

**Информационная справка
по строительству завода массовой печати CEWE
(Гросслаб)**

Состояние Украинского фоторынка

- Есть конкуренты на Украине- мощная фабрика в Киеве и с устаревшим оборудованием в Львове.
 - Рыночная ситуация по г.Киев – розница в киосках и обслуживаемых Ситилабами - 10*15 – 0,07 дол + бесплатная проявка.
 - Условия работы предлагаемые Ситилабом по г.Киев- 10*15- для средних клиентов 0,049 дол.+ бесплатная проявка + курьер.Для крупных клиентов- 0,04 дол. + бесплатная проявка, курьер + доставка + конверт
- По другим городам организовываются собственные представительства для которых цена – 0,04 – а для клиентов предлагается чуть выше.Для примера – по Луганску- расстояние от Киева 830 км. Цена – 0,049 дол + доставка + проявка + конверт + безнал+ отсрочка около 30-40 дней.
- Печать на различных типах фотобумаги, выбирая по принципу что дешевле. Закупка на FOB на стоках.

В целом по Украине- минимальная розничная цена на фотоуслуги (10*15) - 0,058 дол, средняя 0,088 дол. Имеется тенденция к снижению цены до уровня 0,068 дол. Распечатка цифровых фото – 10*15 – обычно в пределах 1 грн (0,19 дол), есть тенденция для фиксирования цены на уровне 0,12 дол - 0,14 дол. Имеются аномалии - Запорожье печатает цифровые фото по 0,088 дол. Проявление пленки – обычно бесплатно, если платно, то - 0,196 дол.

В отличие от Европейских стран у нас отсутствуют формат Драгстор, нет интернациональных супермаркетов, отсутствует система самообслуживания, нет разницы в цене расходных материалов для крупных и средних фотосетей.

Строительство завода

Начало обсуждения создания Гросслаба на Украине было начато в Бельгии в конце 2002 года. Была назначена встреча в США на РМА (февраль 2003 года). Договорились о проработке этой темы.

Первый визит представителей CEWE на Украину состоялась в сентябре 2003 года (для ознакомления с фоторынком Днепропетровска и Украины). По результатам их визита украинской стороной был подготовлен доклад о состоянии фоторынка Украины (цены, игроки, условия, скидки). CEWE должна подготовить ответ до конца 2003 года.

В октябре 2003 состоялась визит Фотолукс в Чехию для изучения ситуации.

В конце 2003 было получено сообщение о положительном решении.

В феврале 2004 состоялась визит специалистов Фотолукс в Ольденбург для изучения производственного процесса.

Начиная с марта 2004 года был начат процесс поиска необходимого участка для строительства. Были озвучены требования CEWE по участку и зданию.

Попутно рассматривались варианты покупки недостроенных объектов и реконструкции под требования производства, либо аренды зданий, в частности в сентябре 2004 года был отработан Радиозавод на Молодогвардейской улице.

В мае 2004 было предложено здание в Приднепровске. Для этого с украинской стороны была проведена работа по изучению состояния объекта.

Представители SEWE Кифер и Рамбушек приехали через 2-3 недели для изучения и принятия решения о его пригодности для фотофабрики.

Начался процесс подготовки текста контракта с Sewe по созданию СП.

Ответа о приобретении здания не было получено.

В сентябре 2004 года во время очередного приезда SEWE на Украину для обсуждения текста контракта было предложено строительство фабрики на ул. Паникахи 2, г.

Днепропетровск, на 3-4 этаже здания, принадлежащего корпорации Ибоя, для удешевления проекта и начала работы с декабря 2004. При этом был продолжен поиск подходящего участка для строительства фабрики, и после завершения строительства переехать туда. Рассматривался вариант строительства здания на свободной площадке рядом с магазином Стройцентр.

Октябрь 2004 года – найден участок земельный на Березинской. SEWE подтвердили возможность строительства.

Контракт с SEWE был подписан в декабре 2004 года.

Начата подготовка всех документов для строительства - чертежи по зданию и технологии, шел процесс оформления земельного участка

Решение по земле получили 13.07.2005

СП зарегистрировали в сентябре месяце 2005 года

Фотолукс - в течение 2004-2005 годов полностью изучил технологию, опыт работы в Чехии, Польше, Словакии, Венгрии, Германии.

Наиболее показателен опыт Польши и Венгрии, т.к у них страны с преобладанием миналабов.

Изучены источники получения заказов, способы работы с клиентами, типы клиентов.

Именно опыт данных поездок показал что никакого чуда в немецком опыте продаж нет- это их локальный опыт, практически бесполезный в Украине. В Украине необходимо действовать основываясь на собственный опыте.

Был запущен первый этап строительства

- здание размерами 48*72 метра=3456 м2 из них 12*48(2эт)=1152 м2 офисная часть.

+комната техников, +компрессора + дизеля (который нужен обязательно из-за нестабильности электроснабжения).

Производственная часть -2016 м2+ склад и выходящие заказы 288 м2. Итого 2304 м2.

Система климатизации (SEWE предоставят свою со старой фабрики). Пол -

фибробетонное покрытие

Стоимость объекта с климатизацией 1,6 млн

Окончание проекта

В связи с кризисом в компании SEWE та отказалась от строительства проекта, в результате этого был построен склад класса А общей площадью 11 000 кв.м. на условиях проектного финансирования