

# 最新管理咨询合作协议 管理咨询论文(模板8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 管理咨询合作协议篇一

### 一、引言

企业管理是一项非常复杂且系统的工作，其所包括的管理内容有控制、协调、组织、计划等。创新是企业家实行对生产要素的重新组合，即根据市场需求的发展趋势，对社会资源配置与自身资源进行不断优化，从企业管理的不同层面进行创新与改革，如采用新的生产方式、开辟新市场、引入新产品等。企业生产只有与社会需求相符合，才能使企业在竞争市场中立于不败之地。由此可得出，企业创新管理对于企业综合实力的发展具有非常重要的意义。

### 二、企业管理创新概述

1. 企业创新的要求。管理人员是企业创新的主导者与实施者，管理人员综合水平以及职业素养的高低，对企业创新性的实效性具有一定的影响。因此，在企业管理创新中，企业应明确区分实践层面与知识层面的创新技术，然后根据企业系统论的相关要求以及相关原则，视企业为组织系统。企业管理系统主要分为两种，一种是外部系统；另一种是内部系统，根据此分类方式，可将企业管理的实践层面创新分为组织内部与环境创新，一般情况下，组织内部创新分为组合方法、目标、组织要素、结构、制度。

2. 企业创新的特性。企业创新的特性主要包括以下几点。（1）价值型。要求创新的成果具有经济价值、学术价值、使用价值等。（2）风险性。创新是一种高收益高风险并存的活动。（3）先进性。无先进性则不能战胜新事物。（4）创造性。一是新技术、新工艺、新产品，另一种是新的组织机构、新的经营方式、新的管理制度等。（5）未来性。面向未来，关注未来。如今社会是经济与知识的时代，企业想要提升自身的竞争实力，就应不断的学习先进的经济知识，与时代的发展步伐进行高度统一。

3. 企业管理创新的必要性。（1）企业只有对其管理方式以及管理理念进行创新，才能与市场的发展需求相符合。（2）企业发展战略的要求，良好的管理是提升企业综合实力的必备条件。（3）只有创新管理，才能使得企业的发展跟上当下现代技术的发展步伐。（4）只有创新，才能使企业从传统的束缚中脱离出来，与现代技术以及现代需求进行充分融合，从而促进企业经济效益的提升。

### 三、网络密度、知识流入对企业管理创新的影响

1. 网络密度对企业管理创新的影响。网络密度就是指企业与利益相关者之间的网络体系所集成的密度，企业与利益相关者之间的连接越多，网络密度就越来越大。据相关研究表明，谢洪明、王现彪等人指出，网络强度、网络密度以及网络关系的互惠程度在很大程度上影响企业的创新能力。网络密度对企业管理创新的影响主要表现在以下几方面。

1.1 对于企业决策独立性影响。面对与企业网络，企业不仅仅是一个单独的个体，企业决策不仅会受利益相关者的影响，而且还会影响相关者的利益。在网络密度不断增加的情况下，企业决策所要考虑的全面性也在增加。继而使得企业决策牵扯的利益关系比较多，缺乏独立性。

1.2 对于企业战略方向的影响。企业与市场的关系是相辅相成

的。因此，企业战略方向的制定应是市场的实际情况相结合。这就造成企业战略方向的不确定性与多变性。

1.3对企业信息流动的影响。企业为降低对利益相关者的影响，就应在利益相关者进行决策时对其决策信息进行捕捉，但是由于网络密度的不断增加，信息传递的途径也随之增加，从而对信息的准确度和时间造成一定影响。

2. 知识流入对企业管理创新的影响。知识流入，是企业跟其他企业进行合作交流后，知识面与知识结构不断拓展与延伸的过程，企业知识流入主要包括两种，一种是知识流出；一种是知识流入。知识流入即企业外部知识，如企业的管理技术、生产技术等进行吸收，使其为自身的发展服务。

