

2008



年考试的全面解决方案

注册咨询工程师(投资)资格考试教习全书

现代咨询方法与实务

陈宪 主编

新大纲

- ✓ 囊括单科必要内容，复习便捷。
- ✓ 精简考试内容覆盖考点，事半功倍。
- ✓ 专家点评，指出最新变动，把握考试方向。
- ✓ 集自学读本与教师指导用书于一体，轻松自学。
- ✓ 练习题、模拟题、考试试题，加强实战练习，快速提升，顺利通关。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



2008 注册咨询工程师（投资）
资格考试教习全书

现代咨询方法与实务

陈 宪 主编



机械工业出版社

依据 2008 年新的《注册咨询工程师（投资）资格考试大纲》和《注册咨询工程师（投资）资格考试参考教材》，编者经过对大纲精神和教材内容的深入剖析，推出了 2008 年新版的《注册咨询工程师（投资）资格考试教学全书》。

本书囊括了《现代咨询方法与实务》科目考试的内容。2008 年科目 5 案例考试未指定参考教材，这给读者的考试通关带来了新的挑战。为了积极应对这种新变化，本书合理整合考试内容、重新调整认知逻辑、归纳提炼知识要领、有效提高实践能力，以提高考试通过率为目的，为广大考生提供一本“自学与辅导相结合”的无声讲义。

本书分为四个部分共计 23 章内容，每章按照“本章结构”、“重点难点”、“内容精解”、“专家点评”、“练习题”的结构进行编写，书后附有模拟试题和 2004 年～2007 年考试试题及参考答案，供读者参考。

本书切实贯彻新的大纲精神，深入解读新教材内容，以提升实际工作能力为目标，以讲义的方式讲解知识要领，使考生学习如何把所学知识应用到工程实践之中。此外，本书还可供高等院校工程咨询相关专业师生参考。

图书在版编目（CIP）数据

现代咨询方法与实务/陈宪主编. —北京：机械工业出版社，2008.1

（注册咨询工程师（投资）资格考试教学全书）

ISBN 978-7-111-23379-4

I. 现… II. 陈… III. 投资-咨询服务-工程技术人员-资格考核-自学参考资料 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 012016 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）
责任编辑：何文军 版式设计：冉晓华 责任校对：姚培新
封面设计：王伟光 责任印制：李 妍
保定市中美美凯印刷有限公司印刷
2008 年 2 月第 1 版·第 1 次印刷
184mm×260mm·24.75 印张·643 千字
标准书号：ISBN 978-7-111-23379-4
定价：56.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
销售服务热线电话：（010）68326294
购书热线电话：（010）88379639 88379641 88379643
编辑热线电话：（010）68327259
封面无防伪标均为盗版

2008 注册咨询工程师（投资）资格考试 教习全书编写委员会

主 任：陈 宪

副主任：于 慧 罗曲云

策 划：刘 菲

成 员：杨伯元 李 娟 解素慧 闫 珺 高 强
杨小菊 刘翠玲 李梁杰 王 晶 梁 晓
徐 楠 马宏梅 王晓琴 李述萍 罗曲云

本书编写组

主 编：陈 宪

副主编：于 慧 王 虎

主要编写人员：陈 宪 于 慧 王 虎 李 娟
解素慧 刘 莹

审核：陈俊芳 刘 菲

前 言

《注册咨询工程师（投资）资格考试教学全书》自2004年出版第1版以来，得到了广大读者的高度评价。读者普遍认为，本书的针对性强，对于提高学习效率、积累临考经验、提高考试通过率能产生实质性的效果，这是对我们所构建的“集教师指导用书和考生自学读本为一体”的一站式解决方案的肯定，非常感谢广大读者对《注册咨询工程师（投资）资格考试教学全书》的厚爱。

为了适应新的国内外经济形势，提升我国注册咨询工程师（投资）队伍的知识水平和实际工作能力，2007年底修订出版了2008年新的《注册咨询工程师（投资）资格考试大纲》和《注册咨询工程师（投资）资格考试参考教材》。其中原教材第五册《现代咨询方法与实务》的内容，而并入到另外四册新版参考教材中。为帮助考生理解新大纲要求、复习新考试内容、轻松地应对考试，我们整合了前四册涉及的案例内容，重新修订、再版了2008年《注册咨询工程师（投资）资格考试教学全书》第五册《现代咨询方法与实务》。我们所遵循的编写原则是：

