



РІЧНИЙ ЗВІТ • 2013



ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ «ВІДІ ГРУП» .....	6	OPENING SPEECH OF VIDI GROUP OWNERS .....	6
ПРО «ВІДІ ГРУП» .....	10	ABOUT ViDi GROUP .....	10
«ВІДІ ГРУП»: ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ .....	12	ViDi GROUP: MAIN STAGES OF DEVELOPMENT .....	12
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ «ВІДІ ГРУП» .....	16	ViDi GROUP CORPORATE GOVERNANCE .....	16
«ВІДІ ГРУП» В ОБЛИЧЧЯХ ТА ЦИФРАХ .....	22	ViDi GROUP IN PERSONS AND FIGURES .....	22
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ .....	36	CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY .....	36
ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В УКРАЇНІ .....	42	ECONOMIC SITUATION IN UKRAINE .....	42
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ «ВІДІ ГРУП» .....	46	VIDI GROUP FINANCIAL RESULTS .....	46
ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ .....	48	KEY PERFORMANCE INDICATORS .....	48
Логістичний бізнес .....	48	Logistics business .....	48
Автомобільний бізнес .....	52	Automotive business .....	52
Девелоперський бізнес .....	94	Development business .....	94
ПРІОРИТЕТНІ ЗАВДАННЯ НА 2014 РІК .....	96	PRIORITY TASKS FOR 2014 .....	96
ПОЛІТИКА ДІЛОВОЇ ДОСКОНАЛОСТІ .....	100	BUSINESS EXCELLENCE POLICY .....	100
ЧЛЕНСТВО В АСОЦІАЦІЯХ, ЛІЦЕНЗІЇ .....	104	MEMBERSHIP IN ASSOCIATIONS, LICENSES .....	104
НАГОРОДИ ТА ВІДЗНАКИ «ВІДІ ГРУП» .....	106	ViDi GROUP AWARDS AND HONORS .....	106
КОНТАКТИ .....	108	CONTACTS .....	108



**Шановний читачу!**

Коли ми працювали над цим звітом та підсумовували результати минулого 2013 року, в нашій країні сталися доленосні події, масштаб та значення яких ще має оцінити історія. Народ, що був доведений до краю непрозорістю владних рішень, популізмом, відвертою брехнею, жорстокістю та насильством, нарешті сказав своє вагоме слово, вказавши на двері керманічам останніх років. Ціною сотень життів патріотів Україна отримала шанс позбавитись ознак, що залишились їй у спадок ще з радянського минулого, – корупції, байдужості, непрофесійності керівників, врешті-решт бідності. Хто б міг уявити, що після страшного випробування, яке відбулося взимку на майдані Незалежності, нас, мирних та працелюбних людей, чекає віроломна агресія північного сусіда?

Подальші події зламали звичний уклад життя наших співгромадян. Вітчизну у різний час захищали наші колеги: Валерій Асєєв, Володимир Бабенко, Роман Баратинський, Василь Костюк, Юрій Линкевич, Юрій Лобода, Сергій Мельник, Олександр Михальчишин, Костянтин Остроухов, Артем Чеботарьов. Тяжкої втрати зазнала наша компанія влітку: виконуючи свій військовий обов'язок на сході України, смертю героя загинув Максим Добрянський – молода, життєлюбна та працьовита людина, якій тільки-но виповнилось 26 років. Інша частина українців, у том числі і колектив «ВіДі Груп», долучились до активного волонтерського руху, надаючи підтримку воїнам та мирному населенню звільнених міст Донбасу.

За цими трагічними подіями не таким значущим вже здавалось здійснення вимоги Майдану – приєднання України до Європейського союзу у якості асоційованого члена, що відбулось влітку цього року. Але це не так. Ми впевнені, що таке приєднання дає надію нашому народу стати гідною частиною загальноєвропейського суспільства, подолати сумнозвісні наслідки минулого, жити за стандартами ХХІ сторіччя. Але для цього кожному з нас потрібно докласти ще більше зусиль, зробивши власний внесок у реформування нашої країни та відносин всередині неї до цивілізованого рівня.

У цьому році глибока криза в економіці позначилась на стані всіх секторів господарства. Усім відомо, яких втрат зазнав автомобільний

**Dear Reader**

When we were drawing up this report and summing up the results of the previous year of 2013, our country confronted fateful events, the scope and meaning of which is yet to be assessed by history. The nation whose stock of patience was exhausted by non-transparent arbitrary decrees, populism, blatant lies, cruelty and violence, had finally made its voice heard, showing the door to the leaders of recent years. At a high price in blood of patriots, Ukraine got a chance to get rid of the symptoms, which it had inherited from the Soviet past – corruption, indifference, nonprofessionalism of leaders and poverty. Who could imagine that after a terrible ordeal that took place at the Independence Square in winter, we, peaceful and hardworking people, would face treacherous aggression of our northern neighbor?

Subsequent events disrupted our citizens' habitual way of life. At different times, our colleagues defended our Motherland: Valerii Asieiev, Volodymyr Babenko, Roman Baratynskiy, Vasyli Kostyuk, Yurii Linkevych, Yurii Loboda, Serhii Melnyk, Oleksandr Mykhalchyshyn, Kostiantyn Ostroukhov, and Artem Chebotarov. Our company suffered heavy losses in summer: when performing his military duty in eastern Ukraine, Maksym Dobrianskyi – a young, active and hard-working man who had just turned 26 – died a hero's death. Other Ukrainians, including ViDi Group team, joined the active volunteer movement, supporting soldiers and civilian population of liberated cities of Donbass.

These tragic events made the fulfillment of requirements of Maidan seem not that significant – Ukraine's accession to the European Union as an associate member that took place this summer. However, that is not so. We are convinced that this accession gives our people hope to become a worthy part of the European society, to overcome the notorious consequences of the past, and to live by the standards of the 21st century. For this purpose, each of us needs to intensify efforts in order to make his/her own contribution to reform our country and its internal relations, and propel it to the civilized level.

This year's deep economic crisis affected the state of all sectors of the economy. Losses incurred by the automotive market are a common

market. War, price increase, complexity of the reforms implementation reduced its volume to a ten-year historic low. In these difficult times, however, business representatives must not only preserve enterprises and remain competitive, but also participate effectively in the support and development of the state. As always, we try to offer our consumers only high quality and safe products and services. This is the reason they trust us. This trust should become the guarantee of our strong desire to overcome all the challenges and continue working for the benefit of Ukrainians, and our driving force should be the reminiscence of Maidan, cherished memory of which must be a constant guiding light for the society as a whole and for every conscious citizen in particular.

У рік двадцяті річниці утворення «ВіДі Груп» хочемо висловити найщирішу подяку трудовому колективу та партнерам, кожному, з ким пліч-о-пліч наша родина має честь мріяти, трудитись та досягати. Бажаємо миру та добробуту нашій країні, щастя та здоров'я всім співвітчизникам.

**Слава Україні!**

**Щиро ваші,  
Віталій, Олег та Олександр Джуринські**

knowledge. War, price increase, complexity of the reforms implementation reduced its volume to a ten-year historic low. In these difficult times, however, business representatives must not only preserve enterprises and remain competitive, but also participate effectively in the support and development of the state. As always, we try to offer our consumers only high quality and safe products and services. This is the reason they trust us. This trust should become the guarantee of our strong desire to overcome all the challenges and continue working for the benefit of Ukrainians, and our driving force should be the reminiscence of Maidan, cherished memory of which must be a constant guiding light for the society as a whole and for every conscious citizen in particular.

In the year of the twentieth anniversary of ViDi Group, we would like to express our sincere gratitude to our staff and partners, and to everyone with whom our family has the honor to dream, work and achieve jointly. We wish peace and prosperity to our country, and happiness and health to all compatriots.

**Glory to Ukraine!**

**Yours faithfully,  
Vitalii, Oleg and Oleksandr Dzhurynskiy**



«ВіДі Груп» – це група компаній, що працює в Україні вже 20 років. Заснована у 1994 році, компанія у своїй діяльності керується принципами спільності місії, стандартів управління та якості, клієнтоорієнтованості, досягненні балансу інтересів клієнтів, компанії та її працівників.

Логістичний бізнес «ВіДі Груп» представлено логістичним оператором «BLG ViDi Logistics», компанією-перевізником «Е.Х.Хармс Автомобіль Логістикс Україна» (обидві – спільні підприємства, засновані «ВіДі Груп» та одним з визнаних у Європі лідерів логістики німецькою компанією BLG LOGISTICS GROUP), а також – підприємством «ВіДі Термінал».

До автомобільного бізнесу «ВіДі Груп» належать сучасні автомобільні дилерські центри:

- в Місті Автомобілів «ВіДі Автосіті Кільцева» (м. Київ): Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада», Лексус Київ Захід «ВіДі Еліт», Ніссан «ВіДі Санрайз Моторз», Маза «ВіДі Скай Моторз», Форд «ВіДі Край Моторз», Сітроен «ВіДі Елеганс», Пежо «ВіДі Авеню», Субару «ВіДі Стар Моторз», Ленд Ровер та Ягуар «ВіДі Пауер Моторз», Центр з продажу автомобілів з пробігом «ВіДі АвтоМаркет»;
- в Місті Автомобілів «ВіДі Автосіті Аеропорт» (м. Бориспіль Київської області): Ніссан «ВіДі Армада», Інфініті «ВіДі Ліберті», Хонда «ВіДі Інсайт», Акура «ВіДі Інсайт», Пежо «ВіДі Авангард»;
- в Місті Автомобілів «ВіДі Автосіті Одеса» (м. Одеса): Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра», Хонда «ВіДі Драйв Моторз», Пежо «ВіДі Конкорд».

Також до автомобільного бізнес-напрямку належать страхова компанія «ВіДі Страхування», лізингова компанія «ВіДі Лізинг» та підприємство «ВіДі Юнікомерс», що спеціалізується на виробництві (переобладнанні) автомобілів спеціального призначення. Девелоперський бізнес «ВіДі Груп» має всі можливості надавати клієнтам широкий перелік послуг з проектування, будівництва та управління комерційною інфраструктурою.

ViDi Group is a group of companies, which have been conducting in Ukraine for 20 years already. Founded in 1994, the company is guided by the principles of common mission, management and quality standards, customer orientation, and achieving a balance of interests of customers, the company and its employees.

ViDi Group logistics business is represented by logistics operator BLG ViDi Logistics, E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine carrier company (both of them are joint ventures established by ViDi Group and one of the recognized European logistics leaders – the German company BLG LOGISTICS GROUP), as well as ViDi Terminal enterprise.

ViDi Group automotive business includes modern automotive dealerships:

- in Automobile City ViDi AutoCity Kiltseva (Kyiv): Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada, Lexus Kyiv West ViDi Elite, Nissan ViDi Sunrise Motors, Mazda ViDi Sky Motors, Ford ViDi Krai Motors, Citroën ViDi Elegance, Peugeot ViDi Avenue, Subaru ViDi Star Motors, Land Rover and Jaguar ViDi Power Motors, and Trade Center of Used Cars ViDi AutoMarket;
- in Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil, Kyiv region): Nissan ViDi Armada, Infinity ViDi Liberty, Honda ViDi Insight, Acura ViDi Insight, and Peugeot ViDi Vanguard;
- in Automobile City ViDi AutoCity Odesa (Odesa): Toyota Center Odesa ViDi Palmira, Honda ViDi Drive Motors, and Peugeot ViDi Concord.

In addition, automotive business direction includes ViDi-Insurance Company, ViDi Leasing Company and ViDi Unicommerce Company, specializing in the production (conversion) of special purpose vehicles. ViDi Group development business has all the capabilities to provide customers with a wide range of services for the design, construction and management of commercial infrastructure.

**МИ ВІРИМО**, що тільки партнерство – шлях до загального успіху!

**МИ ВМІЄМО** визначити потреби наших партнерів. Завдяки злагодженій роботі колективу однодумців і постійному впровадженню найперевіжених технологій ми зможемо забезпечити найвищу якість обслуговування.

**МИ ЦІНУЄМО**: Партнерів за лояльність та довіру до нас. Працівників за високий рівень професіоналізму, чесність, працелюбність, прагнення до новаторства та творчості.

Компанію за взаємовигідну співпрацю на основі доброспорядності та поваги, за можливість кожному реалізувати себе.

Мета ведення бізнесу «ВіДі Груп» – досягнення лідерських позицій у сферах, в яких компанія здійснює діяльність, створення конкурентних продуктів, підвищення рівня задоволеності клієнтів, збільшення своєї вартості, зростання добробуту працівників та суспільства.

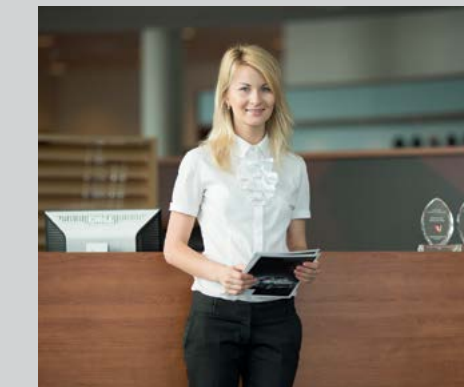
**WE BELIEVE** that only partnership is the way to mutual success!

**WE KNOW HOW** to identify the needs of our partners. Due to well-coordinated work of the team of like-minded specialists and constant introduction of advanced technologies, we will be able to provide high quality service.

**WE APPRECIATE**: Partners for their loyalty and confidence in us. Employees for the high level of professionalism, honesty, diligence, and commitment to innovation and creativity.

Company for the mutually beneficial cooperation based on decency and respect, and for the opportunity for everyone to realize himself/herself.

ViDi Group business purpose lies in achieving leadership positions in the areas in which the company carries out its activities, as well as in creating competitive products, improving customer satisfaction, increasing its value and prosperity of employees and society.





Все можна зробити ще краще, ніж було зроблене досі.  
Генрі Форд

Історія компанії, як і історія країни, нерозривно пов'язана з людьми, які її заснували та працювали над її становленням. Разом два брати, Віталій і Олег Джуринські, у 1994 році зареєстрували перше підприємство, одразу поставивши перед колективом однодумців амбітні завдання. Але тоді практично неможливо було передбачити, що за деякий час невелике підприємство розвинеться до рівня потужної компанії, в якій працюватиме майже півтори тисячі людей.

**21 листопада 1994 року** – було зареєстровано та розпочало роботу перше підприємство «ВіДі Груп», а до 1998 року було створено мережу з реалізації запасних частин до автомобілів та сільськогосподарської техніки під брендом «Укравтотехресурси».

**7 березня 2007 року** – відкриття Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада».

**Серпень 2007 року** – заснування спільного підприємства між E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine (Німеччина) та ТОВ «ВіДі Логістикс» (Україна).

**Листопад 2007 року** – початок роботи страхової компанії «ВіДі Страхування».

**24 січня 2008 року** – розширення географії діяльності «ВіДі Груп» - відкриття Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра».

**20 травня 2008 року** – відкриття в Одесі дилерського центру з продажу автомобілів Хонда «ВіДі Драйв Моторз».

**26 грудня 2008 року** – початок роботи в Києві концептуального офіційного дилерського центру Ніссан «ВіДі Санрайз Моторз», який на той час став одним із найбільших дилерських центрів Nissan в Європі.

**10 квітня 2009 року** – відбулось відкриття найбільшого в Європі концептуального офіційного дилерського центру «Лексус Київ Захід», який започаткував новий етап розвитку преміум-бренду в Україні.

Everything can always be done better than it is being done.  
Henry Ford

Like history of the country, history of the company is inextricably connected with people who founded it and worked to establish it. By joint efforts two brothers, Vitalii and Oleg Dzhurynskiy, registered their first company in 1994 and immediately set out quite ambitious goals for their team of like-minded people. However, at that time it was almost impossible to foresee that in some period a small company would develop to the level of a powerful company, employing nearly fifteen hundred people.

**November 21, 1994** – the first ViDi Group company was founded and began its business activity and the sales network for spare parts for vehicles and farming machinery under «Ukravtotehresursy» brand name was founded by 1998.

**March 7, 2007** – opening Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada.

**August 2007** – establishing a joint venture between E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine (Germany) and ViDi Logistics LLC (Ukraine).

**November 2007** – startup of ViDi-Insurance Company.

**January 24, 2008** – geographic expansion of ViDi Group activity – opening Toyota Center Odesa ViDi Palmira.

**May 20, 2008** – opening Honda dealership for car sales ViDi Drive Motors in Odesa.

**December 26, 2008** – startup of ViDi Sunrise Motors – a conceptual official Nissan dealership in Kyiv, which was one of the largest Nissan dealerships in Europe at that time.

**April 10, 2009** – opening Lexus Kyiv West – Europe's largest conceptual official dealership, which started a new development stage of the premium brand in Ukraine.





**1 жовтня 2009 року** – відбулось урочисте підписання договору між «ВіДі Груп» та компанією BLG Logistics Group про створення спільного підприємства BLG ViDi Logistics, головна мета діяльності якого – надання комплексу логістичних послуг учасникам автомобільного ринку.

**22 вересня 2010 року** – відбулась урочиста церемонія відкриття нового офіційного дилерського центру Mazda «ВіДі Скай Моторз».

**1 жовтня 2010 року** – у Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» відкрито новий офіційний дилерський центр Форд «ВіДі Край Моторз».

**2 лютого 2011 року** – офіційне відкриття нового дилерського центру Сітроен «ВіДі Елеганс».

**19 березня 2011 року** – розпочав роботу новий офіційний дилерський центр Субару «ВіДі Стар Моторз».

**14 жовтня 2011 року** – у Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» розпочав роботу новий офіційний дилерський центр Пежо «ВіДі Авеню».

**27 березня 2012 року** – урочисте відкриття нового офіційного дилерського центру Ленд Ровер «ВіДі Пауер Моторз» у Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті».

**Квітень 2013 року** – відкриття у Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль) першого дилерського центру Ніссан «ВіДі Армада».

**26 вересня 2013 року** – Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» отримав сертифікат срібного рівня відповідності (L2) стандартам TSM (Toyota Service Management), який підтверджує досягнення високих показників у післяпродажному обслуговуванні.

**Листопад 2013 року** – початок роботи нового преміального дилерського центру Інфініті «ВіДі Ліберті» у складі Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль).

**Грудень 2013 року** – затвердження засновниками «ВіДі Груп» Віталієм та Олегом Джуринськими нової редакції Стратегії діяльності «ВіДі Груп» до 2022 року.

**October 1, 2009** – ceremonial signing of the agreement between ViDi Group and BLG Logistics Group Company on establishment of BLG ViDi Logistics joint venture, the main objective of which is the provision of logistics services to participants of the automotive market.

**September 22, 2010** – official opening ceremony of the new official Mazda dealership ViDi Sky Motors.

**October 1, 2010** – opening new official Ford dealership ViDi Krai Motors in Automobile City ViDi AutoCity.

**February 2, 2011** – official opening of the new Citroën dealership ViDi Elegance.

**March 19, 2011** – startup of the new official Subaru dealership ViDi Star Motors.

**October 14, 2011** – startup of the new official Peugeot dealership ViDi Avenue in Automobile City ViDi AutoCity.

**March 27, 2012** – ceremonial opening of the new official Land Rover dealership ViDi Power Motors in Automobile City ViDi AutoCity.

**April 2013** – opening the first Nissan dealership ViDi Armada in Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil).

**September 26, 2013** – Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada received Silver level (L2) certificate of compliance with TSM (Toyota Service Management) standards, which confirms the achievement of high rates in after-sales service.

**November 2013** – startup of the new premium Infiniti dealership ViDi Liberty in Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil).

**December 2013** – approval of the new edition of ViDi Group Strategy for Action up to 2022 by ViDi Group founders, Vitalii and Oleg Dzhurynskyi.





”

Корпоративне управління – це система впливу на діяльність компанії, учасникам якої делегуються певні повноваження стосовно управління підрозділами або підприємствами та встановлюється відповідальність за результати їхньої роботи.

Усі рішення з питань корпоративного управління приймаються відповідно до принципу досягнення балансу інтересів клієнтів, працівників та компанії.

Із стратегії діяльності «ВіДі Груп»

Corporate governance is a system of impact on the company's business, whose members are vested certain powers to manage the subdivisions or enterprises, and bear responsibility for the results of their work.

All decisions on corporate governance issues are adopted in accordance with the principle of achieving balance of interests of clients, employees and the company.

Extract from ViDi Group Strategy for Action



**Джуринський Віталій**  
Засновник «ВіДі Груп»  
**Dhurynskyi Vitalii**  
Founder ViDi Group



**Джуринський Олег**  
Співвласник «ВіДі Груп»  
**Dhurynskyi Oleg**  
Shareholder ViDi Group



**Семчук Руслан**  
Керівник логістичного бізнесу  
**Semchuk Ruslan**  
Head of logistics business



**Долгов Володимир**  
Директор ТОВ «ВіДі Драйв Моторз»  
**Dolgov Volodymyr**  
Director ViDi Drive Motors



**Джуринський Олександр**  
Співвласник «ВіДі Груп»  
**Dhurynskyi Oleksandr**  
Shareholder ViDi Group



**Чайка Олексій**  
Директор ТОВ «ВіДі Консалтинг»  
**Chayka Oleksii**  
Director ViDi Consulting LLC



**Бевза В'ячеслав**  
Директор ТОВ «ВіДі-Інжиніринг»  
**Bevza Vyacheslav**  
Director ViDi Engineering LLC



**Загледа Ігор**  
Заступник директора з контролю діяльності ТОВ «ВіДі Консалтинг»  
**Zablada Igor**  
Deputy director of control activities ViDi Consulting LLC



**Ткаченко Артем**  
Голова Правління «ВіДі Автосіті»  
**Tkachenko Artem**  
Chairman of the Board ViDi Autocity



**Майорова Юлія**  
Генеральний директор ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»  
**Mayorova Yulia**  
General director ViDi Autocity Kiltseva LLC



**Дьомін Дмитро**  
Директор з ІТ та інновацій ТОВ «ВіДі Автосіті»  
**Domin Dmytro**  
Director of IT and innovation ViDi Autocity LLC



**Шевченко Олександр**  
Головний експерт ТОВ «ВіДі Консалтинг»  
**Shevchenko Oleksandr**  
Principal examiner ViDi Consulting LLC



Система корпоративного управління підприємствами «ВіДі Груп» побудована на принципах системного, процесного та проектного менеджменту, де:

- системний означає підпорядкованість розвитку «ВіДі Груп» її Стратегії діяльності, а також наявну визначеність показників та способів досягнення стратегічної мети;
- процесний означає наявність у «ВіДі Груп» дієвої та підтверженої відповідним сертифікатом системи менеджменту якості;
- проектний означає широке використання у «ВіДі Груп» можливостей робочих груп та проектних офісів у розробленні, впровадженні та покращенні ключових новацій, що становлять конкурентні переваги.

З метою вдосконалення системи управління підприємствами «ВіДі Груп», забезпечення її ефективності та прозорості, у 2013 році за результатами адміністративно-функціонального аудиту було значно реформовано систему корпоративного управління. Так, адміністративне управління з властивими йому ієрархічними зв'язками підпорядкування

ViDi Group corporate governance system is built on the principles of the system, process and project management, where:

- system means the subordination of ViDi Group development to its Strategy for Action, as well as available definiteness of indicators and ways to achieve strategic objectives;
- process means that ViDi Group has an effective quality management system confirmed by the relevant certificate;
- project means ViDi Group's widespread use of possibilities of working groups and project offices in the development, implementation and improvement of key innovations that constitute competitive advantages.

In 2013, according to the results of administrative and functional audit, the system of corporate governance was significantly reformed in order to improve management system of ViDi Group companies and ensure its efficiency and transparency. Thus, administrative governance with its inherent hierarchical relations of subordination and strict division of powers



та жорстким розподілом повноважень між працівниками залишилось лише на операційному рівні всередині бізнес-одиниць та бізнес-напрямів.

Управління підприємствами здійснюється за допомогою функціонального менеджменту, головними новачками якого у звітному році стали:

- утворення за окремими напрямами роботи (фінанси, аудит, персонал) профільних комітетів «ВіДі Груп», функціонування яких забезпечує консалтингова компанія;
- утворення вищих колегіальних органів управління підприємствами автомобільного бізнесу з питань, що можуть виходити за сферу відповідальності їх керівників, зокрема Правління автомобільного бізнес-напрямку – щодо питань стратегії розвитку, Комітету з інновацій та Комітету з системи менеджменту якості і системи збалансованих показників.

Завдяки проведеним реформам, управління операційною діяльністю бізнесу стало більш оперативним та результативним, стратегічне управління – більш гнучким та ефективним.

between employees remained only at the operational level within the business units and business lines.

Company management is carried out by means of functional management, which major innovations in the reporting year are:

- establishment of special-purpose ViDi Group committees in different areas of work (finance, audit, personnel), functioning of which is provided by a consulting company;
- establishment of the highest collegiate governing bodies of the automotive business enterprises on issues that may go beyond the scope of responsibility of their heads, in particular the Board of automotive business line on the development strategy issues, the Committee for innovation and the Committee for the quality management system and balanced scorecard system.

Due to the introduced reforms, management of operational business activities has become more practical and effective, and strategic management – more flexible and efficient.





”

Ви можете забрати мої заводи, спалити мої будівлі, але залиште мені моїх людей, і вони все відновлять.

Генрі Форд

Людський потенціал є основним джерелом реалізації амбітної стратегії «ВіДі Груп». Основою розвитку компанії та джерелом створення її конкурентних переваг є постійне професійне зростання та підвищення рівня компетентності всіх її працівників.

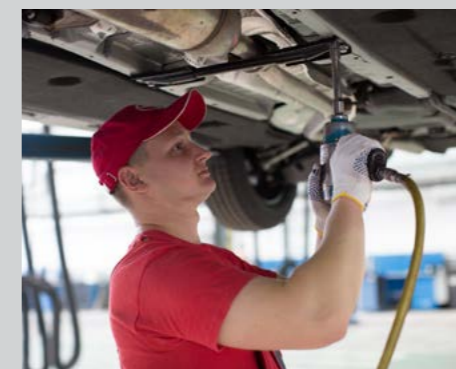
Із стратегії діяльності «ВіДі Груп»

You can take my factories, burn up my buildings, but give me my people and I'll build the business right back again.

Henry Ford

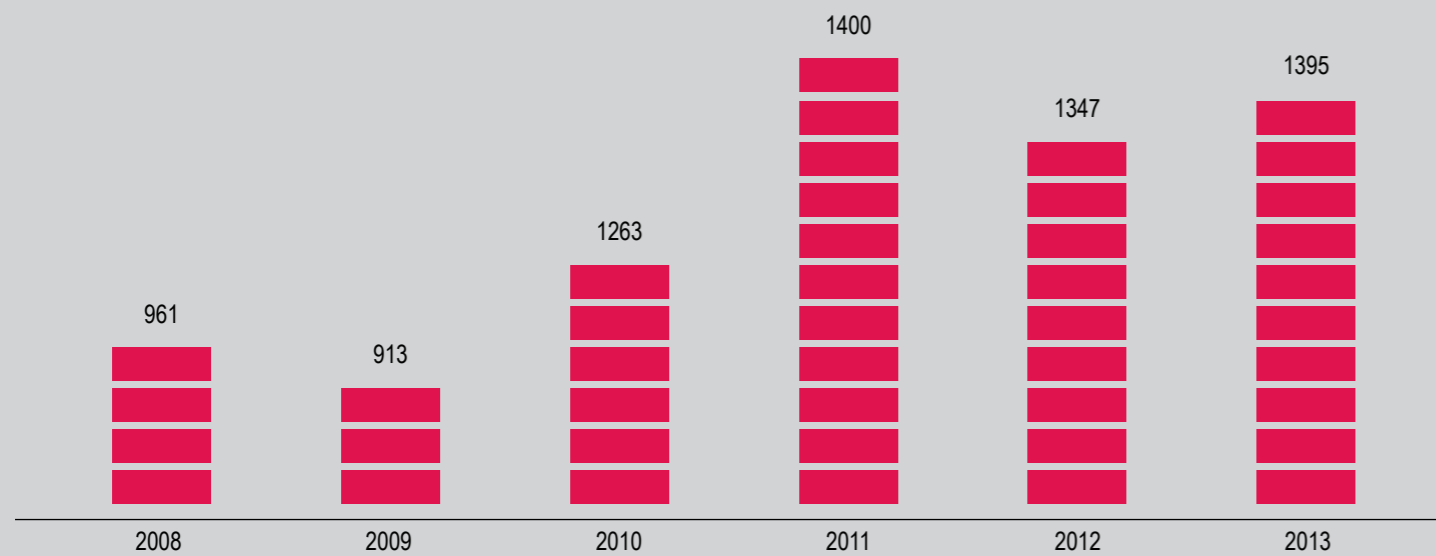
Human potential is the main source of realization the ambitious strategy of ViDi Group. The basis of the company's development and the source of its competitive advantages creation lie in its continuous professional growth and competence level increase of all its employees.

Extract from ViDi Group Strategy for Action





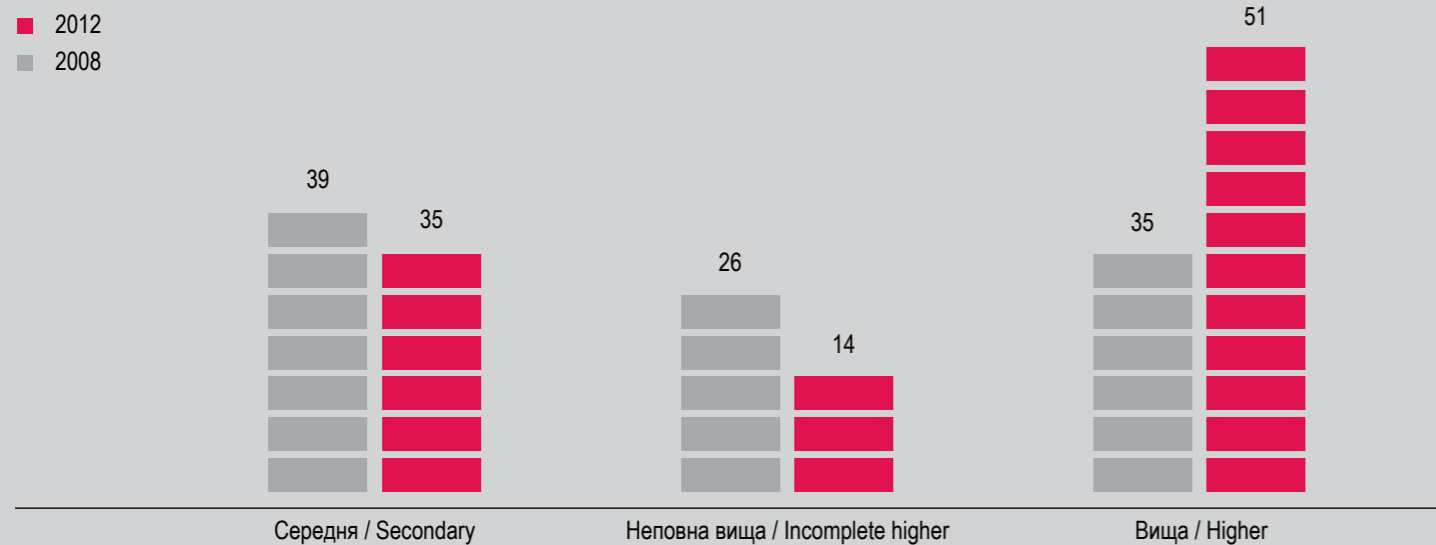
■ Чисельність працівників / Amount of employees



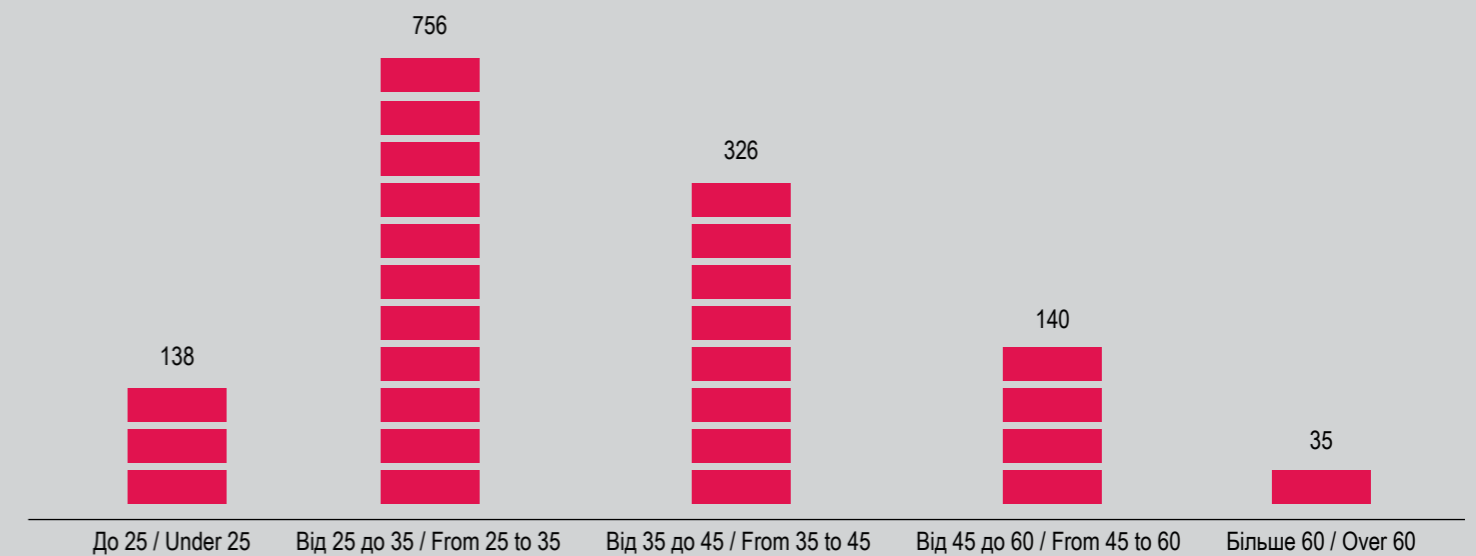
У 2013 році компанія продовжувала виконувати свої стратегічні та тактичні завдання. Значущими подіями для «ВіДі Груп» стали відкриття в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль) офіційних дилерських центрів NISSAN та INFINITI. Збільшення обсягів діяльності компанії вимагало збільшення кількості персоналу, чисельність якого у 2013 році становила 1395 осіб.

