



ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

ΚΟΚΟΛΟΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΖΟΠΟΥΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΧΑΝΙΑ 2025

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους ανθρώπους που στάθηκαν αρωγοί και συνέβαλαν σημαντικά στην επιτυχία της προσπάθειάς μου

Αρχικά θα ήθελα να δηλώσω την εκτίμηση μου στον επιβλέποντα καθηγητή μου, κ. Ζοπουνίδη Κωνσταντίνο για την υποστήριξη και την καθοδήγηση του καθ' όλη την περίοδο εκπόνησης της εργασίας μου.

Επίσης θα ήθελα να απευθύνω θερμές ευχαριστίες στην οικογένειά μου για την συμπαράσταση και την αγάπη που μου προσέφεραν, όχι μόνο κατά την διάρκεια της παρούσας διπλωματικής εργασίας αλλά καθ' όλη τη διάρκεια των προπτυχιακών μου σπουδών.

Τέλος, θα ήθελα να εκφράσω την ειλικρινή μου ευγνωμοσύνη στους φίλους μου που στάθηκαν δίπλα μου σε κάθε δυσκολία, με ενθάρρυναν και μου έδιναν την δύναμη και την ώθηση να συνεχίσω.

Περιεχόμενα

<u>Περίληψη</u>	<u>5</u>
<u>Κεφάλαιο 1 Ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων</u>	<u>6</u>
<u>1.1 Εισαγωγή στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων</u>	<u>6</u>
<u>1.2 Η ιστορική εξέλιξη του κλάδου</u>	<u>7</u>
<u>1.3 Όροι ενοικίασης και ασφαλιστικές καλύψεις στις εταιρίες ενοικίασης αυτοκινήτων</u>	<u>8</u>
<u>1.4 Το σύστημα ACRISS</u>	<u>9</u>
<u>Κεφάλαιο 2 Στρατηγική ανάλυση και εξέταση του εξωτερικού περιβάλλοντος του κλάδου</u>	<u>12</u>
<u>2.1 Η ζήτηση και η προσφορά στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων</u>	<u>12</u>
<u>2.2 Ανταγωνισμός και στρατηγικές επιχειρήσεων</u>	<u>16</u>
<u>2.3 Επιπτώσεις εξωτερικών παραγόντων</u>	<u>19</u>
<u>Κεφάλαιο 3 Η εικόνα του κλάδου ενοικίασης οχημάτων στην Ελλάδα</u>	<u>22</u>
<u>3.1 Παρουσίαση της αγοράς ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα</u>	<u>22</u>
<u>3.2 Εταιρίες και ανταγωνισμός στον Ελληνικό κλάδο</u>	<u>25</u>
<u>3.3 Ο ρόλος του τουρισμού και της εποχικότητας</u>	<u>26</u>
<u>3.4 Νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο που επηρεάζει τον κλάδο</u>	<u>28</u>
<u>Κεφάλαιο 4 Οικονομική ανάλυση του κλάδου στην Ελλάδα</u>	<u>31</u>
<u>4.1 Οικονομική επίδοση των επιχειρήσεων ενοικίασης οχημάτων στην Ελλάδα</u>	<u>32</u>
<u>4.2 Η ανάλυση SWOT</u>	<u>34</u>
<u>4.3 Ο ρόλος των χρηματοοικονομικών δεικτών</u>	<u>37</u>
<u>4.4 Χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου</u>	<u>40</u>
<u>4.5 Ο απολογισμός της οικονομικής κατάστασης και των τάσεων του κλάδου</u>	<u>80</u>
<u>Κεφάλαιο 5 Πρόβλεψη ανάπτυξης του κλάδου ενοικίασης οχημάτων στην Ελλάδα</u>	<u>83</u>
<u>5.1 Η μέθοδος της πρόβλεψης</u>	<u>83</u>

<u>5.2 Πρόβλεψη των πωλήσεων των εταιρειών ενοικίασης αυτοκινήτων σε σχέση με τον τουρισμό</u>	<u>84</u>
<u>Κεφάλαιο 6 Συμπεράσματα και εκτιμήσεις για το μέλλον του κλάδου</u>	<u>93</u>
<u>Βιβλιογραφία</u>	<u>95</u>

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στις μέρες μας ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων είναι μία δραστηριότητα που εξελίσσεται όλο και περισσότερο συμβάλλοντας στην παγκόσμια οικονομία, διευκολύνοντας παράλληλα την εξάπλωση του τουρισμού διεθνώς. Ειδικά στην Ελλάδα που ο τουρισμός είναι από τους κυριότερους πυλώνες της οικονομίας, παρατηρούμε ότι η συγκεκριμένη δραστηριότητα συνεχώς εξαπλώνεται. Έτσι μεγάλες διεθνείς εταιρείες, σε εθνικό επίπεδο, συμπεριλαμβανομένου και αυτές που δραστηριοποιούνται στην ενοικίαση πολυτελών οχημάτων καθώς και επιχειρήσεις Leasing (μακροχρόνια μίσθωση αυτοκινήτων), έχουν κάνει αισθητή την παρουσία τους προσφέροντας υπηρεσίες σε τουρίστες, επαγγελματίες ή ακόμα και σε ανθρώπους που δεν διαθέτουν τρόπο μετακίνησης σε τοπικό επίπεδο.

Αυτό που μας απασχολεί κατά κύριο λόγο είναι η οικονομική πορεία επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων σε συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα, δηλαδή το αν αυτές είναι επικερδείς ή επιζήμιες για να κατανοήσουμε την δυναμική τους στην οικονομία της χώρας. Επίσης μας ενδιαφέρει να αποσαφηνίσουμε τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τέτοιων εταιριών ανάλογα με την κατηγορία τους. Παράλληλα είναι σημαντικό να εξερευνήσουμε την μελλοντική βιωσιμότητα αυτών των επιχειρήσεων, καθώς πολλοί παράγοντες που αφορούν την οικονομική πορεία τους μεταβάλλονται με το χρόνο.

Σκοπός της διπλωματικής εργασίας που θα ακολουθήσει, είναι να αποδειχθεί η οικονομική σημασία του συγκεκριμένου κλάδου, με διεξαγωγή χρηματοοικονομικών αναλύσεων σε εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, καθώς και η σύγκρισή μεταξύ αυτών. Ενώ στην συνέχεια στόχος είναι η πρόβλεψη της μελλοντικής πορείας των επιχειρήσεων. Με αυτόν τον τρόπο θα διαπιστώσουμε κατά πόσο η κάθε επιχείρηση είναι οικονομικά ισχυρή, χρησιμοποιώντας εργαλεία της χρηματοοικονομικής, όπως οι αριθμοδείκτες και δεδομένα όπως ισολογισμοί και καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 Ο ΚΛΑΔΟΣ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ξεκινώντας την εργασία είναι σημαντικό να κάνουμε μία αναφορά στα βασικά χαρακτηριστικά του κλάδου ενοικιάσεων αυτοκινήτων. Αρχικά μία εταιρία αυτού του κλάδου προσφέρει οχήματα προς ενοικίαση κυρίως για σύντομο χρονικό διάστημα, το οποίο συνήθως κυμαίνεται από λίγες ώρες έως μερικές εβδομάδες ακόμα και για έναν ή περισσότερους μήνες πιο σπάνια. Αυτές οι εταιρείες συχνά έχουν στην κατοχή τους πολλά τοπικά υποκαταστήματα ώστε να είναι δυνατή η παράδοση του αυτοκινήτου σε περισσότερες από μία τοποθεσίες και βρίσκονται κυρίως κοντά σε αεροδρόμια, λιμάνια ή πολυσύχναστα σημεία των πόλεων ώστε να είναι εύκολη η πρόσβαση τους. Η πλειοψηφία των εταιριών αυτών διαθέτουν ιστοσελίδες ώστε οι κρατήσεις των πελατών να γίνονται και διαδικτυακά.

Οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων απευθύνονται κυρίως σε άτομα που χρειάζονται προσωρινά ένα όχημα όπως εκείνοι που δεν διαθέτουν δικό τους αυτοκίνητο, ταξιδιώτες σε άλλες πόλεις ή ιδιοκτήτες αυτοκινήτων που έχουν υποστεί ζημιές και περιμένουν την επισκευή ή αποζημίωση από την ασφάλειά τους. Επιπλέον οι εταιρείες αυτές καλύπτουν τις ανάγκες μετακίνησης με την ενοικίαση φορτηγών ή βαν και επίσης προσφέρουν και άλλου τύπου οχήματα όπως μοτοσυκλέτες και σκούτερ. (Ruzanita 2021, Akay 2017)

Τα περισσότερα γραφεία ενοικίασης αυτοκινήτων προσφέρουν οχήματα σε διάφορα μεγέθη για να καλύψουν όλες τις προτιμήσεις των καταναλωτών. Ορισμένα γραφεία διαθέτουν εξειδικευμένα οχήματα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της περιοχής τους, όπως κάμπριο, πολυτελή αυτοκίνητα, υβριδικά ή ηλεκτρικά μοντέλα, οχήματα για ανώμαλο οδικό δίκτυο (SUV) και επιβατικά φορτηγά. Επιπλέον οι εταιρίες ενοικίασης αυτοκινήτων διαθέτουν μεγάλο φάσμα επιλογών και ως προς τις τιμές. Έτσι μπορεί κάποιος να βρει πολυτελή οχήματα με υψηλότερο κόστος αλλά αντίστοιχα και παλαιότερα οχήματα σε χαμηλότερες τιμές. Εκτός από την ενοικίαση οχημάτων, οι εταιρείες αυτές παρέχουν στους πελάτες και επιπρόσθετες υπηρεσίες και προϊόντα όπως ασφάλεια, συστήματα πλοήγησης (GPS), συστήματα ψυχαγωγίας, κινητά τηλέφωνα, φορητό ασύρματο δίκτυο, χάρτες της περιοχής και παιδικά καθίσματα ασφαλείας.

Οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων όπως είπαμε στην αρχή προσφέρουν οχήματα για σύντομο χρονικό διάστημα, για εβδομάδες ακόμα και για μήνες (μακροχρόνια μίσθωση) στους πελάτες τους. Όμως δεν έχουμε αναφερθεί ακόμα στους τρόπους που αυτές οι εταιρείες αποκτούν οχήματα για να τα προωθήσουν στο κοινό. Οι επιχειρήσεις λειτουργούν αγοράζοντας ή μισθώνοντας έναν στόλο οχημάτων. Οι στόλοι μπορούν να δομηθούν με διάφορους τρόπους. Τα οχήματα μπορεί να ανήκουν εξ ολοκλήρου στην εταιρεία γνωστά ως οχήματα ρίσκου καθώς η εταιρεία αναλαμβάνει τον κίνδυνο για την αξία μεταπώλησής τους, να είναι μισθωμένα, ή να ανήκουν σε πρόγραμμα εγγυημένης επαναγοράς από τον κατασκευαστή γνωστά ως οχήματα επαναγοράς καθώς η τιμή πώλησης και επαναγοράς καθορίζεται εκ των προτέρων.

1.2 Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Κάπου εδώ κάποιος θα μπορούσε να αναρωτηθεί πόσα χρόνια υφίσταται αυτός ο κλάδος και πώς ξεκίνησε η ενοικίαση αυτοκινήτων.

Η ενοικίαση οχημάτων εκκίνησε στις αρχές του 20ού αιώνα και αναπτύχθηκε με πολύ γρήγορους ρυθμούς. Το 1904 ένα κατάστημα ποδηλάτων στη Μινεάπολη άρχισε να προσφέρει αυτοκίνητα προς ενοικίαση ενώ το 1912 η γερμανική εταιρεία Sixt ξεκίνησε με τρία αυτοκίνητα και γρήγορα επεκτάθηκε. Το 1915 στην Ομάχα της Νεμπράσκα, ο Τζο Σόντερς αναγκάστηκε μετά από βλάβη του οχήματός του να νοικιάσει αυτοκίνητο έναντι έξι σεντς ανά μίλι μετά από συμφωνία με τον Φρανκ Άρνττ. Στην συνέχεια εφόσον αντιλήφθηκε πόσο καλά λειτουργήσε αυτή η συμφωνία, ίδρυσε την δική του επιχείρηση "Saunders Drive-It-Yourself" και μέχρι το 1927 είχε υποκαταστήματα σε 85 πόλεις.

Την ίδια περίοδο, στο Σικάγο, ο Γουόλτερ Τζέικομπς ξεκίνησε τη δική του επιχείρηση ενοικίασης αυτοκινήτων το 1918 με στόλο 12 αυτοκινήτων προσελκύοντας πελάτες με χαμηλό ημερήσιο κόστος. Μέσα σε πέντε χρόνια η επιχείρησή του έφτασε σε ετήσια έσοδα ενός εκατομμυρίου δολαρίων και το 1923 εξαγοράστηκε από τον Τζον Χερτζ που μετέτρεψε την εταιρεία του Τζέικομπς σε μία από τις μεγαλύτερες στην αγορά ενοικίασης. Το 1920 στη Βρετανία η εταιρεία Γκόντφρεϊ Ντέιβις εισήλθε στην αγορά ενοικίασης και εξαγοράστηκε από την Europcar το 1981.

Κατά την διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου η αγορά επηρεάστηκε λόγω περιορισμένων πόρων αλλά αργότερα μετά την λήξη του πολέμου η βιομηχανία γνώρισε ραγδαία ανάπτυξη λόγω της αυξανόμενης ζήτησης για ταξίδια και της βελτίωσης του οδικού δικτύου. Την

δεκαετία του 1950 η κοινωνία είχε πια εξοικειωθεί με την ενοικίαση αυτοκινήτου καθώς όλο και περισσότεροι ταξιδιώτες προτιμούσαν την ευκολία της υπηρεσίας αυτής. Οι εταιρείες ενοικίασης συνεργάστηκαν με σιδηροδρομικά δίκτυα για ευκολότερη πρόσβαση σε σταθμούς και το 1955 η γνωστή σε όλους μας Avis αγόρασε το Saunders Systems ενώ η National Car Rental και η Enterprise ιδρύθηκαν το 1947 και το 1957 αντίστοιχα. Με την άνοδο των ταξιδιών, οι ενοικιάσεις επεκτάθηκαν διεθνώς, καθιστώντας τη βιομηχανία πολύ δημοφιλή.

Στον 21ο αιώνα οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων έχουν στόλους με ποικιλία από μάρκες και τύπους οχημάτων, καλύπτοντας αυτοκίνητα, φορτηγά, βαν, ακόμη και σκάφη. Η παγκοσμιοποίηση και η αυξημένη ζήτηση για ταξίδια έχουν εκτοξεύσει τις ενοικιάσεις ενώ η διαδικασία έχει απλοποιηθεί σημαντικά απαιτώντας συχνά μόνο ένα δίπλωμα οδήγησης. Σήμερα η βιομηχανία ενοικίασης έχει εξελιχθεί σε παγκόσμια επιχείρηση υψηλής ποιότητας, που ξεκίνησε από ένα κατάστημα ποδηλάτων στην Μινεάπολη, την Sixt και την απλή και πρακτική ιδέα του Τζο Σόντερς και συνεχίζει να αναπτύσσεται.¹

1.3 ΟΡΟΙ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Σε αυτό το σημείο πρέπει να γνωρίζουμε ότι η ενοικίαση αυτοκινήτων έχει όρους που διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα και την εταιρεία. Το όχημα πρέπει να επιστραφεί στην αρχική του κατάσταση, εντός ορίων χιλιομέτρων, την μέρα και την ώρα που αναγράφει το συμβόλαιο και στα ίδια επίπεδα καυσίμου που παραδόθηκε, διαφορετικά επιβάλλονται επιπλέον χρεώσεις. Για λόγους ασφάλισης κάποιες εταιρείες θέτουν όριο ηλικίας για τους οδηγούς, συνήθως από 20 έως 21 έτη με πρόσθετη χρέωση για οδηγούς κάτω των 25. Αντιθέτως στις ΗΠΑ, μόνο στη Νέα Υόρκη και το Μίσιγκαν απαγορεύεται νομικά η άρνηση ενοικίασης σε άτομα 18 ετών και κάτω. Επιπλέον για την ενοικίαση αυτοκινήτου απαιτείται έγκυρη άδεια οδήγησης και σε ορισμένες χώρες διεθνές δίπλωμα οδήγησης. Η πληρωμή γίνεται κυρίως με πιστωτική κάρτα για κάλυψη επιπλέον εξόδων ενώ σε περίπτωση που δεν υπάρχει πιστωτική κάρτα, κάποιες εταιρείες δέχονται εγγύηση με μετρητά ή χρεωστική κάρτα.

Τέλος όταν κάποιος νοικιάζει ένα αυτοκίνητο συνήθως έχει επιπλέον επιλογές ασφάλισης ή απαλλαγής ζημιών με μία επιπλέον χρέωση. Οι διαθέσιμες επιλογές ασφάλισης είναι οι εξής:

¹ bit.ly/45Eo3NI, <https://bit.ly/3Zgsg67>

- Απαλλαγή ζημιάς από απώλεια (LDW): Καλύπτει το κόστος ζημιών στο ενοικιαζόμενο αυτοκίνητο, συνήθως χωρίς κόστος για τον πελάτη. Δεν είναι ασφαλιστικό προϊόν αλλά απαλλαγή από τις χρεώσεις ζημιών.
- Απαλλαγή από ζημιά λόγω σύγκρουσης (CDW): Καλύπτει ζημιές από ατύχημα κατά την οδήγηση. Δεν καλύπτει ζημιές που δεν προέρχονται από σύγκρουση. Συχνά εφαρμόζεται κάποιο ποσό απαλλαγής.
- Πρόσθετη ασφάλεια αστικής ευθύνης (SLI): Παρέχει κάλυψη για σωματικές βλάβες ή υλικές ζημιές που προκαλούνται σε τρίτους.
- Ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος (PAI): Καλύπτει ιατρικά έξοδα και θάνατο για τον οδηγό και τους επιβάτες σε περίπτωση ατυχήματος.
- Ασφάλιση προσωπικών αντικειμένων (PEC): Καλύπτει απώλεια ή ζημιά σε προσωπικά αντικείμενα του ενοικιαστή ή των μελών της οικογένειάς του.
- Ασφάλεια υπερβάλλοντος κόστους: Σε Ευρώπη, Αφρική και Αυστραλασία, η κάλυψη σύγκρουσης, κλοπής και αστικής ευθύνης περιλαμβάνεται συχνά στην τιμή ενοικίασης, αλλά υπάρχει ένα ποσό υπερβάλλοντος κόστους που ο πελάτης πληρώνει σε περίπτωση ζημιάς. Η ασφάλεια υπερβάλλοντος καλύπτει αυτό το ποσό και προσφέρεται ως δευτερεύουσα ασφάλιση.²

1.4 ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ACRISS

Προηγουμένως έγινε λόγος για το μεγάλο φάσμα τιμών που προσφέρουν οι επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων, οπότε κάπου εδώ μπορούμε να παραθέσουμε μερικές πληροφορίες για το σύστημα κωδικοποίησης αυτοκινήτων (ACRIS Car Classification Code), που βοηθά στην εύκολη σύγκριση των αυτοκινήτων και κατά συνέπεια στην εύκολη σύγκριση των τιμών.

Πιο αναλυτικά, η ACRIS είναι μια ένωση που ιδρύθηκε πριν από 30 χρόνια από κορυφαίες εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων και ταξιδιωτικής τεχνολογίας στην Ευρώπη, και πιο συγκεκριμένα από την Avis, την Hertz, την Budget και την Europcar για να βοηθήσει στην ανάπτυξη, εφαρμογή και διατήρηση προτύπων για την ενοικίαση αυτοκινήτων για χρήση σε

² https://www.consumeraffairs.com/travel/carrent_ins.html

όλα τα συστήματα διανομής, δίνοντας τη δυνατότητα στους πελάτες να κάνουν κράτηση με σιγουριά.

Με το σύστημα αυτό περιγράφονται το μέγεθος, ο αριθμός των θυρών, ο τύπος του κιβωτίου ταχυτήτων και ο τύπος καυσίμου καθώς και το αν υπάρχει κλιματισμός στο αυτοκίνητο με τέσσερα γράμματα όπως μπορείτε να δείτε και στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 1.1). Αργότερα ορίστηκαν και επιπρόσθετες ταξινομήσεις με βάση τις θέσεις και τον όγκο των χώρων αποθήκευσης των οχημάτων (Πίνακας 1.1). Παραδείγματος χάριν με τον κωδικό CDMR εννοούμε αυτοκίνητο μικρομεσαίου μεγέθους (Compact), τετράθυρο (D), χειροκίνητο (Manual), βενζίνη με κλιματισμό (R).

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι η ACRISS αναπτύσσει βιομηχανικά πρότυπα για διαφανή και ακριβή σύγκριση στις κρατήσεις ενοικίασης αυτοκινήτου και υπηρεσιών οχημάτων με οδηγό, αποτρέποντας παραπλανητικές πληροφορίες και έχει ως στόχο την υιοθέτηση αυτών των προτύπων και την συμμόρφωση με τον κώδικα δεοντολογίας της παρέχοντας εμπιστοσύνη στους πελάτες.³

³ <https://www.acriss.org/>

ACRIS Car Classification System

Standard codes for all rental companies

Increased Categories

Increased customer service

RENT-A-CAR

Category	Type	Trans/Drive	Fuel/Air
M Mini	B 2-3 Door	M Manual Unspecified Drive	R Unspecified Fuel/Power With Air
N Mini Elite	C 2-4 Door	N Manual AWD	N Unspecified Fuel/Power Without Air
E Economy	D 4-5 Door	C Manual AWD	D Diesel Air
H Economy Elite	W Wagon/Elite	A Auto Unspecified Drive	Q Diesel No Air
C Compact	V Passenger Van**	B Auto AWD	N Hybrid Air
D Compact Elite	L Limousine	D Auto AWD	I Hybrid No Air
I Intermediate	S Sport		E Electric Air
J Intermediate Elite	T Convertible		C Electric No Air
S Standard	F SUV*		L LPG/Compressed Gas Air
R Standard Elite	J Open Air All Terrain		S LPG/Compressed Gas No Air
F Futura	X Special		A Hydrogen Air
G Futura Elite	P Pick up Regular Cab		B Hydrogen No Air
P Premium	Q Pick up Extended Cab		M Multi Fuel/Power Air
U Premium Elite	Z Special Offer Car		F Multi Fuel/Power No Air
L Luxury	E Coupe		V Petrol Air
W Luxury Elite	M Motorhome		Z Petrol No Air
O Overseas	R Recreational Vehicle		U Ethanol Air
X Special	H Motor Home		X Ethanol No Air
	Y 2 Wheel Vehicle		
	N Roadster		
	G Crossover*		
	K Commercial Van/Truck		

*These vehicle types require new booking codes which are listed in the chart on the back of this document.

New Passenger Capacity codes for Booking Vans, SUVs and Crossover vehicles ensure customer satisfaction

Worldspan in association with ACRIS, the Association of Car Rental Industry Systems Standards, has enhanced the capacity details for specialty vehicles, allowing you greater control to reserve exactly what your customer has requested. The table below offers a selection of specific two letter codes allowing you to fulfill booking requests as closely as possible for SUVs, Vans and Crossover vehicles. Utilize these two letter codes from the table as the first two letters in your booking entry followed by one letter from the Transmission/Drive category and one letter from the Fuel/Air category on the reverse side. Alternately, a "wild card" may be used to identify transmission and fuel options.

Passenger Van Coding	SUV Coding	Crossover Coding
IV = 6+ Seats	EF = 2-4 Seats	EG = 2-4 Seats
JV = Elite 6+ Seats	HF = Elite 2-4 Seats	HG = Elite < 4 Seats
SV = 8+ Seats	CF = 4-5 Seats	CG = 4-5 Seats
RV = Elite 8+ Seats	DF = Elite 4-5 Seats	DG = Elite 4-5 Seats
PV = 10+ Seats	IF = 5+ Seats	IG = 5+ Seats
GV = Elite 10+ Seats	JF = Elite 5+ Seats	JG = Elite 5+ Seats
PV = 15+ Seats	SF = 5-6 Seats	SG = 5-6 Seats
UV = Elite 15+ Seats	RF = Elite 5-6 Seats	RG = Elite 5-6 Seats
LV = Luxury no seat req.	FF = 6+ Seats	FG = 6+ Seats
WV = Luxury Elite no seat req.	GF = Elite 6+ Seats	CG = Elite 6+ Seats
	PF = 7+ Seats	PG = 7+ Seats
	UF = Elite 7+ Seats	UG = Elite 7+ Seats
	LF = Luxury no seat req.	LG = Luxury no seat req.
	WF = Luxury Elite no seat req.	WG = Luxury Elite no seat req.

Example 1:

Requesting availability for an Intermediate Elite passenger van, with 6 plus seats, automatic 4 wheel drive, unspecified fuel / power with Air:
CRAXXX31DEC1JAN/ARR-8AM/DT-9PM/VIVBR

Example 2: (Entry utilizing Wildcard option)

Requesting availability for an Intermediate Elite passenger van, with 6 plus seats, no drive or fuel preference specified:
CRAXXX31DEC1JAN/ARR-8AM/DT-9PM/VIN* (*to the wildcard)



worldspan.com

© 2006 Worldspan, L.P. All Rights Reserved. Worldspan and all other Worldspan marks identified with a ® or TM contained herein are either registered marks or service marks or trademarks of Worldspan, L.P. throughout the world.

Πίνακας (1.1) Κωδικοποίηση ACRIS (<https://www.acriss.org/>)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΕΞΕΤΑΣΗ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

2.1 Η ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως η βιομηχανία ενοικίασης αυτοκινήτων έχει σημειώσει μεγάλη ανάπτυξη στην τωρινή ζήτηση. Για την κάλυψη της ζήτησης παίζει σημαντικό ρόλο η σωστή διαχείριση του στόλου μίας επιχείρησης. Η σωστή οργάνωση του αριθμού αυτοκινήτων ελαττώνει τις απώλειες και μεγιστοποιεί τα κέρδη. Λέγοντας σωστή οργάνωση και διαχείριση του στόλου εννοούμε την μείωση ή την αύξηση των αυτοκινήτων ανάλογα με την ζήτηση των πελατών. Όταν λοιπόν μία επιχείρηση καταφέρει να βελτιστοποιήσει τον στόλο των αυτοκινήτων της τότε μειώνει τον κίνδυνο που σχετίζεται με την επένδυση σε οχήματα, ανεβάζει την αποδοτικότητα της, ελαττώνει το συνολικό κόστος μεταφοράς αλλά και τα λειτουργικά κόστη δηλαδή τα καθημερινά έξοδα της. Είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε ότι κόστος μεταφοράς μπορεί να είναι τα καύσιμα, η συντήρηση των αυτοκινήτων, η ασφάλεια ή ακόμα και οι φόροι και τα τέλη των οχημάτων. Οπότε όταν μία εταιρεία βελτιστοποιήσει τον στόλο της δηλαδή φτάσει στο σημείο που τα αυτοκίνητα είναι ίσα με τις κρατήσεις που γίνονται από τους πελάτες, τότε αποφεύγει την απώλεια εσόδων από αχρησιμοποίητα αυτοκίνητα και ταυτόχρονα εξασφαλίζει ότι όλα τα αυτοκίνητα είναι νοικιασμένα. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα η διαδικασία βελτιστοποίησης μπορεί να μειώσει την έλλειψη αυτοκινήτων σε μία εταιρεία από εξήντα την ημέρα σε επτά, με αποτέλεσμα την αύξηση των κερδών που αγγίζει το ποσό των 700.000 δολαρίων ετήσια.

Η θεωρητική ανάλυση που πραγματοποιήθηκε παραπάνω στην ζήτηση και την προσφορά μπορεί να συνδεθεί με την πρακτική εφαρμογή της, στην μελέτη που έγινε στην εταιρεία ABC Car Rental από το πανεπιστήμιο τεχνολογίας “MARA” στην περιοχή Shah Alam (Μαλαισία). Η ABC Car Rental αντιμετωπίζει προβλήματα στην ικανοποίηση της ζήτησης κυρίως κατά τις ώρες αιχμής. Επίσης οι αιφνίδιες βλάβες των αυτοκινήτων και οι καθυστερημένες επιστροφές επηρεάζουν επιπρόσθετα την διαθεσιμότητα του στόλου. Ο στόχος της μελέτης είναι να βρεθεί ο βέλτιστος αριθμός ενοικιαζόμενων οχημάτων ούτως ώστε να καλυφθεί πλήρως η ζήτηση.

Η μελέτη χωρίζεται σε τρεις φάσεις και στην πρώτη συλλέγονται καθημερινά δεδομένα την εταιρείας για ένα μήνα όπως για παράδειγμα ο αριθμός των αυτοκινήτων. Τα δεδομένα φαίνονται στον παρακάτω πίνακα (Πίνακας 2.1).

No	Variables	Description
1	Day	Count of day of car rental service operates
2	Number of Car	Total number of cars owned by a company.
3	Random number	Random number assigned that occur in sequence such that two conditions are met.
4	Number of rentals	The number of cars that has been rent in a day.
5	Duration of rental (day)	The number of days the car has been booked by the customer.
6	Car day available/ return	The day when the car rental has been returned to the owner.
7	Available Car	The number of cars that available to rent by the customer.
8	Customer Not Serve	The number of customers that could not get the car rental in a month.
9	Total Profit	The amount of revenue obtains in a month.
10	Total Cost	The maintenance cost for car rental in a month.
11	Unused Car	The number of cars that not been rent.

Πίνακας (2.1) Δεδομένα μελέτης (Ruzanita 2021)

Στην δεύτερη φάση αναπτύσσεται ένα μοντέλο προσομοίωσης στο οποίο ορίζονται δύο μεταβλητές εισόδου. Η πρώτη αφορά τον αριθμό των νοικιασμένων οχημάτων και η δεύτερη την διάρκεια της ενοικίασης και μετά από την ανάλυσή τους διαπιστώνεται ότι ακολουθούν διακριτή κατανομή πιθανότητας. Τέλος επαληθεύεται η ορθότητα του μοντέλου και διασφαλίζεται ότι τα αποτελέσματα προσομοίωσης διαφέρουν λιγότερο από $\pm 10\%$ από τα πραγματικά δεδομένα. Αφού επιτεύχθηκε το σωστό μοντέλο προσομοίωσης το επόμενο βήμα είναι ο καθορισμός εναλλακτικών με βάση τον αριθμό αυτοκινήτων. Η επιχείρηση ABC Car Rental έχει προς το παρόν στόλο δέκα αυτοκινήτων και προτείνεται αύξηση από έντεκα έως τριάντα δημιουργώντας είκοσι εναλλακτικές. Η επιλογή της καλύτερης εναλλακτικής βασίζεται σε έναν συνδυασμό παραγόντων όπως ο αριθμός των πελατών που δεν εξυπηρετήθηκαν, το συνολικό κέρδος, το κόστος και ο αριθμός των αυτοκινήτων που δεν χρησιμοποιήθηκαν.

Στην τρίτη και τελευταία φάση γίνεται η χρήση μοντέλου αξιολόγησης ώστε να επιλεγεί η καταλληλότερη εναλλακτική λύση αφού εξεταστούν οι είκοσι εναλλακτικές με βάση τα τέσσερα κριτήρια που αναφέρθηκαν προηγουμένως. Τα βάρη των κριτηρίων παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιλογή της εναλλακτικής (Πίνακας 2.2).

Criteria	Weight, w_i
Customer Not Served	0.20
Total Profit	0.35
Total Cost	0.25
Unused Car	0.20
Total	1.00

Πίνακας (2.2) Βάρη κριτηρίων (Ruzanita 2021)

Είδαμε λοιπόν πώς από την θεωρία περάσαμε στην πράξη μέσω της μελέτης η οποία έδειξε ότι η εναλλακτική με τα δώδεκα αυτοκίνητα είναι η βέλτιστη λύση καθώς είχε το μεγαλύτερο σκορ από τις υπόλοιπες εναλλακτικές. Οπότε η συγκεκριμένη εταιρεία με δώδεκα αυτοκίνητα θα πετύχει την εξυπηρέτηση της ζήτησης των πελατών με σκοπό την αύξηση του κέρδους. (Ruzanita 2021)

Βέβαια πρέπει να γνωρίζουμε ότι ο αριθμός των αυτοκινήτων μιας εταιρείας δεν είναι ο μόνος παράγοντας που παίζει ρόλο στην ζήτηση και την προσφορά. Οι παράγοντες μπορεί να είναι πολιτικοί, οικονομικοί, κοινωνικοί-δημογραφικοί, τεχνολογικοί, νομικοί και περιβαλλοντικοί, αναφέρονται στην ανάλυση “PESTEL” και μπορούν να επηρεάσουν τη ζήτηση για ενοικίαση αυτοκινήτων, επηρεάζοντας έμμεσα τον απαιτούμενο αριθμό οχημάτων. Παρακάτω θα δούμε την σημασία των συγκεκριμένων παραγόντων στην εξισορρόπηση της ζήτησης και της προσφοράς στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων.

Οι πολιτικοί παράγοντες επηρεάζουν άμεσα τις λειτουργίες μιας επιχείρησης με την πολιτική σταθερότητα και τις διεθνείς σχέσεις να παίζουν κρίσιμο ρόλο. Οι καλές σχέσεις μεταξύ χωρών συμβάλλουν στη μείωση του κόστους μεταφορών και καυσίμων, μέσω της κατάργησης εμπορικών φραγμών, της ευκολότερης ροής αγαθών και της σταθερότητας στις ενεργειακές συμφωνίες. Αυτό δημιουργεί ευκαιρίες για χαμηλότερες τιμές προς τον καταναλωτή ή αυξημένα περιθώρια κέρδους για τις επιχειρήσεις. Στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων, οι μειωμένες τιμές πετρελαίου συμβάλλουν στη μείωση του λειτουργικού κόστους και στη βελτίωση της προσφοράς οχημάτων. Αυτό επιτρέπει στις εταιρείες να διατηρούν ανταγωνιστικές τιμές, να εξυπηρετούν περισσότερους πελάτες και να προσαρμόζονται στη ζήτηση πιο αποτελεσματικά. Η σταθερότητα στις πολιτικές συνθήκες διασφαλίζει τη συνεχή λειτουργία της εφοδιαστικής αλυσίδας και τη διαθεσιμότητα οχημάτων.

Από την άλλη έχουμε και τους οικονομικούς παράγοντες όπως ο πληθωρισμός, το διαθέσιμο εισόδημα, τα επιτόκια και η ανεργία που επηρεάζουν την απόδοση των χωρών και των επιχειρήσεων. Στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων η αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος ενισχύει τη ζήτηση για υπηρεσίες αλλά μπορεί να αυξήσει τα λειτουργικά κόστη. Οι εταιρείες πρέπει να προσαρμόζουν την στρατηγική τους ανάλογα με την οικονομική κατάσταση που επικρατεί για να ισορροπούν την ζήτηση και την προσφορά μεγιστοποιώντας την κερδοφορία τους.

Όσον αφορά τους κοινωνικούς και τους πολιτισμικούς παράγοντες η αυξανόμενη επιθυμία των καταναλωτών για νέες εμπειρίες όπως αυτή που παρατηρείται μετά την πανδημία,

επηρεάζει άμεσα τη ζήτηση στον κλάδο της ενοικίασης αυτοκινήτων. Οι πελάτες σήμερα επιθυμούν προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρουν μοναδικές, καινοτόμες εμπειρίες κάτι που αυξάνει την ανάγκη για διαφοροποίηση των υπηρεσιών ενοικίασης. Για τις εταιρείες του κλάδου αυτό σημαίνει την ανάγκη επένδυσης σε νέες τεχνολογίες και στην αναβάθμιση των στόλων οχημάτων, ώστε να προσφέρουν στους καταναλωτές τις εμπειρίες που επιθυμούν. Η ζήτηση για ενοικίαση αυτοκινήτων μπορεί να αυξηθεί καθώς οι καταναλωτές επιθυμούν να βιώσουν εμπειρίες οδήγησης σε νέα και συναρπαστικά μοντέλα αλλά οι επιχειρήσεις πρέπει να προσαρμοστούν ενσωματώνοντας τις κοινωνικές πολιτισμικές τάσεις και προσφέροντας προϊόντα που να ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες προσδοκίες.

Η ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών όπως η εικονική πραγματικότητα στον κλάδο της ενοικίασης αυτοκινήτων μπορεί να έχει θετική επίδραση στη ζήτηση για υπηρεσίες και στην προσφορά των επιχειρήσεων. Με την αύξηση της ζήτησης για εμπειρίες, οι εταιρείες του κλάδου μπορούν να χρησιμοποιήσουν την εικονική πραγματικότητα για να βελτιώσουν την εκπαίδευση των υπαλλήλων τους δημιουργώντας ρεαλιστικά σενάρια οδήγησης ή υποστήριξης πελατών που θα ενισχύσουν την ικανοποίηση των καταναλωτών. Η εικονική πραγματικότητα μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για να βοηθήσει τους πελάτες να εξερευνήσουν τα διαθέσιμα οχήματα ή να προσομοιώσουν τη χρήση τους σε διάφορες συνθήκες. Παρά το αρχικό υψηλό κόστος η εφαρμογή αυτής της τεχνολογίας θα μειώσει το κόστος εκπαίδευσης και θα αυξήσει την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων ενώ ταυτόχρονα θα δημιουργήσει νέες ευκαιρίες για καινοτομία και διαφοροποίηση στην προσφορά υπηρεσιών ενοικίασης αυτοκινήτων.

Τέλος έχουμε τους οικολογικούς και τους νομικούς παράγοντες που μπορούν επίσης να επηρεάσουν σημαντικά την ζήτηση και την προσφορά στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων. Για παράδειγμα η μετάβαση σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και η προώθηση των ηλεκτρικών οχημάτων αυξάνουν το κόστος για τις επιχειρήσεις λόγω της ανάγκης για υποδομές φόρτισης και τεχνολογικές προσαρμογές. Από την άλλη οι νομικοί παράγοντες όπως οι κανονισμοί προστασίας προσωπικών δεδομένων και ασφάλειας καταναλωτών απαιτούν από τις εταιρείες να επενδύσουν σε τεχνολογία και εκπαίδευση για να συμμορφωθούν με τους νόμους, γεγονός που μπορεί να αυξήσει τα κόστη και να επηρεάσει την κερδοφορία τους. (Milton 2023, Yusop 2018)

Κάπου εδώ μπορούμε να προσθέσουμε ότι η ζήτηση και η προσφορά στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων επηρεάζεται άμεσα από την διαπραγματευτική ισχύ των αγοραστών και των προμηθευτών. Αρχικά είναι αναγκαίο να εξηγήσουμε ότι διαπραγματευτική ισχύ των

αγοραστών είναι η ικανότητα τους να επηρεάζουν την τιμή και την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών ενώ των προμηθευτών να επηρεάζουν την τιμή και την ποιότητα των εισροών που χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις. Οι αγοραστές μέσα από τις διαπραγματεύσεις για χαμηλότερες τιμές ή καλύτερη ποιότητα αυξάνουν την ζήτηση για προσιτές και ποιοτικές υπηρεσίες γεγονός που αναγκάζει τις επιχειρήσεις να προσαρμόζουν την προσφορά τους. Αντίστοιχα οι προμηθευτές μπορούν να επηρεάσουν την προσφορά καθορίζοντας το κόστος και τη διαθεσιμότητα κρίσιμων πόρων όπως οι χώροι ενοικίασης ή τα οχήματα. (Milton 2023)

2.2 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και ποικίλες στρατηγικές που υιοθετούνται από τις επιχειρήσεις για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητάς τους. Οι επιχειρήσεις καλούνται να ισορροπήσουν μεταξύ της προσφοράς υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και της διατήρησης χαμηλών τιμών, ανταποκρινόμενες στις διαφορετικές ανάγκες των πελατών.

Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται σε δύο βασικούς τομείς στρατηγικής, το μοντέλο “premium” που απευθύνεται σε πελάτες με προτίμηση σε πολυτελή και υψηλής ποιότητας αυτοκίνητα και το μοντέλο χαμηλού κόστους που επικεντρώνεται σε πιο οικονομικές λύσεις για πελάτες που αναζητούν χαμηλότερες τιμές. Για παράδειγμα μεγάλες εταιρείες όπως η Sixt και η Enterprise Rent-A-Car που ακολουθούν το premium μοντέλο, αντιμετωπίζουν έντονο ανταγωνισμό από άλλες υψηλής ποιότητας υπηρεσίες ενώ οι Budget και Dollar Rent-A-Car που επικεντρώνονται στη χαμηλή τιμή ανταγωνίζονται για να προσελκύσουν πελάτες που εστιάζουν σε οικονομικότερες λύσεις. Επίσης μικρότερες επιχειρήσεις όπως η Silvercar, η Luxe, η Payless και η E-Z Rent-A-Car ανταγωνίζονται εντός των δύο μοντέλων που αναφέρθηκαν προσπαθώντας να διακριθούν μέσα από την ποιότητα ή τις τιμές τους. Η ανταγωνιστική πίεση στον κλάδο εντείνεται, καθώς οι επιχειρήσεις πρέπει να προσφέρουν καινοτόμες υπηρεσίες και ελκυστικές τιμές, προκειμένου να εξασφαλίσουν τη θέση τους στην αγορά. (Milton 2023)

Από τα όσα αναφέρθηκαν ως τώρα καταλαβαίνουμε ότι ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων έχει μια πολύ ανταγωνιστική δομή. Ο ανταγωνισμός καθορίζεται από τα μοντέλα που αναφέρθηκαν προηγουμένως αλλά γενικά βασίζεται και σε παράγοντες όπως η τιμή, η αξιοπιστία, η κατάσταση των οχημάτων, η εθνική κάλυψη, η διαθεσιμότητα συστημάτων κρατήσεων, η ευκολία ενοικίασης και επιστροφής και η εξυπηρέτηση πελατών. Επίσης,

επηρεάζεται έντονα από τη διαφήμιση, το μάρκετινγκ και τη φήμη της επωνυμίας καθώς και από άλλα συστήματα μεταφοράς όπως τα αεροπλάνα και τα ταξί τις τιμές καυσίμων και εισιτηρίων, το μέγεθος και τον τύπο των οχημάτων.

Ο ανταγωνισμός αναφέρεται στις επιχειρηματικές κινήσεις που αποσκοπούν στην απόκτηση πλεονεκτήματος σε σχέση με άλλες επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τον νόμο 4054/2012 (ΦΕΚ 45/Α/07.03.2012), ο οποίος τέθηκε σε ισχύ στις 7 Μαρτίου 2012 και αφορά την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, κατοχυρώνεται η ελευθερία των επιχειρήσεων να παίρνουν οικονομικές αποφάσεις μέσα σε ένα περιβάλλον που λειτουργεί με διαφάνεια και δικαιοσύνη. Στόχος του νόμου είναι να εξασφαλιστεί μια υγιής και ανταγωνιστική αγορά αγαθών και υπηρεσιών, ώστε οι επιχειρήσεις να μπορούν να καινοτομούν και να βελτιώνουν την αποδοτικότητά τους. Οι στρατηγικές ανταγωνισμού περιλαμβάνουν την ανάλυση του κλάδου, καθώς και τις κινήσεις που επιτρέπουν σε μια επιχείρηση να διαφοροποιηθεί, να αποκτήσει προβάδισμα έναντι των ανταγωνιστών και να επιτύχει τους στόχους της. Στη συνέχεια, θα εξετάσουμε ορισμένες από αυτές τις στρατηγικές πιο αναλυτικά. (Υπουργείο Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας 2012)

Η στρατηγική ηγεσίας κόστους στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στοχεύει στη μείωση του κόστους μέσω αποδοτικών εγκαταστάσεων, αυστηρού ελέγχου δαπανών και περιορισμού εξόδων σε τομείς όπως έρευνα και ανάπτυξη (R&D), υπηρεσίες, πωλήσεις και διαφήμιση. Αυτό επιτρέπει την προσφορά χαμηλότερων τιμών, την προσέλκυση περισσότερων πελατών και την αύξηση του μεριδίου αγοράς. Για παράδειγμα εταιρείες που λειτουργούν εκτός αεροδρομίων ακολουθούν αυτήν τη στρατηγική διατηρώντας χαμηλό κόστος ώστε να παραμένουν ανταγωνιστικές.

Η στρατηγική διαφοροποίησης αφορά την ικανότητα προσφοράς ενός μοναδικού προϊόντος ή υπηρεσίας. Μέσω της διαφοροποίησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας, η επιχείρηση αποκτά πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών σε όλους τους τομείς. Οι επιχειρήσεις που προβλέπουν τις αλλαγές στο προφίλ και τις απαιτήσεις των πελατών και υλοποιούν τη σωστή διαφοροποίηση, αυξάνουν το μερίδιο αγοράς τους διατηρώντας την ανταγωνιστική τους θέση.

