

# 探索全过程工程咨询服务模式

张发凯

浙江鼎力工程项目管理有限公司 浙江 温州 325000

**【摘要】**随着社会的发展和经济全球化的推进，各行各业都面临着更加复杂和多元化的问题和挑战。在工程领域，工程项目的规模越来越庞大，技术日新月异，同时还面临着越来越严格的环境和法规要求。因此，如何在工程项目的全过程中提供专业化和高效的咨询服务，成了一个亟待解决的问题。全过程工程咨询服务模式的探索，是为了满足工程项目的需求，通过系统性地咨询服务，提供从项目前期可行性研究到项目后期运营管理的全方位支持。在这种模式下，咨询公司将不仅仅提供某个特定领域的专业咨询，而是整合多个专业领域的资源和服务，为客户提供全方位的解决方案。因此，本论文旨在探索全过程工程咨询服务模式，深入研究其实施的机制和方法，旨在为相关领域的专业人士和决策者提供一种新的思路和方法，以推动工程项目的高质量 and 可持续发展。

**【关键词】**全过程；工程咨询；服务模式

## 1. 全过程工程咨询主要特点和基本原则

### 1.1. 全过程工程咨询的主要特点

#### 1.1.1. 以新时代工程咨询为引领。

全过程工程咨询是新时期深化工程领域咨询服务供给侧结构性改革的重要实践，以科学决策、市场需求、专业管理为导向，有助于展示“有为政府、有效市场”作用，推动投资决策意图贯穿工程项目建设全过程，进而实现工程咨询的质量变革、效率变革、动力变革。

#### 1.1.2. 提供跨阶段一体化的组合服务。

全过程工程咨询项目一般建设周期长、咨询服务内容多，参建协同单位众多、组织协调要求高。国家推行全过程工程咨询的主要目的是提高投资项目建设水平，避免现行工程咨询单项、碎片化服务，在投资前期策划决策阶段、项目准备阶段、项目实施阶段、项目竣工与投产运营阶段四个阶段，随项目全生命周期开展跨阶段咨询服务组合或同一阶段内不同类型咨询服务组合，提高工程咨询服务集成度和一体化服务能力。

#### 1.1.3. 突出组织创新和协同管理。

创新全过程工程咨询组织模式，通过整合参与全过程工程咨询服务各专业机构的内外部资源，以契约为纽带，构建具有网络效应的组织平台，构建良好的合作机制，加强全过程协同管理，提高工作深度和咨询服务质量，为工程咨询业高质量发展带来新动力。

### 1.2. 全过程工程咨询的基本原则

#### 1.2.1. 全生命周期价值最大化。

全过程工程咨询服务从项目全生命周期角度出发，除为投资前期决策服务外，还应加强勘察设计、工程监理、造价咨询、项目管理等专业特长，满足委托方一体化服务要求、增强项目建设过程的协同性，以工程质量

和安全为前提，帮助委托方提高建设项目投资效率、节约建设资金，推动实现项目投资决策意图，并一以贯之。

#### 1.2.2. 提供多样化组合咨询服务。

以实现工程建设目标为宗旨，为委托方提供定制化的增值服务，延伸服务链，提供菜单式选择。当好顾问参谋，为业主决策提供合理化建议，但不盲目遵从，要敢于提出并坚持不同意见，注重引入新理念、新技术和新模式，帮助委托方优化方案，实现推动业主的设想与规划政策有效衔接，加速项目落地进程。

#### 1.2.3. 恪守合同契约精神。

全过程工程咨询合同的服务范围和-content 应与咨询机构告知备案的专业服务范围和内容一致，应严格按照签订的全过程工程咨询服务合同，依法依规进行分包或转包，充分反映服务特点和业务组合方案。合同要明确咨询服务质量要求，体现优质优价、双方共同遵守的权利与义务对等。列明项目经理、专业人员配置，双方联系人；明确咨询成果知识产权的归属；列明不可抗力处置、违约责任及其补偿、争议解决等；对甲方的责权利也应明确规定，如按进度及时付款，明确后续服务等。

