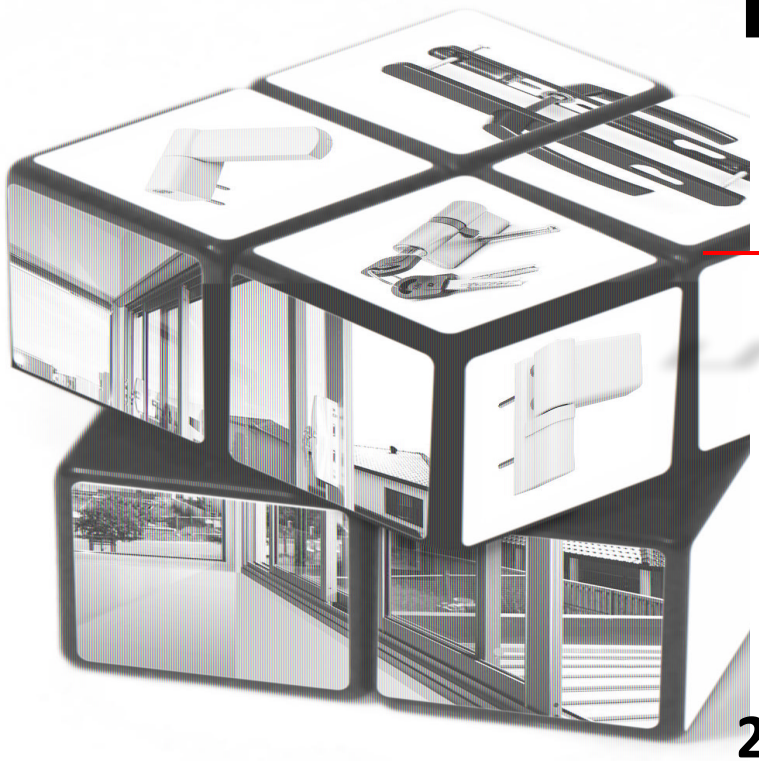
ASTEX

ПРЕЗЕНТАЦИЯ компании



2019

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”

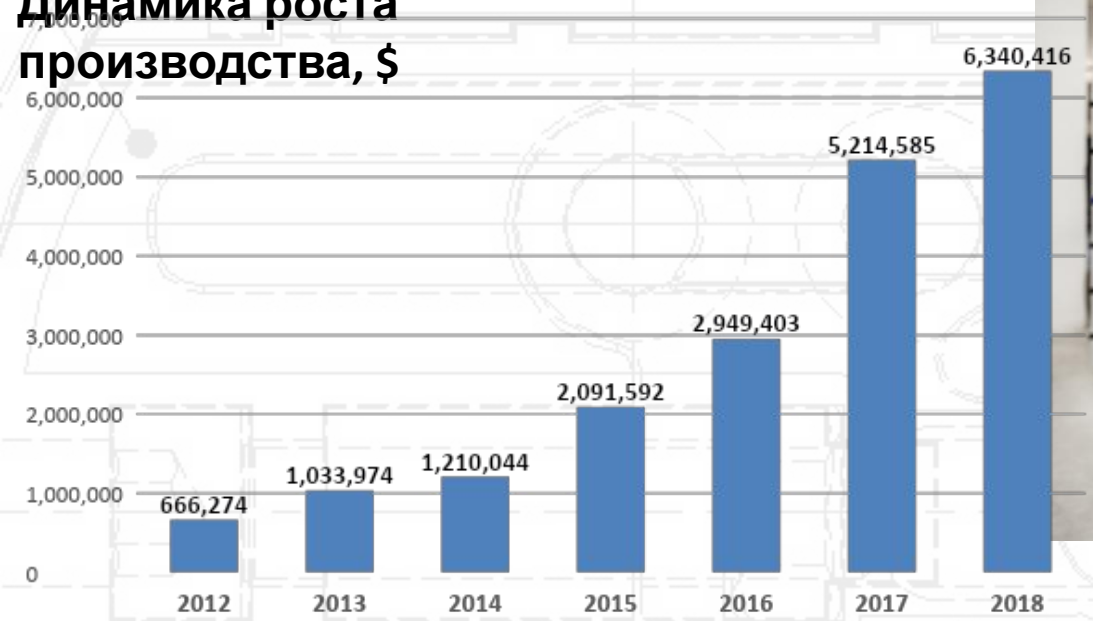
2011г. - покупка 1-й литьевой машины и запуск производства на собственных мощностях