2.1提升企业生产水平。知识流入可大幅度减少企业获取知识的时间，而负责寻求新知识的员工，可节约大量世界，去做其他事情，继而可提升企业生产力。此外，外流知识的流入，可提升企业的生产技术，从而提升生产力。

2.2提升企业知识水平。企业想要提升自身的`综合实力，应吸收和学习大量的外部知识，而知识流入，不仅可大幅度提升企业的知识水平，而且在知识流入的过程中，外部知识还可与企业的内部知识进行摩擦，碰撞出有利于企业技术水平提升的新知识。

2.3提升企业的综合实力。企业综合实力主要由管理水平以及服务水平构成，而恰巧知识流入有利用企业提升自身的管理与服务水平，继而可提升企业的综合实力。此外，企业对流入知识进行适当的调整与管理，可转化为企业内部知识，这样不仅可提升全体工作人员的工作效率，从而提升企业综合实力。

四、对于提升企业管理创新力度的相关措施

1. 政府应对网络密度进行严格控制。企业网络密度的增加，在一定程度上，会对企业信息的传递速度以及信息传递的完整性具有一定的影响，导致企业执行的执行力大大下降。因为，我国政府相关部门，应对企业网络进行宏观调控与监督，确保企业信息传递向准确化与最优化方向发展，从而增加企业管理创新的力度，提升企业经济发展速度。

2. 企业应提升外部知识的转化能力。企业外部知识就是指，企业间员工的非正式交流、不同企业之间的产品交易、企业联盟赛等。企业知识入流对企业的而发展具有一定的促进作用。企业想提升自身的竞争实力，就应提升外部知识的转化能力，充分利用网络外部知识，并对外部知识进行准确判断与整合，与企业内部知识进行充分融合，转化为企业自身的实力。此外，企业还可成立专业小组，对外部知识进行吸取与整合，将外部知识转化为企业的内部知识，利用这些知识，来进行企业自身的管理与技术创新。同时，企业还应多建立与其他社会部门的合作关系，增加知识的流入量，这样可快速提升企业的创新力度。

3. 企业之间应加强内部沟通。由于企业的想管你部门比较对，企业价值链在通常情况下也都比较复杂，因此，企业应在日常的经营与管理中，应加强职能部门之间的交流与沟通。否则信息传输之间就会出现不完整或不相符的情况，再次情况下，企业不仅不能及时对流入的知识进行应用，而且也不利于企业内部信息的传递，从而阻碍企业对外部知识的吸取，导致企业的创新发展与技术发展过慢，无法与时代的发展需求相符合，继而威胁到企业的生存。

4. 知识流入措施。企业知识流入的措施主要包括以下几方面。

4.1 人才流入。企业应招聘一些具有丰富的专业素养、经验、技能以及创新人员，因为人才本身就是知识的携带者，其对企业的管理创新具有一定的促进作用。

4.2市场调查。在企业知识流入方面，可扩大市场调差的规模，提升市场调查的力度，因为通过市场调查，可使外部知识以间接的方式流入企业内部，以此对自身企业的管理技术进行创新。

4.3技术流入。技术合作可促进企业知识流入的数量以及速度，因为企业通过与其他行业的合作，通过大量的交流与商谈，可吸取该行业的技术经验以及方法，继而促进企业的创新力度。

## 五、结语

综上所述，企业存在的目的与主要原因，就是为人们提供服务，但随着时代以及经济实力的不断发展，企业就应不断的创新，因为只有这样企业才能跟上时代的发展部分，满足人们的需求，才能有生存下去的资本。在企业管理中，想要对管理的方式及理念进行创新，就应进一步加强知识流入的整合性，以此来促进企业的管理创新。此外企业还应建立完善的信息共享平台，提升信息传输的速度与完整度，降低信息的传输时间与传输密度。这样可大幅度增加企业获取与整合知识的能力，继而全面促进企业管理的创新力度。

