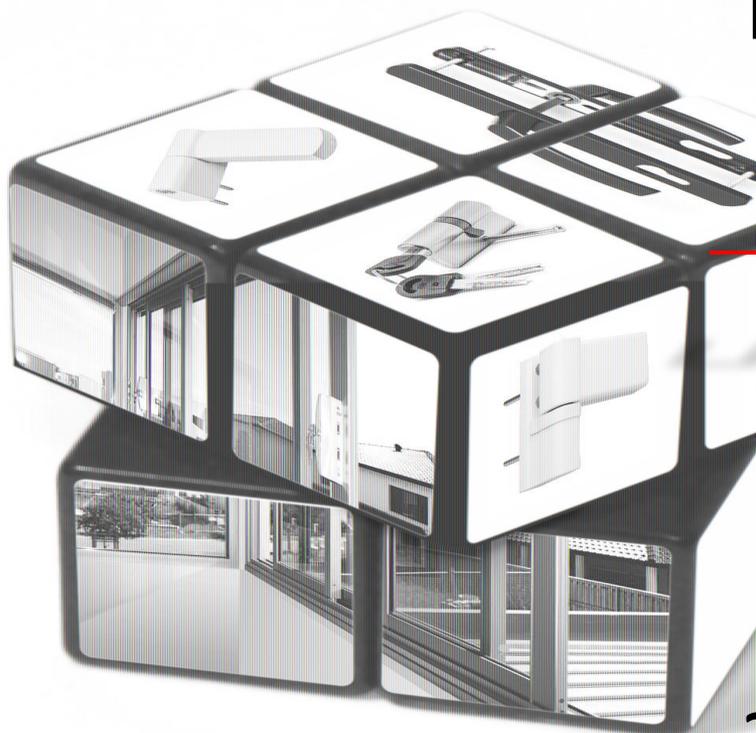




ПРЕЗЕНТАЦ ИЯ

КОМПАНИИ



2019

ASTEX Основные этапы развития компании

Астекс

Нашей компании в этом году исполняется 13 лет

Основные вехи развития:

- 2006г. - основание компании Астекс как торговой компании – торговля импортными товарами по направлению “ФУРНИТУРА”
 - Открытие филиалов в г.Харьков и г.Москва
 - Численность персонала 10чел

- 2009г. - открытие офиса в г.Шанхай

- 2010г. - запуск производства 2-х изделий на арендованных площадях
 - запуск направления “СТАЛЬ ПРОКАТНАЯ”

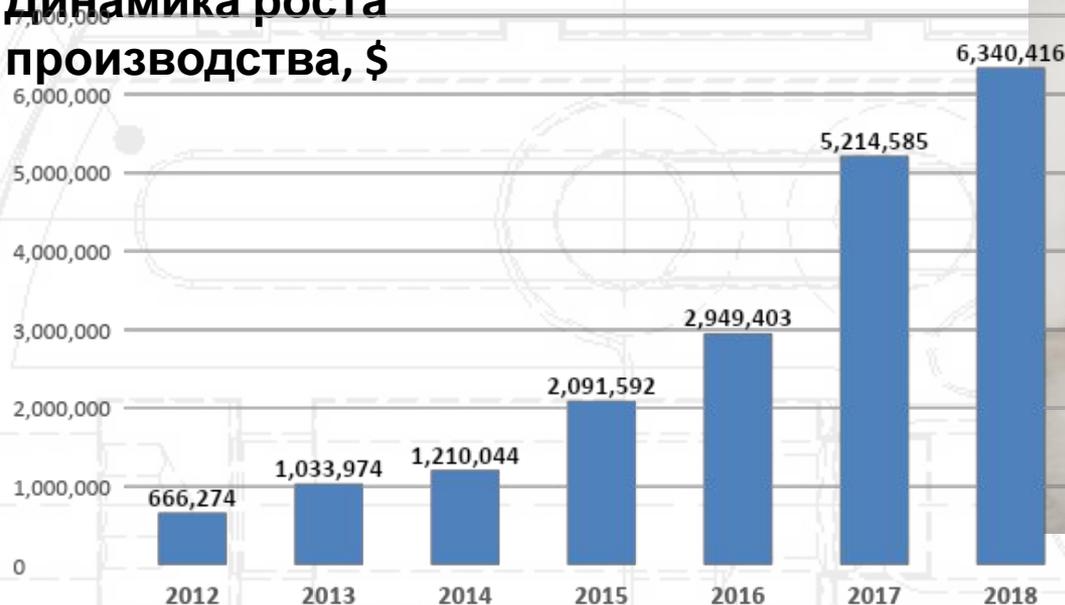
- 2011г. - покупка 1-й литьевой машины и запуск производства на собственных мощностях