In 2013, the Company continued to implement its strategic and tactical objectives. The opening of NISSAN and INFINITI official dealerships in Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil) has become a significant event for ViDi Group. Increase in the volumes of company's activity required increase in the number of personnel, which in 2013 amounted to 1395 people.

■ Розподіл працівників «ВіДі Груп» за рівнем освіти / Breakdown of ViDi Group employees by educational level



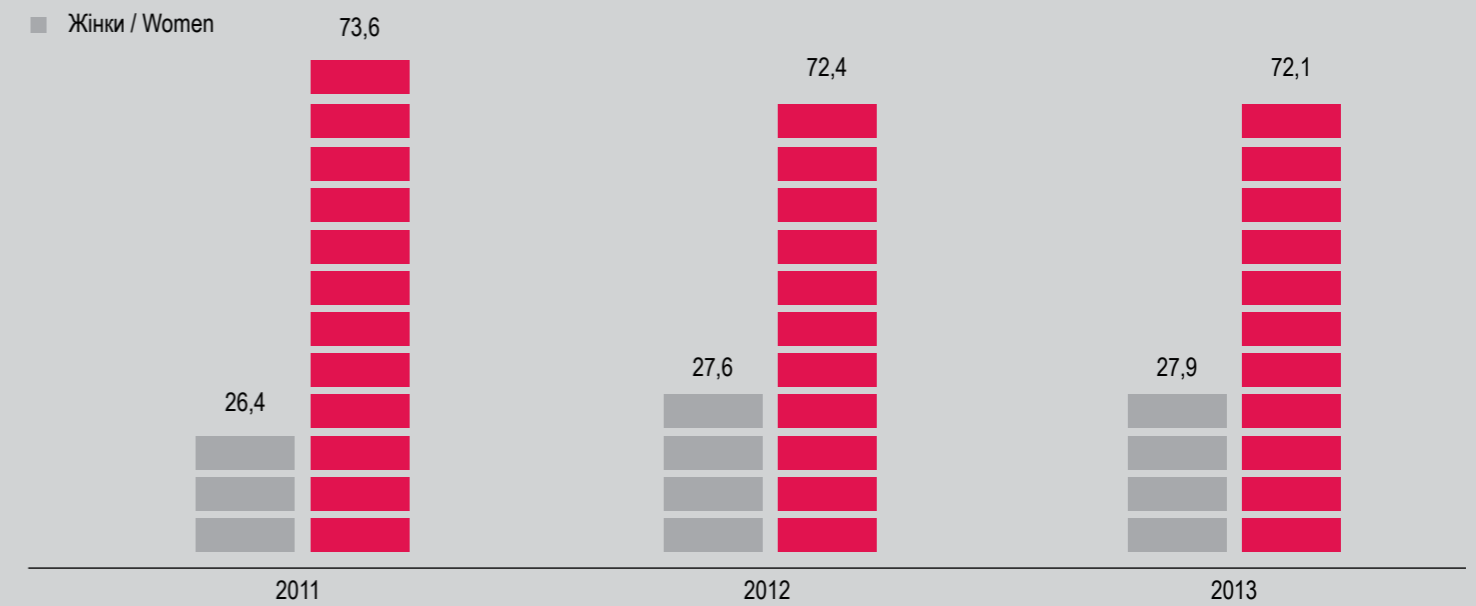
■ Вікова структура працівників «ВіДі Груп» / Age structure of ViDi Group employees



Рівні оплати праці для чоловіків і жінок в компанії не відрізняються, тому що «ВіДі Груп» оцінює своїх працівників виключно за їх досвідом, кваліфікацією та особистими досягненнями в роботі. За такого підходу приналежність до статі жодним чином не впливає на кар'єрне зростання та умови праці.

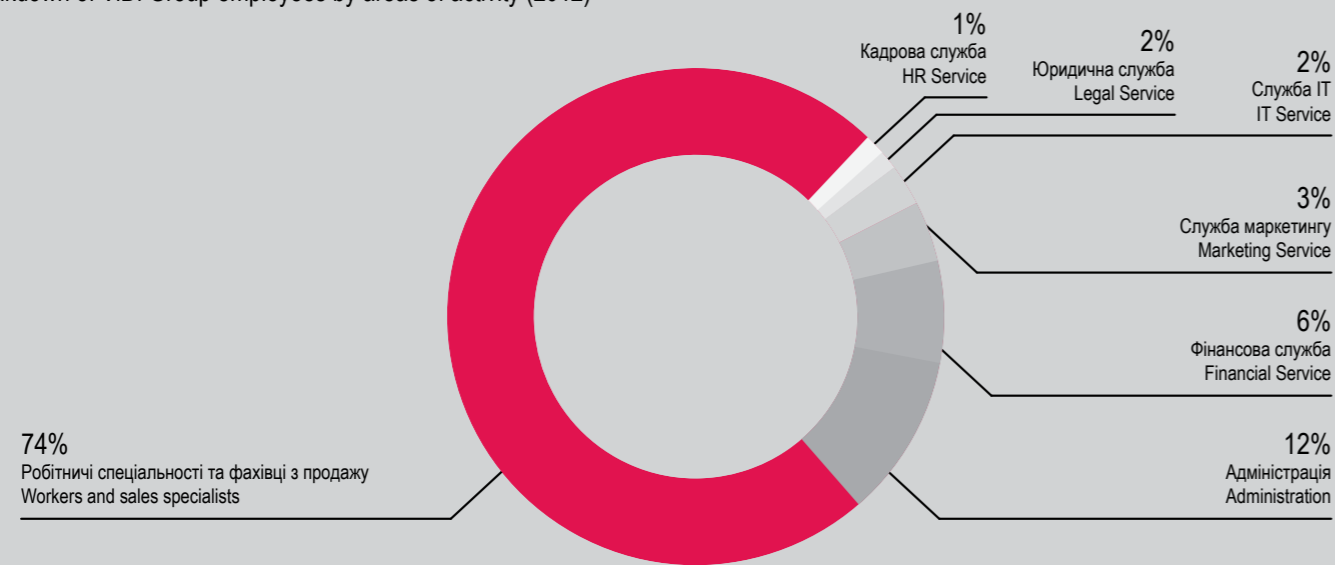
The level of remuneration for men and women do not differ in the company, because ViDi Group appreciates its employees solely by their experience, qualification and personal achievements in work. At such approach, gender identity by no means affects career growth and working conditions.

■ Чоловіки / Men  
■ Жінки / Women





■ Розподіл працівників «ВіДі Груп» за напрямками діяльності (2012 р.)  
Breakdown of ViDi Group employees by areas of activity (2012)



Виконана робота, що була пов'язана з удосконаленням процесів, дозволила скоротити частку непродуктивного персоналу до 26,0 % та одночасно підвищити частку продуктивних працівників до 74,0%. Як і в попередні роки, компанія продовжувала активно реалізувати політику заміщення вакантних посад за рахунок внутрішніх резервів, надаючи перевагу власним кадрам. Підтвердженням цього є той факт, що 41 працівник «ВіДі Груп» протягом року отримав нагоду на конкурсній основі посісти вищу посаду, серед них:

The work done, which was associated with the improvement of processes, allowed reducing the proportion of unproductive staff to 26.0% while increasing the proportion of productive workers to 74.0%. Like in previous years, the Company continued to actively implement the policy of filling vacant positions through its internal reserves, preferring its own labor forces. Confirmation of this is the fact that during the year 41 ViDi Group employees got the opportunity to take higher positions on a competitive basis, including:



**Євтушенко Анна**  
Заступник директора з фінансів  
ТОВ «ВіДі АвтоСіті Кільцева»  
  
**Anna Yevtushenko**  
Deputy Finance Director  
of ViDi AutoCity Kiltseva LLC



**Калюжний Сергій**  
Директор ТОВ «ВіДі Авеню»  
  
**Serhii Kaliuzhnyi**  
Director of ViDi Avenue LLC



**Пилипчук Валерій**  
Директор ТОВ «ВіДі Елеганс»  
  
**Valerii Pylypchuk**  
Director of ViDi Elegance LLC



**Олійник Євген**  
Менеджер відділу продажів автомобілів  
ТОВ «ВіДі Санрайз Моторз»  
  
**Yevhen Oliinyk**  
Auto sales department manager  
of ViDi Sunrise Motors LLC



**Сєхова Олена**  
Менеджер відділу продажів автомобілів  
ТОВ «ВіДі Пауер Моторз»  
  
**Olena Siekhova**  
Auto sales department manager  
of ViDi Power Motors LLC



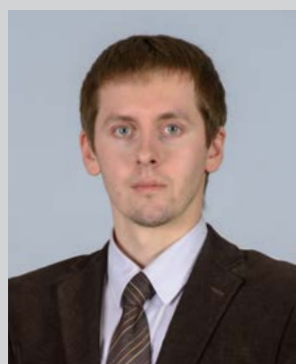
**Міхно Аркадій**  
Менеджер загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Автострада»  
  
**Arkadii Mikhno**  
General service manager  
of ViDi Autostrada LLC



**Стьожка Андрій**  
Менеджер загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Край Моторз»  
  
**Andrii Stiozhka**  
General service manager  
of ViDi Krai Motors LLC



**Ткаченко Руслан**  
Менеджер загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Пауер Моторз»  
  
**Ruslan Tkachenko**  
General service manager  
of ViDi Power Motors LLC



**Сокорев Олександр**  
Заступник директора з маркетингу  
ТОВ «ВіДі АвтоСіті Кільцева»  
  
**Oleksandr Sokorev**  
Deputy Marketing Director  
of ViDi AutoCity Kiltseva LLC





МИ НИМИ ПИШАЄМОСЬ

Забезпечуючи своїм працівникам гідні умови праці та достойну заробітну плату, компанія усвідомлює, що для кожної людини важлива не тільки матеріальна складова оцінки їх досягнень, не тільки просування ними кар'єрними сходами, але й визнання їхнього особистого внеску в загальному успіху. За доброю традицією, щорічно у день створення компанії її колектив вшановує найкращих працівників. Так, у листопаді 2013 року до дев'ятнадцятої річниці зі дня заснування «ВіДі Груп» за багаторічну сумлінну працю, високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії 85 працівників були відзначені Почесними грамотами та цінними подарунками, а дев'ять найкращих отримали найвищі нагороди «ВіДі Груп».

Так, за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах «ВіДі Груп»), зразкове виконання посадових обов'язків Золотим знаком була відзначена:

WE ARE PROUD OF THEM

Providing our employees with good working conditions and decent wages, the Company is aware that every person appreciates not only the material component of his/her achievements appraisal, and not only his/her career progression, but also recognition of his/her personal contribution to the overall success. Traditionally, every year on the day of the Company's anniversary, it honors the best employees. Thus, in November 2013, at the 19th anniversary of ViDi Group foundation, 85 employees were awarded the Certificate of Honor and valuable gifts for long-standing conscientious work, high professionalism and considerable personal contribution to the Company's development, and nine of the best received the highest ViDi Group awards.

Was awarded the Golden Sign for long-standing conscientious work (10 years of continuous work experience at ViDi Group enterprises) and exemplary performance of official duties:



**Айзенберг Яніна**  
Генеральний директор  
ТОВ «Е.Х.Хармс Автомобіль Логістикс  
України»  
**Yanina Ayzenberg**  
General Director of E.H. Harms  
Automobile Logistics Ukraine LLC



За вагомий внесок у розвиток інфраструктури та зростання економічних показників роботи підприємств «ВіДі Груп», зразкове виконання посадових обов'язків та особливо важливих завдань Золотим знаком «ВіДі Груп» були нагороджені:

For significant contribution to the development of infrastructure and increase of economic performance indicators of ViDi Group enterprises, and exemplary performance of official duties and critical tasks, ViDi Group Golden Sign was awarded to:



**Глова Роман**  
Директор департаменту  
ТОВ «ВіДі Груп»  
**Roman Glova**  
ViDi Group LLC Department Director



**Драч Галина**  
Начальник управління ТОВ «ВіДі Груп»  
**Halyna Drach**  
ViDi Group LLC Head of Division



**Кісіль Леся**  
Начальник департаменту  
ПП «ВіДі Мистецтво»  
**Lesia Kisil**  
ViDi Art PE Department Director



**Липовенко Олег**  
Начальник управління ТОВ «ВіДі Груп»  
**Oleh Lyrovenko**  
ViDi Group LLC Head of Division



**Менделенко Олександр**  
Заступник директора  
ПП «ВіДі Мистецтво»  
**Oleksandr Mendelenko**  
ViDi Art PE Deputy Director



**Пацьора Микола**  
Директор ТОВ «ВіДі Еліт»  
**Mykola Patsora**  
ViDi Elite LLC Director



**Турченко Максим**  
Директор ТОВ «ВіДі Армада»  
**Maksym Turchenko**  
ViDi Armada LLC Director



**Яворський Максим**  
Директор ТОВ «ВіДі Автострада»  
**Maksym Yavorskyi**  
ViDi Autostrada LLC Director



За результатами конкурсів у номінаціях «Кращий продавець-консультант» та «Кращий консультант-приймальник» було нагороджено 50 працівників, а серед них неодноразовими переможцями визнані:

50 employees were awarded according to the results of competitions in the categories «Best Sales Advisor» and «Best Receiving Inspection Advisor», and some of them were recognized as frequent winners:



**Рибчинецький Олександр**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Автострада»  
  
**Oleksandr Rybchynetskyi**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Autostrada LLC General Service  
Department



**Кузьмінський Володимир**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Елеганс»  
  
**Volodymyr Kuzminskyi**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Elegance LLC



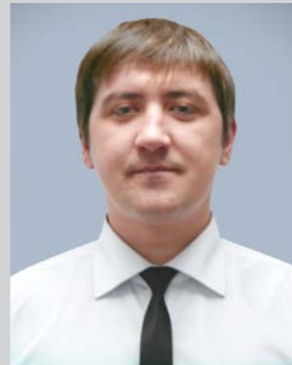
**Бурченков Роман**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Еліт»  
  
**Roman Burchenkov**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Elite LLC General Service  
Department



**Росляк Владислав**  
Старший продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Скай Моторз»  
  
**Vladyslav Rosliak**  
Passenger cars Sales Manager  
of ViDi Sky Motors LLC



**Сідун Павло**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Пауер Моторз»  
  
**Pavlo Sidun**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Power Motors LLC



**Торохтій Костянтин**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
Концерн «ВіДі Автомаркет»  
  
**Kostiantyn Torokhtiy**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Automarket Concern



**Захарченко Олексій**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Скай Моторз»  
  
**Oleksii Zakharchenko**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Sky Motors LLC



**Лень Артем**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Край Моторз»  
  
**Artem Len**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Krai Motors LLC



**Парьоха Олексій**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Санрайз Моторз»  
  
**Oleksii Parokha**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Sunrise Motors LLC



**Лях Олександр**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Автострада»  
  
**Oleksandr Liakh**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Autostrada LLC



**Коваль Анатолій**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Санрайз Моторз»  
  
**Anatolii Koval**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Sunrise Motors LLC



**Шевченко Володимир**  
Продавець-консультант  
запасних частин  
ТОВ «ВіДі Скай Моторз»  
  
**Volodymyr Shevchenko**  
Spare parts Sales Advisor  
of ViDi Sky Motors LLC





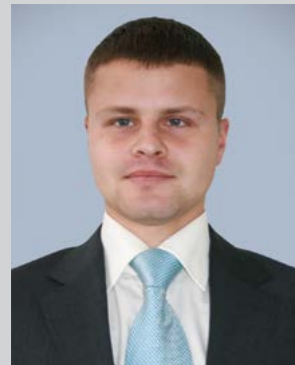
**Роїк Андрій**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Санрайз Моторз»

**Andrii Roik**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Sunrise Motors LLC General  
Service Department



**Вовченко Олексій**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Елеганс»

**Oleksii Vovchenko**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Elegance LLC General Service  
Department



**Савенков Олександр**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Авеню»

**Oleksandr Savenkov**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Avenue LLC



**Тарадай Ігор**  
Продавець-консультант  
запасних частин,  
Концерн «ВіДі Автомаркет»

**Ihor Taradai**  
Spare parts Sales Advisor  
of ViDi Automarket Concern



**Шарапов Дмитро**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу,  
ТОВ «ВіДі Скай Моторз»

**Dmytro Sharapov**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Sky Motors LLC General Service  
Department



**Дейнека Петро**  
Продавець-консультант  
легкових автомобілів  
ТОВ «ВіДі Стар Моторз»

**Petro Deineka**  
Passenger cars Sales Advisor  
of ViDi Star Motors LLC



**Шульга Ігор**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Стар Моторз»

**Ihor Shulha**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Star Motors LLC General Service  
Department



**Тищенко Сергій**  
Консультант-приймальник  
відділу загального сервісу  
ТОВ «ВіДі Авеню»

**Serhii Tyshchenko**  
Receiving Inspection Advisor  
of ViDi Avenue LLC General Service  
Department

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМФОРТНИМИ РОБОЧИМИ МІСЦЯМИ ТА СТВОРЕННЯ БЕЗПЕЧНИХ УМОВ ПРАЦІ

«ВіДі Груп» створює такі умови праці, в яких кожен працівник має відчуття захищеності та можливість для самореалізації. Компанія приділяє велику увагу забезпеченню комфортного робочого місця та безпечних умов праці, що дозволяє працівникові підтримувати високий рівень продуктивності своєї праці, мінімізуючи при цьому ризики виробничих травм і професійних захворювань.

Серед постійних комплексних заходів із дотримання нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища та з метою підвищення рівня та культури охорони праці, попередження випадків виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій і пожеж потрібно зазначити забезпечення працівників спеціалізованим одягом, взуттям та засобами індивідуального захисту; забезпечення структурних підрозділів медичними аптечками, проведення навчання й перевірки знань з питань охорони праці особливо персоналу, що зайнятий на роботах з підвищеною небезпекою.

## PROVISION OF COMFORTABLE WORKPLACES AND CREATION OF SAFE WORKING CONDITIONS

ViDi Group creates working conditions to make every employee feel protected and to provide him/her with the possibility for self-fulfillment. The Company pays much attention to provision of comfortable workplaces and safe working conditions, which allows maintaining high level of labor efficiency while minimizing the risks of occupational injuries and professional diseases of an employee.

Regular comprehensive measures implemented by ViDi Group to comply with the norms of labor safety and hygiene of work, as well as production environment safety, and to enhance the level of labor culture and safety, prevention of occupational injuries and professional diseases, accidents and fires, include provision of employees with work clothes, footwear and personal protection equipment; provision of structural subdivisions with first-aid kits, training and knowledge checkup for labor safety issues for the employees involved in especially hazardous works.





## ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

У 2013 році було продовжено та розширено програми професійного розвитку персоналу, зокрема активно впроваджувалось професійне навчання працівників «фронт-офісу» у сфері продажів автомобілів та послуг післяпродажного обслуговування. Висока майстерність працівників була визнана на багатьох професійних змаганнях фахівців автобізнесу з усієї України, зокрема:

- за результатами виконання завдань на знання продукту, виявлення потреб клієнтів і максимального їх задоволення друге місце у IV національному Конкурсі професійної майстерності Toyota посів Олександр Іванов, Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада»;
- за результатами чотиригодинного змагання з технічного обслуговування, вимірювання, діагностики та знань теорії ремонту автомобілів, а також виконання завдань з гібридних технологій третє місце у цьому ж конкурсі серед механіків посів Віталій Кім, Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада».

Велика увага в компанії приділялась адаптації новоприйнятих працівників та професійної орієнтації молоді. Так, ознайомитись зі стандартами та виробничими процесами «ВіДі Груп», їм допомагали спеціалізовані адаптаційні семінари, на яких працівники мали змогу ознайомитись з історією створення «ВіДі Груп» та кожного з її підприємств, стратегією розвитку, основними принципами роботи та корпоративними стандартами.

Протягом року регулярно поповнялась новими виданнями корпоративна бібліотека «ВіДі Груп», де кожен охочий мав можливість підвищити рівень своїх знань з різних сфер, у тому числі в тих, що можуть знадобитись у роботі.

## ПРОГРАМА ЛОЯЛЬНОСТІ ViDi TEAM LINE

У 2013 році «ВіДі Груп» продовжила роботу, спрямовану на поліпшення здоров'я працівників та створення умов для проведення цікавого дозвілля їхніми родинами, а 15 працівників різних підприємств «ВіДі

## PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL

In 2013, personnel professional development programs were continued and expanded, including active introduction of professional training of «front office» employees in the field of car sales and after-sales service. Many professional competitions for automotive business specialists from all Ukraine have recognized high skills of the employees, in particular:

- Oleksandr Ivanov (Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada) ranked second in the 4th Toyota National Competition of Professional Skill by the results of performing tasks on product knowledge, identification of customer needs and their maximum satisfaction;
- Vitalii Kim (Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada) ranked third in the same competition among mechanical engineers by the results of the four-hour competition on the maintenance service, testing, diagnostics, knowledge of car repairs theory, and performing tasks in hybrid technologies.

The Company paid much attention to the adaptation of newly hired employees and youth career orientation. Thus, ViDi Group specialized adaptation workshops helped them to familiarize themselves with the standards and production processes, giving employees the opportunity to become familiar with the history of foundation of ViDi Group and each of its enterprises, development strategy, basic business principles and corporate standards.

Throughout the year, new materials were regularly supplied to ViDi Group corporate library, where everyone could increase the level of his/her knowledge in different areas, including those that might be helpful in work.

## ViDi TEAM LINE LOYALTY PROGRAM

In 2013, ViDi Group continued the work aimed at improving the health of employees and creating conditions for interesting leisure of their families, and 15 employees of various ViDi Group enterprises improved their health

Груп» оздоровились за санаторно-курортними путівками Фонду соціального страхування у лікувальних закладах Закарпаття, Прикарпаття, Одеси та Криму.

Яскравим святом не тільки для працівників, але й для їхніх рідних та друзів видався 5 ювілейний футбольний чемпіонат на Кубок «ВіДі Груп», який відбувся на стадіоні «Політ» 28 вересня 2013 року. Чемпіонат пройшов у безкомпромісній боротьбі, а численні вболівальники забезпечили дружню та веселу підтримку. В окремих номінаціях перемогу вибороли Сергій Синельник (найкращий воротар), Олександр Штанько (найкращий бомбардир) та Артем Шукатка (найтефективніший гравець), а володарем Кубка «ВіДі Груп» стала команда «ВіДі АвтоСіті» (капітан – Сергій Синельник).

У липні 2013 року до Міжнародного дня захисту дітей 12 багатодітних родин працівників «ВіДі Груп» отримали сертифікати на відвідування сучасного аквапарку в ТРЦ «Дрім Таун», а в грудні для дітей працівників компанії була організована екскурсія на кондитерську фабрику «Рошен».

За доброю щорічною традицією 2013 рік завершився святковим ранком для дітей, який було влаштовано в дитячому містечку «Ігроленд» ТРЦ «Караван». Малеча була у захваті від дотепності аніматорів, різноманітності атракціонів та, найбільше, від отриманих наприкінці заходу новорічних подарунків.



using sanatorium-resort vouchers of the Social Insurance Fund in health care centers of Transcarpathia, Ciscarpathian, Odesa and Crimea.

The 5th Anniversary Football Championship for ViDi Group Cup, which took place at «Polit» Stadium on September 28, 2013, became a bright holiday not only for employees but also for their relatives and friends. The championship was held in an uncompromising struggle, and many fans ensured friendly and cheerful support. In some categories, victory was scored by Serhii Synelnyk (best goalkeeper), Oleksandr Shtanko (best scorer) and Artem Shukatka (most effective player), and ViDi Group Cup-winner was the team of ViDi AutoCity (captain – Serhii Synelnyk).

In July 2013, on the International Children's Day, 12 large families of ViDi Group employees received certificates on visiting modern water park in Dream Town SEC, and in December, children of the Company's employees were taken on an excursion to Roshen Confectionery Factory.

According to a good annual tradition, the year of 2013 ended with a festive morning for children, which was organized in «Igorland» children's village in Caravan SEC. Children were delighted with witty animators, the variety of amusement rides and, most of all, with Christmas gifts, which they received at the end of the event.





Корпоративна соціальна відповідальність «ВіДі Груп» піднесена до рангу філософії, яка пронизує всю стратегію розвитку та поширюється на всі без винятку бізнес-процеси.

### Віталій Джуринський

За умови прагнення компаній до постійного розвитку успішний бізнес неможливий без складової соціальної відповідальності, яка, наразі, стала основою філософії «ВіДі Груп». Під призначенням корпоративної соціальної відповідальності «ВіДі Груп» розуміє:

- відповідальність за вплив рішень та діяльності бізнесу на суспільство та навколишнє середовище;
- досягнення лідерства в бізнесі виключно в гармонії із інтересами працівників, клієнтів, громади та держави та з застосуванням найкращих міжнародних стандартів і практик;
- активну участь у соціально-економічному розвитку України через впровадження унікальних довгострокових ініціатив.

Виконуючи свої соціальні зобов'язання, «ВіДі Груп» очікує на:

- розбудову країни та соціально-орієнтованих відносин всередині неї;
- зміцнення довіри до компанії з боку вітчизняного та міжнародного суспільства;
- підтвердження високої репутації бізнесу;
- отримання нових можливостей щодо розширення діяльності та партнерства.

«Діяти відповідально заради життя» — таким є підхід «ВіДі Груп» до корпоративної соціальної відповідальності. На нашу думку він не тільки позитивно впливає на імідж компанії, але й повною мірою

ViDi Group corporate social responsibility is elevated to the rank of a philosophy that permeates the entire development strategy and covers all business processes without exception.

### Vitalii Dzhurynskyi

Taking into account the Company's commitment to the continuous development, successful business is impossible without the component of social responsibility, which so far has become the basis of ViDi Group philosophy. ViDi Group sees the mission of corporate social responsibility in:

- responsibility for the impact of business solutions and activities on society and environment;
- achieving leadership in business exclusively in harmony with the interests of employees, clients, communities and the state, and using the best international standards and practices;
- active participation in the social and economic development of Ukraine through the introduction of unique long-term initiatives.

While carrying out its social obligations, ViDi Group expects:

- development of the country and socially-oriented relations within it;
- strengthening confidence to the Company from the national and international society;
- confirmation of the high reputation of business;
- obtaining new opportunities for extension of activity and partnership.

«To act responsibly for the sake of life» – this is ViDi Group's approach to corporate social responsibility. In our opinion, it not only has a positive effect on the Company's image, but also fully reflects its interest in the

відображає її зацікавленість в економічному та духовному розвитку України, формуванні та становленні справжнього громадянського суспільства.

Керуючись принципами Глобального договору ООН, «ВіДі Груп» робить свій внесок у вирішення суспільних проблем, створення оптимальних умов для реалізації інтелектуального та творчого потенціалу талановитої молоді, поліпшення екологічної ситуації в країні, примноження добробуту своїх працівників.

«ВіДі Груп» впроваджує проекти за кількома пріоритетними напрямками із забезпечення прав людини, гарантування працівникам безпечних умов праці й надання їм можливостей для постійного розвитку та самовдосконалення, підтримки духовних цінностей, турботи про наступні покоління та довкілля, відповідальності перед споживачами та запобігання корупційним проявам.

economic and spiritual development of Ukraine, and the formation and establishment of the civil society.

Being guided by the principles of the UN Global Compact, ViDi Group contributes to solving social problems, creating optimal conditions for the implementation of intellectual and creative potential of talented youth, improving the environmental situation in the country and magnifying welfare of its employees.

ViDi Group implements projects in several priority areas for promoting human rights, ensuring safe working conditions for employees and providing them with opportunities for continuous development and self-improvement, supporting spiritual values, caring for future generations and environment, bearing responsibility before consumers and preventing corrupt practices.





Серед усіх напрямів робіт із корпоративної соціальної відповідальності, які підтримує «ВіДі Груп», особливе місце посідає благодійність. Це поняття багатогранне, в основу якого покладено людську доброту, порядність, почуття співучасті, любов до рідної землі та її народу, турботу про дітей та людей з обмеженими можливостями.

Усвідомлюючи значимість культурно-історичного досвіду людства та власну відповідальність за збереження культурної спадщини попередніх поколінь, компанія профінансувала у липні 2012 - вересні 2013 рр. реставрацію внутрішньохрамових розписів Свято-Троїцького Іонівського монастиря (м. Київ), у рамках підтримання програми зі збереження духовних цінностей.

«ВіДі Груп» традиційно підтримує низку добродійних акцій, приурочених до світлич дат: організовує новорічний ранок для дітей працівників, привітання учнів підшефної середньої школи с. Софіївська Борщагівка, надає матеріальну допомогу на придбання новорічних подарунків для вихованців дитячого садка с. Софіївська Борщагівка Києво-Святошинського району.

Charity occupies a special place among all the areas of work on corporate social responsibility supported by ViDi Group. This concept is multifaceted and based on human kindness, honesty, sense of participation, love for the native land and its people, care of children and people with disabilities.

Realizing the importance of cultural and historical experience of mankind and its own responsibility for the preservation of the cultural heritage of previous generations, in July 2012 – September 2013, the Company financed the restoration of temple murals in the Holy Trinity Monastery of St. Jonas (Kyiv) in support of the program for the conservation of spiritual values.

ViDi Group traditionally supports a number of charitable actions dedicated to red-letter dates: organizes Christmas party for children of employees and congratulations for pupils of the sponsored secondary school in Sofiivska Borschahivka village, provides financial assistance for the purchase of Christmas gifts for children of the kindergarten in Sofiivska Borschahivka village in Kiev Svyatoshynskiy district.



Вже стало доброю традицією напередодні свята Водохреща приймати в гостях учнів Софіївсько-Борщагівської спеціалізованої школи із феєричним різдвяним вертепом, віддячуючи маленьким колядникам за їх щирі привітання солодкими подарунками та коштами на розвиток школи.