Η στρατηγική εστίασης επικεντρώνεται στην εξυπηρέτηση μιας συγκεκριμένης ομάδας πελατών, ενός εξειδικευμένου προϊόντος ή μιας γεωγραφικής περιοχής με στόχο τη διαφοροποίηση και την παροχή εστιασμένων υπηρεσιών. Εντοπίζοντας κενά στην αγορά ή ανάγκες που δεν καλύπτονται επαρκώς, οι επιχειρήσεις μπορούν να ξεχωρίσουν και να επιτύχουν υψηλότερη κερδοφορία. Στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων τέτοιες στρατηγικές

περιλαμβάνουν εξειδικεύσεις όπως η ασφάλιση από την Enterprise ή εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Οι επιχειρήσεις που δεν επιλέγουν σαφώς καμία από τις βασικές στρατηγικές χαμηλού κόστους, διαφοροποίησης ή εστίασης περιγράφονται από τον Porter ως "παγιδευμένες στη μέση". Αυτές οι επιχειρήσεις συχνά αντιμετωπίζουν προβλήματα όπως ασάφεια στη δομή τους και αντιφατικές διαδικασίες. Συνήθως η έλλειψη ξεκάθαρης στρατηγικής οδηγεί σε χαμηλά κέρδη καθώς είτε δεν μπορούν να ανταγωνιστούν στις χαμηλές τιμές είτε αναγκάζονται να περιορίσουν τα περιθώρια κέρδους τους για να προσελκύσουν πελάτες. (Akay 2017)

Γενικά στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως υπάρχει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων. Παρόλα αυτά δεν πρέπει να αγνοήσουμε και τον ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών που ήδη υπάρχουν με τις νέες εταιρείες που εισέρχονται στον κλάδο ή αλλιώς την απειλή νέων εισερχομένων όπως ορίζεται από το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Michael Porter. Όσον αφορά το κόστος η απειλή νέων εισερχομένων μπορεί να αυξήσει τον ανταγωνισμό, οδηγώντας σε αύξηση των εξόδων μάρκετινγκ και διαφήμισης καθώς οι εταιρείες προσπαθούν να διαφοροποιηθούν και να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Επιπλέον οι ήδη καθιερωμένες εταιρείες μπορεί να αντιμετωπίσουν αυξημένα κόστη εργατικού δυναμικού καθώς προσπαθούν να διατηρήσουν ικανούς υπαλλήλους και να αποτρέψουν τη "μεταγραφή" τους από νέους ανταγωνιστές. Τα εμπόδια εισόδου στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων μπορεί να είναι υψηλά λόγω των σημαντικών επενδύσεων που απαιτούνται για την ανάπτυξη και υλοποίηση της απαραίτητης τεχνολογίας αλλά και για την απόκτηση των απαιτούμενων αδειών και εγκρίσεων λειτουργίας. Από την άλλη οι νέες επιχειρήσεις μπορεί να δυσκολευτούν να διατηρήσουν έσοδα γιατί οι πελάτες προτιμούν εταιρείες που διαθέτουν ήδη ανεπτυγμένη τεχνολογία. Όταν λέμε τεχνολογία εννοούμε όχι μόνο τα ηλεκτρικά αυτοκίνητα, που βασίζονται σε προηγμένες τεχνολογίες μπαταριών και κινητήρων, αλλά και τα συστήματα διαχείρισης στόλου που παρακολουθούν και συντηρούν τα οχήματα σε πραγματικό χρόνο. Επιπλέον, περιλαμβάνει τις πλατφόρμες κρατήσεων και εξυπηρέτησης πελατών, τα λογισμικά δυναμικής τιμολόγησης που προσαρμόζουν τις τιμές ανάλογα με τη ζήτηση, τις εφαρμογές για κινητά, καθώς και τα εργαλεία ανάλυσης δεδομένων και τεχνητής νοημοσύνης που βελτιώνουν την αποδοτικότητα και την εμπειρία των πελατών. Οι καθιερωμένες εταιρείες επωφελούνται από οικονομίες κλίμακας και την ικανότητα να επενδύουν σε σύγχρονες τεχνολογίες και λογισμικό. Αν και ο κλάδος είναι ελκυστικός λόγω των πιθανών κερδών, η είσοδος νέων ανταγωνιστών είναι περιορισμένη λόγω του υψηλού κόστους εισόδου στον

κλάδο και της εφαρμογής της τεχνολογίας που ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών. Οι υπάρχουσες εταιρείες έχουν ήδη επιτύχει υψηλά επίπεδα αποτελεσματικότητας μέσω της χρήσης των τεχνολογικών τους υποδομών.

Ο ανταγωνισμός στον κλάδο δεν υφίσταται μόνο μεταξύ των εταιριών ενοικίασης αυτοκινήτων. Ανταγωνισμός υπάρχει και μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου με τις επιχειρήσεις που παρέχουν υποκατάστατες υπηρεσίες. Αυτό σύμφωνα με το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Michael Porter λέγεται απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών και αναφέρεται στη διαθεσιμότητα εναλλακτικών προϊόντων ή υπηρεσιών που μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών σε έναν συγκεκριμένο κλάδο και στην περίπτωση μας στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων. Η απειλή υποκατάστατων επηρεάζει σημαντικά τα έσοδα και το κόστος των εταιρειών. Όταν είναι υψηλή αυξάνει τον ανταγωνισμό από εναλλακτικές λύσεις μειώνοντας τη ζήτηση και τα πιθανά έσοδα. Αντίθετα όταν είναι χαμηλή οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων έχουν πλεονέκτημα καθώς οι πελάτες έχουν λιγότερες επιλογές για να καλύψουν τις ανάγκες τους και είναι πιο πιθανό να επιλέξουν τις προσφερόμενες υπηρεσίες ή προϊόντα του κλάδου. Οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων για να ανταγωνιστούν επιλογές όπως Uber και Lyft βελτιώνουν την εμπειρία των πελατών και βελτιώνουν τα οχήματά τους, με παράλληλη επένδυση σε μάρκετινγκ και καινοτομία. (Milton 2023, Porter 1996)

2.3 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων πολλές φορές απειλείται ή επηρεάζεται θετικά από εξωγενείς παράγοντες. Σε προηγούμενο κεφάλαιο αναφέραμε το “PESTEL” με το οποίο εξετάσαμε πως μπορούν να επηρεάσουν την ζήτηση και την προσφορά οι έξι παράγοντες που προέρχονται από τα αρχικά του. Οι πολιτικοί, οικονομικοί, κοινωνικοί, τεχνολογικοί, περιβαλλοντικοί και νομικοί παράγοντες γνωστοί ως “PESTEL” είναι εξωτερικοί παράγοντες που μπορεί να έχουν θετικές είτε αρνητικές επιπτώσεις στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων. (Yusop 2018)

Η οικονομική κρίση υπάγεται στους εξωτερικούς παράγοντες που αναφέρθηκαν και έχει αρνητικές επιπτώσεις στις επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων. Η πανδημία του “COVID-19” που εξαπλώθηκε παγκοσμίως θεωρείται ως μία από τις μεγαλύτερες οικονομικές κρίσεις των τελευταίων ετών που επηρέασε τον κλάδο σε μεγάλο βαθμό. Ο γρήγορος ρυθμός που εξαπλώθηκε σε συνδυασμό με την θνησιμότητα που είχε, δεν άργησε να επηρεάσει και τους υπόλοιπους τομείς πέρα από την υγεία, με πρώτο και κύριο την οικονομία των χωρών.

Η πανδημία προκάλεσε αυξημένα κόστη λειτουργίας και μείωση της παραγωγικότητας ενώ απαιτούσε προσαρμογές όπως εναλλακτικά σενάρια λειτουργίας παραδείγματος χάριν την εργασία από το σπίτι. Μάλιστα είναι αξιοσημείωτο ότι κατά την διάρκεια της πανδημίας μεγάλες επιχειρήσεις όπως η Avis, η Hertz και η Europcar υπέστησαν υποβάθμιση των αξιολογήσεών τους, μεταβλητότητα στις αγορές και απώλεια μεριδίων αγοράς με αποτέλεσμα η συνολική μείωση σε έσοδα να ανέρχεται σε δισεκατομμύρια δολάρια. Η αναταραχή που είχε προκληθεί από τον “COVID-19” είχε οδηγήσει σε κυβερνητικές παρεμβάσεις αλλά και κοινωνικές αλλαγές που οδήγησαν τις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων στην αβεβαιότητα. Ένα από τα χαρακτηριστικά της κρίσης, άρα και της πανδημίας που έπληξε την οικονομία του κλάδου είναι η οξεία φάση κατά την οποία η οικονομική κρίση κάνει την πρώτη της εμφάνιση διαταράσσοντας την εφοδιαστική αλυσίδα με περιορισμούς στις μετακινήσεις, στις εισαγωγές και στις εξαγωγές. Μετά από την οξεία φάση ακολουθεί η χρόνια φάση κατά την οποία οι κυβερνητικές αποφάσεις, όπως η απαγόρευση κυκλοφορίας (lockdowns) ή τα μέτρα περιορισμού, επηρεάζουν άμεσα τη λειτουργία της αγοράς και της εφοδιαστικής αλυσίδας. Σε αυτή την φάση οι επιχειρήσεις συμμορφώνονται με νέες ρυθμίσεις όπως για παράδειγμα η παροχή υγειονομικών διευκολύνσεων και η μείωση προσωπικού, αλλά επίσης πρέπει διαχειριστούν τις συνέπειες που απορρέουν από την διακοπή των δραστηριοτήτων τους. Όπως είναι λογικό η εξέλιξη και το αποτέλεσμα εκείνο το διάστημα ήταν πολλές εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων να καταλήγουν σε απολύσεις εργαζομένων και πώληση περιουσιακών στοιχείων ενώ μάλιστα η διάσημη σε όλους μας εταιρεία Hertz κατέθεσε αίτηση χρεοκοπίας.

Στον κλάδο οι αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών λόγω εξωτερικών παραγόντων όπως η πανδημία απαίτησαν νέες στρατηγικές όπως την μετατροπή των κρατήσεων σε ηλεκτρονική μορφή και την επαφή χωρίς φυσική παρουσία. Παράλληλα η υιοθέτηση τεχνολογιών παραδείγματος χάριν συστήματα διαχείρισης στόλου και λογισμικά εξ αποστάσεως εργασίας βοήθησε στη διατήρηση της λειτουργικότητας. Ο σχεδιασμός πριν από την κρίση με ανάλυση “SWOT” για την αξιολόγηση κινδύνων για παράδειγμα μείωση τουρισμού και ευκαιριών όπως την αύξηση μακροχρόνιων μισθώσεων συνέβαλε στην ανθεκτικότητα του κλάδου. Στη φάση ανάρρωσης οι εταιρείες προσαρμόζουν τη λειτουργία τους επενδύοντας σε τεχνολογίες και βιώσιμες λύσεις για ένα ευέλικτο μέλλον. (Nhamo et al 2020, Hertati et al 2020)

Βέβαια κατά την διάρκεια της πανδημίας είναι σημαντικό να πούμε ότι δεν έλειψε και η στήριξη από την πλευρά ορισμένων επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων. Ειδικότερα η ηγέτιδα στον κλάδο Avis στάθηκε αρωγός στον αγώνα κατά του COVID-19 προσφέροντας

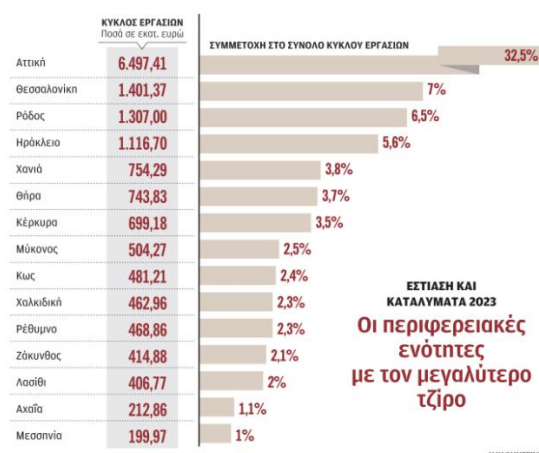
δωρεάν 250 οχήματα για το πρόγραμμα “Κινητές Ομάδες Υγείας (ΚΟΜΥ) Ειδικού Σκοπού”. Σε συνεργασία με την Κυβέρνηση και τον Ε.Ο.Δ.Υ. τα οχήματα χρησιμοποιήθηκαν για κατ’ οίκων νοσηλεία και δειγματοληψίες από πιθανά κρούσματα λειτουργώντας σε εικοσιτετράωρη βάση.⁴

Ο “COVID-19” και γενικά οι οικονομικές κρίσεις οδηγούν σε σοβαρές επιπτώσεις τις επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων όπως είδαμε προηγουμένως. Ένας ακόμα εξωτερικός παράγοντας που επηρεάζει τον κλάδο είναι οι πελάτες και οι τουρίστες. Εφόσον μιλάμε για τους ανθρώπους που αλληλεπιδρούν με τις επιχειρήσεις βρισκόμαστε στους κοινωνικούς παράγοντες του “PESTEL”. Η συμπεριφορά των πελατών μπορεί να επηρεάσει άμεσα την λειτουργία και την βιωσιμότητα των εταιρειών. Οι απρόσεκτες πρακτικές όπως η παραβίαση κανόνων κυκλοφορίας, οι ηλεκτρονικές κλήσεις, τα ατυχήματα, ή ακόμη και οι ζημιές στα ενοικιαζόμενα οχήματα αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα εξωτερικών κινδύνων που καλούνται να διαχειριστούν οι εταιρείες. Επιπλέον περιστατικά όπως η υπεξαίρεση ή η απώλεια οχημάτων δημιουργούν πρόσθετες οικονομικές επιπτώσεις. Η έλλειψη συμμόρφωσης των τουριστών με τους τοπικούς κανονισμούς μπορεί να επηρεάσει όχι μόνο την εικόνα των επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων αλλά και τον συνολικό τουρισμό. Η σωστή διαχείριση αυτών των εξωτερικών παραγόντων που βλάπτουν την λειτουργία των επιχειρήσεων του κλάδου γίνεται μέσω στρατηγικών ενημέρωσης και τεχνολογικών λύσεων όπως η χρήση του παγκόσμιου συστήματος (GPS) και η θέσπιση αυστηρών διαδικασιών (SOPs). Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται η μείωση του κινδύνου και η προστασία των περιουσιακών στοιχείων των εταιρειών. (Krisnayana 2024)

⁴ bit.ly/441nQT9

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σε αυτό το κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με την τρέχουσα κατάσταση αλλά και την εξέλιξη του κλάδου στην Ελλάδα. Θα παρουσιαστούν επίσης οι εταιρείες και ο ανταγωνισμός, ο ρόλος που διαδραματίζουν ο τουρισμός και η εποχικότητα καθώς και το πως το νομοθετικό και το φορολογικό πλαίσιο επηρεάζει τις επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων στην χώρα μας. Η έμπνευση της παρούσας εργασίας λήφθηκε από την δική μου μικρή επιχείρηση ενοικίασης αυτοκινήτων και την ενασχόλησή μου με τον κλάδο τα τελευταία τέσσερα χρόνια στην Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα σε μία από τις πιο τουριστικές πόλεις της χώρας, τα Χανιά (πίνακας 2.2). Στον παρακάτω πίνακα διαπιστώνουμε ότι τα Χανιά αλλά και το Ηράκλειο κατέχουν την πέμπτη και την τέταρτη θέση σε τζίρους εστίασης και καταλυμάτων το 2023. Έτσι γίνεται κατανοητό πόσο πολύ πρέπει να λάβουμε υπόψιν την δραστηριότητα των επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων που σχετίζεται άμεσα με τους τζίρους στην εστίαση και τα καταλύματα στο μεγαλύτερο νησί της Ελλάδας.



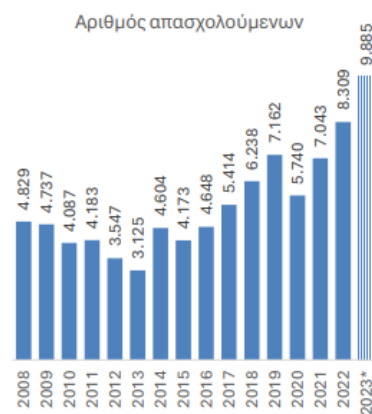
Πίνακας (2.2) Ραβδόγραμμα τζίρου στην εστίαση και τα καταλύματα στις περιφερειακές ενότητες της Ελλάδας (Η Καθημερινή 15.08.2024).

3.1 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Τα τελευταία τέσσερα χρόνια δηλαδή μετά από την παγκόσμια κρίση του “COVID-19”, η αγορά του κλάδου έχει ανοδική πορεία. Κάθε χρόνο παρά τα υψηλά κόστη των εταιρειών και τον μεγάλο ανταγωνισμό, η τουριστική κίνηση αυξάνεται με αποτέλεσμα η αγορά ενοικίασης αυτοκινήτων να ευδοκμεί. Αυτά μπορούμε να τα επιβεβαιώσουμε από τον σύνδεσμο τουριστικών επιχειρήσεων ενοικιάσεων αυτοκινήτων Ελλάδος (ΣΤΕΕΑΕ 31/08/2024). Πιο συγκεκριμένα το 2023 η αγορά ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα κατέγραψε σημαντική

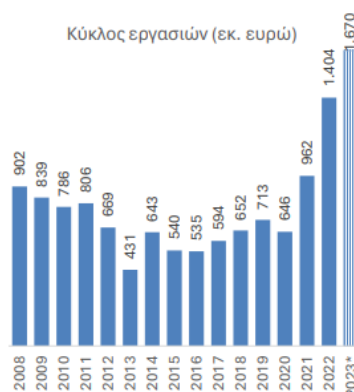
ανάπτυξη σύμφωνα με τα δεδομένα του (ΣΤΕΕΑΕ 31/08/2024), με τον αριθμό των χρηστών των υπηρεσιών ενοικίασης να ανέρχεται στα 1,12 εκατομμύρια σημειώνοντας αύξηση κατά 23% σε σχέση με το 2022 όπου είχαν καταγραφεί μόλις 910 χιλιάδες χρήστες. Αντίστοιχα, τα έσοδα του κλάδου ανήλθαν σε 252 εκατομμύρια ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 13% σε σχέση με τα 223 εκατομμύρια ευρώ του 2022. Ωστόσο τα έσοδα του 2023 ήταν 3% χαμηλότερα από τα έσοδα του 2019 τα οποία ανέρχονταν σε 260 εκατομμύρια ευρώ και παραμένουν τα υψηλότερα ιστορικά επίπεδα για τον κλάδο. (Λαμπρόπουλος 2024)

Όσο για τον αριθμό των επιχειρήσεων το 2023 δραστηριοποιήθηκαν στον κλάδο περίπου 2,4 χιλιάδες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Ο αριθμός των εργαζομένων ανήλθε σε 9,8 χιλιάδες εργαζόμενους κατά μέσο όρο το 2023, αποδεικνύοντας τη σημαντική συμβολή του κλάδου στην απασχόληση (πίνακας 2.3).



Πίνακας (2.3) Ραβδόγραμμα αριθμού απασχολούμενων στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων (Πηγή: Eurostat, SBS, * εκτίμηση)
(Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Ο κύκλος εργασιών ή ο τζίρος για το ίδιο έτος εκτιμάται στα 1,7 δισεκατομμύρια ευρώ (πίνακας 2.4),



Πίνακας (2.4) Ραβδόγραμμα κύκλου εργασιών (εκ. ευρώ) στον κλάδο μισθώσεων οχημάτων (Πηγή: Eurostat, SBS, * εκτίμηση)
(Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

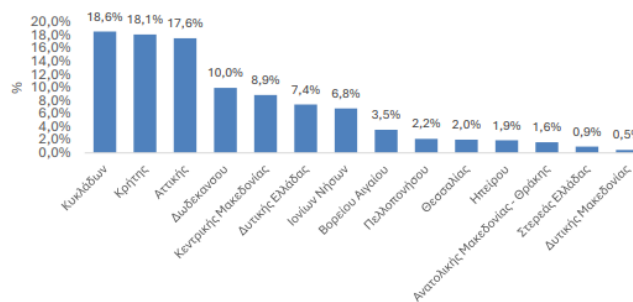
ενώ η συνολική συμμετοχή του κλάδου στο ΑΕΠ ανέρχεται σε 1,3 δισεκατομμύρια ευρώ. Σημαντικό στοιχείο είναι ότι κάθε 1 ευρώ προστιθέμενης αξίας από τον κλάδο δημιουργεί άλλα 0,8 ευρώ σε άλλους τομείς της οικονομίας με αποτέλεσμα η συνολική επίδραση να φτάνει τα 1,8 ευρώ. Ο συνολικός στόλος των μισθωμένων οχημάτων προσεγγίζει τα 280 χιλιάδες οχήματα, με μέση ηλικία 2,9 έτη, σημαντικά χαμηλότερη από τη μέση ηλικία του στόλου επιβατικών οχημάτων της Ελλάδας που υπολογίζεται στα 17,3 έτη (πίνακας 2.5).



Πίνακας (2.5) Ραβδόγραμμα στόλων επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων(Πηγή: Εκτιμήσεις IOBE – Αγοράς, ΕΛΣΤΑΤ, *Τα στοιχεία της περιόδου 2021-2023 δεν είναι συγκρίσιμα με την περίοδο 2010-2019) (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Το γεγονός αυτό αναδεικνύει τη συμβολή του κλάδου στην ανανέωση του στόλου και στη βελτίωση της οδικής ασφάλειας, με τα οχήματα να ενσωματώνουν σύγχρονες τεχνολογίες.

Για τις βραχυχρόνιες μισθώσεις οι οποίες ενισχύουν το τουριστικό προϊόν έχουμε ότι ο κύκλος εργασιών ανέρχεται σε 577 εκατομμύρια ευρώ, με στόλο που φτάνει τα 105 χιλιάδες οχήματα και μέση ηλικία 3,1 έτη. Αντίθετα στις μακροχρόνιες μισθώσεις ο κύκλος εργασιών αγγίζει το 1 δισεκατομμύριο ευρώ, με στόλο 175 χιλιάδες οχήματα και μέση ηλικία 2,6 έτη. Επίσης το 34,8% του στόλου μακροχρόνιων μισθώσεων αποτελείται από υβριδικά, ηλεκτρικά ή οχήματα φυσικού αερίου, υποστηρίζοντας τη μετάβαση στη βιώσιμη κινητικότητα. Αξιοσημείωτη στις βραχυχρόνιες ενοικιάσεις αυτοκινήτων που αφορούν την μίσθωση για μικρό χρονικό διάστημα, είναι η γεωγραφική κατανομή των επιχειρήσεων. Όπως θα δούμε και στο διάγραμμα του πίνακα 2.6 παρακάτω τα νησιά προηγούνται με αρκετά μεγάλη διαφορά (πίνακας 2.6).



Πίνακας (2.6) Ραβδόγραμμα γεωγραφικής κατανομής επιχειρήσεων ενοικίασης οχημάτων (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Αναλυτικότερα στις νησιωτικές περιοχές όπου καταγράφεται υψηλή τουριστική ζήτηση, εντοπίζεται το 67% των επιχειρήσεων, το 52% της απασχόλησης και το 17% του κύκλου εργασιών, συμβάλλοντας στην τοπική οικονομία.

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα δημιουργεί συνολικά περίπου 14.600 θέσεις πλήρους απασχόλησης, ενισχύοντας σημαντικά την οικονομία, καθώς κάθε μία από αυτές τις θέσεις δημιουργεί με τη σειρά της και άλλες θέσεις εργασίας σε άλλους τομείς. Ο αριθμός των 9.900 εργαζομένων που αναφέρεται στον παραπάνω πίνακα 2.3 είναι πιθανό να είναι υποεκτιμημένος, καθώς πολλές επιχειρήσεις ιδίως όσες δραστηριοποιούνται στη βραχυχρόνια μίσθωση δηλώνουν την ενοικίαση αυτοκινήτων ως δευτερεύουσα δραστηριότητα. Επιπλέον, η εποχική φύση του κλάδου οδηγεί σε σημαντική αύξηση της απασχόλησης τους καλοκαιρινούς μήνες, γεγονός που δεν αποτυπώνεται πάντα στα επίσημα στατιστικά. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

3.2 ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Μπορούμε να συμπεράνουμε σε αυτό το σημείο ότι οι αρχικές παρατηρήσεις για τον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα, λαμβάνοντας υπόψιν τα στοιχεία της (ΣΤΕΕΑΕ), επιβεβαιώνονται. Τελικά παρά τις οικονομικές προκλήσεις των τελευταίων ετών η αγορά του κλάδου στην Ελλάδα επέδειξε ανθεκτικότητα και ανάπτυξη με το πέρασμα των χρόνων. Βέβαια αυτή η ανάπτυξη και η ανοδική πορεία του κλάδου έχει ως αποτέλεσμα να έχουμε φτάσει τις 2,4 χιλιάδες επιχειρήσεις όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, με παρουσία μεγάλων αλλά και πολλών μικρών επιχειρήσεων με αποτέλεσμα να εμφανίζεται έντονος ανταγωνισμός.

Στην Ελληνική αγορά σημαντικό μερίδιο κατέχει η Avis με ρυθμό ανάπτυξης 35% και εκτιμώμενο κύκλο εργασιών που αγγίζει τα 300 εκατομμύρια ευρώ. Η Hertz έχει επίσης σημαντικό ποσοστό στην αγορά καθώς το πρώτο εξάμηνο του 2023 ενίσχυσε τον κύκλο

εργασιών κατά 36%, με τα κέρδη μετά φόρων και τον δείκτη κερδών μιας επιχείρησης πριν από την αφαίρεση των τόκων, των φόρων, των αποσβέσεων και των απωλειών της αξίας να αυξάνονται κατά 6% (31.2 εκατομμύρια) και 25.1% (120 εκατομμύρια) αντίστοιχα. Μερίδιο έχουν και άλλες μεγάλες εταιρείες όπως η Sixt, η Autounion Car Rental, η Avance και η Alamo. Επίσης υπάρχουν και πολλές μικρές και τοπικές επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων που προσπαθούν να σταθούν ανταγωνιστικές απέναντι στους δυνατούς παίκτες του κλάδου και να διεκδικήσουν ένα μερίδιο αγοράς κυρίως στις τουριστικές περιοχές.

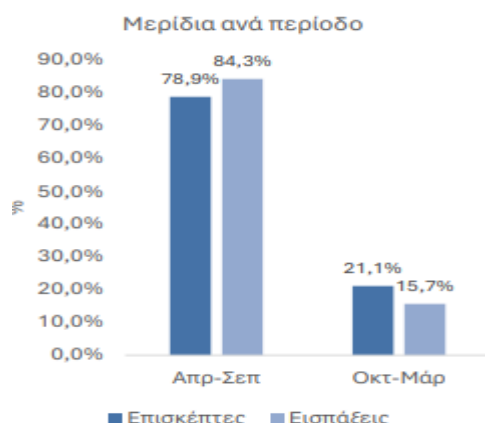
Ο ανταγωνισμός στον κλάδο εντείνεται κυρίως κατά την διάρκεια της τουριστικής περιόδου με επίκεντρο δημοφιλείς προορισμούς όπως η Κρήτη, η Ρόδος και η Κέρκυρα. Το 67% των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται σε τουριστικές περιοχές όπου η εποχικότητα ενισχύει τη συγκέντρωση της αγοράς. Γενικά οι μικρές επιχειρήσεις στοχεύουν σε εξειδικευμένες αγορές, για παράδειγμα τα πολυτελή αυτοκίνητα ή τα οχήματα χαμηλού κόστους για να μπουν ανταγωνιστικά στην αγορά ενώ δυσκολεύονται να διατηρήσουν υψηλούς στόλους εκτός τουριστικής περιόδου. Στις μεγαλουπόλεις δηλαδή στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη κυριαρχούν οι μακροχρόνιες μισθώσεις (leasing), εστιάζοντας σε εταιρικούς πελάτες. Οι μεγάλες επιχειρήσεις προκειμένου να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητα τους έναντι των αντιπάλων τους, επενδύουν συστηματικά στην ανανέωση του στόλου τους, στρέφονται στην τεχνολογία και την ψηφιακή μετάβαση αξιοποιώντας διαδικτυακές κρατήσεις και ψηφιακές υπηρεσίες και αγοράζουν υβριδικά και ηλεκτρικά οχήματα. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ, Ανδρής 2024, Δελεβέγκος 2023, Τσουκαλάς 2018)

Συμπερασματικά όσο η ενοικίαση αυτοκινήτων ευδοκimeί και εξελίσσεται οι επιχειρήσεις είτε είναι μικρές είτε είναι μεγάλες, για να καταλάβουν μία υψηλή θέση στην προτίμηση των πελατών και για να παραμείνουν ανταγωνιστικές, ενισχύουν τον στόλο τους με καινούργια μοντέλα, ελαχιστοποιούν τις τιμές τους, προσφέρουν έξτρα ανέσεις και εξαιρετικά βελτιωμένες ασφάλειες και αναβαθμίζουν την ποιότητα τους ως προς το προσωπικό και την σχέση τους με τους πελάτες.

3.3 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΠΟΧΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στην παρουσίαση της αγοράς του κλάδου στην Ελλάδα αλλά και στην περιγραφή που έγινε για τον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων, έγινε αναφορά στην σημαντικότητα του τουρισμού για την χώρα μας. Η επίσκεψη ανθρώπων από άλλες χώρες αποτελεί βασικό πυλώνα της ελληνικής οικονομίας με σημαντική συμβολή στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) και την απασχόληση. Ωστόσο η έντονη εποχικότητα του τουρισμού

στην Ελλάδα δημιουργεί προκλήσεις, επηρεάζοντας την ομοιόμορφη κατανομή των οικονομικών οφελών κατά την διάρκεια του έτους (πίνακας 2.7).



Πίνακας (2.7) Ραβδόγραμμα εποχικότητας ροών και εισπράξεων (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Το φαινόμενο αυτό ορίζεται ως η τάση συγκέντρωσης των τουριστικών ροών σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους ή ως ανισορροπία μεταξύ προσφοράς και ζήτησης κατά τη διάρκεια του έτους.

Στον Ελληνικό τουρισμό, η εποχικότητα είναι από τα σημαντικότερα διαρθρωτικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων. Οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προκλήσεις και περιορισμούς με το φαινόμενο υψηλής τουριστικής δραστηριότητας τους θερινούς μήνες σε αντίθεση με την μειωμένη κίνηση κατά την διάρκεια του υπόλοιπου έτους. Η εποχικότητα εμποδίζει τις επιχειρήσεις να λειτουργούν κερδοφόρα όλο τον χρόνο και ανεβάζει την δυσκολία ως προς την διατήρηση του προσωπικού και την εξασφάλιση σταθερών εσόδων. Αυτό οδηγεί τις εταιρείες του κλάδου σε μειωμένες επενδύσεις, συσσώρευση χρεών και χαμηλότερη ανταγωνιστικότητα του τουριστικού προϊόντος. Η εποχικότητα έχει σοβαρές επιπτώσεις και στην απασχόληση καθώς πολλοί εργαζόμενοι βρίσκονται αντιμέτωποι με την ανεργία κατά τη διάρκεια της χαμηλής τουριστικής περιόδου. Η ανάγκη για επιδόματα ανεργίας αυξάνεται ενώ η ανασφάλεια εργασίας οδηγεί σε φαινόμενα υποαπασχόλησης και εργασιακής εκμετάλλευσης. Εκτός από τις επιπτώσεις που εντοπίζονται στην απασχόληση, έχουμε περιβαλλοντικές και κοινωνικές προκλήσεις. Η υπερβολικά μεγάλη συγκέντρωση τουριστών σε συγκεκριμένες περιόδους επιβαρύνει τις τοπικές κοινωνίες και το περιβάλλον. Οι φυσικοί πόροι εξαντλούνται ενώ οι υποδομές των τουριστικών περιοχών καταπονούνται. Η απουσία επισκεπτών τους χειμερινούς μήνες οδηγεί σε μαρασμό των τοπικών οικονομιών.

Αναλυτικότερα διαπιστώνεται ότι οι περιφέρειες όπως η Κρήτη, το Νότιο Αιγαίο και τα Ιόνια Νησιά παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη εποχικότητα καθώς στις περιοχές αυτές ο τουρισμός βασίζεται κυρίως στις καλοκαιρινές δραστηριότητες. Αντίθετα, στην Δυτική Μακεδονία όπου δεν δίνεται έμφαση μόνο σε τέτοιου είδους δραστηριότητες, εμφανίζεται χαμηλότερη εποχικότητα. Ωστόσο αυτό δεν σημαίνει απαραίτητα ότι τα κέρδη του κλάδου σε αυτήν την περιοχή είναι υψηλότερα. Άλλωστε χαμηλή εποχικότητα υποδηλώνει ότι η τουριστική ζήτηση κατανέμεται πιο ομοιόμορφα στο έτος. Μάλιστα είναι αξιοσημείωτο ότι οι τουριστικές αφίξεις κατά την καλοκαιρινή περίοδο αντιστοιχούν σε πάνω από το 50% του συνόλου των ετήσιων αφίξεων.

Από τα προαναφερθέντα καταλαβαίνουμε ότι παρουσιάζεται ανάγκη διερεύνησης της τουριστικής περιόδου καθώς η εποχικότητα δημιουργεί δυσκολίες και στην κάλυψη της ζήτησης τους θερινούς μήνες. Η ζήτηση καταλήγει να καλύπτεται με υπενοικιάσεις, περιορίζοντας τον ιδιόκτητο στόλο και τα κέρδη με αποτέλεσμα τη συρρίκνωση και το κλείσιμο επιχειρήσεων λόγω έλλειψης χρηματοδότησης. Ταυτόχρονα καταγράφεται ανεξέλεγκτη επέκταση επιχειρήσεων βραχυχρόνιας μίσθωσης, σε νησιωτικές κυρίως περιοχές αλλοιώνοντας το τουριστικό προϊόν.

Η αντιμετώπιση της εποχικότητας στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα απαιτεί τη διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος και τη διεύρυνση της τουριστικής περιόδου μέσω εναλλακτικών μορφών τουρισμού. Η προώθηση πολιτιστικού, ιατρικού και τουρισμού τρίτης ηλικίας μπορεί να ενισχύσει τη ζήτηση για ενοικιαζόμενα οχήματα καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, μειώνοντας την εξάρτηση από τη θερινή περίοδο. Παράλληλα η ανάπτυξη ορεινών και αγροτουριστικών περιοχών προσφέρει νέες ευκαιρίες για ενοικίαση οχημάτων σε περιοχές εκτός παραθαλάσσιων προορισμών επεκτείνοντας τη γεωγραφική εμβέλεια των εταιρειών ενοικίασης. Η αναβάθμιση υποδομών όπως η βελτίωση του οδικού δικτύου και η δημιουργία σταθμών φόρτισης ηλεκτρικών αυτοκινήτων συμβάλλει στην ενίσχυση της ζήτησης για ενοικιαζόμενα οχήματα νέας τεχνολογίας. Η συνεργασία μεταξύ τουριστικών επιχειρήσεων, τοπικών αρχών και εταιρειών ενοικίασης αυτοκινήτων είναι καθοριστική για τη διαμόρφωση στρατηγικών που θα ενισχύσουν τη βιωσιμότητα του κλάδου εξασφαλίζοντας σταθερή ροή εσόδων και μεγαλύτερη αξιοποίηση του στόλου σε ετήσια βάση. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ, Κραμποκούκης 2019, Τσακίρης 2014 ΙΤΕΠ)

3.4 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Το νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο που διέπει τον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα είναι σύνθετο και υπόκειται σε τακτικές τροποποιήσεις επηρεάζοντας άμεσα τη λειτουργία των επιχειρήσεων του κλάδου. Επίσης διαμορφώνεται από ένα σύνολο ρυθμίσεων που διαφοροποιούνται ανάλογα με το είδος της μίσθωσης, είτε αυτή αφορά όχημα με οδηγό είτε χωρίς. Για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη μίσθωση οχημάτων χωρίς οδηγό, το θεσμικό πλαίσιο καθορίζει συγκεκριμένα χαρακτηριστικά λειτουργίας. Προβλέπεται ελάχιστο μέγεθος στόλου και μέγιστη ηλικία οχημάτων τα 12 έτη, ενώ παράλληλα επιβάλλονται απαιτήσεις σχετικά με τους χώρους στάθμευσης ανάλογα με το μέγεθος του στόλου. Πιο συγκεκριμένα αν ο στόλος ξεπερνά τα 10 οχήματα τότε πρέπει υποχρεωτικά να υπάρχει χώρος στάθμευσης. Η διαδικασία έκδοσης άδειας για αυτού του είδους τις επιχειρήσεις έχει απλοποιηθεί, διευκολύνοντας την είσοδο νέων επιχειρηματιών στον κλάδο. Αντίθετα για τις μισθώσεις με οδηγό ισχύουν αυστηρότερες ρυθμίσεις. Οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων με οδηγό υποχρεούνται να αναρτούν τις συμβάσεις μίσθωσης στο ηλεκτρονικό μητρώο του Υπουργείου Υποδομών και Μεταφορών τουλάχιστον τρεις ώρες πριν από την επιβίβαση των πελατών. Η μη συμμόρφωση με αυτή τη διαδικασία επισύρει αυστηρές κυρώσεις όπως πρόστιμο ύψους €800 και αφαίρεση των πινακίδων και της άδειας κυκλοφορίας του οχήματος για 30 ημέρες. Αυτό το μέτρο στοχεύει στη διασφάλιση της διαφάνειας και της νομιμότητας στη μίσθωση οχημάτων με οδηγό προστατεύοντας τόσο τους πελάτες όσο και την εύρυθμη λειτουργία του κλάδου. (Ανδρής 2023, Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Ένας ακόμα νόμος που επηρεάζει άμεσα τον κλάδο είναι ο Εθνικός Κλιματικός Νόμος ο οποίος στοχεύει στην μείωση εκπομπών άνθρακα στις οδικές μεταφορές. Από το 2024 ο νόμος επιβάλλει στις επιχειρήσεις την υποχρέωση να διατηρούν τουλάχιστον το 25% του νέου στόλου τους σε οχήματα χαμηλών εκπομπών δηλαδή κάτω από 50 γραμμάρια CO₂ ανά χιλιόμετρο, διαφορετικά προβλέπονται κυρώσεις.

Στο πλαίσιο των φορολογικών ρυθμίσεων, οι μακροχρόνιες μισθώσεις προσφέρουν σημαντικά φορολογικά κίνητρα στις επιχειρήσεις. Οι δαπάνες μίσθωσης όπως και κάθε άλλη λειτουργική δαπάνη παραδείγματος χάριν τα καύσιμα και οι επισκευές εκπίπτουν από τα φορολογητέα κέρδη. Η μείωση του φόρου είναι ακόμη μεγαλύτερη για τα οχήματα μηδενικών και χαμηλών εκπομπών όπως τα οχήματα που λειτουργούν αποκλειστικά με ηλεκτρική ενέργεια και χρησιμοποιούν μόνο μπαταρία για την κίνησή τους και τα Υβριδικά οχήματα που διαθέτουν τόσο ηλεκτρικό μοτέρ όσο και κινητήρα εσωτερικής καύσης (BEV και PHEV), ενθαρρύνοντας την ανανέωση του στόλου με πιο φιλικά προς το περιβάλλον οχήματα.

Από την άλλη η παραχώρηση οχήματος μακροχρόνιας μίσθωσης σε υπαλλήλους, μετόχους ή εταίρους θεωρείται επιπλέον εισόδημα και φορολογείται ανάλογα με τη λιανική τιμή προ φόρων (ΛΤΠΦ) και την ηλικία του οχήματος. Εξαιρούνται οχήματα με λιανική τιμή έως 17.000 ευρώ, εφόσον προορίζονται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση ή είναι οχήματα χαμηλών εκπομπών. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Επιπλέον οι εταιρείες μίσθωσης αυτοκινήτων έχουν τη δυνατότητα να επωφεληθούν από τη φορολογική ουδετερότητα κατά τη διάρκεια συγχωνεύσεων ή διασπάσεων, γεγονός που μειώνει το φορολογικό βάρος και ενισχύει τη ρευστότητα των επιχειρήσεων. Αναλυτικότερα όταν μια εταιρεία ενοικίασης αυτοκινήτων κάνει συγχώνευση, διάσπαση ή μετατροπή, παραδείγματος χάριν αλλάζει νομική μορφή, δεν πληρώνει φόρο για την υπεραξία δηλαδή το κέρδος που προκύπτει από αυτή τη διαδικασία, εκτός αν αφορά χρηματική καταβολή όπου το αντίστοιχο ποσό υπόκειται σε φορολόγηση. Η απαλλαγή από τη φορολογία ισχύει με την προϋπόθεση ότι οι μετοχές που αποκτώνται ως αποτέλεσμα του μετασχηματισμού κρατούνται για τουλάχιστον δύο έτη. Αυτό εξασφαλίζει τη σταθερότητα και αποτρέπει τη βραχυπρόθεσμη μεταβίβαση των μετοχών με σκοπό τη φοροαπαλλαγή. Το πλαίσιο αυτό παρέχει σημαντικά κίνητρα για την αναδιοργάνωση των εταιρειών και ενισχύει τη δυναμική ανάπτυξης του κλάδου ενοικίασης αυτοκινήτων. (Καμινάρης και Γαλλή 2024)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στο προηγούμενο κεφάλαιο αναλύσαμε την κατάσταση που επικρατεί στον κλάδο τα τελευταία χρόνια στην χώρα μας. Στη συνέχεια με την βοήθεια της χρηματοοικονομικής ανάλυσης θα ενισχύσουμε τις πληροφορίες που μέχρι τώρα δόθηκαν, ώστε να έχουμε μία πιο ολοκληρωμένη και εμπειριστατωμένη εικόνα για την τρέχουσα εξέλιξη του κλάδου της ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα. Αναλυτικότερα μετά την ανάλυση θα είμαστε σε θέση να εξάγουμε συμπεράσματα για την οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων, για τα βασικά προβλήματα και τις δυσλειτουργίες τους, για την αποδοτικότητα και την βιωσιμότητά τους, για την λήψη αποφάσεων για επενδύσεις και δανεισμό καθώς και για την επίδοσή τους.

Κάπου εδώ είναι σημαντικό να αναφέρουμε πως η οικονομική ανάλυση αποτελεί έναν ευρύ επιστημονικό κλάδο που εξετάζει το μακροοικονομικό και το μικροοικονομικό περιβάλλον. Στο πλαίσιο αυτό, η χρηματοοικονομική ανάλυση αποτελεί έναν εξειδικευμένο τομέα που εστιάζει στην αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης και απόδοσης των επιχειρήσεων, βασισμένη σε οικονομικά δεδομένα και δείκτες. Δεδομένης της στενής σχέσης μεταξύ των δύο, το παρών κεφάλαιο, αν και φέρει τον γενικό τίτλο της οικονομικής ανάλυσης επικεντρώνεται και στην χρηματοοικονομική ανάλυση, με σκοπό την αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής θέσης και αποδοτικότητας των επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων.

Για την υλοποίηση της χρηματοοικονομικής ανάλυσης που θα πραγματοποιηθεί στο κεφάλαιο 4.4 χρησιμοποιήθηκαν οι οικονομικές καταστάσεις δέκα εταιρειών του κλάδου στις οποίες συμπεριλαμβάνονται τοπικές, μικρομεσαίες, πολυεθνικές, μεγάλες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Επιλέχθηκαν δεκατέσσερις χρηματοοικονομικοί δείκτες οι οποίοι υπολογίστηκαν για κάθε εταιρεία ξεχωριστά. Επίσης, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι στην χώρα μας δραστηριοποιούνται πολύ περισσότερες εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων από τις δέκα που θα χρησιμοποιηθούν για την διεξαγωγή της ανάλυσης. Τα συμπεράσματα δεν είναι αντιπροσωπευτικά για όλες τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα αλλά σε συνδυασμό με τα υπόλοιπα στοιχεία που έχουν συλλεχθεί και θα αναλυθούν παρακάτω θα λάβουμε μια ικανοποιητική εικόνα για την οικονομική κατάσταση του κλάδου.

Πριν περάσουμε στην χρηματοοικονομική ανάλυση και την εμβάθυνση στην οικονομική κατάσταση των επιλεγμένων επιχειρήσεων του κλάδου, θα υλοποιήσουμε οικονομική ανάλυση με την βοήθεια των προαναφερθέντων στοιχείων και της ανάλυσης SWOT. (Ζοπουνίδης 2021, Ψαρράς και Δούκας 2017)

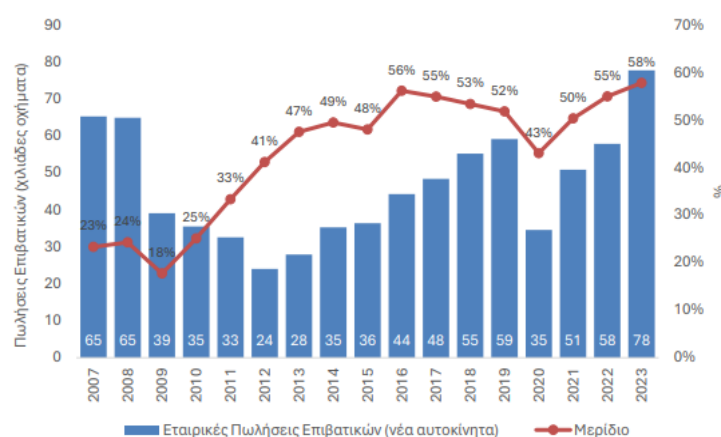
4.1 Οικονομική επίδοση των εταιρειών ενοικίασης οχημάτων στην Ελλάδα

Η Ελληνική αγορά μίσθωσης οχημάτων παρουσιάζει έντονη δυναμική, με υψηλό επίπεδο εποχικότητας, στενή σύνδεση και μεγάλη προσφορά στην τουριστική κίνηση της χώρας. Ειδικά μετά την πανδημία οι εταιρείες παρουσιάζουν έντονα σημάδια ανάπτυξης. Η οικονομική ανάπτυξη του κλάδου εκτός από τον τουρισμό, επηρεάζεται από τα λειτουργικά έξοδα, από το φορολογικό σύστημα, το νομοθετικό πλαίσιο και την οικονομική σταθερότητα.

