

30年前背100斤生姜闯湖北 小推车飞出“小胡鸭”

长江日报记者孙珺 谢一凡

一辆小推车,停在荆州市梅台巷的街角。雨雪来临,胡秀容就躲进旁边三轮车的驾驶室,隔着十来米看着那辆车,等候每一个路过购买的顾客。

那是1996年,来自四川乐山九龙乡的王志勇,胡秀容夫妇,带着祖传卤味配方、5名同乡帮手和一腔不服输的劲头,来到一座此前并不熟悉的城市。

30年后,那辆小推车所承载的生意,已发展为遍布武汉、荆州、宜昌、仙桃等地300多家门店、全国15000个线下网点的知名休闲卤味品牌。这对从山村走出的夫妻,把一门卤菜手艺传承为湖北省非物质文化遗产代表性项目技艺。

在武昌区万达环球国际中心的小胡鸭武汉总部,胡秀容回忆当年,创业路“感觉好像就在昨天”。一辆小推车如何穿过风雨、陌生城市与市场的起伏,抵达今天?答案藏在一次次不肯后退的选择里。

小夫妻8000元贷款创业

王志勇和胡秀容在乐山九龙乡同一个生产队长。一个当过兵,一个做过大队茶桑技术员。从青梅竹马到结为夫妻,两人最早的共同愿望是在山沟里闯出一点自己的天地。

20世纪80年代中期,农村信用社刚刚推出无抵押贷款,夫妻俩就贷了8000元,买下一辆二手货车,开始他们的第一次创业。

货车买来不久,因车况和经营经验等问题遭遇波折,甚至发生过翻车事故。当时胡秀容已临近生产,闻讯赶到现场,看见车翻在田里,所幸人都没有受伤。

挫败没有打垮他们。王志勇继续跑运输,胡秀容则一边种地、带孩子,一边抽身出来卖饲料。她的门面位置较偏,但坚持不玩秤、讲质量、送货上门。“服务到位,产品好,价格合理”,她用最朴素的办法攒下口碑,也一点点把贷款还清。

1996年,夫妻俩盘清饲料生意,手里还余51600元,决定再出去闯一闯。胡秀容体谅丈夫辛苦,花了1600元让王志勇坐了一次飞机去上海考察市场。在回程的火车上,一位偶遇的路人给了王志勇新的方向,川味食品在湖北有市场、有原料。夫妻俩商量以后决定来荆州创业,那年,胡秀容已33岁,好奇心和对未来的憧憬丝毫不减,在湖北开始卖他们做得最拿手的川味油浸鸡油浸鸭。

背着100斤姜,从四川乐山到了湖北荆州

当时,荆州市市场上的生姜7元一斤,乐山老家的姜1.5元一斤。胡秀容算了一笔细账,每个人多背一些姜,就能省不少调料钱。于是,一行5人从四川出发时,肩上除了衣物、行李,还有一袋袋生姜。

“背了100多斤姜,不就相当于把路费省出来了吗?”胡秀容说,创业要“把一点点成本算好”。火车途经襄阳(原襄樊)时,行李因超重一度被拦下,她跑去解释、说情,最终交了罚款才得以放行。再转车、再赶路,到了沙市,借来的手提箱又在雨雾中丢失,里面装着他们的衣服。

抵达沙市后,夫妻俩把小推车摆在了梅台巷。开张之初并不顺利,“我们一只鸭子卖16块钱,比同行要贵出一倍,我们用的是500天的老土鸭,肉质紧、好吃,但顾客却不理解,一天只能卖出百来元。”胡秀容回忆,开业后不久周边修路,摊位四处流动,胡秀容却不愿离开梅台巷太远。

“我肯定是不走。”她在雪地里对自己说。顾客只要走近,她就尽力将人留下来,

请人品尝,讲鸭子的来历。有人嫌贵,她不着急辩解,有人吃过再来,她便把对方当成老朋友。日子在风雨里慢慢熬,口碑也在一次次回头中长出来。

“小胡鸭”是顾客喊出来的

最早,胡秀容卖的是带着川味记忆的油浸鸭。随着生意越来越好,模仿这种叫法的卤味越来越多,顾客跑来问她,到底哪个是正宗的?她回家和丈夫商量,我们起个品牌名字,注册个商标吧。

王志勇琢磨了几天,有一天他突然灵感对妻子说:“顾客都叫你小胡,我们卖的又是湖北湖区的鸭子,就叫‘小胡鸭’吧。”这个亲切的称呼,起初只是街坊口头的习惯。可在品牌注册、门店经营的摸索中,王志勇发现,有人要买卤味,不说完整的品名,只说:“给我买个小的。”一句家常话,后来成了品牌的名字。它既包含了丈夫对妻子的深情,也有顾客对胡秀容的信任,更重要的是,它扎根于湖北,从没有离开小推车前一次次真诚的交易。

1997年春节,夫妻俩回四川老家,胡秀容回忆,下了公交车,儿子见了爸妈却认生,只往屋里躲。“我的眼泪都下来了。”

正月未过,沙市的朋友打来电话,说不少顾客在问:“小胡他们怎么还不来啊?”那辆小推车,已经被一群湖北顾客记挂上了。

30年还很年轻,坚守传承与信任

一辆小推车推出了广阔市场,但胡秀容却从没忘记最初的坚持,她把坚持变成了一条更长的质量链。

1999年,有顾客反映鸭子口感不对。胡秀容追查原料,发现问题与外地鸭源有关。从那以后,她定下原则,只用荆江土麻鸭。有人说这让成本更高,是“跟钱过不去”;她的回答很直白:“做食品,原料不对,良心就没了。”

围绕原料,小胡鸭逐步建设生态基地,探索“鸭藕联作”,与荆州养殖户建立长期合作,通过标准、技术指导、补贴和高于市场价收购等标准化运作方式,把品质要求延伸到田间与鸭舍。对胡秀容而言,这不是一句“产业链”的口号,而是让农户有保障、让消费者能放心的具体做法。

2024年,小胡鸭卤菜制作技艺正式被认定为湖北省非物质文化遗产,传承也有了更清晰的含义,既要守住散养加慢养的荆江麻鸭、30多味天然香辛料、中草药材慢卤的老卤、四代人守护的传统风味,也要让老手艺经得起今天消费者对健康、安全和高品质的追问。

企业与高校共建湖北省荆楚特色食品产业研究院,持续投入研发,先后取得HACCP和FSSC22000双项国际食品安全体系认证,在产品保鲜、安全标准等环节,拿到了植物源防腐专利技术、拒绝化学防腐剂,68项目自主知识产权。

胡秀容看重的是那句在2006年获得“全国用户满意服务明星”荣誉时听到的话:“先有质才能有量。”

这句话,几乎贯穿了她的创业全程。30年前,她在梅台巷守着一辆小推车,担心的是当天有没有顾客、能不能卖完;

30年后,她思考的是产品如何走得更远,如何让海内外的消费者都能尝到熟悉的荆楚味道。变的是市场、渠道和规模,不变的是消费者吃到嘴里那一口熟悉的味道。

“30年还年轻。”胡秀容这样定义企业的生日。她把过去总结为艰苦奋斗、坚韧不拔、诚实守信和创新发展,也把未来落在更朴素的愿望上,做让全国老百姓“看得见、摸得住、信得过、放心”的美食。



上图:
王志勇与妻子同为小胡鸭品牌创始人,继承了家传技艺配方。



左图:
早年创业时,胡秀容推着小推车摆摊。



左图:
小胡鸭鸭藕联作基地。

记者手记 守住匠心

采访胡秀容,最打动人的并不是“30年”这个数字,而是她讲起细节时仍带着的劲头。100多斤姜能省多少路费,雨天如何看住摊位,顾客为什么会回来。那些看似细小的选择,最后构成了一个品牌最坚实的底座。

“小胡鸭”3个字,原来不是一句精心设计的广告语,而是顾客与

摊主之间自然生长出的称呼。它好像在述说,品牌的起点常常不在宏大的叙事里,而在每一次不缺斤少两、每一次真诚回应、每一次精选原料的坚持中。

非遗传承也是如此,守住匠心,更要守住消费者的信任。

(长江日报记者孙珺)

■长江日报记者张衡
通讯员王佩玺 张栋

走进中德国际产业园博格华纳武汉公司生产车间,搬运机器人驮着托盘往来穿梭,机械手臂灵巧翻转,精准抓取电机转子送至下一道工序。通过智能化产线改造,工厂电机下线速度从年初每100秒一台,提速至每60秒一台。从中德国际产业园出发,这些车用电机仅需15分钟就能送抵武汉经开区的整车厂。

今年前三季度,蔡甸区196家规模以上汽车配套企业开足马力,产品覆盖新能源三电系统、轻量化铝压铸件、车载智能传感器、汽车底盘、热管理系统等关键领域,超九成规上汽配企业已完成智能化、数字化改造,为车谷整车厂提供从核心部件到智能系统的全链条配套支撑。

不久前,武汉经开区与蔡甸区共建的“智能网联和电动汽车产业园(北区)”正式揭牌,项目一期破土动工。蔡甸区正以共建园区为抓手,推动汽车零部件产业向新能源与智能网联赛道加速跃升。

3100亩共建园区破土动工

智能网联和电动汽车产业园(北区)位于蔡甸区九康大道与常贵大街交叉口西北侧,总用地面积约3100亩,实行统一规划、分期滚动开发。一期启动区用地面积约251.8亩,建筑面积约20.4万平方米,投资约9.1亿元。

园区确立了“1主链+4延伸”产业体系:核心主链聚焦新能源与智能网联汽车关键零部件,重点围绕“三电三智”赛道,引入电控系统中试熟化、车规芯片封测、轻量化结构件等高附加值环节;延伸产业覆盖汽车新材料、氢能辅件、车规电子及同源高端制造等领域。

