

乔赢 与莫言“共创”红高粱

本报驻河南首席记者
李代广 郑州报道

一个是山东的作家莫言，中国首个诺贝尔文学奖获得者；
一个是河南的商人乔赢，曾经红遍大江南北的烩面狂人；

这原本是两个风马牛不相及的人，却因为“红高粱”演绎出十分奇妙的缘分：莫言于 1986 年创作了成名作《红高粱》，乔赢于 1995 年注册了红高粱快餐品牌。

2012 年 12 月，随着著名作家莫言获得 2012 年诺贝尔文学奖，善于抓住任何一个机会的乔赢再度出手，乘势而为，亲自导演了一出“莫言获诺奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版面世新闻发布会”的好戏。

12 月 16 日，文学品牌《红高粱》再次牵手商业品牌“红高粱”。

乔赢告诉记者，在红高粱 3 周年庆典上，他邀请了莫言亲临郑州。当时，乔赢与莫言交流，莫言说了两句话，第一句是“你很智慧，我创作了文学作品《红高粱》，你开创了商业品牌红高粱”。

乔赢与“红高粱”品牌的不解之缘

提起中国第一人口大省的河南，就不能不提到河南的粮食产业和饮食文化；提到河南的饮食文化，就不能不提到郑州的烩面文化；提到郑州的烩面，就不能不提到一个著名的品牌和一个著名的企业家。

这个著名的品牌就是“红高粱”，这个著名的企业家就是“红高粱”品牌创始人乔赢。

12 月 16 日上午，2012 年诺贝尔文学奖获得者、中国著名作家莫言在瑞典讲完故事不到一周的时间，“红高粱”品牌创始人乔赢就在河南郑州发起了一场“莫言获诺奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版面世新闻发布会”。

这个经历了失败、破产、离婚、甚至是牢狱之灾的男人，作为中国独一无二的研究失败的大师，“红高粱”品牌创始人乔赢，是研究中原商战中绝对不能绕过的传奇人物。他具有白手起家、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中式快餐“红高粱”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神话、创造了一个中国版哈佛 MBA 经典案例。

1995 年，在素有 3600 年历史名城商城之称的郑州，乔赢创办的“红高粱”率先提出中国快餐引领中华饮食革命，并向麦当劳外餐发起挑战，在中国喊响“哪里有麦当劳，哪里就有红高粱”的爱国主义口号。
一时间，“红高粱”这个民族品牌风生水起波澜壮阔，各大媒体竞相报道，乔赢成了一个让世人关注的“新闻人物”，“红高粱”也成为炙手可热的名牌。

如今，随着著名作家莫言获得 2012 年诺贝尔文学奖，善于抓住任何一个机会的乔赢再度出手，乘势而为，亲自导演了这一出“莫言获诺奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版面世新闻发布会”的好戏。
发布会邀请了中共河南省委宣传部副部长李宏伟、百家讲坛讲师高有鹏、河南省作家协会副主席邵丽、著名作家王刚等政、商、文化界名流一起品尝和“咂摸”有关红高粱的故事。

在活动现场，展示的“红高粱”烩面莫言纪念版礼盒，以书本造型示人，令不少经销商代表眼前一亮，当天便吸引了一大批经销商预订签约。

乔赢在现场进行了长达 40 分钟的脱口秀演讲，和莫言在瑞典讲故事一样，乔赢也是讲了自己的创业故事、失败故事、未来的梦想故事，只是，和莫言演讲时的平静相比，乔赢的演讲慷慨激昂，充满了激情，充满了悲壮，他的脸上有汗水、也有泪水。

乔赢与莫言不得不说的故事

记者：乔总您好，首先祝贺这次发布会取得圆满成功，我们是多年的老朋友了，我想，第一个问题，还是请您谈一下您和莫言之间的故事吧，大家都很期待了解您的“红高粱”烩面和作家莫言之间的一些故事？

乔赢：我们首先要祝贺莫言获得今年的诺贝尔文学奖，他圆了我们中华民族百年来的一个梦想。也可以这样说，莫言获奖

是本世纪最重要的文化事件，这个奖不仅仅是颁给莫言本人的，也是颁给我们整个中华民族的。

我是最好的风险投资家，在上世纪 90 年代初就把“红高粱”这个品牌注册下来了。

1986 年，莫言的小说《红高粱》在《人民文学》第三期发表后，立刻在中国文坛引起轰动。导演张艺谋把莫言小说《红高粱》拍成电影后，当即在国际上引发诸多赞誉，当年《红高粱》就像红色旋风一样把中国每一个角落每一个文化人卷入其中。

