



香港特別行政區政府  
發展局

*建造業支付情況統計調查*

摘要報告

米奧特資料搜集中心  
編訂



2012年8月

# 調查結果摘要

## 背景

1. 發展局在2011年委託米奧特資料搜集中心進行一項涵蓋全行業的建造業支付情況統計調查。政府統計處就有關調查的設計及調查數據質量監控方面提供技術性支援。

## 調查目的

2. 是項調查有兩個主要目的：(i)評估建造業當前支付問題的範圍和嚴重性，以及(ii)搜集供應鏈內持份者對透過行政和立法措施改善建造業支付情況的成效的意見。

## 調查涵蓋範圍

3. 是項調查涵蓋建造業供應鏈內約8 100間公司，包括以下五個主要類別的營運商：

- (a) 業主(包括私人發展商和公營部門業主)
- (b) 顧問
- (c) 總承建商
- (d) 分包承建商(包括專門及一般工程分包商)(簡稱「分包商」)
- (e) 供應商(例如建築材料供應商)

4. 是項調查收集廣泛的資料，包括在2009年1月1日至2010年12月31日的兩年期(「統計期」)內在香港進行的建造工程(包括貨物和服務供應)的合約、支付期及進度款項、條件性的支付做法及工程爭議。此外，是項調查收集不同類別的營運商對建造業當前支付問題及改善措施的意見。

## 資料搜集方法及訪問結果

5. 調查主要是以上門面訪形式向1 900間經科學抽樣方法抽選中的公司搜集數據。為因應建造業供應鏈內五種不同類別的營運商個別業務性質，調查共設計一式五份問卷。

6. 調查主要在2011年4月18日至8月15日期間進行。共成功訪問了1 221間公司，整體回應率為64%。透過統計推論方法，各類別營運商樣本所得的數據皆按其各自倍大因子適當加權以獲得代表該類別營運商所有公司的整體性估算。

## 調查結果

### A. 建造業工程分判的情況、核對和支付款項的及時性、未償付款項的金額，以及持份者對香港建造業支付問題的意見

#### A1. 建造業工程分判的普遍程度

7. 建造業工程分判的情況相當普遍，在統計期內：-

- (a) 92%的總承建商涉及工程分判予分包商；
- (b) 60%的分包商涉及工程分判予下層分包商；及
- (c) 68%的顧問有涉及工程服務分判予分包顧問。

8. 是項調查發現5%的總承建商為私人發展商的子公司或附屬公司。未償付款項佔這些屬子公司或附屬公司性質總承建商的未收工程款項相對其業務收益的百分比為3%，明顯較所有總承建商的平均數8%為低。

#### A2. 核對和支付款項的及時性

9. 各類別營運商表示核對和支付進度款項的實際所需時間平均介乎41天至50天，普遍較合約中所訂明的進度款項到期日為長。(表1)

10. 各類別營運商表示核對和支付最後結算款項的實際所需時間平均介乎3個月至12個月，普遍較合約中所訂明的最後結算款項到期日為長。(表1)

表1 按營運商類別劃分核對和支付進度款項及最後結算款項的實際所需時間與合約中所訂明的到期日之比較

	平均實際所需時間*相對平均合約訂明到期日			
	41天相對 32天	50天相對 36天	48天相對 31天	50天相對 34天
進度款項				
最後結算款項	12個月相對 9個月	12個月相對 10個月	9個月相對 7個月	3個月相對 3個月

\*數字只包括該些合約中有訂明進度款項或最後結算款項到期日的公司

11. 雖然各類別營運商表示核對和支付進度款項及最後結算款項的平均實際所需時間普遍較合約中所訂明的到期日為長，然而大部分的總承建商(73%)、分包商(60%)、顧問(63%)及供應商(84%)認為其上層營運商(簡稱「上家」)在核對和支付進度款項的實際所需時間是可以接受。此外，認為其上家在核對和支付最後結算款項的實際所需時間可以接受的總承建商、分包商、顧問及供應商的百分比比較認為不可以接受的百分比為高。(表2)