«ВіДі Груп» приймала активну участь в Українському благодійному аукціоні проекту «Підтримка лікарні», що відбувся за ініціатииви ГО «Центр розвитку громади» й Асоціації підприємців України та за підтримки міського голови міста Українка Павла Козирева. Добродійний захід проводився у кінному клубі «Dergachov family club» (с. Верем'я, Обухівського району) і мав на меті збір коштів на ремонт та закупівлю необхідного обладнання й інвентарю для дитячого відділення Української районної лікарні.

З нагоди початку нового навчального року та свята першого дзвоника – Дня знань «ВіДі Груп» подарувала легковий автомобіль НВК «ЗОШ І-ІІІ ступенів-гімназії» смт. Любашівка Одеської області. Подарунковий сертифікат на придбання автомобіля від представника «ВіДі Груп» отримав директор закладу В. Д. Коломийченко на урочистій лінійці 1 вересня.

It has already become a good tradition to give entertainment with fairy nativity scenes to the pupils of Sofiivska Borschahivka specialized school on the eve of Epiphany, and return thanks to little carolers for their sincere congratulations in the form of sweet gifts and funds for the development of the school.

ViDi Group took an active part in Ukrainian charity auction of «Support to the Hospital» project, held at the initiative of the Center for Community Development NGO and the Association of Entrepreneurs of Ukraine, and with the support of Ukrainka city mayor, Pavlo Kozyriev. The charity event was held in the equestrian club Dergachov Family Club (Veremia village, Obukhiv district) and was aimed at raising funds for repairs and purchase of necessary equipment and tools for the children's department of Ukrainian district hospital.

On the occasion of the new school year and the First Bell Holiday – the Day of Knowledge – ViDi Group presented a passenger car to the Teaching and Educational Complex «Secondary School of General Education – Gymnasium» of Liubashivka township, Odessa region. Gift voucher for purchasing a car from ViDi Group representative was given to the principal, V. Kolomyichenko, during the celebratory assembly on September 1.





Окрім того, у 2013 році «ВіДі Груп» надала спонсорську допомогу Козинській дитячій школі мистецтв для фінансування фестивального концертного туру дитячого колективу Європою «Канікули в Парижі» в рамках Міжнародного фестивального руху «Дитяче сяйво».

Протягом звітного періоду продовжувалась активна співпраця компанії з навчальними закладами України. У 2013 році для проходження виробничої практики на підприємствах «ВіДі Груп» було запрошено 28 найталановитіших студентів провідних Київських ВНЗ (зокрема, Навчально-наукового центру ПТО Академії педагогічних наук України, Київського транспортно-економічного коледжу, Національного транспортного університету, Київського національного економічного університету ім. Гетьмана). Кращі спеціалісти компанії стали їх першими наставниками та допомогли здобути початкові практичні навички роботи з відповідних напрямів діяльності. За результатами практики найперспективнішим студентам надавалася можливість залишитися працювати в компанії на постійній основі.

Дбаючи про мінімізацію екологічного впливу діяльності компанії на довкілля, у звітному році «ВіДі Груп» провела аудит стану справ з цього питання та за його результатами здійснила низку заходів щодо практичного посилення енергозбереження, зокрема:

- у кожному з автомобільних центрів здійснено перехід на використання енергозберігаючих ламп з терміном роботи не менше 14 000 годин;
- запроваджене використання води в технічних цілях, яка була в ужитку та в подальшому була очищена.

Ще одним питанням з програми «Чисте довкілля» був пошук цивілізованого рішення щодо утилізації відходів. З цією метою запроваджені та діють правила з:

- обов'язкового сортування побутових відходів та відходів виробництва, які розподіляють за фізико-хімічними властивостями та технічними складовими з метою їхньої підготовки до подальшої утилізації;

In addition, in 2013, ViDi Group provided sponsor support to Kozyn Children's School of Arts for funding the festival concert tour of the children's group in Europe – «Holidays in Paris» – as part of International Festival Movement «Children Light».

During the reporting period, the Company continued active cooperation with educational establishments of Ukraine. In 2013, ViDi Group invited 28 most talented students of leading Kyiv higher educational institutions for passing production practice at ViDi Group enterprises (including CTE Educational and Scientific Centre of the Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine, Kyiv Transport and Economic College, National Transport University, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman). The best specialists of the Company became their first mentors and helped to gain initial practical skills in the corresponding areas of activity. According to the results of the practice, the most promising students were given the opportunity to stay and work in the Company on a regular basis.

Worrying about minimizing the ecological impact of the Company's activities on the environment, in the reporting year ViDi Group conducted an audit of the state of affairs on this issue, and according to its results implemented a number of measures to strengthen the practical energy saving, in particular:

- each automotive center carried into effect the transition to the use of energy-saving lamps with a service life not less than 14,000 hours;
- introducing the use of water for technical purposes, which was in use and was further cleaned.

Another issue under «Clean Environment» Program was to find a civilized solution for waste disposal. For this purpose, the following rules have been implemented and are now in force:

- compulsory sorting of municipal waste and waste products, which are distributed according to their physicochemical properties and technical components in order to prepare them for further utilization;

- передачі відпрацьованих нафтопродуктів спеціалізованій компанії для їх повторної переробки та подальшого використання для опалення приміщень сервісних зон;
- передачі відпрацьованих та попередньо відсортованих матеріалів, таких як автопластик, автоскло, шини, деталі автоелектроніки тощо спеціалізованим організаціям для їхньої подальшої переробки.

Внесок компанії у соціально-орієнтовані заходи не залишилися поза увагою суспільства. Колектив «ВіДі Груп» пишається високими нагородами, які свідчать про визнання результатів її роботи:

- почесним першим місцем серед автодилерів у «Рейтингу соціально відповідальних компаній – 2013» за версією загальноукраїнського журналу «ГВардія»;
- нагородою V Національного конкурсу бізнес-кейсів з КСВ – 2013 за кращий реалізований проект в номінації «Взаємовідносини зі споживачами».

- transfer of waste petroleum products to the specialized company for their recycling and further use for heating of service area premises;
- transfer of waste and pre-sorted materials such as autoplastic, car glass, tires, auto electronics parts, etc. to specialized organizations for further processing.

The Company's contribution to the socio-oriented activities has not gone unnoticed by the society. ViDi Group team is proud of the high awards that show recognition of the results of its work:

- the honorable first place among auto dealers in the «Rating of Socially Responsible Companies – 2013» according to Gvardiia Ukrainian magazine;
- the award of the 5th National Business Case Competition on CSR - 2013 for the best implemented project in the nomination «Consumer Relations».





2013-й рік став для України роком важких випробувань в політичній, суспільній та економічній сферах. Сподівання на підписання угоди про асоційоване членство України в Європейському союзі, надія на швидке впровадження європейських стандартів життя, на подолання корупції, економічне зростання та знищення адміністративного тиску змінились розчаруванням діями влади. Це й стало приводом для народного виступу, який згодом отримав назву Євромайдан та Революція Гідності. Члени авторського колективу, які працювали над звітом, до останнього не могли дійти спільної думки щодо змісту цього розділу, оскільки тільки зі зміною політичного устрою став зрозумілим масштаб розкрадань та зловживань попередньої влади, які, безумовно, вплинули на розмір похибки в статистичних та прогнозних показниках. Тож було прийнято компромісне рішення викласти у цьому розділі інформацію таким чином, як вона розумілась наприкінці 2013 та протягом першої половини 2014 року.

На початку року експерти очікували на поступову девальвацію гривні, що мало б стимулювати експортерів, насамперед напередодні лібералізації економічних відносин з країнами Європейського Союзу. Але девальвація не відбулась, перш за все, внаслідок дій Національного банку України, який продовжував адміністративно утримувати курс на рівні 7,993 гривень за дол. США, витрачаючи на це наявні валютні резерви. Середина літа була відзначена суттєвим ускладненням торговельних відносин з Росією, яка послідовно почала встановлювати штучні обмеження на експортні позиції українських виробників, намагаючись тим самим впливати на європейський вибір нашої країни. Торговельна війна з Росією, невизначеність у політичному векторі розвитку, адміністративний спосіб управління економікою призвели до зниження обсягу золотовалютних резервів у 2013 році на 16,5% або на 4,08 млрд. дол. США до рівня 20,416 млрд. дол. США.

На кінець 2013 року державний борг України сягнув значних 40,0% від розміру ВВП, що ускладнювалось умовами високих цін на основну імпорту позицію – російський газ.

За підсумками року обсяг експорту товарів та послуг, згідно з даними НБУ, становив 85,4 млрд. дол. США, обсяг імпорту товарів та послуг – 100,6 млрд. дол. США. Таким чином, дефіцит торговельного балансу становив (-15,24) млрд. дол. США.

For Ukraine, 2013 was the year of severe trials in political, social and economic spheres. Hopes to sign the Association Agreement of Ukraine with the European Union, hopes for rapid implementation of European living standards and overcoming corruption, for economic growth and elimination of administrative pressure turned into disappointment by the actions of the authorities. This was the reason for the popular uprisings that later became known as Dignity Revolution and Euromaidan. Until recently, members of the writing team who worked on this report could not reach consensus regarding the content of this section, because the scale of embezzlement and abuses of the previous government became clear only with the change of the political system, which, of course, affected the accuracy of the statistical and forecasting information. It was therefore decided to make a compromise solution and to put information in this section so as it had been understood at the end of 2013 and during the first half of 2014.

Early in the year, experts expected gradual devaluation of hryvnia, which might stimulate exporters, especially shortly before the liberalization of economic relations with the countries of the European Union. However, devaluation occurred primarily because of the actions the National Bank of Ukraine, which administratively continued to fix the exchange rate at the level of 7.993 UAH to USD, overspending existing foreign exchange reserves. Midsummer was marked by a significant complication of trade relations with Russia, which consistently started to set the artificial constraints on export positions of Ukrainian producers, thus trying to influence the European choice of our country. Trade war with Russia, the uncertainty in the political vector of development, administrative way of economic management have led to a decline in foreign reserves in 2013 by 16.5% or \$4.08 billion to the level of \$20.416 billion.

By the end of 2013, the national debt of Ukraine had reached considerable 40.0% of GDP, which was complicated by conditions of high prices for the basic import position – Russian gas.

According to the year results, the volume of exports of goods and services (according to NBU) amounted to \$85.4 billion, the volume of imports of goods and services – \$100.6 billion. Thus, the trade balance deficit was (-\$15.24) billion.

Що стосується Державного бюджету України, то за результатами 2013 року його було виконано з дефіцитом 63,8 млрд. грн. При цьому бюджет 2013 року, як і попереднього, характеризувався постійним нарощуванням обсягу його дефіциту.

Індекс споживчих цін за підсумками 2013 року становив 100,5%, індекс цін виробників – 101,7%. Зростання показника в річному вимірі відбулося, насамперед, через підвищення вартості енергоносіїв на 5,2% на тлі зменшення цін на них на світових ринках.

Протягом року відбувався системний відтік капіталів іноземних (окрім російських) інвесторів, особливо з банківського сектору. Це негативно позначилось не тільки на стані платіжного балансу, але й на стані ринку фінансових послуг з урахуванням зниження активності дочірніх структур європейських банків.

В цілому економічна ситуація в 2013 році (особливо у другому півріччі) не сприяла зростанню споживчого попиту, а отже й збільшенню показників з продажу автомобілів.

### ПРОГНОЗ НА 2014 РІК. ОЦІНКА СТАНОМ НА ЧЕРВЕНОМЬ 2014 РОКУ.

Протягом 2014 року внаслідок складних суспільно-політичних та економічних процесів Уряд та Національний банк України були вимушені декілька разів змінювати макроекономічні показники та показники бюджету, намагаючись врівноважити його дохідну та витратну частини. Весь рік був пов'язаний з рецесією у промисловому виробництві та торгівлі внаслідок недостатнього зовнішнього попиту, ризиків для експортерів і спаду у кредитуванні виробництва та супроводжувався високим рівнем інфляції, зменшенням обсягів споживання у домогосподарствах і прагненням населення максимально заощаджувати.

Навесні 2014 року експерти передбачали зниження економічної активності й очікували зменшення показника ВВП на 3-4% вперше з 2009 року, коли цей показник становив -14,6%. На жаль, протягом року прогнозний показник зростання ВВП зменшився до рівня -6,5-7,0% передусім внаслідок військових дій на сході України. За таких умов

As for the State Budget of Ukraine, according to the results of 2013, it was executed with a deficit of UAH 63.8 billion. At the same time the budget of 2013, like the previous one, was characterized by constant increasing of its deficit volume.

The consumer price index as of year-end 2013 was 100.5%, the producer price index – 101.7%. The growth indicator at an annual rate occurred primarily due to the increased cost of energy carriers by 5.2% contrasted with the decrease in their prices in world markets.

During the year, there was a systemic outflow of foreign investors capital (excluding Russian), especially from the banking sector. It had a negative impact not only on the balance of payments position, but also on the state of the financial services market in terms of activity reduction of affiliated structures of European banks.

In general, the economic situation in 2013 (especially in the second half) was not conducive to the growth of consumer demand and thus, to the increase in car sales.

### FORECAST FOR 2014. ESTIMATION AS OF JUNE 2014.

During 2014, because of complex socio-political and economic processes, the Government and the National Bank of Ukraine were forced to change the macroeconomic indicators and budget indicators several times, trying to balance its revenue and spending. The whole year was associated with a recession in industrial production and trade due to lack of external demand, risks for exporters and downturn in lending to manufacturing, being accompanied by high rates of inflation, decline in the household consumption and desire of the population to maximize its savings.

In the spring of 2014, experts predicted decline in economic activity and expected GDP decrease by 3-4% for the first time since 2009, when this indicator was -14.6%. Unfortunately, the estimated figure of GDP growth decreased to the level of -6.5-7.0% primarily because of military operations in Eastern Ukraine. Under such conditions and against the background of



на тлі економічної нестабільності, різкої девальвації національної валюти та пов'язаною з цим панікою, поведінка населення та бізнесу залишалась досить обережною. Багато українських компаній зазнали суттєвих втрат у зв'язку з порушенням товарообміну з Кримом та зі сходом України.

Наразі суспільство перебуває в стані очікування структурних економічних реформ, що мають здійснити Президент, Верховна Рада та Уряд України з метою щонайскорішої стабілізації економічної ситуації та створення міцного підґрунтя для її подальшого розвитку.

Доходи населення. Номінальні заробітні плати в державному та приватному секторах, а також соціальні виплати можуть залишитися на рівні минулого року або трохи знизитися. При цьому зростання споживчих цін негативно позначиться на реальних доходах населення. У 2014 році очікується зниження рівня споживання на 3,5%.

Інфляція. Девальвація, підвищення цін на енергоносії з метою скорочення дефіциту НАК «Нафтогаз України» та тарифів на комунальні послуги можуть спровокувати зростання темпів інфляції. Очікуване підвищення тарифів на 40-50% у свою чергу додасть 3-4 процентних пункти до показника інфляції, а в цілому індекс зростання споживчих цін до грудня 2014 року мав би бути на рівні 15%.

Банківські кредити. У зв'язку з політичними та макроекономічними ризиками інвестиції в основний капітал також мають уповільнитись. Кредити стануть менш доступними для приватного сектора, оскільки банки та боргові інвестори знаходяться в очікуванні поліпшення інвестиційного клімату та створення умов для розвитку бізнесу в Україні. Неаби якого значення набуло співробітництво Уряду України з міжнародними фінансовими організаціями, насамперед, з Міжнародним Валютним Фондом та Світовим банком, що дає можливість не тільки залучати необхідні кошти, але й знижувати ризики реципієнта й вартість внутрішніх ресурсів.

Дефіцит поточного рахунку. До позитивних наслідків зниження середньорічного курсу гривні можна віднести хіба що скорочення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу до 3,5-4,5% ВВП у порівнянні з 8,9% в 2013 році. Зниження споживчого попиту та

economic instability, sharp devaluation of the national currency and the related panic, behavior of people and businesses remained quite cautious. Many Ukrainian companies suffered substantial losses due to the rupture of commodity exchange with Eastern Ukraine and Crimea.

Now the society is waiting for structural economic reforms to be undertaken by the President, the Verkhovna Rada and the Ukrainian Government in order to stabilize the economic situation as quickly as possible and to create a solid foundation for further development.

Household income. Nominal wages in the public and private sectors, as well as social payments may remain at the level of the previous year or slightly reduce. At the same time, the growth of consumer prices will negatively affect real earnings of the population. In 2014, experts expect consumption decline by 3.5%.

Inflation. Devaluation, increase in energy prices in order to reduce the deficit of Naftogaz Ukraine NJSC and tariffs for communal services can trigger the growth of inflation rate. The expected increase in tariffs by 40-50% in turn will add 3-4 percentage points to inflation, and in general, the index of consumer price growth by December 2014 should be at the level of 15%.

Bank loans. Due to political and macroeconomic risks, investments in fixed assets will also slow down. Loans will become less available to the private sector as banks and debt investors wait for improving the investment climate and creating conditions for business development in Ukraine. Cooperation of the Government of Ukraine with international financial institutions has taken on great significance, especially with the International Monetary Fund and the World Bank, which makes it possible to not only attract the necessary funds, but also reduce the risks to recipient and domestic resources cost.

Current account deficit. Positive effects of reducing the average annual hryvnia exchange rate include perhaps the reduction in the current account deficit of balance of payments to 3.5-4.5% of GDP compared with 8.9% in 2013. The decline in consumer demand and reduction of imports of goods

зменшення імпорту товарів та послуг також має сприяти скороченню дефіциту поточного рахунку. Незважаючи на це, ризики для економіки залишатимуться дуже високими, насамперед через те, що залучати іноземні інвестиції в Україну для покриття дефіциту поточного рахунку буде вкрай складно.

Як і передбачалось, угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС у короткостроковій перспективі не зможе компенсувати втрат українських підприємств від згортання експорту у північно-східному напрямку, але її основним завданням має бути підготування структурних змін та змін в політиці відповідності в експорті. Український уряд у 2014 році має більш активно залучати ресурси в міжнародних фінансових організаціях та в урядів інших країн, перш за все, для проведення реформ та, нажал, покриття дефіциту платіжного балансу. На початку літа обсяг позик МВФ за кредитною програмою «stand-by» оцінювався на рівні не менше 17 млрд. дол. США, додаткове фінансування від інших міжнародних фінансових організацій та країн в 2014 році мало становити ще 6,3 млрд. доларів. З огляду на це, резерви НБУ на кінець 2014 року мали б дорівнювати рівню в 15,5 млрд. доларів США. За умов економії, цих резервів було б достатньо для обслуговування Урядом суверенних зобов'язань, у тому числі гарантованого ним боргу НАК «Нафтогаз України», а також інших зобов'язань перед зовнішніми кредиторами. За даними Незалежної асоціації банків України, до кінця 2014 року Україна повинна була погасити зобов'язань перед МВФ в обсязі близько 2,4 млрд. доларів США.

and services should also help reduce the current account deficit. However, the risks to the economy will remain very high, primarily because it will be extremely difficult to attract foreign investment in Ukraine in order to cover the current account deficit.

As expected, the agreement on the free trade zone between Ukraine and the EU in the short term will not be able to compensate for losses of the Ukrainian enterprises because of the shrinkage of exports in the northeastern direction, but its main task should be the preparation of structural changes and policy changes in export compliance. In 2014, Ukrainian Government must actively raise more funds from the international financial institutions and governments of other countries, primarily for carrying out reforms and, unfortunately, covering the balance of payments deficit. In early summer, the volume of IMF loans by Stand-By Loan Program was at the level of no less than \$17 billion, and additional funding from other international financial institutions and countries in 2014 still had to be \$6.3 billion. Considering this, NBU reserves at the end of 2014 would be equal to the level of \$15.5 billion. On the assumption of cost-cutting, these reserves would be sufficient for servicing its sovereign obligations by the Government, including its guaranteed debt of Naftogaz Ukraine NJSC and other obligations to external creditors. According to the Independent Bankers Association of Ukraine, by the end of 2014 Ukraine was supposed to settle obligations to the IMF in the amount of about \$2.4 billion.

Прогноз макроекономічних показників України на 2014-2015 рр. / Forecast of macroeconomic indicators in Ukraine for 2014-2015

Показник / Indicator	Рік / Year	Кабінет Міністрів України / Cabinet of Ministers of Ukraine	Міжнародний центр перспективних досліджень / International Center for Advanced Research	Україналіт-центр / Ukrainian Analytical Center	Всесвітній банк / The World Bank
ВВП / GDP	2014	-3%	-6,5%	-4%	-3%
	2015	-1,7%	4,0%	близько / about 0%	3%
Інфляція / Inflation	2014	12-14%	15,4%	20%	15%
	2015	5,40%	8,10%	7-8%	10,50%
Безробіття / Unemployment	2014	7-8%	8,2%	до / up to 20%	до / up to 12%
	2015	7-8%	7,5%	до / up to 10%	8-9%
Державний борг (у % від ВВП) / National debt (in % of GDP)	2014	53%	до / up to 45%	53%	47,5%
	2015	55%	до / up to 50%	до / up to 60%	дані відсутні / data not available



Всі знають, що це неможливо.

Але приходять невіглас, якому це невідомо.

Він і робить відкриття.

Альберт Ейнштейн

Загальні суспільно-економічні умови продовжили суттєво впливати на характер та результати діяльності «ВіДі Груп» у звітному році. З урахуванням скорочення споживчого попиту та скорочення продажів нових автомобілів на ринку, «ВіДі Груп» мала можливість збільшення своєї дохідної частини за рахунок:

- діяльності нових автомобільних центрів, будівництво яких вона мала завершити протягом року;
- збільшення ринкових часток інших автомобільних центрів;
- підвищення обсягу продажів супутніх товарів.

Інша інвестиційна діяльність мала бути призупинена, а вільний грошовий потік мав бути спрямований виключно на обслуговування боргових зобов'язань у банках та на поповнення обігових коштів.

Everyone knows, something is impossible.

But then someone ignorant appears who does not know that it is impossible, and makes it.

Albert Einstein

General socio-economic conditions continued to significantly affect the nature and results of ViDi Group performance in the reporting year. Given the cooling-off in consumer demand and the decline in sales of new cars on the market, ViDi Group managed to increase its revenue part due to:

- activities of new automotive centers, construction of which it had to complete during the year;
- increasing market shares of other automotive centers;
- increasing the sales volume of related products.

Other investing activities had to be suspended, and free cash flow had to be focused solely on servicing debt obligations in banks and for working capital financing.

У 2013 р. дохід від реалізації збільшився на 13,0% або на 272,2 млн. грн у порівнянні з попереднім роком, маржинальний дохід зріс на 7,0% або на 18,2 млн. грн відповідно. У той самий час маржинальна рентабельність в 2013 році трохи зменшилась і становила 12,2% у порівнянні з результатами 2012 року в наслідок широкого застосування імпортерами програм надання знижок клієнтам та здійснення ними різних маркетингових акцій.

Компенсуючи недоотримання значної частини доходів, «ВіДі Груп» була вимушена застосовувати різні програми з підвищення ефективності та економії, насамперед, операційних витрат, тим самим намагаючись досягти задовільного рівня операційного прибутку – EBITDA. Слід зазначити, що темп його зростання за цей період були не меншими темпу зростання маржинального доходу, що свідчить про оптимальну політику менеджменту з управління витратами.

Активи компанії на кінець 2013 року зросли на 127 млн. грн або на 7,0% у порівнянні з показниками на кінець 2012 року. Їхній приріст відбувся переважно за рахунок зростання частки оборотних коштів, що зумовлено потребами операційної діяльності у збільшенні грошових коштів, товарних залишків та дебіторської заборгованості. Зростання розміру залученого капіталу було зумовлено потребою у коштах для розрахунків за раніше виконані роботи з будівництва об'єктів комерційної інфраструктури.

In 2013, income from sales increased by 13.0% or UAH 272.2 million in comparison with the previous year, and profit margin increased by 7.0% or UAH 18.2 million respectively. At the same time, gross margin in 2013 decreased slightly and amounted to 12.2% compared to the results of 2012 as a consequence of the widespread use by importers of programs for discounts provision to customers and the exercise of various marketing actions.

Compensating for the shortfall of considerable part of revenue, ViDi Group was forced to use a variety of programs to increase efficiency and cost-cutting, primarily in operating expenses, thus trying to reach a satisfactory level of operating profit – EBITDA. It should be noted that the pace of its growth during this period was not less than the growth rate of margin income, indicating the optimal policy of cost management.

The Company's assets at the end of 2013 increased by UAH 127 million or by 7.0% compared with the figures at the end of 2012. Their increase occurred mainly due to the increase in the share of working capital caused by the needs of operating activities in increasing cash flows, cash balances and receivables. Increase of capital raised was caused by the need for funds to pay for previously completed works on construction of commercial infrastructure objects.

Зведений баланс «ВіДі Груп» станом на кінець 2011 – 2013 рр. / ViDi Group Consolidated Balance as of the end of 2011-2013

Баланс / Balance	факт на 31.12.2011 / actual value as of 31.12.2011	факт на 31.12.2012 / actual value as of 31.12.2012	факт на 31.12.2013 / actual value as of 31.12.2013
<b>Активи</b>	<b>1 605 376 784</b>	<b>1 755 397 364</b>	<b>1 882 834 354</b>
Необоротні активи / Non-current Assets	1 294 579 061	1 483 059 312	1 476 723 463
Оборотні активи / Current Assets	310 797 723	272 338 052	406 110 891
<b>Пасиви / Liabilities</b>	<b>1 605 376 784</b>	<b>1 755 397 364</b>	<b>1 882 834 354</b>
Власний капітал / Equity Capital	243 903 331	305 244 936	263 031 868
Залучений капітал / Debt Capital	1 361 473 453	1 450 152 427	1 619 802 486

Зведені показники фінансових результатів «ВіДі Груп» у 2011 – 2013 рр. / Summary Figures of ViDi Group Financial Performance in 2011-2013

Найменування показника / Name of the figure	2011	2012	2013
Дохід від реалізації / Sales Revenue	1 573 489 403	2 161 839 297	2 434 076 316
Собівартість / Prime cost	1 352 773 551	1 882 749 254	2 136 815 283
Маржинальний дохід / Marginal Income	220 715 852	279 090 043	297 261 032
Маржинальна рентабельність, % / Gross Margin, %	14,0%	12,9%	12,2%
Приріст маржинального доходу, % / Marginal Income Growth, %	+12,4%	+26,4%	+6,5%



Менеджмент – це мистецтво досягнення цілей в умовах обмеженості ресурсів.

Террі Гібсон

### ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

Логістичний бізнес «ВіДі Груп» в Україні представлений лідерами цього ринку – спільними з провідною логістичною компанією –BLG LOGISTICS GROUP (Німеччина) підприємствами – «БЛГ ВіДі Логістикс» та «Е.Х. Хармс Автомобіль Логістикс Україна», а також українським підприємством – ТОВ «ВіДі Термінал». Ці компанії надають послуги з перевезень, експедиторські, термінальні та митні послуги, послуги дистрибуторського сервісу автомобілів, а також послуги зберігання автомобілів та інших вантажів на комерційних та митних складах.

Головна мета логістичних компаній – надання клієнтам послуг тільки найвищого рівня якості, забезпечити обробку та доставку вантажів за принципом «Just in time», заощаджуючи при цьому їхні час та кошти.

Management is the art of achieving the goals with limited resources.

Terry Gibson

### LOGISTICS BUSINESS

The leaders of this market – joint enterprises of the leading logistics company, BLG LOGISTICS GROUP (Germany) and BLG ViDi Logistics and E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine, as well as ViDi Terminal LLC Ukrainian enterprise – represent ViDi Group logistics business in Ukraine. These companies provide services for transportation, forwarding, terminal and customs services, car distribution services and storage services of cars and other cargoes at commercial and customs warehouses.

The main objective of logistics companies is to provide their clients with services of the highest quality and to ensure handling and delivery of cargoes on «Just in Time» principle, while saving their time and money.

### «БЛГ ВіДі ЛОГІСТИКС»

Зміни в українському законодавстві у звітному році, пов'язані із запровадженням спеціального мита на імпортовані автомобілі та встановлення утилізаційного збору, безумовно, стримували обсяги автомобільного ринку, а, отже, обмежували й попит його учасників щодо потреб у логістичних послугах. Працюючи в умовах невизначеності, спільне підприємство ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» на чолі з генеральним директором Паулем Біглевськи спромоглося не тільки надавати учасникам автомобільного ринку комплексні логістичні послуги на обох терміналах в м. Вишневе та смт. Калинівка Київської області, але й зберегти необхідний рівень якості, знизити собівартість діяльності, а також розпочати поступове та зручне для клієнтів переміщення обсягів до нового сучасного авто терміналу в смт. Калинівка.

До переліку послуг, що пропонувались ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» автомобільним імпортерам, належали послуги:

- з митного оформлення у всіх митних режимах;
- з приймання та розміщення автомобілів на автотерміналі;
- зі складське обслуговування;
- видачі автомобілів з контролем якості та кількості;
- з портової обробки та експедирування автомобілів;
- передпродажної підготовки та обслуговування автомобілів.

Сектори митного оформлення Київської обласної митниці, що працювали на території автотерміналів, протягом 2013 року здійснили митне оформлення 20 680 автомобілів. Взагалі, у звітному році обома терміналами було прийнято 21 152 авто, а видано – 21 174 авто, загальний вантажооборот терміналів склав 42 326 автомобілів.

### BLG ViDi LOGISTICS

Changes in Ukrainian legislation in the reporting year due to the introduction of utilization fee and the special duty on imported cars of course constrained automotive market volumes and, consequently, limited the demand of its participants regarding the needs for logistics services. Working in conditions of uncertainty, BLG ViDi Logistics joint venture, headed by its General Director Paul Biglevsky, managed not only to provide the participants of the automobile market with integrated logistics services both at the terminals in Vyshneve and Kalynivka township, Kyiv region, but also to maintain the required level of quality, lower the cost price of operations, as well as begin gradual and convenient for customers movement of volumes to a new modern car terminal in Kalynivka township.

The list of services offered by BLG ViDi Logistics LLC to car importers included:

- customs clearance in all customs regimes;
- acceptance of cars and their placement in the auto terminal;
- warehouse services;
- delivery of cars with quality and quantity control;
- port servicing and car forwarding;
- pre-sales inspection and maintenance of cars.

Throughout 2013, customs clearance departments of Kyiv Regional Customs Office that operated in the territory of auto terminals, performed customs clearance of 20 680 cars. Generally, in the reporting year both terminals accepted 21 152 cars and delivered 21 174 cars, and the total freight turnover of the terminals was 42 326 cars.





Протягом 2013 року в Іллічівському морському торговельному порту під контролем представництва ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» було оброблено понад 2867 автомобілів та надано послуг, пов'язаних з обробкою автомобілів у порту, з митного декларування, приймання та видачі автомобілів, обліку автомобілів, внутрішнього портового експедирування, з фрахтових операцій тощо.

#### «Е.Х.ХАРМС АВТОМОБІЛЬ ЛОГІСТИКС УКРАЇНА»

У звітному році ТОВ «Е.Х. Хармс Автомобіль Логістикс Україна» під керівництвом генерального директора Яніни Айзенберг надало послуг з перевезення власним та орендованим транспортом автомобілів загальною кількістю в 18,4 тис. одиниць, що відповідає зростанню на 22,5% у порівнянні з попереднім роком. Намагаючись зменшити собівартість послуг, суттєвою складовою якої була вартість пального, у 2013 році ТОВ «Е.Х. Хармс Автомобіль Логістикс Україна» уклала угоду з паливною компанією SC FORMULA та отримала не тільки спеціальні ціни на бензин та дизельне паливо в її мережі, але й розмістила мобільний паливний комплекс безпосередньо на території авто терміналу.

#### «ВіДі ТЕРМІНАЛ»

Діючи в умовах загального скорочення експорту товарів на 7,6 % та імпорту на 5,8 %, ТОВ «ВіДі Термінал» під керівництвом Руслана Семчука, здійснював обслуговування клієнтів на логістичному терміналі в



During 2013, Illichivsk Commercial Seaport under the inspection of the representative office of BLG ViDi Logistics LLC provided customs clearance to over 2 867 cars and rendered services related to customs clearance of cars in the port, customs declaration, acceptance and delivery of cars, car registration, internal port forwarding, freight operations etc.

