



回到上海滩,吴金贵考虑最多的是如何抢到三分。

### 对手深藏不露 鲁能曲线探营

本报记者 胡建明

申鑫本赛季从南昌“转移”到上海,并没有得到足够的重视。这一点从他们把主场放在上海金山体育场内就能看出端倪。这座体育场位于上海金山区的郊区,距离上海市区足足有70多公里。鲁能此番客场对手,仅在路上就是好一顿折腾。

由于之前从来没有到过金山体育场打比赛,鲁能临行之前专门对体育场所在的位置进行了详细了解。为了以防万一,鲁能从26日上午8点多就从俱乐部出发,然后乘坐9点半的高铁奔赴上海虹桥火车站。下午1点多,鲁能抵达上海。

考虑到从虹桥火车站到金山体育场还有70多公里的路程,为了不耽误训练时间,全队在火车站附近简单吃了点午饭就直接登上了赛区组委会安排的接站大巴,直奔赛场进行赛前适应性训练。下午3点,鲁能准时抵达金山体育场。这一路折腾下来,足足耗费了鲁能近7个小时。

或许是为了故意躲避鲁能,上海申鑫干脆就放弃了26日的例行赛前适应性训练,主教练朱炯甚至连赛前新闻发布会都没有参加。据现场工作人员介绍,他们已经在25日提前对场地进行了适应。“吴指导算是朱炯的师傅,他不来参加赛前新闻发布会,可能也是为了避嫌。”有人这样解释说。据了解,因为这座体育场比较偏僻,届时不会有太多的球迷到现场看球,“能有5000人就不错了。”

为了刺激队员拿出超水平的表现,日前申鑫队也调整球队的奖金数额,单场赢球奖金达到150万元人民币,平局也有50万元人民币。相比此前四轮积分结算,这个奖金提升的幅度还是相当明显的。

(上海10月26日电)

# 鲁能迎来最“金贵”一战

## 今日15:30,如客场战胜申鑫,就将提前保级

本报上海10月26日讯(记者 胡建明) 10月27日下午,本赛季中超联赛将展开倒数第二轮较量,全部8场比赛统一在下午3时30分开球。在事关生死的保级战中,鲁能泰山队将客场挑战上海申鑫队。如果能从申鑫身上拿到3分,鲁能就将提前完成保级大业。而一旦平或者输给对手,那么鲁能还将一直战斗至联赛最后一轮。

本轮比赛,争夺最激烈的当数保级大战。届时,鲁能泰山、上海申鑫、大连实德、河南建业这四支球队将捉对厮杀。从目前的形势看,排名倒数第一的河南建业队处境最差,他们现在落后倒数第二名的上海申鑫队3分。本轮主场对阵大连实德,建业一旦输球,必定降级。

相比之下,上海申鑫的命运还要稍好一些。本轮他们主场对阵鲁能泰山,如果输给了对手,他们就将把鲁能送出保级圈,而一旦能以2球以上优势获胜(上半赛季客场1:3负于鲁能),最后一轮再战胜辽宁宏运,申鑫还有逃生的可能。

机会就在眼前,鲁能泰山队可不想把主动权送到申鑫手中。主帅吴金贵在26日下午的赛前训练中已经放出口风:“要全力以赴拿下对手!”

深知,一旦让对手将保级悬念拖至最后一轮,就什么情况都有可能发生。之前,两队在联赛中交锋过5次,鲁能取得了4胜1平0负的战绩,堪称申鑫队的克星。

对鲁能稍微不利的是,攻坚战之前,锋线快马吕征因为在赛前训练中拉伤了大腿,并没有随队抵达上海。而据吴金贵介绍,蒿俊闵的伤势也没有好利索:“他还有点小问

题,这场比赛不一定能上。”

除了保级战之外,冠军争夺战也有可能打出结果。本轮比赛,如果广州恒大能在主场战胜辽宁宏运队,就将提前夺冠。

## 师徒两人要“打一仗”

本报记者 胡建明

秋风轻拂,地处杭州湾畔的上海金山平静如故。街上行人来来往往,似乎并没有谁刻意去关心即将到来的中超联赛。26日下午,在看到吴金贵率领着鲁能众将士至金山体育场时,在大门口执勤的保安这才意识到,一场生死战即将打响,“吴指导这次要和朱炯打一仗了。”

这一仗必须要打,而且还要尽可能地分出胜负。作为朱炯曾经的师傅,吴金贵深知这场比赛的重要性。进入金山体育场,吴金贵仔细看了看这个熟悉而又陌生的战场,心中百感交集:“这个时候要打这样一场比赛,我感到有一定的压力。这又是保级之战,我又觉得有些羞愧。”

吴金贵坦言,与过去带队回上海比赛相比,这一次的气氛有些严肃。这是一场他和徒弟朱炯都输不起的比赛。但从以往的交锋记录看,鲁能还从来没有输给过对手,可谓占尽上风。可时过境迁,如今的鲁能已经辉煌尽褪,本赛季至今,他们在客场只赢过青岛中能这一场比赛,这一次,他们能有把握拿下上海申鑫吗?“我们不能老是走背运,也该

转转运气了。说实话,到现在为止,客场只赢一场比赛是很不正常的事情。”显然,吴金贵有着拿下对手的雄心和决心。

吴金贵也承认,上海申鑫并不是一个容易对付的对手。因为他太了解自己的徒弟朱炯了。“朱炯这几年成长得非常快,他的打法和技战术安排都很先进。再加上他本身又很勤奋好学,所以,他是一名很有实力的对手。”恭维归恭维,可比赛开打之后,吴金贵只能把两人昔日的师徒情分放在一边,“在这种情况下,我们只能全力以赴去拼对手。”

