

Series GBM/1

SET-2

کوڈ نمبر

263/1/2

Code No.

رول نمبر

--	--	--	--	--	--	--	--

Roll No.

Candidates must write the Code No. on the title page of the answer-book.

- آپ جانچ لیجیے کہ اس سوال کے پرچہ میں چھپے ہوئے صفحات 8 ہیں۔
- پرچہ کی داہنی طرف کوڈ نمبر لکھا ہوا ہے جو طلباء کو اپنی جواب کاپی کے اوپر لکھنا ہے۔
- آپ جانچ کر لیں کہ سوال کے پرچہ میں 25 سوال ہیں۔
- کسی سوال کا جواب لکھنا شروع کرنے سے پہلے اس کا سریل نمبر جواب کاپی میں ضرور لکھیں۔
- سوال کا پرچہ پڑھنے کے لیے 15 منٹ کا وقت دیا گیا ہے۔ سوال کے پرچہ کو صبح 10.15 بجے تقسیم کیا جائے گا۔ 10.15 سے 10.30 بجے تک طلباء صرف پرچہ پڑھیں گے اور اس وقفے کے دوران وہ جواب کاپی پر کچھ نہیں لکھیں گے۔

- Please check that this question paper contains 8 printed pages.
- Code number given on the right hand side of the question paper should be written on the title page of the answer-book by the candidate.
- Please check that this question paper contains 25 questions.
- **Please write down the serial number of the question before attempting it.**
- 15 minutes time has been allotted to read this question paper. The question paper will be distributed at 10.15 a.m. From 10.15 a.m. to 10.30 a.m., the students will read the question paper only and will not write any answer on the answer-book during this period.

کاروباری علوم (علم تجارت)

BUSINESS STUDIES

(Urdu Version)

حاصل وقت : 3 گھنٹے

بیش ترین کل نمبر : 80

Time allowed : 3 hours]

[Maximum marks : 80

[P.T.O.

عام ہدایات :

- (i) 1 نمبر کے سوال کا جواب ایک لفظ یا ایک فقرہ تک ہو سکتا ہے۔
- (ii) 3 نمبروں کے سوال کا جواب 50 سے 75 الفاظ تک ہو سکتا ہے۔
- (iii) 4 یا 5 نمبروں کے سوال کا جواب 150 الفاظ تک ہو سکتا ہے۔
- (iv) 6 نمبروں کے سوال کا جواب 200 الفاظ تک ہو سکتا ہے۔
- (v) ایک سوال کے سبھی حصوں کے جواب ساتھ ساتھ لکھیے۔
1. 'مالیاتی مینجمنٹ' کا کیا مطلب ہے؟
2. انتخاب کے عمل میں 'روزگار انٹرویو' کیوں لیا جاتا ہے؟
3. سینٹیا اپنی بھتیجی ایثوریہ کو اس کے یوم پیدائش کے موقع پر ایک ڈریس خریدنے کے لئے 'ہینڈلڈ' لے گئی۔ ڈریس کی ادائیگی کرنے پر جب ایک مشہور کھانے کی دکان کا 20% کا ڈسکاؤنٹ واؤچر 500 روپے یا زیادہ کا کھانا کھانے پر ملا تو وہ خوش ہو گئی۔
- مندرجہ بالا حالت میں کمپنی کے ذریعہ اپنائی گئی سیلس پروموشن کی تکنیک کی پہچان کیجئے۔
4. ایک معروف آٹوموبائل صفت کارمیکال کمپنی کو اپنا کاروبار وسیع کرنے کے لئے دس کروڑ روپے کی مزید پونجی کی ضرورت ہے۔ کمپنی کا چیف اگزیکٹو آفیسر اٹل جالان اکوئیٹی کے ذریعہ فنڈ اکٹھا کرنا چاہتا تھا۔ لیکن مالیاتی مینجر نے سہد یونے کہا کہ مختلف واجبی اور غیر واجبی اخراجات کی وجہ سے عوامی اجراء مہنگا ثابت ہو سکتا ہے۔ لہذا سیکورٹیز کو ادارہ جاتی سرمایہ کاروں کو الاٹ کرنے کا فیصلہ کیا گیا۔
- اس طریقہ کار کا نام بتائیے جس کے ذریعہ کمپنی نے مزید پونجی فراہم کرنے کا فیصلہ لیا۔
5. 'آفرینش' کی بنیاد پر 'رسمی' اور 'غیر رسمی' تنظیم میں فرق واضح کیجئے۔