#### E.H. HARMS AUTOMOBILE LOGISTICS UKRAINE

In the reporting year, E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine LLC under the leadership of General Director Yanina Ayzenberg provided services for the carriage of cars by its own and leased transport in the total number of 18,4 thousand units, which is equivalent to the increase of 22.5% compared to the previous year. In 2013, trying to reduce the cost of services production, an essential element of which was the cost of fuel, E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine LLC signed a contract with SC FORMULA fuel company and not only got special prices for petrol and diesel fuel in its network, but also located a transportable fuel complex directly on the territory of the car terminal.

#### ViDi TERMINAL

Working in the conditions of the general decline in exports of goods by 7.6% and imports by 5.8%, ViDi Terminal LLC under the leadership of Ruslan Semchuk rendered services to clients in the logistics terminal



м. Вишневе Київської області, спромігшись підвищити показник оброблених вантажів більше ніж на 10,0% та довести його до рівня в 26 262 вантажні автомобілі (окрім автовозів). Протягом 2013 року його клієнтами було перераховано до Державного бюджету України митних платежів на суму 4,45 млрд. грн, що становить 2,34 % від податкових надходжень (ПДВ, митні платежі) до Державного бюджету України.

Серед клієнтів терміналу в м. Вишневе є такі відомі компанії, як ТД «УкрАвтоВаз», ПП «ЛГ Електронікс Україна», ТОВ «Субару Україна», ПАТ «Вентиляційні Системи», «Джонсон СК», «АВТЕК», «Роял Канін», «Колгейт-Палмолів», «Лего Україна» та інші.

Забезпечувати надання якісних послуг, задовольняти вимоги кожного клієнта, гнучко реагувати на вимоги ринку застосовуючи індивідуальний підхід та пропонуючи індивідуальні рішення – пріоритетні питання в роботі логістичних підприємств «ВіДі Груп». Саме такий підхід дозволили компанії отримати 28,8 млн. грн. доходу та досягти рівня рентабельності у 54,0%.

До основних конкурентних переваг логістичного терміналу у м. Вишневе належать створені нам можливості щодо отримання клієнтами:

- комплексу логістичних послуг з термінального, складського, митно-брокерського обслуговування;
- послуг високої якості та оперативності;
- умов підвищеного комфорту та зручності.

У 2013 року партнерами та клієнтами логістичного терміналу в м. Вишневе стали такі компанії як «Фокстрот», «Ріглі Україна», «Борщівський ХФЗ», «Пластик Україна», «Цепелін Україна», «Рууккі Україна», «МакДональдз Юкрейн ЛТД», «БРВ Київ» та інші. Усе це дозволило у звітному році продовжити розширення переліку та обсягів термінальних, складських та митно-брокерських послуг. У 2014 році менеджментом логістичного напрямку планується відкриття другого митного терміналу в с. Калинівка Київської області загальною площею 1,64 га та площею митного складу 300 кв.м. або 200 палетомісць.

in Vyshneve, Kyiv region, and managed to increase the rate of handled cargoes for more than 10.0% and bring it to the level of 26 262 trucks (except auto transporters). During 2013, its clients transferred to the State Budget of Ukraine customs payments in the amount of UAH 4.45 billion, accounting for 2.34% of tax revenues (VAT, customs duties) to the State Budget of Ukraine.

Among the clients of the terminal in Vyshneve are such well-known companies as Trading House UkrAvtoVAZ, LG Electronics Ukraine PE, Subaru Ukraine LLC, Ventilation Systems PJSC, SC Johnson, AVTEK, Royal Canin, Colgate-Palmolive, Lego Ukraine and others.

Top priorities in the work of ViDi Group logistics enterprises are to ensure the provision of quality services, meet the requirements of each client, respond flexibly to market requirements using individual approach and offering individual solutions. This approach enabled the Company to receive the revenue of UAH 28.8 million and achieve the level of profitability of 54.0%.

The main competitive advantages of the logistics terminal in Vyshneve include the created opportunities for our clients to receive:

- the complex of logistics services for terminal, warehouse, and customs brokerage services;
- services of high quality and efficiency;
- conditions of increased comfort and convenience.

In 2013, such companies as Foxtrot, Wrigley Ukraine, Borshchahivskiy CPP, Plastics Ukraine, Zeppelin Ukraine, Ruukki Ukraine, McDonald's Ukraine LTD, BRW Kyiv and others became partners and clients of the logistics terminal in Vyshneve. During the reporting year, all these allowed continuing expansion of the list and volumes of terminal, warehouse and customs brokerage services. In 2014, logistic direction management plans to open a second customs terminal in Kalynivka village, Kyiv region, with the total area of 1.64 hectares and customs warehouse area of 300 sq. m or 200 pallet positions.

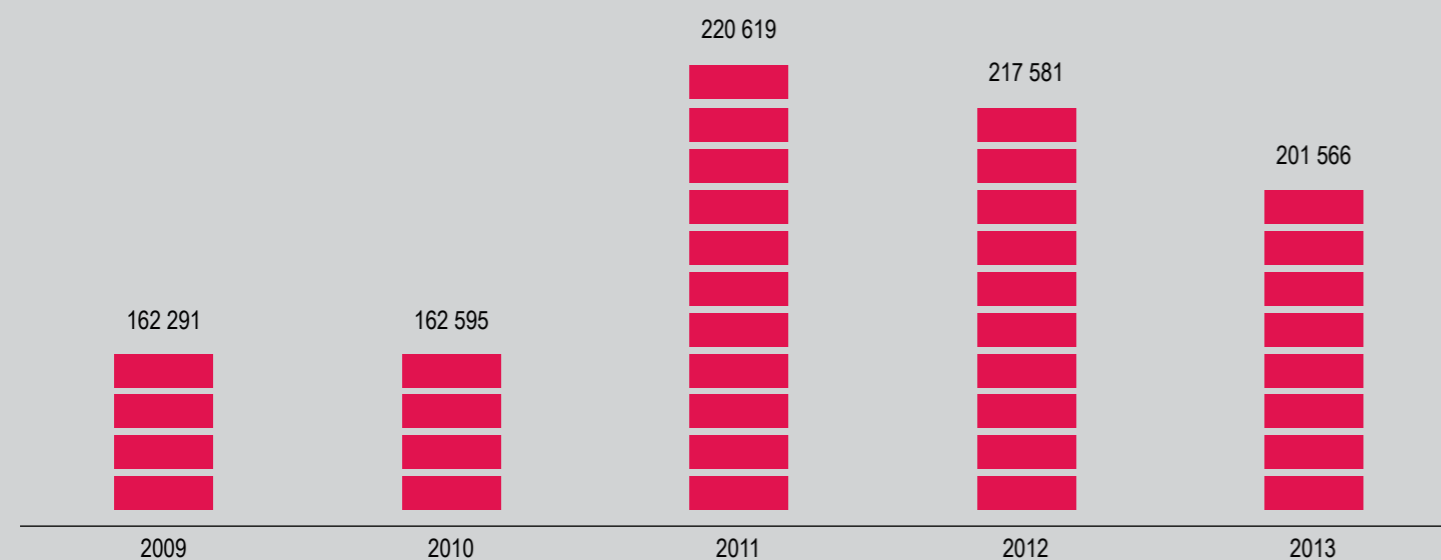
Продажі нових легкових автомобілів в Україні у 2013 році у порівнянні з 2012 роком скоротились на 16 тис. одиниць або на 7,4% до 201,6 тис.

Слід зазначити, що, починаючи з 2012 року, вітчизняний автомобільний ринок не демонстрував позитивної динаміки. Після обвалу ринку на 70% у 2009 році, в 2010 році його стан дещо стабілізувався, а в 2011 р. показав зростання на понад 30%. Але, вже починаючи з 2012 року, зберігається негативна динаміка з продажів нових автомобілів.

З результатом майже в 202 тис. проданих автомобілів український автомобільний ринок у звітному році посів 13 місце серед європейських країн.

На річний рівень продажів негативно вплинули фактори зниження купівельної спроможності потенційних споживачів та недалекоглядна політика уряду, пов'язана із впровадженням спеціального мита на іномарки з об'ємом бензинового двигуна від 1 до 2,2 л та утилізаційного збору на всі автотранспортні засоби. Ці заходи були впроваджені із, начебто, метою підтримки вітчизняного автопрому, але, на практиці, призвели навіть до більшого (на 18%) скорочення продажів автомобілів вітчизняного виробництва у порівнянні з імпортованими. Водночас із введенням спеціального мита зросла частка автомобілів із дизельними двигунами, яка до кінця року перевищила 20 %.

■ Продажі нових легкових автомобілів в Україні / New passenger car sales in Ukraine



In 2013, new passenger car sales in Ukraine decreased by 16 thousand units or 7.4% to 201,6 thousand as compared with 2012.

It should be noted that since 2012, the domestic car market has not demonstrated positive dynamics. After the collapse of the market by 70% in 2009, its state has stabilized slightly in 2010, and in 2011, it showed an increase of over 30%. However, starting from 2012, negative dynamics of new car sales remains.

With the result of almost 202 thousand sold cars, Ukrainian automobile market in the reporting year ranked 13th among European countries.

Annual sales level was negatively affected by the factors of decrease in the purchasing power of potential customers and shortsighted government policy related to the introduction of a special duty on foreign cars with petrol engine capacity from 1 to 2.2 liters, and utilization fee on all vehicles. These measures were implemented seemingly with the aim to support domestic car industry, but in practice, they led to even greater (18%) reduction in sales of cars of domestic production compared with imported. At the same time with the introduction of special duty, the proportion of cars with diesel engines increased and by the end of the year exceeded 20%.

Продажі на європейських ринках / Sales in the European market

КРАЇНА / COUNTRY	'13	'12	% приросту / % chg 13/12	поз. / pos. '13 #	поз. / pos. '12 #	зміна поз. / pos. phg 13/12
НІМЕЧЧИНА / GERMANY	2 952 431	3 082 504	-4,2	1	1	0
РОСІЯ / RUSSIA	2 777 447	2 935 111	-5,4	2	2	0
ВЕЛИКОБРИТАНІЯ / UNITED KINGDOM	2 264 737	2 044 609	10,8	3	3	0
ФРАНЦІЯ / FRANCE	1 790 456	1 898 760	-5,7	4	4	0
ІТАЛІЯ / ITALY	1 303 534	1 403 010	-7,1	5	5	0
ІСПАНІЯ / SPAIN	722 703	699 589	3,3	6	6	0
БЕЛЬГІЯ / BELGIUM	486 065	486 737	-0,1	7	8	1
НІДЕРЛАНДИ / NETHERLANDS	417 036	502 479	-17,0	8	7	-1
АВСТРІЯ / AUSTRIA	319 035	336 010	-5,1	9	9	0
ШВЕЙЦАРІЯ / SWITZERLAND	307 885	328 139	-6,2	10	10	0
ПОЛЬЩА / POLAND	289 913	272 719	6,3	11	12	1
ШВЕЦІЯ / SWEDEN	269 599	279 899	-3,7	12	11	-1
УКРАЇНА / UKRAINE	201 566	217 581	-7,4	13	13	0





До відносного позитиву впровадження законодавчих змін експерти відносять збільшення продажів українськими виробниками бюджетних автомобілів (Bogdan - на 84,3 %, ZAZ - на 3,5% ) і практично «вбити» продукцію АвтоВАЗу та інших російських виробників, реалізація яких впала майже в два рази. Таким чином, на перше місце вийшов ZAZ із результатом 18078 автомобілів, друге місце посів Hyundai - 16755 автомобілів (у 2012 - 1-е місце). На третє місце вперше в історії автомобільного ринку вийшов китайський бренд Geely - 15085 авто.

Більшість брендів в сегменті іномарок продемонстрували негативну динаміку. На 19% зменшилися продажі корейських брендів Kia та Hyundai, знизилася обсяги продажів у Volkswagen (-17,5%), Renault, (-13,9%), Skoda (-10,9%).

В умовах скорочення ринку високих результатів вдалося досягти таким брендам як: Mazda (+65,7%), Subaru, (+49,4%) Peugeot (+36,8%), Citroën (+25,4%). Зуміли втримати позиції Mitsubishi (+0,7) Toyota (+1,1%), Ford (+5,7).

У порівнянні з 2012 р. на 3% зросли продажі в сегменті преміум – до 13 177 автомобілів. Тут провідні позиції утримував Mercedes-Benz, а найкращу динаміку продажів продемонстрував Land Rover.

To relatively positive factors of introducing legislative changes, experts include an increase in sales of budget cars by Ukrainian producers (Bogdan – by 84.3%, ZAZ – by 3.5%) and almost «complete collapse» of products of AvtoVAZ and other Russian manufacturers, car sales of which have fallen almost twice. Thus, ZAZ ranked first with the result of 18 078 cars, the second place was taken by Hyundai – 16 755 cars (in 2012 – the first place). For the first time in the history of the automotive market, the third place went to Chinese brand Geely – 15 085 cars.

Most brands of cars in the foreign car segment showed a downward trend. Sales of Korean brands Kia and Hyundai decreased by 19%, as well as sales volumes of Volkswagen (-17.5%), Renault (-13.9%), Skoda (-10.9%).

In the conditions of market contraction, high results were achieved by such brands as Mazda (+65.7%), Subaru (+49.4%), Peugeot (+36.8%), Citroën (+25.4%). Mitsubishi (+0.7), Toyota (+1.1%) and Ford (+5.7) managed to maintain their positions.

Compared with 2012, sales in the premium segment increased by 3% – to 13 177 cars. Mercedes-Benz held leading positions, and Land Rover showed the best sales dynamics.

ТОП 10 преміум-брендів / TOP 10 Premium Brands

Марка / Brand	Продажи 2013 / Sales 2013	Прирост продаж / Sales Growth
MERCEDES-BENZ	3 088	23,9%
AUDI	2 394	-2,1%
BMW	1 939	-16,2%
LAND ROVER	1 704	32,2%
LEXUS	1 431	-10,5%
VOLVO	923	-1,4%
PORSCHE	780	-2,3%
INFINITI	529	-2,0%
MINI	148	18,4%
JAGUAR	112	1,8%

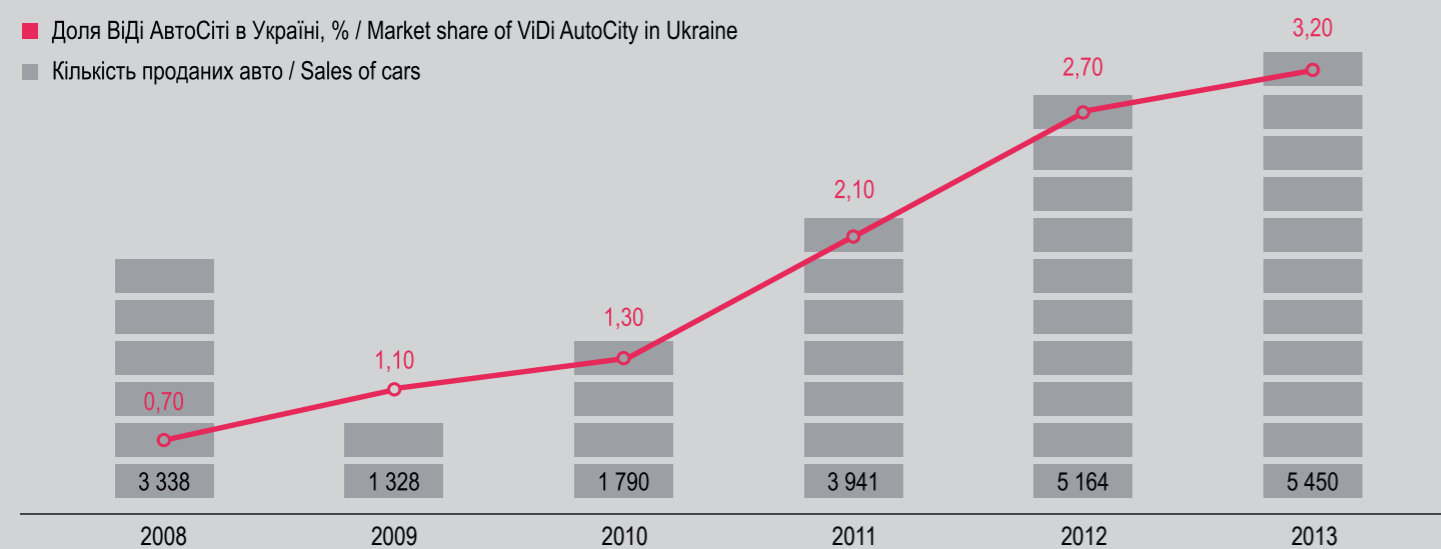
Джерело: дані імпортерів



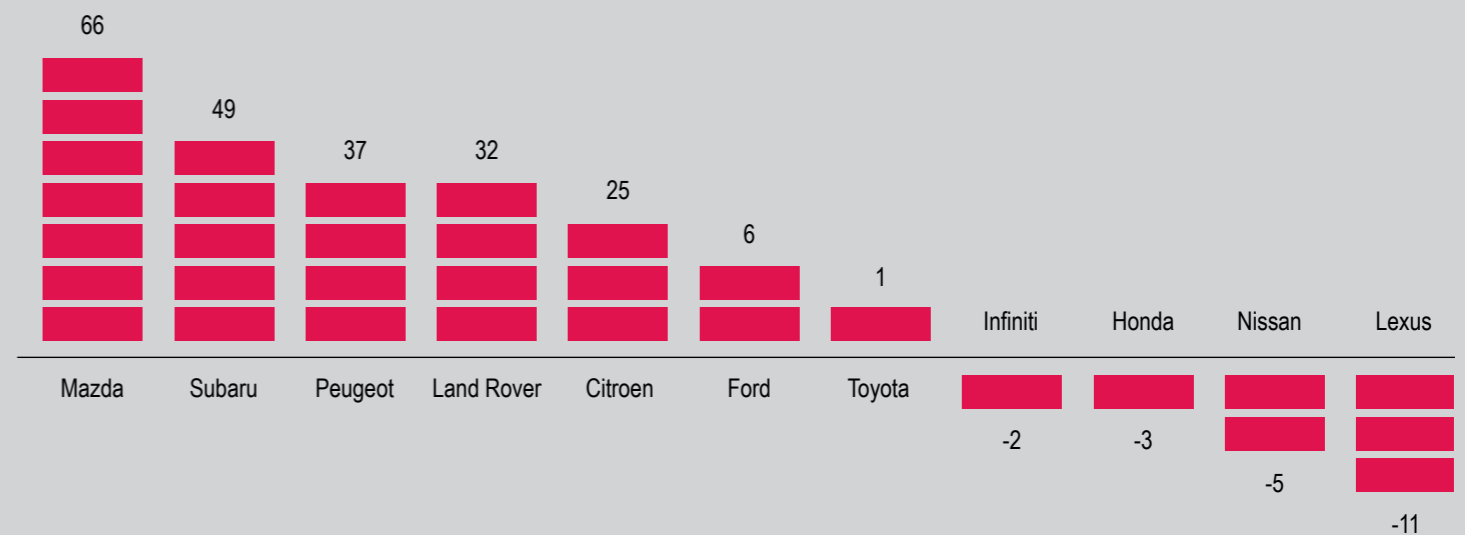
■ Продажі ВіДі АвтоСіті / Sales of ViDi AutoCity

■ Доля ВіДі АвтоСіті в Україні, % / Market share of ViDi AutoCity in Ukraine

■ Кількість проданих авто / Sales of cars



■ Продажі іномарок, 2013-2012 рр. із зазначенням брендів, що належать до портфелю ВіДі, % / Selling of foreign cars, 2013-2012 with indication of brands belonging to ViDi portfolio, %



Команда Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Кільцева» під керівництвом генерального директора Юлії Майорової у 2013 році спромоглась збільшити частку у продажах автомобілів Київського регіону з 7,61% до 8,45%, реалізувавши споживачам сукупно 6 135 автомобілів.

Результати, що продемонстрували у звітному році підприємства у складі Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Кільцева», стали можливими завдяки інноваційному підходу їх керівників, професійності працівників, впровадженню принципів постійного й безперервного вдосконалення, високому темпу розвитку, філософії лідерства, якою живе компанія.

Розуміючи вичерпність екстенсивного розвитку та об'єктивне підвищення конкуренції на ринку, у 2013 році менеджмент автомобільного напрямку створив декілька комітетів, робота яких спрямована на підвищення конкурентоздатності, зокрема Комітету з інновацій та Комітету з системи менеджменту якості та системи збалансованих показників.

### ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»

У 2013 році офіційний дилер Toyota в Україні Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» реалізував 1255 автомобілів, що становило 29,5% офіційних продажів Toyota у Київському регіоні та 9,2% в Україні.



Офіційний дилерський центр Toyota Центр Київ «ВіДі Автострада»  
Authorized dealership Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada

In 2013, the team of Automobile City ViDi AutoCity Kiltseva led by General Director Yuliia Maiorova managed to increase the share of car sales in Kyiv region from 7.61% to 8.45%, having sold to consumers 6 135 cars in whole.

The results showed in the reporting year by the enterprises of Automobile City ViDi AutoCity Kiltseva became possible due to the innovative approach of their managers, professionalism of employees, implementation of the principles of constant and continuous improvement, high rates of development and philosophy of leadership, which guides the Company's activity.

Understanding the exhaustible nature of extensive development and objective increase in market competition, in 2013, the management of automotive business line stroke several committees, whose work is aimed at improving competitiveness, in particular the Committee on Innovation and the Committee for the Quality Management System and Balanced Scorecard System.

### TOYOTA CENTER KYIV ViDi AUTOSTRADA

In 2013, the official dealer of Toyota in Ukraine, Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada, sold 1 255 cars, which accounted for 29.5% of official sales of Toyota in Kyiv region and 9.2% in Ukraine.

Запорукою успіху колективу, очолюваного директором Максимом Яворським, стали створення нових конкурентних переваг із максимальним використанням інфраструктурних можливостей концептуального дилерського центру, впровадженням нових зручних маршрутів тест-драйву, натхненою працею колективу консультантів тощо, а також переваг комплексної Програми лояльності «ВіДі АвтоСіті». Безпосередньо в дилерському центрі для клієнтів були створені умови з оформлення ними кредиту на придбання автомобілю та укладання договору страхування.

Завдяки досягненню колективом центру високих показників якості з післяпродажного обслуговування 26 вересня 2013 року Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» отримав сертифікат срібного рівня відповідності стандартам TSM (Toyota Service Management). Ця винагорода засвідчила, що дилер досягнув високого рівня відповідності на вимогам виробника, спрямованим на:

- виконання регуляторних стандартів Toyota;
- надання клієнтам послуг найвищої якості;
- досягнення дилером високого рівня задоволеності клієнтів;
- використання дилером у роботі принципів постійного вдосконалення «кайзен».

Станція технічного обслуговування Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» є однією з найбільших в Україні і займає площу в 3100 м<sup>2</sup>, на якій розташовано 30 підйомників й організовано 50 сервісних постів. Велика потужність сервісу дозволяє щоденно обслуговувати понад 100 автомобілів. Наявність власного складу запасних частин і аксесуарів, номенклатура якого налічує понад 4000 найменувань, забезпечує максимальний асортимент якісних запасних частин, аксесуарів і витратних матеріалів.

Здобутком Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» у 2013 році було відкриття посту прямого інтерактивного приймання автомобілів, який дозволяє поліпшити спілкування консультанта-приймальника з

The key to success of the team, headed by Director Maksym Yavorskyi, became the creation of new competitive advantages with maximum use of infrastructure capacity of the conceptual dealership, the introduction of new convenient test drive routes, inspired teamwork of sales consultants, as well as the advantages of a comprehensive ViDi AutoCity Loyalty Program. Straight at the dealership, the customers could benefit from the possibilities of registration of their loan for car purchase and insurance contracts concluding.

Due to achieving high qualitative indicators of after-sales service by the team of the Center, on September 26, 2013, Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada received Silver Level certificate of compliance with TSM (Toyota Service Management) standards. This award showed that the dealer had reached a high level of compliance to the requirements of the manufacturer, aimed at:

- compliance with regulatory standards of Toyota;
- providing clients with services of the highest quality;
- the dealers's achievement of the high customer satisfaction level;
- the dealer's usage of Kaizen principles of continuous improvement.

Service area of Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada is one of the largest in Ukraine and occupies the area of 3100 sq. m, with 30 lifts and about 50 service posts. Great service capacity allows handling more than 100 cars every day. Availability of its own warehouse of spare parts and accessories, the range of which includes over 4000 product items, provides maximum variety of high quality spare parts, accessories and consumables.

One of Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada achievements in 2013 was the opening of direct interactive car reception post that helps to improve receiving inspection advisor's communication with a client, perform car



клієнтом, здійснити діагностику автомобіля за безпосередньої участі клієнта та спільно вирішити всі питання стосовно майбутнього ремонту.

Ще одною знаковою подією у житті Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» у 2013 році стало проведення конкурсу дитячого малюнка «Автомобіль твоєї мрії», в якому перше місце посів семирічний Олександр Перехрест. В подальшому його робота була визнана однією з найкращих на Всесвітньому конкурсі, а маленького переможця разом з батьками було запрошено на церемонію нагородження в м. Токіо (Японія).

### ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД «ВІДІ ЕЛІТ»

Колектив одного із найбільших та найсучасніших офіційних дилерських центрів Lexus в Європі Lexus Київ Захід – ТОВ «ВіДі Еліт», очолюваний директором Миколою Пацьорою, реалізував у 2013 році 421 автомобіль, що дорівнювало 63,0% продажів бренду в Київському регіоні та 37,9% по всій країні. Проти попереднього року частка продажів центру в Київському регіоні збільшилась на 7,6% та відповідно на 5,8% в Україні. Завдяки цьому Lexus Київ Захід «ВіДі Еліт» знову посів перше місце серед дилерів Lexus в Україні. Також за результатами роботи в 2013 році Lexus Київ Захід «ВіДі Еліт» посів перше місце з продажу оригінальних запасних частин та аксесуарів центрів в українській мережі Lexus.

diagnostics with the direct participation of a client and together with him/her deal with the issue of future repairs.

Another significant event in the life of Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada in 2013 was the holding of children's drawing competition «The Car of Your Dreams», in which the first place was taken by the seven-year old Oleksandr Perekhrest. Later on, his project was recognized as one of the best in the World Contest, and the little winner with his parents was invited to the Award Ceremony in Tokyo (Japan).

### LEXUS KYIV WEST ViDi ELITE

In 2013, the staff of one of the largest and most modern official Lexus dealerships in Europe – Lexus Kyiv West ViDi Elite LLC – headed by its Director Mykola Patsora, sold 421 cars, which amounted to 63.0% of sales of the brand in Kyiv region and 37.9% throughout the country. Compared to the previous year, the share of sales of the Center in Kyiv region increased by 7.6% and by 5.8% in Ukraine, respectively. Due to this, Lexus Kyiv West ViDi Elite once again ranked first among Lexus dealers in Ukraine. In addition, by results of work in 2013, Lexus Kyiv West ViDi Elite won first place in sales of original spare parts and accessories among the centers of Ukrainian Lexus Network.

«Лексус Київ Захід» завжди прагнув стати для всіх власників автомобілів Lexus надійним партнером. В лексиконі його працівників відсутні слова «Ні» або «Не можемо». Своїм клієнтам Лексус Київ Захід пропонував цілий спектр переваг, серед яких надання послуг персонального секретаря «Лексус Консьєрж», комплексну гарантію, цілодобову підтримку на дорозі Lexus Assistance, переваги Програми лояльності «ВіДі АвтоСіті». Окрім того, кожен клієнт мав можливість скористатися всіма послугами із супроводження купівлі нового автомобілю: тест-драйвом з усього модельного ряду Lexus, найвигіднішими пропозиціями кредитних і страхових програм, послугою трейд-ін та іншими.

Елегантний шоурум центру площею майже 1 005 кв.м. відповідає найвищому рівню уподобань, уособлює собою простір безмежних можливостей та дозволяє одночасно розмістити для демонстрації 11 автомобілів, залишаючи достатньо світла й простору для комфорту клієнтів.

Зона сервісу містить 11 постів, у тому числі 2 пости мийки, 1 пост інтерактивного приймання та діагностичну лінію (SDL). Пропускна здатність станції технічного обслуговування «Лексус Київ Захід» становить до 40 автомобілів Lexus щодня. Усе технологічне устаткування цехів (підйомники, стенди тощо) придбано у провідних виробників, які завоювали світовий ринок продукцією найвищої якості.

Протягом 2013 року на території автосалону було відкрите лаунж-кафе, де відвідувачі можуть відпочити за чашкою кави. Також у приміщенні шоуруму вже звичайними стали вернісажі українських митців, які створюють особливу атмосферу. Так, виставка картин художника О.Первухіна справила не аби яке враження на клієнтів Лексус Київ Захід.

### ЛЕНД РОВЕР ТА ЯГУАР «ВІДІ ПАУЕР МОТОРЗ»

За 2013 рік командою офіційного дилера Ленд Ровер «ВіДі Пауер Моторз» під проводом директора Дмитра Бугославського було реалізовано 334 автомобілі, що становить 172% від результату 2012 року. Цікаво, що за звітний рік його клієнтська база збільшилась у три рази, а значну її частину поповнили колишні клієнти одного з перших продавців Land Rover у м. Києві – компанії «Брітіш Моторз». Із закрит-

Lexus Kyiv West has always sought to become a reliable partner for all owners of Lexus cars. In the lexicon of its employees, there are no such words as «no» or «we cannot». Lexus Kyiv West offered its clients a whole range of benefits including Lexus Concierge – rendering services of a personal secretary, a comprehensive warranty, Lexus Assistance – round the clock support on the road, and the benefits of ViDi AutoCity Loyalty Program. In addition, each client had the opportunity to use all support services when buying a new car: test drive of the entire Lexus range, the most attractive offers of credit and insurance programs, trade-in service and others.

The elegant showroom with an area of almost 1005 sq. m meets the highest preference level and represents a space for infinite possibilities, allowing accommodation of up to 11 cars for demonstration at once and leaving just enough light and space for the comfort of customers.

The service area comprises 11 posts, including 2 car washes, 1 post of interactive reception and a diagnostic line (SDL). The throughput of Lexus Kyiv West service station is up to 40 Lexus cars per day. All technological equipment of the workshops (lifts, stands etc.) purchased from leading manufacturers, who had taken on the world market with high quality products.

In 2013, lounge cafe was opened in the territory of the showroom where visitors can relax with a cup of coffee. In addition, the opening days of Ukrainian artists who create a special atmosphere have become habitual phenomenon in the showroom. Thus, the exhibition of paintings of O. Pervukhin made a great impression upon clients of Lexus Kiev West.

### LAND ROVER AND JAGUAR ViDi POWER MOTORS

In 2013, the team of ViDi Power Motors – Land Rover official dealer – headed by its Director Dmytro Buhoslavskyi sold 334 cars that accounts for 172% of the results of 2012. It is interesting that in the reporting year, its customer base increased threefold, and former customers of one of the first Land Rover sellers in Kyiv – British Motors – made up its considerable part. With the closure of this center, its customers had the opportunity to choose



Офіційний дилерський центр Lexus Київ Захід «ВіДі Еліт»  
Authorized dealership Lexus Kyiv West ViDi Elite

тям цього центру його клієнти отримали можливість вибрати іншого дилера, і ми пишаємось тим, що вони високо оцінили якість обслуговування у «ВіДі Пауер Моторз». Щодо частки ринку, то в порівнянні з 2012 роком, де частка дилерського центру на ринку Києва та області становила 19%, за 2013 рік цей показник збільшився до 42%.

Дилерський центр «ВіДі Пауер Моторз» пишається своїми висококваліфікованими працівниками, які підтверджують свій фаховий рівень не лише в щоденній роботі, а й в професійних змаганнях. Так, за результатом конкурсу «Механік року», який проводиться щорічно серед усіх технічних фахівців дилерської мережі Land Rover, звання найкращого механіка отримав інженер-технолог ТОВ «ВіДі Пауер Моторз» Роман Федоряченко.

