

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Ανταλλακτική Οικονομία. Ανταλλακτικά Δίκτυα στην Ελλάδα  
Ανταλλακτική Οικονομία. Η περίπτωση του δικτύου ανταλλαγής "tradeNOW"



ΒΟΥΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Α.Μ.: 2002268

ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ : Κα. Αθανασοπούλου Σοφία

ΑΘΗΝΑ 2014



Πίνακας Περιεχομένων

ΠΡΟΛΟΓΟΣ .....	4
1. ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ .....	6
1.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ/ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ .....	6
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ .....	7
1.3 Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ...	10
1.3.1 Η ΔΙΑΚΗΡΥΞΗ ΑΡΧΩΝ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΟΜΑΔΩΝ “trueque” .....	11
1.3.2 Ο ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ.....	12
1.3.3 ΤΟ ΠΕΙΡΑΜΑ ΤΟΥ ΒΕΡΓΚΛ .....	13
1.3.4 LETS (Local Exchange Trade systems) .....	19
1.3.5 ΔΙΕΘΝΗ ΔΙΚΤΥΑ ΑΝΤΑΛΛΑΓΩΝ .....	19
1.3.6 “BARTER” ΜΕΤΑΞΥ ΚΡΑΤΩΝ .....	21
1.4 Ο ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ .....	22
1.4.1 ΣΤΟΧΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ .....	22
1.4.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ.....	23
1.5 ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ .....	25
1.6 ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΧΡΟΝΟΥ .....	45
1.7 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ .....	49
1.8 ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ .....	49
1.9 ΟΡΟΙ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ:.....	50
1.9.1. ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ .....	51
2. ΜΕΛΕΤΩΝΤΑΣ ΤΟ tradeNow .....	54
2.1 tradeNow .....	54
2.2 ΠΩΣ ΞΕΚΙΝΗΣΕ .....	54
2.3 Η ΟΜΑΔΑ ΤΟΥ tradeNow .....	55
2.4 Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ .....	57
2.5 ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ-ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ.....	58
2.6 ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ.....	61
2.7 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ .....	61
2.8 ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ (Tips) .....	66
2.9 ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΑΝΤΑΛΛΑΓΩΝ.....	73
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	76
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	77
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ .....	78

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

"Φτωχός δεν είναι όποιος δεν έχει χρήματα, αλλά όποιος δεν έχει να προσφέρει κάτι."

Ιστορικά το εμπόριο και η οικονομία στηριζόντουσαν στην ανταλλαγή αγαθών. Η ολοένα αυξανόμενη παραγωγή αλλά και ζήτηση προϊόντων δημιούργησε μεγαλύτερη ανάγκη για εμπόριο. Η συνεχιζόμενη εξειδίκευση των οικονομικών υποκειμένων όμως σε συνδυασμό με τη μη διαιρετότητα πολλών προϊόντων αλλά και υπηρεσιών οδήγησε στην ανάγκη για ένα ευέλικτο, διαιρετό και καθολικά αποδεκτό μέσο ανταλλαγής, που ήταν το χρήμα.

Στα 300 περίπου χρόνια της ιστορίας του καπιταλισμού η ανθρωπότητα έχει στιγματιστεί από μεγάλες τεχνολογικές προόδους, παράλληλα όμως με πολέμους, με την εκμετάλλευση της φύσης και του ανθρώπου για την παραγωγή κέρδους. Γι'αυτό και η εργατική τάξη αντιτάχτηκε σε αυτή τη μορφή οικονομίας και επαναστάτησε εναντίον του καπιταλισμού, με κορυφαία απόπειρα υπέρβασής του προς τον σοσιαλισμό, την επανάσταση του 1917 στη Ρωσία.

Σε μια περίοδο οικονομικής κρίσης σε παγκόσμιο επίπεδο, δημιουργήθηκε πρόσφορο έδαφος για την ανάπτυξη δικτύων ανταλλαγής με σκοπό να δώσουν λύση στα οικονομικά προβλήματα της εποχής. Τα παραδείγματα εφαρμογής στην παγκόσμια αγορά είναι πολλά. Το ίδιο συμβαίνει και στην χώρα μας καθώς πολλά δίκτυα έχουν δημιουργηθεί αυξάνοντας έτσι την απήχυσή τους στον κόσμο με αποτέλεσμα την δημιουργία όλο και περισσότερων δομών ανταλλαγής και αλληλεγγύης. Στην Ελλάδα πολλά από τα δίκτυα ανταλλαγής ξεκίνησαν ως πρωτοβουλίες κατοίκων. Δημιουργήθηκαν από ομάδες ανθρώπων που υποστήριζαν έναν εναλλακτικό τρόπο ζωής και έναν τύπο σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων που είχε ως γνώμονα την αλληλεγγύη, τη δικαιοσύνη και την ισότητα, αντιστεκόμενοι στα καταναλωτικά πρότυπα, τον ανταγωνισμό, τη συσσώρευση και την κερδοσκοπία.

## ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

## 1. ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ



«Πηγή: [www.ere.net](http://www.ere.net)»

### 1.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ/ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Σύμφωνα με την οικονομολογία ανταλλακτική οικονομία ή αντιπραγματισμός (barter) ορίζεται η οικονομία εκείνη εντός της οποίας πραγματοποιείται ανταλλαγή αγαθών (υλικών και άυλων) μεταξύ οικονομικών μονάδων δίχως τη μεσολάβηση χρημάτων. Πραγματοποιείται δηλαδή μια α-χρήματη συναλλαγή αγαθών και υπηρεσιών. Είναι μια οικονομία που στερείται ένα κοινά αποδεκτό νόμισμα, έτσι ώστε όλες οι συναλλαγές να γίνονται με αγαθά και υπηρεσίες επειδή το χρήμα δεν υπάρχει.

## 1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ



«Οι Αρχαίοι Φοίνικες ανταλλάσσουν με τους Κέλτες (πίνακας του Leighton)»

Ο αντιπραγματισμός σύμφωνα με διάφορες πηγές χρησιμοποιήθηκε πρώτη φορά από τους λαούς της Μεσοποταμίας γύρω στα 6.000 π.Χ.. Ο λόγος που τους οδήγησε στην ανταλλαγή προϊόντων ήταν η μεγάλη ευφορία της γης που επέτρεπε στους αγρότες μεγαλύτερη παραγωγή από αυτήν που είχαν ανάγκη, σε προϊόντα όπως το σιτάρι και το κριθάρι. Έχοντας λοιπόν πλεονάζουσα παραγωγή, είχαν την ευχέρεια να χρησιμοποιήσουν αυτά τα αγαθά για να αποκτήσουν άλλα στα οποία είχαν έλλειψη.

Έτσι, οι άνθρωποι που ζούσαν σε ορεινές περιοχές, κατέβαιναν στις πεδιάδες για να ανταλλάξουν τα παραπάνω αγαθά με ξυλεία, ασβεστόλιθο, χρυσό, ασήμι και χαλκό. Στις όχθες των ποταμών Τίγρη και Ευφράτη παρήγαγαν λινάρι, το οποίο χρησιμοποιούσαν για να υφάνουν ρούχα.

Από την στιγμή όμως που δεν υπήρχε προκαθορισμένος τρόπος υπολογισμού της αξίας του αγαθού ή των υπηρεσιών που άλλαζαν, ουσιαστικά έχτιζαν δεσμούς και δημιουργούσαν υποχρεώσεις στην κοινωνία. Όσο αυξάνονταν οι συναλλαγές αυξανόταν ο βαθμός οργάνωσης αλλά και το μέγεθος της κοινωνίας, αναδεικνύοντας άλλα μακροοικονομικά υποδείγματα.

Για την επίλυση αυτού του προβλήματος οι άνθρωποι χρησιμοποίησαν στο παρελθόν εμπορεύματα όπως το αλάτι, το τσάι, ο καπνός, τα βοοειδή και τους σπόρους ως μονάδα

ανταλλαγής. Ωστόσο, χρησιμοποιώντας αγαθά ως υποκατάστατο του χρήματος δημιουργήθηκαν εκ νέου προβλήματα. Το να μεταφέρεις ή να αποθηκεύεις σακιά με αλάτι ή άλλα βαριά αγαθά δεν ήταν εύχρηστο στις καθημερινές συναλλαγές. Έτσι το εμπόρευμα μεταλλάχτηκε σε χρήμα.

Το χρήμα που είναι οτιδήποτε κοινώς αποδεκτό από μια ομάδα ανθρώπων για την ανταλλαγή αγαθών ή υπηρεσιών.

Οι Λυδοί ενδέχεται να ήταν οι πρώτοι στον δυτικό κόσμο που χρησιμοποίησαν κέρματα. Με τον καιρό κάθε χώρα έφτασε να έχει το δικό της σύστημα κερμάτων και χαρτονομισμάτων με προκαθορισμένη αξία.

Η χρήση του χρήματος επεκτάθηκε γρήγορα διότι ήταν άμεσα διαθέσιμο και εύκολο στην χρήση. Δεδομένου ότι στα χρήματα δόθηκε μια ορισμένη αξία, έγινε πιο εύκολο να συγκρίνουν το κόστος των ειδών που οι άνθρωποι ήθελαν να εμπορευτούν. Έτσι ο αντιπραγματισμός περιορίστηκε σε μια αυθόρμητη και ανοργάνωτη τάση στις μικρές κοινότητες.

Τα αρχαιότερα γνωστά χαρτονομίσματα χρονολογούνται στην Κίνα, περίπου το 960 μ.Χ..

Με την εισαγωγή των χαρτονομισμάτων και μη πολύτιμων νομισμάτων το χρήμα εξελίχθηκε σε αντιπροσωπευτικό. Δηλαδή αντιστοιχούσε σε ένα ορισμένο ποσό από ασήμι ή χρυσό. Για παράδειγμα, η Λίρα Αγγλίας ήταν κάποτε εγγυημένη για να είναι εξαγοράσιμη για ένα κιλό ασήμι.

Στο μεγαλύτερο μέρος του δέκατου ένατου και εικοστού αιώνα, η πλειοψηφία των νομισμάτων βασιζόνταν στον κανόνα του χρυσού.

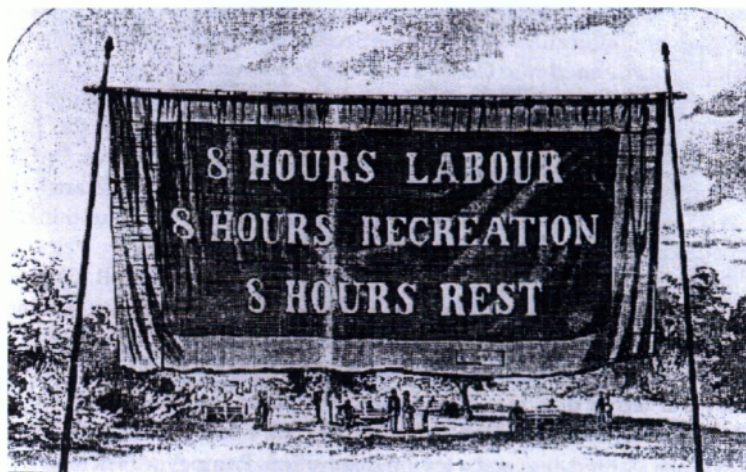


«Πηγή: [www.kibuuka-prints.com](http://www.kibuuka-prints.com)»



Με την πάροδο του χρόνου η οικονομία αυτή εξελίχθηκε σε ένα κοινωνικοοικονομικό σύστημα που έφτασε να δημιουργήσει στα τέλη του 11ου αιώνα αυτόνομες πόλεις στην Ιταλία, Χανσεατική Ένωση στην Κεντρική και Βόρεια Ευρώπη. Η αστική τάξη των πόλεων αυτών (έμποροι, βιοτέχνες κλπ) ασφυκτιούσε κάτω από τον έλεγχο των φεουδαρχών και συνέβαλλε στο ξέσπασμα πολλών επαναστάσεων στην Ευρώπη εκείνη την ιστορική περίοδο. Τον 17ο αιώνα κατάφερε να εκτοπίσει τους ευγενείς/αριστοκράτες από την εξουσία στην Αγγλία με την επανάσταση του 1688 (ηγέτης ο Όλιβερ Κρόμγουελ) ενώ έναν αιώνα αργότερα με το ξέσπασμα της Αμερικάνικης (1776) και της Γαλλικής Επανάστασης (1789), εγκαινιάζεται η σύγχρονη ιστορία του καπιταλισμού ως ηγεμονικού τρόπου παραγωγής και κοινωνικοοικονομικού συστήματος. Ο καπιταλισμός συνοδεύτηκε με την ανάδυση του φιλελευθερισμού ως ιδεολογίας της αστικής τάξης, τον 18ο αιώνα και διαδραμάτισε προοδευτικό ρόλο, αφού συνέβαλλε στο να ηττηθεί η φεουδαρχία από τις χώρες της Ευρώπης.

Η ταξική φύση του καπιταλισμού και η εκμετάλλευση της εργατικής δύναμης ως το κυρίαρχο χαρακτηριστικό του, οδήγησε τους εργαζόμενους στη διαδικασία συγκρότησης κινήματος ήδη από τις αρχές του 19ου αιώνα με στόχο την αλλαγή και βελτίωση των όρων ζωής τους. Το κίνημα αυτό διεκδίκησε και πέτυχε μείωση των εργάσιμων ωρών σε οχτώ αντί για 13 ημερησίως, μείωση των ημερών εργασίας σε 5 τη βδομάδα, κράτος πρόνοιας, κλπ. Πολλά δε τμήματα του εργατικού κινήματος δεν αρκέστηκαν σε αυτές τις βελτιώσεις, αλλά οραματίστηκαν και πάλεψαν ή παλεύουν ακόμα και σήμερα για την υπέρβαση του καπιταλισμού, στην κατεύθυνση δημιουργίας μιας κοινωνίας χωρίς την ύπαρξη κοινωνικών τάξεων και κράτους.



«Πηγή: [misostaksiko.wordpress.com](http://misostaksiko.wordpress.com)»

Αν και το χρήμα λειτουργεί ως το γενικό ισοδύναμο στις συναλλαγές, μπορεί ωστόσο η παράληψη του στην ανταλλαγή καταναλωτικών αγαθών, αλλά και η αχρηματή παροχή υπηρεσιών να είναι η λύση στο γενικευμένο πρόβλημα της οικονομικής ύφεσης που ταλανίζει την παγκόσμια αγορά.

Μέσα από αυτήν την οικονομική κρίση προβάλλουν οι στόχοι αλλά και τα πλεονεκτήματα που οδηγούν στην ανάγκη για δημιουργία ανταλλακτικών δικτύων.

### **1.3 Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ**

Την δεκαετία του 1930 κατά τη διάρκεια της Μεγάλης Ύφεσης ο αντιπραγματισμός έγινε δημοφιλής λόγω της έλλειψης χρημάτων που γνώρισε η εποχή. Το barter χρησιμοποιήθηκε ως τρόπος απόκτησης τροφίμων και άλλων υπηρεσιών. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Αδόλφος Χίτλερ χρησιμοποίησε το σύστημα του αντιπραγματισμού για τη συλλογή χρημάτων για τη χρηματοδότηση του πολέμου. Πραγματοποιήθηκαν συναλλαγές με την Ελλάδα, τη Σουηδία και τη Ρωσία κατά την διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Οι άνθρωποι της Γερμανίας τότε κατέφυγαν στον αντιπραγματισμό καθώς το γερμανικό νόμισμα είχε χάσει την αξία του.

Το 1995 η οικονομία της Αργεντινής βρισκόταν σε ύφεση. Εκείνη την εποχή στο Μπερνάλ της περιφέρειας του Μπουένος Άιρες, δημιουργήθηκε το μαζικό κίνημα Trueque (ανταλλαγή), μέλη του οποίου είναι οι prosumidores (σύνθεση των λέξεων productores και consumidores), παραγωγοί και καταναλωτές ταυτόχρονα. Δημιουργήθηκε για να παραβλέψει το χρήμα στην εξυπηρέτηση των αναγκών των ανθρώπων. Περίπου 10 εκατομμύρια άνθρωποι κάλυπταν εξ' ολοκλήρου ή εν μέρει τις ανάγκες τους μέσω του Trueque. Αυτό ήταν που έσωσε τη χώρα από τη βία που ήταν φυσική συνέπεια της εξαθλίωσης του λαού. Το σύστημα λειτούργησε με απλό τρόπο και βασιζόταν στα πιστωτικά «χαρτάκια», τα οποία αποκτούν τα μέλη των κόμβων-λεσχών (σήμερα υπάρχουν περίπου 800 κόμβοι σε όλη την Αργεντινή) με την προσφορά αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Για παράδειγμα όταν ένας αγρότης «πουλήσει» κάποια ποσότητα από το προϊόν του σε κάποιο μέλος μιας λέσχης, λαμβάνει ένα πιστωτικό χαρτάκι στο οποίο αναγράφεται η αξία της συναλλαγής και με τη σειρά του το χρησιμοποιεί σε όποια λέσχη-κόμβο επιθυμεί, για να αγοράσει κάποιο αγαθό ή την παροχή υπηρεσίας από κάποιο άλλο μέλος του δικτύου.

### 1.3.1 Η ΔΙΑΚΗΡΥΞΗ ΑΡΧΩΝ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΟΜΑΔΩΝ “trueque”

1. Η πραγμάτωσή μας ως ανθρώπινων όντων δεν χρειάζεται να ρυθμίζεται από το χρήμα.
2. Δεν επιζητούμε να προωθήσουμε αντικείμενα και υπηρεσίες αλλά να αλληλοβοηθηθούμε για να κατακτήσουμε ένα ανώτερο νόημα ζωής, μέσα από την εργασία, την κατανόηση και τη δίκαιη ανταλλαγή.
3. Υποστηρίζουμε ότι είναι δυνατόν να αντικατασταθεί ο στείρος ανταγωνισμός, το κέρδος και η κερδοσκοπία από την αμοιβαιότητα ανάμεσα στα πρόσωπα.
4. Πιστεύουμε ότι οι ενέργειές μας, τα προϊόντα και οι υπηρεσίες μπορούν να ανταποκριθούν σε δεοντολογικούς και οικολογικούς κανόνες διαφορετικούς από εκείνους που υπαγορεύει η αγορά, ο καταναλωτισμός και η αναζήτηση βραχυπρόθεσμου οφέλους.
5. Οι μόνες προϋποθέσεις για να γίνει κανείς μέλος του Δικτύου Trueque είναι να συμμετέχει στις συγκεντρώσεις και να είναι παραγωγός και καταναλωτής αγαθών, υπηρεσιών και γνώσεων, στο πλαίσιο των υποδείξεων των Κύκλων Ποιότητας και Αυτοβοήθειας.
6. Κάθε μέλος είναι ο αποκλειστικός υπεύθυνος για τις πράξεις, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του.
7. Θεωρούμε ότι το να συμμετέχεις σε μια ομάδα δεν συνεπάγεται κανένα δεσμό εξάρτησης, καθώς η ατομική συμμετοχή είναι ελεύθερη και με δυνατότητα επέκτασης σε όλες τις ομάδες του δικτύου.
8. Υποστηρίζουμε ότι δεν είναι απαραίτητο οι ομάδες να οργανώνονται τυπικά, με σταθερό τρόπο, εφόσον ο χαρακτήρας του δικτύου συνεπάγεται τη διαρκή εναλλαγή ρόλων και λειτουργιών.
9. Πιστεύουμε πως είναι δυνατόν να συνδυάσουμε την αυτονομία των ομάδων στη διαχείριση των εσωτερικών τους υποθέσεων, με την εφαρμογή των βασικών αρχών που διέπουν τη συμμετοχή στο δίκτυο.
10. Πιστεύουμε ότι θα πρέπει οι συμμετέχοντες στο δίκτυο να μην υποστηρίζουμε και να ενισχύουμε οικονομικά –ως μέλη του δικτύου– μια υπόθεση ξένη προς το δίκτυο για να μην παρεκκλίνουμε από τους στόχους που μας ενώνουν.
11. Θεωρούμε ότι το καλύτερο παράδειγμα είναι η δική μας συμπεριφορά στο περιβάλλον του δικτύου και στη ζωή μας έξω από αυτό. Τηρούμε εχεμύθεια για τις ιδιωτικές υποθέσεις και σύνεση στον δημόσιο χειρισμό των θεμάτων του δικτύου που επηρεάζουν την ανάπτυξή του.

12. Πιστεύουμε βαθιά σε μια ιδέα προόδου η οποία είναι συνέπεια της βιώσιμης ευημερίας του μεγαλύτερου δυνατού αριθμού προσώπων μέσα στις κοινωνίες.

Στην Βραζιλία αυτή τη στιγμή κυκλοφορούν 51 νομίσματα που υποστηρίζονται από αντίστοιχο αριθμό μη θεσμοθετημένων τραπεζών. Το 1997 ιδρύθηκε η τράπεζα Banco Palmas (Φορταλέσα) που παρέχει ένα ιδεατό νόμισμα σε μικροδάνεια χωρίς τόκο με το οποίο οι δανειζόμενοι συναλλάσσονται τοπικά. Το 2008 πήρε το βραβείο Αναπτυξιακών Στόχων της Χιλιετίας από τα Ηνωμένα Έθνη.

Το 2004 ο Πάμπλο Καπίλε δημιούργησε την Cubo Card, ένα εναλλακτικό νόμισμα που επιτρέπει την ανταλλαγή αγαθών και μουσικών υπηρεσιών μεταξύ των μελών της καλλιτεχνικής κοινότητας Cubo. Το συγκεκριμένο νόμισμα επέτρεψε στους μουσικούς της περιοχής Cuiaba να δημιουργήσουν αυτοδιαχειριζόμενους καλλιτεχνικούς οργανισμούς και να προαγάγουν ανέξοδα την ντόπια μουσικά κουλτούρα ανταλλάσσοντας τη δημιουργία τους με προϊόντα και υπηρεσίες.

Στο Βανκούβερ του Καναδά το 44% των βρώσιμων προϊόντων καλλιεργείται στις αυλές και τα μπαλκόνια των σπιτιών, ενώ το κράτος έχει παραχωρήσει 17 κήπους στη διάθεση των πολιτών.

### 1.3.2 Ο ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

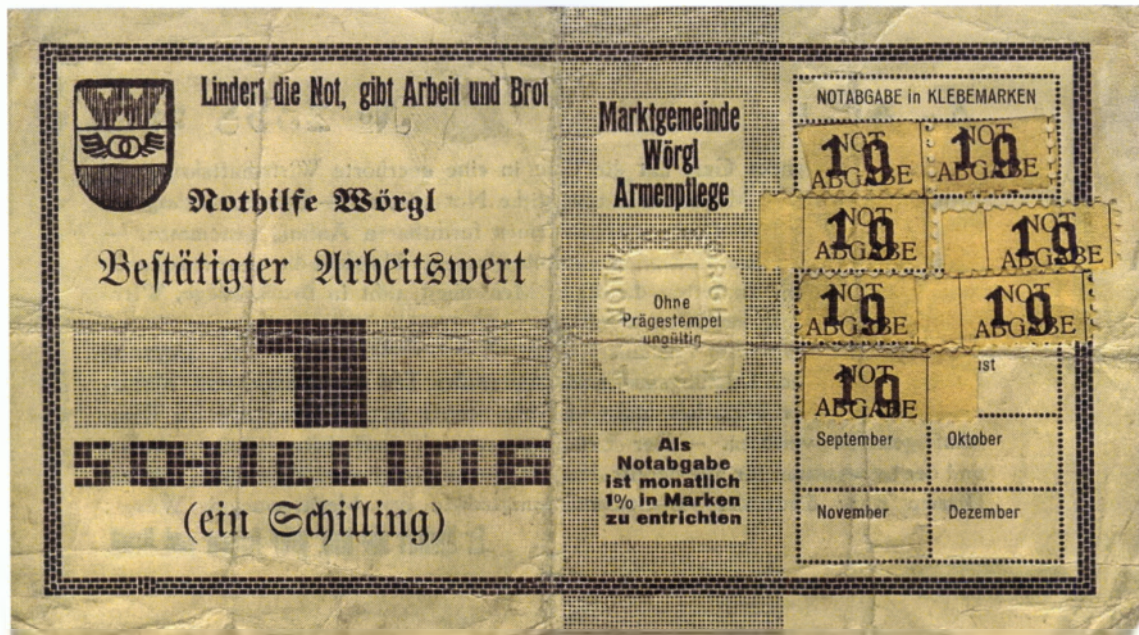
Η αργή κίνηση του νομίσματος, σε συνδυασμό με τον ακριβό δανεισμό του τραπεζικού συστήματος έχει σαν συνέπεια την έλλειψη ρευστότητας. Έτσι σημειώνεται μείωση της παραγωγής, δραστική μείωση της ροής εσόδων, αύξηση των φόρων και κατά συνέπεια δραματική αύξηση της ανεργίας. Η οικονομική ανάπτυξη είναι άμεσα συνυφασμένη με την παραγωγή και την αγορά. Και φυσικά με την ελευθερία διακίνησης προϊόντων και υπηρεσιών που δεν είναι απαραίτητα δεμένη σε ένα κρατικά ελεγχόμενο νόμισμα, αλλά υπάρχει παράλληλα με αυτό.

