

# Czemu jest tak tanio?

■ Grzegorz Swinarski ■

**M**oże jesteście Państwo zaskoczeni tytułem dzisiejszego felietonu. W przypadku sprzętu grającego ceny wielu urządzeń są bowiem wywindowane do zadziwiających poziomów, a narzekania na drożyznę to już rutyna. Ale jest też i druga strona medalu, czyli ceny zaniżone, na które mało kto narzeka. A przecież tak samo jak kupujący jest stratny, kiedy płaci za drogo, tak i sprzedający nie jest szczęśliwy, gdy otrzymuje zbyt mało.

Zacznijmy od rynku wtórnego. Ceny sprzętu używanego zwykle są przyjmowane dość bezrefleksyjnie, jako owoc rynkowej równowagi popytu i podaży. Przyzwyczajeni trzymają wartość używanych urządzeń ciesząc się dobrą opinią wśród audiofilów. Ale kilkuletni sprzęt do kina domowego czy produkty marek słabo wypromowanych tracą na wartości zaskakująco dużo. Przy dokładniejszym sprawdzeniu okazuje się wówczas, że cena jest bardzo niska w zestawieniu z techniczną wartością urządzenia.

Na pozór może się wydawać, że bardzo niskie ceny sprzętu uszkodzonego to rzecz normalna. Naprawy bywają nieopłacalne ze względu na koszt robocizny i dostępność taniego, sprawnego sprzętu z drugiej ręki. Czasem nie opłaca się naprawiać nawet urządzeń dostępnych za darmo. W konsekwencji mamy wiele przypadków, kiedy proporcja pomiędzy niską ceną uszkodzonego egzemplarza, a wartością zdalnych do ponownego wykorzystania podzespołów, z których go wykonano, okazuje się zdumiewająca.

Niektóre elementy – choćby transformatory, radiatory, obudowy, kable czy gałki – nie tracą wartości użytkowej nawet po wielu latach. W przypadku oporników, potencjometrów, kondensatorów, konektorów czy półprzewodników szanse na znalezienie wartościowych podzespołów maleją, ale nie są aż tak małe, by je zignorować.

Co prawda, od czasu do czasu spotykam się ze zjawiskiem skupowania uszkodzonych urządzeń z myślą o ich dalszym

zagospodarowaniu, ale w audio tego typu działalność wydaje się słabo rozwinięta, choćby w porównaniu z motoryzacją. A przecież sprzęt do odtwarzania dźwięku całkiem nieźle zachowuje technologiczną wartość i starzenie moralne nie jest poważniejszym problemem.

Niskie ceny dotyczą nie tylko rynku wtórnego. Wyobraźmy sobie następującą sytuację. Ktoś wykonuje ogłędziny wnętrza wzmacniacza czy kolumn. Sprawdza, jakie zastosowano podzespoły. Następnie sumuje ich wartość, dodaje orientacyjne kwoty na inne koszty oraz marżę, a na koniec z oburzeniem zarzuca producentowi zdzierstwo. Na ile prawdziwe są takie obliczenia? Otóż prawdziwe kalkulacje wyglądają inaczej. O produkcji wielkoseryjnej nie będę się wypowiadał, bo nie mam orientacji, jak się kształtują koszty w dużych fabrykach. Natomiast w przypadku małych firm, które stosują technologię jednostkowego ręcznego montażu, można się pokusić o pewne nieskomplikowane, ale zbliżone do realiów analizy. Wystarczy trochę praktyki konstrukcyjnej, trochę obserwacji i zdrowego rozsądku, by pokazać, jak nonsensowne są kalkulacje opisane w poprzednim akapicie.

Zacznijmy od robocizny i kosztów nieprodukcyjnych. Co miesiąc trzeba opłacić składki ZUS; prace projektowe na pojedynczy model zajmują z reguły kilka miesięcy. Do tego reklama, udział w wystawach, telefony, prowadzenie witryny internetowej, czas poświęcony na projekt wzorniczy, koszty transportu, organizacja demonstracji, koszt opakowań, naprawy usterek i tak dalej. W dyletanckich kalkulacjach z reguły to wszystko jest pomijane lub mocno niedoszacowane. Warto też zwrócić uwagę, że tych kosztów nie liczy się przy wycenie projektów DIY. Nieraz sporo czasu można strawić na samo wyszukiwanie podzespołów, a i montaż trwa zwykle znacznie dłużej niż się osobom postronnym wydaje. Dodajmy jeszcze, że ilość wyprodukowanych sztuk jest często nieduża, co również istotnie wpływa na kalkulację.

W pseudowycenach najbardziej jednak razi mnie co innego – techniczna ignorancja. Wielu osobom wydaje się, że ogłędziny wnętrza urządzenia w połączeniu z ogólną znajomością cen części dają orientację w wartości użytych materiałów. Wbrew pozorom, niemal zawsze jest to o wiele bardziej skomplikowane. Łatwo też popełnić grube błędy. Ceny wielu elementów, zwłaszcza tych wykonywanych na indywidualne zamówienie, są trudne do oszacowania z zewnątrz. Często dotyczy to transformatorów, płytek, obudów czy innych elementów mechanicznych.

Kolejny obszar wymykający się łatwej ocenie to wykończenie zewnętrzne. Co do samych elementów elektronicznych, to znajomość sklepowych cen wcale nie oznacza, że wiemy, ile wydał na części producent. Prawdziwa cena zależy od źródła zakupu, ilości nabytych sztuk, od terminu transakcji. Oglądając element, nie wiemy, czy był on selekcionowany, czy nie, a jeśli był, to z jaką dokładnością. Ile było odrzutów? Jak wiele czasu pochłonęło selekcionowanie? Często nie wiemy, jaka była tolerancja parametrów. Sporo jest komponentów, które już na starcie są dostępne w różnych klasach jakościowych czy w różnych tolerancjach, a przez to w różnych cenach. Zresztą, mogę nawet dać przykład z własnej praktyki. Zmontowałem w życiu kilka wzmacniaczy i jeden z nich oglądał zawodowy elektronik. Po krótkich ogłędzinach wycenił wartość części elektronicznych poniżej połowy prawdziwych kosztów – podkreślam, że mówimy tu tylko o wykorzystanych komponentach.

Jakie wnioski płyną z uczciwie wykonanych kalkulacji? Są urządzenia przedrożone; są też zadziwiająco tanie. Są i takie, które zostały drogo, nieefektywnie wyprodukowane. Chociaż drożyzna jest często spotykana, to nie należy się zapędzać w jednostronnych utyskiwaniach. Nie brakuje bowiem sprzętu oferowanego w niskich cenach, a nawet sprzętu sprzedawanego ze stratą.