

我们把长三角的资源带回家乡



郑春颖号召广大辽商为家乡多作贡献。

档案 今年4月，长三角辽商联盟在上海成立。该联盟为长三角辽商企业家提供更广阔的视野、更多的优势资源、更大的发展平台，助力民企实现高质量发展。

时间 2019年8月28日

地点 上海市静安区东海广场

人物 上海伽蓝集团董事长 郑春颖

上海

SHANGHAI

“在我看来，辽宁人有胆识、有能力、有魄力。辽宁经济正在回暖，开始跟上全国发展的步伐，进入平稳健康发展的轨道。”郑春颖道出了他对家乡辽宁目前发展状况的判断。郑春颖是著名企业上海伽蓝集团的董事长。他的办公室位于上海市静安区东海广场，那里也是国内外知名化妆品企业聚集地。

1996年，在辽阳工作已经10年的郑春颖，手里端的是人们口中的“铁饭碗”，但他的心中一直有个念头，就是创业。郑春颖遵循了内心的想法，毅然辞职下海，从辽阳来到沈阳开办美容院。2001年又只身前往上海打拼。郑春颖回忆说，当年，他曾坐在天安门广场人民英雄纪念碑的台阶上，面向人民大会堂立下三个誓言：做一个不平凡的人，登上人民大会堂的讲台，做徒步走完长城的第一人。他说这三个誓言已经实现了两个半，如今，他带领的伽蓝集团已经成为中国化妆品行业最大的企业之一，集团在人民大会堂举办成立庆典，还在长城上举办过活动。2019年，对郑春颖和他的企业来说，是具有特殊意义的一年。在上海打拼了18年的郑春颖提出，

要在2021年实现3个100亿：“美妆店渠道100亿”“电商渠道100亿”“商超渠道100亿”。

辽商活跃在全国各地，仅江浙沪一带就有近6万家辽商创办的规模企业，注册资本超过5000亿元，在全国各行各业领跑的企业有22家，可谓成绩斐然。去年2月，郑春颖当选上海市辽商协会会长。当选之时，他便号召广大辽商加快在沪发展，积极回报家乡。

辽宁和上海两地间有着长久的交往历史。随着市场经济的深入发展和上海经济实力的迅猛增强，来上海投资创业和工作的辽宁籍人员更是成倍地增长。据不完全统计，常年在上海投资兴业的辽宁人已逾3万人，资本运作规模超过50亿元。辽商正凭借着豪爽务实、拼搏奉献的精神，在百年上海滩占得了一席之地，受到各界瞩目。

今年4月，长三角辽商联盟在上海成立。该联盟通过产业联动、资源共享等方式推动要素资源的最优化配置，为长三角辽商企业家提供更广阔的视野、更多的优势资源、更大的发展平台，助力民企实现高质量发展。为什么要成

立长三角辽商联盟？郑春颖说，多年的创业经验让他深刻地懂得个体的成功靠个人奋斗，群体成功靠群体品牌效应地道理。“以往辽商还没有开始刻意塑造自己的品牌形象，在这点上浙商做得很好。我们成立长三角辽商联盟，就是要打响辽商品牌，扩大辽商影响力，去正面树立辽商形象，要用打造高端品牌、一流产品的方式去打造长三角的辽商品牌。此外，大家还要有一个共同的价值观，这个共同的价值观可以延伸出共同的文化。”为了扶持年轻力量，郑春颖说要搭建一个面向年轻辽商、有效的沟通机制和合作平台，从而形成有影响力、有凝聚力、团结互助的新辽商群体。

辽商一直在成长。郑春颖说，作为从辽宁走出来的企业家，要为自己家乡的振兴发展与崛起贡献出自己的力量。《辽商宣言》最能表达郑春颖的心声：吾等当传承创新。辽之往昔，源远流长。幽砖营瓦，睹夏商之晓月；燕雁南飞，诉春秋之离殇……吾等当兴业报国。身在上海，产业报国、实干兴邦；根在辽宁，造福桑梓、回报家乡……