Επιστημονικές έρευνες έχουν αποδείξει πως τα εναλλακτικά ή συμπληρωματικά νομίσματα κινούνται αντιστρόφως ανάλογα με τα επίσημα και σε εποχές ύφεσης, όταν το χρήμα δεν κινείται, τα συμπληρωματικά νομίσματα είναι αυτά που δημιουργούν εμπορικές πιστώσεις και κατά συνέπεια κινούν την οικονομία.

Μία όμως προϋπάρχουσα θεωρία, αυτή του Silvio Gesell (1862 -1930), η θεωρία του “ελεύθερου χρήματος” (Free Money Theory) ήταν αυτή που δημιούργησε μια επιστημονική σχολή και ένα

διαφορετικό τρόπο σκέψης ως προς την κυκλοφορία του χρήματος. Παράλληλα έγιναν διαφορετικές προσπάθειες εφαρμογής, κάποιες από αυτές με αρκετή για την εποχή επιτυχία. Το λεγόμενο “Πείραμα του Wörgl” έμεινε στην οικονομική ιστορία ως ένα από τα πιο επιτυχημένα.

### 1.3.3 ΤΟ ΠΕΙΡΑΜΑ ΤΟΥ ΒΕΡΓΚΑ



«Χαρτονόμισμα του ενός σεληνίου, με επικολλημένα ένσημα»

Το «Οικονομικό Θαύμα του Βεργκλ» έλαβε χώρα κατά την παγκόσμια ύφεση του 1929, ένα θαύμα που οφείλεται στην έκδοση ενός τοπικού νομίσματος, με μορφή σε «Γραμμάτια Πιστοποίησης Εργασίας». Την καινοτόμο ιδέα εισήγαγε ο τότε δήμαρχος της πόλης Μίχαελ Ούντεργκουγκενμπέργκερ (Michael Unterguggenberger), εφαρμόζοντας τις οικονομικές θεωρίες του Γερμανού οικονομολόγου Σίλβιο Γκέσελ. Η θεωρία, σύμφωνα με το πόνημα του Γκέσελ «Η Φυσική Τάξη», όριζε ότι η παρακμάζουσα οικονομία οφείλεται στην αργή κυκλοφορία του χρήματος, καθώς αυτό συσσωρεύεται από τους κεφαλαιούχους και δεν επιστρέφει πίσω στην αγορά.

Σε μια προσπάθεια αναστροφής της οικονομικής κατάστασης, ο δήμαρχος εφάρμοσε ένα πρόγραμμα με απαραίτητα δημοτικά έργα, δίνοντας εργασία στους κατοίκους, αλλά υπό τον όρο ότι η πληρωμή τους θα γινόταν στο τοπικό νόμισμα. Τα «Γραμμάτια Πιστοποίησης Εργασίας» δεν είχαν αντίκρισμα σε χρυσό, αλλά απλώς πιστοποιούσαν την παροχή έργου προς την Κοινότητα

(ένα είδος Απόδειξης Παροχής Υπηρεσιών), αγνοώντας τον πληθωρισμό του Αυστριακού νομίσματος. Τέθηκαν σε κυκλοφορία 32.000 τέτοια γραμμάτια (γνωστά και ως Σελίνια του Βεργκλ), σε χαρτονομίσματα ονομαστικής αξίας 1, 5 και 10 σελινίων.

Στις 31 Ιουλίου 1932 κυκλοφόρησαν τα πρώτα 1.800 Σελίνια, αρχίζοντας έναν ταχύτατο κύκλο κυκλοφορίας των χρημάτων αυτών. Για την αποφυγή της πλαστογράφησης τέθηκε σε εφαρμογή μια πρόσθετη μέθοδος, κατά την οποία τα χρήματα έχαναν το 1% της ονομαστικής τους αξίας κάθε μήνα που περνούσε. Μ' αυτόν τον τρόπο, ήταν προς το συμφέρον του κεφαλαιούχου να δαπανήσει το κεφάλαιό του, προτού αυτό χάσει μέρος της αξίας του. Η αντίθετη προς τον τοκισμό διαδικασία αυτή επέτρεπε την απρόσκοπτη και ταχύτερη κυκλοφορία του χρήματος, αποτρέποντας τη συσσώρευσή του σε τράπεζες και ιδιωτικά. Ο ιδιοκτήτης των χρημάτων που δεν προλάβαινε να τα δαπανήσει είχε τη δυνατότητα να αγοράσει πίσω το 1% της αξίας που έχανε κάθε μήνα, με τη μορφή επικολλούμενων ενσήμων.

Το πείραμα, μόλις δεκατρείς μήνες μετά, είχε πετύχει απόλυτα: η ανεργία μηδενίστηκε, ο πληθωρισμός και η εσωτερική υποτίμηση εξαλείφθηκαν, η πόλη του Βεργκλ απέκτησε τις απαραίτητες υποδομές σε κτήρια, δίκτυο ύδρευσης, ακόμη και αναδασώσεις στις γύρω περιοχές. Η επιτυχία ήταν τόσο μεγάλη που το σύστημα επεκτάθηκε σε έξι γειτονικά χωριά, ενώ τον Ιανουάριο του 1933 η πόλη του Κίρχμπυελ (Kirchbühl) υιοθετεί ένα ανάλογο τοπικό νόμισμα. Το «Θαύμα του Βεργκλ» κέντρισε το ενδιαφέρον του Γάλλου πρωθυπουργού Εντουάρ Νταλαντιέ, του οικονομολόγου Ίρβιν Φίσερ και του καθηγητή στο Πολυτεχνείο της Ζυρίχης Κλωντ Μπουρντέ, ο οποίος σε έκθεσή του επισημαίνει με οικονομικούς όρους την επιτυχία του νέου συστήματος.

Στα μέσα του 1933, περί τις 170 Αυστριακές πόλεις δείχνουν ενδιαφέρον να ακολουθήσουν το παράδειγμα του δημάρχου Ούντεργκούγκενμπέργκερ, κάτι που πανικοβάλλει την Κεντρική Τράπεζα της Αυστρίας. Υπό τον φόβο της γενικότερης επέκτασης του συστήματος, την 1η Σεπτεμβρίου 1933, δια νόμου απαγορεύεται η έκδοση τοπικών νομισμάτων, εφαρμόζοντας το μονοπωλιακό δικαίωμα της Κεντρικής Τράπεζας περί έκδοσης εθνικού νομίσματος, καθιστώντας έτσι τα Σελίνια του Βεργκλ παράνομα και άνευ ισχύος. Στους επόμενους μήνες η ανεργία ανέβηκε στο 30% και επικράτησε η φτώχεια και η εξαθλίωση. Μέσα σ' αυτό το κλίμα, το 1938, η Αυστρία προσαρτάται στο Τρίτο Ράιχ, χωρίς την παραμικρή αντίσταση, με τον Χίτλερ να φαντάζει σε πολλούς ως οικονομικός και πολιτικός μεσσίας. Ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος που ακολούθησε αποτελείωσε την οικονομική δυναμική της Αυστρίας και το «Θαύμα του Βεργκλ» έμεινε ως τμήμα της Ιστορίας.

Ανεξάρτητα από την ίδια τη θεωρία, το ακαδημαϊκό ή μη προφίλ της, βασική αρχή της θεωρίας αυτής ήταν η γρήγορη κίνηση του χρήματος, χρήμα που έπρεπε να είναι απελευθερωμένο από τόκους. Για τον Gesell, όπως αργότερα για τον Keynes η αποθησαύριση του χρήματος, ακόμα και ως αποταμίευση σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, σταματά τη δυναμική ροή εσόδων και καθιστά δύσκολη τη δανειοδότηση, λόγω υψηλών επιτοκίων. Δύο βασικά σημεία εμφανίζονται εδώ: η αποθησαύριση και το κόστος της πίστωσης. Και τα δύο αυτά σημεία φαίνεται πως δυσκολεύουν τη ρευστότητα. Και αυτό προκαλεί ασφυξία στην αγορά.

Για τον Gesell το χρήμα είναι ένα *perpetuum mobile*, η κύρια λειτουργία του οποίου είναι να κυκλοφορεί, απελευθερωμένο από τόκους ή άλλες επιβαρύνσεις, σαν ένα μέσω για να κινείται η αγορά.

Στην Ελβετία εκτός από το Ελβετικό φράγκο (CHF) το οποίο κινείται σε διεθνές επίπεδο, οι Ελβετοί χρησιμοποιούν ένα εναλλακτικό νόμισμα, το Reka, για τον τομέα του εσωτερικού τουρισμού.

Το Reka, δημιουργήθηκε από μία ιδιωτική εταιρεία η οποία εξέδωσε ένα είδους τσέκ για τον τουρισμό, ένα νόμισμα που σήμερα το δέχονται 8.700 επιχειρήσεις στον τομέα. Το νόμισμα αυτό κυκλοφορεί σε φυσική μορφή ή σε πλαστική κάρτα και χρησιμοποιείται για να αγοραστούν απευθείας υπηρεσίες ή προϊόντα στον κλάδο του τουρισμού. Η τιμή του είναι φθηνότερη από το ελβετικό φράγκο, προσφέρεται δε, ως bonus ή σαν παροχή από τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στους εργαζόμενους τους μιας και δεν υπόκειται σε καμίας μορφής φορολόγηση.

Ο ρόλος του είναι να αποπληθωρίσει το φράγκο και να κινήσει τον εσωτερικό τουρισμό. Προσφέρεται και ως μια πολύ πιο οικονομική λύση που επιτρέπει σε μονογονεϊκές ή οικονομικά λιγότερα ισχυρές οικογένειες να κάνουν οικονομικές διακοπές.

Μπορεί κανείς να το αγοράσει και στο σούπερ μάρκετ ή σε συνεργαζόμενες εταιρείες (Ταχυδρομικό Ταμειστήριο, γνωστή πολυεθνική Τράπεζα κτλ.) με την ανάλογη έκπτωση αφού δεν φορολογείται. Το αποτέλεσμα είναι οι διακοπές να κοστίζουν λιγότερο και οι αποδέκτες του να έχουν όλο το χρόνο πελατεία. Οπότε η τουριστική αγορά κινείται όλο το χρόνο.

Πιο εντυπωσιακή είναι η περίπτωση του ανταλλακτικού νομίσματος WIR (CHW), το οποίο, ενώ έχει κωδικό ISO 4217 όπως και όλα τα νομίσματα που κυκλοφορούν στις διεθνείς αγορές, έχει μόνιμη ισοτιμία  $1\text{CHW}=1\text{CHF}$  στο ελβετικό φράγκο, δεν υπόκειται στον έλεγχο της Κεντρικής Τράπεζας και είναι ελεύθερο από τόκους. Βασίζεται ουσιαστικά στην οικονομική θεωρία του “ελεύθερου χρήματος” του Silvio Gesell και είναι αποτέλεσμα τις προσπάθειας που έκαναν 16

επιχειρήσεις στη Ζυρίχη το 1934, ώστε να σωθούν από τη νομισματική κρίση και την οικονομική ύφεση του 1929. Σήμερα, το νόμισμα βρίσκεται σε πλαστική μορφή (ως πιστωτική κάρτα) και χρησιμοποιείται από 78.000 επιχειρήσεις ως συμπληρωματικό στον τομέα της ανταλλαγής προϊόντων και υπηρεσιών.

Το Eglisau, το ειδυλλιακό ελβετικό χωριό στην περιοχή Büllach του Καντονιού της Ζυρίχης, είναι χτισμένο στις όχθες του Ρήνου, μισή ώρα με το τρένο από τη Ζυρίχη. Οι περίπου 5.000 κάτοικοι ασχολούνται κυρίως με τη γεωργία και τον τουρισμό και το χωριό εδώ και 10 περίπου χρόνια βλέπει μία αύξηση του πληθυσμού της τάξης του 33%. Μια αύξηση πληθυσμού που είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων όπως η μετανάστευση κυρίως από τη Γερμανία, από την άλλη πλευρά των συνόρων δηλαδή, λόγω της όχι και τόσο καλής γερμανικής οικονομίας και των υψηλών φορολογικών συντελεστών αλλά και η εσωτερική μετανάστευση των ίδιων των Ελβετών που ψάχνουν ειδυλλιακά μέρη για να μεγαλώσουν τα παιδιά τους αλλά και οικονομικών μεταναστών και προσφύγων από τρίτες χώρες που ψάχνουν ένα πιο φθηνό μέρος για να ζήσουν.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του 2000 το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού μιλάει Γερμανικά (90.3%) με δεύτερη καθομιλουμένη τα ιταλικά (3%) και τρίτη τα αλβανικά με 1.8%. Το 23.6% του πληθυσμού είναι παιδιά και έφηβοι μεταξύ 0-19 χρονών, το 61.9% σε παραγωγική ηλικία (20-64) ενώ το 14.5% είναι πέρα των 64 ετών. Ένα 79.8% έχει ανώτερη και ανώτατη εκπαίδευση (είτε πανεπιστήμιο, είτε τεχνικές σχολές) και σύμφωνα με τα στοιχεία του 2005, 97 άτομα απασχολούνται στις 30 επιχειρήσεις του πρωτογενούς τομέα, 473 στις 33 επιχειρήσεις του δευτερογενούς, ενώ ο τριτογενής τομέας έχει 108 επιχειρήσεις που απασχολούν 703 άτομα. Η ανεργία στο 2.55%.

Το Eglisau εξέδωσε δικό του νόμισμα σε συνεργασία με τις τοπικές επιχειρήσεις. Αυτό ήταν το νέο της χθεσινής μέρας. Για δύο μήνες οι κάτοικοι του χωριού θα είναι σε θέση να αγοράζουν το χαρτονόμισμα του Eglisau 20% φθηνότερα σε σχέση με το ελβετικό φράγκο. Για 160 CHF οι κάτοικοι θα αγοράζουν νόμισμα αξίας 200 CHF και θα μπορούν να το χρησιμοποιούν στις επιχειρήσεις του χωριού. Το νόμισμα κυκλοφορεί πιλοτικά τον Σεπτέμβριο και τον Οκτώβριο και η Κοινότητα υποστηρίζει το έργο με 50.000 φράγκα. Το τί θέλει να καταπολεμήσει η Κοινότητα είναι ξεκάθαρο: τον τουρισμό για αγορές στη γειτονική χώρα, την φυγή συναλλάγματος, τη συρρίκνωση της τοπικής αγοράς. Το αναγνωρίζουν στην πιλοτική του φάση 40 επιχειρήσεις σε όλους τους τομείς, από εστιατόρια και κομμωτήρια μέχρι οι αγρότες στις λαϊκές αγορές.



Το Eglisau δεν είναι ένα σοσιαλδημοκρατικό χωριό με εναλλακτικούς κατοίκους, που είναι ανοιχτοί στην καινοτομία και τις αλλαγές, όπως για παράδειγμα είναι η Πόλη της Ζυρίχης. Είναι ένα μάλλον φιλελεύθερο χωριό, στο οποίο το Ελβετικό Λαϊκό Κόμμα (SVP) πήρε το 33% του εκλογικού σώματος, ακολουθούμενο από το Σοσιαλδημοκρατικό (17.7%) από το Κόμμα των Χριστιανών Κοινωνιστών (CSP), η πολιτική των οποίων περισσότερο συμβαδίζει με το Λαϊκό κόμμα παρά με την αριστερά (αν και οι ίδιοι βρίσκονται στην Κεντροαριστερά) και τέλος αυτό των Πρασίνων (11%).

Είναι ένα μάλλον συντηρητικό, αγροτικό ελβετικό χωριό που αντιμετωπίζει τα ίδια προβλήματα με όλα τα χωριά που βρίσκονται στα σύνορα: μετανάστευση από τις γειτονικές χώρες με αποτέλεσμα την πτώση των μισθών και τουρισμό για αγορές στις γειτονικές χώρες με αποτέλεσμα την εξαγωγή συναλλάγματος και τη συρρίκνωση της τοπικής αγοράς.

Η αντίδραση των επιχειρηματιών του χωριού σε συνεργασία με την Κοινότητα είναι αυτό που το ίδιο το Λαϊκό Κόμμα, σε άλλες περιπτώσεις μπορεί και να χαρακτήριζε «κρατικό προστατευτισμό». Στη συγκεκριμένη όμως περίπτωση όμως είναι αυτό θα δώσει ώθηση στην αγορά. Εξάλλου οι Ελβετοί είναι γνωστό πως σέβονται τις παραδόσεις τους και τα εναλλακτικά, τοπικά και συμπληρωματικά νομίσματα, καθώς και η ανταλλακτική οικονομία έχουν ιστορία 80 και πλέον χρόνων σε όλα τα καντόνια αλλά κυρίως σε αυτό της Ζυρίχης.

Το νόμισμα είναι ένα κουπόνι με την υπογραφή ενός ανώτερου δημόσιου υπάλληλου. Σημασία έχει η αξία που του δίνεις και η αξιοπιστία αυτού που το εκδίδει για την αγορά. Όσο μεγαλύτερη σταθερότητα και αξιοπιστία υπάρχει, τόσο περισσότερο η αξία του νομίσματος είναι σταθερή. Και από ό,τι φαίνεται, η κοινωνία του Eglisau θεωρεί την διακυβέρνησή της εξαιρετικά αξιόπιστη. Και αυτό δεν έχει σχέση με τις πολιτικές ατόμων ή κομμάτων αλλά με μια κοινωνία που προσπαθεί να βρει δημιουργικές λύσεις σε πιθανά επερχόμενα προβλήματα.

Στη Γαλλία υπάρχουν περισσότερες από 500 ενώσεις όπου περίπου 1.000 παραγωγοί φέρνουν βιολογικά προϊόντα, μέσω εναλλακτικών δικτύων, απευθείας στη γειτονιά, με σχεδόν μηδενικό κόστος συναλλαγής, καλύπτοντας ήδη 70 χιλιάδες καταναλωτές. Έτσι τα προϊόντα στοιχίζουν 20% λιγότερο απ' ό,τι στις λαϊκές αγορές. Επίσης εκεί δραστηριοποιούνται ανταλλακτικά δίκτυα όπως τα *régies de quartier* (ενώσεις σε υποβαθμισμένες περιοχές για τη δημιουργία κοινωνικού δεσμού με προσφορά εργασίας κοινωνικής χρησιμότητας).

Στη Γαλλία υπάρχει επίσης το *sol*. Είναι ένα ηλεκτρονικό νόμισμα (κάρτα) που πρωτοκυκλοφόρησε το 2007 και χρησιμοποιείται στην εναλλακτική κοινωνική οικονομία σε

μαγαζιά συνεταιριστικά, ισοδίκαιου εμπορίου, ταμεία αλληλοβοήθειας κ.λπ. Η πρωτοτυπία αυτού του νέου κοινωνικού νομίσματος έγκειται στο ότι καλύπτει τρεις λειτουργίες σε μία κάρτα ηλεκτρονική:

- α) το συνεταιριστικό sol, αποκτάται όταν γίνονται αγορές αγαθών ή υπηρεσιών κοινωνικό-οικολογικού χαρακτήρα,
- β) το sol δέσμευση (engagement), αφορά τοπικές πρωτοβουλίες καθαρά κοινωνικές ή αλληλέγγυες,
- γ) το sol ορισμένου σκοπού (affecte) αφορά όσους επωφελούνται από την κοινωνική βοήθεια και οι οποίοι μπορούν να το χρησιμοποιήσουν για να πληρώσουν μια ένωση για παροχή βοήθειας στο σπίτι ή μια αλληλοβοηθητική ασφάλεια για υπηρεσίες υγείας».

Στη Γερμανία λειτουργούν 73 περιφερειακά ταμεία αλληλοβοήθειας (Regiogelder) που υποστηρίζουν τα 30 ενεργά τοπικά νομίσματα, ενώ ετοιμάζονται να κυκλοφορήσουν άλλα 20. Έχει συσταθεί μάλιστα και Ένωση Εναλλακτικών Νομισμάτων.

Το 2001 στη Βρέμη δημιουργήθηκε το «ρόλοντ» και στη συνέχεια το chimagauer στη Βαυαρία (περιοχή Ρόσενχαϊμ - 2003). Το chimagauer υποστηρίζεται και από την τοπική τράπεζα. Το 70% του βαυαρικού νομίσματος κυκλοφορεί σε ηλεκτρονική μορφή.

Στο Βερολίνο εμφανίστηκε το 2007 το «μπερλίνερ». Το νόμισμα αυτό, τυπώθηκε σε 10.000 κομμάτια και έχει την ίδια «ισοτιμία» με το ευρώ κυκλοφορώντας ως μέσο συναλλαγής παράλληλα με αυτό. Γίνεται δεκτό σε περισσότερα από 200 καταστήματα του Βερολίνου.

Στην Ιταλία κυκλοφορούν τα εναλλακτικά νομίσματα libra και credito, στην κοιλάδα Valchiusella, βόρεια του Τορίνο.

Στην Ισπανία με το «Χαρχα de consum solidari» της Βαρκελώνης πέτυχαν πιο δίκαιες τιμές μέσω της επανατοπικοποίησης των διατροφικών συναλλαγών, αφού όποιος δεν έχει να πληρώσει τα προϊόντα μπορεί να παρέχει ανταλλακτική εργασία στην παραγωγή και στη διανομή.

Οι κάτοικοι της μικρής ισπανικής πόλης Μουγκάρδος στην περιοχή της Γκαλίθια βρήκαν τρόπο να αξιοποιήσουν τις. Σε μια προσπάθεια να ωθήσουν την κατανάλωση εν μέσω οικονομικής κρίσης, 61 επιχειρήσεις της πόλης αποφάσισαν από 1/3/2011 να δέχονται σαν νόμισμα συναλλαγής και την πεσέτα, με ισοτιμία 166,38 του ευρώ. Πολλοί άνθρωποι επισκέπτονται τη μικρή πόλη και πληρώνουν τους λογαριασμούς τους σε πεσέτες. Η κυκλοφορία πεσετών σύμφωνα με την κεντρική τράπεζα της Ισπανία φτάνει το 1,7 δισ. και ακόμα επιτρέπεται η ανταλλαγή τους με το ευρώ.

Η Social Economy Europe είναι ένα πανευρωπαϊκό σχήμα. Σχεδόν σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες υπάρχει νομικό και θεσμικό πλαίσιο για την κοινωνική οικονομία.

