



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 2021р.**



**BOLGRAD**



- 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 Шмудевич 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 2022 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 2022 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 2022 р.*

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 вин ТМ «Good Yeer», ТМ «Сол Де Іспано», фраголіно ТМ «Fortinia» та коньяк ТМ «Арені», які відрізняється своїм різноманіттям .

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 іспанська лінійка вин ТМ«Сол Де Іспано», вірменський коньяк ТМ «Арені» та фраголіно ТМ «Fortinia», були налагоджені поставки в Казахстан, Киргистан, Польщу 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.

За вищевказаними даними, необоротні та оборотні засоби складають частку в активах Товариства у розмірі 2,10% та 97,90% відповідно. Поряд з тим, з поміж необоротних активів найбільшу вартість становлять основні засоби, а саме – машини та обладнання.

За даними таблиці №1.1, оборотні засоби Товариства становлять близько 97,90% 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 – 6,42%. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги складає 50,19% вартості оборотних активів Товариства. Інша частина оборотних засобів ТОВ «АЛКОЛАЙН» представлена вартістю Іншої поточної дебіторської заборгованості (36,27%) і вартістю Грошових коштів та їх еквівалентів (4,89%).

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.



37,50% відповідно. Поряд з тим, з поміж поточних зобов'язань та забезпечень найбільшу вартість становить поточна кредиторська заборгованість 28,94%.

Отже, коефіцієнт поточної ліквідності Товариства відповідає нормативному значенню, а це значить, що ТОВ «АЛКОЛАЙН» платоспроможне 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 2021 рік**

Доходи	Сума (тис. грн.)	Питома вага в загальній сумі
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	518 929,0	95,50%
Інші операційні доходи та інші фінансові доходи	24 425,0	4,50%
<b>Разом</b>	<b>543 354,0</b>	<b>100,00%</b>

Відповідно вищевказаних даних, чистий дохід від реалізації становить більше 95,50% загального доходу Товариства. Інші операційні доходи та інші фінансові доходи складають лише 4,50% всіх доходів ТОВ «АЛКОЛАЙН».

Суттєвий обсяг доходів 2021 році саме від основної діяльності Товариства.

загальних витрат. Інші витрати та витрати з податку на прибуток склали в загальній сумі загальних витрат Товариства менше 0,17%.

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 2021-му році формувало власну стратегію розвитку у наступних напрямках:

- ✓ 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.

## 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 алкогольної 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 ризиків.

**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



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 31.12.2021р. 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 договору – диференціацію (погіршення) стану ринку, на якому ТОВ «АЛКОЛАЙН» функціонувало.



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

### **1.6. Фінансові інвестиції .**

В 2021 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 середньострокової перспективи - 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 постачальників. 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 2022 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»



Шмудевич В.Н.