متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال

*أ.م.د / إبراهيم أحمد عبد الوهاب السباعي
**أ.م.د / محمد حامد فتحي
***د / جمال حسن محمد
****م / ايهاب محمود عبد الرازق سيد

أولاً: المقدمة ومشكلة البحث:

أصبحت الرعاية الرياضية دوراً متميزاً للتحول من كونها أداة لدعم التسويق فى المنشأة التجارية إلى كونها أساساً فى استراتجيات التسويق فى المنشأة، حيث تأخذ أشكال متعددة، كرعاية الفرق الرياضية واللاعبين، ورعاية الأحداث الرياضية، ورعاية الأندية الرياضية، والاتحادات الرياضية وبخاصة الاتحادات الدولية، رعاية البرامج وصفحات الأنترنت الرياضية .

كما أن رعاية الشركات للنشاطات الرياضية تعتبر أداة تسويقية متطورة تتميز عن الوسائل الأخرى بكلفتها المنخفضة نسبياً، وتتأثر التكلفة بمدى نجاح الحدث الرياضي في الوصول إلى الجمهور المستهدف، وبالتالي عدد المشاهدين الذين يتم الوصول إليهم من جراء الحدث الرياضي، ولذلك فإن الإعلام له دور هام جداً في تحقيق الانتشار للحدث الرياضي وبالأخص التلفزيون الذي يدخل الحدث إلى وسط المنزل وفي الساعات المناسبة لتحقيق زيادة حجم البيع من منتجات الشركة أو ماركة معينة من تلك المنتجات، وتنمية صورة وشعبية المنتج في أذهان الجمهور، وأيضاً إبراز دور الشركة الراعية فى مساهمتها فى تنمية أحد الأنشطة المهمة الإجتماعية وتطويرها. (١٤ : ٢٨)

وأصبحت الاتحادات الدولية تعتمد على الرعاية لزيادة الإيرادات أو الموارد المالية القادمة للاتحاد وخاصة مع وجود تفكير للاتحادات للاعتماد الكلى على الموارد الذاتية من خلال الرعايات والدعاية وعمل سوق احترافي ووعى لدى المستهلك من قبل الشركات .

وتمثل الرعاية الرياضية ركناً أساسياً لممارسي الرياضة من أجل الرياضة وأيضا لممارسي الرياضة من أجل المكاسب المعنوية والمادية ، ولكى تأتى الرعاية الرياضية بتأثير إيجابي على

* استاذ ورئيس قسم الادارة الرياضية والترويح المساعد بكلية التربية الرياضية جامعة الوادي الجديد
** استاذ ورئيس قسم الادارة الرياضية والترويح المساعد بكلية التربية الرياضية جامعة أسوان
*** مدرس بقسم الإدارة الرياضية كلية التربية الرياضية جامعة الوادي الجديد
**** معيد بقسم الإدارة الرياضية والترويح كلية التربية الرياضية جامعة الوادي الجديد

الرياضة وممارسى الرياضة لابد من وضع الأطر واللوائح والتشريعات القانونية التى توفر الحماية القانونية لكلا من الرياضيين والقائمين بعملية الرعاية الرياضية. (١٦ : ١٠١)

يذكر "**Pierre Sahnoun**" **(٢٠١٤م)** أن الرعاية هي وسيلة إتصال تسمح بربط مباشراي علامة تجارية أو شركة ما يحدث هام لجمهورها اى انها وسيلة أو أداة اتصال تسمح بربط علامة تجارية بحدث رياضى. (٢٣ : ١٨)

ويشير "**إسماعيل مقران**" **(٢٠١٥م)** أن الرياضة بمتطلباتها الواسعة هي التي تطمح إلى مزيد من الدعم والإمكانيات لجلب المصادر الجديدة للاستفادة بإمداداتها المادية، وترتبط الرياضة مع الراعي الرياضي بهدف تطوير الاحتراف الرياضي. (٢ : ٥٢)

ويضيف "**سعد شلبى** "**(٢٠١٥م)** أن الرعاية الرياضية هي جميع الأنشطة التي ترتبط بتشجيع ودعم المؤسسات الاقتصادية لاحتياجات الأفراد والمنظمات في المجالات الرياضية من الأموال والأدوات والأجهزة والخدمات. (٧ : ١٥٨)

ويوضح "**حسن الشافعي**" أن الرعاية الرياضية هى رعاية الشركات المؤسسات التجارية، الهيئات الأفراد الجماعات للأحداث والأنشطة والبطولات والدورات والاتحادات الرياضية المختلفة. (٣٢: ٣)

ويرى "**صالح طه**" **(٢٠١٦م)** أن الرعاية الرياضية يتوقع لها الإزدهار مستقبلاً لعدة أسباب، منها الاهتمام المتنامي لوسائل الإعلام في تغطية الأنشطة الرياضية بوجه أفضل ولمدة أطول، وتزايد اهتمام الأفراد في المشاركات الرياضية أو مشاهدة الأنشطة الرياضية، فضلاً عن أن الهيئات المنظمة للنشاطات الرياضية أصبحت أكثر مرونة نحو قبول مشاركة الدعاية الرياضية. (٩ : ٥٦)

ويضيف "**Simon Kuzents**"**(٢٠١٤م)** يتزايد الاهتمام بالرعاية الرياضية، إلا أن الرعاية الرياضية التى تقوم بها الشركات دور أساسى فى نشأة ونمو وتطور الرياضة بنشاطاتها المختلفة، فبعض أنواع الرياضة وخاصة الاحترافية منها تتطلب مبالغ طائلة لتنظيمها واستمرارها وتعتبر رعاية الشركات للنشاطات الرياضية أداة تسويقية متطورة .(٢٤ : ٧١)

ويعتبر الاتحاد المصري لرفع الاثقال من أعرق الاتحادات المصرية الرياضية ، فقد تأسس الاتحاد المصرى لرفع الاثقال عام ١٩٣٠م ، وهو هيئة رياضية لها شخصية اعتبارية مستقلة ، ويعتبر من الهيئات ذات النفع العام ، وهو اتحاد تنظيم مستديم ويتكون من الاندية ومراكز الشباب والهيئات المختلفة والذين يمارسون اللعبة ، ويعمل الاتحاد المصرى لرفع الاثقال على نشر اللعبة والارتقاء بمستواها وتنظيم وتنسيق النشاط بين اعضاؤه . (١٨ : ٤)

وتعد قلة المصادر التمويلية من أهم المشكلات الموجوده في المجال الرياضي والتي قد تؤثر بالسلب علي إتاحة الفرصة للإتحادات بمختلف أنواعها علي تحقيق أهدافها وتنفيذ برامجها ، لذلك فمشكلة التمويل في الرياضة تعد من أكبر المشكلات التي تواجه القاده والمسئولين الرياضين في الوقت الحالي ، وتنحصر المشكلة الإقتصادية للإتحادات الرياضية ومنها الإتحاد المصري لرفع الاثقال ان الاتحاد المصرى لرفع الاثقال له رغباته وطموحاته التي لا تقف عند نقطة محددة، سواء كانت علي مستوي تقديم الخدمات للأعضاء بالإتحاد بشكل جيد وتلبية غالبية إحتياجاتهم ، علي مستوي أنشطة الإتحاد والتي تتطلب تحقيق الفوز علي المستوي المحلي والدولي سواء الناشئين او الكبار وكل هذه المطالب أو الحاجات التي يسعي الإتحاد إلي تحقيقها تفوق إمكانية موارده المادية ، كحاجته لإعداد الناشئين وإعداد دورات للمدربين وتوفير الأدوات التدريبية والتنافسية للمناطق الاعضاء بالاتحاد المصرى لرفع الاثقال ، ومن هنا تظهر المشكلة الإقتصادية للإتحاد الرياضي في الفارق ما بين حاجات ومتطلبات ومصروفات الإتحاد وما بين دخل الإتحاد بما يحقق أهدافها الرياضية والإجتماعية وتأثرها بالنواحي الإقتصادية.

