

# 旭日之聲

第四四三期  
旭日集團員工閱讀刊物  
非賣品

本刊由【旭日之聲】  
統籌委員會編製  
每月出版  
電子郵箱：gseditor@glorissun.com

## 落實高質量發展

管理局·經理會

二零二一年年初，新冠病毒疫苗面世，各國積極為國民接種疫苗以重啟經濟。年內雖有變種病毒之困擾及通脹轉熾的影響，上半年經濟復甦仍算有力，但遠未回復到疫前水平。期內，中美爭拗尚未平息；經濟上，中國加強整頓和規範多個行業，如大型科技企業之壟斷和無序擴張，及地產發展商爆發債務危機；疫情方面，全球疫情反覆肆虐，而中國則堅持「清零」政策，不惜封區、封城、封關。以上因素，均令經濟增長受到影響，故下半年經濟表現遜於上半年。但世界宏觀經濟仍有增長，從下列彭博經濟預測中可見一二：

	2020 (%)	2021 (%)	2022 (%)
美國	-3.4	+5.9	+3.9
日本	-4.7	+2.4	+2.8
歐盟	-6.5	+5.2	+4.4
英國	-9.7	+6.9	+4.9
中國	+2.3	+8.3	+5.3
香港	-6.1	+6.7	+3.0

展望二零二二年，環球宏觀經濟發展要面對的新挑戰是：持續通脹及量寬政策勢必加快退市，市場亦認為美元將於年內開始加息。變種病毒令疫情持續反覆，使各國跨境經濟活動幾乎陷於停擺，影響物流及船運，造成塞港問題，致使部份供應鏈出現脫節跡象，加上勞動力減少，從而推高工資成本，使通脹加劇。另外，中、美關係尚有待緩和，

因此預期二零二二年經濟仍能持續復甦，但上升力度將會稍遜於二零二一年。

香港是個對外型經濟，更與中國內地經濟發展息息相關。疫情導致封關，自然影響經濟發展，幸本地消費強勁，除直接與旅遊有關的行業外，其他行業在去年均有所復甦，此走勢料將持續至二零二二年。年內如能通關，將會為香港經濟增加發展動力。

二零二一年中央經濟工作會議強調，堅持「穩中求進」工作總基調，完整、準確、全面貫徹新發展理念，加快構建新發展格局，全面深化改革開放，堅持創新驅動發展，推動「高質量發展」。而劉鶴副總理在人民日報撰文指，「實現高質量發展是我國經濟社會發展歷史、實踐和理論的統一」。要掌握好「高質量發展」，其方向是「創新、協調、綠色、開放、共享」。其要點是，必須以人民為中心。其內容是，第一，提升人力資源和資本的質量，以及依靠專業技能；第二，必須培育有核心競爭力的優秀企業，鼓勵企業向「專、精、特、新」方向發展，引進更具競爭力的產品、技術和服務，創造價值，實現互利共贏；第三，必須靠「創新」為驅動力；第四，是要堅持市場化、法治化、國際化，增強企業的競爭力。

旭日集團一向強調「實事求是」。

(下轉第三版)

是「理論聯繫實踐」，「實踐是檢驗真理的唯一標準」，實行「獨立核算自負盈虧」，「效果管理」的架構和制度，堅持市場導向，顧客導向，落實「人無我有，人有我優，人優我轉」的發展策略。通過四次轉型，以「高質量」得到可持續發展。

綜合國內外形勢，結合本集團的實際需要，二零二二年本集團的策略是「落實高質量發展」。

集團要積極融入國家高質量發展的軌道，堅持市場導向、顧客導向；同時要敢於創新，敢於擔當。發展策略是穩中求進，向「專、精、特、新」方向發展，提升核心競爭力，實現高質量發展。高質量的發展最終需要高質量的思維、高質量的人才來支撐。在人才方面，集團正在落實卓越績效激勵制度，以強化內部思維、高質量的成長和成熟。在業務方面，集團成員要保持創新思維模式，緊抓業務突破的關口，一步一腳印，集中力量解決主要矛盾和問題，適時轉變發展方式，優化集團架構、轉換增長的動力和方式。堅決奉行「效果主義」，認清自己的優勢及不足，專注核心業務，量力而為，並因應市場狀況尋找發展空間，集中資源、時間和精力在最有效益及最有潛力的業務，關閉、停止、合併、轉變一切沒有效益的業務。

## 2022年旭日集團十大工作目標

- (一) 堅定不移地執行效果主義，落實各公司、各部門業務和成本責任制。
- (二) 認真跟進惠州「西湖壹城」室內精裝修工程和租務工作。
- (三) 加大力度發展中國網上聯營業務，穩步往「品牌經營」方向發展。
- (四) 繼續認真做好香港地產租務工作。
- (五) 繼續優化經營模式，鞏固中國零售業務。
- (六) 進一步夯實供應鏈並加強管控出貨品質，以有效配合發展多樣化聯營業務。
- (七) 鞏固酒店業務。
- (八) 繼續落實信息系統產品策略，拓展銷售管道，提升客戶滿意度和經濟效益。
- (九) 耐心等待，捕捉投資機會。
- (十) 集中資源和精力在最有效益、最有潛力的業務，實現可持續的高質量發展。

## 楊勳先生於觀音講堂網上講座分享「為善最樂」心得

2021年12月30日，香港佛教「此岸一彼岸」弘法會邀請集團副董事長兼總經理楊勳先生作講座嘉賓，與香港佛教聯合會會長、西方寺方丈寬運大和尚主持主題為「為善最樂」的網上講座。

講座於葵涌觀音講堂進行錄影。楊勳先生認為，「窮則獨善其身，達則兼善天下」，當能力小的時候先照顧好自己；到有能力的時候就要幫助別人。行善時該有感恩的心，佛學說，人有來生，如能今世把擁有的布施給別人，來世就能得到這些財富。與其說行善是「布施」，它更像是在「供養」——一種由下對上的關係。故我們應感恩別人接受自己的幫助，因為結下「供養」的因，我們將會得到回報的果。

楊勳先生帶出「授人以魚不如授人以漁」的行善方法，並以自己過往到中國內地及香港約100間大學及高校進行140多場講學作為例子，他會確保講學

後有充足的時間與學生對話分享如何處理困難。楊勳先生向學生們表示，世上沒有「不勞而獲」，只要腳踏實地、一步一腳印就會做出成績。

楊勳先生表示，我們對佛法要有信心，有信心才能堅持。我們日常所有的一切都離不開「眼、耳、鼻、舌、身、意」這「六識」，都在種「因」，因為種了「因」就會產生「果」，要得「善果」就要種「善因」。我們經常說「福慧雙修」，就是要布施供養，要積福。只要多布施供養就能得到物質上的滿足，這就是「加法」。但是人生的真正快樂在於精神上的滿足及得到智慧，要用「減法」來把我們不好的累劫、不好的東西去掉，即去掉一切「貪、嗔、癡」，就能得到智慧。

寬運大和尚表示，只要我們有身體，便會產生各樣的妄想和執著，因而產生各樣的煩惱；我們要學懂怎麼把加法變成減法。佛教希望我們把這個世界入法界，因為世界都是相對的，有高便有低；有多便有少；有善便有惡；佛教說「不思善不思惡」，這是一種昇華。

