

旭日之聲

第四六六期
旭日集團員工閱讀刊物
非賣品

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

高質量發展開始見效

管理局·經理會

回顧二零二三年，通貨膨脹、加息抑制通脹、戰爭和地緣政治是政商界領袖高度關注的環球大事。全球從新冠疫情中復甦的進程仍然緩慢且不穩定，多方面因素影響大部分的經濟活動仍未能回復疫情前的水平。儘管環球經濟在本年上半年展現出復甦跡象，經濟重新開放帶來增長反彈，且通脹自去年達到高峰後已稍微下降，但現時放鬆警惕還為時過早。美國勞動市場因勞工短缺使工資長期保持在高位，加上供應鏈的「重新洗牌」，使貨幣政策難以有效抑制物價。為壓制嚴峻的通脹，聯儲局自二零二二年開啓加息週期，將聯邦基金利率由往年初的零點二五厘加至五點五厘水平，為歷史上非常罕見的舉措，美國近期通脹亦終於得以回落至百分之三點一水平。地緣政治方面，在俄烏戰爭問題尚未解決之際，以色列及巴勒斯坦兩地之間又出現戰爭，雖然重大衝突尚未對石油供應產生影響，但全球地緣政治局勢變得雪上加霜。

中國經濟活動於上半年持續復甦，中央政府推出一系列刺激經濟的政策及措施，雖然短暫促進了經濟及消費增長，但由於內需市場消費未如預期，加上內地房地產泡沫及中美貿易矛盾令出口下緩，下半年經濟數據依然不夠理想，環球通脹迫使利率上升，過去十年依靠低利息高借貸的商業及投資模式已不合時宜。因此，中國經濟更須從高速度、數量的增長轉向高質量發展。二零二四年美國總統選舉漸近，中美持續安排相關政府高層會議，現未知這些安排能否真正改善中美關係，但我們期待它能帶來一些新突破。

香港第三季經濟按年增長百分之四點一，旅遊業和個人消費成為今年經濟增長支柱；惟地緣政治緊張及金融狀況偏緊，外圍環境令貨物出口、投資及消費氣氛受壓。隨著本港樓價緩緩向下，第三季住宅樓宇負資產按揭貸款宗數按季急升二點三倍至超過一萬一千宗；商業樓宇方面，受到全球「在家工作」趨勢的影響，甲級寫字樓空置率達百分之十二。經過十多年的房地產上行週期，過往對房地產的極端樂觀情緒終於漸漸冷卻下來，香港正經歷一個房地產週期改變，如何應對是一個值得認真和深入思考的問題。

本集團在年初訂下「繼續落實高質量發展」的策略，堅持市場導向、顧客導向；敢於創新，穩中求進，向「專、精、特、新」方向發展，提升核心競爭力，培養高質量人才。堅決奉行效果主義，並因應市場狀況尋找發展空間。

服裝業務：

由於集團連續四年，從二零二零年起就提倡和堅持「集中力量辦要事」、「嚴抓經營質量」、「落實高質量發展」及「繼續落實高質量發展」的策略，終於在本年度開始取得明顯的效果。

真維斯電質方面，二零二零至二零二二年的三年間，銷售額平均每年增長百分之七十三點二，而二零二三年一至十一月銷售額對比上年同期增長百分之八十三點八。利潤方面也同步增長，三年平均每年增長百分之一百四十一點三，而二零二三年度比上年同期亦增長百分之一百八十七點二。

大進真維斯方面，全方位優化經營模式和深入重組業務架構；在整頓虧損店舖方面，大進真維斯由二零二零年至二零二三年四年中，實體店舖由五百三十八間減至二百三十四間，共減少百分之五十七。口岸人員數量由五百五十一人，減至現在七十八人，共減少百分之八十六。開源方面，透過資源調配，擴充並加強線上聯營、品牌審批業務，成功穩定了局勢。

真維斯國際方面，店舖由二零二零年前的一百八十四間減至現在七十四間，共減少百分之六十。人員由七百一十五人減至現在二百三十五人，共減少百分之六十七。經營方面，由二零二零年前虧損約一千六百萬減至今年持平，終於消滅了虧損現象，達到收支平衡。

力佳洋行方面，由於電質業務大幅的增長，帶動了洋行業務的增長。同樣，由於有力佳洋行的支持，亦保障電質業務的健康發展和可持續的提昇，真正實現了雙贏的格局。二零二三年度洋行的業務也比去年同期增長百分之三十四，利潤也比去年同期增長百分之二十七。

信息技術分公司提供全方位「品牌生態圈系統應用平台」，為真維斯品牌方和聯營商提供售前、售中和售後的全過程信息化、數字化管理模式。透過平台不斷擴展，涵蓋了預算、審款、採購、生產、貨倉、銷售及報表分析、對賬等全鏈路的應用。平台融入雲計算、大數據等先進技術，為公司品牌經營的可持續發展和高質量發展奠定了基礎，收入增長百分之二十一。

(下轉第三版)

2023年旭日集團十大事項

- (一) 意大利珠寶第一品牌BVLGARI「寶格麗」旗艦店強勢進駐「北京道一號」。
- (二) 電質公司按高質量增長策略持續發展，實現了連續四年利潤及銷售雙增長，年度銷售突破了40億人民幣。
- (三) 法國珠寶第一品牌Cartier「卡地亞」旗艦店提早與「北京道一號」續租，合共五年。
- (四) 攜手故宮博物院成功開展了「故宮雨花閣研究性保護」、「中巴兩國犍陀羅藝術展」和「資助香港故宮文化博物館文化傳承工作」項目，提升了集團及品牌社會形象。
- (五) 世界男裝奢華服飾排名第一品牌ZEGNA旗艦店迅速與「北京道一號」續租五年。
- (六) 大進投資「品牌審批中心」及力佳「品質監控部」同步完善，助力線上聯營業務持續健康發展。
- (七) 集團中國總部深化推行「卓越管理」，落實高質量發展，並與惠州學院成立「品牌生態圈協同創新中心」。
- (八) 由「旭日全球佛教研究網絡」舉辦的首屆「人類的競爭與互鑑互補」論壇，雲集全球76所大學的佛學學者，取得圓滿成功。
- (九) CBD2假日酒店全年平均入住率達92%，利潤增長66%。
- (十) 幫助「土耳其」地震重建，大力捐助「斯里蘭卡」貧困學生、村民的生活補貼以及修建大量的淨水系統。

國務院港澳辦主任夏寶龍接見香港紡織及製衣界訪京團 楊勳先生表達業界積極發揮香港精神

11月27日，香港紡織商會及香港紡織業聯會組織的「香港紡織及製衣界訪京團」於北京釣魚台國賓館獲國務院港澳辦事務辦公室主任夏寶龍接見。

香港紡織業聯會會長陳亨利擔任訪京團團長，立法會主席梁君彥任榮譽團長，香港紡織業聯會副會長、集團副董事長兼總經理楊勳，立法會（紡織及製衣界）議員陳祖恒，香港紡織商會常務會長楊詩傑和香港紡織業聯會副會長羅正杰任副團長。

訪京團成員向夏寶龍主任匯報行業發展現況，及有關《施政報告》中公布舉辦「香港時裝設計周」的具體情況。

夏寶龍主任指香港紡織及製衣業界享負盛名，形容是「朝陽行業」、發展大有可為，他鼓勵業界繼續做大「中國品牌」，勉勵業界將具中國文化元素的服裝文化推廣出去，並支持香港積極發揮國際化優勢，辦好「香港時裝設計周」，增強香港國際競爭力。夏寶龍主任還指在香港維護國家安全的管治體系和法律體系建立後，愛國愛港人士要發揮善於營商的優勢，使出「十八般武藝」，在行政長官和特區政府的帶領下，全力振興香港經濟。中央對此大力支持，並充滿信心。

楊勳先生在交流時發言：「我們來京學習及交流，是希望能增強香港紡織服裝界的信心和擔當。只要我們用好國家戰略，好好把握得來不易的機遇，積極發揮好香港人引以為傲的勤勞和勇敢拼搏精神，緊跟國家發展大局，只要我們不掉隊，堅信香港這顆『東方明珠』一定能繼續發亮發光，一定能繼續為國家做出貢獻。香港要成為國際品牌中心，成為品牌發展及超級聯絡人中心。」

特約通訊員



「香港紡織及製衣界訪京團」成員合照

12月15至17日，集團香港首場南傳法會——九曜天神祈福法會在一號九龍43樓莊嚴啟建。

九曜天神祈福法會圓滿

間寺廟的僧團共11位法師，共同成就此殊勝法會。

九曜天神祈福法會源於泰國四世皇時代，為皇家御用法事，現泰國全國寺廟中，僅有少數寺廟能舉行此法事。此次法會非常難得地邀請到了其中著名的臥佛寺(Wat Pho)、金佛寺(Wat Traimit)、和順邊他瑪湯佛寺(Wat Soontorn Thamma tan)三

九曜天神為每日星期的守護護法天神，九曜包括日曜、月曜、火曜、木曜、水曜、太白金曜、土曜、羅候星曜和海王星曜，不同的星曜代表不同的力量。九曜天神祈福法會能破除星曜災難，保佑一切順利，事事平安。

陳精文上師，旭日集團副董事長兼總經理楊勳，管理局成員鄒慶平、張慧儀，楊氏家族，公司部分主管、旭日榮譽成員及同事，聯營商、各界友好等共200多人參與了本次祈福法會，同沾法喜。祝愿集團所有員工及家屬災星退卻福星臨，福壽永康寧。祝愿集團業務興隆，蒸蒸日上。

12月15日，楊勳先生於志蓮淨苑龍門樓宴請泰國法師一行，在寧靜平和的氣氛中享用素宴。



泰國臥佛寺、金佛寺、和順邊他瑪湯佛寺的法師與楊勳先生、張慧儀小姐合影

特約通訊員

集團出錢出力支持歡樂滿東華 籲各界支持善舉

12月16日，一年一度的東華三院「歡樂滿東華2023」慈善晚會電視節目於將軍澳電視城舉行，活動以「承浩然之志 傳東華之道」為主題，為東華三院的醫療衛生、教育、社會、公共服務及歷史文化保育籌款，讓更多有需要的人士受惠。當晚場面隆重，星光熠熠，包括青年事務局局長麥美娟、東華三院主席韋浩文、

