

“触地即燃”总决赛收官 361° 以自有IP 赛事传递篮球热爱

本报讯（记者 柯雅雅）24日，361°自主打造的2022“触地即燃”系列赛事总决赛在郑州打响。该赛事横跨9座城市，吸引了超过1000多名球员、300多支参赛球队积极参与，经过400多场比拼，16支优胜队脱颖而出集结郑州，展开全国总冠军的争夺。赛场上，选手们强强对决、火力全开，引得现场观众阵阵欢呼 and 呐喊，不时将气氛推向高潮。

据悉，“触地即燃”自创立以来，全力支持草根篮球，为喜欢篮球、热爱篮球的年轻人提供专业的篮球运动装备和展示平台，搭建品牌与年轻消费群体近距离接触的场景。经过三年时间，“触地即燃”系列赛事反响热烈，在所到城市掀起篮球热潮，赢得了现象级热度与群众的广泛参与，也为篮球事业发展注入更多鲜活能量。

“361°篮球不断打造属于自己的篮球英雄，不仅是在顶级赛

场冲锋陷阵的球星，更重要的是在我们身边热爱篮球的那群年轻人。”361°品牌管理中心总经理郑业欣表示，361°希望通过“触地即燃”系列赛事，为热爱篮球运动的年轻人提供一个可以实现篮球梦想的舞台，让他们可以充分享受篮球带来的更多快乐。

《中国篮球运动发展报告》显示，我国拥有1.25亿一般篮球人口，7610万核心篮球运动人口，篮球已经成为中国的第一运动。自2019年下半年开始，361°通过对大众体育发展趋势的精准判断，洞察到篮球赛道的巨大潜力，将篮球品类定义为战略品类并进行突破。

为了这一目标，361°强化核心资源投入，三年内陆续签约了NBA球员阿隆·戈登、斯宾瑟·丁威迪，以及CBA球员可兰白克·马坎作为品牌代言人，持续加码篮球市场。同时，为向篮球运动爱好者提供更专业的运动装备，在研发过程中，品牌还多次邀请代言人参与产品测试，并根据其反馈意见不断打



磨，反复数次，最终才能投向市场。值得一提的是，全新升级的科技装备也获得了市场和消费者的高度认可。361°打造的BIG3 3.0、禅4、LAVA 2等系列爆款篮球鞋，多次开售即罄。赛事期间，361°还先后推出AG3、AG3 PRO和禅3 PRO等多款专业战靴，同步打造了“触地即燃”专属配色。多款尖货满足了不同位置球员在赛场上的需求，助力他们在赛场上有更好的运动表现。

“这三年，重量级代言人的签约和自有IP赛事的落地，很大程度上促进了361°篮球品类的优化和提升，产品的稳定表现和不断创新升级则成为361°篮球迅速发展的基石。”谈及361°对于篮球板块的布局，郑业欣表示，未来，361°将秉承“以专业运动驱动品牌”的策略，依托自身科研实力和形式多样的线下赛事，为篮球爱好者提供更专业的体育产品和服务，为中国篮球事业持续向前发展贡献力量。

“看见·光临”画展持续至11月10日 从这里 窥见利郎的艺术传承

本报记者 施珊妹 秦越

别过夏花绚烂，走进秋叶静美。近日，一场名为“看见·光临”的特殊展览在利郎文化创意园开展，并将持续展至11月10日。

展览的主角，是10岁的男孩王辰希和他的父亲王俊宏。在公开展览的140多幅画作中，大多是王辰希的作品。在丰收的季节里，他也迎来了自己的“盛开”时节。

他们清新的、朴素的、纯真的艺术理想，在这些作品中显示出来。“生活大于艺术。没有艺术依然有生活，没有生活一定没有艺术。”王俊宏渴望让人们在展览中、在利郎三代人的艺术对话中，看到利郎的艺术传承、“将艺术时尚创意进行到底”的信仰，以及“简约不简单”“少就是多”的人生观。他也希望，人们透过展览，能看到这座城市的艺术土壤。

▶ 特殊展览 “另一种可能性”

在利郎文化创意园独栋圆楼里，有一个纯白的多元化艺术空间，其位于中庭的软雕塑“向上的力”，十分吸睛。微风吹拂，风铃“叮零零”作响，在灯光照射下，童趣烂漫十足。

用笔墨点染，用色彩堆叠，王辰希以童真的视野、绚丽的色彩，涂写了对事物独特的心灵感受，将多彩生活映于纸上，展示了其天马行空的艺术思维和审美感知。

“这幅《车》”是我最喜欢的作品，是今年暑假画的。有一天，我在抖音上看到了有人在画车，我就想着把最喜欢的车画出来。那天吃完午饭，我便把纸铺在地板上画。”王辰希指着画中的两处汗渍告诉记者，在一气呵成的作画过程中，他还把汗水滴到了画面上。

