



Внешние и внутренние вызовы роста компании опережающими темпами

Директор ООО «АЭРО-ПРО»
Бреслав Александр Юрьевич

Май 2025



О КОМПАНИИ

ООО «АЭРО-ПРО» Мы делаем аэрозоли!

Производственное предприятие по выпуску широкого ассортимента аэрозольной продукции

1994

Открытие предприятия в г. Краснодар. Одно из первых предприятий, которое начало выпускать: шампуни для волос, бальзамы для волос, средства для мытья посуды и другую продукцию

2002

Запуск производства аэрозольной продукции мощностью выпуска **20 млн баллонов в год**

2024

Выпускается продукция как для известных брендов, так и собственных торговых марок. Нам доверяют многие компании, в том числе иностранные. Мощность выпуска достигла **40 млн шт в год**

30 лет

на рынке бытовой химии парфюмерной и косметической продукции широкого назначения

Наши направления производства

- Освежители воздуха
 - Инсектициды
 - Репелленты
 - Полироли для мебели
 - Средства для обуви
 - Пантенол аэрозоль
 - Жидкий пластырь
 - Парфюмерия
- и другая продукция

Представленность продукции в сетях

Гиперглобус, О'КЕЙ, Magnum Cash&Carry, Комус, Табыш, Невада, Семишагофф, Европа, Тут Просто и др.

Представленность продукции в странах СНГ

Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, Абхазия, Азербайджан, Армения

Наши преимущества

- Полный цикл производства
- Квалифицированные специалисты
- Аккредитованная лаборатория
- Качественное сырье
- Современное оборудование
- Высокое качество продукта
- Конкурентоспособные цены



Наша миссия

Предоставить каждому партнеру высокий уровень сервиса, широкий ассортимент и конкурентные цены!

Наши собственные бренды



< 5 000 м²

административных, производственных и складских площадей

< 100 sku

собственной продукции

< 30 млн шт

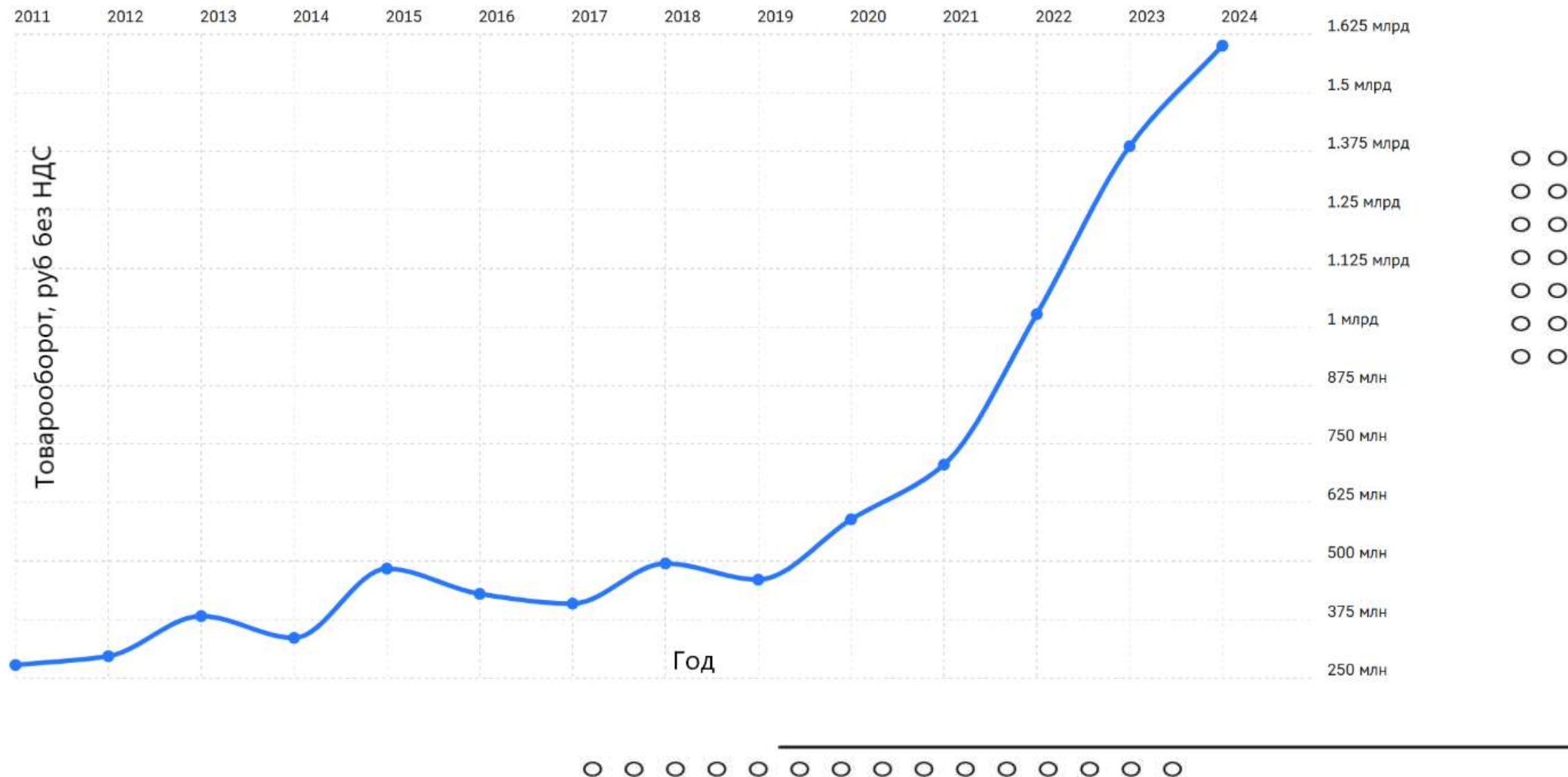
аэрозольной продукции производится в год

