



机工建筑考试

2008

全国注册咨询工程师(投资)
资格考试考点精析与题解

现代咨询 方法与实务

《现代咨询方法与实务》编委会 编

- ✓ 围绕大纲 构建知识框架
- ✓ 突出重点 注重把握主次
- ✓ 准确解析 引导解题思路
- ✓ 实战练习 提前进入状态

附 5 套
冲刺试卷



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



2008 全国注册咨询工程师(投资)资格 考试考点精析与题解

现代咨询方法与实务

《现代咨询方法与实务》编委会 编

图书在版编目(CIP)数据

现代咨询方法与实务/《现代咨询方法与实务》编委会编. —北京:机械工业

出版社, 2008.1

(2008 全国注册咨询工程师(投资)资格考试考点精析与题解)

ISBN 978-7-111-33332-9

I. ①现… II. ①现… III. ①投资—资格考试—工程技术人员—教材

IV. ①F830.39 ②F830.39 ③F830.39 ④F830.39

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第004461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:张晶 封面设计:张晶 印刷:北京印刷厂

北京市印刷厂印刷

2008年1月第1版第1次印刷

184mm×260mm·20.75印张·482千字

标准书号: ISBN 978-7-111-33332-9

定价:39.00元



凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,请寄回本社调换。

编辑电话:(010)88379639 88379641 88379643

发行电话:(010)88379639 88379641 88379643

机械工业出版社

全书共分四章,主要内容包括:涉及《工程咨询概论》的内容,涉及《宏观经济政策与发展规划》的内容,涉及《工程项目组织与管理》的内容,涉及《项目决策分析与评价》的内容。每章包括知识框架、考试要点、专家剖析、重点习题、习题解析。书中附五套考试冲刺试卷。

本书浓缩了考试复习重点,知识精练,重点突出,例题丰富,解答详细,既可作为考生参加全国注册咨询工程师(投资)资格考试的应试辅导教材,也可作为大中专院校师生的教学参考书。

图书在版编目(CIP)数据

现代咨询方法与实务/《现代咨询方法与实务》编委会编. —北京:机械工业出版社,2008.1

(2008 全国注册咨询工程师(投资)资格考试考点精析与题解)

ISBN 978-7-111-23332-9

I. 现… II. 现… 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 006461 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:张 晶 封面设计:张 静 责任印制:邓 博

北京市朝阳展望印刷厂印刷

2008 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

184mm×260mm • 20.75 印张 • 485 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-23332-9

定价:39.00 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

前言

参加全国咨询工程师（投资）资格考试的考生一般不会像全日制学生那样系统地参加学习，大多是通过自学，而且都是已经参加工作的在职人员，少了一种学习的氛围，因此，在学习时间上，又不可能有充分的保证。基于对全国咨询工程师（投资）资格考试的考生在学习中存在上述困难的深刻认识，我们认为一本好的辅导书对他们来说就显得很重要了，这也是我们编写这本书的出发点。

本书的特点如下：

围绕大纲、构建知识框架。本书中的“知识框架”是按考试大纲要求的考核重点的先后顺序进行编排的。简明扼要地阐述了考试大纲对考生应知应会的要求，这部分内容为考生指明了备考学习的方向。考生根据这一部分内容可以确定命题所涉及到的知识体系的重要程度。

突出重点、注重把握主次。本书中的“考试要点”以图表的格式更具体地阐述了每一章需要考生掌握的重点内容，详细剖析了考试教材的内容，对考试指定教材进行重点内容的圈定，将考试教材由厚变薄，在本书中，我们对各种概念都做了深入的分析，把彼此之间有关联的概念放在一起加以理解，这样给考生的感觉就不是非常零散的，而是形成一个整体知识体系。考生可根据这部分内容来把握命题的采分点，从而掌握学习的重点。

注重全局、不搞题海战术。本书中的“重点习题”设置了近几年的考题和一些重点习题，通过这些习题的练习可以帮助考生掌握考试命题的规律，也让考生了解命题的方式，准确地把握考试的精髓，书中对每一章习题都是尽量做到精简，尽量选择那些有代表性，能够起到举一反三作用的题让考生进行自测，这样就会达到非常理想的效果。