1993 年，我从一所很好的大学下海，立志要做快餐品牌，在长达几个月的时间里，我都在琢磨品牌的名字。

我要创业，我要做一个餐饮品牌，什么名字好？有一次，我邀请了业界 22 位专家商议，从下午 4 点一直研讨到第二天凌晨 2 点，最终拍板定下“红高粱”这个名字。

当时，我这样解释“红高粱”商业品牌的文化内涵：红高粱长在贫瘠的土地上，生命力强，奉献大，有中国人的精气神在里面。

在红高粱 3 周年庆典上，我们邀请了莫言亲临郑州。当时，我与莫言交流，莫言说了两句话，第一句是“你很智慧，我创作了文学作品《红高粱》，你开创了商业品牌红高粱”。

莫言说的第二句是：“我不知道你能不能成功，但有朝一日我要写个城市题材的《红高粱》”。刚才你也听到了，我在发布会上正式宣布，我们已与莫言老家——山东高密有关部门达成了战略合作意向，红高粱万亩高粱生产基地将落户高密。

创造了商业史上的奇迹

记者：您创办红高粱公司和“红高粱”品牌后，取得了哪些成果和影响？

乔赢：1995 年 4 月 15 日，我创办的第一个红高粱快餐店在郑州最繁华的闹市二七广场开业。1996 年 2 月 15 日，“红高粱”北京王府井分店开业。

在“麦当劳”对面开店这一战略举措，一下子把一碗烩面的“红高粱”推到了与“麦当劳”较真儿的擂台上。

一时间，“红高粱挑战麦当劳”、“大碗面叫板汉堡包”的新闻报道在全国炸开了锅。“红高粱”一夜之间名声大噪。

不久，“红高粱”全国几十家分店相继开业，各个门店从早到晚高朋满座。在这一年多的时间里，“红高粱”先后被国内 800 余家媒体连续报道，国外 70 多家媒体相继转载，美国三大有线电视网轮番“爆炒”。我那个时候也被舆论冠以“中国连锁快餐的领头羊”的名号。

“烩面”这个带有浓郁中原文化的食品，成为红高粱的主卖，红高粱率先提出中国快餐引领中华饮食革命，并向麦当劳外餐发起挑战，在中国喊响“哪里有麦当劳，哪里就有红高粱”的爱国主义口号。

红高粱公司自成立以来，在几乎没有花任何广告费的情况下，得到全国几乎所有知名媒体，比如，人民日报、光明日报、经济日报、中国青年报、北京青年报、中央电视台、北京电视台、中央人民广播电台、中国经营报、中国企业家杂志和全国各省市地方报纸等数千家媒体，以及包括美国三大有线电视网、纽约时报、芝加哥论坛、时代周刊、新闻周刊等在内的国外近百家媒体的轮番爆炒。

据我们不完全统计，已有 15000 篇左右的报道文章，我也成了一个让世人关注的“新闻人物”，“红高粱”成了一个炙手可热的名牌。

这一现象，已成为美国哈佛大学 MBA 的经典商业案例。他们是这样评述的：乔赢创下中式快餐的奇迹，他在几乎一分广告费没花的情况下，不到一年时间，打造了让世人皆知的红高粱品牌。从品牌商业运作角度看，他至少节省了一个亿元的广告费，他是商业史上的一个奇迹！

