

Το factoring στηρίζει επιχειρήσεις με υγιείς πωλήσεις

Του Γιώργου Καραγιαννόπουλου (Διευθύνων Σύμβουλος Eurobank Factors)

Δημοσίευση: Ιούλιος 2020 – [BUSINESS DAILY.GR](https://www.businessdaily.gr)

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank Factors μιλάει στο BD για τις δυνατότητες ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας και επανεκκίνησης των επιχειρήσεων και για τη σημαντική βοήθεια που μπορεί να προσφέρει το factoring προς αυτή την κατεύθυνση.

Στο σημαντικό ρόλο που έπαιξε το factoring στην ενίσχυση της πραγματικής οικονομίας κατά τη διάρκεια της 10ετούς οικονομικής κρίσης που βίωσε η ελληνική οικονομία αλλά και στον ιστορικό του ρόλο στην ενίσχυση των παραδοσιακών κλάδων, όπως το εμπόριο, αναφέρθηκε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank Factors, Γιώργος Καραγιαννόπουλος περιγράφοντας την κατάσταση στον κλάδο σήμερα αλλά και των προοπτικών ανάπτυξής του τα επόμενα χρόνια.

Ποια είναι η αίσθησή σας για την κατάσταση της οικονομίας και των επιχειρήσεων μετά την άρση των περιορισμών και του lockdown;

Είναι νωρίς ακόμα για να έχουμε μία πλήρη εικόνα. Το δικό μας προϊόν, **το factoring, παίρνει τα πρώτα μηνύματα** γιατί χρηματοδοτούμε τον τζίρο των εταιρειών, τις εταιρικές πιστώσεις. Βλέπουμε λοιπόν από τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιούμαστε – και είμαστε στους περισσότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας - πως διαμορφώνεται η συμπεριφορά των συναλλασσόμενων.

Τα πρώτα προφανή μηνύματα είναι ότι το lockdown είχε μεγαλύτερη αρνητική επίδραση σε κάποιους κλάδους. Η εικόνα αναμένεται να ξεκαθαρίσει περισσότερο **τον Σεπτέμβριο** γιατί οι άτυπες παρατάσεις στις εταιρικές πιστώσεις θα έχουν φτάσει στη λήξη τους και θα δούμε πώς θα συμπεριφερθούν εν τέλει οι οφειλέτες των τιμολογίων. Θα δούμε φυσικά και ποια ήταν τελικά η επίδραση του lockdown στον τουρισμό που επηρεάζει μεγάλο μέρος της ελληνικής οικονομίας.

Σαν πρώτη αίσθηση μπορώ να πω ότι το lockdown έχει «κτυπήσει» τις **λιανικές πωλήσεις και τα πετρελαιοειδή** (που επηρεάστηκαν εξαιτίας της υποχώρησης της καταναλωτικής ζήτησης και από την υποχώρηση των τιμών στα πετρελαιοειδή παγκοσμίως). Ένα θετικό πρόσημο βλέπουμε στις πωλήσεις ειδικά για το πετρέλαιο θέρμανσης καθώς εξαιτίας των πολύ χαμηλών τιμών πολλά νοικοκυριά έσπευσαν να γεμίσουν τις δεξαμενές τους. Αυτή η ζήτηση βέβαια θα «λείψει» από τη φθινοπωρινή περίοδο.

Το επόμενο πολύ μεγάλο ζήτημα βρίσκεται εκ των πραγμάτων στις **εταιρείες του κλάδου HO.RE.CA.** (Hotel/Restaurant/Catering) όπου θα δούμε σοβαρή συμπίεση καθώς ο κλάδος επηρεάστηκε πολύ από το lockdown που προηγήθηκε και θα επηρεαστεί ακόμα περισσότερο από την πορεία του τουρισμού. Εντούτοις, επιχειρήσεις του κλάδου τροφίμων και ποτών που έχουν στο πελατολόγιό τους και σούπερ μάρκετ έχουν αντισταθμίσει μερικώς την πίεση που δέχονται εξαιτίας της πτώσης της τουριστικής κίνησης με τις αυξημένες πωλήσεις που κατέγραψαν κατά την περίοδο του lockdown. Ένας άλλος κλάδος που δέχεται σημαντικό πλήγμα είναι του αυτοκινήτου, που βάσισε τα προηγούμενα χρόνια σε μεγάλο βαθμό την ανάκαμψή του στις πωλήσεις νέου στόλου σε εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων, οι οποίες όμως θα έχουν περιορισμένη ζήτηση φέτος. Οι λιανικές πωλήσεις μετά το lockdown είναι κάπως ενθαρρυντικές μειώνοντας τις συνολικές απώλειες.

