

التمويل الجماعي كأداة حديثة للتمويل الرياضي –إشارة إلى نماذج رياضية ناجحة عالميا-

Crowdfunding as a modern tool for sports finance - reference to globally successful sports models -

مصطفى بوعافية¹*

¹ المدرسة العليا لعلوم الرياضة وتكنولوجياها (دالي إبراهيم- الجزائر)

تاريخ الاستلام: 2023/04/05؛ تاريخ المراجعة: 2023/05/11؛ تاريخ القبول: 2023/06/31

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور التمويل الجماعي كأداة حديثة للتمويل الرياضي، مع الإشارة إلى نماذج رياضية نجحت في حملاتها بالحصول على التمويل المطلوب. وقد تم عرض مفاهيم التمويل الجماعي إلى جانب بعض التجارب الناجحة ومختلف المنصات الرائدة في التمويل الجماعي المخصص للرياضة على الصعيد العالمي. تم استعمال المنهج الوصفي التحليلي للإجابة على إشكالية الدراسة، كما تم الاعتماد على بعض الإحصائيات التي تخدم الموضوع. كما ويوجد دور هام وحاسم في استخدام التمويل الجماعي كأداة لدعم وتمويل المشاريع الرياضية. توصلت الدراسة إلى أنه بالإضافة إلى الدعم المالي الذي يوفره التمويل الجماعي، فإنه يوفر خدمات إضافية أخرى كالإشهار ومرافقة المتبرعين والحصول على رعاية، كما أسهمت المنصات في تمويل الكثير من الرياضيين والفرق الرياضية وكذا الأحداث الرياضية. الكلمات المفتاح: التمويل الجماعي؛ المنصات الرياضية؛ التمويل الذاتي؛ حملات ناجحة.

تصنيف JEL : Z23 ؛ D26

Abstract:

This study aims to highlight the role of crowdfunding as a modern tool for sports financing, with reference to mathematical models that succeeded in obtaining the required funding in their campaigns. Crowdfunding concepts were presented along with some successful experiences and various leading sports crowdfunding platforms globally. The analytical descriptive approach was used to answer the problem of the study, and some statistics that serve the subject were relied upon. There is also an important and decisive role in using crowdfunding as a tool to support and finance sports projects.

The study concluded that, in addition to the financial support provided by crowdfunding, it provides other additional services such as advertising, accompanying donors, and obtaining sponsors. The platforms also contributed to the financing of many athletes and sports teams, as well as sporting events.

Keywords: Crowdfunding; Sports platforms; Self financing; Successful campaigns.

Jel Classification Codes : Z23 ؛ D26

1- تمهيد:

تسعى كل مؤسسة في الاقتصاد إلى تمويل نشاطاتها التجارية أو أفكارها أو مشاريعها من إيراداتها الحالية بالإضافة إلى مواردها المالية الخاصة، كما يتم تمويل المؤسسات والمرافق الرياضية التي تعتبر بالغة الأهمية بشكل أساسي من الموارد العامة للدولة سواء على مستوى الوزارة، الولاية أو البلدية، ويكون هذا التمويل محدوداً بميزانية الدولة وخاضعاً للتنظيم الصارم، كما أن هناك اختلافات كبيرة في مقدار تمويل مختلف التخصصات الرياضية. فبعض الاختصاصات الرياضية أو الرياضيين ليس لديهم مشكلة في العثور على الرعاية والبعض الآخر يعاني من نقص في الإمدادات الممنوحة من السلطات المعنية وكذا عدم وجود رعاية، كما أنها تواجه صعوبات كثيرة في اللجوء إلى مصادر التمويل التقليدية نظراً للإجراءات المعقدة ولعدم وجود ضمانات كافية والتي تضمن الحصول على القروض. كشكل ناشئ من أشكال التمويل، فإن التمويل الجماعي له القدرة على التأثير وتغيير التدفقات المالية التقليدية وأيضاً تغيير المبادئ التقليدية للوساطة المالية للمؤسسات الرياضية، وذلك من خلال توفير الموارد المالية اللازمة لتمويل وتجسيد المشاريع في مختلف الأنشطة القابلة للتطوير والنمو.

الإشكالية: وعلى ضوء ما سبق عرضه تبرز لنا ملامح إشكالية الدراسة التي يتم صياغتها كالآتي:

« ما دور التمويل الجماعي كأداة حديثة للتمويل الرياضي؟ »

من أجل الوصول لحل هذه الإشكالية يجب علينا البحث في التفاصيل الموجزة في الأسئلة الفرعية التالية:

- كيف تعمل منصات التمويل الجماعي وفيما تتجلى استخداماتها في الرياضة؟
- ما هي أهم منصات التمويل الجماعي الرياضية؟
- ما مدى الاعتماد على التمويل الجماعي في المشاريع الرياضية؟ وما هي محددات نجاح الحملات التمويلية؟

أهمية الدراسة:

تعتبر هاته الدراسة مساهمة علمية في إبراز أهمية التمويل الجماعي للمؤسسات الرياضية، ويساعد على الاهتمام بعملية التمويل ومعرفة طرق استخدامه في المؤسسات الرياضية.

أهداف الدراسة:

- التعريف بمفهوم التمويل الجماعي وأهميته في الرياضة.
- توضيح ومعرفة دور التمويل الجماعي في تمويل الرياضة.
- إبراز إمكانية الاعتماد على التمويل الجماعي في دعم وتمويل الأنشطة الرياضية.
- إظهار أفضل منصات التمويل الجماعي الرياضية وأكثر الحملات نجاحاً على الصعيد العالمي.

منهج الدراسة:

تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في هذه الدراسة لملامته في عرض وتوضيح المفاهيم المتعلقة بالتمويل الجماعي والتمويل الجماعي العالمي وكذا استعراض أهم المنصات والنماذج الناجحة في الرياضة،

تقسيمات الدراسة: تم تقسيم الدراسة إلى 3 محاور رئيسية تتمثل في:

- الإطار النظري للتمويل الجماعي.
- واقع التمويل الجماعي على المستوى العالمي.
- استخدامات التمويل الجماعي في المجال الرياضي.

II - الطريقة والأدوات :

1 - الإطار النظري للتمويل الجماعي:

1 1 -نشأة التمويل الجماعي:

ظهر لأول مرة في عام 1997، عندما جمعت فرقة في الولايات المتحدة الأموال من خلال 23 منصة على الإنترنت، ومع تطور الأنظمة الإلكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي، أخذ التمويل الجماعي شكلا يناسب هذه الوسائل، حيث أن منصة kiva.org، التي ظهرت لأول مرة في عام 2005، تعتمد على تقديم القروض الصغيرة للأفراد لمساعدتهم على تنفيذ المشاريع. منذ الانهيار الاقتصادي العالمي في عام 2008 والصعوبات المالية التي تبعها، واجهت الشركات الصغيرة والمنظمات الرياضية أوقات عصيبة في الحصول على الأموال من الحكومات والقروض البنكية. في عام 2009، تم إطلاق منصة Kickstarter لتمويل المشاريع الناشئة، تلاها عدد من المنصات التي تخدم نفس الهدف لمساعدة وتنفيذ الأفكار الإبداعية والمبتكرة.

