



Ενότητα 2:

Επιχειρηματική πρακτική – Μοντελοποίηση μιας επιχείρησης ΠΔΒ

Θέμα 2.6.

Χρηματοδότηση. Ευκαιρίες και κίνδυνοι

Συγγραφείς:

**Tzvetalina Genova, Elena
Kostadinova**

Ίδρυμα:

**Varna University of
Management, Βουλγαρία**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτήν. Αριθμός έργου: 2020-1-BG01-KA203-079193.

Το παρόν υλικό αποτελεί μέρος του εκπαιδευτικού περιεχομένου για το αναλυτικό πρόγραμμα «Διαχείριση και Επιχειρηματικότητα στις Πολιτιστικές και Δημιουργικές Βιομηχανίες» για προπτυχιακούς (BA) και μεταπτυχιακούς φοιτητές (MA) στις Τέχνες και τις Ανθρωπιστικές Επιστήμες (A&H) και περιλαμβάνει συνολικά 10 θεματικές ενότητες. Αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της Στρατηγικής Συνεργασίας Erasmus+ «FENICE - Προώθηση της Επιχειρηματικότητας και της Καινοτομίας στις Πολιτιστικές και Δημιουργικές Βιομηχανίες (ΠΔΒ) μέσω Διεπιστημονικής Εκπαίδευσης».

Το περιεχόμενο της εκπαίδευσης με μια ματιά:

Πρόγραμμα Fenice

Ενότητα 1: Διαχείριση και επιχειρηματικότητα στις ΠΔΒ

Θέμα 1.1. Κατανόηση των ΠΔΒ. Διατομεακές συνεργασίες.

Θέμα 1.2. Δημιουργικότητα και καινοτομία. Λογοδοσία και δεοντολογική συμπεριφορά.

Θέμα 1.3. Πολιτιστικές πολιτικές και θεσμικά όργανα. Πνευματική Ιδιοκτησία.

Θέμα 1.4. Επιχειρηματική νοοτροπία και διαδικασία.

Ενότητα 2: Επιχειρηματική πρακτική – Μοντελοποίηση μιας επιχείρησης ΠΔΒ

Θέμα 2.1. Σχεδιασμός επιχείρησης για τις ΠΔΒ: προετοιμασία επιχειρηματικού σχεδίου και έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Θέμα 2.2. Προϊόν ή υπηρεσία από οικονομική άποψη. Οικονομική αξία. Προϊόντα και υπηρεσίες στις τέχνες. Πολιτιστική αξία.

Θέμα 2.3. Αγορά, ανταγωνισμός, κατανάλωση και εμπορική προώθηση στις ΠΔΒ.

Θέμα 2.4. Επιχειρηματικά μοντέλα, συστήματα, συμπράξεις.

Θέμα 2.5. Διαχείριση: διαχείριση ομάδων και αλλαγών στις ΠΔΒ.

Θέμα 2.6. Χρηματοδότηση. Ευκαιρίες και κίνδυνοι.

Περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να βρείτε στην αρχική σελίδα του έργου: <http://www.fenice-project.eu>

Δήλωση πνευματικών δικαιωμάτων



Το παρόν έργο χορηγείται με άδεια Creative Commons Αναφορά Δημιουργού - Μη Εμπορική Χρήση - Παρόμοια Διανομή 4.0 Διεθνές (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

Μπορείτε να:

- μοιραστείτε - αντιγράψετε και αναδιανέμετε το υλικό με κάθε μέσο και τρόπο
- προσαρμόσετε - αναμείξετε, τροποποιήσετε και δημιουργήσετε πάνω στο υλικό

υπό τους ακόλουθους όρους:

- Αναφορά Δημιουργού - Θα πρέπει να καταχωρίσετε αναφορά στον δημιουργό, με σύνδεσμο της άδειας, και με αναφορά αν έχουν γίνει αλλαγές. Μπορείτε να το κάνετε αυτό με οποιονδήποτε εύλογο τρόπο, αλλά όχι με τρόπο που να υπονοεί ότι ο δημιουργός αποδέχεται το έργο σας ή τη χρήση που εσείς κάνετε.
- Μη Εμπορική Χρήση - Δε μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το υλικό για εμπορικούς σκοπούς.
- Παρόμοια Διανομή - Αν αναμίξετε, τροποποιήσετε, ή δημιουργήσετε πάνω στο υλικό, πρέπει να διανείμετε τις δικές σας συνεισφορές υπό την ίδια άδεια όπως και το πρωτότυπο.

1 Επισκόπηση θέματος

Η χρηματοοικονομική παροχή μιας επιχείρησης αποτελεί βασικό στοιχείο του επιχειρηματικού της σχεδίου. Το θέμα αυτό θα καλύπτει τα βασικά στοιχεία του σχεδιασμού και της διαχείρισης της χρηματοδότησης στο πλαίσιο μιας επιχείρησης. Αρχίζουμε με την εισαγωγή του γενικού προφίλ και του μοντέλου παραγωγής αξίας στους ΤΠΔ, προκειμένου να σκιαγραφηθούν οι πηγές χρηματοδότησης για τους ΚΠΔ. Στη συνέχεια, θα συζητήσουμε τους πόρους που παράγονται εντός των επιχειρήσεων μέσω της πώλησης αγαθών και υπηρεσιών. Ο τρόπος με τον οποίο τιμολογούνται τα εν λόγω αγαθά και υπηρεσίες έχει καίρια σημασία, ωστόσο είναι απαραίτητο να εξεταστεί η συγκεκριμένη *διχοτομία μεταξύ αξίας και τιμής* στους ΚΠΔ. Για τον λόγο αυτό, τα έντυπα δημιουργίας κεφαλαίων που είναι ειδικά για τους ΚΠΔ εξετάζονται με βάση την κύρια διχοτομία i) της δημόσιας/κρατικής χρηματοδότησης και ii) της ιδιωτικής χρηματοδότησης εντός και εκτός της φιλανθρωπίας, συμπεριλαμβανομένων των καινοτόμων μοντέλων που συνδέονται με τον πληθοπορισμό, τη στήριξη πολλαπλών χορηγών, τις δραστηριότητες που βασίζονται σε έργα κ.λπ. Το θέμα αφορά τα διάφορα είδη χρηματοδοτικών μέσων όσον αφορά το στάδιο ανάπτυξης των επιχειρήσεων, καθώς και τους κινδύνους και τις ευκαιρίες που τους συνοδεύουν. Τέλος, εξετάζεται το ζήτημα της χρηματοπιστωτικής υγείας και των ευκαιριών ανάπτυξης στο μακροοικονομικό περιβάλλον που μεταβλήθηκε απότομα σήμερα.

2 Θεματικός αναγνώστης

I. Ιδιαιτερότητες των ΠΔΒ όσον αφορά την οικονομική αξία και την παραγωγή αξίας

Οι κλάδοι του πολιτισμού και της δημιουργικότητας (ΚΠΔ) παρήγαγαν το 4,4 % του μέσου ΑΕγχΠ της ΕΕ (φθάνοντας το 7 % για ορισμένα κράτη μέλη) και παρείχαν απασχόληση ή αυτοαπασχόληση σε περισσότερα από 7.6 εκατομμύρια άτομα και σε ποσοστό μεταξύ 2 και 4 % του εργατικού δυναμικού, η πλειονότητα των οποίων είναι νέοι (Imperiale, Fasiello, & Adamo, 2021; European Investment Fund, 2019). Η συντριπτική πλειονότητα των τομέων του πολιτισμού και της δημιουργίας στην Ευρώπη — 95 % από το 2019 — αποτελείται από μικρές επιχειρήσεις, ανεξάρτητους καλλιτέχνες και ελεύθερους επαγγελματίες. Ως εκ τούτου, οι επιχειρήσεις ΕΒΕ αντιπροσωπεύουν το 12,1 % του μέσου αριθμού εταιρειών σε όλα τα κράτη μέλη (European Investment Fund, 2019).

