

Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας
Σχολή Οικονομικών Επιστημών
Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας



Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκηση
«Ηλεκτρονικό Επιχειρείν και Ψηφιακό Μάρκετινγκ»

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:

«Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων
στην Ελλάδα, η περίπτωση του Crowdfunding. »

Ματζάρας Γεώργιος Α.Μ.: MPP0092

(υποβλήθηκε στο Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας – Πανεπιστήμιο
Δυτικής Μακεδονίας)

KOZANH 2023

Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας

Σχολή Οικονομικών Επιστημών

Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκηση
«Ηλεκτρονικό Επιχειρείν και Ψηφιακό Μάρκετινγκ»**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:

**«Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων
στην Ελλάδα, η περίπτωση του Crowdfunding. »**

Ματζάρας Γεώργιος Α.Μ.: MPP0092

Επιβλέπων Καθηγητής:

Δρ. Σπινθηρόπουλος Κωνσταντίνος

Τριμελής Εξεταστική Επιτροπή:

Δρ. Σπινθηρόπουλος Κωνσταντίνος

Δρ. Αντωνιάδης Ιωάννης

Δρ. Πανυσιδης Κωνσταντίνος

ΔΗΛΩΣΗ ΜΗ ΛΟΓΟΚΛΟΠΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΗΨΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ»

Με πλήρη επίγνωση των συνεπειών του νόμου περί πνευματικών δικαιωμάτων, δηλώνω ενυπογράφως ότι είμαι αποκλειστικός συγγραφέας της παρούσας Διπλωματικής Εργασίας, για την ολοκλήρωση της οποίας κάθε βοήθεια είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται λεπτομερώς στην εργασία αυτή. Έχω αναφέρει πλήρως και με σαφείς αναφορές, όλες τις πηγές χρήσης δεδομένων, απόψεων, θέσεων και προτάσεων, ιδεών και λεκτικών αναφορών, είτε κατά κυριολεξία είτε βάσει επιστημονικής παράφρασης. Αναλαμβάνω την προσωπική και ατομική ευθύνη ότι σε περίπτωση αποτυχίας στην υλοποίηση των ανωτέρω δηλωθέντων στοιχείων, είμαι υπόλογος έναντι λογοκλοπής, γεγονός που σημαίνει αποτυχία στην Διπλωματική Εργασία μου και κατά συνέπεια αποτυχία απόκτησης του Διπλώματος Μεταπτυχιακών Σπουδών, πέραν των λοιπών συνεπειών του νόμου περί πνευματικών δικαιωμάτων. Δηλώνω, συνεπώς, ότι αυτή η εργασία μου προετοιμάστηκε και ολοκληρώθηκε από εμένα προσωπικά και αποκλειστικά και ότι, αναλαμβάνω πλήρως όλες τις συνέπειες του νόμου στην περίπτωση κατά την οποία αποδειχθεί, διαχρονικά, ότι η εργασία αυτή ή τμήμα της δεν μου ανήκει διότι είναι προϊόν λογοκλοπής άλλης πνευματικής ιδιοκτησίας.

Όνομα & Επώνυμο Συγγραφέα (Με Κεφαλαία):

Ματζάρας Γεώργιος

.....

Υπογραφή (Ολογράφως, χωρίς μονογραφή):



.....

Ημερομηνία (Ημέρα – Μήνας – Έτος):

23/01/2023

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου Σπινθηρόπουλο Κωνσταντίνο για την επικοινωνιακή συνεργασία μας και καθοδήγηση του. Επίσης θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στην οικογένεια μου και τους φίλους μου για αμέριστη για την στήριξη και την συμπαράστασή. Η παρούσα εργασία είναι αφιερωμένη σε αυτούς , ως ελάχιστη ένδειξη ευγνωμοσύνης.

Περιεχόμενα

Ευχαριστίες.....	4
Κατάλογος πινάκων	7
Κατάλογος εικόνων.....	7
Κατάλογος Διαγραμμάτων	8
Συνομογραφίες	8
Περίληψη.....	9
Abstract	11
1 ^ο Κεφάλαιο	12
1.1 Εισαγωγή.....	12
1.2 Έννοια της επιχείρησης	12
1.3 Χρηματοδότηση	14
1.4 Η σημασία της χρηματοδότησης.....	14
2ο Κεφάλαιο Παραδοσιακές Μορφές Χρηματοδότησης.....	17
2.1 Τραπεζικός δανεισμός	17
2.2 Κύριες κατηγορίες δανείων	18
2.3 Franchising	19
2.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση-Leasing.....	19
2.2.1 Μορφές Leasing.....	20
2.2.2 Leasing στην Ελλάδα.....	21
2.3 Factoring-Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων	22
2.3.1 Factoring στην Ελλάδα.....	23
2.4 Forfaiting-Προεξοφλητική Χρηματοδότηση	24
2.5 Νέος Αναπτυξιακός Νόμος (4887/2022)	26
3 ^ο Κεφάλαιο Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης	29
3.1 Venture Capitals-Επιχειρηματικά Κεφάλαια	29
3.1.1 Venture Capitals-Επιχειρηματικά Κεφάλαια στην Ελλάδα	30
3.2 Business Angels-Επιχειρηματικοί Άγγελοι	31
3.3 Business Incubators-Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων	32
3.3.1 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	33
3.4 Επιχειρηματικοί Επιταχυντές -Business Accelerators	34
3.5 Τεχνολογικά Πάρκα-Technology Parks.....	35
3.6 Μικροχρηματοδότηση-Microfinance	37
3.7 Πλατφόρμες δανεισμού-Peer to Peer Lending (P2P Lending).....	39
4 ^ο Κεφάλαιο Crowdfunding-Χρηματοδότηση από το Πλήθος	41

4.1 Ορισμός Crowdfunding.....	41
4.2 Ιστορική Αναδρομή Crowdfunding.....	42
4.3 Μοντέλα Crowdfunding.....	43
4.4 Χαρακτηριστικά του Crowdfunding	45
4.5 Λειτουργία του Crowdfunding.....	46
4.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα Crowdfunding	46
4.7 Επισκόπηση στατιστικών στοιχείων για το Crowdfunding.....	49
4.8 Crowdfunding και Blockchain	54
4.8.1 Τι είναι το Blockchain.....	54
4.8.2 Crowdfunding βασισμένο σε Blockchain	54
4.9 Crowdfunding στην Ελλάδα	55
4.9.1 Στατιστικά στοιχεία για Ελλάδα	56
4.8.1 10 Πλατφόρμες Crowdfunding που λειτουργούν στην Ελλάδα.....	59
4.9.2 Κανονισμός ευρωπαϊκής Ένωσης.....	63
4.9.3 Νομοθετικό πλαίσιο στην Ελλάδα.....	66
4.10 Google trends και Crowdfunding	67
5° Κεφάλαιο.....	69
5.1 Indiegogo vs Kickstarter vs Patreon.....	69
5.2 Επιτυχημένες Ιστορίες crowdfunding.....	74
5.2.1 Kickstarter	74
5.2.2 Indiegogo.....	76
5.2.3 Patreon.....	77
5.3 Σύγκριση Google Trends	79
6° Κεφάλαιο.....	81
Συμπεράσματα- Προτάσεις	81
Ελληνική Βιβλιογραφία.....	84
Ξένη Βιβλιογραφία.....	84
Πηγές Διαδικτύου	87

Κατάλογος πινάκων

Πίνακας 1. Τύποι Εταιρικών Επιχειρήσεων	14
Πίνακας 2. Εταιρείες Επιχειρηματικών Κεφαλαίων στην Ελλάδα.....	30
Πίνακας 3. Θερμοκοιτίδες που λειτουργούν στην Ελλάδα	33
Πίνακας 4. Επιχειρηματικοί Επιταχυντές στην Ελλάδα	35
Πίνακας 5. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Crowdfunding.....	49
Πίνακας 6 Σύγκριση Patreon-Kickstarter-Indiegogo.....	72

Κατάλογος εικόνων

Εικόνα 1.Χάρτης ποσοστού χρηματοδότησης ανά περιφέρεια.....	28
Εικόνα 2. Σύνοψη λειτουργίας χρηματοδοτήσεων	39
Εικόνα 3. Στατιστικά παγκοσμίως για το crowdfunding	50
Εικόνα 4.Συνολικά ποσά crowdfunding	50
Εικόνα 5. Στατιστικά Επιτυχίας ανά πλατφόρμα.....	51
Εικόνα 6. Χάρτης crowdfunding.....	52
Εικόνα 7. Αναζητήσεις όρου crowdfunding παγκοσμίως	67
Εικόνα 8. Αναζήτηση του όρου crowdfunding στην Ελλάδα	68
Εικόνα 9. BRANDON SANDERSON.....	74
Εικόνα 10.Pebble.....	75
Εικόνα 11. Coolest Cooler.....	75
Εικόνα 12. MATE	76
Εικόνα 13. BLUETTI.....	76
Εικόνα 14. Lomi	77
Εικόνα 15. Matt and Shane's Secret Podcast	78
Εικόνα 16.Dank Pods	78
Εικόνα 17. Dungeons and Daddies.....	79
Εικόνα 18. Σύγκριση αναζητήσεων Kickstarter-Indiegogo- Patreon	79
Εικόνα 19. Σύγκριση αναζητήσεων Indiegogo-Kickstarter-Patreon στην Ελλάδα	80

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1. Ποσοστό των 5 μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών 2009.....	17
Διάγραμμα 2. Ποσοστό των 5 μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών 2022.....	18
Διάγραμμα 3.Στοιχεία σχετικά με το Leasing στην Ελλάδα	22
Διάγραμμα 4.Σύνολο εργασιών factoring	24
Διάγραμμα 5. Διαμοιρασμός ανάλογα με πλατφόρμα και πεδίο χρηματοδότησης	51
Διάγραμμα 6. Ύψος Συναλλαγών crowdfunding	56
Διάγραμμα 7. Όγκος Συναλλαγών	57
Διάγραμμα 8. Μέση χρηματοδότηση στην Ελλάδα	58
Διάγραμμα 9. Μέση χρηματοδότηση στην Ελλάδα	58
Διάγραμμα 10. Τάση συγχώνευσης για τις πλατφόρμες crowdfunding	64
Διάγραμμα 11. Πρόβλεψη συμμόρφωσης με ευρωπαϊκό κανονισμό	65
Διάγραμμα 12. Προβλεπόμενα ποσά συμμόρφωσης στον κανονισμό	65

Συντομογραφίες

VCs- Venture Capitals

AON-All or Nothing

KIA-Keep it All

N.- Νόμος

ΗΠΑ- Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής

P2P- Peer to Peer

Παρ.- Παράγραφος

Κοιν. Σεπ.- Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση

Περίληψη

Η εύρεση χρηματοδότησης είναι από τα πιο σοβαρά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις ώστε να καταφέρουν να αναπτυχθούν και να οδηγηθούν στην κερδοφορία. Οι μορφές χρηματοδότησης ποικίλουν ανάλογα με το είδος και τον σκοπό της επιχείρησης. Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται αύξηση στην χρήση πιο συγχρόνων μεθόδων χρηματοδότησης. Αυτό οφείλεται κυρίως στην ανάπτυξη της τεχνολογίας σε συνδυασμό με την δυσκολία άντλησης κεφαλαίων από τις κλασικές μορφές όπως ο τραπεζικός δανεισμός.

Στην παρούσα διπλωματική εργασία πραγματοποιείται αναφορά στις παραδοσιακές και σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης που υπήρχαν και υπάρχουν μέχρι και σήμερα. Μία από τις σύγχρονες μορφές, ίσως και η πιο σύγχρονη είναι το crowdfunding ή αλλιώς χρηματοδότηση από το πλήθος στα Ελληνικά. Η συγκεκριμένη μορφή αναλύεται περισσότερο στην συγκεκριμένη εργασία.

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η κατανόηση των παραδοσιακών και σύγχρονων χρηματοδοτήσεων με έμφαση στο crowdfunding. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του, οι διαφορές του από τις υπόλοιπες μορφές χρηματοδοτήσεων, ο τρόπος λειτουργίας των ιστοσελίδων crowdfunding και κάποιες σημαντικές πλατφόρμες.

Το crowdfunding αλλάζει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι μπορούν να κερδίσουν υποστηρικτές για τα έργα τους, μαζί με την ανάλογη χρηματοδότηση. Η ιδέα του crowdfunding δεν είναι κάτι καινούριο σαν τρόπος χρηματοδότησης, αλλά η αλματώδης ανάπτυξη της τεχνολογίας του διαδικτύου και των επικοινωνιών έδωσε μια διαφορετική μορφή εφαρμογής με νέες δυνατότητες.

Στο πρώτο κεφάλαιο της Διπλωματικής εργασίας γίνεται μια εισαγωγική αναφορά στον ορισμό της επιχείρησης και στη σημασία της χρηματοδότησης.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναφέρονται οι παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, όπως ο τραπεζικός δανεισμός ή το Leasing.

Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύονται οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης όπως οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, οι επιταχυντές ή οι επιχειρηματικοί Άγγελοι.

Στο τέταρτο κεφάλαιο γίνεται εκτενής ανάλυση της χρηματοδότησης από το πλήθος (crowdfunding). Αναφέρονται ιστορικά στοιχεία, τρόπος λειτουργίας, διάφορα ενδιαφέροντα στατιστικά από Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως. Επίσης γίνεται αναφορά σε κάποιες γνωστές πλατφόρμες που λειτουργούν στην Ελλάδα και στο πέμπτο κεφάλαιο πραγματοποιείται μελέτη και σύγκριση μεταξύ τριών από τις μεγαλύτερες πλατφόρμες παγκοσμίως, την Indiegogo, Kickstarter και Patreon.

Τέλος στο έκτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα συμπεράσματα και οι προτάσεις που προέκυψαν μέσα από την έρευνα, κυρίως στο τέταρτο κεφάλαιο.

Λέξεις κλειδιά

Χρηματοδότηση- Χρηματοδότηση από το πλήθος-Επιχειρήσεις- Καμπάνια- Επένδυση

Abstract

Finding financing is one of the most serious problems that businesses face in order to grow and become profitable. The forms of financing vary depending on the type and purpose of the business. In recent years there has been an increase in the use of more modern financing methods. This is mainly due to the development of technology combined with the difficulty of raising capital from the classic forms such as bank lending.

In this thesis, reference is made to the traditional and modern forms of financing that existed and exist to this day. One of the modern forms, perhaps the most modern, is crowdfunding, or crowdfunding in Greek. The specific format is further analyzed in this paper.

The purpose of this study is to understand traditional and modern financing with an emphasis on crowdfunding. Its advantages and disadvantages, its differences from other forms of financing, how crowdfunding websites work and some important platforms.

Crowdfunding is changing the way people can gain backers for their projects, along with matching funding. The idea of crowdfunding is not something new as a way of financing, but the leaping development of internet and communication technology has given a different form of application with new possibilities.

In the first chapter of the Diploma thesis, an introductory reference is made to the definition of business and the importance of financing.

The second chapter mentions the traditional forms of financing, such as bank lending or leasing.

The third chapter analyzes modern forms of financing such as business incubators, accelerators or business Angels.

In the fourth chapter, there is an extensive analysis of crowdfunding. Historical data, mode of operation, various interesting statistics from Greece and worldwide are mentioned. Reference is also made to some well-known platforms operating in Greece and in the fifth chapter a study and comparison is made between three of the largest platforms worldwide, Indiegogo, Kickstarter and Patreon.

Finally, the sixth chapter presents the conclusions and proposals that emerged from the research, mainly in the fourth chapter.

Keywords: Crowdfunding- Funding- Funding from the crowd- Businesses- Campaign

1^ο Κεφάλαιο

1.1 Εισαγωγή

Για την λειτουργία, την επιβίωση και την επίτευξη των στόχων τους, οι επιχειρήσεις ψάχνουν συνεχώς νέους τρόπους χρηματοδότησης. Η ανάπτυξη της τεχνολογίας έχει βοηθήσει αρκετά τους επιχειρηματίες να χρηματοδοτούνται με ποικίλους τρόπους πέραν των παραδοσιακών μορφών, όπως το τραπεζικό δάνειο. Η αλήθεια είναι πως στις μέρες μας η παροχή χρηματοδοτήσεων, ειδικότερα από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα δεν είναι εύκολη υπόθεση και τις περισσότερες φορές το κόστος είναι μεγάλο. Οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης δημιουργήθηκαν για να δώσουν λύση σε αυτούς που μέχρι τώρα είχαν δυσκολίες στην δανειοδότηση και όχι μόνο, των επιχειρήσεων τους.

Στην συγκεκριμένη διπλωματική εργασία πραγματοποιείται μια μικρή ανάλυση των παραδοσιακών και σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης, με έμφαση στην περίπτωση του Crowdfunding που παρουσιάζεται ως το πιο σύγχρονο εργαλείο. Το Crowdfunding ή Συμμετοχική χρηματοδότηση βοηθά μεμονωμένα άτομα ή επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε κεφάλαιο, ώστε να υλοποιήσουν την ιδέα τους. Η χρήση του έχει εξαπλωθεί παγκοσμίως, καθώς η λειτουργία του βασίζεται στην ταχεία πρόοδο της τεχνολογίας και την ανάπτυξη των ηλεκτρονικών πλατφορμών που είναι υπεύθυνες για τις σχετικές διαδικασίες.

1.2 Έννοια της επιχείρησης

Ως επιχείρηση μπορεί να οριστεί μια οντότητα που ασχολείται με την παραγωγή ή την πώληση αγαθών και υπηρεσιών. Οι επιχειρήσεις έχουν κερδοσκοπικό ή μη κερδοσκοπικό χαρακτήρα και διαφέρουν ανάλογα με το μέγεθος τους. Οι δραστηριότητες των επιχειρήσεων έχουν ως βασικό σκοπό το κέρδος μέσω της παραγωγής και της πώλησης αγαθών και υπηρεσιών.

Οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε διαφορετικές κατηγορίες ανάλογα με την νομική τους μορφή, το μέγεθος, το ιδιοκτησιακό καθεστώς και τις δραστηριότητες τους.

Ανάλογα με τις δραστηριότητες τους χωρίζονται σε τομείς παραγωγής. **Στον πρωτογενή τομέα παραγωγής**, ανήκουν όσες επιχειρήσεις ασχολούνται με την παραγωγή προϊόντων απευθείας από την φύση, όπως αλιεία, κτηνοτροφία ή Γεωργικές δραστηριότητες. **Στον δευτερογενή τομέα**, περιλαμβάνονται οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με την μεταποίηση. Δηλαδή οι βιομηχανίες και οι

βιοτεχνίες. **Ο τριτογενής τομέας** περιλαμβάνει όλες τις υπόλοιπες επιχειρήσεις του ιδιωτικού και δημοσίου τομέα.

Μία ακόμα διάκριση γίνεται ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης. Η διαφοροποίηση γίνεται κυρίως ,σύμφωνα με τον αριθμό των εργαζομένων και τον τζίρο. Δηλαδή, Υπάρχουν **οι μικρές επιχειρήσεις**, στις οποίες ο αριθμός των εργαζομένων δεν ξεπερνά τα είκοσι άτομα. Οι **επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους** που απασχολούν από 20 έως 100 άτομα και οι **μεγάλες** που ο αριθμός των εργαζομένων ξεπερνά τους 100.

Οι επιχειρήσεις ταξινομούνται και ως προς την νομική τους μορφή. Υπάρχουν οι:

Ατομικές επιχειρήσεις, οι οποίες ανήκουν και λειτουργούν από ένα μόνο πρόσωπο. Όλες οι ευθύνες σχετικά με την λειτουργία και τις υποχρεώσεις βαρύνουν τον αποκλειστικά τον ιδιοκτήτη.

Εταιρικές επιχειρήσεις, στις οποίες μια ομάδα ανθρώπων ενεργεί ενιαία σαν ένα σώμα. Οι ιδιοκτήτες συνήθως αναφέρονται ως μέτοχοι και δεν φέρου ευθύνη για τις επιχειρηματικές υποχρεώσεις. (Βαξεβανίδου & Ρεκλείτης, 2019)

Οι νομικές μορφές εταιρειών στην Ελλάδα είναι:

- Οι Ομόρρυθμες Εταιρείες (Ο.Ε.)
- Οι ετερόρρυθμες Εταιρείες (Ε.Ε.)
- Οι Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες (ΙΚΕ)
- Οι Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.)
- Οι Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης(Ε.Π.Ε.)
- Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.)

Στον παρακάτω πίνακα διακρίνονται συνοπτικά οι νομικές μορφές των εταιρειών , το είδος, ο απαιτούμενος αριθμός των εταίρων, το ελάχιστο κεφάλαιο, η ευθύνη που βαρύνει τους μετόχους και πως πραγματοποιείται η σύσταση. (Κεμελ, 2022)

Πίνακας 1. Τύποι Εταιρικών Επιχειρήσεων

Νομική μορφή	Είδος	Εταίροι	Κεφάλαιο	Ευθύνη	Σημείο Σύστασης
Ο.Ε.	Προσωπική	Τουλάχιστον 2	Δεν υφίσταται	Απεριόριστα με την προσωπική περιουσία	Υπηρεσίες ΓΕΜΗ
Ε.Ε	Προσωπική	Τουλάχιστον 2	Δεν υφίσταται	Απεριόριστα μέχρι το ποσό της εισφοράς των εταίρων	Υπηρεσίες ΓΕΜΗ
Ε.Π.Ε.	Μεικτή	Ένα ή περισσότερα φυσικά ή Νομικά πρόσωπα	Δεν υφίσταται	Μέχρι το ποσό εισφοράς τους. Ευθύνες του Διαχειριστή ένα των υποχρεώσεων .	Συμβολαιογράφος-Καταστατικό
Α.Ε.	Κεφαλαιουχική	Ένα ή περισσότερα φυσικά ή Νομικά πρόσωπα	25.000€	Ευθύνη είναι η περιουσία της Εταιρείας	Συμβολαιογράφος-Καταστατικό
Ι.Κ.Ε.	Κεφαλαιουχική	Ένα ή περισσότερα φυσικά ή Νομικά πρόσωπα	1€	Το ποσό για την απόκτηση μερίδας	Επιμελητήριο-ΓΕΜΗ
Κοιν.Σ.Επ.	Αστικός Συνεταιρισμός Κοινωνικού Σκοπού	Φυσικά Πρόσωπα και ΝΠΙΔ	Δεν υφίσταται		Τμήμα Μητρώου Κοινωνικής Οικονομίας

Πηγή: [ΚΕΜΕΛ](#)

1.3 Χρηματοδότηση

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι μια διαδικασία κατά την οποία παρέχονται κεφάλαια για επιχειρηματικές δραστηριότητες, αγορές και επενδύσεις. Οι διάφοροι πάροχοι χρηματοδοτήσεων παρέχουν κεφάλαια και δίνουν την δυνατότητα σε επιχειρήσεις και ιδιώτες να επιτύχουν τους σκοπούς τους. Η χρηματοδότηση είναι μια διαδικασία μόχλευσης του χρήματος, με την χρήση μελλοντικής ροής χρήματος για σημερινά έργα. Άτομα ή εταιρείες με μεγαλύτερη οικονομική δυνατότητα έχουν την ευκαιρία να αυξήσουν τα χρήματά τους, ενώ άλλα άτομα ζητούν χρήματα για να επενδύσουν. Έτσι δημιουργείται η αγορά του χρήματος. (Hayes, 2022)

1.4 Η σημασία της χρηματοδότησης

Η ίδρυση, η λειτουργία και η ανάπτυξη της επιχείρησης εξαρτάται από την επαρκή και ποιοτική χρηματοδότηση. Στόχος των επιχειρηματιών είναι να δημιουργούν και να αναπτύσσουν με επιτυχία το έργο τους. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με την διασφάλιση συνεχής ροής χρηματοδότησης από τις κατάλληλες πηγές. Το επίκεντρο των χρηματοδοτήσεων δεν είναι πάντα τα χρήματα, παρόλο που τα χρήματα κατέχουν τον πρώτο ρόλο για την ορθή λειτουργία μιας επιχείρησης. Οι επιχειρηματικές διαδικασίες απαιτούν χρηματοδότηση, ώστε να εξασφαλίζονται υλικά, μηχανήματα, μισθοί, υπηρεσίες, πληρωμή των φόρων και άλλες υποχρεώσεις.

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης περιλαμβάνει λειτουργίες όπως:

- Σχεδιασμός , προμήθεια και ανάπτυξη των οικονομικών πόρων.
- Συντονισμό των απαιτήσεων και υποχρεώσεων.
- Ρύθμιση και παρακολούθηση χρηματοοικονομικών δεικτών και ταμείου.
- Οικονομικός έλεγχος για την σωστή διαχείριση των χρημάτων.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, τα οικονομικά στοιχεία του οργανισμού πρέπει να ανταποκρίνονται στις καλύτερες αποφάσεις σχετικά με την απόδοση των περιουσιακών στοιχείων.

Ένας επιπλέον διαχωρισμός των χρηματοδοτήσεων γίνεται και ανάλογα με την στιγμή που πραγματοποιείται η χρηματοδότηση σε σχέση με τον κύκλο ζωής της επιχείρησης. Η διάκριση αυτή γίνεται στις εξής τρεις κύριες βασικές κατηγορίες:

- Αρχική χρηματοδότηση, κατά την οποία εξασφαλίζεται το αρχικό κεφάλαιο για την ίδρυση της επιχείρησης.
- Τρέχουσα χρηματοδότηση, κατά την οποία διασφαλίζονται τα απαραίτητα κεφάλαια για τις τρέχουσες βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης.
- Αναπτυξιακή Χρηματοδότηση, στην οποία διασφαλίζονται τα πρόσθετα κεφάλαια με σκοπό τη περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης

Οποιαδήποτε μορφή χρηματοδότησης είναι απαραίτητη για την εύρυθμη λειτουργία ενός οργανισμού και την ανάπτυξη του. (Pticar, 2016)

Οι τύποι χρηματοδότησης διαχωρίζονται σε τρεις μεγάλες κατηγορίες που μέσα περικλείουν τα διάφορα χρηματοδοτικά προγράμματα. Η επιλογή τύπου χρηματοδότησης εξαρτάται από τους στόχους και τους σκοπούς της εταιρείας. Οι τρεις αυτές μεγάλες κατηγορίες είναι:

- Η βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση, η οποία καλύπτει τα άμεσα έξοδα της επιχείρησης , καθώς οι ταμειακές εισροές δεν επαρκούν. Σε αυτή την κατηγορία υπάρχει άμεση εισροή χρημάτων και η αποπληρωμή τους πραγματοποιείται σε μικρό χρονικό διάστημα. Κάποιες από αυτές τις βραχυπρόθεσμες μορφές χρηματοδότησης μπορεί να είναι το factoring, το forfaiting ή μικροπιστώσεις.
- Η μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση, η οποία περιλαμβάνει την κάλυψη αναγκών που αποπληρώνονται σε μεγαλύτερο διάστημα, έως και τα πέντε έτη. Ο κίνδυνος σε αυτή την κατηγορία είναι μεγαλύτερος από την βραχυπρόθεσμη , καθώς τα ποσά είναι μεγαλύτερα. Μεσοπρόθεσμες μορφές χρηματοδοτήσεων μπορεί να είναι οι χρηματοδοτικές μισθώσεις, τα επιχειρηματικά δάνεια ή τα δάνεια εκκίνησης.
- Η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση , η οποία καλύπτει τις ανάγκες της επιχείρησης για περεταίρω ανάπτυξη. Το εξωτερικό περιβάλλον των επιχειρήσεων δεν είναι πάντα σταθερό. Αυτό οδηγεί στην ανάγκη χρηματοδότησης ώστε να καταφέρουν οι επιχειρηματίες να παραμείνουν

ανταγωνιστικοί και βιώσιμοι. Ένας βασικός παράγοντας είναι η τεχνολογική ανάπτυξη. Η περίοδο αποπληρωμής της είναι συνήθως άνω των δέκα ετών.

Η επιβίωση των επιχειρήσεων εξαρτάται σε μέγιστο βαθμό από την διαχείριση των χρηματοδοτικών εργαλείων. Έκτος βέβαια από την επιβίωση, οι χρηματοδοτήσεις κατέχουν κυρίαρχο ρόλο και στον βαθμό ανάπτυξης. (Groppelli et al., 1996)

2ο Κεφάλαιο Παραδοσιακές Μορφές Χρηματοδότησης

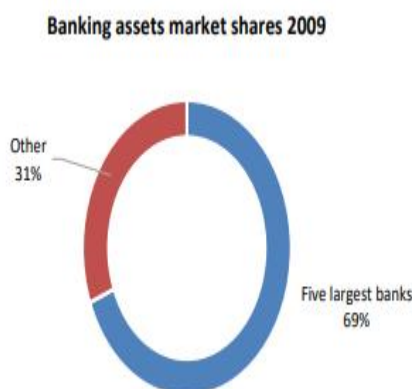
2.1 Τραπεζικός δανεισμός

Το τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα εμφανίστηκε για πρώτη φορά επι Ιωάννη Καποδίστρια το 1828, έτος που ιδρύθηκε η πρώτη ελληνική τράπεζα με το όνομα <<Εθνική Χρηματιστηριακή Τράπεζα>>. Στην πραγματικότητα όμως η αρχή του Ελληνικού Τραπεζικού συστήματος έγινε το 1839 με την ίδρυση της Ιονικής Τράπεζα. Το πιο σημαντικό γεγονός όμως της ιστορίας των τραπεζών ήταν η ίδρυση της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος ή οποία λειτουργούσε και σαν εμπορική τράπεζα. Μέχρι το 1900 δημιουργήθηκαν αρκετές τράπεζες είτε εμπορικές είτε πιστωτικές, οι περισσότερες από αυτές όμως δεν κατάφεραν να επιβιώσουν στις συνθήκες του πολέμου. Οι μόνες που κρατήθηκαν ήταν η Εθνική, η Ιονική, η Τράπεζα Αθηνών και η Τράπεζα Κρήτης.

Σύμφωνα με την Ελληνική Ένωση Τραπεζών τα πιστωτικά ιδρύματα στην χώρα μας το 2009, προ κρίσης έφταναν τα 35 ενώ σήμερα είναι 15, από τα οποία τα 9 είναι εμπορικά και τα 6 Συνεταιριστικά. Οι πιο σημαντικές Τράπεζες εν έτη 2022 που κατέχουν το 97% τω τραπεζικών περιουσιακών στοιχείων είναι οι εξής:

- Τράπεζα Πειραιώς
- Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
- Alpha Bank
- Eurobank

Επίσης υπάρχουν και 19 υποκαταστήματα ξένων Τραπεζών αλλά κατέχουν ασήμαντο μερίδιο στην αγορά. Στα παρακάτω διαγράμματα αποτυπώνεται η διαφορά στο τραπεζικό σύστημα από το 2009 έως σήμερα.