准确解析、引导解题思路。本书中的“习题解析”对一些经典习题作了详尽的解析。为考生提供解答各类习题的方法和思路，帮助考生理清解题的思路，指导考生掌握解题的方法和技巧，引导考生进行全面、系统、高效的学习，从而提高考生的理解能力和综合运用能力。

实战练习、提前进入状态。本书中的“冲刺试卷”的题量、难易程度和采分点均与标准试卷完全一致，而且每一题均为经典题目，可帮助考生整体把握考试内容的知识体系，让考生逐步提高“题感”，是考生在考前进行冲刺的绝好试卷，为考生胸有成竹地步



入考场奠定了基础。

答疑服务、解决考生疑难。编写组专门为考生提供答疑网站（www.wwbedu.com），并配备了专业答疑教师为考生解决疑难问题。

重点提示：2008 版的《注册咨询工程师（投资）资格考试参考教材》，以新的考试大纲为依据，广泛吸收各方面的合理建议和意见，在保留了 2003 年版考试教材大部分内容的同时，作了以下调整、充实和修改：①新版考试参考教材分为 4 册，将原教材之五《现代咨询方法与实务》的内容，分别并入另外 4 册的相关章节；②2008 版考试参考教材编入了 2003 年以来国家出台的有关新政策、新规划、新规定，相应地替换或删除了过时的文件内容，并且吸收了已推广应用的最新研究成果和先进经验，以更多篇幅介绍国际通行的做法和经验，充分反映了时代进步要求注册咨询工程师（投资）扩展的知识背景和达到的能力标准；③新版考试参考教材结构更加合理，条理更加清晰，内容更加翔实，表述更加准确。

参加本书编写的人员都是长年参加全国注册咨询工程师（投资）资格考试教学经验丰富的老师，可以说我们最清楚考生需要什么样的辅导书，因此编写该书的时候就充分考虑了考生的需求，希望编写出真正符合考生需要的辅导书。

由于编写时间有限，不妥之处在所难免，恳请各位考生以及同仁们不吝赐教，以便再版时进行修正。

前

言

目 录

前言

第一章 涉及《工程咨询概论》的内容	1
一、知识框架	1
二、考试要点	1
三、专家剖析	32
四、重点习题	32
五、习题解析	38
第二章 涉及《宏观经济政策与发展规划》的内容	45
一、知识框架	45
二、考试要点	45
三、专家剖析	54
第三章 涉及《工程项目组织与管理》的内容	55
一、知识框架	55
二、考试要点	55
三、专家剖析	104
四、重点习题	104
五、习题解析	119
第四章 涉及《项目决策分析与评价》的内容	137
一、知识框架	137
二、考试要点	137
三、专家剖析	218



2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试考点精析与题解

四、重点习题	218
五、习题解析	235
 2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（一）	262
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（一） 参考答案	268
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（二）	274
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（二） 参考答案	281
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（三）	288
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（三） 参考答案	293
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（四）	299
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（四） 参考答案	304
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（五）	311
2008 全国注册咨询工程师（投资）资格考试冲刺试卷（五） 参考答案	317

第一章

涉及《工程咨询概论》的内容

一、知识框架

工程咨询概论	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
	工程咨询招标与投标

二、考试要点

(一) 工程咨询单位业务的市场开发

1. 咨询服务营销(表 1-1)

表 1-1 咨询服务营销

类 别	内 容
含义	咨询服务营销包括确定咨询服务目标市场、识别客户、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
作用	咨询服务的营销是咨询服务的重要组成部分,是咨询服务本身需要建立并始终保持的一种有效的咨询顾问—客户关系。通过咨询服务营销,一方面识别客户的真正需求,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

2. 市场调查与营销环境分析(表 1-2)

表 1-2 市场调查与营销环境分析

类 别	内 容
定义	市场调查是指运用一定的理论和方法,搜集市场信息的过程,是市场营销的基础工作



(续)

类 别	内 容
内 容	市场调查的内容包括以下方面: 政治法律环境调查; 经济环境调查; 社会人文环境调查; 技术应用环境调查; 市场容量调查
市场营销环境 分析与市场调查	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,识别将会给咨询单位带来市场机会和威胁的主要因素。市场调查的过程实际上也是对营销环境分析的过程

