

# Przenicowany świat 2015

■ Alek Rachwald ■

Trwały sprzęt, niech to będzie samochód, zwykle się kupuje. Czasami, jeśli na przykład chodzi o kombajn, a nasze pole jest zbyt małe, wystarczy go wypożyczyć. Generalnie jednak trwałe przedmioty nabywa się na własność, żeby długo służyły swoim właścicielom. Taka jest idea ich istnienia i wydaje się, że trudno coś zmienić w systemie, który tworzył się przez pięćdziesiąt tysięcy lat w zgodzie z ludzką naturą.

Oczywiście, w związku z rozwojem masowej produkcji, pojęcie trwałości trochę się zdevaluowało, ale wciąż istnieje zwyczaj kupowania na własność. Ba, możemy dziś kupować więcej, bo ceny, a przynajmniej koszty produkcji przemysłowej, maleją. Tak dotąd uważałem.

W ciągu ostatnich stu lat w przemyśle samochodowym zaszło wiele zmian. Ostatnią, z którą nic nie może się równać, jest koncepcja wozu o limitowanej trwałości. Zjawisko dotyczy nie tylko samochodów, ale w ich przypadku jest najbardziej widoczne, bo samochody są duże i drogie. Prawdę mówiąc, są drogie absurdalnie jak na przedmiot obliczony na pięć lat użytkowania.

Części do nich są drogie jeszcze bardziej. Zauważmy drobny fakt: komplet do wymiany rozrządu w moim pełnoletnim wozie kosztuje jakieś 700 zł. Ten sam komplet kilku rolek i pasków do aktualnego modelu tego samochodu kosztuje... 12000 zł – tyle samo, co cały starszy samochód. Dziwne? Owszem, bo po pierwsze – produkcja przemysłowa od lat tanieje, a po drugie – nowe, masowo produkowane części powinny być sporo tańsze od trudniejszych do zdobycia podzespołów do wozu niemal historycznego, wyciąganych z zakurzonego magazynu albo produkowanych przez wyspecjalizowanego podwykonawcę. Logiczne i zgodne z wiedzą techniczną. A jest na

odwrot, bo ekonomia i technika to nie to samo.

Jest parę sposobów nabywania tego całego naszego pozornie trwałego sprzętu, które charakteryzują się, by tak to ująć: malejącym udziałem poczucia własności. Dotąd najsłabszą pod tym względem metodą był leasing, przy którym spłacany gadżet do końca okresu spłaty nie należał do użytkownika, tylko do banku czy kogoś takiego i dopiero w końcówce procesu „wyleasingowany” bubel stawał się własnością użytkownika. Jednak tak się jakoś składało, że ten spłacany uprzednio przez pięć lat, kosztem odejmowania od ust dzieciom prezesa, pojazd przechodził oficjalnie na firmową własność, mając wartość rzędu jednej czwartej początkowej. Kto by to lubił? Przyjęło się w dodatku, że taki oficjalnie wreszcie już nasz sprzęt był natychmiast wypychany dalej, zaś lizingobiorca z miejsca nabywał nowy egzemplarz i kołowrót zaczynał się od początku. Chore? No chyba dość poważnie.

Nic dziwnego, że w którymś momencie jakiś Edison bankowości zaproponował zerwanie z pozorami własności i wprowadził nowy sposób już nie nabywania, lecz dysponowania pojazdami. Dowiedziałem się o nim parę dni temu i byłem pod wrażeniem oczywistości, a jednocześnie dziwaczności pomysłu. Otóż dziś firma już nie musi samochodu kupować, nawet w formie

tak ułomnej jak leasingowanie. Wystarczy bowiem podpisać odpowiednią umowę i do dyspozycji naszego rekina finansjery stanie tak zwana flota, która jednak nie będzie jego ani teraz, ani w perspektywie; będzie natomiast spłacana zupełnie tak samo, jakby normalnie kupiono ją na kredyt. Różnicą jest to, że pod koniec trwania umowy firma nie będzie obciążona kłopotliwym prezentem w postaci niechcianych samochodów, które chce się natychmiast sprzedać, choćby ze stratą i świadomością, że kosztowały pięć razy więcej, niż za nie teraz otrzyma. Jest to właściwie nic innego, jak bardzo długie wypożyczenie, czy też raczej – użyczenie pojazdu na specyficznych zasadach.

Brzmi dziwnie? Dla mnie to majaczenie wariata, ale jeśli wziąć pod uwagę, że „nabywca” ma też z głowy wszystkie opłaty związane z eksploatacją, poza kupowaniem paliwa, bo bank bierze na siebie ubezpieczenie i koszty serwisowania (w końcu jest właścicielem), to sprawa zaczyna wyglądać inaczej. Po wariacku, ale inaczej i są firmy które dochodzą do wniosku, że taka niewłasność się im opłaca. Bankowi też się widocznie opłaca i wszyscy są zadowoleni, może poza tak zwanym zdrowym chłopskim rozumem. Ale zdrowy chłopski rozum i tak od dawna jest w odwrocie. Bo czy ktokolwiek rozsądny jest w stanie zaakceptować sytuację, w której sam wyjazd samochodu z miejsca sprzedaży obniża jego wartość o jedną czwartą, a może i więcej? Świadczy to o tym, że ceny tych tandetnych pojazdów, robionych z plastiku i folii od kurczaka, są wywindowane przynajmniej o taką wartość. A cała reszta to już konsekwencje.

Skoro żyjemy w popieprzonym świecie, to widocznie sposoby radzenia sobie z tym również muszą być popieprzone. Zastanawiam się tylko, dokąd ostatecznie tą drogą dojdziemy.