

北京时间8月31日新赛季欧洲联赛转会窗口将关闭，忙碌了一个夏天的转会市场也将告一段落。这个夏天，姆巴佩加盟皇马无疑是最大的新闻，在其他俱乐部之间，同样上演着球员分分合合的悲喜剧。

由于姆巴佩是零身价加盟，因此今夏欧洲足坛的标王是阿尔瓦雷斯，他的转会费达到7500万欧元。不过，切尔西却传出惊人的消息，他们愿意支付1.2亿欧元签下那不勒斯前锋奥斯梅恩。但在只有24小时的时间里，这笔交易能不能完成还是一个未知数，欧洲转会市场的诡谲多变，也正在于此。



夏季转会窗口关闭在即

欧洲豪门回归理性



标王之争 最后时刻还有变数

在新赛季开始前，姆巴佩的转会新闻占据了欧洲足球媒体的头条，这名球员从巴黎圣日耳曼加盟皇马颇费周折，历时三年才最终宣告完成。由于是自由身转会，姆巴佩的转会费为零，无法角逐新赛季夏季转会市场的标王。

也正因如此，新的标王头衔花落阿尔瓦雷斯。他在曼城觉得已经达到巅峰，需要接受更多的挑战，因此申请转会到马竞去开创新的业绩。曼城主教练瓜迪奥拉一向尊重球员的选择，绝不横加干涉，最终阿尔瓦雷斯以7500万欧元成功登陆西甲。

其他联赛，索兰克以6430万欧元从伯恩茅斯转会热刺，成为英超标王；奥利斯以5300万欧元从水晶宫转会拜仁，成为德甲标王；路易斯以5150万欧元从阿斯顿维拉转会尤文图斯，成为意甲标王；内维斯以5992万欧元从本菲卡转会巴黎圣日耳曼，成为法甲标王。

时至今日，一切看上去都已尘埃落定，但一直在转会市场上充当土豪的切

尔西，却突然一石激起千层浪。“蓝军”希望在转会窗口关闭前一天，以1.2亿欧元将奥斯梅恩从那不勒斯招入。如果这笔交易能够压哨完成，那么今夏转会标王也将成为奥斯梅恩。

不过，在短时间内完成一笔高达1.2亿欧元的交易不是小事，更何况奥斯梅恩也有另外一手考虑，那就是同意沙特球队吉达联合年薪高达3000万欧元的四年合同。如果切尔西支付1.2亿欧元转会费后，给奥斯梅恩的年薪达不到3000万欧元，那么很可能被吉达联合给截胡。

不再“豪横” 财团消费回归理智

在欧洲足坛，有三家俱乐部由西亚财团收购，花钱方面可谓大手大脚，他们分别是卡塔尔掌控的巴黎圣日耳曼、阿联酋掌控的曼城以及沙特掌控的纽卡斯尔联。而在本赛季开始前的转会期，这三家俱乐部不约而同地停止了巨额消费，只选对的，不买贵的，在转会费上变得十分节俭。

其中，曼城是他们中间最早开源节流的豪门。在主教练瓜迪奥拉的带领下，这支球队取得了无法复制的成功，而通过这几年的积累，瓜迪奥拉也为曼城打造了一个趋于完美的阵容，不需要再做大幅度变动了。因此，今年夏天的曼城很沉默，只签了两名球员——一名是同为一家投资集团旗下的巴西边锋萨尼维奥，花了2500万欧元；另一名就是免费从巴萨回归的京多安。

在姆巴佩登陆西甲后，巴黎圣日耳曼也改变了以往的巨星战略，不再签约像内马尔、梅西这样的高薪球员，而是十分务实地寻找适合球队的当打之人。例如，他们签下了只有19岁的本菲卡希望之星内维尔，虽然花费了近6000万欧元，但是考虑到本菲卡是著名

