

VIDI

Автодінастія

РІЧНИЙ ЗВІТ / ANNUAL REPORT / 2017-2018



vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ | 2017-2018
ANNUAL REPORT

ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....	6
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI.....	10
МЕТА.....	12
МІСІЯ.....	13
«VIDI»: ІСТОРИЯ УСПІХУ.....	14
КЛЮЧОВІ ПОДІЇ 2017-2018 РОКІВ.....	18
УПРАВЛІННЯ.....	19
ПЕРСОНАЛ.....	24
МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ.....	30
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ.....	34
КОМПАНІЯ НИМИ ПИШАЄТЬСЯ.....	40
ІННОВАЦІЇ – ШЛЯХ ДО УСПІХУ.....	44
СИСТЕМА ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	48
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ VIDI У 2017-2018 РОКАХ.....	50
ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «VIDI КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ.....	56
ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «VIDI АЕРОПОРТ» У 2017-2018 РОКАХ.....	76
ПІДСУМКИ РОБОТИ ДИЛЕРСЬКОГО ЦЕНТРУ VIDI У М. ОДЕСА В 2017-2018 РОКАХ.....	84
ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	86
ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ.....	102
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	106
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ.....	107
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	108
КОМФОРТ ТА БЕЗПЕКА ПРАЦІ.....	112
КОНТАКТИ.....	114

OPENING SPEECH OF THE OWNERS.....	6
GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI.....	10
OBJECTIVE.....	12
MISSION.....	13
VIDI: HISTORY OF SUCCESS.....	14
THE MOST SIGNIFICANT EVENTS IN 2017-2018.....	18
MANAGEMENT.....	19
STAFF.....	24
PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION.....	30
PERSONNEL PROFESSIONAL DEVELOPMENT.....	34
THE PRIDE OF THE COMPANY.....	40
INNOVATIONS: THE WAY TO SUCCESS.....	44
QUALITY MANAGEMENT SYSTEM.....	48
OVERALL RESULTS OF ACTIVITY OF VIDI CAR BUSINESS ENTERPRISES IN 2017-2018.....	50
THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018.....	56
THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI AIRPORT IN 2017-2018.....	76
RESULTS OF OPERATION OF VIDI DEALER CENTER IN ODESA IN 2017-2018.....	84
OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES.....	86
QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS.....	102
FINANCIAL RESULTS.....	106
INFORMATION FOR INVESTORS.....	107
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	108
COMFORT AND WORK SAFETY.....	112
CONTACTS.....	114

Шановні друзі!

У наступному, 2019 році, наш бізнес розміняє чверть століття своєї історії. Звичайно ж, на тлі більш значущих подій, якими цей рік буде переповнений у зв'язку з прийдешніми виборами та супутніми подіями, ювілей може пройти непоміченим. Але для нас, акціонерів цього бізнесу, більш значущої події годі й уявити, адже цей бізнес є справою всього нашого життя, нашим покликанням, утіленням нашої мрії про майбутнє нащадків та рідної землі.

Можна багато говорити про те, як непросто на цьому етапі розвитку держави і суспільства робити ті чи інші добрі справи. Але для себе, поряд із тим, що робити бізнес у нашій країні можна і треба, ми усвідомили, що найважливіше при цьому не втратити довіри – довіри суспільства, довіри партнерів, клієнтів, власного колективу, врешті-решт, віри у самого себе. З довірою до тебе і вірою у власні сили можна побудувати все, що завгодно: і нормальні людські стосунки, і будинок, і бізнес, і державу.

Стосовно держави – ми не перебільшуємо. Сьогодні ми багато чуємо про зміни, про орієнтацію на європейські демократичні цінності. Так, зміни – неминучі, але їх повинен творити кожен із нас. При цьому кожен має починати з себе – і тільки тоді ці зміни стануть незворотними. Для нас

Dear Friends!

Next year, in 2019, our business will celebrate its quarter-century of existence. This year will be overfull with significant events, such as the upcoming elections and related affairs. And, there is a chance the anniversary may pass unnoticed. But we, the shareholders of this business, can hardly imagine a more significant event because this business is the work of our lives, our vocation, the embodiment of our dreams about the future of our descendants and our native land.

Much can be said about how difficult it is at this delicate stage of development of the state and society to do certain great things. But we realized, along with the fact that it is possible and even necessary to run a business in our country, the most important thing is not to lose the trust – the trust of society, the trust of our partners and customers, of our team, and ultimately we must keep faith in ourselves. If you have trust and faith in your own strength, you can build anything: normal human relations, a house, business, and the State.

We are not exaggerating speaking about the State. Today we hear a lot about changes, about the orientation towards the democratic values required of the EU. There is no doubt that such changes are inevitable, but each of us has to make them individually. With this in mind, everyone has to start with

«точку незворотності» вже пройдено: ми розуміємо, що, даючи своїм співгромадянам можливість чесно отримувати гідний заробіток у нашому бізнесі та відповідально сплачувати з нього податки і збори, ми творимо Європу тут, у нашій країні. І нехай локації наших підприємств – це лише невеликі точки на бізнес-карті України, але саме їх існування є підтвердженням європейських демократичних цінностей реальними справами.

Презентуючи вам звіт за результатами роботи за два останні роки, хочемо зазначити, що ці роки загалом були для нашого бізнесу вирішальними та доленосними, у тому числі – і з погляду визначення подальшої стратегії його розвитку. По суті, ці два роки стали роками повноцінного «перезавантаження», роками переходу на новий рівень осмислення того, що і як ми робимо, відповідно – на зовсім інше позиціонування бізнесу на ринку. Починаючи з періоду 2017 – 2018 р.р., «ВіДі Груп» стає VIDI. На практиці це означає: стала філософія, оновлена стратегія, новий бренд. Ми переконані у тому, що попереду ще багато добрих справ, стабільність розвитку, нові успіхи, звершення та перемоги.

З повагою

Віталій, Олег і Олександр Джуринські

himself, and only then these changes will happen. As for us, we have already passed the point of no return: we understand that by giving our fellow citizens the opportunity to earn a decent living working in our business and paying taxes and fees responsibly, we are creating Europe here in our country. And it does not matter that the locations of our enterprises are only small spots on the business map of Ukraine, but their very existence is a confirmation of European democratic values by real deeds.

Presenting you the report on the results of work over the past two years, we would like to note that these years were decisive and crucial to our business, including in terms of determining the future strategy of its development. In fact, these two years have become years of a full-fledged «reset», years when we have made some breakthrough to some new level of understanding of what and how we do, and, accordingly, to completely different positioning of our business in the market. Since the period of 2017-2018, ViDi Group has become VIDI. This means a sustainable philosophy, an updated strategy, and a new brand in reality. We are convinced that there are still many great things ahead, the stability of development, new success, achievements and triumphs.

Best regards

Vitalii, Oleg and Oleksandr Dzhurynskyi



ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI

Із плином часу змінюємося ми, змінюється все навкруги. При цьому у бізнесі виживає не найсильніший, а той, хто змінюється на краще як мінімум відповідно до змін оточення. Але оптимальними змінами ми вважаємо ті, що дозволяють бути бодай на крок попереду змін навкруги нас, змін очікувань клієнтів, змін очікувань від суспільства.

Отже, ми змінюємося. Раніше ми говорили, що «ВіДі Груп» – це група підприємств, заснована у 1994 році Віталієм Джуринським, яка керується принципами спільності місії, стандартів управління і якості, клієнтоорієнтованості, інноваційності, балансу інтересів клієнтів, компанії та її працівників, соціальної та екологічної відповідальності.

Сьогодні «ВіДі Груп» стала VIDI. Створюючи у 2017-2018 р.р. цей бренд, ми прагнули відійти від його ідентифікації через кількість бізнес-напрямів, «заводів і пароплавів», натомість зосередившись на КЛІЄНТОВІ як на ключовій рушійній силі свого місця на ринку, своєї філософії, своєї місії.

VIDI – це група компаній, заснована Віталієм Джуринським у 1994 році, яка є провідним експертом з володіння автомобілями. Це означає, що у VIDI завжди раді допомогти клієнтові обрати найкращі та найнадійніші марки автомобілів та супроводжувати клієнтів протягом усієї їх автоісторії: від першого маленького хетчбека до сімейного універсалу й першого представницького авто в родині; від мрії про перший власний автомобіль до рішення пересісти на авто вищого класу – і далі, далі, далі...

VIDI завжди поряд, щоб допомогти з вибором, купівлею, страхуванням, лізингом, регламентним обслуговуванням, ремонтом чи трейд-іном і готова владнати ще безліч можливих дрібниць, пов'язаних із автомобілеволодінням, з автоісторією кожного з наших клієнтів, з їх автодинастією.

Time changes everything around us, including us. However, it is not the fittest who survives in business, but the one who changes for the better at least in accordance with the changes in the environment. But we believe that the optimal changes are those that allow us to be at least one step ahead of the changes around us, changes in customer expectations, changes in expectations of society.

So we are changing. We told you before that ViDi Group is a group of companies founded in 1994 by Vitalii Dzhurynskiy and governed by principles of the general mission, management and quality standards, innovation and balance of interests of customers, company and employees, social and environmental responsibility.

Today ViDi Group has become VIDI. Creating this brand in 2017-2018, we sought to move away from its identification through the number of business areas, and instead of being «banker and broker, and newspaper king», we have focused on the CUSTOMER as the key driving force of our place in the market, our philosophy, and our mission.

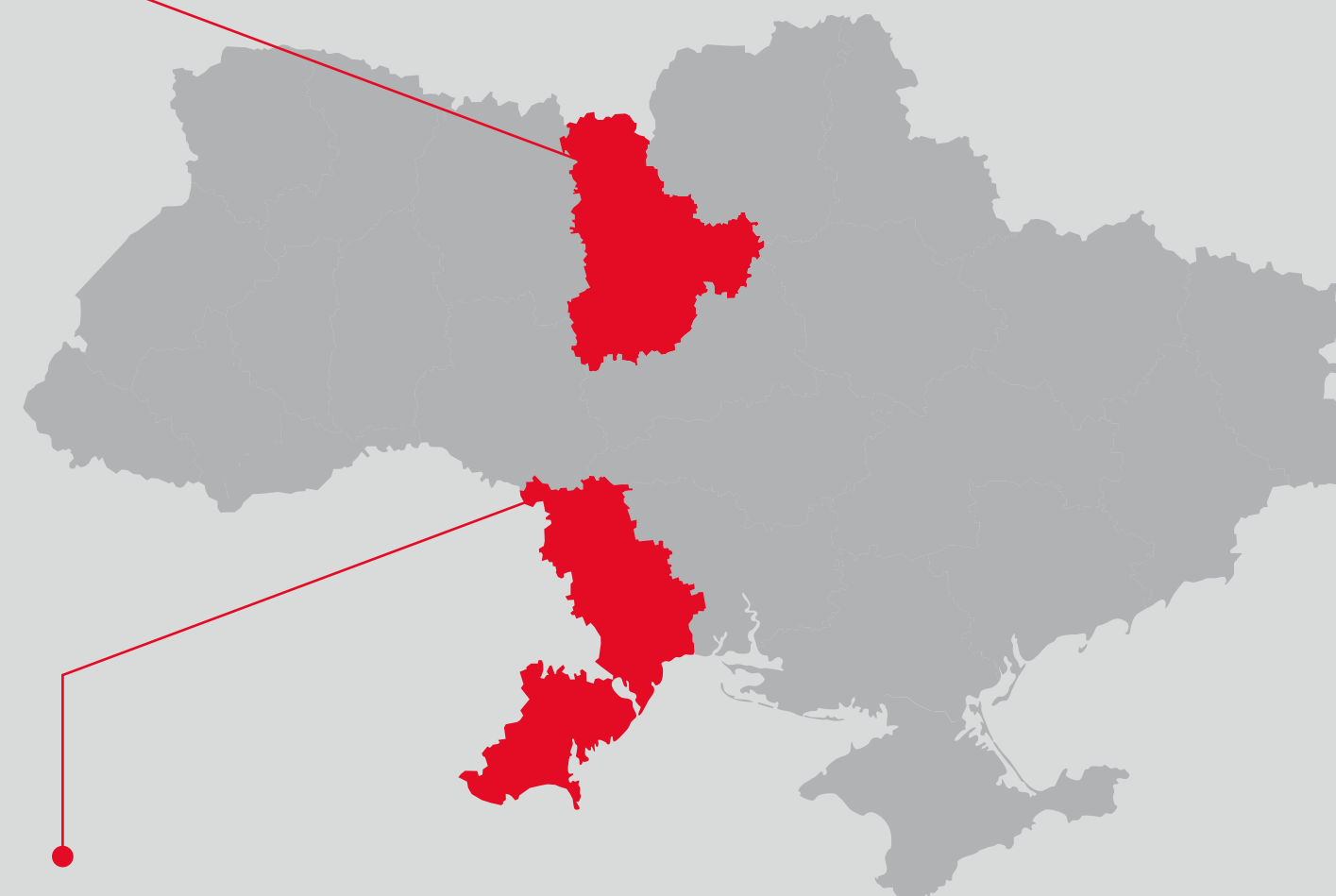
VIDI is a group of companies founded by Vitalii Dzhurynskiy in 1994, which is a leading expert in car ownership. This means that VIDI is always happy to help the customer choose the best and reliable car brands and accompany customers throughout their car history: from the first small hatchback to the family station wagon and to the first executive-class car in the family; from the dream of owning the first own car to the decision to change it to a higher-class car and so on, and on, and on...

VIDI is always there to help you choose, buy, insure or lease, as well as carry out the repair and maintenance work or trading, and is ready to solve lots of possible challenges related to the ownership of the car, to the vehicle history of each of our customers, and to their vehicle dynasty.

Територіальне розміщення основних напрямків діяльності VIDI / Location of the VIDI primary business lines

КИЇВСЬКИЙ РЕГІОН / KYIV REGION

- | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>м. Київ</p> <p>«VIDI Кільцева»</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Офіс Власників ▪ Автомобільний бізнес-напрямок ▪ Мотобізнес | <p>Kyiv city</p> <p>VIDI Kiltseva</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Owners Office ▪ Automotive Business ▪ Motor Business | <p>Київська обл., с. Чубинське</p> <p>«VIDI Аеропорт»</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Автомобільний бізнес-напрямок | <p>Chubynske village, Kyiv region</p> <p>VIDI AutoCity Airport</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Automotive Business |
| | | <p>Київська обл., с. Здоровка</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Логістичний бізнес-напрямок | <p>Zdorivka village, Kyiv region</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Logistics Business |



ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>м. Одеса</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Автомобільний бізнес-напрямок | <p>Odesa city</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Automotive Business |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|

Метою створення цього звіту є надання всім зацікавленим особам допомоги у розумінні того, яких результатів VIDІ та підприємства у її складі спромоглися досягти у звітних 2017-2018 фінансових роках. Уся інформація у річному звіті наведена задля підвищення рівня обізнаності широкого кола зацікавлених сторін: клієнтів, постачальників, кредиторів, працівників, представників громад, органів державної влади, громадських організацій, засобів масової інформації тощо, які, не будучи інвесторами компанії, істотно впливають (позитивно чи негативно) на стан її справ.

Для того щоб річний звіт став ефективним інструментом спілкування, авторський колектив намагався знайти оптимальне співвідношення між повнотою інформації та лаконічністю її викладення. Останнє вбачалося особливо значущим, позаяк цільові аудиторії майже безперервно зазнають масованого інформаційного впливу з боку різних джерел, що змагаються між собою за прихильність «Його Величності Споживача».

Працюючи над звітом, авторський колектив намагався, щоб його відомості максимально повно та достовірно відображали умови господарювання та результати роботи VIDІ у звітному році, підтверджували або спростовували прагнення групи компаній дотримуватися принципів послідовності, прозорості та відкритості у своїй діяльності. Таким чином, річний звіт має надати всім зацікавленим сторонам розуміння реалізації у 2017-2018 роках стратегічного напрямку розвитку компанії, а наведена в ньому текстова, таблична та графічна інформація – якнайкраще визначати інвестиційну та ділову привабливість VIDІ.

This report is compiled in order to assist all stakeholders to scope the results that VIDІ and its affiliated companies managed to achieve in 2017-2018 fiscal years. The information provided in the annual report should improve awareness of all potential readers, i.e. customers, suppliers, creditors, employees, community, public organizations and governmental authority representatives, and the media, etc., who even not being the investors of the Company, however, have a significant impact (either positive or negative) on its financial standing in some way or other.

To make the annual report an effective tool of communication, the authors tried to optimally combine its integrity and concise presentation. The latter is especially significant, since the target audience is continuously exposed to massive information attacks from various competitive sources, the primary aim of which is to attract «His/Her Majesty the Consumer.»

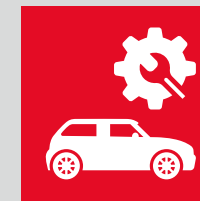
Working on the report, the authors tried to ensure that the information contained in it reflects economic conditions and operating results of VIDІ in the reporting years accurately and fully, confirms or denies the objective of the Group to uphold the principles of consistency, transparency and full disclosure of its operations. Thus, the annual report should provide all stakeholders with a clear picture on the strategic direction of the Company in 2017-2018, while the following text, tabular and graphic information aims to distinguish the investment and business attractiveness of VIDІ.

ДОПОМАГАЄМО
КЛІЄНТАМ ОБИРАТИ
ЛИШЕ НАЙКРАЦІ АВТОМОБІЛІ



WE HELP
CLIENTS TO CHOOSE
ONLY THE BEST CARS

ПЕРЕЙМАЄМО НА СЕБЕ
ВСІ ТУРБОТИ ПРО АВТОМОБІЛЬ



WE ACCEPT ALL CARES
ABOUT THE CAR

СУПРОВОДЖУЄМО
АВТОВЛАСНИКІВ ПРОТЯГОМ
УСІЄЇ АВТОІСТОРИЇ



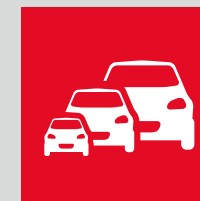
WE SUPPORT CAR OWNERS
THROUGHOUT ALL
AUTO HISTORY

ЦІНУЄМО ТА ШАНУЄМО
ДОВІРУ КЛІЄНТІВ



WE APPRECIATE AND
RESPECT THE CLIENT'S TRUST

З НАМИ АВТОРОДИНА МАЄ
БЕЗМЕЖНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
РОЗВИТКУ



WITH US THE AUTO FAMILY
HAS AN UNLIMITED POTENTIAL
OF DEVELOPMENT

РАЗОМ МИ – ВЕЛИКА ВІДІ АВТОДИНАСТІЯ
TOGETHER WE ARE A GREAT VIDІ AVTODYNASTIYA

16 травня 1994 року – розпорядженням Баришівської районної державної адміністрації Київської області офіційно зареєстровано перше підприємство Віталія Джуринського – приватне підприємство «Пріус». Вважається точкою відліку історії бізнесу родини Джуринських.

1994-1998 роки – створено мережу з реалізації запчастин до автомобілів і сільгосптехніки під брендом «Укравтотехресурси».

25 березня 1998 року – почав роботу «Концерн Укравтопром», який за короткий час посів лідерські позиції на ринку вантажно та спецтехніки, продажів автомобілів виробництва країн СНД. За рахунок реалізації техніки та сервісних послуг значно розширюються обсяги діяльності, компанія заявляє про своє стабільне місце в цій галузі.

7 березня 2002 року – дата, яка стала відправною точкою для VIDi, поклавши початок стратегічному напрямку діяльності – автомобільного бізнесу. Цього дня було засновано концерн «Укравтопром-Інвест», який спеціалізувався на реалізації та сервісному обслуговуванні легкових автомобілів виробництва країн СНД.

Травень 2002 року – початок роботи логістичного терміналу в м. Вишневе – першого підприємства в Київській області, яке спеціалізувалося на наданні повного комплексу логістичних послуг у сфері автобізнесу. Застосування в роботі європейських стандартів якості дозволило в найкоротші терміни залучити до логістичного обслуговування солідних клієнтів.

13 липня 2005 року – подальший розвиток автомобільного напрямку бізнесу VIDi, отримано статус офіційного дилера автомобілів Ford.

7 березня 2007 року – відкриття офіційного дилерського центру Тойота Центр Київ ВіДі Автострада, найінноваційнішого та найбільшого автосалону в Східній Європі за обсягом інвестицій.

On May 16, 1994 the first enterprise of Vitalii Dzhurynskiy, a private enterprise «Prius» was officially registered by the order of the Baryshivka Region State Administration of the Kyiv region. This date is considered the starting point for the Dzhurynskiy family business.

1994-1998 – the network for the sale of spare parts for vehicles and agricultural machinery under the brand name «Ukravtotekhsursy» was founded.

March 25, 1998 – «Concern Ukravtoprom» began its operations, and in a short time it took a leading position in the market of lifting machines and special vehicles, and also specializing in sales of CIS produced cars. Due to sales and servicing the vehicles, the scope of activities is expanding significantly, the company declares its stable place in this industry.

March 7, 2002 – date that is the starting point for VIDi, launching the strategic direction of the company: car business. Concern «Ukravtoprom-Invest», specializing in sales and servicing of CIS produced cars, was established on that date.

May, 2002 – the logistics terminal in Vyshneve city began operations. It was the first enterprise in Kyiv region, specializing in providing a full range of logistics services in the car business. The use of European quality standards in the work allowed to attract important customers to logistics service in the shortest possible time.

July 13, 2005 – VIDi's car business lines continue to evolve. The company receives the status of an official dealer of Ford cars.

March 7, 2007 – The official dealer centre of Toyota Center Kyiv VIDi Avtostrada, the most innovative and largest car showroom in Eastern Europe according to the number of investments, opens.

Серпень 2007 року – заснування спільного підприємства E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine за участю «ВіДі Логістика» та європейського лідера логістичних послуг – німецької компанії E.H.Harms. Такий союз за короткий час дозволив завоювати провідні позиції у сфері перевезень автомобілів в Україні.

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

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

19 серпня 2008 року – візит делегації Тойота в дилерський центр Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра». Зустріч із делегацією на чолі з сином засновника «Toyota Motor Corporation», почесним головою і членом Ради директорів «Toyota Motor Corporation» Шоїчіро Тойода, спеціальним радником Кабінету міністрів Японії Хіроші Окуда, до складу якої також увійшли президент і виконавчий директор «Toyota Motor Europe» Тадаші Арашіма, член Ради директорів «Sumitomo Corporation» Кійоми Мачіда.

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

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

1 жовтня 2009 року – урочисте підписання договору між VIDi і компанією BLG Logistics про створення спільного підприємства «BLG ViDi Logistics». Головна мета діяльності підприємства – надання комплексу логістичних послуг у сфері автобізнесу на абсолютно новому рівні якості із застосуванням європейських стандартів роботи на основі сучасного логістичного центру в Київському регіоні.

August 2007 – the joint company E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine is founded with the participation of «ViDi Logistics» and the German company E. H. Harms, the European leader of logistics services. Such a union allowed to gain a leading position in the field of transportation of cars in Ukraine in a short time.

November 2007 – «ViDi-Insurance» began its operations.

January 24, 2008 – the geography of VIDi's activities is expanding. Toyota Center «ViDi Palmira» in Odessa opens.

August 19, 2008 – Toyota delegation pays a visit to the dealer centre of Toyota Center «ViDi Palmira» in Odessa. There was a meeting with the delegation headed by Shoichiro Toyoda, the son of the founder of Toyota Motor Corporation, honorary Chairman and member of the Board of Directors of Toyota Motor Corporation, Hiroshi Okuda, a special adviser to the Cabinet of Ministers of Japan. The members of the delegation were Tadashi Arashima, the President and CEO of Toyota Motor Corporation, and Kiyomi Machida, the member of the Board of Directors of Sumitomo Corporation.

December 26, 2008 – the concept official Nissan dealer centre «ViDi Sunrise Motors», which became one of the largest Nissan dealer centres in Europe at that time, opens its doors in Kyiv city.

April 10, 2009 – «Lexus Kyiv West», the largest official concept dealer centre of Lexus in Europe, which began a new stage of development of the premium brand in Ukraine, begins its work.

October 1, 2009 – The formal ceremony of signing agreement between VIDi and BLG Logistics Group on establishment of joint company «BLG ViDi Logistics» takes place. The main objective of the company is to provide a range of logistics services in the car business at a completely new level of quality with the application of European standards of work on the basis of a modern logistics centre in Kyiv region.

Квітень 2010 року – старт одного з найбільших в Україні інвестиційних проектів «БЛГ ВіДі Логістікс» – будівництва надсучасного автомобільного терміналу в Калинівці Київської області.

20 серпня 2010 року – в центрі столиці України розпочав роботу новий автосалон Infiniti – «ВіДі Ліберті», покликаний забезпечити всім шанувальникам автомобільного преміум-бренду привілейоване обслуговування Infiniti.

22 вересня 2010 року – урочиста церемонія відкриття нового офіційного дилерського центру Mazda «ВіДі Скай Моторз», де вперше в Україні була представлена оновлена Mazda CX-7.

1 жовтня 2010 року – в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» відкриття нового офіційного дилерського центру Ford «ВіДі Край Моторз».

2 лютого 2011 року – відкриття офіційного дилерського центру Citroën «ВіДі Елеганс». Це перший автоцентр Citroën в Україні, який на той час утілює новий дизайн і концепцію нових відносин із Клієнтами.

19 березня 2011 року – відкрився новий автомобільний центр Subaru «ВіДі Стар Моторз».

14 жовтня 2011 – в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» початок роботи нового офіційного дилерського центру Peugeot «ВіДі Авеню».

27 березня 2012 року – в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті» урочисте відкриття нового офіційного дилерського центру Land Rover «ВіДі Пауер Моторз». У церемонії відкриття взяв участь Володимир Кличко.

Квітень 2013 року – початок роботи нової локації бізнесу VIDI. Відкриття в Місті Автомобілів «VIDI Аеропорт» на Бориспільському шосе першого дилерського центру Nissan «ВіДі Армада»

April 2010 – start of «BLG ViDi Logistics», one of the largest investment projects in Ukraine. An ultra-modern car terminal in Kalynivka city, Kyiv region, is built.

August 20, 2010 – a new Infiniti car showroom «ViDi Liberty», designed to provide all fans of premium car brands with the privileged service for Infiniti cars, opens its doors in the heart of the capital of Ukraine.

September 22, 2010 – the opening ceremony of the new official Mazda dealer centre «ViDi Sky Motors», where the updated Mazda CX - 7 was presented for the first time in Ukraine.

October 1, 2010 – a new official Ford dealer centre «ViDi Krai Motors» opens its doors in «ViDi AutoCity».

February 2, 2011 – the official Citroen dealer centre «ViDi Elegance» meets its first guests. That was the first Citroen car showroom in Ukraine, which embodied a new design and concept of new relationships with Customers at that time.

March 19, 2011 – a new Subaru car showroom «ViDi Star Motors» opens.

