

# الزوراء في صدارة الترتيب بعد فوزه على الكهربياء والطلبة يفشل في تحقيق اول فوز بعد تعادله مع العدالة

في منافسات المجموعة الثالثة لدوري بغداد



فريق الطلبة يواصل تعثره في دوري الكورة



صالح راضي

**بغداد/ فهد علي**  
تصدر فريق نادي الزوراء لكرة القدم صدارة ترتيب المجموعة الثالثة بعد فوزه على الكهربياء بهدفين مقابل لا شيء على ملعب كربلاء أمس الأول السبت ضمن منافسات الجولة الثانية لاندية بغداد والتي شهدت فوزا متواضعا للشرطة على الصناعة بهدف وحيد ضمن المجموعة الرابعة لاندية العاصمة.

في المباراة الأولى التي ضيفاها ملعب كربلاء تمكن الزوراء من تعديل نتيجته السابقة أمام النفط عندما تعادل معه في الجولة الأولى بهدف واحد لكل منهما واستطاع ان يرتقي الى صدارة

ترتيب مجموعته برصيد 4 نقاط. افتتح الزوراء التسجيل في الدقيقة 34 عندما استثمر مسلم مبارك كرة أرضية داخل منطقة جزاء الكهربياء ارسلها سريعة على يمين حارس الكهربياء علي كامل محرزا هدف السبق لفريقه ودفع هذا الهدف لاعبي الزوراء الى شن عدة محاولات هجومية شدد بها الخناق على فريق الكهربياء الذي تراجع الى منطقته لتفادي هدف اخر للزوراء.

وسنحت فرصة سهلة لتعزيز هدف الزوراء اثر كرة خطيرة تصدى لها حارس الكهربياء في الدقيقة 41 قبل ان تجتاز كرة مسلم مبارك خط المرمى وفي بداية الشوط الثاني من المباراة اضاف مسلم

مبارك الهدف الثاني لفريقه والشخصي الثالث له عن طريق كرة ساقطة لم يستطع على كامل التصدي لها. وكاد عبد السلام عبود ان يضيف الهدف الثالث للزوراء من كرة راسية خطيرة انبرى لها حارس الكهربياء ببراعة ليخرجها الى ركلة زاوية.

وقبل انتهاء المباراة بدقيقتين رد قائم الكهربياء الذي اظهر في الشوط الثاني في مستوى افضل من الاول، كرة خطيرة لسلم مبارك.

من جهته اعتبر مدرب الزوراء صالح راضي نقاط الفوز الكاملة على حساب الكهربياء مهمة جدا وانها جاءت بعد مثابرة اللاعبين وتخطيهم الاخطاء

سيطرة الطلبة يواصل تعثره في دوري الكورة التي تعرضوا لها في اللقاء الاول مع النفط.

وقال راضي: قدمنا اداء طيبا وخرجنا بنتيجة نسعى لمواصلتها لنكف في صدارة الترتيب بعد ان ابدت كل الفرق رغبتها بالهدف نفسه وقدمت مستويات منافسة.

وكان الطلبة قد خرج متعادلا مع العدالة في الاهداف في المباراة التي سبقت لقاء الزوراء والكهربياء وعجز الطلبة للمرة الثانية من تحقيق اول فوز له في بداية مشواره في البطولة عندما تعثر في اللقاء الاول مع الكهربياء وخسر امامه بهدفين مقابل لا شيء.

وبرغم الافضلية النسبية للطلبة لكن

مهاجميه فشلوا في ترجمة سيطرتهم على اللقاء وارجع مدرب الفريق ثائر احمد سبب هذا التراجع الفني الى الازهاق الذي اصاب لاعبيه خلال الفترة الماضية وقصر فترة الاعداد التي لم يستعد فيها الطلبة بشكل جيد على حد قوله.

واضاف ثائر احمد: امامنا متسع كثير من الوقت ومن المؤكد ان نعدل نتائجنا وسنعود الى اجواء المنافسة بعد ان وقفنا على الاخطاء التي اجتاحتنا في الجولة الاولى.

ومن المؤمل ان يلتقي الطلبة غدا الاربعاء مع النفط في لقاء من المتوقع ان يكون مثيرا لاهميته للطرفين.

وعلى ملعب الشعب الدولي استهل الجوية مشواره بفوز كبير على الجيش باربعة اهداف مقابل هدف واحد وتناوب على التسجيل للجوية كل من علاء عبد الواحد في الدقيقة 19 ثم قصي عبد الواحد في الدقيقتين 23 و47 على التوالي واختتم امجد راضي مسلسل الاهداف قبيل انتهاء المباراة بدقيقتين في حين سجل ضرغام علي هدف الجيش الوحيد في الدقيقة 86.

