www.alcoline.com.ua

ALCOLINE

Юридична адреса: Україна, 68702
Одеська обл., м. Болград, вул. Заводська, 34.
Адреса: м. Одеса, вул. Грушевського, 39, корп. «Е»
тел: +38 (048) 705-80-22, факс: +38 (048) 705-80-22
e-mail: office@alcoline.org

Custom Service 0 800 211 551
Код ЄДРПОУ 39012783
Р/р 26008010385286
в ПАТ «БАНК ВОСТОК», МФО 307123
ІПН 390127815118

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛКОЛАЙН»

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ

за 2020р.

1.1. Найменування та місцезнаходження

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛКОЛАЙН" створене шляхом заснування юридичної особи від 09 грудня 2013 року, державну реєстрацію проведено Цюрупинською районною державною адміністрацією Херсонської області за № 1 497 120 0000 002678.

Повне найменування Товариства українською мовою: **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛКОЛАЙН".**

Скорочене найменування Товариства українською мовою:

ТОВ «АЛКОЛАЙН»

Повне найменування Товариства англійською мовою:

ALCOLINE LIMITED LIABILITY COMPANY .

Скорочене найменування Товариства англійською мовою:

ALCOLINE LLC.

Ідентифікаційний код: 39012783

Місцезнаходження юридичної особи:

68702, Одеська обл., Болградський район, м. Болград, вулиця Заводська, будинок 34

Дані про види економічної діяльності, згідно відомостей зЄдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань:

- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.34 **Оптова торгівля напоями (основний)**;
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування,напоями та тютюновими виробами;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

- 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

1.2. Учасники Товариства і Статутний капітал

Учасниками Товариства є:

- Громадянин України Маркушевський Ігор Ісаакович , індентифікаційний номер 2523916451;
- Громадянин України Масленков Володимир Миколайович , індентифікаційний номер 2703913154;
- Громадянин України Шмулевич Віталій Наумович , індентифікаційний номер 3024517754;
- ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «КОМПАНІЯ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ «СПІВДРУЖНІСТЬ ЕССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ», індетифікаційний код юридичної особи 33172959.

Статутний капітал Товариства становить 100 000,00 (сто тисяч) гривень.

ТОВ «АЛКОЛАЙН» володіє наступними ліцензіями:

✓ **Ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями, крім сидру та перрі (без додавання спирту).**

Реєстраційний номер ліцензії: 100391. Дійсна з 27 травня 2016 р. до 27 травня 2021 р.

✓ **Ліцензія на право здійснення імпорту алкогольних напоїв.**

Реєстраційний номер ліцензії: 1600000600041.Дата видачі – 20 травня 2016 р. Дійсна з 20 травня 2016 р. до 20 травня 2021 р.

✓ **Ліцензія на право здійснення експорту алкогольних напоїв.**

Реєстраційний номер ліцензії: 1600000300040.Дата видачі – 20 травня 2016 р. Дійсна з 20 травня 2016 р. до 20 травня 2021 р.

1.3. Організаційна структура Товариства та опис його діяльності.

Середня чисельність штатних працівників ТОВ «АЛКОЛАЙН» на 31.12.2020р. становила 37 осіб. Склад персоналу Товариства орієнтований на здійснення його основної діяльності – реалізація алкогольної продукції, а також – управління бізнес-процесами ТОВ «АЛКОЛАЙН».

Структура штату ТОВ «АЛКОЛАЙН» представлена функціонуванням наступних відділів:

- Адміністрація, в т.ч.:
  - ✓ Директор;
  - ✓ Комерційний директор;
- Бухгалтерія;
- Планово-економічний відділ;
- Відділ зовнішньо-економічної діяльності (ЗЕД);
- Комерційний відділ;
- Відділ продажу.

ТОВ «АЛКОЛАЙН» починало працювати з 10 працівників у своєму складі , на 31.12.2020р. компанія значно розширилася, вийшла на міжнародний рівень.