楊勳先生稱自己作為一個中國人及一個佛教徒，應該要為政府和社會盡一份社會責任。大家過上好日子，自己的人生才會踏實。是次講座圓滿完成，令人深受啟發、大為受益。 傳訊及公關部



寬運大和尚(左)、楊勳先生分享「為善最樂」心得



(上接第一版)

公司和業務，時刻保持和增強自己的競爭力，實現可持續發展。

真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎的發展宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間。具體如下：第一，持續優化產品策略，更集中於優化主力產品的銷售比例，同時在社會大趨勢的健康生活主題上，籌備開發配合運動主題的產品線。第二，深化鞏固聯營店業務，加強貨品調節及各項需求的支援，建立信心並繼續鼓勵開拓新聯營店業務。第三，持續高質量經營渠道發展：更加關注互聯網銷售市場上不斷變化中的新商機，找尋新進合作伙伴，共同開發細分市場的新產品線。真維斯國際將在已精簡的人員架構上，令每個部門、每項業務、每位員工持續增值，與公司一起健康發展。

集團的香港地產業務方面

團隊將會繼續集中兵力，實現高質量發展，勇挑重擔，敢於擔當，於租賃市場的硬仗中取勝。核心物業「北京道一號」及「一號九龍」將繼續於大廈內實行最高規格的防疫措施，配合使用新科技產品，確保出入大廈人士的健康。位置優越的「北京道一號」將繼續以擇優的策略落實高質量發展，吸納及穩固市場上有實力的優質租戶，並靈活處理租客的租賃需求，與租客攜手創造雙贏，建立長期而穩定的合作關係，進一步鞏固「北京道一號」的核心競爭力。二零二二年預計東九龍區將有約五百萬平方呎寫字樓放租，競爭異常激烈。地產部會抱持著積極的態度及隨機應變的原則，靈活地處理「一號九龍」新、舊租戶的需求，期望能將出租率提升至百分之九十八。CRD酒店在過去一年的艱難情況下，平均入住率仍能達到百分之八十八，當中累積了很多寶貴的經驗，令酒店團隊面對逆境時仍能自強不息。展望二零二二年，預期世界各地將逐步放寬部份旅遊限制，酒店及旅遊業有望可慢慢重回正軌。在各地出入境限制有較大幅度放寬之前，CRD酒店管理團隊會緊守現有以本地客人為主的生意基礎，並同時做好充足準備，靈活調節策略，隨時重新迎接國際旅客。

業。

集團金融投資方面，展望二零二二年通脹持續將導致寬貨幣退市的壓力會上升；雖然中央已推出措施以管控違約事件對市場的影響，但估計房地產市場仍需一段時間整頓。另一方面，中美關係預計短期內未能緩和，美國仍將會持續阻撓中國高科技的發展。有鑑於未來種種的不確定性，集團仍將遵循「以不變應萬變」的策略，靜待入市時機。其他方面，各公司、各部門可以按照不同的環境，根據本身的情形而採取不同的策略，以達致「高質量發展」，管理學稱之為「審時度勢」，「量力而為」，「對症下藥」。到目前為止，依然是最實用的一種策略和方法。

我們堅信，只要我們能繼續團結一致，群策群力，一切從實際出發，「謙虛、謹慎、戒驕、戒躁」，堅持「量力而為、平衡發展」的策略，培養忠於團體、努力向上的精神，實施「計劃、落實、檢討」的管理方法，事實證明，我們的事業是會不斷發展的，我們的生活是會不斷改善的。在工作中學會工作，在生活中學會生活，理論聯繫實踐，活在當下，這仍然是我們要堅持的大方向。

保持優點，改正缺點，改善由自己做起，改善由現在做起，這樣，自己就會不斷進步、企業就會不斷進步、社會就會不斷進步，人生的價值和意義就在其中。

真維斯國際公司 過去兩年多，電貿公司憑藉真維斯的品牌資產，背靠著集團系統化的管理模式及IT體系，堅持顧客導向，以創新為第一動力，引進了一批既有商品開發能力，亦具彈性供應鏈管理經驗的合作伙伴，攜手共建了一套能針對消費者市場作出快速反應，亦能針對不同網購平台不同特點的運營策略的經營模式。結果過去兩年，在我司沒有額外投入貨品，不用承擔額外風險的前提下快速拓大了真維斯在各大網上平台的市場佔有率，連續兩年錄得了高雙位數字增長，在傳統電商平台以至各類新興電商平台均建立了穩固的陣地，更維護了由於近年實體店大幅減少而逐漸失去的品牌影響力，隨後又藉著已發展起來的平台資源及流量優勢進一步往多品類及多品牌方向發展，整體經營模式已由傳統的「品牌電商」轉型往「品牌經營」方向發展。未來一年，將集中力量做好以下重點工作：

香港Jeanswest

在穩定的疫情並預期和內地逐步有序通關下，展望香港的零售市場將漸進式恢復正常，不過產品成本持續明顯上升正進一步蠶食薄弱的毛利水平，而脆弱的市場消費力亦限制了轉移成本壓力至顧客的能力，預期店舖網絡會進一步整合。另外，近年香港氣候暖化影響明顯，尤其打擊秋冬度貨品的表現，未來將嘗試尋找更適合市場的產品，以補足訂貨量的需求。

大進真維斯

展望二零二二年服裝市場競爭日益激烈，行業已進入「快速反應時代」。大進真維斯通過精簡流程、重組架構、優化經營模式、提速提效，增強競爭力。

真維斯電貿公司

過去兩年多，電貿公司憑藉真維斯的品牌資產，背靠著集團系統化的管理模式及IT體系，堅持顧客導向，以創新為第一動力，引進了一批既有商品開發能力，亦具彈性供應鏈管理經驗的合作伙伴，攜手共建了一套能針對消費者市場作出快速反應，亦能針對不同網購平台不同特點的運營策略的經營模式。結果過去兩年，在我司沒有額外投入貨品，不用承擔額外風險的前提下快速拓大了真維斯在各大網上平台的市場佔有率，連續兩年錄得了高雙位數字增長，在傳統電商平台以至各類新興電商平台均建立了穩固的陣地，更維護了由於近年實體店大幅減少而逐漸失去的品牌影響力，隨後又藉著已發展起來的平台資源及流量優勢進一步往多品類及多品牌方向發展，整體經營模式已由傳統的「品牌電商」轉型往「品牌經營」方向發展。未來一年，將集中力量做好以下重點工作：

旭日創業投資

隨著新冠疫苗接種在各加盟商國家逐漸普及，以及民眾防範意識的提高，疫情也許未能在短期內結束，但負面影響亦正在逐步減低中。加盟商普遍預期其零售業務在二零二二年將會較二零二一年理想，部分加盟商計劃把握時機，在逆市時期擴展店舖網絡，不過受到庫存消化壓力和產品成本明顯上升的影響，二零二二年的訂單金額預計維持保守，但全年出貨量應比二零二一年有輕度增長。

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

零售方面

面對全球疫情、資源短缺及經濟角力等持續的不明朗因素影響，通漲及成本上升是來年對零售業的重大考驗。真維斯國際二零二二年仍然需要保持高度謹慎發展的宗旨，保持現有的具質量的經營模式，以「穩中求進」的策略，尋找可持續發展空間，未來管理重點落於四大方向：

