

1. A. 价格固定的前提条件下：工作范围不变。如果工作范围变了，通常可调整合同价格。
B. 要使用固定总价合同，买方必须准确定义所要采购的产品或服务。
C. 买方承担工作范围变更引起的成本增加，但是，合同履行不好（如卖方成本控制不力）导致的成本增加，应该由卖方承担。
D. **正确答案。**工作范围发生了变更，可以相应调整合同价格。
参见：PMBOK®指南第362页，解读第228～229页。
考点与答题技巧：固定总价合同。
2. A. 在合同工作完成前，双方可协商一致结束合同。
B. 买方可以仅仅为了自己的便利，而宣布提前解除合同。这种情况下，买方应给予卖方相应的赔偿。
C. 尽管并不是任何违约都会导致合同提前终止，但是重大违约的确会导致合同提前终止。当然，对什么是重大违约，没有统一的客观标准。
D. **正确答案。**项目完工不属于提前终止，而是合同正常终止。
参见：PMBOK®指南第387页。
考点与答题技巧：合同提前终止的原因。
3. A. **正确答案。**所需的合同条款应该包括在采购文件中，表示将来所签的合同中应该包括的条款。
B. 合同价格应该在由潜在卖方根据采购文件估算的价格，不应该出现在采购文件中。
C. 详细的施工方法由潜在卖方提供，在采购文件中只会出现总体项目要求。
D. 详细的进度计划由潜在卖方在投标书中提供，在采购文件中只能规定里程碑的实现日期和整个项目的完工日期。
参见：PMBOK®指南第368页，解读第233页。
考点与答题技巧：采购文件的内容。
4. A. 成本补偿合同下“费用（Fee）”包括除可报销成本以外的一切费用和利润，其中主要是利润。卖方的管理费通常是可报销成本。
B. 固定成本通常是可报销成本。
C. 间接成本通常是可报销成本。
D. **正确答案。**买方向卖方支付这部分费用，作为卖方的利润。在成本加固定费用合同下，这部分费用是固定的；在成本加激励费用合同下，按合同中规定的方法计算这部分费用；而在成本加奖励费用合同下，这部分费用完全取决于买方的主观意愿。
参见：PMBOK®指南第363页，解读第230页。
考点与答题技巧：成本补偿合同。
5. A. 采购文件用于征求潜在卖方的建议书，是规划采购管理过程输出之一，是签订合同的基础之一。在招投标中，采购文件就是招标文件。
B. 建议书是潜在卖方为与买方签订合同而发出的要约，在招投标中，是投标文件。

