

العنوان:	إستراتيجية مقترحة للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه
المصدر:	المجلة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة
الناشر:	جامعة حلوان - كلية التربية الرياضية للبنين
المؤلف الرئيسي:	أبو اليزيد، أحمد محمد أحمد
المجلد/العدد:	ع77
محكمة:	نعم
التاريخ الميلادي:	2016
الشهر:	مايو
الصفحات:	165 - 152
رقم MD:	760301
نوع المحتوى:	بحوث ومقالات
اللغة:	Arabic
قواعد المعلومات:	EduSearch
مواضيع:	التسويق الرياضي، مصر، الأنشطة اللوجستية، الكراتيه، الاتحاد المصري للكراتيه
رابط:	http://search.mandumah.com/Record/760301

استراتيجية مقترحة للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه

د/ احمد محمد احمد أبواليزيد

ملخص البحث

يهدف البحث إلى تصميم استراتيجية مقترحة للأنشطة اللوجستية بالتسويقية بالاتحاد المصري للكراتيه حيث استخدم الباحث في دراسته المنهج الوصفي، وتم تحديد مجتمع البحث من مجلس إدارة الاتحاد المصري للكراتيه ومجالس إدارات أفرع الاتحاد والحكام واللاعبين والمدربين وخبراء التسويق بجمهورية مصر العربية، واشتملت عينة البحث على (مجلس إدارة الاتحاد المصري للكراتيه ومجالس إدارات الأفرع وخبراء التسويق الرياضي بجمهورية مصر العربية) بالطريقة العمدية؛ بينما اختار الباحث عينة البحث بالنسبة للمستفيدين (المدرسين واللاعبين) بالطريقة العشوائية، حيث بلغت حجم عينة البحث (463)، وكانت من أهم أدوات جمع البيانات الاستبيان وقد توصل الباحث إلى بعض الاستخدامات منها أن الاتحاد لا يضع أسس ومعايير لتقديم الخدمة للعملاء والمستفيدين يوجد بالاتحاد مكتب لتلقى شكاوى العملاء على أداء الخدمة، يتوفر في وسائل الشكل عوامل الأمن والسلامة، لا يوفر الاتحاد ناقلات حديثة ومجهزة لنقل الأدوات والأجهزة الرياضية، لا تطور الاتحاد سياسات الشراء لتوفير الاحتياجات بأسهل وأفضل الشروط.

المقدمة ومشكلة البحث :-

من خلال عمل الباحث بمجال الكراتيه كلاعبات ثم مدرباً ثم حكماً فسكربتير لمنطقة سوهاج للكراتيه، وضح ظاهراً جلياً أن الاتحاد المصري للكراتيه من أقوى الاتحادات الموجودة في جمهورية مصر العربية وذلك من الناحية التنظيمية والمتمثلة في تنظيم البطولات والدورات التدريبية والتحكيمية، ومن الناحية الفنية ومشاركة في البطولات الدولية والأفريقية، والبطولات العربية، ودورة البحر الأبيض المتوسط، وذلك خلال العشر سنوات الأخيرة. وما يتم تحقيقه يدل على تنفيذ برامج قوية سواء برامج فنية أو إدارية ومع ذلك يحصل الاتحاد على دعم مالي بصفة مستمرة من وزارة الشباب، وتنحصر مشكلة الاتحاد في عدم قدرته على استغلال نقاط القوة والفرص التي يتمتع بها، وتلاني نقاط الضعف والتهديدات والعمل على تسويق أنشطته بالشكل السليم، وذلك من خلال الأنشطة اللوجستية التي تعتبر أحد المجالات الحديثة لدراسة الإدارة المتكاملة.

هدف البحث:

يهدف البحث إلى وضع استراتيجية مقترحة للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه

تساؤلات البحث:

- ما الواقع الفعلي للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه؟
- ما هي الاستراتيجية المقترحة للأنشطة اللوجستية للاتحاد المصري للكراتيه؟

إجراءات البحث :-**منهج البحث:**

استخدم الباحث في دراسته المنهج الوصفي (الدراسة المسحية) نظرا لملائمته لطبيعة البحث وأهدافه

مجتمع البحث:

تم تحديد مجتمع البحث من أعضاء مجلس إدارة الاتحاد المصري للكاراتيه والمدربين واللاعبين.

عينة البحث:

قام الباحث باختيار عينة البحث من أعضاء مجلس إدارة الاتحاد المصري للكاراتيه وقد تم اختيارهم بالطريقة العمدية، بينما اختار الباحث عينة البحث بالنسبة للمستفيدين (المدربين واللاعبين) بالطريقة العشوائية بحيث تكون ممثلة لمجتمع البحث.