表2 按營運商類別劃分持份者對上家在核對和支付進度款項及最後結算款項的及時性是否可接受的意見

	總承建商			分包商			顧問			供應商		
	是	否	沒意見	是	否	沒意見	是	否	沒意見	是	否	沒意見
進度款項	73%	24%	3%	60%	35%	5%	63%	25%	12%	84%	15%	1%
最後結算款項	48%	34%	18%	43%	37%	20%	41%	34%	25%	42%	17%	41%

「是」指可以接受而「否」指不可以接受。

### A3. 未償付款項的金額

12. 為評估建造業各類別營運商遇到支付問題的嚴重性，是項調查採用定鏡形式邀請受訪公司提供(a)分別在2009年及2010年度內(按公共及私人工程合約劃分)向上家最後一次的款項申請之總額(包括進度款項及最後結算款項)，及(b)實收的相應款項(包括進度款項及最後結算款項)，以計算申請金額及相應的實收金額的差額以概括地估算各類別營運商在2009年及2010年度內未償付款項的金額。

13. 根據調查結果，總承建商、分包商、顧問及供應商在統計期的每年平均未償付款項分別為94億港元、99億港元、14億港元及4億港元。以未償付款項相對業務收益的百分比作相對量度，分包商錄得的百分比最高(12%)，其次為顧問(10%)、總承建商(8%)及供應商(5%)。(表3)

表3 按營運商類別劃分未償付款項的金額

工程類別	總承建商			分包商			顧問			供應商		
	公共工程	私人工程	整體工程	公共工程	私人工程	整體工程	公共工程	私人工程	整體工程	公共工程	私人工程	整體工程
未償付款項金額(\$10億)	4.4	5.0	9.4*	4.0	5.9	9.9*	0.6	0.8	1.4	0.1	0.3	0.4
相對業務收益百分比	8%			12%			10%			5%		

\*由於分判鏈中的條件性付款，總承建商及分包商未償付款項的金額可能有所重疊。兩個數字相加會導致重複計算。

14. 值得注意的是以申請金額及相應的實收金額之間的差額作為未償付款項的估算，並沒有為可能出現合理的保固金扣減而作出任何調整。因此，就有關計算方法對估算數值的敏感度進行了分析，以評估未償付款項若計入保固金而出現近似值的偏差情況。分析結果顯示保固金對整體建造業未償付款項的估算的影響輕微。估算敏感度分析的詳情載於本報告書第四章。

15. 在調查中，就有關申請金額及相應的實收金額之間所匯報的差額，要求受訪公司參考在統計期間差距最大的工程合約，提供引致有關差額的原因及其百分比。開問卷中供選擇的常見原因包括各種類別的分歧或爭議，核對和支付進度款項的延遲及未發放的保固金。

16. 是項調查顯示總承建商、分包商及顧問遇到支付問題的最主要原因為分歧或爭議，分別佔未償付款項總額的72%，59%及57%。然而，供應商遇到的支付問題的最主要原因則為核對和支付進度款項的延遲，佔未償付款項總額的75%。

17. 是項調查亦顯示有相當大百分比的供應商(54%)及顧問(51%)在統計期內沒有任何上家未償付款項(即在2009年及2010年期間最後一期申請金額及相應的實收金額之間的差額皆為零)。匯報在統計期內上家沒有未償付款項的總承建商及分包商分別佔31%及25%。(表4)

表4 按營運商類別劃分在統計期上家沒有未償付款項的百分比

	總承建商	分包商	顧問	供應商
在2009年及2010年沒有任何未償付款項的公司的百分比	31%	25%	51%	54%

18. 鑑於締約雙方之間因分歧及爭議所引致的未償付款項有待解決，表3所述的未償付款項總額只反映上家未償付款項的實際金額的上限。

#### A4. 持份者對香港建造業支付問題的意見

19. 持份者對香港建造業支付問題的嚴重性意見分歧。有相當大百分比的分包商(57%)認為香港建造業支付問題非常嚴重或嚴重。另一方面，有相當大百分比的發展商/業主(67%)及顧問(52%)認為問題較為次要或沒有問題。總承建商及供應商方面，認為問題非常嚴重或嚴重的百分比與認為問題較為次要或沒有問題的百分相若。(表5)

