

Επιτελική Σύνοψη

**ΕΙΔΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ
ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ: ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ & ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**
ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΟΥ

Επιτελικό Σημείωμα

Ειδική Αναφορά με Σκοπό την Ενίσχυση της Εξωστρέφειας των Επιχειρήσεων – Δημιουργική Οικονομία: Λογισμικό & Ψηφιακό Περιεχόμενο

ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Το λογισμικό είναι από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες αγορές στον κόσμο: οι παγκόσμιες εξαγωγές υπηρεσιών πληροφορικής **τετραπλασιάστηκαν σε μια δεκαετία** και ξεπέρασαν το 1 τρισ. ευρώ, και εξυπηρετούνται εξ αποστάσεως, χωρίς παρουσία στο εξωτερικό. Η ελληνική αξία που απορροφούν οι ξένοι πελάτες **πολλαπλασιάστηκε επί 2,5**, με πρώτους τις ΗΠΑ, τη Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο, όμως οι ευρωπαϊκοί ανταγωνιστές μεγαλώνουν ταχύτερα. Το εμπόδιο δεν είναι η ζήτηση ούτε η ικανότητα παραγωγής, είναι η **πρόσβαση στον πελάτη, η τεκμηρίωση που ζητά και οι δίαυλοι διάθεσης**.

×4

παγκόσμιες εξαγωγές υπηρεσιών πληροφορικής, 2015-2025

706 εκατ. €

ελληνική αξία σε ξένους πελάτες, ×2,5 από το 2015

29,5%

της αξίας σε πέντε αγορές προτεραιότητας

13,2%

ένταση εξαγωγών, έναντι 20,9% έως 48,4% των ανταγωνιστών

1. Η ευκαιρία: μια αγορά που διπλασιάζεται κάθε πέντε χρόνια

Οι παγκόσμιες εξαγωγές ψηφιακά παρεχόμενων υπηρεσιών έφτασαν τα 4,67 τρισ. ευρώ το 2025. Μέσα σε αυτές οι υπηρεσίες πληροφορικής μεγαλώνουν περίπου 15% τον χρόνο, ανέβηκαν από το 12,7% στο 21,8% του συνόλου και ξεπέρασαν το 1 τρισ. ευρώ. Η Ευρώπη αγοράζει πάνω από τις μισές, ενώ η ζήτηση σε Λατινική Αμερική, Ασία και Αφρική υπερτετραπλασιάστηκε.

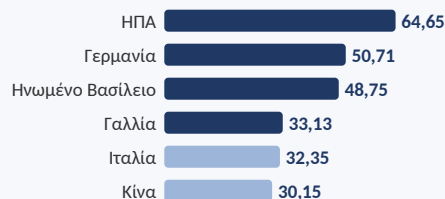
- **Η Ελλάδα διπλασίασε, οι ανταγωνιστές τετραπλασίασαν.** Οι ελληνικές εισπράξεις έφτασαν τα 1,64 δισ. ευρώ, διπλάσιες από το 2015. Η Πορτογαλία όμως, που ξεκίνησε από επίπεδο 1,5 φορές το ελληνικό, έφτασε τα 5,53 δισ. ευρώ, 3,4 φορές το ελληνικό, και Πολωνία και Ρουμανία υπερτετραπλασίασαν τις δικές τους.
- **Εξάγουμε μικρό μέρος του τζίρου.** Οι εξαγωγές αντιστοιχούν στο 13,2% του κύκλου εργασιών του κλάδου, το χαμηλότερο ποσοστό της ομάδας.
- **Η αγορά του 2030 θα είναι μεγαλύτερη σε κάθε σενάριο.** Οι ελληνικές εισπράξεις κινούνται από 1,90 έως 3,01 δισ. ευρώ. Το ανοδικό σενάριο δεν είναι τύχη, εξαρτάται από την υιοθέτηση τεχνολογίας, την τεκμηρίωση και την πρόσβαση σε ξένους πελάτες.

2. Πού βρίσκεται η αξία: πέντε αγορές με ελληνική παρουσία

Η ελληνική αξία λογισμικού και υπηρεσιών πληροφόρησης που απορροφά η ξένη ζήτηση έφτασε τα 706 εκατ. ευρώ το 2024. Αυξήθηκε 2,5 φορές από το 2015, πολύ ταχύτερα από το σύνολο της οικονομίας, και το 63% κατευθύνεται εκτός ΕΕ. ΗΠΑ, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία και Ιρλανδία συνδυάζουν μεγάλη ζήτηση με ήδη υπαρκτή ελληνική παρουσία και απορροφούν το 29,5% της αξίας.

Τι σημαίνει: το ελληνικό λογισμικό έχει ήδη πελάτες στις μεγάλες αγορές. Το ζητούμενο είναι να τους **πολλαπλασιάσει**, με προτεραιότητα στις πέντε αγορές.