Товариство здійснює оптовий продаж алкогольної продукції на національному ринку, реалізовані переважно дистриб'юторами та підприємствами оптової торгівлі алкогольними напоями, що мають відповідні ліцензії, а на ринках інших країн – з оптовими торговими мережами винно-коньячної продукції .

Місія ТОВ «АЛКОЛАЙН»: «Ми даруємо Вам різноманітність лоз, пріоритети кліматичних зон, багатство традицій, чистоту напоїв і безмежні творчі можливості майстрів. Ми об'єднуємо різні бренди загальною філософією гармонійної єдності людини і природи, представляючи своїм споживачам натуральні продукти найвищої якості. Це вивірена відповідь

споживчих запитів і бажань, яка утворює привабливий альянс різноманітних смаків і диференційованих цінових сегментів».

Девіз компанії: «Шлях до бездоганності вказує природа»

На стадії становлення головними цілями Товариства були : максимізація прибутку, закріплення на ринку збуту, розширення асортименту продукції.

На етапі зростання ТОВ «АЛКОЛАЙН» активно розширювало свій асортимент та долю на ринку . З'явилися такі найменування продукції для реалізації, як лінійка водки «М'якуш» та коньяк «Дорошенко», який відрізняється своїм різноманіттям подарункових незвичайних пляшок.

В певний момент Товариство досягло своєї найвищої точки, з'явилися нові, досить серйозні конкуренти ,була проведена масштабна робота з ребрендингу, робота над вже існуючим товаром, його якісна зміна, були проведені великі маркетингові заходи з дослідження ринку, пошуку нових ідей, виявлення потреб споживачів, застосовується активна рекламна кампанія із застосуванням телебачення і зовнішньої реклами по всій Україні.. В результаті перелік продукції для продажу урізноманітнюється такими назвами, як грузинська лінійка вин «Bidjo», вермути «Marelli» та ігристі вина «Fragolino», були налагоджені поставки в Казахстан та в інші зарубіжні країни . На даний момент ТОВ «АЛКОЛАЙН» займає стійкі високі позиції та великі долі ринку, являється одним з лідерів, займає високе місце у споживачів. Також було вироблено власну стратегію щодо реагування на зміни ринкового середовища та появу нових конкурентів , розширили для реалізації продукції нові країни на міжнародному ринку.

1.4. Результаті діяльності Товариства .

Згідно даних Балансу (Звіт про фінансовий стан), ТОВ «АЛКОЛАЙН» станом на 31.12.2020 року мало в своєму розпорядженні необоротні активи, загальна залишкова вартість яких становить 10 953,0 тис. грн. та оборотні активи, загальна балансова вартість яких складає 811 457,0 тис. грн. В Таблиці №1.1 наведено структуру необоротних та оборотних активів Товариства.

Таблиця №1.1 Структура активів ТОВ «АЛКОЛАЙН» станом на 31.12.20 р.

Актив	**Сума (тис.грн.)**	**Питома вага в загальній структурі**
Необоротні активи	**10 953,0**	**1,33%**
Нематеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції	29,0 100,0	- 0,01%
Основні засоби	10 824,0	1,32%
Оборотні активи	**811 457,0**	**98,67%**
Запаси	28 501,0	3,46%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	504 733,0	61,37%
Витрати майбутніх періодів	215,0	0,04%
Інша поточна дебіторська заборгованість	274 554,0	33,38%
Грошові кошти та їх еквіваленти	3 454,0	0,42%
Разом	**822 410,0**	**100,00%**

За вищевказаними даними, необоротні та оборотні засоби складають частку в активах Товариства у розмірі 1,33% та 98,67% відповідно. Поряд з тим, з поміж необоротних активів найбільшу вартість становлять основні засоби, а саме – машини та обладнання.

За данними таблиці №1.1 , оборотні засоби Товариства становлять близько 98,67% його загальних активів.