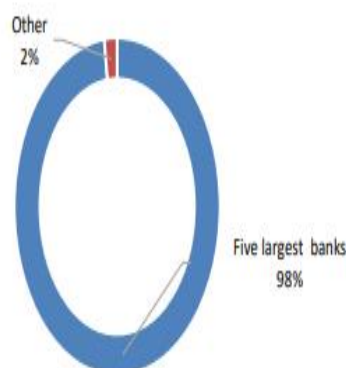


Source: BoG, Aggregated balance sheet of financial institutions/structure

Διάγραμμα 1. Ποσοστό των 5 μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών 2009

Πηγή: [Ελληνική Ένωση Τραπεζών](#)

Banking assets market shares 2021



Source: ECB, EU Structural Financial Indicators, June 2022

Διάγραμμα 2. Ποσοστό των 5 μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών 2022

Πηγή: [Ελληνική Ένωση Τραπεζών](#)

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι η πιο γνωστή μορφή χρηματοδότησης καθώς υπάρχει εδώ και δεκαετίες. Οι εμπορικές τράπεζες χρηματοδοτούν με κεφάλαια τις επιχειρήσεις σε μορφή δανεισμού με σκοπό την διευκόλυνση τους. Η τραπεζική δανειοδότηση χωρίζεται σε δύο βασικές κατηγορίες, την βραχυπρόθεσμη και την μακροπρόθεσμη. Η διαπραγμάτευση των δανείων πραγματοποιείται ανάμεσα στην τράπεζα και την επιχείρηση, με τους όρους να αλλάζουν ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης, την διάρκεια και το ποσό του δανείου. Σε μια δανειακή σύμβαση αναφέρονται αναλυτικά οι όροι και οι βασικές πληροφορίες όπως το χρονικό διάστημα, οι τόκοι και το αντισταθμιστικό υπόλοιπο. (Groppelli et al., 1996)

2.2 Κύριες κατηγορίες δανείων

Βραχυπρόθεσμα δάνεια είναι η χρηματοδότηση που προσφέρεται στην επιχείρηση για να καλύψει έκτακτες ανάγκες και προσωρινές υποχρεώσεις. Στόχος της βραχυπρόθεσμης δανειοδότησης είναι η αποφυγή της μακροπρόθεσμης, η οποία μπορεί να αποφέρει υπερβολικά μεγάλα κεφάλαια. Τα εν λόγω δάνεια έχουν μικρή διάρκεια, συνήθως έως 3 έτη και έχουν υψηλότερο επιτόκιο, γιατί χορηγούνται χωρίς εγγυήσεις από τον δανειολήπτη.

Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι τα δάνεια με σκοπό την κάλυψη των επενδυτικών αναγκών μιας επιχείρησης. Τα ποσά είναι αρκετά μεγάλα και η χρονική τους διάρκεια φτάνει μέχρι και τα 40 έτη. Σε αυτή την περίπτωση απαιτούνται από τον δανειολήπτη

διάφορες εγγυήσεις, καθώς τα ποσά συνήθως είναι μεγάλα και υπάρχει ρίσκο μη αποπληρωμής. (BALDVISON, 2020)

2.3 Franchising

Ως Franchising περιγράφεται η σχέση μεταξύ δύο νομικά διαφορετικών οντοτήτων, την επιχείρηση που παρέχει και μια άλλη που δέχεται. Η επιχείρηση πάροχος δίνει το δικαίωμα στην άλλη επιχείρηση να πουλάει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της χρησιμοποιώντας το εμπορικό σήμα και το μοντέλο επιχειρηματικότητας της. Ο πάροχος βοηθάει στις διαδικασίες Μάρκετινγκ, την εκπαίδευση του προσωπικού με συγκεκριμένες τεχνικές και γενικότερα παρέχει κάθε βοήθεια για την ομαλή λειτουργία και ανάπτυξη της επιχείρησης. (Bretas & Alon, 2021)

Το Franchising έχει δύο κύρια χαρακτηριστικά που το κάνουν διαφορετικό από άλλες επιχειρηματικές μορφές. Αρχικά συμβαίνει σε επιχειρήσεις όπου η υπηρεσία ή το προϊόν πρέπει να είναι κοντά στους πολίτες, προσπαθώντας να καλύψει γεωγραφικά μεγάλο μέρος. Δεύτερο κύριο χαρακτηριστικό είναι η κατανομή των ευθυνών, οι λήψεις αποφάσεων και η κατανομή των κερδών μεταξύ του δικαιοπάροχου και των αντιπροσώπων του. Ο δικαιοπάροχος είναι υπεύθυνος για τον τρόπο λειτουργίας της αλυσίδας, τη επιλογής των μελών της αλυσίδας και την εικόνα της επωνυμίας. Τα έσοδα προέρχονται από τα δικαιώματα εκμετάλλευσης που καταβάλλουν οι δικαιοδόχοι ανάλογα με τις πωλήσεις των καταστημάτων τους. (Combs et al., 2004)

2.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση-Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια εναλλακτική λύση για την απόκτηση εξωτερικών κεφαλαίων. Είναι το κατάλληλο εργαλείο για εταιρείες που δεν έχουν την δυνατότητα αγοράς μηχανημάτων, αυτοκινήτου ή ακίνητης περιουσίας. Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να οριστεί ως μια μορφή μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν την χρήση και την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων όπως μηχανήματα, αυτοκίνητα ή ακίνητα. (Szydło et al., 2022)

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελείται από δύο μέρη, τον εκμισθωτή που είναι ο ιδιοκτήτης του περιουσιακού στοιχείου και του μισθωτή που χρειάζεται το στοιχείο. Οι παραπάνω υπογράφουν σύμβαση η οποία δίνει το δικαίωμα στον μισθωτή να χρησιμοποιεί το περιουσιακό στοιχείο του εκμισθωτή για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Από την πλευρά του ο μισθωτής καταβάλλει ένα συμφωνημένο ποσό για την διάρκεια μίσθωσης του στοιχείου. Οι κυριότερες κατηγορίες εκμισθωτών είναι τράπεζες, έμποροι αυτοκινήτων και εξειδικευμένες εταιρείες εκμίσθωσης.

Διαδικασία:

Η διαδικασία που αφορά την εκμίσθωση περιουσιακών στοιχείων έχει ως εξής:

- Ο μισθωτής επιλέγει το περιουσιακό στοιχείο που χρειάζεται, έρχεται σε επαφή με την εταιρεία και κάνει αίτηση χρηματοδότησής.
- Ο εκμισθωτής παραλαμβάνει την αίτηση και ελέγχει την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και ετοιμάζει την ανάλογη προσφορά.
- Μόλις εγκριθεί η αίτηση ο εκμισθωτής ενημερώνεται για το ποσό της μίσθωσης, την διάρκεια και τις υποχρεώσεις του.
- Ο μισθωτής λαμβάνει τους όρους, εάν τους αποδεχτεί υπογράφεται το συμβόλαιο μίσθωσης και πραγματοποιείται παράδοση του εξοπλισμού. (Groppelli et al., 1996)

2.2.1 Μορφές Leasing

Οι κατηγορίες του Leasing ποικίλουν ανάλογα με το είδος της μίσθωσης, την σύμβαση και τα συμβαλλόμενα μέρη. Σύμφωνα με την Ένωση Ελληνικών Εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι μορφές είναι οι εξής:

- Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).
- Λειτουργική μίσθωση (Operating Leasing).
- Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale and Lease Back).
- Χρηματοδοτική μίσθωση με συνεργασία προμηθευτών (Vendor leasing).
- Κοινοπρακτική Μίσθωση (Syndicated Leasing).

Οι συχνότερες μορφές από τις παραπάνω είναι η χρηματοδοτική και η λειτουργική και λειτουργούν ως εξής:

- **Στην χρηματοδοτική μίσθωση**, το περιουσιακό στοιχείο περνάει στην περιουσία του μισθωτή με αντάλλαγμα τις συμφωνημένο ποσό σε δόσεις. Σε αυτή την περίπτωση υπάρχει μεταβίβαση των κινδύνων και της απόδοσης του παγίου στον μισθωτή. Η κυριότητα του παγίου παραμένει στον εκμισθωτή μέχρι την προβλεπόμενη λήξη της οικονομικής ζωής του. Στην συνέχεια το περιουσιακό στοιχείο περνάει εξ ολοκλήρου στον μισθωτή. (Szydło et al., 2022)
- **Στην λειτουργική μίσθωση** το στοιχείο παραμένει στον εκμισθωτή και ο μισθωτής καταβάλει τις δόσεις ανάλογα με την αξία και την χρήση. Εάν ο μισθωτής θέλει να προχωρήσει σε εξαγορά του αντικειμένου, πρέπει να καταβάλει και ένα συμφωνημένο ποσό, επιπλέον του ποσού που έχει καταβάλει έως τότε. Αυτές οι μισθώσεις μπορούν να ακυρωθούν οποιαδήποτε στιγμή από τον μισθωτή και η διάρκεια τους είναι μικρότερες από την ζωή του προϊόντος. (Groppelli et al., 1996)
- **Στην πώληση και επαναμίσθωση**, το πάγιο πωλείται από τον ιδιοκτήτη σε άλλη εταιρεία και το εκμισθώνει ο αρχικός ιδιοκτήτης από τον δεύτερο για συγκεκριμένη διάρκεια. Αυτή η μορφή μίσθωσης παρέχει στον αρχικό

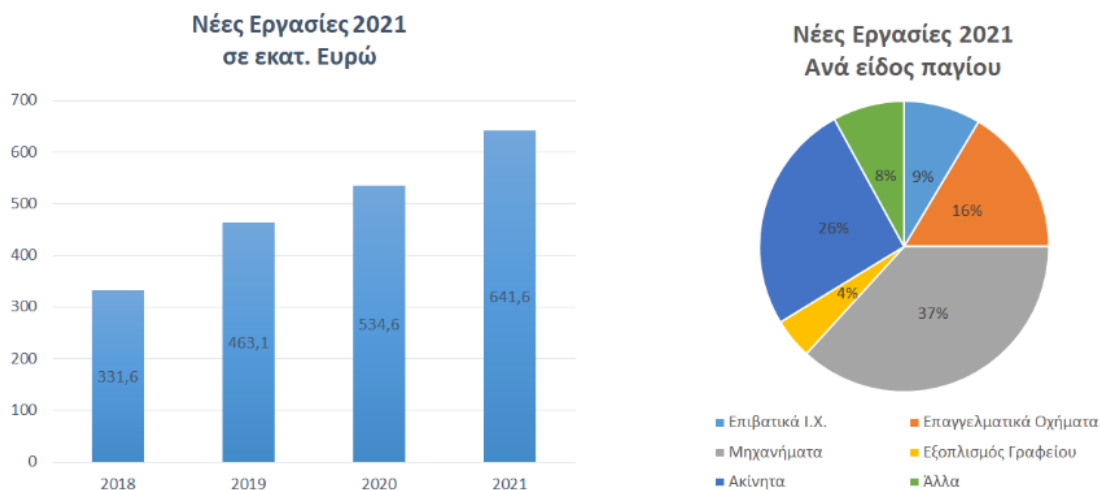
ιδιοκτήτη άμεση ρευστότητα και ταυτόχρονα διατηρεί την χρήση του παγίου. Με το τέλος της συμφωνίας ο μισθωτής πραγματοποιεί επαναγορά του στοιχείου.

- **Στην χρηματοδοτική μίσθωση με συνεργασία προμηθευτών**, η μίσθωση παρέχεται στον πελάτη από τον κατασκευαστή ή τον αντιπρόσωπο ή μια άλλη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης με σκοπό την ανάπτυξη των πωλήσεων. Ο πωλητής έρχεται σε συμφωνία με κάποια εταιρεία χρηματοδότησης ώστε να μπορεί να προσφέρει υπηρεσίες μίσθωσης στους πελάτες του. (Nemati & Nemati, 2012)
- **Στην χρηματοδοτική μίσθωση κοινοπραξίας**, συγκεντρώνονται περισσότερες από μία εταιρείες, ώστε να παρέχουν υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Οι εταιρείες παρέχουν αναλαμβάνουν από κοινού την παροχή του περιουσιακού στοιχείου και τους κινδύνους ανάλογα με την σύμβαση. (Oke, 2020)

2.2.2 Leasing στην Ελλάδα

Η χρηματοδοτική μίσθωση στην Ελλάδα πλαισιώνεται από τον Νόμο 1665/1986 και προβλέπει μεταξύ άλλων την ιδιότητα των εκμισθωτών, την ελάχιστη χρονική διάρκεια της μίσθωσης και την σχετική φορολογία. Η πιο πρόσφατη και σημαντική αλλαγή σχετικά με την νομοθεσία είναι η τροπολογία που ψηφίστηκε με τον Νόμο 4887/2022, η οποία επεκτείνει την πρόσβαση στη χρηματοδοτική μίσθωση και στους ιδιώτες. (Taxheaven)

Σύμφωνα με έρευνες που προέρχονται από την Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης διακρίνεται μεγάλη άνοδος τα τελευταία χρόνια. Στα παρακάτω διαγράμματα παρατηρείται αύξηση περίπου 50% στο συνολικό ποσό τα προηγούμενα τρία έτη. Τα είδη παγίου με την μεγαλύτερη ζήτηση για το 2021 είναι τα μηχανήματα και τα ακίνητα.



Διάγραμμα 3. Στοιχεία σχετικά με το Leasing στην Ελλάδα

Πηγή: [Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης](#)

2.3 Factoring-Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων

Το Factoring είναι μια μορφή χρηματοδότησης για την απόκτηση άμεσης ρευστότητας μιας επιχείρησης η οποία πουλάει τιμολόγια πελατών που δεν έχουν εξοφληθεί σε εταιρίες factoring. Τέτοιες εταιρείες συνήθως είναι εμπορικές τράπεζες ή εταιρείες είσπραξης οφειλών.

Η ιδέα πίσω από το factoring είναι η άμεση ρευστότητα πριν από τα ημερομηνία λήξης πληρωμής τιμολογίων. Για να υλοποιηθεί η διαδικασία χρειάζονται 3 οντότητες. Ο οφειλέτης που δεν έχει πληρώσει τα προϊόντα που αγόρασε, η επιχείρηση προμηθευτής των προϊόντων ή των υπηρεσιών και ενός χρηματοοικονομικού οργανισμού ή είσπρακτικής εταιρείας μέσω της οποίας γίνεται η αγορά των απαιτήσεων.

Το Factoring είναι μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης Διεθνώς, όπου μέσα από τον τρόπο λειτουργίας του καλύπτει διάφορους τομείς, όπως την άμεση χρηματοδότηση, την διαχείριση εμπορικών τιμολογίων, την είσπραξη απαιτήσεων και την κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.

Η αλληλουχία των διαδικασιών του Factoring θεωρείται εύκολη και περιγράφεται με τα παρακάτω βήματα:

1. Η εταιρεία υποβάλλει στον πράκτορα αρχικό αίτημα για να εντάξει τους πελάτες της στις διαδικασίες του factoring.
2. Ο πράκτορας κάνει εκτίμηση των αγοραστών και των όρων των συναλλαγών ανάμεσα σε προμηθευτή και αγοραστή.
3. Εάν οι αγοραστές συμφωνήσουν, τότε επέρχεται συμφωνία μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή.

4. Έπειτα ο προμηθευτής ενημερώνει τους αγοραστές για την εκχώρηση των απαιτήσεων στον πράκτορα και όλων των σχετικών συναλλαγών.
5. Στη συνέχεια ο προμηθευτής ενημερώνει τον πράκτορα λεπτομερώς για τις απαιτήσεις.
6. Ο πράκτορας καταβάλει προκαταβολή στον προμηθευτή, εάν προβλέπεται από την συμφωνία.
7. Ο πράκτορας έρχεται σε συμφωνίες με του αγοραστές, σχετικά με τις απαιτήσεις και παρακολουθεί στενά την ροή.
8. Τέλος ο μόλις ολοκληρωθούν οι εισπράξεις, ο προμηθευτής καταβάλει τα ανάλογο αντίτιμο στον προμηθευτή.

Με απλά λόγια, το factoring είναι μια σύμβαση κατά την οποία εξειδικευμένες εταιρείες αγοράζουν τους εισπρακτέους λογαριασμούς επιχειρήσεων και δίνουν άμεση ρευστότητα στις εν λόγω επιχειρήσεις. (Dewan & Zahid, 2020)

- ❖ Το factoring διακρίνεται σε κατηγορίες, αναλόγως την τοποθεσία του παράγοντα:
 - Factoring εντός χώρας: Οι συντελεστές των διαδικασιών βρίσκονται στην ίδια χώρα.
 - Διεθνές Factoring: Αφορά τις ανάγκες της επιχείρησης σε Διεθνές επίπεδο και αποτελείται από τις εξής δύο κατηγορίες:
 - Το εξαγωγικό Factoring: Αφορά επιχειρήσεις οι οποίες απευθύνονται σε ξένους αγοραστές.
 - Το εισαγωγικό Factoring: Αφορά εταιρείες που αγοράζουν από ξένους προμηθευτές.

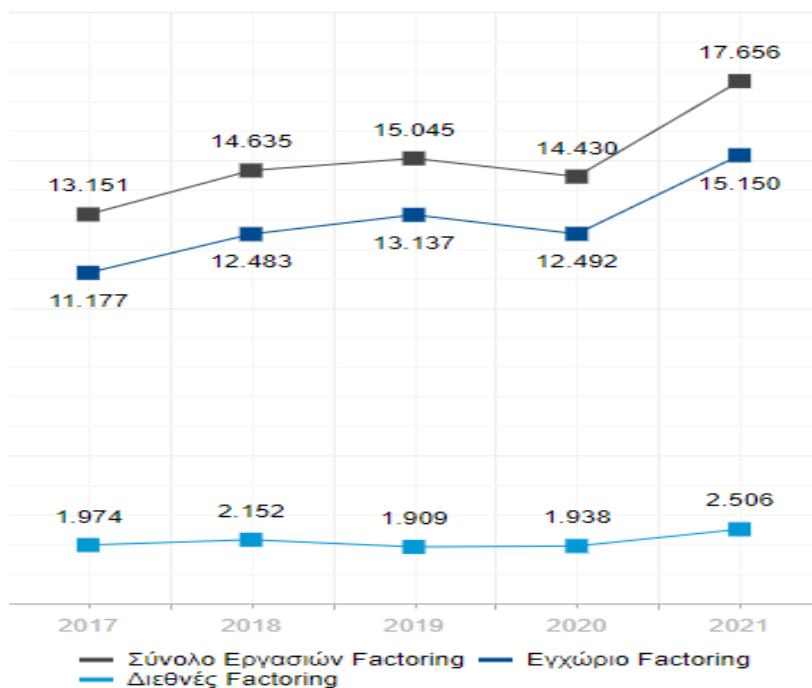
Η λειτουργία του factoring μπορεί να χωριστεί σε κατηγορίες, αναλόγως την υπηρεσία που προσφέρεται:

- ❖ Με βάση τον πιστωτικό κίνδυνο μπορεί να ταξινομηθεί με δύο τύπους βασισμένους στα παρακάτω κριτήρια:
 - Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής: Σε αυτό τον τύπο, τον κίνδυνο επισφαλών απαιτήσεων, τον αναλαμβάνει ο παράγοντας. Καλύπτοντας τις περιπτώσεις αδυναμίας πληρωμής λόγω πτώχευσης του αγοραστή.
 - Factoring με δικαίωμα αναγωγής: Σε αυτό τον τύπο, ο κίνδυνος πίστωσης αναλαμβάνεται από τον πωλητή. Αν ο παράγοντας πραγματοποιήσει την πληρωμή αλλά ο αγοραστής δεν καταβάλλει τις υποχρεώσεις τους τότε ο παράγοντας θα ανακτήσει την προκαταβολή από τον πωλητή.

2.3.1 Factoring στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα το factoring βρίσκεται σε τεράστια ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, ενώ αναμένεται να σημειώσει μεγαλύτερη άνοδο τα επόμενα έτη. Σύμφωνα με έρευνα που παρουσίασε η Ελληνική Ένωση Πρακτόρων Επιχειρηματικών απαιτήσεων, το

2021 ο τζίρος της συγκεκριμένης μορφή χρηματοδότησης ανήλθε στα 17,7 δις. Ευρώ, αυξημένος κατά 22,4% σε σχέση με το 2020. Το 86% περιλαμβάνει συναλλαγές εντός χώρας και το υπόλοιπο σε Διεθνείς. Το 44% αφορούσε factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής και το υπόλοιπο με δικαίωμα αναγωγής. (Ελληνική Ένωση - factoring)



Διάγραμμα 4.Σύνολο εργασιών factoring

Πηγή: [Ελληνική Ένωση Πρακτόρων -Factoring](#)

2.4 Forfaiting-Προεξοφλητική Χρηματοδότηση

Το Forfaiting αφορά το διεθνές εμπόριο και θα μπορούσε να οριστεί ως ένα χρηματοδοτικό μέσο που δίνει την δυνατότητα στους εξαγωγείς να αποκτούν μετρητά πουλώντας μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις από το ποσό που χρωστά ο εισαγωγέας στον εξαγωγέα μέσω ενός μεσάζοντα. Με αυτό τον τρόπο ο εξαγωγέας απομακρύνει τον κίνδυνο, καθώς η ευθύνη σχετικά με τις απαιτήσεις μεταφέρεται στον μεσάζοντα.

Ο λεγόμενος forfaiter είναι κάποιο φυσικό ή νομικό πρόσωπο που πραγματοποιεί την αγορά των απαιτήσεων. Ο εισαγωγέας πληρώνει το ποσό των απαιτήσεων στον Forfaiter, ο οποίος συνήθως είναι τράπεζα ή κάποια εταιρεία χρηματοπιστώσεων με την ανάλογη εξειδίκευση.

Η αγορά των απαιτήσεων από τους μεσάζοντες δίνει άμεση ρευστότητα στον εξαγωγέα, καθώς η τράπεζα του εισαγωγέα προσφέρει εγγυήσεις για το ανάλογο

ποσό. Το forfaiting προσφέρει λύση στον εισαγωγέα που δεν έχει την ρευστότητα ώστε να αποπληρώσει τα αγαθά κατά την παράδοση.

Οι απαιτήσεις του εισαγωγέα μετατρέπονται σε χρεωστικούς τίτλους τους οποίους διαπραγματεύεται στην ελεύθερη αγορά. Συνήθως οι τύποι των χρεωστικών τίτλων είναι συναλλαγματικές ή γραμμάτια. Τα εν λόγω χρεόγραφα έχουν διάρκεια από ένα μήνα έως και δέκα έτη. Η πιο συνηθισμένη περίοδος λήξης είναι εντός ενός και τριών ετών από την στιγμή της συναλλαγής.

Εν ολίγοις το forfaiting έχει 5 βασικά χαρακτηριστικά:

- ❖ Βοηθά τους εξαγωγείς να λαμβάνουν άμεσα μετρητά μεταβιβάζοντας τις απαιτήσεις τους σε τρίτο.
- ❖ Η πληρωμή είναι εγγυημένη από την τράπεζα.
- ❖ Προστατεύει από τους κινδύνους υπάρχουν με τις συναλλαγματικές ισοτιμίες ή τα επιτόκια.
- ❖ Οι απαιτήσεις αλλάζουν σε χρεωστικούς τίτλους όπως συναλλαγματικές ή γραμμάτια
- ❖ Τα χρεόγραφα έχουν ευελιξία στην ημερομηνία λήξης τους έως τα δέκα έτη, αλλά συνήθως από ένα έως τρία έτη. (Banton, 2022)

Ένα παράδειγμα forfaiting είναι όταν ο εξαγωγέας έρχεται σε συμφωνία με την οποία εκχωρεί στον forfeiter αξιώσεις τους έναντι τους εισαγωγέα με τη μορφή συναλλαγματικών. Εάν ο μεσάζοντας δεν μπορεί να ζητήσει από τον εισαγωγέα να πληρώσει τις σχετικές αξιώσεις, δεν μπορεί να απαιτήσει την εκπλήρωση τους από τον εξαγωγέα.

Η πρώτη εμφάνιση της προεξοφλητικής χρηματοδότησης πραγματοποιήθηκε στην Ελβετία από τις εγχώριες τράπεζες κατά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο.

Στην Ελλάδα οι σχετικές συμβάσεις ρυθμίζονται από τον ίδιο Νόμο, Ν. 1905/1990 που ρυθμίζει και τις συμβάσεις factoring. (Velentzas et al., 2013).

Το Forfaiting μοιάζει αρκετά με την μορφή χρηματοδότησης Factoring. Ένα βασικό κοινό τους χαρακτηριστικό είναι η εκτέλεση αξιώσεων από πελάτες που βαρύνουν τους πωλητές των προϊόντων. Επίσης τόσο στο factoring όσο και στο forfaiting κεντρικό μέρος είναι ο οφειλέτης. Εκτός όμως από τα κοινά χαρακτηριστικά, υπάρχουν και κάποιες διαφορές, όπως:

- ❖ Το factoring αφορά μικρές επιχειρήσεις, ενώ το Forfaiting αφορά μεσαίες και μεγάλες εταιρείες με διεθνή συναλλαγές.
- ❖ Το factoring παρέχει και πρόσθετες υπηρεσίες, ενώ το Forfaiting δεν παρέχει κάτι παραπάνω.
- ❖ Στο forfaiting υπάρχουν εξασφαλίσεις, αντιθέτως στο factoring δεν υπάρχουν. (Szydło et al., 2022)

2.5 Νέος Αναπτυξιακός Νόμος (4887/2022)

Ο νέος αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 θεσπίζει ένα πλαίσιο για την στήριξη ιδιωτικών επενδύσεων με σκοπό την βοήθεια για περιφερειακή και οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας.

Ο σχεδιασμός του Αναπτυξιακού Νόμου σχεδιάστηκε ώστε να συμβάλει στην προώθηση της οικονομικής, επιχειρηματικής και κοινωνικής ανάπτυξης της χώρας. Ένας τρόπος για να επιτευχθεί αυτό είναι η παροχή κινήτρων σε κάποιους τομείς και δραστηριότητες. Στόχος του είναι να γίνουν οι βιομηχανίες πιο καινοτόμες και ανταγωνιστικές, έχοντας παράλληλα συμβολή στην προστασία του περιβάλλοντος και την ανάπτυξη. Κάποιοι από τους βασικούς στόχους του προγράμματος είναι οι νέες επενδύσεις σε τεχνολογίες, η ρομποτική, η τεχνητή νοημοσύνη και η νεοφυείς επιχειρηματικότητα. Ένας ακόμα στόχος του Νόμου είναι μεγαλύτερη ανάπτυξη λιγότερα ευνοημένων περιοχών που περιλαμβάνονται στο σχέδιο για δίκαιη Ανάπτυξη. (GrantThorton, 2022)

Τα επενδυτικά σχέδια μπορούν να ανήκουν σε μια από τις 13 παρακάτω κατηγορίες:

1. Πράσινη μετάβαση
2. Ψηφιακός και τεχνολογικός μετασχηματισμός
3. Καθεστώς δίκαιης αναπτυξιακής μετάβασης
4. Νέο επιχειρείν
5. Πρωτογενής τομέας, αγροδιατροφή , μεταποίηση γεωργικών προϊόντων , αλιεία
6. Εφοδιαστική αλυσίδα
7. Έρευνα και εφαρμοσμένη καινοτομία
8. Επιχειρηματική εξωστρέφεια
9. Τουριστικές επενδύσεις
10. Εναλλακτικός τουρισμός
11. Μεγάλες επενδύσεις
12. Ευρωπαϊκές αλυσίδες αξίας
13. Επιχειρηματικότητα 360°

Το ελάχιστο ποσό προϋπολογισμού για επενδυτικό σχέδιο αλλάζει ανάλογα με το μέγεθος και το είδος της επιχείρησης. Άρα τα ελάχιστα ποσά κατηγοριοποιούνται ως εξής:

- Κοινωνικές Συνεταιριστικές Επιχειρήσεις (Κοιν.Σ.Επ.), Αγροτικοί Συνεταιρισμοί (ΑΣ), Αστικοί Συνεταιρισμοί, Ομάδες Παραγωγών (ΟΠ), Αγροτικές Εταιρικές Συμπράξεις (ΑΕΣ)- 50.000€
- Πολύ μικρές επιχειρήσεις- 100.000€
- Μικρές επιχειρήσεις -250.000€
- Μεσαίες επιχειρήσεις- 500.000€
- Μεγάλες επιχειρήσεις-1.000.000€

Ανώτατο ύψος ενίσχυσης

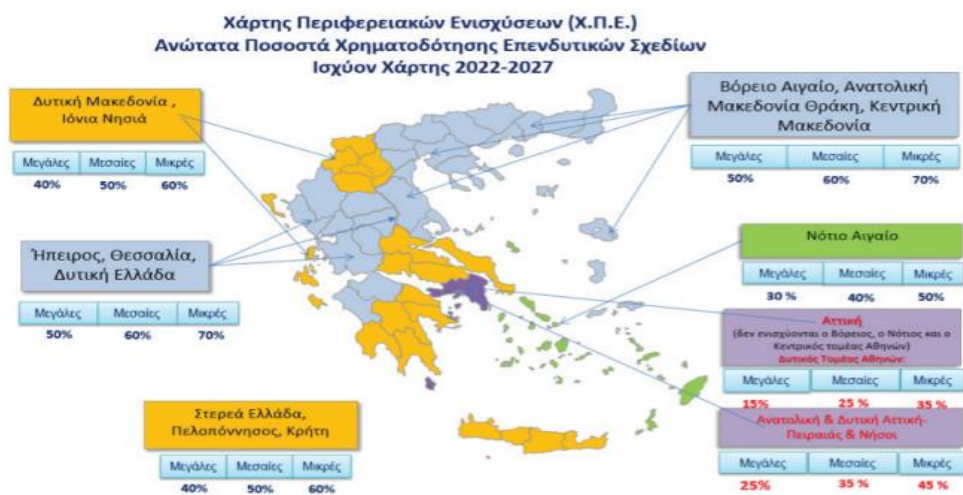
1. Το ανώτατο συνολικό ποσό ανά επενδυτικό σχέδιο είναι τα 10.000.000€, με τις εξαιρέσεις που ορίζουν κάτι διαφορετικό.
2. Οι ενισχύσεις που παρέχονται σε κάθε φορέα, μαζί με τις ενισχύσεις σε συνδεδεμένες και συνεργαζόμενες εταιρείες, δεν επιτρέπεται συνολικά να ξεπερνούν τα 20.000.000€ για μεμονωμένη εταιρεία και τα 30.000.000€ για συνεργαζόμενες και συνδεδεμένες εταιρείες (Esra.io, 2022)

Είδη ενισχύσεων μέσω του Νόμου:

1. **Επιχορήγηση**, δωρεάν χρηματικό ποσό για την κάλυψη μερικών δαπανών του σχεδίου. Αφορά μόνο μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις με εξαίρεση τις μεσαίες επιχειρήσεις που ανήκουν στο καθεστώς Δίκαιης αναπτυξιακής μετάβασης.
2. **Φοροαπαλλαγή**, συμπεριλαμβάνει την απαλλαγή από την πληρωμή φόρου επι των κερδών που προκύπτουν. Το ύψος της απαλλαγής υπολογίζεται ως ποσοστό της αξίας του επενδυτικού σχεδίου ή των παγίων που αποκτώνται με χρηματοδοτική μίσθωση.
3. **Επιδότηση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης**, συμπεριλαμβάνει την κάλυψη των ποσών της χρηματοδοτικής μίσθωσης νέου εξοπλισμού έως τα επτά έτη.
4. **Επιδότηση του κόστους απασχόλησης**, αφορά την κάλυψη του μισθολογικού κόστους για την πρόσληψη νέων υπαλλήλων.
5. **Χρηματοδότηση επιχειρηματικού κινδύνου**, μόνο για το «Νέο Επιχειρείν». (GrantThorton, 2022)

Χάρτης ενισχύσεων ανά περιφέρεια

Παρακάτω παρατίθενται σε χάρτη οι ενισχύσεις ανά περιφέρεια, απεικονίζοντας τα ποσοστά ενίσχυσης ανά μέγεθος επιχείρησης. Ο συγκεκριμένος χάρτης έχει ισχύ από 1 Ιανουαρίου 2022 έως και 31 Δεκεμβρίου 2027, με προβλεπόμενη αναθεώρηση το 2024.