3. 目标市场选择与市场定位(表 1-3)

表 1-3 目标市场选择与市场定位

类 别	内 容
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)的需求欲望和采购行为的差异,把整个咨询市场划分为若干群体,每一组需求特点大体相同的客户群称为一个细分市场。工程咨询市场可细分为以下几种: (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。一般可划分为建筑工程、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,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。 市场细分的步骤由粗到细,可以分为四步:明确市场范围;选择细分标准;粗分;细分
目标市场选择	在市场细分后,进一步研究和选择准备进入的细分市场,即目标市场,并对影响市场开拓的外部环境和自身条件进行评估。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。自身条件包括:经营范围、专业特长、技术力量、资金力量、管理水平、地域和文化背景优势等。 在分析评估的基础上,根据自己的战略目标、资源与专业特长、外部环境条件,权衡利弊,扬长避短,选择准备进入或占领的目标市场
市场定位	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,即市场定位。通过市场定位可以明确竞争地位,选择相应的竞争策略。市场定位是在激烈的市场竞争中取胜的关键,市场定位是否准确关系到营销的成败。 市场定位应有计划、有步骤地进行。首先应确认咨询单位自身的竞争优势,包括资源条件、管理水平和知名度等方面的竞争优势。其次,通过对比分析明确在目标市场的相对竞争优势,将目标市场上可能出现的竞争对手与本单位的优势和劣势进行比较。找出自己的相对优势。再次,通过一系列的营销活动,展示自己特有的竞争优势,以便在客户心目中树立起具有特色的咨询产品形象



4. 主要营销手段(表 1-4)

表 1-4 主要营销手段

营销手段	内 容
建立网页	在互联网时代,越来越多的客户在选择专家、准备候选名单、比较服务提供、了解最近完成的项目情况以及类似问题时,都通过网络或者咨询公司的网页搜寻咨询单位的信息。咨询单位应重视通过网页宣传咨询业务
争取客户举荐	咨询单位应特别注意通过老客户的帮助介绍新客户。咨询单位只有为客户提供完美的服务,才有希望得到客户的举荐,客户的口碑是最有效的宣传手段
广告宣传	广告是形象地展示和推销咨询服务产品的舆论手段。咨询单位应善于通过媒体广告扩大影响
树立品牌形象	如果一个咨询单位或者其提供的服务能够成为著名的、有口皆碑的品牌,客户就被品牌的拥有所吸引
专业出版物	工程咨询单位的出版物是自我展示的阵地,可以提升和塑造单位在业务范围、专业技术知识和咨询成果等方面的形象
保持良好的公共关系	公共关系是创建与管理组织正面公众形象的一种专业化方法。是建立并维护一个组织与决定其成败的各类公众之间互利互惠关系的一种手段

5. 项目的分析与选择(表 1-5)

表 1-5 项目的分析与选择

步 骤	内 容
市场部门项目分析	由公司的业务开发部门(市场部)完成项目分析,包括项目背景、资金来源、地理位置等;项目是否属于公司从事的项目类型;项目的经济社会价值(成功的可能性和对环境的影响);可否通过项目达到公司的发展目标;业主的财务状况
专业部门项目分析	专业部门深入分析项目,主要是客户对咨询服务的要求;是否需要竞争性投标;公司参与竞争的技术能力;需要的商务竞争策略;风险分析
项目建议书	编写咨询服务建议书,递交建议书

(二)工程咨询单位的风险管理

1. 全面风险管理(表 1-6)

表 1-6 全面风险管理

类 别	内 容
风 险	定义 是指未来的不确定性对实现经营目标的影响
	分类 风险一般可分为战略风险、财务风险、市场风险、运营风险、法律风险等;也可以能否带来盈利等机会为标志,将风险分为纯粹风险(只有带来损失一种可能性)和机会风险(带来损失和盈利的可能性并存)



(续)

