جام جم
۴ | ورزش
SPORT
دوشنبه ۹ آبان ۱۴۰۱ شماره ۶۳۴۳

مصدومیت نوراللهی جدی نیست

احمد نوراللهی هافبک ملی‌پوش باشگاه الاهلی در بازی مقابل العین دچار مصدومیت شد و زمین بازی را ترک کرد. در حالی که در ابتدا برخی رسانه‌های اماراتی مصدومیت این بازیکن را شدید اعلام کرده و می‌گفتند ممکن است جام جهانی را از دست بدهد، اما نزدیکان او می‌گویند که نوراللهی از ناحیه عضلات ساق پا دچار مصدومیت جزئی شده و بعد از یک هفته استراحت می‌تواند به تمرینات برگردد.

بابایی به بازی سوپرجام می‌رسد

استقلالی‌ها در شرایطی خود را برای برگزاری دیدار حساس سوپرجام مقابل نساجی آماده می‌کنند که خبر مصدومیت پیمان بابایی مهاجم این تیم، باعث نگرانی هواداران شد. در حالی که گفته می‌شد بابایی به دلیل آسیب‌دیدگی از ناحیه همسترینگ نمی‌تواند در بازی چهارشنبه حضور داشته باشد، اما کادر پزشکی استقلال دیروز اعلام کرد که این مهاجم ۲۸ ساله مشکلی برای حضور در مسابقه سوپرجام ندارد و می‌تواند استقلال را همراهی کند.

روزشمار

31 اکتبر

1951

شروع یک تاریخ

ارل لوید، نخستین بازیکن سیاهپوست NBA و آفریقایی بسکتبال، اولین بازی خود در این لیگ را در ۳۱ اکتبر ۱۹۵۰ برای واشنگتن کاپیتالز انجام داد. این فوروارد ۱۹۶ سانتیمتری، در طول دوران حرفه‌ای خود ۵۶۰ بازی انجام داد و سال ۱۹۵۵ به همراه تیم سیراکیوز نشنالز (سیکرز فعلی) قهرمان شد. او سال ۲۰۱۵ در ۸۶ سالگی درگذشت.

1994

روز خاص ونوس

۳۱ اکتبر برای ونوس ویلیامز، تنیسور مطرح آمریکایی یک روز خاص است، چرا که نخستین بازی دوران حرفه‌ای تنیس‌اش را مقابل شانون استافورد، نفر ۵۸ رنکینگ آن سال انجام داد و با نتیجه ۲ بر صفر برنده شد. ونوس در سه المپیک ۲۰۰۰، ۲۰۰۴ و ۲۰۰۸ موفق به کسب ۴ طلا و یک نقره شد و ۷ بار هم عنوان قهرمانی گرند اسلم‌های تنیس را به دست آورد.

حمله مجیدی به نیمکت‌های بزرگ امارات

ماموریت ممکن فرهاد

سعید اکبری
گروه جامعه

بعد از قهرمانی در استقلال، فرهاد مجیدی آینده مربیگری خود را نه در مرزهای ایران که در خاک امارات ترسیم کرد. انتقال به اتحاد الکلباء، تیمی که همیشه در معرض سقوط به دسته پایین‌تر بود، مربی قهرمان را با چالش بزرگی روبه‌رو کرد. خیلی‌ها باور نداشتند او به موفقیت می‌رسد و از بازگشت زودهنگامش به فوتبال ایران می‌گفتند و می‌نوشتند. حالا اما تنها بعد از گذشت هشت هفته از رقابت‌های لیگ امارات، رسانه‌های این کشور از تولد یک مربی جوان و قدرتمند حرف می‌زنند؛ کسی که توانسته تیم ضعیف اتحاد الکباء را در جمع مدعیان بیاورد. فرهاد مجیدی و شاگردانش در هشت مسابقه اول فصل، ۱۴ امتیاز به دست آورده‌اند و در رده پنجم جدول هستند. اختلاف امتیازی آنها با تیم‌های بالاتر بسیار کم است و شانس زیادی برای رسیدن به جمع سه تیم بالا دارند.