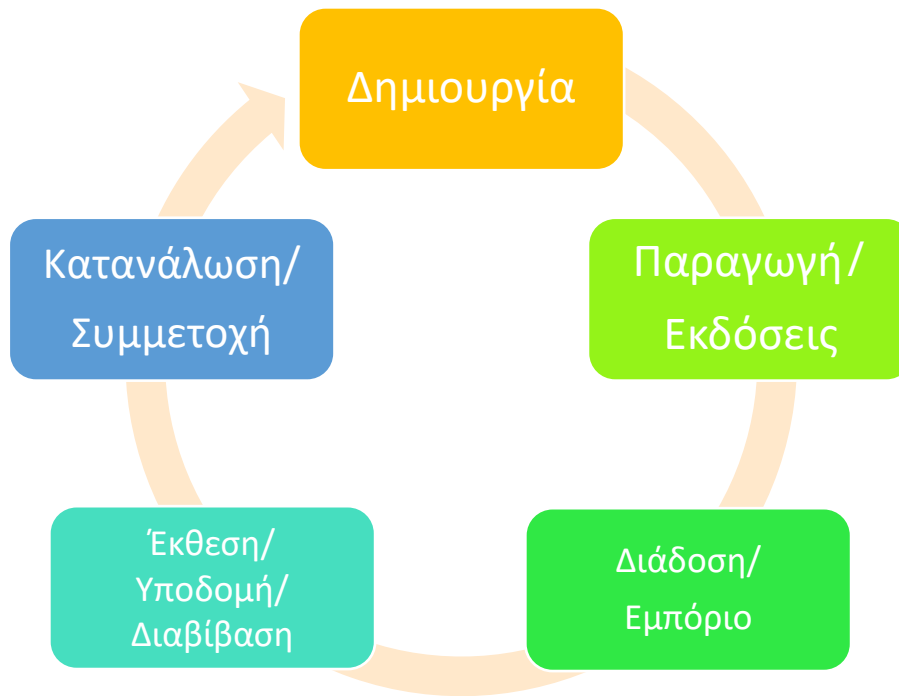
Οι ΠΔΒ στην ΕΕ χαρακτηρίστηκαν από τις ακόλουθες ιδιαιτερότητες στο χείλος του 2020 και της πανδημίας COVID-19:

- 📺 Οι υποτομείς που σχετίζονται με τα οπτικοακουστικά μέσα και τα πολυμέσα ήταν οι κινητήριες δυνάμεις της ανάπτυξης (ιδίως κινηματογραφικές ταινίες, DVD και βίντεο, ραδιοφωνικές και τηλεοπτικές εκπομπές, ηλεκτρονικά παιχνίδια/βιντεοπαιχνίδια και δραστηριότητες προγραμματισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών). Οι εν λόγω υποτομείς

διατήρησαν και μάλιστα αύξησαν την αξία τους κατά τη διάρκεια της πανδημίας (European Investment Fund, 2019).

- ✚ Όσον αφορά τις οικονομικές επιδόσεις και τη σημασία, οι ΤΠΔ ήταν συγκρίσιμοι με τους τομείς των τεχνολογιών των πληροφοριών και των επικοινωνιών (ΤΠΕ) και των υπηρεσιών στέγασης και τροφίμων (A -F). Επιπλέον, οι ΚΠΔ αξιοποιούνται στον πολιτιστικό, πολιτιστικό και πειραματικό τουρισμό και χρησιμοποιούν ψηφιακές υπηρεσίες για την παραγωγή περιεχομένου για ταινίες, βίντεο, παιχνίδια, χαρτογράφηση 3D κ.λπ. (European Investment Fund, 2019) ·
- ✚ Τα ποσοστά επιβίωσης των επιχειρήσεων ΠΔΒ μετά από 1, 3 και 5 έτη λειτουργίας είναι παρόμοια με εκείνα των επιχειρήσεων στον τομέα των ΤΠΕ και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα των τεχνολογιών της πληροφορίας και της δημιουργικότητας και είναι ακόμη υψηλότερα για τη διάρκεια των 3 και των 5 ετών σε σχέση με τα ποσοστά των επιχειρήσεων στο A/F (European Investment Fund, 2019) ·
- ✚ Οι επιχειρήσεις των ΠΔΒ απασχολούσαν κατά μέσο όρο 2,7 εργαζομένους πριν από το 2019, έναντι 5,73 στις ΤΠΕ και 5,86 στην κατηγορία A/F (European Investment Fund, 2019).
- ✚ Η μικροκλίμακα των επιχειρήσεων έχει δημιουργήσει έναν εξειδικευμένο τομέα για ad hoc συνεργασία και ομαδοποίηση που επιτρέπει στους ΠΔΒ να μεταπηδούν άμεσα σε όλους τους υποτομείς και να συγκροτούν γρήγορα ομάδες βάσει καθηκόντων που διαλύουν και μεταρρυθμίζουν μετά την ολοκλήρωση ενός έργου·
- ✚ Η κατακερματισμένη δομή των επιχειρήσεων έχει δημιουργήσει μια εξειδικευμένη αγορά για τη δημιουργία δημιουργικών κόμβων (European Investment Fund, 2019) που έχουν μετακινηθεί από το επιτόπιο στο επιγραμμικό περιβάλλον κατά τη διάρκεια της πανδημίας·
- ✚ Η νέα εξέλιξη και η εξέλιξη των τάσεων στους ΠΔΒ εξαρτώνται από την αισθητή άνοδο της ψηφιοποίησης, ιδίως όσον αφορά τον πειραματισμό με νέες ψηφιακές υπηρεσίες ως μέσο επανόρθωσης και προσαρμογής στους αντιπανδημικούς περιορισμούς κοινωνικής απόστασης — όπως ζωντανές διαδικτυακές συναυλίες και παραστάσεις, ηλεκτρονικά παιχνίδια, εικονικές εκθέσεις κ.λπ.

Γενικά, τα αγαθά και οι υπηρεσίες στους τομείς του πολιτισμού και της δημιουργίας (ΤΠΔ) και στους ΚΠΔ παραδίδονται σύμφωνα με το ακόλουθο μοντέλο αξιακής αλυσίδας:



Πηγή: (United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation, 2009)

Δεν είναι απαραίτητο όλα τα στοιχεία (δραστηριότητες) του μοντέλου να είναι παρόντα σε κάθε μεμονωμένη επιχείρηση — μπορούν να καταμεληθούν μεταξύ διαφορετικών επιχειρήσεων, εντός μιας γεωγραφικής τοποθεσίας ή καταμελημένων σε διαφορετικές περιοχές, και η χρηματοοικονομική δομή εξαρτάται επίσης σε μεγάλο βαθμό από αυτές τις ιδιαιτερότητες. Αντιθέτως, υπάρχει διασύνδεση μεταξύ των φάσεων (United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation, 2009). Για παράδειγμα, στη μουσική έχουμε τη δημιουργία, τη διάδοση και την κατανάλωση σε ζωντανές συναυλίες ως ένα είδος αλυσίδας διανομής, αλλά και τη δημιουργία, την παραγωγή και τη διάδοση όταν το προϊόν είναι μουσικές εγγραφές. Στις εικαστικές τέχνες μπορεί να έχουμε όλα τα στάδια, ενώ τα βιντεοπαιχνίδια και τα επιγραμμικά προϊόντα — δημιουργία, παραγωγή, διάδοση και συμμετοχή.