一、新大纲注重检验注册咨询工程师综合运用工程咨询理论、政策、规定、方法和手段来解决实际问题的能力。本书在整合前4册案例内容的基础上，按照认知逻辑重新构建知识框架，使考生更易学习及轻松应试；案例编写力求贴近工程实际，强调运用知识的能力而不仅仅是对知识的记忆。

二、新大纲取消了“掌握、熟悉、了解”3个层次的划分，所有内容均是咨询工程师职业能力所要求的。本书力求涵盖所有重要知识点，以专家讲义的形式，深入浅出、只讲精华，使内容更加通俗易懂；在知识点的讲解上，注重理解要领；在案例的解答上，注重联系实际，力求使考生学会如何把所学知识应用到工程咨询实践中去。

依照新大纲，本科目考试内容较多且分布在其他4科参考教材中，为帮助考生缓解由此带来的应试压力，本书定位在：合理整合考试内容、重新调整认知逻辑、归纳提炼知识要领、有效提高实践能力，以提高考试通过率为目的，为广大考生提供一本“自学与辅导相结合”的无声讲义。

本书共分四个部分23章内容，每章按照“本章结构”、“重点难点”、“内容精解”、“习题演练”的结构编写，最后附有两套全新自测模拟试题、2004~2007年考试试题及答案和试题解析。

● 本书开始部分的“考试科目关系”和“复习及应试”部分，旨在帮助考生了解本书的编写体系及五个科目之间的联系，洞悉内容之间的逻辑关系，理清知识脉络，掌握一些基本的应试技巧和知识。

● “本章结构”部分，以图形的方式对内容作了归纳，形成知识框架，直观形象，有助于整体把握该章知识体系。

● “重点难点”部分，提醒考生需要重点复习的内容，以此合理安排时间。

● “内容精解”部分，按照认知顺序将内容重新编排，案例的编写和解答力求贴近实际，帮助考生更好地理解知识点，学会将知识运用到实践中去。深入浅出、通俗易懂。

● “练习题”部分，便于广大考生巩固所学知识，测试复习水平。案例难度与考试难度相当，出题方式仅供参考。

● “模拟题”的难度高于“练习题”，出题方式有所创新，其目的是提升考生能力，查缺补漏地备战考试。

● “考试试题”收录了2004~2007年的全国注册咨询工程师（投资）执业资格考试试题，并给出了参考答案和专家解析。

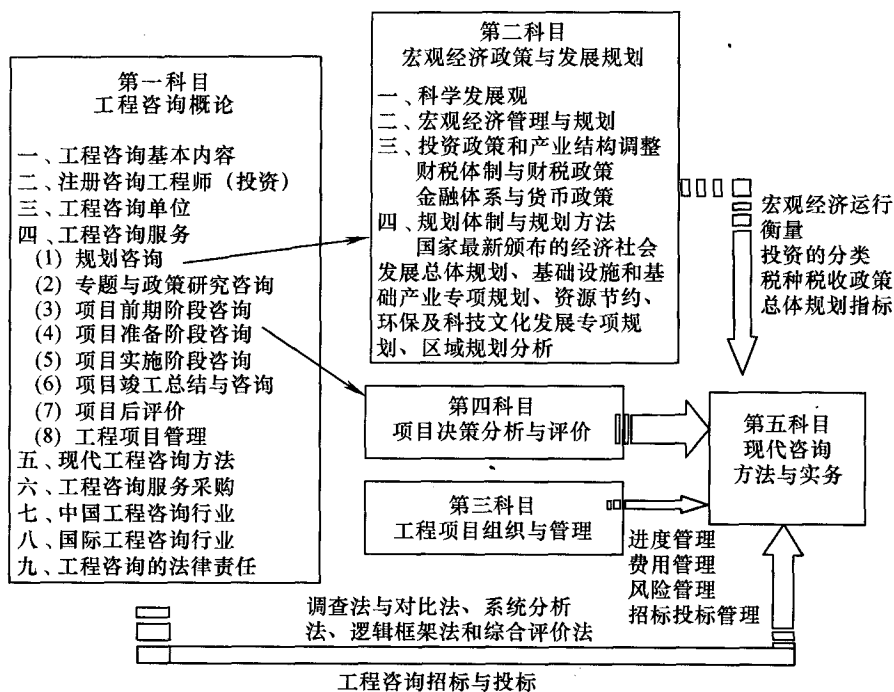
希望考生能利用本书，跟随“无声专家”的通俗讲解，更全面地解读考试精神、更深入地理解考试内容、更快速地提升解决实际问题的能力、更顺利地通过考试。本书的学习方式是先学内容后练习题，希望大家千万不要轻视复习、舍本逐末，切忌生搬硬套、死记硬背；同时，提请考生随时关注权威部门发布的最新动态。我们还要真诚地告知本书读者，考试内容发生了变化，出题方式更是千变万化，而应对考试的根本是对基本知识的深入理解和对咨询方法、技能的熟练应用。

