

# 汤圆大王陈泽民： 天命之年下海 74 岁再创业

文 / 本刊记者 钟石新

天命之年大胆创业，蹬着三轮车卖汤圆；63岁成为中国速冻食品开创者，企业年销售额近70亿元；70岁成为河南首富；74岁再次创业，进军新能源领域。他用自己的双手创造了一段商界传奇。

他，就是郑州三全食品集团创始人——陈泽民。

## 少年时代的磨炼是人生最宝贵的财富

“一个人在幼年、青年时代受到的磨炼，是他一生中最为宝贵的财富。”陈泽民说，“小时候勤工俭学和青年时的艰苦劳动，造就了我也不怕吃苦的性格，并且让我深深地认识到：只有通过劳动，才能创造财富。”

陈泽民3岁起就跟随身为炮兵专家的父亲过着随军生活，辗转各地。从小开始，陈泽民就利用课余时间勤工俭学。10岁时，和同学们一起到电影院、戏院里捡烟头、废品卖钱，支援“抗美援朝”。

上初中时，学校提倡勤工俭学，陈泽民学会了理发。周末，他就背着书包带上理发工具，到农村给农民理发。他还和同学们一起出去打小工，泥瓦工、装卸工他都做过。到处找活干，培养了他联系业务的能力，通过劳动，他更学到了技能。

陈泽民从小就是个无线电爱好者。从矿石收音机到真空管收音机，再到后来的半导体收音机和电视机、录音机、录像机，他都能组装和维修。

高中时，他利用理发推子的使用原理，帮农民制作了一台收割机模型。

1965年，陈泽民从医学院毕业，主动要求到四



川工作。在工作中也搞了不少发明创造，还被评选为“科技标兵”。1979年，陈泽民调回郑州市第五人民医院工作。当时单位里有一台价值几十万元但是被水淹后报废的大型X光机，陈泽民硬是利用几个星期的业余时间把它拆开修理好了。他甚至还仿照在北京展览会上看到的一台日本产的洗衣机，制造了当时郑州第一台土造洗衣机。

1984年，陈泽民被调到郑州市第二人民医院当副院长。但他在业余时间还是总想干点什么。于是，下海创业的念头越来越强烈。

## 第一颗速冻汤圆

1989年，年近50岁的陈泽民和爱人借了1.5万元办起了“三全冷饮部”，专门经营软质冰淇淋。冷



饮部用陈泽民自制的设备制作、批发郑州当时惟一的夹心冰淇淋，生意非常火爆。可是每年10月之后，冷饮业进入淡季，冷饮部几十个工人就不知道干什么好。

此后，随着卖冰淇淋的人越来越多，利润降低，陈泽民决定转行。

这时候，陈泽民想起来，有一年冬天到哈尔滨出差，见当地人包饺子一次包很多，吃不完就放到户外冻着，于是他突发奇想：饺子能冻，汤圆也应该能冻，自己家做的汤圆冷冻起来拿到市场上卖，肯定会受欢迎，而且冷冻还可以解决长时间保鲜的难题。

为什么要做汤圆？原来，陈泽民和爱人在四川工作的时候，向当地人学会了做汤圆、米花糖等特色食品。回郑州以后，逢年过节，陈泽民夫妻都要做许多汤圆送给亲戚、朋友尝鲜。品尝过的人，无不交口称赞。

军人家庭出身的陈泽民雷厉风行，迅速投入研发速冻汤圆。3个月后，从原料配方到制作工艺，从单个粒重到包装排列，从包装材料到包装设计，从营养、卫生到生产、搬运等等，陈泽民拿出了整体的设计，“买泰国的5000块钱一吨的糯米粉，猪肉花生我都挑挑拣拣用最好的”。就这样，中国第一颗速冻汤圆诞生了。

1990年，电视剧《凌汤圆》热播，陈泽民抓住机会，迅速将产品命名为“凌汤圆”，在第一时间注册申请了“凌”、“三全凌”、“三全”商标，并先后申请了速冻汤圆生产发明专利和外形包装专利。

### 蹬着三轮车跑推销

汤圆生产出来了，怎么销售却成了大问题。于是，每天下了班，陈泽民就蹬着三轮车推销产品。他拉着燃气灶和锅碗瓢盆，到市内的副食品商店，现场煮给人家品尝。

1990年12月底，陈泽民把速冻汤圆拉到了郑州市很有名气的一家副食品商场。商场负责人在尝了“三全凌汤圆”后，半信半疑地答应先进两箱试试。他又拜访了郑州市的几大商场，也争取到了“送两箱试试”的待遇。然而，第二天，经理们就希望陈泽民长期大量供货。

那年春节前，陈泽民去北京开会，他带着速冻汤圆模型到了西单菜市场。经过耐心讲解，商场负责人同意进两吨来试销。结果会还没开完，商场经理就打来电话，让他以最快速度再送来5吨。