II. Κύκλος δημιουργίας αξίας και σχέσεις με άλλους κλάδους (διατομεακή χρηματική αποτίμηση)

Όπως αναφέρθηκε, η CCS είναι ένας πλήρως δεξιός τομέας της οικονομίας με μεγάλο αναπτυξιακό δυναμικό — παρά την ύφεση που προκάλεσε η πανδημία. Τα παραδοτέα των ΤΠΔ και των ΚΠΔ είναι διεπιστημονικά και ενσωματώνουν στοιχεία από διάφορους υποτομείς, π.χ. μουσική σε ταινίες και βιντεοπαιχνίδια, χαρτογράφηση 3D σε σκηνικές παραστάσεις, βιντεοπροσομοιώσεις στον χωροταξικό σχεδιασμό και την αρχιτεκτονική κ.λπ. Η αξία του ολοκληρωμένου προϊόντος είναι συνήθως υψηλότερη από την αξία των στοιχείων.

Οι ΚΠΔ ενστερνίζονται την αστικοποίηση, την ανεκτικότητα και τα άτομα με υψηλό μορφωτικό επίπεδο, τα οποία έχουν αναγνωριστεί από διάφορους ακαδημαϊκούς ως βασικοί παράγοντες για την επιχειρηματική ανάπτυξη. Υπάρχει τεράστιο δυναμικό των ΚΠΔ που συνδέονται με τη

διεπιστημονικότητα, τον ψηφιακό προσανατολισμό, την καινοτομία και το επιχειρηματικό πνεύμα που επηρεάζονται από τη διεθνοποίηση (Gerlitz & Prause, 2021). Η έρευνα δείχνει ότι το αποτέλεσμα της ώθησης της καινοτομίας είναι υψηλότερο σε περιφέρειες και κοινότητες που είναι πιο διαφοροποιημένες — όσον αφορά τους τομείς της οικονομίας, τα επαγγέλματα κ.λπ.

Γενικότερα, οι ΤΠΔ και οι ΚΠΔ ανήκουν στην οικονομία της εμπειρίας, όπου τα αγαθά και οι υπηρεσίες συνδέονται με τις επιπτώσεις που μπορούν να έχουν στη ζωή των ανθρώπων και όπου οι εμπειρίες καθίστανται η τελική προσφορά. Η δικτύωση, η επικοινωνία και η κοινοχρησία διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην παράδοση και κατανάλωση των αγαθών και των υπηρεσιών, αλλά και στα μοντέλα χρηματοδότησης, π.χ. μέσω πληθοχρηματοδότησης, πληθοπορισμού, από κοινού χρήσης υπηρεσιών συνεχούς ροής και υπηρεσιών μέσων ενημέρωσης κ.λπ.

Οι ΚΠΔ συνδέονται με τον τουρισμό με απλό τρόπο. Ωστόσο, η σχέση υπερβαίνει τον πολιτιστικό τουρισμό και αναπτύσσεται στις νέες μορφές δημιουργίας εμπειριών για τους επισκέπτες μέσω συμμετοχικών δραστηριοτήτων. Η διατήρηση και η ερμηνεία της πολιτιστικής και ιστορικής κληρονομιάς εμπίπτει επίσης στον τομέα των ΚΠΔ. Επιπλέον, οι συνδέσεις αφορούν τον πολεοδομικό σχεδιασμό και τη χωροταξική αναζωογόνηση περιοχών σε πόλεις και κωμοπόλεις, ακόμη και σε χωριά. Κατά τη διάρκεια της πανδημίας, τα προϊόντα των ΚΠΔ έγιναν αναπόσπαστο μέρος της εκπαίδευσης και της παροχής υπηρεσιών, καθώς όλες οι διαδικτυακές πλατφόρμες και εφαρμογές τις χρησιμοποιούν.

III. Πηγές χρηματοδότησης

Όπως αναφέρθηκε έμμεσα μέχρι σήμερα, οι επιχειρήσεις των ΚΠΔ¹ είναι δύο βασικών τύπων — μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα (μουσεία, βιβλιοθήκες, θέατρα, μη κυβερνητικές οργανώσεις που ενώνουν μεμονωμένους καλλιτέχνες κ.λπ.) και κερδοσκοπικού χαρακτήρα (σχεδιαστικά στούντιο, εταιρείες ΤΠΕ, μεμονωμένοι/ανεξάρτητοι καλλιτέχνες ως ατομικές επιχειρήσεις κ.λπ.). Η αλλαγή μεταξύ των δύο τύπων είναι επίσης δυνατή, καθώς έχουμε ήδη αναδύσεις ιδιωτικών μουσείων και θεατρικών εταιρειών σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες και τα όρια μεταξύ μη κερδοσκοπικών και κερδοσκοπικών οντοτήτων είναι ασαφή.

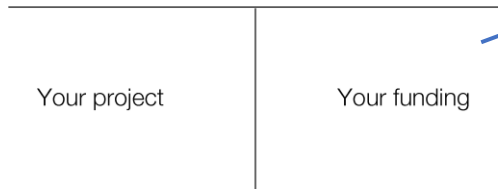
Οι επιχειρήσεις ΚΠΔ βασίζονται σε άυλα περιουσιακά στοιχεία και εργάζονται με μεγάλη αβεβαιότητα όσον αφορά τη ζήτηση της αγοράς και, ως εκ τούτου, συνήθως βασίζονται σε συνδυασμό πηγών χρηματοδότησης και τα χρησιμοποιούμενα κεφάλαια εξαρτώνται όχι μόνο από τον υποτομέα αλλά και από την οργανωτική μορφή της επιχείρησης:

¹ Επιχείρηση θεωρείται κάθε οντότητα, ανεξάρτητα από τη νομική της μορφή, που ασκεί οικονομική δραστηριότητα. Περιλαμβάνονται, ειδικότερα, οι αυτοαπασχολούμενοι και οι οικογενειακές επιχειρήσεις που ασκούν βιοτεχνικές ή άλλες δραστηριότητες, καθώς και οι προσωπικές εταιρείες ή ενώσεις που ασκούν τακτικά οικονομική δραστηριότητα (Ευρωπαϊκή Επιτροπή).

YOUR COMPANY



YOUR BALANCE SHEET



- Δημόσια χρηματοδότηση/Κρατική στήριξη
- Χρηματοδότηση/επιχορηγήσεις βάσει έργων
- Φιλανθρωπικοί επενδυτές και επενδυτές αγγέλων
- Εκκολαπτήρια επιχειρήσεων/επιταχυντές
- Συμμετοχική χρηματοδότηση
- Δάνεια και πιστώσεις
- Εισόδημα από εργασία

Πηγή: (European Investment Fund, 2019)

Οι ιδιαιτερότητες των ΤΠΔ καθορίζουν το πλαίσιο για τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης του ΤΠΔ — έχει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, παρόλο που η διαδικασία είναι παρόμοια με εκείνη των άλλων κλάδων.

