

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ: ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ & ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Ευρωπαϊκή & Διεθνής Αγορά

Η διεθνής αγορά λογισμικού αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς και η Ευρώπη αποτελεί τον μεγαλύτερο αγοραστή, συγκεντρώνοντας το 51,9% των παγκόσμιων εισαγωγών υπηρεσιών πληροφορικής. Τα ελληνικά έσοδα από το εξωτερικό αυξήθηκαν από 804,4 εκατ. € το 2015 σε 1.636,0 εκατ. € το 2025. Παρά την ισχυρή αυτή ανάπτυξη, το ποσοστό του τζίρου που προέρχεται από πελάτες του εξωτερικού παραμένει χαμηλότερο από άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Το βασικό εμπόδιο: Δεν είναι η παραγωγική ικανότητα, αλλά η πρόσβαση σε διεθνείς πελάτες, η σωστή τεκμηρίωση και τα αποτελεσματικά κανάλια πώλησης.

1.Βασικοί δείκτες αγοράς:

**4.667,6
δισ. €**

Εκτιμώμενες
παγκόσμιες εξαγωγές
ψηφιακών υπηρεσιών

**1.019,4
δισ. €**

Εκτιμώμενες παγκόσμιες
εξαγωγές υπηρεσιών
πληροφορικής, με μέση
αύξηση 15,4% ετησίως