6. ہدایت کاری کے ایک عنصر کی حیثیت سے 'ترغیب' کا معنی بتلائیے۔ 1
7. الفائنٹر پرائز زپانی کے گیزر بنانے والی ایک کمپنی ہے۔ کمپنی کی عملی ساخت چار اہم کاموں پیداوار، مارکیٹنگ، مالیات اور انسانی وسائل پر مشتمل ہے۔ پیداوار کی مانگ بڑھنے پر کمپنی نے مزید ملازمین کی بھرتی کا فیصلہ لیا۔ اس تصور کی پہچان کیجئے جو انسانی وسائل مینجر کو مختلف شعبوں کے لئے ضروری افراد کی تعداد کا فیصلہ لینے میں معاون ہوگا۔ 1
8. 1935 سے حنا سوئس معیاری مٹھائیوں کا معروف نام ہے۔ حنا سوئس کے مالک ہرش گذشتہ تین ماہ سے فروخت میں کمی کی وجہ سے پریشان تھے۔ جب انہوں نے اس بارے میں سیلس مینجر سے دریافت کیا، تو سیلس مینجر نے رپورٹ دی کہ مٹھائیوں کے معیار کے بارے میں کچھ شکایتیں ہیں۔ اس لئے ہرش نے مٹھائیوں کی نمونہ جانچ کا حکم دیا۔ ہرش کے ذریعہ اٹھایا گیا قدم جو منظمہ کے کام سے متعلق ہے کی پہچان کیجئے۔ 1
9. عام مینجمنٹ کے اصولوں کی حیثیت سے 'ڈسپلن' اور 'اختیاری زنجیر' کی وضاحت کیجئے۔ 3
10. منصوبہ بندی کی تین حدود بیان کیجئے۔ 3
11. ان تین نکات کی وضاحت کیجئے جو مینجمنٹ کے ہدایت کاری عمل کی اہمیت پر روشنی ڈالتے ہیں۔ 3
12. گنیکا، تنش اور روہت کالج کے دنوں کے دوست تھے۔ اب وہ مختلف قسم کے کاروبار میں لگے ہوئے تھے۔ وہ لگا تار ایک دوسرے سے ملتے اور کاروباری خیالات کا تبادلہ کرتے جس میں صارف کی تسلی، مارکیٹنگ کاوشیں، پروڈکٹ ڈیزائن، فروخت کی تکنیک، سماجی متعلقات وغیرہ شامل ہوتے۔ ایسے ہی ایک میننگ میں گنیکا نے تنش اور روہت کی توجہ صارفین کے استحصال کی طرف مبذول کی۔ اس نے کہا کہ بہت سے فروخت کنندگان مختلف طریقوں سے صارفین کا استحصال کر رہے ہیں اور مارکیٹنگ کے سماجی، اخلاقی اور ماحولیاتی پہلوؤں پر توجہ نہیں دے رہے ہیں جبکہ وہ ایسا نہیں کر رہے تھے۔ تنش نے کہا کہ وہ صارفین کی تسلی کی وجہ سے دباؤ میں ہے لیکن صارفین کو جب تک اس کے لئے پوری طرح سے منایا یا راغب نہیں کیا جاتا تب تک وہ یا تو خریداری نہیں کرتے یا زیادہ نہیں خریدتے۔ روہت نے دباؤ دے کر کہا کہ کوئی کمپنی صارفین کی ضرورتوں کو اچھی طرح سمجھے بغیر اپنے مقاصد کو حاصل نہیں کر سکتی۔ یہ کاروباریوں کی ذمہ داری ہے کہ وہ صارفین کی تسلی پر توجہ دیں کیونکہ کاروبار سماج کے ذریعہ فراہم کردہ وسائل سے چلتا ہے۔ اس نے مزید کہا کہ وہ خود صارفین کی ضروریات کو دھیان میں رکھتا ہے۔ ان مختلف قسم کے تفکرات کی پہچان کیجئے، جن کے ذریعے گنیکا، تنش اور روہت کی اپنے کاروبار کی مارکیٹنگ

کاوشوں میں رہنمائی ہوئی۔ نیز پہچان کردہ فکر کی ایک مزید خصوصیت کا ذکر کیجئے۔
جس کا تذکرہ مندرجہ بالا پیرا میں نہیں ہے۔