October 14, 2011 – the official Peugeot dealer centre «ViDi Avenue» begins its work in «ViDi AutoCity».

March 27, 2012 – a new official Land Rover dealer centre «ViDi Power Motors» opens its doors in «ViDi AutoCity». Volodymyr Klytschko took part in the opening ceremony.

April 2013 – a new location of VIDI business starts working. The first Nissan dealer centre «ViDi Armada» opens in «VIDI Airport» located on the Boryspil Highway Str.

Листопад 2013 року – відкриття нового преміального дилерського 3S-концептуального автоцентру Infiniti «ВіДі-Ліберті» в складі автостанції «VIDI Аеропорт»

Січень 2014 року – в Місті Автомобілів «VIDI Аеропорт» початок роботи 3S-концептуального автоцентру Honda «ВіДі Інсайт»

Січень 2015 року – старт роботи нового напрямку діяльності VIDI – мотобізнесу. У складі «VIDI Кільцева» почав роботу дилерський центр мото- і силової техніки Yamaha

Жовтень 2015 року – «ВіДі Мотор Імпорте» отримало право представляти Yamaha (мото- і силова техніка) як офіційний дистриб'ютор в Україні

Січень 2016 року – сім'я Міста Автомобілів «VIDI Кільцева» поповнилася концептуальним центром Suzuki «ВіДі Гранд»

Червень 2016 року – урочисте відкриття в складі «VIDI Аеропорт» 3S-концептуального автоцентру Volvo «Volvo Car - Kyiv Airport» – першого в Україні автоцентру Volvo, спорудженого за новим стандартом Volvo Retail Experience. У церемонії відкриття взяла участь пані Наталі Робін – Віцепрезидент Volvo Car по ринках EMEA (Європа, Середній Захід і Африка)

Лютий 2018 року – старт процесу глобального ребрендингу VIDI: затверджено новий брендбук VIDI, кардинально змінено позиціонування бізнесу VIDI на ринку.

Червень 2018 року – урочисте відкриття нового ультрасучасного 3S-концептуального автоцентру VIDI «Jaguar Land Rover Київ Захід» на Кільцевій дорозі, 1-А. У церемонії відкриття взяли участь доктор Ральф Шпет, CEO групи «Jaguar Land Rover», Віталій Кличко, київський міський голова, а також Ендрю Жаго, директор з продажу Jaguar Land Rover в Європі.

November 2013 – a new premium dealer centre of the 3S-concept Infiniti car showroom «ViDi-Liberty» as a part of «VIDI Airport» opens its doors.

January 2014 – the 3S-concept Honda car showroom «ViDi Insite» opens in «VIDI Airport».

January 2015 – VIDI begins a new direction of its activity, moto business. The Yamaha moto- and power vehicles dealer centre begins its work as a part of «VIDI Kiltseva».

October 2015 – «ViDi Motor Imports» got the right to represent Yamaha (Moto and Power Vehicles) as an official distributor in Ukraine.

January 2016 – the family of «VIDI Kiltseva» has a new member, the Suzuki concept center «ViDi Grand».

June 2016 – the grand opening of 3S-concept Volvo car showroom «Volvo Car – Kyiv Airport,» the first Volvo car showroom in Ukraine, built according to the new standards of Volvo Retail Experience, as part of «VIDI Airport», takes place. The opening ceremony was attended by Natalie Robyn, the Vice President of Volvo Car in the markets of EMEA (Europe, the Middle East and Africa).

February 2018 is the start date of VIDI global rebranding process: a new VIDI brand book was approved, the positioning of VIDI's business in the market was radically changed.

June 2018 – the grand opening of the new ultra-modern VIDI 3S-concept car showroom «Jaguar Land Rover Kyiv West» on 1-A Kiltseva Road Str. The opening ceremony was attended by Dr. Ralf Speth, CEO of Jaguar Land Rover, Vitalii Klytschko, Kyiv city mayor, and Andrew Jago, Sales Director of Jaguar Land Rover in Europe.

2017 РІК:

- Проведення фінансової реструктуризації зобов'язань VIDІ в Ощадбанку
- «ВіДі Автострада» та «ВіДі-Страховання» стали переможцями Всеукраїнського рейтингу сумлінних платників податків по Київській області
- «ВіДі-Страховання» стало переможцем Всеукраїнського рейтингу сумлінних платників податків в Україні
- Дилерські центри «Лексус Київ Захід» та Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» було обрано для участі у міжнародній програмі BRIT «Кращий дилер у місті».
- Дилерській центр Volvo Car – Київ Аеропорт став найкращим дилером Volvo в Україні
- Перемога у Всеукраїнському конкурсу дитячого малюнка «Автомобіль твоєї мрії – 2017» від дилерського центру Тойота Центр «ВіДі Автострада» та поїздка переможця до Японії. Переможець у категорії від 8 до 11 років Олександр Перехрест із малюнком «Антирадіаційний автомобіль».

2018 РІК:

- Глобальний ребрендинг VIDІ: затверджено новий бренд-бук VIDІ, кардинально змінено позиціонування бізнесу VIDІ на ринку
- Відкриття ультрасучасного 3S-концептуального автоцентру «Jaguar Land Rover Київ Захід» на Кільцевій дорозі, 1-а
- Відкриття оновленого дилерського центру мототехніки Yamaha поряд з автоцентром «Лексус Київ Захід»
- За підсумками KAIZEN змагання, дилерський центр «Лексус Київ Захід» став переможцем, і Колесник Олена – старший консультант-приймальник відділу сервісу – візьме участь у святковій церемонії нагородження переможців, що відбудеться у Японії.

2017:

- Financial restructuring of VIDІ liabilities in Oschadbank
- «ViDi Avtostrada» and «ViDi-Insurance» became the winners of the All-Ukrainian rating of The most conscientious taxpayers in Kyiv oblast
- «ViDi Insurance» became the winner of the All-Ukrainian rating of The most conscientious taxpayers in Ukraine
- «Lexus Kyiv West» and Toyota Center Kyiv «ViDi Avtostrada» dealer centres were selected to participate in the International BRIT Program «Best Dealer In the City».
- The «Volvo Car – Kyiv Airport» dealer centre received the award of the best Volvo dealer in Ukraine
- The winner of the All-Ukrainian Children's Drawing Contest «Car of Your Dreams-2017» organised by the Toyota dealer center VIDІ Avtostrada and the winner's trip to Japan. Oleksandr Perekhrest, the winner in the category 8-11 with his picture «Anti-Radiation Car».

2018:

- VIDІ global rebranding process: a new VIDІ brand book was approved, the positioning of VIDІ's business in the market was radically changed.
- The opening of the ultra-modern 3S-concept car showroom «Jaguar Land Rover Kyiv West» on 1-a Kiltseva Road Str.
- The opening of an updated Yamaha motor vehicle dealer centre near «Lexus Kyiv West».
- According to the results of the KAIZEN competition, the «Lexus Kyiv West» dealer centre became the winner, and Olena Kolesnyk, the Senior Consultant-Inspector of the Service Department, will take part in the festive ceremony of awarding the winners, which is held in Japan.

У 2018 році здійснено ребрендинг VIDІ, розроблено та впроваджено новий бренд VIDІ, що стало основою для зміни підходів до позиціонування VIDІ на ринку та часткових змін системи управління бізнесом VIDІ. Вищим органом управління VIDІ залишилася Наглядова рада VIDІ, рішення якої приймаються в рамках проведення засідань під керівництвом власників.

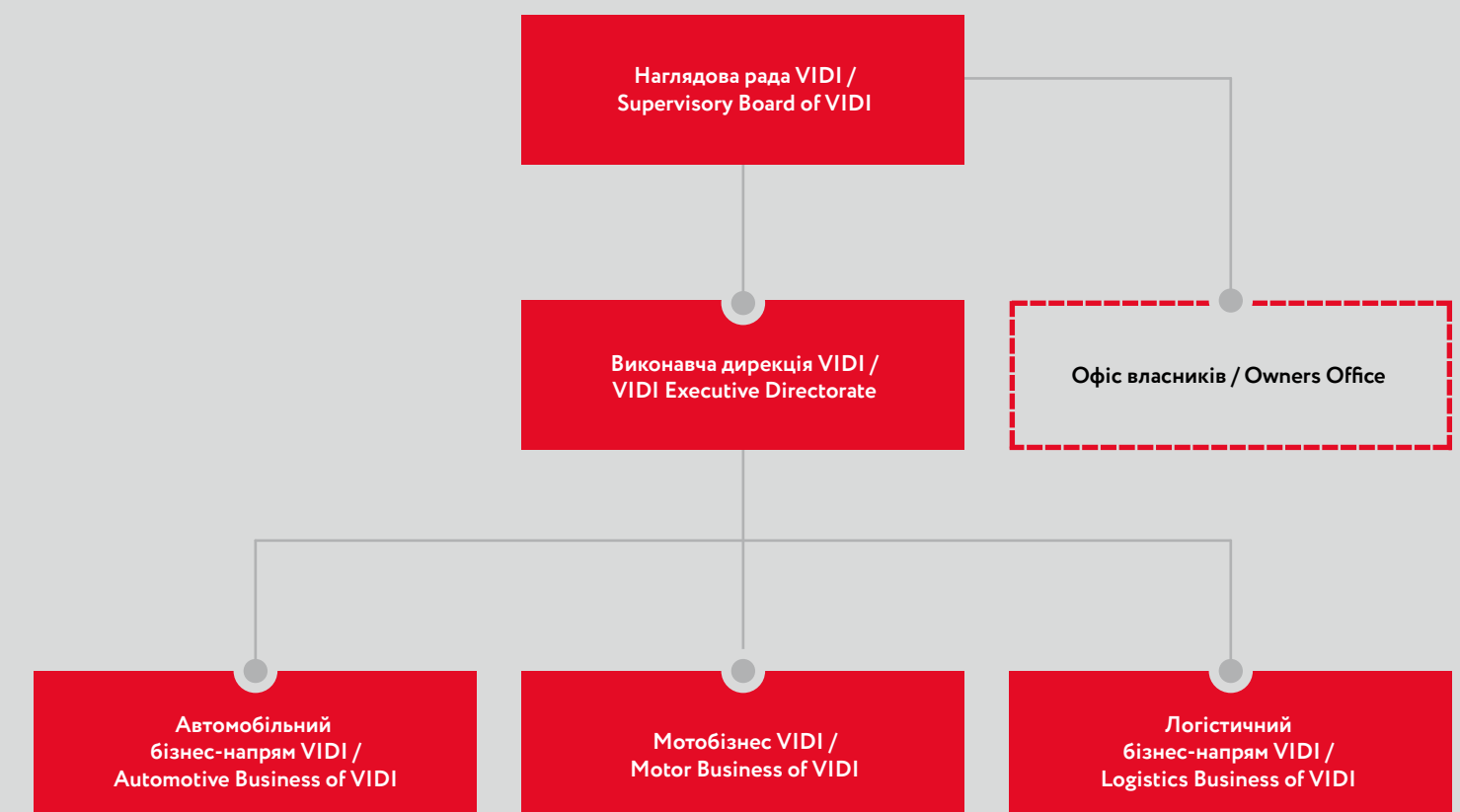
Удосконалення системи управління підприємствами впроваджено через:

- створення колегіального виконавчого органу VIDІ – Виконавчої дирекції VIDІ, що стала централізованим органом системи управління бізнесом VIDІ як єдиним цілим;
- скорочення управлінського (непродуктивного) персоналу;
- посилення ролі комітетів VIDІ.

In 2018 «VIDІ» was rebranded, a new VIDІ brand was developed and implemented, which became the basis for changing approaches to VIDІ's positioning in the market and partial changes in VIDІ's business management system. The VIDІ's supreme governing body remains the VIDІ Supervisory Board, who makes decisions at meetings under the supervision of the owners.

Improvement of the enterprise management system is implemented through:

- creation of the VIDІ Collegial Executive Body – the VIDІ Executive Directorate, which became the central body of the VIDІ Business Management System as a whole;
- reduction in management (non-productive) staff;
- strengthening of the role of the VIDІ Committees.



Вдалося модернізувати систему управління підприємствами VIDI через повноцінний аналіз роботи колегіальних органів VIDI, внаслідок чого:

- створено колегіальні органи автомобільного бізнес-напрямку VIDI – комітет VIDI з розвитку продажу автомобілів та фінансово-бюджетний комітет VIDI;
- адаптовано під оновлену систему управління функціонування колегіальних органів автомобільного бізнес-напрямку VIDI – комітету VIDI з ППО, комітету VIDI з питань персоналу та соціальної відповідальності, комітету VIDI з управління ризиками.

We managed to modernize the VIDI Business Management System through a full analysis of the work of VIDI collegial bodies, as a result:

- the collegial bodies of VIDI car business direction, such as the VIDI Car Development Committee and the VIDI Finance and Budget Committee were established;
- the functioning of the collegial bodies of VIDI car business direction, such as the VIDI After-Sale Services Committee, the VIDI Personnel and Social Responsibility Committee, and the VIDI Risk Management Committee were adapted to the modernized Management System.



З утворенням Виконавчої дирекції VIDI прийнято рішення про завершення функціонування консультативних рад VIDI, які вичерпали себе, позаяк були сформовані на тимчасових засадах у період становлення виконавчого органу VIDI.

Враховуючи максимальну зосередженість на інноваційності та автоматизації бізнес-процесів, починаючи з 2017 року акцент діяльності Виконавчої дирекції VIDI змістився у бік генерації та супроводження реалізації ідей щодо поліпшення наявних та впровадження нових інноваційних проектів, які безпосередньо дозволяють VIDI бути лідером ринку.

When the VIDI Executive Directorate was formed, it was decided to terminate the «VIDI» Advisory Boards, which have reached the limits of their efficacy. As they were formed on a temporary basis during the formation of the VIDI Executive Body.

Given the maximum focus on innovation and automation of business processes, since 2017, the focus of the VIDI Executive Directorate has shifted towards generating and supporting the implementation of ideas to improve existing and introduce new innovative projects that directly enable VIDI to be the market leader.





Люди – головна цінність VIDI. Компанія інвестує у своїх співробітників значні ресурси, забезпечуючи високий рівень комфорту та безпеки на робочих місцях відповідно до норм українського законодавства про охорону праці, підтримує гідний рівень заробітних плат та створює максимальні можливості для професійного розвитку.

Цьому сприяє й система управління персоналом VIDI, елементи якої (добір та залучення кандидатів, оцінювання результатів їхньої діяльності, професійне навчання та розвиток тощо) постійно вдосконалюються з огляду на найкращий вітчизняний та міжнародний досвід.

Збільшення обсягу реалізації товарів та послуг підприємствами VIDI у 2017-2018 роках потребувало середньооблікової чисельності персоналу на рівні 992 осіб / 933 осіб відповідно, що становило 104,97% / 98,73% відповідно від чисельності персоналу в 2016 році. Таким чином, збільшення обсягу реалізації відбувалося з одночасною незначною оптимізацією чисельності персоналу, водночас супроводжувалося підвищенням професіоналізму співробітників, продуктивності персоналу та як наслідок – зростанням зарплатні працівників тощо.

Завдяки використанню передових технологій в управлінні персоналом і постійному вдосконаленню системи мотивації та стимулювання компанія отримує максимальну віддачу від наявних трудових ресурсів.

У VIDI впроваджено систему моніторингу ключових показників діяльності персоналу на основі KPI відповідно до її стратегічних і тактичних орієнтирів.

Корпоративна філософія VIDI забороняє прояви будь-якої дискримінації працівників щодо їхнього кар'єрного зростання, створення умов праці або визначення розміру заробітної плати за національністю, статтю, віком, віросповіданням тощо. При цьому VIDI оцінює результати діяльності всіх своїх

People are the main value of VIDI. The company invests into its employees a lot, thus ensuring high level of comfort and safety at their work places in accordance with the occupational safety norms of the Ukrainian legislation, maintains a worthy level of salaries, and creates maximal opportunities for their professional development.

The VIDI personnel management system contributes to these improvements. Its elements (candidates selection and recruitment, evaluation of the results of their activities, professional training and development, and etc.) are constantly improved, based on the best national and international experience.

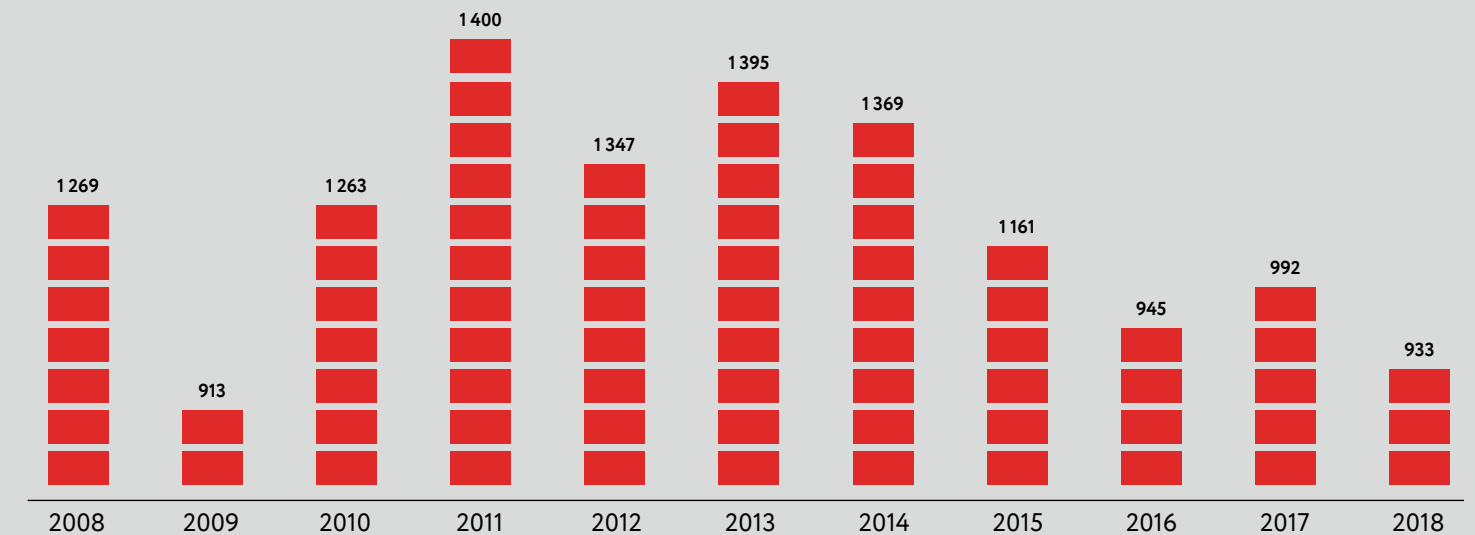
Goods and services turnover increase by VIDI enterprises in 2017-2018 required average headcount at a level 992 / 933 persons respectively, which amounted to 104.97% / 98.73% of the personnel capacity of 2016. Consequently, the turnover increase took place simultaneously with the slight headcount optimization, advancement of its professionalism and efficiency, and, as a consequence, employees' wages increase etc.

The company gets the most out of available labour force through implementation of advanced technologies in the personnel management and constant improvement of motivation and incentive system.

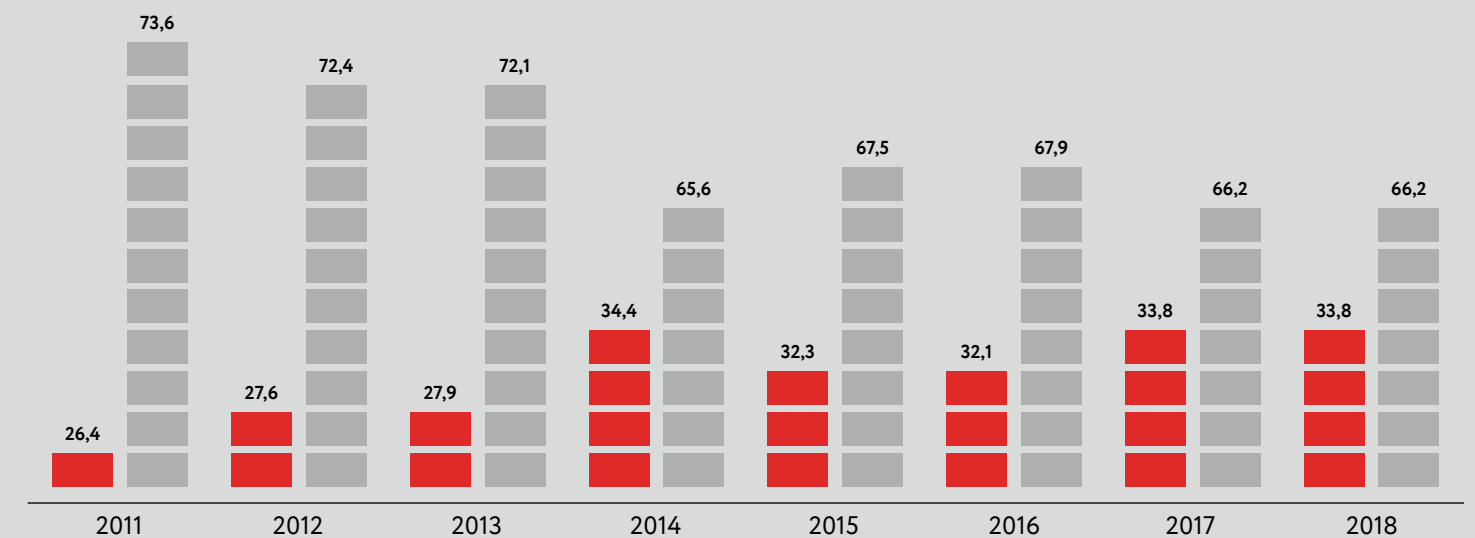
VIDI has implemented a monitoring system of the personnel activity key indicators in terms of KPI with regard to its strategic and tactic guidelines.

VIDI corporate strategy prohibits any kind of employee discrimination regarding career development, arrangement of employment conditions or setting wages rate on nationality, gender, age, religion grounds etc. VIDI estimates the activity of its employees and appreciates their experience, professional

Середньооблікова чисельність працівників, осіб / Average headcount, number of employees



■ Жінки, % / Women, %
■ Чоловіки, % / Men, %



співробітників, цінує їхній досвід, професійну кваліфікацію, прагнення розвитку й удосконалення та, безумовно, уважно стежить за особистими досягненнями в роботі.

У звітних роках частка жінок з-поміж працівників підприємств VIDI становила 33,8%, що є у межах сталого для підприємств автомобільного напряму співвідношення жінок на рівні не менше 30,0%.

У звітних роках частка працівників із вищою освітою збільшилася порівняно з 2016 роком на 2,6%/5,4% відповідно та сягнула 67,8% / 70,6%, що є найвищим показником починаючи з 2008 року. Зміни у структурі освіти працівників відображають зростання якості трудового потенціалу персоналу VIDI та, безумовно, є наслідком підвищення складності виробничих, комерційних, фінансових та інших процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації.

Частка продуктивного персоналу збільшилася на 5,6%/9,0% відповідно порівняно з попереднім періодом.

skills, commitment to development and improvement and, certainly, personal achievements in the workplace.

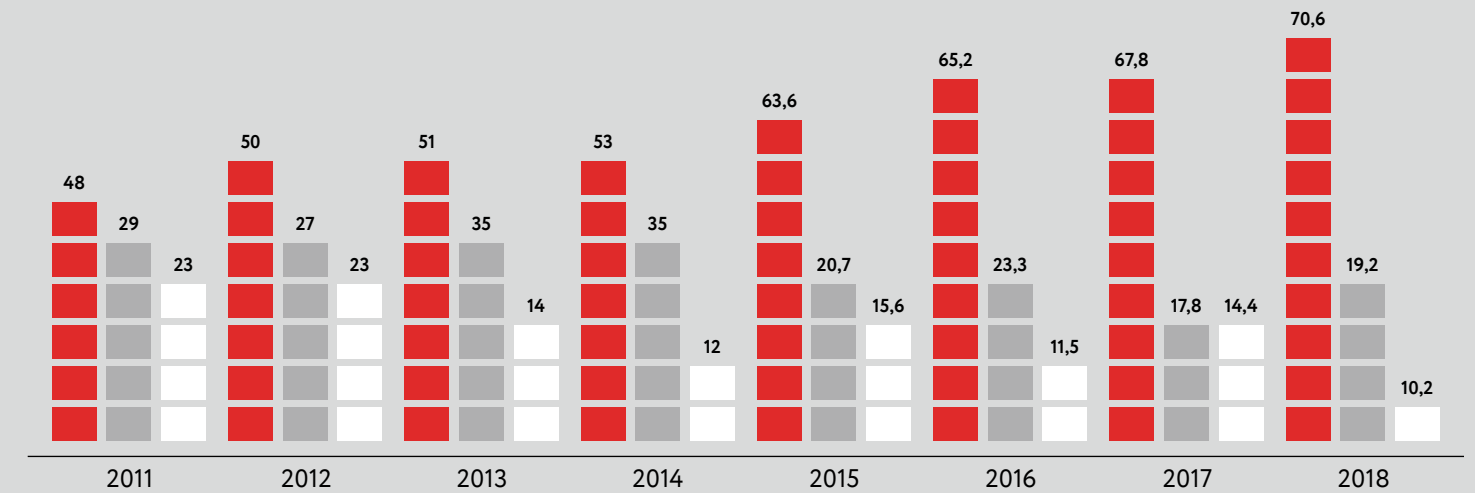
In the reporting years women ratio among the employees of VIDI enterprises reached 33.8%, which illustrates maintenance of stable for the automobile enterprise balance of women at a level not lower than 30.0%.

In the reporting years a ratio of employees with higher education advanced by 2.6% / 5.4% respectively, as compared to 2016 and reached 67.8% / 70.6%, being the highest since 2008. The changes in the employees' education structure present the growth of VIDI personnel labour potential quality increase and, certainly, results from advancing complexity of production, commercial, financial and other processes, its mechanization, automation and computerisation degree.