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

Динамика роста производства

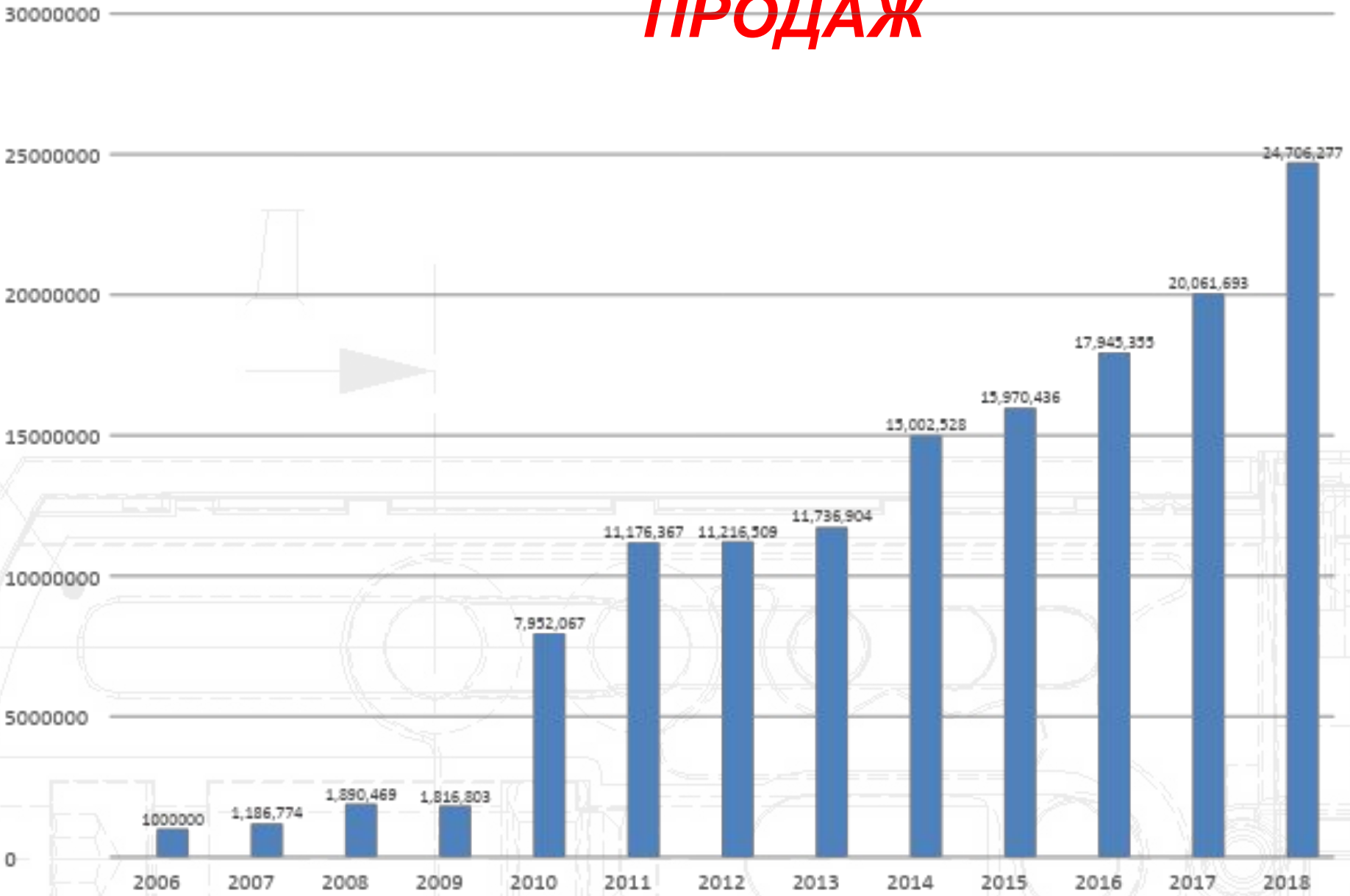
Собственное производство было запущено в 2011 году.
С тех пор мы постоянно увеличиваем производственные мощности.

Динамика роста производства, $



ASTEX

ОБЩАЯ ДИНАМИКА РОСТА ПРОДАЖ



Наши достижения

- 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

И это не

К чему стремимся

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 сбы 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

ASTEX

Что необходимо сделать структурным подразделениям для достижения целей?

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

ASTEX

Что необходимо сделать структурным подразделениям для достижения целей?

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 компете
- 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 !