Також не менш значущою відзнакою якості роботи автоцентру було досягнення ним високого (95-100%) показника задоволеності клієнтів.

Головною ж подією 2013 року можна вважати вихід на ринок нової флагманської моделі Range Rover Sport, яка вражає прихильників бренду своєю потужністю та статністю.

У лютому 2014 року дилерський центр має поповнитись вишуканими автомобілями Jaguar завдяки набуття ним статусу офіційного дилера Jaguar Land Rover.

another dealer, and we are proud that they highly appreciated the quality of ViDi Power Motors service. As for market share, in comparison with 2012, when the share of dealership on the market of Kyiv and region was 19%, this figure increased to 42% during 2013.

ViDi Power Motors dealership is proud of its highly skilled employees who confirm their professional level not only in daily work but also in professional competitions. According to the results of Mechanic of the Year Contest, which is held annually among all technical experts of Land Rover dealer network, Roman Fedoriachenko, engineer-technologist of ViDi Power Motors LLC, received the title of the best mechanic.

No less important indicator of quality of the auto center work was attaining the high (95-100%) rate of customer satisfaction.

The most significant event of 2013 may be considered the market entry of the new Range Rover Sport flagship model, which impresses admirers of the brand by its power and loftiness.

In February 2014, the dealership will be replenished with exquisite Jaguar cars due to its acquisition of the status of Jaguar Land Rover official dealer.

## НИССАН «ВІДІ САНРАЙЗ МОТОРЗ»

Офіційний центр «ВіДі Санрайз Моторз» під проводом директора Юрія Ястреба у 2013 році реалізував 750 автомобілів і досяг рівня в 23,7% офіційних продажів Nissan у Київському регіоні або 6,4% в Україні.

«ВіДі Санрайз Моторз» - сучасний 3S комплекс, який об'єднує автосалон Nissan площею 700 кв.м. та станцію технічного обслуговування «ВіДі Санрайз Моторз» площею 1006 кв.м. Відчуття комфорту в салоні створюється завдяки гармонійному поєднанню вільного проникнення світла, затишній зоні відпочинку, дитячому куточку, а також можливості безкоштовного доступу до мережі Інтернет за технологією Wi-Fi.

Постійне вдосконалення якості обслуговування та побудова довгострокових відносин зі своїми клієнтами – ось головні принципи, які покладені в основу діяльності автоцентру. Для обслуговування клієнтів в центрі створено 12 сервісних постів. Велика потужність сервісної станції дозволяє щодня обслуговувати близько 50 автомобілів. В автоцентрі клієнт може спостерігати за своїм автомобілем весь час, поки він перебуває в руках майстрів сервісу. Станція технічного обслуговування «ВіДі Санрайз Моторз» оснащена передовим і найсучаснішим обладнанням та інструментами, рекомендованими виробником Nissan, що дозволяє проводити діагностику будь-яких систем автомобіля й його ремонт будь-якого ступеню складності.

## NISSAN ViDi SUNRISE MOTORS

In 2013, the authorized ViDi Sunrise Motors dealership headed by its Director Yuriy Yastreb sold 750 cars and reached the level of 23.7% of official Nissan sales in Kyiv region and 6.4% in Ukraine.

ViDi Sunrise Motors is a modern 3S complex integrating Nissan showroom with the area of 700 sq. m and a service station with the area of 1006 sq. m. Feeling of comfort in the showroom is created by the harmonious combination of unrestricted light, cozy leisure area, children's playroom and the possibility of free Internet access via Wi-Fi.

Continuous improvement of service quality and building long-term relationships with its customers are the main principles that form the basis of the car center activity. The center has 12 service posts for customer service. High power of the service station allows servicing about 50 cars each day. In the premises of the auto center, each customer has a possibility to watch his/her car being handled by service masters. ViDi Sunrise Motors service station is equipped with advanced and modern equipment and tools recommended by Nissan manufacturer, which allows carrying out diagnostics of any vehicle systems as well as repairs of any complexity.



Відкритий у 2012 році офіційний дилерський центр Land Rover «ВіДі Пауер Моторз»  
Opened in 2012 authorized dealership Land Rover ViDi Power Motors



Офіційний дилерський центр Nissan «ВіДі Санрайз Моторз»  
Authorized dealership Nissan ViDi Sunrise Motors



2014-й рік для бренда Nissan має стати роком оновлення модельного ряду. Починаючи з травня 2014-го року клієнтів приємно здивує новий Nissan Qashqai, а згодом, у вересні 2014 року, на прихильників бренда чекає оновлений Nissan X-Trail.

### МАЗДА «ВІДІ СКАЙ МОТОРЗ»

Команда офіційного дилерського центру «ВіДі Скай Моторз», очолюваного у 2013 році директором Ольгою Оснач, реалізувала 302 автомобілі, що дорівнювало 31,9% продажів автомобілів цього бренду в Київському регіоні та 11,4% по всій Україні.

«ВіДі Скай Моторз» — це концептуальний 3S комплекс, що об'єднує автосалон, сервіс і продаж запчастин. Варто зазначити, що загальна площа одного з найбільших офіційних дилерських центрів Mazda в Київському регіоні «ВіДі Скай Моторз» становить 2200 кв.м. Просторий сучасний шоурум на 580 кв.м. дозволяє розмістити весь модельний ряд Mazda, не обмежуючи при цьому простір для клієнтів. Комфортна зона відпочинку, безкоштовний доступ до мережі Інтернет за технологією Wi-Fi, дитячий куточок – усі ці та інші переваги дарує дилерський центр своїм відвідувачам.

Сервіс цілком відповідає стандартам бренду Mazda і включає 10 постів, у тому числі 1 пост мийки та 1 пост приймання. Щоденна про-

The year of 2014 will become the year of model range renovation for Nissan. Since May 2014, customers will be pleasantly surprised by the new Nissan Qashqai, and then, in September 2014, the updated Nissan X-Trail will be represented to admirers of the brand.

### MAZDA ViDi SKY MOTORS

In 2013, the team of the authorized ViDi Sky Motors dealership headed by its Director Olha Osnach sold 302 cars, which amounted to 31.9% of car sales of this brand in Kyiv region and 11.4% in Ukraine.

ViDi Sky Motors is a conceptual 3S complex integrating showroom, service and spare parts sales. It should be noted that the total area of ViDi Sky Motors, one of the largest authorized Mazda dealerships in Kyiv region, comprises 2200 sq. m. A spacious modern showroom with the area of 580 sq. m can accommodate the entire model range of Mazda cars, without imposing limitations on space for customers. A comfortable leisure area, free Internet access via Wi-Fi and a playroom for children are among the advantages, which the dealership offers to its visitors.

The service clearly meets the standards of Mazda brand and consists of 10 posts, including 1 car washer and 1 reception post. The daily throughput

пускає здатність станції технічного обслуговування складає близько 20 автомобілів, а всі цехи (підйомники, стенди тощо) обладнані за останнім словом техніки.

### СУБАРУ «ВІДІ СТАР МОТОРЗ»

Команда дилерського центру Субару «ВіДі Стар Моторз» під керівництвом директора Дениса Пухляка за результатами 2013 року передала ключі від нових автомобілів Subaru 244 щасливим власникам. Цей показник дорівнює 38% продажів усіх автомобілів Subaru у Київському регіоні й 20% в Україні та дозволив вдруге поспіти перше місце з продажу автомобілів серед дилерів Subaru в Україні.

Центр «ВіДі Стар Моторз» відповідає усім стандартам виробника та є одним із найбільших автоцентрів Subaru в Україні. Сучасний просторий шоурум площею 370 кв.м дозволяє представити весь модельний ряд автомобілів Subaru. Стильний і лаконічний інтер'єр, комфортна зона відпочинку, можливість безкоштовного доступу до мережі Інтернет, великий та зручний дитячий куточок та люб'язно запропонована персоналом чашка ароматної кави перетворюють відвідування дилерського центру на справжнє задоволення. Величезне панорамне вікно, що з'єднує шоурум і сервісну зону, дозволяє клієнту спостерігати за всіма етапами обслуговування свого автомобіля.

of the service station comprises about 20 cars, and all workshops (lifts, stands etc.) are equipped with the latest technologies.

### SUBARU ViDi STAR MOTORS

By the results of 2013, the team of Subaru ViDi Star Motors dealership headed by its Director Denys Pukhliak handed keys to new Subaru cars to 244 lucky owners. This figure amounts to 38% of all sales of Subaru cars in Kyiv region and 20% in Ukraine; it allowed taking the first place in car sales among Subaru dealers in Ukraine for the second time in a row.

ViDi Star Motors Center corresponds to all standards set by the manufacturer and is one of the largest Subaru auto centers in Ukraine. Modern spacious showroom with the area of 370 sq. m allows presenting the entire model range of Subaru vehicles. Stylish laconic interior, comfortable leisure area, the possibility of free Internet access, cozy children's playroom and a cup of delicious coffee offered by the personnel will make visiting the dealership true joy. Enormous panoramic window connecting the showroom and the service area allows clients watching all stages of their cars' maintenance.



Офіційний дилерський центр Mazda «ВіДі Скай Моторз»  
Authorized dealership Mazda ViDi Sky Motors



Офіційний дилерський центр Subaru «ВіДі Стар Моторз»  
Authorized dealership Subaru ViDi Star Motors



Сервіс «ВіДі Стар Моторз» відповідає всім вимогам бренда Subaru. 6 сервісних постів, у тому числі стэнд розвалу-сходження та пост мийки, забезпечують обслуговування до 25 автомобілів щодня. Кваліфікований персонал, новітні системи діагностики, найсучасніше устаткування й технології дозволяють гарантувати українським власникам автомобілів Subaru обслуговування високого класу.

На кінець першого кварталу 2014 року вже запланована релокація дилерського центру «ВіДі Стар Моторз» у нове більш зручне для клієнтів приміщення на території Міста Автомобілів «ВіДі Автосіті Кільцева», що, окрім того, забезпечить збільшення пропускної здатності сервісу.

#### ФОРД «ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ»

У 2013 році офіційний дилерський центр Форд «ВіДі Край Моторз» під професійним керівництвом директора Андрія Шевчука реалізував 849 автомобілів легкової та 230 одиниць комерційної групи, що разом складає 1 079 автомобілів та відповідає 25% офіційних продажів Ford у Київському регіоні або 7,6% в Україні. Уже вкотре за результатами року «ВіДі Груп» стала найбільшим продавцем комерційної групи автомобілів Ford в Україні. Завдяки цьому «ВіДі Край Моторз» міцно утримує другу та має всі підстави розраховувати на першу позицію в рейтингу дилерів Ford в Україні. Крім того, в 2013 році відбулись якісні зміни в роботі сервісного центру Форд «ВіДі Край Моторз»: була за-

ViDi Star Motors service corresponds to all requirements of Subaru brand. 6 service posts including a wheel alignment stand and a car wash ensure servicing of up to 25 cars per day. Highly skilled staff, advanced diagnostic systems, the most modern equipment and technologies allow the provision of Ukrainian Subaru owners with high-class services.

Until the end of the first quarter of 2014, it is planned to relocate ViDi Star Motors dealership to new and more convenient premises in the territory of Automobile City ViDi AutoCity Kiltseva, which, in addition, will provide the increase of the service throughput.

#### FORD ViDi KRAI MOTORS

In 2013, the authorized Ford ViDi Krai Motors dealership under professional leadership of its Director Andrii Shevchuk sold 849 passenger cars and 230 cars of commercial group that in total makes 1 079 cars and corresponds to 25% of official sales of Ford in Kyiv region, or 7.6% in Ukraine. For the umpteenth time at the end of the year, ViDi Group became the biggest seller of the commercial group of Ford cars in Ukraine. Due to this, ViDi Krai Motors firmly holds the second position and has every reason to bargain for the first position in the rating of Ford dealers in Ukraine. In addition, in 2013, there were qualitative changes in the work of Ford ViDi Krai Motors service center: the introduction of an interactive reception, and

проведена інтерактивна приймальня, організований он-лайн запис на сервіс. Це дозволило збільшити частку на ринку оригінальних запчастин Ford до 17,5%.

«ВіДі Край Моторз» — концептуальний 3S комплекс, що об'єднує автосалон, сервіс і продаж запчастин. Сервіс «ВіДі Край Моторз» повністю відповідає сучасним стандартам бренда та налічує 13 постів, у тому числі 1 пост мийки та 2 пости приймання. Пропускна здатність станції технічного обслуговування становить до 45 автомобілів Ford щодня. Колектив станції регулярно проходять навчання та тестування за програмами заводу-виробника.

#### СІТРОЕН «ВІДІ ЕЛЕГАНС»

Здавалося б, ще зовсім недавно відчинив свої двері шанувальникам вишуканих французьких автомобілів Citroën центр «ВіДі Елеганс» — перший 3S комплекс, побудований за новими стандартами бренда.

І ось залишився позаду ще один рік старанної роботи, протягом якого дружна команда «ВіДі Елеганс» на чолі з директором Валерієм Пилипчуком радувала своїх клієнтів різноманітними акціями, спеціальними пропозиціями та чудовим сервісом. Усього клієнтами «ВіДі Елеганс» минулого року було придбано 467 автомобілів Citroën, що забезпечило частку у 35,89% у Київському регіоні і 10,4% в Україні.

implementation of making on-line appointments for service. This allowed increasing the market share of the original Ford parts to 17.5%.

ViDi Krai Motors is a conceptual 3S complex integrating showroom, service and spare parts sales. The service of ViDi Krai Motors clearly meets the standards of Ford brand and includes 13 posts, among them 1 car washer and 2 reception posts. The throughput of the service station comprises up to 45 Ford cars per day. The staff of station are regularly trained and tested by the manufacturer programs.

#### CITROEN ViDi ELEGANCE

It seems that only some few months have passed since Citroën ViDi Elegance, the first 3S complex constructed according to new brand standards, opened its doors for the admirers of the elegant French vehicles.

Now another year of hard work has raced by, during which the united team of ViDi Elegance headed by its Director Valerii Pylypchuk pleased its customers with various promotions, special offers and excellent service. In total, last year the customers of ViDi Elegance purchased 467 Citroën cars, which is equal to 35.89% share in Kyiv region and 10.4% in Ukraine.



Офіційний дилерський центр Ford «ВіДі Край Моторз»  
Authorized dealership Ford ViDi Krai Motors



Офіційний дилерський центр Citroën «ВіДі Елеганс»  
Authorized dealership Citroën ViDi Elegance



За даними дистриб'ютора ТОВ «Пежо Сітроен Україна», «ВіДі Елеганс» посів друге місце за обсягами продажів автомобілів в Україні. Разом з тим, за результатами конкурсу на кращого дилера з продажу автомобілів Citroën C-Elysee, «ВіДі Елеганс» посів перше місце, а консультанти відділу продажу були нагороджені цінними подарунками – новенькими планшетами iPad. Також команда «ВіДі Елеганс» посіла друге місце з продажу страхових продуктів через програму Gras Savoye Ukraine і друге місце з продажу кредитних програм Citroën Finance у співпраці з банком ПАТ «Креді Агріколь Банк» у всій дилерській мережі. Спільними зусиллями сервісу було здобуто перше місце в українській мережі Citroën з якості складання карт несправності автомобіля FIC та друге місце з якості складання технічних звітів з удосконалення автомобіля CRI.

У салоні «ВіДі Елеганс» завжди представлені класичні та новітні моделі, серед яких шанувальники легендарного французького бренду обов'язково оберуть автомобіль, який якнайкраще відповідатиме їхнім уподобанням. Також до уваги клієнтів широкий вибір комерційних автомобілів, надзвичайна універсальність і надійність яких здатна підвищити продуктивність та прибутковість будь-якого бізнесу.

According to the distributor of Peugeot Citroën Ukraine LLC, ViDi Elegance took the second place by volumes of car sales in Ukraine. At the same time, by the results of the competition for the best dealer in sales of Citroën C-Elysee vehicles, ViDi Elegance won the first place, and consultants of sales department were awarded with presents – brand new iPad tablets. In addition, the team of ViDi Elegance took the second place in sales of insurance products through Gras Savoye Ukraine Program, and the second place in the entire dealer network in sales of Citroën Finance loan programs in cooperation with Credit Agricole Bank PJSC. By joint efforts of the service, it won the first place in Citroën Ukrainian Network for quality of mapping car faults FIC, and the second place for quality of drawing CRI technical reports on vehicle improvement.

ViDi Elegance showroom always offers both classical and modern models, among which the fans of this elegant French brand will undoubtedly find a car meeting all their requirements. In addition, the showroom can boast a wide range of commercial cars, universality and reliability of which may add greatly to the performance and profitability of every business line.

До послуг клієнтів – створений за всіма стандартами бренду просторий шоурум загальною площею 380 квадратних метрів, який дозволяє розмістити 8 автомобілів із модельного ряду Citroën. Відчуття комфорту в салоні створюється завдяки вільному доступу світла, наявності затишної зони відпочинку та безкоштовного Wi-Fi.

Сервіс «ВіДі Елеганс» налічує 6 постів, у тому числі 1 пост мийки. Пропускна спроможність станції технічного обслуговування становить до 40 автомобілів Citroën щодня.

### ПЕЖО «ВІДІ АВЕНЮ»

Колектив офіційного дилерського центру Пежо «ВіДі Авеню», очолюваний директором Сергієм Калюжним, у 2013 році реалізував 1 012 автомобілів та збільшив свою частку продажів до 46,9% у Київському регіоні та 16,4% в Україні.

Центр «ВіДі Авеню» повністю відповідає стандартам бренду Peugeot. Стильний шоурум площею 420 кв.м. дозволяє організувати експозицію з 7 автомобілів як легкової, так і комерційної групи.

Дилерський центр «ВіДі Авеню» має статус офіційного дилера Peugeot в Україні та працює відповідно до високих вимог виробника. Усі автомобілі, придбані в дилерському центрі, мають гарантію 24 місяці без обмеження пробігу. Сервісний центр «ВіДі Авеню» використовує у всіх виробничих процесах найсучасніші технології та обладнання, а його 9 сервісних постів дозволяють без черг обслуговувати до 35 автомобілів щодня.

Під час проведення технічного обслуговування працівники сервісу використовують виключно рекомендовані виробником технології та матеріали, а також тільки оригінальні запасні частини. Всі роботи на станції технічного обслуговування автомобілів проводяться відповідно до стандартів виробника бренду Peugeot.

Купуючи автомобіль в офіційного дилера «ВіДі Авеню», клієнти завжди можуть бути впевнені в постійній підтримці від служби Peugeot Assistance, яка працює 24 години на добу, 7 днів на тиждень, 365 днів на рік.

Clients have a possibility to enjoy a spacious modern showroom with the area of 380 sq. m, which was built in accordance with all brand standards and allows accommodating up to 8 cars of Citroën model range. The sense of comfort in the showroom is achieved due to unrestricted light, comfortable leisure area and free Wi-Fi access.

ViDi Elegance service area comprises 6 posts, including 1 car wash. The throughput of the service station comprises up to 40 Citroën cars per day.

### PEUGEOT ViDi AVENUE

In 2013, the staff of the authorized dealership Peugeot ViDi Avenue headed by its Director Serhii Kaliuzhnyi sold 1 012 cars and increased its sales exposure to 46.9% in Kyiv region and to 16.4% in Ukraine.

ViDi Avenue center is fully compliant with the standards of Peugeot brand. Stylish showroom with the area of 420 sq. m allows the exposition of 7 vehicles of both passenger and commercial groups.

The dealership ViDi Avenue has the status of the authorized Peugeot dealer in Ukraine and operates in accordance with high requirements of the manufacturer. All the cars purchased in the dealership have a 24 months warranty with no mileage limitation. ViDi Avenue service center uses advanced technologies and equipment in all production processes, and its 9 service posts allow servicing up to 35 cars per day without queues.

During maintenance, service workers use only technologies and materials recommended by the manufacturer, as well as original spare parts only. All works at the service station are performed according to the standards of the manufacturer of Peugeot brand.

When buying car of the authorized ViDi Avenue dealer, customers can always be sure of constant support from Peugeot Assistance service, which operates 24 hours per day, 7 days per week, 365 days per year.



Офіційний дилерський центр Peugeot «ВіДі Авеню»  
Authorized dealership Peugeot ViDi Avenue

ЦЕНТР ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ З ПРОБІГОМ «ВІДІ АВТОМАРКЕТ»

Біографія автомобіля розпочинається із моменту його придбання. Власник сам пише його історію, доповнюючи її кілометрами доріг, якістю обслуговувань та ремонтів. Проте в біографії мало не кожного автомобіля рано чи пізно настає період зміни власника. Центр продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет» створений для того, щоб зробити все потрібне для знаходження автомобілю нового гідного власника, а для продавця та покупця – безпечних та комфортних умов такого продажу. У «ВіДі Автомаркет» під керівництвом директора Алли Нечипоренко кожен автомобіль, що пропонується для продажу, проходить якісну передпродажну підготовку та має повний пакет документів.

Працівники «ВіДі Автомаркет» мають належний рівень фахової підготовки з питань оцінки, діагностики та продажу автомобілів з пробігом, а діяльність підприємства зосереджена у напрямках:

- обміну автомобілів з пробігом на нові за програмою трейд-ін;
- обміну автомобілів з пробігом на інші автомобілі з пробігом;
- викупу автомобілів з пробігом;

ViDi AUTOMARKET CENTER OF USED CAR SALES

Life history of a car begins with the moment of its purchase. The owner writes its story himself/herself, complementing it with kilometers of roads and the quality of maintenance and repair. However, in life history of almost every car eventually comes a time when it changes its owner. ViDi Automarket Center of Used Car Sales was established in order to do everything that is needed to find a new worthy owner for a car, and provide safe and comfortable conditions of purchase for buyers and sellers. In ViDi Automarket headed by its Director Alla Nechyporenko, every car offered for sale undergoes quality presales inspection and is supplied with a full set of documents.

ViDi Automarket employees have the appropriate level of professional training concerning evaluation, diagnostics and used car sales, and activities of the enterprise are concentrated in such spheres as:

- exchange of used cars for new ones under trade-in program;
- exchange of used cars for other used cars;
- buying out used cars;



Центр продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет»  
ViDi Automarket Center of Used Car Sales

- приймання автомобілів з пробігом на зберігання та комісію;
- продажів автомобілів з пробігом.

Кожен клієнт, звертаючись до Центру продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет», може бути впевненим у тому, що йому було запропоновано автомобіль з бездоганною репутацією. Розпочинаючи створювати його нову автомобільну історію, новий власник отримає все необхідне для того, щоб не сумніватись у своєму виборі, а саме:

- товар, щодо якого здійснена професійна передпродажна підготовка, за розумною ринковою ціною;
- всю необхідну супровідну документацію та необмежені часом консультації фахівців;
- переваги Програми лояльності «ВіДі АвтоСіті»;
- можливість придбати автомобіль в кредит та отримати на місці послуги із страхування;
- високий рівень сервісного обслуговування.

В основу діяльності Центру продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет» покладені виключно перевірені різними брендами технології обслуговування. Звертаючись до «ВіДі Автомаркет», клієнт отримує унікальну можливість цивілізовано та безпечно придбати автомобіль з уже розпочатою дорожньою історією. Гідно дописати її продовження – відповідальне і непросте завдання. Проте якщо скористатися порадами та рекомендаціями професіоналів «ВіДі Автомаркет», воно стане цілком простим та зрозумілим.

Протягом 2013 року Центром продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет» було реалізовано 271 авто, з яких за програмами Trade-in – 144 авто, комісійних – 127 авто. План продажів Центру продажу автомобілів з пробігом «ВіДі Автомаркет» на 2014 рік становить 387 автомобілів.

- acceptance of used cars for responsible storage and commission;
- sale of used cars.

Each client addressing ViDi Automarket Center of Used Car Sales can be sure that he/she was offered a car with an impeccable reputation. Starting to create its new automotive history, the new owner will get everything needed in order to be sure of his/her choice, including:

- a product at a reasonable market price, which has undergone professional presales inspection;
- all necessary supporting documentation and unlimited consultations of experts;
- benefits of ViDi AutoCity Loyalty Program;
- possibility to buy a car on credit and receive on-site insurance services;
- service of high level.

In its activity, ViDi Automarket Center of Used Car Sales is guided only by the tested service technologies of different brands. When addressing ViDi Automarket, a customer receives a unique opportunity to buy a car with already started life history in a civilized and safe way. To write a worthy history continuance is a responsible and difficult task. However, if you use the tips and tricks of ViDi Automarket professionals, this task will become simple and clear.

During 2013, ViDi Automarket Center of Used Car Sales sold 271 cars, of which 144 used cars under Trade-in program, and 127 commission cars. In 2014, ViDi Automarket Center of Used Car Sales plans to sell 387 used cars.



Спираючись на дев'ятнадцятирічний досвід в автомобільному бізнесі, бажаючи охопити обслуговуванням киян та жителів Київської області, що мешкають на лівому березі Дніпра, у 2012 року «Віді Груп» почала реалізацію нового інвестиційного проекту зі створення другого Міста Автомобілів - «Віді АвтоСіті Аеропорт», що мало б бути розташоване на ділянці обабіч траси «Київ-Бориспіль» біля повороту до Міжнародного аеропорту «Бориспіль». Нова локація була вибрана не випадково, а з ретельним врахуванням переваг такого розташування для майбутніх відвідувачів, наявності швидкісної транспортної магістралі, насамперед, для організації тест-драйвів.

Першим досягненням менеджменту Міста Автомобілів «Віді АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль) на чолі з генеральним директором Артемом Ткаченком стало відкриття у 2013 році концептуального дилерського 3S комплексу Nissan – «Віді Армада», команда якого під керівництвом директора Максима Турченка за результатами року спромоглась реалізувати 204 автомобілі.

Паралельно тривали активні роботи із будівництва концептуального дилерського центру Інфініті «Віді Ліберті», які були закінчені напередодні його відкриття у листопаді місяці звітного року. У новому автосалоні передбачено все для комфортного придбання та обслуговування автомобілів Infiniti, зокрема просторий шоурум площею 550 кв.м., сервісний центр із найсучаснішим діагностичним, підйомним і ремонтним обладнанням, кваліфікований персонал. За результатами 2013 року з салону було реалізовано 86 автомобілів Infiniti.

In 2012, relying on the nineteen-year experience in the automotive business and wishing to extend service coverage on Kyiv citizens and residents of Kyiv region living on the left bank of the Dnipro, ViDi Group launched a new investment project on creation of the second Automobile City – ViDi AutoCity Airport, which should be located on a land plot along the highway «Kyiv-Boryspil» at the turn to Boryspil International Airport. The new location was not chosen at random but with careful consideration of advantages of such place for future visitors and the availability of high-speed traffic artery to organize test drives.

The first achievement of the management of Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil) headed by General Director Artem Tkachenko was the opening in 2013 of 3S conceptual Nissan dealer complex ViDi Armada, the team of which under the leadership of Maksym Turchenko managed to sell 204 cars by the results of the year.

At the same time, there continued an active work on building conceptual dealership Infiniti ViDi Liberty, which was completed shortly before its opening in November of the reporting year. The new auto dealership provides everything for comfortable purchase and maintenance of Infiniti

cars, including spacious showroom with the area of 550 sq. m, service center with the latest diagnostic, repair and lifting equipment and qualified personnel. According to the results of 2013, this auto dealership sold 86 Infiniti cars.

In addition, in the second half of 2013, there was started the construction of two new objects – Peugeot ViDi Vanguard and Honda ViDi Insight.

In October 2013, Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil) introduced and implemented a new unique service in Kyiv – ViDi Airport Service, which gives its clients the opportunity of:

- безкоштовного трансферу до терміналів Міжнародного аеропорту Бориспіль та зустрічі в аеропорту після прильоту (24 години на добу);
- зберігання автомобіля на вигідних умовах з гарантуванням його безпеки;
- технічного обслуговування та/або мийки автомобіля.

- free transfer to the terminals of Boryspil International Airport and meeting at the Airport upon arrival (24 hours a day);
- storage of the car on favorable conditions with the guarantee of its safety;
- maintenance and/or car wash.



Новий рівень комфорту для Клієнтів Міста Автомобілів «Віді АвтоСіті», які подорожують!

## «Віді Аеропорт Сервіс»

Ми доставимо Вас в аеропорт «Бориспіль», у той час, коли Ваш автомобіль проходить технічне обслуговування та буде надійно зберігатися в одному з дилерських центрів «Віді АвтоСіті Бориспіль» протягом Вашої подорожі. Після прибуття повідомте нам час і номер рейсу, і ми зустрінемо Вас в аеропорту.

Замовити послугу «Віді Аеропорт Сервіс» можна за телефоном або на сайті:  
**(044) 591-77-79, 591-70-70 - [www.vidi-autocity.com](http://www.vidi-autocity.com)**

**ПЕРЕВАГИ послуги «Віді Аеропорт Сервіс»:**

Економія часу на технічне обслуговування автомобіля	Мийка автомобіля перед Вашим поверненням з подорожі	Безкоштовне зберігання Вашого автомобіля*	Трансфер в аеропорт «Бориспіль» та зустріч після прильоту	Гарантія безпеки Вашого автомобіля	Послуга доступна цілодобово сім днів на тиждень



Головним позитивним результатом минулого 2013 року є те, що підприємства Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Одеса» під керівництвом генерального директора Володимира Долгова спромоглися збільшити власну частку продажів як на місцевому ринку, так і в цілому на ринку України. Попри те, що у 2013 році ринок України зменшився на 7,4%, а ринок Одеси – майже на 8%, продажі наших підприємств залишилися і становили сукупно 620 автомобілів, що дозволило збільшити частку продажів на місцевому ринку до 6,6%.

#### ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА «ВІДІ ПАЛЬМІРА»

У 2013 році колектив Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра», очолюваний директором Артуром Гольдманом, реалізував 308 автомобілів та збільшив частку ринку з 42,7% до 45,3% від обсягу усіх офіційних продажів Toyota в Одеському регіоні.

The main positive result of 2013 is the fact that the enterprises of Automobile City ViDi AutoCity Odesa headed by General Director Volodymyr Dolgov managed to increase its own share of sales on the domestic market and in Ukraine. Despite the fact that in 2013 the market in Ukraine decreased by 7.4% and the market in Odesa by almost 8%, the sales of our enterprises remained and totalled to 620 cars, which allowed increasing the share of sales in the local market to 6.6%.

#### TOYOTA CENTER ODESA ViDi PALMIRA

In 2013, the team of Toyota Center Odesa ViDi Palmira headed by its Director Artur Holdman sold 308 cars and increased its market share from 42.7% to 45.3% of all official sales of Toyota in Odesa region.

Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра» – інноваційний дилерський центр, у якому представлений весь модельний ряд Toyota, що офіційно імпортується в Україну. У центрі в наявності всі переваги для найбільш зручного придбання автомобіля та його якісного обслуговування. Просторий шоурум, привітність та професіоналізм консультантів, зручність і бездоганний комфорт – відмінні особливості Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра». У салоні працюють фінансові та страхові консультанти, клієнтам доступний безкоштовний і безпечний тест-драйв, послуга трейд-ін тощо.

Сервіс Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра» загальною площею в 700 кв.м. забезпечує пропускну здатність станції на рівні 25 автомобілів щодня або близько 8 тисяч автомобілів на рік. Високопрофесійний персонал, сучасне обладнання, склад оригінальних запасних частин і аксесуарів, гарантія та контроль якості обслуговування стали візитною картою Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра».

Вагомим досягненням дилерського центру в 2013 році стало підвищення рівня задоволеності клієнтів сервісу на 10%.

#### ХОНДА ЦЕНТР ОДЕСА «ВІДІ ДРАЙВ МОТОРЗ»

Офіційний дилерський центр Хонда «ВіДі Драйв Моторз» пропонує клієнтам весь модельний ряд, який офіційно імпортується в Україну. У 2013 році колектив автоцентру під керівництвом директора Владислава Казанжі посів перше місце в Одеському регіоні та сьоме місце у дилерській мережі Honda в Україні, передавши у власність одеситам 154 нових автомобілів. За результатами року частка продажів в регіоні зросла з 70% до 72%. Досягненню позитивних результатів діяльності сприяли професіоналізм колективу та високий рівень послуг центру. Його клієнти мали можливість у спокійній атмосфері обрати та випробувати вподобаний автомобіль, скористатися комплексом фінансових послуг та в комфортних умовах очікувати на його обслуговування на станції технічного обслуговування.