作者:贺德祥 单位:思维力控股集团

## 管理咨询合作协议篇二

乙方: \_\_\_\_\_

第一条合同目的双方签订本合同的目的在于:甲方为乙方所投资的宾馆,引进\_\_\_\_\_酒店管理公司。并且,甲方将作为日后三方签订的酒店管理合同的缔约方,同乙方提供酒店管理服务,\_\_\_\_\_酒店管理公司提供技术与管理支持。在三方合同签订之前,甲方将向乙方提供初步的宾馆装修、家具、设备配置方案;人员配备、培训方案;管理方

案；\_\_\_\_\_酒店管理公司的相关资料。为此，双方签订本合同，以明确双方的权利义务。

## 第二条甲方的义务

1. 向乙方提供\_\_\_\_\_酒店管理公司的基本情况，并提供与之洽谈的机会，尽可能促成本合同在第一条提及的三方合同的签订。
2. 向乙方提供初步的宾馆装修设想方案，初步的家具、宾馆设备配置方案，初步的人员配备、培训方案，初步的开业及管理方案；\_\_\_\_\_酒店管理公司的商标及相关知识产权的使用及付费方案。
3. 在本合同签订之日起\_\_\_\_月内，甲方向乙方履行本合同第二条第二款。

## 第三条乙方的义务

1. 乙方应积极配合甲方义务的履行，提供甲方履行义务相关的必要资料与协助。
2. 乙方保证：切实履行本合同的保密条款。
3. 乙方在下述情形下，应向甲方支付违约金\_\_\_\_元，并尽快向甲方返还方案资料，停止实施利用方案。
  - 3.1 在第一条提及的三方合同签订之前，乙方擅自实际实施利用方案。
  - 3.2 三方合同未能缔约，乙方仍擅自实际实施利用方案；或乙方利用甲方提供的信息，排除甲方，直接与\_\_\_\_\_酒店管理公司签订酒店管理合同。
  - 3.3 违反本合同的保密条款。

## 第四条保密条款

1. 合同所称商业秘密是指所有信息，不论其形式如何，只要涉及到甲方未曾发表/公开或公众可随时得到的技术、财务或商业资讯，诸如但不止于客户名单及名片，在接触的潜在客户名单，电话记录名单，价格资料，价格和报价方法信息，制造技术，涉及营业额及利润的信息，产品开发技术及开发计划，甲方的商业策略，程序，市场策略，以及涉及甲方客户的信息。

2. 甲方及乙方双方不论因何种原因终止或解除或撤销合同关系，乙方必须立即归还甲方所有与本合同保密条款所称商业秘密有关的文件，以及所有复印件，包括客户名单以及名片、价格资料、价格及报价方法信息、涉及营业额及利润的信息，以及甲方的商业策略、程序、市场策略，还包括涉及甲方客户的信息、甲方个人及商业记录、甲方其他资产。

3. 乙方在未经甲方书面同意的情况下，在合同关系存在期间以及合同关系结束以后的任何时间，均不得为其目的，或为他人使用其在合同关系期间取得或得知的甲方的商业秘密。

第五条不可抗力如果一方不能按约定的条件履行本合同规定的全部或部分义务是一无法预见且其发生及后果均无法防止或避免的事件的直接后果，例如地震、台风、水灾、火灾及其它自然灾害；战争、暴乱及类似军事行动；民间\_；以及罢工、怠工及其劳工运动，则遇有上述不可抗力事件的一方，其责任应根据不可抗力事件对本合同的影响被全部或部分免除。

## 第六条附则

### 1. 定义：

1.1 本合同所提到的“\_\_\_\_\_酒店管理公司”，包括该公司本身，其所属分支机构，子公司。

1.2 本合同所提到的“擅自实际实施利用方案”。指以自己实

施，许可他人实施，转让，赠与，交换等方式利用甲方提交的方案，实施的场所包括但不限于本合同第一条所提及的乙方投资的宾馆。

2. 生效：本合同一式二份，自签字之日起生效。

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 管理咨询合作协议篇三

咨询公司是为各类公司提供管理和经营建议的专业机构，可以帮助企业解决领导层面与业务运营层面的问题。各类企业都会面临困难和挑战，而咨询公司的目标就是提供专业帮助，让企业变得更加高效、创新和适应市场的变化。

