

Time: 3 Hours

Total marks:100

- N.B.**
- 1) All questions are compulsory.
 - 2) Figures to the right indicate full marks.

Q.No. 1 A. Choose the appropriate alternative from the given option and fill in the blanks.(Any 10) 10

1. _____ means assigning a symbol or a code number.
(A) Standardization (B) MRO (C) Codification
2. Steel sheet is the basic _____ for automobile factories .
(A) Raw material (B) Serviceable material (C) Finished goods
3. _____ involves buying in large quantity at the lowest possible cost.
(A) Conservative buying (B) Speculative buying (C) Concentrated buying
4. _____ is the evaluation of the vendor.
(A) Vendor rating (B) Vendor development (C) Vendor screening
5. Quotation is prepared by the prospective _____.
(A) Competitor (B) Buyer (C) Supplier
6. _____ is the process of buying material.
(A) Advertising (B) Bargaining (C) Purchasing
7. Hedging Contract is a _____ activity.
(A) Abnormal (B) Normal (C) Both
8. Letter of credit is an important document in _____ trade.
(A) Domestic (B) Regional (C) International
9. Indent is an order placed by the importer to _____.
(A) Exporter (B) Supplier (C) Party
10. C & F stands for _____.
(A) Carriage & Freight (B) Cost & Fines (C) Cost & Freight.
11. _____ is the scientific way of determining the requirement of raw material for production.
(A) Material budget (B) MRP (C) Purchase Requisition.
12. _____ purchasing requires less staff which reduces its overheads.
(A) Decentralized (B) Centralized (C) Both

B. State whether the following statements are true or false.(Any Ten) 10

1. Purchasing is the most important function of a manufacturing organization.
2. Codification means to maintenance of goods at the original value & quality of material.
3. Material management reduces cost of production.
4. Vendor rating and Vendor Development both are not same.
5. Contract Purchasing is the process of selling material.
6. Trade exhibitions and fairs is one of the sources for finding suppliers.
7. In concentrated purchasing the number of supplier is restricted.
8. Tactfulness is one of the personality traits for purchase manager.
9. Ultimate buyer is who buy goods for the manufacturing.
10. Standardization is one of the powerful marketing tools.
11. Material research describes future needs of material.
12. Material budget are prepared once the material requirements are estimated.

Q.2] Answer the following questions. (Any Two) **15**

- A) Explain the concept and Objectives of Material Management.
- B) Describe the Procedure for preparation of Material Budget.
- C) What do you mean by MRP? Explain factors affecting Material Requirement Planning.

Q.3] Answer the following questions. (Any Two) **15**

- A) Define Material Research and explain its Scope.
- B) Explain advantage and disadvantages of E-Material Management.
- C) What is meant by Codification? Explain the Methods of Codification.

Q.4] Answer the following questions. (Any Two) **15**

- A) Explain the functions of Purchase Department?
- B) Discuss the Principles of Scientific Purchasing.
- C) Briefly explain the various Sources of Suppliers.

Q.5] Answer the following questions. (Any Two) **15**

- A) State any six Purchase Methods.
- B) Explain the National Purchase Procedure.
- C) Discuss the services offered by the Indent House.

Q.6] Write Short notes. (Any Four) **20**

- A) Interdepartmental Relationship.
- B) Types of materials
- C) Importance of standardization
- D) Decentralized purchasing
- E) Principles of Ethics in Buying
- F) Emerging trends in Purchasing

कालावधी: 3 तास

एकूण गुण = 100

- NB: 1) सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
२) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

प्र.१] अ) कंसात दिलेल्या पर्यायातून अचूक पर्याय निवडून रिक्त जागा भरा . (कोणत्याही 10) 10