أدوات جمع البيانات :-**- الاستبيان :**

استمارة استبيان خاصة بالتعرف على الواقع الفعلي للأنشطة اللوجستية التسويقية بالاتحاد المصري للكاراتيه، واشتملت على المحاور الآتية:

(خدمة العميل أو المستفيد، النقل والتوزيع، الشراء، اختيار الموقع، الاتصالات، التنبؤ بالطلب، التغليف التخزين، وإدارة المخزون، التعبئة، الترويج، التسعير، المنتج أو الخدمة)

وتم عرض محاور الاستمارة على مجموعة من الخبراء المتخصصين في الإدارة الرياضية والتسويقية وبلغ عددهم (10) مرفق (1) ممن تتوفر فيهم الخبرة أكاديمية والمهنية في مجال الإدارة الرياضية أو التسويق والاستثمار الرياضي أو كلاهما معا، وتم العرض من 2014/2/7 م إلى 2014/2/21 م وذلك لإبداء الرأي حول مناسبة المحاور ومدى تحقيقها لهدف البحث، ومدى وضوح المحاور مرفق (2).

- تحديد المحاور الرئيسية للاستبيان:

بعد عرض الاستمارة على السادة الخبراء قام الباحث بحساب النسبة المئوية لأراء السادة الخبراء حول المحاور الرئيسية المناسبة وفقا للجدول التالي:

جدول (2)

الدرجة المقدره والنسبة المئوية لآراء الخبراء في محاور استمارة الواقع الفعلي (ن=10)

م	المحور	التكرار	النسبة المئوية
1	خدمة العميل أو المستفيد	10	100
2	النقل	10	100
3	التوزيع	5	50
4	الشراء	8	80
5	اختيار الموقع	8	80
6	الاتصالات	7	70
7	التخزين وإدارة المخزون	10	100
8	التعبئة	5	50
9	التغليف	6	60
10	التنبؤ بالطلب	4	40
11	المنتج أو الخدمة	3	30
12	التسعير	5	50
13	الترويج	4	40

يتضح من الجدول السابق (2) أن النسبة المئوية لآراء السادة الخبراء حول المحاور الرئيسية لاستمارة الواقع الفعلي قد تراوحت ما بين (30% : 100%)، ولقد ارتضى الباحث نسبة 70% فاكتر من آراء السادة الخبراء، وبذلك تم استبعاد المحاور التي لم تحصل على هذه النسبة وعددها (7) محاور.

- إعداد عبارات الاستبيان:

في ضوء نتائج آراء الخبراء حول المحاور المقترحة، قام الباحث بدراسة كل محور على حده وذلك لتحديد العبارات الخاصة بكل محور، مسترشدا ببعض المراجع العلمية والدراسات السابقة، حيث تم إعداد استمارة الاستبيان في صورتها المبدئية مرفق (3)، ثم عرضها على السادة الخبراء وذلك للتأكد من صلاحية استمارة الاستبيان كأداة لجمع البيانات والتعرف على مدى مناسبة العبارات المقترحة بالنسبة للمحاور وحذف أو تعديل العبارات غير المناسبة وأيضا إضافة أية عبارات أخرى مقترحة تكون غير مدرجة بالاستمارة، وجدول (3) يوضح النسبة المئوية لآراء الخبراء حول مناسبة العبارات المقترحة:

- المعاملات العلمية لاستمارة الاستبيان الأولى:

أ-صدق الاستمارة :

استخدم الباحث صدق الاتساق الداخلي لحساب معامل الصدق للاستبيان وذلك بهدف التحقق من صدق استمارة الاستبيان حيث تم تطبيق الاستبيان على مجموعة قوامها (30) فرد من مجتمع البحث ومن خارج عينة البحث الأساسية في الفترة من 2014/3/1 م إلى 2014/3/15 م

جدول (4)

معاملات الارتباط بين عبارات المحاور ومجموع كل محور (ن=30)

التخزين			الاتصالات			اختيار الموقع			الشراء			النقل			خدمة العميل			
0.91	1.55	3.13	0.92	1.59	3.56	0.91	1.29	2.93	0.85	1.64	3.47	0.82	1.55	4.22	0.89	1.32	2.89	.1
0.83	1.56	2.33	0.94	1.71	2.78	0.92	1.63	3.29	0.94	1.64	3.09	0.89	1.20	2.62	0.91	1.59	3.33	.2
0.87	1.33	3.44	0.93	1.56	2.96	0.89	1.51	2.58	0.94	1.41	2.73	0.89	1.36	3.76	0.89	1.36	3.76	.3
0.92	1.46	3.44	0.91	1.55	2.87	0.9	1.55	3.36	0.94	1.41	2.73	0.89	1.39	2.98	0.9	1.63	3.76	.4
0.88	1.78	2.60	0.9	1.40	3.38	0.93	1.56	3.04	0.88	1.58	2.47	0.96	1.59	3.56	0.95	1.59	3.56	.5
0.88	1.48	3.33	0.91	1.69	2.47	0.93	1.41	2.73	0.83	1.61	4.18	0.91	1.72	3.87	0.95	1.59	3.56	.6
0.88	1.60	3.76	0.93	1.41	2.73	0.93	1.71	2.78	0.91	1.59	2.67	0.92	1.68	3.58	0.83	1.61	4.18	.7
0.91	1.46	3.18	0.93	1.79	2.58	0.88	1.42	3.11	0.9	1.29	2.93	0.93	1.41	2.73	0.96	1.59	3.56	.8
															0.86	1.68	3.16	.9
															0.94	1.52	3.62	.10