Αναλυτικότερα μπορούμε να δούμε από τα δεδομένα της ΣΤΕΕΑΕ ότι τους μήνες μεταξύ Απριλίου και Σεπτεμβρίου οι επισκέπτες φθάνουν το 78,9% ενώ οι εισπράξεις το 84,3% (πίνακας 2.7), γεγονός που αναδεικνύει την έντονη εποχικότητα του κλάδου. Όσο για την συμβολή στον τουρισμό και την ανάπτυξη του κλάδου, για άλλη μία φορά τα δεδομένα της ΣΤΕΕΑΕ φανερώνουν την απότομη αύξηση των πωλήσεων μετά τον COVID-19 από το 2020 (646) εκατομμύρια ευρώ έως και το 2023 (1670) εκατομμύρια ευρώ (πίνακας 2.4).

Στην συνέχεια μπορούμε να δούμε, όπως προκύπτει από στοιχεία του ΣΕΑΑ, ότι οι εταιρικές πωλήσεις επιβατικών αυτοκινήτων στην Ελλάδα έχουν αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια σε απόλυτο αριθμό. Μάλιστα παρατηρείται ποσοστό μεγαλύτερο του 50% του μεριδίου επί του συνόλου την περίοδο 2016-2023 χωρίς το 2020 όπου εξαπλώθηκε η πανδημία. Συγκεκριμένα, το 2023 έγιναν 78.000 πωλήσεις σε επιχειρήσεις του κλάδου, αριθμός που αντιστοιχεί στο 58% του συνόλου των πωλήσεων επιβατικών (πίνακας 2.8). Η τάση αυτή φανερώνει την ενίσχυση των εταιρειών μίσθωσης, Leasing και επιχειρηματικής κινητικότητας, αποδεικνύοντας τον κομβικό τους ρόλο στην ανανέωση του στόλου και στη διατήρηση της δυναμικής της ελληνικής αγοράς αυτοκινήτου. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

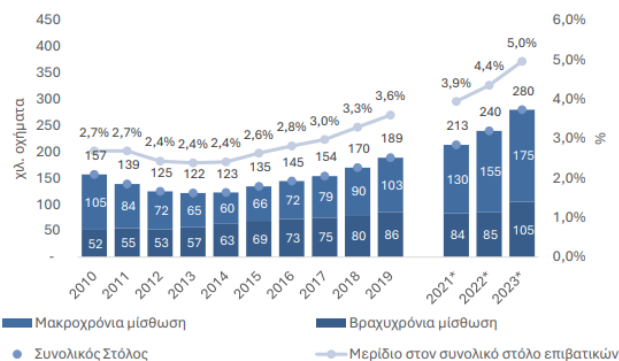
Διάγραμμα 1. Εταιρικές Πωλήσεις Επιβατικών και μερίδιο στο σύνολο των πωλήσεων



Το νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο όπως προαναφέρθηκε, επηρεάζει άμεσα την οικονομική επίδοση των επιχειρήσεων ενοικίασης οχημάτων, καθώς εισάγει ρυθμίσεις που καθιστούν αναγκαία την υλοποίηση επενδυτικών κινήσεων και λειτουργικών αλλαγών. Για παράδειγμα, η υποχρέωση για ελάχιστο μέγεθος στόλου, η μέγιστη ηλικία οχημάτων στα 12 έτη, αλλά και η απαίτηση ύπαρξης χώρου στάθμευσης για στόλους άνω των 10 οχημάτων, αυξάνουν τα πάγια και λειτουργικά κόστη, περιορίζοντας την ευελιξία κυρίως των μικρών επιχειρήσεων. Επιπλέον, η επιβολή αυστηρότερων μέτρων στο πλαίσιο για μισθώσεις με οδηγό, με κυρώσεις όπως πρόστιμα και προσωρινή αφαίρεση πινακίδων σε περιπτώσεις μη συμμόρφωσης. Παράλληλα, η εφαρμογή του εθνικού κλιματικού νόμου από το 2024, ο οποίος απαιτεί το 25% του νέου στόλου να αποτελείται από οχήματα χαμηλών εκπομπών, δημιουργεί πρόσθετο κόστος για τον εκσυγχρονισμό του στόλου. Στο πεδίο της φορολογίας, παρέχονται σημαντικές ελαφρύνσεις, καθώς οι δαπάνες μίσθωσης, τα καύσιμα και οι επισκευές αφαιρούνται από το φορολογητέο εισόδημα, ενώ τα ηλεκτρικά και υβριδικά οχήματα απολαμβάνουν ακόμη μεγαλύτερη φορολογική ενίσχυση. Τέλος, η πρόβλεψη φορολογικής ουδετερότητας για συγχωνεύσεις, διασπάσεις ή μετασχηματισμούς επιχειρήσεων ενισχύει τη ρευστότητα και διευκολύνει στρατηγικές αναδιοργάνωσης, ενθαρρύνοντας τη μεγέθυνση και τη συγκέντρωση στον κλάδο. (Ανδρής 2023, Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Ο στόλος μιας εταιρείας αποτελεί τον βασικότερο πυλώνα παραγωγής εσόδων. Ο βαθμός χρησιμοποίησής του στόλου, μέσω του δείκτη αξιοποίησης (utilization rate) επηρεάζει άμεσα την αποδοτικότητα της επιχείρησης. Ο δείκτης αυτός αποτυπώνει τη σχέση μεταξύ των ποσοστών ενοικίασης (birth rate) και επιστροφής (death rate) των οχημάτων. (Lazon 2017)

Στον πίνακα 2.5 παρουσιάζεται η σταθερά ανοδική πορεία του συνολικού στόλου οχημάτων που διατίθενται μέσω μακροχρόνιων και βραχυχρόνιων μισθώσεων στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.



Πίνακας (2.5) Ραβδόγραμμα στόλων επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων(Πηγή: Εκτιμήσεις IOBE – Αγοράς, ΕΛΣΤΑΤ, *Τα στοιχεία της περιόδου 2021-2023 δεν είναι συγκρίσιμα με την περίοδο 2010-2019) (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Από τις 159 χιλιάδες οχήματα το 2010, ο στόλος έφτασε τις 280 χιλιάδες το 2023, σημειώνοντας σημαντική αύξηση. Η ενίσχυση αυτή αντανακλά την αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες μίσθωσης, τόσο από επιχειρήσεις όσο και από ιδιώτες. Επίσης, το μερίδιο των οχημάτων μίσθωσης στον συνολικό στόλο επιβατικών σε ποσοστό ξεκίνησε με 2,7%, έπεσε τα επόμενα χρόνια και το 2015 ανέκαμψε, ενώ στην συνέχεια υπήρξε σημαντική άνοδος με κορύφωση το 2023 στο 5%, γεγονός που φανερώνει ουσιαστική μετατόπιση στον τρόπο αξιοποίησης και διαχείρισης του εταιρικού στόλου. Η ενίσχυση της βραχυχρόνιας μίσθωσης, ιδίως μετά την πανδημία, αποδίδεται στην ανάκαμψη του τουρισμού και στη μεγαλύτερη ευελιξία που προσφέρει το συγκεκριμένο μοντέλο. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

Συμπερασματικά, ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα παρουσιάζει δυναμική ανάπτυξη, με έντονη εποχικότητα, ισχυρή εξάρτηση από τον τουρισμό και διαρκείς προσαρμογές στο ρυθμιστικό και φορολογικό πλαίσιο. Η αυξανόμενη ζήτηση και οι μεταβαλλόμενες συνθήκες στην αγορά μετακίνησης ενισχύουν την ανάγκη για προσαρμογή και ανοίγουν νέες δυνατότητες αλλά και νέες προκλήσεις. Για τον λόγο αυτό, ακολουθεί ανάλυση SWOT με στόχο την ανάδειξη των δυνατών και των αδύναμων σημείων του κλάδου στην χώρα μας αλλά και την έκθεση των βασικών παραγόντων που τον επηρεάζουν.

4.2 Η ανάλυση SWOT

Η ανάλυση SWOT είναι ένα εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού το οποίο χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος μιας επιχείρησης, ενός φορέα, μιας περιοχής, ενός προϊόντος και στην περίπτωσή μας του κλάδου ενοικίασης αυτοκινήτων, με στόχο τη λήψη αποφάσεων και την επίτευξη προκαθορισμένων στόχων. Λειτουργεί ως εργαλείο συγκριτικής αξιολόγησης και μπορεί να εφαρμοστεί σε ποικίλα πεδία. Η μέθοδος έκανε την πρώτη εμφάνισή της το 1969 και αρχικά προοριζόταν για

επιχειρηματική χρήση ενώ έχει πλέον καθιερωθεί ως ένα ευέλικτο εργαλείο στρατηγικής ανάλυσης με ευρεία εφαρμογή σε δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς. Η λέξη SWOT προέρχεται από τις αγγλικές λέξεις Strengths, Weaknesses, Opportunities και Threats. Αν μεταφράσουμε τις λέξεις, καταλαβαίνουμε ότι μέσα από την ανάλυση SWOT αποτυπώνονται τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία μίας επιχείρησης, καθώς και οι απειλές και οι ευκαιρίες που προκύπτουν.⁵

Παρακάτω θα πραγματοποιηθεί η ανάλυση SWOT για τον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα.

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ:

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητά του. Πρώτα και κύρια, η στενή του σχέση με τον τουρισμό έναν από τους βασικούς πυλώνες της ελληνικής οικονομίας καθιστά τον κλάδο ζωτικής σημασίας για την εξυπηρέτηση εκατομμυρίων επισκεπτών ετησίως. Ο διαρκής εκσυγχρονισμός του στόλου, με μέση ηλικία οχημάτων που δεν ξεπερνά τα τρία έτη, προσδίδει στον κλάδο υψηλό επίπεδο ασφάλειας και σύγχρονης τεχνολογικής υποστήριξης. Επιπλέον, η ενσωμάτωση των ψηφιακών τεχνολογιών, μέσω της δυνατότητας ηλεκτρονικών κρατήσεων και της χρήσης καινοτόμων συστημάτων διαχείρισης στόλου, έχει αναβαθμίσει την αποδοτικότητα και την εμπειρία του πελάτη. Τέλος, η διαφοροποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών από οικονομικά μοντέλα έως πολυτελή και εξειδικευμένα αυτοκίνητα ικανοποιεί ένα ευρύ φάσμα αναγκών, προσελκύοντας μεγάλη γκάμα πελατών. (Βέττας 2024 ΣΤΕΕΑΕ)

ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ:

Παρά τα πλεονεκτήματά του, ο κλάδος εμφανίζει και αρκετές αδυναμίες που περιορίζουν τη δυναμική του. Η έντονη εποχικότητα, λόγω της τουριστικής φύσης της ζήτησης, δημιουργεί ζητήματα στη βιωσιμότητα των εταιρειών κατά τους μήνες χαμηλής τουριστικής κίνησης, με αποτέλεσμα χαμηλή σταθερότητα στα έσοδα και στη διατήρηση του προσωπικού. Επίσης, η μεγάλη διάσπαση της αγοράς, με πολλές μικρές επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται απέναντι σε διεθνείς κολοσσούς, οδηγεί σε έντονο ανταγωνισμό τιμών που συχνά φθείρει τα περιθώρια κέρδους. Βέβαια δεν μπορούμε να αγνοήσουμε το υψηλό κόστος λειτουργίας, που περιλαμβάνει έξοδα συντήρησης στόλου, καυσίμων, ασφάλισης και φορολογίας, επιβαρύνει περισσότερο την οικονομική αντοχή των μικρότερων επιχειρήσεων. Τέλος, η

⁵ bit.ly/4jH2dfD, bit.ly/3ZhwLgN, <https://is.gd/w56gA9>.

περιορισμένη παρουσία του κλάδου σε αστικές περιοχές και η μικρή ανάπτυξη του εσωτερικού τουρισμού, καθιστούν πολύ δύσκολη τη διατήρηση σταθερής ζήτησης εκτός περιόδων αιχμής.

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ:

Ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα διαθέτει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, χρησιμοποιώντας τις τάσεις και τις ευκαιρίες της σύγχρονης αγοράς. Η στροφή προς τη βιώσιμη κινητικότητα, μέσω της εισαγωγής ηλεκτρικών και υβριδικών οχημάτων στους στόλους, δημιουργεί καινούργιες προοπτικές και ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις για περιβαλλοντική ευαισθησία. Η διεύρυνση της αγοράς με την ανάπτυξη του εσωτερικού τουρισμού εντός Ελλάδας αποτελεί επίσης σημαντική ευκαιρία για επέκταση των υπηρεσιών σε περιοχές πέραν των τουριστικών νησιών. Επιπλέον, οι μακροχρόνιες μισθώσεις (Leasing), που αφορούν εταιρικούς και επαγγελματικούς πελάτες, προσφέρουν τη δυνατότητα σταθερών εσόδων και μείωσης της εποχικότητας. Επίσης, η ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών με ξενοδοχειακές μονάδες, τουριστικές πλατφόρμες και άλλες επιχειρήσεις μπορεί να ενισχύσει την ζήτηση και να προσφέρει νέες πηγές πελατών. Ιδιαίτερη σημασία έχει και η αύξηση των εναλλακτικών μορφών τουρισμού (π.χ. συνεδριακός, θρησκευτικός, αθλητικός τουρισμός), η οποία μπορεί να οδηγήσει σε ζήτηση υπηρεσιών ενοικίασης αυτοκινήτων καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, περιορίζοντας περαιτέρω την εποχικότητα και ενισχύοντας τα έσοδα των επιχειρήσεων.

ΑΠΕΙΛΕΣ:

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων είναι ευάλωτος σε μια σειρά από εξωγενείς απειλές που μπορούν να τροποποιήσουν αρνητικά τη σταθερότητα και την κερδοφορία του. Οι οικονομικές κρίσεις και οι καταστάσεις έκτακτης ανάγκης, όπως η πανδημία του COVID-19, που έπληξε την χώρα μας, απέδειξαν την ευαισθησία του κλάδου απέναντι σε παγκόσμιες αναταραχές που οδηγούν σε μείωση της ζήτησης και διαταραχές στην εφοδιαστική αλυσίδα. Επιπρόσθετα, η ενίσχυση εναλλακτικών μορφών μετακίνησης, όπως οι εφαρμογές που διευκολύνουν τη συγκοινωνία (Uber, Bolt, car sharing), απειλούν την παραδοσιακή μορφή της ενοικίασης. Οι διαρκώς αυξανόμενες φορολογικές υποχρεώσεις και η μεταβλητότητα των τιμών καυσίμων επιβαρύνουν τα λειτουργικά κόστη των επιχειρήσεων και στέκονται εμπόδιο στην κερδοφορία τους. Τέλος, οι συχνές αλλαγές στη νομοθεσία, καθώς και οι αυστηρότεροι κανονισμοί προστασίας δεδομένων και περιβάλλοντος, απαιτούν συνεχή προσαρμογή, επενδύσεις και ενίοτε αναδιάρθρωση των επιχειρησιακών μοντέλων.

4.3 Ο ρόλος των χρηματοοικονομικών δεικτών

Οι χρηματοοικονομικοί δείκτες διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στην ανάλυση που θα ακολουθήσει παρακάτω. Με την βοήθεια τους θα μπορέσουμε να ερμηνεύσουμε τους αριθμούς των χρηματοοικονομικών καταστάσεων που έχουν συλλεχθεί, να φτάσουμε σε σημαντικά συμπεράσματα για τις εταιρείες και για τον κλάδο της ενοικίασης αυτοκινήτων, και να συγκρίνουμε τις επιχειρήσεις ως προς την επίδοσή τους. Ο κάθε δείκτης από τους δεκατέσσερις που θα χρησιμοποιηθούν στην χρηματοοικονομική ανάλυση δίνει και μία διαφορετική πληροφορία για την εκάστοτε επιχείρηση ανάλογα με την τιμή του. Παρακάτω θα δώσουμε μερικές πληροφορίες για τους χρηματοοικονομικούς δείκτες που επιλέχθηκαν.

Ξεκινάμε με τους δείκτες αποδοτικότητας που δείχνουν το πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιούνται τα στοιχεία του ενεργητικού από μία επιχείρηση. Σε αυτή την κατηγορία, έχουμε για την απόδοση των επενδύσεων τον δείκτη της βιομηχανικής αποδοτικότητας. Ο συγκεκριμένος δείκτης θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε με τι απόδοση αξιοποιεί μία επιχείρηση το ενεργητικό της με σκοπό να εμφανίσει λειτουργικά κέρδη. Η βιομηχανική αποδοτικότητα υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\text{Βιομηχανική Αποδοτικότητα} = (\text{Κέρδη πριν από τόκους και φόρους} \times 100\%) \div \text{Σύνολο Ενεργητικού} \quad (1)$$

Στους δείκτες αποδοτικότητας υπάγεται και η ανακύκλωση κεφαλαίων για την οποία επιλέχθηκαν ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού και ο δείκτης κυκλοφορίας υποχρεώσεων. Ο πρώτος θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε πόσο παραγωγικά χρησιμοποιούνται τα περιουσιακά στοιχεία κάθε επιχείρησης ενοικίασης αυτοκινήτων για την δημιουργία πώλησης υπηρεσιών ή αλλιώς ενοικιάσεων. Ειδικότερα με τον δείκτη κυκλοφορίας ενεργητικού υπολογίζουμε το ποσό των πωλήσεων σε δολάρια που παράγονται με κάθε δολάριο των περιουσιακών στοιχείων που διαθέτει μία εταιρεία ενώ με τον δείκτη κυκλοφορίας υποχρεώσεων μπορούμε να εξετάσουμε πόσο ισχυρή ικανότητα αποπληρωμής έχει μία εταιρεία. Οι δείκτες υπολογίζονται από τους τύπους:

$$\text{Δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού} = \text{Πωλήσεις} \div \text{Σύνολο Ενεργητικού} \quad (2)$$

$$\text{Δείκτης κυκλοφορίας υποχρεώσεων} = \text{Πωλήσεις} \div \text{Υποχρεώσεις} \quad (3)$$

Τέλος στην ίδια κατηγορία επιλέχθηκαν οι αριθμοδείκτες απόδοσης ενεργητικού (ROA) και απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE). Με την απόδοση ενεργητικού διακρίνουμε αν η εκάστοτε εταιρεία εκμεταλλεύεται με αποτελεσματικό τρόπο τα περιουσιακά της στοιχεία ενώ με την απόδοση ιδίων κεφαλαίων αν αξιοποιεί αποδοτικά τα κεφάλαια των μετόχων της με στόχο το κέρδος. Οι τύποι των ROA και ROE είναι οι εξής:

$$\text{Απόδοση ιδίων κεφαλαίων (ROE)} = (\text{Καθαρά κέρδη μετά από φόρους} \times 100\%) \div \text{Ίδια Κεφάλαια} \quad (4)$$

$$\text{Απόδοση Ενεργητικού (ROA)} = (\text{Καθαρά κερδή μετά από φόρους} \times 100\%) \div \text{Σύνολο Ενεργητικού} \quad (5)$$

Στην συνέχεια, από την κατηγορία των δεικτών κερδοφορίας επιλέχθηκαν δύο δείκτες οι οποίοι σχετίζονται με το περιθώριο κέρδους. Ο πρώτος είναι το μικτό περιθώριο κέρδους με τον οποίο υπολογίζουμε το ποσοστό των καθαρών πωλήσεων (ενοικιάσεων για την συγκεκριμένη ανάλυση) μετά την εξόφληση του κόστους των εμπορευμάτων που έχουν πωληθεί. Ο δεύτερος είναι το καθαρό περιθώριο κέρδους μέσω του οποίου παίρνουμε το ποσοστό του κύκλου εργασίας που απομένει μετά την τακτοποίηση όλων των εξόδων συμπεριλαμβανομένων των φόρων και των τόκων. Όσο υψηλότερες τιμές έχουν οι δείκτες κερδοφορίας τόσο αποδοτικότερη είναι η εκάστοτε εταιρεία. Οι τύποι των παραπάνω δεικτών εκφράζονται ως εξής:

$$\text{Μικτό περιθώριο κέρδους} = ((\text{Πωλήσεις} - \text{Κόστος Πωλήσεων}) \times 100\%) \div \text{Πωλήσεις} \quad (6)$$

$$\text{Καθαρό περιθώριο κέρδους} = (\text{Κέρδη μετά από φόρους} \times 100\%) \div \text{Πωλήσεις} \quad (7)$$

Για τη χρηματοοικονομική ανάλυση θα χρησιμοποιηθούν και δείκτες ρευστότητας που υπάγονται στην κατηγορία των δεικτών βραχυπρόθεσμης ρευστότητας, μέσω των οποίων θα αξιολογηθεί αν οι επιχειρήσεις μπορούν να εξοφλήσουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους. Τέτοιοι δείκτες είναι ο δείκτης γενικής ρευστότητας που δείχνει αν η επιχείρηση διαθέτει επαρκή κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία για να εκπληρώσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της και ο δείκτης άμεσης ρευστότητας, ένας πιο αυστηρός δείκτης ρευστότητας, του οποίου δεν λαμβάνονται υπόψη τα αποθέματα στην κάλυψη των υποχρεώσεων της επιχείρησης. Τα αποθέματα, στον συγκεκριμένο κλάδο περιλαμβάνουν πρώτες ύλες και διάφορα υλικά (καύσιμα, ανταλλακτικά και αναλώσιμα συντήρησης, λιπαντικά, καθαριστικά και υλικά γραφείου) και γι' αυτό η διαφορά μεταξύ του δείκτη γενικής ρευστότητας και του δείκτη άμεσης ρευστότητας είναι συχνά πολύ μικρή ή και μηδενική. Οι τύποι των δύο αυτών δεικτών ρευστότητας υπολογίζονται ως εξής:

$$\text{Δείκτης γενικής ρευστότητας} = \text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό} \div \text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις} \quad (8)$$

$$\text{Δείκτης άμεσης ρευστότητας} = (\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό} - \text{Αποθέματα}) \div \text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις} \quad (9)$$

Ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού ανήκει στους δείκτες φερεγγυότητας και μετρά την ικανότητα των επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων να εξοφλήσουν το συνολικό τους χρέος σε βάθος χρόνου. Δείχνει το βαθμό κάλυψης των περιουσιακών στοιχείων (σύνολο ενεργητικού) της επιχείρησης από τα δανειακά κεφάλαια. Μπορούμε να πούμε ότι ο δείκτης αυτός μετράει το βαθμό εξασφάλισης που προσφέρεται στους πιστωτές της επιχείρησης σε περιουσιακά στοιχεία. Οι πιστωτές προφανώς προτιμούν μια μικρότερη τιμή του δείκτη καθώς αυτό μεταφράζεται σε μικρότερο κίνδυνο (ρίσκο) όταν τη χρηματοδοτήσουν. Όσο μικρότερη η τιμή του δείκτη, τόσο μικρότερη η χρηματοοικονομική πίεση της επιχείρησης και τόσο μεγαλύτερη η ικανότητά της να καλύψει τις υποχρεώσεις της χωρίς προβλήματα. Η τιμή του δείκτη υπολογίζεται από τον τύπο:

$$\text{Δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού} = \frac{\text{Σύνολο Υποχρεώσεων}}{\text{Σύνολο Ενεργητικού}} \quad (10)$$

Εν συνεχεία θα γίνει περιγραφή ακόμα δύο χρηματοοικονομικών δεικτών που επιλέχθηκαν από την κατηγορία των δεικτών επίδοσης της διαχείρισης. Αυτοί οι δείκτες προσδιορίζουν την διαχείριση και τον έλεγχο των διοικητικών και χρηματοοικονομικών εξόδων της επιχείρησης. Ο λόγος γίνεται για τον δείκτη σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων και για τον δείκτη σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων οι οποίοι εκφράζουν το πόσο μπορεί να επηρεαστούν τα κέρδη από τα έξοδα. Όσο πιο μεγάλη η τιμή των παραπάνω δεικτών τόσο μεγαλύτερο κόστος και μικρότερα καθαρά κέρδη έχει η επιχείρηση που μελετάμε. Οι τύποι των δεικτών υπολογίζονται ως εξής:

$$\text{Δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων} = \frac{(\text{Χρηματοοικονομικά Έξοδα} \times 100\%)}{\text{Πωλήσεις}} \quad (11)$$

$$\text{Δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων} = \frac{(\text{Γενικά και διοικητικά έξοδα} \times 100\%)}{\text{Πωλήσεις}} \quad (12)$$

Τέλος έχουν υπολογισθεί, ο δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια που κατατάσσονται στους δείκτες μόχλευσης. Με την χρήση των δεικτών μόχλευσης μπορούμε να υπολογίσουμε πόσο μια επιχείρηση βασίζεται στο χρέος και δείχνουν την ικανότητα της να καλύψει τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της όπως τόκους δανείων και χρηματοδοτικές μισθώσεις. Ο δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια μας δείχνει για κάθε δολάριο περιουσίας το ποσό του συνολικού χρέους ενώ ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια εστιάζει μόνο στο μακροπρόθεσμο χρέος και είναι χρήσιμος για να αξιολογηθεί ο μακροπρόθεσμος

χρηματοοικονομικός κίνδυνος και η βιωσιμότητα του χρέους. Οι δείκτες μόχλευσης υπολογίζονται ως εξής:

$$\text{Δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια} = \frac{\text{Συνολικό Χρέος ή Σύνολο Υποχρεώσεων}}{\text{Ίδια κεφάλαια}} \quad (13)$$

$$\text{Δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια} = \frac{\text{Μακροπρόθεσμο Χρέος ή Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}{\text{Ίδια κεφάλαια}} \quad (14)$$

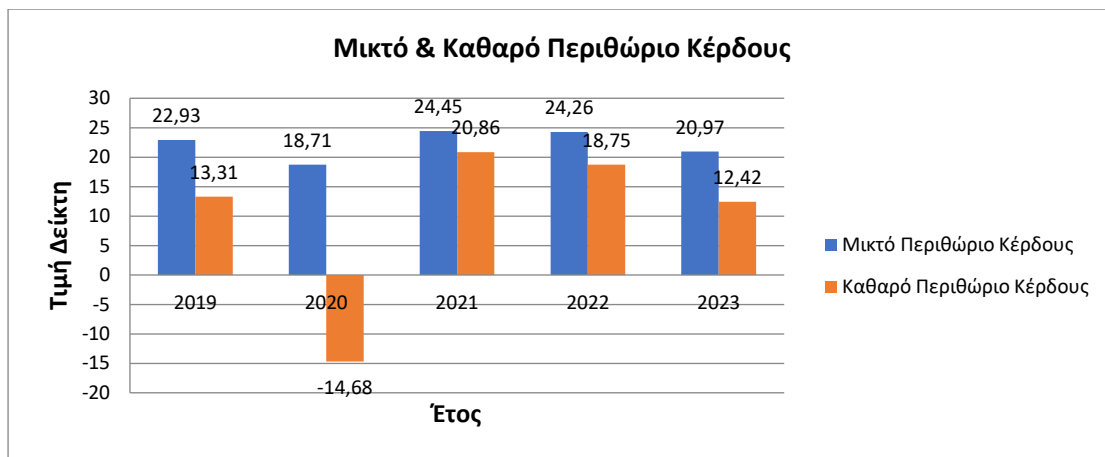
(Ζοπουνίδης 2013)

4.4 Χρηματοοικονομική ανάλυση του κλάδου

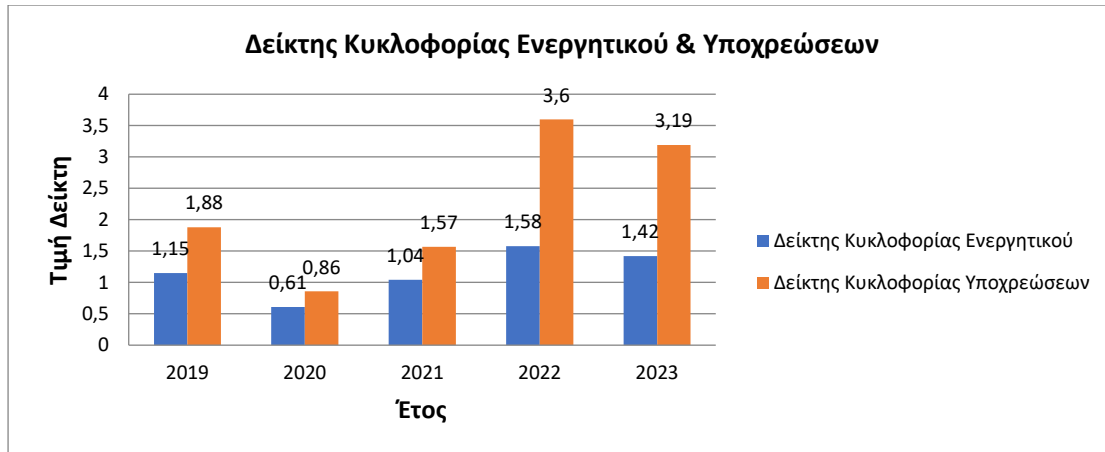
Στην ενότητα αυτή, θα γίνει παρουσίαση των εταιρειών που επιλέχθηκαν για χρηματοοικονομική ανάλυση και ταυτόχρονα θα εξεταστούν οι χρηματοοικονομικοί δείκτες που αναλύθηκαν προηγουμένως και αποτυπώνουν την οικονομική τους θέση, την αποδοτικότητα και τη βιωσιμότητά τους. Σκοπός της ανάλυσης είναι η αξιολόγηση της φερεγγυότητας, της ρευστότητας και της αποτελεσματικότητας των επιχειρήσεων, με στόχο τη διαμόρφωση σαφούς εικόνας για την πορεία και τη στρατηγική τους στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων.

AutoUnion Car Rental (Active Cars A.E.)

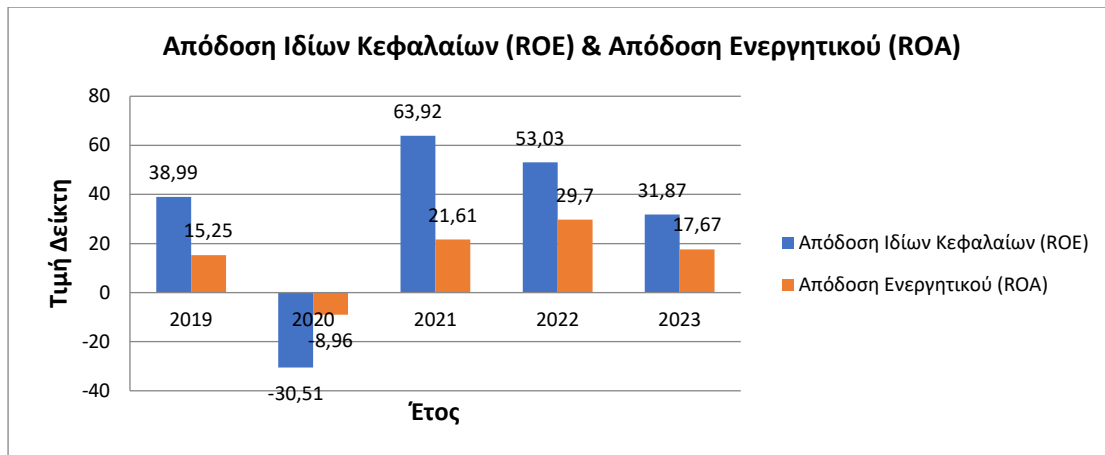
Η AutoUnion Car Rental (Active Cars A.E.) είναι μία μεσαία επιχείρηση καθώς το 2023 είχε κύκλο εργασιών 33 εκατομμύρια ευρώ και απασχολούσε κατά μέσο όρο 46 άτομα και δραστηριοποιείται στην οικονομική ενοικίαση αυτοκινήτων από το 1978, με παρουσία σε Ελλάδα και Κύπρο. Διαθέτει πάνω από 6.000 οχήματα και ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα ενοικίασης.



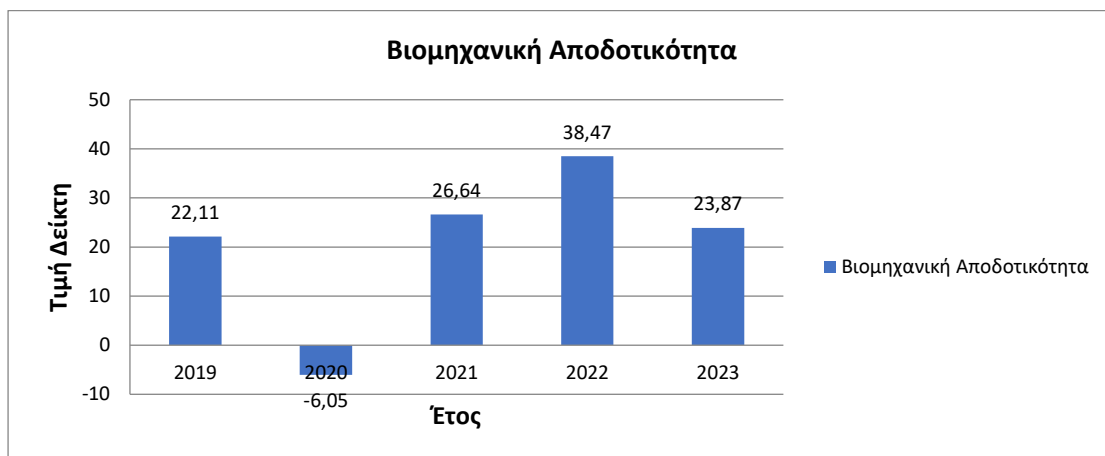
Βλέπουμε στο παραπάνω ραβδόγραμμα ότι η εταιρεία παρουσίασε ανοδική πορεία στους δείκτες κερδοφορίας της έως το 2021 λόγω αποτελεσματικής διαχείρισης του κόστους και αυξημένης ζήτησης. Βέβαια δεν μπορούμε να παραβλέψουμε την πτώση του δείκτη του καθαρού περιθωρίου κέρδους σε αρνητικά επίπεδα που οφείλεται κυρίως στην πανδημία που σχολιάσαμε σε προηγούμενο κεφάλαιο της εργασίας και κατά συνέπεια στην μείωση εσόδων και στα αυξημένα σταθερά κόστη. Το 2023 σημειώνεται πτώση στους δείκτες κερδοφορίας γεγονός που οφείλεται σε αυξημένα λειτουργικά και χρηματοοικονομικά έξοδα, ένταση του ανταγωνισμού και μειωμένη ζήτηση.



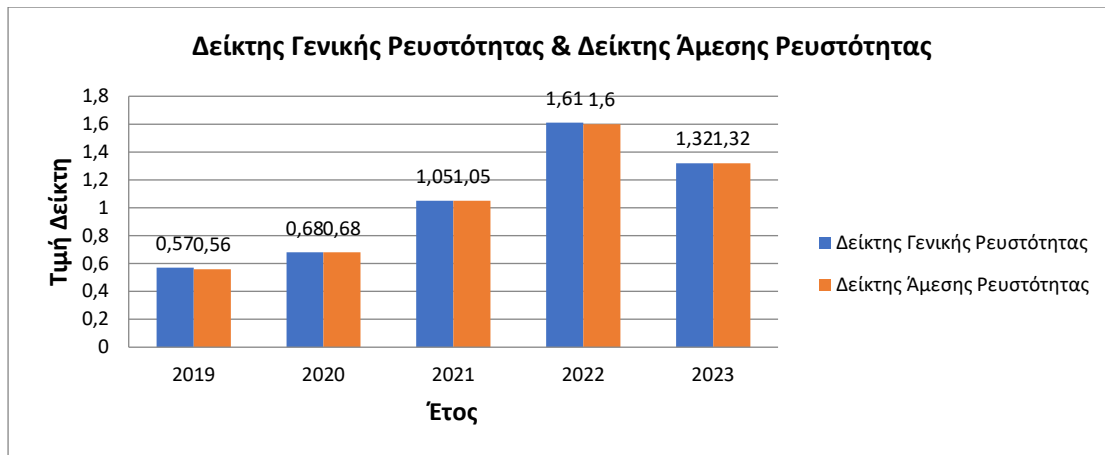
Η AutoUnion Car Rental εμφάνισε πτώση των δεικτών κυκλοφορίας ενεργητικού και υποχρεώσεων το 2020 ενδεχομένως λόγω της πανδημίας αλλά από το 2021 ανέκαμψε με κορύφωση το 2022. Η αύξηση των δεικτών δείχνει βελτιωμένη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων και ενισχυμένη ικανότητα κάλυψης υποχρεώσεων υποδηλώνοντας οικονομική σταθερότητα και αποδοτικότητα.



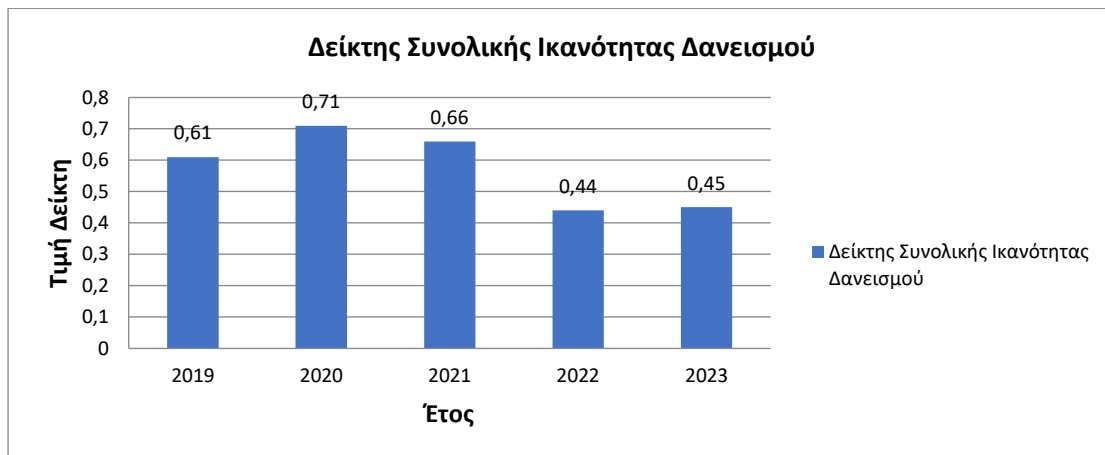
Στην συνέχεια παρατηρούμε πως η AutoUnion Car Rental εκδήλωσε διακυμάνσεις στην απόδοση ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ενεργητικού (ROA) με σημαντική μείωση των δεικτών κάτω από το μηδέν το 2020 λόγω του COVID-19 και σημαντική ανάκαμψη το 2021 όπου το ROE έφτασε στο υψηλότερο σημείο. Το 2022 οι αποδόσεις παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα ενώ το 2023 σημειώθηκε μείωση υποδηλώνοντας αύξηση του κόστους και μειωμένη αποδοτικότητα στη χρήση των κεφαλαίων της εταιρείας.



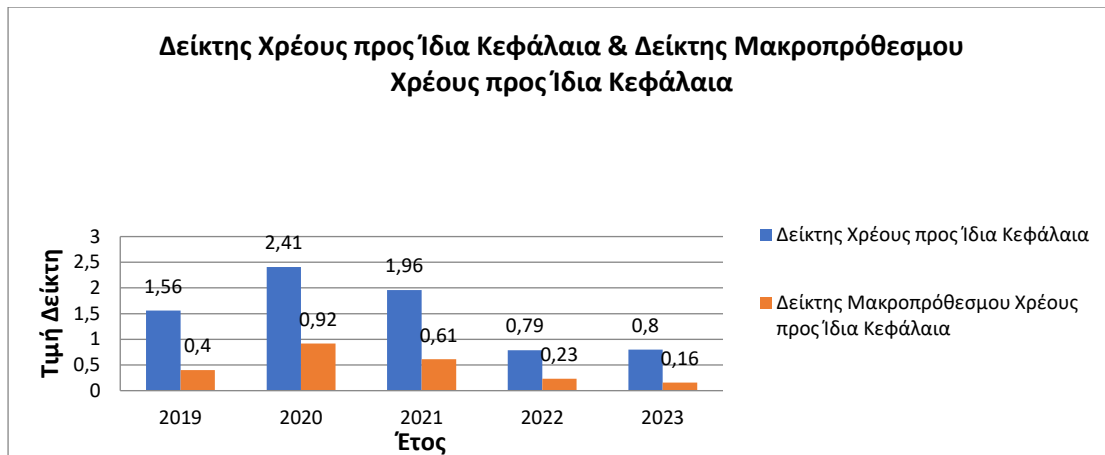
Όσο για την βιομηχανική αποδοτικότητα η εταιρεία παρουσίασε μεγάλη πτώση το 2020 πάλι λόγω της πανδημίας, αλλά αποκαταστάθηκε σημαντικά το 2021 στα ίδια επίπεδα με το 2019 και κορυφώθηκε το 2022. Το 2023 σημειώθηκε πτώση λόγω της αύξησης του κόστους και της μειωμένης αποδοτικότητας στη χρήση των πόρων, αν και διατηρείται σε σχετικά υψηλά επίπεδα.



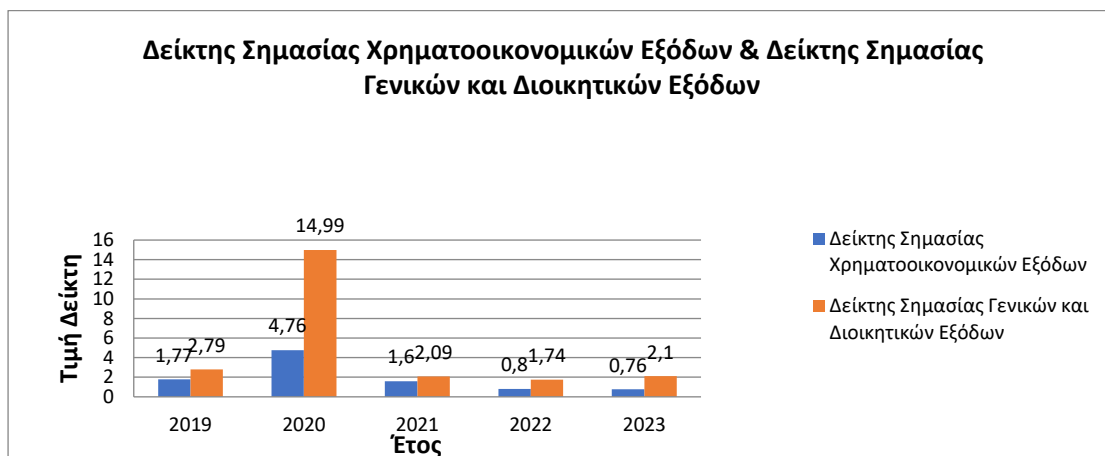
Η AutoUnion Car Rental το 2019 και το 2020 είχε δείκτες ρευστότητας μικρότερους του ένα, κάτι που σημαίνει ότι δυσκολευόταν να εξοφλήσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις με τα κυκλοφορούντα στοιχεία. Το 2021 βελτίωσε την ρευστότητά της με τους δείκτες γενικής και άμεσης ρευστότητας να ξεπερνούν το ένα δείχνοντας ικανότητα κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η κορύφωση το 2022 δείχνει ισχυρή ρευστότητα, ενώ η μικρή μείωση το 2023 παραμένει σε ασφαλή επίπεδα. Συμπερασματικά η εταιρεία εμφανίζει χρηματοοικονομική σταθερότητα και ικανότητα διαχείρισης υποχρεώσεων.



Η εταιρεία παρουσίασε αυξημένη συνολική ικανότητα δανεισμού την περίοδο 2019-2021, με την υψηλότερη τιμή το 2020, γεγονός που υποδηλώνει αυξημένη εξάρτηση από δανεισμό εκείνη την περίοδο. Από το 2022, παρατηρείται σημαντική μείωση του δείκτη, λόγω της μείωσης του συνολικού χρέους σε συνδυασμό με αύξηση της κερδοφορίας, γεγονός που βελτίωσε τη φερεγγυότητα της επιχείρησης. Το 2023 σημειώθηκε μια μικρή αύξηση του δείκτη, αλλά παραμένει σε ικανοποιητικά επίπεδα. Δεδομένου ότι για τον δείκτη συνολικής ικανότητας δανεισμού όσο μικρότερη είναι η τιμή του, τόσο μικρότερη είναι η εξάρτηση από δανεισμό και τόσο καλύτερη είναι η οικονομική εικόνα της επιχείρησης, η εξέλιξη αυτή κρίνεται θετική.



Εν συνεχεία διαπιστώνουμε ότι είχε υψηλό δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια το 2020-2021 κάτι που προδίδει την αυξημένη εξάρτηση από τον δανεισμό, με σταδιακή μείωση από το 2022. Ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια ήταν χαμηλός σε όλη την περίοδο καταδεικνύοντας ότι το μεγαλύτερο μέρος του χρέους ήταν βραχυπρόθεσμο και κατά συνέπεια, μπορεί να επηρεάζει τη ρευστότητα, αλλά ταυτόχρονα να μειώνει τον μακροπρόθεσμο χρηματοοικονομικό κίνδυνο.

