

孫榮良 後生浙商承家業 融通兩地建品牌



孫榮良強調，企業建立自己的品牌是大勢所趨。彭子文攝

以自創品牌建樂士 (Kinox) 生產不銹鋼廚具、家庭用品及餐飲業器皿享譽業界，建業第三代接班人、建業五金塑膠廠有限公司副董事總經理、寧波市政協委員孫榮良，近日接受香港文匯報、人民政協專刊記者採訪，暢談由爺爺於1949年創立，經父親接手，建業66年來，經過3代人的努力，由一間細細「車房」、幾位師傅落手製造每一個零件開始，見證香港經濟騰飛、內地改革開放、「九七回歸」，到今天兩地逐漸融合。身為過來人，孫榮良強調：「品牌建設是大勢所趨，品牌信譽需經歷時間考驗逐步建立，香港品牌有信譽、有口碑，而內地有很多『隱形冠軍』，規模做的非常大，但因無自己的品牌而無法被世界認識，如將來能有相關機構對品牌建設、品牌品質進行有效引導、監督和規管，效果會越來越好。」

■香港文匯報·人民政協專刊記者 陳文華

孫榮良的爺爺孫建超創辦建業五金塑膠廠，最先由做模具零件起家，之後做產品零件、製成品。當時的建業與現時內地的製造廠家相似，並沒有自己的品牌，很難有所突破。上世紀80年代，建業由孫榮良的父親孫啟烈接手後，以「Kinox 建樂士」樹立品牌。孫榮良解釋：「『Kinox』取自於『In-oxidation』，包含不銹鋼的意思，建業是較早期做不銹鋼產品的企業。」

企業升級瞄準貿易研發

建業的工廠原本位於曾經十分繁榮的觀塘工業區——

觀塘建業中心工廠大廈。上世紀70年代末，隨着內地實施改革開放，香港製造業北移，建業的工廠也陸續向深圳轉移，經歷很多磨合、適應。

孫榮良說：「初初工廠搬去內地，請了很多當地工人，其中有很多是農民，欠缺安全意識，操作經驗、機器的生產模式等都要重新培訓。因為員工的安全意識不高，製造業本身又有很大風險，公司當時以安全為第一宗旨，安全做得到，員工身心健康得到保證，產品才能有保證，企業才會有高標準的產品。」

現在，建業面臨新一輪的升級轉型，企業運營模式已



孫榮良(右一)與鄉賢歡迎寧波市委副書記余紅藝一行蒞臨指導。

與之前大不相同。孫榮良介紹，建業之前都有7萬多平方的工廠面積，但現時實行精細化分工，進行業務外判，工廠面積縮到2萬幾平方，公司將更多精力放在貿易與研發方面，目前企業業務主要以出口東南亞為主，但內銷量亦在不斷上升。

經常往返內地與香港，孫榮良對內地的變化深有感觸。他說：「現時內地的銷售模式在不斷轉變，越來越傾向於電子商務，人們習慣網上購物、團購，而不是親自去商場選購。建樂士現時的銷售模式也與之前不同，具體的出口、內銷業務由各地代理負責，而總公司着力負責貿易、管理等方面，企業運作更為順暢。」他還透露，建業將於近期引入一個新的附屬品牌，開拓大眾化、中高檔市場。

願提供建議助家鄉發展

孫榮良祖籍浙江寧海縣人，祖孫三代對家鄉寧波都有剪不斷的牽掛。爺爺孫建超童年時代在寧波度過，13歲前往上海電筒廠做學徒，後輾轉來港創辦建業五金機器廠。父親孫啟烈原為寧波市政協委員，寧波市政協港澳地區召集人，後轉任浙江省政協委員。祖父與父親經常回寧波投資、捐建工程、扶弱濟貧。

孫榮良是第三代寧波籍港人，也是寧波市最年輕的政協委員。「爸爸是老政協，他給我很大自由度，但會經常提醒我要虛心學習，聽多啲。發現問題時，先仔細觀察，之後有條理地主動提出。」