- 2012г. - выпуск 1млн. изделий (ручки оконные) на собственном производстве
 - Ассортимент изделий собственного производства – 2 изделия (ручки 002 и 007)
 - Численность персонала 120чел



Собственное производство было запущено в 2011 году.
С тех пор мы постоянно увеличиваем производственные мощности.

Динамика роста производства, \$



ПРОДАЖ

- Расширили географию закупок: Украина, Европа, Китай, Тайвань, Турция
- Работаем с крупнейшими дилерами
- Перевели крупных дилеров на прямые поставки с завода
- Увеличили рынок сбыта. Доля рынка: 50% Украина, 40% Россия
- Первые поставки на Европейский рынок
- Освоили новые технологии покраски
- Внедрили замкнутый цикл производства
- Увеличили ассортимент выпускаемой продукции в 22 раза
- Снизили процент брака

	2006	2012	2018
Ассортимент продукции	---	2	44
Объем производства	---	666 274\$	6 340 416\$
Численность персонала	10	120	416

Наша цель – войти в ТОП-5 производителей фурнитуры в Европе

План развития до 2021 года

- Численность персонала: 730 чел
- Ассортимент выпускаемой продукции: 69 видов
- Прирост ассортимента выпускаемой продукции
- Прирост производства : 185%
- Увеличить долю рынка стран СНГ и Европы
- Ввод нового продукта и поиск нового рынка сбыта по направлению МЕТАЛЛ



	2018	2021	2024
Ассортимент продукции	44	69	99
Объем производства	6 340 416\$	18 100 000\$	35 000 000\$
Численность персонала	416	730	1024

Отдел продаж Украина:

- Работать с покупателями так, что бы покупатели приобретали нашу продукцию в «низкий сезон»

Отдел продаж металла:

- Расширить ассортимент металлопроката
- Открыть новые направления рынков сбыта

Отдел закупок:

- Обеспечить сроки закупки «Just in time» - «Точно вовремя»
- Увеличить количество альтернативных поставщиков с отсрочкой платежа

Отдел логистики:

- Обеспечить своевременные поставки

Производство:

- Автоматизировать производство
- Запустить собственное инструментальное производство
- Увеличить эффективность на 30% за счет уменьшения времени на выполнения операций
- Снижение потерь по браку

Финансовый отдел

- Планировать и управлять бюджетом
- Управлять финансовыми потоками
- Ликвидировать кассовый разрыв
- Обеспечить “дешевое” кредитование

Бухгалтерия:

- Применять законную оптимизацию налогообложения
- Обеспечить эффективное налогообложение в рамках закона

HR-отдел:

- Укомплектовать штат
- Снизить текучесть персонала
- Повысить уровень квалификации сотрудников

Отдел инноваций:

- Обеспечить разработку и внедрение перспективных высокотехнологичных “маржинальных” изделий

Что это даст вам, как руководителям, как профессионалам?

На пути достижения этой цели у вас будет возможность:

- вносить свой вклад в общий успех компании
- повысить свою экспертность
- повысить свои управленческие компетенции
- работать слаженно и стать командой
- улучшить свое материальное положение



- социальную защищенность
- испытывать драйв, вдохновение и удовлетворенность от выполняемой работы

ASTEX *Препятствия в развитии*

- Дефицит оборотных средств
- Неотлаженные техпроцессы и технологии
- Выпуск бракованной продукции
- Дефицит квалифицированных кадров
производстве
- Текучесть кадров
- Сезонность рынка
- Недостаточно качественная коммуникация
между структурными подразделениями





***БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ!***