

本版内容由《工程新闻记录》杂志（ENR）提供，《建筑时报》编译。版权所有，未经ENR的书面同意，不得以任何形式整体或部分出版或转载。

本专刊内容转载自美国《工程新闻记录》

第 172 期

ENREngineering News-Record

ENR2024年承包商400强:企业感到盈利困难

作者: Jonathan Keller, Emell D. Adolphus

当美联储去年 11 次加息以控制经济通胀时,许多 ENR 承包商 400 强表示,他们感受到这些政策变化带来的影响,直接表现为项目延期、重新投标或直接取消。现在,随着建筑成本长期处于高位,一些公司表示,前期项目协助让一些可能暂停的项目留存了项目可行性,但在建筑市场上,对资源的需求远远超过供应,一些公司表示,前期项目协助应对通胀的能力有限。

“我们相信整体经济比美联储预期的更为强劲,我们预计今年不会大幅降息,”克莱科公司执行副总裁安东尼·约翰森表示。该公司在今年的榜单上排名第 23 位。

ENR 承包商 400 强的收入连续第二年以两位数增长,从去年的 4889.8 亿美元增长至 5569 亿美元,增长 13.9%。公司收入中位数也增长了 10.9%,至 6.295 亿美元。在今年和去年提交申请的 375 家公司中,77.3% 的公司报告总承包收入有所增长,略低于去年调查的 78.9%。

然而,一些公司表示,在这些数字背后,业主之间出现了巨大的转变,他们优先考虑那些短期风险较低、投资回报率较高的产业项目。

普赖默斯建筑公司首席财务官马修·霍特表示:“加息让一些客户难以获得建筑贷款。”尽管这并没有减少这家排名第 278 位的承包商的积压订单,但霍特表示,这样可能会影响项目的启动,“在某些情况下,这可能会将财务活动从一年转移到下一年。”

克莱科的约翰逊表示,尽管通胀率仍高于美联储目标的平均水平,但一些承包商发现成本上涨“比几年前更容易控制和预测”。对于其他承包商来说,应对这种挑战的能力取决于承包商能否调整已经很紧张的劳动力资源。

随着业主将注意力转移到低风险行业的机会上,承包商 400 强的收入说明了他们是如何遵循需求的。

从 2022 年到 2023 年,ENR 跟踪了所有行业板块的收入,除了有害废物下降了 9.7%,其余都有所增加。增幅最大的是制造业(增长 74.8%),石油业增长 46.7%,下水道和垃圾处理业增长 38.8%,供水业增长 28.6%。尤其是制造业市场呈指数级增长。2021 年,承包商 400 强中的 115 家有一些制造业收入。2023 年,这一数字增加到 142 家。

PCL 建筑公司美国分公司总裁兼首席运营官德隆·布朗表示:“制造业持续增长,这在很大程度上要归功于美国联邦政府对先进制造业离岸和回流投资的复苏。从制药到微芯片,制造业几乎每个领域都在增长,这在未来几年为拥有建设新设施技能的承包商创造了重大机遇。”

在全行业范围内,承包商 400 强表示,由美国两党基础设施法(IIJA)、清算所银行同业支付系统(CHIPS)以及科学法案和通货膨胀削减法案(IRA)资助的项目也在创造更多机会。

排名第 323 位的伍德·PLC 公司首席执行官肯·吉尔马丁说:“以能源为例,像通货膨胀削减法案这样的政府倡议已经推动了我们早期阶段解决方案的显著增长。同样,随着全球能源安全议程的增加,石油和天然气业务在 2023 年也大幅增长。”

布朗表示,PCL 在水务和废水基础设施项目中也看到了增长的机会,因为当局

执行了新的联邦标准,规定了饮用水中的全氟和多氟烷基物质(PFAS)的允许量。

“随着水再利用的持续增长,我们看到对水过滤设施的投资增加了。”布朗补充说。PCL 公司正着手直接饮用设施的建设,该设施将厕所用水和淋浴水回收为安全的饮用水。

除了桥梁更换、重建和修复,S&B 美国公司首席商务官海格·卓尔表示,承包商正在进入新的市场,如铁路基础设施和气候韧性解决方案。“这些趋势是由两党基础设施法和通货膨胀削减法案等倡议推动的,我们正在战略上作调整,以抓住这些机会。”他说。