3

13. سومنا تھ لمیٹڈ کیڑوں کا برآمداتی کاروبار کرتا ہے۔ ماضی میں کمپنی کا کام امید کے مطابق تھا۔ نئی ٹکنالوجی کے مطابق کمپنی نے اپنی مشینری کو اپ گریڈ کرنے کا فیصلہ لیا۔ اس کام کے لئے مالیاتی مینجر ڈالمیا نے ضروری فنڈ اور وقت کا تخمینہ لگایا۔ یہ کمپنی کو تسلسل کی بنیاد پر سرمایہ اور مالیاتی فیصلوں کو جوڑنے میں معاون ہوگا۔ لہذا ڈالمیا نے آئندہ چار سالوں کے لئے فروخت کا اندازہ لگانے کی تیاری کرنی شروع کر دی۔ اس نے آئندہ سالوں کے تخمینہ نفع کے اعداد و شمار بھی جمع کرنا شروع کیا۔ اس کے ذریعہ وہ کاروبار کے اندرونی وسائل کے ذریعہ مالیات کی حصول کو یقینی بنانا چاہتے تھے۔ باقی فنڈ کے لئے متبادل خارجی وسائل کا پتہ لگانے کی کوشش کی۔
مندرجہ بالا پیرا میں بیان کردہ مالیاتی تصور کی پہچان کیجئے۔ اس طرح پہچان کردہ مالیاتی تصور کے استعمال سے حاصل شدہ مقاصد کا بھی بیان کیجئے۔

3

14. سویڈن سے جرأت کاری کا کورس مکمل کرنے کے بعد سچت ہندوستان لوٹا۔ اور نئی دہلی کے ایک مشہور مال میں 'ارو ما کافی کین' نامی دکان کھولی۔ کافی شاپ کا اختصاص کافی کی خصوصی خوشبو اور انتخاب کے لئے خوشبو کے مختلف اقسام تھے۔ کچھ وجہوں سے کاروبار نہ تو نفع بخش تھا اور نہ ہی مشہور ہوا۔ سچت اس کی وجہ جاننے کے لئے بے قرار تھا۔ اس نے سندھیا کو اس کی وجہ جاننے کے لئے مینجر کے طور پر مقرر کیا جس نے ایک مشہور کالج سے ایم۔ بی۔ اے۔ کی تھی۔ سندھیا نے گاہکوں سے بازیافت کی اور پایا کہ انہیں کافی کی لاجواب خوشبو تو پسند تھی لیکن آرڈر کو پورا کرنے میں لگنے والے لمبے وقت سے ناخوش تھے۔ اس نے تجزیہ کیا اور پایا کہ اس میں بہت سی غیر ضروری روکا وٹیل تھیں جنہیں دور کیا جاسکتا تھا۔ اس نے آرڈر کی تعمیل کے لئے ایک معیاری وقت مقرر کیا۔ اسے یہ بھی تجربہ ہوا کہ کچھ ایسی خوشبو بھی تھیں جن کی مانگ اچھی نہیں تھی۔ اس لئے اس نے ایسی خوشبوؤں کی فروخت پر پابندی لگا دی۔ نتیجہ کے طور پر بہت ہی کم وقت میں سندھیا گاہکوں کو کھینچنے میں کامیاب ہو گئی۔
مسئلے کو حل کرنے میں سندھیا کے ذریعہ اپنائی گئی سائنٹفک مینجمنٹ کی دو تکنیکوں کی پہچان کیجئے۔ اور ان کی وضاحت کیجئے۔

