

汤圆里的美丽人生

编者导语：他50岁才开始创业，遭到全家人反对，在此之前，他是郑州市第二人民医院副院长，事业蓬勃。他仅仅花了10年时间，将自己的企业打造成行业龙头，他说：我没有什么遗憾，只有欣慰。他是第一颗速冻汤圆的发明者、中国速冻食品的开创者陈泽民，他掌舵的“三全食品”，在各个商超的速冻专柜里都有踪影。

“三全凌汤圆，味美香甜甜。”多年来这段广告频繁的出现在各个电视频道，这个牌子也逐渐变得家喻户晓。

但其实，这家企业的历史并不长，其创始人陈泽民五十岁开始创业。从1990年第一颗速冻汤圆诞生到现在年销售额超过19亿元；从只有单一的速冻汤圆的小厂，到现在拥有四百种产品，仅用21年的时间。

这可能只是刚刚开始，陈泽民说，三全要做百年老店。

了解陈泽民的人都知道，他的成功绝非偶然。得益于前五十年的积累，也更决定于陈泽民敢做敢为的性格。



天命创业

五十岁，应该是守业的时候，大多数人不会在这个岁数开始再打拼。在知天命的年龄创业，这可能是很多人想都不敢想的事情。陈泽民偏偏就是这样。

在创业前，陈泽民是郑州第二人民医院副院长，家庭幸福、事业蓬勃，拥有一个五十岁男人应该拥有的一切。

但是他却觉得这样的日子很不充实，时间被浪费了。虽然是一家三甲医院的副院长，一个月仅一百多元的工资不能够给家人更好的生活。

时代造就英雄，1989年，刚好赶上了改革开放的大潮，他萌生了下海的念头。身边一批做生意的朋友逐渐富了起来。于是，陈泽民毅然放弃已有的地位和荣誉——下海经商。

陈泽民绝对算是白手起家，他的第一笔创业资金一万五千元是向邻居借来的。他用一万二千元买了个冰淇淋机，另三千元作为买原料的流动资金，在商场租了一个柜台，成立了一个冷饮部，叫“三全冷饮部”。之所以叫三全，是为了感谢党的十一届三中全会。

由于肯动脑筋，积极创新，三个月就把借款还了。然后，陈泽民就开始扩大再生产搞批发。场面红火，为了进到货，很多人半夜就来排队。

后来他又发现在上海有一种冷狗牌夹心冰淇淋很畅销，但是引进生产这样的设备就要十万元，这个对于刚创业的他来说是个天文数字。陈泽民搞清楚原理，一分钱没花，用原来做冰糕的盐水槽生产出来夹心冰淇淋。这项技术就是二次速冻法，这也为以后的速冻汤圆奠定了基础。

“抠”出来的亿万富翁

后来国营厂的夹心冰淇淋出来以后，陈泽民感到无法竞争，决定退出去开发新的蓝海。

陈泽民是重庆人。重庆的汤圆是包出来的，北方的元宵是干面滚出来的，口感不一样。郑州人叫元宵，没吃过南方的汤圆。陈泽民就开始打起了主意。

由于买不起价格高昂的设备，陈泽民又开始发明创造，将生产冰淇淋的设备做了改造，技术就是夹心冰淇淋的“二次冷冻法”。于是，第一颗速冻汤圆在1990年诞生。

汤圆一上市就开始热销，市场需求量太大，仅靠三全一家的产能根本跟不上。一时间郑州38家企业开始效仿，这也带红了整个产业。

陈泽民其实很“抠”，如果说他成功的经验一是靠爱动脑筋，另外一项就是“抠”。在原始

积累阶段，除了土造的设备，就连厂房，也是他自己带着工人自己盖起来。

正是这个“抠”字逼着他去创新、创造：不买贵重的设备，也不在厂房上花费太多的资金，这就给他创造了更多财富。

陈泽民自己也说，如果按照一般人的创业习惯，一定要等到什么都具备。但是他不是，正是在一开始没有耗费很多的资本去添置设备，三全才可以那么快的发展起来。

出身贫寒的“发明家”

