کے لیے موجودہ یا ایسی کارروائی کرنے کا ممکنہ مقابلہ جو موجودہ صورتحال کو پریشان کر دے گا۔

اب آئیے ہم نسبتی منافع کی اس پس منظر کی بحث سے رجوع کرتے ہیں۔ کو دی دل کی دی تیسرے طول و عرض کی قدامت پسند سرمایہ کاری - یعنی مخصوص خصوصیات جو کچھ اچھی طرح سے منظم کمپنیوں کو فعال کرتی ہیں۔ کو برقرار رکھنا اوسط سے اوپر منافع مارجن مزید یا کم غیر معینہ مدت کے لیے ممکنہ طور پر دی زیادہ تر عام خصوصیت ہے کیا تاجروں کال کریں "معیشتی کی پیمانہ۔" اے سادہ مثال کی معیشت کی پیمانہ: اے اچھی طرح سے چلائیں کمپنی بنانا ایک دس لاکھ یونٹس a مہینہ مرضی اکثر ہے a اسی مدت میں صرف 100,000 یونٹس بنانے والی کمپنی کے مقابلے پر یونٹ کے لیے کم پیداواری لاگت۔ ان کی فی یونٹ قیمت کے درمیان فرق دو کمپنیاں ایک دس اوقات بڑا مقابلے دی دوسرے کر سکتے ہیں مختلف کاروبار کی ایک لائن سے دوسری لائن تک۔ کچھ میں تقریباً ہو سکتا ہے نہیں فرق پر تمام مزید برآں، یہ چاہئے کبھی نہیں ہونا بھول گئے کہ میں کوئی بھی صنعت دی بڑا کمپنی مرضی ہے a زیادہ سے زیادہ فائدہ صرف

اگر یہ ہے حد سے زیادہ ٹھیک ہے دوڑو بڑا a کمپنی ہے، دی مشکل یہ ہے انتظام کرنے کے لئے موثر طریقے سے کافی اکثر دی ذاتی، پیدائشی فوائد کی پیمانہ ہیں مکمل طور پر متوازن یا یہاں تک کہ مزید مقابلے متوازن کی طرف سے دی ناپائیدار پیدا کیا کی طرف سے بھی بہت بیوروکریٹک تہوں کی درمیانی انتظام، نتیجے میں میں تاخیر بنانا فیصلے، اور، پر اوقات دی لگ رہا ہے اسمرتتا کی سب سے اوپر سب سے بڑی کمپنیوں کے ایگزیکٹوز کو فوری طور پر یہ جاننا ہے کہ ان کے دور دراز کے کمپلیکس کی مختلف ذیلی تقسیموں میں کیا اصلاحی توجہ کی ضرورت ہے۔

دوسری جانب، جب کوئی کمپنی واضح طور پر اس میں رہنما بن جاتی ہے۔ میدان، نہیں صرف میں ڈالر حجم لیکن میں منافع بخشی، یہ مکمل طور پر ملتا ہے اس عہدے سے اس وقت تک ہٹایا جاتا ہے جب تک اس کا انتظام انتہائی قابل رہتا ہے۔ جیسا کہ ایک قدامت پسند سرمایہ کاری کی دوسری جہت کا جائزہ لینے کے لیے بحث کی گئی، ایسی انتظامیہ کو ہمیشہ بدلتے ہوئے بیرونی ماحول سے مطابقت رکھنے کے لیے کارپوریٹ طریقوں کو تبدیل کرنے کی صلاحیت کو برقرار رکھنا چاہیے۔ ہے a اسکول کی سرمایہ کاری سوچنا کہ وکالت ایک فیلڈ میں نمبر دو یا تین کمپنی میں حصص حاصل کرنا کیونکہ "یہ کر سکتے ہیں جاؤ اوپر کو نمبر ایک جبکہ دی رہنما ہے پہلے سے وہاں اور پھسل سکتا ہے۔" کچھ صنعتیں ایسی ہیں جہاں سب سے بڑی کمپنی نہیں ہے۔ a صاف قیادت پوزیشن لیکن، کہاں یہ کرتا ہے ہم زور سے اس نقطہ نظر سے متفق نہیں یہ ہمارا مشاہدہ رہا ہے کہ بہت سے لوگوں میں سال کی کوشش کرنا، ویسٹنگ ہاؤس ہے نہیں عبور کر لیا جنرل الیکٹریک، مونٹگمری وارڈ نے سیئرز کو پیچھے نہیں چھوڑا ہے، اور - ایک بار جب IBM نے کمپیوٹر مارکیٹ کے اپنے علاقوں میں ابتدائی تسلط قائم کر لیا، یہاں تک کہ ملک کی کچھ بڑی کمپنیوں کی انتہائی کوششوں، بشمول جنرل الیکٹریک، IBM کو اس مارکیٹ کے اپنے بھاری حصہ سے ہٹانے میں کامیاب نہیں ہوا۔ نہ ہی پیریفرل آلات کی قیمتوں میں گٹوتی کرنے والے بہت سے چھوٹے سپلائرز کمپیوٹر انڈسٹری کے اس مرحلے میں IBM کو اہم اور سب سے زیادہ منافع بخش آپریٹر کے طور پر بے گھر کرنے میں کامیاب رہے ہیں۔

کیا قابل بنانا ہے a کمپنی کو حاصل کریں یہ فائدہ کی پیمانہ میں دی پہلی جگہ؟ عام طور پر کسی نئے پروڈکٹ یا سروس کے ساتھ پہلے وہاں پہنچنا جو پورا ہوتا ہے۔ قابل قدر مطالبہ اور پشت پناہی یہ اوپر کے ساتھ اچھی کافی مارکیٹنگ، سروسنگ، مصنوعات کی بہتری، اور بعض اوقات، موجودہ گاہکوں کو خوش رکھنے اور مزید کے لیے واپس آنے کے لیے اشتہارات۔ یہ اکثر قائم کرتا ہے ایک ماحول میں کونسا نئی گاہکوں مرضی موثر کرنے کے لئے رہنما بڑے پیمانے پر کیونکہ کہ رہنما ہے قائم اس طرح a کارکردگی (یا آواز کی قدر) کی ساکھ کہ کوئی بھی خریدار پر تنقید کرنے کا امکان نہیں رکھتا ہے۔ منفی طور پر کے لیے بنانا یہ خاص طور پر انتخاب۔ میں دی بے دن کی کوششیں کی دوسرے کو کاٹنا میں ائی بی ایم کا کمپیوٹر کاروبار، نہیں ایک مرضی کبھی معلوم کیسے بہت ملازمین کی کارپوریشنز منصوبہ بندی کو استعمال کریں a کمپیوٹر

پہلی بار ایک چھوٹے مدمقابل کے بجائے IBM کی سفارش کی گئی ہے جس کا سامان وہ نجی طور پر سوچا تھا بہتر یا سستا میں اس طرح کے واقعات دی بنیادی محرک تھا شاید a احساس کہ اگر، بعد میں پر سامان کو انجام دینے میں ناکام ہونا چاہئے، سفارش کرنے والوں کو قصور وار نہیں ٹھہرایا جائے گا اگر انہوں نے انڈسٹری لیڈر کا انتخاب کیا ہو لیکن اگر کوئی ناکامی واقع ہوئی اور انہوں نے قائم کردہ شہرت کے بغیر ایک چھوٹی کمپنی کا انتخاب کیا تو وہ بہت اچھی طرح سے اپنی گردن کو ایک میل تک نکال سکتے ہیں۔

وہاں دوسازی کی صنعت میں ایک کہاوت ہے کہ، جب واقعی ایک قابل قدر ہے نئی دوا ہے پیدا کیا، دی کمپنی کہ ملتا ہے میں سب سے پہلے لیتا ہے اور مارکیٹ کا 60 فیصد حصہ رکھتا ہے، اس طرح منافع کا بڑا حصہ بناتا ہے۔ اگلی کمپنی اسی کا مسابقتی ورژن متعارف کرائے گی۔ مصنوعات ملتا ہے شاید 25 فیصد کی دی مارکیٹ اور بناتا ہے اعتدال پسند منافع آنے والی اگلی تین کمپنیاں مارکیٹ کا شاید 10 فیصد سے 15 فیصد تک تقسیم کریں گی اور معمولی منافع کمائیں گی۔ مزید آنے والے افراد عام طور پر خود کو کافی ناخوش حالت میں پاتے ہیں۔ کی طرف ایک رجحان دی متبادل کی عام کے لیے تجارت نام ہو سکتا ہے یا ہو سکتا ہے نہیں ان پریشان تناسب، اور میں کوئی بھی معاملہ وہاں نہیں کر سکتے ہونا کہا کو ہونا ایک عین مطابق فارمولہ قابل اطلاق کو دوسرے صنعتیں اس کے باوجود، دی تصور پیچھے ان کو ذہن میں رکھنا چاہیے جب کوئی سرمایہ کار کن کمپنیوں کا اندازہ لگانے کی کوشش کرتا ہے۔ ا قدرتی فائدہ میں حوالے کو منافع بخشی اور جو نہیں کرتے۔

زیریں پیداوار اخراجات اور زیادہ صلاحیت کو اپنی طرف متوجہ نئی گاہکوں کی وجہ سے کی a اچھی طرح سے تسلیم شدہ تجارت نام ہیں نہیں دی صرف طریقے کہ پیمانے کر سکتے ہیں مسلسل دینا a کمپنی مسابقتی طاقت کچھ کا جائزہ لے رہا ہے۔ دی عوامل پیچھے دی سرمایہ کاری طاقت کی دی سوپ تقسیم کی کیمبل سوپ کمپنی ہے روشن کرنے والا میں دی سب سے پہلے جگہ کے طور پر کی طرف سے دور سب سے بڑا قوم میں سوپ کے ڈبے، یہ کمپنی پسماندہ انضمام کے ذریعے کل لاگت کو کم کر سکتی ہے جیسا کہ چھوٹی کمپنیاں نہیں کر سکتیں۔ ان کی اپنی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے ان کے اپنے کین میں سے بہت سے بنانا ایک اہم معاملہ ہے۔ زیادہ اہم بات یہ ہے کہ کیمبل کے پاس کافی کاروبار ہے تاکہ وہ بکھر سکے۔ کیننگ پودے پر حکمت عملی دھبے اس پار دی قوم، کونسا ایک بڑے ڈبل فائدہ کے لئے بناتا ہے: یہ دونوں کاشتکار کے لیے اپنی پیداوار کینری تک پہنچانے کا ایک چھوٹا سفر ہے اور کینری سے سپر مارکیٹ تک ایک چھوٹا اوسط سفر ہے۔ چونکہ ڈبہ بند سوپ اپنی قیمت کے لحاظ سے بھاری ہے، مال برداری اخراجات ہیں اہم یہ رکھتا ہے دی چھوٹا کینر کے ساتھ ملک گیر مارکیٹ میں مقابلہ کرنے کی کوشش میں صرف ایک یا دو پودے ایک بڑے نقصان میں ہیں۔ اگلے، اور شاید سب سے اہم، کیونکہ کیمبل کی ہے a تسلیم کیا مصنوعات کہ دی صارف جانتا ہے اور چاہتا ہے جب وہ داخل ہوتا ہے دی سپر مارکیٹ، دی خوردہ فروش خود بخود ایوارڈز اس کو

a نمایاں اور منصفانہ بڑے رقبہ کی اس کا ہمیشہ کی تلاش میں شیلیف جگہ میں برعکس، وہ بے عام طور پر کافی ہچکچاہٹ کو کیا کے طور پر بہت کے لیے a کم معروف یا نامعلوم حریف۔ شیلیف کی یہ نمایاں جگہ سوپ کی فروخت میں مدد کرتی ہے اور اب بھی ایک اور عنصر ہے جو پہلے نمبر کی کمپنی کو برقرار رکھنے کا رجحان رکھتا ہے۔ پر سب سے اوپر a عنصر انتہائی حوصلہ شکنی کے لیے ممکنہ، استعداد حریف کیمبل کا عام اشتہاری بجٹ بھی ان کے لیے حوصلہ شکنی ہے، جو کہ بہت کم پیداوار والے مدمقابل کے لیے اس طرح کے بجٹ کے مقابلے میں فروخت کی جانے والی قیمت میں بہت کم اضافہ کرتا ہے۔ ایسی وجوہات کی بنا پر کے طور پر یہ، یہ خاص طور پر کمپنی ہے مضبوط ذاتی، پیدائشی افواج منافع کے مارجن کی حفاظت کے لیے رجحان۔ البتہ، ایک مکمل تصویر پیش کرنے کے لیے، ہمیں مخالف سمت میں کام کرنے والے کچھ اثرات کو نوٹ کرنا چاہیے۔ جب کیمبل کا اپنے اخراجات اٹھنا کے طور پر وہ کر سکتے ہیں کیا تیزی سے میں ایک مہنگائی مدت، صارفین کے لیے قیمتیں دیگر کھانے کی اشیا کی اوسط سے زیادہ نہیں بڑھائی جا سکتیں یا سوپ سے دوسرے کھانے کی مانگ میں تبدیلی ہو سکتی ہے۔ سٹیلز دور زیادہ اہم، کیمبل کا ایک بڑا حریف ہے جس سے زیادہ تر کمپنیوں کو مقابلہ نہیں کرنا پڑتا ہے اور وہ، بڑھتی ہوئی پیداوار کے طور پر اخراجات وجہ اعلیٰ قیمتیں کو دی صارف کر سکتے ہیں کاٹنا کیمبل کی مارکیٹ میں نمایاں طور پر۔ یہ امریکی گھریلو خاتون ہے جو اپنی جنگ لڑ رہی ہے۔ اپنے کچن میں سوپ بنا کر بجٹ سے۔ اس نکتے کا ذکر محض یہ ظاہر کرنے کے لیے کیا گیا ہے کہ جب پیمانہ بہت زیادہ مسابقت کا متحمل ہو۔ فوائد اور a کمپنی بے ٹھیک ہے رن، یہ خصوصیات اہم جیسے وہ ہیں، مت کرو، اپنے آپ سے، انتہائی منافع کی یقین دہانی۔

پیمانہ ہے کی طرف سے نہیں مطلب دی صرف سرمایہ کاری عنصر دیکھ بھال کو برقرار رکھنا دی بہت زیادہ منافع بخشی اور سرمایہ کاری اپیل کی کچھ کمپنیاں ختم دوسرے ایک اور کونسا ہم یقین ہے کی خاص طور پر دلچسپی ہے۔ مشکل کی مقابلہ کے ساتھ a انتہائی کامیاب، قائم پروڈیوسر۔ میں a تکنیکی رقبہ کہاں دی ٹیکنالوجی انحصار کرتا ہے پر نہیں ایک سائنسی نظم و ضبط لیکن دی انٹرپلے کی دو یا ترجیحی طور پر کئی کافی مختلف نظم و ضبط کو وضاحت کریں کیا میں مطلب دو ہم فرض کریں کہ کوئی ایسا الیکٹرانک پروڈکٹ تیار کرتا ہے جو کمپیوٹر یا آلات کے میدان میں بڑی نئی مارکیٹیں کھولنے کا وعدہ کرتا ہے۔ کافی اعلیٰ ہیں قابل کمپنیاں میں دونوں علاقوں کہ ہے گھر میں ماہرین الیکٹرانک ہارڈ ویئر اور سافٹ ویئر پروگرامنگ دونوں کو نقل کرنے کے قابل کہ اس طرح مصنوعات ضرورت ہے تو کہ اگر دی نئی مارکیٹ ظاہر ہوتا ہے کافی بڑی، کافی مقابلہ ہو سکتا ہے اسی طرح ترقی کو بنانا دی منافع کی۔ چھوٹا بلکہ اختراعی کمزور علاقوں میں اس طرح کے طور پر یہ، کامیاب بڑا کمپنی ہے a مزید بلٹ میں فائدہ۔ بہت اس طرح لائنیں نہیں کر سکتے ہونا فروخت جب تک a نیٹ ورک کی سروس لوگ ہے دستیاب کو بنانا تیزی سے مرمت پر دی گاہکوں' مقامات بڑا قائم کمپنی عام طور پر

ہے اس طرح ایک تنظیم میں ہونے کی وجہ سے۔ یہ ہے انتہائی مشکل اور اس طرح کے نیٹ ورک کو قائم کرنے کے لئے ایک قابل قدر نئی مصنوعات متعارف کرانے والی ایک چھوٹی نئی کمپنی کے لئے مہنگا ہے۔ نئی کمپنی کے لیے یہ اور بھی مشکل ہو سکتا ہے۔ قائل a ممکنہ، استعداد خریدار کہ یہ ہے دی مالی رہنا طاقت فروخت ہونے پر نہ صرف سروس نیٹ ورک کو جگہ پر رکھنا بلکہ برقرار رکھنا یہ وہاں میں دی مستقبل۔ مزید برآں، جبکہ تمام یہ اثرات ایک دلچسپ پروڈکٹ کے ساتھ نئے آنے والے کے لیے ماضی میں اسے مشکل بنا دیا ہے۔ قائم کریں حقیقی قیادت میں زیادہ تر ذیلی تقسیم کی دی الیکٹرانکس صنعت، اگرچہ a چند کمپنیاں ہے ہو گیا تو، یہ ہے امکان کو ہونا اب بھی زیادہ مشکل میں دی مستقبل۔ یہ ہے کیونکہ دی سیمی کنڈکٹر ہے بننا ایک بڑا اور بڑا فیصد کی دونوں دی کل مواد اور دی کل زیادہ سے زیادہ مصنوعات کی تکنیکی معلومات۔ ان آلات کو بنانے والی سرکردہ کمپنیوں کے پاس بھی اب کم از کم اتنا ہی اندرون خانہ علم ہے جتنا کہ اعلیٰ پرانے کمپیوٹر اور آلات بنانے والی کمپنیاں اگر وہ منتخب کرتی ہیں۔ کو مقابلہ میں بہت نئی مصنوعات علاقوں کہ ہیں بڑے پیمانے پر الیکٹرانک۔ اے معاملہ میں نقطہ ہے دی ڈرامائی کامیابی کی ٹیکساس آلات میں دی ہاتھ سے پکڑے ہوئے کیلکولیٹروں کا سنسنی خیز طور پر بڑھتا ہوا علاقہ اور اس میدان میں کچھ ابتدائی علمبرداروں کی مشکلات۔

البتہ، نوٹس کیسے دی بقیہ تبدیلیاں اگر، اس کے بجائے کی صرف a ٹیکنالوجی کی بنیاد پر پر الیکٹرانک ہارڈ ویئر اور سافٹ ویئر پیدا کرنا دی مصنوعات کالز کے لیے یہ مہارت کو ہونا مشترکہ کے ساتھ کچھ کافی مختلف جیسے کہ نیوکلیونکس یا کیمسٹری کا کوئی انتہائی مخصوص شعبہ۔ بڑی الیکٹرانک کمپنیوں کے پاس ان انٹر ڈسپلنری ٹیکنالوجیز میں داخل ہونے کے لیے اندرون ملک مہارت نہیں ہوتی۔ یہ سب سے بہتر چلانے والے اختراعیوں کو فراہم کرتا ہے۔ a دور بہتر موقع کو تعمیر خود میں دی قسم ان کی مخصوص پروڈکٹ لائن میں قیادت کی پوزیشن جو اپنے ساتھ وسیع منافع کا مارجن رکھتی ہے جو اس وقت تک جاری رہتی ہے جب تک کہ انتظامی قابلیت کمزور نہیں ہوتی۔ مجھے یقین ہے کہ ان میں سے کچھ کثیر الثباتی تکنیکی کمپنیاں میں نہیں تمام کی کونسا ہے الیکٹرانکس a نمایاں عنصر، ہے حال ہی میں ثابت کچھ کی دی بہترین مواقع واقعی کے لئے دور اندیشی سرمایہ کاری میں ہوں مائل کو سوچو کہ مزید اس طرح مواقع مرضی واقع میں دی مستقبل۔ اس طرح، کے لیے مثال، میں مشتبه کہ مستقبل میں کسی وقت نئی معروف کمپنیاں مصنوعات کے ذریعے پیدا ہوں گی۔ عمل کہ استعمال کچھ کی یہ دوسرے نظم و ضبط مشترکہ حیاتیات کے ساتھ، اگرچہ تو دور میں ہے نہیں دیکھا کوئی بھی کمپنی میں یہ رقبہ کہ اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ کوئی بھی موجود نہیں ہے۔

تکنیکی ترقی اور پیمانہ ہیں نہیں دی صرف پہلوؤں کی ایک کمپنی کی سرگرمیاں میں کونسا غیر معمولی حالات ہو سکتا ہے اٹھانا مواقع _ کے لیے برقرار اعلیٰ منافع مارجن میں یقینی حالات یہ

کر سکتے ہیں بھی واقع میں دی رقبہ کی مارکیٹنگ یا فروخت مثال ہے a کمپنی کہ ہے پیدا کیا میں اس کا گاہکوں دی عادت کی تقریباً خود بخود وضاحت کرنا اس کا مصنوعات کے لیے دوبارہ ترتیب دیں میں a راستہ کہ بنانا ہے یہ بلکہ غیر اقتصادی کے لیے a مدمقابل کو کوشش کو بے گھر و مدد سیٹ کی حالات ہیں ضروری کے لیے یہ کو ہو پہلا، دی کمپنی ضروری ہے تعمیر اوپر a تکرار کے لیے معیار اور اعتبار میں a مصنوعات (a) کہ دی صارف پہچانتا ہے بے بہت اہم کے لیے دی مناسب طرز عمل کی اس کا سرگرمیاں،

(ب) کہاں ایک کمتر یا خرابی مصنوعات کرے گا وجہ سنگین مسائل، (c) جہاں کوئی مدمقابل مارکیٹ کے ایک معمولی حصے سے زیادہ خدمات انجام نہیں دے رہا ہے تاکہ غالب کمپنی تقریباً مترادف ہو۔ mous میں دی عوام دماغ کے ساتھ دی ذریعہ کی فراہمی، اور ابھی تک (d) دی مصنوعات کی لاگت کسٹمر کے آپریشن کی کل لاگت کا صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہے۔ اس کے نتیجے میں، اعتدال پسند قیمت کمی پیداوار صرف نامعلوم سپلائر پر موقع لینے کے خطرے کے سلسلے میں بہت کم بچت۔ البتہ، یہاں تک کہ یہ ہے نہیں کافی کو یقینی بنانے کہ a کمپنی خوش قسمت کافی کو حاصل کریں خود میں یہ پوزیشن مرضی ہونا قابل کو اوپر اوسط سے لطف اندوز منافع مارجن سال کے بعد سال دوسرا، یہ ضروری ہے بے ایک مصنوعات فروخت کو بہت چھوٹا گاہکوں بلکہ مقابلے a چند بڑا والے ان صارفین کو ان کی فطرت میں کافی مہارت حاصل ہونی چاہیے جو کہ یہ کرے گی۔ ہونا امکان نہیں کے لیے a ممکنہ، استعداد مدمقابل کو محسوس وہ کر سکتے ہیں پہنچ جائے کے ذریعے اشتہار میڈیا اس طرح کے طور پر میگزین یا ٹیلی ویژن۔ وہ ایک ایسی مارکیٹ تشکیل دیتے ہیں جس میں، جب تک غالب کمپنی برقرار رہتی ہے۔ دی معیار کی اس کا مصنوعات اور دی مناسبت کی اس کا خدمت، یہ کر سکتے ہیں بے گھر ہونا صرف کی طرف سے مطلع سیلز مین بنانا انفرادی کال کرتا ہے۔ دی کا سائز ہر ایک گاہکوں احکامات بنانا اس طرح a فروخت کوشش مکمل طور پر غیر اقتصادی! اے کمپنی رکھنے والا تمام یہ فوائد کر سکتے ہیں کے ذریعے مارکیٹنگ، برقرار رکھنے ایک اوسط سے اوپر منافع مارجن تقریباً غیر معینہ مدت تک جب تک ایک اہم شفٹ میں ٹیکنالوجی (با، کے طور پر پہلے سے ذکر کیا، a پھسلنا میں اس کا اپنی کارکردگی) چاہئے بے گھر یہ۔ کمپنیاں کی یہ قسم کر سکتے ہیں زیادہ تر اکثر پایا جائے میں دی اعتدال سے اعلیٰ ٹیکنالوجی فراہمی رقبہ۔ ایک کی ان کی خصوصیات ان کی مصنوعات کے استعمال پر بار بار تکنیکی سیمینار منعقد کر کے قیادت کی اپنی شبیہ کو برقرار رکھنا ہے، ایک مارکیٹنگ کا آلہ جو ثابت کرتا ہے انتہائی مؤثر ایک بار a کمپنی حاصل کرتا ہے یہ قسم کی پوزیشن یہ چاہئے ہونا نوٹ کیا کہ دی "اوسط سے اوپر" منافع مارجن یا "زیادہ سے زیادہ مقابلے عام" واپسی پر سرمایہ کاری ضرورت نہیں ہونا - میں درحقیقت، ایسا نہیں ہونا چاہیے—کئی بار جو صنعت کے ذریعے عام طور پر کمایا جاتا ہے۔ a کمپنی کی شیئرز زبردست سرمایہ کاری اپیل اصل میں، اگر دی منافع یا واپس پر سرمایہ کاری ہے بھی شاندار، یہ ہو سکتا ہے ہونا a ذریعہ کی خطرہ، کے طور پر حوصلہ افزائی پھر بن جاتا ہے تقریباً ناقابل مزاحمت کے لیے تمام قسمیں کی کمپا۔

nies غیر معمولی شہد کے برتن کا حصہ حاصل کرنے کے لئے مقابلہ کرنے کی کوشش کرنا۔ اس کے برعکس میں، a منافع مارجن مسلسل صرف 2 یا 3 فیصد کی فروخت اس سے بڑا کہ کی دی اگلے بہترین مدمقابل ہے کافی کو یقینی بنانے a کافی بقایا سرمایہ کاری۔

واقعی قدامت پسند کی تیسری جہت کے معاملے کا خلاصہ کرنا سرمایہ کاری: یہ ہے ضروری نہیں صرف کو ہے دی معیار کی پرسنل کے بارے میں دوسری جہت میں بحث کی گئی ہے لیکن ان اہلکاروں (یا ان کے پیشرو) نے کمپنی کو سرگرمیوں کے ایسے شعبوں میں لے جانا جہاں مخصوص کاروبار کی معاشیات میں موروثی وجوہات ہیں تاکہ اوسط سے اوپر منافع کم نہ ہو۔ - مدتی معاملہ اسانی سے ڈالو، دی اس تیسری جہت کے بارے میں پوچھنا سوال یہ ہے: "خاص کمپنی کیا کر سکتی ہے جس کے بارے میں دوسرے نہیں کر پائیں گے۔ کے طور پر اچھا؟" اگر دی جواب ہے تقریباً کچھ نہیں تو کہ کے طور پر دی کاروبار ملتا ہے مزید خوشحال، دوسرے کر سکتے ہیں جلدی میں کو بانٹیں میں دی کمپنی کی مساوی شرائط پر خوشحالی، ثبوت حتمی ہے کہ کمپنی کے جبکہ اسٹاک ہو سکتا ہے ہونا سستا، دی سرمایہ کاری ناکام کو اہل کے طور پر کو یہ تیسری جہت۔

4

دی چوتھا طول و عرض

قیمت کی a قدامت پسند سرمایہ کاری

T کسی بھی اسٹاک کی سرمایہ کاری کی چوتھی جہت میں قیمت کی آمدنی کا تناسب شامل ہوتا ہے - یعنی موجودہ قیمت کو فی آمدنی سے تقسیم کیا جاتا ہے۔ بانٹوں میں دی کوشش کو تشخیص چاہے دی قیمت کمائی

تناسب اس مخصوص اسٹاک کے لیے مناسب تشخیص کے مطابق ہے، پریشانی پیدا ہونے لگتی ہے۔ زیادہ تر سرمایہ کار، جن میں بہت سے پیشہ ور افراد بھی شامل ہیں۔ جانتے ہیں بہتر، بن الجہن میں پر یہ نقطہ کیونکہ وہ آپ کو اس بات کی واضح سمجھ نہیں ہے کہ کس چیز کی وجہ سے مخصوص اسٹاک کی قیمت ایک اہم رقم سے اوپر یا نیچے جاتی ہے۔ اس غلط فہمی کے نتیجے میں سرمایہ کاروں کو اربوں ڈالر کا نقصان ہوا ہے جنہیں بعد میں پتہ چلا کہ وہ اپنے اسٹاک خریدا پر قیمتیں کہ وہ کبھی نہیں چاہئے ادا کیا ہے۔ یہاں تک کہ مزید اربوں ہے رہا کھو دیا کے طور پر سرمایہ کار ہے فروخت باہر پر غلط وقت اور کے لیے دی غلط وجوہات، شیئرز وہ تھا ہر کوئی وجہ رکھنا اور جسے اگر منعقد کیا جاتا تو طویل مدتی سرمایہ کاری کے طور پر انتہائی منافع بخش بن جاتا۔ پھر بھی ایک اور نتیجہ یہ ہے کہ اگر یہ بار بار ہوتا ہے، مرضی مناسب مالی اعانت حاصل کرنے کے لیے مستحق کارپوریشنوں کی صلاحیت کو سنجیدگی سے متاثر کرتا ہے، جس کا مطلب کم معیار میں ہو سکتا ہے۔ کی زندہ کے لیے ہر کوئی: ہر کوئی وقت انفرادی اسٹاک لے لو بری طرح سے جلے ہوئے سرمایہ کاروں کا ایک اور گروپ اس کا الزام لگاتا ہے۔ پر دی نظام بلکہ مقابلے پر ان کا اپنے غلطیاں یا وہ کی ان کے مشیر وہ نتیجہ اخذ کریں کہ کسی بھی قسم کے عام اسٹاک اپنی بچت کے لیے موزوں نہیں ہیں۔

دی دوسرے طرف کی دی سکھ ہے کہ بہت دوسرے سرمایہ کار کر سکتے ہیں ہونا پتہ چلا کہ جنہوں نے سالوں کے دوران کافی عرصے تک صحیح اسٹاک رکھنے سے بھرپور طریقے سے ترقی کی ہے۔ ان کی کامیابی سرمایہ کاری کے بنیادی اصولوں کو سمجھنے کی وجہ سے ہو سکتی ہے۔ یا یہ صرف سادہ اچھا کی وجہ سے ہو سکتا ہے قسمت البتہ، دی عام فرق میں یہ کامیابی ہے کچھ غیر معمولی اعلیٰ معیار کے اسٹاک کو صرف اس وجہ سے فروخت کرنے سے انکار کیا گیا ہے کہ ہر ایک بے تھا اس طرح a تیز تیز اٹھنا کہ اس کا قیمت کی آمدنی تناسب اچانک اس سلسلے میں اونچا نظر آتا ہے جس کی سرمایہ کاری برادری عادی ہو چکی تھی۔

اس سب کی اہمیت کے پیش نظر، یہ واقعی قابل ذکر ہے کہ بہت کم ہیں۔ بے دیکھا نیچے دی سطح کو سمجھنا بالکل کیا ان کا سبب بنتا ہے تیز قیمت میں تبدیلی پھر بھی ان پر حکومت کرنے والے قانون کو معقول طور پر بیان کیا جا سکتا ہے۔ بس: ہر کوئی اہم قیمت اقدام کی کوئی بھی انفرادی عام اسٹاک میں رشتہ کو اسٹاک کے طور پر a پوری ہوتا ہے کیونکہ کی a تبدیلی جائزہ کی وہ اسٹاک کی طرف سے دی مالی برادری۔

چلو ہم دیکھیں کیسے یہ کام کرتا ہے میں مشق دو سال پہلے کمپنی جی سمجھا جاتا تھا کافی عام یہ تھا کمایا \$1 فی بانٹیں اور تھا فروخت دس بجے اوقات کمائی، یا \$10۔ دوران یہ آخری دو سال زیادہ تر میں کمپنیوں اس کا صنعت ہے رہا دکھا رہا ہے a نیچے کی طرف منافع رجحان میں اس کے برعکس، شاندار نئی مصنوعات کی ایک سیریز، بہتر منافع کے مارجن کے ساتھ مل کر پرانا مصنوعات، فعال جی کمپنی کو رپورٹ \$1.40 فی بانٹیں آخری سال اور اس سال \$1.82 اور اگلے کئی میں مزید فوائد کا وعدہ کرنا سال ظاہر ہے دی اعمال کے اندر دی کمپنی کہ پیدا کیا تیز برعکس کے درمیان جی کے حالیہ نتائج اور وہ کی دوسرے میں یہ صنعت صرف دو سال پہلے شروع نہیں ہو سکتی تھی لیکن کچھ عرصے سے چل رہی ہوگی۔ دوسری صورت میں آپریٹنگ معیشتوں اور شاندار نئی مصنوعات واقع نہیں ہوتی۔ تاہم، دیر سے تسلیم (یعنی، جائزہ) کی کیسے ٹھیک ہے جی بے کوالیفائنگ میں حوالے کو پہلے تین جہتوں کے بارے میں ہماری بحث میں شامل معاملات کی وجہ سے قیمت کی آمدنی کا تناسب بڑھ کر 22 ہو گیا ہے۔ جب دوسرے سے موازنہ کیا جائے۔ اسٹاک دکھا رہا ہے ملتے جلتے اوسط سے اوپر کاروبار خصوصیات اور موازنہ ترقی امکانات، یہ تناسب کی 22 کرتا ہے نہیں ظاہر ہونا پر تمام اعلیٰ چونکہ 22 اوقات \$1.82 ہے \$40، یہاں ہے a اسٹاک کہ بے قانونی طور پر چلا گیا 400 تک فیصد میں دو سال برابر اہم، a ریکارڈ اس طرح کے طور پر جی کے بے کثرت سے ایک اشارہ کہ وہاں بے ابھی a کام کرنا انتظام ٹیم قابل ہے کی جاری رکھا ترقی کے لیے بہت سال آگے۔ ایسے a ترقی، یہاں تک کہ زیادہ معمولی شرح اوسط پر، کہو اگلے ایک یا دو دہائیوں میں 15 فیصد، اس وقت تک منافع سینکڑوں فیصد کی بجائے ہزاروں میں آسانی سے نکل سکتا تھا۔

دی معاملہ کی "جائزہ" ہے دی دل کی سمجھ دی قیمت کی آمدنی کے تناسب کی بظاہر مبہم۔ یہ کبھی نہیں بھولنا چاہئے کہ تشخیص ایک موضوعی معاملہ ہے۔ اس کا لازمی طور پر کسی چیز سے کوئی لینا دینا نہیں ہے۔ بے جا رہا ہے پر میں دی حقیقی دنیا کے بارے میں ہم بلکہ، یہ نتائج سے کیا شخص کر رہا ہے دی تشخیص یقین رکھتا ہے بے جا رہا ہے پر نہیں معاملہ کیسے سے دور دی حقیقی حقائق اس طرح a فیصلہ ہو سکتا ہے ہونا میں دوسرے الفاظ کوئی بھی انفرادی اسٹاک وقت کے کسی خاص لمحے میں بڑھنا یا گرتا نہیں ہے کیونکہ کی کیا ہے اصل میں ہو رہا ہے یا مرضی ہو کو کہ کمپنی یہ طلوع ہوتا ہے یا آشار کے مطابق کو دی موجودہ اتفاق رائے کی دی مالی کمیونٹی کے بارے میں کہ کیا ہو رہا ہے اور ہو گا اس سے قطع نظر کہ یہ اتفاق رائے واقعی ہونے والے یا ہونے والے واقعات سے کتنا دور ہو سکتا ہے۔

اس موقع پر بہت سے عملی لوگ محض کفر میں ہاتھ اٹھا لیتے ہیں۔ اگر انفرادی اسٹاک میں قیمتوں میں ہونے والی بڑی تبدیلیاں صرف اور صرف مالیاتی برادری کے بدلے ہوئے تجزیوں کی وجہ سے ہوتی ہیں، تو ان تشخیصات کے ساتھ کبھی کبھی مکمل طور پر مختلف کیا ہے جا رہا ہے پر میں دی حقیقی دنیا کی a کمپنی کی معاملات، کیا نشانی کی دیگر تین جہتیں ہیں؟ مہارت کے ساتھ پریشان کیوں کی کاروبار انتظام، سائنسی ٹیکنالوجی، یا اکاؤنٹنگ بالکل؟ کیوں نہ صرف ماہر نفسیات پر انحصار کیا جائے؟

جواب میں ٹائمنگ شامل ہے۔ مالیاتی کمیونٹی کی تشخیص کی وجہ سے کہ ہے پر تغیر کے ساتھ دی حقائق، a اسٹاک ہو سکتا ہے فروخت کے لیے a قابل غور مدت کے لیے بہت مزید یا بہت کم مقابلے یہ ہے اندرونی طور پر قابل۔ مزید برآں، بہت طبقات کی دی مالی برادری ہے دی کی عادت کھیلنا "پیروی دی لیڈر" خاص طور پر کب کہ رہنما ہے ایک کی بڑا۔ نئی یارک شہر بینکوں۔ یہ کبھی کبھی مطلب کہ کب ایک غیر حقیقی جائزہ کی a اسٹاک ہے پہلے سے باعث یہ کو فروخت ٹھیک ہے اوپر کیا ایک مناسب پہچان کی دی حقائق کرے گا جواز پیش کرنا دی اسٹاک ہو سکتا ہے رہنا پر یہ بھی اعلیٰ سطح کے لیے a طویل مدت کی وقت دراصل، سے یہ پہلے سے بہت زیادہ قیمت یہ اور بھی بڑھ سکتی ہے۔

یہ چوڑا تغیرات کے درمیان دی مالی کمیونٹی کی کی تشخیص a اسٹاک اور دی سچ ہے سیٹ کی حالات کو متاثر یہ ہو سکتا ہے آخری کے لیے کئی سال۔ ہمیشہ، تاہم کبھی کبھی مہینوں کے اندر، کبھی کبھی بعد میں وقت کی ایک بہت طویل مدت - بلبلا پھٹ جاتا ہے۔ جب ایک اسٹاک ہے رہا فروخت بھی اعلیٰ کیونکہ کی غیر حقیقی توقعات، جلد یا بعد میں؟ a بڑھتی ہوئی نمبر کی اسٹاک ہولڈرز بڑھنا تھکا ہوا کی انتظار کر رہے ہیں۔ ان کا جلد ہی فروخت کرنے سے اضافی کی چھوٹی تعداد کی قوت خرید ختم ہوجاتی ہے۔ خریدار ڈبلیو ایچ او اب بھی ہے ایمان میں دی پرانا تشخیص اسٹاک پھر نیچے گرتا ہے۔ کبھی کبھی نئی تشخیص جو بعد میں کافی ہے حقیقت پسندانہ اکثر، البتہ، کے طور پر یہ دوبارہ امتحان تیار ہوتا ہے کے تحت

دی جذباتی دباؤ کی گرنا قیمتیں، دی منفی ہے حد سے زیادہ زور دیا، نتیجہ میں a نئی مالیاتی کمیونٹی جائزہ کہ ہے نمایاں طور پر کم سازگار مقابلے دی حقائق وارنٹ اور کہ ہو سکتا ہے پھر غالب کے لیے کچھ وقت البتہ، کب یہ ہوتا ہے، ایک ہی چیز اس وقت ہوتی ہے جب تشخیص بہت سازگار ہو۔ فرق صرف اتنا ہے کہ عمل الٹ ہے۔ یہ ہو سکتا ہے لے لو مہینے یا سال کے لیے a مزید سازگار تصویر کو sup- پلانٹ دی موجودہ ایک بہر حال، کے طور پر خوش کن کمائی پہاڑ اوپر کی طرف، جلد یا بدیر ایسا ہوتا ہے۔

خوش قسمت بولڈرز - وہ ڈبلیو ایچ او مت کرو فروخت باہر کے طور پر اس طرح a اسٹاک شروع ہوتا ہے اٹھنا — پھر اس رجحان سے فائدہ اٹھانا جو اسٹاک مارکیٹ میں پیدا ہونے والے خطرے کے سلسلے میں سب سے بڑا انعام فراہم کرتا ہے۔ یہ قیمت میں ڈرامائی بہتری ہے جو فی حصص کی آمدنی میں مسلسل بہتری اور تیز، دونوں کے مشترکہ اثر کے نتیجے میں ہوتی ہے۔ بیک وقت اضافہ میں دی قیمت کی آمدنی تناسب جیسا کہ دی مالی برادری کافی صحیح طریقے سے دریافت کرتا ہے کہ دی بنیادی باتیں کی دی کمپنی (ابھی اس کا نئی تصویر) ہے بہت مزید سرمایہ کاری قابل مقابلے تھا۔ تسلیم کیا کہ دی پرانا تصویر تھا میں اثر، دی نتیجے میں قیمت کی آمدنی کے تناسب میں اضافہ اکثر حصص کی بڑھتی ہوئی قیمت میں فی حصص کی آمدنی میں حقیقی اضافے سے بھی زیادہ اہم عنصر ہوتا ہے۔ کہ ساتھ دیتا ہے یہ۔ یہ بالکل کیا ہوا میں ہمارے جی کمپنی کی مثال۔

ہم اب اس پوزیشن میں ہیں کہ قدامت پسندی کی ڈگری کے بارے میں ایک حقیقی نقطہ نظر حاصل کرنا شروع کر دیا جائے — یعنی کسی بھی سرمایہ کاری میں بنیادی خطرہ۔ خطرے کے پیمانے کے سب سے نچلے سرے پر اور دانشمندانہ سرمایہ کاری کے لیے سب سے زیادہ موزوں وہ کمپنی ہے جو پہلے تین جہتوں کے حوالے سے کافی زیادہ پیمائش کرتی ہے لیکن فی الحال مالیاتی برادری کی طرف سے اس کا اندازہ کم قابل کے طور پر کیا جاتا ہے، اور اس وجہ سے قیمت کمائی کا تناسب کم ہے، ان بنیادی حقائق کے مقابلے میں۔ اگلا کم از کم خطرناک اور ذہین سرمایہ کاری کے لیے عام طور پر کافی موزوں کمپنی کی درجہ بندی اس حوالے سے کافی زیادہ ہے۔ پہلی تین جہتوں تک اور ایک تصویر اور اس وجہ سے قیمت کی کمائی تناسب معقول طور پر میں لائن کے ساتھ یہ بنیادی باتیں یہ اس لیے کہ ایسی کمپنی ترقی کرتی رہے گی اگر اس میں واقعی یہ صفات ہوں گی۔ اگلا کم از کم خطرناک اور، میری رائے میں، عام طور پر قدامت پسند سرمایہ کاروں کی جانب سے برقرار رکھنے کے لیے موزوں ہے جو ان کے مالک ہیں لیکن نئے فنڈز کے ساتھ تازہ خریداری کے لیے نہیں، وہ کمپنیاں ہیں جو پہلی تین جہتوں کے حوالے سے اتنی ہی مضبوط ہیں، لیکن، کیونکہ یہ خصوصیات بن چکی ہیں۔ تقریباً افسانوی میں دی مالی برادری، ہے ایک تشخیص یا قیمت کی آمدنی کا تناسب اس سے زیادہ ہے جس کی ضمانت مضبوط بنیادی اصولوں سے بھی ہوتی ہے۔

