



贺胜桥正宗刘鸡汤已传承到第三代,图为刘四文夫妇与小儿子刘奇。



老字号 正青春

——看咸宁首批老字号的守与变

文/图 湖北日报全媒记者 李婷
通讯员 袁斌 汪佳 周瑞普

历史悠久为“老”,文脉传承成“字”,经久不衰称“号”。

老字号有着深厚的历史文化底蕴,承载着丰富的历史记忆,是城市文化的珍贵印记。

8月3日,咸宁市公布首批14家“咸宁老字号”,覆盖6个县市区,涉及餐饮、粮油、茶叶、酒水、医药、特色食品、农产品等百姓熟悉的传统行业。

能够获此认定的品牌,都是在本地经营多年的优质老店,坚守传统工艺、带有鲜明咸宁地方特色、产品质量稳定、群众认可度高,是咸宁传统产业和本土特色商贸的典型代表。入选标准也颇为严格——品牌历史须满30年及以上,带有咸宁本土文化特色,产品、技艺或服务兼具经济价值和文化价值,在行业内口碑好、代表性强,得到社会广泛认可。

此次认定,既是对老手艺、老味道的致敬,也是对那些仍在坚守与创新的茶人、匠人、手艺人的致敬。

本期咸宁观察以寻味、寻新、寻艺为线索,走进老字号背后的人与事,打捞一座城市的生活记忆,也看一门门老手艺如何在时光里重焕光彩。

品牌小档案

正宗刘

创立时间:1982年10月
创始人:刘克全
传承人:刘四文
创立地点:咸安区贺胜桥镇

品牌故事

贺胜桥首家鸡汤馆,44年熬一锅汤,守的是老味道,变的是新路子。

寻味

鸡汤馆里“熬”出三代掌门人

从司机口碑到网友一键下单

在首批14家“咸宁老字号”中,鸡汤品牌占据3席,分别是贺胜旅宁、贺胜桥和平、正宗刘。

对很多外地食客而言,贺胜桥鸡汤是一张响亮的美食名片;但对贺胜桥镇本地人而言,这张名片的源头是“正宗刘”。

“我公公刘克全最早在茶场上班,那时候生活困难,就在路边包块地养鸡。”刘克全的儿媳妇周桂云回忆。

上世纪80年代,刘克全养了数百只鸡,活鸡卖不起价,他索性在107国道路边搭起棚子,把鸡煨熟卖给过路的司机师傅。

没有招牌广告,没有营销话术,刘克全就靠一碗碗热乎乎、浓香又清亮的土鸡汤,让南来北往的司机把“贺胜桥鸡汤”的名声带向四方。

随着客人越来越多,第二年棚子换成了小房子,第三年已是一栋两层的鸡汤馆。鼎盛时期,贺胜桥街沿线大大小小的鸡汤餐饮店超过200家。

生意红火后,刘克全的儿子刘四文接过这间店,正式注册了“正宗刘”商标,并开设了鸡汤加工厂,把一碗碗鸡汤装进包装盒送进超市。

“最开始就是三罐五罐地往小超市送,后来进了中百、武商这样的大超市。”周桂云介绍,包装几十年来几乎没有变。

为了把规模做大,2014年建起了散养鸡基地,年养鸡四五万只;2018年投资四五百万元建设了新厂,一条生产线年产量拉罐鸡汤8万罐;2020年底,正宗刘酒店成立了股份有限公司,并在武汉股权托管交易中心挂牌。

接力棒如今交到第三代手中。大儿子刘康负责线下销售,小儿子刘奇负责电商。学编程出身的刘奇原本在外地工作,被母亲喊回家里:“给别人打工,不如给自己做事。”

一锅鸡汤,熬了三代人,每一代人都有自己的“熬”法。创始人刘克全靠的是“守”:散养土鸡,现杀现炖、文火慢熬,把食材品质和传统手艺当成命根子。第二代刘四文靠的是“扛”:面对市场变化和连番困境,他守住了品牌,也完成了从街边餐馆到新酒店的跨越。到了第三代,接力棒交到了年轻人手里,他们靠的是“变”:从源头养殖到加工出厂,建立起更严格的品控体系,把真空包装、冷链物流、电商直播、商超铺货引进了这家老字号。

“如今,真空包装产品在武汉120余家商超均有销售,同时在淘宝、拼多多等电商平台上线,日均售出百余罐。”刘奇说,每逢过年等旺季时,仅包装产品一个月就能卖出上万只鸡。