类 别	内 容
全面风险管理	定义 全面风险管理,指围绕总体经营目标,通过在管理的各个环节和经营过程中执行风险管理的基本流程,培育良好的风险管理文化,建立健全全面风险管理体系。包括风险管理策略、风险理财措施、风险管理的组织职能体系、风险管理信息系统和内部控制系统
	流程 风险管理基本流程有以下主要工作:收集风险管理初始信息、进行风险评估、制定风险管理策略、提出和实施风险管理解决方案、风险管理的监督与改进
	作用 全面风险管理是目前兴起的一个新的管理领域,是企业在生存和发展环境发生巨变、信息手段和技术飞速发展的情况下,推进管理现代化、提高抵御市场竞争风险的重要手段

2. 工资咨询单位面临的风险因素(表 1-7)

表 1-7 工程咨询单位面临的风险因素

类 别	内 容
政策风险	工程咨询单位运营过程中由于政策、制度的不确定性或变化招致损失的可能性。比如咨询单位所在地域或承担项目所在地政局不稳、战争状态、政变动乱的可能性、国家对外关系、政府信用和政府廉洁程度及政策的稳定性、经济开放程度或排外性、国有化的可能性、国内民族矛盾、保护主义倾向等带来的风险,也包括国家经济政策的变化、产业结构的调整、劳工政策的变化、贸易政策的变化、金融政策的变化、通货膨胀等
市场风险	市场风险是指由于工程咨询市场变化和发育不规范带来的风险。在市场经济条件下,工程咨询市场的价格、汇率会不停地涨落,竞争对手的情况会时刻发生改变,市场信息会不停地变化,如果不能掌握市场价格运行规律、不能分析竞争对手状况、不能把握客户最新动态,随时都有可能造成损失
管理风险	由于内部管理制度和措施不健全所带来的风险。咨询单位缺乏风险管理知识,风险管理规章和制度不健全,工程担保和工程保险体制不发育,这些都有可能产生经济风险。例如,对国际工程承包规律不熟悉,经验不足,对加入 WTO 后的经济环境不熟悉,不适应激烈的国际竞争
法律风险	主要是指咨询服务合同执行中遇到的风险。如法律不健全,有法不依、执法不严,相关法律法规的内容的变化,法律对项目的干预;可能对相关法律法规未能全面、正确理解,工程中可能有触犯法律的行为,以及对签订高质量的合同,利用合同进行经营,利用合同进行风险预防和风险转移的能力不足,进行工程索赔的意识不强等
财务风险	咨询单位在投融资以及财务管理中由于资金周转、财务制度约束等所产生的风险
道德风险	咨询人员不规范执业、不遵守职业道德行为给咨询单位带来的危害

3. 工程咨询单位风险管理策略

(1) 针对咨询单位的风险管理策略(表 1-8)

表 1-8 针对咨询单位的风险管理策略

策 略	内 容
建立规范的内部治理结构	通过建立规范的内部治理结构,实行严格、科学的战略控制和管理,规避经营中面临的政策风险、市场风险、财务风险等



(续)

策 略	内 容
健全内部风险控制制度	根据自身特点,建立和完善内部风险控制制度,包括:内控岗位授权制度、内控报告制度、内控批准制度、内控责任制度、内控审计检查制度、内控考核评价制度、重大风险预警制度、以总法律顾问制度为核心的企业法律顾问制度、重要岗位权力制衡制度等
建立咨询单位的信用评级制度	由信用评级机构根据咨询单位的履约记录、营业记录、资信情况等进行信用评级,以促进咨询单位自觉遵守市场经济秩序,形成良好的职业道德,认真地完成工作任务
建立责任赔偿制度	咨询单位建立责任赔偿制度,其目的是增加咨询单位的不公正成本,以约束其行为。当咨询人员或单位产生错误,给客户造成损失时以此为依据进行赔偿
推广担保制度	咨询单位竞争承揽业务时,应提供金融或行业协会出具的保函。由于提供担保的金融机构或行业协会要慎重地审查咨询单位的承担能力、信用情况,才决定是否给予担保,这将促使咨询单位努力提高自身的业务素质和服务质量,以增强市场竞争能力。推广担保制度可以提高咨询单位的信誉
建立工程保险制度	保险的实质是以极小的代价换取最大的安全,是风险转移的主要手段。工程保险制度是工程咨询机构规避风险和转移风险的重要手段
实行合伙人机制	合伙人机制比有限责任公司具有更强的风险约束作用,可以作为小型咨询企业的主要组织形式。合伙制通过组织体制上的风险约束,促使咨询单位强化风险意识,提高职业素养,得到社会公众的信任

