

这注定是个不平凡的冬天，“红高粱”这个20世纪八九十年代响当当的名字，今天再续传奇——

12月10日，瑞典：中国作家莫言因著有“红高粱家族”等系列知名作品，在此领取了今年的诺贝尔文学奖，国人无不为之欢欣鼓舞；

12月16日，郑州：饱含着红高粱烩面创始人乔赢孜孜以求的“引领中国生态食品新时代”理念的红高粱烩面新品在此揭开了红盖头；

昨天，由河南省文联主办，河南省作家协会、河南大学文学院、河南省商业经济研究会协办，河南省中国中部崛起促进会和河南红高粱面业科技发展有限公司（以下简称红高粱面业）联合承办的莫言获奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版礼品发行新闻发布会举行，与会领导和专家就莫言荣获诺贝尔文学奖的重大意义、文学品牌“红高粱”与商业品牌“红高粱”现象启示、红高粱面业产业化与中原经济区发展等话题进行了深入探讨。

记者 熊维维



乔赢现场演讲

一个“红高粱”两个传奇故事

A 两个男人的“红高粱”

2012年诺贝尔文学奖授予了莫言，莫言成为有史以来首位获得诺贝尔文学奖的中国籍作家。在莫言获奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版礼品发行新闻发布会现场，河南红高粱面业科技发展有限公司董事长乔赢讲述了他与莫言的故事。

“莫言的小说《红高粱家族》当时在社会上产生了很大影响，被拍成电影后影响更大；而我创立‘红高粱’品牌，有很大原因是受其影响，由于莫言与我曾是部队当兵时的好友，有次在和莫言沟通时，莫言还说我有眼光和魄力，将文学作品变成了产业品牌。”莫言获奖，作为老战友的乔赢很高兴，乔赢称，经过公司董事研究，决定奖励莫言现金300万元，并与莫言老家——山东高密市有关部门达成战略合作意向，红高粱面业万亩高粱生产基地将落户高密。

作为特邀嘉宾，《百家讲坛》演讲嘉宾，河南大学教授、博士生导师高有鹏，郑州市文联副主席、著名作家程韬光，著名作家王刚，河南省作家协会副主席、鲁迅文学奖获得者、著名作家邵丽就莫言荣获诺贝尔文学奖的重大意义、文学品牌“红高粱”与商业品牌“红高粱”现象启示、红高粱面业产业化与中原经济区发展等话题进行了深入探讨。

红高粱面业还展示了红高粱烩面莫言纪念版礼盒，这款河南烩面历史上最具文化品味的产品，设计精美时尚、美观新颖，将红高粱烩面与中国五大名窑之一的钧瓷完美结合，配以木耳、粉条、黄花菜、羊肉等烩面辅料，限量发行，堪称美丽河南、文化中原浓缩展示。

新产品一亮相就得到了与会人员的一致认可，众多经销商纷纷抢购，当日签约预订金额近千万元。



红高粱烩面莫言纪念版礼盒

B 一个男人的商业梦

1995年，乔赢创立的“红高粱”在郑州二七广场诞生
1995年，“红高粱”第一家加盟店（新乡店）开业
1996年，“红高粱”北京王府井店开业
1996年，红高粱“京城论剑”，因挑战麦当劳，赢得中外8000多家媒体争先报道，“红高粱”红遍大江南北，成为中国餐饮的知名品牌
1997年，“红高粱”分别在深圳、天津、北京、河南、海南陆续开店
2005年，乔赢在中州大学设立“红高粱”模拟店
2008年，“红高粱”二次创业，红高粱郑州农业路餐厅开业
2009年，红高粱面业、红高粱羊业、红高粱快餐连锁、红高粱产业基地共同推进
2010年，红高粱方便烩面隆重上市
2011年，红高粱舞阳工厂投产
2012年，红高粱面业全面实现生态产业链战略
……

高调创业，一炮打响

1994年初，乔赢下海。1995年，第一个“红高粱”快餐店在郑州最繁华的闹市区二七广场开业了，乔赢的中式快餐梦正式起航。

第一家“红高粱”餐厅以经营烩面为主，以麦当劳为样板，店堂明亮、员工统一着装、使用快餐桌椅和收银机，一开张就显出了不同寻常的局面。面积不足100平方米的小餐馆，日营业额从2000元逐步上升，不久就冲破了万元大关，座位每天的周转次数高达22人次。首战告捷后，乔赢又在郑州开了7家分店。

1996年，乔赢将“红高粱”开到了北京房租最惊人的地方：距麦当劳王府井店22米的王府井入口处，日租金每平方米近7美元。仅200平方米，140个座位的“红高粱”，规模不足麦当劳1/3，气魄也略逊一筹，但一则新闻帮了乔赢大忙：1996年3月2日，《北京晚报》以《红高粱种到王府井》为题，头版头条报道了“红高粱”。第二天就是全国“两会”，之后参会代表纷纷拥到“红高粱”参观。几乎是一夜之间，“红高粱”以中国民族快餐业领头羊的姿态展现在世人面前，冷清了十几天的“红高粱”北京店，再现郑州店的火爆局面。第一年，“红高粱”北京店不仅没赔，还净赚50万元。

