

宁夏建设工程造价咨询行业发展现状、核心问题及高质量发展路径实地调研报告

宁夏建设工程造价管理协会

2025 年 12 月 9 日

目 录

一、调研工作概况 1

 （一）调研范围与覆盖情况 1

 （二）调研核心内容 2

二、宁夏造价咨询企业发展现状 3

 （一）企业基本情况 3

 1. 组织建设与企业结构 3

 2. 注册资本与人员配置 5

 （二）业务开展情况 7

 1. 业务布局结构 7

 2. 客户群体分布 8

 （三）经营状况 9

 1. 行业整体收入变化 9

 2. 企业营收增长情况 10

 3. 企业营收下滑情况 11

 4. 收入集中度变化情况 12

 （四）创新发展与数字化转型情况 13

 1. 创新投入总体概况 13

 2. 核心创新方向及实践成果 14

 2.1 技术应用创新（8家企业重点布局） 14

 2.2 服务模式创新 14

 2.3 管理模式创新 15

 3. 创新发展特点总结 16

三、行业发展面临的核心问题与挑战 17

 （一）市场竞争乱象凸显，行业秩序亟待规范 17

 1. 收费标准缺失，恶性低价竞争加剧 17

 2. 招标管理不规范，形成“低价低质”恶性循环 17

 3. 双向管理不足，质量与价值失衡 18

 （二）政策与市场环境不完善，发展体制障碍突出 19

 1. 政策落地面临挑战，业务开展缺乏明确指导 19

2.信用评价体系与实际脱节，激励约束作用失效	19
3.人员注册存在障碍，人才流动受到限制	20
(三) 企业经营成本压力较大，可持续发展能力受限	20
1.人力成本高位运行，人才供需矛盾突出	20
2.技术转型成本高昂，转型风险与压力并存	21
(四) 行业协会服务有待提升，赋能支撑作用不足	21
1.专业赋能针对性不足，培训效果不佳	21
2.资源协调作用未充分发挥，行业规范化发展受限	22
(五) 地区企业影响力不足，市场竞争格局失衡	22
(六) 行业造价指标数据匮乏，标准体系有待完善	23
四、企业发展诉求与政策建议	23
(一) 规范市场秩序，营造公平竞争环境	23
1.制定行业收费标准，遏制恶性低价竞争	23
2.加大行业监管力度，净化市场发展环境	24
3.重塑企业资格要求，保障行业专业水准	24
(二) 优化政策环境，破除发展体制障碍	25
1.完善政策配套体系，强化政策落地实效	25
2.健全信用评价体系，发挥信用激励约束作用	25
3.打破人才注册限制，促进人才自由流动	26
4.建立畅通服务通道，保障企业合法权益	26
(三) 降低经营成本，赋能企业转型发展	27
1.强化人才保障支撑，缓解人才供需矛盾	27
2.提供技术支持服务，降低企业转型成本	27
3.加强行业发展引领，推动企业高质量发展	28
(四) 强化协会服务，搭建协同发展平台	29
1.提升专业赋能水准，增强服务针对性与实效性	29
2.加强资源对接协调，发挥桥梁纽带作用	29
五、调研总结与发展展望	30
(一) 调研总结	30
(二) 发展展望	31

宁夏建设工程造价咨询行业发展现状、核心问题及高质量发展路径实地调研报告

——基于全区 5 地市 80 家企业实地调研

为贯彻行业高质量发展要求，研判宁夏造价咨询行业态势，化解行业和企业亟待解决的突出问题，推动转型升级与创新发展，宁夏建设工程造价管理协会秉持“服务企业、赋能行业”宗旨，于 2025 年 10 月 27 日至 31 日，组建 4 个专项调研组，前往全区 5 个地市，对 80 家造价咨询企业实地调研。

本次调研采用实地走访、集中座谈、资料核验、线上线下问卷调查等方法，对象涵盖单位会员与非会员单位、不同规模和类型企业，全面掌握企业与行业发展状况、问题困难、诉求及建议等。调研遵循行业标准规范，回收有效《调研表》和《平均成本费用率调查表》78 份，数据真实可靠、覆盖面广，涉及工程造价咨询市场关键领域。现将调研成果详细汇报如下：

一、调研工作概况

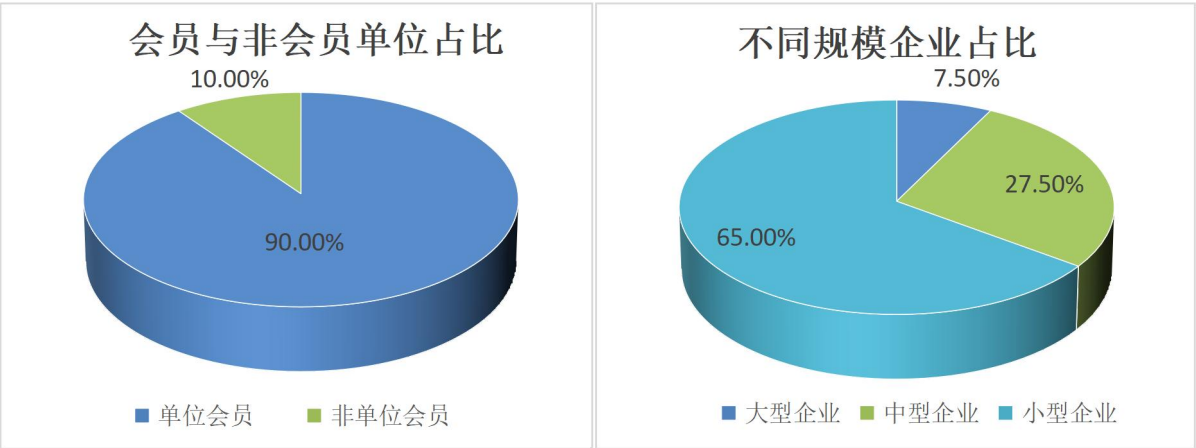
（一）调研范围与覆盖情况

本次调研实现全区 5 个地市全覆盖，共涉及 80 家造价咨询企业，覆盖结构均衡合理，确保调研结果的代表性与全面性。

1.从企业属性维度分析：单位会员 72 家，占比 90.00%；非

会员单位 8 家，占比 10.00%，既掌握了行业主流群体的发展状况，又兼顾了非会员企业的特殊情况。

2.从企业规模维度分析：大型企业（年营收 \geq 1000 万元）共计 6 家，占比为 7.50%；中型企业（300 万元 \leq 年营收 $<$ 1000 万元）有 22 家，占比达 27.50%；小型企业（50 万元 \leq 年营收 $<$ 300 万元）计 52 家，占比为 65.00%。如此分布实现了对不同规模企业的均衡覆盖，能够全面反映该行业各层级的发展态势。



