



疫境突圍系列

「胡辣湯是刚需，無論經濟形勢怎麼樣，早餐還是吃的。」胡辣湯在河南人心目中的「江湖地位」以及速食胡辣湯通過網購平台的普及，使得胡辣湯這一極具河南特色的早餐食品在疫期間一躍成為網紅食品...

香港文匯報記者 戚紅麗、劉蕊 河南報道

位於鄭州的方中山胡辣湯少掌門方江北至今都記得年初疫情剛解除時，門口排起長隊的火爆場景。「有人調侃鄭州人是冒着生命危險在喝湯。」方江北說，胡辣湯可以說是河南人的「早餐標配」。

今年網購銷量增六成

疫情期間，儘管線下店舖沒有開門，「但卻催生了線上的熱銷。今年的胡辣湯網絡銷售額比往年同期增加了六成左右。」方江北說。根據網絡銷售負責人的統計，網購的人群，主要是居住在北上廣深等大城市的河南人。

正在德國波恩大學攻讀博士的李妞（化名）老家是河南鄭州，她在微信中告訴記者，疫情在德國剛開始嚴峻的時候，她做了兩件事，一是囤口罩，第二就是搬空了她住所旁邊的華人超市裏的胡辣湯。

老楊家胡辣湯方便裝受捧

以生產胡辣湯方便裝知名的逍遙老楊家胡辣湯，在2019年全年的產品銷售額接近1億元(人民幣，下同)。「包括8,000多萬的便食胡辣湯、1,000多萬的胡辣湯調料、數百萬的豆沫。」其負責人牛躍義表示。

與其他胡辣湯店主打以店舖堂食不同，逍遙老楊家專注於開發胡辣湯方便裝。牛躍義告訴記者，其銷售渠道分線上和線下，線上銷售額接近總銷量的一半，在淘寶、京東、拼多多上均有旗艦店。

跟薇婭合作 賺知名度

直播帶貨火爆後，牛躍義也嘗試跟薇婭合作過一次，但是直播平台把價格壓太低，雖然銷量可觀，利潤卻比較低，「薇婭直播真的讓我們親眼見證了什麼叫秒殺。給我們帶來的最大好處是提升了品牌知名度。」

以生產胡辣湯方便裝知名的逍遙老楊家胡辣湯負責人牛躍義向記者講述他的產品開發。



逍遙老楊家胡辣湯正在淘寶上做直播。



胡辣湯方便裝產品

最醜怪美食 靠即食和網購走出家鄉

胡辣湯



位於鄭州的方中山胡辣湯「十一」期間生意火爆。記者劉蕊 攝

如何變網紅食品？

高群生是河南省非物質文化遺產逍遙胡辣湯製作技藝代表性傳承人。



為了正宗二字 上海人直奔小鎮品嚐

河南省非物質文化遺產逍遙胡辣湯製作技藝代表性傳承人高群生是周口市西華縣逍遙鎮南門村人，從17歲就開始做胡辣湯的他，因出鏡《舌尖上的中國》第二季而成為「紅人」。

「當時《舌尖上的中國》播出時正好過年，播出後不少人驅車從上海、浙江直奔過來找到我的店，就為了嚐嚐這個味道。」

「現代人的生活水平提高了，很多人就為了正宗二字不論跑多遠的路都願意去親自品嚐一下。」也因此，高群生一直堅守著其位於周口市逍遙鎮的店舖。

微調老家味道 與時並進

而做了口味改良的方中山胡辣湯，因「辣」而成為鄭州最知名的胡辣湯之一，他說這是不斷改良調整味道的結果。方中山來自周口西華縣，那是逍遙鎮胡辣湯的發源地。



逍遙鎮的胡辣湯因出鏡電視節目名聲大噪，到了中午，胡辣湯店內客人依然很多。記者劉蕊 攝

西華縣20萬人 投身胡辣湯產業

「在西華縣哪個村賣胡辣湯的多，哪個村的房子最好車子最多，日子過得最逍遙。」河南省非物質文化遺產逍遙胡辣湯製作技藝代表性傳承人高群生告訴記者。

據西華縣市場監督管理局黨組書記李瑞華介紹，全縣胡辣湯餐飲店從業人員達10萬人，湯鍋2萬多口，遍布全國20多個省、市、自治區數百個大中城市，年純收入達3億元(人民幣，下同)。