總理楊燕芝等主持慈善晚會亮燈儀式，及多位歌影視紅星及粵劇名伶義助演出。楊燕芝小姐與東華三院董事局其他成員一同支持盛會，並親身參與「標中善心 飛鏢遊戲」、「默數10秒」等遊戲環節，與其他董事局成員及藝人們一同落力籌款。

晚會上，旭日慈善基金向東華三院捐助港幣138萬元，楊燕芝小姐代表將愛心善款支票遞交予東華三院。今年度「歡樂滿東華」總共籌得港幣130,888,888元善款，打破去年「歡樂滿東華2022」總善款的紀錄。

旭日集團一向熱心公益，為慈善出錢出力。楊燕芝小姐身體力行參與晚會，落力呼籲各界善長慷慨解囊，踴躍捐輸，將愛心和善心傳遍香港每一個角落！

特約通訊員



楊燕芝小姐將善款支票遞交予東華三院

11月24日，旭日獎20周年慶系列活動隆重展開

2023年惠州市未成人思想道德建設「旭日獎」工作領導小組會議在惠州市教育局召開。

惠州市委教育工委副書記、市教育局黨組成員余浩、惠州市文明辦精神文明協調科科長劉毅雍、市教育局一級主任科員李偉鋒，以及惠州市人力資源及社會保障局、市婦聯、團市委、惠州日報社、惠州廣播電視台等單位領導代表，「旭日獎」工作領導小組成員、集團代表楊玉懷、葉雪蕾、余雪梅、嚴佩馨、方文良，以及真維斯電貿推廣部總監蔣靈等出席會議。

會議就2023年度「旭日獎」評選獲獎的人員名單逐一進行嚴格審核，審定獲選名單，並且商定於12月中旬在惠東高級中學召開2023年度「旭日獎」頒獎表彰大會。

名單逐一進行嚴格審核，審定獲選名單，並且商定於12月中旬在惠東高級中學召開2023年度「旭日獎」頒獎表彰大會。

會上，與會人員還特別就2024年「旭日獎」設立20周年慶系列活動方案進行討論並確定方案實施，包括籌劃「旭日獎」2024年度召開全市性表彰大會及計劃舉辦徵文比賽、拍攝微記錄片、製作宣傳畫冊或書籍、表彰先進單位及人員等。

此外，集團代表葉雪蕾總監在會上傳達了領導小組榮譽組長楊勳關於下一步要把「旭日獎」知名度及影響力推向廣東全省乃至全國的設想，得到了與會人員的贊成與認可。

特約通訊員

以下為楊玉懷女士講述的故事(第一部份)——(在承擔責任中成長)



我於1983年10月加入了旭日大家庭，在惠州大進製衣廠資料部任職，也就是當時大家常叫的橋西大進製衣廠。日常完成資料部工作之餘，常常下車間學習，在短短的一年時間裡了解了工廠製衣運作與管理。在工作中，多看、多聽、多幹、少說，是我的座右銘。

工作就意味著承擔與責任，1984年10月份，我調職到了香港物料部工作。當時一年有接近100萬打的出口訂單，而所有加工廠全部都在中國內地，全部布、輔料都要從香港運回內地加工廠，當時最高峰一天發放7個火車皮的布料，從早上6時多開始裝車裝到晚上8時，每一板的布料均需清點數量，裝卸至火車站。物料部每天裝貨、點數、裝箱的工作永不停歇，枯燥無味的重複工作使我產生疲憊情緒，楊洪先生看

出我的心事，特地找我談話，讓我知道這個部門的重要性，製衣的盈虧在於原材料成本控制，可見物料部所肩負的責任是有多大。這番話對於當時的我影響很深，我開始思考如何能把物料部管理好、如何節約成本減少不必要的開支，於是我馬上行動起來，整理貨倉剩餘物料，將廢料變為好料，當時沒有電腦，全靠人手記錄，很快就整理好了一份詳細的存倉記錄表，提供給採購部只補訂欠數的部分，這一舉動令公司節省了不少物料成本。

從1984年進入物料部工作到1994年這十年間，我以旭日文化及楊釗先生的「一心三肯」為導向，把「計劃、落實、檢討」管理三部曲落實到各項工作中，嚴格執行公司成本控制，在這十年裡收穫總比付出多，讓我積累了豐富的物料管理、訂購等相關經驗，也為後來在北移的工作打下了紮實的基礎。(未完待續)

楊玉懷女士講述 歷史資料整理小組整理

圖片新聞



2023年11月20日，惠州市第一中學第29屆旭日獎頒獎儀式召開，該校黨委書記李海媚、校長陳平舛，以及旭日集團代表楊玉懷、張就進、余雪梅、嚴佩馨出席頒獎儀式，並為獲得「品行優秀獎學金」、「優秀班主任獎教金」的師生代表頒獎。

特約通訊員

11月22日，惠州學院計算機科學與工程學院師生一行50餘人到訪集團中國總部，旭日商貿(中國)有限公司惠州信息技術分公司總監黃楚雄接待了到訪師生，雙方進行了座談交流，會後師生一行還參觀了總部大樓。

惠州公關部

11月23日，惠州市山西商會會長蘇振華一行到訪集團中國總部，受到了惠州市外商投資企業協會會長、旭日集團副董事長兼總經理楊勳的熱情接待，座談會上雙方就共築惠州與山西的文化交流平臺、如何促進兩地社會經濟發展等議題進行了深入交流。

惠州公關部

11月27日，集團中國總部舉辦「急救我行」培訓課程，由惠州市第三人民醫院科教部主任簡希堯主講，受訓人員為各公司行政部人員逾50人。培訓課程有助於提高各公司應急管理能力，更好地應對突發事件，具有積極意義。

惠州人力資源培訓部

11月29日，惠陽區良井中學2022-2023學年旭日獎頒獎典禮召開。良井鎮長李勉德、副鎮長羅立、上洋圍福利促進會會長楊勁東、良井中學校長陳小明等領導，以及集團代表張就進、余雪梅、嚴佩馨、方文良出席頒獎儀式，並向258名獲獎師生分別頒發獎教金、獎學金。

特約通訊員

11月29日至12月1日，China in-store 2023上海國際店舖設計與解決方案展覽會於上海新國際博覽中心舉辦。常宏集團於展會中展示了自主研发、遍及商業店裝全產業鏈一場景設計、道具製造、落地服務、售後運維、系統管理各個階段的新技術。

常宏

12月1日，由惠州新動力執行主席徐浩然和副主席陳傑智率團的「築夢大灣區—香港青年惠州交流團」一行40餘人到訪集團中國總部，受到了楊瀚業總監、葉雪蕾總監的熱情接待，交流團就旭日四次成功轉型進行座談，參觀了真維斯電貿、直播間等。

惠州公關部

12月15日，惠州市第九屆耳聰工程大型公益慈善活動舉行啟動儀式，惠城區委常委、統戰部部長何碧光等領導出席。旭日集團每年捐助30萬元人民幣支持此項目，集團中國總部行政辦公室總監葉雪蕾代表出席會議，並作為捐助此項目的愛心企業代表接受頒發感謝狀。

惠州公益組

12月7日，集團中國總部於15樓多功能廳舉行每年一次的健康體檢，本次共有594名員工參與體檢。集團為員工提供免費體檢已堅持多年，檢查項目涵蓋大部份基礎性健康指標。

惠州人力資源培訓部

集團總經理辦公室總監楊瀚業作為江西海外聯誼會新任理事，積極籌劃和組織2023年旭日集團公益組冬賑項目落地江西實施，因此，12月21日，海聯會向集團頒發感謝函答謝集團的善心。

惠州公益組

(上接第一版)

地產業務：香港租務方面，「北京道一號」即使在嚴峻的市況之下，仍然穩守百分之一百出租率，平均租金更是區內的指標之一，實屬難能可貴。本年度，繼法國乃至世界第一珠寶品牌Cartier「卡地亞」及美國第一珠寶品牌「Tiffany & Co.」之後，意大利第一珠寶品牌BVLGARI「寶格麗」於本年也強勢進駐「北京道一號」，成為其亞洲區最矚目的旗艦店。

與此同時，Cartier「卡地亞」亦與「北京道一號」提早續租四年，連原本租約的一年合共五年，決心與「北京道一號」共同迎接未來的經濟復甦。

還有，全世界男裝奢華服飾排第一的意大利品牌ZEGNA也迅速與「北京道一號」續租五年，繼續其香港唯一乃至亞洲最重要的共三層旗艦店的地位。

酒店方面，實現全年入住率高達百分之九十二，房租收入比去年同期增長百分之四十八，利潤比去年同期增長百分之六十六，業績實屬令人鼓舞。並且被假日酒店管理集團評為其系內大中華區管理效益（利潤比例）最高的五間酒店之一。

輝年於二零二三年根據市場變化不斷調整策略，令中國總部大樓出租率達到百分之九十七。並透過積極招商，進一步將街外客租用面積比例擴大至七成，當中還引進了有實力的國企及上市企業租客，穩定業主收益之餘，亦將園區打造為優質企業聚集地。年內輝年代理出租城市花園3A期兩層商場予大型餐飲租客，並提供物業管理服務，豐富了園區業態。此外，通過網上聯樓平台和人工智能宣傳，成功擴大二手單位的銷售業務。輝年於美國達拉斯及新加坡的物業項目均保持百分之九十三及百分之九十九入住率，成績可喜。

常宏公司於二零二三年繼續完善服務保障體系基礎建設，致力為客戶提供一站式綠色建店方案，並榮獲中國商業聯合會全國「二零二三年商業質量獎」。公司堅持穩中求進，深耕目標客戶，至年底的營業額預計超計劃完成。

慈善及文化活動：

二零二三年八月至十一月，「旭日全球佛教研究網絡」主辦的首屆「人類的競爭與互鑑互補」論壇，在香港大學隆重舉行。這次學術盛會雲集全球七十六所大學（包括網絡成員北京大學、英國的牛津大學、劍橋大學、美國的哈佛大學、耶魯大學、普林斯頓大學、法國的國立東方語言文化學院、德國的漢堡大學、及香港大學等），逾二百位佛學學者及佛教代表參加，取得圓滿成功。「旭日全球佛教研究網絡」成立於二零一七年，由旭日慈善基金會贊助，致力於促進佛教和佛教研究領域的跨學科和跨文化交流。是次論壇探討了不同文明的競爭和互補，佛教的中國化和國際化；亦討論科學和人工智能帶給傳統宗教的挑戰和機會。學者們充分展現出對現實世界的關懷，打破文化和學科的隔膜，努力以佛陀的慈悲與智慧，為世人提供解決問題的方案。

