

改革开放40周年 我们的父辈



沈玉女（左一）与公司员工交流。

85后 创二代讲述

讲述人：沈玉女
父亲：沈孝年

1980年，改革开放的春风拂起，18岁的沈孝年还在四明山的农村钻研拖拉机驾驶技术，仅有小学文化的他却不知未来将驶向何方。

1997年，35岁的他终于决定离开山村，踏上创业之路，至今从未停步。

当努力与时运顺风顺水时，总有人能迎来闪闪发光的时刻。他创办的宁波金桥广告装饰有限公司已拿下宁波七成银行的标识标牌市场，走上行业之巅。

如今年近六旬的他，正怀着扎根于故土的情怀，带着家人之间的天伦之乐，向新的商业之光继续前行。

父亲帮我实现了民宿梦

记者 黄海涛 实习记者 严瑾

A 18岁成为十里八乡的“能人”

1962年，爸爸沈孝年出生在余姚大岚镇柿林村一户普通的农民家庭。

因为开始家里条件不好，爷爷奶奶的几个儿子出生后不久都夭折了，直到大伯出生后，奶奶就给他打了一个耳钉，将他当女儿一样宠养，以求健康平安。现在去丹山赤水，大家还能看到的戴着耳钉的中年大叔，那就是我大伯了。

爷爷奶奶将爱倾注在大伯身上，以至于在奶奶40多岁才生下的爸爸，并不是常人眼里备受宠爱的小儿子。不过，放养反倒让爸爸从小养成了独立的个性。

年轻时的爸爸非常有想法，许多事情都是自己做主。1980年，18岁的爸爸便开上了当时村里唯一的拖拉机，成为十里八乡的“能人”。那个年代，拖拉机是如神一样的存在，也是农

村最先进的交通工具。凭借这个独门车技，爸爸赢得了村人的喜爱。

两年后，爸爸买下了奶奶家旁边的一栋房子，成了“有房有车”的优秀青年。不久后，他又当上了村里纺织厂的副厂长。

1985年，春风得意的爸爸与我妈妈相识。妈妈看重的是爸爸热爱学习、上进心强的品质，所以认定爸爸这支“潜力股”值得她托付一生。婚后不久，爸爸妈妈就有了我和弟弟，按爷爷的主意给我们分别起名叫“玉女”和“金童”。

1992年，爸爸的工作从纺织厂副厂长变成了电站的副站长，负责基建工作。有了和睦的家庭和安稳的工作，爸爸令当时的村人羡慕不已。

B 告别牌桌走出山村去创业

上世纪90年代初，农村的文化生活并不丰富。当时村民的人生轨迹非常单调——上班做工，下班打牌，周而复始，一成不变。就连“能人”爸爸也不能免俗：闲来无事的他也爱上了打牌，渐渐变得有些颓废。

有一天，耿直的舅舅看不下去了：“你天天玩牌什么时候是个头，还是去做点生意吧。”

爸爸听进去了。他决定和沉溺于打牌的消极状态做个了断，走出山村到宁波闯荡，成就一番事业。

1997年，爸爸开创了人生中第一份事业：制作防盗窗。初来宁波创业时少不了他人的支持：有位朋友资助了他1万元。这让他一直铭记在心，有恩必报。

与此同时，妈妈也没闲着，帮着做些采购的活儿。等多年后业务稳定了，妈妈主动选择退居二线，希望有更专业的人帮助公司发展。我常常在家里说：“爸爸是扫帚，妈妈是奋斗”，爸爸的奋斗离不开妈妈的幕后支持。

早期爸爸的工作只是简单的零散加工，用宁波话来说就是“作陪”。

2006年，一个改变现状的机会降临了：爸

爸原先依附的金桥公司老板，看着他的技术有所进步，又有了一定的业务量，也有了稳定的团队，便将公司转让给他。

从此，爸爸正式成为了“宁波金桥广告有限公司”的负责人。

爸爸接手金桥的时候，我刚上大学，对他当时的经历了解不多。不过我知道，从仅做传统的简易装修，到集设计、制作、安装和售后为一体的专业广告公司，最终成为浙江省标识标牌协会的副会长企业，爸爸的转型之路是一条不断改变、不断突破的成长之路。

一开始，爸爸和员工专注于踏踏实实地把活做好，经常是先做完项目，再结算货款。可这样一来，不少客户会拖欠货款，严重影响公司发展，非长久之计。于是爸爸决定调整思路，专注于服务宁波的金融机构。等到核心技术不断突破、设计团队开始跟进、客户口碑越来越好后，金桥的整套产业链才慢慢巩固下来。

从建行，到农行、中行、交行……越来越多银行认可爸爸公司的服务。如今，宁波70%银行的标识标牌及ATM安全防护舱都是我们的产品，这正是爸爸闯出的天地。