

王丹妮 著



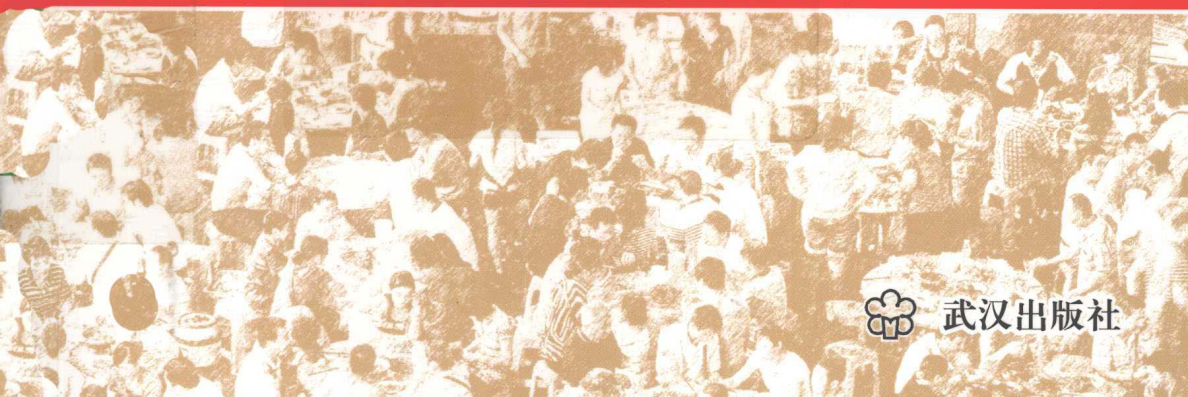
汤腊九，本是无业人员，却因发明了鸭脖，成为汉口一带最早的百万富翁。  
汤光山，下岗后生活穷困，当卤出鲜艳香辣的鸭脖后，过上日进斗金的生活。  
吴继学，返城后当过搬运、开过出租，可鸭脖却让他跨入千万富翁的行列。  
刘璋，苦命女子，下岗、失业、生病无钱治，可这时，走进池莉的视野。当  
她以“来双扬”的身份，成为鸭脖女皇后，命运发生逆转。

据不完全统计，在全国靠卖鸭脖创富的大大小的老板成千上万，他们都靠着小小鸭脖生存，并且创造出一个又一个的奇迹。其中，成为百万富翁的达上千人。成为千万富翁的有数十人，而资产过亿的近十人。