C. **正确答案**。采购管理是围绕合同展开的。在合同签订之前的工作，都是为了签合同；在合同签订之后，则是执行和管理合同；最后，需要对合同进行收尾。

D. 建议邀请书是采购文件的代名词。也可以说建议邀请书是采购文件的一种。

参见：PMBOK®指南第357页，解读第225页。

考点与答题技巧：项目采购管理与合同。

6. A. **正确答案**。在规划采购管理过程中，往往需要寻求各种专家的协助，如合同专家、采购专家、法律专家和技术专家，以保证规划采购工作的质量。

B. 项目经理本身就应该管理专家。

C. 解释同B。

D. 解释同B。

参见：PMBOK®指南第357页。

考点与答题技巧：外部专家对规划采购管理过程的支持。

7. A. 规划采购管理阶段尚没有投标人。

B. **正确答案**。实施采购过程中，召开投标人会议来澄清潜在卖方对采购文件的疑问，并使潜在卖方有机会考察现场。投标人会议是在潜在卖方购买采购文件之后、正式投标之前，由买方召集的一个正式会议。

C. 在PMBOK®指南中不存在卖方选择阶段。卖方选择是在实施采购过程中完成的。

D. 控制采购是在合同签订以后进行的，此时，中标的投标人已经成为真正的卖方。

参见：PMBOK®指南第375页，解读第240页。

考点与答题技巧：实施采购过程与投标人会议。

8. A. 这是对买方的称呼。采购过程中，顾主通过支付金钱获得产品、服务或成果。

B. 承包商也会成为买方，承包商也需要支付金钱从外部购买产品或服务，如采购施工材料和施工人员。

C. 客户是对买方的称呼，在采购过程中，客户负责支付金钱，卖方负责提供产品或服务。

D. **正确答案**。投标人是潜在的卖方。

参见：PMBOK®指南第357页，解读第224页。

考点与答题技巧：在项目采购管理中，对买方的其他称呼。

9. A. 合同总价不是由买方单方面确定的。

B. 采用固定总价合同的项目，通常工作范围清楚明确，合同执行中的变更就很少。

C. **正确答案**。只有工作范围非常清楚的采购，才能用固定总价合同。

D. 在固定总价合同下，卖方有很高的积极性控制项目成本，不需买方监督。

参见：PMBOK®指南第362~363页，解读第228页。

考点与答题技巧：固定总价合同。

10. A. 工料合同按项目工作所花费的实际工时数和材料数，按事先确定的单位工时费用标准和单位材料费标准进行付款。从工作量上讲，工料合同具有成本补偿合同的特点；从单价固定上讲，工料合同具有总价合同的特点。

B. **正确答案**。这是成本补偿合同。

C. 由于工作量是放开的，所以无法明确规定合同的总价。

D. 由于缺少准确的工作说明书，采购的数量也就没有准确规定。

参见：PMBOK®指南第364页，解读第231页。

考点与答题技巧：工料合同。

11. A. 规划采购管理阶段，买方还未与潜在供应商接触。

B. **正确答案**。实施采购过程是获取卖方应答、选择卖方并授予合同的过程，其中要使

用投标人会议这个工具。题中所描述的现象时召开投标人会议。

C. 控制采购是以已签订的合同为基础的，而题目中的情况是还没有签订合同。

D. 合同还未正式签订，更未进入结束采购过程。

参见：PMBOK®指南第375页，解读第240页。

考点与答题技巧：投标人会议与实施采购过程。

12. A. 通常不由买方的高级管理层来发出合同关门的通知。

B. 这个选项太笼统，面太宽。

C. **正确答案。**买方通常授权其采购管理员向卖方发出合同关门的通知。采购管理员可以是项目经理或项目团队中的其他人。

D. 项目发起人是项目的出资者。

参见：PMBOK®指南第389页，解读第237页。

考点与答题技巧：谁向卖方签发关于合同关门的书面通知。

13. A. **正确答案。**潜在卖方编制建议书（投标文件）所花费的成本，无论中标与否，均不向买方直接收取。

B. 解释同A。

C. 解释同A。

D. 解释同A。

参见：PMBOK®指南第373页。

考点与答题技巧：卖方建议书。

14. A. 投标邀请书用于同时考虑价格和技术采购。

B. 投标邀请书用于以价格为主要评价标准的采购。

C. **正确答案。**建议邀请书用于以技术方案为主要评价标准的采购。

D. 投标通知是投标邀请书的代名词。

参见：PMBOK®指南第368页，解读第233页。

考点与答题技巧：采购文件的不同名称。

15. A. **正确答案。**采购工作说明书中会规定拟采购的产品或服务的详细属性。

B. 项目章程中不涉及拟采购产品或服务的详细属性。

C. 工作分解结构中会包括拟采购的产品或服务，但没有详细属性。

D. 范围管理计划是关于如何管理项目范围的计划，并不包括合同所需产品或服务的详细属性。

参见：PMBOK®指南第367页，解读第233页。

考点与答题技巧：采购工作说明书。

16. A. 采购工作说明书旨在详细定义拟采购的产品或服务，便于潜在卖方据此能评估自己是否有能力提供。

B. 各潜在卖方都根据同样的采购工作说明书来报价，他们的报价之间才具有可比性。

C. **正确答案。**采购工作说明书发出后，在签订合同前，买方可以对其进行修改、补充和完善。

D. 这是由采购工作说明书的本质决定的，任何采购都需要采购工作说明书。但是，采购工作说明书的繁简可以不同。

参见：PMBOK®指南第367页，解读第233页。

考点与答题技巧：采购工作说明书。在规划采购管理过程中，买方首先制定自制或购买决策，再对需要外购的部分编制采购工作说明书、采购文件和供方选择标准。广义上的采购文件中，包括采购工作说明书和供方选择标准。