Υπάρχει μεγάλη απόκλιση μεταξύ των αναλυτών για το μέγεθος της ύφεσης στην Ελλάδα το 2020. Πού πιστεύετε ότι οφείλεται αυτό και ποια είναι η δική σας εκτίμηση;

Μια τέτοια εκτίμηση είναι εκ των πραγμάτων πολυπαραγοντική και είναι σίγουρο ότι σε συνθήκες υψηλής μεταβλητότητας, όπως είναι οι τρέχουσες, είναι δύσκολο για τον οποιοδήποτε να κάνει μια ασφαλή πρόβλεψη. **Σαφώς θα υπάρξει σοβαρή ύφεση** αλλά πολλοί παράγοντες παραμένουν αστάθμητοι και δεν επιτρέπουν να προσδιορίσουμε με σχετική ασφάλεια το εύρος της. Το ένα ζήτημα είναι **η ανασφάλεια όσον αφορά τον τουρισμό. Μεταβολές στο υγειονομικό πεδίο, όσον αφορά στην συμπεριφορά της πανδημίας** αλλάζουν τα δεδομένα και στις αγορές από τις οποίες περιμένουμε τουρισμό. Η αγορά των ΗΠΑ είναι ένας αστάθμητος παράγοντας ενώ και χώρες της δυτικής Ευρώπης, απ' όπου προέρχεται παραδοσιακά μεγάλο μέρος των τουριστών προς την Ελλάδα, προωθούν και τις δικές τους καμπάνιες για να τονώσουν τον εσωτερικό τουρισμό τους.

Άλλη παράμετρος είναι **τα μέτρα που παίρνουν οι κυβερνήσεις για την ενίσχυση της πληγείσας επιχειρηματικότητας και της οικονομίας γενικότερα**. Στη χώρα μας έχουν ήδη ληφθεί μέτρα, έχουν γίνει ήδη διευκολύνσεις στις επιχειρήσεις ενώ αναμένεται να πέσουν κι άλλα χρήματα στην αγορά μέσω της Αναπτυξιακής Τράπεζας. Οι παρεμβάσεις αυτές σίγουρα θα φρενάρουν την ύφεση, αλλά δεν ξέρουμε πόσο. Μέχρι τώρα, φαίνεται ότι **ώριμες οικονομίες μπορούν να ανταποκριθούν πιο γρήγορα στις κινήσεις τόνωσης που γίνονται**. Στον αντίποδα, οι λιγότερο ώριμες οικονομίες δεν απορροφούν με τον ίδιο τρόπο όποια ρευστότητα ρίχνουν στην αγορά οι κυβερνήσεις. Και επειδή η πανδημία είναι ένα παγκόσμιο φαινόμενο που κτυπά ανεξαιρέτως όλες τις οικονομίες, δεν μπορούμε να γνωρίζουμε πως θα επιδράσει εν τέλει στην καθεμία οικονομία που έχει και διαφορετικά χαρακτηριστικά. Και βέβαια, **σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον, είναι δεδομένο πως δεν είναι αρκετό να πάει κανείς, μεμονωμένα, καλά**. Για παράδειγμα, εμείς ανταποκριθήκαμε καλά στην πανδημία αλλά εξαρτόμαστε οικονομικά από τον τουρισμό. Αν οι άλλες χώρες δεν τα έχουν πάει καλά, τελικά αυτό θα χτυπήσει τη δική μας οικονομία.