ومن خلال اطلاع الباحثون على بعض الدراسات كدراسة **عبدالله حسين رضا (٢٠٢٢)(١٣)** والتى أشارت بانه بالرغم من تحقيق الاتحاد المصري لرفع الاثقال العديد من الانجازات على المستوي العالمي والقارى ، إلا انه يعاني من قلة الموارد المالية ويفتقر إلى الرعاية الرياضية ونقص الدعم الحكومي المقدم له بصورة لا تتناسب مع متطلبات نشر هذه الرياضة .

ولما كانت الرعاية الرياضية توفر موارد مالية ضرورية لتنظيم البطولات والانشطة وتحسن المرافق والبنية التحتية، وتطوير برامج التدريب للاعبين وتعزز من صورة الاتحاد ويزيدون من مصداقيته، مما يجذب المزيد من الجمهور والمشجعين، كما توفر الموارد والخدمات و الأدوات رياضية والملابس، والخدمات الأخرى التى تدعم اللاعبين وتساهم في تحسين أدائهم، الأمر الذى دفع الباحثون لإجراء الدراسة للتعرف على متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال.

ثانياً: هدف البحث :

يهدف البحث الى التعرف على متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال؟

ثالثاً: تساؤل البحث :

- ما متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال ؟

رابعاً: بعض المصطلحات الواردة في البحث :

الرعاية الرياضية Sports sponsorship:

هي جميع الاننشطة التي ترتبط بتشجيع ودعم المؤسسات الاقتصادية لاحتياجات الافراد والمنظمات في المجالات الرياضية من الاموال والادوات والاجهزة والخدمات (٧ : ١٥٨)

سادسا: خطة وإجراءات البحث:

١- منهج البحث :

استخدم الباحثون المنهج الوصفي وذلك لملائمته ومناسبته لهدف وطبيعة الدراسة.

٢- مجتمع البحث:

يمثل مجتمع البحث مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال، اللجان المنبثقة بالإتحاد، المدير المالي، بعض مجالس إدارات الأفرع، المدير المالى والتنفيذى للأفرع، بعض الحكام والمدربين واللاعبين.

٣- عينة البحث:

تم اختيار عينة البحث بالطريقة العشوائية العمدية بواقع (٣٠) فردا من بين من أفراد مجتمع البحث كعينة استطلاعية، و (٣٠٥) فردا من أفراد مجتمع البحث كعينة أساسية.

سابعاً: أدوات جمع البيانات:

تحقيقاً لهدف الدراسة الحالية وللإجابة عن تساؤل الدراسة، فقد استعان الباحثون فى استيفاء بيانات الدراسة بتصميم استبيان بهدف التعرف على متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال.

استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال:

خطوات إعداد الاستبيان:

١- تحديد هدف الأستبيان:

يهدف الاستبيان الى التعرف على متطلبات جذب الرعاية الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الاثقال.

٢- تحديد محاور الاستبيان:

من خلال الاطلاع على المراجع العلمية والدراسات السابقة والمرتبطة توصل الباحثون لمجموعة من المحاور حيث قام بوضعها في استمارة استطلاع رأى للسادة الخبراء بهدف إبداء الرأي في مدى مناسبتها لموضوع البحث، وتم عرضها على مجموعة من الخبراء وعددهم (١٠) خبراء (مرفق ١) في مجالات الإدارة الرياضية ورفع الأثقال.

وفي ضوء آراء السادة الخبراء تم اختيار المحاور التي حصلت على نسبة مئوية ٧٠٪ فأكثر من مجموع أراء الخبراء، وجدول (١) يوضح ذلك.

جدول (١)

التكرار والنسبة المئوية لآراء السادة الخبراء في المحاور المقترحة لإستمارة متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال؟ (ن=١٠)

المحور	المحـــاور	التكرار	النسبة المئوية
الأول	متطلبات إدارية	١٠	١٠٠٪
الثاني	متطلبات فنية	٩	٩٠٪
الثالث	متطلبات قانونية	٨	٨٠٪
الرابع	متطلبات بشرية ومادية	٩	٩٠٪

يتضح من جدول (١) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء في محاور استمارة الأساليب التسويقية المتبعة بالاتحاد المصري لرفع الاثقال، تراوحت ما بين (٨٠ % : ١٠٠ %)، وقد ارتضى الباحثون بالمحاور التي حصلت على نسبة مئوية أكثر من٧٠٪ فأكثر من اتفاق السادة الخبراء مما يعنى قبول الأربع محاور.

٣- إعداد عبارات استمارة متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال:

بعد تحديد محاور استمارة متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال، قام الباحثون بوضع عدد من العبارات لكل محور من المحاور التي توصل لها الباحثون من خلال آراء السادة الخبراء، وبلغت عدد عبارات استمارة الاستبيان (٣٦) عبارة في صورتها المبدئية موزعة على المحاور، حيث استخدم الباحثون ميزان ثنائي (مناسب، غير مناسب) للسادة الخبراء لابداء الرأي في مدى مناسبة العبارات، وتوضح جداول (٢)(٣)(٤)(٥) ذلك.

جدول (٢)

الدرجة المقدرة والنسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات المحور (متطلبات إدارية) في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال ؟ (ن=١٠)

م	العبـــارات	التكرار	النسبة المئوية
	أولاً: متطلبات إدارية:		
١	اهتمام وسعى مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال لجذب الرُعاة.	٩	٩٠٪
٢	توافر رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة	١٠	١٠٠٪
٣	توفر برامج تسويقية تمكن الرُعاة من تحقيق أهدافهم.	٦	٦٠٪
٤	تماشى أهداف الاتحاد مع الاهداف التسويقية للرُعاة.	١٠	١٠٠٪
٥	وجود إدارة خاصة للتعامل مع الرعاة بالهيكل التنظيمي للإتحاد.	٩	٩٠٪
٦	إجراء قياس ومتابعة وتقويم مدى جذب أنشطة الاتحاد للرعاية الرياضية.	١٠	١٠٠٪
٧	وضع تسهيلات إدارية من الإتحاد للرعاة تمكنهم من رعاية بطولاته وانشطته.	٩	٩٠٪

يتضح من جدول (٢) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات محور المتطلبات إدارية في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال تراوحت ما بين (٦٠ %:١٠٠ %)، وقد ارتضى الباحثون بالعبارات التي حصلت على نسبة مئوية٧٠ % فأكثر، وبذلك تم استبعاد العبارة (٣) حيث بلغ النسبة المئوية لها (٦٠ %) ، لتصبح عدد عبارات المحور (٦) عبارات.

جدول (٣)

الدرجة المقدرة والنسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات المحور (متطلبات فنية) في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال ؟ (ن=١٠)

م	العبـــارات	التكرار	النسبة المئوية
	ثانياً: متطلبات فنية:		
١	وضع أولويات الرُعاة للاعبين ذوي المستويات العالية.	١٠	١٠٠٪
٢	العمل على الإرتقاء بالمستوى الفني للاعبين بما يوفر لهم الرعاية الرياضية.	١٠	١٠٠٪
٣	العمل على تحليل ومتابعة آداء اللاعبين بما يضمن لهم الرعاية الرياضية بشكل دوري.	٨	٨٠٪
٤	تكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي تحت إشراف الإتحاد.	١٠	١٠٠٪
٥	عرض العلامة التجارية للراعي على صور أو ملابس اللاعبين.	٦	٦٠٪
٦	السماح الإتحاد بمشاركة المدربين في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	٩	٩٠٪
٧	مشاركة الحكام الدوليين بالاتحاد في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	٨	٨٠٪
٨	أن يحدد الإتحاد العلاقة بين الرعاة وكلا من اللاعبين والمدربين والحكام.	١٠	١٠٠٪
٩	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بمستوى احترافي بما يتناسب مع متطلبات التسويق الرياضي الحديث.	٩	٩٠٪
١٠	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بانتظام على مدار العام والتي يُمكن الرُعاة الظهور من خلالها.	٩	٩٠٪
١١	إعلان الإتحاد عن الأنشطة والبطولات قبل موعدها بفترة كافية تسمح بمشاركة الرُعاة.	١٠	١٠٠٪

يتضح من جدول (٣) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات محور المتطلبات الفنية في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال تراوحت ما بين (٦٠ %:١٠٠ %)، وقد إرتضى الباحثون بالعبارات التي حصلت على نسبة مئوية٧٠ % فأكثر، وبذلك تم استبعاد العبارة (٥) حيث بلغ النسبة المئوية لها (٦٠ %) ، لتصبح عدد عبارات المحور (١٠) عبارات.