而另外一边,朱炯也深知,只要有机会获胜,吴金贵绝对不会放过申鑫:“我也不相信吴指导会放我们,我们也不会放他们,都是一样的。职业足球就是这样。比赛都是球员去踢,每个教练员都有好胜心,如果抛不开人情世故,那就很难带队了,也没法再去跟队员讲什么职业精神。”

师徒两人的超级对决,一触即发。(上海10月26日电)

# 北方糖酒会吹响集结号 国内外知名酒企挺进山东市场

## 借酒借机扩大山东市场

鲁酒历史源远流长,自古就在中国的酒类行业中有举足轻重的地位,李白诗赞鲁酒“玉碗盛来琥珀光”。北方糖酒会借助山东巨大的经济拉动和辐射能力,其影响力已扩大至整个北方市场,为鲁酒提升品牌知名度,扩大市场占有率提供了不可多得的机遇。

凭借北方糖酒会的大力宣传和权威影响,在酒参展鲁酒品牌市场反应热烈,订单爆棚,赢得越来越多的认可。今年本地传统的鲁酒占着天时地利,酒量更是充足,必将在展会上大展拳脚。对糖酒会寄予厚望的益康集团、泰山酒业、莱芝酒业、大禹龙神酒业、天地缘酒业、古贝春酒业、扳倒井酒业、百脉泉酒业、花雕集团等知名一线鲁酒品牌,在展会开幕初期便早早定好位置,抢足了功牌,蓄势待发准备再次扩大山东市场。鲁酒以白酒群

由临沂市人民政府、齐鲁晚报主办,齐鲁晚报天一国际会展有限公司、临沂市农业委员会、鲁南商报和沂蒙晚报共同承办的2012第六届中国北方糖酒副食品交易会暨订货会将于11月9日至11日在临沂沂城国际会展中心拉开帷幕。经过六年的成功运作,北方糖酒会已经发展成为我国北方地区规模最大的糖酒交易会,吸引了来自海外及全国各地区的知名酒水企业参展,众多企业吹响集结号,共谋发展。

官方网站:www.zqftj.com 咨询订展热线:400-652-6688

多,但泰山原浆啤酒和山东烟台啤酒以其新鲜纯正、风味独特享誉行业内外,同样不可小觑。

## 各省展商也要分一杯羹

从全国市场来看,山东既是白酒生产大省,也是酒类消费大省。虽没有鲁酒名企主场参展的优势,来自东北、安徽、贵州、四川等其他省份的参展酒企却也别有一番特色。茅台集团贵州大曲、四川的泸

州老窖、特食老酒、安徽迎驾贡酒、古贝春高纯商务白酒、东北的黑沃土酒业、阜南老百姓酒业的高品质酒不必说;冰峪庄国大米原浆酒和台湾东金门高粱酒以其原汁原味、营养丰富成一家;皇家御都炸啤二锅头结合年轻、激情文化完整个性与创意,形成“炸啤鸡尾酒”;美国金色盆地鲜竹酒推出原生态“会呼吸的鲜竹酒”,独具特色;另外,五粮液六岁老酒、贵州国货酒业国酱号酒、茅台集团会徽酒、安徽祥和

种子酒、新疆伊力特酒业等全国各地知名特色酒企的加入也给本届北方糖酒会增添了活力。借助齐鲁晚报主媒体体的广告宣传以及天一会展组织的专业采购团队,参展糖酒会已成为各省酒水企业快速打开山东市场的捷径之一。

## 国际红酒品牌亮相糖酒会

另外,笔者近日从组委会获悉,本届糖酒会上将有不少国际品牌红酒企业亮相,组委会专门设立了红酒专区供观众参观、了解国际红酒文化。红酒具有悠久的历史和丰富的内涵,代表着一种典雅和精致的生活方式,符合当今人们追求绿色健康生活的心理。“我们就是要将红酒文化和品质生活理念传播出去,让更多的消费者爱上红酒,让红酒走进百姓生活。”一位红酒展商向记者说道。

本届北方糖酒会红酒专区云集了诸如德意志西姆红酒、巴蒂斯酒业、佩斯特酒业、安德鲁夜士国际酒庄等一系列来自法国、美国等国

际红酒生产企业的企业参展,意大利亚罗生堂在展会带来当地的名优产品前来推介。他们不仅带来了企业的高品质红酒、红酒文化进行展示,而且希望借助此次展会的巨大影响力,扩大营销渠道,开拓北方红酒市场。展会现场必将掀起一股国际红酒热潮。北方糖酒会“高规格、高实效、高影响力”的良好口碑、山东红酒市场的巨大潜力是吸引诸多国际红酒企业纷至沓来的重要因素。

北方糖酒会借助临沂的“物流之都”、“商贸之都”的优势,以采购、订货、贸易为方向,倾力打造江北规模最大、专业性最强、产品覆盖面最广、配套活动最丰富的专业性展会。距离北方糖酒会开幕还有不到两周时间,展位所剩无几,但各参展企业仍纷纷致电组委会联系参展事宜,足见北方糖酒会影响力之大。另外,中国北方糖酒会官方网站正式上线,欢迎广大参展商、观众登录官网了解最新的展会信息,查询洽谈参展事宜。