4

15. آسوتوش گوینکا 'ایکس لمیٹڈ' میں کام کرتا تھا۔ یہ کمپنی ایئر پیوریفائرس بناتی تھی۔ اس نے پایا کہ گذشتہ چھ ماہ سے نفع کم ہونے لگا ہے۔ نفع کمپنی کی زندگی پر اثر ڈالتا ہے، اس لئے اس نے اس کمی کے وجوہات کا پتہ لگانے کے لئے کاروباری ماحول کا تجزیہ کیا۔
- (الف) مینجمنٹ کی اس سطح کی پہچان کیجئے جس پر آسوتوش گوینکا کام کر رہا تھا۔
- 4 (ب) آسوتوش گوینکا کے ذریعہ انجام دیئے جانے والے تین دیگر کاموں کو بیان کیجئے۔
- 4
16. منصوبوں کے اقسام کی حیثیت سے 'طریقہ کار' اور 'اصول و ضوابط' کا مفہوم بتائیے۔
- 4
17. اُمنگ گپٹا دنو لمیٹڈ کا مینجنگ ڈائریکٹر ہے۔ کمپنی نے اپنے لئے اچھا نام کمایا اور اچھا کام کر رہی ہے۔ یہ وقت پر آرڈر مکمل کرنے کے لئے جانی جاتی ہے۔ پروڈکشن مینیجر مس کانتا آرڈروں کی تعمیل کی دیکھ بھال کر رہی تھی اور اس کے تحت چودہ ترغیب شدہ ملازمین کی ایک ٹیم کام کر رہی تھی۔ ہر کام صحیح طور پر چل رہا تھا۔ بد قسمتی سے ایک دن وہ ایک حادثے کا شکار ہو گئی۔ اُمنگ کو معلوم تھا کہ مس کانتا کی غیر حاضری میں کمپنی اپنی متعینہ تاریخ تک آرڈروں کی تعمیل نہیں کر پائے گی۔ وہ یہ بھی جانتے تھے کہ وقت پر آرڈروں کو مکمل نہ کرنے کا نتیجہ گراہکوں کو غیر مطمئن کر دے گا اور اس سے کاروبار اور ساکھ کے نقصان کا جو کھم بھی ہے۔ اس لئے اس نے اپنے ملازمین کے ساتھ ایک میٹنگ کی جس میں آرڈروں کی صحیح اور تیز رفتاری سے تعمیل کرنے کا منصوبہ بنایا گیا۔ اُمنگ گپٹا کا رویہ ملازمین کے تئیں مثبت تھا، اس لئے سب ایک ٹیم کی شکل میں کام کرنے کے لئے راضی ہو گئے۔ ہر ایک نے زیادہ وقت دیا اور کوشش کی جس کی وجہ سے ٹارگیٹ کو وقت پر پورا کر لیا گیا۔ صرف یہی نہیں بلکہ اُمنگ مس کانتا کے پاس گئے اور انہیں مناسب آرام کرنے کا مشورہ دیا۔
- (الف) اُمنگ گپٹا کی لیڈرشپ طرز کی پہچان کیجئے۔ اور اس طرز کو دکھانے کے لئے ایک ڈائیکرام بنائیے۔
- 4 (ب) اُمنگ گپٹا کے رویہ سے ظاہر دو قدروں کو بیان کیجئے۔
- 4
18. تقرری کے اندرونی ذرائع 'بتادلے' اور 'ترقی' کی مختصر وضاحت کیجئے۔
- 4
19. آج کل کسی ملک کی ترقی کا فیصلہ اس نظام سے بھی کیا جاتا ہے جہاں ایک سیکٹر سے زائد مالیات کو اس سیکٹر میں منتقل کیا جاتا ہے جہاں اس کی ضرورت زیادہ ہے۔ معیشت کو مستحکم کرنے کے لئے سی بی (SEBI) پونجی بازار کو ترقی دینے کے لئے اقدامات کر رہی ہے۔ اس کے علاوہ ایک دوسرا بازار بھی ہے، جس میں غیر محفوظ اور قلیل مدتی قرض دستاویزوں کا ہر دن فعال خرید و فروخت ہوتا ہے۔ یہ بازار ایک ساتھ بچت کرنے والوں اور سرمایہ کاروں کو دستیاب فنڈس کو سب سے زیادہ پیداواری سرمایہ کاری مواقع کی طرف ہدایت کرتے ہیں۔
- (الف) مذکورہ حالت میں بازار کے ذریعہ کئے گئے کام کا نام بتائیے۔
- 4 (ب) اس بازار کے ذریعہ کئے جانے والے تین دیگر کاموں کی وضاحت مختصراً کیجئے۔

20.

