

# 造价咨询行业现存问题与高质量发展路径探析

周小梅

重庆天骄工程项目管理有限公司 重庆 400000

**摘 要：**建筑产业持续迭代升级，造价咨询行业作为工程建设领域的重要配套服务业态，整体发展呈现出业态固化、市场分化、人才技术适配不足等诸多现状特征。行业运行过程中逐步显露市场生态混乱、企业经营保守、专业服务薄弱、创新能力不足等各类突出问题。本文结合行业发展的内在逻辑与时代转型诉求，贴合可持续发展基本要求，从市场生态优化、企业转型、服务升级、创新建设、人才培养五个维度，搭建系统化的高质量发展实施路径，能够为造价咨询行业突破发展瓶颈、实现提质增效提供有效参考。

**关键词：**造价咨询；行业现状；发展问题；转型升级；高质量发展

**引言：**工程建设行业的规范化、精细化升级，带动上下游配套服务行业不断革新。造价咨询贯穿工程项目建设全流程，服务质量与发展水平直接影响建筑产业整体运转质效。现阶段国内造价咨询行业处于转型关键阶段，传统经营模式与服务体系逐渐难以适配建筑产业新发展需求。行业普遍存在业态同质化、竞争无序、专业能力滞后、创新动能不足等各类发展难题。推动行业转型升级、探索高质量发展路径，成为建筑产业稳步升级过程中的重要内容。

## 1 造价咨询行业发展现状

### 1.1 行业服务业态发展特征

国内造价咨询行业长期依托工程建设领域衍生发展，服务形态围绕工程建设各环节逐步成型。多数咨询主体聚焦常规造价业务开展经营工作，业务覆盖集中于施工图预算、竣工结算等传统板块<sup>[1]</sup>。服务模式保持固定化形态，作业流程沿用传统线下审核、人工核算的基础形式。行业内部业态区分度较低，多数机构业务方向、服务内容高度趋同。细分领域的专项服务布局较为薄弱，针对新型建筑业态、专项工程类型的定制化服务供给存在空缺。综合型、一体化的服务形态覆盖范围有限，多数市场主体仍停留在单一环节的基础服务层面，难以覆盖工程建设全流程的专业需求。

### 1.2 行业市场运行整体态势

造价咨询市场整体体量保持稳定存续状态，市场参与主体数量规模持续扩充。中小咨询机构占据市场主要份额，大型专业化咨询机构占比相对有限。市场准入门槛处于较低水平，行业入局限制宽松，大量小型机构及个体从业者涌入市场。行业竞争维度集中在基础业务层面，低端业务领域竞争强度持续攀升。高端化、专业化

的咨询服务市场竞争程度相对平缓，优质专业服务供给存在缺口。市场资源分配呈现分散状态，行业集中度处于偏低水平，头部机构的市场引领作用未能充分发挥。低端市场的资源内耗现象明显，市场层级分化趋势逐步显现。

### 1.3 行业人才与技术发展态势

造价咨询行业从业人员基数庞大，人才队伍结构呈现层级化失衡状态。基层实操型人员数量充足，具备复合能力、高端研判能力的专业人才储备不足。从业人员专业能力参差不齐，部分人员仅掌握基础核算技能，缺乏全流程服务、专项工程研判的专业素养。行业人才培养体系较为松散，常态化能力提升机制不够完善。技术应用层面整体发展滞后，传统人工核算方式仍广泛应用于行业日常作业。数字化、智能化技术的普及程度不足，新型造价作业工具、信息化管理系统的落地应用范围狭窄。行业技术更新节奏缓慢，技术创新、模式革新的推进力度不足，传统作业方式难以适配行业升级发展的全新需求。

## 2 造价咨询行业发展现存突出问题

### 2.1 行业市场层面存在的短板

造价咨询市场整体架构缺乏科学规整性，低端业务赛道拥挤不堪，市场资源出现严重浪费。业务筛选标准趋于模糊，服务定价缺少统一规范，无序竞争现象长期存在于中小机构群体中。市场资源整合力度不足，零散化经营模式普遍存在，规模化、集群化的发展形态难以形成<sup>[2]</sup>。高端业务领域布局存在空白，市场供给能力无法匹配建筑产业升级产生的高阶服务需求。市场分层培育力度不足，不同层级市场的发展定位不够清晰，低端内卷、高端匮乏的市场格局长期固化。行业良性竞争氛

围难以培育,单纯依托价格抢占市场的经营方式,持续压缩行业整体发展空间。

## 2.2 企业经营层面存在的弊端

多数造价咨询企业经营理念较为保守,发展视野局限于传统业务板块,长期固守固有经营模式。企业战略规划缺乏长远布局,短期逐利思维占据主导,对品牌建设、能力培育的投入力度不足。内部管理体系搭建不够完善,岗位权责划分不够清晰,业务流转存在衔接漏洞。质量管控体系不够健全,业务作业缺少精细化管控流程,服务质量波动幅度较大。企业核心培育方向出现偏差,忽视专业能力与服务品质的打磨,过度依赖低价获客的经营手段,持续弱化自身市场竞争力。

