

1. İmzalandıktan sonra aşağıdaki durumlardan hangisi gerçekleşmediği sürece sözleşme yasal olarak bağlayıcıdır?

- A. Taraflardan biri uygulamaya gücü yetmediğinde.
- B. Taraflardan biri işin kendisine ait kısmını finanse etmeye gücü yetmediğinde.
- C. Sözleşme mevcut kanunları ihlal ettiğinde.
- D. Her iki tarafın hukuk müşavirliği tarafından geçersiz ve hükümsüz olduğu ilan edildiğinde.

2. Açık bir sözleşme çalışma bildiriminde, satıcı belirtilen işi tamamlıyor ama alıcı sonuçlardan memnun kalmıyor. Bu durumda sözleşme nasıl nitelendirilir?

- A. Yok yükünde ve geçersiz.
- B. Tamamlanmamış.
- C. Tamamlanmış.
- D. Vazgeçilmiş.

3. Tedarik belgeleri ile ilgili olarak aşağıdaki ifadelerin tümü yanlıştır, biri HARIÇ:

- A. İyi tasarlanmış tedarik belgeleri yanıtın karşılaştırılmasını kolaylaştırır.
- B. Tedarik belgeleri satıcının önerilerini dikkate almaya izin vermeyecek kadar sıkı olmalıdır.
- C. Fiyat teklifleri genellikle değerlendirme kriterleri içermemelidir.
- D. İyi tasarlanmış tedarik belgeleri tedarik çalışma bildirimini içermez.

4. Satıcının proje yöneticisinden, kendi yönetimi teşvik parasını alabilmek için mümkün olan ne varsa yapmasını istiyor. Bir sözleşmede teşvik maddelerinin başlıca hedefi nedir?

- A. Alıcı için maliyetleri azaltmak.
- B. Satıcının maliyetleri kontrol etmesini sağlamak.
- C. Hedefleri eşzamanlamak.
- D. Riski alıcıya kaydırarak satıcı için riski azaltmak.

5. Değişiklik kontrolü ile ilgili aşağıdaki ifadelerin tümü doğrudur, biri HARIÇ:

- A. Sabit fiyatlı bir sözleşme değişiklik kontrolü ihtiyacını minimum hale getirir.

- B. Değişiklikler çok nadir olarak projeye gerçekten fayda sağlar.
- C. Sözleşmeler değişikliklere uyum sağlamak için prosedürler içermelidir.
- D. Daha detaylı şartnameler değişiklik nedenleri ortadan kaldırır.

6. Maliyet geri ödemeli bir sözleşmenin (CR) rutin denetimi fiyatların şişirildiğini belirliyor. Eğer sözleşme düzeltici eylem belirtmiyorsa, alıcı ne yapmalıdır?

- A. Proje ödemelerini yapmaya devam etmeli.
- B. Problem çözülene kadar ödemeleri durdurmalı.
- C. Sözleşmeyi feshetmek ve fazladan yapılan ödemeleri geri almak için hukuki süreç başlatmak.
- D. Daha sık denetim gerektirecek şekilde sözleşmeyi değiştirmek.

7. Sözleşme müzakerelerinin başlıca hedefi nedir?

- A. Diğer taraftan en fazlasını almak.
- B. İlişkiyi korumak.
- C. En yüksek parasal dönüşü elde etmek.
- D. Hedefleri belirlemek ve onlara sadık kalmak.

8. Bir satıcı maliyet geri ödemeli sözleşme (CR) üzerinde çalışırken alıcı hizmetlerin kapsamını genişletmek ve sözleşmeyi sabit fiyatlı sözleşmeye (FP) çevirmek istiyor. Aşağıdakilerin tümü satıcının seçenekleridir. Biri HARIÇ:

- A. Asıl çalışmayı maliyet geri ödemeli esaslı olarak tamamlama ve sonra ilave çalışma için sabit fiyat üzerinde müzakere etmek.
- B. Asıl çalışmayı tamamlama ve ilave çalışmayı reddetme.
- C. Tüm çalışmayı kapsayan sabit fiyatlı sözleşme üzerinde müzakere etmek.
- D. Yeni bir sözleşme ile baştan başlamak.

9. Teklif sahibi konferansı aşağıdakilerden hangisinin bir parçasıdır?

- A. Tedariklerin Planlanması.
- B. Tedarik İşlerinin İdaresi.