انڈین یوتھ آرگنائزیشن (IYO) نے اپنے ممبران میں سماجی کام کرنے کی عادت ڈالنے کے لئے ایک اولڈ ایج ہوم دیکھنے کا انعقاد کیا۔ اسے دیکھنے سے پتہ چلا کہ اولڈ ایج ہوم میں رہنے والوں کی رہائشی حالت صحت مند نہیں تھی۔ اس لئے آئی۔وائی۔او۔ کے ممبران نے اس جگہ کی صفائی کا فیصلہ کیا۔ اپنی صفائی کے دوران انہوں نے محسوس کیا کہ اولڈ ایج ہوم میں پیسٹ کنٹرول کی بھی ضرورت ہے۔ لیکن اولڈ ایج ہوم میں رہنے والے کچھ لوگ اسے نہیں چاہتے تھے کیونکہ ان کا ماننا تھا کہ اس سے ان کے لئے صحت کے مسائل کھڑے ہو سکتے ہیں۔ اس لئے آئی۔وائی۔او۔ نے ان کے لئے اخلاقی، محفوظ اور خوشبو سے عاری پیسٹ کنٹرول فراہم کرنے کا فیصلہ لیا۔ انہوں نے اولڈ ایج ہوم کے رہنے والوں کو ایک تجویز شدہ پیسٹ کنٹرول کا پمفلٹ دکھایا جو آسان، کم خرچ والا اور زیادہ چلنے والا تھا۔ رہنے والے اس کے لئے خوشی خوشی تیار ہو گئے اور پیسٹ کنٹرول کا چھڑکاؤ کر دیا گیا۔ اس نے پندرہ دنوں تک کام کیا لیکن انہیں نا اُمیدی ہوئی۔ اب اس کا اثر آہستہ آہستہ کم ہو رہا تھا۔ آئی۔وائی۔او۔ نے پیسٹ کنٹرول کمپنی سے رابطہ قائم کیا جو اپنی آمد کو بار بار ملتے رہے۔ ایک ماہ انتظار کرنے کے بعد آئی۔وائی۔او۔ نے صارفین عدالت میں مقدمہ دائر کر دیا۔ صارفین عدالت شکایت کے اصلی ہونے کے بارے میں مطمئن تھی اور پیسٹ کنٹرول کمپنی کو ضروری ہدایات دیں۔

(الف) عدالت کے ذریعہ دی جا سکنے والی کنہیں چھ ہدایات کو بیان کیجئے۔

(ب) آئی۔وائی۔او۔ کے ذریعہ سماج میں ترسیل کی جانے والی کنہیں دو قدروں کی پہچان بھی کیجئے۔ 5

21.

میٹ لپ نیٹ ورکس اینڈ ٹیکنالوجیز لمیٹڈ متحدہ امریکہ میں تکنیکی اختراع کی ایک لیڈر کمپنی ہے اور دنیا کو جوڑنے کے لئے پیداوار مسائل حل کرنے کا تخلیقی کام کرتی ہے۔ اسکی ایک بڑی تحقیق و ترقی کی ٹیم ہے جس نے ڈبلیو۔7 نامی اسمارٹ گھڑی کا ایجاد پہلی بار کیا ہے۔ یہ گھڑی وقت بتانے کے علاوہ صحت سے متعلق کچھ پیرامیٹرز جیسے دل کی دھڑکن، خون کا دباؤ وغیرہ کی بھی نگرانی کرتی ہے۔

بیرون ممالک میں بازار تلاشنے پر کمپنی نے پایا کہ ہندوستان میں معاشی نشوونما کی رفتار بڑھانے کی غرض سے سدھار کا کام چل رہا ہے۔ آسان برآمداتی طریقہ، مقدار اور تار ف کی پابندیوں کے ختم ہونے کی وجہ سے کمپنی نے ہندوستان میں ان حالات سے فائدہ اٹھانے کا فیصلہ کیا۔

اس نے ہندوستانی بازار پر قبضہ کرنے کے نقطہ نظر سے جام نگر میں ایک دفتر قائم کیا۔ قلیل مدت میں کمپنی بازار کی لیڈر بن گئی، اس کمپنی کی کامیابی نے بہت سی دیگر کمپنیوں کو بازار میں داخل ہونے کے لئے راغب کیا۔ مقابلے کی وجہ سے قیمتوں میں کمی ہوئی جس سے صارفین کو فائدہ ہوا۔

(الف) مندرجہ بالا پیرا گراف میں سرکاری پالیسی سے متعلق دو اہم تصورات پر بحث کی گئی ہے۔

ان تصورات کی پہچان کیجئے اور ان کی وضاحت کیجئے۔

(ب) ہندوستانی کاروبار اور صنعت پر ان تصورات کے کنہیں تین اثرات کا جائزہ بھی اختصار سے پیش کیجئے۔ 5

23. میڈی کوپ لمیٹڈ معالجہ سے متعلق آلات کی تقسیم کرنے والی ایک کمپنی ہے۔ کمپنی نے حال ہی میں چینی جانچ کرنے والی مشین کی 15000 اکائیاں درآمد کیں، جو خون کا نمونہ لئے بغیر چینی کی سطح جانچ کر لیتی ہے۔ بازار کی حکمت عملی طے کرنے کے لئے کمپنی کے چیف اگزیکٹو آفیسر نے مختلف علاقوں کے مارکیٹنگ ہیڈس کی ایک میٹنگ منعقد کی۔