قيمة ر الجدولية عند مستوى $0.05 = 0.22$

يتضح من جدول أن معاملات الارتباط بين عبارات محور الواقع الحالي للأنشطة اللوجستية والدرجة الكلية له تراوحت ما بين (0.96) وهي معاملات ارتباط دالة إحصائيا عند مستوى (0.05) مما يشير إلى الاتساق الداخلي للمحاور.

جدول (5)

معاملات الارتباط بين مجموع كل محور والمجموع الكلي للاستمارة (ن=30)

م	المحور	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة ر المحسوبة
1	الأول	25.82	10.61	0.95
2	الثاني	36.91	13.99	0.94

م	المحور	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة ر المحسوبة
3	الثالث	26.27	10.91	0.98
4	الرابع	22.91	11.60	0.98
5	الخامس	23.38	10.27	0.96
6	السادس	23.64	11.75	0.99

قيمة ر الجدولية عند مستوى $0.05 = 0.22$

يتضح من الجدول أن معاملات الارتباط بين مجموع كل محور والدرجة الكلية للاستمارة تراوحت ما بين (0.94: 0.99) وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (0.05) مما يشير إلى الاتساق الداخلي للاستمارة ككل.

ب- ثبات الاستمارة :

استخدم الباحث طريقة التطبيق وإعادة التطبيق لحساب معامل الثبات لاستمارة الاستبيان وتم التطبيق على عدد (30) فرد من مجتمع البحث وخارج عينة البحث الأساسية في الفترة من 2014/4/10م إلى 2014/4/25م، والجدول يوضح ذلك

جدول (6)

معامل الارتباط بين التطبيق وإعادة التطبيق لمخاور استمارة الواقع الفعلي للأنشطة اللوجستية
التسويقية بالاتحاد المصري للكراتيه (ن = 30)

م	المحاور	التطبيق الأول		التطبيق الثاني		قيمة ر
		ع	م	ع	م	
1	المحور الأول	13.99	36.91	11.68	36.33	0.99
2	المحور الثاني	10.61	25.82	8.70	25.91	0.98
3	المحور الثالث	10.27	23.38	8.21	23.67	.98
4	المحور الرابع	11.75	23.64	9.66	23.62	0.98
5	المحور الخامس	10.91	26.27	9.00	25.82	0.98
6	المحور السادس	11.60	22.91	9.55	23.07	0.98

قيمة ر الجدولية عند مستوى $0.05 = 0.22$

يتضح من جدول (6) أن معاملات الارتباط بين التطبيق الأول والتطبيق الثاني تراوحت ما بين (0.98: 0.99) وهي معاملات ارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (0.05) مما يشير إلى ثبات الاستمارة .

- تطبيق الاستمارة

بعد أن تأكد الباحث من صدق وثبات الاستبيان وأصبح الاستبيان في صورته النهائية مرفق (4) تم تطبيق الاستبيان على عينة قوامها (463) من العاملين قيد البحث وذلك في الفترة من 2014/5/15 م إلى 5/6/2014م 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) درجتين درجات والإجابة (غير موافق) درجة واحدة مرفق (4) وتم تجميع البيانات وتنظيمها وجدولتها ومعالجتها إحصائياً

المعالجات الإحصائية:

تحقيقاً لهدف البحث وتمشياً مع إجراءات البحث استعان الباحث بالحاسب الآلي في المعالجات الإحصائية باستخدام برنامج (SPSS) وقد استخدم الباحث الأساليب الإحصائية التالية:

- النسبة المئوية لإيجاد صدق المحكمين، الدرجة المقدرة، الوزن النسبي للمقياس

- معامل الارتباط لبيرسون، المتوسط الحسابي

عرض ومناقشة النتائج:

التساؤل الأول : ما الواقع الفعلي للأنشطة اللوجستية التسويقية بالاتحاد المصري للكراتيه؟

جدول (7)

الدرجة المقدرة والوزن النسبي لآراء عينة البحث في عبارات محور (خدمة العملاء) (ن=463)

م	العبارات	مجلس إدارة (ن=8)		المدرين (ن=80)		اللاعبين (ن=375)	
		درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي
1	يوجد بالجامعة إدارة خاصة بخدمة العملاء والمستفيدين وذلك في الهيكل التنظيمي للاتحاد	18	45.0	166	41.5	725	38.7
2	يحقق النظام المتبع بالاتحاد المواثمة بين أهداف الاتحاد وآراء المستفيدين.	22	55.0	162	40.5	675	36.0

م	العبارات	مجلس إدارة (ن=8)		المدرسين(ن=80)		اللاعبين (ن=375)	
		درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي
3	تكون سياسة العميل أو المستفيد بالاتحاد مكتوبة ليتعرف عليها الجمهور الداخلي والخارجي.	18	45.0	138	34.5	735	39.2
4	يوفر الاتحاد احتياجات الأنشطة المختلفة من المخزون في الوقت المناسب (أجهزة وأدوات).	24	60.0	180	45.0	1305	69.6
5	توفر الجامعة إجابات عن استفسارات وأسئلة العملاء الخاصة بهم.	24	60.0	278	69.5	1115	59.5
6	يوجد بالاتحاد مكتب لتلقى شكاوى العملاء على أداء الخدمة.	20	50.0	360	90.0	1403	74.8
7	يضع الاتحاد أسس ومعايير لتقديم الخدمة للعملاء والمستفيدين.	16	40.0	132	33.0	775	41.3
8	تتمتع وثائق الاتحاد (إيصالات، عقود، وثائق) بالمصداقية والكفاءة	18	45.0	220	55.0	1075	57.3
9	يوفر الاتحاد الخدمات بما يتوافق مع رغبات العملاء والمستفيدين.	24	60.0	186	46.5	921	49.1
10	يسعى الاتحاد لتحقيق المنفعة الزمانية والمكانية لمستفيديه	32	80.0	270	67.5	1077	57.4
	المجموع	216	54.0	2092	52.3	9806	52.3

يتضح من جدول (7) أن خدمة العميل أو المستفيد بالاتحاد المصري للكاراته، والعميل هنا يعني (لاعب، إداري) جهاز فني وإداري، (جمهور)، وهو القوة الرابطة الموحدة لكل أنشطة اللوجستيات، حيث إن كل مكون من نظام اللوجستيات يؤثر في تلقي العميل للخدمة أو المنتج.

وجد الباحث أنه بالنسبة لمحور خدمة العميل أن مجلس إدارة الاتحاد (يسعى لتحقيق المنفعة الزمانية والمكانية لمستفيديه) بنسبة 80%، يضع الاتحاد أسس ومعايير لتقديم الخدمة للعملاء والمستفيدين (بنسبة 40%)، وفي ضوء ما سبق من نتائج يستخلص الباحث : أن هناك وعى بأهمية تحقيق المنفعة الزمانية والمكانية للمستفيدين وأن ذلك من أهم جوانب خدمة العميل أو المستفيد، وتتفق هذه النتائج

مع نتائج دراسة : " Ellinger " (2000) (23) والتي توضح أن : العلاقة الفعالة بين اللوجستيات والتسويق تؤدي إلى تأثير إيجابي على أداء خدمات التوزيع.

وفي ضوء ما سبق من نتائج يستخلص الباحث : أن اللوجستيات تقوم بدور مهم جدا من خلال التنسيق لتوفير احتياجات الأنشطة المختلفة من أجهزة وأدوات في الأوقات المناسبة، وذلك حسب تواجد المستفيدين من حيث الوقت والمكان، بل أكثر من ذلك حيث يمكن عن طريق اللوجستيات تحديد أماكن وتوقيتات إقامة البطولات .

جدول (8)

الدرجة المقدره والوزن النسبي لآراء عينة البحث في عبارات محور (النقل) (ن=463)

م	العبارات	مجلس إدارة (ن=8)		المدرسين (ن=80)		اللاعبين (ن=375)	
		وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره
1	يوفر الاتحاد ناقلات حديثة ومجهزة لنقل اللاعبين.	75.0	30	41.5	166	69.0	1293
2	يوفر الاتحاد ناقلات حديثة ومجهزة لنقل الأجهزة الفنية والإدارية.	70.0	28	37.5	150	59.5	1115
3	يتوفر في وسائل النقل عوامل الأمن والسلامة	75.0	30	88.0	352	69.7	1307
4	يستخدم الاتحاد ناقلات اقتصادية في التكلفة.	60.0	24	85.0	340	74.4	1395
5	يتم اختيار أطقم قيادة الناقلات على أعلى مستوى من الكفاءة الفنية.	80.0	32	39.0	156	45.9	861
6	يتم مراعاة ملائمة وسيلة النقل مع الشيء المراد نقله.	65.0	26	59.5	238	60.5	1135
7	عند اختيار أسلوب النقل تكون التكلفة أحد العوامل الرئيسية في اختياره.	45.0	18	71.0	284	68.0	1275
8	عند اختيار أسلوب النقل يكون الالتزام والدقة أساس اختياره.	35.0	14	32.0	128	69.1	1295
	المجموع	63.1	202	56.7	1814	64.5	9676