Εικόνα 1.Χάρτης ποσοστού χρηματοδότησης ανά περιφέρεια

Πηγή. www.anaptyxiakos-nomos.gr

3^ο Κεφάλαιο Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης

3.1 Venture Capitals-Επιχειρηματικά Κεφάλαια

Τα venture Capitals ή Επιχειρηματικά Κεφάλαια στα Ελληνικά θα μπορούσαν να οριστούν ως ένα υποσύνολο ιδιωτικών κεφαλαίων τα οποία επενδύονται σε εταιρείες κατά την έναρξη τους ή σε πρώιμο αναπτυξιακό στάδιο. Πολλές μεγάλες εταιρείες έχουν χρησιμοποιήσει κεφάλαια από venture capitals, εταιρείες όπως η Facebook, Spotify, Uber, Airbnb, Google. Οι εταιρείες Επιχειρηματικών Κεφαλαίων είναι οι ενδιάμεσες εταιρείες στην αγορά που διαχειρίζονται ασύμμετρες πληροφορίες και ψάχνουν την καλύτερη δυνατή επένδυση των χρημάτων που διαχειρίζονται. Χρηματοδοτούν άλλες εταιρείες που δυσκολεύονται να βρουν κεφάλαιο. Εταιρείες συνήθως μικρές, σε αρχικό στάδιο και με αρνητικό ισοζύγιο που κινούνται με αστάθεια στην αγορά και δύσκολα παρέχουν ασφαλείς προβλέψεις.

Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων αγοράζουν μετοχές, παρακολουθούν ενεργά την πορεία της εταιρείας και έχουν ως στόχο να κάνουν έξοδο με σημαντικά κέρδη, περίπου πέντε με επτά χρόνια από την αρχική επένδυση. Οι επενδύσεις αυτές πραγματοποιούνται κυρίως εγχώρια, καθώς η επένδυση σε διεθνής αγορές εγκυμονούν πρόσθετους κινδύνους λόγω αλλαγών στην γεωγραφική θέση την πολιτιστική και θεσμική κουλτούρα άλλων χωρών. (Devigne et al., 2018)

Οι επενδύσεις των επιχειρηματικών κεφαλαίων διαχωρίζονται σε διάφορα στάδια ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης της εταιρείας που θα δεχτεί τα κεφάλαια. Γενικά όσο πιο πρώιμο είναι το στάδιο τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος για τους επενδυτές.

Τα στάδια αυτά είναι:

Pre Seed: Είναι το αρχικό στάδιο της επιχειρηματικής ανάπτυξης, στο οποίο οι ιδρυτές προσπαθούν να μετατρέψουν την ιδέα σε πράξη.

Seed Funding: Σε αυτό το στάδιο η επιχείρηση προωθεί το πρώτο της προϊόν. Σε αυτό το σημείο δεν υπάρχουν ακόμα έσοδα, οπότε η εταιρεία χρειάζεται επιχειρηματικά κεφάλαια για συνεχίσει τις δραστηριότητες της.

Early-Stage Funding: Σε αυτό το σημείο η εταιρεία έχει αναπτύξει το προϊόν και χρειάζεται νέα κεφάλαια ώστε να αυξήσει την παραγωγή και τις πωλήσεις πριν αρχίσει να καλύπτει μόνη της αυτά τα έξοδα.

Στη συνέχεια είναι πιθανόν να υπάρξουν νέες χρηματοδοτήσεις χωρισμένες σε κάποια χρονικά διαστήματα, αναλόγως την πρόοδο. (Hayes, 2022)

Η θετική έκβαση των επενδύσεων προϋποθέτει ότι όλοι οι συμμετέχοντες έχουν ως στόχο τα κέρδη μέσω των επιτυχημένων εξόδων από τις διάφορες εταιρείες.

Πάραυτα υπάρχουν διαφορετικοί τύποι επενδυτών με άλλους στόχους, προτιμήσεις και στρατηγικές εξόδου. Αυτή η διαφορετικότητα στις προτιμήσεις μεταξύ των επενδυτών επηρεάζει σημαντικά την επιτυχή έξοδο από την εταιρεία και οι πόροι έρχονται σε δεύτερη μοίρα. Η συχνότερη περίπτωση επενδυτών είναι επιχειρηματικών κεφαλαίων επιδιώκουν κέρδη μέσα από το κεφάλαιο οδηγώντας τους επιχειρηματίες σε εξόδους με θετικό πρόσημο. Έχει παρατηρηθεί όμως και μια κατηγορία επενδυτών που ανήκουν σε υπάρχουσες εταιρείες και επενδύουν για στρατηγικούς σκοπούς, όπως να εκμεταλλευτούν πιθανές συνέργειες με την μητρική εταιρεία ή ακόμη και να καταχραστούν τεχνολογικούς πόρους των εταιρειών για ίδια συμφέροντά (Kang, 2019)

3.1.1 Venture Capitals-Επιχειρηματικά Κεφάλαια στην Ελλάδα

Σε ότι αφορά τον Ελλαδικό χώρο, τα venture capitals παρουσιάζουν ιδιαίτερη ανάπτυξη τα τελευταία έτη και έχουν την στήριξη της ελληνικής κυβέρνησης και της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η στήριξη αυτή έχει ως στόχο τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις και δεν μπορούν να επιτύχουν τους σκοπούς τους. Το Equifund είναι το μεγαλύτερο πρόγραμμα που εξελίσσεται αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα και έχει ως στόχο την προσφορά κεφαλαίων σε επιχειρήσεις που ζητούν χρηματοδότηση.

Στον πίνακα παρακάτω παρουσιάζονται οι μεγαλύτερες εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Ελλάδα, με την κάθε εταιρεία να ξεχωρίζει ανάλογα με τον τομέα στον οποίο επενδύει και σε ποιο στάδιο ανάπτυξης.

Πίνακας 2. Εταιρείες Επιχειρηματικών Κεφαλαίων στην Ελλάδα

Venture capital	Στάδιο	Κύριος τομέας
BigPi Ventures	«Σπορά»	Τεχνολογικός τομέας
Charamida Investments	«Σπορά»	Τουρισμός
Elikonos 2	Ανάπτυξη	Όλοι οι τομείς
EOS Capital Partners	Ανάπτυξη	Εστίαση/Χρηματοοικονομικά/Ενέργεια
Fundbox Capital	«Σπορά»	Όλοι οι τομείς
Metavallon VC	«Σπορά»	Τεχνολογικός τομέας
OpenFund	«Σπορά»	Τεχνολογικός τομέας
PJ Tech Catalyst	«Σπορά»	Τεχνολογίες Πληροφοριών και Επικοινωνιών (ΤΠΕ)
UniFund	«Σπορά»	Τεχνολογικός Τομέας/Χρηματοοικονομικά/Ενέργεια
VelocityPartners VC	«Σπορά»	Τεχνολογικός Τομέας/Χρηματοοικονομικά/Τουρισμός
Odyssey Venture Partners	Εκκίνηση	Τεχνολογίες Πληροφοριών και Επικοινωνιών (ΤΠΕ)
Hellenic Business Angels Network (HeBAN)	Εκκίνηση	Όλοι οι τομείς
Marathon Venture Capital	Εκκίνηση	Τεχνολογικός Τομέας
VentureFriends	Εκκίνηση	Τεχνολογικός Τομέας
Zero Fund	Εκκίνηση	Όλοι οι τομείς
Starttech Ventures	Εκκίνηση	Τεχνολογικός τομέας
Synergia Hellenic Fund IV	Ανάπτυξη	Αγροδιατροφή/Τουρισμός/Ενέργεια
Tecs Capital	Εκκίνηση	Επιστημονικός & Τεχνολογικός Τομέας
Themi Ventures	Εκκίνηση	SMEs

Όπως παρατηρείται κάθε εταιρεία VCs κατέχει και διαφορετικό πεδίο στο οποίο πραγματοποιεί έρευνα, έχει πληροφόρηση και επενδύει τα χρήματα των επενδυτών. Από τις παραπάνω εταιρίες είναι αξιά περεταιίρω αναφοράς η UniFund, καθώς εκτός από διάφορες startup χρηματοδοτεί και ερευνητικά προγράμματα πανεπιστημίων. Τα τελευταία χρόνια έχει επενδύσει σε 23 νέες επιχειρήσεις εκ των οποίων οι 7 ήταν spin off Ελληνικών Πανεπιστημίων (Πεπελάση et al., 2022)

3.2 Business Angels-Επιχειρηματικοί Άγγελοι

Οι Business Angels ή Επιχειρηματικοί Άγγελοι στα Ελληνικά είναι επενδυτές που χρηματοδοτούν στα αρχικά στάδια ανάπτυξης μιας εταιρείας. Σε αντίθεση με τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων, οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν διαχειρίζονται κεφάλαια για λογαριασμό άλλων επενδυτών και η διαφορά τους με τους crowdfunding επενδυτές είναι πως είναι επαγγελματίες και έχουν λόγο και μερίδιο ιδιοκτησίας στις εταιρείες που χρηματοδοτούν.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι λειτουργούν σαν ομάδες επενδυτών, μεμονωμένα και σαν δίκτυα επιχειρηματιών. Επενδύουν συνήθως σε εγχειρήματα με μεγάλο βαθμό επικινδυνότητας και πιθανότητα αποτυχίας. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι εκτός από χρηματοδότηση παρέχουν επίσης καθοδήγηση στις εταιρείες και ελέγχουν τα χρηματοπιστωτικά δεδομένα με σκοπό την εύρυθμη λειτουργία τους. Η συμμετοχή τους στις αναπτυσσόμενες εταιρείες είναι κυρίως με μετοχική χρηματοδότηση και η απόδοση των επενδύσεων προκύπτει από την αύξηση της αποτίμησης των μετοχών.

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι δεν είναι κάτι νέο χρονικά, απλά δεν υπήρχε ορισμός παλιότερα για αυτό τον τρόπο χρηματοδότησης. Έχει τεκμηριωθεί ότι πολλές εφευρέσεις κατά τη διάρκεια της βιομηχανικής επανάστασης χρηματοδοτήθηκαν από πλούσιους ιδιώτες της εποχής. Από τότε μέχρι σήμερα οι επιχειρηματικοί άγγελοι λειτουργούν όλο και πιο οργανωμένα και κατέχουν περισσότερους ρόλους στην ανάπτυξη μιας ιδέας.

Σημαντικό χαρακτηριστικό σχετικά με τις επενδύσεις των επιχειρηματικών αγγέλων είναι ότι παραμένουν κρυφές και δεν είναι εύκολο να εκτιμηθούν σαν στατιστικά στοιχεία. Αυτή η αδιαφάνεια δικαιολογείται σε μεγάλο βαθμό, καθώς τα κεφάλαια είναι ιδιωτικού χαρακτήρα και πολλές φορές οι χρηματοδότες θέλουν να κρατούν κρυφά τα στοιχεία τους από το κοινό. (Ali-Yrkkö et al., 2019)

Τα επίσημα δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων καθώς και τα άτυπα είναι βασισμένα στις επαφές και στις πηγές πληροφόρησης για νέες επενδύσεις. Υπάρχει όμως διαφορά στα δίκτυα που λειτουργούν ανάλογα την γεωγραφική τους θέση. Υπάρχουν περιοχές με πιο οργανωμένα δίκτυα τα οποία βοηθούν τους επενδυτές στην

συγχρηματοδότηση μικρότερων κεφαλαίων και στην εξοικονόμηση χρόνου. Στα οργανωμένα δίκτυα οι μεγαλύτεροι επενδυτές τείνουν να είναι και αυτοί που παρέχουν μεγάλη μη χρηματοοικονομική υποστήριξη, σε αντίθεση με τους μικρότερους επενδυτές που παραμένουν σε πιο παθητικό ρόλο.

Από την άλλη πλευρά στις περιοχές ώσπου τα άτυπα δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων κατέχουν κυρίαρχο ρόλο, παρατηρείται πως οι επενδυτές λειτουργούν αυτόνομα. Επενδύουν μεγαλύτερα ποσά και ξοδεύουν περισσότερο χρόνο σε σχετικές δραστηριότητες. Είναι αρκετά πιθανό σε αυτές τις περιοχές ο επενδυτής να συμμετέχει πλήρως στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας (Marro & Borg, 2017)

3.3 Business Incubators-Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων αναφέρονται σε εταιρείες που βοηθούν νεοφυείς και νέες εταιρείες να αναπτυχθούν και να λειτουργήσουν. Η βοήθεια αφορά την προσφορά υπηρεσιών όπως χώρους γραφείου και εκπαίδευση σχετικά με την διαχείριση. Οι Startup εταιρείες συνήθως αντιμετωπίζουν προβλήματα λόγω έλλειψης δικτύων, εμπειρίας και πόρων, οι θερμοκοιτίδες λειτουργούν ώστε να βοηθήσουν τις εταιρείες να ξεπεράσουν τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν στα αρχικά στάδια ανάπτυξης τους. Οι δυσκολίες αυτές αφορούν συνήθως υπηρεσίες προγραμματισμού, λογιστικές υπηρεσίες, νομικά θέματα, χρηματοδοτήσεις, χώρους εργασίας και άλλα σημαντικά λειτουργικά θέματα.

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν κάποιες υπηρεσίες που είναι ίδιες, όπως τη βοήθεια σχετικά με νομικά θέματα, τη διαχείριση της πνευματικής ιδιοκτησίας, την εμπορευματοποίηση της τεχνολογίας, την διαχείριση της ομάδας, συμβουλευτική και εκπαιδευτικά προγράμματα στενευμένα για επιχειρήσεις. Οι υπηρεσίες περιλαμβάνουν επίσης την σύνδεση της επιχείρησης με τους ανάλογους εταίρους, την σωστή έρευνα αγοράς, πρόσβαση σε κεφάλαια και τραπεζικά δάνεια μέσω της ανάλογης δικτύωσης.

Σε γενικές γραμμές οι θερμοκοιτίδες έχουν χωριστεί σε κάποιες κατηγορίες ανάλογα με τον τομέα ενασχόλησης τους. Αυτές οι κατηγορίες ονομάζονται:

Startup studio: Αναφέρεται σε μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων που οι εταίρες χαρτοφυλακίου αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους.

Virtual Business incubator-Εικονικές Θερμοκοιτίδες: Αναφέρεται σε μια ψηφιακή επιχείρηση εκκολαπτήριο.

Kitchen incubator- Θερμοκοιτίδες κουζίνα: Ασχολούνται με τις επιχειρήσεις που εστιάζουν στην βιομηχανία τροφίμων.

Public incubator: Αφορά τις επιχειρήσεις που απασχολούνται με τα δημόσια αγαθά.

Seed accelerator-Επιταχυντής σπόρων: Ο επιταχυντής ασχολείται με εταιρείες σε αρκετά πρώιμο στάδιο ανάπτυξης.

Corporate accelerator- Εταιρικός επιταχυντής: Είναι ένα πρόγραμμα με μεγάλες εταιρείες που είναι υπεύθυνες για τις διαδικασίες. (Opise Alpenidze et al., 2019)

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων έχουν γίνει απαραίτητες στην εποχή μας, ειδικότερα για τις νεοφυείς εταιρείες που βασίζονται στην τεχνολογία των σύγχρονων οικονομιών. Η διευκόλυνση διάδοσης των προϊόντων και μεταφοράς της τεχνολογίας που προσφέρουν οι έχουν αυξήσει τα ποσοστά επιβίωσης αρκετών νέων εταιριών. Ο ρόλος που διαδραματίζουν είναι αρκετά σημαντικός, καθώς διευκολύνουν την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών, καινοτομιών και έχουν μεγάλη συμβολή στις εθνικές προσπάθειες για τεχνολογική ανάπτυξη. Επομένως είναι καθοριστική η συμμετοχή τους στην επιτάχυνση του συνολικό ρυθμού ανάπτυξης των οικονομιών . (Mungila Hillemane et al., 2019)

3.3.1 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα υπάρχουν πλέον αρκετές θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων σε λειτουργία, οι οποίες αποδίδουν το ανάλογο έργο προς την οικονομία της χώρας. Στην πλειονότητα τους είναι ιδιωτικού χαρακτήρα, παρέχουν υπηρεσίες όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως σε αρχικό στάδιο και κατέχουν πολλά πεδία εφαρμογής. (Πεπελάση et al., 2022) Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται οι θερμοκοιτίδες στην Ελλάδα , η τοποθεσία τους και οι ανάλογες υπηρεσίες που παρέχουν.

Πίνακας 3. Θερμοκοιτίδες που λειτουργούν στην Ελλάδα

Θερμοκοιτίδα	Τοποθεσία	Τύπος υπηρεσίας
ABC Hub	Κρήτη	Καθοδήγηση - Δικτύωση - Χώροι Εργασίας
AIZ Incubator	Θεσσαλονίκη	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση - Χρηματοδότηση - Εκπαίδευση
Athens Centre for Entrepreneurship and Innovation (ACEin)	Αθήνα	Εκπαίδευση - Χώροι Εργασίας - Δικτύωση - Καθοδήγηση - Χρηματοδότηση
Athens Digital Lab	Αθήνα	Εξοπλισμός - Συμβουλευτική - Εργαστήρια
BlueGrowth	Πειραιάς	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση
Demium	Βαλένθια	Καθοδήγηση - Χρηματοδότηση
EGG	Αθήνα	Χρηματοδότηση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
Generation AG	Θεσσαλονίκη	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
GiSeMI – Innovation & Entrepreneurship Hub	Τρίκαλα	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Χώροι Εργασίας
HIGGS	Αθήνα	Εκπαίδευση - Δικτύωση - Χώροι Εργασίας
INCUBATION FOR GROWTH - I4G	Θεσσαλονίκη	Χρηματοδότηση - Δικτύωση - Χώροι Εργασίας - Καθοδήγηση
Innovation & Entrepreneurship Unit - Aegean	Μυτιλήνη	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
Invent ICT (EMΠ Incubator)	Αθήνα	Χρηματοδότηση - Εκπαίδευση - Δικτύωση
Iability	Αθήνα	Χρηματοδότηση - Καθοδήγηση - Δικτύωση - Νομ. Υποστήριξη
IMedD	Αθήνα	Χώροι Εργασίας - Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Mindspace	Αθήνα	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
OKIThess	Θεσσαλονίκη	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Χρηματοδότηση - Χώροι Εργασίας
Openmellon (Λάρισα)	Θεσσαλία	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Χώροι Εργασίας
Orange Grove	Αθήνα - Πάτρα	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση - Νομ. Υποστήριξη
Peoples Trust	Αθήνα	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση - Χρηματοδότηση
Re-Startup	Πάτρα	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
Rise One Stop	Θεσσαλονίκη	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
SEV Ekinisilab	Αθήνα	Δικτύωση - Καθοδήγηση - Χρηματοδότηση
Technopolis Thessalonikis S.A.	Θεσσαλονίκη	Χώροι Εργασίας - Χρηματοδότηση - Καθοδήγηση
The Startup Business Incubator (THEA)	Αθήνα	Χώροι Εργασίας - Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Thermi Group	Θεσσαλονίκη	Χρηματοδότηση - Χώροι Εργασίας - Καθοδήγηση - Νομ. Υποστήριξη
Univation	Θεσσαλονίκη	Εκπαίδευση - Καθοδήγηση - Δικτύωση

Πηγή. [διαΝΕΟσις](#)

3.4 Επιχειρηματικοί Επιταχυντές -Business Accelerators

Οι επιταχυντές είναι μια πιο σύγχρονη μέθοδος σε σχέση με τις θερμοκοιτίδες, πραγματοποιώντας την πρώτη τους εμφάνιση στο πρόγραμμα Y Combinator στις ΗΠΑ, το 2005. Μέσα στα επόμενα χρόνια έκαναν την εμφάνιση τους και στο Ηνωμένο Βασίλειο, παρουσιάζοντας ραγδαία αύξηση. Οι επιταχυντές αν και μοιάζουν με τις θερμοκοιτίδες, έχουν και κάποιες διαφορές. Τα προγράμματα των επιταχυντών έχουν περιορισμένη διάρκεια και απευθύνονται σε διαφορετικούς τύπους εταιρειών, οι οποίες δεν χρειάζονται κάποιον χώρο αλλά δικτύωση και άμεση χρηματοδότηση. Οι επιταχυντές βασίζονται κυρίως στην άμεση ανάπτυξη των εταιρειών. Αυτό στενεύει τα περιθώρια ως προς την επιλογή εταιρειών σε σχέση με τις θερμοκοιτίδες, καθώς γίνονται αποδεκτές επιχειρήσεις που πιστεύουν πως έχουν υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης και στοχεύουν ψηλά. (Bone et al., 2019)

Οι επιταχυντές μπορούν να οριστούν και ως οι μεσάζοντες του επιχειρηματικού κόσμου, που παρέχουν τεχνογνωσία, καθοδήγηση και σύνδεση με την αγορά σε νεοσύστατες επιχειρήσεις μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, με στόχο την επιτυχημένη ανάπτυξη. (Bergmann & Utikal, 2021)

Το τέλος μια διαδικασίας ενός επιταχυντή ονομάζεται "demo day", την συγκεκριμένη ημέρα οι νεοφυείς εταιρίες παρουσιάζουν στους επενδυτές και σε εταιρείες το πρόγραμμά τους, την πρόοδο και το επιχειρηματικό τους πλάνο. Εν ολίγοις έρχεται η στιγμή που προάγουν οι επιταχυντές, η διασύνδεση με την αγορά και τους επενδυτές.

Τα τελευταία χρόνια έχει δημιουργηθεί και στην Ελλάδα ένας σημαντικός αριθμός επιταχυντών με τους σημαντικότερους να αποτυπώνονται στον παρακάτω πίνακα:

Πίνακας 4. Επιχειρηματικοί Επιταχυντές στην Ελλάδα

Επιταχυντής	Τοποθεσία	Τύπος υπηρεσίας
Aegean Startups	Μυτιλήνη	Συμβουλευτική - Εκπαίδευση
ARCHIMEDES Accelerator	Αθήνα	Καθοδήγηση - Δικτύωση
Be Finnovative/Crowdpolicy	Αθήνα	Καθοδήγηση - Τεχνολογίες
Capsule.T	Αθήνα	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση - Νομική
Cardlink Emphasis	Αθήνα	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση
EIT Digital Venture Program	Ευρώπη (Foundation στην Ελλάδα)	Εκπαίδευση - Χρηματοδότηση
EIT Health Innostarter	Ευρώπη (Foundation στην Ελλάδα)	Εκπαίδευση - Χρηματοδότηση
EIT Food Accelerator	Ευρώπη (Foundation στην Ελλάδα)	Εκπαίδευση - Χρηματοδότηση
Endeavor Scale Up Program	Αθήνα	Χρηματοδότηση - Καθοδήγηση - Δικτύωση
Envolve Entrepreneurship	Αθήνα	Συμβουλευτική - Εκπαίδευση
EU-XCEL	Ευρώπη	Εκπαίδευση - Χρηματοδότηση
Excelixi	Αθήνα	Εκπαίδευση - Χρηματοδότηση
Foundation Spark	Αθήνα	Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Founderhood		Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
GreenTech Challenge	Αθήνα	Εκπαίδευση
Imagine Program (INTERAMERICAN)	Αθήνα	Χρηματοδότηση - Καθοδήγηση
Innovathens	Αθήνα	Δικτύωση - Καθοδήγηση - Χρηματοδότηση
MIT Enterprise Forum (MITEF)	Αθήνα	Καθοδήγηση - Δικτύωση
NBC Business Seeds	Αθήνα	Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Praxis Business Coaching Centre	Αθήνα	Εκπαίδευση
Reload Greece	Λονδίνο	Καθοδήγηση
Roots	Αθήνα	Καθοδήγηση - Δικτύωση
InnovationFarm	Θεσσαλονίκη	Χρηματοδότηση
The Fashion Gate	Αθήνα	Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
The Startup Elevator	Αθήνα	Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Venture Garden	Αθήνα - Θεσσαλονίκη	Εκπαίδευση
Youth Entrepreneurship Club	Κρήτη	Καθοδήγηση - Εκπαίδευση
Bizrupt	Κρήτη	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Δικτύωση
ICBA Business Accelerator	Θεσσαλονίκη	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Εκπαίδευση
VentureGarden	Αθήνα - Θεσσαλονίκη-Ηράκλειο	Καθοδήγηση - Συμβουλευτική - Εκπαίδευση

Πηγή. [διαΝΕΟσις](#)

Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιταχυντών στην Ελλάδα είναι ιδιωτικοί και αναλαμβάνουν μια εταιρεία από τα πρώιμα στάδια ανάπτυξης της. Όπως παρατηρείται, σε σχέση με τους θερμοκοιτίδες, υπάρχει μεγαλύτερος αριθμός επιταχυντών. (Πεπελάση et al., 2022)

3.5 Τεχνολογικά Πάρκα-Technology Parks

Τα τελευταία χρόνια λόγω της ραγδαίας αύξησης τη τεχνολογίας, η αναζήτηση σε θέματα καινοτομιών και επιχειρήσεων που ασχολούνται με τεχνολογικά θέματα λαμβάνει χώρα σε διάφορα τεχνολογικά πάρκα. Υπάρχει τεράστιο ενδιαφέρον από την επιστημονική κοινότητα και η ενασχόληση τους σε αυτά τα πάρκα έχει αυξηθεί. (Mora-Valentín et al., 2018). Τα τεχνολογικά πάρκα κατέχουν πλέον σημαντικό ρόλο, καθώς φέρνουν σε επαφή την βιομηχανία με την ακαδημαϊκή κοινότητα. Για πολλά χρόνια υπήρχε χάσμα μεταξύ του ακαδημαϊκού τομέα και της βιομηχανίας. Η δημιουργία των τεχνολογικών πάρκων παρέχει ένα περιβάλλον που δίνει λύση σε αυτό το πρόβλημα και βοηθά τις εταιρείες να αλληλοεπιδρούν με τα ερευνητικά ιδρύματα.

Τα τεχνολογικά πάρκα έχουν δύο βασικούς στόχους:

1. Να είναι μια βάση καινοτομίας η οποία ενθαρρύνει την ανάπτυξη εταιρειών που βασίζονται στις νέες τεχνολογίες, προωθώντας την πανεπιστημιακή τεχνογνωσία σε αυτές και προωθώντας ταυτόχρονα την ανάπτυξη των ανάλογων πανεπιστημιακών τμημάτων.
2. Να έχουν καταλυτικό ρόλο στην ανάπτυξη των περιφερειών μέσω της τόνωσης της οικονομίας και της αλλαγής στις αστικές περιοχές. (Henriques et al., 2018)

Τα πρώτα τεχνολογικά πάρκα δημιουργήθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής τη δεκαετία του 1950 και εξαπλώθηκαν γρήγορα και σε άλλες χώρες. Επιτυχημένα συμπλέγματα όπως η Silicon Valley και Route 128 ήταν το έναυσμα για πολλές κυβερνήσεις να δημιουργήσουν κάτι ανάλογο στις χώρες τους. Η λειτουργία των τεχνολογικών πάρκων βασίζεται στην ανάπτυξη και λειτουργία καινοτομιών, στις εταιρείες που αναζητούν την ανάλογη τεχνογνωσία και έχουν υποστηρικτική διοίκηση ως προς αυτόν τον τομέα. (Albahari et al., 2016)

Με λίγα λόγια τα τεχνολογικά πάρκα είναι μια περιοχή όπου συγκεντρώνονται και αλληλοεπιδρούν οι επιχειρήσεις με τα ερευνητικά εργαστήρια, προάγοντας την καινοτομία και την έρευνα.

Στην Ελλάδα έχουν δημιουργηθεί ανάλογα τεχνολογικά πάρκα, σε διάφορες περιοχές της χώρας, στις οποίες υπάρχει μεγάλο πανεπιστήμιο, άρα και τμήματα έρευνας. Τα περισσότερα κέντρα στη χώρα λειτουργούν σε συνεργασία ιδιωτών και δημοσίου, παρέχοντας υποστήριξη στις ιδιωτικές εταιρείες και κατ' επέκταση στο σύνολο της Ελληνικής οικονομίας. (Πεπελάση et al., 2022)

Σύμφωνα με έρευνα του Κέντρου ερευνών διαΝΕΟσις, τα τεχνολογικά πάρκα που λειτουργούν στην Ελλάδα είναι τα εξής:

1. **CERTH** με έδρα την πόλη της Θεσσαλονίκης και τύπο προσφερόμενης υπηρεσίας την Εκπαίδευση-Καθοδήγηση.
2. **HPhos** στην Αθήνα με υπηρεσίες σχετικά με έρευνα και εκπαίδευση.
3. **Patras Science Park** στην Πάτρα με τομείς την εκπαίδευση και έρευνα.
4. **Technopolis AI Cluster** στην Θεσσαλονίκη με προσφερόμενες υπηρεσίες, την εκπαίδευση, καθοδήγηση, χρηματοδότηση, δικτύωση.
5. **Technology Park "Lefkippos"** με έδρα την Αθήνα και τομείς προσφοράς τους χώρους εργασίας, Νομική βοήθεια και καθοδήγηση.
6. **Thessaloniki Technology Park** στην πόλη της Θεσσαλονίκης, προσφέροντας Εκπαίδευση και Ερευνητικές υπηρεσίες
7. **Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου**, με έδρα την Ήπειρο και τύπο υπηρεσίας την Εκπαίδευση και Έρευνα.
8. **Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας** στην περιφέρεια Θεσσαλίας με τομείς την εκπαίδευση και έρευνα.
9. **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΛΑΥΡΙΟΥ** στην Αττική, προσφέροντας σεμινάρια και εργαστήρια.

