

臧健和离世：水饺皇后传奇谢幕

□ 王中美

让湾仔码头水饺家喻户晓的臧健和，被证实于近日因病离世，享年73岁。

她一直被视为逆境中拼搏进取的香港精神的杰出代表，其早年奋斗的艰辛历程，是最为人津津乐道的传奇。

香港外来妹

臧健和的人生在1977年被切成两段。

上一段，她在山东一个县医院做护工，与泰国丈夫组建了幸福的四口之家。下一段，她和两个女儿流落香港街头，在当地人的歧视中踏上逆袭之路。

这不幸人生的切割手，是她的丈夫。由于臧健和生了两个女儿，传统观念深重的泰国丈夫另组妻室。臧健和一气之下，带着两个女儿落脚香港。

为了生计，臧健和同时兼职做着三份当地人不愿做的粗活。在一家酒楼做杂工时，因腰部意外受伤，她被炒鱿鱼。即便面临没米下锅的困境，臧健和仍然拒绝了香港福利机构的公援金。

“冻死迎风站，饿死不弯腰，吃救济会失去斗志，孩子做人也挺不直腰杆。”

命运之神为不屈服的她，送去了挺直腰杆的机会。养病中，一位好友前去探望。臧健和为表谢意，亲手为朋友做了自己的拿手饺子。一口下肚，朋友赞不绝口：“你做的饺子这么好吃，去外面卖一定赚钱。”

无心之言，臧健和听后，心中却激起了波澜——身体还需调养，被查出的糖尿病又不能过劳，如果自己出摊不再打工，身体问题就迎刃而解了。

经过细心考察，臧健和选择了湾仔码头。

那时的香港，没有地铁，人们往返于香港岛和九龙半岛之间主要靠轮渡。湾仔码头成了重要的交通枢纽，每天人流不断，各种小摊贩也应运而生。

一派繁忙中，臧健和看到了生

的希望。

码头上的杂卖区是底层人谋生的舞台，也是个凭真本事立足的竞技场。做吃食的手艺，单从客流就看得一清二楚，有的摊主忙得满头大汗，有的只能看热闹。

要强的臧健和，只想做其中最忙碌的那个。她相信，包饺子，不是高科技，只要功夫到了，抓住更多人的胃不是难事。

对于卖饺子，她给自己定下三个原则：高品质，讲卫生，听意见。

馅料，她总是挑选最新鲜、最入眼的；所有餐厨用品，以医院标准保持卫生，每天用消毒水清洗；多观察顾客举动、询问意见、及时改进；为了让饺子皮变薄又筋道，她曾连续数夜起床试验。

寒来暑往，臧健和的饺子由北方的咸、香、腻，变成港粤人喜欢的清淡、皮薄、鲜香爽滑。

臧健和的摊位前，顾客越来越多，回头客络绎不绝。她的水饺还进了写字楼、酒店。

顾客中，有一人是《文汇报》专栏记者，他偷偷观察母女三人，并将她们的故事在报端发表。

此后，臧健和“街头水饺皇后”的大名传遍了香港的大街小巷。

有人甚至专程从澳门赶来，只为能吃上一口“水饺皇后”做的水饺。

吃的人多了，有人建议这饺子该有个自己的名字。臧健和想到了让她走出绝境的这个码头，“湾仔码头”水饺由此诞生。

与日俱增的名气为臧健和带来可观的收入。她创下了湾仔码头摊贩中6小时卖1000份的最高纪录。对于事业刚起步的臧健和来说，这已相当难得。

与大丸百货合作



年轻时的臧建和

没想到，随后更大的惊喜从天而降——日本大丸百货公司老板要跟她谈合作。当时，这位老板12岁的女儿重度挑食，唯独对湾仔码头水饺情有独钟，一口气吃了20多个。

大丸百货是日本最大的零售集团，在国内外开有数十家连锁店，在香港也已经经营了20多年。女儿的表现让商业嗅觉敏锐的父亲看到了湾仔码头水饺的市场潜力，他准备让水饺进超市。

不过，双方的合作进展并不算顺利。最初得知湾仔码头水饺出自流动摊贩之手，日商决定放弃合作。

但商机令其忍不住杀了回马枪，以“为臧健和提供日本公司牌照”为条件，让她在大丸公司的工厂里生产，用日式包装，以大丸公司产品名义出售，即贴牌生产。

这遭到了臧健和的断然拒绝。“进商场可以，但要体现出湾仔码头的价值。”臧健和虽没做过大生意，但道理想得通。按日商的精明打算，臧健和等于把自己苦心创造的品牌和技术都拱手于他，自己随时可能被踢出局，以后再想吃这碗饭也吃不成了。

日商考量再三，最终做出让步，同意打出“湾仔码头”的名字。随后的“湾仔码头”，由一台木车变成了一间小木屋，又从小木屋变成了厂房。

合作的商场也越来越多，八佰伴、华润、吉之岛、百佳等大型卖场都陆续找上门。仅八佰伴香港店开

业第一天，湾仔码头就卖出4万元。

借此，湾仔码头水饺占领了香港大部分的新鲜水饺市场和30%的冷冻饺子市场。

生意越做越大，臧健和对“有品质，讲卫生，听意见”三原则的坚守却丝毫不敢松懈。有员工形容她很“无情”。

那是在1986年春，一个厨师发现面粉不够，便直接掺水，被发现后还一肚子歪理：“凭老板的名气，做成什么味道都能卖出去，随便做做就行了。”