2 1 - تعريف التمويل الجماعي:

يعرف بأنه أسلوب حديث لتمويل المشاريع من قبل الجمهور من خلال جمع الأموال بمبالغ صغيرة من جمهور كبير عبر منصات الانترنت. (دمدوم، مرغني، وبكوش، 2021، صفحة 453)

يعتبر التمويل الجماعي (CROWDFUNDING) طريقة حديثة لتمويل المشاريع الناشئة. وقد انتشر بعد الأزمة المالية في عام 2008 كبديل لتمويل الأعمال الجديدة في جميع أنحاء العالم، ويعرف البنك الدولي (2013) التمويل الجماعي بأنه طريقة لجمع الأموال للشركات أو المنظمات الأخرى عن طريق الانترنت. (مواسيم وبلغنو، 2022، صفحة 74)

يتيح الفرصة لكل فئات المجتمع لاستثمار مبلغ معين من المال مهما كانت قيمته، وإذا أضيف إلى استثمارات الأعضاء الآخرين فإنه يوفر التمويل الكافي للمشروع، يهدف إلى مساعدة ودعم صاحب المشروع لتنفيذ فكرته.

عرفت المفوضية الأوروبية التمويل الجماعي على أنه، بديل حديث للتمويل يربط أولئك الذين يمكنهم تقديم الأموال أو إقراضها أو استثمارها بشكل مباشر مع أولئك الذين يحتاجون إلى تمويل لمشروع معين، ويتم ذلك عادة من خلال المكالمات العامة عبر الانترنت للمساهمة في تمويل مشاريع محددة. (بللعمار، 2020، صفحة 04)

3 1 -أهداف التمويل الجماعي:

يهدف التمويل الجماعي في الأساس إلى:

- توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع والمؤسسات التي عجزت عن توفيره من مصادر أخرى كالبنوك نظرا لتخوف هذه الأخيرة من مخاطر عدم السداد مثال أو مشكل تعثر هذا النوع من المشاريع وإعسارها
- يجسد هذا النوع من التمويل مبادئ المشاركة والتعاون بين أطراف المجتمع لدعم مشاريعهم الإبداعية والمبتكرة
- نظراً لأن جميع أشكال التمويل الجماعي تستند إلى مبادئ متطابقة، يتم تصنيف الممولين كمستثمرين. هدفهم الأساسي هو دعم قضية اجتماعية أو اقتصادية، إما أن يكون محباً أو مقرضاً أو مستثمراً. يتوقع الممولون نتيجة ناجحة للمشروع، فهم يستثمرون أموالهم، وبالتالي قد يختلف التوقع بناءً على شعار المشروع واهتمام الممول. فهم يتخذون قرارات بشأن المشاريع التي يجب دعمها بناءً على النداء الأساسي للمشروع وتوقعاتهم بنجاحه. (سلوى ولحلو، 2020، ص 255)

4 1-أنواع التمويل الجماعي:

يمكن تقسيم التمويل الجماعي إلى أربعة أصناف أساسية من المنصات، فيما يلي توضيح أنواع منصات التمويل الجماعي:

1 4 1 التمويل الجماعي القائم على المكافآت (Reward Based Crowdfunding):

يتلقى الداعمون مكافآت تتناسب مع المبلغ الذي يساهمون به. تختلف هذه المكافآت من مشروع إلى آخر ويتم تعيينها من قبل صاحب المشروع، وعادة ما ترتبط المكافآت بالمشروع ثم يبدأ المساهمون في الدفع ويتلقى الجميع مكافآتهم وفقا للمبلغ المتبرع به. ومن خلال التمويل الجماعي القائم على المكافآت، يحتفظ منشئ المحتوى بملكية مشروعه بنسبة 100٪. (Symington, Ling & MacLennan, 2018).

2 4 1 التمويل الجماعي القائم على التبرعات (Donations Based Crowdfunding):

من خلال هذا النموذج يتم جمع أموال حملة التمويل الجماعي بهدف المشاركة في المشاريع الخيرية، والمشاركة في المنظمات غير الربحية، بحيث يتم قبول التبرعات من عدد كبير من الأفراد بنسب صغيرة، ويمكنهم تقاسم الأموال من أجل قضايا اجتماعية. وبما أن هذا النوع من التمويل الجماعي ليس له عائد مالي للمستثمرين فإن فرصة خسارة الاستثمار منعدمة. (بللعمار، 2020، صفحة 04)

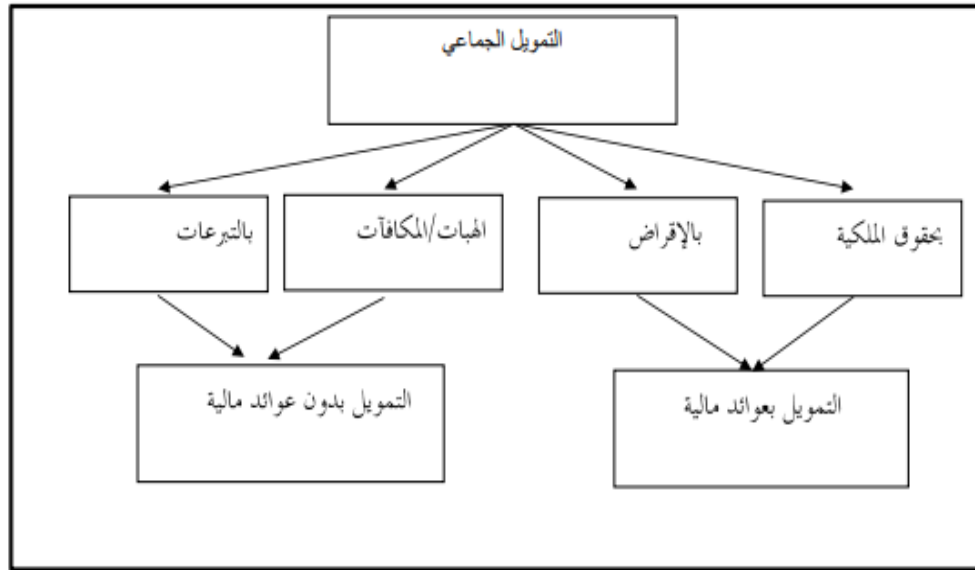
3 4 1 التمويل الجماعي القائم على الأسهم (Equity based Crowdfunding):