3.6 Μικροχρηματοδότηση-Microfinance

Η μικροχρηματοδότηση αναφέρεται σε μια σειρά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών , όπως είναι τα δάνεια ως κεφάλαια για έναρξη και επέκταση μικρών επιχειρήσεων. Γενικότερα οι μικροχρηματοδοτήσεις περιλαμβάνουν ασφάλειες, αποταμιεύσεις, κεφάλαια , στεγαστικά δάνεια και συνταξιοδοτικά προγράμματα για όσους δεν δύναται να εξυπηρετηθούν από τις συστημικές τράπεζες. Τα εν λόγω δάνεια μικροπιστώσεων έχουν σκοπό να ενισχύσουν την χρηματοοικονομική κατάσταση μικρών επιχειρήσεων και την ενίσχυση του πληθυσμού με χαμηλό εισόδημα. Αυτή είναι και η διαφορά από την μορφή χρηματοδότησης των επιχειρηματικών αγγέλων και των επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Η Μικροχρηματοδότηση έκανε την πρώτη της εμφάνιση κατά τον 18^ο αιώνα στο πλαίσιο άτυπου ομαδικού δανεισμού σε Ευρώπη και ανατολική Ασία. Με το τέλος του δεύτερου Παγκοσμίου Πολέμου οι μικροχρηματοδοτήσεις απέκτησαν διεθνή αναγνώριση, ακόμη περισσότερο με τους όρους του σχεδίου Μάρσαλ με στόχο την ανάπτυξη μικρών επιχειρήσεων ανά την Ευρώπη. Η βάση της ιδέας της μικροχρηματοδότησης ήταν το πρόβλημα με τον περιορισμό στην χρηματοδότηση των νέων μικρών επιχειρήσεων στις αναπτυσσόμενες οικονομίες. (Chen et al., 2017)

Με την πάροδο των ετών προέκυψε η σύγχρονη μορφή των μικροχρηματοδοτήσεων, όταν ο καθηγητής οικονομικών Muhammad Yunus άρχισε να δανείζει μικρά ποσά στους κατοίκους του Μπαγκλαντές. Αυτό τον οδήγησε στην δημιουργία της Τράπεζας Grameen, με σκοπό την αντιμετώπιση της αγροτικής φτώχειας και την περαιτέρω έρευνα στον τομέα των χρηματοδοτήσεων. Ο Yunus τιμήθηκε με Νόμπελ Ειρήνης για αυτή του την προσπάθεια. Η επιτυχία αυτής της προσπάθειας οδήγησε και τις πιο αναπλεγμένες χώρες να συμπεριλάβουν αυτό τον τρόπο χρηματοδότησης ,όχι μόνο με την μορφή μικροπίστωσης. Υπηρεσίες μικροχρηματοδοτήσεις προσφέρουν κυρίως οι κυβερνήσεις και κάποιες ΜΚΟ , αν και τα τελευταία χρόνια προσπαθούν να εισχωρήσουν και οι εμπορικές τράπεζες. (Nogueira et al., 2020)

Η μικροχρηματοδότηση δίνει την δυνατότητα και σε πιο αδύναμες οικονομικά ομάδες να ξεκινήσουν μια μικρή επιχείρηση ή να αναπτύξουν τις υπάρχουσες και ταυτόχρονα να συμβάλλουν στην ανάπτυξη των περιοχών του. Τα δάνεια μικροχρηματοδοτήσεων παρέχονται από ομάδες δανεισμού στους καταναλωτές μέσω τυποποιημένης σύμβασης , όπου ο δανειολήπτης έχει όλη την ευθύνη για την αποπληρωμή. Υπάρχει ποικιλία σχετικά με τα είδη του ομαδικού δανεισμού, παρέχοντας το καθένα κάτι διαφορετικό, όπως το κόστος για τους δανειστές και την πιθανότητα ζημιών από την μη αποπληρωμή. (Chen et al., 2017)

Η Ευρωπαϊκή Ένωση αυτή την περίοδο έχει δημιουργήσει προγράμματα μικροχρηματοδοτήσεων σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό κοινωνικό ταμείο. Πιο συγκεκριμένα βρίσκεται σε εξέλιξη για όλες τις χώρες τις Ευρωπαϊκής Ένωσης, το

πρόγραμμα για την απασχόληση και την καινοτομία-EASI. Το συγκεκριμένο Ευρωπαϊκή αρχικά έχει διάρκεια από το 2021 έως το 2027 και συνενώνει τρία παλαιότερα προγράμματα το PROGRESS, EURES και Μηχανισμός Μικροχρηματοδοτήσεων Progress. Αυτά τα προγράμματα είναι και οι τρεις τομείς του EASI, που αφορούν:

- Τον εκσυγχρονισμό της κοινωνικής πολιτικής και της πολιτικής για την απασχόληση-PROGRESS
- Τους εργαζομένους-EURES
- Τις χρηματοδοτήσεις και την κοινωνική επιχειρηματικότητα-Μικροχρηματοδοτήσεις και κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Πιο συγκεκριμένα για τις χρηματοδοτήσεις από το πρόγραμμα εγγυήσεων Easi, δίνεται η δυνατότητα στους παρόχους πιστώσεων και στους επενδυτές κοινωνικών επιχειρήσεων να χρηματοδοτήσουν μικροεπιχειρηματίες που δεν έχουν πρόσβαση στις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης. Υπεύθυνο για το πρόγραμμα είναι το Ευρωπαϊκό ταμείο επενδύσεων. Μέσω του συγκεκριμένου προγράμματος δίνονται προνόμια και μειωμένης εξασφάλισης δάνεια σε μικροχρηματοδοτικά ιδρύματα για την αύξηση της δανειοδότησης σε μικρές και κοινωνικές επιχειρήσεις. Η ευρωπαϊκή επιτροπή δεν χρηματοδοτεί άμεσα τους επιχειρηματίες αλλά τους παρόχους μικροπιστώσεων και επενδυτές. Δικαίωμα συμμετοχής σε αυτή την δράση έχουν ιδιωτικοί και δημόσιοι οργανισμοί, οι οποίοι χρηματοδοτούν μικρές επιχειρήσεις και κοινωνικές επιχειρήσεις. (Ευρωπαϊκή Επιτροπή ("Easi"),2022)

Πιο συγκεκριμένα το πρόγραμμα απευθύνεται σε μικρές επιχειρήσεις και επαγγελματίες, οι οποίοι:

- Απασχολούν λιγότερους από 10 εργαζομένους.
- Έχουν τζίρο μικρότερο των 2 εκατομμυρίων.
- Είναι βιώσιμες οικονομικά.
- Έχουν ασφαλιστική ενημερότητα κατά την ένταξη. (Alpha.gr,2023)

Στην Ελλάδα έχει ψηφιστεί το 2019 συγκεκριμένο σχέδιο Νόμου σχετικά με τις μικροχρηματοδοτήσεις. Σύμφωνα με το άρθρο 18 του συγκεκριμένου Νομοσχεδίου του Υπουργείου Οικονομικών προβλέπονται δυο κατηγορίες χρηματοδοτήσεων, οι επιχειρηματικές και οι προσωπικές χρηματοδοτήσεις.

Στις επιχειρηματικές περιλαμβάνονται

1. Χορήγηση πιστώσεων με ανώτατο όριο τις 25.000 ευρώ για την κάλυψη επενδύσεων ή για κεφάλαιο κίνησης.
2. Απόκτηση εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση μέχρι 25.000 ευρώ.
3. Εγγυήσεις μέχρι 25.000 ευρώ, οι οποίες δεν θα χρησιμοποιηθούν από άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Στις προσωπικές χρηματοδοτήσεις περιλαμβάνονται:

1. Εκπαίδευση με ανώτατο όριο τις 10.000 ευρώ.
2. Χρηματοδότηση δημόσιων ή κοινωνικών οργανισμών μέχρι 25.000 ευρώ, με σκοπό την ένταξη στην οικονομία ευάλωτων κοινωνικά ομάδων , όπως οι άεργοι.

Συνεχίζοντας με το Νομοσχέδιο, το άρθρο 19 αναφέρει τους δικαιούχους των κεφαλαίων. Για τις επιχειρηματικές μικροχρηματοδοτήσεις, δύναται να είναι:

- I. Μικρές επιχειρήσεις.
- II. Φυσικά πρόσωπα τα οποία θέλουν να δημιουργήσουν μικρές οντότητες.
- III. Ελεύθεροι επαγγελματίες.
- IV. Κοινωνικοί φορείς.

Οι προσωπικές μικροχρηματοδοτήσεις αφορούν:

1. Εκπαιδευτικές διαδικασίες για φυσικά πρόσωπα.
2. Δικαιούχοι προγραμμάτων εφαρμογής δημόσιας πολιτικής.
3. Ευάλωτες κοινωνικές ομάδες.

Μικροχρηματοδοτήσεις στην Ελλάδα



Εικόνα 2. Σύνοψη λειτουργίας χρηματοδοτήσεων

Πηγή. Capital.gr

3.7 Πλατφόρμες δανεισμού-Peer to Peer Lending (P2P Lending)

Το peer 2 peer μπορεί να οριστεί και ως κοινωνικός δανεισμός ή δανεισμός στην αγορά. Οι πλατφόρμες δανεισμού P2P λειτουργούν με βάση την τεχνολογία <<Fintech>>, η οποία είναι ένας αλγόριθμος που παρέχει λύσεις στη χρήση μεγάλου όγκου δεδομένων από διάφορες πηγές.

Η μορφή δανεισμού P2P είναι μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης και αποτελεί κομμάτι του crowdfunding κατά την οποία πραγματοποιείται σύνδεση των

δανειστών με αυτούς που ζητούν χρηματοδότηση. Είναι ένα νέο και εναλλακτικό μοντέλο σε σχέση με τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό. Στην περίπτωση του P2P ένα νομικό πρόσωπο με τη μορφή ψηφιακής πλατφόρμας συγκεντρώνει κεφάλαια από επενδυτές και χρηματοδοτεί αυτούς που έχουν ανάγκη την χρηματοδότηση.

Η λειτουργία της συγκεκριμένης μορφής δανεισμού απαιτεί τρία μέρη να λάβουν μέρος. Τους δανειστές, τους δανειολήπτες και την ηλεκτρονική πλατφόρμα, που λειτουργεί ως μεσάζοντας. Στην πιο διαδεδομένη μορφή του Peer to Peer τα βήματα έχουν ως εξής:

- Ο δανειολήπτης κάνει αίτηση στην ανάλογη πλατφόρμα, ζητώντας συγκεκριμένο ποσό και την χρονική διάρκεια αποπληρωμής του.
- Στο επόμενο βήμα, η πλατφόρμα αξιολογεί το αιτούμενο δάνειο, τον δανειολήπτη και προχωρά στον ορισμό του σχετικού επιτοκίου.
- Το επιτόκιο δημοσιεύεται στους δανειστές μετά από την σύμφωνη γνώμη και αποδοχή των όρων από τον δανειολήπτη, σχετικά με το χρονικό περιθώριο αποπληρωμής και τις κυρώσεις.
- Οι δανειστές συμφωνούν με την πλατφόρμα σχετικά με τους όρους προσφοράς των κεφαλαίων .
- Τέλος δημιουργείται το δάνειο και τα ποσά περνάνε από τους δανειστές στους δανειολήπτες.

Το σημαντικό είναι ότι δεν υπάρχει καμία επικοινωνία μεταξύ του δανειολήπτη με τον δανειστή, οι δύο πλευρές παραμένουν άγνωστοι μεταξύ τους. Η πλατφόρμα έχει την ευθύνη να ταιριάζει τις δύο πλευρές. Σε αντίθεση με τις κλασικές μορφές δανειοδότησης , οι πλατφόρμες δεν αναλαμβάνουν κανένα ρίσκο. Δεν ρισκάρουν κεφάλαια και μεταβιβάζουν οποιονδήποτε χρηματοοικονομικό κίνδυνο στους δανειστές μεμονωμένα. Οι δανειστές αναλαμβάνουν το ρίσκο σε περίπτωση αφερεγγυότητας του οφειλέτη ή της πλατφόρμας. (Ferretti, 2021)

Οι πλατφόρμες δανεισμού peer to peer προσφέρουν αρκετά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε ιδιώτες και επιχειρήσεις και αυτό έχει οδηγήσει σε μεγάλη αύξηση στην λειτουργία τους. Πλεονεκτήματα όπως:

- Καλύτερα ποσοστά απόδοσης στους δανειστές.
- Πρόσβαση σε δάνεια με προσιτά επιτόκια για τους δανειολήπτες που δεν έχουν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα.
- Μειωμένο γενικά έξοδα και κόστος δανεισμού.

Ο δανεισμός p2p συμπληρώνει τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, καθώς προσφέρει εύκολο δανεισμό στις μικρές επιχειρήσεις. Παρόλο που ο δανεισμός είναι άμεσος και εύκολος, τα υψηλά επιτόκια μπορεί να οδηγήσουν πάλι πίσω στις παραδοσιακές χρηματοδοτήσεις. (A. Basha et al., 2021)

4^ο Κεφάλαιο Crowdfunding-Χρηματοδότηση από το Πλήθος

4.1 Ορισμός Crowdfunding

Το crowdfunding ή αλλιώς συμμετοχική χρηματοδότηση στα Ελληνικά, είναι ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης ανοιχτός προς όλους τις ιδιώτες και επιχειρηματίες. Το πλήθος ή μια ομάδα ανθρώπων χρηματοδοτεί εύκαιρες νέες ιδέες και έργα, τα οποία ανήκουν σε άτομα που αναζητούν χρήματα για να κάνουν την ιδέα τους πράξη. (Bouncken et al., 2015)

Τα φαινόμενο του crowdfunding εμπεριέχει μια πολυάριθμη γκάμα από ορισμούς , αυτό οφείλεται κυρίως στην τεράστια ανάπτυξη που λαμβάνει τα τελευταία χρόνια καθώς και στην σύγχρονη μορφή λειτουργίας του. Παρακάτω θα παρουσιαστούν μερικοί από τους πολλούς ορισμούς με στόχο να διαμορφωθεί άποψη για την πραγματική έννοια του Crowdfunding. Κάποιοι από τους ορισμούς είναι:

- Η χρηματοδότηση από το πλήθος είναι μια ανοιχτή πρόσκληση μέσω διαδικτύου για την παροχή οικονομικών πόρων σε μορφή δωρεάς ή ως αντάλλαγμα για το μελλοντικό προϊόν ή κάποια ανταμοιβή.(Belleflamme et al., 2013)
- Σύμφωνα με τους Tomczak & Brem(2013), η συμμετοχική χρηματοδότηση είναι η πράξη λήψης χρηματοδότησης η οποία συνήθως εκτελείται από προκαθορισμένο αντιπρόσωπο και ανατίθεται απροσδιόριστα σε μια μεγάλη ομάδα ατόμων με την μορφή ανοιχτού καλέσματος.
- Σύμφωνα με τους Lambert and Schwienbacher(2010) το crowdfunding είναι ένα ανοιχτό κάλεσμα κυρίως μέσω διαδικτύου, για την παροχή οικονομικών πόρων είτε με την μορφή δωρεάς είτε με αντάλλαγμα κάποια ανταμοιβή ή/και δικαίωμα ψήφου για την ανάδειξη πρωτοβουλιών για συγκεκριμένους σκοπούς.
- Το crowdfunding είναι απλώς μια συλλογική προσπάθεια από άτομα που δικτυώνονται και συγκεντρώνουν τα χρήματα τους , συνήθως μέσω διαδικτύου , για την υποστήριξη των προσπαθειών που έχουν ξεκινήσει από άλλα άτομα ή οργανώσεις.(Harrington, 2014)
- Σύμφωνα με τον Hemer (2011) χρηματοδότηση από το πλήθος είναι μια ανοιχτή κλήση , ουσιαστικά μέσω διαδικτύου για την παροχή οικονομικών πόρων με τη μορφή δωρεών ή με αντάλλαγμα ορισμένες μορφές ανταμοιβών ή και δικαίωμα ψήφου για την υποστήριξη συγκεκριμένων σκοπών.
- Το crowdfunding είναι μια πράξη χρηματοδότησης ενός έργου ή μιας επιχείρησης από μεγάλο αριθμό ατόμων συνήθως μέσω διαδικτύου. (Wikipedia, 2022)

Παραπάνω αναφέρθηκε ένα μέρος από τους ποικίλους ορισμούς του crowdfunding. Ως γενικότερη εικόνα είναι μια επίδειξη ιδεών μέσω διαδικτύου και περιλαμβάνει την χρήση οπτικοακουστικών και γραπτών μέσων ώστε να πείσου τους πιθανούς χρηματοδότες. Οι πλατφόρμες crowdfunding είναι οι μεσάζοντες για την διάδοση των ιδεών και οι χρηματοδότες υπόλοιπες πλατφόρμες μέσων κοινωνικής δικτύωσης έχουν σκοπό την προώθηση. Η χρονική διάρκεια για μια καμπάνια είναι συνήθως 30 έως 45 ημέρες. Τα ποσά μεταφέρονται απευθείας και οι πλατφόρμες λαμβάνουν τις ανάλογες προμήθειες. Έχοντας υπόψιν τα παραπάνω η συμμετοχική χρηματοδότηση θα μπορούσε να οριστεί ως μια μέθοδο χρηματοδότησης βασισμένη στο διαδίκτυο για την υλοποίηση πρωτοβουλιών που διανέμουν εισφορές και μικρές χορηγίες με τη μορφή χρηματικών ποσών από μια μεγάλη ομάδα ανθρώπων σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Αφορά χρηματοδοτήσεις ιδεών και έργων με ανοιχτό κάλεσμα, κυρίως με τη χρήση νέων τεχνολογιών, ώστε οι επενδυτές να δωρίζουν, να προαγοράζουν τα προϊόντα και να χρηματοδοτούν με βάση την μορφή του καλέσματος και τις προδιαγραφές που προσφέρουν οι ιδρυτές. (Hossain & Oraraocha, 2017)

4.2 Ιστορική Αναδρομή Crowdfunding

Το Crowdfunding δεν είναι ένα καινούριο φαινόμενο χρηματοδότησης. Στις αρχές του 18^{ου} αιώνα, στην Ιρλανδία εμφανίζεται η πρώτη μορφή crowdfunding από τον Jonathan Swift που ίδρυσε το Irish Loan Fund. Η συγκεκριμένη επιχείρηση προσέφερε μικρά δάνεια σε άτομα με χαμηλό εισόδημα μέσα από δανειοδοτήσεις ιδιωτών επενδυτών προς την επιχείρηση. Μετέπειτα μια πιο σύγχρονη μορφή Crowdfunding έλαβε χώρα στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής το 1885. Το άγαλμα της Ελευθερίας είχε υποστεί σοβαρές υλικές ζημιές και ο Τζόζεφ Πουλιντζερ αποφάσισε να συγκεντρώσει χρήματα με μέσο επικοινωνίας την εφημερίδα του. Το αντάλλαγμα προς τους χρηματοδότες ήταν η δημοσίευση των ονομάτων τους στην εν λόγω εφημερίδα.

Ίσως το σημαντικότερο παράδειγμα crowdfunding αρκετά αργότερα ήταν όταν ο Muhammad Yunus στο Μπαγκλαντές ανέπτυξε καλύτερα την ιδέα του Jonathan Swift, ιδρύοντας την Grameen Bank το 1976. Στόχος ήταν η χορήγηση δανείων και σε επιχειρηματίες που δεν μπορούσαν να δανειστούν από τα κλασικά τραπεζικά συστήματα. Η χρηματοδότηση της αναφερόμενης τράπεζας πραγματοποιούταν από διάφορες ιδιωτικές πηγές.

Μεταξύ 1996 και 1997 το Βρετανικό συγκρότημα Marillion κατάφερε να πραγματοποιήσει την περιοδεία του συλλέγοντας 60.000 Δολάρια μέσω διαδικτύου. Αυτή η κίνηση έδωσε ώθηση και σε άλλους καλλιτέχνες να αναζητήσουν χρηματοδότηση από τους θαυμαστές τους. (Shneor et al., 2020)

Επόμενος σημαντικός σταθμός για το crowdfunding είναι το έτος 2000, κατά το οποίο ιδρύθηκε ο ισότοπος ArtistShare στον οποίο οι μουσικοί αναζητούσαν δωρεές από τους θαυμαστές. Αρχικά για να παράγουν μουσική και στη συνέχεια εξελίχθηκε σε πλατφόρμα συγκέντρωσης κεφαλαίων για περισσότερα καλλιτεχνικά είδη. Το σύστημα ανταμοιβών ήταν κλιμακωτό, ανάλογο με το ύψος του ποσού συνεισφοράς. Όσο μεγαλύτερο τόσο μεγαλύτερη και η ανταπόδοση. Αυτό το κλιμακωτό σύστημα χρησιμοποιείται και σήμερα από εταιρείες όπως η Indiegogo και η Kickstarter. Το ίδιο έτος έκανε και έναρξη η πλατφόρμα JustGiving στην οποία οι δωρεές δεν είχαν κάποια ανταπόδοση. Τέτοιου είδους πλατφόρμες αφορούν την φιλανθρωπία και τα δημόσια αγαθά, μια κατηγορία που δεν είχε τα επιθυμητά έσοδα, καθώς έρευνες απέδειξαν ότι οι χρηματοδότες επιθυμούσαν ανάλογες ανταμοιβές. Αυτό οδήγησε στην επιτυχία την Indiegogo και την Kickstarter το 2008 και 2009, οι οποίες προσφέρουν ανταμοιβές. Λίγα χρόνια πριν, το 2006, αναδύεται στην αγορά η πλατφόρμα ZOPA. Μια πλατφόρμα δανεισμού Peer to Peer.

Μετάπειτα Το 2010 η Naval Ravikant ίδρυσε την AngelList. Πλατφόρμα για Angel Investors, βελτιώνοντας την αναζήτηση για τις πιθανές επενδύσεις τους. Την ίδια χρονιά ιδρύθηκε και το Go fundme, μια πλατφόρμα συμμετοχικής χρηματοδότησης με βάση τις φιλανθρωπίες. Το επόμενο έτος ιδρύθηκαν οι πρώτες πλατφόρμες που αφορούσαν χρηματοδότηση μέσω της οποίας υπήρχε η δυνατότητα πώλησης μετοχών μιας εταιρείας. Αυτές οι πλατφόρμες ήταν η Crowdfunder και η Circleup. Η Circleup είχε ως προτεραιότητα το λιανικό εμπόριο και τα καταναλωτικά αγαθά, βοηθώντας 106 εταιρείες να συγκεντρώσουν περίπου 125 εκατομμύρια δολάρια. Το 2012 χαλάρωσε η νομοθεσία και οι περιορισμοί σχετικά με την αγοραπωλησία τίτλων στα πλατφόρμες Crowdfunding. Νομοθεσία που ψηφίστηκε από τον Ομπάμα. Αξιοσημείωτο είναι τι πριν την υπογραφή, ο Ομπάμα το 2008 συγκέντρωσε περίπου 200.000,00 δολάρια από δωρεές για να στηρίξει τον προεκλογικό του αγώνα. Το 2015 ιδρύεται η πρώτη πλατφόρμα που έχει ως βάση τα αποθέματα και παράλληλα τίθεται σε εφαρμογή ο νόμος με τίτλο JOBS που δεν επιτρέπει σε μη διαπιστευμένους επενδυτές να επενδύουν στα κεφάλαια των εταιρειών. (Zhao et al., 2019)

4.3 Μοντέλα Crowdfunding

Οι πλατφόρμες crowdfunding εξυπηρετούν μια μεγάλη γκάμα από επιχειρηματίες, ιδιώτες και επενδυτές, οι οποίοι έχουν διαφορετικούς στόχους και σκοπούς. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την ταξινόμηση των πλατφορμών σε διάφορες κατηγορίες ανάλογα με την προσφορά τους σε αντάλλαγμα.

Τα κύρια μοντέλα crowdfunding χωρίζονται στις εξής κατηγορίες:

Equity Model (Crowdfunding Κεφαλαίου). Σε αντίθεση με τα υπόλοιπα μοντέλα, στο crowdfunding Κεφαλαίου οι επενδυτές στοχεύουν σε ανταμοιβές, αναλαμβάνουν περισσότερους κινδύνους και αναμένουν μεγαλύτερη απόδοση. Υπάρχουν τρία

σημαντικά στοιχεία σχετικά με την συγκεκριμένη χρηματοδότηση και τις ανταμοιβές. Αρχικά τα ποσά είναι υψηλότερα, δεύτερον ο μέσος στόχος συγκέντρωσης κεφαλαίων είναι υψηλότερος και τρίτον τα έργα αποτιμώνται πριν την χρηματοδότηση.

Οι εταιρείες που αντλούν κεφαλαία είναι ιδιωτικές και περνούν από έλεγχο ώστε να προχωρήσουν σε ανοιχτή πρόσκληση για άντληση κεφαλαίων. Οι πληροφορίες σχετικά με την εταιρία και την ιδέα παρέχονται στην σελίδα της καμπάνιας και λαμβάνονται υπόψη από τους επενδυτές. Οι επιχειρηματίες θέτουν συγκεκριμένο στόχο για το κεφαλαίο που ζητούν και μόλις συγκεντρωθεί σταματά η διαδικασία.

Σε αντίθεση με άλλες χρηματοδοτήσεις, τα ποσά δύναται να είναι μικρότερα και οι επιλογές πληρωμής είναι άμεσες και με ποικίλους τρόπους. Μόλις ολοκληρωθεί η καμπάνια υπογράφονται ηλεκτρονικά τυποποιημένα συμβόλαια μέσω τη εκάστοτε πλατφόρμας. Η διάρκεια της καμπάνιας είναι συνήθως από 30 έως 60 ημέρες, με την ύπαρξη πιθανότητας να τελειώσει νωρίτερα εάν συγκεντρωθούν τα ζητούμενα κεφάλαια. Στην περίπτωση συγκέντρωσης περισσότερων κεφαλαίων, οι ιδρυτές έχουν δικαίωμα να επιλέγουν ανάμεσα στους επενδυτές που πιστεύουν πως θα βοηθήσουν περισσότερο. Όλη επικοινωνία πραγματοποιείται μέσω της πλατφόρμας. (Yasar, 2021)

To Lending based crowdfunding (Crowdfunding Δανεισμού) είναι ένα μοντέλο στο οποίο οι επενδυτές δανείζουν χρήματα είτε άμεσα είτε έμμεσα σε πιθανούς δανειολήπτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις. Με την χρηματοδότηση από το πλήθος που βασίζεται στον δανεισμό, οι επενδυτές δανείζουν σε όσους αναζητούν κεφάλαιο με συγκεκριμένους όρους μελλοντικής αποπληρωμής. Ο δημιουργός της καμπάνιας υποχρεούται να αποπληρώσει τα ποσά που παρέχονται από κάθε επενδυτή ξεχωριστά. Το συνολικό ποσό αποπληρωμής είναι συνήθως το αρχικό κεφάλαιο συν ένα σταθερό επιτόκιο. Μέσω του συγκεκριμένου μοντέλου οι επιχειρηματίες ζητούν χαμηλού κόστους κεφάλαιο για την υποστήριξη και την ίδρυση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους. Ο Crowdfunding δανεισμός περιλαμβάνει peer to peer (P2P) και peer to business(P2B) δανεισμό. (Massolution 2015)

Στο Donation Model (Crowdfunding δανεισμού), παρέχονται χρήματα από τους χρηματοδότες για δωρεές σε φιλανθρωπικούς σκοπούς της επιλογής τους. Δίνονται χρήματα σε κοινωνικές και φιλανθρωπικές πρωτοβουλίες χωρίς να αναμένεται κάποια απόδοση. Οι δωρεές πραγματοποιούνται με συγκεκριμένο σκοπό όπως η χρηματοδότηση μια περιοδείας από ένα μουσικό συγκρότημα. Οι επενδυτές μπορεί να λάβουν κάποιο συμβολικό δώρο ως ένδειξη ευγνωμοσύνης. Το μοντέλο δεν περιορίζεται μόνο σε μη κερδοσκοπικές πρωτοβουλίες, αλλά και σε περιπτώσεις που αργότερα ίσως αποφέρουν κάποιο κέρδος. Σε οποιαδήποτε περίπτωση οι ιδρυτές μιας καμπάνιας δεν έχουν καμία υποχρέωση προς τους δωρητές, ούτε οι δωρητές δεν αναμένουν κάτι ανάλογο. (Hossain & Oragocha, 2017)

To Reward-based Crowdfunding (Crowdfunding Ανταμοιβής) παρέχει μη οικονομικά οφέλη στους χρηματοδότες, καθώς λειτουργεί ως μοντέλο προαγοράς μέσω της ανάλογης πλατφόρμας. Στην ουσία οι πελάτες αγοράζουν το προϊόν πριν παραχθεί, με σκοπό την επάρκεια σε κεφάλαια για την επίτευξη του αποτελέσματος. λειτουργεί με ανταμοιβές προς τους μικρούς και διάσπαρτους επενδυτές από τους επιχειρηματίες. Οι ανταμοιβές αυτές είναι προκαθορισμένες ανάλογα με την απόδοση της επένδυσης. Οι επιχειρηματίες εκτός από την εξαιρετική εικόνα που πρέπει να παρουσιάσουν για το έργο τους, πρέπει να σχεδιάσουν επιτυχώς και ένα αποτελεσματικό πλάνο ανταμοιβών. Υπάρχει πλήθος από τρόπους ανταμοιβής, ανάλογα με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των επενδυτών. (Jiang et al., 2020)

Στις καμπάνιες ανταμοιβής ο επιχειρηματίας πρέπει να επιλέξει τον στόχο που θέλει ανάμεσα σε δύο σχετικές μορφές. Την μορφή του όλα ή τίποτα (All or Nothing) και η μορφή του κρατήστε τα όλα (Keep it All). Στην μορφή του (AON) ο επιχειρηματίας έχει όλο τον κίνδυνο σχετικά με το αν υπάρξει η χρηματοδότηση ή όχι. Εάν το έργο πετύχει κάθε ποσό επιστρέφεται στους επενδυτές και ο επιχειρηματίας δεν λαμβάνει τίποτα. Στην μορφή του (KIA) , ο επιχειρηματίας διατηρεί το κεφάλαιο του ακόμα και αν ο στόχος της χρηματοδότησης αποτύχει. (Cumming & Johan, 2020)

To Hybrid Crowdfunding (Υβριδικό Crowdfunding) είναι ένας συνδυασμός διαφορετικών μοντέλων χρηματοδότησης από το πλήθος. Για παράδειγμα ένας επενδυτής χρησιμοποιεί το μοντέλο ανταμοιβής και δανειοδότησης, με την ανταπόδοση να είναι τόσο οικονομική όσο και όχι. Είναι μια εναλλακτική για όσους θέλουν να επενδύσουν στην κατανάλωση του αγαθού αλλά θέλουν να έχουν και οικονομικό κέρδος. Το υβριδικό μοντέλο προσφέρει ευελιξία και στις δύο συναλλασσόμενες πλευρές αλλά δεν κατέχει κυρίαρχη θέση. (Massolution 2015)

4.4 Χαρακτηριστικά του Crowdfunding

Η χρηματοδότηση από το πλήθος έχει κάποια χαρακτηριστικά που κάνουν την διαφορά απέναντι στις υπόλοιπες μορφές χρηματοδοτήσεων. Αρχικά, το Crowdfunding κατέχει σημαντικό ρόλο στην χρηματοδότηση νεοσύστατων επιχειρήσεων και καλύπτει τη πρώτη δύσκολη φάση τη εύρεσης κεφαλαίων . Δεύτερον το Crowdfunding στηρίζεται στις υπηρεσίες του διαδικτύου και στην εξέλιξη της τεχνολογίας. Αξιοποιείται δύναμη του διαδικτύου και των μέσων κοινωνικών δικτύωσης για την διευκόλυνση επενδύσεων. Τρίτο χαρακτηριστικοί είναι ένα νέο εργαλείο χρηματοδότησης με ταχεία ανάπτυξη. Επόμενο χαρακτηριστικό είναι ότι ενθαρρύνει τις νέες ιδέες προς υλοποίηση και τέλος εμπλέκει άμεσα τους καταναλωτές στην δημιουργία και υλοποίηση νέων προϊόντων. (Hossain & Oparaocha, 2017)

4.5 Λειτουργία του Crowdfunding

Η διαδικασία για την συμμετοχή σε μια πλατφόρμα crowdfunding θεωρείται απλή για όσους έχουν σχετική γνώση της τεχνολογίας. Τα βήματα που ακολουθούνται είναι ευκολά και κατανοητά.

Αρχικά οι δημιουργοί των έργων που επιθυμούν να φέρουν στο προσκήνιο την ιδέα τους, υποβάλουν σχετική αίτηση στην διαδικτυακή πλατφόρμα Crowdfunding που επιθυμούν. Οι πλατφόρμες συνήθως έχουν συγκεκριμένες απαιτήσεις πριν αποδεχτούν οποιοδήποτε εγχείρημα και πραγματοποιούν έναν τυπικό έλεγχο. Υπάρχουν φυσικά πλατφόρμες που δεν υπάρχουν προϋποθέσεις για την ανάδειξη της ιδέας.

Στο επόμενο βήμα ο κάτοχος του εγχειρήματος αναπτύσσει την καμπάνια με σκοπό να πείσει τους νέους χρηματοδότες και να συγκεντρώσει το ποσό που αναζητά σε προκαθορισμένο χρονικό διάστημα. Η εκάστοτε καμπάνια πρέπει να παρουσιάζεται αναλυτικά και να υπάρχουν παρουσιάσεις, ώστε οι ενδιαφερόμενοι επενδυτές να έχουν πλήρη εικόνα και να χρηματοδοτούν με μεγαλύτερη ασφάλεια.

Έπειτα οι επενδυτές λαμβάνουν ενημέρωση για την κατάσταση συγκέντρωσης των κεφαλαίων μέσω της πλατφόρμας, τα κοινωνικά δίκτυα ή ακόμα και με προσωπική επικοινωνία. Ο ιδιοκτήτης του έργου είναι υποχρεωμένος να παρέχει πληροφορίες για την εξέλιξη του έργου και το ποσό συγκέντρωσης.