میری رائے میں اس طرح کے اسٹاک کو عام طور پر برقرار رکھنے کی اہم وجوہات ہیں، اگرچہ ان کی قیمتیں بہت زیادہ لگتی ہیں: اگر بنیادیں حقیقی طور پر مضبوط ہیں، تو یہ کمپنیاں وقت کے ساتھ اپنی آمدنی میں اضافہ کریں گی۔ نہیں صرف کافی کو جواز پیش کرنا موجودہ قیمتیں لیکن کو جواز پیش کرنا نمایاں طور پر اعلیٰ قیمتیں۔ اسی دوران، دی نمبر کی واقعی پر کشش کمپنیاں میں حوالے کو دی سب سے پہلے تین طول و عرض ہے منصفانہ چھوٹا کم قدر والے تلاش کرنے کے لئے آسان نہیں ہیں۔ غلطی کرنے اور ایک میں تبدیل ہونے کا خطرہ جو بظاہر پہلی تین جہتوں پر پورا اترتا ہے لیکن حقیقت میں کرتا ہے نہیں ہے شاید کافی حد تک زیادہ کے لیے دی اوسط سرمایہ کار ایک اچھی طرح سے آواز کے ساتھ رہنے کے عارضی خطرے سے زیادہ لیکن فی الحال زیادہ قیمت ہے۔ صورت حال تک حقیقی قدر پکڑتا ہے اوپر کے ساتھ موجودہ قیمتیں۔ جو سرمایہ کار اس خاص نکتے پر مجھ سے اتفاق کرتے ہیں ان کو وقتی طور پر ان کی مارکیٹ ویلیو میں کبھی کبھار تیز سنکچن کے لیے تیار رہنا چاہیے۔ زیادہ قدر اسٹاک پر دی دوسرے ہاتھ یہ ہے میرا مشاہدہ وہ لوگ جو ڈبلیو ایچ او فروخت اس طرح اسٹاک کو انتظار کرو کے لیے a مزید مناسب وقت کو خریدنے واپس ان اسی شیئرز مکمل طور پر حاصل کرنا ان کا مقصد وہ عام طور پر انتظار کرو کے لیے اس سے بڑا ہونے کی کمی جو حقیقت میں ظاہر ہوتی ہے۔ نتیجہ یہ ہے کہ کچھ سال بعد میں کب یہ بنیادی طور پر مضبوط اسٹاک ہے پہنچ گئے قیمت کی چوٹیاں اس مقام سے کافی زیادہ ہیں جس پر انہوں نے فروخت کیا، ان کے پاس ہے۔ یاد کیا تمام کی یہ بعد میں اقدام اور ہو سکتا ہے ہے چلا گیا میں a صورت حال کافی کمتر اندرونی معیار کا۔

اپنے بڑھتے ہوئے خطرات کے پیمانے کو جاری رکھتے ہوئے، ہم اسٹاک کے ساتھ آتے ہیں۔ کہ ہیں اوسط یا نسبتاً کم میں معیار میں حوالے کو دی پہلی تین جہتیں لیکن مالیاتی برادری میں اس کا اندازہ ہے یا تو سے کم، یا کے بارے میں میں لائن کے ساتھ یہ نہیں بہت پر کشش بنیادی باتیں بنیادی شرائط کے مقابلے میں غریب تشخیص والے افراد وارنٹ دے سکتے ہیں۔ ہونا اچھی قیاس آرائیاں لیکن ہیں نہیں مناسب کے لیے دی محتاط سرمایہ کار آج کی تیز رفتار دنیا میں منفی اثرات کا خطرہ بہت زیادہ ہے۔ ترقیات سختی سے کو متاثر اس طرح شیئرز

آخر میں ہم او کو کیا ہے کی طرف سے دور دی زیادہ تر خطرناک گروپ کی سبھی: وہ کمپنیاں جن کی موجودہ مالیاتی-کمپونٹی تشخیص یا تصویر بہت اوپر ہے۔ کیا ہے فی الحال جائز کی طرف سے دی فوری صورت حال خریداری اس طرح کے حصص کے نقصانات کا سبب بن سکتا ہے جو سرمایہ کاروں کو دور کر دیتے ہیں۔ سے اسٹاک ملکیت میں گاڑیاں اور دھمکی کو ہلانا دی سرمایہ کاری صنعت کو اس کا بنیادیں اگر کوئی بھی چاہتا ہے کو بنانا a مالیاتی-کمپونٹی تشخیص کے درمیان فرق کا کیس بہ کیس مطالعہ جو غالب ہے پر ایک وقت کے بارے میں کچھ کافی رنگین کمپنیاں اور دی بنیادی - بنیادی جو حالات بعد میں سامنے آئے، اسے بہت کچھ ملے گا۔ کی مواد میں a کاروبار کتب خانہ یا دی فائلیں کی دی بڑا دیوار گلی

مکانات ان حصص کی خریداری کی سفارش کرنے والی بروکریج رپورٹس میں دی گئی کچھ وجوہات کو پڑھنا اور پھر اس طرح کی دستاویزات میں بیان کردہ نقطہ نظر کا موازنہ کرنا تشویشناک ہے کہ اصل میں کیا ہونا تھا۔ اے ٹکڑے ٹکڑے فہرست کی اس طرح کمپنیاں شاید شامل ہیں: میموریکس ہائی 173 8/7، ایمپیکس ہائی 49 8/7، لیونز فرنیچر ہائی 1/260، موباک ٹیٹا سائنسز ہائی 111، لٹن انڈسٹریز ہائی 1/4101، کلوار ہائی 1/176۔

فہرست جاری و ساری رہ سکتی ہے۔ تاہم، مزید مثالیں ہوں گی۔ خدمت کریں صرف کو بنانا دی اسی نقطہ ختم اور ختم چونکہ یہ پہلے سے ہی کافی واضح ہونا چاہئے کہ کسی بھی فرق کو جانچنے کی عادت کتنی اہم ہے۔ کہ ہو سکتا ہے موجود کے درمیان a ہم عصر مالیاتی کمیونٹی جائزہ کی a کمپنی اور دی بنیادی پہلوؤں کی کہ کمپنی، ان مالیاتی-کمیونٹی تشخیص کی مزید خصوصیات کا جائزہ لینے کے لیے اپنا وقت گزارنا ہمارے لیے زیادہ نتیجہ خیز ہونا چاہیے۔ سب سے پہلے، تاہم، کو بچنا خطرہ کی غلط فہمی، یہ لگتا ہے مشورہ دینے والا کو عام اسٹاک کی قیمتوں میں تمام بڑی تبدیلیوں کو کنٹرول کرنے والے اصول کے ہمارے اصل بیان میں دو الفاظ کی وضاحت کرتے ہوئے معنوی الجھنوں سے بچیں: ہر کوئی اہم قیمت اقدام کی کوئی بھی انفرادی عام اسٹاک میں سے تعلق اسٹاک کے طور پر a پوری ہوتا ہے کیونکہ کہ a تبدیل جائزہ کی کہ اسٹاک کی طرف سے مالی برادری۔

جملہ "قیمتوں میں اہم تبدیلیاں" صرف "قیمتوں میں تبدیلی" کے بجائے استعمال کیا جاتا ہے۔ یہ قیمت کے اس معمولی تغیر کو خارج کرنا ہے۔ ہوتا ہے اگر، کہو ایک اسٹیٹ ہے بیس ہزار شیئرز کی a اسٹاک کہ ایک انارٹی بروکر تیزی سے مارکیٹ میں پھینک دیتا ہے جس کے نتیجے میں اسٹاک ایک یا دو پوائنٹ گر جاتا ہے اور پھر عام طور پر لیکویڈیشن ختم ہوتے ہی ٹھیک ہو جاتا ہے۔ اسی طرح، پر اوقات ایک ادارہ مرضی تعین کہ پر جا رہا ہے ایک میں نئی صورت حال یہ ضروری ہے خریدنے a کم از کم نمبر کی شیئرز نتیجہ اکثر ایک چھوٹا سا یک وقتی بلج ہوتا ہے جو اس طرح کی خریداری کے مکمل ہونے پر کم ہو جاتا ہے۔ اس طرح کی حرکتیں، حقیقی طور پر تبدیل شدہ تشخیص کی غیر موجودگی میں کی دی کمپنی کی طرف سے دی مالی برادری کے طور پر a پوری، حصص کی قیمت پر کوئی اہم یا طویل مدتی اثر نہیں پڑتا ہے۔ عام طور پر قیمتوں میں اس طرح کی چھوٹی تبدیلیاں خصوصی خرید و فروخت ختم ہونے کے بعد غائب ہو جاتی ہیں۔

دی مدت "مالی برادری" ہے رہا استعمال کیا جاتا ہے کو شامل تمام وہ قابل اور کافی دلچسپی رکھتے ہیں جو ممکنہ طور پر کسی خاص کو خریدنے یا بیچنے کے لیے تیار ہوں۔ اسٹاک پر کچھ قیمت، رکھنا میں دماغ کہ کے ساتھ حوالے کو پر اثر انداز قیمت، دی اہمیت کی ہر ایک کی یہ ممکنہ، استعداد خریدار اور بیچنے والے اس کا وزن خرید و فروخت کی طاقت کی مقدار سے ہوتا ہے جس میں ہر ایک استعمال کرنے کی پوزیشن میں ہے۔

5

مزید کے بارے میں دی چوتھا طول و عرض

U ص کو یہ نقطہ ہمارے بحث کی دی مالی کمیونٹی کی اسٹاک کی تشخیص کے
تاثیر دیا ہو گا کہ یہ تشخیص کچھ بھی نہیں ہے۔ مزید مقابلے ایک تشخیص کے
خاص طور پر مساوات، غور کریں۔

ered کی طرف سے خود یہ حد سے زیادہ آسان ہے۔ درحقیقت یہ ہمیشہ سے نتیجہ اخذ
کرتا ہے۔ ملاوٹ کی تین الگ تشخیص: دی موجودہ مالیاتی کمیونٹی جائزہ کی دی
کشش کی عام اسٹاک کے طور پر a پوری، کی وہ صنعت جس کا خاص کمپنی ایک
حصہ ہے، اور، آخر میں، خود کمپنی کے۔

آئیے سب سے پہلے صنعت کی تشخیص کے معاملے کا جائزہ لیتے ہیں۔ ہر کوئی
جاننا ہے کہ طویل عرصے سے، میں بڑی کمی ہو سکتی ہے۔ قیمت کی آمدنی تناسب
دی مالی برادری مرضی ادائیگی کو میں شرکت کریں ایک صنعت کے طور پر یہ
گزرتا ہے سے ایک جلد مرحلہ کب بہت بڑا بازاروں بہت بعد کی مدت میں آگے ظاہر
ہوتا ہے جہاں یہ، باری میں، نئے کی طرف سے دھمکی دی جا سکتی ہے ٹیکنالوجیز
اس طرح، الیکٹرانکس کی صنعت کے ابتدائی سالوں میں، الیکٹرانک ٹیوبیں بنانے والی
کمپنیاں، اس عرصے میں بنیادی عمارت بلاک کی تمام الیکٹرانکس فروخت پر بہت
اعلیٰ قیمت کی آمدنی تناسب اس کے بعد سیمی کنڈکٹرز کی ترقی کے ساتھ ہی قیمتوں
کی آمدنی کا تناسب بہت زیادہ سکڑ گیا۔ مستقل طور پر تنگ دی نالی مارکیٹ بنانے
والے کی مقناطیسی میموری آلات بے مزید حال ہی میں سہنا پڑا دی اسی قسمت کے
لیے دی ایک ہی وجہ۔ تمام یہ واضح اور اچھی طرح سے سمجھا جاتا ہے۔ جو اتنا
واضح نہیں ہے۔ یا تقابلی طور پر سمجھ گیا ہے کیسے دی تصویر کی ایک صنعت بڑھ
سکتا ہے یا گر میں مالیاتی کمیونٹی حالت، نہیں کیونکہ کی اس طرح حد سے زیادہ
طاقتور اثرات کے طور پر یہ لیکن کیونکہ پر a دیا وقت دی مالی برادری بے زور
ایک خاص طور پر سیٹ کی صنعت پس منظر بلکہ متاثر کرتا ہے۔ مقابلے ایک اور
ابھی تک دونوں سیٹ کی پس منظر حالات ہو سکتا ہے بے

کچھ عرصے سے کافی درست تھا، اور دونوں ہی معقول مستقبل کے لیے جاری رہنے کا ہر اشارہ دے سکتے ہیں۔

دی کیمیائی صنعت ہو سکتا ہے ہونا حوالہ دیا کے طور پر ایک مثال۔ سے دی کی گہرائیوں دی زبردست ذہنی دباؤ تک دی درمیانی 1950 کی دہائی، دی شیئرز کی دی سب سے بڑا

US کیمیکل کمپنیاں زیادہ تر دیگر اسٹاکس کے مقابلے کافی زیادہ قیمت کی آمدنی کے تناسب پر فروخت ہوتی ہیں۔ ان کمپنیوں کے بارے میں مالیاتی برادری کے خیال کو ایک کارٹون میں لامتناہی کنویئر بیلٹ کے طور پر دکھایا گیا ہو گا۔ ایک سرے پر سائنس دان ٹیسٹ ٹیوبوں میں دم توڑنے والے نئے مرکبات بنا رہے تھے۔ پراسرار اور نقل کرنے میں مشکل کارخانوں سے گزرنے کے بعد، یہ مواد دوسرے سرے پر شاندار نئے کے طور پر سامنے آئے مصنوعات اس طرح کے طور پر ناپلان ڈی ڈی ٹی، مصنوعی ربڑ جلدی خشک کرنے والی پینٹ، اور لامتناہی دوسرے نئی مواد کہ لگ رہا تھا یقینی طور پر کو ہونا ایک مسلسل بڑھتی ہوئی ان کے خوش قسمت پروڈیوسر کے لئے دولت کا ذریعہ۔ پھر، جیسے ہی 1960 کی دہائی آئی، تصویر بدل گئی۔ کیمیکل انڈسٹری، سرمایہ کاری برادری کے لیے، اسٹیل یا سیمنٹ یا کاغذ سے مشابہت میں آیا کہ یہ تکنیکی تفصیلات کی بنیاد پر بلک اشیاء فروخت کر رہا تھا تاکہ جونز کے کیمیکل سمتھ کے ساتھ کم و بیش ایک جیسے ہوں۔ سرمایہ دار صنعتیں عام طور پر ہیں کے تحت اہم دباؤ کو کام پر اعلیٰ شرح کی صلاحیت میں ترتیب کو معاف کرنا ان کا بڑا طے شدہ سرمایہ کاری۔ نتیجہ ہے کثرت سے شدید قیمت مقابلہ اور تنگ کرنا منافع margins. This تبدیل تصویر وجہ دی شیئرز کی دی اہم کیمیائی کمپنیاں مجموعی طور پر اسٹاک کے سلسلے میں نمایاں طور پر کم قیمت کی آمدنی کے تناسب پر فروخت کرنے کے لیے، کہو ان کے مقابلے میں 1972 میں ختم ہونے والی دس سالہ مدت تھا میں دی ماضی۔ جبکہ اب بھی کافی حد تک اعلیٰ مقابلے میں بہت صنعتوں، کیمیائی قیمتوں کی آمدنی کا تناسب اسٹیل جیسی صنعتوں سے مشابہت کے لیے زیادہ قریب سے شروع ہوا، کاغذ اور سیمنٹ۔

اب اس سب کے بارے میں قابل ذکر بات یہ ہے کہ ایک اہم استثناء کے ساتھ وہاں تھا تھوڑا یا کچھ نہیں مختلف میں دی بنیادی اس صنعت کا پس منظر 1960 کی دہائی میں اس سے پہلے کے تیس سالوں میں تھا۔ یہ بے سچ ہے کہ میں دی بعد میں نصف کی دی 1960 وہاں تھا a سنجیدہ زیادہ تر مصنوعی ٹیکسٹائل کی تیاری جیسے کچھ علاقوں میں صلاحیت کی زیادتی مصنوعات۔ یہ تھا a اہم عارضی افسردہ کی دی کی کمائی یقینی کی دی معروف کیمیائی کمپنیاں خاص طور پر ڈیوونٹ۔ لیکن صنعت کی بنیادی خصوصیات میں کسی بھی طرح سے اتنی تبدیلی نہیں آئی تھی کہ مالیاتی برادری میں صنعت کی حیثیت میں اس بڑی تبدیلی کا سبب بن سکے۔ کیمیائی تیاری ہمیشہ سرمایہ دارانہ رہی ہے۔ زیادہ تر مصنوعات ہمیشہ تکنیکی وضاحتوں پر فروخت ہوتی تھیں۔ بنیاد تو کہ جونز کر سکتے ہیں مکمل طور پر اٹھانا اس کا قیمت اوپر سمتھ کا۔ پر دی دوسرے ہاتھ کے طور پر a میزبان کی نئی اور بہت بہتر کیڑے مار دوا

پیکینگ مواد، ٹیکسٹائل، منشیات، اور بے شمار دیگر مصنوعات نے دکھایا ہے، 1960 اور 1970 کی دہائیوں نے اس صنعت کو ایک مسلسل پھیلتی ہوئی مارکیٹ فراہم کی ہے۔ انسانی دماغوں کے لیے مالیکیولز کو دوبارہ ترتیب دینے کے مواقع تقریباً لامحدود معلوم ہوتے ہیں تاکہ ایسی مصنوعات تخلیق کی جا سکیں جو فطرت میں نہیں پائی جاتی ہیں۔ کہ مرضی ہے خصوصی خواص کو پورا کرنا کو دی ضروریات کی آدمی پہلے استعمال شدہ قدرتی مواد سے بہتر یا زیادہ سستا۔

آخر میں، کیمیکل سٹاک کے لیے اعلیٰ اور حالیہ عرصے میں کم عزت کی دونوں مدتوں میں، اب بھی ایک اور عنصر تقریباً مستحکم رہا۔ پرانے اور بڑے حجم والی کیمیائی مصنوعات، ایک لحاظ سے نمائندگی کرتا ہے۔ "پہلا قدم" موزوں مواد کی پروسیسنگ سے اس طرح بنیادی ذرائع کی مالیکیولز کے طور پر نمک یا ہائیڈرو کاربن، ناگزیر طور پر ایسی مصنوعات تھیں جو بنیادی طور پر تصریح کے لحاظ سے اور مسابقتی قیمت پر فروخت ہوتی تھیں۔ بنیاد بہر حال، کے لیے دی الرٹ کمپنی وہاں ہمیشہ ان پہلے مرحلے کی مصنوعات کو بہت زیادہ پیچیدہ اور زیادہ قیمتوں میں پروسیس کرنے کا موقع تھا اور جاری ہے۔ یہ، کم از کم تھوڑی دیر کے لیے، بہت زیادہ ملکیتی اور اس لیے کم مسابقتی بنیادوں پر فروخت کیا جا سکتا ہے۔ چونکہ یہ مصنوعات بدلے میں قیمتوں میں مسابقتی بن جاتی ہیں، الرٹ کمپنیوں کو مسلسل اب بھی نئی چیزیں مل رہی ہیں۔ کو شامل کریں کو دی زیادہ منافع کا مارجن اختتام کی ان کا لائنیں

دوسرے الفاظ میں، تمام سازگار عوامل، مالیاتی طبقے کے ذہن میں جب کیمیکل اسٹاک مارکیٹ کے عزیز تھے، کافی حیثیت کھونے کے بعد بھی وہاں موجود رہے۔ لیکن ناموافق عوامل تو بہت میں دی سب سے آگے میں دی 1960 تھے بھی وہاں میں دی پہلے دور میں جب انہیں بڑی حد تک نظر انداز کیا گیا تھا۔ جو بدلا تھا وہ تھا زور، حقائق نہیں۔

لیکن حقائق، بھی تبدیل کر سکتے ہیں۔ 1973 کے وسط کے بارے میں شروع ہونے والا، کیمیکل اسٹاک شروع ہوا دوبارہ حاصل کرنا احسان میں دی مالی برادری۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ انڈسٹری کا ایک نیا نظریہ غالب ہونا شروع ہو رہا تھا۔ قلت سے دوچار معیشت دی اہم صنعتی قومیں ہے رہا جدید دور میں پہلی بار (بڑی جنگوں کے علاوہ) کا تجربہ کرنا، مینوفیکچرنگ صلاحیت کو صرف آہستہ آہستہ بڑھایا جا سکتا ہے؛ اس لیے یہ ہو سکتا ہے سال پہلے حلق کائنا قیمت مقابلہ مرضی واقع دوبارہ یہ تصویر کھلتی ہے اوپر a پوری نئی گیند کا کھیل کے لیے دی سرمایہ کار میں کیمیائی اسٹاکس سرمایہ کاروں کے لیے مسئلہ اب اس بات کا تعین کرنے میں سے ایک بن جاتا ہے کہ آیا پس منظر حقائق وارنٹ دی نئی تصویر اور، اگر وہ کیا، چاہے کیمیکل اسٹاک میں رشتہ کو دی مارکیٹ کے طور پر a پوری، ہے اٹھ گیا مزید مقابلے یا اتنا نہیں جتنا کہ نئی صورتحال کی طرف سے ضمانت دی جا سکتی ہے۔

حالیہ مالیاتی تاریخ اس سے کہیں زیادہ بڑی مثالیں پیش کرتی ہے۔ تبدیلیاں میں قیمت کی آمدنی تناسب کے واقع ہوا کیونکہ دی مالی

کمپونٹی کی جائزہ کی دی صنعت کی پس منظر تبدیل بنیادی طور پر جبکہ دی صنعت خود رہ گیا تقریباً بالکل دی اسی۔ میں 1969 کمپیوٹر پردی اسٹاک مارکیٹ کے بہترین پسندیدہ تھے۔ یہ تھے۔ کمپنیاں بنانا تمام دی خصوصی سامان کہ کر سکتے ہیں ہونا شامل کیا کرنے کے لئے مرکزی کمپیوٹنگ یونٹ یا مین فریم کی a کمپیوٹر کو اضافہ صارف کی فوائد سے کہ مرکزی یونٹ تیز رفتار پرنٹرز، اضافی یادداشت یونٹس اور کی بورڈ آلات کو ختم دی ضرورت کے لیے کینچ کمپیوٹر میں ڈیٹا حاصل کرنے والے آپریٹرز اس میں کچھ اہم مصنوعات تھے۔ یہ گروپ تب مروجہ تصویر یہ تھی کہ ان کمپنیوں کے پاس ایک تقریباً لامحدود مستقبل۔ جبکہ دی مرکزی کمپیوٹر خود تھا بڑے پیمانے پر ترقی یافتہ اور اس کی مارکیٹ پر چند مضبوط لوگوں کا غلبہ ہوگا، قائم کمپنیاں دی چھوٹا آزاد کرے گا ہونا قابل کو انڈر کٹ بڑا _ کمپنیاں میں یہ پردی علاقوں آج وہاں ہے a نئی کی آگاہی دی مالی تناؤ پر چھوٹا کمپنیاں کے ساتھ مصنوعات کہ ہیں عام طور پر فروخت کرنے کے بجائے لیز پر دیا جاتا ہے اور بڑے کمپیوٹر مین فریم مینوفیکچررز کے عزم کے مطابق مصنوعات کی مارکیٹ کے لیے لڑنا ہے۔ پر" ان کا سامان ہے دی بنیادی باتیں تبدیل یا ہے یہ بنیادی اصولوں کی تشخیص جو بدل گئی ہے؟

تبدیل شدہ تشخیص کا ایک انتہائی معاملہ وہ طریقہ ہے جس میں مالیاتی برادری نے فرنچائزنگ کاروبار کے بنیادی اصولوں کو دیکھا اور فرنچائز اسٹاک میں 1969 میں برعکس کو 1972۔ یہاں دوبارہ، کے ساتھ کے طور پر کمپیوٹر پردی اسٹاک، صنعت کے تمام مسائل فطری طور پر موجود تھے جب یہ اسٹاک اتنے زیادہ قیمتوں سے کمائی کے تناسب پر خریدے جا رہے تھے لیکن ان کو نظر انداز کیا جا رہا تھا جب موجودہ امیج کمپنی کے لیے لمحہ بہ لمحہ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والی بلا تعطل ترقی میں سے ایک تھی۔

صنعت کی تصویر کے اس پورے معاملے میں، سرمایہ کار کا مسئلہ ہمیشہ رہتا ہے۔ دی اسی۔ ہے دی موجودہ غالب جائزہ ایک مزید سازگار، کم سازگار، یا کے بارے میں دی اسی کے طور پر کہ وارنٹیڈ کی طرف سے دی بنیادی اقتصادی حقائق؟ بعض اوقات یہ انتہائی نفیس کے لیے بھی شدید مسئلہ پیش کر سکتا ہے۔ سرمایہ کار ایک مثال واقع ہوا میں دسمبر 1958 جب اسمتھ، ہارنی اینڈ کمپنی، روایتی طور پر قدامت پسند سرمایہ کاری کے بینکرز نے ایک اہم قدم اٹھایا جو آج کل بالکل معمول کے مطابق لگتا ہے لیکن اس وقت اس کے بالکل برعکس نظر آیا: انہوں نے ایکویٹی کی عوامی پیشکش کی۔ کے حصص اے۔ سی۔ نیلسن کمپنی اس کمپنی کی نہ کوئی فیکٹری تھی، نہ کوئی ٹھوس مصنوعات، اور اس وجہ سے کوئی انویٹری نہیں ہے۔ اس کے بجائے یہ "خدمت" میں تھا۔ کاروبار" وصول کرنا فیس کے لیے فراہمی مارکیٹ کی تحقیق اپنے صارفین کے لیے معلومات۔ یہ سچ تھا کہ 1958 میں بینک اور انشورنس کمپنیاں تھا طویل رہا ٹھیک ہے سمجھا جاتا ہے میں دی بازار کے طور پر صنعتیں

قابل کی قدامت پسند سرمایہ کاری البتہ، اس طرح صنعتیں تھے مشکل سے موازنہ چونکہ دی کتاب قدر کی a بینک یا انشورنس کمپنی میں ہے نقد، مائع سرمایہ کاری یا اکاؤنٹس قابل وصول، دی سرمایہ کار خریدنا ایک بینک یا انشورنس اسٹاک لگ رہا تھا کو ہے a سخت لازمی کی قدر کو گر اس کے بعد اس نئی قسم کی سروس کمپنی کے لیے مالیاتی عوام کے لیے متعارف کرایا جانے والا کوئی وجود نہیں تھا۔ تاہم، اے سی نیلسن کی تحقیقات صورت حال غیر معمولی طور پر اچھی بنیادی باتیں ظاہر کیں۔ ایک ایماندار تھا۔ اور قابل انتظام، a منفرد طور پر مضبوط مسابقتی پوزیشن اور اچھی امکانات کے لیے بہت سال کی مزید ترقی بہر حال، تجربہ تک دکھایا کیسے دی مالی برادری کرے گا رد عمل کو اس کا پہلی نمائش کو یہ قسم کی ایک صنعت، وہاں کیا ظاہر ہونا کو ہونا کچھ کی وجہ ہچکچاہٹ میں خریدنا یہ لے لو سال کے لیے a حقیقت پسندانہ جائزہ کی اس طرح کی کمپنی کی سرمایہ کاری کی مالیت اس خوف کو بے گھر کرنے کے لئے جو قدر کے کچھ واقف پارڈسٹکس کی کمی کی وجہ سے پیدا ہوسکتی ہے؟ یہ ہو سکتا ہے لگتا ہے مضحکہ خیز آج، کب کے لیے بہت سال a کمپنی پسند اے۔ سی نیلسن ہے لطف اٹھایا a قیمت کی آمدنی تناسب اشارہ کرنے والا a بہت اعلیٰ سرمایہ کاری کی تشخیص، لیکن ہم میں سے کچھ جنہوں نے بنیادی اصولوں کو تسلیم کرنے پر موقع لینے کا فیصلہ کیا اور اس وقت یہ حصص خریدے a احساس تقریباً پسند قدم رکھنا بند a چٹان اور دیکھ کر اگر ہوا ہمارا ساتھ دے گی سروس کمپنی کا تصور ان تصورات کے برعکس نیا تھا جس کے ہم عادی تھے۔ دراصل چند کے اندر سال پینڈولم بالکل دوسری طرف جھول گیا۔ جیسا کہ اے۔ سی۔ نیلسن کے منافع بڑھا اور بڑھا، a نئی تصور اٹھی میں دیوار گلی۔ اے بڑا کمپنیوں کی تعداد، اقتصادی بنیادوں میں بہت مختلف ہیں لیکن سبھی مصنوعات کی بجائے خدمات میں کام کرتے ہیں، ایک مالیاتی برادری میں اکٹھے ہوئے تھے۔ تصویر کے طور پر حصے کی a انتہائی پر کشش سروس صنعت - کوشش کچھ شروع ہوا فروخت پر اعلیٰ قیمت کی آمدنی تناسب مقابلے وہ ہو سکتا ہے مستحق جیسا کہ ہمیشہ، میں وقت، بنیادی باتیں غلبہ اور یہ مختلف کمپنیوں کو ایک گروپ میں ڈال کر بنائی گئی جھوٹی تصویر ختم ہو گئی۔

یہ نقطہ نہیں کر سکتے ہونا زیادہ دباؤ: دی قدامت پسند سرمایہ کار ضروری ہے آگاہ رہو کی دی فطرت کی ہی موجودہ مالیاتی کمیونٹی جائزہ کی کوئی بھی صنعت میں کونسا وہ ہے دلچسپی۔ وہ چاہئے مسلسل ہونا تحقیقات کو دیکھیں چاہے وہ جائزہ ہے نمایاں طور پر مزید یا کم سازگار مقابلے دی بنیادی اصولوں کی ضمانت اس نکتے پر صحیح فیصلہ کر کے ہی وہ معقول ہو سکتا ہے۔ یقینی طور پر کے بارے میں ایک کی دی تین متغیرات کہ مرضی حکومت کرنا دی اس صنعت کے اسٹاک کی مارکیٹ کی قیمت کا طویل مدتی رجحان۔

6

پھر بھی مزید کے بارے میں چوتھا طول و عرض

Tوہ مالی کمیونٹی کی جائزہ کی a کمپنی کی اپنے خصوصیات _ ہے ایک یہاں کہ مزید اہم عنصر میں دی قیمت کی آمدنی سے تناسب ہے دی جائزہ کی دی صنعت میں کونسا دی کمپنی مصروف ہے۔ دی زیادہ تر مطلوبہ سرمایہ کاری خصلتیں کی ایک قدامت پسندی کی پہلی تین جہتوں کی ہماری بحث میں انفرادی کمپنیوں کی تعریف کی گئی ہے۔ سرمایہ کاری میں جنرل دی مزید قریب سے دی مالی کمیونٹی کی جائزہ کی a خاص طور پر اسٹاک نقطہ نظر یہ خصوصیات ، اعلیٰ مرضی ہونا اس کا قیمت کی آمدنی تناسب سے دی ڈگری کی طرف سے کونسا یہ نیچے گرتا ہے یہ معیارات دی قیمت کی آمدنی تناسب مرضی رجحان کو کمی حقیقی حقائق کے بارے میں کوئی بھی خاص طور پر کمپنی موجودہ ایک سرمایہ کاری حالت _ نمایاں طور پر بہتر یا نمایاں طور پر بدتر مقابلے کہ پینٹ کی طرف سے دی موجودہ مالی تصویر کی کہ کمپنی

میں بنانا a تعین کے طور پر کو دی رشتہ دار کشش کی دو یا اس سے زیادہ اسٹاک سرمایہ کار اکثر الجھانا خود کی طرف سے کوشش کر رہا ہے بھی اس طرح کے مسئلے کے لیے ایک ریاضیاتی نقطہ نظر کو آسان بنائیں۔ آئیے، مثال کے طور پر، وہ دو کمپنیوں کا موازنہ کرتے ہیں، جن میں سے ہر ایک کے منافع، بغور مطالعہ کے بعد، 10 کی شرح سے بڑھنے کے امکانات کے متحمل دکھائی دیتے ہیں۔ فیصد a سال اگر ایک ہے فروخت پر دس اوقات کمائی اور دی دوسرے بیس پر اوقات دی اسٹاک فروخت پر دس اوقات کمائی ظاہر ہوتا ہے سستا یہ ہو سکتا ہے ہونا یہ بھی نہیں ہو سکتا۔ اس کی کئی وجوہات ہو سکتی ہیں۔ دی بظاہر سستا کمپنی ہو سکتا ہے ہے اس طرح a فائدہ اٹھایا کیپٹلانٹزیشن (سود کے معاوضے اور ترجیحی ڈیویڈنڈز جو پہلے کمائے جائیں۔ کچھ بھی جمع کرتا ہے کو دی عام اسٹاک ہولڈر) کہ دی خطرہ

کی رکاوٹ کی دی متوقع ترقی شرح ہو سکتا ہے ہونا بہت زیادہ میں نچلا قیمت آمدنی کا تناسب اسٹاک اسی طرح، کے لیے خالصتاً کاروبار وجوہات، جبکہ شرح نمو دونوں اسٹاکس کے لیے ایک ممکنہ تخمینہ لگتی ہے، اس کے باوجود ان تخمینوں کے غیر متوقع طور پر پریشان ہونے کا امکان ایک اسٹاک کے لیے دوسرے اسٹاک کے مقابلے میں کافی زیادہ ہو سکتا ہے۔

غلط نتائج پر پہنچنے کا ایک اور بہت زیادہ اہم اور بہت کم سمجھ میں آنے والا طریقہ یہ ہے کہ اسٹاکس کی قیمت کمائی کے تناسب کے سادہ موازنہ پر بہت زیادہ انحصار کیا جائے جو بظاہر تقابلی مواقع پیش کر رہے ہیں۔ ترقی کے لئے۔ اس کی وضاحت کے لیے، آئیے ہم فرض کر لیں کہ اگلے چار سالوں میں دو ایسے اسٹاک ہیں جن کی آمدنی دوگنا ہونے کا یکساں طور پر مضبوط امکان ہے اور وہ دونوں بیس گنا کمائی پر فروخت ہو رہے ہیں، جبکہ اسی مارکیٹ میں وہ کمپنیاں ہیں جو دوسری صورت میں اچھی ہیں لیکن ترقی کے امکانات نہیں ہیں دس پر فروخت ہو رہی ہیں۔ اوقات کی کمائی۔ آئیے فرض کریں کہ چار سال بعد مجموعی طور پر اسٹاک کی قیمت کمائی کا تناسب ہے۔ غیر تبدیل شدہ تو کہ عام طور پر آواز اسٹاک لیکن والے کے ساتھ نہیں ترقی کے امکانات، ہیں اب بھی فروخت پر دس اوقات کمائی چلو ہم بھی فرض کریں کہ اسی وقت، چار سال بعد، ہمارے دو اسٹاک میں سے ایک میں بہت کچھ ایک جیسا ہے۔ ترقی امکانات کے لیے دی وقت آگے کے طور پر یہ تھا چار سال پہلے تاکہ مالیاتی برادری کا اندازہ یہ ہے کہ اس اسٹاک کو دوبارہ دوگنا ہونا چاہیے۔ اس کا کمائی ختم دی اگلے چار سال یہ مطلب یہ کرے گا اب بھی فروخت ہونا پر بیس اوقات دی دوگنا کمائی کی دی ماضی چار سال، یا، دوسرے میں الفاظ کہ یہ تھا بھی دوگنا میں قیمت میں کہ مدت میں اس کے برعکس، اسی وقت، ہماری مثال شروع ہونے کے چار سال بعد، دوسرے اسٹاک نے بھی اپنی کمائی دوگنی کر دی تھی، جیسا کہ توقع تھی، لیکن اس وقت مالیاتی برادری کا اندازہ اگلے چار سالوں میں کسی دوسری صورت میں اچھی کمپنی میں فلیٹ آمدنی کے لیے ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اس دوسرے اسٹاک کے مالکان مارکیٹ میں مایوسی کا شکار تھے حالانکہ آمدنی کا چار سالہ دگنا ہونا بالکل پیش گوئی کے مطابق آیا تھا۔ "اگلے چار سالوں میں آمدنی میں کوئی اضافہ نہیں" کی تصویر کے ساتھ اب وہ اس دوسرے اسٹاک میں صرف دس کی قیمت کمائی کا تناسب دیکھ رہے ہوں گے۔ لہذا، جب کہ کمائی دوگنی ہو چکی تھی، دی قیمت کی دی اسٹاک تھا رہ گیا دی اسی۔ تمام یہ کر سکتے ہیں ہونا سرمایہ کاری کے ایک بنیادی اصول میں خلاصہ: مستقبل کے منافع میں جتنا اضافہ ہوتا رہے گا، قیمت کی آمدنی کا تناسب اتنا ہی زیادہ ہوگا جو ایک سرمایہ کار ادا کرنے کا متحمل ہو سکتا ہے۔

یہ قاعدہ البتہ، بہت احتیاط کے ساتھ لاگو کیا جانا چاہئے۔ یہ کبھی نہیں ہونا چاہئے ہونا بھول گئے کہ دی حقیقی تغیرات میں قیمت کی آمدنی تناسب اس کا نتیجہ نہیں ہوگا کہ اصل میں کیا ہوگا بلکہ اس سے ہوگا جو مالیاتی برادری سے ہوگا۔ فی الحال یقین رکھتا ہے مرضی ہو میں a مدت کی جنرل مارکیٹ

پرامید ایک اسٹاک ایک انتہائی اعلیٰ قیمت آمدنی کے تناسب پر فروخت کر سکتا ہے کیونکہ دی مالی برادری کافی صحیح طریقے سے تصور کرتا ہے بہت آگے عظیم ترقی کے سال۔ لیکن اس ترقی سے پہلے کئی سال گزر جائیں گے۔ مکمل طور پر محسوس کیا جاتا ہے۔ قیمت کی آمدنی کے تناسب میں صحیح طور پر کمی کی گئی زبردست نمو کے بننے کا امکان ہے۔ کے لیے "غیر رعایتی" a جبکہ، خاص طور پر اگر دی کمپنی تجربات دی قسم کی عارضی دھچکا کہ ہے نہیں غیر معمولی کے لیے یہاں تک کہ دی بہترین کی کمپنیاں عام مارکیٹ کی مایوسی کے دور میں، اس قسم کی "غیر رعایتی" کچھ انتہائی بہترین سرمایہ کاری انتہائی حد تک پہنچ سکتی ہے۔ جب ایسا ہوتا ہے، یہ مریض سرمایہ کار کو برداشت کرتا ہے، موجودہ مارکیٹ کی تصویر اور سچے حقائق کے درمیان فرق کرنے کی صلاحیت کے ساتھ، کچھ انتہائی پرکشش مواقع جو عام اسٹاک نسبتاً چھوٹے خطرے پر خوبصورت طویل مدتی منافع کے لیے پیش کر سکتے ہیں۔

اے بلکہ رنگین مثال کی کیسے نفیس سرمایہ کار کوشش 13 مارچ 1974 کو ایک کمپنی کے بدلے ہوئے سرمایہ کاری-کمپنی تشخیص کا اندازہ لگانے کے لیے۔ پچھلے دن نیا یارک اسٹاک ایکسچینج میں موٹرولا کی بند قیمت 48 5/8 تھی۔ 13 مارچ کو بندش کوٹیشن تھا 60، a حاصل کرنا کی تقریباً 25 فیصد! کیا تھا ہوا تھا کہ 12 تاریخ کو تبادلہ بند ہونے کے بعد، ایک اعلان تھا بنایا کہ موٹرولا تھا حاصل کرنا باہر کی دی ٹیلی ویژن کاروبار اور تھا فروخت اس کا US ٹیلی ویژن پودے اور انویٹری کو ماتسوشیتا، a بڑے جاپانی صنعت کار، تقریباً کتابی قیمت کے لیے۔

اب یہ عام طور پر معلوم ہو چکا تھا کہ Motorola کا ٹیلی ویژن کا کاروبار تھوڑے سے خسارے میں چل رہا تھا اور اس حد تک منافع کم ہو رہا تھا۔ کی دی آرام کی دی کمپنی کی کاروبار یہ کی خود کرے گا حصص کی قیمت میں کچھ اضافے کا سبب بننے والی خبروں کی ضمانت دیتے ہیں، حالانکہ اصل میں اس حد تک اضافہ شاید ہی ہوا ہو۔ کافی زیادہ پیچیدہ استدلال خریداری کے پیچھے بنیادی محرک تھا۔ کچھ کے لیے وقت a قابل غور جسم کی سرمایہ کار تھا یقین کیا کہ Motorola کا منافع بخش تقسیم، خاص طور پر اس کا مواصلات ڈویژن، بنایا یہ کمپنی ایک کی دی بہت چند امریکی الیکٹرانکس کمپنیاں واقعی اعلیٰ درجے کی سرمایہ کاری کی حیثیت کے طور پر کوالیفائیڈ۔ مثال کے طور پر، اسپینسر ٹراسک اور شریک۔ تھا جاری کر دیا گیا a رپورٹ کی طرف سے سیکورٹی تجزیہ کار اوٹس بریڈلی جس میں Motorola کے کمیونیکیشن ڈویژن کی سرمایہ کاری کی خوبیوں پر تبادلہ خیال کیا گیا۔ میں قابل غور تفصیل یہ رپورٹ لیا دی غیر معمولی نقطہ نظر کی موجودہ اور تخمینہ شدہ مستقبل کی قیمت آمدنی کے تناسب کا حساب لگانا، Motorola کی مجموعی آمدنی کے لیے نہیں بلکہ صرف اس ایک ڈویژن کے لیے۔ رپورٹ میں تخمینہ فروخت کے حجم اور قیمت کی آمدنی کے تناسب کا موازنہ کیا گیا۔ کی صرف یہ ایک تقسیم کے ساتھ وہ کی ببولٹ پیکارڈ اور

پرکن ایلمر، عام طور پر سمجھا جاتا ہے کو ہونا درمیان دی بہت بہترین کی سرمایہ کاری کے نقطہ نظر سے الیکٹرانکس کمپنیاں۔ رپورٹ سے اندازہ ہوتا ہے۔ کر سکتے ہیں آسانی سے ہونا تیار (یہ تھا نہیں خاص طور پر بیان کیا گیا) کہ Motorola کے کمیونیکیشن ٹویژن کی سرمایہ کاری کا معیار ایسا تھا۔ یہ تھا قابل، کی طرف سے خود، دی پھر موجودہ قیمت کی موٹرولا شیئرز تاکہ، میں اثر، a خریدار کی دی اسٹاک تھا حاصل کرنا تمام دی دوسرے تقسیم کچھ بھی نہیں