臧健和不寒而栗——味道在，品牌才在；味道变了，还会是湾仔码头吗？

那次，她发了有史以来最大的一次火，全厂人都听到了她的声音：“顾客永远都不能得罪。你是我湾仔码头第一个讲随便做的人，也是最后一个讲随便做的人！”此后，再也没人敢在品质上有丝毫怠慢。凡品质出现问题，人员一律处罚，饺子全部毁掉。

自打第一次出摊，焦灼中有人买她第一碗饺子的时候，她就深刻体会到：顾客愿意吃你的东西，你自己才有的吃；顾客

1996年，湾仔码头水饺在香港已家喻户晓，以臧健和为原型的电视连续剧《水饺皇后》的播出，更让她成了风云人物，引起诸多商业大佬的关注，找臧健和谈合资合作的电话不断。

其中就有哈根达斯的母公司——拥有120多年历史的美国品食乐食品公司。

此时，臧健和也发现，工厂的效率已经跟不上市场需求的节奏。她需要找老师、找“高人”了，而且，这个老师必须很会做饺子。

“可是，美国人不吃饺子，也不做饺子，怎么可能当我的老师呢？”遭到拒绝的品食乐并未放弃，又接二连三盛情邀请其前往美国工厂参观，臧健和被诚意打动。

在品食乐工厂，臧健和目睹了现代化的管理和机械化生产、先进的HACCP食品安全控制系统以及操作工人严谨用心的工作态度。

更让她惊叹的是，仅研发部门就比一些香港企业的工厂都要大，每年的研发基金有一亿美金。



香港中文大学敬文书院“臧健和堂”命名仪式

不愿意吃，你求都没用；掏钱的人都是自己的恩人，理应得到更好的尊重和爱惜。

也因此，从第一天卖饺子开始，臧健和不敢忽略每一个反馈，这也推动了湾仔码头的质量管理进程。

有一位顾客在饺子皮里吃出面粉袋子的残线，他写了封信：“不知道你的饺子什么时候长线了，下次要再长针就麻烦了。”

臧健和这才意识到，面粉不能开袋就用，应该先过一遍筛子。

从此，湾仔码头的水饺制作多了一道筛箩工序，保证面粉



臧健和与她的产品

再上台阶

臧健和庆幸，老师找到了。还没等参观结束，她就拍板决定合作。最终，品食乐“连名带姓”买下湾仔码头七成股份。

在其强力运作下，“湾仔码头”快速在上海、广州建起现代化工厂，进军国内市场，并推出手工包制的馄饨、汤圆、云吞等新产品。

1999年，“湾仔码头”水饺销售额达5亿元，牢牢占据华东冷冻食品市场的半壁江山。次年，臧建和获得第四届“世界杰出女企业家”殊荣。在40位获奖者中，她是唯一一位用中文发言的女企业家。

2001年，湾仔码头又“意外”迎来再上台阶的机会——全球第六大食品企业，美国通用磨坊收购了品食乐，其超强的资金能力和冷链优势，帮助湾仔码头实现了更高速的全国扩张。

彼时，中国商超体系以及冷链物流设施尚不完备，通用磨坊以向商超赠送冷柜的方式，使湾仔码头得以在全国迅速铺货。

同时，通用磨坊利用产品研

的品质。

臧健和在管理上不留情，但并不冷血，而是在拿捏着情和理的尺度。更多时候，她宁愿用宽容唤起员工的自觉和归属感，让员工主动升起责任心。

曾有一位女工，因操作失误触碰了管理红线，厂长决定按公司制度将其开除。臧健和得知这个女工刚没了丈夫，独自带孩子来香港闯荡，深知其不易。素来不插手厂长工作的她，破例向厂长说情，并向厂长保证女工下次不会犯错。女工保住了工作，将感激全部化作工作动力，此后表现相当出色。

发和渠道能力，帮助湾仔码头开发出适合美国人的炒面、炒饭系列产品，并顺利进入美国商超。

鼎盛时，湾仔码头在国内外拥有15家大型生产基地，产品出口到东南亚、北美、欧洲多个国家；在国内则与思念、三全形成冷冻面点三足鼎立之势，年销售额超过15亿元人民币。

从天涯沦落到数十亿身家的杰出企业家，有人说臧健和很有运气——

没做任何广告，却有无数媒体帮她免费宣传；没有自己的销售，却把饺子卖到了世界各地；一步步误打误撞，总像有贵人帮忙。

其实，臧健和真正的贵人是她自己——对人生品格的坚守，对产品品质的坚守。

卖出后的湾仔码头变得十分低调，很少受到媒体关注，近几年来更是鲜见报道。随着年纪的增长和心脏病的压力，臧健和对产品的生产参与也日益减少。

她最后一次公开露面，是在2018年4月，出席香港中文大学敬文书院举行的“臧建和堂”命名仪式。当时的她，坐着轮椅。

如今，湾仔码头仍是这个春节里中国人的餐桌主角，而臧健和已不在。

她的离开，结束了“水饺皇后”时代，但她的励志传奇，仍会随一袋袋湾仔码头传扬于世。

一位中国台湾人在缅怀臧健和时说：“湾仔码头也是一个文化符号，吃饺子并不是南方人的习俗。（湾仔码头）将两岸三地串成完整的大中华区，这种感觉很亲近。”

（综合自《华商名人堂》）