



Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη
Φορολογική, Λογιστική και Χρηματοοικονομική
Διοίκηση Στρατηγικών Αποφάσεων



**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη
Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών
Αποφάσεων**

Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

Διπλωματική Εργασία

Χρηματοδότηση από το πλήθος(crowdfunding)

Κωνσταντίνος Σαρλίδης του Χριστοφόρου

**Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος
στη Φορολογική Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών
Αποφάσεων**

Φεβρουάριος 2021

Περίληψη

Η «χρηματοδότηση από το πλήθος» (“crowdfunding”) είναι μία νέα μέθοδος για την άντληση πόρων από έναν μεγάλο αριθμό ενδιαφερόμενων για ένα θέμα, ζήτημα ή ιδέα. Η προσέγγιση αυτή διαφοροποιείται σε σχέση με τις παραδοσιακές χρηματοδοτικές μεθόδους και υλοποιείται μέσω του διαδικτύου σε ειδικευμένες διαδικτυακές πλατφόρμες όπως οι Kickstarter, Indiegogo, RocketHub, Fundly, Appspllit, GoGetFunding, Peerbackers κ.ά. Το crowdfunding είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό σε πολλούς τομείς. Μπορεί να υλοποιηθεί μέσα από τέσσερα μοντέλα: τη δωρεά, τις ανταμοιβές, τον δανεισμό και το κεφάλαιο. Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία, το μέγεθος της παγκόσμιας αγοράς crowdfunding συνεχίζει να αυξάνεται. Οι μεγαλύτερες αγορές είναι η Βόρεια Αμερική και η Ασία. Το μερίδιο των αγορών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου) εξακολουθεί να είναι χαμηλό. Στην Ελλάδα, γνωστές πλατφόρμες crowdfunding είναι οι: Easystarter, Groopio, GiveandFund, OpenCircle, JumpStart Greece και Vermagnet. Τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, είναι πολλαπλά τα επιτυχημένα παραδείγματα εφαρμογών.

Abstract

Crowdfunding is a new method for raising funds from a large number of stakeholders on a topic, issue or idea. This approach differs from traditional financial methods and it is implemented over the internet on specialised online platforms such as Kickstarter, Indiegogo, RocketHub, Fundly, Appsplit, GoGetFunding, Peerbackers etc. Crowdfunding is particularly effective in many areas. It can be implemented through four models: donation, rewards, lending and capital. According to statistics, the size of the global crowdfunding market continues to grow. The biggest markets are North America and Asia. The share of European Union markets (excluding the United Kingdom) is still low. In Greece, well-known crowdfunding platforms are: Easystarter, Groopio, GiveandFund, OpenCircle, JumpStart Greece and Vermagnet. There are multiple successful examples of applications both in Greece and abroad.

Περιεχόμενα

Περίληψη	2
Abstract.....	3
Περιεχόμενα.....	4
Κατάλογος πινάκων και εικόνων	5
Κατάλογος σχημάτων.....	6
Κατάλογος διαγραμμάτων	7
Εισαγωγή	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:Ορισμός crowdfunding και ιστορική αναδρομή.....	10
1.1Ορισμός crowdfunding	10
1.2Ιστορική αναδρομή.....	11
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:Παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης και μορφές crowdfunding .	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:Ο ρόλος του διαδικτύου και των social media	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4:Στατιστικά στοιχεία	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:Ελληνικό νομικό πλαίσιο (νομοθεσία) για το crowdfunding	27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6:Οι σημαντικότερες ξένες πλατφόρμες και ο τρόπος λειτουργίας τους.....	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7:Ελληνικές πλατφόρμες crowdfunding	54
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8:Τα βήματα για την επιλογή πλατφόρμας,ένταξη σε μία πλατφόρμα και την έναρξη υλοποίησης μιας καμπάνιας	56
8.1Γενικοί κανόνες.....	56
8.2Κίνητρα και προϋποθέσεις για την αξιοποίηση του crowdfunding.....	60
8.3Διεκπεραίωση μιας υποθετικής χρηματοδότησης από μια συγκεκριμένη πλατφόρμα.....	61
8.4Παραδείγματα επιτυχημένων χρηματοδοτήσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό	63
Συμπεράσματα	70
Βιβλιογραφία	72
Ελληνική.....	72
Ξένα.....	72
Ηλεκτρονικές Πηγές.....	75
Νομοθεσία.....	79

Κατάλογος πινάκων και εικόνων

Πίνακας 1: Οι μορφές crowdfunding με βάση το αντάλλαγμα που αναμένεται.....	20
Πίνακας 2: Οι 30 χώρες με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον κλάδο crowdfunding διεθνώς.....	25
Εικόνα 1: Παραδοσιακή χρηματοδότηση έναντι συμμετοχικής χρηματοδότησης.....	16
Εικόνα 2: Η παρουσία της Kickstarter στο facebook.....	22
Εικόνα 3: Οι κορυφαίες crowdfunding πλατφόρμες στην Ευρώπη.....	53
Εικόνα 4: Οι κορυφαίες crowdfunding πλατφόρμες στις ΗΠΑ.....	54
Εικόνα 5: Η πλατφόρμα ‘Easystarter’.....	55
Εικόνα 6: Βήματα διεκπεραίωσης εκκίνησης έργου στην πλατφόρμα Kickstarter.....	62
Εικόνα 7: Το παιχνίδι "Fields of Green" Kickstarter.....	65
Εικόνα 8: "Pebble Time" Kickstarter.....	69

Κατάλογος σχημάτων

Σχήμα 1:Οι βασικές μορφές crowdfunding.....	19
---	----

Κατάλογος διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1: Μέγεθος αγοράς crowdfunding παγκοσμίως 2019 και 2026 (πρόβλεψη) (σε δισ. δολάρια ΗΠΑ).....	24
Διάγραμμα 2: Κορυφαίες πλατφόρμες crowdfunding παγκοσμίως το 2016, σε αξία κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ).....	41
Διάγραμμα 3: Τα πιο πετυχημένα ολοκληρωμένα έργα της Kickstarter σύμφωνα με τα στοιχεία του Νοεμβρίου του 2020, με βάση το ποσό των συνολικών κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ).....	68

Εισαγωγή

Η «χρηματοδότηση από το πλήθος» (“crowdfunding”, ή διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση ή συμμετοχική χρηματοδότηση) είναι μία νέα μέθοδος για την άντληση πόρων από έναν μεγάλο αριθμό ενδιαφερόμενων για ένα θέμα, ζήτημα ή ιδέα. Η προσέλκυση χρημάτων από το πλήθος διαφοροποιείται από τις παραδοσιακές προσπάθειες συγκέντρωσης κεφαλαίων, όπως η εξασφάλιση κεφαλαίων από τράπεζες, επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων και ιδρύματα. Ως διαδικασία, πραγματοποιείται μέσω του διαδικτύου και προωθείται με διάφορους, απλούς τρόπους, χαμηλού κόστους. Η υλοποίηση γίνεται μέσα από ειδικευμένες διαδικτυακές πλατφόρμες, οι οποίες εξασφαλίζουν την απαιτούμενη ασφάλεια των συναλλαγών και τα απαραίτητα εργαλεία για τη διαχείριση της καμπάνιας. Γνωστές πλατφόρμες είναι οι εξής: Kickstarter, Indiegogo, RocketHub, Fundly, Appsplit (για apps), GoGetFunding, Peerbackers. Το crowdfunding είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό τόσο για προϊόντα και υπηρεσίες τεχνολογίας, όσο και για άλλους τομείς, όπως στον αγροτικό τομέα, στα καταναλωτικά προϊόντα κ.ά. (Excelixi, 2019).

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, το crowdfunding επιτρέπει σε μεμονωμένους ιδρυτές κερδοσκοπικών, πολιτιστικών ή κοινωνικών έργων να ζητούν χρηματοδότηση από πολλά άτομα, συχνά σε αντάλλαγμα για μελλοντικά προϊόντα ή μετοχικό κεφάλαιο. Τα έργα crowdfunding ποικίλουν σε μεγάλο βαθμό τόσο ως προς το στόχο όσο και ως μέγεθος, από μικρά καλλιτεχνικά έργα έως επιχειρηματίες που αναζητούν εκατοντάδες χιλιάδες δολάρια σε κεφάλαιο εκκίνησης ως εναλλακτική λύση στις παραδοσιακές επενδύσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων (Schwienbacher και Larralde, 2010). Σύμφωνα με τους Agrawal, Catalini και Goldfarb (2011), ίσως το πιο εντυπωσιακό χαρακτηριστικό του "crowdfunding" είναι η ευρεία γεωγραφική διασπορά των επενδυτών σε μικρά, πρώιμου σταδίου, έργα.

Παρά τις αυξημένες δαπάνες που αφιερώνονται για την ενίσχυση του θεσμού του crowdfunding διεθνώς και την ενθάρρυνση των κυβερνήσεων για υιοθέτηση της μεθόδου ως πηγή κεφαλαίων, ιδίως για τις νέες επιχειρήσεις, η υπάρχουσα γνώση και έρευνα αναφορικά με τη δυναμική του crowdfunding δεν είναι πλήρως διευρυμένη (Burtch, Ghose και Wattal, 2013). Εν ολίγοις, αυτός ο σημαντικός και αναπτυσσόμενος τομέας χρηματοδότησης δεν έχει μελετηθεί επαρκώς, ακόμη και αν

οι πρακτικές και οι πολιτικές συνεχίζουν να αναπτύσσονται με ταχείς ρυθμούς, αποτελώντας πρόκληση για τη σημερινή επιχειρηματικότητα (Tan et al., 2013).

Σκοπός της εργασίας είναι να μελετήσει την έννοια crowdfunding, μέσα από την υπάρχουσα βιβλιογραφία και αρθρογραφία. Για τον σκοπό της μελέτης, η ανάπτυξη του θέματος περιλαμβάνει την οριοθέτηση του crowdfunding, την ιστορική του αναδρομή, τις μορφές του, κάνοντας συνάμα αναφορά στις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης και στο ρόλο του διαδικτύου και των social media.

Στη συνέχεια, παρουσιάζονται βασικά στατιστικά στοιχεία αναφορικά με το crowdfunding, το ελληνικό νομικό πλαίσιο (νομοθεσία), τις σημαντικότερες πλατφόρμες και τον τρόπο λειτουργίας τους, σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Έπειτα, γίνεται λόγος για τα κίνητρα και τις προϋποθέσεις για την αξιοποίηση του crowdfunding, καθώς και τα βήματα – διαδικασία για την αξιολόγηση μιας πλατφόρμας. Η ανάλυση παρουσιάζει επίσης παραδείγματα διεκπεραίωσης μιας υποθετικής χρηματοδότησης από μια συγκεκριμένη πλατφόρμα, καθώς και παραδείγματα επιτυχημένων χρηματοδοτήσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό. Η εργασία ολοκληρώνεται με τα συμπεράσματα από την παραπάνω ανάλυση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Ορισμός crowdfunding και ιστορική αναδρομή

1.1 Ορισμός crowdfunding

Το crowdfunding, αν και έχει τη βάση του στην έννοια της μικροχρηματοδότησης (Morduch, 1999) και του crowdsourcing (Poetz και Schreier, 2012), αντιπροσωπεύει τη δική του μοναδική κατηγορία χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τους Schwienbacher και Larralde (2010), το crowdfunding ορίζεται ως «η ανοικτή πρόσκληση, κυρίως μέσω του Διαδικτύου, για την παροχή οικονομικών πόρων είτε υπό μορφή δωρεάς είτε με αντάλλαγμα κάποια μορφή ανταμοιβής ή/και δικαιωμάτων ψήφου, προκειμένου να υποστηριχθούν πρωτοβουλίες για συγκεκριμένους σκοπούς». Το crowdfunding οριοθετείται από τους Lin και Viswanathan (2016) στο πλαίσιο του «peer-to-peer» δανεισμό, όπου σε ένα επιχειρηματικό πλαίσιο, αναφέρεται στις προσπάθειες επιχειρηματικών ατόμων και ομάδων – πολιτιστικών, κοινωνικών και κερδοσκοπικών – να χρηματοδοτήσουν τις επιχειρήσεις τους, αντλώντας σχετικά μικρές συνεισφορές από σχετικά μεγάλο αριθμό ατόμων που χρησιμοποιούν το διαδίκτυο, χωρίς συνήθεις ενδιάμεσους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς.

Το crowdfunding χρησιμοποιεί τεχνολογίες ιστού και υπάρχοντα συστήματα ηλεκτρονικών πληρωμών για να διευκολύνει τις συναλλαγές μεταξύ δημιουργών (ατόμων που ζητούν κεφάλαια) και χρηματοδοτών (ατόμων που δίνουν χρήματα). Οι ιδέες εκτείνονται σε όλους τους τομείς και ποικίλλουν ως προς το πεδίο εφαρμογής: μπορεί να αφορά έναν μουσικό τζαζ που αναζητά κεφάλαια για να ξεκινήσει μια μουσική περιοδεία, έναν ακαδημαϊκό που ψάχνει χρήματα για να γράψει και να αυτοδημοσιεύσει ένα βιβλίο, έναν σχεδιαστή προϊόντων με μια ιδέα για έναν κάτοχο iPod κ.ά. (Gerber, Hui και Kuo, 2011).

Όλο και περισσότερο, το crowdfunding φαίνεται να αποτελεί βιώσιμη πηγή και για επιχειρηματικά κεφάλαια εκκίνησης, που επιτρέπει στους επιχειρηματίες να συγκεντρώσουν τα αρχικά χρήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσουν το νέο τους εγχείρημα (Schwienbacher και Larralde, 2010). Για παράδειγμα, από τα 50 έργα με τα υψηλότερα χρηματοδοτούμενα κεφάλαια για το έτος 2012 στο Kickstarter, τον κορυφαίο ιστότοπο crowdfunding, τα 45 έχουν μετατραπεί σε επιχειρηματικές εταιρείες. Δεν είναι σαφές, ωστόσο, ο βαθμός στον οποίο το crowdfunding θα αντικαταστήσει τελικά άλλες μορφές πιο επίσημης χρηματοδότησης επιχειρηματικών

συμμετοχών, ειδικά καθώς οι κανόνες γύρω από το crowdfunding για τα ίδια κεφάλαια εξελίσσονται συνεχώς (Ferrary and Granovetter, 2009; Gompers and Lerner, 2004; Hsu, 2004).

Το crowdfunding έχει ακόμη χρησιμοποιηθεί για να αναδείξει τη ζήτηση για ένα προτεινόμενο προϊόν. Μια περίπτωση αυτής της χρήσης του crowdfunding αφορά το "έξυπνο ρολόι" Pebble, το οποίο απορρίφθηκε αρχικά για χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων, αλλά ήταν σε θέση να εξασφαλίσει ένα μεγάλο ποσό της χρηματοδότησης μετά την εκστρατεία στην πλατφόρμα Kickstarter. Το "έξυπνο ρολόι" είναι μια επιχειρηματική ιδέα ενός ρολογιού με πολλές τεχνολογικές δυνατότητες. Περιλαμβάνει τις εξής δυνατότητες: e-mail, sms, ειδοποίηση εφαρμογών, αναγνώριση κλήσεων, φωνητικό έλεγχο, βηματόμετρο, παρακολούθηση ύπνου, γυροσκόπιο, πυξίδα, είναι ανθεκτικό στην σκόνη, μεγάλη αντοχή μπαταρίας- διαρκεί έως επτά ημέρες κ.α.

Το crowdfunding αξιοποιείται επίσης για σκοπούς μάρκετινγκ, δημιουργώντας ενδιαφέρον για νέα έργα στα πρώτα στάδια της ανάπτυξης. Βλέποντας την τεράστια συμμετοχή του κοινού στην συγκέντρωση κεφαλαίων οι εμπνευστές μπορούν να ξεκινήσουν να εργάζονται για την προβολή και διαφήμιση προϊόντων που συνδέονται με το αρχικό. Η επιτυχία crowdfunding του Pebble και της Ouya, μιας κονσόλας βιντεοπαιχνιδιών, οδήγησε τους προγραμματιστές να δημιουργήσουν εφαρμογές για τα προϊόντα αυτά, ακόμη και πριν από την κυκλοφορία τους, βοηθώντας στην οικοδόμηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, ακόμη και πριν αυτά κυκλοφορήσουν στο κοινό (Dingman, 2013).

1.2 Ιστορική αναδρομή

Ως φαινόμενο, το crowdfunding έχει μακρά ιστορία στους τομείς της τέχνης, της φιλανθρωπίας και των πολιτικών εκστρατειών (Kuppuswamy και Bayus, 2018; Ordanini et al., 2011). Διάσημα έργα που χρηματοδοτήθηκαν από μικρές συνεισφορές από μεγάλο αριθμό δωρητών περιλαμβάνουν το Άγαλμα της Ελευθερίας, μερικά από τα κοντσέρτα του Μότσαρτ και τη μετάφραση της Ιλιάδας του Ομήρου από τα ελληνικά στα αγγλικά (Kuppuswamy και Bayus, 2018; Short et al., 2017).

Η πρόσφατη αύξηση των δραστηριοτήτων του crowdfunding οφείλεται στην εμφάνιση του Διαδικτύου και ιδιαίτερα των εργαλείων web 2.0, διευκολύνοντας την

αλληλεπίδραση μεταξύ των χρηστών, η οποία μειώνει δραστικά το χρόνο και το κόστος ευκαιρίας που συνδέονται με την προσέλκυση μικρών ποσών από ένα μεγάλο αριθμό συνεισφερόντων (Lambert και Schwienbacher, 2010). Από τα τέλη της δεκαετίας του 1990, το crowdfunding αναδύεται και αναπτύσσεται στην κοινότητα του Διαδικτύου, κυρίως στη μουσική, στον κινηματογράφο και το βίντεο, σε ανεξάρτητους συγγραφείς, δημοσιογράφους, εκδότες, δημιουργούς εικαστικών τεχνών, παιχνιδιών, θεάτρων κ.λπ. (Hemer, 2011).

Η πρώτη επιτυχημένη διαδικτυακή εκστρατεία crowdfunding πραγματοποιήθηκε το 1997 όταν το βρετανικό ροκ συγκρότημα Marillion συγκέντρωσε χρήματα από τους οπαδούς του για μια περιοδεία στο εξωτερικό (Agrawal, 2018). Η πρώτη διαδικτυακή πλατφόρμα crowdfunding, η ArtistShare, ξεκίνησε το 2003, μια ιστοσελίδα όπου οι μουσικοί θα μπορούσαν να αναζητήσουν δωρεές από τους οπαδούς τους για την παραγωγή ψηφιακών ηχογραφήσεων. Η επιτυχία του ArtistShare ενέπνευσε πολλές άλλες πλατφόρμες crowdfunding να εισέλθουν στις αγορές, όπως η Indiegogo το 2008 και η Kickstarter το 2009. Η απογείωση αυτής της μορφής χρηματοδότησης (crowdfunding) διευκολύνθηκε περαιτέρω από την οικονομική κρίση του 2008, με πολλούς επιχειρηματίες και νέες επιχειρήσεις να αναζητήσουν εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης (Pelizzon et al., 2016).

Αν και οι πρώτες δραστηριότητες crowdfunding συνδέονταν με τις τέχνες, από τότε έχει υπάρξει ραγδαία αύξηση των πλατφόρμων που φιλοξενούν εκστρατείες για κοινωνικούς σκοπούς, επιχειρηματίες και μικρές επιχειρήσεις (Freedman και Nutting, 2015), καθώς και για καταναλωτικό δανεισμό που είναι σήμερα το μεγαλύτερο τμήμα της αγοράς. Σήμερα, υπάρχουν περισσότερες από 1250 πλατφόρμες παγκοσμίως (Statista, 2018d), που απευθύνονται σε διαφορετικές ομάδες πληθυσμού, όπως μεγάλες εταιρείες, επιστημονική έρευνα, ακίνητα, κοινωνικές επιχειρήσεις, πολιτιστικές επιχειρήσεις κ.ά. Το crowdfunding έχει πλέον γίνει ευρέως αποδεκτό από το ευρύ κοινό (Hemer, 2011).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης και μορφές crowdfunding

Η χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις μπορεί να προκύψει εσωτερικά (όπως από προσωπικά κεφάλαια, κεφάλαια από οικογένεια ή φίλους) και εξωτερικά (όπως από δημόσια χρηματοδότηση, από τραπεζική χρηματοδότηση, από κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου, από crowdfunding κ.ά.). Οι πηγές χρηματοδότησης μπορούν να διακριθούν σε παραδοσιακές και σύγχρονες.

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης μπορεί να γίνει με τον κλασικό τρόπο που αφορά κυρίως τη διάθεση ιδίων κεφαλαίων και την τραπεζική χρηματοδότηση. Σε αυτήν την περίπτωση οι τράπεζες επιλέγουν αν θα χρηματοδοτήσουν την επιχείρηση με βάση κάποια κριτήρια όπως πωλήσεις παρελθόντων ετών, κέρδη, πελατεία επιχείρησης κ.α. Οι δύο βασικές μορφές χρηματοδοτήσεων είναι το κεφάλαιο κίνησης (ενίσχυση παραγωγικού και συναλλακτικού κυκλώματος) και το επενδυτικό δάνειο (πχ. για αγορά εξοπλισμού) (Νικολάου, 2008).

Μπορεί, ωστόσο, η χρηματοδότηση να επιτευχθεί και με πιο σύγχρονα εργαλεία όπως είναι τα εξής (Λυγγίτσος, 2012):

- Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η οποία είναι μια σύμβαση μεταξύ δύο μερών, στην οποία ένα μέρος (ο εκμισθωτής) παρέχει περιουσιακό στοιχείο για χρήση σε άλλο μέρος (τον μισθωτή) για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, εις αντάλλαγμα για συγκεκριμένες πληρωμές (Fletcher et. al., 2005). Δύο μορφές leasing είναι οι εξής:

I. Πώληση και επανεκμίσθωση πάγιων στοιχείων (Sale and lease back). Σε αυτήν την περίπτωση leasing η επιχείρηση πουλά ένα περιουσιακό της στοιχείο (συνήθως αποσβεσμένα ή σε πολύ μικρή αξία σε σχέση με την τρέχουσα εμπορική αξία) σε μια εταιρεία leasing και στην συνέχεια το μισθώνει. Στην ουσία συνεχίζει να χρησιμοποιεί το περιουσιακό της στοιχείο (πχ. ένα ακίνητο) πληρώνοντας τα μισθώματα στην εταιρεία leasing με το τίμημα πώλησης, και αποκτά ξανά την κυριότητα του περιουσιακού στοιχείου αφού εξοφλήσει όλα τα

μισθώματα που αντιστοιχούν στο καταβεβλημένο από την εταιρεία κεφάλαιο συν τους τόκους έξοδα και το σχετικό κέρδος της εταιρείας leasing κλπ. Με αυτόν τον τρόπο αντλεί ρευστότητα (Νικολάου, 2008)

II. Συνεργασία της εταιρείας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing). Σε αυτήν την μορφή, η εταιρεία leasing συνεργάζεται με τους προμηθευτές της επιχείρησης. Ο προμηθευτής προτείνει πελάτες στην εταιρεία leasing. Στη συνέχεια, πουλάει (πχ. εξοπλισμό) στην εταιρεία leasing αυτό που επιθυμεί ο πελάτης-επενδυτής ο οποίος και αποκτά τον εξοπλισμό αυτό με την μορφή του δικού του leasing. Είναι μια ευκαιρία για τον πελάτη/επιχείρηση να εκμεταλλευτεί την πρόταση του προμηθευτή για άμεση χρηματοδότηση (Νικολάου, 2008).