國際真維斯

1、產品：堅持「物超所值、品牌大眾化」的品牌定位。採取保守購貨策略，以「快單」及「聯營」款，提升銷售及降低存貨風險。

力佳洋行

1、多平台、多品類、多品牌平衡發展：根據市場發展的變化，聯同具優勢的合作伙伴繼續作多平台、多品類、多品牌的發展，避免受單一平台起伏所影響，建立可持續發展、更穩固的經營矩陣。

工貿方面

2、系統化的管理模式及IT體系管理：在原有基礎上打造一套統一開放，具市場競爭力，高標準的「品牌經營」管理體系，透過向合作伙伴輸出數智化預算系統及銷售數據分析系統以求進一步改善預算、銷售及庫存控制等工作，藉高效的平台系統對接及內、外部數據分析，向各業務單位提供可靠的決策支援。

力佳洋行

3、完善多種供貨及快速反應模式：自營業務方面，由傳統的貨品買斷模式發展為聯營模式，規避風險的同時完善貨品結構及提升市場反應速度，務求達至銷售、毛利、成本同時達標。

國際真維斯

2、店舖經營及發展：堅決關閉虧損店舖，鞏固加盟及聯營業務，提升網上銷售的盈利，達到雙贏。

力佳洋行

3、優化經營管理：合併口岸與總部架構，配合自動化，提高效率，控制成本。

工貿方面

總結：大進真維斯必須堅決落實各項策略，全體齊心協力，目標一致，不斷檢討，不斷改善，穩健向前，定可逆流而上達至目標。

力佳洋行

展望二零二二年，情勢可

(下轉第四版)

(上接第三版)

謂嚴峻，特別是上半年，箇中原因不言而喻，無需贅述。但無論如何，務實之舉當是正視現實、靈活應對、積極爭取。

一、密切聯繫各客戶，尤其是中國真維斯和澳洲真維斯，以增進彼此之間的溝通和協調，及時了解客戶銷情和策略性動向，並因應各客戶實際需要作出積極主動的配合，以充分挖掘利用好各個既有客戶的每一個落單機會。與此同時，繼續努力開拓新客戶、新業務，特別是線上授權業務。

二、切實增進與各供應商溝通和協調，及時妥善地處理好過程中可能出現的阻礙或問題，有效維護既有供貨資源和鞏固合作關係，並在此基礎上繼續具針對性地開發新的產品資源和供應商資源，以充分滿足各客戶的業務需求。

三、品質保證、物流、財務和行政管理方面，在確保既有機制和制度得到嚴密執行的基礎上，與時俱進地因應實際，制訂落實適當的新措施，特別是在授權平台之品質監控、財務管理(包括信保)方面，以確保有效配合前線部門的業務運作和發展需求並保持成本有效。

四、順應時勢優化業務、人員架構和工作流程，並增進資訊科技之運用，以助進一步提升日常經營管理和工作績效。推動各同事參加相關的培訓或進修，以增強經營管理意識並促成自我增值。

總之，我們相信，只要大家秉持誠意、正心，令上述四點在每一個相應的崗位上始終得到有效的貫徹落實，便不畏情勢之嚴峻，正所謂「道阻且長，行則將至；行而不輟，未來可期」。

永佳設計中心

預計永佳設計二零二二年對Costco的男女裝業務銷售及毛

利率均有所增長。這主要受惠於永佳男裝訂單有持續增長並於二零二二年新增女裝(領)恤的訂單。另外，Costco的男女裝網購業務訂單亦較二零二一年持續有增長。永佳設計已確認二零二二年的全年訂單，並維持二零二二年有盈利。

我現時工作集中跟進二零二二年貨品生產及質量。同時我正繼續向Costco商討二零二三年的男女裝項目，並有信心取得相關訂單。我亦已向Costco爭取在二零二三年新增男裝款式的訂單。

永佳設計會繼續為真維斯品牌的商品開發團隊提供開發顏色及潮流主打方向性建議，以便增加設計靈感。

地產方面

中國內地及香港

二零二一年新冠肺炎持續於全球肆虐，變種病毒的出現更為防疫工作帶來沉重打擊。展望二零二二年，香港的入境措施可以繼續行之有效地隔絕病毒傳入本港，並隨著新冠疫苗的普及，期望疫情可以有效受控，為社會及經濟發展帶來一線曙光。雖然如此，地產部下並不會因此掉以輕心，將會繼續集中兵力，實現高質量發展，勇挑重擔，敢於擔當，於租賃市場的硬仗中取勝。

面對疫情持續的威脅，集團核心物業「北京道一號」及「一號九龍」將會繼續於大廈內實行最高規格的防疫措施，配合最新科技產品，定期消毒公眾地方及確保出入大廈人士的健康，期望為各租戶打造一個安全、安心及衛生的工作環境。

「北京道一號」繼續憑著大廈優越地理位置及卓越的管理優勢，以擇優的策略落實高質量發展的目標，認真應對疫情下的新常態。地產部將會繼續吸納及穩固高質及市場上有實力的租戶，以彈性的租賃措施去應對疫情所帶來的不

明朗，並靈活處理租客的租賃需求，從而與租客攜手創造雙贏，建立長期而穩定的合作關係，進一步鞏固「北京道一號」的核心競爭力，保持百分之十出租率的甲級商廈地位。

位於東九龍CBD商業區的「一號九龍」，預料二零二二年租賃市場的競爭會持續激烈，因預計東九龍區將有高達約二百五十萬平方呎寫字樓新供應投入市場，加上現有吉置樓面亦有約二百五十萬平方呎，即市場上將會有達約五百萬平方呎寫字樓放租，激烈競爭市況可想而知！雖然如此，地產部仍會抱持著積極的態度及隨機應變的原則，靈活地處理新、舊租戶的需求，期望以大廈的質素及優良的服務吸納新租戶，同時繼續與現租戶保持密切及互助的商業伙伴关系，目標將出租率提升至百分之九十八，希望在市場競爭激烈下，仍然有優於市場的成績。

中國內地房地產方面，惠州的「西湖壹城」項目今年將進入另一階段，建築施工完成後，將會全面開展室內精裝修工程，與此同時全面進行招租工作，貫徹集團在惠州所建立的優質品牌形象，以最高質量為目標。將會完善室外廣場及行人路的鋪裝，並於初春以後，最合適的季節開始，進行園林景觀等環境配套設施，希望提供一個最舒適的環境，為顧客帶來享受生活及體驗購物的樂趣。

「西湖壹城」的租務方面，雖然面對新冠肺炎疫情的影響，租務團隊迎难而上，挑選各領域中有代表性的品牌進駐，已成功簽約一眾重點優質品牌，包括「周大福」、「六福珠寶」、「老鳳祥」、「蔚來中心」、「鏞戰前線」及「樂氣漂移車廠」等商戶。地產部將繼續認真應對市場上不明朗的狀況，靈活應變做好租

務工作，全力打造集旅遊、消費、購物、娛樂為一身的優質商場，充分體現「壹城萬有·盡在壹城」的理念，匠心打造一個粵港澳大灣區的商業新地標。商場管理方面，認真組織或選擇優質管理公司負責商場的管理工作，協助與協調各租戶進行商舖的裝修工作，選擇合適的時間開業。

