

## 藉參與公共採購 扶持高科產業

我們認為，鼓勵更多本地創科企業參與公共採購市場，是其中一個重要方向。在2019/20財政年度，香港政府採購規模達1,393億元，約佔政府總開支21%。公共採購市場規模龐大，使其有潛力成為扶持高新科技產業的政策工具。可惜的是，現時本港創科企業參與的比例，只佔公共採購開支的少數。以資訊科技產品及服務為例，2016/17至2018/19財政年度期間，僅6.6%的採購項目（1,411宗）由中小企業承辦，涉及的合約價值3.23億元，只佔總合約價值金額約一成。

首先，我們建議有關採購部門簡化標書要求，讓更多本地創科企業進入供應商名單。其次，雖然港府於2019年提高評審標書時技術因素所佔的比重，並調低經驗要求，讓具創新建議的標書有更大機會中標，但我們仍然建議當局多行一步，把小額項目授權予有關部門直接採購，毋須招標。這些做法無疑展示政府支援本地創科企業的決心，更直接改善它們的財務狀況，扶持它們度過經濟放緩的寒冬。

同樣道理，我們也建議港府協助香港創科企業參與大灣區各市政府的招標，並以特殊身份准入供應商名單，例如豁免或降低註冊資本的要求，讓香港公司與國內大型企業在差不多的起跑線上競爭。

我們鼓勵政府部門改變採購思維模式。澳門在2019年為修訂《公共採購法》作公眾諮詢，便認同為中小企保留採購機會，是實現了包容性增長，增強了社會公平性和發展普惠性。很多已發展國家也透過公共採購的機制，培植當地的高新科技產業。加拿大的Innovative Solutions Canada便規定20個聯邦部門每年撥出預算，讓中小企開發創新解決方案賣給政府。英國政府更在2012年創建了G-Cloud，讓公共部門直接購買資訊科技產業服務，並避免冗長的招標程序，現時約80%的供應商皆為中小企。

對於參與公共採購的海外公司，「創科未來」訪談業界代表後，發現許多海外公司為符合港府採購要求，在香港成立子公司作銷售和後勤工作，但實際上大部分工序皆在海外完成。結果香港除了花錢買到最終成品外，在技術傳授、本地人才培訓方面乏善可陳。故此，我們建議政府釐清「海外公司」的定義，並列明向此等「海外公司」採購的目標上限。即使由它們中標，亦應規定有一定比例的港人或香港外判商參與工序。