盈利压力

承包商 400 强企业表示,一些行业板块出现大量的项目,而其他的正在放缓,因为其中需要更多的业主参与来证明风险的合理性。

在 multi 住宅建筑领域,维兰德首席执行官爱德华·洛伦茨表示,由于利率上升,该公司已经看到许多交易被推迟或完全取消。“这些客户必须重新考虑他们的投资回报率目标,或者提高租金,而租金已经处于历史最高水平,”他说。该公司今年排名第 318 位。

总部位于得克萨斯州达拉斯的迈控公司表示,加息改变了其项目组合的行业构成,与此同时业主转向短期内收益更高的行业。

排名第 234 位的总承包商合伙人兼副总裁奇普·迈尔斯表示:“我们看到业活动略有减少,但零售活动没有受到当前利率的拖累,需求正在迅速增长。这种转变正推动我们转向某些行业,以满足需求。”

他补充说,“放眼整个市场时,我们看到随着行业寻求多元化,氢能和碳捕获的能源转型机会越来越多。”

在报告盈利状况的 314 家承包商中,97.5% 表示他们在美国实现了盈利,而 97.1% 实现了国际盈利。美国利润率中位数为 4%,高于去年的 3.2%。

但在数字背后,承包商 400 强看到了保持项目盈利的压力。

排名第 120 位的克兰西和西娅公司总裁贝克·格拉斯哥说,该公司在管理不断变化的项目进度、供应链中断和满足劳动力需求方面面临诸多挑战。

格拉斯哥说:“太多的工作量让贸易伙伴感到苦恼,并且条件也不允许他们在项目上投入足够的资源。还有来自业主的巨大压力,他们的‘浮动’建造费率打乱了估价单,使他们更难获得额外的条件等。”

在美国总承包商协会关于非住宅建筑所用材料和服务价格的报告中,该协会首席经济学家肯·西蒙森发现,2024 年施工投入的价格每月都比承包商的投标价格上涨得快,从 3 月到 4 月上涨了 0.4%。此外,“电气设备持续较长的交付周期增加了许多建筑和基础设施项目的成本,”西蒙森说,“购买美国货”等政策也有望提高高速公路等联邦援助项目的价格。”

尽管中国正通过电动汽车推动能源转型,但承包商 400 强企业表示,承包商要准备好电力基础设施和制造项目,技术学习曲线非常陡峭,而业主寻求投资回报的时间表则更为紧迫。

“汽车供应商必须协调政府对电动汽车产品的需求,同时平衡消费者的低需求,”维兰德的罗伦兹解释说。“这会给我



们的客户带来非常不稳定的前景。”

就像许多承包商 400 强企业一样,排名第 40 位的格雷建筑公司总裁兼首席执行官布萊恩·琼斯表示,《通货膨胀削减法案》和《芯片法案》带来了一波新项目。该公司看到“与电动汽车、太阳能电池板和半导体相关的项目激增。”

他表示,“这些项目大多规模宏大,有重大的影响。”这包括对有限的公司资源的影响,大型项目也是如此。

琼斯说,为了降低风险并提高项目的可预测性,该公司开发了在工程前期阶段,包括多个“深思熟虑”的价值工程会议,让所有项目利益相关者“协作”参与,以确定最佳价值解决方案。

“在项目初期建立信任可能是一个巨大的挑战,”琼斯补充道。“了解客户的决策过程是我们工程前期阶段战略的关键。无论我们是直接与决策者或委员会互动,我们都会调整方法以尊重他们的体系。”

巴顿·马洛公司(排名第 19 位)最近底特律投标中拔得头筹。这是一个位于该市市中心的综合用途开发项目,面积 150 万平方英尺(约 13.93 万平方米)、高 685 英尺(208.79 米)。该项目位于 J·L·哈德逊百货商店的旧址,该商店是美国最大的零售商店之一,于 1998 年被拆除。巴顿·马洛表示,这座新建筑将是底特律 30 年来的第一座摩天大楼。

从长远来看,早期协作可以通过预先解决潜在的挑战,在施工开始前解决这些问题,从而节省宝贵的项目工期。

“一个重大挑战是帮助业主在预算受限条件下实现他们的项目目标,”沙美公司总裁兼首席运营官里克·达文波特说。“通过在项目生命周期的早期提供专业知识和深入参与,我们实施了一种主动介入的方法。从一开始就与业主接触,这样,我们可以更好地了解他们的需求、偏好和预算限制,通过合作制定现实可行的项目计划。”

