

The North
Wolves

太行山◎著



北方狼

中国职业打假江湖

你对商场里的“名牌”，了解多少？
你对生活中的“毒品”，又知多少？

**揭开维权斗士之神秘面纱，
抒写铮铮铁汉之热血传奇！**



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

The North
Wolves

太行山◎著



北方 狼

中国职业打假江湖



知识产权出版社
全国百佳图书出版单位

内容提要

这是一部以著名职业打假人刘殿林为主角的人物传记。全书以刘殿林的个人成长历程为经，以中国民间职业打假群体为纬，采用纪实故事的方式，生动幽默的笔法，兼之以匠心独具的文化反思，全方位展开了一幅波澜壮阔的中国民间消费者维权运动画卷。

在本书中，您可以看到刘殿林、赵峰、王海、郭振清等打假名人的传奇故事，也可以看到脑白金、福耀玻璃、王老吉、加多宝、黑妹牙膏等知名品牌打假的艰辛历程，更能深度探知包括生产、运输、销售全过程的假货利益链条以及假货是如何侵入并危害我们中国消费者的方方面面……

责任编辑：陈晶晶

图书在版编目（CIP）数据

北方狼 / 太行山著. — 北京：知识产权出版社，2014. 1

ISBN 978-7-5130-2388-7

I. ①北… II. ①太… III. ①纪实文学—中国—当代 IV. ①I125

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 253587 号



北方狼

BEI FANG LANG

太行山 著

出版发行：知识产权出版社

社 址：北京市海淀区马甸南村 1 号

网 址：<http://www.ipph.cn>

发行电话：010-82000860 转 8104 / 8102

责编电话：010-82000860 转 8391

印 刷：保定市中国画美凯印刷有限公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16

版 次：2014 年 1 月第 1 版

字 数：300 千字

邮 编：100088

邮 箱：bjb@cnipr.com

传 真：010-82005070 / 82000893

责编邮箱：shiny-chjj@163.com

经 销：新华书店及相关销售网点

印 张：14.5

印 次：2014 年 1 月第 1 次印刷

定 价：42.00 元

ISBN 978-7-5130-2388-7

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题，本社负责调换。

我这十八年

（代序）

时间过得真快，从事打假维权工作，转眼已经 18 年了。

这 18 年，有血有泪，有情有义，有成功也有失败。

我已经记不清走过多少地方，应该是除西藏和新疆外的全部市级以上城市吧。没办法，假货无处不在，有假货就有市场，有市场就有打假人，当然也就不能少了我“笑面狼”。

在打假圈儿，朋友们习惯称呼我为“笑面狼”。

这是 1999 年我带领一群打假人在全国围剿假冒“资生堂”化妆品时，媒体朋友给我取的绰号，对于我的团队，他们习惯称之为“北方狼”，而我又是“北方狼”的“头狼”。

对于这个绰号，我觉得不错，就坦然受之了，这一用便是十几年。

后来，见国内各大企业开始提倡“狼性团队”，我便偷笑。若讲狼性，恐怕我们是很有发言权的吧？不过，在打假江湖中，除了狼性，更要讲道义，还要讲情义。

而说起情义，我便不胜感慨。因为这些年，身边的人换了一茬又一茬。遍布全国各地的打假名人就不提了，单说那些曾经鞍前马后追随过我的兄弟们，从最初的夏希军、郝建明、曲佑东、赵大江，到后来的赵峰、邓志雄、李守坤、张敏、秦兵、侯玉龙、李华东，再到现在乌泱泱的一百多名调查员，每个人身上都有故事，每次想来都会百味杂陈，真是一言难尽。

还有那些与我并肩作战的企业打假人，想起他们则心情难以平静。美晨集团的李俊、白山制药的陶其广、广药集团的陈基金、海南三叶的黄运强、福耀集团的李晨海，等等。

这些年，公司我更是开了好几个。从最初的广州笑面狼公司，到后来的广州汇狼、海南神鹰，直到现在的北京北方狼商务调查公司。我想，我该从这里退休。因为岁月不饶人，不觉间我已经步入了中国人常说的花甲之年。60 岁，已经是退休的年龄了。