Рівень покриття сервісом парку автомобілів у регіоні перевищував 50%. Станція технічного обслуговування «ВіДі Драйв Моторз» розташована в приміщеннях площею 500 кв.м. і є однією з найбільших

Toyota Center Odesa ViDi Palmira is an innovative dealership representing the entire model range of Toyota cars officially imported to Ukraine. The center has all advantages of most comfortable purchase of a car and its quality servicing. Spacious showroom, friendliness and professionalism of consultants, convenience and impeccable comfort are distinct features of Toyota Center Odesa ViDi Palmira. Financial and insurance consultants are available inside; clients are offered free and safe test drive as well as trade-in service.

The service of Toyota Center Odesa ViDi Palmira covers the total area of 700 sq. m and has a throughput of more than 25 cars a day, which is about 8 000 cars per year. Highly professional staff, modern equipment, warehouse with original spare parts and accessories, warranty and service quality control became the hallmark of Toyota Center Odesa ViDi Palmira.

A significant achievement of the dealership in 2013 was the increase in the level of client satisfaction by 10%.

#### HONDA CENTER ODESA ViDi DRIVE MOTORS

The authorized Honda dealership ViDi Drive Motors offers its clients the entire model range officially imported to Ukraine. In 2013, the staff of the auto center headed by its Director Vladyslav Kazanji took the first place in Odesa region and the seventh in Honda dealer network in Ukraine by selling 154 new cars to Odesa citizens. As a result of the year, the share of sales in the region increased from 70% to 72%. Professionalism of the team and high level of services in the center contributed to achieving positive results. Its clients had an opportunity in a relaxed atmosphere to choose and test a car they liked and use a complex of financial services while waiting for service at service stations in a comfortable environment.

The level of service coverage of the motor vehicle fleet in the region exceeded 50%. ViDi Drive Motors service station is located on the premises with the area of 500 sq. m and is one of the largest Honda stations in the



Офіційний дилерський центр Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра»  
Authorized dealership Toyota Center Odesa ViDi Palmira



станцій Honda у південному регіоні. Велика потужність сервісу дозволяє уникати черг та обслуговувати до 20 автомобілів на день або 6 тис. автомобілів на рік. Наявність спеціалістів, які проходять професійне навчання за програмою виробника, а також сучасного обладнання дозволяє надавати клієнтам послуги найвищої якості.

### ПЕЖО ЦЕНТР ОДЕСА «ВІДІ КОНКОРД»

Офіційний дилерський центр Пежо «ВіДі Конкорд» розпочав свою роботу в лютому 2011 року. Таку назву салону обрали не випадково: у перекладі з французької вона означає «гармонія». У своїй діяльності працівники дилерського центру завжди прагнуть до гармонійних партнерських відносин з клієнтами, тому що їхня мета – стати надійним другом для шанувальників легендарного французького бренду.

southern region. Powerful service allows avoiding queues and servicing up to 20 cars a day or 6 thousand cars per year. Availability of specialists who undergo professional education under the manufacturer's program as well as modern equipment allow providing clients with high quality services.

### PEUGEOT CENTER ODESA ViDi CONCORD

The authorized Peugeot dealership ViDi Concord started its operation in February 2011. Such a name was not chosen by chance: in translation from French, it means «harmony». In their activities, employees of the dealership always aspire to a harmonious partnership with clients, as their goal is to become a trusted friend for the admirers of this legendary French brand.

У 2013 році команда офіційного дилерського центру Пежо «ВіДі Конкорд» під керівництвом директора Юрія Музики реалізувала 158 автомобілів та повторила результат попереднього року, забезпечивши частку у 52% у всіх продажах бренду в Одеському регіоні. Рівень покриття сервісом парку автомобілів у регіоні становив більше 60%.

Салон офіційного дилерського центру Пежо «ВіДі Конкорд» повністю відповідає стандартам бренду Peugeot. Стильний шоурум площею 264 кв.м. дозволяє вільно розмістити 8 не тільки легкових автомобілів, але й автомобілів комерційної групи Peugeot.

In 2013, the team of the authorized dealership Peugeot ViDi Concord headed by its Director Yurii Muzyka sold 158 cars and equalled the result of the previous year, providing the share of 52% of all sales of the brand in Odesa region. The level of service coverage of the motor vehicle fleet in the region exceeded 60%.

ViDi Concord auto dealership is fully compliant with the standards of Peugeot brand. Stylish showroom with the area of 264 sq. m can easily arrange 8 passenger cars as well as the cars of Peugeot commercial group.



Офіційний дилерський центр Honda «ВіДі Дрім Моторз»  
Authorized dealership Honda ViDi Dream Motors



Офіційний дилерський центр Peugeot «ВіДі Конкорд»  
Authorized dealership Peugeot ViDi Concord

У 2013 році ринок страхових послуг залишався найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загалом на ринку працювали 345 страхових компаній, що здійснювали види страхування відмінні від страхування життя («non-life» СК).

In 2013, the insurance market remained the most capitalized among other non-bank financial markets. Overall, 345 insurance companies operated on the market and carried out insurance types other than life insurance («non-life» insurance companies).

За результатами 2013 року команда ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» на чолі з директором Юлією Кугаєвською досягла наступних результатів:

By the results of 2013, the team of IC ViDi-Insurance ALC headed by its Director Yuliia Kuchaievska achieved the following results:

- на ринку страхових послуг – 0,19% (0,20% в 2012 році);
- на ринку КАСКО – 1,44% (1,20% в 2012 році).

- on the market of insurance services – 0.19% (0.20% in 2012);
- on the hull insurance (KASKO) market – 1.44% (1.20% in 2012).

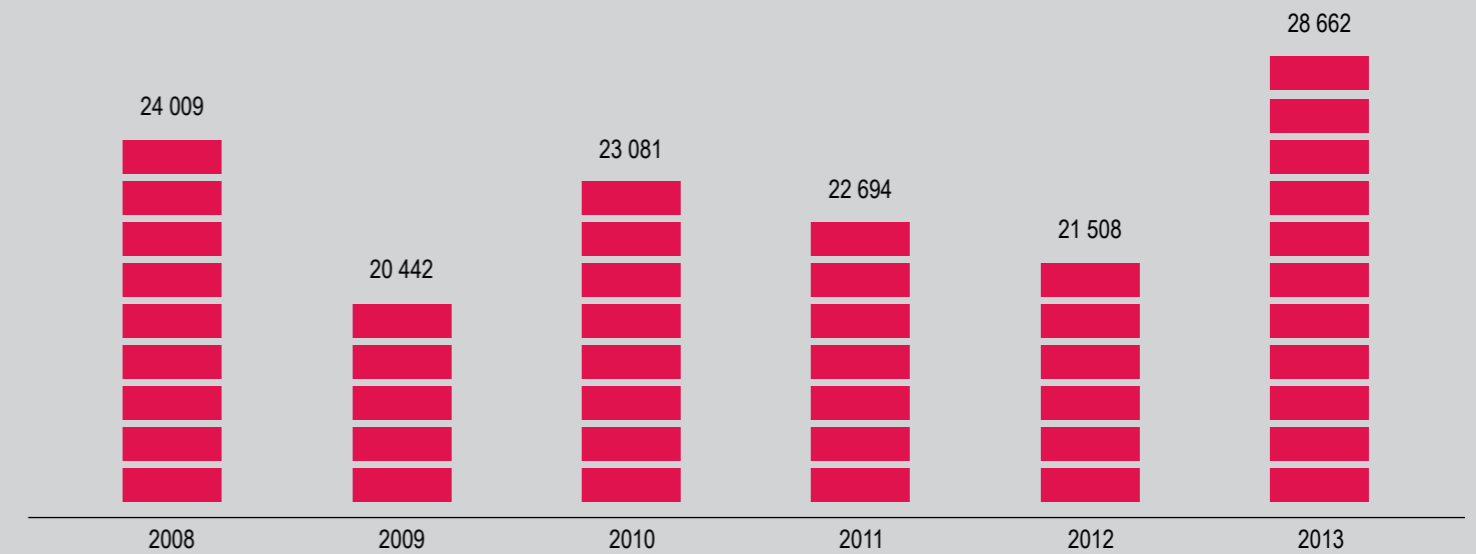
ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» пропонує своїм клієнтам широкий спектр фінансових продуктів, зокрема, великий з вибору програм страхового захисту насамперед інтересів автовласників. Працюючи на страховому ринку понад 6 років, ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» набула безцінного досвіду роботи з клієнтами та автомобільними компаніями, щороку демонструючи позитивну динаміку зростання.

IC ViDi-Insurance ALC provided its clients with a wide spectrum of financial products, including a large choice of insurance coverage programs, primarily of car owners' interests. Working in the insurance market for over 6 years, IC ViDi-Insurance ALC has gained invaluable experience of working with clients and car companies, showing positive dynamics of growth each year.

Main Indicators of Insurance Market Activity and Its Dynamics

	2011	2012	2013	Growth Rate	
				2012 / 2011	2013 / 2012
				%	%
<b>The number of insurance contracts concluded during the reporting period, thous. items</b>					
Number of contracts, except for contracts of compulsory insurance of traffic accidents, including:					
with insurers - natural persons	26 418.7	29 782.3	80 345.0	12.7	169.8
Number of contracts of compulsory individual insurance of traffic accidents	587 768.0	142 952.0	97 952.0	-75.7	-31.5
<b>Insurance activity, mln UAH</b>					
Gross insurance premiums, including:					
life insurance	1 346.4	1 809.5	2 476.7	34.4	36.9
Gross insurance payments, including:					
life insurance	70.6	82.1	149.2	16.3	81.7
Level of gross payouts, %	21.4%	23.9%	16.2%	-	-
Net insurance premiums	17 970.0	20 277.5	21 551.4	12.8	6.3
Net insurance payouts	4 699.2	4 970.0	4 566.6	5.8	-8.1
Level of net payouts, %	26.2%	24.5%	21.2%	-	-

■ Обсяг ринку страхових послуг в Україні в динаміці, млн. грн / The Volume of the Insurance Market in Ukraine in Dynamics, mln UAH



■ Темпи приросту валових страхових премій (до аналогічного періоду минулого року), % / The Growth Rate of Gross Insurance Premiums (compared to the same period of the previous year), %





## Основні показники ринку автострахування в Україні / Key Indicators of Insurance Market in Ukraine

Вид автострахування / Type of Car Insurance	Валові страхові премії, млн. грн / Gross Insurance Premiums, mln UAH		Валові страхові виплати, млн. грн / Gross Insurance Payouts, mln UAH		Рівень валових страхових виплат, % / Level of Insurance Payouts, %		Темп приросту, % 2013/2012 / Growth Rate, % 2013/2012		Частка ринку автострахування (вал.страх. премії), % / Car Insurance Market Share (gross insurance premiums), %	
	2012	2013	2012	2013	станом на 31.12.2012 / As of 31.12.2012	станом на 31.12.2013 / As of 31.12.2013	валові страхові премії / Gross Insurance Premiums	валові страхові виплати / Gross Insurance Payments	2012	2013
	КАСКО / Hull Insurance	3 499,4	3 735,2	1 476,8	1 547,5	42,2%	41,4%	6,7%	4,8%	56,0%
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів / Compulsory insurance of civil liability of land vehicle owners	2 405,1	2 505,8	953,8	960,9	39,7%	38,3%	4,2%	0,7%	38,5%	37,6%
«Зелена карта» / Green Card	347,5	428,3	85,8	100,6	24,7%	23,5%	23,3%	17,2%	5,6%	6,4%
<b>Усього / Total</b>	<b>6 252,0</b>	<b>6 669,3</b>	<b>2 516,4</b>	<b>2 609,0</b>	<b>40,2%</b>	<b>38,0%</b>	<b>6,7%</b>	<b>1,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Обсяг ринку КАСКО в розрізі валових страхових премій в 2013 році становив 3 735 млн. грн, що на 6,7% перевищувало обсяги попереднього року. / The market volume of hull insurance by gross insurance premiums in 2013 amounted to UAH 3 735 billion, which is 6.7% higher than the previous year.

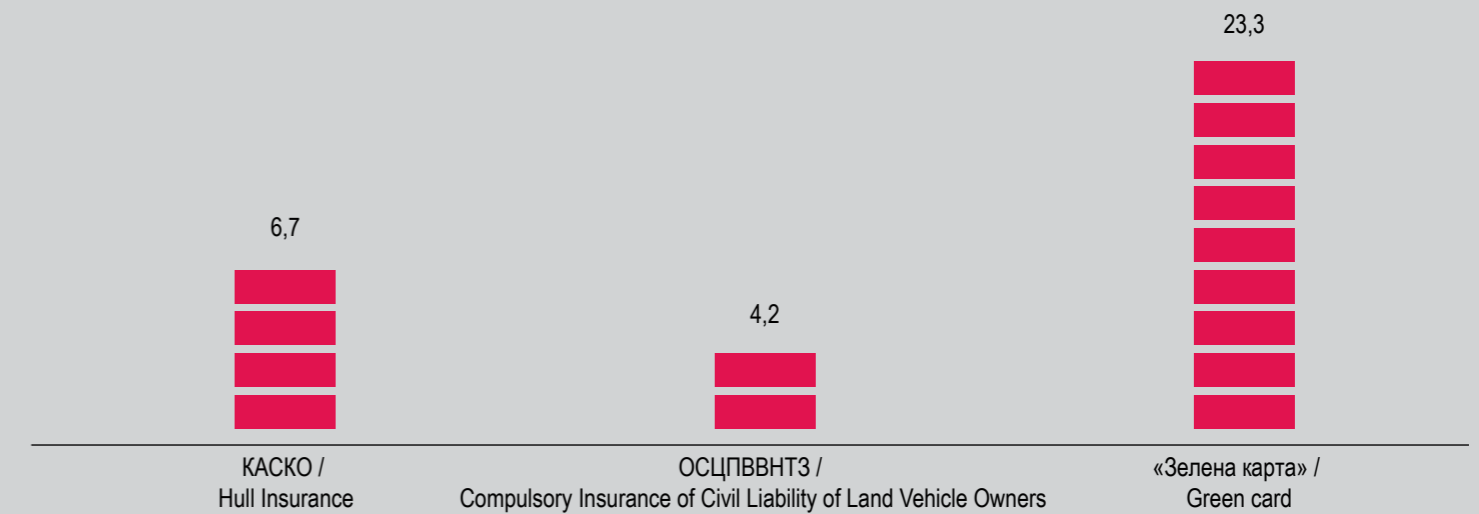
Стратегія ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» спрямована на досягнення провідних позицій на ринку професійного автомобільного страхування, а компанія активно розвиває напрям автомобільного страхування та пропонує надійні та якісні страхові продукти з високим рівнем сервісу для клієнтів.

Багаторічний досвід, наявність практичного партнерства ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» з одним із найбільших у Європі Міст Автомобілів – «ВіДі АвтоСіті» дозволяють йому найкращим чином розуміти потреби автомобілістів із наданням їм всебічного захисту на професійному рівні, оперативно виконувати свої зобов'язання з відновлювального ремонту. ТДВ «СК «ВіДі-Страхування» має 11 безстрокових ліцензій на добровільні види страхування. У 2013 році компанія активно працювала над оптимізацією бізнес-процесів, з шляхів налагодження нових партнерств, розробкою і впровадженням спільно із банками інноваційних продуктів, а також удосконаленням сервісу для клієнтів.

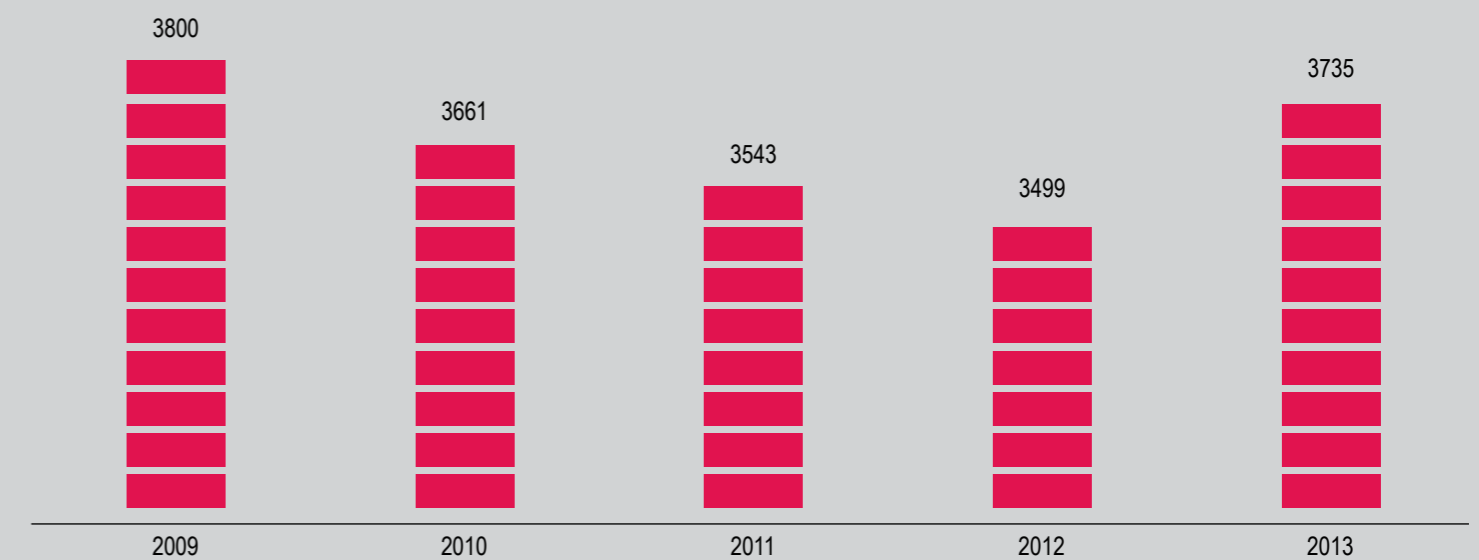
The strategy of IC ViDi-Insurance ALC is aimed at reaching leading positions in the market of professional car insurance, and the Company actively develops car insurance business line and provides its clients with reliable and high-quality insurance products with a high level of service.

Years of experience and the availability of practical partnership of IC ViDi-Insurance ALC with one of Europe's largest Automobile City – ViDi AutoCity – allows understanding the needs of motorists in the best possible way and providing them with comprehensive protection at the professional level, as well as swiftly fulfilling its obligations on restoring repair. IC ViDi-Insurance ALC has 11 perpetual licenses for voluntary insurance. In 2013, the Company actively worked on optimization of business processes, the ways of establishing new partnerships, development and implementation of innovative products together with the banks as well as improvement of customer service.

■ Темпи приросту валових страхових премій автострахування, 2013 р. (до аналогічного періоду минулого року), % / The Growth Rate of Gross Car Insurance Premiums, 2013 (compared to the same period of the previous year), %



■ Обсяг ринку КАСКО в динаміці, млн грн / The Volume of Hull Insurance Market in Dynamics, mln UAH



## ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ У 2013 РОЦІ.

У 2013 році обсяг страхових премій ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» за всіма видами страхування становив 54,6 млн. грн, що на 25,0% перевищило обсяги попереднього року. Обсяг валових страхових виплат у 2013 році становив 24,2 млн. грн., що на 144,0% більше обсягу 2012 року. Взагалі, за період 2011-2013 років обсяг страхових платежів компанії зріс майже у 2 рази, а середньорічний темп приросту сягнув 34,0%. Переважну частину валових надходжень страхових премій забезпечило страхування КАСКО – на суму близько 53,7 млн. грн або 98,0% від усіх страхових платежів.

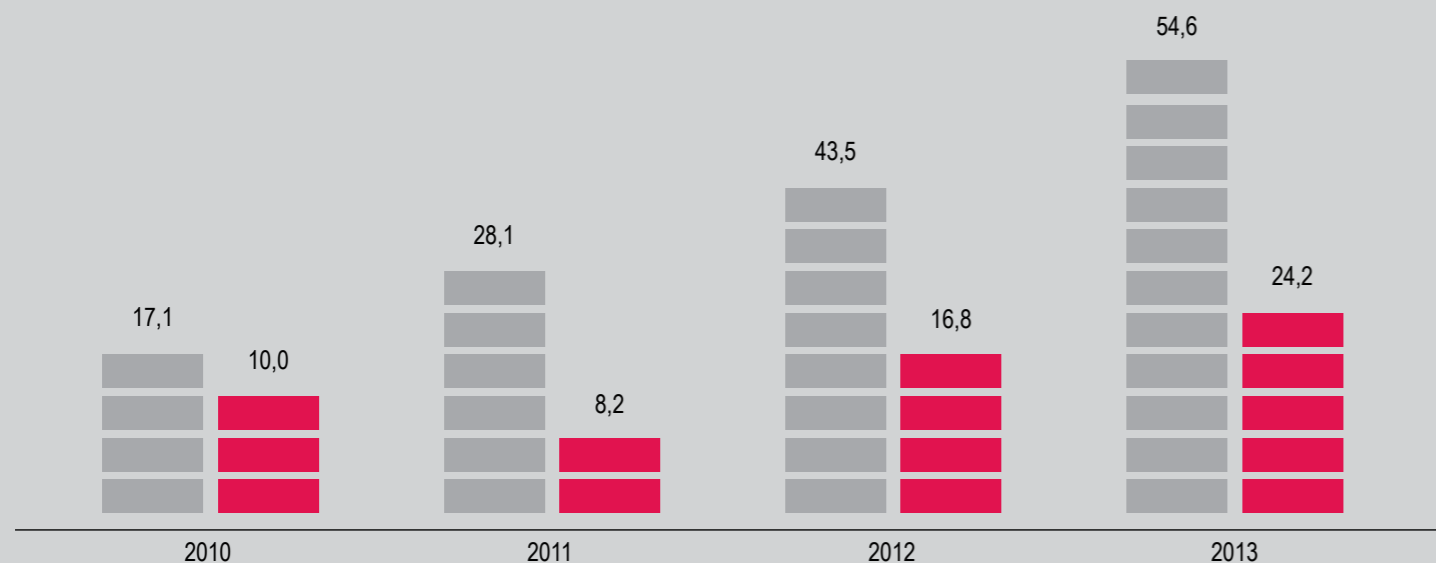
У 2013 році кількість клієнтів зросла на 131%. При цьому кожний третій автомобіль, що був реалізований в автоцентрах Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» був застрахований за договором КАСКО у ТДВ «СК «ВіДі-Страховання». На кінець 2013 року кількість автоцентрів, страховим партнером яких було ТДВ «СК «ВіДі-Страховання», зросла до шістнадцяти.

## MAIN RESULTS OF ACTIVITY IN 2013.

In 2013, the volume of insurance premiums of IC ViDi-Insurance ALC on all types of insurance amounted to UAH 54.6 mln, which is 25.0% more than the volume of the previous year. The volume of gross insurance payouts in 2013 amounted to UAH 24.2 mln, which is 144.0% more than in 2012. In general, during the period of 2011-2013, the amount of insurance payments of the Company grew almost in 2 times, and the average annual growth rate reached 34.0%. Most part of the gross proceeds of insurance premiums was provided by hull insurance amounting to UAH 53.7 mln or 98.0% of total insurance payments.

In 2013, the number of clients increased by 131%. At the same time, every third car sold in the auto centers of Automobile City ViDi AutoCity was insured under the hull insurance contract of IC ViDi-Insurance ALC. At the end of 2013, the number of auto centers, which insurance partner was IC ViDi-Insurance ALC, equalled 16.

■ Страхові платежі, млн грн / Insurance payments, mln UAH  
■ Страхові виплати, млн грн / Insurance payouts, mln UAH



## СПІВПРАЦЯ З БАНКАМИ.

Станом на кінець 2013 року ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» було акредитоване в АТ «Ощадбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «АБ «Укргазбанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Альфа-Банк» та в інших банках. Загальний обсяг страхування за роздрібним банківським кредитуванням за результатами 2013 року дорівнював 23,5 млн. грн.

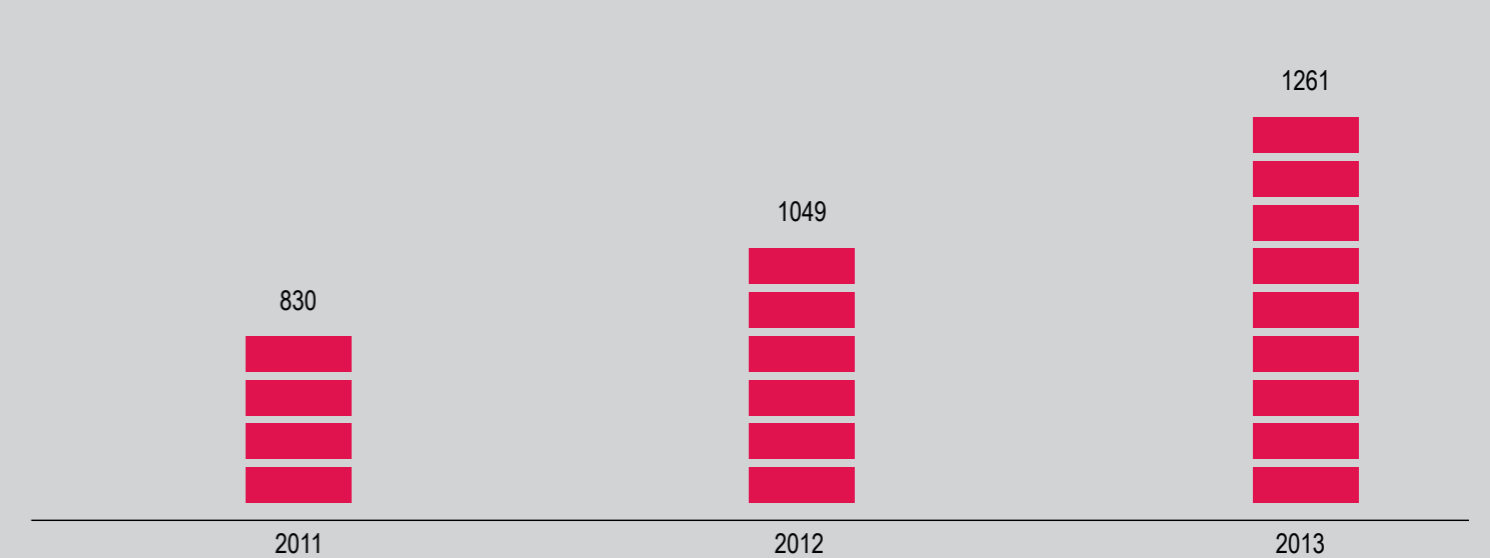
Для зручності клієнтів страхова компанія разом із банками-партнерами приймала активну участь у розробці унікальних фінансових продуктів, проводила спільні тренінги з навчання персоналу щодо продажу таких продуктів. Крім того, ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» започаткувало ефективну систему продажів кредитних та страхових продуктів із застосуванням принципу «Єдиного вікна». Так, за процедурою, кредитний фахівець Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» особисто здійснює повну ідентифікацію клієнта та збирає весь пакет документів, необхідний для оформлення кредиту. Така організація роботи дозволяла клієнту значно економити свій власний час на укладання кредитної угоди та договору застави транспортного засобу. До речі, ці документи засвідчувались безпосередньо на місці запрошеним нотаріусом.

## COOPERATION WITH BANKS.

At the end of 2013, IC ViDi-Insurance ALC was accredited in Oshchadbank PJSC, Ukrsofsbank PJSC, JSB Ukrgasbank PJSC, Credit Agricole Bank PJSC, Alfa-Bank PJSC and other banks. According to the results of 2013, the total volume of insurance for retail bank lending amounted to UAH 23.5 million.

For convenience of clients, the Insurance Company together with partner banks actively participated in the development of unique financial products and held joint personnel trainings on the sale of such products. In addition, IC ViDi-Insurance ALC launched an effective system of credit and insurance product sales using the one-stop-shop principle. Thus, by using this procedure, a credit specialist of Automobile City ViDi AutoCity personally performs complete identification of a client and collects the whole package of documents required for registration of a credit. Such organization of work makes it possible for a customer to save his/her time on concluding loan and pledge agreements for a motor vehicle. By the way, these documents were attested by the invited notary directly on site.

■ Динаміка зростання продажів автомобілів у кредит в автоцентрах Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» / Dynamics of Growth of Credit Car Sales in the Auto Centers of Automobile City ViDi AutoCity





З метою постійного інформування банків-партнерів щодо очікувань споживачів ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» щомісячно готувало інформаційний дайджест, на підставі якого щодо вносило пропозиції з удосконалення кредитних та інших продуктів.

У 2013 році продаж автомобілів у кредит у дилерських центрах Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» виріс на 120% або до рівня 1 261 одиниць. Частка автомобілів, реалізованих у кредит у 2013 році, становила 25% від загальних продажів автомобілів у центрах Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті».

#### ПЕРЕСТРАХУВАННЯ.

Протягом звітного року ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» проводило досить обережну та зважену перестраховальну політику, яка забезпечувала його достатній рівень платоспроможності у відповідності з вимогами чинного законодавства.

ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» уклало обов'язковий квотний договір перестраховання автомобільних ризиків та ризиків відповідальності автомобільних перевізників з дочірньою компанією однієї з

In order to provide constant informing of partner banks concerning consumer expectations, IC ViDi-Insurance ALC prepared monthly information digests, based on which it brought forward motions regarding improvement of credit and other products.

In 2013, credit car sales in dealerships of Automobile City ViDi AutoCity grew by 120% or to the level of 1 261 items. The share of credit car sales in 2013 was 25% of total car sales in the centers of Automobile City ViDi AutoCity.

#### REINSURANCE.

During the reporting period, IC ViDi-Insurance ALC implemented cautious and reasonable reinsurance policy, which provided for sufficient solvency level in accordance with the requirements of the current legislation.

IC ViDi-Insurance ALC concluded an obligatory quota-share agreement of automobile risks and transport carrier liability risks reinsurance with a subsidiary company of one of the biggest international reinsurance

найбільших міжнародних перестраховальних компаній SCOR Global P&C (Франція), яка має найвищий рейтинг фінансової надійності «А+» від Standard&Poor's. Співпраця з міжнародними перестраховиками є важливим елементом підтримки рівня платоспроможності компанії, а подвійний захист ризиків збільшує надійність страхових договорів для всіх клієнтів ТДВ «СК «ВіДі-Страховання».

#### ВРЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВИХ ВИПАДКІВ «ПІД КЛЮЧ».

Завдяки співпраці з офіційними станціями, насамперед, дилерських центрів Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті», ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» мало можливість щодо здійснення процедури врегулювання страхових випадків з відновлювальним ремонтом «під ключ»:

#### КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ.

ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» цінує кожного клієнта, а тому в ньому запроваджено практику систематичного моніторингу рівня їхнього задоволеності. Як показали результати дослідження рівня задоволеності клієнтів у звітному році, 98% клієнтів залишились задоволеними обслуговуванням, а кожні 9 з 10 клієнтів рекомендують ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» своїм друзям і знайомим.

#### РЕЙТИНГИ.

Згідно з рейтингом страхових послуг «Insurance TOP» за 2013 рік ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» поліпшило свої позиції та посіло 16-е місце в ТОП-20 страхових компаній на ринку КАСКО (посідало 23-е місце за результатами 2012 року).

У рейтингу страхових компаній, що спеціалізуються на страхуванні КАСКО, ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» посіло четверте місце в п'ятірці найбільших компаній Києва та Київської області (посідало 9-е місце за результатами 2012 року).

У рейтингу «Активи страховиків України» ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» з активами у 44,32 млн. грн. посіло дев'яте місце.

companies – SCOR Global P&C (France), which has the highest A+ rating of financial reliability by Standard&Poor's. Cooperation with international reinsurers is an important element of support to the Company's solvency level, and double protection against risks increases the reliability of insurance contracts for all customers of IC ViDi-Insurance ALC.