达文波特说,在供应链中断的情况下,在工程前期阶段及早采购材料和设备仍会带来挑战。“为了应对这些挑战,我们与供应商和分包商建立了战略合作伙伴关系,因而得以提前获得材料和设备,并最大限度地减少延误。”

承包商 400 强排名第一的特纳建筑公司执行副总裁迈克·昆茨表示,该公司正在使用预制构件来降低成本和工地的安全风险。

“在一家电动汽车电池厂,我们在类似制造业的环境中制造组件,并将预制部件运送到现场,”昆茨说。“该解决方案提高了建筑生产率,节省了 80000 个工时。”

他又说,“异地施工有助于我们改善项目进度、降低成本和预算、提高现场安全性并提高质量。”

克努森建筑公司排名第 246 位。该公司工程前期总监麦加·瓦伊尼克卡表示,该公司在开工前面临的主要挑战是“项目开发速度加快,随后需要紧急定价支持。”

瓦伊尼克卡解释说,“我们利用历史数据和相关软件试图克服这一挑战,以确保快速响应此类请求,对此我们非常有信心。”

瓦伊尼克卡表示,3D 模型、预测数据分析和人工智能等数字工具也有助于提高克努森预测瓶颈的效率,但与许多承包商 400 强一样,他们发现在不可预测的市场上,历史成本数据可能并不可靠。

“历史成本在这个市场上有些过时了,”多斯纳建筑公司执行副总裁艾伦·钱德勒说。“你必须深入研究,获得当前的反馈才能做到准确。”

JE·邓恩首席战略和客户体验官罗德·麦钱特补充说,项目开工延迟也使总建筑成本预测更加困难。

“在这种环境下,劳动力定价和项目人员配置更具挑战性,”他说。“除了劳动力和材料,平衡额外的要求,如可持续性、设施管理和社交设计等,会给工程前期阶段增加额外的挑战。”

JE·邓恩排在第 18 位。为了克服障碍,麦钱特表示,JE·邓恩在整个项目生命周期中采用了“目标价值交付”管理实践,以确保项目成功。“而且成本仍然与项目规模一致,”他说。

承包商 400 强企业一致认为,在项目盈利和按时交付方面,熟练劳动力资源的获得仍然是行业最紧迫的需求。

来自普赖默斯建筑公司(排名第 278 位)的工人正在南卡罗来纳州里奇维尔一个 295000 平方英尺(约 27406.4 平方米)的绿地冷库屋顶上安装一个 1 兆瓦的太阳能电池阵列,该阵列将产生 150 万千瓦时的能源。该公司表示,为了获得 LEED 黄金认证,该设施还将配备一个 50000 加仑的雨水收集箱,作为绝热冷却系统的一部分,与传统的冷却塔系统相比,该系统的需水量减少了 50%。材料来源于当地,并对其环保产品声明进行了审查,以确保没

有任何红色清单上的成分。

数字助手

埃梅里·萨普·桑斯公司联席首席执行官蒂姆·保尔森表示,该行业必须继续将劳工项目和贸易学校合作作为优先事项。该承包商今年首次出现在 ENR 承包商 400 强榜单上,排名第 119 位。

“吸引人才来满足基础设施项目对技工的需求,这仍然是一个挑战,”保尔森解释道。“招聘、留住和提升人才将是公司和行业未来几十年的挑战。”

排名第 35 位的斯温纳顿公司正在发展成为美国最大的混凝土和干墙承包商之一。但斯温纳顿公司首席执行官大卫·卡里斯表示,该公司最大的障碍是增长和培训技工。卡里斯说:“这一挑战并不是斯温纳顿独有的,这意味着在职业学校和高中开展外联活动是个绝佳的机会,更好地向年轻人介绍建筑行业的机遇。”

麦高夫总裁兼首席执行官小汤姆·麦高夫补充说:“随着建筑项目变得越来越复杂,对熟练劳动力的需求也在增加。”

为了应对劳动力储备的长期挑战,麦高夫表示,该公司正在投资招聘和人才发展计划,包括与贸易伙伴和教育机构建立合作伙伴关系。从短期来看,这家排名第 115 位的承包商已经进行了硬件和软件投资,为其项目团队提供一些数字化帮助。