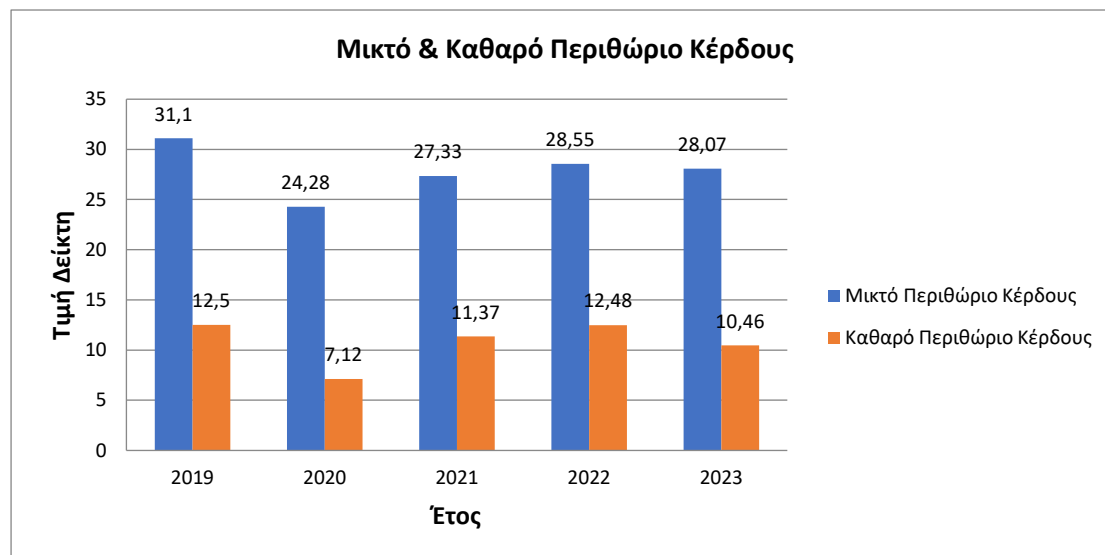


Τέλος η AutoUnion Car Rental εμφάνισε απότομη αύξηση του δείκτη σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων το 2020 λόγω αυξημένων λειτουργικών δαπανών ή μειωμένων εσόδων στη διάρκεια του COVID-19. Το 2021 ο δείκτης επανήλθε σε χαμηλότερα επίπεδα και παρέμεινε σταθερός για τα επόμενα χρόνια δείχνοντας καλύτερο έλεγχο των λειτουργικών εξόδων. Ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων παρέμεινε σχετικά σταθερός, λόγω του ότι το κόστος χρηματοδότησης δεν παρουσίασε μεγάλες διακυμάνσεις.

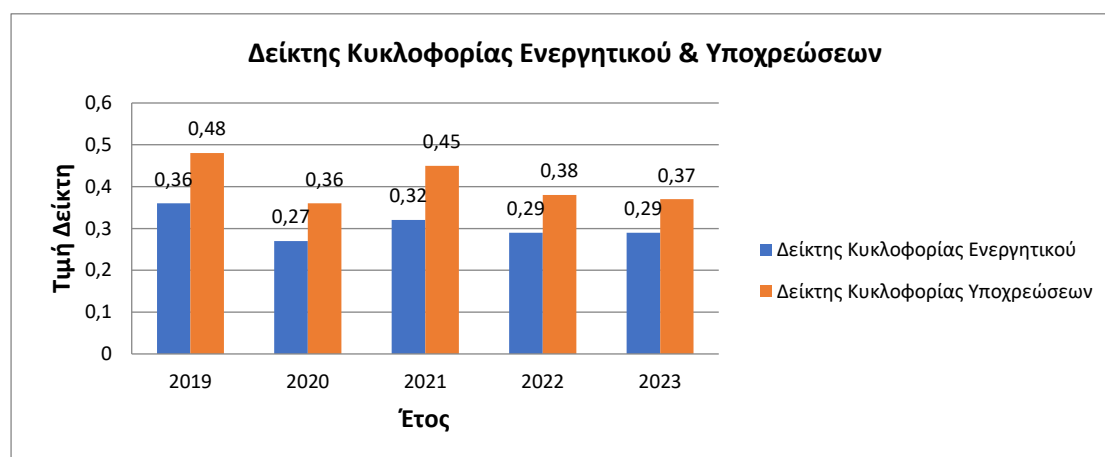
Avis

Η Avis είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα, με παρουσία σε πάνω από (5.500) σημεία παγκοσμίως και εκτεταμένο δίκτυο στην ελληνική

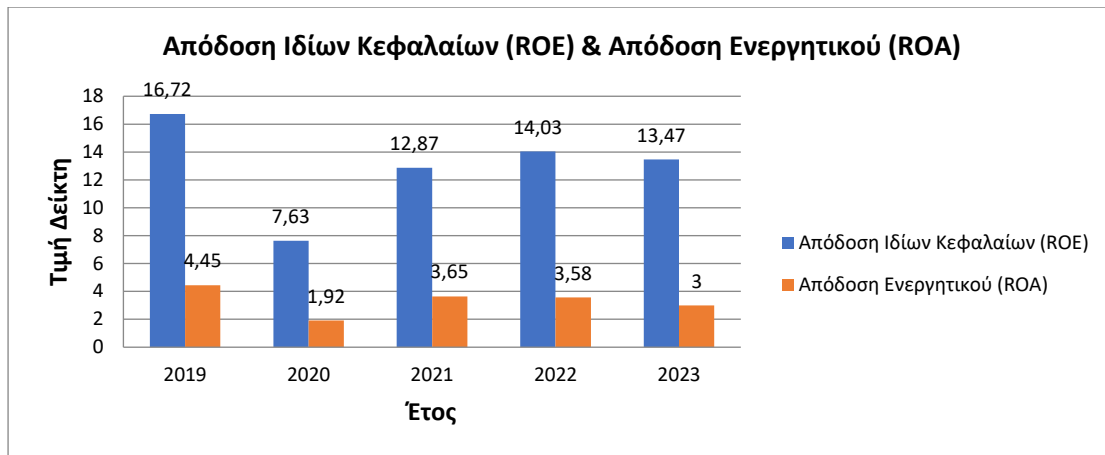
επικράτεια, στόλο άνω των 60.000 οχημάτων και ετήσιο κύκλο εργασιών που ξεπερνά τα 300 εκατομμύρια ευρώ. Διαθέτει παρουσία σε αεροδρόμια, πόλεις και τουριστικούς προορισμούς, παρέχοντας ολοκληρωμένες λύσεις ενοικίασης αυτοκινήτων και μακροχρόνιας μίσθωσης.



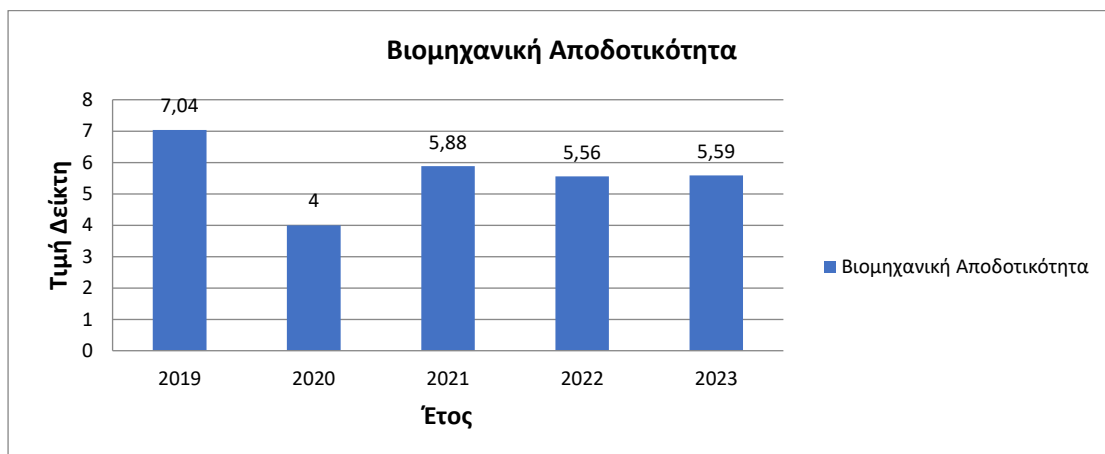
Η Avis όπως βλέπουμε από το παραπάνω ραβδόγραμμα έφτασε στο υψηλότερο σημείο της το 2019 γεγονός που δείχνει ορθή διαχείριση κόστους και αυξημένα έσοδα. Το 2020 παρατηρείται πτώση στα περιθώρια κέρδους λόγω αυξημένων λειτουργικών και χρηματοοικονομικών εξόδων. Ωστόσο το 2021 οι δείκτες παρουσιάζουν αυξητική τάση και έως το 2023 διατηρούνται στα ίδια επίπεδα.



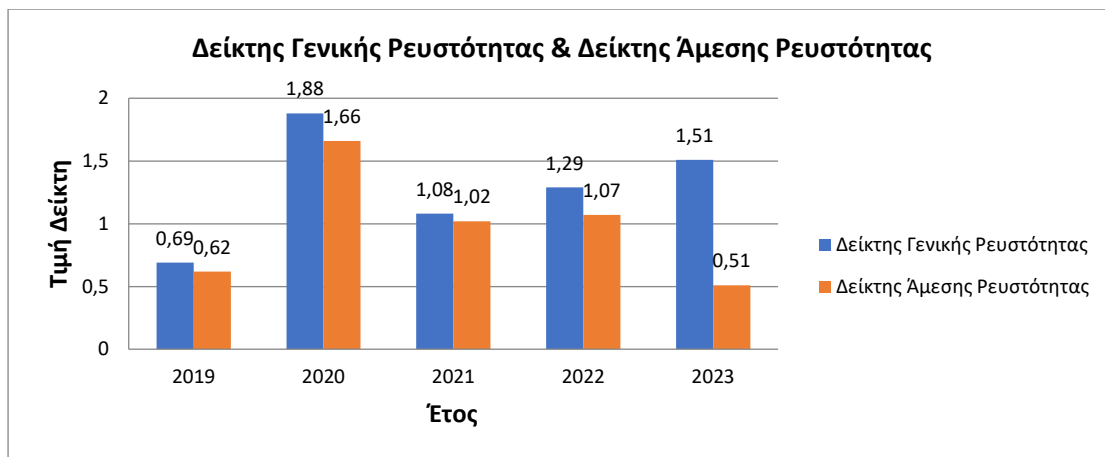
Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι τόσο ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού όσο και ο δείκτης κυκλοφορίας υποχρεώσεων ελαττώθηκαν το 2020 λόγω της πανδημίας, επανήλθαν στις τιμές του 2019, το 2021 και σταθεροποιήθηκαν σε χαμηλότερα επίπεδα τα επόμενα χρόνια. Αυτό δείχνει μειωμένη αποδοτικότητα στη χρήση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας και απαιτείται βελτίωση της στρατηγικής με σκοπό την οικονομική σταθερότητα.



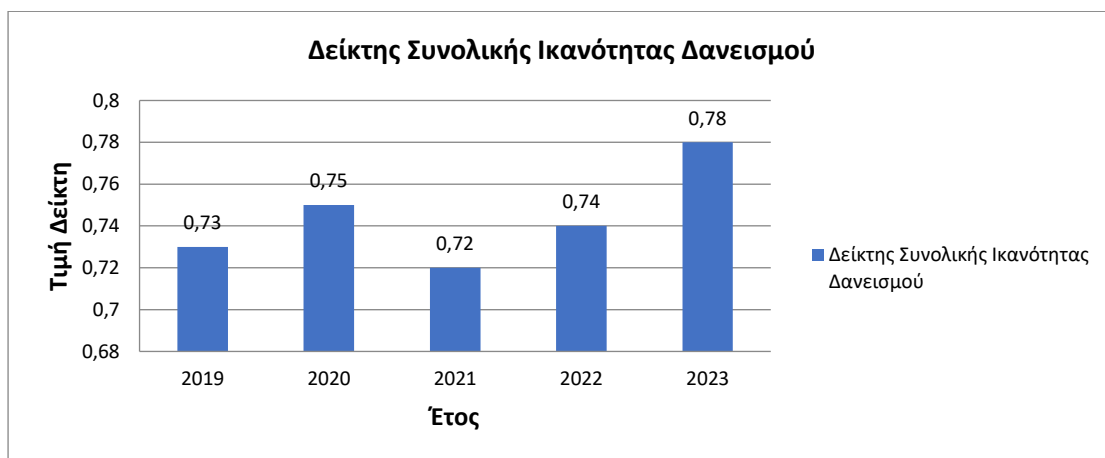
Όσο για τους δείκτες απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και ενεργητικού (ROA) σημειώθηκε μείωση το 2020 σηματοδοτώντας μειωμένη κερδοφορία ή αύξηση των περιουσιακών στοιχείων χωρίς ανάλογη αύξηση κερδών αντίθετα με το 2021 που η απόδοση ήταν υψηλότερη και στην συνέχεια το 2022 και το 2023 παρέμεινε στα ίδια επίπεδα. Σε σύγκριση με την AutoUnion Car Rental, η Avis διατήρησε τους δείκτες απόδοσης σε χαμηλότερα ποσοστά αλλά με μικρότερες διακυμάνσεις και με πιο σταθερή απόδοση.



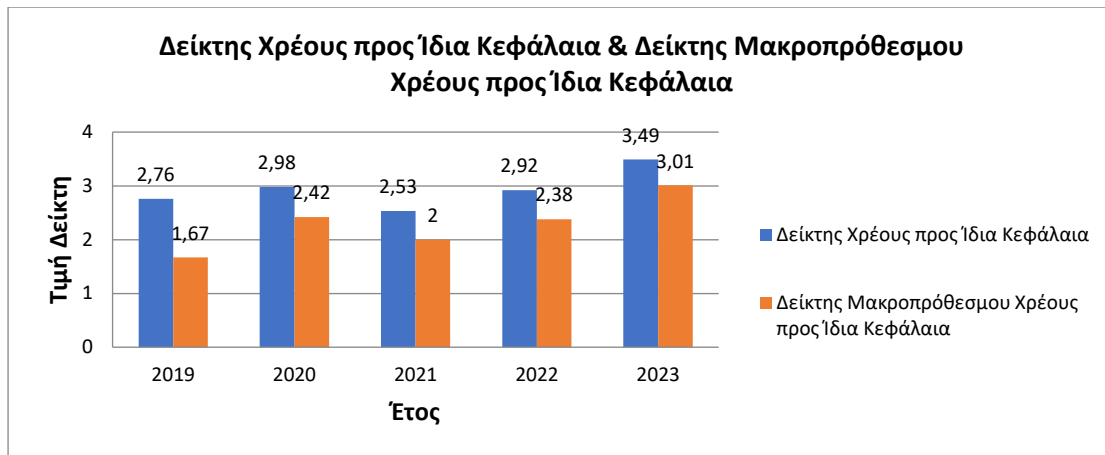
Η Avis παρουσίασε πτώση στη βιομηχανική αποδοτικότητα το 2020, λόγω της πανδημίας και της μειωμένης ζήτησης. Το 2021 ανέκαμψε χωρίς όμως να προσπεράσει την τιμή που είχε ο δείκτης το 2019. Το 2022 σημειώθηκε μικρή πτώση αλλά η αποδοτικότητα διατηρήθηκε σε μέτρια επίπεδα μέχρι και το 2023.



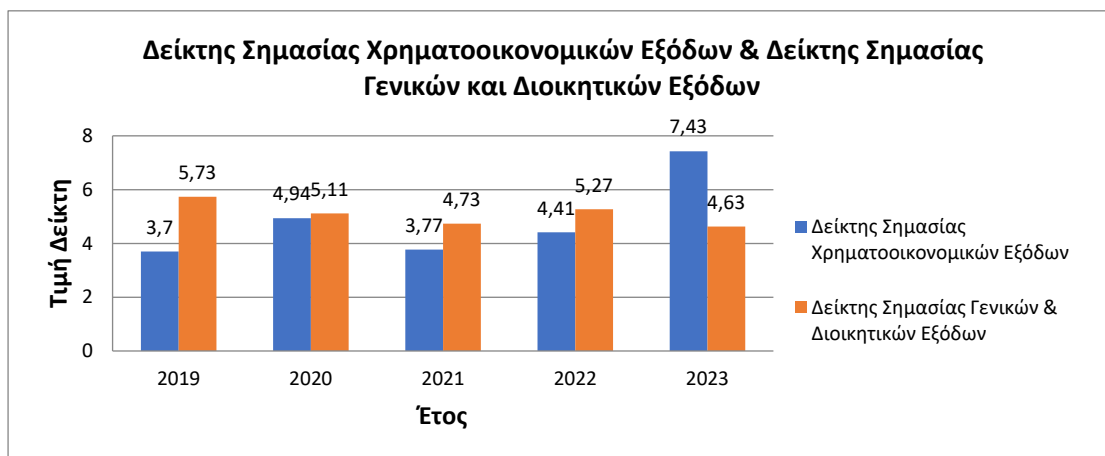
Το ραβδόγραμμα που σχετίζεται με τους δείκτες ρευστότητας δείχνει ότι η Avis είχε υψηλή γενική ρευστότητα το 2020, λόγω στρατηγικής διατήρησης ρευστών αλλά μειώθηκε σημαντικά το 2021 χωρίς να πέσει κάτω από ένα, με σταδιακή αύξηση μέχρι το 2023. Η άμεση ρευστότητα ακολούθησε αντίστοιχη πορεία με απότομη πτώση στο (0,51) το 2023, φανερώνοντας μειωμένη διαθεσιμότητα άμεσα ρευστοποιήσιμων στοιχείων. Παρόλο που η εταιρεία είχε ισχυρή ρευστότητα τα προηγούμενα χρόνια, η πτώση το 2023 μας βοηθάει να καταλάβουμε πως υπάρχουν δυσκολίες στην κάλυψη βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.



Η Avis παρουσίασε μέτρια συνολική ικανότητα δανεισμού την περίοδο 2019-2023, με τη μέγιστη τιμή να καταγράφεται το 2023. Η πορεία του δείκτη συνολικής ικανότητας δανεισμού την περίοδο 2019-2023 δείχνει σταδιακή αύξηση, με την τιμή του το 2023 να αγγίζει το 0,78, πλησιάζοντας το κρίσιμο όριο του 80%. Αυτό υποδηλώνει αυξημένη εξάρτηση από δανεισμό και δυνητικό κίνδυνο υπερχρέωσης, γεγονός που απαιτεί προσεκτική διαχείριση για τη διασφάλιση της φερεγγυότητας της επιχείρησης.



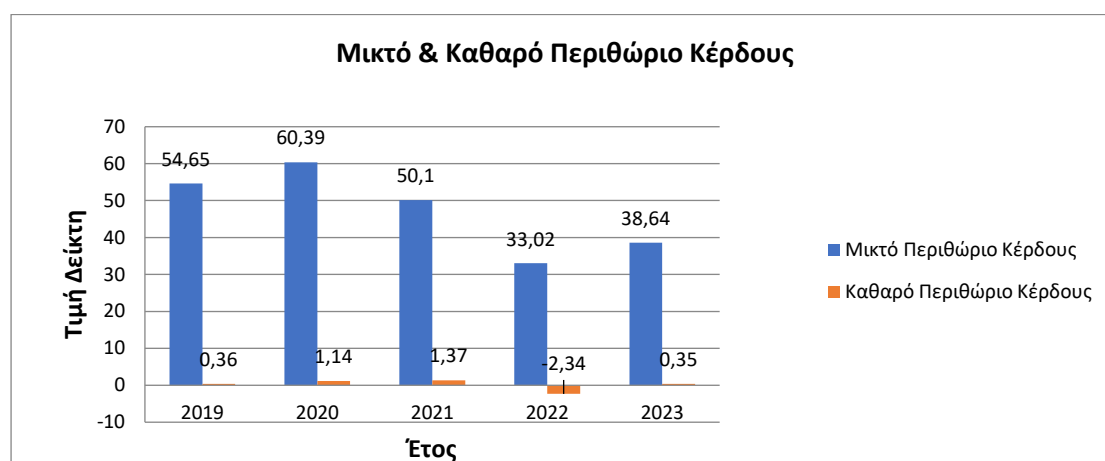
Στην συνέχεια βλέπουμε πως η εταιρεία είχε αυξημένο δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια την περίοδο 2019-2022 με αποκορύφωμα το 2023 με τιμή (3,49) που σημαίνει ότι υπάρχει μεγαλύτερη εξάρτηση από δανεισμό σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια ακολουθεί αρκετά όμοια πορεία, αυξανόμενος στα (3,01) το 2023, υποδηλώνοντας ότι μεγάλο μέρος του χρέους της είναι μακροπρόθεσμο.



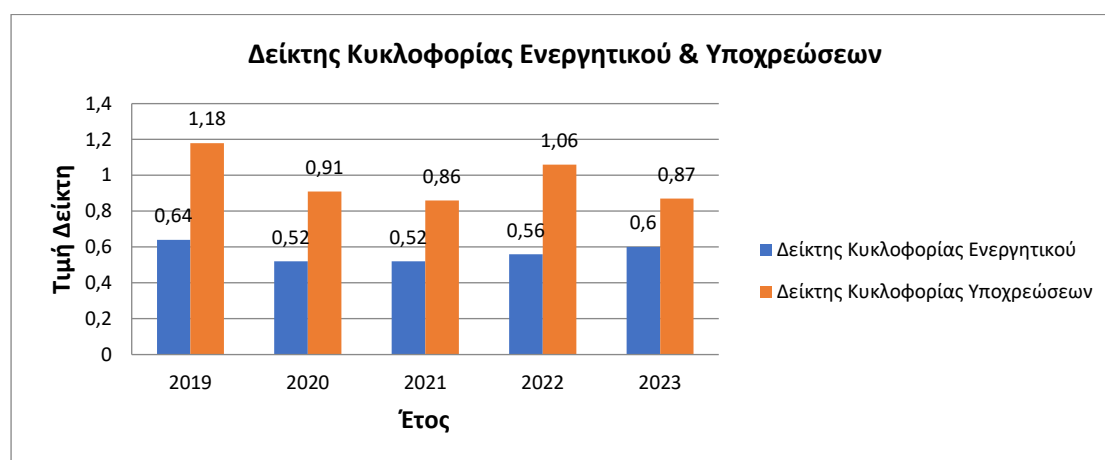
Τέλος σε ότι έχει να κάνει με τους δείκτες επίδοσης της διαχείρισης, η Anis παρουσίασε αύξηση στον δείκτη σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων με αποκορύφωμα το 2023 που καταγράφηκε η υψηλότερη τιμή, γεγονός που υποδηλώνει αυξημένο κόστος δανεισμού ή μεγαλύτερη εξάρτηση από δανειακά κεφάλαια. Αντίθετα, ο δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων παρέμεινε σταθερός με μικρή μείωση το 2023, δείχνοντας έλεγχο των λειτουργικών δαπανών. Η επιχείρηση φαίνεται να αντιμετωπίζει μεγαλύτερη οικονομική επιβάρυνση από τόκους και δάνεια, κάτι που μπορεί να επηρεάσει την κερδοφορία της μακροπρόθεσμα.

Car 'n Motion

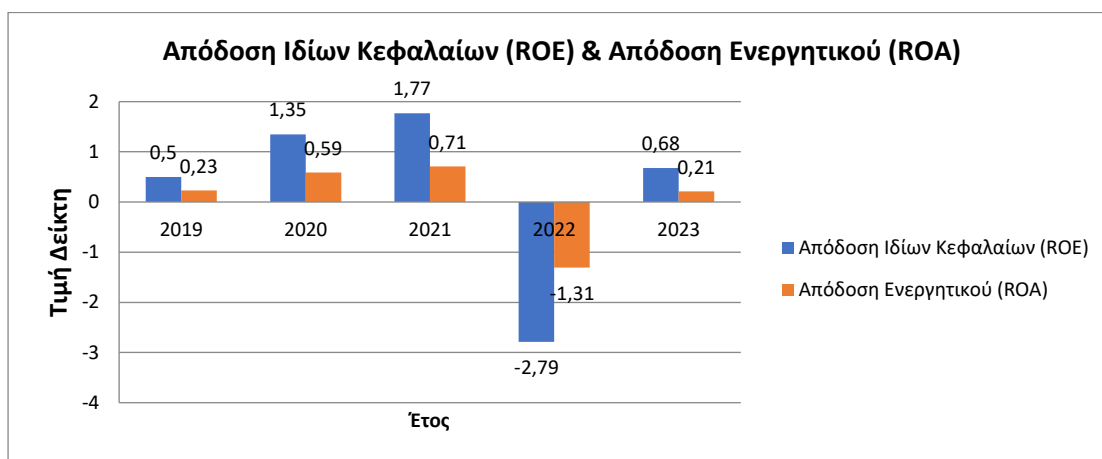
Η Car 'n Motion είναι εταιρεία ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα που προσφέρει ευέλικτες λύσεις Leasing και βραχυχρόνιες μισθώσεις, με παρουσία σε πολλά σημεία εξυπηρέτησης σε Αθήνα, Πειραιά, Χαλκίδα, Κρήτη, Κέρκυρα και άλλες περιοχές. Έχει ως στόχο την παροχή υπηρεσιών τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις, διαθέτοντας ποικιλία οχημάτων και ανταγωνιστικές τιμές. Κατατάσσεται στην κατηγορία μικρών επιχειρήσεων με 18 άτομα προσωπικό κατά μέσο όρο και 2,5 εκατομμύρια πωλήσεις.



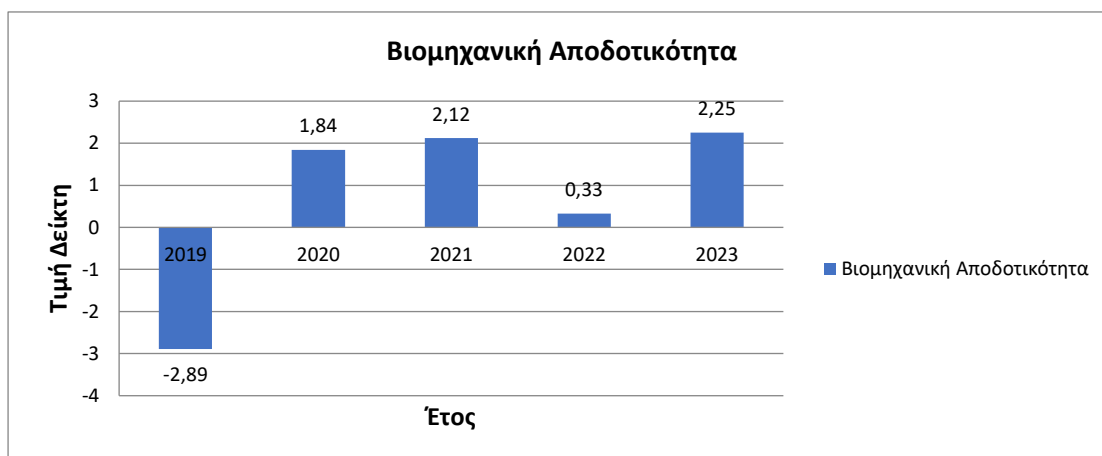
Η Car 'n Motion παρατηρούμε ότι διαθέτει υψηλό μικτό περιθώριο κέρδους, αποκαλύπτοντας έτσι ότι η επιχείρηση κρατάει το κόστος πωλήσεων σε χαμηλά επίπεδα σε σχέση με τα έσοδά της. Αντιθέτως, το Καθαρό Περιθώριο Κέρδους είναι το πιο χαμηλό που έχουμε δει μέχρι τώρα, όντας μικρότερο από αυτό της Avis και της AutoUnion και μάλιστα το 2022 αρνητικό. Από αυτό καταλαβαίνουμε ότι τα λειτουργικά και χρηματοοικονομικά έξοδα μεταβάλλουν σημαντικά την κερδοφορία της εταιρείας και άρα παρά τη θετική επίδοση στο μικτό κέρδος, η Car 'n Motion ενδέχεται να αντιμετωπίζει προβλήματα στην διαχείριση των συνολικών εξόδων της.



Ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού της εταιρείας τα χρόνια 2019-2023 κυμαίνεται μεταξύ (0,52) και (0,64) που σημαίνει ότι υπάρχει περιορισμένη εκμετάλλευση των περιουσιακών στοιχείων για την παραγωγή εσόδων. Όσο για τον δείκτη κυκλοφορίας υποχρεώσεων, μειώθηκε από το 2019 μέχρι το 2023, φανερώνοντας ορθή διαχείριση των υποχρεώσεων και χαμηλότερη δραστηριότητα. Συμπερασματικά η τάση δείχνει σταθερότητα και προκλήσεις στην αποδοτικότητα της εταιρείας.

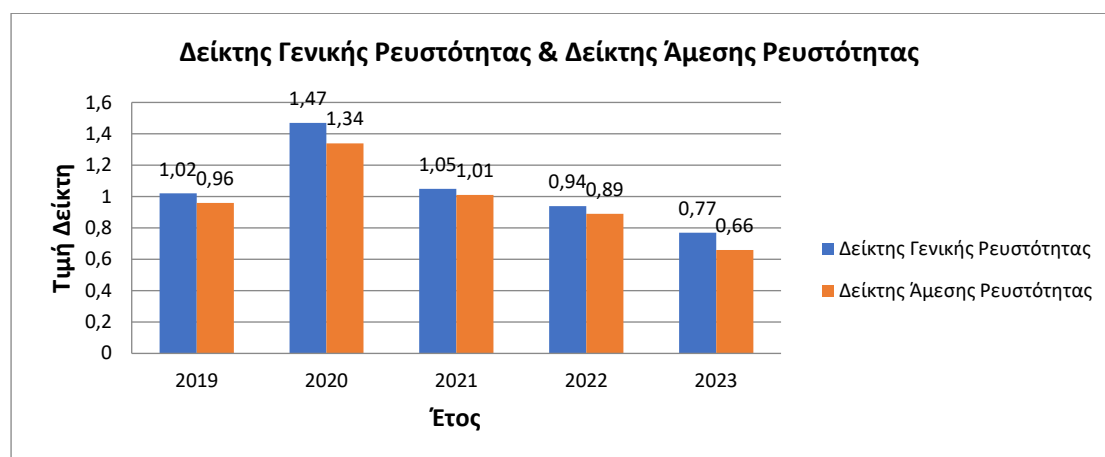


Στην συνέχεια βλέπουμε ότι η εταιρεία είχε χαμηλές τιμές ROE και ROA με μικρή αύξηση των δεικτών από το 2019 έως το 2021, φανερώνοντας περιορισμένη αποδοτικότητα κεφαλαίων και ενεργητικού. Το 2022 σημείωσε αρνητική απόδοση με ζημιές και αδυναμία αξιοποίησης των πόρων της ενώ το 2023 υπήρξε μία μικρή ανάκαμψη. Παρά την επιστροφή της εταιρείας σε θετικές τιμές ROE και ROA, παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, γεγονός που μεταφράζεται σε δυσκολίες στην διαχείριση της κερδοφορίας της.

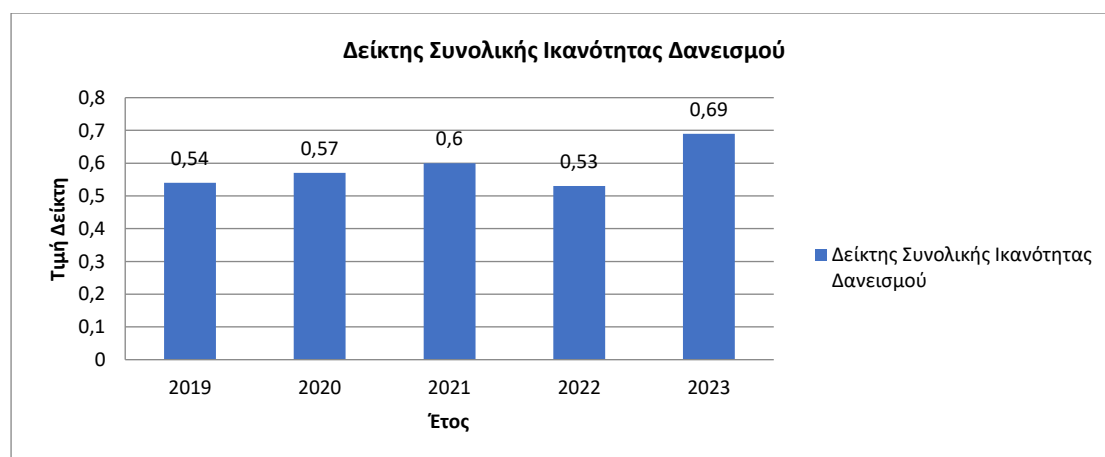


Η Car 'n Motion ξεκίνησε το 2019 με αρνητική βιομηχανική αποδοτικότητα, δείχνοντας σοβαρά λειτουργικά προβλήματα. Το 2020 και 2021 παρουσίασε σημαντική ανάκαμψη λόγω της αποτελεσματικότητας στην διαχείριση των πόρων της. Το 2022 σημειώθηκε πτώση λόγω

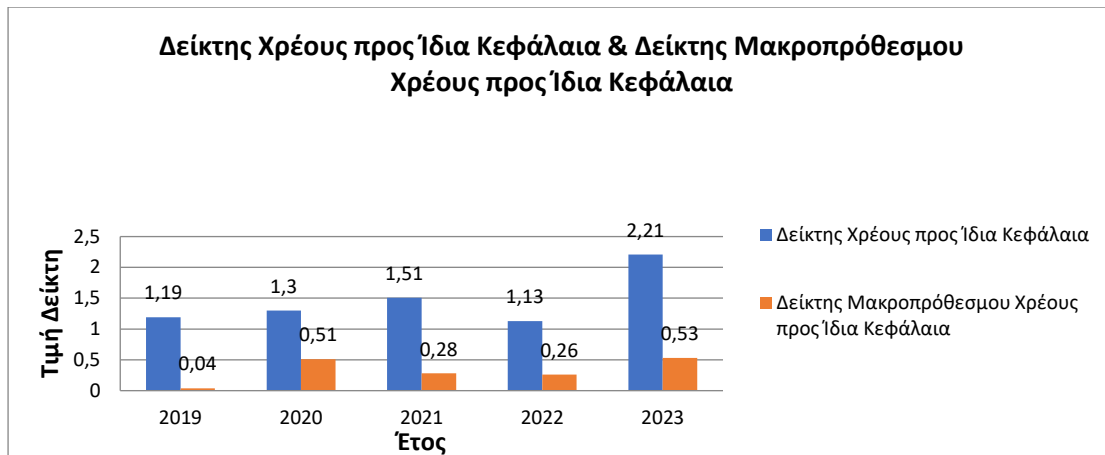
ελάττωσης των εσόδων και αυξημένων λειτουργικών εξόδων. Το 2023, η εταιρεία ανέκαμψε ξανά πιάνοντας την υψηλότερη τιμή της με βελτίωση της διαχείρισης και εκμετάλλευση του ενεργητικού της.



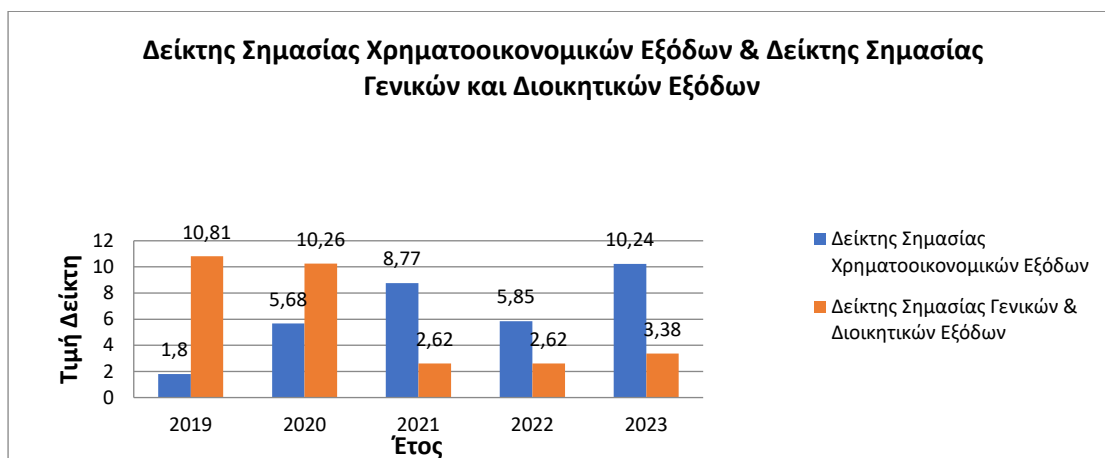
Οι δείκτες γενικής και άμεσης ρευστότητας της Car 'h Motion εμφάνισαν αύξηση το 2020, δείχνοντας βελτιωμένη διαχείριση ρευστότητας, ενώ από το 2021 και μετά σημειώθηκε σταδιακή πτώση, καταλήγοντας το 2022 και το 2023 σε τιμές κάτω της μονάδας. Η πτώση αυτή εκφράζει δυσκολία στην εξόφληση βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, άρα και αυξημένη εξάρτηση από εξωτερική χρηματοδότηση.



Στη συνέχεια παρατηρείται ότι ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού παρέμεινε σχετικά σταθερός από το 2019 έως το 2022 (0,53 – 0,60), ενώ το 2023 αυξήθηκε σημαντικά στο 0,69 καθιστώντας τον μέτριο σύμφωνα με τις διεθνείς νόρμες. Αυτή η αύξηση δείχνει μεγαλύτερη εξάρτηση της εταιρείας από δανεισμό, γεγονός που υποδηλώνει επιδείνωση της φερεγγυότητάς της, λόγω μειωμένων κερδών και αδύναμης διαχείρισης ταμειακών ροών.



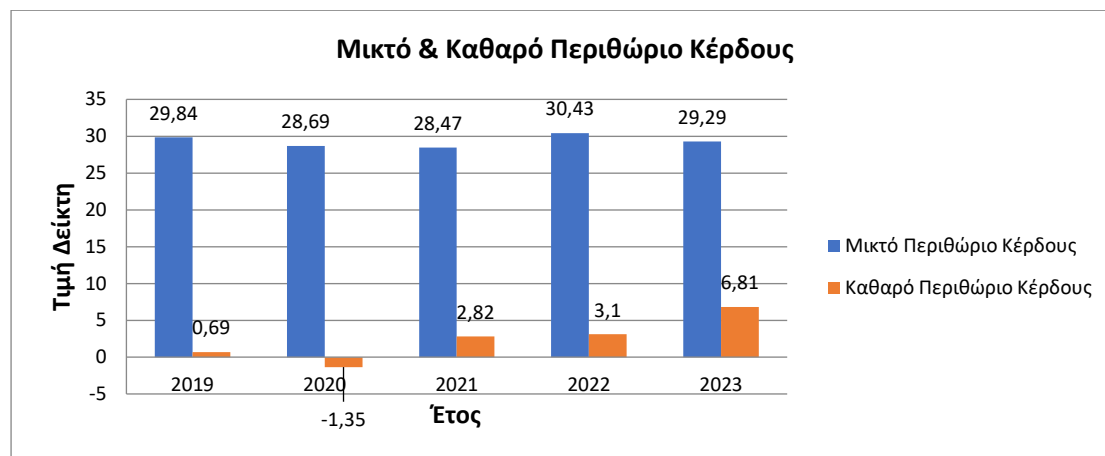
Η Car 'h Motion παρουσίασε σταδιακή αύξηση του δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια από το 2019 έως το 2021, ακολουθούμενος από μείωση το 2022 και μεγάλη άνοδο του δείκτη το 2023. Από την άλλη ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια είχε αυξητική τάση, φτάνοντας από (0,04) το 2019 σε (0,51) το 2020 και μετά πτώση το 2021 και το 2022, ενώ το 2023 πήρε την μέγιστη τιμή του. Έτσι κατανοούμε ότι η επιχείρηση έχει αυξήσει την μόχλευσή της, γεγονός που συνεπάγεται με μεγαλύτερη εξάρτηση από δανεισμό, ώστε να αναπτυχθεί ή να καλύψει χρηματοδοτικές ανάγκες.



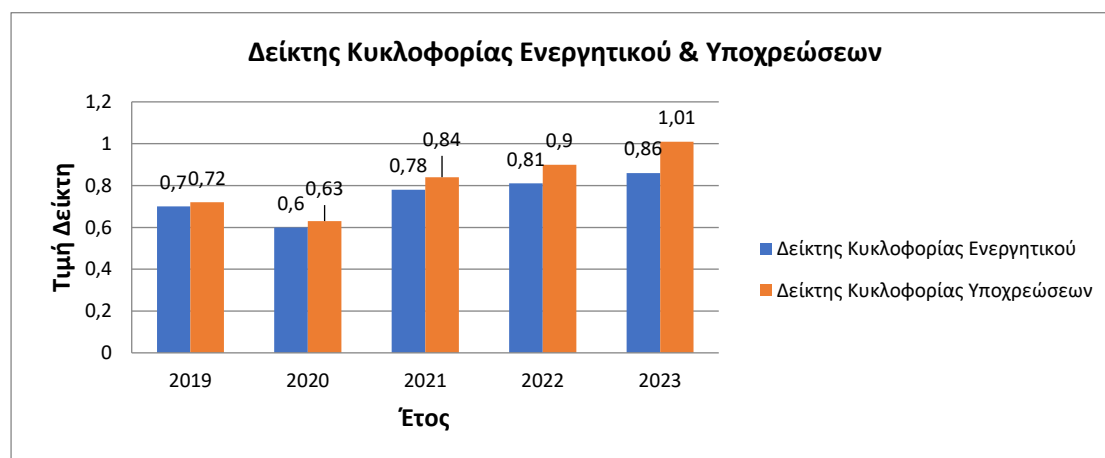
Ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων της εταιρείας παρουσίασε μεγάλη άνοδο από το 2019 έως το 2023, φτάνοντας από (1,8) σε (10,24), λόγω αυξημένων χρηματοοικονομικών εξόδων που προήλθαν από υψηλή δανειακή επιβάρυνση. Για τον δείκτη σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων ισχύει το ακριβώς αντίθετο καθώς μειώθηκε από (10,81) το 2019 σε (3,38) το 2023, αγγίζοντας και χαμηλότερες τιμές το 2021 και το 2022. Οι τιμές δείχνουν ότι υφίσταται αποτελεσματικότερη διαχείριση στα διοικητικά κόστη. Η αύξηση των χρηματοοικονομικών εξόδων σε συνδυασμό με τη μείωση των λειτουργικών εξόδων ενδεχομένως να σηματοδοτεί αλλαγή στρατηγικής στην δομή κόστους της εταιρείας.

Enterprise

Η Enterprise είναι ακόμα μία μεγάλη επιχείρηση ενοικίασης αυτοκινήτων καθώς απασχολεί πάνω από (250) εργαζόμενους και ο κύκλος εργασιών της υπερβαίνει κατά πολύ τα (50.000.000) ευρώ. Ιδρύθηκε το 1957 στις Η.Π.Α και έχει επεκταθεί διεθνώς παρέχοντας τόσο βραχυχρόνιες όσο και μακροχρόνιες μισθώσεις. Η εταιρεία έχει παρουσία σε πολλά σημεία της Ελλάδας και εξυπηρετεί επαγγελματίες και τουρίστες με μεγάλη ποικιλία στον στόλο της ο οποίος περιλαμβάνει συμβατικά, ηλεκτρικά και πολυτελή αυτοκίνητα.

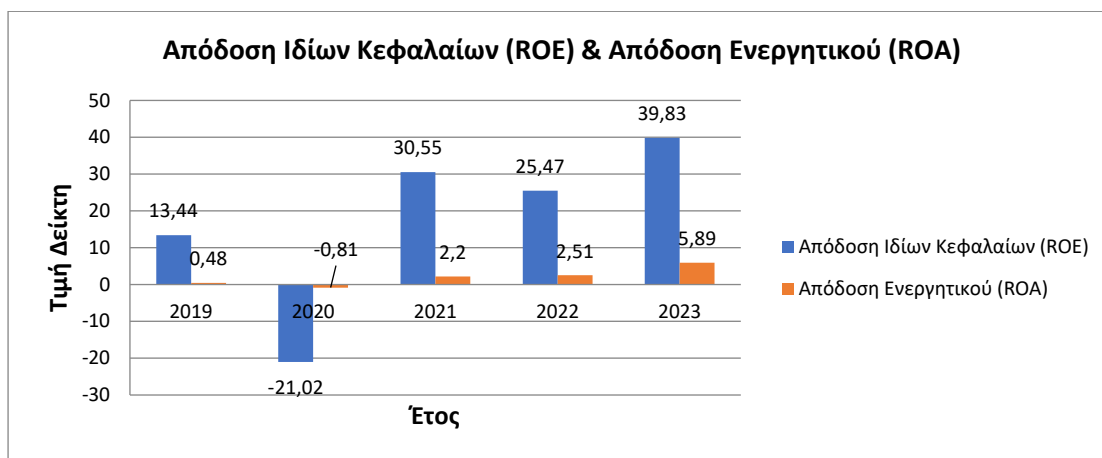


Το ραβδόγραμμα δείχνει την πορεία του μικτού και του καθαρού περιθωρίου κέρδους της Enterprise από το 2019 έως το 2023. Για το μικτό περιθώριο μπορούμε να πούμε ότι παρέμεινε σχετικά σταθερό, φανερώνοντας ανθεκτικότητα στην κερδοφορία. Αντίθετα, το καθαρό περιθώριο πήρε αρνητική τιμή το 2020 αλλά αυξήθηκε σταδιακά φτάνοντας την μεγαλύτερη τιμή του το 2023, γεγονός που καταδεικνύει την αύξηση της αποδοτικότητας και την καλύτερη διαχείριση του κόστους.