Όπως αναφέρθηκε σε άλλο σημείο της παρούσας εργασίας, υπάρχουν δύο περιπτώσεις λειτουργίας της πλατφόρμας. Η μία είναι «το όλα ή τίποτα» (AON) και η δεύτερη «κρατήστε τα όλα» (KIA). Στις πλατφόρμες με τον πρώτο τρόπο λειτουργίας παρέχονται τα ποσά στους δημιουργούς των έργων μόνο εάν επιτευχθεί ο στόχος και συγκεντρωθεί το απαιτούμενο ποσό. Εάν όχι, τα ποσά επιστρέφονται στους χρηματοδότες, Στην δεύτερη περίπτωση οι ιδιοκτήτες διατηρούν όποιο ποσό έχει συγκεντρωθεί είτε επιτύχουν τον στο είτε όχι.

Τέλος, μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας κάποιοι επενδυτές θέλουν και συνεχίζουν να συμμετέχουν στις εταιρείες, αποκτώντας μετοχικό κεφάλαιο. Ένα σπάνιο φαινόμενο όμως, καθώς οι περισσότεροι επιλέγουν να ΑΠ εμπλακούν μόλις τι έργο αποχωρήσει από την πλατφόρμα. (Cumming et al., 2014)

4.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα Crowdfunding

Όπως κάθε μορφή χρηματοδότησης, έτσι και η χρηματοδότηση από το πλήθος έχει κάποια οφέλη και κάποια αρνητικά στοιχεία. Είναι τελικά το crowdfunding ο καλύτερος τρόπος χρηματοδότησης του 21^{ου} αιώνα; Παρακάτω παρατίθενται αρχικά τα πλεονεκτήματα από την χρήση της συμμετοχικής χρηματοδότησης και στην συνέχεια τα μειονεκτήματα.

Πλεονεκτήματα:

1. Ευκολία στην διαδικασία ζήτησης χρηματοδότησης. Το διαδίκτυο επιτρέπει την οργάνωση μιας καμπάνιας από οποιαδήποτε τοποθεσία και οποιαδήποτε στιγμή. Επίσης, οι πλατφόρμες παρέχουν και πρόσβαση σε κοινότητες έτοιμες να βοηθήσουν κάθε εγχείρημα.
2. Εναλλακτικός τρόπος σε σχέση με παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης όπως ο τραπεζικός δανεισμός. Κυρίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις η απόκτηση κεφαλαίων μέσω τραπεζών είναι δύσκολη έως και ακατόρθωτη. Ειδικότερα οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν κίνδυνο για τις τράπεζες και δεν χρηματοδοτούνται. Μέσω του Crowdfunding υπάρχει πρόσβαση σε διαδικασίες δωρεάς και σε άτοκα δάνεια, κάτι που δεν προσφέρεται από τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης.
3. Ποικιλία από πλατφόρμες. Η μεγάλη αύξηση στην ζήτηση της συγκεκριμένης μορφής χρηματοδότησης οδήγησε στην δημιουργία περισσότερων πλατφορμών με διαφορετικά χαρακτηριστικά, ώστε η επιλογή να ταιριάζει σε κάθε πελάτη ξεχωριστά. (Tetreault & Sexton, 2022)
4. Ένα ακόμη πλεονέκτημα είναι ότι ο έλεγχος των αποφάσεων σχετικά με την επιχείρηση παραμένει στους ιδιοκτήτες και είναι επιλογή τους εάν οι επενδυτές θα έχουν λόγο στις αποφάσεις της επιχείρησης. Σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως οι επιχειρηματικοί Άγγελοι, ο έλεγχος περνάει στους επενδυτές ανάλογα με το ύψος του κεφαλαίου που έχει επενδυθεί.
5. Πρόσβαση σε κεφάλαια από επιχειρηματίες που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις για δανεισμό από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα ή δεν μπορούν να βρουν επιχειρηματικούς αγγέλους να επενδύσουν. Οι πλατφόρμες χρηματοδότησης από το πλήθος είναι εκεί για να καλύψουν το συγκεκριμένο κενό εύρεσης κεφαλαίων.
6. Χτίζεις εύκολα κοινό επενδυτών. Εάν μια ιδέα έχει αρκετούς επενδυτές από την αρχή τότε εμπνέει περισσότερη εμπιστοσύνη και στους υπόλοιπους να ακολουθήσουν.
7. Δοκιμή μιας νέας ιδέας χωρίς ιδιαίτερα έξοδα. Ανάλογα με το πόσο γρήγορα συγκεντρώνεται το ζητούμενο ποσό και εάν συγκεντρώνεται, μπορεί να πραγματοποιηθεί μια αξιολόγηση. Επίσης κατά τη διάρκεια της καμπάνιας υπάρχουν αρκετοί γνώστες που θα σχολιάσουν είτε αρνητικά είτε θετικά το εγχείρημα.
8. Πρόσβαση σε νέα ισχυρά επιχειρηματικά δίκτυα. Οι πετυχημένες καμπάνιες δεν προσελκύουν μόνο επενδυτές αλλά και τα φώτα της δημοσιότητας του επιχειρηματικού κόσμου. Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης προβάλλουν την εταιρεία και αυτό βοηθά στην προσέγγιση περισσότερων νέων επενδυτών και δικτύων.

9. Προσέλκυση επενδυτών και σε επόμενα εγχειρήματα, εάν αποδειχθεί επιτυχημένο το πρώτο. Ίσως δημιουργηθεί και ένα σύνολο από αφοσιωμένους επενδυτές κάθε επόμενης ιδέας.
10. Μειωμένος χρηματικός κίνδυνος. Το Crowdfunding δίνει την δυνατότητα σε επιχειρηματίες να πραγματοποιούν δοκιμές χωρίς οικονομικό κίνδυνο. (Alberdi, 2022)

Μειονεκτήματα:

1. Βασικό μειονέκτημα της συμμετοχικής χρηματοδότησης είναι η αδυναμία για οποιαδήποτε αλλαγή κατά τη διάρκεια της καμπάνιας. Εάν υπάρξει οποιαδήποτε αλλαγή ο επιχειρηματίας πρέπει να επιστέψει τα ποσά στους επενδυτές.
2. Σημαντικός χρόνος για προετοιμασία του έργου. Η μελέτη για την σωστή παρουσίαση του έργου απαιτεί μεγάλη προσπάθεια. Εάν η παρουσία της εταιρείας φανεί πρόχειρη, κινδυνεύει να θεωρηθεί αντιεπαγγελματική και να απομακρύνει τους επενδυτές.
3. Ένα από τα μεγαλύτερα μειονεκτήματα είναι η κλοπή ιδεών. Τα εγχειρήματα είναι σε δημόσια θέα και είναι εύκολος στόχος για τους καλοθελητές. Υπάρχουν τρόποι κατοχύρωσης των πνευματικών δικαιωμάτων αλλά και πόρων, τρόποι στους οποίους δεν δίνεται η απαραίτητη προσοχή.
4. Οι καμπάνιες crowdfunding είναι πιο επιτυχημένες στην αγορά B2C (Business to Consumer). Δεν υπάρχει το ίδιο μέγεθος επιτυχίας για εγχειρήματα B2B (Business to Business). Ο λόγος είναι κυρίως πως δεν είναι εύκολο να ερμηνευτεί μια καμπάνια που να απευθύνεται σε επιχειρήσεις.
5. Ένα μεγάλο αρνητικό σημείο που αφορά τους επενδυτές είναι οι περιπτώσεις απάτης. Η καινοτομία του του Crowdfunding και το χαλαρό ρυθμιστικό πλαίσιο ανοίγει τον δρόμο προς τους καλοθελητές. Υπάρχουν περιπτώσεις εταιρειών που έλαβαν τα κεφάλαια των επενδύσεων και άφησαν τους επενδυτές στον αέρα.
6. Μεγάλη διαφάνεια. Η συμμετοχή της καμπάνιας απαιτεί να προβάλεις στο κοινό οικονομικές και άλλες ευαίσθητες πληροφορίες. Ίσως αυτή η διαφάνεια να δημιουργεί προβλήματα σε κάποιους επιχειρηματίες.
7. Ένα ακόμα βασικό μειονέκτημα είναι οι προμήθειες προς τις πλατφόρμες. Όλες οι πλατφόρμες ζητούν ένα ποσοστό από τις επενδύσεις. Σε μερικές υπάρχουν και κρυφές χρεώσεις, οπότε χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή.
8. Η πρόσβαση στα κεφάλαια είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί μόνο όταν τελειώσει ο προκαθορισμένος χρόνος. Οπότε σίγουρα πρέπει να δοθεί η απαραίτητη προσοχή με την ημερομηνία απολαβής των κεφαλαίων. (Alberdi, 2022)
9. Το crowdfunding ίσως να μην ταιριάζει στο προϊόν που λανσάρεται.

10. Συγκεκριμένος χρόνος για την επιτυχία ή την αποτυχία μιας καμπάνιας. Ίσως συμπιέζοντας την περίοδο υλοποίησης ενός εγχειρήματος για να βρεις κεφάλαια είναι πιθανό να αποτύχεις. (Tetreault & Sexton, 2022)

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται περιληπτικά τα παραπάνω πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Οι λόγοι για να χρησιμοποιήσεις ή όχι την χρηματοδότηση από το πλήθος.

Πίνακας 5. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Crowdfunding

Πλεονεκτήματα	Μειονεκτήματα
Ευκολία οργάνωσης καμπάνιας	Αδυναμία αλλαγών στις καμπάνες
Εναλλακτική λύση απέναντι σε παραδοσιακές μεθόδους	Σημαντικός χρόνος για προετοιμασία
Ποικιλία από πλατφόρμες	Κλοπή ιδεών
Ο έλεγχος αποφάσεων παραμένει στον επιχειρηματία	Κυρίως B2C
Πρόσβαση σε κεφάλαια σχεδόν για όλους	Απάτες
Ύψηση της καμπάνιας	Αυξημένη διαφάνεια
Δυνατότητα δοκιμής	Προμήθειες στις πλατφόρμες
Πρόσβαση σε νέα δίκτυα	Πρόσβαση στα κεφάλαια
Εμπιστοσύνη για το μέλλον	Είδος εγχειρήματος
Μειωμένος χρηματοοικονομικός κίνδυνος	Συμπιεσμένος χρόνος υλοποίησης καμπάνιας

4.7 Επισκόπηση στατιστικών στοιχείων για το Crowdfunding

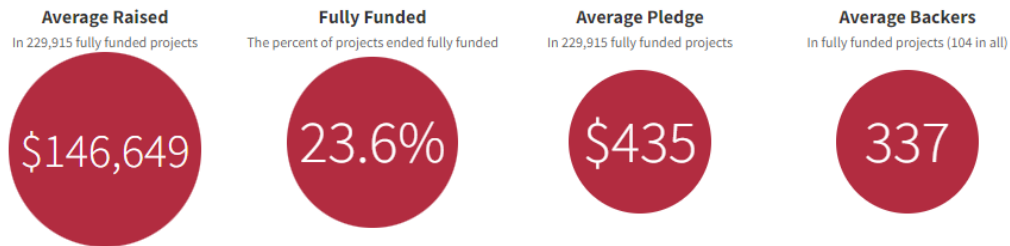
Η επισκόπηση και η κατανόηση των παρακάτω στατιστικών στοιχείων είναι αρκετά σημαντική για την εξέλιξη που παρουσιάζει και θα παρουσιάσει το Crowdfunding παγκοσμίως. Μερικά από αυτά τα σημαντικά στατιστικά στοιχεία είναι:

- Σύμφωνα με το thecrowdfundingcenter, από 1 Ιανουαρίου 2004 έως σήμερα 5 Ιανουαρίου 2023, σε 846,501 παρακολουθούμενα έργα. Παρατηρήθηκε ότι από αυτά τα 229.915 έφτασαν μέχρι τέλους και έλαβαν χρηματοδότηση, ένα ποσοστό επιτυχίας 23,6%. Το συνολικό ποσό που έλαβαν ήταν 34,288,422,829\$ και ο συνολικός αριθμός των ατόμων που χρηματοδότησαν τα έργα ήταν 87,940,088. Το μέσο ποσό που έλαβαν ήταν 146,649\$ και το μέσο

ποσό κατάθεσης ήταν στα 435\$. Η μέση τιμή για τον αριθμό των υποστηρικτών ανήλθε στους 337 ανά καμπάνια. Στις παρακάτω εικόνες φαίνονται συνοπτικά οι αναφερόμενοι μέσοι όροι και οι συνολικοί αριθμοί που έγινε η έρευνα.

PROJECTS STATS & ANALYTICS

Showing Period 1st January 2014 - 5th January 2023



Εικόνα 3. Στατιστικά παγκοσμίως για το crowdfunding

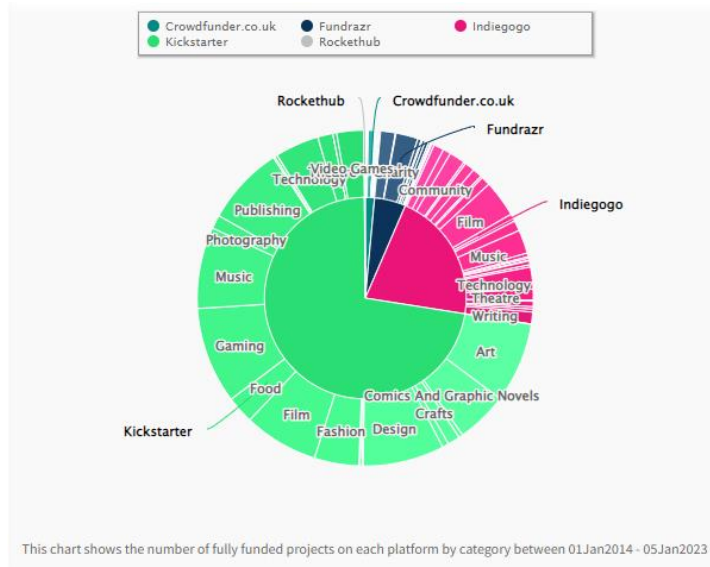
Πηγή. [ThecrowdfundingDatacenter](https://thecrowdfundingdatacenter.com/)



Εικόνα 4. Συνολικά ποσά crowdfunding

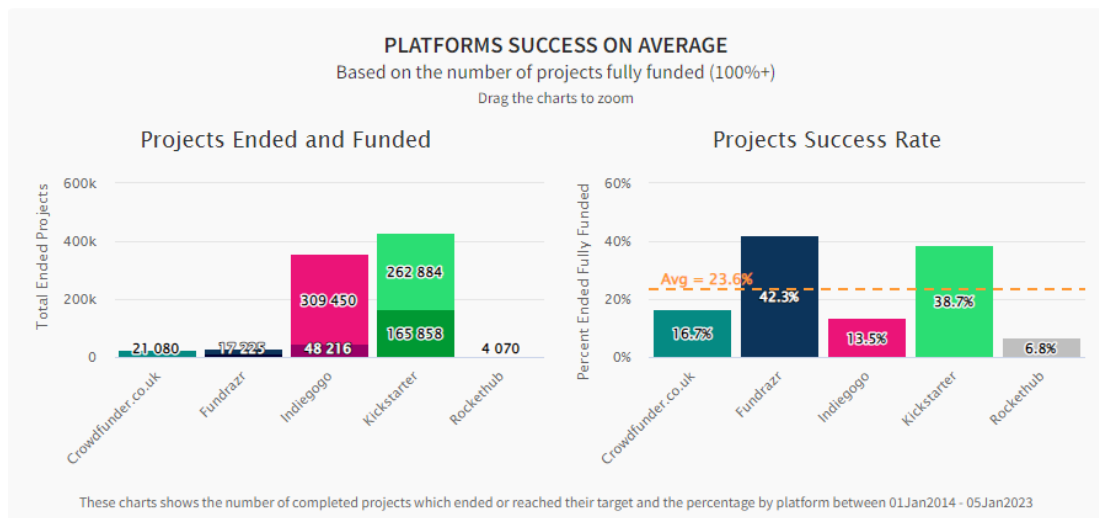
Πηγή. [ThecrowdfundingDatacenter](https://thecrowdfundingdatacenter.com/)

- Σχετικά με τα στατιστικά που αφορούν 5 από τις μεγαλύτερες πλατφόρμες παγκοσμίως την Kickstarter, Indiegogo, Fundrazr, Crowdfunder και RocketHub. Οι ημερομηνίες των στατιστικών είναι από 1 Ιανουαρίου 2014 έως και σήμερα 5 Ιανουαρίου 2023.



Διάγραμμα 5. Διαμοιρασμός ανάλογα με πλατφόρμα και πεδίο χρηματοδότησης
 Πηγή. ThecrowdfundingDatacenter

Στην παραπάνω εικόνα απεικονίζονται οι χρηματοδοτούμενες καμπάνιες ανά πλατφόρμα. Φαίνεται πως η πλατφόρμα Kickstarter κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο επιτυχημένων έργων και σε περισσότερες κατηγορίες, με την Indiegogo να ακολουθεί στην δεύτερη θέση και οι υπόλοιπες ακολουθούν.



Εικόνα 5. Στατιστικά Επιτυχίας ανά πλατφόρμα
 Πηγή. ThecrowdfundingDatacenter

- Τα περισσότερα ολοκληρωμένα έργα δημιουργήθηκαν στην πλατφόρμα Kickstarter και φτάνουν τα 428,742, ενώ ταυτόχρονα κατέχει και τους περισσότερους χρηματοδότες ανά έργο, οι οποίοι είναι 144. Αξιοσημείωτο είναι όμως ότι το ο μεγαλύτερος όρος σε ποσό χρηματοδότησης ανήκει στην

Indiego, με 588,713\$. Παράλληλα η πλατφόρμα Fundrazr κατέχει ο μεγαλύτερο ποσοστό επιτυχίας στις καμπάνιες της , ποσοστό που αγγίζει το 42,3 %.



Εικόνα 6. Χάρτης crowdfunding

Πηγή: [ThecrowdfundingDatacenter](https://thecrowdfundingdatacenter.com)

- Ο χάρτης απεικονίζει την σημερινή κατάσταση από τις ενεργές καμπάνιες παγκοσμίως όπως τις καταγράφει το thecrowdfundingdatacenter, χωρίς να περιλαμβάνεται η κινέζικη αγορά. Όπως ήταν αναμενόμενο οι ΗΠΑ κατέχουν την κυρίαρχη θέση ενώ ακολουθεί το Ηνωμένο Βασίλειο και στην συνέχεια οι υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Η εικόνα του χάρτη απεικονίζει την κατάσταση στις 5 Ιανουαρίου 2023. (thecrowddatacenter,2023)

Υπάρχουν μερικά ακόμα πιο συγκεκριμένα στοιχεία που προήλθαν μέσα από έρευνες. Μερικά από αυτά είναι:

- Η συνολική αγορά του Crowdfunding παγκοσμίως για το 2021 ανήλθε στα 13,64 δισεκατομμύρια δολάρια.
- Το 2021 ο αριθμός από τις καμπάνιες που καταγράφηκε παγκοσμίως ήταν 6,455,080.(Statista)
- Οι ΗΠΑ κατέχουν το 42% της βιομηχανίας του Crowdfunding.
- Οι πιο δημοφιλείς πλατφόρμες για το 2021 ήταν η Kickstarter, Indiego, Mighty Cause, Seed Invest Technology, Crowd Supply, Patreon , Start Engine και GoFundMe.
- Οι καμπάνιες που εμπριέχουν οπτική απεικόνιση με βίντεο παρουσιάζουν 105% περισσότερο κέρδος από τις υπόλοιπες.

- Οι καμπάνιες που πετύχαιναν τουλάχιστον το 30% του στόχους τους κατά την πρώτη εβδομάδα, είχαν περισσότερες πιθανότητες να φτάσουν στον τελικό στόχο.
- Στις καμπάνιες που υπήρχε τακτική ενημέρωση των ακολούθων συγκεντρώθηκαν 126% μεγαλύτερα ποσά σε σχέση με τις υπόλοιπες. (Hogue, 2017)
- Οι καμπάνιες «όλα ή τίποτα» χρηματοδοτούνται διπλάσια από αυτές του «Κρατήστε τα όλα»
- Η παρουσίαση προσωπικών πληροφοριών στην καμπάνια είναι πιθανό να εξασφαλίσει έως και 79% περισσότερους υποστηρικτές. (Kolenda, 2022)
- Το 42% των κεφαλαίων συγκεντρώνονται κατά την πρώτη και τις τρεις τελευταίες μέρες μια δράσης. Είναι γνωστό ότι οι πρώτες μέρες μιας καμπάνιας δημιουργούν καλύτερες προοπτικές.
- Ο μέσος αριθμός λέξεων για περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας ενός έργου είναι 300-500.
- Οι καμπάνιες που δημιουργούνται από ομάδες έχουν 38 % περισσότερες πιθανότητες να επιτύχουν σε σχέση με τις ατομικές. Οι επενδυτές δείχνουν επιφύλαξη στις ατομικές καμπάνιες.
- Οι υποστηρικτές σε καμπάνιες χρηματοδότησης είναι συνήθως ηλικίας 24-35, ενώ οι άνω των 45 είναι απίθανο να υποστηρίξουν μια καμπάνια. (startups.com,2023)
- Η μέση χρονική διάρκεια για την προετοιμασία μιας επιτυχημένης καμπάνιας είναι στις 11 μέρες, ενώ η μέση διάρκεια της είναι στις 9 εβδομάδες.
- Ο δημιουργός μιας επιτυχημένης δράσης δημοσιεύει κατά μέσο όρο 4 φορές κατά την διάρκεια και κρατάει ενήμερους τους ακόλουθους. Από την άλλη πλευρά όσοι δημοσίευσαν λιγότερες από 2 φορές την δράση τους είχαν 97% μεγαλύτερα ποσοστά αποτυχίας.
- Το μέσο ποσό επένδυσης για όλα τα έργα , ανεξαρτήτου επιτυχίας είναι στα 88\$. (Fundly, 2021)
- Το μέσο ποσό για τις επιτυχημένες δράσεις ανέρχεται στα 96\$. Το ποσό φαίνεται μικρό αλλά αυτό είναι η απόδειξη ότι οι επιτυχίες δημιουργούνται από τους πολλούς. (thecrowddatacenter, 2022)

Προβλέψεις:

- Η αγορά προβλέπεται να αυξηθεί στα 300 δισεκατομμύρια δολάρια το 2030.

- Μέχρι και το 2023 οι προσδοκίες είναι ότι θα υπάρχουν 12,063,870 καμπάνιες παγκοσμίως.
- Προβλέπεται θα υπάρξει άνοδος κατά 11% ετησίως τα επόμενα χρόνια. (Statista 2022)

4.8 Crowdfunding και Blockchain

4.8.1 Τι είναι το Blockchain

Ως Blockchain θα μπορούσε να οριστεί ως μια βάση δεδομένων με αρχεία όλων των συναλλαγών που έχουν πραγματοποιηθεί, εκτελούνται και μοιράζονται μεταξύ των συμμετεχόντων. Τα κύρια χαρακτηριστικά που περιλαμβάνονται στο blockchain είναι η αποκέντρωση των δεδομένων, η επιμονή, η ανωνυμία και δυνατότητα ελέγχου. Η λειτουργία blockchain εμπεριέχει τις συναλλαγές και το μπλοκ. Το μπλοκ είναι τα δεδομένα της συναλλαγής και άλλα στοιχεία, όπως την ορθή ακολουθία ή τον χρόνο. Όλα τα παραπάνω συνδέονται με κρυπτογράφηση που τα κάνει αδιάβλητα. Με την χρήση αλγορίθμων επιτυγχάνεται η ανάλογη αξιοπιστία, ώστε να διασφαλιστεί η εμπιστοσύνη μεταξύ των συμμετεχόντων. Η διαδικασία ονομάζεται εξόρυξη και είναι σημαντικό κάθε νέο δεδομένο να είναι αμετάβλητο και ασφαλές.

Η τεχνολογία Blockchain έχει κάποια πλεονεκτήματα όπως την υψηλή απόδοση λειτουργίας, χαμηλό κόστος και δεν μπορεί να παραβιαστεί ευκολά. Φυσικά εμπεριέχει και κάποιες ανησυχίες λόγω της ανώνυμης φύσης της, καθώς πόλοι την χρησιμοποιούν διαδικτυακά εγκλήματα, όπως ξέπλυμα μαύρου χρήματος, τυχερά παιχνίδια, απάτες, εκβιασμούς, παράνομες συναλλαγές και χρηματοδότηση τρομοκρατίας. (Saadat et al., 2019)

Για να γίνει πιο κατανοητό, το Blockchain είναι ένα αποκεντρωμένο σύστημα διαχείρισης συναλλαγών και πληροφοριών, το οποίο επιτρέπει την διάδοση δεδομένων ταυτόχρονα σε πολλούς χρήστες. Τα λεγόμενα μπλοκ εμπεριέχουν διάφορα έγγραφα με χρονολογική σειρά με βοήθεια κρυπτογράφησης. Με το πέρας της εγγραφής των πληροφοριών σε μπλοκ δεν αλλάζουν και δεν διαγράφονται. Κάτι τέτοιο θα επηρέαζε την υπόλοιπη χρονολογική σειρά των ενεργειών του μπλοκ. (Nguyen et al., 2021)

Ίσως το πιο δυνατό σημείο του Blockchain είναι τα έξυπνα συμβόλαια. Τα έξυπνα συμβόλαια δίνουν την δυνατότητα για αυτόματη επιβολή των όρων μιας σύμβασης χωρίς την παρέμβαση τρίτου μέρους παρέμβαση. Με αυτό τον τρόπο περιορίζονται τα κόστη, οι λειτουργίες διοίκησης και γίνονται αποτελεσματικότερα. Έξυπνά συμβόλαια έχουν εφαρμοστεί σε πλατφόρμες κρυπτονομισμάτων με Bitcoin, Ethereum και NXT. (Zheng et al., 2020)

4.8.2 Crowdfunding βασισμένο σε Blockchain

Οι καμπάνιες που είναι βασισμένες σε Blockchain τεχνολογία έχουν αρκετά κοινά χαρακτηριστικά με τα παραδοσιακά μοντέλα. Το γενικότερο περιβάλλον του Blockchain είναι ακόμα σε στάδια ανάπτυξης σε πολλές χώρες και η τυποποίηση των διαδικασιών είναι ένα σχέδιο που ανήκει στο μέλλον. Υπάρχουν τρεις διαφορετικοί

τύποι στη συγκεκριμένη διαδικασία ανάλογα με τα χαρακτηριστικά τους. Ο τύπος χρησιμότητας, ο τύπος πληρωμής και ο τύπος επένδυσης.

Το Blockchain μοντέλο παρουσιάζεται αρκετά αξιόπιστο, καθώς όλα τα δεδομένα των συναλλαγών για τις καμπάνιες είναι εύκολα προσβάσιμα και δεν επιτρέπεται οποιαδήποτε αλλαγή ή διαγραφή. Άρα οι πλατφόρμες Crowdfunding αποθηκεύουν τα δεδομένα όπως τις συναλλαγές και τις διαδικασίες προόδου με την χρήση της τεχνολογίας Blockchain.

Η διαφάνεια είναι ακόμα ένα βασικό στοιχείο. Για την επίτευξη των απαραίτητων συναλλαγών πρέπει να υπάρχει συναίνεση από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, με τα δεδομένα να καταγράφονται σε πολλούς υπολογιστές ταυτόχρονα και όχι σε μια μόνο βάση δεδομένων. Με αυτό τον τρόπο όλες οι πληροφορίες είναι προσβάσιμες στο κοινό, μπορούν να επαληθευτούν από πολλές πλευρές και ο έλεγχος δεν ανήκει μόνο στην εκάστοτε πλατφόρμα.

Οι δύο μορφές Blockchain είναι η ιδιωτική και η δημόσια. Στην δημόσια μορφή, οι πλατφόρμες οργανώνουν καμπάνιες με την χρήση κρυπτονομισμάτων όπως το Bitcoin ή το Ethereum και προσφέρουν ελεύθερη πρόσβαση σε όποιον θέλει να συμμετέχει. Στην ιδιωτική μορφή η συμμετοχή είναι περιορισμένη και πραγματοποιείται έπειτα από πρόσκληση του διαχειριστή. Με την χρήση των παραπάνω μορφών, οι ιστοσελίδες Crowdfunding προσπαθούν να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη και να βελτιώσουν θέματα ασφάλειας. Επίσης λόγω της χρήσης των κρυπτονομισμάτων, υπάρχει η δυνατότητα μείωσης τους λειτουργικού κόστους, καθώς εξαλείφονται διάφορες προμήθειες από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και τέλη σύνδεσης. Με αυτό τον τρόπο οι πλατφόρμες θα γίνουν πιο ελκυστικές προς το κοινό, ειδικότερα σε όσους ενδιαφέρονται για καμπάνιες κοινωνικού περιεχομένου. (Nguyen et al., 2021)

4.9 Crowdfunding στην Ελλάδα

Οι δραστηριότητες σχετικά με το Crowdfunding στην Ελλάδα δεν είναι τόσο ανεπτυγμένες όσο σε άλλες χώρες, κυρίως λόγω της απουσίας υποστήριξης από τον επιχειρηματικό κόσμο. Η ελληνική Νομοθεσία ήταν δύσκολη για την ανάπτυξη δραστηριοτήτων crowdfunding, τουλάχιστον μέχρι σήμερα. Παρόλα αυτά το μοντέλο της δωρεάς είναι το πιο συνηθισμένο και διαδεδομένο στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να στρέφονται πάλι σε πιο παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης.

Στην Ελλάδα οι επενδυτές συχνά αποθαρρύνονται να συμμετέχουν σε διαδικασίες και πλατφόρμες crowdfunding, καθώς το κανονιστικό πλαίσιο στην Ελλάδα για την λειτουργία τους είναι στον αέρα μέχρι σήμερα. Με την ψήφιση του νέου κοινού Ευρωπαϊκού κανονισμού οι κανόνες στις πλατφόρμες θα παρέχουν στους επενδυτές ασφάλεια και ξεκάθαρες οδηγίες, πληροφορίες και ενημέρωση, μειώνοντας το ρίσκο επένδυσης. Επιπλέον μόλις τεθεί σε εφαρμογή ο νέος κανονισμός στην Ελλάδα,

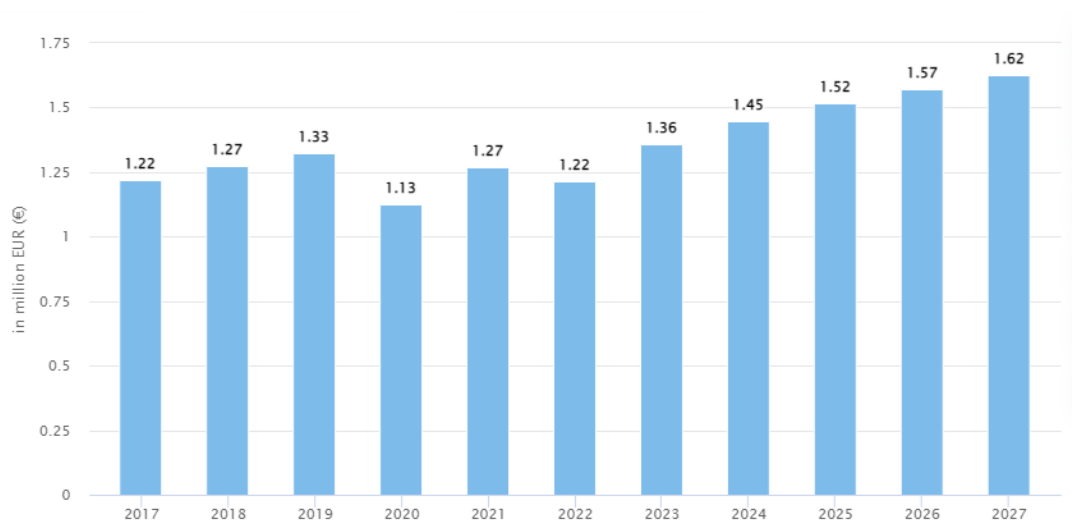
αναμένεται να υποστηριχθούν παραπάνω οι MME και οι νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς μέχρι σήμερα η άντληση κεφαλαίων από εναλλακτικές πηγές ήταν περιορισμένη. (Lianou, 2021)

Σχετικά με την εκπαίδευση όσων θέλουν να ασχοληθούν με το crowdfunding δεν υπάρχει κάποιος επίσημος ελληνικός φορέας που να προσφέρει κάτι ανάλογο. Υπάρχουν προγράμματα εκπαίδευσης σχετικά με τις νεοφυείς επιχειρήσεις που ίσως είναι σχετικά.

