

2022年国际承包商250强:企业在经济复苏中精进

作者: Emell D. Adolphus, Peter Reina, Jonathan Keller

在日益复杂的全球建筑市场中,ENR国际承包商250强报告称,业主更加重视准时、在预算内和以承诺价值交付的基本项目目标。一些经济体在感受到俄乌战争的涟漪,随着疫情中供应链的反弹,即使是基础工程也需要承包商的能力和策略,以控制不断上涨的建筑成本和风险。

总的来说,国际承包商250强的收入在2021年得以恢复。上市公司的国际收入中位数从之前的4.134亿美元增至4.3777亿美元,增幅为5.89%。在2020年和2021年都提交报告的236家公司中,62.3%公司的国际收入增加了。只看今年的前25名,76%公司的国际收入上升,这一群体的平均增长率为7.1%。

在2020年至2021年,国际承包商250强的国际收入下降了5.35%。然而,这一下降大部分归因于会计核算的变化。ACS集团和豪赫蒂夫今年首次联合申请,取消了部分共享收入。自2011年ACS集团收购豪赫蒂夫的多数股权以来,这两个公司之前一直保持单独的ENR备案。

在被问及哪里有良好的市场机会及原因时,国际承包商250强列举了多个国家,但许多公司选择的共同点是有基础设施投资的地地区。

基于政府资助的大规模基础设施一揽子计划的势头,许多企业表示,优先考虑可持续性和清洁能源的基础设施发展平台是全球承包市场复苏的驱动力。

因此,1.2万亿美元的《基础设施投资和就业法案》使美国板块成为国际承包商250强中许多企业的聚焦点。

同样,沙特阿拉伯的“2030年愿景”和中国在基础设施上花费1.1万亿美元的计划也将推动这些地区的经济复苏。在欧洲,8000多亿美元的“下一代欧盟”复兴计划正在巴尔干半岛和整个北欧国家引领基础设施投资。还有非洲雄心勃勃的《2063年议程》,为非洲大陆的长期可持续发展经济独立制定了蓝图。

政策引领

尽管这类基础设施支出计划范围广泛,但政治和经济不稳定可能给地区带来巨大的变革。

国际能源咨询公司伍德·麦肯兹负责炼油、化学品和石油市场的副总裁艾伦·格尔德解释说,俄乌冲突推高了化石燃料价格,加速了向替代能源的转变。“能源转

型的挑战通常是新技术成本更高,”他说,“不过因为我们现在的化石燃料(价格)很高,从而抵消了这一点。”

格尔德解释说,直接的赢家是中东的主要化石燃料生产商。不过,格尔德表示,可再生能源转型可能会缓解需求,降低成本。

“因此,不仅有许多国家希望减少对化石燃料的依赖,消费者也更容易接受,因为我们看到精炼产品和运输燃料的价格非常高。”他说。

经济学家警告说,新冠肺炎疫情和俄乌战争的综合影响可能会使全球经济陷入衰退。格尔德说,伍德·麦肯兹正在观察市场的“衰退风险、由通货膨胀上升导致的全球经济活动和中央银行的反应”。

斯特拉巴格公司首席执行官托马斯·比特尔认为,由于基础设施板块需求充足,全球承包市场将在很大程度上免受经济衰退的影响。“相反,(经济衰退)可能会被视为推力,进一步投资基础设施。”斯特拉巴格一半以上的合同都是与公共部门签订的。

虽然国际承包商去年专注于应对供应链中断和材料短缺,但托马斯·比特尔预测,今年的主要挑战是降低成本。“考虑到去年的强劲需求,尽管有通货膨胀,我们设法将增加的成本转移给客户,”他补充说,“我们设法创造了历史最高的业绩。”

污水处理

西班牙营建集团 FCC(排名第34位)领导财团,为埃及吉萨的阿布拉瓦废水厂提供了3.2亿美元的“建资金。该项目计划将工厂产能从每天处理120万立方米废水扩大到160万立方米,并增加生物处理,为600万人提供服务。这是FCC在埃及的第三个重大项目,其中一个项目是新开罗废水处理厂,这也是埃及第一个公私合营项目。合同包括三年的运行和维护期。