# 鸭脖创富传奇

Legends

eating Wealth



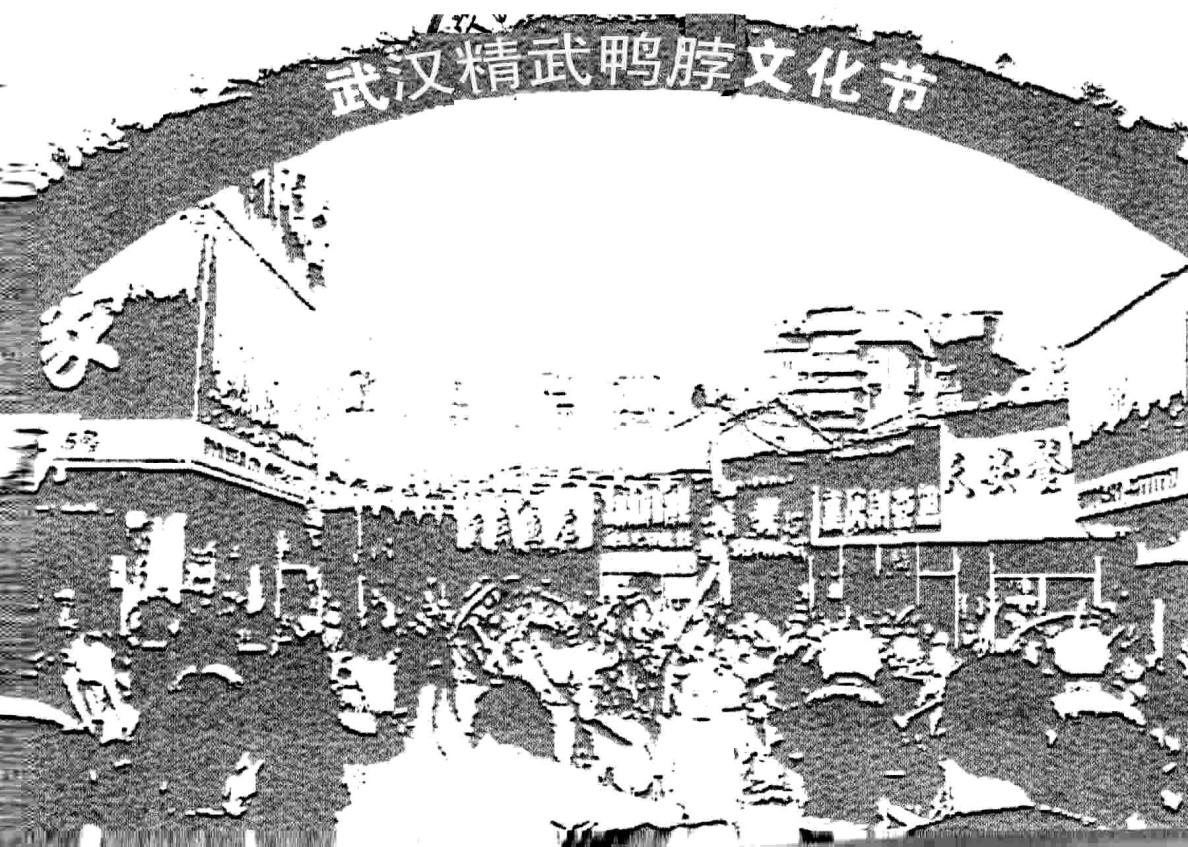
武汉出版社

# 鸭脖创富传奇

Legends Of Duck Neck Creating Wealth

王丹妮 著 苏德涛 总策划

武汉出版社



(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

鸭脖创富传奇/王丹妮编著. —武汉:武汉出版社,2012.3

ISBN 978-7-5430-6264-1

I. ①鸭… II. ①王… III. ①风味小吃—介绍—武汉市  
②商业街—介绍—武汉市 IV. ①TS972.142.631②F727.631  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 176027 号

---

编 者:王丹妮

责任编辑:和风

封面设计:刘念

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:zbs@whcbs.com

印 刷:武汉中科兴业印务有限公司 经 销:新华书店

开 本:680mm×960mm 1/16

印 张:16.25 字 数:150 千字 插 页:4

版 次:2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

定 价:49.00 元

---

版权所有·翻印必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。

# 序一

朱毅

一根小小的鸭脖，改变了无数草根的命运。

近二十年来，武汉精武鸭脖的创业者们以他们的不同学识，不同阅历，不同性格，在武汉精武鸭脖发展的不同阶段，扮演了不同的角色，完整地表现了精武鸭脖的发展史，也向人们诠释着人间事物的偶然与必然。

精武鸭脖，不仅造就了亿万富翁，更为可贵的是，它在我国经济转轨变型之际，为成千上万的下岗待业人员创造了就业机会，走上了勤劳致富之路。

本文作者以一种较为轻松的笔调讲述了一个个并不轻松的创业故事，故事有根有源，人物有血有肉。创业



背后的详尽叙述，塑造了一个个丰满的人物，也倾诉了创业的艰辛与喜悦。由此可见，作者在动笔之前，是备足了功课的。

通观全文，字里行间，无不洋溢着作者的草根情结与亲民情怀，尤为可贵的是，作者作为一名新闻记者，不仅关注新闻，关注民生，而且置身于其中，帮助参与宣传策划，较好地体现了一位新闻工作者应有的社会责任心。

以高度的社会责任心、无私的亲民情怀去关注民生，是我们每一个新闻工作者必须具备的职业道德。

目前，我国仍处于经济转轨期间，从改革的阵痛走向成功的辉煌，其间必然会产生许多可歌可泣的感人故事，希望我们更多的新闻工作者以高度的社会责任心去关注民生，创作出更多更好的作品。

2011年10月28日

# 序二

苏峰

一根鸭脖子，一条卤味飘香的狭促老街，一群为生存而努力挣扎的人们。

十年沉默，十年喧闹，再十年造就了武汉最具老街风情的城市名片。

随着老街拆迁，飘香的路将不再，鸭脖子的命运将何去何从？众多的“鸭脖子”企业的明天是大转型还是自然消失？“口味店轮流来，特产不长命”的卤制食品怪圈会不会套到鸭脖子上？有没有跨越式发展，成为现代经济名品的方法？

我相信一个城市的秉性和文化不在博物馆里，而是



藏在市民的生活中。一个有着独特“民众文化基础”的产品和行业，只要正视现实，从品牌化、产业化的角度改良自己，不断地创造新血液，精武鸭脖这种独具“市民性格”的小吃，或将迎来一个浴火重生的大机遇。所幸，精武鸭脖行业已经觉醒，各个品牌都开始在现代经营和文化原味之间进行着微妙的嬗变、升华。

源于对鸭脖的特殊情结，我策划和参与编辑了这本书。一是出于对发明鸭脖特殊卤制技术的前辈大师的崇敬；二是表达对精武路上那些艰苦创业、勤劳致富的鸭脖经营户们的赞颂，也是传达对那些从精武路走出去，走出武汉，走向全国的经营楷模的钦佩！

一直的念想是通过这本书，来搜寻和记载精武鸭脖的起源、历史、变迁故事和创富思考，同时也借此提炼一个共同的、大家所认知的精武鸭脖精神：激情、宽容、勤劳、向上，也与“敢为人先、追求卓越”的武汉城市精神形成魂魄，映射出武汉人的睿智和坚韧个性。

书名也几经更改，从“鸭脖传奇”到“精武鸭脖传奇”，再到最后的“鸭脖创富传奇”，也体现了我们对这

本书的珍视和对书里创富人物的尊重。我们所策划的这本《鸭脖创富传奇》，虽然没有给出未来如何发展的定论，但是，它可以是对鸭脖产业的第一部集中的呈现和回顾。聪明的经营者可以从里面找到全面审视行业、反省自己的坐标；迷恋特色文化的读者也可以看到一部完整的鸭脖产业的发展史，和一幅幅武汉老街的市井风情图。我们可以感受这些鲜活的人物，带着老汉口的卤料味，嚷嚷着，从书中走来，在我们身边来来去去！

2011年12月17日于武汉

# 目录 CONTENTS

序一 / 朱 毅 /1

序二 / 苏德涛 /1

## 鸭脖老板的创富传奇

第一回 汤腊九重庆学艺 精武路鸭脖出世 /006

这年，他36岁了，他似乎感到新的生活在向他招手。他点了根烟，搬了个小板凳，在家门口，静静地看着那些围着鸭脖子咽口水的人。

这是1993年，卤鸭脖正式在汉口精武路问世。



## 第二回 穷夫妻创建专卖店 汤光山先富助众邻 /028

他万万没想到的是，第二天他卤的50根鸭脖子，又以5元一根的高价被一抢而空。第三天，他卤了100根，照样卖了个精光。

## 第三回 三知青抢占制高点 众老板捧红一条街 /043

尔后，吴继学、涂国华、王松林三家便牢牢把持了精武南端路口，他们三家统一宽大显眼的门面，使解放大道上南来北往的车辆无不向他们行注目礼。

## 第四回 童明俊网上收学徒 王松林店内卖配料 /061

看着老汤有些动心，童明俊趁热打铁道：“这样，你不懂网络我懂，你会卤鸭脖，我不会，我们就来个强强合作，开个网上鸭脖培训学校。”

## 第五回 苦难女拼搏吉庆街 “来双扬”进京成正果 /074

如果没有池莉的小说《生活秀》，刘琼可能还会在吉庆街上，继续卖她的鸭脖，养家糊口。可突然有一天，她的命运因为有了“来双扬”这个电影中的人物而发生了彻底的改变。

## 第六回 “海归”看中小买卖 鸭脖登上“海陆空” /087

正是凭借着先进的食品工业化先进理念，苏德涛与其他鸭脖老板实行错位竞争，抢占了精武鸭脖进传统超市和旅游窗口超市这部分市场，在真空包装领域独占鳌头。

## 第七回 众精英聚焦精武路 卤鸭脖营销上台阶 /100

三年之后，顾青把鸭脖子卖到了全国，连锁店超过了500家，而且正在以每月40家的开店速度递增，销售额达数亿元。

## 第八回 精武路鸭店比兴旺 汤光山深巷话炎凉 /115

从门庭若市到门可罗雀，从富甲一方到风光不再，还并不是老汤最为伤心的事。他和失意的汤腊九一样，他失去了以前身边大批追随者的风光。他不止一次说道，他被精武路上的人情伤了心。

## 第九回 张学忙调研鸭脖店 涂国华始谋产业化 /125

汉口精武食品工业园奠基那天，正值武汉冬天里最冷的时段。黄陂武湖农场，那块原本冷清的地方，因为有了鸭脖子产业的到来，顿时变得锣鼓喧天，喜气洋洋。



## 精武鸭脖的现在与未来

### “新鸭脖街”前途难测

/151

“这个门面算是最便宜的了。”精武人家副总经理童文俊介绍，这个门面有七八米宽，两个档的月租1万元，没有转让费。随后，他们在新鸭脖街上寻找第二家门面时，行情就变了，几乎一档的转让费就高达10万元，小门面月租从3000元涨到8000元，几乎翻了三倍。

### “精武”品牌仍未摆脱被滥用

/158

2011年3月8日，北京市高级人民法院二审判决（终审判决），裁决武汉零点绿色食品公司胜诉，武汉企业保卫“精武”商标最终获得胜利。

### 红鸭子遭遇天敌“黑鸭子”

/164

不过，很多卤制品业内人士认为，周黑鸭的走红并不可怕，因为多年来人们的口味都不断地在变化，这阵可能是精武，过阵子可能是黑鸭，再过阵子是别的也说不定。

**“重现辉煌” 需改变商业模式** /169

很多业内人士认为，精武鸭脖确实需要新的转型，才可能迎来新的商机。首先是品牌转型，要摆脱以往的精武鸭脖粗放未经雕琢的市场形象。其次是向快餐化转型，将是其发展的必然趋势。

**鸭脖背后的汉味文化 / 袁 毅** /173**精武鸭脖：武汉城市的新文化符号** /174

柳莺称，一个城市需要文化符号和记忆，除了景观和名人外，还需要“鸭脖子”这样的小吃。在武汉这样的城市背景和街道上，在池莉的《生活秀》烘托下，“鸭脖子”里有很深的城市烙印和文化底蕴。

**揭秘精武鸭脖 / 郝建新 苏德涛** /187**话说中国传统烹调佐料中的中草药** /188

若就中草药而言，在历史上就与食物密不可分。传统意义的食物可能就是药物，药物亦可能



就是食物，即所谓“药食同源”。至今，尤其那些具有药食兼性的品种不仅广为百姓所习用，也被政府主管部门所认可。

## 精武鸭脖生产工艺的变迁

/217

随着鸭脖风靡全国，吃鸭脖的人越来越多，但新鲜的散装鸭脖不便携带和保存，这时候，市场上开始出现了以零点绿色食品为肇始的真空包装袋装鸭脖，保质期可达到十个月以上。

## 精武商标汉津之争大事记

/228

2011年3月8日，北京市高级人民法院传来二审判决，维持北京市中院裁决，天津公司不得在熟鸭脖类别注册精武商标。武汉零点绿色食品公司胜诉，保卫精武商标最终获胜。

## 后 记 / 王丹妮

/244

备注：本书图片由金思柳、王翮供稿（部分图片由入编企业和创富人物提供）



# 鸭脖老板的 创富传奇

2011年4月30日，武汉结束长长的雨季，迟到的太阳热情地照着大地。精武路上，锣鼓喧天，十多家鸭脖店都拉起红幅，挂起灯笼，张灯结彩，排队买鸭脖的人也排起了长龙，好一派红火场面。

这是自精武鸭脖横空出世20多年来，首次在精武路上举行的精武鸭脖文化节。而其举办的原因却有些悲凉，精武鸭脖的出生地和许多草根的福地——精武路，今年将被拆掉，是否会在原址上重建，仍是未知数。

精武路上的老板们，平时因为竞争关系，互不买账，互不来往。这天，他们握手言和了。虽是多年的竞争对手，也是多年的老街坊，武汉人讲究远亲不如近邻，这份情意在汉口人眼里分量不轻呀。

汤腊九、汤光山、吴继学、王松林、苏德涛、涂国华……十多位鸭脖老板，首次聚在了一起，他们相互递烟，客套寒暄。大家也都相互打探着各自的归宿，以及未来的打算。

在今天，大家都热情地握住汤腊九的手。虽说，平时各家的精武鸭脖，都打“祖传配方”的招牌，但大家伙心里清楚，最先发明精武鸭脖的还是好吃佬——汤腊九。往日里，大家也都不太承认，但今天大家愿向汤腊九表示感谢。

寒暄过后，汤腊九很快就被冷落。因为，在这些鸭脖老板中，他并非“老大”。

如今的鸭脖老板中，属汉口精武的涂国华做得最大了，在武汉1+8城市圈的9个城市里都建有工业园，每个投资都过亿元，还有60家直营店分布全国。精武路虽是汉口精武的根，涂国华却早已跳出精武路。

精武人家的吴继学比涂国华醒悟得晚，但他的致富路却也是稳扎稳打。他在武汉市的繁华地带开了9家大型直营店，建起了自有的配送车队。在金融危机之中，他低价收购了一个位于沌口的现代化工业园，产能瓶颈即将突破。