جدول(٤)

الدرجة المقدرة والنسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات المحور (متطلبات قانونية) في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال ؟ (ن=١٠)

م	العبـــارات	التكرار	النسبة المئوية
	ثالثاً: متطلبات قانونية:		
١	تسهيل الإجراءات القانونية لتفعيل الرعاية الرياضية داخل الإتحاد.	١٠	١٠٠٪
٢	تنظيم بنود عقود الرعاية الرياضية والعمل على حماية أطراف عملية الرعاية.	١٠	١٠٠٪
٣	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين الإتحاد والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية.	١٠	١٠٠٪
٤	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين اللاعبين وشركات الرعاية الرياضية	١٠	١٠٠٪
٥	المساهمة فى منح امتيازات مباشرة لأطراف عملية الرعاية الرياضية.	٦	٦٠٪
٦	العمل على تسهيل وتيسير الإجراءات الخاصة بعملية الرعاية الرياضية.	٩	٩٠٪
٧	تحديد حجم الأموال الخاص برعاية الشركات الهيئات الرياضية.	٦	٦٠٪
٨	توضيح العلاقة مع الرُعاة الاخرين وحقوقهم وواجباتهم.	٩	٩٠٪
٩	توضيح اسباب وشكل انهاء التعاقد بين الإتحاد والرُعاة.	٩	٩٠٪

يتضح من جدول (٤) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات محور المتطلبات القانونية في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال تراوحت ما بين (٦٠ %:١٠٠ %)، وقد إرتضى الباحثون بالعبارات التي حصلت على نسبة مئوية٧٠ % فأكثر، وبذلك تم استبعاد العبارتين (٥، ٧) حيث بلغ النسبة المئوية لهما (٦٠ %)،لتصبح عبارات المحور (٧) عبارات.

جدول (٥)

الدرجة المقدرة والنسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات المحور (متطلبات بشرية ومادية) في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال ؟ (ن=١٠)

م	العبـــارات	التكرار	النسبة المئوية
	ثانياً: متطلبات بشرية ومادية:		
١	استغلال الإتحاد جميع إمكانياته البشرية والمادية لتحقيق أهداف الرُعاة.	١٠	١٠٠٪
٢	وجود إداريين متخصصين بالاتحاد ولديهم الخبرات اللازمة للتعامل مع الرُعاة.	١٠	١٠٠٪
٣	إنتقاء العاملين في ضوء معايير علمية وفنية محددة.	٦	٦٠٪
٤	إعداد وتأهيل العاملين بالإتحاد للتعامل مع مستحدثات جذب الرُعاة.	١٠	١٠٠٪
٥	إعداد دورات تدريبية للإدارة والعاملين بالإتحاد في مهارات التواصل والتفاوض.	٩	٩٠٪
٦	العمل على اتساع القاعدة الجماهيرية التي يمكن للراعي الوصول اليها.	١٠	١٠٠٪
٧	تخصـــيص الإتحاد أماكن محددة في البطولة للرُعاة للإعلان عن منتجاتهم او خدماتهم بما يناسب قوتهم السوقية.	٨	٨٠٪
٨	سماح الإتحاد للرُعاة بالإعلان في محيط إقامة البطولة والارتباط بأنشطة الإتحاد.	٩	٩٠٪
٩	أن تحقق أنشـــطة وبطولات الإتحاد العائد المتوقع وأهداف الرُعاة مقابل الرعاية المُقدمَة.	١٠	١٠٠٪

يتضح من جدول (٥) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء لعبارات محور المتطلبات البشرية والمادية في استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية تراوحت ما بين(٦٠ % : ١٠٠ %)، وقد إرتضى الباحثون بالعبارات التي حصلت على نسبة مئوية٧٠ % فأكثر، وبذلك تم استبعاد العبارة (٣) حيث بلغ النسبة المئوية لها (٦٠ %) ، لتصبح عدد عبارات المحور (٨) عبارات.

٤- الدراسة الاستطلاعية:

حرصـاً مـن البـاحثون علـى سـلامة الإجـراءات قبـل وأثنـاء وبعـد تطبيـق اسـتمارة الاسـتبيان، قـام البـاحثون بعمـل دراسـة اسـتطلاعية علـى (٣٠) فـرد مـن مجتمـع البحـث ومـن خـارج العينـة الأساسـية للبحـث، وذلـك فـي الفتـرة مـن ٣/ ٦/ ٢٠٢٤م إلـى ١٨/ ٦/ ٢٠٢٤م، بهدف التعرف على عدة نقاط وهي:

- مدى ملائمة صياغة عبارات استمارة الاستبيان لهدف البحث.
- التأكد من عدم وجود أي عبارات يصعب فهمها.
- صدق وثبات استمارة الاستبيان.

٥- **المعاملات العلمية للاستبيان :**

الصدق:

- **صدق المحكمين:**

قام الباحثون بعرض إستبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال** على (١٠) من الخبراء في مجال مجال الإدارة الرياضية ورفع الأثقال، لإبداء الرأي في عباراته مرة أخرى والتأكد من الدقة العلمية ومناسبة العبارات مع كل محور من محاور الإستمارة ومن ثم صلاحيته للتطبيق، وقد بلغت نسبة موافقة السادة الخبراء على الإستمارة لما وضعت من أجله ١٠٠٪ وبذلك أصبحت صالحة للتطبيق.

صدق الإتساق الداخلي:

استخدم الباحثون صدق الاتساق الداخلي لحساب معامل الصدق لإستبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال** (بين العبارات ومجموع المحور المنتمية إليه، وأيضاً بين المحاور والمجموع الكلى للإستمارة) وذلك بهدف التحقق من صدق الإستمارة، حيث تم تطبيق الاستبيان على مجموعة قوامها (٣٠) فرد من مجتمع البحث ومن خارج عينة البحث الأساسية، وجدول (٧،٦) توضح ذلك.

الثبات:

لحساب الثبات لإستمارة **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال**، استخدم الباحثون طريقة الثبات لمعامل ألفا كرونباخ للعينة السابق إستخدامها في حساب صدق الاتساق الداخلى ، وجدول (٧،٦) توضح ذلك .