### 第二段：实践中的心得

在我曾经实践的咨询公司中，我通过跟随专业顾问团队一起合作，深入了解了各公司的情况。有时候我们需要帮助客户处理金融挑战，有时候则是需要重建营销策略。不同的挑战需要不同的解决方案，我们必须充分了解公司的管理、运营以及其处于市场上的定位。

### 第三段：沟通与支持

在咨询项目中，沟通和支持都非常关键。我们必须要与客户打交道，一起研究和解决各种管理难题。对于客户的问题，我们需要充分认识和分析，并给出合理的建议和方案。全程必须要保持对方的信任和尊重，并给予他们充分的支持和帮助。

### 第四段：领导力和领导者的影响



在公司管理咨询过程中，领导力和领导者的影响往往十分重要。我们需要对企业局面的发展和领导者的性格进行细致地研究，然后提供适当的建议和方案。领导者的影响在企业的管理决策、员工的敬业程度、运作机制、企业文化等方面都能够体现。

## 第五段：结论

总之，咨询公司的工作虽然不是唾手可得，但仍然对企业发展十分重要，能够帮助企业解决困难、创新和提高效率。这需要我们有专业的思维、专注于客户的目标、灵活的工作方式以及全球性的视野和资源。如果能够很好地把握这些，在咨询领域中获得成功并为客户提供持续的商业价值就将变得更简单。

## 管理咨询合作协议篇四

委托方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

受托方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

依据《民法典》，甲乙双方就下述项目的管理咨询，经协商一致，签订本合同。

1. 项目名称：\_\_\_\_\_（以下简称本项目）

2. 咨询服务内容、形式和要求：

见附件1，如果甲方提出追加咨询内容，甲乙双方协商解决，必要的话另外签订合作协议。

3. 履行期限及甲方协作事项：

3.1 履行期限：从年月至年月进行咨询服务。

3.2甲方按乙方的《咨询注意事项》（详见附件2）提供协作事项。

4. 报酬及其支付方式：

4.1本项目报酬为万元人民币，乙方的差旅费、食宿费由甲方承担。

4.2支付方式：

4.2.1签订本合同之后即由甲方向乙方预付报酬的50%，即5万元人民币；

4.2.3甲方对乙方提交的咨询报告确认时间不超过10个工作日。

5. 权利与义务

5.1甲方的权利和义务

5.1.1有权在符合本合同第3.2、4.2.1、5.1.3项情况下要求乙方按时完成咨询项目。

5.1.2有权要求乙方保守甲方的商业秘密。

5.1.3按本合同规定协助乙方的工作，保证提供的信息和资料真实、有效。

5.1.4按本合同第4项支付咨询报酬。

5.2乙方的权利与义务

5.2.1有权按本合同第4项收取咨询报酬。

5.2.2有权在甲方未按规定支付咨询费用的前提下中止或暂缓咨询。

5.2.3保守甲方的商业秘密。

5.2.4在甲方符合本合同第3.2、4.2.1、5.1.3项情况下，按时完成咨询课题。

## 6. 违约责任

6.1双方应严格履行本合同，不得随意变更或解除，否则应向对方承担违约责任。

6.2若甲方未按本合同第4项支付报酬，则除应继续支付未支付的报酬外，应向乙方承担未支付报酬的10%的违约金。

6.3在甲方履行了符合本合同有关规定的情况下，若乙方未按时完成咨询项目，则乙方应向甲方承担已支付报酬的10%的违约金。由于甲方的原因，乙方延期完成咨询项目，甲方支付报酬期限可以顺延。

