



旅宁鸡汤酒店
煨制的贺胜桥鸡汤
颇受市场欢迎。



一罐鸡汤 “煨”出13亿元大产业

咸宁贺胜桥镇从鸡场到餐桌全产业链发力



都尔霍姆公司蛋鸡养殖场。



温氏佳丰公司肉鸡屠宰生产线。



咸安区仙鹤湖湿地园鸡汤火锅点单率颇高。

湖北日报全媒记者 夏中华
通讯员 李婷婷 高雪梅 王永红

7月4日，烈日高照。咸宁城区淦河大道上，临街的旅宁鸡汤大酒店，进门堂食的人少，但后厨间却很忙碌。当天，该店制作销售的品牌美食贺胜桥鸡汤仍有上百罐。

20多公里外，咸宁市咸安区贺胜桥镇107国道旁，贺胜桥食品公司车间内，可常温保存2年的易拉罐鸡汤已批量下线，通过抖音等各大平台销往全国各地。

同一天，贺胜桥镇域数十平方公里范围内，温氏集团旗下温氏禽畜、温氏佳丰、温氏佳味等子公司的车间里一片繁忙。他们分别从事育种、养殖、屠宰加工、熟食销售等不同项目，虽然业务板块不同，但围绕“一只鸡”串起来的整条产业链却越来越明晰。

数据显示，2024年，贺胜桥鸡汤年销售超100万罐，产值过亿元。而从一罐鸡汤延展而来的全鸡产业链产值已达13亿元，占到全镇GDP近一半，成为贺胜桥镇全力冲刺百亿强镇的压舱石。

“喝鸡汤，打胜仗。”北伐名镇贺胜桥，在新的经济形势下如何抢抓新“鸡”遇、冲刺百亿强镇？连日来，湖北日报全媒记者前往调查。

统一品牌，告别各自为战和相互杀价的恶性竞争局面

贺胜桥镇位于咸宁市咸安区北部，与武汉市江夏区毗邻，因北伐战争中的贺胜桥战役而得名。来到贺胜桥街，路两边旅宁、和平、正宗刘等鸡汤馆扎堆。

1982年，107国道咸安段通车不久，贺胜桥镇农户刘克全取井水用土鸡慢火煨制瓦罐鸡汤，沿国道搭棚摆路边摊销售，后建房开小餐馆，深受南来北往司机喜欢，口耳相传，生意火爆。

周边农户竞相模仿刘克全的做法，在国道旁摆路边摊、开餐馆，卖瓦罐鸡汤。其中，就包括贺胜桥旅宁鸡汤创始人刘纯德。“高峰期，国道两边绵延几公里，有上百户人家卖瓦罐鸡汤。”刘纯德说。

2005年前后，刘克全、刘纯德等靠卖鸡汤赚到第一桶金的人，大都拥有了相对固定的客源，便纷纷注册各自商标，涌现出正宗刘、旅宁、和平等品牌。刘纯德还带领团队走出贺胜桥镇，到外地拿地建房，以旅宁为招牌，开起了鸡汤餐饮连锁店。

进入2010年后，贺胜桥镇政府谋划发展鸡汤产业时，当地鸡汤品牌已有10余个，难以形成合力。准备申报对外统一品牌时，才发现“贺胜”“贺胜桥”商标已被外地人于2000年提前注册。

没有对外统一品牌，一些餐馆的瓦罐鸡汤因自身品牌知名度低，被消费者误会是“山寨”货。

更为尴尬的是，看着贺胜桥的鸡汤生意火爆，临近的武汉市江夏区山坡街不少农户也纷纷效仿，到国道边开起鸡汤店，并与贺胜桥形成“鸡汤一条街”。于是，旅宁陈、和平陈、旅宁总店、和平总店等招牌越挂越多，让食客眼花缭乱。久而久之，出现了真假李逵难辨的状况。

近年来，鸡汤企业统一对外品牌的意愿更为急迫。2021年，咸安区市场监督管理局和贺胜桥镇政府成立专班，邀请省内知名商标知识产权专家，从商标法律专业角度，共同调研和分析“贺胜桥”“贺胜”商标回归原属地的解决方案。

当年11月3日，经过多次反复磋商，与商标持有人达成一致，拿到国家知识产权局商标转让证明文件。至此，“贺胜”“贺胜桥”商标得以回归，成为贺胜桥鸡汤区域公用品牌。贺胜桥鸡汤协会也很快成立。

两个多月前，咸宁贺胜桥鸡汤新的品牌LOGO“贺胜桥鸡汤 胜利的味道”正式对外发布。

“统一了品牌，还有了新的品牌LOGO。以前各自为战、相互杀价的恶性竞争局面再也不会有了。”在年过花甲的刘纯德看来，贺胜桥鸡汤走过40多年，终于让“李鬼退了场、李逵登了场”。正所谓，四十而立“一罐汤”。