的“黑店”，因此用这个价钱签来一名能效力十余年的冉冉新星，还是物超所值的。

另一支西亚控股的土豪球队纽卡斯尔联，一直青睐水晶宫中卫格伊，可是价钱开到了6500万英镑，双方还是有500万英镑的差距，最终这笔转会很可能在窗口关闭时不了了之。

因亚马尔 今年边锋特别吃香

在往年，攻击线上中锋最紧缺，在身价上也一直水涨船高，一些动辄近亿欧元的转会费都是花费在中锋身上。今年夏天，边锋反而更加吃香，这全是拜西班牙队和亚马尔所赐。

在今年夏天的欧洲杯上，16岁的亚马尔与21岁的威廉姆斯组成双翼齐飞的边路搭档，让西班牙队罕逢对手，并最终夺得了欧洲杯冠军。很多球队看到了灵动的边路组合在现代足球体系中有举足轻重的作用，因此在今年夏天的转会市场上，边锋的流动性开始增加。

首先是巴萨开始行动，他们已经拥有了亚马尔，因此想直接把威廉姆斯也签过来，组成让其他球队恐惧的组合。而威廉姆斯的东家毕尔巴鄂竞技拒绝放人，因此巴萨的A计划被迫取消，转而瞄准尤文图斯的小基耶萨，可是因为自身的财政问题，这笔交易无疾而终。

但这并不代表着小基耶萨没人要。就在几天前，小基耶萨找到了自己的新家，那就是另一家英超豪门利物浦。

离转会截止日期越来越近，也许还有更多的隐藏转会将压哨出现。不过综合目前的形势，今年的转会市场已经趋于冷静，在经历了去年的疯狂溢价买入后，各大豪门用更加理性的态度去选择球员，只选对的，不买贵的，已经是欧洲转会市场的主流。

本报综合消息

郑钦文连续三年杀入美网32强

北京时间8月29日凌晨，三位中国球员出战2024美网男女单打第二轮比赛。中国女网头号球员郑钦文以6:7、6:1和6:2击败20岁的俄罗斯新锐安德列娃。

作为赛会7号种子，今年美网签表对郑钦文并不友好。首轮比赛郑钦文苦战三盘逆转“种子炸弹”阿尼西莫娃，第二轮又迎来士气正旺的俄罗斯新锐安德列娃。2004年出生的安德列娃虽然是首次对阵赛会七号种子郑钦文，但她的发挥毫不逊色。首盘比赛一度成为破发大战，进入抢七争夺，郑钦文发出双误。此后安德列娃拿到3个盘点，7:3取得首盘胜利。

身处逆境的郑钦文，同时面临着纽约高温天气的考验。但奥运会冠军保持了心态的稳定，在第二盘率先实现破发。局分领先给了郑钦文更多信心，也让安德列娃背上了包袱。此后郑钦文再度破发拉开比分差距，6:1扳平盘分。这一盘郑钦文发出了7个ACE球，只比第一盘多了1个，但一发得分率高达100%。这也显示了郑钦文的稳定和对手的波动。

决胜盘前，由于纽约气温已超33摄氏度，组委会根据天气极热规则，给两位球员10分钟的休息时间。回归赛场，郑钦文在对手发球局抓住机会，逼出6次平分后终于兑现第七个破发点，这一局耗时12分钟。随着郑钦文发球更加稳定，安德列娃发球出现波动再次被破发。郑钦文最终用一记ACE球锁定胜局，以6:2取得逆转好戏，继2022、2023年后连续三次杀入美网32强。

另一场女单比赛，30岁的王雅繁在第二轮对阵法国好手帕里。面对发球和相持都发挥稳定的对手，王雅繁展现了更强的实力，以6:0、6:4取胜。这场胜利让王雅繁拿到130个积分和215000美元奖金。职业生涯首次跻身美网32强。这也是她继今年澳网以来，职业生涯第二次打进大满贯第三轮，即时世界排名来到第73位。接下来，王雅繁将静候阿扎伦卡和布蕾尔之间的胜者。

本报综合消息

职业生涯新突破！商竣程首次打进美网第三轮

在美网正赛取得首胜并不能令19岁的中国小将商竣程满足，北京时间29日凌晨，他再接再厉，在男单第二轮中直落三盘击败阿根廷好手巴耶纳，职业生涯首次晋级美网32强，就此成为继吴易昺、张之臻之后，历史上第三位打进美网第三轮的中国大陆男选手。