🇪🇺 Στοχευμένη δημόσια χρηματοδότηση (άμεση κρατική στήριξη)

Εντός της ΕΕ, πολλά μεγάλα πολιτιστικά ιδρύματα είναι δημόσια και υποστηρίζονται από τον κρατικό προϋπολογισμό, συνήθως στο πλαίσιο των τομέων των υπουργείων που είναι αρμόδια για τον πολιτισμό, την κληρονομιά, τον τουρισμό και τις περιφερειακές και τοπικές αρχές. Σύμφωνα με τη EUROSTAT, ο προϋπολογισμός για τον πολιτισμό αποτελεί μερίδιο του ΑΕγχΠ κάθε χώρας και κυμαίνεται περίπου στο 2 % σε ολόκληρη την Ευρώπη. Για πολλές χώρες, και ιδίως για εκείνες που εκπροσωπούνται στο έργο FENICE, η χρηματοδότηση του δημόσιου πολιτιστικού τομέα θεωρείται ανεπαρκής και συνήθως καλύπτει μόνο τις αμοιβές του προσωπικού των ιδρυμάτων.

Η οικονομική ύφεση που προκλήθηκε από τη χρηματοπιστωτική κρίση το 2008 και τώρα από την πανδημία έχει συνδεθεί με περιορισμούς στη δημόσια χρηματοδότηση για τον πολιτισμό και με την κρατική στήριξη που υστερεί σε σχέση με τα σοβαρά εμπόδια που προκλήθηκαν από τα περιοριστικά μέτρα. Οι χρηματοδοτούμενες από το κράτος τέχνες και τα πολιτιστικά ιδρύματα θεωρούνται μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα (αύξηση του εισοδήματος για την επίτευξη του κοινωνικού τους στόχου και την αμοιβή του προσωπικού τους), αλλά τους δόθηκε η δυνατότητα να αρχίσουν να συμπεριφέρονται ως επιχειρηματικές οντότητες (δημιουργώντας κέρδη για την αντιστάθμιση της μείωσης των κρατικών ενισχύσεων) προκειμένου να ανακάμψουν από τις κρίσεις και να διατηρήσουν την αξία τους για τις κοινότητες.

Χρηματοδότηση βάσει έργων

Σε αντίθεση με την άμεση κρατική στήριξη, η χρηματοδότηση βάσει έργων είναι ανοικτή σε όλες τις επιχειρήσεις ΚΠΔ — ιδιωτικές και δημόσιες, κερδοσκοπικές και μη κερδοσκοπικές. Η χρηματοδότηση βάσει έργου στοχεύει στην έναρξη και την υλοποίηση συνήθως ad hoc δραστηριοτήτων με συγκεκριμένο θέμα ή εστίαση — όπως η παραγωγή κινηματογραφικής ταινίας, το παιχνίδι, το φεστιβάλ, οι επιδόσεις κ.λπ.

Η ΕΕ έχει ανοίξει πολλά προγράμματα για τη χρηματοδότηση έργων στον τομέα των ΚΠΔ. Εκτός από την εμβληματική πρωτοβουλία «Δημιουργική Ευρώπη», πολλά άλλα προγράμματα της ΕΕ περιλαμβάνουν στις προτεραιότητές τους στήριξη του πολιτισμού, της πολιτιστικής κληρονομιάς και των κλάδων του πολιτισμού και της δημιουργικότητας. Λεπτομερής περιγραφή των ευκαιριών περιλαμβάνεται στον «Οδηγό χρηματοδότησης *CulturEU: Ευκαιρίες χρηματοδότησης της ΕΕ για τον πολιτιστικό και τον δημιουργικό τομέα 2021-2027*», που εκδόθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Το σημαντικότερο χαρακτηριστικό των εντύπων αίτησης έργου βάσει των οποίων χορηγείται αυτό το είδος χρηματοδότησης είναι ότι αποτελούν από μόνα τους επιχειρηματικά σχέδια. Πρέπει να περιγράφουν λεπτομερώς το πολιτιστικό προϊόν, την αξία του για την κοινότητα και την κοινωνία ως δημόσιο αγαθό και να αιτιολογούν τη χρήση του προϋπολογισμού που πρέπει να επενδυθεί στην παράδοση του προϊόντος.

Ένα μειονέκτημα της χρηματοδότησης βάσει έργων είναι ότι εξαρτάται από τις προτεραιότητες που θέτουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και οι καλλιτέχνες και/ή οι δημιουργοί του πολιτισμού πρέπει να προσαρμόσουν τις ιδέες τους στις προτεραιότητες αυτές προκειμένου να είναι επιλέξιμοι για στήριξη.

Τα έργα χρηματοδοτούνται από δημόσιους πόρους (όπως τα προγράμματα της ΕΕ) ή από ιδιωτικούς οργανισμούς, συνήθως από μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους στο πλαίσιο των πολιτικών τους για την εταιρική κοινωνική ευθύνη.

Φιλανθρωπικοί επενδυτές και επενδυτές αγγέλων (εταιρική στήριξη)

Λόγω της κοινωνικής τους αξίας, οι ΚΠΔ προσελκύουν επίσης στήριξη από ιδιωτικές εταιρείες και ιδιώτες που επιδιώκουν να δωρίσουν μέρος του εισοδήματός τους ή των πόρων τους για κοινωνικούς σκοπούς. Η εταιρική φιλανθρωπία και η εταιρική κοινωνική ευθύνη αποτελούν βασικά ένα και το ίδιο πράγμα. Εδώ η χρηματοδότηση μπορεί να προκύψει μετά την υποβολή αίτησης σε ταμείο που έχει δημιουργηθεί από εταιρεία/εταιρεία ή ως άμεση χορηγία/δωρεά κεφαλαίων για πολιτιστικό έργο ή προϊόν σε προσωρινή βάση.

Οι επενδυτές Angel ή οι επιχειρηματικές γωνίες αποτελούν μια ακόμη εξατομίκευση της φιλανθρωπίας. Πρόκειται για εταιρείες και ιδιώτες που επενδύουν στο αρχικό ή στο πρώιμο στάδιο μιας επιχείρησης έναντι μεριδίου της επιχείρησης ή ως δωρεά για λόγους για τους οποίους ενδιαφέρονται. Είναι πολύ σημαντικές για τις δημιουργικές βιομηχανίες, καθώς η ονομασία «angel» χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά για να περιγράψει τα εύπορα άτομα που υποστήριξαν τις παραγωγές του θεάτρου Broadway τον εικοστό αιώνα. Οι επενδυτές Angel, όπως ιδίως οι εταιρείες που βασίζονται σε ΤΠΕ, αλλά όχι τόσο οι υπόλοιποι ΚΠΔ. Τα δίκτυα επιχειρηματικού πνεύματος στην Ευρώπη περιλαμβάνουν την ευρωπαϊκή εμπορική ένωση

για τους επιχειρηματικούς αγγέλους, τα κεφάλαια σποράς και τους παράγοντες της αγοράς πρώιμου σταδίου (EBAN), την Business Angels Europe και άλλα.

Εκκολαπτήρια επιχειρήσεων/επιταχυντές

Τα εκκολαπτήρια επιχειρήσεων και οι επιταχυντές παρέχουν ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις βάσει πακέτων που περιλαμβάνουν γραφεία και εκθεσιακούς χώρους, καθοδήγηση, επιχειρηματικές, εμπορικές και χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες σε τιμές χαμηλότερες από τις τιμές της αγοράς. Στα εκκολαπτήρια επιχειρήσεων οι πληρωμές βασίζονται σε τέλη, ενώ οι επιταχυντές αποκτούν μετοχές/μετοχές των υποστηριζόμενων εταιρειών. Αυτό σημαίνει ότι η χρηματοδότηση δεν λαμβάνει τη μορφή άμεσων μεταφορών χρημάτων. Τα εκκολαπτήρια επιχειρήσεων και οι επιταχυντές είναι πολύ κατάλληλα για τις εταιρείες ΚΠΔ που ασχολούνται με ψηφιακό περιεχόμενο, σχεδιασμό, οπτικοακουστικά προϊόντα και προϊόντα βίντεο.