在西華縣境內，逍遙胡辣湯門店經營網點佔市場份額的95%以上，目前全縣已有十六家胡辣湯料生產企業，產品有胡辣湯方便調料、豆沫料、水沖胡辣湯、胡辣湯全味粉等60多個品種，年生產湯料960萬箱，形成了從種植、養殖，到加工、包裝、銷售的全產業鏈。

「小麥麵粉和當地放養的淮山羊肉、傳統手工製成的粉條、沙穎河畔種植的黃花菜是胡辣湯的主料。」李瑞華說，西華縣以「湯」帶動「種養加」，以「種養加」加快產業基地建設，先後建成了紅薯、小辣椒、優質小麥、優質香蔥、黃花菜等種植基地13個20餘畝。

大灣區達人余日峰

吸40萬粉絲 教人南下投資

余日峰由「大灣區達人」變成「HK達人」，分享多年香港、內地兩邊做生意的經驗。



深圳開公司極快 只需10天

香港文匯報訊(記者 殷考玲)深圳綜合改革試點首批授權事項清單10月中出爐，共40項，當中提及要優化創業投資企業市場准入和發展環境，鼓勵深圳制定促進創業投資發展的地方性法規。

開設銀行戶口仍較嚴

在「40清單」之中，提及要優化創業投資企業市場准入和發展環境，鼓勵深圳制定促進創業投資發展的地方性法規，營造有利於創業投資發展的生態環境。

內地的反差太大，不過近幾年內地在開公司的手續已有簡化趨勢。」

他進一步說，2016年如果在前海成立公司需時約2個月，現在已縮短至約10個工作日，時間上是一大進步。此外，橫琴、南沙等自貿區的手續程序也逐步簡化中。

不過，如在深圳開公司，余日峰指政策上仍有改善空間，如開設銀行戶口需時，而且監管上較嚴，這些都是有意在深圳創業的人士需要留意的地方。

專業資格互認需放寬

同時，在行業的資格互認上仍有一定限制，例如香港的專業人士北上發展，如執業律師、測量師等，想到內地執業仍有一定限制，希望未來政策可以逐步放寬。



余日峰在抖音分享自己在深圳和香港的營商心得。

「當上帝關了你一扇門，必定會為你打開另一扇窗」，這句話用在「大灣區達人」余日峰(Rocky)身上，最恰當不過。Rocky扎根於深圳，家庭也在深圳，一直是香港深圳兩邊走，但疫情下被迫滯留在深圳近10個月，他即發揮「達人」本色，由以往為港人到港創業牽線搭橋，改為為內地人來港投資引路。

香港文匯報記者 殷考玲

前海港駿達深圳商業服務有限公司董事Rocky自2003年起，已開展企業融資顧問業務，一直為港人北上創業提供意見，故又有「大灣區達人」之稱。

在過去十年間，曾走訪超過1,000家工廠，協助超過兩百多家工廠企業成功融資，對內地的企業經營狀況和模式可謂有深度了解。

以前教人北上 現在教南下

他一向是香港、深圳兩邊走，但今年因為疫情影響，赴港要隔離14日，回深圳又要隔離14日，他只好留在深圳，至今已近10個月，不過這亦無損他的業務發展。

「未有疫情之前，我主要是為有意在深圳開公司的港人做前期籌備工作，例如找地方租辦公室、處理成立公司的手續程序、尋找人才等，到現在疫情發生後，我隨即調轉做。」

Rocky又在抖音開設賬戶，一改「大灣區達人」角色，轉為「HK達人Rocky哥」，分享多年香港、內地兩邊做生意的經驗，短短50日就吸納了逾20萬粉絲。

抖音開賬戶 分享生意經

他向記者分享道：「在抖音我以「智識型博主」為形象，分享過去多年到香港、內地營商經驗，從後台訊息中發現，我的觀眾層有約90%為男士，其中有70%觀眾約為30多至40多歲的年齡層，並以廣東省的地區觀眾為主，當中不乏中小企的老闆或管理層。」

「HK達人」稱號隱藏商機

Rocky哥的抖音以「智識型博主」自居，主要是分享對香港營商環境看法、過往做生意的經驗等等，其中有一條講關於「最怕政府補貼電池行業」的視頻，有逾30萬點擊率，內容是講述一個電池廠老闆對內地政府出錢補貼行業的看法。

Rocky又會將香港的行情帶給內地觀眾，例如有關專講關於香港的視頻分類，如「深圳會超越香港嗎？」「為何港商工廠不願做崛起的內銷市場？」等等這些相對「經政」的題材，並有粵語系列去吸引大灣區的觀眾。