Υπάρχουν εκτιμήσεις που θέλουν να έρχεται ισχυρή ανάκαμψη το 2021. Εσάς ποια είναι η γνώμη σας για το πώς θα μπορέσουμε να βγούμε από αυτή την κρίση;

Ούτε αυτό είναι εύκολο να το προβλέψουμε γιατί υπάρχουν απροσδιόριστοι παράγοντες που θα επηρεάσουν π.χ. αν θα έχουμε μία απότομη μορφή ανάκαμψης, όπως, απότομη, ήταν και η ύφεση. **Έχουμε την τύχη ότι η πανδημία μας βρήκε σε φάση ανάκαμψης και όχι εν μέσω της μεγάλης οικονομικής κρίσης των προηγούμενων 10 ετών**. Υπήρχε ένα θετικό momentum στην οικονομία όταν ξεκίνησε η πανδημία, που αν συντηρηθεί και την επόμενη χρονιά η ανάκαμψη θα είναι πολύ πιο διακριτή σε σχέση με το τι θα συνέβαινε εάν η πανδημία μας έβρισκε με την οικονομία σε καθοδική πορεία. Θα επαναλάβω όμως πως **η δική μας ανάκαμψη εξαρτάται από την ανάκαμψη και των γύρω μας**. Αυτό που εκτιμάται μέχρι τώρα είναι ότι η ανάκαμψη δε θα μας φέρει στα επίπεδα του 2019 αλλά τουλάχιστον θα έχουμε καταφέρει να καλύψουμε ένα μεγάλο κομμάτι από το έδαφος που χάνουμε φέτος.

Πολλά ακούγονται για την περιορισμένη πρόσβαση των επιχειρήσεων σε τραπεζική ρευστότητα. Ποια είναι η δική σας εικόνα;

Η ελληνική οικονομία πέρασε μία δύσκολη δεκαετία που δημιούργησε πολλές προβληματικές επιχειρήσεις. Αυτό ήταν εμφανές και στα χαρτοφυλάκια των ελληνικών τραπεζών που μέχρι πρόσφατα ήταν σε μεγάλο βαθμό στο κόκκινο. **Δεν ακούμε παράπονα από ένα 5% ή 10%, αλλά από ένα αρκετά μεγαλύτερο ποσοστό των ελληνικών επιχειρήσεων** διότι, όμως, αντίστοιχα είναι μεγάλο και το ποσοστό των επιχειρήσεων που δεν κατάφεραν να ανταποκριθούν στις τραπεζικές τους υποχρεώσεις κατά την

περίοδο της κρίσης, και όχι αμιγώς εξαιτίας περιορισμών στη ρευστότητα. Σίγουρα, οι τράπεζες, μετά από την εμπειρία μιας δεκαετούς κρίσης, τα βάρη που αυτή κληροδότησε σε συνδυασμό με τις αυστηρές δεσμεύσεις και υποχρεώσεις τους έναντι των εποπτικών μηχανισμών, πρέπει να είναι διπλά προσεκτικές ως προς την αποφυγή δημιουργίας νέων επισφαλειών. Από την άλλη βλέπουμε ότι για εκείνες τις επιχειρήσεις που έδειξαν ανθεκτικότητα στα χρόνια της κρίσης και δείχνουν ότι διατηρούν σήμερα συνέχεια, δυναμική και προσήλωση στην ανάπτυξη των εργασιών τους, οι τράπεζες έχουν σταθεί και στέκονται δίπλα τους. Υπάρχουν και επιχειρήσεις βέβαια που έχουν βρεθεί εκτός προγραμμάτων ρευστότητας, αλλά αυτό αφορά κυρίως επιχειρήσεις για τις οποίες υπάρχει προβληματισμός εάν με τη χορήγηση επιπλέον ρευστότητας θα έρχονταν πραγματικά πάλι στην επιφάνεια, ή απλώς θα παρατεινόταν μια μη βιώσιμη κατάσταση που στις περισσότερες περιπτώσεις ήταν μη βιώσιμη και πριν την πανδημία. Το τραπεζικό σύστημα θέλει να χορηγήσει ρευστότητα, και να ασκήσει το διαμεσολαβητικό του ρόλο στην οικονομία, καθώς αυτή είναι η δουλειά και ο ρόλος του. Έχει όμως και την υποχρέωση να διασφαλίσει και τις αποταμιεύσεις των καταθετών και τα χρήματα των μετόχων του. **Καμία τράπεζα δεν υπηρετεί το ρόλο της και δεν στηρίζει την οικονομία αν δεν μεριμνά για την ομαλή εξυπηρέτηση των δανείων που χορηγεί.** Είναι βέβαιο πως το ελληνικό τραπεζικό σύστημα θα ανταποκριθεί και θα στηρίξει κάθε επιχείρηση που δείχνει ανθεκτικότητα και βιώσιμες προοπτικές.

Ποιες άλλες δυνατότητες χρηματοδότησης έχει μια επιχείρηση πέραν του κλασικού τραπεζικού δανεισμού;

Ας μιλήσουμε για το factoring. Μία χρηματοδότηση ειδικού σκοπού που απευθύνεται αμιγώς στις ανάγκες κεφαλαίου κίνησης μία επιχείρησης. Άρα μιλάμε για **το παραδοσιακό προϊόν χρηματοδότησης των τρεχουσών αναγκών μίας επιχείρησης αφού χρηματοδοτούμε τις εταιρικές πιστώσεις.** Με άλλα λόγια, μία εταιρεία πουλάει το προϊόν ή τις υπηρεσίες της με πίστωση, δηλαδή με μία συμφωνία να πληρωθεί μετά από κάποιους μήνες. Από την πώληση έως την είσπραξη δημιουργείται κενό ρευστότητας. Οι εταιρείες factoring καλύπτουν αυτό το κενό. Είμαστε, αμιγώς, το προϊόν που χρηματοδοτούμε το τζίρο των επιχειρήσεων, το καύσιμο τους για να λειτουργήσουν. Είμαστε το βασικό κομμάτι της χρηματοδότησης της εφοδιαστικής αλυσίδας και παγκοσμίως το factoring είναι ένα προϊόν με μεγάλη ιστορία και, μέσα από τις διάφορες εκφάνσεις του, **το κατεξοχήν χρηματοδοτικό προϊόν που βοήθησε στην ανάπτυξη του εμπορίου διαχρονικά.**

Στην περίοδο της 10ετούς κρίσης και με τα προβλήματα που είχε το τραπεζικό σύστημα κυρίως ως προς τη δυνατότητα χρηματοδότησης επιχειρήσεων σε δυσκολία, το factoring βοήθησε ουσιαστικά την οικονομία επειδή μπαίνει στο συναλλακτικό κύκλωμα και βλέπει πόσο είναι υγιές, παίρνει έγκαιρα τα μηνύματα για πιθανά προβλήματα της συναλλαγής και μπορεί πιο γρήγορα να αντιδράσει σε σχέση με μία τράπεζα. Αυτό εξηγεί ενδεχομένως και γιατί το factoring **πέρασε μία εποχή άνθησης στην κρίση, υποκαθιστώντας σε ένα βαθμό μέρος της πιστωτικής ανάπτυξης που είχε ανάγκη η ελληνική οικονομία.** Για παράδειγμα, πολλές επιχειρήσεις που δεν είχαν πρόσβαση ή είχαν εξαντλήσει την πρόσβασή τους στο τραπεζικό σύστημα, βοηθήθηκαν από το factoring. Και οι τράπεζες, από την δική τους πλευρά, ως μητρικές των εταιρειών factoring, ένωσαν πιο άνετα γιατί το factoring μέσα από το κύκλωμα που περιέγραψα μπορούσε ευκολότερα να εντοπίσει αρνητικά μηνύματα και να αντιδράσει, χωρίς το φόβο των επισφαλειών που αντιμετωπίζει το τραπεζικό σύστημα.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που έχει μία επιχείρηση που θα επιλέξει την εναλλακτική του factoring;

Το βασικό πλεονέκτημα είναι ότι το factoring για να δώσει ρευστότητα σε μία επιχείρηση πρέπει εκείνη να έχει **υγιείς πωλήσεις.** Να έχει ένα πελατολόγιο που πληρώνει στην ώρα του και ένα συναλλακτικό κύκλωμα χωρίς προβλήματα. Δεν θέτει δηλαδή ως αποκλειστική προτεραιότητα τα οικονομικά στοιχεία

της επιχείρησης. Μία τράπεζα θα μπορούσε να πει για παράδειγμα, ότι δεν χρηματοδοτεί γιατί ο ισολογισμός της επιχείρησης δεν είναι τόσο καλός. Ακόμα, οι τράπεζες πολλές φορές ζητούν εμπράγματα εξασφαλίσεις. Εμείς τη χρηματοδότηση που δίνουμε θα την εισπράξουμε μέσα από το συναλλακτικό κύκλωμα, από τις εισπράξεις των τιμολογίων που θα μας εκχωρηθούν. **Αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να λειτουργήσουμε συμπληρωματικά στον τραπεζικό δανεισμό.** Μια επιχείρηση που έχει εξαντλήσει την τραπεζική χρηματοδότηση γιατί δεν μπορεί να προσφέρει τις απαιτούμενες εγγυήσεις, παίρνει συμπληρωματική χρηματοδότηση από το factoring που αρκείται στην ποιότητα και εισπραξιμότητα των εμπορικών απαιτήσεων που χρηματοδοτεί.

