



# “50后”创客：千万身家从五角钱赚起

文：今日女报/凤凰网记者 陈寒冰 供图：受访者

她只有初中文化，却敢叫板传统的农业种植模式，用最新手段打造现代农业产业，带领村民共同致富；她年幼失母早年丧父，却独自带着五姐妹拉板车谋生活；丈夫身患重病，她独自养家，还成为了拥有千万身家的女老板。

她是陈红芝，郴州市苏仙区政协委员、郴州市芝草食用菌科技开发有限公司总经理。“我卖过扣子，拖过板车，做过美容，售过零食。七十二个职业，我尝试过不少。虽然我不会特意去创造什么赚钱门路，但做一行就‘认死理’干一行，碰到困难总想着千方百计去解决。”近日，当今日女报/凤凰网记者遇见这位仅有初中学历的“50后”创客时，她道出了自己创业的艰辛。

## 一档科普节目，让美容女王成了种植先锋

“前面就是陈红芝（右图）的蘑菇大棚，我们都在那里种袖珍菇呢！”当记者向苏仙区良田镇塘了坪村村民打听陈红芝时，路边年逾40岁的刘嫂热情带路：“之前我在长沙打工，现在回家种蘑菇，收入可以，还能照顾家人。”

现在村里像刘嫂一样在陈红芝这里种蘑菇的人可不少，因为村民种蘑菇很简单。“陈红芝给大家提供技术支持与大棚管理，我们负责蘑菇的日常养护与采摘。然后芝草菌业与我们约定，公司以市场价收购所有蘑菇，只要我们在养护和采摘过程中听从公司的管理，就算蘑菇没有种好不利销售，公司也将回购我们的菇包，保证我们每包有1元的盈利。总之就是村民不会亏本。”刘嫂话里透露出对陈红芝的钦佩，“她好能干布吕呢，以前是我们这里有名的美容产品老板，突然就带领我们一起种蘑菇了。”

随着刘嫂走进芝草菌业大门，远远就看见一大片厂房。“那个短头发的女人就是陈红芝，她应该是在给新入伙的村民介绍种蘑菇要领。”顺着刘嫂指引的方向一看，一位身高1.5米左右、体型瘦小的女人，正被几名年轻村民围着。

“采蘑菇一般是深夜。蘑菇从冒出来到变大、老化一般不到30分钟，一下也不能耽误。昨晚他们没注意，就错过了采摘时间，袖珍菇变成大蘑菇，所以我刚和他们说了下采摘技巧。”陈红芝快人快语地告诉记者。美容老板出身的陈红芝化了淡妆，穿着洋气，人也精神。她说：“其实我做农业也是一个偶然，做起来觉得还蛮有意思。”

2011年，陈红芝与妹妹看到一期科普节目讲种植天麻的各种好处，带着好奇上网查找相关信息资料，认为值得一试。“当时我和妹妹就想，湘南地区有着大片大片逶迤连绵的山峦，大多是荆棘丛生的灌木林，倘若种植天麻成功，其潜在的效益挖掘出来，将不可估量，同时也为乡亲们寻找到了一条致富的路子。”

虽然已经到了知天命的年龄，但陈红芝想到就要去做。当年5月，陈红芝与妹妹“花



血本”投了12.8万元学费去湖北学种植技术。历经半个月的拜师学艺，两姐妹掌握了天麻种植技术，又勇敢地买了31.5万元的天麻种子才踏下了返乡的路。

在湖南种植天麻并没想象的容易。“我们俩回来后，就一头扎了进去。腾出家里的祖屋，买下邻居的一间老屋，建成天麻培育房；雇请村民干活，制作1000个木箱，拖运沙土，栽植下天麻种子；同时在培育房装空调、安窗帘……满足了天麻栽种所需的恒温、光线阴暗等培育要求。当我们看到第一批天麻种子成活时，才感觉是没白忙活儿。”陈红芝说。

种植天麻找到了方法，可是一年一季的种植方式，让陈红芝觉得该利用时间再种点别的农作物。“我向女儿学习了上网后，搜到袖珍菇正是生长期短农作物，刚好能与天麻互为补充，我便提出了‘以短养长’的产业模式来操作。”

种蘑菇同样没有经验，陈红芝又与妹妹奔赴安仁县，跟着一个蘑菇种植大户学习半个月。学成回家时，两姐妹带着高薪聘请的两名技师一起回到了良田镇塘了坪村。在昔日国家修建武广高铁弃用的施工场地，陈红芝姐妹投入500多万元，在100亩土地上建成15个大棚、28间板房，以及冷冻库、办公室等，奇迹般地崛起了一座蘑菇培育生产基地。

