



Raport z badania

PRZETWÓRSTWO TWORZYW SZTUCZNYCH W POLSCE 2025

Zamrożone faktury, gorące wyzwania

Maj 2025



EWA GAWROŃSKA-MICUŃ

country manager
Bibby Financial Services Polska

Branża przetwórstwa tworzyw sztucznych w Polsce znajduje się dziś w punkcie zwrotnym. Z jednej strony zmagamy się z narastającymi wyzwaniami – rosnącymi kosztami surowców i energii, problemami z utrzymaniem płynności oraz nieprzewidywalnością regulacyjną. Z drugiej – to wciąż sektor o dużym potencjale eksportowym, silnie powiązany z kluczowymi gałęziami gospodarki, jak przemysł motoryzacyjny, budownictwo czy sektor opakowań. W takich warunkach coraz większe znaczenie zyskuje zdolność do szybkiego reagowania, elastyczności produkcyjnej i skutecznego zarządzania kapitałem obrotowym.

Raport, który oddajemy w Państwa ręce, powstał, by pokazać aktualną kondycję sektora przetwórców tworzyw sztucznych – z perspektywy wyzwań rynkowych, finansowych i technologicznych. Prezentujemy w nim dane z badania „Biznes w plastikach: kto traci, kto zyskuje?”, przeprowadzonego w marcu 2025 roku na zlecenie Bibby Financial Services przez instytut badawczy Keralla Research. Przebadaliśmy 100 firm – małych, średnich i dużych – by uzyskać rzeczywisty obraz sytuacji w branży.

W raporcie znajdą Państwo nie tylko liczby, ale także komentarze i analizy ekspertów: przedstawicieli organizacji branżowych, rynku finansowego i firm aktywnie uczestniczących w transformacji sektora. Zależało nam, by oddać głos praktykom, którzy na co dzień mierzą się z rosnącymi kosztami, zmieniającymi się przepisami i koniecznością inwestowania w bardziej zrównoważoną produkcję.

Raport adresujemy przede wszystkim do właścicieli i zarządców firm z branży tworzyw sztucznych, ale także do ich klientów, dostawców, instytucji finansowych i decydentów publicznych. Mamy nadzieję, że będzie on przydatnym źródłem wiedzy, a także inspiracją do podjęcia działań zwiększających odporność firm w czasach zmian. Naszym celem jest nie tylko diagnoza wyzwań, ale też pokazanie narzędzi i strategii, które pomagają firmom nie tylko przetrwać, ale i rozwijać się w nowym otoczeniu gospodarczym.



[Zapraszam do dyskusji](#)

Kluczowe wnioski z badania



Rosnące koszty surowców i energii są największym wyzwaniem dla branży tworzyw sztucznych.



Firmy muszą aktywnie poszukiwać nowych odbiorców i dostosowywać się do zmian rynkowych.



Presja regulacyjna związana z gospodarką obiegu zamkniętego wymusza transformację technologiczną.

O badaniu

Badanie „Biznes w plastikach: kto traci, kto zyskuje?” objęło reprezentatywną grupę 100 firm z całej Polski – małych, średnich i dużych przedsiębiorstw przetwarzających tworzywa sztuczne. Zostało zrealizowane w marcu 2025 roku przez instytut Keralla Research metodą CATI, na zlecenie [Bibby Financial Services](#).