Motorola کے بارے میں اس رائے کے ساتھ کچھ انتہائی نفیس میں موجود ہے۔ مقامات، Matsushita کی خبروں پر اس طرح کے شوقین خریداری کی حوصلہ افزائی کا کیا اندازہ لگایا جا سکتا ہے؟ Motorola کے ان شائقین کو طویل عرصے سے معلوم تھا کہ مالیاتی برادری کے بہت سے عناصر اس کی ٹیلی ویژن مینوفیکچرنگ امیج کی وجہ سے اسٹاک کو ناپسندیدگی کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ زیادہ تر کی دی مالی برادری، پر سماعت "موٹرولا۔" پہلا خیال ٹیلی ویژن کا اور دوسرا سیمی کنڈکٹرز کا۔ Matsushita کے اعلان کے وقت، چھوٹے میں سٹینڈرڈ اور غریب کے اسٹاک گائیڈ رقم کی جگہ دستیاب کے لیے لسٹنگ دی پرنسپل کاروبار کی ہر کمپنی، بیان کیا موٹرولا کے طور پر "ریڈیو اور ٹی وی: سیمی کنڈکٹرز۔" تمام جس میں سے اگرچہ نہیں غلط تھا گمراہ کن میں کہ یہ تجویز کیا a مختلف ترتیب دیں کی کمپنی سے کیا، میں حقیقت موٹرولا واقعی تھا اور بہت اہم کمیونیکیشن ٹویژن کو مکمل طور پر نظر انداز کر دیا، جو اس وقت کمپنی کے تقریباً نصف پر مشتمل تھا۔

Matsushita کی خبروں پر Motorola خریدنے والوں میں سے کچھ بلاشبہ محض اس لیے پہنچ گئے کہ خبر اچھی تھی اور اس لیے متوقع کو بھیجیں دی اسٹاک اوپر لیکن وہاں ہے وجہ کو بیان کرنا اس یقین کی خاطر خواہ خریداری کہ کمپنی کی مالیاتی برادری کی تشخیص حقائق کی تصدیق کے مقابلے میں کافی کم سازگار تھی۔ تاریخی ریکارڈ ایسا تھا کہ ٹیلی ویژن کے کاروبار میں موٹرولا تھا سمجھا جاتا ہے مزید کے طور پر ایک "بھی بھاگ گیا" مقابلے کے طور پر ایک صنعت رہنما جیسے زینتہ ٹیلی ویژن کے آپریشنز کے ساتھ اب سرمایہ کاروں کو دھندلا نہیں جا سکتا اولین مقصد کی کیا اور تھا وہاں، a نئی تصویر کے ساتھ a بہت بہت زیادہ قیمت کی آمدنی کا تناسب پیدا ہوگا۔

کیا وہ لوگ تھے جو Motorola کے حساب سے یہ زیادہ قیمتیں ادا کرنے کے لیے پہنچ گئے تھے۔ میں تو کر رہے ہیں؟ نہیں مکمل۔ میں بعد میں ہفتے دی شیئرز کھو دیا فوری حاصل کرنا تو کہ a ڈگری کی صبر کرے گا ہے ادا کیا میں نیچے کی طرف منڈیوں میں، مالیاتی برادری کی کمپنی کی شبیہ میں بدتر ہونے والی تبدیلی کو کسی تبدیلی سے کہیں زیادہ تیزی سے قبول کر لیا جاتا ہے۔ بہتر ابھرتی ہوئی منڈیوں میں اس کے بالکل برعکس ہے۔ بدقسمتی سے ان لوگوں کے لیے جو اس خبر پر Motorola خریدنے کے لیے پہنچ گئے، فوری طور پر آنے والا ہفتے دیکھا a تیز اونچا میں قلیل مدت دلچسپی شرحیں کونسا

پیدا کیا a نیچے کی طرف رجحان میں دی جنرل مارکیٹ اور زور دیا ریچھ مارکیٹ کی وسیع پیمانے پر نفسیات پھر غالب ہے۔

شاید ایک اور اثر و رسوخ بھی ان لوگوں کے خلاف کام کر رہا تھا جنہوں نے چھین لیا تھا۔ اوپر موٹرولا شیئرز راتوں رات یہ اثر و رسوخ ہے ایک کی دی سرمایہ کاری کے پورے شعبے میں انتہائی لطیف اور خطرناک اور جس کے خلاف انتہائی نفیس سرمایہ کاروں کو بھی مسلسل چوکنا رہنا چاہیے۔ کب کے لیے وقت کی ایک طویل مدت ایک مخصوص اسٹاک فروخت کیا گیا ہے ایک خاص قیمت کی حد میں، 38 کی کم سے بلندی سے 43 تک کہو، اس قیمت کی سطح سے حقیقی قدر کو منسوب کرنے کا تقریباً ناقابلِ مزاحمت رجحان ہے۔ نتیجتاً، کب، مالیاتی برادری کے اس اسٹاک کی "قدر" ہونے کی اچھی طرح سے عادی ہونے کے بعد، تشخیص تبدیلیاں اور دی اسٹاک کہو ڈوبتا ہے کو 24، تمام قسمیں کی خریدار کسے بہتر معلوم ہونا چاہیے کہ وہ خریدنے کے لیے جلدی کریں۔ وہ اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ اسٹاک اب سستا ہونا چاہئے۔ پھر بھی اگر بنیادی باتیں کافی خراب ہیں، یہ ہو سکتا ہے اب بھی ہونا بہت اعلیٰ پر 24۔ اس کے برعکس، کے طور پر اس طرح a اسٹاک طلوع ہوتا ہے کو کہو، 50 یا 60 یا 70، اب فروخت کرنے اور منافع لینے کی خواہش کہ اسٹاک "زیادہ" ہے بہت سے لوگوں کے لیے ناقابلِ مزاحمت ہو جاتا ہے۔ اس خواہش کو تسلیم کرنا ہو سکتا ہے۔ بہت مہنگا۔ یہ ہے کیونکہ دی حقیقی طور پر قابلِ قدر منافع میں اسٹاک کی سرمایہ کاری حیرت انگیز طور پر بڑی تعداد میں اسٹاک رکھنے سے ہوئی ہے۔ کہ ہے اپنی اصل قیمت سے کئی گنا بڑھ گئے ہیں۔ واحد سچ اسٹاک ہے یا نہیں اس کا ٹیسٹ "سستا" یا "اعلیٰ" کچھ سابقہ قیمت کے سلسلے میں اس کی موجودہ قیمت نہیں ہے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ ہم اس سابقہ قیمت کے کتنے ہی عادی ہو گئے ہیں لیکن چاہے کمپنی کے بنیادی اصول ہیں نمایاں طور پر مزید یا کم سازگار مقابلے دی موجودہ اس اسٹاک کی مالیاتی کمیونٹی کی تشخیص۔

جیسا کہ پہلے ذکر کیا گیا ہے، سرمایہ کاری۔ کمیونٹی کی تشخیص کا ایک تیسرا عنصر ہے جس پر بھی غور کیا جانا چاہیے، اس کے ساتھ اس کی صنعت اور مخصوص کمپنی کی تشخیص بھی۔ صرف تینوں کے بعد ہیں ملا ہوا ایک ساتھ کر سکتے ہیں a قابلِ قدر فیصلہ ہونا پہنچ گئے کے طور پر چاہے a اسٹاک ہے سستا یا اعلیٰ پر کوئی بھی دیا وقت یہ تیسرے تشخیص عام طور پر اسٹاک کے لئے اوٹ لک کی ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ اس طرح کے عمومی بازاری تجزیوں کا بعض ادوار میں کیا اثر ہو سکتا ہے اور یہ خیالات حقائق سے کس حد تک مختلف ہو سکتے ہیں، اس صدی کے اس طرح کے دو انتہائی انتہائی جائزوں کا جائزہ لینا اچھا ہو سکتا ہے۔ مضحکہ خیز جیسا بھی ہو سکتا ہے۔ لگتا ہے کو ہم آج، میں دی مدت سے 1927 کو 1929 دی اکثریت کے مالیاتی کمیونٹی اصل میں یقین تھا کہ ہم تھے ایک ___ میں "نیا زمانہ"۔ سال کے لئے زیادہ تر امریکہ کی کمائی کمپنیاں مستقل مزاجی کے ساتھ ترقی کر رہی تھیں۔ نہ صرف سنگین کاروباری افسردگی ایک چیز بن گئی تھی۔ کی دی ماضی لیکن a زبردست انجینئر اور تاجر، ہربرٹ ہوور،

صدر منتخب ہوئے تھے۔ اس کی قابلیت کو بھی یقینی بنانے کی امید تھی۔ اس کے بعد سے زیادہ خوشحالی۔ ایسے حالات میں بہت سے لوگوں کو ایسا لگتا تھا کہ اسٹاک کا مالک بن کر کھونا تقریباً ناممکن ہو گیا ہے۔ بہت ڈبلیو ایچ او چاہتا تھا کہ نقد میں کے طور پر بہت کے طور پر ممکن پر یہ یقینی چیز اس سے زیادہ حصص حاصل کرنے کے لیے مارجن پر خریدی گئی جو وہ دوسری صورت میں برداشت کر سکتے تھے۔ ہم سب جانتے ہیں کہ کیا ہوا جب حقیقت نے اس خاص تشخیص کو توڑ دیا۔ عظیم کساد بازاری اور 1929 سے 1932 کی ریچھ کی منڈی کی اذیت کو طویل عرصے تک یاد رکھا جائے گا۔

نقطہ نظر کے برعکس، لیکن شاندار طور پر غلط ہونے میں اسی طرح، 1946 کے وسط سے 1949 کے وسط تک تین سالوں میں ایک سرمایہ کاری کی گاڑی کے طور پر سرمایہ کاری کمیونٹی کی جانب سے مشترکہ اسٹاک کی تشخیص تھی۔ زیادہ تر کمپنیاں کمائی تھے انتہائی خوش کن۔ البتہ، اس وقت کی موجودہ تشخیص کے مطابق، اسٹاک کئی سالوں میں سب سے کم قیمت آمدنی کے تناسب پر فروخت ہو رہے تھے۔ مالیاتی برادری یہ کہہ رہی تھی۔ "ان کمائیوں کا کوئی مطلب نہیں ہے۔" کہ وہ "صرف عارضی تھے اور آنے والے افسردگی میں تیزی سے سکڑ جائیں گے یا غائب ہو جائیں گے۔" دی مالی برادری یاد آیا کہ دی سول جنگ تھا رہا 1873 کی گھبراہٹ کے بعد، جس نے انتہائی شدید ڈپریشن کے آغاز کو نشان زد کیا۔ کہ چلا تک 1879۔ درج ذیل دنیا جنگ میں تھا او 1929 کا اس سے بھی بدتر حادثہ اور مزید چھ سال بڑے ڈپریشن۔ چونکہ دنیا جنگ II تھا ملوث a بہت زیادہ زیادہ کوشش اور لہذا ایک بڑا مسخ کی دی معیشت مقابلے دنیا جنگ میں، یہ تھا فرض کیا کہ ریچھ کی اس سے بھی بڑی منڈی اور اس سے بھی بدتر ڈپریشن افق پر ہے۔ جیسا کہ جب تک یہ تشخیص جاری رہا، زیادہ تر اسٹاک سودے بازی کے کاؤنٹر پر اتنے زیادہ تھے کہ جب یہ سرمایہ کاری برادری پر طلوع ہونے لگا کہ یہ تصویر تھا جھوٹا اور کہ نہیں شدید ذہنی دباؤ میں لیٹنا انتظار کرو یہ بنیاد امریکہ میں اسٹاک کی بڑھتی ہوئی قیمتوں میں سے ایک طویل عرصے کے لیے رکھی گئی تھی۔ تاریخ۔

چونکہ 1972-1974 کی ریچھ کی مارکیٹ اس کے ساتھ صرف دوسری بار لے کر آئی میں یہ صدی کب زیادہ تر قیمت کی آمدنی تناسب تھے کے بارے میں کے طور پر کم جیسا کہ وہ تھے میں دی 1946-1949 مدت، دی سوال ظاہر ہے پیدا ہوتا ہے کے طور پر کو صحت مندی کی دی مالی کمیونٹی کی جائزہ کہ لایا یہ کے بارے میں۔ ہیں دی خوف پیدا کرنے والا یہ تاریخی طور پر کم قیمت کی آمدنی تناسب درست؟ کر سکتا تھا۔ یہ ہونا ایک اور 1946-1949 تمام ختم دوبارہ؟ ایک کوشش مرضی ہونا پھینکنے کے لئے بنایا کچھ روشنی پر یہ معاملات میں a بعد میں سیکشن کی یہ کتاب

ویاں ہے a بنیادی فرق کے درمیان دی عوامل کہ اثر انداز تبدیلیاں میں _ جنرل سطح کی تمام اسٹاک قیمتیں اور وہ کہ اثر انداز دی رشتہ دار اس عمومی سطح کے اندر دوسرے اسٹاک کے مقابلے میں ایک اسٹاک کی قیمت آمدنی کا تناسب۔ کے لیے وجوہات پہلے سے بحث کی، دی عوامل پر کوئی بھی دیا لمحہ کہ

اثر انداز یہ رشتہ دار قیمت کی آمدنی تناسب کی ایک اسٹاک کو ایک اور ہیں صرف خاص کمپنی کی سرمایہ کاری برادری اور اس خاص صنعت میں موجودہ امیج کے معاملات جس سے وہ کمپنی تعلق رکھتی ہے۔ البتہ، دی سطح کی اسٹاک کے طور پر a پوری ہے نہیں صرف a معاملہ تصویر کا لیکن نتائج جزوی طور پر سے دی مالی کمیونٹی کی موجودہ عام اسٹاک کی کشش کی ڈگری کا اندازہ اور جزوی طور پر حقیقی دنیا کے ایک خاص خالص مالی عنصر سے۔

یہ حقیقی دنیا عنصر بنیادی طور پر سود کی شرح کے ساتھ شامل ہے۔ جب طویل یا قلیل مدتی کرنسی مارکیٹوں میں سود کی شرحیں زیادہ ہوں، اور اس سے بھی زیادہ جب وہ دونوں میں اعلیٰ ہوں، ایک بڑے کے لئے ایک رجحان ہے حصہ کی دی پول کی سرمایہ کاری سرمایہ کو بہاؤ کی طرف وہ مارکیٹوں، تو دی مطالبہ کے لیے اسٹاک ہے کم اسٹاکس ہو سکتا ہے ہونا فروخت کو منتقلی فنڈز ان کو بازاروں اس کے برعکس، جب ریٹ کم ہوں، ان بازاروں سے فنڈز نکلتے ہیں۔ اور میں اس لیے، اعلیٰ دلچسپی شرحیں رجحان کو کم سطح کی تمام اسٹاک اور کم دلچسپی شرحیں کو اٹھانا کہ سطح اسی طرح، جب عوام اپنی آمدنی کا ایک بڑا حصہ بچانے کے موڈ میں ہے، مزید فنڈز بہاؤ میں دی کل سرمایہ پول اور وہاں ہے a مزید تیزی کھینچنا اسٹاک کی قیمتوں کے مقابلے میں جب کیپیٹل فنڈز کا پول زیادہ آہستہ آہستہ بڑھ رہا ہے۔ البتہ، یہ ہے a بہت چھوٹا شرح سود کی سطح کے مقابلے میں اثر و رسوخ ایک یہاں تک کہ چھوٹا اثر و رسوخ ہے دی ڈگری کی کمی بیشی میں نئی اسٹاک مسائل، جو ہیں a نالی پر دی سرمایہ پول دستیاب کو دی اسٹاک مارکیٹ۔ وجہ دی نیا مسئلہ فراہمی ہے نہیں a بڑا عنصر پر دی جنرل سطح اسٹاک کا قیمتیں ہے کہ کب دوسرے اثرات وجہ اسٹاک کو ہونا میں احسان نیا مسئلہ حجم اس صورتحال سے فائدہ اٹھانے کے لیے اٹھتا ہے۔ جب عام اسٹاک قیمتیں پہنچنا کم سطحیں فراہمی کی نئی مسائل رجحان کو تیزی سے کم ہونا a نتیجہ، نئے شمارے کے حجم میں اتار چڑھاؤ بہت زیادہ نتیجہ ہے۔ کی دوسرے اثرات مقابلے ایک اثر انداز عنصر خود

اسٹاک کی سرمایہ کاری کے لیے اس چوتھی جہت کا خلاصہ اس میں کیا جا سکتا ہے۔ طریقہ: دی کسی خاص سٹاک کی قیمت کسی خاص لمحے پر طے کی جاتی ہے۔ کی طرف سے دی موجودہ مالیاتی کمیونٹی جائزہ کی دی خاص طور پر کمپنی، جس صنعت میں یہ ہے، اور اسٹاک کی قیمتوں کی عمومی سطح کی کچھ حد تک۔ اس بات کا تعین کرنا کہ آیا اس وقت اسٹاک کی قیمت پرکشش ہے، غیر کشش یا درمیان میں کہیں زیادہ تر ڈگری پر منحصر ہے کہ یہ تشخیص حقیقت سے مختلف ہوتے ہیں۔ البتہ، کو اس حد تک کہ اسٹاک کی قیمتوں کی عمومی سطح کل کو متاثر کرتی ہے۔ تصویر، یہ بھی انحصار کرتا ہے کسی حد تک پر صحیح طریقے سے تخمینہ لگانا آنے والی تبدیلیاں میں یقینی خالصتاً مالی عوامل کی کونسا دلچسپی شرحیں ہیں اب تک سب سے اہم۔

حصہ تین

ترقی پذیر ایک سرمایہ

کاری

فلسفہ

سرشار. لگن کو فرینک ای. بلاک

یہ کتاب تھا سب سے پہلے شائع پر دی درخواست کی دی انسٹی ٹیوٹ کی C. Stewart Shepard Award کے تحت بنائے گئے چارٹرڈ مالیاتی تجزیہ کار۔ یہ ایوارڈ تھا عطا کیا پر فرینک ای. بلاک سی ایف اے میں پہچان کی اس کا نمایاں شراکت کے ذریعے وقف کوشش اور متاثر کن میں قیادت پیش قدمی دی انسٹی ٹیوٹ کی چارٹرڈ مالیاتی تجزیہ کار کے طور پر a اہم میں زبردستی پرورش دی تعلیم کی مالی تجزیہ کار میں قائم کرنا اعلیٰ اخلاقی معیارات کی طرز عمل اور میں ترقی پذیر پروگرام اور مالیاتی تجزیہ کاروں کی مسلسل تعلیم کی حوصلہ افزائی کے لیے اشاعتیں۔

1

اصل کی a فلسفہ

o سمجھنا کوئی بھی نظم و ضبط نقطہ نظر کو سرمایہ کاری، یہ ہے سب سے پہلے ضروری کو سمجھنا دی مقصد کے لیے کونسا دی طریقہ کار ڈیزائن کیا گیا ہے۔ کے لیے کوئی بھی حصہ کی دی فنڈز زیر نگرانی کی طرف سے فشر اور کمپنی، سوائے کے لیے فنڈز عارضی طور پر میں نقد یا نقد مساوی انتظار کر رہا ہے زیادہ مناسب مواقع، یہ ہے دی مقصد کہ وہ ہونا سرمایہ کاری میں a بہت چھوٹا نمبر کی کمپنیاں کہ کیوجہ سے دی خصوصیات کی ان کا انتظام، دونوں کو فروخت میں اور زیادہ اہم طور پر منافع میں اضافہ ہونا چاہئے۔ اس کی شرح مجموعی طور پر صنعت سے زیادہ ہے۔ انہیں بھی چاہیے۔ کیا تو پر نسبتاً چھوٹا خطرہ میں رشتہ کو دی ترقی ملوث ملنے کے لیے فشر اینڈ کمپنی معیارات انتظامیہ کے لیے ایک قابل عمل پالیسی ہونی چاہیے۔ حاصل کرنا یہ ختم کے ساتھ تمام دی رضامندی کو ماتحت فوری منافع کے لیے دی زیادہ لمبی رینج فوائد کہ یہ تصور کی ضرورت ہے اس کے علاوہ، دو خصوصیات ضروری ہیں۔ ایک ہے عمل درآمد کرنے کی صلاحیت لمبی رینج پالیسی کے ساتھ اعلیٰ دن بہ دن کارکردگی میں تمام معمول کام کی کاروبار آپریشن دی دوسرے ہے کہ کب اہم غلطیاں واقع، کے طور پر ہے پابند پر اوقات کو ہو کب انتظام اختراعی تصورات کے ذریعے منفرد فوائد حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہے، نئی مصنوعات، وغیرہ، یا کیونکہ انتظام بن جاتا ہے بھی مطمئن کے ذریعے کامیابی، یہ غلطیاں ہیں تسلیم کیا واضح طور پر اور علاج عمل ہے لیا کیونکہ میں یقین میں بہترین سمجھنا دی خصوصیات کی مینوفیکچرنگ کمپنیاں، میں نے فشر اینڈ کمپنی کی سرگرمیوں کو زیادہ تر مینوفیکچرنگ تک محدود رکھا ہے۔ انٹرپرائزز کہ استعمال کریں a مجموعہ کی معروف کنارے ان مقاصد کو پورا کرنے کے لیے ٹیکنالوجی اور اعلیٰ کاروباری فیصلہ۔ حالیہ برسوں میں، میں نے فشر اینڈ کمپنی کی سرمایہ کاری کو صرف اس گروپ تک محدود رکھا ہے، کیونکہ چند مواقع پر جب میں نے اس سے باہر سرمایہ کاری کی ہے،

میں ہے نہیں رہا مطمئن کے ساتھ دی نتائج البتہ، میں دیکھیں نہیں وجہ جب ان کے ذریعہ لاگو کیا جائے تو ایک جیسے اصولوں کو یکساں طور پر منافع بخش کیوں نہیں ہونا چاہئے۔ کے ساتھ دی ضروری مہارت میں اس طرح فیڈز کے طور پر خوردہ فروشی، ٹرانسپورٹیشن، فنانس وغیرہ

نہیں سرمایہ کاری کا فلسفہ، جب تک کہ یہ کسی اور کے نقطہ نظر کی صرف کاربن کاپی نہ ہو، کسی ایک دن یا سال میں اپنی مکمل شکل میں ترقی کرتا ہے۔ میں میرا اپنے معاملہ، یہ بڑھا ختم a قابل غور مدت کی وقت، جزوی طور پر اس کے نتیجے میں جسے شاید منطقی استدلال کہا جا سکتا ہے، اور جزوی طور پر دوسروں کی کامیابیوں اور ناکامیوں کا مشاہدہ کرنے سے، لیکن اس کا زیادہ تر حصہ اپنی غلطیوں سے سیکھنے کے زیادہ تکلیف دہ طریقہ سے۔ ممکنہ طور پر دوسروں کو اپنے سرمایہ کاری کے نقطہ نظر کی وضاحت کرنے کی کوشش کرنے کا بہترین طریقہ تاریخی راستہ استعمال کرنا ہے۔ اس وجہ سے میں واپس جاؤں گا۔ جلد، تخلیقی سال، اس سرمایہ کاری کا فلسفہ کس طرح تیار ہوا ہلاک بہ ہلاک دکھانے کی کوشش۔

The پیدائش آف دلچسپی

اسٹاک مارکیٹ کے بارے میں میری پہلی آگاہی اور مواقع جو بدل رہے ہیں۔ اسٹاک حوالہ جات شاید بنانا ممکن واقع ہوا پر a منصفانہ ابتدائی عمر کے ساتھ میرے والد پانچ میں سب سے چھوٹے اور میری ماں آٹھ میں سب سے چھوٹی، میری پیدائش کے وقت میرے صرف ایک زندہ دادا دادی تھے۔ یہ ہو سکتا ہے رہا ایک کی دی وجوہات کیوں میں محسوس کیا خاص طور پر بند کریں کو میرا دادی۔ پر کوئی بھی قیمت، میں ایک دوپہر کو اس سے ملنے گیا جب میں بمشکل تھا۔ گرامر اسکول سے باہر ایک چچا اس کے ساتھ اپنے خیالات پر بات کرنے کے لیے اندر آئے کی کاروبار حالات میں دی سال آگے، اور کیسے یہ شاید پر اثر انداز اسٹاک وہ ملکیت۔ اے پوری نئی دنیا کھول دیا اوپر کو میں کی طرف سے کچھ پیسے بچانا، مجھے ملک کے سینکڑوں اہم کاروباری اداروں میں سے کسی ایک کے مستقبل کے منافع میں حصہ خریدنے کا حق حاصل تھا۔ اگر میں نے صحیح طریقے سے انتخاب کیا تو یہ منافع واقعی پرجوش ہو سکتے ہیں۔ میں نے یہ فیصلہ کرنے کا پورا موضوع سوچا کہ کاروبار کیا بنانا ہے۔ ایک دلچسپ بڑھو، اور یہاں ایک ایسا کھیل تھا کہ اگر میں نے اسے صحیح طریقے سے کھیلنا سیکھ لیا تو اس کے مقابلے میں کوئی دوسرا جس سے میں واقف تھا وہ بہت ہی گھٹیا لگنے لگا، بے معنی اور غیر دلچسپ۔ جب میرے چچا چلے گئے میری دادی میری طرف متوجہ ہوئیں اور کہنے لگیں کہ انہیں کتنا افسوس ہے کہ جب میں وہاں تھا تو وہ اندر آیا، اسے معاملات پر وقت گزارنے پر مجبور کرنا کونسا کر سکتے ہیں نہیں ممکنہ طور پر دلچسپی میں میں بتایا اس کا کہ کو دی برعکس، دی اس کے ساتھ گزارا ایک گھنٹہ دس منٹ لگ رہا تھا اور یہ کہ میں تھا صرف سنا کچھ کہ دلچسپی میں بہت زیادہ سال بعد میں

مجھے اس بات کا احساس ہونا تھا کہ اس کے پاس کتنے ہی کم شیئرز تھے اور اس دن میں نے جو تبصرے سنے تھے وہ کتنے انتہائی سطحی تھے، لیکن اس گفتگو سے جو دلچسپی پیدا ہوئی وہ میری ساری زندگی جاری رہی۔

اس حد تک دلچسپی کے ساتھ اور ایک ایسے دور میں جب زیادہ تر کاروبار نابالغوں کے ساتھ نمٹنے کے قانونی خطرات سے بہت کم فکر مند تھے۔ بے دی معاملہ آج، میں تھا قابل کو بنانا a چند ڈالر کے لیے میں خود 1920 کی دہائی کے وسط کے بیل مارکیٹ کے دوران۔ میں اس سے سخت حوصلہ شکنی ہوئی، البتہ، میرے معالج والد کی طرف سے، جس نے محسوس کیا کہ ایسا ہو گا۔ بس سکھانا میں جو عادات یہ تھا امکان نہیں، کے طور پر میں ہوں کی طرف سے نہیں فطرت مائل کو لے لو امکانات محض کے لیے دی خاطر کی لینا امکانات، جو بے دی فطرت کی جو پر دی دوسرے ہاتھ کے طور پر میں دیکھو پیچھے اس پر، اس عرصے کی میری چھوٹے پیمانے پر اسٹاک سرگرمیوں نے مجھے تقریباً کچھ بھی نہیں سکھایا جہاں تک سرمایہ کاری کی پالیسیوں کا تعلق ہے۔

فارمیٹو تجربات

اس سے پہلے دی زبردست بیل مارکیٹ کی دی 1920 کی دہائی تھا کو آو کو اس کا تباہ کن اختتام، مجھے ایک تجربہ ہوا، البتہ، یہ مجھے بہت کچھ حقیقی سکھانا تھا۔ اہمیت کے لیے استعمال کریں میں دی سال آگے۔ میں دی 1927-28 تعلیمی سال | تھا اندراج کے طور پر a پہلا سال طالب علم میں سٹینفورڈ یونیورسٹی کے پھر بھاگنے والا گریجویٹ اسکول کی کاروبار بیس فی سینٹ کی کہ سال کا کورس، کہ ہے ایک دن a ہفتہ، تھا وقف کو دورہ کچھ کی دی سب سے بڑا کاروبار انٹرپرائزز میں دی سان فرانسسکو بے رقبہ۔ پروفیسر بورس ایمیت، جس نے اس سرگرمی کو انجام دیا، کو یہ ذمہ داری نہیں دی گئی تھی کیونکہ کی دی معمول تعلیمی پس منظر میں وہ دن، دی بڑا میل آرڈر کمپنیاں حاصل کیا a اہم حصہ کی ان کا سامان ان سیلانرز کے ساتھ معاہدوں کے ذریعے جن کا واحد گاہک ان میں سے ایک یا دوسرا تھا۔ فرم۔ یہ معاہدے کثرت سے تھے تو سخت پر دی کارخانہ دار اور برداشت کیا اسے تو تھوڑا منافع مارجن کہ سے وقت کو وقت a مینوفیکچر کرے گا تلاش کریں خود میں شدید مالی مشکل یہ تھا نہیں میں دلچسپی کی دی میل ترتیب مکانات کو دیکھیں ان کا فروش ناکام پروفیسر ایمیت تھا کے لیے کچھ سال رہا دی ماہر ملازم کی طرف سے ایک اس طرح میل آرڈر فرم کے ساتھ دی نوکری کی بجاؤ یہ لڑکھڑانا کمپنیاں کب ان کے پاس تھا بہت مضبوطی سے نچوڑا گیا ہے۔ اس کے نتیجے میں، وہ انتظام کے بارے میں بہت کچھ جانتا تھا۔ جن اصولوں کے تحت یہ کورس کرایا گیا ان میں سے ایک تھا۔ کہ ہم کرے گا دورہ نہیں کمپنی کہ کرے گا صرف لے لو ہم کے ذریعے پودا۔ کے بعد "پہیوں کو گھومتے دیکھ کر" انتظامیہ کو ہونا چاہیے تھا

ہمارے ساتھ بیٹھنے کو تیار ہے تاکہ، ہمارے پروفیسر کے انتہائی ہوشیار سوالات کے تحت، ہم طاقت اور کمزوریوں کے بارے میں کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ کی دی کاروبار واقعی تھے میں تسلیم کیا کہ یہ تھا a سیکھنا _ موقع کی صرف دی قسم کہ میں تھا تلاش کرنا میں تھا قابل کو خود جاکے میں a پوزیشن کو لے لو خاص طور پر فائدہ کی یہ۔ میں کہ دن، ایک سے زیادہ نصف صدی پہلے، کب دی تناسب کی آٹوموبائل کو لوگ تھا بہت زیادہ کم مقابلے یہ ہے آج، پروفیسر ایمیت کیا نہیں ہے a گاڑی۔ میں کیا میں پیشکش کی کو ڈرائیو اسے کو یہ مختلف پودے میں کیا نہیں سیکھیں بہت اس کی طرف سے پر دی راستہ ختم البتہ، ہر ایک ہفتہ پر دی راستہ پیچھے کو سٹینفورڈ، آئی کرے گا سنو تبصرے کی کیا وہ واقعی سوچا کی کہ خاص طور پر کمپنی یہ فراہم کی مجھے سیکھنے کے سب سے قیمتی تجربات میں سے ایک ہے جس سے مجھے لطف اندوز ہونے کا اعزاز حاصل ہوا ہے۔

نیز ان میں سے ایک سفر پر میں نے ایک خاص یقین قائم کیا جو کہ کرنا تھا۔ ثابت کریں کی زبردست ڈالر قدر کو میں a چند سال میں دی مستقبل۔ یہ دراصل میرے کاروبار کی بنیاد رکھنا تھا۔ ایک ہفتے ہم نے ایک نہیں بلکہ دو مینوفیکچرنگ پلانٹس کا دورہ کیا جو سان ہوزے میں ایک دوسرے کے قریب واقع تھے۔ ایک جان بین سپرے پمپ کمپنی تھی، قدرتی کیڑوں سے لڑنے کے لیے باغات پر کیڑے مار دوا چھڑکنے کے لیے استعمال ہونے والے پمپوں کی تیاری میں عالمی رہنما۔ دوسری اینڈرسن بارنگروور مینوفیکچرنگ کمپنی تھی، جو عالمی رہنما بھی تھی، لیکن فروٹ کینریز میں استعمال ہونے والے آلات کے شعبے میں۔ 1920 کی دہائی میں ایک کا تصور "ترقی کی کمپنی" ابھی تک مالیاتی برادری کی طرف سے زبانی طور پر بیان نہیں کیا گیا تھا۔ البتہ، جیسا کہ میں کچھ عجیب طور پر لفظی یہ کو پروفیسر ایمیت، "میں سوچا کہ ان دونوں کمپنیوں کے اپنے موجودہ سائز سے بہت زیادہ اس حد تک بڑھنے کے امکانات ہیں جو میں نے کسی دوسری کمپنی میں نہیں دیکھے تھے۔ اس نے مجھ سے اتفاق کیا۔

اس کے علاوہ، ان آٹوموبائل دوروں پر وقت کا کچھ حصہ گزارنے کے ذریعے پوچھ رہا ہے پروفیسر ایمیت کے بارے میں اس کا پچھلے کاروبار تجربات، میں نے کچھ اور سیکھا جو مجھے آنے والے سالوں میں اچھی جگہ پر کھڑا کرنا تھا۔ یہ ایک صحت مند رکھنے کے لئے فروخت کی انتہائی اہمیت تھی کاروبار اے کمپنی شاید ہونا ایک انتہائی موثر مینوفیکچرر _ یا ایک موجد شاید ہے a مصنوعات کے ساتھ سانس لینے والا امکانات، لیکن یہ صحت مند کاروبار کے لیے کبھی بھی کافی نہیں تھا۔ جب تک کہ اس کاروبار میں ایسے لوگ شامل نہ ہوں جو دوسروں کو اپنی مصنوعات کی قیمت کے بارے میں قائل کرنے کے اہل ہوں، ایسا کاروبار کبھی بھی اپنی قسمت پر قابو نہیں رکھتا۔ یہ تھا بعد میں کہ میں تھا کو تعمیر پر یہ بنیاد کو نتیجہ اخذ کرنا کہ یہاں تک کہ a مضبوط فروخت بازو ہے نہیں کافی۔ کے لیے a کمپنی کو ہونا a واقعی قابل قدر سرمایہ کاری، یہ ضروری ہے نہیں صرف ہونا قابل کو فروخت اس کا مصنوعات، لیکن بھی ہونا قابل کو

تشخیص تبدیل کرنا ضروریات اور ارمان کی اس کا گاہکوں؛ میں دوسرے الفاظ ان تمام چیزوں میں مہارت حاصل کرنا جو مارکیٹنگ کے حقیقی تصور میں مضمر ہے۔

پہلا اسباق میں The اسکول آف تجربہ

جیسے ہی 1928 کا موسم گرما قریب آیا اور بزنس اسکول میں میرا پہلا سال ختم ہوا، ایک موقع آیا جو مجھے بہت اچھا لگا کو پاس اوپر میں برعکس کو دی سینکڑوں کی طلباء کہ ہیں ہر ایک کا اندراج کیا۔ سال میں یہ اسکول آج، میرا کلاس، ہونے کی وجہ سے صرف دی تیسرے میں دی گریجویٹ اسکول کی تاریخ، پر مشتمل انیس طلباء دی گریجویشن مجھ سے ایک سال آگے کی کلاس صرف نو پر مشتمل تھی۔ ان نو میں سے صرف دو تربیت یافتہ تھے۔ فنانس میں عظیم اسٹاک مارکیٹ کے ابال کے اس دن میں، دونوں کو چھین لیا گیا اوپر کی طرف سے نئی پارک میں مقیم سرمایہ کاری ٹرسٹ آخری لمحات میں، ایک آزاد سان فرانسسکو بینک کونسا سال بعد میں تھا حاصل کیا کی طرف سے اس شہر کا کروکر نیشنل بینک، کے لیے اسکول کو ایک درخواست بھیجی گئی۔ a گریجویٹ تربیت یافتہ میں سرمایہ کاری اسکول تھا فکر مند نہیں کو گزر جانا یہ موقع کیونکہ اگر ان کا نمائندہ قابلیت دی بینک کی منظوری، یہ آنے والے سالوں میں مستقبل کے فارغ التحصیل افراد کے لیے بہت سے مواقع کا پیش خیمہ ثابت ہو سکتا ہے۔ البتہ، ان کے پاس کوئی گریجویٹ نہیں تھا۔ کو بھیجیں۔ یہ تھا نہیں آسان کو کیا، لیکن کب میں سنا کی یہ موقع، میں آخر میں قائل دی اسکول کو بھیجیں میں کے ساتھ دی سوچا کہ اگر میں اچھا کرنا تھا، میں وہیں رہوں گا۔ اگر میں نوکری نہیں بھر سکتا تو میں واپس آ کر دوسرے سال کے کورسز کروں گا، بینک کو یہ احساس ہونے کے ساتھ کہ اسکول تھا بنایا نہیں دکھاوا کی بھیج رہا ہے انہیں a مکمل طور پر تربیت یافتہ طالب علم۔

سیکورٹی تجزیہ کار میں وہ پری حادثے دن تھے بلایا شماریات دان یہ تھا تین لگاتار سال کی سنسنی خیزی سے گرنا اسٹاک قیمتیں کہ کچھ ہی دیر پہلے ہونے والے تھے جس کی وجہ سے وال اسٹریٹ کے شماریات دانوں کا کام اس قدر بدنام ہوا کہ نام بدل کر سیکیورٹی تجزیہ کار رکھ دیا گیا۔

میں نے محسوس کیا کہ مجھے سرمایہ کاری بینکنگ کے اختتام کا شماریات دان بننا ہے۔ کی دی بینک میں وہ دن، وہاں تھا نہیں قانونی رکاوٹ کو بینکوں بروکریج یا انویسٹمنٹ بینکنگ کے کاروبار میں ہونا۔ مجھے جو کام سونپا گیا تھا وہ انتہائی آسان تھا۔ میرے خیال سے، یہ فکری طور پر بھی تھا۔ بے ایمان سرمایہ کاری بازو کی دی بینک تھا بنیادی طور پر اعلیٰ شرح سود کی فروخت میں مصروف، بانڈز کے نئے مسائل جن پر انہوں نے انڈر رائٹنگ سنڈیکٹس کے حصے کے طور پر کافی بڑے کمیشن بنائے۔ کوئی کوشش نہیں۔ تھا بنایا کو اندازہ دی معیار کی یہ بانڈز یا کوئی بھی اسٹاک

انہوں نے فروخت کیا، بلکہ بیچنے والے کے بازار کے اس دن انہوں نے شکر گزاری سے قبول کیا۔ کوئی بھی حصہ کی a سنڈیکیٹ پیشکش کی انہیں کی طرف سے ان کا نئی یارک ایسوسی ایٹس یا بڑے انویسٹمنٹ بینکنگ ہاؤسز کے ذریعے۔ پھر سیکیورٹی سیلز مین کے لیے دی بینک کرے گا تصویر کشی کو ان کا گاہکوں کہ وہ تھا ایک شماریاتی محکمہ جو ان صارفین کا سروے کرنے کے قابل ہے ہولڈنگز اور جاری کرنا ان کو ہر سیکیورٹی کے حوالے سے ایک رپورٹ۔ اصل میں کیا تھا ہو گیا میں وہ "سیکیورٹی تجزیہ کرتا ہے" تھا کو دیکھو اوپر دی ڈیٹا پر a دن کے قائم کردہ دستور العمل میں سے ایک میں خاص کمپنی، جیسے موٹیز یا معیاری اعداد شمار پھر میرے جیسا کوئی، کے ساتھ مزید علم نہیں مقابلے کیا تھا اطلاع دی میں کہ دستی کرے گا بس پیرا جملہ دی الفاظ کی دی دستی کو لکھنا اس کا اپنے رپورٹ کوئی کمپنی کہ تھا کر رہا ہے a بڑا حجم کی فروخت تھا ہمیشہ اطلاع دی کے طور پر "اچھی طرح سے منظم" صرف کیونکہ یہ بڑا تھا۔ مجھے سفارش کرنے کا کوئی براہ راست حکم نہیں تھا۔ کہ گاہکوں سوئچ کچھ کی دی سیکورٹیز میں "تجزیہ کیا" بینک اس وقت جو بھی سیکیورٹی بیچنے کی کوشش کر رہا تھا، لیکن پورا ماحول اس قسم کے تجزیے کی حوصلہ افزائی کرنے والا تھا۔

عمارت The بنیادی باتیں

ابھی زیادہ وقت نہیں گزرا تھا کہ اس سارے طریقہ کار کی سطحیت نے مجھے یہ محسوس کرنے پر مجبور کیا کہ ایسا کرنے کا کوئی بہتر طریقہ ہونا چاہیے۔ میں بہت خوش قسمت تھا کہ ایک فوری باس تھا جو پوری طرح سمجھ گیا کہ میں کیوں فکر مند ہوں اور مجھے تجربہ کرنے کا وقت دیا جو میں نے اسے تجویز کیا تھا۔ اس وقت، 1928 کے موسم خزاں میں، وہاں تھا a زبردست سودا کی قیاس آرائی پر مبنی دلچسپی میں ریڈیو اسٹاک میں میں نے سان فرانسسکو میں کئی ریٹیل اداروں کے ریڈیو ڈیپارٹمنٹ کے خریداروں سے بینک کے سرمایہ کاری بازو کے نمائندے کے طور پر اپنا تعارف کرایا۔ میں نے ان سے تین بڑے حریفوں کے بارے میں ان کی رائے پوچھی۔ یہ صنعت میں تھا دیا حیرت انگیز طور پر ملتے جلتے آراء سے ہر ایک ان میں سے۔ میں خاص، میں نے ایک شخص سے بہت کچھ سیکھا جو خود تھا۔ ایک انجینئر اور جس نے ان کمپنیوں میں سے ایک کے لیے کام کیا تھا۔ ایک کمپنی، فلکو، کونسا سے میرا نقطہ نظر بدقسمتی سے تھا نجی طور پر ملکیت تو کہ یہ نمائندگی کی نہیں اسٹاک مارکیٹ موقع، تھا ترقی یافتہ ایسے ماڈلز جن کی مارکیٹ میں خاص اپیل تھی۔ اس کے نتیجے میں، وہ اپنے لیے ایک خوبصورت منافع میں مارکیٹ شیئر حاصل کر رہے تھے کیونکہ وہ انتہائی موثر مینوفیکچررز تھے۔ آر سی اے صرف اپنے پاس رکھنے کے بارے میں تھا۔ مارکیٹ باتیں، جبکہ ایک اور کمپنی، جو تھا a اسٹاک مارکیٹ پسندیدہ کی دی دن، تھا پھسلنا سختی سے اور دکھا رہا ہے نشانیاں کی حاصل کرنا

میں مصیبت کوئی نہیں۔ کی یہ تھا دی براہ راست کاروبار کی دی بینک کے لیے یہ ریڈیو اسٹاک کو ہینٹل نہیں کر رہا تھا۔ اس کے باوجود، ایک تشخیصی رپورٹ کا امکان نظر آیا کہ مدد میں کافی حد تک کے اندر دی بینک کیونکہ بہت چابی بینک کے افسران جو اسے دیکھیں گے وہ ذاتی طور پر ان میں قیاس آرائیوں میں ملوث تھے۔ مسائل کہیں نہیں۔ میں مواد سے دیوار گلی فرمز ڈبلیو ایچ او تھے ان کے بارے میں بات کر رہے ہیں "گرم" کیا میں ریڈیو کے مسائل کے بارے میں ایک لفظ بھی تلاش کر سکتا ہوں۔ کہ تھے ظاہر ہے ترقی پذیر کے لیے یہ قیاس آرائی پر مبنی پسندیدہ۔