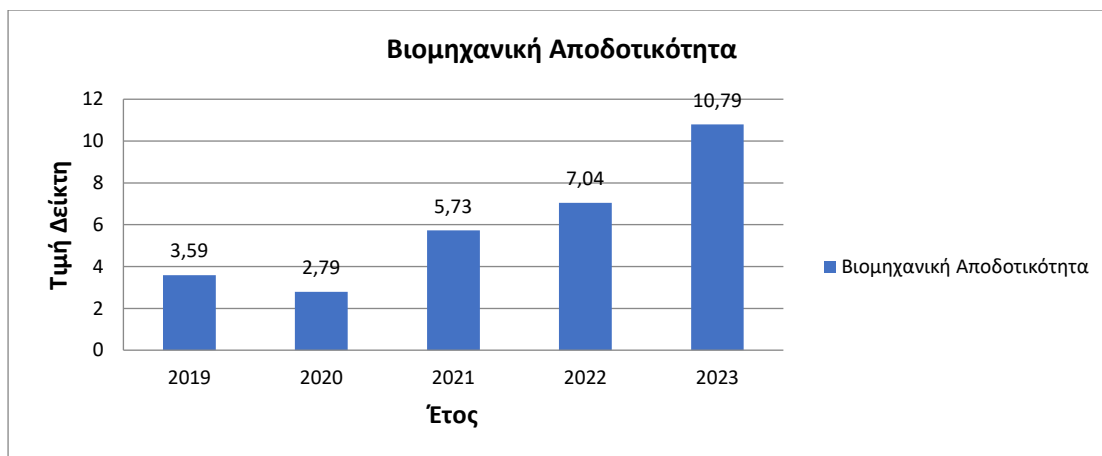


Η Enterprise παρουσίασε ανοδική πορεία των δεικτών κυκλοφορίας κατά την διάρκεια της περιόδου (2019-2023) με εξαίρεση την μικρή πτώση το 2020. Από αυτό μπορούμε να

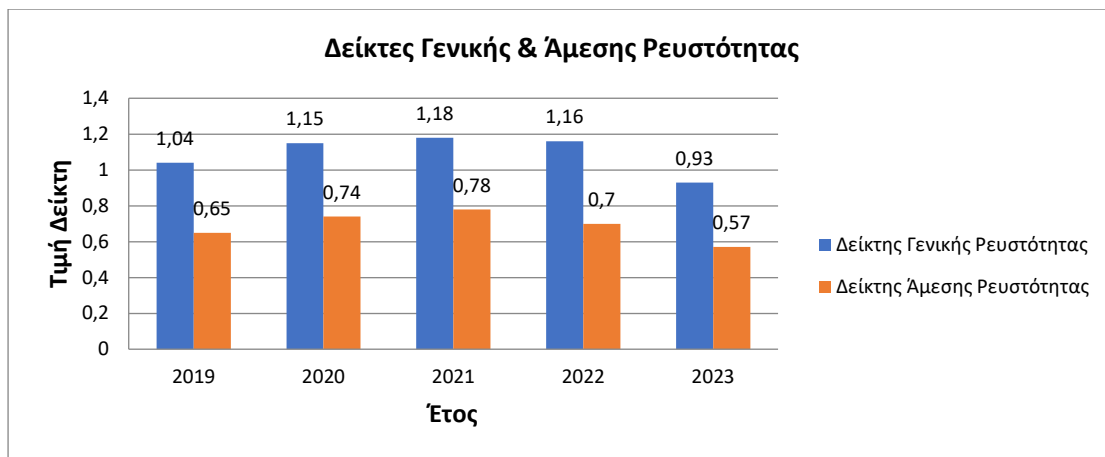
βγάλουμε το συμπέρασμα ότι στην εταιρεία υπάρχει βελτίωση στην ρύθμιση των περιουσιακών στοιχείων και των υποχρεώσεων με αποτέλεσμα την χρηματοοικονομική σταθερότητα της.



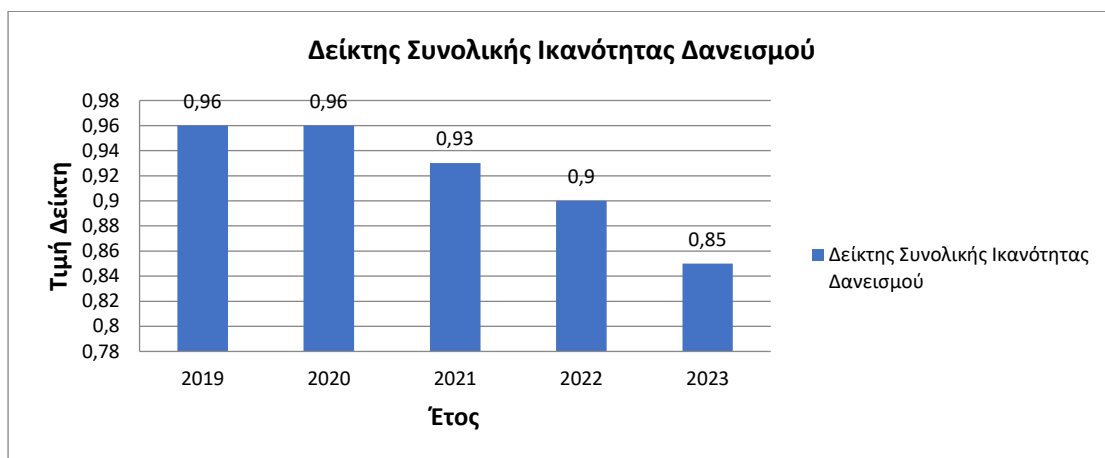
Οι δείκτες απόδοσης ROE και ROA της επιχείρησης πήραν αρνητικές τιμές το 2020 λόγω της πανδημίας. Ο ROE τα επόμενα χρόνια ανέκαμψε έντονα φτάνοντας από (-21,02)% στο (39,83)% το 2023 ενώ ο ROA είχε μικρότερες αυξήσεις και πιο συγκεκριμένα από (-0,81)% σε (5,89)% το 2023. Συνολικά η Enterprise βελτίωσε σημαντικά την αποδοτικότητά της μετά την πτώση του 2020, σημειώνοντας ισχυρή αύξηση των δεικτών τα επόμενα χρόνια.



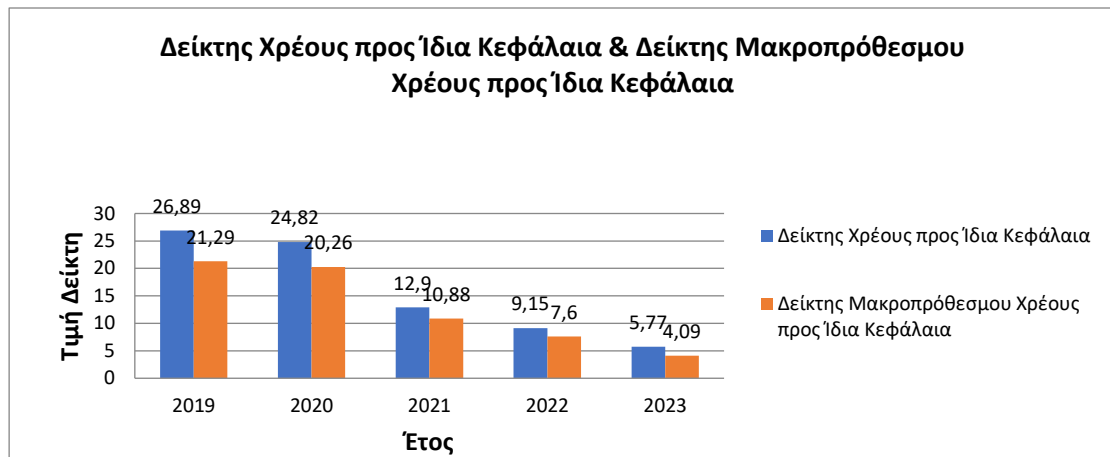
Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι η βιομηχανική αποδοτικότητα μειώνεται το 2020, λόγω των επιπτώσεων της πανδημίας. Ωστόσο το 2021 ο δείκτης αυξάνεται μέχρι και το 2023 όπου κορυφώνεται, το οποίο σημαίνει ότι υπάρχει πρόοδος στις λειτουργικές διαδικασίες και ορθότερη εκμετάλλευση των πόρων με αποτέλεσμα την βελτίωση της παραγωγικότητας και της κερδοφορίας.



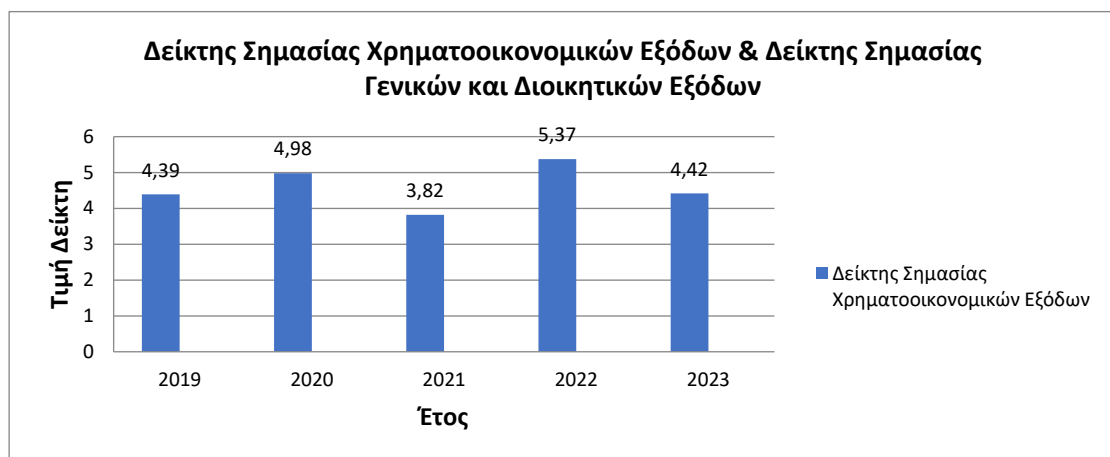
Η Enterprise είχε σταθερή ρευστότητα μέχρι το 2022 καθώς ο δείκτης γενικής ρευστότητας είχε τιμή πάνω από ένα, διασφαλίζοντας την εξόφληση των υποχρεώσεων της. Το 2023 όμως μειώθηκε στο (0,93) ενώ ο δείκτης άμεσης ρευστότητας ο οποίος αντικατοπτρίζει την ικανότητα αποπληρωμής χωρίς αποθέματα, όλη την περίοδο 2019-2023 ήταν μικρότερος του ένα. Η μεγάλη πτώση των δεικτών το 2023 και ο χαμηλός δείκτης άμεσης ρευστότητας όλα τα χρόνια, οφείλεται στην αύξηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων όπου μπορεί να επηρεάσει τη βραχυπρόθεσμη φερεγγυότητα της εταιρείας.



Παρατηρούμε ότι ο δείκτης φερεγγυότητας όσο περνούν τα χρόνια μειώνεται φτάνοντας το (0,85) το 2023. Οπότε ο βαθμός εξασφάλισης που προσφέρεται στους πιστωτές της επιχείρησης σε περιουσιακά στοιχεία κατά την διάρκεια της περιόδου 2019-2023 βελτιώνεται.



Το ραβδόγραμμα δείχνει ότι η Enterprise ελάττωσε τη μόχλευσή της. Ο δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια και ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους σταδιακά μειώνονταν από το 2019 έως το 2023. Αυτή η πτώση σηματοδοτεί μικρότερη εξάρτηση από το δανεισμό και μεγαλύτερη χρηματοοικονομική σταθερότητα.

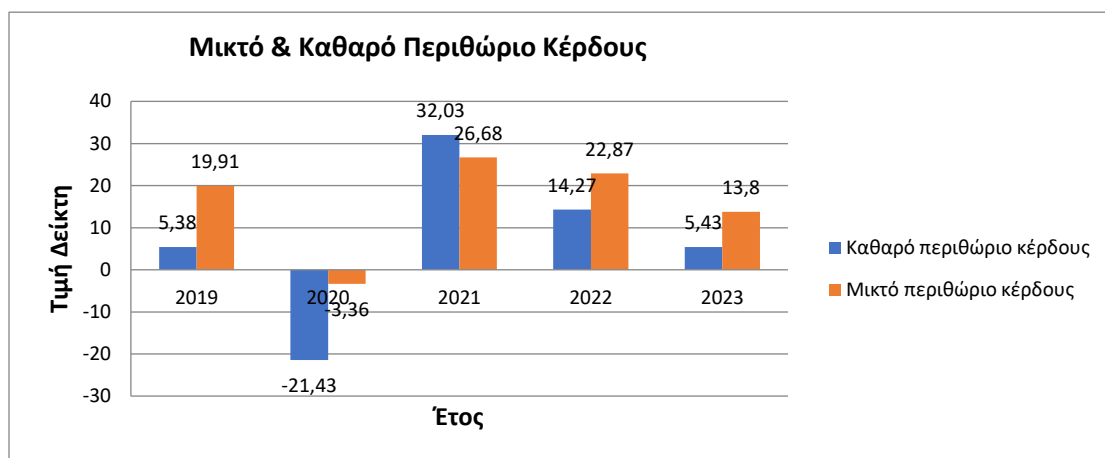


Τέλος, για την Enterprise παρατηρούμε ότι ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων παρουσίασε αυξομειώσεις από το 2019 έως το 2023, με υψηλότερη τιμή το 2022, λόγω υψηλών δανειακών επιβαρύνσεων. Το 2023 μειώθηκε στο (4.42%), φανερώνοντας εξέλιξη στη διαχείριση χρηματοοικονομικών εξόδων. Ο δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων δεν υπολογίζεται για την περίοδο 2019-2023 διότι δεν υπάρχει στις καταστάσεις της εταιρείας.

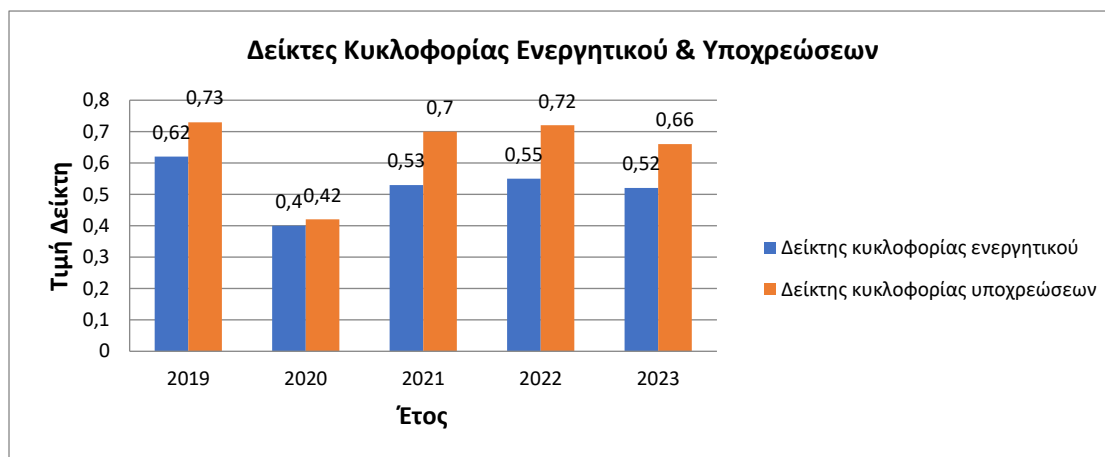
Avance Car Rental

Η Avance Rent a Car είναι μια ελληνική εταιρεία ενοικίασης αυτοκινήτων με παρουσία στην αγορά από το 1992. Διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα και προσφέρει μια ευρεία γκάμα οχημάτων για ιδιώτες και επαγγελματίες. Η εταιρεία σύμφωνα

με τα οικονομικά στοιχεία του 2023, κατηγοριοποιείται ως μεγάλη επιχείρηση. Ο κύκλος εργασιών της ξεπέρασε τα 27 εκατομμύρια ευρώ και το σύνολο ενεργητικού τα 53 εκατομμύρια ευρώ, υπερβαίνοντας έτσι δύο από τα τρία όρια που ορίζει ο νόμος.

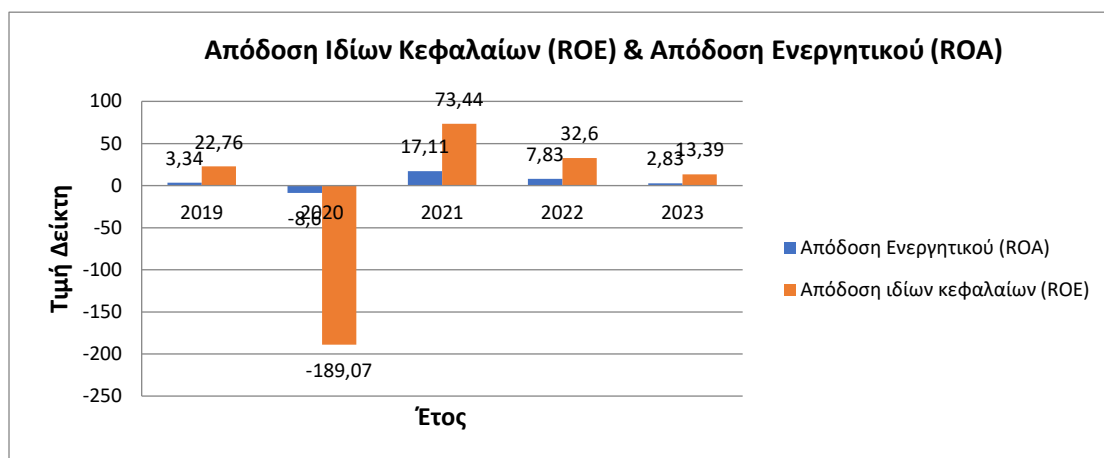


Το μικτό και καθαρό περιθώριο κέρδους της Avance παρουσιάζει σημαντικές διακυμάνσεις την περίοδο 2019–2023. Το 2020 αποτέλεσε τη δυσκολότερη χρονιά, με αρνητικά αποτελέσματα και στους δύο δείκτες, λόγω των επιπτώσεων της πανδημίας στον τουριστικό κλάδο. Το 2021 καταγράφηκε εντυπωσιακή ανάκαμψη, με τις υψηλότερες τιμές της πενταετίας, γεγονός που δείχνει βελτίωση τόσο στα έσοδα όσο και στον έλεγχο των εξόδων. Τα έτη 2022 και 2023 εμφανίζουν πτωτική πορεία αλλά με διατήρηση θετικών τιμών, γεγονός που υποδηλώνει μια πιο σταθερή και βιώσιμη οικονομική πορεία.

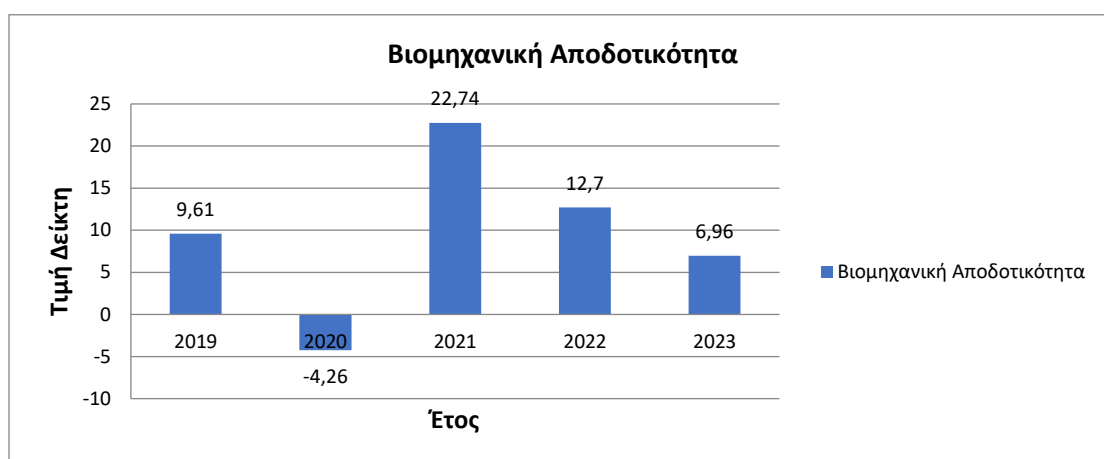


Το ραβδόγραμμα των δεικτών κυκλοφορίας ενεργητικού και υποχρεώσεων της Avance αποτυπώνει τη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων και των υποχρεώσεων την περίοδο 2019–2023. Το 2020 καταγράφεται η χαμηλότερη επίδοση και στους δύο δείκτες, υποδεικνύοντας μειωμένη αποτελεσματικότητα στη χρήση του ενεργητικού και στη διαχείριση των υποχρεώσεων. Από το 2021 και μετά παρατηρείται σταδιακή ανάκαμψη και

σταθεροποίηση, με τις τιμές να κινούνται κοντά στα επίπεδα του 2019. Αυτό δείχνει βελτίωση στη λειτουργική αποδοτικότητα και μεγαλύτερη ικανότητα εξυπηρέτησης των υποχρεώσεων.

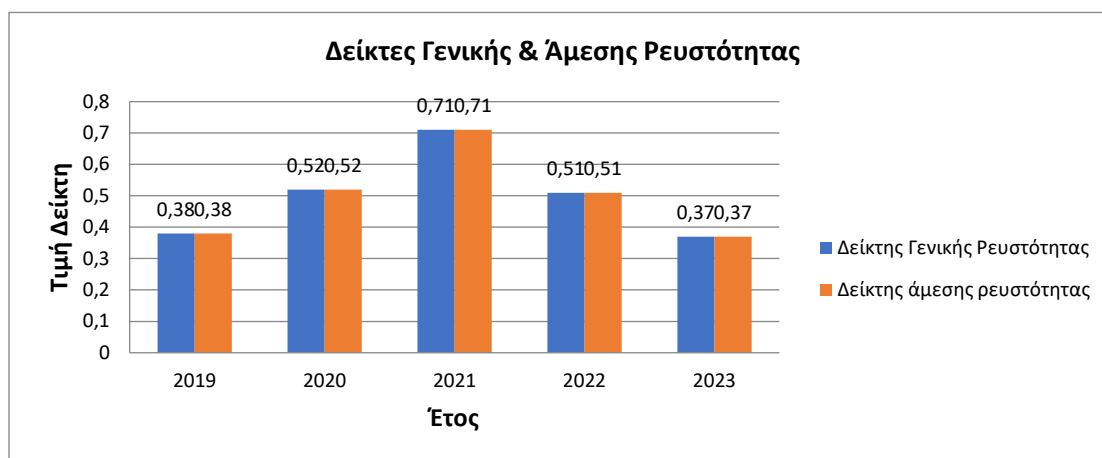


Το ραβδόγραμμα της απόδοσης ενεργητικού και ιδίων κεφαλαίων δείχνει έντονες διακυμάνσεις στην αποδοτικότητα της εταιρείας κατά την πενταετία 2019–2023. Το 2020 αποτελεί χρονιά αρνητικής επίδοσης, με το ROE να φτάνει το (-189,07%), ένδειξη σημαντικών ζημιών σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια λόγω της πανδημίας. Το 2021 ακολουθεί με εντυπωσιακή ανάκαμψη, καταγράφοντας την υψηλότερη απόδοση της περιόδου. Το 2022 και 2023 παρατηρείται σταδιακή μείωση, αλλά διατηρούνται θετικές τιμές, γεγονός που σημαίνει ότι υπάρχει μια πιο συγκρατημένη αλλά σταθερή αποδοτικότητα των επενδύσεων της επιχείρησης.

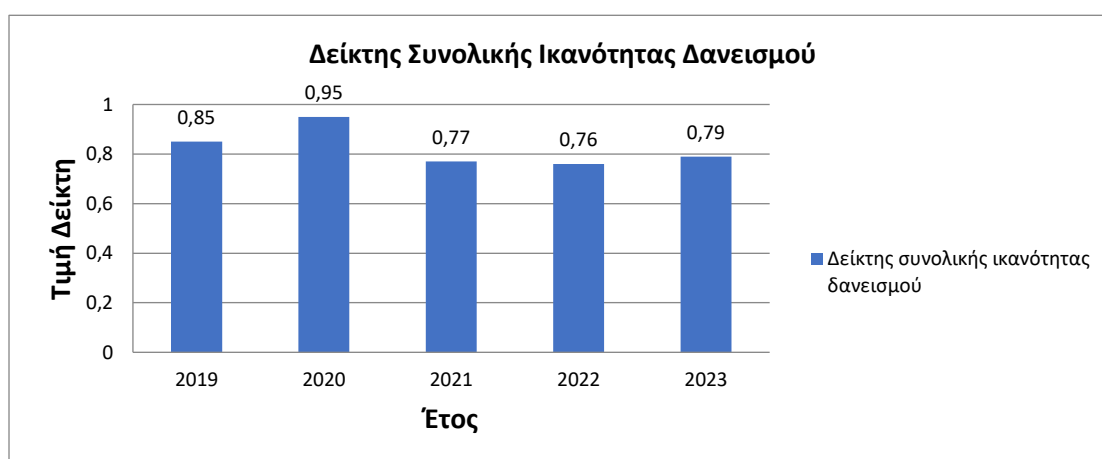


Όσο για την βιομηχανική αποδοτικότητα της επιχείρησης το 2020 καταγράφεται αρνητική τιμή (-4,26%). Το 2021 ακολουθεί με τη μέγιστη απόδοση (22,74%), επιβεβαιώνοντας την ανάκαμψη και την αποτελεσματική λειτουργία. Τα έτη 2022 και 2023 δείχνουν πτωτική πορεία όπως και για τους προηγούμενους δείκτες, αλλά η διατήρηση θετικών τιμών

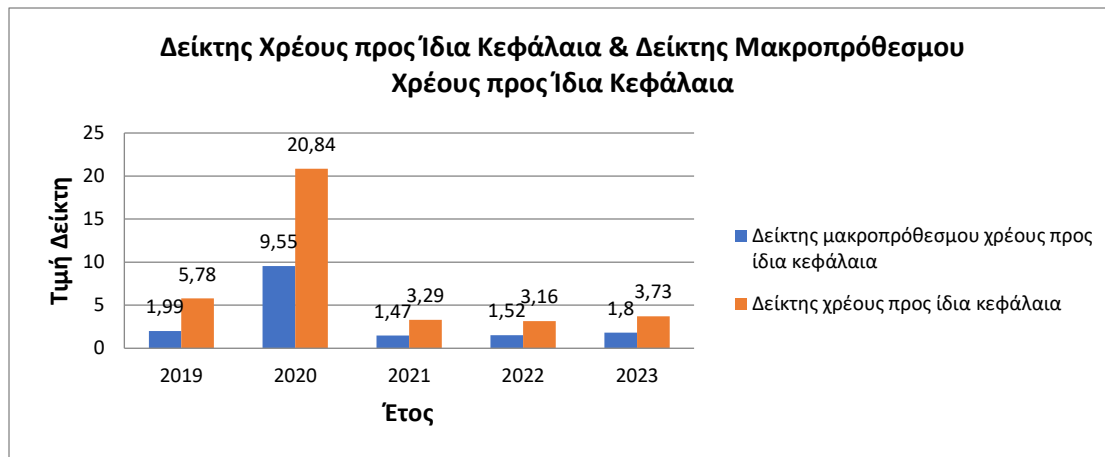
φανερώνει ότι η εταιρεία εξακολουθεί να αξιοποιεί ικανοποιητικά το ενεργητικό της, έστω και με μειωμένη αποδοτικότητα.



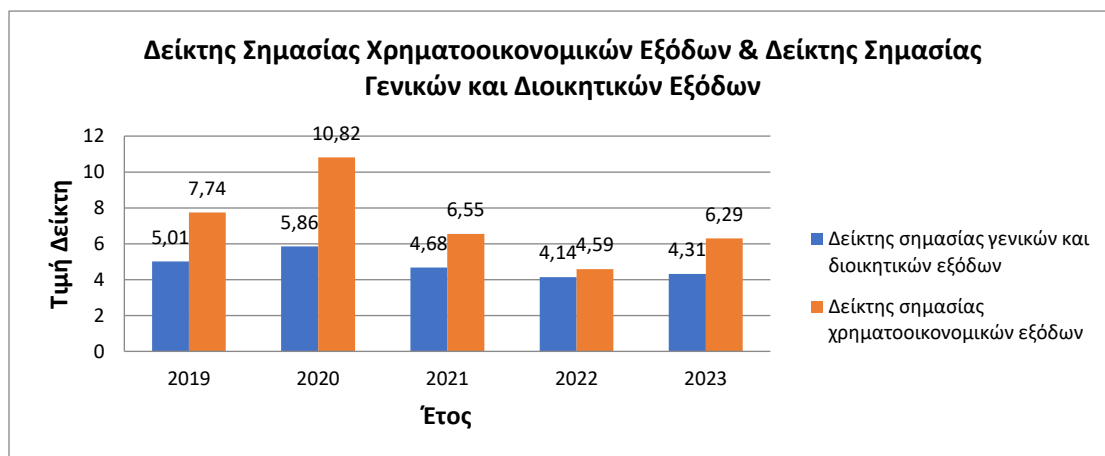
Το ραβδόγραμμα των δεικτών γενικής και άμεσης ρευστότητας της Avance δείχνει μέτρια έως χαμηλή ικανότητα κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της την περίοδο 2019–2023. Η καλύτερη επίδοση σημειώνεται το 2021, με τιμές κοντά στο (0,71), λόγω αυξημένων ταμειακών ροών και προσωρινής ενίσχυσης του κυκλοφορούντος ενεργητικού. Ωστόσο, τόσο το 2022 όσο και το 2023 παρουσιάζουν πτώση, με τις τιμές να ελαττώνονται σημαντικά, κάτω από το όριο ασφαλείας του 1, κάτι που υποδηλώνει μειωμένη βραχυπρόθεσμη ρευστότητα και πιέσεις στην κάλυψη άμεσων υποχρεώσεων.



Ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού κινείται σε σχετικά υψηλά επίπεδα την περίοδο 2019–2023, κυμαινόμενος μεταξύ (0,76 και 0,95). Η υψηλότερη τιμή καταγράφεται το 2020 (0,95), πιθανόν λόγω αυξημένων δανειακών υποχρεώσεων σε σχέση με τα κεφάλαια της εταιρείας, ενώ τα επόμενα έτη ο δείκτης μειώνεται σταδιακά, γεγονός που μας βοηθάει να καταλάβουμε την μικρή βελτίωση στη δυνατότητα εξυπηρέτησης του συνολικού χρέους.



Η Avance το 2020 παρουσιάζει υψηλότερη εξάρτηση από δανεισμό, με τον δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια να εκτοξεύεται στο (20,84), ένδειξη σημαντικής υποχρέωσης σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια, λόγω των αρνητικών αποτελεσμάτων της χρονιάς. Από το 2021 και μετά καταγράφεται αισθητή μείωση και σταθεροποίηση των δεικτών σε χαμηλότερα επίπεδα, γεγονός που δείχνει ότι η επιχείρηση σταδιακά ανακτά την ισορροπία της και μειώνει την εξάρτησή της από εξωτερική χρηματοδότηση.

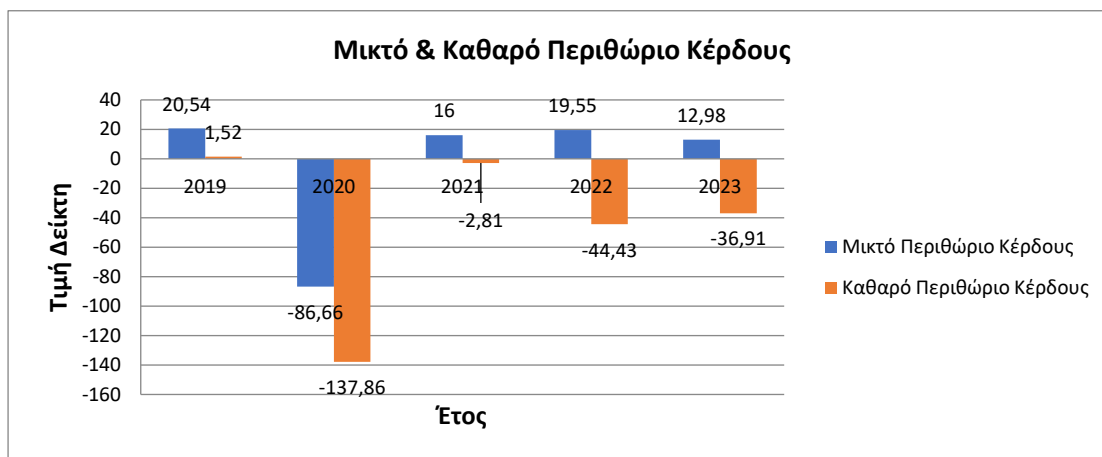


Το 2020 είναι η πιο επιβαρυνμένη χρονιά της επιχείρησης, με τον δείκτη χρηματοοικονομικών εξόδων να φτάνει το (10,82%), φανερώνοντας αυξημένο κόστος εξυπηρέτησης δανείων, πιθανότατα λόγω μειωμένων εσόδων. Αντίστοιχα, το 2020 και ο δείκτης διοικητικών εξόδων είναι αυξημένος (5,86%). Τα επόμενα έτη παρουσιάζουν μια μειωμένη και πιο ισορροπημένη πορεία.

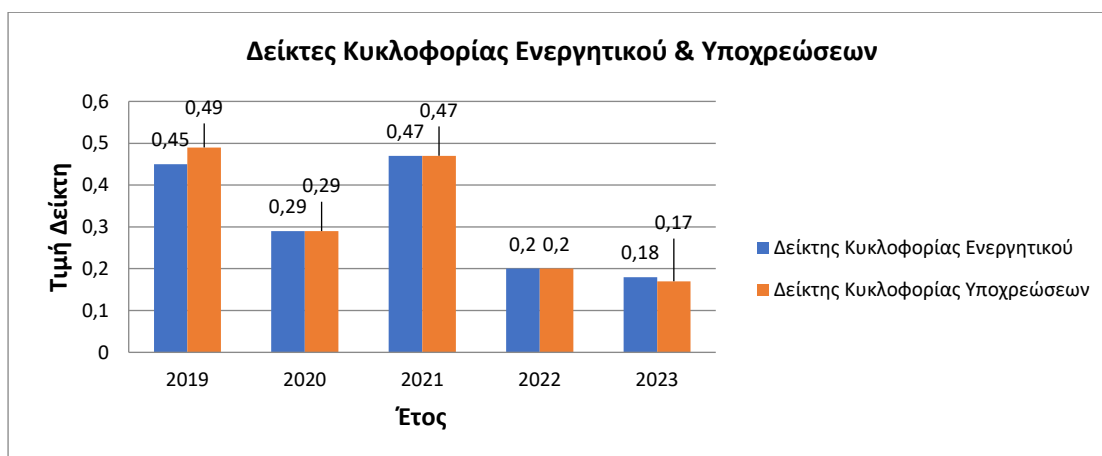
Goldcar Ελλάς Α.Ε.

Η Goldcar Ελλάς Α.Ε., δραστηριοποιείται στον τομέα της χαμηλού κόστους μίσθωσης αυτοκινήτων. Το 2022 εξαγοράστηκε από την Kinsin Hellas AE, ωστόσο το 2023 οι πωλήσεις

της μειώθηκαν στα 1.687.607 ευρώ λόγω της μερικής παύσης εργασιών και έλλειψης αυτοκινήτων, ενώ κατέγραψε ζημιές προ φόρων 622.883 ευρώ. Παρά τα προβλήματα που αναφέρθηκαν, η εταιρεία έχει ως στόχο την επέκταση του στόλου και στην αναβάθμιση της θέσης της στην ελληνική αγορά. Δεδομένου των πωλήσεων της, κατατάσσεται ως πολύ μικρή επιχείρηση.

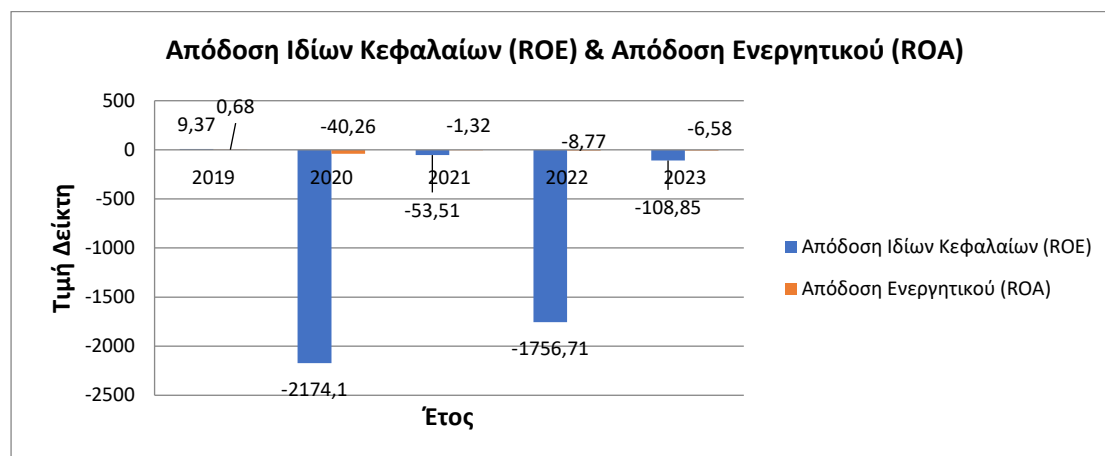


Το καθαρό περιθώριο κέρδους της Goldcar παρουσιάζει έντονες ζημιές, με τη μεγαλύτερη πτώση το 2020 (-137.86%), λόγω της πανδημίας και αρνητικές τιμές έως το 2023. Αντίθετα, το μικτό περιθώριο κέρδους παραμένει θετικό με εξαίρεση το 2020 που παρατηρείται απότομη μείωση στο (-86,66%). Από το 2021 μέχρι το 2023 ο δείκτης μειώνεται, λόγω της μείωσης των πωλήσεων και των κερδών. Η επιχείρηση αντιμετωπίζει σοβαρές προκλήσεις κερδοφορίας, καθώς τα υψηλά έξοδα φαίνεται να απορροφούν τα έσοδά της.

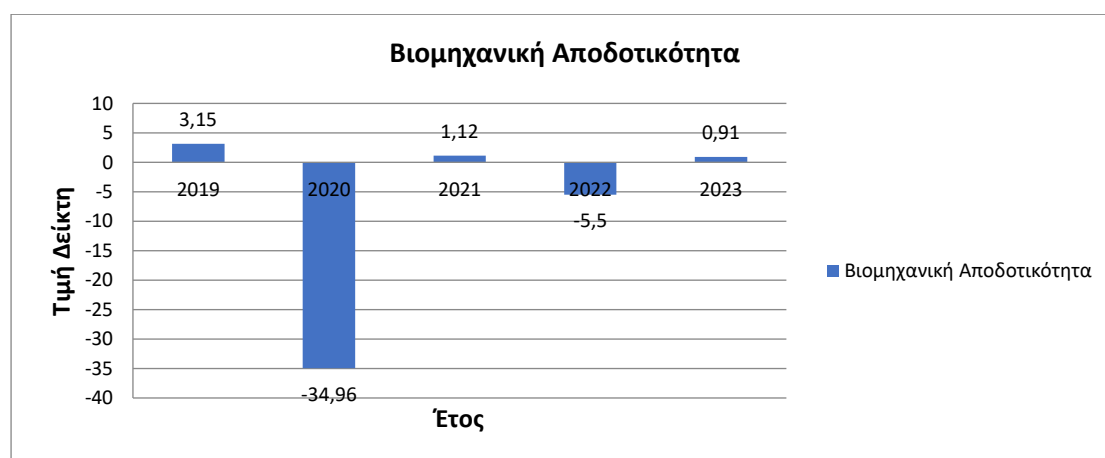


Η Goldcar από το 2019 μέχρι το 2023 έδειξε σταδιακή μείωση των δεικτών κυκλοφορίας. Αναλυτικότερα, ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού έπεσε από (0,45) το 2019 σε (0,17) το 2023, δείχνοντας μειωμένη παραγωγικότητα στην χρήση των περιουσιακών στοιχείων για τη δημιουργία εσόδων. Αντίστοιχα, ο δείκτης κυκλοφορίας υποχρεώσεων ελαττώθηκε από

(0,49) σε (0,18), γεγονός που σηματοδοτεί ότι η ικανότητα της εταιρείας να καλύψει τις υποχρεώσεις της μέσω των εσόδων της έχει επιδεινωθεί.

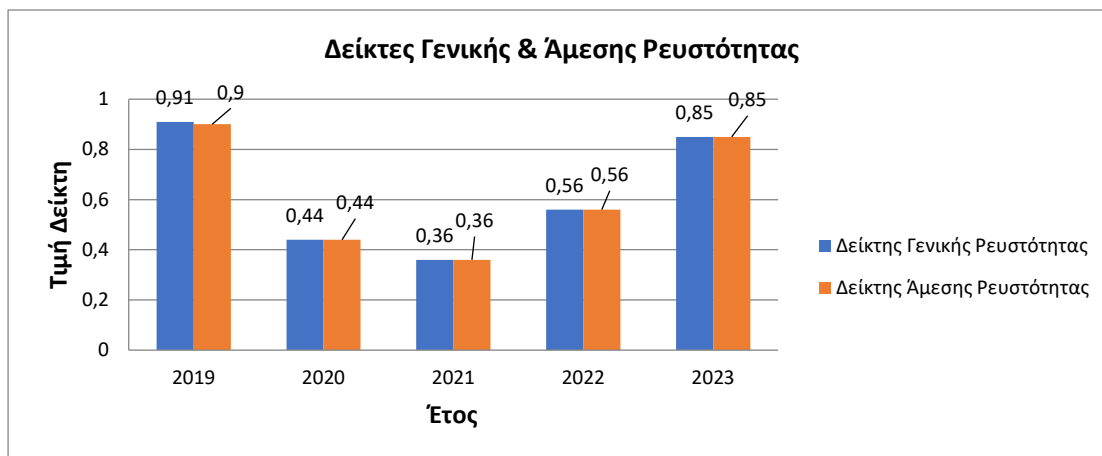


Ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) της εταιρείας παρουσίασε αρνητικές τιμές το 2020 και το 2022, λόγω των αρνητικών επιπτώσεων της πανδημίας, οι οποίες προκάλεσαν σημαντικές ζημιές και μείωση των καθαρών κερδών, ενώ επιπλέον η εταιρεία εμφάνισε αρνητικά ίδια κεφάλαια. Το 2023 σημειώθηκε κάποια βελτίωση του δείκτη, αν και παρέμεινε αρνητικός, γεγονός που υποδηλώνει συνεχιζόμενες οικονομικές δυσκολίες. Αντίστοιχα, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού (ROA) διατηρήθηκε επίσης αρνητικός, με το χαμηλότερο σημείο το 2020 (-40,26%) και μικρότερη μείωση το 2023 (-6,58%), δείχνοντας δυσκολία της εταιρείας να αξιοποιήσει αποτελεσματικά τα περιουσιακά της στοιχεία για την επίτευξη κερδοφορίας.

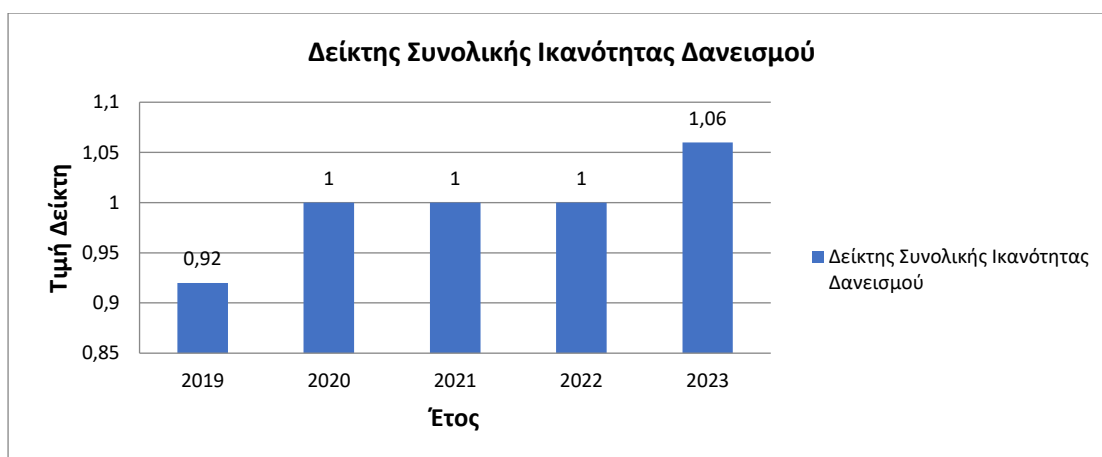


Η Goldcar βλέπουμε ότι εμφάνισε προβλήματα το 2020 στον δείκτη της βιομηχανικής αποδοτικότητας, όπως και στους προηγούμενους δείκτες που αναλύσαμε παραπάνω. Ο δείκτης αποδοτικότητας έφτασε εκείνο το έτος το (-34,96), λόγω της πανδημίας η οποία επέφερε μεγάλες οικονομικές ζημιές. Έπειτα, το 2021 ανέβηκε παίρνοντας θετική τιμή ενώ

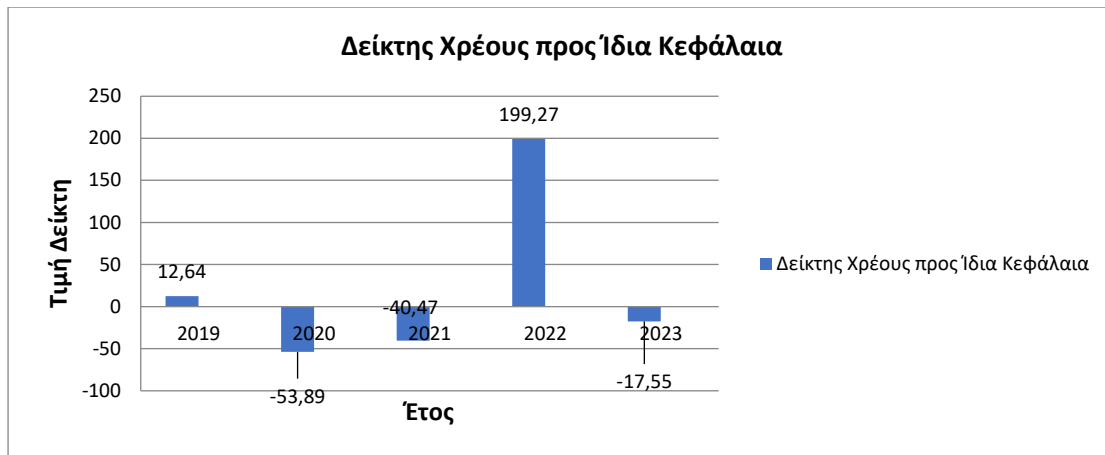
το 2022 ξανά έπεσε κάτω από το μηδέν. Τελικά το 2023 ανυψώθηκε ελαφρώς πάνω από το μηδέν αλλά παρέμεινε σε χαμηλά επίπεδα, δείχνοντας έτσι ότι η εταιρεία δεν έχει ορθοποδήσει πλήρως ως προς την απόδοση της να αξιοποιήσει το ενεργητικό της για να δημιουργήσει λειτουργικά κέρδη.