C. Tedariklerin Yürütülmesi.

D. İletişim Yönetimi

10. Bir sözleşme için aşağıdakilerin tamamı MUTLAKA mevcut olmalıdır, biri HARIÇ:

A. Tedarik Çalışma Bildirimi

B. Kabul

C. Satıcının adresi

D. Alıcıların imzaları

11. Aşağıdakilerden hangisi tedarik süreci esnasında proje yöneticisinin rolünü EN İYİ tanımlar?

A. Proje yöneticisinin sadece çok az katılımı vardır.

B. Proje yöneticisi müzakereci olmalıdır.

C. Proje yöneticisi projenin risklerinin anlaşılmasını temin etmelidir.

D. Proje yöneticisi sözleşme yöneticisine sözleşme sürecinin nasıl ele alınmasını anlatmalıdır.

12. Sözleşme müzakereleri esnasında ANAHTAR hedeflerden biri nedir?

A. Adil ve makul bir fiyat elde etmek.

B. Satıcının tahmin ettiğiinden daha düşük bir fiyatı müzakere etmek.

C. Tüm proje risklerinin baştan aşağı tanımlanmış olmasına emin olmak.

D. Etkin iletişim yönetimi planının oluşturulduğuna emin olmak.

13. Aşağıdaki aktivitelerin hangisi Tedariklerin Planlanması süreci esnasında gerçekleşir?

A. Yap ya da Satın Al Kararları

B. Fiyat teklifi belgesi hakkında satıcının sorularını cevaplama

C. İlan verme

D. Teklif değerlendirme

14. Aşağıdakilerden hangisi bir proje yöneticisi için, tedarik yönetiminin Tedariklerin Yürütülmesi süreci esnasında yapılacak EN İYİ şeydir?

- A. Risklerin değerlendirilmesi
- B. Sözleşme türü seçilmesi
- C. Proje zaman çizelgesinin güncellenmesi
- D. Satıcıların fiyat teklifi belgeleri hakkında sorularının cevaplanması

15. Sponsor satıcının Maliyet Artı Sabit Fiyat Sözleşmesi (CPFF) ile ekstra kâr sağlamasından endişe ediyor. Heray proje yöneticisinden CPI (Maliyet Performans Endeksi) ve tamamlanma için gerekli maliyete dair analizleri göndermesini istiyor. Proje yöneticisi bu projede ekstra kârların bir endişe konusu OLMAMASI gerektiğini sponsora açıklıyor. Çünkü:

- A. Ekip satıcının kapsamdan kısımadığından emin oluyor.
- B. Faturalanan tüm maliyetler denetleniyor.
- C. Eğer beklenmedik bir maliyet aşımı olursa maksimum sadece %10'luk bir artış olabilir.
- D. Satıcı yalnızca proje tamamlandığında ücreti alabilir.

16. Sabit fiyatlı bir sözleşmede (FP) ücret veya kâr:

- A. Bilinmez.
- B. Her fatura ödemesi ile ilgili müzakerenin bir parçasıdır.
- C. Herbir faturaya madde olarak uygulanır.
- D. Diğer taraf ile projenin sonunda belirlenir.

17. Maliyet geri ödemeli sözleşme ile gerçekleştirilen bir proje sonunda Tedariklerin Kapanışı sürecine girmiştir. Alıcının unutmaması GEREKEN şey nedir?

- A. Projenin risk derecesini düşürmek.
- B. Satıcının maliyet beyanlarını denetlemek.
- C. Ödediği ücreti değerlendirmek.
- D. Satıcının kaynak eklemeyeğine emin olmak.

18. Sponsor ve proje yöneticisi, proje yöneticisinin projede hangi tür sözleşme kullanmayı planladığını tartışıyorlar. Alıcı, organizasyonun tasarım ekibi işe alarak ve tasarımları oluşturarak çok para harcadığını belirtiyor. Proje yöneticisi ise alıcı için riskin mümkün olduğu kadar düşük olması üzerinde duruyor. Sabit fiyatlı sözleşmenin alıcı için bir avantajı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Maliyet riski düşüktür.
- B. Maliyet riski yüksektir.
- C. Çok az risk vardır.
- D. Risk tüm taraflar arasında paylaşılmıştır.

19. Kayıt yönetim sisteminin bir parçası olarak, tedarikten gelen tüm kayıtların belgelendiğine ve indekslendiğine emin olmaya çalışıyorsunuz. Aşağıdakilerden hangisi hakkında endişelenmenize gerek YOKTUR?

- A. Teknik Teklif
- B. Tedarik çalışma bildirimini
- C. Şartlar ve koşullar
- D. Müzakere süreci

20. Karmaşık bir müzakerenin ortasında iken, diğer taraf "Bir saat içinde bitirmemiz gerekiyor çünkü uçağa yetişmek zorundayım" diyor. Bu jüri aşağıdaki müzakere stratejilerinden hangisini kullanıyor?