وسيطر القوة الجوية على أحداث المباراة بشكل مطلق وكاد يضيف اهدافا اخرى لولا تسرع مهاجميه من جهة وتصدي حارس الجيش للعديد من المحاولات الخطرة.

وفي نهاية اللقاء ابدي مدرب الجوية راضي شينشل رضاه بالمستوى الذي قدمه فريقه مبريا عن امله في مواصلة مشواره بقوة في البطولة التي يلتقي فيها غدا الاربعاء ايضا مع الشرطة في لقاء كبير مرتقب بشكل قمة ساخنة في المجموعة الرابعة لاندية بغداد.

وحقق الشرطة فوزا متواضعا وغير ممتع على حساب الصناعة عندما تغلب عليه بهدف واحد لبشار سعد في اول 30 ثانية من انطلاق اللقاء.

# وزارة الشباب تبني اقامة مشاريع تجارية صغيرة للشباب النحفي

**النحف / الصدا الرياضية**  
أعلنت وزارة الشباب والرياضة عن فتح دورة خاصة بالتطوير التجاري تحمل عنوان (كيف تؤسس مشروعك) وستقام هذه الدورة في محافظة النجف خلال شهر آذار المقبل.

اعلن ذلك احمد جابر مدير منتدى الرعاية العلمية في مديرية شباب ورياضة النجف، وقال "ان جهودا تبذل في الوزارة ومن قبل عباس الشمري وكيل الوزارة لشؤون الشباب لاقامة مثل هذه الدورات المهمة للشباب والتي ستمتخص عن منحهم فرصا في استغلال اوقات الفراغ والتواصل والتفكير في العمل التجاري المربح من خلال مساعدتهم في انشاء مشاريع صغيرة".

واضاف جابر "سيكون لقسم التطوير التجاري في مديرية الشباب العامة دور في دعم هذه الدورة التي تقام اول مرة لشباب محافظة النجف الذين حددت اعمارهم لغرض المشاركة فيها ما بين 16 الى 24 سنة" ومن جهته قال عباس ادریس مدير شباب ورياضة النجف "ان دعم الوزارة لشباب النجف في اقامة هذه الدورة سيوفر مناخا ملائما لتوفير فرص عمل حقيقية للشباب تكون مدعومة من الدولة لتعود بالفائدة على الجانبين".

واضاف ادریس "تم تحديد شروط للمشاركة في الدورة ومنها توفر فكرة المشروع التجاري لدى المتقدم وسوف تكون المشاريع الصغيرة متنوعة وتشتمل على المشاريع (السياحية والزراعية والصناعية والخدمية)".

ويخصص الدعم المقدم لمثل هذه الدورات، قال مدير شباب النجف "سنتقوم بمفاتحة عدد من الجهات والمؤسسات الخيرية ومنظمات المجتمع المدني لغرض تقديم التسهيلات اللازمة لمشاريع الشباب . وان الوزارة قامت من جيتها بتأمين الاتصالات بعدد من المصارف والمؤسسات المجتمعية لتوفير حالة مثالية من الدعم لانجاح المشاريع الصغيرة التي يتقدم بها الشباب .

وما تجدر الاشارة اليه ان توجه وزارة الشباب الجديد يقضي بجعل المنتديات الشبابية منتديات جماهيرية تسهم في جذب الشباب واستغلالهم بالشكل الصحيح . وتعد دورة النجف في الثانية في مناهج الوزارة بعد اقامتها دورة مماثلة للتطوير التجاري في محافظة ذي قار .



# مادة اعلانية

## المجموعة جهزت منصة إطلاق استراتيجيتها الجديدة ووجهتها إلى أفريقيا

# "إم تي سي" تسطر تاريخ القطاع الخاص الكويتي وتحقق أرباحا تاريخية تجتاز حاجز المليار دولار

**البنوان : حجم الإيرادات بلغ 1,21 مليار دينار وريحية السهم بلغت 247 فلساً البراك : تستهدف قاعدة عملاء 70 مليون عميل وسنركز على أسواق أفريقيا - إم تي سي تتطلع للسوق السعودية وأسواق إثيوبيا وأنجولا وغانا والسنگال - الشركة تستعد لإطلاق علامتها التجارية الجديدة كخطوة مهمة نحو العالمية**

شهد ايلول/ سبتمبر من العام الماضي إطلاق مشروع "وان نت وورك" وهو المشروع الذي جعل شبكة سلتل أول شبكة عالمية عبر الحدود تحول عملاء سلتل من حملة البطاقات مسبوقه الدفع أو الخطوط الجوية الدفع من كينيا وتنزانيا وأوغندا التنقل بحرية عبر الحدود الجغرافية للمنطقة بلا تكاليف إضافية لاتصالات التجوال وبلا دفع الرسوم لتلقي الاتصالات الواردة، موضحة ان إم تي سي تدرس توسعة هذا المشروع في مناطق أخرى من عملياتها والذي بدوره سيرفع قيودا كبيرة عن عمليات الاتصال بين الأفراء.