“发动机、齿轮、线路……”王辰希的画中，几处细节的处理引得观展者连连惊叹。“不敢相信这是10岁小孩画的。”“他画得真的很好，估计有专业学过吧。”……晋江一中初二学生蔡奕霖因为学业的关系，只能在美术课上作画。看到《车》时，她和同学发出感慨：“作画者无论是在细节的处理还是整辆车的空间结构上都把控得很好。通过参观画展，能够让我在审美上有所提升。”

虽然从4岁就开始画画，但王辰希并未专门学过绘画。学过机器人编程、喜欢玩乐高的他，结合自己平日的认知，将赛车的结构拼接起来。他亦充分发挥想象，在45分钟里画了《空间站》。

策展者连宇告诉记者，此次画展主题为“看见·光临”。看见什么，被谁看见，该主题开放性地揭示了展览的愿景。“这些作品是绘画者看到的世界，也来源于他们的生活、工作。他们用艺术的眼光看世界，同时也希望能了解到参展者从中所看见的世界。”

在艺术展览中，人们可以看到世界各个角落的人们如何生活；可以看到同样题材，在不同时代与画笔下，有怎样的呈现方式；可以看到艺术家在生命和美学里永不止步的探索追寻；可以用自己的眼睛与画家的心近距离交流……

比起上述，王俊宏更希望通过这次展览抛砖引玉，打开利郎的“画匣子”，让更多人能看见美、看见利郎、看见艺术、看见就在每个人身边的光。

而这亦如画展的主题。“光临”即光的到来。所谓“光”，意味着希望和自由，同时也指灵光。灵光和灵韵是艺术的魅力所在，同时，灵光的到来也回应了本雅明所作的《迎向灵光消逝的年代》。与复制时代的绘画不同，这次作品大多出自孩子稚嫩的笔触及其纯净的内心，而王俊宏的作品与其交相辉映，他们彼此互文和互为注脚。同时，“光临”也意味着对观众的友好，艺术家希望观众能够进入他们的精神世界，并欢迎他们的到来。



▶ 因材施教 “发现身边的光”

毕加索曾说，他用了一生的时间，只为了能像孩童一样画画。

“孩子的天性，以及拙劣的、纯粹的画法，是短暂的，难能可贵的珍宝，要保护好。否则长大后，就都是各种硬式规范和套路了。”身为设计师和利郎创意总监的王俊宏比任何人都清楚珍视孩子的创作自由的重要性。在这期间，他不干涉、不干预，唯一做的就是提供足够多的笔和纸，让孩子随心所欲地绘画。

王俊宏认为，画是王辰希最自信的表达。“他画画的时候就很有自信、很开心。那时候他才4岁，我们不需要指手画脚。”王俊宏说，自己不敢教4岁的王辰希画画，他画得比自己好，“做大人的别太聪明。”

王辰希一年级的时候，在生字本封面上画了一个巴斯光年。王俊宏对他说：“画得很好，以后别在这里画了，我给你大张纸画，那样更痛快。”

热爱绘画的种子，开始在王辰希心中生根发芽。而他的绘画天赋，也被王俊宏用足够的空间，在一张张画纸、一根根彩笔中，一点点勾勒、小心翼翼地保存下来。

到了王辰希6岁时，他所展现的天赋更让王俊宏感到惊讶、震撼。“他的脑子仿佛会扫描，能够记住所有看过的东西，拿起笔便可以凭借记忆直接画，果断且自信，这是我做不到的。”王俊宏认为，画是王辰希最自信的表达。“如果让他用一句话表达情感，他可能3天也憋不出来；但让他画一幅大尺寸的机械内部结构，他1个小时就能画出来。”

竭力发现孩子的闪光点，这是王俊宏作为父亲所坚持的。“我一直在挖掘他的特色强项，他在画画上有过人之

处，他的作品让我感到惊叹。这次的展览，是我作为父亲能为他做的、能展示他发光点的事。”

而这一切衷，也深深地打动了连宇。“坦白说，起初接这个策展工作时，我是有担心的。但当我看到所有作品后，我就被深深地触动了。这些从4岁到10岁的画作里，满满是一个父亲对孩子的尊重。平心而论，包括我在内的很多家长，常常会在生活中忽略孩子的闪光点。如果没有这份留心，就不会有这个画展，这是一个父亲的爱。”