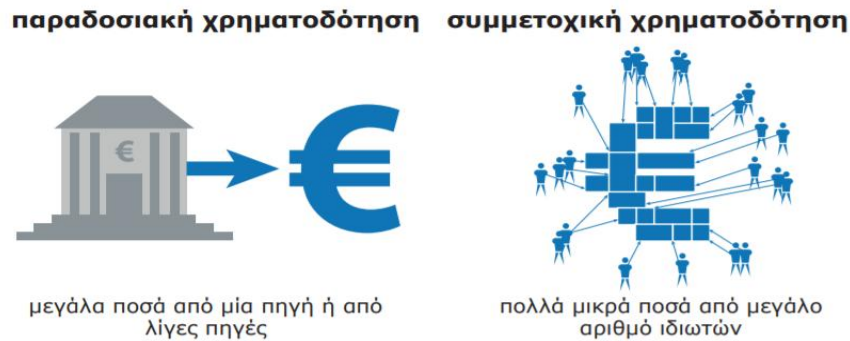
- Η δικαιοχρηση (franchising), που είναι η συμφωνία ή η άδεια χρήσης μεταξύ δύο νομικά ανεξάρτητων μερών που δίνει σε ένα πρόσωπο ή μια ομάδα ατόμων (δικαιοδόχος) το δικαίωμα στην αγορά ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας χρησιμοποιώντας το εμπορικό σήμα ή την εμπορική επωνυμία άλλης επιχείρησης (δικαιοπάροχος). Ακόμη, ο δικαιοδόχος λαμβάνει το δικαίωμα να εμπορεύεται ένα προϊόν ή μια υπηρεσία χρησιμοποιώντας τις μεθόδους λειτουργίας του δικαιοπαρόχου και έχει την υποχρέωση καταβολής τελών δικαιοπαρόχου για τα δικαιώματα αυτά (Beshel, 2001).
- Η προεξόφληση απαιτήσεων (factoring), η οποία αφορά την πώληση απαιτήσεων μιας εταιρείας με έκπτωση σε μια εταιρεία factoring που καταβάλλει στην επιχείρηση ένα προεξοφλημένο ποσό από το ποσό της ονομαστικής αξίας αυτών των απαιτήσεων, και στη συνέχεια λαμβάνει πληρωμή για αυτές από τους πελάτες της εταιρείας άμεσα (Rāνας και David, 2010).
- Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital), όπου οι επενδυτές επενδύουν σε ένα ποσοστό μιας εταιρείας και ο επενδυτής προσμένει στην επιστροφή της επένδυσής του μαζί με κάποιο κέρδος, είτε μέσω πώλησης της εταιρείας είτε μέσω δημόσιας προσφοράς στο χρηματιστήριο (StartUpGreece, 2021).
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels), η οποία είναι μια μεσοπρόθεσμη επένδυση, όπου ο επενδυτής αναλαμβάνει όλους τους επιχειρηματικούς κινδύνους, δεδομένου ότι το έργο / προϊόν δεν έχει ακόμη

δοκιμαστεί στην αγορά, και φέρνει «τεχνογνωσία» στην επιχείρηση (Lopes και Costa, 2017)

- Οι υβριδικές μορφές χρηματοδότησης (mezzanine finance), που χρησιμοποιούνται για τη χρηματοδότηση του χρέους και των ιδίων κεφαλαίων με στόχο ιδίως την επέκταση των επιχειρήσεων (Amon και Dorfleitner, 2013). Οι υβριδικές μορφές χρηματοδότησης μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε δύο βασικές κατηγορίες: στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται τα υβριδικά μορφώματα που παρουσιάζουν κατά κύριο λόγο χαρακτηριστικά ιδίων κεφαλαίων (equity mezzanine), ενώ στη δεύτερη κατηγορία εντάσσονται τα υβριδικά μορφώματα που παρουσιάζουν κατά κύριο λόγο χαρακτηριστικά αλλοτρίων κεφαλαίων (debt mezzanine). Σύμφωνα με το κριτήριο αυτό τα δάνεια μειωμένης εξασφάλισης και τα συμμετοχικά δάνεια εντάσσονται στη δεύτερη κατηγορία, ενώ οι προνομιούχες μετοχές εντάσσονται στην πρώτη κατηγορία. Μια άλλη διάκριση είναι με βάση τη νομική μορφή της χρηματοδότησης, αν αυτή δηλαδή είναι δομημένη με βάση το δίκαιο της α.ε. ή αν είναι δομημένη με βάση μορφώματα εκτός δικαίου α.ε. Σύμφωνα με αυτό το κριτήριο, υπάρχουν υβριδικά μορφώματα εκτός δικαίου α.ε. (αφανής εταιρεία και δανειακές συμβάσεις, ιδίως συμμετοχικά δάνεια και δάνεια μειωμένης εξασφάλισης) και υβριδικά μορφώματα με βάση το δίκαιο της α.ε. (ομολογίες και μετοχές) (Τουντόπουλος, Β.).
- Η συμμετοχική χρηματοδότηση (crowdfunding) χρησιμοποιεί τεχνολογίες ιστού και υπάρχοντα συστήματα ηλεκτρονικών πληρωμών για να διευκολύνει τις συναλλαγές μεταξύ δημιουργών (ατόμων που ζητούν κεφάλαια) και χρηματοδοτών (ατόμων που δίνουν χρήματα). Ως μορφή χρηματοδότησης, επιτρέπει στους επιχειρηματίες να συγκεντρώσουν τα αρχικά χρήματα που απαιτούνται για να ξεκινήσουν το νέο τους εγχείρημα (Schwienbacher και Larralde, 2010). Ακόμη έχει ακόμη χρησιμοποιηθεί για να αναδείξει τη ζήτηση για ένα προτεινόμενο προϊόν και μπορεί να αξιοποιηθεί επίσης για σκοπούς μάρκετινγκ, δημιουργώντας ενδιαφέρον για νέα έργα στα πρώτα στάδια της ανάπτυξης (Dingman, 2013).

Ενώ οι παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης είναι μέθοδοι όπου παρέχονται μεγάλα ποσά από μία πηγή ή από λίγες πηγές, οι εναλλακτικές μορφές

χρηματοδότησης έχουν σκοπό να καλύψουν τα κενά της παραδοσιακής χρηματοδότησης, παρουσιάζοντας την επιχειρηματική ιδέα σε περισσότερα ενδιαφερόμενα μέρη και αξιοποιώντας περισσότερες εναλλακτικές επιλογές για τη χρηματοδότηση της.



Εικόνα 1 Παραδοσιακή χρηματοδότηση έναντι συμμετοχικής χρηματοδότησης
(Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015).

Σύμφωνα με τους Baech και Collins (2013) τέσσερα είναι τα βασικά μοντέλα crowdfunding (Μαουτσιδου, Πετσάβας & Ζαχαράτου, 2019):

1. Το Μοντέλο των Δωρεών, που βασίζεται κατά κύριο λόγο στη χορηγία, τη δωρεά και την φιλανθρωπία, όπου οι επενδυτές επιλέγουν το έργο που θα χρηματοδοτήσουν, είτε για λόγους ηθικής ικανοποίησης είτε για τη λήψη ενός μη χρηματικού συμβολικού αντιτίμου, που πιθανώς να προσφέρει το έργο. Το crowdfunding έρχεται για να ενισχύσει περισσότερο μικρότερες φιλανθρωπικές οργανώσεις οι οποίες δεν είναι γνωστές στο ευρύ κοινό καθώς οι γνωστοί φιλανθρωπικοί οργανισμοί δίνουν την δυνατότητα για προσφορά και μέσα από την ιστοσελίδα τους. Δίνεται, επίσης η δυνατότητα για προσφορά σε συγκεκριμένα φιλανθρωπικά έργα. Επιπλέον, το μοντέλο αυτό χρησιμοποιείται και για κοινωνικές δράσεις. Τέτοια παραδείγματα είναι οι δωρεές για έρευνα για τον καρκίνο, η δημιουργία ασύλου για αδέσποτα ζώα, η συγκέντρωση κεφαλαίων για κατασκευή πινακίδων κλπ.

2. Το Μοντέλο των Ανταμοιβών, που θεωρείται το δημοφιλέστερο μοντέλο crowdfunding, όπου οι ανταμοιβές μπορεί να είναι π.χ. προϊόντα, είδη σπιτιού, παιχνίδια, ταινίες, CDs, DVDs, επαφή με τους καλλιτέχνες κ.ά. Να σημειωθεί ότι η ανταμοιβή μπορεί να εξαρτάται από το μέγεθος της προσφοράς π.χ. μπορεί να μην είναι απλά ένα CD ενός καλλιτέχνη αλλά και προσωπική γνωριμία με τον ίδιο τον καλλιτέχνη. Σε αυτό το μοντέλο υπάρχει ένα ιδιαίτερα σημαντικό πλεονέκτημα: τα χρήματα τα οποία θα λάβει ο επιχειρηματίας, δεν έχει υποχρέωση να τα επιστρέψει. Η ανταμοιβή μπορεί να έχει μικρή νομισματική αξία ωστόσο είναι σημαντική για τον αποδέκτη για συναισθηματικούς λόγους κυρίως.

3. Το Μοντέλο του Δανεισμού, το οποίο δύναται να πάρει τρεις μορφές:

- i. την μορφή παραδοσιακής συμφωνίας δανεισμού στα πλαίσια της οποίας οι επενδυτές δανείζουν τα χρήματά τους για να υλοποιηθεί η επιχειρηματική ιδέα και έπειτα αναμένουν να τους επιστραφούν τα κεφάλαιά τους με κάποια προσαύξηση (λόγω τόκων) ή και χωρίς (άτοκα).
- ii. την μορφή χαριστικού δανείου όπου ουσιαστικά πρόκειται για δωρεά. Οι επενδυτές επιλέγουν να χαρίσουν τα κεφάλαια που έχουν δανείσει χωρίς να ζητούν κάποιο είδους αντάλλαγμα. Συνήθως το πράττουν για λόγους ηθικής ικανοποίησης και για να βοηθήσουν στην υλοποίηση του έργου.
- iii. την μορφή προαγοράς κατά την οποία ο επενδυτής προαγοράζει το προϊόν που πρόκειται να δημιουργηθεί έπειτα από την συγκέντρωση των απαιτούμενων κεφαλαίων. Μέσω της μορφής αυτής εκδηλώνεται το ενδιαφέρον των καταναλωτών που είναι πρόθυμοι να δεσμεύσουν ένα μέρος των χρημάτων τους για μια ιδέα που η υλοποίησή της είναι αβέβαιη. Συνήθως, ορίζεται από τον επιχειρηματία ένας ελάχιστος αριθμός τεμαχίων που πρέπει να προαγοραστούν ώστε να υλοποιηθεί η επένδυση.

Γενικότερα, τα δάνεια δύναται να προσφέρονται με χαμηλούς τόκους ή και χωρίς (άτοκα). Ακόμη, υπάρχει απόλυτη διαφάνεια του ποιος δανείζει και σε ποιον.

4. Το Μοντέλο του Κεφαλαίου, σύμφωνα με το οποίο τα άτομα λαμβάνουν ποσοστό από το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, λόγω της χρηματοδότησης που παρέχουν. Δυο είναι οι υποκατηγορίες του συγκεκριμένου μοντέλου: το μοντέλο επενδυτικών τίτλων και το μοντέλο του διαμοιρασμού κερδών. Η ανταμοιβή μπορεί να

περιλαμβάνει μετοχές της εταιρείας, μερίσματα ή μέχρι και δικαίωμα ψήφου. Όσο μεγαλύτερες είναι οι ανταμοιβές τόσο μεγαλύτερα είναι και τα κίνητρα χρηματοδότησης για τους επενδυτές. Στην περίπτωση που η επιχείρηση παρουσιάσει καλά αποτελέσματα οι επενδυτές θα λάβουν άμεσα τις αποδόσεις που τους αναλογούν. Ορισμένες φορές παρατηρείται οι ανταμοιβές να είναι μεγαλύτερες του ποσού που έχουν προσφέρει οι επενδυτές. Ωστόσο, λόγω των νομικών περιορισμών η επέκταση του μοντέλου αυτού είναι πιο αργή.

Οι μορφές crowdfunding ορίζονται με βάση το τι αναμένει ως αντάλλαγμα το άτομο που συνεισφέρει τα χρήματα. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, οι βασικές μορφές crowdfunding μπορούν να διατυπωθούν ως εξής (European Commission, 2021):

- Peer-to-peer lending (Συμμετοχική δανειοδότηση από ιδιώτες): Το πλήθος δανείζει χρήματα σε μια εταιρεία με την προϋπόθεση ότι τα χρήματα θα επιστραφούν με τόκο. Είναι πολύ παρόμοιο με τον παραδοσιακό δανεισμό από μια τράπεζα, εκτός από το ότι ο δανεισμός γίνεται από ένα σύνολο επενδυτών.
- Equity crowdfunding (Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση μετοχών): Αφορά την πώληση συμμετοχής μετοχών της επιχείρησης σε ορισμένους επενδυτές σε αντάλλαγμα για χρηματοδότηση. Η ιδέα είναι παρόμοια με τον τρόπο με τον οποίο οι κοινές μετοχές αγοράζονται ή πωλούνται σε ένα χρηματιστήριο, ή σε ένα επιχειρηματικό κεφάλαιο.
- Rewards-based crowdfunding (Συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει ανταμοιβής): Τα άτομα δωρίζουν τα κεφάλαια που επιθυμούν σε ένα έργο ή μια επιχείρηση με προσδοκίες να λάβουν σε αντάλλαγμα μια μη οικονομική ανταμοιβή, όπως αγαθά ή υπηρεσίες, σε μεταγενέστερο στάδιο σε αντάλλαγμα της συνεισφοράς τους.
- Donation-based crowdfunding (Συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει δωρεάς): Τα άτομα δωρίζουν μικρά ποσά για να καλύψουν τον ευρύτερο στόχο χρηματοδότησης ενός συγκεκριμένου κοινωνικού, φιλανθρωπικού ή οποιουδήποτε έργου επιθυμούν ενώ δεν λαμβάνουν καμία οικονομική ή υλική απόδοση. Οι επενδυτές επενδύουν για να υλοποιηθεί μια δράση, ένα έργο ή ένα προϊόν της αρεσκείας τους. Οι λόγοι που επενδύουν είναι κυρίως για ηθική

ικανοποίηση όπως η στήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων και σε ευαίσθητα κοινωνικά ζητήματα.

- Profit-sharing / revenue-sharing (Συμμετοχή στα κέρδη / συμμετοχή στα έσοδα): Οι επιχειρήσεις μπορούν να μοιραστούν τα μελλοντικά κέρδη ή τα έσοδα με το πλήθος σε αντάλλαγμα για την χρηματοδότηση του παρόντος.
- Debt-securities crowdfunding (Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση τίτλων): Τα άτομα επενδύουν σε έναν χρεωστικό τίτλο, που εκδίδεται από την εταιρεία, όπως ένα ομόλογο.
- Hybrid models (Υβριδικά μοντέλα): Προσφέρουν στις επιχειρήσεις την ευκαιρία να συνδυάσουν στοιχεία με περισσότερους από έναν τύπους crowdfunding.

Βασικοί τύποι crowdfunding

Συμμετοχική δανειοδότηση από ιδιώτες

Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση μετοχών

Συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει ανταμοιβής

Συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει δωρεάς

Συμμετοχή στα κέρδη / συμμετοχή στα έσοδα

Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση τίτλων

Υβριδικά μοντέλα

Σχήμα 1 Οι βασικές μορφές crowdfunding

(European Commission, 2021)

Πίνακας 1 Οι μορφές crowdfunding με βάση το αντάλλαγμα που αναμένεται

Συμμετοχική δανειοδότηση από ιδιώτες	Το πλήθος δανείζει χρήματα σε μια εταιρεία με την προϋπόθεση ότι τα χρήματα θα επιστραφούν με τόκο.
Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση μετοχών	Αφορά την πώληση συμμετοχής μετοχών της επιχείρησης σε ορισμένους επενδυτές σε αντάλλαγμα για επενδύσεις.
Συμμετοχική δανειοδότηση βάση ανταμοιβής	Τα άτομα δωρίζουν τα κεφάλαια που επιθυμούν σε ένα έργο ή μια επιχείρηση με προσδοκίες να λάβουν σε αντάλλαγμα μια μη οικονομική ανταμοιβή.
Συμμετοχική χρηματοδότηση βάση δωρεάς	Τα άτομα δωρίζουν μικρά ποσά για να καλύψουν τον ευρύτερο στόχο χρηματοδότησης ενός συγκεκριμένου κοινωνικού,φιλανθρωπικού ή οποιουδήποτε έργου επιθυμούν ενώ δεν λαμβάνουν καμία οικονομική ή υλική απόδοση.
Συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση τίτλων	Τα άτομα επενδύουν σε έναν χρεωστικό τίτλο, που εκδίδεται από την εταιρεία, όπως ένα ομόλογο.
Υβριδικά μοντέλα	Προσφέρουν στις επιχειρήσεις την ευκαιρία να συνδυάσουν στοιχεία με περισσότερους από έναν τύπους crowdfunding.

(European Commission, 2021)

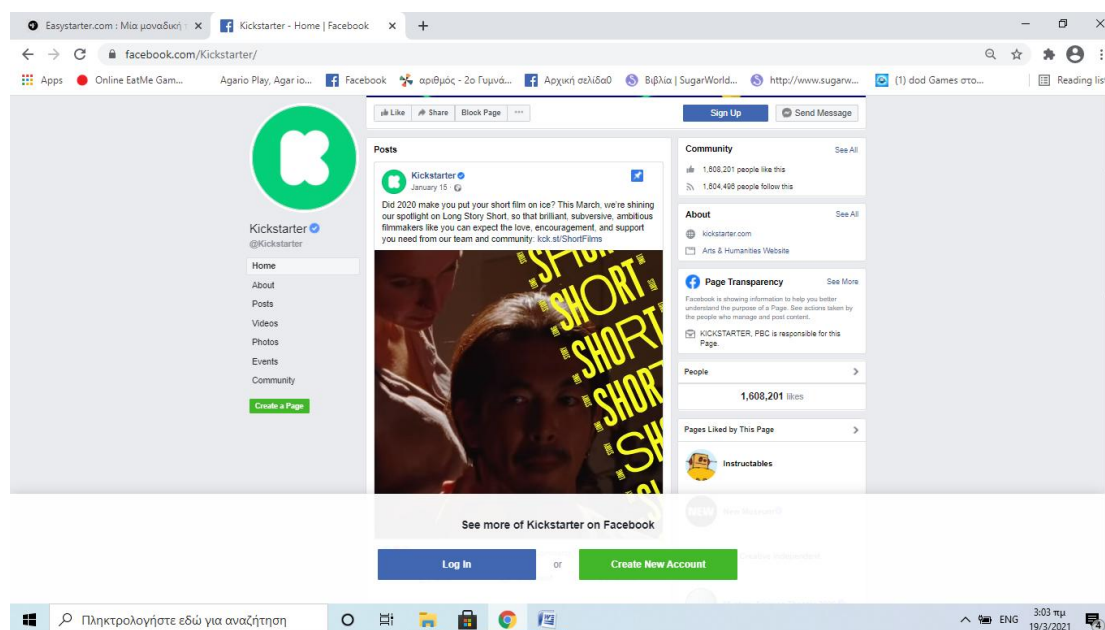
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3:Ο ρόλος του διαδικτύου και των social media

Το διαδίκτυο είναι ένας σχετικά φθηνός τρόπος διαφήμισης για μια επιχείρηση ή μια επιχειρηματική ιδέα και αναπτύσσεται με ιλιγγιώδεις ρυθμούς.Υπάρχουν αρκετοί τρόποι για να προβάλλει κάποιος το διαφημιζόμενο προϊόν(διαφήμιση με την μορφή banner,μηχανές αναζήτησης).Επιπλέον,υπάρχει η δυνατότητα διαφήμισης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης(facebook,instagram,twitter κλπ),στα οποία και διατηρούν λογαριασμούς οι πλατφόρμες.Η ραγδαία αύξηση των χρηστών των μέσων κοινωνικής δικτύωσης συνεπάγεται και μεγαλύτερο δυνητικό αριθμό πελατών.Υπάρχει ακόμα η δυνατότητα παροχής πληροφοριών από την μεριά των μέσων κοινωνικών δικτύων ώστε οι διαφημίσεις να είναι πιο στοχευμένες(cookies).Τα δεδομένα αυτά είναι πολύτιμα και αξιοποιούνται όπως προαναφέρθηκε για διαφημιστικούς σκοπούς ώστε οι προβαλλόμενες διαφημίσεις να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των καταναλωτών.

Το crowdfunding είναι μια μορφή συνεργατικών μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Παρόλο που το crowdfunding μπορεί να λειτουργήσει και χωρίς τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, το φαινόμενο αυτό έχει αναπτυχθεί σημαντικά με την πρόοδο αυτών των εργαλείων. Οι μελέτες στον τομέα της επιχειρηματικότητας και της χρηματοδότησης αναδεικνύουν πως για να γίνει μια εκστρατεία crowdfunding επιτυχημένη, είναι σημαντικό να δημοσιοποιηθεί και να προωθηθεί σε μεγάλη κλίμακα και αυτό είναι εφικτό μέσω των κοινωνικών μέσων μαζικής ενημέρωσης. Ο αντίκτυπος των μέσων κοινωνικής δικτύωσης στην επιτυχία του crowdfunding είναι σημαντικός, όσον αφορά την επίτευξη του στόχου χρηματοδότησης, το σύνολο της συγκέντρωσης κεφαλαίων και τον αριθμό των υποστηρικτών. Η κοινωνική αλληλεπίδραση και η συνδεσιμότητα έχουν επομένως θετικό αντίκτυπο στην επιτυχία μιας εκστρατείας crowdfunding (Kaur και Gera, 2017).

Για παράδειγμα μέσα από την πλατφόρμα Kickstarter στο facebook, υπάρχει η επιλογή εγγραφή που σε κατευθύνει στην ιστοσελίδα της πλατφόρμας.Με αυτόν τον τρόπο προωθείται η πλατφόρμα και ο ενδιαφερόμενος διευκολύνεται στο να επισκεφθεί την διαδικτυακή ιστοσελίδα.Επίσης,υπάρχει ανηρτημένο πληροφοριακό

υλικό, με την μορφή βίντεο, άρθρων και δημοσιεύσεων, για διάφορες ιδέες που συγκεντρώνουν μεγάλο αριθμό προβολών και αντιδράσεων. Η σελίδα Kickstarter στο facebook αριθμεί συνολικά πάνω από 1.600.000 άτομα. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο αριθμός των χρηστών που τυχαίνει να ξεναγηθούν στην πλατφόρμα αυξάνεται αναλόγως των αλληλεπιδράσεων των χρηστών στο facebook, αλλά και από τις διαφημίσεις που η ίδια θα επιλέξει να προβάλει (πχ. σε συγκεκριμένες ηλικίες).



