



**Αναλυτικό report συμπερασμάτων από την αποτύπωση  
της επιχειρηματικής γεωγραφίας της Φθιώτιδας**

(Βάσει της παρουσίασης/αποτύπωσης «Χαρτογραφώντας την Επιχειρηματικότητα της Φθιώτιδας» του Επιμελητηρίου, με δεδομένα μητρώου 10.092 ενεργών επιχειρήσεων, 7 Δήμων και τάσεων 5ετίας).

**1) Τι «λένε» τα δεδομένα με μια ματιά (Executive summary)**

1. Η Φθιώτιδα έχει ανθεκτικότητα (αριθμητικά), όχι θωράκιση (ποιοτικά/δομικά). Το επιχειρηματικό οικοσύστημα μεγαλώνει σε πλήθος (θετικό ισοζύγιο 2020–2025), αλλά παραμένει πολύ μικρού μεγέθους, με ισχυρή συγκέντρωση σε εμπόριο–υπηρεσίες και υψηλή έκθεση σε κόστος/εργασία/ρευστότητα.
2. Η παραγωγική βάση δεν έχει «γυρίσει» προ κρίσης. Η παρουσίαση δείχνει ότι η ανάκαμψη είναι μερική ανάκτηση απωλειών (όχι επιστροφή στην κανονικότητα), με το ΑΕΠ/τοπική οικονομία να κουβαλά ακόμα «ουλές» της περιόδου 2008–2023.
3. Το κύριο “σχήμα” της οικονομίας είναι: Υπηρεσίες (55%) – Εμπόριο (27%) – Μεταποίηση (17%). Αυτό σημαίνει ότι η ανάπτυξη θα έρθει είτε από αναβάθμιση υπηρεσιών (ποιότητα/εξωστρέφεια/τεχνολογία), είτε από ενίσχυση μεταποίησης και διασύνδεση με logistics/αγροδιατροφή/ενέργεια.
4. Η γεωγραφία δεν είναι ομοιόμορφη: κάθε Δήμος έχει «μίγμα» και διαφορετικές ανάγκες πολιτικής (π.χ. Δομοκός με ισχυρό αποτύπωμα ενέργειας, Καμ. Βούρλων/Στυλίδας με υψηλή φιλοξενία–εστίαση).
5. Η πολιτική πρέπει να στοχεύσει στη μεγέθυνση: λιγότερες “πολλές πολύ μικρές” και περισσότερες βιώσιμες, παραγωγικές, εξωστρεφείς επιχειρήσεις (όπως καταλήγει και η ίδια η παρουσίαση στις «Προτεραιότητες»).

**2) Δομή επιχειρηματικότητας: τι σημαίνει πρακτικά**

**2.1 Κλαδική κατανομή (σύνολο Νομού)**

- Υπηρεσίες: 55% (5.580 επιχειρήσεις)
- Εμπορικό: 27% (2.753 επιχειρήσεις)
- Μεταποίηση: 17% (1.753 επιχειρήσεις)

**Συμπέρασμα:**

- Η Φθιώτιδα είναι «βαριά» σε δραστηριότητες που επηρεάζονται άμεσα από κατανάλωση, εποχικότητα, κόστος ενέργειας/ενοικίων, διαθεσιμότητα προσωπικού.



- Η μεταποίηση είναι σημαντική (17%), αλλά για να γίνει **μοχλός εισοδήματος** χρειάζεται πολιτική **αλυσίδων αξίας** (προμηθευτές, πιστοποιήσεις, εξαγωγές, βιομηχανικές ζώνες/υποδομές, ενέργεια).

## 2.2 Νομική μορφή: “πολλές πολύ μικρές”

- **Ατομικές: 70%**
- **ΙΚΕ: 9,1%**
- **ΟΕ: 8,7%**
- **ΕΕ: 5,7%**
- **ΑΕ: 4,3%**
- **ΕΠΕ: 1,8%**
- **Άλλες: 0,4%**

### Συμπέρασμα:

- Κυριαρχεί η αυτοαπασχόληση/μικροεπιχειρηματικότητα → **χαμηλή κεφαλαιακή βάση**, δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδότηση, περιορισμένη δυνατότητα επενδύσεων σε τεχνολογία/ανθρώπους/εξαγωγές.
- Άρα το «αναπτυξιακό στοίχημα» δεν είναι μόνο να ανοίγουν νέες επιχειρήσεις, αλλά να **μεγαλώνουν και να επιβιώνουν**.

## 3) Επιχειρηματική δημογραφία (2020–2025): ανάπτυξη σε πλήθος, ερώτημα στην ποιότητα

- **Νέες εγγραφές 2020–2025: 3.362**
- **Διαγραφές 2020–2025: 1.580**
- **Καθαρό ισοζύγιο: +1.782**

### Τι σημαίνει αυτό:

- Υπάρχει **επιχειρηματική κινητικότητα** και διάθεση για ίδρυση/επανεκκίνηση.
- Όμως η παρουσίαση υπογραμμίζει ότι το βασικό συμπέρασμα είναι **«Ανθεκτικότητα αλλά όχι θωράκιση»**: αν δεν αλλάξει το “μοντέλο”, το σύστημα μένει ευάλωτο σε νέο σοκ (ενέργεια/ζήτηση/εργασία/χρηματοδότηση).

## 4) Η “γεωγραφία” ανά Δήμο: διαφορετικά μίγματα, άρα διαφορετικές πολιτικές

Η παρουσίαση δίνει συγκριτικό πίνακα βασικών κλάδων ανά Δήμο (μερίδιο % ανά Δήμο):



#### 4.1 Κοινός πυρήνας: Εμπόριο παντού (20%–27%)

- Λαμιέων **26%**, Αμφίκλειας **24%**, Δομοκού **20%**, Καμ. Βούρλων **24%**, Λοκρών **26%**, Μακρακώμης **27%**, Στυλίδας **25%**.

**Συμπέρασμα:** Το εμπόριο είναι «ο σκελετός» της τοπικής οικονομίας, αλλά ως κλάδος έχει όριο ανάπτυξης χωρίς:

- ψηφιακό μετασχηματισμό,
- συνεργασίες/αλυσίδες,
- logistics,
- τουριστική/τοπική κατανάλωση υψηλότερης αξίας.

#### 4.2 Τουρισμός/Εστίαση – Φιλοξενία: έντονα χωρικά άνισο

- Λαμιέων **11%** (χαμηλότερο)
- Αμφίκλειας **20%**
- Δομοκού **13%**
- Καμ. Βούρλων **24%**
- Λοκρών **18%**
- Μακρακώμης **18%**
- Στυλίδας **24%**

**Συμπέρασμα:** Οι παραλιακοί/τουριστικοί πόλοι (Καμ. Βούρλων, Στυλίδα) έχουν **διπλάσια** ένταση φιλοξενίας από τη Λαμία. Άρα:

- θέλει **χωρικά στοχευμένη στρατηγική** (destination management, υποδομές, ποιότητα, επιμήκυνση σεζόν),
- και **διασύνδεση** του τουρισμού με προϊόν/μεταποίηση/εμπειρίες.

#### 4.3 Μεταποίηση: ισχυρότερη σε Δομοκό & Μακρακώμη (13%)

- Λαμιέων **9%**, Αμφίκλειας **12%**, Δομοκού **13%**, Καμ. Βούρλων **8%**, Λοκρών **11%**, Μακρακώμης **13%**, Στυλίδας **9%**.

**Συμπέρασμα:** Υπάρχει «χώρος» για **βιομηχανικό/μεταποιητικό άξονα** (ιδίως εκεί που ήδη υπάρχει βάση), αλλά απαιτεί:

- γη/υποδομές/ενέργεια,



- εργατικό δυναμικό,
- χρηματοδότηση επενδύσεων,
- προγράμματα εξωστρέφειας.

#### 4.4 Ενέργεια: πολύ ισχυρή συγκέντρωση στον Δομοκό (30%)

- Λαμιέων 7%, Αμφίκλειας 10%, Δομοκού 30%, Καμ. Βούρλων 6%, Λοκρών 4%, Μακρακώμης 11%, Στυλίδας 5%.

**Συμπέρασμα:** Ο Δομοκός είναι ειδική περίπτωση/*cluster*. Αυτό είναι ευκαιρία (επενδύσεις, αλυσίδα υπεργολάβων, τεχνικά επαγγέλματα) αλλά και κίνδυνος αν η ανάπτυξη είναι “μονοκαλλιέργεια” ή αν δεν αφήνει τοπικό αποτύπωμα (θέσεις εργασίας, προμήθειες, φόροι, εταιρική ευθύνη).

#### 5) Χρηματοδοτήσεις (ΕΣΠΑ/πόροι): πού πάνε, τι δείχνει η αποτελεσματικότητα

Η παρουσίαση δείχνει τη ροή χρηματοδότησης ΕΣΠΑ στη Φθιώτιδα και ανά κλάδο.

##### 5.1 Ανά περίοδο (ένδειξη μεγέθους και ωρίμανσης)

- Στο ΕΣΠΑ 2014–2020 εμφανίζεται πολύ υψηλότερος όγκος πιστοποιημένης δαπάνης σε σχέση με το 2021–2027 (που είναι ακόμη σε φάση υλοποίησης/ωρίμανσης).

**Συμπέρασμα:** Το κρίσιμο δεν είναι μόνο να «υπάρχουν εργαλεία», αλλά:

- να αυξηθεί η ικανότητα απορρόφησης,
- να μειωθεί ο χρόνος από έγκριση σε πιστοποίηση,
- να κατευθυνθούν πόροι σε επενδύσεις παραγωγικότητας (όχι μόνο επιβίωσης).

##### 5.2 Ανά κλάδο (πιστοποιημένη δημόσια δαπάνη & ωφελούμενοι)

- Υπηρεσίες: 10.532.774 € – 762 ωφελούμενοι
- Μεταποίηση: 3.786.275 € – 111 ωφελούμενοι
- Εμπόριο: 2.939.772 € – 247 ωφελούμενοι
- Εστίαση: 2.496.126 € – 294 ωφελούμενοι
- Τουρισμός: 1.679.449 € – 68 ωφελούμενοι

**Συμπέρασμα πολιτικής:**

- Μεγάλο μέρος της ενίσχυσης «ακουμπά» υπηρεσίες (εύλογο λόγω πλήθους).



- Ο **τουρισμός** έχει χαμηλή πιστοποιημένη δαπάνη και λίγους ωφελούμενους → είτε μικρότερη βάση/επενδύσεις, είτε εμπόδια (ωριμότητα φακέλων, αδειοδοτήσεις, ίδια συμμετοχή).
- Η **μεταποίηση** έχει υψηλότερη δαπάνη ανά ωφελούμενο → δείχνει ότι όταν γίνεται επένδυση, είναι πιο «βαριά» (carex). Εκεί χρειάζεται **στοχευμένη μόχλευση**.

#### 6) Κλάδοι με δυναμική νέων ιδρύσεων (2023–2025): πού «τρέχει» η αγορά

Τορ ομάδες νέων ιδρύσεων (σύνολο 997 για τους συγκεκριμένους κλάδους):

- **Χονδρικό & Λιανικό Εμπόριο:** 238 (69, 61, 108)
- **Τέχνες/Διασκέδαση/Ψυχαγωγία:** 216 (35, 73, 108)
- **Κατάλυμα & Εστίαση:** 191 (34, 66, 91)
- **Μεταφορά & Αποθήκευση:** 131 (34, 44, 53)
- **Ενέργεια (ηλεκτρικό ρεύμα/αέριο/ατμός/κλιματισμός):** 118 (69, 23, 26)
- **Άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών:** 103 (34, 22, 47)

#### Ανάγνωση:

- Η αγορά ιδρύει κυρίως **εμπορικές και καταναλωτικές** δραστηριότητες, αλλά και **logistics** (μεταφορά/αποθήκευση) που είναι στρατηγικός κλάδος για τη θέση της Φθιώτιδας.
- Η «έκρηξη» σε **τέχνες/ψυχαγωγία** και **εστίαση** υποδηλώνει μετατόπιση στην οικονομία εμπειρίας, αλλά και κίνδυνο υπερπροσφοράς/χαμηλών περιθωρίων αν δεν αναβαθμιστεί η ποιότητα.

#### 7) Κίνδυνοι που πρέπει να μπουν στο τραπέζι (Risk register)

Οι κίνδυνοι δεν είναι θεωρητικοί· “κουμπώνουν” πάνω στη δομή (μικρό μέγεθος + υπηρεσίες/εμπόριο + χωρική συγκέντρωση):

1. **Κίνδυνος “πολλών μικρών/εύθραυστων”:** 70% ατομικές → υψηλή θνησιμότητα σε σοκ (ενέργεια, ζήτηση, επιτόκια).
2. **Εξάρτηση από κατανάλωση & εποχικότητα** (εμπόριο, εστίαση, ψυχαγωγία): οι κλάδοι με τη μεγαλύτερη δυναμική ιδρύσεων είναι και οι πιο «ευαίσθητοι» σε ύφεση/κόστος.
3. **Χωρικές ανισότητες/δύο ταχύτητες:** παραλιακοί τουριστικοί πόλοι vs ενδοχώρα vs ενεργειακός πόλος (Δομοκός). Αν δεν υπάρξει ενιαία στρατηγική, δημιουργούνται “νησίδες ανάπτυξης” χωρίς διάχυση.



4. **Χρηματοδοτικό και επενδυτικό κενό** (αναφέρεται ρητά στα συμπεράσματα): χωρίς στοχευμένη μόχλευση (τράπεζες/ταμεία/εγγυήσεις) η μεγέθυνση δεν θα γίνει.
5. **Δημογραφία/ανθρώπινο δυναμικό**: έλλειψη εργατικών χεριών/δεξιοτήτων (αναφέρεται στις προκλήσεις). Αν δεν λυθεί, μπλοκάρει τουρισμό, μεταποίηση, logistics.
6. **Ρυθμιστικό & αδειοδοτικό ρίσκο**: συνεχείς αλλαγές πλαισίου, καθυστερήσεις, απώλεια επενδύσεων (αναφέρεται ως πρόκληση).

## 8) Ευκαιρίες/μοχλοί ανάπτυξης (Opportunity map)

Με βάση το “πού είμαστε δυνατοί” και “πού υπάρχει δυναμική ίδρυσης”, οι πιο καθαρές ευκαιρίες είναι:

1. **Μεταποίηση 2.0**: στόχος όχι απλώς “περισσότερες μονάδες”, αλλά **αναβάθμιση** (πιστοποιήσεις, αυτοματοποίηση, ενεργειακή αποδοτικότητα, προϊόν υψηλής αξίας).
2. **Τουρισμός 12μηνος & εμπειρικός**: οι Δήμοι με 24% φιλοξενία/εστίαση μπορούν να γίνουν πυρήνες *destination management* με διασύνδεση σε τοπική παραγωγή/γαστρονομία/ιαματικό/υπαιθρου.
3. **Logistics & μεταφορές**: η δυναμική νέων ιδρύσεων σε μεταφορά/αποθήκευση (131) δείχνει αγορά που κινείται. Θέλει **υποδομές, κόμβους, διαδικασίες, γη**.
4. **Ενέργεια ως “cluster με τοπικό αποτύπωμα”**: ειδικά στον Δομοκό (30%). Η ευκαιρία είναι να στηθεί **αλυσίδα τοπικών προμηθευτών/τεχνικών υπηρεσιών/εκπαίδευσης** ώστε να μένει εισόδημα στον τόπο.
5. **Ψηφιακή αναβάθμιση & AI στις ΜμΕ**: αναφέρεται ως απάντηση στις προκλήσεις (σύγχρονες ψηφιακές υπηρεσίες/επένδυση σε AI). Μεγάλο “κέρδος παραγωγικότητας” για εμπόριο–υπηρεσίες.
6. **Το Επιμελητήριο ως “Κέντρο Δεδομένων και Απόφασης”**: η ίδια η παρουσίαση δίνει το πλαίσιο “δεδομένα και όχι εκτιμήσεις” (Παρατηρητήριο, διασύνδεση συστημάτων). Αυτό είναι θεσμικό πλεονέκτημα για να «κουμπώσει» κοινή αναπτυξιακή στρατηγική.

## 9) Σε τι πρέπει να εστιάσουμε τα επόμενα χρόνια (5 προτεραιότητες που «δένουν» με τα ευρήματα)

Οι προτεραιότητες αυτές ευθυγραμμίζονται και με το slide «Προτεραιότητες – Συζήτηση» της παρουσίασης:

### Προτεραιότητα 1: Μεγέθυνση επιχειρήσεων (core στόχος)

- Στόχοι: συνεργασίες, συγχωνεύσεις, clusters, αύξηση κύκλου εργασιών, εξαγωγές.



- Εργαλεία: mentoring, κουπόνια ψηφιακού/AI, προγράμματα εξωστρέφειας, κοινές προμήθειες/ενέργεια.

#### **Προτεραιότητα 2: Ενίσχυση μεταποίησης & τουρισμού (όχι γενικά, αλλά χωρικά στοχευμένα)**

- Μεταποίηση: Δομοκός–Μακρακώμη–(και όπου υπάρχει βάση) με υποδομές & χρηματοδότηση capex.
- Τουρισμός: Καμ. Βούρλων–Στυλίδα ως “flagships” + διαδρομές/εμπειρίες προς ενδοχώρα.

#### **Προτεραιότητα 3: Πλαίσιο προσέλκυσης επενδύσεων (fast track τοπικά)**

- “One stop shop” για αδειοδοτήσεις/γη/υποδομές/εργασία, με κοινή ομάδα Δήμων–Περιφέρειας–Επιμελητηρίου.

#### **Προτεραιότητα 4: Στοχευμένα χρηματοδοτικά εργαλεία (για το μικρό μέγεθος)**

- Μικροχρηματοδοτήσεις/εγγυήσεις/κεφάλαιο κίνησης + εργαλεία για capex σε μεταποίηση/τουρισμό/logistics.
- Μετρήσιμο KPI: αύξηση πιστοποιημένης δαπάνης/ωφελούμενων σε κλάδους με στρατηγικό αποτύπωμα.

#### **Προτεραιότητα 5: Διασύνδεση εκπαίδευσης με την αγορά (λύση στο “ανθρώπινο δυναμικό”)**

- Τοπικές ειδικότητες: τεχνικά επαγγέλματα ενέργειας, logistics, τουρισμός, ψηφιακές δεξιότητες για ΜμΕ.

#### **10) Τελικό “μήνυμα” στρατηγικής**

Η Φθιώτιδα δεν στερείται επιχειρηματικότητας (το ισοζύγιο είναι θετικό), αλλά χρειάζεται μετασχηματισμό από:

- ποσότητα → ποιότητα,
- μικροκλίμακα → μεγέθυνση,
- κατανάλωση → παραγωγικότητα/αλυσίδες αξίας,
- αποσπασματικές δράσεις → χωρικά στοχευμένη στρατηγική ανά Δήμο/πόλο.