Η εργασία σε δίκτυα και συνεργατικούς σχηματισμούς αφορά ειδικά τους ΚΠΔ. Πολλές πόλεις αναπτύσσουν στοχοθετημένες φυσικές περιοχές στις οποίες συγκεντρώνονται οι ΚΠΔ — όπως οι καλλιτεχνικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις, τα μουσεία, οι χώροι διαμονής κ.ο.κ. Ταυτόχρονα, πολλά εθνικά και κοινοτικά προγράμματα υποστηρίζουν τη δημιουργία δημιουργικών κόμβων, αποστολή των οποίων είναι να παρέχουν χώρο (φυσικό ή εικονικό) και να στηρίζουν τη δικτύωση, την ανάπτυξη επιχειρήσεων και τη συμμετοχή της κοινότητας στους τομείς της δημιουργίας, του πολιτισμού και της τεχνολογίας.» (Culture and Creativity Association, 2022). Προς το παρόν, οι δημιουργικοί συνεργατικοί σχηματισμοί και κόμβοι δεν παρέχουν την ίδια δέσμη υπηρεσιών με τα εκκολαπτήρια επιχειρήσεων και τους επιταχυντές. Αντιθέτως, αποτελούν εναλλακτική λύση για τις δημιουργικές επιχειρήσεις και τις ατομικές επιχειρήσεις που δεν μπορούν εύκολα να καταστούν οικονομικά βιώσιμες χωρίς δημόσια στήριξη.

Συμμετοχική χρηματοδότηση

Η πληθοχρηματοδότηση είναι ένα νέο μοντέλο χρηματοδότησης μιας επιχείρησης ή ενός έργου, συγκεντρώνοντας μικρά χρηματικά ποσά από μεγάλο αριθμό ατόμων, συνήθως μέσω του διαδικτύου. Εδώ, οι συλλογικές προσπάθειες φίλων, μελών της οικογένειας, πελατών και αδέσποτων υποστηρικτών μιας ιδέας δημιουργούν ένα δίκτυο που επιτρέπει την υλοποίηση αυτής της ιδέας (European Investment Fund, 2019). Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και οι πλατφόρμες πληθοχρηματοδότησης αποτελούν τον κύριο δίαυλο εφαρμογής — όπως WhyDonate, FundedByMe, FundingCircle, Ulule στην Ευρώπη. Ο μεμονωμένος επενδυτής μπορεί απλώς να δωρίσει σε ένα έργο ή σε έναν σκοπό που δρομολογήθηκε σε πλατφόρμα πληθοχρηματοδότησης, αλλά μπορεί επίσης να λάβει μικρό ενδιαφέρον (τη λεγόμενη δανειοδότηση μεταξύ ομοτίμων), μερίδιο για την επιχείρηση (μετοχικό κεφάλαιο) ή ανταμοιβή (μη οικονομικές αποδόσεις με τη μορφή μοναδικής υπηρεσίας ή προ-πώλησης ενός προϊόντος).

Εκτός από τη συγκέντρωση κεφαλαίων, η συμμετοχική χρηματοδότηση αποτελεί εργαλείο ανάπτυξης κοινοτήτων και είναι πολύ κατάλληλη για τις ανάγκες των ΚΠΔ.

Δάνεια/Πιστώσεις

Αυτή είναι η παραδοσιακή μορφή χρηματοδότησης ενός χαρακτηριστικού και συνήθως το κεφάλαιο προέρχεται από ένα συγκεκριμένο ίδρυμα — μια τράπεζα ή παρόμοιο μη τραπεζικό ίδρυμα, καθώς και μια άλλη εταιρεία αποτελεί επιλογή. Οι πηγές αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν εξίσου από πολιτιστικά ιδρύματα και μη κερδοσκοπικούς πράκτορες, καθώς και από κερδοσκοπικές επιχειρήσεις. Ανάλογα με τη βιωσιμότητα της επιχείρησης και το οικονομικό περιβάλλον, η αποπληρωμή του δανείου και των σχετικών τόκων μπορεί να αποτελέσει πρόβλημα — όπως συνέβη κατά τη διάρκεια της πανδημίας από το 2020 και των σχετικών περιοριστικών μέτρων.

Συνήθως, οι επιχειρήσεις ΚΠΔ έχουν πρόσβαση σε δάνεια με δυσκολίες — ιδίως όταν η ουσία της δραστηριότητάς τους συνδέεται με άυλα περιουσιακά στοιχεία με τα οποία είναι δυσκολότερη η χρηματική αποτίμηση. Για τον σκοπό αυτό, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θέσπισε τον μηχανισμό εγγυοδοσίας για τον πολιτιστικό και τον δημιουργικό τομέα (CCS GF), ο οποίος συνδέεται με δίκτυα τραπεζών που παρέχουν πιστώσεις ιδίως στις ΜΜΕ από αυτούς τους τομείς. Ορισμένα παρόμοια συστήματα εγγυήσεων υπάρχουν σε μεμονωμένες χώρες, αλλά εξακολουθούν να είναι λίγα.

Εισόδημα από εργασία

Η πηγή αυτή αναφέρεται στα έσοδα που αποκομίζουν οι ΚΠΔ από την πώληση των προϊόντων τους (π.χ. μέσω εισιτηρίων εισόδου, αδειών χρήσης, τελών πνευματικής ιδιοκτησίας, πώλησης έργων τέχνης κ.λπ.). Οι όγκοι και το μερίδιο αυτής της πηγής ποικίλλουν μεταξύ των διαφόρων υποτομέων — όπως αναφέρθηκε, τα προϊόντα ΤΠΕ αποφέρουν εύκολα υψηλά κέρδη τα τελευταία χρόνια, σε σύγκριση με τις βιβλιοθήκες που πρέπει να διατηρούν χαμηλά τα τέλη τους προκειμένου να παραμένουν προσβάσιμα και να εκπληρώνουν την κοινωνική τους αποστολή ως τόποι για πολιτιστικές συναθροίσεις.

Ωστόσο, ορισμένα από τα πολιτιστικά ιδρύματα μπορούν να δημιουργήσουν πρόσθετα έσοδα μέσω της ενοικίασης των χώρων ή του εξοπλισμού τους για τη διοργάνωση διαφόρων ειδών εκδηλώσεων — ακόμη και όχι πολιτιστικών.

Ίδια κεφάλαια

Ορισμένες εταιρείες τέχνης ανήκουν σε διάφορους μετόχους, οι οποίοι παρέχουν επίσης το κεφάλαιο (ή την αρχική χρηματοδότηση) της επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, η χρηματοδότηση εξασφαλίζεται μέσω μετοχών (ή μετοχών) που θα μπορούσαν να πωληθούν ή να μεταβιβαστούν έναντι πληρωμής. Ο μέτοχος έχει ένα μέρος της επιχείρησης. Αναλαμβάνει τους κινδύνους και τα κέρδη από την ανάπτυξη της εταιρείας. Οι επιχειρήσεις μετοχικού κεφαλαίου εξακολουθούν να μην είναι συνηθισμένες στους ΚΠΔ.

