

企业
经营
新
战
术——
战略
联盟人
建

此种所谓战略联盟，就是企业为实现自己的战略目标，与其它企业建立起伙伴关系，进行战略上的联手合作，以形成能达到共同目标，获得最大限度利润的一种网络式联盟。它是通过一个具体目标连结起来的，没有严格的组织和集中的管理机构。其战略联盟大致有如下几种：

其一，与同行联盟。历来称“同行是冤家”，但无锡小天鹅公司则不然。“小天鹅”只生产全自动洗衣机，而农村市场还是以销售双缸为主，因此“小天鹅”要进入农村市场确有难度，而武汉荷花洗衣机厂有生产双缸洗衣机的设备和产品，却无销路。“小天鹅”抓住这个机遇，与荷花厂成功地进行以资本运营为纽带的战略联盟，运用“小天鹅”的无形资产，加上科学管理，不花一分钱投资，就轻而易举地让荷花厂的设备和厂房增值。“小天鹅”不背包袱，完善了“小天鹅”系列洗衣机；

而对荷花厂来说，心理也平衡，厂还在，位子照旧，但厂活了，职工收入也提高了。两家厂虽然不合并，但是人心合在一起了，更何况“小天鹅”还得了个“扶贫”的美名。

其二，与相关产品联盟。洗衣机与洗衣粉休戚相关。无锡“小天鹅”经过周密研讨，与广州宝洁洗衣粉公司建立了伙伴式联盟，彼此组建了“小天鹅”碧浪洗衣房，并在复旦、武汉等5家大学相继设立洗衣房，既方便了高校学生，又扩大了双方的品牌影响，开拓了潜在市场。宝洁公司还在他们生产的碧浪洗衣粉包装袋印上

“一流产品推荐”的字样，并醒目地标明了“小天鹅”的商标。“小天鹅”则在出售洗衣机时，为宝洁公司推荐和分发碧浪洗衣粉试用样品。双方不断地交流市场信息，起到了意想不到的互补互利效果。

其三，与国际强者联盟。此举是国内企业缩短与国际先进水平的一个良策。上海制球联合公司生产的足、篮、排球质量精湛，是国内外行家公认的“好球”。但是这家公司的“火车头”品牌，在国际上没有知名度，再好的球也进不了国际市场。为此，该公司寻求与国际一流制球公司——美国威尔逊、日本摩尔登联手合作，为这些名牌公司定牌生产符合国际标准的高水平、高质量的比赛用球，接受并逐项攻克了这两家公司提出的九大类近百条的改进意见。经过全厂职工的努力拼搏，终于获得成功。由上海制球公司定牌生产的“三大球”，率先叩开了威尔逊公司的大门。前不久，上海制球联合公司还与世界著名体育用品公司联手，定牌生产“阿迪达斯”牌各类世界比赛用球。

这种战略联盟能产生 $1+1>2$ 的效果，上述企业的成功实践已初见端倪。随着世界跨入信息时代，开放与合作正越来越成为信息时代企业发展的一种基本谋略和方式。由此可见，今后联盟竞争无疑将成为一种新的企业体制。

责任编辑 周文荣

“宁波汤团”失落与
“馄饨套餐”走红

左雪文

跟江南来的几位同仁侃大山，侃到时下一些地方的传统风味小吃盛衰不一、此起彼落的现象颇有一番感慨，就拿上海的“宁波汤团”和无锡的“鲜肉馄饨”来说，便是一个典型的盛衰起落给人启示的好例子。

年岁稍大一些的“老上海”无不记得闻名沪上的“宁波汤团”，尤其是位于老城隍庙的宁波汤团店已有上百年的历史，久负盛名，常年生意红红火火，每到过

“汇票委托书使用情况登记簿”能有效地强化内部牵制，避免汇票委托书签发处于失控状态。“银行汇票受理情况登记簿”能切实加强受理的银行汇票的审查控制，严格保管手续，避免票据散失或发生意外；同

责任编辑 宋军玲