麦高夫施工服务执行副总裁杰夫·祖里克表示,该公司最近的技术投资包括无人机组署和用于现实捕捉的 Openspace.ai、用于集成协作的 BIM、可穿戴激光雷达扫描仪、用于覆盖制造模型的移动增强现实平板电脑和用于早期可视化的虚拟现实头戴设备,其重点是初期 4D 规划、协调、预制、质量保证和项目控制。

他补充说,该公司也“对使用机器人自主现实捕捉以及在业务运营中利用人工智能的先进技术和机会感到兴奋。”

排名第二的基威特表示,该公司在过去一年中继续在数据基础设施和数据战略方面进行投资,包括以新的云数据平台利用人工智能。

JE·邓恩公司(排名第 18)正在北卡罗来纳州梅多拉修建占地 9.2 万平方英尺(8547.1 平方米)的西奥多·罗斯福总统图书馆,该图书馆位于以美国第 26 任总统命名的国家公园附近,这位美国总统于 19 世纪 80 年代居住在该地区。项目成本预计为 3.33 亿美元,迄今为止,大部分为私人投资。这个木制图书馆的目标是到 2026 年开放时获得乐活建筑和 LEED 白金认证,该图书馆将实现能源、水和废弃物净零碳。

行业演变

除了技术之外,承包商 400 强表示,他们正在重新配置业务,并在企业内部和外部采用新的资源培育方式,以跟上不断变化的行业需求。

史黛西和维特贝克公司排名第 201 位。该公司总裁克萊頓·吉利兰列举了通过替代项目交付应对盈利挑战的成功案例,这些案例帮助该公司“在保持项目目标不变的情况下,重塑或重新确定项目范围、进度和预算的优先顺序。”

霍特说,在过去的一年里,普赖默斯改善了其业务运营系统。“这项工作的重点是将其操作程序标准化,当一名新员工加入我们的团队时,无论他们的职位是什么,从第一天开始他们就拥有成功

所需的一切工具。”他说。

承包商克萊科通过其子公司利用国内和国内购买力统一配送,该公司扩大了采购和工程服务。

“除了提供产品,我们还提供产品定制和物流,并可以协助战略规划和规范。”约翰逊说。

在 ENR 承包商 400 强榜单上,美国国内和国际承包收入总额分别增长 13.4% 和 21.7%。排名第九的麦克德莫特国际公司重返榜单。国际收入中值下降了 12.7%,从去年的 6750 万美元降至今年的 5890 万美元。在今年和去年提交申请的公司中,不到一半的公司报告今年的国际收入有所增长。

莫斯公司首席执行官斯科特·莫斯解释说,这些数字可能反映了承包商的一种商业战略,即专注于他们最熟悉的市場,以培养质量和控制资源,而不是快速扩张。

“挑战越来越多,在保持价值观完整性的同时有效地扩大规模,这是莫斯与业内其他承包商的不同之处。”他表示,“领导层已经认识到,永久保持这些价值观和原则的重要性,并在我们继续扩大规模的过程中采取了多项战略来支持这一举措。”

莫斯解释说,员工是实现公司目标的最重要因素。他说:“我们已经实施了战略性招聘实践,以确保我们欢迎的人不仅能够胜任工作,而且能够与我们的核心价值观保持一致。”

正如加尼公司首席执行官大卫·伯克哈特指出的,有时最有力的解决方案是专注于提炼行业的核心实践。

伯克哈特说:“在今天的劳动力市场上,通过回归基本原則、投资基本原则对于保持竞争力和确保劳动力为未来的成功做好准备至关重要。虽然专业知识知识非常重要,但在高度专业化的行业保有关键核心经验也很重要。”

排名第 139 位的美洲豹建筑公司人力资源副总裁艾米丽·利沃西表示,他们将这一战略体现在对员工福利的投资上。她表示:“除了专业培训之外,我们还让员工视为‘整体领导者’,并大力投资个人发展,包括财务和情感支持。我们的员工一次又一次地表示,美洲豹的优势之一是对发展的高度关注。”

