

面对从价格战到质量隐忧的恶性循环,广东省工程造价协会荣誉会长钟泉:  
以“工程造价+”破局行业内卷

广东建设报记者 赵文霞

近期,广东省住房和城乡建设厅召开了全省工程造价改革工作推进会暨建设工程工程量清单计价计算标准宣贯会。此次会议为工程造价行业的发展指明了方向,也让行业内对于破解内卷、实现高质量发展的探讨愈发热烈。

日前,中国建设工程造价管理协会理事、广东省工程造价协会荣誉会长、中量建设管理集团有限公司董事长钟泉接受广东建设报记者专访,围绕行业现状、“工程造价+”战略的发展等内容展开深入交流,揭示工程造价行业的破局之道。钟泉在工程造价领域工作34年,担任广东省工程造价协会第二、三届会长,现为荣誉会长,对行业有深入的了解和洞察。



钟泉在同济大学以“工程造价+”为题讲课

广州湿地保护规划出炉  
构建“三区六廊  
三核九芯”格局

广东建设报讯 记者赵文霞报道:近日,广州市人民政府办公厅印发《广州市湿地保护规划(2023—2035年)》(以下简称《规划》)。《规划》提出,广州将构建“三区六廊三核九芯”格局,到2035年,省级以上重要湿地将不少于8处,湿地公园不少于26处。

《规划》透露,广州湿地资源丰富,全市湿地面积达68331.48公顷(不含浅海水域),占国土面积9.19%,涵盖河流水面、水库、红树林等多种类型。其中,河流水面占比44.54%,珠江、流溪河等22条骨干河流贯穿全域;湿地动植物资源多样,包含国家重点保护野生植物16种、野生动物40种,南沙湿地更是每年吸引近10万只候鸟越冬,成为粤港澳大湾区“候鸟天堂”。

《规划》立足资源现状,构建“三区六廊三核九芯”空间格局。“三区”即北部山地河湖湿地涵养区、中部城镇平原湿地品质提升区、南部滨海水网湿地功能优化区;“六廊”以珠江前后航道等为骨架,强化湿地生态连通;“三核”(海珠湿地、花都湖湿地、南沙湿地)与“九芯”(麓湖—东濠涌湿地等)作为关键节点,发挥示范引领与综合效益。

根据《规划》,广州将分阶段推进保护目标:到2025年,省级以上重要湿地不少于5处,红树林面积不少于322公顷,大陆自然岸线保有率不低于9%,构建完成湿地监测网络;到2035年,省级以上重要湿地不少于8处,全面建成智慧湿地管理体系,打造独具广州特色的示范湿地城市。

为实现目标,《规划》部署多项重点任务:在资源管理上,落实湿地面积总量管控,推进分级分类保护,完善以湿地公园为主体的保护体系,到2035年全市湿地公园不少于26处;在保护修复上,针对北部水源涵养林提升、中部河涌生态修复、南部红树林扩面等实施专项工程,计划修复流溪河115千米生态岸线,2025年前营造红树林43公顷;在合理利用上,建设高质量小微湿地(2025年15处、2035年不少于20处),发展湿地生态农业、文旅产业,探索生态产品价值实现路径。

《规划》的实施将进一步筑牢生态屏障,为广州建设全球自然城市“灯塔城市”、实现人与自然和谐共生提供坚实支撑。

01

行业内卷:从“价格战”到“质量隐忧”的恶性循环

“光伏组件每瓦六毛多,百余款车型降价,造价咨询行业‘0元中标’和低价中标……这些都是‘内卷式’竞争的突出表现。”钟泉开门见山,点出当下多个行业面临的共同困境。他认为,工程造价行业的内卷,是多重矛盾叠加的结果。

2020年后,造价行业迎来两大关键转折:一是住建部取消“双60%”规定,企业资质门槛逐步淡化;二是造价咨询资质全面取消,市场进入充分竞争阶段。这直接导致造价企业数量规模呈现几何式增长,市场出现明显的“供过于求”现象,价格战愈演愈烈。

“这种价格恶性竞争的根源,与服务同质化有莫大关系。”钟泉分析道,传统工程造价业务以“算量计价”为核心,主要工作依赖定额套用、清单编制、结算审核等标准化流程。尽管这些是行业的基础能力,但随着数字化工具的普及,计价软件已实现算量自动化,基础服务的可替代性显著增强。许多企业为维持生存,只能通过压低费率争夺客户,却无力投入高附加值的“咨询增值服务”,如全过程造价控制、成本优化、风险预警、合同设计等。