يحصل الداعمون على عائد مالي على استثماراتهم كحصة من الأرباح ويكون لديهم جزء من الشركة. وبعبارة أخرى، يقرر صاحب المشروع مقدار المال الذي يرغب في جمعه مقابل نسبة مئوية من حقوق الملكية ويتلقى كل تجمع جماعي حصة تناسبية (عادة أسهم عادية) للشركة اعتمادا على جزء من المبلغ المستهدف الذي يقررون الالتزام به. (Novak, Knežević, & Škrobot, 2017, p. 96)

4 4 1 التمويل الجماعي القائم على القروض (Lending based Crowdfunding):

في هذا النموذج من التمويل الجماعي، يقرض المساهمون أموالهم لأصحاب المشاريع الذين هم في الغالب رواد أعمال أو شركات ناشئة تنوي تمويل مشاريع مختلفة بأسعار فائدة أقل من تلك التي تحددها البنوك. هنا يتوقع المستثمر عوائد ذات فائدة مالية. وهناك أيضا حالة أخرى حيث يدخر فيها المستثمر أمواله على شكل قرض يكون بدون فوائد. فالمساهم لديه دافع اجتماعي أكثر من الدافع المالي. (KHODHEIR, OUGUENOUNE, 2021, P. 420).

الشكل (1): أنواع التمويل الجماعي:



المصدر: (مزياي، وعتمة، 2022، صفحة 19)

5 1 - نماذج التمويل الجماعي:

عادة ما يتم تقديم حملات التمويل الجماعي القائمة على المكافآت والتبرعات في أحد النموذجين:

1 5 1 الكل أو لا شيء (All or Nothing - AON): حيث يضع صاحب المشروع هدفا لجمع الأموال ولا يحتفظ بأي شيء ما لم يتم تحقيق الهدف. وفي حالة عدم الحصول على كامل مبلغ التمويل، لا يحصل صاحب المشروع على أي مبلغ ويتم رد المبالغ المحصلة إلى أصحابها (الممولين).

استخدام هذا النموذج هو إشارة موثوقة للممولين أن صاحب المشروع ملزم بعدم تولي المشروع إذا لم يتم الحصول على المبلغ الكامل المحدد. وهذه الإشارة تقلل من المخاطر على الجمهور الممول، ويشار إلى أن حملات التمويل القائمة على جمع مبلغ التمويل كاملا (AON) تحظى بالمزيد من الإقبال من قبل الممولين، وبالتالي تمكن أصحاب المشاريع لوضع أهداف أعلى، وزيادة رأس المال، وتكون أكثر قابلية للوصول إلى أهدافها المعلنة.

2 5 1 كل ما يتم جمعه (Keep it All- KIA): يحدد صاحب المشروع هدفا لجمع الأموال ويمكنه الاحتفاظ بالمبلغ المحصل سواء وصل إلى المبلغ المطلوب أم لا.

تميل مشاريع (KIA) إلى أن تكون أقل نجاحا، لأن الجمهور يتحمل خطر قيام الشركة بمشروع يعاني من نقص التمويل وبالتالي من المرجح أن يفشل بعد الحملة. يستخدم رواد الأعمال هذا النموذج للمشاريع القابلة للتطوير: أي المشاريع التي لا تزال قابلة للتنفيذ بتمويل جزئي.

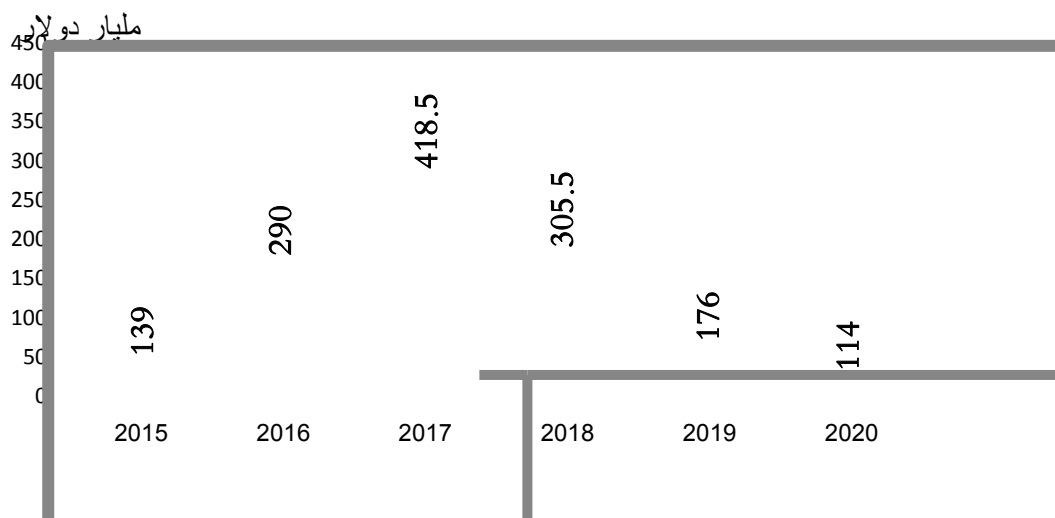
2 - واقع التمويل الجماعي على المستوى العالمي:

1 2 - تطور حجم التمويل الجماعي العالمي:

يعرف التمويل الجماعي تطورا كبيرا ونموا متزايدا من سنة لأخرى، إذ أصبح من أهم الوسائل لتمويل الأفكار والمشاريع المستحدثة في شتى المجالات، ففي عام 2015 بلغ 139 مليار دولار أمريكي و 290 مليار دولار سنة 2016، حتى وصل لمبلغ 418.5 مليار دولار في عام 2017 وهي أعلى قيمة تم الوصول إليها، ثم تناقصت سنة 2018 لتصل لمبلغ 305.5 مليار دولار، و 176 مليار دولار سنة 2019 ثم أخيرا 114 مليار دولار في 2020.

