خطة مقترحة لإستثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة بجمهورية مصر العربية

د/ عمرو أحمد محمد محمد*

المقدمة ومشكلة البحث:

في ظل الأوضاع الراهنة والتطور السريع الذي يسيطر على العالم أجمع تسعى جميع المؤسسات بمختلف أنواعها وأشكالها الى خوض هذا السباق من أجل إرثاء التطوير الذاتي وتحقيق العالمية وحسن استغلال الموارد والفرص المتاحة والاستحواز على السوق لتحقيق الأهداف المرجوة.

ومن هذة المؤسسات تحظى المؤسسات الرياضية بالجانب الاكثر اهتماما وأكثر ما يساعد هذة المؤسسات على النجاح هو التسويق الرياضي الذي يعد من العوامل المساهمة بشكل واضح في الاستثمار في المجال الرياضي.

ويشتمل التسويق عامة على أنشطة المنشآت والأفراد والتي تسهل وتحقق إشباع علاقات التبادل في ظل بيئة ديناميكية من خلال تقديم وتوزيع وترويج وتسعير السلع والخدمات والأفكار حيث يقصد بالسلعة كل الوظائف المرتبطة بالتخطيط السلعي من حيث التنويع والتشكيل والتمييز والتعبئة والتغليف والتطوير، أما السعر فيقصد به السعر الأساسي والخصومات والائتمان، أما الترويج فيشمل الإعلان والبيع الشخصي ووسائل تنشيط المبيعات، والمكان يشمل منافذ البيع والتوزيع وعناصر التوزيع المادي. (١٦:٤)

وفي ظل الأوضاع الراهنة ومفاهيم العولمة التي فتحت الأبواب أمام المباريات والدورات والمهرجانات العالمية أصبح من الواضح أن التسويق يجب أن يلعب دوراً هاماً ورئيسياً في إدارة المؤسسات الرياضية. (٧: ٧)

وقد استحدثت عدة مجالات من أجل النهوض بالمجال الرياضي والتنمية الرياضية وأصبحت الرياضة تعامل كسلعة لها قيمتها ولذلك ظهر التسويق الرياضي الذي يعتبر من أهم دعامات الممارسة الرياضية والنهضة الرياضية في البلاد المختلفة. (٥: ٢٦)

لذلك فإن ترويج البطولات والمباريات الرياضية من صور الاستثمار في المجال الرياضي حيث يتركز اهتمام الاتحاد المصري لكرة السلة على النواحي التسويقية إلى جانب النواحي الفنية للمباريات والبطولات الرياضية، كما أن الملاعب والمنشآت الرياضية لم تعد ترتبط بنشاط تنافسي فقط بل أصبحت مجال يدفع المستثمرين للاستثمار فيها.

* أستاذ مساعد بقسم الإدارة الرياضية والترويح بكلية علوم الرياضة– جامعة أسيوط.

وتعتبر الاتحادات الرياضية من أكبر الهيئات الرياضية تأثراً بالمتغيرات العالمية والمحلية وذلك لما للرياضة من تأثير واضح محليا وعالميا وكمظهر من مظاهر تقدم الأمم والشعوب ويكون الاتحاد الرياضي هو القاعدة المثالية لإعداد الأبطال الرياضيين لقطاع البطولة والمنتخبات القومية التي توجد بالمجتمع وترتبط ارتباطاً وثيقاً بميدان التربية الرياضية مما يستدعي الاهتمام بكل ما يخص هذه الهيئات للوصول إلى أفضل مستوى من الخدمات وتحقيق المستويات والإنجازات في البطولات العالمية والدولية.

ولذلك فإن إهمال الاستثمار الرياضي وعدم الاهتمام به وعدم وضع خطط واضحة وأهداف محددة له يؤدي إلى حرمان الأنشطة الرياضية والممارسين لها من العائد المالي الوفير الناتج عن عملية الاستثمار والذي يستخدم بدوره في الإنفاق على تجهيز وإعداد الملاعب وتحسين الأدوات ووسائل عملية التدريب واستقدام الخبراء الأجانب وإنشاء أماكن رياضية وترويحية جديدة والاهتمام بالنشء وغير ذلك الكثير من الدعائم والمقومات الأساسية التي إذا توفر لها المال اللازم للإنفاق عليها لازدهرت الرياضة في مصر وبالتالي زيادة إقبال الجماهير والمشاهدين لها، وزيادة الوعي الرياضي لديهم، وإمدادهم بالقيم والمبادئ الرياضية السامية، وكذلك تشجيع الشركات الراعية على الاستثمار الرياضي بالاتحادات الرياضية المصرية.

ويذكر "**أحمد عبد السميع علام**" (٢٠٠٨م) أن الاستثمار في مجال دراسة الجدوى هو إنفاق على الأصول أو عملية توظيف أموال بغرض إنتاج سلعة أو خدمة، ينتج عن تسويقها عائد أكبر من الإنفاق على تلك الأصول، وعلى ذلك فإن الاستثمار ينطوي على شرط أساسي ألا وهو تعظيم العائد أو الحصول على عائد الاستثمار بقيمة أكبر في المستقبل ويفهم من ذلك أن الإنفاق على الأصول يجب ألا ينتظر تحقيق عائد في المستقبل القريب.(١ : ٤١)

لذا يعد الاستثمار الرياضي أحد المحاور الرئيسية في البرامج الرياضية لما له من دور فعال في زيادة التمويل الذاتي للمؤسسة الرياضية من خلال العقود والمشاريع الاستثمارية، حيث حاولت بعض المؤسسات الرياضية التنوع في مصادر الدخل ولكن ذلك ينقصه الإدارة الاستثمارية الواعية المتخصصة في مجال الاستثمار الرياضي.(٢: ١١)

ويعد الاتحاد المصري للملاكمة من أكبر الاتحادات الرياضية فى مصر وأقدمها نظرا لدخول الملاكمة مصر في مرحلة مبكرة مقارنة بالألعاب الرياضية الأخرى، وعلى الرغم من ذلك فهو يعد من اقل الإتحادات الرياضية فى مصر من حيث الاستثمار، كما أن ضعف الموارد لديه يحول دون تطوير برامجه وأنشطته تطورا ملحوظا لتحقيق إنجازات أكثر تميزاً.

ومن خلال متابعته الباحث للصحف والمجلات الرياضية والتقارير السنوية للجنة الأوليمبية المصرية والاتحادات الرياضية الأوليمبية وجد أن تلك الهيئات تعاني من مشاكل في

التمويل، وقد يرجع الضعف في النتائج على المستوى المحلي والدولي والأوليمبي والعالمي إلى عدم وجود تمويل كاف يعينها على تنفيذ خططها وتحقيق أهدافها مما أدي في كثير من الأحيان إلى اختصار برامج العمل والأنشطة، أو إلغاء بعض المعسكرات التدريبية وعدم الاشتراك في بعض البطولات الخارجية، والذي يمثل جانب هام في إعداد الملاكمين ويساعدهم على الاحتكاك وبالتالي يساعد على الإرتقاء بالمستوى، وبهذا يتضح أهمية الاستثمار كأحد المشكلات الهامة التي تواجه الإتحادات الرياضية بصفة عامة وتؤثر في تحقيق أهدافها ومن هذه الاتحادات الاتحاد المصري للملاكمة خاصة بعد أن تراجع مستوى إنجازاته الأولمبية والقارية في الفترة الأخيرة.

ومن هذا المنطلق تحاول هذة الدراسة وضع خطة مقترحة لإستثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة للوصول إلى أفضل أساليب من أجل زيادة العائد الاقتصادي عن طريق الإستثمار الذي يؤدي إلى زيادة الدخل اللازم لتوسيع قاعدة الممارسة للرياضة، وكذلك رفع مستواها على مختلف المستويات المحلية والقارية والعالمية، وتحقيق الأهداف المرجوة على المستوى المحلى والدولي.

هدف البحث:

يهدف هذا البحث إلى وضع خطة مقترحة لإستثمار أنشطة الإتحاد المصري للملاكمة.

تساؤلات البحث:

١- ما معوقات الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة؟

٢- ما عوامل الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة؟

٣- ما الخطة المقترحة لإستثمار أنشطة الإتحاد المصري للملاكمة؟

بعض المصطلحات الواردة بالبحث:

- **الاستثمار الرياضي sport investment :**

هو جميع الاموال التي يتم انفاقها واستثمارها في المجالات المتعلقة بالنشاط الرياضي بغرض تحقيق الارباح .(٥:١١)

الأنشطة الرياضية:

هي نشاط يتم التخطيط له وإقامته بشكل مقصود للتعبير عن المظاهر البدنية والرياضية فهي لحظة زمنية فريدة يميزها إقامة مراسم احتفالية.(٢٣٦:٢)

منهج البحث:

استخدم **الباحث** المنهج الوصفي (الدراسات المسحية) وذلك لملائمته لطبيعة الدراسة.

مجتمع البحث:

اشتمل مجتمع البحث على جميع العاملين بالإتحاد المصري للملاكمة والبالغ عددهم (٣٨٥) فرداً.

عينة البحث:

تم اختيار عينة البحث بالطريقة العشوائية، حيث بلغت (١١٠) فرد من مجتمع البحث، وجدول (١) يوضح توصيف مجتمع وعينة البحث.