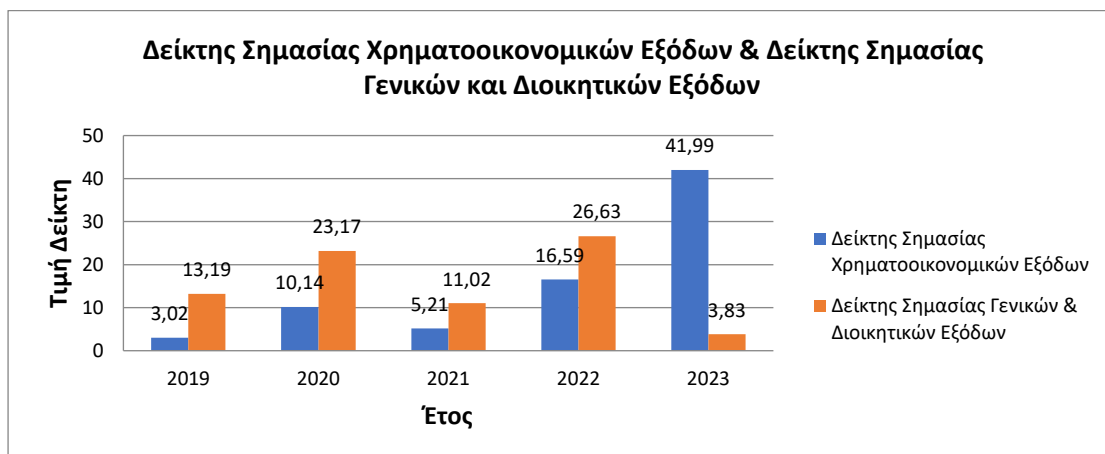
Η Goldcar είχε δείκτες ρευστότητας που δεν ξεπερνούσαν το ένα την περίοδο 2019-2023. Οπότε η εταιρεία καταλαβαίνουμε ότι δεν ήταν ικανή να καλύψει πλήρως τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Σε αυτή την περίοδο η εταιρεία σημείωσε τις μικρότερες της τιμές το 2020 και το 2021 ενώ ανέκαμψε το 2022 και το 2023 πλησίασε τις τιμές του 2019.



Το ραβδόγραμμα δείχνει ότι η συνολική ικανότητα δανεισμού της Goldcar αυξήθηκε σταδιακά από 0,92 το 2019 σε 1 το 2020-2022 και σε 1,06 το 2023. Η υψηλή αυτή τιμή υποδηλώνει ότι η εταιρεία δυσκολεύεται να καλύψει τις συνολικές της υποχρεώσεις, γεγονός που αποδυναμώνει τη φερεγγυότητά της. Σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, τιμές του δείκτη συνολικής ικανότητας δανεισμού άνω του 80% θεωρούνται υψηλές και υποδηλώνουν αυξημένο κίνδυνο υπερχρέωσης. Στην περίπτωση της Goldcar, οι τιμές ξεπερνούν το 0,92 και δείχνουν ιδιαίτερα υψηλή εξάρτηση από δανεισμό.



Η Goldcar παρουσιάζει μεγάλες διακυμάνσεις στον δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια, με ακραία τιμή το 2022 (199,27), γεγονός που μας βοηθά να καταλάβουμε ότι υφίσταται υπερβολική εξάρτηση από δανεισμό. Αντίθετα, τα αρνητικά ποσοστά το 2020 (-53,89) και 2023 (-17,55) δείχνουν ότι η εταιρεία είχε αρνητικά ίδια κεφάλαια, λόγω συσσωρευμένων ζημιών. Αυτές οι διακυμάνσεις υποδεικνύουν αστάθεια στη χρηματοοικονομική δομή, με έντονη εξάρτηση από εξωτερική χρηματοδότηση σε ορισμένες περιόδους.

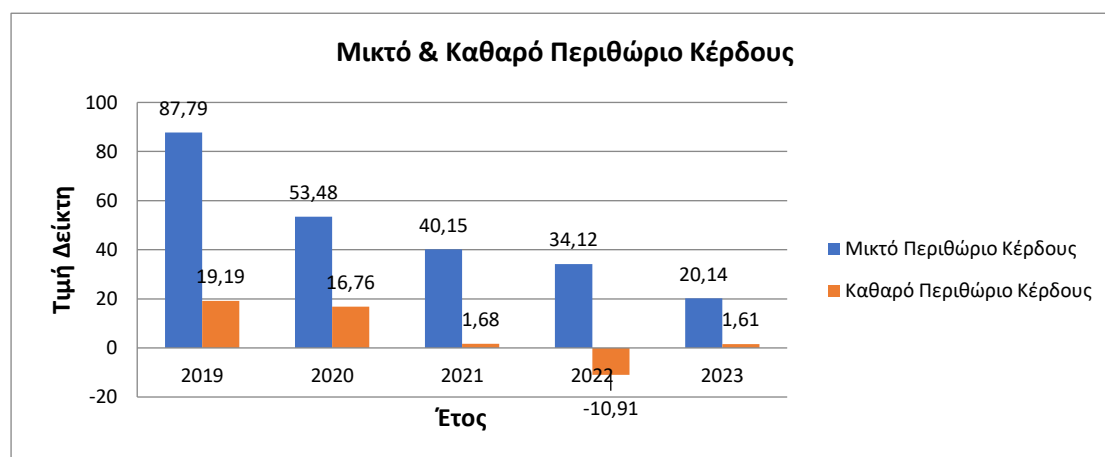


Τέλος παρατηρούμε ότι τα χρηματοοικονομικά έξοδα της Goldcar αυξήθηκαν απότομα το 2023, δημιουργώντας πρόβλημα στην κερδοφορία της. Ο δείκτης γενικών και διοικητικών εξόδων αυξήθηκε από το 2019 μέχρι το 2022 αλλά μειώθηκε το 2023, το οποίο συνεπάγεται με καλύτερη διαχείριση των λειτουργικών εξόδων.

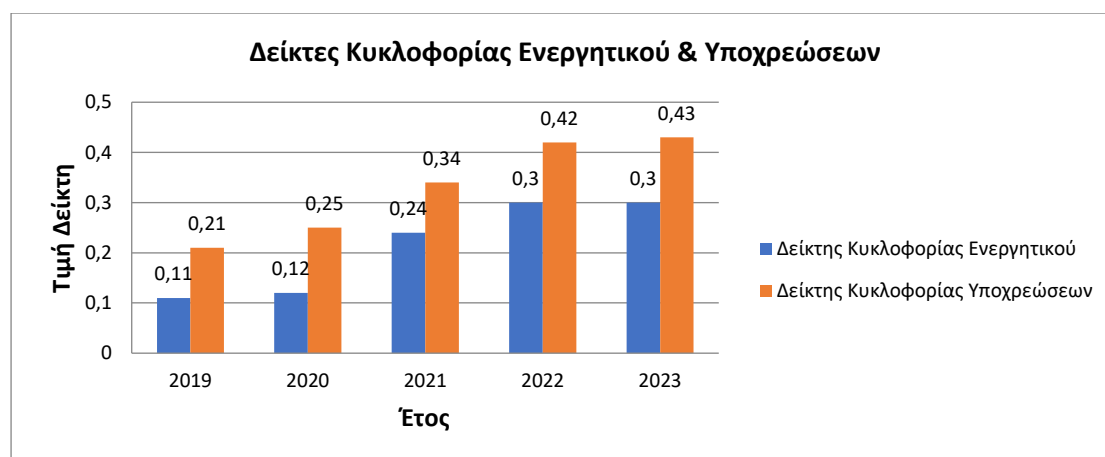
FlexCar

Η FlexCar δραστηριοποιείται στον τομέα της ενοικίασης και του leasing αυτοκινήτων, παρέχοντας συνδρομητικές υπηρεσίες χωρίς προκαταβολή και μακροχρόνιες μισθώσεις. Σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις του 2023, η εταιρεία είχε κύκλο εργασιών

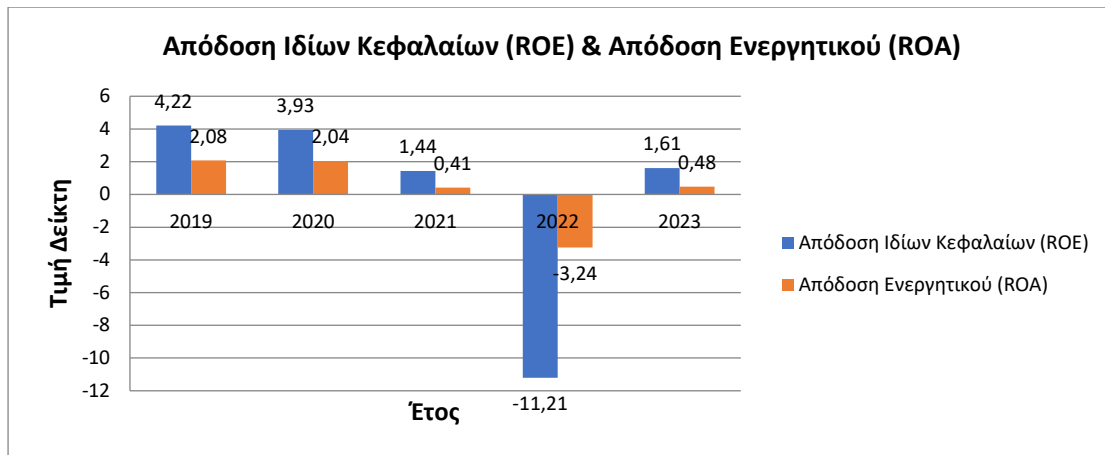
49.728.370 ευρώ, άρα κατατάσσεται στις μεσαίες επιχειρήσεις, καθώς δεν υπερβαίνει τα 50.000.000 ευρώ και τα 250 άτομα προσωπικού.



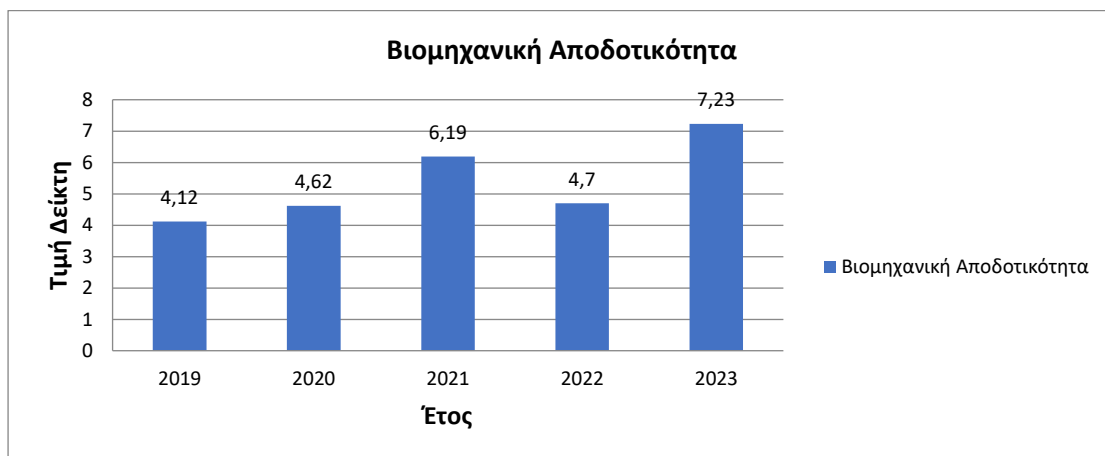
Η FlexCar παρουσιάζει σταδιακή μείωση των δεικτών του μικτού και του καθαρού περιθωρίου κέρδους από το 2019 μέχρι το 2023. Η μείωση του μικτού περιθωρίου κέρδους προκλήθηκε από την αύξηση του κόστους πωλήσεων και την μείωση των εσόδων της εταιρείας ενώ η πτώση του καθαρού περιθωρίου κέρδους δείχνει την χαμηλή κερδοφορία και τις οικονομικές προκλήσεις που υφίστανται.



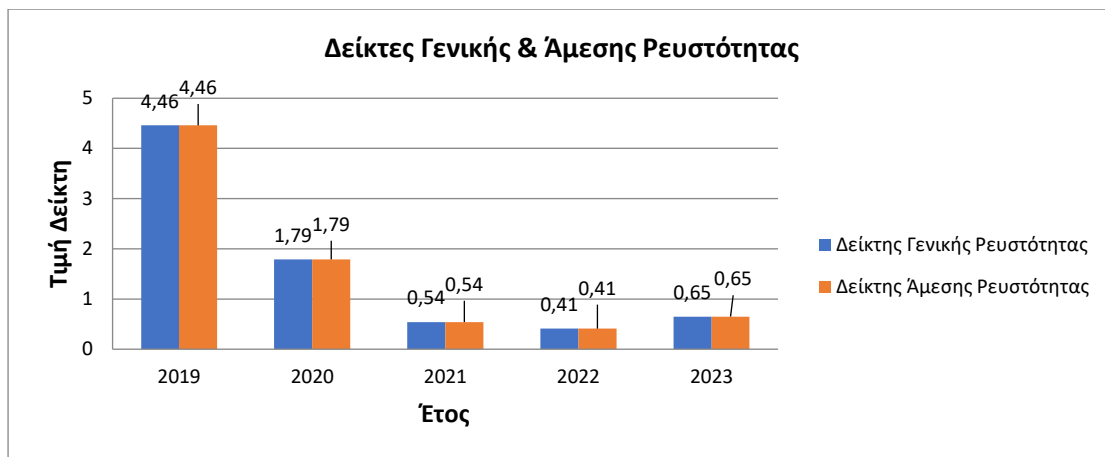
Αντίθετα με τους δείκτες κερδοφορίας, οι δείκτες κυκλοφορίας ενεργητικού και υποχρεώσεων αυξήθηκαν σταδιακά από το 2019 μέχρι και το 2023. Βέβαια η τιμή των δεικτών που κορυφώθηκε το 2023, παραμένει ακόμα σε χαμηλά επίπεδα αφήνοντας ακόμα περιθώρια βελτίωσης της εταιρείας ως προς την αποδοτικότητα.



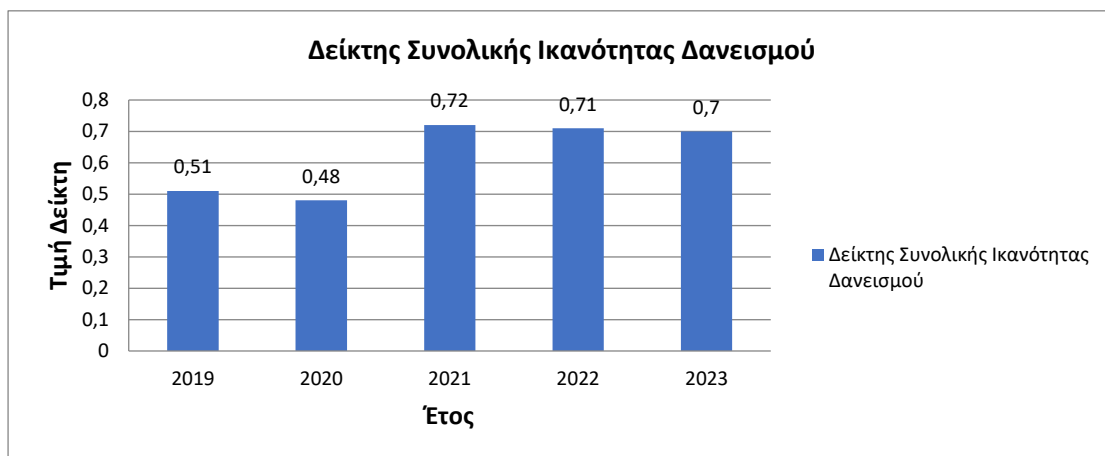
Το επόμενο ραβδόγραμμα δείχνει τη μεταβολή της απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROE) και απόδοσης ενεργητικού (ROA) από το 2019 έως το 2023. Οι δείκτες παρέμειναν θετικοί μέχρι το 2021, αλλά το 2022 παρουσίασαν απότομη πτώση, με το ROE να φτάνει το (-11,21%) και το ROA το (-3,24%), φανερώνοντας ζημίες και μειωμένη αποδοτικότητα. Το 2023, παρατηρήθηκε βελτίωση στους δείκτες, αν και παραμένουν χαμηλά σε σύγκριση με τα επίπεδα του 2019-2020.



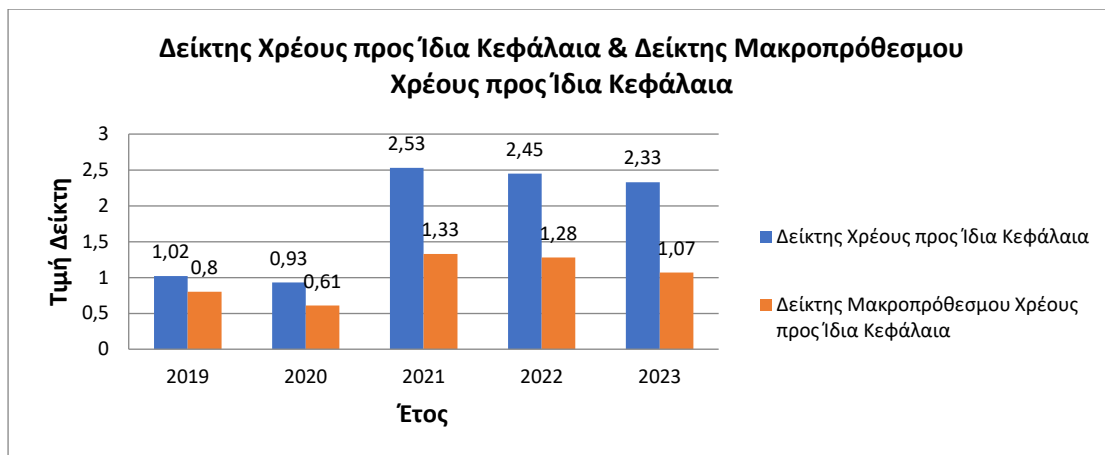
Η βιομηχανική αποδοτικότητα της FlexCar το 2021 κατέγραψε άνοδο ενώ το 2022 ελαττώθηκε και έφτασε την τιμή του 2020. Ωστόσο το 2023 ο δείκτης πήρε την μεγαλύτερή του τιμή καθώς η εταιρεία εκμεταλλεύτηκε πιο σωστά τους πόρους τις και ανέπτυξε την αποδοτικότητά της.



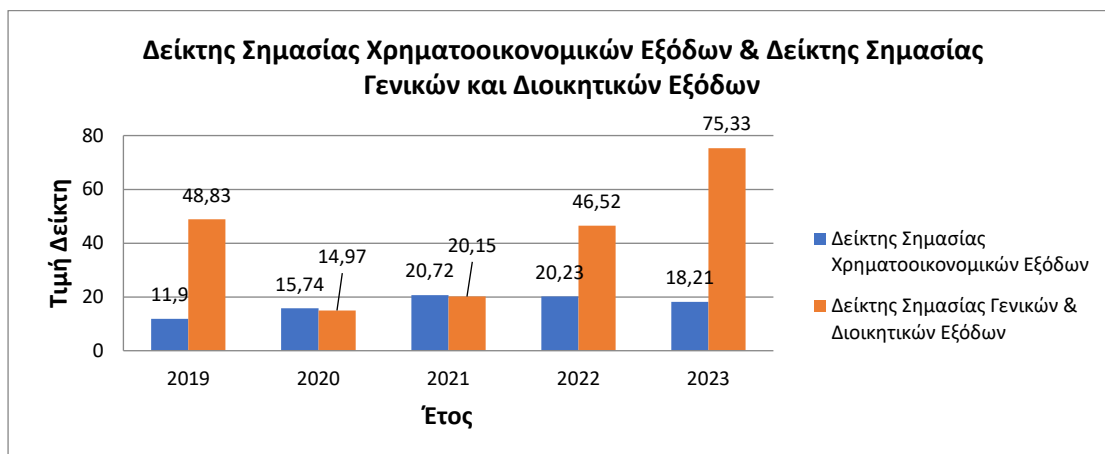
Από την άλλη δεν μπορούμε να πούμε το ίδιο για τους δείκτες ρευστότητας, οι οποίοι στην αρχή της περιόδου, το 2019 και το 2020 είχαν υψηλές τιμές μεγαλύτερες του ένα ενώ στην συνέχεια, το 2021 μειώθηκαν απότομα κάτω από το ένα και διατηρήθηκαν στα ίδια επίπεδα μέχρι και το 2023. Αυτή η μεταβολή των δεικτών μεταφράζεται σε δυσκολίες αποπληρωμής των υποχρεώσεων.



Από το ραβδόγραμμα του δείκτη συνολικής ικανότητας δανεισμού καταλαβαίνουμε ότι υπήρξε αύξηση από το 2019 μέχρι το 2021 και μετά σταθερή πορεία έως το 2023. Η άνοδος αυτή συνεπάγεται με το ότι τα δάνεια χρηματοδοτούν ένα μεγάλο ποσοστό της παραγωγικής μηχανής της επιχείρησης. Συμπερασματικά η επιχείρηση ενδέχεται να αντιμετωπίζει προκλήσεις στην πλήρη εξόφληση των υποχρεώσεών της.



Όσον αφορά τους δείκτες μόχλευσης της FlexCar, ο δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια αυξήθηκε από (1,02) το 2019 σε (2,53) το 2021, πριν μειωθεί ελαφρώς σε (2,33) το 2023. Ομοίως, ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια έφτασε το (1,33) το 2021 και σταδιακά ελαττώθηκε σε (1,07) το 2023. Από τα παραπάνω καταλαβαίνουμε πως η εταιρεία το 2021 στηρίχθηκε περισσότερο σε δανειακή χρηματοδότηση, ενώ η τάση για μείωση στην συνέχεια, δείχνει την προσπάθεια για περιορισμό του δανεισμού.

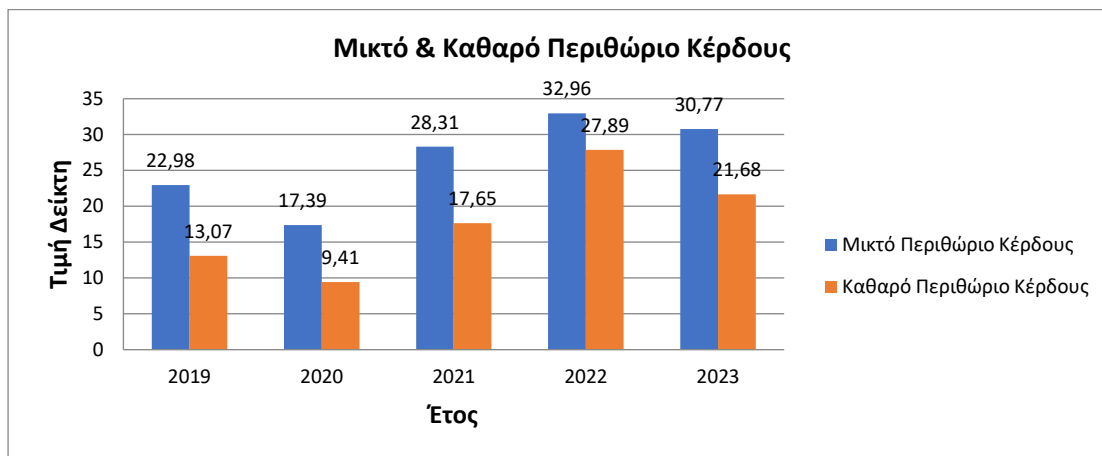


Τέλος, βλέπουμε σημαντική αύξηση των γενικών και διοικητικών εξόδων το 2023, με τον δείκτη σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων να φτάνει το (75,33), γεγονός που σηματοδοτεί αυξημένα λειτουργικά κόστη. Ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων παρουσίασε μικρότερη άνοδο, φτάνοντας το (18,21) και δείχνοντας αυξημένη επιβάρυνση από τόκους και χρηματοδοτικά κόστη.

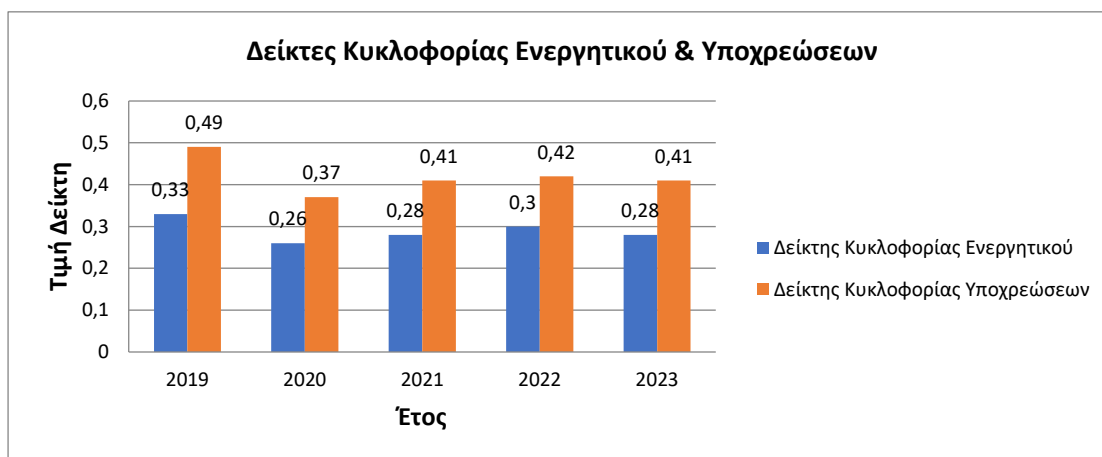
Hertz Ελλάς

Η Hertz Ελλάς είναι από τις κορυφαίες επιχειρήσεις στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα που εξυπηρετεί τόσο ιδιώτες όσο και εταιρείες. Διαθέτει ευρύ δίκτυο κάλυψης αναγκών στην χώρα με μεγάλη ποικιλία στον στόλο της. Η Hertz θεωρείτε ως μεγάλη

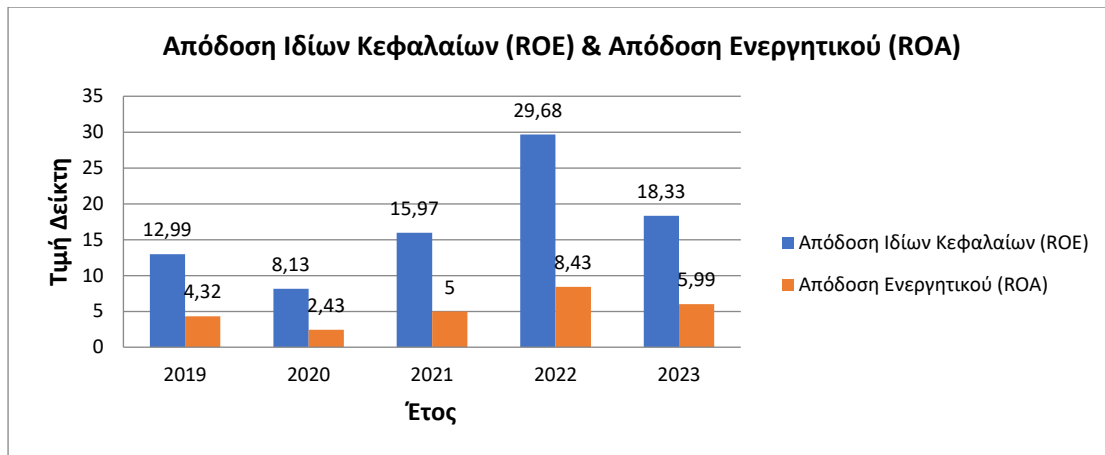
επιχείρηση, σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία που συλλέχθηκαν και τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί.



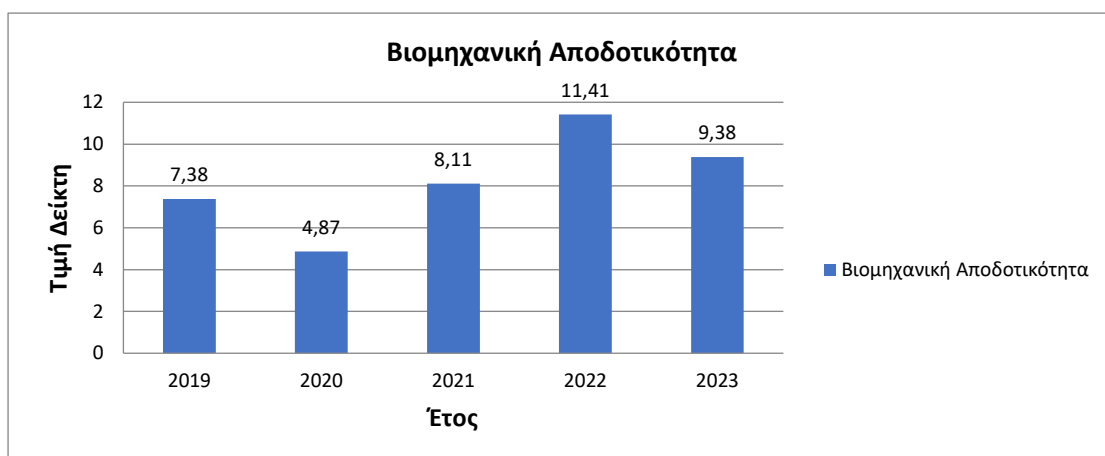
Η Hertz παρουσιάζει αύξηση των δεικτών του μικτού και του καθαρού περιθωρίου κέρδους μέχρι το 2022 το οποίο συνεπάγεται με βελτίωση της κερδοφορίας. Το 2023 σημειώθηκε μία μικρή μείωση των δεικτών, οι οποίοι παρέμειναν σε θετικά επίπεδα.



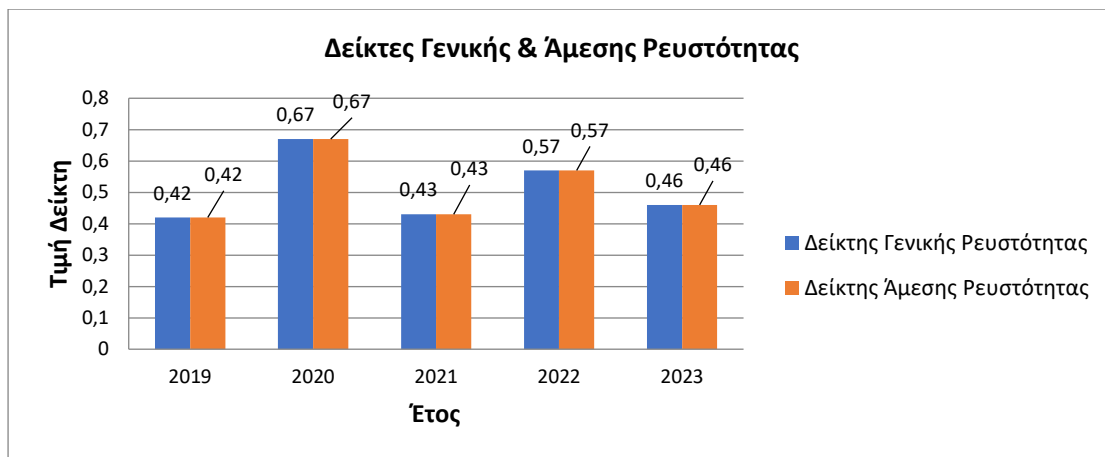
Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι ως προς τους δείκτες κυκλοφορίας ενεργητικού και υποχρεώσεων υπάρχει σταθερότητα χωρίς μεγάλες μεταβολές στην περίοδο 2019-2023. Ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού είχε μικρές τιμές, κυμαινόμενος μεταξύ (0,26) και (0,33), δείχνοντας περιορισμένη αποδοτικότητα στη χρήση των περιουσιακών στοιχείων, ομοίως με τον δείκτη κυκλοφορίας υποχρεώσεων, υποδηλώνοντας ελεγχόμενη βελτίωση στη διαχείριση υποχρεώσεων.



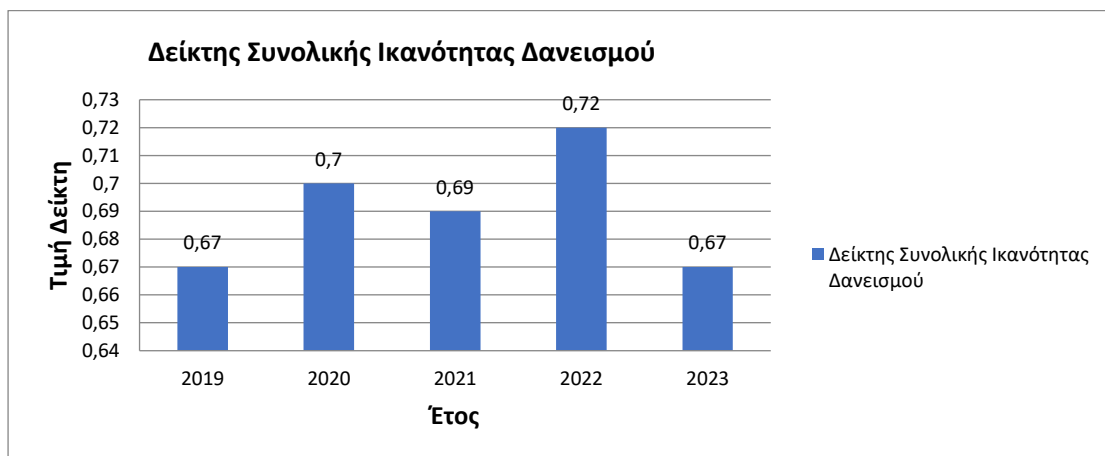
Στο ραβδόγραμμα φαίνεται η αύξηση των ROE και ROA από το 2020 μέχρι το 2022, κάτι που σημαίνει ότι η εταιρεία είχε υψηλή επίδοση κεφαλαίων και περιουσιακών στοιχείων. Αντιθέτως το 2023 υπήρξε πτώση των δεικτών, χωρίς όμως να μειωθούν κάτω από τις τιμές του 2021.



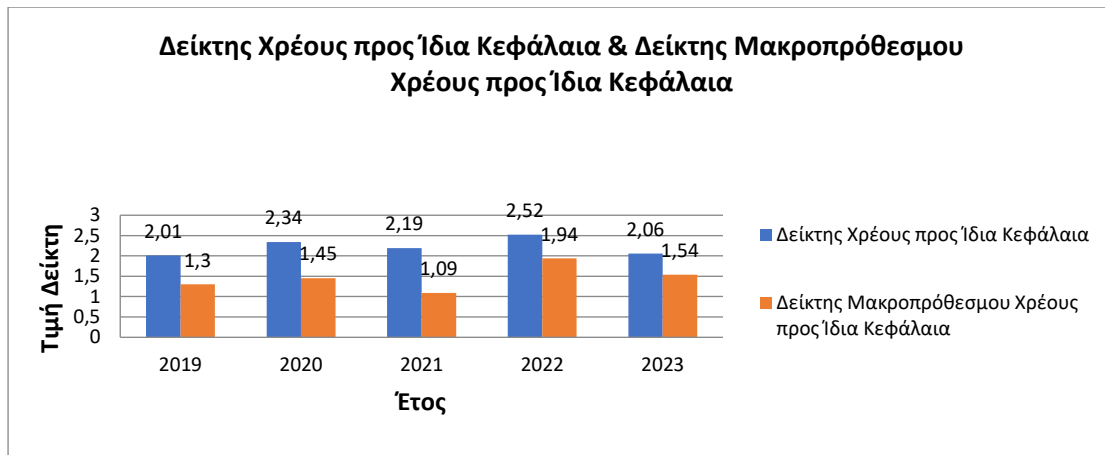
Η βιομηχανική αποδοτικότητα της Hertz παρουσίασε αυξομειώσεις κατά την διάρκεια του 2019-2023. Το 2022 κορυφώθηκε, δείχνοντας μεγάλη αποδοτικότητα ενώ το 2020 έπιασε την χαμηλότερη τιμή της. Το 2023 μπορούμε να πούμε ότι παραμένει σε αρκετά υψηλά επίπεδα σε σχέση με τα έτη που προηγήθηκαν, φανερώνοντας την ορθή αξιοποίηση των παραγωγικών πόρων.



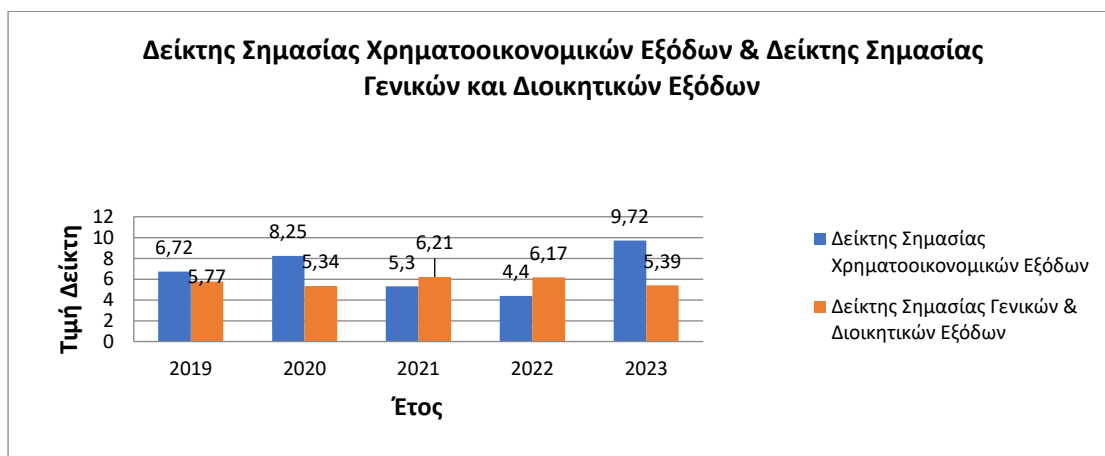
Όπως και προηγουμένως για την βιομηχανική αποδοτικότητα, το ραβδόγραμμα δείχνει διακυμάνσεις στην ρευστότητα από το 2019 έως το 2023. Οι δείκτες γενικής και άμεσης ρευστότητας αυξήθηκαν το 2020, αλλά έπεσαν ξανά τα επόμενα χρόνια, φτάνοντας το (0,46) το 2023. Παρά τη σχετική σταθερότητα, οι τιμές παραμένουν κάτω από ένα, δείχνοντας ότι η εταιρεία δεν είναι ικανή να εκπληρώσει πλήρως τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της μόνο με τα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία.



Ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού της Hertz παρέμεινε σχετικά σταθερός την περίοδο 2019-2023, χωρίς μεγάλες διακυμάνσεις, και δεν ξεπέρασε το 0,72. Σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, η τιμή του δείκτη θεωρείται μέτρια και υποδηλώνει ότι η εταιρεία διατηρεί τον δανεισμό της σε διαχειρίσιμα επίπεδα, χωρίς να αντιμετωπίζει άμεσο κίνδυνο υπερχρέωσης. Η σταθερότητα αυτή δείχνει ότι η Hertz διαχειρίζεται τον δανεισμό της συνετά, διατηρώντας ισορροπημένη χρηματοοικονομική δομή και επαρκή φερεγγυότητα.



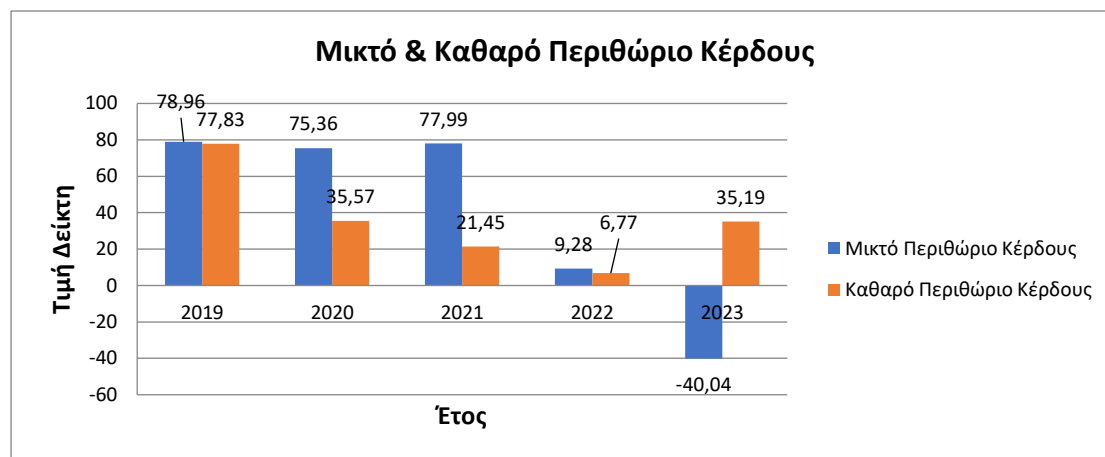
Το ραβδόγραμμα δείχνει ότι η εταιρεία στηρίζεται σημαντικά στον δανεισμό, με τον δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια να κυμαίνεται από (2,01) 2019 έως (2,52) 2022, πριν μειωθεί ελαφρώς σε (2,06) το 2023. Παρόμοια τάση ακολουθεί και ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια, με υψηλότερη τιμή το 2022 (1,94) και μικρή μείωση το 2023 (1,54). Παρά την μικρή πτώση, οι τιμές των δεικτών παραμένουν υψηλές, δείχνοντας ότι η επιχείρηση εξακολουθεί να εξαρτάται έντονα από δανειακά κεφάλαια για τη χρηματοδότησή της.



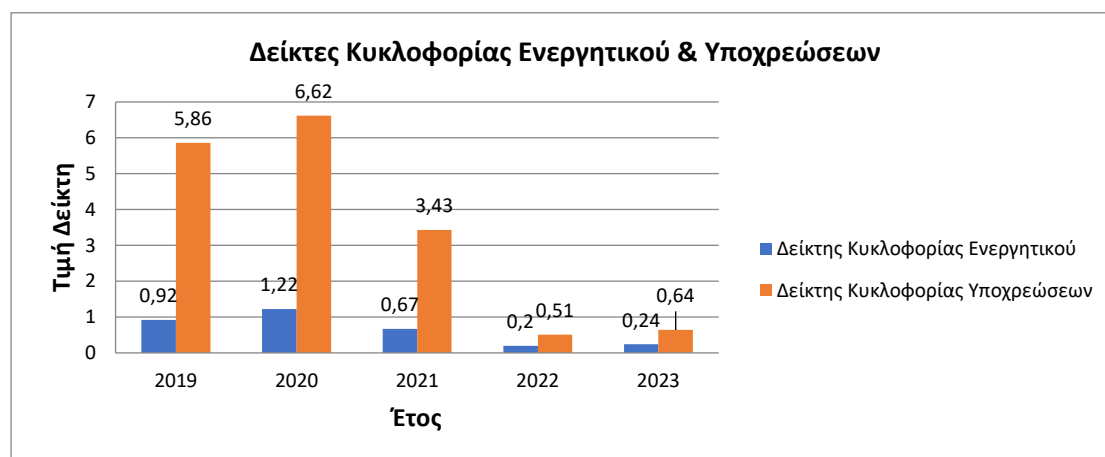
Στο τελευταίο ραβδόγραμμα της Hertz παρατηρούμε ότι ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων το 2020 αυξήθηκε. Έπειτα μειώθηκε το 2021 και το 2022 και γνώρισε εκ νέου αύξηση το 2023 όπου και κορυφώθηκε, δείχνοντας την μεγάλη επιβάρυνση από δανειακά κόστη. Σε αντίθεση με τα χρηματοοικονομικά έξοδα ο δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων είχε πιο σταθερή πορεία το οποίο συνεπάγεται με ελεγχόμενο λειτουργικό κόστος.

Sigalas rent a car

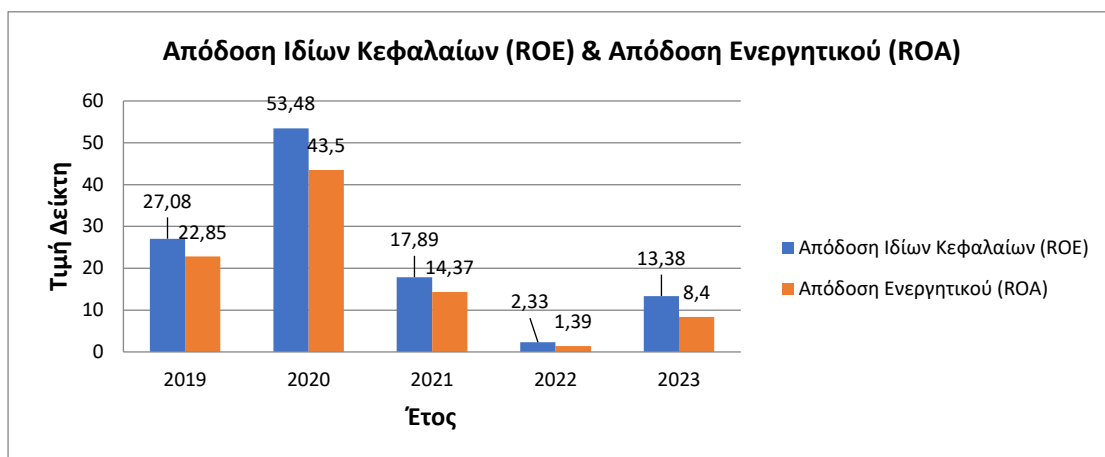
Η Sigalas rent a car είναι μία πολύ μικρή επιχείρηση ενοικίασης αυτοκινήτων με έδρα την Γλυφάδα, προσφέροντας εξελιγμένο στόλο και ευέλικτες υπηρεσίες. Η εταιρεία δίνει έμφαση στην εξυπηρέτηση και την ευελιξία, διαθέτοντας νέα αυτοκίνητα κάθε κατηγορίας.