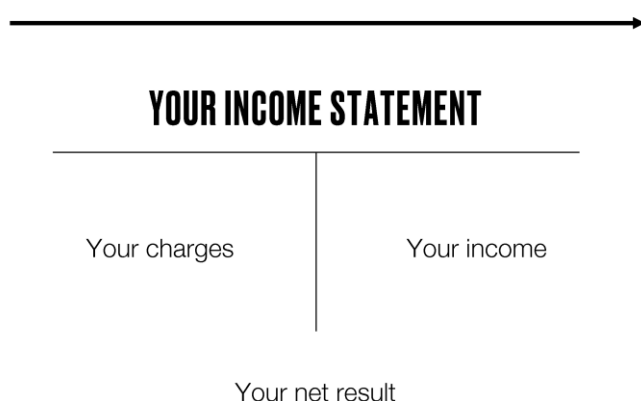
Αυτοχρηματοδότηση

Πολύ συχνά οι ανεξάρτητοι καλλιτέχνες και οι ιδρυτές πολύ μικρών επιχειρήσεων χρησιμοποιούν την προσωπική τους αποταμίευση ως κεφάλαιο εκκίνησης για την έναρξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και έργων.

IV. Κατάρτιση προϋπολογισμού και τιμολόγηση

Η έννοια της κατάρτισης του προϋπολογισμού είναι απλή — πρώτον, θα πρέπει να περιγράφονται τα αναμενόμενα έσοδα από τις πωλήσεις ή τη χρηματοδότηση για μια δεδομένη περίοδο και στη συνέχεια θα πρέπει να υπολογίζονται οι δαπάνες για την ίδια χρονική περίοδο. Το άθροισμα των εξόδων αφαιρείται στη συνέχεια από το ποσό του εισοδήματος, ενώ το αποτέλεσμα θα δείχνει το κέρδος ή τη ζημία που θα προκύψει από την επιχείρηση.

Ένας άλλος τρόπος απεικόνισης της διαδικασίας είναι μέσω της *κατάστασης εσόδων*



Πηγή: (European Investment Fund, 2019)

Η κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων αναφέρει πόσα χρήματα παρήχθησαν (έσοδα) και δαπανώνται (έξοδα) για ορισμένο χρονικό διάστημα — συνήθως ένα μήνα ή ένα έτος. Το καθαρό αποτέλεσμα είναι κέρδος ή ζημία και δείχνει πόσο καλά κατόρθωσε η επιχείρηση να παραδώσει και να πωλήσει το προϊόν της στην αγορά.

Αν και συχνά ανέφεραν ότι οι οικονομικές διαδικασίες είναι πανομοιότυπες στις επιχειρηματικές και μη κερδοσκοπικές οργανώσεις, υπάρχουν ουσιαστικά ορισμένες διαφορές. Παραδοσιακά, οι περισσότεροι συγγραφείς εξηγούν τις διαφορές μεταξύ επιχειρηματικών και μη κερδοσκοπικών οργανώσεων εστιάζοντας στο θέμα της αποστολής. Γενικά, ο κεντρικός στόχος των επιχειρήσεων είναι η αποκόμιση κέρδους στους ιδιοκτήτες/μετόχους, δηλαδή η αποστολή της επιχείρησης να αυξήσει τους οικονομικούς πόρους. Αντιθέτως, οι μη κερδοσκοπικές οργανώσεις βασίζονται στην ιδέα της συμβολής στην επίλυση κοινωνικών, εκπαιδευτικών, φυσικών και άλλων ζητημάτων, δηλαδή στην παροχή υπηρεσιών προς όφελος της κοινωνίας και της βελτίωσής της. Ως εκ τούτου, αποστολή των μη κερδοσκοπικών οργανώσεων είναι η δημιουργία ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας με σκοπό το κέρδος της κοινωνίας και όχι το οικονομικό κέρδος. Μερικές φορές αυτό συνδέεται με την προσφορά αγαθών και υπηρεσιών με χαμηλό κόστος ή δωρεάν. Οι δύο τύποι οργανισμών διαφέρουν αντίστοιχα ως προς τους χρηματοδοτικούς πόρους τους: οι επιχειρηματικές οργανώσεις χρηματοδοτούνται γενικά μέσω του κεφαλαίου των επενδυτών, της πώλησης προϊόντων/υπηρεσιών και δανείων, ενώ οι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί αντλούν τους αναγκαίους πόρους από κρατικές επιχορηγήσεις και κονδύλια, αμοιβές (π.χ. συναυλίες και τέλη εισόδου μουσείων κ.λπ.) και ιδιωτικές δωρεές. Οι επιχειρηματικές

οργανώσεις πληρώνουν για όλες τις υπηρεσίες εξωτερικών εμπειρογνομόνων, όπως η λογιστική, η παροχή νομικών συμβουλών, η διαφήμιση, ενώ σε πολλές περιπτώσεις οι μη κερδοσκοπικές λαμβάνουν τις υπηρεσίες αυτές χωρίς να χρειάζεται να πληρώσουν γι' αυτές, ή σε πολύ χαμηλότερες τιμές.

Τα ακόλουθα τρία είδη δαπανών (χρεώσεις) μπορούν να προσδιοριστούν στο πλαίσιο μιας δημιουργικής ή πολιτιστικής ΜΜΕ, πολύ μικρής επιχείρησης ή μη κερδοσκοπικού οργανισμού:

- ο δαπάνες που αφορούν ειδικά τις εισροές: εξοπλισμός, υλικά που χρησιμοποιούνται στην προπαραγωγή, μισθώσεις, παράδοση και χρόνος·
- ο γενικά έξοδα μιας επιχείρησης, π.χ. γενικά έξοδα — όπως πληρωμές κοινωνικής ασφάλισης, λογιστικές υπηρεσίες, δαπάνες που σχετίζονται με την προκείμενη περίπτωση, τέλη διαδικτύου και επικοινωνίας κ.λπ.
- ο δαπάνες που αφορούν ειδικά τους ανθρώπινους πόρους.

Το άθροισμα του κόστους εισροών, των γενικών εξόδων και των ανθρώπινων πόρων σε χρονική βάση δίνει το ελάχιστο κόστος που πρέπει να καλυφθεί προκειμένου να υπάρχει η επιχείρηση.

Το νεκρό σημείο είναι εκείνο στο οποίο το εισόδημα ισούται με τις επιβαρύνσεις. Το νεκρό σημείο είναι σημαντικό, καθώς αποτελεί το κρίσιμο σημείο διαίρεσης μεταξύ κερδών και ζημιών. Οι τιμές του προϊόντος ή της υπηρεσίας του διακόπτη θα πρέπει να υπολογίζονται κατά τρόπο ώστε το σημείο βλάβης να είναι ίσο ή μεγαλύτερο του μηδενός.

Με απλοϊκό τρόπο, για την πραγματοποίηση θεατρικών παραστάσεων ή συναυλιών, ο υπολογισμός του σημείου ισοσκελίσης έχει ως εξής:

$$(A \times P) + I - C \geq 0$$

A = οι συμμετέχοντες που αγοράζουν εισιτήρια (με άλλα λόγια, ο αριθμός των πωληθέντων εισιτηρίων)

P = μέση τιμή εισιτηρίου

A x P = έσοδα από πωλήσεις εισιτηρίων

I = άλλα έσοδα εκτός από τις πωλήσεις εισιτηρίων (π.χ. επιχορηγήσεις, δωρεές για τις επιδόσεις, κρατική στήριξη κ.λπ.)