（二）调研核心内容

本次调研聚焦企业发展关键维度、实际问题与需求及行业发展痛点，围绕六大核心板块展开：

1.企业基本情况：包括组织架构，股权形式，注册资本，注册人员配置，党组织与工会建设等；

2.业务开展情况：涵盖核心业务布局，配套业务拓展，客户群体结构，市场份额等；

3.经营状况：重点分析 2023—2024 年营业收入，企业各类

成本，利润，税收变化，增长与下滑企业分布，收入集中度等；

4.创新发展与数字化转型：涉及创新投入规模，新技术应用，服务模式创新，组织管理创新及数字化转型与工具应用成果等；

5.行业痛点与企业诉求：全面收集市场竞争，政策环境，经营成本，协会服务等方面的困难，问题及建议；

6.造价咨询服务收费与成本：针对行业集中反映强烈的“低价竞标 低质服务”恶性竞争态势和生存危机，对工程造价咨询平均成本进行了专项调研，具体另详见《宁夏建设工程造价咨询服务平均成本的调研·统计分析·测算及核算报告》，本报告不再赘述。

二、宁夏造价咨询企业发展现状

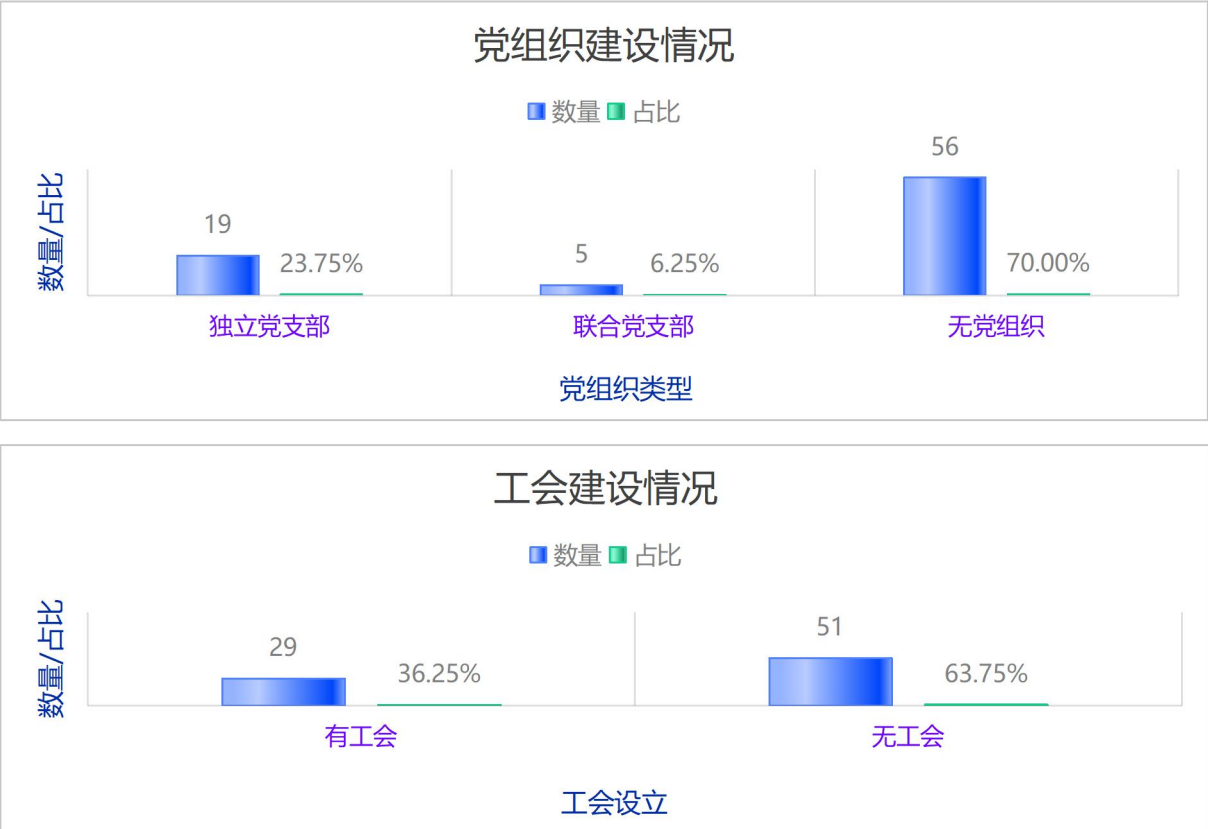
（一）企业基本情况

1.组织建设与企业结构

1.1 党组织与工会建设状况：党组织与工会的建设覆盖率仍有提升空间。在被调研的 80 家企业中，19 家企业单独设立党支部（占比 23.75%），5 家企业联合设立党支部（占比 6.25%），其余 56 家企业尚未建立党组织（占比 70.00%）；29 家企业建立了工会（占比 36.25%），51 家企业未建立工会（占比 63.75%）。

党组织与工会作为凝聚员工力量、规范企业管理、传递企业核心价值观、推动国家政策落地落实的关键载体，其覆盖范围的

显著不足，不仅制约了企业价值观的深度塑造与全员认同，不利于国家战略导向、产业政策及相关监管要求在企业层面的有效贯彻执行，还在一定程度上削弱了企业凝聚力，影响了企业规范化发展水平的提升，难以充分发挥组织引领对企业高质量发展的支撑作用。

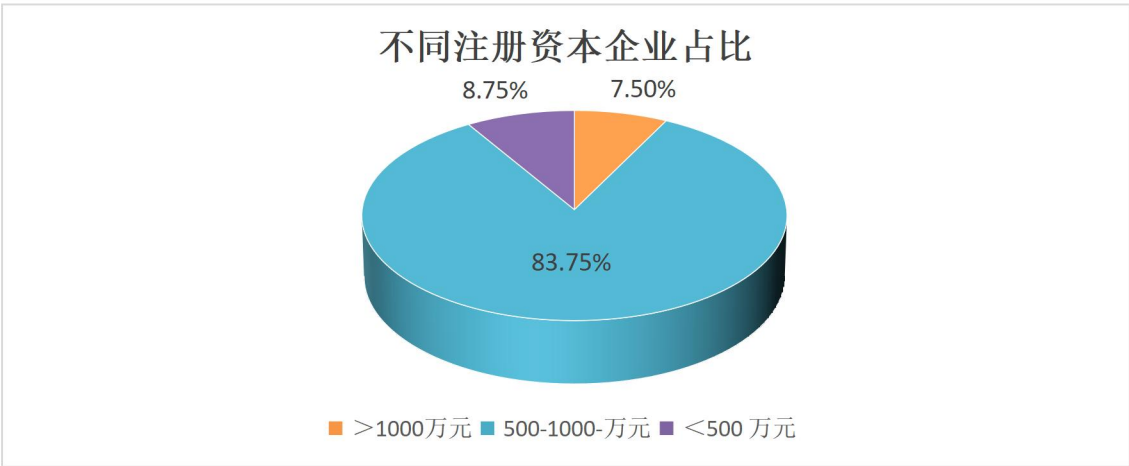


1.2 企业形式分布状况：从企业性质分布来看，本行业呈现出民营企业主导、国有企业补充的格局。其中，民营企业数量达 78 家，占比高达 97.50%；国有企业仅 2 家，占比为 2.50%。