本书在编写过程中广泛听取了参加2004~2007年全国注册咨询工程师（投资）执业资格考试的考生意见，汲取了专家教授的研究精华，参考了各种形式的工程咨询培训班、辅导班、教学光盘中的教学经验，采纳了多年来广大读者对《注册咨询工程师（投资）资格考试教习全书》的意见和建议。另外，还有赵瑞、田天胜、冯炯、赵晓玲、周丽霞、李伟、梁晓勇、邓瑾、赵慧茹、陈俊、刘玉钦、李宇、解殿超、王冰、查金保、董淑嫔、于修龙、苗莉、陈燕、成毓、潘玲艳、陈谋、罗佑尧、杨光淑等同志也对本书提出了宝贵的修改意见，在此一并表示感谢。

限于作者水平，加之时间紧迫，本书会有不当或错误之处。希望读者直言相陈，即使是一字之师，我们亦在此预先表示由衷的感谢。

编 者

考试科目关系



复习及应试

一、考试特点

(一) 考试基本情况

本科目考题题型为主观题，根据近四年的考题情况，通常的考试题量为6道，今年有可能增加；考试时间为3h，总分130分，每题分值不等；每题均为综合案例，涉及两个以上知识点；定量与定性相结合，难度适中、考核全面。

(二) 近四年考题分布（因为考试内容有所增加，本表仅供参考）

年份	战略分析	市场预测	投资估算	财务评价	国民经济评价	社会评价	方案比选	风险概率分析	招投标	项目管理方法
2004	★	★	★				★	★	★	
2005	★	★	★			★	★		★	
2006	★	★		★	★			★	★	
2007	★★		★		★		★		★	

从上表可以看出，考试覆盖面大，要求理解基础知识，掌握咨询方法在实际中的应用，对咨询工程师的要求较高，一定要认真复习。

二、解题技巧

题型均为综合案例，以知识点之间的关联为出题点，多方面考核对知识的掌握，答题时首先要有清晰的思路，理清头绪，按照步骤，顺序作答。

1. 总体来讲，评分标准比较宽松，只要答案沾边或者选择方法正确，一般都能得分。

2. 综合案例涉及多章内容，难度较大：（1）题目一般分成几问，一定要按试题所问的顺序答题；（2）仔细阅读题目要求，充分利用案例给出的资料，理清解题思路。

3. 计算部分：（1）认真审题，看清题目要求，按步骤顺序解题；（2）要有计算过程，如果无法保证计算结果正确，至少要写出计算公式；（3）充分利用试卷给出的系数表，这些往往会启发方法的选择。

三、复习方法及考试注意事项

(一) 复习方法

推荐使用“三阶段+巩固”的复习方法：

第一阶段：浏览全书

利用任何可以利用的时间，哪怕只有十几分钟的空闲，也要快速地浏览考试用书，进行泛读，时间大概为两周（按每天总共阅读1h计）。这一阶段的目的在于对考试用书的内容有一个大概的了解，形成粗略的知识框架。如果阅读时有疑问，可以不用追究，把问题带到下一阶段的复习中去。

第二阶段：精读记忆

精读全书，复习时间大概为一个月（按每天复习1~2h计）。这一阶段要求每次尽量在一个完整的时间内阅读考试用书的1~2个小节，使复习的知识不至于太分散，便于记忆。对于