ويمكن التوضيح أكثر لهذا التطور من خلال الشكل التالي:

الشكل (2): تطور حجم التمويل الجماعي العالمي خلال الفترة (2015-2020):



المصدر: من إعداد الباحث

في عام 2017، كانت الصين تمثل 86٪ من إجمالي السوق. في 2018 شكلت الصين 71٪ من الحجم العالمي، وفي عام 2019 شكل السوق الصيني 48٪ فقط من حجم التمويل العالمي، وفي عام 2020 أقل من 1٪ من حجم السوق العالمي، نلاحظ تقلص سوق الإقراض الصيني إلى جزء أصغر من سابقه. كما أثرت الأزمة الصحية العالمية لفيروس كورونا (كوفيد-19) منذ ظهورها في الصين في نهاية عام 2019 سلبا على الاقتصاد العالمي بسبب إجراءات الوقاية ومحاولة السيطرة عليه من خلال التوقيف المؤقت لبعض أنشطة الشركات وأيضا المؤسسات والأنشطة والأحداث الرياضية، وهذا يمثل انخفاضا كبيرا على المستوى العالمي بنسبة 42٪ في حجم التمويل العالمي بين عامي 2018 و 2019، وانخفاضا إضافيا بنسبة 35٪ بين عامي 2019 و 2020. وقد سجلت إحصاءات التمويل الجماعي لسنة 2022:

- 22,9% من عمليات التمويل الجماعي ناجحة؛
 - تبلغ القيمة السوقية لصناعة التمويل الجماعي 12,27 مليار دولار؛
 - في المتوسط يتعهد الأفراد بمبلغ 96 دولار في مشروع ممول بالكامل؛
 - تكسب حملة التمويل الجماعي النموذجية حوالي 5270 دولار؛
 - من المتوقع أن يتضاعف سوق التمويل الجماعي بحلول عام 2022. (مزياري وعتمة، 2022، صفحة 42)
- 2 2 - التوزيع النسبي للتمويل الجماعي حسب المناطق في العالم:

الجدول (1): التوزيع النسبي لحجم التمويل الجماعي لعام 2020 حسب المناطق:

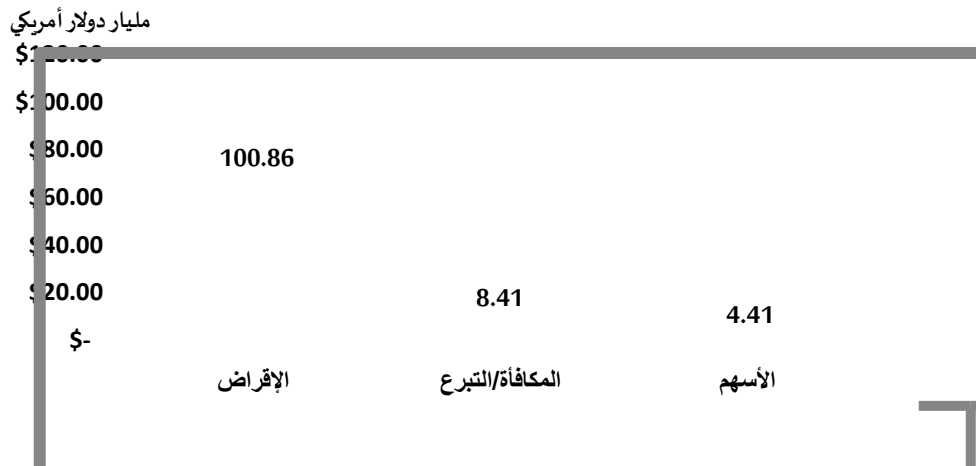
المنطقة	الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	وسط وجنوب إفريقيا	أوروبا	آسيا	أمريكا الشمالية	أمريكا الجنوبية
حجم التمويل (مليار دولار)	0,59	1,21	22,58	10,07	73,92	5,27
السوق العالمي (%)	0,52%	1,06%	19,87%	8,86%	65,05%	4,64%

المصدر: من إعداد الباحث

يمثل الجدول أن حجم التمويل الجماعي الإجمالي لسنة 2020 يتركز بشكل أساسي من حيث القيمة في كل من دول أمريكا الشمالية وأوروبا، وذلك بنسبة 65,05% و 19,87% على التوالي، وهذا راجع إلى أن التمويل الجماعي هو بمثابة ظاهرة تمويلية حديثة تطورت أساسا في الولايات المتحدة الأمريكية. إذ تعد هاته الأخيرة من الدول الرائدة في المجال من خلال وجود عدد كبير من المنصات فيها بمختلف أنواعها وتعدد استخداماتها، كما واستحوذت على نسبة 93% من إجمالي سوق أمريكا الشمالية و نسبة 64% بالنسبة لحجم السوق العالمي. وبالنسبة للدول الأوروبية نجد أن بريطانيا هي أكثر دولة رائدة في المجال إذ شكلت 56% من السوق الأوروبية من حيث الحجم في 2020، على غرار فرنسا، ألمانيا وإيطاليا التي تطورت فيها استخدامات التمويل الجماعي. مثلت كوريا الجنوبية واليابان سوق شرق آسيا بنسبة 84%، كما حافظت فلسطين على هيمنتها في التمويل الجماعي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فهي رائدة السوق بشكل عام.

3 2- التوزيع النسبي للتمويل الجماعي حسب نوع التمويل:

من ضمن الأنواع الأساسية للتمويل الجماعي يهيمن التمويل القائم على شكل قروض على أكثر أنواع التمويل الجماعي استخداما من حيث القيمة مقارنة بالأنواع الأخرى لسنة 2020 والشكل التالي يبرز ذلك بأكثر تفصيل: الشكل (3): حجم التمويل الجماعي في العالم حسب نوع التمويل لسنة 2020:



المصدر: موقع www.statista.com, تاريخ الإطلاع: 2022/11/24.

يمثل الشكل 3 حجم الأموال التي تم جمعها من خلال التمويل الجماعي في جميع أنحاء العالم في عام 2020 وذلك حسب نوع التمويل، حيث يكتسح نموذج التمويل الجماعي القائم على القروض على مجموع إجمالي حجم التمويل الجماعي العالمي بمبلغ يقدر بـ 100.86 مليار دولار أمريكي إذ يشكل نسبة تبلغ 88.73% من مجموع المال المتحصل عليه عالميا. ويمثل نموذج الأسهم 4.41 مليار دولار فقط من الأموال التي تم جمعها من خلال التمويل الجماعي بنسبة تبلغ 3.87%. أما بالنسبة للنماذج غير الاستثمارية (التمويل القائم على المكافأة والتمويل القائم على التبرعات)، فقد جمعا معا 8.41 مليار دولار أي بنسبة 7.4% من حجم التمويل الجماعي العالمي.