- A. İyi polis, kötü polis
- B. Gecikme
- C. Son teslim tarihi
- D. Uç talepler

21. Aşağıdakilerden hangisi merkezileştirilmiş sözleşmenin avantajlarından biridir?

- A. Uzmanlık artışı
- B. Daha kolay erişim
- C. Yuva olmaması
- D. Projeye daha fazla sadakat

22. Hangi sözleşme türünde satıcı, projenin kapsamı ile EN ÇOK ilgilidir?

- A. Sabit Fiyat
- B. Maliyet Artı Sabit Fiyat
- C. Süre ve Malzeme
- D. Satınalma Emri

23. Şirketiniz acil durumda ve en kısa sürede sözleşmeli bir iş yaptırmayı gerekiyor. Bu şartlar altında aşağıdakilerden hangisinin sözleşmeye eklenmesi EN faydalı olacaktır?

- A. Açık bir tedarik çalışma bildirimini
- B. Alt yüklenicilerin kullanımı ile ilgili gereksinimler
- C. Teşvikler
- D. Mücbir sebep maddesi

24. Tedarik sürecinin hangi parçasında tedarik müzakereleri gerçekleşir?

- A. Tedariklerin Planlanması.
- B. Tedariklerin Kapanışı
- C. Tedarik İşlerinin İdaresi.
- D. Tedariklerin Yürütülmesi.

25. Proje ekibi teknik tekliflerini gönderen olası satıcılar hakkında tartışıyor. Ekip üyelerinden biri belirli birini savunurken, diğer ekip üyesi projenin farklı bir satıcıya verilmesini istiyor. Ekip hangi tedarik süreci içindedir?

- A. Tedariklerin Planlanması.
- B. Tedarik İşlerinin İdaresi.
- C. Sözleşmeyi Müzakere Etme.
- D. Tedariklerin Yürütülmesi.

26. Proje ekibi tartışmaktan hoşlanıyor gözüküyor, herşey hakkında tartışıyorlar. Neyse ki, proje yöneticisinin oluşturduğu ödül sistemi ve ekip kurma oturumları ekibin daha fazla işbirliği içinde olmasına yardımcı oluyor. En son olarak tartıştıkları şey, bir çalışma paketini kendileri mi tamamlamalılar yoksa dışarda başka birine mi yaptırmalılar idi. Hangi tedarik süreci içindedirler?

- A. Tedariklerin Yürütülmesi.
- B. Tedariklerin Planlanması.
- C. Tedarik İşlerinin İdaresi.
- D. İtirazların İdaresi

27. Bir proje yöneticisi Teknik Teklif Talebi (RFP) yaratma aşamasında. Hangi tedarik süreci içinde bulunuyor?

- A. Tedariklerin Yürütülmesi.
- B. Tedariklerin Planlanması.
- C. Tedarik İşlerinin İdaresi.
- D. Yap ya da Satın Al Analizi

28. Program yöneticiniz siz proje yöneticisine en yeni projesi için fiyat teklifinde yardımcı olmanız için geliyor. Şirketinizi finansal risklerden korumak istiyorsunuz. Kısıtlı bir kapsam tanımınız mevcut. Bu durumda seçilecek EN İYİ sözleşme türü hangisidir?

- A. Sabit Fiyatlı (FP)
- B. Maliyet Artı Maliyet Yüzdesi (CPPC)
- C. Süre ve Malzeme (T&M)
- D. Maliyet Artı Sabit Fiyat (CPFF)

29. İki taraf arasında müzakereler karmaşık olmaya başlıyor, bu nedenle A tarafı her iki tarafın imzalayacağı notlar hazırlıyor. Ancak, iş tamamlandığında B tarafı her iki tarafın müzakereler esnasında üzerinde anlaşığı bir öğeyi sağlamaları gerekmediğini iddia ediyor, çünkü bu daha sonraki sözleşmede yer almıyordu. Bu durumda B tarafı için ne söylenebilir?

- A. Haksızdır, çünkü her iki taraf daha önce ne üzerinde anlaşılırsa ona razı olmalıdır.
- B. Haklıdır, çünkü bir teklif mevcuttur.

C. Genel olarak haklıdır, çünkü her iki taraf da sadece sözleşmede olan şeyleri uygulamakla yükümlüdür.

D. Genel olarak haksızdır, çünkü tüm anlaşmalar desteklenmek zorundadır.

30. Projeniz paralel çalıştırılmış ve acele olarak network kurma işini tamamlamak için bir alt yüklenici getirmek istiyorsunuz. Teknik Teklif Talebi (RFP) hazırlamak için zamanınız yok, bu nedenle daha önce çok defa yazılım geliştirme için kullandığınız bir şirketi kullanmayı seçiyorsunuz. Bu durumda ÖNCELİKLİ dikkat edilen husus hangisidir?