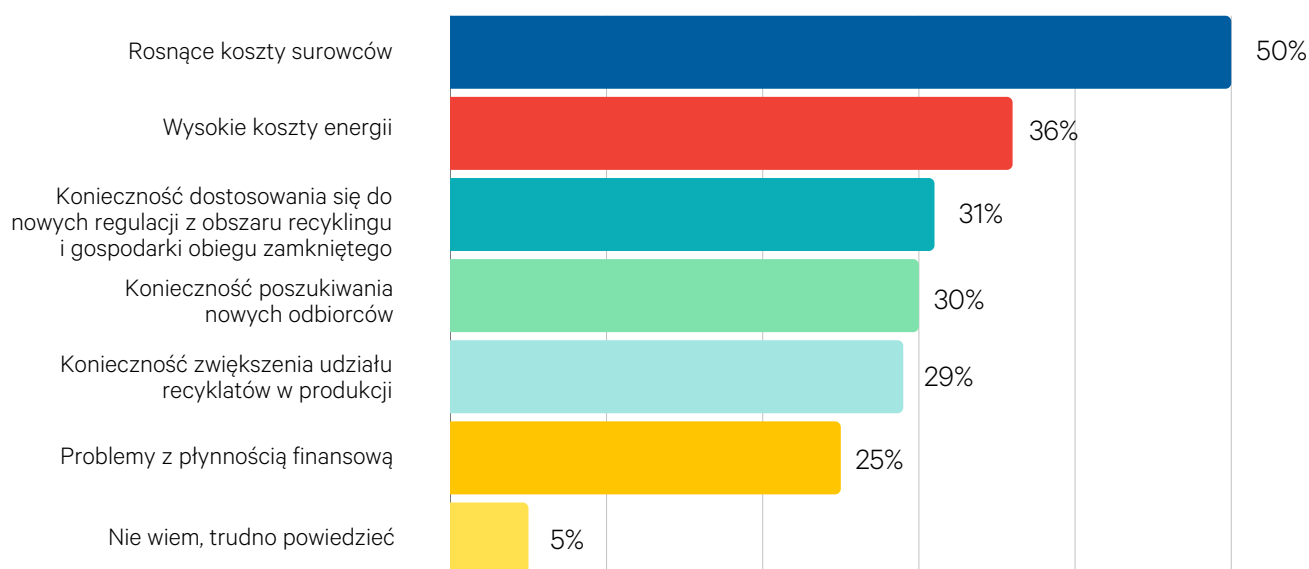
Bibby Financial Services jest spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – niezależnej brytyjskiej grupy firm. BFS od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój, a od 2002 roku funkcjonuje w Polsce. Firma jest niezależna od banków. Należy do Polskiego Związku Faktorów oraz największego międzynarodowego zrzeszenia faktorów International Factors Group.

Branża w przebudowie:

największe wyzwania przetwórców tworzyw

Branża przetwórstwa tworzyw sztucznych w Polsce robi wiele, by sprostać zmieniającym się warunkom rynkowym. Tym największym wyzwaniem są rosnące koszty surowców. Z badania „Biznes w plastikach: kto traci, kto zyskuje?” przeprowadzonego przez Keralla Research na zlecenie Bibby Financial Services w marcu 2025 roku, wynika, że już co drugi przedsiębiorca (50%) wskazał właśnie ten aspekt jako kluczowy problem, z którym branża będzie się mierzyć w najbliższych miesiącach. Nie mniej ważnym czynnikiem są wysokie koszty energii - wskazuje na nie 36% respondentów. Warto mieć przy tym na uwadze, że problem ten szczególnie dotyka duże zakłady zatrudniające powyżej 250 pracowników.

Wyzwania dla branży tworzyw sztucznych w nadchodzącym półroczu



Sytuacja jest o tyle skomplikowana, że wszelkim decyzjom biznesowym towarzyszy niepewność na globalnym rynku, spowodowana w dużej mierze przez potencjalne zagrożenie wojną handlową. Branża słusznie obawia się, że może to wpłynąć na ceny ropy naftowej i gazu ziemnego, czyli surowców wykorzystywanych do produkcji polimerów. Co więcej, na ogólną sytuację polskiej branży przetwórców tworzyw sztucznych wpływ ma także stagnacja gospodarcza u głównych partnerów handlowych, zwłaszcza w Niemczech.



W kraju naszego sąsiada popyt na tworzywa spadł o 16% w 2023 roku, a sprzedaż o blisko 22%, silnie uderza w polskich dostawców komponentów i półproduktów.

Na ten aspekt zwraca uwagę **Robert Szyman**,
dyrektor generalny Polskiego Związku
Przetwórców Tworzyw Sztucznych (PZPTS).

Wskazuje, że sytuacja w branży przetwórstwa tworzyw sztucznych w Polsce w dużej mierze zależy od kondycji gospodarczej całego przemysłu w Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim od tempa wzrostu gospodarczego w krajach będących głównymi partnerami eksportowymi, jak Niemcy, Czechy, Francja i Włochy. - *Szczególnie spowolnienie gospodarcze Niemiec – głównego odbiorcy polskiego eksportu – wpłynęło na ograniczenie możliwości wzrostu sprzedaży zagranicznej. Pomimo obserwowanego spadku cen surowców od końca 2022 roku, co mogło pozytywnie wpłynąć na marżę i wolumen sprzedaży, popyt w kluczowych sektorach – budownictwie i motoryzacji – pozostawał słaby –* komentuje Szyman.

Skąd wziąć gotówkę, gdy kontrahenci nie płacą?

Wyzwania kosztowe zbiegają się z powszechnym problemem nieterminowych płatności.



Aż 93% firm z sektora
przetwórstwa tworzyw
sztucznych boryka się z tym
zjawiskiem.