集團秉承「窮則獨善其身，達則兼善天下」的宗旨，着重落實「扶危救急」。斯里蘭卡於二零二二年中，發生全國性經濟危機，民眾生活陷入困苦。慈善基金會大力援助斯里蘭卡貧困師生、村民的生活補貼和修建淨水系統，減低村民因飲用鹼性地下水而引發腎病的威脅。二零二三年資助了約二萬四千個貧困戶，為一百零三條村莊修建淨水系統，總捐款港幣三千四百七十五萬元。

二零二三年二月，土耳其和敘利亞發生七點八級強烈地震，多達七百萬人無家可歸。集團響應聯合國難民署的呼籲，向地震災民進行了三次捐助，合共港幣一千萬元。聯合國難民署駐華代表團到訪集團總部，向旭日表達衷心的謝意。

總結一年的得與失，可以說「有得有失」、「有進有退」。所得的，大多為正能量、物質財富和精神財富。新冠陰霾已經過去，社會經濟復甦，有賴集團員工以大局為重，發揚團隊精神，堅持「量力而為、平衡發展」的策略，讓集團業務得到高質量發展，取得令人鼓舞的成績。至於所失的，大多為虧損、無效益的公司和業務。由於我們堅持「效果主義」，專注核心

業務，將人才、錢財、時間等資源集中投放在最有潛力和效益的業務上。同時，我們不斷通過反思和反省，落實「計劃、落實、檢討」的管理三部曲，實事求是地處理一切難題，堅持「謙虛、謹慎、戒驕、戒躁」的處事待人作風，逐步落實經營企業不只要提高營業金額，更加要注重實際的利潤，這樣才能稱為「高質量發展」，才能令企業獲得可持續、健康的發展。

企業成功要訣在於「市場導向、顧客導向、員工導向」，縱觀中國五千年歷史，凡是能「先人後己，先公後私，以民為本」的國家，就會興盛。如果改變軌跡成為「先己後人，先私後公，以自己為本」的國家，就會衰落。幾千年的歷史，無數的例子留下血的教訓，歷歷在目。

同樣，經營企業，如果企業的主腦乃至骨幹能建立「先人後己，先公後私」，以「市場導向，以顧客為先，以員工為先」，企業就會興盛。相反，如果「以自己為先」，企業就會衰落乃至滅亡。

旭日集團發展至今已五十年了，正如《旭日光輝》歌詞中所說：「由自己做起，改善應變，為人為我，為世界作貢獻」。只要我們能不忘初心，牢记使命，我們才能行穩致遠，繼續獲得可持續發展，為員工，為自己建立一個「安居樂業」的企業社區。

至於人生，要實現世間和出世間成就，必須不斷保持優點，改善缺點，由身、口、意也就是由「思想、語言和行為」入手。修正自己的「思想、語言和行為」，做到「存好心、說好話、做好事」，逐步成為一個「三好」的人，「以別人為先，以員工為先，以市場為先」，以「自己為後」。清朝有一位皇帝，時刻告誡自己，寫下了「只能一人待天下，豈能天下侍一人」的名訓。作為一個領導，必須學習「謙虛」，建立「服務眾生，服務社會」之心。所以《道德經》精髓在於「謙虛」二字，就好像水的性質，都是處於低處，所以說是「上善若水」。最善的行為就好像水一樣，時刻把自己放在低處，讓其他人處於高處，但是卻不忘滋潤萬物，養育萬物。只有好像水這

樣，一切都是往低處走，做眾生的侍者，做萬物的侍者，這樣，才會諸事吉祥，萬事如意。唐詩中杜甫寫下了「好雨知時節，當春乃發生，隨風潛入夜，潤物細無聲」的佳句。所以，儒家總結了幾千年成功規律，企業與個人第一階段，需要「格物、致知」，研究事物的規律，按規律辦事。第二階段，則要「誠意、正心、修身和齊家」。第三階段則要「治企、利天下」。如果能相信、學習、實踐以上先賢們顯示及留下給我們的真理，就能獲得無限的福德和功德，就能圓滿「世間」和「出世間」的成就。

所以說，修行人，首先要找到目標，從而建立起正確的「價值觀」和「人生觀」，跟著就是「信、解、行、證」，達到人生的最佳境界，進入「無上正等正覺」。

各公司的詳細總結如下：
羅維斯電貿公司
二零二三年度集團十大工作目標第三項為「按高質量增長策略繼續發展中國網上聯營業務，穩步往品牌經營方向轉型」。真維斯電貿公司據此奉行效果主義，時刻保持和增強自身的競爭力，一至十一月全網銷售三十五億八千八百一十三萬，達標百分之一百一十九點三，對比去年同期增長百分之八十三點八，預計全年銷售將可突破四十二億人民幣，實現連續四年可持續、高質量增長！總結原因，主要是落實集團「高質量發展」策略主軸，落實了「三項建設」重點工作，詳情如下：

一、品牌建設：年內加強品牌投入，包括除續約明星張若昀為代言人，舉辦第三十二屆「中國真維斯杯休閒裝設計大賽」，成功推出跨界合作項目「故宮文化真維斯」聯名款系列外，主流媒體更數度對楊勳先生進行深度訪談，並加深透過微博、微信、抖音、小紅書等社會化營銷媒體與消費者進行互動，從而提高了顧客對品牌的認同感；此外，借助集團公益事業，在集團與故宮、國際儒學聯合會以至北京大學的合作，包括「故宮雨花園研究性保護項目」、「中巴兩國健陀

羅維斯電貿公司
二零二三年度真維斯再度入選「亞洲品牌五百強」榜單，因在疫情中逆境自強，業績屢創新高，在惡劣的經濟環境下持續推動行業發展，竭力履行社會責任，更被推選為「亞洲十大影響力品牌」！
另一方面，為確保真維斯在新業務模式中保持獨有風格，並讓多個新品牌透過差異化作錯位發展，過去一年在品牌定位、品牌識別、款式風格、品質保證和價格管控等層面均加大力度完善了標準及制度，構築了既可獨立發展，又能互補的多品牌矩陣！藉品牌力及商品力，在市場競爭中高築城牆！

二、管理體系建設：年內透過推行「卓越績效管理項目」及「ISO9001認證項目」，對現有制度作出全面梳理、改善及整合，包括聯同集團三公司及品審中心完成聯營業務監控系統、審款系統、及聚水潭中台數據治理等項目。在楊勳先生的倡議下，啟動與惠州學院合作的「品牌生態圈協同創新中心」項目，參與二級學院包括「旭日廣東服裝學院」、「計算機科學與工程學院」、「數學與統計學院」、「經濟管理學院」和「文學與傳媒學院」，提出「數字化引領轉型升級，推動品牌高質量發展」、「開啟價值新時代、共建品牌生態圈」的願景，目標為全方位落實「數字化」管理，即從「業務流程化」、「系統自動化」、逐步走向「決策智能化」，向集團內外的各持份者提供可靠的運作及決策支援工具，提升整體經營的效率，實現可持續發展，最終打造一套能成為服裝行業標桿的數字化管理體系。

三、合作夥伴建設：在集團數次轉型中，合作夥伴的參與均發揮了「一加一大於二」的協同效應，「雙贏，讓對方先贏」更是集團的座右銘，正如楊勳先生指出，近年聯營業務的成功，是一批具備衝勁

的「八零後」及「九零後」的年輕創業者，結合集團的品牌和管理優勢共同締造的成果！管理層更提出三項核心能力，即產品開發、供應鏈管理以及經營能力，作為合作夥伴提升競爭力的主要抓手，年內透過定期會議，持續培訓，不斷完善業務流程及加強各系統應用，最終三項能力均獲得大幅度提升，特別是楊勳先生與合作夥伴的多次直接交流，包括二零二二年九月於北京與京東共商平台發展，重啟實體真維斯杯大賽，聯營方晚宴交流，十二月的聯營商年度總結會，再到二零二三年三月的春茗、「85」的預算系統培訓、「90」真維斯杯晚宴交流，到「1007」數字化精準預算，「1219」品牌風格及形象推廣培訓，楊勳先生均親自現身說法，在關鍵時刻上指出當前業務持續發展的對策及重點，大大增強合作方向與我長期合作的信心及決心。

二零二三年度，電貿公司加強了推動品牌意識、款式系列意識及商品企劃意識，繼續引進策略性合作夥伴，在供應鏈的深度及寬度上作出改善，加大力度提升了對產品品質的把控能力，並透過輸出不斷完善的管理制度及三系統，鞏固了「聯營攜手，合作共贏」的商業模式，為真維斯電商業務「高質量發展」打下更鞏固的基礎，更為集團服裝業務第四次轉型奠下基石！

大進真維斯
大進真維斯在集團「高質量發展」的方針指引下，貫徹精簡架構策略，抓住時機，調整經營模式，著力發展線上聯營、品牌審批兩大業務，並堅決削減虧損的實體店業務，成功實現業務轉型，穩定了局勢，取得一定的成效。

一、線上聯營業務：線上聯營是重點拓展業務，本年度加大資源發展真維斯旗下子品牌，運作上以穩字當頭，切實保障聯營合作質量；同時加強與聯營合作方的伙伴關係，進一步加大對其培育與支持，逐步推動管理規範化；線上聯營店開發及銷售對比去年大幅增長，成績表現理想，實現合作共贏。

二、品牌審批業務：在以電貿為主的全體線上聯營業務的蓬勃

（下轉第四版）

（下轉第四版）

(上接第三版)

發展下，「品牌審批中心」快速成長，全面擔起所有線上聯營品牌審批業務，年內統籌制定了真維斯系列品牌的風格與定位，並優化各項管理制度，高效地發揮監控功能，維護線上聯營業務健康發展。

三、實體店業務：持續關閉虧損店舖，近年店舖及人員數量變化如下：

年份	實體店舖數量(間)				去 年 比 增 減
	自營店	聯營店	加盟店	合計	
2021	95	249	82	426	-21%
2022	53	207	54	314	-26%
2023	26	167	41	234	-26%