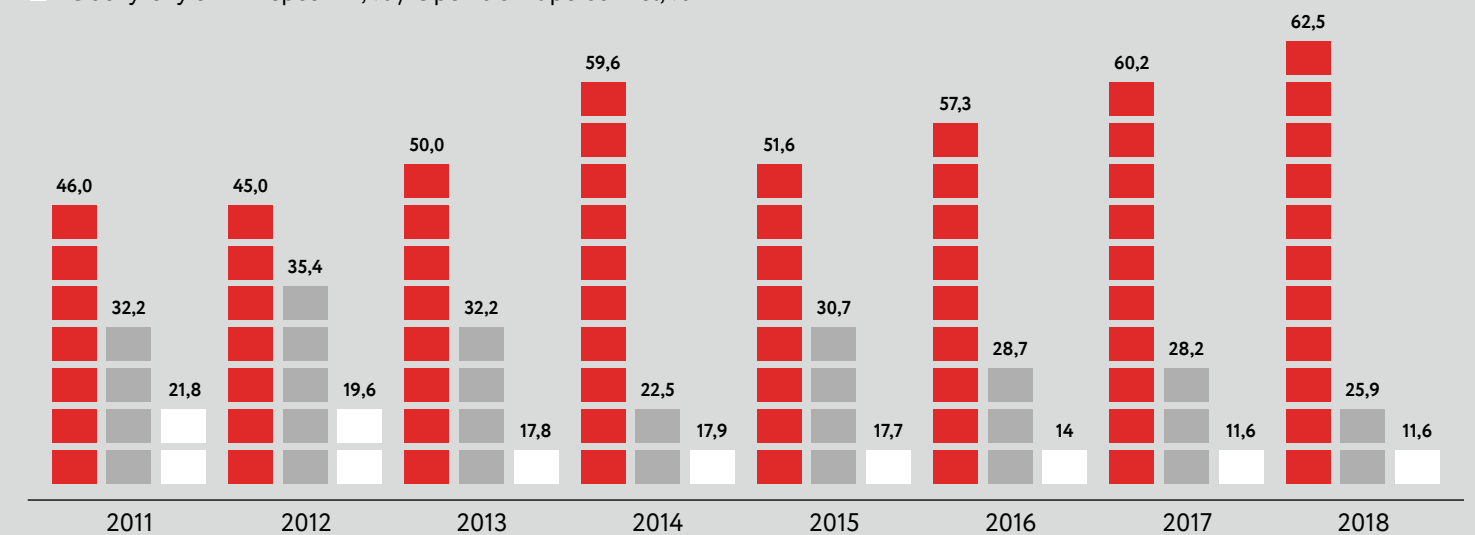
Producing personnel ratio increased by 5.6%/9.0% respectively, as compared to the previous period.



■ Вища, % / Higher, %
 ■ Середня спеціальна, % / Vocational, %
 ■ Середня, % / Secondary, %



■ Продуктивний персонал, % / Productive personnel, %
 ■ Адміністративний персонал, % / Administrative personnel, %
 ■ Обслуговуючий персонал, % / Operational personnel, %



ВіДі Автострада



Система матеріальної мотивації – один із найдієвіших інструментів управління персоналом у VIDІ. Лояльність персоналу є конкурентною перевагою VIDІ для отримання запланованих результатів. Творче, продуктивне, фахове ставлення працівника до роботи, спрямоване на досягнення високих показників діяльності компанії, щире бажання ефективно працювати забезпечується системою оплати праці, побудованої за принципом оплати як за результати роботи у кількісному вимірі, так і за рівнем дохідності продажів товарів, робіт і послуг.

На всіх підприємствах VIDІ застосовується позитивна система мотивації. Розмір матеріальної винагороди залежить від результатів діяльності підприємства, підрозділу та індивідуальної роботи працівника, від складності та умов її виконання, професійно-ділових рис працівника тощо.

Система мотивації VIDІ має справедливий характер, що робить її зрозумілою для кожного працівника, а її періодичні оновлення ґрунтуються на всебічному моніторингу та пошуку балансу інтересів персоналу, компанії та клієнтів.

У звітних 2017-2018 роках середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ становила 15 331 грн/21 318 грн відповідно, що на 53,7%/34,55% перевищує середньомісячний рівень заробітної плати в Україні та на 27,4%/36,45% – рівень середньомісячної заробітної плати в Києві.

За результатами статистичних досліджень, середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ у звітних 2017-2018 роках перевищувала заробітну плату працівників українських підприємств з аналогічними видами діяльності (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) на 50,26%/34,32% відповідно.

Середньомісячна заробітна плата жінок у VIDІ у 2017-2018 роках становила 11 534 грн/12 208 грн та на 52,8%/64,15% відповідно перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати жінок в Україні. Середньомісячна заробітна

The system of financial motivation is one of the most effective management tools in VIDІ. The loyalty of the staff is a competitive advantage of VIDІ to achieve the targets set. The employee's creative, productive, professional attitude to work aimed at achieving high performance of the company, the sincere desire to work effectively is ensured by the system of remuneration, built on the principle of payment for the results in the quantitative measurement and the level of profitability of goods, works and services.

All VIDІ enterprises use a positive motivation system. The amount of material remuneration depends on the company, subdivision performance and the employee's performance, on complexity and terms of work implementation, the employee's professional and business qualities, etc.

VIDІ motivation system is of an impartial kind, which makes it comprehensible for each employee, and its periodic updates are grounded on an integrated monitoring and search for balance of the employees', the company's and the customers' interests.

In the reporting 2017-2018 years an average monthly salary of the VIDІ employees amounted to UAH 15,331/UAH 21,318 respectively, exceeding average monthly salary level in Ukraine by 53.7%/34.55% respectively, and the same in Kyiv city by 27.4%/36.45%.

Pursuant to the statistical investigations results in the reporting 2017-2018 the VIDІ employees' average monthly salary exceeded the salaries of the employees of the Ukrainian enterprises of the similar business activities (wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance) by 50.26%/34.32% respectively.

The average monthly salaries of women in VIDІ in 2017-2018 amounted to UAH 11,534.00/UAH 12,208.00 which was 52.8%/64.15%, respectively, higher than the level of the average monthly salary of women in Ukraine. The average

плата чоловіків у VIDІ у 2017-2018 роках становила 18 265 грн/22 104 грн та на 42,36%/45,62% відповідно перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати чоловіків в Україні.

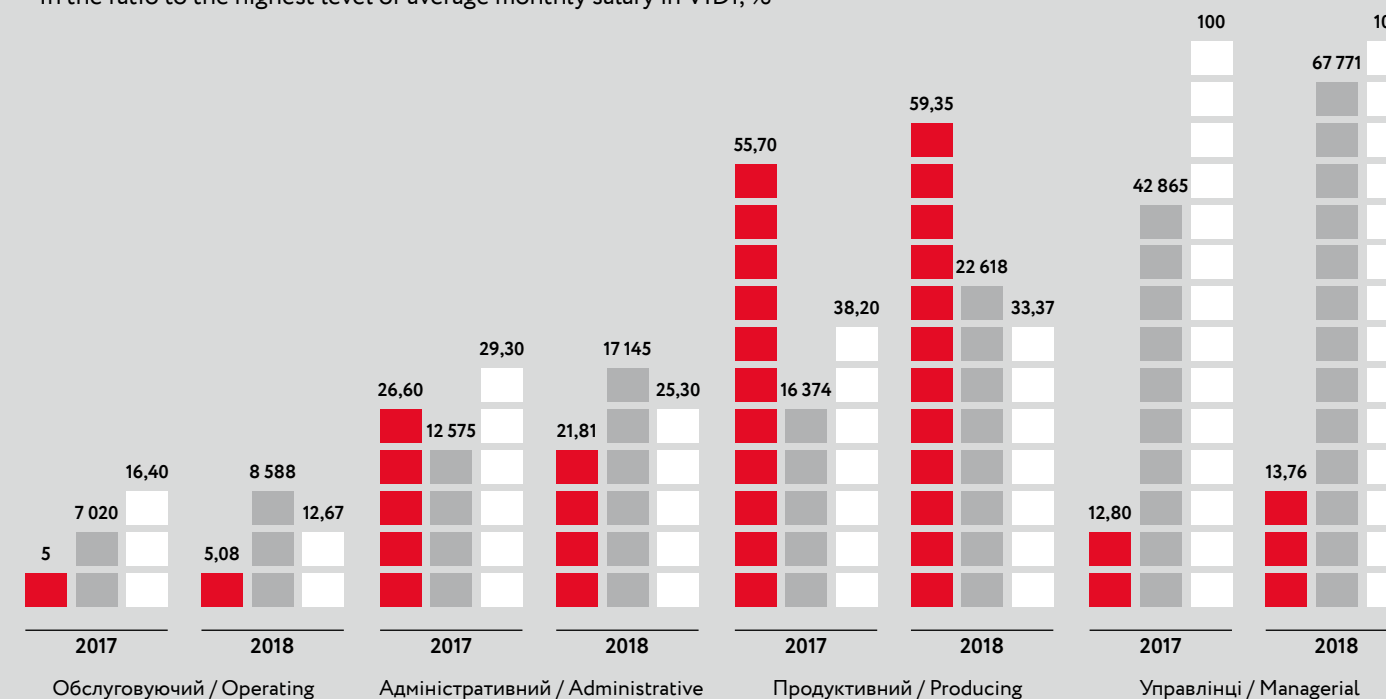
У звітних роках частка фонду оплати праці управлінського персоналу дорівнювала 12,8%/13,76%, продуктивного персоналу – 55,7%/59,35%, адміністративного – 26,6%/21,86% та обслуговуючого – 5,0%/5,05% відповідно. Середньомісячна заробітна плата управлінців сягала 42 865 грн /67 771 грн, працівників, що належать до продуктивного персоналу, – 16 374 грн/22 618 грн, або 38,2%/33,37% від рівня управлінців, адміністративного – 12 575 грн/17 145 грн, або 29,3%/25,30% від рівня управлінців та обслуговуючого – 7 020 грн/8 588 грн або 16,4%/12,67% відповідно.

monthly salaries of men in VIDІ in 2017-2018 amounted to UAH 18,265.00/UAH 22,104.00 which was 42.36%/45.62%, respectively, exceeded the level of the average monthly salary of men in Ukraine.

In the reporting years a share of management in the salary budget amounted to 12.8%/13.76%, of productive personnel – 55.7%/59.35%, administrative – 26.6%/21.86 and operational personnel – 5.0%/5.05%, respectively. The average monthly salary of managers reached UAH 42,865/UAH 67,771, of the employees classified as the productive personnel – UAH 16,374/UAH 22,618, or 38.2%/33.37% of management level, and of the operational personnel – UAH 7,020/UAH 8,588, or 16.4%/12.67% respectively.

Структура заробітних плат працівників за категоріями посад персоналу / Structure of the employees' salaries by the categories of the personnel positions

- Частка у фонді оплати праці, % / Share in salary budget, %
- Середньомісячна заробітна плата, грн / Average monthly salary, UAH
- У співвідношенні до найбільшого середньомісячного рівня заробітної плати у VIDІ, % / In the ratio to the highest level of average monthly salary in VIDІ, %

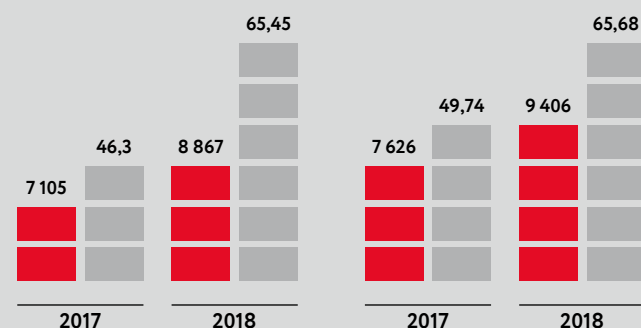
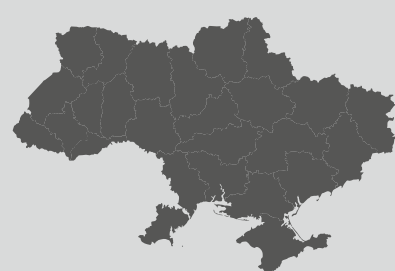


МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ

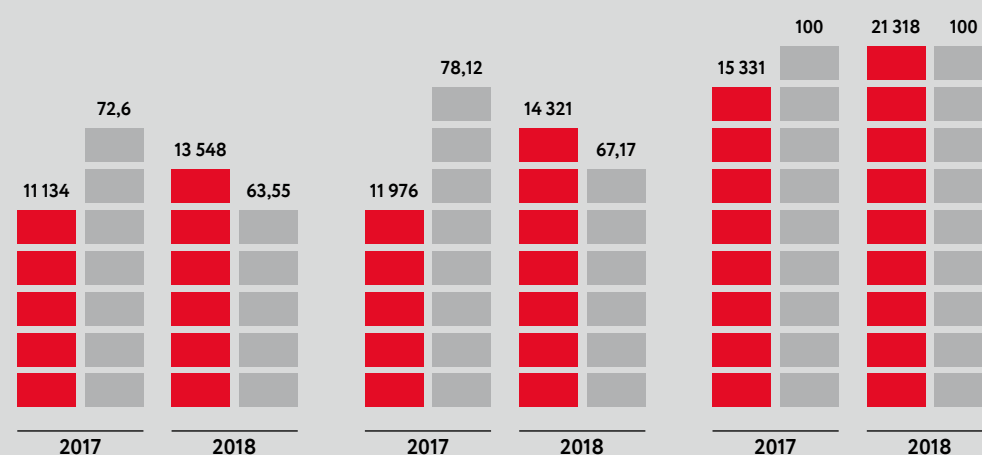
PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION

Структура заробітних плат персоналу за регіональними та галузевими ознаками / Structure of the employees' salaries on the regional and industrial grounds

- Середньомісячна заробітна плата, грн / Average monthly salary, UAH
- У співвідношенні до середньомісячної заробітної плати у VIDІ, % / In the ratio to the average monthly salary in VIDІ, %



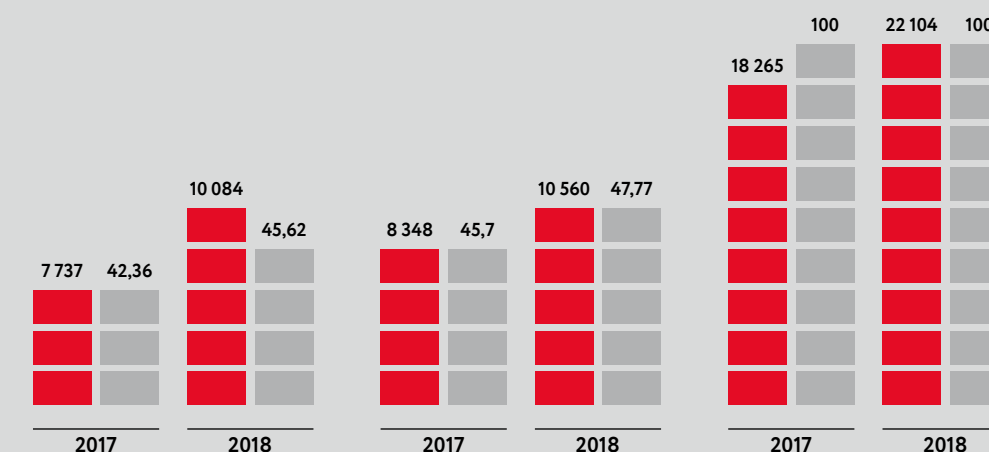
В Україні / In Ukraine
 В Україні за видом економічної діяльності – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів / In Ukraine by types of economic activity – wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance



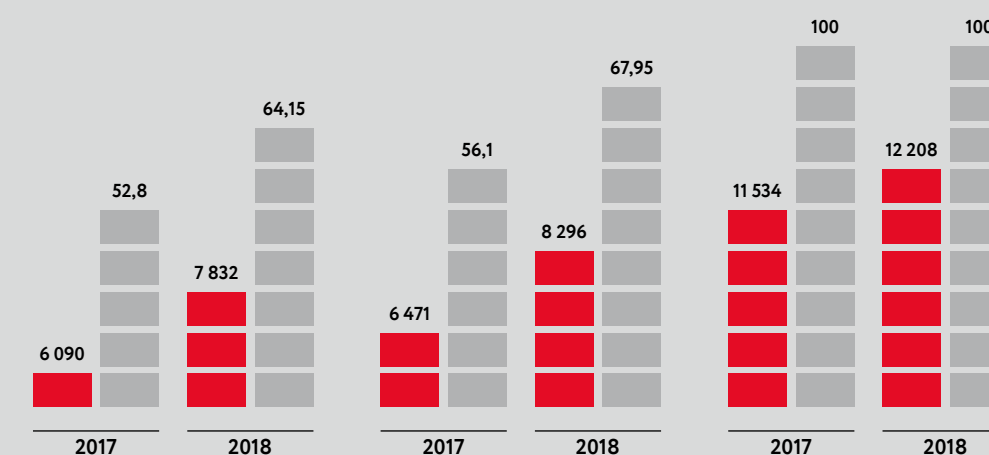
У Києві / In Kyiv city
 У Києві за видом економічної діяльності – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів / In Kyiv city by types of economic activity – wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance

Структура заробітних плат персоналу за гендерною ознакою / Personnel salaries structure on gender grounds

- Середньомісячна заробітна плата, грн / Average monthly salary, UAH
- Порівняння середньомісячної заробітної плати VIDІ, % / Comparison of average monthly salary in VIDІ, %



В Україні / In Ukraine
 В Україні за видом економічної діяльності – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів / In Ukraine by types of economic activity – wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance



В Україні / In Ukraine
 В Україні за видом економічної діяльності – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів / In Ukraine by types of economic activity – wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance

Ефективність програм розвитку та навчання персоналу підтверджується тим, що протягом звітного року 64 найкращих працівників отримали пропозиції про нову роботу, а 18 найбільш підготовлених фахівців обійняли керівні посади. Серед них:

- Акименко Олена, менеджер з маркетингу ТОВ «ВіДі Авеню»;
- Беккер Анна, провідний економіст ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Бойко Інна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Бубнова Марина, старший фахівець з адміністративної діяльності ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Бугера Андрій, старший комірник відділу продажу автомобілів ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Бутенко Ольга, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі -Санрайз»;
- Вовченко Олексій, старший консультант-приймальнику ТОВ «ВіДі Авеню»;
- Волік Ольга, менеджер з адміністративної діяльності ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Волошин Сергій, провідний фахівець з інформаційних технологій ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Гаврилов Павло, менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВіДі Інсайт»;
- Горбатюк Тарас, старший продавець-консультант ТОВ «ВіДі Нордвей»;
- Гринюк Ярослав, майстер ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Гудзь Владислав, консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Авеню»;
- Добровольська Наталія, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі -Пауер»;

The effectiveness of the development and training programs of staff is confirmed by the fact that during the reporting years, 64 best employees received a proposal to get a new job, and 18 of the most trained specialists hired leadership positions. Including:

- Olena Akymenko, Marketing Manager of «ViDi Avenue» LLC;
- Anna Bekker, Leading Economist at «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Inna Boiko, Car Sales Assistant of «ViDi Grand» LLC;
- Maryna Bubnova, Senior Specialist in Administrative Activities of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Andrii Buhera, Senior Storekeeper of the Car Sales Department of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Olha Butenko, Deputy Chief Accountant of «ViDi-Sunrise» LLC;
- Oleksii Vovchenko, Senior Consultant - Accepting Inspector of «ViDi Avenue» LLC;
- Olha Volik, Manager of Administrative Activities of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Serhii Voloshyn, Leading Information Technology Specialist of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Pavlo Havrylov, After-Sales Service Manager of «ViDi Insite» LLC;
- Taras Horbatiuk, Senior Sales Assistant of «ViDi Nordway» LLC;
- Yaroslav Hryniuk, Engineer of «ViDi Grand» LLC;
- Vladyslav Hudz, Consultant - Accepting Inspector of «ViDi Avenue» LLC;
- Nataliia Dobrovolska, Deputy Chief Accountant of «ViDi-Power» LLC;

- Довгий Олександр, старший консультант-приймальник ТОВ «ВіДі -Край Моторз»;
- Жеребко Олена, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі -Край Моторз»;
- Журавель Ольга, директор з персоналу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Загреба Іван, директор ТДВ «СК ВіДі -Страховання»;
- Іванов Сергій, комірник відділу продажу запасних частин ТОВ «ВіДі Елеганс»;
- Карацюба Юлія, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВіДі -Скай»;
- Кірсанов Олександр, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВіДі -Край Моторз»;
- Ковтун Марина, провідний фахівець з обслуговування клієнтів ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Кулинич Олексій, старший адміністратор ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Мірошніченко Олександр, директор ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Мурзін Антон, інженер-технолог ТОВ «ВіДі -Пауер»;
- Ничипорук Дмитро, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВіДі -Стар»;
- Ніконова Юлія, менеджер з персоналу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Новікова Любов, менеджер з адміністративної діяльності ТОВ «ВіДі -Пауер»;
- Панасенко Олена, адміністратор відділу продажу ТОВ «ВіДі Нордвей»;
- Подлесний Артем, інженер з гарантії ТОВ «ВіДі Елеганс»;
- Полева Леся, провідний фахівець (із страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВіДі -Страховання»;

- Oleksandr Dovhyi, Senior Consultant - Accepting Inspector of «ViDi-Krai Motors» LLC;
- Olena Zherebko, Deputy Chief Accountant of «ViDi-Krai Motors» LLC;
- Olha Zhuravel, HR Director of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Ivan Zahreba, Director of «Insurance Company «ViDi-Insurance» SLC;
- Serhii Ivanov, Storekeeper of the Spare Parts Sales Department of «ViDi Elegance» LLC;
- Yuliia Karatsiuba, Manager of Customer Relationship Administration of «ViDi-Sky» LLC;
- Oleksandr Kirsanov, Car Sales Manager of «ViDi-Krai Motors» LLC;
- Maryna Kovtun, Leading Customer Service Specialist of «ViDi Elite» LLC;
- Oleksii Kulynych, Senior Administrator of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Oleksandr Miroshnychenko, Director of «ViDi Grand» LLC;
- Anton Murzin, Industrial Engineer of «ViDi-Power» LLC;
- Dmytro Nychyporuk, Senior Car Sales Assistant of «ViDi-Star» LLC;
- Yuliia Nikonova, HR Manager of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Liubov Novikova, Manager of Administrative Activities of «ViDi-Power» LLC;
- Olena Panasenko, Sales Department Administrator of «ViDi Nordway» LLC;
- Artem Podlesnyi, Warranty Engineer of «ViDi Elegance» LLC;
- Lesia Polieva, Leading (Insurance and Credit) Specialist of «Insurance Company «ViDi-Insurance» ALC;

- Романюк Сергій, старший адміністратор системи ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Семенець Олексій, старший адміністратор ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Сімонов Андрій, менеджер з продажу ТОВ «ВіДі-Ліберті»;
- Тарасенко Микита, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВіДі Елеганс»;
- Хажанець Владислав, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Шабалов Антон, консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Елеганс»;
- Швед Олексій, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Ющенко Вадим, майстер ТОВ «ВіДі -Край Моторз»;
- Яворський Максим, Генеральний директор VIDІ;
- Serhii Romaniuk, Senior Administrator of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Oleksii Semenets, Senior Administrator of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Andrii Simonov, Sales Manager of «ViDi-Liberty» LLC;
- Mykyta Tarasenko, Car Sales Manager of «ViDi Elegance» LLC;
- Vladyslav Khazhanets, Senior Car Sales Assistant of «ViDi Elite» LLC;
- Anton Shabalov, Consultant -Accepting Inspector of «ViDi Elegance» LLC;
- Oleksii Shved, Car Sales Manager of «ViDi Grand» LLC;
- Vadym Yushchenko, Engineer of «ViDi-Krai Motors» LLC;
- Maksym Yavorskyi, General Director of VIDІ



Маючи на меті формування в межах стандартів компанії резерву спеціалістів виробничих професій, дилерські центри автомобільного бізнес-напряму VIDІ продовжують на постійній основі співпрацю з Міжрегіональним вищим професійним училищем автомобільного транспорту та будівельної механізації. У період цієї співпраці стажування пройшли 40 студентів, 4 з яких були зараховані до штату підприємств VIDІ, 6 внесли до списку резерву кадрів автомобільного бізнес-напряму VIDІ.

З метою матеріального та нематеріального заохочення найкращих працівників фронт-офісу, результат роботи яких вимірюється кількісними та якісними показниками й особистий вклад до спільного результату яких можливо оцінити, було запроваджено рейтинг найкращих працівників фронт-офісу у сфері якості автобізнесу VIDІ за результатами роботи за рік.

За сумлінну працю, високий професіоналізм, зразкову трудову та виконавчу дисципліну, відповідно до критеріїв, визначених рейтингом, було нагороджено подарунком у вигляді закордонної подорожі на двох та заохочувальною грамотою працівників, які за підсумками 2017 року посіли:

- 1 місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі великих підприємств (група А) – Одинцов Олександр (ТОВ «ВіДі -Край Моторз»);
- 1 місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі підприємств із середньою кількістю працівників (група В) – Швед Олексій (ТОВ «ВіДі Гранд»);
- 1 місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі великих підприємств (група А) – Хоменко Олександр (ТОВ «ВіДі Автострада»);
- 1 місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі підприємств зі середньою кількістю працівників (група В) – Серпун Андрій (ТОВ «ВіДі Гранд»).
- The winner of the 1st place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of large enterprises (group A) is Oleksandr Odyntsov («ViDi-Krai Motors» LLC);
- The winner of the 1st place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Oleksii Shved («ViDi Grand» LLC);
- The winner of the 1st place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of large enterprises (group A) is Oleksandr Khomenko («ViDi Avtostrada» LLC);
- The winner of the 1st place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Andrii Serpun («ViDi Grand» LLC);

With a view to the development of a production personnel stock within the company standards, the dealer centres of VIDІ car business direction continue to cooperate with the Interregional Higher Vocational School of Automobile Transport and Construction Mechanization. During this cooperation, 40 students passed field internship, 4 of them were enrolled in the staff of VIDІ enterprises, 6 of them were entered into the list of VIDІ car business direction staff stock.

The rating of the best front office employees in the field of quality of the VIDІ car business was introduced based on the results of work for the year in order to reward front office employees both materially and non-materially, whose performance is measured by quantitative and qualitative indicators and personal contribution to the overall result can be assessed.

For the conscientious work, high professionalism, exemplary labour and operational discipline, those, who, under the criteria determined by the rating, at the end of 2017 got prize-winning places, were awarded foreign trip for two as a present and a Certificate of Appreciation.

Було нагороджено заохочувальною грамотою та премією працівників, які за підсумками 2017 року посіли:

- I місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу кузовного сервісу» – Кульбаченко Сергій (ТОВ «ВіДі Автострада»);
- II місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі великих підприємств (група А) – Савенков Олександр (ТОВ «ВіДі -Скай»);
- II місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі підприємств зі середньою кількістю працівників (група В) – Ветров Олександр (ТОВ «ВіДі Нордвей»);
- II місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі великих підприємств (група А) – Тищенко Євген (ТОВ «ВіДі Автострада»);
- II місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі підприємств зі середньою кількістю працівників (група В) – Донченко Ілля (ТОВ «ВіДі Пальміра»);
- III місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі великих підприємств (група А) – Захарченко Олексій (ТОВ «ВіДі -Пауер»);
- III місце в категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі підприємств зі середньою кількістю працівників (група В) – Харько Микола (ТОВ «ВіДі Елеганс»);
- III місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі великих підприємств (група А) – Бурченков Роман (ТОВ «ВіДі Еліт»);
- III місце в категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі підприємств зі середньою кількістю працівників (група В) за підсумками 2017 року:
 - Величко Олександр (ТОВ «ВіДі Елеганс»);
 - Гордієнко Олександр (ТОВ «ВіДі -Стар»);

The employees who, at the end of 2017, took the first prize, were awarded employee incentive and a Certificate of Appreciation, including:

- The winner of the 1st place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of Auto Body Services Department» Category is Serhii Kulbachenko («ViDi Avtostrada» LLC);
- The winner of the 2nd place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of large enterprises (group A) is Oleksandr Savenkov («ViDi-Sky» LLC);
- The winner of the 2nd place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Oleksandr Vietrov («ViDi Nordway» LLC);
- The winner of the 2nd place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of large enterprises (group A) is Yevhen Tyshchenko («ViDi Avtostrada» LLC);
- The winner of the 2nd place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Illia Donchenko («ViDi Palmira» LLC);
- The winner of the 3rd place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of large enterprises (group A) is Oleksii Zakharchenko («ViDi-Power» LLC);
- The winner of the 3rd place in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Mykola Kharko («ViDi Elegance» LLC);
- The winner of the 3rd place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of large enterprises (group A) is Roman Burchenkov («ViDi Elite» LLC);
- The winners of the 3rd place in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) at the end of 2017 are:
 - Oleksandr Velychko («ViDi Elegance» LLC);
 - Oleksandr Hordiienko, («ViDi-Star» LLC).