表5 按營運商類別劃分持份者對香港建造業支付問題的意見

持份者的意見	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
問題非常嚴重	1%	11%	16%	8%	14%
問題嚴重	7%	34%	41%	29%	35%
問題較為次要	36%	26%	30%	40%	36%
沒有問題	31%	20%	9%	12%	15%
沒意見	25%	9%	4%	11%	-
整體	100%	100%	100%	100%	100%

## B. 影響建造業支付問題的因素的分析

### B1. 書面合約的使用及訂明付款到期日

20. 是項調查發現書面合約在建造業被廣泛使用。另一方面，口頭協議亦為一些小型的總承建商及分包商所使用。

- (a) 95%的總承建商與其上家簽訂書面合約。至於那些有涉及工程分判的總承建商中，89%與其分包商簽訂書面合約。(表6)
- (b) 87%的分包商與其上家簽訂書面合約。至於那些有涉及工程分判的分包商中，64%與其下層分包商簽訂書面合約。(表6)
- (c) 所有顧問與其上家及其分包顧問簽訂書面合約。(表6)

表6 按營運商類別劃分在建造工程使用書面合約的普遍程度

	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
與上家	不適用	95%	87%	100%	66%
與下家	73%(總承建商) 91%(顧問) 100%(供應商)	89%	64%	100%	不適用

註：上層營運商(簡稱「上家」)及下層營運商(簡稱「下家」)

21. 大部分總承建商(94%)、分包商(77%)、顧問(74%)及供應商(78%)與上家的合約中有訂明進度款項的到期日。不同類別的營運商所訂明的進度款項到期日平均介乎31天至36天。(表7)

表7 按營運商類別劃分與上家的合約中有否訂明進度款項的到期日

在合約中訂明的進度款項到期日	總承建商	分包商	顧問	供應商
在合約中有訂明進度款項的到期日(佔公司的百分比)	94%	77%	74%	78%
所訂明的進度款項平均到期日(天)	32	36	31	34

22. 約四分之三的總承建商(77%)表示與上家的合約中有訂明最後結算款項的到期日。在分包商(58%)、顧問(35%)及供應商(45%)中所錄得相應百分比相對較低。不同類別的營運商所訂明的最後結算款項到期日平均介乎3個月至10個月。(表8)

表8 按營運商類別劃分與上家的合約中有否訂明最後結算款項的到期日

在合約中訂明的最後結算款項到期日	總承建商	分包商	顧問	供應商
在合約中有訂明最後結算款項的到期日(佔公司的百分比)	77%	58%	35%	45%
所訂明的最後結算款平均到期日(天)	9	10	7	3

23. 調查進一步按總承建商及分包商有否與上家簽訂書面合約分析支付問題。

24. 就該些與上家簽訂書面合約的總承建商，未償付款項相對其業務收益的百分比平均為9%，明顯較該些沒有與上家簽訂書面合約的總承建商所錄得的4%為高。此外，他們當中有24%在統計期曾遇到重大爭議及49%認為支付問題非常嚴重或嚴重，明顯較該些沒有與上家簽訂書面合約的總承建商所錄得的數字為高。(表9)

表9 按有否與上家簽訂書面合約劃分總承建商的支付問題

	總承建商	
	與上家簽訂書面合約	沒有與上家簽訂書面合約
佔公司總數的百分比	95%	5%
未償付款項相對業務收益的百分比	9%	4%
與上家遇到重大爭議的公司所佔的百分比	24%	1%
認為支付問題非常嚴重或嚴重	49%	-

25. 就該些與上家簽訂書面合約的分包商，未償付款項相對其業務收益的百分比平均為12%，明顯較該些沒有與上家簽訂書面合約的分包商所錄得的8%為高。此外，他們當中有26%在統計期曾遇到重大爭議及58%認為支付問題非常嚴重或嚴重，明顯較該些沒有與上家簽訂書面合約的分包商所錄得的百分比為高。(表10)

表10 按有否與上家簽訂書面合約劃分分包商的支付問題

	分包商	
	與上家簽訂書面合約	沒有與上家簽訂書面合約
佔公司總數的百分比	87%	13%
未償付款項佔業務收益的百分比	12%	8%
與上家遇到重大爭議的公司所佔的百分比	26%	22%
認為支付問題非常嚴重或嚴重的百分比	58%	48%

26. 雖然書面合約在建造業被廣泛使用，口頭協議仍有使用。根據從總承建商及分包商所收集的資料，差不多所有涉及口頭協議的總承建商及分包商為小規模的公司(員工總數不超過10人)。

27. 是項調查亦顯示，與該些涉及書面合約的個案比較，涉及口頭協議的締約雙方遇到的支付問題較小。這可能是由於所涉及的工程金額少，工程性質相對較為簡單及直接而合約期亦相對較短。另一個可能原因是該些沒有使用書面合約的締約雙方可能已經建立了互信及長期關係。所有這些皆有利於避免及解決支付問題。

### **B2. 條件性的支付做法的使用情況**

28. 條件性的支付做法如「先收款後付款」在建造業相當普遍。此做法或在合約中明確訂明；或即使沒有在合約中訂明，亦被視作在建造業的行內規舉。

29. 50%的分包商表示此做法一般為他們的上家所採用，當中包括21%有在合約中訂明此做法及29%表示即使沒有在合約中訂明但仍為他們的上家所採用。(表11)

30. 50%的顧問表示此做法一般為他們的上家所採用，當中包括36%有在合約中訂明此做法及14%表示即使沒有在合約中訂明但仍為他們的上家所採用。(表11)

31. 39%的總承建商表示一般與下家的合約採用此做法，當中包括31%有在合約中訂明此做法及8%表示即使沒有在合約中訂明但仍採用。(表11)

32. 16%的分包商表示一般與下家的合約採用此做法，當中包括8%有在合約中訂明此做法及8%表示即使沒有在合約中訂明但仍採用。(表11)

33. 76%的顧問表示一般與下家的合約採用此做法，當中包括47%有在合約中訂明此做法及29%表示即使沒有在合約中訂明但仍採用。(表11)



表11 按營運商類別劃分使用條件性支付做法的普遍程度

條件性的支付做法	總承建商	分包商	顧問
<b>與上家的合約中：</b>			
上家有採用條件性的支付做法	不適用	50%	50%
- 在合約中訂明	不適用	21%	36%
- 即使沒有在合約中訂明但仍被採用	不適用	29%	14%
<b>與下家的合約中：</b>			
對下家有採用條件性的支付做法	39%	16%	76%
- 在合約中訂明	31%	8%	47%
- 即使沒有在合約中訂明但仍被採用	8%	8%	29%

34. 進一步分析顯示該些上家採用了「先收款後付款」做法的合約，支付問題較為嚴重。就分包商而言，如上家採用了「先收款後付款」的做法，未償付款項相對業務收益的百分比平均為13%，明顯較該些上家沒有採用此做法的分包商所錄得的9%為高。此外，就該些被上家採用了「先收款後付款」做法的分包商當中，有36%遇到重大爭議及73%認為支付問題在建造業非常嚴重或嚴重，明顯較其他分包商(其上家沒有採用此做法)所錄得的百分比為高。(表12)

表12 對分包商其上家有否採用「先收款後付款」做法之分析

	分包商	
	上家採用「先收款後付款」做法	上家沒有採用「先收款後付款」做法
佔公司總數的百分比	50%	50%
未償付款項相對業務收益的百分比	13%	9%
與上家遇到重大爭議的公司所佔的百分比	36%	13%
認為支付問題非常嚴重或嚴重的百分比	73%	39%

35. 就顧問及供應商作出類似的分析，發現支付問題在該些採用「先收款後付款」做法的合約中較為嚴重。(表13及14)

表13 對顧問其上家有否採用「先收款後付款」做法之分析

	顧問	
	上家採用「先收款後付款」做法	上家沒有採用「先收款後付款」做法
佔公司總數的百分比	50%	50%
未償付款項佔業務收益的百分比	10%	9%
與上家遇到重大爭議的公司所佔的百分比	16%	6%
認為支付問題非常嚴重或嚴重的百分比	42%	30%

表14 上家有否採用「先收款後付款」做法的供應商之分析

	供應商	
	上家採用「先收款後付款」做法	上家沒有採用「先收款後付款」做法
佔公司總數的百分比	49%	51%
未償付款項佔業務收益的百分比	5%	5%
與上家遇到重大爭議的公司所佔的百分比	32%	11%
認為支付問題非常嚴重或嚴重的百分比	72%	24%

36. 持份者對「先收款後付款」做法的意見分歧；有較大百分比的發展商/業主(30%)、總承建商(53%)及顧問(44%)認為此做法可以接受/合理。然而，應注意的是這些營運商有相當大百分比(介乎26%至51%)沒有表達意見。另一方面，大部分的分包商(74%)及供應商(79%)認為此條件性的支付做法不可以接受/不合理。(表15)

表15 按營運商類別劃分持份者對建造業「先收款後付款」的支付做法的意見

持份者對建造業「先收款後付款」的支付做法的意見	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
可以接受/合理	30%	53%	16%	44%	14%
不可以接受/不合理	19%	21%	74%	25%	79%
沒有意見	51%	26%	10%	31%	7%

### B3. 在合約有關另類解決爭議方法的條款

37. 當被問及在與上家的合約中有否訂明另類解決爭議的方法，大部分的總承建商(61%)及顧問(60%)表示肯定。分包商及供應商的相應百分比分別為29%及13%。(表16)

38. 在合約中訂明另類解決爭議的方式在供應鏈內較下層的工程分判合約中並沒有那麼普遍。約三分之一的總承建商(29%)及顧問(37%)在與其下家的合約中有訂明有關方法。分包商的相應百分比則更少(9%)。(表16)

表16 按營運商類別劃分在合約中有否訂明另類解決爭議的方法

	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
與上家的合約：					
在合約中有訂明另類解決爭議的方法的百分比	不適用	61%	29%	60%	13%
與下家的合約：					
在合約中有訂明另類解決爭議的方法的百分比	44%(總承建商) 54%(顧問) 38%(供應商)	29%	9%	37%	不適用

39. 在多種另類解決爭議方法當中，最普遍被用作解決爭議的方法為協商(公共工程合約介乎79%至94%及私人工程合約介乎91%至97%)，其次為調解(公共工程合約介乎18%至39%及私人工程合約介乎18%至28%)。(表17)

表17 按營運商類別劃分最常被採用的另類解決爭議方法

	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
公共工程 (採用有關解決爭議的方式的公司所佔百分比)					
協商	100%(總承建商) 76%(顧問) 100%(供應商)	93%	94%	86%	79%
調解	56%(總承建商) 32%(顧問) -(供應商)	23%	18%	23%	39%
私人工程 (採用有關解決爭議的方式的公司所佔百分比)					
協商	94%(總承建商) 100%(顧問) 100%(供應商)	96%	94%	97%	91%
調解	28%(總承建商) 13%(顧問) -(供應商)	28%	18%	23%	22%

40. 調查結果顯示，最被營運商倡議採用的方式為協商(公共工程合約介乎88%至93%及私人工程合約介乎84%至99%)，其次為調解(公共工程合約介乎53%至59%及私人工程合約介乎54%至61%)。(表18)