孫榮良說：「現在內地發展很快，越來越國際化，但相關法規並不完善，港澳委員可以提供自己的觀察和建議，加強兩地交流，加快寧波市發展。」

合辦論壇促進兩地交流

孫榮良目前還身兼香港中華廠商會會董、世界中華波商會會董、香港浙江省同鄉會聯誼會委員，參與多項活動，接觸很多寧波人。孫榮良笑言，自己同父親都是香港出生、香港長大，一年回不了寧波幾次，但與老鄉們接觸多了，竟也能聽懂地道的寧波話。

孫榮良又出任世界同鄉會甬港聯誼會常務理事，每年都與寧波市政府合作舉辦「甬港經濟合作論壇」，充當兩地交流平台，帶動香港企業家前往寧波投資、考察，吸引當地企業來港尋找資金和技術支持。他指，寧波位於長三角地區，是重要的船務港口，有很大發展潛力，他還透露「2015甬港經濟合作論壇」將於10月13日在香港舉行。

作青年「大哥哥」鼓勵創業樂分享



孫榮良(左三)與父親孫啟烈等家人在建業66周年慶典上合影。



孫榮良(右三)為「創業型人」青年創業大賽的獲獎小組頒獎。

支持青年 孫榮良身兼香港青年議會副主席，也是年輕的企業接班人，對當下香港青年的心態和創業需求頗能理解，他說：「年輕人的夢想，可以好誇張，他們的創業熱情值得鼓勵，好多時卻因欠缺資金和資源而錯過最佳創業機遇，但機遇不等人，如何在他們最需要的時刻提供支持，包括資金、平台及業界專業意見和經驗分享等，這是我一直在做的工作。」

孫榮良透過青年議會平台接觸到很多年輕人，主要負責青年創業，具體包括舉辦一年一度的創業比賽、經常性的創業分享會等，邀請企業家、專業人士與年輕人分享創業、從業經歷，提供啟示與引導。他介紹，有創業意向的青年小組，只要參加創業比賽，都會有1萬元獎金，第二、三、四名團隊有3萬元獎金，而獲得冠軍則獎勵15萬元。除此之外，青年議會也會組織創業小組去內地企業參觀、交流。活動結束後，每個參賽小組還會有專業顧問跟進，指導具體創業實踐。

寄語青年「有一顆堅持的心」

他表示：「青少年是香港的下一代，是未來社會的主人翁，作為社會企業家，我們更像他們的屋企人，作為大哥哥大姐姐，鼓勵和協助他們創業，從社會的角度和經驗出發，分享創業或企業管理過程中的經驗和建議，他們也會更容易接受。」

孫榮良分析，香港年輕人的優勢是具備國際視野，但自我優越感較重。現在，內地的年輕人都很易與國際接軌而且工作或創業的毅力和精神很強，肯學、肯博、肯衝。相反，在創業的決心，部分香港年輕人則抱有一種「無所謂」的心態，「得就得，唔得就算了，係咁嘍，唔會堅持好耐。」

他強調，機會不會經常有，只有把握到機會才有可能成功，但如果連機會都隨便錯過，或認為仲有下一次，這樣的心態就很難取得成功。他寄語年輕人：「創業空間無限，機會不停地一直在轉，在不同的時

間點，會有不同的機遇。年輕人應該相信自己的理念，用一顆堅持的心、虛心接受前輩意見，做自己要做的事，堅持到底。」

望搭建平台以中立促進溝通

除提供創業支持外，孫榮良還會舉辦與社會議題相關的辯論，邀請各方代表與年輕人對話。孫榮良說：「通過這個平台既可以聽到反對派的聲音，亦能聽到相關解釋，用溫和的方式，解答年輕人的疑惑，為他們提供不同的思考。」

孫榮良說：「香港是我家，我不想看到香港一直處於紛爭之中，現時香港有好多爭論、好多對立，不斷分化社會，持續下去未來會很難。我不想未來自己或子女，在香港沒辦法溫食，不想香港變成一個『好好食、好好福利、好好生活，但有辦法溫食』的地方，希望設立平台，以中立溫和的方式，促進溝通，大家一起建設好香港。」 ■香港文匯報·人民政協專刊記者 陳文華