6.4若甲方擅自变更或解除本合同，则乙方不退还已收取的报酬；若乙方擅自变更或解除本合同，则乙方退还所收取的报酬，并支付总报酬的10%的违约金。

## 7. 本合同的变更、解除

甲乙双方不得擅自变更、解除本合同，甲乙双方协商一致并达成书面协议可变更、解除本合同。

## 8. 争议的解决

甲乙双方应真诚合作，若因履行本合同而产生争议，应采取友好协商的方式解决，协商不成的，甲乙双方均有权提交有管辖权的人民法院予以解决。

9. 本合同未尽事宜，甲、乙双方另行协商，并达成书面协议。

10. 本合同自签字之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_ 法人代表：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 管理咨询合作协议篇五

导语：管理咨询(英语management consulting)有时被称为企业管理咨询或管理顾问，即通过对公司现存问题的分析提出改进方案和未来发展方案。管理咨询业指实行该种业务的公司。

开标的过程实际就是咨询机构对自身实力的展示过程，评标过程则是客户企业对咨询机构实力的评价过程。

具体来说，咨询机构需要向客户企业展示的内容主要包括：

(2) 咨询机构的规模和专长

(3) 相关项目的案例经验

(4) 知识储备与专业研究

(5) 重点客户的评价反馈

(6) 拟任项目经理的能力

(7) 售后服务的承诺

(8) 对项目的认识与理解

## (9) 招投标过程的现场表现

商务洽谈主要围绕管理咨询合同逐条具体化，形成规范的文字表述草案，供双方领导最后签字。

商务洽谈涉及的主要方面包括：管理咨询内容与细化的成果、咨询项目的周期、咨询项目组主要人员与结构、咨询过程中合作方式、咨询费用和付款方式、培训的内容以及客户关心的其他内容。

在咨询项目合同签订的时候客户就把咨询费用支付给管理咨询机构，从现金流状况来看，这对管理咨询机构是再好不过了，但是对客户来说却并不是一件好事。客户同管理咨询机构一样也要考虑企业的现金流问题，同时更要考虑咨询费用对项目质量的保证作用。

如果将咨询费用的支付延迟到咨询项目完全结束之后，那么就可以改善客户的现金流状况，同时也有利于保障项目的质量。

因此，在咨询项目的运作过程中，客户一般采用分期支付的方式。项目的付款条件一般分为项目首期付款、中期付款和结尾款三大部分，一般的比例如下所示：

咨询项目启动时支付咨询费用的首期付款，约为咨询合同总额的30%–50%；根据合同中确定的里程碑，在完成关键里程碑后，支付中期付款，约为咨询合同总额的30–50%；在整个项目集中咨询阶段完成并经客户验收之后，支付咨询费用总额的10%–30%。