中国的假货，打也打不完。当初的维权理想，也只有交给后来者了。

因为萌生了退意，所以就想给过去做一个总结，算是对自己这 18 年来的打假维权之路做一个交待吧。怎么总结呢？有朋友建议我，拍个电视剧吧，就叫《北方狼传奇》，

定能大火特火。然而，想来想去，我总觉得有些不妥——电视剧，毕竟杜撰的成分太多，离真实的打假太远。“那就出一本书吧，可以写成人物传记”，那位朋友继续建议。他说，他认识许多大作家，都是腕儿。

写传记，我心动了。

不过，我没有选择朋友所说的那些大腕儿。因为我突然想起了一个人。这个人叫刘志，是我早年打假时结识的一位朋友。当时，他在媒体做记者，专门从事批评报道，没少写我们这些打假人。更重要的一点是，1999年年底刘志竟然辞掉了本职工作，一口气跑了全国十几个城市，采访了数十位职业打假人，写了一本叫《中国打假帮》的书。当时，我和刘志还一起“闯”过全国人大法工委，去采访著名的“消法之父”何山先生。记得那时候，有一名叫张鹏程的记者还给刘志拍了纪录片，在全国数十家电视台播出过。虽然，那本叫《中国打假帮》的书因为曝光部门太多，没有出版社敢出版，但有一点可以确信无疑，刘志这个人对中国民间职业打假人很了解，并且有一腔热情。

于是，我找出电话号码给刘志打了过去。对于我的请求，刘志想了半天，最终还是答应了。这些年，他写过剧本，拍过电视，做过管理，现在则是燕赵国学馆的馆长，专门从事传统文化推广，每天都忙着去给企业学校讲四书五经。国学，貌似离打假比较远。不过我知道，因为那本没出版的书，刘志对打假维权一直耿耿于怀，这次我请他写传记，也算帮他了却一个心结吧。

果然，刘志马上就提要求，说写传记可以，但那类歌功颂德的东西不写，而且你要做好被批评的思想准备。我便笑，说兄弟你放心，我刘殿林什么脾气秉性，你还不知道吗？你尽管如实写，把你对打假圈儿全部的想法都写出来，只要真实，我不怕挨骂。

就这样，我和刘志一拍即合。

接下来，刘志开始陆续地写，我则逐章地读，开始艰涩隐晦，后来渐入佳境，甚至多有让人拍案叫绝之处，直到一年后全书杀青，我依旧恍然于那18年的激情燃烧岁月中，最后掩卷扪心，书中写的究竟是我刘殿林吗？

不得不承认，刘志老弟立意深远，匠心独运。在书中，他有时把我骂得哑口无言，有时则把我“捧”得云里雾里，然而三思过后，却发现其又始终未脱离这些年我所经历的人和事。

这样的传记，很是出人意料，却又让我很开心。哈哈，用它来做为我退隐打假江湖的礼物，值了。

刘殿林

2013年11月30日

目 录

第一部分 知假买假阶段

导言

古语云：人过30不学艺。

刘殿林，42岁才步入职业打假圈儿，可谓大器晚成。然而，仅仅用了5年时间，他便横扫大江南北，斩获假货无数，在“诸强割据”的中国民间职业打假江湖中搏得了一席之地，所谓开宗立派，赢得生前身后名。

在那个“知假买假”的年代，国内各大商场均“谈狼色变”——“笑面狼”刘殿林和他的“北方狼”团队，简直成为了真假者的噩梦。

第一章 打假江湖	3
第二章 牛刀小试	7
第三章 京城问道	12
第四章 独立门户	17
第五章 狼名鹊起	22
第六章 狼子野心	27
第七章 群狼列阵	32
第八章 狼首成囚	39
第九章 倒王风暴	46
第十章 造反有理	54
第十一章 游行示威	59
第十二章 四狼结义	64
第十三章 酒店风波	69
第十四章 济南开庭	75

第二部分 公司化运作初期

导言

北方群狼啸居广州，自然要掀起一阵腥风血雨。

开始公司化打假就意味着这一次要剑指造假黑窝点，难度升级，风险升级，群狼的技战术水平自然也水涨船高，夜视仪、偷拍机、窃听器，长枪短炮一时间武装到了牙齿……然而，辉煌的“战绩”并不

能掩盖欲望的深渊，在金钱面前，内江毫无疑问成为了他们必然的结果，分裂则理所应当成为了他们最后的结局。兄弟倪端，刘殷林身心疲惫走海南。正所谓，是非成败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。

第十五章 成立公司	81
第十六章 公司打假	86
第十七章 心慈手软	91
第十八章 普宁大捷	98
第十九章 四面出击	103
第二十章 密计诛心	108
第二十一章 歃血为盟	114
第二十二章 同室操戈	122
第二十三章 螳螂捕蝉	130
第二十四章 山雨欲来	137
第二十五章 赵峰之厄	142
第二十六章 灭顶之灾	149
第二十七章 独走海南	157
第二十八章 注册神鹰	163

第三部分 真正创业阶段

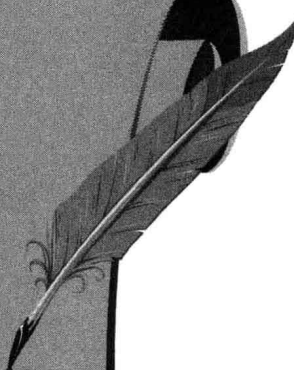
导言

在海南时，刘殷林痛定思痛，终于完成了从“狼性”向“人性”的转变。

随后，他以战略家的姿态北上京城，开始了真正意义上的创业。结果，奇迹就这样发生了。挑战十三香，状告王老吉，代理福耀玻璃打假，组织广告规范论坛……伴随着一次次堪称完美的出手，北方狼调查公司的规模越做越大，刘殷林的个人财富也迅速积累，从而完成了从一个艰苦创业者向亿万富翁的华丽转变。

这一切，仅仅用了不到7年的时间。

第二十九章 北上京城	171
第三十章 双臂合围	176
第三十一章 直捣黄龙	182
第三十二章 威名远播	188
第三十三章 福耀打假	193
第三十四章 骗财骗色	200
第三十五章 峰回路转	206
第三十六章 广告论坛	211
第三十七章 凉茶恩怨	218
第三十八章 尾声：我的梦想	224



第一部分

知假买假阶段

导言

古语云：人过30不学艺。

刘殿林，13岁才步入职业打假圈儿，可谓大器晚成。然而，仅仅用了5年时间，他便横扫大江南北，斩获假货无数。在：堵强割据：的：中国民间职业打假江湖中：搏得了一席之地，所谓开宗立派，赢得生前身后名。在那个：知假买假：的年代，国内各大商场均：谈狼色变：——：笑面狼：刘殿林和他的：北方狼：团队，简直成为了卖假者的噩梦。



这是年近不惑的王海，与 18 年前的青涩相比，显得愈加神秘。
不禁让人感慨，最受时代青睐的，永远是年轻人。

1995 年，就是这个年仅 22 岁的山东小伙子，在北京 ×× 商厦勇敢“试法”，从而走上历史潮头，成为了第一位高举《中华人民共和国消费者权益保护法》进行“双倍索赔”的打假人。