孫榮良與父親出席寧波政協會議。



孫榮良(右)與哥哥孫榮聰(中)及弟弟孫榮亨相處融洽。

默契十足 孫榮良與兄長孫榮聰共同接掌建業，兩兄弟一個主內一個主外，配合默契。孫榮良說：「同屋企人打工，壓力自然有，我主力負責工廠內部營運，哥哥則負責生意的開拓、拜訪客人、辦展覽會等，相互間溝通順暢。哥哥很多活動都會邀請我參加，我有興趣的都會去，他也經常來工廠開會，了解公司需要，相互都很了解彼此在做的事，大家很有默契。」

常帶女兒參加慈善

孫榮良現有一對可愛的「小公主」，大女兒今年6歲，今年入讀小學。孫榮良說：「她11月才出生，上學時只有5歲半，有點擔心她讀書有壓力。」他笑言兩歲大的小女兒則很活潑、愛鬧，有時竟好似管家婆，管着姐姐。

他說：「有時我們都看不過眼，但姐姐好錫妹妹，我們也沒辦法。」

忙於家族事業又參與社會事務，孫榮良很少有假期，但再忙都會抽時間陪伴女兒，參加親子活動。比如夏天「遊船河」、與成班小朋友和家長一起看電影、帶女兒買旗等。孫榮良說：「會經常帶她們參加慈善活動，希望從小培養她們幫人的意識，有能力做到的都要去做，幫到人很開心。」 ■香港文匯報·人民政協專刊記者 陳文華

笑言細女似管家婆

重教育益終生 推崇人性管理



孫榮良出席廠商會香港品牌發展局就職典禮。

自我增值 孫榮良的爺爺孫建超今年96歲高齡，自己僅有小學文憑，卻非常重視子女教育，認為家中無論男女都應有學識，要接受大學教育。父親孫啟烈5個兄弟姐妹，兩家姐早在1967年便留學澳洲，而孫啟烈和兄弟則留學加拿大，1979年返港幫手。

孫榮良說：「爺爺話，『生意』即所謂家族基業，不一定會隨你一世，而學識和見識則會受用終生。爸爸亦話，現時社會競爭激烈，子女在教育方面，至少都應有一個大學學位，並且之後還要不斷自我增值。」

關心員工 傾談如友

受爺爺與父親影響，孫榮良專心學業，於1991年留學澳洲就讀中一，大學畢業後在澳洲礦場任職兩年工程師，之後返香港接手家族生意，注重溝通、人性化管理。他笑言：「話說我都打過工啦，都明白作為員工的心態，有時有些方面不方便同公司開口爭取，但我們的管理模式是希望與員工像朋友一樣傾談，理解到員工的需要，幫他們解決自身問題。」

他表示，一個員工不可能只有工作問題，還有包括家中小朋友升學等私人問題，員工情緒會因此受影

響，這時，企業就應做多個角色，關心他們，善用公司資源幫助員工解決問題。建業在上世紀90年代初就已經在做相關工作，令員工歸屬感倍增。

遇沙士 研發Mini打邊爐

孫榮良笑說，寓工作於娛樂是自己專長，初初返港幫手做新產品開發，遭遇沙士爆發，他與團隊用時三四個月研發出一款Mini Hot Pot，打邊爐時可以一人一爐，方便又衛生。他說：「我是很少給自己放假的人，好多時都是要同屋企人一起去玩，才會給自己放假，平時都會很落力做事。」

「每個人都有工作、家庭及人際的壓力，經常會有不同狀況發生，壓力必定會有。尤其是自己做生意，壓力好大，首先要不斷溫生意，賺到錢為員工出糧，行業不景氣，也要盡量保證員工有工開，有糧出。」他說：「公司現時運行上軌道啦，發展較保守，並不會很激進，希望能控制好風險，穩步發展，保證公司，更保證員工。」 ■香港文匯報·人民政協專刊記者 陳文華