想去沈抚新区办厂

江苏

JIANGSU

档案 目前，辽宁12座城市与江苏12座城市，围绕相关产业和重点领域展开对口合作，相继签署全面合作协议或专项合作协议。

时间 2019年8月13日

地点 江苏省常熟市常昆工业园

人物 洛伊罗尔服饰工厂总经理 徐磊

采访当天，位于常昆工业园的洛伊罗尔服饰的生产车间内，工人正争分夺秒地生产。这家企业出品的“合叙”牌保暖内衣不但扎根辽宁市场，最近还接到长春、哈尔滨和山东地区的订单。

总经理徐磊告诉记者，企业准备在年底前扩大生产规模，而且正在招兵买马建立研发设计团队，弥补企业发展短板。

徐磊1981年出生在辽宁沈阳，2004年毕业于抚顺石油学院经贸专业，机缘巧合下进入纺织服装业。为把企业产品推向全国市场，徐磊此前经常在沈阳与常熟间往返，两年前，他辞职来到常熟创业。

徐磊选择到常熟开厂创业，主要是看重这里毗邻上海的地缘优势，不足百里还有号称国内第一布市的中国东方丝绸市场，

再就是常熟以纺织服装为主的产业集群优势。徐磊想降低产业链长度，“如果距离原材料基地近，市场价格越来越透明的当下，对企业来说无异于是降低成本。”

与此同时，作为全国最大的服装服饰市场所在地，常熟纺织服装产业2018年销售额达到1500亿元，让“常来常熟”这句广告语有更多的时尚内涵。徐磊认为，背靠江苏纺织行业这艘大船，能够让他更好地实现发展，让越来越多的消费者认识辽宁品牌。

“为支持我，家里给了很大的支持。”徐磊的爱人也辞掉工作跟丈夫一起来到常熟，还没上学的儿子则在沈阳由徐磊年迈的母亲照顾。“基本每周能通一次视频电话，我妈从来没抱怨过一句。”徐磊说。

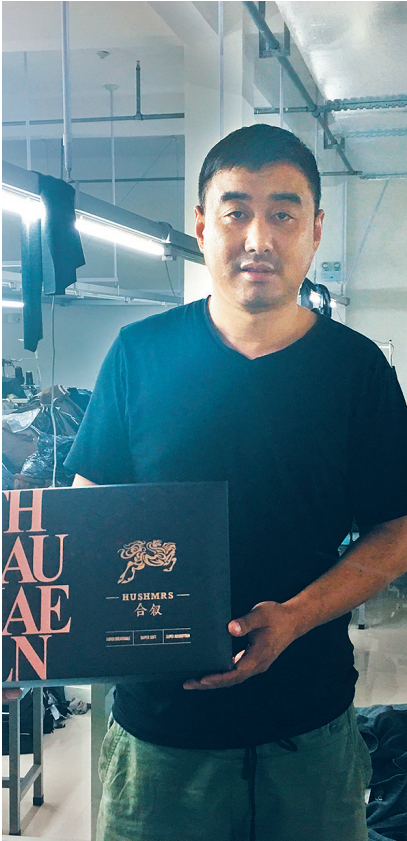
采访期间，徐磊依旧忙

碌，来自家乡的经销商不时打来电话。徐磊的企业主要生产保暖产品，包括保暖内衣在内有五大品种十多个类别，商品的商标有个响亮的名字——合叙。

徐磊说，所谓合叙就是把两种事物合并叙述，正所谓一家人不说两家话，代表着徐磊对辽宁与江苏未来合作的美好愿望。

随着辽宁与江苏对口合作不断深化，两地之间的经济往来越来越频繁。徐磊说，在常熟服装城每天都会看到辽宁面孔，听到辽宁口音。江苏当地的食品饮料、环境工程、商贸物流和石油化工都有辽宁企业的身影。