从国道边的临时棚子,到小镇上的酒楼,再到全国网友的购物车,正宗刘完成了一个老字号的“出圈”。

周桂云说,家里几十年不换熬汤师傅,为的就是保留那一口老味道。谈及未来,她充满信心:“无论包装怎么换、渠道怎么变,好味道的关键始终没有变。除了火候和盐的分量要精细控制,最关键的是要用优质的原料鸡、矿泉水。只有真材实料,品质才有保证。”

寻艺

品牌小档案

九井峰

创立时间:1987年8月
创始人:柳落秋
(镇办企业党支部书记兼厂长)
创立地点:通城县沙堆镇

品牌故事

一片叶子,四十年沉浮,泡出了一家老字号的味道。



九井峰产品从单一绿茶拓展到红茶、花茶、保健茶等十多个品种。(受访对象供图)

一片叶子泡出岁月的味道

从镇办企业茶场到现代茶产业样本

8月26日,通城县沙堆镇九井峰茶场,太阳正烈。采茶工熊大姐戴着草帽,在修剪过的茶丛间弯腰采摘夏秋茶。这个季节的叶子不如春茶金贵,却是红茶和袋泡茶的重要原料。

像她这样的采茶工,九井峰每年夏秋季节要请300多人。

“这几年,茶园每年为周边村民提供4000人次的工作岗位,发放工资200多万元。”湖北福人九井峰茶业有限公司副总经理邹鹏程介绍。

今天的九井峰,牌子挂了不少:国家AAA级旅游景区、国家级生态农场,湖北省乡村振兴科技创新示范基地、湖北省农业产业化重点龙头企业、高新技术企业。

一块块牌子背后,是一个老茶场40年的沉浮。说起九井峰品牌的创立,邹鹏程提到一个人——柳落秋。

上世纪80年代,是通城茶业的黄金时代。统购统销刚放开,个体户涌入茶叶购销市场,市场竞争的闸门悄然开启。1981年,镇办企业沙堆精制茶场应运而生,茶园面积300亩。

当时主管生产技术的柳落秋,想让茶园建得扎实。他总结出一套“七步法”:
“一砍茅柴二挖兜,三垦荒地四平高,五整厢六起沟,反坡型沟畅通”。这串口诀,后来成为全县茶叶基地建设的硬标准。

建园只是第一步。那时,高档名优茶已成为市场新宠,同行纷纷效仿龙井。柳落秋却想做出属于通城自己的名茶。

没有资金,没有设备,他就带着干茶一趟趟向专家请教。专家被这个山里茶农打动,免费给他讲工艺、提意见。他把每句话都记在心里,回到茶场一遍遍试制。

杀青温度、揉捻力度、看形状、闻香气、尝味道,记下优劣再改。上百次试验后,1985年,一款外形紧细圆直、银毫满披、香高味醇的新茶摆上专家案头。因茶场位于千年古镇沙堆,老街

有“九井”闻名,柳落秋给新前款茶叶取名“九井峰”。1987年8月,“九井峰”正式注册商标,一个属于通城的老字号品牌由此落地生根。

此后,这款茶连续多年被评为湖北省优质产品,斩获全国“陆羽杯”一等奖、“中国优质农产品”奖,入选湖北二十佳名茶,成为通城县第一个叫得响的茶叶品牌。柳落秋也先后获得全国农业劳动模范、湖北省优秀茶叶科技工作者、咸宁市茶匠能人等荣誉。

岁月流转,老厂迎来新主。2007年,福人药业买断沙堆精制茶场70年经营权,湖北福人九井峰茶业有限公司由此脱胎而生。

企业换了牌子,茶园还在原地,但发展的步子明显加快。2017年,公司通过绿色食品和有机产品双重认证;2018年,沙堆镇政府与福人药业共同投资,按“一园六区”规划建设九井峰茶文化产业园;2019年,福人集团再投6000万元,将园区扩至2000余亩。茶圣长廊、飞来塔、福人广场、民宿等设施次第落成,20余公里彩色柏油路蜿蜒于茶园之间;一座占地500余平方米的民国风格九井峰茶博物馆也矗立起来,近1000件藏品静默陈列,成为当地茶文化的集中展示之地。