另外，如果客户取消或推迟了某个咨询项目，尤其是突发的变动，那么，管理咨询机构就会承担一些开支费用。

战略咨询是咨询人员根据客户的要求，运用战略管理理论、

知识、经验、技能、工具和方法，在对客户内部资源、能力以及外部环境进行深入分析的基础上，为客户提供战略制订、改善、实施和培训服务。

### 1. 帮助客户对内外部形势进行客观分析和判断

咨询人员通过对客户的内部资源和能力及其所处的外部环境，进行独立、客观地分析和判断，以发现关系客户生存和持续健康发展的重大战略问题。

### 2. 帮助客户解决关系全局的重大问题：

咨询人员针对咨询过程中发现的关系企业生存和发展等重大战略问题，通过对外部机会和威胁与内部优势和劣势的把握，以帮助客户正确制定或调整企业的战略。

### 3. 帮助客户有效实施战略

通过战略咨询，客户明确了企业的战略目标、方针、政策和行动方向，进而在咨询人员的帮助下，寻求战略实施和战略控制的有效途径，以确保战略目标的实现。

## 和财务人员交流

### 1. 和财务人员交流，目的是：

(1) 熟悉财务核算情况，尤其是税收核算情况；

(2) 熟悉纳税申报情况以及和税务机关的关系；

(3) 了解企业财务人员的税收筹划意识，发现现有的税收筹划方法；

(4) 了解企业现有的税收问题以及税收麻烦。

## 2. 财务经营功能的体现：

经营者预算管理、绩效评估、税收管理、盈余管理、价格管理、并购重组、财务战略管理和财务风险管理则体现了财务经营功能。

## 3. 员工培训管理咨询流程顺序：

# 管理咨询合作协议篇六

乙方：\_\_\_\_\_财务咨询有限公司

甲、乙双方根据《合同法》和其它相关法律、法规，就企业管理咨询事宜达成一致，于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日订立本合同。

甲方聘请乙方在下列第\_\_\_\_\_项为甲方提供管理咨询服务：

1. 日常会计帐务处理咨询及税法咨询。
2. 制订财务核算制度。
3. 制订财务管理制度。
4. 制订企业内部控制制度。
5. 受托财务分析，出具财务分析报告。
6. 投资融资咨询。
7. 制订人力资源管理工作手册。
8. 制订企业总务管理工作手册。

9. 代办一般纳税人临时认定手续。

10□\_\_\_\_\_

1. 委托服务期间自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月止。

2. 本项服务的收费标准为人民币\_\_\_\_\_元，于签约后一次性支付。

#### （一） 甲方的基本义务

1. 与乙方诚信合作，为乙方开展工作提供便利，向乙方提供与服务事项相关的情况和资料。

2. 如有关的情况和事实发生变化，应及时告知乙方。

3. 按照约定支付服务费。

4. 向乙方提出的要求不应与法律及会计职业道德和职业纪律的规定相冲突。

#### （二） 乙方的基本义务

1. 必须遵守职业道德和执业纪律。

2. 应当勤勉尽职，依法在合同约定范围内维护甲方的最大利益。

3. 应当及时向甲方发表顾问意见；按时完成提交项目报告。

4. 对甲方的商业秘密或个人隐私应当保守秘密。

1. 本协议书在签约并付费后生效。

2. 双方之间发生争议的，应当进行协商或由第三方调解，在



无法通过协商和调解方式的情况下，任何一方均可向人民法院起诉。

3. 本协议书未尽事宜，甲乙双方应持积极态度友好协商解决。

4. 本协议书一式二份，甲乙双方各执一份，效力相同。

甲方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 管理咨询合作协议篇七

近几年来，随着我国工程建设的全面发展，这给工程造价咨询企业发展提供了条件。然而随着工程造价咨询企业运营规模的逐渐扩充，使得企业之间的竞争逐渐加剧。为了可以在这种环境中长远发展，就要加强工程造价咨询环节的管理。但是，结合当前情况来说，由于主管单位不明确、相关工作人员专业素养有待提升等，给工程造价咨询质量带来了影响。因此，这就需要我们结合不同的问题，提出相应的优化对策，在加强工程造价咨询阶段管理和控制的基础上，实现工程造价咨询水平的提升，从而给我国工程企业的今后发展奠定良好的基础。下面，本文将进一步对工程造价咨询阶段的管理和控制进行阐述和分析。

### 1、工程造价咨询管理风险的基本概述

针对工程来说，在落实造价管理和控制工作时，一共设计了三个阶段，第一个是事前阶段；第二个是事中阶段；第三个是事后阶段。因为工程造价咨询管理自身含有一定的规模性、

投资小以及不明确等特性，所以在落实工程造价工作时，常常会存在预算大于概算的情况，进而加剧了风险的出现。以某电力工程为例，在开展施工工作时，出现了四次质量问题，这不但会给工程造价带来严重影响，同时还会给工程企业带来严重的经济损失。所以，在落实工程造价咨询管理工作时，做好风险管控工作是非常必要的，在对经济全球化给工程项目投资造成影响情况加以确定的基础上，掌握工程面临的造价风险。