За підсумками 2018 відбулося нагородження найкращих працівників фронт-офісу у сфері якості автобізнесу VIDІ за результатами роботи.

За сумлінну працю, високий професіоналізм, зразкову трудову та виконавчу дисципліну, відповідно до критеріїв, визначених рейтингом, нагороджено заохочувальною грамотою та премією працівників, які за підсумками 2018 року зайняли I місце:

- у категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі великих підприємств (група А) – Аниськова Олена (ТОВ «ВіДі Автострада»);
- у категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі зі середньою кількістю працівників (група В) – Бриммерберг Олександр (ТОВ «ВіДі-Санрайз»);
- у категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі великих підприємств (група А) – Бурченков Роман (ТОВ «ВіДі Еліт»);
- у категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» у групі зі середньою кількістю працівників (група В) – Первак Роман (ТОВ «ВіДі Авеню»);
- у категорії «Кращий консультант-приймальник відділу кузовного сервісу» – Кульбаченко Сергій (ТОВ «ВіДі Автострада»);
- у категорії «Кращий фахівець з кредитування» – Алексеєва Ірина (ТДВ «СК «ВіДі -Страховання»);
- у категорії «Кращий фахівець зі страхування» – Черников Дмитро (ТДВ «СК «ВіДі -Страховання»).

At the end of 2018, the best front office employees in the field of quality of VIDІ car business were awarded according to the results of their work.

For the conscientious work, high professionalism, exemplary labour, and operational discipline, those, who, under the criteria determined by the rating, at the end of 2018 took the first prize, were awarded employee incentive and a Certificate of Appreciation.

- The winner in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of large enterprises (group A) is Olena Aniskova («ViDi Avtostrada» LLC);
- The winner in the «Best Car Sales Assistant» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Oleksandr Brymmerberh («ViDi-Sunrise» LLC);
- The winner in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of large enterprises (group A) is Roman Burchenkov («ViDi Elite» LLC);
- The winner in the «Best Consultant-Accepting Inspector of General Services Department» Category in the group of enterprises with an average number of employees (group B) is Roman Pervak («ViDi Avenue» LLC);
- The winner in the «Best Consultant-Accepting Inspector of Auto Body Services Department» Category is Serhii Kulbachenko («ViDi Avtostrada» LLC);
- The winner in the «Best Credit Specialist» Category is Iryna Alekseieva («Insurance Company «ViDi-Insurance» ALC);
- The winner in the «Best Insurance Specialist» Category is Dmytro Chernykov («Insurance Company «ViDi-Insurance» SLC);

Забезпечуючи своїм працівникам гідні умови праці та конкурентну заробітну плату, власники та менеджмент VIDІ усвідомлюють, що для кожної людини важлива не тільки матеріальна складова оцінки її досягнень, не лише просування кар'єрними щаблями, а й визнання її особистого внеску до спільного успіху. За доброю традицією, щороку в день народження VIDІ її колектив вшановує найкращих працівників. Так, у 2018 році, з нагоди 24-ї річниці з дня заснування VIDІ, за високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії, 61-го працівника нагороджено Почесними грамотами. 59 найкращих працівників за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах VIDІ) та зразкове виконання посадових обов'язків отримали найвищі нагороди – Золоті знаки VIDІ.

За багаторічну працю (десять і більше років безперервного стажу на підприємствах VIDІ), зразкове виконання посадових обов'язків Золотим знаком VIDІ нагороджені:

- Алексеева Ирина – провідний фахівець (зі страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВіДі-Страхування»;
- Богуславец Наталія – бухгалтер ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Бойченко Андрій – консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Борисенко Віталій – фахівець відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Бурченков Роман – консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Гаврилюк Ігорь – продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВіДі -Скай»;
- Гайдук Руслан – механік ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Галюк Володимир – фахівець відділу складської логістики ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс»;
- Голобородько Олег – механік ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Гончаренко Олександр – старший консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Автострада»;

By providing the employees with decent working conditions and a competitive salary, the owners are aware that people whose accomplishments are assessed, value not only material or career factors, but also the recognition of their contribution to the overall success. By tradition, each year on the birthday of VIDІ, its team honours the best employees. So, in 2018, on the occasion of the 24th anniversary of the founding of VIDІ, 61 employees were awarded Honorary Diplomas for their professionalism and personal contribution to the development of the company. 59 of the best employees received the highest awards – the VIDІ Golden Award – for the long years of hard work (10 years of continuous experience at VIDІ enterprises) and for exemplary performance of the official duties.

For the long years of hard work (10 and more years of continuous experience at VIDІ enterprises) and for exemplary performance of the official duties, the Golden Award have been awarded the following employees:

- Iryna Alekseeva, Leading (Insurance and Credit) Specialist of Insurance Company «ViDi-Insurance» SLC;
- Nataliia Bohuslavets, Accountant of «ViDi Grand» LLC;
- Andrii Boichenko, Consultant -Accepting Inspector of «ViDi Elite» LLC;
- Vitalii Borysenko, Specialist of General Services Department of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Roman Burchenkov, Consultant -Accepting Inspector of «ViDi Elite» LLC;
- Ihor Havryliuk, Car Sales Assistant of «ViDi-Sky» LLC;
- Ruslan Haiduk, Mechanic of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Volodymyr Haliuk, Specialist of Warehouse Logistics Department of «BLG ViDi Logistics» LLC;
- Oleh Holoborodko, Mechanic of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Oleksandr Honcharenko, Senior Consultant-Accepting Inspector of «ViDi Avtostrada» LLC;

- Горевой Денис – комірник відділу з продажу запасних частин ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Дзядевич Ганна – бухгалтер ТОВ «ВіДі Нордвей»;
- Дончук Андрій – колорист ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Дурнев Віктор – маляр ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Євтушенко Олег – рихтувальник кузовів ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Жаров Юрій – майстер ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Іщенко Володимир – механік ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Казмірчук Віталій – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Кантур Вікторія – провідний фахівець з управління програмою лояльності ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Карчевський Сергій – майстр ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Кобко Марина – начальник тендерного відділу ТОВ «ВіДі Юнікомерс»;
- Колісниченко Микола – механік ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Коноплін Євген – менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВіДі Гранд»;
- Корнега Богдан – завідувач складу ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Коцюк Сергій – майстер ТОВ «ВіДі Юнікомерс»;
- Кравченко Євген – фахівець з тонування ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Кривенко Володимир – провідний інженер-технолог ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Кулешов Денис – менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Курінський Борис – головний енергетик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Левченко Іван – старший адміністратор ПП «ВіДі-Мистецтво»;

- Denys Horevoi, Storekeeper of the Spare Parts Sales Department of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Hanna Dziadevych, Accountant of «ViDi Nordway» LLC;
- Andrii Donchuk, Colour Matcher of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Viktor Durnev, Painter of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Oleh Yevtushenko, Auto Body Repair Technician of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Yurii Zharov, Engineer of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Volodymyr Ishchenko, Mechanic of «ViDi Elite» LLC;
- Vitalii Kazmirchuk, Spare Parts Sales Assistant of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Viktoriia Kantur, Leading Loyalty Program Management Specialist of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Serhii Karchevskiy, Engineer of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Maryna Kobko, Head of Tender Department of «ViDi Unicommerce» LLC;
- Mykola Kolisnychenko, Mechanic of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Yevhen Konoplin, After-Sales Service Manager of «ViDi Grand» LLC;
- Bohdan Korneha, Warehouse Manager of «ViDi Elite» LLC;
- Serhii Kotsiuk, Engineer of «ViDi-Unicommerce» LLC;
- Yevhen Kravchenko, Tinting Coating Specialist of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Volodymyr Kryvenko, Leading Industrial Engineer of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Denys Kulieshov, After-Sales Service Manager of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Borys Kurinskyi, Chief Power Engineer of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Ivan Levchenko, Senior Administrator of «ViDi-Mystetstvo» PC

- Логвиненко Олександр – комірник відділу з продажу запасних частин ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Мельник Олександр – начальник відділу транспорту ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс»;
- Менюк Сергій – водій автотранспортних засобів ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Миколайчук Наталія – головний бухгалтер ТОВ «ВіДі –Край Моторз»;
- Мірошниченко Любов – бухгалтер ТОВ «ВіДі Мотор Імпортез»;
- Назарець Анна – менеджер з адміністративної діяльності ПП «ВіДі -Мистецтво»;
- Новосад Олена – провідний фахівець (зі страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВіДі -Страхування»;
- Орендовський Володимир – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВіДі-Санрайз»;
- Рибак Михайло – механік ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Рогач Євгеній – помічник керівника ПП «ВіДі-Мистецтво»;
- Рудавко Михайла – рихтувальник кузовів ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Савінська Світлана – фахівець з впровадження системи якості управління ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Сиротенко Романа – провідний фахівець із залучення й управління фінансовими ресурсами ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Смілик Олексій – механік ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Супрун Михайло – комірник відділу з продажу запасних частин ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Терехов Юрій – комірник відділу продажу автомобілів ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Тиніна Андрій – менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Oleksandr Lohvynenko, Storekeeper of Spare Parts Sales Department of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Oleksandr Melnyk, Head of the Transport Department of «BLG ViDi Logistics» LLC;
- Serhii Meniuk, Car Driver of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Nataliia Mykolaichuk, Chief Accountant of «ViDi-Krai Motors» LLC;
- Liubov Miroshnychenko, Accountant of «ViDi Motor Imports» LLC;
- Anna Nazarets, Manager of Administrative Activities of «ViDi-Mystetstvo» PC;
- Olena Novosad, Leading (Insurance and Credit) Specialist of «Insurance Company «ViDi-Insurance» SLC;
- Volodymyr Orendovskyi, Spare Parts Sales Assistant of «ViDi-Sunrise» LLC;
- Mykhailo Rybak, Mechanic of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Yevhenii Rohach, Assistant Manager of «ViDi -Mystetstvo» PC;
- Mykhailo Rudavko, Auto Body Repair Technician of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Svitlana Savinska, QMS Implementation Specialist of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Roman Syrotenko, Leading Specialist in Attracting and Managing Financial Resources of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Oleksii Smilyk, Mechanic of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Mykhailo Suprun, Storekeeper of Spare Parts Sales Department of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Yurii Terekhov, Storekeeper of Car Sales Department of «ViDi Elite» LLC;
- Andrii Tynina, Spare Parts Sales Manager of «ViDi Avtostrada» LLC;
- Тісов Гліб – консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Хіцький Роман – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВіДі Авто-Онлайн»;
- Цвіркун Володимир – механік ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Чепелев Владислав – старший фахівець ТОВ «ВіДі Пальміра»;
- Черников Дмитро – провідний фахівець (зі страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВіДі -Страхування»;
- Шалаєва Ніна – прибиральниця службових приміщень ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Шараєвська Лідія – прибиральниця службових приміщень ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Шацький Сергій – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВіДі Армада»;
- Шилов Іван – електрик-діагност ТОВ «ВіДі -Пауер»;
- Шкляр Юрій – менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Шороп Костянтин – механік ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Шустик Вадим – помічник керівника ПП «ВіДі-Мистецтво»;
- Щербина Марина – провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева».
- Hlib Tisov, Consultant -Accepting Inspector of «ViDi Elite» LLC;
- Roman Khitskyi, Spare Parts Sales Assistant of «ViDi Avto-Online» LLC;
- Volodymyr Tsvirkun, Mechanic of «ViDi Elite» LLC;
- Vladyslav Chepelev, Senior Specialist of «ViDi Palmira» LLC;
- Dmytro Chernykov, Leading (Insurance and Credit) Specialist of «Insurance Company «ViDi-Insurance» SLC;
- Nina Shalaieva, Service Premises Cleaner of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Lidiia Sharaievska, Service Premises Cleaner of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC;
- Serhii Shatskyi, Spare Parts Sales Assistant of «ViDi Armada» LLC;
- Ivan Shylov, Electrician Diagnostician of «ViDi-Power» LLC;
- Yurii Shkliar, After-Sales Service Manager of «ViDi I Elite» LLC;
- Kostiantyn Shorop, Mechanic of «ViDi Elite» LLC;
- Vadym Shustyk, Assistant Manager of «ViDi-Mystetstvo» PC;
- Maryna Shcherbyna, Leading Financial Analyst of «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC.



Декілька останніх років необхідність впровадження інновацій не сходить з порядку денного більшості корпоративних та політичних дискусій. Навіть всесвітній економічний форум у Давосі два роки поспіль був присвячений четвертій промисловій революції та її наслідкам у всіх сферах.

Розвиток нових технологій та інновацій став не лише головним драйвером розвитку компаній та цілих країн, а й необхідною умовою для їх існування у світі глобальної конкуренції. Слабкі передумови у будь-якій країні для впровадження інновацій сповільнюють або й навіть унеможливають зростання ВВП, наслідком чого є зниження рівня доходів населення, вплив за кордон кваліфікованих спеціалістів та найактивнішої молоді.

Заданими компанією Deloitte, дві третини молодих працівників у світі мають намір змінити місце роботи в найближчі три роки, а дослідження Dell та Intel показало, що двоє з п'яти підуть через низькі технології в компаніях.

Глобальне опитування керівників великих компаній у 2017 році показало, що більше половини з них вбачають істотний вплив інновацій на збільшення доходів завдяки зростанню продажів. А кожна п'ята компанія очікує від впровадження інновацій збільшення прибутку на 15% у наступні п'ять років.

На жаль, у переважній більшості український бізнес недостатньо інтегрований у глобальні процеси і, відповідно, є досить інертним до впровадження інновацій. Як наслідок, за рівнем технологічності українська промисловість істотно відстає від показників ЄС. А за даними глобального рейтингу інноваційності Global Innovation Index, Україна у 2017 році посіла тільки 50 місце, причому за такими компонентами індексу, як «інноваційні зв'язки», «засвоєння технологій», «креативні товари і послуги» і «вплив знань», український бізнес перебуває на дуже низьких позиціях.

На таку ситуацію впливають політика, умови ведення бізнесу в нашій країні, макроекономічне середовище, а

Over the past few years, the need for innovation has been on the agenda of most corporate and political discussions. Even the World Economic Forum in Davos for two years in a row was dedicated to the Fourth Industrial Revolution and its consequences in all spheres.

The development of new technologies and innovations has become not only the main driver of the development of companies and entire countries, but also a necessary condition for their existence in the world of global competition. Weak conditions for the introduction of innovations in any country slow down or even make it impossible to grow GDP, resulting in a decline in the level of population's earnings, and fuelling an exodus of skilled specialists and active youth abroad.

According to Deloitte, two-thirds of the young workers in the whole world intend to change their employment in the next three years, and Dell and Intel research shows that two out of five will leave because of low technology in companies.

During the global interview of CEOs of large companies in 2017, more than half of them stated that innovation has a significant impact on revenue growth due to increased sales. And one in five companies expects innovation to increase profits by 15% in the next five years.

Unfortunately, the vast majority of the Ukrainian business is not sufficiently integrated into global processes and, accordingly, is quite inert to innovation. As a result, the level of manufacturability of the Ukrainian industry significantly lags behind the EU. And according to the Global Innovation Index, Ukraine took only the 50th place in 2017, and according to such index components as «innovative relations,» «technology development,» «creative goods and services,» and «knowledge impact», the Ukrainian business is at a very low position.

This situation is determined by politics, business conditions in our country, the macroeconomic environment, as well as

також відсутність на початок 2019 року довгострокової Стратегії інноваційного розвитку держави. Як наслідок, у напрямі впровадження інновацій український бізнес залишився наодинці зі собою, але, попри кризу в Україні і всупереч наявному середовищу, окремі компанії інтенсивно впроваджують інновації, поступово набуваючи статусу флагмана у своєму секторі економіки, на якого починають рівнятися інші.

Враховуючи викладене, протягом 2017-2018 років група VIDІ продовжила курс на впровадження інновацій. Так, у 2018 році було завершено процес ребрендингу VIDІ, в рамках якого оновлено логотип, а також сформовано принципово нову систему позиціонування компанії та комунікацій із клієнтами, яка побудована на філософії, що VIDІ разом із клієнтами – це велика Автодинастія. Ребрендинг не лише надав VIDІ своєї ідентичності на автомобільному ринку, а й дозволив зміцнити провідні позиції у конкурентній боротьбі, повно та системо унаочинити свої унікальні переваги та, як наслідок, вийти на якісно новий рівень розвитку.

Зважаючи на обраний компанією шлях із впровадження інновацій, протягом звітного періоду відбулося розширення штату ІТ-працівників, що дозволило запланувати і власними силами здійснити цілий комплекс робіт, спрямованих на розроблення та реалізацію нових функціоналів у інформаційних системах, а також впровадити низку інноваційних проєктів. Загалом, протягом 2017-2018 років було:

- переведено частину сайтів дилерських центрів на нову веб-платформу, що дозволило перетворити їх зі звичайних інформаційних ресурсів на потужний канал продажу;
- синхронізовано більшість веб-сайтів із CRM-системою, завдяки чому вдалося не лише налаштувати автоматичну лідогенерацію із сайтів, а й систематизувати управління відносинами з клієнтами, які звертаються через веб-сайт;
- впроваджено і синхронізовано з 1С функціонал планування та контролю витрат лакофарбових матеріалів при здійсненні кузовного ремонту;

the absence of a long-term innovative state development strategy of the state at the beginning of 2019. As a result, the Ukrainian business remained alone on the path of innovation implementation, but despite the crisis in Ukraine and in spite of the existing environment, some companies are intensively innovating, gradually acquiring the status of a flagship in their sector of the economy, which others are beginning to follow.

VIDI, therefore, keeps following its course on innovation during 2017-2018. Thus, in 2018, the VIDI re-branding process was completed, within which the logo was updated, as well as the fundamentally new system of company positioning and communication with customers was formed, built on the philosophy that VIDI together with its customers is a great Auto Dynasty. The re-branding not only provided VIDI its identity in the automotive market, but also allowed it to strengthen its leading position in the competition, to identify its unique advantages fully and systematically, and, as a result, reach the new quality of development.

As a result of the direction of innovation implementation chosen by the company, the number of IT employees was increased during the reporting period. That allowed the company to plan and implement the whole range of works aimed at the development and implementation of new functionalities in information systems, as well as to introduce some innovative projects. In general, during 2017-2018, the following was done:

- some of the dealers' websites were transferred to a new web platform. This allowed them to turn from ordinary information resources into a comprehensive sales channel;
- most websites were synchronized with the CRM System. That not only resulted in setting up the automated lead generation from sites but also in systematizing the customer relationship management with those accessing through the website;
- functional planning and cost control of paints and varnishes in the implementation of body repair implemented and synchronized with 1C;

- автоматизовано процес виклику до клієнта консультанта-приймальника кузовного сервісу, а також консультанта-приймальника з оцінювання автомобілів із пробігом, які приймаються по трейд-ін;
- реорганізовано Навчальний портал VIDІ, на базі якого створено Бази знань за різними напрямками діяльності компанії, а також сформовано понад 100 навчальних курсів дистанційного навчання;
- створено Контакт-центр для здійснення як вхідної, так і вихідної комунікації з клієнтами, базовий функціонал якого налаштовано в CRM;
- на базі концептуального дилерського центру Land Rover/Jaguar впроваджено та налаштовано функціонал «COBA», що дозволяє повністю автоматизувати процес контролю переміщення клієнтського автомобіля територією і в зоні сервісу підприємства;
- сформовано загальний алгоритм комунікацій із клієнтом на всіх етапах його володіння автомобілем (придбання, сервісне обслуговування, страхування, продаж), який логічно об'єднаний у межах «життєвого циклу клієнта».
- the process when the customer can call an Auto Body Service Consultant - Accepting Inspector of, as well as a Consultant - Accepting Inspector for the evaluation of cars with mileage, accepted by trade-in, is automated;
- the VIDІ Training Portal has been reorganized. Knowledge databases have been created, covering various areas of the company's activities, as well as more than 100 distance learning courses, have been formed on its basis;
- the Contact Center has been established to provide both inbound and outbound communication with customers whose basic functionality is configured in CRM;
- SOVA functionality was implemented and configured on the basis of Land Rover/Jaguar conceptual dealer centre. It allows to fully automate the process of controlling the movement of the customer's car on the territory and in the service area of the enterprise;
- a common algorithm of communication with the customer at all stages of his car ownership (purchase, service, insurance, and sale) is formed, logically combined within the «life cycle of the customer.»



Наступний, 2019, рік обіцяє бути не менш продуктивним щодо впровадження інновацій та нових технологій. Протягом року передбачено реалізувати амбітні проекти з функціональності CRM-системи в частині формування нової лійки продажу, налаштування маркетингового блоку, створення функціоналу для продажу автомобілів із пробігом, розширення функціоналу CRM-системи на напрям післяпродажного обслуговування автомобілів та на діяльність страхової компанії ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання».

Також у 2019 році передбачено впровадити такі інноваційні проекти:

- створення єдиного веб-сайта – агрегатора, який об'єднає ключову інформацію з усіх сайтів підприємств VIDІ і виконуватиме функції marketplace;
- удосконалення та автоматизація функціоналу попереднього запису клієнта на СТО та на тест-драйв;
- створення повноцінного інтернет-магазину VIDІ Parts, на якому розмістити весь асортимент запчастин та аксесуарів, представлених на дилерських центрах VIDІ;
- впровадження софту BMS, який дозволить автоматизувати роботу кузовного сервісу;
- створення сучасного і функціонального особистого кабінету клієнта з мобільним додатком;
- актуалізація бонусної програми лояльності;
- розвиток функціоналу електронного документообігу з метою автоматизації процесу добору персоналу, внутрішньої службової комунікації між працівниками, автоматизації закупівель та здійснення оплати за товари, роботи і послуги;
- створення автоматизованої системи корпоративної звітності.
- The next 2019 year promises to be no less productive for the introduction of innovations and new technologies. It's provisioned to perform ambitious projects regarding the functionality of the CRM system to develop a new sales funnel, set up marketing unit, create functionality for mileage car sales, and regarding the expanding of the CRM system functionality to After-Sales Car Service and the activities of «Insurance Company «VIDІ Insurance» SLC.

Also the following innovative projects are going to be implemented in 2019:

- creating a unified aggregator website that combines the key information from all VIDІ enterprise sites and functions as a marketplace;
- improvement and automation of the functionality of customer pre-registration to receive service at the service station and to take a test drive;
- creation of a full-fledged online store VIDІ Parts, which will have the entire range of spare parts and accessories presented in VIDІ dealer centres;
- implementation of BMS software, which will automate the operation of the Auto Body Service;
- creation of a modern and functional customer's personal account with a mobile application;
- updating bonus loyalty program;
- development of electronic document management functionality in order to automate the personnel selection process, internal communication between employees, automation of purchase and payment for goods, works and services;
- creation of the automated corporate reporting system.

СИСТЕМА ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Запорукою успішного управління підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI є централізовано впроваджена система якості менеджменту, яка відповідає вимогам та принципам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, а також – підходи до кадрового управління, впровадження моніторингу показників діяльності підприємств та життя коригувальних заходів за невідповідними результатами тощо.

Досягнення високих результатів за основними бізнес-процесами підприємств автомобільного бізнес-напрямку VIDI було зумовлено дотриманням корпоративних вимог системи якості менеджменту та вимог зацікавлених сторін, зокрема дилерських угод з імпортерами, результатів дослідження рівня задоволеності клієнтів.

Система якості менеджменту VIDI, впроваджена на рівні підприємства ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» під головуванням генерального директора Яворського Максима Олександровича, за результатами проведених у 2017 та 2018 роках наглядових аудитів аудиторською групою компанії «Приріст» дістала задовільну оцінку щодо дотримання вимог стандарту ISO 9001:2015.

The key to successful enterprise management in VIDI car business is a centrally implemented quality management system that meets the requirements and principles of the International Standard ISO 9001:2015, as well as the approaches to personnel management, the implementation of monitoring the enterprises operating rate and the adoption of corrective measures for inappropriate results and the like.

High results in the main processes of VIDI car business were achieved due to compliance with the corporate quality management system requirements and stakeholder requirements, including dealer agreements with importers, and customer satisfaction survey results.

VIDI Quality Management System, implemented at the «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC level under the chairmanship of Maksym Oleksandrovych Yavorskyi, the General Director, according to the results of Supervisory audits conducted in 2017 and 2018 by the audit group of the «Pryrist» Company, received a satisfactory assessment of compliance with the requirements of ISO 9001:2015.



Підтвердженням відповідності системи якості менеджменту ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015 стало продовження дії:

- Сертифіката DQS, виданого українським органом сертифікації, який проводить щорічні перевірки;
- Сертифіката IQNet, виданого міжнародним органом сертифікації, що знаходиться в Німеччині.

Визнання впровадженої в межах VIDI системи якості менеджменту – це привід для гордості всього колективу VIDI і є підтвердженням того, що результативне щоденне Планування-Виконання-Контроль-Вдосконалення та ризик-орієнтоване мислення є основними дієвими принципами для досягнення запланованих результатів відповідно до місії, політики з якості та стратегічних цілей VIDI.

Великим надбанням впровадженої системи якості менеджменту є стандартизація процесів системи через відповідні задокументовані процедури, інструкції та положення, а також структурованість усіх документів системи через зручний та доступний усім працівникам ресурс – Реєстр документованої інформації системи якості менеджменту.

The confirmation of the «ViDi AutoCity Kiltseva» LLC quality management system compliance with the requirements of the international standard ISO 9001:2015 was the extension of the following documents:

- DQS Certificate, issued by the Ukrainian Certification Body, which conducts annual audits;
- IQNet Certificate, issued by the International Certification Body located in Germany.

The recognition of VIDI's quality management system is a source for pride for the entire VIDI team and is a confirmation that effective daily Planning-Implementation-Control-Improvement and risk-based thinking are the main effective principles for achieving the planned results following VIDI's mission, quality policy, and strategic goals.