Ελληνική αξία ανά αγορά-προορισμό, 2024, εκατ. ευρώ (σκούρο: αγορές προτεραιότητας)



3. Η τοπική βάση: κερδοφόρα, σε ανάπτυξη, με διπλό ρόλο

Στους εννέα δήμους οι επιχειρήσεις του κλάδου αυξήθηκαν σημαντικά σε τρία χρόνια, από 38 σε 67, και ο κύκλος εργασιών τους σχεδόν διπλασιάστηκε, στα 27,9 εκατ. ευρώ. Είναι κερδοφόρες, με θετικά αποτελέσματα κάθε χρόνο. Γύρω τους η Αττική συγκεντρώνει το 73,4% της απασχόλησης του κλάδου στη χώρα, με 7.396 μονάδες και 33.873 απασχολούμενους.

- **Το εμπόδιο είναι η κλίμακα.** Η τυπική επιχείρηση έχει κύκλο εργασιών 85 χιλ. ευρώ, που δεν άλλαξε από το 2020. Μόνη της δεν μπορεί να σηκώσει το κόστος τεκμηρίωσης, προβολής και παρουσίας στο εξωτερικό.
- **Εκεί όπου ο μεγάλος πάροχος δεν φτάνει.** Οι διεθνείς όμιλοι ελέγχουν την κλίμακα και τη διανομή. Δεν ελέγχουν την εγγύτητα στον πελάτη που ζητά προσαρμογή ούτε την τεκμηρίωση κάθε προμηθευτή.
- **Ο κλάδος είναι και προμηθευτής της στρατηγικής.** Οι ψηφιακές πλατφόρμες της Δυτικής Αθήνας μπορούν να ζητούν τα ίδια τεκμήρια που ελέγχει ο διεθνής αγοραστής. Έτσι κάθε τοπική ανάθεση χτίζει ιστορικό που μετρά στο εξωτερικό.

4. Τι ζητά ο αγοραστής: τεκμήρια, από το πρώτο αίτημα

Ο διεθνής αγοραστής δεν ζητά δήλωση, ζητά τεκμήρια: **κατάλογο υλικών λογισμικού ανά έκδοση, μητρώο αδειών και ενεργό δίαυλο αναφοράς ευπαθειών.** Όποιος τα έχει έτοιμα περνά από την πρώτη επαφή στη διαπραγμάτευση. Οι ημερομηνίες είναι γνωστές και δεν μετακινούνται:

02/02/2025 γραμματισμός προσωπικού στην τεχνητή νοημοσύνη

12/09/2025 αλλαγή παρόχου και φορητότητα δεδομένων (SaaS)

11/09/2026 αναφορά ευπαθειών και σοβαρών περιστατικών

28/06/2025 προσβασιμότητα προϊόντων και υπηρεσιών

02/08/2026 κύριο σώμα του κανονισμού για την τεχνητή νοημοσύνη

11/12/2027 πλήρης κυβερνοανθεκτικότητα, σήμανση CE

Τα ίδια ορόσημα δημιουργούν και νέα ζήτηση για υπηρεσίες συμμόρφωσης μέσα στον ίδιο τον κλάδο. Στην παραγωγή, το 52,9% των ελληνικών επιχειρήσεων του κλάδου χρησιμοποιεί τεχνητή νοημοσύνη έναντι 65,7% στην ΕΕ, και σχεδόν οι μισές δυσκολεύονται να καλύψουν θέσεις ειδικών, κυρίως λόγω έλλειψης εμπειρίας και όχι υποψηφίων.

5. Η διαδρομή εισόδου σε τέσσερις φάσεις

1

Ετοιμότητα

άμεσα: υπεύθυνος, δίαυλος ευπαθειών, κατάλογος λογισμικού

2

Αγορά και τρόπος εισόδου

εντός 2026, από τις πέντε αγορές

3

Πρώτη παρουσία

εντός 2027, δύο παρουσίες στην ίδια αγορά

4

Κλιμάκωση

2028-2030, άδειες, συνδρομές, δεύτερη αγορά

Τα ορόσημα είναι κανονιστικά, άρα η επιτάχυνση επιτρέπεται, η αντιστροφή της σειράς όχι. Η τεκμηρίωση σχεδιάζεται μία φορά και χρησιμοποιείται σε κάθε επόμενη αγορά, και η μετάβαση σε άδειες χρήσης και συνδρομές επιτρέπει στα έσοδα να μεγαλώνουν χωρίς ανάλογη αύξηση προσωπικού.