میں دی آنے والا بارہ مہینے، کے طور پر دی اسٹاک مارکیٹ جاری رکھا پر زیادہ تر اسٹاک نئی بلندیوں پر چڑھنے کے ساتھ اس کا لاپرواہ لیکن خوشگوار طریقہ، میں نے بڑھتی ہوئی دلچسپی کے ساتھ دیکھا کہ کس طرح اسٹاک کو میں نے مصیبت کے لیے نکالا تھا۔ تھا sagging مزید اور مزید میں کہ بڑھتی ہوئی مارکیٹ۔ یہ تھا میرا پہلا سبق جو بعد میں میرے بنیادی سرمایہ کاری کے فلسفے کا حصہ بننا تھا: کسی کمپنی کے بارے میں پرنٹ شدہ مالیاتی ریکارڈ پڑھنا سرمایہ کاری کا جواز پیش کرنے کے لیے کبھی بھی کافی نہیں ہوتا۔ دانشمندانہ سرمایہ کاری میں ایک بڑا قدم یہ ہونا چاہیے کہ کمپنی کے معاملات کے بارے میں ان لوگوں سے جانیں جو ان سے براہ راست واقف ہیں۔

پر یہ جلد نقطہ، البتہ، میں تھا نہیں حاصل کیا دی اگلے منطقی میں قدم یہ قسم کی استدلال: یہ ہے بھی ضروری کو سیکھیں کے طور پر بہت کے طور پر ان لوگوں کے بارے میں جو سرمایہ کاری کے حوالے سے کمپنی چلا رہے ہیں، یا تو کی طرف سے حاصل کرنا کو جانتے ہیں وہ لوگ اپنے آپ کو یا کی طرف سے کسی ایسے شخص کو تلاش کرنا جس پر آپ کو اعتماد ہو جو انہیں اچھی طرح جانتا ہو۔

جیسے ہی 1929 کھلنا شروع ہوا، میں اس کا زیادہ سے زیادہ قائل ہوتا گیا۔ بے حسی کی دی جنگلی تیزی کہ لگ رہا تھا کو ہونا جاری اسٹاک جاری رہا۔ چڑھنا کو کبھی اعلیٰ قیمتیں پر دی حیرت انگیز نظریہ کہ ہم تھے میں "ا نئی دور" لہذا، میں دی مستقبل، سال کے بعد سال کی ترقی کرنا فی شیئر کمائی کر سکتے ہیں ہونا لیا کے طور پر a معاملہ کی کورس۔ ابھی تک کے طور پر میں کرنے کی کوشش کی تشخیص دی نقطہ نظر کے لیے امریکہ کا بنیادی صنعتیں میں دیکھا a نمبر ان میں سے کے ساتھ فراہمی کی مانگ مسائل کہ لگ رہا تھا کو میں کو اشارہ کریں ان کے نقطہ نظر بلکہ ڈوبتا جا رہا تھا۔

میں اگست 1929 میں نے ایک اور خصوصی رپورٹ کے افسران کو جاری کی۔ بینک میں نے پیش گوئی کی تھی کہ اگلے چھ مہینوں میں ایک صدی کی چوتھائی میں ریچھ کی سب سے بڑی مارکیٹ کا آغاز ہوگا۔ یہ بہت اطمینان بخش ہوگا۔ کو میرا انا، اگر پر یہ نقطہ، میں کر سکتے ہیں تبدیل سختی سے دی کہانی صرف کے کیا ہوا اور چھوڑ دو دی تاثر کہ ہونا رہا بالکل درست میں میرا پیش گوئی میں پھر فائدہ ہوا بہت سے تمام یہ حقائق اس کے بالکل برعکس تھے۔

اگرچہ میں نے شدت سے محسوس کیا کہ پوری اسٹاک مارکیٹ بہت زیادہ ہے۔ میں وہ خطرناک دن کی 1929 میں تھا اس کے باوجود پھنس گیا کی طرف لالچ کی دی مارکیٹ۔ یہ وجہ میں کو دیکھو ارد گرد کو تلاش کریں a چند

اسٹاک کہ "تھے۔ اب بھی سستا" اور تھے قابل قدر سرمایہ کاری کیونکہ وہ تھا نہیں چلا گیا اوپر ابھی تک a نتیجہ کی دی چھوٹا منافع سے دی چھوٹی مقدار کی اسٹاک لین دین a چند سال پیچھے اور دی بچت کی a اچھا حصہ کی میرا تنخواہ، پلس کچھ پیسہ میں تھا کمایا میں کالج، میں کرنے کے لئے منظم کھرچنا ایک ساتھ کئی ہزار ڈالر کے طور پر 1929 چلا گیا ساتھ۔ میں اس کو تین اسٹاکس میں تقریباً مساوی طور پر تقسیم کیا، جو میری لاعلمی میں، میں نے سوچا کہ اس زیادہ قیمت والی مارکیٹ میں اب بھی ان کی قدر کم ہے۔ ایک سرکردہ تھا۔ لوکوموٹو کمپنی کے ساتھ a اب بھی کافی کم قیمت کی آمدنی تناسب کے ساتھ ریلوے سامان ہونے کی وجہ سے ایک کی دی زیادہ تر چکراتی کی تمام صنعتوں، یہ دیکھنے کے لیے بہت کم تخیل کی ضرورت ہے کہ اس کمپنی کی فروخت اور منافع کے ساتھ کیا ہونے والا تھا اس کاروباری مندی میں جو ہمیں اپنی لپیٹ میں لینے والا تھا۔ دیگر دو ایک مقامی بل بورڈ کمپنی اور ایک مقامی ٹیکسی تھی۔ کمپنی، بھی فروخت پر بہت کم قیمت کی آمدنی تناسب میں یہ بتانے میں میری کامیابی کے باوجود کہ ریڈیو اسٹاکس کے ساتھ کیا ہونے والا ہے، مجھے صرف ان لوگوں سے ایسی ہی پوچھ گچھ شروع کرنے کا احساس نہیں تھا جو ان دو مقامی اداروں کے بارے میں جانتے تھے، حاصل کرنے کے باوجود اس طرح معلومات یا یہاں تک کہ حاصل کرنا کو ملنا دی لوگ ڈبلیو ایچ او یہ چلایا کاروبار کرے گا رہے ہیں نسبتاً سادہ، جب سے وہ تھے پر بند ہاتھ جیسا کہ دی ذہنی دباؤ اضافہ ہوا میں سیکھا بلکہ واضح طور پر کیوں ان کمپنیوں تھا ربا فروخت پر اس طرح کم قیمت کی آمدنی تناسب کی طرف سے صرف 1932 a چھوٹا فیصد کی میرا اصل سرمایہ کاری تھا نمائندگی کی طرف سے ان کمپنیوں کے حصص کی مارکیٹ ویلیو۔

The زبردست ریچھ مارکیٹ

خوش قسمتی سے میری مستقبل کی بھلائی کے لیے، مجھے پیسے کھونے سے شدید نفرت ہے۔ میں نے ہمیشہ یقین کیا ہے کہ ایک بیوقوف کے درمیان بنیادی فرق ہے۔ اور a عقل مند آدمی ہے کہ دی عقل مند آدمی سیکھتا ہے سے اس کا غلطیاں جبکہ بیوقوف کبھی نہیں کرتا۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ اس نے مجھے اپنی غلطیوں کو بہت احتیاط سے دیکھنا اور انہیں دوبارہ نہ دہرانا چاہا۔

میرا نقطہ نظر کو سرمایہ کاری توسیع کے طور پر میں سیکھا سے میرا 1929 غلط لیتا ہے۔ میں سیکھا کہ جبکہ a اسٹاک کر سکتے ہیں ہونا پر کشش کب یہ تھا a کم قیمت کمائی کا تناسب، کم قیمت کمائی کا تناسب بذات خود کسی چیز کی ضمانت نہیں دیتا اور تھا مناسب کو ہونا a انتباہ اشارے کی a ڈگری کی کمپنی میں کمزوری مجھے احساس ہونے لگا کہ تمام اس وقت کے موجودہ وال سٹریٹ کی رائے اس کے برعکس، اس بات کا تعین کرنے میں جو چیز واقعی اہمیت رکھتی ہے کہ آیا کوئی اسٹاک سستا ہے یا زیادہ قیمت ہے وہ اس کا موجودہ سال کی کمائی کا تناسب نہیں ہے، لیکن اس کا تناسب کو دی کمائی a چند سال آگے۔ اگر میں کر سکتے ہیں تعمیر اوپر

میں میں خود دی صلاحیت کو تعین کے اندر منصفانہ وسیع حدود کیا وہ کمائی شاید ہونا a چند سال سے ابھی، میں کرے گا ہے کھلا دی نقصانات سے بچنے اور شاندار منافع کمانے کے لیے دونوں کی کلید!

میں اضافہ کو سیکھنا کہ a کم قیمت کی آمدنی تناسب تھا صرف کے طور پر کرنے کے لئے مناسب ہونا a نشان کہ a اسٹاک تھا ایک سرمایہ کاری جال کے طور پر کہ یہ تھا a سودے بازی، گریٹ بیئر مارکیٹ کے دوران میری سرمایہ کاری کی خراب کارکردگی کے بارے میں شدید آگاہی نے مجھے ممکنہ طور پر کسی چیز کے بارے میں واضح طور پر آگاہ کر دیا۔ زیادہ اہمیت میں تھا رہا شاندار طور پر صحیح میں میرا ٹائمنگ جب بیل مارکیٹ کا بلبلہ پھٹنے والا تھا، اور جو کچھ ہونے والا تھا اس کی پوری قوت کا اندازہ لگانے میں تقریباً درست تھا۔ پھر بھی لوگوں کے ایک بہت چھوٹے حلقے میں میری ساکھ میں ممکنہ معمولی اضافے کے علاوہ، اس نے مجھے کچھ بھی اچھا نہیں کیا۔ اس وقت سے، مجھے اس سب کا احساس کرنا تھا۔ دی درست استدلال کے بارے میں ایک سرمایہ کاری پالیسی یا کے بارے میں دی خواہش کی صلاحیت یا خریداری یا فروخت کی کوئی بھی خاص طور پر اسٹاک کیا نہیں ہے دی کم از کم قدر جب تک کہ اسے مخصوص لین دین کی تکمیل کے ذریعے عمل میں نہیں لایا جاتا۔

ایک موقع TO کیا میرا چیز

میں دی موسم بہار کی 1930 میں بنایا a تبدیلی کی آجر میں صرف ذکر اس وجہ سے یہ متحرک دی تقریبات کہ تھے کو وجہ دی ظہور کی سرمایہ کاری کا فلسفہ جس نے اس وقت سے میری رہنمائی کی ہے۔ ایک علاقائی دلالی فرم آیا کو میں اور بنایا میں a تنخواہ پیشکش کونسا، پر عمر 22 اور اس وقت اور جگہ کے لیے، مجھے انکار کرنا کافی مشکل تھا۔ مزید - مزید، وہ پیشکش کی میں a بہت زیادہ مزید دلکش کام تفویض مقابلے غیر مطمئن ایک کے طور پر تجربہ "شماریات دان" بینک کے سرمایہ کاری بینکنگ بازو میں - بغیر کسی تفویض کردہ فرائض کے، مجھے وقف کرنے کے لیے آزاد ہونا تھا۔ میرا وقت کو تلاش کرنا انفرادی اسٹاک کونسا میں سوچا تھے خاص طور پر مناسب امیدواروں کے لیے یا تو خریداری یا فروخت کیونکہ ان کی خصوصیات۔ میں اس کے بعد میں نے اپنے نتائج پر رپورٹیں لکھنا تھا کہ اس فرم کے ذریعے ملازم بروکرز کے درمیان گردش کرنے کے لیے ان کی مدد کرنے کے لیے کاروبار کی حوصلہ افزائی کی جائے جو ان کے مؤکلوں کے لیے منافع بخش ہو۔

یہ پیشکش مجھے بریرٹ ہوور کے مشہور ہونے کے فوراً بعد ملی "خوشحالی ہے صرف ارد گرد دی گوشہ" بیان کئی اس میں شامل فرم کے شراکت داروں نے واضح طور پر اس پر یقین کیا۔ 1929 کے حادثے کے نتیجے میں، ان کا کل بے رول 125 ملازمین سے گھٹ کر 75 رہ گیا ہے۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ اگر میں نے ان کی پیشکش قبول کر لی۔ میرا نمبر 76 ہو گا۔ میں بالکل ویسا ہی تھا۔ مندی پر دی وقت کے طور پر وہ تھے تیزی میں محسوس کیا یقینی طور پر دی ریچھ مارکیٹ تھا

a طویل راستہ سے ختم میں نے بتایا کہ انہیں کہ میں کرے گا او پر ایک حالت۔ جب کہ وہ مجھے کسی بھی وقت برطرف کرنے کے لیے آزاد تھے اگر انہیں معیار پسند نہ آیا میرے کام کا، سنیارٹی کی کمی کا کوئی اثر نہیں ہونا چاہئے اگر منفی مالیاتی منڈیوں نے انہیں بے رول میں مزید کمی کرنے پر مجبور کیا۔ انہوں نے اس شرط پر اتفاق کیا۔

سے مصیبت، موقع اسپرنکس

آجروں کے طور پر، میں اچھے لوگوں کے لیے نہیں مانگ سکتا تھا۔ آنے والے آٹھ مہینوں میں، میں نے اپنی زندگی کا سب سے قیمتی کاروباری تعلیمی تجربہ حاصل کیا۔ میں نے پہلی مثال کے بعد مثال کے طور پر دیکھا کہ سرمایہ کاری کے کاروبار کو کس طرح نہیں چلایا جانا چاہئے۔ جیسے جیسے 1930 سامنے آیا اور اسٹاک ایک بار پھر جاری رہا جو تقریباً نہ ختم ہونے والی کمی کی طرح لگتا تھا، میرے آجروں کی پوزیشن زیادہ سے زیادہ غیر یقینی ہوتی گئی۔ پھر، 1930 کی کرسمس سے عین پہلے، ہم نے، جو اب تک اقتصادی ہولوکاسٹ سے بچ چکے تھے، پوری فرم کو دیوالیہ پن کی وجہ سے سان فرانسسکو اسٹاک ایکسچینج سے معطل کیے جانے کی بھیانک تصویر دیکھی۔

یہ سنگین خبریں کے لیے میرا ساتھیوں تھا کو ثابت کریں ایک کی دی زیادہ تر خوش قسمتی کاروبار ترقیات اگر نہیں دی زیادہ تر خوش قسمت، کی میرا زندگی کچھ کے لئے وقت میں تھا تھا مہم منصوبے کہ کب خوشحالی واپس آ گیا میں کلانتس سے ان کی سرمایہ کاری کے انتظام کے لیے فیس وصول کر کے اپنا کاروبار شروع کروں گا۔ میں ہوں جان بوجھ کر استعمال کرتے ہوئے یہ چکر راستہ کو بیان کریں سرگرمیاں کی ایک سرمایہ کاری مشیر یا ایک سرمایہ کاری مشیر کیونکہ ان دنوں میں ان میں سے کوئی بھی اصطلاح ابھی تک استعمال نہیں ہوئی تھی۔ البتہ، مالیاتی کاروبار میں تقریباً ہر ایک کے ساتھ اس اداسی کے دوران چھوٹ رہی ہے۔ جنوری کی 1931، دی صرف سیکورٹی صنعت نوکری میں کر سکتے ہیں تلاش کریں ایک خالصتاً مولوی تھا اور مجھکو، ایک کافی غیر کشش۔ اگر میں نے صورتحال کا صحیح تجزیہ کیا ہوتا۔ میں نے محسوس کیا ہو گا کہ یہ بالکل صحیح وقت تھا جس طرح کا نیا کاروبار شروع کرنے کا میرے ذہن میں تھا۔ مجھے ڈھونڈنا تھا۔ کہ وہاں تھے دو وجوہات کے لیے یہ۔ ایک تھا کہ کے بعد تقریباً ریچھ کی شدید ترین مارکیٹ کے دو سال اس قوم نے کبھی نہیں دیکھے تھے، تقریباً ہر کوئی تھا تو غیر مطمئن کے ساتھ ان کا موجودہ دلالی کنکشن کہ وہ کسی نوجوان اور وکالت کرنے والے کو بھی سننے کے موڈ میں تھے۔ a یکسر مختلف نقطہ نظر کو دی بینڈلنگ کی ان کا سرمایہ کاری کے طور پر تھا میں۔ اس کے علاوہ، کے طور پر دی معیشت پہنچ گئے اس کا گہرائی میں 1932، بہت سے اہم تاجروں کے پاس اپنے معاملات کو آگے بڑھانے میں اتنا کم تھا کہ وہ تھا دی وقت کو دیکھیں کسی ڈبلیو ایچ او تھا کال کرنا پر انہیں میں مزید

عام اوقات میں کرے گا کبھی نہیں بے حاصل کیا کی طرف سے ان کا سیکرٹریز ایک کی بہت زیادہ قابل قدر کلائنٹس کی میرا پوری کاروبار کیریئر، اور a آدمی جن کے خاندان کا سرمایہ کاری میں اب بھی بینڈل، تھا a عام مثال کی یہ۔ کچھ سال بعد اس نے مجھے بتایا کہ جس دن میں نے فون کیا اس کے پاس تقریباً کچھ نہیں تھا۔ کو کیا اور تھا پہلے سے ختم پڑھنا دی کھیل سیکشن کی اخبار۔ تو کب میرا نام اور مقصد تھے بتایا اسے کی طرف سے اس کا سیکرٹری، وہ سوچا، "سنا کو یہ لڑکے مرضی پر کم از کم قبضہ میرا وقت۔" اس نے اعتراف کیا، "اگر تم مجھ سے ایک سال بعد ملنے آتے تو کبھی میرے دفتر میں داخل نہ ہوتے۔"

اے فاؤنڈیشن آئی ایس تشکیل شدہ

تمام یہ تھا کو نتیجہ میں کئی سال کی بہت سخت کام میں a چھوٹا کم اور بیڈ کے ساتھ دفتر۔ بغیر کھڑکیوں اور خدمت کے لیے محض شیشے کے پارٹیشنز کے ساتھ کے طور پر دو کی دی دیواریں میرا کل فرش جگہ تھا تھوڑا بڑا مقابلے جس کو ایک میز کو اکٹھا کرنے کی ضرورت تھی، میری کرسی، اور ایک دوسری کرسی۔ اس کے لیے مفت مقامی ٹیلی فون سروس اور اس شریف آدمی کے سیکرٹری ریسپنسنسٹ کی جانب سے مناسب رقم کے ساتھ سیکریٹریل مدد جس سے میں لیز پر یہ خلا، میں ادا کیا دی شاہی رقم کی \$25 فی مہینہ صرف میرا دوسرے اخراجات تھے اسٹیشنری، ڈاک اور a بہت کبھی کبھار لمبا فاصلہ کال دی کھاتہ کتاب اب بھی میں میرا قبضہ فراہم کرتا ہے ایک اشارہ کی کیسے مشکل یہ واقعی تھا کو شروع a نئی کاروبار میں 1932۔ اس اور بیڈ کے اوپر اور اس سے اوپر بہت طویل گھنٹے کام کرنے کے بعد، میں نے خالص منافع کمایا اوسط \$2.99 فی مہینہ کے لیے کہ سال میں دی اب بھی مشکل 1933 کے سال، میں نے ایک چھوٹی سی بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا، جس میں صرف 1000 سے کم کی بہتری دکھائی گئی۔ فیصد، ایک اوسط ماہانہ کمائی کی صرف ختم \$29 یہ ممکنہ طور پر تھا کے بارے میں کیا میں کرے گا ہے بنایا کے طور پر a نیوز بوائے فروخت کاغذات سڑک پر۔ پھر بھی وہ سال مجھے مستقبل میں کس حال میں لانے والے تھے، وہ تھے دو کی دی زیادہ تر منافع بخش سال کی میرا زندگی۔ وہ فراہم کی میں کے ساتھ بنیاد کے لیے ایک انتہائی منافع بخش کاروبار اور کے ساتھ a گروپ انتہائی وفادار کلائنٹس کی طرف سے 1935۔ یہ کرے گا ہونا اچھا اگر میں کر سکتے ہیں دعویٰ کہ یہ میری طرف سے شاندار سوچ تھی جس کی وجہ سے میں نے اپنا کاروبار شروع کیا جب میں کیا بلکہ مقابلے انتظار تک بہتر اوقات تھے کو پہنچو دراصل، یہ تھا غیر کشش کی دی صرف نوکری کہ لگ رہا تھا کھلا کو میں کہ مجھے اس میں دھکیل دیا۔

2

سیکھنا سے تجربہ

W میں بینک میں کام کر رہا تھا، میں نے کافی دلچسپی کے ساتھ دو پٹا سبزیوں سان بوزے کے بارے میں ایک خبر دیکھی تھی۔ کمپنیاں کہ تھیں کہ سبزیوں میں تو بہت دوران میرا

اسٹینفورڈ بزنس اسکول میں طالب علمی کے دن۔ 1928 میں جان بین مینوفیکچرنگ شریک۔ اور دی اینڈرسن بارنگروور مینوفیکچرنگ کمپنی نے سبزیوں کی ڈبہ تیار کرنے والی معروف کمپنی سپراگ سیلز کارپوریشن آف بوپسٹن، الینوائے کے ساتھ ضم کر لیا تھا تاکہ ایک برانڈ بنایا جا سکے۔ نئی ہستی بلایا دی کھانا مشینری کارپوریشن

جیسا کہ میں دوسرے ادوار کی روز بروز بڑھتی ہوئی قیاس دی قوم تھا میں دی کے throes اس طرح a اسٹاک خریدنا انما کہ دی فراہمی کی کھانا مشینری کارپوریشن اسٹاک پیشکش کی کے لیے فروخت گلاب میں قیمت میں ایک کوشش کو ملنا طلب۔ میں کہ اسی سال کی 1928، پر کم از کم بیس دوسرے نئی مسائل، اور شاید دو بار کہ بہت سے تھے فروخت کی طرف سے اراکین کی دی سان فرانسسکو اسٹاک ایکسچینج کو شوقین خریدار میں دی بے علاقہ کمی کی صحت مندی کی میں سے کچھ یہ مسائل تھا تھوڑا مختصر کی خوفناک افسر کی ایک اسٹاک ایکسچینج فرم، جس نے ایک کمپنی میں حصص بیچے جو بھر سے بوتل کا پانی بیچنا تھا۔ دی پیسیفک، بتایا میں کہ یہ شیئرز تھے فروخت بغیر a مکمل سیٹ کی مالی بیانات میں دی ہاتھ کی دی انٹر رائٹرز، ڈبلیو ایچ او تھا تھوڑا زیادہ مقابلے a تصویر کی دی موسم بہار سے کونسا دی پانی تھا سمجھا جاتا ہے او اور a معمولی رقم کی ذاتی رابطہ کے ساتھ دی فروخت شیئر ہولڈرز! میں دی عوام دماغ دی اسٹاک کی دی کھانا مشینری کارپوریشن _ تھا صرف ایک اور کی دی دلچسپ نئی پیشکش کی کہ سال، نہ ہی نمایاں طور پر بہتر نہ ہی بدتر مقابلے دی آرام یہ تھا پیشکش کی پر a قیمت کی \$21½۔ میں وہ دن، تالاب کے لیے دی ہیرا پھیری کی شیئرز تھے مکمل طور پر قانونی۔ اے مقامی گروپ کے ساتھ تھوڑا مہارت میں چل رہا ہے a پول لیکن سربراہی

فوڈ مشینری کارپوریشن کے لیے بڑے جوش و خروش کے ساتھ ایک شخص نے فیصلہ کیا۔ کو "رن ایک آپریشن" میں دی کمپنی کی شیئرز دی طریقے ان تمام پولوں میں سے بنیادی طور پر ایک جیسے تھے۔ ممبران اسٹاک فروخت کریں گے۔ بیچھے اور آگے درمیان خود پر آہستہ آہستہ بڑھتی ہوئی قیمتیں سب اسٹاک ٹیپ پر یہ سرگرمی دوسروں کی توجہ مبذول کرائے گی، جو اس کے بعد زیادہ قیمتوں پر پول کے حصص خریدنا شروع کر دیں گے۔ کچھ انتہائی ہنر مند جوڑ توڑ کرنے والے، جن میں سے کچھ نے بنایا تھا۔ بہت لاکھوں کی ڈالر اور ایک کی کس کو a سال یا تو بعد میں، کرنے کے لئے تھا پیشکش میں a جونینئر شراکت داری، تھے کافی تجربہ کار اور قابل پریکٹیشنرز کی یہ بلکہ قابل اعتراض فن بیرو پھیری تھا نہیں دی تاہم، اس فوڈ مشینری پول کے آپریٹرز کا مقصد۔ خزاں کے طور پر کی 1929 تھا کو پہنچنا اور اسٹاک تھے کو چہرہ دی precipice کہ پڑا آگے، دی پول منظم کو خریدنے کے لیے خود زیادہ تر کی دی شیئرز کہ عوام کو پیش کیا گیا تھا۔ اگرچہ فوڈ مشینری کی قیمت کا حوالہ دیا گیا ہے۔ شیئرز پر دی چوٹی تھا میں دی اعلیٰ 50 کی دہائی، وہاں تھا بہت اس کے نتیجے میں عوام کے ہاتھ میں تھوڑا سا اسٹاک۔

جیسا کہ ہر آنے والے سالوں میں کاروباری سرگرمیوں کی عمومی سطح بگڑ گیا رشتہ دار کو دی سال پہلے یہ تھا واضح کیا کرنے کے لئے تھا ہو کو دی فلوٹسام اور جیٹسام کی چھوٹا کمپنیاں کہ چلا گیا عوام میں دی 1928 جوش ایک کے بعد ایک اور کی یہ کمپنیاں دیوالیہ پن میں چلا گیا، جس میں بہت سے بقیہ منافع کے بجائے نقصانات کی اطلاع دے رہے تھے۔ ان فرموں کے حصص کی مارکیٹ بڑی حد تک سوکھ گئی۔

مشینری کے علاوہ ایک یا دو کمپنیاں تھیں۔ کہ تھے بنیادی طور پر دونوں آواز اور پر کشش۔ تاہم، عام لوگوں نے ان سب کو مدنظر رکھتے ہوئے کسی بھی قسم کی تفریق کا مظاہرہ نہیں کیا۔ تھوڑا مزید مقابلے قیاس آرائی پر مبنی ردی کی طرف سے دی وقت دی مارکیٹ تھا کو اس تک پہنچیں حتمی کم میں 1932، اور دوبارہ برابر کہ کم پر دی وقت کی بند کرنا کی پوری _ بینکنگ نظام کی دی ملک اتفاقی کے ساتھ دی کا افتتاح فرینکلن ڈی روزویلٹ پر مارچ 4، 1933، کھانا مشینری شیئرز نیچے تھے 4\$ اور 5\$ کے درمیان کی قیمت پر، 3/4\$ پر 100 حصص ہونے کے ساتھ اب تک کی کم ترین سطح۔

کھانا مشینری AS ایک سرمایہ کاری موقع

جیسا کہ 1931 کھلا اور میں کاسٹ کے بارے میں تلاش کرنا ایک موقع کے لیے میرا شیرخوار کاروبار، میں دیکھا پر کھانا مشینری کی صورت حال کے ساتھ اضافہ جوش

مہنگائی کو تسلیم کرتے ہوئے میں نے دو مقامی کمپنیوں کے انتظامات سے ملنے اور ان کا فیصلہ کرنے میں پریشانی نہیں اٹھائی جس میں میں تھا کھو دیا اس طرح a بڑا فیصد کی میرا سرمایہ کاری a چند سال اس سے پہلے، میں یہ تعین کبھی نہیں کو بنانا یہ غلطی دوبارہ مزید میں مل گیا کو فوڈ مشینری کے لوگوں کو جانتے ہیں، ان کے لیے میری عزت اتنی ہی بڑھتی گئی۔ کیونکہ بہت سے طریقوں سے یہ کمپنی، جیسا کہ یہ عظیم کی گہرائیوں میں موجود تھا۔ ذہنی دباؤ، تھا a microcosm کی دی قسم کی موقع میں تھا طلب کرنے میں دی سال آگے۔ یہ ہو سکتا ہے ہونا مددگار کو وضاحت کریں صرف کیا یہ تھا جس کی وجہ سے تقریباً نصف صدی قبل مجھے اس خاص کارپوریشن میں ایسا مستقبل دیکھنے کو ملا۔

پیرنٹھٹک اور بدقسمتی سے، میں نے اپنی گہری فیڈ تجزیہ کی پالیسی کو فوری طور پر اس کے منطقی انجام تک نہیں پہنچایا۔ میں تھا کم میہنتی میں حاصل کرنا کو جانتے ہیں اور کو جج انتظامات جو زیادہ دور دراز علاقوں میں واقع تھے۔

میں دی سب سے پہلے جگہ یہاں تک کہ اگرچہ کھانا مشینری تھا نسبتاً چھوٹا، یہ تھا a دنیا رہنما میں سائز اور، میں یقین، میں معیار کی دی مصنوعات ان تین سرگرمیوں میں سے ہر ایک کی لائن جس میں یہ مصروف تھا۔ اس نے فرم دیا۔ دی فائدہ کی پیمانہ کہ ہے، کے طور پر a بڑا اور موثر کارخانہ دار فرم بھی کم لاگت پروڈیوسر ہو سکتا ہے۔

اگلا، اس کی مارکیٹنگ کی پوزیشن، مسابقتی نقطہ نظر سے، انتہائی تھی۔ مضبوط اس کا مصنوعات تھے انتہائی سمجھا جاتا ہے کی طرف سے اس کا گاہکوں۔ اس نے کنٹرول کیا۔ اس کا اپنے فروخت تنظیم مزید برآں، اس کا کیننگ مشینی لائنیں کے ساتھ a بڑا نمبر کی تنصیبات پہلے سے میں دی میدان، تھا کچھ تناسب کی ایک "لاک اپ" مارکیٹ۔ یہ پہلے سے فیڈ میں موجود آلات کے اسپینر اور متبادل پرزوں پر مشتمل تھا۔

شامل کیا گیا۔ کو یہ آواز بنیاد تھا دی زیادہ تر دلچسپ حصہ کی دی کاروبار اس کے سائز کی کمپنی کے لیے، فرم نے ایک شاندار تخلیقی انجینئرنگ یا ریسرچ ڈیپارٹمنٹ کا لطف اٹھایا۔ کمپنی نئے پروڈکٹ کے شعبوں میں ساز و سامان کو مکمل کر رہی تھی۔ ان میں صنعت کو پیش کیا جانے والا پہلا مکینیکل ناشپاتی کا چھلکا، پہلا مکینیکل آڑو پیٹر، اور سنتری کو مصنوعی طور پر رنگنے کا عمل تھا۔ جن علاقوں میں سب سے زیادہ رس کے ساتھ پھل پیدا ہوتے ہیں وہاں سے سنتری مسابقتی نقصان میں تھے کیونکہ یہ مصنوعات گھریلو خواتین کے لیے دوسری اقسام کے مقابلے کم پرکشش نظر آتی تھیں جن میں اندرونی معیار تھا۔ بہتر نہیں اپنی کاروباری زندگی میں صرف ایک اور موقع پر میں نے ایک ایسی کمپنی دیکھی ہے جس کے پاس، میرے خیال میں، اس وقت کے کاروبار کے موجودہ سائز کے سلسلے میں ممکنہ طور پر کامیاب نئی مصنوعات کے ڈالر کے حجم کے برابر تھی جیسا کہ فوڈ کے معاملے میں تھا۔ مشینری کارپوریشن میں دی مدت سے 1932 کے ذریعے 1934۔

اس وقت تک، میں نے یہ جاننے کے لیے کافی سیکھ لیا تھا کہ، خواہ کتنا ہی پرکشش ہو، اس طرح معاملات کی طرف سے خود تھے نہیں کافی کو یقین دلانا بڑی کامیابی دی معیار کی دی لوگ ملوث میں دی کمپنی تھا صرف اہم کے طور پر۔ میں استعمال کریں دی لفظ معیار کو احاطہ دو کافی مختلف خصوصیات ایک کی یہ ہے کاروبار صلاحیت کاروبار صلاحیت کر سکتے ہیں ہونا مزید ٹوٹ گیا نیچے میں دو بہت مختلف اقسام کی مہارت ایک کی یہ ہے ہینڈلنگ _ دی دن بہ دن کام کی کاروبار کے ساتھ اوسط سے اوپر کارکردگی روزمرہ کے کاموں میں، میں ایک سو ایک معاملات کو شامل کرتا ہوں، زیادہ مؤثر طریقے سے پیدا کرنے کے بہتر طریقے تلاش کرنے اور تلاش کرنے سے لے کر کافی قریب سے قابل وصول کو دیکھنے تک ہر طرح سے مختلف۔ دوسرے میں الفاظ آپریٹنگ مہارت مطلب اوسط سے اوپر ہینڈلنگ کی دی بہت سی چیزیں جن کا کاروبار کے قریب المدت آپریشن سے تعلق ہے۔

البتہ، کاروباری دنیا میں، اعلیٰ درجے کی انتظامی صلاحیت بھی کال کرتی ہے۔ ایک اور مہارت کے لیے جو بالکل مختلف ہے۔ یہ آگے دیکھنے اور طویل فاصلے کے منصوبے بنانے کی صلاحیت ہے جو مستقبل میں نمایاں ترقی پیدا کرے گی۔ کے لیے دی کاروبار بغیر پر دی اسی وقت چل رہا ہے مالی خطرہ ہے کہ ہو سکتا ہے دعوت دینا مصیبت۔ بہت کمپنیاں پر مشتمل انتظامات کہ بہت ہیں اچھی پر ایک یا دی دوسرے کی یہ مہارت البتہ، کے لیے حقیقی کامیابی، دونوں ضروری ہیں۔

کاروبار صلاحیت ہے صرف ایک کی دی دو "لوگ" خصلتیں کہ میں یقین ہے بالکل ضروری کے لیے a واقعی قابل قدر سرمایہ کاری دی دوسرے دیانتداری کی عمومی اصطلاح کے تحت آتا ہے اور اس میں ایمانداری اور دی ذاتی شائستگی کی وہ ڈبلیو ایچ او ہیں چل رہا ہے a کمپنی وصول کرنے والا کوئی بھی اس کا سب سے پہلے indoctrination میں دی سرمایہ کاری دنیا میں دی مدت کہ پہلے دی 1929 حادثہ کرے گا ہے دیکھا بلکہ وشد مثالیں کی انتہائی _ سالمیت کی اہمیت کسی کاروبار کے مالکان اور مینیجرز ہیں ہمیشہ قریب کو کہ کاروبار کی معاملات مقابلے ہیں دی اسٹاک ہولڈرز اگر دی مینیجرز کیا نہیں ہے a حقیقی احساس کی امانت داری کے لیے دی اسٹاک ہولڈرز، جلد یا بعد میں دی اسٹاک ہولڈرز ہو سکتا ہے ناکام کو وصول کریں a اہم حصہ کی کیا ہے انصاف سے واجب الادا انہیں مینیجرز مصروف کی طرف سے ان کا اپنے ذاتی _ مفادات ہیں نہیں امکان کو ترقی ایک پرجوش ٹیم کی وفادار لوگ _ ارد گرد وہ - کچھ کہ ہے ایک مطلق ضروری ہے اگر a کاروبار ہے اس سائز میں بڑھنا جس پر ایک یا دو لوگ مزید کنٹرول نہیں کر سکتے۔

جیسا کہ میں دیکھا دی صورت حال میں وہ اندھیرا دن کی دی گہرا ذہنی دباؤ، اور کے طور پر میں دیکھیں یہ ابھی کے بعد تمام یہ سال، یہ بچہ کھانا مشینری کارپوریشن کی طرف سے غیر معمولی طور پر پرکشش تھا۔ "لوگ" نقطہ نظر جان ڈی کرمی، جان بین مینوفیکچرنگ کمپنی کے اصل بانی کے صدر اور داماد، نہ صرف ایک انتہائی مؤثر آپریٹنگ تھے۔ سر اور انتہائی سمجھا جاتا ہے کی طرف سے اس کا گاہکوں اور اس کا ملازمین،

لیکن اس کے ساتھ ساتھ وہ ایک گہرے مذہبی آدمی تھے جو انتہائی اخلاقی ضابطے کے مطابق رہتے تھے۔ کمپنی کا چیف انجینئر ایک شاندار تصوراتی ڈیزائنر تھا۔ اس کے علاوہ کافی اہمیت کا حامل، وہ ایک ایسا آدمی تھا جس نے ان خطوط پر ڈیزائن کیا تھا جو اس کی مصنوعات کو پیٹنٹ سے تحفظ فراہم کرے گا۔ آخر میں، اس نسبتاً چھوٹی تنظیم کی طاقت کو ختم کرنے کے لیے، جان کرم نے اپنے داماد کو راضی کیا، پال ایل ڈیوس، جو بینکنگ میں سب سے زیادہ امید افزا کیریئر کو چھوڑنے سے گریزاں تھا، کمپنی کو مالی طاقت دینے کے لیے اس میں شامل ہونے کے لیے اور قدامت پسندی دراصل، پال ڈیوس پر سب سے پہلے بنایا یہ اس قدر ہچکچاہٹ سے آگے بڑھے کہ اس نے انضمام کے پہلے مشکل سال میں اپنے خاندانی کاروبار کی مدد کے لیے بینک سے صرف ایک سال کی غیر حاضری کی چھٹی لینے پر رضامندی ظاہر کی۔ اس سال کے دوران، وہ آگے آنے والے دلچسپ امکانات میں اس قدر دلچسپی لے گیا کہ اس نے کمپنی کے ساتھ مستقل طور پر رہنے کا فیصلہ کیا۔ بعد میں، کے طور پر اس کا صدر، وہ تھا کو لیڈ یہ کو a سائز اور ڈگری خوشحالی کی جو اگلے چند سالوں کی خوش کن کامیابیوں کو کم کرنا تھی۔

یہ پھر تھا a کمپنی کہ موروثی طور پر تھا مطلوبہ خصوصیات کہ ہیں صرف کبھی کبھار پایا درمیان دستیاب سرمایہ کاری لوگ تھے بقایا۔ پھر بھی، چھوٹا کے طور پر دی کمپنی تھا، یہ تھا نہیں صرف ایک آدمی جو تھا بنانا چاہی شراکتیں میں رشتہ کو حریف دی کمپنی _ تھا غیر معمولی طور پر مضبوط، یہ تھا بینڈلنگ اس کا کاروبار ٹھیک ہے اور یہ تھا کافی نئی پروڈکٹ لائنوں کی پیشکش میں ان صلاحیتوں کے ساتھ جو رشتہ میں بڑے تھے۔ کو دی پھر سائز کی دی کمپنی یہاں تک کہ اگر کچھ کی یہ مصنوعات تیار نہیں ہوئیں، مستقبل دوسروں کے ساتھ بہت روشن ہونا چاہئے۔

ZIGGING اور زنگنگ

البتہ، کو تمام یہ چاہئے ہونا شامل کیا کچھ کی برابر اہمیت اگر ایک سرمایہ کاری ایک حقیقی بونانزا ثابت کرنا ہے۔ سرمایہ کاری میں سب سے زیادہ منافع میدان جاؤ کو وہ ڈبلیو ایچ او ہیں قابل کی صحیح طریقے سے zigging جب مالیاتی برادری زبوں حالی کا شکار ہوتی ہے۔ اگر اس وقت فوڈ مشینری کارپوریشن کے مستقبل کا صحیح اندازہ لگایا جاتا تو وہ منافع جو 1932-1934 کی مدت میں حصص خریدنے والوں کو حاصل ہونا تھا۔ کرے گا ہے رہا بہت بہت چھوٹا یہ تھا صرف کیونکہ دی حقیقی قدر کی یہ کمپنی تھا نہیں عام طور پر تسلیم کیا اور کھانا سوچا جاتا تھا کہ مشینری کو بہت سی "فلکی" کمپنیوں میں سے ایک اور سمجھا جاتا ہے۔ تھے فروخت کو دی عوام پر دی اونچائی کی a قیاس آرائی پر مبنی ننگا ناچ کہ یہ تھا ممکن کو خریدنے یہ شیئرز میں مقدار پر دی مضحکہ خیز قیمت کو

جسے انہوں نے غرق کر دیا تھا۔ یہ معاملہ خود کو تربیت دینے کا ہے کہ ہجوم کے ساتھ نہ جائیں۔ لیکن کو ہونا قابل کو زگ کب دی بھیڑ زگ میں میرا رائے، ہے سرمایہ کاری کی کامیابی کے سب سے اہم بنیادی اصولوں میں سے ایک۔

کاش مجھے انگریزی کا حکم ہوتا کہ میں مناسب طریقے سے بیان کر سکوں دی ڈگری کی میرا اندرونی جذباتی اور دانشور جوش و خروش جب میں نے سوچا کہ یہ ابھی تک مالی طور پر غیر تسلیم شدہ فوڈ مشینری کارپوریشن میرے چھوٹے سے ذاتی مالیات اور نوزائیدہ کاروبار کے لیے کیا کر سکتا ہے جسے میں شروع کرنے کی کوشش کر رہا تھا۔ میری ٹائمنگ ٹھیک لگ رہی تھی۔ ایک بہار کی طرح جو بہت دور دب گیا تھا اور پیچھے ہٹنا شروع کر رہا تھا، 1933 سے 1937 تک کے سال مجموعی طور پر اسٹاک کو دیکھنے کے لیے تھے۔ پیش قدمی آہستہ آہستہ پر سب سے پہلے، اور پھر پھٹنا میں a مکمل کھلنا بیلوں کی منڈی، پیروی کی طرف سے a بڑے توڑنا میں 1938 اور a مکمل بحالی دی درج ذیل سال کے ساتھ اس بات کا گہرا یقین کہ فوڈ مشینری پوری طرح مارکیٹ سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرے گی، میں نے اپنے کلانتس کو ہر شیئر خریدا۔ میں تھا قابل کو قائل انہیں کو پکڑو میں بنایا دی امکانات کی یہ کاروبار دی نیزہ کی میرا نقطہ نظر میں بات کرنا کو کوئی بھی ممکنہ، استعداد کلانتس جن تک میں پہنچ سکتا ہوں۔ میں نے محسوس کیا کہ یہاں صرف منفرد قسم ہے، زندگی میں تقریباً ایک بار، وہ موقع جسے شیکسپیئر نے بہت اچھی طرح سے بیان کیا جب اس نے کہا، "وہاں ہے a لہر میں دی معاملات کی مرد کونسا، لیا پر دی سیلاب قسمت کی طرف لے جاتا ہے۔" ان پر جوش سالوں میں جب میری امیدیں بہت زیادہ تھیں اور مالی برادری میں میرا پرس اور ساکھ دونوں ہی تقریباً نہ ہونے کے برابر تھے، میں نے اپنے عزم کو مضبوط کرنے کے لیے بار بار ان دلچسپ الفاظ کا حوالہ دیا۔