表18 按營運商類別劃分最被倡議的另類解決爭議方法

	發展商/業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
<b>公共工程 (認為有關方法是非常有效/有效的公司所佔百分比)</b>					
協商	100%(總承建商) 82%(顧問) 100%(供應商)	93%	89%	92%	88%
調解	72%(總承建商) 68%(顧問) 50%(供應商)	59%	54%	53%	56%
<b>私人工程 (認為有關方法是非常有效/有效的公司所佔百分比)</b>					
協商	95%(總承建商) 95%(顧問) 100%(供應商)	84%	92%	94%	99%
調解	48%(總承建商) 42%(顧問) -(供應商)	54%	61%	57%	60%

41. 根據在合約中有否訂明另類解決爭議方法作分析，發現該些在與其上家的合約中有訂明另類解決爭議方法的分包商及顧問遇到的支付問題較不嚴重。然而，該些在與其上家的合約中有訂明另類解決爭議方法的總承建商遇到的支付問題較為嚴重。(表19)

表19 按營運商類別劃分在合約中有否訂明另類解決爭議方式分析未償付款項佔業務收益的百分比

其上家的合約中解決建造工程爭議的安排	未償付款項佔業務收益的百分比		
	總承建商	分包商	顧問
有訂明可選用解決爭議方式	9%	9%	8%
沒有訂明可選用解決爭議方式	7%	10%	12%

42. 有見於現時調解及仲裁為最常見於合約訂明的另類解決爭議方法，合約中有否訂明另類解決爭議方法似乎並不是一個影響支付問題的主要因素。

## C. 持份者對立法及行政措施對保障香港建造業支付的成效的意見

43. 在調查過程中，統計調查員首先向受訪公司簡介有關行政措施的例子及海外在建造業保障付款法例的特點（附件三），然後要求受訪公司對行政措施及立法措施的成效發表意見。

44. 在公共工程方面，持份者認為行政及立法措施都是非常有效或有效改善合約中的支付問題。在私人工程方面，相比行政措施，較多持份者認為立法措施非常有效或有效。（表20）

表20 持份者就立法及行政措施對保障香港建造業支付的成效的意見

### (a) 持份者對行政措施成效的意見

	私人工程發 展商	公共工程 業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
在公共工程合約方面：						
十分有效	1%	3%	4%	4%	4%	-
有效	<b>51%</b>	<b>81%</b>	<b>41%</b>	<b>54%</b>	<b>57%</b>	<b>64%</b>
不大有效	16%	11%	19%	22%	12%	13%
無效	5%	-	16%	15%	13%	2%
沒意見	27%	5%	20%	5%	14%	21%
整體	100%	100%	100%	100%	100%	100%
在私人工程合約方面：						
十分有效	-	-	-	4%	4%	-
有效	21%	31%	29%	<b>49%</b>	<b>51%</b>	<b>40%</b>
不大有效	27%	<b>39%</b>	<b>31%</b>	22%	18%	19%
無效	20%	5%	22%	19%	16%	20%
沒意見	<b>32%</b>	25%	18%	6%	11%	21%
整體	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(b) 持份者對立法措施成效的意見

	私人工程發 展商	公共工程 業主	總承建商	分包商	顧問	供應商
在公共工程合約方面：						
十分有效	-	11%	11%	22%	9%	22%
有效	<b>49%</b>	<b>59%</b>	<b>40%</b>	<b>53%</b>	<b>49%</b>	<b>56%</b>
不大有效	4%	11%	18%	13%	21%	9%
無效	12%	11%	10%	6%	8%	-
沒意見	35%	8%	21%	6%	13%	13%
整體	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
在私人工程合約方面：						
十分有效	-	11%	9%	20%	11%	17%
有效	22%	<b>47%</b>	<b>39%</b>	<b>53%</b>	<b>49%</b>	<b>50%</b>
不大有效	21%	6%	21%	14%	17%	14%
無效	15%	11%	10%	7%	12%	6%
沒意見	<b>42%</b>	25%	21%	6%	11%	13%
整體	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>