#### **1.3.4 LETS (Local Exchange Trade systems)**

Μέσα απ' αυτά επιβίωσε το κατεστραμμένο Βανκούβερ το 1983. Υπάρχουν παντού: στον Καναδά, στις ΗΠΑ, στη Λατινική Αμερική, στην Αυστραλία, στην Κίνα, στην Ινδία. Τα ανταλλακτικά δίκτυα LETS προέκυψαν ως απαντήσεις σε περιόδους έκτακτης ανάγκης αλλά τα πλεονεκτήματά τους τα διατήρησαν σε λειτουργία και στην συνέχεια Αντάλειτουργούν σε συνοικίες, γειτονίες και χωριά των αγγλοσαξονικών χωρών. Συχνά τα τοπικά δίκτυα συνενώνονται σε μεγαλύτερα που απλώνονται σε ολόκληρη τη χώρα και παρέχουν τη δυνατότητα σε όλους τους πολίτες-μέλη να συναλλάσσονται μεταξύ τους. Τα μέλη έχουν πρόσβαση στον κατάλογο των προσφερόμενων ή ζητούμενων προϊόντων-υπηρεσιών και καθένας επιλέγει τι χρειάζεται και τι θα προσφέρει. Στην πλειονότητα των συστημάτων αυτών οι τιμές καθορίζονται συλλογικά. Σε άλλα ανταλλακτικά συστήματα χρησιμοποιούνται συμβολικές μονάδες-νομίσματα, ώστε να καθορίζονται οι τιμές, και σε άλλα «εργατώρες» με βάση τις οποίες καθορίζεται η αξία του προϊόντος.

Οι δυνατότητες ταχείας και ασφαλούς επικοινωνίας που παρέχει η ηλεκτρονική τεχνολογία αξιοποιούνται για την πραγματοποίηση των συναλλαγών. Στα πιο προχωρημένα ανταλλακτικά δίκτυα στη Μεγάλη Βρετανία, όπου υπάρχουν περισσότερα από 300 LETS, τα μέλη καταγράφουν απευθείας τις συναλλαγές τους στο διαδίκτυο με τη χρήση κωδικών. Τα «έξοδα διαχείρισης» και το λειτουργικό κόστος του συστήματος, όπως οι τηλεφωνικοί λογαριασμοί, καλύπτονται από τις ετήσιες εισφορές των μελών ή και από ποσοστιαίες χρεώσεις επί της αξίας των συναλλαγών.

#### **1.3.5 ΔΙΕΘΝΗ ΔΙΚΤΥΑ ΑΝΤΑΛΛΑΓΩΝ**

HomeExchange:

<https://www.homeexchange.com/en/?PID=3933527&source=cj>

Πάνω από 40.000 καταχωρήσεις σε 142 χώρες, απαρτιμεί το δίκτυο HomeExchange. Τα μέλη πληρώνουν \$ 9,95 την μηνιαία αμοιβή για τα έξοδα καταλύματος των διακοπών.

CouchSurfing:

<https://www.couchsurfing.com/>

Το CouchSurfing είναι μια μη-κερδοσκοπική οργάνωση με σχεδόν 3 εκατομμύρια μέλη σε 246 χώρες, χωρίς να γίνεται χρεώση για τη χρήση του site ούτε επιτρέπουν στους οικοδεσπότες να χρεώνουν τους ταξιδιώτες. Διαθέτει επίσης ένα εκτεταμένο τμήμα της ασφάλειας στην περιοχή, συμπεριλαμβανομένων των αναφορών, βεβαιώνει την κατάταξη, και επαλήθευση από άλλους couchsurfers όσο και οι οικοδεσπότες

Airbnb:

[https://www.airbnb.com/?af=698073&c=direct\\_link](https://www.airbnb.com/?af=698073&c=direct_link)

Από το 2008 η Airbnb έχει εξαπλωθεί σε πάνω από 14.000 πόλεις από 182 χώρες έχοντας καταστήσει εύκολο για κάποιον να βρει ένα μέρος για να μείνει.

Swap style:

<http://www.swapstyle.com/>

Ξεκίνησε το 2004 από τον σχεδιαστή μόδας Emily Chesher. Αυτή η παγκόσμια κοινότητα swaps ανταλλάσει ρούχα, παπούτσια, αξεσουάρ, καλλυντικά, ακόμη και gadgets και όλα αυτά χωρίς συνδρομή μέλους.

Capital Bike Share:

<http://www.capitalbikeshare.com/>

Για \$ 75 ανά έτος, το Capital Bike Share δίνει στα μέλη του πρόσβαση σε φθηνές ενοικιάσεις ποδηλάτων γύρω από την περιοχή της Ουάσιγκτον.

Ormita:

<http://www.wocu.com/news/ormita-list-wocu>

Ormita Commerce Network Ltd, το μεγαλύτερο σύστημα εμπορίας συναλλάγματος.

Freecycle:

<http://www.freecycle.org/group/GR/Greece>

Παγκόσμιο δίκτυο που αριθμεί πάνω από 8 εκατομμύρια μέλη σε όλο τον κόσμο. Ανταλλάσσουν μεταξύ τους αντικείμενα, τα οποία θα κατέληγαν σε χωματερές. Το σκουπίδι του ενός είναι το

διαμάντι κάποιου άλλου. Στην Ελλάδα υπάρχουν αρκετοί online κόμβοι που εξυπηρετούν πολλές πόλεις. Το ελληνικό δίκτυο έχει περίπου 10.000 μέλη.

### 1.3.6 “BARTER” ΜΕΤΑΞΥ ΚΡΑΤΩΝ

Οι ανταλλαγές (barter) μεταξύ κρατών δεν είναι κάτι καινούριο. Για χιλιάδες χρόνια οι λαοί εμπορεύονταν μεταξύ τους, ανταλλάσσοντας αγαθά, χωρίς να χρησιμοποιούν κάποιο νόμισμα. Χρησιμοποιούσαν δεξιότητες, υπηρεσίες ή αγαθά που είχαν σε περίσσειμα για να αποκτήσουν αγαθά που τους έλειπαν.

Στις μέρες μας το Ιράν που είναι ένας από τους κορυφαίους παραγωγούς πετρελαίου παγκοσμίως, συνεργάστηκε με την Ουρουγουάη η οποία είναι αντίστοιχα μία από τις μεγαλύτερες παραγωγούς ρυζιού παγκοσμίως. Είναι επίσης η κορυφαία χώρα σε όγκο εξαγωγών ρυζιού.

Άλλο τέτοιο παράδειγμα συνεργασίας μεταξύ κρατών είναι το Ιράκ με την Ουρουγουάη. Το Ιράκ έχει τρομερά προβλήματα στην οικονομία του λόγω του εμπάργκο που του έχουν θέσει η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Αντίστοιχα, η Ουρουγουάη έχει πολύ σοβαρές οικονομικές δυσκολίες, ενώ το πετρέλαιο αποτελεί για τη δική της οικονομία ένα πολύ βασικό και απαραίτητο αγαθό.

Τα δύο αυτά κράτη συμφώνησαν στη δική τους ισοτιμία, που δεν περιλαμβάνει χρήματα, και προχώρησαν στην απευθείας ανταλλαγή των συγκεκριμένων ειδών.

## **1.4 Ο ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Στην Ελληνική εκδοχή του barter επικρατούν δυο βασικά ρεύματα σχετικά με τον τρόπο που διαχειρίζονται τον τρόπο συναλλαγής των προϊόντων και τις παροχές υπηρεσιών .

Το ένα ρεύμα χρησιμοποιεί κάποια μονάδα αξιολόγησης των προϊόντων για να υπάρχει καλύτερη εκτίμηση του προϊόντος ανάμεσα στους εναλλασσόμενους . Κάποιες από αυτές τις ομάδες χρησιμοποιούν σαν μέσο αξιολόγησης το TEM.

Άλλες χρησιμοποιούν κάποια άλλη δική τους μονάδα αξιολόγησης υπάρχουν μάλιστα δίκτυα που χρησιμοποιούν το ευρώ. Εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι το TEM χρησιμοποιείται αυστηρά και μόνο σαν μέσο αξιολόγησης του προϊόντος κατά την ώρα της συναλλαγής και όχι σαν μέσο συναλλαγής. Η συναλλαγές με χρήματα απαγορεύονται αυστηρώς.

Το άλλο ρεύμα είναι η κατευθείαν ανταλλαγή προϊόντων και παροχής υπηρεσιών ανάμεσα στους εμπλεκόμενους χωρίς μονάδα αξιολόγησης.

Παράλληλα νομίσματα, δίκτυα και ομάδες ανταλλαγής, χαριστικά- ανταλλακτικά παζάρια, χαριστικά δίκτυα, αλλά και ιδιότυπα σχήματα που δεν είναι πρόσφορη η κατάταξή τους σε κατηγορίες, είναι μορφές που παίρνει η σύγχρονη ανταλλακτική οικονομία στην Ελλάδα.

### **1.4.1 ΣΤΟΧΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ**

Στόχος των ανταλλακτικών δικτύων είναι η ανάπτυξη αλληλέγγυων κοινωνικών δικτύων δράσης τα οποία θα αντιτάσσονται στο οικονομικό μοντέλο του καπιταλισμού. Δίκτυα μέσα στα οποία θα μπορεί κάθε άνθρωπος να επιβιώνει με αξιοπρέπεια, προσφέροντας και εκείνος με τη σειρά του αυτό που μπορεί στο διπλανό του αλλά και στην κοινωνία.

Ένα διαφορετικό οικονομικό μοντέλο το οποίο ούτε θα στερεί τη δημιουργικότητα της κοινωνίας, ούτε θα μειώνει την αναπτυξιακή της προοπτική, ενώ ταυτόχρονα δεν θα διαταράσσει την κοινωνική συνοχή και τη συνεργασία.

Παράλληλα στοχεύει στην ανάπτυξη ενός κινήματος συμμετοχής, βασισμένο σε ένα διαφορετικό μοντέλο ανάπτυξης που συνδέεται με την οικονομική βιωσιμότητα, η οποία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την κοινωνική βιωσιμότητα, την ένταξη δηλαδή και ενσωμάτωση του πολίτη, μέσω της εργασίας στην κοινότητα.

Καταπολεμά την μοναξιά και τον ατομικισμό, οργανώνοντας διάφορες συναντήσεις και εκδηλώσεις στη βάση της επικοινωνίας και της αλληλο-μόρφωσης αποδοκιμάζοντας, καταδικάζοντας και αποκλείοντας ρατσιστικές, φασιστικές και σεξιστικές συμπεριφορές και πρακτικές κομματικής προπαγάνδας.

Οι ανταλλαγές γίνονται από τον άνθρωπο για τον άνθρωπο χωρίς κανένα κερδοσκοπό μεσάζοντα θέλοντας να δημιουργήσει δυνατότητες για ένα διαφορετικό τρόπο ζωής και τύπο σχέσεων μεταξύ των ανθρώπων.

*Όπως έγραφε και ο Καζαντζάκης, «ο μόνος τρόπος να σώσεις τον εαυτό σου είναι να μάχεσαι για τους άλλους».*

#### **1.4.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ**

Μέσα από αυτούς τους στόχους προκύπτουν και κάποια προφανή πλεονεκτήματα που αναφέρονται παρακάτω:

1. Προάγουν την αλληλεγγύη και επικοινωνία μεταξύ των συναλλασσομένων.
2. Μειώνει την ανασφάλεια και την ανεργία. Βοηθούν στην αντιμετώπιση της φτώχειας και της ανεργίας. Μακροχρόνια άνεργοι μπορούν να ικανοποιήσουν με αξιοπρέπεια βασικές ανάγκες τους ανταλλάσσοντας πράγματα που δεν χρειάζονται και διαθέσιμο χρόνο εργασίας.
3. Ενισχύουν τις δυνατότητες διάθεσης των τοπικών προϊόντων, κυρίως του πρωτογενούς τομέα, χωρίς εξάρτηση από τα κυκλώματα της μεταφοράς και διάθεσης σε μακρινές αγορές, χωρίς «μεσάζοντες».
4. Μειώνουν το περιβαλλοντικό αποτύπωμα από την μεταφορά και την υπερβολική και τυποποιημένη συσκευασία.
5. Μειώνουν το κόστος των συναλλαγών (όταν πρόκειται για μεγαλύτερου μεγέθους οργανωμένα με επιχειρηματική δομή σχήματα) ενισχύοντας έτσι την ανταγωνιστικότητα και μειώνοντας το πεδίο επιβολής των καρτέλ.
6. Μειώνουν το κόστος εξόδων λειτουργίας μέσω ενός διαφορετικού καναλιού χρηματοδότησης, στην οποία δεν απαιτείται η κλασική έννοια της ταμιακής διαχείρισης.
7. Η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην αύξηση των εσόδων του κράτους.
8. Εναντιώνονται έμπρακτα στις πολιτικές επικυριαρχίας των πολυεθνικών εταιριών στις τοπικές οικονομίες.

9. Αξιοποιούν τα αδιάθετα προϊόντα ή τον χρόνο απασχόλησης του εργατικού δυναμικού.
10. Αυξάνουν τις πωλήσεις μέσω ενός δικτύου βασισμένου σε ένα διαφορετικό μοντέλο ρευστότητας.
11. Προωθούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του κάθε επιχειρηματία σε μια νέα κοινότητα.
12. Αναδιανέμουν τον πλούτο και τα αγαθά αξιοποιώντας τα ήδη υπάρχοντα.

Επίσης οι ανταλλαγές που γίνονται ηλεκτρονικά είναι απόλυτα διαφανείς και ασφαλείς. Δεν υπάρχουν οι γνωστές στρεβλώσεις της αγοράς όπως οι μεταχρονολογημένες επιταγές ή οι υπερτιμολογήσεις μιας και, λόγω της δυνατότητας που δίνει η πλατφόρμα σε διαπραγμάτευση, οι τιμές συμφωνούνται από τα δύο μέρη. Ένα άλλο μεγάλο πλεονέκτημα έναντι της καθιερωμένης μεθόδου αγοραπωλησίας είναι ότι με την μέθοδο της ανταλλαγής προστατεύουμε το περιβάλλον καθώς μειώνεται η ανάγκη κατασκευής νέων προϊόντων, οπότε και η χρήση νέων ή περισσότερων πόρων.



## 1.5 ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

### Δίκτυο Ανταλλαγών Μεσσηνίας «Ελιά»

## **Kalamata FreeSpace**

### Δίκτυο Δράσεων & Αλληλεγγύης



Το Δίκτυο Ανταλλαγών Μεσσηνίας «Ελιά» δημιουργήθηκε σε καιρούς κρίσης και χρεοκοπίας, ανακαλύπτοντας νέους τρόπους για να μπορούν να επιβιώσουν οι άνθρωποι μεταξύ τους χωρίς χρήματα. Δημιουργήθηκε έτσι ένα δίκτυο αλληλεγγύης, υποστήριξης και συμπαράστασης.

Οργανώνουν ανταλλακτικά παζάρια και συλλογικές κουζίνες. Οι συμμετέχοντες πηγαίνουν αντικείμενα που δεν χρειάζονται και μπορούν να τα ανταλλάξουν. Επίσης με φαγητά μπορούν να συμμετάσχουν στην συλλογική κουζίνα.

Για κάθε αντικείμενο οι συμμετέχοντες παίρνουν ένα κουπόνι από το δίκτυο και στη συνέχεια μπορούν να το ανταλλάξουν με όποιο αντικείμενο τους ενδιαφέρει. Αν κάποιος δεν έχει κάτι να ανταλλάξει, μπορεί για να λάβει μέρος στο παζάρι να βοηθήσει στην οργάνωση του εκείνη την μέρα. Βοήθεια για την όποια θα λάβει ως αντάλλαγμα 5 κουπόνια, που μπορεί να τα εξαργυρώσει στην συνέχεια με αντικείμενα του παζαριού. Αυτό γίνεται από σεβασμό στην ισοτιμία μεταξύ όλων των συμμετεχόντων αφού όλοι μπορούμε να προσφέρουμε κάτι στον άλλο ακόμα κι αν δεν έχουμε υλικά αγαθά να ανταλλάξουμε.

Στόχος της ελιάς είναι να δημιουργήσει μια διαδικτυακή πλατφόρμα, ώστε να μπορέσει να λειτουργήσει ως δίκτυο ανταλλαγών περά από τα ανταλλακτικά παζάρια.

Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης Καρδίτσας



Η μη κυβερνητικής οργάνωσης Οικόσφαιρα, μια κίνηση για το Περιβάλλον, τον Άνθρωπο και την Ποιότητα Ζωής, δημιούργησε την Αλληλέγγυα Μονάδα Ανταλλαγών (Α.Α.Μ.Α.) .

Απευθύνονται σε άνδρες και γυναίκες που δυσκολεύονται να καλύψουν τις βιοτικές τους ανάγκες, έχουν όμως τη διάθεση να προσφέρουν χρόνο, υπηρεσίες ή αγαθά που διαθέτουν και να βρουν νέους τρόπους δημιουργίας της ευημερίας τους. Σε όσους θέλουν να διευρύνουν τους ορίζοντες τους και που είναι ανοιχτοί σε νέες δυνατότητες και που ο φόβος και η παθητικότητα δεν τους ταιριάζουν, βλέποντας τις δυσκολίες σαν πρόκληση και σαν ευκαιρία για θετικές αλλαγές και δράσεις.

Πιστεύουν πως η αλλαγή αντιλήψεων και νοοτροπίας είναι αναγκαιότητα. Ζητούν δράσεις και πράξεις, αντί για γκρίνια και παράπονα. Συντονίζονται με ανθρώπους με τους οποίους έχουν κοινό όραμα και ανταλλάσσουν προϊόντα, ταλέντα, ικανότητες, παροχές και γνώσεις.

Εναλλακτικό Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης Ιωαννίνων



Το Εναλλακτικό Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης αποτελεί μια πρωτοβουλία ενεργών πολιτών από τα Ιωάννινα για την ανάπτυξη ενός τοπικού συστήματος φιλικών ανταλλαγών

υπηρεσιών και προϊόντων μεταξύ των μελών του δικτύου, χρησιμοποιώντας για τις συναλλαγές την λεγόμενη Τοπική Εναλλακτική Μονάδα (ΤΕΜ).

Είναι ένα δίκτυο αλληλέγγυας οικονομίας που φιλοδοξεί να λειτουργήσει ως ένα σημαντικό όπλο στην αντιμετώπιση της οικονομικής αλλά και κοινωνικής κρίσης σε τοπικό αρχικά επίπεδο.

Το δίκτυο απευθύνεται σε εργαζόμενους, ανέργους, συνταξιούχους, ελεύθερους επαγγελματίες και εμπόρους. Σε κάθε πολίτη που συμφωνεί με τους στόχους, το καταστατικό και τις γενικές αρχές του δικτύου. Τα μέλη αυτά είναι ισότιμα. Οι συνελεύσεις και οι επιτροπές του δικτύου συζητούν, αποφασίζουν και συντονίζουν τις δραστηριότητές του.

Το Εναλλακτικό Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης Ιωαννίνων έχει θέσει ως στόχους του τις ανταλλαγές αγαθών και υπηρεσιών, χρησιμοποιώντας ως μέσο ανταλλαγής, μονάδες του εναλλακτικού νομίσματος ΤΕΜ (Τοπική Εναλλακτική Μονάδα). Την δημιουργία νομίσματος σύμφωνα με τις ανάγκες της κοινότητας και το μέγεθος των συναλλαγών. Την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης και της έλλειψης ρευστότητας στην αγορά της τοπικής κοινωνίας. Την στήριξη των ανέργων, των εργαζομένων, των συνταξιούχων και των ελεύθερων επαγγελματιών. Την αλληλεγγύη, την αυτοοργάνωση της κοινωνίας και την αξιοπρέπεια.

### Καερέτι Τοπικό Δίκτυο Ανταλλαγών Λασιθίου



Το Καερέτι είναι ένα δίκτυο αμοιβαίας αλληλοβοήθειας με σκοπό την υποστήριξη των κοινωνικά και οικονομικά ευαίσθητων ομάδων αποδίδοντας κοινωνική αλληλεγγύη στα μέλη της.

Κάποιος θέλει μια εξυπηρέτηση να τον μεταφέρουν κάπου. Κάποιος άλλος προσφέρει αγροτικά προϊόντα από το μποστάνι του στο γείτονα του. Ενώς άλλου έχουν χαλάσει τα υδραυλικά στο σπίτι του και φωνάζει έναν φίλο του που ξέρει πώς να τα επισκευάσει. Η μόνη διαφορά εδώ είναι ότι δέχεσαι τη βοήθεια για να την προσφέρεις και εσύ μετά σε κάποιον άλλο ή ακόμα και στον ίδιο.

Όλο αυτό το σύστημα γίνεται όμως οργανωμένα. Έτσι κάποιος μπορεί να βοηθηθεί από κάποιον που δεν τον γνωρίζει και είναι μέλος του δικτύου. Επαγγελματίας ή όχι αυτό που μετράει είναι η ποιότητα της προσφοράς, η υπευθυνότητα και η συνέπεια. Επειδή δεν έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα και βασίζεται στην ανάγκη και στη θέληση μπορεί να δημιουργήσει μεγάλο εύρος προσφοράς από υπηρεσίες και αγαθά.

Η λειτουργία του δικτύου είναι ηλεκτρονική (με υπολογιστή) αλλά και γι αυτούς που δεν έχουν πρόσβαση υπάρχουν τα κέντρα εξυπηρέτησης ώστε να μπορούν να συμμετέχουν.

### Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης της Μαγνησίας



Είναι μια δράση πολιτών της Μαγνησίας, που δημιουργεί ευκαιρίες απασχόλησης, δίνει αξία στα τοπικά προϊόντα, βοηθά τις οικογένειες τους και τις επιχειρήσεις τους να επιβιώσουν και να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση. Η εκτίμηση της προσφοράς και ζήτησης στα πλαίσια των ανταλλαγών του Δικτύου και το μέσο συναλλαγής δεν είναι το ευρώ, αλλά η Τοπική Εναλλακτική Μονάδα (ΤΕΜ). Δεν υπάρχει εκμετάλλευση από άνθρωπο σε άνθρωπο, δεν υπάρχουν τόκοι ή ανατοκισμοί και τοκογλυφία.

Το Δίκτυο βασίζεται στις εξής αρχές:

- **Ισότητα και Ισοτιμία**

Το Δίκτυο αποτελείται και ανήκει στα μέλη του. Όλοι είναι ίσοι και παίρνουν τις αποφάσεις που διέπουν τη λειτουργία του Δικτύου συλλογικά, μέσα από τακτικές συνελεύσεις,.

- **Ανοιχτή Διαδικασία και Διαφάνεια**

Όλα τα μέλη ενημερώνονται για όλες τις συντονιστικές και λειτουργικές διαδικασίες του Δικτύου που πραγματοποιούνται

- **Συμμετοχή και Αλληλεγγύη**

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον κοινωνικό χαρακτήρα του Δικτύου. Από τις συλλογικές αποφάσεις και την ενεργή συμμετοχή στη διαμόρφωση του Δικτύου μέσω του Βήματος Διαλόγου Μελών μέχρι τις κοινωνικές/κοινωνικές δραστηριότητες τα μέλη ενθαρρύνονται να συνεργαστούν, να ανταλλάξουν, να προσφέρουν και να συμμετέχουν με γνώμονα το κοινό καλό και τη συνδιαμόρφωση της κοινωνίας.

### Εναλλακτική Μονάδα Ροδόπης



Η Εναλλακτική Μονάδα Ροδόπης (EMPO) είναι ένα μέσο άμυνας της τοπικής κοινωνίας απέναντι στην επεκτατική πολιτική των πολυεθνικών. Παράλληλα αποτελεί και ένα επιθετικό μέσο αντιμετώπισης των συνεπειών της οικονομικής ύφεσης, ιδιαίτερα για τα αδύναμα και μεσαία οικονομικά στρώματα της περιοχής.

Το EMPO επιτρέπει και προωθεί τη συναλλαγή σε συνδυασμό ή ακόμη και χωρίς τη χρήση των παραδοσιακών νομισμάτων. Στην ουσία είναι μια μονάδα μέτρησης της αξίας των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών από και προς την τοπική κοινωνία

Βασική αρχή λειτουργίας του είναι η κοινωνική αλληλεγγύη, μεταξύ των ανθρώπων που το χρησιμοποιούν. Όλοι όσοι συμμετέχουν στο δίκτυο του EMPO καταχωρούνται σε μία ηλεκτρονική βάση δεδομένων στο διαδίκτυο και οι συναλλαγές τους είναι ορατές σε όλα τα μέλη του δικτύου. Υπάρχει όριο στη χρέωση των λογαριασμών, το οποίο βάζει φρένο σε όσους επιδιώκουν να καταχραστούν την παροχή αγαθών και υπηρεσιών χωρίς ανταπόδοση. Ταυτόχρονα, η συσσώρευση και μη διάθεση των πιστωμένων σε λογαριασμούς μονάδων EMPO καθίσταται μάταιη, καθώς δεν έχει τίποτα να κερδίσει κάποιος από αυτή την τακτική

Το ΕΜΡΟ καταργεί την έννοια του τόκου και δίνει τη δυνατότητα απόκτησης αγαθών και υπηρεσιών σε μικρότερο ή και καθόλου κόστος σε πραγματικό χρήμα, αλλά με αντίστοιχη προσφορά.

Ενισχύει την τοπική οικονομία σε μία περίοδο βαθιάς ύφεσης, με στόχο η απώλεια ρευστότητας σε ευρώ να έχει τη μικρότερη δυνατή οικονομική και βιοτική επίπτωση για τους κατοίκους της περιοχής.

Υποστηρίζει την τοπική οικονομία, μέσα από δράσεις που ενθαρρύνουν τις ανταλλαγές προϊόντων και υπηρεσιών, ανακαλύπτοντας νέους δρόμους με τη χρήση μονάδων ανταλλαγής, στα πρότυπα του διεθνούς συστήματος ανταλλαγών LETS.

Αποτελεί πρωτοβουλία προώθησης των αρχών της κοινωνικής οικονομίας, με στόχους την ενίσχυση δεσμών αλληλοϋποστήριξης και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής.

Ανυψώνει την κλονισμένη αυτοεκτίμηση που προκαλεί το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και η αυξανόμενη ανεργία σε μεγάλο τμήμα της κοινωνίας, αποδεικνύοντας στην πράξη ότι η εργασία, ο χρόνος και οι ιδιαίτερες δεξιότητες κάθε ανθρώπου δεν παύουν ποτέ να έχουν αξία.

### Οβολός Κοινωνικό νόμισμα



Ο οβολός ήταν το πρώτο νόμισμα που λειτούργησε στην χώρα μας και έθεσε την βάση για την δραχμή, ενώ επίσης συχνά αναφέρεται ως ένα συμβολικό ποσό που παρατίθεται από κάποιον.

Στην Πάτρα μια ομάδα πολιτών επαναφέρει αυτό το στοιχειώδες νόμισμα στο προσκήνιο. Ο "οβολός" προτείνεται ως ένα ανταλλάξιμο κοινωνικό νόμισμα που κάθε πολίτης και κάθε επιχείρηση μπορεί να παρέχει υπηρεσίες, να εμπορεύεται, να πουλά και να αγοράζει προϊόντα και υπηρεσίες χωρίς την ανάγκη χρήσης του ευρώ.

Απευθύνεται σε ανθρώπους που αντιλαμβάνονται ότι η κοινωνική πρόσφορα και η αλληλεγγύη είναι το ζητούμενο και στην χώρα μας, όχι μόνο τώρα, αλλά και σε καιρούς ευημερίας

Σκοπός του ΟΒΟΛΟΣ ΚΕΝΤΡΟ ΜΕΛΕΤΗΣ ΚΑΙ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΝΟΜΙΣΜΑΤΟΣ είναι να δημιουργήσει ένα υγιές και αυτοδύναμο σύνολο που θα μπορεί να πραγματοποιεί οικονομικές συναλλαγές μεταξύ των μελών του, χωρίς να επηρεάζεται από τις επιβαρύνσεις του Ευρώ.

Δίκτυο Αχαϊκής Αλληλέγγυας Οικονομίας “ΣΤΑΚΡΑΕΛΙ”



**stakraeli.gr**

Δίκτυο Αχαϊκής Αλληλέγγυας Οικονομίας

Το Δίκτυο στακραέλι δίνει τη δυνατότητα σε φυσικά και νομικά πρόσωπα, αλλά και σε επιχειρήσεις να συμμετέχουν δημιουργικά στην κοινωνική και οικονομική ζωή της περιοχής μας, αυξάνοντας τις ευκαιρίες απασχόλησης και διάθεσης αγαθών και υπηρεσιών, αποκλειστικά στα άλλα μέλη του Δικτύου. Οι συναλλαγές εκεί γίνονται με σκοπό το αμοιβαίο όφελος των μελών του, με ίσους όρους και από την ίδια βάση. Το ίδιο το σύστημα βάζει φραγμό στη συσσώρευση.

Με τη συμμετοχή του στο Δίκτυο ένα φυσικό πρόσωπο ή επιχείρηση μπορεί να προσφέρει εργασία, προϊόντα ή υπηρεσίες για τις οι οποίες θα αμειφθεί με τσαμπιά, πιστώνοντας έτσι το λογαριασμό του. Η πίστωση σε μονάδες στην πράξη σημαίνει ότι κάποιος έχει τη δυνατότητα, πάντα μέσα στα όρια του συγκεκριμένου Δικτύου, να αναζητήσει με τη σειρά του υπηρεσίες ή προϊόντα που υπάρχουν διαθέσιμα από άλλα μέλη του Δικτύου και να τα «πληρώσει» με τσαμπιά.

Για να αποκτήσουν τσαμπιά τα μέλη του Δικτύου χρειάζεται να ξεκινήσουν μια συναλλαγή και να είναι διαθέσιμοι να προσφέρουν υπηρεσίες ή προϊόντα για αξιοποίηση από τα άλλα μέλη του δικτύου. Το τσαμπί είναι μια Εναλλακτική κοινωνική μονάδα η οποία δημιουργείται ως αποτέλεσμα μιας συναλλαγής που πραγματοποιείται μέσα σε μια γεωγραφικά καθορισμένη ένωση φυσικών και νομικών προσώπων και επιχειρήσεων, στο Νομό Αχαΐας. Σε αυτή την Ένωση ή Δίκτυο, τα μέλη συμφωνούν σε ένα πλαίσιο συναλλαγών έχοντας ως μέσον τη μονάδα τσαμπί.

Όλες οι συναλλαγές καταγράφονται σε ειδικό ηλεκτρονικό σύστημα διαχείρισης με τρόπο ώστε ανά πάσα στιγμή κάθε μέλος του Δικτύου να μπορεί να έχει μια πλήρη εικόνα γι' αυτές, να αναζητήσει πρόσθετες υπηρεσίες και προϊόντα και βέβαια να καταχωρήσει τις δικές του αγγελίες για προσφορά υπηρεσιών και προϊόντων.

**Δίκτυο Ανταλλαγής προϊόντων και υπηρεσιών Αργολίδας (ΔΙ.ΑΝ.Α).**



Στον Ηλιάνθο μπορείτε να ενημερώνεστε για δράσεις κοινωνικής αλληλεγγύης, που γίνονται στον Νομό Αργολίδας ή πανελλαδικά. Ο Ηλιάνθος φιλοξενεί το Δίκτυο Ανταλλαγής προϊόντων και υπηρεσιών Αργολίδας (ΔΙ.ΑΝ.Α). Άλλος ένας τόπος συναλλαγής μεταξύ ανθρώπων που γίνεται χωρίς τη μεσολάβηση του χρήματος. Εκεί ότι μπορεί να προσφέρει ο καθένας το ανταλλάσσει με αυτό που χρειάζεται (εργασία, υπηρεσίες, προϊόντα, χώρους, ιδέες) αρκεί η συναλλαγή να γίνεται με σεβασμό, εμπιστοσύνη, ισοτιμία, συνέπεια, ειλικρίνεια και εντιμότητα.



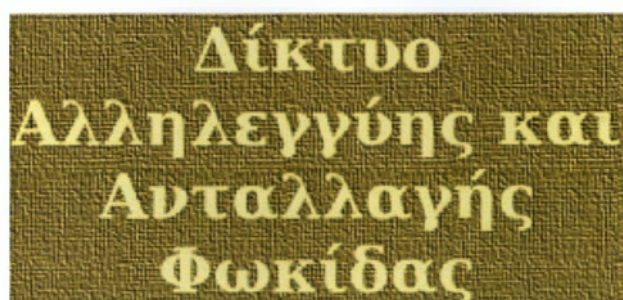
Δίκτυο Ανταλλαγών και Αλληλεγγύης “Κουκιά”



Το κουκιά είναι μια δράση από πολίτες της Αθήνας, οι οποίοι δημιουργούν ευκαιρίες απασχόλησης, βοηθούν τις οικογένειες τους και τις επιχειρήσεις τους να επιβιώσουν και να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση. Το κάθε μέλος του δικτύου προσφέρει στους άλλους υπηρεσίες και προϊόντα.

Κάθε μέλος δημιουργεί κωδικούς πρόσβασης στο δίκτυο και μπορεί με αυτούς να κάνει συναλλαγές. Οι προσφορές τους ανακοινώνονται στο δίκτυο μέσα από ταξινομημένες αγγελίες. Η πληρωμή γίνεται και σε Κουκιά, ένα εικονικό νόμισμα που η χρήση του περιορίζεται μέσα στο δίκτυο. Κάθε λογαριασμός μπορεί να είναι θετικός ή αρνητικός. Θετικός λογαριασμός σημαίνει ότι κάποιος έχει προσφέρει περισσότερα από όσα έχει πάρει (και μάλλον έχει έρθει η ώρα να πάρει) και αρνητικός ότι έχει πάρει περισσότερα από όσα έχει δώσει (και μάλλον έχει έρθει η ώρα να δώσει). Ούτως ή άλλως οι λογαριασμοί δεν μπορούν να εξαργυρωθούν σε ευρώ.

Δίκτυο αλληλεγγύης & ανταλλαγής Φωκίδας



Ένα δίκτυο που στηρίζεται σε ένα σύστημα αχρήματης οικονομίας που πιστώνει και χρεώνει την Τοπική Εναλλακτική Μονάδα-TEM στους συνεργαζόμενους. Για λόγους κατανόησης και

ευκολίας στη χρήση, οι ανταλλαγές με αυτές τις μονάδες έχουν την αντιστοιχία του Ευρώ (1 TEM = 1 ΕΥΡΩ). Η λειτουργία αυτή στηρίζεται σε μια ηλεκτρονική εφαρμογή ελεύθερου λογισμικού.

**Μην το πετάς... ΧΑΡΙΣΕΤΟ.GR**



Βασικός στόχος να μειωθεί ο όγκος των χρήσιμων αντικειμένων που καταλήγουν στις χωματερές όταν δεν τα χρειαζόμαστε. Τα αντικείμενα που προσφέρονται βρίσκονται σε καλή κατάσταση και διατίθενται δωρεάν, είναι μια προσπάθεια ενάντια στην καταναλωτική μανία που χαρακτηρίζει την εποχή μας. Προωθεί επίσης την οικολογική και οικονομική συνείδηση και έναν διαφορετικό τρόπο «κατανάλωσης».

Όσον αφορά την είσοδο νέων μελών, το δίκτυο είναι ανοιχτό σε όλους χωρίς προϋποθέσεις εγγραφής. Μας ενδιαφέρει η διεύρυνση του δικτύου για μεγαλύτερη λειτουργικότητα.

Ενημερώνουμε φίλους και γνωστούς για την ύπαρξή του και τους προσκαλούμε να γίνουν μέλη.

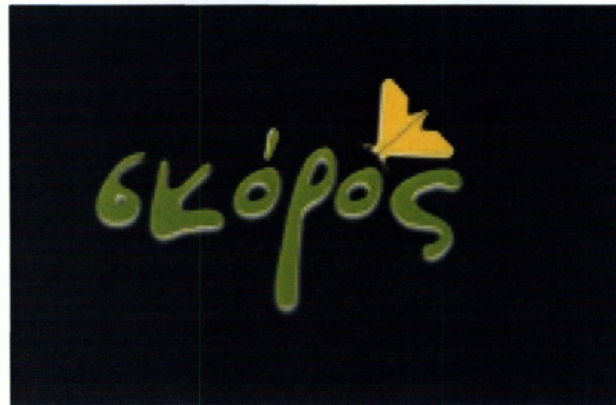
**Δίκτυο Ανταλλαγών Τρικάλων – Ανταλλάζω**



Στα Τρίκαλα ένα Δίκτυο Ανταλλαγών αρχίζει να δημιουργείται. Άνθρωποι διαφορετικών ηλικιών, πολιτικών και κοινωνικών θέσεων, ήρθαν κοντά με σκοπό να συμμετέχουν και να συμβάλλουν στην ανάπτυξη της αλληλεγγύης και της συνεργασίας μέσω της ανταλλακτικής δράσης.

Το Δίκτυο Ανταλλαγών Τρικάλων βασίζεται σε ένα εναλλακτικό νόμισμα, τη μονάδα, με την οποία κάθε μέλος ανταλλάσει διαδικτυακά, και όχι μόνο, προϊόντα και υπηρεσίες με τα άλλα μέλη.

### Σκόρος



Ο «Σκόρος» είναι απάντηση και πρόταση σε μια καθημερινότητα που παράγει, καταναλώνει, πετάει, μολύνει, πλήττει και γίνεται όλο και πιο μονότονη και ομοιόμορφη. Το εγχείρημα αυτό δεν είναι απάντηση στην οικονομική κρίση του συστήματος. Ο «Σκόρος» είναι μια πρόταση δημιουργικής αντίστασης, μια δομή αλληλέγγυας οικονομίας, που συναντώντας αντίστοιχες αντιστάσεις θέλει να δημιουργήσει τις βάσεις για μια άλλη κοινωνία.

Η ομάδα του sprogos.org θέλει να αποδείξει «ότι οι εμπορικές σχέσεις δεν καθορίζονται "εκ φύσεως" από το κέρδος των λίγων, μπορούν να παραμένουν ανθρώπινες ικανοποιώντας πραγματικές ανάγκες». Το εναλλακτικό μοντέλο εμπορίου του «σπόρου» ξεκίνησε μέσω ενός δικτύου αντίστοιχων συλλογικοτήτων στην Ευρώπη και απέκτησε πρόσβαση σε προϊόντα οργανωμένων παραγωγών του παγκόσμιου Νότου που αγωνίζονται να απεξαρτηθούν από τους τοπικούς μεσάζοντες και τις μεγάλες εταιρείες. Καφές από τους συνεταιρισμούς των Ζαπατίστας της περιοχής Τσιάπας του Μεξικού. Κακάο από την κοοπερατίβα El Ceibo της Βολιβίας. Μάτε από

το Κίνημα των Χωρίς Γη (MST) της Βραζιλίας. Τσάι από το κίνημα των Adivasi και άλλους παραγωγούς της Ινδίας. Ζάχαρη από συνεταιρισμούς στο Εκουαδόρ.

Ο «Σκόρος» είναι το χαριστικό παζάρι του Σπόρου που μετακόμισε στο δικό του αυτόνομο χώρο. Η ενασχόληση στο «Σπόρο» με το εναλλακτικό και αλληλέγγυο εμπόριο οδήγησε τον προβληματισμό στην καρδιά της αναπαραγωγής της εμπορευματικής κοινωνίας, την κατανάλωση. Η κριτική στην υπερκατανάλωση ήρθε σαν φυσική συνέχεια των προβληματισμών και προσπαθειών για την δημιουργία δομών αλληλέγγυας οικονομίας. Μιας οικονομίας που δεν θα παράγει ανάγκες για να κερδίσουν κάποιοι ανεξάρτητα από το κοινωνικό και περιβαλλοντικό κόστος. Μιας οικονομίας όπου θα δίνει αξία στις πρακτικές του δώρου, του μοιράσματος, της ανταλλαγής. Μιας οικονομίας που δεν θα βασίζεται στην εκμετάλλευση ανθρώπων και φύσης. Μιας οικονομίας που θα στοχεύει στην κοινωνική δικαιοσύνη.

Το χαριστικό παζάρι μετακόμισε, γιατί δε χώραγε στο μικρό πατάρι. Χρειάστηκε μεγαλύτερο χώρο, γιατί αυτά τα δύο χρόνια καινούριες ιδέες ανταλλαγής, μοιράσματος, αλληλεγγύης και δημιουργίας γεννήθηκαν και καρποφόρησαν.

Μας προτρέπουν να σκεφτούμε αλλά και να θυμηθούμε. Να σκεφτούμε τα ρούχα που ανταλλάσσαμε με τις/τους φίλες/ους μας. Να θυμηθούμε τα ρούχα των μεγαλύτερων αδελφών, ξαδέλφων που περνούσαν σε εμάς. Τα άχρηστα ρούχα που κρέμονται στις ντουλάπες μας, που γεμίζουν τα συρτάρια μας γιατί τα βαρεθήκαμε αλλά λυπόμαστε να τα πετάξουμε. Τα μπλουζάκια, παντελόνια, φούστες, κινητά, γυαλιά ηλίου που αγοράζουμε κάθε σεζόν που τα φοράμε για δύο μήνες και μετά καταλήγουν σε ένα συρτάρι.

Να σκεφτούμε τα χρήματα που ξοδεύουμε κάθε χρόνο για όλα αυτά. Σε πόσες ώρες δικής μας εργασίας αντιστοιχούν. Να σκεφτούμε τις καταχρεωμένες κάρτες μας, τα δάνεια που πληρώνουμε με τόσο κόπο.

Να σκεφτούμε ακόμα ποιοι κατασκευάζουν όλα αυτά τα ομοιόμορφα, φτηνά, σχεδόν μιας χρήσης προϊόντα. Συνήθως είναι παιδιά και γυναίκες που δουλεύουν σε απάνθρωπες συνθήκες, με εξευτελιστικά μεροκάματα και εξοντωτικά ωράρια.

Να σκεφτούμε την ενέργεια που απαιτείται για να φτάσουν σε εμάς αυτά τα προϊόντα που κατασκευάζονται στον τρίτο κόσμο.

Να σκεφτούμε τα σκουπίδια που δημιουργούν όλα αυτά τα άχρηστα πράγματα που εμείς βαρεθήκαμε, και που κάποια στιγμή θα καταλήξουν στη χωματερή.

Το παζάρι τους δεν είναι φιλανθρωπικό. Δε χρειάζεται να είσαι φτωχός, άτομο με μειωμένη αγοραστική δύναμη. Η επαναχρησιμοποίηση και η μεταποίηση δεν είναι ούτε μειονέκτημα ούτε μιζέρια. Είναι αντίσταση και μάλιστα δημιουργική σ' έναν πολιτισμό που δίνει αξία στο περιτύλιγμα αλλά χάνει την ουσία. Έχει να κάνει με την αμφισβήτηση της κατανάλωσης, την απόρριψη του δόγματος καταναλώνω άρα υπάρχω, κατανάλωση = ευτυχία = πληρότητα.

Το παζάρι είναι αλληλοχαριστικό, είναι αλληλέγγυο, είναι αντικαταναλωτικό.

Το παζάρι μας αφορά όλους είτε από τη θέση εκείνου που προσφέρει, είτε από τη θέση εκείνου που δέχεται, και ακόμα καλύτερα και από τις δύο θέσεις μαζί

Θέλουν να μας κάνουν «συνένοχους» στην επαναχρησιμοποίηση, στην προσφορά, στα μικρά πλήγματα που μπορεί να καταφέρουμε όλες και όλοι μαζί στο αέναο κυνήγι των όλο και πιο πολλών προϊόντων, της όλο και μεγαλύτερης κατανάλωσης, της όλο και μεγαλύτερης εκμετάλλευσης.

Θέλουν να μας έχουν «συνένοχους» στην ανταλλαγή και την προσφορά χρόνου, ιδεών και πρακτικών που ίσως μας κάνουν να δώσουμε και να πάρουμε στα πλαίσια της μη διαμεσολάβησης και εμπορευματοποίησης. (π.χ. ανταλλάσω μαθήματα αγγλικών με babysitting, καθάρισμα σπιτιού με κούρεμα, κλπ. κλπ.)

### Δίκτυο Ανταλλαγών Προϊόντων και Υπηρεσιών Ρεθύμνου



Το Δίκτυο Ανταλλαγών Προϊόντων και Υπηρεσιών Ρεθύμνου είναι ένα δίκτυο ανθρώπων που λειτουργούν έξω από το χρήμα, που δημιουργούν μεταξύ τους σχέσεις οι οποίες βασίζονται στην

αλληλεγγύη, την δικαιοσύνη και την ισότητα και όχι στον ανταγωνισμό, την συσσώρευση και την κερδοσκοπία.

### Συνεταιριστική Παρακάμψη Μεσαζόντων (Σ.ΠΑ.ΜΕ)



Η Σ.ΠΑ.ΜΕ. αποτελεί πρακτικό εγχείρημα κάποιων ανθρώπων που προσπαθούν να δράσουν συλλογικά λειτουργώντας ως μέλη μιας κοινότητας. Συμβάλουν στη δημιουργία δικτύων αλληλοϋποστήριξης συνεταιριστικών προϊόντων, επιδιώκοντας τη διάθεση τους σε συνεταιριστικά πρατήρια από τους ίδιους τους συνεταιρισμούς και παραγωγούς, παρακάμπτοντας έτσι το ρόλο των μεσαζόντων. Βοηθούν στην εμβάθυνση των σχέσεων συνεργασίας μεταξύ των μελών των συνεταιρισμών, με στόχο την οργάνωση συνεταιρισμών μικρής κλίμακας, με οριζόντια οργάνωση και οικολογικό χαρακτήρα.

### Φασούλι



Το κάθε μέλος του δικτύου προσφέρει στους άλλους υπηρεσίες και προϊόντα. Οι προσφορές του ανακοινώνονται στο δίκτυο μέσα από ταξινομημένες αγγελίες. Η πληρωμή του γίνεται σε

Φασούλια, ένα εικονικό νόμισμα που η χρήση του περιορίζεται μέσα στο δίκτυο. Η διαφορά είναι ότι σκοπός εδώ δεν είναι να μαζέψεις όσα πιο πολλά Φασούλια μπορείς αλλά μάλλον να προσπαθείς να παίρνεις όσα περίπου Φασούλια έχεις δώσει. Δηλαδή δεν ισχύει το «φασούλι το φασούλι γεμίζει το σακούλι» αλλά μάλλον το «κράτα με να σε κρατώ να ανεβούμε το βουνό».

### Εναλλακτική κοινότητα Πελίτι



Το Πελίτι ξεκίνησε από τον Παναγιώτη Σαϊτανούδη ως προσωπική του ανάγκη, το 1995. Πρόκειται για το μεγαλύτερο και παλαιότερο δίκτυο που καλύπτει ολόκληρη την Ελλάδα. Περισσότεροι από 70 χιλιάδες ερασιτέχνες και επαγγελματίες καλλιεργητές έχουν προμηθευτεί σπόρους ή φυτά από τον Πελίτι.

Βασικοί στόχοι του είναι η συλλογή, διατήρηση και διάδοση των ντόπιων ποικιλιών, η ανταλλαγή αγαθών και υπηρεσιών χωρίς τη μεσολάβηση χρήματος και η δημιουργία μιας εναλλακτικής κοινότητας. Περιλαμβάνει ένα γενικό δίκτυο ανταλλαγής προϊόντων και υπηρεσιών και ένα εξειδικευμένο δίκτυο ανταλλαγής ποικιλιών σπόρων (φρούτων, λαχανικών, λουλουδιών κ.λπ.) με δυνατότητα απόκτησης οικοσίτων ζώων και μόνη επιβάρυνση την εκτροφή τους.

«Οι πολυεθνικές κάνουν τη δουλειά τους κι εμείς τη δική μας. Δεν καταναλώνουμε και δεν στηρίζουμε τα προϊόντα που καταστρέφουν το περιβάλλον. Δεν πολεμάμε με κανέναν έξω από μας,

αυξάνουμε τη συνειδητότητά μας και αυτό είναι αρκετό για να φέρει τεράστιες αλλαγές», λέει ο ιδρυτής του Πελίτι, Παναγιώτης Σαϊτανούδης.

### Εμείς και ο Κόσμος - Ηράκλειο, Κρήτη



Προασπίζουν το δικαίωμα μας να καταναλώνουμε οικολογικά προϊόντα, την τοπική ανάπτυξη, την κοινωνική δικαιοσύνη και αλληλεγγύη, το δικαίωμά μας να ονειρευόμαστε και να δημιουργούμε μέσω των τεχνών και της ανθρώπινης επικοινωνίας, να συμμετέχουμε και να συνδιαμορφώνουμε αυτό που μας περιβάλλει.

Η ομάδα υπάρχει από το 2009. Το Μάρτιο του 2010 απέκτησε τη νομική μορφή μιας μη κυβερνητικής, μη κερδοσκοπικής οργάνωσης (συγκεκριμένα τη μορφή μιας αστικής μη κερδοσκοπικής εταιρείας).

### Το Καλάθι - Δίκτυο παραγωγών - καταναλωτών



Με αφετηρία το Σπόρο έχει ξεκινήσει εδώ και καιρό η λειτουργία μιας συνέλευσης ενεργών καταναλωτών που οργανώνει ομαδικές παραγγελίες οικολογικών αγροτικών προϊόντων από παραγωγούς με τους οποίους κρίνει ότι μπορεί να οικοδομήσει σχέσεις εμπιστοσύνης και συντροφικότητας. Μέχρι σήμερα, έχει διακινηθεί μια ποικιλία προϊόντων από παραγωγούς από την Κρήτη μέχρι τις Πρέσπες. Στο Καλάθι συμβάλλουν στη δημιουργία αποκεντρωμένων και



αλληλοϋποστηριζόμενων δικτύων παραγωγών καταναλωτών. Αναπτύσσουν μια διευρυμένη ανθρώπινη κοινότητα όπου η παραγωγή, η κατανάλωση και η διακίνηση αγαθών βασίζεται στην αλληλεγγύη, στη συμμετοχή και στο σεβασμό στο περιβάλλον.

### Εναλλακτικό Πολιτιστικό Εργαστήρι, Κέρκυρα



Σκοπός είναι η ανιδιοτελής και μη κερδοσκοπική, ανταλλαγή γνώσεων και πληροφοριών, τόσο στο καλλιτεχνικό όσο και στο ευρύτερα εκπαιδευτικό πεδίο. Η δημιουργία ενός πολιτιστικού εργαστηρίου δεύτερης ευκαιρίας, για όσους επιθυμούν να καλλιεργήσουν ή να διευρύνουν κάποια γνωσιακά πεδία. Βασική επιδίωξη του εγχειρήματος, είναι να απευθυνθεί πρωτίστως σε παιδιά κοινωνικών μειονοτήτων και δευτερευόντως σε άτομα κάθε ηλικίας κοινωνικά ή οικονομικά αποκλεισμένα από κάποια μορφή ή κάποιο είδος γνώσης. Το ακαδημαϊκό έτος 2010 - 2011 στο πρόγραμμά τους είχαν την εκμάθηση της ελληνικής και ξένων γλωσσών αλλά και της νοηματικής γλώσσας, έκαναν μαθήματα αγιογραφίας, αστρονομίας, κλασικής κιθάρας, φιλοσοφίας, ελεύθερου σχεδίου και πληροφορικής.

**Καφενείον Το Παγκάκι, στο Κουκάκι**



Εδώ και δύο χρόνια στην Γ. Ολύμπιου στο Κουκάκι, λειτουργεί ένα καφενείο, η ιδέα του οποίου ξεκίνησε από την κοινή ανάγκη μιας μικρής ομάδας ανθρώπων, να δώσουν λύση στο πρόβλημα «εργασία». Οι περισσότεροι νέοι άνεργοι, κάποιοι εργαζόμενοι σε επισφαλή επαγγέλματα και σε συνθήκες εχθρικές προς κάθε έννοια αξιοπρέπειας και δημιουργικότητας. Έτσι λοιπόν δοκίμασαν έναν άλλο τρόπο εργασίας, συλλογικό, με σχέσεις σεβασμού, συντροφικότητας και αλληλεγγύης.

**Atenistas - Αθηναίοι στην πράξη**



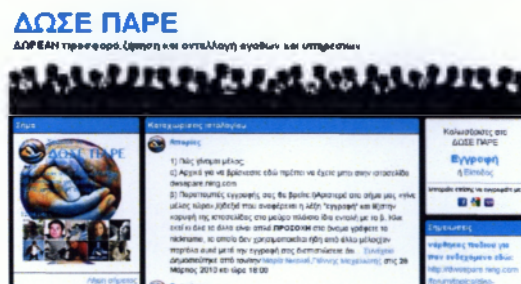
Μια ανοιχτή κοινότητα πολιτών της Αθήνας που αγαπάνε την πόλη τους και πιστεύουν ότι ο συμβιβασμός με τις πιο προβληματικές της πλευρές διαιωνίζει ένα φαύλο κύκλο ανορθολογισμού, στασιμότητας, δυσφήμισης, υπανάπτυξης και τελικά αυτοϋπονόμευσης των προοπτικών της. Δεν είναι κομματικός οργανισμός, ούτε δημοτική παράταξη, αλλά μια ζωντανή κοινότητα που θέλει να μοιραστεί την πίστη της για μια πολύ καλύτερη Αθήνα πιστεύοντας στην αναζωογονητική δύναμη της δράσης.

### Κολεκτίβα Νέα Γουινέα



Ανεμογεννήτριες, καλλιέργεια βιολογικών στην πόλη, βασικές τεχνικές θεραπευτικής μάλαξης, σπιτική μπίρα είναι μερικά από τα σεμινάρια τα οποία διεξάγονται από την κολεκτίβα με χαμηλή «προτεινόμενη συνεισφορά». Η προσπάθεια ξεκινά από τα βασικά και τα απαραίτητα της αλληλέγγυας οικονομίας: την τεχνογνωσία με τη διοργάνωση εργαστηρίων αναμόρφωσης.

### Δώσε - Πάρε (<http://dwsepare.ning.com/>)



Στην ίδια λογική ανταλλαγής αγαθών και υπηρεσιών κινείται και το «Δώσε - Πάρε» που έχει πάνω από 1.200 μέλη. Θα βρεις από κρέμα για πανάδες μέχρι πλαστικές ραφιέρες.

### Κοινωνικά παντοπωλεία

Σε περισσότερες από 20 ελληνικές πόλεις λειτουργούν κοινωνικά παντοπωλεία. Χιλιάδες οικογένειες, άνεργοι και ηλικιωμένοι σιτίζονται απ' αυτά. Από τα πακέτα που μοιράζονται εκεί με

βασικά είδη διατροφής και υγιεινής. Εκεί προσφέρονται αγαθά από ιδιώτες, κοινωνικούς φορείς, ακόμη κι από σουπερμάρκετ και γίνονται κάθε είδους ανταλλαγές.

### **Δωρεάν διακοπές διαρκείας παντού!**

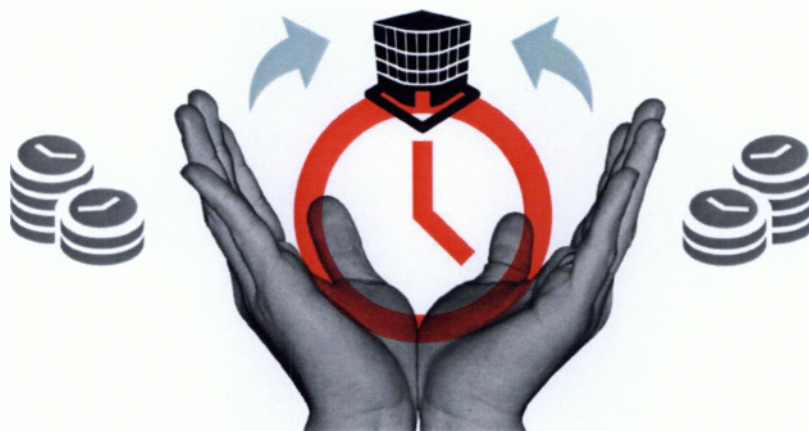
Ο Rob Prince από την Αγγλία είναι ο γκουρού των ανέξοδων διακοπών διαρκείας, που όπως υποστηρίζει αποτελούν τη μοναδική εναλλακτική λύση στη μισθωτή σκλαβιά. Ο Rob πήγαινε χρόνια στην Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία σαν τουρίστας, αλλά, επειδή δεν είχε λεφτά, ενίοτε δούλευε σε φάρμες και πληρωνόταν σε είδος. Οι ιδιοκτήτες τον κοίμιζαν, τον τάζαν και τον χαρτζιλίκωναν. Μ' αυτό τον τρόπο ταξίδεψε σε ολόκληρη την Αυστραλία και την Ωκεανία με ελάχιστα έξοδα. Μέχρι που δημιούργησε το πρόγραμμα ανταλλαγών Help Exchange! Μέσω μιας βάσης δεδομένων ενημερώνει όσους ενδιαφέρονται να κάνουν ανέξοδες διακοπές, δουλεύοντας παράλληλα για εκείνους που θα τους φιλοξενήσουν. Στο site [www.helpx.net](http://www.helpx.net) βρίσκεις το μέρος του κόσμου που σου αρέσει να κάνεις διακοπές και επιλέγεις από μια λίστα πού θα μείνεις και ποιες υπηρεσίες μπορείς να παρέχεις. Ο κατάλογος περιλαμβάνει φάρμες βιολογικής καλλιέργειας, αγροτόσπιτα, ράντσα, πανδοχεία και ιστιοπλοϊκά σκάφη. Συνήθως για δύο ώρες δουλειάς ημερησίως εξασφαλίζεις μόνο διαμονή, στις τέσσερις περιλαμβάνεται και η διατροφή. Αν πιάσεις τις έξι, θα μπορείς να χρησιμοποιείς δωρεάν και το Ίντερνέτ και με δωρο γυρίζεις πίσω με χαρτζιλίκι.

### **Δωρεάν διακοπές στο εξωτερικό για πάντα ([www.homelink.gr](http://www.homelink.gr))**

Γίνεσαι μέλος με συνδρομή 100 ευρώ το χρόνο και έχεις τη δυνατότητα να περάσεις τις διακοπές σου σε σπίτι άλλου μέλους στο εξωτερικό, παραχωρώντας το δικό σου σπίτι ή εξοχικό για ανάλογο χρόνο. Μπορείς να ανταλλάξεις ακόμα και το αυτοκίνητό σου, εξοικονομώντας και τα χρήματα που θα δαπανούσες για τις μετακινήσεις σου. Υπάρχει η δυνατότητα να μείνεις σε περισσότερα από 50 χώρες σε όλο τον κόσμο. Σ' αυτές η Homelink έχει περίπου 16.000 μέλη.

## 1.6 ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΧΡΟΝΟΥ

“Ο Χρόνος είναι το πιο πολύτιμο στοιχείο της ανθρώπινης ύπαρξης. Ο πετυχημένος άνθρωπος ξέρει πώς να αξιοποιεί το χρόνο του και πώς να αντλεί επιτυχία από το χρόνο του (Denis Waitley, 1933)”



«Πηγή: popaganda.gr»

Ως Τράπεζα Χρόνου ορίζεται το δίκτυο ανταλλαγής υπηρεσιών, γνώσεων και προϊόντων που δε στηρίζεται στο χρήμα αλλά στο χρόνο. Αυτό σημαίνει πως ο κάθε άνθρωπος ανεξαρτήτως μορφωτικού και οικονομικού επιπέδου, ανεξαρτήτου φύλου, καταγωγής και επαγγέλματος, έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει οτιδήποτε χρειάζεται προσφέροντας οτιδήποτε μπορεί να διαθέσει αντί για χρήματα. Δεν υπάρχει κανένας περιορισμός στις υπηρεσίες και τα προϊόντα, αρκεί να είναι στο πλαίσιο της αξιοπρέπειας.

Η Τράπεζα Χρόνου έχει ως στόχο να βοηθήσει τους ανθρώπους να ικανοποιήσουν τις καθημερινές τους ανάγκες, αλλάζοντας έτσι τον καθιερωμένο κοινωνικό τρόπο συναλλαγής, δίνοντας λιγότερη αξία στα χρήματα και εγκαθιδρύοντας την ιδεολογία του «Δούναι και Λαβείν» μεταξύ των μελών της.

Επιπλέον πέραν από πρακτικά ζητήματα αναδεικνύει την ισότητα της εργασίας σχετίζοντας την με τον χρόνο που σπαταλάς και όχι με την τιμή του προϊόντος, η οποία άλλωστε είναι έρμαιο των αγορών.

**Πλεονεκτήματα της τράπεζας χρόνου:**

- Δημιουργούνται σταθερές – συνεχείς και πιστές σχέσεις αμοιβαιότητας που ενδυναμώνουν τα μέλη.
- Σε αντίθεση με τη μισθωτή εργασία βιώνονται ως ελεύθερες και όχι αλλοτριωμένες δραστηριότητες.
- Είναι περισσότερο επικοινωνιακές συναναστροφές παρά «απασχόληση»
- Βοηθούν τα άτομα να ανακαλύψουν ή να αναπτύξουν νέες ικανότητες και δεξιότητες.
- Περιορίζουν τη σπατάλη.
- Αναπτύσσουν τοπικούς πόρους.
- Ευνοούν την αξιοποίηση πόρων.
- Ενισχύουν την οικολογική συνείδηση.
- Ενισχύουν την αλληλεγγύη μεταξύ των δύο φύλων αλλά και μεταξύ των γενεών.

**Τράπεζα Χρόνου Δήμος Διονύσου**



Ο Δήμος Διονύσου σε συνεργασία με τη Λαογραφική Εταιρεία Βαρνάβα Δήμου Μαραθώνα και τους Δήμους Μαραθώνα και Ωρωπού ίδρυσε και στελέχωσε τη δική του Τράπεζα Χρόνου η οποία θα εξυπηρετεί όλους τους κατοίκους των τριών Δήμων.

**Τράπεζα Χρόνου Δήμων Αγίου Δημητρίου & Αλίμου**

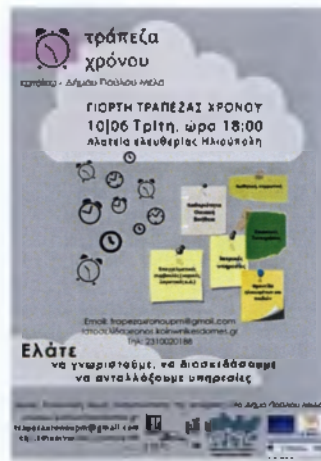


**ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΧΡΟΝΟΥ**

ανταλλαγή υπηρεσιών...

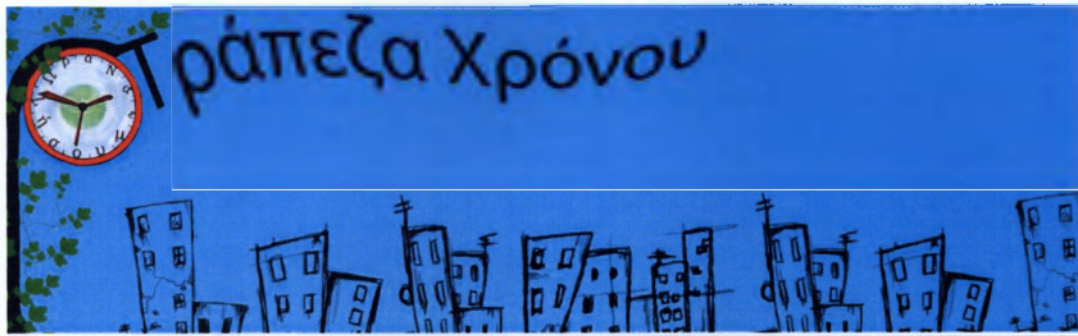
Η ΑμΚΕ «Άνοδος» σε σύμπραξη με τους Δήμους Αγίου Δημητρίου και Αλίμου στο πλαίσιο του προγράμματος “Κοινωνικές Δομές Άμεσης Αντιμετώπισης της Φτώχειας” δημιούργησε την Τράπεζα Χρόνου. Σκοπός της είναι να στηρίξει τους πολίτες, να προάγει τον εθελοντισμό και το ήθος της αλληλέγγυας προσφοράς δίνοντας ευκαιρίες σε κάθε άτομο που συμμετέχει.

**Τράπεζα Χρόνου Κατοίκων δήμου Παύλου Μελά**



Πρόκειται για ένα Δίκτυο αχρήματης ανταλλαγής υπηρεσιών και αγαθών, που λειτουργεί με μονάδα συναλλαγής το χρόνο. Αν κάποιος μέλος προσφέρει μια υπηρεσία ή ένα αγαθό σ' ένα άλλο μέλος, το χρόνο που κερδίζει από τη συναλλαγή μπορεί να τον αξιοποιήσει κάνοντας χρήση υπηρεσίας ή αγαθού από οποιοδήποτε άλλο μέλος της Τράπεζας Χρόνου. Όλοι έχουν πρόσβαση σε υπηρεσίες και προϊόντα χωρίς χρήματα.

Τράπεζα Χρόνου της Συνέλευσης Πλατείας Συντάγματος



Η Τράπεζα Χρόνου της συνέλευσης της Πλ. Συντάγματος δημιουργήθηκε στα πλαίσια δημιουργίας νέων μορφών αλληλεγγύης. Είναι ένα δίκτυο ανταλλαγής υπηρεσιών και γνώσεων που υποστηρίζεται από τη δική της μονάδα συναλλαγής –τον χρόνο-. Το περιεχόμενο των υπηρεσιών εξισώνεται κι έτσι μία ώρα μαθήματος Ισπανικών εξισώνεται με μία ώρα babysitting ή μία ώρα μαθήματος κιθάρας μπορεί να ανταλλαχθεί με μία ώρα μαθήματος αυτοάμυνας.

Η Τράπεζα χρόνου του δικτύου γυναικών Ευρώπης



Λειτουργεί από το 2005 με πρωτοβουλία του Δικτύου Γυναικών Ευρώπης, που βρίσκεται στη Δάφνη. Τα άτομα νιώθουν καλύτερα με την αίσθηση πως έχουν κάτι ανταλλάξιμο με αξία, δηλαδή το χρόνο τους. Η εργασία όλων στην τράπεζα αξιολογείται ποιοτικά και αυτό λειτουργεί ως ανταμοιβή αλλά και ως κίνητρο αναβάθμισης προσόντων. Σ' αυτήν συμμετέχουν άνεργοι, μετανάστες, πρόσφυγες, μονογονεϊκές οικογένειες, συνταξιούχοι, φοιτητές κ.ά.



## 1.7 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

Αρκετά καινοτόμες ιδέες και startups βασίζονται σε νέες τεχνολογίες σε πολλά επίπεδα. Έτσι και η διαδικτυακή ανταλλαγή θα αποτελέσει σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης συστημάτων κοινωνικής οικονομίας. Σύμφωνα με τη Google Ελλάδας το 2011, το 90% της πραγματικής κατανάλωσης προήρθε από αναζήτηση εντός διαδικτύου. Αυτό από μόνο του είναι ένα μέγεθος που προϊδεάζει το μέλλον. Υπάρχουν ήδη πολλά παραδείγματα νέων δικτύων που έχουν καταφέρει να αναδειχθούν μέσα από το ιντερνέτ. Στην χώρα μας όμως υπάρχουν και πολλές δυσκολίες που σχετίζονται με το ιντερνέτ και τις τεχνολογίες γενικότερα. Εμφανής είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης των χρηστών στις διαδικτυακές συναλλαγές. Καθώς και να κερδίσει το ενδιαφέρον του κοινού στο οποίο απευθύνεται. Τα παραπάνω προβλήματα προκύπτουν κυρίως από την χαμηλή γνώση χειρισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών και την έλλειψη προσβασιμότητα στα δίκτυα.

Σύμφωνα με τα μέχρι τώρα δεδομένα, ο τζίρος των διαδικτυακών συναλλαγών στην Ελλάδα το 2012 ξεπέρασε τα 2,5 δις ευρώ, όταν μόλις ένα χρόνο νωρίτερα ήταν μετά βίας λίγο παραπάνω από το 1 δις. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι η στροφή στο διαδίκτυο είναι ένας δρόμος που καθιερώνεται σιγά σιγά στην συνείδηση των Ελλήνων και ότι γίνεται μοντέλο ανάπτυξης, όπως στον υπόλοιπο δυτικό κόσμο τα τελευταία 15 χρόνια

## 1.8 ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

Οι ανταλλαγές λόγω της φύσης τους δημιουργούν νομικά κενά εξαιτίας των συναλλαγών χωρίς ευρώ. Επίσης δημιουργούνται θέματα φορολογίας από τα δωρεάν ανταλλασσόμενα προϊόντα και υπηρεσίες. Έτσι πολλά δίκτυα για να καλύψουν νομικά τα μέλη τους δημιουργούν μη κερδοσκοπικά σωματεία, που αποτελούνται από τους συναλλασσόμενους (μέλη) και οι οποίοι αποδέχονται το καταστατικό του σωματείου. Αυτό συνήθως γίνεται στις επίσημες ιστοσελίδες των δικτύων όπου πραγματοποιούνται και οι συναλλαγές. Εκεί ο χρήστης δίνει τα στοιχεία του (ονοματεπώνυμο, διεύθυνση, αρ.ταυτότητας, τηλέφωνο) όπως σε οποιοδήποτε μη κερδοσκοπικό σωματείο, αποδεχόμενος τους όρους του καταστατικού.

## 1.9 ΌΡΟΙ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ:

### 1. Επανατοπικοποίηση των διατροφικών συναλλαγών.

Στόχος τους, η δίκαιη τιμή μέσω της επανατοπικοποίησης των διατροφικών συναλλαγών. Όποιος δεν έχει να πληρώσει τα προϊόντα μπορεί να παρέχει ανταλλακτική εργασία στην παραγωγή και στη διανομή.

### 2. Γεωργία της εγγύτητας και τις αγορές απευθείας διάθεσης.

Αφορά την δημιουργία τοπικών αγορών στις οποίες κατευθύνεται η τοπική παραγωγή. Με τον τρόπο αυτό οι τιμές των προϊόντων είναι φθηνότερες αφού τα προϊόντα παράγονται τοπικά και δεν είναι εισαγόμενα. Η προτίμηση της ντόπιας παραγωγής οδηγεί σε υψηλότερο εισόδημα τους τοπικούς παραγωγούς, οι οποίοι αφενός μεν πωλούν απευθείας στους καταναλωτές (χωρίς την ανάγκη μεσαζόντων οι οποίοι δήθεν τους παρέχουν πρόσβαση στις αγορές), ενώ την ίδια στιγμή αυξάνουν το διαθέσιμο τοπικό εισόδημα στο σύνολο της επαρχίας/νομού/περιφέρειας/κράτους. Υπάρχει όμως ο κίνδυνος στην πορεία οι τιμές ν' ανέβουν αφού η κατανάλωση για «ντόπια προϊόντα» με την πάροδο του χρόνου θ' αυξάνεται γρηγορότερα από την παραγωγή οδηγώντας σε ακριβότερα αλλά και αμφίβολης προέλευσης προϊόντα. Συνεπώς τίθεται ζήτημα πιστοποίησης (ISO) και ελέγχου της παραγωγής. Από την πλευρά των παραγωγών υπάρχουν μόνον οφέλη, αφού παρακάμπτονται οι μεσάζοντες από τη διαδικασία της διανομής και αυτό σημαίνει αμεσότερη είσπραξη των χρημάτων (οι παραγωγοί γλυτώνουν από τις μεταχρονολογημένες και τις αρκετές φορές ακάλυπτες επιταγές). Ακόμη και αν πουλάνε σχετικά φθηνά, ωστόσο εισπράττουν άμεσα τα λεφτά που τους είναι απαραίτητα για να συνεχίσουν την δραστηριότητα τους.