各个知识点,要勾出重点词语和关键词,或有所记忆、或有所熟悉,并适当作笔记,指出需要注意的地方。复习完一章后合上书,凭记忆完成课后练习,然后对照书中答案进行核对,这样有利于找到复习弱点,专攻记忆不牢的地方。对于做错题目或把握性不大的题目,应对照辅导书把没有掌握的知识点进行重新复习和记忆,并做标记。

第三阶段:拾遗补缺

对照辅导书和自己的注解,对所有的知识点进行快速阅读和回忆,检查自己是否掌握了所有知识点,对于没有掌握的要重新快速复习,加深记忆。这一阶段的时间大概为两周(按每天复习1~2h计),复习时要特别注意树立整体观念,梳理知识结构,形成全书的知识框架,以便考试时快速提取有关的知识点信息。将全书较快速地复习完一遍之后,抽出一个完整的时间,按照考试要求完成模拟试题和真题,寻找临场考试的感觉。对于做错的题目,应进行重点强化复习。这里提醒大家,书中的模拟题是针对2008年考试编写的,而真题中的有些题目已经与新的考试内容不符了,这样的题目我们都尽量做了修改,重点要放在出题方式上。

巩固:错题回顾

考试前一周,把所有做过的习题、真题和模拟试题重新回顾一遍,对于其中仍未掌握的相关知识点应进行重点回顾,拾遗补缺,保证复习效果。

(二) 考试注意事项

1. 做好考前准备

考试前一周,要注意休息和调节,精力充沛、适度放松才能有利于临场发挥;其次应准备好两支以上的2B铅笔、准考证、准许带入考场的计算器、橡皮等。

2. 掌握好答题速度

本科目的考试时间是3h,要掌握好答题速度。遇到难题,不可过多消耗时间,可往后放放,等试卷基本答完后再回过头来重新斟酌;不会的题目不要什么都不写,知道什么写上什么,尤其是定性题目。

3. 减少不必要的错误

考卷发下来时首先填写姓名、考号等项目,并在交卷时再核对一次;注意读懂题意,弄清考点;答题完毕后浏览全卷,检查是否有漏题未答。

目 录

前言	1	参考答案	18
考试科目关系		第4章 现代工程咨询方法	19
复习及应试		【本章结构】	19
一、考试特点		【重点难点】	19
二、解题技巧		【内容精解】	19
三、复习方法及考试注意事项		4.1 现代工程咨询方法体系	19
第一部分 涉及科目一的案例内容	1	4.2 工程咨询的主要通用性方法	21
第1章 工程咨询单位业务的市场		【专家点评】	34
开发	2	练习题	35
【本章结构】	2	参考答案	35
【重点难点】	2	第二部分 涉及科目二的内容	37
【内容精解】	2	第1章 宏观经济运行的衡量	38
【专家点评】	4	【本章结构】	38
练习题	4	【重点难点】	38
参考答案	5	【内容精解】	38
第2章 工程咨询单位的风险管理	6	【专家点评】	40
【本章结构】	6	练习题	41
【重点难点】	6	参考答案	41
【内容精解】	6	第2章 税收政策与投资	42
2.1 工程咨询单位的全面风险		【本章结构】	42
管理	6	【重点难点】	42
2.2 工程咨询单位的风险管理		【内容精解】	42
策略	7	【专家点评】	46
【专家点评】	8	练习题	46
练习题	8	参考答案	46
参考答案	9	第3章 国家“十一五”总体规划	
第3章 投资建设项目各阶段工程		指标	47
咨询服务内容	10	第三部分 涉及科目三的内容	49
【本章结构】	10	第1章 工程项目招标投标管理	50
【重点难点】	10	【本章结构】	50
【内容精解】	10	【重点难点】	50
3.1 项目前期阶段的咨询内容	10	【内容精解】	50
3.2 项目准备阶段的咨询内容	13	1.1 概述	50
3.3 项目实施阶段的咨询内容	15	1.2 《招标投标法》的基本内容	52
3.4 项目运营阶段的咨询内容	16	1.3 工程项目施工招标投标	55
【专家点评】	18	1.4 工程项目货物招标投标工作	69
练习题	18		