Ορισμένες πλατφόρμες έχουν επιλέξει να παρέχουν την επιλογή της εκπαίδευσης στους δημιουργούς πριν ανεβάσουν την ιδέα τους στο κοινό. Επιπλέον αρκετές εκδηλώσεις για το crowdfunding έχει οργανώσει το κέντρο Τεκμηρίωσης, με σκοπό να ενημερώσει τους ενδιαφερόμενους για την κατάσταση στην Ελλάδα και γενικότερα. (Lianou, 2021)

4.9.1 Στατιστικά στοιχεία για Ελλάδα

Σύμφωνα με έρευνα της Statista για το crowdfunding στην Ελλάδα φαίνεται να υπάρχει μια σταθερή κατάσταση τα τελευταία έτη, ενώ η πρόβλεψη για τα επόμενα χρόνια παρουσιάζει μια μικρή αύξηση. Η έρευνα συμπεριλαμβάνει στατιστικά έως και τον Οκτώβριο του 2022.

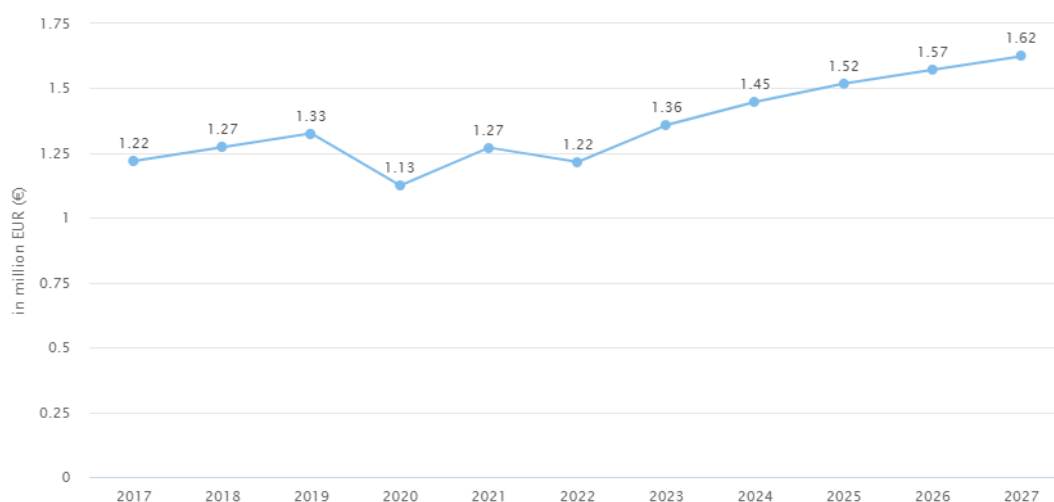


Διάγραμμα 6. Ύψος Συναλλαγών crowdfunding

Πηγή: [Statista](#)

Στην παραπάνω εικόνα παρουσιάζεται ένα ιστόγραμμα το οποίο εμφανίζει το ύψος των συναλλαγών στις πλατφόρμες crowdfunding ανά έτος στην Ελλάδα. Το ύψος των συναλλαγών το 2017 ανήλθε στα 1.22 εκατομμύρια ευρώ, το 2018 παρουσιάστηκε μια ελάχιστη αύξηση στα 1.27, όπως το ίδιο και το 2019 στα 1.33. Το 2020 παρατηρείται μια μείωση στα 1.13 εκατομμύρια, το πιο πιθανό σενάριο της μείωσης είναι η έξαρση της πανδημίας του κορονοϊού. Τα επόμενα δύο έτη βλέπουμε την

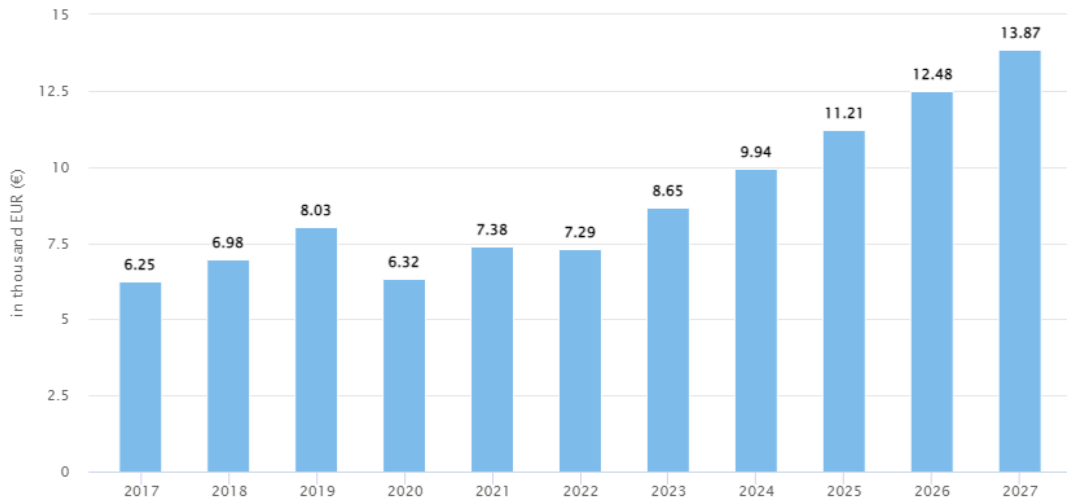
κατάσταση να επανέρχεται στα προηγούμενα επίπεδα. Πιο συγκεκριμένα το 2022, αν και υπήρξε η κρίση του πολέμου στην Ουκρανία, παρατηρείται μια σταθερότητα στην αξία των συναλλαγών . Σημαντικό σημείο της έρευνας είναι και η πρόβλεψη πως η αξία των συναλλαγών αναμένεται να παρουσιάσει ετήσιο ρυθμό αύξησης 4,57% μέχρι το 2027, με αποτέλεσμα ένα προβλεπόμενο συνολικό ετήσιο ποσό συναλλαγών 1,62€ εκατομμύρια . Παρακάτω απεικονίζεται ο όγκος συναλλαγών από το 2017 έως το 2027 και σε διάγραμμα.



Διάγραμμα 7. Όγκος Συναλλαγών

Πηγή: [Statista](#)

Ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο που παρουσιάζεται στην έρευνα της Statista είναι η μέση χρηματοδότηση που λαμβάνει μια καμπάνια στην Ελλάδα. Στην παρακάτω εικόνα απεικονίζεται ένα ιστόγραμμα με το μέσο ποσό για κάθε καμπάνια ανά έτος.

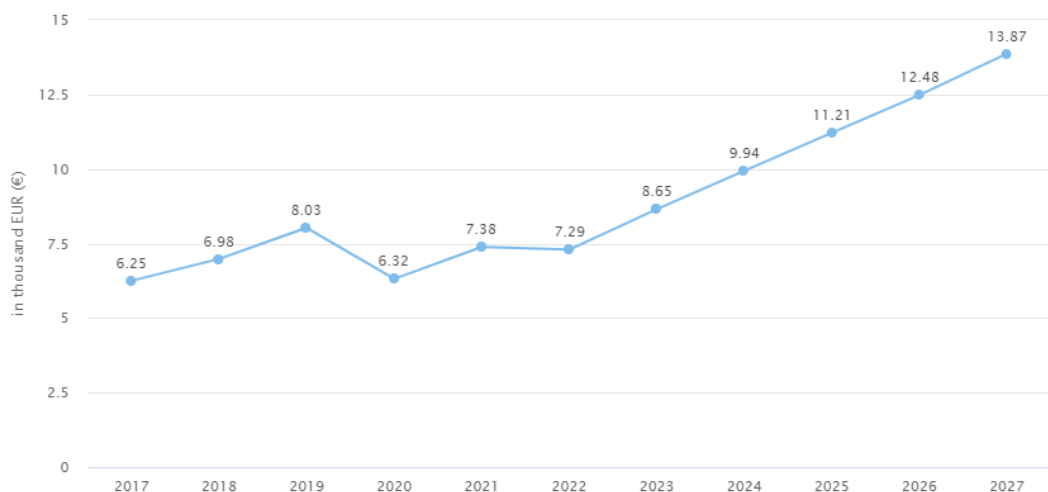


Διάγραμμα 8. Μέση χρηματοδότηση στην Ελλάδα

Πηγή: [Statista](#)

Στο παραπάνω ιστόγραμμα φαίνεται πως το 2017 το μέσο ποσό που έλαβε μια καμπάνια στην Ελλάδα ανήλθε στα 6,250€, το 2018 το ποσό αυτό αυξήθηκε ελάχιστα , ενώ το 2019 παρατηρείται μια μεγάλη αύξηση στα 8,003€. Αξιοσημείωτη είναι και η μεγάλη μείωση που παρουσιάζεται το 2020 σε σχέση με το 2019, το ποσό επανήλθε στα επίπεδα του 2017. Αυτό οφείλεται φυσικά στην κρίση του κορονοϊού και στον φόβο του κόσμου για επενδύσεις. Το 2021 και 2022 το ποσό είναι στα ίδια επίπεδα , παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το 2020 αλλά χωρίς να φτάνει τα επίπεδα του 2019.

Στις προβλέψεις για τα επόμενα χρόνια, σύμφωνα με την έρευνα το μέσο ποσό θα παρουσιάσει αύξηση χρόνο με τον χρόνο. Το 2023 προβλέπεται ένα πόσο της τάξεως των 8.650€, το 2024 9.940€, το 2025 11.210€, το 2026 12.480€ και το 2027 13.870€. Παρακάτω παρατίθεται η απεικόνιση και σε διάγραμμα, στο οποίο φαίνεται πιο καθαρά η προβλεπόμενη αυξητική τάση. (Statista 2023)



Διάγραμμα 9. Μέση χρηματοδότηση στην Ελλάδα

Πηγή. [Statista](#)

4.8.1 10 Πλατφόρμες Crowdfunding που λειτουργούν στην Ελλάδα

Η εξέλιξη της τεχνολογίας έχει επηρεάσει και τον τρόπο χρηματοδοτήσεων στην Ελλάδα, με τις πλατφόρμες Crowdfunding που λειτουργούν να αυξάνονται σε μεγάλο βαθμό. Ο πληθυσμός της Ελλάδας δείχνει πλέον μεγάλο ενδιαφέρον για την συγκέντρωση κεφαλαίων με εναλλακτικούς τρόπους, καθώς οι παραδοσιακές μορφές δεν αρκούν για την κάλυψη των αναγκών, κυρίως για τις νεοφυείς επιχειρήσεις και δράσεις. Παρακάτω θα αναφερθούν παραδειγματικά δέκα πλατφόρμες Crowdfunding που λειτουργούν στην Ελλάδα. Μεταξύ αυτών και κάποιες που ιδρύθηκαν στην Ελλάδα.

IndieGoGo

Η Αμερικάνικη πλατφόρμα IndieGoGo ιδρύθηκε το 2008 από τους Danae Ringelmann, Erik Schell και Slavan Rubin. Η ιδέα προήλθε όταν η Danae προσπαθούσε να βρει χρηματοδότηση για να πάει την ιδέα της ένα βήμα παραπάνω, ο Eric δυσκολεύτηκε να συγκεντρώσει κεφάλαια για μια θεατρική εταιρεία και η Slavan προσπαθούσε να βρει χρήματα για την θεραπεία του πατέρα της.

Η πλατφόρμα διατίθεται σε τουλάχιστον 200 χώρες, έχει περίπου δέκα εκατομμύρια επισκέπτες τον χρόνο, ενεργές σχεδόν 19.000 καμπάνιες, με το 47% να τις τρέχουν γυναίκες. Οι χρεώσεις εμπεριέχουν ένα τέλος 5% σε όλες τις καμπάνιες της. Σχετικά με τις χρεώσεις των συναλλαγών, αυτές εξαρτώνται από την τοποθεσία του τραπεζικού λογαριασμού και το νόμισμα. Συγκριμένα για την Ελλάδα η χρέωση είναι στο 3%. Επίσης υπάρχει χρέωση 25 δολαρίων για την αποστολή κεφαλαίων εκτός ΗΠΑ.



www.indiegogo.com

Kickstarter

Η πλατφόρμα Kickstarter ιδρύθηκε στις 28 Απριλίου 2009 στο Μπρουκλιν των ΗΠΑ. Είναι ίσως η πιο δημοφιλής πλατφόρμα και είναι προς χρήση σε παγκόσμιο επίπεδο, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας. Οι καμπάνιες μέσω του Kickstarter θεωρούνται όλα ή τίποτα. Η συγκέντρωση κεφαλαίων για φιλανθρωπικό σκοπό απαγορεύεται στην συγκεκριμένη σελίδα, ενώ επίσης απαγορεύονται και οι επενδύσεις που προσφέρουν κίνητρα, όπως μετοχές.

Οι χρεώσεις ανέρχονται στο 5% για όλες τις καμπάνιες, ενώ εάν η καμπάνια αποτύχει δεν θα υπάρξει καμία χρέωση. Εκτός από τα σταθερά τέλη της πλατφόρμας υπάρχουν και οι χρεώσεις για τις συναλλαγές. Στην περίπτωση της Kickstarter, για την Ελλάδα είναι 3% + 0,20 € για κάθε συναλλαγή.

Σύμφωνα με στατιστικά που προβάλλει η ίδια η εταιρεία, μέχρι σήμερα έχουν γνωρίσει επιτυχία 232,464 έργα, με συνολικό ποσό περίπου τα 7 Δισεκατομμύρια. Με τα περισσότερα χρήματα από αυτά να πηγαίνουν σε καμπάνιες σχετικές με ηλεκτρονικά παιχνίδια. Ενώ η πιο αποτυχημένη κατηγορία χρηματοδότησης είναι σχετικές με ταινίες και βίντεο.

KICKSTARTER

www.kickstarter.com

Whydonate

Μια ακόμα πλατφόρμα που λειτουργεί στην Ελλάδα και σε άλλες 20 ευρωπαϊκές χώρες είναι η Whydonate. Στην συγκεκριμένη σελίδα λαμβάνουν χώρα καμπάνιες για συγκέντρωση κεφαλαίων για επιχειρηματικές δραστηριότητες αλλά και για φιλανθρωπικούς σκοπούς. Οι χρεώσεις για την καμπάνια είναι μηδενικές και οι χρεώσεις για τις συναλλαγές είναι στο 1,9 % +0,25€ για κάθε συναλλαγή.



www.whydonate.nl

JumpStart Greece

Η JumpStart Greece ιδρύθηκε με στόχο να προσφέρει στην Ελλάδα βοήθεια για νέες ιδέες και δημιουργίες. Κύριοι δωρητές είναι οι ομογενείς και οι φιλέλληνες που πιστεύουν στην ανάκαμψη της χώρας. Η πλατφόρμα υποστηρίζει δράσεις που ξεκινούν μόνο εντός Ελλάδας. Εάν η δράση στεφθεί με επιτυχία, τότε η χρέωση ανέρχεται στο 8% επί του συνολικού ποσού της δωρεάς, ενώ οι χρεώσεις των συναλλαγών είναι 3% ανά ποσό δωρεάς. Εάν η δράση δεν ολοκληρωθεί δεν υπάρχει καμία χρέωση και για τις δυο πλευρές.



www.jumpstartgreece.com

GoGetFunding

Η σελίδα GoGetFunding ιδρύθηκε το 2011 και έχει έδρα το Λονδίνο. Είναι μια πλατφόρμα Peer to Peer, δίνοντας την ευκαιρία συγκέντρωσης κεφαλαίων για διάφορες δράσεις. Εάν η δράση δεν έχει θετικό αποτέλεσμα, οι χρήστες διατηρούν τα κεφάλαια που έχουν συγκεντρωθεί. Η προμήθεια για τις καμπάνιες ανέρχεται στο 4% και η χρέωση των συναλλαγών στο 2,9% με 0,30€ για κάθε δωρεά.



www.gogetfunding.com

Crowdcube

Η crowdcube είναι μια διαδικτυακή πλατφόρμα χρηματοδότησης crowdfunding που ιδρύθηκε το 2011. Λειτουργεί σε όλες τις χώρες της Ευρώπης, όπως και στην Ελλάδα. Έχει την φήμη ότι με τον τρόπο που πραγματοποιούνται οι επενδύσεις σε αρχικό στάδιο, προσφέρονται για όλους. Οι επενδυτές μπορούν να ξεκινήσουν από τις 10 λίρες και να διεκδικήσουν ανταμοιβές στο μέλλον. Σχετικά με τις χρεώσεις και τις προμήθειες. Δεν υπάρχει χρέωση εγγραφής, η προμήθεια είναι 1.65% και εάν η καμπάνια στεφθεί με επιτυχία, τότε η πλατφόρμα λαμβάνει επιπλέον ένα 5% από την αμοιβή της επιτυχίας.



www.crowdcube.eu

act4greece

Η ιστοσελίδα act4greece ιδρύθηκε τον Φεβρουάριο του 2016 από την Εθνική Τράπεζα. Η συγκεκριμένη πλατφόρμα ανήκει στην κατηγορία που βασίζεται σε δωρεές/ανταμοιβές, στοχεύοντας στην προώθηση οικονομικών πόρων εντός και εκτός Ελλάδος για τις ανάγκες και την ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας. Χρηματοδοτούνται νέες επιχειρηματικές ιδέες και νέα έργα που εμπίπτουν σε ενότητες όπως:

- I. Οικονομία και επιχειρηματικότητα
- II. Ευημερία, υγεία και αλληλεγγύη
- III. Πολιτισμός
- IV. Νεανική και καινοτόμος επιχειρηματικότητα
- V. Πράσινη ανάπτυξη
- VI. Αθλητικές δραστηριότητες

Τα τέλη στην συγκεκριμένη πλατφόρμα είναι δωρεάν και οι χρεώσεις συναλλαγών εξαρτώνται από το εκάστοτε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα. (Srapos, 2016)

Η ιστοσελίδα του act4greece αν και είναι ενεργή, δεν φαίνεται να υπάρχει κάποια πρόσφατη δραστηριότητα.



www.act4greece.gr

Chuffed

Η συγκεκριμένη σελίδα ιδρύθηκε στην Αυστραλία τον Απρίλιο του 2013, με την ιδέα να έχει συλληφθεί τον Μάρτιο του 2012. Η πλατφόρμα chuffed ασχολείται με κοινωνικά θέματα και φιλανθρωπίες, δίνοντας την δυνατότητα σε άτομα και ομάδες να αποκτούν κεφάλαια για έργα με κοινωνικό όφελος. Βασικός στόχος της εταιρείας είναι να λειτουργεί προς όφελος της κοινωνίας. Οι χρεώσεις για την χρήση της πλατφόρμας είναι στο 4,9% συν τις χρεώσεις των συναλλαγών που είναι 2,9% +0,30€.



www.chuffed.org

GiveandFund

Το GiveandFund ιδρύθηκε το 2013 από τον Έλληνα Γιάννη Χατζήμπεη. Είναι μια Ελληνική σελίδα crowdfunding και απευθύνεται σε νέες επιχειρηματικές ιδέες, ιδιωτικές πρωτοβουλίες και φιλανθρωπικά έργα. Θεωρείται από τις κορυφαίες πλατφόρμες στην Ελλάδα στην οποία μπορεί οποιοσδήποτε να στηρίξει έργα και ιδέες. (Team, 2019) Οι χρεώσεις της πλατφόρμας ανέρχονται στο 4,5% +0,20€ ενώ οι πληρωμές πραγματοποιούνται μέσω PayPal και έχουν χρέωση 3,% +0,30€.

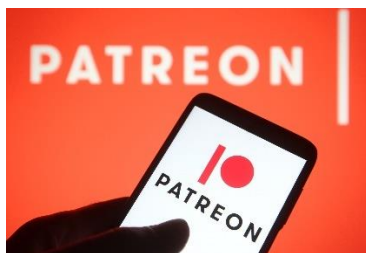
Η συγκεκριμένη πλατφόρμα αν και φαίνεται ενεργή , δεν έχει κάποια πρόσφατη δραστηριότητα.



www.giveandfund.com

Patreon

Το Patreon ιδρύθηκε το 2013 από τον μουσικό Jack Conte και Sam Yam και έχει σχεδιαστεί για να βοηθά δημιουργικούς ανθρώπους να συγκεντρώνουν κεφάλαια από το πλήθος. Οι δημιουργοί που έχουν δείξει ενδιαφέρον έως τώρα είναι πάνω από 250.000 και τα κεφάλαια που έχουν συγκεντρωθεί αγγίζουν τα 3,5 δισεκατομμύρια δολάρια. Η εγγραφή είναι δωρεάν , ωστόσο υπάρχει μια μηνιαία χρέωση ανάλογα με την επιλογή προγράμματος. Στην πρώτη κατηγορία είναι 5%, στην δεύτερη είναι 8% και στη τρίτη είναι 12%. Επιπλέον οι χρεώσεις συναλλαγών υποβάλλονται σε τέλος εξεργασίας 2,9% +0,30\$ ανά πληρωμή. (Kearl, 2022)



www.patreon.com

4.9.2 Κανονισμός ευρωπαϊκής Ένωσης

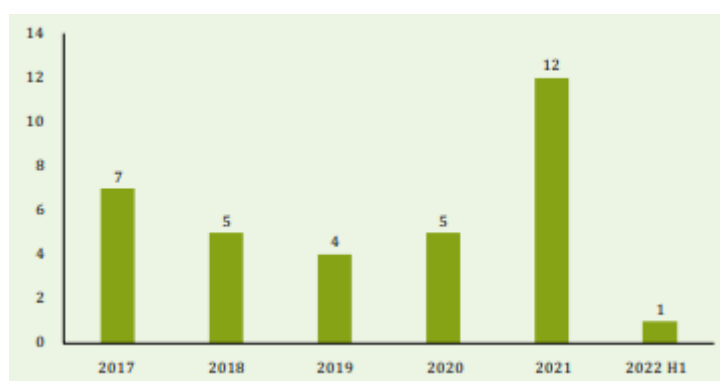
Στις 10 Νοεμβρίου 2021 τέθηκε σε εφαρμογή ο νέος κανονισμός της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τους παρόδους υπηρεσιών πληθοχρηματοδότησης. Ο νέος αυτός κανονισμός ήταν κομμάτι του γενικότερου σχεδίου δράσης FinTech της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και της ενδιάμεσης αναθεώρησης του σχεδίου δράσης CMU. Ο κανονισμός αφορά στα πλαίσια λειτουργίας των παροχών πληθοχρηματοδότησης σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Παροχή υπηρεσιών που αφορά μετοχές και

δανεισμό , σχετικά με σχετικά διαδικασίες. Οι διατάξεις που εμπεριέχονται αφορούν την παροχή υπηρεσιών συμμετοχική χρηματοδότησης σε όλα τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης χωρίς την ανάγκη υποβολής αίτησης για την προσφορά υπηρεσιών σε άλλο κράτος. Η ύπαρξη ενός ενιαίου συνόλου κανόνων διευκολύνει την παρουσία των ιστοσελίδων Crowdfunding και σε διαφορετικά κράτη εκτός από τον τόπο ίδρυσης τους. (European Commission 2022)

Είναι θετικό το γεγονός ότι ο νέο νόμος για την συμμετοχική χρηματοδότηση που βασίζεται σε ίδια κεφάλαια και δάνεια θα είναι ο ίδιος σε όλη την Ευρώπη και θα υπάρχει η δυνατότητα για επενδύσεις και δάνεια έως και 5 εκατομμύρια ευρώ ανά έτος, για κάθε εταιρεία παροχής. Οι πλατφόρμες θα επωφεληθούν από την ενοποίηση και τη μεταφορά πλεονεκτημάτων των διαφορετικών οικονομιών στους καταναλωτές και στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που αναζητούν εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.

Με την λειτουργία του ενιαίου ευρωπαϊκού πλαισίου επωφελούνται και οι διάφοροι επενδυτές, καθώς βελτιώνονται οι ρυθμίσεις σχετικά με την προστασία των επενδυτών.

Η εφαρμογή του κανονισμού καθυστέρησε να εισαχθεί στο εθνικό δίκαιο από τα Κράτη μέλη και αυτό είχε ως αποτέλεσμα την παράταση της μεταβατικής περιόδου εφαρμογής από τις 10 Νοεμβρίου έως 10 Νοεμβρίου 2023. Αυτή η καθυστέρηση επηρεάζει την μεγάλη αυτή μεταρρύθμιση κατά έναν χρόνο. Με την Near πλήρη λειτουργία του εν λόγω κανονισμού αναμένεται αύξηση του ανταγωνισμού ,ως αποτέλεσμα της επέκτασης εταιρειών σε διαφορετικά κράτη. (AFME 2022). Στο παρακάτω σχήμα διαφαίνεται η τάση για τις συγχωνεύσεις από την χρονική στιγμή που ανακοινώθηκε ο νέος κανονισμός.



Διάγραμμα 10. Τάση συγχώνευσης για τις πλατφόρμες crowdfunding

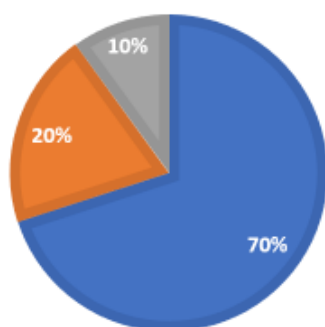
Πηγή. [afme](https://www.afme.eu)

Η EUROCROWD πραγματοποίησε έρευνα σχετικά την ταχύτητα που συμμορφώνονται τα μέλη της στον Νέο ευρωπαϊκό κανονισμό και τα έξοδα που

προβλέπονται που προβλέπονται . Η κατάσταση αποτυπώνεται στα παρακάτω σχήματα.

WHEN DO PLATFORMS PLAN TO START THE AUTHORISATION PROCESS FOR CROWDFUNDING SERVICE PROVIDERS LICENSE ACCORDING TO ECSP?

■ Already started ■ Start in 1-2 months ■ Start in 3-4 months



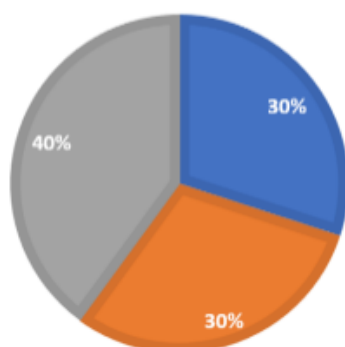
Διάγραμμα 11. Πρόβλεψη συμμόρφωσης με ευρωπαϊκό κανονισμό

Πηγή: [EUROCROWD](#)

Σύμφωνα με το παραπάνω σχήμα το 70% από τις πλατφόρμες παρόχους έχουν αρχίσει να συμμορφώνονται , ένα 20% θα ξεκινήσουν τους επόμενους 1-2 μήνες, ενώ ένα 10% σε 3-4 μήνες.

PLATFORMS' ESTIMATED BUDGET (CAPEX) TO BE FULLY IN COMPLIANCE WITH ECSP

■ 15k-30k EUR ■ 30k-50k EUR ■ >50k EUR



Διάγραμμα 12. Προβλεπόμενα ποσά συμμόρφωσης στον κανονισμό

Πηγή: [EUROCROWD](#)

Στο παραπάνω σχήμα φαίνεται ότι τα ποσοστά είναι μοιρασμένα. Το 30% από τους παρόχους πιστεύει πως θα χρειαστεί 15-30 Χιλιάδες ευρώ, το ίδιο ποσοστό πιστεύει πως χρειάζεται 30-5 χιλιάδες ευρώ και τα υπόλοιπα 40% πάνω από 50 χιλιάδες Ευρώ.

Αυτά τα ποσά αφορούν διάφορα νομικά και άλλα τέλη και προμήθειες για την επέκταση σε άλλες χώρες. (CROWDFUND2022)

4.9.3 Νομοθετικό πλαίσιο στην Ελλάδα

Ο ευρωπαϊκός κανονισμός λειτουργίας ξεκίνησε να εφαρμόζεται, αλλά λόγω καθυστερήσεων πήρε παράταση έως τις 10 Νοεμβρίου 2023. Μέχρι τότε οι πλατφόρμες λειτουργούν βάσει της προβλεπόμενης νομοθεσίας κάθε χώρας. Για την Ελλάδα το προβλεπόμενη crowdfunding πλαισιώνεται από τον Ν. 4706/2020, με ενσωματωμένο τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό 2017/1129.

Σύμφωνα με το Ισχύον Νόμο, η πώληση τίτλων αξίας άνω των 5.000.000 ευρώ σε διάστημα 12 μηνών, απαιτείται η δημοσίευση ενημερωτικού δελτίου. Όταν προσφέρονται τίτλοι στην ελεύθερη αγορά πρέπει να παρέχονται στους επενδυτές πληροφορίες σχετικά με την προσφορά σε ένα έγγραφο, το λεγόμενο "Πληροφοριακό δελτίο". Το έγγραφο αυτό είναι απαραίτητο εάν η προσφορά αξίζει 500.000 ευρώ και άνω και έως 5.000.000 ευρώ.

Οι προσφερόμενοι τίτλοι μέσω Crowdfunding εξαιρούνται από την υποχρέωση δημοσίευσης ενημερωτικού δελτίου, αν και λογίζεται ως δημόσια προσφορά. Υπάρχουν τρεις προϋποθέσεις που πρέπει να ληφθούν υπόψη για την μη δημοσίευση ενημερωτικού δελτίου. (άρθρο 59 παρ.3 4706/2020).

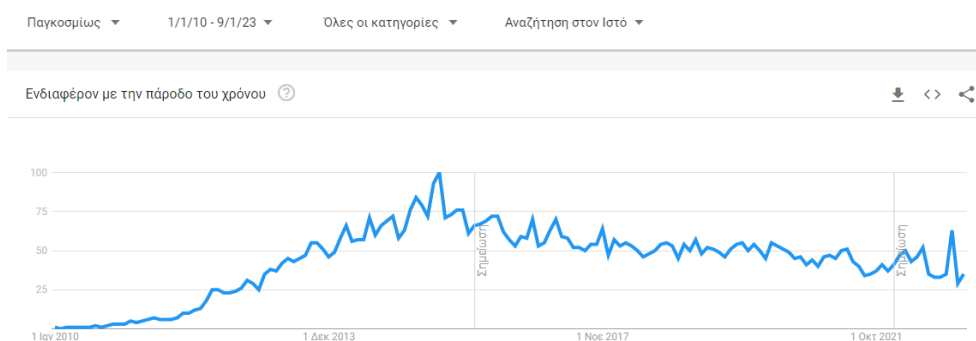
- Πρώτον, οι προσφορές να πραγματοποιούνται αποκλειστικά μέσω ηλεκτρονικού συστήματος που διαχειρίζεται από την ΑΕΠΕΥ ή από την ΔΟΕΕ ή από κάποιο πιστωτικό ίδρυμα.
- Οι προσφερόμενοι τίτλοι αξίας να είναι μικρότεροι του ενός εκατομμυρίου για 12 μήνες σε κάθε εταιρεία.
- Οι ιδιώτες έχουν δικαίωμα επένδυσης έως 10.000 ο καθένας στις πλατφόρμες, με το όριο να καθορίζεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς του Υπουργείου Οικονομικών. Η εταιρεία διαχείρισης της πλατφόρμας πρέπει να έχει πάρει άδεια από την Επιτροπή κεφαλαιαγοράς, καθώς ακόμα δεν ισχύει η διασυννοριακή παροχή υπηρεσιών.