此后，陈泽民先后在西安、太原、沈阳、济南、上海等中心城市建立了销售渠道。

经过一年多的市场开拓，陈泽民认识到速冻食品将成长为一个庞大的产业，便于1992年5月组建三全食品厂。

当时，一套进口的速冻机需要1000多万元，国产的也得100多万元，陈泽民就自己买材料，自己设计制造，硬是建起了当时国内第一条速冻汤圆生产线，正式走上工业化生产的轨道。

1992年下半年，陈泽民把生产管理交给家人，一个人开着一辆4000元买来的二手旧面包车，拉着冰箱、锅碗瓢盆、燃气灶，到全国各地现煮现尝地跑推销。

在陈泽民看来，这是一段非常艰辛的经历。可就是用这种最笨的方法，“三全凌汤圆”在全国各地的市场迅速打开。1993年起，三全的日产量达到了30吨。

物以稀为贵，那时候北方人没有吃过南方的汤圆，有了这个产品以后供不应求。从那以后，三全食品从一个几个人的小作坊，滚动发展，慢慢成为中国最大的速冻食品上市公司，从一个产品到现在几百种产品。

如今，小小的汤圆已经为陈泽民带来了数以亿计的财富，更为中国开创了上百亿元的速冻食品市场。

## 苦练内功，永保行业领先

由于市场形势良好，1995年前后，全国出现了大量仿制“三全凌汤圆”的企业。这时候，陈泽民审时度势，决定放弃对同行侵害自己专利的追究。

他说：“速冻食品是个技术门槛很低的行业，专利官司打不胜打，耗费精力得不偿失。中国的速冻食品业正处于起步阶段，仅靠一个三全无法满足巨大的社会需求。海外的速冻食品工业比我们先进得多，你挡住了身边的同胞，也挡不住别人登陆上岸，与其让海外企业长驱直入，倒不如本土同胞齐心协力，把市场迅速做大，在较短的时间里形成有一定抵抗力的民族速冻产业。而我要做的，就是苦练内功，永远保持领先的位置。”

也就是从1995年起，三全的发展速度明显加快，并且越来越快。1995年，三全被国家工商局评为“全国500家最大私营企业”之一；1997年，国家六部委将“三全食品”列入中国最具竞争力的民族品牌；2013年，陈泽民登上了福布斯富豪榜，以62亿元身家成为“河南首富”。2020年，三全实现总营收69.26亿元。目前，三全已稳居中国速冻食品企业龙头位置。

回顾创业之路，陈泽民认为，一个人创业的目标可以很远大，但都要从小处一点一点做起。“温州人为什么那么厉害，就因为不论是纽扣、拉链、打火机，还是皮鞋、马桶、厕纸，人家都能把它发展成一个大的产业。就连在街头擦皮鞋，温州人都能把它搞成一个个连锁店，创出一个大的事业。”

“根据这几年我的感觉，必须质量求生存，创新才能发展，产品是基础，渠道是关键，品牌是价值，服务是保证，顾客是裁判。因为产品好不好，不是你说了算，而是你的上帝、你的消费者说了算。”陈泽民说。

企业做大了，陈泽民也不忘记回馈社会。三全食品有员工2万多人，在全国有35个分公司、办事处及分厂，在全国带动了40万农户致富，带动了4600多家中小企业、上下游企业为三全食品配套服务。

## 74岁再创业，人生不惧试错

2008年，三全食品上市以后，陈泽民就退居二线。2009年，陈泽民把整个三全集团经营，交给了年轻的管理团队进行现代化管理。

“这个时候我干什么？我关注了另外一件事情——雾霾天气。雾霾严重影响人们的健康，怎么才能解决雾霾的问题？我又开始琢磨，开始准备第二次创业。”陈泽民说，“第二次创业是在2016年，我74岁的时候，成立了郑州地美特新能源科技有限公司，关注地热发电。一个搞食品的又去搞地热，一个玩小汤圆、玩小球的又去玩地球，这个跨越太大了。但这个梦想给我带来了极大的动力。”

为什么要成立郑州地美特新能源公司？陈泽民说，就是因为中国工业高速发展，造成了空气污染，雾霾的产生，他希望寻求一种清洁能源代替煤，代替石油，代替天然气，解决雾霾问题。

“我走遍了世界考察，也走遍了西藏、青海，发现我们的地热资源太丰富了，这么好的清洁能源不用太可惜了。一定要用新的能源改变世界，用清洁能源改变我们的世界。”陈泽民说。

在陈泽民看来，地热发电可以缓解雾霾和某些地区的缺电问题。即使前期研发费用高昂，短期商业回报少，但技术上的探索结晶却可以造福人类。

在总结全世界的成功技术和国内失败经验的基础上，郑州地美特新能源公司终于在云南瑞丽发电成功。某种意义上，陈泽民的地美特是中国地热发电一个新的里程碑。

陈泽民将自己的二次创业总结为：不忘初心，重拾旧梦。

纵观改革开放以来涌现的优秀民营企业家，我们不难发现，只有那些专注、专心，有着冒险精神，有着坚持不懈的毅力，有着能教育后人品格的人，才能站在时代的前沿。■