标准化生产，瓦罐改易拉罐保质期从1个月增至2年

走进贺胜桥食品公司，在参观通道隔着玻璃看，无菌车间里，高压蒸汽罐上雾气腾腾，一罐罐鸡汤批量下线、出厂。

“罐中没加任何防腐剂，保鲜处理后可在恒温中保质24个月。”公司董事长郭明介绍，公司正在研发的自加热鸡汤产品，有望年底上市。

今年2月，贺胜桥食品公司注册成立。这是政企协力、抱团做大做强贺胜桥鸡汤的新举措。企业由贺胜桥镇政府下属的平台公司作为第一大股东占股42%。郭明所在的贺胜桥汤业、刘纯德所在的旅宁大酒店作为第二大股东参股，和平酒店、正宗刘酒店、刚明食品、万福居、殷俊等实体餐馆也不同程度参股。

“新企业将改变原有鸡汤馆分散经营模式，运用先进科技手段，使纯正的贺胜桥鸡汤线下可进超市，线上可走平台。”郭明坦言，早在8年前，他就发现传统的瓦罐鸡汤保存时间短，不宜长途运输，难以适应互联网时代的消费方式。为此，他成立贺胜桥汤业公司，与省农科院等单位合作，投资180多万元，开发鸡汤生产工艺，研发抽真空高温灭菌罐装鸡汤保质保鲜技术。这样一来，瓦罐可以改成易拉罐，保质期从1个月增至2年，而且不用冷冻，只需常温保存。

去年底，郭明向当地多家鸡汤生产企业提议新建公司，利用区域公用品牌，抱团发展。刘纯德第一个响应。

线下生意下滑严重，必须在线上发力。刘纯德说，形势所迫，不抱团可能就是死路一条。“现在进店拿鸡汤的，一个店一年还能保持10多万罐。”他说，以旅宁大酒店温泉分店为例，2019年前的高峰期，鸡汤品牌做“引子”，进店就餐的食客经常要排长队等位。一个月光税收就有200多万元。去年底以来，情形已完全反转，进店买鸡汤的远多于吃堂食的。

自称“汤二代”的贺胜桥食品公司总经理王成，1991年出生。2018年，在外工作两年后，他返乡接手叔叔的600平方米鸡汤馆，聘请有30多年鸡汤熬制经验的师傅，鸡汤成为每桌进店食客必点美味，年销鸡汤1.2万罐。其中，三到四成食客来自附近的武汉。不过，跟其他线下鸡汤馆一样，去年营业额从高峰时的200多万元下降到150万元，今年生意更差。本次他作为新鲜血液，注资30万元占比6%，成为企业股东。

“我们生产的易拉罐鸡汤有4个不同包装，在天猫、抖音、拼多多等平台上线，每天能卖出约200罐，单日营业额突破2万元，而且还在上升。”鸡汤触网，王成信心满满。

1966年出生的方红兵是贺胜桥商会秘书长，本次出资入股成为小股东。“我们的加工厂一天可生产鸡汤3000罐左右。近两个月，已分三批生产鸡汤上万罐。马上要上第四批，大约9000罐。”方红兵说，新公司主打网络销售，通过直播带货以销定产。为了保证足够库存，应对2万罐以上的大订单，他们已建了一个100多平方米的冷库和400多平方米的常温仓库，可存储5万罐左右。眼下，一个数百平方米的展厅正在抓紧建设，预计今年国庆节前后投用。

一流企业做标准。郭明说，他们正紧锣密鼓地做齐各类认证，并与省农科院合作，申报比地方标准和企业标准更高级别的团体标准，使生产工艺标准化，确保鸡汤质量更稳定，推动鸡汤标准化生产、品牌化运营。

龙头引领，把产业链延伸到一只鸡的全生命周期

一罐鸡汤，还只是开始。早在20年前的2005年，京港澳高速通车，107国道车流量减少，鸡汤馆生意受到影响。贺胜桥镇政府远赴广东，引进温氏集团投资，成立咸宁温氏禽畜公司，采取“公司+农户”的经营模式，推广高效笼养鸡技术。自此，温氏集团就开始了长达20年的向下扎根。

2018年，温氏佳丰公司成立，新建肉鸡加工厂。2019年试产，2020年正式投产。今年初，温氏佳丰公司顺应网络消费新潮，分出一个板块，新成立咸宁温氏佳味公司，专门以鸡为原材料做各类熟食。一个月前，温氏集团又在贺胜桥镇新建一个种鸡场。

走进咸宁温氏禽畜公司，4个笼养小区、96栋楼房里的温度和湿度等各类数据，都在一个屏幕上尽收眼底。公司办公室主任刘高飞介绍，这里年养殖肉鸡2500万羽，皆有自动化设备，一栋楼房只需一个饲养员，投食等大部分工序通过按钮即可搞定，温度和湿度异常，会自动报警。

