

林文兴：要取得更高的增长 公司应从三方面 提高国际竞争力

贸工部高级政务部长林文兴强调，本地公司要取得更高的增长，应该从三方面提高国际竞争力：一、进行策略性联盟，集合资源，以及团体协作；二、提高制造和技术水平，以追上全球最新的发展；三、向海外扩展业务。

林文兴昨天上午为Opto-Pharm私人有限公司在大士的静脉注射液制造设施，主持开幕时，强调以上的策略。

他透露，药剂行业在过去十年，每年增长17%。同时，产量增加超过4.5倍，从1981年的3亿零500万元提高到1991年的14亿元。与此同时，该行业的每位员工增值也不断提高，去年达65万元。在制造业这数目是相当高的。

然而，该行业的增长主要是由跨国药剂公司带动。它们的产量占了该行业产量的90%。其他药剂公司在同时期每年只增长8%，而它们主要是本地公司。

本地的药剂公司在扩展业务方面受到资源不足的束缚。1991年平均每个本地药剂公司的营业额是600万，平均雇用员工50人。这在这个高科技工业来说并不够高。资本少就无法作到具有国际竞争力。

有鉴于此，他建议本地公司应该通过以下三个策略来提高国际竞争力，达到更高的增长。

首先，本地公司可以进行策略性联盟，集合资源，以及团体协作。它们可以和各大专学府或海外研究机构联合发展新产品和科技。它们也可以合并以取得规模经济。另一可能，是药剂生产商和促销公司的纵向结合，这样就可以腾出一些资源来发展业务，提高国际竞争能力。

第二个策略是提高制造和技术水平，追上全球最新的发展。本地公司应该提高它们的生产能力，以符合国际卫生标准。例如规定品质和消毒标准的“良好生产程序”。公司也

可以应用最新的包装科技，以保持品质和提高收藏寿命。改进生产水准和包装技术是本地公司当前两大要务。

第三个策略是向海外扩展业务。越南和中印半岛国家有许多机会等待本地公司去开发。要打入这些市场还得看它们的产品品质和竞争力。如果它们能聚合资源打入这些市场，便能有好收获。

林文兴表示，Opto-Pharm私人有限公司是本地一个可贺的例子。执行主席邱胜辉和Opto-Pharm的管理层不但致力于使公司的设备符合“良好生产程序”的标准，也计划打入东南亚和东亚市场，可说是富有战斗精神。