The greatest asset of the implemented quality management system is the standardization of processes through the appropriate documented procedures, instructions and regulations, as well as through the structuring the entire system due to convenient and accessible to all employees resource – Register of Quality Management System Documented Information

№ п/п	Код документа	Назва процесу/документа СЯМ/ форми запису (В - для виконання, І - для ознайомлення)	Версія	Дата затвердження/ внесення змін	Рівень затвердження (АБ - автобізнес, АСК - ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»)	ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»	Дилерський центр	ТДВ СК «ВіДі-Страхування»	ТОВ «ВіДі-Лізинг»	ТОВ «ВіДі Автообліг з пробігом»	ТОВ «ВіДі Авто-Оплайн»
1		Основні документи СЯМ згідно зі стандартом ISO									
2		Процес "Управління персоналом"									
3		Стандарти VIDI та стандарти обслуговування клієнтів									
4		Бізнес-процес "Продаж автомобілів"									
5		Бізнес-процес "Післяпродажне обслуговування"									
6		Спільні для бізнес-процесів документи									
7		Процес "Надання супутніх фінансових послуг"									
8		Процес "Взаємодія із зацікавленими сторонами"									
9		Процес "Фінансове управління"									
10		Процес "Управління інфраструктурою та робочим середовищем"									
11		Процес "Закупівля товарів та послуг"									
12		Процес "Розробка нових видів послуг та розширення дії наявних"									
13		Процес "Управління ризиками"									

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ VIDI У 2017-2018 РОКАХ OVERALL RESULTS OF ACTIVITY OF VIDI CAR BUSINESS ENTERPRISES IN 2017-2018



Ми продовжуємо утримувати провідні позиції на автомобільному ринку України завдяки побудованій системі управління, заснованій на принципах системи якості менеджменту, ризик-орієнтованому мисленні та процесному підході у поєднанні із застосуванням інновацій в основних бізнес-процесах.

Персонал є найвищою цінністю компанії. Головною метою для нас є створення сприятливих умов розвитку працівників, забезпечення гідної оплати праці та нематеріальної мотивації, впровадження корпоративної культури на всіх рівнях.

Наші спільні успіхи – результат зусиль кожного працівника в загальній збалансованій командній роботі. Завдяки високій самовідданості та взаємній відповідальності ми досягаємо найвищої ефективності в роботі та пишаємося власними досягненнями.

Максим Яворський
Генеральний директор VIDI

We continue to play the leading role in the automotive market of Ukraine due to the established system of management based on the quality management system principles, risk-based thinking and process approach in combination with the application of innovation in key business processes.

The personnel is the highest value for the company. Our ultimate goal is to create a conducive environment for the employees' development, ensure decent compensation and intangible motivation, and introduce the corporate culture at all levels.

Our joint success is the result of the efforts of each employee in the overall balanced teamwork. Due to the high dedication and mutual responsibility, we achieve the highest efficiency in work and are proud of our achievements.

Maksym Yavorskyi
General Director of VIDI

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2018 році порівняно з 2017 роком знизилися на 1,2%, або на 1 021 шт. до рівня 86 613 шт., з яких 78 386 шт. становили продажі легкових автомобілів (PC), 8 227 шт. – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV). У структурі продажів LCV збільшили вагу в загальних продажах порівняно з 2017 роком на 11,7%.

За підсумками 2018 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI було реалізовано 5 292 автомобілів (разом з 333 проданими автомобілями з пробігом та 88 одиницями спеціалізованої техніки ТОВ «ВіДі Юнікоммерс»).

Загалом приріст продаж підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI нових авто в 2018 році до 2017 року становив + 8,1% (2018 рік – 4 871 авто, 2017 рік – 4 507 авто), при цьому ринок України показав незначне падіння – -1,2%.

Приріст продажів VIDI нових авто в Київському регіоні становив +9% (2018 рік – 4 636 авто, 2017 рік – 4 235 авто), а ринок у Київському регіоні зріс на 5,7% (2018 рік – 36 274 авто, 2017 рік – 34 322 авто).

Зниження продажів VIDI нових авто в Одеському регіоні становило -13,6% (2018 рік – 235 авто, 2017 рік – 272 авто), а ринок у Одеському регіоні знизився на 9,3% (2018 рік – 4 841 авто, 2017 рік – 5 339 авто).

Частка VIDI на ринку України у 2018 році зросла на 0,5% (2018 рік – 5,6%, 2017 рік – 5,1%), у Київському регіоні частка VIDI зросла на 0,44% (2018 рік – 12,78%, 2017 рік – 12,37%), в Одеському регіоні частка VIDI знизилася на 0,24% (2018 рік – 4,85%, 2017 рік – 5,09%)

Частка підприємств VIDI на ринку України у фінансовому вимірі за підсумками 2018 року становить 7,2 %.

Sales of new passenger cars and commercial vehicles in Ukraine in 2018, as compared to 2017, decreased by 1.2%, or 1,021 pcs. up to 86,613 pcs, of which 78,386 constituted passenger cars' sales (PC), and 8,227 pcs. were light commercial vehicles (LCV). In the sales structure, LCV increased total sales compared to 2017 by 11.7%.

Following the results of 2018, the VIDI car business companies sold 5,292 vehicles (along with 333 cars with mileage and 88 units of special vehicles of «VIDI-Unicommerce» LLC).

In general, the new car sales growth of the VIDI car business enterprises in 2018 compared to 2017 was + 8.1% (2018 – 4,871 units, 2017 – 4,507 units), while the Ukrainian market showed a slight drop of -1.2%.

The new car sales growth of VIDI enterprises in Kyiv region amounted to +9% (2018 – 4,636 cars, 2017 – 4,235 cars), and the market in Kyiv region was up 5.7% (2018 – 36,274 cars, 2017 – 34,322 cars).

The drop in sales of new cars of VIDI enterprises in Odesa region amounted to -13.6% (2018 – 235 cars, 2017 – 272 cars), and the market in Odesa region was down 9.3% (2018 – 4,841 cars, 2017 – 5,339 cars).

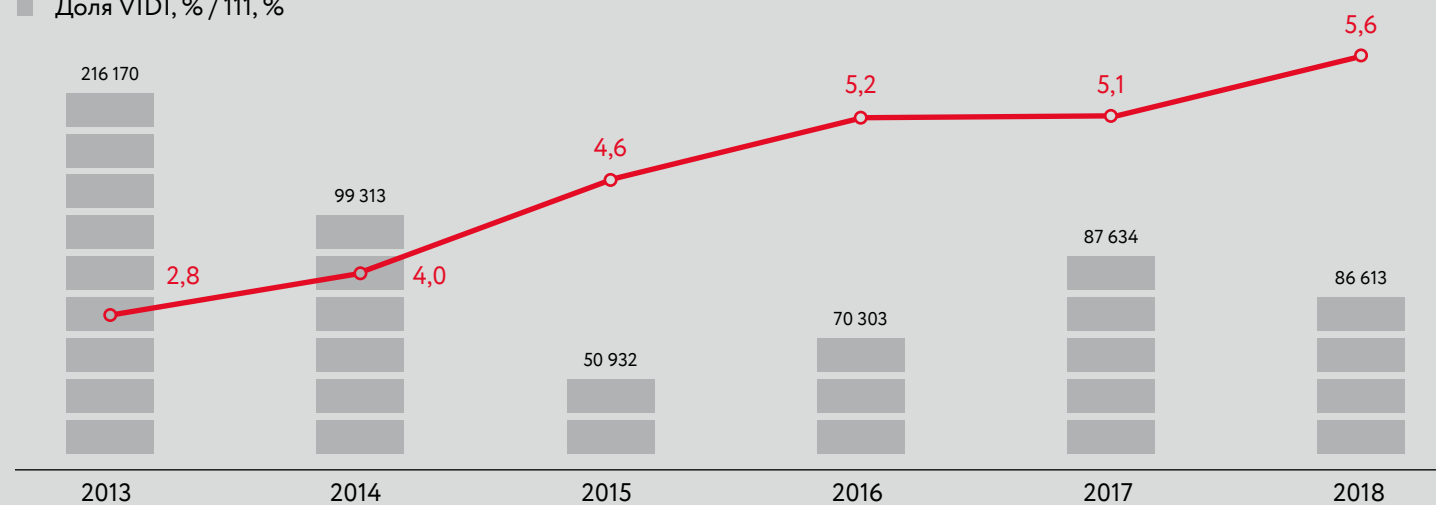
The VIDI market share in Ukraine in 2018 increased by 0.5% (2018 – 5.6%, 2017 – 5.1%), in Kyiv region VIDI's share increased by 0.44% (2018 – 12.78%, 2017 – 12.37%), in Odesa region VIDI's share increased by 0.24% (2018 – 4.85%, 2017 – 5.09%).

The share of VIDI enterprises in the Ukrainian market in financial terms at the end of 2018 is 7.2 %.

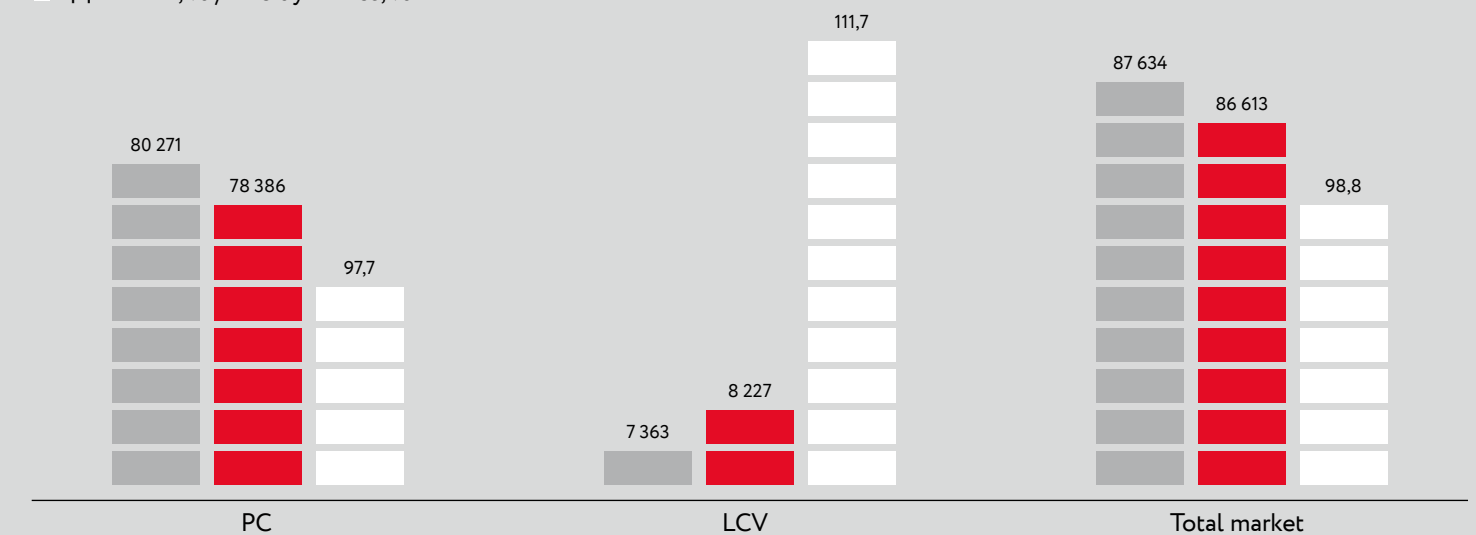
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ VIDI У 2017-2018 РОКАХ OVERALL RESULTS OF ACTIVITY OF VIDI CAR BUSINESS ENTERPRISES IN 2017-2018

Динаміка продажу нових автомобілів та частка ринку автомобільного бізнес-напрямку VIDI в Україні /
The dynamics of new car sales and the market share of VIDI car business in Ukraine

- Україна PC+LCV, шт. / 111
- Доля VIDI, % / 111, %

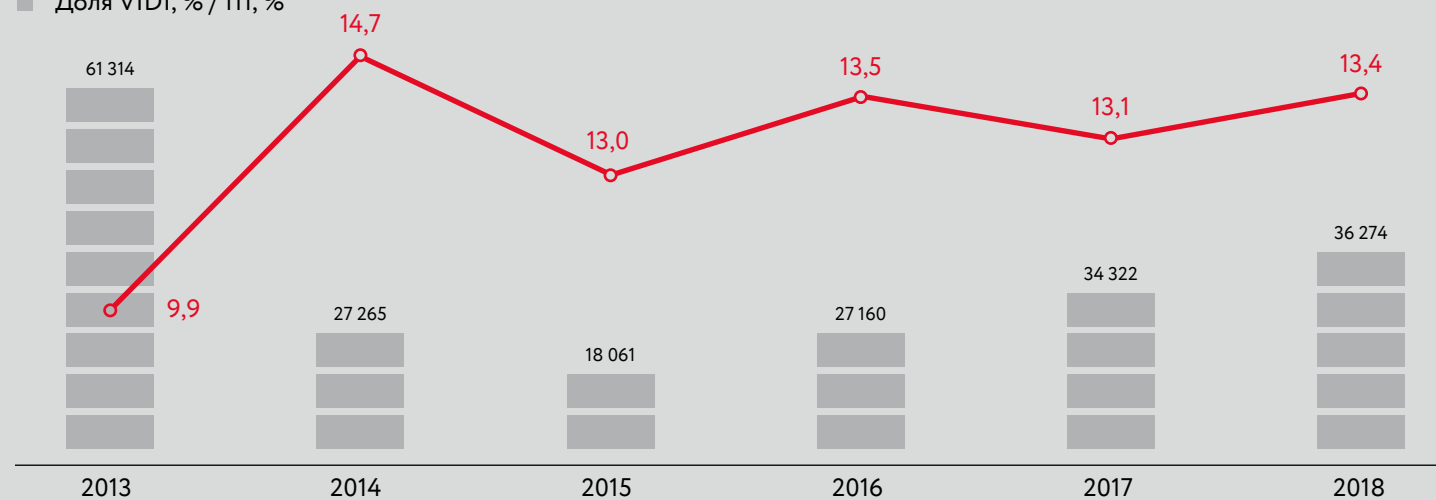


- Факт 2018 рік, шт. / Actual 2018
- Факт 2017 рік, шт. / Actual 2017
- Динаміка, % / The dynamics, %



Динаміка продажу нових автомобілів та частка ринку автомобільного бізнес-напрямку VIDI у Київському регіоні /
The dynamics of new car sales and the market share of VIDI car business in Kyiv region

- Київський регіон PC+LCV, шт. / 111
- Доля VIDI, % / 111, %



Топ-10 брендів 2018 року / Top 10 Brands Of 2018

Марка / Brand	Продажі 2018, шт. / Sales 2018	Приріст продажів, % / Sales growth
RENAULT	10 835	349,03
TOYOTA	10 113	1,29
VOLKSWAGEN	6 860	3,83
NISSAN	5 191	22,11
SKODA	5 393	-4,36
HYUNDAI	4 959	13,43
KIA	4 822	-9,26
FORD	3 510	-17,04
MAZDA	3 033	12,25
AUDI	2 790	3,72



ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА
(ТОВ «ВИДІ АВТОСТРАДА»)

Команда Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада під керівництвом директорів Максима Яворського (до жовтня 2018 року) та Олександра Джуринаського (і до сьогодні) нарощувала власну частку у продажах авто Toyota в 2017 – 2018 роках. За результатами 2018 року команда дилерського центру посіла почесне 1-е місце з продажів нових автомобілів у дилерській мережі Toyota.

Двоє консультантів пройшли національний відбір і потрапили до числа найкращих фахівців з продажу гібридних автомобілів. Це консультанти: Сліпачук Олександр і Аниськова Олена. Також Аниськова Олена була визнана найкращим консультантом відділу продажів VIDİ за результатами 2018 року.

Важливим етапом розвитку дилерського центру було отримання у 2017 році права на участь у міжнародній програмі BRiT (Best Retailer in Town) від компанії Toyota – «Кращий продавець у місті». Протягом 2017 – 2018 років дилерський центр показував стабільно високі показники зростання та фінансової стабільності, підтверджуючи цей почесний статус.

TOYOTA CENTRE KYIV VIDİ AVTOSTRADA
(«VIDİ AVTOSTRADA» LLC)

Team of Toyota Centre Kyiv VIDİ Avtostrada headed by its Director Maksym Yavorskyi (until October 2018), and Oleksandr Dzhurynskyi (and until today) increased its share in Toyota car sales in 2017 – 2018. According to the results of 2018, the team of the dealer centre took the honourable 1st place in sales of new cars in the Toyota dealer network.

Two Sales Assistants passed the national selection and were among the best specialists in the sale of hybrid cars. These Sales Assistants are Oleksandr Slipachuk and Olena Aniskova. Olena Aniskova was also recognized as the best VIDİ Sales Assistant by the results of 2018.

In 2017, the dealer centre received the right to participate in the international program BRiT (Best Retailer in Town) organized by Toyota. That was an important stage in the development of the dealer centre. During 2017 – 2018, the dealer centre attained consistently high growth rates and financial stability, confirming this emeritus status.

За результатами 2017 – 2018 років спостерігається стабільне зростання показників діяльності і кількості клієнтів загального та кузовного сервісів. За результатами 2017 року Хоменко Олександр був обраний найкращим (1-е місце) консультантом-приймальником відділу загального сервісу VIDİ, а Кульбаченко Сергій – найкращим (1-е місце) консультантом-приймальником відділу кузовного сервісу VIDİ. Тищенко Євген посів 2-ге місце у рейтингу консультантів-приймальників відділу загального сервісу VIDİ.

За результатами 2018 року Кульбаченко Сергій був обраний найкращим (1-е місце) консультантом-приймальником відділу кузовного сервісу VIDİ, а Величко Юрій посів 2-ге місце у рейтингу консультантів-приймальників відділу загального сервісу VIDİ.

У 2018 клієнтська служба ДЦ пройшла період системних змін і реорганізації структури. Важливо, що кількість отриманих «голосів клієнтів» для аналізу роботи відділів у 2018 перевищила попередній показник на 246 опитаних клієнтів.

За допомогою кайзен-процесу (процес «постійне вдосконалення») було втілено в життя багато ідей, у тому числі ідею

According to the results of 2017 – 2018, there is a stable growth in performance indicators and the number of customers of general and auto body services. According to the results of 2017, Oleksandr Khomenko was elected the best (1st place) VIDİ General Service Consultant - Accepting Inspector, and Serhii Kulbachenko, the best (1st place) VIDİ Auto Body Service Consultant - Accepting Inspector. Yevhen Tyshchenko took the 2nd place in the rating of VIDİ General Service Consultant - Accepting Inspectors.

According to the results of 2018, Serhii Kulbachenko was elected the best (1st place) VIDİ Auto Body Service Consultant - Accepting Inspector, and Yuri Velychko took the 2nd place in the rating of VIDİ General Service Consultant - Accepting Inspectors.

In 2018, the DC Customer Service went through a period of systemic changes and restructuring. It is important that the number of «customer votes» received to analyze the work of departments in 2018 exceeded the previous indicator by 246 surveyed customers.

The Kaizen process («the process of continuous improvement») has allowed many ideas to be implemented, including the idea of

Результати продажів нових автомобілів / The results of new car sales

Продажі бренду Toyota / Toyota Brand Sales	2017 рік	2018 рік
ВІДІ Автострада, шт. / VIDİ Avtostrada	817	951
Усього «Toyota Київ», шт. / Total in «Toyota Kyiv»	3 066	3 447
Усього «Toyota Україна», шт. / Total in «Toyota Ukraine»	9 935	10 113
Частка Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада на ринку України, % / The share of Toyota Centre Kyiv VIDİ Avtostrada in the market of Ukraine	8,2	9,4
Частка Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада на ринку Київського регіону, % / The share of Toyota Centre Kyiv VIDİ Avtostrada in the market of Kyiv region	26,6	27,6

Показники загального та кузовного сервісів / Indicators of general and auto body services

Період та напрям / Period and direction	Кількість відвідувань сервісу / The number of calls to the service centre	Зростання 2017-2018, % / Growth in 2017/2018	Загальна кількість клієнтів сервісу / Total number of service customers	Зростання 2017-2018, % / Growth in 2017/2018
2017 рік	15 483		29 015	
Загальний сервіс / General service	14 233			
Кузовний сервіс / Auto body service	1 250			
2018 рік	16 282	5,16	31 697	9,24
Загальний сервіс / General service	14 807	4,03		
Кузовний сервіс / Auto body service	1 475	18		

Viber Smile – он-лайн опитування клієнтів за допомогою розсилки в месенджер з метою стандартної оцінки якості. Такий додатковий тач-поінт дозволив бути ближче до клієнта і максимально ненав'язливо отримувати як позитивні, так і негативні оцінки, знімати статуси й актуалізувати базу.

Аналізуючи динаміку, а також оцінюючи результат, ми можемо спостерігати сприятливе зростання 2017 – 2018 року загального обсягу опитаних клієнтів й обробки хот-алертів. При цьому спостерігається рівень якості обслуговування, який сягнув таких показників:

- оцінка клієнтського досвіду щодо NPS (Net Promoter Score) процесу «Продажі авто»: 98,9% (+ 3,5%);
- оцінка клієнтського досвіду щодо NPS (Net Promoter Score) процесу «Сервісне обслуговування»: 90,3% (+ 6,9%).

Щодо блоку роботи із зауваженнями, то за результатами 2018 року всі хот-алерти оброблені своєчасно – результат 100%.

Усій команді вдається поліпшувати загальні результати завдяки постійній клієнтоорієнтованості, ефективній комунікації між відділами, фасилітації звернень клієнтів і розумінню процесів, спрямованих на клієнта.

Viber Smile, an online customer survey using message sending for standard quality assessment. This additional touch point allowed to be closer to the customer and as unobtrusively as possible to receive both positive and negative ratings, remove statuses and update the database.

Analyzing the dynamics, as well as evaluating the result, we can observe a favourable growth of the total volume of customers surveyed and the processing of hot alerts in 2017–2018. At the same time, there is a level of service quality that has reached the following indicators:

- customer experience evaluation according to the NPS (Net Promoter Score) process «Auto Sales»: 98.9% (+3.5%);
- customer experience evaluation according to the NPS (Net Promoter Score) process «Servicing»: 90.3% (+6.9%).

As for working with comments, all hot alerts were processed in a timely manner according to the results of 2018, the result is 100%.

The whole team manages to improve overall results due to constant customer focus, effective communication between departments, facilitation of customer requests and understanding of processes directed to meet the needs of the customer.

Показники продажу запасних частин / Spare parts sales indicators

Період та група запчастин / Period and group of spare parts	Кількість / The number	Зростання 2017-2018, % / Growth in 2017-2018
2017 рік	180 505	
Роздрібні продажі запчастин / Retail sales of spare parts	6 971	
Запчастини кузовного сервісу / Auto body service spare parts	15 803	
Запчастини загального сервісу / General service spare parts	157 730	
2018 рік	209 299	116
Роздрібні продажі запчастин / Retail sales of spare parts	11 199	161
Запчастини кузовного сервісу / Auto body service spare parts	29 479	186
Запчастини загального сервісу / General service spare parts	168 620	107

ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД
(ТОВ «ВИДІ ЕЛІТ»)

Завдяки високопрофесійному підходу до управління бізнесом та злагодженій роботі колективу дилерський центр Лексус Київ Захід на чолі з директором Миколою Пацьорою вже дев'ятий рік поспіль підтверджує своє І-ше місце в Київському регіоні з часткою ринку 65,2% та в Україні – 31,8%, тобто 470 проданих нових автомобілів.

Протягом року команда дилерського центру Лексус Київ Захід розпочала творчу колаборацію з fashion-брендом вишуканого одягу Couture de Fleur та створила капсульну колекцію «Пелюстки сакури летять на Захід», а також узяла участь у агропромислових виставках «AGRO SHOW» у м. Черкасах та «AGRO EXPO» у м. Кропивницькому. Поціновувачам спорткарів було презентовано головну новинку 2018 року: нове купе преміум-класу Lexus LC 500h у лімітованій версії Structural Blue Edition.

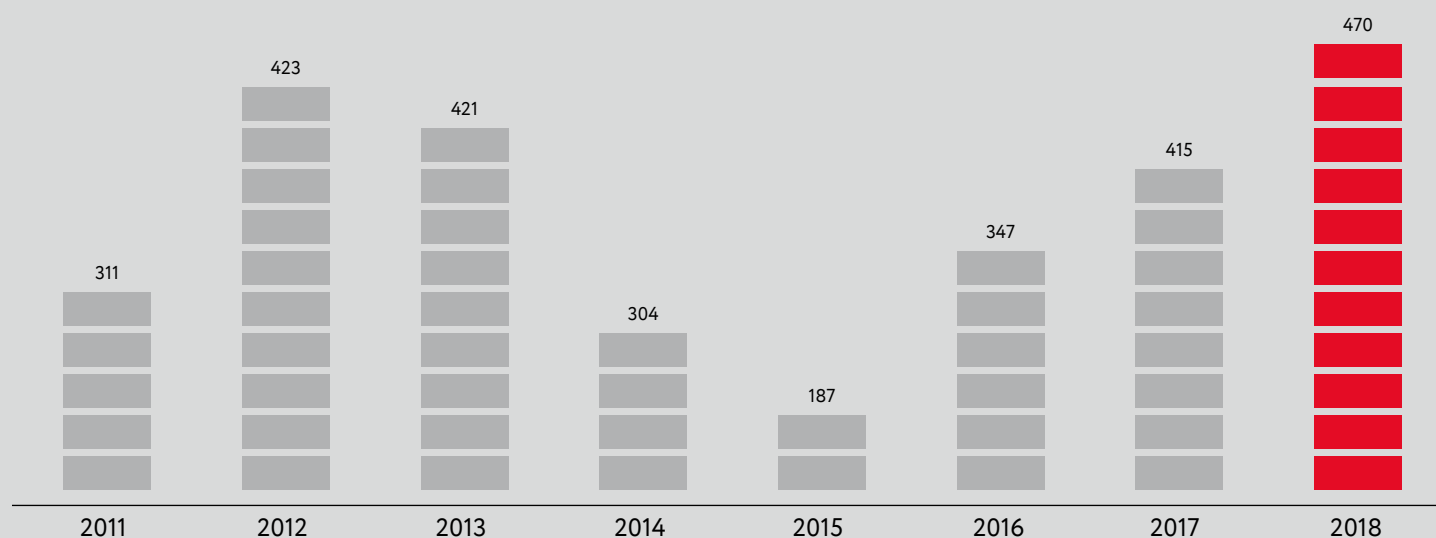
LEXUS KYIV WEST
(«ВИДІ ЕЛІТЕ» LLC)

Due to a proficient approach to business management and synergism of Lexus Kyiv West team headed by Mykola Patsora the Director, for the ninth successive year confirms its leadership in Kyiv region with a share of 65.2%, and 31.8% in Ukraine, respectively, that is, 470 new cars sold.