Εικόνα 2: Η παρουσία της Kickstarter στο facebook

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Στατιστικά στοιχεία

Σύμφωνα με τα στατιστικά δεδομένα της Statista (2019), το μέγεθος της παγκόσμιας αγοράς crowdfunding συνεχίζει να αυξάνεται. Οι μεγαλύτερες αγορές είναι η Βόρεια Αμερική και η Ασία. Το ποσό των χρημάτων που συγκεντρώνονται ανά εκστρατεία crowdfunding σε όλο τον κόσμο αυξάνεται από χρόνο σε χρόνο. Η αύξηση της χρηματοδότησης από το πλήθος έχει οδηγήσει αρκετές χώρες να επιδιώξουν την ρύθμιση του πλαισίου δραστηριοποίησης της αγοράς crowdfunding για λόγους προστασίας των καταναλωτών. Για παράδειγμα, οι Ηνωμένες Πολιτείες εισήγαγαν νέους κανόνες για τη ρύθμιση της συμμετοχικής χρηματοδότησης, οι οποίοι τέθηκαν σε ισχύ στις 16 Μαΐου 2016.

Με συνολικό ποσό σχεδόν 50 δισεκατομμυρίων ευρώ που συγκεντρώθηκαν παγκοσμίως μεταξύ του 2010 και του 2017, το crowdfunding έχει προσελκύσει μια

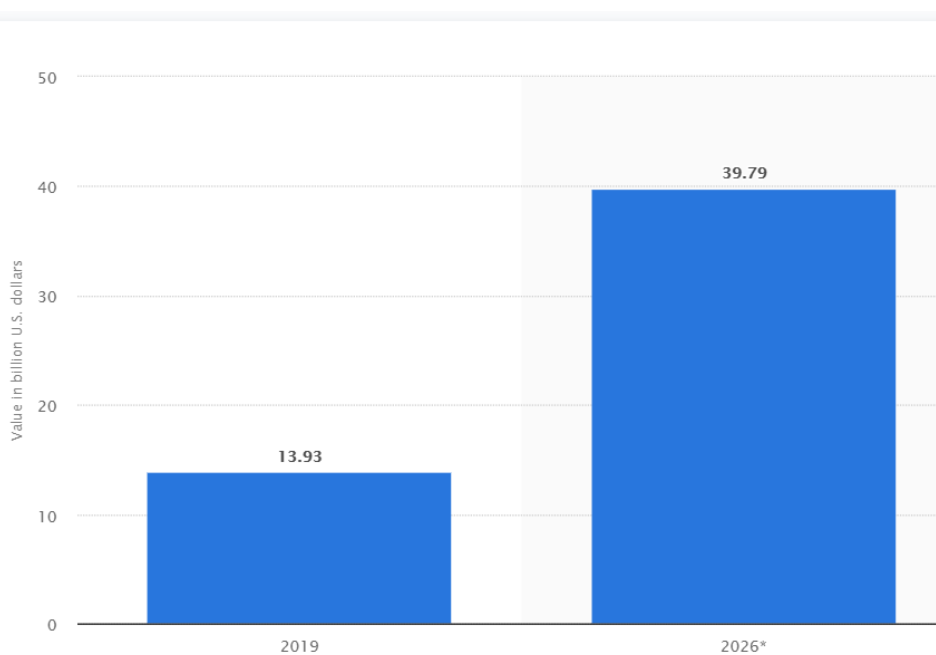
αυξανόμενη οικονομική, πολιτική και κανονιστική προσοχή σε διεθνές επίπεδο (Chervyakov και Rocholl, 2019). Το crowdfunding αυξήθηκε στις ΗΠΑ από 1 δισεκατομμύριο δολάρια ΗΠΑ το 2011 σε 34 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ το 2018 (Massolution, 2015; Fundly, 2018). Στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι συναλλαγές crowdfunding αυξήθηκαν από 0,31 δισεκατομμύρια λίρες το 2011 σε 4,58 δισεκατομμύρια λίρες το 2016 (CAF, 2017). Ιδιαίτερα αυξητικές είναι και οι τάσεις στην Κίνα, ειδικά για το peer-to-peer (P2P) και το crowdfunding μέσω ανταμοιβής. Ωστόσο, αν και υπάρχουν ορισμένες μεγάλες πλατφόρμες στην Κίνα, η χώρα παραμένει λιγότερο ανεπτυγμένη από ότι η Δύση (Daxue Consulting, 2017).

Το μερίδιο των αγορών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου) εξακολουθεί να είναι χαμηλό. Η έλλειψη σαφούς και συνεκτικού ρυθμιστικού πλαισίου στην Ευρώπη αποτελεί σημαντικό εμπόδιο για την ανάπτυξη αυτών των αγορών. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε τον Μάρτιο του 2018 μια σειρά μέτρων με στόχο την αντιμετώπιση των σημαντικότερων ελλείψεων του ισχύοντος κανονιστικού πλαισίου και τη χρήση ενός καθεστώτος σε επίπεδο ΕΕ (European Commission, 2018b).

Σύμφωνα με τις στατιστικές εκτιμήσεις, το crowdfunding έχει δημιουργήσει 270.000 θέσεις εργασίας σε όλο τον κόσμο και προσθέτει αξία 65 δισεκατομμύρια δολάρια στην παγκόσμια οικονομία (Credit Angel, 2015). Επί του παρόντος, ο όγκος της δραστηριότητας crowdfunding είναι παρόμοιος με τις επενδύσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων (UNDP, 2017), αλλά καθώς η βιομηχανία crowdfunding προβλέπεται να αυξηθεί σε περισσότερα από 300 δισεκατομμύρια δολάρια το 2025, είναι πιθανό να ξεπεράσει τον όγκο των επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων (Meyskens και Bird, 2015).

Σε ότι αφορά τα στατιστικά δεδομένα για το 2019, η παγκόσμια αγορά crowdfunding αποτιμήθηκε σε 13,9 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ και προβλέπεται να τριπλασιαστεί μέχρι το 2026 (διάγραμμα 1). Αναφορικά με τον όγκο των κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν μέσω crowdfunding σε όλο τον κόσμο το 2017, σχεδόν 5,5 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ δημιουργήθηκαν μέσω της ανταμοιβής και της δωρεάς crowdfunding παγκοσμίως. Οι πλατφόρμες της Βόρειας Αμερικής συγκέντρωσαν περίπου το ήμισυ του όγκου της παγκόσμιας crowdfunding το 2017, συνολικού ύψους 17,2 δισεκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ. Η Ασία σημείωσε καλύτερη επίδοση από την Ευρώπη, με 10,5 και 6,5 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ,

αντίστοιχα. Οι άλλες περιφέρειες συγκέντρωσαν αμελητέα ποσά. Σε επίπεδο χωρών, οι κινεζικές πλατφόρμες crowdfunding συγκέντρωσαν 215,4 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ το 2018, τα οποία αντιπροσώπευαν το 71 τοις εκατό των 304,53 δισεκατομμυρίων δολαρίων ΗΠΑ που συγκεντρώθηκαν το έτος αυτό παγκοσμίως. Οι πλατφόρμες στις Ηνωμένες Πολιτείες άντλησαν 61,13 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ και οι πλατφόρμες του Ηνωμένου Βασιλείου 10,37 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ (Statista, 2019). Οι 30 χώρες με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον κλάδο crowdfunding δίνονται στον πίνακα 1. Ο εν λόγω πίνακας περιλαμβάνει ακόμη τον συνολικό όγκο χρηματοδότησης στον κόσμο από crowdfunding όπως δείχνουν τα δεδομένα από τις 171 χώρες/επικράτειες που έλαβαν μέρος στη μελέτη που διενέργησε το Cambridge Centre for Alternative Finance (P2Pmarketdata, 2020).



Διάγραμμα 1 Μέγεθος αγοράς crowdfunding παγκοσμίως 2019 και 2026 (πρόβλεψη)
(σε δισ. δολάρια ΗΠΑ)

(Statista, 2019)

Πίνακας 2 Οι 30 χώρες με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στον κλάδο crowdfunding διεθνώς

Global Top 30 Crowdfunding Volume by Country			
Country	Rank	Volume (\$)	Market Share
China	1 (1)	215,396,387,848	70.73%
United States	2 (2)	61,134,356,480	20.07%
United Kingdom	3 (3)	10,367,889,408	3.40%
Netherlands	4 (10)	1,806,298,624	0.59%
Indonesia	5 (30)	1,451,228,928	0.48%
Germany	6 (8)	1,276,201,472	0.42%
Australia	7 (4)	1,166,546,048	0.38%
Japan	8 (9)	1,074,756,864	0.35%
France	9 (7)	933,132,928	0.31%
Canada	10 (6)	909,255,296	0.30%
South Korea	11 (5)	753,380,992	0.25%
Israel	12 (New)	725,827,200	0.24%
Brazil	13 (12)	672,192,768	0.22%
India	14 (13)	547,428,160	0.18%
Italy	15 (15)	532,583,424	0.17%
Singapore	16 (18)	499,653,248	0.16%
Spain	17 (20)	419,040,224	0.14%
Finland	18 (16)	379,191,529	0.12%
Poland	19 (23)	333,293,184	0.11%
Sweden	20 (17)	298,038,528	0.10%
Chile	21 (22)	289,255,456	0.09%
New Zealand	22 (14)	276,205,248	0.09%
Latvia	23 (26)	254,535,808	0.08%
Mexico	24 (21)	233,390,656	0.08%
Georgia	25 (19)	193,016,992	0.06%
Colombia	26 (New)	192,467,200	0.06%
Armenia	27 (New)	184,032,032	0.06%
Estonia	28 (28)	159,526,080	0.05%
Peru	29 (New)	158,461,440	0.05%
Denmark	30 (New)	144,745,360	0.05%
Total Market Volume (all countries)		304,531,530,000	

(P2Pmarketdata, 2020)

Οι κύριες τάσεις και τα βασικά στοιχεία για το 2020 παρουσιάζονται ακολούθως (Fundera, 2020):

- 17,2 δισεκατομμύρια δολάρια παρήχθησαν το 2020 μέσω crowdfunding στη Βόρεια Αμερική.
- Τα κεφάλαια που συγκεντρώθηκαν μέσω crowdfunding αυξήθηκαν κατά 33,7% το 2020 σε σχέση με το 2019.
- Το 2020 έγιναν 6.455.080 εκστρατείες crowdfunding παγκοσμίως.

- Οι επιτυχημένες εκστρατείες crowdfunding συγκέντρωσαν 28.656 δολάρια κατά μέσο όρο.
- Το μέσο ποσό που συγκεντρώθηκε από όλες τις εκστρατείες crowdfunding ήταν 824 δολάρια.
- Το μέσο ποσοστό επιτυχίας των εκστρατειών crowdfunding ήταν 22,4%.
- Συνολικά τα έργα crowdfunding είχαν κατά μέσο όρο 47 υποστηρικτές.
- Τα πλήρως χρηματοδοτούμενα έργα crowdfunding έχουν κατά μέσο όρο 300 υποστηρικτές.
- Η μέση υπόσχεση για πλήρως χρηματοδοτούμενα έργα ήταν 96 δολάρια.
- Η μέση υπόσχεση για όλα τα έργα crowdfunding ήταν 88 δολάρια.
- Η αγορά crowdfunding προβλέπεται να αυξηθεί σε 300 δισεκατομμύρια δολάρια μέχρι το 2030.
- Προβλέπεται να υπάρχουν 12.063.870 εκστρατείες μέχρι το 2023.
- Οι καμπάνιες crowdfunding με βίντεο κερδίζουν 105% περισσότερα από εκείνες που δεν έχουν βίντεο.
- Οι καμπάνιες που ενημερώνουν τακτικά τους ακόλουθους αυξήθηκαν κατά 126% περισσότερο από εκείνες που δεν έχουν ενημερώσεις.
- Οι εκστρατείες crowdfunding που συγκεντρώνουν τουλάχιστον το 30% του στόχου τους εντός της πρώτης εβδομάδας είναι πιο πιθανό να επιτύχουν το στόχο τους.
- Το 53% των email shares των εκστρατειών crowdfunding μετατρέπονται σε δωρεές.
- Το 12% των Facebook shares μετατρέπονται σε δωρεές.
- Το 3% των Twitter shares μετατρέπονται σε δωρεές.
- Το 42% των κεφαλαίων συγκεντρώνονται κατά την πρώτη μέρα και τις τελευταίες τρεις ημέρες μιας μέσης εκστρατείας crowdfunding.
- Ο μέσος αριθμός λέξεων για επιτυχημένες εκστρατείες crowdfunding είναι 300 έως 500 λέξεις.
- Οι ομαδικές εκστρατείες crowdfunding συγκεντρώνουν 38% περισσότερα χρήματα από τις ατομικές εκστρατείες.
- Τα άτομα ηλικίας 24-35 ετών είναι πολύ πιο πιθανό να συμμετάσχουν σε εκστρατείες crowdfunding.

- Όσοι είναι άνω των 45 ετών είναι σημαντικά λιγότερο πιθανό να στηρίξουν αυτές τις εκστρατείες.
- Οι επιτυχημένες εκστρατείες crowdfunding χρειάζονται κατά μέσο όρο 11 ημέρες για να προετοιμαστούν.
- Μια μέση εκστρατεία crowdfunding διαρκεί 9 εβδομάδες.
- Ένας επιτυχημένος διαχειριστής καμπάνιας δημοσιεύει κατά μέσο όρο 4 φορές καθ' όλη τη διάρκεια της καμπάνιας του.
- Οι διαχειριστές καμπάνιας crowdfunding που μοιράζονται λιγότερες από 2 φορές έχουν 97% πιθανότητα αποτυχίας.
- Το Kickstarter είχε 319.051 ολοκληρωμένα έργα, τα περισσότερα συνολικά από οποιαδήποτε πλατφόρμα.
- Τα έργα Fundrazr έχουν 41,8% πιθανότητες επιτυχίας, την καλύτερη πιθανότητα επιτυχίας οποιασδήποτε πλατφόρμας.
- Τα έργα Indiegogo έχουν συγκεντρώσει κατά μέσο όρο 41.634 δολάρια το καθένα-το υψηλότερο μέσο ποσό από οποιαδήποτε πλατφόρμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:Ελληνικό νομικό πλαίσιο (νομοθεσία) για το crowdfunding

Στην χώρα μας, δύο νομοθετικές πρωτοβουλίες σημειώθηκαν τα τελευταία χρόνια για το πλαίσιο του crowdfunding:

- Ο νόμος 4351/2015 που αφορά στην διενέργεια crowdfunding καμπάνιας μέσω δωρεάς: *«3. Ειδικώς, όταν ο έρανος διενεργείται από Πιστωτικό Ίδρυμα στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης του και των δράσεων της Κοινωνικής Οικονομίας και Επιχειρηματικότητας (ν. 4019/2011, Α' 216), η διάρκειά του μπορεί να είναι μέχρι τρία (3) έτη. Ο έρανος μπορεί να αφορά σε χρηματική ενίσχυση μίας ή περισσότερων δράσεων, φορέων ή προσώπων και να διενεργείται μέσω φυσικών ή ηλεκτρονικών καταθέσεων σε λογαριασμό ή λογαριασμούς τηρούμενους στο Πιστωτικό Ίδρυμα».* Σε αυτήν την περίπτωση crowdfunding, ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο μπορεί να προβεί σε δωρεά χρηματικού ποσού, προϊόντος ή υπηρεσίας σε κάποιον κοινωφελή οργανισμό ή για την υποστήριξη μίας δράσης με κοινωφελή χαρακτήρα. Οι επενδυτές δεν έχουν κάποιο οικονομικό όφελος παρά μόνο ηθική ικανοποίηση. Σε ορισμένες

περιπτώσεις, εάν το επιθυμεί ο επενδυτής γίνεται δημοσιοποίηση του ονόματός του για την προσφορά του ή του παρέχεται κάποιο αναμνηστικό δώρο.

- Ο νόμος 4416/2016 που αναφέρεται στην χρήση του crowdfunding για επενδυτικούς σκοπούς: «6. Κατ' εξαίρεση μπορεί να διενεργείται δημόσια προσφορά χωρίς να απαιτείται η κατάρτιση και δημοσιοποίηση του προβλεπόμενου στην προηγούμενη παράγραφο πληροφοριακού δελτίου, εφόσον συντρέχουν σωρευτικά οι εξής προϋποθέσεις:

Σε ορισμένες περιπτώσεις επιτρέπεται η διενέργεια δημόσιας προσφοράς (εκδίδονται νέες μετοχές που προορίζονται για το επενδυτικό κοινό) κινητών αξιών χωρίς να έχει προηγουμένως δημοσιευθεί το πληροφοριακό δελτίο. Αυτό συμβαίνει (υπό προϋποθέσεις) καθότι αναγνωρίζεται το μεγάλο κόστος που επιβαρύνει τον εκδότη.

α) Η προσφορά διενεργείται αποκλειστικά μέσω ηλεκτρονικού συστήματος, το οποίο διαχειρίζεται ΑΕΠΕΥ που έχει λάβει άδεια να παρέχει τουλάχιστον την επενδυτική υπηρεσία της περίπτωσης α' της παραγράφου 1 του άρθρου 4 και την παρεπόμενη υπηρεσία της περίπτωσης α' της παρ. 2 του άρθρου 4 του ν. 3606/2007 (Α' 195), ΑΕΔΟΕΕ που έχει λάβει άδεια να παρέχει τις παρεπόμενες υπηρεσίες της περίπτωσης β' της παρ. 4 του άρθρου 6 του ν. 4209/2013 (Α' 253) ή πιστωτικό ίδρυμα στο πλαίσιο της επενδυτικής υπηρεσίας της λήψης και διαβίβασης εντολών. Ως ηλεκτρονικό σύστημα νοείται η ηλεκτρονική πλατφόρμα που παρουσιάζει μέσω του διαδικτύου τις επενδυτικές προτάσεις των εκδοτών και δέχεται με τον ίδιο τρόπο εντολές επενδυτών για απόκτηση κινητών αξιών.

β) Προσφέρονται κινητές αξίες των ανωτέρω εκδοτών με συνολική αξία μικρότερη από πεντακόσιες χιλιάδες (500.000) ευρώ, όριο το οποίο υπολογίζεται ανά εκδότη σε περίοδο δώδεκα μηνών.

γ) Η συμμετοχή του ιδιώτη πελάτη, κατά την έννοια της παρ. 8 του άρθρου 2 του ν. 3606/2007, δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό των πέντε χιλιάδων (5.000) ευρώ και σε κάθε περίπτωση το δέκα τοις εκατό (10%) του μέσου όρου των δηλωθέντων με την φορολογική δήλωση εισοδημάτων της προηγούμενης τριετίας, ανά εκδότη και των τριάντα χιλιάδων (30.000) ευρώ κατ' έτος, ανά ΑΕΠΕΥ ή ΑΕΔΟΕΕ της περίπτωσης α' της παρούσης παραγράφου ή πιστωτικό ίδρυμα.»

Σύμφωνα λοιπόν με τον τελευταίο νόμο, προβλεπόταν εκτός των άλλων και οι εξής δυο βασικές προϋποθέσεις συμμετοχής:

- Μια καμπάνια (επιχειρηματικό project) μπορούσε να αντλήσει μέχρι 500.000€ ανά χρόνο και
- η συμμετοχή του επενδυτή δεν μπορούσε να υπερβαίνει το ποσό των 5.000€ ανά project και σε κάθε περίπτωση μέχρι το 10% του μέσου όρου των δηλωθέντων με την φορολογική δήλωση εισοδημάτων της προηγούμενης τριετίας ή το ποσό των 30.000€ ανά έτος.

Η Επιτροπή Οικονομικών και Νομισματικών Υποθέσεων του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου (ΕΚ) ψήφισε στις 5 Νοεμβρίου 2018 νέο κανονισμό, ανοίγοντας νέους ορίζοντες για το crowdfunding, καθώς έως πρόσφατα, η εφαρμογή του crowdfunding βασιζόταν μόνο σε εθνικές νομοθεσίες, εξυπηρετώντας με αυτόν τον τρόπο τις ανάγκες της κάθε αγοράς. Αυτό όμως καθιστούσε δύσκολη και πολυέξοδη την είσοδο μιας πλατφόρμας σε μια άλλη χώρα. Με τον νέο κανονισμό, αντικείμενο του οποίου είναι οι πλατφόρμες και όχι τα επενδυτικά εργαλεία, δημιουργείται το πλαίσιο μέσα στο οποία μια πλατφόρμα δύναται να αποκτήσει άδεια παροχής υπηρεσιών σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση, να συγκεντρώσει κεφάλαια και ενδιαφερόμενους, να τους φέρει κοντά και να διευκολύνει την διοχέτευση των χρημάτων από εκεί όπου υπάρχει διάθεση κεφαλαίου εκεί όπου υπάρχει ανάγκη. Ο νέος κανονισμός (Μπερμπέρογλου, 2019):

- άρει τα σύνορα κίνησης των κεφαλαίων στην Ευρώπη και ευνοεί τα κράτη όπου έχουν μικρότερο πλήθος
- αυξάνει το όριο δυνατότητας λήψης χρηματοδότησης από 500.000€ στα 8 εκατομμύρια ευρώ
- δίνει τη δυνατότητα χρηματοδότησης σε χώρες που υπάρχουν καλές επιχειρηματικές ιδέες αλλά δεν έχουν πρόσβαση σε μεγάλο εύρος κεφαλαίων
- προσφέρει όφελος και στους επενδυτές οι οποίοι επιτυγχάνουν καλύτερη διασπορά κινδύνου και μεγαλύτερη διαφοροποίηση στο χαρτοφυλάκιο τους.

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ενέκρινε νέους κανόνες τον Οκτώβριο του 2020, μέσα από τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό 2020/1503/ΕΕ της 7ης Οκτωβρίου 2020, σχετικά με τους ευρωπαϊούς παρόχους υπηρεσιών crowdfunding για τις επιχειρήσεις. Ο

Κανονισμός συνοδεύεται από την Οδηγία 2020/1504/ΕΕ για την τροποποίηση της Οδηγίας 2014/65/ΕΕ σχετικά με τις αγορές χρηματοπιστωτικών μέσων και δημοσιεύθηκε στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης στις 20 Οκτωβρίου 2020. Ο νέος Κανονισμός πρόκειται να τεθεί σε ισχύ στις 10 Νοεμβρίου 2021. Από την ημερομηνία αυτή, οι υφιστάμενες πλατφόρμες που επιθυμούν να συνεχίσουν να παρέχουν υπηρεσίες crowdfunding θα έχουν στη διάθεσή τους 12 μήνες, δηλαδή έως τις 10 Νοεμβρίου 2022, για να λάβουν την έγκριση του ευρωπαϊού παρόχου υπηρεσιών crowdfunding. Αυτή η μεταβατική περίοδος μπορεί να παραταθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για άλλους 12 μήνες, δηλαδή έως τις 10 Νοεμβρίου 2023. Στο τέλος αυτής της μεταβατικής περιόδου (όπως παραταθεί, κατά περίπτωση), μόνο οι πάροχοι υπηρεσιών crowdfunding που έχουν λάβει άδεια σύμφωνα με τον Κανονισμό θα μπορούν να προσφέρουν υπηρεσίες crowdequity ή crowdlending στην Ευρώπη (AMF-France, 2020). Τα τελευταία χρόνια έχουν εμφανιστεί πολλές πλατφόρμες crowdfunding οικονομικής απόδοσης. Αυτό το είδος χρηματοδότησης περιλαμβάνει την αγορά μετοχών (equity crowdfunding) και το crowdfunding στη μορφή δανείου (crowdlending). Η ανάπτυξη των δυο αυτών μορφών crowdfunding είναι ταχεία (Mejri, Hamouda and Trabelsi, 2017).