为什么陈泽民总能想出点子去制造机器？他本身不是工程师出身，这对于一个医院的副院长来说太过于神奇。

陈泽民出生在动荡的战争年代，小学生时期，利用课余时间上街捡废品支援国家建设。后来走向农村、下工厂参加实践，业余时间勤工俭学。初中时，对无线电的兴趣让他开始成为一个“发明家”。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。想了很多的心思搞发明，潮汐发电、半导体的发电、农机自动收割机、万能车床、超声波……

再后来，他去了“大三线”支援建设，跟着一批同学盖起了医院，给当地病人治疗各种疑难杂症，成了一名外科医生。

为了方便照顾家人，他从“大三线”调回郑州第五人民医院。由于对于电子设备精通，他居然把一台报废的精密 X 光仪器修复一新，还用业余时间发明了很多的医疗设备，例如自动皮试机等。

在创业之前，陈泽民已经是郑州第二人民医院当副院长，但他却觉得业余时间没有充分利用，太可惜。

转变

刚开始创业遭遇很多阻碍，但是陈泽民想好了，就干。

“开始的时候落差很大，外科医生这个职业很好，我又是医院的副院长，职位也不低，都是大家来求我办事。但是自从我下海以后，我的身份转变了，什么事都得求别人。”陈泽民描述当初的境况。

并且，陈泽民的家人对他的创业并不支持，反对的声音大。家人都认为他是不务正业，冒这么大的风险不值得。“你快五十岁了，工龄快三十年，马上就可以退休。”也有人建议他病假休息半年，自动转入劳保系列。

但陈泽民没有受到这些声音的影响，他决定断了后路，背水一战。“等下去可能会失去机会，有后路的话，也不会破釜沉舟。没有退路可走，只能往前冲。没有条件，没有钱，都是靠自己有动力去创造条件。”

陈泽民又开始每天睡不着觉，不断地想发明，改良设备，改良产品，为了让跟随者，跟都跟不上。

你越是不想赚钱，结果你越赚钱

把心放在产品上是陈泽民的生意经，他常挂在嘴上的话是，“你越是不想赚钱，结果你越赚钱。”为什么？他说，要把思想用到产品上，用到怎么为消费者服务上，用到食品的安全上，这样有了好的产品，有了好的市场，自然而然就赚钱。

正因为有这样的思想，也因为他就这样做了，虽然三全没有设备，也没有厂房去抵押。银行却主动给了贷款，财神上门了。

1995年，银行看到三全食品厂门口，各地的车辆带着现金来提货，没货！要久久排队，有的还要等十几天。银行行长和信贷科长看到生产销售的旺劲，对陈泽民说，尽管你不符合贷款的条件，我们还是根据你的定单，根据你市场的销售情况，考虑给你贷款。

面对这样的财神爷，陈泽民却又犯起了“抠”劲，他没有排场招待。在银行行长考察了企业后，陈泽民请他吃了十块钱一碗的烩面。

有人说，银行肯定不会给他贷款，银行的行长来了，却这样给打发走。而陈泽民心里想的则是，要赶紧回去搞生产。

这种朴素的精神反倒坚定了银行贷款的决心。行长说，这是他们有史以来，第一个没有任何担保，任何抵押，就凭信任的贷款。

专注主业做百年老店

在三全同一条街上的邻居——郑州思念食品有限公司，除了经营主业，还搞多元化：搞资本运作、搞房地产，用不安分的跳跃式发展快速追赶三全，成了三全强有力的竞争对手。

十几年来,陈泽民只做速冻食品,三全的扩张之路是否太过保守?陈泽民用了一个比喻,叫做“滚雪球似的发展”。

没搞过多元化,陈泽民不遗憾。在他的观念里,要打造百年老店就要专注主业。

“如果我把精力用到其他方面去,那主业肯定要受影响。现在把精力、时间、财力全部集中到主业上,天天动脑筋,结果是非常不一样的。”陈泽民说。

“如果在主业上还有发展的空间,我还是要围绕着主业不断地发展。如果在能力富余的情况下,我们主业已经达到某一个点的时候,也许我会介入其他的行业。”陈泽民并没有把话说死,“那就是到时候看,起码近几年我们不会搞别的行业。”