如今，他是中国民间职业打假江湖的教主。



第一章 打假江湖

打假江湖的诞生

这是一个江湖。

有江湖，就有大佬；有大佬，就有马仔；有马仔，就有帮派；有帮派，就有猎逐；有猎逐，就有沉浮。当然，一切江湖纷争都是为了利益。

假货就此应运而生。

假货，如黄、赌、毒一样，与中国改革开放相伴相生的一个毒瘤。相信大多数中国人对假货都有彻肤之痛，且在 20 世纪 90 年代，假货之害令人发指，致人伤残的事件频频发生，中国商品的国际声誉直线下降，甚至连时任国务院副总理的朱镕基也拍案疾呼：这是“信任危机”！打击假冒伪劣，事关国家和民族的前途！

中国政府要做的事情，几乎没有做不到的。

在快速掀起全民打假热潮的同时，1993 年 10 月 31 日，《中华人民共和国消费者权益保护法》（以下简称《消法》）也顺利出台，其中第 49 条更是让人眼前一亮——

经营者提供商品或者服务有欺诈行为的，应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失，增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或接受服务费用的一倍。

可以说，导入惩罚性赔偿机制无疑是中国司法实践的一次突破。但是，让立法者始料不及的是，这一条款却催生了一大批以逐利为目标的个体打假者，中国民间职业打假的大戏也就此拉开帷幕。

正如马克思在其巨著《资本论》中引用的邓宁格的名言所说：“一有适当的利润，资本就会非常胆壮起来。只要有 10% 的利润，它就会到处被人使用；有 20%，就会活泼起来；有 50%，就会引起积极的冒险；有 100%，就会使人不顾一切法律；有 300%，就会使人不怕犯罪，甚至不怕绞首的危险。”

双倍索赔，100% 的利润，虽然还不至于让那些打假者不顾一切法律、血红着双眼去冒险，但购假索赔已经是注定的事实了。

王海崛起

第一个吃螃蟹的人叫王海，一个来自青岛的青年人。

1995 年 3·15 来临之际，从媒体看到关于《消法》的宣传报道后，出差到北京的王海敏锐地意识到了其中的商机，于是壮起胆子走进了北京 XX 大厦，先后分两次购买了 12 副假“索尼”耳机。但是，当王海找到商家双倍索赔时，却毫无悬念地吃了瘪。这看起来像是玩笑：一个没职没权的外地毛头小伙子，凭什么挑战国营商业企业的“权威”？但王海的聪明在于，他懂得媒体的力量！

有人说，如果没有媒体，中国的消费者维权事业将滞后 10 年。事实上，为了让消费维权意识深入人心，当时的北京媒体正在寻找这样一位“典型”，而王海恰恰是在这样一个最佳的时间走进了北京电视台的大门。

于是，接下来的几个月内，在媒体的“帮助”下，王海不但从该大厦成功获得了赔偿，还顺手席卷了其他十几家商场，逼迫北京众商家大喊“防火，防盗，防王海”，并开始组织力量对王海进行“口诛笔伐”，声称此类行为是欺诈，而“知假买假”的人也不应该属于真正的消费者。

然而，商家们哪里知道，王海的身上所承载的其实是将一部《消法》推向广大民众的国家诉求，于是国家工商局、国家技术监督局、全国人大法工委、中国消费者协会等众多职能部门均走出来表态了，还有以厉以宁为代表的一批经济学家，以何山为代表的一批法学专家也都出来说话了——王海现象，符合既定方针，应该予以肯定。

正所谓，打假大势已成。

就这样，在一百多家媒体的密集报道下，短短半年时间内，籍籍无名的王海成了响当当的公众人物。同年 12 月，中国保护消费者基金会更是将 5 000 元的“消费者打假奖”授予了他，于是王海顺理成章地坐上了中国消费者民权维权运动的第一把金交椅。

果然，聪明的王海不负众望，于 1996 年 12 月在慨然接受了希望集团总裁刘永行赞助的 10 万元经费后，与《中国青年报》合作，注册成立了北京大海商务顾问有限公司，从而将他的打假大事推向了公司化运营。一时间，北京大海公司旗下的调查员甚至发展到了 200 人之众。

