

专注于企业核心业务外包战略提升药企的竞争力 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E4_B8_93_E6_B3_A8_E4_BA_8E_E4_c41_66058.htm

我国制药企业要获得竞争优势途径有许多，集中资源，在专业化分工的基础上，专注于价值链的某个或多个环节，提高资源的集中利用度，形成企业内部的规模优势应该是不错的选择。如果某项业务不是自己的核心业务，也不是企业所擅长的环节，那么可将该项业务外包给其它具有核心竞争优势的专业公司，从而使企业能够将更多的资源投入到核心业务，最终提高企业的竞争力。由于企业的各种价值活动具有独立性，因此许多价值活动完全可独立出来单独存在。随着价值链的不断分解，市场上便出现了一些相对独立的、具有一定比较优势的增值环节。这些原本属于某个价值链的环节一旦独立出来，很可能适应其它相关产业，这就为我国的制药企业寻求外包提供了有利的条件。不仅属于价值链辅助活动的环节可以外包给专业公司，基本活动中的许多环节也可由独立的、专注于此环节的专业公司来完成。比如，人员的招聘与培训可交由专业的管理咨询服务公司；新药研发可外包给高校、研究所或研发公司来完成；财务、法律事务等可外包给会计事务所、法律事务所、管理咨询公司；甚至一向被认为是企业生存之本的生产环节，也可外包给其它公司来完成。现阶段盛行的原料药的合同生产，同样也是由其它公司承担了制药企业价值链的一个环节。外包模糊了内、外的概念，大大拓展了企业的边界，帮助企业以有限的自身资源来利用丰富的外部资源。实行外包战略，不需要扩大企业规模，实际上却可拓宽企业

的边界。它既可避免企业过于庞大，又可通过分享市场获得外部资源，并克服市场交易带来的不确定性。同时，随着业务的精简，企业的组织结构逐渐让位于具有高度应变性的扁平式结构，对于信息的反应能力和处理能力也会加强。企业可变得更加具有柔性，更能适应外部环境的变化。就现阶段来说，降低成本是制药企业实施业务外包的一个强有力的驱动力量。当企业将所有的资源集中在能使企业获得绝对优势的竞争环节时，可使企业内部资源的利润率达到最大化。同时，由于企业专注于价值链的核心环节，有利于培育企业的核心竞争力，使企业获得持续的竞争优势。另外，企业通过外包，与其它企业合作，还可分散由政府、市场、财务等因素带来的风险。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com