民营经济成为市场绝对主体的这一特征，彰显了造价咨询行业高度遵循市场配置资源的基本原则，契合独立社会中介机构的定位要求，具备较高的市场化开放水平。

2.注册资本与人员配置

2.1 注册资本规模：整体而言，企业注册资本规模较为充足。其中，注册资本超过 1000 万元的企业有 6 家，占比为 7.50%；注册资本处于 50 万元-1000 万元区间的企业有 67 家，占比达 83.75%；注册资本低于 50 万元的企业有 7 家，占比为 8.75%。



大部分企业的注册资本集中于 50 万元-1000 万元区间，这一分布特征与宁夏造价咨询行业作为技术密集型服务业的属性高度适配，也符合区域内工程咨询业务（尤其是中小型基建项目、地方财政预算评审项目）的承接资格要求。从行业准入与经营基础来看，该注册资本规模能够满足企业日常业务开展、合规运营的基本需求，为适度拓展本地及周边区域业务提供了必要支撑，反映出行业整体经营规范性较强、具备稳定发展的基础条件。

同时也暴露出行业发展的结构性问题：企业注册资本规模“扎堆”明显，头部领军企业稀缺、小微企业特色不足，行业梯队建设有待完善，可能影响行业对大型项目、跨区域业务的承接

能力，以及整体市场竞争力的提升。从发展视角来看，随着宁夏基建项目规模化、一体化咨询需求的增长，部分企业需进一步优化资本结构（如实缴资本补充、股权融资等），提升资本实力与抗风险能力，以适配高端业务拓展需求；行业层面则需引导企业差异化发展，形成“头部引领、中型支撑、小微补充”的合理梯队。

2.2 注册人员配置情况：注册人员配置呈现出“一级集中度较低、二级覆盖率较低”的特征。全区一级注册造价工程师总数为 1832 人，本次所调研的 80 家企业拥有 518 人，占全区总量的 28.28%。其中，瑞衡（47 人）、正业通（46 人）是一级注册造价工程师拥有数量最多的企业。全区二级注册造价工程师共计 1002 人，80 家企业仅拥有 142 人，占比为 14.17%。

人才分布呈现“两极分化+结构失衡”的特征，存在显著不均衡现象：一方面，一级注册造价工程师向头部企业高度集中（正业通、瑞衡等企业拥有量居前），中小微企业人才储备薄弱，导致行业人才资源配置效率不足；另一方面，二级注册造价工程师不仅在调研企业中的配置普及率低，且整体人员数量仅占全区总量的 14.17%，供给总量严重不足。这种人才分布格局既难以满足造价咨询企业资格资信维持、不同层级业务承接（如大型项目牵头、中小型项目基础服务）的行业规则要求，也导致中小微企

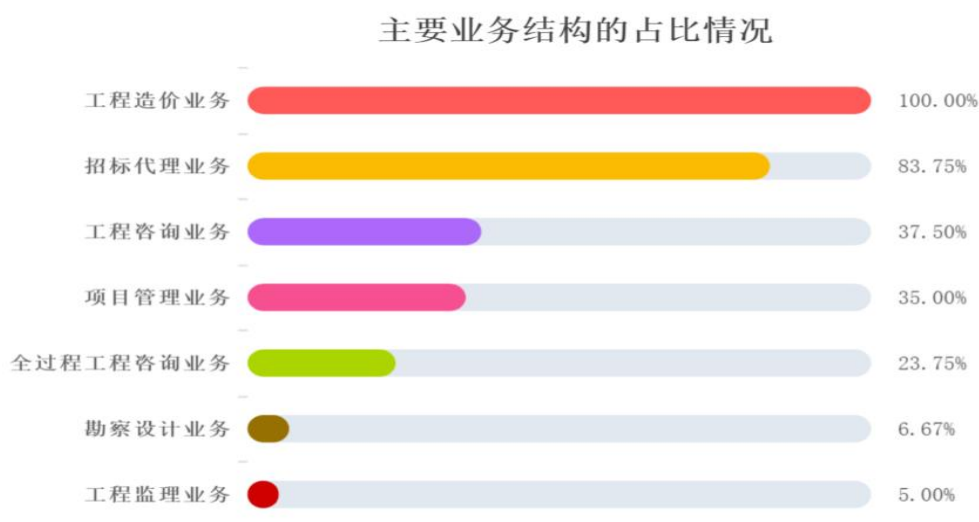
业综合实力欠佳、基础造价服务质量难以保障，直接制约了宁夏造价咨询行业整体服务能级的提升，与行业高质量发展对“层级合理、分布均衡、专业适配”的人才需求存在明显差距。

（二）业务开展情况

1.业务布局结构

整体业务布局呈现“核心业务根基稳固、延伸业务梯度发展”的阶段性特征：工程造价咨询（80家）作为行业生存发展的核心支柱，实现100%企业全覆盖，充分保障了宁夏区域内造价管控、项目审核等基础服务的供给；招标代理（67家）作为关联性最强的配套业务，83.75%的参与率形成了与核心业务的高效互补，进一步巩固了行业基础服务能力。延伸业务方面，工程咨询（30家）、项目管理（28家）等业务因门槛适中、需求稳定，参与率达到35%—37.5%，呈现稳步发展态势；而全过程工程咨询（19家）作为国家政策重点推广的一体化服务模式，虽已有23.75%的企业率先布局，但整体覆盖范围有限，仍处于培育发展阶段；工程监理（4家）、勘察设计（2家）等业务因资质要求高、专业跨度大，参与企业占比不足5%，拓展受限明显。这一布局既契合宁夏本地以基础造价服务、项目配套服务为主的市场需求，也反映出行业在向一体化、高端化转型过程中，受资质、人才、技术、实力等因素制约，延伸业务发展呈现明显的梯度差