< 115 сотрудников

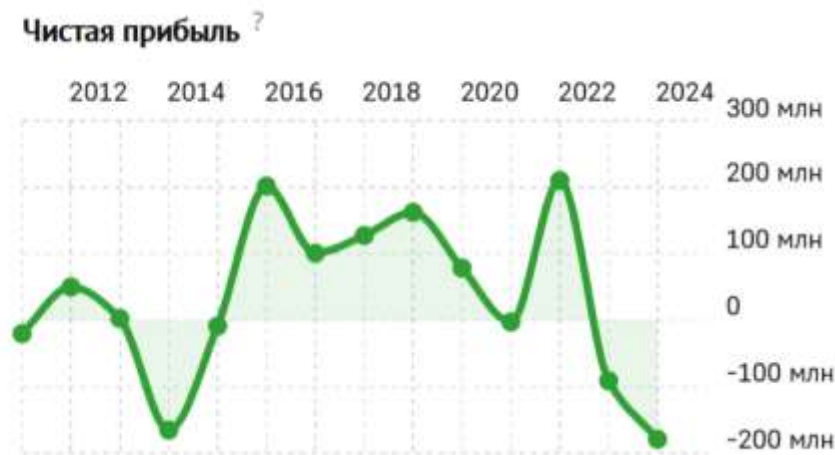
работающих на производстве

< 500 sku

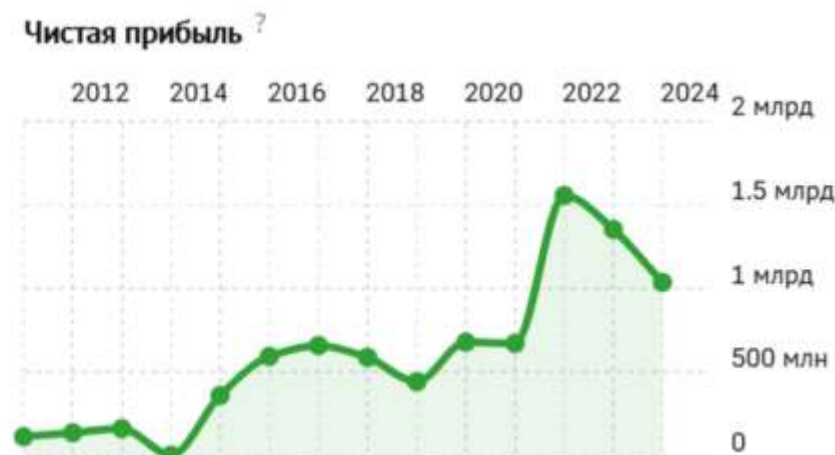
наименований продукции, выпускаемые под СТМ