此外，为补齐鸡苗育种环节，温氏禽畜公司新建鸡苗场已分7批引进鸡苗56万羽。这些鸡苗养足6个月后开始下蛋，之后，企业就开始自主繁育鸡苗。

挂鸡、沥血、打毛、掏胸、分级、外包装……走进咸宁温氏佳丰公司，肉鸡加工厂里，各工序洁净操作，忙而不乱。

“每天加工7万羽。去年肉鸡屠宰量达2300万羽，产值3.7亿元。今年计划养殖2800万羽，产值预计超过5亿元。”温氏佳丰总经理区健锋介绍，他们加工的肉鸡中，一半来自温氏禽畜公司在本地饲养的土鸡。加工的鲜品覆盖华中，冻品主要通过京东买菜、美团小象、永辉超市、朴朴等平台销往全国。

现宰现做，味道更好。新建成投产的温氏佳味公司占地60亩。“一天加工15万羽，半年加工3000万羽。”公司负责人说，夏天是卤味熟食的旺季，他们即将迎来生产销售高峰。

今年，贺胜桥镇新招引的穗德有机肥公司投产。温氏禽畜公司的3.5万吨鸡粪，可以就近就地消纳，变成有机肥料实现资源循环利用。

龙头引领，链式发展。2024年，贺胜桥肉鸡产业产值已超10亿元。

拓展就餐场景，联农带农让更多人趁“鸡”生财致富

围绕一只鸡，贺胜桥镇“接二连三”接续发展。咸安区仙鹤湖湿地园由泰康集团投资打造，每年接待游客超10万人。湿地园乡村振兴板块负责人陈竹溪说，去年，湿地园发挥独特IP优势，帮助销售贺胜桥鸡汤10万罐。今年“五一”期间，他们又创新研发了鸡汤火锅，在湿地园开了鸡汤火锅餐厅。新的就餐场景，受到游客欢迎。近两个月，已有近3000人次前往体验。

贺胜桥镇趁“鸡”发展，也吸引了越来越多的返乡创业者。在万秀村老屋闵湾，“70后”闵宏盛跟温氏合作养鸡后自己创业，养起了蛋鸡。去年，年产绿壳、粉壳土鸡蛋4000多万枚，产值约3000万元，主要销往老乡鸡等企业。近两年，在政府的支持下，他改造了老厂房并启动新建二期厂房，还在谋划三期项目。

“三期70多亩，已开始办理前期手续，投产后可养蛋鸡72万羽。二期100多亩下半年建成投产，可养蛋鸡30万羽。加上老厂20万羽，产值预计2个亿。”闵宏盛说。

1994年出生的陈炳坤是通山人，华中农业大学毕业，经人介绍，于2022年来到咸安区贺胜桥镇成立了都尔霍姆（武汉）有机农业公司，经营高端有机蛋。去年，养鸡近5万羽，产蛋1500万枚，超五成销往山姆会员店。一枚鸡蛋卖到3元到3.5元，年产值3000多万元。

“现在每个月产能120万枚。产能不足。”眼前的陈炳坤皮肤黝黑，言谈中充满激情。

他说，一期项目340亩。正在建设的二期项目200亩，规划5栋厂房，已建成3栋，剩余2栋将于8月建成，产业路也将在9月全部弄好。此外，还准备到附近的双溪桥镇新建三期项目。

恩施人陈才早年就到上海打拼，成为一家农产品供应链公司的负责人。去年以来，他在湖北多处考察，最终青睐于贺胜桥完备的产业链，决定将年养殖160万羽的蛋鸡生产基地落户贺胜桥镇，目前新公司注册及项目选址已相继完成。

产业做大做强，联农带农效应也惠及更多当地老百姓。“我们这些年，真的是靠了温氏这棵大树。”54岁的村民汪琼说，在温氏带领下，他和丈夫养鸡20年，学到了技术，挣钱盖了3层楼房，把3个孩子养大，其中两个上了大学。如今，丈夫在家养鸡，她又应聘进入温氏禽畜公司，成为一名饲养员，包吃包住，年纯收入八九万元。

据了解，目前，贺胜桥镇从事鸡汤生产销售的企业有8家，个体工商户有42家。全镇直接从事鸡汤生产销售经营人员317人，间接从业者2000余人。养鸡户人均年纯收入7.5万元。

“下一步将建设高标准的贺胜桥鸡汤产业园，积极申报国家地理商标，提升贺胜桥鸡汤的品牌辨识度与市场影响力，真正建成集产业聚集、协同发展的大产业集群。”贺胜桥镇党委书记沈中说。



“五一”期间，咸安区仙鹤湖湿地园鸡汤火锅受欢迎。



两个多月前，贺胜桥鸡汤新的品牌LOGO发布。

高端有机蛋定向供往山姆会员店。



(本版图片均由受访单位提供)