

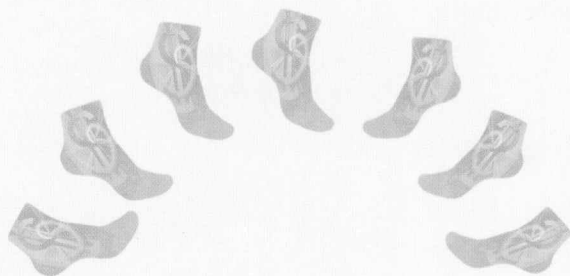
袜子战争

大唐袜业成长史

◎ 刘 华 著

一个农耕小镇如何被卷
入全球化商业文明？
全球500强企业为何纷至沓来？
一群农民企业家怎样抱团出击，
战胜百年袜都美国佩恩堡？
袜子战争就是大唐人的圣经





袜子战争

大唐袜业成长史

刘 华 著



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

袜子战争:大唐袜业成长史 / 刘华著. — 杭州:浙江人民出版社, 2008.11

ISBN 978-7-213-03877-8

I. 袜… II. 刘… III. 袜子-服装工业-工业企业管理-经验-诸暨市 IV. F426.86

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 161375 号

书 名	袜子战争:大唐袜业成长史
作 者	刘 华 著
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路347号 市场部电话:(0571)85061682 85176516
责任编辑	王利波
责任校对	叶 宇
电脑制版	杭州兴邦电子印务有限公司
印 刷	浙江新华印刷技术有限公司
开 本	787×1092毫米 1/16
印 张	15.75
字 数	23.7万
插 页	2
版 次	2008年11月第1版·第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-213-03877-8
定 价	32.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

序一

一双袜子背后的商业图景

郑作时

—

袜子很可能是全球最轻的商品之一,但一双袜子背后藏着的商业图景,却重达千钧。

中国第二大袜子生产商义乌梦娜袜业的负责人曾经这样描述过他所管理的企业关于一只袜子的盈利。在与沃尔玛达成的采购交易中,每只袜子的规定重量是25克,偏差正负不得超过2克。也就是说,如果袜厂工人在制造过程中多出10厘米的长度,那么整个企业在这只袜子上就要赔本了。而在这如刀锋一般薄的利润背后,作为企业要连接的,是原料、物流、制造、管理、工序等一系列的流程,上游产业涉及的有石化、棉纺、设备等诸多产业和行业,在下游的销售上,则要应对沃尔玛严苛的检查。就拿沃尔玛的采购来说,检查制度是这样的:沃尔玛的驻厂代表随时在工厂对产品进行随机抽样检查,发现有问题的产品,当场用剪刀绞烂。这使厂方连对沃尔玛采购单废品进行再出售的可能性都没有,只能当原料再回收。

作为全球最大的连锁超市和最寻求价格优势的采购者,沃尔玛的强势是数一数二的。其严苛的要求背后,是巨大的采购数量。通常而言,这种采购数量令工厂无法拒绝,就算无利可图,至少也能使工厂的流水线处于饱和运转的状态之下,减少空置成本。但是从梦娜袜业负责人的描述中,我们不难看出的是,整个中国袜业是在什么样的背景之下,完成了自己在全球范围内的崛起。

《21世纪经济报道》资深记者刘华,正是通过追溯整个袜业的历史由来,为我们揭示了大唐作为一个袜业生产集散地,其生成、壮大以及在全球范围

内崛起的过程。

中国作为一个后发国家,其现代化进程是一个三维的立体模型。在农业萎缩、工业壮大和互联网应用三个方面,几乎是齐头并进,其间还夹杂着政府转型、农业人口转向工业、中西文化交融、企业管理精益化的过程,因此这是一个多维到几乎无法描述的系统。要以30年的时间经度和产业纵深的立体度,把已经完成了产业崛起的大唐镇为何崛起的前因后果完整而详实地还原出来,是一桩几乎不可能完成的任务。作为在财经报道方面小有成就的记者,刘华历时一年多,数易其稿,尽其可能地对这个产业镇的现状作了还原,显示了一个历史记录者的执着和决心。

在读者即将要阅读的长达20万字的关于大唐镇产业崛起的文字背后,我们可以想象的是一个在财经报道领域里的后来者辛苦耕耘的劳作。作为一个职业记者,刘华日常的工作决定了这本书如史实一般的详细和平实。据我所知,这本书的创作,是建立在最为详实的历史档案和对当事人的访问基础之上的,你可以说这本书没能做到文采飞扬,你也可以说它没有做到鞭辟入里,但它记录的却是事实,而事实总是平淡的。你可以从事实中生发出自己的想象,但却无法改变事实如雕塑般的本来。