جدول (٧)

معامل الإرتباط بين العبارات ومجموع محور استبيان

متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال (ن=٣٠)

م	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	قيمة "ر"	معامل ثبات الفا
أولاً: متطلبات إدارية:					
١	اهتمام وسعى مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال لجذب الرُعاة.	٢.٢٣	٠.٨٢	٠.٩٢	٠.٧٦
٢	توافر رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة.	١.٨٣	٠.٥٩	٠.٨٨	٠.٧٨
٣	تماشى أهداف الاتحاد مع الاهداف التسويقية للرُعاة.	٢.٠٧	٠.٨٧	٠.٩٣	٠.٧٦

تابع جدول (٦)

معامل الإرتباط بين العبارات ومجموع محور استبيان

متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال (ن=٣٠)

م	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	قيمة "ر"	معامل ثبات الفا
٤	وجود إدارة خاصة للتعامل مع الرعاة بالهيكل التنظيمي للإتحاد.	١.٢٧	٠.٥٨	٠.٧١	٠.٨٠
٥	إجراء قياس ومتابعة وتقويم مدى جذب أنشطة الاتحاد للرعاية الرياضية.	١.٤٠	٠.٦٢	٠.٨٤	٠.٧٨
٦	وضع تسهيلات إدارية من الإتحاد للرعاة تمكنهم من رعاية بطولاته وانشطته.	٢.٤٣	٠.٦٨	٠.٨٦	٠.٧٨
	ثانياً: متطلبات فنية:				
١	وضع أولويات الرُعاة للاعبين ذوي المستويات العالية.	٢.٢٣	٠.٨٢	٠.٩٤	٠.٧٦
٢	العمل على الإرتقاء بالمستوى الفني للاعبين بما يوفر لهم الرعاية الرياضية.	١.٨٧	٠.٩٠	٠.٩٤	٠.٧٦
٣	العمل على تحليل ومتابعة آداء اللاعبين بما يضمن لهم الرعاية الرياضية بشكل دوري.	٢.١٠	٠.٨٤	٠.٩٥	٠.٧٦
٤	تكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي تحت إشراف الإتحاد.	٢.٣٧	٠.٧٦	٠.٩١	٠.٧٧
٥	السماح الإتحاد بمشاركة المدربين في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	١.٨٧	٠.٩٤	٠.٩٤	٠.٧٦
٦	مشاركة الحكام الدوليين بالاتحاد في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	١.٢٠	٠.٤٨	٠.٦٨	٠.٧٩
٧	أن يحدد الإتحاد العلاقة بين الرعاة وكلا من اللاعبين والمدربين والحكام.	١.٥٧	٠.٦٣	٠.٨٩	٠.٧٧
٨	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بمستوى احترافي بما يتناسب مع متطلبات التسويق الرياضي الحديث.	٢.١٧	٠.٧٩	٠.٩٥	٠.٧٦
٩	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بانتظام على مدار العام والتي يُمكن الرُعاة الظهور من خلالها.	٢.١٠	٠.٦١	٠.٨٢	٠.٧٨
١٠	إعلان الإتحاد عن الأنشطة والبطولات قبل موعدها بفترة كافية تسمح بمشاركة الرُعاة.	٢.٢٣	٠.٧٣	٠.٩٤	٠.٧٧

تابع جدول (٦)

معامل الإرتباط بين العبارات ومجموع محور استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال (ن=٣٠)

م	العبارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	قيمة "ر"	معامل ثبات الفا
	ثالثاً: متطلبات قانونية:				
١	تسهيل الإجراءات القانونية لتفعيل الرعاية الرياضية بالإتحاد.	٢.٦٠	٠.٥٦	٠.٨٤	٠.٧٨
٢	تنظيم بنود عقود الرعاية الرياضية والعمل على حماية أطراف عملية الرعاية.	٢.٣٣	٠.٦٦	٠.٩١	٠.٧٧
٣	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين الإتحاد والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية.	١.٦٠	٠.٦٧	٠.٩٢	٠.٧٧
٤	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين اللاعبين والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية	١.٥٧	٠.٦٨	٠.٩١	٠.٧٧
٥	العمل على تسهيل وتيسير الإجراءات الخاصة بعملية الرعاية الرياضية.	٢.٥٠	٠.٦٣	٠.٩٠	٠.٧٨
٦	توضيح العلاقة مع الرُعاة الاخرين وحقوقهم وواجباتهم.	١.٩٧	٠.٤٩	٠.٧٥	٠.٧٩
٧	توضيح اسباب وشكل انهاء التعاقد بين الإتحاد والرُعاة.	١.٩٣	٠.٨٧	٠.٩٣	٠.٧٦
	رابعاً: متطلبات بشرية ومادية:				
١	استغلال الإتحاد جميع إمكانياته البشرية والمادية لتحقيق أهداف الرُعاة.	١.٨٧	٠.٩٤	٠.٩٤	٠.٧٥
٢	وجود إداريين متخصصين بالاتحاد ولديهم الخبرات اللازمة للتعامل مع الرُعاة.	١.٢٧	٠.٥٨	٠.٧٥	٠.٧٨
٣	إعداد وتأهيل العاملين بالإتحاد للتعامل مع مستحدثات جذب الرُعاة.	١.٥٣	٠.٦٣	٠.٩٥	٠.٧٧
٤	إعداد دورات تدريبية للإدارة والعاملين بالإتحاد في مهارات التواصل والتفاوض.	١.٢٣	٠.٥٧	٠.٧١	٠.٧٨
٥	العمل على اتساع القاعدة الجماهيرية التي يمكن للراعي الوصول اليها.	٢.٣٧	٠.٨٥	٠.٧٨	٠.٧٧
٦	تخصيص الإتحاد أماكن محددة في البطولة للرُعاة للإعلان عن منتجاتهم او خدماتهم بما يناسب قوتهم السوقية.	٢.٢٧	٠.٦٤	٠.٨٧	٠.٧٧
٧	سماح الإتحاد للرُعاة بالإعلان في محيط إقامة البطولة والارتباط بأنشطة الإتحاد.	٢.٤٣	٠.٥٧	٠.٨٩	٠.٧٧
٨	أن تحقق أنشطة وبطولات الإتحاد العائد المتوقع وأهداف الرُعاة مقابل الرعاية المُقدمة.	١.٦٠	٠.٦٧	٠.٩٥	٠.٧٦

يتضح من جدول (٦) أن معاملات الارتباط بين المحاور ومجموعها تراوحت ما بين (٠.٦٨: ٠.٩٥) وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) مما يشير إلى صدق الاتساق الداخلي للإستمارة، كما تراوحت معاملات الثبات (ألفا كرونباخ) ما بين (٠.٧٦: ٠.٨٠) مما يشير إلى أن الإستمارة يتمتع بثبات عالي.

جدول (٧)

صدق الإتساق الداخلي ومعامل الثبات ألفا كرونباخ بين محاور ومجموع استبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال (ن=٣٠)

م	المحاور الرئيسية	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	قيمة "ر"	معامل ثبات الفا
١	المحور الأول: متطلبات إدارية	١١.٢٣	٣.٦٠	٠.٩٥	٠.٨٣
٢	المحول الثاني: متطلبات فنية	١٩.٧٠	٦.٧٨	٠.٩٧	٠.٨٢
٣	المحور الثالث: متطلبات قانونية	١٤.٥٠	٤.٠٦	٠.٩٨	٠.٨٤
٤	المحور الرابع: متطلبات بشرية ومادية	١٤.٥٧	٤.٦٨	٠.٩٩	٠.٨١
					٠.٨٧

قيمة "ر" الجدولية عند مستوى ٠.٠٥ =٠.٣٦

يتضح من جدول (٧) أن معاملات الارتباط بين المحاور ومجموعها لاستبيان متطلبات جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال تراوحت ما بين (٠.٩٥: ٠.٩٩) وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠٥) مما يشير إلى صدق الاتساق الداخلي للاستمارة، كما تراوحت معاملات الثبات (ألفا كرونباخ) ما بين (٠.٨١: ٠.٨٤) مما يشير إلى أن الاستمارة يتمتع بثبات عالي.