“也许有人说我是保守,但是我说最关键的是持久。”陈泽民对他的创业之路是这样总结的。“搞什么事都要专注,以小博大,什么大事都是从小做起,从基层做起,一点一点,不要贪大求洋,不要好高骛远。这样的话,稳中求快,在发展的同时,一定要稳字当头,一步一个脚印,扎扎实实的,不要冒进,要稳稳当当。”

不留遗憾

如今,作为三全食品创始人的陈泽民已经从一线退了下来,把接力棒交给了两个儿子。但这并不意味着三全是传统的家族企业,

企业刚起步的时候,大家都把陈泽民叫做陈师傅。他对员工都是手把手的教,但是发展到上万人以后,陈泽民也说,光靠个人的力量是不行了。要靠管理团队,靠现代化的管理。“所以现在 we 请的是一些大的跨国公司的高管,二百多个高管人员来管理我这整个团队,我个人见好就收,退居二线了。”

“我两个儿子只是占管理团队人员的百分之几,他们承担责任。但是现代化的管理是要聘请有能力的人去做。”

而对于儿子们的工作,陈泽民是满意的。他说,“我没有什么遗憾,只有欣慰。”

“他们更投入,更有朝气,精力旺盛,接受新事物快,而且思想很活跃,步伐迈得更快了。我非常满意三全现在的状况,比我想象的要好。”

现在的陈泽民除了是公司最大的股东以外,公司的经营管理,经营活动完全交给了新的

领导班子。

但是他仍然很忙，有一堆事情要忙活。现在他的身份是全国人大代表、全国工商联农业产业商会的会长。他说，“要履行很多社会的责任，搞调研，为农业做一些呼吁，向政府要一些政策，替农业企业排忧解难。”

人物档案：陈泽民，出生于1943年1月，重庆江津人，大学学历。现任三全集团董事长，三全食品创始人。第十届、十一届全国人大代表。

初中时，陈泽民学会了理发。做过泥瓦工、装卸工，劳动中培养技能。高中时，利用理发推子的使用原理，帮农民制作了一台收割机模型。

他还是无线电爱好者。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。

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，被评选为“科技标兵”。

1979年，调回郑州市第五人民医院工作

1984年，被调到郑州市第二人民医院当副院长。

1989年，办起“三全冷饮部”，经营软质冰淇淋。

1990年，做出中国第一颗速冻汤圆，并先后申请了速冻汤圆生产发明专利和外形包装专利。

1992年，创立郑州三全食品厂

1998年12月，改制郑州三全食品厂设立了郑州三全食品有限公司

2001年，变更郑州三全食品有限公司整体为郑州三全食品股份有限公司，任公司董事长

2009年，辞任三全食品董事长，仍担任三全集团董事长。

编辑手札：采访这位老先生感觉是非常心静。他是一个有故事的人。听他过往经历的时候，会感慨他的专注，稳当踏实。

他的高龄创业成功绝非偶然，虽说是五十岁才开始创业，但关于创业的经验其实从儿时

就开始，这种积累不是财富方面的“第一桶金”。而是更加宝贵的“内心的财富”，有了这些成功其实是必然。那就是他渊博的知识面，永不停息的创新力，和他吃苦耐劳精神，还有不懈的坚持。

正是这些让他白手起家，让他可以把汤圆、水饺、粽子这样的传统食品做的如此时尚。

他的成功可以复制，也不可以复制。时代造就英雄，那个时代赋予他的机会和精神，也许现代的人很难有。

但是他的故事是我们这个时代的想要成功的人非常值得学习的。

在采访的最后，请他对他的创业之路做出总结，他说，“那就是，搞什么事都要专注，以小博大，什么大事都是从小做起，从基层做起，一点一点，不要贪大求洋，不要好高骛远，也不要不注重小事。”(本文亦感谢腾讯《商业人生》栏目支持)