年份	口岸人員數量(人)			去 年 比 增 減
	店舖	寫字樓	合計	
2021	293	65	358	-35%
2022	126	30	156	-56%
2023	63	15	78	-50%

二零二三年店舖及人員分別減至二百三十四間和七十八人(店舖：六十三人，辦公室：十五人)，對比上年減少百分之二十六和百分之五十，盈虧得到大幅改善。

另外，利用網店清理存貨，令庫存降至合理水平，同時運用快速反應補貨機制，開拓新的貨品供應鏈，有效減輕成本壓力。

一年來，新冠疫情消退後的市場復甦雖未如大眾商家期待，但大進維維斯未敢忘記歷史教訓，全體同仁順勢而變，在持續關閉虧損店舖的基礎上，大力發展培育線上聯營及品牌審批兩大盈利業務，令整體業務持續向好，經營效益改善成效顯著，朝著可持續發展方向行穩致遠。

國際真維斯

真維斯國際在管理層的正確決策指導下，繼續落實高質量發展，經過三年，實現了「實事求是」的旭日經營精神，從「穩中求進」策略中，終達到了本年度的收支平衡。

首先，我們執行店舖質量最佳化，以利潤為重點，堅持撤減虧損店舖，大大改善了店前盈虧，在確保公司資源得到有效利用的同時，亦讓我們有更多資源專注在潛力利潤的業務範疇。其次，我們落實了精簡架構，通過合併和重整各口岸與總部功能，及採取了一系列的措施來壓減經營費用，同時不斷

優化內部管理，謹慎運營以穩中求進，令公司有效地控制成本和改善了現金流。

此外，我們貫徹精準購貨及保守預算，同步配合優化產品及多元化供應組合，大大改善了採購策略及增加了供貨的靈活性；使產品在確保質量的同時，亦滿足了客戶的需求，帶來店舖的穩定銷售及庫存的良性流轉。截止二零二三年十一月十二日原店銷售同比增长百分之三點五，庫存比率亦達到歷史上的新低點。最後，我們採取了託管模式營運，這樣，便大幅度地降低了公司對人力成本的投入，同時亦鼓勵了前線人員的積極性，使雙方達至雙贏局面。

總結過去三年，是真維斯國際重慶並強化自身的三年。雖然目前已取得了收支平衡，但我們會繼續努力，始終堅持「精兵簡政」的原則，以繼續落實高質量發展為目標，持續尋求提升精準、效率、及優化產品。我們相信，這樣才能在競爭劇烈的環境下繼續生存，為公司帶來更好的業績，及為公司和員工創造更大的價值。

力佳洋行

二零二三年外在情勢之艱難自不待言，國內外皆然，代理人面對巨大的挑戰。幸運的是，在管理層明智指引和精心管理下，加上同事的努力，二零二三年在總體上達成全年業績目標。回顧這一年，成績來之不易，但亦是情理之中，原因是：

一、因應集團和公司的策略性方針，我們及時調整思維及工作方法，令內銷和出口業務均得到充分的挖掘。特別是因應中國真維斯

聯營業務和聯營款業務運作管理，及可持續發展的需要，先後制訂及推行一系列品控措施，以守護品質標準。同時銳意開拓更多供貨及「快速反應」資源，努力促成客戶採用這些資源於業務維護及增長方面，取得了良好成效。

二、繼續嚴格執行各部門業務和成本責任制，進一步加強應收賬管理和財務風險管控，及因應業務運作和發展需要，優化各項業務流程和IT系統或運用程式，並確保物流方面能有效地配合客戶的需求。

三、積極配合集團推行卓越績

效管理項目，對公司運作管理作出適當的修整，推動同事報考相關職稱或修讀課程，自我增值，同時額外舉辦全員工培訓課程進一步增強同事的經營管理意識。人事方面，及時因應實際需求作出安排和部署。

信息技術分公司

信息技術分公司緊隨集團業務發展步伐，結合旭日管理經驗，積極配合卓越績效管理項目，為真維斯品牌方和聯營商規劃並開發覆蓋售前、售中、售後的「品牌生態圈系統應用平台」，為品牌方、聯營商及上下游供應商提供全過程信息化、數字化管理模式。

收入方面，二零二三年內部收入雖減少，但估計實際外單收入對比上年增長百分之一百零七，外單收入佔總收入為百分之三十五，內外部整體收入增長百分之二十一。外部客戶和B服務收入持續上升，得益於楊勳先生的產品化策略，及線上聯營商系統應用的重點部署。

聯營業務方面，「品牌生態圈系統應用平台」由年初標配的十一項服務，到年底增加至十六項服務，主要包括預算、審款、採購、生產、貨倉、銷售及報表分析、對賬等全鏈路的應用。此平台融入雲計算、大數據，為公司品牌經營的可持續發展和高質量發展夯實基礎。

工貿系統方面，重點為真維斯近百間合作工廠增加財務對賬功能，讓工廠及時準確地掌控資金回流週期、欠款數額和時長。物業系統方面，主要配套了智能化軟硬體服務。為物業管理公司提供智能電錶及停車場系統的數據互聯互通信息化、智能化服務。

運維及其基礎架構方面，港惠兩地機房共有物理服務器二十五台，已創建一百六十七台虛擬機應用，為品牌新生態和供應端協同等平台提高保障。運維服務對象方面，包括內部上千個用戶端桌面運維，華南、華北配送中心，線下實體門店三百餘間；外部線上聯營網店五百

餘間，外廠上百間，線下實體門店，聯營工廠倉，物業管理公司和外部運維服務客戶等。超融合伺服器集群的可用性為百分之一百，業務系統運維可用性為百分之九十九點九八，同時保障集團用戶系統應用及對外運維服務。

校企合作方面，我司與惠州學院共建駐校的創新中心，主要開展「品牌生態圈系統應用平台」合作研究，通過整合資源，完善人才培養，推動企業發展。前期平台將真維斯品牌管理推廣到聯營店舖，就前述的十六項服務打造信息閉環。隨著平台不斷完善，將帶動服裝行業從預算採購，從銷售到售後服務，整個產業體系實現自動化、智能化。

體系方面，卓越績效管理項目、兩化融合管理體系及ISO9000信息技術服務體系，持續提供優質的產品及服務。人才培養方面，年內備案報考職稱人數合計三十五人，佔三分之一總人數百分之五十二，已通過考試或領證書佔備案人數百分之三十七。

總體來說，本年度我可在內部用戶減少，但外部應用系統使用量持續上升，收入保持正增長，離不開全體員工共同努力和付出。我們將繼續加強內部管理和創新能力，提升用戶體驗和服務，拓展市場份額和業務範圍，為實現公司的可持續發展而奮鬥。

地產業務

香港租務及物業管理

隨著三月份全面通關，香港各行業逐漸復甦，但速度未如預期中迅速，加上加息等因素，香港經濟尚待全面復甦，此外部份企業將重心轉移至其他地區，令租務市場一再受壓。儘管如此，地產部租務團隊迎难而上，努力不懈堅守年初定下的工作計劃，集中兵力落實高質量發展目標，繼續引入優質商戶，並以更具彈性及靈活應變的租賃策略，與租客進一步加強密切合作關係，可幸的是集團物業憑著優越的地理位置與領導團隊的努力，仍能維持高出租率及合理租金水平，引證了集團高質量發展目標愈見成效。

租務方面，繼法國第一珠寶商Cartier及美國第一珠寶商Tiffany

Co.後，隸屬全球奢侈品行業翹楚LVHM集團旗下的意大利第一珠寶品牌BVLGARI「寶格麗」強勢進駐「北京道一號」，位處廣東道及北京道「金三角」優越位置的五層複式巨舖，於二零二三年中正式開業，成為其亞洲區最矚目的旗艦店。同時意大利頂級奢華服飾品牌ALCANTARA，其家族負責人於二零二三年初親身視察香港及內地業務後，亦迅速決定續租「北京道一號」的三層旗艦店。能同時吸引全球頂尖奢侈品品牌進駐開設旗艦店，並且「並排而立」，足證世界一線品牌對香港及「北京道一號」依然充滿信心。寫字樓方面，由於集團的高質量發展方針，絕大部份租客都是實力雄厚，所以出租率一直維持較高水平，縱使年內有租戶決定遷出，單位隨即由另一租客需要擴充而馬上被吸納。與此同時，於二零二二年度西九龍最佳保安服務選舉中，「北京道一號」因連續七年獲獎，而榮獲「四星級管理物業」及「最佳管理公眾停車場」雙料獎項，印證物業的管理持續處於卓越水平。在嚴峻的市況下，「北京道一號」仍能穩守百分之二百出租率，平均租金更是區內指標之一，實屬難能可貴，一切有賴集團所定的策略、租務部同事的努力及租客的支持和信任。

至於「一號九龍」，面對各種挑戰，東九龍區龐大的供應仍有待市場消化，促使集團繼續以更靈活的租賃條款吸引租客。有賴集團「高質量發展」的方針及團隊上下的努力，年內成功與多個主要大租客續租，包括政府部門、「WAP」、「理光」及「資生堂」等，穩住了「一號九龍」的出租率及租金收入，在充滿挑戰的東九龍租賃市場中，仍能力保不失，全年平均出租率緊守百分之九十七點五，優於同區其他競爭對手，堅守了「三穩原則」：穩定現有租客、租金收入、品牌領先地位，確保「一號九龍」繼續保持東九龍甲級商廈的領先地位。

集團其他工廈物業租務情況維持穩定，全年出租率達百分之九十八以上。

CBD2 酒店

渡過二三年新冠疫情，CBD2酒店

在二零二三年三月終於迎來開關的好消息，但國際航班路線未能立即完全恢復，國際旅客仍未回復正常水平，慶幸內地年內鼓吹內地本地遊以振興國內經濟，連帶香港及澳門兩地亦受惠。再加上大大小小的展覽會陸續復辦，本港酒店需求在三、四月出現小陽春，此外五一黃金周及暢旺的暑假期間旅遊，令本港酒店業大大得益。綜合各項有利條件，加上酒店全體同事全力為入住的客人提供優質服務，縱使房價因需求帶動而顯著提升，酒店二零二三年全年平均入住率仍能高達百分之九十二，令酒店全年房租收入比去年上升百分之四十八，利潤比上年同期增長百分之六十六。

