



**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 ωφελομένους → 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 μπου 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/υπαίθρου.
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.