在洋快餐进军中国的号角声中，志在创办民族品牌的中式快餐店“红高粱”一炮打响，很快红遍半个中国。

风云岁月，不败人生

命运之轮也开始转动，急于扩张版图的乔赢很快便感受到了资本之困，为实现其“战略目标”，开始在社会上融资，但是，这次的“融资”后被定性为非法集资，2000年10月，乔赢获罪入狱，“红高粱”基业轰然倒塌。

2003年4月，因非法集资获罪4年的乔赢，由于狱中“表现良好”，提前1年假释出狱。出狱后，乔赢在媒体上公开表示：“将用后半生的努力，把所有集资户的账还清。”尽管在法律上他已经不再欠别人的钱。

很快，乔赢开始筹备郑州、北京红高粱快

餐连锁店。

2005年3月，乔赢又推出了“红高粱”子品牌“乔士烩面”。随后，他以1000万元身家和北京时代光华教育发展有限公司签约，成为时代光华的一名讲师，从在狱中的十大反思入手，乔赢现身说法讲述企业经营管理的死穴。

2007年，进军网络快餐，推出康酷食速，同年6月退出。

2008年8月，北京鑫华投资有限公司和河南阿庆嫂集团又与之结盟，“红高粱”生机再次萌现。

信守还钱承诺，乔赢一定会赢

乔赢还是那个乔赢，从当年高举民族品牌的大旗挑战洋快餐惨败，到如今每一次公众场合的演讲，他还是高调渲染自己创业的民族感情。“如何评价我们团队的民族意识？评价一百次一万次，我都会说，我非常欣赏创业团队的爱国情感和民族意识。‘红高粱’的得名源于我们民族自强不息的精神，朴实、平常，但却有着强大的生命力，这是我保留红高粱品牌的原因。”

乔赢是一个很有争议的人物，但乔赢表示，他已经没有了成败的概念。用他的话说，他剩下的只有坚定、信念和永不放弃。

据了解，当年乔赢所筹集来的社会资金，有相当一部分属于以他个人名义的借款。前不久，乔赢已经把第一笔欠款送到一位老年集资户手中，约相当于总欠款的15%。老人拿到乔赢的还款时老泪纵横，他说：自己从未想过乔赢会还这笔钱，乔赢没必要这么做，而他却做到了。坚守承诺，他相信这样的人一定会赢。

而目前，红高粱面业有专业的面粉基地、槐山羊养羊基地、淮阳黄花菜基地、舞阳方便烩面生产基地、扶沟方便烩面生产基地，打通了从田头到餐桌，从加工基地到市场分销的产业链。红高粱面业已在郑州及河南建立了自己的分销体系，计划2013年发展全国市场。在高速公路服务区，“红高粱”备受出差人士的广泛欢迎。乔赢所带领的红高粱面业正在实现产业化的成功。

数字·红高粱

5000个 红高粱面业可以解决5000个就业问题
2.5万 红高粱面业年消化2.5万吨调料
3万 红高粱烩面年消化3万吨脱水蔬菜
10万 红高粱面业年消化10万吨面粉
110万 红高粱面业年消化110万只羊
10亿 红高粱面业年产10亿份方便烩面

记者手记

永不言败

乔赢的事迹在接触他之前就早有耳闻，中原商战中的传奇人物，具有白手起家、大起大落的商界人生，导演了轰动世界的“红高粱现象”，不用分文打造了让世人皆知的中式“红高粱”快餐品牌，曾挑战麦当劳、开创中式快餐连锁之先河，缔造了一个中式快餐经济学的奇迹，创造了一个中国版哈佛MBA经典案例。传奇而艰辛的创业故事催人泪下，激人励志……

在活动现场，做过大学教师的他有着令人无比惊羡的口才，他讲到事业高潮期时，现场掌声雷动；讲到辛酸往事时，现场更有不少人为之动容。活动结束后，到场的来宾纷纷要求与他合影，他都亲切地一一配合。

在来采访之前，我再次翻阅了他的那本《永不言败》，乔赢在自己的书中写道：“一生中，经历过破产、坐牢、失败的男人，是最幸运的人！你知道吗？世上再也没有比经历这几样东西更能锻炼人的意志了。”

失败、后悔、放弃，以及成功，这些词汇早已消失在乔赢的人生字典之中。在经历过大起大落之后，成败本身于年届五十的乔赢而言已非一个具象的意义。更让人心生敬畏的是，在零下十几度的寒风中，仍坚持单衣单裤行走的乔赢曾不止一次向外界表示：他会用后半生的努力，把所有集资户的账还清！尽管在法律上已不再欠别人的钱，但出于良心，他要这样去做。乔赢说：“所有的欠账目前我已经完成了15%。”更重要的是，他将用后半生的努力，让“红高粱”这个知名的民族品牌“红”遍中国、乃至世界。

我们祝福“红高粱”，祝福乔赢。