الجزیره، الوحده، العین و الاهلی همیشه با خرج‌های نجومی، جزو مدعیان قهرمانی بوده‌اند. همین حالا الوحده و العین در جدول پایین‌تر از الاتحاد قرار دارند و تیم‌هایی چون الشارجه و الوصل هم خود را به رده‌های بالای جدول رسانده‌اند. این یعنی لیگی غیرقابل پیش‌بینی در انتظار طرفداران فوتبال در امارات است. فرهاد مجیدی هم از این فرصت نهایت استفاده را برده و توانسته تیمی بسازد که روحیه فوق‌العاده‌ای دارد و حتی بازی ۳ بر یک باخته به النصر را ۵ بر ۳ می‌برند. کلباء فصل گذشته از ۲۶ بازی ۲۸ امتیاز به دست آورد و دهم شد. دو فصل قبل از همین تعداد بازی ۳۹ امتیاز گرفت و هشتم شد. سه و چهار فصل قبل هم به ترتیب ۱۵ و ۲۵ امتیاز کسب کرد و لیگ را با عنوان یازدهمی به پایان رساند ولی حالا چه اتفاقی افتاده که آنها تبدیل به یک مدعی شده‌اند؟

تیم ندار

فرهاد مجیدی فصل را با این هدف آغاز کرد؛ ماندن در نیمه بالایی جدول. حالا اما مجیدی هدف بزرگ‌تری را دنبال می‌کند؛ گرفتن سهمیه رقابت‌های لیگ قهرمانان آسیا. این یعنی آنها باید بین چهار تیم بالای جدول باشند. ولی آیا این ماموریت غیرممکن، ممکن خواهد شد؟ ابراهیم قاسمپور، مربی سابق تیم‌هایی چون بن‌یاس و حتی الامارات با نگاهی به عملکرد فرهاد می‌گوید: «من اتحاد الکلباء را به خوبی می‌شناسم. آنها همیشه برای بقا می‌جنگند و بارها اتفاق افتاده به دسته پایین‌تر سقوط کرده‌اند. شما نمی‌توانید به لحاظ هزینه کلباء را با تیم‌هایی چون الوحده، العین، النصر، شارجه، العین، الاهلی و... مقایسه کنید. شیخ‌های بزرگ و نامی امارات پشت این تیم‌ها هستند. هزینه‌های سنگینی می‌کنند ولی تیمی چون کلباء با مشکلات مالی روبه‌روست. آنها مثل صنعت نفت و نفت مسجدسلیمان خودمان هستند که پول ندارند. بنابراین اگر نتایج متوسط بگیرند و در لیگ بمانند عالی بوده‌اند.» رضا پرکاس، سرمربی سابق صنعت نفت که در گذشته در تیم‌هایی چون الامارات و الفجیره کار کرده، در تکمیل حرف‌های قاسمپور می‌گوید: «فرهاد توانست با کلباء در هفته اول تیم الوحده را یک بر صفر شکست دهد. او حتی توانست مربی هفته لیگ امارات شود. اینها اتفاقی نیست و نشان می‌دهد مجیدی با فکر و تلاش می‌خواهد در این چالش بزرگ برنده باشد.»

حمله به نیمکت‌های بزرگ

فرهاد مجیدی یک ماموریت مهم دیگر هم در امارات دارد. پرکاس آن را این طور توضیح می‌دهد: «وقتی شما نماینده یک کشور در لیگی خارجی هستید، ماموریت دارید راه را برای دیگران باز کنید.» او مورد مهدی طارمی را در لیگ پرتغال مثال می‌زند: «ببینید چقدر نگاه آنها را نسبت به ایرانی‌ها عوض کرده است. بعد از درخشش طارمی چند بازیکن دیگر به لیگ پرتغال رفتند و این یعنی ماموریتش را به درستی انجام داد. فرهاد مجیدی هم قرار است همین ماموریت را انجام دهد. موفقیت او تا اینجا اتفاق بزرگی بوده. امیدوارم در پایان فصل عملکردش اینقدر خوب باشد که راه را برای مربیان دیگر هم باز کند تا به لیگ امارات بروند.»

ابراهیم قاسمپور هم وارد این بحث می‌شود و نظرش را بیان می‌کند: «در همه جای دنیا مربیان را بر مبنای نتایج‌شان انتخاب می‌کنند، برعکس چیزی که معمولا در فوتبال ایران اتفاق می‌افتد. ما چراکی روش را برگرداندیم؟ چون فاکتورهایی داشت که می‌توانست تیم ما را نجات دهد. فرهاد مجیدی چرا به کلباء رفت؟ چون جوان، باانگیزه و شجاع است. من تصور می‌کنم او تازه یک ماموریت مهم را آغاز کرده. فرهاد حتی می‌تواند مربی تیم‌های بزرگی مثل الجزیره، العین و الوحده شود. شک نکنید با ادامه این روند می‌تواند و آن وقت است که مربیان ایرانی بیشتری وارد فوتبال امارات می‌شوند.»

ویژگی‌های فرهاد

چه ویژگی‌هایی باعث موفقیت فرهاد در امارات شده است؟ ابراهیم قاسمپور جواب می‌دهد: «بگذارید ابتدا یک نکته را بگویم. شما اگر در کشورهای عربی دو سه باخت بیاورید عذرت را می‌خواهند و این همیشه مربیان را تحت فشار می‌گذارد. بنابراین آنها با احتیاط کار می‌کنند تا مبادا اخراج شوند. فرهاد اما انگار سرنترسی دارد و فقط دنبال موفقیت است.»

او حرف‌های خود را این طور ادامه می‌دهد: «مجیدی در دوران بازیگری باهوش بود. همیشه در مهم‌ترین لحظه، در بهترین نقطه زمین ظاهر می‌شد. او در مربیگری هم می‌خواهد همین طور عمل کند. او هوش زیادی دارد و به نظرم شجاعتش عامل موفقیت کلباء بوده است. بازیکنان این تیم به اندازه العین، الوحده و الجزیره نامی و قدرتمند نیستند. به لحاظ دوندگی یا تکنیک فردی عقب‌تر هستند. فرهاد اما توانسته با تلاش و ساختن تیمی منظم، ضعف‌های تیمش را مقابل بزرگان پنهان کند.»

ادغام شبکه فروش و خدمات پس از فروش سایپا و ایران خودرو کلید خورد

در راستای اتحاد استراتژیک دو شرکت سایپا و ایران‌خودرو و با حضور مدیران عامل دو شرکت، نخستین مرکز فروش و خدمات پس از فروش مشترک سایپا و ایران خودرو افتتاح و شروع به فعالیت کرد.

به گزارش سایپانیوز، در این مراسم محمدعلی تیموری، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپاگفت: اتحاد استراتژیک بین گروه خودروسازی سایپا و گروه صنعتی ایران خودرو و استفاده از تمام منابع دو طرف با هدف افزایش رضایت مندی مشتریان است.

او افزود: خوشبختانه در چند ماه اخیر در حوزه زنجیره تامین و قطعه سازی، شاهد افزایش کیفیت در دو شرکت بوده ایم که باعث کاهش مراجعه مردم به تعمیرگاه ها تا ۲۰۰ درصد شده است و بر این اساس و به منظور کاهش هزینه های سربار تعمیرگاه ها، چندین مرکز ارائه خدمات پس از فروش دو شرکت ادغام خواهند شد.

تیموری با بیان اینکه این گونه اتحادها در تمام دنیا و بین خودروسازان مطرح برای استفاده بهینه از منابع یکدیگر مرسوم است، گفت: اتحاد در حوزه خدمات پس از فروش، علاوه بر کاهش هزینه های سربار باعث افزایش رضایت مشتریان خواهد شد چراکه دسترسی مردم به تعمیرگاه ها در صورت نیاز افزایش یافته و امکانات دوبرابری برای مشتریان ایجاد خواهد شد.

او در خصوص تامین قوای محرکه سایپا از ایران خودرو در راستای اتحاد استراتژیک دو خودروساز هم گفت: برای خودرو شاهین پلاس، قوای محرکه خودروی تارا از ایران خودرو نصب و مراحل کالیبره شدن آن انجام شده است و تست تصادف آن باقی مانده که باید آن را در خارج از کشور انجام دهیم.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا تاکید کرد: با شرکت ایران خودرو در حال تولید خودروی اقتصادی به صورت مشترک هستیم و در خصوص قوای محرکه این محصول هم به صورت مشترک در حال تامین و تولید هستیم تا بتوانیم به صورت مشترک خودرو را عرضه کنیم.

او با بیان اینکه در گذشته مسیری که طی شده مطلوب نبوده چراکه در سال گذشته ۱۶۰ هزار خودرو ناقص در کف پارکینگ ها مانده و تیراژ تولید به حداقل ممکن رسیده بود، گفت: خوشبختانه در حال حاضر خودروهای کف پارکینگ دو شرکت به صفر رسیده و تیراژ تولید با شرایط نرمال در حال انجام است و قطعا این روند اتحاد دو شرکت و استفاده از منابع دو طرف موجب رضایت مندی مشتریان خواهد شد.

تیموری افزود: اتحاد استراتژیک در دو موضوع بسیار تاثیر گذار است، اول هزینه های مشتری در حوزه خدمات پس از فروش کم خواهد شد و دوم اینکه هزینه های خودرو سازی در زنجیره تامین کاهش خواهد یافت و در نتیجه باعث افزایش رضایت مشتری خواهد شد که در کل در قیمت تمام شده محصول و کاهش زیان خودروسازان تاثیرگذار خواهد بود. در این مراسم مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو با بیان این که از طریق اتحاد استراتژیک در صنعت خودرو به تکامل و بلوغ می رسیم، گفت: بعد از ده‌ها سال رقابت منفی و هدررفت منابع، اتحاد سایپا و ایران خودرو شرایط را برای توسعه و ارایه خدمات بهتر در تمام حوزه‌های تولید و خدمات پس از فروش فراهم خواهد کرد.

مهدی خطیبی گفت: با توجه به مذاکرات صورت گرفته و تشکیل کمیته مشترک، برنامه‌ها و سیاست‌های اجرایی برای رسیدن به اتحاد استراتژیک تدوین شد که در مرحله اول استفاده از ظرفیت خدمات پس از فروش دو گروه خودروساز به عنوان اقدامی موثر در این زمینه به طور رسمی شروع شد. وی ادامه داد: در گام بعدی، نمایندگی مرکزی ایران خودرو در باقرشهر آماده ارایه خدمات به محصولات شرکت سایپا خواهد بود و همچنین برای تکمیل زنجیره خدمات پس ازفروش، استفاده از ناوگان امدادی دو خودروساز در شبکه اجرا می شود.

نوبت اول

آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

شرکت نفت سپاهان در نظر دارد خدمات مورد نیاز خود را از طریق برگزاری مناقصه عمومی تأمین نماید.

شماره مناقصات: ۱۱۲- ۱۴۰۱ / ش ن س

شرح مناقصه: خرید یک دستگاه ویسکومتر SVM 3001 ساخت شرکت AntonPaar

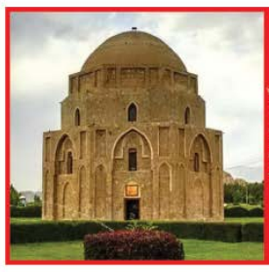
جهت سایر اطلاعات و دریافت اسناد مناقصه از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۰۹ لغایت چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۸ به سایت شرکت نفت سپاهان به آدرس www.sepahanoil.com ، قسمت مناقصه - مزایده مراجعه گردد.

إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ

جناب آقای دکتر کشاورز افشاری
مدیرعامل محترم شرکت سروش

فقدان مادر بزرگوارتان ما را نیز اندوهگین ساخت غفران و رحمت الهی برای آن عزیز از دست رفته و سلامتی و طول عمر با عزت برای شما و سایر بازماندگان از پروردگار متعال خواهانیم.

نمایندگی سروش و پیام‌های بازرگانی صدا و سیما
مرکز بوشهر و نمایندگی پیام‌های بازرگانی صدا و سیما
مرکز خلیج فارس- محمدسالار پروال



ویژه‌نامه استانی کرمان

گنبد جنبد - کرمان

نیازمندی استانی البرز

ضمیمه رایگان امروز

آگهی فراخوان عمومی

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران

شناسایی متقاضیان استفاده از کف پالت های حمل و جابجایی بار همراه مسافر درون دستگاه‌های بازرسی (X-Ray) سپاه حفاظت هواپیمایی مستقر در سالن‌های ترانزیت کشور جهت اکران تبلیغات و ارائه خدمات پشتیبانی مرتبط با آن (تامین پالت سالم جهت جایگزینی با پالت شکسته و معیوب)

شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران در نظر دارد، **نسبت به واگذاری استفاده از حق استفاده از کف پالت‌های حمل و جابجایی بار همراه مسافر درون دستگاه‌های بازرسی (X-Ray) سپاه حفاظت هواپیمایی مستقر در سالن‌های ترانزیت فرودگاههای کشور جهت اکران تبلیغات و ارائه خدمات پشتیبانی مرتبط با آن (تامین پالت سالم جهت جایگزینی با پالت شکسته و معیوب) را به شرکت‌ها، کانون‌ها و موسسات تبلیغاتی (که دارای مجوز معتبر از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی می باشند) به مدت حداکثر ۳ سال در قالب انعقاد قرارداد واگذاری محل با رعایت لایحه قانونی واگذاری و تخلیه اماکن و محل‌ها در فرودگاههای کشور مصوب (۱۳۵۸) و آئین‌نامه اجرایی آن، از طریق فراخوان عمومی به اشخاص واجد شرایط بخش خصوصی اقدام نماید.**

بدینوسیله از کلیه اشخاص واجد شرایط که دارای توان مالی، اجرایی و مدیریتی لازم می‌باشند، دعوت به‌عمل می‌آید حداکثر تا پایان وقت اداری روز **شنبه** مورخ **۱۴۰۱/۰۸/۲۱** ضمن واریز مبلغ **۴،۰۰۰،۰۰۰ ریال** جهت خرید اسناد فراخوان به حساب **IR ۱۸۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۰۶۸۴۰۴۰۰۶۳۳۸** خزانه نزد بانک مرکزی به‌نام شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران با شناسه پرداخت **۳۹۴۰۶۸۴۸۲۲۸۰۵۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰۶۱۹۲۹۵** و با مراجعه به آدرس: فرودگاه مهرآباد، بلوار معراج، شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران، طبقه سوم میانی، دفتر بازرگانی و سرمایه گذاری، گروه تحلیل های اقتصادی و کسب وکار فرودگاهی، نسبت به ارائه فیش واریزی مذبور و دریافت اسناد فراخوان مربوطه اقدام نمایند.