将“红高粱”打造成国际品牌

记者：和莫言文学世界里的栖息之所“高密东北乡”相似，我们知道，您也有一个属于自己的理想寄托，那就是把“红高粱”这一民族品牌打造成国际驰名品牌。

乔赢：是的。正如百家讲坛讲师高有鹏所说，莫言的《红高粱》勾勒出了一个精神世界的文化大餐，让我倾注一生心血的“红高粱”，则是区别于精神食粮的物质大餐。



企业家小传

- 1976 年，15 岁的乔赢参军入伍。
- 1980 年，被选送至解放军坦克学院、南京大学学习，获哲学和经济学双学位。
- 1987 年，到解放军信息工程学院担任讲师。
- 1990 年，转业到郑州杜康大酒店，任副总经理，随后投奔彼时如日中天的河南亚细亚集团。
- 1995 年，辞职下海，创办“红高粱烩面”。
- 2000 年 10 月，83 名集资人联名上书郑州公安机关讨“说法儿”，乔赢被捕。
- 2002 年 6 月，因非法吸收公众存款获罪 4 年，2003 年 4 月获释出狱。
- 2004 年 4 月，公司筹备了郑州、北京红高粱快餐连锁店，欲东山再起，最终未果。
- 2005 年 1 月，乔赢在中州大学设立新红高粱模拟店。
- 2005 年 3 月 6 日，红高粱中式快餐乔士烩面亮相郑州。不久郑州三家加盟店均因经营效果不好而倒闭，红高粱被加盟商诉诸法院。
- 2007 年 2 月 4 日，乔赢进军网络快餐，推出康酷食速，同年 6 月退出。
- 2008 年 8 月，联合北京鑫华投资有限公司和阿庆嫂集团，重新推出红高粱烩面。
- 2008 年 10 月，二次创业的红高粱终于开业了。
- 2010 年，乔赢的方便烩面研制成功，2011 年下半年开始在商超、便利店等铺货。
- 2012 年 12 月 16 日，“莫言获诺奖高峰论坛暨红高粱烩面莫言纪念版面世新闻发布会”举行。

我把红高粱做成了饭食，用红高粱的“红”丰富了人民大众的生活，用红高粱的“高”提升了人们饮食文化的品格，用红高粱的“梁”谱写了我们民族的文化脊梁。

一个是文学品牌“红高粱”，一个是商业品牌“红高粱”，虽然我的“红高粱”品牌历经风霜磨难，但它仍然很年轻，很有发展潜力，是能够与莫言“红高粱”品牌媲美的商业品牌。

全世界的人都认为我爬不起来也不要紧，只要有一个人不这么认为就行了，这个人就是我自己。和莫言文学世界里的栖息之所“高密东北乡”相似，我也有一个属于自己的理想寄托，那就是把“红高粱”这一民族品牌打造成国际驰名品牌。

在历经过几次大起大落，我仍然能够豪情万丈地高调起来，我的高调 and 失败，从未被别人所超越过。我的名字已经告诉了大家，我一定要赢，因为我叫乔赢。

在我们河南著名作家王刚的长篇小说《烩面》中，以我为原型的主人公完成了梦想，王刚文学作品里的“乔赢”把挑战麦当劳的壮举延续了下来，民族品牌红高粱烩面不仅成功了，而且把烩面馆开到了美国，开到了曼哈顿。

那些不堪回首的“太幸运”

记者：说说您那些失败的故事吧？您那些经历过的失败、破产、离婚，甚至是牢狱之灾，您如果感觉很为难的话，就绕过去不说。

乔赢：一个传奇而艰辛的创业故事一定会催人泪下、激人励志、启迪人生！

现在，我觉得一个男人，如果一生经历过失败、破产、离婚，甚至是牢狱之灾，那简直是太幸运了，为什么？——没有比这更

能锻炼你的意志了。

进军快餐业，我一开始就知道走这条路很不容易。麦当劳创始人克劳克就是我的精神偶像，他是 55 岁创业，到 61 岁的时候，困难到什么程度啊，外债累累，资金吃紧。有一年刚好是圣诞节，当时急需需要 270 万美元，他不敢回家，因为老婆孩子等着他要钱过节呢。后来他老婆跟他离婚了。

1996 年红高粱扩张的时候，曾有资本欲介入，但因为我坚持自己控股而使投资流产。在红高粱品牌刚创立 3 年时，有国外投资公司欲出资 1 亿元购买 70% 股权，我没有答应。

现在想想，我觉得创业者最大的问题是心胸狭窄，其实应该有这样一个心态，宁愿把企业当猪养，不要当孩子养，大了就把控股权该卖掉的就卖掉。

1997 年，我们公司在快速发展、扩张过程中，遇到了资金上的困难。因为得不到银行的支持，就在公司内部和一些关系比较好的 234 位人员中，进行了集资，帮助我们度过了危难。