وكشف البراك عن أحد المشاريع الكبرى التي تنوي الشركة تنفيذها قائلا " نستعد إم تي سي لإطلاق علامتها التجارية الجديدة والتي ستعمل من خلالها في جميع الأسواق التي تخدم فيها تبعا وذلك طبقا لجدول زمني ستضمه المجموعة، مؤكدا ان العلامة التجارية الجديدة ستعمل قيما ومعايير إم تي سي التي تنوي أن تنطلق بها في الأسواق الحالية أو الأسواق التي ترغب في دخولها.

ولم ينس البراك أن يوجه شكره للمساهمين وقال " نتمن الثقة الكبيرة التي وجدتها الشركة منكم، والتي كانت الحافز الأساسي لمواصله إم تي سي لتوسعاتها والتي انتشرت من خلالها في 20 دولة لتصبح واحدة من أكبر الشركات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا".

ومن جهته قال الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في مجموعة إم تي سي أسامة ديب ان العام 2006 كان بمثابة شهادة ثقة من قبل المؤسسات المالية والمصرفية العالية والإقليمية لمجموعة إم تي سي في أداء الشركة التشغيلي وسياستها المالية الحكيمة، مشيرا إلى أن الشركة نجحت في رسم سياسة مالية رشيدة بترتيبها قروضا وتسهيلات ائتمانية بقيمة 6,7 مليار دولار لتمويل توسعاتها في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا.

وأوضح ان إم تي سي اتبعت سياسة قروض حكيمة بتنوعها في إبرام اتفاقيات عملياتها التمويلية بالحصول على قروض تقليدية وإسلامية، مبينا أن الشركة حصلت على تسهيلات ائتمانية بقيمة 4 مليارات دولار من خلال 39 مؤسسة مالية عالمية وإقليمية، وقبل نهاية العام الماضي كانت قد وقعت في تي سي اتفاقية قرض مرابحة بقيمة 1,2 مليار دولار مع 28 مؤسسة مالية عالمية وإقليمية، مضيفا أن المجموعة رتبت قرضا آخر مع بنك "يو بي إس" بقيمة 1,4 مليار دولار لتمويل صفقة الاستحواذ على "موبيل" النيجيرية.

وأكد ديب ان النتائج المالية الممتازة التي حققتها إم تي سي تعكس مدى حرص مجموعة إم تي سي على انتقاء الفرص الاستثمارية التي تقدم قيمة مضافة

والتشغيلي لمجموعة إم تي سي، فقد شهد العام الماضي شهادة تقوى من الدرجة الأولى لآداء المجموعة في جميع أسواقها.

وإذ بين البنوان أن مجموعة إم تي سي مقبلة على فترة هي الأهم والأقوى في أداها على المستوى التشغيلي في أسواقها وخصوصا السوق الأفريقي، ثمن في ذات الوقت الثقة الغالية التي وجدتها الشركة من قبل مساهميه والتي مثلت وقود الدفع لمواصله إم تي سي خططها التشغيلية، مشيرا إلى ان التضيض الذي أخذه اعضاء مجلس إدارة الشركة من قبل الجمعية العمومية مثل تصويتنا على نجاح السياسة الحكيمة التي اتبناها مجلس إدارة الشركة وطريقة تعامله مع الفرص الاستثمارية المتاحة.

وعد البنوان بتحقيق مزيد من النجاح لمجموعة إم تي سي، مبينا أن إم تي سي تدرس حاليا أكثر من فرصة لتعزيز عملياتها التشغيلية في أسواقها الإستراتيجية الحالية في الشرق الأوسط وأفريقيا، مشيرا إلى أن الشركة مهتمة كثيرا بالرخصة الثالثة للنتال في المملكة العربية السعودية والتي تبدأ تقديم العروض فيها مع نهاية شباط / فبراير الحالي، بالإضافة إلى اهتمامها بالسوق العراقي الذي تخدم فيه الشركة حاليا برخصة مؤقتة وتستحوذ على أكبر حصة سوقية فيه بقاعدة عملاء تصل إلى أكثر من 3,2 مليون عميل.