Το δεύτερο σημαντικό σημείο είναι ότι ακολουθούμε το ύψος των πωλήσεων του πελάτη. Όσο αυξάνει τις πωλήσεις του στον δικό του πελάτη, είμαστε διατεθειμένοι να τον ακολουθήσουμε. Με αυτή την άποψη **είμαστε ένα προϊόν ενισχυτικό των πωλήσεων.** Εμείς λέμε στον πελάτη, «*συνέχισε να πηγαίνεις καλά, να πουλάς και εμείς θα σε χρηματοδοτούμε όσο μεγαλώνεις*».

Επίσης, σημαντικό **χαρακτηριστικό είναι η αντικυκλικότητά του.** Για να δώσω ένα παράδειγμα, μία επιχείρηση που έχει δώσει σαν εγγύηση στην τράπεζα ένα ακίνητο θα βρεθεί με ελλειπείς εξασφαλίσεις σε μία περίοδο που οι αξίες των ακινήτων είναι πτωτικές. Τότε η τράπεζα θα πιέσει για περισσότερες εξασφαλίσεις. Εμείς δεν έχουμε τέτοια θέματα. **Ακολουθούμε τον τζίρο, δηλαδή την ονομαστική και αδιαπραγμάτευτη αξία των εκχωρημένων τιμολογίων πώλησης.** Είμαστε χρηματοδότες της πραγματικής οικονομίας.

Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το factoring; Υπάρχουν περιορισμοί;

Απευθύνεται στις επιχειρήσεις που έχουν υγιές ιστορικό πωλήσεων. Βλέπουμε αν για παράδειγμα τα προϊόντα που πουλάει η επιχείρηση δεν έχουν δημιουργήσει προβλήματα έτσι ώστε ο πελάτης να μην έχει προβλήματα στην αποπληρωμή τους. Γι αυτό το λόγο, θέλουμε να ελέγχουμε το ιστορικό των συναλλαγών, να εντοπίζουμε εμπορικές διαφωνίες και πιθανά προβλήματα στις εξοφλήσεις. Δεν μπαίνουμε εύκολα σε νεοσύστατες εταιρείες, αλλά αυτό δε σημαίνει ότι χρειάζεται να περιμένει μία εταιρεία 10 χρόνια για να αγοράσει υπηρεσίες factoring. Για παράδειγμα, εάν υπάρχει ένα υγιές παρελθόν τριών ετών δεν έχουμε κανένα πρόβλημα να χρηματοδοτήσουμε.

Ποιες είναι οι προοπτικές του κλάδου του factoring;

Οι προοπτικές του κλάδου είναι σημαντικές. Ένα μέτρο σύγκρισης για το factoring και την διείσδυσή του στην οικονομία είναι το ποσοστό του τζίρου που διαχειριζόμαστε σαν κλάδος επί του ΑΕΠ της χώρας. **Στόχος είναι να φτάσουμε τον ευρωπαϊκό μέσο όρο που είναι στο 11%.** Ο τζίρος – το σύνολο της αξίας των υποδιαχείριση τιμολογίων όλου του κλάδου του factoring – **βρίσκεται τώρα γύρω στο 8%** στη χώρα. Η κουλτούρα όμως και η τεχνογνωσία που έχουν οι Έλληνες παίκτες του κλάδου του factoring είναι πολύ υψηλή και η νομοθεσία ευνοϊκή. **Μπορώ να μας κατατάξω εύκολα στις προηγμένες χώρες.**