Οι νέοι κανόνες θα επιτρέψουν στις πλατφόρμες crowdfunding να παρέχουν εύκολα υπηρεσίες σε ολόκληρη την ενιαία αγορά της ΕΕ. Αυτό θα διευρύνει την ομάδα των δυνητικών επενδυτών για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, την καινοτομία και τις μικρές επιχειρήσεις, καθώς και τη διασφάλιση ότι οι επενδυτές έχουν μεγαλύτερη επιλογή έργων και καλύτερη προστασία. Οι πλατφόρμες crowdfunding που λειτουργούν σε περισσότερες από μία χώρες της ΕΕ θα πρέπει να συμμορφώνονται με ένα ενιαίο σύνολο βασικών κανόνων αντί για διαφορετικούς κανόνες σε κάθε χώρα και οι κανόνες θα ισχύουν για τους ευρωπαίους παρόχους υπηρεσιών crowdfunding που συγκεντρώνουν έως και 5 εκατομμύρια ευρώ ανά έργο ετησίως (European Parliament, 2021).

Η Οδηγία της ΕΕ που συνοδεύει τον Κανονισμό αποσκοπεί στη διεύρυνση της πρόσβασης των μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση και στη διεύρυνση της δεξαμενής των δυνητικών επενδυτών, επιτρέποντας στις πλατφόρμες crowdfunding να παρέχουν εύκολα υπηρεσίες σε ολόκληρη την ενιαία αγορά της ΕΕ. Οι κανόνες

καθορίζουν κοινές απαιτήσεις προληπτικής εποπτείας, ενημέρωσης και διαφάνειας και περιλαμβάνουν ειδικές απαιτήσεις για μη εξελεγμένους επενδυτές.

Ο Κανονισμός απαιτεί από τους παρόχους crowdfunding να «ενεργούν έντιμα, δίκαια, επαγγελματικά και προς το συμφέρον των πελατών τους». Πρέπει να εγκρίνουν διαδικασίες και πολιτικές εκτίμησης κινδύνου και διαχείρισης κινδύνου, ενώ ισχύουν επίσης τις ελάχιστες απαιτήσεις ασφάλισης. Οι πάροχοι θα πρέπει να αναλάβουν ένα «ελάχιστο επίπεδο» δέουσας επιμέλειας για τους ιδιοκτήτες των χρηματοδοτούμενων έργων, διασφαλίζοντας ιδίως ότι δεν έχουν ποινικό μητρώο που προκύπτει από παραβάσεις εμπορικών, πτωχεύσεων, χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, απάτης, νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες ή κανόνων επαγγελματικής ευθύνης. Οι ιδιοκτήτες έργων δεν μπορούν να είναι εγκατεστημένοι σε μη συνεργάσιμη δικαιοδοσία ή σε τρίτη χώρα υψηλού κινδύνου.

Στους επενδυτές θα παρέχεται ένα βασικό δελτίο επενδυτικών πληροφοριών για κάθε έργο crowdfunding, το οποίο θα προετοιμάζεται από τον ιδιοκτήτη του έργου ή σε επίπεδο πλατφόρμας, και οι πάροχοι θα πρέπει να διαθέτουν διαδικασίες διεκπεραίωσης παραπόνων που θα επιτρέπουν στους πελάτες να υποβάλλουν καταγγελίες δωρεάν χρησιμοποιώντας ένα τυποποιημένο πρότυπο. Οι πάροχοι υπηρεσιών crowdfunding θα πρέπει να αξιολογούν εάν οι υπηρεσίες στις πλατφόρμες τους είναι κατάλληλες για μη εξελεγμένους επενδυτές. Οι κανόνες θα εποπτεύονται από τις ρυθμιστικές αρχές κάθε κράτους μέλους της ΕΕ, οι οποίες θα έχουν την εξουσία να επιβάλλουν κυρώσεις στους παρόχους υπηρεσιών crowdfunding, συμπεριλαμβανομένων προστίμων τουλάχιστον έως 500.000 ευρώ. Οι δυνητικοί πάροχοι υπηρεσιών θα πρέπει να υποβάλουν αίτηση για άδεια στο κράτος μέλος στο οποίο είναι εγκατεστημένοι για να λειτουργούν (Pinsent Masons LLP, 2020).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Οι σημαντικότερες ξένες πλατφόρμες και ο τρόπος λειτουργίας τους

Μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι να αποκτήσουν κεφάλαια για να υλοποιήσουν τις ιδέες τους στην πραγματικότητα. Για τον σκοπό αυτό, μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα σε διάφορες πλατφόρμες crowdfunding. Η πλατφόρμα Kickstarter ήταν η κορυφαία πλατφόρμα crowdfunding σύμφωνα με τα στοιχεία του 2016, συγκεντρώνοντας κεφάλαια

περίπου 590 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ (Statista, 2021). Οι πιο δημοφιλείς πλατφόρμες αναφέρονται παρακάτω.

Kickstarter (<https://www.kickstarter.com/>)

Η πλατφόρμα Kickstarter είναι ένα από τα μεγαλύτερα ονόματα στον κλάδο του crowdfunding, γνωστή για τη βοήθεια της σε εταιρίες τεχνολογίας και δημιουργικής επιχειρηματικότητας ως προς τη χρηματοδότηση των έργων τους πριν πάρουν ένα δάνειο ή συλλέξουν χρήματα για επιχειρηματικά κεφάλαια. Η πλατφόρμα έχει συγκεντρώσει πάνω από 5 δισεκατομμύρια δολάρια με περισσότερα από 189.000 έργα (σύμφωνα με τον Οκτώβριο του 2020) που χρηματοδοτούνται από την έναρξή της το 2009. Είναι εύκολη στη χρήση από την πλευρά της συλλογής κεφαλαίων: στην αρχή ορίζεται ο στόχος και στη συνέχεια, μια χρονική περίοδος για να ολοκληρωθεί. Πριν από την έναρξη της καμπάνιας, θα πρέπει να προηγηθεί έγκριση από την πλατφόρμα Kickstarter. Για κάθε επίπεδο χρημάτων που συγκεντρώνονται ανά άτομο, ορίζεται από τον χρήστη ένα μικρό δώρο ή προσωπική εμπειρία για το δότη. Στην πλατφόρμα Kickstarter ισχύει το μοντέλο «όλα ή τίποτα» («all or nothing»), δηλαδή τα χρήματα δεν λαμβάνονται αν δεν ολοκληρωθεί η καμπάνια. Αυτό σημαίνει επίσης ότι η πιστωτική κάρτα του χρηματοδότη δεν θα χρεωθεί εκτός αν επιτευχθεί ο στόχος της καμπάνιας. Το τέλος είναι 5% επιπλέον των τελών πληρωμής επεξεργασίας (3 έως 5%) ανά συναλλαγή. Αν συλλεχθούν αρκετά χρήματα, υπάρχει μια περίοδος αναμονής 14 ημερών για τα χρήματα (Nguyen, 2020).

Ειδικά για την εν λόγω πλατφόρμα, προσφέρεται αναλυτική περιγραφή στις εξής ενότητες, παρέχοντας συνάμα υποκατηγορίες και πλούσιο υλικό με εικόνες και βίντεο σχετικά με τα projects.

- Arts
- Comics & Illustration
- Design & Tech
- Film
- Food & Craft
- Games
- Music
- Publishing

Παρακάτω φαίνονται φωτογραφίες για κάθε κατηγορία(τέχνες,μουσική,ταινίες κλπ.).Επιλέγοντας την κατηγορία της αρεσκείας του ο δυνητικός επενδυτής μπορεί να περιηγηθεί και να ανακαλύψει πληθώρα επιχειρηματικών ιδεών.Έπειτα μπορεί να επιλέξει αυτή που τον ενδιαφέρει και να παρακολουθεί την πορεία της(επίτευξη στόχου) και αν επιθυμεί να επενδύσει και ο ίδιος.Η πλατφόρμα μπορεί να κριθεί ως εύχρηστη καθώς είναι σχεδιασμένη με σύγχρονες μεθόδους και σε καθοδηγεί.

Arts — Kickstarter


kickstarter.com/arts?ref=section-comics-illustration-nav-click-arts

Arts

Discover the artists and organizations using Kickstarter to realize ambitious projects in visual art and performance.




[Explore Art](#) [Explore Dance](#) [Explore Photography](#) [Explore Theater](#)

FEATURED PROJECT



<https://www.kickstarter.com/projects/e-werk/bringthesun?ref=section-arts-featured-project>

RECOMMENDED FOR YOU

- **A Wounded Landscape - bearing witness to...**
122% funded
By Marc Wilson
- **BRING THE SUN TO LUCKENWALDE**
45% funded
By E-WERK
- **Makasi Arts Festival**
26% funded
By Daniel Wegner

Comics & Illustration — Kickstarter

kickstarter.com/comics-illustration?ref=section-arts-nav-click-comics-illustration


Google Alpha Bank My COSMOTE winbank web bank... NBG i-bank Rock FM 96.9 - Αθή... Σύνδεση Χρήστη 4+1 υπέροχα θέμα... Εισαχόμενα (4) - Σ... Πανελλήνιο Σχολικ... Λίστα ανάγνωσης

Comics & Illustration

Explore fantastical worlds and original characters from Kickstarter's community of comics creators and illustrators.

[Explore Comics](#) [Explore Illustration](#)

FEATURED PROJECT



PROJECT: Big Hype

A 300 page manga sized book-Shonen Jump for western comics

RECOMMENDED FOR YOU

- JEMBER: Becoming Somebody HARDCOVER...**
78% funded
By Beserat Debebe
- SISx: Terms of Service graphic novel**
60% funded
By Tina Horn
- The Art of LUOMAN**
336% funded
By Kudos Editore

916 μμ 18/3/2021

Design & Tech — Kickstarter

kickstarter.com/design-tech?ref=section-arts-nav-click-design-tech


Apps Online EatMe Gam... Agarito Play, Agar io... Facebook αριθμός - 2ο Γυμνά... Αρχική σελίδα Βιβλία | SugarWorld... http://www.suganw... (1) dod Games στο... Reading list

Design & Tech

From fine design to innovative tech, discover projects from creators working to build a more beautiful future.

[Explore Design](#) [Explore Technology](#)

FEATURED PROJECT



Prepd Chef Skillet

This light, naturally non-stick cast iron skillet provides an ultra-smooth surface for quick and easy cooking.

RECOMMENDED FOR YOU

- The Notebooks and Drawings of Louis I. Kah...**
60% funded
By Designers & Books
- Everplay: The Magnetic Modular Play Space...**
1,574% funded
By Craig & Art
- LITELOK CORE: Tough, portable lock for bike...**
331% funded
By Neil Barron

Film — Kickstarter

kickstarter.com/film?ref=section-design-tech-nav-click-film


Apps Online EatMe Gam... Agarito Play, Agar io... Facebook αριθμός - 2ο Γυμνά... Αρχική σελίδα Βιβλία | SugarWorld... http://www.suganw... (1) dod Games στο... Reading list

Film

Join forces with the intrepid filmmakers and festival creators changing the way stories get told on screen.

[Explore Film & Video](#)

FEATURED PROJECT



Kind of Fishy: a short film made of driftwood

...and narrated in the universal language of fishmojis! For kids of all ages - in all countries.

By Aleksander L. Nordaa

RECOMMENDED FOR YOU

- [The Girl from the Other Side] feature... 384% funded By WIT STUDIO
- Deaf-POV Animated Film | Liftoff 104% funded By Signing Animation
- EWILAN'S QUEST - The Animated Series 243% funded By Andarta Pictures

< 1 2 3 >

Food & Craft — Kickstarter

kickstarter.com/food-craft?ref=section-film-nav-click-food-craft


Apps Online EatMe Gam... Agarito Play, Agar io... Facebook αριθμός - 2ο Γυμνά... Αρχική σελίδα Βιβλία | SugarWorld... http://www.suganw... (1) dod Games στο... Reading list

Food & Craft

See how artisans and entrepreneurs are using Kickstarter to break new ground in food, fashion, and crafts.

[Explore Crafts](#) [Explore Fashion](#) [Explore Food](#)

FEATURED PROJECT



Baseline Layer
Performance Wear Made from Coffee

The Baseline Midlayer: Made With Recycled Coffee Grounds

A technical midlayer made with honeycomb fabric that doesn't leave any microplastics behind in the wash ♻️ 🌱 🌊

By ColliTree

RECOMMENDED FOR YOU

- Topogato — Tasteful treats for curious souls 394% funded By Beau Morrice
- Heirloom Chili Pepper Subscription Boxes 567% funded By robyn jasko
- Element 0 - The everyday shoe of tomorrow 257% funded By AUCH

< 1 2 3 >

Πληκτρολογήστε εδώ για αναζήτηση

1:59 πμ 19/3/2021

Games — Kickstarter


kickstarter.com/games?ref=section-food-craft-nav-click-games

Games

From tabletop adventures to beloved revivals, discover the projects forging the future of gameplay.

[Explore Games](#)

FEATURED PROJECT



Stellaris Infinite Legacy

A 4X board game based on the acclaimed Stellaris PC game featuring 2 hour games full of story and exploration.

By Academy Games

RECOMMENDED FOR YOU

- Pixels - The Electronic Dice**
1,305% funded
By Jean Simonet
- Roots of Pacha — farm in the stone age with...**
747% funded
By Soda Den
- Caper: Europe**
782% funded
By Kaymaster Games

Windows taskbar: Πληκτρολογήστε εδώ για αναζήτηση, 2:00 πμ 19/3/2021

Music — Kickstarter


kickstarter.com/music?ref=section-games-nav-click-music

Music

Discover new albums, performances, and independent venues from creators using Kickstarter to shape the future of sound.

[Explore Music](#)

FEATURED PROJECT



DEAD DOG'S EYEBALL: Songs of Daniel Johnston ON VINYL!

The widely beloved album DEAD DOG'S EYEBALL on VINYL - a format under which it has never appeared

By Kathy McCarty

RECOMMENDED FOR YOU

- Stash Wyslouch Plays and Sings Bluegrass...**
29% funded
By Stash Wyslouch
- Unwoman's Eighth Original Album**
136% funded
By unwoman
- Harp Attack 4 - Harp Twins Album!**
940% funded
By Camille and Kennery (Harp Twins)

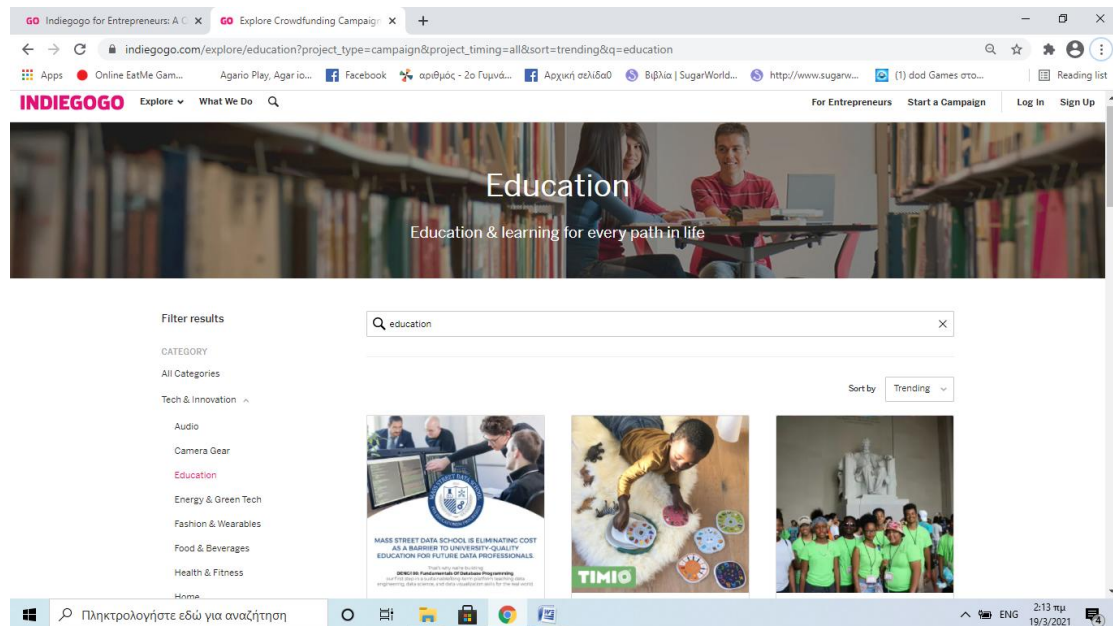
Windows taskbar: Πληκτρολογήστε εδώ για αναζήτηση, 2:00 πμ 19/3/2021

Indiegogo(<https://www.indiegogo.com/>)

Στην πλατφόρμα Indiegogo οι χρήστες δημιουργούν συνήθως καμπάνιες για τεχνολογικές καινοτομίες, δημιουργικά έργα και κοινοτικά έργα. Η πλατφόρμα αυτή λειτουργεί όμοια με την Kickstarter, εκτός από το μοντέλο «all or nothing». Οι χρήστες επιλέγουν μεταξύ δύο επιλογών: σταθερή και ευέλικτη χρηματοδότηση. Η σταθερή είναι καλύτερη επιλογή για εράνους όπου το έργο χρειάζεται ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό, ενώ η ευέλικτη είναι καλή επιλογή για καμπάνιες όπου θα υπάρχει όφελος από οποιαδήποτε χρηματοδότηση. Με ευέλικτη χρηματοδότηση, ο χρήστης λαμβάνει τα κεφάλαιά του είτε θα επιτευχθεί ο στόχος του είτε όχι, ενώ με σταθερή χρηματοδότηση, όλα τα κεφάλαια επιστρέφονται στους δωρητές εάν δεν επιτευχθεί ο στόχος της καμπάνιας. Ωστόσο, δεν υπάρχουν σταθερές αμοιβές χρηματοδότησης για την περίπτωση που δεν επιτευχθεί ο στόχος, σε αντίθεση με το 5% για ευέλικτα κεφάλαια και σταθερά κεφάλαια που ανταποκρίνονται στους στόχους. Υπάρχει επίσης ένα τέλος επεξεργασίας 3% και 30 σεντς ανά συναλλαγή. Ο ελάχιστος στόχος για κάθε τύπο εράνου είναι \$ 500 (Nguyen, 2020).

Στην πλατφόρμα αυτή υπάρχει πληθώρα επιχειρηματικών ιδεών. Ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πληκτρολογήσει στην μπάρα αναζήτησης το θέμα που τον ενδιαφέρει ή να επιλέξει και από τις προτεινόμενες επιλογές. Υπάρχουν πληροφορίες για το πώς λειτουργεί η πλατφόρμα και ποια διαδικασία θα χρειαστεί να ακολουθήσει ο

ενδιαφερόμενος επενδυτής ή επιχειρηματίας.Γενικότερα, είναι σχετικά εύκολη η περιήγηση στην πλατφόρμα.



Causes(<https://www.mycause.is/>)

Η πλατφόρμα Causes είναι η μεγαλύτερη διαδικτυακή πλατφόρμα καμπάνιας στον κόσμο που επικεντρώνεται σε κοινωνικά, πολιτικά και πολιτιστικά ζητήματα. Είναι ένα κοινωνικό δίκτυο για τους ανθρώπους που θέλουν να κάνουν τη διαφορά πιο γρήγορα και πιο αποτελεσματικά. Έχει πάνω από 186 εκατομμύρια χρήστες σε 156 διαφορετικές χώρες. Η ιστοσελίδα είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς που θέλουν να οικοδομήσουν μια κοινότητα δωρητών χωρίς να δαπανήσουν πάρα πολλά χρήματα και πόρους για τη δικτύωση. Καθώς εμπεριέχει διαφημίσεις, είναι δωρεάν για τους χρήστες. Στην πλατφόρμα Causes, ο χρήστης μπορεί να συλλέξει δωρεές και δεσμεύσεις, να αυξήσει την ευαισθητοποίηση και να μοιραστεί σχετικά μέσα σε πιθανούς δωρητές. Εκτός από τη συγκέντρωση κεφαλαίων, η πλατφόρμα είναι μια πλατφόρμα κοινωνικής δικτύωσης που επιτρέπει να βρίσκονται άτομα με κοινά ενδιαφέροντα καθώς αναζητούν πληροφορίες για κατηγορίες όπως τα ανθρώπινα δικαιώματα και το περιβάλλον. Παρέχει επίσης μια υπηρεσία για τη δημιουργία αναφορών. Δεν είναι αποκλειστική για εγγεγραμμένους μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς, αλλά οι ιδιώτες μπορούν να έχουν πρόσβαση και να συγκεντρώσουν χρήματα στην πλατφόρμα για προγράμματα και ιδέες που τους ενδιαφέρουν (Nguyen, 2020).

Patreon(<https://www.patreon.com/>)

Η πλατφόρμα Patreon είναι δημοφιλής μεταξύ των ψηφιακών δημιουργικών, όπως YouTubers, podcasters, και bloggers. Σε αντίθεση με όσους συλλέγουν εφάπαξ δωρεές καμπάνιας, παρέχει ένα μοντέλο συνδρομής όπου οι θαμώνες συνεισφέρουν τακτικά ένα καθορισμένο ποσό χρημάτων κάθε μήνα ή ανά δημιουργία. Η ιστοσελίδα επιτρέπει στους καλλιτέχνες να σχηματίσουν σχέσεις με τους θαυμαστές τους, και οι creators (δημιουργοί) μπορούν ακόμη και να παραδώσουν αποκλειστικό περιεχόμενο στους συνδρομητές Patreon τους ως κίνητρο για να συνεχίσουν τη χρηματοδότησή τους. Αυτή η υπηρεσία λειτουργεί καλύτερα αν μοιράζεται ο χρήστης τακτικά την εργασία στην προσωπική του πλατφόρμα. Διαφορετικά, υπάρχει η δυνατότητα να ακυρωθεί η συνδρομή, αν οι δημιουργοί δεν παράγουν περιεχόμενο. Η πλατφόρμα Patreon εισπράττει αμοιβή 2,9% και 35 σεντς από κάθε ενέχυρο. Η ιστοσελίδα έχει δύο εκατομμύρια ενεργούς patrons και πάνω από 100.000 ενεργούς creators. Ένα μειονέκτημα της πλατφόρμας Patreon είναι ότι δεν μαρκετάρει τους δημιουργούς της αγοράς όσο οι ιστοσελίδες Indiegogo ή Kickstarter, που έχουν ολόκληρες σελίδες για τα έργα τους για τους πιθανούς δωρητές ώστε να περιηγηθούν (Nguyen, 2020).