#### INSURANCE EVENTS SETTLEMENT ON TURNKEY BASIS.

Due to the cooperation with official stations of the dealerships of Automobile City ViDi AutoCity, IC ViDi-Insurance ALC had the opportunity to implement the procedure of insurance events settlement with remanufacture on turnkey basis:

#### FOCUS ON CLIENTS.

IC ViDi-Insurance ALC appreciates each client, and this is why the Company exercises the practice of regular monitoring of the level of clients' satisfaction. According to the results of research of the level of clients' satisfaction in the reporting year, 98% of the clients were satisfied with the service and each 9 out of 10 clients recommend IC ViDi-Insurance ALC to their friends and acquaintances.

#### RATINGS.

According to Insurance Services Rating «Insurance TOP 2013», IC ViDi-Insurance ALC improved its positions and took the 16th place among the TOP-20 insurance companies in the hull insurance market (it occupied the 23rd place according to the results of 2012).

In the rating of insurance companies that specialize in hull insurance (KASKO), IC ViDi-Insurance ALC took the fourth place among the top five largest companies in Kyiv and Kyiv region (it occupied the 9th place according to the results of 2012).

In Ukrainian Insurers' Assets Rating, IC ViDi-Insurance ALC took the ninth place with total assets of UAH 44.32 million.

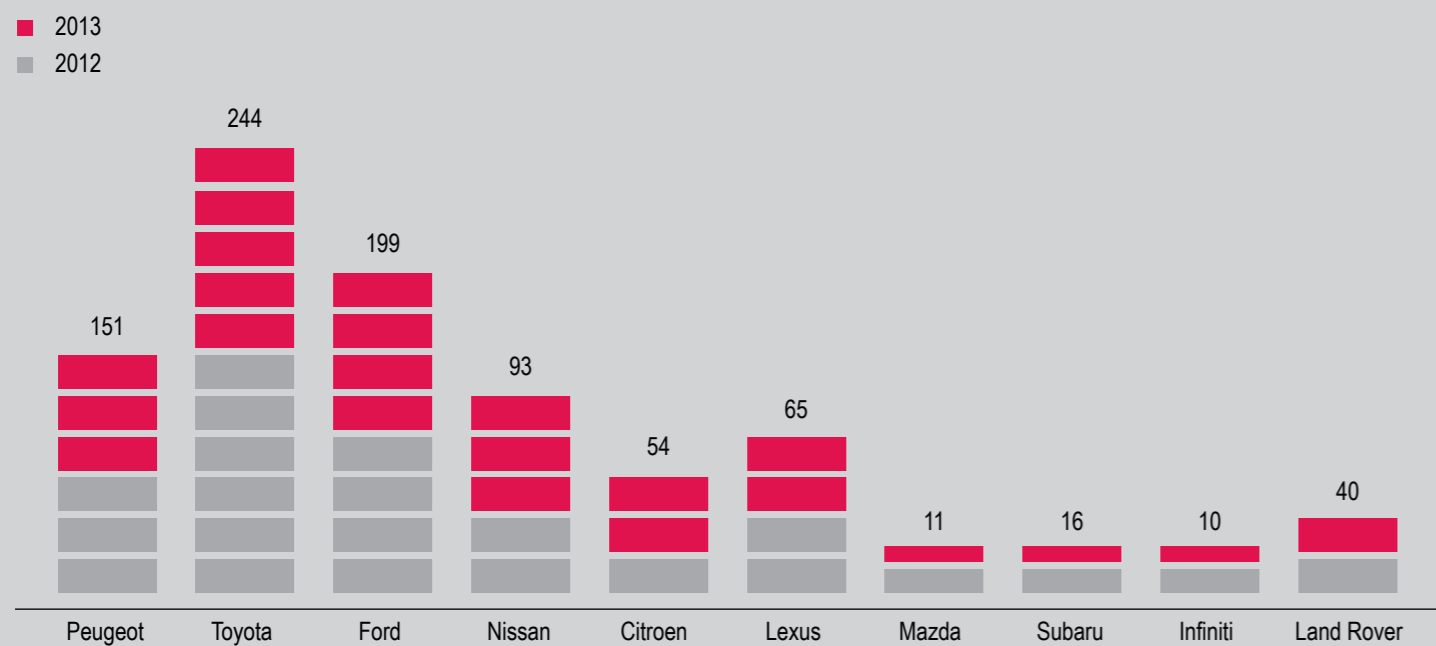


Діяльність з корпоративних продажів у 2013 році зазнала істотного впливу від коливань автомобільного ринку, заподіяних квітневим та серпневим запровадженням спеціальних мит та утилізаційного збору, що суттєво позначилось на цінах автомобілів для бізнесу. Незважаючи на відносне зниження попиту у корпоративних клієнтів, спричиненого зазначеними факторами, все ж таки слід відзначити позитивну динаміку у нарощуванні обсягів продажу автомобілів підприємствами автомобільного напрямку «ВіДі Груп» у порівнянні з результатами 2012 року, якої вдалося досягти, насамперед, за рахунок високого рівня клієнтоорієнтованості та чіткого дотримання базового принципу «ВіДі Груп» — «Партнерство — шлях до успіху». Започатковані структурні перетворення, розширення штату та підвищення якості роботи дозволили корпоративним підрозділам «ВіДі Груп» під керівництвом Павла Тройніна налагоджувати нові контакти з клієнтами та укладати важливі довготермінові угоди.

У 2013 році лідерами продажів серед корпоративних брендів стали Peugeot (+48%), Citroën (+69%), Ford (+18%) та Nissan (+24%), які вкотре підтвердили свій статус продукції для бізнесу. Неочікувано високим показником в корпоративних продажах був відзначений преміум-бренд Land Rover, рівень продажів якого клієнтам збільшився на 167%.

In 2013, activities of corporate sales were greatly affected by the automotive market fluctuations caused by April and August introduction of special duties and utilization fee, which had a significant impact upon the prices on cars for business. Despite the relative decline in demand among corporate customers caused by these factors, it still should be noted that there was a positive trend in increasing car sales by ViDi Group companies of the automotive business line in comparison with the results of 2012, which had been achieved primarily due to the high level of customer focus and strict adherence to the basic principle of ViDi Group – «Partnership is the way to success». The initiated structural reforms, expansion of staff and improvement of work quality allowed ViDi Group corporate divisions headed by Pavlo Troinin establishing new contacts with customers and concluding important long-term agreements.

In 2013, the following brands became sales leaders among corporate brands: Peugeot (+48%), Citroën (+69%), Ford (+18%) and Nissan (+24%), having once again confirmed their status of business products. Unexpectedly high rate in corporate sales was shown by Land Rover premium brand, which level of sales to customers increased by 167%.



Вагомий внесок у нарощування бази корпоративних клієнтів було зроблено завдяки організації внутрішнього виробництва з переобладнання базових шасі під комерційні потреби клієнтів.

### МЕТА І ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО НАПРЯМУ «ВіДі ГРУП»

Основним принципом корпоративного напрямку діяльності «ВіДі Груп» є налагодження системних відносин з юридичними особами із різних сфер господарювання. Вважаючи кожного клієнта, насамперед, бізнес-партнером, компанія є завжди зацікавленою в розвитку його бізнесу. Тому, протягом року вона пропонувала своїм клієнтам комплекс послуг з управління автопарком, який би не був обмежений продажем та обслуговуванням автомобілів, а мистив в собі кваліфіковане забезпечення комерційних потреб юридичних осіб, зокрема із вирішення їхніх

Significant contribution to the increase of corporate customer base was made thanks to the organization of domestic production on the reconfiguration of basic chassis for commercial customer needs.

### THE PURPOSE AND OBJECTIVES OF DEVELOPMENT OF VIDİ GROUP CORPORATE BUSINESS LINE

The basic principle of ViDi Group corporate business line is establishing systematic relations with legal entities in various areas of management. Considering each client a business partner in first time, the Company is always interested in the development of their business. Therefore, during the year it offered its customers a full range of services for fleet management, which was not limited to selling and servicing cars but ensured qualified satisfaction of commercial purposes of legal entities, including solving their business problems. In an effort to occupy leading





бізнес-завдань. У намаганні обійняти провідні позиції на ринку фахівці з корпоративних продажів працювали над вдосконаленням якості та розширенням переліку послуг, намагаючись використовувати переваги Міста Автомобілів та надавати своїм клієнтам можливість:

- вибору автомобілів з модельного ряду провідних брендів, представлених у Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті»;
- отримання клієнтами індивідуальних/ексклюзивних умов придбання транспорту;
- укладання клієнтами зручних для них сервісних контрактів;
- страхування транспортного парку у ТДВ «СК «ВіДі Страхування» на спеціальних умовах;
- choice of cars from the lineup of leading brands available in Automobile City ViDi AutoCity;
- clients' receiving of individual/exclusive conditions of car purchase;
- conclusion of convenient service contracts by the clients;
- insurance of the vehicle fleet in IC ViDi-Insurance ALC on special terms;

positions in corporate sales, the experts worked on improvement of the quality and range of services, trying to take full advantage of the Automobile City and give customers the option of:

- придбання автомобілів за вигідними лізинговими програмами від ТОВ «ВіДі-Лізинг»;
- переобладнання автомобілів відповідно до потреб бізнесу клієнтів;
- підвищення лояльності працівників клієнтів за рахунок надання їм спеціальних умов придбання автомобілів в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» з перевагами Програми лояльності.
- purchase of cars under advantageous leasing programs of ViDi Leasing LLC;
- reequipping of cars in accordance with the needs of clients' business;
- increasing client loyalty by providing them with special conditions in the purchase of cars in Automobile City ViDi AutoCity with the advantages of the Loyalty Program.

Протягом 2013 року низка провідних компаній України співпрацювали за корпоративними програмами «ВіДі Груп», серед яких: ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ПрАТ «МТС Україна», ПАТ «Оболонь»,

During 2013, a number of leading companies in Ukraine collaborated under the corporate programs of ViDi Group, including: Mironivskiy Hliboproduct PJSC, MTS Ukraine PrJSC, Obolon PJSC, Epicenter K LLC,



Компанія / Company	На кінець 2008 року / As of the end of 2008	На кінець 2009 року / As of the end of 2009	На кінець 2010 року / As of the end of 2010	На кінець 2011 року / As of the end of 2011	На кінець 2012 року / As of the end of 2012	На кінець 2013 року / As of the end of 2013
ВіДі-Лізинг / ViDi Leasing		4		16	38	44
Перша Лізингова Компанія / First Leasing Company	1	1	1	20	73	101
УніКредит Лізинг / UniCredit Leasing	5	4	2	5	36	20
Віп-Рент / VIP-Rent			1	1	22	33
ОТП Лізинг / OTP Leasing				1	12	47
Український лізинговий фонд / Ukrainian Leasing Fund					3	30
ВіЕйБі Лізинг / VAB Leasing		2	1	3	5	14
Райффайзен Лізинг Аваль / Raiffeisen Leasing Aval					1	12
Український лізинг / Ukrainian Leasing					1	1
ІЛТА, ТОВ / ILTA LLC						1
ЛД-ЛІЗИНГ, ТОВ / LD-Leasing LLC						1
Лізингова компанія «ЛІОР» / LIOR Leasing Company						1
Лізингова компанія Фаворит, ТОВ / Favoryt Leasing Company LLC						1
Нова лізинг, ТОВ / Nova Leasing LLC						1
Порше Лізинг ТОВ / Porsche Leasing LLC						1
<b>Усього / Total</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>62</b>	<b>201</b>	<b>308</b>

ТОВ «Епіцентр К», ТОВ «Тайтен Машинері Україна», ТОВ «Альмагест Груп», «Новус Україна», ІП «1+1 Продакшн», МПП «Фірма Ерідон».

Titan Machinery Ukraine LLC, Almagest Group LLC, Novus Ukraine, 1+1 Production, SPE Firm Eridon.

Окремим напрямом для корпоративного сектору «ВіДі Груп» стала співпраця з провідними лізинговими компаніями щодо постачання їхнім клієнтам продукції найвищої якості.

A separate direction of ViDi Group corporate sector was cooperation with the leading leasing companies on the supply of their customers with high quality products.

До планів на 2014 рік щодо роботи з корпоративними клієнтами належать:

Plans for 2014 concerning the cooperation with corporate clients include:

- розширення клієнтської бази корпоративних клієнтів;
- удосконалення обліку та звітності роботи з корпоративними клієнтами;

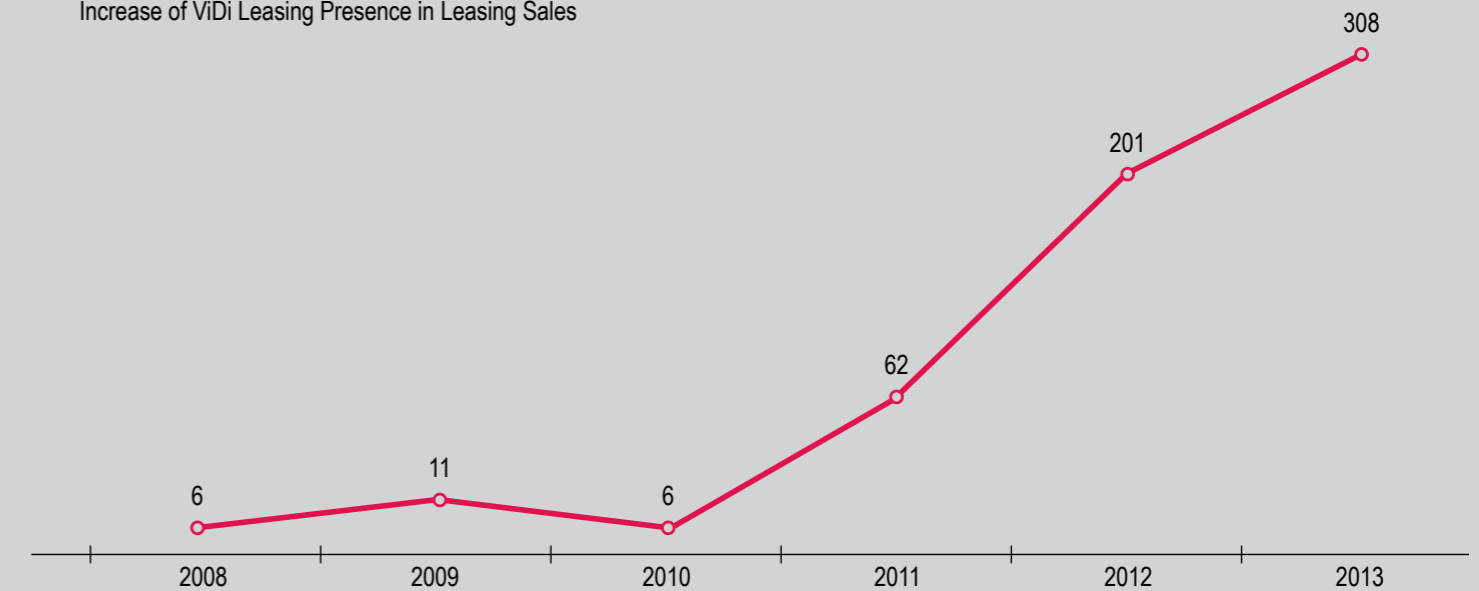
- extension of corporate customers base;
- improvement of accounting and reporting of work with corporate clients;



- розширення співпраці щодо вдосконалення продуктів для корпоративних клієнтів з дилерськими центрами, ТДВ «ВіДі Лізинг» та ТДВ «СК «ВіДі Страхування»;
- збільшення обсягів продажів автомобілів клієнтам інших лізингових компаній;
- пошук додаткових потужностей з реалізації комплексу переобладнання автомобілів;
- централізація та систематизація надання послуг з технічного обслуговування корпоративним клієнтам на сервісних станціях Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті», впровадження принципу єдиного вікна;
- вдосконалення нормативної бази документів, що регламентують процеси, пов'язані з обслуговуванням автопарків корпоративних клієнтів.

- expansion of cooperation on improving products for corporate clients with dealerships, ViDi Leasing ALC and IC ViDi-Insurance ALC;
- increasing car sales volumes for the clients of other leasing companies;
- search for additional capacities for implementation of car refit complex;
- centralization and systematization of providing maintenance services to corporate customers at service stations of Automobile City ViDi AutoCity and implementation of the principle of one-stop-shop service;
- improving the regulatory framework of documents regulating processes associated with servicing motor vehicle fleets of corporate clients.

■ Зростання присутності «ВіДі Груп» у лізингових продажах / Increase of ViDi Leasing Presence in Leasing Sales





Протягом 2013 року ТОВ «ВіДі Лізинг» докладало максимум зусиль для отримання гідного місця у конкурентному середовищі інших українських лізингових компаній. Всупереч негативному впливу з боку економічних та фінансових факторів та завдяки злагодженим зусиллям і сумлінній співпраці команди, наприкінці літа обсяг лізинговому парку ТОВ «ВіДі Лізинг» перетнув позначку у першу сотню автомобілів, а за результатами 2013 року сягнув показника у майже півтори сотні одиниць техніки, що дорівнює приросту у 67% у порівнянні з попереднім роком.

У звітному році обсяг нових реєстрацій автомобілів у лізинг виріс на 136% у порівнянні з попереднім роком, що дорівнювало станом на кінець року показнику в 50 клієнтів, серед яких «ЕххонMobil Petroleum & Chemical», ТОВ «Бельвіль», ТОВ «І.С.М. Холдинг», «Кен-Пак Україна», «Лінде Матеріал Хендлінг Україна», ТОВ «Мілкланд Н.В.», ТОВ «Східний Трубний Завод» та інші. Ці клієнти отримали 73 автомобілі на загальну суму 25,10 млн. грн.

Пріоритетним завданням для ТОВ «ВіДі Лізинг» протягом 2013 року було створення умов щодо підтримки лояльності наявних клієнтів та формування позитивного іміджу у нових клієнтів так у банків-

During 2013, ViDi Leasing LLC made every effort to occupy a rightful place in the competitive environment of other Ukrainian leasing companies. In spite of the negative impact of the economic and financial factors and thanks to the coordinated efforts and conscientious cooperation of the team, at the end of summer the volume of the leasing park of ViDi Leasing LLC crossed the mark of the first hundred cars, and by the results of 2013 it reached the figure of almost one hundred and fifty items of technics, which equals to the increase in 67% compared with the previous year.

In the reporting year, the volume of newly registered cars on lease increased by 136% compared to the previous year, which equalled to 50 clients as of the end of the year, among which are ExxonMobil Petroleum & Chemical, Belleville LLC, I.C.M. Holding LLC, Can-Pack Ukraine, Linde Material Handling Ukraine, Milkiland N.V. LLC, East Tube Plant LLC and others. These clients received 73 cars for the total amount of UAH 25.10 million.

During 2013, priority task for ViDi Leasing LLC was to create conditions on sustaining loyalty of existing customers and create a positive image in new customers and partner banks. The key to sustainable increase of leasing

партнерів. Надання зворотного зв'язку клієнтам у вирішенні ними поточних питань та кваліфікованої допомоги в екстрених ситуаціях стали запорукою стабільного нарощування лізингового портфеля. Таких показників вдалося досягти завдяки взаємодії з ТОВ «ВіДі Лізинг» з іншими підприємствами автомобільного напрямку, що дало можливість створити для корпоративних клієнтів унікальний комплексний продукт із обслуговування транспортних парків клієнтів.

У своїй діяльності працівники ТОВ «ВіДі Лізинг» неухильно керувалися основними правилами роботи з корпоративними клієнтами щодо:

- забезпечення їх максимально зручним комплексним продуктом;
- вибору оптимальних опцій лізингового продукту для забезпечення комерційних потреб клієнтів;
- задоволення їхніх лізингових потреб із залученням автомобільних брендів, що поки не представлені в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті».

portfolio became the provision of feedback to clients in solving their current problems and qualified assistance in emergencies. Such performance was achieved through cooperation of ViDi Leasing LLC with other enterprises of automotive business line, making it possible to create a unique multi-purpose product for corporate clients on servicing clients' motor vehicle fleets.

In their activity, employees of ViDi Leasing LLC have been steadily guided by the basic rules of work with corporate clients concerning:

- the provision with the most convenient comprehensive product;
- the choice of optimal options of leasing products for meeting commercial customers' needs;
- satisfying their leasing needs with the involvement of automotive brands that are not yet represented in Automobile City ViDi AutoCity.

■ Структура лізингового парку ТОВ «ВіДі-Лізинг» за брендами, нові продажі, 2013 р., % / Structure of ViDi Leasing LLC Fleet by Brands, New Sales, 2013, %





Обираючи варіант чи то фінансового, чи то оперативного лізингу, клієнти ТОВ «ВіДі Лізинг» завжди отримували комплексні продукти, що включали в себе:

- великий вибір автомобілів, насамперед, з ряду моделей брендів, представлених в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті»;
- своєчасне і якісне технічне обслуговування кваліфікованими спеціалістами на сервісних станціях, сертифікованих автовиробниками та оснащених сучасним обладнанням;
- використання лише оригінальних запасних частин для ремонту лізингових автомобілів;
- реєстрацію автомобілів в органах Державтоінспекції та організацію проходження щорічного технічного контролю;

When choosing the option of whether financial or operating lease, the clients of ViDi Leasing LLC have always received comprehensive products that included:

- large selection of cars, especially of brand lineups available in Automobile City ViDi AutoCity;
- timely and proper maintenance service by qualified specialists at service stations with modern equipment, certified by auto manufacturers;
- usage of exclusively original spare parts in the repair of cars on lease;
- registration of cars in the State Automobile Inspection bodies and making arrangements for passing a yearly vehicle testing;

- надання послуг з обов'язкового страхування та страхування за програмою КАСКО;
- урегулювання всіх питань у роботі з органами ДАІ та страховими компаніями у разі настання страхових випадків;
- цілодобову технічну допомогу та страхову підтримку по всій території України;
- сезонну (весна та осінь) заміну шин та їхнє зберігання у спеціалізованих складських приміщеннях;
- паливні картки та детальні звіти щодо витрат пального;
- звіти про маршрути руху, пробіг та місце перебування автотранспорту як за період, також так і у реальному часі.

- providing services for required insurance and insurance under KASKO program;
- settlement of all issues in the work with the State Automobile Inspectorate and insurance companies in case of insured events;
- around the clock technical support and insurance support throughout Ukraine;
- seasonal (spring and autumn) replacement of tires and their storage at the specialized warehouse grounds;
- fuel cards and detailed reports on fuel expenditure;
- reports on the routes, mileage and location of motor vehicles both for a definite period and in real time.





Підприємства цього напрямку працюють девелоперському на ринку з 2007 року під проводом директора В'ячеслава Бевзи та спеціалізуються на наданні послуг генерального проектування та генерального підряду з будівництва автомобільних центрів, логістичних комплексів та об'єктів комерційної інфраструктури. Основною метою діяльності підприємств є забезпечення замовника якісними послугами з проектування та будівництва високотехнологічних та зручних об'єктів нерухомості комерційного та виробничого призначення.

Протягом 2013 року підприємствами девелоперського напрямку:

- було завершено будівництво автомобільних центрів Nissan площею 2118 кв.м., Peugeot площею 1492 кв.м., Honda площею 1292 кв.м. та автомобільного преміум-центру Infiniti площею 1782 кв.м. у складі Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль);
- була здана в експлуатацію друга черга логістичного автотерміналу площею 31 100 кв.м. в с.Калинівка Київської області;
- було завершено будівництво тренінг-центру Honda площею 1860 кв.м. у місті Вишневому Київської області;

Наразі портфель виконаних проектів з будівництва та реконструкції налічує понад 20 об'єктів промислової та комерційної нерухомості різного масштабу та 250 тис. кв.м. збудованої території.

Передумовою успішної діяльності підприємств девелоперського бізнес-напрямку є добра обізнаність зі стандартами та технологіями проектування, будівництва та основними операційними процесами 3S автомобільних комплексів, набутий багаторічний досвід з їхньої реалізації та застосування оптимальних рішень щодо управління цінами, якістю та термінами будівництва, як факторами окупності інвестицій у нього ці проекти.

Enterprises of this business line have been working on the development market since 2007 under the leadership of Director Viacheslav Bevza; they specialize in providing services for primary engineering and package job contract for building automobile centers, logistics complexes and objects of commercial infrastructure. The primary goal of the enterprises' activity is providing the customer with high quality services in engineering and building of hi-tech convenient commercial and manufacturing real estate objects.

During 2013, the enterprises of the development business line:

- completed the construction of such automotive centers: Nissan with the area of 2 118 sq. m, Peugeot with the area of 1 492 sq. m, Honda with the area of 1 292 sq. m and Infiniti Premium Car Center with the area of 1 782 sq. m as part of Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil);
- commissioned the second stage of the logistics auto terminal with the area of 31 100 sq. m in Kalynivka village, Kyiv region;
- completed the construction of Honda Training Center with the area of 1 860 sq. m in Vyshneve, Kyiv region;

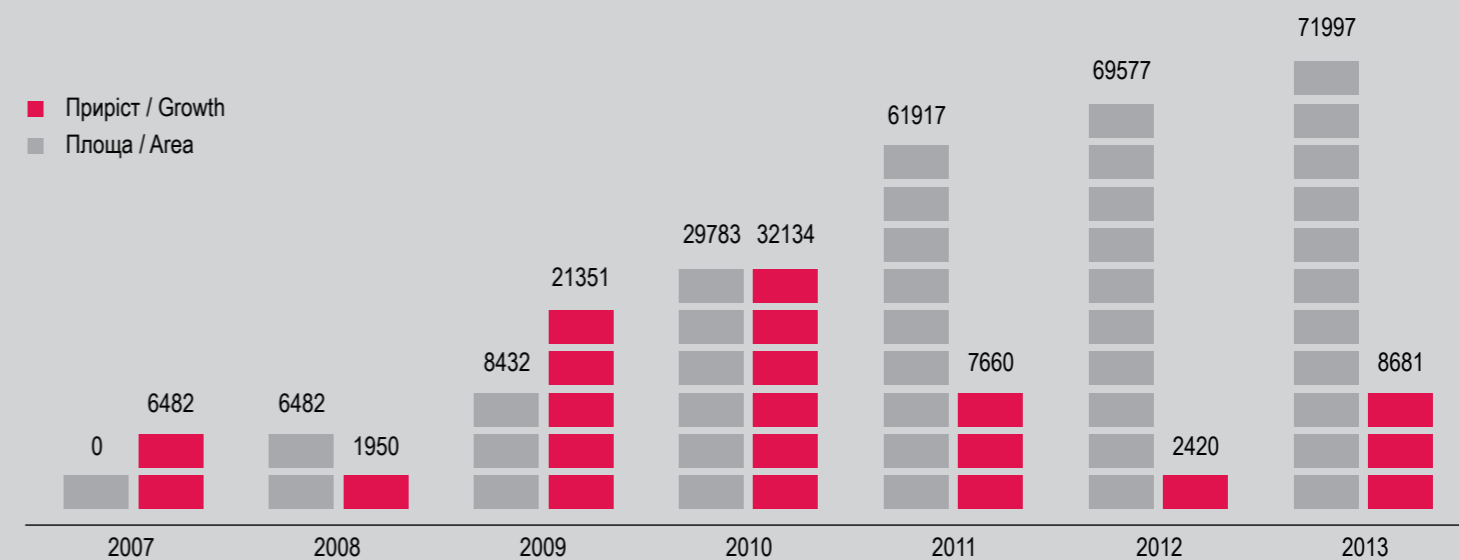
Currently, the portfolio of completed projects on construction and reconstruction includes over 20 items of industrial and commercial property of different scales, and 250 thousand sq. m of the built-up area.

A prerequisite for successful activity of the enterprises of the development business line is familiarity with standards and technologies of engineering, construction and main operating processes of 3S automobile complexes, the acquired long experience in their implementation, and application of optimal solutions in order to manage prices, quality and terms of construction as factors of return on investment in these projects.



Генеральне проектування / Primary Engineering	Генеральний підряд / Package Job Contract	Консалтинг / Consulting
Розробка концепцій (ескізних проектів) / Development of concepts (draft designs)	Організація виконання будівельних робіт на майданчику / Organization of construction works on the building site	Допомога замовнику у виборі та придбанні земельної ділянки / Helping the customer in choosing and buying a land plot
Розробка робочих проектів / Development of detailed designs	Влаштування фундаментів / Building of foundations	Професійний консалтинг у сфері будівництва / Professional consulting in construction sphere
Розробка проектів підключення до зовнішніх інженерних мереж / Development of projects of connection to external engineering networks	Влаштування монолітних залізобетонних конструкцій / Arrangement of monolith reinforced concrete structures	
Розробка проектів заїздів-виїздів / Development of projects of entrance and exit roads	Влаштування метало-каркасу / Metal frames installation	
	Влаштування зовнішніх огорожувальних конструкцій / Arrangement of enclosing parts	
	Оздоблювальні роботи та благоустрій території / Finishing works and site landscaping	
	Влаштування внутрішніх інженерних мереж / Arrangement of internal engineering networks	

■ Динаміка портфелю збудованих об'єктів за роками / The dynamics of completed projects portfolio by years



Правильне рішення, що було прийняте із запізненням, є помилковим.

Лі Якокка

До пріоритетних завдань «ВіДі Груп» на 2014 рік належить подальший розвиток інфраструктури Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (Бориспіль), зокрема:

- відкриття у його складі нового центру Хонда «ВіДі Інсайт» - першого офіційного центру Honda на Лівому березі Дніпра;
- відкриття у березні місяці нового концептуального дилерського центру Пежо «ВіДі Авангард»;
- закінчення будівництва та відкриття восени нового дилерського центру преміум-бренду Акура;
- продовження будівництва нового автосалону Volvo у складі Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» (відкриття заплановане на 2015 рік).

The right decision is the wrong decision if it's made too late.

Lee Iacocca

ViDi Group priority tasks for 2014 include further development of infrastructure of Automobile City ViDi AutoCity Airport (Boryspil), including:

- opening of the new Honda center ViDi Insight – the first official Honda center on the left bank of the Dnipro;
- opening of the new conceptual dealership Peugeot ViDi Vanguard in March;
- completion of construction and opening of the new premium-brand Acura dealership in autumn;
- continuation of construction of the new Volvo car dealership as part of Automobile City ViDi AutoCity Airport (opening is scheduled for 2015).

Відкриття інтернет-магазину з продажу запасних частин. Прагнути запропонувати своїм клієнтам максимум послуг та переваг, Місто Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» має на меті створити та вивести в лідери інтернет-магазин з продажу запасних частин: [www.parts-vidi.com](http://www.parts-vidi.com).

Починаючи з середини 2014 року, клієнти Міста Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» отримають можливість придбати запасні частини та аксесуари до автомобілів, не виходячи з дому або офісу. Варто зазначити, що наразі до продуктового портфелю, який репрезентує «ВіДі Груп», належить продукція 13 світових брендів, серед яких Toyota, Lexus, Land Rover, Jaguar, Nissan, Infiniti, Honda, Acura, Mazda, Subaru, Ford, Peugeot, Citroën. Тому, унікальна послуга - он-лайн продаж запасних частин дозволить клієнтам «ВіДі Груп» заощадити свій час, придбати всі необхідні товари, отримати переваги Програми лояльності.

Модернізація сайту «ВіДі АвтоСіті». На травень 2014 року маркетинговими та фахівцями агенції «Бренд Ап!» заплановано оновлення сайту «ВіДі АвтоСіті» та розміщення на ньому зручного для користувачів додатку, призначеного для порівняння характеристик, комплектацій та цін на різні автомобілі: [www.vidi-autocity.com/cars/new-car](http://www.vidi-autocity.com/cars/new-car). Цей додаток надасть зручностей користувачам що їхніх можливостей лише за декілька натискань отримати вичерпну порівняльну інформацію щодо модельної гами з понад 100 автомобілів різних брендів.

Opening an online store for the sale of spare parts. Seeking to offer its clients maximum services and benefits, Automobile City ViDi AutoCity aims to create and propel to the top an online store selling spare parts [www.parts-vidi.com](http://www.parts-vidi.com).