17. A. 不全面。（1）采购审计也需要审查买方的采购工作，（2）采购审计不仅仅是审查

不足之处。

B. 面太宽。采购审计只针对采购活动。

C. 这是风险审计，不是采购审计。

D. **正确答案。**采购审计旨在对规划、实施和控制采购过程进行结构化审查，来总结经验教训，以改进将来的采购工作。

参见：PMBOK®指南第388页。

考点与答题技巧：采购审计。

18. A. 有可能。双方估算的基础是相同的，差距可能来源于潜在卖方没有完全响应采购工作说明书，即某些工作没有被估算。

B. 有可能。卖方可能误解采购工作说明书所规定的工作。

C. 有可能。采购工作说明书可能存在缺陷，如对产品性能、质量等说明不够详细，导致双方的理解不一致，从而导致差距。

D. **正确答案。**在弄清楚卖方报价低的原因之前，不能如此简单地地下结论。如果该潜在卖方中标，不一定能为买方节约成本，甚至可能使项目不能顺利进行。如果买方使用独立估算的建议书评价技术，就说明买方对自己的估算很自信，所以就应选择最接近独立估算的标价中标。

参见：PMBOK®指南第376页。

考点与答题技巧：独立估算技术。

19. A. 这是规划采购管理过程的输出之一，它描述了如何管理从编制采购文件直到合同收尾的各个采购过程。

B. 这是规划采购管理过程的输出之一，但是在具体应用中，不同类型的采购文件有不同的常用名称。

C. **正确答案。**建议书是由潜在卖方根据采购文件编写并提交的，是实施采购的输入之一。由于PMBOK®指南中的采购管理是从买方的角度来写的，所以它没有把建议书列作一个输出。从时间上讲，建议书是在实施采购阶段形成的。

D. 这是规划采购管理过程的输出之一，通常是采购文件的一部分，制定标准的目的是为了对卖方建议书进行评级或打分。在招投标中，就是评标标准。

参见：PMBOK®指南第366~370页，解读第238页。

考点与答题技巧：规划采购管理过程的输出。

20. A. **正确答案。**采购文件用于征求潜在卖方的建议书，是规划采购管理过程的输出，并用于实施采购过程和控制采购过程。在PMBOK®指南第5版中它也是结束采购过程的输入，但作为结束采购过程输入的采购文件，包含的内容比较多，包括在规划采购管理、实施采购和控制采购过程中得到的各种主要文件。

B. 采购文档是PMBOK®指南第4版中的说法。

C. 卖方建议书是卖方准备的，它是实施采购的输入，不是结束采购的输入。

D. 协议是控制采购的输入。在结束采购过程中，实际也需依据协议（合同），可以把它理解成已包括在“采购文件”中。

参见：PMBOK®指南第388页，解读第239页。

考点与答题技巧：结束采购过程的输入。

21. A. **正确答案。**在固定总价合同下，业主基本没有成本风险。

B. 买方一般不喜欢成本补偿合同，因为买方承担几乎全部成本风险。

C. 单价合同不是PMBOK®指南中提到的合同类型。

D. 工料合同既有总价合同的特点，也有成本补偿合同的特点，买方承担中度的成本风险，即工作量变动的风险。

参见：PMBOK®指南第363页，解读第228页。

考点与答题技巧：合同类型与固定总价合同。

22. A. 你是卖方，在固定总价合同下，成本风险最高。
B. 作为卖方，工料合同下，需要承担工料单价的风险。
C. **正确答案**。成本补偿合同下，卖方的成本风险最低。成本加固定费用合同的风险比成本加激励费用合同更低。
D. 在成本加激励费用合同下，卖方有一定的利润风险（机会和威胁）。

