

模块三、采购合同管理

1. 尽管采购师通常不必接收，检查并认可为组织订购的货品和服务，但是当货品需要被拒收的时候，他需要执行采购定单合同。在拒收货品或服务的情况下，一个采购师通常应该：（B）

- A. 如果货品的包装或容器发生任何形式的破损或毁坏，拒收货品。
- B. 立即告知供应商货品被拒收，并提供拒收的理由。
- C. 一旦供应商发送的货品相对于采购定单要求过多或过少，就拒收货品。
- D. 立即告知供应商：货品因为被拒收了马上会受到破坏。

解析：题项问题是在“在拒收货品或服务的情况下”，当货物在验收检查时候确定为不符合时，需要通知供应商货物被拒及被拒的理由，所以选B。同时，没有理由破坏供方被拒货品或服务，排除D。

2. 磋商要求提出后多长时间内，争端各方可以通过谈判来解决问题？（A）

- A. 60 天
- B. 90 天
- C. 12 月
- D. 2 年

解析：世界贸易组织《关于争端解决规则与程序的谅解》规定当一成员认为另一成员违反或不符合马拉喀什协议（WTO规则），从而使自己遭受损害时，可要求对方进行磋商，同时应通知DSB和有关理事会或委员会。被要求磋商的成员应在接到磋商请求之日后的10天内作出答复，并应在接到请求之日后不超过30天的时间进行磋商。磋商应在被要求方接到磋商请求之日后60天内完成。

3. 字母 FOB 表示：（A）

- A. 离岸价
- B. 沿我船甲板免费
- C. 离岸价包括运费
- D. 快速越过甲板

解析：FOB (Free on Board) 其中文含义为“装运港船上交货 (指定装运港)”亦称离岸价；卖方应负责办理出口清关手续，在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物交到买方指派的船上，承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险，并及时通知买方。

4. 字母 CIF 表示：(D)

- A. 浇注铁
- B. 运费包括成本
- C. 成本免费
- D. 成本+保险费和运费

解析：CIF:即“Cost Insurance and Freight”的英文缩写，其中文含义为“成本加保险费、运费”。使用该术语，卖方负责按通常条件租船订舱并支付到目的港的运费，在合同规定的装运港和装运期限内将货物装上船并负责办理货物运输保险，支付保险费。

5. 《2010通则》适用于 (A)

- A. 所有国际采购商品运输
- B. 超过一定吨位的国际运输
- C. 统一法典之下的国际运输
- D. 仅适用于已明显引用的国际采购合同

解析：使用范围的扩大至国内贸易合同，如：EXW也适用于国内贸易；

6. 《2010通则》致力于明确 (C)

- A. 所有权
- B. 违约
- C. 当事人承担责任
- D. 所采用的运输方式

7. 如果卖方想成本/风险最小化，他会用 (2010 通则) 的那组条件交货？ (A)

- A. E 组
- B. F 组

C. C 组

D. D 组

解析：EX Works (… named place)，即工厂交货（……指定地点）。它指卖方负有在其所在地即车间、工厂、仓库等把备妥的货物交付给买方的责任，但通常不负责将货物装上买方准备的车辆或办理货物结关。买方承担自卖方的所在地将货物运至预期的目的地的全部费用和 risk。

8. FOB目的地交货贸易术语：（B）

A. 相比之下，采购师更愿意选择 FOB 原产地术语

B. 应用于国内还是国际运输中时，术语内涵一样

C. 要求供应商对“运输途中损失物品”提出索赔。

D. 在国际贸易术语解释通用规则中，和 Exworks 工厂交货术语相同

9. 供应商一般会选择：（D）

A. “DDP” 完税后交货

B. “CIF” 到岸价格，成本、运价、加保险价

C. FOB 离岸价格

D. Ex works 工厂交货

10. 如果你是买方而不是卖方，你会倾向于下列哪项国际贸易术语？（B）

A. 到岸价

B. 完税后交货

C. 工厂交货

D. 离岸价

解析：完税后交货 DDP

11. 这种合同通常规定的对人力报酬的支付，是由所花费的直接人工小时数乘以一个固定（设定）的每小时劳动力工资率（包括基本的直接人工、管理费用和利润在内），合同还规定了对材料成本的支付。（C）

