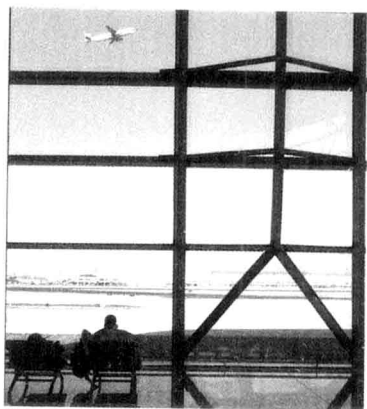




与商业明星一起旅行

李翔／著

这是一场关于诗意、财富、忧思、希望、梦想的远征与博弈



与商业明星一起旅行

李翔
著

这是一场关于诗意、财富、忧思、希望、梦想的远征与博弈



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

与商业明星一起旅行 / 李翔著. -- 杭州 : 浙江大学出版社, 2013. 5

ISBN 978-7-308-11281-9

I. ①与… II. ①李… III. ①企业家—生平事迹—中国—现代 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第047509号

与商业明星一起旅行

李翔 著

策 划 蓝狮子财经出版中心

责任编辑 胡志远

出版发行 浙江大学出版社

(杭州天目山路148号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 浙江印刷集团有限公司

开 本 880mm×1230mm 1/32

印 张 6

字 数 120千

版 印 次 2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-11281-9

定 价 32.00元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571) 88925591



与商业为伍

看世界和约见卖东西的小贩，哪个更有吸引力？

2010年12月的一天，我匆匆离开波兰古城克拉科夫，搭乘汉莎航空公司的一班飞机返回北京。我记得很清楚，当时欧洲东部正受到暴风雪的侵袭，大量航班延误。当我抵达克拉科夫的小型机场时，机场内都是在等飞机的乘客。他们安静地坐在机场内的金属长椅上，听着候机厅的广播一遍一遍地播放着航班延误的信息。我要从克拉科夫飞到德国汉堡，然后从汉堡再转机飞回北京。因为涉及下一个航班，所以格外焦虑。于是我向机场汉莎航空的工作人员求助，这个高大英俊的德国人看了看我手上的机票，然后用一种毋庸置疑的口吻回答我说：“你可以来个快速转机。”

延误在所难免。在我从华沙坐火车到克拉科夫的当天晚上，克拉科夫就下起了大雪。对于无须出行的克拉科夫人，或者要在古城游玩

几天的旅行者而言，大雪只是增添了克拉科夫的迷人程度。夜晚走在古城的街道上，看着大雪覆盖在城堡、教堂和古城墙上，会让人想起这座城市过去的荣光。而在街上随处可以买到的加热的葡萄酒，则可以帮助游人驱除身上的寒气。“你这么匆忙离开实在是太可惜了，更何况飞机一定会延误。”朋友们都劝我。

当我告诉他们我必须飞回北京的原因时，一个知识分子气息浓厚的朋友斥责我说：“你怎么能够为了见一个卖东西的小贩，而放弃了看世界的机会！”我顿了一顿，回答说：“是呀，只是这个卖东西的商人卖的东西多了点而已，一年卖了1562亿元。”

一位前辈帮我约好了苏宁电器的创始人和董事长张近东在他的大本营南京见面。这是一次被一再推迟的见面，从我第一次发出邀请到这时，时间已经过去了大半年。在中间作介绍的前辈也感到为难，于是就在2010年的年末时再次帮我约见这位中国商业大亨，最终时间却定在了我在波兰访问期间。我只能中断行程，冒着欧洲的雪到正在下雨的南京去——我记得后来当我从苏宁电器的一家旗舰店出来时，南京大雨如注。

张近东创立的苏宁电器，在2010年的全年销售额正是1562亿元，是当之无愧的中国零售之王。当时我是《经济观察报》的一名商业记者。去见张近东，去见这名零售之王，是我的工作。况且，我的确对这个精明的南方大亨有着浓厚的好奇心。

我坐在张近东位于顶层的庞大的（真的可以用“庞大的”来形容）办公室内，听他用带有浓厚南方口音的普通话讲述他和黄光裕的过往故事——他愤愤不平地表示，媒体们都太倾向于国美和黄光裕；他的雄心壮志——温家宝总理在访问苏宁电器时对他说了，希望苏宁能成为