C = επιβαρύνσεις ή δαπάνες

Η εφαρμογή του ανωτέρω τύπου θα μπορούσε να απεικονιστεί με το ακόλουθο παράδειγμα:

Πρέπει να διοργανωθεί συναυλία, με ορισμένο αριθμό καλλιτεχνών και με κόστος που υπολογίζεται στο συνολικό ποσό των 10 000 EUR, συμπεριλαμβανομένου του ενοικίου μιας αίθουσας 250 θέσεων. Ελήφθη δωρεά από ιδιώτη ύψους 1 000 EUR. Μετά από έρευνα, το αντίτιμο του εισιτηρίου καθορίστηκε στα 20 EUR. Με τη χρήση του τύπου «νεκρό σημείο», πρέπει να υπολογιστεί ο αριθμός των ατόμων που θα πρέπει να αγοράσουν εισιτήρια, ώστε να επιτευχθεί ισορροπία μεταξύ εισοδήματος και κόστους.

$$(20 \text{ EUR}) + 1\,000 \text{ EUR} - 10\,000 \text{ EUR} = 0 \text{ EUR}$$

$$(20 \text{ EUR}) = 10\,000 \text{ EUR} - 1\,000 \text{ EUR}$$

$$20 \text{ EUR} = 9\,000 \text{ EUR}$$

$$A = 450$$

Ως εκ τούτου, τουλάχιστον 450 άτομα πρέπει να αγοράσουν εισιτήρια προκειμένου να επιτευχθεί το νεκρό σημείο, γεγονός που υποδηλώνει ότι απαιτούνται περισσότερες από 1 επιδόσεις για την επίτευξη ισοσκελισμένου ισοζυγίου. Η θέση αυτή μπορεί να παρουσιαστεί ως πίνακας προϋπολογισμού:

Χωρητικότητα σε θέσεις της αίθουσας συναυλιών	250
Τιμή εισιτηρίου	20 EUR
Αριθμός πωλήσεων εισιτηρίων που απαιτούνται για την ισοσκέλιση	450
Συμμετοχή στο νεκρό σημείο ως ποσοστό% της χωρητικότητας των θέσεων της αίθουσας	180 %
Έσοδα	
Πωληθέντα εισιτήρια	9 000 EUR
Επιχορήγηση	1 000 EUR
Συνολικό εισόδημα	10 000 EUR
Λιγότερες δαπάνες	
Κόστος παραγωγής	10 000 EUR
Συνολικό κόστος	10 000 EUR
Κέρδος/Ζημία	0 EUR

V. Οικονομική βιωσιμότητα

Η οικονομική βιωσιμότητα επιτυγχάνεται όταν μια επιχείρηση πωλεί ένα προϊόν ή μια υπηρεσία σε τιμή που δεν καλύπτει μόνο τα έξοδα, αλλά παράγει και κέρδος. Τα κέρδη επιτρέπουν στην επιχείρηση να διευρυνθεί, ιδίως όταν ένα μέρος της επένειμε σε μεγαλύτερες παραγωγές, σε καλύτερες εγκαταστάσεις, σε περισσότερους εκτελεστές και συνδημιουργούς κ.ο.κ.

Με άλλα λόγια, μιλάμε για τη βιωσιμότητα όταν το νεκρό σημείο είναι μεγαλύτερο από το μηδέν.

Στις μη κερδοσκοπικές οντότητες, η ερμηνεία «κέρδος» είναι λίγο διαφορετική. Το πλεόνασμα που παραμένει στο τέλος ενός έργου ή μιας περιόδου επανεπενδύεται συνολικά για να μπορέσει ο οργανισμός να παραμείνει ανεξάρτητος από την εξωτερική χρηματοδότηση (δωρεές, χορηγίες, δάνεια κ.λπ.) και να αναπτύξει πρωτοβουλίες κατά τη διακριτική του ευχέρεια ή δωρεάν για το κοινό.

Στην πραγματικότητα, η οικονομική βιωσιμότητα δεν είναι εύκολο να επιτευχθεί σε έναν τόσο δυναμικό τομέα όπως οι ΚΠΔ. Η επικρατούσα μικρή κλίμακα του κυρίαρχου αριθμού επιχειρήσεων αυξάνει επίσης την ευπάθειά τους από την άποψη αυτή. Για πολλούς από τους

υποτομείς, οι τιμές των προσφερόμενων πολιτιστικών προϊόντων πρέπει να προσαρμοστούν στη γενική αγοραστική δύναμη του κοινού, ώστε να μπορούν όσο το δυνατόν περισσότεροι άνθρωποι να καταναλώνουν και να βιώνουν τις τέχνες και τον πολιτισμό. Αυτή η διχοτόμηση μεταξύ των τιμών και των κοινωνικών λειτουργιών στον τομέα του πολιτισμού και της δημιουργικότητας θα είναι πάντα παρούσα και θα αναφέρεται στην οικονομική βιωσιμότητα του τομέα.

VI. Ευκαιρίες και κίνδυνοι

Οι προοπτικές ανάπτυξης των ΤΠΔ και των ΚΠΔ πριν από το 2019 και η πανδημία ήταν περισσότερο από ελπιδοφόρες στην Ευρώπη. Οι οικονομικές στατιστικές παρείχαν το ακόλουθο ενημερωτικό δελτίο:

- Η οικονομική συμβολή των ΚΠΔ την εποχή εκείνη ήταν υψηλότερη από εκείνη των τηλεπικοινωνιών, της υψηλής τεχνολογίας, των φαρμακευτικών προϊόντων και της αυτοκινητοβιομηχανίας·
- Μεταξύ του 2013 και του 2019, οι ΚΠΔ προσέθεσαν περίπου 700,000 θέσεις εργασίας (που ισοδυναμούν με αύξηση κατά 10 %), μεταξύ άλλων για δημιουργούς, ερμηνευτές και άλλους δημιουργικούς εργαζομένους·
- Όλοι οι τομείς των ΚΠΔ αυξήθηκαν σε διάστημα 6 ετών με ποσοστό έως και 4 % — με τα βιντεοπαιχνίδια, τη διαφήμιση, την αρχιτεκτονική και τη μουσική να αποτελούν τους ηγέτες και μόνο ο Τύπος βρισκόταν σε ύφεση· Η μεγαλύτερη ανάπτυξη σημειώθηκε στην Ανατολική και Κεντρική Ευρώπη·
- Η ζήτηση επιγραμμικού περιεχομένου ήταν υψηλή, καθώς πάνω από το 80 % των χρηστών του διαδικτύου στην ΕΕ χρησιμοποιούσαν το διαδίκτυο για μουσική, βίντεο και παιχνίδια (και όχι τόσο για αγορές ή κοινωνική δικτύωση)·
- Το δυναμικό καινοτομίας των ΚΠΔ ήταν εξαιρετικά υψηλό·
- Είναι σύνηθες οι επιχειρήσεις ΚΠΔ να ασκούν ταυτόχρονα εμπορικές/κερδοσκοπικές και μη εμπορικές/κοινωνικά επωφελείς δραστηριότητες και αυτό συνδέεται με την πρόσβαση σε δημόσιους πόρους που μπορεί να έχει το γ·
- Η αγορά των ΚΠΔ είναι ιδιαίτερα κατακερματισμένη και εξαρτάται από τον πολιτισμό και τις γλώσσες των διαφόρων λαών και γενεών.