يتضح من جدول (8) ما يلي أن الوزن النسبي لاستجابات عينة أعضاء مجلس الإدارة قد تراوح ما بين (35:80) بينما تراوح الوزن النسبي لعينة المدرسين ما بين (32:88) أما عينة اللاعبين فقد تراوح الوزن النسبي لهم ما بين (45.9:74.4) حيث جاءت استجابات العينة على الترتيب التالي (اللاعبين ثم أعضاء مجلس الإدارة وأخيرا المدرسين)، ومن خلال نتائج الجدول يتضح لنا أن أعضاء مجلس

الإدارة يجدون أن أطقم قيادة الناقلات يتم اختيارهم على أعلى مستوى من الكفاءة الفنية وذلك بنسبة 80 %، بينما يخالفهم في الرأي اللاعبين، ويجدون أن ذلك من أكبر المشكلات بنسبة 45.9 %، بينما أكبر المشكلات بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة فهي (عند اختيار أسلوب النقل يكون الالتزام والدقة أساس اختياره) بنسبة 35 %.

ويعزو الباحث ذلك إلى أن مجلس إدارة الاتحاد يسعى عند اختيار شركات النقل أثناء البطولات الدولية والقارية التي تقام داخل مصر أن تكون هذه الشركات على أعلى مستوى من الكفاءة الفنية لضمان سلامة المشاركين، ولكن ذلك يتم نظرياً بدون تأكيد عملي على هذه الكفاءة، بينما يجد اللاعبون أن ذلك من أكبر المشكلات في الاتحاد على اعتبار أنهم المتحكمين عملياً بشركات النقل والملاسيين فعلياً مدى الكفاءة الفنية لهذه الشركات، حيث إنهم الفئة أكثر تنقلاً باستخدام هذه الشركات .

ويتفق ذلك مع ما ذكرها "Schonsleben, Paul" 2004 أن النقل من الأنشطة اللوجستية الأساسية، حيث أنه لا يمكن أن نتصور أن هناك منظمة ما يمكن أن تمارس الأنشطة الخاصة بها بدون توفير الحركة اللازمة للمواد الخام التي تحتاجها، أو للمنتجات النهائية التي ترغب في تسويقها وتوفيرها لعملائها في السوق، وتشمل وسائل النقل الوسائل البرية والبحرية والجوية، والأزمات التي تواجه هذه المشكلات تؤدي إلى تعطيل الإنتاج والتسويق بهذه المنظمات. (13:26)

جدول (9)

الدرجة المقدره والوزن النسبي لآراء عينة البحث في عبارات محور الشراء ن = 463

م	العبارات	مجلس		المدرين		اللاعبين	
		وزن	درجة	وزن	درجة	وزن	درجة
1	يختار الاتحاد الشركات الأكثر التزاماً بمواعيد التوريد.	70.0	28	59.5	238	38.1	715
2	يختار الاتحاد شركات الشراء بناءً على جودة منتجاتها.	75.0	30	60.0	240	62.1	1165
3	يتم اختيار شركات الشراء المطابقة للمواصفات والأقل سعراً.	80.0	32	86.0	344	65.9	1235
4	يختار الاتحاد اللجان الفنية المناسبة لاستلام الأصناف المتفق عليها.	75.0	30	45.0	180	62.7	1175
5	يتم تشكيل اللجان المالية والقانونية الخاصة بالشراء بناءً على قواعد ثابتة.	70.0	28	50.0	200	72.8	1365
6	يطور الاتحاد سياسات الشراء لتستطيع توفير الاحتياجات بأسهل وأفضل الشروط.	40.0	16	34.0	136	48.8	915
7	يوفر الاتحاد احتياجاتها في ضوء اللوائح والقوانين المنظمة له.	70.0	28	75.0	300	61.6	1155
8	توجد رقابة مستمرة على ما تم عقده من اتفاقات مع الشركات والموردين.	45.0	18	60.5	242	44.0	825
	المجموع	65.6	210	52.8	1880	57.0	8550

يتضح من الجدول السابق (9) أن الوزن النسبي لاستجابات عينة مجلس الإدارة جاءت في المرتبة الأولى حيث بلغ 65.6 %، تليها عينة اللاعبين حيث بلغ 57% وجاءت عينة المدربين في المرتبة الأخيرة حيث بلغ 52.8%.

وبدراسة الجدول رقم (9) نجد أن أعضاء مجلس الإدارة يجدون أنه (يتم اختيار شركات الشراء المطابقة للمواصفات والأقل سعرا) بنسبة 80 %، بينما أكبر المشكلات بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة (يطور الاتحاد سياسات الشراء ليستطيع توفير الاحتياجات بأسهل وأفضل الشروط) بنسبة 40 %، 34 %، ويتفق معهم المدربين بنسبة 34.8%.

ويعزو الباحث اتفاق مفردات عينة البحث من أعضاء مجلس الإدارة، على أنه (يتم اختيار شركات الشراء المطابقة للمواصفات والأقل سعرا)، لكون هذه الفئات هي أكثر احتكاكا بعمليات الشراء التي يتم طرحها من قبل الاتحاد أو أفرع الاتحاد، إذ أن هذه العبارة هي أحد أسس عمليات الترسية في عمليات الشراء المختلفة، حيث يتم اختيار الشركات المطابقة للمواصفات الفنية للأصناف المطلوب شرائها وهي أقل سعرا بين الشركات المتقدمة، ويتفق ذلك مع ما أشار إليه حسن أحمد الشافعي (2010) حيث ذكر أن الشراء يتعلق بالحصول على المواد والخدمات اللازمة للمؤسسة الرياضية، ويراعى فيها أن يتم اختيار أفضل مصادر الشراء والتوريد للأجهزة والأدوات الرياضية من حيث الالتزام بمواعيد التوريد والالتزام بمستوى الجودة وتقديم أفضل الأسعار.

(8: 49)

جدول (10)

الدرجة المقدره والوزن النسبي لآراء عينة البحث عبارات محور (اختيار الموقع) (ن=463)

م	العبارة	مجلس إدارة (ن=8)		المدربين (ن=80)		اللاعبين (ن=375)	
		درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي
1	يراعى في المنشأة التي يقيم فيها الاتحاد بطولاتها قريبا من وسائل المواصلات.	30	75.0	296	74.0	1081	57.7
2	تناسب خصائص المنشأة مع الحدث الذي يقام بها.	34	85.0	322	80.5	1169	62.3
3	يتوفر بالمنشأة الإضاءة والتهوية المناسبة.	24	60.0	316	79.0	1369	73.0
4	يتوفر بالمنشأة عوامل الأمن والسلامة.	30	75.0	342	85.5	1537	82.0
5	يراعى قرب المرافق (دورات مياه، كافتريات) لمكان تواجد المستفيدين.	30	75.0	290	72.5	1075	57.3

اللاعبين (ن=)		المدرين (ن=)		مجلس إدارة (ن=8)		العبارة	م
وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة		
0.6	949	65.0	260	50.0	20	يمكن الوصول إلى مكان ممارسة الأنشطة بسهولة.	6
48.7	913	36.0	144	45.0	18	هناك منافذ توزيع محددة من قبل الاتحاد يعتمد عليها أثناء البيع	7
41.1	771	34.0	136	40.0	16	يتم استغلال أماكن البطولات والمباريات لزيادة التسويق.	8
59.1	8864	58.8	2106	63.1	202	المجموع	

يتضح من الجدول السابق (10) اختيار الموقع أن الوزن النسبي لاستجابات عينة مجلس الإدارة بلغت 63.1% تليها عينة اللاعبين حيث بلغ 59.1% تليها عينة المدرين حيث بلغ 58.8%.

أما بالنسبة لمحور اختيار الموقع أعضاء مجلس الإدارة يجدون (تناسب خصائص المنشأة مع الحدث الذي يقام بها) بنسبة 85%. بينما أكبر المشكلات بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة (يتم استغلال أماكن البطولات والمباريات لزيادة التسويق) بنسبة 40%، وكذلك اللاعبين بنسبة 41.1%، وكذلك المدرين بنسبة 34.2%، ويتفق ذلك مع ما ذكره "أبو بكر بعيرة" (2006 م) (2) أن كثافة السكان ونوعيتهم تعتبر من العوامل الرئيسية المؤثرة في نشاط التسويق والتي ينبغي أن يهتم بها باحثوه بشكل كبير. وبالنسبة لمحور (اختيار الموقع) يجدون (يتوفر بالمنشأة عوامل الأمن والسلامة) ويتفق معهم اللاعبين بنسبة 82%، ويتفق معهم المدرين بنسبة 85.2%، ويعزو الباحث اتفاق أغلب فئات العينة على توافر عوامل الأمن والسلامة بالمنشآت التي يقيم بها الاتحاد بطولاته إلى أن هذه المنشآت مملوكة للدولة، إما لوزارة الشباب والرياضة، أو مملوكة للجامعات الحكومية بالمحافظات المختلفة.