ثامناً: عرض وتفسير ومناقشة النتائج:

جدول (٨)

النسبة المئوية والمتوسط الحسابي لاستبيان عبارات متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال المحور الأول (متطلبات إدارية) (ن= ٣٠٥)

م	العبـــــارة	موافق	موافق الى حد ما	غير موافق	الدرجة المقدرة	النسبة المئوية	المتوسط الحسابي	التقدير	الترتيب
١	اهتمام وسعى مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال لجذب الرُعاة.	٢٤٣	٣٠	٣٢	٨٢١	٨٩,٧٣	٢,٦٩	موافق	٦
٢	توافر رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة.	٢٨١	١٧	٧	٨٨٤	٩٦,٦١	٢,٩٠	موافق	١
٣	تماشى أهداف الاتحاد مع الاهداف التسويقية للرُعاة.	٢٧٢	٢٤	٩	٨٧٣	٩٥,٤١	٢,٨٦	موافق	٣
٤	وجود إدارة خاصة للتعامل مع الرعاة بالهيكل التنظيمي للإتحاد.	٢٤٥	٥٠	١٠	٨٤٥	٩٢,٣٥	٢,٧٧	موافق	٥
٥	إجراء قياس ومتابعة وتقويم مدى جذب أنشطة الاتحاد للرعاية الرياضية.	٢٧٨	٢٠	٧	٨٨١	٩٦,٢٨	٢,٨٩	موافق	٢
٦	وضع تسهيلات إدارية من الإتحاد للرعاة تمكنهم من رعاية بطولاته وانشطته.	٢٥٦	٤٤	٥	٨٦١	٩٤,١٠	٢,٨٢	موافق	٤
	مجموع المحـور				٨٦١	٩٤,٠٨	٢,٨٢	موافق	

يتضح من جدول (٨) ما يلي:

أن النسبة المئوية لاستجابات عينة البحث في محور **(متطلبات إدارية)** في استبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال** لعينة البحث الأساسية تراوحت ما بين (٨٩.٧٣٪: ٩٦.٦١٪)، كما بلغت النسبة المئوية لمجموع المحور (٩٤.٠٨٪)، كما تراوحت المتوسطات الحسابية لإستجابات عينة البحث في عبارات المحور ما بين (٢.٦٩: ٢.٩٠) وبلغ المتوسط الحسابي لإستجابات عينة البحث للمحور ككل (٢.٨٢).

حيث جاءت العبارة (٢) " توافر رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة." في المرتبة الأولى بين عبارات المحور في اتجاه الموافقة، ويأتي ذلك المتطلب انطلاقا من دراسة " **عادل عبد المنعم محمد مكى، وآخرون" (١١)(٢٠١٧م)** والتى تشير إلى عدم وضوح الرؤية

والآهداف والرسالة للاتحاد المصرى لرفع الأثقال وللعاملين والأفرع التابعة للإتحاد بالإضافة الى عدم وجود خطط طويلة المدى مرتبطة بالمسابقات التي يضعها الإتحاد.

كما جاءت العبارة (١) " اهتمام وسعى مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال لجذب الرُعاة." في المرتبة الأخيرة بين عبارات في اتجاه الموافقة، حيث يعد ذلك المتطلب نقطة البداية والانطلاق التي تضع الاتجاه على الطريق الصحيح لجذب الرعاه الذين بدورهم يوفرون مصدرًا ماليًا يمكن استخدامه في تطوير برامج التدريب وتحسين البنية التحتية وتنظيم البطولات، ويساهم في زيادة الوعي والشعبية للرياضة رفع الاثقال، وأيضًا يبني علاقة متينة مع المجتمع المحيط.

ويذكر "**احمد اسماعيل احمد**" **(٢٠٢٢) (١)**ان هناك العديد من المعوقات التى تواجه شركات الرعاية لاستثمار الأنشطة الرياضية للاتحادات الأوليمبية، ومن تلك عدم ووجود إدارة مختصة للاستثمار داخل الاتحادات الأوليمبية مع قلة المتخصصين أي المجال الرياضي لتطبيق الفكر الاستثماري، مما ان الاتحادات لا تهتم الاتحادات الأوليمبية بالأساليب التسويقية الحديثة وما هو الأسلوب الأمثل الذي يتماشى مع السوق التجارية، وماذا يجذب شركات الرعاية الرياضية الاستثمارية.

ويرى الباحثون انه عندما يرى الرعاة أن الاتحاد يعمل بطرق تنظيمية ومهنية، فإنهم يشعرون بالثقة في استثمارهم، ويعزز مصداقية وشفافية الاتحاد وتزيد من فرص جذب شراكات رعاية قوية ومستمرة.

جدول (١٠)

النسبة المئوية والمتوسط الحسابي لاستبيان عبارات متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال المحور الثانى (متطلبات فنية) (ن= ٣٠٥)

م	العبـــــارة	موافق	موافق الى حد ما	غير موافق	الدرجة المقدرة	النسبة المئوية	المتوسط الحسابي	التقدير	الترتيب
١	وضع أولويات الرُعاة للاعبين ذوي المستويات العالية.	٢٢٥	٤٢	٣٨	٧٩٧	٨٧.١٠	٢.٦١	موافق	٨
٢	العمل على الإرتقاء بالمستوى الفني للاعبين بما يوفر لهم الرعاية الرياضية.	٢٣٣	٥٨	١٤	٨٢٩	٩٠.٦٠	٢.٧٢	موافق	٦
٣	العمل على تحليل ومتابعة آداء اللاعبين بما يضمن لهم الرعاية الرياضية بشكل دوري.	٢٨٦	١٣	٦	٨٩٠	٩٧.٢٧	٢.٩٢	موافق	٢
٤	تكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي تحت إشراف الإتحاد.	٢٩٠	٩	٦	٨٩٤	٩٧.٧٠	٢.٩٣	موافق	١
٥	السماح الإتحاد بمشاركة المدربين في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	٢٢٢	٦٢	٢١	٨١١	٨٨.٦٣	٢.٦٦	موافق	٧
٦	مشاركة الحكام الدوليين بالاتحاد في الحملات الدعائية والإعلانية للرُعاة.	٢١٣	٥١	٤١	٧٨٢	٨٥.٤٦	٢.٥٦	موافق	٩
٧	أن يحدد الإتحاد العلاقة بين الرعاة وكلا من اللاعبين والمدربين والحكام.	١٠٥	١٨٢	١٨	٦٩٧	٧٦.١٧	٢.٢٩	موافق	١٠
٨	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بمستوى احترافي بما يتناسب مع متطلبات التسويق الرياضي الحديث.	٢٧٨	٢٥	٢	٨٨٦	٩٦.٨٣	٢.٩٠	موافق	٣
٩	تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بانتظام على مدار العام والتي يُمكن الرُعاة الظهور من خلالها.	٢٧٥	٢٤	٦	٨٧٩	٩٦.٠٧	٢.٨٨	موافق	٤
١٠	إعلان الإتحاد عن الأنشطة والبطولات قبل موعدها بفترة كافية تسمح بمشاركة الرُعاة.	٢٣٠	٧٠	٥	٨٣٥	٩١.٢٦	٢.٧٤	موافق	٥
	مجموع المحور				٨٣٠	٩٠.٧١	٢.٧٢	موافق	

- يتضح من جدول (١٠) ما يلي:

أن النسبة المئوية لاستجابات عينة البحث في محور **(متطلبات فنية)** في استبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال** لعينة البحث الأساسية تراوحت مابين (٧٦.١٧٪: ٩٧.٧٠٪)، كما بلغت النسبة المئوية لمجموع المحور (٩٠.٧١٪)، كما تراوحت المتوسطات الحسابية لإستجابات عينة البحث في عبارات المحور ما بين (٢.٢٩: ٢.٩٣) وبلغ المتوسط الحسابي لإستجابات عينة البحث للمحور ككل (٢.٧٢).

حيث جاءت العبارة (٤) " تكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي تحت إشراف الإتحاد" في المرتبة الأولى بين عبارات المحور في اتجاه الموافقة، ويرى الباحثون ان السماح للاعبين بالظهور في الحملات الإعلانية يعزز من قيمة الرعاية ويزيد من رؤية اللاعبين ويزيد من الولاء الجماهيري، كما ان الإشراف من قبل الاتحاد يضمن أن الحملة تتماشى مع القيم واللوائح، وذلك من شأنه خلق شراكة فعالة بين الاتحاد والرعاة وتعزز من التفاعل مع الجمهور، وذلك ما تؤكده **دراسة " عادل حسن سيد، حسين محمد عبد الحليم، محمد خيرى مرزوق " (٢٠١٨م)(١٠)**.