1.5 工程咨询服务招标投标工作	73	1.3 战略分析	143
【专家点评】	79	【专家点评】	158
练习题	80	练习题	158
参考答案	81	参考答案	159
第2章 工程项目进度管理	83	第2章 建设方案研究	160
【本章结构】	83	【本章结构】	160
【重点难点】	83	【重点难点】	160
【内容精解】	83	【内容精解】	160
2.1 工作顺序安排的方法	83	2.1 产品方案和建设规模	160
2.2 进度计划的编制和优化方法	92	2.2 场(厂)址选择	161
2.3 进度控制的基本方法	103	2.3 总图运输方案	162
【专家点评】	104	2.4 工程方案及配套工程	164
练习题	104	【专家点评】	167
参考答案	104	练习题	167
第3章 费用管理方法	106	参考答案	167
【本章结构】	106	第3章 能源资源优化配置与合理性分析	168
【重点难点】	106	【本章结构】	168
【内容精解】	106	【重点难点】	168
【专家点评】	112	【内容精解】	168
练习题	112	【专家点评】	170
参考答案	113	练习题	170
第4章 工程项目风险管理	115	参考答案	170
【本章结构】	115	第4章 环境影响评价	171
【重点难点】	115	【本章结构】	171
【内容精解】	115	【重点难点】	171
4.1 工程项目风险与风险管理	115	【内容精解】	171
4.2 风险识别	117	【专家点评】	177
4.3 定性风险分析	119	练习题	177
4.4 定量风险分析	120	参考答案	177
4.5 制定风险应对计划	121	第5章 资金时间价值与现金流量分析	178
4.6 风险监测与控制	122	【本章结构】	178
【专家点评】	123	【重点难点】	178
练习题	123	【内容精解】	178
参考答案	124	5.1 资金时间价值与等值换算	178
第四部分 涉及科目四的内容	125	5.2 现金流量分析方法	181
第1章 市场分析与战略分析	126	【专家点评】	187
【本章结构】	126	练习题	187
【重点难点】	126	参考答案	188
【内容精解】	126		
1.1 市场调查方法	126		
1.2 市场预测方法	128		

第6章 投资估算方法	189	第10章 社会评价	273
【本章结构】	189	【本章结构】	273
【重点难点】	189	【重点难点】	273
【内容精解】	189	【内容精解】	273
6.1 建设投资估算方法	190	10.1 社会评价概述	273
6.2 建设期利息估算方法	199	10.2 社会评价信息的收集	275
6.3 流动资金估算方法	200	10.3 社会评价的主要方法	277
6.4 项目总投资与分年投资计划	204	10.4 社会评价报告的编写	282
【专家点评】	205	【专家点评】	285
练习题	205	练习题	286
参考答案	206	参考答案	286
第7章 融资方案研究	209	第11章 不确定性分析与风险分析	288
【本章结构】	209	【本章结构】	288
【重点难点】	209	【重点难点】	288
【内容精解】	209	【内容精解】	288
7.1 资金筹措	210	11.1 不确定性分析与风险分析	289
7.2 融资方案设计与优化	213	11.2 不确定性分析	290
【专家点评】	219	11.3 风险分析	294
练习题	219	【专家点评】	306
参考答案	220	练习题	306
第8章 财务分析	221	参考答案	307
【本章结构】	221	第12章 方案经济比选	309
【重点难点】	221	【本章结构】	309
【内容精解】	221	【重点难点】	309
8.1 财务效益与费用的估算	221	【内容精解】	309
8.2 财务分析	231	12.1 项目(方案)之间的关系	309
【专家点评】	250	12.2 方案经济比选方法	310
练习题	251	【专家点评】	316
参考答案	251	练习题	317
第9章 经济分析	252	参考答案	318
【本章结构】	252	模拟试题(一)	320
【重点难点】	252	参考答案	324
【内容精解】	253	模拟试题(二)	330
9.1 经济效益与费用的识别	253	参考答案	334
9.2 经济效益与费用的估算	255	考试试题	344
9.3 经济费用效益分析报表编制和 指标计算	262	2004年全国注册咨询工程师(投资) 执业资格考试试题第五科 目 现代咨询方法与实务	344
9.4 经济分析中的费用效果分析	267	参考答案	348
【专家点评】	269	2005年全国注册咨询工程师(投资) 执业资格考试试题第五科	
练习题	270		
参考答案	271		

目 现代咨询方法与实务.....	351	参考答案	367
参考答案	355	2007 年全国注册咨询工程师（投资）	
2006 年全国注册咨询工程师（投资）		执业资格考试试题第五科	
执业资格考试试题第五科		目 现代咨询方法与实务.....	374
目 现代咨询方法与实务.....	363	参考答案	378