### 3. Τα δίκτυα αλληλοβοηθητικής ασφάλειας υγείας και τα ταμεία αλληλεγγύης.

Είναι ένα δίκτυο προσφοράς, γιατρών δηλαδή που είναι ευαίσθητοι απέναντι σε ένα υπαρκτό πρόβλημα, την ύπαρξη πληθυσμού, οι οποίοι δεν καλύπτονται από οποιαδήποτε ασφάλιση. Είναι μια πρωτοβουλία η οποία είναι απόλυτα αναγκαία και έχει λειτουργήσει εξαιρετικά θετικά.

### 4. Τα ανταλλάξιμα χρονομερίδια της εργασίας και το κοινωνικό χρήμα.

Με τον όρο χρονομερίδια εργασίας αναφερόμαστε σε δίκτυα ανταλλαγής με βάση το χρόνο και όχι το χρήμα, ανταλλάσσοντας υπηρεσίες και προϊόντα. Λειτουργούν με το δικό τους εσωτερικό «νόμισμα – χρόνο» ή «νόμισμα – εργασία»

Το κοινωνικό χρήμα είναι ένα εναλλακτικό νόμισμα που εκδίδεται από κοινότητες ή δίκτυα. Αντικαθιστά το νόμισμα που εκδίδει το κράτος και δημιουργεί έτσι ένα μέσο συναλλαγών πέρα από την επίσημη οικονομία. Ο θεσμός του κοινωνικού νομίσματος είναι ήδη αρκετά γνωστός και διαδεδομένες σε επαρχιακές πόλεις στην Αργεντινή, Αγγλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Γαλλία, Καναδά.

#### 5. Η λειτουργία κοινωνικών - ηθικών τραπεζών και χρονοτραπεζών.

Οι χρονοτράπεζες είναι η πιο απλή μορφή συναλλαγών σε ένα εναλλακτικό δίκτυο. Ηλεκτρολόγοι, υδραυλικοί, κομμώτριες, babysitters, φροντίδα ηλικιωμένων, απλώς ανταλλάσσουν τις ώρες, τις μετρούν και τις καταθέτουν στη χρονοτράπεζα.

#### 6. Το Ισοδίκαιο ηθικό εμπόριο

Το ισοδίκαιο ηθικό εμπόριο ήταν κομμάτι της κουλτούρας των πολιτικών κινημάτων αμφισβήτησης στις δεκαετίες του '60 και του '70 και στη συνέχεια, μετά το '80, του καταναλωτικού κινήματος. Στόχος του, οι δικαιότερες εμπορικές συμφωνίες με τις αναπτυσσόμενες χώρες, η ενίσχυση των περιθωριοποιημένων παραγωγών, οι καλύτερες συνθήκες εργασίας, οι επενδύσεις στις τοπικές κοινωνίες και ο σεβασμός στο περιβάλλον, στη βιοποικιλότητα και στα ανθρώπινα δικαιώματα.

### 1.9.1. ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Η ανταλλακτική οικονομία είναι το μοντέλο εκείνο που προάγει μια κοινωνία πιο αλληλέγγυα, στο πλαίσιο της οποίας, θα μειώνεται η χρήση φυσικών πόρων και θα αναπτύσσεται η κοινωνική συνοχή. Η ανταλλαγή είναι κατεξοχήν η πιο περιβαλλοντικά υπεύθυνη οικονομία, δεδομένου του ότι αναδιανέμει πλούτο και αγαθά αξιοποιώντας τα ήδη υπάρχοντα. Τώρα που ο eco-friendly τρόπος ζωής έχει μπει για τα καλά στην συνείδηση του Έλληνα, η ανταλλαγή αποτελεί ιδανική οικολογική λύση καθώς βοηθά σημαντικά στη διατήρηση πόρων γιατί μειώνει δραστικά την παραγωγή και διανομή νέων προϊόντων.



## ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

## 2. ΜΕΛΕΤΩΝΤΑΣ ΤΟ tradeNow



### 2.1 tradeNow

Το tradeNow αναγνωρίζοντας τα προβλήματα ρευστότητας στην Ελληνική αγορά δημιουργήθηκε ως μια κοινότητα ανταλλαγών που βοηθάει να αποκτήσει κανείς προϊόντα και υπηρεσίες που θέλει, ανταλλάσσοντας με ότι δεν χρειάζεται. Επίσης συνδυάζει την πρακτική της ανταλλαγής με νέες τεχνολογίες. Απλή στη χρήση, πλήρως αυτοματοποιημένη και χωρίς κόστος εγγραφής πλατφόρμα, δημιουργήθηκε για να παρέχει στους πελάτες της μια όσο το δυνατόν πιο ολοκληρωμένη διαδικτυακή υπηρεσία ανταλλαγής, με επίκεντρο την εξυπηρέτηση των αναγκών τους.

### 2.2 ΠΩΣ ΞΕΚΙΝΗΣΕ

Ένα τυχαίο γεγονός ήταν η αφορμή για να δημιουργηθεί η πιο ολοκληρωμένη πλατφόρμα ανταλλαγής στην Ελλάδα. Ο κ. Δεληγιάννης γενικός διευθυντής πλέον του tradeNOW, θέλησε να αντικαταστήσει το τζάκι του σπιτιού του με ένα ενεργειακό. Ο τεχνίτης που κάλεσε του έκανε δύο προσφορές, εκ των οποίων η μια αφορούσε την απλή παροχή των υπηρεσιών του σε κανονική τιμή, ενώ η δεύτερη είχε χαμηλότερο κόστος εγκατάστασης, αν γινόταν ανταλλαγή του ενεργειακού τζακιού με το συμβατικό. Δηλαδή ο τεχνίτης δέχθηκε να πάρει πίσω το υφιστάμενο τζάκι

προκειμένου να το τοποθετήσει σε κάποιον άλλο πελάτη, δίνοντας έτσι μία μεγάλη έκπτωση στον πελάτη του.

### 2.3 Η ΟΜΑΔΑ ΤΟΥ tradeNow



Ο Γιάννης Δεληγιάννης, ο Γιώργος Καραμανόγλου και ο Μιχάλης Πιτσικάλης, φίλοι και συνεργάτες από τον κόσμο των πολυεθνικών επιχειρήσεων, συζήτησαν την ιδέα για την μεταφορά της αρχαιότερης μορφής οικονομικής δραστηριότητας, την ανταλλαγή στον 21ο αιώνα με τη βοήθεια της τεχνολογίας και του διαδικτύου. Κάπως έτσι γεννήθηκε και μετουσιώθηκε σε μία από τις πλέον ραγδαία αναπτυσσόμενες startups στην Ελλάδα.

Νέοι άνθρωποι γύρω στα 40 τους, τόλμησαν ένα μεγάλο άλμα από τον στίβο των πολυεθνικών επιχειρήσεων, στον εξίσου απαιτητικό αλλά αβέβαιο και δυναμικό κόσμο των startups.

#### Γιάννης Δεληγιάννης: Γενικός Διευθυντής

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1971, σπούδασε στο Ηνωμένο Βασίλειο και είναι κάτοχος πτυχίου BA (Hons) Engineering & Management και μεταπτυχιακού τίτλου MBA. Είναι επίσης μέλος του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (IIA) και κάτοχος επαγγελματικής πιστοποίησης Εσωτερικού Ελέγχου (CIA). Διατέλεσε μεταξύ άλλων διευθυντής εσωτερικού ελέγχου της Vodafone Ελλάδος

για 5 χρόνια από το 2007 έως και το 2012. Ως γενικός διευθυντής είναι υπεύθυνος για τη στρατηγική, την ανάπτυξη και την εύρυθμη λειτουργία της tradeNOW

#### **Γιώργος Καραμανόγλου: Διευθυντής Λειτουργίας**

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1974, σπούδασε στην Αθήνα Λογιστικά και Νοσηλευτική. Είναι κάτοχος επαγγελματικής πιστοποίησης Ελέγχου Πληροφοριακών Συστημάτων (CISA) και μέλος του Ινστιτούτου Ελεγκτών Πληροφοριακών Συστημάτων (ISACA Athens). Διατέλεσε εσωτερικός ελεγκτής στη Vodafone Ελλάδος για 14 χρόνια από το 1998 έως και το 2012. Ως διευθυντής λειτουργίας είναι υπεύθυνος για την ασφαλή και εύρυθμη λειτουργία της πλατφόρμας και των λογισμικών υποστήριξης, τη στρατηγική εξέλιξης των υπηρεσιών καθώς και για το σχεδιασμό νέων προϊόντων.

#### **Μιχάλης Πιτσικάλης: Εμπορικός Διευθυντής**

Γεννήθηκε στον Πειραιά το 1974, σπούδασε στην Αθήνα στην Ανώτατη Σχολή Παιδαγωγικής και Τεχνολογικής Εκπαίδευσης στο Τμήμα Ηλεκτρονικής, και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου Counselling & Business Management. Έχει εργαστεί επί σειρά ετών σε θέσεις Finance Consulting Management & Financing Adviser όπως και ως Independent adviser real estate portfolio's για μεγάλα χαρτοφυλάκια περιουσιών σε ιδιώτες. Διατέλεσε ως Project management coordinator & Finance budget coordinator στην ανάπτυξη και συντήρηση δικτύου της Vodafone έως και το 2012. Ως εμπορικός διευθυντής, είναι υπεύθυνος για τον καθορισμό των εμπορικών στρατηγικών στόχων και της εμπορικής πολιτικής. Επιπλέον είναι υπεύθυνος για την εύρεση νέων επιχειρηματικών ευκαιριών και την ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών. Είναι υπεύθυνος των τμημάτων πωλήσεων και μάρκετινγκ.

#### **Μαριάνθη Σταυρίδου: Διευθύντρια Εταιρικών Σχέσεων και Επικοινωνίας**

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Σπούδασε στην Ελβετία, στη Βέρνη και στη Ζυρίχη και εξειδικεύτηκε στη Διοίκηση Έργων και την Εταιρική Επικοινωνία. Δίδαξε στο πανεπιστήμιο της Βέρνης και εργάστηκε μεταξύ άλλων σα σύμβουλος στο Υπουργείο Δικαιοσύνης και στο Υπουργείο Παιδείας της Ελβετίας σε θέματα διακρατικών συνεργασιών και εκπαίδευσης, ενώ στην Ελλάδα συνεργάστηκε με το ΕΛΙΑΜΕΠ και με πολυεθνικές εταιρείες στον τομέα των διεθνών σχέσεων και της κοινωνικής ευθύνης. Ίδρυσε με φίλους στη Βέρνη της Ελβετίας το equal education fund, όπου



και εργάστηκε εθελοντικά στον ελεύθερο χρόνο της, χτίζοντας σχολεία και υποστηρίζοντας εκπαιδευτικά προγράμματα σε χώρες του αναπτυσσόμενου κόσμου. Στην Ελλάδα υποστηρίζει ενεργά την προστασία του περιβάλλοντος και την ανάπτυξη της κοινωνίας με εθελοντική εργασία σε διαφορετικές οργανώσεις. Η εταιρεία που εργαζόταν τα τελευταία χρόνια, βραβεύτηκε με το βραβείο καινοτομίας για την Ελλάδα από την Ευρωπαϊκή επιτροπή. Μιλάει γερμανικά, ιταλικά, αγγλικά, ισπανικά, γαλλικά και τούρκικα. Ως διευθύντρια εταιρικών σχέσεων και επικοινωνίας, είναι υπεύθυνη για τη στρατηγική ανάπτυξη και εφαρμογή των πολιτικών και δράσεων της tradeNOW και το διάλογο με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Η ομάδα αυτή δημιούργησε μία πρωτοποριακή ηλεκτρονική πλατφόρμα ανταλλαγής προϊόντων, υπηρεσιών και ακινήτων. Απευθυνόμενοι σε ιδιώτες, ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις. Ανταλλαγές μπορούν να γίνουν μεταξύ ιδιωτών (C2C), μεταξύ επιχειρήσεων και καταναλωτών (B2C) και μεταξύ επιχειρήσεων (B2B).

## **2.4 Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ**

Οι επιλογές που έχουμε είναι λίγες, ίσως ανύπαρκτες, εάν λάβουμε μάλιστα υπόψη μας τα τελευταία γεγονότα στις χρηματοπιστωτικές σχέσεις και τον τρόπο με τον οποίο αυτά διαμορφώνουν ένα νέο πλαίσιο εμπορίου. Το χρήμα ως μέσο ανάπτυξης, όπως το γνωρίζουμε μέχρι σήμερα, πρέπει να το ξεχάσουμε, ειδικά εάν αναλογιστούμε ότι το παγκόσμιο ΑΕΠ που έφτασε τα 69 τρις το 2012 ενώ το παγκόσμιο χρέος ξεπέρασε κατά πολύ τα 800 τρις.

Θα μπορούσαμε λοιπόν να φανταστούμε εύκολα ποιά είναι η επόμενη μέρα των χρηματοπιστωτικών ροών κεφαλαίων και κατά πόσο μπορεί αυτού του είδους η ρευστότητα να συνεχίσει να είναι το μοναδικό μοντέλο διαίωσης μιας υγιούς ανάπτυξης.

Η οικονομική κρίση έφερε στην επιφάνεια την ούτως ή άλλως θεμιτή προσπάθεια εξοικονόμησης πόρων και ρευστότητας τόσο στους ιδιώτες όσο και στις επιχειρήσεις. Η tradeNOW, αναγνωρίζοντας τις νέες ανάγκες που έχουν προκύψει λόγω της κρίσης και της έλλειψης ρευστότητας, έφερε στην Ελληνική αγορά μια καινοτόμο πλατφόρμα ανταλλαγής προϊόντων, υπηρεσιών και ακινήτων, φιλική προς το χρήστη, γρήγορη και απόλυτα ασφαλής. Το κέρδος είναι πολλαπλό για την αγορά και την οικονομία. Η ανταλλαγή από τη φύση της μπορεί να μειώσει τα λειτουργικά έξοδα μιας εταιρείας και να δημιουργήσει εμπορικές πιστώσεις, μεγαλύτερη ρευστότητα, μεγαλύτερο πελατολόγιο, άμεσο τρόπο επαφής και συνεργασίας και κατά συνέπεια να

αυξήσει και την εμπιστοσύνη των ανθρώπων μεταξύ τους και την κοινωνική συνοχή, αλλά και να δημιουργήσει θέσεις εργασίας. Και όλα αυτά χωρίς να είναι απαραίτητη η χρήση μετρητών.

Δημιουργήθηκε για να δώσει μια ολοκληρωμένη λύση στα προβλήματα ρευστότητας της εποχής μας, δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο σύστημα ηλεκτρονικών ανταλλαγών.

## **2.5 ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ-ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ**

Το πρώτο βήμα είναι να γίνεις μέλος, συμπληρώνοντας τα στοιχεία σου. Ο χρήστης έχει δύο κατηγορίες, τα “έχω” και τα “θέλω”, δηλαδή το τι έχει να δώσει και το τι θέλει να αποκτήσει αντίστοιχα. Το αυτοματοποιημένο σύστημα αντιστοίχισης των προϊόντων και των υπηρεσιών δίνει τη δυνατότητα στο χρήστη να εντοπίσει ταχύτατα την ευκαιρία ανταλλαγής που καλύπτει τις ιδιαίτερες ανάγκες του. Παράλληλα, το τμήμα έρευνας της ιστοσελίδας παρακολουθεί τα “έχω” και τα “θέλω” των χρηστών και προτείνει σε εταιρίες να γίνουν μέλη ώστε, να καλυφθούν οι ανάγκες των μελών αλλά και να αποκτήσουν οι ίδιες μεγαλύτερο πελατολόγιο. Από εκεί και πέρα, όλα είναι έτοιμα για την πρώτη ανταλλαγή.. Η συναλλαγή γίνεται δια μέσου της πλατφόρμας με μία ασφαλή διαδικασία και τέσσερις απλές κινήσεις: «ανάρτηση», «αντιστοίχιση», «ανταλλαγή» και «αξιολόγηση»

## **ΑΝΑΡΤΗΣΗ**

### **Προσθήκη ΕΧΩ**

Αναρτήστε το προϊόν, την υπηρεσία ή το ακίνητο που θέλετε να ανταλλάξετε:

- Δώστε ένα καλό, περιγραφικό και σύντομο τίτλο
- Ανεβάστε μια καλή φωτογραφία
- Καταχωρήστε την αξία, διαθέσιμη ποσότητα και την ισχύουσα περίοδο
- Δώστε μια αναλυτική περιγραφή
- Επιλέξτε την καταλληλότερη κατηγορία και υποκατηγορία είδους.

## ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΙΣΗ

Η πλατφόρμα tradeNOW αντιστοιχίζει τα προϊόντα και της υπηρεσίες όλων των μελών σε πραγματικό χρόνο και προτείνει ευκαιρίες ανταλλαγών σύμφωνα με τις ανάγκες.

## ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ

Κάντε προσφορά για προϊόντα ή της υπηρεσίες που της ενδιαφέρουν.

- Προσθέστε όσα είδη θέλετε από το καλάθι των ΕΧΩ της,
- Προσθέστε όσα είδη θέλετε από το καλάθι του άλλου μέλους,
- Προσφέρετε ή ζητήστε πόντους ανταλλαγής,
- Ορίσετε την διάρκεια ισχύος της προσφοράς,
- Διαπραγματευτείτε και συμφωνήστε την ανταλλαγή με ή χωρίς τη χρήση πόντων,
- Εκτυπώστε το κουπόνι επιβεβαίωσης που θα λάβετε με email με τα στοιχεία του άλλου μέλους τα ανταλλασσόμενα είδη και την αξία της, καθώς και τον μοναδικό κωδικό της ανταλλαγής,
- Συμφωνήστε με το άλλο μέλος, τον τρόπο – τόπο ανταλλαγής:
  1. Σε προεπιλεγμένα σημεία συνάντησης για ανταλλαγές – tradeNOW meeting points
  - 2.



3. Μέσω συνεργαζόμενης εταιρείας courier με ειδικές προνομιακές τιμές

4. Σε σημείο δικής της επιλογής.

Πραγματοποιείστε την ανταλλαγή και παραλάβετε το κουπόνι επιβεβαίωσης του άλλου μέλους. Αν η ανταλλαγή έχει πραγματοποιηθεί με χρήση πόντων καταχωρήστε στην πλατφόρμα τον κωδικό επιβεβαίωσης που αναγράφεται στο κουπόνι που λάβατε από το άλλο μέλος για να μεταφερθούν οι πόντοι στον λογαριασμό της.

### ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Μετά την ολοκλήρωση της ανταλλαγής αξιολογείτε το προϊόν ή την υπηρεσία που λάβατε.

**Αξιολόγηση ανταλλαγής**

Αξιολογήστε το προϊόν ή την υπηρεσία που ανταλλάξατε συμπληρώνοντας τις παρακάτω κατηγορίες με βαθμολογία από 1 (κακή) έως 5 (άριστη) και βοηθήστε έτσι να διατηρήσουμε υψηλό το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών της πλατφόρμας.

Ακριβής περιγραφή προϊόντος/υπηρεσίας: ★★★★★

Ταχύτητα ολοκλήρωσης ανταλλαγής: ★★★★★☆

Επικοινωνία: ★★★★★

Άποψη ανταλλαγής!

★ Αξιολόγηση

Τα μέλη αξιολογούν την ανταλλαγή ώστε η κοινότητα να ενημερώνεται για την αξιοπιστία του καθενός.

## 2.6 ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Όλα τα δίκτυα ηλεκτρονικού εμπορίου, είτε είναι ανταλλακτικά, είτε όχι, αντιμετωπίζουν τα ίδια θέματα αξιοπιστίας που αντιμετωπίζει και το εμπόριο γενικότερα. Για να διασφαλιστεί η διαφάνεια και η ανάπτυξη της αξιοπιστίας μεταξύ των μελών, υπάρχει η δυνατότητα τα μέλη να επικοινωνούν με email μέσω της πλατφόρμας ανταλλάζοντας πληροφορίες για ό, τι αφορά στην ανταλλαγή τους, να διαπραγματεύονται τα είδη και την τιμή και να συμφωνούν στο μέρος που θα συναντηθούν για να ανταλλάξουν τα συμφωνηθέντα.

## 2.7 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ



“Εμείς στην tradeNOW με σεβασμό στις εταιρικές μας αξίες και ακολουθώντας αυστηρούς κανόνες επιχειρηματικής ηθικής, παρέχουμε με συνέπεια την πιο ολοκληρωμένη υπηρεσία ανταλλαγών. Είμαστε περήφανοι που σε μια τόσο δύσκολη οικονομική συγκυρία μπορούμε να προσφέρουμε στις επιχειρήσεις μια εναλλακτική λύση στο πρόβλημα της ρευστότητας που αντιμετωπίζουν, και στους ιδιώτες τη δυνατότητα να απολαμβάνουν προϊόντα και υπηρεσίες χωρίς τη χρήση μετρητών” δήλωσε ο κ. Γιάννης Δελγιάννης, Γενικός Διευθυντής της εταιρείας.

Η tradeNOW στοχεύει στην υπεύθυνη λειτουργία και αναπτύσσει τις εργασίες της σε τέσσερις βασικούς άξονες που απευθύνονται στον πελάτη, τον εργαζόμενο, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Οι άξονες της εταιρικής υπευθυνότητας είναι:

### **Υπευθυνότητα στις συναλλαγές**

Η εταιρεία ενεργεί υπεύθυνα απέναντι στον καταναλωτή διασφαλίζοντας απόλυτα, με ειδικά συστήματα το απόρρητο των ανταλλαγών καθώς και την υψηλή ποιότητα στην παροχή υπηρεσιών.

### **Υπεύθυνες υπηρεσίες**

Η εταιρεία παρέχει υπεύθυνες υπηρεσίες στον χρήστη της πλατφόρμας σε όλα τα επίπεδα. Η υλοποίησή της έγινε βάσει σχεδιασμού και ανάλυσης για την ορθή διαχείριση κινδύνων, έτσι ώστε ο χρήστης να λαμβάνει τις πιο υπεύθυνες και αξιόπιστες υπηρεσίες που να τον ικανοποιούν πλήρως. Σε αυτό το πλαίσιο, το τελευταίο στάδιο της ανταλλαγής είναι η αξιολόγηση του αποτελέσματος, με την οποία ο χρήστης μπορεί να αξιολογήσει το προϊόν ή την υπηρεσία που έλαβε και να βοηθήσει στη βελτίωση της πλατφόρμας και των ανταλλαγών. Τέλος ο λογιστικός έλεγχος της πλατφόρμας γίνεται από εταιρεία ορκωτών λογιστών.

### **Διάλογος με τα ενδιαφερόμενα μέρη**

Πιστεύοντας ότι η εταιρεία είναι αναπόσπαστο μέρος των κοινωνιών που δραστηριοποιείται προσπαθούν να είναι σε συνεχή επαφή με τα ενδιαφερόμενα μέρη μας και να διατηρούν τις καλύτερες σχέσεις με όλους, βελτιώνοντας παράλληλα την οικονομική, κοινωνική και περιβαλλοντική επίδοση. Θέλουν να διασφαλίσουν παράλληλα την κοινωνική συνοχή και οι δράσεις είναι στοχευμένες σε αυτό.

### **Κοινωνική αλληλεγγύη**

Στο πλαίσιο της κοινωνικής προσφοράς και ανάπτυξης ενός δικτύου αλληλεγγύης προς τις ασθενέστερες κοινωνικές ομάδες, η tradeNOW παρέχει δωρεάν τις υπηρεσίες πρόσβασης στην ηλεκτρονική πλατφόρμα [www.tradenow.gr](http://www.tradenow.gr), σε εθελοντικούς οργανισμούς, ιδρύματα και συλλόγους με κοινωνικό και περιβαλλοντικό έργο. Παράλληλα βοηθά στην κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών τους μέσω της δυνατότητας που παρέχει στα μέλη για απευθείας προσφορά αγαθών και υπηρεσιών, καθώς και με τη δωρεάν διάθεση πόντων ως μέσου για την πραγματοποίηση ανταλλαγών. Τέλος, η προβολή των συνεργαζόμενων ΜΚΟ, επιτρέπει σε όλα τα μέλη να ανταλλάξουν και να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες δημιουργώντας μια μοναδική ανταλλακτική κοινότητα που στοχεύει στην ανάπτυξη εθελοντισμού και κοινωνικής αλληλεγγύης.

Το 10% των trade points κάθε μήνα η tradeNOW τα δίνει σε πέντε ΜΚΟ. Στην Κλίμακα (άστεγοι), στον Αρκτούρο (φιλοζωική), στη Φλόγα (για παιδιά με καρκίνο), στο Μαζί για το Παιδί και στο Παιδικό Μουσείο Πλάκας. Όλες αυτές οι ΜΚΟ με τα trade points τους προμηθεύονται ό,τι χρειάζονται, κυρίως τρόφιμα και υπηρεσίες. Ο μόνος τρόπος που έχουν στην διάθεσή τους οι επιχειρήσεις για να διασφαλίσουν την επιβίωσή τους είναι το μακροπρόθεσμο κέρδος. Όχι μόνο το οικονομικό αλλά και το κοινωνικό και περιβαλλοντικό. Αυτό δεν μπορεί να επέλθει χωρίς να τεθεί στο κέντρο της στρατηγικής της ανάπτυξης η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (ΕΚΕ) ως βάση για τη βιώσιμη ανάπτυξη της κάθε επιχείρησης. Ο αντίκτυπος της οικονομικής λιτότητας σε συνδυασμό με την αύξηση της τεχνολογικής προόδου και η στροφή της κοινωνίας προς μια κοινωνία των πολιτών και της συνεργασίας έφερε σαν αποτέλεσμα το γεφύρωμα του χάσματος μεταξύ μεγάλων πολυεθνικών εταιριών και μικρομεσαίων, ενώ παράλληλα δημιούργησε ένα μεγαλύτερο επίπεδο ανταγωνισμού σε διαφορετικούς κλάδους, με αποτέλεσμα οι μικρές επιχειρήσεις που είναι κοινωνικά και περιβαλλοντικά υπεύθυνες να έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με όλες τις υπόλοιπες. Η εποχή μας, δείχνει πως η πολλά υποσχόμενη διαφήμιση υποχωρεί μπροστά στη διαχείριση της φήμης από στόμα σε στόμα.

Ωστόσο, όσο και αν η εφαρμογή μιας στρατηγικής ανάπτυξης μέσω της ΕΚΕ είναι θεμιτή, παραμένει σχεδόν άγνωστη στις μικρομεσαίες και στις νεοσύστατες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στην πραγματικότητα, η ΕΚΕ είναι μια εταιρική εθελοντική αυτορρύθμιση του υφιστάμενου επιχειρηματικού μοντέλου για τη συμμόρφωση με τις ισχύουσες νομικές, ηθικές και περιβαλλοντικές νομοθεσίες. Είναι μια μορφή compliance που συμβάλλει στην καλύτερη διαχείριση του επιχειρηματικού ρίσκου και βοηθάει στο να γίνει η επιχείρηση γρήγορα γνωστή μέσω της δράσης της σαν αξιόπιστου και κοινωνικά υπεύθυνου εταίρου.

Προβληματική παραμένει η γνώση σχετικά με την ΕΚΕ ακόμα και στις μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες τώρα αρχίζουν και καταλαβαίνουν πόσο σοβαρή είναι η πίεση που προέρχεται από την κοινωνία πολιτών για την οικονομική, περιβαλλοντική και κοινωνικά χρηστή διαχείριση και την επιρροή που αυτή μπορεί να έχει στους χρηματιστηριακούς δείκτες της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου και κατά συνέπεια για την περαιτέρω απορρόφηση κονδυλίων και την ανάπτυξη σε ένα μεγαλύτερο κοινό.

Το ίδιο ισχύει για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Ο τρόπος που δημιουργούν σχέσεις με τα ενδιαφερόμενα μέρη, είναι ο τρόπος που αναπτύσσουν το πελατολόγιο τους και ο τρόπος

συμπεριφοράς τους είναι αυτός που θα τους δώσει περισσότερες πιθανότητες για την επιβίωσή τους.

### **Ανάπτυξη κοινωνικής ευθύνης:**

#### **1) Ανάπτυξη ειλικρινών και αρμονικών σχέσεων με τους εργαζομένους**

Πρώτο και κύριο μέλημα είναι η ανάπτυξη των σχέσεών τους με τους εργαζόμενους που θα ξεκινήσουν και θα παραμείνουν στο πλευρό της επιχείρησης. Οι εργαζόμενοι είναι μέρη της κοινωνίας και πελάτες και έχουν τις δικές τους διασυνδέσεις. Οι καλές σχέσεις τους βοηθάνε να δραστηριοποιηθούν με γνώμονα την γρήγορη ανάπτυξη της εταιρείας και τη δημιουργία καλής φήμης. Μια δεμένη ομάδα είναι μια αποδοτική ομάδα.

#### **2) Δραστηριοποίηση εντός της τοπικής κοινότητας**

Η δεύτερη σημαντική πτυχή με την οποία μια επιχείρηση μπορεί να επιταχύνει τις δραστηριότητές της είναι η οικοδόμηση καλών σχέσεων με τους τοπικούς επιχειρηματίες και προμηθευτές. Το όραμα της επιχείρησης είναι η ανάπτυξη θέσεων εργασίας μέσα στην κοινότητα δραστηριοποίησης και η ανάπτυξη καλών σχέσεων με ομοϊδεάτες στις τοπικές κοινωνίες δημιουργεί προϋποθέσεις ενίσχυσης των πόρων και μείωσης των χρηματοπιστωτικών, κοινωνικών και περιβαλλοντικών επιπτώσεων της δραστηριότητας. Η επιλογή λοιπών των πωλητών και των προμηθευτών, όταν βασίζεται σε κοινές ηθικές αρχές μπορεί να εξασφαλίσει μακροζωία και βιωσιμότητα, όχι μόνο απλή κερδοφορία.

#### **3) Συνεργατικότητα και αλληλεγγύη**

Τέλος, η επιλογή των συνεργατικών δράσεων με άλλες επιχειρήσεις που έχουν τους ίδιους στόχους, βοηθάει στη μείωση του κόστους και την αύξηση του κύκλου εργασιών. Με λίγα λόγια η ανταλλαγή προϊόντων και υπηρεσιών μπορεί να βοηθήσει στην επιβίωση της κάθε επιχείρησης, ιδίως σε εποχές βαθιάς οικονομικής κρίσης και έλλειψης ρευστότητας, σημείο κατά το οποίο ξεκινάει η ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας.



Think global, act local λοιπόν και η συνεργατική οικονομία μπορεί να δώσει έναυσμα στην οικονομία και τη διαχείριση των κοινωνικών και οικονομικών πόρων.

«Εμείς εκτός του ότι υποστηρίζουμε την οικονομία, βοηθάμε και συγκεκριμένες ΜΚΟ, να καλύψουν τις ανάγκες τους, όχι μόνο προτείνοντας στα μέλη μας να τις βοηθήσουν, αλλά και μεταφέροντας ένα μέρος κερδών μας σε πόντους, στους λογαριασμούς τους. Για παράδειγμα, το “Μαζί για το Παιδί” θα τυπώσει τώρα φυλλάδια πληρώνοντας σε πόντους, ενώ θα διαθέσει κάποια εισιτήρια για την φιλανθρωπική συναυλία που κάνει το Σεπτέμβριο στο Ηρώδειο μέσω της πλατφόρμας. Αυτό είναι ένα από τα πολλά ανάλογα παραδείγματα ανταλλαγών μέσα στην πλατφόρμα», εξηγεί ο κ. Πιτσικάλης, εμπορικός διευθυντής.

## 2.8 ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ (Tips)



### Σωστή καταχώρηση προϊόντος

#### 1. Σωστή κατηγορία είδους

Η επιλογή της σωστής κατηγορίας και στη συνέχεια της αντίστοιχης υποκατηγορίας είναι το πρώτο και πιο σημαντικό βήμα της καταχώρησης. Όσο πιο αναλυτικό το βάθος και πιο συγκεκριμένο, τότε αυξάνονται οι πιθανότητες να εμφανιστεί η καταχώρησή στην υποκατηγορία των αναζητήσεων.

#### 2. Περιγραφικό και σύντομο τίτλο.

Είναι το δεύτερο σημαντικότερο στοιχείο που πρέπει να προσέξει κανείς στην καταχώρησή του. Αν ο τίτλος κάνει κατανοητό το προϊόν, αυξάνονται οι πιθανότητες να κάνει κλικ όποιος ενδιαφέρεται και να εμφανιστεί η καταχώρησή στα αποτελέσματα αναζήτησης που είναι σχετικά με το προϊόν.

#### 3. Αναλυτική περιγραφή.

Είναι σημαντικό για τον κάθε ενδιαφερόμενο να έχει σαφή εικόνα του τι πουλάτε.

#### 4. Φωτογραφίες, video

**Φωτογραφίες** (Καταχωρήστε τουλάχιστον μια φωτογραφία για καλύτερα αποτελέσματα αναζήτησης) ?



Choose File No file chosen

Upload

Είναι στατιστικά καταγεγραμμένο τα τελευταία 15 χρόνια που γίνονται συναλλαγές μέσω internet, ότι οι καταχωρήσεις προϊόντων με καλές φωτογραφίες έχουν περισσότερες πιθανότητες να πουληθούν.

### Λίστα Έχω



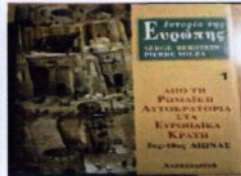
Irresistible Macaroons

View



Samos - Emmanouel Coupe  
Καλομοίρης

View



Ιστορία της Ευρώπης, Α' Τόμος,  
Serge Bernstein-Pierre Milza

View



Ντάστορ - Μάρα Μειμαρίδη

View



Σουέλ - Ιωάννα Καρυστιάνη

View



ΙΣΤΟΡΙΑ (ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΟ  
ΠΑΡΕΛΘΟΝ)

View



Μπαουντολίνο - Μυθιστόρημα

View



Το φίλι του δράκου - Αστυνομικό  
μυθιστόρημα

View

Ανάβασε την φωτογραφία σου για πιο επιτυχημένες ανταλλαγές

### 5. Ετικέτες (tags)

Όσα περισσότερα tags (ετικέτες) βάζει κανείς τόσο αυξάνει τις πιθανότητες εμφάνισης του προϊόντος στα αποτελέσματα αναζήτησης.

### 6. Spread the word!

Ένας ιδανικός χώρος για να προβληθούν τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που διατίθενται προς ανταλλαγή είναι τα social media (π.χ. facebook, linkedin, twitter, κτλ).

Η εγγραφή και σύνδεση στην πλατφόρμα απλοποιήθηκε και μπορεί να γίνει μέσω του συνδεδεμένου λογαριασμού Facebook.

Από την στιγμή που τα δύο μέλη συμφωνήσουν για την ανταλλαγή, απομένουν τέσσερα βήματα για την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Γίνεται η εκτύπωση του κουπονιού επιβεβαίωσης ανταλλαγής και στη συνέχεια:

#### 1. Συμφωνήστε με το άλλο μέλος τον τρόπο – τόπο ανταλλαγής:

- α) μέσω συνεργαζόμενης εταιρείας courier με ειδικές προνομιακές τιμές καλώντας την tradeNOW στο τηλέφωνο 213-0247877,
- β) σε ένα από τα προεπιλεγμένα σημεία συνάντησης της tradeNOW για ανταλλαγές (tradeNOW meeting points)
- γ) σε σημείο δικής σας επιλογής.

#### 2. Πραγματοποιείτε την ανταλλαγή

#### 3. Παραλάβετε το κουπόνι επιβεβαίωσης του άλλου μέλους.

#### 4. Σε περίπτωση μερικής ή ολικής χρήσης πόντων, **καταχωρίστε στη πλατφόρμα τον κωδικό επιβεβαίωσης** που αναγράφεται στο κουπόνι που λάβατε από το άλλο μέλος, για να μεταφερθούν οι πόντοι στον λογαριασμό σας.

Για να ολοκληρωθεί μια ανταλλαγή, τα μέλη εκτός από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που ανταλλάζουν, πρέπει να ανταλλάξουν και τα κουπόνια που έχουν λάβει ηλεκτρονικά για να περάσουν τον μοναδιαίο αριθμό που έχουν στο ηλεκτρονικό τους σύστημα. Τέλος καλούνται να αξιολογήσουν το αντισυμβαλλόμενο μέλος για την αξιοπιστία του, συμβάλλοντας με αυτόν τον τρόπο στο να δημιουργηθεί μια πραγματικά αξιόπιστη πλατφόρμα από τα ίδια τα μέλη.

### tradeNOW meeting points

Η tradeNOW δίνει τη δυνατότητα στα μέλη της να ολοκληρώσουν την ανταλλαγή τους σε διάφορα επιλεγμένα σημεία συνάντησης (Καφέ – Εστιατόρια). Σε συνεργασία με τα σημεία αυτά προσφέρει κάποια έκπτωση / δώρο στα μέλη με την επίδειξη του κουπονιού ανταλλαγής.

### Αναζήτηση προϊόντων και υπηρεσιών στο site

τα πιο δημοφιλή προϊόντα – υπηρεσίες, όπως προβάλλονται από την κεντρική σελίδα του site ή την κεντρική σελίδα κάθε κατηγορίας ή υποκατηγορίας είναι η πιο εύκολη λύση για έναν χρήστη που θέλει να πάρει ιδέες σχετικά με προϊόντα και υπηρεσίες που θα μπορούσε να αποκτήσει από άλλα μέλη της tradeNOW. Υπάρχει και η περιήγηση, στις διάφορες κατηγορίες και υποκατηγορίες του. Στην κεντρική σελίδα του [www.tradenow.gr](http://www.tradenow.gr) υπάρχει το μενού με τις κατηγορίες, που μας οδηγεί σε αυτή της επιλογής. Σε κάθε κατηγορία υπάρχει η δυνατότητα ταξινόμησης των προϊόντων με βάση δύο κριτήρια: “αυτά που προστέθηκαν πιο πρόσφατα” και “τα δημοφιλέστερα”.



**Όλα τα εβθ**

- Προϊόντα
- Υπηρεσία
- Ψυχαγωγία
- Κτηματομεσιικά
- Ταξίδια- Διακοπές
- Αυτοκίνητα- Μοτοσυκλέτα- Σκάφος
- Όλα τα υπόλοιπα

**Δημοφιλέστερα Έχω**

Καρχαράς

Προβολή

Breitling Chrono Cockpit

Προβολή

Compaq Presario 2527EU  
Notebook PC

Προβολή

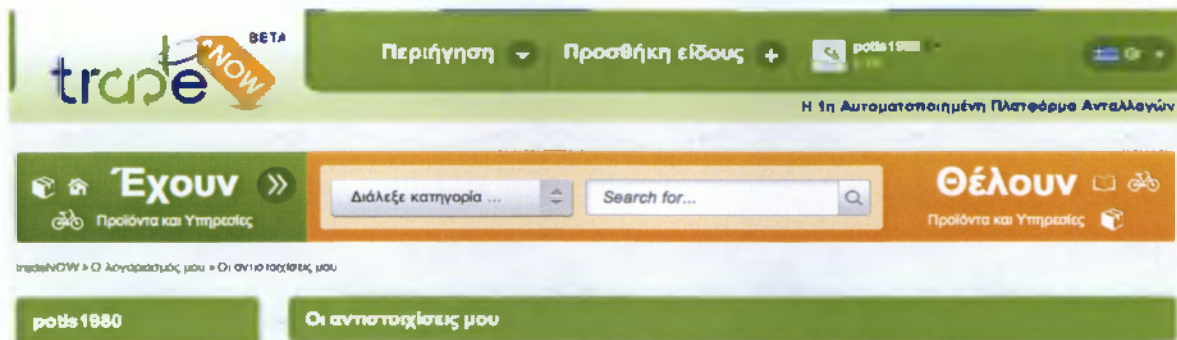
Χαμάκι και μασάζ

Προβολή

### Υπηρεσία αντιστοίχισης προϊόντων

Η υπηρεσία αντιστοίχισης προϊόντων και υπηρεσιών προτείνει στους χρήστες διάφορα προϊόντα που ταιριάζουν με αυτά που καταχώρησαν και διαθέτουν για ανταλλαγή. Οι αλγόριθμοι που χρησιμοποιεί η εν λόγω υπηρεσία αναλαμβάνουν να βρουν σχετικά προϊόντα.

Όσοι καταχωρούν κάποιο προϊόν ή υπηρεσία που διαθέτουν για ανταλλαγή (τι ΕΧΩ), μπορούν να δουν προτάσεις στην σελίδα “Συναλλαγές – Οι αντιστοιχίσεις μου” και στην αρχική σελίδα του λογαριασμού “Αποτελέσματα Αναζήτησης”



### Είδη συνδρομών

Υπάρχουν 4 διαφορετικά είδη συνδρομών. Η **BASIC**, η **PREMIUM**, η **PROFESSIONAL** και η **BUSINESS**.

	Πακέτο	Σύνολο
Ενεργές Αναρτήσεις ΕΧΩ	10	10
Φωτογραφίες ανά Ανάρτηση ΕΧΩ	1	1
Βίντεο ανά ανάρτηση ΕΧΩ	0	0
Δευτερεύοντες λογαριασμοί	0	0
Ανταλλαγές	4	3
Προβολή στοιχείων ακινήτων	0 weeks	0 weeks

	PREMIUM	PROFESSIONAL	BUSINESS
Συνδρομή μέλους	30€	90€	180€
Καταχωρήσεις	30 H's	100 H's	250 H's
Περίοδος	3 months	3 months	3 months
Φωτογραφίες	2	2	2
BINTEO	0	1	1
Προβολές	12	40	90
Ειδοποιήσεις SMS	12	40	100
Λογαριασμοί	0	1	3
	ΕΠΙΛΟΓΗ ✓	ΕΠΙΛΟΓΗ ✓	ΕΠΙΛΟΓΗ ✓

### Χρήσιμες πληροφορίες

- Οι συνδρομές αγοράζονται μέσω ηλεκτρονικής πληρωμής κατά τη διαδικασία της εγγραφής σε πραγματικό χρόνο.
- Με την επιλογή του πακέτου συνδρομής από την αντίστοιχη σελίδα του site, ο χρήστης μεταφέρεται αυτόματα στη σελίδα επιλογής τρόπου πληρωμής (PayPal, πιστωτική κάρτα, χρεωστική κάρτα)
- Ο χρήστης ανάλογα με τον τρόπο πληρωμής που έχει επιλέξει συμπληρώνει τα στοιχεία που ζητούνται από το σύστημα. Με την επιβεβαίωση της πληρωμής ενεργοποιείται ο λογαριασμός του χρήστη.
- Ο μόνος τύπος συνδρομής που δεν απαιτεί πληρωμή είναι ο BASIC.

## Όλα τα είδη ανταλλαγής



Υπάρχουν όλες οι πιθανές κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών όπου ο χρήστης μπορεί να αναρτήσει το προϊόν ή την υπηρεσία που τον ενδιαφέρει να ανταλλάξει. Αν δεν τον καλύπτουν οι υπάρχουσες κατηγορίες μπορεί πάντα να κάνει την καταχώρηση στην υποκατηγορία "Άλλο".

- Μόδα
- Υγεία & Ομορφιά
- Σπίτι & Κήπος
- Ηλεκτρονικά & Τεχνολογία
- Αθλητισμός & Ψυχαγωγία
- Μηχανοκίνητα
- Κτηματομεσιτικά
- Συμβουλευτικές Υπηρεσίες
- Τρόφιμα & Ποτά
- Τεχνικές Υπηρεσίες
- Παιδικά & Μωρουδιακά
- Κατοικίδια
- Είδη Γραφείου & Σχολικά
- Τέχνη & Αντίκες

Είναι μερικά από τα είδη ανταλλαγής της πλατφόρμας.



## 2.9 ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΑΝΤΑΛΛΑΓΩΝ

### Ανταλλαγές ιδιωτών



Γνωστός συλλέκτης αντικειμένων παλαιάς τεχνολογίας, βρήκε στην πλατφόρμα μία Kodak Retina του 1970 και την αντάλλαξε, δίνοντάς μία ολοκαίνουρια πένα Parker, χωρίς κανείς από τους δύο να χρειαστεί να δώσει χρήματα.



Ένα βιβλίο γεμάτο συνταγές παραδοσιακής ελβετικής μαγειρικής μπορεί να ανταλλαχτεί με έναν μουσικό δίσκο



### Ανταλλαγές εταιριών με ιδιώτες

Δίνοντας τα σχεδόν αχρησιμοποίητα ρούχα της κατάφερε και μάζεψε πάνω από 500 trade points. Τα χρησιμοποίησε για να ολοκληρώσει το μπάνιο των ονείρων της στο καινούργιο της σπιτικό, παίρνοντας από το κατάστημα ειδών μπάνιου, καμπίνα και υπερσύγχρονη ντουζιέρα. Για να ολοκληρώσει την ανταλλαγή χρειάστηκε να συμπληρώσει μόλις 300 ευρώ.



Ελεύθερος επαγγελματίας των γραφικών τεχνών, εξασφάλισε το λάδι όλης της χρονιάς από τον αγροτικό συνεταιρισμό της περιοχής του σχεδιάζοντας γι' αυτούς το λογότυπο και την ετικέτα για τη φιλόδοξη εξαγωγική προσπάθεια που μόλις ξεκινά.



Η μόλις 6 μηνών 50αρα τηλεόραση είναι στα ΕΧΩ του ενώ για καλή τύχη του το μόνο που βρίσκεται στα ΘΕΛΩ του είναι δικηγορικές υπηρεσίες. Έτσι σε αντάλλαγμα για νομική στήριξη, απολαμβάνει τα αθλητικά του όπως ποτέ άλλοτε.

### Παράδειγμα

Μια εταιρεία παραγωγής κρασιών χρειάζεται να ανακαινίσει το οινοποιείο της. Μπορεί λοιπόν να διαπραγματευτεί μέρος της αξίας της ανακαίνισης σε κιβώτια κρασιών με τους διάφορους επαγγελματίες που ενδιαφέρονται να κάνουν αυτή τη δουλειά. Επιπλέον, μπορεί να χρησιμοποιήσει πόντους ανταλλαγής που έχει αποκτήσει από τη προσφορά των κρασιών του σε ιδιώτες για την αποπληρωμή μέρους της ανακαίνισης.

Σε παραδειγματική βάση, αν λοιπόν κλείσει ένα κομμάτι μίας επιχείρησης, φαινόμενο σύνηθες τα τελευταία χρόνια, θα χρειαστεί να γίνουν κάτι τα πάγια που θα έχουν απομείνει (έπιπλα γραφείου, ηλεκτρονικές συσκευές κ.α.), τα οποία δύσκολα όμως μπορούν να πουληθούν, ειδικά στην αξία που θα επιθυμούσε κάποιος. Για να εξαιρεθούν λοιπόν τα έξοδα αποθήκευσης, διατίθενται μέσω της πλατφόρμας για να αποκτηθούν είτε άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες είτε πόντοι με τους οποίους θα αγοράσει κάποιος μια υπηρεσία που θα πλήρωνε σε ευρώ για να καλύψει καθημερινές του ανάγκες, π.χ. διακοπές σε ένα ξενοδοχείο ή σούπερ μάρκετ. Η κάθε επιχείρηση που θα λάβει τους πόντους αυτούς θα καλύψει στη συνέχεια δικές της ανάγκες και έξοδα.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Διαβάζοντας καλά την κατάσταση της οικονομίας και τις ανάγκες των καταναλωτών το TradeNOW ήρθε την κατάλληλη εποχή για να δημιουργήσει το δικό της δίκτυο ανταλλαγής. Δημιουργήθηκε από ανθρώπους με ιδέες και όραμα και που γνώρισαν την επιχειρηματικότητα και την λειτουργία της οικονομίας. Έτσι λοιπόν παρουσίασαν μια άρτια πλατφόρμα ανταλλαγών, πλήρως αυτοματοποιημένη, που μπορεί να εξυπηρετήσει με ακρίβεια, ταχύτητα, ασφάλεια, αλληλεγγύη, αποτελεσματικότητα τις ανάγκες όλων μας. Όλων εμάς που η κρίση (οικονομική, κοινωνική, οικολογική) μας έκανε να αμφισβητήσουμε καθετί κατεστημένο. Μέσω αυτής της αμφισβήτησης γρήγορα απλώθηκαν σε όλες τις γωνιές της χώρας μας δίκτυα ανταλλαγής, χαριστικά-ανταλλακτικά παζάρια, χρονοτράπεζες, χαριστικά δίκτυα, κοινωνικά παντοπωλεία λειτουργώντας σαν μια μορφή πειραμάτων που ως στόχο έχουν να παρακάμψουν την σύγχρονη μορφή της οικονομίας, καπιταλισμού. Το tradeNOW επιλέχθηκε προς μελέτη ως ένα από τα μεγαλύτερα και σοβαρότερα δίκτυα της Ελλάδος καταφέροντας να ξεχωρίσει από όλα τα υπόλοιπα χωρίς αυτό να σημαίνει ότι ενεργεί ανταγωνιστικά προς τα υπόλοιπα δίκτυα. Δίκτυα τα οποία σαν εναλλακτικές δομές οικονομίας, φαίνεται να ικανοποιούν πραγματικές ανάγκες κάποιων πολιτών. Πέρα από αυτό γεννούν ανθρώπινες σχέσεις που βασίζονται στην ισότητα, την συνεργασία και την αλληλεγγύη. Για το αν αυτά τα πειράματα θα χτίσουν μια ισχυρή εναλλακτική-ανταλλακτική οικονομία, που δεν θα βασίζεται το χρήμα θα πρέπει να περιμένουμε.

**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:**

- <http://blog.tradenow.gr/i-istoria-tis-adallaktikis-oikonomias/>  
<http://antallaktiki.gr/>  
<http://el.wikipedia.org/wiki>  
<http://economics.about.com>  
<http://inventors.about.com>  
<http://misostaksiko.wordpress.com>  
<http://www.buzzle.com/articles/barter-services-history-of-barter-system.html>  
<http://eagainst.com/articles>  
<http://users.sch.gr/babaroutsoup/oikoik/oikonomia1.htm>  
<http://www.ere.net>  
<http://www.aekwatch.gr>  
<http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=181289>  
[http://ecowesthellas.blogspot.gr/2011\\_11\\_01\\_archive.html](http://ecowesthellas.blogspot.gr/2011_11_01_archive.html)  
<http://www.antallaktiki.gr/index.php/antallaktika-diktia.html>  
[http://edge1983.blogspot.gr/p/blog-page\\_14.html](http://edge1983.blogspot.gr/p/blog-page_14.html)  
<http://csrnews.gr>  
<http://startupper.gr>  
<http://OneMan.gr>  
<http://www.diethni.gr/tradenowgr-interview/#sthash.Ec1K0S24.dpuf>  
<http://www.kibuuka-prints.com>  
<http://newpost.gr>  
<http://FORTUNEgreece.com>  
<http://webitcongress.com>  
<https://alithinapsemata.wordpress.com>  
<http://greekseptic.com>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### Η tradeNOW στο FORTUNEgreece.com

Η tradenow.gr ζωντάνεψε την κουλτούρα της ανταλλαγής και μπήκε στις 200 καλύτερες startups του κόσμου. Σε μια εποχή που το κρίσιμο ζητούμενο για την αγορά είναι η ρευστότητα, η ανταλλαγή χωρίς νομισματικούς περιορισμούς συνιστά μια απάντηση στις χαμηλές οικονομικές επιδόσεις των επιχειρήσεων και των ιδιωτών. Με το σύνθημα «Αντάλλαξε – κέρδισε», η tradeNOW δημιούργησε την πρώτη αυτοματοποιημένη «barter πλατφόρμα», στην οποία κυρίαρχο ρόλο παίζουν οι παραδοσιακοί -αλλά ξεχασμένοι- κανόνες της άμεσης προσφοράς και ζήτησης. Κι όπως λέει ο γενικός διευθυντής της tradeNOW Γιάννης Δεληγιάννης, «δεν υπάρχει όριο στο τι μπορείς να ανταλλάξεις· μόνο η φαντασία σου».



Το μεγαλύτερο στοίχημα της tradeNOW για τον Γιάννη Δεληγιάννη είναι η διαμόρφωση αυτής της νέας επιχειρηματικής κουλτούρας, καθώς «το δυσκολότερο κομμάτι ως τώρα είναι να ανοίξεις μια πόρτα και να καταφέρεις να βάλεις τον επιχειρηματία στη νοοτροπία της ανταλλαγής». Η διαδικτυακή πλατφόρμα ξεκίνησε με τη λογική ότι κατά τη διάρκεια της κρίσης ρευστότητας στην

αγορά οι ιδιώτες και οι επιχειρήσεις έπρεπε να βρουν έναν τρόπο να διοχετεύσουν τα αδιάθετα αποθέματά τους.

Η συναλλαγή/ανταλλαγή πραγματοποιείται σε τέσσερα βασικά βήματα: Πρώτα γίνεται η ανάρτηση των προϊόντων/υπηρεσιών που ζητούνται ή προσφέρονται. Έπειτα πραγματοποιείται η αντιστοίχιση σύμφωνα με τις ίσες ή παρόμοιες αξίες προς διάθεση ή αναζήτηση. Το τρίτο βήμα είναι το κομμάτι της ανταλλαγής, στη διάρκεια του οποίου οι ιδιώτες μέσω του συστήματος της tradeNOW καταλήγουν σε συμφωνία. Τέλος, έρχεται η αξιολόγηση.

Επειδή είναι σχεδόν αδύνατο να προσδιοριστεί η αξία της, η εταιρεία έχει θεσπίσει τους «πόντους ανταλλαγής». Οι πόντοι αυτοί αποτελούν το εναλλακτικό νόμισμα της πλατφόρμας. Ένας πόντος ισούται με ένα ευρώ, συμπληρώνοντας έτσι το κενό μιας ανταλλαγής προϊόντων ή υπηρεσιών διαφορετικής αξίας. Παράλληλα, λειτουργεί κι ως δικλίδα ασφαλείας: «Όταν ολοκληρωθεί η συναλλαγή, αυτός που έχει να προσφέρει τους πόντους δίνει έναν μοναδικό αριθμό συναλλαγής - τον έχει μόνον αυτός- στο έτερο μέλος, για να μπορέσει αυτό να τον εισαγάγει στο σύστημα και να λάβει τους πόντους. Έτσι επιβεβαιώνεται ότι η ανταλλαγή έχει πραγματοποιηθεί».

Η tradeNOW βγήκε στον διαδικτυακό «αέρα» τον Ιανουάριο του 2013 και σήμερα έχει 11.000 εγγεγραμμένα μέλη, πάνω από 200 επιχειρήσεις, συνολική αξία συναλλαγών κοντά στις 30.000 ευρώ και πάνω από 400 ανταλλαγές. Τα προϊόντα/υπηρεσίες που βρίσκονται στην πλατφόρμα έχουν αξία άνω του ενός εκατομμυρίου ευρώ, εξαιρουμένων των ακινήτων, τα οποία από μόνα τους αγγίζουν τα 40 εκατ. ευρώ για εκείνα που προσφέρονται και τα 24 εκατ. ευρώ γι' αυτά που ζητούνται.



Στην έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε ο γενικός διευθυντής της tradeNOW διαπίστωσε ότι, ενώ η ανάγκη για ανταλλακτικές συναλλαγές άνευ χρημάτων δεν ήταν κάτι άγνωστο, έλειπε μια συγκεντρωτική υπηρεσία που θα διευκόλυνε τους καταναλωτές. «Στις ΗΠΑ, ο τομέας του αντιπραγματισμού έφτασε το 2012 σε αξία συναλλαγών τα 12 δισ. δολάρια. Αυτό αποτελεί το λεγόμενο business to business (b2b), που στην Ευρώπη -και φυσικά στην Ελλάδα- δεν φτάνει καν το 1%». Η παράδοση του b2b στις ΗΠΑ έχει ξεκινήσει εδώ και 20 χρόνια, με πολλές από τις εταιρείες που βρίσκονται στη λίστα του Fortune 500 να το έχουν εντάξει στις καθημερινές τους συνήθειες.

Η ιδέα, που ξεκίνησε από ένα «τζάκι» και εξελίχθηκε σε μια καινοτόμο startup, παρουσιάστηκε στις 6 και 7 Νοεμβρίου στο Webit Congress της Κωνσταντινούπολης, ως μία από τις 200 καλύτερες startups του κόσμου, αλλά και τον Φεβρουάριο στη Silicon Valley: «Πολλή δουλειά. Αυτό είναι που μας έφερε ως εδώ κι έτσι θέλουμε να συνεχίσουμε. Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να συνεργαστούμε με τον κατάλληλο επενδυτή, που θα μας βοηθήσει στο κομμάτι της μαζικής προώθησης της tradeNOW. Μιας πλατφόρμας που δεν είναι απλώς το μέσο, αλλά υποστηρίζει και εκπαιδεύει συνεχώς τα μέλη της και κυρίως τις επιχειρήσεις με σκοπό να εντάξουν στην κουλτούρα τους τον αντιπραγματισμό. Όχι για να αντικαταστήσουν το χρήμα, αλλά για να ξεπεράσουν το



εμπόδιο της έλλειψης ρευστότητας και να διαθέσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Γιατί ακόμη και αν ο τζίρος τους αυξηθεί κατά 1% , θα είναι τεράστιο το κέρδος και για εκείνες και για την προσπάθεια αναθέρμανσης της ελληνικής οικονομίας».

\*Το άρθρο δημοσιεύεται στο περιοδικό Fortune που κυκλοφορεί στα περίπτερα

### **Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη: Δύναμη Βιώσιμης Ανάπτυξης**

Η οικονομική ανάπτυξη είναι καθαρά υπόθεση απόφασης που θέλει τις μεσομακροπρόθεσμες στρατηγικές σε πρώτο πλάνο. Και αυτές καλό είναι να περιλαμβάνουν όλες τις μορφές οικονομίας και επιχειρηματικότητας.

Πρέπει να είναι ξεκάθαρο σε όλους πως οι νεοφυείς επιχειρήσεις μαζί με τις μικρομεσαίες δεν δημιουργούν θέσεις εργασίας, όχι τουλάχιστον άμεσα, μιας και χρειάζονται μια περίοδο 3 τουλάχιστον ετών για να δείξουν τα πρώτα αποτελέσματα οι μεν, αλλά και γιατί όλες παλεύουν με μεγάλες ελλείψεις ρευστότητας και χρηματοδότησης.

Παρόλα ταύτα, ειδικά αυτές οι μορφές επιχειρήσεων αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της κάθε εθνικής οικονομίας, κυρίως στην Ευρώπη που η μεσαία τάξη στηρίζει την εθνική επιχειρηματικότητα.

Είναι λοιπόν θεμιτό να δώσουμε την προσοχή μας στην ανάπτυξη με μακροπρόθεσμο κέρδος, όχι μόνο οικονομικό αλλά και κοινωνικό και περιβαλλοντικό. Και αυτή δεν μπορεί να επέλθει χωρίς να τεθεί στο κέντρο της στρατηγικής της ανάπτυξης η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (ΕΚΕ) ως βάση για τη βιώσιμη ανάπτυξη της κάθε επιχείρησης.

Είναι ουσιαστικά ο μόνος τρόπος που έχουν στη διάθεσή τους οι επιχειρήσεις για να διασφαλίσουν την επιβίωσή τους, αφού ο αντίκτυπος της οικονομικής λιτότητας σε συνδυασμό με την αύξηση της τεχνολογικής προόδου και η στροφή της κοινωνίας προς μια κοινωνία των πολιτών και της συνεργασίας έφερε σαν αποτέλεσμα το γεφύρωμα του χάσματος μεταξύ μεγάλων πολυεθνικών εταιριών και μικρομεσαίων, ενώ παράλληλα δημιούργησε ένα μεγαλύτερο επίπεδο ανταγωνισμού σε διαφορετικούς κλάδους, με αποτέλεσμα οι μικρές επιχειρήσεις που είναι κοινωνικά και περιβαλλοντικά υπεύθυνες να έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με όλες τις υπόλοιπες. Η εποχή μας δείχνει πως η πολλά υποσχόμενη διαφήμιση υποχωρεί μπροστά στη διαχείριση της φήμης από στόμα σε στόμα.

Ωστόσο, όσο και αν η εφαρμογή μιας στρατηγικής ανάπτυξης μέσω της ΕΚΕ είναι θεμιτή, παραμένει σχεδόν άγνωστη στις μικρομεσαίες και στις νεοσύστατες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στην πραγματικότητα, η ΕΚΕ είναι μια εταιρική εθελοντική αυτορρύθμιση του υφιστάμενου επιχειρηματικού μοντέλου για τη συμμόρφωση με τις ισχύουσες νομικές, ηθικές και περιβαλλοντικές νομοθεσίες. Τίποτα παραπάνω. Είναι μια μορφή compliance που συμβάλλει στην καλύτερη διαχείριση του επιχειρηματικού ρίσκου και βοηθάει στο να γίνει η επιχείρηση γρήγορα γνωστή μέσω της δράσης της σαν αξιόπιστου και κοινωνικά υπεύθυνου εταιρού.

Προβληματική παραμένει η γνώση σχετικά με την ΕΚΕ ακόμα και στις μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες τώρα αρχίζουν και καταλαβαίνουν πόσο σοβαρή είναι η πίεση που προέρχεται από την κοινωνία πολιτών για την οικονομική, περιβαλλοντική και κοινωνικά χρηστή διαχείριση και την επιρροή που αυτή μπορεί να έχει στους χρηματιστηριακούς δείκτες της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου και κατά συνέπεια για την περαιτέρω απορρόφηση κονδυλίων και την ανάπτυξη σε ένα μεγαλύτερο κοινό.

Το ίδιο ισχύει για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Ο τρόπος που δημιουργούν σχέσεις με τα ενδιαφερόμενα μέρη, είναι ο τρόπος που αναπτύσσουν το πελατολόγιο τους και ο τρόπος συμπεριφοράς τους είναι αυτός που θα τους δώσει περισσότερες πιθανότητες για την επιβίωσή τους.

Πώς όμως μια νεοφυής επιχείρηση μπορεί να αναπτύξει κοινωνική ευθύνη ενώ έχει περιορισμένα μέσα;

#### 1) Ανάπτυξη ειλικρινών και αρμονικών σχέσεων με τους εργαζομένους

Πρώτο και κύριο μέλημα είναι η ανάπτυξη των σχέσεών τους με τους εργαζόμενους που θα ξεκινήσουν και θα παραμείνουν στο πλευρό της επιχείρησης. Οι εργαζόμενοι είναι μέρη της κοινωνίας και πελάτες και έχουν τις δικές τους διασυνδέσεις. Οι καλές σχέσεις τους βοηθάνε να δραστηριοποιηθούν με γνώμονα την γρήγορη ανάπτυξη της εταιρείας και τη δημιουργία καλής φήμης. Μια δεμένη ομάδα είναι μια αποδοτική ομάδα.

#### 2) Δραστηριοποίηση εντός της τοπικής κοινότητας

Η δεύτερη σημαντική πτυχή με την οποία μια επιχείρηση μπορεί να επιταχύνει τις δραστηριότητές της είναι η οικοδόμηση καλών σχέσεων με τους τοπικούς επιχειρηματίες και προμηθευτές. Το όραμα της επιχείρησης είναι η ανάπτυξη θέσεων εργασίας μέσα στην κοινότητα δραστηριοποίησης και η ανάπτυξη καλών σχέσεων με ομοϊδεάτες στις τοπικές κοινωνίες δημιουργεί προϋποθέσεις ενίσχυσης των πόρων και μείωσης των χρηματοπιστωτικών, κοινωνικών

και περιβαλλοντικών επιπτώσεων της δραστηριότητας. Η επιλογή λοιπών των πωλητών και των προμηθευτών, όταν βασίζεται σε κοινές ηθικές αρχές μπορεί να εξασφαλίσει μακροζωία και βιωσιμότητα, όχι μόνο απλή κερδοφορία.

### 3) Συνεργατικότητα και αλληλεγγύη

Τέλος, η επιλογή των συνεργατικών δράσεων με άλλες επιχειρήσεις που έχουν τους ίδιους στόχους, βοηθάει στη μείωση του κόστους και την αύξηση του κύκλου εργασιών. Με λίγα λόγια η ανταλλαγή προϊόντων και υπηρεσιών μπορεί να βοηθήσει στην επιβίωση της κάθε επιχείρησης, ιδίως σε εποχές βαθιάς οικονομικής κρίσης και έλλειψης ρευστότητας, σημείο κατά το οποίο ξεκινάει η ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

Σήμερα ένα παράδειγμα νεοφυούς επιχείρησης που έβαλε στο κέντρο της επιχειρηματικότητας της την κοινωνική ευθύνη είναι η tradeNOW. Η ομάδα της, όχι μόνο λειτουργεί με γνώμονα τις ευκαιρίες ανάπτυξης που μπορεί να προσφέρει στους συνεργάτες της, αλλά φροντίζει να υποστηρίξει ενεργά την κοινωνία και το περιβάλλον όπου και αν δραστηριοποιείται. Παράλληλα φροντίζει ώστε η πλατφόρμα να λειτουργεί με απόλυτη ασφάλεια και οι πελάτες της να είναι ενημερωμένοι για τα θέματα που τους απασχολούν. Η ανταλλακτική οικονομία που είναι και η βασική επιχειρηματική ιδέα, αποτελεί και τη μόνη μορφή συνεργατικής οικονομίας που διασφαλίζει την ανάπτυξη σε εποχές οικονομικής ύφεσης. Γι' αυτό και η tradeNOW, πιστή στο **όραμα** να δημιουργήσει το μεγαλύτερο ανταλλακτικό δίκτυο στον κόσμο, φροντίζει ώστε να προσφέρει στα ασθενέστερα κομμάτια της κοινωνίας και σε περιβαλλοντικές οργανώσεις την πλατφόρμα της για ανταλλαγές ώστε να συνεχίσουν και αυτοί με τη σειρά τους τις δραστηριότητές τους, προσφέροντας παράλληλα και μέρος των εσόδων της για τον ίδιο σκοπό.

Think global, act local λοιπόν και η συνεργατική οικονομία μπορεί να δώσει έναυσμα στην οικονομία και τη διαχείριση των κοινωνικών και οικονομικών πόρων.

Δημοσίευση στο newpost.gr 8/7/2014

**Η tradeNOW @Τύπο της Κυριακής σχετικά με τις ανταλλαγές ακινήτων**

Με την νέα μέθοδο των ανταλλαγών ακινήτων προσπαθούν οι ιδιοκτήτες να πουλήσουν τα ακίνητα τους, καθώς το αγοραστικό ενδιαφέρον είναι μηδενικό. Τους τελευταίους μήνες ολοένα και περισσότερες πλατφόρμες στο διαδίκτυο δημιουργούνται ώστε να εξυπηρετήσουν όσους ενδιαφέρονται να ανταλλάξουν τα ακίνητα τους με ό,τι αντιστοιχεί καλύτερα στις ανάγκες τους. Χιλιάδες αγγελίες εμφανίζονται καθημερινά για ανταλλαγές μεταξύ σπιτιών με χωράφια και επιχειρήσεις αφού οι ιδιοκτήτες τους δεν καταφέρνουν να τα πουλήσουν ή έστω να τα νοικιάσουν στα πέτρινα χρόνια της κρίσης.



Ιδιοκτήτες με ακίνητα που δεν μπορούν να τα συντηρήσουν λόγω φόρων επιλέγουν την ανταλλαγή με άλλα ακίνητα εκτός μεγάλων αστικών κέντρων ή άλλα “περιουσιακά” στοιχεία μικρότερης επιβάρυνσης (για παράδειγμα άδειες ταξί ή άδειες καταστημάτων).

Όπως εξηγεί ο εμπορικός διευθυντής Μιχάλης Πιτσικάλης, “η διαδικασία ανταλλαγής δεν ολοκληρώνεται μέσα στην πλατφόρμα, αλλά εκτός πλατφόρμας με την συνεργασία εταιρείας διαχείρισης ακινήτων, η οποία αναλαμβάνει να φέρει σε επαφή τους χρήστες και να διασφαλίσει την ορθή διεκπεραίωση όλων των απαραίτητων νομικών και συμβολαιογραφικών διαδικασιών. Οπότε σε ένα πρώτο βαθμό η πλατφόρμα λειτουργεί σαν ένα site αγγελιών που δίνει όμως περισσότερες δυνατότητες στους χρήστες, προτείνοντάς τους τις ανταλλαγές που ταιριάζουν στα “Θέλω” τους, ενώ παράλληλα η εταιρεία διαχείρισης ακινήτων αναλαμβάνει την διεκπεραίωση της ανταλλαγής προσφέροντας ασφάλεια, αξιοπιστία και ταχύτητα στην όλη διαδικασία».

### **Η tradeNOW πάει SILICON VALLEY!**

Ακόμα μια επιτυχία για την ελληνική καινοτομία αποτελεί η επιλογή της tradeNOW ανάμεσα στα καλύτερα start-up του κόσμου από τον διεθνή μη κερδοσκοπικό accelerator Mind the Bridge.

Η επιτυχία να επιλεγεί ανάμεσα στα καλύτερα start-up του κόσμου από τον διεθνή «επιταχυντή» νεοφυών επιχειρήσεων, αποτελεί τρανταχτή απόδειξη πως οι νέοι άνθρωποι, όταν ακολουθούν τα όνειρά τους, μπορούν να τα πραγματοποιούν. «Η εμπειρία μας στη Silicon Valley θα μας δώσει τη ευκαιρία να επιταχύνουμε την ανάπτυξη μας στην Ευρώπη και να προσφέρουμε στα μέλη μας τη δυνατότητα να ανταλλάξουν προϊόντα, υπηρεσίες και ακίνητα με ένα πολύ ευρύτερο κοινό. Η ανταλλακτική οικονομία στα καλύτερά της. Δεν υπάρχουν λόγια για να ευχαριστήσουμε τους ανθρώπους που μας υποστηρίζουν και που βρίσκονται δίπλα μας κάθε μέρα. Δηλαδή όλους εσάς!» δήλωσε ο κ. Γιάννης Δεληγιάννης

### **Μεγάλη ελληνική επιτυχία στη διεθνή σκηνή**

Μεγάλη επιτυχία και επιβράβευση για την ελληνική επιχειρηματικότητα και καινοτομία αποτελεί η παρουσία της πρώτης πλατφόρμας ανταλλαγών προϊόντων, υπηρεσιών και ακινήτων στο <http://webitcongress.com>



