

# 清华“富二代”制造全国最大假童装案

文/图之恒

清华高材生刘志远是个“富二代”，其母曾是山东烟台知名企业，经营针织和服装生意。从2008年起，伴随着劳动密集型企业的式微，以及各种金融危机的肆虐，家族企业日趋衰败。2010年夏天，刚走出清华校园的刘志远临危受命，成了家族企业的掌门人。一次偶然的机会，刘志远接触到了东北一个服装贩子，开始了知假造假的历程……



## 公司年会 母亲和儿子双双落网

2013年12月24日傍晚，山东海阳市聚财大酒店一楼宴会厅内，张灯结彩，高朋满座，当地名企凤翔制衣有限公司正在举办年会。19时许，身着一袭粉红旗袍的董事长王秀凤致辞完毕，回到座位，便被几位便衣警察带走。

进入警车后，见儿子刘志远也坐在里面，王秀凤顿时泪奔，向警察哀求：“都是我的错，不关我儿子的事，放了他吧！”短短几天时间，“著名企业家母子制假被抓”事件迅速传遍胶东半岛，引发众多民众的

唏嘘感叹。

现年28岁的刘志远出生在海阳市（隶属烟台）一个普通家庭，父亲刘明义在一家事业单位上班，母亲王秀凤最初是一名纺织工人。上世纪90年代初，王秀凤辞职创立针织厂，专门给韩国做羊毛衫出口加工，经过十几年发展，成为当地行业领军企业，家族资产达数千万元。刘志远跻身“富二代”后，生活条件优越，又是独子，但是他并没有沾染一丝一毫公子哥习气，从小学开始，成绩一直优异，而且为

人低调、友好。在高中时期，经常跟同学到食堂吃馒头、喝菜汤，深受老师和同学好评。

2006年高考，他以675分的成绩如愿考入清华大学经济管理学院，也成为海阳市当年的理科状元，一时间，“母亲有钱、儿子有才”的佳话被广为流传。儿子成了王秀凤心中的最大骄傲，她对外常称“企业再大终究也是社会的，儿子争气才是永远的福”。

## 家道中落 儿子清华毕业临危受命

自从刘志远读大学之后，王秀凤的企业开始走下坡路。先是出了一起出口质量事故，被韩国客商索赔两百多万元。2008年，受世界金融危机的影响，企业开始接不到订单，员工人心不稳，纷纷辞职或跳槽，加上母亲、公公先后瘫痪在床，王秀凤更加操心上火。老实巴交的刘明义为了支持妻子事业，也提前

办理了内退，在家成了专职丈夫。

2009年春天，受朋友忽悠，王秀凤将公司所有可支配资金共八百多万元投进了房地产，结果买了一块地之后，朋友不见踪影，资金链断裂，无法完成开发，只能闲置长草。那年暑假，内外交困的王秀凤病倒入院，儿子陪着打点滴时，她经常说着说着就哭得稀里哗啦，此

时的刘志远紧紧握住母亲的手安慰：“妈，有我呢，明年毕业我帮您。”王秀凤从儿子那坚毅的表情中看到了希望，每次都悠悠地说：“妈就指望你了。”

2010年7月，刘志远大学毕业，品学兼优的他婉拒了多家外企的邀请，毅然第一时间回到母亲身边，开始着手管理家族企业。

## 转型受挫 折腾一月结果还是赔钱

知易行难。经过一段时间摸底，刘志远清醒地意识到，尽管家族企业发展了20年，但走的都是传统加工的低端路线，根本没有品牌意识，这就很大程度受到上游市场的制约，劳动力、厂房、水电等其他保障因素，也成为难题。要从根本上救活家族企业，首先应该确立品牌战略，生产自主品牌，创造企业文化，以此打开市场，持续发展。

对于儿子的雄才大略，王秀凤也点头称道，可是，创品牌就需要不断地投入资金，公司的流动资金所剩无几，上哪里弄钱投入？无奈之下，为了鼎力支持儿子的事业，王秀凤通过多年的关系，几经辗转，

将那块买来的“荒地”，向银行抵押贷款500万元。

有了这笔钱，刘志远开始着手布局了。他先后到广州、深圳等南方发达城市考察，发现童装利润可观、市场广阔，于是决定投产童装，走品牌发展路线。他投了200万元进口了一套童装生产线，注册了“凤翔童装”商标，设计了“卡通凤凰”的Logo，又聘请北京服装学院的教授设计了十几套童装式样。

2011年春节过后，公司正式转型投产童装。当第一批2000件做工考究、样式新颖、颜色漂亮的童装出来后，整个厂房沸腾了，刘志远给了母亲一个深情的拥抱，信心十

足地说：“妈，您就瞧好吧。”王秀凤笑着向儿子竖起了大拇指。

可以说，刘志远入主公司、转型童装、购置生产线等系列举措，都充满了理性和远见，但是一招不慎满盘皆输，他忽略了市场营销这一重要环节，主观上认为只要物美价廉，就不愁销路，岂不知，产品营销层面往往最波诡云谲、风险重重。