ومن ناحيته قال العضو المنتدب نائب رئيس مجلس الإدارة في مجموعة إم تي سي الدكتور سعد البراك "ان حجم الأرباح التاريخية التي حققتها إم تي سي يعكس القفزة الهائلة والوثية العملاقة التي خطتها الشركة في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا، أما عن هذا الإنجاز لم يأت وليد الصدفة إنما جاء نتيجة تخطيط واع وسليم من قبل إدارة محترفة تعرف كيفية انتهاز الفرص الاستثمارية.

وبين البراك ان هذه النتائج المالية الممتازة أثبتت أن سياسة توسع الشركة كانت أكثر من رائعة، خصوصا وأن إم تي سي كانت من أولى شركات قطاع الاتصالات المتنقلة التي طرقت باب الأسواق الإفريقية، مشيرا إلى أن إم تي سي حجزت لها مكانا في مقدمة الصفوف، وافتتحت رقعة جغرافية مبتدئة على 14 دولة لتكون شركتها التابعة سلتل الأشواق الأولى من حيث التواجد الجغرافي في القارة السمراء آخر الأسواق الناشئة في العالم والذي لا تعدى نسبة انتشار الهاتف النقال فيه أكثر من 71%.

واضاف البراك " لقد خطت مجموعة إم تي سي خطوات ناجحة في تنفيذ رؤية خطتها التوسعية المشهورة (3x3x3) التي ستحمل الشركة إلى تحقيق أهدافها بأن تصبح شركة عالمية مع العام

للشركة وللمساهمين، مبينا أن مجموعة إم تي سي حققت أعلى إيرادات على الإطلاق في تاريخ القطاع الخاص الكويتي بقيمة 4,17 مليار دولار، وهذا بدوره يضع مجموعة إم تي سي في وضع المحافظة على هذا الأداء والعمل على الارتقاء أكثر في الأداء التشغيلي والمالي.

**بذرة عن مجموعة الاتصالات المتنقلة "mtc"**  
تأسست مجموعة الاتصالات المتنقلة في العام 1983 كأول مشغل لخدمات الاتصالات المتنقلة في دولة في أسواق الكويت والأردن والبحرين والعراق ولبنان والسودان وفي 14 دولة أفريقية من خلال شركتها التابعة سلتل الدولية وهذه الدول هي: ، تشاد، النيجر، بوركينا فاسو، سيراليون، كينيا، أوغندا، الكونغو، جمهورية الكونغو الديمقراطية، المالوي، تنزانيا، زامبيا، الجابون و مدغشقر ونيجيريا.

وبدأت الشركة في العام 2002 في تنفيذ رؤية طموح أطلقت عليها (3x3x3) هدفت منها للتوسع في مجموعة الاتصالات المتنقلة استراتيجيا جديدة عالمية خلال السنوات التسع المقبلة، وتمكنت المجموعة من تنفيذ هذه الإستراتيجية بنجاح كبير لتكون بذلك قد اتبعت من المرحلتين الأولى والثانية من خططها التوسعية (3x3x3)، وذلك قبل ان تبدأ الفترة الزمنية للرحلة الثانية، وتركز الشركة الآن على مواصلة هذه التوسعات بما يخدم عزمها للتحول إلى شركة عالمية مع حلول 2011.

ويعتبر كانون الثاني/ يناير من العام الحالي 2006 تبنت مجموعة الاتصالات المتنقلة استراتيجيا جديدة "ACE"، وهي الإستراتيجية التي ستركز فيها إم تي سي بشكل كبير على أسواق أفريقيا وتهدف المجموعة منها الوصول إلى قاعدة عملاء تتجاوز 70 مليون عميل وان تتخطى قيمتها السوقية أكثر من 20 مليار بحلول العام 2011.

وكانت آخر الاستحواذات التي نفذتها مجموعة إم تي سي بنجاح، هو استحواذ شركة سلتل الدولية التابعة لمجموعة إم تي سي على حصة الأغلبية (نسبة 70%) من أسهم شركة "موبيل" النيجيرية التي تعد واحدة من أهم شركات الاتصالات المتنقلة في نيجيريا، ويبلغ عدد المشتركين فيها حاليا أكثر من 6 ملايين مشترك.

ومجموعة إم تي سي في الدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية بلغت قيمتها السوقية 17 مليار دولار كما في 18 شباط / فبراير الحالي، وتملك الهيئة العامة للاستثمار الكويتية ما نسبته 24,6% فيما تسندف المتبقية والبالغة 75,4% تتوزع على المساهمين.

إن مجموعة إم تي سي ملتزمة بالتفوق وتقديم ما هو أفضل دائما، كما أنها ملتزمة بدعم مجتمعاتها المختلفة من خلال توفير فرص عمل وخلق فرص استثمارية أينما نعمل، وتطمح المجموعة في أن تكون قلب مجتمع الاتصالات المتنقلة في العالم أجمع.