A. Alt yükleniciler arasında itilaf.

B. Alt yüklenicilerin nitelikleri.

C. Alt yüklenicilerin değerlendirme kriterleri.

D. Teklif sahipleri konferansı düzenleme.

31. Proje yöneticisi ve sponsor proje maliyetlerini tartışıyorlar ve projenin bir kısmını kendi şirketlerinin mi yapmasının, yoksa başka bir şirket kiralınmasının mı daha iyi olacağını düşünüyorlar. Eğer size fikrinizi sorarlarsa, işi kendi başınıza yapmanın daha iyi olacağını söyleyebilirsiniz. Hangi durumda bunu söylersiniz?

A. Eğer çok fazla tescilli özel bilgi mevcutsa.

B. Uzmanlığınız mevcut ama yeterli insan kaynağınız mevcut değilse.

C. İşin kontrolünü elinizde tutmanız gerekmiyorsa.

D. Şirket kaynaklarınız kısıtlıysa.

32. Aşırı telaş ve zorlu bir çalışmadan sonra, projenin tedarik çalışma bildirimini tamamlanıyor. Tedarik çalışma bildirimini hakkında onay aldıktan sonra bile proje yöneticisi, belgenin alıcının ihtiyaçlarını gerçekten karşılayıp karşılamadığı konusunda halen endişeli. Proje yöneticisi teklif sahibi konferansına katılmak üzereyken, oturum esnasında ne yapması gerektiği konusunda sizden tavsiye istiyor. Ona vereceğini EN İYİ tavsiye aşağıdakilerden hangisidir?

A. Bu oturuma katılmanız gerekmiyor. Sözleşme yöneticisi bunu düzenleyecektir.

B. Proje kapsamını müzakere ettiğinizden emin olun.

C. Tüm satıcılara soru sormaları için yeterli zaman verdiğinizden emin olun. Rakipleri odada iken soru sormak istemeyebilirler.

D. Proje sponsorunun toplantıyı idare etmesine izin verin, bu sayede müzakere oturumunda iyi kişi siz olursunuz.



33. Bir satıcı boru hattı inşaatı sözleşmesini kazanıyor. Sözleşme koşulları ve şartları, işe başlamadan önce çalışma planı düzenleyip alıcının onayına sunulmasını gerektiriyor, ama satıcı bu planı sunmayı ihmal ediyor. Aşağıdakilerden hangisi alıcının proje yöneticisinin yapacağı EN İYİ şeydir?

- A. Niyet mektubu hazırlamak.
- B. Çalışma planı oluşturmak ve işlerin ilerlemesi için bunu satıcıya sunmak.
- C. Kusurlu olduğuna dair bir mektup düzenlemek.
- D. Çalışma planı hazırlanıncaya kadar satıcı için iş durdurma talebi düzenlemek.

34. Tedariklerin Kapanışı, Projenin veya Fazın Kapanışından farklıdır, çünkü Tedariklerin Kapanışı:

- A. Projenin veya Fazın Kapanışından daha önce gerçekleşir.
- B. Müşterinin dâhil olduğu tek süreçtir.
- C. Mülkün iadesini içerir.
- D. Her bir sözleşme için birden fazla kere yapılabilir.

35. Bir sözleşmeyi yeni idare etmeye başladığınızda, yönetim sözleşmeyi sonlandırmaya karar veriyor. İLK olarak ne yapmalısınız?

- A. Tedariklerin Planlanması sürecine geri dönün.
- B. Tedariklerin Yürütülmesi sürecine geri dönün.
- C. Tedarik İşlerinin İdaresi sürecini tamamlayın.
- D. Tedariklerin Kapanışı sürecine gidin.

36. Proje ekibi teknik tekliflerini gönderen olası satıcılar hakkında tartışıyor. Ekip üyelerinden biri belirli birini savunurken, diğer ekip üyesi projenin farklı bir satıcıya verilmesini istiyor. Proje yöneticisinin bir seçim yaparlarken odaklanmaları için ekibe hatırlatacağı EN İYİ şey hangisidir?

- A. Tedarik belgeleri.
- B. Tedarik denetimleri.
- C. Değerlendirme kriterleri.
- D. Tedarik yönetimi planı.

37. Organizasyon sözleşme departmanını bölmek ve tedarik sorumluluklarını doğrudan projelerden sorumlu olan departmanlara atamak için karar vermeye çalışıyor. Bir tedarik uzmanı bu bölünmenin gerçekleşmesini istemeyebilir. Çünkü merkezi olmayan bir sözleşme ortamında aşağıdakilerden hangisini kaybedecektir?