برعکس، لیکن درست

سرمایہ کاری کے ادب میں متضاد رائے کی اہمیت پر بہت کچھ لکھا گیا ہے۔ مخالف رائے، البتہ، کافی نہیں ہے۔ میرے پاس دیکھا سرمایہ کاری لوگ تو imbued کے ساتھ دی ضرورت کو جاؤ برعکس سوچ کے عمومی رجحان کے مطابق وہ اس سب کے نتیجہ کو مکمل طور پر نظر انداز کر دیتے ہیں جو کہ ہے: جب آپ سرمایہ کاری کی سوچ کے عمومی رجحان کے برعکس جاتے ہیں، آپ کو بہت ہونا چاہئے، بہت یقین ہے کہ آپ صحیح ہیں۔ مثال کے طور پر، جیسا کہ یہ واضح ہو گیا کہ آٹوموبائل بڑی حد تک بے گھر ہونا تھا۔ دی اسٹریٹ کار اور دی شیئرز کی دی ایک بار پسند کیا شہری ریلوے نے کم قیمت کمائی کے تناسب پر فروخت کرنا شروع کر دیا، اس کے برعکس ہونا اور صرف اسٹریٹ کار سیکورٹیز خریدنا ایک مہنگی چیز ہوتی دی بنیادیں کہ کیونکہ ہر کوئی سوچا وہ تھے میں a زوال کا مرحلہ، وہ ضروری ہے ہونا پر کشش۔ بہت بڑا منافع ہیں کثرت سے دستیاب کو

وہ لوگ جو اس وقت زگ لگاتے ہیں جب زیادہ تر مالی برادری زگ کر رہی ہوتی ہے، بشرطیکہ ان کے پاس مضبوط اشارے ہوں کہ وہ اپنی زگنگ میں درست ہیں۔ اگر شیکسپیئر کا کوئی اقتباس میری پالیسیوں کی تشکیل میں ایک اہم قوت تھا۔ پر دی معاملہ، تو بھی، عجیب کافی، تھا a مقبول سے گانا دنیا جنگ میں۔ ان لوگوں کی بہت پتلی صفوں میں سے ایک کے طور پر جو اب بھی کر سکتے ہیں۔ یاد رکھیں کیسے دی گھر سامنے رد عمل کا اظہار کیا میں دی ہلچل دن کی 1918، ائی شاید نقطہ باہر کہ میں اس کا جوش اور جوش کے لیے کہ جنگ امریکی عوام تھا a بولی پھر کافی مختلف سے اس کا کے بارے میں سنگینی اس طرح معاملات میں دنیا جنگ II، کب دی ہولناکیاں کی جنگ تھے زیادہ وضاحت کے ساتھ سمجھ گیا فرسٹ بینڈ خبریں کی دی ہلاکتیں اور دی گندگی اور اگلی صفوں میں موجود لوگوں کی دہشت ابھی براعظم یونائیٹڈ پر چھائی نہیں تھی۔ ریاستیں میں 1918۔ جیسا کہ a نتیجہ، مقبول موسیقی کی دی دن بھرا ہوا تھا کے ساتھ خوشگوار اور مزاحیہ جنگ گانے میں a راستہ کہ ہوا ایک پر بہت چھوٹا پیمانہ میں دنیا جنگ II، اور نہیں پر تمام دوران دی ویتنام کا فاسکو۔ زیادہ تر کی یہ گانے آیا باہر میں دی فارم کی شیٹ موسیقی پیانو کے لیے ان گانوں میں سے ایک، ایک قابل فخر ماں کی تصویر کے ساتھ شائع ہوا۔ نیچے پر پریڈ فوجی، تھا دی عنوان، "وہ ہیں تمام باہر کی

قدم لیکن جم۔"

میں تسلیم کیا سے دی بہت سب سے پہلے کہ میں تھا چل رہا ہے a الگ خطرہ ہونے کا "باہر کی قدم۔" میرا بہت جلد خریداری کی کھانا مشینری اور بہت سی دوسری کمپنیاں "مرحلے سے باہر" خریدی گئیں۔ جب ان کی داخلی خوبی کو مالیاتی برادری نے مکمل طور پر تسلیم نہیں کیا تھا۔ میں اپنی سوچ اور مالی برادری میں مکمل طور پر غلط ہو سکتا ہوں۔ کر سکتے ہیں ہونا صحیح اگر تو، کچھ نہیں کرے گا ہونا بدتر کے لیے میرا کسی خاص صورتحال کے بارے میں اپنے پختہ یقین کو بند کرنے کے بجائے کلائنٹس یا میں اوپر a بڑے رقم کی فنڈز غیر منافع بخش طور پر کے لیے ایک لامتناہی مدت سالوں کا کیونکہ میں zigged کب دی مالی برادری تھا جھگی ہوئی، اور میں ایسا کرنے میں غلط تھا۔

تاہم، جب کہ میں نے اچھی طرح سے محسوس کیا کہ اگر میں اس قسم کے منافع کو حاصل کروں جو اس عمل سے ممکن ہوتا ہے جسے میں نے بیان کیا ہے۔ کے طور پر zigging کب دی آرام زگ یہ تھا اہم کہ میں ہے کچھ مقداری جاتج کی قسم اس بات کا یقین کرنے کے لیے کہ میں زگنگ میں صحیح تھا۔

صبر اور کارکردگی

کے ساتھ یہ میں دماغ میں قائم کیا میں بلایا میرا تین سال حکمرانی میں دہرایا ہے دوبارہ اور دوبارہ کو میرا کلائنٹس کہ کب میں خریداری کے لئے کچھ وہ نہیں کو جج دی نتائج میں a معاملہ کی a مہینہ یا a سال، لیکن

مجھے تین سال کی مدت کی اجازت دینے کے لیے۔ اگر میں نے قابل قدر نتائج پیدا نہیں کیے ہیں۔ کے لیے وہ اس وقت انہیں مجھے برطرف کرنا چاہیے۔ چاہے میں پہلے سال میں کامیاب رہا ہوں یا ناکام، یہ کسی اور چیز کی طرح قسمت کا معاملہ ہو سکتا ہے۔ ان تمام سالوں میں انفرادی اسٹاک کے اپنے انتظام میں میں نے اسی اصول پر عمل کیا ہے، صرف ایک بار مستثنیٰ ہونے کے بعد۔ اگر مجھے کسی ایسے اسٹاک کے بارے میں گہرا یقین ہے جس نے کارکردگی نہیں دکھائی ہے۔ کی طرف سے دی اختتام کی تین سال، میں مرضی فروخت یہ۔ اگر یہ اسی اسٹاک ہے ایک یا دو سال کے لیے مارکیٹ سے بہتر کی بجائے بدتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا، میں ایسا نہیں کروں گا۔ پسند یہ۔ البتہ، یہ سوچتے ہیں کہ کچھ نہیں ہوا ہے کو کمپنی کے بارے میں میرا اصل نظریہ تبدیل کریں، میں اسے تین سال تک برقرار رکھوں گا۔

میں دی دوسرا نصف کی 1955، میں خریدا a کافی نمبر کی میں اشتراک کرنا ہے دو کمپنیاں میں کونسا میں تھا کبھی نہیں پہلے سرمایہ کاری۔ وہ ثابت ہوا ہونا تقریباً a کلاسک مثال کی دی فوائد اور مسائل کی سرمایہ کاری برعکس کو دی فی الحال قبول کر لیا دیکھیں کی دی مالی برادری۔ پیچھے مڑ کر دیکھنا، 1955 کو تقریباً ایک دور کا آغاز سمجھا جا سکتا ہے۔ پندرہ سال کہ شاید ہونا قرار دیا دی "پہلے سنہری عمر کی الیکٹرانک اسٹاک۔ میں صفت استعمال کر رہا ہوں۔ "پہلے" تاکہ کوئی الجھن نہ ہو۔ میں کسی کا دماغ کے ساتھ کیا میں یقین مرضی ہونا سمجھا جاتا ہے گولڈن سیمی کنڈکٹر اسٹاک کے لیے عمر، کچھ جس پر مجھے شبہ ہے کہ آگے ہے۔ کی ہم اور مرضی ہونا منسلک کے ساتھ دی 1980 کی دہائی پر کوئی بھی شرح، میں 1955 اور اس کے فوراً بعد، مالیاتی برادری حیران ہونے والی تھی۔ کی طرف سے a پوری سیریز کی الیکٹرانک کمپنیاں کونسا تھے کو فوائد دکھائیں کہ کی طرف سے 1969 تھا پہنچ گئے واقعی شاندار تناسب آئی بی ایم، ٹیکساس کے آلات، ویریان، لٹن صنعتیں اور ایمپیکس ہیں a چند کہ او ذہن میں ٹابم، 1955 میں، یہ سب کچھ آگے تھا۔ اس وقت، IBM کے استثناء کے ساتھ، ان تمام اسٹاک کو انتہائی قیاس آرائی پر مبنی اور قدامت پسند سرمایہ کاروں یا بڑے اداروں کے نوٹس کے نیچے سمجھا جاتا تھا۔ البتہ، احساس آگے جو کچھ ہو سکتا ہے اس کا حصہ، میں نے حاصل کیا جو میرے لیے دونوں جگہوں میں کافی بڑے تھے۔ 1955 کے آخری حصوں کے دوران ٹیکساس انسٹرومینٹس اور موٹرولا۔

آج Texas Instruments دنیا بھر میں سیمی کنڈکٹرز کا سب سے بڑا پروڈیوسر ہے، Motorola دوسرے نمبر پر ہے۔ اس وقت، Motorola کی پوزیشن میں دی سیمی کنڈکٹر صنعت تھا غیر معمولی مجھے حصص خریدنے کا باعث بننے میں یہ کوئی عنصر نہیں تھا۔ بلکہ، میں لوگوں سے اور موبائل کمیونیکیشن کے کاروبار میں Motorola کی غالب پوزیشن دونوں سے متاثر ہوا، جہاں ایک بہت بڑی صلاحیت موجود تھی۔ جبکہ مالیاتی برادری اس کی قدر کر رہی تھی۔ صرف ایک اور ٹیلی ویژن اور ریڈیو پروڈیوسر۔ Motorola کی بعد میں

سیمی کنڈکٹرز کے علاقے میں اضافہ، جس کے نتیجے میں کم از کم ان کے ڈاکٹر کی خدمات حاصل کرنے کے کچھ حصے میں۔ ٹینیل نوبل، یہ سب کچھ بعد میں آنا تھا اور کیک پر اضافی آئسنگ تھی جس کی مجھے خریداری کے وقت توقع نہیں تھی۔ میں دی معاملہ کی ٹیکساس آلات، ایک طرف سے ایک برابر لوگوں کے لئے بہت پسند اور احترام، میں بالکل مختلف عقائد سے متاثر تھا۔ میں نے دیکھا، دوسروں کی طرح، ایک زبردست مستقبل جو ان کے ٹرانزسٹر کے کاروبار سے بنایا جا سکتا ہے کیونکہ سیمی کنڈکٹرز کی پیچیدگیاں انسان کی آسانی کا باعث بن رہی تھیں۔ میں نے محسوس کیا کہ یہ لوگ ہیں۔ ڈبلیو ایچ او کر سکتے ہیں مقابلہ پر کم از کم یہاں تک کہ شرائط اور شاید بہتر سے بھی شرائط کے ساتھ جنرل بجلی، آر سی اے، ویسٹنگ ہاؤس، اور دوسرے وال سٹریٹ کے زیادہ تر کی رائے کے باوجود وشال کمپنیوں۔ لوگوں کی ایک بڑی تعداد تنقید کی میں کے لیے خطرے میں ڈالنا فنڈز میں a چھوٹا "قیاس آرائی پر مبنی کمپنی" جس کو انہوں نے محسوس کیا کہ وہ کارپوریٹ جنات کے مقابلے کا شکار ہونے والی ہے۔

کے بعد خریدنا یہ شیئرز دی مستقبل قریب نتائج میں دی اسٹاک مارکیٹ تھے کافی مختلف کے اندر a سال، ٹیکساس آلات تھا اضافہ ہوا قدر میں کافی خوبصورتی سے موٹرولا اتار چڑھاؤ میں a رینج سے 5 میری خریداری کی قیمت سے 10 فیصد کم۔ اس نے کافی خراب کارکردگی کا مظاہرہ کیا کہ میرا ایک بڑا کلانٹ اس کی مارکیٹ کی کارروائی سے اتنا چڑ گیا کہ اس نے Motorola کو نام سے پکارنے سے انکار کر دیا۔ اس نے اسے صرف "وہ ترکی جو تم نے مجھے خریدا ہے" کہا۔ یہ غیر تسلی بخش کوٹیشنز تھے ایک سال سے زائد عرصے تک جاری رکھنے کے لیے۔ پھر بھی موٹرولا کے مواصلاتی بازو کی سرمایہ کاری کی اہمیت کے بارے میں آگاہی تھی۔ کو جھونکنا میں دی شعور کی دی مالی برادری، سیمی کنڈکٹر ایریا میں ٹرن اباؤٹ کی پہلی علامات کے ساتھ، اسٹاک پھر ایک شاندار اداکار بن گیا۔

جب میں Motorola خرید رہا تھا، میں اس کے ساتھ مل کر ایسا کر رہا تھا۔ ایک بڑی انشورنس کمپنی جس نے Motorola انتظامیہ کو بتایا تھا۔ کہ وہ تھے بھی دلچسپی میں دی نتائج کی میرا سب سے پہلے دورہ کچھ ہی دیر بعد جب انشورنس کمپنی نے بھی موٹرولا اسٹاک کی ایک قابل قدر رقم خرید لی تھی، انہوں نے اپنا پورا پورٹ فولیو ایک نئی کمپنی کو جمع کر دیا۔ یارک بینک کے لیے تشخیص کے ساتھ دی رعایت کی موٹرولا، دی بینک تقسیم ان کا پورٹ فولیو میں تین گروپس: زیادہ تر پر کشش، کم پرکشش، اور کم از کم پرکشش۔ انہوں نے موٹرولا کو کسی بھی زمرے میں رکھنے سے انکار کر دیا، تاہم، کہہ رہا ہے یہ تھا نہیں دی قسم کی کمپنی پر کونسا وہ وقت گزارا؛ اس لیے ان کی اس بارے میں کوئی رائے نہیں تھی۔ پھر بھی انشورنس کمپنی کے ایک اہلکار نے مجھے تین سال بعد بتایا کہ وال سٹریٹ کے اس منفی نقطہ نظر سے، Motorola اس وقت تک بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر چکا تھا۔ ہر کوئی دوسرے اسٹاک میں ان کا پورٹ فولیو! اگر میں تھا نہیں تھا میرا

"تین سالہ حکمرانی،" میں شاید مارکیٹ کی خراب کارروائی اور کچھ کلانٹ کی تنقید کے دوران اپنی موٹرولا کو برقرار رکھنے میں کم ثابت قدم رہا۔

TO بر کوئی اصول، وہاں ہیں مستثنیات... لیکن بہت سے نہیں۔

کیا میں نے کبھی اس تین سالہ حکمرانی کی وجہ سے اسٹاک فروخت کیا ہے اور پھر بعد میں خواہش کی ہے کہ میں نے اسٹاک میں بعد میں بڑے اضافے کی وجہ سے یہ فروخت نہ کی ہوتی؟ دراصل، اس تین سالہ قاعدے کے ذریعہ میں نے صرف ایک نسبتاً کم تعداد میں فروخت کی ہے اور کچھ بھی نہیں اور یہ ہے نہیں کیونکہ وہاں رہا تو چند اوقات کہ خریداری بنایا کی طرف سے میں نے ناکام کو فراہم کریں دی اہم اٹھنا کونسا تھا ان کو شروع کرنے میں میرا مقصد۔ اس طرح کے زیادہ تر معاملات میں، کمپنی کے بارے میں مزید بصیرتیں کھل گئیں جب میں نے صورتحال کے اضافی پہلوؤں کی چھان بین جاری رکھی، اور یہ بصیرتیں مجھے تبدیل کرنے کا باعث بنیں۔ میرا منظر کے بارے میں یہ۔ البتہ، میں وہ نسبتاً چند مقدمات جہاں یہ تین سالہ حکمرانی تھی اور صرف وہی جس کی وجہ سے مجھے بیچنا پڑا، مجھے ایک بھی ایسا کیس یاد نہیں ہے جہاں مارکیٹ کے بعد کی کارروائی نے مجھے یہ دلایا کہ کاش میں نے حصص کو برقرار رکھا ہوتا۔

کیا میں نے کبھی اپنے تین سالہ حکمرانی کی خلاف ورزی کی ہے؟ جواب ہاں، بالکل ایک بار، اور یہ بہت سالوں بعد تھا، 1970 کی دہائی کے وسط کی طرف۔ تین سال پہلے، میں نے راجرز کارپوریشن میں حصص کا ایک معمولی بڑا بلاک حاصل کیا تھا۔ راجرز کو پولیمر کیمسٹری کے بعض شعبوں میں مہارت حاصل تھی، اور مجھے یقین تھا کہ وہ مصنوعات کے مختلف نیم ملکیتی خاندانوں کو تیار کرنے کے راستے پر ہیں۔ جو صرف ایک سال کے لیے نہیں بلکہ فروخت میں کافی ڈرامائی اضافہ دکھائے گا۔ یا دو، لیکن کئی سالوں سے۔ تین سال کے اختتام پر اسٹاک نیچے تھا، اور اسی طرح کمپنی کی آمدنی بھی تھی۔ کئی اثرات کام پر تھے، البتہ، جس نے مجھے محسوس کیا کہ یہ ایک بار تھا۔ اپنے معیارات کو نظر انداز کرنا اور اسے "استثنیٰ جو اصول ثابت کرتا ہے" بنانا۔ ان اثرات میں سے ایک نارمن گرین مین کے بارے میں میرا شدید احساس تھا، کمپنی کے صدر۔ مجھے یقین تھا کہ اس کے پاس غیر معمولی صلاحیت ہے، ان معاملات کو دیکھنے کا عزم، جیسا کہ اس کے ساتھ ساتھ ایک اور چیز جسے میں ایک ذہین سرمایہ کار کے لیے بہت اہمیت کا حامل سمجھتا ہوں: اس قسم کی دیانت جس کی وجہ سے وہ بار بار بری خبریں نہیں چھپاتا تھا جو ناکام نہیں ہو سکتی تھی لیکن بتانا اس کے لیے شرمناک ہوتا تھا۔ وہ دیکھا کہ یہ کہ وہ دلچسپی میں اس کا کمپنی سمجھ گیا تمام

جو کچھ ہو رہا تھا اس کے ناگوار پہلو، اس کے ساتھ ساتھ سازگار امکانات۔ ایک اور عنصر تھا جس نے مجھے بہت متاثر کیا: ایک اہم وجہ دی کمپنی کی منافع تھے تو غریب تھا کہ راجرز تھا خرچ کرنا a کافی غیر متناسب رقم کی پیسہ پر a اکیلا نئی مصنوعات کی ترقی لگ رہا ہے کو پیشکش امکانات کی زبردست نتائج۔ یہ تھا پیسے اور لوگوں دونوں کو دوسری ممکنہ طور پر دلچسپ نئی مصنوعات سے ہٹانا کونسا تھے حاصل کرنا کم کارپوریٹ کوشش۔ نئی مصنوعات کی یہ ٹائپ کریں ہے شاندار صلاحیت۔ جب اس ایک خاص پروڈکٹ پر تمام کوششوں کو ترک کرنے کا تکلیف دہ فیصلہ کیا گیا، تو یہ واضح ہونے میں زیادہ دیر نہیں گزری تھی کہ عظیم وعدے کی کئی دوسری اختراعات بھی پھولنے لگیں۔ تاہم اس سب میں وقت لگا۔ اس دوران میں، ان میں سے بہت سے لوگوں کی امیدوں پر پورا اترنے میں کمپنی کی ناکامی۔ ڈبلیو ایچ او تھا خریدنا دی شینرز وجہ دی اسٹاک کو ڈراپ کو سطح وہ تھے مضحکہ خیز میں رشتہ کو اس کا فروخت، اس کا اثاثے، یا کوئی بھی قسم کی عام کمائی طاقت یہاں لگ رہا تھا a کلاسک مثال کی zigging کب دی مالی برادری تھا zagging لہذا، تین سال حکمرانی یا نہیں، میں بڑے پیمانے پر مزید اضافہ ہوا میرا بولڈنگز اور وہ کی میرا گاہکوں، یہاں تک کہ اگرچہ a میں سے چند وہ گاہکوں، متاثر کی طرف سے دی سال کی انتظار اور دی منفی کارکردگی، دیکھا پر یہ کے ساتھ a ڈگری کی خدشہ جیسا کہ تو اکثر اس قسم کے حالات میں ہوتا ہے، جب باری آئی، یہ تیزی سے آیا۔ جیسا کہ بن گیا۔ ظاہر کہ دی بہتری کی کمائی تھا نہیں a ایک۔ یا دو سال معاملہ، لیکن دیا مضبوط اشارے کی ہونے کی وجہ سے لیکن دی بنیاد کے لیے حقیقی ترقی کے سال، اسٹاک متناسب اضافہ جاری رکھا۔

ایک تجربہ کے ساتھ مارکیٹ ٹائمنگ

تمام یہ، البتہ، ملتا ہے میں سال آگے کی میرا کہانی، کیونکہ پیچھے میں 1930 کی دہائی میں اور بھی چیزیں تھیں جو مجھے آزمائش اور غلطی کے ذریعے سیکھنی پڑیں کیونکہ میرا سرمایہ کاری کا فلسفہ بتدریج شکل اختیار کر رہا تھا۔ عام اسٹاک کے ذریعے پیسہ کمانے کے طریقوں کی تلاش میں، میں نے محسوس کرنا شروع کیا کہ فوڈ مشینری کارپوریشن کے اپنے مطالعے سے میرے پاس ایک قابل قدر ضمنی پیداوار ہو سکتی ہے۔ ان کا کافی کاروبار پہلوں اور سبزیوں کی ڈبہ بندی کی صنعت پر منحصر تھا تاکہ معقول طور پر یقین کرنے کے لیے کہ میں اپنی فوڈ مشینری کی خریداری کے بارے میں صحیح تھا، میں نے نادانستہ طور پر اس بارے میں بہت کچھ سیکھ لیا تھا کہ پہلوں اور سبزیوں کی کیننگ کی خوش قسمتی پر کیا اثر پڑا۔ کمپنیاں خودیہ صنعت تھا انتہائی چکراتی کیونکہ کی دونوں اتار چڑھاؤ

عام کاروباری حالات اور موسمی اثرات جیسے کہ انہوں نے مخصوص فصلوں کو متاثر کیا۔

جیسا کہ طویل کے طور پر میں تھا بننا کسی حد تک واقف کے ساتھ دی ویسے بھی پیکنگ انڈسٹری کی خصوصیات، میں نے فیصلہ کیا کہ میں بھی اس علم سے فائدہ اٹھانے کی کوشش کر سکتا ہوں، طویل مدتی سرمایہ کاری کے ذریعے نہیں، جیسا کہ میں فوڈ مشینری کے ساتھ کر رہا تھا، لیکن اندر اور باہر لین دین کے ذریعے میں دی شیئرز کی دی کیلیفورنیا پیکنگ کارپوریشن، پھر ایک آزاد کمپنی اور دی سب سے بڑا پھل اور سبزی کیئر تین مختلف اوقات، بڑے افسردگی کی گہرائیوں سے اس دہائی کے اختتام تک، میں نے اس کمپنی کے شیئرز خریدے۔ ہر بار، میں نے انہیں منافع میں بیچ دیا۔

Editor:
perhaps
substitute
?"Great"

سطحی طور پر، یہ ایسا لگ سکتا ہے جیسے میں کچھ قابل قدر کام کر رہا ہوں۔ اس کے باوجود جب، وجوہات کی بناء پر میں جلد ہی وضاحت کروں گا، میں نے چند سال بعد اپنے کاروبار میں کی گئی دانشمندانہ اور غیر دانشمندانہ حرکتوں کا تجزیہ کرنے کی کوشش کی، یہ مجھ پر تیزی سے واضح ہو گیا کہ یہ سرگرمیاں کتنی احمقانہ ہیں۔ وہ تھے لیا a زبردست سودا کی وقت اور کوشش کہ کر سکتے ہیں ہمارے پاس ہو گا دوسری چیزوں کے لئے وقف کیا گیا ہے۔ ابھی تک تعلقات میں ڈالر میں کل انعامات کو دی رقم پر خطرہ تھے غیر معمولی میں موازنہ کو دی prof- اس کا میں تھا بنایا کے لیے میرا لوگ میں کھانا مشینری اور میں دوسرے ایسے حالات جہاں میں نے طویل فاصلے تک حاصل کرنے کے لیے خریدا تھا اور کافی سالوں میں منعقد کیا تھا۔ مزید برآں، میں نے بہت زیادہ اندر اور باہر تجارت دیکھی تھی، جس میں کچھ انتہائی ذہین لوگوں کی طرف سے کی جاتی ہے، کہ میں جانتا تھا کہ کامیاب تین اوقات میں a قطار صرف بنایا یہ کہ بہت مزید امکان کہ دی چوتھا وقت میں کرے گا اختتام میں تباہی خطرات تھے قابل غور مزید مقابلے وہ ملوث میں خریداری برابر مقداریں کی شیئرز کمپنیوں میں میں نے بہت سے لوگوں کے لئے ان کو برقرار رکھنے کے لئے کافی امید افزا سمجھا سال کی ترقی لہذا، کے آخر میں دنیا جنگ دوم، جس وقت تک بہت کی میرا موجودہ سرمایہ کاری فلسفہ تھا بڑے پیمانے پر وضع کردہ، میں نے وہی کیا تھا جو مجھے یقین ہے کہ اس کے زیادہ قیمتی فیصلوں میں سے ایک تھا۔ میرا کاروبار زندگی یہ تھا کہ محدود کرنا تمام کوششیں صرف کو بنانا طویل مدت میں اہم فوائد۔

پہنچنا کے لیے قیمت، پوروگامی موقع

دوران دی 1930 کی دہائی میں سیکھا، یا پر کم از کم جزوی طور پر سیکھا، کچھ اور جو میں غور کریں واقعی اہم میں ہے پہلے سے ذکر کیا میرا گریٹ بیئر مارکیٹ کی میری درست پیشین گوئیوں سے فائدہ اٹھانے میں مکمل ناکامی شروع میں 1929۔ تمام دی درست استدلال میں دی دنیا ہے کی نہیں

اسٹاک سرمایہ کاری میں فائدہ جب تک کہ اسے مخصوص کارروائی میں تبدیل نہ کیا جائے۔ اپنے کاروبار کو چلانے کا میرا پہلا تجربہ عظیم افسردگی کی گہرائی کے دوران ہوا، جب بہت کم رقم غیر معمولی اہمیت کی حامل ہو گئی۔ ممکنہ طور پر اس کی وجہ سے، یا ممکنہ طور پر کیونکہ کی میرا ذاتی خصوصیات کے طور پر میں شروع میرا کاروبار میں اپنے آپ کو پایا مسلسل لڑائی کے لیے "آٹھویں اور کوارٹرز۔" بروکرز ڈبلیو ایچ او میں اس سے کہیں زیادہ جانتا ہوں جو میں نے مجھے بتایا کہ اگر مجھے یقین ہے کہ اسٹاک بڑھے گا۔ میں a چند سال کو کئی اوقات اس کا موجودہ قیمت، یہ واقعی بنایا بہت کم فرق چاہے میں حاصل کیا اس کا شیئرز پر \$10 یا \$10¼ ابھی تک میں مسلسل _ رکھا حد احکامات کے ساتھ نہیں بہتر وجہ کے لیے a حد مقابلے a خالصتاً من مانی فیصلہ پر میرا حصہ کہ میں کرے گا ادا کہو \$10 8/1 اور نہیں مزید۔ منطقی طور پر، یہ مضحکہ خیز ہے۔ میں نے اسے سرمایہ کاری کی ایک بری عادت کے طور پر دیکھا ہے جو میرے علاوہ بہت سے لوگوں میں گہرائی سے جڑی ہوئی ہے، لیکن دوسروں میں بالکل بھی شامل نہیں ہے۔

کسی اور کی غلطی کے نتیجے میں صوابدیدی حدود کے ممکنہ خطرات مجھ پر واضح ہو گئے تھے۔ مجھے یاد ہے جیسے یہ کل تھا۔ چل رہا ہے میں ایک کی میرا مزید اہم کلائنٹس کی طرف سے موقع پر فٹ پاتھ میں سامنے کی a سان فرانسسکو بینک میں بتایا اسے کہ میں تھا بس آجاؤ پیچھے سے دورہ دی کھانا مشینری کارپوریشن، نقطہ نظر تھا کبھی نہیں تو دلچسپ، اور کہ میں سوچا وہ چاہنے خریدنے کچھ اضافی شیئرز وہ مکمل طور پر اتفاق کیا کے ساتھ میں اور پوچھا کہاں دی اسٹاک بند کر دیا تھا وہ خاص دوپہر۔ میں نے اسے \$34½ بتایا۔ اس نے مجھے ایک اہم آرڈر دیا اور کہا کہ وہ \$433¾ ادا کرے گا لیکن مزید نہیں۔ اگلے دن کے دوران یا دو دی اسٹاک اتار چڑھاؤ میں a رینج صرف جزوی طور پر اوپر اس کا بولی یہ اس پر کبھی نہیں اترا۔ میں نے اسے دو بار فون کیا، اس سے ایک چوتھائی پوائنٹ اوپر جانے کی تاکید کی تاکہ میں اسٹاک خرید سکوں۔ بدقسمتی سے اس نے جواب دیا، "نہیں، یہ میری قیمت ہے۔" چند ہفتوں کے اندر اسٹاک اوپر بڑھ گیا تھا۔ 50 فیصد اور، اسٹاک اسپلٹ آپس کی اجازت دینے کے بعد، کمپنی کی تاریخ میں دوبارہ کبھی ایسا نہیں ہوا کہ وہ اسے کسی بھی جگہ پر نیچے آئے جہاں سے وہ اسے خرید سکتا تھا۔

اس شریف آدمی کی حرکت نے مجھ پر یہ تاثر دیا کہ میری اپنی حماقت ہے۔ تھا نہیں آہستہ آہستہ، میں تھا کو قابو پانا بہت کی یہ کی کمزوری میرا میں ہوں اچھی طرح سے آگاہ کہ اگر a خریدار ارمان کو حاصل a اسٹاک کا بہت بڑا بلاک، وہ آٹھویں کے اس معاملے کو مکمل طور پر نظر انداز نہیں کر سکتا یا a سہ ماہی کیونکہ کی طرف سے خریدنا a بہت چند شیئرز وہ کر سکتے ہیں نمایاں طور پر ڈال دی قیمت اوپر پر خود کے لیے دی بقیہ۔ البتہ، کے لیے دی عظیم اکثریت کی لین دین، قیمت میں ایک چھوٹے سے جزوی فرق کے بارے میں ضد کرنا انتہائی مہنگا ثابت ہو سکتا ہے۔ میرے اپنے معاملے میں، میرے پاس مکمل طور پر ہے۔ مفتوحہ یہ کے حوالے سے کو خریدنا لیکن صرف جزوی طور پر حوالے کو

فروخت کے اندر دی پچھلے سال، میرے بازار کے بجائے ایک حد کے ساتھ ایک چھوٹا سا سیل آرڈر دینے کی وجہ سے میں ایک چوتھائی تک لین دین سے محروم ہوا کی a نقطہ، کے ساتھ دی نتیجہ کہ کے طور پر میں لکھنا یہ، دی شیئرز ہیں اب نیچے 35 فیصد سے کہاں میں رکھا میرا ترتیب۔ پر سطح صرف اس حد آرڈر اور موجودہ قیمتوں کے درمیان آدھا راستہ، میں نے اس کا صرف ایک حصہ بیچا جو بہت بڑی نہیں ہے۔

3

دی فلسفہ پختہ

یو آر اندراج میں دنیا جنگ II تھا نہیں مکمل بغیر کچھ اہمیت - منسوخ میں ہی
ترقی کی میرا سرمایہ کاری فلسفہ جلدی 1942 میں میں نے خود کو ایک
گراؤنڈ آفیسر کے طور پر ایک غیر عادی کردار میں پایا

کر رہا ہے مختلف کاروبار متعلقہ کے لئے ملازمتیں فوج اینر کور تین اور ایک کے لیے
نصف سال، میں بس "ساحل پر" میرا کاروبار کے طور پر میں کارکردگی کا مظاہرہ کیا
میرا نہیں انکل سام کی جانب سے بہت گران قدر خدمات۔ حالیہ برسوں میں، میں نے
اکثر کہا ہے کہ میں نے اپنے ملک کے لیے کافی کام کیا ہے۔ نہ ہٹلر نہ شہنشاہ
ببروہیتو کبھی کامیاب میں حاصل کرنا a آدمی میں دی علاقے میں نے دفاع کیا یہ تھے
آرکنساس، ٹیکساس، کنساس، اور نیبراسکا! پر کوئی بھی شرح، دوران یہ وقت کی مختلف
ڈیسک قسم نوکریاں پہننا چچا سام کا یونیفارم، I پایا کہ تقریباً بغیر انتباہ میں کرے گا
متبادل کے درمیان دو مختلف اقسام کی ادوار کے لیے a جبکہ، میں کرے گا ہے تو بہت
کو کیا کہ آخری چیز میں کرے گا ہونا قابل کو سوچو کے بارے میں تھا میرا امن کا
وقت کاروبار دوسرے میں اوقات میں اپنی میز پر بہت کم کام کے ساتھ بیٹھتا۔ جب
چیزیں تھیں۔ سست، میں پایا یہ کم ناخوشگوار کو تجزیہ میں زبردست تفصیل صرف
کیسے میں کروں گا تعمیر اوپر میرا کاروبار کب دی خوش دن کہ میں کرے گا نہیں
زیادہ دیر تک یونیفارم پہننا ذاتی زندگی کے بارے میں سوچنے سے زیادہ پیدا ہو سکتا
ہے۔ اور فوج قسم مسائل کے ساتھ کونسا، سے a مختصر رینج نقطہ نظر سے ، میں تھا
سامنا کرنا پڑا یہ تھا دوران اس طرح مدت جو میری موجودہ سرمایہ کاری ہے۔ فلسفہ لیا
مستقل طور پر مزید قطعی شکل۔ یہ تھا پھر میں فیصلہ کیا کہ میں نے کیلیفورنیا
پیکنگ کے اسٹاک میں جس قسم کی ان اور اوٹ ٹریڈنگ کی وضاحت کی ہے اس میں
کافی مستقبل نہیں ہے۔

دوران یہ مدت، میں پہنچ گئے دو دوسرے نتائج کہ تھے کو کا ہونا کچھ اہمیت کو
میرا مستقبل کاروبار اس سے پہلے دی جنگ میں تھا سب کی خدمت کی اقسام کی
گاہکوں، بڑا اور چھوٹا، کے ساتھ مختلف اقسام کی مقاصد

زیادہ تر لیکن سب نہیں، میرے کاروبار کی توجہ غیر معمولی کمپنیاں تلاش کرنے پر مرکوز تھی۔ کہ کرے گا لطف اندوز اہم، اوسط سے اوپر ترقی میں مستقبل کے سال کے بعد دی جنگ، میں کرے گا حد میرا گاہک کو a چھوٹا گروپ کی بڑے سرمایہ کار کے ساتھ دی مقصد کی توجہ مرکوز صرف پر یہ اکیلا کی جماعت ترقی سرمایہ کاری ٹیکس کے لیے وجوہات، ترقی تھی مزید امکان کو ان کلائنٹس کو فائدہ پہنچائیں۔

میرا دوسرا بڑا نتیجہ یہ تھا کہ کیمیائی صنعت سے لطف اندوز ہوں گے۔ a جنگ کے بعد کے سالوں میں بڑی ترقی کی مدت۔ لہذا، ایک اعلیٰ ترجیح پروجیکٹ پر واپسی کو سویلین زندگی تھا کو کوشش کو تلاش کریں بہت زیادہ پر کشش کی دی بڑا کیمیائی کمپنیاں اور بنانا یہ a اہم انعقاد ان فنڈز کے لیے جو میں سنبھال رہا تھا۔ میں نے کسی بھی طرح سے اپنا 100 فیصد وقت ایسا کرنے میں صرف نہیں کیا، لیکن اپنے کاروبار کو دوبارہ شروع کرنے کے پہلے سال میں کیا خرچ a بلکہ قابل غور رقم کی وقت میں بات کرنا کو کوئی بھی میں کر سکتا ہوں تلاش کریں ڈبلیو ایچ او تھا حقیقی علم کی یہ پیچیدہ صنعت ایسے وہ لوگ جو بطور تقسیم کار ایک یا زیادہ بڑی کمپنیوں کی لائنوں کو سنبھالتے ہیں ، پروفیسرز میں دی کیمیائی شعبہ جات کی دی یونیورسٹیاں ڈبلیو ایچ او کیمیکل کاروباری لوگوں کے بارے میں گہری معلومات رکھتے تھے ، اور یہاں تک کہ بڑی تعمیراتی کمپنیوں میں سے کچھ لوگ جنہوں نے مختلف کیمیکل پروڈیوسروں کے لیے پلانٹ لگائے تھے، وہ تمام پس منظر کی معلومات کے انتہائی قابل قدر ذرائع ثابت ہوئے۔ معمول کے مالیاتی اعداد و شمار کے تجزیوں کے ساتھ ان پٹ کو ملا کر، اسے تنگ کرنے میں صرف تین مہینے لگے دی انتخاب نیچے کو ایک کی تین کمپنیاں سے وہاں پر چلنا سست تھا اور فیصلے زیادہ مشکل۔ تاہم، 1947 کے موسم بہار تک میں نے فیصلہ کیا کہ ڈاؤ کیمیکل کمپنی میری پسند ہوگی۔

ای PLURIBUS UNUM

بہت سے امید افزا کیمیکل فرموں میں سے ڈاؤ کیمیکل کے انتخاب کی بہت سی وجوہات تھیں۔ مجھے یقین ہے کہ شمار کرنا مفید ہو سکتا ہے۔ کچھ کی انہیں کیونکہ وہ ہیں صاف مثالیں کی دی قسم ان چیزوں کی جو میں نسبتاً کم تعداد میں کمپنیوں میں تلاش کرتا ہوں جن میں میں فنڈز رکھنا چاہتا ہوں۔ جیسا کہ میں نے ڈاؤ تنظیم میں مختلف لوگوں کو جاننا شروع کیا، میں نے محسوس کیا کہ جو ترقی پہلے سے ہو چکی تھی وہ بدلے میں تھی۔ تخلیق a بہت حقیقی احساس کی جوش پر بہت سطح کی انتظام یہ عقیدہ کہ اس سے بھی زیادہ ترقی آگے بے تنظیم میں پھیل گئی۔ کسی بھی اعلیٰ کاروبار سے بات کرنے میں میرے پسندیدہ سوالات میں سے ایک ایگزیکٹو کے لیے دی سب سے پہلے وقت ہے کیا وہ غور کرتا ہے کو ہونا دی زیادہ تر

اہم اس کی کمپنی کو درپیش طویل فاصلے کا مسئلہ۔ جب میں نے اس سے پوچھا دی صدر کی ڈاؤ، اُئی تھا بہت متاثر ہوا کے ساتھ اس کا جواب: "یہ ہے کو مزاحمت دی مضبوط دباؤ کو بن a مزید فوجی کی طرح تنظیم کے طور پر ہم بڑھنا بہت بہت بڑا اور کو برقرار رکھنا دی غیر رسمی رشتہ جس کے ذریعے لوگ پر کافی مختلف سطح اور میں مختلف شعبہ جات جاری رکھیں کو بات چیت کے ساتھ ہر ایک دوسرے میں a مکمل طور پر غیر ساختہ راستہ اور، عین اسی وقت پر، انتظامی افراتفری پیدا نہ کریں۔

میں نے خود کو کچھ دوسری بنیادی کمپنی کے ساتھ مکمل معاہدے میں پایا پالیسیاں ڈاؤ محدود اس کا ملوث کو وہ کیمیائی پروڈکٹ لائزز جہاں زیادہ حجم، بہتر کیمیکل انجینئرنگ اور پروڈکٹ کی گہری سمجھ کے نتیجے میں یا کسی اور وجہ سے فیملڈ میں سب سے زیادہ موثر پروڈیوسر بننے کا مناسب موقع تھا یا تھا۔ ڈاؤ تخلیق کی ضرورت سے بخوبی واقف تھا۔ تحقیق نہیں صرف کو ہونا میں سامنے، لیکن بھی کو رہنا میں سامنے وہاں بھی تھا کی ایک مضبوط تعریف "لوگوں کا عنصر" ڈاؤ میں خاص طور پر تھا۔ a احساس کی ضرورت کو شناخت لوگ کی غیر معمولی صلاحیت جلد، انہیں ڈاؤ کے لیے منفرد پالیسیوں اور طریقہ کار میں شامل کرنے کے لیے، اور بنانے کے لیے حقیقی کوششیں کو دیکھیں اگر بظاہر روشن لوگ تھے نہیں کر رہا ہے اچھی طرح سے ایک نوکری، وہ ہونا دیا a معقول موقع کو کوشش کریں کچھ اور جو ان کی خصوصیات کے لیے زیادہ موزوں ہو سکتا ہے۔

میں نے محسوس کیا کہ اگرچہ ڈاؤ کے بانی، ڈاکٹر ہربرٹ ڈاؤ، کچھ مر چکے تھے۔ سترہ سال پہلے اس کے عقائد اس لحاظ سے رکھے گئے تھے کہ ان کے ایک یا دوسرے قول کا اکثر مجھ سے حوالہ دیا جاتا تھا۔ جب کہ اس کے تبصرے بنیادی طور پر ڈاؤ کے اندر کے معاملات پر تھے، میں نے اس کا فیصلہ کیا۔ پر کم از کم دو کی انہیں تھے برابر مناسب کو میرا اپنے کاروبار، میں کہ وہ کر سکتے ہیں ہونا لاگو پر کم از کم کے طور پر ٹھیک ہے کے طور پر کو اصلاح کرنا دی ڈاؤ کیمیکل کمپنی کے اندرونی معاملات کے لیے سرمایہ کاری کا انتخاب۔ ان میں سے ایک یہ تھا کہ "کبھی کسی ایسے شخص کی تشہیر نہ کریں جس نے کچھ نہ بنایا ہو۔ برا غلطیاں کیونکہ اگر تم کیا، تم ہیں فروغ دینا کسی جس نے کبھی کچھ نہیں کیا ہے۔" سرمایہ کاری برادری میں بہت سے لوگوں کی طرف سے اس عنصر کو سمجھنے میں ناکامی نے بار بار اسٹاک مارکیٹ میں غیر معمولی سرمایہ کاری کے مواقع پیدا کیے ہیں۔