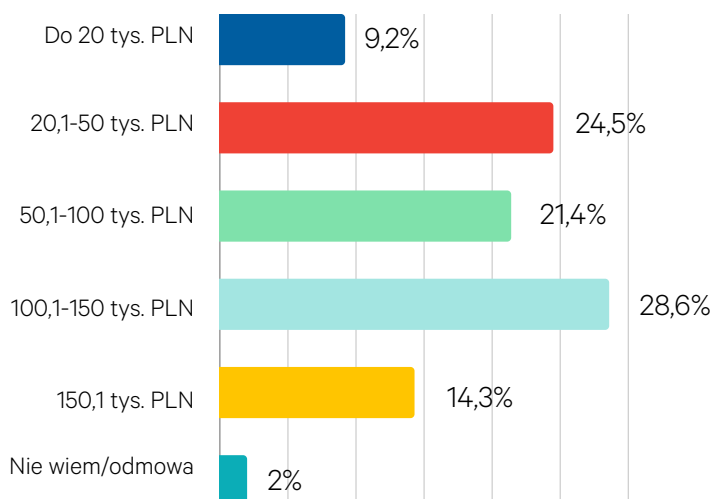
Przetwórcy tworzyw sztucznych podają, że mają aż 85 tys. zł zamrożonych w nieopłaconych fakturach (mediana), przy czym blisko 43% przedsiębiorców przyznaje, że wartość nieopłaconych faktur przekracza 100 tys. zł. Co siódmy przetwórcza zgłasza kwoty przekraczające nawet 150 tys. zł.



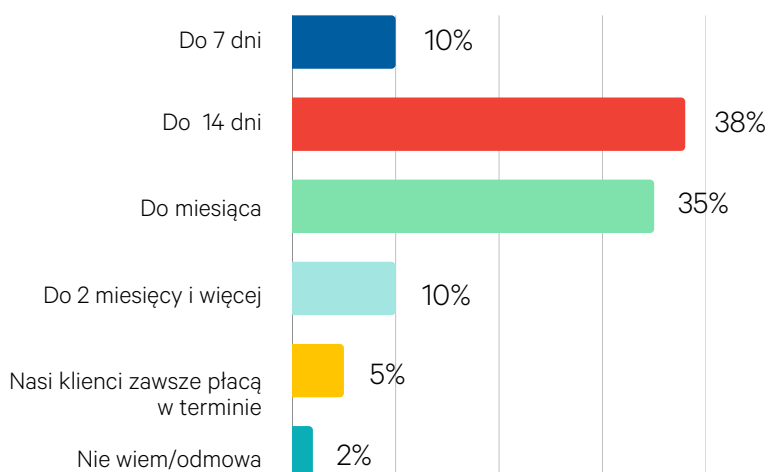
Opóźnienia w płatnościach najczęściej wynoszą dwa tygodnie po terminie (38% przypadków) lub do miesiąca (35%). A co dziesiąty producent musi czekać na płatność co najmniej dwa miesiące. Stawia to w trudnej sytuacji producentów, gdyż kapitał zamrożony w fakturach może przełożyć się na problemy z płynnością i w efekcie brak środków na surowce do dalszej produkcji,

wypłaty dla pracowników, raty leasingowe czy na szeroko pojęty rozwój. Choć tylko 25% firm bezpośrednio wskazuje na problemy z płynnością jako jedno z głównych wyzwań, dane o środkach zamrożonych w fakturach sugerują, że sytuacja jest poważna.

Ile środków zdarza się mieć w zamrożonych, nieopłaconych fakturach?



Ile czasu po terminie wpisanym na fakturze płać kontrahenci?





– Zamrożone środki w niezapłaconych fakturach oznaczają nie tylko problemy z płynnością, ale również realne ograniczenia produkcji, pogorszenie relacji z kontrahentami i utracone okazje zakupowe. Przedsiębiorcy muszą skracać cykl konwersji gotówki, co z kolei zmniejsza elastyczność i może obniżyć zaufanie klientów.