جدول (١)
توصيف مجتمع وعينة البحث

م	الوصف	المجتمع	العينة	النسبة
١	أعضاء مجالس إدارات الأفرع التابعة للإتحاد.	٧٩	٢١	%٢٦
٢	اعضاء اللجان الفنية للإتحاد.	١٨٣	٤٥	%٢٤
٣	مدير مالى المناطق التابعة للإتحاد.	١٥	٧	%٤٦
٤	مدير تنفيذي (اداري) المناطق التابعة للإتحاد.	١٥	٧	%٤٦
٥	الحكام بالإتحاد المصري للملاكمة	٩٣	٣٥	%٣٧
	المجموع	**٣٨٥**	**١١٠**	**%٢٨**

أدوات جمع البيانات:

إستمارات البحث:

إستعان **الباحث** بتصميم إستمارات الاستبيان بهدف التعرف على:

٤- معوقات الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة ؟

٥- عوامل الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة ؟

واتبع **الباحث** الخطوات التالية في التصميم.

إجراءات البحث:

أولاً: الاستبيان الأول: بهدف التعرف على معوقات الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة.

أ- تحديد محاور الاستبيان:

قام **الباحث** بالإطلاع على المراجع العلمية المتخصصة والدراسات السابقة المرتبطة بمجال الدراسة وذلك لتحديد محاور الاستبيان ومن ثم تم التوصل إلى عدد (٧) محاور مرفق (٢)، تم عرضها على السادة الخبراء وعددهم (١٠) مرفق (١) ويوضح الجدول رقم (٢) أراء السادة الخبراء حول المحاور المقترحة.

جدول (٢)
نسبة اتفاق المحكمين والنسب المئوية لاستبيان معوقات الاستثمار (ن= ١٠)

م	الابعاد	الموافقة		عدم الموافقة	
		ك	%	ك	%
١	المعوقات القانونية والتشريعية.	٨	%٨٠	٢	%٢٠
٢	المعوقات الإدارية.	٩	%٩٠	١	%١٠
٣	المعوقات الفنية.	١٠	%١٠٠	١	%١٠
٤	معوقات متعلقة بالوعي بالاستثمار الرياضي.	١٠	%١٠٠	–	%٠
٥	معوقات متعلقة بالجهة الإدارية والرقابة.	٦	%٦٠	٤	%٤٠
٦	معوقات متعلقة بالسياسة الرياضية.	٨	%٨٠	٢	%٢٠
٧	معوقات متعلقة بالمستفيدين.	٥	%٥٠	٥	%٥٠

يتضح من جدول (٢) أن محاور تمكين العاملين التي حازت على موافقة (٧٠%) فأكثر من آراء الخبراء، وهى النسبة التي ارتضاها الباحث وحصلت جميع المحاور على نسبة (٧٠%) فما فوق لذا تم استبعاد عدد (٢) محور حيث لم يحققا نسبة القبول وهم (محور معوقات متعلقة بالجهة الادارية ، ومحور معوقات متعلقة بالمستفيدين).

ب- تحديد عبارات الاستبيان:

فى ضوء نتائج آراء الخبراء حول المحاور المقترحة، قام **الباحث** بدراسة كل محور على حدة دراسة تفصيلية وذلك لتحديد العبارات الخاصة بكل محور بالإستناد إلى بعض المراجع العلمية والدراسات السابقة الخاصة، وقام بصياغة عبارات كل محور فتضمنت المحاور العبارات التالية لمعوقات الاستثمار معوقات قانونية وتشريعية (٧) عبارات، معوقات إدارية (٨) عبارة، معوقات فنية (٨) عبارات، معوقات متعلقة بالوعي بالاستثمار الرياضي (٨) عبارات ، معوقات متعلقة بالسياسة الرياضية (٧) عبارات}، وبذلك توصل الباحث إلى تصميم الاستبيان فى صورته المبدئية وضم عدد (٣٨) عبارة وقام بعرضها على عدد (١٠) خبراء مرفق (١) لتحديد ما يلى:-

-مدى اتفاق العبارات التى تقيسها إستمارة الاستبيان مع أهداف الدراسة.

-مدى مناسبة العبارات المقترحة بالنسبة للمحور.

-تعديل أو حذف أو إضافة عبارات آخرى.

وجدول (٣) يوضح أراء السادة الخبراء حول العبارات المقترحة للإستبيان:-

جدول (٣)
النسبة المئوية لآراء الخبراء حول عبارات استبيان معوقات الاستثمار (ن =١٠)

رقم العبارة	معوقات الاستثمار الرياضي				
	معوقات قانونية وتشريعية	معوقات إدارية	معوقات فنية	معوقات الوعي بالاستثمار	معوقات السياسة الرياضية
	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية
١	% ٨٠	%١٠٠	% ٨٠	%١٠٠	% ٩٠
٢	% ٩٠	% ٩٠	%٨٠	% ٩٠	% ٤٠
٣	% ٩٠	% ١٠٠	%١٠٠	%٧٠	% ١٠٠
٤	%٨٠	%٨٠	% ٦٠	%١٠٠	% ٩٠
٥	% ١٠٠	%٧٠	%١٠٠	%٨٠	% ١٠٠
٦	%٩٠	% ١٠٠	%٩٠	% ٦٠	% ٩٠
٧	%٦٠	%٥٠	% ٨٠	% ١٠٠	% ١٠٠
٨		%٨٠	% ٤٠	% ٩٠	

يتضح من جدول (٣) أن النسبة المئوية لعبارات البحث تراوحت ما بين (٤٠% – ١٠٠%) وقد ارتضى الباحث نسبة ٧٠% فأكثر، وبالتالى تم إستبعاد عدد (٦) عبارات حيث أنها لم تحقق النسبة المطلوبة ، وأصبحت الإستمارة تضم عدد (٣٢) عبارة.

ج– الدراسة الاستطلاعية:

قام الباحث بإجراء دراسة استطلاعية على عينة قوامها (٢٠) فرد من خارج العينة الأساسية وممثلة من المجتمع الأصلي للبحث ولها نفس مواصفات العينة الأصلية فى الفترة من ٢٠٢٤/١/٤م إلى ٢٠٢٤/١/٢٠م حيث استهدفت الدراسة الإستطلاعية التعرف على مدى فهم عينة البحث للاستبيان، ومعرفة أى صعوبات فى عملية التطبيق ، وإيجاد المعاملات العلمية للاستبيان(الصدق، الثبات)، وتحديد زمن تطبيق الاستبيان، وحساب اعتدالية توزيع العبارات.

وقد أظهرت نتائج الدراسة الإستطلاعية أن الإستبيان جاء مناسباً من حيث الصياغة واللغة المستخدمة ولم تظهر أي تعليقات توحي بالغموض أو عدم الفهم، ولا توجد صعوبات فى التطبيق.

المعاملات العلمية للإستبيان:

صدق الاستبيان:

قام **الباحث** بإيجاد صدق الاستبيان بإستخدام صدق المحتوى وصدق الإتساق الداخلي.

- **صدق المحتوى:**

قام الباحث بعرض الاستبيان على عدد (١٠) خبراء فى مجال الإدارة والإدارة الرياضية والملاكمة مرفق (١) وكان إبداء الرأي من خلال ميزان ثلاثي (كاف تماماً – كاف إلى حد ما

– غير كاف)، وقد أفاد جميع الخبراء أن عبارات كل محور تنتمي إلى المحور، وأن مضمون العبارات تقوم فعلاً بالتعرف على معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة، وكانت نسبة موافقة الخبراء على مدى كفاية عبارات كل محور تتراوح ما بين (٨٠% : ١٠٠%) وجدول (٤) يوضح ذلك.

جدول (٤)

النسبة المئوية لآراء الخبراء لمدى كفاية عبارات معوقات الاستثمار (ن = ١٠)

المحاور	كافية	كافية إلى حد ما	غير كافية	النسبة المئوية
المعوقات القانونية والتشريعية.	٩	١	–	٩٠ %
المعوقات الإدارية.	٨	١	١	٨٠ %
المعوقات الفنية.	١٠	–	–	١٠٠ %
معوقات متعلقة بالوعي بالاستثمار الرياضي.	٨	٢	–	٨٠ %
معوقات متعلقة بالسياسة الرياضية.	٩	١	–	٩٠%

– صدق الإتساق الداخلى

قام **الباحث** بحساب معامل الإتساق بين كل عبارة ومجموع المحور للاستبيان وكذلك بين درجة كل محور والمجموع الكلي للإستمارة والجداول (٥)،(٦) توضح ذلك.

جدول (٥)

معامل الإتساق بين كل عبارة ومجموع المحور المنتمية إليه للإستبيان (ن =٢٠)

رقم العبارة	معوقات الإستثمار				
	معوقات قانونية وتشريعية	معوقات إدارية	معوقات فنية	معوقات الوعي بالاستثمار	معوقات السياسة الرياضية
	قيمة (ر)	قيمة (ر)	قيمة (ر)	قيمة (ر)	
١	٠,٦٤	٠,٦٤	٠,٥٣	٠,٦٥	٠,٥٩
٢	٠,٤٤	٠,٦٣	٠,٥٨	٠,٦٠	٠,٥٥
٣	٠,٦٥	٠,٥٣	٠,٥٥	٠,٦٣	٠,٥٦
٤	٠,٥٩	٠,٦٨	٠,٤٨	٠,٥٦	٠,٥٣
٥	٠,٥٤	٠,٥٢	٠,٥٤	٠,٥٨	٠,٤٨
٦	٠,٥٠	٠,٧٢	٠,٦٨	٠,٥٤	٠,٤٩
٧		٠,٦٩		٠,٥٠	

قيمة (ر) الجدولية عند مستوى دلالة إحصائية (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (٥) أن قيمة (ر) الجدولية تراوحت ما بين (٠,٤٤: ٠,٧٢)، وفي ضوء ذلك قام الباحث باستبعاد العبارة رقم (٣) فى محور الكفاءة الذاتية حيث أنها غير دالة عند مستوى (٠,٠٥)، وجاءت باقي قيم معاملات الإتساق للاستبيان بين العبارات الخاصة بكل محور ومجموعه دالة مما يدل على صدق تمثيل هذه العبارات للمحور.