- A. 公司固定价格
- B. 成本（偿付款 / 可偿付的）加奖励费用
- C. 时间加材料
- D. 成本（偿付款 / 可偿付的）加固定费用

解析：也称作工料合同。

12. 这种合同通常规定了，采购组织应该偿付所有正当合理且可分配的直接和间接成本，加上一个按金额设定的费率。这可能是最不愿被人开立的一类合同。（D）

- A. 公司固定价格
- B. 成本（偿付款 / 可偿付的）加奖励费用
- C. 时间加材料
- D. 成本（偿付款 / 可偿付的）加固定费用

解析：此题目为B选项的定义。题目中显示“按金额设定”的费率，理解为固定的费用。

13. 这种合同通常规定了，对货品和或服务的支付应基于一个固定的、不随合同执行绩效改变的金额（一次付清金额）。它被认为对供应商方面，提供了最大程度上的成本动因。（A）

- A. 公司固定价格
- B. 成本（偿付款 / 可偿付的）加奖励费用
- C. 时间加材料
- D. 成本（偿付款 / 可偿付的）加固定费用

解析：尽量降低成本，因为剩下的全是供应商自己的。

14. 以下哪种合同通常规定对所有交付物品和服务一次付清金额？（A）

- A. 固定价格合同
- B. 成本（补偿 / 可补偿的）加激励费用合同
- C. 工时和材料合同
- D. 总括订单（不确定交货方式合同），有时也称单位价格合同

15. 以下哪种合同通常按总项目费用时间表进行付款结算包含所需的多频次不连续物品采购：（D）

- A. 固定价格合同
- B. 成本（补偿 / 可补偿的）加激励费用合同
- C. 工时和材料合同
- D. 总括订单（不确定交货方式合同），有时也称单位价格合同

解析：总括订单（一揽子协议）做为采购方式的一种, 广泛应用与小批量, 多频次物料的采购事项。

16. 以下哪种合同通常会给供应商带来最大程度的成本激励？（B）

- A. 固定价格合同
- B. 成本（补偿 / 可补偿的）加激励费用合同
- C. 工时和材料合同
- D. 总括订单（不确定交货方式合同），有时也称单位价格合同

17. 当采购师希望以最初收到的投标或报价的价格和价格相关因素来确定采购合同归属时，上述哪种方法最为恰当？（A）

- A. 竞标
- B. 谈判
- C. 两阶段报价
- D. 订立系统合同

18. 当采购师希望首先接受技术提议，对其进行评估，然后向提交的技术提议满足要求的公司招标时，上述哪种方法最为恰当？（C）

- A. 竞标
- B. 谈判
- C. 两阶段报价
- D. 订立系统合同

解析:实际中没有两阶段报价这一说,一般是两轮报价或多轮报价。在这里两阶段报价可以理解成两阶段招标。(翻译可能有出入)

19. 最常用的合同类型: (B)

- A. 费用可偿还合同
- B. 固定价格合同
- C. 固定价格与经济价格调整合同
- D. 固定价格合同加激励

20. 什么类型合同,采购商会增加机会成本而只有很小的或没有额外的风险。(B)

- A. 固定价格加奖励
- B. 固定价格
- C. 固定价格加经济价格调整
- D. 固定价格加适当更新

21. 下述哪类成本型合同对供应商控制成本激励最少? (D)

- A. 成本分摊合约
- B. 成本加奖励费用合约
- C. 成本加奖金合约
- D. 成本加固定报酬合约

22. 下列选项除_____以外都是供应商喜欢签订长期合同的原因。(D)

- A. 供应商可以更好的安排生产调度,有助于供应商提高效率和进行物料规划
- B. 通过对未来成交量和交货日期的详细预测,有利于供应商更好地安排相应的资金投入
- C. 有利于供应商降低单位成本,因为合同期限越长,固定成本分摊的越低
- D. 有利于供应商提高员工工资待遇从而提高生产率

23. 在_____合同中如果供应商能够通过提高生产效率或使用替换材料实现实际成

本节约，则会按之前规定的分配率在买卖双方间分配，由此得到的与初始价格目标相比的节约成本。(C)

- A. 时间和材料
- B. 成本加固定费用
- C. 固定价格加激励
- D. 固定价格

解析：“之前规定的分配率”就是“固定价格加激励”中的“激励”

24. 在固定价格合同中，如果市场价格_____合同价格，但因竞争、技术变化或原材料价格等外部因素而导致合同价格变动，则由_____承担风险或财务损失。(B)

- A. 高于 买方
- B. 等同于 卖方
- C. 等同于 买方
- D. 低于 买方

解析：固定价格合同中主要的风险在于供方（卖方），采购方主要承担可能出现的机会风险。

25. 对于采购方来说是最不安全的支付方式是：(C)

- A. 分期付款
- B. 延期付款
- C. 提前支付
- D. 现金支付

26. 下列选项除_____以外都是电子商务合同需考虑问题。(B)

- A. 电子文档和纸质文档具有同等效力
- B. 供应商的财务能力
- C. 电子合同管辖权
- D. 数字签名

解析：B选项供应商的财务能力应该是在供应商调查阶段、谈判阶段考虑的主要问

题。

27. 一个代理商（或采购代理人）对他 / 她的雇主承担一定的责任。下列不认为是其法定责任之一的是：（B）

- A. 代理商必须保护雇主的利益
- B. 代理商每周必须最少工作40小时
- C. 代理商不得以代理人的身份参与竞争或谋私人利益
- D. 代理商不得有与雇主利益相冲突的私人利益

28. 当供应商被迫购买买方的产品或服务以获得采购合同时，_____就发生了。（D）

- A. 谈判
- B. 竞争性招标
- C. 互惠
- D. 不合法的商业贸易

29. 除_____以外，以下都是与供应商打交道时违规例子。（D）

- A. 收受供应商贿赂
- B. 在合同谈判之前接受商务宴请
- C. 接受迟交的投标
- D. 拥有供应商公司的股份

解析：D选项是巩固供应商关系的一种途径。

30. _____是因为合同的一方未能履行合同条款。（A）

- A. 因违约而取消
- B. 为方便卖方而取消
- C. 为方便买方而取消
- D. 双方同意取消

31. 根据统一法典规定，卖方向买方所做的并将成为交易基础的一部分的关于货物

事实的确认或承诺都是_____。(B)

- A. 隐含担保
- B. 明示担保
- C. 全面担保
- D. 适销性担

解析：《美国统一商法典》第2—313条规定以下明示担保的种类：

(1)卖方向买方做出的对事实的确认或允诺，如果与货物有关并成为交易基本组成部分，即为设置了该货物将与其相符合的明示担保。(2)对货物的任何说明，如果成为交易基本组成部分，则为设置了该货物将与其相符合的明示担保。

32. _____的隐含担保是指在合同签订时卖方有理由知道货物的用途，而买方则依仗卖方的技术或判断来选择或配备货物。(A)

- A. 适用性
- B. 适销性
- C. 明示担保
- D. 全面担保

解析：默示担保分为适销性默示担保和适用性默示担保两种。

适销性默示担保是指制造商或销售商应保证其所生产或销售的产品符合生产和销售该产品的一般目的。

适用性的默示担保是指生产者、销售者针对买方需要产品质量达到的特殊要求或特定目的，履行合同所应承担的义务。即如果生产者或销售者知道买方购买的特定目的，即产生提供符合特定目的产品的默示担保义务。所以选A。

33. 根据统一商典法，以下哪项不是买方的权利？(B)

- A. 拒收由于买方无法在合理时间内修缮的残次品
- B. 因为任何原因单方面取消采购合同
- C. 如果买方发现残次品，可以拒收
- D. 因违约而提起诉讼

34. _____从本质上保证供应商拥有货物的所有权，并保证其所有权不被窃取或受到任何担保物权或留置权的约束。（D）

- A. 侵权担保
- B. 隐含适销性担保
- C. 隐含适用性担保
- D. 权利担保

解析：权利担保，是指卖方应保证对其出售的货物享有合法的权利，没有侵犯任何第三人的权利，并且任何第三人不会就该项货物向买方主张任何权利。虽然合同中没有明文规定，但卖方必须承担对货物的权利，担保这项默示的合同义务。(2) 卖方保证在其出售的货物上不存在任何未曾向买方透露的担保物权，例如，抵押权或留置权等。

35. 除_____外都符合依法获得商业秘密保护的要求。（A）

- A. 几乎公司外的每一个人都知道的信息
- B. 组织必须采取措施尽量避免传播的信息
- C. 很有经济价值的信息
- D. 一般人不知道的信息

解析：题目意思是商业秘密保护的信息有哪些？哪个不是。

36. 以下哪一项是采购的道德行为准则？（D）

- A. 买方必须把注意力和精力放在本组织利益上，而不是以牺牲本组织的利益为个人谋取财富
- B. 买方必须对供应商或潜在供应商采取合乎道德的行为
- C. 买方必须遵守其组织和采购职业所规定的道德标准
- D. 以上所有内容

37. 关于职业道德正确说法是（C）

- A. 职业道德有助于增强企业凝聚力，但无助于促进企业技术进步
- B. 职业道德有助于提高劳动生产率，但无助于降低生产成本
- C. 职业道德有利于提高员工职业技能，增强企业竞争力