Σε ότι αφορά τις κινητές αξίες που διατίθενται μέσω της πληθοχρηματοδότησης, η ελληνική Νομοθεσία δεν απαριθμεί ποια είναι τα είδη τίτλων που μπορούν να διατεθούν μέσω της χρηματοδότησης από το πλήθος, αλλά οποιοδήποτε τίτλοι που δημοσιοποιούνται από Εταιρεία θεωρούνται «Τίτλοι» σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό ενημερωτικό δελτίο κανονισμού.

Οι πελάτες του crowdfunding δύναται να είναι ιδιώτες και επαγγελματίες. Τα χρηματικά όρια για τους ιδιώτες είναι αυτά που αναφέρθηκαν παραπάνω. Για τους επαγγελματίες δεν υπάρχει συγκεκριμένο χρηματικό όριο επένδυσης. (Κοντιζάς, 2020)

4.10 Google trends και Crowdfunding

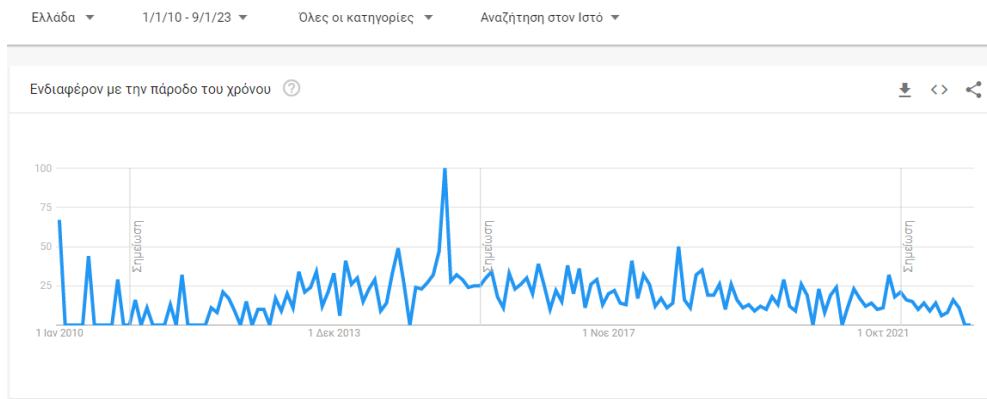
Η υπηρεσία Google trends είναι ένα εργαλείο που παρέχεται από την μηχανή αναζήτησης της Google, στο οποίο αναλύεται η σχετική δημοτικότητα και το ενδιαφέρον για όρους αναζήτησης. Η κλίμακα μέτρησης είναι από το 0 έως το 100 η οποία είναι και η υψηλότερη τιμή σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. (Dhanda et al., 2020). Πραγματοποιήθηκε αναζήτηση του όρου Crowdfunding από την αρχή του έτους 2010 έως και το έτος 2022, ώστε να εξερευνηθεί σε ποια χρονική περίοδο υπήρξε το μεγαλύτερο ενδιαφέρον για την αναζήτηση του συγκεκριμένου όρου. Όπως γίνεται κατανοητό από την παρακάτω εικόνα, η αναζήτηση του όρου crowdfunding σε παγκόσμιο επίπεδο ξεκινά να παρουσιάζει αύξηση από το 2010 και έπειτα ,με αποκορύφωμα το έτος 2014. Τον Νοέμβριο του 2014 φαίνεται ότι υπήρξε το μεγαλύτερο ενδιαφέρον έως τώρα, όπου ο αριθμός 100 δείχνει το μέγιστο και το υψηλότερο σημείο.



Εικόνα 7. Αναζητήσεις όρου crowdfunding παγκοσμίως

Πηγή. [Google Trends](#)

Κατά την ίδια χρονική περίοδο πραγματοποιήθηκε και έρευνα για τον όρο στην Ελλάδα, παρομοίως η έναρξη της αύξησης αναζήτησης ξεκινά κατά το 2010 , ενώ τον Ιούλιο του 2015 παρατηρείται η μεγαλύτερη αύξηση των αναζητήσεων. Η παρακάτω εικόνα εμφανίζει τα προαναφερόμενα.



Εικόνα 8. Αναζήτηση του όρου crowdfunding στην Ελλάδα

Πηγή. [Google Trends](https://www.google.com/trends)

Συγκριτικά οι αναφερόμενες αναζητήσεις σε Ελλάδα και Παγκοσμίως δεν παρουσιάζουν ιδιαίτερες διαφορές. Το υψηλότερο σημείο αναζήτησης είναι σχεδόν τις ίδιες ημερομηνίες, ενώ η αρχή της αύξησης των αναζητήσεων είναι επίσης σχεδόν το ίδιο χρονικό διάστημα. Το μόνο άξιο αναφοράς είναι οι μεγαλύτερες αυξομειώσεις που παρουσιάζει η αναζήτηση του όρου στην Ελλάδα.

5^ο Κεφάλαιο

5.1 Indiegogo vs Kickstarter vs Patreon

Indiegogo, Kickstarter και Patreon είναι όλες πλατφόρμες χρηματοδότησης από το πλήθος που επιτρέπουν την συγκέντρωση χρημάτων για νέες ιδέες, αλλά τα μοντέλα λειτουργίας και η χρήση σε κάθε σελίδα διαφέρουν σημαντικά. Ανάλογα με το είδος της καμπάνιας, κάποιες πλατφόρμες παρέχουν καλύτερες συνθήκες από τις υπόλοιπες. (Seitz, 2018)

Η Kickstarter είναι ίσως η πιο γνωστή πλατφόρμα παγκοσμίως με περισσότερες από 232.00 επιτυχημένες καμπάνιες, λαμβάνοντας περισσότερα από 7 δισεκατομμύρια δολάρια , έχοντας περίπου 22 εκατομμύρια επενδυτές έως σήμερα. Η πλατφόρμα παρέχει 19 διαφορετικές κατηγορίες χρηματοδότησης έργων που κυμαίνονται από δημιουργικές τέχνες, τεχνολογία τροφίμων έως προϊόντα τεχνολογίας . Η ημερομηνία ίδρυσης τα εταιρείας είναι στις 28 Απριλίου 2009. Αποστολή της εταιρείας είναι να φέρει στην ζωή δημιουργικά έργα , τα οποία χρηματοδοτούνται από το πλήθος με αντάλλαγμα ανταμοιβές ή το ίδιο το τελικό προϊόν. (Kickstarter, 2023)

Η πλατφόρμα Indiegogo δημιουργήθηκε ένα χρόνο πριν την Kickstarter, με σκοπό να φέρει κοντά χρήστες που θέλουν να συγκεντρώσουν χρηματοδοτήσεις και αυτούς που θέλουν να συνεισφέρουν σε αυτούς. Τα έργα της πλατφόρμας είναι συνήθως πρωτοποριακά και σε αρχικό στάδιο ανάπτυξης, με τους υποστηρικτές να υποστηρίζουν ιδέες από την γέννηση τους. Οι δημιουργοί παραθέτουν τις ιστορίες τους και οι υποστηρικτές αξιολογούν την ανάπτυξη και τους πιθανούς κινδύνους πριν χρηματοδοτήσουν. (Indiegogo, 2023)

Το Patreon είναι μια ιστοσελίδα crowdfunding που δημιουργήθηκε ειδικά για καλλιτέχνες, διάσημους και Influencers που εργάζονται στον τομέα της δημιουργίας και ανάπτυξης περιεχομένου. Η προσέγγιση της διαφέρει από άλλες πλατφόρμες και είναι αυτό που την κάνει ξεχωριστή. Το μοντέλο της Patreon ενθαρρύνει τους πελάτες να εγγραφούν στο περιεχόμενο ενός δημιουργού και να επαναλαμβάνει τις πληρωμές με αντάλλαγμα την πρόσβαση στο περιεχόμενο. Η συγκεκριμένη σελίδα είναι ιδανική για δημιουργούς περιεχομένου, μουσικούς, δημοσιογράφους και λοιπές καλλιτεχνικές κατηγορίες. (Patreon, 2023)

Συνεχίζοντας πραγματοποιείται συνοπτικά μια σύγκριση των τριών προαναφερόμενων ιστοσελίδων Crowdfunding. Kickstarter και Indiegogo είναι δύο πλατφόρμες στις οποίες προσφέρεται το προϊόν και διανέμεται στους υποστηρικτές και με την μορφή χρηματικών απολαβών. Η Patreon μπορεί να ονομάζεται μια πλατφόρμα crowdfunding αλλά βασίζεται στα μέλη της.

Στο Patreon προσφέρονται επαναλαμβανόμενες ανταμοιβές και σταθερή υποστήριξη από τους θαυμαστές των έργων. Συνήθως υπάρχουν μακροχρόνια ακόλουθοι που

απολαμβάνουν και στηρίζουν συγκεκριμένο περιεχόμενο για αρκετό καιρό. Οι δημιουργοί επιλέγουν το Patreon, καθώς τους διευκολύνει στον προγραμματισμό και τη διατήρηση καλλιτεχνικών έργων, γνωρίζοντας περίπου πόσα χρήματα θα λάβουν. Αντίθετα η Kickstarter υποστηρίζει τους δημιουργούς για περιορισμένες προσπάθειες. Εάν υπάρχει ένα μεμονωμένο έργο που ζητά χρηματοδότηση, τότε η συγκεκριμένη πλατφόρμα είναι ιδανική, καθώς είναι γνωστή για την ποικιλία των έργων της και δεν χρειάζεται ιδιαίτερη γνώση. Το μόνο μειονέκτημα είναι ίσως ότι η σελίδα Kickstarter είναι όλα ή τίποτα, αυτό σημαίνει ότι εάν δεν ολοκληρωθεί ο στόχος, τότε δεν υπάρχει επιστροφή χρημάτων. Στην περίπτωση της Indiegogo γίνεται η διαφορά καθώς υπάρχουν τρεις επιλογές. Το όλα ή τίποτα, κρατήστε τα όλα και η συνεχόμενη καταβολή πληρωμής σε τακτά χρονικά διαστήματα. Η επιλογή του τύπου καμπάνιας ανήκει στον δημιουργό και είναι αυτή που κάνει την διαφορά απέναντι στις άλλες δύο πλατφόρμες που δεν προσφέρουν επιλογές.

Συνοψίζοντας οι πλατφόρμες Indiegogo και Kickstarter μοιάζουν μεταξύ τους, προσφέροντας παρόμοιες υπηρεσίες προς τους πελάτες τους. Η Patreon από την άλλη πλευρά βοηθά τους δημιουργούς προσφέροντας μέσω των μελών της, επαναλαμβανόμενες αμοιβές για τακτική υποστήριξη.

Οι πλατφόρμες εκτός από το διαφορετικό μοντέλο χρηματοδότησης που προσφέρουν, διαθέτουν και κάποια διαφορετικά εργαλεία και χαρακτηριστικά με τα οποία προσπαθούν να κάνουν την διαφορά και να παρέχουν την μέγιστη υποστήριξη στους δημιουργούς.

Στην πλατφόρμα Patreon υπάρχει μεγάλη γκάμα από εργαλεία και ενσωματωμένες σελίδες που βοηθούν τους δημιουργούς. Εργαλεία και ενσωματώσεις όπως :

- Το **google analytics** το οποίο προσφέρει πληροφορίες σχετικά με την προσέλευση των πελατών και τις αλληλεπιδράσεις με την καμπάνια.
- Το **Patreon Lens** που βοηθά τους δημιουργούς να προσφέρουν περιεχόμενο στο κοινό τους.
- Ένα ακόμα εργαλείο είναι και το **reward fulfillment tracking**, το οποίο βοηθά στην παρακολούθηση για την εκπλήρωση των ανταμοιβών. Με αυτό το εργαλείο μπορούν οι δημιουργοί να ρυθμίσουν και να παρακολουθούν τις ανταμοιβές.
- Η ενσωμάτωση του **Discord**, στο οποίο συγκεντρώνονται οι υποστηρικτές και συνομιλούν σχετικά με την καμπάνια ενδιαφέροντος.
- Ενοποίηση του Patreon με το **WordPress**, επιτρέποντας στους δημιουργούς να έχουν πρόσβαση σε αποκλειστικό περιεχόμενο στους ιστότοπους τους.
- Το **Crowdcast** μέσω του οποίου φιλοξενούνται ζωντανές ροές για τους υποστηρικτές από την πλατφόρμα Patreon. Η υπηρεσία υποστηρίζει δημοσκοπήσεις, ερωτήσεις και απαντήσεις κατά τη διάρκεια της ζωντανής ροής.

- Η εφαρμογή **Discourse**, που αφορά την διαχείριση ενός φόρουμ κοινότητας για τους πελάτες με ερωτήσεις από το κοινό και απαντήσεις από τον δημιουργό. (Patreon, 2023)

Η πλατφόρμα Kickstarter παρέχει λιγότερα εργαλεία και ενσωματώσεις από την Patreon αλλά δεν λείπει κάτι σημαντικό ώστε να επηρεάζει μια επιτυχημένη καμπάνια. Όπως και στο Patreon υπάρχει ο προσωπικός πίνακας ελέγχους συνδεδεμένος με το google analytics, όπως επίσης και υποστήριξη απευθείας επικοινωνία μέσω μηνυμάτων για τους υποστηρικτές με τους δημιουργούς. Επιπλέον υπάρχουν κάποια αξιοσημείωτα εργαλεία όπως:

- **To Reward surveys**, μέσω του οποίου συλλέγονται πληροφορίες των υποστηρικτών , όπως διεύθυνση , τηλέφωνο, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο για την αποστολή πληροφοριών ή ανταμοιβών. Η δημιουργία ερευνών μπορεί να ξεκινήσει οποιαδήποτε στιγμή κατά τη διάρκεια της καμπάνιας
- **To Kickstarter live**, το οποίο βοηθά στην ενημέρωση των υποστηρικτών. Δίνει την δυνατότητα για δημοσίευση ενημερώσεων και για την δημιουργία ζωντανής ροής με την δυνατότητα ερωταπαντήσεων.
- **To Customer Referral Tags**, το οποίο παρακολουθεί αυτόματα πληροφορίες από πηγές όπως google, Facebook, twitter, προβλέποντας τα ποσά που θα ληφθούν από κάθε πηγή.
- **To Amazon Launchpad** , είναι μια σελίδα της Amazon αποκλειστικά για χρηματοδοτούμενα προϊόντα της Kickstarter. Δεν είναι βέβαιο ότι θα υπάρξει στην λίστα αλλά είναι ένας τρόπος να τραβήξεις το ενδιαφέρον της Amazon και να λάβεις βοήθεια τις πωλήσεις. (Kickstarter, 2023)

Όσον αφορά τα χαρακτηριστικά της Indiegogo, κατέχει τα λιγότερα από τις τρεις πλατφόρμες. Υπάρχει ο πίνακας ελέγχου με πληροφορίες από goggle analytics όπως και στις άλλες δύο. Λεπτομέρειες σχετικά με τα ποσά, τις επισκέψεις και την οργάνωση της καμπάνιας. Μερικά αξιοσημείωτα εργαλεία της Indiegogo είναι:

- **To Perk Fulfillment**, το οποίο εμφανίζει ποιος έχει λάβει υλικό, τι πρέπει να κάνει για να λάβει το υλικό, εμφανίζονται επίσης πληροφορίες όπως αριθμός συνεισφορών, ημερομηνίες , ποσά συναλλαγών και στοιχεία επικοινωνίας.
- **To In Demand** είναι ένα εργαλείο που επιτρέπει στους δημιουργούς να δέχονται πληρωμές και μετά το προγραμματισμένο τέλος της καμπάνιας. Αυτό το εργαλείο προσφέρει κάποια ευελιξία στους δημιουργούς που χρειάζονται συνέχεια στη χρηματοδότηση για να αναπτυχθεί η ιδέα στην πράξη.
- **To Brookstone** αφορά τους επιχειρηματίες που θέλουν περισσότερες επιλογές σε προϊόντα που χρηματοδοτήθηκαν με επιτυχία. Οι χρήστες του Indiegogo μπορούν να υποβάλλουν αίτηση και να λάβουν έκπτωση για την

συμμετοχή τους. Είναι μια συνεργασία της πλατφόρμας με το Brookstone. (Indiegogo, 2023)

Κάθε πλατφόρμα διαθέτει εργαλεία για να χρησιμοποιήσουν οι χρήστες ώστε να εκτελέσουν μια επιτυχημένη καμπάνια. Η πλατφόρμα Patreon έχει προσφέρει μια σειρά εργαλείων σχετικά με την δημιουργικότητα. Η Kickstarter δίνει προτεραιότητα σε εργαλεία λήψης αποφάσεων και επικοινωνίας, ενώ η Indiegogo έχει τα λιγότερα εργαλεία αλλά είναι αρκετά για να λειτουργεί με επιτυχία.

Η πολιτική πληρωμών και χρεώσεων είναι ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο για τις πλατφόρμες. Πιο συγκεκριμένα:

Στην Patreon υπάρχουν τακτικές μηνιαίες πληρωμές, χρέωση 5% επί των κερδών και προμήθεια συναλλαγών 3-5%. Για τους δημιουργούς που βασίζονται σε μηνιαίες πληρωμές οι πληρωμές συγκεντρώνονται πρώτη του μήνα, ενώ ανά δημιουργία η χρέωση γίνεται κάθε φορά. (Patreon, 2023)

Στην Kickstarter υπάρχει χρέωση 5% επί των κερδών συν τα έξοδα συναλλαγών από 3-5%. Η διαφορά είναι ότι τα χρήματα θα εμφανιστούν στους δημιουργούς μόνο εάν η καμπανιά στεφθεί με επιτυχία. (Kickstarter, 2023)

Στην Indiegogo όπως και στις άλλες πλατφόρμες υπάρχει χρέωση 5% επί των κερδών, ωστόσο η επεξεργασία πληρωμών είναι στο 3% συν 0,30\$ την συναλλαγή. Τα χρήματα εμφανίζονται στους δημιουργούς ανάλογα με την επιλογή καμπάνιας που έχει κάνει. Στην επιλογή όλα ή τίποτα, τα χρήματα φαίνονται στο τέλος και μόνο εάν η καμπάνια είναι επιτυχημένη. Στο κράτησε τα όλα εμφανίζεται όποιο ποσό έχει μαζευτεί μέχρι την ημερομηνία λήξης. (Indiegogo, 2023)

Σε γενικές γραμμές δεν υπάρχουν διαφορές στον τρόπο χρέωσης των τριών σελίδων, όλες χρεώνουν 5% επί των κερδών. Η διαφορά υπάρχει κυρίως στην επιλογή του τύπου καμπάνιας.

Στον παρακάτω πίνακα συγκεντρώθηκαν συνοπτικά τα χαρακτηριστικά και οι διάφορες λειτουργίες κάθε πλατφόρμας που αναφέρθηκαν παραπάνω.

Πίνακας 6. Σύγκριση Patreon-Kickstarter-Indiegogo

	Patreon	Kickstarter	Indiegogo
Μοντέλο Χρηματοδότησης	Μηνιαία συνδρομή ή ανά έργο	Μια φορά: «Όλα ή τίποτα»	Μια φορά: «Όλα ή τίποτα» ή «κράτα τα όλα.»
Πληρωμές	Κάθε μήνα	Ολοκλήρωση καμπάνιας	Ολοκλήρωση καμπάνιας ή σε εξέλιξη

Μέγεθος	8 εκατομμύρια + ενεργοί υποστηρικτές 250.000+ ενεργοί δημιουργοί	21 εκατομμύρια + συνολικοί υποστηρικτές 232.00+ επιτυχημένες καμπάνιες	10 εκατομμύρια+ υποστηρικτές 19.000 ενεργές καμπάνιες κάθε μήνα
Ίδρυση	2013	2009	2008
Σημαντικά εργαλεία	<ul style="list-style-type: none"> • Creator dashboard • Patreon app • Patreon Lens • Δημόσια ενημέρωση, ενημέρωση κοινότητας και ανταλλαγή μηνυμάτων • Δημιουργία δημοσκοπήσεων • Reward Fulfillment tracking • Και άλλα 	<ul style="list-style-type: none"> • Kickstarter app • Campaign dashboard • Reward Surveys Project collaborators tool • Kickstarter live • Backer report • Private messaging • Custom referral tags • Και άλλα 	<ul style="list-style-type: none"> • Campaign dashboard • Social media sharing • Perk status fulfillment management • Και άλλα
Σημαντικές ενσωματώσεις	<ul style="list-style-type: none"> • Google analytics • Discord • Crowdcast • Discourse • Wordpress • Και άλλα 	<ul style="list-style-type: none"> • Shopify • Google analytics • Και άλλα 	<ul style="list-style-type: none"> • Arrow • InDemand • Google analytics • Και άλλα
Χρεώσεις	5% συν προμήθεια συναλλαγών (3-5%)	5% συν προμήθεια συναλλαγών (3-5%)	5% συν προμήθεια συναλλαγών (3% + 0,30\$ κάθε συναλλαγή.
Καλύτερο για	Δημιουργούς με κοινό	Εφάπαξ έργα	Χρηματοδότης νέων ιδεών

Τελικά όμως ποια πλατφόρμα είναι καλύτερη; Κάθε πλατφόρμα έχει διαφορετικά πλεονεκτήματα τα οποία είναι κατάλληλα για διαφορετικούς ανθρώπους. Για συνεχή υποστήριξη επιχειρηματιών με δημιουργικότητα , η Patreon είναι η κατάλληλη. Για

εφάπαξ χρηματοδότηση έργων , Kickstarter και Indiegogo είναι δυο καλές επιλογές. (Seitz, 2018)

5.2 Επιτυχημένες Ιστορίες crowdfunding

5.2.1Kickstarter

BRANDON SANDERSON



Εικόνα 9. BRANDON SANDERSON

Πηγή. [Kickstarter.com](https://www.kickstarter.com)

Ο Μπραντον Σάντερσον δημιούργησε μια καμπάνια στην Kickstarter ζητώντας 1 εκατομμύριο δολάρια για να δημοσιεύσει τέσσερα μυθιστορήματα που έγραψε κατά τη διάρκεια της πανδημίας. Μέσα σε τριάντα ημέρες, είχε συγκεντρωθεί το ποσό των 41,7 εκατομμυρίων δολαρίων από περίπου 185 εκατομμύρια θαυμαστές. Είναι μέχρι στιγμής η μεγαλύτερη χρηματοδότηση στην ιστορία της πλατφόρμας.

Οι υποστηρικτές της καμπάνιας θα έχουν ως αντάλλαγμα, πρόσβαση στα νέα βιβλία σε ψηφιακή μορφή, ηχητικά βιβλία ή φυσικά αντίγραφα, ανάλογα με το ύψος της δωρεάς. (Whitten, 2022)

Pebble



Εικόνα 10. Pebble

Πηγή. Kickstarter.com

Ο κατασκευαστής έξυπνων ρολογιών Pebble ολοκλήρωσε την δεύτερη καμπάνια του στην πλατφόρμα Kickstarter το 2015 , συγκεντρώνοντας 20,3 εκατομμύρια δολάρια σε προ παραγγελίες για το νέο ρολόι. Μέχρι πρόσφατα κατείχε την πρώτη θέση ως προς το ύψος χρηματοδότησης, αλλά πλέον έχει περάσει στην δεύτερη. Οι υποστηρικτές ανήλθαν στους 78,741. (theguardian, 2015)

Coollest Cooler



Εικόνα 11. Coollest Cooler

Πηγή. Kickstarter.com

Το Coolest Cooler είναι ένα ζεστό ψυγείο με σανίδα κοπής, μπλέντερ, Bluetooth και φορτιστή Usb. Ο δημιουργός Ryan Gasper δοκίμασε να λάβει χρηματοδότηση στην Kickstarter πρώτη φορά το 2013 αλλά απέτυχε, αποφάσισε όμως να επιστρέψει το 2014 με ένα καλύτερο προϊόν και κατάφερε να συγκεντρώσει πάνω από 13 εκατομμύρια δολάρια. (Beck, 2021)

5.2.2 Indiegogo

MATE



Εικόνα 12. MATE

Πηγή. [Indiegogo.com](https://www.indiegogo.com)

Το MATE X είναι ένα μοντέλο ηλεκτρικού ποδηλάτου που συγκέντρωσε πάνω από 17 εκατομμύρια δολάρια στην τελευταία τους καμπάνια, ενώ σε συνδυασμό με την προηγούμενη τους καμπάνια το σύνολο φτάνει τα 24εκατομμύρια δολάρια. Οι υποστηρικτές για το MATE X ήταν πάνω από 8.000.

BLUETTI AC500 & B300S



Εικόνα 13. BLUETTI

Πηγή. [indiegogo.com](https://www.indiegogo.com)

Το BLUEETTI AC500 & B300S πήρε την θέση δολάρια για τα κορυφαία έργα του 2022 της IndieGoGo. Το επεκτάσιμο σύστημα τροφοδοσίας του αξιοποιεί την ηλιακή ενέργεια για να διασφαλίσει την ηλεκτρική ενέργεια, ακόμα και όταν υπάρχουν διακοπές ρεύματος . Το σύστημα ενσωματώνεται απευθείας στο οικιακό δίκτυο μέσω ενός διακόπτη μεταφοράς κατά τη διάρκεια διακοπής ρεύματος ή για τακτική χρήση. Το ποσό που συγκεντρώθηκε ανήλθε στο ποσό των 14 εκατομμυρίων από 2.538 υποστηρικτές.(Indiegogo,2023)

Lomi



Εικόνα 14. Lomi

Πηγή. [Indiegogo.com](https://www.indiegogo.com)

Το Lomi ήταν η πιο επιτυχημένη καμπάνια της Indiegogo για το 2021. Το Lomi είναι ένα εργαλείο κομποστοποίησης το οποίο κατάφερε να συγκεντρώσει 7 .235,217\$ από 19.441 υποστηρικτές.

5.2.3 Patreon

Στην πλατφόρμα Patreon υπάρχουν αρκετές διαφορές σε σχέση με άλλες πλατφόρμες, διαφορές που αναφέρθηκαν παραπάνω. Με βάση τις συγκεκριμένες διαφορές, στο Patreon υπάρχουν πετυχημένοι δημιουργοί που χρηματοδοτούνται συνεχώς και όχι μια φορά για ένα έργο. Σύμφωνα με το graphtreon , παρουσιάζονται οι πιο επιτυχημένοι δημιουργοί.

Matt and Shane's Secret Podcast



Εικόνα 15. Matt and Shane's Secret Podcast

Πηγή. [Patreon.com](https://www.patreon.com)

Το Matt and Shane's Secret Podcast είναι ένα εβδομαδιαίο podcast που φιλοξενείται από τους κωμικούς της Philly, Matt McCusker και Shane Gillis. Το Matt and Shane's Secret Podcast κερδίζει περίπου 131.000\$-331.000\$ τον μήνα από τους υποστηρικτές τους στο Patreon. Οι υποστηρικτές τους αγγίζουν 46.182 και έχουν την πρώτη θέση στα Podcast αλλά και συνολικά στους δημιουργούς.

Dank Pods



Εικόνα 16. Dank Pods

Πηγή. [Patreon.com](https://www.patreon.com)

Η Dank Pods δημιουργεί βίντεο σχετικά με μουσική και τεχνολογίες. Το κέρδος της στην Patreon είναι 36,163\$ τον μήνα μέσα από 34,469 υποστηρικτές. Κατέχει την πρώτη θέση στους δημιουργούς βίντεο και την 6^η θέση στο σύνολο των δημιουργών.

Dungeons and Daddies

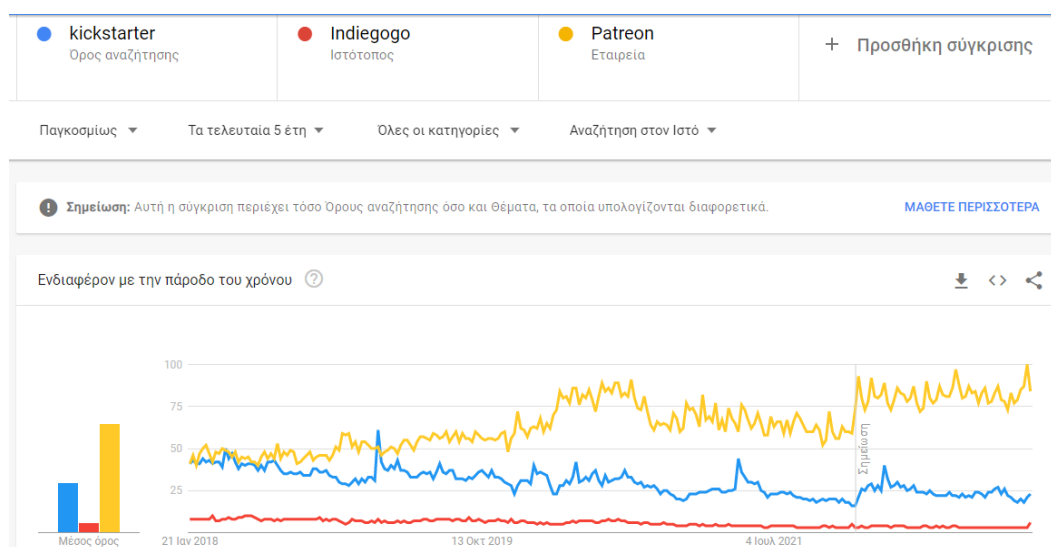


Εικόνα 17. Dungeons and Daddies

Πηγή. [Patreon.com](https://www.patreon.com)

Το Dungeons and Daddies είναι ένα podcast που διενεργείται δύο φορές την εβδομάδα που αφηγείται την ιστορία τεσσάρων μπαμπάδων από τον κόσμο μας που πέφτουν σε έναν κόσμο φαντασίας σε μια προσπάθεια να σώσουν τους χαμένους γιους τους. Ο συγκεκριμένος δημιουργός συγκεντρώνει από 89.00\$ έως 225.000\$ τον μήνα από 31.355 υποστηρικτές. Κατέχει την 6^η θέση στα Podcast και την 8^η στους δημιουργούς.