GoFundMe(<https://www.gofundme.com/>)

Η πλατφόρμα GoFundMe δίνει τη δυνατότητα για εράνους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για καταστάσεις έκτακτης ανάγκης και φιλανθρωπικούς σκοπούς, αλλά οι επιχειρήσεις μπορούν να την χρησιμοποιήσουν επίσης. Ο ιστότοπος εισπράττει 2,9% τέλος επεξεργασίας και 30 σεντς για κάθε δωρεά. Η πλατφόρμα δεν ακολουθεί το μοντέλο «all or nothing». Πλέον, υπάρχουν μηδενικά τέλη χρηματοδότησης για εκείνους που έχουν τη βάση τους στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η πλατφόρμα GoFundMe είχε πολλές επιτυχημένες εκστρατείες, συμπεριλαμβανομένης της Las Vegas Victims Fund (\$11.8 εκατομμύρια) και της Time's Up Legal Defense Fund (\$24.2 εκατομμύρια). Αυτή η ιστοσελίδα είναι μια καλή επιλογή εάν ο έρανος αφορά ιατρικές ανάγκες ή έκτακτης ανάγκης. Υπάρχουν, ωστόσο, ορισμένες επιφυλάξεις: Οι συμβατικές νεοσύστατες επιχειρήσεις ενδέχεται να μην συγκεντρώνουν τα αναγκαία χρήματα στο GoFundMe, και είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι μόνο μία στις δέκα καμπάνιες χρηματοδοτούνται πλήρως στην ιστοσελίδα (Nguyen, 2020).

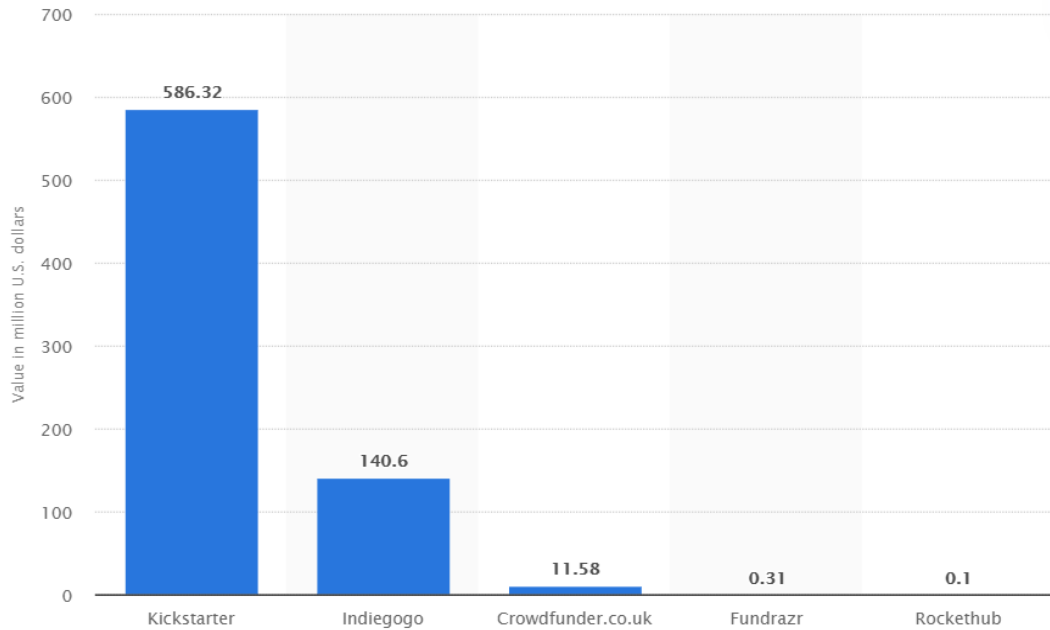
CircleUp(<https://circleup.com/>)

Αν κάποιος χτίζει ένα εμπορικό σήμα στην καταναλωτική αγορά, αξίζει να εξετάσει την επιλογή της πλατφόρμας CircleUp, η οποία έχει χρηματοδοτήσει 260

εκατομμύρια δολάρια για 196 startups. Προσφέρει τόσο ίδια κεφάλαια όσο και πιστωτική χρηματοδότηση. Παρέχει δυνατότητα δικτύωσης ανάμεσα σε εμπειρογνώμονες, λιανοπωλητές και επιχειρηματίες. Μπορεί ο χρήστης επίσης να συνδεθεί με διαπιστευμένους επενδυτές, οι οποίοι έχουν καθαρή αξία τουλάχιστον 1 εκατομμυρίου δολαρίων και ετήσιο εισόδημα τουλάχιστον 200.000 δολαρίων. Άλλα προνόμια περιλαμβάνουν την πρόσβαση σε ειδικές γραμμές πίστωσης και πληροφορίες της αγοράς χρησιμοποιώντας το εργαλείο Helio της CircleUp, με βάση την τεχνολογία μάθησης για την κατασκευή στρατηγικών της εταιρείας. Στην πλατφόρμα, η διαδικασία επιλογής είναι αρκετά ανταγωνιστική, καθώς πρέπει να πληρείται ένα εισόδημα τουλάχιστον \$1 εκατομμύριο (Nguyen, 2020).

Lending Club(<http://www.lendingclub.com>)

Αυτή είναι μια ιστοσελίδα crowdfunding που παρέχει μέχρι και \$40.000 για προσωπικά δάνεια και μέχρι 5.300.000 για επιχειρηματικά δάνεια. Είναι μια μορφή crowdfunding χρέους και δίνει τη δυνατότητα για δάνειο με 3-ετή ή 5-ετή διάρκεια. Τα επιτόκια μπορεί να είναι υψηλά ανάλογα με το πιστωτικό αποτέλεσμα (το συνολικό ετήσιο επιτόκιο κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 10,68 και 35,89%). Η πλατφόρμα LendingClub απαιτεί τουλάχιστον ένα χρόνο στην επιχείρηση, 50.000 δολάρια σε ετήσιες πωλήσεις, να μην υπάρχουν πρόσφατες πτωχεύσεις ή φορολογικά προνόμια, και την ιδιοκτησία του τουλάχιστον 20% της επιχείρησης. Με άλλα λόγια, θα πρέπει να εξασφαλίζεται η καλή οικονομική κατάσταση (Nguyen, 2020).



Διάγραμμα 2 Κορυφαίες πλατφόρμες crowdfunding παγκοσμίως το 2016, σε αξία κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ)

(Statista, 2021)

Οι πλατφόρμες crowdfunding ποικίλουν στις διάφορες χώρες σε όλο τον κόσμο. Ακολουθώς παρουσιάζονται οι πλατφόρμες που λειτουργούν σε διάφορες χώρες, ανά ήπειρο (Startup info, 2020):

ΕΥΡΩΠΗ

Crowdfunding πλατφόρμες σε Αλβανία

- Η πλατφόρμα Gogetfunding διατίθεται στην Αλβανία. Για να μπει κάποιος σε αυτήν την πλατφόρμα, θα πρέπει να εγγραφεί και στη συνέχεια να δημιουργήσει την καμπάνια συγκέντρωσης χρημάτων. Ωστόσο, αυτή η πλατφόρμα δεν έχει καταγράψει έναν καλό αριθμό επιτυχώς χρηματοδοτούμενων έργων.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Αυστρία

- Στην πλατφόρμα Wemakeit, σχεδόν κάθε μορφή ιδέας είναι αποδεκτή. Μπορεί κάποιος να δημοσιεύσει οποιαδήποτε ιδέα σε οποιαδήποτε

βιομηχανία, και οι ενδιαφερόμενοι άνθρωποι θα συνεισφέρουν το κεφάλαιο που απαιτείται.

- Η πλατφόρμα Rendity είναι μια πλατφόρμα που δίνει στους επενδυτές αποδόσεις έως και 7% ετησίως. Η ελάχιστη επένδυση είναι €1000.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Λευκορωσία

- Η πλατφόρμα Talaka βοηθά τις νεοσύστατες επιχειρήσεις να φέρουν τις νέες ιδέες τους σε πράξη. Επίσης βοηθά να βρει ο χρήστης άλλους επιχειρηματίες με τους οποίους μπορεί να συνεργαστεί και μέντορες για να σας καθοδηγεί.
- Η πλατφόρμα Ulej είναι μια άλλη πλατφόρμα που βοηθά τις startups να φέρουν τις ιδέες τους σε πράξη.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Βέλγιο

- Η πλατφόρμα Spreds είναι μια πλατφόρμα επενδύσεων peer to peer, η οποία επιτρέπει στους ανθρώπους να επενδύουν σε ευρωπαϊκές επιχειρήσεις στο διαδίκτυο. Επιτρέπει τη χρηματοδότηση τόσο για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις όσο και για τις ΜμΕ που μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις τους. Η ελάχιστη επένδυση που απαιτείται είναι €100.
- Η πλατφόρμα Bebons είναι μια άλλη πλατφόρμα που υπόσχεται στους επενδυτές έως και 12% αποδόσεις, αν επενδύσουν στις ιδέες που δημοσιεύονται σε αυτή την πλατφόρμα.
- Η πλατφόρμα Look & fin είναι μια άλλη πλατφόρμα επενδύσεων σε ακίνητα, η οποία δίνει έως και 12% ετήσιες αποδόσεις στους επενδυτές της.
- Η πλατφόρμα Mozzeno είναι άλλη μια εξαιρετική πλατφόρμα για την επένδυση σε επιχειρηματικά δάνεια και έργα ακινήτων. Ο βασικός της ρόλος είναι η σύνδεση των δανειστών με τους δανειολήπτες με τον πιο ομαλό δυνατό τρόπο.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Κροατία

- Η πλατφόρμα Croinvest χρηματοδοτεί ένα ευρύ φάσμα έργων και ιδεών σε διάφορους κλάδους. Ωστόσο, το ποσοστό επιτυχίας του έργου εξακολουθεί να είναι πολύ χαμηλό σε σύγκριση με άλλες καθιερωμένες πλατφόρμες σε όλο τον κόσμο.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Δανία

- Η πλατφόρμα Boomerang χρηματοδοτεί τόσο φιλανθρωπικές όσο και επιχειρηματικές ιδέες. Η χρήση της εν λόγω πλατφόρμας είναι αρκετά προσιτή.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Φινλανδία

- Η πλατφόρμα Invesdor είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση τα ίδια κεφάλαια που έχει ως στόχο να συνδέσει τους επενδυτές με startups. Επενδύουν επίσης σε ήδη καθιερωμένες ΜμΕ.
- Η πλατφόρμα Fundbyme είναι μια άλλη πλατφόρμα crowdfunding στη Φινλανδία που δίνει την ευκαιρία σε startups να προμηθεύονται χρηματοδότηση από πιθανούς επενδυτές. Οι εκστρατείες crowdfunding σε αυτόν τον ιστότοπο συνήθως εκτελούνται για 1 έως 2 μήνες.
- Η πλατφόρμα Innovestor είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση τα ίδια κεφάλαια με γραφεία στο Ελσίνκι της Φινλανδίας. Η χρηματοδότηση αυτής της πλατφόρμας δίνεται σε startups που έχουν αναλυθεί επαρκώς από ειδικούς του κλάδου.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Γαλλία

- Η πλατφόρμα Ulule ξεκίνησε το 2010. Το ποσοστό επιτυχίας της χρηματοδότησής της είναι στο 69% και έχει βοηθήσει πάνω από 49000 ιδέες να γίνουν πραγματικότητα.
- Η πλατφόρμα kisskissbank είναι μια άλλη πλατφόρμα στη Γαλλία με έναν εξαιρετικά καινοτόμο και δημιουργικό χαρακτήρα.
- Η πλατφόρμα WiSeed έχει πάνω από 110.000 μέλη που έχουν δεσμευτεί να βοηθήσουν όσους έχουν καλές ιδέες να γίνουν πραγματικότητα.
- Η πλατφόρμα Miimosa είναι επίσης μια άλλη πλατφόρμα χρηματοδότησης που εστιάζει κυρίως σε έργα που σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με τη γεωργία.
- Η πλατφόρμα Sowefund είναι μια πλατφόρμα συμμετοχικής χρηματοδότησης που επιτρέπει στα άτομα να επενδύσουν στο κεφάλαιο των καινοτόμων startups από € 100. Σε 5 χρόνια δραστηριότητας, η Sowefund έχει συγκεντρώσει περισσότερα από 43 εκατομμύρια ευρώ και έχει βοηθήσει 47 startups να χρηματοδοτηθούν χάρη στην κοινότητα των 70.000 επενδυτών της.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ολλανδία

- Η πλατφόρμα Leapfunder επικεντρώνεται στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων σε πρώιμο στάδιο. Η χρηματοδότηση που δίνεται ξεκινά από το χαμηλό των 1000 ευρώ δίνοντας μια ευέλικτη χρηματοδότηση σε νεοσύστατες επιχειρήσεις.
- Η πλατφόρμα Symbid έχει παρουσία εδώ και εννέα χρόνια και έχει εξουσιοδοτήσει πολλούς επιχειρηματίες δίνοντάς τους κεφάλαιο εκκίνησης. Είναι μία από τις κορυφαίες διαδικτυακές πύλες χρηματοδότησης για τις ΜμΕ.
- Η πλατφόρμα Symbid,Netherlands επικεντρώνεται στην ασφαλή επένδυση σε νέες και ελπιδοφόρες επιχειρήσεις. Το ελάχιστο ποσό για επενδύσεις είναι 20 ευρώ. Μετά την επένδυση, οι διαπιστευμένοι επενδυτές γίνονται συνιδιοκτήτες της εταιρείας.
- Η πλατφόρμα Oneplanetcrowd παρέχει χρηματοδότηση με τη μορφή δανείων μειωμένης εξασφάλισης με δυνατότητα μετατροπής ιδίων κεφαλαίων. Επιτρέπονται μικρές ποσότητες.
- Η πλατφόρμα Lendahand έχει καταφέρει να βοηθήσει με επιτυχία περισσότερες από 2000 ιδέες να μετατραπούν σε βιώσιμες λύσεις στα κοινωνικά προβλήματα, προσφέροντας χαμηλότοκα δάνεια σε επιχειρηματίες.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Γερμανία

- Η πλατφόρμα Companisto επικεντρώνεται σε σχετικά σημαντικές επενδύσεις που κυμαίνονται μεταξύ € 350.000 έως € 2,5 εκατ. Είναι μία από τις μεγαλύτερες πλατφόρμες crowdfunding στη χώρα.
- Η πλατφόρμα Seedmatch είναι ιδανική για startups με ελπιδοφόρες και ταχέως αυξανόμενες ιδέες. Παραμένει με ένα ορισμένο ποσοστό του επενδυτικού κεφαλαίου που εισπράττεται ως επενδυτικό στήριγμα.
- Η πλατφόρμα Startnext χρηματοδοτεί νεοσύστατες επιχειρήσεις με κεφάλαιο εκκίνησης που ξεκινά από €100. Το ελάχιστο για όσους συμβάλλουν στη χρηματοδότηση αυτών των έργων ξεκινά από €5.
- Η πλατφόρμα Zinsland είναι μια πλατφόρμα crowdfunding επένδυσης startups ακινήτων.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ιταλία

- Η πλατφόρμα ippela είναι μια πλατφόρμα crowdfunding για την υποστήριξη ιταλικών εταιρειών που τις βοηθά να αναπτυχθούν.
- Η πλατφόρμα Mamacrowd είναι μια πλατφόρμα crowdfunding για ΜμΕ που έχουν επικυρωθεί από την αγορά και από ένα δίκτυο εμπειρογνομόνων εταίρων.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Νορβηγία

- Η πλατφόρμα Bidra ιδρύθηκε το 2012. Έχει έναν καλό αριθμό επιτυχημένων εκστρατειών με το ποσοστό επιτυχίας της να ανέρχεται σε περίπου 36%.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Πορτογαλία

- Η πλατφόρμα Brick Funding είναι μια πλατφόρμα crowdfunding ακινήτων που εδρεύει στην Πορτογαλία.
- Η πλατφόρμα Chuffed είναι μια άλλη πλατφόρμα crowdfunding με έδρα την Πορτογαλία που χρηματοδοτεί ιδέες έργων και φιλανθρωπικές ιδέες σε όλη την Ευρώπη.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ισπανία

- Η πλατφόρμα Startupxlore επενδύει σε πολλά υποσχόμενα έργα. Ωστόσο, αυτή η πλατφόρμα κλείνει τον γύρο συγκέντρωσης χρημάτων μετά από 21 ημέρες.
- Η πλατφόρμα Goteo κατάφερε να συγκεντρώσει πάνω από 8.948 ευρώ για 222 έργα το 2018, με ποσοστό επιτυχίας 92,12%.
- Η πλατφόρμα The Crowd Angel είναι μια πλατφόρμα συμμετοχικής χρηματοδότησης που επιτρέπει στους ανθρώπους να επενδύσουν στις καλύτερες ισπανικές startups €3000.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Σουηδία

- Η πλατφόρμα Fundbyme έχει πάνω από 250.000 εγγεγραμμένα μέλη και πάνω από 65.000.000 εκατομμύρια ευρώ που επενδύονται σε νεοσύστατες εταιρείες.
- Η πλατφόρμα Tessin είναι μια άλλη πλατφόρμα crowdfunding στη Σουηδία που έχει συγκεντρώσει πάνω από 92.000.000 εκατομμύρια ευρώ. Είναι μια

πλατφόρμα για τους επενδυτές που θέλουν να επενδύσουν χρήματα σε ιδέες ακινήτων και έργα.

- Η πλατφόρμα Kameo είναι μια πλατφόρμα crowdfunding ακινήτων που προσφέρει δάνειο μέσω crowdlending.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ελβετία

- Η πλατφόρμα IMVESTORS είναι μια πλατφόρμα crowdfunding ακινήτων με έδρα την Ελβετία. Δίνει ετήσιες αποδόσεις άνω του 6% στους επενδυτές της.
- Η πλατφόρμα I believe in you χρηματοδοτεί έργα που σχετίζονται με τον αθλητισμό.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ηνωμένο Βασίλειο

- Η πλατφόρμα CrowdCube είναι μία από τις μεγαλύτερες και μακροβιότερες πλατφόρμες crowdfunding στο Ηνωμένο Βασίλειο. Αυτή η πλατφόρμα ευνοεί τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που είναι ήδη σε λειτουργία.
- Η πλατφόρμα Seedrs δίνει άνευ όρων χρηματοδότηση για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις.
- Στην πλατφόρμα Syndicate Room, μόνο οι εταιρείες που υποστηρίζονται ήδη από επαγγελματίες business angels δίνεται χρηματοδότηση, και μετά από αυτό, οι επενδυτές μπορούν να αναλάβουν ενεργό ρόλο στην παρακολούθηση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.
- Η πλατφόρμα Crowdfunder είναι η μεγαλύτερη πλατφόρμα crowdfunding του Ηνωμένου Βασιλείου που συνδέει τις ιδέες του έργου με τις κοινότητες για να γίνουν αυτές οι ιδέες πραγματικότητα.
- Η πλατφόρμα CrowdShed είναι μια κοινωνική πλατφόρμα δανεισμού, όπου οι ιδέες που ευνοούνται σε αυτή την πλατφόρμα είναι εκείνες που έχουν θετικό αντίκτυπο.

ΑΜΕΡΙΚΗ

Crowdfunding πλατφόρμες σε Αργεντινή

- Η πλατφόρμα Sesocio υποστηρίζει νέες ιδέες και έργα. Απλά πρέπει να δημοσιεύσει ο ενδιαφερόμενος την ιδέα του στην πλατφόρμα, και οι επενδυτές θα αρχίσουν να συνεισφέρουν κεφάλαια για να γίνει πραγματικότητα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Βραζιλία

- Η πλατφόρμα Catarse έχει παρουσία εδώ και 10 χρόνια στη χώρα.
- Η πλατφόρμα Queremos είναι μια πλατφόρμα για συναυλίες, στη μουσική και την καλλιτεχνική βιομηχανία. Υπάρχει από το 2010 και έχει οργανώσει αρκετές μουσικές συναυλίες στο Ρίο.
- Η πλατφόρμα Benfeitoria είναι μια άλλη βραζιλιάνικη πλατφόρμα crowdfunding που έχει ποσοστό επιτυχίας πάνω από 70%. Προσφέρει επίσης εξατομικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες για όλα τα έργα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Καναδά

- Η πλατφόρμα Indiegogo αξιοποιεί το μοντέλο «all on nothing». Η πλατφόρμα διατηρεί το 4 % του συνόλου των κονδυλίων για ένα επιτυχημένο έργο.
- Η πλατφόρμα RocketHub είναι μια πλατφόρμα που επιτρέπει ένα ευρύ φάσμα ιδεών. Το 8% των κονδυλίων από όλα τα επιτυχημένα έργα διατηρούνται από την πλατφόρμα και το 4% για τα μερικώς ολοκληρωμένα έργα.
- Η πλατφόρμα Fundrazr δέχεται επίσης ένα ευρύ φάσμα έργων, από προσωπικές ιδέες έως επιχειρηματικά έργα. Διατηρεί το 5% των συνολικών κονδυλίων για όλα τα επιτυχημένα έργα και το 2,2% για τα μερικώς επιτυχημένα έργα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Μεξικό

- Η πλατφόρμα Fondeadora είναι η πρώτη και μεγαλύτερη πλατφόρμα crowdfunding στο Μεξικό που κάνει εύκολη την απόκτηση χρηματοδότησης για πολλά υποσχόμενες startups.
- Η πλατφόρμα Fundwise συνδέει τις νεοσύστατες επιχειρήσεις και τις ΜμΕ με μεγάλες ιδέες με πιθανούς επενδυτές.

Crowdfunding πλατφόρμες σε ΗΠΑ

- Η πλατφόρμα Kiva έχει συγκεντρώσει πάνω από \$1,2 δισεκατομμύρια μέσω των χαμηλότοκων δανείων σε νέους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων στις ΗΠΑ. Τα δάνειά τους δίνουν το μέγιστο \$ 10.0000.
- Η πλατφόρμα Go Fund Me είναι μια πλατφόρμα crowdfunding που έχει συγκεντρώσει πάνω από \$ 5 δισεκατομμύρια για τη χρηματοδότηση νέων ελπιδοφόρων ιδεών.

- Η πλατφόρμα Funding Circle δίνει μικρά δάνεια έως και 500.000 δολάρια σε μικρές επιχειρήσεις που πρέπει να αποπληρωθούν εντός πέντε ετών.
- Η πλατφόρμα Kickstarter χρηματοδοτεί νέες ελπιδοφόρες ιδέες χωρίς όρους και είναι ιδιαίτερα διάσημη.
- Η πλατφόρμα Indiegogo δίνει επίσης επιχορηγήσεις χωρίς όρους σε νέες ιδέες. Είναι αρκετά πιο ευέλικτη από ότι η Kickstarter. Ορισμένα έργα απαιτούν crowdfunding βάσει δωρεάς.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Μπαρμπάντος

- Η πλατφόρμα VisionFunder χρηματοδοτεί δημιουργικά έργα στην περιοχή της Καραϊβικής και κυρίως στα Μπαρμπάντος. Ο χρήστης επισκέπτεται την ιστοσελίδα, δημιουργεί ένα έργο και οι επενδυτές θα αρχίσουν να το χρηματοδοτούν χρησιμοποιώντας πιστωτική κάρτα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Βολιβία

- Η πλατφόρμα Biblioworks είναι μια μη κερδοσκοπική πλατφόρμα που προωθεί την εκπαίδευση. Από την ύπαρξή της το 2005, παρέχει χρηματοδοτική ενίσχυση των βιβλιοθηκών στη χώρα μέσω των κεφαλαίων που συγκεντρώνονται σε αυτήν.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Χιλή

- Η πλατφόρμα Zissmo βοηθά αυτούς που συγκεντρώνουν κεφάλαια με την παροχή των κατάλληλων εργαλείων για την αντιμετώπιση της επενδυτικής διαδικασίας.
- Η πλατφόρμα Lares είναι μια πλατφόρμα επενδύσεων σε ακίνητα που επιτρέπει στους επενδυτές να επενδύσουν, ξεκινώντας από 1m² ενός διαμερίσματος.
- Η πλατφόρμα Redcapital έχει μέση κερδοφορία 13,5% και έχει χρηματοδοτήσει πάνω από 1100 ΜμΕ.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Κολομβία

- Η πλατφόρμα a2censo στοχεύει σε νεοσύστατες επιχειρήσεις και ΜμΕ που χρειάζονται χρηματοδότηση. Οι επενδυτές μπορούν να επενδύσουν τα χρήματά τους ξεκινώντας από \$ 58.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Κόστα Ρίκα

- Η πλατφόρμα the crowdfunding Center βοηθά πολλές startups να χρηματοδοτηθούν σε ένα ευρύ φάσμα τομέων όπως ψυχαγωγία, τεχνολογία, γεωργία, κ.λπ.