慈善公益方面，集團今年繼續支持加拿大多倫多五台山的建設。自二零二一年六月份後，大雄寶殿的機電和室外配套设施已經恢復施工，計劃於二零二二年十月份完工，年底前拿取入伙紙。第二期的觀音殿及地藏殿工程已於二零二一年十月份全面動工，兩殿的木結構已在內地加工完成，二零二二年春節前運抵多倫多，二月中旬完成地基和地下室土建後開始上蓋木結構及屋瓦安裝，八月底全部完工，九月擇日開光。

美國紐約及西雅圖

美國至今已有一成人口接種新冠疫苗，而紐約市早已強制所有公務員必須接種疫苗，有關強制接種疫苗措施亦於二零二一年年底推展至紐約市所有私人企業，以防止新變種病毒疫情惡化。縱使當地疫情反覆，但由二零二一年第四季起，許多美國公司已逐步要求員工重返辦公室。隨著員工陸續返回辦公室，加上就業率穩定上升，而美國整體經濟持續復甦，因此預計二零二二年的商廈整體吉置率會持續改善。

位於紐約曼克頓Avenue Park Avenue商廈，零售店舖已全數租出。現時出租率為百分之九十五點一。我會繼續採取靈活的租務策略，將餘下之寫字樓面積以合理的租金水平租出，並且爭取與今年到期租戶落實續約，務求年底有優於市場平均之出租率。

廈競爭十分激烈，該大廈出租率只有百分之五十七點八。今年我司之重點工作是改善出租率，我方正積極研究新的營銷策略，聯絡專責不同行業的經紀，尋找潛在目標顧客群以應付疫情後轉變中的租務市場。同時亦會適當地增加資本開支，保持物業質素及良好競爭能力。

住宅方面，紐約Worldwide Plaza單位已全數租出，而西雅圖湖邊花園現時出租率百分之九十五點六。我會適當地提升租金及以靈活的租務策略出租住宅單位，以繼續保持高出租率及提供不俗的租金回報為目標。

加拿大溫哥華

預計今年加拿大經濟繼續有增長，但會較二零二一年遜色。匯展商場現時出租率為百分之九十六。二零二二年度有兩個租約到期，會爭取以合理的租金與租客續租，保持高出租率。另會繼續加強商場之管理，嚴控使費及適當地增加資本開支，使商場繼續為集團帶來穩定之回報。

輝年

中國內地方面，由於目前內地疫情還在持續，病毒變異，令全球經濟仍然整體下行，儘管國內疫情得到較有力的控制，經濟亦在逐步復甦中，但未來發展仍然面臨很大的挑戰，特別是房地產方面的形勢仍然不穩。由於現時內地樓市調控政策不斷出台，人口老化，出生率下降，加上貸款收緊以及開發商之債務危機不斷湧現，令整體成交量大幅下跌，租賃市場需求亦受影響。在如此不穩定的市況下，我明年將重點尋求健康發展。

達拉斯方面，過去一年由於新冠病毒變種較之前傳播力強及美國接種疫苗人數開始減慢，故感染人數一直未能回落，令美國經濟仍然未能復

甦，加上達拉斯所在的德州，是全美各州病例人數最多之排第二，達四百三十四萬人，死亡人數七點四萬。過去三十年，集團用足印證實是可以在少人力資本、少風險下(投入資金及借貸已清零)，難行能行地以錢搵錢。展望來年是在加固穩健外，重點還是要積極長遠地令資產恒持地增長。

新加坡方面，展望來年，危機參半。一方面病毒變種不斷，旅遊博彩業深受打擊，但另一方面，因完整疫苗施打率已超過百分之八十，加上已提出一系列措施加強社區監察，以確保醫院醫療量都能充足，故可採取與病毒共存政策。長遠而言，有利經濟提早復甦，我司物業價值及租務增長，亦復如是。故我司展望來年，積極做好本份，當機會敲門時，可快人一步馬上迎接。

輝年的金融業務方面，各地疫情大幅反彈，為全球經濟帶來不確定。面對長期封關，唯有寄望新冠疫苗接種和特效藥的研發。市場關注美國退市時間和加息，疫情加劇物價上升壓力，拖累經濟增長。美國將進行國會中期選舉，預料執政民主黨對華不會過於軟弱。雖然中國政府換屆帶來維穩憧憬，但經濟增長放緩、內房債務危機與市場監管存在隱憂。中國領導層已指示各重點領域增強產業韌性和抗衝擊能力，防範系統性金融風險。我將繼續持謹慎投資策略及穩健投資組合，保持警覺性嚴控風險，加強地域及資產類別的多元化投資，以期繼續達預算盈利目標。

兩化融合、標準化和自動化方面，以提升內部數據流轉自動化及工作效率為目標，開發、優化「物業管理系統」及「物業買賣管理系統」五個模塊(設備、工程、租務、財務及物管)，於BS平台開發一套適用於中港的物業管理系統。

(下轉第五版)

(上接第四版)

二零二一年已完成客房及設備管理模塊，二零二二年將視業務需求開發安保消防、綠化管理、保潔管理系統等。新加坡方面，「租務系統」與「集團會計軟件系統」已完

金融投資方面

在二零二一年美股持續上升，創出歷史新高，道指上升百分之十六點五，恒指反而下跌了百分之十二。展望二零二二年，通脹持

酒店方面

二零二一年全球仍受疫情影響，新冠病毒不斷突變，導致國際商務及旅遊的出行限制及措施仍未

展望二零二二年，隨著全球疫苗接種率不斷提升，各地將逐步放寬部份旅遊限制，酒店及旅遊業

放寬之前，繼續緊守現有以本地客人為主的生意基礎。另一方面，做好充足準備，隨時重新迎接國際旅客，

室內設計及裝修工程方面

展望二零二二年，依然是充滿了未知和希望的一年。全球疫情對經濟的影響短期內不會有太大的

一、繼續堅持以客戶為中心，為品牌企業提供差異化的商業店舖建店服務。理解客戶真實需求，

二、以研發、技術創新帶動業務發展，注重研發成果轉化，關注知識產權管理。

三、關注「低碳、數字化、綠色建造」等國家發展戰略，研究相應策略。引導「綠色」在設計、

四、推進信息化和工業化的深度融合，規範信息安全管理。

五、內部管理方面，不斷優化經營結構及行政架構，提升管理人員與公司業務的匹配度，

新的一年，嚴峻依舊。唯有堅定的信心，找準方向，同心協力才能共渡難關，全力以赴，創造更好的明天。

除此以外，本集團已訂立了二零二二年十大優先處理和發展的工作目標。各公司、各部門可以根據本身的條件，

(全文完)