6. Πέντε μέτρα με μετρήσιμο στόχο

Μέτρο	Ορίζοντας	Δείκτης επιτυχίας
1. Φάκελος τεκμηρίωσης λογισμικού πριν από κάθε ορόσημο	Έως 11/12/2027	Όλες οι υποστηριζόμενες επιχειρήσεις με κατάλογο υλικών, μητρώο αδειών και δίαυλο ευπαθειών
2. Συλλογική κατάρτιση με παραδοτέο αποτέλεσμα	Έως το 2029	67 επιχειρήσεις και 134 στελέχη που ολοκληρώνουν ενότητα
3. Συλλογική προσέγγιση των πέντε αγορών προτεραιότητας	Έως το 2029	Συμμετοχή κάθε επιχείρησης με πλήρη φάκελο
4. Πρόσβαση σε δίαυλους διάθεσης: καταστήματα εφαρμογών, αγορές υπολογιστικού νέφους	Έως το 2029	Παραγωγικότητα από 49,4 προς 80,0 χιλ. ευρώ ανά απασχολούμενο
5. Τοπικές ψηφιακές αναθέσεις με τα τεκμήρια του διεθνούς αγοραστή	Έως το 2029	Πλήρης κάλυψη της τοπικής βάσης, 67 επιχειρήσεις

Τα μέτρα απαντούν στα τρία σημεία όπου σταματά σήμερα η τοπική επιχείρηση: **την τεκμηρίωση που ζητά ο αγοραστής, την πρόσβαση στον πελάτη και τους δίαυλους διάθεσης**. Και τα τρία έχουν σταθερό κόστος που βαραίνει δυσανάλογα τη μικρή επιχείρηση, γι' αυτό οργανώνονται συλλογικά. Πρώτο στη σειρά είναι ο φάκελος τεκμηρίωσης, γιατί η ημερομηνία του δεν μετακινείται και ανοίγει την πόρτα σε κάθε επόμενη κίνηση.

7. Πώς θα φανεί το αποτέλεσμα

67 επιχειρήσεις με υποστήριξη έως το 2029, πλήρης κάλυψη της τοπικής βάσης	100% των υποστηριζόμενων με πλήρη φάκελο τεκμηρίωσης έως 11/12/2027	2,24-2,40 δισ. € ελληνικές εισπράξεις το 2030 στο βασικό σενάριο, από 1,64
--	---	--

Παράλληλα παρακολουθείται η ελληνική αξία σε ξένη ζήτηση, με αφετηρία τα 706 εκατ. ευρώ του 2024, και η παραγωγικότητα του κλάδου, με αφετηρία τα 49,4 χιλ. ευρώ ανά απασχολούμενο.

8. Ο κορυφαίος κίνδυνος και η απάντηση

Ο κίνδυνος είναι διπλός. Η απόσταση από τους ευρωπαϊούς ανταγωνιστές διευρύνεται και μέσα σε πέντε χρόνια διπλασιάστηκε. Ταυτόχρονα το κόστος τεκμηρίωσης είναι σταθερό ανά επιχείρηση και ενεργοποιείται σε ημερομηνίες που δεν μετακινούνται, βαραίνοντας δυσανάλογα μια επιχείρηση με τζίρο 85 χιλ. ευρώ. **Η απάντηση είναι ενσωματωμένη στη στρατηγική: συλλογική παραγωγή του φακέλου και σταδιακή μετάβαση σε έσοδα από άδειες χρήσης και συνδρομές, ώστε τα έσοδα να μεγαλώνουν ταχύτερα από το προσωπικό.**

Το Σημείωμα συνοψίζει την Ειδική Αναφορά Διεθνοποίησης για τη δημιουργική οικονομία: λογισμικό και ψηφιακό περιεχόμενο (NACE 62). Κάθε μέγεθος τεκμηριώνεται στην Αναφορά μαζί με την πρωτογενή πηγή του. Πηγές: Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου, Eurostat, μητρώο επιχειρήσεων με δημοσιευμένες χρηματοοικονομικές καταστάσεις, ενωσιακή νομοθεσία. Ενιαίο νόμισμα το ευρώ, με μετατροπή από δολάρια στη μέση ετήσια ισοτιμία της ΕΚΤ. Τα εύρη των σεναρίων είναι εύρη παραδοχής και όχι διαστήματα εμπιστοσύνης.

Ειδική Αναφορά με Σκοπό την Ενίσχυση της Εξωστρέφειας των Επιχειρήσεων –
Δημιουργική Οικονομία: Λογισμικό & Ψηφιακό Περιεχόμενο

business4extroversion.gr

Υπηρεσίες Στήριξης Επιχειρήσεων Δυτικής Αθήνας

ΑΣΔΑ · Έργο Εξωστρέφειας (ΒΑΑ/ΟΧΕ) · MIS 6038821



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΟΧΕ / ΒΑΑ
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΘΗΝΑΣ

