

纳班今晨打得纳达尔脸面全无

夺巴黎大师冠军 成上海替补大师

本报讯（记者 华心怡）阿根廷人纳尔班迪安继续自己的季末疯狂。北京时间昨夜今晨，纳班在巴黎大师系列赛决赛中，以6比4、6比0横扫2号种子纳达尔登上冠军宝座。冠军积分达到355分的纳班现世界排名第九，他将以第一替补大师的身份，连续第三年来到上海。

纳尔班迪安在第一盘第九局打破对手发球局,拿下首盘。第二盘,阿根廷人更是三度破发将纳达尔轰得脸面全无。“这一周,我干得都很出色。不过我没料到今天的决赛会如此轻松。”在巴黎夺冠路上,纳尔班迪安在第

三轮击败世界第一的费德勒，如今又将排名第二的纳达尔拉下马，“击败一流高手给了我很大的信心，我想我并不比他们逊色。”

意气奋发的纳尔班迪安此前与纳达尔只有过一次交手,那是在两周前的马德里大师系列赛中。当时,纳班同样以6比1和6比2大比分取胜。而之后,他接连击败德约科维奇和费德勒,以连挑世界前三位选手的超级表演,拿到本赛季首个大师赛桂冠,在马德里称王。“马德里和巴黎,无疑是这个赛季最美好的记忆。我的下一个目标是法网冠军。”



小银针频频奏效 费天王连连称奇

——走近与网球大师“亲密接触”的推拿师

网球大师杯，也是郭搏与上海的约会，每年一回。风尘仆仆从瑞士飞来，这位中医世家出身的姑娘不作休息即刻接受采访。与网球大师亲密接触，推拿师的生活，使郭搏很有成就感，“费德勒们都爱上了中医推拿，没有一个人不喜欢的。”

大师杯的推拿师团队由4人组成,郭博是负责人。从2000年开始,她便介入各项体育赛事。“早些年喜力公开赛的时候,绝大多数都是欧洲按摩师。后来随着中国球员参加的国际赛事越来越多,中国推拿师也多了起来。”西式推拿注重特定肌肉的放松,而中医推拿则能缓解普遍性的身体疲劳。生在北

京,长在安徽,从北京中医药大学毕业后,郭婷便全身心投入到中医推拿的事业。“之前,WTA和ATP都不允许用针灸的方式对球员伤势进行治疗。直到去年,世界网坛才对针灸亮起绿灯。”费德勒主动体验了针灸治疗。去年他的脚踝伤势迟迟未愈,郭婷曾为此替瑞士天王治疗过两次,“效果很理想,费德勒非常满意。”

常年生活在欧洲，郭婞婵参与了许多欧洲赛事，对大师们的性格特点也如数家珍。“费德勒非常随和，很开朗，虽然是世界第一，但他非常会保护自己，保持平衡状态，身上的伤并不多。而在球场上充满激情的纳达尔给我

的感觉，却像个害羞的邻家男孩。”明年，郭博将搬去英国居住，温布尔顿公开赛已经向她发出邀请。郭博有着自己的小小野心——将中医推拿向世界推广。“其实现在大家都很接受中医推拿，问题是能够闯过语言关的中国推拿师却没有几个。”

大师杯将是郭婞和她的推拿团队向世界展示中医的好机会。开赛前一小时到球场待命,比赛结束后完成大师们的要求再离开,郭婞的预约簿已排得满满的,“我们会有异常忙碌的一周,但这本身就是最好的展示,展示中医的精髓。”

本报记者 华心怡

本报讯 (记者 华心怡 实习生 何轶)大师杯八强尘埃落定,大师杯坐席已一票难求。与去年同期相比,大师杯的票房增长了30%。

大师杯门票热销，除了去年赛事精彩赢得不少回头客之外，大师杯组委会还在平日积极组织群众网球活动。这一尝试，培养了许多网球迷，发展了潜在的消费群体。目前半决赛以及决赛场次球票已经脱销，而小组赛门票也即将售罄。在北京、广州等重点城市销售点，大师杯门票也极为紧俏。

票房增长,也与票价调整有关。这次大师杯赛,拉开了各档次门票的价格差。A+票提价为1580元,而低价票则更为亲民,原先100元的学生票,今年调整至50元。进一步放低门槛,让更多人享受大师杯的精彩,培养网球群众基础,主办方可谓用心良苦。

大师杯门票销售火热

[新民网报网互动平台:请访问 HD.XMNEXT.COM](#),在页面搜索框输入文章后缀编号即可参与互动。[博客](#):访问记者的博客 [详细](#):获取更多信息 [评论](#):发表评论 [调查](#):参与投票 [爆料](#):提供新闻线索或与本文相关的信息 [征集](#):征集新闻线索、征文等

DHL中欧速递快线 快递欧洲 转瞬即达

这是一场“战争”。2002年被德国邮政控股的DHL在美国市场上，正在与行业市场前两位的著名竞争品牌展开一场旷日持久的较量。

当时美国包裹市场已经被两家著名竞争品牌公司占领，要向这两个巨头发起挑战，对DHL来说是相当艰巨的。在诸多困难中，最大的挑战来自地面运输能力的缺乏。刚被德国邮政兼并时，DHL实际上根本没有地面网络，而Air-borne则是刚刚开始着手建立网络。当时燃油持续高涨导致空运成本上升，美国包裹市场¹⁶转向地面运输，而这恰恰是DHL。

为此, DHL对全美范围内空中和地面网
业进行了全面整合,向北美地区增加12
亿美元的作业投资。通过大力扩展公路网
络、创建航空枢纽、定位调整目标客户、
营建优质团队等手段,以人力加强其北美
地区的实力并提升DHL在该地区的服务能
力。2004年至今的3年中,增加建设新分
拣中心、信息技术基础设施、取件点,并
改进运输网络促进地面网络的建立和完
善,而针对空中网络这一原本强大的优势,
也致力建设使其更加完善,俄亥俄州

威尔逊顿空运枢纽之类似的项目及西海岸枢纽建设与地面网络的有效配合,使快车的运输周期大为缩短,成功地将二者结合在一起。

投资，促成DHL为客户提供更加全面和完善的快递平台，提升DHL在美国市场的服务水平和竞争力。



连接欧洲市场，有力提升，为客户提供更加完善快捷服务，是带动增长的现象与当前经济环境相适应。Klaus Zumwinkel表示，当初DHL决意建造德国、德国邮政首席执行官Zumwinkel曾经说过：“如果没有有效的分拣和配送体系，那么想在欧洲和亚洲保持第一的位置是困难的。” DHL决不会就此罢手，年DHL将继续投资1.6亿美元完善德国运输网络。德国慕尼黑HVB集团家Markus Hesse说：“它将继续

力应付美国市场的挑战。”DHL有能力应付全球市场的挑战。

DHL 在中国的表现

DHL环球速递(DHL Worldwide Express)业务在中国持续增长,在内地DHL以30%的年增长速度增长;在中国台湾DHL以15%的年增长速度增长;在中国香港,往美国的业务增长为15%,往欧洲的业务增长为23%,而往亚洲地区的业务增长更高达28%。

DHL还与中国对外贸易运输总公司合资成立了中外运-敦豪,在国内21个城市设立了130多个办事处,形成了国内非常具有规模、覆盖而广泛的空运速递网络。该公司有员工1800多名,拥有运输车450多辆。

中国台湾由于信息产业发展迅速，因此在未来几年内将继续成为亚洲快递业的一个重要市场。DHL在中国台湾的10个城市设立了25个办事处，雇用了900名员工，并拥有160部运输货车。

DHL在中国香港设立了亚洲货运中心，目的是应付市场对空运速递业与日俱增的需求。同时DHL还在协助客户设计有的供应链策略，希望成为真正意义上的三方物流商，走在众多物流企业的前



免费客服热线:800-810-8000