参见：PMBOK®指南第364页，解读第230页。

考点与答题技巧：合同种类与风险分担。注意：此题假设你是卖方。采购管理的题目，如果没有特别指明，就是从买方的角度来问的。

23. A. **正确答案**。 $120000=110000+100000*10\%$ 。
B. 在成本加固定费用合同，费用不能随实际成本变化。
C. 这个选项不是按实际成本计算的。
D. 可以算出来。

参见：PMBOK®指南第364页。

考点与答题技巧：合同价格的计算。

24. A. 这不是采购审计的目的，而是控制采购过程中的工作。
B. 采购审计不是要对相关人员进行奖惩，而是总结供以后采购借鉴的经验教训。
C. **正确答案**。采购审计旨在对规划采购管理、实施采购和控制采购过程进行结构化审查，总结采购工作中的经验教训。
D. 这是控制采购过程的工作，而采购审计是在结束采购阶段进行的。

参见：PMBOK®指南第388页，解读第244页。

考点与答题技巧：采购审计。

25. A. **正确答案**。编制采购文件是在规划采购管理过程的工作。
B. 在实施采购过程中，买方发出采购文件，获取卖方建议书，对建议书进行评审，确定中标者，授予合同。
C. 解释同B。
D. 解释同B。

参见：PMBOK®指南第371页，解读第232页。

考点与答题技巧：实施采购过程。

26. A. 经济价格调整条款不用于应对工作范围变更的风险。
B. 经济价格调整条款不用于应对现场条件变化的风险。
C. **正确答案**。如果合同周期较长（跨年度），就可在合同中加入经济价格调整条款，来保护买方和卖方免受外界不可控情况（如通货膨胀）的影响。
D. 经济价格调整条款不用于应对生产率低下的风险。

参见：PMBOK®指南第363页，解读第228页。

考点与答题技巧：总价加经济价格调整合同。

27. A. 总价合同往往需要较长时间的准备工作。
B. 解释同A。
C. 解释同A，而且题目中未提到服务期跨年度。
D. **正确答案**。由于情况紧急，不能编写详细的采购工作说明书，而且采购的规模不大，故可用工料合同。

参见：PMBOK®指南第364页，解读第231页。

考点与答题技巧：工料合同使用的条件：（1）工作性质清楚，但工作量不易确定；（2）

采购规模不大；（3）需要快速签合同。这三个条件需同时具备。

28. A. 这是成本加固定费用合同。
B. 这是成本加激励费用合同。
C. **正确答案。**在成本加奖励费用合同下，由买方完全凭自己的主观判断来决定给卖方支付的利润数。买方不需任何客观标准，卖方没有任何讨价还价的余地。
D. 不能反映成本加奖励费用合同的本质。

参见：PMBOK®指南第364页，解读第230页。

考点与答题技巧：成本加奖励费用合同。注意：在考试时，为了区分成本加激励费用合同（Cost Plus Incentive Fee）与成本加奖励费用合同（Cost Plus Award Fee），考生应该阅读英文原文；因为这两个词可能被反过来翻译。

29. A. 采购工作说明书是采购文件的一部分，是对拟采购产品或服务的详细说明。
B. **正确答案。**供方选择标准通常是采购文件的一部分。
C. 建议邀请书只是采购文件的一种类型，不如B 全面。
D. 供方选择标准是由买方编制的，而建议书是由潜在卖方编制的。

参见：PMBOK®指南第368页，解读第234页。

考点与答题技巧：采购文件与供方选择标准。尽管采购文件中不会包括供方选择标准的全部细节，但应包括主要的标准。

30. A. 合同变更控制系统规定了修改合同的流程，其中包括各种变更所需的审批层次。
B. 对合同变更的跟踪系统也是合同变更控制系统的一部分。
C. 争议处理程序也是合同变更控制系统的一部分。
D. **正确答案。**任何合同变更都需要书面文件。