挑战和解决方案

“毫无疑问,新冠肺炎疫情和全球经济形势直接影响了所有正在开发建设项目的商业预期,”FCC 负责投标、商业的美国常务董事曼努埃尔·奥利瓦雷斯·巴斯克斯说。该公司预测在北美、欧洲和中东有重大的项目机会。巴斯克斯解释说,安全的项目融资和项目增值的空间是FCC公司考虑进入市场的主要部分。

他说,“从地方层面了解一个国家的市场将决定该公司在该国和国际市场的成功。”

为了将公司与世界各地的各种资产连接起来,FCC 正在开发“BIM数字施工实施计划”,该计划将在整个项目生命周期内为技术经济工具提供连续性。

位于土耳其伊斯坦布尔的TAV建筑公司在波斯湾附近的海湾阿拉伯国家合作委员会(GCC)的地区项目中采用了类似的方法。TAV公司董事长穆斯塔法·萨尼·塞纳说:“我们的座右铭是‘连通性就是生产力’。”“我们使用最先进的项目管理工具、建筑信息建模技术、在线项目管理和协作软件,以提高这种协调和集成的水平。”

塞纳说,通过在该地区机场项目的工作,TAV能够扩大公司在国际承包市场的能力,并建立关系。

“我认为一个成功项目的标准之一是该项目带来了重复业务。”塞纳说。TAV已经在六个GCC国家——卡塔尔、巴林、科威特、阿曼、阿联酋和沙特阿拉伯的五个机场获得了数十亿美元的合作。

塞纳说,“尽管建筑行业非常传统,难以改变,但新兴技术在项目中有着很好的应用前景,因为它们可以降低成本和提高安全性方面有巨大的帮助。”

COMSA公司负责基础设施、工程和运营的首席执行官吉列尔莫·洛伦表示,团队的经验、专业精神和灵活性帮助公司克服了挑战。该公司正在丹麦、瑞典、克罗地亚、巴西和墨西哥以及其总部所在地西班牙开展项目。

洛伦说:“国际合同的管理需要我们将我们团队的最佳技术、人力和物力以及对环境的适应融入我们的商业文化中。”

他强调,“这一战略使公司能够适应我们经营项目的国家和环境,这依赖于团队对当地市场和海关的了解。”

市场复苏

国际承包商250强的新签国际合同增长了5.14%,从2020年的5204亿美元上升到2021年的5472亿美元。

项目积压量也有所增加,50.2%的公司报告今年的积压量有所增加,去年这一数字为43.9%。此外,27.5%的公司今年选择减少其国际办公室人员,这与去年41.7%的公司报告减少海外办公室人员相比有显著变化。

“我们的收入正在增长,订单积压也

很稳定,”排名第八的瑞典斯堪斯卡公司总裁兼首席执行官安德斯·丹尼尔森说,“我们能够管理供应链中断和成本增加的问题。”

他表示,今年第二季度,施工业务“继续取得强劲的业绩,住宅开发保持了盈利水平”。他指出,商业房地产活跃度,利润率。

丹尼尔森说,斯堪斯卡公司在瑞典17个月的生产积压量特别大,但欧洲(其他地区)的积压量略低。“这并不奇怪,因为我们受到俄乌战争的影响更大,尤其是在中。我们在竞标新项目时非常谨慎和挑剔。”他表示,该公司“相当满意”在美国有19个月的生产积压量。

在今年第二季度,斯堪斯卡公司近39亿美元建筑销售里有1.37亿美元营业利润。建筑业第二季度3.4%的营业利润率比去年同期略低。

丹尼尔森对北欧的利润率不满意,并要求瑞典公司提供更多的利润。“我们有一个行动计划。”他补充说,美国建筑业的利润率“已回到正轨,并处于较高水平”。

丹尼尔森预计,未来12个月,瑞典、挪威和美国的非住宅建筑需求将保持稳定。芬兰和中欧的前景“略显疲软”。他补充说,欧洲的市场总体稳定,美国的市场强劲。

西班牙的安迅能报告称,今年上半年的基础设施积压量创历史新高,与2021年同期相比,净利润总体增长35.6%,达到2.07亿美元。此外,基础设施业务销售额增长20.6%,毛利增长18.8%。