异。



2.客户群体分布

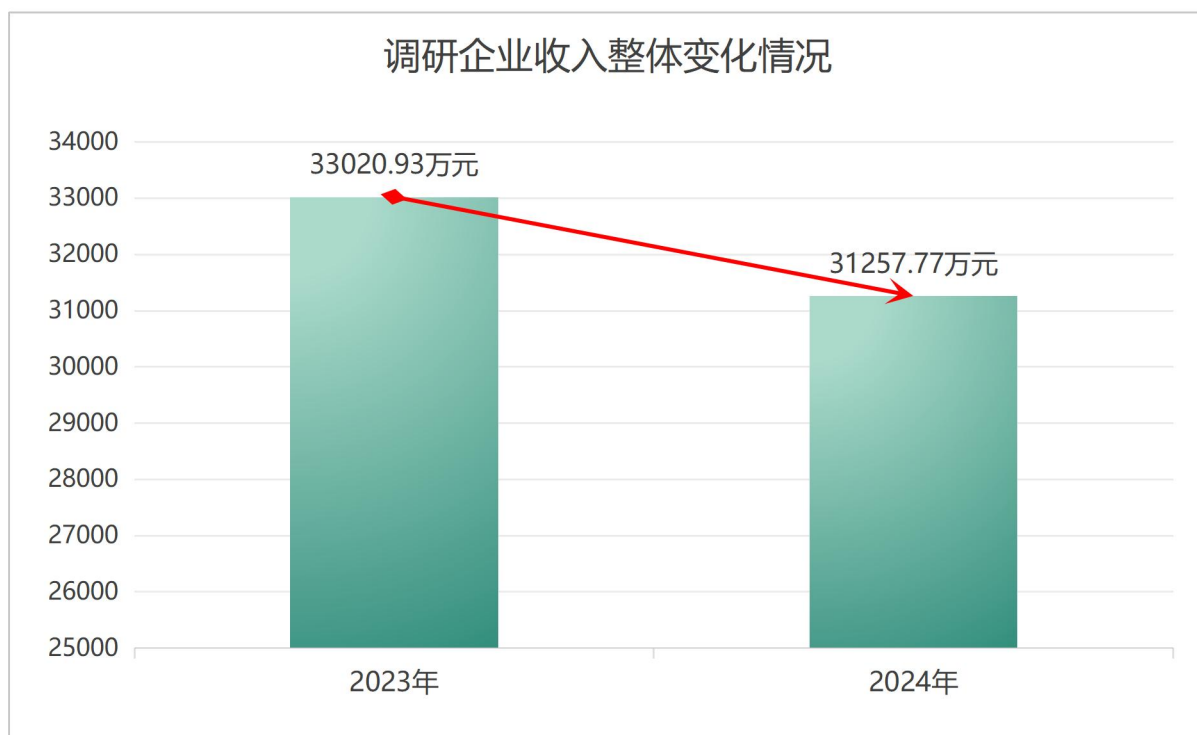
客户结构与宁夏区域投资导向呈现高度契合态势，行业业务来源与地方经济发展重点深度绑定。造价咨询企业的核心客户主体以政府部门、事业单位和国有企业为主，其次涵盖房地产开发商、其他民营企业及其他市场主体——这一特征与宁夏区域投资格局直接相关：当前宁夏基础设施建设（交通、水利、市政等）、公共服务项目（教育、医疗、养老等）领域中，政府投资与国有企业投资占比居首，直接决定了行业客户结构的核心分布。从业务来源来看，政府及国有企业项目仍是行业收入的主要支撑（占比超过 85%），民营企业项目占比相对较低，客户结构集中化特征明显。这一格局虽契合区域投资导向，但也导致行业对政府投资政策、财政预算波动的敏感度较高，抗风险能力有待提升；因此，随着宁夏激活民间投资、培育新兴产业的政策推进，民营企

业及新兴领域（如新能源、新基建、工业园区配套）的市场需求潜力尚亟需充分挖掘。

（三）经营状况

1.行业整体收入变化

工程造价咨询核心业务收入呈现下滑态势，行业经营面临阶段性压力。在调研的企业中 78 家提供完整数据（2 家企业未提供完整经营数据），2023 年工程造价咨询业务收入累计达 33,020.93 万元，2024 年同比减少 1,763.16 万元，降至 31,257.77 万元，降幅为 5.34%。结合宁夏区域实际来看，收入下滑主要受三方面因素影响：一是地方财政收支压力下，部分政府投资基建项目出现延迟、缩减或标段拆分情况以及拖延支付等，直接影响核心业务订单量和收入；二是房地产市场下行，导致建筑市场持续低迷，市场化业务也出现大幅度萎缩；三是区内造价咨询企业数量激增带来的市场竞争加剧，部分企业通过低价竞争抢占市场，拉低行业整体收费水平；四是行业正处于从传统造价咨询向全过程工程咨询转型的关键期，传统分散业务的集中整合，既压低价格，部分企业又因资格、业绩、人才储备不足导致业务衔接不畅，未能及时通过延伸业务弥补核心业务收入缺口。这一态势既反映出行业对区域投资波动的高度敏感和高依赖性，也暴露出部分企业实际综合能力不足，适应市场变化、抵御风险的能力亟待提升。



2.企业营收增长情况

在行业整体经营承压的背景下，部分企业实现差异化增长，成为行业发展的重要亮点。在调研的 78 家提供完整数据的企业中，2024 年有 32 家企业营业收入实现增长（占比 41.03%），其中 6 家企业营收增速超 50%（高速增长）。增长企业主要呈现两大特征：一是集中于头部企业及细分领域特色企业，二是核心增长动力与宁夏区域发展机遇深度绑定——通过业务创新、市场拓展、数字化转型，有效对冲了传统核心业务的下滑压力。这一现象既反映出行业转型期“**强者恒强、特色突围**”的竞争格局，也为全行业适配区域投资新导向、破解经营压力提供了实践路径。

表-1 2023—2024 年营业收入增幅较大的企业表

序号	企业名称	2023 年	2024 年	增量	增长率
1	宁夏诚硕工程管理有限公司	68.52	273.00	↑ 204.48	↑ 298.42%
2	宁夏恒彭工程咨询有限公司	96.01	296.28	↑ 200.27	↑ 208.59%
3	宁夏诚卓项目管理咨询有限公司	177.51	531.06	↑ 353.55	↑ 199.17%
4	宁夏万丰招标代理有限公司	98.98	203.70	↑ 104.72	↑ 105.80%
5	宁夏华辰源工程管理有限公司	247.03	432.56	↑ 185.53	↑ 75.10%
6	北京中天恒达有限公司宁夏分公司	867.38	1360.52	↑ 493.14	↑ 56.85%
7	宁夏精进工程造价咨询有限公司	1122.29	1299.49	↑ 177.20	↑ 15.79%

3.企业营收下滑情况

接近六成的企业面临着收入下滑的压力，行业经营的分化态势较为显著。在接受调研的 78 家提供完整数据的企业当中，2024 年有 46 家企业（以造价咨询核心业务为主）的营业收入呈现下滑态势，占比达 58.98%。其中，6 家企业的下滑幅度超过 15%（即显著下滑），且这些企业主要集中于中小微企业。结合宁夏区域的实际情况，收入下滑的核心原因与行业整体下滑的原因相契合。这一现象既体现出行业对传统项目资源存在过度依赖的问题，也暴露出部分企业在适应市场变化、抵御风险方面能力不足。

表-2 2023—2024 年营业收入降幅较大的企业表

序号	企业名称	2023 年	2024 年	下降量	下降率
1	宁夏新联建设项目管理咨询有限公司	599.27	228.45	↓ 370.82	↓ 61.88%
2	宁夏鼎新工程咨询有限公司	839.48	334.84	↓ 504.64	↓ 60.11%
3	宁夏永信项目管理有限公司	676.48	310.68	↓ 365.8	↓ 54.07%
4	宁夏鹏程飞建设工程咨询有限公司	912.93	529	↓ 383.93	↓ 42.05%
5	宁夏宏源工程咨询有限公司	1681.14	1050.44	↓ 630.70	↓ 37.52%
6	宁夏海宏建设工程咨询有限公司	1199.48	1003.23	↓ 196.25	↓ 16.36%