中国的沃尔玛，他与时俱进了一下，说自己要做中国的沃尔玛加亚马逊；还有他对电子商务的挑战的看法——苏宁易购在当时才刚刚起步，随后和京东商城的大战还未见端倪，但是他已经轻蔑地表示，如果我真正了解了苏宁的后台系统，就不会再向他提起京东商城了；还有他对商业本质的看法——按照他的话说，零售业和一切商业的本质就是要为人的生活带来便捷。

在正式接受访问时，他有一种南方人的狡黠，从不正面回答问题，而总是先从一个毫不相干的事情讲起。讲到最后，当你误以为他已经忘记了你最初提出的问题时，他突然看你一眼，说：“现在回到你的问题。”但是在饭桌上，他又变成了一个热情的主人。他客气地赞美你才华横溢，频频劝你饮用面前的红葡萄酒，还大大方方地讲起自己所知道的各种商界趣闻轶事，其中有些让人捧腹，有些则让人对商界的黑暗面大吃一惊。

我观看着他半敞开给我的他苦心构建的商业王国——他让我见他的公司高管、访问他引以为豪的信息中心和物流中心、参观他在南京的电器旗舰店。我不由自主地想起那句让我颇为震撼的话：“你怎么能够为了见一个卖东西的小贩，而放弃了去看世界的机会！”华沙和克拉科夫的一切开始浮现在我的脑海中：一座在战争时期被付之一炬的城市，而后按照一位画家的画作来恢复建筑与街道，其中肖邦与斯大林的痕迹并存；还有一座则是米沃什、瓦文萨和教皇圣保罗二世的城市，古老圣洁。

一时之间，很难说去看世界与去同商业大亨交谈，两者究竟哪一个更有吸引力。

采访商业人士是种有诱惑的冒险

我已经做了将近十年的记者。无论我自己是否愿意，更大程度上，我是被人们当作一名商业记者来看待的。曾经，当我被人介绍为中国最好的商业记者时，我的反应是连连谢绝。这不是谦逊，而是我始终不甘于做一名商业记者。我太清楚，在整个文人和知识分子的历史上，从来没有一个作家是能够仅仅靠为商人们做传，或者为商业做传就能够被人记住的。

让我们掰开指头数一数，究竟有多少被我们记住的作品是以商业和商人为主角的。托马斯·曼的成名作《布登勃洛克家族》描述了一个德国工业家族的衰落，除此之外，我能想到的就是司各特·菲茨杰拉德的《最后的大亨》了，他以一位好莱坞大亨为原型写作了这本书，这是他的最后一部长篇小说。后来，第一版的《最后的大亨》被当作生日礼物送给了史蒂夫·乔布斯。但是读了《乔布斯传》之后，我有充分的理由相信他根本没读。

“说到底，我们作家必须研究的还是普通人，国王、独裁者、商业大亨，在我们看来是相当不够令人满意的。这些人的故事经常诱惑作家冒险，而种种努力换来的失败表明，这些人太罕见了，关于他们的作品根本没有办法成为艺术作品中一个合适的领域。他们无法经艺术加工后还显得真实。而普通人才是作家更为肥沃的土壤。他们的出人意料、独一无二和变化无穷，都是取之不尽的素材。伟人通常是始终如一的，而小人物则是各种矛盾的集合体。他们是用之不竭的素材源泉，他们为你储藏的惊奇永无止境。就我而言，如果要在一个荒岛上待一个月，和一个兽医在一起的日子要比和一位首相在一起的日子

好打发得多。”刻薄的小说家威廉·萨姆赛特·毛姆如此说道。

和我那些志得意满、认为自己在关注更广阔世界的作家朋友相比，我只是个狭隘的商业记者。认识到这个现实一度让我觉得沮丧。我还有一位朋友曾经讲过一句很妙的话：“如果人们意识到你写作的题材和写作的对象是真实的，那么就像高考加分一样，人们对你的要求，平白无故地就比对同代小说家们的要求要低一些。”套用这句话，如果人们意识到你的写作对象是商业和商人，效果也就像高考加分，人们对你的要求会低一些。或许，这可以解释为什么市面上充斥着各种简单编造的商业书籍。按照简单的经济学供需法则来说，既然它们成功占据了书店的显要位置，就证明人们对它们的需求始终存在，而且，需求还很旺盛。而这种旺盛，或许反而无助于优质的商业写作。