4 2- أشهر منصات التمويل الجماعي عالميا:

1 4 2 منصة كيك ستارتر Kickstarter:

تعتبر منصة كيك ستارتر هي أشهر وأكبر منصة في العالم حيث تركز على المشاريع الإبداعية والاستهلاكية، تعمل بنموذج الكل أو اللاشيء (AON)، وتستمر الحملات من (يوم حتى 60) كل على حسب هدفه، والمشاريع الناجحة تدفع 5%

من الأموال التي تم جمعها بالإضافة إلى نسبة التحويل البنكي، وقد تعهد ما يقرب من 20.8 مليون شخص بدعمهم المالي لأكثر من 551.170 مشروعا تم إطلاقه في كيك ستارتر (كل المشاريع سواء حققت الهدف المطلوب بنجاح أم لا). حتى مارس 2022، تم إنفاق 6.44 مليار دولار أمريكي للمشاريع على منصة التمويل الجماعي كيك ستارتر. ويشير الشكل 12 إلى نسبة المشاريع الناجحة في المنصة التي بلغ عددها 216.559 مشروعا، بنسبة نجاح تقدر بـ 39.29٪، بمبلغ استثمار قدره 5.84 مليار دولار أمريكي، أما بالنسبة للمشاريع غير الناجحة فقد تم جمع 538 مليون دولار لـ 331.583 مشروعا لم يحقق الهدف المطلوب أي ما نسبته 60.71٪ من عدد المشاريع الإجمالية. وتشمل أيضا المشاريع التي لم تتحقق في الوقت المحدد، لذا يمكن استنتاج أن نسبة المشاريع مرضية إلى حد مقبول. وفي الوقت نفسه، فإن القطاع الذي حقق أكثر نجاحا هو قطاع الموسيقى بـ 33,163 مشروعا، تليها الأفلام والفيديو (30,170) والألعاب (29,588).

2 4 2 منصة انديغوغو Indiegogo:

تعتبر منصة انديغوغو واحدة من أشهر وأكبر المنصات الرائدة في مجال المنتجات التقنية، ومشاريع التأثير الاجتماعي (الصالح العام)، ومشاريع الابتكار البيئي. تقبل كل بلدان العالم لوضع مشاريعهم وأفكارهم فيها، وقد تبرع حوالي 9 ملايين داعم من 235 دولة كما تم دعم حوالي 800.000 حملة منذ تأسيسه سنة 2008، تمتد الحملة من يوم إلى 120 يوما من تاريخ الإطلاق. توفر المنصة للمشاريع نموذج الاحتفاظ بكل ما يتم جمعه (KIA)، بعمولة 5٪ على جميع الأموال التي يتم جمعها لحملتك. يتم احتساب الرسوم وخصمها من الأموال التي تجمعها (وليس الهدف الذي حددته). مع نسبة التحويل الإلكتروني لكلا النموذجين.

جمعت إنديغوغو 42.830 حملة ممولة بالكامل و 290.544 حملة لم تصل لهدف التمويل، حيث بلغت نسبة الحملات الناجحة 12.8٪. وفي المتوسط يشاهد المنصة حوالي 10 مليون زائر شهريا.

3 4 2 منصة غوفانديمي GoFundMe:

تم إطلاق غوفانديمي في عام 2010 منصة متعددة الاستخدامات تساعد الأفراد على جمع الأموال للتبرعات الشخصية. وأصبحت أكبر منصة لجمع التبرعات عبر الإنترنت في العالم، بعد أن جمعت أكثر من 9 مليارات دولار من أكثر من 120 مليون تبرع وتدعم 19 دولة. يساعد نجاحها وبساطتها في جعلها أفضل منصة للأفراد. إحدى مميزات GoFundMe، مقارنة مع غيرها من المنصات التي تتقاضى رسوما كبيرة فإن هذه المنصة لديها رسوم 0٪. بالإضافة إلى رسوم التحويلات الإلكترونية 1.9٪ فقط، والأمر الآخر هو أنه يمكن أن يتم جمع المال بدون قيود (ليس هنالك حدود زمنية أو مواعيد نهائية).

3 - استخدامات التمويل الجماعي في المجال الرياضي:

وضعت أولمبياد سوتشي 2014 التمويل الجماعي الرياضي في الواجهة. حيث كانت هذه هي المرة الأولى في التاريخ التي يلجأ فيها عدد كبير من الرياضيين وحتى فرق بأكملها إلى التمويل الجماعي للمساعدة في تمويل أحلامهم. في مقابل دعم الجهود الرياضية، يمكن للداعمين الحصول على مجموعة متنوعة من المكافآت والشعور بأنهم قد ساعدوا الرياضيين على طول الطريق نحو النجاح.

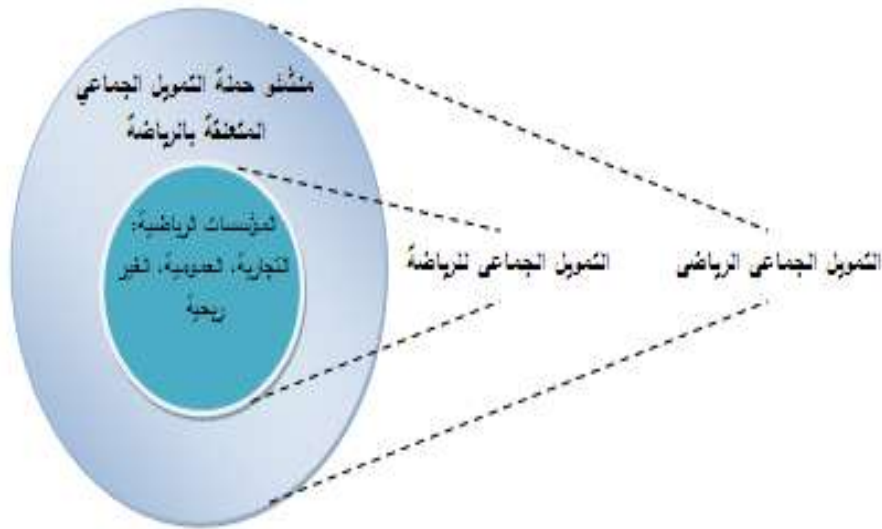
1 3 -التفريق بين مصطلحات التمويل الجماعي والرياضة:

تم استحداث ثلاثة مصطلحات مختلفة لربط العلاقة بين مجالات التمويل الجماعي والرياضة، إذ تم تطوير هذه المصطلحات لكن نطاق موضوعها مختلف، لذلك يجب توضيح هذه المفاهيم أولا:

التمويل الجماعي المتعلقة بالرياضة **sports-related crowdfunding** : يشمل التمويل الجماعي للمشاريع المتعلقة بالرياضة جميع الحملات لأي شكل من أشكال الدعم للرياضة أو النشاط البدني (الترويج للرياضة، ودعم الأندية الرياضية، وإنشاء بنية تحتية رياضية أو معدات مفيدة للرياضة).

التمويل الجماعي للرياضة **crowdfunding of sports** : يشمل التمويل الجماعي للرياضة فقط المشاريع الرياضية التي أنشأتها الأندية الرياضية، ويمكن القول أنها تلك الحملات التي أطلقتها الجهات المسؤولة عن توريد الرياضة.