Враховуючи спеціалізацію діяльності Товариства , господарські операції ТОВ «АЛКОЛАЙН» пов'язуються з накопиченням залишків переважно матеріальних активів – виробничих запасів, частка яких у складі оборотних активів – 3,46%. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги складає 61,37% вартості оборотних активів Товариства. Інша частина оборотних засобів ТОВ «АЛКОЛАЙН» представлена вартістю Іншої поточної дебіторської заборгованості (33,38%) і вартістю Грошових коштів та їх еквівалентів (0,42%).

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що для здійснення підприємницької діяльності Товариство має у власному розпорядженні широкий спектр оборотних активів, використовує значний обсяг матеріальних оборотних засобів. Застосування таких активів направлене, в переважній більшості, на здійснення його основної діяльності – реалізація алкогольної продукції.

В Таблиці №1.2 наведено структуру власного капіталу та довгострокових та поточних зобов'язань Товариства.

Таблиця №1.2 Структура власного капіталу та довгострокових та поточних зобов'язань ТОВ «АЛКОЛАЙН» станом на 31.12.20 р.

Пасив	Сума (тис.грн.)	Питома вага в загальній структурі
Власний капітал	**13 575,0**	**1,65%**
Зареєстрований капітал	100,0	0,01%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	13 475,0	1,64%
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	**385 710,0**	**46,90%**
Поточні зобов'язання і забезпечення	**423 125,0**	**51,45%**
Поточні зобов'язання	168,0	0,02%
Поточна кредиторська заборгованість	344 802,0	41,93%
Інша поточна зобов'язання	78 155,0	9,5%
Разом	**822 410,0**	**100,00%**

За вищевказаними даними, довгострокові та поточні зобовязання і забезпечення складають частку в пасиві Товариства у розмірі 46,90% та 51,45% відповідно. Поряд з тим, з поміж поточних зобовязаннь та

забезпеченнь найбільшу вартість становить поточна кредиторська заборгованість 41,93%.

Отже, коефіцієнт поточної ліквідності Товариства відповідає нормативному значенню, а це значить ,що ТОВ «АЛКОЛАЙН» платоспроможнє своєчасно погашати свої зобов'язання наявними платіжними засобами.

В Таблицях №2.1-№2.2, наведено загальну структуру доходів та витрат Товариства.

Таблиця №2.1 Загальна структура доходів ТОВ «АЛКОЛАЙН» за 2020 рік

Доходи	**Сума (тис. грн.)**	**Питома вага в загальній сумі**
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	459 723,0	96,31%
Інші операційні доходи та інші фінансові доходи	17 598,0	3,69%
Разом	**477 321,0**	**100,00%**

Відповідно вищевказаних даних, чистий дохід від реалізації становить більше 96,31% загального доходу Товариства. Інші операційні доходи та інші фінансові доходи складають лише 3,69% всіх доходів ТОВ «АЛКОЛАЙН» .

Суттєвий обсяг доходув 2020 році саме від основної діяльності Товариства.

Таблиця №2.2 Загальна структура витрат ТОВ «АЛКОЛАЙН» за 2020 рік

Витрати	Сума (тис. грн.)	Питома вага в загальній сумі
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	157 380,0	33,17%
Адміністративні витрати	7 003,0	1,48%
Витрати на збут	198 554,0	41,84%
Інші операційні витрати	17 247,0	3,64%
Фінансові витрати	92 979,0	19,59%
Інші витрати та витрати з податку на прибуток	1 340,0	0,28%
Разом	**474 503 ,0**	**100,00%**

Відповідно вищевказаних даних, основну частку в структурі витрат Товариства – 33,17%, складає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), що формуються при здійсненні основної діяльності ТОВ «АЛКОЛАЙН». Витрати на збут, що також генеруються від основної діяльності Товариства – реалізація алкогольної продукції – складають 41,84% його загальних витрат. Фінансові витрати у 2020 році складали 19,59% у структурі загальних витрат Товариства. Інші операційні витрати ТОВ «АЛКОЛАЙН» складають 3,64% загальних витрат. В свою чергу, частка адміністративних витрат ТОВ «АЛКОЛАЙН», які формуються при забезпеченні управління діяльністю Товариства, становить 1,48% його

загальних витрат. Інші витрати та витрати з податку на прибуток склали в загальній сумі загальних витрат Товариства менше 0,28%.