第一部分 涉及科目一的案例内容

科目五《现代咨询方法与实务》的大纲中涉及科目一《工程咨询概论》的案例知识点有：

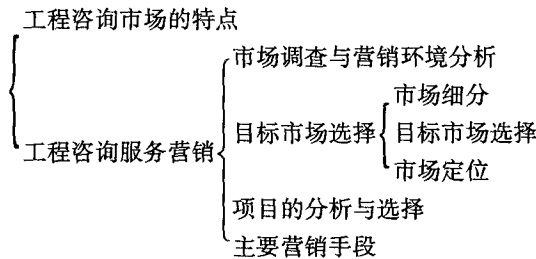
- 工程咨询单位业务的市场开发。
- 工程咨询单位的风险管理。
- 投资建设项目各阶段工程咨询服务内容。
- 现代工程咨询方法体系，以及调查法与对比法、系统分析法、逻辑框架法和综合评价法的应用。

- 工程咨询服务招标与投标。

为了保证知识内容的逻辑性，便于考生复习，本部分涉及的“工程咨询服务招标与投标”放到了第三部分“工程项目招标投标管理”中，单独作为一节进行阐述。

第 1 章 工程咨询单位业务的市场开发

【本章结构】



【重点难点】

1. 工程咨询服务的一系列营销活动。

【内容精解】

本章内容基本上是按照咨询业务市场开发的活动程序安排的。

一、工程咨询市场的特点

国内工程咨询市场和国际工程咨询市场的特点不同（见表 1-1）。

表 1-1 国内、国际工程咨询市场的特点

	国内工程咨询市场	国际工程咨询市场
特点	• 宏观的规划咨询、政策咨询任务越来越重，特别是地方规划咨询和专项规划咨询将更为重要 • 工程咨询已受到普遍重视，市场竞争日趋激烈 • 咨询任务量越来越大，对工程咨询单位的技术水平和咨询服务之类的要求越来越高	• 签约各方属于不同国家，制约因素更多更复杂 • 受工程所在国及周边地区政治、经济等各种因素的影响，风险相对较大 • 在合同管理方面，不同国家对国际通用合同条件和国际惯例的理解不同，争端处理更为复杂和困难 • 发达国家的标准、规范、规程和工程所在国的并存，有些发展中国家还有自己的技术规定，所以技术标准更为庞杂

二、咨询服务营销

工程咨询单位业务的市场开发实际上就是一系列营销活动。

咨询服务营销是指确定咨询服务的目标市场、识别客户、认识了解客户需求、建立信任关系并促使客户购买咨询服务、使客户满意及有效管理客户关系、留住客户的一系列活动。

作为咨询服务的重要组成部分，通过咨询服务营销，一方面识别出客户的真正需求；另一方面建立有效的咨询顾问—客户关系，以确保整个咨询过程能够有效运作。

注意：这里跟第四部分第 2 章市场分析和战略分析方法关系紧密，可结合出题。

（一）市场调查与营销环境分析

市场调查是指运用一定的理论和科学方法搜集市场信息的过程，是市场营销的基础工作。市场调查的内容包括以下方面：

- (1) 政治法律环境调查。
- (2) 经济环境调查。
- (3) 社会人文环境调查。
- (4) 技术应用环境调查。
- (5) 市场容量调查。

市场调查的过程实际上也是对营销环境分析的过程。市场营销环境分析是依据市场调查的资料,分析咨询单位自身所面临的市场环境,认清给咨询单位带来市场机会和威胁的主要因素。

(二) 目标市场选择

目标市场选择包括:市场细分、目标市场选择和市场定位。

1. 市场细分

市场细分是在市场调研的基础上,根据客户对产品(含服务)的需求欲望、采购行为的差异,把整个咨询市场化分为若干群体。每一组需求特点大体相同的客户群称为一个细分市场,市场细分的步骤由粗到细可分为四步:①明确市场范围;②选择细分标准;③粗分;④细分。

工程咨询市场的细分标准有:

(1) 按区域细分:国际上通常将全球工程市场划分为亚太地区、中东、欧洲、非洲、北美和拉美六大市场。

(2) 按专业领域细分:可以划分为建筑工程、水利工程、矿山工程、铁路工程、公路工程等。

(3) 按技术类型细分:每一个专业领域都可以进一步细分,例如水利工程项目咨询服务可以分为勘察设计、工程采购、设备合同管理等。

2. 目标市场选择

目标市场是市场细分后,进一步研究和选择准备进入的细分市场,选择时还要对影响市场开拓的外部环境和自身条件进行评估。

(1) 外部环境因素:包括工程所在国家政局稳定性、经济发展状况与货币稳定性、投资需求与资金来源、自然条件、工程市场秩序与竞争状况等。

(2) 自身条件因素:包括经营范围、专业特长、技术力量、资金能力、管理水平、地域和文化背景优势等。

3. 市场定位

市场定位是指目标市场选定后,应把自己的产品确定在目标市场的一定位置上。通过市场定位可以明确竞争地位,选择相应的竞争策略。

市场定位的步骤是:

(1) 首先,应确认咨询单位自身的竞争优势,主要是在资源条件、管理水平和知名度等方面的优势。

(2) 其次,通过对比分析目标市场上可能出现的竞争对手与本单位的优势和劣势,明确自己的相对竞争优势。

(3) 最后,通过一系列的营销活动,展示自己特有的竞争优势,树立起具有特色的咨询产品形象。

(三) 项目的分析与选择

项目分析与选择的过程一般经过三个步骤,如图 1-1 所示。

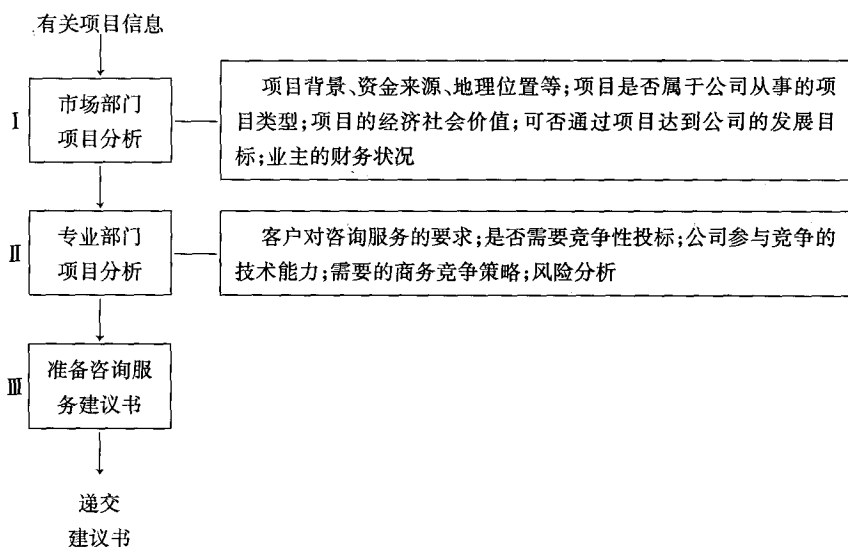


图 1-1 项目分析与选择的过程

(四) 主要营销手段

1. 建立网页：重视通过网页宣传咨询业务。
2. 客户举荐：特别注意通过老客户的帮助介绍新客户。
3. 广告宣传：应擅长于通过媒体广告扩大影响。
4. 树立品牌形象。
5. 专业出版物：可以提升和塑造在业务范围、专业技术知识和咨询成果等方面的形象。
6. 保持良好的公共关系：通过良好的公共关系管理，可以获得客户、潜在客户、同行以及其他社会公众有价值的认可，为咨询服务创造有利的条件和环境。

【专家点评】

内容比较简单，了解咨询业务市场开发的一系列活动的的内容即可。可以以案例中的小问题形式出现，为定性题目。

练习题

某咨询单位刚刚成立，初步设想是从事建筑工程方面的咨询服务，需要进行一系列营销活动，最终明确市场定位。先期进行了市场调查，内容包括经济环境调查、社会人文环境调查和市场容量调查等，经过目标市场选择，最后将咨询服务定位在建筑工程的招标代理业务上。

问题：

- (1) 该单位进行的市场调查除了上述内容外，还应包括哪些调查内容？
- (2) 请简述该单位的市场定位的步骤。
- (3) 在营销过程中可以采用的营销手段有哪些？