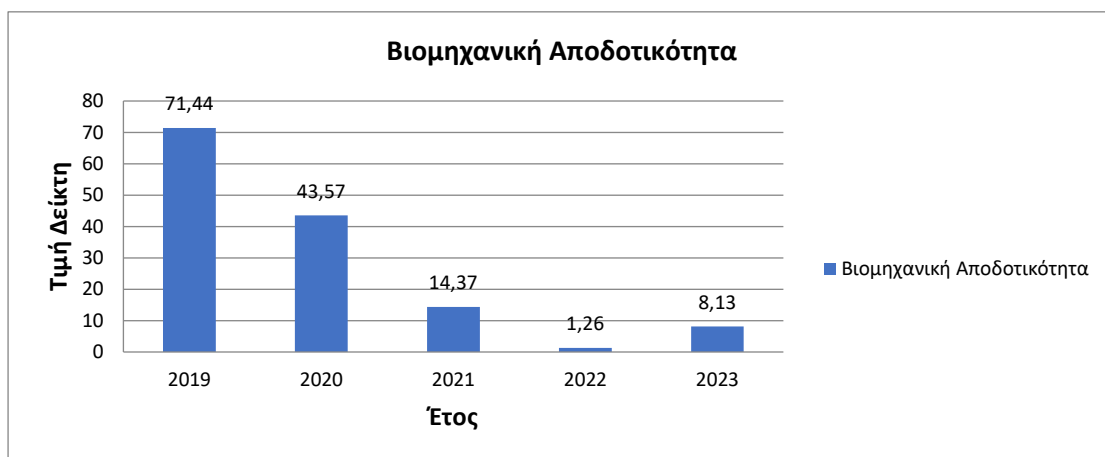
Η Sigalas rent a car παρουσίασε υψηλό μικτό περιθώριο κέρδους από το 2019 μέχρι το 2021 και στην συνέχεια απότομη μείωση φτάνοντας σε αρνητική τιμή το 2023, κάτι που δείχνει ότι υπήρξαν ζημιές. Το καθαρό περιθώριο κέρδους της εταιρίας την περίοδο 2019-2022 σταδιακά μειωνόταν, ώπου το 2023 ανέκαμψε σημαντικά. Από τα παραπάνω μπορούμε να πούμε ότι το 2023 η επιχείρηση δείχνει μη λειτουργικά έσοδα ή αλλαγή στη δομή κόστους.



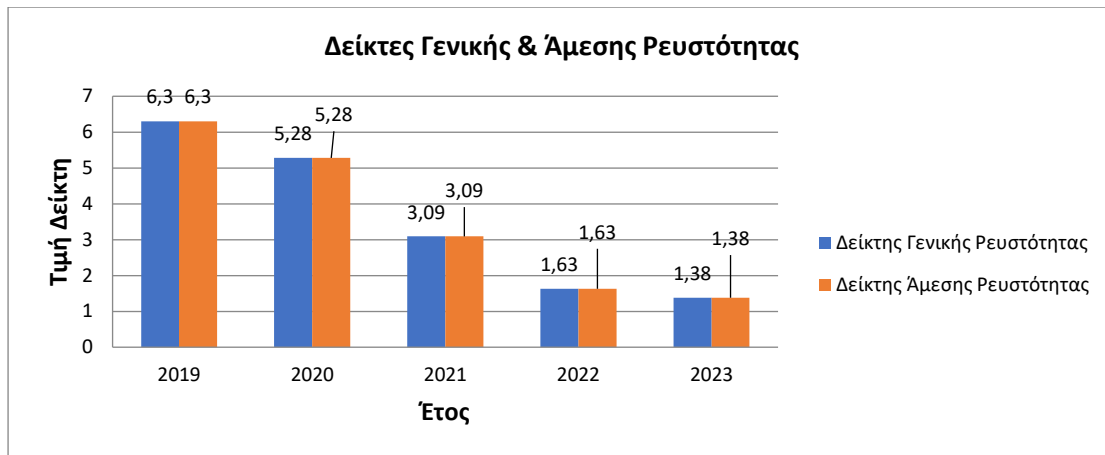
Το ραβδόγραμμα δείχνει έντονη μείωση στους δείκτες κυκλοφορίας την περίοδο 2020-2023. Ο δείκτης κυκλοφορίας υποχρεώσεων μειώθηκε από (6,62) το 2020 σε (0,64) το 2023, φανερώνοντας χαμηλή ικανότητα διαχείρισης υποχρεώσεων. Παράλληλα, ο δείκτης κυκλοφορίας ενεργητικού είχε και αυτός πτωτική πορεία, φτάνοντας το (0,24) το 2023. Από αυτό καταλαβαίνουμε την μειωμένη αποδοτικότητα στην χρήση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας και τις περιορισμένες πωλήσεις.



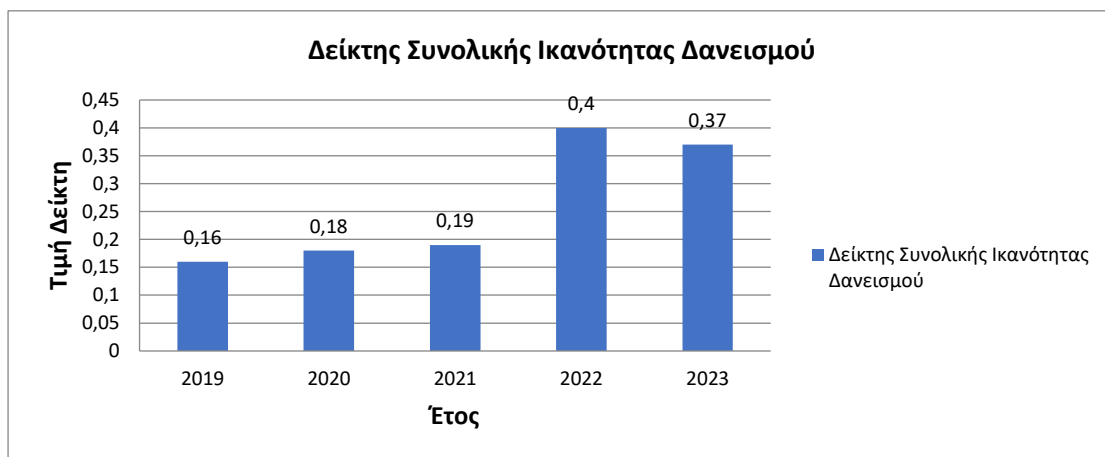
Οι τιμές των δεικτών απόδοσης είχαν αρκετές αυξομειώσεις την περίοδο 2019-2023 με κορύφωση το 2020, πράγμα που δείχνει την εξαιρετική κερδοφορία του έτους. Στην συνέχεια όμως, υπήρξε σημαντική πτώση μέχρι το 2022 και ανάκαμψη το 2023, η οποία δεν ήταν πολύ μεγάλη αλλά υποδηλώνει την διατήρηση της κερδοφορίας.



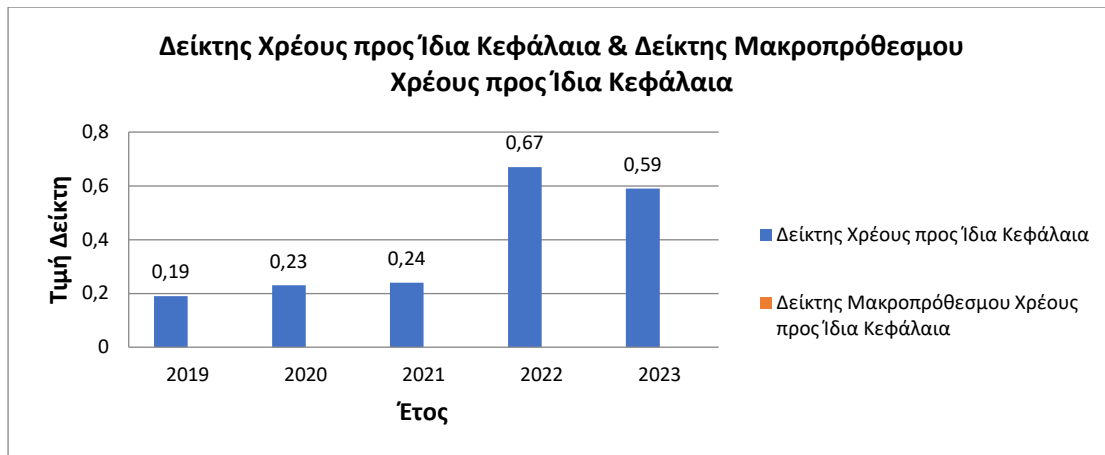
Η Sigalas rent a car όπως και στους προηγούμενους δείκτες, δείχνει να έχει αρχικά υψηλό δείκτη βιομηχανικής αποδοτικότητας και στην συνέχεια να μειώνεται σημαντικά το 2022 στο (1,26). Το 2023 υπάρχει μικρή βελτίωση του δείκτη χωρίς βέβαια να ξεπερνά την τιμή του 2021 και κατά συνέπεια χωρίς να δείχνει πλήρη αποκατάσταση της αποδοτικότητας.



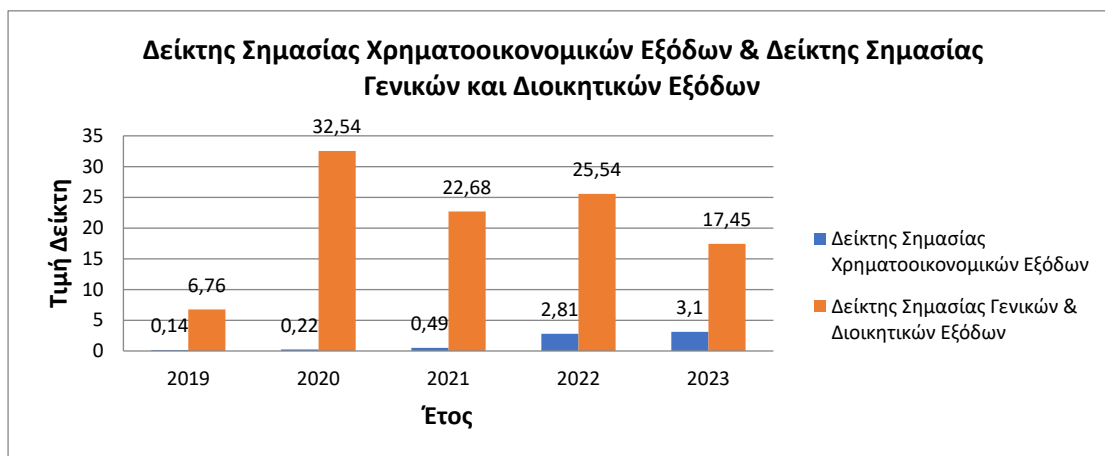
Όσο για τους δείκτες γενικής και άμεσης ρευστότητας παρατηρούμε σταθερή μείωση κατά την διάρκεια της περιόδου, φτάνοντας το (1,38) το 2023. Οι δείκτες όλα τα χρόνια παραμένουν πάνω από την μονάδα με αποτέλεσμα να καταλαβαίνουμε ότι η Sigalas rent a car είναι ικανή να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της παρά τις μειώσεις των τελευταίων ετών.



Το ραβδόγραμμα της εταιρείας δείχνει ότι ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού αυξήθηκε από (0,16) το 2019 σε (0,4) το 2022, αλλά παρέμεινε χαμηλός. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία όσο περνούν τα χρόνια στηρίζεται όλο και περισσότερα σε ξένα κεφάλαια.



Ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους προς ίδια κεφάλαια ήταν μηδενικός κατά την διάρκεια του 2019-2023 λόγω μηδενικών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων. Αντιθέτως, ο δείκτης χρέους προς ίδια κεφάλαια δείχνει ότι η εταιρεία είχε μικρό βαθμό δανεισμού από το 2019 μέχρι το 2021, ενώ το 2022 και το 2023 φάνηκε ελαφρώς αυξημένος, αλλά σε ελεγχόμενα επίπεδα.

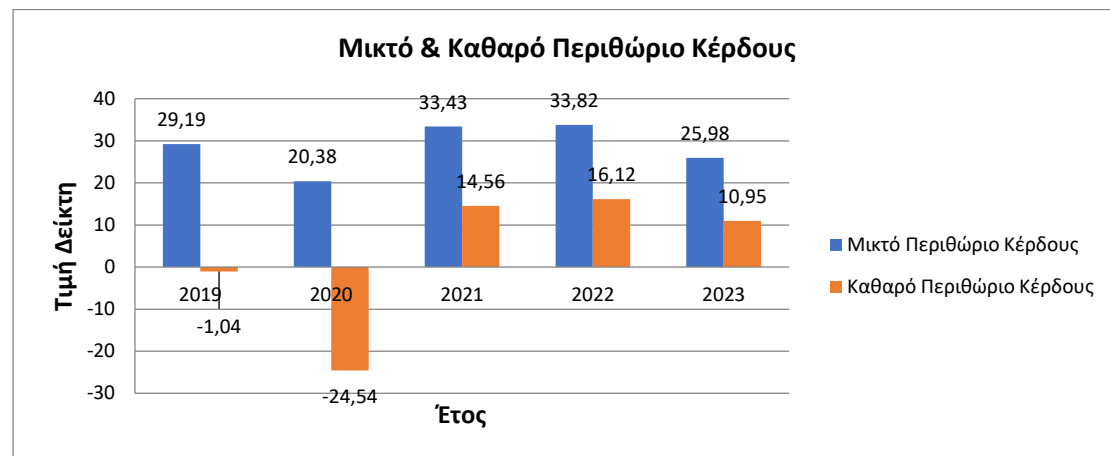


Το τελευταίο ραβδόγραμμα της Sigalas rent a car δείχνει ότι ο δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων παραμένει υψηλός, με κορύφωση το 2020 (32,54) και σταδιακή μείωση έως το 2023 (17,45), λόγω του υψηλού λειτουργικού κόστους. Αντίθετα, ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων αυξάνεται ήπια, φτάνοντας το (3,1) το 2023. Συνολικά, οι δείκτες δείχνουν πως η εταιρεία επηρεάζεται κυρίως από τα διοικητικά έξοδα.

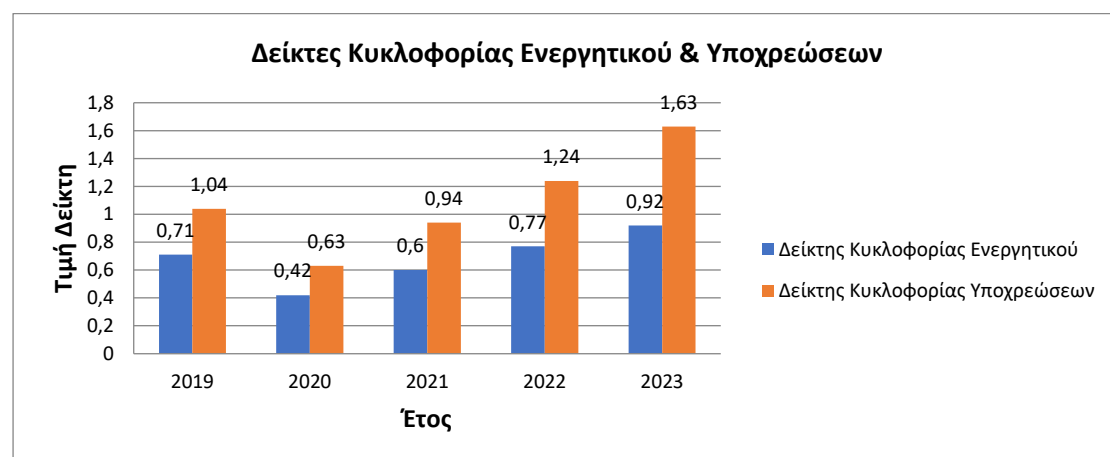
Sixt

Η Sixt δραστηριοποιείται στην ενοικίαση και μακροχρόνια μίσθωση οχημάτων με ισχυρή παρουσία σε αεροδρόμια, πόλεις και τουριστικούς προορισμούς σε όλη την Ελλάδα. Διαθέτει εκτεταμένο στόλο σύγχρονων οχημάτων και προσφέρει ευέλικτες λύσεις Leasing. Με βάση

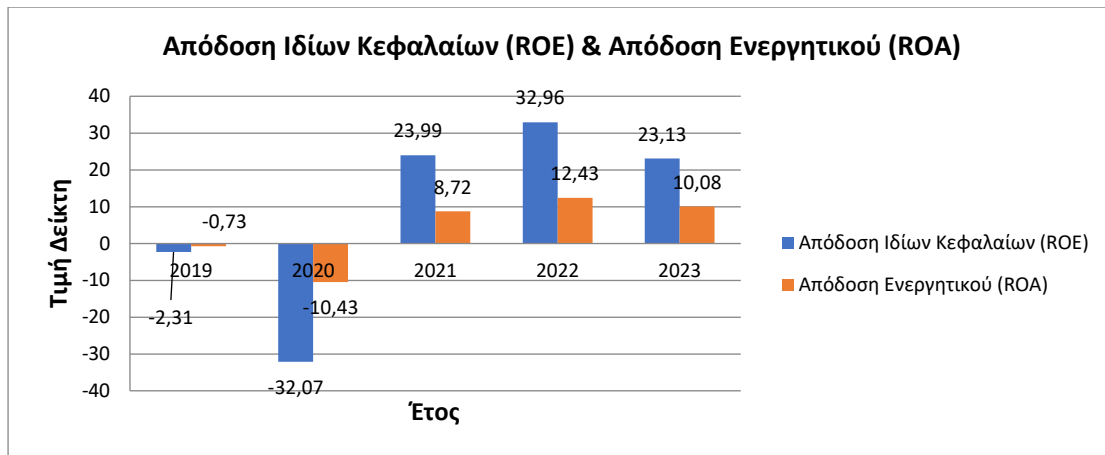
το μέγεθος του στόλου της και τον κύκλο εργασιών που ξεπερνά τα όρια των 50 εκατομμυρίων ευρώ, η Sixt κατατάσσεται στην κατηγορία των μεγάλων επιχειρήσεων.



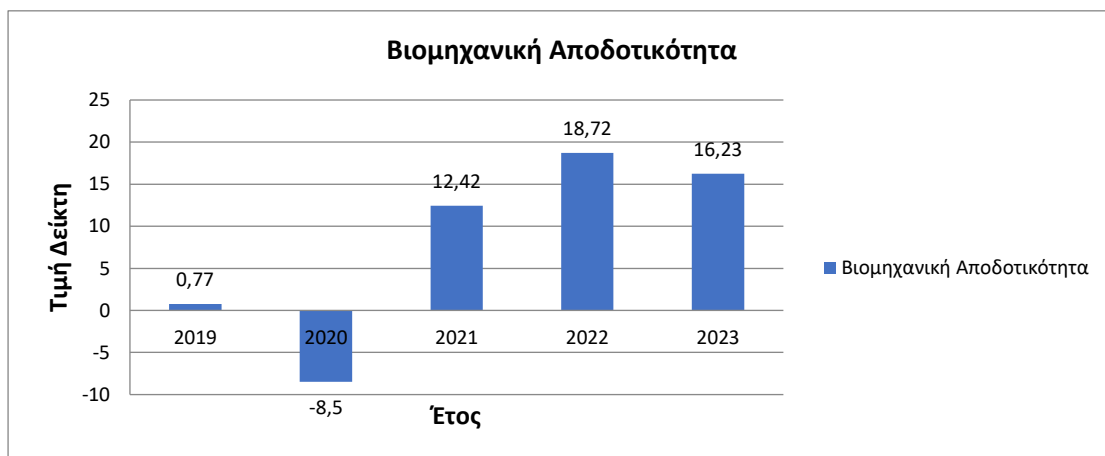
Η Sixt παρουσιάζει αυξημένο μικτό περιθώριο κέρδους από το 2019 έως το 2023, με μέγιστο το 2022 (33,82%). Το καθαρό περιθώριο κέρδους είχε αρνητική τιμή το 2020 (-24,54%), λόγω της πανδημίας, αλλά σταθεροποιήθηκε θετικά τα επόμενα έτη, καταλήγοντας στο (10,95%) το 2023. Η εξέλιξη αυτή δείχνει σταδιακή ανάκαμψη και βελτίωση των δεικτών κερδοφορίας.



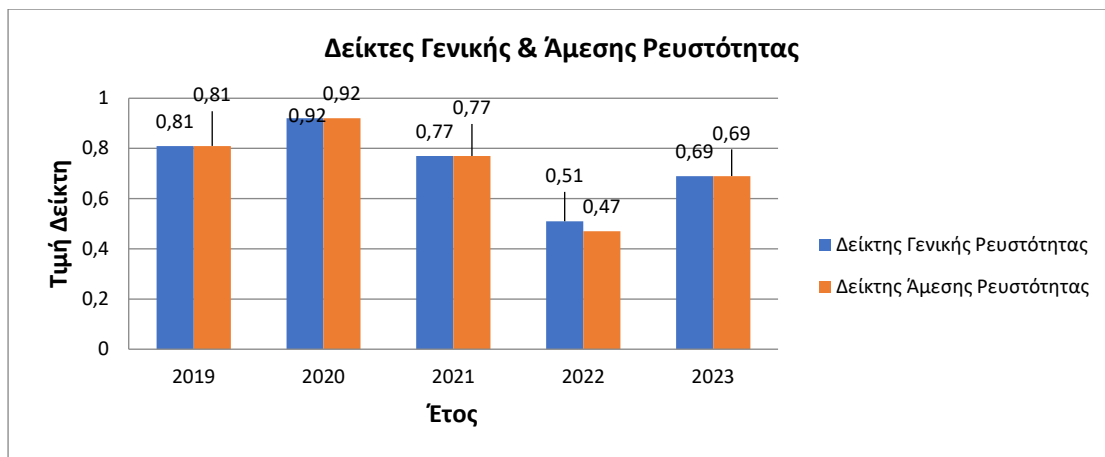
Οι δείκτες κυκλοφορίας είχαν αυξητική τάση από το 2020 μέχρι το 2023, η οποία συνεπάγεται με ορθή αξιοποίηση των περιουσιακών στοιχείων και καλύτερη διαχείριση των υποχρεώσεων με στόχο την επίτευξη πωλήσεων ή στην περίπτωση του κλάδου, ενοικίασης αυτοκινήτων.



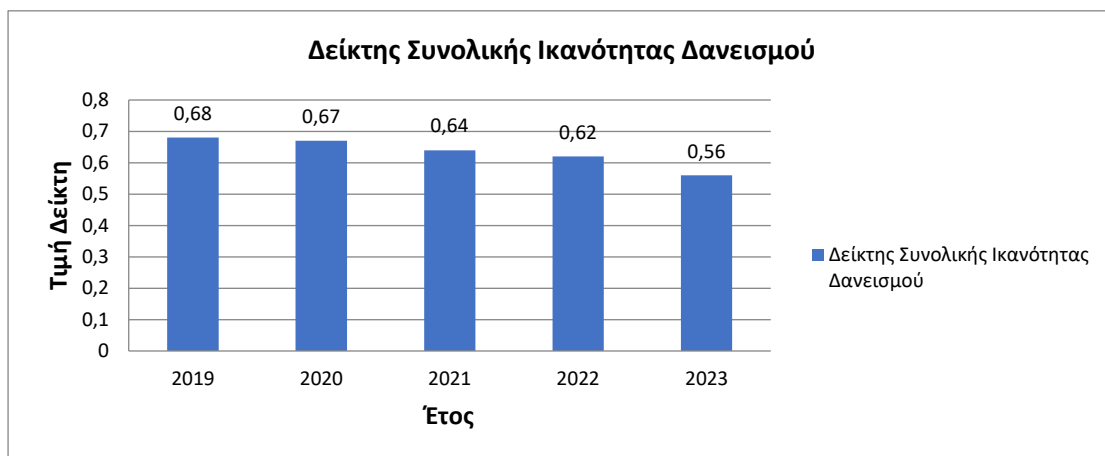
Οι δείκτες ROE και ROA της εταιρείας παρουσίασαν αρνητικές τιμές το 2019 και το 2020, με έντονη πτώση το 2020, υποδεικνύοντας σημαντικές ζημίες, λόγω του COVID-19. Από το 2021 και μετά σημειώνεται σημαντική ανάκαμψη, με μεγαλύτερη τιμή το 2022 και ελαφρά υποχώρηση το 2023, όπου οι δείκτες παραμένουν σε θετικά επίπεδα, επιβεβαιώνοντας τη βελτίωση της αποδοτικότητας.



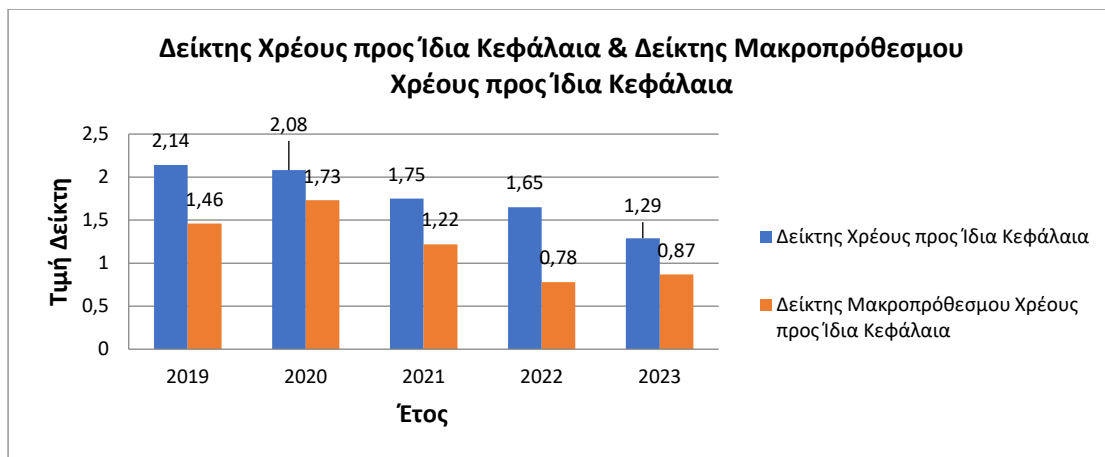
Στα ίδια επίπεδα κυμάνθηκε η βιομηχανική αποδοτικότητα, η οποία το 2020 εμφάνισε αρνητική τιμή, λόγω της πανδημίας ενώ στην συνέχεια υπήρξε αύξηση μέχρι και το 2023. Αναλυτικότερα το 2022 η τιμή του δείκτη κορυφώθηκε και το 2023 διατηρήθηκε περίπου στα ίδια επίπεδα, δείχνοντας ότι η Sixt εκμεταλλεύθηκε σωστά το ενεργητικό για την παραγωγή λειτουργικού κέρδους.



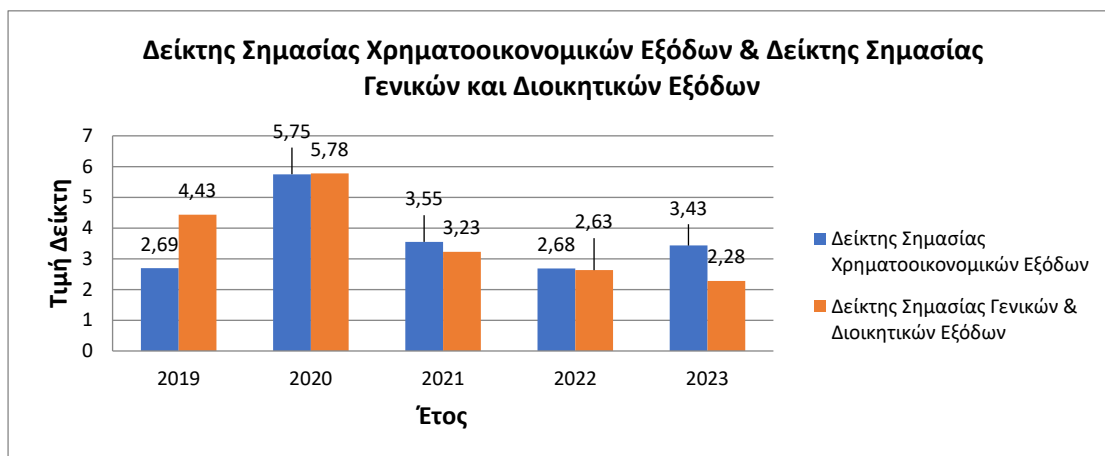
Στην συνέχεια το ραβδόγραμμα των δεικτών γενικής και άμεσης ρευστότητας της επιχείρησης δείχνει ότι ξεκίνησαν με υψηλές τιμές το 2019 και το 2020, παρουσίασαν πτώση το 2022 και ανάκαμψη το 2023. Παρά την εκ νέου αύξηση, οι τιμές παραμένουν κάτω από το ένα, γεγονός που φανερώνει ότι η επιχείρηση αντιμετωπίζει δυσκολίες στην κάλυψη των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών της μόνο με τα διαθέσιμα κεφάλαια.



Ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού της Sixt κινήθηκε πτωτικά από το 0,68 το 2019 στο 0,56 το 2023, παραμένοντας σε επίπεδα που θεωρούνται μέτρια (60%-80%) έως σχετικά ικανοποιητικά (40%-60%) σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα. Ο συγκεκριμένος δείκτης δείχνει τον μέτριο βαθμό εξάρτησης της επιχείρησης από ξένα κεφάλαια και τον μέτριο βαθμό προστασίας των πιστωτών. Η σχετικά χαμηλή τιμή του δείκτη υποδηλώνει περιορισμένο χρηματοοικονομικό κίνδυνο και ικανοποιητική δυνατότητα της Sixt να εξυπηρετήσει τις υποχρεώσεις της, γεγονός που ενισχύει τη φερεγγυότητά της.



Το ραβδόγραμμα δείχνει σταδιακή μείωση του δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια από το 2019 έως το 2023, φανερώνοντας ότι η επιχείρηση ελαττώνει την εξάρτησή της από εξωτερικό δανεισμό σε σχέση με τα ίδια κεφάλαιά της. Παράλληλα, ο δείκτης μακροπρόθεσμου χρέους παρουσιάζει και αυτός σταθερή πτώση, γεγονός που ενισχύει τη βελτίωση της χρηματοοικονομικής δομής και τη μείωση του μακροπρόθεσμου κινδύνου.



Τέλος, τόσο ο δείκτης σημασίας χρηματοοικονομικών εξόδων όσο και ο δείκτης σημασίας γενικών και διοικητικών εξόδων της Sixt μειώνονται μετά το 2020. Οι τιμές τους, αν και παραμένουν σχετικά υψηλές, καταγράφουν ενίσχυση στον έλεγχο των λειτουργικών και χρηματοοικονομικών δαπανών, κάτι που μπορεί να βοηθήσει στην συνολική κερδοφορία της επιχείρησης.

4.5 Απολογισμός της οικονομικής κατάστασης και των τάσεων του κλάδου

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα την πενταετία 2019-2023 παρουσιάζει μια εμφανή προσπάθεια βελτίωσης στην οικονομική του κατάσταση, ιδιαίτερα μετά την κρίσιμη περίοδο της πανδημίας COVID-19, όπου λειτούργησε αρνητικά το έτος 2020 για την

πλειοψηφία των επιχειρήσεων που εξετάσαμε. Ωστόσο θα δούμε και παρακάτω ότι παρ'όλη την ενίσχυση του κλάδου σε όλα τα επίπεδα θα χρειαστεί ακόμη χρόνος και ενέργειες για να αποκτήσει μία ξεκάθαρα θετική εικόνα.

Η κατάσταση των δεικτών κερδοφορίας στον κλάδο είναι ετερογενής, με επιχειρήσεις να εμφανίζουν σημάδια ανάκαμψης και βελτίωσης, αλλά και άλλες να αντιμετωπίζουν προβλήματα διαχείρισης κόστους και επίτευξης θετικού αποτελέσματος. Οι δείκτες μικτού και καθαρού περιθωρίου κέρδους καταδεικνύουν την ανάγκη για ανάπτυξη της αποτελεσματικότητας των εταιρειών και την υιοθέτηση στρατηγικών που θα αυξήσουν την καθαρή απόδοση επί των πωλήσεων και των επενδυμένων κεφαλαίων.

Οι περισσότερες εταιρείες του κλάδου που αναλύσαμε φαίνεται ότι διαχειρίζονται με ικανοποιητικό τρόπο τους παραγωγικούς πόρους τους δηλαδή τον στόλο τους, τις υποδομές και το ανθρώπινο δυναμικό με το πέρασμα των χρόνων, καθώς η βιομηχανική αποδοτικότητα έχει αυξητική τάση. Ωστόσο, οι δείκτες κυκλοφορίας ενεργητικού και υποχρεώσεων, αν και σταθεροί στις περισσότερες περιπτώσεις, παρουσίασαν χαμηλές τιμές, δείχνοντας ότι η αξιοποίηση των περιουσιακών στοιχείων για δημιουργία πωλήσεων δεν είναι ακόμα πλήρως αποδοτική αλλά και ότι σε αρκετές περιπτώσεις φανερώνεται μέτρια ικανότητα αποπληρωμής των υποχρεώσεων. Όσο για του δείκτες απόδοσης ενεργητικού και ιδίων κεφαλαίων, η θετική πορεία σε κάποιες επιχειρήσεις υποδεικνύει τάσεις βελτίωσης, αλλά το γεγονός ότι πολλές διατηρούν χαμηλά ή αρνητικά επίπεδα απόδοσης δείχνει την ανάγκη για ενίσχυση της κερδοφορίας, μείωση του κόστους και πιο αποτελεσματική χρήση των πόρων που έχουν επενδυθεί.

Από την άλλη οι χρηματοοικονομικοί δείκτες μόχλευσης των επιχειρήσεων κατά την διάρκεια της περιόδου δείχνουν κατά κύριο λόγο αύξηση της εξάρτησής τους από εξωτερικό δανεισμό, είτε επειδή έχουν αυξητική τάση ή λόγω του ότι διατηρούν υψηλές τιμές. Παράλληλα διαφαίνεται καλύτερη διαχείριση τόσο των γενικών και διοικητικών εξόδων όσο και των χρηματοοικονομικών εξόδων στην πλειοψηφία των εταιρειών. Αυτή η εξέλιξη είναι ενδεικτική της προσπάθειας των επιχειρήσεων να ενισχύσουν τη σταθερότητά τους και την κερδοφορία τους και να μειώσουν την επιβάρυνση του λειτουργικού κόστους.

Η αξιολόγηση της ρευστότητας των επιχειρήσεων έγινε με την βοήθεια του δείκτη γενικής και του δείκτη άμεσης ρευστότητας. Στο σύνολο του δείγματος παρατηρείται ότι οι τιμές της γενικής ρευστότητας εμφανίζονται ισομερώς κατανεμημένες πάνω και κάτω από τη μονάδα, γεγονός που δείχνει ότι περίπου οι μισές επιχειρήσεις της παραπάνω ανάλυσης μπορούν να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους, ενώ οι υπόλοιπες αντιμετωπίζουν

πιέσεις. Αντίθετα, ο δείκτης άμεσης ρευστότητας είναι σχεδόν πάντα χαμηλότερος του ένα, καθώς πολλές εταιρείες εξαρτώνται από αποθέματα ή στοιχεία με περιορισμένη ρευστότητα.

Ο δείκτης συνολικής ικανότητας δανεισμού στην ανάλυση που προηγήθηκε κατείχε κατά κύριο λόγο υψηλές τιμές για αρκετές επιχειρήσεις, γεγονός που φανερώνει αυξημένο βαθμό μόχλευσης και εξάρτησης από ξένα κεφάλαια. Παρότι κάποιες εταιρείες παρουσιάζουν σημάδια ανάπτυξης, η γενική εικόνα δείχνει ότι ο κλάδος διατηρεί σημαντική χρηματοοικονομική επιβάρυνση και χρειάζεται ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων για σταθερότερη φερεγγυότητα.

Συμπερασματικά, λαμβάνοντας υπόψη τόσο την οικονομική ανάλυση του κλάδου όσο και τη χρηματοοικονομική ανάλυση του δείγματος, μπορούμε να πούμε ότι ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα βρίσκεται σε φάση μετάβασης και προσαρμογής. Από τη μία πλευρά, η αυξημένη ζήτηση λόγω του τουρισμού, η τεχνολογική εξέλιξη και η ανανέωση του στόλου προσφέρουν ευκαιρίες ανάπτυξης και ενισχύουν τα συμπεράσματα που έχουν ήδη διαμορφωθεί. Από την άλλη, η εποχικότητα, η σχετικά υψηλή μόχλευση, τα περιθώρια κέρδους που συχνά περιορίζονται, και οι προκλήσεις της ρευστότητας δεν συμβάλλουν στην σταθερότητα και τη βιωσιμότητα πολλών επιχειρήσεων του κλάδου. Η συνολική αποτίμηση για τις επιχειρήσεις ενοικίασης οχημάτων, φανερώνει έναν δυναμικό αλλά εύθραυστο χαρακτήρα, με την ανάγκη για αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, καλύτερη διαχείριση κόστους και στροφή σε βιώσιμες επενδύσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΝΟΙΚΙΑΣΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

5.1 Η μέθοδος της πρόβλεψης

Η πρόβλεψη της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων και στην περίπτωση μας του κλάδου ενοικίασης αυτοκινήτων, έχει καθοριστική σημασία για τους ενδιαφερόμενους των εκάστοτε εταιρειών, όπως είναι οι μέτοχοι, οι εργαζόμενοι, οι πελάτες, οι πιστωτές, οι χρηματοδότες, η τοπική κοινωνία και το κράτος. Η ανάλυση των ενδείξεων αποτυχίας, πτώχευσης, αλλά και των προοπτικών ανάπτυξης μιας επιχείρησης προσφέρει σημαντικές πληροφορίες για τη λήψη στρατηγικών και χρηματοοικονομικών αποφάσεων. Μέσω αυτών των εκτιμήσεων, κυβερνήσεις, επενδυτές και διοικητικά στελέχη είναι ικανοί να ανακαλύψουν τους κινδύνους και να προλάβουν ενδεχόμενες οικονομικές απώλειες. Ωστόσο, η πρόβλεψη δεν περιορίζεται μόνο στον εντοπισμό κινδύνων ή πιθανών απωλειών. Αντίθετα, αποτελεί εργαλείο μέσω του οποίου αποκαλύπτονται ευκαιρίες, όπως η αύξηση κερδών, η επέκταση στην αγορά, η βελτίωση της ζήτησης και η αναδιοργάνωση των λειτουργιών. Ειδικά στον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων, τέτοιου είδους προβλέψεις μπορούν να ενισχύσουν τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. (Ζοπουνίδης και Δούμπος 2024, Πιπερίδης 2008)

Οι τρόποι πρόβλεψης των μελλοντικών εξελίξεων διακρίνονται σε δύο κατηγορίες ανάλογα με την διαθεσιμότητα και την φύση των δεδομένων.

Η πρώτη κατηγορία είναι οι ποιοτικές μέθοδοι οι οποίες βασίζονται κυρίως στην ανθρώπινη κρίση και προσωπική εκτίμηση, αξιοποιώντας την εμπειρία και την κριτική ικανότητα. Επιλέγονται όταν δεν κατέχουμε αρκετά ιστορικά δεδομένα ή όταν το περιβάλλον είναι ασταθές. Παρά τη χρησιμότητά τους, οι ποιοτικές μέθοδοι ενδέχεται να παρουσιάζουν υποκειμενικότητα και μεροληψία, έτσι συχνά συνδυάζονται με ποσοτικές μεθόδους για την ενίσχυση της αξιοπιστίας τους.

Αντίθετα οι ποσοτικές μέθοδοι εκμεταλλεύονται αριθμητικά και ιστορικά δεδομένα με ταυτόχρονη χρήση στατιστικών και μαθηματικών μοντέλων για την εξαγωγή αποτελεσμάτων. Αυτή η κατηγορία αποτελεί ικανοποιητική επιλογή όταν έχουν συλλεχθεί επαρκή δεδομένα από το παρελθόν. Κάποιες από τις πιο διαδεδομένες τεχνικές είναι η μέση τιμή, όπου η πρόβλεψη προκύπτει ως μέσος όρος παλαιότερων τιμών, η naïve μέθοδος, η οποία θεωρεί ότι το μέλλον θα είναι όμοιο με την τελευταία παρατήρηση, και η εποχιακή naïve, που λαμβάνει υπόψη την εποχικότητα των δεδομένων. Επίσης στις τεχνικές συγκαταλέγεται η

απλή γραμμική παλινδρόμηση, η οποία αναλύει τη σχέση δύο μεταβλητών και επιτρέπει τη μαθηματική πρόβλεψη της πορείας της μίας βάσει της άλλης. Η αξιοπιστία των ποσοτικών μεθόδων ενισχύεται από τη δυνατότητα επαλήθευσης και αναπαραγωγής των αποτελεσμάτων, γεγονός που τις καθιστά σημαντικές για την λήψη αποφάσεων.⁶ (Χαραλαμπία Στούμπου 2021)

Η παλινδρόμηση είναι και αυτή μία από τις σημαντικότερες ποσοτικές μεθόδους πρόβλεψης, καθώς επιτρέπει τη μοντελοποίηση και κατανόηση της σχέσης μεταξύ δύο ή περισσότερων μεταβλητών. Είναι μια στατιστική τεχνική, η οποία χρησιμοποιείται για την έρευνα της συσχέτισης μεταξύ μιας εξαρτημένης μεταβλητής, όπως τα έσοδα ή η ζήτηση και μιας ή περισσότερων ανεξάρτητων μεταβλητών, όπως ο χρόνος, οι τιμές και ο αριθμός τουριστών.

Η πιο απλή και διαδεδομένη μορφή είναι η απλή γραμμική παλινδρόμηση, με την οποία εξετάζεται η σχέση μεταξύ μίας εξαρτημένης και μίας ανεξάρτητης μεταβλητής. Μέσω αυτής, μπορεί να προβλεφθεί η τιμή της εξαρτημένης μεταβλητής, βασιζόμενοι σε γνωστές τιμές της ανεξάρτητης. Βέβαια η ανάλυση παλινδρόμησης δεν περιορίζεται μόνο στην απλή μορφή της. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν και πιο σύνθετες παραλλαγές, όπως η πολλαπλή παλινδρόμηση, όπου λαμβάνονται υπόψη περισσότερες ανεξάρτητες μεταβλητές, προσφέροντας πιο ακριβή και ρεαλιστικά μοντέλα πρόβλεψης.

Η χρησιμότητα της παλινδρόμησης είναι εξαιρετικά σημαντική στον χώρο των επιχειρήσεων και της οικονομίας, καθώς επιτρέπει την λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων, τον στρατηγικό σχεδιασμό, καθώς και τη μείωση της αβεβαιότητας. Χρησιμοποιείται εκτενώς σε τομείς όπως η πρόβλεψη πωλήσεων, ο σχεδιασμός παραγωγής, η ανάλυση κινδύνου, ακόμα και στην ανάλυση αγορών.⁷ (Nelson 2021)

5.2 Πρόβλεψη των πωλήσεων των εταιρειών ενοικίασης αυτοκινήτων σε σχέση με τον τουρισμό

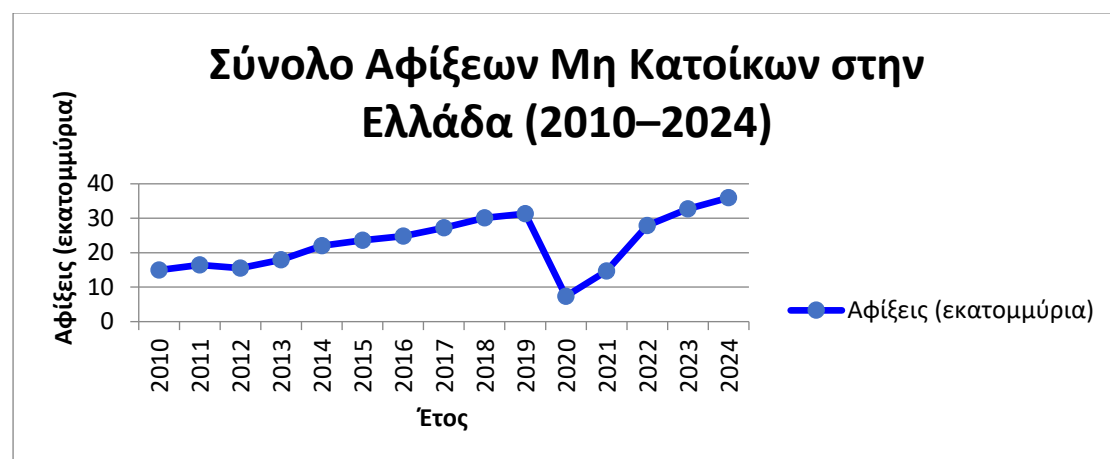
Στην τελευταία ενότητα θα γίνει μία προσπάθεια πρόβλεψης της ζήτησης για τις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων με την χρήση στατιστικών στοιχείων που αφορούν τον τουρισμού και τις πωλήσεις των δέκα επιχειρήσεων που μελετήθηκαν παραπάνω.