说到这里，我们不得不把视线投向全国了。

全国打假正当时

伴随着王海红遍大江南北，差不多在 1996 年一年时间里，各地的“刁民”便纷纷脱颖而出，曾见于报端的包括：郑州的刘正军、刘政全兄弟，广州的张磊落，天津的李承吉，南京的吴胜，成都的童宗全，长沙的喻辉，河南新乡的周春海，石家庄的郭振清，福建的丘剑冬……

中国人就有这样的模仿力。

几乎在一夜之间，在没有任何沟通和约定的情况下，各地“王海”不约而同地杀向了商场，疯狂购买假货，高举《消法》第 49 条据法索赔，从而纷纷走上了他们引以为“荣耀”的打假索赔之路。

刘殿林的“出世”

此时，我们的主人公刘殿林在干什么呢？

答曰：正郁闷着呢。

怎么回事？原来，1995 年 10 月，刘殿林花 17 万元在他老家河北唐山的滨河小区买了套房子。可是住进去没几天，一家子就傻了眼——房地产开发商早先承诺的“七通一平”（通路、通水、通电、通煤气、通暖气、通邮、通电话和道路平整）几乎没有一样儿落实到位。



水电暖倒是通了，但水是小区后面浇麦地的机井水；电是建筑临时用电，三天两头停；暖气也是用一个破锅炉烧的，结果没几天就烧爆了。暖气一停让刘殿林一家真发毛了，这数九寒天的，怎么熬？

没办法，联合了小区居民，赶紧去找开发商吧。

哪成想，开发商推三阻四，一拖再拖，一来二去就冬去春来了。

1996年4月，刘殿林等41户居民忍无可忍，把开发商告上了法庭。不想市里某领导批了张条子，说要考虑唐山的投资环境，结果案子就给判输了。

刘殿林这个气呀，凭什么受伤的总是老百姓？

于是，他组织带领着60多人一起到唐山市政府讨说法，讨来讨去的结果是二审继续败诉。二审败了，咱就把官司捅到省高院，如果省高院不行，就继续往北京最高院捅，往中办、国办捅，还就不信没有个说理的地方！

刘殿林的倔劲儿上来了，九头牛都拉不回。

但是，刘殿林忽略了一个关键问题，那就是人心并不齐。那些财大气粗的开发商也不是吃干饭的，他们一方面派律师盯紧案子，一方面暗地里瓦解民心，结果告到河北省高院时，原来的41个原告只剩下8个。

临开庭之际，被告律师得意地对刘殿林说：“不要再跟我们斗啦，你想想，不管是人力、财力，你都不行。实话告诉你，我已经来一周了，法院会支持你？”刘殿林冷笑着说：“那就法庭上见吧！”

开发商见硬的不行，就来软的，找到刘殿林说：“我们给你5万块，你交出手中掌握的所有录像资料。”刘殿林当即拒绝，义正辞严地说：“你们算把我看错啦！”对方加码说：“再给你一个车库，只要你不带头告。”刘殿林笑了，对开发商说：“告诉你们，我刘殿林绝不当尤大！”

刘殿林想坚持固然没错，可这时他夫人不干了，说：“殿林呀，买房子已经把咱家掏空了，现在我生意又不景气，你还一个劲儿拿家里的钱去告状，再这样下去我们娘几个可只能喝西北风啦！”

