

## 乐凯 PMP 第 12 章刷题-题目

1. 下列的哪一项与实施采购过程相关?
  - A. 获取卖方答复, 选择卖方并授予合同的过程
  - B. 制定项目购买决议, 确定方法和识别潜在卖家的过程
  - C. 完成项目采购的过程
  - D. 管理采购关系, 监督合同履行以及做出所需变更和更正的过程
  
2. 项目经理与一家供应商合作提供专业服务, 专业服务合同的总价将包括完成工作范围的成本再加一部分比例的项目成本, 不考虑供应商绩效。这种采购属于哪种合同类型的范畴? ()
  - A. 成本加奖励合同
  - B. 工料合同
  - C. 成本加固定费用合同
  - D. 总价加经济调整合同
  
3. 采购规划中选用了下列哪种工具和方法? ()
  - A. 储备分析
  - B. 自制或外购分析
  - C. 投标人会议
  - D. 供应商投标分析

4. 供应商承包完成单项可交付成果，规定买方将会支付卖方的成本，且卖方每提前 1 天完成，买方将会支付 1% 的费用。与供应商签订的合同属于什么类型？

( )

- A. 总价加激励费用合同
- B. 成本加激励费用合同
- C. 成本加奖励合同
- D. 成本加成本百分比合同

5. 在项目执行阶段，某些任务被外包到一家子公司。项目经理评估了启动一项新采购的风险和影响，并等待批准继续。项目经理正在处理项目管理计划的以下哪一部分 ( )

- A. 变更管理计划
- B. 采购管理计划
- C. 风险管理计划
- D. 范围管理计划

6. 签约公司未达到质量标准，并且可交付成果频繁延迟，项目经理发现，现有合同条款无法确保卖方提高绩效。为避免卖方的低绩效，项目经理本应采取何种行动？ ( )

- A. 让项目经理团队执行影响分析
- B. 实施采购绩效审查
- C. 实施风险再评估

D. 参与合同的详细拟定

7. 为了满足进度要求, 决定有一部分项目外包给外部制造商。在授予合同之前, 项目经理应通过哪些步骤来评估潜在供应商? ( )

- A. 投标人会议、建议书评估、采购谈判
- B. 定量分析、投标人会议和关键路径分析
- C. 采购谈判、建议书评估和绩效报告
- D. 采购绩效审查、专家判断和建议书评估

8. 项目团队正在考虑他们是否能够完成某个特定任务或者他们是否应该从外部来源获取, 这项技术称作什么? ( )

- A. 专家判断
- B. 假设情景分析
- C. 自制或外购分析
- D. 汇总活动

9. 项目团队希望聘用第三方公司来设计和执行一部分项目, 在选供应商时, 下列哪一项技术能确保公平性? ( )

- A. 广告
- B. 投标人会议
- C. 建议邀请书
- D. 合格卖方清单

10. 项目发起人指示项目经理在项目采购管理计划中与供应商达成一揽子 100% 的固定总价合同，然而该项目在 10 年内都将不会完成采购活动，许多供应商都不愿签署标准的固定总价合同。那么应使用哪种类型的合同？（）

- A. 成本加固定费用合同
- B. 总价加经济价格调整合同
- C. 工料合同
- D. 成本加激励费用合同

11. 一家信息技术（IT）公司正在竞争一份合同，IT 公司必须准备一份建议书。然而，买方的需求没有明确定义。下列哪一项将有助于 IT 公司定义买方的需求？（）

- A. 自制或外购决策分析
- B. 参与投标人会议
- C. 采购谈判
- D. 编制工作说明书

12. 一家公司正在执行使用一种创新且未经测试技术的项目。哪种合同类型能为开始时无法准确定义工作范围的项目提供更改供应商的灵活性？（）

- A. 工料合同（T&M）
- B. 固定总价合同（FFP）
- C. 成本补偿合同

D. 总价加激励费用合同 (FPIF)

13. 承包商是在项目初始阶段聘用的。项目相关方批准了该阶段的有限预算，项目经理知道该阶段不要求任何范围变更。应该使用哪一个合同类型？ ( )

A. 固定总价合同 (FFP)

B. 成本加固定费用合同 (CPFF)

C. 总价加激励费用合同 (FPIF)

D. 成本加奖励费用合同 (CPAF)

14. 首席执行官 (CEO) 询问如何中得一个采购合同。为说明这个流程，项目经理应向 CEO 提供下列哪一项？ ( )

A. 自制或外购决策

B. 加权标准评分

C. 卖方建议书

D. 建议邀请书

15. 项目经理因为某个特定工作说明书 (SOW) 与一家公司签订合同。但是，该公司目前不能履行合同的部分条款和条件。项目经理下一步应该怎么做？ ( )

A. 提出变更请求。

B. 启动项目收尾活动。

C. 启动协议中规定的协商程序。

D. 要求该公司分包其不能履行的部分合同条款和条件。

16. 如果潜在卖方的报价明显低于买方的独立估算, 则可能表明以下所有, 除了?