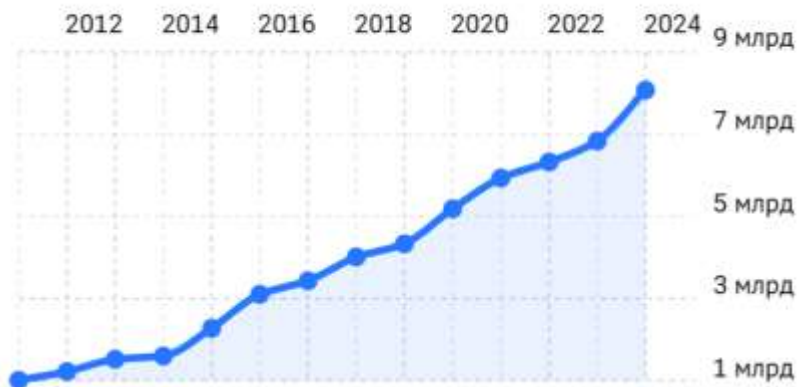
АЭРОСТАР КОНТРАКТ,
г. Вязьма



СИБИАР,
г.Новосибирск



Выручка ?



The chart displays the volume of investment in fixed capital in Russia from 2012 to 2024. The Y-axis represents the volume in billion rubles (млн), ranging from 0 to 800. The X-axis shows the years from 2012 to 2024. The investment volume starts at approximately 50 billion rubles in 2012, fluctuates slightly, and then rises to about 250 billion rubles by 2014. It continues to grow, reaching a peak of nearly 800 billion rubles in 2020. After 2020, there is a sharp decline, with the volume falling to approximately 400 billion rubles in 2024.

Year	Volume (млн)
2012	50
2013	100
2014	100
2015	50
2016	250
2017	250
2018	350
2019	300
2020	780
2021	550
2022	500
2023	650
2024	400

[illegible]

Выручка ?



Year	Number of people in the labor force (млрд)
2012	0.5
2013	0.7
2014	0.6
2015	0.5
2016	0.7
2017	0.8
2018	0.9
2019	0.8
2020	1.4
2021	0.8
2022	0.4
2023	0.7
2024	5.0

Внешние вызовы

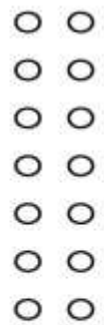
- Экономические
- Конкурентные
- Геополитические
- Надзорные, контрольные
- Другие

Внутренние вызовы

- Финансовые
- Технологические
- Организационные
- Кадровые
- Другие

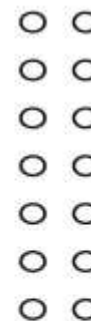


Рынок аэрозолей был оценен в 39,56 млрд долларов США в 2023 году и, как ожидается, ежегодный прирост будет более 5% в период с 2024 по 2032 год.



1. В аэрозолях

- Расширение в автомобильном и DIY секторах
- Расширение индустрии косметики и личной гигиены
- Растущее использование в фармацевтических и медицинских областях
- Увеличение продаж за счет доли конкурентов



2. В другой упаковке

2.1. В пластиковой таре

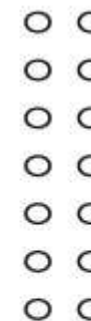
- Спреи косметические и репеллентные, освежители воздуха
- Крема для обуви
- Губки для обуви

2.2. В стеклянной таре

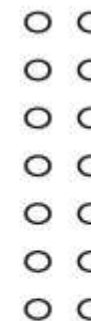
- Диффузоры для дома
- Парфюмерия



1. Качественная продукция
2. Партнерский подход к контрагентам
3. Мотивированная команда
4. Перманентное снижение себестоимости при неизменном качестве
5. Поиск новых узких ниш с низкой конкурентностью и высокой маржинальностью
6. Обеспечение партнеров широким ассортиментом в каждой категории товаров
7. Работа под ключ
8. Кризисные ситуации

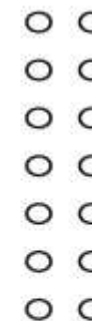


1. **Расширение регулярного ассортимента до 200 позиций**
2. **Повышение производительности труда за счет модернизации производства путем установки полностью автоматизированной высокоскоростной линии наполнения аэрозолей и дооснащения старых.**
3. **Диверсификация бизнеса за счет расширения производства продукции в другой таре**





1. Работа опережающими темпами в условиях экономической нестабильности, высокой ключевой ставке, сложностями в оплатах за импорт
2. Кадровый голод , который создает потолок в экономическом развитии
3. Ввод системы «Честный знак» в косметике и бытовой химии



Спасибо за внимание



Бреслав Александр Юрьевич
8 (926) 690-31-95

Чистая прибыль