4.收入集中度变化情况

行业资源向优势企业集聚的态势愈发明显，“马太效应”初步显现并持续强化。2023 年，正业通、华恒信、瑞衡、北京中天恒达宁夏分公司等 8 家头部及优势企业的造价咨询核心业务收入占调研企业总收入的 34.5%；2024 年，正业通、华恒信、瑞衡、北京中天恒达宁夏分公司等 6 家优势企业的核心业务收入占比进一步提升至 36.2%，收入集中度稳步上升。

这一现象与宁夏本地市场特征深度相关：优势企业凭借更高等级的行业资信、更充足的人才储备（如一级注册造价工程师数量领先及优秀人才）、更成熟的政企合作经验、更高的品控能力，

在政府重大基建项目、国有企业重点项目的招投标中具备明显竞争优势，持续抢占核心资源；同时，在数字化转型、全过程工程咨询等延伸业务布局上的先发优势，进一步巩固了其市场地位。与之相对，中小企业因资信等级、品控能力、人才储备、品牌影响力不足，难以承接高端项目，竞争压力持续加剧，行业分化格局进一步凸显。

（四）创新发展与数字化转型情况

1. 创新投入总体概况

创新意识逐步觉醒但参与度仍较低，投入规模呈现显著分化。80 家调研企业中，17 家开展创新投入，参与率 21.79%，反映出行业创新意识已初步觉醒，但整体参与度仍处于较低水平。创新投入累计 757.15 万元，投入方向主要集中于数字化工具采购（如 BIM 造价软件、数据管理平台）、服务模式创新（如全过程咨询标准化产品研发）及专业技术升级三大领域。其中，头部企业正业通投入 450 万元（占比 59.43%），主要用于区外市场开拓延伸、全过程工程咨询与一体化服务体系搭建，成为行业创新投入的核心引领者；中小规模企业创新投入集中在 1.8 万元至 50 万元区间，其中西部益信的创新投入最低为 1.8 万元，多以基础数字化工具采购、小型服务流程优化为主，整体呈现“头部引领、中小弱跟随”的格局。中小企业创新投入能力不足，既受自身资

金压力、人才储备短缺的制约，也与创新回报周期长、区域创新支持政策落地不足相关，难以形成规模化、持续性的创新投入。

2.核心创新方向及实践成果

2.1 技术创新（8 家企业重点布局）

2.1.1 BIM 技术深度赋能造价管理：多家企业通过购置专业软件、开展人员专项培训、推动项目实际应用等举措，实现造价精细化管理。例如，申元咨询在催化剂载体项目中运用 BIM 技术开展建模碰撞检查，有效减少设计变更与成本浪费，提升项目造价管控精度。

2.1.2 数字化工具升级提升工作效能：中程信、华辰源、志鸿等 3 家企业引入无人机技术，应用于航拍测绘与工程量核算领域，数据精度提升超过 30%，大幅提高了工作效率与数据准确性；志鸿率先对接 AI 与数字孪生技术，积极探索智能咨询场景应用，为行业技术创新提供了有益借鉴。

2.1.3 平台系统自主研发强化管理能力：慧源、西部益信等 3 家企业自主研发管理平台，其中慧源项目管理平台 1.0/2.0 版本涵盖知识管理、全流程项目管控等功能，实现了业务流程的规范化与高效化；西部益信项目云平台实现项目资料存档与流程可视化展示，提升了项目管理的透明度与可追溯性。

2.2 服务模式创新

2.2.1 全过程工程咨询转型成效显著：全过程工程咨询转型呈现“标杆引领、成效凸显”的特征，成为行业高质量发展的重要方向。正业通、瑞衡、华恒信、北京中天恒达宁夏分公司等头部企业率先突破单一造价咨询服务边界，成功拓展至涵盖投资决策咨询、工程设计协同、项目管理、造价管控、竣工结算审核、决算编制的全生命周期一体化服务，形成“一站式”全过程工程咨询服务能力。从实践成效来看，转型后企业服务附加值显著提升，服务模式完美适配地方政府重大基建、新兴产业配套项目对全流程管控的需求，既契合国家全过程工程咨询政策导向，也为行业转型树立了可借鉴的实践标杆。

2.2.2 多元化服务组合拓宽业务边界：宁夏诚达规划“造价+设计优化/项目管理/法律”跨界服务模式，为客户提供一站式解决方案，打破传统业务局限，满足客户多元化、复合型需求，增强了市场竞争力。

2.2.3 服务生态构建实现资源整合：八方通过与外部专业机构建立战略合作关系，突破企业资源边界，构建开放协同的创新生态，实现优势互补、资源共享，提升了综合服务能力与市场适应能力。

2.3 管理模式创新

2.3.1 基础管理数字化提升运营效率：慧源借助管理平台实

现培训、考勤、资讯线上化管理，已申请四项软件著作权，数字化管理水平显著提升；中程信搭建NAS存储系统，保障企业数据安全及高效共享，为业务开展提供了坚实的数据支撑。

2.3.2 硬件与场地升级规范业务流程：诚信工程投入专项经费建设标准化评标室，配备专业电脑、全程监控、电子屏蔽等设备，规范了业务流程，增强了服务公信力，提升了企业品牌形象。

3.创新发展特点总结

3.1 技术驱动特征显著：BIM、无人机、AI等数字化技术成为核心投入领域，聚焦效率提升与精度优化，实现技术与业务深度融合，技术创新已成为行业转型发展的核心动力。

3.2 头部企业引领作用突出：正业通、慧源等头部企业创新投入规模大、创新链条完备，从技术研发（项目管理、全过程工程咨询、成本管理等）到市场应用形成闭环；中小企业多聚焦单一细分场景，创新形式相对单一，创新能力与资源整合能力有待提升。

3.3 实用导向鲜明：所有创新实践均围绕主营业务开展，无盲目跨界探索，重点解决项目争议调解、数据处理低效、服务模式单一等行业实际问题，创新成果实用性强、落地效果好。

3.4 创新规划储备充裕：宁夏诚达等企业虽暂未进行大规模创新投入，但已明确两大规划方向：一是构建“**造价+**”多元化

服务组合，二是建立数字化咨询标准体系，运用 AI 技术开发智能报告与风险预警工具，为未来创新发展奠定了坚实基础。

三、行业发展面临的核心问题与挑战

（一）市场竞争乱象凸显，行业秩序亟待规范

1.收费标准缺失，恶性低价竞争加剧

造价资质取消后行业准入门槛降低，宁夏本地造价咨询企业数量呈急速增长态势，市场竞争日趋激烈，恶性低价竞争问题凸显。结合原宁夏造价咨询服务计费标准，当前公开招标项目平均费率已降至社会平均成本线附近，部分项目折扣率低至 80% 以下，远超企业合理盈利空间，违背“投标报价不得低于实际成本”的行业规范。收费标准执行不到位与市场化定价失衡带来双重负面影响：一方面，企业为争夺传统项目资源陷入“低价抢单”恶性循环，持续压缩利润空间；另一方面，全过程造价咨询、项目管理等延伸业务在可研估算、初设概算阶段，普遍存在费用列项不全、标准偏低甚至漏项问题，导致企业在服务中被迫缩减工作量、降低服务深度，进一步加剧“低质低价”的不良竞争格局。这一现象既与宁夏启动的全过程造价咨询试点工作中“优质优价”的政策导向相悖，也严重影响行业服务质量提升与健康发展，对区域项目造价管控精准度与投资效益造成潜在风险。

2.招标管理不规范，形成“低价低质”恶性循环

招标限价执行不规范与低价中标现象相互交织，低价中标现象普遍存在，行业陷入“低价—降质”恶性循环。企业为控制成本不得不压缩服务流程、减少人力投入，导致服务质量下降，形成“低价中标—压缩成本—服务降质—市场信任度降低—再靠低价争夺项目”的恶性循环，严重扰乱行业秩序，损害行业整体形象与价值。

3.双向管理不足，质量与价值失衡

当前行业管理存在“重形式轻实效”的问题，缺乏穿透力，此外缺乏对咨询企业和人员整体水平提升的系统性培育，也缺乏对合理收费标准的有效引导。仅靠单一监管或收费标准难以解决根本问题，需依托宁夏 2025 年信用管理与全过程咨询两大核心政策，构建“监管强化、行业自律、信用赋能、质量提升”的四位一体治理体系：通过信用评价结果与招投标强制挂钩强化监管实效；通过行业协会制定服务成本参考标准与低价竞争识别细则完善自律；通过信用激励企业参与人才培养与技术创新；通过优质优价政策落地提升服务附加值，既推动企业和人员专业水平与行业价值观升级，又从根源上遏制低价竞争带来的低质服务，最终实现行业高质量发展，彰显造价咨询行业在区域项目投资管控中的核心价值。

（二）政策与市场环境不完善，发展体制障碍突出

1.政策落地面临挑战，业务开展缺乏明确指导

全过程造价咨询领域仍存在“政策框架已建立但细化不足、标准已出台但落地不畅”的阶段性问题：尽管宁夏已启动全过程咨询试点，明确“可按服务类型、内容、深度合理约定酬金并纳入工程概算”，且《建设工程造价咨询成果文件编审标准》界定了核心服务内容，但缺乏配套的差额定率累进取费细则、增值服务（如设计优化、风险管控）权责划分指南，导致企业开展业务时仍面临“取费无依据、边界不清晰、权责难界定”的困境。据调研，宁夏90%的试点企业反映“酬金谈判难度大”，40%的项目因权责划分不清引发争议，显著增加业务开展风险。此外，跨区域项目中，宁夏企业与外省份业主在“全过程服务范围认定、取费基数核算”等方面存在政策理解差异，导致沟通成本高，履约纠纷大，严重制约企业跨区域业务拓展。这一现状既与宁夏试点工作“完善政策标准、推动优质优价”的目标存在差距，也影响行业向一体化服务转型的进程。

2.信用评价体系与实际脱节，激励约束作用失效

信用评价体系呈现“政策框架已建立但指标不健全、监管应用已落地但市场联动不足”的阶段性问题：根据2025年实施的《宁夏回族自治区建设工程造价咨询行业信用管理办法（试

行)》，当前信用评价指标主要由基本信息、政府表彰（优良行为）、行政处罚（不良行为）构成，未将客户满意度、服务质量量化结果、履约能力验证等市场化核心指标纳入体系，客户评价缺乏官方认可的申报与核算渠道，导致信用等级难以真实反映企业实际服务水平。从应用效果来看，宁夏 85%的调研企业反映“信用等级对项目中标影响有限”，政府投资项目招投标中信用评价权重平均仅 10%—15%，远低于价格因素（权重超 50%），信用评价结果难以在市场竞争中发挥有效作用。这一现状导致信用的约束与激励功能弱化，部分企业仍以低价抢单为核心竞争手段，忽视服务质量与诚信经营，既与信用管理办法“营造公平竞争的市场环境”的政策目标存在差距，也加剧了行业“低价—降质”的恶性循环。

3.人员注册存在障碍，人才流动受到限制

部分招标项目要求注册造价师社保与企业注册地一致，排斥外地优质企业参与市场竞争，形成地方保护壁垒；二级造价师无法注册至进宁企业，限制了行业人才流动与资源优化配置，导致外地优质人才难以进入宁夏市场，本地人才流动渠道不畅，影响行业整体人才队伍质量提升。

（三）企业经营成本压力较大，可持续发展能力受限

1.人力成本高位运行，人才供需矛盾突出

行业人才招聘面临显著挑战，优秀造价工程师供不应求，人才供需矛盾突出，人才培养周期长、成本高，导致人力成本持续处于高位。同时，从业人员专业水平参差不齐，部分人员缺乏系统培训与实践经验，不仅影响项目服务效率与质量，也对行业整体声誉造成一定负面影响。人才短缺与人力成本高企已成为制约企业发展的重要因素。

2.技术转型成本高昂，转型风险与压力并存

造价软件、BIM 系统、信息化平台等数字化工具的采购及维护成本高昂，企业数字化转型初期需投入巨额资金，且回报周期漫长。中小企业普遍面临“不转型恐被市场淘汰，转型又忧效果不佳、资金承压”的困境，数字化转型意愿强烈但能力不足，技术转型成本已成为企业经营的重要负担。

（四）行业协会服务有待提升，赋能支撑作用仍需优化

1.专业赋能针对性有待加强，培训效果有待提升

行业培训体系呈现“政策宣贯类培训逐步完善但专项实操培训不足、培训覆盖面扩大但质量参差不齐”的阶段性问题：尽管 2025 年已开展《24 清单标准》政策宣贯、司法鉴定专项培训等活动，收到一致好评，但整体仍存在短板：一是培训内容结构性矛盾有待优化，通用型政策解读类培训占比超 70%，而全过程咨询、EPC 项目管理、数字化工具应用等新业务新技术培训，以及

成本管理、纠纷处置等专业化实操培训占比不足 30%，且多数专项培训以理论讲解为主，缺乏宁夏本地项目案例实操演练和**政策解读级别的培训**；二是讲师资质与培训效果差距显著，部分通用型培训讲师未达到专家库标准，缺乏丰富的项目经验，导致 30% 的调研企业反映“培训内容与实际工作和业务衔接需更加紧密”；三是精准扶持机制缺失，企业在面临新兴项目造价、复杂结算纠纷等核心技术难题时，难以获得行业专家团队的定向指导。这一现状导致培训难以满足企业应对业务转型与技术挑战的实际需求，制约了行业专业人才梯队建设与整体服务能级提升，与宁夏推动全过程咨询试点、培育高质量人才的政策导向存在差距。