## 1.1 工程造价咨询风险特性和含义

### 1.1.1 风险含义

针对原始工程风险管理来说，管理风险一般是受到不明确因素的影响而产生的。在此环节中，决策人员的决策成果和工程真实状况之间存在较大差异，我们可以将这种差异当作工程造价咨询管理风险。日本专业人士在对工程造价咨询管理探究时，结合不明确因素出现的几率以及产生的结果，把风险划分为两种类型，第一种是人为风险因素；第二种是自然风险因素。西方国家专业人士在对风险进行定义时，结合时间特性以及情况，把风险定义成结果差异。而我国探究的风险主要是价格变动所引发的风险，其中涉及了工程设备以及材料价格等。为了降低风险出现几率，减少给工程造价带来严重影响，这就需要结合价格改变因素，加强合同管理力度，通过制定规范的采购合同，实现风险的规避或者转移，从而减少风险出现而给工程造成的影响。

### 1.1.2 风险特性

在落实工程造价咨询管理工作时，风险自身含有一定的特殊性、突发性以及多样性等特性。因为风险构建因素存在差异，不以人的意识为转移。在风险客观因素的作用下，不但需要给予风险充分注重，摸索风险产生规律，同时还要结合不同的风险，提出相应的优化对策，从基础上把工程风险降至最

小。在建立风险预警体系和管理对策的基础上，对风险进行科学预测。借助理论体系和理念，对新能源功能造价咨询管理风险加以全面评估和考核。

## 1.2 工程造价风险因素

要想保证工程造价风险评估工作的全面落实，在对工程造价风险因素加以客观探究的基础上，结合工程各个环节，实现造价的科学管控，把风险划分为社会、经济、技术、人为等风险；结合产生因素，把风险划分为不明确、明确以及风险性造价；结合工程标准，把风险划分为工期、质量、造价风险。

## 2、当前工程造价咨询阶段管理与控制存在的主要问题

### 2.1 主管单位不明确

针对工程来说，自身含有一定的繁琐性，其涉及了规划、设计、建设、管理等诸多环节，并且这些环节中均会形成一定的成本。在落实工程造价咨询阶段管理与控制工作时，如果过于注重施工环节的管理，没有给予其他环节充分重视，将无法把工程造价的真实状况进行体现。但是，假设把其他环节都融合到管理工作中，也会产生一定的问题，例如，成本产生主体和成本担受主体之间存在差异，相关部门无法对自身职责加以确定。正是因为受到此现象的影响，使得在落实工程造价咨询阶段管理与控制工作时，存在较强的混乱性。即便有关部门给出了相关建议，但是没有将其明确给各个部门，导致主管部门存在缺失，影响工程造价咨询阶段管理与控制效果。

### 2.2 不重视合同管理

在开展工程开发以及造价咨询工作时，涉及了诸多参与企业，其中包含了工程设计企业、工程监理企业、工程施工企业、

工程造价咨询企业等，为了保证工程工作顺利开展，就要制定完善的合同体系，根据合同标准和流程，落实本职工作。然而，结合当前情况来说，各个工程项目在开发以及造价管理时，均制定了完善的工程合同，并且也根据合同要求来落实工作，但是大多数企业没有给予合同管理高度注重，忽略了合同管理的必要性。如果出现突发现象，依然根据原始的合同标准来开展，必将会导致后续工程造价缺少合理性，进而影响工程造价整体效果。

## 2.3 相关工作人员专业素养有待提升

结合当前情况来说，我国工程造价咨询企业发展较为之后，所以，对有关工作人员专业素养方面要求不严谨，使得在落实工程造价咨询工作时，相关工作人员把工作重心放置在工程总额以及开发环节中，只是结合工程总额度以及开发图纸评估结果来对工程加以考核，这种现象将会导致工程考核结果过于主观性，无法对工程进度和质量进行合理把控，进而给相关工作人员专业素养提升带来了不利影响。除此之外，因为缺少充足的知识储备，所以，有关工作人员对工作缺少全面了解，无法实现工作创新，进而影响工程造价咨询阶段管理与控制水平提升。