كما جاءت العبارة (٧) " أن يحدد الإتحاد العلاقة بين الرعاة وكلا من اللاعبين والمدربين والحكام." في المرتبة الأخيرة بين عبارات في اتجاه الموافقة، ويضمن هذا المتطلب أن يعرف كل طرف دوره ومسؤولياته، ويساهم في تنظيم وضمان الشفافية والتوازن بين جميع الأطراف، مما يقلل من فرص النزاعات ويزيد من التعاون المثمر.

ويشير **"إسماعيل مقران" (٢٠١٥م)(٢)** أن الرياضة بمتطلباتها الواسعة هي التي تطمح إلى مزيد من الدعم والإمكانيات لجلب المصادر الجديدة للاستفادة بإمداداتها المادية، وترتبط الرياضة مع الراعي الرياضي بهدف تطوير الاحتراف الرياضي.

ويتضح من نتائج ذلك المحور ان العمل على الإرتقاء بالمستوى الفني للاعبين ، وتحليل ومتابعة آداء اللاعبين، وتكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي، و تنظيم بطولات وأنشطة الإتحاد بمستوى احترافي بما يتناسب مع متطلبات التسويق الرياضي، وتنظيم البطولات بانتظام على مدار العام والتي يُمكن الرُعاة الظهور من خلالها، والإعلان عنها قبل موعدها بفترة كافية تسمح بمشاركة الرُعاة، والعلاقة بين الرعاة وكلا من اللاعبين والمدربين والحكام يساهم في زيادة جاذبية الاتحاد للرعاة، وتعزز من الشفافية والمصداقية، وتعمل على جماهير جديدة، وتحقق دعمًا ماليًا و ترفع من قيمة التعاون بين الاتحاد والرعاة.

جدول (١١)

النسبة المئوية والمتوسط الحسابي لاستبيان عبارات متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال المحور الثالث (متطلبات قانونية) (ن= ٣٠٥)

م	العبـــــارة	موافق	موافق الى حد ما	غير موافق	الدرجة المقدرة	النسبة المئوية	المتوسط الحسابي	التقدير	الترتيب
١	تسهيل الإجراءات القانونية لتفعيل الرعاية الرياضية داخل الإتحاد.	٢٥٢	٤٩	٤	٨٥٨	٩٣,٧٧	٢,٨١	موافق	١
٢	تنظيم بنود عقود الرعاية الرياضية والعمل على حماية أطراف عملية الرعاية.	٢٤٣	٦٠	٢	٨٥١	٩٣,٠١	٢,٧٩	موافق	٢
٣	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين الإتحاد والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية.	٢٤٦	٥٤	٥	٨٥١	٩٣,٠١	٢,٧٩	موافق	٢
٤	تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين اللاعبين والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية	٢٤٦	٥٣	٦	٨٥٠	٩٢,٩٠	٢,٧٩	موافق	٣
٥	العمل على تسهيل وتيسير الإجراءات الخاصة بعملية الرعاية الرياضية.	٢٠٣	٩٨	٤	٨٠٩	٨٨,٤٢	٢,٦٥	موافق	٥
٦	توضيح العلاقة مع الرُعاة الاخرين وحقوقهم وواجباتهم.	١١٤	١٨٠	١١	٧١٣	٧٧,٩٢	٢,٣٤	موافق	٦
٧	توضيح اسباب وشكل انهاء التعاقد بين الإتحاد والرُعاة.	١٠٥	١٩٤	٦	٧٠٩	٧٧,٤٩	٢,٣٢	موافق	٧
	مجموع المحور				٨٠٦	٨٨,٠٧	٢,٦٤	موافق	

يتضح من جدول (١١) ما يلي:

أن النسبة المئوية لاستجابات عينة البحث الأساسية في محور **(متطلبات قانونية)** في استبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال** لعينة البحث الأساسية تراوحت مابين (٧٧.٤٩٪: ٩٣.٧٧٪)، كما بلغت النسبة المئوية لمجموع المحور (٨٨.٠٧٪)، كما تراوحت المتوسطات الحسابية لإستجابات عينة البحث في عبارات المحور ما بين (٢.٣٢: ٢.٨١) وبلغ المتوسط الحسابي لإستجابات عينة البحث للمحور ككل (٢.٦٤).

حيث جاءت العبارة (١) " تسهيل الإجراءات القانونية لتفعيل الرعاية الرياضية داخل الإتحاد" في المرتبة الأولى بين عبارات المحور في اتجاه الموافقة، وهذا يتفق مع نتائج دراسة " **عادل حسن**

سيد، حسين محمد عبد الحليم " (٢٠١٨م)(١٠) التي توضح أن الشق القانوني يحدد وينظم العلاقة ما بين الاتحادات الأوليمبية وشركات الرعاية ، ويوفر قانون الاستثمار وقانون الهيئات الرياضية مناخاً مناسباً لجذب شركات الرعاية للاستثمار في الأندية الرياضية.

كما جاءت العبارة (٦) " توضيح العلاقة مع الرُعاة الاخرين وحقوقهم وواجباتهم" في المرتبة الأخيرة بين عبارات في اتجاه الموافقة، ويذكر **احمد اسماعيل احمد (٢٠٢٢) (١)**ان نظام الرعاية متشعب العلاقات بين اطرافه وخاصة عند رعاية حدث يتطلب وجود أكثر من راعي، وحتى لا يحدث تداخل بين الرعاة فيجب تحديدهم أولاً والتعرف على عدد الرعاة وتحديد طبيعة الراعي حتى لا يحدث تضارب بين الخدمات التي يقدمها، فالأمر يتطلب تحديد ذلك في عقد الرعاية قبل البدء في برنامج الرعاية تفادياً لوقوع المنازعات والخلافات بين الشركات الراعية والمنشأة الرياضية.

وتؤكد نتائج **دراسة عبدالله حسين رضا جاد الكريم (٢٠٢٢) (١٣)**،أن القوانين التي تطبق علي الاتحاد المصري لرفع الاثقال وفروعه لا تتسم بشكل كافي بالشفافية والوضوح وأن تلك القوانين التي يتم تطبيقها في الاتحاد لا تتيح بشكل معقول فرصا جيدة لعمل داخل الاتحاد والأفرع التابعة له، وأن القوانين المستخدمة لا تتميز بالاستقرار والثبات، وهذا يمثل فرصاً أو تهديداً للاتحاد فإذا ما كانت هذه القوانين والتشريعات تساعد علي تحقيق الاتحاد الأهدافه وسياساته كلما أعطت الاتحاد ميزة وفرصة للتقدم والتطور، ولكن إذا ما كانت القوانين جامدة غير مرنة وتحكم في عمل الاتحاد وقوانينه فإن ذلك يعتبر بمثابة تهديدا واضحا للاتحاد المصري لرفع الاثقال.

ويرى الباحثون ان المتطلبات القانونية لجذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الاثقال تلعب دورًا حيويًا في نجاح واستدامة الشراكات مع الرعاة، حيث تضمن أن جميع الأطراف محمية من الناحية القانونية، بالإضافة الى ان التزام الاتحاد بالمتطلبات القانونية يعزز من مصداقيته أمام الرعاة والجماهير، كما ان ضمان وجود نظام قانوني محكم يساعد في تنظيم العلاقات مع الرعاة بشكل أفضل ويساهم في استمرارية التعاون على المدى الطويل.