第一批袖珍菇一经投放市场便备受青睐，价格较同类产品高出许多。

## 人过五十不要怕，敢拼走出新路子

陈红芝总是和农民们一起起早贪黑守在大棚，很多人不理解，赚了大钱又年过半百的她干嘛这么拼？

“是啊，好多人说要我回去享福，但我觉得人到五十更要拼，稍不留神就会被淘汰。”对于自己有这样的忧患意识，陈红芝说：“真是与我的经历有关。在我5岁时母亲离世，留下了父亲一人照顾我们五姐妹。从小看着父亲为养活我们而操劳，我就想过一定要早早赚钱，让家里人都能吃饱饭。”因此，早在上世纪80年代初，二十出头的陈红芝就开始琢磨赚钱方法。她的第一个生意就是替一家企业代销服装：“那时我和妹妹拖着板车沿街叫卖，每卖完一件10元至11元的衣服，可以赚取五角钱。”历经一年的沿街叫卖，陈红芝积攒下200元本钱，便自己到广州进货回来摆起了地摊。“一条裤子赚2元钱，一件衣服赚3元。那时去广州的车次不多，为了进货我经常是躺在火车座椅下混来混去。”陈红芝说，那样的日子，苦得不敢再回首。

1986年结婚后，陈红芝不做生意了，到丈夫所在单位打工。无奈丈夫长年患病，家庭负债高达十多万元。“当时丈夫很着急，都不想治病，我就说服他钱是可以赚的，但病一定要好好治。”1991年，陈红芝摆摊做起副食生意。

时至1994年，妹妹陈菲芝下岗。“看到妹妹沮丧的模样，我想不如姐妹俩一起打拼。”于是，两姐妹合伙租下门面，从卖布匹开始。“每周去杭州进货，真的很辛苦。在卖布的过程中，我又发现纽扣、拉链

和其它服装配件生意好做，又转做这些。”当时大胆的陈红芝用汽车拉了一车扣子回来，把整个郴州市场的扣子生意都包揽了。卖布匹与扣子也让姐妹俩一点一滴地实现着原始资金的积累。1997年，随着大家做衣服数量减少，陈红芝的布匹和扣子生意都不好做了。而一次去广州的市场考察，让陈红芝又彻底转变了赚钱的方向。1998年，姐妹俩成立了郴州市芝芝化妆品公司，倾其全部积蓄，投入30万元从事化妆品营销。

然而，接踵而来的是接二连三的营销失败。1998年9月的一天，历经半个多月的奔波劳碌，陈红芝精心策划的产品招商会终于召开了，“但我在市内某大酒店预订的6桌酒席，竟没请到一个人来”。然而，面对绝境，陈红芝没有一蹶不振。她认为只要自己还拥有勇气和信心，就拥有重新崛起的资本。

这之后，她和妹妹改变营销模式：以市内各超市为支点，培育业务骨干，打造礼仪队伍，面对各县城开展代理业务。历经日复一日的打拼，姐妹俩终于走出了困境。时至2001年，其业务日渐红火，并延伸到衡阳、株洲、长沙等城市。自2003年起，她俩相继开起了4家美容院。“2004年，我们一个月的销售超过10万元，那时才真正体会到什么是赚钱了。”陈红芝说。

可是，2008年的金融风暴，又给这个女人一次重创。“美容行业下滑，我想过卖鞋子，想自创品牌，但都没达成。直到种天麻和蘑菇，才让我又翻了身。”

## 赚钱再多，回家也是要丈夫疼的小女人

如今，陈红芝去哪里办事，都由丈夫开车陪同。“当年他得了肝炎，在医院住了两年，身体不太好，所以我一直不希望他太辛苦。”陈红芝望了一眼前坪里在清理包装箱的丈夫。

在许多人眼里，陈红芝拥有千万资产，在家应该是很强势，但她常说：“女人再强，也强不过有一个好老公疼。”这么多年，陈红芝做生意打拼的辛苦，丈夫都看在眼里。“她凭良心做生意，每一分钱真的都是她拼出来的。”陈红芝丈夫说。别人总认为陈红芝是个大女人，其实回到家，她就是依赖丈夫的普通女性。“做生意我胆子很大，但一些细节上的事他比我想得周全，所以我就喜欢冲锋在前，他则做了我的坚强后盾。”

结婚30年，陈红芝与丈夫很少

红脸：“我们俩的性格很互补，我脾气再躁，在他面前都消了。”陈红芝有点不好意思地说。现在女儿也大了，带着陈红芝一起上网学新知识，接受新讯息：“我现在创业和创新的灵感，大部分来源于网络和新闻。”一家人一起做生意很是和睦。“以前吃的苦太多，让我都觉得生活没有甜味。但现在一个女人该拥有的我都拥有了，我觉得上天还是很公平，只要你付出就终会有回报。”

从零到有，陈红芝说自己也走了很多弯路。但她觉得只要坚持、勇敢，在这个鼓励“大众创业、万众创新”的新时代，不管你多大年龄，不管你是否阅书无数或经验老到都能成为“创客”，都能找到自己的幸福。