ΩΚΕΑΝΙΑ

Crowdfunding πλατφόρμες σε Αυστραλία

- Η πλατφόρμα My cause είναι μια μικρή πλατφόρμα δωρεών που επιδιώκει να χρηματοδοτήσει ανθρώπους που θέλουν να συγκεντρώσουν χρήματα τόσο για φιλανθρωπικούς σκοπούς όσο και για επιχειρήσεις.
- Η πλατφόρμα Everydayhero είναι επίσης μια πλατφόρμα για τη συγκέντρωση κεφαλαίων για την υποστήριξη φιλανθρωπικών οργανώσεων, σχολείων και φιλανθρωπικών εκδηλώσεων.
- Η πλατφόρμα GoFundraise επικεντρώνεται επίσης στην παροχή στήριξης σε φιλανθρωπικές οργανώσεις και φιλανθρωπικές εκδηλώσεις.
- Η πλατφόρμα Equitize παρέχει μια ευκαιρία για τους ανθρώπους άνω των 18 να επενδύσουν σε νέες συναρπαστικές startups με την ελπίδα να κερδίσουν ως μέτοχοι όταν η εκκίνηση επιτύχει.
- Η πλατφόρμα Pozible είναι μια άλλη πλατφόρμα στην Αυστραλία που βοηθά τις startups να χρηματοδοτηθούν, με άνευ όρων χρηματοδότηση.

ΑΣΙΑ ΚΑΙ ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ

Crowdfunding πλατφόρμες σε Τουρκία

- Η πλατφόρμα Arikonani χρηματοδοτεί ιδέες από ένα ευρύ φάσμα τομέων. Οι τεχνολογικές ιδέες είναι ωστόσο οι πιο κοινές σε αυτή την πλατφόρμα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε ΗΑΕ(Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα)

- Η πλατφόρμα Eureeca είναι κορυφαία στα ΗΑΕ και χρηματοδοτεί ένα ευρύ φάσμα ιδεών startups και ΜμΕ. Έχει ποσοστό επιτυχίας άνω του 67%.
- Η πλατφόρμα Smart Crowd είναι μια πλατφόρμα επένδυσης ακίνητων που επιτρέπει την επένδυση σε ελκυστικά προγράμματα ακίνητων περιουσιών και εξασφαλίζει κέρδος όταν ξεκινά το πρόγραμμα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Κίνα

- Η πλατφόρμα Demo Hour ξεκίνησε το 2011 και έκτοτε έχει συγκεντρώσει εκατομμύρια δολάρια για τη χρηματοδότηση ιδεών στην Κίνα. Σύμφωνα με το μοντέλο της, τα χρήματα δίνονται μόλις φτάσουν στο κεφάλαιο-στόχο κατά την καθορισμένη περίοδο
- Η πλατφόρμα Dream More χρησιμοποιεί επίσης το μοντέλο «all or nothing». Χρεώνει με τέλη επεξεργασίας πληρωμών.
- Η πλατφόρμα MusicKid επικεντρώνεται στη χρηματοδότηση της μουσικής
- Η πλατφόρμα Zhongchou έχει χρηματοδοτήσει πάνω από 2000 ιδέες που έχουν καταχωρηθεί στην πλατφόρμα. Χρησιμοποιεί επίσης το μοντέλο «all or nothing»
- Η πλατφόρμα Fundabor προσφέρει ίδια κεφάλαια, ανταμοιβή, και crowdfunding χρέους σε ιδέες που βρίσκονται εντός της Ασίας. Όπως και οι περισσότερες από τις παραπάνω πλατφόρμες, χρησιμοποιεί το μοντέλο «all or nothing».

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ινδία

- Η πλατφόρμα Rang de προσφέρει peer to peer υπηρεσίες δανεισμού σε αγροτικούς επιχειρηματίες στην Ινδία. Από την έναρξή της το 2008, πολλές επιχειρηματικές ιδέες έχουν μετατραπεί σε πραγματικότητα, και οι ζωές των ανθρώπων έχουν αλλάξει. Υπάρχουν τέλη πλατφόρμας.
- Η πλατφόρμα Faicent είναι μια peer to peer πλατφόρμα δανεισμού, όπου οι δανειστές και οι δανειολήπτες αλληλεπιδρούν χωρίς τη συμμετοχή των τραπεζών.
- Η πλατφόρμα Ketto δημιουργήθηκε το 2012 και ενθαρρύνει κυρίως τις εταιρείες να αναζητήσουν έργα σε αυτή την πλατφόρμα τα οποία μπορούν να χρηματοδοτήσουν στο πλαίσιο της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης.

- Η πλατφόρμα Wishberry ιδρύθηκε το 2010 στη Βομβάη. Από τότε, έχει χρηματοδοτήσει έργα στη μουσική, τη φωτογραφία, τις τέχνες του θεάματος, κλπ.
- Η πλατφόρμα FuelADream είναι μια άλλη πλατφόρμα crowdfunding στην Ινδία που επικεντρώνεται στη χρηματοδότηση έργων στη βιομηχανία δημιουργικών τεχνών. Ιδρύθηκε το 2016.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ισραήλ

- Η πλατφόρμα OurCrowd έχει πάνω από 41.000 startups και ήδη 1,4 δις δολάρια σε δεσμευμένα κεφάλαια.
- Η πλατφόρμα Crowdmii είναι μια άλλη πλατφόρμα crowdfunding στο Ισραήλ που συνδέει τους υποστηρικτές της με μερικές από τις πιο συναρπαστικές ιδέες χρηματοδότησης.
- Η πλατφόρμα Exitvalley χρηματοδοτεί τις νεοσύστατες επιχειρήσεις πρώιμης φάσης και τις μικρές επιχειρήσεις.
- Η πλατφόρμα HeadStart επικεντρώνεται επίσης στην υποστήριξη των startups σε πρώιμο στάδιο. Οι δημιουργοί του έργου διατηρούν 100% ιδιοκτησία και έλεγχο της εργασίας τους. Αντίθετα, προσφέρουν προϊόντα και εμπειρίες που είναι μοναδικές για κάθε έργο.
- Η πλατφόρμα iAngels συνδέει τους επενδυτές με νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι Startups που χρηματοδοτούνται σε αυτή την πλατφόρμα υποβάλλονται σε ένα ορισμένο επίπεδο για την αξιολόγηση για να βεβαιωθεί ότι αξίζουν την επένδυση.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Ιαπωνία

- Η πλατφόρμα Greed Funding είναι μία από τις κορυφαίες πλατφόρμες crowdfunding στην Ιαπωνία που χρηματοδοτεί κυρίως τεχνολογικές ιδέες. Οι χρηματοδότες είναι ως επί το πλείστον μόνο επενδυτές άνδρες ηλικίας άνω των 40. Οι ειδικοί αναλύουν τα έργα και τις ιδέες που αναζητούν χρηματοδότηση σε αυτή την πλατφόρμα πριν από την δημοσίευση.
- Η πλατφόρμα Makuake χρηματοδοτεί ένα ευρύ φάσμα ιδεών για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις και τις μικρές επιχειρήσεις στην Ιαπωνία. Μερικά από τα κοινά έργα σε αυτή την πλατφόρμα εμπίπτουν κυρίως στη δημιουργική τέχνη και την τεχνολογία.

- Η πλατφόρμα Campfire είναι η μεγαλύτερη πλατφόρμα crowdfunding στην Ιαπωνία που χρηματοδοτεί σε πρώιμο στάδιο startups και ΜμΕ. Δέχεται ιδέες από όλες σχεδόν τις βιομηχανίες.

ΑΦΡΙΚΗ

Crowdfunding πλατφόρμες σε Αίγυπτο

- Η πλατφόρμα Shekra είναι μία από τις κορυφαίες πλατφόρμες crowdfunding στην Αίγυπτο που χρηματοδοτεί ένα ευρύ φάσμα ιδεών. Ο βασικός ρόλος της είναι η σύνδεση των startups με πιθανούς επενδυτές
- Η πλατφόρμα Arab Crowdfunding είναι μια άλλη πλατφόρμα στην χώρα, όπου οι δυνητικοί επενδυτές δανείζουν χρήματα σε πολλά υποσχόμενες startups που πρέπει να επιστρέψουν σε μια συμφωνημένη περίοδο.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Γκάνα

- Η πλατφόρμα Payputt είναι μία από τις λίγες πλατφόρμες crowdfunding που χρηματοδοτεί καινοτόμες και συναρπαστικές ιδέες. Η αποστολή χρημάτων μπορεί να γίνει μέσω κινητού.
- Η πλατφόρμα Kwidex επικεντρώνεται μόνο στην υποστήριξη νέων ιδεών στον γεωργικό τομέα.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Κένυα

- Η πλατφόρμα Changa είναι μια κενυατική πλατφόρμα crowdfunding που υποστηρίζει ιδέες startups και ΜμΕ. Φιλανθρωπικές ιδέες χρηματοδοτούνται επίσης σε αυτή την πλατφόρμα.
- Η πλατφόρμα Buscasocios βοηθά τους επιχειρηματίες να βρουν επιχειρηματικούς εταίρους όχι μόνο για τα χρήματα, αλλά και για την οικοδόμηση μιας εταιρικής σχέσης και να κάνουν επιχειρήσεις μαζί.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Νιγηρία

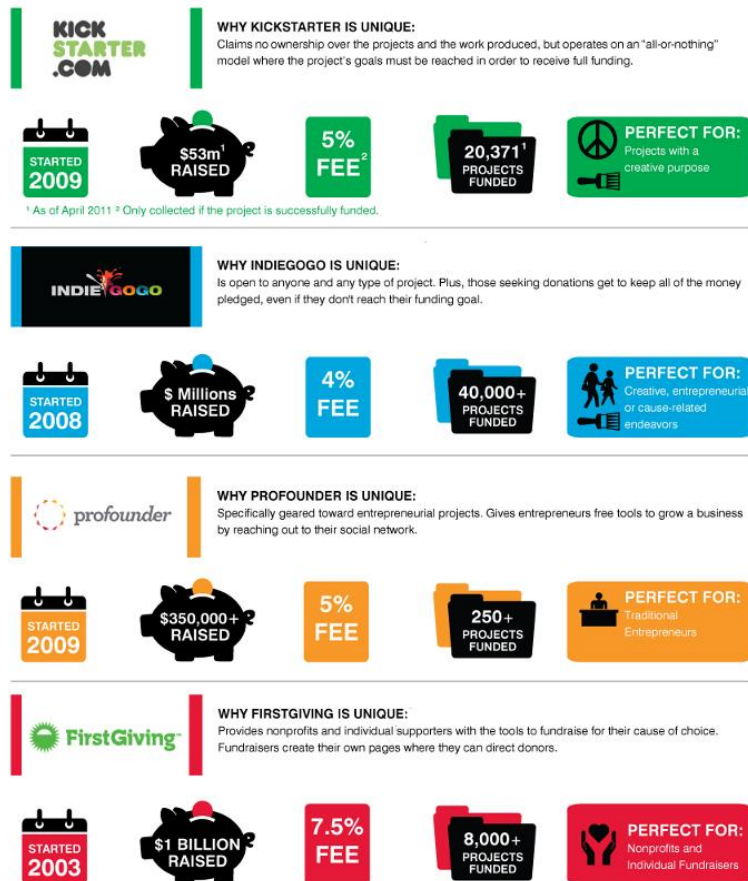
- Η πλατφόρμα Naija Fund συνδέει νεοσύστατες επιχειρήσεις και ΜμΕ με πιθανούς επενδυτές μέσω της ιστοσελίδας της.

Crowdfunding πλατφόρμες σε Νότια Αφρική

- Η πλατφόρμα Uprise Africa είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση τα ίδια κεφάλαια, η οποία συνδέει τους επενδυτές με τις επιχειρήσεις σε πρώιμο στάδιο, όπου μπορούν να επενδύσουν σε αντάλλαγμα για ίδια κεφάλαια.
- Η πλατφόρμα The People's Fund είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση τα δικαιώματα. Ξεκίνησε το 2017.
- Η πλατφόρμα THUNDAFUND είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση την ανταμοιβή, η οποία ξεκίνησε το 2011. Χρησιμοποιεί το μοντέλο "all or nothing" που χρησιμοποιείται από άλλες διάσημες πλατφόρμες όπως το Kickstarter.
- Η πλατφόρμα Livestockweath είναι μια πλατφόρμα crowdfunding με βάση τα ίδια κεφάλαια που συνδέει τους επενδυτές με τις νεοσύστατες επιχειρήσεις και τις ιδέες των έργων στον κτηνοτροφικό κλάδο επενδύοντας σε αντάλλαγμα για ίδια κεφάλαια.



Εικόνα 3 Οι κορυφαίες crowdfunding πλατφόρμες στην Ευρώπη
(Crowdsourcing Week, 2019)



Εικόνα 4 Οι κορυφαίες crowdfunding πλατφόρμες στις ΗΠΑ
(Brandongaille, 2013)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7:Ελληνικές πλατφόρμες crowdfunding

Η πρώτη ελληνική πλατφόρμα crowdfunding, η Easystarter, βοηθά οραματιστές, μουσικούς, σχεδιαστές, φιλάνθρωπους και άλλους δημιουργούς να βρουν τους πόρους και την υποστήριξη που χρειάζονται για να κάνουν τις ιδέες τους πραγματικότητα (Allilonnet, 2016; Facebook, 2021). Η πλατφόρμα προσφέρει χρηματοδότηση βάσει ανταμοιβής: ένα αναμνηστικό, μια συνάντηση με τον δημιουργό, δωρεάν παρακολούθηση της ταινίας ή του θεατρικού, απόκτηση ενός από τα πρώτα προϊόντα κ.ά. (Ναυτεμπορική, 2015). Όπως διαφαίνεται και στην σελίδα της στο Facebook, παρέχονται πληροφορίες για την πλατφόρμα, πλούσιο φωτογραφικό υλικό, βίντεο, δημοσιεύσεις κ.ά.

Σχετικά με τα βήματα για την υλοποίηση μιας ιδέας:

Το μόνο που χρειάζεται είναι η ύπαρξη μιας ιδέας. Έπειτα, ο επιχειρηματίας δημιουργεί μια σελίδα περιγράφοντας λεπτομερώς την ιδέα και τους στόχους του. Σε

αυτό περιλαμβάνεται και η αιτιολόγηση του ποσού που χρειάζεται(πχ.γιατί το συγκεκριμένο ποσό).Για να φαίνεται ελκυστική η ιδέα στο κοινό μπορεί να δημιουργήσει ένα τρέιλερ,κάποιες εικόνες.Αυτό θα δείξει στον πιθανό επενδυτή ότι ο επιχειρηματίας έχει ξεκινήσει ήδη να εργάζεται για την ιδέα.Στην συνέχεια,οι επισκέπτες είναι αυτοί που καλούνται να στηρίξουν την ιδέα.Ο κάθε επισκέπτης χρηματοδοτεί την ιδέα που αισθάνεται πως τον αντιπροσωπεύει καλύτερα.



Εικόνα 5 Η πλατφόρμα ‘Easystarter’

Άλλες ελληνικές πλατφόρμες crowdfunding είναι (Plan, 2021):

- η Groorio, που η πρώτη χρηματοδότηση της έκλεισε επιτυχώς με θέμα μια θεατρική παράσταση επιστημονικής φαντασίας, λαμβάνοντας συνολικά από 11 επενδυτές (groories) το ποσό των 1.355 ευρώ, καλύπτοντας με αυτό τον τρόπο 136% του στόχου (Ιντζεΐδης, 2012).
- η GiveandFund, που φιλοξενεί ποικίλα projects όπως γάμοι, σχολικές εκδρομές, εκπαιδευτικά ταξίδια, αθλητικές αποστολές, έκτακτες ιατρικές ή ανθρωπιστικές ανάγκες και φιλανθρωπικούς σκοπούς. Η πλατφόρμα, επίσης, δίνει τη δυνατότητα σε start-ups, επαγγελματίες ή σε ανθρώπους που έχουν κάποια επιχειρηματική ιδέα, να συγκεντρώσουν το κεφαλαίο που χρειάζονται (Facebook, 2021). Η πλατφόρμα έχει στηρίξει το έργο ΜΚΟ όπως η ΦΛΟΓΑ και το MakeaWish (BusinessNews, 2016).
- η OpenCircle προσφέρει χρηματοδότηση σε start-ups αλλά και ΜμΕ μέσα από τη διαδικασία Equity Crowdfunding, μέσα από αυστηρό έλεγχο. Η εταιρία

έχει διακριθεί το 2014 στο θεσμό του Ελληνικού Βραβείου Επιχειρηματικότητας (Χρυσοβέργη, 2015).

- η JumpStart Greece, η οποία είναι μια πλατφόρμα συλλογής χρηματοδότησης δράσεων, μέσω δωρεών, που συμβάλλει στην υλοποίηση δημιουργικών ιδεών σε τομείς, όπως γεωργία, τέχνες, ένδυση, εστίαση, παραγωγή ταινιών και ντοκιμαντέρ, μουσική, εκδόσεις, φωτογραφία, θέατρο, τεχνολογία, καθώς και προγράμματα ειδικού ενδιαφέροντος όπως στους τομείς της αρχαιολογίας, του αθλητισμού, πρωτοβουλίες ΜΚΟ, τοπικών κοινοτήτων ή σχολείων. Η προσπάθεια είναι ιδιωτική και έχει ως βασικό της σκοπό την επίτευξη ανάπτυξης και την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας (Ναυτεμπορική, 2016).
- η Vermagnet είναι μία νέα reward-based crowdfunding πλατφόρμα που ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 2017 από τον Σταύρο και την Αναστασία Μπερμπέρογλου με έδρα το Λονδίνο. Προσφέρει χρηματοδότηση σε καινοτόμες επιχειρήσεις, μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας που βασίζεται σε εργαλεία τεχνητής νοημοσύνης και σε ένα παγκόσμιο δίκτυο συνεργατών (Κετιτζιάν, 2017).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑΣ, ΕΝΤΑΞΗ ΣΕ ΜΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΜΙΑΣ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ

8.1 ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ

Στην προσέγγιση της συμμετοχικής δανειοδότησης από ιδιώτες, τα βήματα είναι τα εξής (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015):

1. Προετοιμασία

Αρχικά γίνεται προετοιμασία της προσφοράς διερευνώντας τις πιθανές πλατφόρμες και τις δυνατότητες που προσφέρουν. Ο δημιουργός πρέπει να έχει πλήρη κατανόηση των σχετικών κανόνων και των νομικών απαιτήσεων της πλατφόρμας. Επίσης, είναι σημαντικό να κάνει μελέτη οδηγών, ιστολογίων και εκστρατειών που είναι σε εξέλιξη για να ενισχυθεί η έμπνευση και να αποκτηθεί γνώση από την εμπειρία των άλλων.

Στη συνέχεια, έρχεται σε επικοινωνία με τις πλατφόρμες που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του έργου. Ακολουθεί η προετοιμασία και ο έλεγχος όλων των οικονομικών εγγράφων που απαιτούνται από την πλατφόρμα.

2. Περίοδος συγκέντρωσης κεφαλαίων

Στη συνέχεια, η ομάδα αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας της πλατφόρμας συμμετοχικής χρηματοδότησης που επιλέγει ο δημιουργός θα εξετάσει όλα τα στοιχεία που έχει αυτός υποβάλει. Εάν η αίτησή του γίνει δεκτή, ενημερώνεται σχετικά με την κατηγορία κινδύνου στην οποία πρόκειται να ενταχθεί. Εάν εγκριθεί η επιχείρησή του, θα συμπεριληφθεί στον κατάλογο της πλατφόρμας με τις επιχειρήσεις για τις οποίες οι δανειστές μπορούν να υποβάλλουν τις προσφορές τους. Κάθε δανειστής θα υποβάλει προσφορά με το ποσό και το επιτόκιο της επιλογής του. Ακόμη και αφού επιτευχθεί ο στόχος του δημιουργού, οι δανειστές μπορούν να συνεχίσουν να υποβάλλουν προσφορές, μειώνοντας τα επιτόκια. Επομένως όσο πιο δημοφιλής είναι η εκστρατεία, τόσο ευνοϊκότεροι θα είναι οι όροι που μπορεί να εξασφαλίσει ο δημιουργός.

3. Μετά την υποβολή προσφορών

Μόλις ολοκληρωθεί η διαδικασία υποβολής προσφορών, η πλατφόρμα θα επικοινωνήσει με τον δημιουργό για να επιβεβαιώσει το τελικό μέσο επιτόκιο. Έπειτα, η πλατφόρμα θα μεταφέρει τα κεφάλαια στον τραπεζικό του λογαριασμό εντός του χρονοδιαγράμματος που έχει συμφωνηθεί. Ο δημιουργός, στη συνέχεια, θα πρέπει να αποπληρώσει το δάνειο και τους τόκους σε δόσεις, όπως έχει συμφωνήσει με την πλατφόρμα. Αυτό συνήθως γίνεται μέσω πάγιας εντολής πληρωμής προς την πλατφόρμα, η οποία εν συνεχεία διαχειρίζεται την επιστροφή των εξοφλητικών πληρωμών στους λογαριασμούς των επενδυτών. Μόλις το δάνειο εξοφληθεί πλήρως, η πλατφόρμα θα επιβεβαιώσει τη λήξη και η διαδικασία θα ολοκληρωθεί.

Στην προσέγγιση της συμμετοχικής χρηματοδότησης με έκδοση μετοχών, τα βήματα είναι τα εξής (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015):

1. Προετοιμασία

Τις πρώτες ημέρες της εκστρατείας για τη συγκέντρωση κεφαλαίων θα πρέπει να γίνει μελέτη της συμμετοχικής χρηματοδότησης με έκδοση μετοχών και στην

προετοιμασία της προσφοράς. Διερευνώνται οι πιθανές πλατφόρμες συμμετοχικής χρηματοδότησης και οι δυνατότητες και οι όροι που προσφέρουν, κατανοούνται πλήρως οι κανόνες και οι νομικές απαιτήσεις που ισχύουν για την εκάστοτε πλατφόρμα και για τον τομέα του έργου και δημιουργείται ένα χρονοδιάγραμμα και προϋπολογισμός δαπανών. Ακόμη, είναι σημαντικό να κατανοηθούν από τον δημιουργό οι τάσεις της αγοράς, εξετάζοντας τι ποσά διατίθενται για τις τρέχουσες εκστρατείες συμμετοχικής χρηματοδότησης και ποια είναι τα προσδοκώμενα ανταλλάγματα, ώστε να αποκτήσει ο δημιουργός ένα κριτήριο αναφοράς για τη δική του εκστρατεία. Στη συνέχεια, έρχεται σε επικοινωνία με τις πλατφόρμες που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του, γίνεται προετοιμασία και έλεγχος όλων των οικονομικών εγγράφων που απαιτούνται από τις πλατφόρμες, αναπτύσσεται το κοινό στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και γίνεται έλεγχος στις απαιτήσεις δημοσιοποίησης στοιχείων και στις νομικές υποχρεώσεις που προβλέπονται. Για τις εκστρατείες υψηλής αξίας, απαιτούνται λογαριασμοί που έχουν υποβληθεί σε λογιστικό έλεγχο, κάτι το οποίο μπορεί να έχει υψηλό κόστος. Σε κάθε περίπτωση, ο δημιουργός ενημερώνεται από την πλατφόρμα και την τοπική αρχή σχετικά με το τι ακριβώς απαιτείται και πόσο θα κοστίσει.