安迅能领导的财团在8月从巴西国家经济和社会发展银行获得了一笔13亿美元的20年期贷款,为圣保罗地铁6号线的继续建设提供部分资金。这是一项重大的胜利。

该财团在林哈大学拥有一份价值35亿美元的15.3公里单隧道地铁设计一建造一维护一运营合同。安迅能拥有47%的股份,在财团中占主导地位。原先的财团完成约10%的工作后退出,安迅能于2020年末接管了该项目。

“毫无疑问,市场环境是复杂的,”意大利Webuild公司首席执行官皮埃罗·萨利尼说,“整体市场是强劲的。”到目前为止,该公司今年的销售额增长了24%,达到40亿美元,而利息、税收、折旧和摊销前利润增长了33%,达到2.59亿美元。

萨利尼说,在六个月内,Webuild成为83亿美元合同的首选投标人,超过该公司

全年的目标。这项工程是在海外完成的,但他预计今年将根据意大利国家复苏与复原计划(PNRR)竞标134亿美元的意大利国内合同。

“我们相信PNRR将继续进行,”萨利尼补充说,“对意大利来说,这是一个独一无二的机会,一个千载难逢的机会,没有人愿意错过。”

今年上半年,Webuild销售额中,海外合同超过70%的份额。北美市场是Webuild最大的海外市场,占其销售额的21%。Webuild通过位于美国的子公司莱恩建筑公司运营。

对Webuild来说,澳大利亚是一个较新且不断增长的市场,销售额占到了14%,这主要归功于新南威尔士州雪山2000兆瓦抽水蓄能项目。萨利尼说,“在欧洲,法国仍然是一个潜力很大的市场,尽管当地竞争激烈。”

总部位于德国、由西班牙所有的豪赫蒂夫公司今年以9.71亿美元收购了斯米克集团20%的股份,从而增加了其在亚太地区以及澳大利亚的利益。通过收购斯米克集团的股份,豪赫蒂夫公司去年220亿美元的销售中,有近三分之一来自亚太地区,仅次于美洲65%的销售额,德国仅占4%,而欧洲其他国家占2%。

斯米克集团的前身是礼顿集团,由包括CPB承包商和礼顿亚洲(中国)有限公司在内的多家建筑公司组成。斯米克集团在大约20个国家开展业务,但主要是在澳大利亚,去年收入达到69亿美元。

由于其在全球范围内的业务布局和无风险订单,高管们认为该集团在面对通胀和供应链挑战时具有弹性。豪赫蒂夫于7月任命胡安·桑塔马利亚为该集团首席执行官,并担任母公司ACS的首席执行官。他曾担任斯米克集团的首席执行官和执行主席。

塞姆波尔建筑公司(排名第111位)即将完成哈萨克斯坦努尔苏丹清真寺的建设。项目占地68060平方米,可容纳30000名信徒。该结构有73个圆顶,包括一个83米高的主圆顶。建成后,它将成为中亚最大的清真寺之一。

计划先行

随着全球承包市场在经济复苏中继续蹒跚前行,公共部门推出了更多的基础设施项目。柏克德全球采矿和金属业务总裁艾莉·麦克达姆说:“每个地方都遭遇了独特的挑战,需要承包商注意和谨慎管

理。”该公司今年排名第19位,业务遍及七大洲。

麦克达姆表示,柏克德最近推出了一项生产和技术业务,以满足半导体、电动汽车、合成材料和数据中心等行业客户的预期需求。

“我们的业务满足了对工程、采购和施工服务不断增长的需求,以帮助客户提供下一代制造,这与我们的方法一致。我们的方法是适应并将公司转向新挑战和新需求的地方。”她说。

法罗里奥集团的新能源基础设施和移动业务部门旨在促进和开发新的可持续发展商业机会,因为业主优先考虑减排目标和清洁能源转型。

“目前,该业务线的主要产品是电动汽车、输电线路和光伏电站,”法罗里奥首席执行官伊格纳西奥·加斯佩说,“尽管制约的问题具有不可预测性,但我们有把握继续致力于电气化和可持续交通,尤其是在城市。”