集團中國總部「文化傳承」課程-優秀讀後感獲獎文章選登 「講好旭日故事 凝聚奮鬥初心」讀後感

讀完九篇文章，旭日故事精彩紛呈，旭日創業歷程波瀾壯闊，令人心潮澎湃。

鮑仕基先生開拓孟加拉生產基地，文化差異截然不同；生活習慣巨大差異；物資極度匱乏；衛生安全條件極端惡劣；交通、通訊、電力設施十分

讀完馮亮先生的故事，過程真是驚心動魄，真切感受到商場如戰場！他捨小家為大家，滿腔熱情，北

上開拓大陸市場，從無到有，不畏艱苦，有勇有謀，朝著既定的目標永往直前，不達目的不罷休。特別是從中國民航局退回包機費，為公司挽回了巨大的損失，

葉錦輝先生「死纏爛打」、「不怕面懵」、「不知道累」、「任何新的事物我都會很樂意去嘗試」。因電梯停電檢測，竟肩扛背駝步行樓梯將法會物資扛上7樓，

著單車，依靠著月亮和星辰照亮回家的道路」，這些看似普通的言語，實則是背後巨大的努力和艱苦的付出，「承擔和奮鬥的精神」更是值得我們學習！

旭日故事發人深省，震撼心靈。每一個故事都是旭日前輩經驗總結，每一個故事都蘊含著豐富的旭日文化，每一個故事都是寶貴的精神財富。我等後生定當不忘旭日奮鬥初心！

陳是偉

第二人生體驗



一年一度的AO同學會周年活動安排到「第二人生體驗館」參與一場「LARP」，以另一個身份抽離現實生活，經歷了一段不一樣的人生。

LARP (Live action role-playing game)，又名「劇本殺」，近年在中國、韓國等極為流行，疫情之下的宅經濟亦將風潮吹到香港。劇本殺是一種真人角色扮演遊戲，以不同的虛構故事，

是次活動體會到創作者的精心設計，劇本不單變化多端，線索更是千絲萬縷。正因為劇本是「一次性消耗道具」，同一個劇本玩家只能玩一次，好玩又有趣味的劇本就變得珍貴了。



參與「LARP」體驗的AO成員合照

郭詠琳

電子新年

2021年年底，新冠變種病毒Omicron襲港，突如其來的社區感染，香港政府逼不得已收緊社交距離措施至春節後，食肆晚上6點後不能堂食，

今年三十晚逛花市是一家人過年的必備節目，今年實體花市取消了，有花農立即網上搞直播賣花，由睇直播、落單、結賬到送貨，也只是在手機幾個步驟就搞妥，十分方便。

今天，大家不一定要到親朋戚友家中拜年，我們可試試在手機上用Zoom或Facetime和親友見面講聲「恭喜發財！利是返來！」然後，再打開微信、Payme、支付寶發出利是紅包，

每年過年最喜歡去黃大仙祠上香祈福，到圓玄學院拜太歲，走到大埔林村捉寶牒祈願；現在，我們可以登入黃大仙祠和圓玄學院的網站作網上祈福，

利用一部小小的手機也可讓我們開心過年。隨著元宇宙的熱潮，相信在不久將來，我們更可以透過VR和AR和親友在虛擬世界拜年和見面呢。

肖嶠

職員喜訊

地區

姓名

公司/部門

晉升職位

經理

副經理

副經理

副經理

副經理

副經理

副經理

康振鵬 旭日地產業務發展部

周泓俊 旭日地產管理人員部

章振宇 旭日集團有限公司董事長辦公室

郭詠琳 旭日集團有限公司董事長辦公室

徐啟康 旭日創業投資(香港)有限公司營運部(辦公室)

許芙蓉 旭日創業投資(香港)有限公司營運部(辦公室)

陳詠澤 旭日投資發展有限公司酒店組

鄧德如 明堡資產管理有限公司

鄧鉉盈 力佳實業有限公司行政部

鄧康能 旭日商貿(中國)有限公司

惠州真維斯電貿分公司顧客服務及訂單管理中心

惠州真維斯電貿分公司顧客服務及訂單管理中心

惠州真維斯電貿分公司顧客服務及訂單管理中心

惠州真維斯電貿分公司顧客服務及訂單管理中心

雖然新冠肺炎疫情依然不穩，大家仍需保持社交距離，但無阻社會各慈善團體發放愛心，而集團香港公益組亦鼎力響應，發動同事參與3個集團支持的虛擬行和虛擬跑活動：

### 抗疫之餘不忘送暖

山區弱勢小農家庭持續增加收入，自力更生。共有16位旭日同事及親友參與。

**協青社 - 協青30週年虛擬慈善行2021**  
協助高危青年成為正向青年，幫助他們尋找自我，重建自尊自信，支持他們成長自立。共有10位旭日同事及親友參與。



公益組同事於暨健手工顯關懷活動

**香港小母牛 - 小母牛競跑助入2021**  
協助內地偏遠

**香港公益金 - 2021/2022年度公益金線上百萬行**  
百萬行是公益金歷史最悠久的籌款項目，今年舉辦線上百萬行，以鼓勵各屆人士在抗疫時，亦不忘注意保持身心健康，同時為「家庭及兒童福利服務」籌款，共有約20位同事及親友參與。

此外，12月初，在新冠變種病毒未進入社區前，集團香港公益組與YMCA聯青聾人中心合辦義動全城「聾健手工顯關懷」活動，旭日義工與聽障人士製作共150個滴膠紙鶴鎖匙扣，於聖誕佳節時送贈予中心會友。

集團香港公益組

過年，在孩童時是一件最幸福快樂也最企盼的事，現在每每想起，那種年味兒總還在心頭縈繞。每當臨近大年農曆二十四，爸爸媽媽都要來一次全屋大掃除，寓意辭舊迎新，乾乾淨淨、清清爽爽地迎接新年的到來。而貼門神、貼春聯的風俗也是必不可少的，一來表示吉慶，二來為了「驅邪避諱」，家家戶戶的大門煥然一新，處處大紅一片，為過年增添了喜慶氛圍，也表達著大家對平安幸福生活的嚮往。到了大年三十，鞭炮聲連接陣陣響起，火紅的鞭炮炸了滿滿一地，「過年啦！」家家戶戶傳出香噴噴的飯菜香，整條巷子瀰漫在鞭炮聲中。一家人團聚，

### 年味兒

吃著年夜飯聊著家常、其樂融融，充滿幸福的味道。

隨著時代的變遷，科技的發展，物質水準愈來愈高，人們的思想也在發生很大的改變，而正是由於這些種種原因，使得過年期間濃濃的年味兒成為了回憶。小時候的年味兒，是糖果的香甜味，是撒掃之後的塵土味，是爆竹響起時的火藥味，在最不懂年的年紀，卻過著最有味道的年。長大後的年味兒，是對遠方家人的一聲問候，是親人久別的一次相聚，是明知道吃不完，爸媽也要做上滿滿當當的一桌飯菜，是用心營造的煙薰火燎，熱氣騰騰的團圓味。

2022，心在一起，就是年。它就藏在那一聲聲祝福中，躲在燦爛的煙花裡，在我們每一個人心中。  
菲菲



落日的餘暉透過玻璃窗斜灑進來，輕輕拍在臉上，那麼溫柔祥和。那杯微微散著熱氣的清茶，安安穩穩的享受著海藻浴，低聲不語。

### 茶想

慌以至手足無措，我們咆哮、怨天尤人，我們被稱為亞健康人群。其實沉浮一世，跌跌撞撞，終究沉入杯底。在這個過程中，究竟要以怎樣的心態跑完全程，是歡心輕鬆還是疲勞不堪。我們要跑但也要喘息，在創造自己價值的同時要學會摒棄浮躁靜下心來，認識自己，擺正位置，不急不躁。無論什麼情境下，變化是表，不變是裡，亦說水是沸的但是心可以是靜的。學會沉澱自己，相信任何一個障礙都有它存在的價值，自然迎接，自然應對。