جدول (٦)
الإتساق الداخلى بين درجة كل محور بالدرجة الكلية للإستبيان (ن= ٢٠)

المحاور الفرعية	معامل الإتساق
المعوقات القانونية والتشريعية.	٠,٧٩٩
المعوقات الإدارية.	٠,٨٢٥
المعوقات الفنية.	٠,٧٧٣
معوقات متعلقة بالوعي بالاستثمار الرياضي.	٠,٨٩٠
معوقات متعلقة بالسياسة الرياضية.	٠,٦٤٩
الدرجة الكلية	٠,٧٨٧

قيمة (ر) الجدولية عند مستوى دلالة إحصائية (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (٦) أن معاملات الإرتباط بين درجة كل محور والدرجة الكلية للإستمارة تراوحت ما بين (٠,٦٤٩– ٠,٨٩٠) وهي قيم جميعها دال عند مستوى دلالة ٠,٠٥ وبهذا تشير هذه الإرتباطات على إتساق داخلي جيد للإستبيان.

الثبات (ثبات الفاكرونباخ):

جدول (٧)
ثبات الفاكرونباخ لاستبيان معوقات الاستثمار (ن= ٢٠)

المحاور	الفاكرونباخ
المعوقات القانونية والتشريعية.	٠,٦٧
المعوقات الإدارية.	٠,٧٥
المعوقات الفنية.	٠,٧٧
معوقات متعلقة بالوعي بالاستثمار الرياضي.	٠,٦٩
معوقات متعلقة بالسياسة الرياضية.	٠,٧١

قيمة دلالة معاملات الإرتباط عند مستوى معنوي (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (٧) أن معاملات الثبات بين مجموع كل محور والمجموع الكلي لجميع محاور الاستبيان تراوحت ما بين (٠,٦٧: ٠,٧٧)، مما يدل على الثبات لجميع محاور الاستبيان، وبذلك أصبح الاستبيان فى صورته النهائية يضم (٣٢) عبارة مرفق (٢).

ثانياً: الاستبيان الثانى: بهدف التعرف على عوامل الإستثمار لأنشطة الإتحاد المصري للملاكمة

أ- تحديد محاور الإستبيان:

قام الباحث بالإطلاع على المراجع العلمية والدراسات السابقة المرتبطة بمجال الدراسة وذلك لتحديد محاور الاستبيان ومن ثم تم التوصل إلى عدد (٥) محاور مرفق (٥)، تم عرضها على السادة الخبراء المتخصصين فى مجال الإدارة الرياضية وعددهم (١٠) مرفق (١)، وجدول (٨) يوضح أراء السادة الخبراء حول المحاور المقترحة.

جدول (٨)
نسبة اتفاق الخبراء والنسب المئوية للاستبيان (ن= ١٠)

م	المحاور	الموافقة		عدم الموافقة	
		ك	%	ك	%
١	الأهداف	١٠	%١٠٠	–	%٠
٢	التخطيط	١٠	%١٠٠	–	%٠
٣	الإمكانات	٩	%٩٠	١	%١٠
٤	التمويل	٨	%٨٠	٢	%٢٠
٥	التسويق	٩	%٩٠	١	%١٠

يتضح من جدول (٨) أن النسبة المئوية لمحاور البحث تراوحت ما بين(٨٠%–١٠٠%) وقد ارتضى **الباحث** نسبة ٧٠% فأكثر وبالتالي فإن فتم قبول جميع المحاور المقترحه حيث بلغت عدد (٥) محاور.

ب– تحديد عبارات الاستبيان

بعد تحديد المحاور الرئيسية للاستبيان قام **الباحث** بوضع عبارات أولية لمحاور الاستبيان من خلال دراسة كل محور دراسة تفصيلية وذلك لتحديد العبارات الكافية به إسترشاداً ببعض المراجع العلمية والدراسات السابقة في مجال البحث حيث إشتملت الإستمارة على (٣٨) عبارة ثم قام **الباحث** بعرض الاستبيان على الخبراء مرفق (١) لتحديد ما يلى:–

–مدى اتفاق العبارات التى تقيسها إستمارة الاستبيان مع عنوان الدراسة.

– مدى مناسبة العبارات المقترحة بالنسبة للمحور.

– تعديل أو حذف أو إضافة عبارات آخرى.

وجدول (٩) يوضح أراء السادة الخبراء حول العبارات المقترحة للإستبيان:–

جدول (٩)
النسبة المئوية لآراء الخبراء حول عبارات الاستبيان (ن =١٠)

رقم العبارة	عوامل الاستثمار				
	الاهداف	التخطيط	الامكانات	التمويل	التسويق
	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية	النسبة المئوية
١	% ١٠٠	%٩٠	% ١٠٠	%٨٠	% ٨٠
٢	% ٩٠	% ٨٠	%٩٠	%١٠٠	% ٩٠
٣	% ١٠٠	% ١٠٠	%٤٠	%٩٠	%٩٠
٤	% ٩٠	%٨٠	% ١٠٠	% ١٠٠	%٥٠
٥	%٨٠	%١٠٠	% ٨٠	%٨٠	%١٠٠
٦	% ١٠٠	% ١٠٠	%٩٠	%٦٠	%٨٠
٧	% ٤٠	%٨٠	% ١٠٠	% ٩٠	%٩٠
٨	%٨٠	%٥٠	%٨٠		

يتضح من جدول (٩) أن النسبة المئوية لعبارات البحث تراوحت ما بين (٤٠% – ١٠٠%) وقد ارتضى **الباحث** نسبة ٧٠% فأكثر، وبالتالى تم إستبعاد عدد (٥) عبارات حيث أنها لم تحقق النسبة المطلوبة ، وأصبحت الإستمارة تضم عدد (٣٣) عبارة.

ج- الدراسة الاستطلاعية:

قام **الباحث** بإجراء دراسة استطلاعية على عينة قوامها (٢٠) فرد من خارج العينة الأساسية وممثلة من المجتمع الأصلي للبحث ولها نفس مواصفات العينة الأصلية فى الفترة من ٢٠٢٤/٢/٣م إلى ٢٠٢٤/٢/١٨م حيث استهدفت الدراسة الاستطلاعية التعرف على مدى فهم عينة البحث للاستبيان، ومعرفة أى صعوبات فى عملية التطبيق ، وإيجاد المعاملات العلمية للاستبيان(الصدق، الثبات)، وحساب اعتدالية توزيع العبارات، وقد أظهرت نتائج الدراسة الإستطلاعية أن الاستبيان جاء مناسباً من حيث الصياغة واللغة المستخدمة ولم تظهر أي تعليقات توحي بالغموض أو عدم الفهم، ولا توجد صعوبات فى التطبيق.

المعاملات العلمية للاستبيان:

صدق الاستبيان:

قام **الباحث** بإيجاد صدق الاستبيان بإستخدام صدق المحتوى وصدق الإتساق الداخلي.

- **صدق المحتوى:**

قام **الباحث** بعرض الاستبيان على عدد (١٠) خبراء فى مجال الإدارة والإدارة الرياضية والملاكمة مرفق (١) وكان إبداء الرأي من خلال ميزان ثلاثي (كاف تماماً – كاف إلى حد ما – غير كافي)، وقد أفاد جميع الخبراء أن عبارات كل محور تنتمي إلى المحور، وأن مضمون العبارات تقوم فعلاً بالتعرف على عوامل الاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة، وكانت نسبة موافقة الخبراء على مدى كفاية عبارات كل محور تتراوح ما بين (٨٠%: ١٠٠%) وجدول (١٠)، يوضح ذلك.

جدول (١٠)

النسبة المئوية لآراء الخبراء لمدى كفاية عبارات الاستبيان (ن =١٠)

المحاور	كافية	كافية إلى حد ما	غير كافية	النسبة المئوية
الأهداف	١٠	–	–	% ١٠٠
التخطيط	٨	–	٢	% ٨٠
الإمكانات	٩	١	–	% ٩٠
التمويل	٩	١	–	% ٩٠
التسويق	٨	١	١	% ٨٠

– صدق الإتساق الداخلى

قام **الباحث** بحساب معامل الإتساق بين كل عبارة ومجموع المحور للاستبيان وكذلك بين درجة كل محور والمجموع الكلي للإستمارة والجداول (١١) ،(١٢) توضح ذلك.