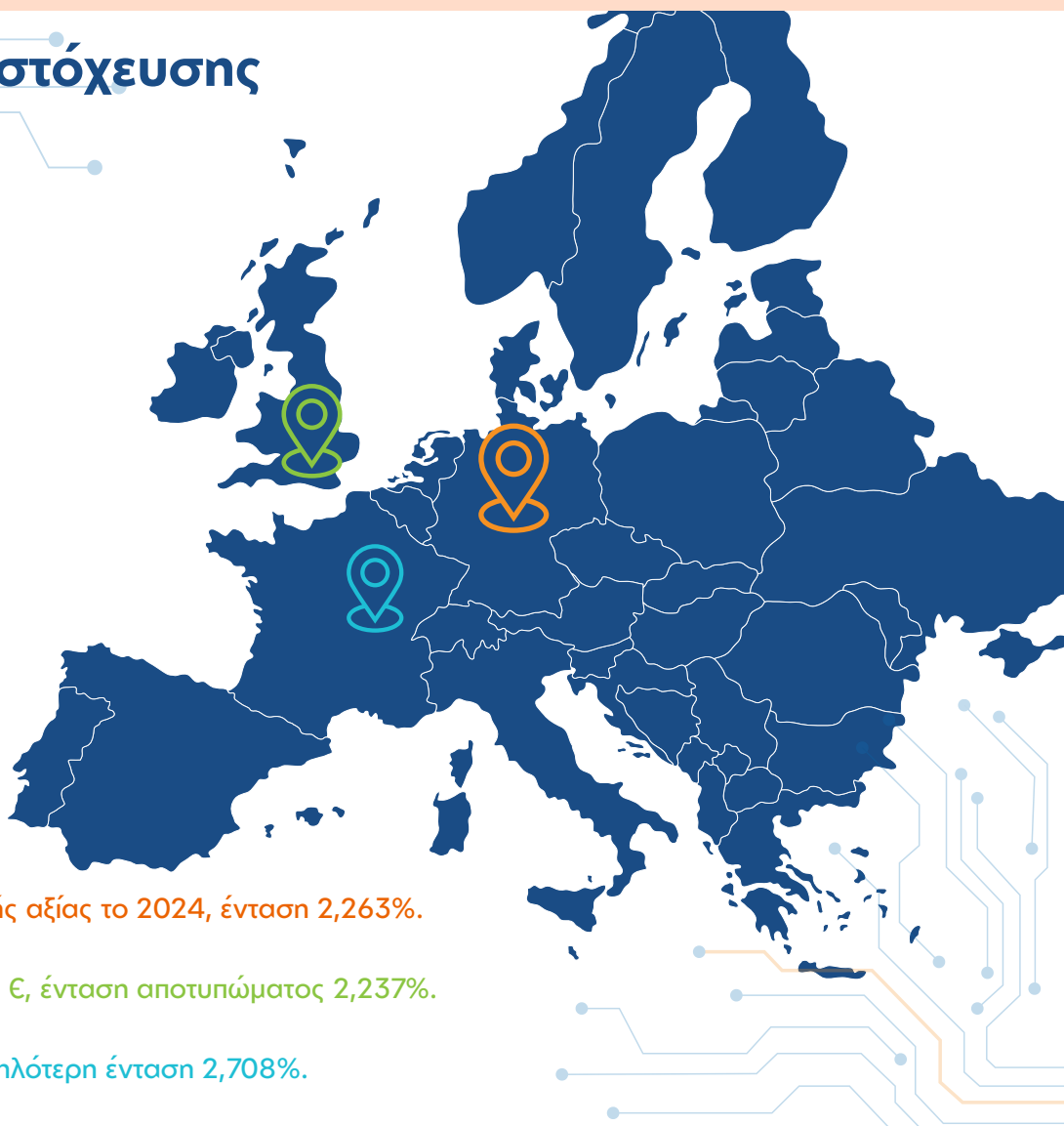
**1.636,0
εκατ. €**

Ελληνικά έσοδα από το
εξωτερικό το 2025

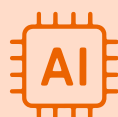
13,2%

Ένταση εξαγωγών το
2024 στους κλάδους
τηλεπικοινωνιών,
πληροφορικής και
πληροφόρησης

2.Κύριες αγορές στόχευσης



3.Κανονισμοί ως όρος πρόσβασης



ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ
Το προσωπικό που
χρησιμοποιεί συστήματα ΤΝ
πρέπει να διαθέτει επαρκή
γνώση για τη χρήση τους.



ΚΥΒΕΡΝΟΑΣΦΑΛΕΙΑ & ΣΗΜΑΝΣΗ CE
Από 11.09.2026 απαιτείται αναφορά
ενεργά εκμεταλλεόμενων ευπαθειών και
σοβαρών περιστατικών. Από 11.12.2027
εφαρμόζονται πλήρως οι απαιτήσεις
συμμόρφωσης και σήμανσης CE.



ΔΕΔΟΜΕΝΑ & ΑΛΛΑΓΗ ΠΑΡΟΧΟΥ
Για λογισμικό με συνδρομή πρέπει να
προβλέπονται σαφείς όροι εξόδου,
εξαγωγής και μεταφοράς δεδομένων.
Ισχύει από 12.09.2025.

4. Στρατηγικές που δίνουν αξία

- Δημιουργία ολοκληρωμένου φακέλου τεκμηρίωσης της εφοδιαστικής αλυσίδας λογισμικού.
- Συμπράξεις μικρών επιχειρήσεων για μεγαλύτερα έργα και συνεργασίες με διεθνείς εταιρείες πληροφορικής και εκδότες λογισμικού.
- Στοχευμένη προσέγγιση αγορών προτεραιότητας.
- Ανάπτυξη κατάλληλων καναλιών διάθεσης και μετατόπιση από χρέωση προσπάθειας προς licensing και συνδρομητικά μοντέλα.
- Συμμετοχή σε κλαδικές εκθέσεις και B2B επιχειρηματικές αποστολές.

Συμπέρασμα:

Οι ελληνικές εταιρείες λογισμικού εμφανίζουν ισχυρή ανάπτυξη, αλλά μόνο ένα περιορισμένο μέρος των εσόδων τους προέρχεται ακόμη από το εξωτερικό. Η εξειδίκευση, η οργανωμένη τεκμηρίωση, η πρόσβαση σε κατάλληλα κανάλια πώλησης και οι διεθνείς συνεργασίες μπορούν να διευρύνουν ουσιαστικά την εξαγωγική τους παρουσία.