## 2.3 专业服务层面存在的不足

行业服务内容普遍存在深度不足、广度有限的问题,多数服务仅停留在基础造价核算环节。服务思维固化严重,作业模式机械化明显,难以针对复杂工程项目开展专业化研判分析。全流程服务覆盖能力不足,前期投资研判、过程动态管控等前置性、过程性服务较为缺失。服务精细化程度不足,细节把控不够严谨,数据核算、方案研判的精准度存在偏差。个性化服务供给能力薄弱,无法适配不同工程类型、不同建设场景的差异化服务需求,服务同质化问题持续凸显。

## 2.4 行业创新层面存在的桎梏

造价咨询行业整体创新动能偏弱,业态创新、模式创新的探索力度严重不足。数字化转型进程推进缓慢,多数企业未完成信息化体系搭建,智能造价工具应用普及率偏低。作业模式革新进度滞后,传统人工主导的作业方式未得到本质改变,工作效率提升幅度有限。服务体系创新力度不足,新型建筑场景对应的服务模式尚未成型。行业创新氛围较为淡薄,多数企业缺乏创新探索的主动性,技术研发、模式优化的资源投入偏少,整体发展活力难以有效释放。

# 3 造价咨询行业高质量发展的内在逻辑与核心诉求

## 3.1 行业高质量发展的内在逻辑

建筑工程的建设模式一直在更新,只做算量计价的传统业务,已经跟不上项目全周期成本管控的实际需要。如今各类结构复杂、建设模式新颖的工程持续出现,只在某一个节点核对造价,只能整理基础数据,没法应对项目推进过程中不断变化的成本管控问题<sup>[3]</sup>。市场里多数咨询机构业务内容高度雷同,大量从业者挤在门槛低的基础业务赛道,有限的行业收益被持续稀释。市场环境会自发催生升级动力,各家机构想要稳定生存,就要跳出低价争抢业务的循环,依靠专业能力站

稳市场。各类数字化工具不断更新,纯人工测算要投入大量人力,数据核对也容易出现偏差。智能工具可以简化数据整理、比对、测算的步骤,推动行业革新沿用多年的传统作业方式。现有从业人员能力结构存在明显短板,只会基础计价的人员,很难处理跨专业、多环节的综合项目。市场看待咨询服务价值的角度也出现变化,出具造价文件不再是服务的终点,建设方更在意咨询工作能不能真正稳住项目整体成本,这类变化重塑了行业运行的底层逻辑。

## 3.2 新时代行业发展的转型诉求

装配式、绿色低碳这类新建建筑项目数量逐年上涨,这类工程会产生独有的计价难点,老旧固化的工作流程很难完成配套测算工作。项目建设方的关注点不再局限于竣工结算的最终金额,更在意项目开工前的投资测算、施工全程的动态成本把控,市场由此产生覆盖项目全部阶段的完整服务需求。客户对工作细致程度提出更高标准,粗略核算的数据无法满足精细化管理要求,每一类材料、每一道工序的计价都要有完整可追溯的依据,咨询机构必须重新梳理内部整套作业流程。单纯依靠纸质资料线下办公的模式慢慢失去实用价值,线上数据平台、智能算量软件得到大范围普及,机构需要更换作业载体,同步调整员工的工作习惯。基础业务能创造的利润不断压缩,挖掘特色细分服务可以拓宽收入渠道,缓解行业竞争带来的经营压力。

## 3.3 行业可持续发展的本质要求

想要维持长久稳定的经营状态,就要跳出低价竞争带来的资源消耗,把人力、资金投入专业能力打磨和特色服务研发,慢慢形成以专业水平划分市场层次的格局。拓展业务不能只是简单叠加不同工作内容,要根据不同工程类别设计专属服务方案,补齐细分领域的服务空白,缓和市场供给和实际需求不匹配的现状。数字化升级不能只停留在安装几款软件,要结合自身业务搭建配套的数据管理体系,打通项目数据存储与调取通道,减少重复人工操作,降低数据出错的概率。人才培养不能只做短期速成培训,搭建长期学习提升渠道,补充施工工艺、新型建造技术相关知识,缓解复合型专业人才储备不足的问题。制定经营计划时减少短期获利思维,多分配资源用于品牌建设、技术研发和人员培养,积累长期参与市场竞争的优势。各家机构找准自身擅长的发展方向,深耕对应的细分赛道,搭建层次分明的市场布局,保障行业长期平稳运转。