( )

- A. 潜在卖方没有全面响应采购工作说明书
- B. 潜在卖方误解了采购工作说明书
- C. 采购工作说明书有缺陷
- D. 如果该潜在卖方中标, 就可以为买方节约大量成本

17. 一个 FPIF 的目标成本是 ¥ 130000, 目标利润是 ¥ 15000, 目标价格是 ¥ 145000, 最高限价是 ¥ 160000, 分担比率是 8:2。项目的实际成本是 ¥ 150000, 问卖方获得的利润是多少? ( )

- A. 145000
- B. 10000
- C. 11000
- D. 161000

18. 一份成本加激励费用合同包含: \$100,000 的目标成本, \$20,000 的目标费用, \$30,000 的最高费用(费用=利润), \$15,000 的最低费用, 80/20 的分配比率, 项目的实际成本为\$150,000。项目完工时, 买方应该支付的最终价格是多少? ( )

- A. 160000
- B. 165000

C. 170000

D. 150000

19. 项目要开展一次小规模采购。由于时间紧迫，相关方希望能简化采购所需步骤，尽快选出供应商。项目经理可以建议？（）

A. 尽快请相关方推荐一家供应商

B. 从组织预先批准的卖方清单中选择

C. 使用上一次合作过的供应商

D. 先找供应商开展工作再补招标手续

20. 项目经理确定一项具有关键依赖关系的高风险任务应外包。这项任务必须在一个特定的三周时间范围内执行。一个供应商基于其已为公司的类似项目合作长达 10 年时间且未发生任何问题而被选中。项目经理应提议哪一个合同类型？（）

A. 成本加激励费用合同（CPIF）

B. 固定总价合同（FFP）

C. 总价加激励费用合同（FPIF）

D. 成本价固定费用合同（CPFF）

21. 某项目采用成本加固定费用合同。合同中规定的目标成本为 100000 美元，并按 10%提取利润。合同实施结束时，实际成本是 110000 美元，那么最终的合同价格是多少？（）

A. 120000 美元

B. 121000 美元

C. 110000 美元

D. 算不出来

22. 下列关于合同类型的说法，哪个是正确的（）

A. 工料合同适用于工期长或较复杂的工作

B. 使用成本补偿类合同，卖方的成本风险最大

C. 固定价格合同不管范围是否变化，均不允许调整价格

D. 总价加激励费用合同中会规定最高限价

23. 项目团队正在讨论。幸运的是项目经理已经建立了奖励机制和团队建设，有助于鼓励团队进一步合作。团队最近讨论的一件事是他们是否应自己完成一工作包还是外包给其他人。他们现在肯定是在采购过程的哪个阶段？（）

A. 控制采购。

B. 规划采购管理

C. 实施采购

D. 结束采购

24. 前任项目经理与承包商口头达成了一致，同意将预付款比例由 30%调整为 40%。当承包商拿着 40%的预付款申请来找你签字时，作为新任项目经理你应该怎么做（）

A. 拒绝签字，按合同支付比例执



- B. 签字，因为前任项目经理已经和承包商达成一致
- C. 拒绝签字，因为合同条款是不能变更的
- D. 拒绝签字，因为你不了解情况

25. 供应商提出一项项目团队反对的变更。若要解决纠纷，项目经理首先应该怎么做？（）

- A. 评估变更更换供应商的方案。
- B. 执行供应商的合同条款。
- C. 开始审计过程核实合规性。
- D. 采用谈判。

26. 一名外部供应商按时按预算交付了一个项目事项。但却未能满足质量标准，供应商必须将该事项返工，而这将导致该项目延期。若要避免未来的采购问题，项目经理应该怎么做？（）

- A. 进行定期检查和审计
- B. 重新协商供应商合同
- C. 更新质量管理计划
- D. 执行合同的处罚条款

27. 项目需求要求额外的计算机用于执行，项目干系人要求项目经理研究采购计算机和租用相比的成本经济性。项目经理研究了以下各项：

--使用远程安装的计算机成本将是每天 \$250 美元，加上安装费 1,250 美元。

--采购计算机的成本将包括\$1,250 美元装运费， \$3,500 美元安装费以及 \$75 美元的日常维护成本项目经理应该怎么做？

- A. 如果这些计算机需要使用 22 天， 则选择租赁
- B. 选择租赁， 因为如果采购计算机， 一次性费用较高
- C. 如果这些计算机需要使用 25 天， 则选择采购
- D. 选择采购， 因为日均成本较低