这样的出发点，亦是王俊宏在执行利郎少年美育计划所输出的理念。今年6月14日，利郎集团携手上海真爱梦想公益基金会举办少年美育计划进校园公益活动，走进龙岩市上杭县南阳中心小学，让“美”进入校园，走近乡村学生的学习和生活。

“每个人生下来都是很厉害的，就应该是不同的、百花齐放的。要找到自己的天赋长板，做那件最擅长的事，并把它发挥极致。”在王俊宏的理解中，美育不是看学生能画得多好，而是能让他们找到自己的发光点，以全新的方式看待自己。

美育是教育的刚需，是“五育并举”（德智体美劳全面发展的教育体系）中不可或缺的一环，也是感知生活、感知自然、发展孩子的人格，培养其人文素养和精神内涵的教育。深知其重要性，利郎将于2022年—2027年投入不低于500万元的专项资金，在发挥企业内部时尚、艺术、美学资源优势的基础上，整合更多社会艺术及美育专家、院校资源，帮助中国欠发达地区的儿童享受优质的艺术教育，提高审美情趣、感知、艺术表现能力，获得创意实践机会，面向未来成长。

▶ 三代传承 “生活高于艺术”

展览中，旋转的艺术装置让不少观展者连连赞叹。连宇透露，整个画展的方案历经5稿才最终确定。最终确定的软雕塑，灵感正是源于王辰希画中的线条，自由、不束缚。

“我们改掉了起初的展墙方式，取消了强制的动线，选择结合利郎艺术中心的结构，利用高悬挂陈列出艺术家的作品。希望利用开放式的动线，还原孩子返璞归真的自然感。毕竟太刻意的设计，往往会丢掉本分。而这与利郎品牌的气质，以及多年来一直强调的‘简约不简单’不谋而合。”连宇说。

王俊宏希望通过这种极具仪式感的方式，向更多人传递孩子的梦想，点燃更多人的追梦热情。

因此，在这次特殊的展览中，主要以王辰希4-10岁的作品为主，王俊宏的作品为辅。父亲的艺术作品，具有特殊的文化意味。这既让人们想起中国历来所称颂的“根深叶茂”“薪尽火传”等理想精神，又让人们感受到利郎人身上的艺术基因。

这一背景下，展览中，利郎创一代、利郎董事长王冬星题字——“画画是一种艺术，做人也是一种艺术”，更显耐人寻味。这与王辰希七年的绘画作品和王俊宏的成熟作品，恰形成了一个服装世家的美学与艺术传承。

提及艺术，王俊宏与记者分享了一个新的观点。

“以前大家谈的都是‘艺术大于生活’，我倒觉得‘生活大于艺术’。艺术全部都萃取于生活，生活才是无限艺术的源泉。”王俊宏指着展览中的艺术装置，“我们的现场看似很艺术、很光鲜，看似不亲民，但走近看这些画，其实就是平时最朴实且随意的画，它们不限时间、材料和创意。”

显然，艺术成了他们共同的生活方式和追求生活的品质象征。没有艺术依然有生活，但没有生活就一定没有艺术，这也是王俊宏理解的“生活大于艺术”。

而这，与利郎一以贯之的品牌观是相通的。

利郎集团总裁王良星曾言，“要将时尚的、艺术的、人文的、历史的东西融汇运用到服装设计中”“要跳出服装做服装”“要创造美好生活”。对于服装人来说，更多时候，不仅要更有战略家的远见、战术家的勤奋，更要更有艺术家、美学家的思维。利郎在过去35年服装美学基因与实践的沉淀下，集聚了大批美的从业者和爱好者。而在利郎的日常经营中，更致力于发挥利郎企业优势，将时尚设计之美、艺术创意之美，带到人们身边，为人们创造美好生活，为人们的心灵美和行为美插上翅膀。

CARA LOVES KARL 主题快闪店 登陆上海老佛爷百货

本报讯（记者 施珊妹）近日，“CARA LOVES KARL”主题快闪店登陆上海老佛爷百货。该主题快闪店将持续开展至11月21日。

8日，KARL LAGERFELD发布“CARA LOVES KARL”联名胶囊系列，由品牌与知名演员、超模兼活动家Cara Delevingne合作设计。

作为品牌迄今为止最具规模的合作，“CARA LOVES KARL”联名胶囊系列在全球范围内，同步推出一系列别出心裁的发布活动，重点呈现此次联名系列的深厚意义，以进一步启迪整个KARL社群的时尚灵感。此外，多家“CARA LOVES KARL”主题快闪店陆续开设，分别亮相米兰（亚历山德罗·曼佐尼街）、洛杉矶（格罗夫购物中心）和纽约（伍斯特街）等地。