جدول (١١)

معامل الإتساق بين كل عبارة ومجموع المحور المنتمية إليه للإستبيان (ن =٢٠)

رقم العبارة	عوامل الاستثمار				
	الاهداف	التخطيط	الامكانات	التمويل	التسويق
	قيمة (ر)	قيمة (ر)	قيمة (ر)	قيمة (ر)	قيمة (ر)
١	٠,٥٥	٠,٤٤	٠,٥٩	٠,٦١	٠,٥٤
٢	٠,٦٩	٠,٤٥	٠,٥٥	٠,٥٠	٠,٦٣
٣	٠,٦٤	٠,٧٢	٠,٦٢	٠,٥٩	٠,٧٨
٤	٠,٦٨	٠,٥٢	٠,٧٦	٠,٦٣	٠,٥٣
٥	٠,٧٥	٠,٤٩	٠,٧١	٠,٥١	٠,٦١
٦	٠,٤٩	٠,٥٧	٠,٥٣	٠,٥٣	٠,٥٧
٧	٠,٤٨	٠,٧٢	٠,٦٧		

قيمة (ر) الجدولية عند مستوى دلالة إحصائية (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (١١) أن قيمة (ر) الجدولية تراوحت ما بين (٠,٤٤: ٠,٧٨)، وفي ضوء ذلك جاءت جميع قيم معاملات الإتساق دالة مما يدل على صدق تمثيل هذه العبارات للمحور.

جدول (١٢)

الإتساق الداخلى بين درجة كل محور بالدرجة الكلية للاستبيان (ن= ٢٠)

المحاور الفرعية	معامل الإتساق
الأهداف	٠,٧٧٤
التخطيط	٠,٨٦٢
الإمكانات	٠,٨٦٥
التمويل	٠,٨٧٢
التسويق	٠,٨٨٧
الدرجة الكلية	٠,٨٥٢

قيمة (ر) الجدولية عند مستوى دلالة إحصائية (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (١٢) أن معاملات الإرتباط بين درجة كل محور والدرجة الكلية للإستمارة تراوحت ما بين (٠,٧٧٤ – ٠,٨٧٢) وهي قيم جميعها دال عند مستوى دلالة ٠,٠٥ وبهذا تشير هذه الإرتباطات على إتساق داخلي جيد للاستبيان.

- **الثبات (ثبات الفاكرونباخ):**

جدول (١٣)
ثبات ألفاكرونباخ للاستبيان (ن= ٢٠)

المحاور	الفاكرونباخ
الأهداف	٠,٦٨
التخطيط	٠,٦٩
الإمكانات	٠,٧١
التمويل	٠,٧٣
التسويق	٠,٦٥

قيمة دلالة معاملات الإرتباط عند مستوى معنوي (٠,٠٥) = ٠,٤٤

يتضح من جدول (١٣) أن معاملات الثبات بين مجموع كل محور والمجموع الكلي لجميع محاور الاستبيان تراوحت ما بين (٠,٦٥: ٠,٧٣)، مما يدل على الثبات لجميع محاور الاستبيان، وبذلك أصبح الاستبيان فى صورته النهائية يضم (٣٣) عبارة مرفق (٣).

تطبيق إستمارات الاستبيان:

بعد أن تأكد الباحث من صدق وثبات إستمارات الاستبيان تم تطبيق الاستبيان على عينة البحث وذلك فى الفترة من ٢٠٢٤/٣/٧م إلى ٢٠٢٤/٣/٢٧م، وفقاً لميزان التقدير الثلاثي (موافق – موافق إلى حد ما – غير موافق) وقد تم تصحيح الاستبيان بحيث أعطيت الإجابة (موافق) ثلاثة درجات، والإجابة (موافق إلى حد ما) درجتان، والإجابة (غير موافق) درجة واحدة وتم تجميع البيانات وتنظيمها وجدولتها ومعالجتها إحصائياً.

المعالجات الإحصائية:

تحقيقا لأهداف البحث وتماشياً مع إجراءاته إستعان **الباحث** بالحاسب الآلي في المعالجات الإحصائية باستخدام برنامج "حزمة البرامج الإحصائية المتقدمة" Advanced statisticeal Analysis Paclcase (A.S.A.P.) وقد استخدم الأساليب الإحصائية التالية:

–النسبة المئوية.

– الدرجة المقدرة

–معامل الفا كرونباخ.

عرض النتائج ومناقشتها:

في ضوء أهداف البحث، وإجابة على تساؤلاته يتناول **الباحث** عرض النتائج التي تم التوصل إليها ومناقشتها من خلال المعالجات الإحصائية للبيانات التي تم الحصول عليها:

أولاً : عرض وتفسير ومناقشة نتائج التساؤل الأول الذي ينص على:

ما واقع تمكين العاملين بالإتحاد المصري للملاكمة ؟

للإجابة علي التساؤل الأول قام **الباحث** بتطبيق إستمارة الإستبيان على العاملين بالإتحاد المصري للملاكمة ثم قام بحساب الدرجة المقدرة والنسبة المئوية، وذلك بهدف التعرف على معوقات الاستثمار، بعد الاطلاع على النتائج وإجابة تساؤلات الدراسة من قبل عينة البحث **توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج وهي على النحو التالي.**

جدول (١٤)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لاستبيان معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(المعوقات القانونية) (ن= ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	توجد قوانين ولوائح خاصة تشجع على استثمار إمكانات الاتحاد المصري للملاكمة.	42	37	31	231	70.00
٢	توجد تسهيلات تشجيع على الاستثمار في الاتحاد المصري للملاكمة.	41	32	37	224	71.11
٣	توجد قوانين خاصة بكيفية المعاملة مع الاستثمار فى الاتحاد المصري للملاكمة.	33	43	34	219	69.52
٤	توجد قرارات وزارية تتيح استثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة.	39	41	30	229	72.70
٥	توجد لوائح تنظم العمل الاستثماري في الاتحاد المصري للملاكمة.	30	32	48	202	64.13
٦	توجد لوائح وقوانين ثابتة للاحتراف تحمى اللاعب والنادي من المخالفات القانونية.	35	43	32	223	70.79

يتضح من جدول (١٤) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (المعوقات القانونية) بالإتحاد تراوحت ما بين (٦٤,١٣ %: ٧٢,٧٠%)،حيث حصلت العبارة رقم (٥) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٤,١٣%) توتشير الى ان هناك ضعف في لوائح تنظيم العمل الاستثماري في الاتحاد المصري للملاكمة.، بيمنا حصلت العبارة رقم (٤) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٢,٧٠%) وتشير الى وجود قرارات وزارية تتيح استثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة.

وتشير جميع عبارات المحور الأول من خلال استجابات عينة البحث إلى أهمية وجود قوانين ولوائح خاصة تشجع على استثمار الامكانات واهمية وجود التسهيلات التي تشجع على الاستثمار.

كما يرجع **الباحث** النتائج السابقة إلى قدرة الإدارة على توفير وحل العقد والمعوقات القانونية التي تتمثل في القرارات واللوائح وكيفية تسخيرها لخدمة الاستثمار داخل الاتحاد.

ويتفق مع ذلك نتائج دراسة **"أماني محمد عاطف " (٢٠٠٣م) (٣)** في أن الإجراءات القانونية السليمة تؤدي إلى الوصول إلى النقاط المنصوص عليها في اللوائح والقوانين والتي من شأنها تحدد العلاقة بين الرعاة للبطولة وبين الهيئة المنظمة لها في إطار قواعد وقوانين ولوائح مبرمه.

جدول (١٥)
النسبة المئوية والدرجة المقدرة لاستبيان معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(المعوقات الإدارية) (ن= ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	توجد خطة استثمارية بالاتحاد توضح الأنشطة التى يمكن الاستثمار فيها.	44	40	26	238	75.56
٢	هل توجد معرفة بالإجراءات اللازمة لكيفية استثمار أنشطة الاتحاد.	33	33	44	209	66.35
٣	توجد صعوبة الاتصال بين المستثمر والقائمين بإدارة الاتحاد .	31	34	45	206	65.40
٤	توجد قاعدة من البيانات تساعد على اتخاذ القرار الاستثماري فى الاتحاد.	32	32	46	206	65.40
٥	توجد تسهيلات في الإجراءات الإدارية للمستثمر الرياضي بالاتحاد.	33	35	42	211	66.98
٦	توجد إدارة متخصصة لإصدار تصاريح عمل خاصة لاستثمار أنشطة الاتحاد.	44	32	34	230	73.02
7	توجد جهة حكومية متخصصة لخدمة الاستثمار الرياضي.	31	35	44	207	65.71

يتضح من الجدول (15) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (المعوقات الادارية) للاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٦٥,٤٠% : ٧٥,٥٦%)، حيث حصلت العبارة رقم (٣، ٤) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٥,٤٠%)، وتشير هذة النسبة إلى انه لا توجد نسبة صعوبة عالية في الاتصال بين المستثمر والقائمين على الاتحاد، كذلك ترى عينة البحث أن هناك قصور في قاعدة البيانات التي تساعد على اتخاذ القرارات الاستثمارية بالاتحاد، بيمنا حصلت العبارة رقم (١) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٥,٥٦%) وتشير هذة العبارة إلى أن النسبة الأعلى للعاملين بداخل الإتحاد ترى أنه توجد بالاتحاد خطة استثمارية يمكن الاستثمار فيها وتطبيقها.

وتشير جميع عبارات المحور الثاني من خلال استجابات عينة البحث إلى أنه تشعر العاملين بالإتحاد بضرورة التعرف على الاجراءات اللازمة لكيفية الاستثمار واهمية وجود التسهيلات في الاجراءات ووجود ادارات مختصة بالاستثمار قد يساعد على النجاح بدرجة اكبر لعملية الاستثمار واهمية ان يكون ذلك تحت اشراف جهة متخصصة في الاستثمار.

وتتفق مع ذلك نتائج دراسة "**عبدالمنعم سعد احمد**" **(٢٠٢٠م)(٩)**، في ان من اهم معوقات الاستثمار بشكل عام المعوقات الادارية المتعلقة بالاجراءات وسبل الاتصال والعمل لتحقيق عمليات الاستثمار الناجحة داخل المؤسسات.