二

在改革开放30年的时候,一个正在进行时的袜业产业帝国,经过作者的发掘,出水了。

正是在与梦娜袜业一样的国际贸易环境之下,因为一个平凡人的梦幻组合,我们即将读到的是,一个名叫大唐的小镇,站在像浪莎、梦娜这样的大企业背后,成为世界的技术、制造和交易中心。与大企业不同的是,这个支撑已经城市化的大唐的是一个更有希望的产业集群。这是一条中国式的产业道路。在西方大企业产业内部化已占有先机的情况下,大唐袜业以外部化和精细化的分工,开创了一条新型的产业运作模式。

与大企业和大企业正面对抗相比,产业集群的模式,实际上是近年来中国学术界刚刚开始注意的经济形式。作为内生性的经济体,事实上,我们可以看到的是与大唐类似的产业集群在中国发展的道路上还有不少,如宁波的男装工业、温州的打火机产业和女装产业、虎门的服装、顺德的白色家电、

南海的铝合金产业等等。以往的历史证明,对于内生性的经济力量而言,大企业与大企业的对抗是一种正面的碰撞,需要企业领导者具备高度智慧,并集合更多更有层次的人才来运作;而把一个大产业拆分成无数个可视管理范围内的小企业的组合,走一条更为专业化和产业深度的道路,在很多地区的经济运作过程中,同样产生了实际的良好效果。在人们对联想、海尔或者是TCL等企业传奇羡慕不已的时候,应该认真思考的一点是,在柳传志、张瑞敏和李东生的传奇背后,中科院、青岛市或者是惠州市政府的支持对于这些大企业的成功起到了多大作用。而作为一个县级市下属的小镇,没有自然资源、没有政府资本和特殊政策支持的大唐,在产业集群上的成功,才是一条可复制的道路。

巧合的是,刘华笔下的这个小镇,其名字正好符合了无数个中国人魂牵梦萦的国之鼎盛时期的名字。大唐,作为一个朝代,它代表的是中国历史上国力最强的王朝;作为一个符号,它是中国文化最为包容和开放的象征;作为一个名字,大唐联系着的,是威震天下的王权,是唐诗三百首的灿烂文化,是四海来仪的宏大胸怀,是玄奘取经时不屈不挠的人格魅力;甚至也是李白“仰天大笑出门去,我辈岂是蓬蒿人”的气势。这种大国雄起的澎湃豪情,是所有中国人的梦想。

三

“五花马、千金裘,呼儿将出换美酒”固然豪爽,但当大唐诗仙所立足的王朝过去一千年之后,大唐小镇在其工业化进程起步之初,面临的却是一个巨头云集、资本横流的现实世界。灿烂的文化传统不能当饭吃,在工业国家用其先进的武器让中国的大门几开几合之后,这个后进国家的选择还是必须重新融入世界普适的文明进程中。

历史已经反复地证明过,没有内生性的经济基础和产业力量,一个大国是无法在这个星球上立足的。那么作为在工业化进程中已经落后的国家而言,中国道路应该如何去走,是一百年来这个国家的精英们柔肠寸断、苦苦追索的问题。洋务派的“中学为体、西学为用”的梦想,为甲午战争的炮火和辛丑条约的屈辱所摧毁;中山先生的建国方略,被各自为战的军阀所戏弄;新中国建立后以苏联为师的建设道路,也因为中国的经济和社会陷入困境

而走到了尽头。那么我们要回答的是,在一连串的“不”字之后,那个被苦苦追寻的“是”字,在哪里?

对所有《袜子战争》所描述的事实详加思索,我们不难得出结论,那个“是”字几乎已经呼之欲出。在大唐所有商人和企业家为其个人和组织谋取利益的群体性行动中,他们集体不自觉地走出的一条道路,是一条可以走通的道路。当织袜业崛起于这个有着令所有中国人自豪的名字的小镇之时,小镇大唐固然没有出现过一个杰出人物领导的大型和特大型企业,但组合的效应却使得这里的“1+1”甚至不亚于100。在书中没有几个特殊的精英,但平凡人的商业行为,却因组合而使这里成为一个产业的王国。