没有想到的是，在 2000 年 10 月，有 83 名集资人联名上书郑州公安机关讨“说法儿”。

2002 年 6 月，我因为涉嫌非法集资、非法吸收公众存款获罪 4 年，2003 年 4 月获释出狱。

我已经和太太离婚了，不理解就离了嘛，什么都会改变我，支持不支持都不能影响。父母也不理解，他们想不通啊。如果说对事业的执着，我基本就是一个偏执狂。

出狱后，我写了“我的十大反思”，对自己的失败进行了细致的分析和反思。

作为红高粱品牌的缔造者，2005 年，时代光华用千万元买断了我的自传体书稿《永不言败》（北京大学出版）的版权和 10

年的授课权，我成为时代光华的一名讲师，时代光华从我在狱中的十大反思入手进行包装，我则以现身说法讲述企业经营管理的死穴。直到现在，我还时不时去北京讲课。在我沉寂的几年里，永和大王在中国已经有 138 家店铺，味千拉面达到 300 多家。

工业化生产方便烩面

记者：您从 2004 年以来，再次起步，重新开创红高粱品牌，并连续开了多家连锁店，现在，对于“红高粱”的未来，您是怎么设计的？

乔赢：我想过多种方案。第一种是老店老开；第二种是老店新开，迎合年轻人的消费习惯；第三种是把烩面做成工业化、产业化的产品，也就是“跳出碗，走出店”的烩面。当时很多同行专家都否定了第三种想法，认为肯定做不出来。

正是因为这种想法，同行甚至把我定位成“浪漫主义色彩”的人。我最终选择了第四种折中的方案——一边开店，一边研究工业化的方便烩面产品。

这八年，我就一直在琢磨烩面产业化事情，投了不少钱，也找到了两家高校以及一家科研机构合作开发，其间得到了很多企业家的支持，这段时间我 80% 的精力都用在研究方便烩面上。

方便烩面怎样保持原汁原味就显得非常重要。烩面馆里卖的烩面用的是传统的手工生产方式，而方便面是纯粹工业化生产方式生产。为了保证工厂里生产出来的方便烩面与餐馆里一个味道，在生产的过程中，我就要求拉伸面片的工序由工人手工完成。

2010 年，方便烩面研制成功，2011 年下半年开始在商超、便利店等铺货。

对于未来的打算，我的三个战略是，专注农业产业化、专注食品的绿色营养以及登陆资本市场。

目前，我们已开发出拥有第一个自主知识产权的非油炸、手抻、清真、原汁原味的红高粱方便烩面产品。

同时，已有与在建方便烩面生产的四个基地，分别位于漯河、舞阳、商丘、修武；预计全部达产后，年产量将突破 15 亿份，产值达 50 亿元，创造就业岗位 5000 多个，能够充分带动农业、肉羊产业、印刷业、物流业等关联配套产业迅速发展。

截止目前，我们公司已基本形成了现代食品企业的产业链。被国家商务部授予“中国食品企业十大诚信品牌”，国资委授予“中华第一面”桂冠。2010 年六月，在全国农产品加工工业投资贸易洽谈会上荣获“金奖”，被海内外各界誉为“中国面”，成为中华传统文化的靓丽食品名片。

东山再起从还债开始

10 年前的一天，乔赢回到家，发现爱吃肉的母亲忌口了，他很不解地问：“妈呀，你怎么吃斋念佛了？”母亲回答说：“你什么时候把集资款还清了，我就吃肉。”

从那时起，乔赢无论春夏秋冬都不再穿棉衣，即使身处零下二三十摄氏度的俄罗斯，他仍然以一单薄衬衣示人。

“我不服，我一定要实现我的梦。”乔赢说，寒冬里他也会觉得冷，只是梦想没有实现，就像挑战麦当劳一样，他要挑战自己，直到成功圆梦的一天。

“我希望有这么一天，我妈妈开始吃肉了，我也把脱掉的衣服穿上了。”乔赢说。

“真正的二次起步就从今天开始，我一定要东山再起。”当天，乔赢这样告诉所有在场的人。之所以说 12 月 16 日才是正式起步，是因为乔赢在前一天正式还了第一笔“债”。乔赢说，近段时间红高粱会专程挨家挨户拜访还清这 234 位集资人，他要用毕生努力去还清这 234 万元债务。

1997 年在红高粱最困难的时候，是 234 位集资人救援他于危难之中。乔赢说，他的二次起步就是奔着还债来的。“这次创业，我的第一个梦想就是还债。”

乔赢说，他二次创业的动力就是还债。虽然他已经受到法律的制裁，但他的良心还在遭受制裁中，法律上没有还债的责任，但心里的责任还在。

什么是商业品牌？在乔赢看来，品牌承载着美誉度、满意度和责任感，满意度决定了价值，没有好的口碑，就没有品牌存在的基础。