(2) 针对咨询人员的风险管理策略(表 1-9)

表 1-9 针对咨询人员的风险管理策略

策 略	内 容
强化合同履约意识	这是防范风险的基础。咨询人员必须树立牢固的合同意识,对合同做到心中有数,对自身的责任和义务要有清醒的认识,不折不扣履行自身的责任和义务。要明确与咨询活动有关的保密和限制,以合同为处理问题的依据。在咨询客户委托的范围内,正确行使合同中赋予自身的权利,谨慎、勤勉地为客户提供服务,严格履行合同,认真完成本职工作,以避免因工作疏忽带来的风险
提高专业技能	专业技能是咨询单位和人员提供服务的必要条件。咨询人员应定期参加行业协会的继续教育和企业内的培训,不断获取行业内最新的知识、技术,拓宽知识领域,学习资深专业人士的实践经验,不断提高员工专业技能,也能防范由于知识和技能的不足而带来的风险
投保职业责任保险	咨询工作的特性决定了咨询人员的一部分职业责任风险是不能避免的,只能通过保险方式转移。从经济学角度来看,疏忽过失导致的职业责任是不可避免的,过失损失体现在提供职业服务的成本上。由于对未来可能发生的诉讼及赔偿的顾虑,咨询人员拒绝提供某些高风险服务,或者对某些服务索取更高的价格,用于储备保障基金,弥补可能导致的责任损失。如果能够通过某种机制转移这种顾虑,对职业风险进行管理,咨询人员就不用储备保障基金,从而大幅度降低专业服务的价格
加强自身管理	咨询人员在咨询过程中应与咨询客户、咨询团队其他成员与有关政府部门等各方建立良好的关系。只有具备良好的管理水平,妥善处理同各方的关系,才能保持良好的合作,有益于咨询工作的顺利进行。咨询人员在咨询过程中还应保留完整而准确的工作记录
提高职业道德素质	咨询人员在工作中必须科学、严谨,处理问题公正、客观;同时,必须廉洁自律,严格遵守职业道德



(三) 投资建设各阶段工程咨询服务的内容

1. 项目规划阶段咨询

(1) 规划研究咨询和规划评估咨询(表 1-10)

表 1-10 规划研究咨询和规划评估咨询

类 别	内 容
规划研究咨询	地区发展规划,是在国家宏观经济发展战略方针的指导下,考虑本地区以及与周边环境地区的资源条件和市场趋势,根据本区域的特点、资源优势和限制条件而制定的本地区社会经济长远发展的总体规划。地区发展规划的基本功能是指导地区社会经济发展,有效地配置资源,合理布置生产力,保护良好的生态环境,促进社会的可持续发展。 行业发展规划,是根据国家社会经济发展长远规划,在预测分析市场或社会需求变化的基础上,制定的本行业发展的指导思想、发展目标、产业政策、布局规模等的总体规划
规划评估咨询	规划评估是指咨询机构接受委托,对区域或行业提出的规划进行分析论证,提出意见和建议,为决策者提供咨询服务。规划评估的内容与上述规划研究的内容基本相同,规划评估比规划研究更深入和细致 规划评估应论证规划目标、评价规划方案、分析规划的比较优势和制约因素、提出评价意见和建议。规划评估应建立评价指标体系和评价数据库,要求指标简单明了,数据容易获取,体系完整、逻辑合理、目标明确、易于分析

(2) 规划咨询的原则、方法和工作程序(表 1-11)