During the year, the team of the dealer centre Lexus Kyiv West began a creative collaboration with Couture de Fleur, the fashion brand of fine clothing, and created a capsule collection called «Sakura Petals Fly To The West», and also took part in agricultural exhibitions «AGRO SHOW» in Cherkasy and «AGRO EXPO» in Kropyvnytskyi. Connoisseurs of sports cars had the opportunity to enjoy the main novelty of 2018: the new premium coupe Lexus LC 500h in a limited version of the Structural Blue Edition.



Продажі Лексус Київ Захід (ТОВ «ВіДі Еліт») / Lexus Kyiv West («ViDi Elit» LLC) Sales



ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР КИЇВ ЗАХІД (ТОВ «ВИДІ-ПАУЕР»)

У 2017 році команда центру автомобілів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід досягла результату з продажу – 247 автомобілів. Це означає 40,3% офіційних продажів Land Rover та 44,1% продажів Jaguar у Київському регіоні. Обіг послуг зріс на 25,5%, або на 2 248 866 грн без ПДВ, продаж запасних частин зменшився на 13,3% – на 6 945 432 грн без ПДВ. Активна клієнтська база зменшилася на 3%.

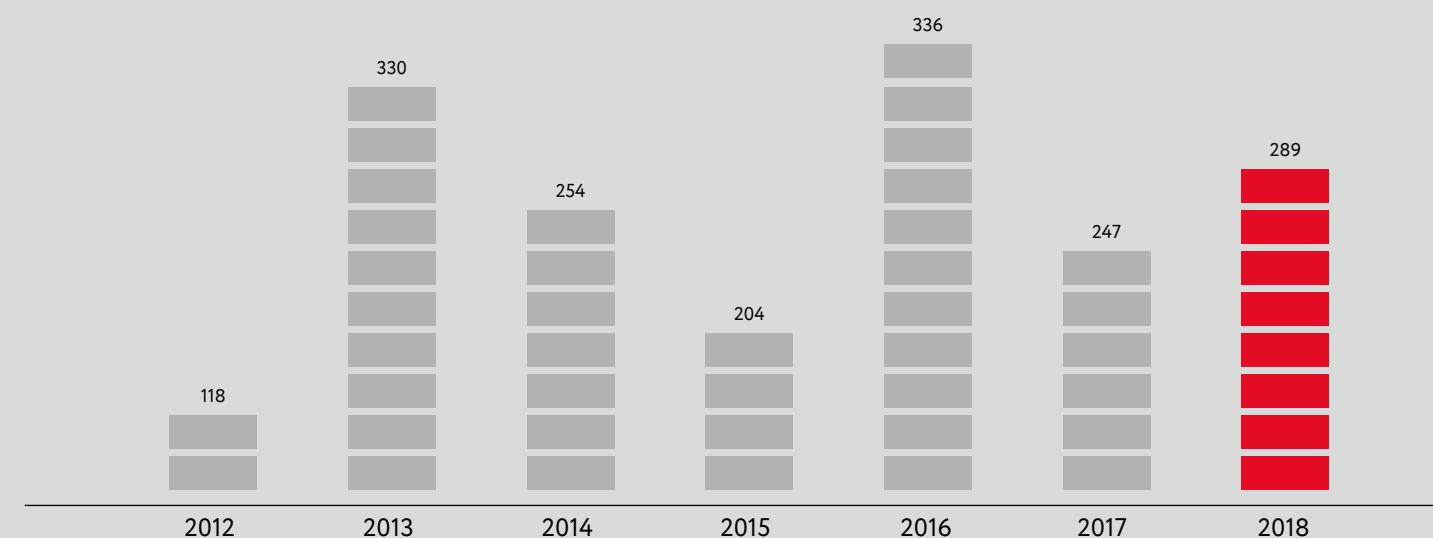
У 2017 році офіційний дилер Jaguar Land Rover Ягуар Ленд Ровер Київ Захід відсвяткував 5-ту річницю, а також протягом року для палких шанувальників преміальних британських автомобілів було підготовлено безліч цікавих і пізнавальних заходів, серед яких презентація абсолютно нового та авангардного Range Rover Velar, найбільш універсального позашляховика Discovery 5-го покоління, тест-драйв модельного ряду Land Rover на агрошоу та святкове шоу «Місис Україна 2017».

JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST («VIDI-POWER» LLC)

In 2017, Jaguar Land Rover Kyiv West team achieved sales indicators of 247 cars. This means 40.3% of official Land Rover sales and 44.1% of Jaguar sales in Kyiv region. The turnover of services increased by 25.5%, or by UAH 2,248,866 without VAT, the sale of spare parts decreased by 13.3% – by UAH 6,945,432 without VAT. The active customer base decreased by 3%.

In 2017, the official dealer of Jaguar Land Rover Kyiv West celebrated its 5th anniversary, and during the year, many interesting and informative events were prepared for ardent fans of premium British cars, including the presentation of a completely new and avant-garde Range Rover Velar, the most versatile SUV Discovery of the 5th generation, a test drive of the model range of Land Rover at the agricultural show and a festive show «Mrs. Ukraine 2017».

Продажі центру автомобілів Jaguar Land Rover (ТОВ «ВіДі-Пауер») / Jaguar Land Rover car dealership (ViDi-Power LLC) Sales



У 2018 році команда центру автомобілів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід на чолі з директором Сергієм Івасюком досягла результату з продажу – 289 автомобілів. Це означає 46,2% офіційних продажів Land Rover та 53,7% продажів Jaguar у Київському регіоні. Обіг послуг зріс на 29,3%, або на 3 236 321 грн без ПДВ, продаж запасних частин зріс на 27,0% – на 12 298 846 грн без ПДВ. Активна клієнтська база збільшилася на 11,5%.

2018 рік став ключовим для Ягуар Ленд Ровер Київ Захід. Саме цього року відбулося офіційне відкриття нового концептуального дилерського центру Ягуар Ленд Ровер Київ Захід. Поціновувачам легендарних спорткарів Jaguar та позашляховиків Land Rover було презентовано головні новинки 2018 року: компактний кросовер Jaguar E-Pace, електрокар Jaguar I-Pace, абсолютно новий Range Rover Evoque, рестайлінгові флагмени бренду Range Rover та Range Rover Sport. Протягом року команда дилерського центру Ягуар Ленд Ровер Київ Захід презентувала виставку картин відомої художниці Ірини Третяк, візитною карткою якої стало полотно з ягуаром, а також взяла участь у Land Rover Winter Drive Tour, Всеукраїнській премії «Людина року», агровиставці, гольф-турнірі в клубі Golfstream, турнірі зі стрільби та полювання у м. Умані.

In 2018, Jaguar Land Rover Kyiv West team led by Serhii Ivasiuk, the Director, achieved sales indicators of 289 cars. This means 46.2% of official Land Rover sales and 53.7% of Jaguar sales in Kyiv region. The turnover of services increased by 29.3%, or by UAH 3,236,321 without VAT, the sale of spare parts increased by 27.0% – by UAH 12,298,846 without VAT. The active customer base increased by 11.5%.

2018 was a key year for Jaguar Land Rover Kyiv West. It was the year that the new conceptual dealer center Jaguar Land Rover Kyiv West was officially opened. Connoisseurs of the legendary Jaguar sports cars and Land Rover SUVs enjoyed the main novelties of 2018: compact crossover Jaguar E-Pace, electric car Jaguar I-Pace, brand new Range Rover Evoque, restyled brand leaders of Range Rover and Range Rover Sport. During the year, the team of the dealer center Jaguar Land Rover Kyiv West presented an exhibition of paintings by the famous artist Iryna Tretiak, where a painting with a jaguar was the hallmark, and also participated in the Land Rover Winter Drive Tour, the all-Ukrainian award «Man Of The Year», agricultural exhibition, golf tournament in the Golfstream club, shooting and hunting tournament in Uman town.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018



Під час свого візиту на офіційне відкриття Ягуар Ленд Ровер Київ Захід Генеральний директор Jaguar Land Rover у світі д-р. Ральф Шпет особливо відзначив керівника відділу продажів Олену Сехову та запросив її на екскурсію на історичну батьківщину легендарних британських брендів. Для команди Ягуар Ленд Ровер Київ Захід це неймовірна честь і гордість!

During his visit to the official opening of Jaguar Land Rover Kyiv West, Dr. Ralf Speth, the CEO of World Jaguar Land Rover, remarkably mentioned Olena Siekhova, the Head of Sales Department, and invited her for a tour to the historical homeland of the legendary British brands. This is an incredible honour and pride for the Jaguar Land Rover Kiev West team!

МАЗДА ВІДІ СКАЙ (ТОВ «ВИДІ-СКАЙ»)

Офіційний дилерський центр Мазда ВІДІ Скай у 2018 році реалізував 366 нових автомобілів Mazda і понад 5000 автомобілів пройшли обслуговування на авторизованому сервісі. У 2018 році ринкова частка підприємства в Київському регіоні становила 32,3% та в Україні 12,1%.

Як офіційний дилер Mazda Мазда ВІДІ Скай у липні 2017 року презентував клієнтам нову модель Mazda CX-5, у грудні – Mazda CX-9 та Mazda CX-3.

У травні 2018 року Мазда ВІДІ Скай представив автомобілі Mazda у «Лабораторія Онлайн Бізнесу 2018». В рамках презентації оновленої Mazda 6 у вересні 2018 р. було проведено «Mazda SKY FAMILY DAYS». У листопаді 2018р. «ВІДІ-Скай» представило автомобілі Mazda на конференції «Devoxx». Протягом 2017-2018 р.р. автоцентр Mazda Мазда ВІДІ Скай організував власні гостинні зустрічі.

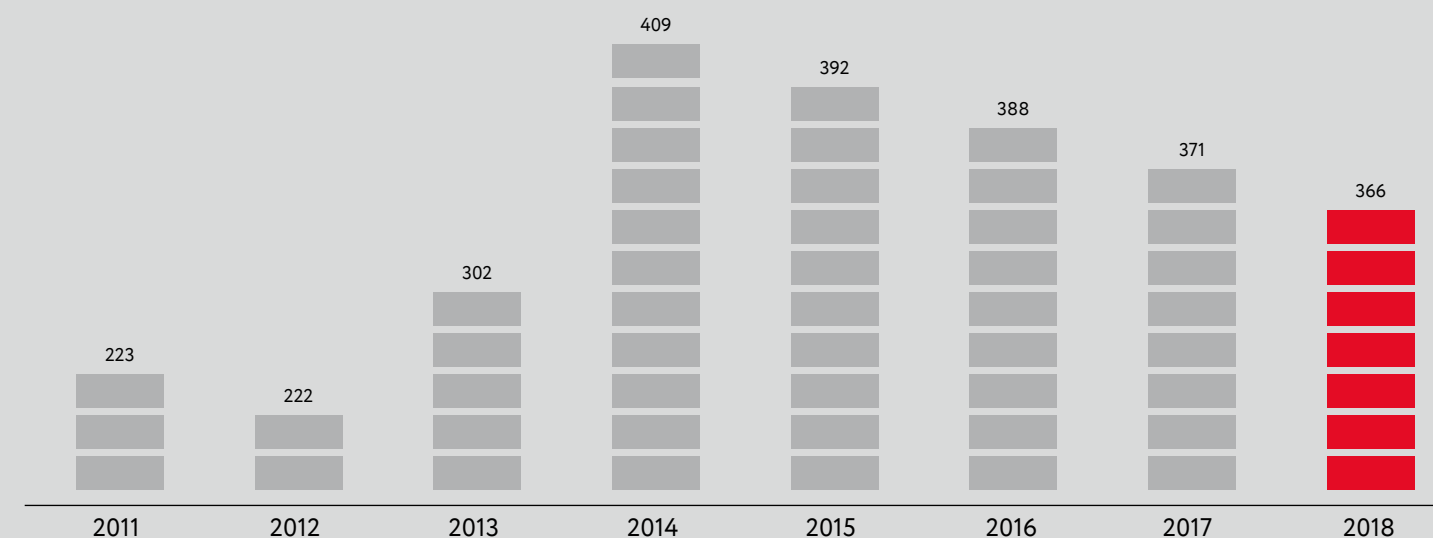
MAZDA VIDI SKY («VIDI-SKY» LLC)

In 2018, the official Mazda VIDI Sky Dealer Centre sold 366 new Mazda cars and more than 5000 cars were serviced by an authorized service. In 2018, the company's market share in Kyiv region was 32.3%, and 12.1%, in Ukraine.

In July 2017, Mazda VIDI Sky, as an official dealer, presented to customers a new Mazda CX-5 model, and Mazda CX-9 and Mazda CX-3, in December.

In May 2018, Mazda VIDI Sky presented Mazda cars at the «Online Business Lab 2018» As part of the presentation of the updated Mazda 6, the «Mazda SKY FAMILY DAYS» was held in September 2018. In November 2018, Mazda VIDI Sky presented Mazda cars at the «Devoxx» Conference. During 2017-2018, Mazda VIDI Sky organized its own hospitable meetings.

Продажі центру автомобілів Mazda (ТОВ «ВіДі-Скай») / Mazda car dealership («ViDi-Sky» LLC) Sales



ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ (ТОВ «ВИДІ-КРАЙ МОТОРЗ»)

За результатами 2017 року дилерський центр Форд ВІДІ Край Моторз під керівництвом Віталія Дорофєєва реалізував 515 автомобілів (це на 22% більше порівняно з минулим роком (424 автомобілі), що означає 34,8% усіх роздрібних продажів Ford у Києві та в області (що на 3,8% більше, ніж за підсумками 2016 року) та 12,9% в Україні.

2018 р. видався дуже складним для бренду Ford в Україні, а саме: відбулося повне оновлення двох найпопулярніших моделей Fiesta та Focus, що призвело до певного дефіциту цих моделей і, як наслідок, частка бренду на українському ринку скоротилася з 4,83% до 4,05%. Але водночас Форд ВІДІ Край Моторз реалізувало 445 автомобілів, що становить 13,6% від усіх проданих Ford в Україні.

Протягом 2017/2018 рр. було виконано майже 6800/6950 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів і Компанія продовжила традицію постійного вдосконалення робо-

FORD VIDI KRAI MOTORS («VIDI-KRAI MOTORS» LLC)

According to the results of 2017, the Ford VIDI Krai Motors under the leadership of Vitalii Dorofiev sold 515 cars (that is 22% more than last year (424 cars), which means 34.8% of all Ford retail sales in Kyiv and in the Region (that is 3.8% more than in 2016) and 12.9% in Ukraine.

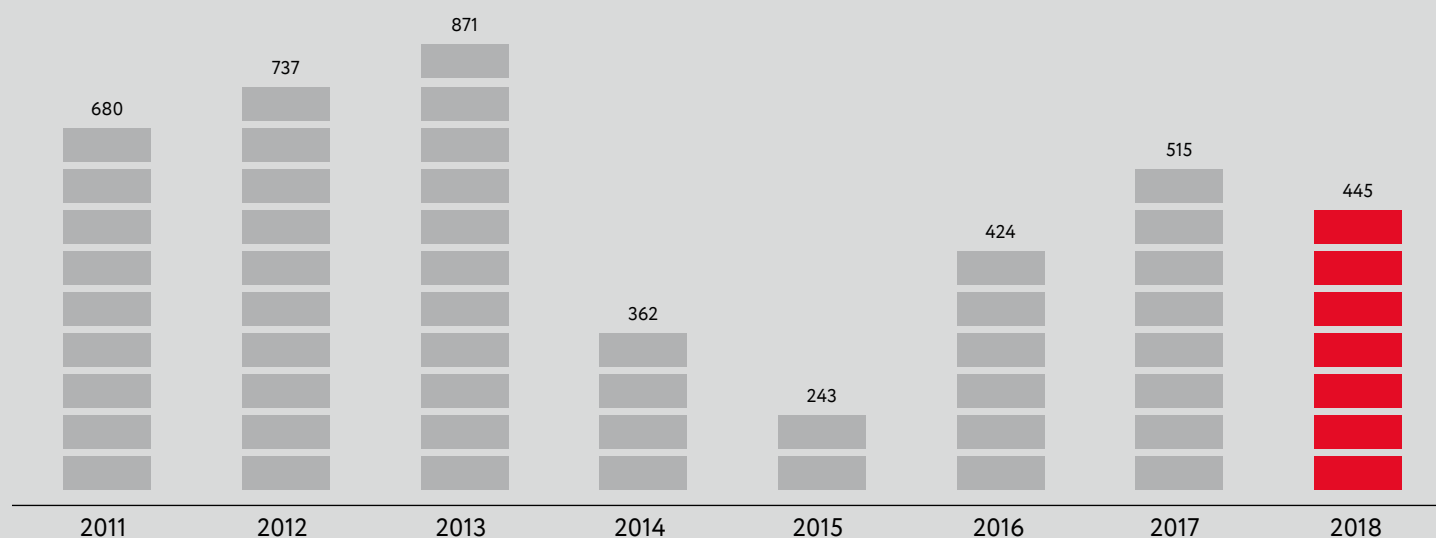
2018 has proved to be very challenging for the Ford brand in Ukraine, namely: there was a complete update of two popular models Fiesta and Focus, which led to a certain shortage of these models and, as a consequence, the brand's share in the Ukrainian market decreased from 4.83% to 4.05%. But at the same time Ford VIDI Krai Motors sold 445 cars, which is 13.6% of all Ford cars sold in Ukraine.

During 2017/2018, almost 6,800/6,950 car repair and maintenance orders were completed, and the Company continued the tradition of continuous improvement of working

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018

Продажі центру автомобілів Ford (ТОВ «ВіДі-Край Моторз») / Ford car dealership («ViDi-Krai Motors» LLC) Sales



чих процесів. Пріоритетне значення керівництво Компанії приділяє також навчанню та розвитку технічного персоналу, щоб відповідати найвищим стандартам виробника Ford.

НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ (ТОВ «ВИДІ-САНРАЙЗ»)

Офіційний дилерський центр Nissan Ніссан ВІДІ Санрайз, очолюваний директором Максимом Мурашовим, у 2017 році реалізував 333 автомобілі, що на 26 автомобілів більше, ніж у 2016 році. При цьому стабільно високою залишається частка дилерського центру як у Київському регіоні – 22,3%, так і в Україні – 8,2%. За обсягами продажу Ніссан ВІДІ Санрайз посідає 2-ге місце з-поміж більш ніж 30 офіційних дилерів Nissan у нашій країні, тобто практично кожен 4-й автомобіль бренду в Києві та кожен 8-й в Україні купується в цьому автоцентрі.

У 2018 році офіційний дилерський центр Nissan Ніссан ВІДІ Санрайз реалізував 431 автомобіль, що на 98 автомобілів більше, ніж у 2017 році. І стабільно високою залишається частка дилерського центру як у Київському регіоні – 24,5%, так і

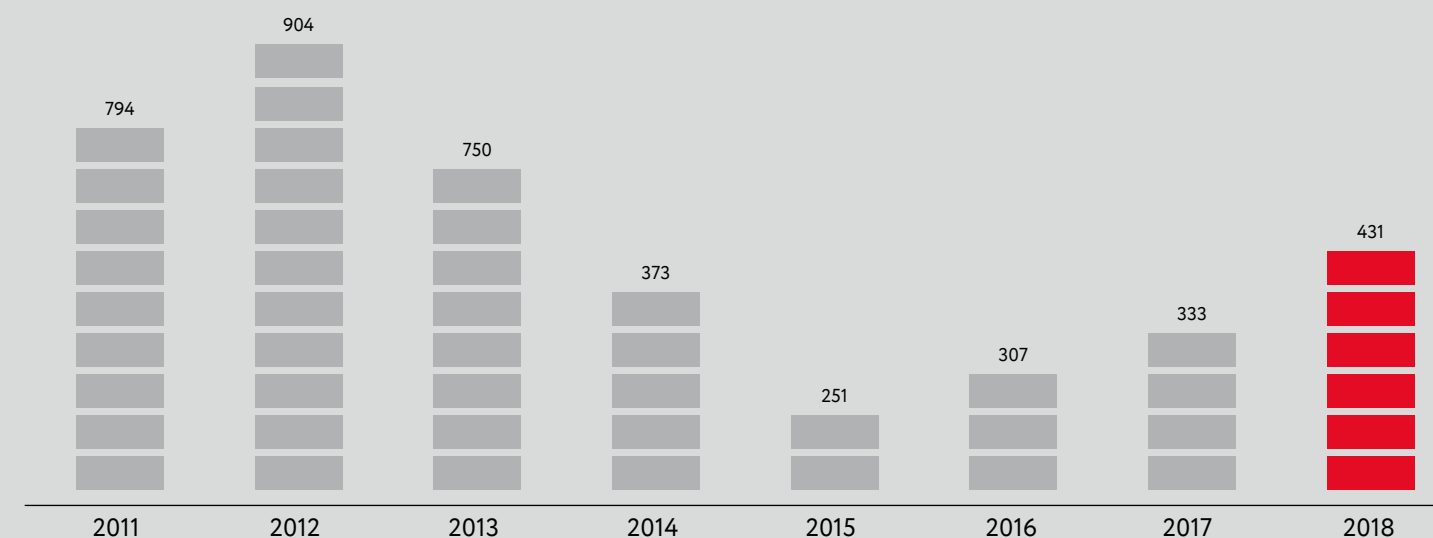
processes. The company's management also gives priority to the training and development of technical personnel to meet the high standards of the Ford manufacturer.

NISSAN VIDI SUNRISE («VIDI-SUNRISE» LLC)

In 2017, the authorized Nissan VIDI Sunrise headed by Maksym Murashov sold 333 cars, which is 26 cars more than in 2016. At the same time, the Car Dealer Centre share both in Kyiv region, 22.3%, and in Ukraine, 8.2%, remains consistently high. Nissan VIDI Sunrise takes 2nd place among more than 30 authorized Nissan dealer centres in the country in terms of sales amount, meaning that each 4th car of the brand in Kyiv and each 8th one in Ukraine is purchased in this dealer centre.

In 2018, the authorized Nissan VIDI Sunrise sold 431 cars, which is 98 cars more than in 2017. The Car Dealer Centre share both in Kyiv region, 24.5%, and in Ukraine, 8.9%, remains consistently high. Nissan VIDI Sunrise takes the 1st place among more than

Продажі центру автомобілів Nissan (ТОВ «ВіДі-Санрайз») / Nissan car dealership («ViDi-Sunrise» LLC) Sales



в Україні – 8,9%. За обсягами продажу Ніссан ВІДІ Санрайз посідає 1-ше місце з-поміж більш ніж 30 офіційних дилерів Nissan у нашій країні, тобто кожен 4-й автомобіль бренду в Києві та кожен 9-й в Україні купується в цьому автоцентрі.

Завдяки злагодженій роботі фахівців сервісної станції Ніссан ВІДІ Санрайз у 2017 році 5235 автомобілів пройшли технічне обслуговування, виконано 680 гарантійних замовлень на ремонт, на 280 автомобілів було встановлено додаткове обладнання, 272 – пройшли кузовний ремонт.

У 2018 році 5383 автомобілів пройшли технічне обслуговування, виконано 571 гарантійних замовлень на ремонт, на 376 автомобілів було встановлено додаткове обладнання, 258 – пройшли кузовний ремонт.

СУБАРУ ВІДІ СТАР (ТОВ «ВИДІ-СТАР»)

Протягом 2017 року було реалізовано 114 нових автомобілів Subaru, що дорівнює 33,8% продажів усіх автомобілів Subaru у Київському регіоні та 17,3% в Україні.

30 authorized Nissan dealer centres in the country in terms of sales amount, meaning that each 4th car of the brand in Kyiv and each 9th one in Ukraine is purchased in this dealer centre.

Thanks to well-coordinated work, in 2017, the Nissan VIDI Sunrise service station professionals carried out maintenance of 5,235 cars, executed 680 warranty repair orders, installed additional equipment for 280 cars, carried out body repair of 272 cars.

In 2018, they managed to carry out maintenance of 5,383 cars, execute 571 warranty repair orders, install additional equipment for 376 cars, and carry out body repair of 258 cars.

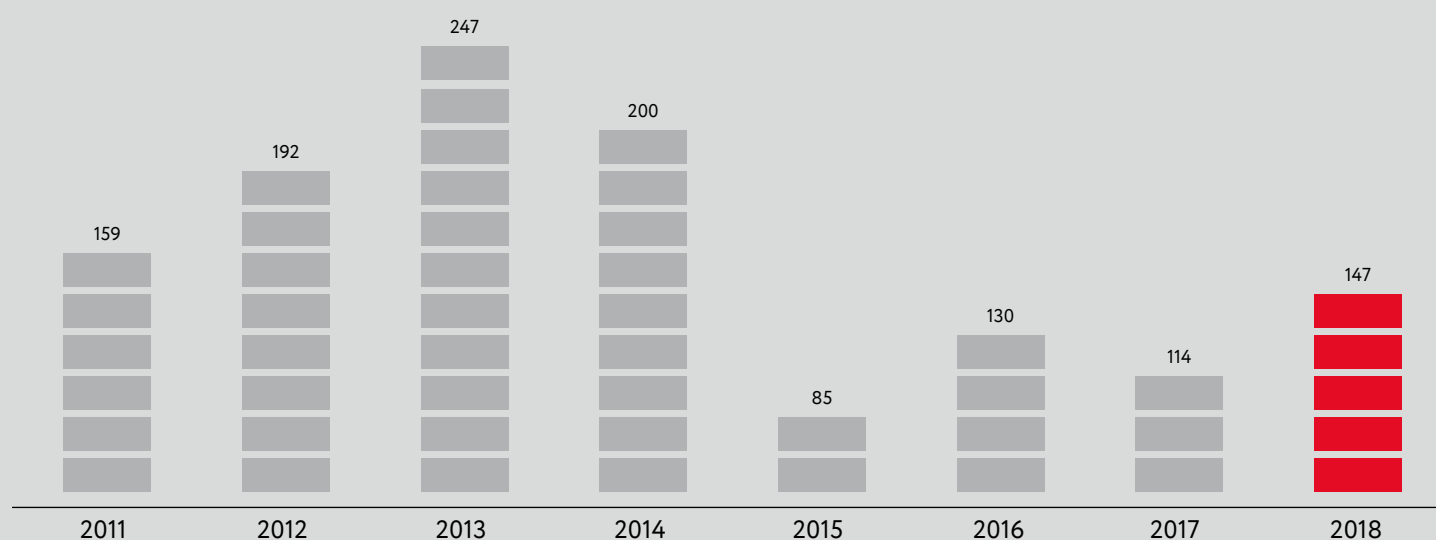
SUBARU VIDI STAR («VIDI-STAR» LLC)

During 2017, 114 new Subaru cars were sold, which is 33.8% of sales of all Subaru cars in Kyiv region and 17.3% in Ukraine.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018

Продажі центру автомобілів Subaru (ТОВ «ВіДі-Стар») / Subaru car dealership («ViDi-Star» LLC) Sales



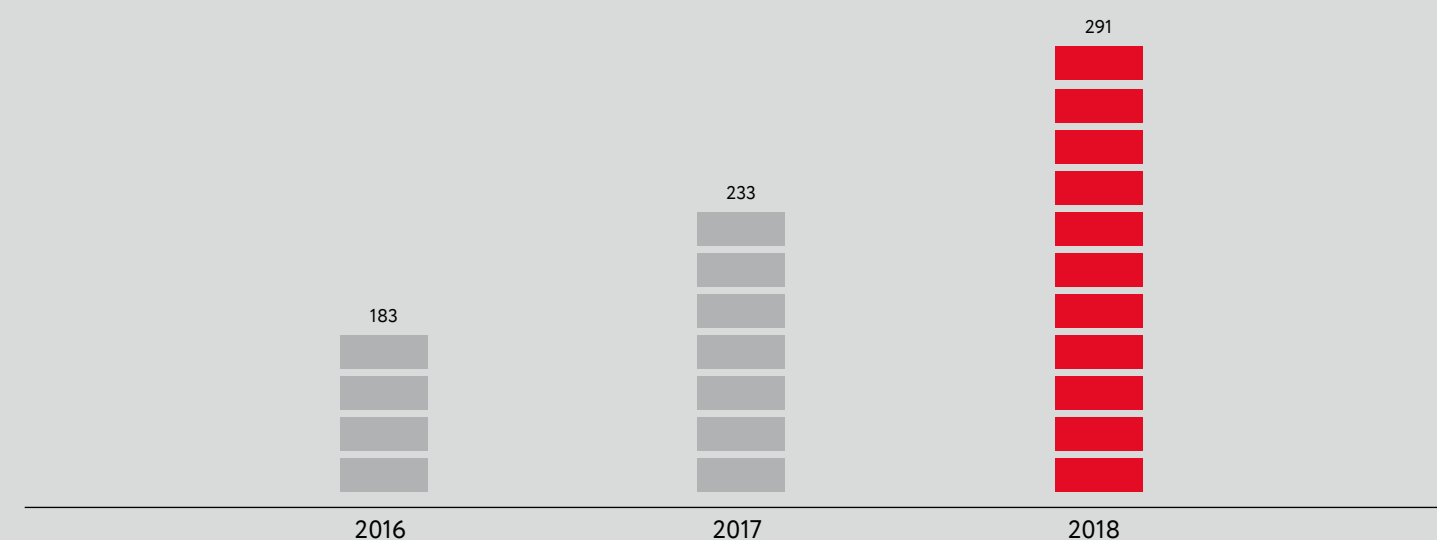
У 2018 році команда Subaru Субару ВІДІ Стар на чолі з директором Олександром Жуком реалізувала 147 автомобілів, що на 33 автомобілі більше, ніж у 2017 році (приріст 29%). Водночас збільшилася частка дилерського центру як у Київському регіоні – 38%, так і в Україні – 21%. За обсягами продажу Субару ВІДІ Стар посідає 1-ше місце з-поміж 9 офіційних дилерів Subaru у нашій країні, тобто кожен 3-й автомобіль бренду в Києві та кожен 5-й в Україні купується в цьому автоцентрі.