ويتفق ذلك مع ما ذكره "Zhang, Qingyu & Vonderembse" (2005) أنه يجب مراعاة العوامل المؤثرة في اختيار الموقع، مما يؤدي إلى تحسين خدمة المستفيدين وهي: مراعاة توفير عوامل الأمن والسلامة بالمنشأة ضد الحرائق والسرقة (27: 23)

جدول (11)

الدرجة المقدره والوزن النسبي لآراء عينة البحث عبارات محور الاتصالات ن= 463

اللاعبين (ن=375)		المدرين (ن=80)		مجلس إدارة (ن=80)		العبارات	م
وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة	وزن نسبي	درجة مقدرة		
58.7	1101	83.0	332	35.0	14	يوجد اتصال ما بين الإدارات بما يحقق أهداف الاتحاد.	1
64.1	1201	61.0	244	75.0	30	يوجد اتصال ما بين الاتحاد والعملاء والمستفيدين بما يحقق أهداف الاتحاد.	2
41.8	783	43.0	172	50.0	20	يتم الاشتراك في الأنشطة خلال الموقع الرسمي للاتحاد على الأنترنت.	3
57.9	1085	38.0	152	50.0	20	يعتبر الموقع الرسمي للاتحاد أحد قنوات الاتصال الفعال.	4
48.8	915	44.5	178	75.0	30	يعلن الاتحاد عن أنشطتها بوسائل مختلفة (إذاعة، تليفزيون، جرائد).	5
75.4	1413	62.5	250	80.0	32	يعلن الاتحاد عن أنشطتها قبلها بوقت كاف.	6
67.0	1257	77.5	310	70.0	28	يتم الاتصال ما بين الاتحاد وعملائه وموردية بما يحقق أهداف الاتحاد.	7
72.6	1361	36.0	144	75.0	30	الاتصال الإداري الأفقي بين العاملين بالاتحاد في ذات المستوى الوظيفي يحقق أهداف الجامعة	8
61.7	1157	56.5	226	70.0	28	الاتصال الإداري الرأسي بين العاملين بالاتحاد يتسم بالفاعلية.	9
60.9	10273	55.8	2008	64.4	232	المجموع	

يتضح من الجدول السابق (11) أن الوزن النسبي لاستجابات عينة مجلس الإدارة جاءت في المرتبة الأولى حيث بلغ 64.6%، تليها عينة اللاعبين حيث بلغ 60.9% تليها عينة المدرين حيث بلغ 55.8%.

أما بالنسبة لمحور الاتصالات أعضاء مجلس الإدارة يجدون (يعلن الاتحاد عن بطولاته قبلها بوقت كاف) بنسبة 80%، ويتفق معهم اللاعبون بنسبة 75.4%، وكذلك المدرين بنسبة 62.5% بينما أكبر المشكلات بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة (يوجد اتصال ما بين الاتحاد والأفرع بما يحقق أهداف الاتحاد) بنسبة 35%، ويعزو الباحث ذلك إلى أن مجلس الإدارة حريص على الإعلان عن مبارياته وبطولاته قبلها بوقت كاف يسمح للجماهير بحضور هذه المباريات والبطولات، ويعد ذلك اتصال جيد بين الاتحاد ومستفيديه، ويشعر بذلك الحكام واللاعبين والمدرين، ولكن مع ذلك نجد أن 3، 4، 5 وهي على التوالي (يتم بيع التذاكر من خلال الموقع الرسمي للاتحاد على الأنترنت)، (يعتبر الموقع الرسمي للاتحاد أحد قنوات الاتصال الفعال)، (يعلن الاتحاد عن بطولاته بوسائل مختلفة" إذاعة، تليفزيون، جرائد") حصلت على استجابات

منخفضة من جميع فئات العينة، وهذا يدل على أن الاتحاد يعلن عن بطولاته قبلها بوقت كاف، ولكن لا يستخدم هذه الوسائل التي تتمتع بإقبال جماهيري عريض عليها.

بينما يرى أعضاء مجلس الإدارة أن هناك مشكلة في الاتصال مع الأفرع بما يحقق أهداف الاتحاد، ويرى أعضاء مجالس إدارة الأفرع العكس . ويعزو الباحث ذلك إلى أن أعضاء مجلس إدارة الاتحاد يجدون أن الاتصال مع الأفرع يحقق أهداف الاتحاد، ولكنه اتصال تقليدي من وجهة نظر مجالس الأفرع، حيث إن هذا الاتصال لا يرقى إلى عقد اجتماعات الاتحاد في المناطق على سبيل المثال، أو استخدام وسائل اتصال حديثة كالفيديو كونفرنس مثلاً، ولو على فترات متباعدة لتوضيح ما يستجد من أمور خاصة بالاتحاد.