28. 已经确定项目采购的内容， 与供应商签定合同后， 供应商正在执行过程中。 现在要依据合同来审查供应商在规定的成本和进度内完成项目范围和达到质量要求的情况， 来确定供应商实施工作的能力， 这是哪个过程的活动？ （）

- A. 控制采购
- B. 规划采购
- C. 实施采购
- D. 结束采购

29. 项目经理知道至少有 20 个潜在供应商能够满足项目需求， 但只收到两份建议书， 在项目的采购过程中， 项目经理应事先完成哪一项工作？ （）

- A. 创建一支多学科评审团队， 拥有采购文件中包含的各个领域或知识
- B. 调查市场,包含行业及某些供应商能力调查
- C. 在报纸或者专业贸易出版物上投放广告
- D. 开发相应的付款系统

30. 本项目采用成本加激励费用 (CPIF) 合同, 目标成本是 20 万元, 目标费用为 3 万元, 最高费用 4 万元, 最低费用 1.8 万元, 成本分担比例为 80/20, 项目完工时实际成本为 25 万元。向卖方应支付的激励费用及总费用应该是多少?

( )

- A. 3 万元, 28 万元
- B. 1.8 万元, 26.8 万元
- C. 2 万元, 26.8 万元
- D. 2 万元, 27 万元

31. 由一个关键供应商交付的一个部件未能符合合同规格。项目经理应该怎么做:

- A. 减轻影响
- B. 将其添加进风险登记册
- C. 开展自制或外购分析
- D. 审查采购管理计划

32. 公司希望对其工作程序实施一项重大变更, 并外包给供应商交付这项变更。

项目经理和内部相关方制定了一份采购管理计划。分发了建议邀请书 (RFP), 不同供应商提交了答复。项目团队将两个供应商加入候选名单,但担心他们提出的成本超出项目指导方针。若要完成采购过程,项目经理应该怎么做? ( )

- A. 要求项目发起人提供额外资金
- B. 选择第三方顾问评估项目,并提供成本估算

- C. 进行自制或外购分析,评估最佳方案
- D. 要求供应商协商价格,否则面临落选的风险

33. 在与项目团队成员的非正式谈话中,项目经理发现某个关键部分的供应商在执行一个已获批准的产品变更时有问题。项目经理接下来应执行下列哪一项?

- A. 实施对供应商的质量审计
- B. 安排一次变更控制会议
- C. 审查供应商的工作绩效
- D. 与供应商的高级经理谈话

34. 在下列哪一个过程中,项目团队将收到投标书并根据预先定义的标准审查卖方资格? ()

- A. 实施采购
- B. 规划采购
- C. 控制采购
- D. 授予采购合同

35. 公司拥有一个大型项目,希望进行正式招标。项目经理签发了一份建议邀请书(RFP),但未收到任何建议书,项目经理下一步应该怎么做? ()

- A. 审查强制性要求。
- B. 将 RFP 发送给别的供应商。
- C. 建议终止项目。

D. 邀请供应商另行讨论。

36. 买方和卖方已经完全履行了本次采购合同中的权利和义务，需要关闭采购。

这项工作应该在 以下哪个过程完成？（）

A. 控制采购

B. 结束采购

C. 结束项目或阶段

D. 实施采购

37. 买方和卖方签订一份成本加固定费用合同。根据项目定义的范围，合同的估算成本为 140,000 美元,并约定利润为成本的 10%。然而,项目并未成功,项目的实际成本为 150,000 美元。那么给卖方的补偿总额是多少（）

A. 165,000 美元

B. 150,000 美元

C. 154,000 美元

D. 164,000 美元

38. 采购工作说明书一般包括以下内容，除了？（）

A. 履约期限

B. 性能参数

C. 工作地点

D. 应答格式要求

39. 采购部向潜在供应商提交一份执行一个项目的建议邀请书(RFP)。投标人会议之后,项目经理收到供应商 A 要求澄清 RFP 的电子邮件。项目经理下一步该怎么做 ( )

- A. 修订 RFP,增加澄清意见,并将其重新发送给所有供应商
- B. 向所有供应商发送具有澄清意见的电子邮件。
- C. 向供应商 A 发送具有澄清意见的电子邮件。
- D. 发送信息之前获得管理层的批准。

40. 你正在分析应该将相关培训工作外包还是直接由团队中的工程师来完成。此时项目采购正处于以下哪个过程? ( )

- A. 规划采购管理
- B. 实施采购
- C. 控制采购
- D. 结束项目或阶段