徐磊每天都在关注家乡，尤其关注营商环境的变化，听说沈抚新区4个小时就能开公司，徐磊说，等机会成熟，一定要回辽宁开办工厂。



徐磊把企业产品商标注册为合叙，代表着他对辽宁与江苏未来合作的美好愿望。



不努力对不起自己啊

档案 辽宁是体育大省，多年来持续为国家输送优秀运动员和教练员。以篮球项目为例，目前活跃在中国篮坛的教练和球星，很多来自辽宁。

时间 2019年8月6日

地点 浙江省杭州市滨江区体育馆

人物 浙江稠州银行男篮顾问 蒋兴权

浙江

ZHEJIANG

盛夏的杭州，潮湿又闷热，没有一丝风。在钱塘江南岸的滨江区体育馆，宛若一只巨大的“白瓷盖碗”，正是浙江稠州银行男篮的主场。

在通往训练馆的路上，有一条走廊，那里的一张张老报纸和一幅幅老照片，好似在静静书写着球队的昨夜风雨和今日辉煌。在展厅最显眼的位置，悬挂

着一张球队的巨幅全家福，中间的老人格外显眼，满头白发，不怒自威，正是如今作为浙江稠州银行男篮顾问的蒋兴权。

训练场内，球员正挥汗如雨，蒋兴权在旁注目凝视并时不时点头，能看出他对这帮年轻人充满期待。

蒋兴权1940年出生在辽宁兴城，因为身材高大，所以从小就接受系统训练，移动快速、技

术细腻和作风顽强是蒋兴权的符号，进而在1959年跟随辽宁男篮南征北战。而立之年，蒋兴权迎来人生转折——转任助理教练。6年后，成为主教练的蒋兴权，带领辽宁男篮在国内赛场所向披靡，斩获全国甲级联赛、锦标赛和篮协杯冠军。

事实上，在蒋兴权的名字前面，还有着一连串的前缀：3次执教中国男篮，先后5次斩获亚洲



记者采访蒋兴权(左)并合影。

冠军，取得中国男篮历史最佳战绩——获1994年世界篮球锦标赛第八名，还担任过辽宁省体委副主任、中国篮球协会副主席，历任辽宁、新疆、浙江和佛山队主教练，新中国篮球运动杰出贡献奖获得者……

年事渐高，蒋兴权多次公开表示想要休息，不再担任主教练职务，但即便在家休息他也从未远离篮球。蒋兴权向记者说，因

为之前执教过浙江队，对这里的环境和球队都比较熟悉，加上刚刚升任主教练的刘维伟做事认真，既是昔日弟子又是辽宁同乡，感觉责无旁贷，就再度离开家乡，远赴浙江。

因为敢用年轻球员，加上善于挖掘年轻球员潜力，蒋兴权一直被誉为中国篮坛伯乐。在1992年的巴塞罗那奥运会上，蒋兴权大胆起用新人，在那届奥运会上完成新老球员交替，锤炼出孙军、郑武、刘玉栋和胡卫东为代表的年轻球员，并在1994年男篮世锦赛上历史性闯进八强。在担任辽宁男篮主帅期间，吴庆龙、吴乃群、李晓勇、郭士强和李晓旭，都是蒋兴权的得意门生。

与记者闲话家常时，蒋兴权不止一次问到辽篮近况。他说：“前几天，杨鸣给我打电话，说他现在已经进入管理层。这个孩子非常好，无论场上还是场下都能起到带头作用，前途不可限量！”

“谁的青春不奋斗！”蒋兴权说，竞技体育非常现实，他年轻的时候就是这样拼的，“现在训练条件这么好，既有技术层面的进步，还有心理层面的辅导，不努力对不起自己啊。”蒋兴权指着训练场地说，以前他年轻的时候训练馆里闷热难耐，但是现在球队专门安装空调保持场地恒温恒湿，还有技术人员负责提升球员训练技巧。

回想起自己的职业生涯，蒋兴权最自豪的有两点：一是服从组织，在培育出“94黄金一代”时，突然接到委任回辽宁担任省体委副主任，他没说过一个“不”字；二是兢兢业业，即便现在是顾问的身份，也始终给自己足够的压力，努力协助教练组把工作做出彩。

“最近几年，辽宁发展非常快，每次回家乡打比赛都能看见新变化。”在蒋兴权眼里，家乡依旧是他最牵挂的地方，那里有他的家人还有他的昔日弟子，重要的是割舍不掉的家乡情。