Отже, за даними проведених досліджень щодо структури доходів і витрат Товариства визначено, що їх генерування здійснюється у переважній більшості від його основної діяльності – оптова торгівля напоями.

Враховуючи вищевикладене, ТОВ «АЛКОЛАЙН» у 2020-му році формувало власну стратегію розвитку у наступних напрямах:

✓ найбільш повне задоволення потреб винно-коньячної галузі продукцією найвищої якості, підвищення рівня впізнаваності власної продукції (участь у дегустаціях «Центральної галузевої дегустаційної комісії виноробної промисловості України» тощо);

✓ розширення асортименту виробництва для покриття більшості сегментів ринку алкогольної продукції;

✓ постійний динамічний розвиток якості управління бізнес-процесами, організації і здійснення виробничого процесу – підтвердження їх якості міжнародному рівні;

✓ диверсифікація напрямків збуту товарної продукції – закріплення та утримання позицій на зовнішніх торгових ринках;

✓ підвищення кваліфікації персоналу, формування досвідченого кадрового резерву і т. д.

Основними завданнями для наведеної стратегії ТОВ «АЛКОЛАЙН» визначалось забезпечення прибутковості його підприємницької діяльності та застосування перспективних шляхів сталого економічного розвитку.

1) Дизайн

Розробка дизайну етикетки ,бутилки для алкогольної продукції ТОВ «АЛКОЛАЙН» , як спосіб донести покупцеві через малюнки,форму, забарвлення, історію, надійність, якість продукції.

3) Дослідження попиту

Обсяг попиту, структури потенційних покупців тощо – переважно на території України, відносно продажу алкогольної продукції. Здійснювалась фахівцями ТОВ «АЛКОЛАЙН» на підставі власних даних щодо продажу продукції, а також – даних щодо результатів діяльності конкурентів на відповідному територіальному ринку.

4) Рекламна діяльність

Полягала у розповсюдженні інформації про продукцію ТОВ «АЛКОЛАЙН» на території України. Здійснювались відповідні рекламні заходи Товариством на телебаченні та соціальних мережах.

5) Підготовка та участь у виставках

ТОВ «АЛКОЛАЙН» з метою залучення нових клієнтів та представлення власної продукції широкій аудиторії споживачів здійснюється постійна участь у національних та міжнародних виставках, отримуються нагороди в різник номінаціях та конкурсах. Це обумовлює впізнаваність продукції з-поміж широкого кола споживачів.

6) Підготовка брошур та каталогів, що містять інформацію про товар

Реалізуючи на території України та маючи цілі розширення експорту власної продукції, ТОВ «АЛКОЛАЙН» здійснював підготовку та розповсюдження брошур, каталогів, інших матеріалів про асортимент продажу товарів, його споживчі якості та властивості тощо – в рекламних цілях.

1.5. Ризики Товариства .

За даними проведеного дослідження, переважне зосередження зовнішніх ризиків. Зокрема, найвищий рівень зовнішніх ризиків Товариства пов'язувався з нестабільністю економічної кон'юнктури (відносно коливання попиту, зниження валютного курсу тощо).

Постачальники алкогогольної продукції, являючись його виробниками, зокрема, зосереджуючи і функції вирощування винограду, підпадали більшому у порівнянні з Товариством впливу внутрішніх ризиків: виробничим та інвестиційним ризикам тощо.

В цілому, ТОВ «АЛКОЛАЙН» та постачальники алкогольних напоїв зосереджували щодо власної діяльності рівномірний розподіл ризикі.

I. ВНУТРІШНІ РИЗИКИ – пов'язуються з факторами, які виникають в ході безпосередньої діяльності суб'єкта господарювання та обумовлюють вплив на перебіг його бізнес-процесів через чинники негативного характеру, прямо не залежні від кон'юнктури та волатильності зовнішнього середовища функціонування такого суб'єкта.