१. _____ म्हणजे चिन्ह किंवा सांकेतिक क्रमांक देणे.
(अ) मानकीकरण (ब) MRO (क) संहिताकरण
२. ऑटोमोबाईल कारखान्यांचा स्टीलशीट हा मुलभूत _____ आहे.
(अ) कच्चा माल (ब) सेवा योग्य साहित्य (क) तयार माल
३. _____ मध्ये शक्यतितक्या कमी खर्चात मोठ्या प्रमाणात खरेदी करणे समाविष्ट आहे.
(अ) हातराखून केलेली खरेदी (ब) सट्टा खरेदी (क) केंद्रित खरेदी
४. _____ हे विक्रेत्याचे मूल्यमापन आहे.
(अ) विक्रेता रेटिंग (ब) विक्रेता विकास (क) विक्रेता तपासणी
५. भावी _____ द्वारेदर पत्रक (कोटेशन) तयार केले जाते.
(अ) स्पर्धक (ब) खरेदीदार (क) पुरवठादार
६. _____ ही सामग्री विकत घेणेची प्रक्रिया आहे.
(अ) जाहिरात (ब) सौदेबाजी (क) खरेदी
७. हेजिंगकरार ही एक _____ क्रिया कलाप आहे.
(अ) असामान्य (ब) सामान्य (क) दोन्ही
८. पतपत्र हा _____ व्यापारातील महत्त्वाचा दस्तऐवज आहे.
(अ) देशांतर्गत (ब) प्रादेशिक (क) आंतरराष्ट्रीय
९. मागणीपत्र हा आयातदाराने _____ ला दिलेला ऑर्डर आहे.
(अ) निर्यातदार (ब) पुरवठादार (क) पक्ष
१०. C & F म्हणजे _____.
(अ) वाहतूक आणि माल वाहतूक (ब) किंमत आणि दंड (क) किंमत आणि माल वाहतूक.
११. उत्पादनासाठी कच्च्यामालाची आवश्यकता निश्चित करण्याचा _____ हा शास्त्रीय मार्ग आहे.
(अ) सामग्री अंदाजपत्रक (ब) MRP (क) खरेदी मागणी.
१२. _____ खरेदीसाठी कमी कर्मचारी लागतात ज्यामुळे त्यांचा खर्च कमी होते.
(अ) विकेंद्रीकृत (ब) केंद्रीकृत (क) दोन्ही

ब) खालील विधाने चुक की बरोबर ते लिहा. (कोणतेही 10) 10

१. खरेदी करणे हे उत्पादन संस्थेचे सर्वात महत्वाचे कार्य आहे.
२. सांकेतिकिकरण म्हणजे मालाची मूळ किंमत आणि सामग्रीची गुणवत्ता राखणे.
३. सामग्री व्यवस्थापनामुळे उत्पादन खर्च कमी होतो.
४. विक्रेतारेटिंग आणि विक्रेता विकास दोन्ही समान नाहीत.
५. करारखरेदी ही सामग्री विकण्याची प्रक्रिया आहे.
६. पुरवठादार शोधण्यासाठी व्यापार प्रदर्शने आणि मेळे हे एक स्रोत आहे.
७. एकाग्र खरेदीमध्ये पुरवठादारांची संख्या प्रतिबंधित आहे.
८. खरेदी व्यवस्थापकाच्या व्यक्तिमत्त्वाच्या वैशिष्ट्यां पैकी एक कुशलता आहे.
९. अंतिम खरेदीदार हा आहे जो उत्पादनासाठी वस्तू खरेदी करतो.
१०. मानकीकरण हे शक्तिशाली विपणन साधनां पैकी एक आहे.
११. सामग्री संशोधन सामग्रीच्या भविष्यातील गरजांचे वर्णन करते.
१२. एकदा भौतिक गरजांचा अंदाज घेतल्यानंतर भौतिक बजेट तयार केले जाते.

प्र.२] खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या. (कोणत्याही दोन)

15

- अ) मटेरियल मॅनेजमेंटची संकल्पना आणि उद्दिष्टे स्पष्ट करा.
ब) सामग्री अंदाजपत्रक तयार करण्याच्या प्रक्रियेचे वर्णन करा.
क) एमआरपी म्हणजे काय? सामग्री आवश्यकता नियोजनावर परिणाम करणारे घटक स्पष्ट करा.

प्र.३] खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या. (कोणत्याही दोन)

15

- अ) सामग्री संशोधनाची व्याख्या लिहा आणि त्याची व्याप्ती स्पष्ट करा.
ब) ई-सामग्री व्यवस्थापनाचे फायदे आणि तोटे स्पष्ट करा. क) सांकेतिकीकरण म्हणजे काय? सांकेतिकीकरणाच्या पद्धती स्पष्ट करा.

प्र.४] खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या. (कोणत्याही दोन)

15

- अ) खरेदी विभागाची कार्ये स्पष्ट करा?
ब) शास्त्रीय खरेदीच्या तत्वांची चर्चा करा. क) पुरवठादारांचे विविध स्रोत थोडक्यात स्पष्ट करा.

प्र.५] खालील प्रश्नांची उत्तरे द्या. (कोणत्याही दोन)

15

- अ) कोणत्याही सहा खरेदी पद्धती सांगा.
ब) राष्ट्रीय खरेदी प्रक्रिया स्पष्ट करा.
क) मध्यस्थ गृहाचीने देऊ केलेल्या सेवांची चर्चा करा.

प्र.६] टिपा लिहा. (कोणत्याही चार)

20

- अ) आंतरविभागीय संबंध.
ब) साहित्याचे प्रकार
क) मानकीकरणाचे महत्त्व
ड) विकेंद्रित खरेदी
ई) खरेदी मधील नैतिकतेची तत्वे
फ) खरेदी मधील उदयोन्मुख ट्रेड