

Ustalamy ceny, jak chcemy

- Dlaczego Podkarpacie dotknęła najwyższa podwyżka cen towarów?

- Z małej konkurencyjności. W małej miejscowości, gdzie są dwa lub trzy sklepy, ceny towarów zawsze będą wyższe niż na przykład w galeriach. W grę wchodzi bowiem wyższe koszty ich utrzymania. Taniej wyniesie nas kupienie przecież trzech palet jakiegoś produktu niż trzech skrzynek. Do tego dochodzi transport, który również może, chociaż w mniejszym stopniu, wpływać na cenę towaru. Skoro mamy małą konkurencję, to i ceny mamy na wyższym poziomie.

- Ten najwyższy wzrost cen w porównaniu z najniższymi zarobkami w kraju to paradoksalna sytuacja.

- Bez wątplenia. I wbrew temu, co by się mogło wydawać, w Warszawie ceny żywności nie są wyższe niż u nas. A przecież mają tam wysokie zarobki. Wszystko przez to, że jest tam bardzo konkurencyjny rynek. Jest na tyle duży wybór, że sprzedawcy muszą zabiegać o klienta. Muszą ustalać takie ce-



ARCHIWUM

Rozmowa z **TOMASZEM SOLIŃSKIM**, ekonomistą z Rzeszowa

Rozmawiała **Małgorzata Motor**

ny, by były atrakcyjne, bo w przeciwnym razie klient pójdzie do innego sklepu. Dlatego tak łatwo u nas podnosić ceny, bo mamy po prostu mniej sklepów. Przedsiębiorcy, by zrekompensować sobie straty, przerzucają je na klienta, podnosząc właśnie ceny. A mogą to robić, bo w ustalaniu cen jest dowolność. Ostatecznie to rynek je dyktuje. Chociaż zdarzają się takie sytuacje, jak w przypadku cukru, kiedy to zarówno cena, jak i popyt były wysokie.

- Czy taka sytuacja będzie się u nas utrzymywać dłużej?

- Można przewidywać zacieranie się różnic między cenami a zarobkami. Ale jak szybko do tego dojdzie, zależy tak naprawdę od ściągania inwestorów. To oni mogą zwiększyć konkurencyjność i wpływać na ceny. Nowe firmy są siłą napędową dla regionu. Tworzy się przecież sieć poddostawców, rozwija się rynek mieszkaniowy itd. Tam, gdzie jest praca, ludzie chcą się osiedlać i zakładać rodziny.