该联名胶囊系列以可变换穿法的服饰单品为核心款式，让消费者只需一件单品即可打造多种摩登造型。在整个设计过程中，经典剪裁发挥了关键作用。外套和标志性的白衬衫经重新构想，成为二合一单品，或可拆卸细节、附加配饰，或具有双面穿着特性。

值得一提的是，该系列采用更加符合可持续发展理念的高品质材料制成，使其对于环境的影响降至最低。KARL LAGERFELD品牌设计总监Hun Kim说：“Karl总说每个人都应该穿自己喜欢的服饰，并以自己的方式进行混搭。‘CARA LOVES KARL’系列正是展现了服装无须性别设定的理念。我们与Cara的合作非常顺利和愉快，她分享了自己的故事和想法，我们则从中得到了许多启迪。我们有着高度一致的愿景，即对所有人而言，服饰都应建立其自信，给予地球尊重，同时悦人眼目、予人光彩。”

九牧王开展管理团队文化活动

本报讯（记者 施珊妹）近日，九牧王人力资源中心组织开展主题为“上下同欲 共赴征程”的管理团队文化活动。近150名九牧王管理人才凝心聚力，共同度过了充实、丰富且受益匪浅的两天一夜。

该活动基于九牧王领导力模型，旨在倡导积极的行为、理念、价值观，进一步改善组织氛围，促进全员思想及行为上达到高度统一。

活动中，管理团队成员分为六大军团，在趣味运动嘉年华项目、戈德堡挑战等活动中，通过齐心协力，展现出各自的创造力和领导力，以及团队的凝聚力。

九牧王董事长林聪颖与管理团队畅谈活动意义，他表示，“企业与人一样，没有希望，就去找寻新的希望。困境并不可怕，躺平才可怕。”九牧王的战略变革从不止于口号，需要价值链各环节取得真正突破，更需要核心价值观和领导力的保驾护航。作为管理团队，大家应该始终围绕核心并严格落地执行，才能保障公司战略的进一步实现。

为了更好地响应公司战略，深化实现战略的落地，由管理成员组成的六大军团基于领导力素质模型，围绕相关议题，结合公司当下普遍存在的问题展开研讨。大家从各业务领域的不同角度中，进一步剖析和深挖典型事件背后的待改善点，通过共创输出改善行动。

“从追求市场洞察、制定创新战略、激发承诺和投入、善用内外部资源、支持人员发展，到推动结果实现，希望所有管理者以活动为启发进行深刻思考，以领导力模型为标准自我要求，不断反思、不断提高管理能力和整体思维，不断提升自我驱动力，推动业务与管理的变革。”林聪颖说。

汇鑫小贷上半年 净利2265.38万元

本报讯（记者 施珊妹）近日，泉州汇鑫小额贷款股份有限公司发布2022财年中报。公告显示，1月1日—6月30日，该公司归属母公司净利润为2265.38万元，较上年同期下降30.8%，基本每股收益为0.03元。

该公司的贷款业务主要由股本和银行借款提供资金。期内，该公司的利息收入约6860万元，同比增加2.6%；未偿还非不良贷款的平均结余约7.49亿元，同比增加7.1%，增加主要原因为公司加强贷款审批标准，导致非不良贷款的增加；平均实际年利率为15.9%，同比增长1%，该增加主要由于报告期间所授出新贷款的利率增加。

泉州汇鑫小额贷款股份有限公司是一家为中小企业、微型企业及个人企业家提供贷款的公司。该公司主要为客户提供两类贷款，包括循环贷款及定期贷款，产品包括循环贷、联保贷、定向贷、过桥贷及速贷通等。该公司以福建泉州为主要市场在国内经营业务。

交房公告

晋江百宏·御墅香堤10#、11#、18#楼，兹定于2022年9月27日正式交房，请各位尊贵的百宏·御墅香堤10#、11#、18#楼业主携带相关资料前往百宏·御墅香堤售楼部办理产权和交房事宜。

售楼部地址：晋江市经济开发区（新塘园）新城路1号

联系电话：0595-82155555

福建逸度房地产开发有限公司

2022年9月26日