Протягом року для всіх поціновувачів всесвітньо відомого японського бренду, зокрема «Subaru Family Party» та «Активні вихідні з Subaru», команда Субару ВІДІ Стар підготувала і провела різноманітні активності, під час яких клієнти отримали спеціальні сервісні пропозиції та взяли участь в ефектних позашляхових тест-драйвах. Ці заходи вкотре об'єднали велику родину Subaru в Україні та подарували всім учасникам незабутні емоції.

In 2018, the Subaru team of Subaru VIDI Star, headed by Director Oleksandr Zhuk, sold 147 cars, which is 33 cars more than in 2017 (the growth was 29%). At the same time, the Car Dealer Centre share both in Kyiv region, 38%, and in Ukraine, 21%, increased. Subaru VIDI Star takes the 1st place among 9 authorized Subaru dealer centres in the country in terms of sales amount, meaning that each 3rd car of the brand in Kyiv city and each 5th one in Ukraine is purchased in this dealer centre.

During the year, for all lovers of the world-famous Japanese brand, in particular «Subaru Family Party» and «Active Weekend With Subaru,» the team of Subaru VIDI Star prepared and conducted a variety of activities, during which customers received special service offers and took part in spectacular off-road test drives. These events united the big Subaru family in Ukraine once again and gave all participants unforgettable emotions.

Продажі центру автомобілів Suzuki (ТОВ «ВіДі Гранд») / Suzuki car dealership («ViDi Grand» LLC) Sales



СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД (ТОВ «ВІДІ ГРАНД»)

Команда дилерського центру Suzuki Сузукі ВІДІ Гранд на чолі з директором Олександром Мірошніченком в 2017 – 2018 роках реалізувала 524 автомобілі. Фахівці станції технічного обслуговування у 2017-2018 роках виконали понад 3917 замовлень. Автоцентр охопив частку ринку у 2018 р. на рівні 28% офіційних продажів Suzuki у Київському регіоні та з 25%-ю динамікою зростання порівняно з 2017 р. Частка продажів дилерського центру Suzuki Сузукі ВІДІ Гранд в Україні становить 11,2%, що означає 3-є місце серед офіційних дилерів Suzuki.

Завдяки формату 3S автоцентр Suzuki Сузукі ВІДІ Гранд пропонує клієнтам повний комплекс послуг з придбання нового автомобіля, купівлі оригінальних запчастин і аксесуарів, з проведення технічного обслуговування, гарантійного та післягарантійного ремонту, з установлення додаткового обладнання.

SUZUKI VIDI GRAND («VIDI GRAND» LLC)

The team of the Suzuki VIDI Grand headed by the Director Oleksandr Miroshnychenko sold 524 cars in 2017 – 2018. The service station specialists completed over 3,917 orders in 2017-2018. In 2018, the car showroom covered the market share at the level of 28% of official Suzuki sales in Kyiv region and with the 25% growth dynamics compared to 2017. The share of sales of Suzuki VIDI Grand in Ukraine is 11.2%, which means the 3rd place among the official Suzuki dealers.

Thanks to the 3S format, Suzuki's VIDI Grand Car Showroom offers its customers a full range of services for the purchase of a new car, as well as original spare parts and accessories, maintenance, warranty and post-warranty repairs, and the installation of optional equipment.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDİ KILTSEVA IN 2017-2018

СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС (ТОВ «ВИДІ ЕЛЕГАНС»)

Команда Сітроен ВІДІ Елеганс під керівництвом Василя Міхно досягла високих результатів і неодноразово отримувала нагороди від компанії дистриб'ютора «Пежо Сітроен Україна» в 2017 – 2018 роках.

За результатами 2018 року ДЦ отримав нагороди:

- Кращий дилер Citroën 2018;
- Кращий дилер 2018 з продажу комерційних автомобілів Citroën;
- Кращий дилер 2018 з продажу автомобілів Citroën;
- Кращий керівник відділу продажів – Микита Тарасенко – отримав винагороду від ПСУ, а : поїздку на Шрі-Ланку.
- Кращий консультант за кількістю проданих автомобілів в Україні – Валерія Сорокіна, за що була нагороджена поїздкою до академії Citroën в Парижі.
- Кращий продавець-консультант комерційної техніки – Акулін Павло, отримав винагороду від ПСУ, а саме: поїздку на відпочинок до Єгипту.
- Відділ загального сервісу став «Сервіс Лідером» у Київському регіоні. Керівники відділу на подяку від імпортера отримали відпочинок в Таїланді.

CITROËN VIDİ ELEGANCE («VIDİ ELEGANCE» LLC)

The team of Citroën VIDİ Elegance under the leadership of Vasyl Mikhno achieved high results and was awarded several times by the distributor company «Peugeot Citroen Ukraine» in 2017-2018.

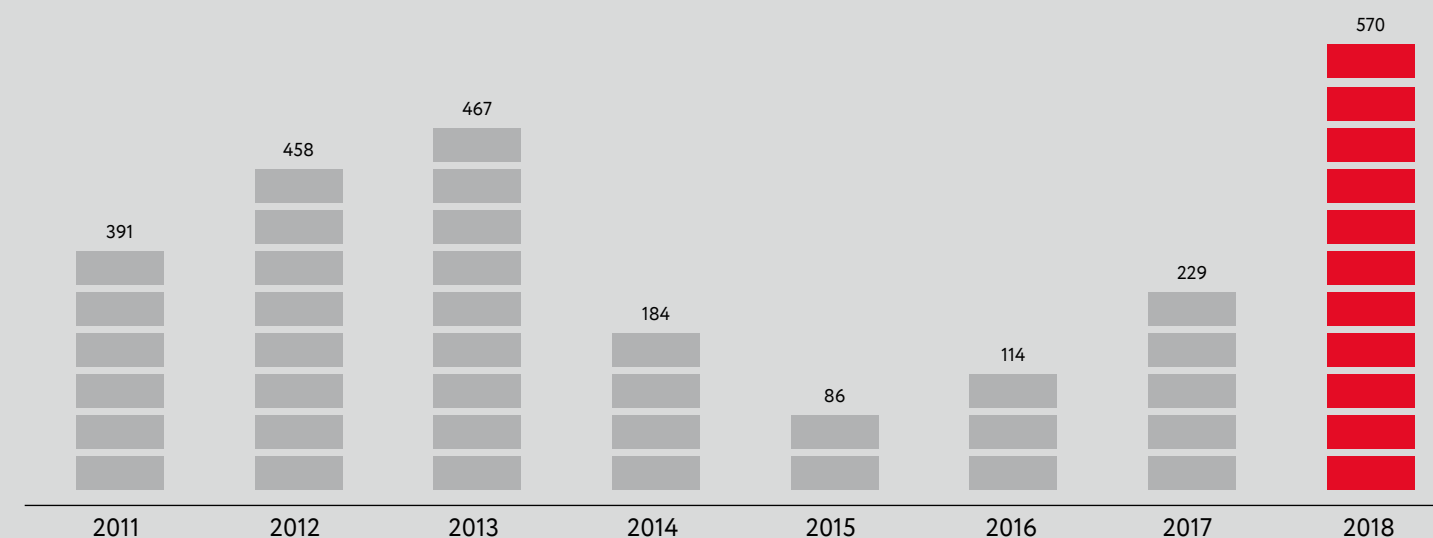
According to the results of 2018, the dealer centre was awarded:

- Best dealer of Citroën 2018;
- The Best Dealer 2018 for the sale of Citroën commercial vehicles;
- The Best Dealer 2018 for the sale of Citroën vehicles;
- The Best Head of the Sales Department. Mykyta Tarasenko received a trip to Sri Lanka as an award from «Peugeot Citroen Ukraine.»
- The Best Sales Assistant on the number of cars sold in Ukraine. Valeriia Sorokina was awarded the trip to the Citroën Academy in Paris.
- The Best Commercial Vehicles Sales Assistant. Pavlo Akulin received a vacation trip to Egypt as an award from «Peugeot Citroen Ukraine.»
- The General Service Department has become a «Service Leader» in Kyiv Oblast. The Heads of Departments were awarded a holiday in Thailand as a token of gratitude from the importer.

Продажі бренду Citroën / Citroën Brand Sales

	2017 рік	2018 рік
«ВІДІ Елеганс» / Citroën VIDİ Elegance	229	570
Усього Київ, шт. / Total in Kyiv city	792	1 146
Усього Україна, шт. / Total in Ukraine	1 852	2 252
Частка на ринку України, % / Market share in Ukraine	12,8	24,9
Частка в Київському регіоні, % / Share in Kyiv region	29,9	48,9

Продажі центру автомобілів Citroën (ТОВ «ВіДі Елеганс») / Citroën car dealership («ViDi Elegance» LLC) Sales



Результати продажу запасних частин результати Сітроен ВІДІ Елеганс / The results of spare parts sales by Citroën VIDİ Avenue

Період-ЦФО / The period of Financial responsibility center operation	Кількість / Number	Собівартість, грн / Net cost, UAH	Оборот, грн / Turnover, UAH	Зростання 2017-2018, % / Growth in 2017-2018
01.01.17 / January 01, 2017	28 399	6 734 725	8 874 608	
Сітроен ВІДІ Елеганс Запчастини / Citroën VIDİ Elegance Spare parts	6 784	1 692 815	1 876 827	
Сітроен ВІДІ Елеганс Сервіс Кузовний / Citroën VIDİ Elegance Auto body service	1 065	635 013	783 219	
Сітроен ВІДІ Елеганс загальний сервіс / Citroën VIDİ Elegance General service	20 551	4 406 897	6 214 562	
01.01.18 / January 01, 2018	41 661	11 114 693	14 701 271	166
Сітроен ВІДІ Елеганс Запчастини / Citroën VIDİ Elegance Spare parts	9 447	2 459 129	2 786 280	148
Сітроен ВІДІ Елеганс Сервіс Кузовний / Citroën VIDİ Elegance Auto body service	1 713	1 729 231	2 126 017	271
Сітроен ВІДІ Елеганс загальний сервіс / Citroën VIDİ Elegance General service	30 502	6 926 333	9 788 974	158

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018

ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ (ТОВ «ВИДІ АВЕНЮ»)

Команда Пежо ВІДІ Авеню успішно завершила 2018 рік.
За результатами 2018 року ДЦ отримав нагороди:

- Кращий дилер 2018 з продажу комерційних автомобілів Peugeot;
- Кращий керівник відділу продажів – Ігор Єрмак – отримав винагороду від «Пежо Сітроен Україна», а саме: поїздки на Шрі Ланку.
- Кращий продавець-консультант комерційної техніки – Акулін Павло – отримав винагороду від «Пежо Сітроен Україна», а саме: поїздки на відпочинок до Єгипту.
- Кращий консультант-приймальник загального сервісу на підприємствах VIDI – Пєрвак Роман.

PEUGEOT VIDI AVENUE («VIDI AVENUE» LLC)

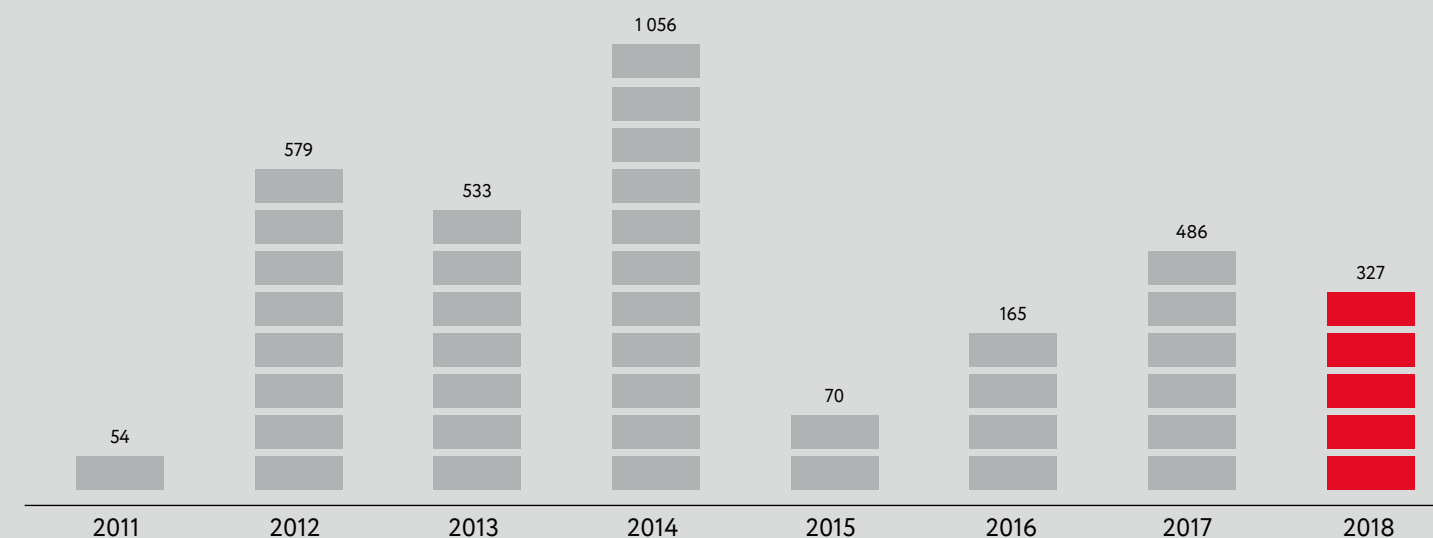
The team of Peugeot VIDI Avenue completed 2018 successfully.
According to the results of 2018, the dealer centre was awarded:

- The Best Dealer 2018 for the sale of Peugeot commercial vehicles;
- The Best Head of the Sales Department. Ihor Yermak received a trip to Sri Lanka as an award from «Peugeot Citroen Ukraine.»
- The Best Commercial Vehicles Sales Assistant. Pavlo Akulin received a vacation trip to Egypt as an award from «Peugeot Citroen Ukraine.»
- The Best VIDI General Service Consultant – Accepting Inspector is Roman Pervak.

Результати продажу запасних частин результати Пежо ВІДІ Авеню / The results of spare parts sales by Peugeot VIDI Avenue

Період-ЦФО / The period of Financial responsibility center operation	Кількість / Number	Собівартість, грн / Net cost, UAH	Оборот, грн / Turnover, UAH	Зростання 2017-2018, % / Growth in 2017-2018
01.01.17 / January 01, 2017	24 266	6 574 989	8 558 756	
Пежо ВІДІ Авеню Запчастини / Peugeot VIDI Avenue Spare parts	5 355	2 016 775	2 307 995	
Пежо ВІДІ Авеню Сервіс Кузовний / Peugeot VIDI Avenue Auto body service	1 115	918 825	1 145 046	
Пежо ВІДІ Авеню загальний сервіс / Peugeot VIDI Avenue General service	17 796	3 639 390	5 105 715	
01.01.18 / January 01, 2018	34 987	9 234 434	12 192 791	142
Пежо ВІДІ Авеню Запчастини / Peugeot VIDI Avenue Spare parts	8 681	2 426 685	2 738 188	119
Пежо ВІДІ Авеню Сервіс Кузовний / Peugeot VIDI Avenue Auto body service	1 715	1 687 846	2 046 955	179
Пежо ВІДІ Авеню загальний сервіс / Peugeot VIDI Avenue General service	24 592	5 119 902	7 407 648	145

Продажі центру автомобілів Peugeot (ТОВ «ВіДі Авеню») / Peugeot car dealership («ViDi Avenue» LLC) Sales



Продажі бренду Peugeot / Peugeot Brand Sales

	2017 рік	2018 рік
«ВІДІ Авеню» / Peugeot VIDI Avenue	486	327
Усього Київ, шт. / Total in Kyiv city	1 282	1 281
Усього Україна, шт. / Total in Ukraine	2 498	2 817
Частка на ринку України, % / Market share in Ukraine	19,2	11,6
Частка в Київському регіоні, % / Share in Kyiv region	37,4	25,5

ВИДІ АВТОМОБІЛІВ З ПРОБІГОМ (ТОВ «ВИДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»)

У 2017 та 2018 роках порівняно з 2016 роком спостерігається позитивна динаміка основних показників діяльності підприємства щодо приймання та реалізації автомобілів.

Щодо реалізації вживаних автомобілів показник 2017 року порівняно з 2016 збільшився на 3%, а 2018 року порівняно з 2017 – на 5%.

VIDI USED CARS («VIDI USED CARS» LLC)

In 2017 and 2018, compared to 2016, there is the positive dynamics of the main indicators of the enterprise's activity on car acceptance and sales.

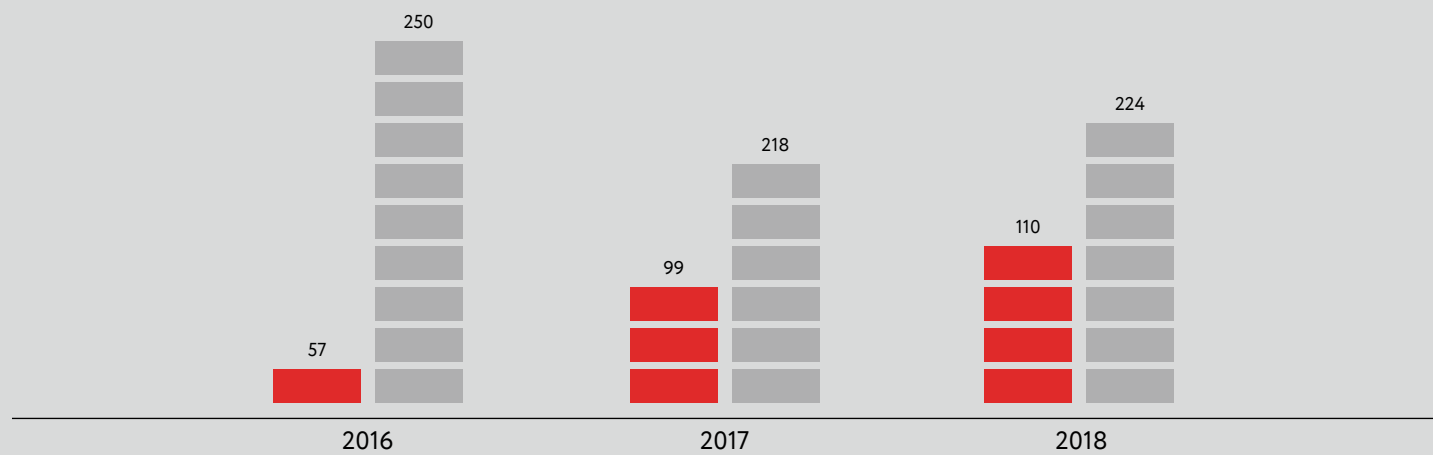
Sales of cars with mileage increased by 3% in 2017 compared to 2016, and by 5% in 2018 compared to 2017.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ

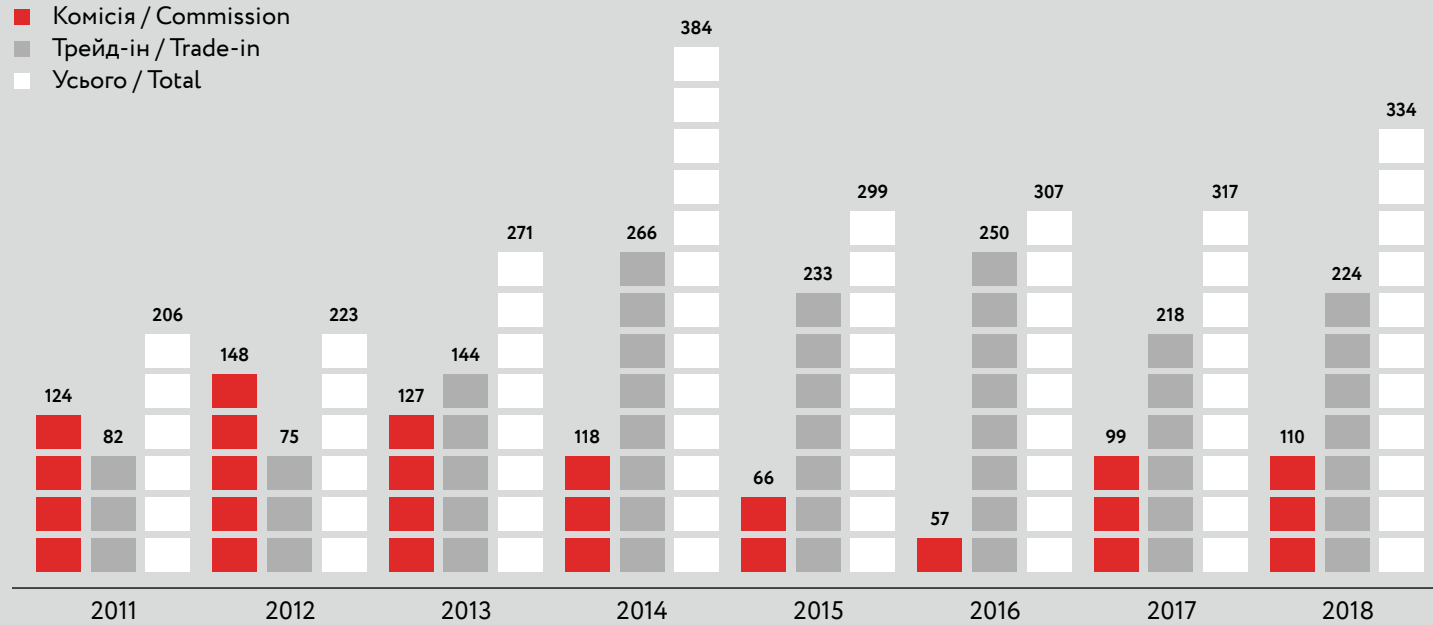
THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018

Динаміка показників приймання вживаних автомобілів на підприємство /
The dynamics of indicators of the enterprise's activity on acceptance of cars with mileage

- Комісія / Commission
- Трейд-ін / Trade-in



- Комісія / Commission
- Трейд-ін / Trade-in
- Усього / Total



Початок реінжинірингу процесу продажу автомобілів з пробігом, який розпочався у 2018 році, створив сприятливі умови для активізації просування підприємства на онлайн-ресурсах через впровадження сайту на новій платформі та його мобільної версії. Також було впроваджено CRM для адаптації процесів приймання та реалізації автомобілів відповідно до сучасних тенденцій ринку вживаних автомобілів.

ВИДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ (ТОВ «ВИДІ АВТО-ОНЛАЙН»)

За результатами роботи 2017 – 2018 років обсяг реалізації запасних частин сягнув позначки 50 млн гривень на рік, демонструючи зростання на 25% порівняно з 2016 роком (40 630 000 грн). Наприкінці 2018 року під керівництвом директора Сергія Тараненко почалася комплексна реорганізація діяльності підприємства, мета якої – збільшення ефективності та прибутковості роботи завдяки реінжинірингу закупівельних процесів, автоматизації роботи підприємства, розширенню асортименту та формуванню професійної команди виконавців.



The start of the re-engineering of the mileage sales process, which began in 2018, has created favourable terms for the enterprise promotion activation on online resources through the introduction of the site on the new platform and of its mobile version. CRM was also introduced to adapt the processes of accepting and selling cars following the current trends of the used car market.

VIDI CAR SPARE PARTS («VIDI AVTO-ONLINE» LLC)

According to the results of 2017 –2018, the volume of spare parts sales reached UAH 50 million per year, showing an increase of 25% compared to 2016 (UAH 40,630,000). At the end of 2018, under the leadership of Director Serhii Taranenko, a comprehensive reorganization of the company's activities started. Its goal is to increase the efficiency and profitability of the work through the re-engineering of procurement processes, automation of the enterprise operations, range expansion, and the formation of a professional team.



ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ
АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ КІЛЬЦЕВА» У 2017-2018 РОКАХ
THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI KILTSEVA IN 2017-2018



ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ АЕРОПОРТ» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI AIRPORT IN 2017-2018

ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ (ТОВ «ВИДІ-ЛІБЕРТІ»)

У 2017 році команда дилерського центру Infiniti реалізувала 71 автомобіль, що на 29 автомобілів більше, ніж у попередньому році. Цей результат дозволив охопити частку ринку в Київському регіоні у 27,6 % і в Україні в 16,8%. Загалом, за 2017 рік було виконано понад 1277 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів, реалізовано запасних частин на загальну суму більш ніж 8 млн грн.