5.3 Σύγκριση Google Trends

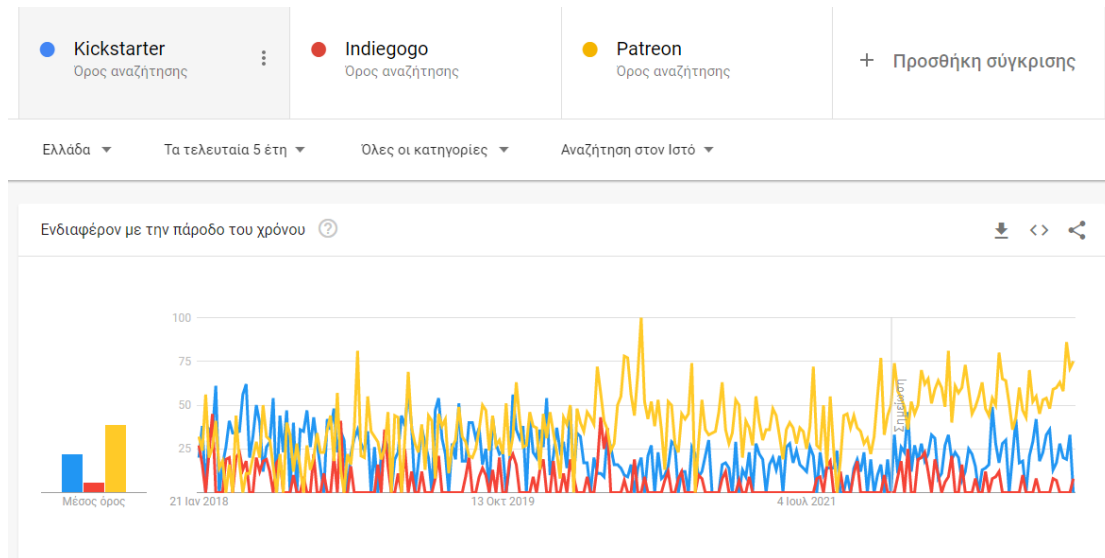


Εικόνα 18. Σύγκριση αναζητήσεων Kickstarter-IndieGoGo- Patreon

Πηγή. [Google Trends](https://www.google.com/trends)

Στην παραπάνω εικόνα αποτυπώνονται οι παγκόσμιες, αναζητήσεις στην Google για τους όρους kickstarter, Patreon και IndieGoGo τα τελευταία 5 έτη. Με κίτρινο διαγράφεται η πορεία του όρου patreon , με κόκκινο IndieGoGo και με μπλε kickstarter. Όπως γίνεται ευκολά αντιληπτό ο όρος με τις περισσότερες αναζητήσεις είναι ο patreon, παρουσιάζοντας και μια συνεχόμενη αύξηση. Τις λιγότερες αναζητήσεις με διαφορά είχε ο IndieGoGo. Ο όρος kickstarter στις αρχές του 2018 ήταν σε ισορροπία με τον patreon , ενώ τον Αύγουστο του 2018 φαίνεται να τον

ξεπερνάει για λίγο, έκτοτε ο Patreon αυξάνει την διαφορά έως και σήμερα. Στην παρακάτω εικόνα παρουσιάζονται οι αντίστοιχες αναζητήσεις στην Ελλάδα(Google trends,2023)



Εικόνα 19. Σύγκριση αναζητήσεων Indiegogo-Kickstarter-Patreon στην Ελλάδα

Πηγή. [Google Trends](https://www.google.com/trends)

6° Κεφάλαιο

Συμπεράσματα- Προτάσεις

Η επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις είναι ένα διαχρονικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν. Οι συνεχόμενες αλλαγές στο οικονομικό περιβάλλον της Ελλάδας τα τελευταία χρόνια ανέδειξαν την δυσκολία συγκέντρωσης κεφαλαίων από τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης. Οι δυσκολίες που προέκυψαν έστρεψαν τον επιχειρηματικό κόσμο στην αναζήτηση εναλλακτικών τρόπων χρηματοδότησης.

Το crowdfunding είναι ένας σύγχρονος εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που έκανε την εμφάνιση του πρόσφατα και παρουσιάζει ραγδαία εξέλιξη, καθώς βασίζεται στην χρήση της τεχνολογίας. Στην παρούσα εργασία πραγματοποιήθηκε βιβλιογραφική μελέτη σε πολλές πηγές. Σύμφωνα με τις πηγές αυτές έγινε κατανοητό πως υπάρχει μεγάλο ενδιαφέρον για αυτό το φαινόμενο σε παγκόσμιο επίπεδο, το οποίο θα μας απασχολήσει αρκετά και τα επόμενα χρόνια. Σημαντικό ρόλο για την μεγάλη εξέλιξή του crowdfunding κατέχει ο συνδυασμός της δυσκολίας χρηματοδότησης με τους παραδοσιακούς τρόπους και η ανάπτυξη της τεχνολογίας, με πρωταγωνιστές τα κοινωνικά δίκτυα και το διαδίκτυο.

Στην παρούσα εργασία παρουσιάστηκαν οι παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, μια σειρά από σύγχρονες μορφές και αναλύθηκε εκτενέστερα το Crowdfunding. Σκοπός ήταν η παρουσίαση και η ανάλυση επιλογών συγκέντρωσης κεφαλαίων για επιχειρήσεις που βρίσκονται είτε στο στάδιο ίδρυσης είτε σε στάδιο ανάπτυξης. Κατά τη διάρκεια ζωής μιας επιχειρηματικής οντότητας ανακύπτει σχεδόν πάντα το πρόβλημα της εύρεσης κεφαλαίων και ποια θα είναι η καλύτερη δυνατή λύση συγκέντρωσης αυτών. Με την παρούσα μελέτη έγινε προσπάθεια ανάλυσης των μεθόδων, ώστε να γίνει κατανοητό ποια είναι η καλύτερη δυνατή επιλογή.

Το πρώτο κεφάλαιο είναι εισαγωγικό στις χρηματοδοτήσεις, τις επιχειρήσεις και την σημασία τους στην κοινωνία.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάστηκαν οι παραδοσιακές μορφές χρηματοδοτήσεων με μια μικρή ανάλυση καθεμίας, ώστε να γίνει κατανοητό στα επόμενα κεφάλαια τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που παρουσιάζουν σε σχέση με τις σύγχρονες μορφές και περισσότερο με το crowdfunding.

Στο τρίτο κεφάλαιο πραγματοποιήθηκε ανάλυση των σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης που υπάρχουν στην Ελλάδα. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η μεγάλη ανάπτυξη στην χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων από τις λεγόμενες θερμοκοιτίδες και τους επιχειρηματικούς επιταχυντές. Σύμφωνα με στοιχεία που παρουσιάστηκαν στο συγκεκριμένο κεφάλαιο έγινε αντιληπτή η ύπαρξη πολλών θερμοκοιτίδων και επιταχυντών σε όλη την Ελληνική επικράτεια.

Στο 4^ο κεφάλαιο πραγματοποιήθηκε μια εκτενής ανάλυση σχετικά με το crowdfunding, την λειτουργία του και τα χαρακτηριστικά του. Επίσης παρουσιάστηκαν κάποια ενδιαφέροντα στατιστικά στοιχεία που αφορούν την Ελλάδα αλλά και την παγκόσμια κοινότητα. Παρουσιάστηκαν επιπλέον η Νομοθεσία που διέπει την Ευρωπαϊκή Ένωση , κατ'επεκταση και την Ελλάδα, αλλά και μερικές γνωστές πλατφόρμες που λειτουργούν κανονικά στην Ελλάδα. Αξιοσημείωτο της έρευνας που σχετίζεται με αυτό το κεφάλαιο είναι ότι οι περισσότερες Ελληνικές πλατφόρμες έχουν κλείσει ή δεν παρουσιάζουν κάποια κινητικότητα πρόσφατα. Ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο είναι αύξηση που παρουσιάζει το crowdfunding τα τελευταία έτη, ειδικότερα σε παγκόσμιο επίπεδο και τα ποσά που δαπανούνται. Οι μελλοντικές προβλέψεις είναι επίσης αξιοσημείωτες, καθώς παρουσιάζουν μια τεράστια αύξηση στην χρήση της συμμετοχικής χρηματοδότης μέχρι το 2027.

Στο 5ο κεφάλαιο πραγματοποιήθηκε μια συγκριτική μελέτη μεταξύ τριών από τις μεγαλύτερες πλατφόρμες παγκοσμίως που λειτουργούν στην Ελλάδα. Την Kickstarter, Indiegogo και την patreon. Αναλύθηκαν τα χαρακτηριστικά κάθε μιας , οι υπηρεσίες που προσφέρουν και οι χρώσεις του. Έγινε επίσης και έρευνα στα google trend για την ανάδειξη της πλατφόρμας με τις περισσότερες αναζητήσεις, με την Patreon να κερδίζει κατά κράτος.. Η βασική διαφορά τους είναι ότι απευθύνονται σε διαφορετικό κοινό, ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη. Παρακάτω αναφέρθηκαν και μερικές από τις πιο επιτυχημένες καμπάνες των εταιριών, όπως ο συγγραφέας BRANDON SANDERSON, η εταιρεία Pebble και το ψυγείο coolest cooler για την Kickstarter. Για την Indiegogo, τα ηλεκτρικά ποδήλατα MATE, η γεννήτρια ρεύματος BLUETTI AC500 & B300S και ο κομποστοποιητής Lomi. Ενώ για την Patreon που απευθύνεται σε καλλιτέχνες και βασίζεται σε μηνιαίες συνδρομές, τα σημαντικά παραδείγματα με τους περισσότερους υποστηρικτές είναι οι δημιουργοί Podcast Matt and Shane's Secret Podcast, Dungeons and Daddies και ο δημιουργός Βίντεο Dank Pods.

Ένα από τα αξιοσημείωτα συμπεράσματα είναι ότι παρά την ανάπτυξη του crowdfunding, δεν υπάρχουν πολλές ενεργές πλατφόρμες και σελίδες στην Ελλάδα που να προσφέρουν τις ανάλογες υπηρεσίες , με αποτέλεσμα να μην έχει γίνει τόσο γνωστό στο ευρύ κοινό. Αυτό δύναται να αλλάξει εάν το κράτος βοηθήσει νέους ιδιώτες να στήσουν προσεγμένες και λειτουργικές πλατφόρμες. Επίσης θα μπορούσε να αλλάξει εάν υπάρξει η κατάλληλη προώθηση και ενημέρωση του επιχειρηματικού κόσμου μέσα από τους συλλόγους και τα επιμελητήρια.

Παρόλα τα πλεονεκτήματα που αναφέρθηκαν στην παρούσα εργασία για το crowdfunding, όπως το χαμηλότερο κόστος και η ευκολία χρηματοδότησης, υπάρχουν και σημαντικά μειονεκτήματα όπως η κλοπή ιδεών και η υλοποίηση τους από επιτήδειους. Ένα ακόμα στοιχείο άξιο αναφοράς είναι και οι προϋποθέσεις επιτυχίας μια καμπάνιας ώστε να φτάσει στην τελική χρηματοδότηση. Η παρουσίαση της ιδέας και η μελέτη πρέπει να είναι αρκετά προσεγμένες και δουλεμένες πριν

δημοσιοποιηθεί η τελική μορφή της καμπάνιας. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας οι καμπάνιες πρέπει που πλαισιώνονται έχουν περισσότερες πιθανότητες να φτάσουν στον στόχο τους. Επίσης ο στόχος πρέπει να είναι αρκετά συγκεκριμένος και το αντάλλαγμα να αξίζει την προσοχή των επενδυτών.

Σχετικά με την Νομοθεσία γύρω από το crowdfunding στην Ελλάδα υπάρχει υπήρχε μεγάλο κενό μέχρι πρόσφατα, καθώς είναι ένα νέο φαινόμενο. Ο νέος ευρωπαϊκός κανονισμός του 2021 όμως βάζει μια τάξη και παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια και ευελιξία στους ενδιαφερόμενους.

Τέλος, μετά από την κατανόηση της λειτουργίας του crowdfunding, είναι χρήσιμο να υπάρξουν κάποιες ιδέες για βελτίωση. Αρχικά καλό είναι να βελτιωθεί το Νομοθετικό πλαίσιο παγκοσμίως, ώστε οι επενδυτές και οι δημιουργοί να νιώσουν μεγαλύτερη ασφάλειά, χωρίς τον κίνδυνο της απάτης. Δεύτερον, η καλύτερη διαφήμιση και προώθηση του crowdfunding θα βοηθούσε να γίνει πιο διαδεδομένο και να ξεπεραστούν οι φόβοι σχετικά με την χρήση του. Η διάδοσή αυτή μπορεί να γίνει μέσω ιδιωτικών και δημόσιων φορέων, όπως επιμελητήρια, σύλλογοι ή μέσα από την δημιουργία ειδικών προγραμμάτων σε πανεπιστήμια. Η χρηματοδότηση από το πλήθος μπορεί να δώσει ώθηση σε δημόσια ή δημοτικά έργα, τα οποία θα βελτιώσουν τις συνθήκες διαβίωσης των πολιτών. Για αυτό τον σκοπό μπορεί να χρησιμοποιηθεί από συλλόγους, δήμους ή κοινότητες.

Ελληνική Βιβλιογραφία

- Groppelli, A. A. (1996). ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ. In E. Nikbakht (Ed.), *Χρηματοοικονομική* (3rd ed., Ser. ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ, pp. 293–297). essay, ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ.
- Βαξεβανίδου, Μ., & Ρεκλείτης, Π. (2019). *Αρχές Οργάνωση Και Διοίκησης Επιχειρήσεων*. ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΕΩΝ «ΔΙΟΦΑΝΤΟΣ».
- ΚΙΟΧΟΣ, Π. Α., & ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, Γ. Δ. (1999). *Χρημα-Πιστη-Τραπεζες* (Β΄). ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ.
- Πεπελάση, Ι. Σ., Σπυρόπουλος, Ι., Κόκκοτας, Γ., Ζήσης, Δ., & Μπέσης, Ι. (2022, January). *Χαρτογράφηση Ελληνικού οικοσυστήματος Νεοφυών Επιχειρήσεων*. διαΝΕΟσις. Retrieved November 14, 2022, from <https://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2022/01/startups.pdf>

Ξένη Βιβλιογραφία

- A. Basha, S., Elgammal, M. M., & Abuzayed, B. M. (2021). Online peer-to-peer lending: A review of the literature. *Electronic Commerce Research and Applications*, 48, 101069. <https://doi.org/10.1016/j.eierap.2021.101069>
- AFME. (2022). (rep.). *European Capital Markets: Five years tracking the development of CMU*. Retrieved December 28, 2022, from <https://eurocrowd.org/blog/2022/11/18/afme-publishes-its-5th-european-capital-markets-union-key-performance-indicators/>.
- Albahari, A., Barge-Gil, A., Pérez-Canto, S., & Modrego, A. (2016). The influence of Science and Technology Park Characteristics on firms' innovation results. *Papers in Regional Science*, 97(2), 253–279. <https://doi.org/10.1111/pirs.12253>
- Ali-Yrkkö, J., Pajarinen, M., & Ylhäinen, I. (2019). (rep.). *Business Angel Investment, Public Innovation Funding and Firm Growth* (Vol. 97). HELSINKI: ECONSTOR. Retrieved November 15, 2022, from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/237387/1/ETLA-Raportit-Reports-097.pdf>.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2013). Individual crowdfunding practices. *Venture Capital*, 15(4), 313–333. <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.785151>
- Bergmann, T., & Utikal, H. (2021). How to support start-ups in developing a sustainable business model: The case of an european social impact accelerator. *Sustainability*, 13(6), 3337. <https://doi.org/10.3390/su13063337>
- Bouncken, R. B., Komorek, M., & Kraus, S. (2015). Crowdfunding: The current state of research. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 14(3), 407. <https://doi.org/10.19030/iber.v14i3.9206>

- Bretas, V. P. G., & Alon, I. (2021). Franchising research on emerging markets: Bibliometric and content analyses. *Journal of Business Research*, 133, 51–65. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.067>
- Chen, J., Chang, A. Y., & Bruton, G. D. (2017). Microfinance: Where are we today and where should the research go in the future? *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 35(7), 793–802. <https://doi.org/10.1177/0266242617717380>
- Combs, J. G., Michael, S. C., & Castrogiovanni, G. J. (2004). Franchising: A review and avenues to greater theoretical diversity. *Journal of Management*, 30(6), 907–931. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2004.06.006>
- Cumming, D. J., & Johan, S. A. (2020). Crowdfunding models: Keep-it-all versus all-or-nothing. *Crowdfunding*, 71–106. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-814637-8.00005-6>
- Cumming, D. J., Leboeuf, G., & Schwiendbacher, A. (2014). Crowdfunding models: Keep-it-all vs. all-or-nothing. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2447567>
- Devigne, D., Manigart, S., Vanacker, T., & Mulier, K. (2018). Venture Capital Internationalization: Synthesis and future research directions. *Journal of Economic Surveys*, 32(5), 1414–1445. <https://doi.org/10.1111/joes.12276>
- Dewan, S. K., & Zahid, J. R. (2020). Factoring as an alternative mode of International Trade Finance. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3536156>
- Dhanda, A. K., Leverant, E., Leshchuk, K., & Paskhover, B. (2020). A google trends analysis of facial plastic surgery interest during the COVID-19 pandemic. *Aesthetic Plastic Surgery*, 44(4), 1378–1380. <https://doi.org/10.1007/s00266-020-01903-y>
- Ferretti, F. (2021). Peer-to-peer lending and EU Credit Laws: A creditworthiness assessment, credit-risk analysis or ... neither of the two? *German Law Journal*, 22(1), 102–121. <https://doi.org/10.1017/glj.2020.100>
- Hemer, Joachim (2011) : *A snapshot on crowdfunding*, *Arbeitspapiere Unternehmen und Region*, No. R2/2011, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI, Karlsruhe
- Henriques, I. C., Sobreiro, V. A., & Kimura, H. (2018). Science and Technology Park: Future challenges. *Technology in Society*, 53, 144–160. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2018.01.009>
- Hossain, M., & Oparaocha, G. O. (2017). Crowdfunding: *Motives, definitions*, typology and ethical challenges. *Entrepreneurship Research Journal*, 7(2). <https://doi.org/10.1515/erj-2015-0045>
- Jiang, H., Wang, Z., Yang, L., Shen, J., & Hahn, J. (2020). How rewarding are your rewards? A value-based view of crowdfunding rewards and crowdfunding performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(3), 562–599. <https://doi.org/10.1177/1042258720928922>
- Kang, S. (2019). The impact of corporate venture capital involvement in syndicates. *Management Decision*, 57(1), 131–151. <https://doi.org/10.1108/md-01-2017-0024>

- Lianou, M. (2021). (rep.). <https://crnonline.de/>. Comparative Research Network. Retrieved January 4, 2023, from <https://crnonline.de/wp-content/uploads/people/SUCCESS-Greek-REPORT--V21.pdf>.
- Mora-Valentín, E.-M., Ortiz-de-Urbina-Criado, M., & Nájera-Sánchez, J.-J. (2018). Mapping the conceptual structure of Science and Technology parks. *The Journal of Technology Transfer*, 43(5), 1410–1435. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9654-8>
- Mungila Hillemane, B. S., Satyanarayana, K., & Chandrashekar, D. (2019). Technology business incubation for start-up generation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(7), 1471–1493. <https://doi.org/10.1108/ijeb-02-2019-0087>
- Nemati, A., & Nemati, Y. (2012). Leasing and a comparison between the different lease rental calculations in Iran. *International Journal of Business and Management*, 7(8). <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n8p80>
- Nguyen, L. T. Q., Hoang, T. G., Do, L. H., Ngo, X. T., Nguyen, P. H. T., Nguyen, G. D. L., & Nguyen, G. N. T. (2021). The role of Blockchain technology-based social crowdfunding in advancing Social Value Creation. *Technological Forecasting and Social Change*, 170, 120898. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120898>
- Nogueira, S., Duarte, F., & Gama, A. P. (2020). Microfinance: Where are we and where are we going? *Development in Practice*, 30(7), 874–889. <https://doi.org/10.1080/09614524.2020.1782844>
- Oke, O. (2020). Leasing as an alternative source of finance for Small and Medium Enterprises in Nigeria. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3585546>
- Onise Alpenidze, A. M. P., Sanyal, S., & Pauceanu, A. M. (2019, March 9). *Key success factors for business incubators in Europe: An empirical study*. Academy of Entrepreneurship Journal. Retrieved November 16, 2022, from <https://www.abacademies.org/articles/business-incubators-in-europe-an-empirical-study-7964.html>
- Pticar, S. (2016) “Financing as one of the key success factors of small and medium-sized enterprises,” *Creative and Knowledge Society*, 6(2), pp. 36–47. Available at: <https://doi.org/10.1515/cks-2016-0010>.
- Saadat, M. N., Abdul Halim, S., Osman, H., Mohammad Nassr, R., & F. Zuhairi, M. (2019). Blockchain based crowdfunding systems. *Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science*, 15(1), 409. <https://doi.org/10.11591/ijeecs.v15.i1.pp409-413>
- Shneor, R., Flåten, B.-T., & Zhao, L. (2020). *Advances in Crowdfunding Research and Practice*. Springer link . Palgrave Macmillan. Retrieved December 19, 2022, from <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-030-46309-0.pdf?pdf=button>.
- Spanos, L. (2016). Complementarity and interconnection between CSR and crowdfunding: A case study in Greece. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2883191>
- Szydło, J., Szpilko, D., Glińska, E., Kobylńska, U., Rollnik-Sadowska, E., & Ryciuk, U. (2022). *Theoretical and practical aspects of business activity: Starting a*

business. Politechnika Białostocka. Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.

- Tomczak, A., & Brem, A. (2013). A conceptualized investment model of crowdfunding. *Venture Capital*, 15(4), 335–359. <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.847614>
- Velentzas, J., Kartalis, N., & Broni, G. (2013). The factoring and forfaiting contract as contemporary types of finance. especially the Greek regulations. *Procedia Economics and Finance*, 5, 757–762. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(13\)00088-9](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(13)00088-9)
- Yasar, B. (2021). The New Investment Landscape: Equity Crowdfunding. *Central Bank Review*, 21(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2021.01.001>
- Zhao, Y., Harris, P., & Lam, W. (2019). Crowdfunding industry—history, development, policies, and potential issues. *Journal of Public Affairs*, 19(1). <https://doi.org/10.1002/pa.1921>
- Zheng, Z., Xie, S., Dai, H.-N., Chen, W., Chen, X., Weng, J., & Imran, M. (2020). An overview on smart contracts: Challenges, advances and platforms. *Future Generation Computer Systems*, 105, 475–491. <https://doi.org/10.1016/j.future.2019.12.019>
- Marro, P., & Borg, L. (2017). *Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation*. EBAN. Retrieved November 15, 2022, from <https://www.eban.org/eu-commission-study-understanding-nature-impact-business-angels-funding-research-innovation/>

Πηγές Διαδικτύου

- "ξεκινώντας τη δική σου επιχείρηση" όλες οι Νομικές Μορφές Επιχειρήσεων. Supportbusiness.gr - Υποστήριξη στην Επιχείρηση!. Retrieved December 8, 2022, from <https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/118-ksekinwntas-th-dikh-sou-epixeirhsh-oles-oi-nomikes-morfes-epixeirhsewn>
- 1665/1986. Taxheaven. Retrieved December 7, 2022, from <https://www.taxheaven.gr/law/1665/1986>
- Alberdi, R. (2022, October 28). *20 pros and cons of crowdfunding*. ThePower Business School. Retrieved January 19, 2023, from <https://www.thepowermba.com/en/blog/pros-and-cons-of-crowdfunding>
- BALDVISON, G. U. N. A. R. (2020). Πρώτα Χρηματοοικονομικά Βήματα. ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΣ Α.Ε. Retrieved December 8, 2022, from https://www.hba.gr/UplDocs/EMO/first_steps_in_finance_flipbook/index.html#p=36.
- Banton, C. (2022, February 8). *What forfaiting means for importers and exporters*. Investopedia. Retrieved November 24, 2022, from <https://www.investopedia.com/terms/f/forfaiting.asp>

- Beck, K. (2021, October 29). *The saga of the coolest cooler: How a kickstarter campaign goes south*. Mashable. Retrieved January 15, 2023, from <https://mashable.com/article/coolest-cooler-money>
- Bone, J., Gonzalez-Uribe, J., Haley, C., & Lahr, H. (2019). (rep.). *oro.open.ac.uk*. Retrieved December 1, 2022, from http://oro.open.ac.uk/67380/1/The_impact_of_business_accelerators_and_incubators_in_the_UK.pdf.
- Crowdfund Innovations & Support entrepreneurs*. Indiegogo. (n.d.). Retrieved January 2, 2023, from <https://www.indiegogo.com/>
- Crowdfunding - worldwide: Statista market forecast*. Statista. Retrieved January 8, 2023, from <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide?currency=usd>
- Dealogic. (2022). *Dealogic: A trusted partner to top financial firms worldwide*. dealogic.com. Retrieved December 28, 2022, from <https://dealogic.com/>
- Espa.io. (2022, October 20). *Αναπτυξιακός Νόμος 4887/2022 – Ελλάδα ισχυρή ανάπτυξη*. ΕΣΠΑ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ. Retrieved January 13, 2023, from <https://www.espa.io/anaptyxiakos-nomos-4887-2022-ellada-isxyri-anaptyxi/>
- European Commission. (2022). *Crowdfunding*. Finance. Retrieved December 28, 2022, from https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/financial-markets/crowdfunding_en
- Fundly. (2021, June 3). *Crowdfunding statistics: Facts on the latest fundraising craze*. Fundly. Retrieved January 8, 2023, from <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/>
- Fundly. (2021, June 3). *Crowdfunding statistics: Facts on the latest fundraising craze*. Fundly. Retrieved January 8, 2023, from <https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/>
- Geld Inzamelen & crowdfunding voor goed doel & particulier*. Geld inzamelen & Crowdfunding voor Goed doel & Particulier. Retrieved January 2, 2023, from <https://whydonate.nl/>
- Global no.1 for Crowdfunding Data*. TheCrowdDataCenter. (n.d.). Retrieved January 5, 2023, from <https://thecrowddatacenter.com/>
- Global no.1 for Crowdfunding Data*. TheCrowdDataCenter. (n.d.). Retrieved January 5, 2023, from <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/projects>
- GrantThornton. (2022). *Αναπτυξιακός Νόμος – Ελλάδα ισχυρή ανάπτυξη (N.4887/2022)*. Συμβουλευτικές υπηρεσίες | Grant Thornton Greece. Retrieved January 13, 2023, from <https://www.grant-thornton.gr/insights/article/anaptyksiakos-nomos-ellada-isxyri-anaptyksi-4887-2022/>
- Greek banking system overview - 30 July 2022 final - hba.gr*. <https://www.hba.gr>. (2022). Retrieved December 8, 2022, from <https://www.hba.gr/UplDocs/Greek%20Banking%20System%20Overview%20-%20%20July%202022.pdf>
- Harrington, K. (2014, February 7). *Cashing in on crowdfunding*. Forbes. Retrieved December 18, 2022, from

<https://www.forbes.com/sites/kevinharrington/2014/02/07/cashing-in-on-crowdfunding/?sh=7c33b93c6ac9>

Hayes, A. (2022, December 19). *Financing: What it means and why it matters*. Investopedia. Retrieved January 19, 2023, from <https://www.investopedia.com/terms/f/financing.asp>

Hayes, A. (2022, November 4). *Venture capital: What is VC and how does it work?* Investopedia. Retrieved November 15, 2022, from <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp#toc-types-of-venture-capital>

Hogue, J. (2017, November 7). *10 crowdfunding statistics to raise more money*. Crowd101. Retrieved January 8, 2023, from <https://www.crowd101.com/crowdfunding-success-statistics-raise-money-online/>

Indiegogo. (2023). Indiegogo. Retrieved January 11, 2023, from <https://www.indiegogo.com/about/our-story>

Insights on the ECSPR licensing process. European Crowdfunding Network. (2022, October 25). Retrieved December 28, 2022, from <https://eurocrowd.org/blog/2022/09/28/insights-on-the-ecspr-licensing-process/>

JumpStart Greece. Retrieved January 3, 2023, from <https://www.jumpstartgreece.com/el/>

Kearl, M. (2022). *The 6 best crowdfunding platforms of 2023*. Investopedia. Retrieved January 4, 2023, from <https://www.investopedia.com/best-crowdfunding-platforms-5079933>

Key crowdfunding statistics. Key Crowdfunding Statistics | Startups.com. (n.d.). Retrieved January 8, 2023, from <https://www.startups.com/library/expert-advice/key-crowdfunding-statistics>

Kickstarter. (2023). Kickstarter. Retrieved January 11, 2023, from <https://www.kickstarter.com/>

Kickstarter. (n.d.). Retrieved January 2, 2023, from <https://www.kickstarter.com/>

Kolenda, N. (2022, December 26). *19 psychological tactics for successful crowdfunding campaigns*. CXL. Retrieved January 8, 2023, from <https://cxl.com/blog/crowdfunding-campaigns/>

Massolution (2015). (rep.). *2015CF THE CROWDFUNDING INDUSTRY REPORT*. Retrieved December 19, 2022, from <https://www.smv.gob.pe/Biblioteca/temp/catalogacion/C8789.pdf>

Patreon earnings + statistics + graphs + rankings. Graphtreon. Retrieved January 15, 2023, from <https://graphtreon.com/>

- Patreon. (2023). *Patreon*. Creativity powered by membership. Retrieved January 11, 2023, from <https://www.patreon.com/>
- Seitz, O. (2018). *Patreon vs Kickstarter vs Indiegogo: Which platform is best for you?: Patreon blog*. RSS. Retrieved January 11, 2023, from <https://blog.patreon.com/patreon-kickstarter-indiegogo>
- Statista. (2022). *Crowdfunding - Greece: Statista market forecast*. Statista. Retrieved January 5, 2023, from <https://es.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/greece>
- Team, S. (2019, January 4). *GIVE&FUND: συγκεντρώστε χρήματα με τη νέα ελληνική πλατφόρμα crowdfunding*. Startup.gr. Retrieved January 3, 2023, from <https://www.startup.gr/articles/1751-give-amp-fund-sygkentrostse-chrimata-me-ti-nea-elliniki-platforma-crowdfunding/>
- Tetreault, T., & Sexton, M. (2022, March 29). *10 pros and cons of Business Crowdfunding*. Fit Small Business. Retrieved December 27, 2022, from <https://fitsmallbusiness.com/pros-cons-business-crowdfunding/>
- theguardian. (2015, March 30). *Pebble Time smartwatch raised \$20.3M in Kickstarter crowdfunding*. The Guardian. Retrieved January 15, 2023, from <https://www.theguardian.com/technology/2015/mar/30/pebble-time-smartwatch-kickstarter-crowdfunding>
- Thecrowddatacenter. (2022). Ανάκτηση από thecrowdfundingcenter: <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/projects>
- Wayback Machine. Retrieved January 8, 2023, from <https://web.archive.org/>
- Whitten, S. (2022, April 1). *Fantasy author's record-breaking kickstarter campaign closes at \$41.7 million*. CNBC. Retrieved January 15, 2023, from <https://www.cnbc.com/2022/03/31/authors-record-breaking-kickstarter-campaign-closes-at-41point7-million.html>
- Wikimedia Foundation. (2022, November 28). *Crowdfunding*. Wikipedia. Retrieved December 18, 2022, from <https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>
- Εγγυοδοτικό Πρόγραμμα Μικροπιστώσεων "EaSI". Alpha Bank – Μετάβαση στην αρχική σελίδα. (n.d.). Retrieved November 24, 2022, from <https://www.alpha.gr/el/epixeiriseis/anaptuksiaka-programmata/egiodotiko-programma-mikropistoseon-easi>
- Ελληνική Ένωση - factoring. (n.d.). Retrieved November 21, 2022, from <http://www.hellenicfactors.gr/Default.aspx>
- Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. (n.d.). *ΤΙ ΕΙΝΑΙ leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση)*. Aglc.gr | ΤΙ ΕΙΝΑΙ LEASING (Χρηματοδοτική Μίσθωση). Retrieved December 6, 2022, from https://aglc.gr/?page_id=432
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Πρόγραμμα της ΕΕ για την Απασχόληση και την Κοινωνική Καινοτομία ("EaSI") - Απασχόληση, κοινωνικές υποθέσεις και κοινωνική ένταξη - Ευρωπαϊκή Επιτροπή. (n.d.). Retrieved November 24, 2022, from <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=el>

Κοντιζάς, Ν. (2020, December 8). *Crowdfunding: Ισχύον Νομοθετικό Πλαίσιο*. Capital.gr. Retrieved December 28, 2022, from <https://www.capital.gr/me-apopsi/3500956/crowdfunding-isxuon-nomothetiko-plaisio>

Υπουργείο Οικονομικών. Άρθρο 22 – Όροι χορήγησης μικροχρηματοδότησης | Υπουργείο Οικονομικών. (n.d.). Retrieved November 24, 2022, from <http://www.opengov.gr/minfin/?p=8853>