



Общество с Ограниченной Ответственностью

Limited Liability Company

## «Вторрезина Экопром»

## «Vtorrezina Ekoprom»

Переулок Новоспасский, д. 3, корп. 1,  
Москва, Россия, 115172  
E-mail: [vtorrezina@mail.ru](mailto:vtorrezina@mail.ru),  
<http://www.vtorrezina.tiu.ru>  
ИНН/КПП 7705955570/770501001

Novospasskiy lane, 3, Bldg. 1  
Moscow, Russia, 115172  
E-mail: [vtorrezina@mail.ru](mailto:vtorrezina@mail.ru) ,  
<http://www.vtorrezina.tiu.ru>  
TIN/ TRRC 7705955570/770501001

---

### Советы по выбору оборудования для переработки автошин

Анализируя рынок оборудования, которое предлагают на территории России отечественные и зарубежные продавцы, и с чем реально сталкиваются клиенты, мы решили написать несколько пунктов, которые, возможно, смогут Вам помочь при выборе оборудования.

1. Так сложилось исторически, что Европейское оборудование в лучшей степени перерабатывает грузовые автошины, а Американское - крупные шины от тракторов и карьерной техники
2. Технологии, которые предполагают первым этапом выдергивание бортового кольца пришли к нам из Китая, чтобы Вам там не рассказывали
3. В самом Китае для серьезной переработки используется Европейское или Американское оборудование. Переработка автошин в Китае не является для государства приоритетным, как например – космос, автомобили, электроника и т.д., поэтому и оборудование невысокого качества.
4. Некоторые Российские компании в свое время «нарвались» на Китайском оборудовании и «линейкой измерив размеры» стали сами «варить» линии и выдавать их за Российские – это бред, если бы все было так легко и просто, то например Китайский автопром давно бы подмял под себя всех мировых автопроизводителей.
5. Если Вам предлагают чертежи расходных материалов (например ножей), то вы всю свою оставшуюся жизнь только и будете заниматься тем, что изготавливать ножи, которые и недели работать не будут.
6. Если Вы остановили свой выбор на том или ином оборудовании, то посетите минимум 2-3 реальных производства с тем, чтобы воочию убедиться в том как все работает.
7. Часто занижают показатели по электроэнергии, поэтому не поленитесь, обойдите все механизмы и перепишите мощность электродвигателей, чтобы потом получить суммарную мощность оборудования и быть готовыми к определенным энерго-

- затратам, в идеале замерить потребление электроэнергии в час. счетчики как правило всегда имеются и если продавцу нечего скрывать, то он без проблем допустит вас до этой информации.
8. Не верьте, если Вам показывают баснословные цифры продаж металлокорда, это одна из самых серьезных проблем – куда сдать металлокорд, мы не прекращаем работать в этом направлении и есть различные решения этой проблемы.
  9. Когда Вам предлагают услугу по выкупу произведенной крошки – это, мягко говоря, лукавство. Это предложение должно Вас насторожить – вероятно качество крошки на столько отвратительное, что она не будет иметь нормальной цены и достойного спроса. Даже, если она вроде как неплохого качества - Варианта 2 :
    - a. У Вас ее приобретут по заниженной цене ( законы бизнеса – им надо будет ее перевезти и перепродать)
    - b. У Вас ее приобретут с отсрочкой платежа или вообще не приобретут и Вы, намучившись выслушивать обещания и уверения сами начнете ею торговать. Для того, чтобы заранее избежать проблем по качеству, Вы в середине процесса переработки ( во время посещения производства) наберите в полиэтиленовый пакет себе образцы, кстати, обратите внимание на качество и внешний вид автошин ( их перед Вашим приездом могут тщательно помыть, бывали случаи когда загрузка шла новыми покрышками). У Вас будет резонный вопрос - они всегда так делают или только сейчас?
  10. Поищите информацию о поставщике-производителе в интернете, на форумах, в [www.youtube](http://www.youtube) .
  11. У каждого оборудования есть своя производительность (подтвержденная - не подтвержденная, это отдельная тема), проработайте вопрос поставок сырья (автошин). Часто серьезной проблемой становится именно бесперебойная поставка требуемого количества автошин.
  12. Иногда можно услышать утверждение, что перерабатывающее оборудование надо приобретать у того, кто ко всему прочему выпускает оборудование для выпуска готовой продукции – это как минимум не логично. Например, концерн Калашников не выпускает патроны, но его продукция пользуется отменным спросом в любой точке Земного шарика и так во всем. Те же самолеты - в их создании, строительстве участвует множество разработчиков и поставщиков со всего мира. Отделяйте мух от котлет, дело в том, что области использования резиновой крошки очень разнообразны и, исходя из потребностей региона, проведенных Вами маркетинговых исследований, надо выбирать то или иное оборудование для дальнейшего выпуска востребованной продукции.

**Удачи Вам в этом интересном и перспективном бизнесе.**