酒店從二零二三年一月已開始積極部署，為通關後生意來源的改變做好準備，釐定目標，按部就班每月減少本地長租客房的數目，長住房生意的比重，由二零二三年第一季度超過百分之三十，逐步減少至二零二三年十月的約百分之五。

另一方面，銷售團隊則重新出發，致力提升酒店最著重的商務客群生意，重整及鞏固「公司客戶」名單，主動拜訪區內主要商業大廈的租戶。經過疫情的洗禮，東九龍區的商业客戶群已面目全非，部份舊客戶已遷出東九龍區，但亦有不少從其他區份或新開設的公司搬遷來。按集團定下「落實高質量發展」的策略，全力開發新的優質公司客戶，經過一年的努力，新簽約的公司客戶超過一百個，商務客的生意比重在十月已回復到佔全部生意額的百分之二十以上。全賴集團的策略及所有同事的努力付出，本年才能達至比市場優異的成績。

輝年

中國方面，內地經濟雖然在疫情後稍為回暖，但房地產市場仍然疲弱，恆大、碧桂園集團等分別出現資不抵債及債務違約的情況，嚴重影響資本市場及購房客戶信心。可幸的是在集團領導帶領下，輝年之地產業務仍然穩中有進，我中國總部大樓之出租率達到百分之九十七，並透過積極招商，進一步將街外客租用面積比例擴大至七成，並引進了有實力的國企及上市

(上轉第五版)

(上接第四版)

企業租客，穩定業主收益，將園區打造為優質企業聚集地。另外，我

內輝年替城市花園3A期兩層商場(面積約七千平方米)引進了具實力的大型餐飲租客，並承接了物業管理服務和配合租客工程。

達拉斯方面，年內美國利率和通脹率高企，經濟仍然不穩，但達拉斯沃區人口較去年同期增加了十二萬至七萬六千九百九十九人。

新加坡方面，租務市場由於當地政府推出優才政策吸引外國人前來就業，出租公寓需求上升帶動租金租金上升，惠及我司屋苑的續租

輝年的金融業務方面，二零二三年首三季環球央行連環大手加息，並收縮資產負債表以壓抑通脹，流動性緊拙導致美國矽谷銀行、Signature Bank及第一共和銀行先後被接管；歐洲亦有瑞信併入瑞銀才避過倒閉危機，環球金融系統率先響起警號。

然而美國經濟尚算穩健，失業率仍處歷史低位，通脹已有所收斂，但與聯儲局的百分之二目標尚有距離。聯儲局多次警告「高息平台期」比預期長，市場預期減息時間推遲到至少二零二四年下半年，長債息率屢創多年新高，高息對實體經濟的滯後影響有多深遠，仍是未知數。

俄烏戰爭未平，以巴衝突開戰會否蔓延至中東其他地區仍有待觀察，地緣政治風險驟增。中美關係亦未見認真改善，美國向中國發動科技戰，來自外部挑戰不斷。自二零二二年底中國放寬防疫措施，市場憧憬經濟能強勁反彈，但踏入第二季內需、固定投資及出口等環節表現未如理想，市場對經濟能否持續復甦抱有懷疑。為扶持經濟，中央出台了少政策，但力度未能達到市場的預期，另外地方債及內房債問題仍有待妥善處理。

受眾多負面因素籠罩，恒指於一月二十七日最高見二萬二千七百零一點後，無以為繼走勢一浪低一浪，於十月二十四日低見一萬六千九百九十二點，較年內最高位跌幅達百分之二十五。管理層於二零二二年九月於股市跌至具吸納價值水平時，小注買入具防守性的高息內銀藍籌股作長線投資，並於二零二三年二月底港股調整時再增持，預計這些投資能持續貢獻穩定優厚的股息收入。現時港股估值雖跌至廉宜水平，但市場信心未完全回復，後市仍須審慎緊密監察市況，耐心等待投資良機。

長遠三年的新冠疫情結束，項目團隊往來中港兩地回復正常，「西湖壹城」項目也重新出發。於二零二三年一月，由業主主導下完成項目竣工驗收備案工作，是繼二零二二年八月底完成現場驗收後，正式將所有文件及手續辦妥，為首階段毛環驗收工作劃上句號。同時，為確保竣工後保質期內項目施工質量，業主及顧問督促各承包商盡快完成屋面防水、排水系統優化、玻璃幕牆漏滲及其他工程質量問題的執修整工作。此外，項目團隊開始對下一步室內精裝修設計圖紙進行匯審，把建築過程中現場的修改及變動逐一反映到最新的精裝修施工圖紙上，為將來現場精裝修施工做好準備。同時亦對機電工程進行全面檢查及設計優化工作，結合各顧問專業意見，完善機電整改方案及圖紙，方便將來施工管理

進行了機電及幕牆工程的現場固化圖工作，將現有工程完成的數量、質量及狀態做好記錄，為日後結算工作提供有力的依據。

集團金融投資方面，二零二三年首三季環球央行連環大手加息，並收縮資產負債表以壓抑通脹，流動性緊拙導致美國矽谷銀行、Signature Bank及第一共和銀行先後被接管；歐洲亦有瑞信併入瑞銀才避過倒閉危機，環球金融系統率先響起警號。

然而美國經濟尚算穩健，失業率仍處歷史低位，通脹已有所收斂，但與聯儲局的百分之二目標尚有距離。聯儲局多次警告「高息平台期」比預期長，市場預期減息時間推遲到至少二零二四年下半年，長債息率屢創多年新高，高息對實體經濟的滯後影響有多深遠，仍是未知數。

俄烏戰爭未平，以巴衝突開戰會否蔓延至中東其他地區仍有待觀察，地緣政治風險驟增。中美關係亦未見認真改善，美國向中國發動科技戰，來自外部挑戰不斷。自二零二二年底中國放寬防疫措施，市場憧憬經濟能強勁反彈，但踏入第二季內需、固定投資及出口等環節表現未如理想，市場對經濟能否持續復甦抱有懷疑。為扶持經濟，中央出台了少政策，但力度未能達到市場的預期，另外地方債及內房債問題仍有待妥善處理。

受眾多負面因素籠罩，恒指於一月二十七日最高見二萬二千七百零一點後，無以為繼走勢一浪低一浪，於十月二十四日低見一萬六千九百九十二點，較年內最高位跌幅達百分之二十五。管理層於二零二二年九月於股市跌至具吸納價值水平時，小注買入具防守性的高息內銀藍籌股作長線投資，並於二零二三年二月底港股調整時再增持，預計這些投資能持續貢獻穩定優厚的股息收入。現時港股估值雖跌至廉宜水平，但市場信心未完全回復，後市仍須審慎緊密監察市況，耐心等待投資良機。

完成常宏集團公司新架構，構建完整業務生態鏈。二零二三年，常宏集團公司為適應市場和自身發展的需要，完成了新的架構建設。目前，常宏集團公司旗下六個子公司，分別為常宏裝飾、常宏智能科技、普瑞商業傢俱製造、上海仲佳設計、常宏項目管理、常宏進出口貿易六個業務模塊，構建了完整的業務生態。各子公司圍繞為品牌企業提供差異化建店服務的戰略，各自獨立經營，在發揮各自專業能力的同時，也能協同作戰，深耕目標客戶。集團公司專業的服務生態的建立，為公司的品牌經營發展奠定了基礎。讓客戶深度體驗「讓建店更簡單」的常宏使命。同時，為保證優勢核心業務發展，對於虧損的業務部門，及時採取關停併轉等措

施，保證了公司可持續高質量發展。繼續數字化轉型升級助力常宏穩步發展，優化管理平台建設。完善數字化管理平台運營，推進一站式綠色建店解決方案在公司全業務、全流程的實施，在綠色建店及研究、數字化管理平台、數字化協同設計、商業展陳道具製造、物流包裝、新材料新工藝、BIM技術應用、機電智能化、諮詢服務等專業系統中進行研發和技術創新。注重創新、研發以及研發成果轉化，以創新促發展，參編行業標準及團體標準。創造差異化的競爭產品，發展領先的核心技術體系。

二零二三年，雖然市場依然不容樂觀，但在董事會的領導下，管理層的身先士卒、以身作則以及全體常宏人的共同努力下，在堅持穩中求進大基調指導下，營業額方面我們交了還算滿意的答卷。

二零二三年香港整體零售貨值較疫情期間大幅回升，但相對疫情前水平仍存在較明顯的下降情況；顧客的消費心態和模式的轉變以及本地經濟樓市受壓下，本地消費情緒持續保持謹慎克制。

縱使疲弱的消費情緒加大了香港「Cashless」零售業務復甦至疫情前水平的難度，但經過多年持續調整經營策略，尤其年內成功開發更多元化的採購渠道，得使毛利率維持在較理想水平，而推出更多能貼合市場需求的產品，亦有助庫存周轉率改善，使零售業務的整體經營風險能保持在可控範圍內。

世界各地在「後疫情期」的復甦之路並不平坦，由政局乃至經濟的動盪風險持續升溫，令世界不同地區的戰爭風險更達至近二十年來的最高水平，對不同市場的消費和投資需求都產生壓抑作用。中東加商在逆市中把握機會持續發展，所以年內出貨金額已能回復至疫情前水平。至於其他較小的加盟商，由於自身的實力問題以及所在國家的經濟條件情況，復甦情況均較預期困難。

為配合不同地區加盟商的發展情況，年內已成功開拓更多元化的採購模式，以應付加盟商更多樣化和更快速反應的業務需求，整體業務營運風險指標保持平穩。

本年度淨銷售預期錄得約一點六八億港元，較二零二二年實際增長百分之三十六點一。Cotyco自家品牌Kilford Signature的男女裝訂單業務保持穩定，另新增了一項男裝新款訂單。二零二三年度Cotyco淨利潤增加百分之五十六點一，為本司帶來可喜的利潤，增強了營運資金。本司持續嚴格控制開支，提升員工生產效率及增加銷售，為企業提供穩定的盈利回報。另外，本司將繼續尋求新商機及進一步開拓新產品業務，為集團增加貢獻。

美國紐約及西雅圖 曼克頓的整體空置率為百分之二十二點一，是十年以來歷史高位，雖然美國年初經疫情後市面已回復正常，但在家工作的上班模式已成常態，加上高通脹和利率上升影響，令紐約寫字樓租務市場非常嚴峻。出租率方面，位於曼克頓Midtown的505 Park Avenue甲級商廈，年內有三個租約共三點八萬呎到期，其中二點八萬呎面積已續租或重新租出，餘下一萬呎於年底到期，正在洽談續租。租客Network於十一月初申請破產保護，並提早退租二點三萬呎面積，其中有一點三萬呎已有新租戶洽談，只餘約一萬呎面積待租，幸而我司有租戶按金在手，對我司財務上影響不大。整幢大廈出租率比年初下降百分之六點六至百分之八十九，但仍較曼克頓Midtown市場甲級寫字樓平均出租率百分之七十九點五為高。

另外，505 Park Avenue的零售店酒舖因經營不善而欠租，經法律途徑多番追討租客仍未收到欠租款，最終入稟法庭向租客及四位擔保人追租及收回店舖。另有租客於年底前提早遷出，其一次賠償金額為一百六十萬美元，佔尚餘租期之租金約七成，而該單位面積有另一租客洽談租用，預計在年初遷入。

位於市郊的商廈Blue Hill Plaza，二零二三年到期租約有十三點九萬呎，成功續租其中四點五萬呎面積，連同四點一萬呎面積重新租出，合共有八點六萬呎面積租出，淨遷出面積五點三萬呎，使大廈出租率比年初下降百分之三點九至百分之五十四，我方正積極嘗試尋找不同類型目標租客群，以應付轉變中的租務市場。

美國於二零二二年三月起進入加息周期，累計已加息十一次，但管理層早已洞悉先機，於二零二一年十一月開始逐步償還銀行借貸，大幅減低利息支出，舒緩紐約物業的財政壓力。

住宅方面，與商廈租務市場相反，二零二三年住宅租務市場暢旺，我司位於紐約市的住宅物業Worldwide Plaza，以及位於西雅圖市郊的Lochmoore Shore住宅，現時兩個物業單位均已全數租出，續租或新租都有理想的租金加幅。

加拿大溫哥華 加拿大經濟增長放緩，但匯展商場現時出租率仍可保持於百分之九十三，二零二三年有三個租約共一千九百一十九呎面積到期，均以可觀的租金升幅成功續租或重新租出。其他公司，其他部門，由於沒有特別的情形，因此不在這裡總結。各級負責人應各自詳細地與所屬的員工共同檢討全年的成績和缺點，以便為自己和公司作一交代，並且為二零二四年的計劃作一指引。(全文完)

永佳設計中心 本年度淨銷售預期錄得約一點六八億港元，較二零二二年實際增長百分之三十六點一。Cotyco自家品牌Kilford Signature的男女裝訂單業務保持穩定，另新增了一項男裝新款訂單。二零二三年度Cotyco淨利潤增加百分之五十六點一，為本司帶來可喜的利潤，增強了營運資金。本司持續嚴格控制開支，提升員工生產效率及增加銷售，為企業提供穩定的盈利回報。另外，本司將繼續尋求新商機及進一步開拓新產品業務，為集團增加貢獻。

美國紐約及西雅圖 曼克頓的整體空置率為百分之二十二點一，是十年以來歷史高位，雖然美國年初經疫情後市面已回復正常，但在家工作的上班模式已成常態，加上高通脹和利率上升影響，令紐約寫字樓租務市場非常嚴峻。出租率方面，位於曼克頓Midtown的505 Park Avenue甲級商廈，年內有三個租約共三點八萬呎到期，其中二點八萬呎面積已續租或重新租出，餘下一萬呎於年底到期，正在洽談續租。租客Network於十一月初申請破產保護，並提早退租二點三萬呎面積，其中有一點三萬呎已有新租戶洽談，只餘約一萬呎面積待租，幸而我司有租戶按金在手，對我司財務上影響不大。整幢大廈出租率比年初下降百分之六點六至百分之八十九，但仍較曼克頓Midtown市場甲級寫字樓平均出租率百分之七十九點五為高。

另外，505 Park Avenue的零售店酒舖因經營不善而欠租，經法律途徑多番追討租客仍未收到欠租款，最終入稟法庭向租客及四位擔保人追租及收回店舖。另有租客於年底前提早遷出，其一次賠償金額為一百六十萬美元，佔尚餘租期之租金約七成，而該單位面積有另一租客洽談租用，預計在年初遷入。

位於市郊的商廈Blue Hill Plaza，二零二三年到期租約有十三點九萬呎，成功續租其中四點五萬呎面積，連同四點一萬呎面積重新租出，合共有八點六萬呎面積租出，淨遷出面積五點三萬呎，使大廈出租率比年初下降百分之三點九至百分之五十四，我方正積極嘗試尋找不同類型目標租客群，以應付轉變中的租務市場。

美國於二零二二年三月起進入加息周期，累計已加息十一次，但管理層早已洞悉先機，於二零二一年十一月開始逐步償還銀行借貸，大幅減低利息支出，舒緩紐約物業的財政壓力。

住宅方面，與商廈租務市場相反，二零二三年住宅租務市場暢旺，我司位於紐約市的住宅物業Worldwide Plaza，以及位於西雅圖市郊的Lochmoore Shore住宅，現時兩個物業單位均已全數租出，續租或新租都有理想的租金加幅。

加拿大溫哥華 加拿大經濟增長放緩，但匯展商場現時出租率仍可保持於百分之九十三，二零二三年有三個租約共一千九百一十九呎面積到期，均以可觀的租金升幅成功續租或重新租出。其他公司，其他部門，由於沒有特別的情形，因此不在這裡總結。各級負責人應各自詳細地與所屬的員工共同檢討全年的成績和缺點，以便為自己和公司作一交代，並且為二零二四年的計劃作一指引。(全文完)

旭日商貿(中國)有限公司通過ISO9001質量管理體系認證

在楊勳先生的領導下，旭日集團中國總部積極貫徹卓越績效管理項目的要求，以「旭日商貿(中國)有限公司」為主體，結合已有的管理制度，運用質量管理體系標準，開展ISO9001認證工作。



證中心有限公司評審專家一致認為：公司制度完善、流程規範，對管理中體現出的領導作用、計劃落實檢討及過程方法的落實與應用，給予高度評價、值得推廣，是評審專家認證過這多公司中，首次未有提出書面不符合項的認證案例。

此次順利通過認證，為公司高質量發展提供了堅實保障，將促進公司品牌價值、核心競爭力、管理水平的進一步提升。 旭日集團品質系統管理部

體系建設工作於2023年2月全面啟動，體系文件於5月22日正式發布及運行。在電貿、大進投資、力佳等分公司/部門通力合作及支持下，於11月28日至12月1日進行現場評審，公司順利通過ISO9001質量管理體系認證，並取得證書。北京中安質環認



評審專家組、張慧儀小姐、劉偉文先生及各司同事合照

【旭日之聲】2023年度評選獎項揭曉

旭日文化倡導「學習工作，學習生活」，我們既要把工作做好，亦要生活得好。網絡科技的發展、社會的進步，有如強大力量推動著我們的生活向前，在適應變革的潮流中，需要我們始終保持一顆樂觀、善良、奮發的心態，並對未來始終寄予美好心願。回顧2023年，迎接新的2024年，願所有旭日人——眼有星辰大海，心有繁花似錦，願流年不負，願歲月可期！

親愛的讀者們，經【旭日之聲】統籌委員會評審委員評選，並經統籌委員會聯席主席批准，2023年度獎項揭曉如下：

2023年度最受歡迎文章：

獲選文章	作者	所屬分公司/部門
給爸爸的一封信	包海燕	旭日集團景添司庫組
近夜	葉雪蕾	旭日集團中國總部行政辦公室
一念之間	鄭澤虹	真維斯電貿行政部
一次特別的「離家出走」	張心鳳	真維斯電貿營銷部
一道職場問題	張瑾儀	力佳貿易澳洲組

2023年度熱心筆友：

姓名	所屬分公司/部門
謝桂花	旭日集團中國總部行政辦公室公關部
嚴春媛	力佳貿易採購部
袁晶	力佳貿易採購部

2023年度最佳通訊員：

姓名	所屬分公司/部門
韓玉萍	旭日集團中國總部行政辦公室公關部
李華婷	真維斯電貿推廣部
王禕	常宏公司品牌推廣部
廖熾城	真維斯電貿管理人員部

【旭日之聲】編輯部

只有讀「書」能抵達的境界

現今生活在資訊科技的世代，我們擁有多不勝數可獲取知識的方法。比起過去以閱讀書本的方式，現在最受歡迎和最方便的方法也非互聯網莫屬。然而，只有讀書的過程中，能讓我們每個人達到真正吸收知識的境界。

作者認為網絡上的知識雖然數之不盡及持續更新，但都無法取代閱讀書本的功用。我們在閱讀網絡的文章，只是成為了「消費者」，而不是「讀者」。因為瀏覽網絡獲得的知識或多或少是

經過撮要的資訊，只是滿足自己需要指定搜尋結果，是短暫需求的消費行為。相反，閱讀書本的內容，我們作為讀者去「體驗」閱讀這一個過程。在投入閱讀的這一個過程，我們會對書本的內容提出質疑，比較，批判，甚至聯想到自身的經歷。也因為細看書本，我們會持續思考看過的每一個內容，才能深刻體驗作者在文字中的思想。 集團培訓及發展部



職員進修喜訊

姓名	公司/部門	獲得證書	發證機構
班魯	旭日商貿(中國)有限公司 惠州信息技術分公司系統運維部	系統集成項目 管理工程師 (中級)	陝西省人力 資源和社會 保障廳
黃圳傑	旭日集團有限公司研究與發展部	Python語言 程序設計	教育部教育 考試院

職員喜訊

姓名	公司/部門	晉升職位
唐澤偉	旭日集團有限公司	總監
楊燕屏	旭日集團有限公司	總監
李森森	旭日集團有限公司董事長辦公室	高級經理
陳健儀	永佳設計中心有限公司財務部	助理總監
劉莉	旭日商貿(中國)有限公司	高級經理
柯國惠	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理
王漢華	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理
張浩波	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理
陳智英	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理
李敏瓊	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理
朱明星	惠州大進真維斯營銷分公司	高級經理

觀心、觀自在，做更好的自己

2023年12月2日，中國總部經理下半年活動暨2023年總結大會在河源市連平縣燕岩六祖古寺順利舉行，本次活動主要目的是讓經理們走進寺廟清淨之地，遠離喧囂，尋找內心的平靜和安寧。

中國總部經理會成員103人出席了本次活動。當晚，經理會成員們在寺院用過晚齋，排班步行至燕岩寺禪堂參與禪修體驗。燕岩寺住持寬靜大和尚表示，燕岩六祖古寺因六祖惠能大師曾在此修行而得名。自2013年起，歷經十年，道場重建初成，但因地處邊遠山區，各方面發展較慢，2022年承辦傳授三壇大戒，因資金問題捉襟見肘，在一籌莫展之際，幸賴楊勳先生發心成就，沒有片刻猶豫即點頭應允，對寺院雪中送炭的善舉，

令人非常感動。禪修結束後，經理們感悟良多，在安靜的坐和行中，觀心，觀自在，體悟了當下的重要。

12月3日上午，楊勳先生、張慧儀小姐抵燕岩寺，並帶領經理會成員參與寺廟的普佛和上供佛事，祈求業障消除，福慧增長，旭日集團事業發達，蒸蒸日上。

午齋後旭日集團中國總部經理會年終總結大會在寺院博物館會議中心舉行。各功能小組匯報了2023年的工作總結及來年的工作計劃。楊勳先生對經理們一年來的工作給予肯定，同時也指出不足，他表示經理會要嘗試創新，發揮經理會在公司管理中的作用，時代在改變，我們的觀念和思維也需要跟緊時代的步伐，順應集團目前發展的態勢，比如真維斯電貿這一年多來的改變，主要的精髓，是信心加堅持，加上公司卓越績效管理的策略，也令我們整體有了很大的改變和提升，每一位管理者都應該學會面對問題，解決問題。經理會年終總結會在全體人員熱烈的掌聲和無窮的回味中圓滿結束。

一次有意義的經理會禪修之旅圓滿，大家帶著滿滿的收穫和感悟踏上回程，做更好的自己，有了更篤定的方向和信心。

集團中國總部經理會



寬靜大和尚(前排左七)、楊勳先生、張慧儀與經理會同事合影

持咒懺悔(六)

(上接第四六五期第四版信仰園地)

盜的業相在夢中也會顯現。盜有一個特點叫隱覆，就是怕別人知道。如果你有一些充滿隱覆心態的、怕別人知道的夢境，那就可能是盜業這種業相在夢境中顯現。盜業在夢中顯現有很多種，比如你夢見穿著破衣爛衫等。偷盜還有增上果。有一部佛經叫《分別善惡報應經》(另一譯本名《佛為首迦長者說業報差別經》)，其中講到偷盜有一個增上果，涉及我們未來會生在一個什麼樣的環境裡。

偷盜會讓人到一個很糟糕的環境，比如饑饉，地上不長莊稼，或者長了莊稼，收成很少。比如有盜業的人種蘋果樹，他的樹就不結蘋果，或者結的蘋果很小，或者蘋果沒味兒，乾癟，沒光澤；他種地，莊稼收成量很小；他種瓜，也許他的瓜樣子很大，但裡面沒有實質性的東西，營養流失了。這些都是盜業感得的果報，都可能在夢中顯相。

淫欲的、邪淫的業相在夢境中顯現，會根據業的輕重而有不同。如果業重，它直接會顯現淫的景象；如果是輕的淫欲、邪淫的業相，比較久遠以前的業相在夢境中顯現，可能你會夢見地上是髒水，水被污染，環境被污染，身體很髒，穿的衣服很髒等。

摘自 柏林禪寺微信公眾號及《無門關夜話》 作者 明海大和尚 (未完待續)

喜報！電貿公司網購平台銷售額突破40億

喜報！真維斯電貿公司截至2023年12月22日網購平台銷售額突破40億元人民幣，超前完成本年度目標！這有賴於公司管理層前瞻的「高質量發展」全面佈局指導方針，及各部門

同事齊心努力。我們也堅信在楊勳先生的領導下，持續落實銷售業績及盈利指標雙增長，定能乘風破浪，穩步前行，接下來往百億計劃，成為行業標杆目標邁進！ 真維斯電貿行政部



楊勳先生、張慧儀小姐、劉偉文先生與電貿同事齊賀電貿網購平台銷售額突破40億人民幣

12月2日，劉偉文先生出席第七屆「志交會」共商粵港澳大灣區志願服務建設

由共青團中央、中央社會工作部、民政部、中共廣東省委、廣東省人民政府共同主辦的「第七屆中國青年志願服務項目大賽暨2023年志願服務交流會」在汕頭開幕，團中央書記處第一書記阿東、中央社會工作部副部長趙世堂出席並講話。真維斯電貿分公司總經理劉偉文應邀出席活動。

活動期間，作為中國青年志願者協會第五屆常務理事，劉偉文先生還應邀出席了首屆粵港澳大灣區志願服務融合發展交流會及中國青年志願者協會第五屆常務理事會第八次會議。其中，在交流會圓桌對話環節，劉偉文先生分享真維斯多年來在推動志願服務發展方面所做的努力，為粵港澳大灣區志願服務建設提供企業經驗。 真維斯推廣部



劉偉文先生(右三)參加圓桌對話

11月26日，「大手牽小手 一起傳播 真維斯助力第十屆慈航義賣日」



參與活動的旭日志願者合照

與活動並捐贈30萬元人民幣善款，與惠州市慈航公益協會等共同推動公益善行。此次義賣活動，旭日集團公益組動員多名員工志願者全力支持，真維斯更是將剛上架的故宮文化聯名新款產品帶到現場，吸引來往行人選購，成為會場的一大亮點。 真維斯推廣部

青春激昂 共鑄輝煌 千里江山 精彩無限

11月下旬，承管理層關懷，為進一步提高公司團隊凝聚力，學會工作，學會生活，團結一心，再創佳績，真維斯電貿組織公司員

工及家屬共316人到香港迪士尼及深圳甘坑小鎮進行團建活動。同時團隊統一對外形象，穿上「真維斯X故宮文化」張若昀同款「千里江山」衛衣，我們都是代言人，為真維斯代言，真維斯，真的更精彩！



真維斯電貿員工及家屬於香港迪士尼歡樂大合照

「青春激昂，共鑄輝煌，千里江山，精彩無限！」真維斯，真的更精彩！ 真維斯電貿行政部

真維斯快訊

真維斯攜手美好祝願而至，祝你新年心願皆能如願！ 商品開發部

好運紅裝 故宮系列與你相伴

2024年翩然而至，怎樣穿搭才更應景？真維斯解鎖新年氛圍，送你一年好運勢！真維斯選取刻畫煙波浩渺的江河、層巒起伏的群山的江南山水圖，以及描繪汴京和汴河兩岸的自然風光和繁榮景象的清明上河圖等故宮文化元素，亦運用象徵吉祥如意、風調雨順、寄寓了美好願望和祈盼瑞獸麒麟及用端、寓意年年有餘、生活富足的雙魚，打造屬於中國人的新年儀式感。由實力派演員張若昀擔任品牌形象代言人，為品牌加持，助力品牌觸及更多年輕消費群體，相信故宮系列能為你帶來更多精彩呈現！

在充滿驚喜與儀式感的日子裡，真維斯攜手美好祝願而至，祝你新年心願皆能如願！ 商品開發部

2023年12月19日，兩司聯營商「品牌定位及形象推廣」培訓如期舉行，共計142名聯營商通過線下及線上形式參加了培訓。

在培訓開場，真維斯電貿總經理劉偉文公布了兩司線上銷售已於11月份提前完成了2023年全年的銷售預算，並實現了多平台均衡發展的策略。劉偉文先生總結，真維斯網上平台銷售從2019年4.6億元人民幣到2023年已提前實現了40億元人民幣的突破，四年時間實現近10倍的銷售增長。取得高質量及可持續性發展的關鍵因素，就是從2022年9月6日楊勳先生在北京短短的48小時為真維斯線上業務的發展辦了幾件大事開始，在關鍵節點上的精準佈局，令公司全體上下都有信心於2025年提前實現百億計劃。

如何實現朝著「品牌經營」方向轉型？惠州學院專業老師聯手品牌審批中心和推廣陳列部在此次培訓指導中，通過理論和實踐相結合，就「品牌風格系列定位」、「店鋪陳列形象」作了精彩的分享和經驗傳授。聯營商均表示內容實用，收穫頗豐；對品牌風格定位及店鋪形象設計方向有了明確的認知並認同。

在交流環節，楊勳先生向聯營商分享了12月4日旭日集團與惠州學院「品牌生態圈協同創新中心」項目正式啟動，不僅是校企合作的新起點，更是真維斯品牌成為行業標杆的一個新里程碑。



楊勳先生與聯營商代表們交談

2023年12月19日，兩司聯營商「品牌定位及形象推廣」培訓如期舉行，共計142名聯營商通過線下及線上形式參加了培訓。

聯營商須改變重運營，重爆款，輕商品開發通病，強調提高「三大核心能力」重要性，要對外尋找增長點而不是內卷，各子品牌必須要有明確風格定位。聯營商須深刻認識預算重要性，通過預算系統提高效率並監督落實執行情況。

楊勳先生提出「百億目標」是必定可實現的中期目標，而真維斯的終極目標是要成為行業的標杆！他鼓勵聯營商未來依然要「保持優點」、「克服缺點」，大家擰成了一股繩，统一思想，發揚不怕困難、團結一致的旭日精神，朝著打造行業標杆的目標前行，為行業、為國家做貢獻！聯營商以熱烈的掌聲對楊勳先生精彩講話表示認同！ 電貿聯營業務部

聯營商須改變重運營，重爆款，輕商品開發通病，強調提高「三大核心能力」重要性，要對外尋找增長點而不是內卷，各子品牌必須要有明確風格定位。聯營商須深刻認識預算重要性，通過預算系統提高效率並監督落實執行情況。

楊勳先生提出「百億目標」是必定可實現的中期目標，而真維斯的終極目標是要成為行業的標杆！他鼓勵聯營商未來依然要「保持優點」、「克服缺點」，大家擰成了一股繩，统一思想，發揚不怕困難、團結一致的旭日精神，朝著打造行業標杆的目標前行，為行業、為國家做貢獻！聯營商以熱烈的掌聲對楊勳先生精彩講話表示認同！ 電貿聯營業務部

楊勳先生提出「百億目標」是必定可實現的中期目標，而真維斯的終極目標是要成為行業的標杆！他鼓勵聯營商未來依然要「保持優點」、「克服缺點」，大家擰成了一股繩，统一思想，發揚不怕困難、團結一致的旭日精神，朝著打造行業標杆的目標前行，為行業、為國家做貢獻！聯營商以熱烈的掌聲對楊勳先生精彩講話表示認同！ 電貿聯營業務部

圖片簡訊



11月，真維斯榮獲億邦動力頒發「2023年度億邦年度超品案例榜」品牌榮譽獎座，此獎項是表揚通過產業築底、老牌煥新，體現健康生活、積極向上，建立在中國紮實的產業基礎之上的品牌。 真維斯推廣部

11月4日，真維斯電貿總經理劉偉文應邀出席2023年中國紡織面料設計創新論壇，劉偉文先生作為「產品創新與品牌建設中的新質生產力提升」的對話嘉賓，分享對「新質生產力」的認知。 真維斯電貿行政部



11月17日，由中國紡織服裝教育學會，全國紡織服裝職業教育教學指導委員會主辦的全國鞋服飾品產教融合聯盟理事（擴大）會議相關與會專家教授到訪真維斯電貿，劉偉文先生接待並分享介紹旭日及真維斯發展歷史。 真維斯電貿行政部

溫暖迎新

伴隨著元旦歡快的旋律，新的一年已經來臨，真維斯童裝為小朋友們備好新衣迎接新年的到來，全品類除了以防寒保暖為重點外，還融入熱鬧喜慶的紅色，以及生肖圖案，禮贊傳統文化，烘托出濃濃的節日氣氛。



保暖抗寒的羽絨外套依然是冬季男女童服裝的重點單品。男童採用時尚鮮明的色塊拼接設計，展現出男孩朝氣靚帥的一面。女童則以新穎的肌理感面料、亮面面料等特別的面料作為重點，讓款式更加精緻百搭。在寒冷的冬日，呈現溫暖個性的節日造型。 商品開發部



12月8日 傳承中華文化薪火 促進文明交流互鑑

港與內地的文化交流，發揮香港內外聯通優勢，傳播及弘揚中華優秀傳統文化，講好中國故事，提升中華文化在國際上的影響力。

楊勳先生在致辭中表示，旭日集團自1974年創立以來，在取得經濟效益的同時，不忘回饋社會，以實際行動踐行企業社會責任。「我們十分感恩，旭日集團能夠參與其中，在新時代積極擔負起新的文化使命，堅定文化自信，堅持守正創新，為推動文化強國和精神文明建設、促進人類文明交流互鑑，奉獻綿薄之力。」

推動文化建設一直是旭日集團公益事業的重要部分，今年更參與了多個大型文化項目，包括「中國與巴基斯坦陀龍藝術展」、「故宮與西藏文物聯展」、設立「北京大學旭日文化藝術基金」、支持香港故宮文化博物館文化傳承項目。可以說這些善舉的背後，與旭日集團的企業文化密不可分。

真維斯推廣部



故宮博物院、香港故宮文化博物館、旭日慈善基金三方簽署合作備忘錄



前排左起：故宮博物院副院長朱鴻文、養立法師、王旭東院長、林鄭月娥女士、楊勳先生、蔣堅永先生、張慧儀小姐

旭日與惠州學院深化校企合作 探索服裝產業創新發展道路 共建「品牌生態圈協同創新中心」

2023年12月4日，旭日與惠州學院共建品牌生態圈協同創新中心項目簽約儀式在惠州學院旭日科技大樓成功舉行。旭日集團副董事長兼總經理楊勳、旭日企業有限公司董事兼副總經理張慧儀、真維斯電貿分公司總經理劉偉文，與惠州學院黨委書記、校長彭永宏，副校長鄭文等校企雙方代表及師生共130多人出席簽約儀式，楊勳先生、彭永宏校長致辭並揭牌。這是旭日與惠州學院近40年的校企合作的一個新里程，標誌著：

校企合作從點對點、單項目訂單式合作，向全面、複合、系統、深化方向發展。

校企合作由原單學科（學院）參與，向以產業體系為全視角，由旭日廣東服裝學院、計算機科學與工程學院、數學與統計學院、經濟管理學院、文學與傳媒學院融合參加，面向並引領產業未來的綜合研究。



楊勳先生、彭永宏書記（右三）、張慧儀小姐、劉偉文先生等領導嘉賓為創新中心揭牌

此綜合合作項目的啟動，將有助於進一步完善人才培養體系，助力企業和學校高質量發展。對旭日集團亦有深刻的意義。

此次通過與惠州學院共建「品牌生態圈協同創新中心」，不僅為集團服裝板塊第四次轉型發展提供全流程的支撐和保障，同時將集團成功的實踐經驗形成系統化的理念和理論，轉化為可複製、可推廣的經驗、系統和平台，進而帶動整個服裝行業和更多中小企業的發展，再次豐富了集團「治企利天下」的企業使命，積極回應並踐行了國家轉型升級、高質量發展的頂層設計與戰略規劃。

楊勳先生在致辭中表示，社會的發展，離不開素質與知識的提高；企業的發展，離不開大學對專業人才的培育，校企合作既是響應國家的號召，也是為本地、為社會培養人才的反哺。此次合作，其意義並不僅限於企業自身發展，更是為服裝全行業走出一條示範性、可複製的新道路，支撐服裝產業走得更遠、更久。

本項目研究將覆蓋市場調研、商品開發、品牌推廣、生產、供應鏈管理、銷售及售後端，形成全鏈路式網絡，院校科技成果向企業轉移，助推企業發展，形成合作共建共用的良性循環生態。

綜合

楊燕芝小姐接受廣東廣播電視台改革開放45周年專訪



楊燕芝小姐接受廣東廣播電視台專訪

為宣傳中國改革開放45周年，廣東廣播電視台圍繞「改革開放歷史和新時代故事」的主題，邀請了旭日集團董事楊燕芝、霍英東集團副總裁霍啟剛、新華集團董事粵港澳灣區總裁蔡展思、金城營造集團副主席王紹基等不同領域的港澳青年企業家進行採訪，以港澳地區改革開放親歷者後人的視角講述他們眼中的改革開放故事，透過幾代人的互相印證，訴說改革開放45年來呈現國家實現的偉大跨越。

12月4日，楊燕芝小姐在集團中國總部大樓和城市花園接受廣東廣播電視台的專訪和拍攝。在訪談中，楊燕芝小姐介紹了旭日經歷了四次轉型的過程，並分享小時候跟隨父親楊浩先生到菲律賓設廠，初步認識到公司業務的起步和運作，還憶起上一輩的奮鬥故事。從這些經驗，楊燕芝小姐深深明白他們建立的一切都是得來不易，從而增強了她的使命感，更明白如何去珍惜和守護這一切。

導演問及楊燕芝小姐如何看現時零售業務的衝擊。她表示，現時中國服裝市場的競爭愈來愈大，顧客擁更多的選擇，公司亦積極研究如何讓真維斯長遠發展下去。她認為無論在集團、品牌、項目還是個人方面，只要清晰知道自已的方向，最重要的是找方法，堅持落實，便能解決當中的困難和不如意。她亦指父輩們一直都實踐並教育下一代「窮則獨善其身，達則兼善天下」的理念，這也是旭日集團企業文化的核心理念。

楊燕芝小姐認為改革開放對於不同的持份者都是一個很豐富的收穫，而這個偉大的策略得到很多人的認同、參與和努力才得以實行，才能走到45年後做到對外開放、經濟起飛的今天，實在十分難得。



電視台拍攝楊燕芝小姐和同事開會的情況

特約通訊員

12月5日 楊勳先生參與廣東省外商投資企業協會會議

拓市場、協會服務平台建設、支援鄉村振興、反映企業訴求、為企業排憂解難等方面做了大量積極有效的工作。

楊勳先生於會上發言，他先跟大家交流探討國際經濟情況、市場和消費狀況、國家鼓勵的進博會（農產品和食品），他把自己的經營觀點跟各企業家分享：要把自己的企業管理好和穩守好，在國家高質量發展中，總結思路，要與時俱進。

晚上，協會舉辦主題為「難忘卅五載，再創新輝煌」2023年度酒會。出席酒會的主要嘉賓有省商務廳孫斌副廳長、朱小軍副廳長，省工商聯唐小兵副主席，省外辦李宏志副主任，省貿促會范新林副會長等政府部門和友好機構的領導及代表共260多人。楊勳先生代表協會向對活動給予大力支持16家會員企業頒發感謝狀。

特約通訊員



左起：陳越華會長、楊勳先生、原廣東省商務廳副廳長吳軍

陳越華會長發表協會2023年工作報告及2024年工作計劃報告，他指出，省外商協會在協助企業開

旭日集團與惠州學院聯合主辦「梁鼎芬文化價值學術研討會」

12月11日，由旭日集團贊助、與惠州學院聯合主辦、惠州學院東江文化研究院承辦的「一片冰心在玉壺」梁鼎芬文化價值學術研討會舉行。中國社會科學院研究員馬忠文、中國國家博物館研究員朱萬章、廣州大典研究中心主任兼廣州圖書館副館長劉平清、惠州學院東江文化研究院院長關建人、惠州學院黨委宣傳部部長金偉等40餘位知名學者出席研討會活動。

梁鼎芬是晚清文學家、藏書家、詩人，廣東番禺縣（今廣州市）人。梁鼎芬於光緒六年（1880年）中進士，入翰林院，散館授編修；還曾擔任廣東四大著名書院之一、位於惠州西湖的豐湖書院院長。為支持中華傳統優秀文化相關主題活動，旭日贊助30萬元人民幣支持是次學術研討會。

研討會上，專家學者圍繞梁鼎芬豐富的文化價值內涵，交流最新研究成果，從梁鼎芬興學育才、藏書

立約、書法詩詞等方面和面向未來進行了深度研討。

集團副董事長兼總經理楊勳與專家共晉晚宴，並就中華傳統文化的傳承與發展進行了深入的探討。楊勳先生表示，中華優秀傳統文化是中華民族的精神命脈，是涵養社會主義核心價值觀的重要源泉。我們應從中華傳統文化的傳承和如何實現中華民族偉大復興之路進行研討，推動中華文化走向世界。

惠州公關部



前排左起：劉平清主任、朱萬章所長、關建人院長、楊勳先生、張慧儀小姐、馬忠文研究員、金偉部長