ضمانتنامه شرکت در فراخوان به مبلغ **۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (سیصد میلیون ریال)** در قالب ضمانتنامه معتبر بانکی (با اعتبار حداقل **۳** ماه و قابل تمدید برای **۳** ماه دیگر) یا سپرده نقدی می باشد.

مهلت تکمیل و تسلیم اسناد (حداکثر) تا پایان وقت اداری روز **دوشنبه** مورخ **۱۴۰۱/۰۹/۰۹** (به دبیرخانه شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران) می‌باشد که کلیه پاکات فراخوان (شامل پاکت ضمانتنامه، پاکت رزومه و پاکت قیمت پیشنهادی) می‌بایست به‌طور جداگانه مهر و موم و در یک پاکت اصلی دیگر مهر و موم شده به شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران ارائه گردد.

لازم به ذکر است ارزیابی و شناسایی متقاضی واجد شرایط با توجه به معیارهای مندرج در اسناد فراخوان انجام خواهد گردید و شرکت در فراخوان حق و حقوقی برای متقاضی ایجاد نخواهد نمود.

متقاضیان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر درخصوص فراخوان با شماره تلفن‌های **۸۳ و ۶۳۱۴۸۸۸۰-۰۲۱** دفتر بازرگانی و سرمایه گذاری شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران تماس حاصل نمایند.

www.airport.ir

م الف ۱۴۰۲۷۱۰/ ۲۹۵۹ — **شرکت فرودگاهها و ناوبری هوایی ایران**

آگهی مزایده عمومی

هتل پارسیان PARSIAN HOTEL

هتل پارسیان صفائیه وابسته به شرکت هتل‌های بین‌المللی پارسیان براساس مجوز شماره ۲۳ مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۰۶ کمیسیون معاملات شرکت هتل‌ها در نظر دارد نسبت به اجاره و فروش موارد مشروحه ذیل به اشخاص حقیقی و حقوقی واجد شرایط اقدام نماید.

ردیف	موضوع واگذاری	نوع واگذاری
۱	غرفه‌های شماره ۴، ۵، ۶، ۱۲، ۱۸، ۱۹، ۲۳ با کاربری متعارف با هتل داری	با مدل اجاره به صورت ماهیانه (یکسال شمسی)
۲	غرفه شماره ۱۱ با کاربری تاکسی سرویس	
۳	غرفه شماره ۱۷ با کاربری آرایشگاه مردانه	
۴	غرفه شماره ۲۰ با کاربری دفتر آژانس	
۵	غرفه شماره ۵۴۴۶/۴ با کاربری آزاد	
۶	غرفه شماره ۵۴۴۶/۵ با کاربری آزاد	
۷	غرفه شماره ۵۴۴۶/۶ با کاربری آزاد	
۸	خودرو پژو پارس مدل ۱۳۸۲	فروش

از متقاضیان دعوت به عمل می‌آید جهت اخذ فرم شرایط شرکت در مزایده از تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۰۹ تا تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۲ در ساعات اداری ۹ الی ۱۴ (به استثنای ایام تعطیل) به آدرس زیر مراجعه فرمایند:

آدرس: یزد، خیابان تیمسار فلاحی، هتل پارسیان صفائیه، واحد امور مالی، تلفن تماس: ۰۳۵۳۸۲۶۰۲۱۰ الی ۲۰

آخرین مهلت تحویل پاکات: تا ساعت ۱۴ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۲ می‌باشد. محل توزیع، جمع آوری و تحویل اسناد: طبق آدرس فوق

تاریخ بازگشایی پاکات متقاضیان: در ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۵ می باشد.

جهت خرید اسناد مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال به شماره حساب ۱۹۱۹۳۰۰۲۹۹۱۰۴ بانک سپه به‌نام شرکت صفائیه واریز و رسید واریزی ارائه گردد.

ضمنا متقاضیان محترم می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت های ۱. www.safaiyeh.pih.ir ۲. www.pih.ir ۳. www.ptrco.ir مراجعه فرمایند.

هتل پارسیان صفائیه