تقریباً کاروباری دنیا میں واقعی قابل قدر کامیابی ہمیشہ پیش قدمی کی کافی حد کی ضرورت ہوتی ہے، جس میں چالاکی ہے۔ ہے کو ہونا تجربہ کار کے ساتھ عملیت یہ ہے خاص طور پر سچ ہے جب اہم ترین تکنیکی تحقیق کے ذریعے فوائد حاصل کیے جاتے ہیں۔ لوگ خواہ کتنے ہی قابل کیوں نہ ہوں اور ان کے خیالات کتنے ہی اچھے کیوں نہ ہوں، بعض اوقات ایسی کوششیں ناکام ہو جاتی ہیں، اور ناکام مایوسی سے کب یہ ہوتا ہے اور دی موجودہ سال کا کمائی ڈراپ

تیزی سے نیچے پچھلے تخمینہ کے طور پر دی اخراجات کی دی ناکامی ہیں شامل کیا اوپر، وقت اور دوبارہ دی سرمایہ کاری کمیونٹی کی فوری اتفاق رائے ہے انتظامیہ کے معیار کو گرانا۔ اس کے نتیجے میں، فوری سال کی کم آمدنی تاریخی قیمت کی آمدنی کے تناسب سے کم پیدا کرتی ہے۔ کم آمدنی کے اثر کو بڑھانے کے لیے۔ حصص اکثر صحیح معنوں میں پہنچ جاتے ہیں۔ سودے کی قیمتیں پھر بھی اگر یہ وہی انتظام ہے جو دوسرے سالوں میں ہے۔ ہے رہا تو کامیاب، دی امکانات ہیں دی اسی تناسب کی اوسط کامیابی کو اوسط ناکامی مرضی جاری رہے پر میں دی مستقبل کے لیے یہ وجہ، غیر معمولی طور پر قابل لوگوں کی طرف سے چلائی جانے والی کمپنیوں کے حصص اس وقت زبردست سودے بازی ہو سکتے ہیں جب کوئی خاص بری غلطی سامنے آتی ہے۔ اس کے برعکس، وہ کمپنی جو پیش قدمی نہیں کرتی، مواقع نہیں لیتی، اور محض جاتا ہے ساتھ کے ساتھ دی بھیڑ ہے ذمہ دار کو ثابت کریں a اس انتہائی مسابقتی دور میں معمولی سرمایہ کاری۔

ڈاکٹر کا دوسرا۔ ڈاؤ کے تبصرے جو میں نے اس پر لاگو کرنے کی کوشش کی ہے۔ عمل کی سرمایہ کاری انتخاب ہے "اگر تم نہیں کر سکتے کیا a چیز بہتر دوسروں کے مقابلے میں ہیں کر رہا ہے یہ، مت کرو کیا یہ پر سب۔" میں یہ دن کی بھاری باتھ کاروباری سرگرمیوں کی بہت سی اقسام میں حکومت کی مداخلت، اعلیٰ ٹیکس کے اور مزدور یونینز اور کی تیز شفٹوں میں عوام ذائقہ سے ایک مصنوعات کو ایک اور یہ لگتا ہے کہ میں کہ دی خطرہ کی عام اسٹاک ملکیت کی شاذ و نادر ہی ضمانت دی جاتی ہے جب تک کہ یہ کافی مسابقتی کمپنیوں تک محدود نہ ہو۔ روح مسلسل کو ہونا کوشش کر رہا ہے اور کثرت سے کامیاب عام طور پر صنعت سے برتر طریقے سے کام کرنے میں۔ کسی اور طریقے سے منافع کا مارجن عام طور پر ترقی کے تقاضوں کو پورا کرنے کے لیے اتنا وسیع نہیں ہوتا ہے۔ یہ ہے، بلکہ، خاص طور پر ان ادوار کے دوران سچ ہے جب رپورٹ شدہ منافع کو کھانے میں افراط زر کا نمایاں اثر ہوتا ہے۔

تاریخ بمقابلہ موقع

اس عرصے کے درمیان جب میں اپنا کاروبار عظیم کساد بازاری کی گہرائیوں میں شروع کر رہا تھا اور 1947 سے لے کر 1950 کی دہائی کے اوائل تک کے درمیان کچھ قابل ذکر مماثلتیں تھیں۔ جب میں اسے دوبارہ شروع کر رہا تھا۔ a فوجی سروس وقفہ کی تین اور a نصف سال دونوں ادوار تھے اوقات کب یہ تھا غیر معمولی طور پر سخت کو حاصل کریں فوری نتائج گاہکوں کے لئے میں دی چہرہ کی زبردست جنرل مایوسی دونوں تھے وہ وقت جو صبر کرنے والوں کے لیے شاندار طور پر فائدہ مند ثابت ہونے والے تھے۔ میں دی پہلے مدت، اسٹاک تھے کارفرما کو شاید دی میں دیکھی گئی حقیقی قدر کے سلسلے میں سب سے کم سطح بیسویں صدی، نہ صرف اس وجہ سے کی دی اقتصادی تباہی کئے کی طرف سے دی زبردست ذہنی دباؤ، لیکن

بھی کیونکہ قیمتیں تھے رعایتی دی فکر کی بہت سرمایہ کار کے طور پر چاہے دی امریکی نظام کی نجی انٹرپرائز کرے گا خود زندہ رہنا یہ بچ گیا، اور میں آنے والے سالوں میں قابل اور صحیح اسٹاک میں سرمایہ کاری کرنے کے خواہشمندوں کے انعامات شانداز تھے۔

بس a چند سال کے بعد دنیا جنگ II، ایک اور خوف رکھا اسٹاک پر سطح تقریباً کے طور پر کم میں رشتہ کو اندرونی قدر کے طور پر وہ دیکھا پر دی گہرائی کے زبردست ڈپریشن یہ وقت، کاروبار تھا اچھی اور کارپوریٹ آمدنی مسلسل بڑھ رہی تھی۔ اس کے باوجود، تقریباً پوری سرمایہ کاری کمیونٹی تھے سحر زدہ کی طرف سے a سادہ موازنہ اے نسبتاً چند سال کے بعد دی سول جنگ، a مدت کی فوری خوشحالی تھا اس کے بعد دی خوف و ہراس کی 1873، اور تقریباً چھ سال کی گہرا ذہنی دباؤ۔ اے کچھ - کیا ملتے جلتے مدت کی خوشحالی کے بعد دنیا جنگ میں تھا پیروی کی کی طرف سے کریش کی 1929 اور دی یہاں تک کہ گہرا ذہنی دباؤ کی کے بارے میں دی اسی لمبائی میں دنیا جنگ II، دی اخراجات کی جنگ تھا رن پر a فی دن بنیاد کے بارے میں دس گنا اس کا دنیا جنگ اول "ہذا۔" غالب سرمایہ کاری کی وجہ سے اس دور کا نظارہ، "موجودہ بہترین کمائی کا کوئی مطلب نہیں ہے۔" ان کے بعد ایک ہولناک حادثے اور انتہائی مصیبت کا دور آئے گا جب سب کو نقصان پہنچے گا۔

سال کے بعد سال چلا گیا کی طرف سے اور دی فی شیئر کمائی کی مزید کارپوریٹسز گلاب ساتھ کے بارے میں 1949 یہ مدت بن گیا جانا جاتا ہے کے طور پر دی دور جس میں "امریکی کاروبار زندہ سے زیادہ مردہ ہے۔" کیونکہ جیسے ہی یہ بات پھیلی کہ ایک عوامی ملکیت والی کمپنی باہر جانے والی ہے۔ کی کاروبار، اس کا شیئرز کرے گا اٹھنا ڈرامائی طور پر دی ختم کرنا بہت سی کمپنی کی قیمت اس کی موجودہ مارکیٹ ویلیوشن سے بہت زیادہ تھی۔ پیروی کی سال، اور آہستہ آہستہ یہ شروع ہوا صبح پر دی سرمایہ کاری عوام کہ شاید اسٹاک تھے ہونے کی وجہ سے منعقد پیچھے کیونکہ کی a افسانہ۔ متوقع کاروبار کمی کبھی نہیں کیا پہنچنا اور، سوائے کے لیے دو نسبتاً معمولی کساد بازاری میں دی 1950 کی دہائی، دی مرحلہ تھا ہونے کی وجہ سے سیٹ کے لیے دی طویل مدتی سرمایہ کاروں کے لیے عظیم انعامات جن کی پیروی کرنی تھی۔

جیسا کہ میں لکھنا یہ الفاظ میں دی بند کرنا ہفتے پہلے دی دہائی کی 80 کی دہائی کے بارے میں کو شروع کریں یہ حیران کر دیتا ہے میں کہ مزید توجہ بے نہیں رہا 1946 کے دوسرے نصف میں شروع ہونے والی سٹاک مارکیٹ کی تاریخ کے چند سالوں کا دوبارہ مطالعہ کرنے کے لیے ادائگی کی گئی تاکہ یہ دیکھا جا سکے کہ آیا واقعی میں حقیقی متوازی موجود ہو سکتے ہیں۔ کہ مدت اور دی موجودہ ابھی، کے لیے دی تیسرے وقت میں میرا زندگی بھر، بہت سے اسٹاک دوبارہ قیمتوں پر ہیں جو، تاریخی معیار کے مطابق، شانداز طور پر کم ہیں۔ رپورٹ شدہ کتاب کی قیمت کے سلسلے میں، وہ بالکل نہیں ہوسکتے ہیں کے طور پر سستا کے طور پر وہ تھے میں دی دنیا کے بعد جنگ II مدت البتہ، کہ اگر اطلاع دی کتاب قدر بے ایڈجسٹ کے لیے متبادل قدر میں حقیقی ڈالر، وہ ہو سکتا ہے شاید ہونا سستا مقابلے میں یا تو کی دی دو پہلے، سودا

قدر ادوار سوال پیدا ہوتا ہے: ہیں دی پریشانیاں کہ ہیں انعقاد واپس اسٹاک اقدار میں دی موجودہ مدت، اس طرح معاملات کے طور پر دی اعلیٰ لاگت کی توانائی یا دی خطرات سے دی سیاسی بائیں یا کی حد سے زیادہ کریڈٹ، کے ساتھ ناگزیر نتیجے میں نالی پر دی سطح کی کاروبار سرگرمی کے طور پر لیکویڈیٹی بحال ہو جاتی ہے، اس میں مستقبل کی ترقی کو روکنے کے لئے زیادہ سنجیدہ اور زیادہ موزوں ہے۔ ملک مقابلے دی خوف کہ منعقد پیچھے اسٹاک قیمتیں میں یہ دو پہلے کی مدت؟ اگر نہیں تو، ایک بار جب حد سے زیادہ فرض کے مسائل حل ہو جائیں یہ شاید ہونا منطقی کو فرض کریں کہ دی 1980 کی دہائی اور مدت اس سے آگے اسی طرح کے فائدہ مند مواقع پیش کر سکتے ہیں جو غیر معمولی طور پر کم قیمتوں کے دو سابقہ ادوار کی خصوصیت رکھتے ہیں۔

اسباق سے The ونٹیج سال

کاروباری نقطہ نظر سے، 1954 سے 1969 تک کے پندرہ سال تھے۔ a شاندار وقت کے لیے میں، کے طور پر زیادہ تر کی دی نسبتاً چند اسٹاک میں مجموعی طور پر مارکیٹ کے مقابلے میں نمایاں طور پر زیادہ ترقی یافتہ تھا۔ یہاں تک کہ تو، میں کچھ بری غلطیاں کرنے میں کامیاب رہا۔ کامیابیاں محنت سے ملتی ہیں۔ درخواست کی دی نقطہ نظر میں بے پہلے سے بچے باہر یہ ہے وہ غلطیاں جو زیادہ قابل ذکر ہیں۔ ہر ایک اپنا نیا سبق لے کر آیا۔

خوش قسمتی سستی کو جنم دے سکتی ہے۔ وہ غلطی جو اب شرمندہ ہے۔ میں دی سب سے زیادہ اگرچہ یہ تھا نہیں دی زیادہ تر مہنگا، اٹھی سے ایک صحیح اصول کا لاپرواہ اطلاق۔

میں دی جلد 1960 کی دہائی، میں تھا تکنیکی سرمایہ کاری کہ تھے ثابت کرنا کافی خوش کن میں دی الیکٹرانک، کیمیائی میٹالرجیکل، اور مشینی _ صنعتیں میں کیا نہیں ہے a موازنہ سرمایہ کاری میں دی امید افزا دوا میدان، اور شروع تلاش کرنا ایک ساتھ دی راستہ میں بات کی کو a طبی ماہر ڈبلیو ایچ او تھا ممتاز میں اس کا میدان پر دی وقت، وہ تھا ایک چھوٹے کی طرف سے متعارف کرائے جانے والے ایک نئے ڈرگ فیملی کے بارے میں بہت پرجوش وسط مغربی صنعت کار۔ اس نے محسوس کیا کہ یہ دوائیں کافی سازگار ہوسکتی ہیں۔ کے اثرات پر دی مستقبل کمائی کی یہ فرم رشتہ دار کو دوسرے اس میدان میں۔ ممکنہ مارکیٹ بہت زیادہ لگ رہی تھی، بہت دلچسپ۔

میں پھر بات کی کو صرف ایک کی دی افسران کی یہ کمپنی اور کو صرف ایک چند دوسرے سرمایہ کاری لوگ تمام کی کسے تھے برابر بہت پرجوش اس نئی دوا کے امکانات کے بارے میں۔ بدقسمتی سے، میں نے اپنے معیار کی پیروی نہیں کی۔ چیک کرتا ہے یا تو کے ساتھ دوسرے دوا کمپنیاں یا کے ساتھ دوسرے ماہرین علم میں یہ خاص طور پر خاصیت کو دیکھیں اگر وہ شاید ہے برعکس ثبوت کو پیشکش افسوس کے ساتھ، میں بعد میں سیکھا، کوئی نہیں کی حامیوں نے یا تو مکمل چہان بین کی تھی۔

دی اسٹاک تھا فروخت پر a قیمت ٹھیک ہے اوپر اس کا قابل پہلے غور کرنے والا دی فوائد کی یہ نئی خاندان کی منشیات، لیکن پر a قیمت کونسا ہو سکتا ہے رہا لیکن a معمولی حصہ کی ممکنہ، استعداد قدر اگر دی نئی منشیات سب تھے ان کا حامی تصور کیا میں خریدا دی شیئرز صرف کو دیکھیں انہیں گرا، پہلے صرف 20 فیصد اور پھر 50 فیصد سے زیادہ۔ آخر کار پوری کمپنی کو اس کم قیمت پر ایک بڑے غیر دواسازی کو نقد رقم کے لیے فروخت کر دیا گیا۔ کارپوریشن تلاش کرنا کو داخل کریں دی دوا میدان یہاں تک کہ پر یہ قیمت، ابھی کسی حد تک کم مقابلے نصف کی کیا میں تھا ادا کیا کے لیے دی حصص، میں نے بعد میں سیکھا کہ حاصل کرنے والی کمپنی نے معاہدے پر رقم کھو دی ہے۔ نہ صرف منشیات کا یہ نیا خاندان ان وسیع امیدوں کو پورا کرنے میں ناکام رہا جو میرے دوست نے جوش و خروش سے پیش کی تھیں۔ طبی ماہر، لیکن دردناک پر بھی "پوسٹ مارٹم" صورت حال کا دوبارہ جائزہ لینا، میں نے محسوس کیا کہ اس چھوٹے میں انتظامی مسائل تھے۔ دوا صنعت کار کے ساتھ a مزید مکمل تحقیقات دونوں ناکامیاں ہوں گی، مجھے یقین ہے، مجھ پر ظاہر ہو گئے ہیں۔

سے کہ شرمناک وقت آگے، میں بے کوشش کی کو ہونا خاص طور پر مکمل میں بنانا تحقیقات میں ادوار کب چیزیں تھے اچھا جا رہا ہے دی صرف وجہ یہ خاص طور پر سرمایہ کاری حماقت نہیں تھا مزید مہنگا تنا ہوا سے میرا احتیاط۔ چونکہ میں تھا تھا صرف a معمولی رابطہ کے ساتھ انتظام، میں بنایا صرف a چھوٹا ابتدائی سرمایہ کاری، منصوبہ بندی کو مزید خریدیں کیونکہ میں نے کمپنی کو بہتر طور پر جان لیا تھا۔ ان کی پریشانیوں نے مجھ پر قابو پالیا اس سے پہلے کہ مجھے اپنی اصل حماقت کو مزید پیچیدہ کرنے کا موقع ملے۔

جیسا کہ دی طویل بیل مارکیٹ تھا پہنچنا اس کا حتمی چوٹی میں 1969 ایک اور غلطی واقع ہوا سمجھنا کیا ہوا یہ ہے ضروری کو دوبارہ بنانا دی نفسیاتی بخار کونسا پکڑ لیا زیادہ تر سرمایہ کار میں تکنیکی اور سائنسی اسٹاک پر کہ وقت شیئرز کی یہ کمپنیاں خاص طور پر بہت کی دی چھوٹا والے، تھا لطف اٹھایا پیش قدمی دور زیادہ مجموعی طور پر مارکیٹ کے مقابلے میں۔ 1968 اور 1969 کے دوران صرف کسی کا تخیل نظر آتا تھا۔ کو ٹوپی دی خواب کی آسنن کامیابی کے لیے بہت کی یہ کمپنیاں ان میں سے کچھ حالات میں حقیقی صلاحیت موجود تھی، بلکہ امتیازی سلوک تھا پر a کم ebb کے لیے مثال، کوئی بھی کمپنی سرونک کمپیوٹر انڈسٹری نے کسی بھی طرح سے مستقبل کا وعدہ کیا، بہت سے لوگوں نے یقین کیا، وہ تھا تقریباً لامحدود۔ یہ بیماری آلے اور دیگر سائنسی کمپنیوں میں بھی پھیل گئی۔

اوپر اس وقت تک، میں نے اسی طرح کی کسی بھی چیز میں جانے کے لالچ کا مقابلہ کیا۔ کمپنیاں کہ تھا صرف "چلا گیا عوام" پر بہت اعلیٰ قیمتیں میں دی پچھلے یا دو سال۔ ان لوگوں کے ساتھ اکثر رابطے میں رہنا جو ان حوصلہ افزائی کرنے والی کمپنیوں کو سپانسر کر رہے تھے، میں چند ایک کو ڈھونڈتا رہا۔ کہ شاید ہونا حقیقی طور پر پر کشش۔ میں 1969 میں کیا تلاش کریں ایک سامان

کمپنی کام کرنا میں ایک انتہائی دلچسپ نئی سرحد کی ٹیکنالوجی؛ ایک کہ تھا a حقیقی بنیاد کے لیے اس کا وجود فرم تھا رن کی طرف سے a شاندار اور ایماندار صدر۔ میں کر سکتے ہیں یاد رکھیں اب بھی کے بعد a طویل لنچ کے ساتھ سیشن یہ آدمی، میرا رفتار اوپر اور نیچے دی ہوئی اڈہ انتظار کر رہا ہے میرا ہوئی جہاز گھر اور اس بات کا تعین کرنے کی کوشش کر رہا ہوں کہ آیا مجھے اس کمپنی کے حصص خریدنے چاہئیں پر دی غالب مارکیٹ۔ کے بعد قابل غور غور و خوض، میں آگے بڑھنے کا فیصلہ کیا۔

میں اس کمپنی کی صلاحیت کی تشخیص کرنے میں صحیح تھا کیونکہ اس میں اضافہ ہوا تھا۔ میں دی سال کہ پیروی کی بہر حال، یہ تھا a غریب سرمایہ کاری میری غلطی اس قیمت میں تھی جو میں نے وعدے میں حصہ لینے کے لیے ادا کی تھی۔ کچھ سال بعد، کمپنی نے قابل احترام ترقی کا مظاہرہ کرنے کے بعد، میں نے یہ شیئر بیچ دیے لیکن میری اصل قیمت سے بہت کم قیمت پر میں یقین میں تھا صحیح میں فروخت کب میں سوچا دی کمپنی ایک ایسے مقام پر پہنچ گئی تھی جہاں اس کی مستقبل کی ترقی کافی حد تک غیر یقینی تھی۔ اس کے باوجود سرمایہ کاری کو اس کے بعد معمولی منافع پر فروخت کرنا رہا منعقد کے لیے a نمبر کی سال ہے نہیں دی راستہ کو بنانا سرمایہ بڑھنا یا یہاں تک کہ حفاظت یہ خلاف مہنگائی۔ اس میں معاملہ، مایوس کن کارکردگی تھا دی نتیجہ کی ہونے کی وجہ سے بہکایا کی طرف سے دی جوش کی دی اوقات ایک غیر حقیقی ابتدائی قیمت ادا کرنے میں۔

کیا کچھ چیزیں ٹھیک ہے

اے پالیسی فیصلہ کہ تھا غلط کے لیے میں پیدا ہوا کافی a مختلف قسم کی غلطی، اور ایک کونسا کیا لاگت a اہم رقم کی ڈالر میری غلطی یہ تھی کہ میری مہارت کو تجربے کی حدوں سے آگے بڑھانا تھا۔ میں نے ان صنعتوں سے باہر سرمایہ کاری کرنا شروع کی جس کے بارے میں مجھے یقین ہے کہ میں اچھی طرح سمجھ گیا ہوں، میں سرگرمی کے مکمل طور پر مختلف شعبوں؛ ایسے حالات جہاں میرے پاس پس منظر کا تقابلی علم نہیں تھا۔

جب مینوفیکچرنگ کمپنیوں کی بات آتی ہے جو صنعتی منڈیوں کی خدمت کرتی ہیں یا ٹیکنالوجی کے اہم کنارے پر موجود کمپنیوں کی جو مینوفیکچررز کی خدمت کر رہی ہیں، مجھے یقین ہے کہ میں جانتا ہوں کہ کیا تلاش کرنا ہے — جہاں مضبوط نکات اور نقصانات دونوں پڑ سکتے ہیں۔ تاہم، مختلف مہارتیں ثابت ہوئیں اہم میں تشخیص کمپنیاں بنانا اور فروخت صارف کی قسم مصنوعات۔ کب دی مصنوعات کی مسابقتی کمپنیاں ہیں بنیادی طور پر ایک دوسرے سے ملتے جلتے، اور جب مارکیٹ شیئر میں تبدیلیوں کا انحصار ہوتا ہے۔ بڑے پیمانے پر پر منتقلی عوام ذائقہ یا پر فیشن بہت اشتہارات کی تاثیر سے متاثر، میں نے سیکھا کہ جو صلاحیتیں مجھ میں تھیں۔ میں منتخب کرنا شاندار تکنیکی کمپنیاں کیا نہیں نکالنا

اس مقام تک جہاں میں شناخت کر سکتا ہوں کہ رئیل اسٹیٹ کے کاموں میں کیا غیر معمولی کامیابی حاصل کرتی ہے۔

دوسرے کافی متنوع سرمایہ کاری کے میدانوں میں اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔ شاید، دوسری قسم کی غلطیوں کے برعکس جو میں نے اپنے کاروباری کیریئر کے دوران کی ہیں، یہ ایک مناسب طریقے سے دوسروں کی طرف سے نظر انداز کیا جانا چاہئے۔ بہر حال، ایک تجزیہ کار ضروری ہے سیکھیں دی حدود کی اس کا یا اس کا قابلیت اور رجحان ٹھیک ہے بھیڑ ہاتھ میں ہے۔

ٹھہرو یا فروخت میں پیش گوئی آف ممکنہ مارکیٹ DOWNTURNS؟

کیا ایک سرمایہ کار کو ممکنہ طور پر خراب مارکیٹ کا سامنا کرتے ہوئے اچھا اسٹاک بیچنا چاہیے؟ پر یہ مضمون، مجھے ڈر ہے میں پکڑو a اقلیت دیکھیں دیا دی سرمایہ کاری کی نفسیات آج مروجہ ہے۔ اب پہلے سے زیادہ، ان لوگوں کے اقدامات جو اس ملک میں ایکویٹی سرمایہ کاری کے بڑے حصے کو کنٹرول کرتے ہیں اس یقین کی عکاسی کرتے ہیں کہ جب ایک سرمایہ کار نے اچھا منافع حاصل کیا ہے میں a اسٹاک اور خوف دی اسٹاک شاید ٹھیک ہے جاؤ نیچے وہ چاہئے اس کا منافع پکڑو اور باہر نکلو۔ میرا نقطہ نظر کچھ اور ہے۔ یہاں تک کہ اگر کا اسٹاک a خاص طور پر کمپنی لگتا ہے پر یا قریب a عارضی چوٹی اور کہ a بڑے قابل کمی ہو سکتا ہے ہڑتال میں دی قریب مستقبل، میں مرضی نہیں فروخت دی فرم کی حصص بشرطیکہ مجھے یقین ہے کہ اس کا طویل مدتی مستقبل کافی پرکشش ہے۔ جب میں اندازہ لگاتا ہوں کہ ان حصص کی قیمت کافی حد تک عروج پر پہنچ جائے گی۔ اعلیٰ مقابلے دی موجودہ سطح میں a چند سال وقت، میں کو ترجیح دیتے ہیں پکڑو میرا یقین سرمایہ کاری کے عمل کی نوعیت کے بارے میں کچھ بنیادی تحفظات سے پیدا ہوتا ہے۔ تعریف کے لیے واقعی غیر معمولی امکانات والی کمپنیاں تلاش کرنا کافی مشکل ہیں کیونکہ ان میں سے بہت زیادہ نہیں ہیں۔ تاہم، کسی ایسے شخص کے لیے جو سمجھتا ہے اور اس کا اطلاق کرتا ہے۔ آواز بنیادی باتیں میں یقین کہ a واقعی شاندار کمپنی کو رن آف دی مل کمپنی سے شاید 90 فیصد درستگی کے ساتھ الگ کیا جا سکتا ہے۔

یہ ہے بہت زیادہ مزید مشکل کو پیش گوئی کیا a خاص طور پر اسٹاک ہے جارہا ہوں کیا میں دی اگلے چھ مہینے۔ تخمینہ کی قلیل مدت کارکردگی کے ساتھ شروع کریں اقتصادی تخمینہ کی دی آ رہے ہیں سطح کی جنرل کاروبار۔ ابھی تک پیش گوئی ریکارڈ کی دیکھنے والے پیش گوئی تبدیلیاں میں دی کاروبار سائیکل عام طور پر ہے رہا غیر معمولی۔ وہ کر سکتے ہیں سنجیدگی سے غلط اندازہ لگانا اگر اور کب کساد بازاری ہو سکتا ہے واقع، اور ہیں بدتر میں پیش گوئی ان کا شدت اور مدت مزید برآں، نہ ہی دی اسٹاک مارکیٹ کے طور پر a پوری نہ ہی دی کورس کی کوئی بھی

خاص طور پر اسٹاک رجحان کو اقدام میں بند کریں متوازی کے ساتھ دی کاروبار آب و ہوا بڑے پیمانے پر نفسیات میں تبدیلیاں اور جس طرح مجموعی طور پر مالیاتی برادری نے کاروبار کے لیے عمومی طور پر یا کسی خاص اسٹاک کے لیے نقطہ نظر کا اندازہ لگانے کا فیصلہ کیا اس کی اہمیت زیادہ ہو سکتی ہے اور تقریباً غیر متوقع طور پر مختلف ہو سکتی ہے۔ ان وجوہات کے لئے، مجھے یقین ہے کہ اس سے زیادہ اسٹاک کی مختصر مدت کی نقل و حرکت کی پیش گوئی میں درست ہونا مشکل ہے۔ 60 فیصد وقت اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ مہارت کتنی ہی تندہی سے پیدا کی جاتی ہے۔ یہ ہو سکتا ہے ٹھیک ہے ہونا بھی پر امید ایک تخمینہ پر دی چہرہ کی یہ، یہ نہیں بناتا اچھی احساس کو قدم باہر کی a پوزیشن کہاں تم ہے 90 a کسی اثر و رسوخ کی وجہ سے صحیح ہونے کا امکان جس کے بارے میں آپ کے صحیح ہونے کا 60 فیصد امکان ہو سکتا ہے۔

مزید یہ کہ کے لیے وہ تلاش کرنا اہم فوائد کے ذریعے طویل مدتی سرمایہ کاری، جیتنے کی مشکلات صرف غور نہیں ہیں۔ اگر سرمایہ کاری کافی مالی طاقت کے ساتھ اچھی طرح سے چلنے والی کمپنی میں ہے، تو ریچھ کی سب سے بڑی مارکیٹ بھی بولڈنگ کی قدر کو ختم نہیں کرے گی۔ اس کے برعکس، وقتاً فوقتاً، واقعی غیر معمولی اسٹاک میں بعد میں بہت سی چوٹیں ہوتی ہیں۔ سینکڑوں کی فیصد اوپر ان کا پچھلے چوٹیاں۔ اس طرح، خطرہ/انعام کے تحفظات طویل مدتی سرمایہ کاری کے حق میں ہیں۔

تو، ڈالنا یہ میں دی سب سے آسان ریاضیاتی شرائط دونوں دی مشکلات اور خطرے/انعام کے تحفظات انعقاد کے حق میں ہیں۔ کسی اچھے اسٹاک کے لیے اس کے مضبوط ہونے کی بجائے اس کے لیے منفی قلیل مدتی تبدیلیوں کا اندازہ لگانے میں غلط ہونے کا بہت زیادہ امکان ہے، طویل مدتی قیمت کی تعریف کی صلاحیت۔ اگر آپ مارکیٹ میں بڑی عارضی گراؤٹ کے باوجود صحیح اسٹاک کے ساتھ رہتے ہیں، تو آپ زیادہ سے زیادہ وقتی طور پر پیچھے رہ جائیں گے۔ سابقہ چوٹی کا 40 فیصد انتہائی بدترین موڑ پر ہے اور آخرکار ہونا آگے؛ جبکہ اگر تم فروخت اور مت کرو خریدنے آپ کو واپس مرضی طویل مدتی منافع کو قلیل مدتی الٹ پھیر کی توقع میں اسٹاک فروخت کرنے سے قلیل مدتی فوائد سے کئی گنا محروم ہو چکے ہیں۔ یہ میرا مشاہدہ رہا ہے کہ کسی پرکشش اسٹاک کی قریب المدت قیمتوں کی نقل و حرکت کو درست طریقے سے طے کرنا اتنا مشکل ہے کہ اس اسٹاک کو بیچنے اور بعد ازاں نمایاں طور پر تبدیل کرنے کے چند واقعات میں ہونے والا منافع۔ کم قیمتیں ہیں ہونا کی طرف سے دی منافع کھو دیا کب ٹائمنگ ہے غلط۔ بہت سے لوگ بہت جلد فروخت کر چکے ہیں اور یا تو کبھی واپس نہیں آئے یا ممکنہ منافع کو دوبارہ حاصل کرنے کے لیے دوبارہ سرمایہ کاری کو بہت دیر تک ملتوی کر دیا ہے۔

اس نکتے کی وضاحت کے لیے میں جو مثال استعمال کروں گا وہ سب سے کمزور ہے جس کا میں نے تجربہ کیا ہے۔ 1962 میں الیکٹرانکس کی دو بڑی سرمایہ کاری جو میں نے کی تھی وہ بلندیوں تک پہنچ گئی تھی جس نے قریب کی مدت کی قیمت کا نقطہ نظر بنایا تحریک انتہائی خطرناک ٹیکساس آلات تھا فروخت ختم ہونے پر پندرہ اوقات دی قیمت میں تھا ادا کیا کے لیے یہ سات سال پہلے ایک اور

کمپنی کونسا میں خریدا a سال یا تو بعد میں، اور کونسا میں کرے گا کال کی طرف سے فرضی نام کی "مرکزی کیلیفورنیا الیکٹرانکس۔" تھا لطف اٹھایا a اسی طرح فیصد اضافہ۔ قیمتیں بہت بڑھ چکی تھیں۔ اس کے نتیجے میں میں نے ہر ایک کو آگاہ کیا۔ کی میرا کلائنٹس کہ دی قیمتیں کی یہ دو اسٹاک تھے غیر حقیقی طور پر اعلیٰ اور حوصلہ شکنی انہیں سے استعمال کرتے ہوئے یہ قیمتیں میں پیمانہ ان کی موجودہ خالص قیمت۔ یہ ایک ایسا عمل ہے جس کی میں نے شاذ و نادر ہی پیروی کی ہے، اور پھر صرف کب میں تھا ایک غیر معمولی طور پر مضبوط یقین کہ دی اگلے اہم اقدام کیونکہ میرے ایک یا زیادہ اسٹاک تیزی سے نیچے کی طرف ہوں گے۔ بہر حال، اس یقین کے پیش نظر، میں نے اپنے مؤکلوں سے گزارش کی کہ وہ ان کو برقرار رکھیں ہولڈنگز میں دی یقین کہ کچھ سال آگے دونوں اسٹاک کرے گا بہت زیادہ اونچی سطح تک بڑھنا۔ جب ان دو اسٹاکس کے لیے قدروں میں تصحیح آئی تو یہ میری توقع سے کہیں زیادہ شدید ثابت ہوئی۔ ٹیکساس آلات پر اس کا بعد میں نیچے فروخت بند 80 فیصد سے یہ 1962 کی چوٹی ہے۔ سینٹرل کیلیفورنیا الیکٹرانکس نے اتنی بری کارکردگی نہیں دکھائی، لیکن اب بھی فروخت بند کی طرف سے تقریباً 60 فیصد۔ میرا عقائد تھے ہونے کی وجہ سے انتہائی میں تجربہ کیا!

البتہ، کے اندر a چند سال ٹیکساس آلات تھا ایک بار دوبارہ پر فروخت نئی اعلیٰ سطح مزید مقابلے دگنا اس کا 1962 اعلیٰ صبر تھا ادا کیا یہاں سے دور مرکزی کیلیفورنیا الیکٹرانکس کارکردگی تھا نہیں a خوش ایک جیسا کہ عام اسٹاک مارکیٹ کی بحالی شروع ہوئی، سینٹرل کیلیفورنیا الیکٹرانکس کے انتظام کے اندر مسائل واضح ہو گئے۔ تبدیلیاں میں عملے کی واقع ہوا میں بن گیا کافی فکر مند اور بنایا مجھے یقین ہے کہ ایک مکمل تفتیش تھی۔ میں دو نتیجے پر پہنچا اور نہ ہی ایک خوش میں ایک تھا کہ میں تھا غلط اندازہ لگایا دی سابق انتظام میں چاہئے ہے رہا مزید آگاہ کی اس کا کوتاہیاں، ابھی تک نہیں تھا نہ ہی کر سکتے ہیں میں ہونا کافی پرجوش کے بارے میں دی نئی حصص رکھنے کے لئے جاری رکھنے کی ضمانت دینے کے لئے انتظامیہ۔ اس کے نتیجے میں میں نے ان ہولڈنگز کو اگلے بارہ ماہ کی مدت میں صرف قدرے بہتر قیمت پر فروخت کیا۔ مقابلے نصف کی دی 1962 چوٹی یہاں تک کہ تو، میرا گاہکوں، منحصر ہے پر قابل اطلاق قیمت خرید، اصل قیمت سے سات سے دس گنا تک حاصل ہوا۔

جیسا کہ میں ہے پہلے سے اشارہ کیا، میں ہوں جان بوجھ کر حوالہ دیتے ہوئے a کمزور ایک ڈرامائی کی بجائے مثال یہ بتانے کے لیے کہ مجھے کیوں یقین ہے کہ یہ قریبی مدت کو نظر انداز کرنے کی ادائیگی کرتا ہے۔ ایسے حالات میں اتار چڑھاؤ جو حقیقی وعدہ رکھتے ہیں۔ میں میری غلطی مرکزی کیلیفورنیا الیکٹرانکس مثال تھا نہیں میں انعقاد دی ایک عارضی کمی کے ذریعے حصص، لیکن اس سے کہیں زیادہ اہم چیز میں۔ میں اپنی سرمایہ کاری کی زبردست کامیابی کے نتیجے میں بہت زیادہ مطمئن ہو گیا تھا۔ میں یہ کمپنی میں شروع ہوا ادائیگی بھی بہت توجہ کو جو میں سن رہا تھا اوپر سے انتظام اور نہیں کر رہا ہے کافی جانچ پڑتال

کے ساتھ لوگ پر کم سطح اور کے ساتھ گاہکوں۔ کب میں تسلیم کیا صورتحال اور اس پر عمل کیا، تب میں اسی قسم کے فوائد حاصل کرنے کے قابل تھا جس کی میں نے سنٹرل کیلیفورنیا الیکٹرانکس میں سوئچ کر کے حاصل کرنے کی توقع کی تھی۔ یہ فنڈز کو دوسرے الیکٹرانک کمپنیاں بنیادی طور پر Motorola، جو خوش قسمتی سے اگلے چند سالوں میں سنٹرل کیلیفورنیا الیکٹرانکس کی سابقہ چوٹی سے کئی گنا زیادہ قیمت پر پہنچ گیا۔

میں اور باہر مئی BE باہر آف The پیسہ

وہاں ہے مزید کو سیکھیں سے دی ٹیکساس آلات اور مرکزی کیلیفورنیا _ الیکٹرانکس حالات۔ جب میں اصل میں حاصل کیا یہ ٹیکساس 1955 کے موسم گرما میں آلات کے حصص، وہ سب سے طویل قسم کے لیے خریدے گئے تھے۔ کی لمبی رینج سرمایہ کاری یہ لگ رہا تھا کو میں دی کمپنی مکمل طور پر جنگی یہ اعتماد کی ڈگری۔ تقریباً ایک سال بعد، اسٹاک دوگنا ہو گیا تھا۔ کے ساتھ ایک استثناء، میرے زیر انتظام فنڈز کے مختلف مالکان، جیسا کہ وہ میرے طریقہ کار سے واقف تھے، مزید دلچسپی نہیں دکھائی میں لینا a منافع مقابلے کیا میں۔ البتہ، پر کہ وقت میں تھا ایک نسبتاً نئی کہاتہ ملکیت کی طرف سے لوگ ڈبلیو ایچ او، میں ان کا اپنے کاروبار، مارکیٹ کم ہونے پر انویسٹری بنانے اور زیادہ ہونے پر اسے تیزی سے کاٹنے کے عادی تھے۔ اب جب کہ ٹیکساس کے آلات دوگنا ہو چکے تھے، وہ لایا مضبوط دباؤ کو بیچنا کونسا کے لیے a وقت میں تھا کرنے کے قابل مزاحمت جب اسٹاک میں اضافی 25 فیصد اضافہ ہوا تاکہ انہیں ان کی لاگت کا 125 فیصد منافع ملے تو فروخت کا دباؤ اور بھی مضبوط ہو گیا۔ وضاحت کی، "ہم منفق کے ساتھ تم، ہم پسند دی کمپنی، لیکن ہم کر سکتے ہیں ہمیشہ خریدنے یہ پیچھے پر a بہتر قیمت پر a کمی" میں آخر میں ان کے ساتھ ان کے انعقاد کا حصہ رکھنے پر راضی کر کے ان سے وعدہ کیا اور فروخت دی آرام۔ ابھی تک کب دی بڑا ڈراپ واقع ہوا کئی سال بعد میں اور حصص اپنی چوٹی سے 80 فیصد گر گئے، یہ نیا ہائٹ ابھی بھی اس قیمت سے تقریباً 40 فیصد زیادہ تھا جس پر یہ مخصوص بولڈر بیچنے کے لیے بہت بے تاب تھا!