التمويل الجماعي الرياضي **sports crowdfunding** : بالمقارنة بين التسويق الرياضي والتسويق من خلال الرياضة وتسويق الرياضة، هنا يجب استخدام مصطلح "التمويل الجماعي الرياضي" كمصطلح عام يغطي الفرعين: "التمويل الجماعي للرياضة" و"التمويل الجماعي المرتبط بالرياضة". (SZCZEPAN KOŚCIOŁEK, 2021, P. 1168) الشكل (04): يمثل تصور للتمويل الجماعي الرياضي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على (SZCZEPAN KOŚCIOŁEK, 2021, P. 1169)

2 3- أهمية التمويل الجماعي في المجال الرياضي:

في التمويل الجماعي الرياضي، يحتاج الرياضي أو النادي إلى المال للتدريب أو شراء الأدوات الرياضية أو دعم رياضي بأي طريقة يمكن أن تساعد في الوصول إلى الهدف. من خلال التمويل الجماعي، يمكن إخبار المتبرعين المحتملين عن المواهب الهائلة للرياضي وإنجازاته وتطلب منهم المساهمة بمبلغ صغير. يمكن أن تكون المساهمات مفيدة للرياضي للحصول على مرافق تدريبية أفضل والاستعداد ليصبح البطل الذي يستحق أن يكون. كما يمكن إضافة صور لروتين تدريب الرياضي وإخبار المتبرعين بدقة لماذا يحتاج الرياضيون إلى دعمهم. حيث يساعد التمويل الجماعي الرياضيين والمؤسسات الرياضية على:

دفع تكاليف المدربين والتدريبات: ليس كل الرياضيين لديهم موارد مالية يمكن أن تدفع لأفضل مدرب. وقد لا تستغل مواهبهم على النحو الواجب في غياب أساليب التوجيه وتقنيات التدريب الصحيحة.

إذا كان لدى الرياضي الموهبة ولكن لا يملك المال اللازم للتدريب، فيمكنه بدء حملة تمويل جماعي لجمع الأموال لدفع تكاليف التدريب. وغالبا ما يتعين على الرياضيين أيضا السفر إلى الخارج للتدريب تحت مديرين أكثر خبرة. ويتطلب ذلك تمويلا إضافيا حيث يحتاج الرياضي إلى النظر في تكلفة المعيشة في ذلك البلد.

وبفضل التمويل الجماعي يستطيع الرياضي طلب المساعدة المالية من عشاق الرياضة من جميع أنحاء العالم. إذا قامت منظمة رياضية دولية معروفة بجمع الأموال نيابة عن الرياضي، فيمكنها الوصول إلى المزيد من الأشخاص وجمع أموال أكثر.

- الرعاية الرياضية: في وقتنا هذا يمكن أن يساعد التمويل الجماعي الرياضات والرياضيين في إخراج المزيد من الأبطال. يمكن لمحبّي رياضة أو رياضي معين المساهمة بالمال والمساعدة في الحصول على أفضل تدريب ممكن، ويعد التمويل الجماعي طريقة مميزة لجمع التمويل حيث يجعل الرياضي علامة تجارية، وهذا يمكن أن يساعد في مساهمهم لتأمين رعاية رياضية تجارية. وهذا بدوره سيجلب المجد للبلاد في مختلف الأحداث الرياضية المحلية والدولية.
- تطوير البنية التحتية للرياضة: قد يكون لدى كل مؤسسة رياضية الرغبة في أن يكون ناجحا ولكن معظمها في جميع أنحاء العالم ليست مجهزة بشكل جيد ولديها الحد الأدنى الضروري لتدريب رياضيينها. إذ يحتاج الرياضيون إلى مرافق رياضية للياقة بدنية مستقرة، مثل الصالات الرياضية ومراكز التدريب، ومعدات رياضية مناسبة التي بدونها يمكن أن يعانون من إصابات خطيرة ، والتي قد تقضي وتنهى على أحلامهم الرياضية.

3 3 -أفضل منصات التمويل الجماعي في الرياضة:

يوجد العديد من منصات التمويل الجماعي التي تركز بشكل حصري على الرياضة، وقد تغلبت هذه المواقع من خلال التمويل الجماعي على العديد من الصعوبات المالية، كما حققت أحلام الكثير من الرياضيين والفرق في رياضات متنوعة.

3 3 1 منصة MAKEACHAMP:

هي منصة تمويل جماعي رياضية كندية أسسها لاعبي الجودو Michael Shpigelman و David Ancor في عام 2012 لتمويل أهدافهم الرياضية الخاصة. بعد ذلك، تطورت المنصة لتكون رائدة في التمويل الجماعي للرياضة التنافسية. كما واستفاد أكثر من 18000 رياضي وفريق من 52 دولة من المنصة. إذ تم ج مع أكثر من 7 ملايين دولار من أكثر من 47 ألف متبرع. وفضلا عن ذلك، وصل ستة رياضيين إلى أولمبياد سوتشي 2014 وأصبحوا أبطالاً بفضل نجاحهم في التمويل الجماعي على منصة MAKEACHAMP.

تعمل MAKEACHAMP كمنصة تمويل جماعي قائمة على المكافآت، تستمر مدة الحملة على المنصة من يوم واحد حتى 60 يوما، وهي مجانية تمامًا وخالية من رسوم النظام الأساسي منذ يناير 2018. إذ لا توجد رسوم عضوية أو رسوم إعداد. ومع ذلك، يتعين دفع رسوم تبلغ 2.9٪ من الأموال التي تجمعها لتغطية رسوم المعالجة المصرفية.

3 3 2 منصة SportFunder:

تم إطلاق منصة SportFunder في عام 2012 من قبل النيوزيلندي Craig Williamson. وهو موقع تمويل جماعي دولي لجمع التبرعات لجميع الأنشطة المتعلقة بالرياضة. بعد تأسيسه في عام 2012، أصبح الموقع متاحًا لآلاف الرياضيين في أكثر من 40 دولة. حيث تتيح المنصة للرياضيين والفرق جمع الأموال ومشاركة قصتهم وتنمية قاعدة المعجبين بهم. حتى أكتوبر 2022 ساعدت المنصة الرياضيين في جميع أنحاء العالم على جمع أكثر من مليوني ومائتي ألف دولار أمريكي من أكثر من 30 ألف متبرع عن طريق توفير الأدوات المناسبة لتسخير إمكانات الكاملة للتمويل الجماعي والإنترنت. كما أنه موقع سهل الاستخدام بفضل التقنية التي تعمل على تبسيط وإتمام عملية جمع التبرعات. بالإضافة إلى أنها تقدم نصائح عملية وذات صلة من متبرعي التمويل الجماعي لمساعدة الأفراد على الوصول إلى هدف التمويل الجماعي.

تعمل SportFunder كمنصة تمويل جماعي قائمة على المكافآت، تستمر مدة الحملة على المنصة من يوم واحد حتى 60 يوما، وبغض النظر عما إذا وصلت إلى هدف حملتك أم لا، يمكن القيام بحملة جديدة لتمويل المرحلة التالية من مشروعك. عدد الحملات التي يمكنك إنشاؤها غير محدود.