جدول (١٢)

النسبة المئوية والمتوسط الحسابي لاستبيان عبارات متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال المحور الثالث (متطلبات بشرية ومادية) (ن= ٣٠٥)

م	العبـــــارة	موافق	موافق الى حد ما	غير موافق	الدرجة المقدرة	النسبة المئوية	المتوسط الحسابي	التقدير	الترتيب
١	استغلال الإتحاد جميع إمكانياته البشرية والمادية لتحقيق أهداف الرُعاة.	٢١١	٧٧	١٧	٨٠٤	٨٧,٨٧	٢,٦٤	موافق	٤
٢	وجود إداريين متخصصين بالاتحاد ولديهم الخبرات اللازمة للتعامل مع الرُعاة.	٢١٠	٨٠	١٥	٨٠٥	٨٧,٩٨	٢,٦٤	موافق	٤
٣	إعداد وتأهيل العاملين بالإتحاد للتعامل مع مستحدثات جذب الرُعاة.	٢٣٠	٦٠	١٥	٨٢٥	٩٠,١٦	٢,٧٠	موافق	٢
٤	إعداد دورات تدريبية للإدارة والعاملين بالإتحاد في مهارات التواصل والتفاوض.	١٢٠	١٨٠	٥	٧٢٥	٧٩,٢٣	٢,٣٨	موافق	٨
٥	العمل على اتساع القاعدة الجماهيرية التي يمكن للراعي الوصول اليها.	٢٦١	٤٤	٠	٨٧١	٩٥,١٩	٢,٨٦	موافق	١
٦	تخصيص الإتحاد أماكن محددة في البطولة للرُعاة للإعلان عن منتجاتهم او خدماتهم بما يناسب قوتهم السوقية.	١٩٠	٩٢	٢٣	٧٧٧	٨٤,٩٢	٢,٥٥	موافق	٧
٧	سماح الإتحاد للرُعاة بالإعلان في محيط إقامة البطولة والارتباط بأنشطة الإتحاد.	٢١٤	٥٥	٣٦	٧٨٨	٨٦,١٢	٢,٥٨	موافق	٦
٨	أن تحقق أنشطة وبطولات الإتحاد العائد المتوقع وأهداف الرُعاة مقابل الرعاية المُقدمَة.	٢٣٢	٥٦	١٧	٨٢٥	٩٠,١٦	٢,٧٠	موافق	٢
	مجموع المحور				٨٠٣	٨٧,٧٠	٢,٦٣	موافق	
	مجموع الإستبيان				٨٣٥	٩١,٣٠	٢,٧٤	موافق	

- يتضح من جدول (١٢) ما يلي:

أن النسبة المئوية لاستجابات عينة البحث في محور **(متطلبات بشرية ومادية)** في استبيان **متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال** لعينة البحث تراوحت مابين (٧٩.٢٣٪: ٩٥.١٩٪)، كما بلغت النسبة المئوية لمجموع المحور (٨٧.٧٠٪)، كما تراوحت المتوسطات الحسابية

لإستجابات عينة البحث في عبارات المحور ما بين (٢.٣٨: ٢.٨٦) وبلغ المتوسط الحسابي لإستجابات عينة البحث للمحور ككل (٢.٦٣).

حيث جاءت العبارة (٥) " العمل على اتساع القاعدة الجماهيرية التي يمكن للراعي الوصول اليها " في المرتبة الأولى بين عبارات المحور في اتجاه الموافقة، ذلك الاهتمام يضع الاتحاد في مكانة قوية لجذب الرعاة، كما ان اتساع القاعدة الجماهيرية يجعل الرعاة أكثر استعدادًا للاستثمار لأنهم يستطيعون الوصول إلى جمهور واسع ومتنوع يمنحهم أكبر قدر من الظهور والتفاعل مع المستهلكين، وزيادة القاعدة الجماهيرية.

كما جاءت العبارة (٤) " إعداد دورات تدريبية للإدارة والعاملين بالإتحاد في مهارات التواصل والتفاوض" في المرتبة الأخيرة بين عبارات في اتجاه الموافقة، ويمكن لذلك أن يُحدث فرقاً كبيراً في كيفية التعامل مع الرعاة من خلال تحسين فعالية التفاوض وتأمين صفقات أفضل، وتعزيز العلاقات مع الرعاة، وهذا يجعل الرعاة يشعرون بالثقة في التعاون مع مؤسسة تسعي لتطوير كوادرها.

ويأتي ذلك المتطلب انطلاقاً من **دراسة " عادل عبدالمنعم محمد مكى، وآخرون" (١٢)(٢٠١٥م) مصطفى عنتر زيدان** والتي أكدت وجود ضعف في الإمكانيات المادية والبشرية لدى الاتحاد المصرى لرفع الاثقال وفروعه في المحافظات المختلفة.

بينما تتوافق متطلبات ذلك المحور مع نتائج دراسة " **عادل عبدالمنعم محمد مكى، وآخرون" (٢٠١٧م) (١١)** والتي من اهم نتائجها ضرورة وجود التنسيق بين أقسام الاتحاد يؤدى لخفض الأخطاء والعيوب، وعدم وجود لجنة للجودة بالاتحاد المصرى لرفع الاثقال، وعدم مشاركة العاملين في اختيار العاملين الجدد، وعدم وجود برامج تدريبية ترفع من كفاءة الافراد لاداء الاعمال بالاتحاد.

ويتضح النسبة المئوية لاستجابات عينة البحث لمجموع استبيان عبارات متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال بلغت (٩١.٣٠%)، كما بلغ المتوسط الحسابي لإستجابات عينة البحث للاستبيان ككل (٢.٧٤)، ويرى الباحث أن نتائج هذا التساؤل تشير إلى أن المتطلبات الإدارية، البشرية، المادية، الفنية، والقانونية تلعب دورًا حاسمًا في جذب الرعاية الرياضية للاتحاد المصري لرفع الأثقال، وأوضح الباحثون خلال ما سبق المتطلبات اللتى يحتاجها الاتحاد، وأظهرت النتائج أهمية وجود رؤية مستقبلية واضحة وخطط لجذب الرعاة، مما يعزز من ثقة الرعاة واستعدادهم للاستثمار.

وبهذا يكون الباحثون قد أجاب على التساؤل الثانى والذي ينص على " ما متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال؟"

تاسعاً: الأستنتاجات:

في ضوء نتائج البحث وفي حدود العينة التي أجريت عليها الدراسة وكذلك المعالجة الإحصائية والنتائج التي توصل إليها الباحثون من خلال متطلبات جذب الرعاية الرياضية للإتحاد المصري لرفع الاثقال **توصل الباحثون إلى الاستنتاجات التالية:**

١- ضرورة اهتمام مجلس إدارة الإتحاد المصري لرفع الأثقال بعملية جذب الرُعاة.

٢- عدم وجود رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة.

٣- ضرورة وجود إدارة خاصة للتعامل مع الرعاة بالهيكل التنظيمي للإتحاد.

٤- أهمية إجراء قياس ومتابعة وتقويم مدى جذب أنشطة الاتحاد للرعاية الرياضية.

٥- ضرورة العمل على الإرتقاء بالمستوى الفني للاعبين بما يوفر لهم الرعاية الرياضية.

٦- ضرورة العمل على تحليل ومتابعة آداء اللاعبين بما يضمن لهم الرعاية الرياضية بشكل دوري.

٧- ضرورة تكثيف ظهور اللاعبين المسجلين بالإتحاد في الحملات الاعلانية للراعي.

٨- ضرورة تنظيم أنشطة الإتحاد بانتظام على مدار العام والتي يُمكن الرُعاة الظهور من خلالها.

٩- ضرورة تنظيم وتوضيح العلاقة ما بين الإتحاد والشركات القائمة بعملية الرعاية الرياضية.

١٠- ضرورة العمل على تسهيل وتيسير الإجراءات الخاصة بعملية الرعاية الرياضية.

١١- ضرورة استغلال الإتحاد جميع إمكانياته البشرية والمادية لتحقيق أهداف الرُعاة.