佩帕建筑公司排名第 63 位。该公司执行副总裁杰伊·里普斯基说,随着新员工的加入,承包商必须专注于发展他们的技能。

“我们希望,员工适应我们的企业文化并成为家庭的一员时能够感受到支持。”里普斯基说道。这家总部位于芝加哥的承包商即将迎来企业 100 周年纪念日。

萨福克建筑公司首席执行官兼董事长约翰·菲什说:“具有讽刺意味的是,建筑业是过去 50 年中唯一生产率下降的行业。”他指出,帝国大厦是在不到 14 个月的时间内建成的,“今天,建造同一座大楼需要四年时间,因为我们的行业非常分散和孤立。承包商不太愿意创新或改变一贯的方式。”他补充道:“我们必须创新。”

特纳建筑公司的昆茨表示,创新不应是建筑业的唯一目的。“50 年后,当人们回顾我们在建设重大的可持续和韧性项目时,我希望他们能够认识到,我们所做的最持久、最有意义和改变生活的工作是为建设一个更加公正的社会所取得的进展。”

桥梁建筑公司加快施工进度配合美国国家航空航天局火箭发射频率

作者: Scott Judy

猎户座海洋集团是一家领先的海洋专业承包商。该集团正在用高架桥替换一座建于 20 世纪 60 年代的开合桥,以极大地改善美国卡纳维拉尔角和佛罗里达州大陆之间的主要交通。

随着当前的太空时代促使火箭发射更频繁,以及飞往肯尼迪航天中心(KSC)的重载运输相应增加,这一替换尤为及时。

虽然近年来美国国家航空航天局、太空探索技术公司和蓝色起源公司的火箭发射数量一直在稳步增长,但 2024 年的频率似乎会更高。例如,在 2023 年创纪录的 72 次火箭发射后,肯尼迪航天中心在 2024 年第一季度就进行了 31 次发射,其中大多数是由太空探索技术公司进行的。据报道,该公司的目标是在 2024 年发射多达 125 次火箭。该公司在加州制造火箭,并通过重型卡车将其运送到卡纳维拉尔角。

在发射数量飙升的背景下,总部位于坦帕(美国佛罗里达半岛西海岸港口城市)的猎户座海洋集团提前完成了两座 4025 英尺(1226.82 米)、各 26 跨的高架混凝土桥中的第一座。去年 6 月,当地政府、佛罗里达州政府和美国国家航空航天局官员在现场举行仪式大肆宣传。在庆祝活动中,佛罗里达州交通部

(FDOT)部长贾里德·濮培德指出了该项目的重要性。他说:“这些桥梁不仅改善了航天器和有效载荷的运输,还提高了在桥面行驶的驾驶员和使用下面水道的海上交通的安全性和连通性。”

实际上,猎户座海洋集团幸运地提前 125 天完成了 53 英尺 8 英寸(16.35 米)宽的行桥,完全符合承包商最初计划的时间表,从而实现该项目部分 2021 年 12 月开工的 300 万美元奖金。另一笔 200 万美元的奖金正等待着西行桥的及时完工,此桥比它的姐妹桥窄 11 英尺(3.35 米)。

沃尔克特工程有限公司设计了这种近乎双跨度的结构,期望达到佛罗里达州交通部规定的 75 年使用寿命。沃尔克特的结构工程师亚历克斯·卡索在给 ENR 的一份声明中表示:“考虑到防范货运车辆和船只撞击的要求,大桥的设计给我们带来了独特的挑战。在设计中,通过对东行桥和西行桥基础的冲击载荷分布进行建模,对船只撞击进行了评估。”

东行桥结构设计得更宽,主要是为了更好地促进重型货物的运输,但其额外的 11 英尺(3.35 米)宽度也足以临时容纳东行和西行交通的两条车道——这对定期往返于肯尼迪航天中心的 12000 多名工人来说至关重要。

该项目的建筑工程和检修公司——WSP 公司的项目经理吉姆·林奇说,额外的宽度也有助于管理团队维护交通。

两座高架桥分别由高 78 英尺(1.98 米)和 96 英尺(2.44 米)的佛罗里达工字梁支撑在高预应力混凝土方桩组成基础的基础上。

根据项目团队的说法,这座新桥的高度比过去的低 2%,这使得航天器飞行更容易移动到肯尼迪航天中心和卡纳维拉尔角航天站。

对于猎户座海洋集团项目经理泰勒·萨特菲尔德来说,工作中最具挑战性的部分是移除和拆除现有的四个拱形基础。

“你不能只是开始实操,”他说。“你必须让你的演示领先实际。最具挑战性的部分是基础。地基位于水平面之下大约 20 英尺(6.096 米)处。那里有一个巨大的结构。”

