

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情期間一躍成為網紅食品，甚至在內地疫情穩定之後，胡辣湯因其「顏值」還被評為「最醜」美食榜首，排在第二第三的分別是廣西螺螄粉和四川腦花。

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。他認為，胡辣湯本身味道比較重，喜愛喝胡辣湯的主要是河南人，外地的河南人喝不到店裏的胡辣湯，就網購方便裝自己煮，這種地道的湯寄託了對家鄉美食的思念。方中山胡辣湯的方便裝加工廠，就在鄭州市經開區。有一些在沿海搞對外貿易的人，批發了他們的胡辣湯，供應海外的華人超市。

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。「辣的不辣的都買回去了。」她說，平時她會買一些速食胡辣湯「炫技」招待當地的同學，同學都對她的技術讚不絕口，其實她不過是買了速食的用水沖泡了一下而已。

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。線下則是商超和代理商。牛躍義的電商運營團隊有超過80個人，包含了線上推廣和倉儲物流人員。今年三四月份，受疫情影響，逍遙老楊家胡辣湯方便裝銷量猛增，一個月頂去年三個月，5月份方便裝銷量回歸正常，但仍比去年同期增加了25%。

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。」目前，牛躍義正試圖打造自己的直播團隊。

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？

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。 記者劉蕊 攝



逍遙老楊家胡辣湯正在淘寶上做直播。 記者劉蕊 攝



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。 記者劉蕊 攝



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

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」，逍遙胡辣湯更是名聲大噪，每天有來自全國各地的「吃貨」趕到逍遙鎮喝胡辣湯。

「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。「老家的胡辣湯，放的是花生和黃花菜，味道比較淡。」方中山說，「在鄭州這麼多年，發現湯辣一些會更受歡迎，於是就根據顧客喜愛不斷調整，就有了現在這種辣中透着香和麻的味道。」

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）。胡辣湯料生產加工和粉條加工、山羊飼養、大蔥和辣椒種植等胡辣湯產業從業人員可達20萬人左右，每年可增加農民收入20億元以上。

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。僅逍遙鎮就發展淮山羊、肉牛養殖140戶；發展粉條加工、腐竹加工和醬油、香醋釀造等個體工商戶360餘家，年創收10多億元。

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，營造有利於創業投資發展的生態環境。余日峰認為，深圳的營商環境一向不錯，「香港可以說是全球開公司最簡便的地方，快至1日便可以成立公司，而內地則係最複雜的地方，手續、文件程序繁複，香港與內地的反差太大，不過近幾年內地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，雖然未簡化到香港的程度，但無疑這些地方的營商環境吸引力，已較幾年前大大提升。

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。

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。余日峰認為，深圳的營商環境一向不錯，「香港可以說是全球開公司最簡便的地方，快至1日便可以成立公司，而內地則係最複雜的地方，手續、文件程序繁複，香港與

「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，由以往為港人到大湾区創業牽線搭橋，改為為內地人來港投資引路。並在抖音開設賬戶，化身「HK達人」，分享多年香港、內地兩邊做生意的經驗，頭50日就吸納逾20萬粉絲，到11月初，粉絲已衝破40萬人。

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。」疫情下，余日峰將生意角度換轉，由過去為港人北上創業提供意見，轉變為內地人赴港投資引路。

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。他的抖音粉絲人數到了11月初，更衝破了40萬人，反應不俗。

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。」

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，例如有關香港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。

「HK達人」稱號隱藏商機

抖音只是吸粉、打響「HK達人」聲勢的手段，Rocky從中看到背後的商機。他從觀眾層面了解到，內地中小企老闆過去十多年在業務急速增長的同時，對財富管理感到困惑，並且對生意傳承下一代感到迫切及不放心，Rocky認為內地民眾對理財知識較為缺乏，這正好成為向他們介紹來香港做生意、投資理財的契機。

「內地有錢的不知道投資哪裡好」，Rocky希望透過抖音分享香港的營商故事，與內地觀眾互動建立關係和信心，再進行私訊群組討論，了解他們對理財的需要，並提供相關服務。Rocky還舉辦一些網上遠距課程，利用zoom講解在香港、大灣區投資的條件，前期需要準備的工作，媒體營運技巧，以及一些理財教育、講解香港的投資渠道等等。疫情關了Rocky一扇門，但也為他打開了另一扇窗。



余日峰在抖音分享自己在深圳和香港的營商心得。