

1 香港的“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士，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娶妻室。

臧健和一气之下离开泰国，带着两个女儿流落香港。

为了生计，臧健和同时兼职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，朋友赞不绝口道：“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。

2 码头最忙“一姐”

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，并将她们的故事发表在报纸上。

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。

3 惊喜从天而降

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。

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。

大丸百货是日本最大的零售集团，当时在香港经营了20多年。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。女儿的表现让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相让，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。



臧健和



2017年6月，“湾仔码头”品牌创始人臧健和在家中接受新华社记者专访时介绍其中的一款水饺。

5 真正的贵人

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——美国品食乐（Pillsbury）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，臧健和被其诚意打动。

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1亿美元。

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7成股份。

在品食乐的强力运作下，“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——美国通用磨坊（全球第六大食品企业）收购了品食乐，公司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。

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”仍是不少中国人餐桌上的常客，而臧健和却不在在了——她于2019年2月去世，享年73岁。

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。

据华商韬略

从要饭到年入60亿元 她的人生比电影精彩 水饺皇后

知名演员马丽主演的电影《水饺皇后》正在热映，其人物故事原型，就是“湾仔码头”创始人、已于2019年离世的臧健和。



《水饺皇后》宣传海报

4 道是无情却有情

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”。

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。”

臧健和听后，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。

不敢得罪顾客，是臧健和做流动摊贩时落下的“病”。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。

在管理上不留情，但她并不冷血，而是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，厂长决定将其开除。臧健和得知这名女工刚没了丈夫，独自带孩子来香港闯荡，深知其不易。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。

相关

《水饺皇后》 领跑“五一档”

据灯塔专业版，2025年“五一档”（5月1日~5日）档期总票房（含预售）突破7.48亿元，影片《水饺皇后》《猎金·游戏》《幽灵公主》《哪吒之魔童闹海》《雷霆特攻队》暂列票房前五名。

具体来看，剧情片《水饺皇后》以1.85亿元领跑“五一档”（5月1日~5日）票房榜，影片上映6天，累计票房达2.07亿元。评分上，《水饺皇后》豆瓣评分7.0，但上映后口碑呈两极分化态势，目前已降至6.9分。据灯塔AI票房预测，影片总票房预测达3.84亿元。

业内人士分析称，今年“五一档”《水饺皇后》有望成为票房冠军，该片融合励志与喜剧元素，契合假期观众的休闲娱乐需求，因此在排片和上座率方面均占据优势。灯塔专业版显示，《水饺皇后》上映首日（4月30日）票房为2133.5万元，票房占比37.2%，排片占比25.7%。

据北京商报