# 4 造价咨询行业高质量发展实施路径

## 4.1 优化行业市场发展生态

造价咨询行业需要重塑市场竞争规则,扭转低端市场无序竞争的不良局面。引导市场主体明确自身发展定位,根据自身资质、技术储备与服务能力布局对应业务领域。深耕细分专业赛道,打造专属服务特色,破解行业普遍存在的业态雷同问题。规范市场服务报价体系,摒弃单纯依靠低价抢占市场的粗放经营模式。杜绝低效恶性竞争带来的行业资源损耗,引导市场竞争重心向服务质量、专业水平与服务口碑转移<sup>[4]</sup>。整合市场零散资源,推动小规模经营主体走向特色化、精细化发展模式。逐步梳理清晰市场层级,搭建秩序稳定、竞争良性、分工合理的行业市场格局,为行业长效发展筑牢市场根基。

#### 4.2 推动咨询企业转型升级

咨询企业需要主动革新传统经营理念,打破单一计价结算的传统业务局限。拓展工程建设全周期服务板块,覆盖项目前期投资分析、施工过程成本管控、后期运维造价咨询等多元业务。优化企业内部管理架构,细化各岗位权责与工作流程,疏通业务对接中的各类漏洞。建立常态化的服务质量管控机制,细化各环节作业标准,规范业务操作流程。加大品牌建设与专业能力打磨的资源投入,摒弃短期逐利的经营思维。结合市场需求调整业务布局,主动适配新型建筑工程的服务需求,培育差异化市场竞争力。依托优质专业服务积累市场口碑,摆脱低端业务的内卷困境,实现企业经营模式的稳步升级。

#### 4.3 升级专业服务能力体系

行业需要全面升级现有服务体系,跳出机械化、模式化的基础核算服务框架。延伸服务链条,补齐项目前期策划、中期动态管控、后期复盘分析的服务短板。针对绿色建筑、装配式建筑等新型工程业态,定制专属的造价咨询服务方案。细化各项业务的作业标准,完善数据核查、工序溯源、成本研判等精细化作业内容。改变被动式的服务模式,主动挖掘项目建设中的成本管控难点,提供针对性的专业解决方案。深耕服务细节,提升造价数据的精准度与专业性,强化服务内容的深度与针对性。丰富服务供给形式,适配不同建设项目、不同建设场景的个性化需求,彻底改善行业服务同质化的现状。

#### 4.4 构建行业创新发展体系

行业发展需要依托创新突破传统模式的发展桎梏,全方位推进数字化与业态创新。深化数字化技术应用,摆脱基础软件的浅层操作,搭建适配全业务流

程的数字化管理体系。梳理项目数据流转逻辑,打通各类业务数据的传输与存储通道,简化繁琐的人工操作环节。降低人工核算产生的误差,提升整体作业效率与数据精准度。立足建筑产业发展趋势,探索全新的咨询服务业态,开发适配新型工程建设模式的创新服务产品。持续优化现有作业技术与服务模式,打破传统作业体系的发展局限。调动市场主体的创新性,鼓励企业结合自身业务特点开展技术与服务革新,激活行业内生发展动力。

#### 4.5 完善行业人才培育体系

人才建设是行业高质量发展的核心支撑,需要搭建系统化、长效化的培育机制。优化行业人才培养模式,摒弃短期速成的技能培训形式,侧重综合专业素养的长期塑造。丰富人才培育内容,覆盖新型施工工艺、数字化造价技术、全周期成本管控等前沿专业知识。建立分层培育模式,针对基层实操人员、中层业务骨干、高端研判人才设置差异化培养内容。优化人才评价与选拔标准,不再局限于基础计价算量能力,重点考察综合研判、问题解决、创新服务等综合能力。引导从业人员主动更新知识体系,突破传统作业思维的局限,适配行业数字化、全周期、精细化的发展趋势,持续补齐行业复合型人才储备短板。

#### 结束语

造价咨询行业的提质升级是一项系统性工程,需要统筹市场环境、企业主体、服务体系、创新能力与人才建设多个维度。通过梳理行业现有发展短板与转型核心诉求,多维度落地优化与革新举措,可有效破除传统发展模式带来的各类桎梏。持续优化行业发展生态、夯实企业核心竞争力、升级专业服务体系,能够持续激活行业内生发展动力,助力造价咨询行业摆脱低端内卷困境,逐步走向精细化、数字化、专业化的良性发展轨道。

#### 参考文献

- [1] 张策,李继光,周越,等.我国工程造价咨询行业发展问题研究[J].工程技术研究,2023,8(7):136-138.
- [2] 彭静艳.建筑装修工程造价管理存在的问题及改进措施[J].建材与装饰,2025,21(22):106-108.
- [3] 邓玉.工程项目造价管理常见问题与应对措施[J].砖瓦世界,2023(1):79-81.
- [4] 毕天平,朱一姝.基于结构方程的工程造价咨询企业信用影响因素研究[J].环渤海经济瞭望,2022(1):168-170.