کے بعد a بہت تیز پیشگی a اسٹاک تقریباً ہمیشہ مالی لحاظ سے بہت بلند نظر آتا ہے۔ غیر تربیت یافتہ یہ کلانٹ مظاہرہ کیا ایک اور خطرہ کو وہ جو پیروی کرتے ہیں دی مشق کی فروخت شیئرز کہ اب بھی ہے غیر معمولی ترقی امکانات صرف کیونکہ وہ بے احساس ہوا a اچھی حاصل کرنا اور دی اسٹاک ظاہر ہوتا ہے عارضی طور پر زیادہ قیمت یہ سرمایہ کار شاذ و نادر ہی زیادہ قیمتوں پر واپس خریدتے ہیں۔ وہ ہیں غلط اور کھو جانا مزید فوائد کی ڈرامائی تناسب

پر دی خطرہ کی ہونے کی وجہ سے بار بار، دو میں انڈر سکور میرا یقین کہ مختصر مدت قیمت حرکتیں ہیں تو موروثی طور پر مشکل کو پیش گوئی کہ میں کیا

یقین نہیں ہے کہ اندر اور باہر کھیل کھیلنا اور اب بھی بہت زیادہ منافع کمانا ہے جو صحیح اسٹاک کے حقیقی طویل مدتی ہولڈر کو بار بار حاصل ہوا ہے۔

The لمبا سایہ آف منافع

میں ان تبصروں میں میں نے یہ دکھانے کی کوشش کی ہے کہ کیسے، جیسے جیسے سال گزرتے گئے، مختلف تجربات نے آہستہ آہستہ میرے سرمایہ کاری کے فلسفے کو تشکیل دینے میں مدد کی۔ البتہ، تلاش پیچھے، میں تلاش کریں نہیں مخصوص تقریب، یا تو a غلطی یا ایک سازگار موقع، جس کی وجہ سے مجھے ان نتائج پر پہنچا پر دی معاملہ کی منافع بہت مشاہدات ختم a طویل کی مدت سال آہستہ آہستہ crystallized میرا مناظر میں شروع باہر لینا کے لیے عطا کی یقین، کے طور پر وسیع پیمانے پر قبول کر لیا چالیس سال پہلے کے طور پر یہ ہے آج، کہ ڈیویڈنڈ اسٹاک ہولڈر کے لیے انتہائی سازگار تھے اور کچھ جو چاہتے پر جوش استقبال کیا جائے۔ پھر میں نے کمپنیاں دیکھنا شروع کیں۔ کہ تھا تو بہت دلچسپ تلاش نئی خیالات بہتا ہوا سے ان کے تحقیقی محکمے کہ وہ ان سب سے فائدہ نہیں اٹھا سکے۔ وسائل بہت کم یا بہت مہنگے تھے۔ میں سوچنے لگا کہ کتنا بہتر یہ شاید ہونا کے لیے کچھ اسٹاک ہولڈرز اگر، اس کے بجائے کی ادائیگی تقسیم، مزید کی دی کمپنی کی حوالہ جات تھے برقرار رکھا اور سرمایہ کاری ان میں سے زیادہ جدید مصنوعات میں۔

میں شروع ہوا تیزی سے کو پہچان کہ دی مفادات کی تمام اسٹاک ہولڈرز تھے نہیں ایک جیسی کچھ سرمایہ کار ضرورت ہے ڈیویڈنڈ آمدنی کو سپورٹ ان کا طرز زندگی۔ یہ اسٹاک ہولڈرز بلاشبہ مستقبل کے زیادہ منافع اور امید افزا مصنوعات اور ٹیکنالوجیز میں بڑھتی ہوئی سرمایہ کاری کے نتیجے میں اپنے حصص کی بڑھتی ہوئی قیمت پر موجودہ منافع کو ترجیح دیں گے۔ یہ سرمایہ کار ایسی فرموں میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں جن کی ضرورتیں اور سرمائے کے پیداواری استعمال کے مواقع زیادہ متقاضی نہیں تھے۔

لیکن اس اسٹاک ہولڈر کے بارے میں کیا خیال ہے جس کی کمائی کی طاقت یا آمدنی کے دیگر ذرائع ضروریات سے زیادہ ہیں اور جو بہرحال باقاعدگی سے پیسہ بچا رہا تھا؟ کرے گا۔ یہ نہیں ہونا بہتر کے لیے یہ سرمایہ کار اگر دی کمپنی اس کے منافع کو منظور کیا، جو اکثر انکم ٹیکس کی کافی زیادہ شرح سے مشروط ہو گی، اور اس کے بجائے فنڈز کی دوبارہ سرمایہ کاری کی، بلا ٹیکس، مستقبل کی ترقی میں؟ تھوڑی دیر میں کے بعد دنیا جنگ II، کب میں شروع توجہ مرکوز میرا سرمایہ کاری کی سرگرمی تقریباً مکمل طور پر بڑے، طویل فاصلے کے سرمائے کے حصول پر ہیں۔ تعریف ایک اور پہلو کی دی ڈیویڈنڈ ادائیگی مسئلہ برابر ہو گیا مزید ظاہر دی کمپنیاں کے ساتھ دی سب سے بڑا ترقی امکانات

تھے کے تحت بالکل بھی کوئی منافع ادا نہ کرنے کا زبردست دباؤ۔ ان کی ضرورت فنڈز اور ان کا صلاحیت کو استعمال کریں فنڈز پیداواری طور پر تھا بھی بڑا لاگت کی ترقی پذیر یہ نئی مصنوعات تھا صرف دی سب سے پہلے بھاری نالی دار الحکومت پر ضرورت ہے ترقی کی مالی اعانت کے لیے۔ وہاں بھاری مارکیٹنگ کے اخراجات کے بعد ضرورت ہے کو انہیں گاہک سے متعارف کروائیں۔ کامیابی کے ساتھ، پلانٹ کی توسیع تھا ضرورت ہے کو سروس a بڑھتی ہوئی حجم ایک بار دی نئی لائن تھی پر اس کا راستہ وہاں تھے مزید سرمایہ ضروریات کے لیے دی انویسٹریوں میں اضافہ ہوا اور اکاؤنٹس قابل وصول کونسا، میں زیادہ تر مقدمات بڑھنا تقریباً کاروبار کے حجم کے براہ راست تناسب میں۔

باؤنٹیفل والی ان فرموں کے درمیان فطری دلچسپی نظر آتی تھی۔ سرمایہ کاری مواقع اور یقینی سرمایہ کار ڈبلیو ایچ او تلاش کیا اس میں شامل خطرے کے سلسلے میں زیادہ سے زیادہ ممکنہ منافع کمانا اور جنہیں نہ تو اضافی آمدنی کی ضرورت تھی اور نہ ہی غیر ضروری ٹیکس ادا کرنا چاہتے تھے۔ ایسے سرمایہ کاروں کو چاہیے کہ مجھے یقین ہے، بنیادی طور پر سرمایہ کاری کو غیر منافع بخش ادا کرنے والی کمپنیوں تک محدود رکھیں جن میں مضبوط کمائی کی طاقت اور پرکشش جگہیں ہوں تاکہ ان کی کمائی کی دوبارہ سرمایہ کاری کی جا سکے۔ یہ وہ کلانٹ تھے جن کی میں خدمت کرنا چاہتا تھا۔

حال ہی میں، البتہ، دی صورت حال ہے بن کم صاف ادارہ جاتی ہولڈرز روز مرہ اسٹاک کے لین دین میں تیزی سے غالب قوت بن گئے ہیں۔ ادارے جیسے پنشن اور منافع کی تقسیم کے فنڈز ان کے منافع پر کوئی انکم ٹیکس ادا نہ کریں۔ ان میں سے بہت سے ایک معاملے کے طور پر پالیسی مرضی نہیں سرمایہ کاری میں a کمپنی جب تک یہ ادا کرتا ہے کچھ ڈیویڈنڈ کوئی بات نہیں کیسے چھوٹا۔ کشش اور انعقاد یہ خریدار ہے وجہ بہت سی کمپنیاں کے ساتھ غیر معمولی امکانات کو شروع کرنا معمولی ڈیویڈنڈ کم فیصد کی کل سالانہ آمدنی کی ادائیگی۔ کچھ ترقی پذیر کمپنیوں کے مینجرز نے بیک وقت اپنی ادائیگی میں ڈرامائی طور پر کمی کی ہے۔ آج، دی مہارت میں سرمایہ کاری برقرار رکھا کمائی سمجھداری سے بن گیا ہے a مزید تنقیدی عنصر میں الگ کرنا دی غیر معمولی کمپنی بیک سے۔

کے لیے یہ وجوہات، مجھے یقین ہو گیا ہے کہ سب سے زیادہ جو کہا جا سکتا ہے۔ پر یہ مضمون کی منافع ہے کہ یہ ہے ایک اثر و رسوخ کہ چاہئے ان لوگوں کی طرف سے بہت تیزی سے کمی کی جائے جنہیں آمدنی کی ضرورت نہیں ہے۔ عام طور پر، مزید پر کشش مواقع مرضی ہونا پایا درمیان اسٹاک کے ساتھ کم ڈیویڈنڈ ادائیگی یا کوئی نہیں پر تمام البتہ، تو جنرل ہے دی ان لوگوں کے درمیان احساس جو ڈیویڈنڈ کی پالیسیوں کا تعین کرتے ہیں جو منافع کی ادائیگی کرتے ہیں۔ بے فائدہ مند کو دی سرمایہ کار (جیسے یہ ہے کے لیے کچھ) کہ کبھی کبھار میرے پاس پایا واقعی پر کشش مواقع درمیان اعلیٰ ڈیویڈنڈ ادائیگی کرنے والی کمپنیاں، اگرچہ یہ اکثر نہیں ہوا ہے۔

4

ہے دی مارکیٹ موثر؟

y دی آر بے ہیں کی دی 1970 کی دہائی تقریباً تمام کی میرا سرمایہ کاری **B** تھا مضبوطی سے میں جگہ مولڈ کی طرف سے میرا تجربہ کی چار دہائیوں یہ ہے نہیں اتفاق کہ کے ساتھ صرف ایک رعایت تمام دونوں کو دی مند اور دی بے وقوف اعمال میں ہے ذکر کیا کے طور پر مثالیں اس نے مدد کی فارم دی پس منظر کی یہ فلسفہ تھے واقعات یہ ہوا دوران یہ چار پہلے دہائیوں یہ کرتا ہے نہیں مطلب کہ میرے پاس بنایا نہیں غلطیاں میں دی 1970 کی دہائی بدقسمتی سے، یہ لگتا ہے کہ میں کتنی بھی کوشش کروں، کبھی کبھی مجھے صحیح معنوں میں سیکھنے سے پہلے اپنے پیر کو ایک سے زیادہ بار اسی طرح سے ٹھونسنا پڑتا ہے۔ البتہ، مثالوں میں جو میں نے استعمال کیا ہے۔ میں عام طور پر لیا دی سب سے پہلے مثال کب a خاص طور پر قسم کی واقعہ ہوتا ہے کو مثال دینا میرا نقطہ، کونسا وضاحت کرتا ہے کیوں تمام لیکن ایک کی دی

مثالیں میں استعمال کیا جاتا ہے واقع ہوا دوران یہ پہلے ادوار ان ماضی میں سے ہر ایک میں حیرت انگیز مماثلتوں کو دیکھنا مددگار ثابت ہوسکتا ہے۔ دس سال کی مدت۔ 1960 کی ممکنہ رعایت کے ساتھ، کوئی ایک عشرہ ایسا نہیں گزرا جس میں کوئی ایسا دور نہ گزرا ہو جب غالب نظریہ یہ ہو کہ بیرونی اثرات اتنے زیادہ تھے۔ اور تو بہت دسترس سے باہر دی اختیار کی انفرادی کارپوریٹ انتظامات کہ یہاں تک کہ دانشمندانہ عام اسٹاک سرمایہ کاری بھی بے وقوف تھی اور شاید سمجھداروں کے لیے نہیں۔ 1930 کی دہائی میں ایسے سال تھے جب یہ دیکھیں متاثر کی طرف سے دی زبردست ذہنی دباؤ، تھا پر اس کا زیادہ تر انتہائی، لیکن شاید جرمن جنگی مشین کے خوف سے زیادہ نہیں۔ اور دنیا جنگ 1940 II کی دہائی میں کر سکتا ہے، یا اس بات کا یقین کہ 1950 کی دہائی میں ایک اور بڑا ڈپریشن آئے گا، یا مہنگائی کا خوف، دشمنی۔ حکومتی اقدامات، وغیرہ، 1970 کی دہائی میں پھر بھی ان ادوار میں سے ہر ایک پیدا کیا سرمایہ کاری مواقع کہ لگ رہا تھا تقریباً ناقابل یقین

کے ساتھ تمام دی فوائد کی پچھتاوا میں ہر ایک کی یہ پانچ دہائیوں چند نہیں تھے، لیکن بہت سے عام اسٹاک کے مواقع جو دس سال بعد ہیں۔ حاصل کیا منافع چل رہا ہے کو بہت سینکڑوں کی فیصد کے لیے وہ جس کے پاس تھا خریدا اور ٹھہرے رہے کے ساتھ دی شیئرز میں کچھ مثالیں منافع بھاگ گیا اچھی طرح سے دی ہزاروں فیصد۔ ایک بار پھر ان پانچ دہائیوں میں سے ہر ایک میں کچھ اسٹاک کونسا تھے دی قیاس آرائی پر مبنی پیارے کی دی لمحہ تھے ان لوگوں کے لیے سب سے خطرناک قسم کا جال ثابت کرنے کے لیے جو اندھی تقلید کرتے ہیں۔ بھیڑ بلکہ مقابلے وہ ڈبلیو ایچ او واقعی جانتا تھا کیا وہ تھے کر رہا ہے یہ تمام دس سالہ ادوار بنیادی طور پر دوسروں سے مشابہت رکھتے تھے کہ سب سے بڑے مواقع ایسے حالات کو تلاش کرنے سے ملے جو انتہائی پرکشش تھے لیکن ان کی قدر نہیں کی گئی کیونکہ اس خاص لمحے میں مالیاتی برادری نے صورتحال کے بارے میں کافی غلط اندازہ لگایا تھا۔ جیسا کہ میں مختلف قوتوں پر نظر ڈالتا ہوں جنہوں نے سیکیورٹیز مارکیٹ کو متاثر کیا۔ ختم یہ پچاس سال مدت اور پر دی زبردست لہریں کی عوام رجائیت اور مایوسی کہ کامیاب ہر ایک دوسرے ختم یہ وقت مدت، پرانا _ فرانسیسی کہاوت "پلس ca تبدیلی پلس c'est لا meme منتخب کیا" (د مزید چیزیں بدل جاتی ہیں، جتنے زیادہ وہ ایک جیسے رہتے ہیں) ذہن میں آتا ہے۔ میں نے نہیں کیا دی معمولی شک کہ کے طور پر ہم داخل کریں دی ابھرتی ہوئی دہائی کی 1980 کی دہائی، تمام مسائل اور امکانات کے ساتھ جو یہ اب پیش کرتا ہے، وہی برقرار رہے گا۔

The غلط فہمی اے ایف The موثر مارکیٹ

میں دی آخری چند سال، بھی بہت توجہ ہے رہا ادا کیا کو a تصور کہ میں یقین کافی غلط ہے۔ میں اس تصور کا حوالہ دیتا ہوں کہ مارکیٹ بالکل ٹھیک ہے۔ موثر پسند دوسرے جھوٹا عقائد میں دوسرے ادوار، a برعکس دیکھنے سے سمجھداروں کے لیے مواقع کھل سکتے ہیں۔

"موثر" مارکیٹ تھیوری سے ناواقف لوگوں کے لیے، صفت "موثر" مارکیٹ کی واضح میکانیکی کارکردگی کا حوالہ نہیں دیتا۔ اے ممکنہ، استعداد خریدار یا بیچنے والے کر سکتے ہیں حاصل کریں اس کا ترتیب کو دی مارکیٹ جہاں a لین دین کر سکتے ہیں ہونا پھانسی دی گئی بہت موثر طریقے سے کے اندر a معاملہ کی a جوڑے کی منٹ نہ ہی کرتا ہے "کارکردگی" کا حوالہ دیتے ہیں۔ کو دی نازک ایڈجسٹمنٹ میکانزم کونسا اسباب اسٹاک قیمتیں کو اقدام اوپر یا نیچے کی طرف سے کے حصے a نقطہ میں جواب کو معمولی تبدیلیاں میں دی رشتہ دار دباؤ کی خریدار اور بیچنے والے۔ بلکہ، یہ تصور رکھتا ہے کہ پر کوئی بھی ایک وقت دی بازار _ "موثر" قیمتیں ہیں فرض کیا کو عکاسی مکمل طور پر اور حقیقت پسندانہ تمام جو کمپنی کے بارے میں معلوم ہے۔ جب تک کہ کسی کے پاس کوئی اہم، ناجائز نہ ہو۔ اندر معلومات، وہاں ہے نہیں راستہ حقیقی سودے کر سکتے ہیں ہونا پایا،

چونکہ سازگار اثرات جو ایک ممکنہ خریدار کو یقین دلاتے ہیں کہ ایک پرکشش صورت حال موجود ہے ہیں پہلے سے عکاسی میں دی قیمت کی اسٹاک! اگر دی مارکیٹ تھا کے طور پر موثر کے طور پر یہ ہے بن فیشن ایبل کو یقین، اور اگر اہم مواقع کو خریدنے یا اہم وجوہات کو فروخت مسلسل نہیں ہو رہے تھے، اسٹاک کی واپسی میں بعد میں اتنی بڑی تبدیلیاں نہیں ہونی چاہئیں جو وہ کرتے ہیں۔ تغیر کے لحاظ سے، میں تبدیلیوں کا حوالہ نہیں دے رہا ہوں۔ میں قیمتیں کے لیے دی مارکیٹ کے طور پر a پوری، لیکن بلکہ دی بازی رشتہ دار کا قیمت تبدیلیاں کی ایک اسٹاک خلاف ایک اور اگر دی مارکیٹ ہے موثر میں امکان، پھر دی نیکس کی تجزیہ کہ لیڈز کو یہ کارکردگی اجتماعی طور پر ناقص ہونی چاہیے۔

موثر مارکیٹ نظریہ بڑھا باہر کی دی تعلیمی اسکول کی ریٹنڈم واکرز یہ لوگ پایا کہ یہ تھا مشکل کو شناخت تکنیکی تجارت _ حکمت عملی کہ کام کیا ٹھیک ہے کافی کے بعد لین دین اخراجات کو ایک فراہم کریں پر کشش منافع رشتہ دار کو دی خطرات لیا میں نہیں کرتا متفق نہیں کے ساتھ یہ۔ جیسے آپ ہے دیکھا، میں یقین کہ یہ ہے بہت، بہت مشکل کو بنانا پیسہ کے ساتھ میں اور باہر قلیل مدتی مارکیٹ کی پیش گوئی پر مبنی تجارت۔ شاید مارکیٹ لفظ کے اس تنگ معنی میں موثر ہے۔

ہم میں سے اکثر سرمایہ کار ہیں یا ہونے چاہئیں، تاجر نہیں۔ ہمیں تلاش کرنا چاہئے۔ سرمایہ کاری مواقع کے ساتھ غیر معمولی امکانات ختم دی دور تک بھاگنا اور غریب امکانات کے ساتھ سرمایہ کاری کے مواقع سے گریز کرنا۔ یہ ہے ہمیشہ رہا دی مرکزی اصول کی میرا نقطہ نظر کو سرمایہ کاری میں ہر حالت میں۔ میں نہیں مانتا کہ محتئی لوگوں کے لیے قیمتیں کارآمد ہیں، جاننے والا، طویل مدتی سرمایہ کار۔

براہ راست قابل اطلاق کو یہ ہے ایک تجربہ میں تھا میں 1961۔ میں دی اس سال کے موسم خزاں، جیسا کہ 1963 کے موسم بہار میں، میں نے سینٹر کورس کو پڑھانے میں باقاعدہ فائنانس پروفیسر کی جگہ لینے کا حوصلہ افزا فرض انجام دیا کی سرمایہ کاری پر سٹینفورڈ یونیورسٹی کے گریجویٹ اسکول کی کاروبار۔ دی کا تصور "موثر" مارکیٹ کو دن کی روشنی نظر نہیں آرہی تھی۔ کے لیے بہت سال کو او اور تھا کچھ نہیں کو کیا کے ساتھ میرا مشق میں حوصلہ افزائی جس کو میں بیان کرنے جا رہا ہوں۔ بلکہ، میں ان طلباء کو اس طرح دکھانا چاہتا تھا کہ وہ کبھی نہیں بھولیں گے کہ مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ مجموعی طور پر کچھ اسٹاکس کی قیمتوں میں تبدیلیوں کے درمیان فرق کے مقابلے میں غیر معمولی تھے۔

میں تقسیم کلاس کو دو گروپوں میں تقسیم کریں۔ پہلے گروپ نے حروف تہجی کو لیا۔ فہرست کی اسٹاک پر دی نئی یارک اسٹاک تبادلہ، شروع کے ساتھ خط ایک؛ دوسرا گروپ، جو خط سے شروع ہوتے ہیں۔ ٹی۔ ہر اسٹاک تھا۔ شامل میں حروف تہجی کے مطابق ترتیب (سوائے ترجیحات اور افادیت، جو میں غور کریں کو ہونا a مختلف نسل کی ہلیوں)۔ ہر ایک طالب علم تھا تفویض چار اسٹاک۔ ہر ایک طالب علم دیکھا اوپر دی بند کرنا قیمت کے طور پر کی دی آخری دن کی

1956 کا کاروبار اسٹاک ڈیویڈنڈز اور اسٹاک سپلٹس کو ایڈجسٹ کیا (حقوق کو نظر انداز کر دیا گیا کیونکہ اضافی کے قابل ہونے کے لیے کافی اثر نہیں تھا حسابات) اور موازنہ یہ قیمت کے ساتھ دی قیمت کے طور پر کی جمعہ، اکتوبر 13 (اگر کچھ اور نہیں، ایک رنگین اختتامی تاریخ!) فی صد اضافہ یا کمی جو ہر اسٹاک میں تقریباً اس مدت کے دوران ہوئی ہے۔ پانچ سال تھا نوٹ کیا دی ڈاؤ جونز اوسط گلاب سے 499 سے 703 تک، یا اس مدت میں 41 فیصد کی طرف سے۔ ایک ساتھ، اس نمونے میں 140 اسٹاک تھے۔ نتائج درج ذیل جدول میں دکھائے گئے ہیں۔

فیصد کی کل گروپ	نہیں کی گروپ میں اسٹاک	فیصد کیپٹل گین یا نقصان
11%	15 اسٹاک	200% کو 1020% حاصل کرنا
13%	18 اسٹاک	100% کو 199% حاصل کرنا
10%	14 اسٹاک	99 50% فیصد فائدہ
15%	21 اسٹاک	49 25% فیصد اضافہ
22%	31 اسٹاک	24 1% فیصد اضافہ
2%	3 اسٹاک	غیر تبدیل شدہ
23%	32 اسٹاک	49 1% فیصد تک نقصان
4%	6 اسٹاک	74 50% فیصد نقصان
100%	140 اسٹاک	

یہ ڈیٹا ہیں کافی بصیرت انگیز میں a مدت کب دی ڈاؤ جونز اوسط گلاب 41 فیصد، 38 اسٹاک یا 27 فیصد کی دی کل دکھایا دارالحکومت نقصان۔ چھ کی وہ یا 4 فیصد کی دی کل محفوظ شدہ a نقصان کی ان کی کل قیمت کا 50 فیصد سے زیادہ۔ اس کے برعکس میں، اسٹاک کا تقریباً ایک چوتھائی احساس ہوا سرمایہ فوائد کہ کرے گا ہے رہا سمجھا جاتا ہے شاندار

پوائنٹ کو گھر چلانے کے لیے، میں نے نوٹ کیا کہ اگر کسی شخص نے \$10,000 کی سرمایہ کاری کی۔ برابر مقدار میں دی پانچ بہترین اسٹاک پر یہ فہرست پر دی شروع کی یہ چار اور تین چوتھائی سال مدت، اس کا سرمایہ کرے گا ابھی ہونا قابل

\$70,260 دوسری جانب، اگر اس نے 10,000 ڈالر پانچ بدترین میں لگائے تھے۔ اسٹاک اس کا سرمایہ کم ہو کر 3,180 ڈالر رہ جائے گا۔ یہ انتہائی نتائج تھے زیادہ تر امکان نہیں۔ یہ کرے گا لے لو قسمت، یا تو اچھی یا برا کے طور پر مہارت کے ساتھ ساتھ ان انتہاؤں میں سے کسی کو مارنے کے لیے۔ سرمایہ کاری کے حقیقی فیصلے کے حامل شخص کے لیے یہ اتنا ناقابل فہم نہیں ہوگا کہ وہ اپنی \$10,000 کی سرمایہ کاری کے لیے دس بہترین اسٹاک میں سے پانچ کو چن لے، اس صورت میں جمعہ 13 تاریخ کو اس کی مجموعی مالیت \$52,070 ہوتی۔ اسی طرح، کچھ سرمایہ کار مسلسل منتخب کریں اسٹاک کے لیے دی غلط وجوہات اور انتظام اٹھانا لیموں کے لیے انہیں منتخب کرنا پانچ باہر کی دی دس غریب ترین میں کارکردگی

ہے بھی نہیں ایک مکمل غیر حقیقی امید کی نتانج میں کہ معاملہ، دی
 \$10,000 سرمایہ کاری گھٹ کر \$4,270 رہ جاتی۔ اس موازنہ کی بنیاد پر، وہاں شاید
 ہونا میں کم مقابلے پانچ سال، a فرق کی
 \$48,000 کے درمیان a عقل مند اور ایک نادان سرمایہ کاری پروگرام
 اے سال اور a نصف بعد میں، کب میں بھی سکھایا یہ اسی کورس میں دہرانا دی
 عین مطابق اسی ورزش، کے ساتھ دی رعایت کہ اس کے بجائے کی استعمال کرتے
 ہوئے حروف A اور T، میں نے حروف تہجی میں دو مختلف حروف کا انتخاب کیا
 جس سے کو فارم دی نمونہ کی اسٹاک دوبارہ، ختم a پانچ سال وقت فریم، لیکن ایک
 مختلف آغاز اور مختلف اختتامی تاریخ کے ساتھ، تغیر کی ڈگری تقریباً ایک جیسی
 تھی۔

تلاش کر رہا ہے۔ پیچھے پر زیادہ تر بازاروں کی پانچ سال مدت، میں یقین وہ والا
 کر سکتے ہیں تلاش کریں اسٹاک کارکردگی نتانج کہ ہیں کے بارے میں کے طور پر
 مختلف اس میں سے کچھ بازی حیرت کے نتیجے میں آ سکتی ہے—اہم نئی معلومات
 کے بارے میں a اسٹاک کے امکانات کہ کر سکتے ہیں نہیں ہونا معقول طور پر مدت
 کے آغاز میں پیش نظر۔ زیادہ تر اختلافات، البتہ، کم از کم تقریباً دونوں سمتوں اور
 مارکیٹ کے مقابلے میں فوائد اور نقصانات کی عمومی شدت کے لحاظ سے اندازہ
 لگایا جا سکتا ہے۔

The RAYCHEM کارپوریشن

میں دیکھیں کی یہ قسم کی ثبوت، یہ ہے سخت کے لیے میں کو دیکھیں کیسے کوئی بھی
 غور کر سکتے ہیں دی اسٹاک مارکیٹ موثر، دوبارہ استعمال کرتے ہوئے دی لفظ "موثر"
 کے طور پر یہ استعمال کیا جاتا ہے کی طرف سے دی حامی کی یہ نظریہ۔ لیکن کو
 belabor دی نقطہ مزید، مجھے کرنے دیجئے لے لو a اسٹاک مارکیٹ صورت حال کی
 صرف a بہت چند سال پہلے۔ میں دی ابتدائی سال کی دی 1970 کی دہائی، دی شیئرز کی
 دی Raychem کارپوریشن تھا بازار میں کافی وقار تھا اور اس کے مطابق نسبتاً فروخت
 ہو رہا تھا۔ اعلیٰ قیمت کی آمدنی تناسب کچھ کی دی وجوہات وارننگ یہ وقار ہو سکتا ہے
 ہونا سمجھا کی طرف سے کچھ تبصرے بنایا کی طرف سے دی کمپنی کی ایگزیکٹو نائب
 صدر، رابرٹ ایم۔ ہالپرین۔ میں خاکہ کیا وہ بلایا دی چار کارڈنل پوائنٹس کو Raychem
 کی آپریٹنگ فلسفہ، وہ بیان کیا:

1. Raychem تکنیکی طور پر کچھ آسان نہیں کرے گا (e. i.)، کچھ ایسی چیز
 جو ممکنہ حریفوں کے لیے کاپی کرنا آسان ہو۔
2. Raychem نہیں کرے گا کیا کچھ بھی جب تک یہ کر سکتے ہیں ہونا
 عمودی طور پر ضم؛ کہ ہے، Raychem کو مصنوعات کو حاملہ کرنا
 چاہیے، اسے تیار کریں، اور اسے گاہک کو فروخت کریں۔
3. Raychem نہیں کرے گا کیا کچھ بھی جب تک وہاں ہے a کافی موقع کے
 لیے حقیقی ملکیتی تحفظ، کونسا عام طور پر مطلب

پیٹنٹ تحفظ جب تک یہ ہوتا ہے تحقیق اور ترقیاتی توانائیاں کسی منصوبے پر نہیں لگائی جائیں گی، اگرچہ دوسری صورت میں یہ Raychem کی مہارتوں میں فٹ ہو سکتا ہے۔

4. Raychem مرضی صرف جاؤ میں نئی مصنوعات کب یہ یقین رکھتا ہے یہ بن سکتا ہے دی مارکیٹ رہنما میں جو بھی طاق کبھی کبھی چھوٹا، کبھی بڑا، اس پروڈکٹ کو پکڑنے کی کوشش کرتا ہے۔

کی طرف سے دی 1970 کی دہائی کے وسط، آگاہی کی یہ غیر معمولی طاقتیں تھا کافی حد تک مروجہ درمیان وہ ڈبلیو ایچ او کنٹرول بڑا ادارہ جاتی فنڈز تو کہ بڑے بلاکس کی شیراز تھا رہا لیا باہر کی دی مارکیٹ کی طرف سے لوگ ڈبلیو ایچ او یقین کیا کہ Raychem تھا a صورت حال کی غیر معمولی مسابقتی طاقت اور کشش البتہ، یہ تھا ایک اور پہلو کی یہ وہ کمپنی جس نے Raychem کو ان بولٹرز کے لیے اپنی سب سے بڑی اپیل کی اور شاید تھی۔ دی وجہ کی دی اعلیٰ قیمت کی آمدنی تناسب پر کونسا یہ تھا پھر فروخت۔ بہت سمجھا جاتا ہے کہ ریکیم، کونسا تھا خرچ ایک اوسط سے اوپر فیصد کی فروخت پر نئی پروجیکٹ ترقی، تھا ایک تحقیقی تنظیم کو مکمل کیا جو نئی مصنوعات کا ایک اہم کافی سلسلہ تیار کرنے کے قابل ہے تاکہ کمپنی کو دکھانے کے لیے انحصار کیا جا سکے۔ ایک بلاتعطل اضافہ رجحان میں فروخت اور منافع۔ یہ تحقیقی پروڈکٹس نے کافی معقول حد تک مالیاتی کمیونٹی کے لیے ایک خاص اپیل کی تھی کیونکہ بہت سے نئے صرف بالواسطہ طور پر پرانے سے مقابلہ کرتے تھے۔ مصنوعات کی دوسرے کمپنیاں بنیادی طور پر، دی نئی مصنوعات فعال اعلیٰ قیمت مزدور کو کیا دی اسی نوکری میں کافی حد تک کم وقت مقابلے پہلے تھا رہا ضرورت ہے۔ وہاں تھے کافی بچت پیشکش کی کو دی حتمی _ صارف کی یہ مصنوعات کو جواز پیش کرنا a قیمت کونسا چاہئے Raychem کے متحمل a خوش کن منافع مارجن تمام یہ وجہ دی اسٹاک کی طرف ختم شد کی 1975 کو پہنچنا a اعلیٰ کی ختم \$42½ (قیمت ایڈجسٹ کے لیے بعد میں اسٹاک کی تقسیم) جو 30 جون کو ختم ہونے والے مالی سال کی تخمینی آمدنی سے تقریباً 25 گنا زیادہ سطح، 1976.

RAYCHEM، ڈیشڈ توقعات، اور کریش

کی طرف دی بند کریں کی دی جون 30، 1976، مالی سال، Raychem تھا مارو دو ہتھوڑے کے وار سے، جو اسٹاک کی قیمت اور مالیاتی برادری میں کمپنی کی ساکھ کے ساتھ تباہی پھیلانے والے تھے۔ دی مالی برادری تھا بن بہت بہت پرجوش کے بارے میں a ملکیتی

پولیمیر، اسٹیلان، جس نے ہوائی جہاز کی صنعت کی طرف سے تار کوٹنگ کے لیے استعمال کیے جانے والے دیگر مرکبات پر منفرد فوائد حاصل کیے اور جو اس وقت تھا میں دی حتمی تحقیق مراحل مزید برآں، دی پولیمیر تھا کو ہونا سب سے پہلے مصنوعات جس میں Raychem بنیادی جائے گا، یہ ہے کہ، دوسروں سے خام مال خریدنے اور انہیں مرکب کرنے کے بجائے اپنے پلانٹ میں اصل کیمیکل بنائیں۔ مصنوعات کی اپیل کی وجہ سے، Raychem نے اس تحقیق کے لیے کافی مارجن سے زیادہ فنڈز مختص کیے تھے۔ مصنوعات مقابلے کو کوئی بھی دوسرے میں اس کا تاریخ دی مالی کمیونٹی نے فرض کیا کہ یہ پروڈکٹ پہلے ہی کامیابی کی طرف گامزن ہے، اور تمام نئی مصنوعات کی طرف سے تجربہ کیے جانے والے معمول کے "سیکھنے کے منحنی خطوط" سے گزرنے کے بعد یہ انتہائی منافع بخش ہو جائے گا۔

اصل میں، بالکل برعکس ہو رہا تھا۔ Raychem کے الفاظ میں انتظام، سٹیلن تھا۔ "ایک سائنسی کامیابی لیکن ایک تجارتی ناکامی۔" بہتر ہوا مصنوعات کی ایک قابل مقابلہ جبکہ تکنیکی طور پر سٹیلن کی طرح مطلوبہ نہیں، کام کے لیے کافی ثابت ہوا اور بہت سستا تھا۔ Raychem انتظامیہ نے اس کو تسلیم کیا۔ کے دوران - نسبتاً چند ہفتے، انتظام پہنچ گئے دی تکلیف دہ فیصلہ کو کو چھوڑ دو مصنوعات اور اس میں کی گئی بہاری سرمایہ کاری کو ختم کر دیں۔ نتیجہ اس مالی سال کی آمدنی کا چارج تقریباً 9.3 ملین ڈالر تھا۔ یہ چارج آف کمائی کا سبب کچھ آف سیٹنگ خصوصی فوائد کے علاوہ، پچھلے مالی سال کے \$7.95 سے کم ہو کر \$0.8 فی حصص -

عظیم کے کٹاؤ سے مالی برادری اتنی ہی پریشان تھی۔ اعتماد میں دی کمپنی کی تحقیق صلاحیت کے طور پر کی طرف سے دی آمدنی میں تیزی سے کمی۔ بڑی حد تک نظر انداز بنیادی اصول تھا کہ کچھ نئی مصنوعات ترقیات ہیں پابند کو ناکام میں تمام کمپنیاں یہ وہ جگہ ہے تمام صنعتی تحقیقی سرگرمیوں میں موروثی اور اچھی طرح سے چلنے والی کمپنی میں دیگر کامیاب نئی مصنوعات کی طویل مدت میں آفسیٹ سے کہیں زیادہ ہے۔ یہ شاید بدقسمتی تھی کہ جس خاص منصوبے پر سب سے زیادہ رقم خرچ ہوئی تھی وہ ناکام ہو گیا تھا۔ کسی بھی قیمت پر، اسٹاک کی قیمت پر اثر ڈرامائی تھا۔ 1976 کی چوتھی سہ ماہی تک، اسٹاک تھا گرا دیا کو a کم کی تقریباً \$14¼ (دوبارہ کے لئے ایڈجسٹ بعد میں تقسیم رقم کو چھ کو ایک) یا کو تقریباً ایک تہائی اس کی سابقہ اعلیٰ۔ بلکل، اسٹاک کی صرف ایک چھوٹی سی رقم خریدا جا سکتا ہے یا فروخت پر دی کم نقطہ کے لیے دی سال کی زیادہ کے اثرات، دی اسٹاک تھا دستیاب پر قیمتیں صرف اعتدال سے اوپر یہ کم سطح کے لیے اس کے بعد مہینے۔

ایک اور پیش رفت نے اس پر کمپنی کے منافع کو بھی متاثر کیا۔ لمحہ اور تعاون کیا کو Raychem کی گر سے احسان اس میں سے ایک سب سے زیادہ مشکل کام کے لیے وہ نمہ دار کے لیے دی کامیابی کی کوئی بھی بڑھتی ہوئی

کمپنی کو کمپنی کے طور پر انتظامی ڈھانچے کو مناسب طریقے سے تبدیل کرنا ہے۔ بڑھتا ہے کو اجازت دیں کے لیے دی فرق کے درمیان کیا ہے ضرورت ہے مناسب کے لئے اختیار کی چھوٹا کمپنیاں اور زیادہ سے زیادہ اختیار کی بڑا کمپنیاں 1976 کے مالی سال کے اختتام تک، رے کیم کا انتظام تھا۔ سیٹ اوپر ساتھ ڈویژنل لائنیں کی بنیاد پر بڑے پیمانے پر پر مینوفیکچرنگ تکنیک؛ کہ ہے، پر دی بنیاد کی دی مصنوعات پیدا کیا یہ کام کیا ٹھیک ہے جب کمپنی چھوٹی تھی، لیکن کمپنی کے بڑھنے کے ساتھ ساتھ گاہک کی خدمت کرنے کے لیے موزوں نہیں تھا۔ لہذا، کے بارے میں دی اختتام کی دی 1975 مالی سال، سب سے اوپر Raychem انتظام a پر کام شروع کیا۔ "بڑی کمپنی" انتظامی تصور۔ فرم کی تنظیم نو کی گئی۔ دی تقسیم کی طرف سے دی صنعت خدمت کی بلکہ مقابلے کی طرف سے دی جسمانی اور کیمیائی تیار کی جانے والی مصنوعات کی ترکیب۔ ہدف کی تاریخ کو بنانا دی تبدیلی تھا سیٹ پر دی اختتام کی دی 1976 مالی سال یہ ایک ایسے وقت میں کیا گیا تھا جب انتظامیہ کے اندر یہ سوچا بھی نہیں تھا کہ یہ تاریخ اسٹیلان کو چھوڑنے کے لیے بڑی تحریر کے وقت کے ساتھ موافق ہوگی۔

Raychem میں ہر کوئی جانتا تھا کہ جب تنظیمی تبدیلی واقع ہونے والی تھی تو کم از کم ایک چوتھائی اور ممکنہ طور پر کم از کم دو کی کافی حد تک کم آمدنی ہوگی۔ یہ تبدیلیاں کرتے وقت Raychem کے انتظام پر افراد میں تقریباً کوئی تبدیلی نہیں آئی تنخواہ، اب بہت سے لوگوں کے پاس مختلف اعلیٰ افسران تھے، مختلف ماتحت، اور مختلف ساتھی کارکنان جن کے ساتھ انہیں اپنی سرگرمیوں کو انٹرفیس کرنا تھا کہ اس وقت تک نا اپلی اور ایڈجسٹمنٹ کا وقت آئے گا جب تک کہ Raychem کے ملازمین یہ نہیں سیکھ لیتے کہ ہم آہنگی کا بہترین طریقہ ان کا کام کے ساتھ دی نئی چہرے کے ساتھ کسے وہ تھے ابھی معاملہ۔ شاید نہیں مضبوط اشارہ کر سکتے ہیں ہے وجود کو جواز پیش کرنا اس کمپنی پر طویل مدتی اعتماد یا اس بات کی نشاندہی کرنا کہ انتظامیہ کو اس منصوبے کے ساتھ منصوبہ بندی کے مطابق آگے بڑھنے کے فیصلے سے قلیل مدتی نتائج سے کوئی سروکار نہیں تھا بجائے اس کے کہ اسے ملتوی کیا جائے جو کہ Raychem کی موجودہ آمدنی کو دوسرا دھچکا ہے۔ دراصل، یہ اہم تبدیلی کام کیا کے ساتھ کافی حد تک کم مشکل مقابلے تھا رہا متوقع جیسے متوقع، دی پہلی سہ ماہی کمائی کی _ نئی مالی سال تھے بہت کم مقابلے کرے گا ہے رہا دی معاملہ اگر تبدیلی _ نہیں بنایا گیا تھا۔ البتہ، تبدیلی اتنی اچھی طرح سے کام کر رہی تھی۔ کے طور پر دی دوسرا سہ ماہی ترقی کی، مختصر مدت اخراجات کی کیا کیا گیا تھا بڑی حد تک ختم کر دیا گیا تھا۔ بنیادی طور پر یہ ترقیات چاہئے ہے رہا سمجھا جاتا ہے تیزی کی طرف سے تجزیہ کار Raychem تھا اب میں a پوزیشن کو ہیڈل ترقی ٹھیک سے میں a راستہ کہ کر سکتے ہیں نہیں ہے کیا گیا پہلے یہ تھا کامیابی سے رکاوٹ a رکاوٹ کی دی قسم کہ ہے زیادہ تر

مناسب دوسری صورت میں پرکشش ترقی کمپنیوں کی چمک کو مدہم کرنے کے لئے۔ بحیثیت مجموعی، دی مالی برادری کیا نہیں لگتا ہے کو پہچان یہ، تاہم، اور اس کے بجائے کمائی میں عارضی طور پر مزید سکڑنا اسٹاک کو نچلی سطح پر رکھنے کا ایک اور عنصر تھا جس پر یہ گر گیا تھا۔

بنانا یہ قیمت سطح یہاں تک کہ مزید پرکشش کو ممکنہ، استعداد سرمایہ کاروں کا ایک اور اثر تھا جو میں نے دوسری کمپنیوں میں ہوتے دیکھا ہے جب انہوں نے ایک بڑے تحقیقی منصوبے کو ترک کر دیا تھا ناکام۔ ایک مالی اثر کی دی دستبرداری کی اسٹیلن یہ تھا کہ ایک بڑی رقم جو اس سے پہلے اس منصوبے کے لیے وقف کی گئی تھی اب اسے کہیں اور مختص کرنے کے لیے آزاد ہے۔ اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ اس نے اسی طرح اہم تحقیقی لوگوں کا وقت دوسروں کے لیے آزاد کر دیا تھا۔ کوششیں اندر a سال یا دو بہت پسند a میدان کی پھول خشک سالی کے بعد بارش ہونے پر پھول کھلنا شروع ہو جاتے ہیں، کمپنی نے اس سے لطف اندوز ہونا شروع کیا جو ممکنہ طور پر اس کے سائز کے حوالے سے پرکشش تحقیقی منصوبوں کی ایک بڑی تعداد تھی جس کا پہلے کبھی تجربہ نہیں کیا گیا تھا۔

RAYCHEM اور The موثر مارکیٹ

اب Raychem کی صورتحال کا اس نظریہ سے کیا تعلق ہے؟ "موثر مارکیٹ" جس نے حال ہی میں کچھ مالیاتی سہ ماہیوں میں اس طرح کی پیروی حاصل کی ہے؟ اس نظریہ کے مطابق، اسٹاک خود بخود اور فوری طور پر کسی کمپنی کے بارے میں جو کچھ بھی معلوم ہوتا ہے اس کے مطابق ہو جاتا ہے، تاکہ صرف وہ لوگ جو غیر قانونی ملکیت رکھتے ہوں "اندرونی معلومات" جو دوسروں کو معلوم نہیں ہے اس سے فائدہ ہو سکتا ہے کہ کسی خاص اسٹاک کے لیے آگے کیا ہو سکتا ہے۔ اسی موقع پر، ٹوپی کے قطرے پر، Raychem انتظامیہ کرے گی۔ اور کیا وضاحت کریں کو کوئی بھی دلچسپی تمام دی حقائق میں ہے صرف حوالہ دیا اور بتایا کہ ان کے خیال میں ناقص کمائی کی مدت کتنی عارضی تھی۔

درحقیقت، یہ سب کچھ ہونے کے بعد اور جب منافع بڑھ رہا تھا۔ ایک نئی ہمہ وقتی اعلیٰ سطح پر، Raychem انتظامیہ اور بھی آگے بڑھ گئی۔ 26 جنوری کو 1978، انہوں نے اپنے ہیڈ کوارٹر میں ایک طویل میٹنگ کی جس میں مجھے شرکت کا شرف حاصل ہوا۔ Raychem انتظامیہ نے اس میٹنگ میں ان تمام اداروں کے نمائندوں، بروکرینج ہاؤسز، اور سرمایہ کاری کے مشیروں کو مدعو کیا جن میں یا تو کوئی دلچسپی تھی۔ میں Raychem یا وہ سوچا شاید ہے پر یہ Raychem کے دس سب سے سینئر ایگزیکٹوز سے ملاقات نے اس بات کی وضاحت کی جس کے بارے میں میں سمجھتا ہوں کہ انتہائی بے تکلفی اور تفصیل سے، جیسا کہ میرے پاس کبھی کبھار ہی ہوتا ہے۔ دیکھا پر ملتے جلتے ملاقاتیں کی دوسرے کمپنیاں دی امکانات، دی

مسائل، اور Raychem کی موجودہ حیثیت ان کے دائرہ اختیار میں ہے - اس میٹنگ کے بعد ایک یا دو سال میں، Raychem کی آمدنی میں اضافہ بالکل اسی طرح ہوا جیسا کہ وہاں کہی گئی باتوں سے اندازہ لگایا گیا تھا۔ اس عرصے کے دوران، اسٹاک دوگنا سے کہیں زیادہ تھا۔ سے \$1/423 کی قیمت جس پر یہ اس دن فروخت ہو رہا تھا۔ پھر بھی اس میٹنگ کے فوراً بعد کے ہفتوں میں، اسٹاک پر کوئی خاص اثر نہیں ہوا۔ وہاں موجود لوگوں میں سے کچھ واضح طور پر متاثر ہوئے تھے۔ کی طرف سے دی تصویر ہونے کی وجہ سے پیش کیا۔ بھی بہت، البتہ، تھے اب بھی اس دوہرے صدمے کے زیر اثر ہیں جس کا انہوں نے ایک سال تجربہ کیا تھا۔ یا دو پہلے وہ ظاہر ہے عدم اعتماد کیا تھا ہونے کی وجہ سے بتایا انہیں پھر۔ ایک موثر مارکیٹ کے نظریہ کے لیے بہت کچھ