2.资源协调作用未充分发挥，行业规范化发展受限

协会在整合行业资源方面力度不足，未能与软件厂商达成团体采购优惠协议，导致企业技术采购成本上升；未统一行业成果文件及过程资料的装订标准，市场资料格式杂乱，不仅影响行业整体形象，也增加了企业之间的协作成本，对行业规范化发展造成一定阻碍。

（五）地区企业影响力不足，市场竞争格局失衡

宁夏地方经济规模较小、发展水平相对落后，造价咨询企业数量众多，但 90% 以上的企业规模极小，业务单一，同质化严重，缺乏在国内有影响力的领军企业。这种格局导致两大问题：一是

本地企业“走出去”能力弱，很少参与区外市场竞争，行业影响力和话语权微弱，企业核心竞争力与综合能力难以提升；二是大量进宁企业涌入本地市场，进一步挤压宁夏造价咨询企业的生存空间，“只进不出”的市场格局导致地区市场竞争不断加剧，本地企业发展压力持续增大。

（六）行业造价指标数据匮乏，标准体系有待完善

新清单实施推动造价行业从“定额依赖”向“指标导向”转型，但宁夏造价指标体系与材料价格管理呈现“政策刚起步但支撑不足、机制已建立但落地滞后”的阶段性矛盾，严重制约行业高质量发展。

造价指标体系“覆盖窄、更新慢、颗粒度粗”，现行造价指标仅涵盖房屋建筑、市政工程等，新能源、装配式建筑、行业性等新兴领域指标覆盖率为0；指标颗粒度停留在“平方米造价指标”等综合层面，缺乏分部分项工程、不同业态的细分指标。从更新周期看，现有指标发布滞后18个月以上，远无法满足市场“季度更新”的需求，90%的调研企业反映“指标参考价值有限”和指标积累、使用和维护的标准存在空白。

四、企业发展诉求与政策建议

（一）规范市场秩序，营造公平竞争环境

1. 制定行业收费标准，遏制恶性低价竞争

建议由行业主管部门牵头、行业协会配合，尽快发布造价咨询服务费价格标准，明确收费底线和规则。针对人工成本、消费增长与咨询费畸低严重失衡的现状，设定投标报价警戒界限，明确规定报价不得低于地区行业成本价，将恶性低价竞争行为列入不良信用记录，从制度层面遏制恶性低价竞争，保障企业合理利润空间，引导行业回归“质量竞争、价值创造”轨道。

2.加大行业监管力度，净化市场发展环境

将企业“人证合一”检查纳入年度常规监管；按“项目规模+风险等级”确定质量成果检查频次和检查重点；严管“花名册和僵尸企业”，参考宁夏市场监管局“僵尸企业清理指引”分批次清理，并通过“宁夏建筑市场监管服务系统”公示疑似僵尸企业名单，建立“季度动态监测+年度清理”长效机制，防止僵尸企业反弹；完善“全周期跟踪+信用联动”的低价中标管控机制；打击企业和人员“挂靠”，实施“靶向核查+数据互通”的外地进宁企业监管机制（重点核查场所真实性、人员真实性、人员在岗、成果合规性及营业合规性等）。

3.重塑企业资格要求，保障行业专业水准

咨询行业是技术和知识密集型服务业，核心竞争力依赖专业技术沉淀，需通过关键岗位要求保障服务专业性。建议恢复原“双60”人员资格要求（即企业出资人中注册造价工程师人

数不低于出资人总人数的 60%，且其出资额不低于注册资本总额的 60%），规范行业秩序。2020 年《工程造价咨询企业管理办法》修订虽简化资质审批，但未弱化专业能力要求，关键岗位的资格与从业年限要求契合“放管服”改革中“宽准入、严监管”的导向。现行部分企业因核心人员专业性不足，导致违规经营、成果质量失控，设置兜底性技术门槛可有效遏制“劣币驱逐良币”现象，维护行业生态和核心价值。

（二）优化政策环境，破除发展体制障碍

1.完善政策配套体系，强化政策落地实效

一是推进政府投资项目评审、审计标准以及政策执行口径的标准化和统一化，针对宁夏各地市、各部门在项目评审尺度、审计要点、政策落地中的差异化问题，通过统一规范压缩自由裁量空间，避免企业因适配不同执行要求而产生额外的人力投入成本、文件修改成本与跨部门沟通成本；二是明晰“全过程（造价）咨询”的服务内容边界、收费标准以及权责划分，为企业开展相关业务提供明确政策支撑；三是加强政策解读层次的培训（而非简单宣贯），针对新标准、新政策开展全方位、多层次的解读培训，确保不同地区、不同部门、不同企业对政策的理解和执行保持一致，减少政策落地阻力。

2.健全信用评价体系，发挥信用激励约束作用

一是构建从业人员信用评价档案，将频繁跳槽、违规操作、重大成果偏差等行为纳入信用记录，强化信用约束，引导规范执业；二是优化企业信用评价标准，增设市场客户评价、项目成果质量验收评价、招标信用审查及监督检查频次与深度（重点覆盖备案、低价中标、投诉、僵尸、超标准、纠纷项目）等实质性指标，提升评价结果与行业实际的契合度，扩大信用评价的市场认可度与应用范围；三是推动信用档案、信用分与媒体曝光（行业文献、招采平台、行业网站、公众号等）联动，扩大信用评价影响力，强化行业监管。

3.打破人才注册限制，促进人才自由流动

一是废除注册造价师社保与企业注册地挂钩的不合理限制，保障外地优质企业平等参与市场竞争，吸引区外优质人才与企业进入宁夏市场；二是优化二级造价师注册政策，准许符合条件的二级造价师注册至进宁企业，打破人才流动壁垒，推动行业人才合理配置与优化升级，提升行业整体人才队伍质量。

4.建立畅通服务通道，保障企业合法权益

对宁夏造价咨询企业在招标阶段面临的不合理招标条件、霸王合同条款、拖欠咨询费，以及行业恶性竞争、人员违规、企业违法违规等突出问题，建议依托“宁夏建筑市场监管服务系统”搭建专项申诉、维权与监督平台及通道，强化事前（招标条件合

规审查）、事中（合同履行跟踪）、事后（纠纷调解处置）全流程监管。平台需明确三项核心机制：一是分类受理流程，按“拖欠咨询费、合同纠纷、违规行为”设置专属入口，对接住建、市场监管、人社等部门分办处置；二是限时处理机制，一般诉求 5 个工作日内响应、15 个工作日内办结，复杂纠纷可延长至 30 个工作日并书面说明；三是闭环反馈机制，通过平台短信、公众号推送实时告知进展，办结后开展企业满意度评价。同时，针对宁夏重点领域项目，可设立“绿色通道”，优先处置涉重大项目的维权诉求，依法保障企业合法权益，为行业发展营造法治化、规范化的市场环境。