表 1-11 规划咨询的原则、方法和工作程序

类 别	内 容
基本原则	坚持以人为本,全面、协调、可持续发展的科学发展观; 发展和完善社会主义市场经济体制; 注重供需均衡、产业结构均衡和空间均衡; 注重相关规划的衔接性; 以结构调整为主线,以体制创新、机制创新、科技进步为动力; 规划前瞻性与操作性相结合; 实事求是,因地制宜、因时制宜; 坚持独立、公正、科学、可靠的服务宗旨
方法	定性分析与定量分析相结合; 宏观分析与中观、微观分析相结合; 技术经济分析与社会综合分析相结合; 国内资源及市场分析与国外资源及市场分析相结合; 必要性分析与可行性分析相结合; 政策分析与环境分析相结合; 机制调整分析与制度创新分析相结合; 对象分析、层次分析与对比分析相结合; 正向目标分析与逆向问题分析相结合; 静态分析与动态分析相结合
工作程序	规划咨询的工作程序是:签订委托咨询合同,成立咨询项目组,制订工作大纲,现场调研和收集资料,综合分析研究和编写报告初稿,与各方交换意见,修改并提交咨询报告



2. 专题与政策研究咨询

(1) 专题研究咨询(表 1-12)

表 1-12 专题研究咨询

类 别	内 容
含义	专题研究咨询是指工程咨询单位接受客户委托就某个方面的问题进行专门的研究。专题研究的范围、内容、深度应按客户的要求和研究的需要确定
范围	宏观专题研究 宏观专题研究咨询主要是为政府职能部门服务,对关系社会和经济发展相关问题进行的咨询研究,包括发展规划咨询、投资战略、相关政策方面的专题,涉及发展规划、宏观战略、投资法规、产业政策、价格政策、融资政策、环境政策、采购政策、投资管理制度的办法等研究
	微观专题研究 微观专题研究是指对项目执行管理层次上一些专门问题的咨询研究,包括项目的市场、规模、布局、技术装备、产品结构、厂址选择、融资方案、风险分析、项目管理信息系统等具体问题的咨询研究
	理论和方法研究 工程咨询理论和方法研究包括技术、经济、管理、评价方法和参数、信息系统策划和数据库设计、网络系统和软件开发等方面的相关理论和方法
	国际合作 世行、亚行、联合国开发署等根据多边和双边机构协议每年在中国有多项技术援助项目,这类技术援助项目往往以国际合作咨询研究题目为主,也是工程咨询界的一项重要工作

(2) 政策研究咨询(表 1-13)

表 1-13 政策研究咨询

类 别	内 容
含义	工程咨询中的政策咨询业务是指在工程咨询评估或专题研究工作的基础上,经过进一步总结提炼,就某些较为宏观或有关行业、领域带有普遍性的问题为政府决策部门提供政策制定、实施、效果分析以及政策调整等方面的意见和建议
层次	一是由工程咨询评估主业延伸而来或密切相关的,涉及各具体行业生产力布局、行业发展规划、产业组织、建设原则等方面的政策咨询研究。二是国家投资建设领域的宏观性、战略性以及一些热点、难点问题,区域经济发展、经济结构和产业结构调整等涉及的重要宏观政策的咨询研究

3. 项目前期阶段咨询

(1) 项目前期咨询的内容(表 1-14)

表 1-14 项目前期咨询的内容

角 度	内 容
项目业主委托	企业投资项目的前期咨询,是指咨询工程师接受企业委托,从企业自身发展的角度对企业投资项目提供前期咨询服务,主要包括编制企业发展规划、项目投资机会研究、项目初步可行性研究报告、项目可行性研究报告以及相关专题研究报告,为企业发展战略研究和投资决策服务。
	企业投资项目核准和备案咨询,是指咨询工程师接受企业委托,对企业投资不使用政府资金的项目,按照政府核准机关或备案机关的要求,编写核准项目申请报告、项目备案文件,以便政府对企业投资项目进行核准或备案等行政许可。
	企业资金申请咨询,是指咨询工程师接受企业委托,编写资金申请报告,以获得政府投资补助、贷款贴息和国际金融组织贷款及政府贷款转贷等资金申请的咨询服务



(续)

类 别	内 容
政府部门委托 的项目前期咨询	政府投资项目的前期咨询,是指咨询工程师接受政府部门或其出资人代表的委托,从提高政府性资金使用效率的角度,对使用政府投入资金的投资项目编写项目建议书、初步可行性研究和可行性研究报告。 政府核准项目咨询,是指咨询工程师接受审核机关委托,对企业上报的项目核准申请报告进行评估论证
金融机构委托 的项目前期咨询	是指银行业及其他金融组织委托的企业资信调查,企业改造项目现状评估等