他解释说:“我们必须先做围堰,演示地基到泥线以下的情况,再拔下现在所有的桩基,并把一切都清理干净。”他说,拆除拱形基础大约需要六周时间。

美国国家航空航天局公司技术整合经理、航天局大桥项目高级项目经理贾斯汀·奥桑卡说,拆除工作需要与美国国家航空航天局密切协调。拆除工作涉

及工人在密闭空间内工作,包括夜间工作。

“晚上在那种环境中(工作)需要大量的预先协调,以确保所有事宜都得到处理,”奥桑卡说。此外,由于印第安河道是一条沿海水道,海岸警卫队负责监督该海峡,必要时可以关闭海上交通。

在拆除现有基础的过程中,施工队必须密切关注环境问题。

“这还只是大量的协调问题,”他补充说,发现无记录和无标签的基础设施是另一个问题。

“随着猎户座海洋集团进入其中,他们会说‘嘿,这是什么管道?’所以我们不得不停下来,去找美国国家航空航天局的人定位确切的位置。”

总的来说,要获得第一笔 300 万美元的奖金,所花费的工作量远远超过了奖金。

“一般他们连续工作六到七天,轮班工作,整夜都在浇筑混凝土。”林奇说,“节奏非常快。”

林奇在 4 月底告诉 ENR,第二跨的建设工作也同样活跃,其 200 万美元的激励计划将于 2025 年 3 月完成。

“我们正在打桩、浇筑地基和承台,我们正在浇筑立柱、架起横梁和浇筑桥面,”他表示。“正如我们所说的那样,所有这些都在进行中,因为有 200 万美

元的激励奖金。”

考虑到团队从一开始就面临一些意想不到的挑战,猎户座海洋集团能提前完成第一个目标更加可贵。正如美国国家航空航天局的奥桑卡承认的那样,“与政府合作存在一些挑战。”

此外,美国国家航空航天局有自己的一套管理要求,例如要求所有挖掘工作在每次发射前、有时在发射后的一定时间内停止。

在这种情况下,项目工地——位于梅里特岛美国国家野生动物保护区(覆盖美国国家航空航天局的肯尼迪航天中心)中间——缺乏电力和互联网服务。对此,奥桑卡还被勒令不得帮助猎户座海洋集团。

“我不能为他们提供电力。”例如,他说:“我不能要求纳税人为即将赚他们钱的电力买单。我可以告诉他们‘那根杆子上就有电,但我不能保证你能使用它。’这是一个没人能预见的重大问题。”

结果,因为电力单位——佛罗里达州电力和照明公司(FPL)并不拥有猎户座海洋集团建设的不动产,“项目现场发电机运行了一年多,因为佛罗里达州电力和照明公司无法给它们安装计量表,”奥桑卡说。猎户座海洋集团还必须长时间使用蜂窝 Wi-Fi。

“这只是很多流程和整合方面的挑战,没人会预知,”奥桑卡说,“这对我们来说,无疑是一次教训。”

尽管挑战仍然存在,但奥桑卡和萨特菲尔德说,美国国家航空航天局和承包商小组之间的协调是项目迄今取得进展的主要原因。

奥桑卡说,自项目开工以来,“每当有人提出一个问题,他们就会提出一个解决方案,我们实时讨论这个问题,所以这个问题解决得非常不好。”

美国国家航空航天局的项目经理还指出,尽管该项目不在市区,但有很多“训练有素的人希望帮助承包商完美地完成工作”,他指的是美国国家航空航天局里的许多工程师。

“(在肯尼迪航天中心)那里的每一个人到第一天都会被告知,如果你看到不安全的東西,你有权力去阻止它。”奥桑卡解释道。“如果你看到了会破坏环境的东西,你应该立即报告。”

尽管有成千上万双窥探的眼睛,猎户座海洋集团和团队并没有听到任何投诉。

“我从美国国家航空航天局那里得到的积极反馈(数量)非常可观,”他说,“我正准备接受投诉,但事实是团队很出色。所以,除非我看到什么不对,否则我不会干预。”