REGINA MATUSZEWSKA

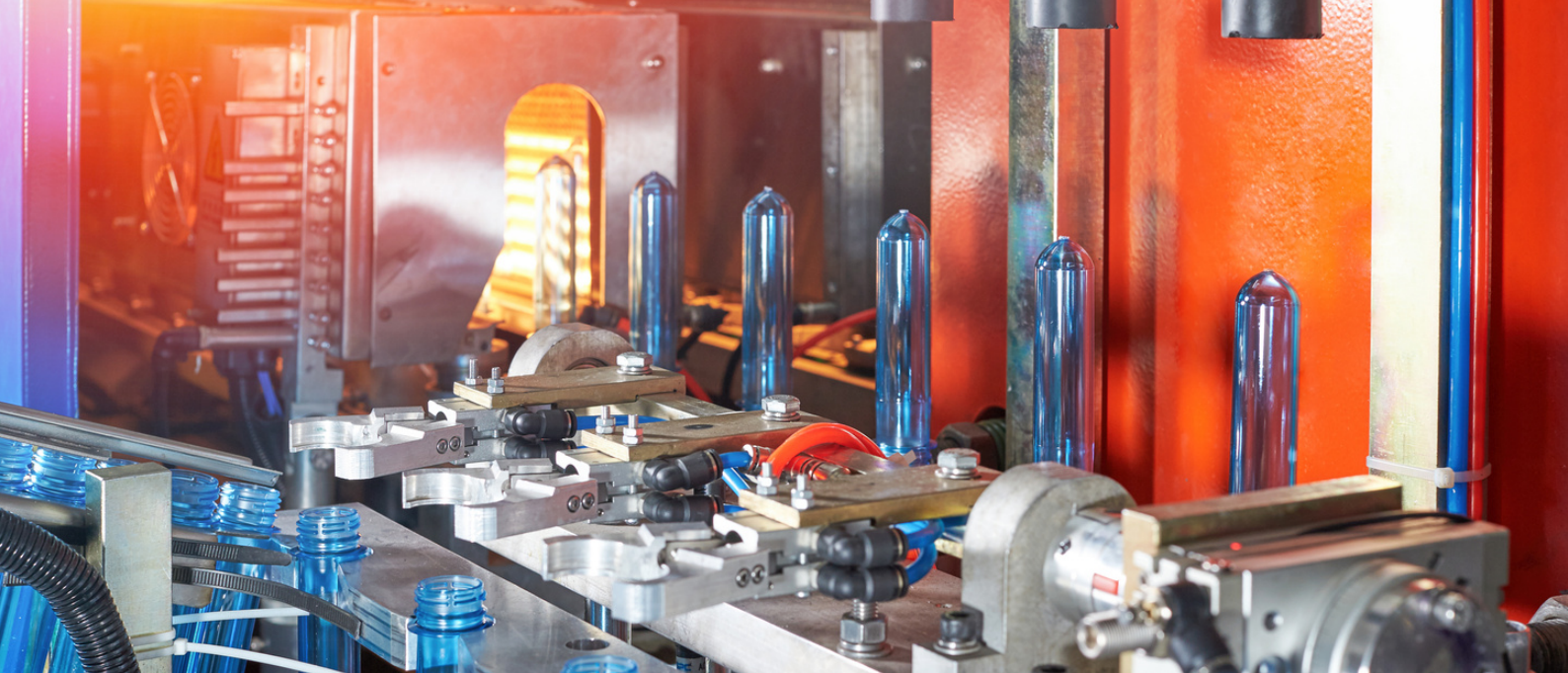
Platinum Financial



platinum
FINANCIAL



Przedsiębiorcy szukają wyjścia z tej sytuacji sięgając po zewnętrzne instrumenty finansowe. Na popularności zyskuje między innymi faktoring, usługa pozwalająca na wcześniejsze uzyskanie gotówki z wystawionych faktur, bez konieczności czekania na zapłatę przez kontrahenta. Jak wskazuje **Wojciech Czapeczko z Bibby Financial Services**, faktoring uwalnia zamrożony kapitał, dzięki czemu umożliwia producentom realizację dalszych inwestycji i ekspansję na rynki eksportowe. – *Dodatkowo firmy korzystające z faktoringu zyskują dostęp do oceny wiarygodności kontrahentów oraz narzędzi zabezpieczających transakcje, co w obecnym klimacie gospodarczym staje się nieocenione* – mówi Czapeczko.



Ile kosztuje bycie eko w branży tworzyw?

Branża tworzyw sztucznych zmagą się z rosnącą presją regulacyjną, zwłaszcza w zakresie ochrony środowiska. Co trzecie przedsiębiorstwo (31%) wskazuje na wyzwania związane z dostosowaniem się do nowych przepisów z zakresu recyklingu i gospodarki o obiegu zamkniętym. Zwiększenie w produkcji udziału recyklatów, czyli materiałów wtórnych odzyskanych z odpadów, zauważa z kolei już 29% badanych firm. Polityka regulacyjna w tym zakresie zaostrza się. Od 2030 roku każda część opakowania z tworzyw sztucznych będzie musiała zawierać określoną w unijnym rozporządzeniu Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR) minimalną zawartość procentową materiałów z recyklingu na poziomie od 10% do 35% w zależności od opakowania, a w 2040 roku progi te mają ulec podwyższeniu.