Підприємницький (комерційний) ризик

Пов'язується зі здійсненням не ефективної цінової політики, прорахунків щодо стратегії реалізації, не виконанням планів з реалізації продукції і т. д. Обумовлюється виникненням передумов (загроз) втрати компанією частини своїх ресурсів (в т. ч. через появу додаткових витрат) та/або недоотриманням доходів у результаті проявів відповідних негативних чинників.

Сфера дистрибуції алкогольної продукції підлягає більшому впливу вказаного типу ризику у порівнянні з їх виробництвом. Адже напрямком її діяльності є складно прогнозовані процеси зі збуту складського товару. В свою чергу, виробництво працює за умовами заздалегідь укладених

договорів поставки та приймає підприємницький ризик в основному за наслідками його впливу на дистриб'ютора.

На виконання заявок реалізації продукції , Товариством здійснювалось комплектування партій товару для відвантаження, у зв'язку з чим підприємницькі ризики для нього зводились до мінімального рівня.

II. ЗОВНІШНІ РИЗИКИ – обумовлюють негативний вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання через чинники, які формуються середовищем його функціонування (конкурентна кон'юнктура, попит та пропозиція, стан економіки тощо) та не піддаються контролю з боку такого суб'єкта господарювання. Адже відносно їх впливу будь-яка компанія може здійснити лише компенсаційні заходи, а не усунути виникнення фактору ризику взагалі. Відповідно, заходи попередження вказаних ризиків (процедури контролю) являються ефективними лише відносно впливу їх факторів на суб'єкта господарювання та не призводять до усунення факту існування зазначеного зовнішнього впливу в цілому.

1) Ризик безнадійної заборгованості

Пов'язується з можливою несплатою або несвоєчасною сплатою заборгованості покупцем товару. Даний ризик стосується ситуації, коли покупець продукції, уклавши договір поставки і отримавши товар, стає не здатним або не бажає сплатити заборгованість продавцю. В більшості випадків обумовлюється погіршенням фінансового становища постійних покупців, а також – їх зловживанням платіжною дисципліною. Таким чином, найбільш чутливою до вказаного типу ризику є сфера торгівлі.

Відповідно, для постачальників алкогольних напоїв дія ризику безнадійної заборгованості є середньою. В свою чергу Товариство також підпадало під дію даного ризику: в не значній мірі обумовлювався наслідками можливої затримками розрахунків покупців ТОВ «АЛКОЛАЙН» за поставлену продукцію, що впливало на можливість виконання

Товариством власних зобов'язань за розрахунками з поставки алкогольної продукції. Поряд з тим, дія такого ризику не визначалась значною для Товариства, оскільки:

✓ торгівля алкогольними напоями здійснювалась Товариством в оптових обсягах з постійними покупцями – великими та платоспроможними торговими мережами – за їх зобов'язаннями у ТОВ «АЛКОЛАЙН» на 31.12.2020р. не формувались суттєві суми простроченої дебіторської заборгованості.

2) Ризик зміни ринкових цін на придбані товари внаслідок зміни економічної кон'юнктури, інших ринкових умов

Негативні тенденції на ринку збуту напоїв обумовлюють падіння рівня доходу від її продажу. Як наслідок – скорочення прибутковості за результатами господарської діяльності. Найчастіше такий вплив визначається збільшенням конкуренції, зниженням попиту на товар, зміною, зокрема –

зростанням очікувань та вимог споживачів до відповідної продукції і т. д. Найбільш чутливою до такого впливу являється саме сфера дистрибуції товару. Адже його результатом, в першу чергу, є відсутність змоги господарського суб'єкта реалізувати свою продукцію взагалі, або за ціною, що дозволяє отримати запланований прибуток.

Таким чином, як суб'єкт торгівлі, Товариство було більш чутливим до зміни кон'юнктури ринку відповідного товару.