جدول (١٦)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لإستبيان معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(المعوقات الفنية) (ن= ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	توجد أفكار مطبقة في الاستثمار يمكن الاستفادة منها فى الاستثمار.	34	39	37	217	68.89
٢	توجد ندرة المتخصصين في المجال الإستثماري الرياضي بالاتحاد.	45	24	41	224	71.11
٣	توجد خبرة علمية وعملية للرعاة في استثمار أنشطة الاتحاد.	41	34	35	226	71.75
٤	توجد دراسات جدوى سابقة يمكن الاستفادة بها في عملية استثمار.	39	23	48	211	66.98
٥	توجد بيانات كافية تساعد على إجراء دراسات جدوى سليمة للاستثمار.	37	36	37	220	69.84
٦	يوجد تنبوء بأن استثمار أنشطة الاتحاد سيكون ذو عائد مادي ضعيف.	38	32	40	218	69.21

يتضح من الجدول (١٦) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (المعوقات الفنية) للاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٦٦,٩٨% : ٧١,٧٥%)، حيث حصلت العبارة رقم (٤) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٦,٩٨%) وتشير هذة النسبة إلى أنه لا توجد دراسات جدوى سابقة يمكن الاستفادرة منها في عملية الاستثمار داخل الاتحاد. ويرى **الباحث** أن ذلك قد يؤثر بالسلب على عملية الاستثمار او طريق الاستثمار الى حد ما، بيمنا حصلت العبارة رقم (٣) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧١,٧٥%) وتشير هذة العبارة إلى أن النسبة الأعلى للعاملين بداخل الإتحاد ترى ان هناك خبرة علمية وعملية للرعاة في استثمار انشطة الاتحاد ويرى **الباحث** أن يمثل جانباً ايجابيا ويؤدي الى تحقيق الهدف الاساسي من الاستثمار وبطريقة اسرع وافضل.

ويرى **الباحث** أن جميع عبارات المحور الثالث من خلال استجابات عينة البحث تشير إلى أنه لابد من تواجد افكار مطبقة يمكن الاستفادة منها في عملية الاستثمار كما انه ضرورة توافر متخصصين في الاستثمار في الاتحاد وايجاد ادارة خاصة بشكل خاص قد يساعد اكثر في عملية الاستثمار بطريقة احترافية.

جدول (١٧)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لاستبيان معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(معوقات تخص الوعى بالاستثمار) (ن= ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	يوجد وعى بأن الملاكمة تعتبر مجال استثماري جيد.	42	35	33	229	72.70
٢	يوجد وعى لدى المستثمرين لأهمية استثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة.	41	33	36	225	71.43
٣	يوجد وعى بالدور الذي تلعبه لعبة الملاكمة في تنمية الفرد والمجتمع.	53	37	20	253	80.32
٤	يوجد وعى بالرياضة كمصدر من مصادر الدخل القومى للدولة وللهيئات الرياضية.	50	29	31	239	75.87
٥	يوجد وعي لدى المستثمرين بأهمية الاستثمار الرياضى مثل الاستثمار فى المجالات الأخرى.	42	35	33	229	72.70
٦	يوجد وعى بحقوق وواجبات المستثمر في استثمار إمكانات الاتحاد.	39	37	34	225	71.43
7	يوجد وعي لدي ادارة الاتحاد بأهمية الإستثمار وتطبيق الإحتراف.	38	37	35	223	70.79

يتضح من الجدول (١٧) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (معوقات تخص الوعي بالإستثمار) بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٧٠,٧٩% : ٨٠,٣٢%)، حيث حصلت العبارة رقم (٧) على أقل نسبة مئوية وهى (٧٠,٧٩%) وتشير هذة النسبة إلى أن اغلب العاملين في الإتحاد ترى ان هناك قصور لدى ادارة الاتحاد في الوعي بأهمية الاستثمار وتطبيق الاحتراف بشكل ادق ومدى مساهمة ذلك في تحقيق الاهداف والاستفادة بافضل شكل، بيمنا حصلت العبارة رقم (٣) على أعلى نسبة مئوية وهى (٨٠,٣٢%) وتشير هذة العبارة إلى أن النسبة الأعلى للعاملين بداخل الإتحاد ترى ان هناك وعي كبير لدى ادارة الاتحاد باهمية الملاكمة في حد ذاتها لدى العاملين.

ويرى الباحث أن جميع عبارات المحور الرابع من خلال استجابات عينة البحث تشير إلى أن ان عملية الوعى لدى العاملين وكذلك ادارة الاتحاد تعد مهمة جدا وتوافرها في مدى اهمية

الملاكمة بشكل عام لا يقلل ابداً من ضرورة واهمية الاستثمار في الملاكمة والاستفادة باعلى شكل، فالوعى يعد مصدرا مهما وملهما لعملية الاستثمار بشكل خاص يجب السعى الى تحقيقة. وتؤكد على ذلك ما اشارت الية نتائج دراسة " دنون محمد الشكرجي" (٢٠١٩م)(٦) حول أهمية الاستثمار الرياضي في الانشطة الرياضية وضرورة ان يكون هناك وعي كبير لما يحققة الاستثمار الرياضي من منافع تعود على المؤسسات والعاملين بها.

جدول (١٨)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لاستبيان معوقات الإستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(المعوقات السياسية) (ن= ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	توجد سياسة استثمارية واضحة في الاتحاد المصري للملاكمة.	33	37	40	213	67.62
٢	يوجد اهتمام باستثمار لعبة الملاكمة من الناحية الاقتصادية.	44	32	34	230	73.02
٣	توجد سياسة تسويقية لاستثمار أنشطة الاتحاد.	41	34	35	226	71.75
٤	يوجد هدف قومي واضح من وراء استثمار أنشطة الاتحاد.	36	37	37	219	69.52
٥	عرقلة المستثمرين والشركات الراعية يعوق تحقيق عائد مادي كبير من الاحتراف وترويج البطولات.	32	43	35	217	68.89
٦	توجد لدى الجهات الرياضية سياسة واضحة في تطبيق الاستثمار في جميع الاتحادات	37	37	36	221	70.16

يتضح من الجدول (١٨) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (المعوقات السياسية) للاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٦٧,٦٢% : ٧٣,٠٢%)، حيث حصلت العبارة رقم (١) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٧,٦٢%) وتشير هذة النسبة إلى أن اغلب العاملين في الإتحاد تشعر بأنه لا يوجد سياسة استثمارية واضحة في الاتحاد ويعتبر ذلك بمثابة جانبا سلبيا من شأنه يؤثر على عملية تحقيق الاستثمار بالاتحاد، بيمنا حصلت العبارة رقم (٢) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٣,٠٢%) وتشير هذة العبارة إلى أن النسبة الأعلى للعاملين بداخل الإتحاد ترى ان الاهتمام بلعبة الملاكمة من الناحية الاقتصادية يوجد اقتناع به بقدر كبير.

ويرى **الباحث** أن جميع عبارات المحور الخامس من خلال استجابات عينة البحث تشير إلى أن هناك سياسة تسويقية متبعة الى حد ما داخل الاتحاد من اجل استمثار الانشطة الخاصة بالاتحاد ولكنها ليست بالشكل المطلوب.

ومن نتائج الجداول(١٤)،(١٥)،(١٦)،(١٧)،(١٨) أظهرت أن هناك مجموعه من الإجابيات من ان الاتحاد يسعى بشكل اجابي على تطبيق طرق وخطط تسويقية ولديه ايمان كبير باهمية الاستثمار في انشطة الملاكمة، وان العاملين بالاتحاد ترى ضرورة تطبيق الاستثمار وان ياخذ اهتماما كبيرا داخل الاتحاد.

ويرى **الباحث** أن هناك مجموعه من السلبيات من ان هناك بعض العراقيل الادارية او القانونية التي من شأنها تقليص حجم تطبيق الاستثمار، كما انه لا يوجد بالاتحاد ادارة مختصة لدراسة وتطبيق سبل الاستثمار المناسب لانشطة الاتحاد، كما ان الوعي الكافي للاتحاد بطرق الاستثمار ليس بالشكل الافضل وهذا يحتاج الى ضرورة عمل حلقات تعريفية وتدريبية ولقاءات للتعريف باهمية الاستثمار في المجال الرياضي.

وبهذا يكون **الباحث** قد أجاب عن التساؤل الأول والذي ينص على " **ما معوقات الاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة**".

ثانياً: عرض ومناقشة نتائج التساؤل الثانى الذي ينص على:

ما عوامل الاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة ؟

قام الباحث بالإجابة على التساؤل الثانى وذلك من خلال تطبيق استبيان عوامل الاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة باستخدام الدرجة المقدرة والنسبة المئوية.