我喜歡看茶舞，煮沸的水分幾次加完，然後欣喜的望著茶葉在杯中舒展、變幻，沉沉浮浮，直至茶香完全的被釋放出來，整個過程讓人心神蕩漾。似人生吧，滾滾紅塵，功名利祿，潮起潮落，奮進一生的努力，而後歸於寧靜安逸。

人生碌碌，從呱呱墜地為人子女而後為人父母長輩，每個階段都好似越過重重障礙，摸索前進。在這個不斷更迭的時代下，人人都在競相爭跑，我們難免心生焦慮、恐

叫一口清茶，清香撲鼻，寬心靜好。讓陽光照進心裡揮掃陰霾，坦然面對生命中的潮起潮落。暖意向陽，努力生長。  
劉招娣

### 讓溫暖延續下去

最近我看到一個視頻節目，內容講述的是一位大學生在飯堂付款吃飯時才發現飯卡沒錢了，而自己的現金也不夠，於是只能默默地忍著餓坐在一旁，這時負責收款的服務員給她端來一份飯，告知錢已經付過了，讓她安心吃。這位大學生看著那位服務員，問她為什麼，服務員告訴她：「我知道感受過挨餓的滋味，那時也是有位好心人給我送來了一份飯，並給了我一張卡片，這位好心人對我起到了很大的影響，所以我今天也要將這張卡片送給你。」說著她將卡片遞給了大學生，她接過展開一看，上面寫著一行字「讓溫暖延續下去」。

當這位大學生回到家將這事跟母親說起，並且拿出那張卡片，母親看清卡片文字

後，激動地與孩子擁抱在了一起。原來母親就是當時向那位服務員傳遞溫暖的人。

看到這裡我不禁想起有篇題為《給我一個承諾》的文章，講到主人公克雷斯的故事。曾有人幫助了克雷斯，但不需要克雷斯回報，只希望克雷斯承諾，當遇到別人有困難的時候，也能盡力予以幫助他人。「這個不需要回報，但我要你給我一個承諾……」簡單的一句話，卻給周圍需要幫助的人得到幫助，就像我們平常坐公共汽車，年輕人經常會給老弱病殘孕及懷抱小孩的人士讓坐，當這些年輕人老了的時候，當年在媽媽手中或者肚子的寶寶，他們也傳承了這份溫暖為長者讓坐，這份溫暖就能世世代代的延續下去。

滴水之恩，必將湧泉相報，並不僅僅對授予滴水的人，而將是這份恩傳遞下去，那麼這個世界將會是充滿溫暖與愛。  
肖惠雅



### 不是我人脈廣 只是我對人好

比較感興趣，與別人的相處過程中多認識讓你感覺舒服

人類作為群居生物，不論在職場、家庭，乃至日常生活，都需要一定社交。即使這些人際關係不甚深入，也總會與其他人有一定接觸，這是難以避免的事。既然與人溝通佔據了我們生活的一大部分，你又有多重視這件事？

作者吳家德是一個廣結善緣的業務員，他相識滿天下，令他於職場上靠著好人脈及努力不斷往上爬。好人脈的終極目的是「利他」，當今世上，許多人際關係滲入了不少雜質，以真誠待人彷彿是一件不容易的事。從利己到利他的過程中，我們找到自己存在的價值，成就「共同美好」的人生。作者認為自己對人

比較感興趣，與別人的相處過程中多認識讓你感覺舒服的人，有一天你會發現這很有用。熱愛工作，熱心公益，用心與更多人廣結善緣，樂於分享自己的見解。憑著這樣的好人脈，作者從銀行業經理到今天的餐飲業總經理，中間經歷了許多行業轉型，面對過不少挑戰，但憑著好人脈與精益求精的精神，發掘到業務成功的另一個關鍵，就是不要與客戶或伙伴斤斤計較。希望讀畢此書後，會讓你對人與人之間的溝通與相處有新的啟發。**集團培訓及發展部**



### 「新員工導入課」最打動您的是什麼？

在2021年，惠州人力資源培訓部開展了七期新員工導入課程，共98人參加。

新員工導入課程是新員工了解公司管理、文化及發展的入口，運用公司宣傳視頻、公司發展數據、旭日小故事、制度講解等形式，帶領大家了解公司的發展歷程、四次轉型、公司制度及福利。利用培訓課堂「創新設計思維課程」內的「同理心地圖」小遊戲，讓新員工學習如何從不同角度看待問題，以及思考如何更有效的處理工作帶來的問題。

導入課程與其他課程不同，課堂上多了些愉悅，分組進行任務，遇到疑惑的地方，鼓勵大家暢所欲言。在一天的課程中，除了學習課程內容，還可以了解到來自不同公司、不同部門的同事所涉及的工作，增加知識面，熟悉公司的業務分佈。

惠州人力資源培訓部



參加2021年中國總部各期導入課程培訓的新員工留影

什麼？那還要達摩祖師做什麼呢？大家可想而知，釋迦牟尼佛出世，真是石破天驚啊！「人天長夜，宇宙淡黯，誰濟以光明。」光明啊！就是智慧的光明。達摩祖師從印度到中國來，也是給我們點眼嘛！

在這以前，在人類文明史上，有沒有人打坐呢？我相信有的。有沒有人一坐就是幾個月、幾天呢？也是有的。在印度就有九十六種外道，有的外道禪定很深。當然，我這裡不是肯定禪定，只是要我們知道主次。（未完待續）

作者：明海大和尚  
摘自柏林禪公眾號及《無門關夜話》

### 與自己的身心打交道（五）

（上接第四四二期第六版信仰園地）  
《妙法蓮華經》中講，諸佛出世，「欲令眾生開、示、悟、入佛之知見」，所以稱佛為「世間眼」，世間的導師。佛是整個世間的眼睛，給我們智慧，叫正法眼、正知見。

修行人要開發這個知見，需要付出努力，需要禪定，需要種種功夫。禪門裡稱正知見為眼，所謂做功夫，首先就是要開眼目。固然我們修習禪定要對治昏沉和散亂，但根本上是要打開我們的眼目！

所以各位要注意，禪坐中由身體帶來的一切感受，包括舒服的感受、迷惑你的各種感受，你都得放下。因為正知見恰恰就是要放下，恰恰就是要無所住，恰恰就是要看破。如果說在禪堂裡，只是圖坐得很舒服，圖看到一些奇形怪狀的東西，或者能練出一點特異功能，那還要釋迦牟尼佛做什麼？

### 楊勳先生向紡織行業全體同仁致送新春祝福

2022年初，在辭舊迎新之際，《中國紡織》雜誌策劃了「2022年視頻大拜年」活動，特別邀請楊勳先生等行業代表人物及企業錄製賀年視頻，向紡織業同仁拜年，並恭祝祖國繁榮昌盛，紡織行業發展更進一籌。