但是我被这群人所吸引。在阅读上，我欣赏毛姆那刻薄的口吻，我喜欢他的那些小说和他谈论其他作家时的那股尖酸劲儿。但是在行事时，我又情不自禁地想要效仿奥里亚娜·法拉奇，其中一个原因是我们都是记者。法拉奇就像一个疯狂的集邮爱好者对待各种稀缺邮票一样对待那些掌权者。她发了疯般地想要坐到他们面前采访他们。她为之焦虑不已：“每当遇到一个事件或参加一次重要的会见时，我总是焦虑不安，担心自己没有足够的眼睛、耳朵和头脑来进行观察、倾听、思考，以便从中理解一条蛀虫是如何钻入历史这块木头中去的。”

在《风云人物采访记》的序言中，她感慨地说：“啊，要是有谁用录音机采访过他（耶稣），记录了他的声音、思想和语言就好了！啊，要是有人把圣女贞德在审讯中和在被烧死前的话速记下来就好了！啊，如果有人带着摄像机采访过克伦威尔和拿破仑就好了！”

只是在中国，鲜有记者能像她那样将总理或部长列入自己的待采

访名录。不过，抛却这些政治上的权势人物不提，在中国活跃着另外一个会让人格外兴致盎然的群体：企业大亨。他们几乎无一例外都是从1978年开始的改革开放的产物。当这个庞大的国家在2011年超越日本成为全球第二大经济体（仅次于美国）时，这些企业大亨也以同样惊人的速度在发展自己的公司、积累自己的财富。关于如何评价这个人群，人们的看法基本上会陷入两个极端。赞美他们的人认为他们是整个国家最珍贵的财富，正是他们创造了这些年的中国经济奇迹；批评他们的人指责他们破坏了环境，压榨了工人，过于炫耀自己的财富。至于我自己属于赞美者还是批评者，我想读者很可能会根据我过去的文字来作出这样的判断——一个赞美财富和企业家的人。

我自己却不这样认为。在我看来，我只是在赞美一种价值观。这种价值观可以用两个词语来概括：建设和创造。我用文字捍卫的是创造者和建设者。我赞赏人类中的创造者，而这群商人，或者这群企业家，他们是当代中国最大的创造者：创造最多的财富、创造最多的工作机会，也为描述者们创造了最多的故事……

也许，我就这样在商业写作者的道路上越走越远。

看世界的同时，观察这些商业明星

“约见他们经常需要花九牛二虎之力，他们几乎总是以使人心寒的不予理睬或拒绝来回应我的请求，即使最后同意见我，也要让我等上几个月以后才给我一小时或半小时的时间。”奥里亚娜·法拉奇说，尽管在当时她已经被认为是全世界最能说服人接受采访的记者。

每一个记者都会有类似的焦虑，只是他们想要采访的人不同而已。社会新闻记者会想当然地认为，自己要采访的一桩事故的受害者或受害者的家属才是最难以突破的。因为他们刚刚受过惊吓，情绪不稳。政治记者会认为那算什么，你连首长的秘书这一关都过不了。至于商业记者和财经记者，我先给你们讲个段子吧。

这个段子是我在一个饭局里听到的，说的是一个知名国际新闻机构的女记者，在一次会议之后穿越人群，赶在中国人民银行行长周小川乘车离开之际来到周行长的座驾前，用手拍打车窗。周小川困惑地摇下车窗，记者马上就问：“请问周行长，人民币汇率会调整吗？”行长无言以对，摇上车窗。后来，女记者因为专访到周小川成为当年该新闻机构中国区的优秀员工之一。我自己亲眼见到例子的是，在博鳌亚洲论坛，当时还是中海油董事长的傅成玉被记者们团团围住。他一边说些客气话，一边往前走，人潮涌动，经过之处，会场的桌子都被挤倒。

我不能假装说，自己一直都能很轻松地约见到这些企业大亨。和其他人一样，我经历的也是拒绝、拒绝、拒绝，然后有一天突然接受。这就是我作为商业记录者的工作。我希望自己能够用非常平常的心态来看待所有这些拒绝和接受。既不会因为无休止的拒绝和等待而愤世嫉俗，也不因为能坐到他们面前就洋洋自得。有句话是这么说的：“如果别人对你很好，那就说声谢谢；如果别人对你不好，也要以平常心待之。”基本上，这也是在现在这个世界上生存所须秉持的心态。