١٢- ضرورة وجود إداريين متخصصين بالاتحاد ولديهم الخبرات اللازمة للتعامل مع الرُعاة.

١٣- يجب إعداد دورات تدريبية للإدارة والعاملين بالإتحاد في مهارات التواصل والتفاوض.

١٤- ضرورة العمل على اتساع القاعدة الجماهيرية التي يمكن للراعي الوصول اليها.

١٥- الاهتمام بتخصيص الإتحاد أماكن محددة في البطولة للرُعاة للإعلان عن منتجاتهم او خدماتهم.

عاشراً: التوصيات:

١- تلبيه متطلبات جذب الرعاية التي توصل اليها الباحثون من هذه الدراسة في الاتحاد المصري لرفع الاثقال.

٢- العمل على تسهيل وتيسير الإجراءات الخاصة بعملية الرعاية الرياضية.

٣- ان تسعى الإدارة العليا الى اعداد مؤتمرات وندوات للبحث الدائم والمستمر عن الرعاة.

٤- تعزيز التواصل المنتظم مع الرعاة وتقديم تقارير دورية حول الأداء والنتائج.

٥- مراجعة اللوائح التي تعيق جذب الرعاة وتوفير مرونة أكبر في عقد الشراكات.

٦- إعداد وتأهيل العاملين بالإتحاد للتعامل مع مستحدثات جذب الرُعاة.

٧- ضرورة تسهيل الإجراءات القانونية لتفعيل الرعاية الرياضية داخل الإتحاد.

٨- ضرورة وجود رؤية مستقبلية واضحة يضع الإتحاد من خلالها خطط جذب الرُعاة.

٩- صياغة الأهداف التسويقية للاتحاد لتتماشى مع الاهداف التسويقية للرُعاة.

١٠- وجود إدارة خاصة للتعامل مع الرعاة بالهيكل التنظيمي للإتحاد.

١١- قياس ومتابعة وتقويم مدى جذب أنشطة الاتحاد للرعاية الرياضية.

المراجع

اولا : المراجع العربية :

١- **أحمد إسماعيل أحمد:** الإطار القانوني لعقود الرعاية بالمنشآت الرياضية التابعة لوزارة الشباب والرياضة، المجلة العلمية للبحوث التطبيقية في المجال الرياضى، المجلد ٢، العدد ١، ٢٠٢٢م.

٢- **اسماعيل مقران:** حول رؤية مستقبلية للاحتراف، مجلد المؤتمر العلمى الدولي الأول، تسيير الإدارة الرياضية في ظل اقتصاد السوق ، ٢٠١٥م.

٣- **حسن أحمد الشافعي :** التشريعات فى التربية البدنية والرياضية القوانين واللوائح التنظيمية والإدارية للنقابة والمؤسسات الرياضية، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية ، ٢٠٠٤ م.

٤- **حماده محمدي عبد الحميد:** الرعاية الرياضية فى ضوء الحماية القانونية فى المجال الرياضى، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، جامعة الاسكندرية، المجلد ٠٧، العدد١٠٨، الجزء الثانى، ٢٠٢١م.

٥- **دينا عبد الحكيم محمد :** دور رعاية الشركات لأحداث الرياضية في تدعيم قيمة العلامة التجارية دراسة تطبيقية على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإعلام، جامعة القاهرة، ٢٠١٥م.

٦- **سعد أحمد شلبى:** أسس إدارة التسويق الرياضي ، المكتبة العصرية ، المنصورة ، جمهورية مصر العربية ، ٢٠٠٥م .

٧- **سعد أحمد شلبي :** أسس إدارة التسويق الرياضي، المكتبة العصرية ، ط١، جمهورية مصر العربية ، ٢٠١٥م.

٨- **سيد أحمد حاج عيسى:** الرعاية الرياضية بين تحسين صورة المؤسسة الاقتصادية وتطوير الحركة الرياضية،المؤتمر الدولي لعلوم الرياضة والصحة، كلية التربية الرياضية، جامعة اسيوط، ٢٠١٥م.

٩- **صالح محمد طه :** التنظيم والإدارة فى الميدان الرياضى وخدمات الشباب ، مسقط ، ٢٠١٦م.

١٠- **عادل حسن سيد،حسين محمد عبد الحليم، محمد خيري مرزوق:** معوقات استثمار شركات الرعاية بالأنشطة الرياضية للاتحادات الأولمبية المصرية، مجلة علوم الرياضة، جامعة المنيا، المجلد ٣١،الجزء الاول، العدد٣١ ،٢٠١٨م.

١١- **عادل عبد المنعم مكي، خالد عبد الرؤوف إبراهيم، مصطفى عنتر زيدان:** تطوير الاتحاد المصري لرفع الأثقال في ضوء إدارة الجودة الشاملة، مجلة العلوم و التكنولوجية للنشاطات البدنية و الرياضية، جامعة عبد الحميد بن باديس، المجلد ١٤، العدد١، ٢٠١٦م.

١٢- **عادل عبدالمنعم مكي، كمال عبدالجابر عبدالحافظ ، مصطفى عنتر زيدان:** تصور مقترح لتطوير وتنمية الموارد البشرية بالاتحاد المصري لرفع الأثقال، مجلة أسيوط لعلوم وفنون التربية الرياضية، ع,٤١ ج١، ٢٠١٥م.

١٣- **عبدالله حسين رضا جاد الكريم:** خطة مقترحة لإدارة الأزمات الرياضية بالاتحاد المصري لرفع الأثقال في ضوء الإدارة الاستراتيجية، مجلة تطبيقات علوم الرياضة، جامعة الأسكندرية، العدد١١٤، ٢٠٢٢م.

١٤- **على عبد الفتاح** : الإعلام الرياضى ، دار اليازورى ، الاردن ، ٢٠١٤م .

١٥- **عمرو فاروق عبد القادر** : نموذج مقترح للرعاية الرياضية بجمهورية مصر العربية ، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الرياضية للبنين جامعة حلوان، ٢٠٠٩م.

١٦- **كمال الدين درويش ، واخرون** : اقتصاديات الرياضة ، مكتبة الانجلو المصرية ، جمهورية مصر العربية ، ٢٠١٣م .

١٧- **كمال عبد الجابر عبد الحافظ:** أساليب مقترحة لتسويق بطولات الملاكمة فى جمهورية مصر العربية، مجلة كلية التربية الرياضية، جامعة أسيوط ،٢٠٠٥م.

١٨- **لائحة النظام الأساسي الاسترشادي للاتحاد المصري لرفع الاثقال:** قرار رقم ٤٧ لسنة ٢٠١٧ ، الوقائع المصرية ، العدد ١٩٨ ، ٢٠١٧م.

١٩- **محمد سيد أحمد زرمبة** : حقوق التسمية كأحد فرص الرعاية الرياضية بالمؤسسات الرياضية المصرية ، المجلة العلمية للبحوث والدراسات في التربية الرياضية ، العدد ٠٤٣، جامعة بورسعيد ، ٢٠٢٢م.

٢٠- **مليزي إسحاق:** أساليب الرعاية الرياضية ودورها في تنويع مصادر تمويل الأندية الرياضية، دراسة ميدانية للأندية الرياضية المحترفة المحترفة، معهد علوم وتقنيات الأنشطة البدنية والرياضية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، الجزائر،٢٠١٦م.

21- **Jeoung Har lee**: Sport marketing in Strategies through the Analysis of Sport Consumer Behavior and factors in flouncing attendance. Ph.D, University of Minnesota, 2000 .

22- **Martin, D.S, Bourdeau,B.L.,& Stephan,J**.: Measuring the effectiveness facility of naming rights sponsorships. Journal of Business Research 2020 .

23- **Pierre Sahnoun**: Le sponsoring, chotard et associes editeurs, Pairs , 2014

24- **Simon Kuzents** : Towared a theory of economic growth, in robert iekachman, national ploicy foreconomic doubleday,2014.