

Будущее наших шушлаек: свет в конце тоннеля погас

Год назад жажнул кризис. Жажнул сильно, народ ходит грустный, но гордый. Крымнаш! Президент сказал потерпеть всего два годика, один вот уже кончился, глядишь путинские соколы вернут прежний насыщенный вкус нефтяному потоку, и по венам трясущейся в отходосах экономики, снова потекут баррели дороже 100 баксов. Но, это дела глобальные, а поговорить хотелось бы о менее масштабных вещах.

Хотя, это касается практически всех. Не изобрели еще ни вечный двигатель, ни вечный материал. Любые механизмы выходят из строя, изнашиваются, ломаются. В том числе и автомобили. И как ни крути, обслуживать свои "ласточки", будь-то ржавое ведро 87 года выпуска, или свежий на крахмаленый болид за 5 миллионов, придется каждому. В общем, как колбасит рынок автозапчастей, сейчас и обсудим.

Как и везде на закате прошлого года, в запчастях цены прыгнули минимум в два раза. И понеслась! Старые розничные цены были ниже новых закупочных. Возникла классическая ситуация, еще остались запасы купленные по старым, "сладким" ценам, но новые поставки продавцы делают уже по космическому курсу, поэтому цена взлетела моментально. За головы хватались и рвали брови абсолютное большинство торговцев и сервисменов, вой отчаяния доносился из каждого павильона. Отморозки, кричащие о докризисных ценах – налетай, покупай, быстренько стухли. Рынок к концу зимы 2015 года сократился в 2-2,5 раза. Оптовики погрязли в долгах перед производителями запчастей. Притормозили с закупками новых партий и существенно сократили объемы заявок. В октябре было острое голодание по ходовым группам товаров, потому что как раз заканчиваются зимние скудные заказы, (от заказа до поставки непосредственно от производителя проходит 3-4 месяца, плюс логистика внутри оптовой компании еще месяц). Но в ноябре ситуация слегка выровнялась из-за весенней передышки, когда курс слегка утихомирился.

Примечательный момент, что и мать природа внесла свой штрих в картину общего кризиса. Аномально теплая зима 2014-2015 провалила игрокам авторыннка планы продаж по свечам зажигания, высоковольтным проводам, аккумуляторам и прочим сезонным товарам.

В общем, автолюбители взяли паузу для переосмысления происходящего. Продавцы ждали. В Автограде не хватало только перекасти поля, катающегося по пустым коридорам. Наконец водители решили - будем ездить пока не встанет машина или пока колеса не отвалятся! Сократили расходы по максимуму и армия грохочущих подвеской и свистящих приводными ремнями автомобилей пополнила свои ряды. Многие просто поставили железных коней в стоило. На сервисах увольняли слесарей, за ненадобностью. Некоторые СТО переквалифицировались на кузовщину. Павильоны и магазины закрывались.



Все чаще стала звучать, уже привычная теперь фраза: "Дайте самое дешевое!". Народ резко обнищал, содержать автомобиль стало черезчур накладно. Возникла необходимость в замене привычного товара на более дешевый. На помощь пришел старый добрый Китай. На рынок хлынули потоки китайских запчастей. Новые, доселе неизвестные бренды появились на полках. Как "ласково" называют китайскую продукцию

менеджеры японских брендов - "китайчатина" грубо потеснила привычную продукцию. Причем появился как фабричный Китай, так и масса поддельных запчастей. Подделки были и раньше, но масштаб конечно не сопоставим. Качество таких запчастей оставляет желать лучшего, избалованные качеством Японии и Кореи люди, испытывая шок, идут на все.