2. Σχεδιασμός του προωθητικού μηνύματος

Εάν η αίτησή του γίνει δεκτή από την πλατφόρμα, θα πρέπει ο δημιουργός να οριστικοποιήσει το επιχειρηματικό του σχέδιο και την οικονομική προσφορά. Εξαιρετικά χρήσιμη μπορεί να αποδειχθεί μια προσέγγιση μέσω πολλαπλών διαύλων, η οποία θα περιλαμβάνει τη χρήση βίντεο, μέσω κοινωνικής δικτύωσης και παρουσιάσεων διά ζώσης.

3. Δημιουργία του προωθητικού μηνύματος

Αφού ο δημιουργός σχεδιάσει το προωθητικό του μήνυμα, προχωρά στη δημιουργία του, σε έναν άρτια σχεδιασμένο, ενημερωτικό και ελκυστικό ιστότοπο. Η γρήγορη απήχηση είναι πολύ σημαντική, καθώς έχει αποδειχθεί ότι οι εκστρατείες που επιτυγχάνουν περισσότερο από το 20% του στόχου κατά τις πρώτες ημέρες έχουν πολύ μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας.

4. Περίοδος συγκέντρωσης κεφαλαίων

Ακολουθεί η περίοδος συγκέντρωσης κεφαλαίων όπου χρειάζεται ενεργή επαφή με το κοινό, τόσο εντός όσο και εκτός διαδικτύου.

5. Μετά την εκστρατεία

Μετά την ολοκλήρωση της εκστρατείας, θα πρέπει ο δημιουργός να ασχοληθεί με όλες τις διοικητικές ενέργειες, όπως η καταχώριση νέων ιδιοκτητών και η μεταβολή του καθεστώτος της εταιρείας. Ίσως χρειαστεί υποστήριξη από κάποιον επαγγελματία, από δικηγόρο ή από το εμπορικό επιμελητήριο.

Στην προσέγγιση της συμμετοχικής χρηματοδότησης βάσει ανταμοιβής, τα βήματα είναι τα εξής (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015):

1. Προετοιμασία

Τις πρώτες ημέρες της εκστρατείας για τη συγκέντρωση κεφαλαίων θα πρέπει να γίνει μελέτη της συμμετοχικής χρηματοδότησης βάσει ανταμοιβής και προετοιμασία της προσφοράς. Διερευνώνται οι πιθανές πλατφόρμες συμμετοχικής χρηματοδότησης και οι δυνατότητες και οι όροι που προσφέρουν, κατανοούνται πλήρως οι κανόνες και οι νομικές απαιτήσεις που ισχύουν για την εκάστοτε πλατφόρμα και για τον τομέα του έργου και δημιουργείται ένα χρονοδιάγραμμα και προϋπολογισμός δαπανών. Ακόμη, είναι σημαντικό να κατανοηθούν από τον δημιουργό οι τάσεις της αγοράς, εξετάζοντας τι ποσά διατίθενται για τις τρέχουσες εκστρατείες συμμετοχικής χρηματοδότησης και ποια είναι τα προσδοκώμενα ανταλλάγματα, ώστε να αποκτήσει ο δημιουργός ένα κριτήριο αναφοράς για τη δική του εκστρατεία. Στη συνέχεια, έρχεται σε επικοινωνία με τις πλατφόρμες που ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες του, γίνεται προετοιμασία και έλεγχος όλων των οικονομικών εγγράφων που απαιτούνται από τις πλατφόρμες, αναπτύσσεται το κοινό στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

2. Δημιουργία του προωθητικού μηνύματος

Εάν η αίτηση γίνει δεκτή από την πλατφόρμα, θα πρέπει ο δημιουργός να παρουσιάσει το σχέδιό του όπως μέσα από ένα πολύ σύντομο βίντεο δύο λεπτών. Οι ανταμοιβές που θα προσφέρει πρέπει να είναι ιδιαίτερα ελκυστικές και να αντικατοπτρίζουν κάποιο μοναδικό χαρακτηριστικό της εκστρατείας συμμετοχικής χρηματοδότησης.

3. Περίοδος συγκέντρωσης κεφαλαίων

Κατά τη διάρκεια της περιόδου συγκέντρωσης των κεφαλαίων χρειάζεται ενεργή επαφή με το κοινό, τόσο εντός όσο και εκτός διαδικτύου. Το έργο πρέπει να χαρακτηρίζεται από δυναμισμό και ενθουσιασμό.

4. Μετά την εκστρατεία

Εάν συγκεντρωθούν τα κεφάλαια, απαιτούνται ενέργειες, όπως τήρηση στις δεσμεύσεις όσον αφορά την ανταμοιβή όλων των υποστηρικτών μέσα στο χρονικό πλαίσιο που έχει συμφωνηθεί, καταρτίζοντας ανάλογο χρονοδιάγραμμα. Επίσης, χρειάζεται να τακτοποιηθούν και οι διοικητικές υποχρεώσεις, όπως η καταβολή φόρων.

8.2 Κίνητρα και προϋποθέσεις για την αξιοποίηση του crowdfunding

Η διαδικασία crowdfunding εμπλέκει τρεις διαφορετικούς συμβαλλόμενους: τους δημιουργούς, τους χρηματοδότες και τη διαδικτυακή ιστοσελίδα που τους φέρνει σε επικοινωνία. Κάθε ένας από αυτούς έχει τα δικά του κίνητρα για την αξιοποίηση του crowdfunding (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2015; Τρανός, 2015):

- ο δημιουργός έχει ως βασικό κίνητρο το χαμηλότερο κόστος δανεισμού, σε σχέση με τις παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης. Το ίδιο ισχύει και για το κόστος χρηματοδότησης, καθώς απευθύνεται σε μια δεξαμενή επενδυτών χωρίς γεωγραφικό περιορισμό. Άλλο κίνητρο είναι η προώθηση και η προβολή σε ευρύ κοινό, οδηγώντας σε αύξηση της ζήτησης, καθώς και η συνδρομή για την εξασφάλιση άλλων μορφών χρηματοδότησης.
- οι επενδυτές έχουν συνήθως κίνητρο την επένδυση σε κάτι που είναι κοντά στα ενδιαφέροντα τους, ενώ ένα ακόμη κίνητρο μπορεί να είναι το αντάλλαγμα που αναμένουν, όπως χρηματικό κέρδος, κοινωνικό αντίκτυπο ή κάποια μη χρηματική αμοιβή.
- η διαδικτυακή ιστοσελίδα έχει ως κίνητρο το κέρδος (αύξηση εσόδων) από τις καμπάνιες, όπου συνήθως το ποσοστό που παρακρατούν από τις καμπάνιες είναι της τάξεως του 3-5%, με εξαίρεση την περίπτωση «all or nothing».

Οι προϋποθέσεις για την αξιοποίηση του crowdfunding δίνονται στην υπάρχουσα νομοθεσία, στους νόμους ν. 4351/2015 και ν. 4416/2016, όπως αυτοί παρουσιάστηκαν στην παράγραφο 2.7 της παρούσας εργασίας.

8.3 Διεκπεραίωση μιας υποθετικής χρηματοδότησης από μια συγκεκριμένη πλατφόρμα

Παίρνοντας για παράδειγμα την πλατφόρμα Kickstarter, η υλοποίηση της διαδικασίας βασίζεται στα εξής βήματα (Kickstarter, 2021):

- Βήμα 1: Επιλέγει ο δημιουργός μια κατηγορία έργου από τη λίστα για να συνδεθεί με μια συγκεκριμένη κοινότητα (πχ τέχνες). Μπορεί πάντα να κάνει update όταν το επιθυμήσει αργότερα.
- Βήμα 2: Περιγράφει σε ένα κείμενο τι θα δημιουργήσει.
- Βήμα 3: Τέλος, επιβεβαιώνει την ταυτότητα του, αναφέροντας τη χώρα όπου βρίσκεται και κάποιες άλλες λεπτομέρειες: ότι είναι τουλάχιστον 18 ετών, ότι μπορεί να επαληθεύσει μια διεύθυνση και έναν τραπεζικό λογαριασμό, ότι μπορεί να επιβεβαιώσει την πολιτική του ταυτότητα του, καθώς και ότι έχει χρεωστική ή/και πιστωτική κάρτα.

First, let's get you set up.

Pick a project category to connect with a specific community. You can always update this later.

Select your category

Next: Project idea

Describe what you'll be creating.

And don't worry, you can edit this later, too.

An album of songs based on Pablo Neruda poems.

0/135

← Category

Next: Location

Finally, let's confirm your eligibility.

Tell us where you're based and confirm a few other details before we proceed.

Select your country

🔗 What if my country isn't listed?

- I am at least 18 years old.
- I can verify an address and bank account.
- I can verify a government issued ID.
- I have a debit and/or credit card.

Εικόνα 6 Βήματα διεκπεραίωσης εκκίνησης έργου στην πλατφόρμα Kickstarter

(Kickstarter, 2021)

Για να δημιουργήσει κάποιος ένα έργο, θα πρέπει να δώσει πληροφορίες για την τοποθεσία, την ηλικία, την εθνική του ταυτότητα, τραπεζικές και φορολογικές πληροφορίες, το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο και τη διεύθυνση αλληλογραφίας του. Αυτές οι πληροφορίες είναι απαραίτητες για την πρόληψη της απάτης, τη συμμόρφωση με το νόμο και — εάν το έργο κριθεί επιτυχές — για την παροχή κεφαλαίων. Μετά από την εκκίνηση, η ικανότητα του δημιουργού να επεξεργαστεί, να αποκρύψει ή να διαγράψει ένα έργο είναι περιορισμένη (Kickstarter, 2020).

8.4 Παραδείγματα επιτυχημένων χρηματοδοτήσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό

Όπως αναφέρθηκε νωρίτερα, παραδείγματα επιτυχημένων χρηματοδοτήσεων στην Ελλάδα αποτελούν: το έργο της Groorio, με θέμα μια θεατρική παράσταση επιστημονικής φαντασίας, λαμβάνοντας συνολικά από 11 επενδυτές (groories) το ποσό των 1.355 ευρώ, καλύπτοντας με αυτό τον τρόπο 136% του στόχου (Ιντζεΐδης, 2012), το έργο στήριξης της GiveandFund σε ΜΚΟ όπως η ΦΛΟΓΑ και το MakeaWish (BusinessNews, 2016) και η διάκριση της OpenCircle το 2014 στο θεσμό του Ελληνικού Βραβείου Επιχειρηματικότητας (Χρυσοβέργη, 2015).

Υπάρχουν και άλλα παραδείγματα επιτυχημένων χρηματοδοτήσεων, που διοργανώθηκαν στην Ελλάδα ή την αφορούσαν, και οι οποίες εκστρατείες έγιναν από τις τρεις μεγαλύτερες πλατφόρμες του κόσμου, τις GoFundMe, Kickstarter και IndieGogo (Δημοκίδης, 2016):

- το παιχνίδι "Fields of Green" Kickstarter / €133.436, ξεπερνώντας τον στόχο της και κάνοντάς την πιο πετυχημένη οικονομικά εκστρατεία απ' όλες όσες σχετίζονται με τη χώρα μας, με 2.382 υποστηρικτές (εικόνα 5)
- το παιχνίδι "The Pursuit of Happiness" Kickstarter / €106.248, μια καμπάνια που ξεκίνησε από την Αθήνα, με στόχο κοντά στα 15.000 ευρώ, αλλά τελικά συγκεντρώθηκαν πάνω από 100.000 ευρώ, χάρη στους 2.191 ανθρώπους που στήριξαν το επιτραπέζιο.
- KYON Kickstarter / €84.973, όπου 362 υποστηρικτές χρηματοδότησαν το κολάρο σκύλου κι η εταιρία συγκέντρωσε 85.000 ευρώ σε περίπου δύο μήνες.
- "Helping our Refugee Friends in Chios" GoFundMe / €25.622, που ξεπέρασε τον στόχο και συνεχίζει, παρέχοντας βοήθεια στους πρόσφυγες της Χίου
- #MakeAthensLive Indiegogo / €23.367, όπου το AthensLive ζήτησε την υποστήριξη του κοινού για να προβληθεί στα social media. Τη χρηματοδότηση πρόσφεραν 516 άτομα (μεταξύ των οποίων και ο δημοσιογράφος Paul Mason) και συγκεντρώθηκε το ποσό των €23.367
- Journal 29: Interactive Book Game Indiegogo / €18.725, ένα παιχνίδι με γρίφους, όπου η χρηματοδότηση ξεπέρασε κατά πολύ τον στόχο (έχει χρηματοδοτηθεί κατά 199% μέχρι στιγμής).

- "Helping Hands for Samos Refugees" GoFundMe / €14.366, μια εκστρατεία για τους πρόσφυγες στην Σάμο, όπου 122 άτομα προσέφεραν συνολικά €14.366 και συνεχίζουν.
- "Ανθρωπιστική Κρίση στην Ελλάδα" GoFundMe / €14.718, μια καμπάνια για τους πρόσφυγες που ζουν στα στρατόπεδα αλλά και στους δρόμους της Θεσσαλονίκης.
- Help Giannis, Milagros, Victoria escape Venezuela Indiegogo/ €10.219 που εγκλωβίστηκαν στην Βενεζουέλα σε ένα σύστημα που εκμηδένισε την περιουσία τους δίνοντας κάθε μέρα σκληρό αγώνα για επιβίωση.
- Spiral Knights Eco-Fest 2016 Indiegogo/ €10.289, ένα οικολογικό-μουσικό φεστιβάλ στην Βόρεια Εύβοια με πάνω από 150 υποστηρικτές, δεκάδες επιχειρήσεις και εταιρίες, δεκάδες εγχειρήματα και εθελοντές, από περίπου 30 χώρες που έκαναν τον στόχο του φεστιβάλ πραγματικότητα
- Monsieur Charlatan - Graphic Novel, Indiegogo /€7.083, όπου το webcomic θα γίνει βιβλίο, χάρη στην επιτυχημένη καμπάνια που όχι μόνο ξεπέρασε το στόχο που είχε τεθεί αλλά έφτασε και το 118% χάρη στους 280 υποστηρικτές της.





Εικόνα 7 Το παιχνίδι "Fields of Green" Kickstarter

(Δημοκίδης, 2016)

Σύμφωνα με την ιστοσελίδα Forbes (2017), ανάμεσα στις κορυφαίες επιχειρηματικές εκστρατείες crowdfunding όλων των εποχών στο εξωτερικό είναι οι εξής:

1. **The Pebble E-Paper Watch:** \$10.266.845 σε 37 μέρες, στην πλατφόρμα Kickstarter.
2. **Ouya:** \$8.500.000 σε 29 μέρες, στην πλατφόρμα Kickstarter.
3. **Pono Music:** πάνω από \$6.000.000 σε 29 μέρες, στην πλατφόρμα Kickstarter.
4. **Bitvore:** \$4.500.000 στην πλατφόρμα Fundable.
5. **The Dash:** \$3.390.551 σε 50 μέρες στην πλατφόρμα Kickstarter.
6. **Formlabs 3D Printer:** \$2.945.885 στην πλατφόρμα Kickstarter.
7. **Oculus Rift:** \$2.437.429 σε 30 μέρες στην πλατφόρμα Kickstarter.
8. **3Doodler:** \$2.344.134 σε 34 μέρες στην πλατφόρμα Kickstarter.

9. Canary Smart Home Security: πάνω από \$1.900.000 σε 34 μέρες στην πλατφόρμα Indiegogo.

10. Scanadu Scout: \$1.664.574 σε 60 μέρες στην πλατφόρμα Indiegogo.

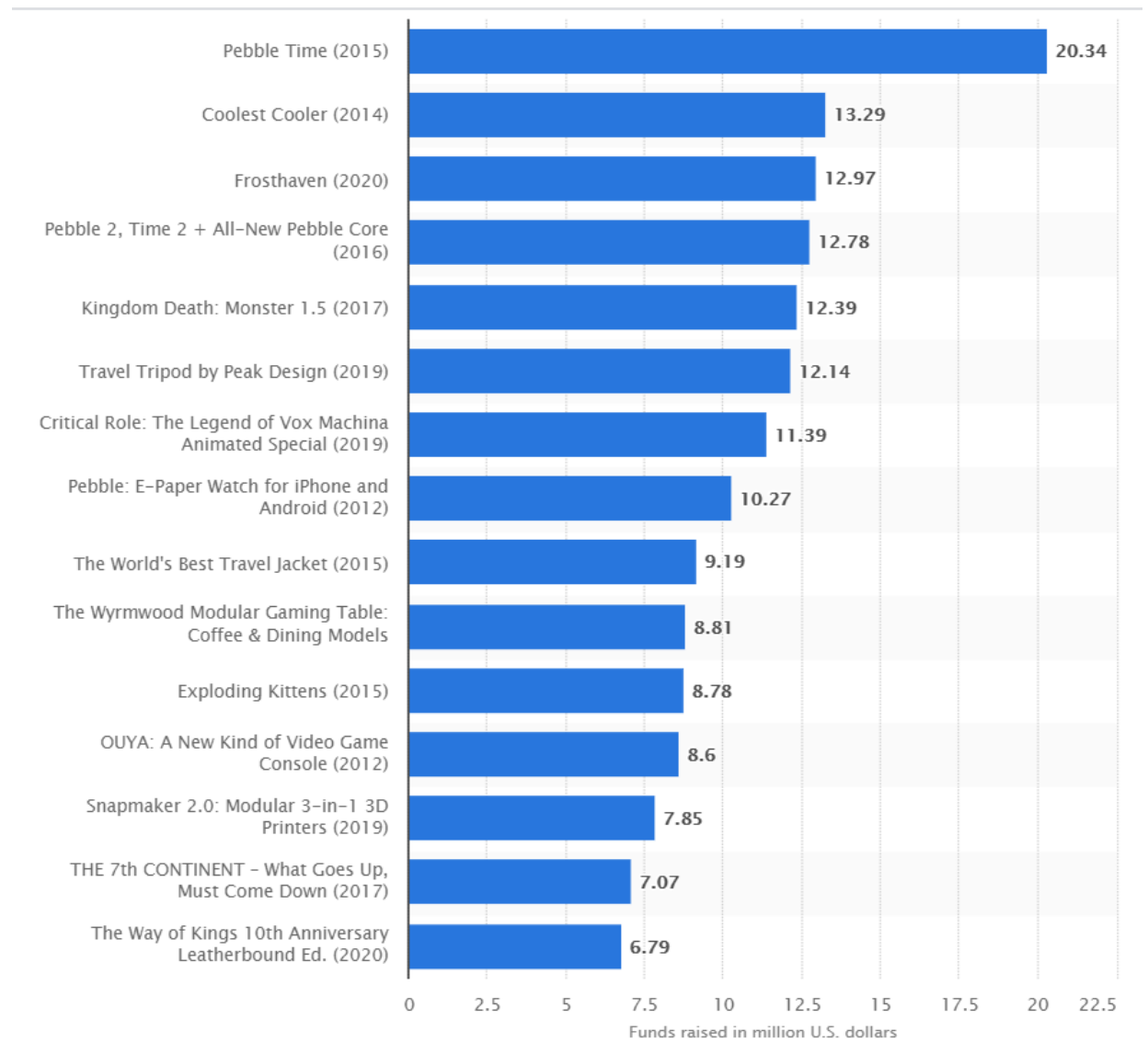
Πιο ειδικά στην Ευρώπη, ανάμεσα στις πιο γνωστές εκστρατείες crowdfunding είναι οι εξής (EU-startups, 2017):

- **Ubuntu Edge** (2013) – Ηνωμένο Βασίλειο, €10.800.000. Είναι η πιο επιτυχημένη εκστρατεία crowdfunding από την άποψη ενός γύρου χρηματοδότησης που απέτυχε ωστόσο να επιτύχει το στόχο της (32 εκατομμύρια δολάρια). Το Edge σχεδιάστηκε ως υβριδική συσκευή, λειτουργώντας ως ένα high-end smartphone. Η εταιρεία είχε ως στόχο να παράγει περίπου 40.000 τηλέφωνα.
- **Mate.bike** (2016) – Δανία, €4.900.000. Το MATE eBike είναι ένα πτυσσόμενο ηλεκτρικό ποδήλατο που φτάνει τα 35χλμ/ώρα, με εμβέλεια από 50 έως 80 χιλιόμετρα με μία μόνο φόρτιση.
- **The Dash** (2014) – Γερμανία, €3.200.000. Τα ασύρματα αυτά ακουστικά όχι μόνο επιτρέπουν στο χρήστη να ακούει μουσική, αλλά και να μετρήσει τον ρυθμό, τα βήματα, την απόσταση, τον καρδιακό ρυθμό, τον κορεσμό οξυγόνου και την ενέργεια που δαπανάται, χωρίς να έχει συνδέσει smartphone.
- **Microdrone 3** (2015) – Ηνωμένο Βασίλειο, €2.800.000. Το Microdrone 3.0 έχει σχεδιαστεί για να τραβά βίντεο με 30 καρέ ανά δευτερόλεπτο. Οι λάτρεις μπορούν να δουν ζωντανά πλάνα από drone σε 3D με ακουστικά VR.
- **Yooka-Laylee** (2015) – Ηνωμένο Βασίλειο, €2.300.000. Είναι ένα 3D platforming παιχνίδι που χαρακτηρίζει μυθικούς χαρακτήρες που εξερευνούν μυθικούς κόσμους.
- **Mous** (2015) – Ηνωμένο Βασίλειο, €1.940.000. Είναι ένα προϊόν προστασίας οθονών smartphone, που χρησιμοποιεί την προστασία AiroShock. Η εκστρατεία crowdfunding ήταν μία από τις πιο επιτυχημένες στην πλατφόρμα Indiegogo το 2015.
- **Kokoon EEG headphones** (2015)– Ηνωμένο Βασίλειο, €1.600.000. Τα ακουστικά έχουν ενσωματωμένους αισθητήρες EEG για να παρακολουθούν

τον κύκλο ύπνου των χρηστών και την ποιότητα του ύπνου τους. Αυτοί οι αισθητήρες προσδιορίζουν την τέλεια στιγμή για να ξυπνήσει ο χρήστης, φροντίζοντας να είναι σε εγρήγορση και ανανεωμένος. Κάποιοι ωστόσο θεωρούν το προϊόν αμφισβητήσιμο λόγω της πολύπλευρης φύσης του ύπνου.