参见：PMBOK®指南第383页。

考点与答题技巧：合同变更控制系统。

31. A. 编制采购计划需要相关干系人的参与。
B. 从需求文件可以知道哪些需求必须依靠采购来实现。
C. **正确答案。**应用领域不是规划采购管理过程的输入。
D. 活动资源需求有助于分析哪些资源需要外购。

参见：PMBOK®指南第360～362页，解读第238页。

考点与答题技巧：规划采购管理过程的输入。许多项目计划或文件都会影响到规划采购管理过程，因为采购必须为整个项目服务。用排除法，很容易选择C。

32. A. 常用的合同种类：总价合同、成本补偿合同、工料合同。
B. 解释同A。
C. 解释同A。
D. **正确答案。**经济价格调整条款可以包括在总价合同中。没有单独的价格调整合同。

参见：PMBOK®指南第362页，解读第228页。

考点与答题技巧：合同类型。

33. A. **正确答案。**由于法律具有强制性，所以需要对合同作相应修改，以保持合同继续有效。
B. 这种情况不属于合同变更。
C. 这种情况不属于合同变更。
D. 买方不能单方面决定合同变更。

参见：PMBOK®指南第382页，解读第225～226页。

考点与答题技巧：采购管理中的合同变更。在采购管理知识领域，已批准的变更请求，主要是指对合同的变更。

34. A. 实施采购过程中，需要使用供方选择标准。
B. 供方选择标准可以是客观或主观的。
C. 供方选择标准不局限于价格。
D. **正确答案。**对于稍复杂的采购，供方选择标准就不应局限于价格。
参见：PMBOK®指南第368页。
考点与答题技巧：规划采购管理过程的输出：供方选择标准。
35. A. 不能这样做。
B. **正确答案。**买方应尽力保证每一个潜在卖方（参会者）都在投标人会议上得到相同的信息。
C. 通常项目经理应参加投标人会议，以便提供必要的协助。
D. 不能这样做。
参见：PMBOK®指南第375页，解读第240页。
考点与答题技巧：实施采购过程中的投标人会议。
36. A. 合同作为广义的采购文件的一部分，是结束采购过程的输入。
B. **正确答案。**采购档案作为组织过程资产更新的一部分，是结束采购过程的输出。
C. 采购文件是结束采购过程的输入。
D. 原始的合同往来函件是广义的采购文件的组成部分，经整理的往来函件则是采购档案的组成部分。
参见：PMBOK®指南第389页。
考点与答题技巧：结束采购过程的输出：组织过程资产更新。
37. A. 这三个审计分属不同的过程组，即：执行、监控和收尾。
B. 解释同A。
C. 解释同A。
D. **正确答案。**这三个审计都是独立的结构化的审查，以便总结经验教训。
参见：PMBOK®指南第247、351、388页。
考点与答题技巧：质量审计、风险审计与采购审计。
38. A. 估算活动资源会得到活动资源需求和资源分解结构，而不是资源日历。
B. **正确答案。**资源日历是实施采购过程的输出，也是组建项目团队过程的输出。
C. 制定进度计划需要用资源日历作为输入。
D. 控制采购过程与资源日历无关。
参见：PMBOK®指南第378页，解读第239页。
考点与答题技巧：实施采购过程的输出：资源日历。
39. A. 由于成本实报实销，卖方没有积极性控制成本。
B. **正确答案。**由于成本实报实销，卖方绝对不会亏本。
C. 对买方而言，项目是成本中心，不是利润中心，所以无所谓亏本与否。
D. 由于要经常核查卖方的成本，所以买方的合同管理工作比较复杂。
参见：PMBOK®指南第363页，解读第230页。
考点与答题技巧：合同类型：成本补偿合同。
40. A. 需要包括对费用和保留金的规定。
B. 需要明确规定是否允许分包以及如何批准分包商。
C. 需要明确规定合同变更的流程。
D. **正确答案。**合同中可能指定几个重要岗位的人员，但不会规定全部人员的名单。
参见：PMBOK®指南第378页。
考点与答题技巧：合同的主要内容。