W sumie, 60% wskazań w badaniu dotyczy obaw związanych z regulacjami środowiskowymi. Problemem nie jest sama konieczność wprowadzenia recyklatów czy dostosowania się do wymogów gospodarki obiegu zamkniętego, ale brak spójności i przewidywalności przepisów. Gdy nowe obowiązki wchodzi w życie bez odpowiednich aktów wykonawczych lub w niewłaściwej kolejności, firmy tracą możliwość planowania inwestycji i rozwoju.

Jak przetwórcy tworzyw sztucznych określają tempo inwestycji w automatyzację procesów produkcyjnych?





Sytuacja w branży przetwórstwa tworzyw sztucznych w Polsce w dużej mierze zależy od kondycji gospodarczej całego przemysłu w UE,

a szczególnie od tempa wzrostu gospodarczego w krajach będących głównymi partnerami eksportowymi, jak Niemcy, Czechy, Francja i Włochy. Szczególnie spowolnienie gospodarcze Niemiec – głównego odbiorcy polskiego eksportu – wpłynęło na ograniczenie możliwości wzrostu sprzedaży zagranicznej. Pomimo obserwowanego spadku cen surowców od końca 2022 r., co mogło pozytywnie wpłynąć na marże i wolumen sprzedaży, popyt w kluczowych sektorach – budownictwie i motoryzacji – pozostawał słaby.

Opakowania jednostkowe z tworzyw sztucznych wciąż dominują w sprzedaży, co świadczy o ich niezaprzeczalnych zaletach i praktyczności. Mimo rosnącej presji regulacyjnej i często niesprawiedliwie powielanego negatywnego wizerunku, szczególnie w odniesieniu do opakowań, właśnie one wciąż odpowiadają na realne potrzeby rynku i konsumentów. Kolejne inicjatywy legislacyjne UE, jak dyrektywa SUP, EPR czy pakiet PPWR, wymuszają na

producentach konieczność dostosowania się do nowych warunków. Z drugiej strony, planowane wprowadzenie systemu kaucyjnego może wpłynąć korzystnie na postrzeganie branży w oczach opinii publicznej.

Mimo niepewności na rynku europejskim, krajowi przetwórcy wykazują umiarkowany optymizm. Wzrost inwestycji w modernizację i automatyzację linii produkcyjnych przekłada się na poprawę konkurencyjności. Coraz więcej firm deklaruje gotowość do ekspansji i podkreśla, że ich zaplecze technologiczne nie odbiega od standardów zagranicznych konkurentów.

W perspektywie 2025 r. oczekiwane ożywienie gospodarcze (wzrost PKB prognozowany na poziomie 3-4%) oraz rosnąca konsumpcja prywatna mogą stworzyć sprzyjające warunki do dalszego rozwoju branży. Kluczowe będzie jednak dalsze inwestowanie w innowacje, efektywność oraz elastyczność produkcji, co pozwoli lepiej odpowiadać na zmieniające się potrzeby rynku i wymogi regulacyjne.

ROBERT SZYMAN

dyrektor generalny Polskiego Związku Przetwórców Tworzyw Sztucznych





“



KATARZYNA PYDYCH

general director Keralla Research

Najnowsze ogólnopolskie badania Keralla Research dla marki Bibby Financial Services potwierdzają i w tym roku, co przedsiębiorcy aktualnie odczuwają najbardziej: rosnące koszty są wciąż nadrzędnym wyzwaniem. Drożeje wszystko: surowce, energia, transport, zatrudnienie. Jednak w cieniu tej oczywistości pojawia się inny, równie istotny trend: jedna trzecia firm aktywnie szuka nowych rynków i klientów.

To szczególnie interesujące w kontekście nadchodzącej wojny celnej i narastających napięć handlowych.



Uzyskany wynik 30% takich odpowiedzi, pokazuje, że polskie firmy nie tyle reagują na kryzys,

co przedstawiają się na bardziej ofensywny model działania – nie czekają, aż rynek wymusi zmiany, tylko szukają.

Zmienia się więc logika funkcjonowania biznesu: jeszcze kilka lat temu skupiano się na stabilnym wzroście i narzekano na wysoką konkurencyjność w znanych ramach rynkowych, dziś priorytetem jest szybkie wychodzenie poza te ramy. W obliczu globalnych turbulencji takie podejście może okazać się kluczowe, nie dlatego, że „trzeba się dostosować”, tylko dlatego, że przedsiębiorcy wyczuwają zapewne, że ta zmiana nie jest wyjątkiem, lecz nową normą.