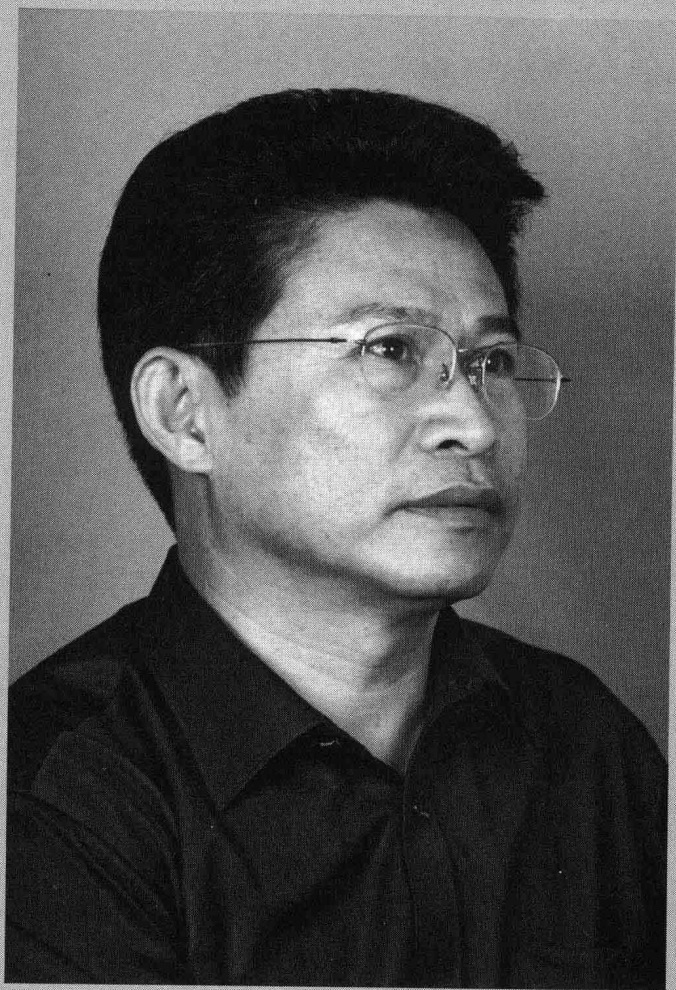
刘殿林这才惊觉，不能逞匹夫之勇呀！

可回头一想，自己今后的人生方向在哪里呢？

翻开自己前半生的履历，倒也不算单调：1954年出生，1973年当兵，1979年转业，先干了几公安，又干了几工商，1986年赶时髦下了海，本以为可以立业成家，不成想10年打拼下来，还在倒腾五金、百货、家电什么的，到头来从国家干部混成了小商小贩，想想都窝火。

问题在于，后半辈子干什么？

常言道，人过30不学艺，人过40不改行。自己今年都42了，还能在哪一行中出人头地呢？刘殿林把自己关在屋子里苦思冥想了3天，最后做出了一个让所有人大跌眼镜的决定——打假！



这是刘殿林初涉打假江湖时的照片。

显然，在1996年，他已经是唐山的打假名人了，只不过，因为比王海晚了一年，媒体很自然地给他戴上了“唐山王海”的帽子。

这一年，刘殿林42岁。



第二章 牛刀小试

刘殿林为什么要选择打假？

据他自己回忆，1996年3·15期间，正值“王海现象”被热炒，全国各地媒体都在寻找当地的“王海”，唐山虽然是个小地方，但也不例外。

我为什么不能做“唐山王海”呢？

这是把自己关在家里的那三天，刘殿林思考的重点。而当时，摆在他眼前最迫切的问题是，打房地产官司已经耗尽了家财，急需挣钱养家，而打假呢，又是这样一个高回报的光明行业！

“啊，呸！”夫人急了，说：“那是个行业吗？简直就是敲诈！”

“叫维权好不好？”刘殿林马上拿出《消法》，说：“好好学习学习，这都什么年代了，还是计划经济时代那套老大思维，难道卖假货还有理啦？”

“什么叫卖假货？”夫人更急了，说：“照你这个逻辑，咱嫂子过去倒腾那些服装，贴人家的牌子，也算是卖假货啦？”

“可不是呗！”刘殿林严肃起来，说：“未经授权，你贴人家名牌商标，当然构成欺诈了，那是十拿九稳的假货。”

“可咱没卖名牌的价呀？”

