

Maulana Azad National Urdu University
M.B.A. IV Semester Examination, July 2023
Paper - MMBA405CCT : Strategic Management

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات: ہدایات:

یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پُر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔

(10 x 1 = 10 Marks)

ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔

2. حصہ دوم میں آٹھ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔

(5 x 6 = 30 Marks)

ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔

3. حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی تین سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔

(3 x 10 = 30 Marks)

ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔

حصہ اول

سوال: 1:

- i. کے بغیر تنظیم کہیں نہیں جائے گی جیسے سمندر میں بہتی کشتی۔
- ii. کاروبار کا بیرونی ماحول (External Environment) اس پر مشتمل ہے:
 - (a) تکنیکی اور اقتصادی (Technological & Economical)
 - (b) سیاسی اور قانونی (Political & Legal)
 - (c) مسابقتی اور سماجی (Competitive & Social)
 - (d) یہ سبھی
- iii. ڈیجیٹل معیشت (Digital Economy) کے ماحول میں کاروباری مالکان (Business Owners) کو ان کی ضرورت اور مطالبات سے منسلک ہونا چاہیے۔
 - (a) صارفین (Consumers)
 - (b) اسٹیک ہولڈرز (Stake Holders)
 - (c) ملازمین (Employees)
 - (d) حکومتی ضوابط (Government Regulations)
- iv. گوریلہ حملہ (Gorilla Attack) کاروبار میں حکمت عملی (Strategy) کا حصہ ہے۔
- v. ایک معاشی حالت (Economic Condition) ہے جہاں کئی بیچنے والے (Several Sellers) کے درمیان سے مقابلہ کرتے ہیں اور اسی طرح کے مصنوعات (Similar Products) کو ایک ہی مارکیٹ میں معمولی فرق (Slight Differentiation) کے ساتھ فروخت کرتے ہیں۔
- vi. ایک اقتصادی مارکیٹ کی حالت (Market Condition) ہے جہاں ایک ہی فروخت کنندہ یا محدود تعداد میں بڑی فرمیں مارکیٹ پر غالب ہیں (Single seller or limited number of large forms predominate the market)
- vii. ایک بکھری ہوئی صنعت (Framented Industry) سازگی کی کمپنیوں کی ایک بڑی تعداد پر مشتمل ہوتی ہے۔

- viii.....سمندر کی حکمت عملی (Ocean Strategy) کو بڑی ٹیک کمپنیوں جیسے Face Book اور Netflix نے قبول کیا ہے؟
- ix. پورٹر کے ذریعہ ویلیو چین ماڈل (Value Chain Model by Porter) کا مقصد ایک مقدار کی تجزیہ (Quantitative Analysis) تھا اور اس کا انتظام کرنا بہت آسان ہے (Very easy to administer) (صحیح/غلط)
- x. ناقص یا ناقص معلومات (Poor or Inadequate Information) کا اشتراک اور غیر واضح ذمہ داری اور جوابدہی (Unclear Responsibility and Accountability) اسٹریٹیجک منصوبہ بندی میں کچھ بڑی رکاوٹیں ہیں۔ (صحیح/غلط)

حصہ دوم

- 2- جدید تنظیموں (Modern Organisation) میں حکمت عملی کی منصوبہ بندی (Strategic Planning) کیوں ضروری ہے؟
- 3- کمپنیوں میں ثقافت کے معاملات (Culture Matters in Companies) کے بارے میں مختصر بیان کریں۔
- 4- اصطلاح 'ضمیمہ' اور 'یکوزیشن' (Merger and Acquisition) کی وضاحت کریں اس طرح کے انضمام اور حصول کے بنیادی مقاصد (Primary Objectives) کیا ہیں؟
- 5- تفریق کی حکمت عملی (Differential Strategy) کے بارے میں بحث کریں جیسا کہ مائیکل پورٹر (Michael Porter) نے وکالت کی ہے؟
- 6- جوائنٹ وینچر (Joint Venture) کیا ہے؟ کمپنیاں جوائنٹ وینچر میں کیوں داخل ہوتی ہیں؟
- 7- سیکھنے کی تنظیم (Learning Organisation) کے کردار (Characteristics) کیا ہیں اور اس سے کیسے فائدہ ہوتا ہے؟
- 8- زوال پذیر صنعت (Declining Industry) کسے کہتے ہیں؟ ایسی صنعت سے کیسے نمٹا جائے؟
- 9- "Winner-take-all Market" پر مختصر نوٹ لکھیے۔

حصہ سوم

- 10- وژن، مشن، اہداف اور مقاصد کے درمیان فرق (Difference between vision, mission, goal & Objective) کی وضاحت کریں۔ کیا کوئی ادارہ مشن کے بغیر اپنا وژن حاصل کر سکتا ہے؟
- 11- حکمت عملی کے نفاذ (Strategy Implementation) کے بارے میں تبادلہ خیال کریں۔ کمپنیوں میں حکمت عملی پر عمل درآمد کیوں ناکام ہوتا ہے؟
- 12- پورٹر کے فائیو فورس فریم ورک (Porter's Five Forces Framework) کو بطور ٹولز (Tools) اور اسٹریٹیجک پلاننگ کی تکنیک پر تبادلہ خیال کریں۔
- 13- کاروبار میں داخلے کی راہ میں حائل رکاوٹوں (Barriers to Entry into Business) کے بارے میں تفصیل سے بیان کریں۔
- 14- McKinsey 7-S فریم ورک کی وضاحت کریں اور دکھائیں کہ یہ 7 عناصر کس طرح تنظیموں کی درست جانچ میں حصہ ڈالتے (Contribute in proper examination of organisation) ہیں اور مناسب حکمت عملی بنانے (Formulating appropriate strategies) میں مدد کرتے ہیں۔

☆☆☆