楊勳先生向行業同仁致送新春祝福

楊勳先生表示：「非常高興通過《中國紡織》雜誌給大家拜年，祝紡織行業各位同仁新年快樂、虎年如意！在新的一年里，讓我們攜手並進，把紡織強國的新征程走得更好、更遠！」

今年，紡織服裝行業為落實「十四五」規劃和2035年遠景目標，將繼續發力，加快建設現代化產業經濟體系，提升行業文化創造力、科技創新力和綠色發展能力，構建以中華優秀文化為基因脈絡的時尚話語權，為我國實現製造強國、質量強國目標發揮重要作用。 真維斯推廣部

### 真維斯「虎力全開」新年迎新潮

2022年1月，為搶佔春節前銷售高峰期，真維斯線下門店「虎力全開」，策劃新春特惠活動，以「虎氣十足」迎接新年開門紅。

本次活動真維斯精選男女成人裝、童裝、Z+系列單品供顧客挑選，品類涵蓋羽絨外套、麵包服外套、衛衣、毛衫、牛仔褲、休閒褲等，整體以套裝搭配和推薦搭



真維斯新年迎新潮形象海報

配展示，為粉絲們打造新年造型。值得一提的是，真維斯為迎接虎年新春，推出虎年限定款服飾，以應節的老虎圖案印花凸顯新年氣氛，展現生龍活虎、元氣滿滿的新年新形象。

真維斯本期推廣以「虎年」為主題包裝，將「門當虎對」、「虎氣十足」概念融入內容創意中，結合產品形象及賣點進行宣傳；並以春節的「喜慶紅」為主色調，裝點節日氛圍，烘托出年味。在推廣方式上，真維斯作進一步優化，整合多渠道、多平台資源，線上線下配合宣傳，提高顧客對品牌的認知與忠誠度，為顧客持續提供更優質的服務。 真維斯推廣部

2021年度，真維斯電貿全年銷售已突破10億大關，不僅完成了年初制定的策略佈局，更超標完成本年度銷售及盈利目標！實現了自營業務與新業務同時增長！

### 2022年 新電商 新征程

其中，新業務銷售增長尤為突出，背靠集團多年來線上+線下已建立的品牌優勢以至零售及供應鏈管理的經驗，圍繞多品牌、多品種、多平台發展策略落實全年開發目標，實現了在傳統電商平台，特價平台及直播電商平台同時發力，從「貨品審核」、「品質監控」及「店鋪形象」等方面逐步完善了授權商管理制度，並結合有效宣導及溝通，逐步規範授權商日常運作！至今新業務銷售已佔電貿公司總銷售70%以

上，取得了超出預期的成績！

2021年，真維斯電貿在業務板塊上經歷探索和實踐；2022年，持續提升和突破，將會是新的目標征程！

電商行業業務形態瞬息萬變，從功能型消費向體驗式消費的轉變；以產品為中心到以用戶為中心；從單一場景到多場景融合，最終形成了新電商模式。真維斯線上電商業務將打破圍牆、深挖橫擴，在「人無我有、人有我優、人優我轉」理念推動下，善用品牌資產、以消費者為中心的經營模式；善用企業資產，發揮原有訊息化企業優勢，打造更具彈性的供應鏈，發展具有市場競爭力的品牌資產及IT體系。

大數據驅動下，對傳統電商「人」、「貨」、「場」進行鏈路重構，真維斯將圍繞平台、消費者、供應鏈、合作方全方位打造品牌中心、商品開發中心、直播中心、物流中心是全領域電商生態圈，從傳統電商向社交電商、興趣電商、直播電商等多種「新電商」模式發展。在電商的新發展和新變化中，只有不斷提升品牌價值，才能抓住並享受時代機遇和紅利。

電貿公司將由「服裝零售」朝「品牌管理」定位推進發展，朝下一次轉型邁進！ 真維斯電貿

### 真維斯「春節不打烊」一起過大年

臨近春節，年貨網購熱潮推動國內快遞市場進入節前高峰。申通快遞、順豐快遞等多家主流快遞企業陸續對外宣佈「春節無休服務」，以滿足節日期間的快遞寄送需求。各大服裝品牌在此期間也緊跟營銷熱點，將以消費者為中心的新零售概念進行深化。

春節期間，真維斯推出線上線下「不打烊」活動，

為假期期間的消費者提供更貼心的服務，和所有品牌粉絲一起恭賀新春、迎虎年福運，展現一個優秀品牌的溫度與價值。在線上，真維斯貨品可全網實現選購下單，保證顧客的購物體驗；在線下，真維斯門店每天持續為消費者提供服務，在疫情期間確保店前消毒與防護，為顧客提供安全、便捷、細緻的服務。

2022年，真維斯將繼續腳踏紮實、力爭上游，積極擁抱市場變化，貫徹落實「人優我轉」理念，發現機遇、抓住機遇、把握機遇，繼續向上發展、虎虎生威。 真維斯推廣部



真維斯春節不打烊，溫暖過年

新年對小朋友來說，最不可或缺的就是「新年穿新衣」，早早的為小朋友置添好新衣是家長們的頭等大事，象徵著新的一年到來，也承載著對新年的期望。

### 換上新衣 開啟2022

初來乍到，可愛有趣必不可少，新衣搭配新玩法，才能在新的與眾不同。真維斯童裝本月新推出一款男女童同款的萌虎衛衣，當可愛萌趣的老虎圖案與新年紅碰撞，新年氣氛，瞬間拉滿。中國年穿中國紅，立個新年Flag，好運虎虎，勢不可擋。



除了新年的款式外，還有更多春季新品，男童設計感十足的化纖撞色外套，女童溫暖粉嫩的棉質外套，讓微風習習的初春被溫暖包圍，守護你的孩子氣；下裝方面主打針織款式，柔軟舒適穿著自在無拘無束，也有牛仔及棉質褲袋褲選擇，可以隨心打造不同造型，讓新年個性出街。

裝本月新推出一款男女童同款的萌虎衛衣，當可愛萌趣的老虎圖案與新年紅碰撞，新年氣氛，瞬間拉滿。中國年穿中國紅，立個新年Flag，好運虎虎，勢不可擋。

除了新年的款式外，還有更多春季新品，男童設計感十足的化纖撞色外套，女童溫暖粉嫩的棉質外套，讓微風習習的初春被溫暖包圍，守護你的孩子氣；下裝方面主打針織款式，柔軟舒適穿著自在無拘無束，也有牛仔及棉質褲袋褲選擇，可以隨心打造不同造型，讓新年個性出街。

真維斯童裝本月新推出一款男女童同款的萌虎衛衣，當可愛萌趣的老虎圖案與新年紅碰撞，新年氣氛，瞬間拉滿。中國年穿中國紅，立個新年Flag，好運虎虎，勢不可擋。



商品開發部

### 真維斯快訊

春風撲面的季節，非常適合換裝出遊。男裝外套運用輕型的面料來滿足暖春的需求，以時尚新括型的微鬆型、寬鬆型為主力，打造出不一樣的潮流新品，潮流零距離風貌顯其其中。T恤在面料上，推出了多款功能性的涼爽面料，就像夏日的冰鎮蘇打，在身上冒泡，透氣乾爽舒適；在款式上，提供豐富的多種印花選擇，滿足日常及通勤需求；在版型方面，迎合無性別風潮，採用了寬鬆版型，提升了時尚度。下裝，強勢打造多版型、多色的選擇，給生活增添多一份色彩。