埃及维修公司(EMC)战略规划和可持续发展经理内哈尔·萨拉赫表示,公司的重点一直是成本优化和资源配置。“跟随人力资本的发展,并动态适应最新技术和解决方案。”她补充说,每个市场都有“不同的性质”。

萨拉赫指出:“通过竭尽所能以最安全的方式和最高的质量标准准时交货,为我们的客户增加价值,并获得他们的满意度和忠诚度,我们能够在国内和国际市场上非常专业、顺利地开展工作。”

总部位于印度的拿丁集团首席执行官兼董事总经理苏布拉曼扬表示,强大的项目风险管理系统经历时间考验,使该公司表现良好。他表示,该公司的数字化举措提高了效率和生产力,并正在制定一个多年网络安全保障框架,该框架将统一加强对所有业务部门的控制。

“之前的数字化帮助我们保持了运营的连续性,”苏布拉曼扬解释道,“智能制造的数字化举措确保了实时安全,提高了生产率、全球质量、准时交付和独特的客户体验,为不同行业提供了复杂的按订单设计的高科技设备。”

据苏布拉曼扬称,该公司还加强了物联网、无人机、BIM、云、增强现实、虚拟现实、逻辑分析和人工智能等高科技工具的部署。

“总体而言,数字化是一个持续的过程,未来我们也将探索和实施所有的可能性。”他说。

美国市场:供应限制下,专业承包商寻求技术解决方案



作者: Jim Parsons

过去几个月的急剧通胀加剧了本已动荡的建筑材料市场,使专业承包商对疫情后的环境变得更加复杂。尽管资源短缺,但许多市场仍然活跃。有迹象表明,春夏时的价格加速势头可能已经减弱,但分包商仍保持警惕。

美国加利福尼亚州圣何塞市库比蒂诺电气公司总裁兼首席执行官汤姆·肖特表示:“建设项目的成本与获取买不到的商品的额外成本有关。目前还不清楚什么时候会真正顺利。”

许多分包商正在尝试一些解决其供应链短缺的方法,如确定替代供应源、进行大宗采购以及与合作商、总承包商和业主谈判项目特定的应急事项。

明尼苏达州圣保罗市机械承包商哈里斯公司的采购总监瑞安·安德森称,“这种前期计划措施是从传统的准时交付到前期材料交付方法的必要转变,以使

项目取得成功。”

即使材料买得到,分包商的投标时间也变得越来越短。北卡罗来纳州温德市SPC机械公司首席运营官亚当·卡洛斯表示,该公司向总承包商提交的一些报价的保质期不到一周。

“很难向业主提交标书,因为审批过程可能需要几个星期,”他说,“这不容易管理。”

供应链问题

供应链波动也影响了供应商的可靠性。行业融资服务提供商彼得德今年初对分包商进行的一项调查显示,近三分之一的受访者表示,由于价格上涨或交付周期延长,他们的供应条款在2021年进行了调整。

但正如总部位于西雅图的麦坚史特利公司总经理兼施工副总裁马克·琼森指出的那样,这些供应商通常都在处理

自身的采购不确定性。“我们看到一些产品的交付周期远远超过一年,”他说,“你不能再想当然了。”

平心而论,大多数分包商已经预计供应链问题将使其2022年的时间表和资产负债表变得更为复杂。根据“2022年全美分包商市场报告:劳动力短缺和市场波动如何影响分包商”的彼得德调查,近90%的受访者预计,他们在2021年经历的材料定价和采购的负面影响将持续到今年。