Czy branża tworzyw łapie finansową zadyszkę?

Opóźnienia w płatnościach od kontrahentów nie są już tylko problemem działu księgowości – stanowią realne zagrożenie dla ciągłości działania przedsiębiorstw. Mogą bowiem prowadzić do braku środków na:



zakup surowców



wypłaty
dla pracowników



opłacenie rat
leasingowych



czy kontynuowanie
inwestycji

To szczególnie niebezpieczne w branży, w której poziom kosztów operacyjnych jest wysoki, a otoczenie regulacyjne wymusza kapitałochłonne dostosowania.

“

Niektórzy kontrahenci Black Polymer mają niewielkie opóźnienia z realizacjami płatności. Są to opóźnienia rzędu 5-10 dni. Większym problemem są dla nas nie tyle opóźnienia, co długie terminy płatności, których wymagają nasi kontrahenci. Staramy się udzielać terminu płatności nie dłuższego niż 60 dni, bo klienci woleliby jeszcze bardziej odwlec moment zapłaty.

Factoring pomaga nam w utrzymaniu płynności finansowej i prawidłowym funkcjonowaniu zakładu dzięki dostępowi do finansowania tuż po dostarczeniu towaru do kontrahenta.

Z faktoringu nasza firma korzysta od grudnia 2024 roku. W tym czasie zaobserwowaliśmy wzrost cen surowców odpadowych, które są wsadem do produkcji naszych regranulatów. Obserwujemy trudności w pozyskaniu nowych kontrahentów na rynku. Jako producent regranulatów widzimy konieczność inwestowania w automatyzację (nowe technologie) procesu produkcyjnego. To obecnie jest niezbędne w branży recyklingowej, w której działamy.



PATRYK WALKOWSKI
Black Polymer

Co firmy robią, gdy pieniądze utkną w fakturach? Strategie zarządzania należnościami

W obliczu rosnącego ryzyka zatorów płatniczych firmy wdrażają coraz bardziej świadome strategie zarządzania należnościami. Należą do nich m.in.:



Weryfikacja wiarygodności kontrahentów

jeszcze przed rozpoczęciem współpracy.



Stosowanie kar umownych za nieterminowe płatności, choć nadal rzadko praktykowane.



Utrzymywanie buforu płynnościowego

– np. przez ograniczenie inwestycji lub gromadzenie rezerw.



Outsourcing zarządzania należnościami

– np. poprzez faktoring.



Renegocjacje warunków płatności z dostawcami

– aby wydłużyć własne terminy zobowiązań.

Faktoring: strategiczne rozwiązanie czy tylko plaster na dziurę w budżecie?

Wśród dostępnych rozwiązań finansowych na szczególną uwagę zasługuje faktoring, który pozwala szybko uwolnić środki zamrożone w fakturach i przekształcić je w płynność operacyjną. Dzięki temu firmy mogą kontynuować produkcję, finansować zakupy surowców i inwestować bez konieczności czekania na przelew od kontrahenta.

“

– Faktoring to dziś jedno z najprostszych i najskuteczniejszych narzędzi poprawy płynności – szczególnie dla firm, które nie mają dostępu do klasycznego kredytu. Środki z faktur są uwalniane niemal natychmiast, często bez konieczności głębokiej analizy zdolności kredytowej, co czyni go elastycznym rozwiązaniem dla branż z napiętym cash flow.”



KRYSTIAN NAGORZYCKI
Platinum Financial

platinum
FINANCIAL

Zamknięty obieg, otwarte wyzwania – jak radzi sobie branża?

Choć kierunek transformacji jest dla wszystkich oczywisty, przedsiębiorcy z branży przetwórstwa tworzyw sztucznych alarmują, że sposób wdrażania zmian budzi poważne zastrzeżenia. W opinii ekspertów problemem nie jest sama idea GOZ (gospodarki obiegu zamkniętego), lecz brak spójności, sekwencji i koordynacji przepisów.

“

Dziś mamy jadące na siebie, z przeciwka, po tym samym torze, dwa różne pociągi. Z jednej strony nakłada się wymogi dotyczące zawartości recyklatów, a z drugiej – brakuje jasnych regulacji umożliwiających ich realne zastosowanie. Wdrażamy system kaucyjny, zanim mamy gotowy fundament, czyli rozszerzoną odpowiedzialność producenta (ROP). Takie działania „z biodra” dezorganizują rynek, bo nikt nie jest przygotowany do przestawiania budżetów, fabryk, dostawców i logistyki w takim tempie.