مميزات منصة SportFunder:

تبذل المنصة كل الجهود لمساعدة الرياضيين على تحقيق أهدافهم. حيث تؤمن بالتكنولوجيا وقدرتها على تغيير طريقة جمع الأموال، وذلك من خلال:

- العمل باستمرار على توسيع نطاق خدماتها لتقدم التكنولوجيا الأكثر استجابة وابتكارًا،
- خدمة عملاء على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع في أكثر من 40 دولة،
- نصائح وإرشادات وتوجيهات من خبراء التمويل الجماعي، بما في ذلك النصائح وحل المشكلات في حال وقوعها، وتطوير الإستراتيجية الخاصة بحملتك،
- المنصة الوحيدة في العالم التي توفر طرق دفع عالمية ومحلية.

3 3 3 منصة pledgesports:

تأسست في فيفري 2014، فكرة إنشاء المنصة جاءت بعد أن أردا مؤسسها Richard Pearson إيجاد حل لمشكلة التمويل في صناعة الرياضة. وذلك بعد مشاهدة عدد كبير جدا من الرياضيين يتخلون عن مواهبهم بسبب نقص التمويل. حيث يتعين على معظم الرياضيين والفرق والنادي الهواة الاعتماد على جمع التبرعات بانتظام ما لم يكونوا في مستوى احترافي.

ساعدت المنصة أكثر من 10.000 رياضي على جمع الملايين من أجل الرياضة في 46 دولة، وأحد أسباب هذا النجاح هو وجود خبراء في هذه المجال يقومون بتقديم النصائح والتدريب المناسب للفرق والرياضيين للنجاح في تمويل مشروعاتهم وأهدافهم.

كما وتتقاضى المنصة رسوما بنسبة 8٪ على مجموع الأموال التي يتم جمعها في الحملة. على عكس بعض أكبر المنصات العالمية في التمويل الجماعي متعددة الصناعات، تقدم pledgesports حلا للتمويل لأي شيء متعلق بالرياضة فقط، مما يعني الحصول على الدعم المستحق في كل الرياضات تقريبا، فهي تقدم وتخطط لأن تصبح أكبر منصة للتمويل الجماعي الرياضي في العالم في الفترة القادمة. وتغطي بشكل مهم جميع المجالات المتعلقة بالرياضة من:

- الرياضيون والفرق والنادي،
- الأفلام الوثائقية والأفلام القصيرة المهتمة بالرياضة،
- الأحداث الرياضية،
- العلامات التجارية الرياضية،
- المنتجات الرياضية حصرا،
- المعدات والأدوات الرياضية.

4 3 - نماذج رياضية ناجحة في الحصول على التمويل:

1 4 3 - حملة المنتخب الكندي النسائي في رياضة الهوكي الأرضي:

في عام 2018 تم إطلاق حملة ناجحة على منصة MAKEACHAMP قام بها المنتخب الكندي النسائي في رياضة الهوكي الأرضي تحت مسمى "Join our Journey to the 2020 Tokyo Olympics" "انضم إلينا في رحلتنا إلى أولمبياد طوكيو 2020" والتي سعت للحصول على أموال للمشاركة في المسابقة الدولية للهوكي والتي ينظمها الاتحاد الدولي للهوكي. كانت

المسابقة مؤهلة للألعاب الأولمبية. أقيمت تلك البطولة في فالنسيا بإسبانيا في الفترة من 19 إلى 27 يونيو 2019، إذ كان من الصعب للفريق الوصول إلى هناك للمشاركة حيث تبلغ التكلفة الإجمالية للمنافسة في فالنسيا حوالي 75 ألف دولار منها 40 ألف دولار تكلفة سفر الفريق و35 ألف دولار أخرى تكلفة الطعام والإقامة.

تم تمويل المشروع بشكل واسع، إذ نجح في جمع ما مقداره 83.881.75 دولار من الهدف المالي التي سعت إليه الحملة وهو 75.000 دولار بنسبة نجاح تقدر بـ 112% وذلك من خلال 401 متبرعا خلال فترة الحملة. وهي حملة ذات مزيج من التمويل القائم على التبرعات والمكافآت، إذ يتم ذكر الداعمين الذين يمنحون من:

- دولار واحد إلى 50 دولار: يتم شكرك على مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بالفريق كأحد الداعمين.
- 50 إلى 100 دولار: الحصول على بطاقة بريدية موقعة ويتم شكر الداعمين أيضًا على مواقع التواصل الاجتماعي الخاصة بالفريق.
- 100 إلى 250 دولار: الحصول على قطعة من ملابس الفريق موقعة ويتم شكر الداعمين على مواقع التواصل الاجتماعي.
- 250 إلى 500 دولار: القيام بتنفيذ مهمة أو تحدي لأعضاء الفريق حسب رغبة الداعم، بالإضافة إلى بطاقة بريدية موقعة ويتم شكر الداعمين أيضًا على مواقع التواصل الاجتماعي.

3 4 2 - حملة فريق The Wave في رياضة ركوب الأمواج:

قرر فريق ركوب الأمواج 'The Wave' في بريستول بإنجلترا، أن يستعمل التمويل الجماعي حيث كان لديهم العديد من المشجعين الذين كانوا واثقين من دعمهم. قام مدير الفريق بإطلاق حملة على منصة Crowdfunder وتم تقديم مزيج من المكافآت بما في ذلك قمصان الفريق ودروس ركوب الأمواج وقد تمكنت من تحقيق هدف المتمثل البالغ 150 ألف جنيه إسترليني في منتصف الحملة تقريبًا، وانتهى بهم الأمر بجمع مبلغ ضخم قدره 224 ألف جنيه إسترليني خلال مدة الحملة المقدرة بشهر واحد.

ما يميز هذه الحملة ونجاحها عن غيرها هو تجنيد مدير الفريق لوسائل التواصل الاجتماعي بشكل كبير وفعال، كما تم الاستعانة بشركة علاقات عامة لمواصلة عرض الحملة لجمع التبرعات، مما أدى إلى ظهورها بشكل أكبر وأكثر تميزًا في الصحف الوطنية والمقابلات الإذاعية.

يقول Hounsfield قائد الحملة للفريق: "إذا كانت المنظمة أو المشروع ملهما بالقدر الكافي، فإن التمويل الجماعي من الممكن أن ينجح. وكلما كانت الرؤية أكبر وأكثر إثارة، كلما كانت فرصة النجاح أكبر".

3 4 3 - حملة للتأهل إلى نهائيات الألعاب الشتوية في التزلج على الجليد:

هي حملة في منصة pledgesports قام بها البريطاني Kasete Naufahu الحديث في رياضة التزلج على الجليد في أكتوبر 2016، إذ كان يحاول التأهل لدورة الألعاب الأولمبية الشتوية 2018 في بيونغ تشانغ، كوريا الجنوبية. احتاج Kasete إلى التمويل اللازم للقيام بمعسكر تدريبي مكثف لمدة ستة أسابيع. وسيكون هذا ضروريًا لإعداده للمنافسة في مسابقات قادمة. وفي ديسمبر من نفس السنة، بدأ المنافسة في السباقات التي يقرها الاتحاد الدولي للتزلج من أجل تحقيق إجمالي النقاط المطلوبة للتأهل للألعاب الأولمبية.

كان المبلغ المطلوب للتدريب مع مدرب محترف لتغطية نفقات التدريب والسفر والمنافسة وتكاليف المعيشة هو 10,000 جنيه إسترليني وقد تم تمكن من جمع 11,476.00 جنيه إسترليني من 141 مساهما ومتبرعا، وكانت الحملة ناجحة بنسبة 114.7% وهو مبلغ جيد لتغطية كل التكاليف الضرورية.

III- النتائج ومناقشتها :

- من خلال التطرق لموضوع التمويل الجماعي كأداة حديثة للتمويل الرياضي ومن خلال التعريف ببعض المواقع الرياضية المختصة وكذا الإشارة إلى بعض النماذج الرياضية الناجحة عالميا، يمكن استخلاص النتائج التالية:
- منصات التمويل الجماعي المختصة في الرياضة تعتبر أحد أهم الحلول التمويلية المبتكرة والتي لاقت رواجاً كبيراً لدى جموع الرياضيين والفرق ومنظلي الأحداث الرياضية.
 - تختلف أشكال التمويل الجماعي حسب الغرض المرجو منها، ففي الرياضة خصوصاً نجد أن التمويل الجماعي القائم على المكافآت والقائم على التبرعات هما الأكثر استعمالاً.
 - حققت منصات التمويل الجماعي المختصة في الرياضة في نجاح العديد من الحملات التمويلية للرياضيين والفرق والأندية في تمويل نشاطاتهم الرياضية.
 - التمويل الجماعي الرياضي يتيح العديد من المميزات فضلاً عن التمويل المالي، كالتسويق المجاني وإمكانية التعاقد مع رعاية أو قنوات البث التلفزيوني.
 - تلعب الخبرة دوراً مهماً وكلما كانت الرؤية أكبر وأكثر إثارة، كلما كانت فرصة النجاح أكبر.

IV- الخلاصة:

يتطور التمويل الجماعي كشكل جديد من أشكال تمويل المشاريع بشكل سريع في السنوات العشر الماضية. يغير طريقة التواصل والتفاعل مع جمهور واسع ويمكن استخدامه لتمويل كل ما يتعلق بالرياضة أيضاً. على أساس الأمثلة الموصوفة لحملات التمويل الجماعي الرياضي الناجحة من الأسواق المتقدمة الأمريكية والأوروبية، يمكننا أن نستنتج أن التمويل الجماعي لديه إمكانات كبيرة ليصبح مصدراً مهماً للتمويل الذاتي للرياضة.

بناءً على ما تم عرضه ، يمكن اعتبار التمويل الجماعي مصدراً مهماً للتمويل في البلدان المتقدمة. يمكن للرياضيين الأفراد استخدامه كمصدر للتمويل الذاتي ويمكن للفرق استخدامه عند البحث عن دعم لتشغيلها، ويمكن أيضاً استخدامه من قبل المنظمات الرياضية والرياضيين وكذا رجال الأعمال عند بدء بعض المشاريع الرياضية لتطوير منتج جديد نظراً لإمكانية جلب مبالغ مالية كبيرة.

- الإحالات والمراجع:

- أسماء بللعم، (2020)، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة –إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا-، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، 05 (02).
- رميساء نجاة، سميرة بلغنو، (2022)، التمويل الجماعي كمصدر مستحدث لتمويل المؤسسات الناشئة _ منصة Kickstarter نموذجاً، مجلة آراء للدراسات الاقتصادية والإدارية، 04 (01).
- زكريا دمدمو، وليد مرغني، ولطيفة بكوش، (2020)، الحاجة إلى التمويل الجماعي كآلية لدعم المؤسسات الناشئة، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 07 (03).
- مالك سلوى، بوخاري لحلو، (2020)، منصات التمويل الجماعي الإسلامي بين النظري والتطبيقي مع الإشارة إلى بعض النماذج الناجحة في العامل العربي، مجلة رؤى اقتصادية، 10 (01).
- مزباني نجوى، عتمة سارة، (2022)، التمويل الجماعي كآلية مستحدثة لتمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر –دراسة ميدانية-، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة 2.

- Kaye Symington, Richard Ling & Carrie MacLennan, (2018), THE NEXT GENERATION OF CREATIVE CROWDFUNDING, Paved With Gold.

- ketto,(2022): <https://www.ketto.org/blog/what-is-sports-crowdfunding/> (consulté le 03/10/2022)

- KHODHEIR Latifa Salima, OUGUENOUNE Hind, (2021), Crowdfunding as an alternative financing solution for SMEs in Algeria, Dirassat Journal Economic Issue, 12 (02).
- kickstarter,(2022): <https://www.kickstarter.com/> (consulté le 12/09/2022)
- Novak, Ivan; Knežević, Blaženka; Škrobot, Petra, (2017), Crowdfunding of Entrepreneurial Projects in Sport, In: Proceedings of the ENTRENOVA - ENTERprise REsearch InNOVAtion Conference, Dubrovnik, Croatia, 7-9 September 2017, IRENET - Society for Advancing Innovation and Research in Economy, Zagreb, Vol. 3.
- pledgesports,(2022): <https://www.pledgesports.org/> (consulté le 17/11/2022)
- statista,(2022):<https://www.statista.com/statistics/946668/global-crowdfunding-volume-worldwide-by-type/> (consulté le 24/07/2022)
- SZCZEPAN KOŚCIÓŁEK, (2021), Backers' motivations in sports clubs reward-based crowdfunding campaigns, Journal of Physical Education and Sport, 21 (147).
- makeachamp,(2022): <https://makeachamp.com/> (consulté le 13/11/2022)
- indiegogo,(2022): <https://www.indiegogo.com/> (consulté le 14/09/2022)
- sportfunder,(2022): <https://sportfunder.com/> (consulté le 11/11/2022)
- gofundme,(2022): <https://gofundme.com/> (consulté le 18/09/2022)

كيفية الاستشهاد بهذا المقال حسب أسلوب APA :

بوعافية مصطفى (2023)، التمويل الجماعي كأداة حديثة للتمويل الرياضي –إشارة إلى نماذج رياضية ناجحة عالميا-، مجلة أراء للدراسات الاقتصادية والادارية المجلد 05(العدد 01)، الجزائر: المركز الجامعي أفلو، الجزائر ص.ص 52-65