“那也不行！你别忘了，我可是在工商局干过几年的。”

夫人不言语了，刘殿林却越想越兴奋。

打假，对自己来讲绝对是一件靠谱的事。首先，假货遍地都是，购假索赔利润可观，钱绝对有的挣；其次，自己有工商局从业经历，在鉴别假货方面可谓得天独厚；再次，自己干过公安，一般的法律常识和司法程序没问题；还有，自己武警出身，身手敏捷，就算索赔时遭遇危险，跑起来也一定比别人快！

刘殿林不傻，当然知道从假货贩子口中夺食，会有危险。

管它呢，先试试呗。

1996年6月初的某一天，刘殿林怀着忐忑不安的心情走进了唐山某商场，悄然买下了5台爱华牌收录机。假冒名牌，没的跑，单价598元，这一下来能挣2392块钱，刘殿林事先如此算计着。

不过，当他走进商场索赔时，还是有点紧张。毕竟40多岁的人了，万一被熟人撞见，还真抹不开面子。哪成想，商场比他还紧张，死捂着怕事情传出去，不到半小时就给他全赔了。

接下来，刘殿林在唐山五区八县正式开始了他的“捡钱”行动。

东家“捡”一点，西家“捡”一点，细水长流，收获颇为可观。但是，刘殿林不满足于这种小打小闹。1996年6月30日上午，他终于在唐山××百货大楼发现了一个大猎物——“珍珠鱼”进口高档皮鞋。

显然，这是一种没有厂名、厂址和产地的“三无产品”，且鞋盒上的商标是“美洲豹”，鞋底上的商标是“泰晤士河”，标识混乱；更为关键的是，这种皮鞋的单价竟高达5400元，刘殿林毫不犹豫地买下了2双。

当售货员将开具的发票递到刘殿林手中时，他眼前又是一亮——发票上标出的皮鞋质地是鳄鱼皮，这无疑又给商场增添了一项罪名，索赔将更容易。

回到家中，刘殿林越想越觉得不够本，于是翻箱倒柜拿出所有积蓄，又找朋友借了一笔钱。下午，他便满怀信心地回到唐山××百货大楼，再次来到柜台前，想着再买8双这种“摇钱树”皮鞋。

开始，一切都很顺利。

钱交了，票开了，售货员忙着给刘殿林打包了。

可就在这时，一个人从后面冲了过来，疯了似的抢过鞋就跑，然后干净利索地把鞋锁进了不远处的一个仓库。

刘殿林追上去质问：“你怎么抢我的东西？”

对方回答：“这鞋不能卖给你，因为早有人定了，而且交了款。”

刘殿林顿时火了。“我也交钱了呀，这鞋的所有权已经发生了转移。朋友，我告诉你，你们可没权处理我的东西。”

“如果你真想要的话，我可以立即联系，从泰国再进一批过来。”

“开玩笑，我就要我自己的东西。”

经过近一个月的历练，刘殿林已经变得十分从容自信。索赔有法可依，倒要看你商场能生出什么花样？于是，他堵在仓库门前，与商场工作人员僵持着。

但不久，他就感觉到了不对劲儿。

那几个商场工作人员显然在拖延时间，会有什么阴谋呢？刘殿林围着仓库快速绕了一圈儿，机警地观察动静，随即在仓库后面发现了秘密——原来，另有几名售货员正在仓库后墙上奋力挖洞，要“偷”走那8双皮鞋……

阴谋被揭穿了，商场工作人员立即改变态度，很诚恳地对刘殿林说：“要把鞋提走也行，但刚才开发票时写错了，能不能改一下？”

发票是打假索赔过程中最重要的证据，又怎能让商场拿回去呢？刘殿林当然懂得这一道理，所以很干脆地吐出两个字：“不行！”

就在这时，4名警察冲了进来。

原来，商场阳的不行就来阴的，软的不行就来硬的，他们打电话给公安局声称有人在商场闹事儿，想借警察来压一下刘殿林。

警察来势汹汹，“是他吗？敢跑到商场闹事儿！走，跟我们到公安局。”