接下来我需要再一次引用刻薄的毛姆先生的话：“很多人对会见名流抱有热情，我曾一度对此迷惑不解。靠跟朋友说你认识名人来获取声望，只能证明你自己微不足道……我曾经迷恋，深深地迷恋几个

人。不过总的说来，我对人感兴趣并非因为他们本身，而是因为我的工作。”

在做了如此多的铺垫，引用了如此多的言论之后，我想我可以小心翼翼地，我确实跟一些商业明星一起旅行了，而且，是很多次旅行。这些旅行的好处是，既满足了我去看世界的需求，又满足了我观察这些商业明星的需求。

我曾经跟着新东方的三位创始人俞敏洪、徐小平、王强，一起在中国南方做了一次长达两周的旅行。在那次旅行中，我碰到过一些戏剧性的场面，也听到过一些需要保密的谈话。俞敏洪在旅行中对我说得最多的一句话就是：“李翔，这些你可别写啊！”我曾经和李如成一起飞到云南，当我在西双版纳的大巴上拿出录音笔，说“我来给你做一次访问吧”，他一个劲儿看着我笑，说：“你找到机会了。”之前他总是说：“对不起，我从不接受访问。”我们在喝酒时，我随口问他：“你有信点什么吗？”他身旁的人大惊失色：“李总是党员，是唯物主义者……”李如成却笑嘻嘻回答：“我信什么？我信阿拉伯数字……”我还曾经和黄怒波一起在西藏旅行过一周。当时他刚刚从珠穆朗玛峰下来，整个人被晒得黑黑的。还有一次我跟他一起飞到大连参加世界经济论坛（又称达沃斯论坛），在机场要对他进行一个关于冰岛购地的访问，结果一名同行买了一张机票，经过安检，到候机厅内坚持听完我对他的访问，然后再出机场退掉机票。

我说这些，并不是想要炫耀，或者用毛姆的话说，证明我自己的微不足道。我想说的是，其实在旅行中，你总能发现一些好玩的东西，它们都是些片段。对于想要写一篇漂亮文章的记者而言，这些片段其实是难以支撑起一个有完整架构和系统的文章的。但是一本正经地坐

在会议室或者办公室中的访问，又不能让你捕捉到实在有趣的小片段。

在这本小书中，我自己认为，将会比较多地出现这些小片段。至于为什么不能干脆都由这些片段组成，一方面请参考俞敏洪那句“这些你可别写”，另一方面是因为我无意于编写一本人物轶事。

置身于陌生环境中的企业大亨们

这本书主要由四次旅行中和旅行后写就的文章组成。这四次旅行分别是在美国、英国、日本和冰岛。去美国和英国都是和一组企业家一起，这两次旅行都由中国企业家俱乐部发起和组织。中国企业家俱乐部是一个由中国顶级企业家发起和组成的非政府组织。成员包括柳传志、马云、王石、王健林、郭广昌、田溯宁、曹国伟、吴亚军等中国顶级的民营企业家（在下文中，你会看到很多次这样的介绍）。他们邀请我作为随行作家一同前往。至于为什么是我，我其实并不知道确切的原因，但无论如何我都非常感谢刘东华和程虹。他们于我，亦师亦友。而这两次旅行带给我的收获远远大于我能带给他们的价值。

另外两次旅行分别是和马云一起去日本，和黄怒波一起去冰岛。在日本，我见到了孙正义。孙正义的软银是阿里巴巴的大股东。我后来曾对不少朋友描述过我对孙正义的印象，四个字：呆若木鸡。用这四个字形容人，在日本和韩国都是褒义的。他的表情几乎是凝固的，说话时不动声色，给人一种永远稳定、永远不会激动的感觉。他曾因投资互联网而超越比尔·盖茨，成为世界首富。

同时非常有趣的是，我和黄怒波一起去冰岛时，包括他在内的所

有人，都不知道他会萌生出要在冰岛购买那么大地块的冲动。而这件事情又因为包括《金融时报》在内的国际媒体的报道，引发了关于中国在海外投资是否带有政治目的的大讨论。

我和他一起去冰岛时，每天的大部分时间他都是在听人朗读诗歌，和诗人交流文学——黄怒波是个诗人。

在国内的一些旅行并没有被包括在其中，比如这篇前言中曾提到的几次旅行。原因是，我更想描述的是，这些企业大亨置身于陌生环境时的表现。在一个陌生的环境中，他周围的人可能不大会意识到他是谁，知道他有多富有、有多大的影响力。