「新」，春天的你更出眾！溫柔的毛織V領開衫來演繹版型，提升了時尚度。下裝，強勢打造多版型、多色的選擇，給生活增添多一份色彩。女裝方面，以甜美自然及年輕活力來演繹系列，將心比心，春天的你更出眾！

### 春光無限好

### 春裝不可少

春季的隨性，舒爽愉悅。主題印花T恤系列主推水果、花卉、萌寵、復古校園風等具有時尚話題的元素，豐富的選擇，能夠滿足各種穿搭需要。牛仔褲採用喇叭褲、直筒褲的版型，熱潮回歸的復古喇叭牛仔褲，怎麼穿都有型，直筒剪裁的設計，有助於修飾腿部線條，彈性面料讓穿著更無拘束，自然舒適。把好的衣服帶回家，是為了把更好的狀態帶出門。



商品開發部

### 服裝學院簡訊



~院辦~

二十八日，服裝學院副院長索理等一行五人赴廣東職業技術學院紡織學院參加「針織技術與針織服裝專業三二分段」人才培養方案研討會。雙方確定了三年高職段和兩年本科段各自培養的重點方向和目標。

總支書記兼工會主席曾裕林向各位職工宣佈服裝學院成功入選惠州學院首批職工小家創建試點單位的喜訊。

一月九日，在學院黨總支書記、市書協副主席曾裕林的帶領下，由惠州學院師生和市書協組成的十多名書法志願者，前往校企合作單位安東尼國際工業園、惠州市大西洋服飾有限公司，為員工免費書寫春聯，送上新春的問候和祝福。共送出近二百副春聯，有力地促進校企合作和企業文化的發展。



# 虎虎生威 新春呈祥 旭日集團同仁齊賀2022新春佳節

虎躍龍騰人間樂，鳥語花香天下春。2022虎年新春佳節，華夏大地溫暖祥和，春到人間，虎年煥新機。值此壬寅年的大好新春佳節，集團香港總部、中國總部主要領導和同事齊齊恭賀旭日集團及屬下各公司生意興旺、財源廣進、業務節節高升，並恭祝員工及其親屬身體健康、萬事如意！ 惠州公關部、傳訊及公關部



楊劍先生恭祝大家吉祥如意，福星高照！



楊勳先生恭祝大家福慧增長，六時吉祥！



鄺德富先生恭祝各同事出入平安，事事順利！



鄒慶平先生恭祝大家生意興隆，財運滾滾來！



張慧儀小姐恭祝大家財源廣進，身體健康！



楊燕芝小姐恭祝大家萬事如意，年年有餘！



許宗盛先生、張興基先生及部門同事祝大家富貴平安，一帆風順！



真維斯電貿分公司恭祝大家虎年吉祥，虎虎生威！



集團總經理辦公室地產組恭祝大家心想事成！



力佳實業恭祝大家虎年多福多財多平安！



大進投資恭祝大家虎年多財運，載運福滿天！



酒店組同事恭祝大家大吉大利！



常宏公司恭祝大家虎年鴻運當頭，步步高升！



集團中國總部行政辦公室恭祝大家新春快樂，闔家幸福！

## 旭日集團獲全國僑聯評為助力脫貧攻堅先進集體

1月6日，惠州市僑聯十屆二次全委會議在惠州賓館召開。廣東省僑聯黨組書記顏珂，市僑聯領導班子、名譽主席、顧問，市僑聯十屆委員會委員以及僑青會代表等參加會議。會議由市僑聯黨組書記、主席曾志謙主持。



旭日集團及楊勳先生獲僑聯授予先進表彰，楊瀚業代表上台領獎

會上開展學習貫徹黨的十九屆六中全會精神專題宣講會，對市僑聯2022年重點工作進

行部署，同時通報表揚榮獲中國僑聯和省、市各級榮譽表彰的先進集體、先進個人等。

旭日集團不忘初心使命，注重承擔企業社會責任，幾十年如一日，圍繞黨和國家發展大局，在扶貧濟困、抗震救災、博愛捐醫、興資助教、弘揚中華文化、抗擊新冠肺炎疫情等方面作出積極貢獻，獲得多方好評，為惠州僑界做出榜樣。此次旭日集團獲全國僑聯評為「助力脫貧攻堅先進集體」、楊勳先生獲市僑聯評為「抗擊新冠肺炎疫情突出貢獻獎」，是社會各界對旭日集團長期踐行社會責任的又一次肯定。市僑聯副主席、旭日集團楊瀚業總監代表上台領獎。

惠州公關部

## 與同心者同行

2021年12月29至30日，常宏在河北省石家莊市平山榮逸鄉村客棧召開2021年度管理評審會。常宏執行董事馮慶梓、董事總經理王躍以及總部職能部門負責人、各事業部、運營中心總經理參會。會議對常宏2021年工作的整體情況做了總結分析，並對常宏下一步的發展進行了展望與規劃。

2021年，因為新冠肺炎疫情的延續，依舊艱難。但由於優質客戶的加持，並在大家的不斷努力下，深耕裝配式與BIM技術應用，借助智能化的數字化轉型創新探索，超額完成當年預算收入。這也是大客戶戰略以及「商業店鋪建設與管理集成運營商—以客戶為中心，為品牌企業提供差異化的商業店鋪建店服務」的企業戰略的成功。

會上，常宏董事總經理王躍以「與同心者同行」為主題，針對2021年遇到的困難、企業內部不同部門的協同案例和未來的不確定性等方面，重點剖析了常宏的可持續發展之路，並對常宏整體發展情況做了部署。常宏馮慶梓先生做總結發言時表示：在2021年市場形勢整體嚴峻的情況下，常宏人通過全員努力和艱苦奮鬥取得了相對良好穩定的成績，保持了穩定的發展態勢，值得肯定和祝賀。但2022年形勢依然嚴峻，希望大家在此基礎上，



馮慶梓先生（前排右）、王躍先生與出席管理評審會的同事合照

再接再厲，互為協同，持續奮鬥，尋找可持續性發展的方法，並用行動、技術、管理能力實現。 常宏

## 旭日集團網站新面貌

隨著集團不斷發展，近年更新增一些業務種類，為了讓公眾人士、合作夥伴、投資者和求職人士更了解集團的最新發展和現況，集團網站在2022年以全新面貌上線！

集團網站由信息技術分公司提供專業技術顧問及協助建構，網站設計明亮簡潔，內容涵蓋集團廣泛的業務，包括多個商業、酒店、住宅和商場地產項目，如香港九龍CBD2智選假日酒店和西湖壹城、物業管理，金融業務，服裝零售和

貿易業務，物流中心和保稅倉，信息技術業務，室內設計及裝修業務等，其他資訊還包括旭日企業上市公司的年報和中報、公告、董事局管治架構、最新股價和《環境、社會及管治報告》，以及集團的企業社會責任等，配以最新的輔助瀏覽工具。

我們銳意追求創新和不斷改進，歡迎大家瀏覽集團網站www.glorisun.com並隨時提出意見。

傳訊及公關部



集團網站換上新頁面