（三）降低经营成本，赋能企业转型发展

1.强化人才保障支撑，缓解人才供需矛盾

一是由协会主导建立行业人才库，整合高校、企业及培训机构资源，构建“校企合作、在岗培训、师徒传承”三位一体的执业人员培养体系，定向培养符合行业需求的专业人才；二是定期组织开展人才交流会、招聘会等活动，搭建企业与人才的对接平台，拓宽人才招聘渠道，缓解人才供需矛盾；三是建立行业人才奖励机制，对领军型、学术型、管理型、技能型优秀人才给予表彰和奖励，激发人才创新创造活力，提升行业人才吸引力。

2.提供技术支持服务，降低企业转型成本

一是协会与主流软件厂商协调，争取正版造价类软件（如广联达、BIM 软件、数据库、管理系统等）的团体采购优惠政策，降低企业技术采购成本；二是住建厅设立专项补贴，对数智平台建设及数字工具投入给予资金补助；同时推出税收减免、会费优惠、评优奖励等配套扶持政策，减轻企业数字化转型的资金压力；三是筛选数字化转型典型案例，编制《行业数字化转型指南及典型案例》，推广成熟经验与实用技术，降低企业转型试错成本，引导企业科学有序推进数字化转型。

3.加强行业发展引领，推动企业高质量发展

一是主管部门和行业协会定期向行业内、外宣传行业“核心价值观”“新咨询方向”“新咨询力量”“新咨询技术”“工程造价+”等理念，提升社会广泛认知，引导企业向多元化、差异化、高质量方向发展；二是依托头部企业搭建“产学研用”平台，强化学术研究、理论与实践成果转化，赋能数字化工具应用，拓展造价工程师思维、技能、认知边界，延伸企业业务、发展、能力边界及品牌价值；三是引导和推动企业与律所、监理、勘察、设计、咨询、施工等相关行业开展合作与交流，建立合作机制，提升综合服务能力，培育全过程工程咨询等新兴业务，助力行业从“单一服务”向“综合服务”升级。

（四）强化协会服务，搭建协同发展平台

1.提升专业赋能水准，增强服务针对性与实效性

一是聚焦行业痛点优化培训体系，针对新政策标准解读、成本管控、造价纠纷处理、全过程工程咨询等宁夏企业高频需求，每年开展专项培训（新能源、城市更新、新基建咨询等特色领域）；创新“线上碎片化学习 + 线下实操演练”模式，融入本地项目案例，提升培训针对性，确保中小微企业参与率超 60%；二是依托标杆企业，每季度组织“业务交流会”“项目观摩会”，每年举办 1 次行业技能大赛，邀请区内资深专家分享全咨转型、数字化工具应用等实践经验，搭建常态化学习平台；三是整合区内高校、头部企业、监管部门专家资源，组建“宁夏造价咨询行业专家库”，按“技术难题咨询”“项目会诊”分类提供服务，明确响应时限，重点帮扶中小微企业解决复杂技术与业务难题。

2.加强资源对接协调，发挥桥梁纽带作用

一是构建企业诉求快速响应机制，及时收集企业在投标限制、收费标准、政策执行等方面的合理诉求，精准向政府主管部门反馈，推动政策优化落地；二是统一行业成果文件及过程资料的装订模板，规范资料管理，提升行业规范化水平；三是搭建行业信息共享平台，发布市场动态、项目信息、技术成果、人才需求等

信息，推动企业间资源互补、合作共赢，形成行业发展合力。

五、调研总结与发展展望

（一）调研总结

本次调研全方位、多角度呈现了宁夏造价咨询行业的发展现状与发展态势。总体来看，行业呈现出“**核心业务稳固、创新意愿强烈、头部引领发展**”的良好局面：工程造价咨询作为核心业务，在行业内保持100%覆盖率，业务基础扎实；部分企业积极投身创新发展与数字化转型，在技术应用、服务模式、管理机制等方面取得显著成果，为行业转型发展提供了有益借鉴；头部企业凭借人才、技术、品牌优势，市场集中度逐步提升，引领行业发展方向。

同时，调研也清晰揭示了行业当前正处于“**转型阵痛期**”，面临诸多突出问题与挑战：市场竞争乱象凸显，恶性低价竞争、招标管理不规范、成果质量标准不高等问题严重扰乱行业秩序；政策与市场环境不完善，政策配套不足、信用评价体系脱节、人才注册限制等体制障碍制约行业发展；企业经营成本压力较大，人力成本与技术转型成本高企，可持续发展能力受限；行业协会服务针对性与实效性不足，赋能支撑作用有待进一步发挥；地区企业影响力不足，市场竞争格局失衡；造价指标数据匮乏，标准

体系亟待完善。这些问题相互交织、相互影响，已成为制约宁夏造价咨询行业高质量发展的关键瓶颈。

（二）发展展望

推动宁夏造价咨询行业实现高质量发展，需构建“主管部门制定标准、协会搭建平台、企业强化能力”的协同发展模式，形成多方联动、齐抓共管的工作格局。

1.主管部门应加快完善政策体系，规范市场秩序：尽快出台行业收费标准，遏制恶性低价竞争；健全政策配套机制，明确全过程工程咨询等新兴业务的服务标准与权责边界；优化信用评价体系与人才注册政策，打破发展体制障碍；加大市场监管力度，净化行业发展环境，为行业高质量发展提供坚实的政策保障与制度支撑。

2.行业协会需强化桥梁纽带作用，提升服务赋能水平：搭建“团体采购”平台，降低企业技术采购成本；打造“人才培养”平台，缓解人才供需矛盾；建立企业诉求快速响应机制，精准传递企业诉求；丰富专业服务内容，提升培训与技术指导的针对性、实效性，为行业发展搭建高效的协同发展平台。

3.企业应聚焦核心能力建设，主动推进转型升级：中小型企业应聚焦细分领域，打造专业特长，实现差异化竞争；积极拥抱

数字化转型，结合自身实际逐步引入数字化工具，提升服务效率与质量；主动向全过程工程咨询、项目顾问等价值链高端转型，拓展业务边界，提升服务附加值；加强人才队伍建设与品牌培育，增强核心竞争力与市场适应能力。

展望未来，随着政策环境持续优化、市场秩序不断规范、企业创新能力逐步提升，宁夏造价咨询行业将逐步摆脱“低价竞争”的低端发展模式，向“质量竞争、价值竞争”的高端发展阶段转型，从“单一服务”向“综合服务”全面升级。行业整体服务质量、专业水平与核心竞争力将显著提升，为宁夏城乡建设高质量发展、基础设施完善、民生保障改善提供坚实有力的专业支撑，行业发展前景广阔、潜力巨大。

宁夏建设工程造价管理协会

2025年12月9日