

Șucu (FPRC): Solutia nu era amânarea ratelor, ci micșorarea substantiala a dobânzii la creditele populatiei

Solutia sistemului bancar pentru persoanele cu credite trebuia sa fie micșorarea substantiala a dobânzii la împrumuturile populatiei, si nu amânarea platii ratelor, deoarece costul creditarii este prea mare, a declarat, joi, reprezentantul Federatiei Patronale a Retelelor de Comert (FPRC), Dan Șucu, într-o conferinta de presa organizata de Confederatia Patronala Concordia.

"Sunt multe moduri în care clientul poate sa vada ca toate afacerile din România îi înțeleg problemele si încearca sa se repositioneze în avantajul lui ca si client. E cel mai simplu mod în care putem sa contribuim la ideea de optimismul necesar si la încredere pentru clientul nostru. Aici am însa o mica problema - în toata constructia asta lipseste ceva: ca sa se poata vinde masini în rate, ca sa poata fi vândute apartamente, pretul creditarii din pacate este mult prea mare în acest moment. Daca nu vinzi apartamente, nu exista locuri de munca în constructii sau în fabricile de materiale de constructii, nu exista vânzari de mobila sau în fabricile care produc covoare, corpuri de iluminat, draperii, lenjerii si tot ceea ce este nevoie într-o casa. La veniturile din martie, rata la banca pentru casa putea sa fie 40% din venit. Acum, cu salariile diminuate, dar cu dobânzile aproape la acelasi nivel, aceasta (rata bancara, n.r.) poate sa urce la 60%, devine prohibitiva. Solutia pe care o vedem noi pentru client nu este amânarea ratelor, pe care din punctul nostru de vedere bancile am vazut ca au îmbratisat-o, ci micșorarea substantiala a dobânzii la împrumuturi", a afirmat Dan Șucu.

Reprezentantul Federatiei Patronale a Retelelor de Comert a apreciat ca producatorii si retelele comerciale se concentreaza în prezent pe supravietuire.

"Astazi, veniturile sunt mai mici decât în martie, asta e evident. Iar noi, toti retailerii si fabricantii, care ne aflam, normal, într-o competitie acerba pentru banii clientului, vom încerca sa ne repositionam: vom încerca sa renegociem cu furnizorii, micșoram marje, vânzarile vor fi în principal la oferte, iar preturile vor scadea. Nu profitul este cuvântul de ordine, ci supravietuirea. Din pacate, cu totii în clipa de fata ne gândim la supravietuire. Din fericire, energia electrica a scazut ca pret, combustibilii scad si ei, utilitatile probabil ca vor urma", a mentionat Dan Șucu.

Reprezentantul Federatiei Patronale a Retelelor de Comert a opinat ca o strategie comuna a retelelor comerciale este promovarea produselor fabricate în România.

"Când am plecat (când magazinele au fost închise, n.r.), clientul nostru era optimist si încrezator. Astazi întâlnim o mare masa de clienti care își pun probleme în ce priveste ziua de mâine, sau care prefera sa economiseasca decât sa cheltuie. Este de datoria noastra, fiind primii care intram în contact cu clientul, sa reusim sa aducem optimismul înapoi. Fiecare dintre noi are mijloace proprii, dar ideile sunt cam aceleasi. Prima dintre ele, cu aplicabilitate imediata, este accentul pe produse fabricate în România. Clientii nostri cauta din ce în ce mai mult produsele fabricate acasa, iar majoritatea magazinelor mari, care sunt acum deschise, insista deja pe promovarea produselor românești. Cumpărând un produs românesc, vecinul tau care îl fabrica va avea un loc de munca, iar celalalt vecin, care produce componente pentru fabricant, va avea si el un loc de munca. Amândoi vor cumpara din magazinul tau, vor fi mai optimisti si îți vor crea si tie o portiune de optimism", a adaugat Dan Șucu.