#### 1.2.4. 咨询成果质量终身负责制。

按照公正、独立、科学原则做出信用承诺，实行咨询成果质量终身负责制。咨询成果文件应加盖工程咨询单位公章和咨询工程师（投资）执业专用章。工程咨询单位对咨询质量负总责；项目经理对咨询成果质量负主要直接责任；参与人员对其承担的服务内容的质量负责。因工程咨询质量导致委托方重大损失的，应倒查咨询成果责任，形成咨询成果质量追溯机制。

## 2. 全过程工程咨询服务模式的方法

### 2.1. 市场调研

市场调研是发展全过程工程咨询服务模式的关键步骤之一。在市场调研中,需要深入了解目标客户的需求和行业发展趋势。通过与潜在客户交流及调查问卷等方式,可以收集到客户对咨询服务的具体需求和期望。了解客户需求可以帮助我们更加精确地确定咨询服务的内容和形式。例如,某些客户可能需要整个工程周期的咨询服务,而另一些客户可能只需要在特定阶段提供专业建议。此外,不同行业和领域的客户对咨询服务的需求也会有所差异,因此需要根据行业特点来量身定制服务方案。在市场调研过程中,我们还需要关注行业的发展趋势和变化,以及竞争对手的情况。通过对市场竞争环境的深入分析,可以发现行业的痛点和机遇,为我们提供发展的方向和参考。总之,市场调研是发展全过程工程咨询服务模式的重要一环,通过深入了解客户需求和行业发展趋势,能够帮助我们确定咨询服务的具体内容和形式,从而提供更为精准和有针对性的咨询服务。

### 2.2. 定位服务领域

在确定咨询服务的领域和特长时,需要结合市场调研结果和自身的专业背景进行综合考虑。市场调研的结果可以帮助我们了解不同行业和领域的需求和发展趋势,从而选择具有潜力和竞争优势的领域进行深入研究和专业化的咨询服务。根据市场调研的结果,可以确定特定行业或专业领域作为咨询服务的主要方向。通过在该领域的深入研究和专业化服务,能够提供更为精准和针对性的咨询解决方案,满足客户对专业知识和经验的需求。此外,还可以结合自身的专业背景和经验,选择符合自己专长的领域进行服务。通过充分利用自身的专业知识和技能,我们能够提供更具价值和差异化的咨询服务,获得竞争优势。综上所述,根据市场调研结果和自身的专业背景,确定咨询服务的领域和特长是提供具有竞争力和市场认可的咨询服务的关键。选择特定的行业或专业领域进行深入研究,并结合自身专业背景,能

够提供专业化的咨询服务,满足客户对专业知识和解决方案的需求。

### 2.3. 建立合作网络

建立合作网络是在提供全面的工程咨询服务过程中的重要一环。与相关的合作伙伴建立合作关系可以为客户提供更广泛、全面的咨询服务。可以与其他咨询公司、技术研发机构、行业协会等建立合作伙伴关系,通过互相补充专业能力和资源,实现合作共赢。与其他咨询公司建立合作关系可以扩展我们的服务范围和能力。不同咨询公司可以拥有不同的专业领域和技术专长,通过合作,能够整合各自的优势,提供更全面、多元的咨询解决方案。与技术研发机构的合作可以借助其先进的技术实力和研发能力,为客户提供创新的解决方案。与行业协会的合作可以借助其丰富的行业资源和权威性,为客户提供行业最新的趋势和标准。通过建立合作伙伴关系,能够形成一个专业化、高效的咨询服务团队,为客户提供全方位的工程咨询服务。合作伙伴之间可以进行专业交流和知识共享,提升整体团队的专业水平和技术能力,从而更好地满足客户的需求。

## 3. 结束语

总的来说,全过程工程咨询服务模式在解决复杂项目问题和提升项目价值方面具有显著的优势。通过我们的探索,我们进一步认识到了这种服务模式的意义和价值,相信在未来的工程项目中,它将得到更广泛的应用和推广。让我们共同努力,为建设更加美好的世界做出更大的贡献!

### 【参考文献】

- [1]陈士凯.探索全过程工程咨询服务模式的实践与创新建议[J].建设监理,2021,000(011):14-17.
- [2]韦幸.探索发展全过程工程咨询服务的模式[J].中文科技期刊数据库(全文版)工程技术,2023(1):4.
- [3]赵振宇,尹琛.推进全过程工程咨询向项目运维服务延伸拓展研究[J].2021.