


spadek nastrojów w skali miesiąc do miesiąca obserwujemy w TSL (-11,6 pkt) oraz w produkcji (-6,8 pkt). Jedynie w budownictwie nastąpił niewielki wzrost wskaźnika koniunktury m/m (+4,2 pkt). W sierpniu najniższy wskaźnik koniunktury zanotowano w sektorze TSL (94 pkt). Wskaźnik koniunktury poniżej wartości neutralnej odnotowano również dla handlu (97,5 pkt) i produkcji (96,6 pkt).

### CO NAS CZEKA W III KWARTALE

Wszystkie prognozy wskazują na to, że zbytnie ciekawie nie będzie. III kwartał będzie prawdopodobnie najgorszy, jeśli chodzi o sytuację w gospodarce, a co za tym idzie, jeśli chodzi o dostępność finansowania. Mimo że cykl podwyżek stóp procentowych prawdopodobnie dochodzi do końca (mówił o tym wielokrotnie Adam Glapiński, prezes NBP, tym razem dodatkowym argumentem „za” jest hamujący wzrost inflacji oraz zwalniana gospodarka), to banki szykują dalsze ograniczanie akcji kredytowej. Najgorzej będą miały duże firmy – zdecydowana większość banków deklaruje zaostrzenie kryteriów przyznawania finansowania zarówno krótko-, jak i długoterminowego. W przypadku sektora MSP będzie nieco lepiej, ale i tak kryteria będą nieco ostrzejsze.

W ślad za chłodniejszym podejściem banków wyhamuje także popyt na finansowanie. Zarówno duże, jak i małe firmy – popyt na nowe produkty będzie niższy.

Potwierdza to najnowszy raport o PMI polskiego przemysłu. – Firmy zajmują bardziej defensywne podejście, biorąc pod uwagę spodziewaną kontynuację obecnego spowolnienia – piszą eksperci S&P. Co ważne, obecna sytuacja nie jest niespodziewana. Przypomnijmy, w III i IV kwartale 2021 r. polskie firmy masowo budowały zapasy, głównie z powodu nadchodzącej inflacji. Dziś korzystają z tego, zmniejszając zamówienia. W skali całej gospodarki prowadzi to do niższej produkcji, ale zmniejsza też presję na poszukiwanie środków na zakup znacznie droższych produktów. – Firmy redukują zapasy dóbr częściowo przetworzonych i surowców. Spadek jest najszybszy od kwietnia 2020 r. – informują analitycy S&P. Wraz ze spadającymi cenami surowców może to w dłuższym terminie wyjść na dobre – jeśli tylko gospodarka zarówno Polski, jak i Europy (szczególnie Niemiec) nie wpadnie w duży kryzys, a nie tylko chwilowe spowolnienie. 



### Lukasz Rozlach

wiceprezes zarządu  
Comarch Finance Connect

### ŁATWE WNIOSKOWANIE O PRODUKTY FINANSOWE

Wśród małych i średnich przedsiębiorców wciąż panuje przekonanie, że wnioskowanie o produkty finansowe i ich obsługa to trudne i nieintuicyjne czynności. Wynika to przede wszystkim z dotychczasowego podejścia instytucji finansowych, które skupiają się na rozwoju własnych portali do obsługi klienta głównie w obszarze własnych produktów, a przecież życie przedsiębiorcy to nie tylko przelewy i kredyty. Rozwój

branży fintech, którego jesteśmy częścią, czyli dostęp do nowoczesnych produktów finansowych pochodzących już nie tylko z banków, jest odpowiedzią na te wyzwania.

Naszym celem jest maksymalizacja efektu związanego z automatyzacją i wsparciem przedsiębiorcy tam, gdzie banki nie mają dostępu, czyli w obszarze procesów finansowo-księgowych. Mamy tutaj szczególnie na uwadze systemy z grupy Comarch

ERP, które swoją ofertą pokrywają mikro, średnie i duże firmy.

Wychodzimy naprzeciw przedsiębiorcy MSP, który znajdzie na platformie Apfino rozwiązania wspierające go w dbaniu o płynność finansową biznesu, automatyzację procesów związanych z obsługą produktów finansowych oraz dostęp online do danych zawartych w systemach Comarch ERP.

EKSPERT



### Grzegorz Waszkiewicz

członek zarządu Krajowego Biura Obsługi  
Roszczeń Ubezpieczeniowych, twórca marki  
BezpieczeństwBiznesie.pl

### UBEZPIECZENIE FLOT AUT I NIESPOTYKANY WZROST WARTOŚCI POJAZDÓW UŻYWANYCH

Zwykle na stabilnym rynku auta, które się starzeją, tracą na wartości. Od kilku miesięcy, kiedy po pandemii zaczęło brakować nowych samochodów, trend się odwrócił. Klienci rzucili się na pojazdy używane i przez to wycena aut, które po pierwszym roku traciły na wartości, jest dziś większa o 20–30 proc. niż faktura zakupu przed rokiem. Oczywiście wpływa to na koszt ubezpieczenia, która wynika z sumy ubezpieczenia, czyli bieżącej wartości pojazdu. Są oczywiście profesjonalne systemy wycenające tę wartość po parametrach auta, jednak czerpią one dane z rynku, a ry-

nek zmienia się z tygodnia na tydzień, więc ich wiarygodność spada. Firma leasingowa musi zabezpieczyć swój kapitał, zatem przymusza leasingobiorcę na samym początku do ubezpieczenia AC według wartości fakturowej, a w kolejnych latach według wspomnianych taryfikatorów. I tu pojawia się problem. Z punktu widzenia użytkownika i ubezpieczyciela ważne, aby właściwie skalkulować wartość, bowiem tylko odpowiednio wysokie odszkodowanie pozwoli na zakup kolejnego pojazdu lub pokrycie rzeczywistych kosztów naprawy. Oprócz samych aut rosną również stawki godzinowe

w warsztatach i ceny części zamiennych.

Co zatem robić? Ubezpieczenie floty pojazdów to tak naprawdę jedna umowa z towarzystwem, która pozwala wynegocjować stabilne, gwarantowane stawki na cały okres jej trwania. Jednak w miarę ubezpieczania kolejnych aut w ciągu trwania danej umowy za każdym razem należy sprawdzać wartości transakcyjne innych, podobnych aut na rynku i na bieżąco, w momencie wystawiania polisy, korygować z ubezpieczycielem sumy ubezpieczenia w AC. Nie zapominajmy, że w umowie generalnej z ubezpieczycielem można ustalić specjalną ścieżkę likwidacji szkód oraz przydzielić opiekuna w zakresie ustalonej z góry procedury likwidacyjnej.

EKSPERT