Πηγή: (EY Consulting, 2021) (European Investment Fund, 2019) (European Investment Fund, 2019)

Ωστόσο, οι ελπιδοφόρες προοπτικές καταστράφηκαν μετά το 2020 και εκτιμάται ότι οι ΚΠΔ έχουν απολέσει πάνω από το 31 % των εσόδων τους (EY Consulting, 2021) λόγω των ακόλουθων χαρακτηριστικών των ΚΠΔ:

- Κυριαρχία των ΜΜΕ και των πολύ μικρών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης·
- Οι γρήγοροι κύκλοι στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη επλήγησαν και χάθηκαν περισσότερο·
- Η διακοπή της κοινωνικής ζωής και τα μέτρα κοινωνικής αποστασιοποίησης οδηγούν σε αυξημένη κατανάλωση ψηφιακού περιεχομένου λόγω της μειωμένης κατανάλωσης ψηφιακού περιεχομένου επί πληρωμή (IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, & Heinsius, 2021) ·


- Η κατακερματισμένη δομή του τομέα, ο τρόπος ελεύθερης απασχόλησης, η δύσκολη πρόσβαση σε εμπορική χρηματοδότηση κατέστησε τους ΚΠΔ εξαιρετικά ευάλωτους στην οικονομική κρίση που προκάλεσε η πανδημία (IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, & Heinsius, 2021) ·
- Η αύξηση των συνδρομών σε απευθείας σύνδεση συνοδεύτηκε από μείωση των διαφημίσεων σε απευθείας σύνδεση·
- Έλλειψη ομοιόμορφων στατιστικών και ποιοτικών αναλύσεων για την ανάπτυξη του τομέα σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ, γεγονός που δυσχεραίνει τον επιχειρηματικό σχεδιασμό (European Investment Fund, 2019)

Οι πιθανοί τρόποι ανάκτησης αφορούν:

- Πιο στοχευμένη δημόσια στήριξη για τον τομέα — σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο, εκτός από το επίπεδο της ΕΕ·
- Νέες συνεργασίες μεταξύ των ΚΠΔ — όπως αυτές που επιτρέπουν ζωντανές διαδικτυακές παραστάσεις κατά τη διάρκεια των περιοριστικών μέτρων, υβριδικές επιτόπιες και διαδικτυακές εκδηλώσεις κ.λπ.·
- Καλύτερη αξιοποίηση των διατομεακών συνεργασιών των ΚΠΔ με άλλους τομείς της οικονομίας — ιδίως στον τομέα της υγείας και της εκπαίδευσης·
- Αναβάθμιση και αναθεώρηση των μοντέλων εσόδων και χρήση εναλλακτικών χώρων για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας — ψηφιακά ή σε μεγάλους δημόσιους χώρους, μεταξύ άλλων και στο ύπαιθρο
- Χρηματική αποτίμηση του ψηφιακού περιεχομένου (στις πιο δημοφιλείς μορφές «πώλησης περιεχομένου» και «πώλησης κοινού») και εξέλιξη της προστασίας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας·
- Αποκατάσταση του ρόλου των ΚΠΔ όσον αφορά τη συμβολή τους στην ευημερία των πολιτών, την κοινωνική καινοτομία και την κοινωνική συνοχή·
- Εισαγωγή νέων μοντέλων προστασίας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας — τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας σε παγκόσμιο επίπεδο δημιουργήθηκαν ως έννοια πριν από την έναρξη λειτουργίας του διαδικτύου και προσαρμόζονται στις νέες τάσεις ανάπτυξης των τεχνολογιών· Η ΕΕ αποσκοπεί στη δημιουργία μιας ενιαίας ψηφιακής αγοράς και εξέδωσε την οδηγία (ΕΕ) 2019/790 με στόχο την προσαρμογή των εξαιρέσεων/περιορισμών των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας στο ψηφιακό και διασυνοριακό περιβάλλον, τη βελτίωση των πρακτικών αδειοδότησης για τη διασφάλιση ευρύτερης πρόσβασης σε δημιουργικό περιεχόμενο και την επίτευξη μιας εύρυθμα λειτουργούσας αγοράς για τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας·
- Η επιστήμη, οι τεχνολογίες και η τέχνη θεωρούνται ότι ανήκουν από κοινού και η διεπιστημονικότητα προωθείται μέσω της δημόσιας στήριξης και των επιχειρήσεων.

Ο κατάλογος μπορεί να διευρυνθεί από κάθε ενδιαφερόμενο μέρος των ΚΠΔ. Ακολουθούν ορισμένα μέσα στήριξης και χάραξης πολιτικής που πρέπει να εξεταστούν:

- ✚ Πρόγραμμα «Δημιουργική Ευρώπη» της Ευρωπαϊκής Επιτροπής - <https://ec.europa.eu/culture/creative-europe>
- ✚ Start = S + T + Arts (Επιστήμη, τεχνολογία και τέχνες), πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, που δρομολογήθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος έρευνας και καινοτομίας «Ορίζων 2020» για τη στήριξη συνεργασιών μεταξύ καλλιτεχνών, επιστημόνων, μηχανικών και ερευνητών - <https://starts.eu/>

 Δίκτυο δημιουργικών κόμβων της ΕΕ - <http://creativehubs.net/>

VII. Προτεινόμενες αναγνώσεις:

The CulturEU Funding Guide: EU Funding Opportunities for the Cultural and Creative Sectors 2021-2027 (2021), European Commission

Rebuilding Europe – The Cultural and Creative Economy Before and After the COVID-19 Crisis (2021), EY Consulting, European Grouping of Societies of Authors and Composers (GESAC)

Be Creative - Call the Bank: Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility (2019), European Investment Fund

Capacity-building in the Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility: A guide to assessing loan applications from CCS SMEs (2019), European Investment Fund

3 Βιβλιογραφικές αναφορές

Culture and Creativity Association. (2022). *Creative Economy*. From Culture and Creativity: <https://www.culturepartnership.eu>

European Investment Fund. (2019). *Be Creative - Call the Bank: Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility*. Luxembourg: EIF.

European Investment Fund. (2019). *Be Creative, Call the Bank. A Guide for SMEs in the Cultural and Creative Sectors on How to Obtain Financing*. From https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-sme-book.pdf

European Investment Fund. (2019). *Capacity-building in the Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility: A guide to assessing loan applications from CCS SMEs*.

European Investment Fund. (2019). *Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe: A Sector to Invest In*. Luxembourg: EIF. Retrieved October 5, 2021 from https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-market-analysis-europe.pdf

EY Consulting. (2021). *Rebuilding Europe – The Cultural and Creative Economy before and after the COVID-19 Crisis*. European Grouping of Societies of Authors and Composers (GESAC). From <https://www.rebuilding-europe.eu/>

Gerlitz, L., & Prause, G. (2021). Cultural and Creative Industries as Innovation and Sustainable Transition Brokers in the Baltic Sea Region: A Strong Tribute to Sustainable Macro-Regional Development. *Sustainability*, 13(9742). doi:<https://doi.org/10.3390/su13179742>

IDEA Consult, Goethe-Institut, Amann, S., & Heinsius, J. (2021). *Research for CULT Committee – Cultural and creative sectors in post-Covid-19 Europe: crisis effects and policy recommendations*. European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies. From [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/652242/IPOL_STU\(2021\)652242_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/652242/IPOL_STU(2021)652242_EN.pdf)

Imperiale, F., Fasiello, R., & Adamo, S. (2021). Sustainability Determinants of Cultural and Creative Industries in Periphery Areas. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(9), 438. doi:<https://doi.org/10.3390/jrfm14090438>

United Nations Educational Scientific and Cultural Organisation. (2009). *The 2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS)*. UNESCO Institute of Statistics. Retrieved October 24, 2021 from http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/unesco-framework-for-cultural-statistics-2009-en_0.pdf

4 Ευχαριστίες

Natalia Nikolova — ιδρύτρια και ιδιοκτήτρια της Ακαδημίας Τεχνών Ανακύκλωσης