جدول (١٩)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لعوامل الإستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(الأهداف) (ن = ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ماء	غير موافق		
١	تساير أهداف الاتحاد الموضوعة الأهداف القومية المنشودة.	40	36	34	226	71.75
٢	تتسم الأهداف المعلنة من قبل الإتحاد بالمرونة.	33	35	42	211	66.98
٣	يحقق الهيكل التنظيمي للإتحاد الأهداف الموضوعة.	43	33	34	229	72.70
٤	يمكن تحقيق الأهداف المرحلية للإتحاد وفقاً لأولويتها.	41	33	36	225	71.43
5	يمكن قياس نتائج أهداف الاتحاد المراد تحقيقها.	45	35	30	235	74.60
6	توجد معايير لتقييم الأداء بالإتحاد.	39	36	35	224	71.11
7	يوجد تنسيق بين الاتحاد والافرع لتحقيق اهداف الإستثمار.	32	38	40	212	67.30

يتضح من جدول (١٩) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (الأهداف) بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٦٦,٩٨% : ٧٤,٦٠%)، حيث حصلت العبارة رقم (٢) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٦,٩٨%) وتشير هذة النسبة إلى أن أغلب العاملين في

الإتحاد ترى أن الاهداف في الاتحاد غير مرنه بالدرجة الكافية ، بيمنا حصلت العبارة رقم (٥) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٤,٦٠%) وتشير هذة العبارة إلى أنه يمكن للاتحاد المصري للملاكمة قياس نتائج الاهداف الموضوعه او المراد تحقيقها.

ويرى **الباحث** أن جميع عبارات المحور الأول من خلال استجابات عينة البحث تشير إلى أنه ان الاهداف الموضوعه الخاصة بعملية الاستثمار في الاتحاد تتناسب الى حد جيد مع الاهداف القومية المنشودة، كما ان الهيكل التنظيمي للاتحاد يعمل على تحقيق هذة الاهداف بطريقة جيدة اضافة الى ان للاتحاد معايير يعتمد عليها في وضع اهداف اي قضية.

وتتفق نتائج هذة الدراسة مع نتائج دراسة " ملاك عبداللطيف التميمي" (٢٠١٩م) (١٢) في ان من اهم عوامل نجاح الاستثمار في المجالات والمؤسسات المختلفة ان يتم وضعه كهدف رئيسي اضافة الى وضع الطرق والسبل لتحقيق ذلك مع وعي العاملين والقائمين على الاستثمار بالمنشئات.

جدول (٢٠)
النسبة المئوية والدرجة المقدرة لعوامل الإستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(التخطيط) (ن = ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ماء	غير موافق		
١	يهتم الاتحاد بوضع خطة استثمارية قابلة للتحقيق.	38	31	41	217	68.89
٢	توجد متابعة من قبل وزارة الرياضة للتأكد من تحقيق خطط الاتحاد الموضوعة.	40	35	35	225	71.43
٣	توجد لوائح داخلية تنظم سير العمل بالاتحاد المصري للملاكمة.	42	45	23	239	75.87
٤	خطط الاتحاد تسير وفقاً للبرامج الزمنية الموضوعة.	39	41	30	229	72.70
5	يستخدم الاتحاد المصري للملاكمة الأسلوب العلمي للتغلب على معوقات تنفيذ برامج الخطط الموضوعة.	40	38	32	228	72.38
6	ينظم الاتحاد المصري للملاكمة برامج تخص التدريب على الإستثمار.	44	28	38	226	71.75
7	تشمل البرامج الخاصة بالقطاعات المختلفة كافة المستويات.	35	38	37	218	69.21

يتضح من جدول (٢٠) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (التخطيط) للاستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٦٨,٨٩% : ٧٥,٨٧%)، حيث حصلت العبارة رقم (١) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٨,٨٩%) وتشير هذة النسبة إلى أن هناك قصور في قيام الاتحاد بوضع خطط استثمارية واضحة بالاتحاد او قابلة للتطبيق، بيمنا حصلت العبارة رقم (٣) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٥,٨٧%) وتشير هذة العبارة إلى أن

النسبة الأعلى للعاملين داخل الإتحاد ترى أنه يوجد بالاتحاد لوائح داخلية تساعد على تنظيم سير العمل ، ويرى الباحث ان ذلك يعتبر سبيلا جيدا لتنفيذ الخطط الاستثمارية الرياضية بشكل جيد اذا تم وضعها بالشكل المناسب.

وتشير جميع عبارات المحور الثاني من خلال استجابات عينة البحث إلى أن الإتحاد يتم متابعتة من قبل الوزارة في مدى امكانيتة في تحقيق الاهداف الموضوعه والخطط ومدى مطابقة الخطط للواقع وفي ضوء البرامج الزمنية المحددة.

وتؤكد على ذلك ما أشارت إليه نتائج دراسة " **يحى بدر مبارك**" **(٢٠١٠م) (١٣)**، في ضرورة ان توضع الخطط والبارمج والاستراتيجيات المختلفة للاستثمار بعناية وبعد دراسة جيدة للامكانات المتاحة وما يمكن تحقيقة من خلال عملية الاستثمار مستقبلاً.

جدول (٢١)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لعوامل الإستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(الامكانات) (ن = ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	يراعى تأهيل الكوادر العاملة بالاتحاد في مجال الاستثمار الرياضى.	44	32	34	230	73.02
٢	مادية بالاتحاد المصري للملاكمة يمكن استثمارها لزيادة العائد الاقتصادي.	50	33	27	243	77.14
٣	توجد منشآت رياضية خاصة بالاتحاد المصري للملاكمة.	48	36	26	242	76.83
٤	توجد إمكانات بشرية مؤهلة بالاتحاد يمكن استثمارها لزيادة العائد الاقتصادي.	47	37	26	241	76.51
5	توجد جداول زمنية لاستثمار المنشآت الرياضية أفضل استثمار.	49	40	21	248	78.73
6	تستثمر المرافق والمنشآت في الهيئات الرياضية التابعة للاتحاد عن طريق الدعاية والإعلان للمنشأة.	43	32	35	228	72.38
7	يتم تحديد الأماكن الإعلانية الشاغرة في المنشأة الرياضية التابعة للاتحاد.	38	43	29	229	72.70

يتضح من جدول (٢١) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (الامكانات) للاستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٧٢,٣٨% : ٧٨,٧٣%)، حيث حصلت العبارة رقم (٦) على أقل نسبة مئوية وهى (٧٢,٣٨%) وتشير هذة النسبة إلى أن هناك ضعف في استثمار المرافق والمنشئات في الهيئات التابعة للاتحاد عن طريق الدعاية والاعلان أو طرق استثمارية مناسبة، بيمنا حصلت العبارة رقم (٥) على أعلى نسبة مئوية وهى

(٧٨,٧٣%) وتشير هذه النسبة إلى أن الإتحاد يمتلك جداول زمنية مناسبة يمكن من خلالها استثمار المنشئات بافضل طريقة.

وتشير جميع عبارات المحور الثالث من خلال استجابات عينة البحث إلى ان الاتحاد يراعي الكوادر العاملة في مجال الاستثمار وقد يستفيد منها الاستفادة المثلى كما ان النواحي المادية في الاتحاد مناسبة يمكن استخدامها في دعم نواحي الاستثمار، ويوجد لدى الاتحاد منشئات وامكانات بشرية مؤهلة الى حد ما قد تساعده على تحقيق الاستثمار المناسب.

وتؤكد نتائج دراسة كلا من " **محمد احمد عبده** " **(٢٠١١م) (١٠)**، " حسن بو زناق" (٢٠٢٠م)(٤)، على ذلك حيث أشارت إلى أهمية تحديد الامكانات المتاحة بدقة مثل المرافق والمنشآت والقدرات البشرية والانشطة المختلفة التي يمكن من خلالها تحقيق الاستثمار بالشكل المناسب.

جدول (٢٢)
النسبة المئوية والدرجة المقدرة لعوامل الاستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(التمويل) (ن = ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ماء	غير موافق		
١	تحقيق الربح المالي أحد الأهداف الرئيسية بالاتحاد المصري للملاكمة.	47	42	21	246	78.10
٢	يوجد هدف مالي واضح للإتحاد المصري للملاكمة.	35	38	37	218	69.21
٣	يعتمد الاتحاد على التمويل الذاتي في توفير الميزانية السنوية للاتحاد.	38	32	40	218	69.21
٤	مصادر التمويل لأنشطة الاتحاد المدرجة باللائحة كافية.	39	39	32	227	72.06
5	يعتمد الاتحاد على زيادة التمويل السنوي المقدم من وزارة الرياضة.	41	35	34	227	72.06
6	تحتاج اللائحة المالية بالاتحاد إلى تعديل حتى يمكن استثمار كافة إمكاناته.	38	41	31	227	72.06

يتضح من جدول (٢٢) ما يلي أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (التمويل) للاستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين(٦٩,٢١%: ٧٨,١٠%)، حيث حصلت العبارات رقم (٢،٣) على أقل نسبة مئوية وهى (٦٩,٢١%) وتشير هذة النسبة إلى عدم وضوح الهدف المالي للاتحاد وكيفية استغلاله جيدا كما ان الاتحاد لا يعتمد على التمويل الذاتي في توفير الميزانية السنوية للاتحاد، بيمنا حصلت العبارة رقم (١) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٨,١٠%) وتشير هذة العبارة إلى ان تحقيق الربح المالي بالاتحاد

يعد احد الاهداف الرئيسية بالاتحاد المصري للملاكمة وفي ضوء ذلك يرى الباحث ان هذا اكثر نقطة داعمه في مجال الاستثمار يمكن للقائمين على الاستثمار بالاتحاد استغلالها.

وتشير جميع عبارات المحور الرابع من خلال استجابات عينة البحث إلى أن الإتحاد لدية مصادر تمويل جيدة الى حد ما ولكن اكثر ما يعتمد عليه في التمويل هو العائد من وزارة الشباب والرياضة، كما انه ترى عينة البحث ان لابد من اعادة صياغة لبعض البنود في اللائحة المالية حتى تعطي مساحة اكبر للاستثمار الرياضي بالشكل الأمثل.