Покупатель канючит - давай дешевле! Некоторые продавцы прямо говорят: "Мужик, это дерьмо не отходит и половину срока, в отличие от нормальной запчасти". Но мужик глух, покупает самую бюджетную запчасть, денег ведь в обрез. Она благополучно ломается, как и предвещал продавец, человек покупает следующую запчасть, такую же дешевую, в итоге переплачивает. И не факт что он глупец, просто на момент покупки не может себе позволить нормальное, качественное изделие, еще ведь детей в школу собирать, ипотеку или кредит платить, все в таком роде. Словосочетание "Сделано в Китае" перестало смердеть и вызывать презрение, главное, чтоб денег хватило хотя бы на это. Доходит до того, что детали которые предписано менять парой, меняют по одной, в целях экономии. Где это видано, чтобы меняли только один амортизатор?! Видано, и уже не раз!

Но, бывают конечно продавцы, которые, перемежая уверенную речь ударами пяткой в грудь, кричат, что, к примеру, Just Drive (в характерной ядовито-желтой упаковке) это самая разъяпонская марка, японче только оригинал! Хотя по факту это голимая китайская калыка на отличный японский бренд Drive Joy. У них одинаковый знак на котором буквы JD и соответственно DJ расположены в овале. Таким барыгам конечно главное продать, а там хоть трава не расти.

Давно уже не секрет, что все мировое производство сосредотачивается в азиатском регионе, и такие гиганты, как KYB и NGK давно уже поставили заводы в КНР. И только вселенная знает попадет ли вам нормальная деталь или паленая железка из сырой стали.

На этом фоне расцвел "Автотрейд", компания которая издавна специализировалась на китайской продукции. Нынешнее состояние рынка направило тугую струю клиентов к их дверям. При этом они торгуют оригинальными запчастями, по очень интересной цене. Один из бывших сотрудников этой компании при вопросе, что это за оригинал такой интересный, настоящий ли? От прямого ответа уходил, с улыбкой опуская глаза. Мол, ну ты же сам все понимаешь. Характерная теперь картина для «Автограда», когда у всех тишина, а на против павильонов «Автотрейда» толчея покупателей, всем нужен «дешман»!

Еще одна интересная тенденция во время кризиса появилась в сфере интернет продаж. Возросла популярность больших порталов, где в поисках выгоды, люди находят запчасти на любой вкус и цвет. По словам представителя портала emex.ru в г.Чита ежемесячно прирост активных клиентов составляет 1500-2000 человек. Людям гораздо интереснее самим находить запчасти по нужной цене и подходящим условиям сидя при этом за компьютером, нежели бегать по авторынкам и по многу раз спрашивать одно и тоже, запоминать и выгадывать цену.

Кроме больших порталов, родились десятки местных площадок в интернете, пытающихся урвать свой кусочек от стремительно уменьшающегося пирога. Такие площадки делают меньшую наценку на запчасть, в отличие от розницы, т.к. издержки гораздо меньше, они свои деньги практически не возвращают в бизнесе. Выставляют весь имеющийся в городе ассортимент запчастей, розница такого не умеет. Не нужен склад, они действуют как посредники. В общем, плюсов достаточно. И люди эти плюсы переводят в денежный эквивалент.

В части контрактных запчастей ситуация тоже весьма «жизнерадостная». Сейчас отхаживают последние докризисные движки и коробки, запасы внутри страны тают, а новые привозы обходятся очень дорого. С такой легкостью, как раньше, целиком менять агрегаты уже не получится.

В общем, экономят и хитрят люди как только можно. Продавцы клянутся, что китайские бренды это настоящая Япония. Сервисмены снимают сайлентблоки, моют хорошенько, гуталинят и ставят обратно, взяв с вас деньги, как за новые запчасти, но это конечно вопиющий пример, но такое бывает. Чаще конечно просто насчитывают работ в два раза больше, чем нужно и чем по факту выполняется.

Безусловно, есть масса добропорядочных, сохранивших честь и достоинство игроков рынка, низкий им поклон.

С началом нового 2016 года ситуация примерно повторяется, курс растет, продажи падают, у людей все меньше денег.

И если честно, свет в конце туннеля что-то уж слишком тусклый, как бы он вообще не погас.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Данил
Смирнов.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)