报告补充称,尽管成本较高,但在2021年竞争激烈的环境下,承包商显然不愿增加投标,超过一半的彼得德调查受访者表示,今年的盈利能力在下降。

然而,由于彼得德调查数据是在2022年2月收集的,因此结果没有反映出随后燃料价格的飙升和加速的通货膨胀在多大程度上加剧了这些定价压力,

特别是在疫情前或疫情早期投标的合同价格。

美国分包商协会首席运营官理查德·布莱特说:“如果合同中没有升级或不可抗力条款,分包商要么承担成本,要么尝试与总承包商谈判。”他补充说,“如果没有这些补救措施,分包商必须决定是否接受条款。”

琼森说,到目前为止,材料成本和采购问题对麦坚史特利的项目目标几乎没有影响,其中大部分项目都是与总承包商进行谈判,并具有分包商前期参与的优势。

他说:“我们希望在充满信心情况下继续工作。至于一些对利率非常敏感的投机性更强的项目,在我们投入太多时间和精力进行这类工程之前,我们会进行更多的尽职调查。”

琼森补充说,关键是能够计划何时施工,与公司客户进行前期沟通和坦诚交流变得尤为重要,即使一切顺利的情况下,这也是一种可贵的品质。

“只要事先搞清楚,我们就可以减少许多‘陷阱’,”他说,“人们可能不喜欢一天到晚价格的变化,但清楚谁掌控它将有助于解决问题。”

劳动力问题日益突出

成本和采购问题目前可能主导分包商的事项,但它们并没有掩盖建筑业长期存在的劳动力短缺问题。布莱特说,有证据表明,由于疫情和供应链问题,情况已经恶化。在彼得德调查中,40%的受访者将招聘建筑熟练工的选项列为2022年最大的商业风险,材料价格及波动性排名第二,为30%。

尽管这些分包商现在的反馈可能不尽相同,但问题仍然普遍存在。“招聘建筑熟练工仍然是公司最重要的任务。”肖特说。

卡洛斯回忆说,在疫情暴发的最初几个月里,他的公司看到了劳动力供应出现上升,因为有的工作岗位被关停或推迟。但这种缓解是短暂的。

“这持续了大约六个月,”卡洛斯补充说,“之后,市场又紧张了。”

如果有限的劳动力是“新常态”,预制也是如此。哈里斯说:“我们专注于‘预制一切’的方法,将工作时间从现场转移到到一个更加可控和可预测的环境中。”

SPC同样在预制方面进行了积极投资,该公司新建了125000平方英尺(11612.88平方米)的基础设施,并增强了3D设计能力。

“如果我们能在车间完成30%到35%的项目,这将大大有助于解决劳动力和监管问题,并使工作场所更安全。”卡洛斯补充说,在现场,对经验不足的现场工作人员加强监督有助于SPC确保质量和安全标准。

分包商影响供应链和劳动力短缺的能力可能有限,但他们似乎将技术视为一种充分利用现有资源的解决方案。彼得德调查发现,72%的承包商正在开发新技术,以提高当前和未来的业务效率。

肖特说,库比蒂诺电气公司采用了一种技术方法,通过一个圆桌小组审查潜在的解决方案和机会,以确保长期价值和一致性。

“我们一直在寻求升级,”他说,“但我们也不想从一个平台跳到另一个平

台,也不想用的产品在六个月内又被新版本所取代。”

业务增长预期

技术也许不是解决分包商挑战的“灵丹妙药”,但这可能是彼得德调查企业总体乐观情绪背后的原因。近四分之一的受访者计划在2022年实现业务增长,其中一半受访者表示寻求更大的项目。

尽管如此,分包商似乎已经有心理预期,供应链问题将延续到明年,而《基础设施投资和就业法案》资助的项目越来越多可能会使本已困难的环境变得更为复杂。

公司高管表示,全球供应链的相互交织的本质对此也无济于事。安德森预测,“虽然一些材料将恢复到正常供应的状态,但其他一些,如暖通空调设备依赖于短缺的芯片,其成本将继续增加,交付周期将延长。”

这种情况可能会给分包商带来严重的问题。

“市场上有大量的工程,分包商可以挑选项目,”布莱特说,“但有些人可能不得不衡量是否值得去做。”