وفي ضوء ما سبق من نتائج يستخلص الباحث:

أن الاتصالات اللوجستية لا بد وأن تكون فعالة داخل الاتحاد، وما بين الاتحاد ومورديه وجماهيره ومستفيديه لاعبين وحكام والأفرع المختلفة، وأن تكون كذلك بين الوظائف الرئيسية، وكذلك اللجان المختلفة داخل الاتحاد، وأن تكون هذه الاتصالات فعالة بين الأنشطة اللوجستية المختلفة بما فيها خدمة العملاء والنقل والشراء، وكل ذلك يبلور الأنشطة اللوجستية التسويقية التي تعمل على تنمية موارد الاتحاد.

جدول (12)

الدرجة المقدره والوزن النسبي لآراء عينة البحث في عبارات محور التخزين وإدارة المخزون (ن=463)

م	العبارات	مجلس إدارة (ن=80)		المدرين (ن=80)		اللاعبين (ن=375)	
		وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره	وزن نسبي	درجة مقدره
1	يتم الحفظ والتخزين بالاتحاد بطريقة علمية.	30	75.0	352	88.0	1281	68.3
2	أماكن التخزين والحفظ قريبة من أماكن ممارسة الأنشطة	26	65.0	220	55.0	873	46.6
3	مساحات الحفظ والتخزين كافية.	30	75.0	290	72.5	1181	63.0
4	يتم تجهيز المخازن لتناسب مع ما سيتم تخزينه بها.	30	75.0	240	60.0	1261	67.3
5	يهتم الاتحاد بالخدمات التي تحقق أعلى ربحية.	14	35.0	130	32.5	1373	73.2
6	يتم تصنيف الأجهزة والملفات بالمخازن وفق نظام محدد.	32	80.0	196	49.0	967	51.6
7	يتم تأمين المخازن ضد الحرائق والسرقة.	30	75.0	260	65.0	1333	71.1
8	تتوافر بالمخازن الإضاءة والتهوية الجيدة.	28	70.0	280	70.0	1305	69.6
	المجموع	220	68.8	1968	61.5	9574	63.8

يتضح من الجدول السابق (12) أن الوزن النسبي لاستجابات عينة مجلس الإدارة 68.8 وتليها الأعبين 63.8 وتليها المدربين 61.5 بالنسبة لمحور التخزين وإدارة المخزون أعضاء مجلس الإدارة يجدون (يتم تصنيف الأجهزة والملفات بالمخازن وفق نظام محدد) بنسبة 80% بينما أكبر المشكلات بالنسبة لأعضاء مجلس الإدارة (يهتم الاتحاد بالخدمات التي تحقق أعلى ربحية، بنسبة 35 %، بينما يجد اللاعبون عكس ذلك بنسبة 73.2%)

ويتفق ذلك مع ما أشار إليه "تامر مصطفى صالح" (2011 م) بضرورة أن تجهز المخازن بجميع عوامل الأمن والسلامة ضد عمليات السرقة والحريق والحشرات والقوارض، ويختلف ذلك مع ما ذكره حسن الشافعي بضرورة توفير مساحة مناسبة وكافية للأدوات والأجهزة بالمخازن مما يسهل من عملية التخزين. (51:4)

ثانيا : الاستراتيجية المقترحة:

يسعى الباحث من خلال تصميم الاستراتيجية إلى الوصول إلى التصور المناسب للأنشطة اللوجستية التسويقية بالاتحاد المصري للكراتيه، والهدف العام الذي تسعى الاستراتيجية إلى تحقيقه وفقا لشروط وضع الاستراتيجيات يتمثل في وضع استراتيجية للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه:

- تحليل البيئة الخارجية

- تحليل البيئة الداخلية

الرؤية العامة للاستراتيجية المقترحة:

- السعي إلى الارتقاء بكافة مقومات الاتحاد المصري للكراتيه.

- تسعى الاستراتيجية إلى توسيع قاعدة الممارسة ورعاية الموهوبين والعناصر الواعدة .

فلسفة الاستراتيجية المقترحة:

تتبع فلسفة الاستراتيجية المقترحة من الفلسفة التي تتبناها الدولة بشأن الاهتمام بالتسويق الرياضي وضرورة اهتمام المؤسسات الرياضية بالتمويل الذاتي

- اقتناع وإيمان لدى الإدارة العليا بأهمية وضع استراتيجية للأنشطة اللوجستية بالاتحاد المصري للكراتيه.

أهداف الاستراتيجية المقترحة:

- مساعدة اتحاد الكراتيه لتحديد نقاط الضعف والعمل على تقويتها.

- تسويق منتجات الاتحاد (مدربين - لاعبين - حكام - بطولات).

- حاد ومباريات الامتخابات إلى احدى القنوات الفضائي