

# 天地之间

# 中

# 春满山河

回望四十年·致敬新时代

大型系列策划

之速冻产业

总策划 石大东  
 总统筹 张子明 程玉峰 张新彬  
 总执行 陈君琰 陈君健 陈锋  
 执行 朱建明 安学军 王绍禹  
 张浩 裴蕾 徐刚领  
 杨莹 王河宁 杨梅  
 美术 夏普 周高虹 李丹  
 专题题字 杨杰(河南省书法家协会主席)

## 一颗小汤圆， 郑州速冻食品，

三全食品股份有限公司的展厅内，静静地摆放着一件足以载入三全史册的小物件，一件可以载入中国速冻食品行业史册的标志性物品，它就是一台小石磨，三全集团董事长陈泽民从四川老家带来的小石磨。

别看这台小石磨貌不惊人，却见证了三全食品的发展历史。第一颗速冻汤圆，通过小石磨的运转，在陈泽民手中诞生，郑州由此成了速冻食品的发源地和速冻食品基地。目前，郑州的速冻食品企业三全、思念、云鹤、胖哥等加起来，市场份额占到全国的60%左右。其中，三全占1/3。

记者 徐刚领/文 周甬/图



生产速冻食品的自动化车间



三全水饺自动化生产车间

### “小改小革，我一辈子没有停过”

1965年，陈泽民从豫北医专（现新乡医学院）毕业后，志愿支援“三线”建设，在四川宜宾深山老林的战备医院一干就是15年，1979年才调回郑州。

如果陈泽民沿着医学这条道路走下去，也许就没有今天的三全和速冻食品行业。然而，改革开放的大潮，骨子里的创新兴趣，决定了陈泽民创业成功的命运。

“小改小革，我一辈子没有停过。”陈

泽民说，他从小就是无线电爱好者。收音机、电视机、录音机、录像机，他都能组装和维修。他还搞过郑州第一台土法制造的洗衣机。在人们还没有见过电瓶摩托车时，陈泽民从军工企业的报废材料里找到一些零部件，组装成一辆三轮电动摩托车，骑着上下班。爱琢磨、动手能力强，陈泽民理工男的特质非常明显。

1987年，陈泽民已是郑州市第二人民医院副院长。两个儿子一个上高中，一

个上初中。要解决他们以后体体面面地结婚及住房问题，靠陈泽民每月130元工资是完不成的。

为贴补家用，陈泽民搞起了当时流行的第二职业，以岳母名义注册了个体工商户执照，在中州商场开了一家“三全冷饮部”卖冰淇淋。“当时，我跟邻居借了1.5万元，其中1.2万元买制冰淇淋的设备，3000元作为流动资金。生意很好，3个月就还了本息。”

### 从卖冰淇淋转行卖汤圆

然而，每年10月之后冷饮业进入淡季，让陈泽民很伤脑筋。

身为重庆人的陈泽民有自己动手做小吃的习惯。调到郑州后，他还从家乡带了一个小石磨，每到逢年过节都要自己动手做一些汤圆、凉面等四川小吃，送给亲朋好友和邻居品尝。凡吃过他的汤圆的人都赞不绝口。

汤圆是中国的传统食品，但真正把它变成市场上流通的商品，很不容易。那时候，陈泽民天天琢磨，怎么延长汤圆的保质期？用什么样的方法使它能够工业化生产？总之，就是怎么使这个短腿的、季节性的、区域性的产品，变成工业化生产的、便于保存、运输的产品。

1990年，经过反复实验，陈泽民运用

“两次速冻法”，发明了中国第一颗速冻汤圆，从而改变了汤圆时间与空间的限制，使它一年四季都可以买到。就是这样一个小小的技术创新，改变了传统汤圆的命运，也改变了陈泽民本人的命运。汤圆日后发展成为一个新兴产业——速冻食品。中国的速冻食品品种也从一个发展到现在600多个。

### 受马季《宇宙牌香烟》启发巧做广告

1991年，陈泽民申请了中国速冻食品行业第一个专利。作为一个个体户，当时能有知识产权保护意识，难能可贵。

事业刚起步时，陈泽民开着一辆4000元买来的二手面包车，拉着冰箱、锅碗瓢盆、燃气灶，到全国各地现煮现尝地跑推销，产品很受欢迎。然而，令人遗憾的是，客户们开着车，拿着现款过来，几天

都提不到货。因为陈泽民是个体户，生产规模小，一天只能做几百斤汤圆。后来虽然年年扩大生产规模，但仍然满足不了市场需要。

如何将事业做大？1992年，在改革大潮的推动下，陈泽民毅然辞去了郑州市第二人民医院副院长的职务，“下海”成立了“郑州市三全食品厂”。这一年，陈泽民

已经50岁了。感恩于党的十一届三中全会的富民强国好政策，他将公司和产品名称为“三全”。

他看到重庆电视台播放了《凌汤圆》的电视剧，又受到马季的相声《宇宙牌香烟》的启发，借势发展。“个体户没有钱做广告，就想着搭电视剧的顺风车，因此，注册了‘凌’‘三全’‘三全凌’等商标。”

### 同类产品一哄而起，打假打不过来

然而，企业发展并非一帆风顺。虽然陈泽民当时申请了速冻汤圆的专利，但郑州乃至全国很多厂都跟着在做，最多时做速冻汤圆的厂家有38家。陈泽民请了两个律师，一个一个企业去警告他们。但“法不责众”，当时的法规对打击专利侵权也不够有力，缺乏具体措施。陈泽民说，当时的河南省专利局只有一个老聂，下面

也没有执法队伍，实在管不过来。

专利维持了3年，陈泽民也想开了，与其把精力和时间都消耗在打假上面，不如干脆自己练内功吧。况且，当时速冻食品市场刚刚出现，你一个人吃不下这个市场，客户拿着现钱都等不到货，为什么不让人生产呢？后来，客户来三全提不到货，老陈还主动介绍说：“谁谁谁有汤圆，你去那

里提货吧。”他认为，企业发展，不怕别人模仿，而是要不断练内功，不断开发新产品，汤圆、粽子、面点、馒头……让你们跟都跟不上，永远跟在后面模仿。就这样，一个小汤圆带动了一个新兴产业的发展。

陈泽民回忆至此，不禁感慨万千，因为当初与他一样做汤圆的大多数厂家，不注重产品质量，早就垮了，淹没在历史的长河中。