这就是那个“是”字。

以产业链的组合而构成的大唐袜业,是以其内部效率的无情淘汰为前提的。如果我们从这个视角去观察产业,会发现组合其实大有作用。当大企业被拆分成一个个小企业的组合的时候,产业链开始咬合。上游和下游之间对于产品的配合,是以最终的产业整合来完成的。上游企业如果不能完成下游企业的要求,那么命运就是被淘汰;而下游企业如果不能完成客户的要求,那么它就会失去整合者的能力。在这种前提下,经过达尔文式的选择,大唐镇袜业的参与者事实上都是一群被自然淘汰的幸存者,而在这种残酷的淘汰下,这个产业镇的企业组合自然可以战胜任何一个对手。

以现在来看过去,缺憾在于历史可能遗忘的是失败者。在以中国农村集镇为基础的大唐,缺乏的是完整的产业记录,而以乡镇企业家为核心的大唐企业家群体也缺乏大工业体系中严密的档案体系。因此这本书尽管尽可能地开掘了所有人的记忆和尽可能多的档案,但很可能的是把整个马拉松式比赛中的一部分失败者留在了历史的风里。

四

尽管存在可能的缺憾,但本书作为反映一个产业镇形态的历史镜像,其里程碑式的意义不容抹杀。作为民营经济集中的一个大省,浙江从无到有成为一个经济强省的奥秘,正在为中国其他地区所模仿、学习,而如实记录这个省中的一个先进镇,尤其是一个在产业上取得了强有力地位的产业镇的发展历程,对于整个中国而言,其意义不可小视。后WTO时代全球化的竞争

已经无可避免地来临,中国产品和中国制造的力量,能否在一个要素正确的组合方式下,得到最大限度的发挥?如果是,那么中国崛起,其期可待;如果不是,那么作为一个后进国家,拉美化将在中国道路的前方冰冷地等待着。《袜子战争》一书,在一个镇级经济体的范围内,清晰地描述出了一条可行道路。沿着这条道路,大唐已经走得很远。

作为一个产业镇,大唐受地理和管辖范围的限制,其产业的发展是有限度的。但作为一种传播的手段,刘华把大唐如实地记录下来,其意义在于提供了一种在无限范围内思想交流的工具。在大唐作为一个产业镇发展道路的经验中,有相当一部分因素随着时代的变迁而变得不可复制,比如说,全球贸易商人对中国的无知已经一去不复返;比如说,作为一种经济力量的构成因素,劳动力价格已经在不断上升;再比如说,乡村工业的土地要素已经上涨。但另外一些要素,像中国人民在自强自主基础上的致富动力和创造精神、因求富而带来的勤劳和吃苦精神都依然存在着。尤其是当下,信息的对称程度和互联网时代带来的公司小型化大潮流,都使得创业成为一种更为方便,同时也具有更大风险的时代脉动。而大唐经验的精要,就在于组合。普通人之间的组合,形成了民营企业的组织竞争力;企业与企业的组合,形成了产业竞争力;政府与企业的组合,形成了环境竞争力;还有无数由产业家生成的第三方中介组织,填补了产业接合部的缝隙。

五

作为本书的开端,由这样一个故事来开头是不错的。

2008年的一天,大唐袜业研究所的所长顾伯生,为作者刘华和我讲述他的产业梦想。这个已经拥有自己工厂和门面的商人,现在把自己多年来积累的OEM袜样,都拿出来与大唐镇的企业共享。在这个镇上注册的任何袜业企业,只要需要,都可以在顾伯生的袜业研究所提供的图库中获得免费的袜样设计图。因为已经有了多年的OEM实践经验,顾伯生说他积累了上万种袜样。由于注意保存,这已经构成一个巨大的资源库。

顾伯生提供的这种免费袜样,不是完全没有利益的考虑。无疑,他的袜样最适合在他研究所提供的袜机上进行生产。但出乎意料的是,研究所提供的袜机也是物美价廉的,顾伯生和镇上的干部们都说,韩国同型号的袜机大

约售价是十多万元一台，而顾仿制的袜机只需要三四万元。

从理论上说，有如此巨大的利益拉力，当然会有很多企业采用顾的一体化集成产业方案，集结到顾的旗下成为他的应用者。但事实却是，大唐现有企业中，对于新设备的应用，还存在着很大的问题，主要是要进行技术改造、重新训练工人，企业需要一笔不小的投入。现有企业中，“现在有钱赚先赚着”的想法，还是很多。

对于现实中的泥泞，顾伯生没有多少抱怨。这个40多岁的中年人说的话，也许会令所有人肃然起敬。这个从泥土里走出来的人说：“如果要想赚钱，我每年工厂的收入和门面房租都有几十万元。钱是用来花的，多了有什么意义呢？我人生多下来的时间，就是想为这个国家做点事情，哪怕是从地上捡起一根头发也好。”

顾说这话时，快落山的太阳正好斜照过来，映出他古铜色的脸上微微沁出的点点细汗。

我想，用这样的原话来给《袜子战争》一书启头，真是太好不过了。

2008年10月

序二

崎岖不平的全球化

21世纪经济报道编委 王云帆

欢迎阅读本书。

2001年中国加入了以自由贸易为核心诉求的世界贸易组织(WTO),但光怪陆离的国际贸易壁垒却缘何越来越多?我们的产品越来越多地进入别国市场,可我们的产业是否会距离全球市场越来越远?在日益扁平的全球化时代,是否存在真正具有普适价值的公平贸易准则?

.....

坦率地讲,类似的疑问始终困扰着我。而刘华的这本“袜子圣经”给了我诸多启示。

《共产党宣言》早就在理论上论证了全球化是不可逆转的时代潮流。它指出,全球化起因于经济活动的自由化和国际化,这是历史发展的必然趋势。但全球化本身并不是一个自由平等的交易过程,其中掺杂着制定全球化规则的霸权国的私利。

我们无法回避一个残酷的现实,在WTO平台上,很多贸易问题并不能得到及时解决,而多哈回合谈判已经成为一场不知道尽头的马拉松。在全球化趋势下,贸易壁垒与贸易保护主义的抬头、战略与文化资源的不对称、行政与组织行为的深层次利益冲突成为构筑壁垒市场必然的环境要素。

美国乔治城大学McDonough商学院教授皮翠拉·瑞沃莉(Pietra Rivoli)一针见血地指出,虽然自由贸易与广泛竞争带来了难以拒绝的好处,但每件商品都包含着令人神魂颠倒的生意经、优劣互见的政治手段、智慧与金钱的不光明竞赛以及普罗大众的希望和梦想。

每一场宏伟的胜利,也几乎是一场羞耻的胜利。

在衡量像全球化这样复杂交错的宏大议题时,我们不能只关注镁光灯

下的香槟与笑脸,更要探究那些波诡云谲的袖里乾坤。瑞沃莉说:“就像各观光胜地一样,一旦闪亮的油漆出现刮痕,就会流露出庸俗的本性。”

当今美国所力倡的经济全球化,只不过是企图在全球化旗帜下让各国把经济主权交给由它操纵的各类全球经济组织。这是北京大学教授胡代光1999年提出的观点。他认为,美国妄想成为世界上唯一一个享有完全经济主权的国家,实际上是想成为各国的中央政府。从国际竞争的角度来说,这就是淘汰各国政府,实现美国赢家通吃的美梦。

对于中国来说,参与全球化是必要的,但不是要去全盘接受。中国企业作为一个弱势群体,必将面对新的贸易不平等待遇,因此必须通过对市场壁垒的深刻认知与了解,更加清晰地认识到全球化与本土化的辩证关系,为我们真正走向全球市场奠定基础。

如果更进一步,那么就是中国企业如何后来居上?

“全球五百强定的规矩就一定是对的么?它们凭什么主宰世界?我们中国人为什么不能制定游戏规则!”2007年,宗庆后主动曝光由中国娃哈哈集团与法国达能集团的合资公司产权纠纷,不谈其间具体的恩怨,这血脉贲张的振臂一呼,确实说出了许多人压抑许久的困惑与愤懑。

不独宗庆后,刘华笔下的几位主人公——浙江丹吉娅集团创始人洪冬英、诸暨情怡袜业有限公司老板何建涛等人也底气十足。呈现于眼前的大唐这个全球最大袜业集群里,身为袜业协会会长的洪冬英第一个发出了袜业也是民族产业的呐喊;而何建涛则主动放弃沃尔玛的部分订单,投入上千万元强化“新棉健康袜专家”的市场定位,通过走自己的道路获得了较大成功。

何建涛的父亲何雪田,这位65岁的诸暨蔡家畈村村委主任,既是“情怡袜业”的创始人,也是带领蔡家畈人织袜致富的领头雁。30年前,老何就背着乡亲们生产的袜子远足到了黑龙江省齐齐哈尔等北方边境城市。他直言,大唐袜业能够发展到今天,是几代人共同奋斗的结果。“我们不但战胜了自我,也战胜了一个又一个意想不到的困难!”

30年白驹过隙,这个昔日并不富足的江南小镇脱颖而出,大唐人“身经百战”——他们成功地挑战旧有的制度约束,在非禁即入的灰色地带先行一步;他们成功地战胜了周边地区的同类袜业企业,成长为全球最大的产业集群;他们一举战胜袜子名镇美国的佩恩堡,亲手打造了三分天下有其二的

“国际袜都”。

而就在2005年5月,美国海关扣押了包括中国在内的22个国家或地区的进口袜子,这样做的理由是它怀疑各国进口商伪报进口袜子成分以逃避美国配额限制。接着,由美国袜业协会国内制造委员会(Hosiery Association's Domestic Manufacturing Committee)等五家专业组织联合声称,中国生产的袜子对美国形成“市场扰乱”并“构成威胁”。

这场不期而至的袜子战争,交织着自由贸易与贸易壁垒的冲突与妥协,它将为我们的提供一份观察市场、权力与全球贸易的完整案例。

2008年9月

目 录

Contents

序 一 一双袜子背后的商业图景 郑作时 / 1

序 二 崎岖不平的全球化 王云帆 / 7

引 子 / 1

第一章 决战前言 2004 / 4

博弈新对手 / 5

大唐风云 / 13

第二章 天罗地网 1970—1987 / 20

播火者 / 23

袜市萌芽 / 31

有形之手 / 36

第三章 大唐立帜 1988—1991 / 49

5000元家底 / 50

要发财,大唐来 / 58

大唐立帜 / 61

“木柁”溯源 / 72

第四章 激情年代 1992—1999 / 82

春天的故事 / 84

没有围墙的工厂 / 94

“诸暨第一镇” / 110

创意袜博会 / 116

第五章 袜子战争 2000—2005 / 125

出口冲动 / 127

品牌利器 / 131

“特保”大战 / 139

惨胜佩恩堡 / 150

第六章 袜都危情 2006—2007 / 171

他山之石 / 173

市场道德革命 / 182

鏖战沃尔玛 / 188

第七章 突围之路 2008 / 195

政府破题 / 197

产业升级 / 201

创牌新政 / 212

附 录 / 225

结束语 谁的大唐? / 235

鸣 谢 / 238

引子

一双小小的袜子,能有什么大花头?

然而,浙江诸暨大唐镇的人们却凭借小小的袜子,走出了一条条通向全球各地的贸易之路。

时光回溯30年。在1978年12月的北京,中共十一届三中全会作出了实行改革开放的重大决策。邓小平说得很直白:改革也是革命;不改革,死路一条。

同样是1978年,一股商业文明之风正在浙江中部农业大县诸暨潜滋暗长。在一个名叫大唐庵的乡村公路边,每当有长途汽车经过,一群精灵而神秘的农村妇女总会从四周的庄稼地里潮涌而来,她们攀着车窗叫卖尼龙袜,几毛钱一双兜售得不亦乐乎。

这一年,大唐女青年洪冬英放弃教鞭,加入了提篮小卖的行列。跟绝大多数出身草根的浙江老板一样,她经历多年艰辛岁月的洗礼,终于聚沙成塔,将小小一爿袜子作坊慢慢做大。如今,洪冬英的丹吉娅集团成为诸暨乃至全球规模最大的袜子生产企业之一,并且获得了中国驰名商标、国家出口免检产品等一系列殊荣。

这一年,袜机修理工张金灿白天在社队工厂干“社会主义”,晚上在自己家用手摇袜机搞“资本主义”。他还将500多台废旧线袜机改装为尼龙袜机,提供给大唐周边的大松、箭路等自然村的农户乡亲,使得袜机像春风中的花信子一般扩散开来。从某种意义上看,在大唐袜业这个庞大的产业集群萌芽之初,它就为日后的辉煌注入了顽强的生命基因。

在风云激荡的岁月里,大唐人筚路蓝缕,他们在“旧邦新命”的使命召唤下坚持着自己的理想和事业——斯蒂芬·茨威格在《人类群星闪耀时》一书中感慨道:“一个人命中最大的幸运,莫过于在他人生途中,即年富力强时发现自己生活的使命。”由此看来,大唐人是极其幸运的,他们创造着财富传奇,同时见证了岁月的荣光。

“在他们眼里,整个大地都是交易所;在这块土地上,他们除了要比自己的邻居富有以外,没有别的使命;生意控制了他们的全部思想,一种生意换成另一种生意,是他们唯一的休息;即使他们偶尔没有考虑自己的生意,那也是想探听一下别人的生意做得怎样。”卡尔·马克思描述犹太人的话语,如果用来描述大唐的人们,同样会有入木三分的效果。