میٹنگ میں نارتھ زون کے صدر سندیپ نے مشورہ دیا کہ چونکہ مشین پیچیدہ ہے، انہیں ان ہسپتال کر مچاریوں کو جوان کا استعمال کریں گے، مشینوں کا استعمال سمجھانے کے لئے ہسپتالوں میں جانا چاہئے۔ اس نے یہ بھی مشورہ دیا کہ اس کے لئے مزید ملازمین کو شامل کیا جانا چاہئے۔ ایک دیگر علاقائی صدر ہانٹون نے کہا کہ چونکہ مشینوں کی درآمد پر کافی رقم خرچ کی جا چکی ہے اس لئے کمپنی کے پاس زر کی کمی ہے اور وہ مزید ملازمین کی ادائیگی کرنے کی حالت میں نہیں ہے جیسا کہ سندیپ نے مشورہ دیا ہے۔ جنوبی علاقے کے ایک نئے تقریر شدہ صدر رابل نے مشورہ دیا کہ چونکہ آرڈر کا سائز بہت بڑا نہیں ہے اس لئے صحیح انتخاب کرنے سے پہلے تقسیم کے چینلز کے انتخاب کو متعین کرنے والے عوامل کا تفصیلی مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے۔

(الف) تقسیم کے چینلز کے انتخاب کو متاثر کرنے والے عوامل کی پہچان کیجئے جن پر میٹنگ میں بحث کی گئی۔

(ب) حصہ (الف) میں پہچان کردہ ہر ایک عامل کے دوسرے پہلوؤں کو بھی مختصراً بیان کیجئے جنہیں دھیان میں رکھا

24. کاروبار کو سائبر سیکورٹی کا حل فراہم کرنے کے لئے امن چڈھانے 'بلس آئی' نامی کمپنی شروع کی۔ اس کا مقصد سائبر حملوں کو روکنا، پہچان، جواب دینا اور سنگین اعداد و شمار کو بچانا تھا۔ وہ ایک محنتی سافٹ ویئر انجینئر اور سائبر تحفظ کا ماہر تھا۔ اس کی عزت دنوں دن بڑھتی گئی کیونکہ وہ نہ صرف ایک سچا شخص تھا بلکہ وہ اپنا کام بڑی ایمانداری اور لگن سے کرتا تھا۔ دنوں دن اس کا کاروبار بڑھتا گیا۔ جب اسے وزارت دفاع کی طرف سے ایک بڑا پروجیکٹ ملا تو وہ بہت خوش ہوا۔ پروجیکٹ پر کام کرتے ہوئے اس نے پایا کہ کام کی ضخامت کی وجہ سے سبھی کاموں کو خود سے کرنا اس کے لئے غیر عملی ہے۔ اس نے اپنی ٹیم بڑھانے کا فیصلہ کیا۔ کمپنی نے ایک مقامی انجینئرنگ کالج کے ساتھ نزدیکی رابطہ قائم کیا تھا۔ ایک کیمپس نوکری دینے کے دوران ایشان اور ورنڈا کی تقرری نئے پروجیکٹ کے لئے کی گئی۔ اس نے نئے ملازمین کو باصلاحیت، حوصلہ مند اور قابل بھروسہ پایا۔ اس لئے امن چڈھانے صرف مقاصد پر توجہ مرکوز کی اور ایشان اور ورنڈا کی مدد سے پروجیکٹ کو وقت پر مکمل کر لیا۔ یہی نہیں بلکہ امن چڈھانے اپنے کام کے علاقوں کی توسیع کی۔ اس کے علاوہ ایشان اور ورنڈا کو ترقی اور ابتدا کرنے کے مواقع بھی ملے۔

(i) اس تصویر کی پہچان کیجئے اور مختصر بیان کیجئے جس سے امن چڈھا کو مذکورہ حالات میں اپنے مقاصد پر توجہ مرکوز کرنے میں مدد ملی۔

(ii) مندرجہ بالا (i) میں پہچان کئے گئے تصور کی اہمیت کے کہیں چار نکات کی وضاحت بھی کیجئے۔ 6

25. ایک کمپنی کے چالو سرمایہ کی ضرورتوں کو متاثر کرنے والے چار عوامل کی وضاحت مختصراً کیجئے۔ 6