当年的小茶场已发展成为现代化的茶叶企业。产品从单一绿茶拓展到红茶、花茶、保健茶等十多个品种;自主研发的自动化生产设备,让生产效率较人工提升2.5倍以上,年加工能力达3000余吨;茶旅融合的复合型生态茶园,每年为当地农户增收200余万元。

“九井峰三个字,不只是一种茶叶的商标,更是一段地方茶史的见证、一代茶人匠心的凝结、一座县域产业变迁的丰碑。”邹鹏程说。

从1981年的300亩茶园,到今日3000余亩的茶文化产业园;从柳落秋主持研制的第一批九井峰茶,到福人集团接力打造的现代茶企——变的是规模、设备与市场,不变的是对一叶好茶的执着与坚守。



凭借“仿手搓”专利技术,一根麻花从手工作坊走向十几个国家和地区。

品牌小档案

众望麻花

创立时间:1985年8月
创始人:方福德
传承人:方纳序
创立地点:崇阳县白霓镇

品牌故事

凭借“仿手搓”专利技术,一根麻花从手工作坊走向十几个国家和地区,带火了年产值3.5亿元的崇阳麻花产业链。

寻新

海归“厂二代”接棒

把一根麻花“搓”成大产业

“你数数,一根麻花差不多11厘米,10个纹路。”8月21日,湖北众望科工贸有限公司生产车间里,负责人方纳序掰开一根麻花,向湖北日报全媒记者介绍“仿手搓”工艺。

机器在身后匀速运转,金黄的麻花排着队从传送带上滑过。方纳序说,市面上常见的麻花多为挤压旋转成型,含油率高、口味重、麦香味少;而众望经典款麻花是搓制成型,口感更酥,油气更小,麦香味浓。“全行业只有众望一家用这种自动化仿手工搓制成型法。”

这个“独一份”,来自父亲方福德近十年的攻关。

方福德早年当过高中副校长,上世纪90年代初下海到深圳一家电器公司做电路设计。年轻时,他做过发明家的梦,多用万向防热帽、微型多用防热伞……他是当地有名的“发明大王”。

1995年,一次出差途经岳阳,方福德看见家乡白霓镇的小贩正在卖麻花。“不起眼的小麻花,还能卖得这样远?”他意识到,这一块案板一口锅、一根扁担一双脚的小生意,没有规模工厂、没有统一品牌、没有正规渠道——差距,正是空间。

一年后,“崇阳县众望科技开发制品厂”挂牌,随后又成立湖北众望科工贸有限公司。“众望”取“众望所归”之意,商标是3只碗摆成的粮仓,那是一个小镇商人最朴素的愿景。第一袋“众望”麻花,是一双手一双手搓出来的。

生意火了,搓麻花工人需求越来越大,也越来越难招。

从2003年起,方福德开始琢磨磨麻花机。经过近十年攻关,2012年,第一条全自动搓麻花机和第一条全自动搓麻花生产线研制成功,并获国家发明专利。仿生技术让机制麻花与手工麻花口味毫无二致。行业里通行的机器用“挤压”原理做麻花,口感像压缩饼干一样。方福德坚决不干:“麻花必须搓出来才有味道。”

如今,“搓”出来的讲究,仍是众望的底色。

“今年厂里还在改造设备,只为让麻花搓得松一些,入口更酥脆。”方纳序说。创新始终没有停,只是被框定在“麻花”周围。肉松麻花已经上市,夹心麻花正在研发,“我们不会去做蛋糕、面包这类大单品,先把擅长的事做好。”

方纳序是海归“厂二代”,武汉大学毕业后赴美国读MBA,2013年回国后从武汉销售公司做起,一步步熟悉市场。父亲退居二线后,他把新的经营信条带进老厂:“企业能活得健康、活得久,比单纯做大更重要。”

今天的众望麻花,早已走出崇阳。公司拥有400多家代理商,线上覆盖淘宝、京东等平台;线下进入中百、武商、盒马等商超,也走进零食很忙等量贩零食店。海外市场卖了20多年,过去主要靠华人超市,如今韩国本土711、乐天超市也已经上架。国内占据70%以上市场份额,产品销往20多个国家和地区,带动崇阳县产业链经济总量突破3.5亿元。

一根小麻花“搓”成了大产业,“众望”也登上首批“咸宁老字号”名单。

“我们的目标是打造百年老店。”方纳序说,把一根麻花搓到极致,本身就是一种竞争力。