Since the middle of 2014, clients of Automobile City ViDi AutoCity will have the opportunity to purchase spare parts and accessories for cars without leaving their homes or offices. It is worth noting that now the product portfolio, which is represented by ViDi Group, includes products of 13 world brands, such as Toyota, Lexus, Land Rover, Jaguar, Nissan, Infiniti, Honda, Acura, Mazda, Subaru, Ford, Peugeot and Citroën. Therefore, a unique service of on-line sale of spare parts will allow ViDi Group customers to save their time, buy all the necessary goods and take advantage of the Loyalty Program.

ViDi AutoCity website modernization. For May 2014, Brand Up! Agency marketers and specialists plan to upgrade ViDi AutoCity website and install a user-friendly application designed to compare the characteristics, packagings and prices for various cars: [www.vidi-autocity.com/cars/new-car](http://www.vidi-autocity.com/cars/new-car). This application will provide convenience to users regarding their opportunities in just a few clicks to get comprehensive comparative information on the model range of more than 100 cars of different brands.





Впровадження CRM системи Terrasoft BPM Online. Восени 2014 року Місто Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» планує здійснити пілотне впровадження CRM-системи в усіх дилерських центрах. Рішення про перехід на систему Terrasoft BPM Online було покликане необхідністю підвищення ефективності на всіх етапах роботи з клієнтами.

Основними завданнями щодо реалізації цього проекту є:

- автоматизація та уніфікація бізнес-процесів з продажу автомобілів з урахуванням вимог брендів та регламентів роботи кожного дилерського центру;
- створення єдиної інформаційної бази автомобілів та клієнтів та зручного механізму пошуку і фільтрації інформації;
- підвищення ефективності роботи працівників відділів продажів і сервісу;
- підвищення лояльності клієнтів;

Implementation of Terrasoft BPM Online CRM System. In autumn 2014, Automobile City ViDi AutoCity plans to carry out pilot implementation of CRM System in all dealerships. The decision to switch to Terrasoft BPM Online System was caused by the need to improve the efficiency at all stages of working with clients.

The main tasks concerning the implementation of this project include:

- automation and unification of business processes of car sales taking into account brand requirements and operating procedures of each dealership;
- creation of a unified information base of cars and clients as well as convenient mechanism for searching and filtering information;
- increasing the work efficiency of employees of sales and service departments;
- increasing customer loyalty;

- автоматизація побудови аналітичних звітів за різними критеріями;
- створення зручних інструментів управління для керівників різних ланок.

Так, наприклад, одним із пріоритетних завдань проекту стане створення єдиного календаря сервісних робіт, а також автоматизація попереднього запису клієнтів на сервіс.

З огляду на велику кількість дилерських центрів, численну клієнтську базу, а також прагнення до постійного підвищення конкурентоздатності, реалізація цього завдання дозволить запровадити ефективну модель управління навантаженнями у виробничих цехах, зменшити тривалість клієнтських очікувань, підшити продуктивність та результативність. Запровадження системи має вплинути на швидкість обробки великих обсягів інформації, дозволити ефективно планувати та здійснювати контроль робіт на всіх етапах, що стане запорукою підвищення якості обслуговування клієнтів.

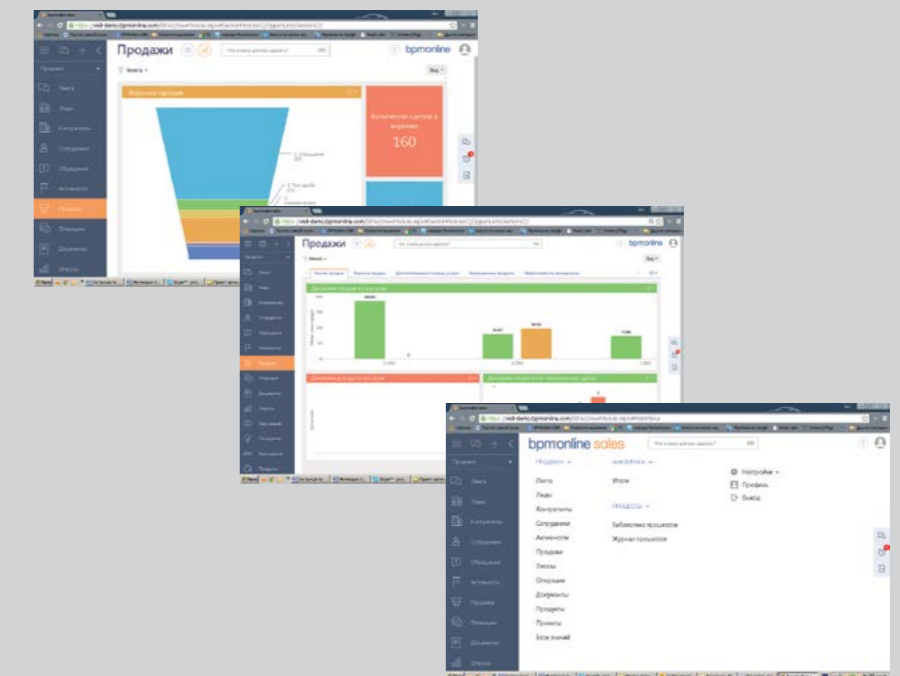
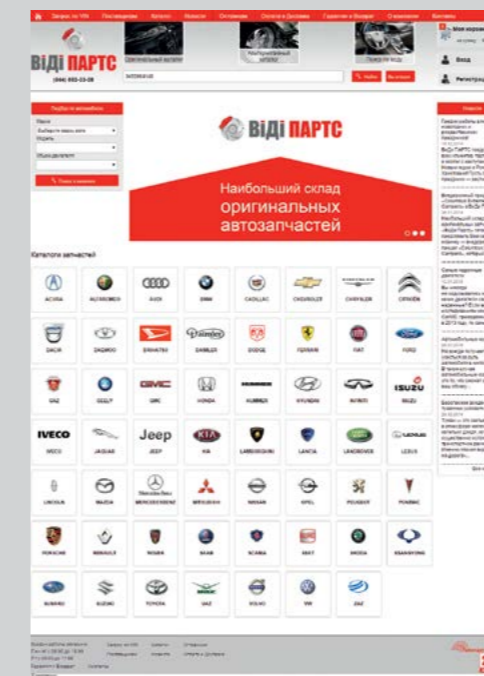
У подальших планах – інтеграція CRM-системи з додатками для планшетів та інших мобільних пристроїв.

- automation of generating analytical reports on various criteria;
- creation of convenient management tools for heads of various branches.

For example, one of the priority tasks of the project will be the creation of a single calendar of service works, as well as automation of pre-appointment of clients for service.

Considering a great number of dealerships, large customer base as well as commitment to continuous improvement of competitiveness, the implementation of this task will allow introducing an effective model for managing loads in production departments, reducing queuing time and increasing productivity and efficiency. Implementation of the system should affect the speed of processing large amounts of information and allow effective planning and control at all stages, which will be the key to improving the quality of customer service.

The future plans include the integration of CRM System with applications for tablets and other mobile devices.



Визначте свою ціль та залишайтеся незмінно твердими і постійними щодо її досягнення шляхом безперервного поліпшення продукції і послуг, розподіляючи ресурси таким чином, щоб забезпечувати довгострокові потреби, а не тільки негайну прибутковість. Це потрібно для створення компанією конкурентоздатності, збереження й забезпечення людей роботою.

Вільям Едвардс Демінг

Починаючи з 2005 року, «ВіДі Груп» взяла курс на поступове запровадження у всіх своїх підприємствах системи управління відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001. За ці роки компанія не тільки побудувала та вдосконалила власну систему управління, але й виконала комплекс необхідних робіт щодо її документального оформлення. Виконавши це, у звітному році компанія поставила за мету підтвердження рівня свого управління з боку зовнішніх аудиторів. У серпні 2013 року за результатами сертифікаційного аудиту «ВіДі Груп» отримала сертифікат відповідності системи менеджменту якості 14 підприємств автомобільного бізнес-напрямку вимогам стандарту ISO 9001:2008.

Create constancy of purpose for continual improvement of products and service, allocating resources to provide for long-range needs rather than short-term profitability, with a plan to become competitive, to stay in business, and to provide jobs.

William Edwards Deming

Since 2005, ViDi Group has headed for the gradual introduction of management systems in accordance with ISO 9001 international standard in all its enterprises. Over the years, the Company has not only built and improved its own management system but also performed a set of necessary works for its documentation. Having completed this work, in the reporting year, the Company set a goal to confirm the level of its management by external auditors. In August 2013, according to the results of the certification audit, ViDi Group received a certificate of compliance of its quality management system of 14 automotive business line enterprises with the requirements of ISO 9001:2008.

Що це означає для клієнтів «ВіДі Груп»? За усіма без винятку послугами, що надаються нашими підприємствами автомобільного бізнес-напрямку з продажу автомобілів, їх післяпродажного обслуговування, продажу запасних частин та аксесуарів, а також надання супутніх послуг:

- встановлено чітку послідовність дій щодо їхнього виконання;
- встановлено та підлягають моніторингу та контролю показники якості, результативності та ефективності;
- налагоджено системну роботу щодо вивчення рівня задоволеності споживачів якістю обслуговування.

Одночасно із роботою над розбудовою системи якості менеджменту 2013-й рік запам'ятовується впровадженням нових видів послуг, а саме:

- відкриттям постів інтерактивного приймання автомобілів у дилерських центрах Форд «ВіДі Край Моторз» та Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада»;

What does this mean for ViDi Group clients? Every single service provided by our automotive business line enterprises of car sales, after-sales service, sale of spare parts and accessories, and provision of related services is characterized by:

- the clear sequence of actions on their implementation;
- the installed, monitored and controlled indicators of quality, effectiveness and efficiency;
- the organized systematic work on the study of the level of customer satisfaction with the service quality.

Along with the work on establishing quality management system, the year of 2013 became memorable due to the introduction of new services, such as:

- the opening of interactive car reception posts at Ford ViDi Krai Motors and Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada dealerships;





- запровадженням зручної процедури попереднього запису клієнтів на сервіс за допомогою мережі Інтернет;
- встановленням в шоурумах електронних датчиків обліку відвідувачів;
- запровадженням щоквартальних BTL-заходів New Owner/End of warranty Event для власників постгарантійних автомобілів;
- проведенням презентацій «Знайомство з сервісом» для власників нових автомобілів;
- включенням до бази даних, з дозволу клієнтів сервісу, їхніх електронних поштових адрес з метою подальшого інформування про новини й акції.

Декілька важливих проектів заплановано до реалізації у 2014 році, серед яких:

- створення практичного альманаху щодо вибору автомобіля, який буде містити інформацію з історії бренду, відмінностей та перевагах модельного ряду тощо, яку буде корисно знати клієнту для вибору автомобіля;

- the introduction of a convenient procedure of clients' prior appointment for service via the Internet;
- setting up electronic sensors of visitor register in the showrooms;
- introducing quarterly New Owner/End of Warranty Event BTL events for owners of post warranty cars;
- holding of Service Introduction presentations for owners of new cars;
- with the permission of service customers, including their e-mail addresses to the databases in order to further inform them about news and promotions.

Several important projects are planned for implementation in 2014, including:

- creation of practical almanac for choosing a car, which will include information on the history of the brand, differences and advantages of a lineup etc. that will be helpful to the client when choosing a car;

- впровадження порівняльного цінового аналізу на сайті «ВіДі АвтоСіті»;
- надання клієнтам можливості придбання додаткової гарантії на автомобіль;
- впровадження послуги «Аеропорт сервіс Жуляни».

Щодо розбудови системи управління якістю на підприємствах «ВіДі Груп», то її логічними кроками у середньостроковій перспективі мають стати:

- поширення сертифіката системи менеджменту якості на підприємства Міст Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» у Борисполі та в Одесі;
- удосконалення процедур системи менеджменту якості та їхня уніфікація в усіх підприємствах автомобільного бізнесу «ВіДі Груп».

- introduction of comparative price analysis on ViDi AutoCity website;
- providing clients with the possibility of acquiring an additional warranty on a car;
- introducing Airport Service Zhuliany.

Regarding the development of a quality management system at ViDi Group enterprises, the logical steps over the medium term should include:

- spreading certificate of quality management system to the enterprises of Automobile Cities ViDi AutoCity in Boryspil and Odesa;
- improvement of the quality management system procedures and their unification at all ViDi Group automotive business enterprises.





## ЧЛЕНСТВО В АСОЦІАЦІЯХ, ОРГАНІЗАЦІЯХ, ЛІЦЕНЗІЇ

### MEMBERSHIP IN ASSOCIATIONS AND ORGANIZATIONS, LICENSES

Підприємства «ВіДі Груп» є членами Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів та дилерів, Ліги страхових організацій України, Асоціації міжнародних автомобільних перевізників, а також учасниками Глобального Договору ООН.

#### ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

Посередницька діяльність митного брокера (ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс»).  
Ліцензія – № 294259

На право відкриття та експлуатації митного ліцензійного складу на території України. Витяг № М/0203/В/00

Посередницька діяльність митного перевізника (ТОВ «Е.Х.Х. АЛУ»).  
Ліцензія АА №784581

Надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом (ТОВ «Е.Х.Х. АЛУ»). Ліцензія – АВ 382449.

#### СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Добровільне страхування від нещасних випадків (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500237;

Добровільне медичне страхування – безперервне страхування здоров'я (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500245

Добровільне страхування наземного транспорту (крім залізничного) ТДВ «СК «ВіДі-Страховання». Ліцензія – АВ №500238

Добровільне страхування вантажів та багажу (вантажобагажу).  
Ліцензія – АВ №500239;

Добровільне страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ. Ліцензія – АВ №500240;

Добровільне страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту, включаючи відповідальність перевізника (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500247;

ViDi Group enterprises are the members of the All-Ukrainian Association of Car Importers and Dealers, the League of Insurance Companies of Ukraine, the Association of International Vehicle Transporters as well as the party to the United Nations Global Compact.

#### LOGISTICS BUSINESS

Customs broker mediation activity (BLG ViDi Logistics LLC). License No. 294259

Extract No. M/0203/V/00 for the right to open and operate customs licensed warehouse in the territory of Ukraine

Customs transporter mediation activity (E.H.H. ALU LLC). License AA No. 784581

Provision of services for the transportation of passengers and cargoes by motor transport (E.H.H. ALU LLC). License – АВ 382449.

#### INSURANCE ACTIVITIES

Voluntary accident insurance (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500237;

Voluntary medical insurance – permanent health insurance (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500245

Voluntary inland transport insurance (excluding railway transport) IC ViDi-Insurance ALC. License – АВ No. 500238;

Voluntary freight and baggage (freight baggage) insurance. License – АВ No. 500239;

Voluntary insurance of fire risks and disaster risks. License – АВ No. 500240;

Voluntary civil liability insurance of road vehicle owners including carrier's liability (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500247;

Добровільне страхування майна (крім залізничного, наземного, повітряного, водного транспорту, морського, внутрішнього та інших видів водного транспорту вантажів та багажу, вантажобагажу (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання») Ліцензія – АВ №500241;

Добровільне страхування кредитів, у тому числі відповідальності позичальника за непогашення кредиту (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»).  
Ліцензія – АВ №500244;

Добровільне страхування відповідальності перед третіми особами, крім цивільної відповідальності власників наземного транспорту, відповідальності власників повітряного транспорту, відповідальності власників водного транспорту, включаючи відповідальність перевізника (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500242;

Добровільне страхування фінансових ризиків (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500243;

Добровільне страхування медичних витрат (ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»). Ліцензія – АВ №500246.

#### ДЕВЕЛОПЕРСЬКИЙ БІЗНЕС

Господарська діяльність, пов'язана із створенням об'єктів архітектури (ТОВ «ВіДі-Інжиніринг»). Ліцензія – АВ №589573

Voluntary property insurance (except for railway, road, air, water transport, sea, inland and other water vehicles freight and baggage, freight baggage (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500241;

Voluntary credit insurance, including borrower's liability for non-repayment (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500244;

Voluntary third party insurance, except for civil liability of road transport owners, liability of air and water transport owners, including the carrier's liability (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500242;

Voluntary financial risks insurance (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500243;

Voluntary medical costs insurance (IC ViDi-Insurance ALC). License – АВ No. 500246.

#### DEVELOPMENT BUSINESS

Economic activities related to the creation of architectural objects (ViDi Engineering LLC). License – АВ No. 589573





Нагорода стане тобі більшою, коли ти будеш робити належне, не сподіваючись на нагороду.

Іоанн Златоуст

Від часу свого заснування «ВіДі Груп» поставила собі за мету вибороти у чесній конкурентній боротьбі лідерські позиції у всіх сферах бізнесу, де вона представлена. Тому вона керується простими правилами: ніколи не зупинятися на досягнутому, впевнено крокувати вперед, постійно удосконалюватись. Визнанням її успіхів в бізнесі, досягнутих протягом звітного року, є високі нагороди та відзнаки:

- за результатами рейтингу «Гвардія. Рейтинг керівників» засновник та власник «ВіДі Груп» Віталій Джуринський посів перше місце в галузевому рейтингу серед автодилерів;
- за версією спецвипуску «Найбільші українські автоімперії - 2013» ділового тижневика «Контракти» «ВіДі Груп» названа найрезультативнішою та найдинамічнішою автомобільною компанією;

Reward will become greater if you do the proper thing not hoping for reward.

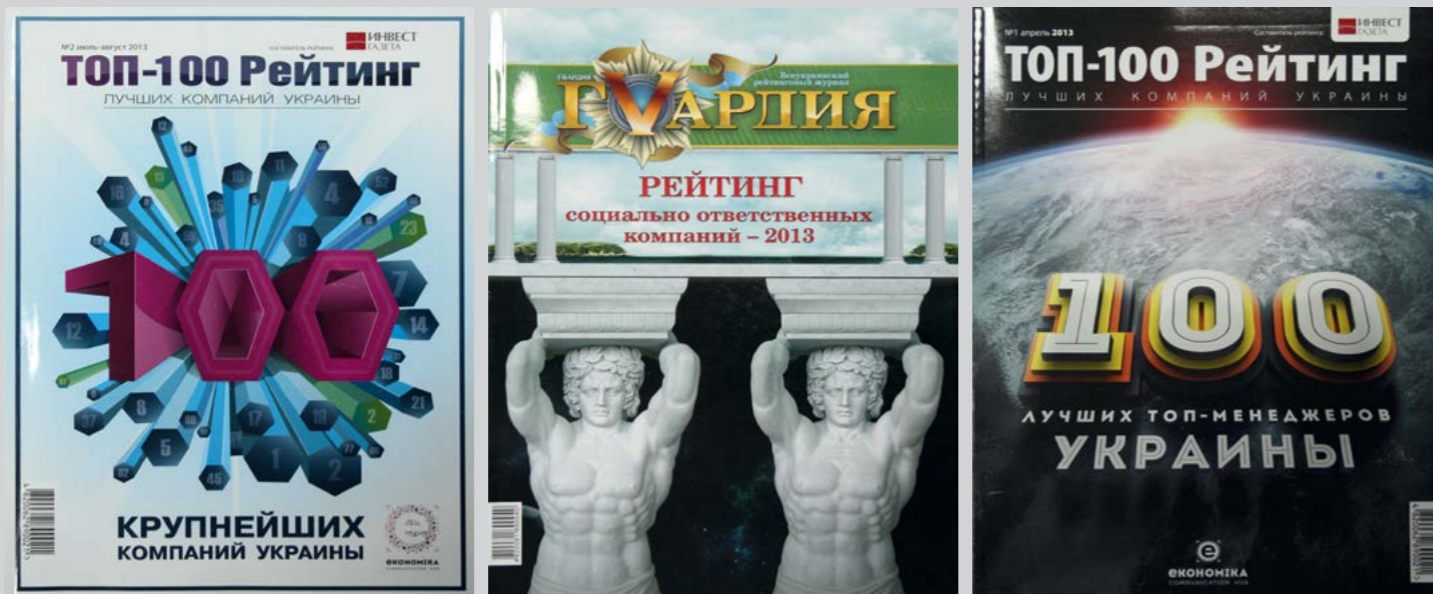
John Chrysostom

Since its foundation in 1994, ViDi Group has set the goal to reach leading positions in fair competitive struggle in every business sphere it is engaged in. Therefore, it is guided by simple rules: to stay strong in the pursuit of its goals, to go forward steadily and to improve constantly. The acknowledgment of its business success achieved during the year are the high awards and honors:

- according to GVardiia Rating of Managers, the founder and owner of ViDi Group, Vitalii Dzhurynskyi, won first place in the branch rating among auto dealers;
- according to the special issue «The Largest Ukrainian Auto Empires – 2013» published in Contracts Business Weekly, ViDi Group was named the most productive and dynamic automotive company;

- за версією спецвипуску «Найбільші українські автоімперії» ділового тижневика «Контракти» Віталій Джуринський став найуспішнішим керівником серед автодилерів;
- за рейтингом «ТОП-100. Кращі компанії України-2013» видавництва «Економіка» «ВіДі Груп» визнана кращою компанією серед найбільших автодилерів України;
- за рейтингом «ТОП-100. Кращі топ-менеджери України» видавництва «Економіка» Олексій Чайка посів третє місце у галузевому рейтингу автодилерів та був визнаний одним із найбільш ефективних менеджерів серед керівників підприємств України;
- за версією загальноукраїнського журналу «Гвардія «ВіДі Груп» посіла перше місце серед автодилерів у рейтингу соціально відповідальних компаній»;
- за кращий реалізований проект «ВіДі Груп» отримала нагороду в V Національному конкурсі бізнес-кейсів з КСВ – 2013 в номінації «Взаємовідносини зі споживачами».

- according to the special issue «The Largest Ukrainian Auto Empires» published in Contracts Business Weekly, Vitalii Dzhurynskyi was recognized the most successful leader among car dealers;
- according to «TOP-100. The Best Companies of Ukraine –2013» rating of Economy Publishing House, ViDi Group was recognized the best company among the largest auto dealers of Ukraine;
- according to «TOP-100. Best Top Managers of Ukraine» rating of Economy Publishing House, Oleksii Chaika ranked third in the branch rating of auto dealers and was recognized as one of the most effective managers among heads of enterprises of Ukraine;
- according to GVardiia All-Ukrainian magazine, ViDi Group took first place among auto dealers in the rating of socially responsible companies;
- ViDi Group received the award in the 5th National Business Case Competition on CSR – 2013 in the category «Consumer Relationship» for the best implemented project.



**ТОВ «БЛГ Віді Логістикс»**

вул. Київська, 13, м. Вишневе, Києво-Святошинський район,  
Київська область  
тел./факс: +38 044 239 09 96, +38 044 451 84 73

**ТОВ «Е.Х.Хармс Автомобіль Логістикс Україна»**

вул. Київська, 13, м. Вишневе, Києво-Святошинський район,  
Київська область  
тел./факс: +38 044 239 09 96, +38 044 239 09 96

**ТОВ «Термінал Вишневе»**

вул. Київська, 13, м. Вишневе, Києво-Святошинський район,  
Київська область  
тел./факс: +38 044 239 09 96  
www.vidi-terminal.com

**ТДВ «СК «Віді Страхування»**

вул. Велика Кільцева, 56, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 35 55  
www.vidi-insurance.com

**ТОВ «Віді Лізинг»**

вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com

**ТОВ «Віді Юнікомерс»**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua

**ТОВ «Віді Інжиніринг»**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 93 54

**ТОВ «Віді Консалтинг»**

вул. Велика Кільцева, 60 с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 507 05 57

**BLG ViDi Logistics LLC**

13 Kyivska Str., Vyshneve, Kyivo-Sviatoshynskiy district,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 239 09 96, +38 044 451 84 73

**E.H. Harms Automobile Logistic Ukraine LLC**

13 Kyivska Str., Vyshneve, Kyivo-Sviatoshynskiy district,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 239 09 96, +38 044 239 09 96

**Terminal Vyshneve LLC**

13 Kyivska Str., Vyshneve, Kyivo-Sviatoshynskiy district,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 239 09 96  
www.vidi-terminal.com

**IC ViDi-Insurance ALC**

56 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 35 55  
www.vidi-insurance.com

**ViDi Leasing LLC**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com

**ViDi Unicommerce LLC**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua

**ViDi Engineering LLC**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 93 54

**ViDi Consulting LLC**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 507 05 57  
www.vidigroup.com

**МІСТО АВТОМОБІЛІВ «Віді АВТОСІТІ АЕРОПОРТ»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 51  
тел./факс: +38 044 591 77 78  
www.vidi-autocity.com

**ТОВ «Віді Армада». НИССАН «Віді Армада»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 49  
тел./факс: +38 044 591 77 78  
www.nissan-armada.com.ua

**ТОВ «Віді Ліберті». ІНФІНІТІ «Віді Ліберті»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 51  
тел./факс: +38 044 591 00 77  
www.infiniti-vidi.com.ua

**ТОВ «Віді Інсайт». ХОНДА «Віді Інсайт»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 55  
тел./факс: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kiev.com.ua

**ТОВ «Віді Інсайт». АКУРА «Віді Інсайт»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 53  
тел./факс: +38 044 591 77 72  
www.acura-vidi.com.ua

**ТОВ «Віді Авангард». ПЕЖО «Віді Авангард»**

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське,  
вул. Київська, 57  
тел./факс: + 38 044 591 31 31  
www.peugeot-kiev.com.ua www.vidigroup.com

**AUTOMOBILE CITY ViDi AUTOCITY AIRPORT**

51 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 77 78  
www.vidi-autocity.com

**ViDi Armada LLC. NISSAN ViDi Armada**

49 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 77 78  
www.nissan-armada.com.ua

**ViDi Liberty LLC. INFINITI ViDi Liberty**

51 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 00 77  
www.infiniti-vidi.com.ua

**ViDi Insight LLC. HONDA ViDi Insight**

55 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kiev.com.ua

**ViDi Insight LLC. ACURA ViDi Insight**

53 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 77 72  
www.acura-vidi.com.ua

**ViDi Vanguard LLC. PEUGEOT ViDi Vanguard**

57 Kyivska st., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region  
phone/fax: + 38 044 591 31 31  
www.peugeot-kiev.com.ua



**МІСТО АВТОМОБІЛІВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»**

вул. Велика Кільцева, 62, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 507 05 57  
www.vidi-autocity.com

**ТОВ «ВіДі Автострада». Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада»**

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 33 50  
тел. сервісу: +38 044 503 33 05  
www.toyota-ua.com

**ТОВ «ВіДі Санрайз Моторз». НИССАН «ВіДі Санрайз Моторз»**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 507 00 07  
тел. сервісу: +38 044 507 00 08  
www.nissan-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Еліт». «Лексус Київ Захід»**

вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 507 08 08  
тел. сервісу: +38 044 507 09 09  
www.kyiv-west.lexus.ua

**ТОВ «ВіДі Стар Моторз». СУБАРУ «ВіДі Стар Моторз»**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 03 30  
тел. сервісу: +38 044 501 03 30  
www.subaru-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Авеню». ПЕЖО «ВіДі Авеню»**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 591 30 00  
тел. сервісу: +38 044 591 30 30  
www.peugeot-vidi.com.ua

**AUTOMOBILE CITY ViDi AUTOCITY KILTSEVA**

62 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 507 05 57  
www.vidi-autocity.com

**ViDi Autostrada LLC. Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada**

56 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 33 50  
service phone: +38 044 503 33 05  
www.toyota-ua.com

**ViDi Sunrise Motors LLC. NISSAN ViDi Sunrise Motors**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 507 00 07  
service phone: +38 044 507 00 08  
www.nissan-vidi.com.ua

**ViDi Elite LLC. Lexus Kyiv West**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 507 08 08  
service phone: +38 044 507 09 09  
www.kyiv-west.lexus.ua

**ViDi Star Motors LLC. SUBARU ViDi Star Motors**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 03 30  
service phone: +38 044 501 03 30  
www.subaru-vidi.com.ua

**ViDi Avenue LLC. PEUGEOT ViDi Avenue**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 30 00  
service phone: +38 044 591 30 30  
www.peugeot-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Елеганс». СІТРОЕН «ВіДі Елеганс»**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 591 80 00  
тел. сервісу: +38 044 591 80 08  
www.citroen-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Скай Моторз». МАЗДА «ВіДі Скай Моторз»**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 591 88 88  
тел. сервісу: +38 044 591 88 89  
www.mazda-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Край Моторз». ФОРД «ВіДі Край Моторз».**

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 591 50 00  
тел. сервісу: +38 044 591 50 05  
www.ford-vidi.com.ua

**ТОВ «ВіДі Пауер Моторз». ЛЕНД РОВЕР**

**та ЯГУАР «ВіДі Пауер Моторз»**  
вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 591 00 00  
тел. сервісу: +38 044 591 00 01  
www.landrover-vidi.com.ua

**Концерн «ВіДі АвтоМаркет».**

Центр з продажу автомобілів з пробігом.  
вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область  
тел./факс: +38 044 503 33 53  
www.vidi-automarket.com.ua

**ViDi Elegance LLC. CITROEN ViDi Elegance**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 80 00  
service phone: +38 044 591 80 08  
www.citroen-vidi.com.ua

**ViDi Sky Motors LLC. MAZDA ViDi Sky Motors**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 88 88  
service phone: +38 044 591 88 89  
www.mazda-vidi.com.ua

**ViDi Krai Motors LLC. FORD ViDi Krai Motors**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 50 00  
service phone: +38 044 591 50 05  
www.ford-vidi.com.ua

**ViDi Power Motors LLC. LAND ROVER**

**and JAGUAR ViDi Power Motors**  
60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 591 00 00  
service phone: +38 044 591 00 01  
www.landrover-vidi.com.ua

**ViDi AutoMarket Concern.**

Center of used cars trade.  
58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,  
Kyivo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region  
phone/fax: +38 044 503 33 53  
www.vidi-automarket.com.ua

## КОНТАКТИ

### CONTACT INFORMATION

#### МІСТО АВТОМОБІЛІВ «ВІДІ АВТОСІТІ ОДЕСА»

[www.vidi-autocity.com](http://www.vidi-autocity.com)

#### ТОВ «ВіДі Пальміра». Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра»

адреса салону: вул. Балківська, 22а, м. Одеса  
адреса сервісу: вул. Дальницька, 23/4, м. Одеса  
тел./факс: +38 048 734 45 00  
тел. сервісу: +38 048 734 15 00  
[www.toyota-odessa.com.ua](http://www.toyota-odessa.com.ua)

#### ТОВ «ВіДі Драйв Моторз». ХОНДА «ВіДі Драйв Моторз»

вул. Радісна, 2/4а (площа Незалежності), м. Одеса  
тел./факс: +38 048 734 52 52  
тел. сервісу: +38 048 734 52 00  
[www.honda-vidi.com.ua](http://www.honda-vidi.com.ua)

#### ТОВ «ВіДі Конкорд». ПЕЖО «ВіДі Конкорд»

адреса салону: вул. Балківська, 120/1, м. Одеса  
адреса сервісу: вул. Радісна, 2/4, м. Одеса  
тел./факс: +38 048 734 70 80  
тел. сервісу: +38 048 734 45 72  
[www.peugeot-vidi.od.ua](http://www.peugeot-vidi.od.ua)

#### AUTOMOBILE CITY ViDi AUTOCITY ODESA

[www.vidi-autocity.com](http://www.vidi-autocity.com)

#### ViDi Palmira LLC. Toyota Center Odesa ViDi Palmira

showroom address: 22a Balkivska Str., Odesa  
service address: 23/4 Dalnytska Str., Odesa  
phone/fax: +38 048 734 45 00  
service phone: +38 048 734 15 00  
[www.toyota-odessa.com.ua](http://www.toyota-odessa.com.ua)

#### ViDi Drive Motors LLC. HONDA ViDi Drive Motors

2/4a Radisna Str. (Nezalezhnosti Square), Odesa  
phone/fax: +38 048 734 52 52  
service phone: +38 048 734 52 00  
[www.honda-vidi.com.ua](http://www.honda-vidi.com.ua)

#### ViDi Concord LLC. PEUGEOT ViDi Concord

showroom address: 120/1 Balkivska Str., Odesa  
service address: 2/4 Radisna Str., Odesa  
phone/fax: +38 048 734 70 80  
service phone: +38 048 734 45 72  
[www.peugeot-vidi.od.ua](http://www.peugeot-vidi.od.ua)