刘殿林寸步不让，“这种民事纠纷，你们警察好像无权过问吧？如果乱来，当心



我告你们。”在解释完基本情况后，刘殿林干脆把话挑明：“我刘殿林就是来打假索赔的，根据《消法》规定，退一赔一，商场赔我十万八千整，这事才算完。”

这么大的数额，商场哪儿肯赔偿，但是已经报了案，总得有个说法。于是，4名警察做了笔录，允许刘殿林把8双皮鞋提走，并建议双方法庭上见。

反正假货在手，法庭上见就法庭上见。

刘殿林开始四处奔走，国家皮革检测中心、中消协、泰国大使馆，先把证据拿到手再说。在当时那种大环境下，刘殿林就盼着把事情闹大，反正他光脚不怕穿鞋的，而且自己有理，就算光着脚也敢走遍天下。

但是，唐山该百货大楼怕事闹大呀。于是，他们从社会上找来各种关系，七大姑八大姨全动用了，好话说了一箩筐。这回，刘殿林架不住了，毕竟唐山就那么巴掌大点地方，中国又是个人情社会，凡事都要把情讲在前面，没办法，刘殿林只好退掉皮鞋，接受了唐山该百货大楼的部分赔偿。

喧嚣一时的“珍珠鱼事件”遂告平息，刘殿林虽没有藉此一役实现自己的打假理想，却从此在唐山出了名。经过媒体的渲染炒作，大家都知道唐山也出了个“王海”，而且这个叫刘殿林的家伙比“刁民王海”还“刁民”。

有时候，我们不得不承认，出名未必是件好事。

刘殿林成了唐山的“打假名人”，至少有一个后果是他始料不及的，那就是当他再去商场买假货的时候，经常买不出来，有时候买出来了，也未必得偿所愿。

1997年年底，刘殿林走进了唐山××商厦。

该商厦是唐山市政府指定的保真商场，声誉一直不错，但刘殿林硬是在这里找到了假货——皮衣，单价1980元，他很顺利地买到了4件。

但是，麻烦来了。

问题出在发票上，当时售货小姐解释说：“发票用完了，如果非要开的话，就得等一会儿。”刘殿林说：“行！”哪儿知道，这一等就是3个多小时，而且最终等来的不是什么发票，而是工商局的一张扣押证。

在扣押了皮衣后，工商局的人对刘殿林说：“到商场办公室谈谈吧。”

刘殿林跟着对方去了商场办公室，可是没谈几句话，4名商场派出来的人就冲了进来，将刘殿林团团围住，恶狠狠地说：“给他开票退货！”

刘殿林哪肯就此罢休，大喊：“想退货，没门。”

对方的声音更大，“你不退货，今天就走不出××的大门”。对方说着，凶神恶煞般冲上来就是一顿厮打，把刘殿林的录音机也抢走了。

刘殿林见势不妙，急忙拨打110报警。

谁知道，110干警来到后问了一下情况，又把案子转到了商厦派出所。那个抢录音机的警察冷笑道：“你看，你还是跑不出我的手心吧。”

认栽！

这种时候，刘殿林很具有好汉情怀——眼前亏是不能吃的。留得青山在，不怕没柴烧。从商场出来后不久，刘殿林便一纸诉状，把商厦送上了法庭，同时找到媒体去

谋求支援——这套程序，他早就轻车熟路了。

要说那个时代，媒体对民间打假人的无私奉献精神真让人感动。不久，《中国工商报》便以《唐山××商厦和消费者各执一词》为题对此事进行了报道。这媒体一关注，各方面压力就大，法院也出面进行调解，该商厦虽然仍不肯双倍赔偿，却在退货的基础上，又给了刘殿林 1 万块的“打假奖励”，于是刘殿林 见好就收了。