(2) 企业投资项目前期咨询(表 1-15)

表 1-15 企业投资项目前期咨询

类 别	内 容
投资机会研究	分析投资动机,把握投资目标 咨询工程师在进行项目投资机会的咨询论证中,首先应分析业主的投资动机,以把握投资目标,在此基础上鉴别投资机会,论证投资方向
	鉴别投资机会 咨询工程师在把握了业主的投资目标后,应对各种投资机会进行鉴别和初选。一般从以下方面进行鉴别: (1)鉴别项目目标与企业规划目标的关联。项目机会研究是寻找投资机会,实现企业战略规划目标的重要环节,所选择的投资机会必须符合企业总体发展思路、指导思想及投资规划目标的要求。 (2)鉴别所研究的投资机会是否能够发挥企业优势,具有可行性前景。拟选择的投资机会应能发挥企业自身的竞争优势,或者能够为企业带来进一步的优势条件。 (3)符合企业现实情况。在鉴别投资机会时,不仅要着眼于企业长远发展战略目标的实现,还要结合企业目前的实际情况,防止盲目超前
	具体项目论证 在初步筛选投资机会后,就要开展具体项目的投资机会研究,将项目设想转变为概略的投资建议。对于不同类型的投资机会,应结合项目特点进行论证
初步可行性研究	初步可行性研究是对机会研究所选择的项目进一步分析论证。这种研究的主要目的是判别项目投资的必要性和可能性,初步判断项目方案设想是否具有生命力,据此提出是否需要进一步开展项目可行性研究的结论。 初步可行性研究的内容与下述可行性研究基本相同,但深度较浅,主要有:项目目标及功能定位;市场需求研究;项目建设地点选择;项目方案构思;项目建设方案初步论证
可行性研究	依据 主要包括:企业发展战略规划;项目建议书或初步可行性研究报告;国家和地方经济社会发展规划、行业部门发展规划,如江河流域开发治理规划、铁路公路路网规划、电力电网规划、森林开发规划等;矿产资源开发的项目,应有经批准的矿产储量报告及矿产勘探报告等;有关法律、法规和政策;有关机构发布的工程建设标准、规范、定额等;拟建场址的自然、经济、社会概况等基础资料;合资、合作项目各方签订的协议或意向文件;与拟建项目有关的各种市场信息资料
	具体要求 主要包括:①预见性。可行性研究不仅要对历史、现状资料进行研究和分析,更重要的是对未来的市场需求、投资效益进行预测和估算;②公正性。可行性研究必须坚持实事求是,在调查研究的基础上,按照客观情况进行论证和评价;③可靠性。可行性研究应认真研究确定项目的技术经济措施,以保证项目的安全性和可靠性,对于不可行的项目或方案应提出否定意见,以避免投资决策损失;④科学性。可行性研究必须应用现代科学技术手段进行市场研究、科学评价项目的盈利能力、偿债能力及对经济、社会、环境等产生的影响,为项目决策提供科学依据



(续)

类 别	内 容
可行性研究	可行性研究的成果是可行性研究报告,应达到以下深度要求:①可行性研究报告的内容齐全,数据准确,论据充分,结论明确,以满足决策者制定方案或项目的需要;②可行性研究中选用的主要设备的规格、参数应能满足预订货的要求,引进的技术设备的资料应能满足合同谈判的要求;③可行性研究中的重大技术、财务方案,应有两个以上方案的比选;④可行性研究中确定的主要工程技术数据,应能满足项目初步设计的要求;⑤可行性研究阶段对建设投资和生产成本应进行分项详细估算,其误差应控制在$\pm 10\%$以内;⑥可行性研究确定的融资方案,应能满足银行等金融机构信贷决策的需要;⑦可行性研究报告应反映在可行性研究过程中出现的某些方案的重大分歧及未被采纳的理由,以供决策者权衡利弊进行决策
	进一步研究项目建设的必要性。 市场分析。 建设方案研究。 组织实施方案分析。 建设投资估算。 运营期财务效益与费用估算。 融资方案分析。 建设期利息估算。 财务分析。 经济分析与经济费用效益分析。 经济影响分析。 资源、环境评价。 征地拆迁、移民安置方案分析。 社会评价。 不确定性和风险分析。 多方案比选。 研究结论与建议

(3) 政府投资项目前期融资(表 1-16)

表 1-16 政府投资项目前期融资

类 别	内 容
范围和方式	政府直接投资项目 根据《国务院关于投资体制改革的决定》,政府投资主要用于关系国家安全和市场不能有效配置资源的经济和社会领域,包括加强公益性和公共基础设施建设,保护改善生态环境,促进欠发达地区的经济和社会发展,推进科技进步和高新技术产业化。中央人民政府投资的项目,包括本级政府建设项目,以及跨地区、跨流域和对经济社会发展全局有重大影响的项目
	政府注入资本金项目 政府采用资本金注入方式的投资项目,需要编制项目建议书和可行性研究报告,报送政府审批机关审批。 政府投入的资金行使相应的股东权力。但政府一般不直接以股东的身份参与项目投资建设,而是通过授权投资机构或部门组建的具有投资职能的投资公司代为行使政府财政投资的股权,作为政府投入资本金的出资人代表



(续)

类 别	内 容
可行性研究报告的内容	对于使用政府财政拨款的投资项目,项目单位应委托符合资质的工程咨询机构编制项目建议书和可行性研究报告。可行性研究报告应当包括以下内容:项目概况;可行性研究的主要依据;项目需求及目标分析;项目建设选址;项目建设方案;外部配套条件分析;项目实施方案(含实施进度计划、项目法人组建方案、招标方案、实施代建制方案等);土地利用与移民安置方案;环境影响评价;投资估算;资金筹措方案;费用效果分析;社会影响分析;风险分析;结论和建议
资本金注入项目可行性研究报告的编写	采用资本金注入方式的政府投资项目,往往投资规模较大,可行性研究报告的编写内容要求较为复杂,由于是政府部门与企业共同出资建设的项目,应注意多元投资主体之间关系的研究。 可行性研究报告包括以下内容:项目概况;可行性研究的主要依据;项目需求及目标分析;项目建设选址;项目建设方案;外部配套条件;项目实施方案(含实施进度计划、项目法人组建方案、招标方案、实施代建制方案等);资源开发与综合利用方案;土地利用与移民安置方案;环境影响评价;投资估算;资金筹措方案;财务分析;经济影响分析;社会影响分析;风险分析;结论和建议;附件

(4) 企业投资项目核准和备案咨询(表 1-17)

表 1-17 企业投资项目核准和备案咨询

类 别	内 容
项目核准申请报告的性质与作用	企业投资建设属于《政府核准的投资项目目录》范围内的项目,应根据国务院关于投资体制改革决定的要求,向投资行政主管部门报送项目核准申请报告。 项目核准申请报告与企业用于自身投资决策需要的投资项目可行性研究报告的性质和研究思路不同。可行性研究报告主要从企业内部角度和企业自身的需要出发,就项目的市场前景、盈利能力、资金来源、厂址选择、工程技术方案、产品方案等内容进行研究论证,为企业自主决策提供依据。政府部门不再审批企业投资项目建议书或可行性研究报告。 企业报送项目核准机关的项目核准申请报告,重点阐述政府关注的有关外部性、公共性等事项,包括维护经济安全、合理开发利用资源、保护生态环境、优化重大布局、保障公众利益、防止出现垄断等
核准申请报告的编写	编写核准申请报告应根据政府公共管理的要求,对拟建项目的规划布局、资源利用、征地移民、生态环境、经济和社会影响等方面进行综合论证,以备政府部门核准。 核准申请报告包括申报单位及项目概况、发展规划、产业政策和行业准入分析,资源开发及综合利用分析,节能方案分析,建设用地、征地拆迁及移民安置分析,环境和生态影响分析、经济影响分析和社会影响分析 8 个部分
	外商投资项目核准是国家投资主管部门对于外商投资行为从维护经济安全、合理开发资源、保护生态环境、保障公共利益、防止出现垄断以及市场准入、资本项目管理等方面审核后,依法作出的行政决定。原审批外商投资项目建议书和可行性研究报告,现在改为只核准项目申请报告