Brakuje m.in.:

- jednolitych europejskich certyfikatów recyklatów,
- jasno zdefiniowanych warunków dopuszczenia materiałów wtórnych do kontaktu z żywnością,
- wsparcia inwestycyjnego dla instalacji przetwarzających regranulat w Polsce.

To prowadzi do sytuacji, w której firmy są zmuszone do importu recyklatów z zagranicy (np. z Chin), mimo że cele recyklingowe są coraz bardziej ambitne i wymagają stabilnego zaplecza surowcowego oraz technologicznego.



MICHAŁ MIKOŁAJCZYK

dyrektor ds. sprzedaży i relacji zewnętrznych
REKOPOL Organizacja Odzysku Opakowań



W PLASTIKOWEJ PUŁAPCE:
JAK BRANŻA WALCZY O ODDECH MIĘDZY
REGULACJAMI A RENTOWNOŚCIĄ

PODCAST



Zmiana z konieczności czy z rozsądku?

Choć regulacje są kluczowym czynnikiem zmian, firmy adaptują się również pod wpływem oczekiwań konsumentów i klientów biznesowych. Odbiorcy coraz częściej pytają o ślad węglowy produktów, wykorzystanie materiałów pochodzących z odzysku czy projektowanie opakowań zgodnych z zasadami GOZ.

W praktyce oznacza to:

- rozwój oferty z użyciem monomateriałów łatwiejszych do recyklingu,
- wdrażanie bioplastików, PLA, bio-PE i PHA,
- poszukiwanie nowych dostawców i technologii przetwarzania recyklatów.

Wielu producentów deklaruje chęć inwestowania w nowe linie technologiczne, ale – jak pokazują dane – tylko 14% firm robi to „pod presją czasu”, a 26% chciałoby przyspieszyć transformację, ale ograniczają ich zasoby finansowe i kadrowe.

Jak ruszyć do przodu?

Firmy z sektora przetwórstwa tworzyw sztucznych są na etapie „pomiędzy” – starymi modelami produkcji a nowym systemem wymagań regulacyjnych i rynkowych. Dostosowanie się do GOZ nie jest już kwestią wyboru, ale warunkiem utrzymania konkurencyjności i dostępu do rynku, zwłaszcza unijnego.

Dlatego kluczowe staje się wsparcie:

- informacyjne i regulacyjne (czytelne przepisy),
- finansowe (gotówka i instrumenty zabezpieczające płynność),
- technologiczne (dostęp do nowoczesnych rozwiązań recyklingowych).



“

– Finansowanie technologii w branży tworzyw sztucznych wciąż wiąże się z wyzwaniami – sprzęt jest drogi, często trudny do zabezpieczenia, a młode firmy mają ograniczony dostęp do źródeł kapitału. Dominują środki własne, leasing operacyjny lub finansowy i faktoring, ale dostęp do finansowania zewnętrznego pozostaje selektywny.

To ogranicza innowacyjność i tempo transformacji sektora.



REGINA MATUSZEWSKA
Platinum Financial

platinum
FINANCIAL



Jaka przyszłość przed przedsiębiorcami z branży?

Rok 2025 będzie dla branży przetwórstwa tworzyw sztucznych okresem dużej presji kosztowej i regulacyjnej, ale również czasem szans rozwojowych dla tych firm, które elastycznie adaptują się do zmian.

Na co szczególnie zwrócić uwagę?

Trendy i prognozy:



Niestabilne ceny surowców i energii

– sytuacja geopolityczna, w tym możliwa wojna handlowa oraz stagnacja gospodarcza w Niemczech, będzie wpływać na zmienność kosztów i niepewność inwestycyjną.



Ostrożny optymizm

– spodziewane ożywienie gospodarcze w Polsce (prognoza wzrostu PKB o 3–4%) może pobudzić konsumpcję krajową i zwiększyć zapotrzebowanie na wyroby z tworzyw sztucznych.