Στην επίτευξη αυτού του στόχου θα βοηθούσε πολύ η **σταδιακή κατάργηση των μεταχρονολογημένων επιταγών.** Στην Ελλάδα, είναι ένας βασικός τρόπος παροχής – παρατύπως - εμπορικής πίστωσης. Μία επιχείρηση πηγαίνει δηλαδή μεταχρονολογημένες επιταγές σε μία τράπεζα και παίρνει έναντι αυτών των επιταγών χρηματοδότηση. Αυτή είναι μία διαδικασία ανταγωνιστική στο δικό μας προϊόν. Η πίστωση που προσφέρει η μεταχρονολογημένη επιταγή θα μπορούσε σταδιακά να μεταφερθεί από το τραπεζικό σύστημα στον κλάδο του factoring. Αυτό θα μπορούσε να αυξήσει σημαντικά τα μεγέθη μας. Είναι καθοριστική η **ύπαρξη πολιτικής βούλησης** για την απόφαση σταδιακής κι επιμελούς κατάργησης των

μεταχρονολογημένων επιταγών. Κάτι που θα ήταν σαφώς στη σωστή κατεύθυνση μιας και οι μεταχρονολογημένες επιταγές ενδέχεται να υποκρύπτουν παράτυπες διαδικασίες και συναλλαγές, φοροδιαφυγή κ.λπ. Αποδεδειγμένα είχαμε μία πολύ καλή ιστορικότητα μέσα στην κρίση με πολύ χαμηλό επίπεδο επισφαλειών. **Οι επισφάλειες στο χαρτοφυλακίου του factoring δεν ξεπέρασαν το 5%. Πιστεύω πως το τραπεζικό σύστημα θα συνεχίσει να υποστηρίζει τον κλάδο** μέσω των θυγατρικών εταιρειών των τραπεζών και όλα συνηγορούν σε μία θετική πορεία για τον κλάδο μας τα επόμενα χρόνια.

Προσπαθούμε - δεν είναι εύκολο μέσα σε ένα φαινόμενο όπως η πανδημία αλλά προσπαθούμε - να βοηθήσουμε τις επιχειρήσεις που έχουν πληγεί από την τρέχουσα κατάσταση. Είναι λογικό το κράτος να μην πρόλαβε στις επείγουσες συνθήκες να εντάξει το factoring στα μέτρα ενίσχυσης της οικονομίας, αλλά είμαστε διατεθειμένοι να βοηθήσουμε. **Το factoring είναι ένα χρηματοδοτικό προϊόν που έχει αποδείξει ότι είναι προϊόν των κρίσεων και είμαστε έτοιμοι εδώ και τώρα για να συμβάλουμε όπως μπορούμε στην ενίσχυση της οικονομίας.**

Ποιος είναι ο σχεδιασμός και οι προτεραιότητες της Eurobank Factors;

Η Eurobank Factors είναι τα τελευταία χρόνια leader στον κλάδο, χωρίς να υποτιμάμε τον ανταγωνισμό που αποτελείται από πολύ σοβαρές εταιρείες με πολύ αξιόλογα μεγέθη, και έχει θέσει ως **βασικό αναπτυξιακό στόχο τη δυνατότητα να εξυπηρετήσει μικρομεσαίες επιχειρήσεις**. Είναι αλήθεια ότι ως αντικείμενο το factoring απαιτεί μια διαχείριση από πίσω - που είναι και το κλειδί της επιτυχίας γιατί ο διαχειριστικός μηχανισμός εξασφαλίζει τη συγκράτηση των επισφαλειών – η οποία όμως έχει ένα κόστος όταν μιλάμε για την ανταπόκριση με το βέλτιστο τρόπο στις ανάγκες της μικρομεσαίας επιχείρησης, της ραχοκοκαλιάς της ελληνικής οικονομίας. Για να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι υποχρεωτικό **να επενδύσουμε σε νέα τεχνολογία** ώστε να μπορέσουμε με μαζικές μορφές διαχείρισης να εξυπηρετήσουμε πολλές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις μικρού μεγέθους. Είναι δεδομένο ότι η ένταξη του factoring στο ευρύτερο, φιλόδοξο, πρόγραμμα ψηφιακού μετασχηματισμού που υλοποιεί ο Όμιλος μας με εντατικό ρυθμό και το οποίο επιταχύνεται στη σκιά της πανδημικής κρίσης, θα ισχυροποιήσει ακόμη περισσότερο τη δυναμική και την ποιότητα των υπηρεσιών μας. _

Αν επιθυμείτε να δείτε τη δημοσίευση παρακαλώ πατήστε [εδώ](#)