- A. Standartlaştırılmış şirket proje yönetim uygulamalarını
- B. Projeye sadakati
- C. Deneyimi
- D. Benzer uzmanlığa sahip olan diğer kişilere erişimi

38. Projenin yürütülmesi esnasında, proje ekip üyeniz alıcıya bir proje teslimatı yapıyor. Ancak alıcı teknik şartnamenin 300. sayfasındaki gereksinimi karşılamadığını belirterek bu teslimatı reddediyor. Belgeyi gözden geçiriyorsunuz ve hem fikir oluyorsunuz. Yapılacak EN İYİ şey nedir?

- A. Sözleşmenin yanlış olduğunu ve değişmesi gerektiğini açıklamak.
- B. Bir değişiklik talebi düzenlemek.
- C. Gereksinimleri gözden geçirmek ve İKY sözlüğünü gözden geçirmek için sorumlu ekip üyesi ile görüşmek.
- D. Ekip üyesini 300.sayfadaki gereksinimi gözden geçirmek üzere toplantıya çağırarak.

39. Eğer faturaları denetlemek için yeterli işgücüne sahip değilseniz hangi sözleşme türünü kullanmak istemezsiniz?

- A. Maliyet Artı Sabit Fiyat (CPFF)
- B. Süre & Malzeme (T&M)
- C. Sabit Fiyat (FP)
- D. Teşvik Ücretli Sabit Fiyatlı (FPIF)

40. Yeni bir proje yöneticisi, tedarik çalışma bildirimini yaratmak üzere. Paydaşlardan biri tedarik çalışma bildirimine çok sayıda madde eklemek istiyor. Başka bir paydaş ise sadece fonksiyonel gereksinimleri tanımlamak istiyor. Proje, proje yöneticisinin şirketi için önemli ama çalışmayı satıcı yapacak. Proje yöneticisine nasıl bir tavsiyede bulunursunuz?

- A. Tedarik çalışma bildirimini satıcının kendi kararlarını vermesine imkân sağlamak için genel olmalıdır.

- B. Tedarik çalışma bildirimini daha sonra açıklık getirmeye olanak sağlaması için genel olmalıdır.
- C. Tedarik çalışma bildirimini daha sonra açıklık getirmeye olanak sağlaması için detaylı olmalıdır.
- D. Tedarik çalışma bildirimini projenin türüne göre gerektiği kadar detaylı olmalıdır.

1. Cevap C

Açıklama: İmzalandıktan sonra sözleşme bağlayıcıdır. Genel olarak, uygulamada acizliğe düşmek, finansal yetersizliğe düşmek veya taraflardan birinin sözleşmenin yok hükmünde ve geçersiz olduğuna inanması, sözleşmenin bağlayıcı olduğu gerçeğini değiştirmez. Ama eğer her iki taraf da sözleşmeyi sonlandırmak konusunda anlaşır, sözleşme kapanış sürecine girebilir. Kapanış tamamlandığında proje tamamlanmış kabul edilir.

2. Cevap C

Açıklama: Eğer sayıcı tedarik çalışma bildiriminde belirtilen işi tamamlarsa, sözleşme tamamlanmış kabul edilir. Bu sözleşmenin kapanması ile aynı anlama gelmemektedir. Tedariklerin Kapanışı süreci yine de gerçekleşmek zorundadır. Ancak bu durumda sözleşme işi tamamlanmıştır. Biraz dikkat!

3. Cevap A

Açıklama: Çoğu kez, satıcı tedarik belgelerinde eksik ya da belirsiz bir şey varsa alıcıyı bilgilendirmek zorundadır (B şıkkı). Eksik maddeleri keşfetmek alıcının çıkarınadır çünkü alıcının parasını tasarruf eder ve sorunları daha erken çözmesini sağlar. Tedarik belgeleri tedarik çalışma bildirimini (D şıkkı) dâhil olmak üzere yapılacak işler kadar, şartlar ve koşulları ve de değerlendirme kriterlerini içermelidir (C şıkkı). Bu sayede satıcı projeye fiyat verebilir ve alıcı için neyin en önemli olduğunu bilir. A şıkkı gerçek dünya için önemli bir husustur ve en iyi yanıttır.

4. Cevap C

Açıklama: Teşviklerin amacı satıcının hedeflerini alıcınıninkiler ile aynı noktaya getirmektir. Bu yolla her iki taraf da aynı hedefe ilerler.

5. Cevap C

Açıklama: Her sözleşme türünde değişiklikler olabileceği için A şıkkı en iyi cevap değildir. Her zaman projeye fayda sağlayabilecek iyi fikirler (değişiklikler) olur, bu nedenle B şıkkı en iyi cevap olamaz. D şıkkındaki "ortadan kaldırma" sözcüğü değişiklikleri gerçekleşmeyeceğini ima etmektedir. Bu doğru olmadığı için en iyi cevap da olamaz.

6. Cevap A

Açıklama: B şıkkının aslında "Tüm ödemeleri durdur" anlamına geldiğine dikkat edin. Tüm ödemelerin durdurulması, alıcı tarafından sözleşmenin ihlali anlamına gelir. C şıkkı çok şiddetlidir ve tek taraflı olarak yapılamaz. D şıkkı sunulan problemi çözmez. A şıkkı "ihtilafı tutar üzerindeki ödemeyi durdur" demekte ve muhtemelen en iyi cevap ama pek önerilmez. En iyi cevap A şıkkıdır.

7. Cevap B

Açıklama: Proje yöneticisi olarak, müzakereler esnasında proje boyunca sürecek bir ilişki geliştirmek istiyorsunuz.

8. Cevap D

Açıklama: Satıcının baştan başlamak gibi bir seçeneği bulunmamakta. Mevcut sözleşme bağlayıcıdır. Her iki taraf da baştan başlamak konusunda anlaşılabilir ama bu sert bir adım olur.

9. Cevap C

Açıklama: Sınavda hangi tedarik süreci aktivitesinin yapıldığını bilmenizi gerektirecek çok sayıda soru bekleyin.

10. Cevap C

Açıklama: Çoğu insan bir sözleşmenin tedarik çalışma bildirimini içerdiği gerçeğini gözden kaçırmaz (A şıkkı). Bir sözleşme için ayrıca bir kabul de gereklidir (B şıkkı). Tek taraflı imza yeterli değildir, her iki taraftan da imza (örneğin kabul) almak zorundasınız bu nedenle D şıkkı sadece kısmen doğru. Satıcının adresi gerekli değildir (C şıkkı) ve bu nedenle istisna bir durumdur.

11. Cevap C

Açıklama: Proje yöneticisi olarak projenin risklerinin neler olduğunu biliyorsunuz. Bu risklerin üzerine gitmek için ilgili şartların sözleşmeye dâhil edildiğine emin olmanız gerekir.

12. Cevap A

Açıklama: C ve D şıkları iyi fikirler ama anahtar hedefler değiller. Müzakereler kazan/kazan olmalı, bu nedenle C şıkkı en iyi cevap değildir. Adil ve makul fiyat (A şıkkı) iyi bir çalışma ortamı yaratacaktır. Aksi halde, değişiklik talepleri durumunda daha sonra ödeyeceksiniz.

13. Cevap A

Açıklama: Satıcıların sorularına cevap vermek (B şıkkı), ilan verme (C şıkkı) ve teknik teklif değerlendirme (D şıkkı) Tedariklerin Yürütülmesi süreci esnasında meydana gelir.

14. Cevap D

Açıklama: Tedariklerin Yürütülmesi süreci esnasında, normal olarak satıcıların gönderdiği soruları yanıtlıyorsunuz. Tedarik, risk azaltma ve transfer aracı olduğu için risk analizi süreçleri (A şıkkı) tedarik süreci başlamadan önce yapılır. Bir sözleşme türü seçme (B şıkkı) Tedariklerin Planlanması sürecinin bir parçasıdır. Proje zaman çizelgesindeki değişiklikler (C şıkkı) Tedarik İşlerinin İdaresi sürecinin bir çıktısıdır.

15. Cevap B

Açıklama: A şıkkı en iyi olamaz çünkü kapsamın daraltılması bu tür bir sözleşmede kârları azaltır. C şıkkı en iyi olamaz çünkü Maliyet Artı Sabit Fiyat Sözleşmelerinde ücret genellikle projenin yaşamı boyunca düzenli olarak ödenir. Maliyet Artı Sabit Fiyat Sözleşmelerinde kâr'ı değiştirmenin tek yolu projeye yüklenemeyen öğeler için fatura düzenlemektir (B şıkkı)

16. Cevap A

Açıklama: Satıcı için bu bilinir ama bu soru alıcının perspektifindedir. Satıcının sözleşmeye ne kadar kâr dâhil ettiğini bilmiyorsunuz.

17. Cevap B

Açıklama: Projenin sözleşmelerinden biri kapanış sürecine girdiğinde projenin tamamı için bir rezerv (yedek) düşürülebilir, ama projenin risk derecesi (A şıkkı) etkilenmeyebilir. C şıkkı Tedariklerin Yürütülmesi süreci esnasında yapılmalıdır. D şıkkı Tedarik İşlerinin İdaresi süreci esnasında bir mesele olabilir ama Tedariklerin Kapanışı esnasında yaygın değildir. B şıkkındaki satıcının maliyet bildirimlerini denetlemek tedarik denetiminin bir parçasıdır ve Tedariklerin Kapanışının gerekli bir yönüdür.

18. Cevap A

Açıklama: Eğer bu soruyla ilgili sıkıntınız varsa, aksi belirtilmediği sürece soruların alıcının perspektifinden sorulduğunu bilmeniz gerekmektedir. Bu durumda, satıcının en fazla maliyet riskine sahip olduğu ve alıcının riskinin düşük olduğu görölmektedir.

19. Cevap D

Açıklama: Sınavda birçok paragraftan oluşan uzun sorular göreceksiniz, ama bunun sizi endişelendirmesine izin vermeyin. Bazen kısa sorular daha zordur. Bu soruyu cevaplamak için kayıt yönetimi sisteminin ne olduğunu ve bunun müzakerelerin kaydını tutmak için kullanılmayacağını bilmeniz gerekir. Müzakere süreci bir belge değildir.

20. Cevap C

Açıklama: Müzakere için bir süre limiti koymak son teslim tarihine bir örnektir.

21. Cevap A

Açıklama: Merkezileştirilmiş sözleşme genellikle daha zor erişim ve daha az sadakat anlamına gelir. Bu nedenle B ve D şıkları dezavantajlardır. Tedarik yöneticilerinin bir yuvası olmadığı ve bir proje üzerinde çalışmadıkları (C şıkkı) da bir dezavantajdır.

22. Cevap A

Açıklama: Sabit fiyatlı bir sözleşmede, satıcı maliyet riskine sahiptir ve bu nedenle fiyat teklifi vermeden önce tedarik çalışma bildirimini tamamen anlamak ister.

23. Cevap C

Açıklama: Eğer uygun proje yönetim süreçlerini izlerseniz HER ZAMAN iyi bir kapsam tanımınız olur (A şıkkı). Burada kritik bir zamandasınız. Tamamlanması için hem iyi bir kapsam tanımı hem de teşvikler gereklidir. Hangisi daha iyi cevabı sunmaktadır? İyi bir kapsam tanımı ile birlikte sizin hız ihtiyacınızı satıcının da hissetmesini istersiniz. Teşvikler satıcının hedeflerini alıcıninkiler ile aynı eksene getirir ve böylece EN yardımcıdır. İyi bir kapsam tanımı tek başına hızı garanti edemez.

24. Cevap D

Açıklama: Müzakereler Tedariklerin Yürütülmesi süreci esnasında meydana gelir.

25. Cevap D

Açıklama: Seçilen Satıcılar, Tedariklerin Yürütülmesi sürecinin çıktılarıdır.

26. Cevap B

Açıklama: Sorunun çoğu kısmının konuyla ilgisiz olduğuna dikkat edin. “yap ya da satın al kararları” kelimelerinin soruda kullanılmadığını fark ettiniz mi? Onun yerine soruda yap ya da satın alın al’ın tanımı kullanılmıştır. Sınavda buna dikkat edin. Yap ya da satın al kararı, tedarik sürecinin geri kalanının gerçekleşebilmesi için gereklidir. Bu sebeple, bu durum tedarik sürecinin ilk adımlarından birinde gerçekleşmek zorundadır.

27. Cevap B

Açıklama: Tedariklerin Planlanması sürecinde tedarik belgelerini oluştururuz. Teknik Teklif Talebi de bu belgelerden biridir.

28. Cevap D

Açıklama: Verilen seçenekler arasında, kısıtlı kapsam tanımına sahip büyük projeler için fiyatları kısıtlayan tek sözleşme türü Maliyet Artı Sabit Fiyat’tır.

29. Cevap C

Açıklama: B tarafının yükümlülüğü, sözleşmede ne tanımlandı ise onu teslim etmesidir.

30. Cevap B

Açıklama: Bu yükleniciyi daha önce kullanmış olmanıza rağmen, tam olarak eski işe benzemediği için bu şirketin yeni işi yapmaya nitelikli olduğuna nasıl emin oluyorsunuz? Bu durumda risk alıyorsunuz.

31. Cevap A

Açıklama: Başka bir şirketi kullanmak tescilli özel bilgiyi başka bir şirkete teslim etmeniz anlamına geliyorsa, işi kendiniz yapmanız genellikle daha iyidir.

32. Cevap C

Açıklama: Proje yöneticisi teklif sahibi konferansına katılmalıdır, bu sebeple A şıkkı yanlıştır. Kapsam hakkında bir endişeye atıfta bulunduğu için B şıkkını mı işaretlediniz? Eğer öyleyse seçeneği tekrar okuyun. Müzakereden bahsediyor ve müzakere satıcı seçildikten sonra gerçekleşir, teklif sahibi konferansı esnasında değil. Tedarik yöneticisi genellikle teklif sahibi konferansını düzenler, bu nedenle D şıkkı yanlıştır. C şıkkı bir teklif sahibi konferansının çok sayıda zorluğundan birini tanımlamaktadır ve bu nedenle en iyi cevaptır.

33. Cevap C

Açıklama: Bir satıcının sözleşmeye uygun şekilde davranmadığı herhangi bir zamanda, proje yöneticisi harekete geçmek zorundadır. Tercih edilen seçenek satıcı ile iletişime geçip ne olup bittiğini sormak olabilir ama bu seçenek şıklarda mevcut değildir. O nedenle en iyi seçenek kusurlu olduğunu bilmesini sağlamaktır (C şıkkı)

34. Cevap A

Açıklama: B şıkkı doğru olamaz çünkü müşteri alınan dersler ve tedariklerin denetimine dâhil olabilir ve kesinlikle resmi kabule de dâhil olacaktır. C şıkkı da doğru olamaz çünkü hem Tedariklerin Kapanışı hem de Projenin ya da Fazın Kapatılması mülkün iadesini içermektedir. Tedariklerin Kapanışı her bir sözleşme için bir kere yapılır, bu yüzden D şıkkı doğru olamaz. A şıkkı doğrudur çünkü sözleşmeler projeler Projenin ya da Fazın Kapatılması süreci ile kapatılmadan önce kapatılır.

35. Cevap D

Açıklama: Eğer sözleşme sonlandırılırsa, projenin de kapanış sürecine girmesi gerekir. Bu sonuçlara tarihsel amaçlar için ihtiyacınız vardır.

36. Cevap C

Açıklama: Değerlendirme kriterleri potansiyel satıcıları değerlendirmek için temel araçlardır ve bir seçim yapmak için ekibin tümü tarafından kullanılmalıdır.

37. Cevap D

Açıklama: A şıkkı yanlış zira değişiklik proje yönetim sürecinin bütününe değil sadece tedariki etkiler. Merkezi olmayan bir ortamda projeye sadakat (B şıkkı) kazanılacaktır, kaybedilmeyecektir. Merkezi olmayan tedarik durumunda sözleşme fonksiyonu konusunda yetenek veya uzmanlık sahibi olmaya daha az odaklanılır, bu durumda D şıkkı en iyi cevaptır.



38. Cevap C

Açıklama: A şıkkında, sözleşme hatalı olabilir, müşteri hatalı olabilir ama eğer uygun proje yönetimi izlenirse bunlar daha önce keşfedilebilir. Eğer B şıkkını seçerseniz, satıcının bir değişiklik talebi düzenleyemeyeceğini unutmuş olursunuz (ama talep edebilir). D şıkkını mı seçtiniz? Eğer öyleyse, proje yönetimi tüm kararları TÜM ekip üyeleri ile beraber almak değildir. C şıkkı uygun ekip üyeleri ile görüşmeyi içermektedir. Eğer böyle bir sorun ortaya çıkarsa, bu İKY sözlüğünde veya ekip üyesinin tamamladığı iş hakkında bir şeylerin yanlış olduğu anlamına gelebilir.

39. Cevap A

Açıklama: Eğer bu soruyu yanlış yaptıysanız tekrar okuyun. Her sözleşme türünde faturaları denetlemeniz gerekir, peki bunu nasıl seçiyorsunuz. EN İYİ cevaba bakın. Bu durumda en fazla çabayı gerektiren olacaktır.

Süre ve Malzeme sözleşmesi (B şıkkı) parasal açıdan küçük ve kısa süreli olmalıdır (S&M sözleşmesinin bitirme için teşviki yoktur), bu nedenle yüksek riski bulunmamaktadır. C ve D şıkları en iyi olamaz, çünkü alıcının riski kısıtlıdır ve sadece sözleşme bedelini ödeyeceklerdir. Maliyet Artı Sabit Fiyat Sözleşmelerinde alıcı tüm maliyetleri öder. Satıcı ise alıcıya atanmaması gerekebilen maliyetleri alıcıya fatura ediyor olabilir. Hem boyutu hem de parasal tutarı açısından ve de alıcı üzerindeki risk yüksek olduğu için Maliyet Artı Sabit Fiyat Sözleşmeleri en fazla denetlemeye ihtiyacı olan sözleşmelerdir. Soruda hangisini kullanmak istemezsiniz diye soruyor, cevap A şıkkı olmalıdır.

40. Cevap D

Açıklama: Satıcının alıcıdan daha uzman olduğu durumda, tedarik çalışma bildirimi için tüm listesi yerine performans veya fonksiyonu tanımlamadır. Herhangi bir durumda tedarik çalışma bildirimi mümkün olduğu kadar detaylı olmalıdır.