他起初走的是卖场路线，可是，知名卖场的进场费，动辄十几万、几十万，令他瞠目结舌。无奈之下，他又改走批发路线，这一下子自降了档次、卖不上价钱，经过一个月折腾，衣服算是卖出去了，可刨除各种成本，还赔了5万多元。

## 彷徨时刻 服装贩子送来“致富捷径”

为了尽快将童装做火，他不断联系那些在北京、上海大城市就业的大学同学，希望通过他们搞到出口订单，可是，每天电话都打得烫手，得到的都是失望消息。就在刘志远不知何去何从的时候，母亲一位老客户的造访，给他提供了一条发财捷径。

2011年5月的一天，王秀凤的老客户、来自沈阳的服装贩子宋某登门拜访，跟王秀凤母子寒暄一番后，拿出一件童装样品开门见山地说：“这是韩国著名童装品牌‘小熊’，我要5000件，商标、包装袋我已买好，你们只管仿照式样生产，每件100元。”王秀凤一听，顿时明白了，直接回绝说：“我做企业这么多年，一直都是守法经营，违法的生意，赚多少钱也不做，好意心领了。”

而此时的刘志远却财迷心窍，想到这是50万元的

订单，对资金捉襟见肘的公司而言无疑是雪中送炭，失去了太可惜，便抢着向宋表白：“宋总，我现在负责生产，我再跟妈妈商量一下，你等我电话好吗？”

送走宋某后，刘志远反复向母亲解释，这笔订单24小时生产，最多也就一个星期，产品只要一出厂，就没有对证，风险也就无从谈起，何乐而不为。但是，王秀凤的态度异常坚定：违法的事，饿死也不干。

翌日，王秀凤到济南办事。令她意想不到的，儿子竟然瞒着她私下接了宋某的订单，三天后等她回来，制衣的整套流程接近完成，要是销毁，损失巨大。尽管恼火，但是想到儿子也是为了给母亲分忧，为家族企业出力，于是便睁只眼闭只眼过去了。这笔订单，为公司净赚30万元利润，解了资金周转的燃眉之急。

## 疯狂制假 制造全国最大假童装案

经过与宋某详聊，刘志远了解到，假冒品牌童装商标生产的背后，可谓遍地黄金。以韩国“小熊”为例，一件正品针织衫，售价698元~798元，而假冒商标生产成本也就二三十元，要是用好的面料，最多不超过100元。在网上以二三百元的价格销售，每件的利润都在百元以上。要是量大，一年卖个几千万不成问题。等到完成资本的原始积累，再改邪归正，重新做大自己的“凤翔”品牌。

打好了如意算盘，刘志远的胆子顿时大了起来。他一方面开足生产马力，加大生产力度，另一方面，开始利用所学和人脉，在网上广泛招商，短短半年时间，网上的代理店就达到八十多家，月销售额5万元以上的有十五六家。而随着网店销量以几何级数增长，为了最大限度地攫取利润，刘志远所用的布料、染料、纽扣、拉锁等材质越来越低端。

尽管如此，由于网店售价极其便宜，也就七八十元钱，是正品的十分之一，所以很多消费者买后即发现是冒牌货，也很少有人较真，顶多给个“差评”。当公司账户上货款如雪片般飞来时，刘志远胆子越来越大，除了韩国“小熊”外，他又如法炮制了几个中国香港、美国的知名童装品牌。短短两年时间，刘志远公司制假产值上亿元。

巨额的利润回报，不但挽救了家族企业，而且也挽回了王秀凤昔日的虚荣和面子。每当母子俩联袂出席一

些宴会时，很多人都夸刘志远“年轻有为”、王秀凤“教子有方”，王秀凤心里喜悦的同时，对这种铤而走险的生活也就释然了。

2013年夏天，上海、南京等地的“小熊”正品代理商，纷纷向海阳、烟台警方报案。2013年11月，公安部经侦局向涉案的江苏、广东等5省市发起收网指令。而此时的王秀凤母子也听到了风声，以考察市场为名开始在北京、上海等地流动躲藏。

为了不打草惊蛇，海阳警方一直没有进凤翔制衣公司搜查、取证，12月下旬，看到警方始终没有行动，王秀凤母子决定回到公司参加年会。12月24日下午5时，刘志远在赶赴公司的路上，被警方截住控制。两个小时后，发生了文中开头的一幕。

翌日，警方在凤翔制衣的厂房内现场查扣假冒韩国小熊童装2646件，其他假冒品牌服装669件，仅这些库存价值就在400万元以上。

目前，刘志远和母亲等人因涉嫌假冒注册商标罪已被刑拘。另外，江苏、河北、安徽、广东等省的部分网店店主，也因销售假冒注册商标的商品被当地警方采取了强制措施。

据公安部有关负责人介绍，此案涉案价值上亿元，涉及大小两百多家网店，堪称近年童装领域最大的假冒商标生产案。

（此文严禁转载、上网、摘编）