Τα διαγράμματα που παρουσιάζονται στη συνέχεια αντλήθηκαν από το Ινστιτούτο του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (INSETE), έναν φορέα που εξειδικεύεται

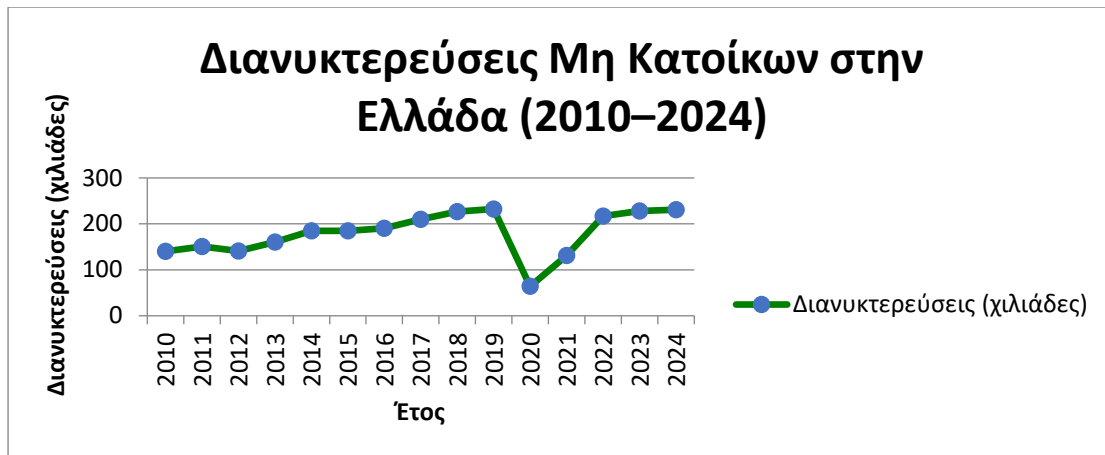
⁶ https://academics.epu.ntua.gr/sites/default/files/2021-10/Κεφάλαιο_6-v2_0.pdf

⁷ <https://www.aua.gr/gpapadopoulos/files/regression9.pdf>

στην ανάλυση και τεκμηρίωση δεδομένων που αφορούν τον ελληνικό τουρισμό. Ο INSETE λειτουργεί ως επιστημονικός και ερευνητικός βραχίονας του ΣΕΤΕ (Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων), παρέχοντας αξιόπιστα και επίκαιρα στατιστικά στοιχεία για την εξέλιξη του εισερχόμενου τουρισμού, τις διανυκτερεύσεις, τις τουριστικές εισπράξεις και τις αγορές προέλευσης επισκεπτών. Τα δεδομένα που συλλέχθηκαν καλύπτουν την περίοδο 2010–2024 και αφορούν αφίξεις μη κατοίκων, διανυκτερεύσεις και συνολικές δαπάνες, προσφέροντας πολύτιμη εικόνα για τις τάσεις και τη δυναμική του ελληνικού τουρισμού. (INSETE Στατιστικά Στοιχεία Εισερχόμενου Τουρισμού 2025)



Στο παραπάνω διάγραμμα φαίνονται οι αφίξεις τουριστών εντός της Ελλάδας την περίοδο 2010-2024. Παρατηρούμε πως από το 2010 μέχρι και το 2019 υπάρχει σταδιακή αύξηση. Το 2020, δηλαδή το έτος που ξεκίνησε η πανδημία βλέπουμε σημαντική μείωση, με εμφάνιση ανάκαμψης το 2021. Το 2022 οι αφίξεις έχουν πλησιάσει σε αριθμό τις αφίξεις του 2019 ενώ το 2023 τις ξεπερνούν με κορύφωση το 2024. Καταλαβαίνουμε ότι αν η πανδημία δεν υπήρχε η τάση για σταδιακή αύξηση δεν θα έβρισκε κάποιο εμπόδιο. Από αυτά τα δεκατέσσερα χρόνια μπορούμε να συμπεράνουμε για το μέλλον ότι αν δεν υπάρξει κάποια παγκόσμια ή εγχώρια σύγχυση όπως ο COVID-19 ή ζήτημα κορεσμού, η τάση ενδεχομένως να συνεχίσει να είναι αυξητική.

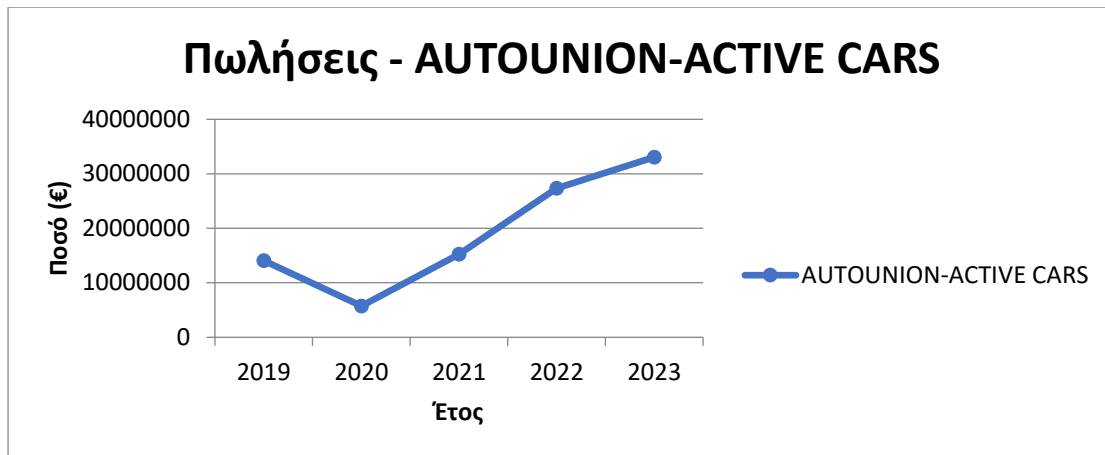


Όσο για τις διανυκτερεύσεις των τουριστών, το μόνο που αλλάζει σε σχέση με τα παραπάνω είναι ότι μετά την ανάκαμψη από τον COVID-19, και μέχρι το 2024 οι συνολικές διανυκτερεύσεις από την μία έχουν αυξητική πορεία αλλά από την άλλη δεν έχουν ξεπεράσει ακόμα τις τιμές του 2019.

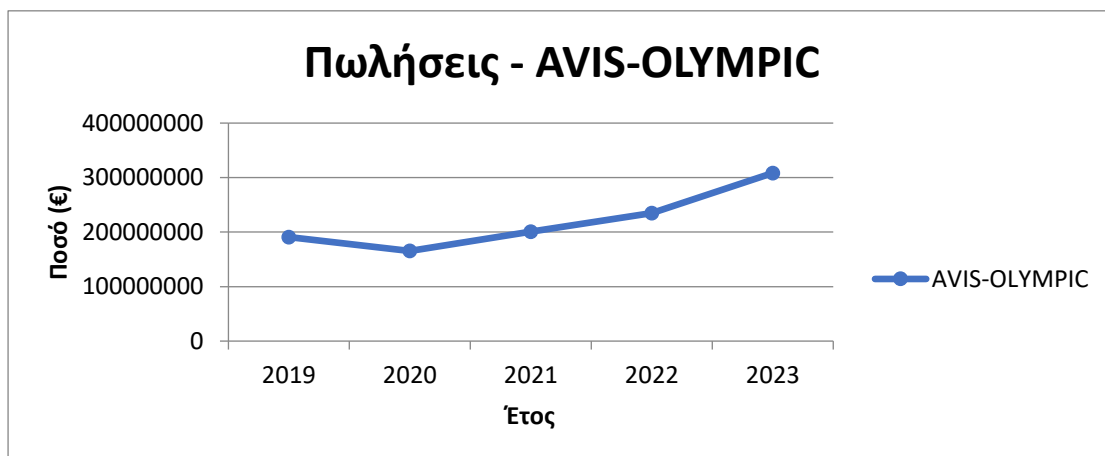


Αυτό που μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα, προκειμένου να κάνουμε μια εκτίμηση για τις πωλήσεις των επιχειρήσεων του κλάδου είναι η πορεία των εισπράξεων από τουρίστες στην χώρα μας. Το διάγραμμα που προκύπτει από τα στοιχεία του (ΙΝΣΕΤΕ) αποτυπώνει μια αρκετά αισιόδοξη πορεία για το μέλλον του ελληνικού τουρισμού. Παρατηρούμε πως η τάση των εισπράξεων δεν διαφέρει πολύ από αυτή των συνολικών αφίξεων. Οι εισπράξεις είναι σε φάση ανόδου από το 2010 με μόνη μείωση το 2020 λόγω της πανδημίας. Έκτοτε, η ανοδική πορεία συνεχίζεται έως και σήμερα, χωρίς να διαφαίνεται κάποια τάση πτώσης στο άμεσο μέλλον εκτός απροόπτων εξελίξεων όπως της πανδημίας.

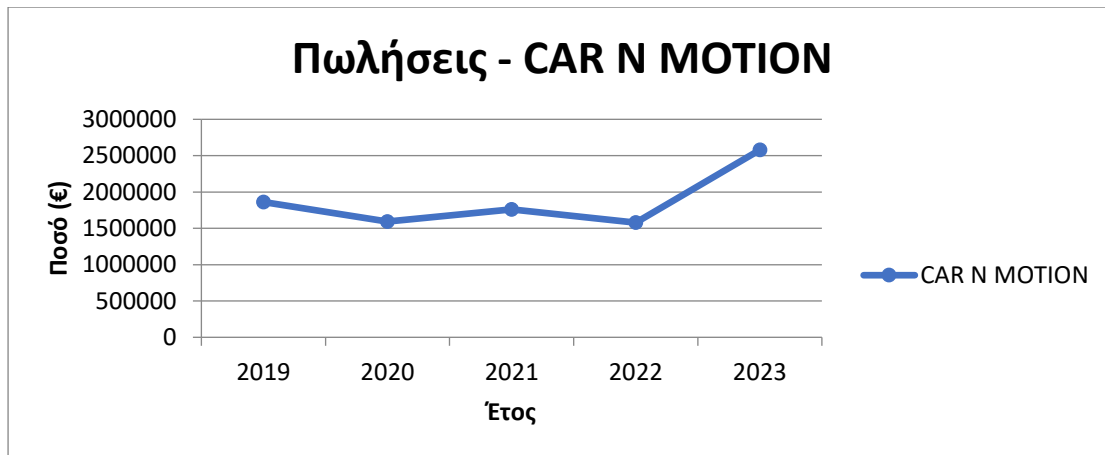
Την ίδια ανοδική τάση με το σύνολο αφίξεων, τις διανυκτερεύσεις και τις εισπράξεις φαίνεται πως ακολουθούν και οι πωλήσεις των επιχειρήσεων που μελετήθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο.



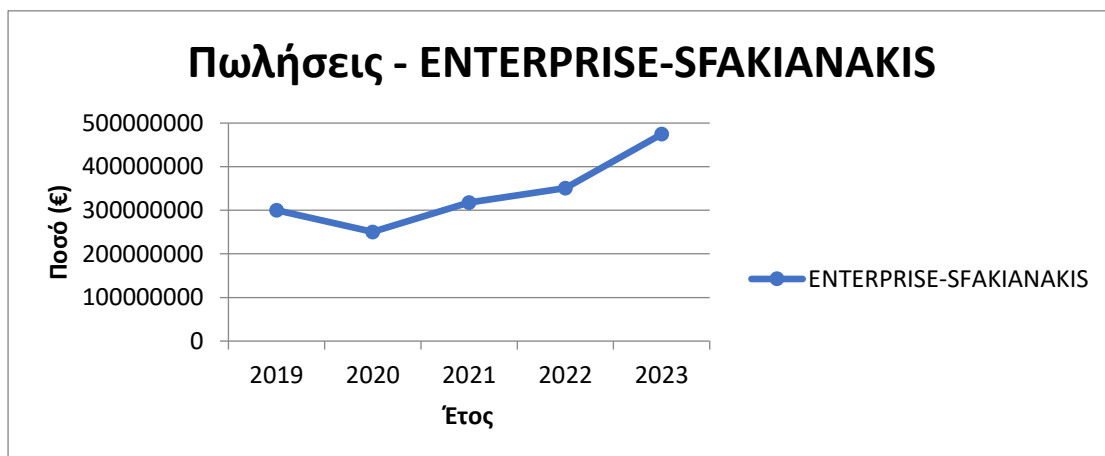
Οι πωλήσεις της AutoUnion φαίνεται να έχουν την ίδια τάση με τις εισπράξεις τουριστών στην Ελλάδα την περίοδο 2019-2023. Αυτό δεν είναι τυχαίο και δεν θα το συναντήσουμε μόνο σε αυτή την εταιρεία καθώς ο τουρισμός έχει άμεση σχέση με τον κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων. Η θετική πορεία αναμένεται να συνεχιστεί ή τουλάχιστον να σταθεροποιηθεί, εφόσον δεν παρεμποδιστεί από εξωγενείς παράγοντες.



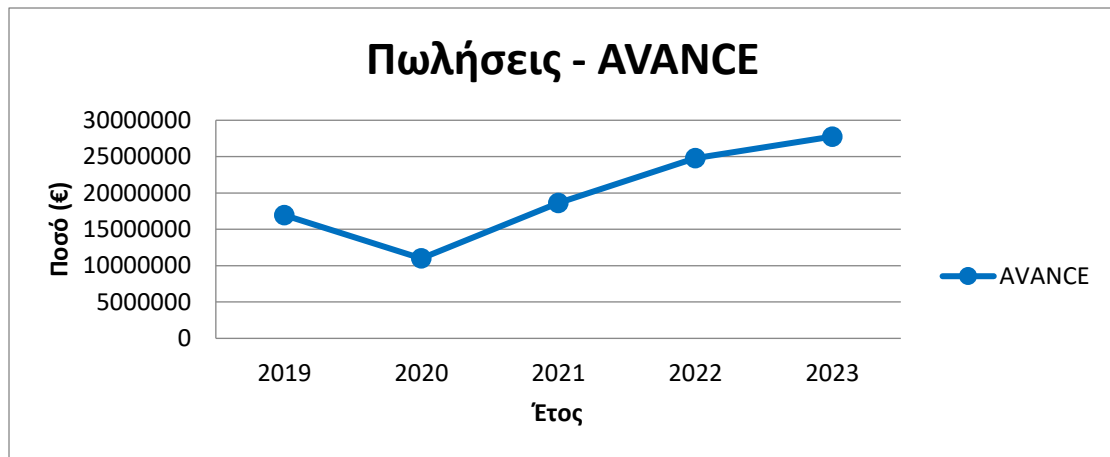
Η Avis, έχει και αυτή πωλήσεις παρόμοιας πορείας με αυτή της τουριστικής εξέλιξης τα έτη 2019 με 2023. Η μείωση το 2020 είναι μικρότερη και η αύξηση δεν είναι το ίδιο απότομη με αυτή της AutoUnion μετά την πανδημία, αλλά μπορούμε να πούμε ότι και αυτή στο μέλλον θα συνεχίσει να αναπτύσσεται εκτός απρόοπτης εξέλιξης.



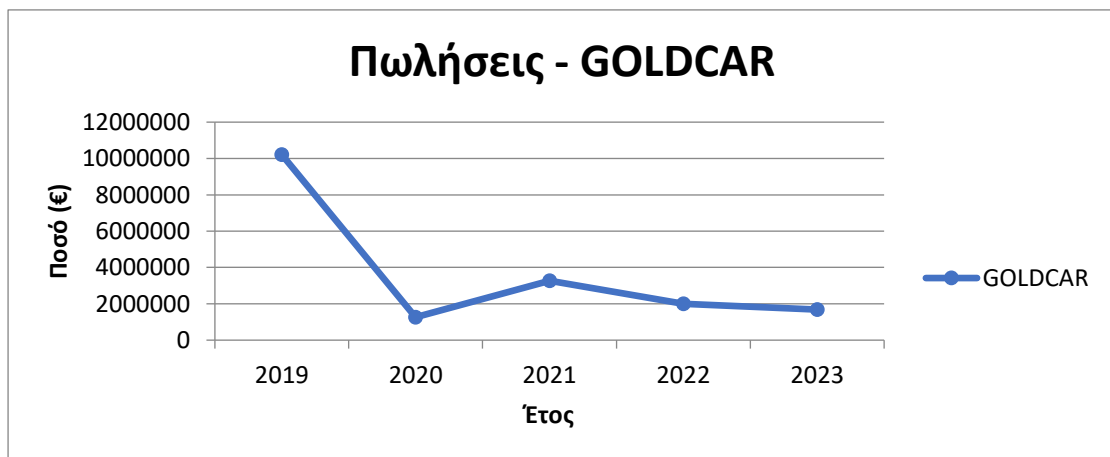
Η Car N Motion παρουσιάζει μία μικρή διαφορά στην τάση των πωλήσεων σε σχέση με αυτή των εισπράξεων από τους τουρίστες. Ενώ μέχρι από το 2019 μέχρι το 2021 το διάγραμμα έχει παρόμοιες αυξομειώσεις το 2022 αντί να υπάρχει αύξηση, εμφανίζεται μια μικρή μείωση. Αυτό οφείλεται σε εσωτερικά προβλήματα της επιχείρησης καθώς είναι ανεξήγητη η μείωση των πωλήσεων σε περίοδο αύξησης της τουριστικής δραστηριότητας.



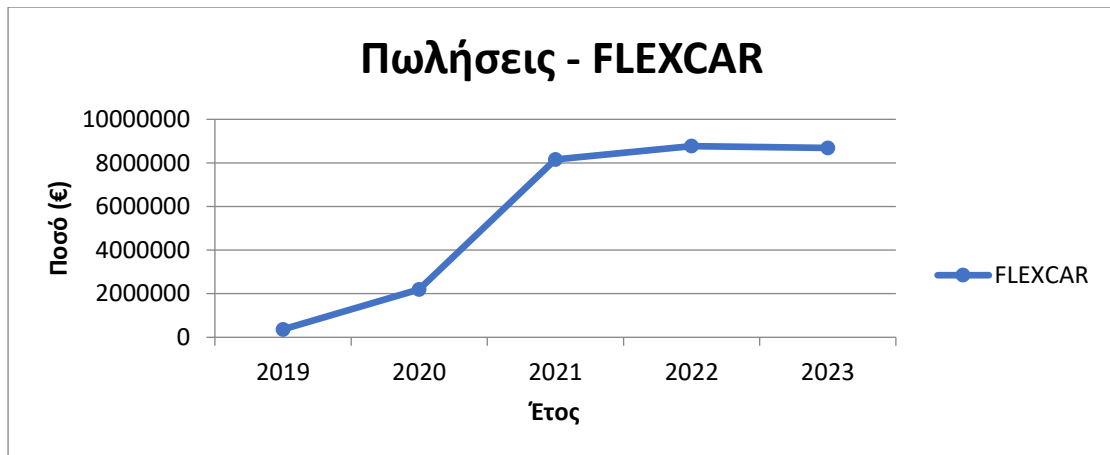
Οι πωλήσεις της Enterprise ακολουθούν την ίδια πορεία με τις εισπράξεις από τον τουρισμό την περίοδο 2019–2023, επιβεβαιώνοντας τη στενή σύνδεση του κλάδου ενοικίασης αυτοκινήτων με την τουριστική δραστηριότητα. Η εξέλιξη αυτή ευθυγραμμίζεται με τις τάσεις που παρατηρούνται και στις εταιρείες AutoUnion και Avis. Συνεπώς, οι προβλέψεις για τη μελλοντική πορεία της Enterprise είναι θετικές, υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξουν εξωτερικές διαταραχές που θα επηρεάσουν τον τουρισμό.



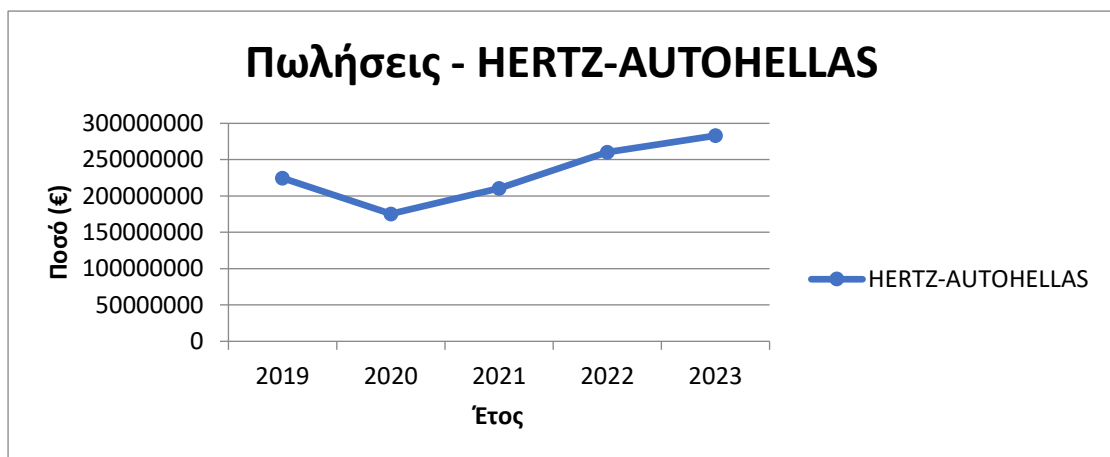
Οι πωλήσεις της Avance κατά την περίοδο 2019–2023 ακολουθούν τη χαρακτηριστική πορεία που παρατηρείται στον ευρύτερο κλάδο ενοικίασης αυτοκινήτων και συνδέονται άμεσα με την εξέλιξη του τουρισμού στην Ελλάδα. Το 2020 καταγράφεται σημαντική πτώση, απόρροια των περιορισμών λόγω της πανδημίας. Από το 2021 και μετά, οι πωλήσεις ακολουθούν συνεχή αυξητική τάση. Η σταθερή άνοδος μέχρι το 2023 υποδηλώνει δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας και δημιουργεί προσδοκίες για περαιτέρω αύξηση πωλήσεων, εφόσον δεν προκύψουν εξωγενείς αναταράξεις στην αγορά ή την τουριστική ροή.



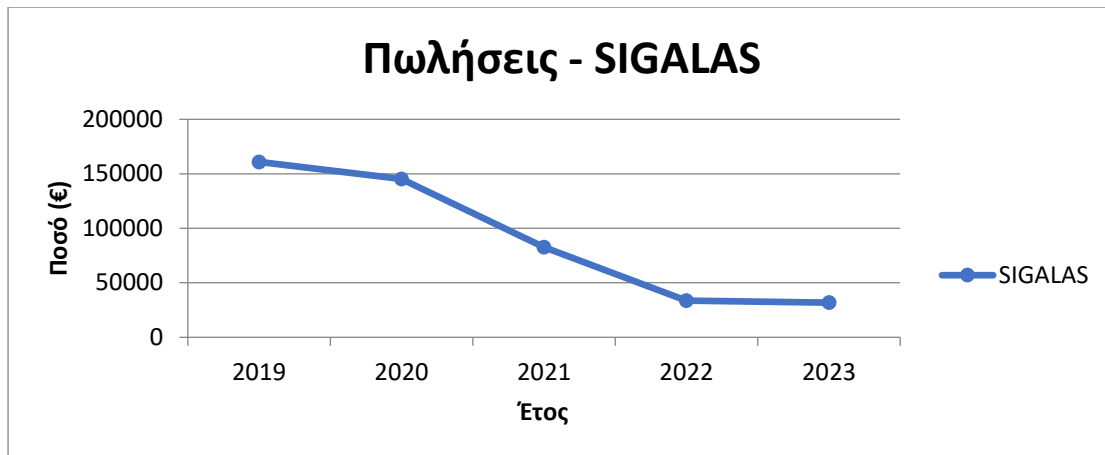
Οι πωλήσεις της Goldcar μετά το 2021 δείχνουν τα σοβαρά εσωτερικά προβλήματα που αντιμετωπίζει. Παρά την αύξηση των τιμών των εισπράξεων από μη κατοίκους στην Ελλάδα μετά τον COVID-19, οι πωλήσεις της Goldcar σταδιακά μειώνονται. Παρά την αύξηση του τουρισμού, η απόδοσή της τα τελευταία χρόνια δεν παρουσιάζει ενδείξεις ουσιαστικής ανάκαμψης.



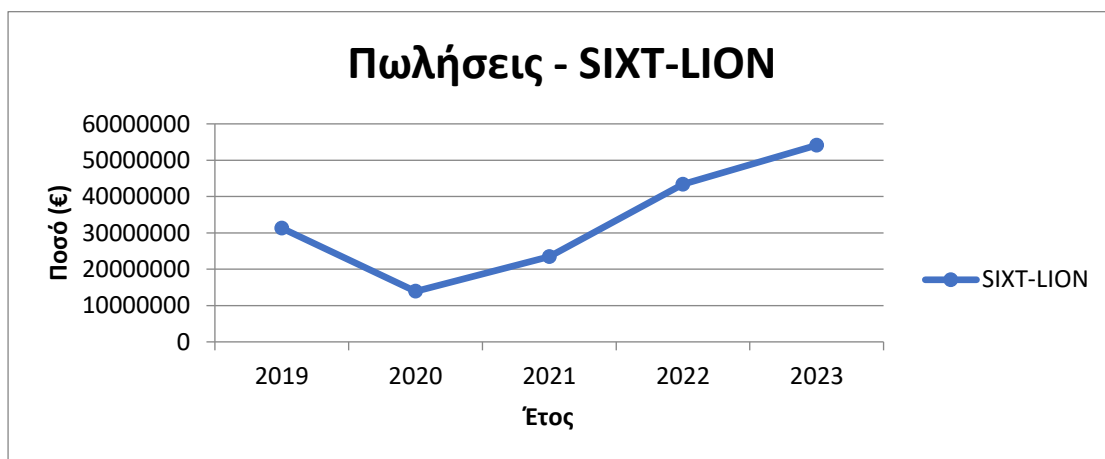
Με το διάγραμμα της Flexcar επιστρέφουμε σε περιπτώσεις παρόμοιων τάσεων με αυτών, των στατιστικών στοιχείων του (ΙΝΣΕΤΕ). Η Flexcar εμφανίζει χαμηλότερη τιμή το 2019 λόγω εσωτερικών προβλημάτων, αλλά από το 2020 και μετά έχει παρόμοια πορεία με την τουριστική ανάπτυξη στην χώρα μας.



Η Hertz, παρουσιάζει ίδια τάση πωλήσεων με αυτή των εισπράξεων από τους τουρίστες στην Ελλάδα την περίοδο 2019-2023. Άρα η πρόβλεψη σε σχέση με τις πωλήσεις της εταιρείας δεν διαφέρει με εκείνη της πλειοψηφίας των εταιρειών του κλάδου που έχουμε εξετάσει μέχρι στιγμής.



Οι πωλήσεις της Sigalas rent a car μοιάζουν αρκετά με τις πωλήσεις της Goldcar. Σταδιακή μείωση η οποία δεν αντικατοπτρίζει την θετική πορεία του τουρισμού στην Ελλάδα.



Τέλος, η Sixt ακολουθεί παρόμοια τροχιά στις πωλήσεις της με εκείνη του τουρισμού. Συνεπώς, υπάρχει ανάπτυξη της εταιρείας με προσδοκίες για αύξηση των πωλήσεων στο μέλλον, εκτός απρόοπτης εξέλιξης.

Από την ανάλυση των πωλήσεων των δέκα εταιρειών ενοικίασης αυτοκινήτων σε συνάρτηση με τα στατιστικά στοιχεία του τουρισμού στην Ελλάδα, προκύπτει ότι υπάρχει έντονη συσχέτιση ανάμεσα στην τουριστική δραστηριότητα και την απόδοση του συγκεκριμένου κλάδου. Οι περισσότερες εταιρείες παρουσιάζουν ανάκαμψη μετά το 2020, ακολουθώντας τη γενική ανοδική πορεία του τουρισμού, γεγονός που επιβεβαιώνει τη στενή εξάρτηση του κλάδου από τον εισερχόμενο τουρισμό. Ωστόσο, υπάρχουν και περιπτώσεις εταιρειών που, παρά τη βελτίωση του τουριστικού τομέα, δεν καταφέρνουν να ανακάμψουν, γεγονός που υποδηλώνει την ύπαρξη εσωτερικών προβλημάτων ή μειωμένης ανταγωνιστικότητας. Συνολικά, η πρόβλεψη για τον κλάδο είναι θετική, υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξουν

νέες εξωγενείς κρίσεις και ότι οι επιχειρήσεις θα είναι σε θέση να εκμεταλλευτούν τη συνεχιζόμενη τουριστική ανάπτυξη χωρίς την ύπαρξη εσωτερικών προβλημάτων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Κατά το τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας παρατίθενται τα βασικά συμπεράσματα της ανάλυσης και διατυπώνονται εκτιμήσεις σχετικά με τη μελλοντική οικονομική πορεία του κλάδου της ενοικίασης αυτοκινήτων.

Ο κλάδος της ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα συνδέεται άμεσα και αμετάβλητα με τον τουρισμό, καθώς η τουριστική δραστηριότητα αποτελεί τον κύριο μοχλό ζήτησης. Όπως καταδείχθηκε στην εργασία, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων ενοικίασης ακολουθούν στενά τις αυξομειώσεις των τουριστικών αφίξεων και εσόδων, γεγονός που καθιστά τον τουρισμό τον σημαντικότερο εξωτερικό παράγοντα επιρροής στον κλάδο. Ωστόσο, αυτή η εξάρτηση επιφέρει και μειονεκτήματα, καθώς ο έντονα εποχικός χαρακτήρας του τουρισμού δημιουργεί αστάθεια στα έσοδα και δυσκολίες στη διατήρηση σταθερών θέσεων εργασίας και ταμειακών ροών κατά τη διάρκεια της χειμερινής περιόδου.

Από την οικονομική και χρηματοοικονομική ανάλυση που πραγματοποιήθηκε, διαπιστώνεται ότι ο κλάδος βρίσκεται σε φάση μετάβασης και προσαρμογής. Οι μεγάλες επιχειρήσεις παρουσιάζουν ανθεκτικότητα και καλύτερους δείκτες αποδοτικότητας και ρευστότητας, ενώ οι μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της αγοράς. Πολλές από αυτές παρουσιάζουν υψηλή μόχλευση, αρνητικά ίδια κεφάλαια και δυσκολία κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων τους, γεγονός που υποδηλώνει την ανάγκη για στρατηγική αναδιάρθρωση και αναζήτηση κεφαλαίων.

Οι χρηματοοικονομικοί δείκτες αποκαλύπτουν επίσης προβλήματα στη διαχείριση του κόστους και στην αποτελεσματικότητα εκμετάλλευσης των πόρων. Οι δείκτες αποδοτικότητας (ROA, ROE), ρευστότητας και δανειακής ικανότητας ποικίλλουν σημαντικά μεταξύ των επιχειρήσεων, με ορισμένες να επιδεικνύουν σταθερή πορεία ανάκαμψης και άλλες να καταγράφουν αρνητικά αποτελέσματα ακόμη και μετά το 2021. Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα είναι η διαπίστωση ότι η κρίση της πανδημίας COVID-19 αποτέλεσε ένα καθοριστικό σημείο καμπής, με την πλειονότητα των επιχειρήσεων να καταγράφουν έντονα αρνητικά αποτελέσματα το 2020 και να ακολουθούν διαφορετικές πορείες αποκατάστασης στη συνέχεια.

Η ποιοτική πρόβλεψη της πορείας του κλάδου που εφαρμόστηκε, υποδεικνύει θετική τάση ανάπτυξης για τις περισσότερες επιχειρήσεις. Όσο συνεχίζεται η άνοδος του τουρισμού και δεν σημειώνονται απρόβλεπτες κρίσεις, ο κλάδος αναμένεται να αναπτυχθεί περαιτέρω.

Ωστόσο, για να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα και η μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του κλάδου, είναι αναγκαία η επένδυση σε τεχνολογία, η διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος ώστε να μειωθεί η εποχικότητα, καθώς και η στροφή προς τη βιώσιμη κινητικότητα με υιοθέτηση ηλεκτρικών και υβριδικών οχημάτων.

Ο κλάδος ενοικίασης αυτοκινήτων στην Ελλάδα παρουσιάζει σημαντική δυναμική, μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης αλλά και πολλές προκλήσεις. Αποτελεί έναν τομέα με σημαντική συμβολή στην εθνική οικονομία, ιδιαίτερα μέσα από τη σύνδεσή του με τον τουρισμό. Παρόλα αυτά, η μακροχρόνια σταθερότητα και η ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων του κλάδου θα εξαρτηθούν από τη δυνατότητά τους να προσαρμόζονται στις συνθήκες της αγοράς, να βελτιώνουν τη διαχείρισή τους και να επενδύουν σε καινοτόμες ιδέες και βιώσιμες πρακτικές.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

- Akay, B., 2017. review of the practice of porter's general competitive strategies in car rental enterprises. In: S. Şener, ed. Proceedings of the Conference on Travel Management and Tourism Guidance, Kırklareli University, Faculty of Tourism, Istanbul, Turkey, 12-14 May 2017. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/392243> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Hertati, L. Widiyanti, M. Desfitriana, D. Syafarudin, A. Safkaur, O., 2020. The Effects of Economic Crisis on Business Finance. International Journal of Economics and Financial Issues, 10(3), σ. 236-244. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://doi.org/10.32479/ijefi.9928> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Krisnayana, I.G.P., 2024. Risk Management and Service Management Strategies for Car Rental in Improving Vehicle Security Quality for the Company, *Eduvest – Journal of Universal Studies*. Διαθέσιμο στο: <https://eduvest.greenvest.co.id/index.php/edv/article/view/1638/2492> (Ανακτήθηκε: 1 Ιουνίου 2025).
- Lazov, I., 2017. Profit management of car rental companies. European Journal of Operational Research. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2016.08.064> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Milton, J.R., 2023. External Analysis of Avis Car Rental: Impact of External Factors on Business Operations. University of Montana. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://scholarworks.umt.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1436&context=utpp> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Nelson, N., 2021. Τι είναι γραμμική παλινδρόμηση. Unite.AI. [Online] 5 Ιουνίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.unite.ai/el/τι-είναι-γραμμική-παλινδρόμηση> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Nhamo, G., Dube, K. & Chikodzi, D., 2020. Impact of COVID-19 on Global Car Rental Industry and Ride and Share Transport Services. Στο: Counting the Cost of COVID-19 on the Global Tourism Industry. [Online] Διαθέσιμο στο: https://doi.org/10.1007/978-3-030-56231-1_7 [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Porter, M.E., 1996. The five competitive forces that shape strategy, in Harvard Business Review (ed.) HBR's 10 Must Reads on Strategy. Boston, MA: Harvard

Business Review Press, pp. 24–41. Διαθέσιμο στο:

<https://www.blueoceanstrategyaustralia.com.au/wp-content/uploads/2023/08/HBRs-10-Must-Reads-on-Strategy.pdf#page=26>

[Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025].

- Ruzanita mat Rani, R. Norbaizura K., Nur A. A., Nursafirahanis I. and Nur A. A. M., 2021. Optimization number of car rental to fulfil the demand using simulation technique: A case study of ABC Car Rental Company. Journal of Physics: Conference Series, 1988(1), 012061. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1988/1/012061> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- The New York Times., 2023. Rental Cars: Tips and What to Know. The New York Times. [Online] 16 November. Διαθέσιμο στο: <https://www.nytimes.com/2023/11/16/travel/rental-cars-tips.html> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Yusop, Z.B.M., 2018. PESTEL analysis, in Suhaily Mohd Ramly, Norehan Hussein (eds.) Issues, Challenges & Opportunities of Industrial Revolution 4.0', in COMRAP 2018: Proceedings. Kuala Lumpur: Kolej Poly-Tech MARA Sdn. Bhd., pp. 34–38. Διαθέσιμο στο: https://www.researchgate.net/profile/Elaheh-Yadegaridehkordi/publication/341190360_COMRAP_2018/links/5eb2ec0b45851523bd4708f1/COMRAP-2018.pdf#page=43 [Ανακτήθηκε: 1 June 2025]

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

- Ανδρής, Γ.Κ., 2024. Ποιες εταιρίες κυριαρχούν στον κλάδο ενοικιάσεων και Leasing αυτοκινήτων. Car & Motor. [Online] 10 Ιουνίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.carandmotor.gr/nea/poies-etairies-kyriarhoyn-ston-klado-enoikiaseon-kai-leasing-aytokiniton> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Ανδρής, Γ.Κ., 2023. Τι αλλάζει στην ενοικίαση Ι.Χ. με οδηγό. Car & Motor. [Online] 16 Μαΐου. Διαθέσιμο στο: <https://www.carandmotor.gr/nea/ti-allazei-stin-enoikiasi-ih-me-odigo> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Βέττας, Ν., 2024. Τάσεις και προοπτικές του κλάδου μισθώσεων αυτοκινήτων – Συμπεράσματα μελέτης. Ερευνητική Ομάδα: Γρ. Παύλου, Ηλ. Ντεμιάν. ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.steea.gr/category/meletes-erevnes-steeae> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]

- Δελεβέγκος, Δ., 2023. Χρονιά ρεκόρ για τις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων το 2023. Η Καθημερινή. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.kathimerini.gr/economy/562703005/chronia-rekor-gia-tis-etaireies-enoikiasis-aytokiniton-to-2023/> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Ζοπουνίδης, Κ., 2021. Βασικές Αρχές στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων. Η Ναυτεμπορική. [Online] 4 Δεκεμβρίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.naftemporiki.gr/opinion/1257313/vasikes-arches-sti-chrimatooikonomiki-analysi-epicheiriseon> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Ζοπουνίδης, Κ. & Δούμπος, Μ., 2024. Πρόβλεψη Βιωσιμότητας Επιχειρήσεων: η συνεισφορά της Τεχνητής Νοημοσύνης. Οικονομικός Ταχυδρόμος. [Online] 21 Φεβρουαρίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.ot.gr/2024/02/21/apopseis/experts/provlepsi-viosimotitas-epixeiriseon-i-syneisfora-tis-texnitis-noimosynis> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Ζοπουνίδης, Κωνσταντίνος., 2013. Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικού Μάνατζμεντ. Κλειδάριθμος. Αθήνα
- Ζοπουνίδης, Κωνσταντίνος. κ.ά., 2021. Βασικές αρχές χρηματοοικονομικής των επιχειρήσεων. Αλέξανδρος. IKE
- Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE)., 2024. Τάσεις και προοπτικές του κλάδου μισθώσεων αυτοκινήτων. [Online] Διαθέσιμο στο: https://iobe.gr/docs/research/RES_05_D_31072024_REP_GR.pdf [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Καμινάρης, Σ. & Γαλλή, Κ., 2024. Νέο φορολογικό πλαίσιο για τους εταιρικούς μετασχηματισμούς Ν.5162/2024. ΕΥ. [Online] 6 Δεκεμβρίου. Διαθέσιμο στο: http://www.ey.com/el_gr/technical/tax/tax-alerts/neo-forologiko-plaisio-gia-tous-etairikous-metaximatismous [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Κραμποκούκης, Τ., 2019. Ανάλυση και εκτίμηση της τουριστικής εποχικότητας στην Ελλάδα. Academia.edu. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.academia.edu/39709994> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Λαμπρόπουλος, Γ., 2024. Γκαζώνει η αγορά των rent-a-car. Dealnews. [Online] 10 Απριλίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.dealnews.gr/epixeiriseis/1102111/gkazonai-i-agora-ton-rent-a-car> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Πιπερίδης, Γ., 2008. Πρόβλεψη Πωλήσεων για Νέα Προϊόντα χωρίς ιστορικό πωλήσεων: Demand forecasting for new products without historical data.

- Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης (Α.Π.Θ.). [Online] Διαθέσιμο στο: <https://ikee.lib.auth.gr/record/110462/files/> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- ΣΤΕΕΑΕ., 2024. ΜΕΛΕΤΗ ΙΟΒΕ | Τάσεις και προοπτικές του κλάδου μισθώσεων αυτοκινήτων. ΣΤΕΕΑΕ. [Online] 31 Αυγούστου. Διαθέσιμο στο: <https://www.steea.gr/category/meletes-erevnes-steeae> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Στούμπου, Χ., 2021. ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ. Διπλωματική Εργασία. Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο. [Online] Οκτώβριος. Διαθέσιμο στο: <https://dspace.lib.ntua.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/54451/HARA%20STO%20UMPOU%20THESIS.pdf?isAllowed=y&sequence=1> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Τσουκαλάς, Δ., 2018. Rent-a-car και Leasing θα συνεχίσουν να αναπτύσσονται. Fleet News. [Online] 27 Σεπτεμβρίου. Διαθέσιμο στο: <https://fleetnews.gr/rent-a-car-kai-leasing-tha-synechisoyn-na-anaptyssontai> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Τσακίρης, Γ.Α., 2014. Ομιλία Προέδρου Ξ.Ε.Ε.: Μελέτη ΙΤΕΠ για την «εποχικότητα του Ελληνικού Τουρισμού». ΙΤΕΠ. [Online] Διαθέσιμο στο: https://www.itep.gr/wp-content/uploads/2020/10/itep_epoxiikotita-2014-press-release.pdf [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Χρυσολώρα, Ε., 2024. Ελλάδα δύο ταχυτήτων στον τουρισμό. Η Καθημερινή. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.kathimerini.gr/economy/563172340/ellada-dyo-tachytiton-ston-toyrismo/> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Χρυσικός, Γ., χ.χ. Ανάλυση SWOT. ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΚΕΜΕΛ. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.kemel.gr/files/ANALYSE%20SWOT.pdf> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
 - Ψαρράς, Ι. & Δούκας, Χ., 2017. Συστήματα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης. Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://academics.epu.ntua.gr/sites/default/files/2020-02/04η%20Διάλεξη%20-%20Χρηματοοικονομική%20ανάλυση%20&%20αριθμοδείκτες.pdf> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΕΣ

- ACRISS Car Classification System, χ.χ. ACRISS Car Classification System. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.acriss.org/> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]

- Arnold Clark Rental, 2020. History of Car Rental: What Has Changed. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.arnoldclarkrental.com/latest-news/275-history-of-car-rental-what-has-changed> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Automotive Fleet., 1962. Car Renting... Its Development... and Future. Automotive Fleet. [Online] 1 December. Διαθέσιμο στο: <https://www.automotive-fleet.com/147063/car-renting-its-development-and-future> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- ConsumerAffairs., 1970. Car Rental Insurance Guide. ConsumerAffairs. [Online] 1 January. Διαθέσιμο στο: https://www.consumeraffairs.com/travel/carrent_ins.html [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Yumpu., χ.χ. ACRISS Car Classification System. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.yumpu.com/fr/document/read/46500856/acriss-car-classification-system-global-learning-center> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ

- Agro24., 2020. Η Avis χορηγός των Κινητών Μονάδων Υγείας για την αντιμετώπιση της πανδημίας. Agro24. [Online] 9 Απριλίου. Διαθέσιμο στο: <https://www.agro24.gr/ypoloipa-themata/aytokinito/i-avis-horigos-ton-kiniton-monadon-ygeias-gia-tin-antimetopisi-tis> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- AutoUnion., χ.χ. Σχετικά με εμάς. AutoUnion. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.autounion.gr/el/about.html> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Avis Greece., χ.χ. Ενοικίαση Αυτοκινήτου για Επιχειρήσεις. Avis Greece. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.avis.gr> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Avance., χ.χ. Σχετικά με εμάς. Avance. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.avance.gr/el/about/> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- CarnMotion., χ.χ. Official Website. CarnMotion. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.carmotion.gr/en> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Enterprise Greece., χ.χ. Business Car Rental Program. Enterprise Greece. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.enterprise.gr/el/programs/business-car-rental.html> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]

- ΕΜΠ., χ.χ. Κεφάλαιο 6: Τεχνητή Νοημοσύνη & Διοίκηση. [Online] Διαθέσιμο στο: https://academics.epu.ntua.gr/sites/default/files/2021-10/Κεφάλαιο_6-v2_0.pdf [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Flexcar., χ.χ. Ευέλικτη ενοικίαση οχημάτων. Flexcar. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://flexcar.gr> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Goldcar., χ.χ. Official Site. Goldcar. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.goldcar.com/en-gb> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Hertz Greece., χ.χ. Ενοικίαση με πόντους. Hertz Greece. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.hertz.gr> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- INSETE., χ.χ. Στατιστικά Στοιχεία Εισερχόμενου Τουρισμού. INSETE. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://insete.gr/statistika-eisexomenou-tourismou> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Παπαδόπουλος, Γ., χ.χ. Ανάλυση Παλινδρόμησης. Εργαστήριο Μαθηματικών & Στατιστικής. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.aua.gr/gpapadopoulos/files/regression9.pdf> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου., 2019. Η Ανάλυση S.W.O.T και η Χρήση της. Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου. [Online] Διαθέσιμο στο: <http://old-eclass.uop.gr/modules/document/file.php/OMA160/swot.pdf> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Sigalas Rent a Car., χ.χ. Επίσημη Σελίδα. Sigalas Rent a Car. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.sigalas-rentacar.gr/gr/2> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Sixt Greece., χ.χ. Επίσημη Ιστοσελίδα Sixt. Sixt Greece. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.sixt.gr> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Τράπεζα πληροφοριών νομοθεσίας., 2012. Νόμος 4054/2012: Κύρωση της διεθνούς σύμβασης για την ίδρυση του Κέντρου Επιβολής του Νόμου στη Νοτιοανατολική Ευρώπη Southeast European Law Enforcement Center (SELEC). ΦΕΚ Α 41/7-3-2012. [Online] Διαθέσιμο στο: <https://www.e-nomothesia.gr/diethneis-sunthekes/n-4054-2012.html> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]
- Υπουργείο Οικονομικών., χ.χ. Δημόσια διαβούλευση νέων ρυθμίσεων. Υπουργείο Οικονομικών. [Online] Διαθέσιμο στο: <http://www.opengov.gr/minfin/?p=13180> [Ανακτήθηκε 1 Ιουνίου 2025]