王石在哈佛游学的第一个暑假期间回到国内，我曾私下问过他一个傻问题：“你在学校里面没有人来找你搭讪什么的吗？”王石看了我一眼说：“不会啊，在那儿没有人知道你是谁。”接下来他就开始讲起他在纽约搭乘出租车，因为跟出租车司机讲不清楚自己要去哪儿而被轰下车的故事。为了办张电话卡，他也尝试了好几次。在那里，不会有人主动来为一位陌生人解决问题。而在国内，他们可能连如何开车门都忘记了。

我跟马云在日本一个小饭馆吃烧烤喝啤酒时也意识到了这一点：如果这个场景发生在北京或上海，那么一会儿就会有一个好奇的人经过，盯着他的脸看半天，觉得面熟；或者干脆客气地来问能不能跟他合张影。不过，2012年我的同事去哈佛找王石做访问，回来后他说，现在已经有很多在哈佛附近的中国人去找他合影了。

我们在美国旅行时，因为是集体行动，有工作人员和旅行社的服务，大亨们自己要面对的麻烦会少一些，连小费都是旅行社帮忙一起付，麻烦自然也相应地转移到这些服务人员身上。在美国时，我们在

曼哈顿住的酒店门前禁止泊车。但是接送我们的车辆又必须在我们将要出发时准时出现——中国旅行社还是清楚他们服务的对象是在国内呼风唤雨的商业大亨。但是这些人的时间的可控性又相对较差，于是车辆就只能在酒店门口等一会儿，然后离开，绕着酒店转圈。即使这样，旅行社的人抱怨说，光违章停车就被罚了好多钱。

他们彼此相处时，他们喃喃自语时

我曾经在一篇人物特写中描述过我们美国旅行结束前的一次饭局。

2011年11月16日晚上，杨致远在斯坦福大学美术馆宴请中国企业家协会俱乐部到访美国的成员们。这是他们在美国有正式访问事宜的最后一天，此后的活动是打高尔夫球，因此所有人都显得格外放松。他们还在当地的商店购买了小瓶装的茅台酒，钱则来自每次活动缴纳的迟到罚款。杨致远开玩笑说：“大家如果喝多了酒，桌子椅子随便砸，可是千万别动墙上挂的画，当然，这也不是说赔不起，就是太贵了。”曹国伟代表俱乐部向杨致远致辞，他端起红酒杯，红着脸笑了半天，然后说：“其实我一直不好意思跟人说，Jerry（杨致远英文名）是我的偶像。如果没有当年的雅虎，也就不会有后来的新浪。”

接下来的话题就没有那么欢乐和充满赞美了，尽管作为主持人的俞敏洪在拼命地活跃气氛。刚刚加入俱乐部担任顾问的中欧商学院教授许小年给这群民营经济巨头当头泼冷水，大意是你们很成功，但你们的成功更大程度上是改革开放与中国13亿人口的庞大市场带来的。巨头们纷纷表示不忿——或许是观察者的视角问题，俱乐部的执行秘

书长程虹在提及此事时却说，她认为这些巨头很受震撼，还算虚心。刘东华站起来为他的这些朋友辩护，历数他们在当今中国的复杂环境下如何不易，相比于美国的企业界大亨，这些中国人都是“活化石”，身上的时代烙印与企业家精神要远远强于前者。

马云则引发了群体性的情感表白。他感慨中国商人的命运是如此多艰，以至于从古至今，中国商人几乎无一善终。众所周知，他在2011年遭遇了一系列的打击。在他讲完之后，所有人开始安慰他。他们表达着自己对这个群体的热爱和深厚感情，希望朋友们能够永不分离。俞敏洪说，这几乎是他唯一愿意参加的社会活动了。一名俱乐部的成员过来敬酒，然后评价说，他认为马云就像是在外面受了委屈，然后回家向家里的成员们抱怨的孩子。

他们在国外巨头面前的表现自然让人好奇，但是其实最有趣的事情还是发生在他们彼此相处时，或者他们喃喃自语时。因为在面对那些国外的商业巨头和政界名流时，他们很明白自己身处于一个社交场所，明白自己该说什么不该说什么。但是当他们独处时，当他们感到放松时，他们内心的真实想法就会流露出来。

比如，杨致远带着我们参观了他捐献给斯坦福大学的一栋楼。一位校方的工作人员向这些中国大亨介绍这栋楼的各种环保功能，杨致远则扮演了身价最高的翻译角色。在楼里穿行时，自己也盖房子，也捐给北大很多钱和资产的黄怒波拍了拍楼道里的木质栏杆，看了看我，喃喃说道：“其实这楼也一般，是不是？”这时的他一脸桀骜的表情。这种表情马上就让我想起之前跟他一起在西藏旅行时，我们去看一座他捐献的藏区医院。他站在院子里，拍着施工机构头目的肩膀说：“好好盖。盖得好，以后我们还有更多的合作机会。很多建筑公司

都是跟我们中坤集团合作，然后发了财的。”

再比如，还是在斯坦福大学，按照原定计划我们要一起听几位商学院教授向我们讲述商业和创新。但是曹国伟和我却溜了出去，在校园内的露天咖啡馆里聊他的新浪微博。他淡淡地说：“我在硅谷工作了很多年，不觉得他们有什么能教给我的，我也没有什么想问他们的。”2011年，新浪微博处在风口浪尖，曹国伟也是所有媒体的宠儿，他之前还登上了《福布斯》亚洲版的封面，但是这些关注带给他的除了光环，还有压力。微博用户们骂新浪审查太严厉，动辄以要离开新浪作为威胁；政府机构则觉得新浪审查太宽松，让各种事件通过它快速传播，可能造成不稳定；外国媒体一会儿问新浪是不是能感觉到新闻审查的压力，一会儿又觉得新浪本身就是中国审查的一部分。所有这些，再加上投资麦考林和土豆后两者的股价当时都在下跌，让人替如履薄冰的曹国伟捏一把汗。

他一根一根地抽烟，往往是一根烟还剩下至少四分之一，他就将烟头扔在地上，用脚踩灭，等到烟头多了，他就捡起来扔进垃圾箱。由于熄灭的烟还有那么多，以至于我认为他纯粹是因为焦虑而抽烟，尽管他在谈话中完全没有表现出任何焦虑情绪。后来脖子上挂着单反相机的张维迎摇摇晃晃地走过来，也加入了我们的谈话。谈着谈着，曹国伟突然对我说了一句话：“你能不能不要用录音笔录我讲的话？”我收起了放在桌子上的录音笔，然后感觉到他整个人的表情都变了一变，似乎轻松了一点点。当然，只要不问任何关于新浪微博的问题，他就会很轻松。

在英国旅行时，一名同行的人跟曹国伟开玩笑说：“新浪应该给我们发工资，现在我们每个人都在免费给新浪打工，每天都在发微

博。”曹国伟马上笑着回应说：“应该你们付钱给我们，我们提供了这么好的服务。”这时候，请不要联想到各个商业媒体正在质疑的新浪微博的赢利能力方面去。

谁更能代表中国的商业形象

我还想探讨一些严肃的问题，比如中国公司该如何国际化，或者中国企业家在世界面前要呈现一种怎样的形象，再或者，谁更能代表中国的商业形象。

这也是本书中会反复出现的主题。无论在美国还是在英国，柳传志都要反复回答这些问题。这也是他为自己为何要率领中国企业家代表团做海外访问的原因。

有时候我的确认为，即使在今天，提到中国公司和中国的商业精英，恐怕很多欧美精英想到的仍然是中石化、中石油，以及中投的董事长楼继伟。近几年，华为、联想和阿里巴巴开始有了一定的国际声名。华为遭遇的是一连串的调查与质疑；联想因为并购了IBM的个人电脑业务，成为PC制造业的巨头之一；阿里巴巴因为与雅虎之间的爱恨交织而被科技媒体大肆报道。我很怀疑西方人是否能精确地像我们这样将公司分成两类：国有企业和民营企业。或许在他们看来，都是中国公司而已。

在去英国之前，有新闻说，美国一位议员建议焚烧中国制造的美国奥运队队服。当有记者问及时，柳传志的回应是，他相信生产这些衣服的一定是中国的民营企业，因为国有企业不会去做这些辛苦而又