D. 职业道德只是有助于提高产品质量，但无助于提高企业信誉和形象

解析：排除法

38. 以下哪项不属于企业提高道德行为的举措？（A）

- A. 安装窃听和监控摄像头
- B. 制定道德规范
- C. 密切买卖关系
- D. 对不道德行为进行内部控告

39. 发盘在法律上称为_____。（A）

- A. 要约
- B. 报价
- C. 承诺
- D. 合同

解析：法律中合同三要素：要约、承诺、约因。

40. 下列不属于调解方法的是：（D）

- A. 调解是高效、快捷解决采购纠纷的方式
- B. 调解需要第三方介入
- C. 调解建立在当事人自愿基础之上
- D. 调解是解决采购纠纷的必经程序

41. 为了合法有效，以下所有内容在书面合同中必须明确规定，除了：（C）

- A. 法定资格
- B. 双方一致同意
- C. 合适的合同形式
- D. 价格体系

42. 以下哪项通常不被认为是合法的合同终止？（B）

- A. 因不履行职责终止
- B. 为了方便采购方而终止
- C. 经双方同意终止
- D. 因合同一方死亡终止

43. 根据美国采购协会ASP的提议，_____定义为在以下不损坏后人对经济、环境和社会挑战的需要的情况下，满足当代人需要的能力。（A）

- A. 可持续性
- B. 情景分析
- C. 社会责任
- D. 供应链风险管理

44. 在成本加奖励的采购合同中，目标成本250,000美元，目标费用30,000美元，分摊比例80/20，实际成本300,000美元，采购方应支付多少？（A）

- A. \$320000
- B. \$300000
- C. \$330000
- D. \$310000

解析：80/20:买/卖

$$\begin{aligned} \text{采购支付} &= \text{实际成本} + \text{卖方费用} + (\text{目标成本} - \text{实际成本}) * \text{小(卖方)\%} \\ &= 300000 + 30000 + (250000 - 300000) * 0.2 \\ &= 330000 - 10000 \\ &= 320000 \end{aligned}$$

45. 公司需要生产20个轻质的、高功率输出的电源。电源已经过充分的研发且进行了合格测试。虽然电源最终通过了严格测试要求，但由于系统不足的冷却能力仍需对每件物品进行重新测试。（经过个体的工程计划后，该系统变得可靠稳定且能够有效地使用。）采购人员与申请人商议后决定固定价格激励的合同类型是适合的。对成本数据的分析得出以下的与单一供应商DukeWayne公司的谈判目标，这些谈判目标需与供应商商议。（A）

目标成本 420,000

目标利润 35,000

目标价格 455,000

最高限价 490,000

分配公式 80/20

根据以上信息，决定：

假设供应商实际成本为490,000时的最终价格？（A）

- A. 490,000
- B. 511,000
- C. 525,000
- D. 540,000

解析：80/20:买/卖

$$\begin{aligned} \text{采购支付} &= \text{实际成本} + \text{卖方费用} + (\text{目标成本} - \text{实际成本}) * \text{小(卖方)\%} \\ &= 490,000 + 35,000 + (420,000 - 490,000) * 0.2 \\ &= 525,000 + 14,000 \\ &= 539,000 \end{aligned}$$

应该支付539,000,但超过最高限价490,000,所以最高支付490,000。

46. 公司A授权尼克作为公司的采购代理代为采购。在另外封邮件中，公司A向尼克解释，他只能以10万或更少的价格购买:换句话说，100000是他谈判的保留/退出价格。尼克开始与一个新的供应商B进行合同谈判，他在合同中以95000美元的价格购买了产品。尼克向供应商B展示了公司A给予他的授权书，但没有提到公司A在电子邮件中要求的10000退出价格。下列哪项表述是正确的。（A）

- A. 公司A受合同约束，因为Nick有合法的代理权力。
- B. 公司A不受合同约束，因为尼克为非法授权。
- C. 公司A不受合同的束因为价格不符合公司A的要求。
- D. 以上均无。

47. 作为实施采购过程的部分内容，你要从卖方那里获取信息、报价、标价、要约或

建议书，在该过程中，你应该做好下列事项，除了：(D)

- A. 确保预期卖方明确了技术要求与合同要求
- B. 准备一份独立的估算，以便检查不同卖方的提议价格
- C. 在签署合同之前，阐明合同结构和要求
- D. 确定产品从外部采购还是由公司内部制造

48. 下列哪个保证是用来避免服务或产品不符合合同中规定质量要求的？(C)

- A. 商业内在保证
- B. 特定质量内在保证
- C. 货品质量保证
- D. 上面都不是

49. 下面哪一项是采购控制的输出？(B)

- A. 工作说明书
- B. 采购文档
- C. 方案建议书
- D. 合同

解析：PMP项目管理内容，采购相关的信息输出统称为采购文档。