## 管理咨询合作协议篇八

针对投资决策环节来说，应该开展工程可行性探究工作，这样可以有效提升工程的经济学和合理性。在对工程建议书进行审批之后，项目企业可以采用公开招投标的方式，合理选择工程造价咨询企业，并且建立工程可行性报表。在此环节中，工程造价咨询企业可以给工程企业编制工程建议书，从市场、技术、效益等多个方面入手，对工程可行性以及竞争性进行评估和探究，给工程企业决策提供依据。在对工程规模进行明确时，工程造价咨询企业可以结合市场预测、资源预测等来对工程规模进行明确，达到经济合理、技术先进的标准。

### 3.2设计环节的造价管控

由于选择的设计方案存在差异，导致的工程造价结果也会有所不同。通过调查显示，在其他环节一致的状况下，假设设计方案具备较强的技术性和经济性，将会有效减少工程造价。在落实工程项目时，往往结合设计方案来落实，因此，工程进度质量以及造价等内容，在某种程度上将会受到设计质量的影响。在工程结束之后，是否可以获取良好的经济效益，也会受到初期设计方案的影响。所以，在设计环节中，工程造价咨询企业应该给予高度注重。在进行工程设计时，项目企业应该合理选择设计方案，并且由工程造价咨询企业提供相应的针对性建议，结合设计方案，对造价加以预测，之后对其进行比较探究，给工程企业选择设计方案提供依据。在明确设计方案之后，随着设计的逐渐深入，工程企业需要对项目造价有所认识，也就是根据设计方案，对工程完毕后资金投放情况进行确定，给成本管理工作的落实奠定基础。一般状况下，在落实完设计工作之后，需要选择承包企业。对于招标情况，工程造价咨询企业可以给客户提供合理的招标方案，制定招标报表。有需要的话，可以给工程企业提供招标标底、以及招标报价对比等咨询服务。

### 3.3施工环节造价管控

针对此环节来说，需要由工程企业、监理企业以及施工企业一同落实，此环节的投资管控一般交由工程监理企业来落实。然而，长时间以来，因为受到诸多因素的影响，监理企业一般把工作重心放置在工程质量监管方案，没有给予工程投资高度注重，此项工作一般交由工程企业来落实。在工程施工环节中，工程企业需要担具诸多工作，例如工程造价管理、合同管理、工程施工管理等。鉴于这些诉求，工程造价咨询企业可以接受工程企业的委托，对工程进度进行管控，做好工程造价估测工作，对存在变更情况，明确变更后产生的影响，有针对性提供给服务，确保工程造价始终把控在合理范畴内。

### 3.4竣工结算环节造价管控

竣工结算造价环节一般是对相关数据进行汇总和明确，在此环节中，工程造价咨询企业的职责在于工程造价结算核查以及工程评估两项内容。在项目落实完成交付之后，工程企业通常会聘请具备专业资质的工程造价咨询企业来对工程结算进行审核，以此确保工程结算精准、合理。工程造价咨询企业需要给工程企业核查施工企业编制的工作结算，找出结算中存在的问题，进而明确最终造价，出具核查凭证，给后续工程提供数据参考。

## 4、结束语

总而言之，当前在落实工程造价咨询阶段管理与控制工作时，因为受到诸多因素的影响，使得工程造价咨询阶段管理与控制自身作用无法得到全面发挥，影响工程造价咨询阶段管理与控制效果。因此，我们需要结合当前工程真实状况，加强工程造价咨询环节管理力度，根据工程需求，合理开展工程造价咨询管理工作，保证造价咨询管理作用的充分发挥，在提升工程造价咨询阶段管理与控制水平的基础上，促进我国工程事业的长远发展。