更严重的是,评价体系单一化加剧了“短视竞争”。企业考核长期以营收规模、项目数量为主要指标,而非服务质量、客户粘性或价值贡献。这种规模至上的导向,导致企业资源向“量”倾斜,而非向“质”沉淀,最终形成“越内卷越难升级,越难升级越内卷”的恶性循环。

“持续的低利润状态,制约了行业内高端人才的培养与留用,核心骨干流失加剧,人员素质参差不齐,创新动力被压制,进一步削弱了行业整体智力资本基础与提升潜能。”钟泉忧心忡忡地表示,行业已深陷“低门槛进入→内卷式竞争→低收获利润→多流失人才→差质量服务”的结构性陷阱。

02

“工程造价+”的诞生:从“被+”到“主动+”的思维突破

面对行业困局,2020年初春,在资质取消与疫情肆虐的双重背景下,钟泉开始苦苦思索行业未来发展的方向:“为何都是其他行业在‘+我们’,可以‘法律+工程造价’,可以‘监理+工程造价’,那为什么不能是工程造价+其他内容?”正是基于这一思考,“工程造价+”战略应运而生。

这一战略以“工程造价”为基因,发挥造价工程师作为“投资管控的专科医生”的核心能力,以“稳住中间,前后延伸”的理念,开拓出一系列新咨询产品矩阵。

钟泉回忆道,“工程造价+”在诞生之初和后续迭代升级过程中,都得到了行业泰斗、国家级教学名师、天津理工大学博士生导师尹贻林教授的鼓励。尹贻林教授认为,“工程造价+”是中量应对行业内卷态势的有效探索,也为同仁提供了参考。天津理工大学柯洪教授则对“工程造价+”有一个妙趣横生的比喻,以食品喻产品:“工程造价+”就像天津大饼卷一切。

从2020年至今,“工程造价+”已从1.0迭代至6.0版本。其中,1.0—5.0版本的明星产品已包括纠纷调解、造价鉴定、专家辅助人、BIM、预算绩效管理、专项债及纾困咨询、政企常年顾问、标准制定及课题研究、后评价、投资决策咨询等。2024年“工程造价+”6.0版本发布。依托中量工程造价子医院的专业优势,首次将产品说明以“药物说明”方式呈现,为客户提供全方位、细致入微的投资护航体验,致力于实现“你有需求,我有产品”“你有不适,我有解药”的双向奔赴。

值得一提的是,“工程造价+”战略获得了行业的认可。与“工程造价+”异曲同声、各自开花的新业务模式在全国各地的咨询企业衍生而出,如“咨询+”“工程+”等更多新名词不断出现。

03

破局逻辑:从“存量争夺”到“增量创造”的价值升维

“‘工程造价+’的本质并非业务板块的简单叠加,而是以‘价值升维’为突破口,破解行业内卷困局的关键路径。”钟泉强调,这一战略的底层逻辑,是对行业本质的回归与对竞争规则的重构。

“工程造价的本质是以全生命周期成本管理为工具,通过融合经济、管理、社会、法律与工程思维,通过专业服务优化资源配置,最终实现项目价值最大化的目标。”钟泉表示,当企业沉迷于“低价抢单”时,实际上是在背离这一本质;而“工程造价+”通过延伸服务边界、提升服务质量,重新锚定了行业的价值坐标。

在竞争规则重构方面,传统竞争是“存量争夺”,即抢有限的低价项目;而“工程造价+”是“增量创造”,即通过新服务、新技术开发新需求。钟泉强调,一方面,造价工程师要打破自己的思维边界,为社会进步与发展提供更多高附加值的咨询服务;另一方面,行业也需打破外界对造价咨询行业的认识思维边界,最终实现社会价值创造与专业权威重塑的双向突破。

面对行业困局,破局之策成为各方关注焦点。钟泉认为,政府、行业协会和企业需协同发力。政府应完善行业监管,推动数据共享,打击恶性低价竞争,为行业营造公平竞争的市场环境;行业协会要发挥自律作用,制定行业标准,培育标杆企业;企业作为市场主体,更要积极行动,以创新突破思维定式,以技术提升服务价值。

展望未来,钟泉表示,“工程造价+”战略还将继续迭代升级,不断融入新的技术和理念,为行业破解内卷、实现高质量发展提供更有力的支撑。