41. A. 工作绩效数据只是原始的数据，没有经过分析，应该从经过整合的工作绩效信息中获得相关信息。
B. **正确答案。**控制采购的输出工作绩效信息。工作绩效信息中包括合同的履约情况，可以从中发现当前问题或潜在问题，支持后续索赔。
C. 合同中不包括履约情况的信息。
D. 采购文件相当于招标文件，其中也没有合同履约情况的描述。
参见：PMBOK®指南第384页。
考点与答题技巧：工作绩效信息。
42. A. **正确答案。**通过采购谈判公正地解决索赔和争议，它是结束采购的工具与技术之一。
B. 规划采购管理中不需要谈判。
C. 虽然需要就合同变更谈判，但指南中没有把合同谈判列作控制采购的工具。
D. 没有启动采购过程。
参见：PMBOK®指南第388页，解读第244页。
考点与答题技巧：结束采购的工具和技术：采购谈判。
43. A. 卖方绩效评估文件可以作为提前终止合同、罚款，或支付合同金额和奖金的依据。
B. 可以根据卖方绩效评估的结果，把卖方加入合格卖方清单。
C. 可以根据卖方绩效评估的结果，决定是否允许卖方承接未来的项目工作。
D. **正确答案。**卖方绩效评估文件由买方编制，记录卖方继续履行合同的能力，不可能作为卖方向买方索赔的依据。
参见：PMBOK®指南第386页。
考点与答题技巧：卖方绩效评估文件。
44. A. 协议也可称作合同、订购单、谅解。
B. 解释同A。
C. 解释同A。
D. **正确答案。**要约，又称发盘或报价，是一方当事人向另一方当事人所做的、邀请订立合同的意思表示。要约不是协议，只是单方面的行为。
参见：PMBOK®指南第377页，解读第226页。
考点与答题技巧：协议。
45. A. 解释同D。
B. 解释同D。
C. 解释同D。
D. **正确答案。**激励费用=目标激励费用+(目标成本-实际成本)*卖方分担比例=3+(20-25)*20%=2 万元。支付总费用=实际成本+激励费用=25+2=27 万元。
参见：PMBOK®指南第364页，解读第230页。
考点与答题技巧：成本加激励费用的合同计算题。
46. A. 解释同D。
B. 解释同D。
C. 解释同D。
D. **正确答案。**买方应该就卖方为该合同做的准备工作给予补偿，对已经完成和验收的工作支付报酬。
参见：PMBOK®指南第387页。
考点与答题技巧：合同的提前终止。这是属于甲方为自己的便利而提前终止合同。甲方还应该赔偿乙方的可得利润（假如做完项目可以获得的利润）。由于题目中没有说乙方有违约，所以必须假设乙方无任何过错。

47. A. 项目变更控制系统不是控制采购过程的工具与技术。
B. 指南中只有“索赔管理”，没有“索赔管理系统”。
C. 解释同B。
D. **正确答案**。合同变更控制系统、支付系统和记录管理系统是用于控制采购的三大系统。

参见：PMBOK®指南第379页，解读第242页。

考点与答题技巧：控制采购过程的工具与技术：三大系统。

48. A. **正确答案**。既成事实策略就是坚持某个问题已有既定的解决方案，不需要再讨论。
B. 最后期限策略是设定一个达成协议的最后期限。
C. 红脸白脸策略是参与谈判的成员中，一个人唱红脸，一个人唱白脸，与对方周旋。
D. 权力有限策略是声称自己无权对某些问题作出决定，需要向领导请示。

参见：解读第241页。

考点与答题技巧：常见的谈判策略。

49. A. 该先授权团队成员去检查卖方工作是否令人满意，满意后再向卖方付款。
B. **正确答案**。利用支付系统付款是控制采购过程的工作，应该先授权团队成员去检查卖方工作是否令人满意，满意后再向卖方付款。
C. 向卖方付款还没有完成，不能结束本次采购。
D. 不符合题意。