318国道与京港澳高速在蔡甸区交会,318国道立交桥蔡甸一侧名为白鹤泉东街,武汉经开区方向为东风大道。随着车谷产业创新大走廊沿318国道向西流动,蔡甸与武汉经开区正上演一场产业协同的双向奔赴。

武汉经开区拥有完备的汽车产业生态,蔡甸区则具备空间资源与零部件产业基础。数据显示,蔡甸区已集聚196家规模以上汽车配套企业,其中47家为国家级、省级专精特新及制造业单项冠军企业,并带动600余家中小配套企业协同发展。其汽车零部件产业作为百亿级主导产业之一,连续两年入选省级县域特色产业集群。共建产业园正是两区产业协作的深化,蔡甸区锚定关键材料和特色部件产业生态,持续延链补链强链。

从传统配套迈向智能赛道

在三环三立公司研发中心,研发团队正为东风等整车厂新车型设计研发电子后视镜。相比传统后视镜,其视野更宽、盲区更小,弱光环境下仍可清晰显示后方情况,雨雪天气不起雾,小巧设计还能降低风阻系数,提升新能源汽车续航里程。

在睿事达新材料科技有限公司生产车间,千吨级固态电解质产线正式投产。华中科技大学教授、企业首席科学家朱文介绍,固态电解质可替代传统锂电池中易燃的液态电解质,防止热失控起火;固态电池能量密度可破解续航焦虑,电动汽车单次充电续航里程可提升至1000公里以上。

目前,中德国际产业园已聚集固体氧化物燃料电池企业福赛尔、户外电源企业希冀锂电、电池包装器具企业智象科技等一批优质电池及配套企业,为整车制造企业提供本地化配套选择。

蔡甸区相关负责人表示,将以共建园区为支点,持续深化与武汉经开区的产业协作,围绕“三电三智”关键环节精准招商,推动更多高附加值零部件项目落地,加速形成新能源与智能网联汽车零部件产业集聚效应。



中德国际产业园博格华纳武汉公司。

蔡甸3100亩共建园区加速落地

车用电机一刻钟直供车谷整车厂



闽商大厦项目概念方案效果图。

深耕“以商引商、以会招商”项目接续落地武昌 福建大厦落地中北路华中金融城

长江日报讯(记者杨蔚 通讯员沈昕鸣 石膏岚)9月9日,“聚力闽楚携手 共启武昌新程”武昌区闽商招商合作洽谈会在福州举行。长江日报记者从会上获悉,依托湖北省福建商会,湖北闽商盛兰置业有限公司近日拍下武昌区中北路附近一宗地块,规划建设福建大厦,这是闽商资本在武昌华中金融城落地的总部型商务标杆项目。

中北路地处武昌华中金融城核心板块,金融机构、企业总部、高端商务和专业服务机构密集布局。项目建成后,将聚焦闽商企业总部集聚、商会商务办公、金融商贸和现代服务业,打造立足武昌、辐射中部的闽商总部经济载体与政企商务服务平台。

“福建大厦将填补武昌中北路闽商专属总部楼宇空白,同步规划的金盛兰冶金博物馆,将成为在鄂闽商的文化展示窗口。”此次洽谈会,是在企业拿下该地块后,武昌区“零号员工”

主动上门的问需之行。

建发、兴业银行武汉分行、龙净环保、联发集团等一批闽系龙头企业已扎根武昌多年,“未来,福建大厦可以成为在闽湖北籍企业家回乡发展的落脚点。”福建省湖北商会会长雷云说。

围绕福建大厦的规划、建设、运营,武昌区相关负责人表示,将当好专属服务联络员,与楼宇运营方联合招商,与区域建立更紧密的联结。

当天洽谈会上,14家企业和3家高校校友会组织列入对接清单。福建礼恩科技表示,将赴武昌考察,研究建设华中生产基地;福建博思数据计划在湖北布局数据资产等业务,寻找在武昌落地的机会;厦门力景新能源正在推进在武汉建设动力电池再制造示范中心;展旗生物提出希望将总部经济落在武昌核心区。针对企业需求,武昌区专门带来了应用场景、资本支持、本地适配的产业链企业和服务方案。

福建大厦项目落地的背后,是武昌区把商协会作为“城市合伙人”,持续推动“以商引商、以会招商”的结果。今年以来,武昌区走访湖北省楚商联合会、湖北省浙江企业联合会等重点商协会,推动建立信息互通、项目共推的协作机制。

面向浙商,武昌赴杭州举办高质量发展座谈会,设立驻杭州招商人才联络站,一批商贸和数字经济项目接踵而至。对接湖北省楚商联合会,通过活动联办、线索共享,推动多个总部和科创项目达成合作意向。

“联合商协会资源,不仅是招引单个企业,更是链接其背后的产业网络、资本网络和企业网络。”武昌区相关负责人说,目前,武昌已集聚各类商协会组织39家,会员企业近万家。通过“融、联、链、共”的工作模式,招商、留商、稳商形成完整闭环。

(参与采写:栾嘉雯)

版面统筹:彭仲