- **BionicGym** (2016) – Ιρλανδία, €1.500.000. Είναι ένα από τα καλύτερα χρηματοδοτούμενα μηχανήματα γυμναστικής. Η πλατφόρμα Indiegogo συγκέντρωσε περισσότερα από 1,8 εκατομμύρια δολάρια από ανθρώπους που ήθελαν να μείνουν σε φόρμα χωρίς να κάνουν αθλήματα.
- **Airtame** (2014)– Δανία, €1.250.000. Είναι μια μικρή ασύρματη συσκευή HDMI που συνδέεται στη θύρα HDMI οποιασδήποτε οθόνης ή προβολέα. Ο χρήστης απλά κάνει λήψη της αντίστοιχης εφαρμογής και μεταδίδει το περιεχόμενό της στην οθόνη από οποιαδήποτε μεγάλη υπολογιστική πλατφόρμα, tablet ή smartphone. Το προϊόν ελήφθη θετικά από τους υποστηρικτές και είναι τώρα διαθέσιμο σε όλους στην ιστοσελίδα της εταιρείας και της Amazon.

Ολοκληρώνοντας, τα πιο πετυχημένα ολοκληρωμένα έργα της Kickstarter σύμφωνα με τα στοιχεία του Νοεμβρίου του 2020, με βάση το ποσό των συνολικών κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ), δίνονται από το παρακάτω διάγραμμα. Όπως φαίνεται, πιο πετυχημένο έργο είναι το Pebble Time (2015) (εικόνα 6) με περισσότερα από 20 εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ.



Διάγραμμα 3 Τα πιο πετυχημένα ολοκληρωμένα έργα της Kickstarter σύμφωνα με τα στοιχεία του Νοεμβρίου του 2020, με βάση το ποσό των συνολικών κεφαλαίων που συγκεντρώθηκαν (σε εκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ)

(Statista, 2021)



Εικόνα 8 "Pebble Time" Kickstarter

(Kickstarter, 2011)

1. Συμπεράσματα

Η «χρηματοδότηση από το πλήθος» (“crowdfunding”, ή διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση ή συμμετοχική χρηματοδότηση) είναι μία νέα μέθοδος για την άντληση πόρων από έναν μεγάλο αριθμό ενδιαφερόμενων για ένα θέμα, ζήτημα ή ιδέα. Η προσέγγιση αυτή έρχεται σε αντίθεση με τις παραδοσιακές χρηματοδοτικές μεθόδους και υλοποιείται μέσω του διαδικτύου σε ειδικευμένες διαδικτυακές πλατφόρμες όπως οι Kickstarter, Indiegogo, RocketHub, Fundly, Appsplint, GoGetFunding, Peerbackers κ.ά. Το crowdfunding είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό σε πολλούς τομείς.

Το crowdfunding έχει μακρά ιστορία στους τομείς της τέχνης, της φιλανθρωπίας και των πολιτικών εκστρατειών. Η εμφάνιση του Διαδικτύου έφερε ταχεία ανάπτυξη του crowdfunding, κυρίως στη μουσική, στον κινηματογράφο και το βίντεο, σε ανεξάρτητους συγγραφείς, δημοσιογράφους, εκδότες, δημιουργούς εικαστικών τεχνών, παιχνιδιών, θεάτρων κ.λπ. Η πρώτη επιτυχημένη διαδικτυακή εκστρατεία crowdfunding πραγματοποιήθηκε το 1997 και η πρώτη διαδικτυακή πλατφόρμα crowdfunding, η ArtistShare, ξεκίνησε το 2003, και τα δυο στον τομέα της βρετανικής μουσικής.

Το crowdfunding μπορεί να υλοποιηθεί μέσα από τέσσερα μοντέλα: τη δωρεά, τις ανταμοιβές, τον δανεισμό και το κεφάλαιο. Οι κατηγορίες crowdfunding ορίζονται με βάση το τι αναμένει ως αντάλλαγμα το άτομο που συνεισφέρει τα χρήματα. Οι βασικές μορφές crowdfunding είναι η συμμετοχική δανειοδότηση από ιδιώτες, η συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση μετοχών, η συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει ανταμοιβής, η συμμετοχική χρηματοδότηση βάσει δωρεάς, η συμμετοχή στα κέρδη/συμμετοχή στα έσοδα, η συμμετοχική χρηματοδότηση με έκδοση τίτλων και τα υβριδικά μοντέλα.

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία, το μέγεθος της παγκόσμιας αγοράς crowdfunding συνεχίζει να αυξάνεται. Οι μεγαλύτερες αγορές είναι η Βόρεια Αμερική και η Ασία. Το μερίδιο των αγορών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου) εξακολουθεί να είναι σε σχετικά χαμηλά επίπεδα. Σύμφωνα με τις στατιστικές εκτιμήσεις, το crowdfunding έχει δημιουργήσει 270.000 θέσεις εργασίας σε όλο τον κόσμο και προσθέτει αξία 65 δισεκατομμύρια δολάρια στην

παγκόσμια οικονομία. Η βιομηχανία crowdfunding προβλέπεται να αυξηθεί σε περισσότερα από 300 δισεκατομμύρια δολάρια το 2025.

Στην Ελλάδα, δύο νομοθετικές πρωτοβουλίες σημειώθηκαν τα τελευταία χρόνια για το πλαίσιο του crowdfunding: ο νόμος 4351/2015 που αφορά στην διενέργεια crowdfunding καμπάνιας μέσω δωρεάς και ο νόμος 4416/2016 που αναφέρεται στην χρήση του crowdfunding για επενδυτικούς σκοπούς. Οι νέοι κανόνες το 2018 και το 2020 που θεσπίστηκαν από την Ε.Ε. επιτρέπουν στις πλατφόρμες crowdfunding να παρέχουν εύκολα υπηρεσίες σε ολόκληρη την ενιαία αγορά της ΕΕ. Στη χώρα μας, γνωστές πλατφόρμες crowdfunding είναι οι: Easystarter, Groopio, GiveandFund, OpenCircle, JumpStart Greece και Vermagnet. Επιτυχημένα παραδείγματα αποτελούν το "Fields of Green", το "The Pursuit of Happiness", το KYON, το "Helping our Refugee Friends in Chios" , το #MakeAthensLive, το Journal 29: Interactive Book Game, το "Helping Hands for Samos Refugees", η "Ανθρωπιστική Κρίση στην Ελλάδα", το Help Giannis, Milagros, Victoria escape Venezuela, το Spiral Knights Eco-Fest 2016, καθώς και το Monsieur Charlatan - Graphic Novel. Στο εξωτερικό, ανάμεσα στις κορυφαίες επιχειρηματικές εκστρατείες crowdfunding όλων των εποχών στο είναι οι εξής: The Pebble E-Paper Watch, Ouya, Pono Music, Bitvore, The Dash, Formlabs, Oculus Rift, Doodler, Canary Smart Home Security και Scanadu Scout. Τέλος, το πιο πετυχημένο ολοκληρωμένο έργο της κορυφαίας πλατφόρμας Kickstarter είναι το Pebble Time (2015).

Όπως φάνηκε από την παρούσα ανάλυση, η έννοια του crowdfunding έχει ιδιαίτερη δυναμική, θετικές προοπτικές εξέλιξης αλλά και ταχεία ανάπτυξη για το μέλλον. Ωστόσο, η υπάρχουσα γνώση αναφορικά με το crowdfunding δεν είναι πλήρως διευρυμένη με την έννοια ότι οι ενδιαφερόμενοι δεν είναι πάντα εύκολο να έχουν πρόσβαση σε ενημερωτικό υλικό και απόψεις άλλων χρηστών των εν λόγω πλατφορμών. Αυτό σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να οδηγήσει στην μη ανάπτυξη αυτής της μορφής χρηματοδότησης σε κάποιες χώρες ή να παρουσιάζονται μικρά μεγέθη ενδιαφέροντος. Σε κάθε περίπτωση η επιλογή της πλατφόρμας είναι μια σημαντική απόφαση και μπορεί να κρίνει την επιτυχή έκβαση της επιχειρηματικής ιδέας.

Βιβλιογραφία

Ελληνική

Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2015) *Επεξήγηση της συμμετοχικής χρηματοδότησης. Οδηγός για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις*. ISBN 978-92-79-45212-3.

Λυγγίτσος, Α (2012) *Χρηματοδότηση της μικρής επιχείρησης*. Αθήνα: Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων. Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας.

Μαουτσίδου, Μ., Πετσάβας, Π., & Ζαχαράτου, Π. (2019) Προσαρμογή του οικονομικού μοντέλου Crowdfunding στην σχολική τάξη για την αναβάθμιση του σχολικού χώρου και την σύνδεση του σχολείου με την κοινότητα. *Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης και Ηλεκτρονικού Περιεχομένου*, 1, 1150-1162.

Τρανός, Σ. (2015) *Χρηματοδότηση από το πλήθος (Crowdfunding). Μια νέα μορφή χρηματοδότησης νέων ιδεών και επιχειρήσεων*. Διπλωματική Εργασία. Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσ/νίκη.

Νικολάου, Ζ. (2008). *ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*. (Μεταπτυχιακή Εργασία) Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πειραιάς.

Ξένη

Agrawal, A.K., Catalini, C. and Goldfarb, A. (2011). The Geography of Crowdfunding, *NBER Working Papers* 16820, National Bureau of Economic Research.

Amon, N. A. and Dorfleitner, G. (2013) The influence of the financial crisis on mezzanine financing of European medium-sized businesses – an empirical study. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(2), p.p. 169-181.

Baek, P. and Collins, L. (2013) *Working the crowd: A short guide to crowdfunding and how it can work for you*. London: Nesta.

Beshel, B. (2001) *An Introduction to Franchising*. Washington: IFA Educational Foundation.

Burtch, G., Ghose, A. and Wattal, S. (2013) An Empirical Examination of the Antecedents and Consequences of Investment Patterns in Crowd-Funded Markets, *Information Systems Research*, 24(3), p.p. 499-519.

Centre for Alternative Finance (CAF) (2017) *Entrenching innovation: the 4th UK Alternative Finance Industry Report*, Judge Business School, University of Cambridge.

Chervyakov, D. and Rocholl, J. (2019) *How to make crowdfunding work in Europe*, Bruegel Policy Contribution, No.6/2019. Brussels: Bruegel.

Ferrary, M. and Granovetter, M. (2009) The role of venture capital firms in Silicon Valley's complex innovation network, *Economy and Society*, 38(2), p.p. 326-359.

Fletcher, M., Freeman, R., Sultanov, M. and Umarov, U. (2005) *Leasing in development. Guidelines for emerging economies*. IFC(INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION).

Freedman, D.M., and M.R. Nutting (2015) *A brief history of crowdfunding*.

Gerber, E., Hui, J.S., & Kuo, P. (2011) *Crowdfunding: Why People Are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms*. Conference: Computer Supported Cooperative Work 2012.

Gompers, P. and Lerner, J. (2004) *The Venture Capital Cycle*, MIT Press.

Hemer, Jo. (2011) A snapshot on crowdfunding, *Arbeitspapiere Unternehmen und Region*, No. R2/2011, Fraunhofer ISI, Karlsruhe.

Hsu, D. H. (2004) What Do Entrepreneurs Pay for Venture Capital Affiliation?. *The Journal of Finance*, 59(2004), p.p. 1805–1844.

Kaur, H., and Gera, J. (2017) Effect of Social Media Connectivity on Success of Crowdfunding Campaigns, *Procedia Computer Science*, 122(2017), p.p. 767-774.

Kuppuswamy, V. and B.L. Bayus (2018) Crowdfunding creative ideas: the dynamics of project backers in Kickstarter, in Cumming D. and L. Hornuf (eds), *The Economics of Crowdfunding*, Cham: Palgrave Macmillan, p.p. 151–182.

Lambert, T. and A. Schvienbacher (2010) An empirical analysis of crowdfunding, *SSRN Research Paper* 1578175.

Lin, M. and Viswanathan, S. (2016) Home Bias in Online Investments: An Empirical Study of an Online Crowdfunding Market, *Management Science, INFORMS*, 62(5), p.p. 1393-1414.

Lopes, A. and Costa, C. (2017) MARF: Alternative sources of funding for SMEs in the Portuguese market, *AESTIMATIO, The IEB International Journal of Finance*, 15, p.p. 138-161.

Massolution (2015) *Crowdfunding industry report*, Crowdsourcing LLP.

Mejri, I., Hamouda, M. and Trabelsi, D. (2017) *Crowdequity and Crowdlending: two alternative funding solutions for entrepreneurial ventures. The case of the French firm Gifts for change*. IE 2017: 7th Annual International Conference on Innovation and Entrepreneurship, Nov 2017, Singapore, Singapore.hal-02373765.

Meyskens, M. and L. Bird (2015) Crowdfunding and value creation, *Entrepreneurship Research Journal*, 5(2), p.p. 155–166.

Morduch, J. (1999) The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 37(4), p.p. 1569-1614.

Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M. and A. Parasuraman (2011) Crowd-funding: turning customers into investors through innovative service platforms, *Journal of Service Management*, 22(4), p.p. 443–470.

Pelizzon, L., Riedel, M. and P. Tasca (2016) Classification of crowdfunding in the financial system, in P. Tasca, T. Aste, L. Pelizzon and N. Perony (eds), *Banking Beyond Banks and Money*, Cham: Springer, p.p.5–16.

Poetz, M. and Schreier, M. (2012) The value of crowdsourcing: can users really compete with professionals in generating new product ideas?, *Journal of Product Innovation Management*, 29(2), p.p. 245-256.

Răvaş, O-C. and David, A. (2010) Factoring agreement - financing method for the companies in lack of cash-flow, *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 10(4), p.p. 289-296.

Schwienbacher, A. and Larralde, B. (2010) Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *SSRN Electronic Journal*, 10, p.p. 1-23.

Short, J.C., Ketchen Jr, D.J., McKenny, A.F., Allison, T.H. and R.D. Ireland (2017) Research on crowdfunding: reviewing the (very recent) past and celebrating the present, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(2), p.p.149–160.

Tan, J., Shao, Y. and Li, W (2013) To be different, or to be the same? An exploratory study of isomorphism in the cluster, *Journal of Business Venturing*, 28(1), p.p. 83-97.

UNDP (2017) *Crowdfunding*, Financing Solutions for Sustainable Development series.

Ηλεκτρονικές Πηγές

Agrawal, A. (2018) Why crowdfunding will grow in 2018? [Online] Available from: [https:// thenextweb.com/contributors/2018/01/10/crowdfunding-will-grow-2018/](https://thenextweb.com/contributors/2018/01/10/crowdfunding-will-grow-2018/). [Accessed: 6 January 2021].

Allilonnet (2016). Η πρώτη ελληνική πλατφόρμα crowdfunding. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://allilonnet.gr/index.php/el/tag/1112-crowdfunding-2> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

AMF-France (2020). Publication of the European Crowdfunding Regulation: Key Dates and Overview. [Online] Available from: <https://www.amf-france.org/en/news-publications/news/publication-european-crowdfunding-regulation-key-dates-and-overview> [Accessed: 21 January 2021].

Brandongaille (2013). Top Crowd Funding Websites in the USA and Crowd Funding Examples. [Online] Available from: <https://brandongaille.com/top-crowd-funding-websites-the-usa-and-crowd-funding-examples/> [Accessed: 22 January 2021].

BusinessNews (2016). Giveandfund: Στήριξη σε ΜΚΟ. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://www.businessnews.gr/epixeiriseis/aeiforia-eke/giveandfund-stirixi-se-mko> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

Credit Angel (2015) The global impact of crowd funding explained. [Online] Available from: <https://www.creditangel.co.uk/blog/kickstarting-your-kickstarter>. [Accessed: 7 January 2021].

Crowdsourcing Week (2019). Top 15 Crowdfunding Platforms in Europe. [Online] Available from: <https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe/> [Accessed: 22 January 2021].

Daxue Consulting (2017) Crowdfunding in China: overcoming differences in access to a unique market. [Online] Available from: <http://daxueconsulting.com/potential-of-crowdfunding-in-china>. [Accessed: 7 January 2021].

Δημοκίδης, Α. (2016) Ελλάδα: 11 από τις πιο πετυχημένες φετινές καμπάνιες crowdfunding στην Ελλάδα [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: https://www.lifo.gr/articles/greece_articles/126423 [Πρόσβαση: 26 Ιανουαρίου 2021].

Dingman, S. (2013) Canadian's smartwatch startup matches record \$15-million in VC funding. [Online] Available from: <https://www.theglobeandmail.com/technology/business-technology/canadians-smartwatch-startup-matches-record-15-million-in-vc-funding/article11965214/>. [Accessed: 5 January 2021].

European Commission (2018b) Proposal for a Regulation on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business, COM (2018) 113. [Online] Available from: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018PC0113>. [Accessed: 8 January 2021].

European Commission (2021) Crowdfunding explained. [Online] Available from: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/crowdfunding-guide/what-is/explained_en [Accessed: 8 January 2021].

European Parliament (2021) New rules to facilitate EU crowdfunding. [Online] Available from: <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20201001STO88312/new-rules-to-facilitate-eu-crowdfunding> [Accessed: 19 January 2021].

EU-startups (2017) Europe's 10 most successful crowdfunding campaigns. [Online] Available from: <https://www.eu-startups.com/2017/09/europes-10-most-successful-crowdfunding-campaigns/> [Accessed: 26 January 2021].

Excelixi (2019) Crowdfunding: Ο εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <http://www.excelixi.org/el/Knowledge-Base/Entrepreneurship/Crowdfunding> [Πρόσβαση: 5 Ιανουαρίου 2021].

Facebook (2021) Πληροφορίες Easystarter. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο:

https://www.facebook.com/pg/easystartergreece/about/?ref=page_internal

[Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021],σελίδα στο facebook.

Facebook (2021) Πληροφορίες GiveAndFund. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο:

https://el-gr.facebook.com/pg/giveandfund/about/?ref=page_internal [Πρόσβαση: 25

Ιανουαρίου 2021].

Forbes (2017) Top 10 Business Crowdfunding Campaigns of All Time. [Online]

Available from: [https://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-](https://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/?sh=40bcc1e23e9f)

[business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/?sh=40bcc1e23e9f](https://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/?sh=40bcc1e23e9f) [Accessed: 26

January 2021].

Fundera (2020) Crowdfunding Statistics (2021): Market Size and Growth. [Online]

Available from: <https://www.fundera.com/resources/crowdfunding-statistics>.

[Accessed: 10 January 2021].

Fundly (2018) Crowdfunding Statistics. [Online] Available from:

<https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/#general>. [Accessed: 7 January 2021].

Ιντζεϊδης, Ε. (2012) Groopio: Crowdfunding α λα ελληνικά. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο

στο: <https://www.epixeiro.gr/article/2846> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

Κετιτζιάν, Σ. (2017) Vemagnet: Η νέα reward-based crowdfunding πλατφόρμα για τις

startups. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://www.epixeiro.gr/article/70395>

[Πρόσβαση: 26 Ιανουαρίου 2021].

Kickstarter (2021) Start a project. [Online] Available from:

<https://www.kickstarter.com/learn> [Accessed: 26 January 2021].

Kickstarter (2021) Pebble Time - Awesome Smartwatch, No Compromises [Online]

Available from: [https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-](https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-awesome-smartwatch-no-compromises)

[awesome-smartwatch-no-compromises](https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-awesome-smartwatch-no-compromises) [Accessed: 26 January 2021].

Μπερμπέρογλου, Α. (2019) Crowdfunding: Τι ισχύει μετά την ψήφιση του νέου

κανονισμού. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://www.epixeiro.gr/article/111383>

[Πρόσβαση: 22 Ιανουαρίου 2021].

Ναυτεμπορική (2016) JumpStart Greece Crowdfunding: Νέα πλατφόρμα

χρηματοδότησης επιχειρηματικών ιδεών. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο:

<https://m.naftemporiki.gr/story/1141581/Jumpstart-greece-crowdfunding-nea-platforma-xrimatodotisis-epixeirimatikon-ideon> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

Ναυτεμπορική (2015) Easystarter: Η νέα πλατφόρμα για καινοτόμα project. Ηλεκτρονική πλατφόρμα για καινοτόμες ιδέες. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://www.naftemporiki.gr/finance/story/973627/easystarter-i-nea-platforma-gia-kainotoma-project> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

Nguyen, S. (2020) The 7 Best Crowdfunding Sites of 2021. [Online] Available from: <https://www.thebalancesmb.com/best-crowdfunding-sites-4580494> [Accessed: 21 January 2021].

P2Pmarketdata (2020) Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. [Online] Available from: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide/> [Accessed: 12 January 2021].

Pinsent Masons LLP (2020) EU adopts rules to encourage cross-border crowdfunding. [Online] Available from: <https://www.pinsentmasons.com/out-law/news/eu-adopts-rules-to-encourage-cross-border-crowdfunding> [Accessed: 20 January 2021].

Plan (2021) Σχεδιασμός Καμπάνιας Crowdfunding. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://plan.gr/crowdfunding> [Πρόσβαση: 25 Ιανουαρίου 2021].

StartUpGreece (2021) Τι είναι τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών - Venture Capital. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://startupgreece.gov.gr/el/procedures-laws-regulations/%CF%84%CE%B9-%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CF%84%CE%B1-%CE%BA%CE%B5%CF%86%CE%AC%CE%BB%CE%B1%CE%B9%CE%B1-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8E%CE%BD-%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%BC%CE%B5%CF%84%CE%BF%CF%87%CF%8E%CE%BD-venture-capital> [Πρόσβαση: 9 Ιανουαρίου 2021].

Startup info (2020) 100 Crowdfunding Sites from 40 Countries. [Online] Available from: <https://startup.info/crowdfunding-platforms-for-startups-in-different-parts-of-the-world/> [Accessed: 21 January 2021].

Statista (2021) Most successfully completed Kickstarter projects as of November 2020, based on amount of total funds raised (in million U.S. dollars). [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/222489/most-successful-completed-kickstarter-projects-by-total-funds-raised/> [Accessed: 26 January 2021].

Statista (2021) Leading crowdfunding platforms worldwide in 2016, by value of funds raised(in million U.S. dollars). [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/757442/leading-crowdfunding-platforms-by-value-of-funds-raised/> [Accessed: 21 January 2021].

Statista (2019) Crowdfunding - Statistics & Facts. [Online] Available from: <https://www.statista.com/topics/1283/crowdfunding/>. [Accessed: 11 January 2021].

Statista (2018d) Number of crowdfunding platforms worldwide as of December 2014, by region. [Online] Available from: <https://www.statista.com/statistics/497227/number-ofcrowdfunding-platforms-globally-by-region/>. [Accessed: 6 January 2021].

Χρυσοβέργη, Ε. (2015). Η OPEN CIRCLE στηρίζει τους νέους επιχειρηματίες. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://www.epixeiro.gr/article/1653> [Πρόσβαση: 26 Ιανουαρίου 2021].

Τουντόπουλος, Β. *Κεφάλαιο και Χρέος: Διάκριση και Υβριδικά Μορφώματα*. [Διαδικτυακά] Διαθέσιμο στο: <https://eclass.aueb.gr/modules/document/file.php/ODE343/newTOUNDOPOULOS.pdf> [Πρόσβαση: 13 Μαρτίου 2021].

Νομοθεσία

Νόμος 4351/2015

Νόμος 4416/2016

Ευρωπαϊκός Κανονισμός 2020/1503/ΕΕ

Οδηγία 2020/1504/ΕΕ

Οδηγίας 2014/65/ΕΕ