وتشير نتائج دراسة "**سيد محمد السيد**" **(٢٠٠٤م) (٨) إلى** أنه يجب أن تهتم المؤسسات في القطاعات المختلفة بخلق مصادر تمويل جديدة ولن يتم ذلك الى بدراسة مستفيضة داخل المؤسسات والهيئات والوقوف على نقاط الضعف ومعالجتها وخلق نواحي استثمار جديدة.

جدول (٢٣)

النسبة المئوية والدرجة المقدرة لعوامل الاستثمار الرياضي بالإتحاد المصري للملاكمة لمحور(التسويق) (ن = ١١٠)

م	العبارات	درجة الإستجابة			الدرجة المقدرة	النسبة المئوية
		موافق	إلى حد ما	غير موافق		
١	توجد نية لدى الاتحاد لعمل ادارة للتسويق بالاتحاد المصري للملاكمة.	47	31	32	235	74.60
٢	يضع الاتحاد في ذهنة ضرورة اشتراك إدارة التسويق في إعداد الخطة المتكاملة لتسويق أنشطة الاتحاد.	41	29	40	221	70.16
٣	يوجد اقتناع من مجلس الاتحاد بان هناك تكامل بين التخطيط الاستراتيجي وإدارة التسويق.	43	44	23	240	76.19
٤	توضع خطة للتعاقد مع شركات تسويق للملاكمة.	44	43	23	241	76.51
5	يقوم الاتحاد المصري للملاكمة بعمل تسويق للمنتجات الخاصة به بدرجة معينة .	47	32	31	236	74.92
6	توجد مقترحات داخل الاتحاد لزيادة طرق الاستثمار .	46	37	27	239	75.87

يتضح من جدول (٢٣) أن نسبة استجابات العينة على درجة توافر محور (التسويق) بالإتحاد المصري للملاكمة تراوحت ما بين (٧٠,١٦% : ٧٦,٥١%)، حيث حصلت العبارة رقم (٢) على أقل نسبة مئوية وهى (٧٠,١٦%) وتشير هذة النسبة إلى أنه يضع الاتحاد في ذهنة ضرورة اشتراك إدارة التسويق في إعداد الخطة المتكاملة لتسويق أنشطة الاتحاد ، بيمنا حصلت العبارة رقم (٤) على أعلى نسبة مئوية وهى (٧٦,٥١%) وتشير هذة العبارة الى أن الغالبية العظمى من اراء العينة ترى أن الاتحاد يضع خطة للتعاقد مع شركات تسويق.

وتشير جميع عبارات المحور من خلال استجابات عينة البحث إلى أنه توجد نية جيدة من قبل القائمين على الاتحاد بضرورة واهمية انشاء ادارة تسويق متخصصة، كما ان هناك

اقتناع الى حد ما بالتكامل الذي ينشأ بين التخطيط الاستراتيجي والتسويق واهمية ذلك في تحقيق اهداف الاتحاد والاستثمار بشكل جيد؟، كما توجد مقترحات مقبولة او جيدة داخل الاتحاد لزيادة طرق الاستثمار في الانشطة الخاصة به.

ويتفق ذلك مع نتائج دراسة كل من " **Grant, E. S., Bashow (١٩٩٥) (١٤)**، " **Gundogane, N (١٩٩٦) (١٥)** التي اوضحت نتائج الدور الحقيق والريادي في اهمية التسويق الرياضي ودورة الرئيسي في عملية الاستثمار كما انها اوضحت التأثير الفعلي للتسويق في زيادة مصادر التمويل وتحقيق الارباح.

ومن نتائج الجداول (١٩)،(٢٠)،(٢١)،(٢٢)،(٢٣) يرى **الباحث** أنها أظهرت أن هناك الكثير من الإجابيات والتي تبين بدورها أنها مدخلاً لتحقيق الاستثمار لدى انشطة الإتحاد ومن أهم هذة الإجابيات وجود سعي لادخال الاستثمار في انشطة الاتحاد المصري للملاكمة، والسعي بشكل متواصل على عمل دراسات حول اهمية الاستثمار وكذلك الوقوف على نواحي القوة التي قد تساهم في انجاح ذلك، وعلى الجانب الأخر يجب على الإتحاد أن يعمل على عقد دورات توعوية للعاملين بالاتحاد حول اهمية الاستثمار ودراسة الخطط والاستراتيجيات التي تحقق الاستثمار الرياضي وكيفية الاستفادة منها وكيفية خلق مصادر تمويل جديدة بالاتحاد.

وبهذا يكون الباحث قد أجاب عن التساؤل الثاني والذي ينص على "ما عوامل الاستثمار بالإتحاد المصري للملاكمة".

ثالثاً:عرض ومناقشة التساؤل الثالث والذي ينص على:

ما الخطة المقترحة لإستثمار انشطة الاتحاد المصري للملاكمة بجمهورية مصر العربية ؟

<u>أولاً :الأسس الفلسفية للخطة المقترحة:</u>

- اقتناع وإيمان ادارة الاتحاد والعاملين بأهمية وضع خطة شاملة لاستثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة باعتباره هو المسئول الأول عن تطبيقها وهو أساس النجاح والتطوير.
- تحقيق المستويات العالمية من خلال خطة تضع النظم والهياكل التنظيمية وتحدد المسئوليات والأهداف للجهات المختلفة التابعة للاتحاد
- السعي إلى استثمار وتوظيف الموارد البشرية والمادية للوصول إلى أرقى المستويات العالمية في رياضة الملاكمة من خلال نشر الوعي والثقافة الاستثماري والتسويق.
- تساهم الخطة المقترحة في تحقيق الأمل في التواجد العالمي من خلال التفوق وتحقيق الإنجازات.

- تحقيق النمو الاقتصادي بالشكل المناسب للاتحاد المصري للملاكمة.

ثانياً :الجهات المستفيدة من الخطة:

- يعتمد الباحث على توجية الخطة المقترحة مباشرة الى الاتحاد المصري للملاكمة والافرع التابعة له لتحقيق الاستفادة الحقيقية.

ثالثاً : ماهية الخطة:

- تعتمد الخطة على كيفية استثمار أنشطة الاتحاد المصري للملاكمة بطرق علمية مقننة وذلك للتغلب على نقاط الضعف الموجودة بالاتحاد وكذلك تدعيم النقاط الاجابية ومحاولة إيجاد مصادر للتمويل لكي تساعده على تحقيق أهدافه وهذه الخطة تتسق مع الاتجاه العام للسياسة العامة للدولة في مصر وتحقيق التنمية المستدامة في كل القطاعات.

المحاور	الوسائل	الخطة
الأهداف:		
• نشر رياضة الملاكمة والارتقاء بمستواها الفني والمهارى. • رفع مستوى الفرق القومية ولاعبي الأندية التابعة للاتحاد. • زيادة قاعدة الممارسة لرياضة الملاكمة.	• تنشيط نظام رعاية الشركات لرياضة الملاكمة. • تجهيز اللاعبين للبطولات الدولية والعالمية. • الاهتمام باحتراف اللاعبين والمدربين. • الاهتمام بالموهوبين وإنشاء مدارس رياضية لهم. • الترويج للبطولات والمباريات الخاصة بالملاكمة.	• وضع ضوابط وقواعد لاحتراف اللاعبين والمدربين. • أن تساير الأهداف الموضوعة بالاتحاد الأهداف القومية المنشودة. • أن تتسم الأهداف الموضوعة من قبل الاتحاد بالمرونة. • تأهيل الكوادر الإدارية بالاتحاد لاستيعاب الأهداف المستحدثة. • الاستعانة بالمدربين الأجانب لرفع مستوى اللاعبين مهارياً وفنياً. • وضع معايير لتقييم الأداء بالاتحاد.
التخطيط		
• ان تسير خطط الاتحاد وفقا للبرامج الزمنية الموضوعة. • ان توجد لوائح داخلية تنظم سير العمل بالاتحاد. • أن يقوم الاتحاد بتنظيم دورات تدريبية للمدربين. • أن ينظم الاتحاد مؤتمرات وندوات على مستوى مناطقه.	• رعاية رجال الأعمال للموهوبين في الملاكمة. • الدعاية عن المنتج الرياضي بالاتحاد وانشطتة المختلفة. • الخطط الموضوعة لاستثمار أنشطة الاتحاد يجب ان تكون مرنه.	• الاستعانة بالدراسات العلمية في مجال الملاكمة والاستثمار والمراجع العلمية المتخصصة وبرامج الاتحادات الأخرى وبرامج بعض الدول المتقدمة في تخطيط برامج الاتحاد. • وضع خطة استثمارية بالاتحاد تشتمل على تسويق المنتج، الحدث الرياضي، اللاعب الإمكانات المادية. • يجب أن تشتمل برامج الاتحاد على أنشطة استثمارية لقطاعات (البطولة، مدارس الموهوبين).