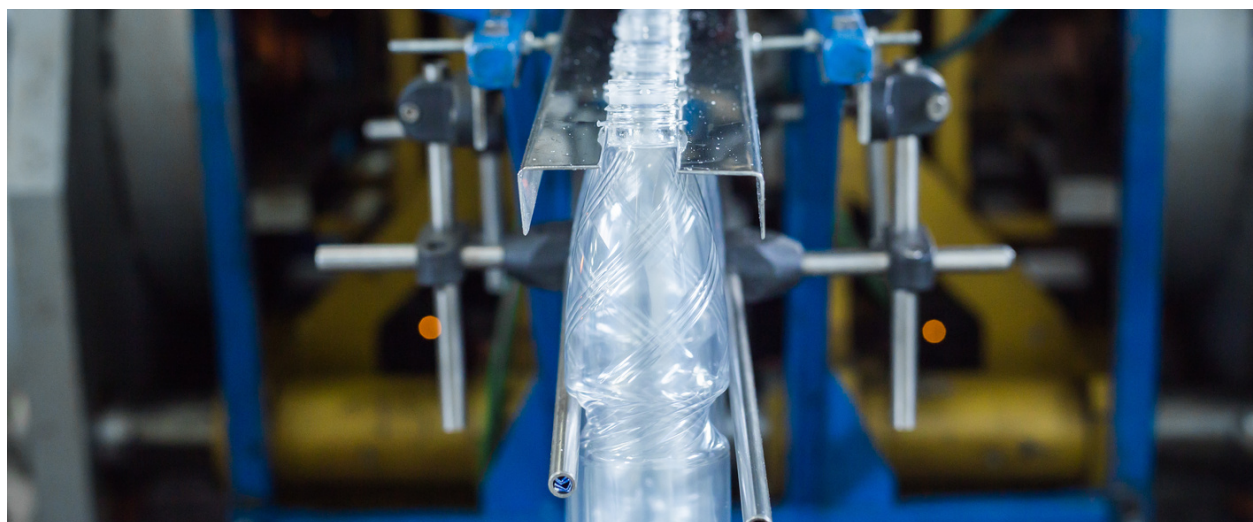
Nowe obowiązki regulacyjne

– wdrożenie systemu kaucyjnego (od 1 października 2025 r.) oraz przygotowania do realizacji wymogów PPWR (od 2026 r.) wymuszą modernizację procesów i struktur kosztowych.



Zmiana postaw firm

– coraz więcej przedsiębiorstw nie tylko reaguje na kryzysy, ale aktywnie poszukuje nowych klientów, rynków i możliwości ekspansji, także poza UE.





Rekomendacje

1. Zabezpiecz płynność

- Skorzystaj z narzędzi typu faktoring, które pozwalają odzyskać środki z wystawionych faktur niemal natychmiast i ograniczyć ryzyko zatorów płatniczych.
- Rozważ renegotjacje terminów z dostawcami i odbiorcami.
- Monitoruj regularnie wskaźniki rotacji należności i zadłużenia.

2. Zoptymalizuj koszty stałe

- Inwestuj w efektywność energetyczną (np. modernizacja maszyn, zmiana źródeł energii).
- Przejrzyj strukturę zatrudnienia i automatyzuj powtarzalne procesy.
- Analizuj i aktualizuj umowy handlowe pod kątem kosztów logistyki i transportu.

3. Planuj transformację pod regulacje

- Zaczynaj analizować wymagania PPWR i SUP z wyprzedzeniem – dotyczy to zawartości recyklatów, projektowania opakowań i dokumentacji.
- Oceń dostępność certyfikowanych recyklatów i rozważ partnerstwa z zaufanymi dostawcami.
- Zidentyfikuj komponenty i produkty, które trzeba będzie przeprojektować lub zastąpić.

4. Dywersyfikuj rynki zbytu i surowców

- Uniezależnij się od jednego odbiorcy lub kraju eksportowego.
- Badaj nisze rynkowe, w tym rynki pozaeuropejskie (np. Azja, Bliski Wschód).
- Poszukaj alternatywnych źródeł surowców – także z recyklingu.

5. Buduj elastyczność produkcyjną

- Wdrażaj nowe technologie (automatyzacja, cyfryzacja, Przemysł 4.0), które umożliwią szybsze przełączanie linii i mniejsze serie produkcyjne.
- Zainwestuj w systemy analityczne i planowania produkcji oparte na danych – pozwalają szybciej reagować na wahania popytu.

Bądźmy z kontakcie!



O Bibby Financial Services

Bibby Financial Services jest spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – niezależnej brytyjskiej grupy firm. Bibby Financial Services od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój.

W Polsce firma funkcjonuje od 2002 roku. Pracuje w trzech oddziałach w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, które swoim zasięgiem obejmują cały kraj. Firma jest niezależna od banków. Należy do Polskiego Związku Faktorów oraz największego międzynarodowego zrzeszenia faktorów International Factors Group.

Więcej na www.bibbyfinancialservices.pl

Kontakt dla mediów

Magdalena Szymańska

Human Signs

+48 510 491 298

m.szymanska@humansigns.pl



Bezpłatna infolinia 0 800 224 229



www.bibbyfinancialservices.pl