面对巴耶纳，商竣程在发球和底线相持均表现稳定，压迫对手在关键分出现失误。但在以6:2和6:3拿下前两盘后，商竣程体能出现波动，这一盘他多次在对手发球局浪费破发点。好在商竣程在自己的发球局努力找回手感，通过艰难保发确保了局分优势。

此后在巴耶纳4:5的发球局，商竣程错失3个赛点，没能实现破发后，他在巴耶纳又一个发球局中错过终结比赛的机会。比赛被拖入抢七，商竣程的发球和相持能力依然占优，最终7:2拿下抢七局，就此以6:2、6:3和7:6获胜晋级32强。这也是商竣程继今年澳网以来，再次杀入大满贯32强。此胜让小商获得100个积分，即时世界排名来到新高第65位。商竣程下一轮将对阵鲁德。

在三位中国单打选手全部晋级美网32强后，双打赛场的王欣瑜和郑赛赛在首盘取胜的情况下，被博尔特和卡林斯卡娅组合实现逆转。此外徐一帆/布萨的跨国组合不敌俄罗斯组合安德列娃/帕夫柳琴科娃，止步双打首轮。

在美网其他比赛中，男单11号种子西西帕斯以及鲁内、阿利亚西姆等爆冷出局。女单方面，8号种子、新晋温网冠军克雷吉茨科娃、前法网冠军奥斯塔彭科、东道主好手柯林斯等也先后出局。

本报综合消息

蒙牛2024年中报：穿越周期挑战 引领新质未来

于未来12个月内进行总规模最高达20亿港元的股份回购，彰显公司对业务发展、未来盈利能力及长期稳健发展的坚定信心。

拥抱变化迎难而上

优势品类夯实行业地位

蒙牛顺应市场变化，主动迎难而上。在优势品类夯实行业地位的同时，多个细分品类实现逆势增长。常温液态奶业务不断夯实产品和品牌，持续提升运营效率、执行效率，实现利润率提升。特仑苏持续深化输出“更好”的品牌理念，有机系列产品再度蝉联德国国际有机博览会产品金奖，提振品牌影响力。蒙牛品牌推出零乳糖牛奶，补充细分赛道，扩大饮实现逆势跑赢行业，市场份额连续20年保持第一。鲜奶品类持续关注消费者价值，取得逆势增长，特别是高端品牌每日鲜语逆势实现双位数增长，跑赢行业。每日鲜语双蛋白牛乳新品上市，口碑及销量表现亮眼，成为平台爆品。子品牌小鲜语与年轻人

持续“同频共振”，销售额实现双位数增长。奶粉品类专注模式重塑，实现扭亏为盈。期内，瑞哺恩在构建研发实力和销售渠道调整上积极努力，进一步增强品牌实力。悠瑞持续配方升级，聚焦强化骨骼、关节、肌肉等功能性产品，提升中老年精准营养健康产品竞争力。

新质激发新动能

引领中国乳业新未来

展望未来，在国家政策的有力推动下，宏观经济和居民消费信心有望持续回暖，消费者对营养价值和健康功能的重视将带来新的增长机会。作为行业领军企业，蒙牛将积极应对行业挑战，保持战略定力，坚定FIRST不动摇，经营管理双轮驱动高质量发展，持续聚焦研发创新、品牌建设、

数智化转型，加速渠道优化和新业务发展方向，引领中国乳业“高科技、高效能、高质量”的新质未来。



8月29日，蒙牛乳业(2319.HK)在香港召开2024年中期业绩发布会。中期业绩公告显示，2024年上半年蒙牛实现收入446.7亿元人民币，同比下降12.6%；公司积极有效应对外部挑战，实现经营利润31.2亿元人民币，经营利润率同比提升0.6个百分点至7%。业绩公告的同时，蒙牛积极提升股东回报，宣布计划