المحاور	الوسائل	الخطة
• أن يشترك في تخطيط البرامج المختلفة بالاتحاد أعضاء مجلس إدارة الاتحاد وأعضاء اللجان.		• وضع برامج زمنية للتسويق.
الإمكانات:		
• توفير التمويل اللازم للأفرع والأندية من خلال الاستثمار الرياضي. • يوجد بالاتحاد إمكانات بشرية مؤهلة ولكنها غير مستثمرة بالدرجة الكافية. • يستطيع الاتحاد أن يقوم بتنظيم بطولات دولية مجمعة في مصر. • توجد لاعبين موهوبين ومدربين دوليين يمكن استثمارهم بشكل جيد.	• رعاية رجال الأعمال للبطولات المقامة في مصر وذلك لترويج منتجاتهم. • رعاية الكوادر العاملة بالاتحاد سواء لاعبين او مدربين او اداريين. • عمل حوافز وجوائز للمتميزين وتشجيعهم للإستمرار في نشاطهم الجيد.	• الإهتمام بإعداد مدارس للموهوبين رياضيا في الملاكمة. • استغلال جزء من تمويل الاتحاد في بناء منشآت رياضية تابعة له ومن ثم تساعده في النمو الاقتصادي والاستثماري. • الدعاية والإعلان عن طريق البث التليفزيوني ووسائل الميديا المناسبة لاي انشطة ينفذها الاتحاد. • تنظيم برامج استثمارية للاعبين والمدربين والقيادات الإدارية العاملة بالاتحاد. • تنظيم دورات لتوعية المستثمرين بأهمية استثمار إمكانات الاتحاد.
التمويل:		
تتكون موارد الاتحاد من: • اشتراكات الأعضاء. • حصيلة إيرادات الحفلات والمباريات ومنتجات الهيئة. • الإعانات والتبرعات والهبات. • عائد البث التليفزيوني للمباريات التي يقيمها الاتحاد. • رسوم كرنيهات اللاعبين. •	• حث القنوات الرياضية على زيادة جرعة التغطية لمباريات الملاكمة. • تنشيط دور الإعلام بكافة أشكاله وأنواع برامجه المختلفة. • إنشاء قناة رياضية ذات طبيعة اقتصادية تساهم فيها وزارة الرياضة ويمكن ان تكون متخصصة في الملاكمة. • استخدام المنهج العلمي والتعاقد مع الشركات المتخصصة لاستغلال الأماكن المناسبة في الدعاية والإعلان بطرق مبتكرة.	• تسويق حقوق الدعاية والإعلان للراعي الرئيسي في لافتات الملاعب، • إقامة مؤتمرات صحفية، إعلان بالمطبوعات المختلفة. • استثمار جزء من أموال الاتحاد الثابتة أو المنقولة لضمان مورد ثابت في أعمال محققة للربح. • تنظيم ندوات تجمع رجال الرياضة وعلماءها للبحث عن مخارج وأساليب فتح قنوات التمويل واستمرار ذلك بالشكل والأسلوب الصحيح للملاكمة.

التسويق:		
• تسويق اللاعبين المتميزين للاحتراف الخارجي. • الإعلان على ملابس اللاعبين أثناء البطولة. • استضافة البطولات داخل مصر. • تسويق اسم وشعار الاتحاد والأندية. • ترويج البطولات. • ترويج المباريات.	• الدعاية والإعلان. • البث التليفزيوني. • إصدار مجلات توضح أنشطة الاتحاد أو مسابقاته. • تفعيل البرامج والمسابقات الرياضية. • إقامة المسابقات الإذاعية والتليفزيونية عن أنشطة الاتحاد	• تسويق المنتج الرياضي للاتحاد عن طريق الاتصال بالمسئولين بالدولة المقام بها البطولة. • وضع خطة لتسويق أنشطة الاتحاد. • وضع ضوابط وقواعد لاحتراف اللاعبين. • ضرورة وجود إدارة للتسويق بالاتحاد. • التنسيق بين الاتحاد المصري والاتحادات العربية والدولية لاستثمار أنشطته. • وضع خطة زمنية للتسويق

الإستنتاجات:

فى ضوء هدف البحث وتساؤلاته، وفى حدود العينة والمنهج المستخدم والمعالجات الإحصائية والنتائج، تمكن **الباحث** من التوصل إلى الإستنتاجات التالية:

- توجد قرارات وزارية محفذة تساعد على تحقيق الاستثمار في الاتحاد المصري للملاكمة.
- يسعى الاتحاد بشكل اجابي الى محاولة دراسة الاستثمار والتعرف على اهمية وضع الاخطط الاستثمارية المناسبة وكيفية الاستفادة منها.
- يمتلك الاتحاد المصري للملاكمة هيكل تنظيمي جيد قد يساعدة على تحقيق الاستثمار الجيد.
- يمتلك الاتحاد انشطة وامكانات ومرافق ومنشآت تساعدة على الاستفادة منها بأعلى قيمة في عملية الاستثمار.
- يوجد قصور في اللوائح المنظمة للعمل الاستثماري بالاتحاد لمصر للملاكمة.
- يوجد قلة وعي لدى العاملين في الاتحاد المصري للملاكمة بأهمية الاستثمار في المجال الرياضي وما يمكن أن يحققة.
- لا توجد خطط استثمارية واضحة بالاتحاد عن الاستثمار في انشطة الاتحاد المصري للملاكمة.
- التوصل الى وضع خطة مقترحة لاستثمار انشطة الاتحاد المصري للملاكمة بجمهورية مصر العربيه.

التوصيات:

في ضوء هدف البحث وفي حدود مجتمع وعينة البحث المختارة وفي ضوء نتائج التحليل الإحصائي للبيانات الميدانية فإنه يمكن صياغة وعرض التوصيات الآتية:

- تطبيق الخطة الاستثمارية المقترحة على الاتحاد المصري للملاكمة.
- الإهتمام بعقد دورات توعوية بأهمية مجال الاستثمار في المجال الرياضي وكيفية الاستفادة منه لدى جميع العاملين بالاتحاد.
- وضع استراتيجيات وتشريعات تشجع المستثمرين في المجال الرياضى وخاصة الاتحاد المصري للملاكمة واماكانية وضع تسهيلات لذلك.
- وضع لوائح منظمة لعمل الاستثمار في الاتحادات الرياضية وكيفية تنمية مصادر التمويل الذاتي بالاندية وتشجيع الاتحادات على ذلك.
- ضرورة قيام الإتحاد المصري للملاكمة بالتقييم المستمر والمتابعة لعملية الاستثمار في المجال الرياضي بشكل عام والملاكمة بشكل خاص وكيفية الاستفادة منها.

((المراجـــــــع))

أولاً: المراجع العربية:

١- **أحمد عبد السميع علام:** دراسة الجدوي الفنية والاقتصادية وتقييم المشروعات، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٨م.

٢- **أحمد محمود محمد جلال:** إستراتيجية مقترحة لإدارة الأنشطة الرياضية بالاتحاد المصرى لكرة السلة فى ضوء النموذج الاوروبى للتميز، رسالة دكتوراه، كلية التربية الرياضية، جامعة أسيوط،٢٠٢٠م.

٣- **أماني محمد عاطف:** "دراسة طرق التخطيط في مجال تسويق البطولات بالأندية الرياضية بمصر"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الرياضية، جامعة طنطا،٢٠٠٣م.

٤- **حسن بو زناق:** الاستثمار الرياضي وتنمية الموارد البشرية لدى الشباب وأهمية ودور تسويق الانشطة الرياضية في ترقية السياحة الرياضية بالجزائر، مركز البحث وتطوير الموارد البشريه، رماح ، الجزائر،٢٠٢٠م.

٥- **خالد إبراهيم عبد العاطي:** "أساليب مقترحة لتسويق البطولات الرياضية بجمهورية مصر العربية"، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية الرياضية، جامعة حلوان، ٢٠٠٠م.

٦- **دنون محمد الشكرجي:** الاستثمار الرياضي :المنافع والكلف: دراسة استشرافية لاستضافة قطر لبطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢م، ٢٠٢٩م.

٧- **سعد احمد شلبي:** أسس إدارة التسويق الرياضي، المكتبة العصرية، المنصورة،٢٠٠٥م.

٨- **سيد محمد السيد:** تمويل الرياضة في القطاع الاهلي " دراسة تحليلية" رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التربية الرياضية بنين، جامعة حلوان، ٢٠٠٤م.

٩- **عبدالمنعم سعد أحمد:** معوقات الاستثمار الرياضي في ليبيا ، كلية التربية البدنية وعلوم الرياضة بترهونة ، جامعة الزيتونة، ليبيا، ٢٠٢٠م.

١٠- **محمد احمد عبده:** مقومات الاستثمار الرياضي في المؤسسات الرياضية بمنطقة القناة، كلية التربية البدنية، جامعة المنصورة، ٢٠١١م.

١١- **محمد خيري مرزوق:** "نموذج مقترح لتفعيل دور الشركات الراعية في تمويل الاتحادات الرياضية الاولمبية بجمهورية مصر العربية"، رسالة دكتوراة غير منشورة، كلية التربية الرياضية بنين القاهرة، جامعة حلوان، ٢٠١٨م.

١٢- **ملاك عبداللطيف التميمي:** التمويل الذاتي في الاستثمار الرياضي ، كلية القانون ، جامعة الكوفة، العراق، ٢٠١٩م.

١٣- **يحى بدر مبارك:** استراتيجية مقترحة لجزب رؤس الاموال للاستثمار في الاندية الرياضية الكويتية، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية الرياضية بنين، جامعة بنها، ٢٠٢٠م.

ثانيا: المراجع الأجنبية:

14- Grant, E. S., Bashow, R. E. Sports "Marketing problem to collegiate Football programs". Marketing Quarterly, 4 (1), Refs, 6, 1995.

15- Gundogane, N.,: "Marketing Effectiveness and Promotional in National Athletic Organizations and Men Basketball programs", Microform publications, In't Inset for sport & Human performance, 2 microfiches, 1996.

16- Kennete, P. A. and others: "Marketing Segmentation in the sport Industry". International sports Journal (1) Refs (16), 1997.