Raychem جیسے تجربات سے سرمایہ کار یا سرمایہ کاری پیشہ ور کس قسم کے نتیجے پر پہنچتے ہیں؟ بڑے پیمانے پر، وہ لوگ جو بے قبول کر لیا اور رہا متاثر کی طرف سے یہ نظریہ کی دی "موثر مارکیٹ" گر میں دو گروپس ایک ہے طلباء، ڈبلیو ایچ او ہے تھا a کم از کم عملی تجربہ دی دوسرے عجیب طور پر کافی، لگتا ہے کو ہونا بہت سے مینیجرز کی بڑا ادارہ جاتی فنڈز دی انفرادی نجی سرمایہ کار بڑے پیمانے پر، نے اس نظریہ پر نسبتاً کم توجہ دی ہے۔

سے یہ تجربہ حاصل کیا میں درخواست دینا میرا ذاتی سرمایہ کاری فلسفہ، میں کرے گا نتیجہ اخذ کرنا کہ میں میرا میدان کی تکنیکی اسٹاک کے طور پر 1970 کی دہائی ختم ہونے کو ہے، اس لیے بڑی کمپنیوں کے درمیان زیادہ پرکشش مواقع ہوں گے، جس کے لیے مارکیٹ ہے غلبہ کی طرف سے دی ادارے، مقابلے درمیان دی چھوٹا تکنیکی کمپنیاں جہاں انفرادی نجی سرمایہ کار کافی بڑا کردار ادا کرتا ہے۔ کردار بس کے طور پر کچھ دس سال پہلے وہ ڈبلیو ایچ او تسلیم کیا دی کی حماقت دی پھر غالب تصور کی دی دو درجے مارکیٹ فائدہ ہوا سے پہچاننا _ کہ خاص طور پر بکواس کے لیے کیا یہ تھا، تو میں ہر ایک دہائی جھوٹے خیالات اٹھنا تخلیق مواقع کے لیے وہ کے ساتھ سرمایہ کاری سمجھاری

نتیجہ

یہ پھر ہے میرا سرمایہ کاری فلسفہ کے طور پر یہ ہے ابھرا ختم a نصف صدی _ کی کاروبار تجربہ شاید دی دل کی یہ ہو سکتا ہے ہونا مندرجہ ذیل اٹھ نکات میں خلاصہ:

1. خریدنے میں کمپنیاں کہ ہے نظم و ضبط منصوبے کے لیے ڈرامائی طور پر حاصل کرنا لمبی رینج ترقی میں منافع اور کہ ہے ذاتی، پیدائشی

ایسی خصوصیات جو نئے آنے والوں کے لیے اس ترقی میں حصہ لینا مشکل بناتی ہیں۔ وہاں بہت ساری تفصیلات ہیں ان میں سے کسی ایک کمپنی کو منتخب کرنے کے لیے سازگار اور ناموافق دونوں پر غور کیا جانا چاہیے۔ کہ یہ بے ظاہر ہے ناممکن میں a مونوگراف کی اس لمبائی کو مناسب طریقے سے احاطہ کرنے کے لئے۔ دلچسپی رکھنے والوں کے لیے، میں نے کوشش کی ہے۔ کو خلاصہ یہ مضمون کے طور پر مختصراً کے طور پر میں کر سکتے ہیں میں سب سے پہلے تین ابواب کی قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے۔* اے مختصر خاکہ ضمیمہ میں ظاہر ہوتا ہے۔

2. ان کمپنیوں کو خریدنے پر توجہ دیں جب وہ حق سے باہر ہوں؛ یعنی، جب، یا تو عام مارکیٹ کے حالات کی وجہ سے یا اس وجہ سے دی مالی برادری پر دی لمحہ ہے اس کی حقیقی قدر کے بارے میں غلط فہمیاں، اسٹاک قیمتوں پر اچھی طرح فروخت ہو رہا ہے جب اس کی حقیقی خوبی کو بہتر طور پر سمجھا جائے گا تو یہ کیا ہوگا۔

3. اسٹاک کو اس وقت تک روکے رکھیں جب تک کہ (a) اس کی نوعیت میں بنیادی تبدیلی نہ آجائے (جیسے کہ اس کے ذریعے انتظام کا کمزور ہونا تبدیل عملے کی)، یا (ب) یہ بے بڑھا ہوا کو a نقطہ یہ کہاں نہیں طویل مرضی ہونا بڑھتی ہوئی تیز تر مقابلے دی معیشت کے طور پر a پوری صرف میں دی زیادہ تر غیر معمولی حالات، اگر کبھی، فروخت کیوجہ سے پیشین گوئی کے طور پر کو کیا دی معیشت یا دی اسٹاک مارکیٹ ہے کرنے جا رہے ہیں، کیونکہ ان تبدیلیوں کا اندازہ لگانا بہت مشکل ہے۔ قلیل مدتی وجوہات کی بنا پر اپنی ملکیت کے سب سے زیادہ پرکشش اسٹاک کو کبھی فروخت نہ کریں۔ البتہ، جیسے جیسے کمپنیاں بڑھتی ہیں، یاد رکھیں کہ بہت سی کمپنیاں جو کافی موثر طریقے سے چلتی ہیں جب وہ چھوٹی ہوتی ہیں انتظام کو تبدیل کرنے میں ناکام رہتی ہیں۔ انداز کو ملنا دی مختلف ضروریات کی مہارت بڑی کمپنیاں ضرورت کب انتظام ناکام کو بڑھنا کے طور پر کمپنیاں بڑھتی ہیں، حصص فروخت کیے جائیں۔

4. ان لوگوں کے لیے جو بنیادی طور پر اپنے سرمائے کی بڑی تعریف کے خواہاں ہیں، ان پر زور دیں۔ منافع کی اہمیت سب سے زیادہ پرکشش مواقع منافع بخش میں پائے جاتے ہیں، لیکن کم یا کوئی ڈیویڈنڈ پے اوٹ گروپس۔ ایسے حالات میں جہاں منافع کا زیادہ فیصد اسٹاک ہولڈرز کو ادا کیا جاتا ہے وہاں غیر معمولی مواقع ملنے کا امکان بہت کم ہوتا ہے۔

5. بنانا کچھ غلطیاں ہے کے طور پر بہت ایک ذاتی، پیدائشی لاگت کی سرمایہ کاری بڑے فائدے کے لیے کیونکہ بہترین چلانے والے اور سب سے زیادہ منافع بخش قرض دینے والے ادارے میں بھی کچھ خراب قرض لینا ناگزیر ہے۔ اہم بات ہے کو پہچان انہیں کے طور پر اسی طرح کے طور پر ممکن، کو سمجھنا ان کے اسباب اور کو سیکھیں کیسے کو رکھنا سے دہرانا دی غلطیاں

رضامندی۔ کو لے لو چھوٹا نقصانات میں کچھ اسٹاک اور کو دو منافع بڑھنا ہے بڑا اور بڑا میں دی مزید امید افزا اسٹاک ہے a نشان سرمایہ کاری کے اچھے انتظام اچھی سرمایہ کاری میں چھوٹا منافع لینا اور اجازت دینا نقصانات بڑھنا میں برا والے ہے a نشان کی مکروہ۔ سرمایہ کاری فیصلہ اے منافع چاہئے کبھی نہیں ہونا لیا صرف اسے لینے کے اطمینان کے لیے۔

6. وہاں ہیں a نسبتاً چھوٹا نمبر کی واقعی شاندار کمپنیاں ان کا شیئرز کثرت سے نہیں کر سکتے ہونا خریدا پر پر کشش قیمتیں۔ لہذا، کب سازگار قیمتیں موجود ہے مکمل فائدہ چاہئے لے چکا ہوں کی دی صورت حال فنڈز چاہئے ہونا مرکوز میں دی سب سے زیادہ مطلوبہ مواقع۔ کے لیے وہ ملوث میں وینچر سرمایہ اور کافی چھوٹا کمپنیاں کہنا کے ساتھ سالانہ فروخت کی کے تحت

\$25,000,000، مزید تنوع کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ بڑی کمپنیوں کے لیے، مناسب تنوع کی ضرورت ہے سرمایہ کاری میں a مختلف اقتصادی خصوصیات کے ساتھ صنعتوں کی ایک قسم۔ افراد کے لیے (اداروں اور فنڈز کی مخصوص اقسام کے ممکنہ برعکس) بیس سے زیادہ مختلف اسٹاک کا کوئی بھی انعقاد مالیاتی کی علامت ہے۔ نااہلی۔ دس یا بارہ ہے عام طور پر a بہتر نمبر بعض اوقات کیپیٹل گین ٹیکس کے اخراجات ارتکاز کی طرف قدم بڑھانے میں کئی سال لگنے کا جواز پیش کر سکتے ہیں۔ ایک فرد کی حیثیت سے ہولڈنگز چڑھنا کی طرف کے طور پر بہت کے طور پر بیس اسٹاک ان اسٹاکس میں سے کم سے کم پرکشش سے زیادہ پرکشش میں تبدیل کرنا تقریباً ہمیشہ ہی ضروری ہوتا ہے۔ یاد رہے کہ۔۔۔ ایریسا کھڑا ہے کے لیے بے عیب نتائج: ناکافی نفیس عمل۔

7. اے بنیادی جزو کی شاندار عام اسٹاک انتظام اس وقت مالیاتی برادری میں جو بھی غالب رائے ہو اسے نہ تو آنکھیں بند کر کے قبول کرنے کی صلاحیت ہے اور نہ ہی مسترد کرنے کی دی غالب دیکھیں صرف کو ہونا برعکس کے لیے دی خاطر کی برعکس ہونا۔ بلکہ، یہ ہے کو ہے مزید علم اور کو درخواست دیں بہتر فیصلہ، مخصوص حالات کی مکمل تشخیص میں، اور جب آپ کا فیصلہ آپ کو بتاتا ہے کہ آپ صحیح ہیں تو "بجوم کے خلاف" کام کرنے کی اخلاقی جرات۔

8. عام اسٹاک کو سنبھالنے میں، جیسا کہ انسانی سرگرمیوں کے دوسرے شعبوں میں، کامیابی بہت انحصار کرتا ہے پر a مجموعہ کی سخت کام، ذہانت، اور ایمانداری۔

ہم میں سے کچھ ان میں سے ہر ایک کی زیادہ یا کم ڈگری کے ساتھ پیدا ہو سکتے ہیں۔ خصلتیں مقابلے دوسرے البتہ، میں یقین تمام کی ہم کر سکتے ہیں "بڑھنا" ہمارے

ان میں سے ہر ایک شعبے میں صلاحیتیں اگر ہم خود کو نظم و ضبط میں رکھیں اور کوشش کریں۔

جبکہ خوش قسمتی ہمیشہ عام کو سنبھالنے میں کچھ نہ کچھ کردار ادا کرے گی۔ اسٹاک محکمے، قسمت رجحان کو یہاں تک کہ باہر برقرار کامیابی مہارت کی ضرورت ہے اور صوتی اصولوں کا مستقل اطلاق۔ فریم ورک کے اندر کی میرا اٹھ ہدایات، میں یقین کہ دی مستقبل مرضی بڑے پیمانے پر ان لوگوں سے تعلق رکھتے ہیں جو خود نظم و ضبط کے ذریعے، اسے حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

ایپنڈکس

جابی عوامل میں تشخیص کرنا وعدہ کرنے والا کمپنی*

M y فلسفہ کالز کے لیے بنانا a نسبتاً چھوٹا نمبر کی سرمایہ کاری لیکن صرف عام معمولی طور پر امید افزا کمپنیوں میں۔ ظاہر ہے، میں دیکھ رہا ہوں کہ لیے نتائج کی ترقی ممکنہ، استعداد میں دی کمپنیاں میں مطالعہ اہم، میں ہوں کوشش کرنا، کے ذریعے میرا تجزیہ کو بچنا خطرہ میں چاہتے ہیں کو بنانا یقین کہ دی فرم کی انتظام ہے دی جس کے ساتھ کو سرمایہ کاری پر صلاحیت اور کو کم سے کم میرا سرمایہ کاری خطرات میں دی عمل خلاصہ نیچے ہیں کچھ کی دی دفاعی خصوصیات کہ میں تلاش کریں کے لیے میں کمپنیاں کہ ہیں کو ملنا میرا معیارات کی غیر معمولی وعدہ کب میں لے لیتا ہوں۔ مالی تجزیہ انٹرویوز کے ساتھ انتظام، اور بحث sions کے ساتھ مطلع لوگ منسلک کے ساتھ دی صنعت

فنکشنل عوامل

1. دی فرم ضروری ہے ہونا ایک کی دی سب سے کم لاگت پروڈیوسر کی اس کا مصنوعات یا خدمات رشتہ دار کو اس کا مقابلہ، اور ضروری ہے وعدہ کو باقی تو a. نسبتاً کم بریک ایون اس فرم کو زندہ رہنے کے قابل بنائے گا۔ اداس مارکیٹ حالات اور کو مضبوط اس کا مارکیٹ

* اقیانوس سے فشر، قدامت پسند سرمایہ کار سونا ٹھیک ہے، ہارپر اور قطار، 1975. ایواب 1-3.

- اور قیمتوں کے تعین کی پوزیشن جب کمزور حریفوں کو مارکیٹ سے باہر نکال دیا جاتا ہے۔
- b. اوسط سے زیادہ منافع کا مارجن فرم کو ایکویٹی سیلز یا فکسڈ انکم فنانشنگ پر زیادہ انحصار کی وجہ سے پیدا ہونے والے دباؤ کے بغیر ترقی کو برقرار رکھنے کے لیے اندرونی طور پر زیادہ فنڈز پیدا کرنے کے قابل بناتا ہے۔
2. ایک فرم کے پاس تسلیم کرنے کے لیے کافی مضبوط کسٹمر واقفیت ہونی چاہیے۔ تبدیلیاں میں صارف ضروریات اور مفادات اور پھر کو فوری طور پر رد عمل کریں کہ وہ تبدیلیاں مناسب طریقے سے۔ یہ صلاحیت چاہئے لیڈ کو پیدا کرنا a بہاؤ کی نئی مصنوعات کہ آف سیٹ لائنوں کی پختگی یا متروک ہونے سے زیادہ۔
3. مؤثر مارکیٹنگ کے لیے نہ صرف یہ سمجھنے کی ضرورت ہوتی ہے کہ صارفین کیا ہیں۔ چاہتے ہیں لیکن بھی وضاحت کو انہیں (کے ذریعے اشتہارات، فروخت یا دیگر ذرائع) اس لحاظ سے کہ صارف سمجھ جائے گا۔ مارکیٹ کی کوششوں کی لاگت / تاثیر پر قریبی کنٹرول اور مسلسل نگرانی کی ضرورت ہے۔
4. یہاں تک کہ غیر تکنیکی فرمز آج ضرورت ہے a مضبوط اور اچھی طرح سے ہدایت کی تحقیق صلاحیت کو (a) پیداوار نیا اور بہتر مصنوعات، اور (ب) انجام دیں خدمات میں a مزید مؤثر یا موثر راستہ
5. وہاں ہیں چوڑا اختلافات میں دی تاثیر کی تحقیق زیادہ پیداواری تحقیق کے دو اہم عناصر ہیں (الف) مارکیٹ/ منافع کا شعور، اور (ب) ایک مؤثر ورکنگ ٹیم میں ضروری صلاحیتوں کو جمع کرنے کی صلاحیت۔
6. ایک مضبوط مالیاتی ٹیم کے ساتھ ایک فرم کے کئی اہم فوائد ہیں:
- a. اچھی لاگت کی معلومات انتظامیہ کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ اپنی توانائیاں ان مصنوعات کی طرف لے جا سکے جن کی اعلیٰ صلاحیت ہے۔ منافع کی شراکت کے لیے۔
- b. لاگت کے نظام کو اس بات کی نشاندہی کرنی چاہیے کہ کہاں پیداوار، مارکیٹنگ، اور تحقیق اخراجات ہیں ناکارہ یہاں تک کہ میں ذیلی حصے کی آپریشن۔
- c. سرمایہ تحفظ کے ذریعے تنگ اختیار کی طے شدہ اور کام کرنے والی سرمایہ کاری۔
7. اے تنقیدی فنانش فنکشن ہے کو فراہم کریں ایک جلد انتباہ ایسے اثرات کی نشاندہی کرنے کا نظام جو منافع کی منصوبہ بندی کو خطرے میں ڈال سکتے ہیں، منفی حیرت کو کم کرنے کے لیے علاج کے منصوبے تیار کرنے کے لیے کافی وقت سے پہلے۔

لوگ عوامل

1. مزید کامیاب ہونے کے لیے، ایک فرم کو ایک ایسے لیڈر کی ضرورت ہوتی ہے جس میں پر عزم کاروباری شخصیت ہو جو ڈرائیو کو جوڑتا ہو، اصل خیالات، اور دی مہارت ضروری کو تعمیر دی خوش قسمتی کی فرم۔
2. ترقی پر مبنی چیف ایگزیکٹو کو اپنے آپ کو ایک انتہائی قابل ٹیم کے ساتھ گھیرنا چاہیے اور کافی اختیارات سونپنے چاہئیں۔ کو انہیں فرم کی سرگرمیوں کو چلانے کے لیے۔ ٹیم ورک، جیسا کہ الگ اقتدار کے لیے جدوجہد کی ناکامی سے، اہم ہے۔
3. نچلے درجے کے قابل مینیجرز کو راغب کرنے پر توجہ دی جانی چاہیے۔ سطح اور کو تربیت انہیں کے لیے بڑا ذمہ داریاں۔ جانشینی چاہئے بڑے پیمانے پر ہونا سے دی دستیاب ہنر پول چیف ایگزیکٹو کو باہر سے بھرتی کرنے کی ضرورت خاص طور پر خطرناک علامت ہے۔
4. کاروباری روح ضروری ہے پھیلنا تنظیم۔
5. زیادہ کامیاب فرموں میں عام طور پر کچھ منفرد شخصیت کی خصوصیات ہوتی ہیں - کام کرنے کے کچھ خاص طریقے جو خاص طور پر موثر ہوتے ہیں۔ کے لیے ان کا انتظام ٹیم یہ ہے a مثبت نہیں a منفی علامت۔
6. انتظامیہ کو اس حقیقت کو تسلیم کرنا اور اس سے ہم آہنگ ہونا چاہیے کہ دنیا میں کونسا وہ ہیں آپریٹنگ ہے تبدیل کرنا پر ایک کبھی بڑھتی ہوئی شرح۔
 - a. ہر کوئی قبول کر لیا راستہ کی کر رہا ہے چیزیں ضروری ہے ہونا دوبارہ جائزہ لیا وقتا فوقتا، اور نئے، بہتر طریقے تلاش کیے جاتے ہیں۔
 - b. انتظامی طریقوں میں تبدیلیوں میں ضروری خطرات شامل ہوتے ہیں، جن کو پہچاننا، کم کرنا اور لیا جانا چاہیے۔
7. ایک حقیقی، حقیقت پسندانہ، شعوری اور مسلسل کوشش ہونی چاہیے۔ کو ہے ملازمین پر ہر کوئی سطح بشمول دی نیلا کالر کارکنوں، یقین ہے کہ ان کی کمپنی واقعی کام کرنے کے لئے ایک اچھی جگہ ہے۔
 - a. معقول وقار اور شائستگی کے ساتھ پیش آنا چاہیے۔
 - b. فرم کے کام کا ماحول اور فوائد کے پروگرام حوصلہ افزائی کے لیے معاون ہونے چاہئیں۔
 - c. لوگ ضروری ہے محسوس وہ کر سکتے ہیں اظہار شکایات بغیر خوف اور مناسب توجہ اور عمل کی معقول توقع کے ساتھ۔

- d. شراکت دار پروگرام لگتا ہے کو کام ٹھیک ہے اور ہونا ایک اچھے خیالات کا اہم ذریعہ۔
8. انتظام ضروری ہے ہونا تیار کو جمع کرائیں کو دی نظم و ضبط کی ضرورت ہے آواز ترقی ترقی کے لیے موجودہ منافع کی کچھ قربانیوں کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ مستقبل میں قابل قدر بہتری کی بنیاد رکھی جا سکے۔

کاروبار خصوصیات

1. اگرچہ مینیجرز اثاثوں کی واپسی پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں۔ نئی سرمایہ کاری، سرمایہ کار ضروری ہے پہچان کہ تاریخی اثاثوں کا بیان پر تاریخی اخراجات بگاڑنا موازنہ کی فرموں کارکردگی فروخت کے تناسب کے لیے سازگار منافع، کاروبار کے تناسب میں فرق کے باوجود، سرمایہ کاری کی حفاظت کا ایک بہتر اشارہ ہو سکتا ہے، خاص طور پر افراط زر کے ماحول میں۔
2. اعلیٰ مارجن اپنی طرف متوجہ مقابلہ، اور مقابلہ مٹ جاتا ہے منافع کے مواقع بہترین راستہ کو خاموش مقابلہ ہے کو کام اتنی مؤثر طریقے سے کہ وہاں ہے نہیں ترغیب بائیں کے لیے دی ممکنہ، استعداد داخل ہونے والا
3. افادیت کی پیمانہ ہیں اکثر متوازن کی طرف سے دی نالیایاں کی بیوروکریٹک تہوں کی درمیانی انتظام میں a اچھی طرح سے چلنے والی فرم، البتہ، صنعت کی قیادت کی پوزیشن ایک مضبوط مسابقتی فائدہ پیدا کرتی ہے جو سرمایہ کاروں کے لیے پرکشش ہونا چاہیے۔
4. حاصل کرنا وہاں سب سے پہلے میں a نئی مصنوعات مارکیٹ ہے a طویل قدم سب سے پہلے بننے کی طرف۔ کچھ فرموں کا پہلے ہونا بہتر ہے۔
5. مصنوعات جزیرے نہیں ہیں۔ ایک بالواسطہ مقابلہ ہے، مثال کے طور پر، کے لیے صارفین ڈالر جیسا کہ قیمتیں تبدیلی کچھ مصنوعات اچھی طرح سے چلانے میں بھی کشش کھو سکتی ہیں کم لاگت کمپنیاں۔
6. نیا متعارف کروانا مشکل ہے مارکیٹ کے میدانوں میں اعلیٰ مصنوعات جہاں پہلے سے ہی قائم حریف مضبوط پوزیشن رکھتے ہیں۔ جب کہ نیا داخلہ مسابقتی ہونے کے لیے پیداوار، مارکیٹنگ کی طاقت، اور ساکھ بنا رہا ہے، موجودہ حریف لے لو مضبوط دفاعی اعمال کو دوبارہ حاصل دی مارکیٹ دھمکی دی اختراع کرنے والے ہے a بہتر موقع کی کامیابی اگر وہ یکجا ٹیکنالوجی _ نظم و ضبط، مثال کے طور پر الیکٹرانکس اور نیوکلیونکس، میں a راستہ کہ موجودہ مسابقتی قابلیت کے حوالے سے ناول ہے۔
7. ٹیکنالوجی ہے صرف ایک گلی کو صنعت قیادت ترقی کرنا a صارف "فرنچائز" ہے ایک اور سروس اترجتا ہے اب بھی ایک اور جو بھی ہو۔ دی معاملہ، a مضبوط صلاحیت کو دفاع قائم کے خلاف مارکیٹ نئی حریف ہے ضروری کے لیے a آواز سرمایہ کاری

انڈیکس

اے

- حساب کتاب، 70، 116
پیش قدمی، بڑا 111-113، 263-264
مشیر۔ مالیاتی مشیروں کو دیکھیں
ایلو مینیم کمپنی کی امریکہ 49، (Alcoa) امریکی
سیانامڈ، 93-95
امریکی اسٹاک تبادلہ، 129
ایمپیکس کارپوریشن، 84، 85، 142، 143، 212، 245
اینڈرسن بارنگروور مینوفیکچرنگ کمپنی، 230، 238 سالانہ رپورٹس، ٹون
آف، 129-130
تشخیص، 156-161، 208-210، 211-212، 213-217، 222-224
کمپنی، 218-222، 223-224
صنعت، 157-160، 213-217، 223-224
آرتھر ڈی۔ چھوٹا، 166

بی

- بینک، تجارتی، 167-168
بیٹل، 166
بیرلیم کارپوریشن، 140-141
بانڈز، 40-42
برانڈ نام دیکھیں تجارت بروکرز کے نام۔
اسٹاک بروکرز کی کاروباری اہلیت، 241
دیکھیں
کاروبار سائیکل 90-91، 102-104، 108، 160، 260-261
کاروبار سرمایہ کاری خصوصیات کا 198-206، 282۔ گروتھ کمپنی بھی دیکھیں۔ صنعت کی
تشخیص

خریدنا

اسٹاک تلاش کرنا میں 78-47، 79-88
 ٹائمنگ کا 89-104، 153-155، 276
 پر جنگ ڈرانا، 144-147

سی

کیلیفورنیا پیکنگ کارپوریشن، 249 کیمل سوپ
 کمپنی، 202-203 کیپٹل گین ٹیکس، 108، 111،
 277
 بدل رہا ہے۔ دنیا 191-192
 کیمیکل صنعت، تشخیص کا 214-215 خانہ جنگی،
 156، 223، 256
 کلیمنگ اوپر، 77
 کمرشل جی مالیاتی کرانیکل، 90 کمرشل
 بینک، 167 کمرشل پلانٹس، پہلے، 92-
 94
 عام اسٹاک تلاش کرنے کے لیے پندرہ نکات، 47-78 کمپنی کی
 تشخیص، 218-222، 224
 مقابلہ
 کمپنی میں رشتہ کو 71-73 منافع کا
 مارجن اور، 200، 282
 میں ٹیکنالوجی، 203-204
 کمپیوٹرز، 90، 201-202، 258 قدامت پسند
 سرمایہ کاری، تعریف کا 178 قدامت پسند سرمایہ
 کاری، 178
 کی پہلی جہت، 180-186 2
 طول و عرض کا 187-197 3
 طول و عرض کا 198-206
 کی چوتھی جہت، 207-212، 213-217، 218-224 کنسلٹنگ
 ریسرچ لیبارٹریز، 166
 برعکس لیکن درست، 243-244، 277۔ اپریلز کو آرڈینیشن بھی
 دیکھیں، 55-56
 کارنگ شیشہ کام، 52-53
 لاگت تجزیہ 70-71
 Raychem Corporation کا کریش، 271-274
 کریش کی 1929، 90، 102، 233-234، 235، 241،
 256
 کریش پروگرامز، 55-56 کرومے،
 جان ڈی، 241-242 کسٹمرز، توجہ کو
 257، 280

ڈی

ڈیوس، پال، 242، L.

- دن بہ دن کام، 241
 دفاع معاہدے، 58-56، 157-158
 خسارے، 39، 42
 فرسودگی، 116-117
 افسردگی، 39، 42، 102، 157، 158، 223، 256، 266۔ دیکھیں بھی زبردست ذہنی دباؤ
 گہرائی، انتظام، 68-70
 ترقی دیکھیں تحقیق اور ترقیاتی نظم و ضبط، انتظام، 196-197،
 282
 رعایت، ترقی، 130-131
 تنوع، 135-144، 277
 منافع، 114-122، 264-265، 276
 انحصار کا 120-121
 اور دوبارہ سرمایہ کاری، 90-91
 کیا چند چیزیں ٹھیک ہے 259-260
 نہیں کرتا کے لیے سرمایہ کار 123-134، 135-161
 ڈاؤ، ہریٹ، 254، 255
 ڈاؤ کیمیکل کمپنی، 61، 84، 85، 137، 156، 191-192، 195، 253-255
 ڈاؤ جونز صنعتی اوسط، 130، 131، 177، 269 منشیات کی
 صنعت۔ فارماسیوٹیکل اسٹاک دیکھیں
 ٹو پونٹ، 49-50، 84، 85، 137

ای

- کمانی، فی شیئر، 149-153۔ دیکھیں بھی قیمت کی کمانی تناسب اقتصادی پیشن
 گوئی۔ پیشین گوئیاں دیکھیں
 معیشتیں کی پیمانہ دیکھیں اسکیل ایفیشینٹ
 مارکیٹ، 266-278
 غلط فہمی کا 267-270
 Raychem اور، 274-275
 ایلوکس، 142
 ایمیتھ، بورس، 229-230
 ملازمین۔ دیکھیں بھی مزدور تعلقات؛ عملے کے تعلقات؛ لوگ عوامل سابق، اور سکتل ہٹ، 46
 کام کرنے کے لیے اچھی جگہ، 192-196
 انجینئرنگ۔ دیکھیں ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ ایکویٹی
 فنانسنگ، گروتھ اور، 74-75 ایویلیوٹنگ فرمز،
 279-282
 ایگزیکٹو انسٹی ٹیوٹ (موٹروولا)، 190، 195
 ایگزیکٹو تعلقات، 67-68 تجربہ
 تشکیل دینے والا، 229-231
 سے سیکھنا، 238-251
 اسکول کا 231-232

ایف

- عید یا قحط صنعت، 159-160 فیڈرل ریزرو سسٹم، 35
 پندرہ پوائنٹس کو دیکھو کے لیے میں a عام اسٹاک 47-78
 مالیاتی مشیر، 45، 81-83، 164-165. دیکھیں بھی سیکورٹی تجزیہ کاروں کی مالی برادری
 تشخیص کی طرف سے دیکھیں تشخیص کی تعریف، 212
 مالیاتی بنر، کمپنی، 184-185، 280 گروتھ اسٹاک تلاش کرنا، 162-171
 پہلا طول و عرض، کی a قدامت پسند سرمایہ کاری، 180-186
 فشر اینڈ کمپنی، 31، 32، 227
 درج ذیل دی بھیڑ، 155-161، 277. دیکھیں بھی تشخیص رہنما کی پیروی کریں، تشخیص میں، 209
 کھانا مشینری کارپوریشن، 96-98، 238-244، 248-249، 250
 پاؤں معدنیات کمپنی، 141، 142
 پیشین گوئیاں، 90-91، 260-261، 276. دیکھیں بھی کاروبار سائیکل تشکیل دینے والا تجربات، 229-231
 خوش قسمت اور قابل، 48-49
 خوش قسمت ہیں کیونکہ وہ قابل ہیں، 48، 49-50
 فاؤنڈیشن، کی مالی مشیر کاروبار، 237
 چوتھا طول و عرض، ایک قدامت پسند سرمایہ کاری، 207-212، 213-217
 217، 224-218
 فریجائزنگ، تشخیص کا 216
 فریڈن حساب لگانا آلہ شریک، 142، 141، Inc. فنکشنل عوامل،
 کی تشخیص، 279-280

جی

- جنرل امریکی نقل و حمل، 50
 جنرل بجلی، 201
 عام نام 202
 سنہری عمر کی الیکٹرانک اسٹاکس (پہلے) 245 اچھا جگہ کو کام، ملازمین کا 192-196 انگور کی بیل، کاروبار، 45. دیکھیں بھی سگٹل ہٹ گریٹ بیئر مارکیٹ، 223، 233-235، 249
 زبردست بیل مارکیٹ، 222-223، 229
 زبردست ذہنی دباؤ، 223، 224، 240-241، 249، 250، 255-256، 266
 گرین مین، نارمن، 247-248 نمونہ
 نظم و ضبط اور، 196-197
 ایکویٹی فنانشنگ اور، 74-75
 قیمت کی آمدنی تناسب اور، 130-132

گروتھ کمپنی، کا تصور، 181، 230، 280 گروتھ اسٹاک

تلاش کرنا کا 173-162

سچ، ٹائمنگ اور قیمت میں خریدنا 89-104، 153-155

ایچ

ہالپرین، رابرٹ ایم، اور Raychem کی آپریٹنگ فلسفہ، 270-271
ہیبلر، ایڈورڈ 189، 187-188، H.
ہیولٹ پیکارڈ کمپنی، 60 تاریخ، بمقابلہ
موقع، 255-257 ہوور، ہربرٹ، 222،
235

میں

آئی بی ایم-دیکھیں انٹرنیشنل بزنس مشینیں انکم ٹیکس،
39، 118-119

صنعت تشخیص، 157-160، 213-217، 273-274-دیکھیں بھی کاروبار؛ گروتھ کمپنی
مہنگائی، 42، 104
اور بانڈز 42

میں اور باہر 263-264

ادارہ جاتی اسٹاک 83-84، 137، 265

انشورنس اخراجات، 71

سالمت، کی انتظام، 77-78، 241 سود، اسٹاک

مارکیٹ میں، 228-229 سود کی شرح، 104،

224

بین اقوامی کاروبار مشینیں 152، 137، 85، 84، 61 (IBM)،

202-201، 245

ایجادات، 104

سرماہ کاری مشیر دیکھیں مالیاتی مشیر

سرماہ کاری کی خصوصیات کچھ کاروباروں کے، 198-206

سرماہ کاری کے مشیر۔ مالیاتی مشیروں کی سرماہ کاری کا

فلسفہ دیکھیں۔ فلسفہ دیکھیں

سرماہ کاری، نہیں کے لیے 123-134، 135-161

جے

جان بین مینوفیکچرنگ شریک، 238، 241 جان

بین سپرے پمپ کمپنی، 230

کے

کلوار، 212

کورین جنگ، 146

اہل

مذکورہ تعلقات، 65-67، 99-100۔ دیکھیں بھی ملازمین معلومات کے لیے رہنمائی کرتے ہیں، 164-166
سیکھنا

سے تجربہ، 231-232، 238-251
سے غلطیاں 234-235

لیٹرل، 93، 95

لیوٹز فرینچر، 212

لیکوئیڈٹی، 127-128

لٹن صنعتیں، 245، 212، 143، Inc.

لمبی رینج منافع، 73-74

ایم

میک گرا بل پبلیکیشنز، 98-99 مشین ٹول

اسٹاک، 159-160 میلوری، پی۔ آر، اور

شریک، 138-139، 141

میلوری-شیرون دھاتیں کارپوریشن، 138-139 مینجمنٹ

قریب آ رہا ہے کا 170-167، 171، 236-237، 253-254

تبدیلی میں تصور کا 36، 273، 281

گہرائی میں 68-70

بگاڑ کا 107

نظم و ضبط کا 196-197، 282

سالامیت کا 77-78

جاننا، 240-241

حاشیہ، خریدنا پر 125

مارکیٹ

کارکردگی کا 266-278

ممکن مندی میں فروخت اور، 260-263 مارکیٹ

ایبائی، اسٹاک کی۔ لیکوئیڈٹی مارکیٹنگ دیکھیں 182-

183، 205، 231، 240، 280، 282

مارکیٹ ممکنہ، استعداد، کی مصنوعات، 47-53

مارکیٹ قیمت رجحانات، (چارٹ) 76۔ دیکھیں بھی قیمت اندراجات

مارکیٹ تحقیق، 58

بازار، تھکن کا 107-108 مارکیٹ

ٹائمنگ، 248-249

ماتسوشیتا، 220، 221

میموریکس، 212

دھات ہائیڈرائڈز، 143

درمیانی کمپنیاں میں تنوع، 137-142 غلطیاں، 106، 254،

277-276، 259-257

موہاک ڈیٹا سائنسز، 212

اجارہ داریاں، 200
 منتگمری وارڈ، 201
 موٹرولا، 51، 52، 189-190، 195، 220-222، 245-247

ن

قومی ایسوسی ایشن کی سیکورٹیز ڈیلر، 126-127
 ضروریات، کی سرمایہ کار
 79-88 نئے شمارے کی
 فراہمی، 224
 نئی مصنوعات، 92
 نئی پارک اسٹاک تبادلہ، 128، 129، 171 نیلسن، اے
 سی، کمپنی، 216-217
 عظیم، دانیال، 246

اے

موقع

تاریخ بمقابلہ، 255-257
 قیمت بمقابلہ، 249-251
 زیادہ قیمت اسٹاک 110-111، 131، 211
 کاؤنٹر پر اسٹاک 124-129

پی

خوف و ہراس کی 1873،
 223، 256 ماضی، سراگ
 سے 34-43 پیٹنٹس، 72-
 73
 صبر، 244-247
 لوگوں کی تاثیر پروگرام، 193-195
 لوگ عوامل 187-197، 241-242، 254، 281-282
 کارکردگی، 244-247
 فی شیئر کمائی، ماضی 149-153
 عملے کی تعلقات، 66-67۔ دیکھیں بھی ملازمین فارماسیوٹیکل اسٹاک
 تشخیص کا 158-159، 257-258
 تجارتی نام اور، 202
 فلکو، 232
 فلسفہ (فلپ کا اے۔ فشر) سرمایہ کاری،
 خلاصہ 275-277
 پختگی کا 252-265
 اصل کا 227-237
 پائلٹ پلانٹ آپریشن، 92، 93
 پودے، سب سے پہلے، 92-94
 تالاب، اسٹاک 238-239

قیمت

- میں حقیقی گروتھ اسٹاک خریدنا، 153-155
 کی قدامت پسند سرمایہ کاری دیکھیں قیمت کی کمائی تناسب
 بمقابلہ موقع، 249-251
 اہم تبدیلیاں میں 212 قیمت اور
 آمدنی کا تناسب
 تعریف، 207
 اور ترقی، 130-132، 151-152، 153، 207-212، 213-217، 218-224،
 234-235
 قیمت حدود، ماضی 147-149، 152-153
 مطبوعہ مواد، 165 عمل سے لپٹز، 53-
 54۔ دیکھیں بھی مصنوعات کی پیداوار، کم
 لاگت، 180-182
 مصنوعات، 47-53، 53-54، 254، 270، 271، 279-280، 282
 پیشہ ورانہ مشیر دیکھیں مالیاتی مشیر منافع، 198-
 200، 205-206
 منافع حاشیہ 62-63، 63-65، 184، 199-200، 205-206، 280، 282
 منافع، 62، 184
 مختصر رینج بمقابلہ طویل فاصلے تک، 73-74
 پروموشنل کمپنیاں 123-124۔ اندر سے نوجوان کمپنیوں کا فروغ، 188-
 189، 281 بھی دیکھیں

سوال

- معیار، کی لوگ 241
 قہقہہ لگانا ختم آٹھویں اور چوتھائی، 132-134، 250-251

آر

- رینڈ کارپوریشن، 140
 Raychem کارپوریشن، 270-275
 آر سی اے، 232
 کساد بازاری، 255-256، 260-261
 اور بانڈز 42
 رپورٹنگ، 77
 تحقیق، مشاورت، 166
 تحقیق اور ترقی، 36-38، 92، 183-184، 240، 254، 271، 272، 274، 280۔
 دیکھیں بھی مارکیٹ تحقیق سکٹل بٹ اور
 ساز، 54-59
 تحقیق سائنسدانوں کے طور پر مشیر، 45
 خطرہ 210-211
 راجرز کارپوریشن، 247-248

روہم اینڈ ہاس، 122 روزویلٹ،
فرینکلن ڈی، 239

ایس

حفاظت سرمایہ کاری، 199-200

سیلز

ممکنہ، استعداد بڑھتا ہے میں 47-53، 280

اور منافع کا مارجن، 205، 231-230 تحقیق

اور ترقی اور، 54-59

سیلز تنظیم، 59، 61-62، 231-230، 240 بجٹ، اور

اسٹاک کی قیمتیں، 224

پیمانہ، 200-203، 240، 282

اسکول کی بے ترتیب پیدل چلنے والے، 268

سکٹل بٹ، 44-46، 58-59، 65، 70، 74، 166-168، 170

سینرز، 201

دوسرا طول و عرض، ایک قدامت پسند سرمایہ کاری، 187-197

سیکیورٹیز اور ایکسچینج کمیشن 166، 125، 35، (SEC) سیکیورٹیز

ڈیلر 133-134۔ دیکھیں بھی اسٹاک بروکرز سیکورٹی تجزیہ کار،

231، 232۔ مالیاتی مشیروں کی فروخت بھی دیکھیں

ممکن مارکیٹ مندی اور، 260-263 ٹائمنگ،

105-113، 211، 276

سیمی کنڈکٹرز

ترقی کی کاروبار، 151، 152

اسٹاک 245-246

خدمات، کاروبار، تشخیص کا 216-217 سروس، 47-

53، 279۔ مصنوعات بھی دیکھیں

ہلچل مدت، 77، 92، 93 شیپرڈ،

مارک، جونینر، 195 مختصر

فاصلے کے منافع، 73-74 اہم قیمت

تبدیلیاں، 212

سائز، تحقیق اور ترقی اور، 54-59 سمتھ، ہارنی اینڈ

کمپنی، 216

سپراگ الیکٹریک کمپنی، 142 سپراگ سیلز

کارپوریشن، 238 سٹینفورڈ ریسرچ انسٹی

ٹیوٹ، 166 سٹینفورڈ جامع درس گاہ، 229-

230، 231، 268

شماریات، 231-232، 235

اسٹاک دلال 133-134، 236-237 بمقابلہ

اسٹاک سیلز مین، 126

سوئچنگ سرمایہ کاری، 108-110

ٹی ٹیکس

- سرمایہ فوائد، 108، 111، 277
 آمدنی، 39، 118-119
 تکنیکی کوشش، 183-184۔ دیکھیں بھی تحقیق اور ترقی ٹیکنالوجی، مقابلہ، 203-204،
 254-255
 ٹیکساس آلات، انکارپوریٹڈ، 149-152، 193-195، 245، 246، 261-262، 263
 تیسرے طول و عرض، کی a قدامت پسند سرمایہ کاری، 198-206
 تین سالہ حکمرانی، 244-247
 مستثنیات کو 247-248
 ٹائمنگ
 کی تشخیص، 209، 243
 کی خریدنا 89-104، 153-155
 مارکیٹ، 248-249
 کی فروخت 105-113
 تجارت انجمنیں اور ڈیٹا، 45-46 تجارتی
 نام، 202-203

یو

- یونین کاربائیڈ، 50
 یونینز، 65-67

وی

- ونٹیج سال، 257-259
 وشد روح، 187، 189

ڈبلیو

- جنگ ٹرانا، خریدنا پر 144-147 کیا
 خریدنا ہے، 47-78، 79-88 کب
 خریدنا ہے، 89-104
 کب بیچنا ہے، 105-113
 ورلڈ، تبدیل کرنا 191-192
 دنیا جنگ میں، 146، 156، 223، 244، 256
 دنیا جنگ 266، 264، 256، 252، 244، 233، 146، 96، 11

Y

- نوجوان کمپنیاں 84-85، 86، 123، 142-144

Z

- زنگ اور جاگنگ، 242-243، 244، 248۔ دیکھیں بھی تشخیص

ولی END صارف لائسنس کا معاہدہ

Wiley کی EULA ebook تک رسائی کے لیے
www.wiley.com/go/eula پر جائیں۔