В свою чергу, ТОВ «АЛКОЛАЙН» , здійснювало продаж напоїв на підставі умов (зокрема, ціни) укладених договорів, підпадали під дію такого ризику лише через ініціативу Товариства в припиненні чинності вказаних контрактів поставки або зміні їх умов (зниження ціни, надання розстрочки тощо) з огляду на суттєву – від дати укладення договоруу – диференціацію (погіршення) стану ринку, на якому ТОВ «АЛКОЛАЙН» функціонувало.

3) Ризик втрати майна або майнових прав

Вказаний тип ризику розглядається з точки зору імовірної втрати дистриб'ютором та/або продавцем права на майновий комплекс, який використовується для управління та безпосереднього здійснення процесу продажу алкогольних напоїв. Даний ризик більшою мірою залежить від позиціювання компанії на ринку відповідного сегменту, складності (специфіки) бізнесу, можливості диверсифікації діяльності, стабільності ринковою кон'юнктури тощо.

Підкреслюється, що сфера торгівлі є більш мобільною з точки зору функціонування майнових комплексів, ніж процес виробництва. Останній потребує значних капіталовкладень в обладнання, забезпечення умов для випуску продукції тощо. В свою чергу, виробник на території України також працює в кризовому ринковому середовищі, що є менш сприятливим для ведення бізнесу в порівнянні з ринком резидентності постачальників напоїв.

5) Ризик зниження попиту на товари (роботи, послуги)

Даний ризик пов'язується з затребуваністю продукції (в т. ч. у світовій тенденції), що призводить до росту доходу від її реалізації.

Так, в наявності високого попиту алкогольних напоїв Товариство зацікавлене. Адже, у разі зниження попиту на ринку України ТОВ «АЛКОЛАЙН» формуватиме менший обсяг замовлень для покупців алкогольної продукції.

Додатково підкреслюється, що сфера дистрибуції найпершою реагує на вплив ризику зниження попиту, але вона швидше і адаптується до його позитивних змін

Діяльність зі збуту алкогольної продукції ТОВ «АЛКОЛАЙН» ,як зазначалось в даному Звіту, переважно зосереджувалась на ринку України. Відповідно, ефективність функціонування Товариства залежала від волатильності національного попиту на продукцію. Поряд з тим, здійснюючі оптові поставки продукції в торгові мережі, залежність ТОВ «АЛКОЛАЙН»

від роздрібного коливання попиту була менш вираженою, ніж безпосередньої сфери рітейлу, що працювала з кінцевим споживачем.

1.6. Фінансові інвестиції .

В 2020 році фінансові інвестиції в ТОВ «АЛКОЛАЙН» не здійснювались.

1.7. Преспективи розвитку.

В даний час ТОВ «АЛКОЛАЙН» істотно зміцнив свої позиції на ринку з продажу алкогольних напоїв. Поряд з цим, також необхідно відзначити яскраво виражений процес глобалізації, укрупнення ринку. За нашими прогнозами, оцінками з середньостроковій перспективі - 3-5 років, більше 80% продажів формуватимуть не більше 5-6 великих постачальників напоїв . Одна з наших цілей - зберегти і примножити позиції в числі зазначених постачальниках. Для цього, вкрай необхідно не тільки розвивати усталені товарні категорії, а й, безумовно, відпрацьовувати нові, нішеві пропозиції - фруктові дистиляти, слабо газовані винні напої, суб-преміальні і т.д.

В даний час ТОВ «АЛКОЛАЙН» ведуться переговори з партнером про плани на 2021 рік, в рамках яких передбачається подвоїти поточний результат. Безумовно, важливим є рентабельність продажів. Ми бачимо, аналізуємо і готові обґрунтувати фактичну «втому» старих компаній, брендів. Більш того, вважаємо, що одним з наших переваг є гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, що якісним чином відрізняється від наших більш «зрілих» конкурентів. Стабільне зростання з року в рік є найкращим доказом правильно обраної стратегії. Вважаємо, що ТОВ «АЛКОЛАЙН» при поточній стабільній динаміці розвитку за підсумками поточного і наступних років займе ключове місце серед постачальників алкогольного ринку України.

Директор ТОВ «АЛКОЛАЙН» Шмулевич В.Н.