笔者观察到,大唐袜业起步于上世纪80年代初的国内卖方市场环境中。90年代后期,在资金回收慢、企业间频繁发生“三角债”的困境中,大唐袜业的销售渠道通过广交会等形式转向海外。2000年以来,连续举行的大唐袜博会使其每年的出口增幅都在200%以上,彻底改变了大唐袜业的生存状态。

说到对外贸易,我们不得不提及大唐镇上箭路村村主任钟小龙。这个40岁出头的诸暨人读书不多,但这不妨碍他对财务报表和订货合同了如指掌,他甚至在跟老外的摸爬滚打中学会了简单的英文口语。他是个热忱厚道、认真负责的村干部,乡亲们的口碑不错。而在客户们眼里,钟小龙则是一个低调务实的小老板,未必有人觉得他具有明星气质,甚至连他自己也没有料想到会成为外界关注的焦点人物。

然而不经意间,钟小龙确实出了个“大名”。2005年4月10日,美国《洛杉矶时报》发表了题为“中国的战略使它在袜都之战中占据上风”的文章,4月20日的《参考消息》以较大的篇幅刊登了这篇新闻报道。一时间,国内外新闻媒体的目光全都聚焦到了钟小龙的身上,因为他是这篇文章的主角。

美国记者以钟小龙的三星袜厂为案例,将它与美国南部亚拉巴马州佩恩堡镇(Fort Payne, Alabama)的罗宾-林恩公司进行对比。2004年,三星袜厂拥有250台机器,包括发放订单外加工,每天可向客户提供15万双袜子。这一年,钟小龙盈利50万美元,共向美国出口3500万双袜子,约占总产量的70%。而罗宾-林恩公司却未能盈利。以相同质量的厚底袜进行比较,三星袜厂每双的成本只有27美分,而罗宾-林恩公司的成本高达41美分/双。该公司CEO

杰克逊说,除非出现重大变化,否则“我们根本无法竞争”。

“中国大唐镇与美国小镇佩恩堡都自诩为‘世界袜都’。从近年两座小镇一荣一衰表明,中国在全球市场中的优势已远不止于廉价的设备、原材料和劳动力,它对产业集群化的利用是美国完全不能望其项背的。”《洛杉矶时报》文章如此总结称。

这篇文章认为,大唐产业集群区就好像一站式生产中心,它通过将供应商、制造商和承包商都集中在一个园区之内,实现了规模经济,并推动技术创新。

美国佩恩堡从1907年就开始生产袜子,一度以地球上8双袜子中就有1双产自这里而自傲。当地袜业公司堪称美国制造业的典范:努力工作,共享资源,节约成本,投资技术。在佩恩堡,产业集群并不是闻所未闻的事。镇上也有数十家制袜厂、定型厂、经销商和批发商。但它专营化的程度和深度从未达到大唐的水平,来自私人投资者和公共资源的支持没有那么多。在佩恩堡,如果一台意大利织袜机坏了,可能要等上两个月才能拿到新部件。但在大唐,钟小龙至少认识60个经营二手设备和部件的商人,他们中的任何一位都可以在一小时之内上门服务。

纵然如此,直到2000年,在中国崛起为服装制造大国,美国纺织品和服装业的大多数公司处境日益艰难的同时,佩恩堡的制袜商们大多还经营得颇为红火。但2004年大唐生产了90亿双袜子,而佩恩堡的产量还不到10亿双。

通过比较中美两国袜子生产企业在原料、劳动力、营销等各方面的差别,《洛杉矶时报》得出了结论:一个只有17年历史的小镇大唐挫败美国百年名镇佩恩堡,事实上获得了“国际袜都”的桂冠。究其原因,不仅在于大唐具有完善的袜业产业集群,以及相对低成本的各类要素资源,更在于这个中国小镇在全球化贸易链中扮演着重要的产品集散地角色。

美国记者戴维·巴博扎采访大唐后,在《纽约时报》上写道:无论是亚当·斯密,还是别的人都不可能想到,产业集群会从社会主义制度中演变出来,而且在一个无人知晓的小镇上率先垂范!

世界是平的。三星袜厂的丝线牵连美国、欧洲以及非洲各国商场超市的袜子柜台,这条丝线轻轻抖动一下,不同肤色的人们就会感觉到脚底的温度变化。