参见：PMBOK®指南第383页，解读第242页。

考点与答题技巧：控制采购的工具与技术：支付系统。

50. A. 检查与审计只针对本合同，与未来的合同无关。
B. 与题干无关。
C. 与题干无关。
D. **正确答案**。采购绩效审查旨在决定卖方是否有资格承接未来的类似工作。

参见：PMBOK®指南第383页，解读第244页。

考点与答题技巧：控制采购过程的工具：采购绩效审查。

51. A. **正确答案**。所有关于合同的修改都要通过书面记录下来，口头约定不行，未见到变更书面记录，就按合同执行。
B. 解释同A。
C. 合同条款是可以变更的，要双方协商后以书面形式记录下来。
D. 不如A 好。

参见：PMBOK®指南第381页，解读第242页。

考点与答题技巧：合同条款的变更。

52. A. 拟采用合同的类型是采购管理计划的内容之一。
B. **正确答案**。拟采购的产品、服务或成果的详细描述是采购工作说明书的内容。
C. 如何管理多个供应商是采购管理计划的内容之一。
D. 风险管理事项是采购管理计划的内容之一。

参见：PMBOK®指南第366～367页，解读第233页。

考点与答题技巧：采购管理计划的内容。

53. A. 不能假设供应商会做坏事。
B. 太绝对了。
C. 供应商之间通常不需要签横向合作协议。
D. **正确答案**。买方应该协调好各供应商在项目上的工作关系。

参见：PMBOK®指南第380页。

考点与答题技巧：控制采购过程：买方的义务。

54. A. **正确答案。**你正在进行的工作是自制或外购分析，是规划采购管理过程的内容。
B. 解释同A。
C. 解释同A。
D. 解释同A。

参见：PMBOK®指南第365页。

考点与答题技巧：自制或外购分析。

55. A. **正确答案。**投标商在中标之后，就应该着手编制合同工作分解结构。
B. 采购工作说明书由招标方在较早时间编写。
C. 采购文件由招标方在较早时间编写。
D. 卖方建议书早已编写完成。

参见：PMBOK®指南第129、367页，解读第111页。

考点与答题技巧：合同工作分解结构。

56. A. 虽然可以这样做，但可能对其他无争议的事项造成不利影响。
B. **正确答案。**由于争议的解决往往需要很长时间，所以可以把争议单独拿出去解决，先把没有争议的事项关门。
C. 不能同时采取仲裁和诉讼的方法。它们是相互排斥的。
D. 争议的解决需要第三方介入。

参见：PMBOK®指南第387页，解读第245页。

考点与答题技巧：结束采购过程中对未决争议的处理办法。

57. A. 筛选系统是逐步淘汰掉不达标准的卖方，不适合题干描述的情况。
B. 独立估算适用于仅需考虑报价的情况。
C. **正确答案。**加权打分法可以对分包商的企业资质、工期、报价和保修期长短赋予一定的权重，然后加权汇总，得到各潜在卖方的排名顺序，然后选择综合得分最高者中标。
D. 谈判不是一种评标方法。

参见：PMBOK®指南第373页，解读第240～241页。

考点与答题技巧：常用的投标评审办法。

58. A. **正确答案。**先谈判，如无效再尝试替代争议解决（ADR）方法（包括调解、仲裁）。诉讼是最后的方法。
B. 仲裁和诉讼是相互排斥的。
C. 顺序不对。
D. 顺序不对。

参见：PMBOK®指南第388页。

考点与答题技巧：索赔和争议的解决办法。

59. A. 采购工作说明书可以包括：规格、所需数量、质量水平、性能参数、履约期限和地点等。
B. 解释同A。
C. 解释同A。
D. **正确答案。**应答格式要求是采购文件的内容。

参见：PMBOK®指南第368、374页。

考点与答题技巧：采购工作说明书的内容，注意与采购文件的内容进行区别。

60. A. **正确答案。**市场调研可以了解市场供需情况，包括考察行业情况和供应商能力，以便合理做出采购有关安排。
B. 自制或采购分析是用来确定某项工作是由项目团队自己完成，还是应该外包给外部

组织。

C. 与题干不符。

D. 与题干不符。

参见：PMBOK®指南第365页，解读第239页。

考点与答题技巧：规划采购管理过程的工具与技术：市场调研。