Для всіх поціновувачів відомого бренду Infiniti команда Іфініті ВІДІ Лібєрті протягом 2017 року підготувала і провела різноманітні активності, зокрема, експонування нового автомобіля Infiniti Q30 в торговельному центрі «Ocean Plaza», де можна було отримати консультацію фахівця про технічні характеристики та вартість автівки, а також записатися на тест-драйв до ДЦ. Також було організовано публікацію рекламних макетів у журналі Touch.

У 2018 році завдяки високопрофесійному підходу до управління бізнесом та злагодженій роботі колективу дилерського центру Infiniti під керівництвом директора Максима Турченка було реалізовано 98 автомобілів, що становить 49,1% усіх роздрібних продажів Infiniti у Києві та в області (що на 21,5 % більше, ніж за підсумками 2017 року) та 28,8% в Україні.

Фахівці станції технічного обслуговування у 2018 році виконали майже 1445 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів цього бренду.

Протягом 2018 року з метою залучення нових клієнтів преміум-автомобілів було підготовлено цікаві, пізнавальні заходи, серед яких – презентація нового автомобіля Infiniti QX50 в торговельних центрах «Ocean Plaza» та «Prospect», де можна було отримати консультацію фахівця про технічні характеристики та вартість автівки, а також записатися на тест-драйв до ДЦ. Здійснено запуск акційної пропозиції «Будь першим!».

INFINITI VIDI LIBERTY («VIDI-LIBERTY» LLC)

In 2017, the Infiniti Dealer Centre team sold 71 cars, which is 29 cars more than the previous year. This result allowed the company to reach 27.6% market share in Kyiv region, and 16.8% in Ukraine. In general, in 2017, more than 1,277 orders for repair and maintenance of cars were executed, and spare parts for a total amount of more than UAH 8 million were sold.

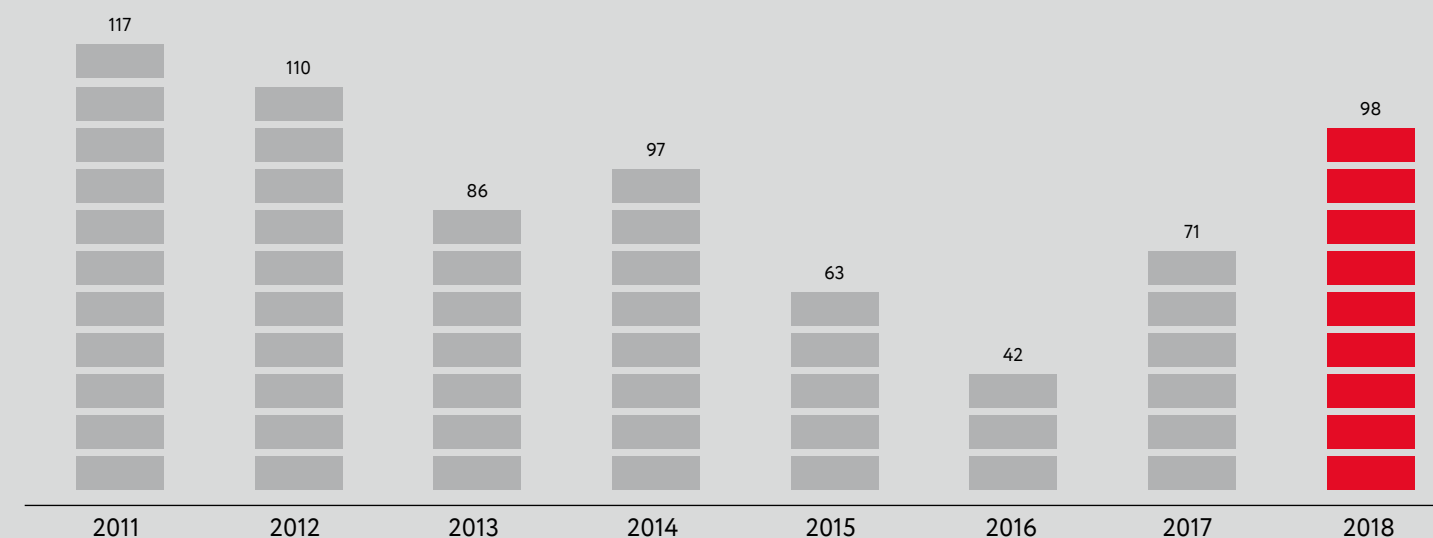
For all connoisseurs of the famous Infiniti brand, the team of Infiniti VIDI Liberty during 2017 prepared and conducted a variety of activities, in particular, the exhibition of the new Infiniti Q30 car in the «Ocean Plaza» shopping center, where the visitors could get expert advice on the technical characteristics and cost of the car, as well as sign up for a test drive in the dealer centre. Advertising layouts were also published in Touch magazine.

In 2018, thanks to a highly professional approach to business management of the Director Maksym Turchenko, and coordinated work of the team of the Infiniti Dealer Centre, 98 cars were sold, which is 49.1% of all retail sales of Infiniti in Kyiv and in the region (which is 21.5 % more than at the end of 2017) and 28.8% in Ukraine.

In 2018, the service station specialists executed almost 1,445 orders for repair and maintenance of vehicles of this brand.

During 2018, in order to attract new customers of premium cars, the company prepared interesting, informative events, including the presentation of the new Infiniti QX50 car in the «Ocean Plaza» and «Prospect» shopping centres, where the visitors could get expert advice on the technical characteristics and cost of the car, as well as sign up for a test drive at the dealer centre. The promotional offer «Be the first!» was presented.

Продажі центру автомобілів Infiniti (ТОВ «ВіДі-Лібєрті») / Infiniti car dealership («ViDi-Liberty» LLC) Sales



Для популяризації бренду та інформування потенційних клієнтів у 2018 році активно працювали з контекстною рекламою та ремаркетингом Google. Було розміщено сторінки автосалонів із цінними пропозиціями та новинами на провідних сайтах автомобільної тематики, таких як: avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, Auto.ria.ua, Autosale.com.ua, Infocar.ua., підготовлено та розміщено відеоконтент на YouTube каналі – відеоролики для автомобільної лінійки.

НИССАН ВІДІ АРМАДА (ТОВ «ВИДІ АРМАДА»)

У 2017 році дилерський центр Nissan реалізував 134 автомобілі (що на 47 автомобілів більше, ніж у попередньому році) і понад 658 автомобілів пройшли обслуговування на авторизованому сервісі. При цьому частка ринку в Київському регіоні становила 9,4%, а в Україні – 3,4%.

З метою просування бренду Nissan та інформування потенційних клієнтів команда Ніссан ВІДІ Армада про-

In 2018, the team actively worked with Google contextual advertising and remarketing to promote the brand and inform the potential customers. The car dealer centre pages with price offers and news were posted on the leading automotive-related websites, such as avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, Auto.ria.ua, Autosale.com.ua, Infocar.ua. Video content was prepared for the YouTube channel, namely videos for the automotive line, and posted on the site.

NISSAN VIDI ARMADA («VIDI ARMADA» LLC)

In 2017, the Nissan Dealer Centre sold 134 cars (which is 47 cars more than the previous year) and over 658 cars were serviced by the specialists of the authorized service. At the same time, the market share was 9.4% in Kyiv region, and 3.4% in Ukraine.

In 2017, the team of Nissan VIDI Armada actively worked with Google contextual advertising to promote the Nissan brand and

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ АЕРОПОРТ» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDI AIRPORT IN 2017-2018

тягом 2017 року активно працювала з контекстною рекламою Google. Публікували сторінки автосалонів із цінними пропозиціями та новинами на провідних сайтах автомобільної тематики, таких як: Avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, RST, Auto.ria.ua, Autosale.com.ua, Infocar.ua.

У 2018 році команда дилерського центру Nissan Ніссан ВІДІ Армада на чолі з директором Максимом Турченком продала 145 автомобілів. Досягнутий результат становить 8,6% офіційних продажів Nissan у Київському регіоні та 3,1% в Україні.

Фахівці станції технічного обслуговування у 2018 році виконали понад 1515 замовлень на ремонт і технічне обслуговування автомобілів.

Протягом 2018 року клієнтам дилерського центру було запропоновано низку заходів, серед яких: експонування автомобіля Nissan у торговельному центрі «Термінал», проведення виїзного тест-драйву в торговельному центрі «Аеромол».

З метою просування автомобілів бренду Nissan та інформування потенційних клієнтів у 2018 році активно працювали з контек-

inform the potential customers. The car dealer centre pages with price offers and news were posted on the leading automotive-related websites, such as Avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, RST, Auto.ria.ua, Autosale.com.ua, Infocar.ua.

In 2018, Nissan VIDI Armada of Nissan Dealer Centre team headed by the Director Maksym Turchenko, sold 145 vehicles. The achieved result is 8.6% of authorized Nissan sales in Kyiv region and 3.1% in Ukraine.

In 2018, the service station specialists executed more than 1,515 orders for repair and maintenance of the vehicles of this brand.

During 2018, the company offered its customers a number of activities, including an exhibition of a Nissan car in the «Terminal» shopping center, an on-site test drive in the «Aeromall» shopping center.

In 2018, the team actively worked with Google contextual advertising to promote the Nissan brand and inform the

стною рекламою Google. Продовжили розміщення сторінок автосалонів із цінними пропозиціями та новинами на провідних сайтах автомобільної тематики, таких як: AutoSale.com.ua, avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, RST, Auto.ria.ua, Infocar.ua, а також розмістили банерну рекламу на сайтах Auto.Ria Info.Car, minfin.ua, kurs.ua, sinoptik.com.ua, gismeteo.com.ua, Ukr.net.

Яскравим свідченням доброї роботи автоцентру є високий рівень задоволеності клієнтів, який стабільно перебуває на рівні 94 – 95%, що є дуже промовистим показником.

ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ (ТОВ «ВИДІ ІНСАЙТ»)

За підсумками 2017 року відбулося різке падіння попиту на автомобілі, але команді офіційного дилерського центру Honda Хонда ВІДІ Інсайт вдалося продати клієнтам 22 автомобілі, що становить 23% частки ринку в регіоні.

У 2018 році на чолі підприємства став Богдан Проць. Продажі було подвоєно – до 44 автомобілів, що становить 18% частки ринку в регіоні.

potential customers. The company specialists continued to create pages of dealer centres with price offers and news on the leading sites devoted to automobile subjects, such as AutoSale.com.ua, avtobazar.ua (teaser), Autoportal.ua, RST, Auto.ria.ua, Infocar.ua. The banner ads were also posted on Auto.Ria Info.Car, minfin.ua, kurs.ua, sinoptik.com.ua, gismeteo.com.ua, Ukr.net.

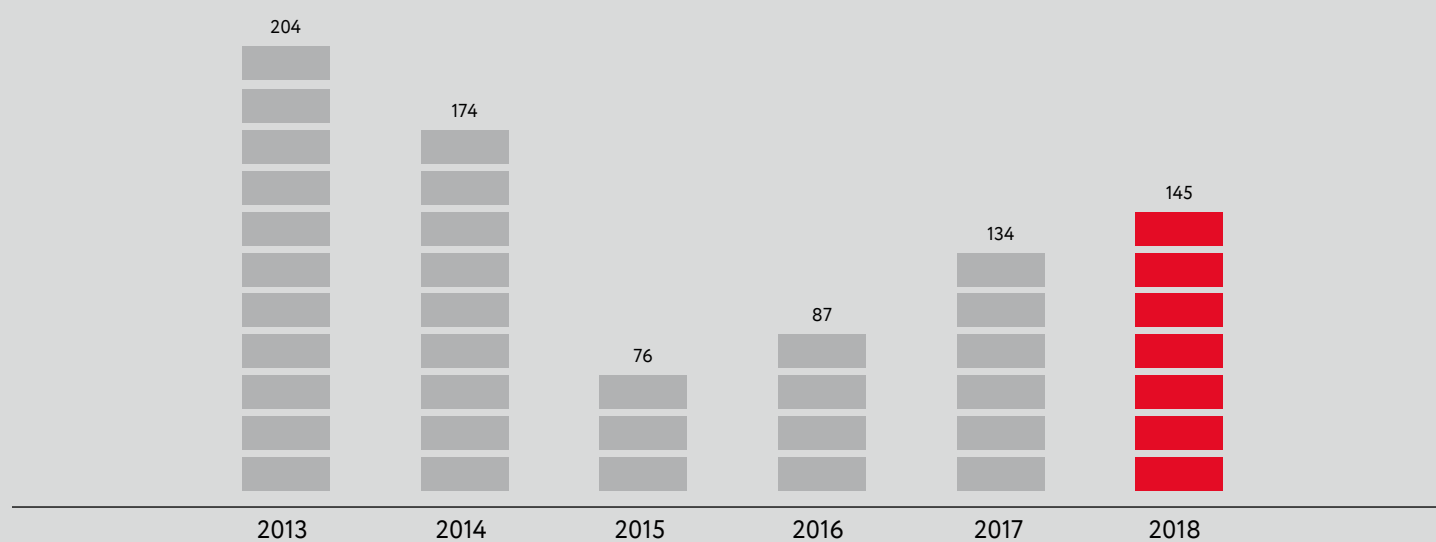
The high level of customer satisfaction, which is consistently at the level of 94–95%, is a very eloquent indicator and vivid evidence of the good work of the whole team.

HONDA VIDI INSITE («ВИДІ ІНСАЙТ» LLC)

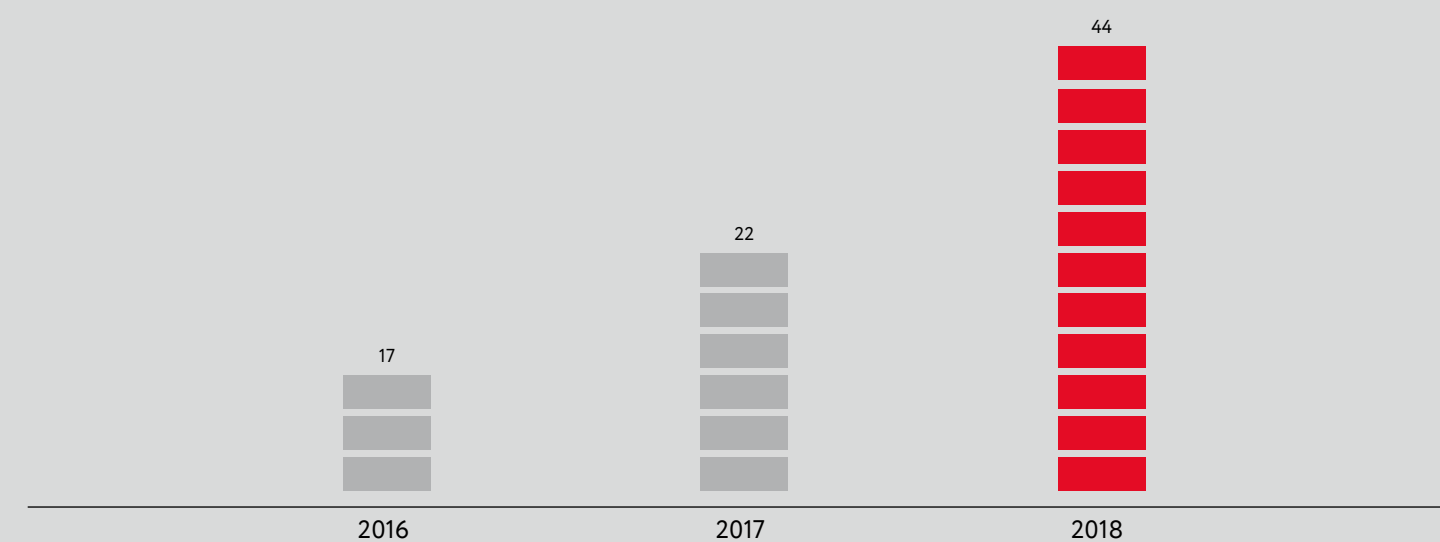
At the end of 2017, there was a sharp drop in demand for cars, but the team of the official Honda VIDI Insite managed to sell 22 cars to customers, which is 23% of the market share in the region.

In 2018, Bohdan Prots became the Director of the Company. The team managed to double sales to 44 vehicles, representing an 18% market share in the region.

Продажі центру автомобілів Nissan (ТОВ «ВіДі Армада») / Nissan car dealership («ViDi Armada» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Honda (ТОВ «ВіДі Інсайт») / Honda car dealership («ViDi Insite» LLC) Sales



ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ АЕРОПОРТ» У 2017-2018 РОКАХ

THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDİ AIRPORT IN 2017-2018

У 2018 році було виконано 2389 замовлень для 563 клієнтів СТО, що вдвічі більше від кількості виконаних замовлень за результатами 2017 року. Такий різкий стрибок в ефективності СТО уможливився завдяки командній роботі колективу та змінам у підходах до управління компанією.

У 2017 на ринок вийшов новий CIVIC, а згодом, у 2018 році – HR-V та п'яте покоління CRV. За підсумками 2017 року Хонда ВІДІ Інсайт було реалізовано 22 одиниці техніки, а у 2018 – 44 автомобілі.

ВОЛЬВО КАР КИЇВ АЕРОПОРТ (ТОВ «ВИДІ НОРДВЕЙ»)

У 2017 році команда Вольво Кар Київ Аеропорт на чолі з директором Артемом Боцвіним реалізувала 109 автомобілів, що вдвічі перевищило показники 2016 року. Досягнутий результат – це частка ринку в Київському регіоні обсягом 20,8% і третє місце у дилерській мережі Volvo в Україні.

У 2018 році Вольво Кар Київ Аеропорт продало 113 автомобілів та, посівши третє місце у дилерській мережі Volvo в Україні, збільшило частку ринку в Київському регіоні до 23,8%.

Вольво Кар Київ Аеропорт першим у дилерській мережі Volvo в Україні пройшло заводську сертифікацію сервісної станції за новою концепцією виробника – Volvo Personal Service (VPS), за якою механік/електрик не тільки займається ремонтом авто, а й виконує роль майстра-приймальника та фахівця із запчастин, особисто спілкується з клієнтом. У 2018 році Вольво Кар Київ Аеропорт успішно пройшло ресертифікацію VPS.w

Фахівці станції технічного обслуговування у 2016 році виконали майже 437 замовлень на ремонт і обслуговування автомобілів цього бренду, у 2017 році – 1580 замовлень, а в 2018 році завдяки високому професіоналізму та командній роботі колективу Вольво Кар Київ Аеропорт було виконано 2123 замовлень.

In 2018, 2,389 orders were executed for 563 customers of the service stations, which is twice more than the number of completed orders by the results of 2017. Such a sharp increase in the efficiency of the service station operations was achieved thanks to coordinated teamwork and changes in approaches to the company management.

In 2017, the new CIVIC entered the market, and subsequently, in 2018, the HR-V and CRV of the 5th generation were presented. At the end of 2017, Honda VIDİ Insite sold 22 vehicles, and 44 cars, in 2018.

VOLVO CAR KYIV AIRPORT («VIDİ NORDWAY» LLC)

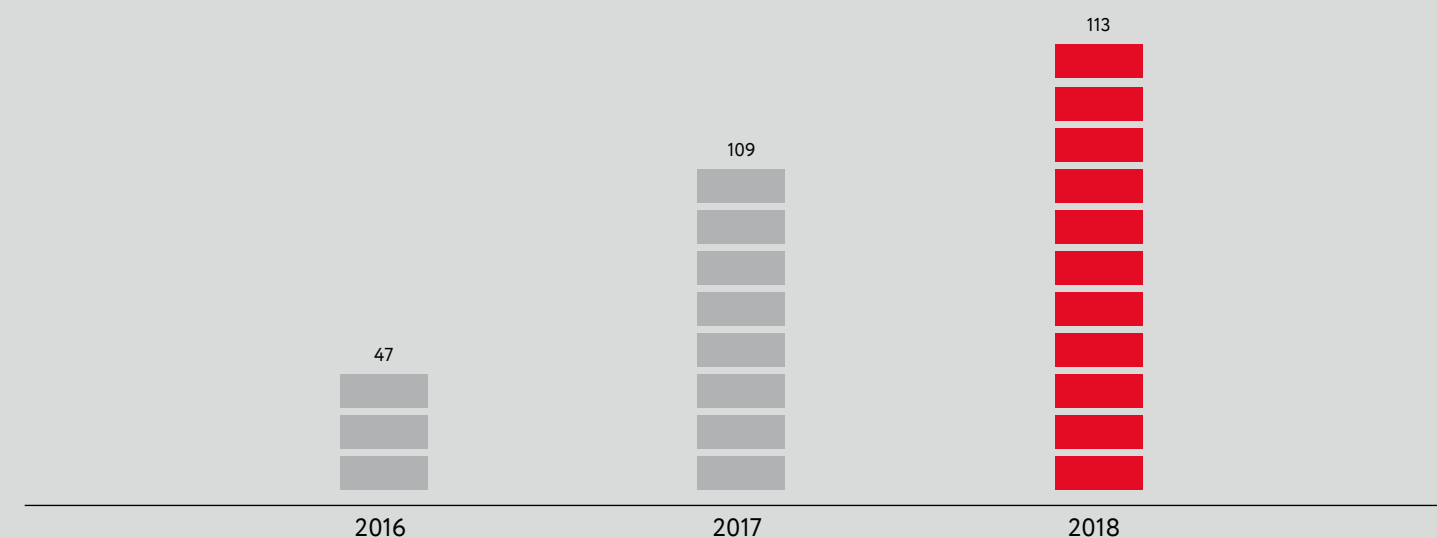
In 2017, the team of Volvo Car Kyiv Airport headed by the Director Artem Botsvin sold 109 cars, which is twice higher than in 2016. The achieved result is a market share of 20.8% in Kyiv Oblast and the third place in the Volvo Dealer Network in Ukraine.

In 2018, Volvo Car Kyiv Airport sold 113 cars and, taking the third place in the Volvo Dealer Network in Ukraine, increased the market share in Kyiv region to 23.8%.

Volvo Car Kyiv Airport was the first company in the Volvo Dealer Network in Ukraine to pass the factory certification of the service station according to the new concept of the manufacturer, Volvo Personal Service (VPS). The essence of this concept is that a mechanic or electrician is not only engaged in the car repair but also performs the role of an Accepting Inspector and a Specialist in spare parts, as well as personally communicates with the customer. In 2018, Volvo Car Kyiv Airport successfully passed VPS recertification.

The specialists of the service station in 2016 executed almost 437 orders for the brand car repair and maintenance, 1,580 orders in 2017, and in 2018, thanks to the professionalism and teamwork of the Volvo Car Kyiv Airport employees, 2,123 orders were executed.

Продажі центру автомобілів Volvo (ТОВ «ВіДі Нордвей») / Volvo car dealership («ViDi Nordway» LLC) Sales



Загалом, за 2017 рік було реалізовано запасних частин на загальну суму понад 10 млн грн, а у 2018 році – понад 13 млн грн.

У 2017 році офіційний дилерський центр Вольво Кар Київ Аеропорт брав участь у презентації нової моделі Volvo V90 Cross Country на Трухановому острові із захопливим тест-драйвом по Off-Road.

У 2018 році Вольво Кар Київ Аеропорт провів презентацію першого та єдиного спортивного Volvo S90 у комплектації R-Design в Україні. Після цього заходу дилерський центр Вольво Кар Київ Аеропорт продає найбільшу кількість авто класу седан в Україні.

Улітку 2018 року Вольво Кар Київ Аеропорт узяв участь у презентації нової моделі XC40, яка проходила під час заходу Volvo Family Drive.

За підсумками 2018 року за комплексом результатів роботи дилерів Volvo Вольво Кар Київ Аеропорт визнано найкращим дилером 2018 року.

In total, spare parts for the total amount of over UAH 10 million were sold in 2017, and for over UAH 13 million in 2018.

In 2017, the official Volvo Car Kyiv Airport Dealer Center participated in the presentation of the new Volvo V90 Cross Country model that took place on the Trukhaniv Island, offering visitors a fascinating off-road test drive.

In 2018, Volvo Car Kyiv Airport presented the first and only sports car model Volvo S90 in the R-Design configuration in Ukraine. After this event, the Dealer Centre Volvo Car Kyiv Airport sells the largest number of Sedan Class cars in Ukraine.

In the summer of 2018, Volvo Car Kyiv Airport participated in the presentation of the new X40 model, which took place during the Volvo Family Drive event.

At the end of 2018, Volvo Car Kyiv Airport was recognized as the best dealer of 2018 among all Volvo dealer centres.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ
АВТОМІСТЕЧКА «ВИДІ АЕРОПОРТ» У 2017-2018 РОКАХ
THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF VIDİ AIRPORT IN 2017-2018



ПІДСУМКИ РОБОТИ ДИЛЕРСЬКОГО ЦЕНТРУ VIDI У М. ОДЕСА В 2017-2018 РОКАХ

RESULTS OF OPERATION OF VIDI DEALER CENTER IN ODESA IN 2017-2018

ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА (ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»)

У 2017 році дилерський центр Toyota реалізував 270 автомобілів, понад 3020 автомобілів пройшли обслуговування на авторизованому сервісі, в тому числі 72 гібридних.

При цьому частка ринку в Одеському регіоні становила 39%, а в Україні – 5,1%.

За результатами 2018 року команда дилерського центру Toyota Тойота Центр ВІДІ Пальміра на чолі з директором Віталієм Лучуком реалізувала 252 автомобілі. Досягнутий результат – це 40% офіційних продажів Toyota в Одеському регіоні та 5,2 % в Україні.

Фахівці станції технічного обслуговування у 2018 році виконали понад 3834 замовлення на ремонт і технічне обслуговування автомобілів, у тому числі 171 на гібридні автомобілі.

З метою збільшення клієнтської бази та підвищення рівня знань щодо бренду VIDI та ВіДі Пальміра дилерський центр Тойота Центр ВІДІ Пальміра протягом 2018 року провів низку заходів, серед яких: експонування автомобілів на Морському вокзалі, участь у більш ніж десяти «Днях поля» та масштабний виїзний тест-драйв для всіх тих клієнтів, яких ми залучили завдяки цим заходам.

Також з листопада 2018 року було запущено новий сайт, у створення якого ми вклали весь досвід попередніх років, зробивши його максимально простим та зручним для клієнтів. Відразу ж після старту оновленого сайту ми почали активне просування у Google. Результатом цього стало зростання трафіку (якщо брати середні показники, то трафік з 8000 відвідувань піднявся до 13500. Також збільшився час перебування на сайті: якщо раніше це було 1 хв. 30 сек., то тепер – 2 хв.)

У 2018 році почали активну роботу із соціальними сторінками. Насамперед ми встановили месенджер на сайт, що нам, до

TOYOTA CENTRE ODESA VIDI PALMIRA («VIDI PALMIRA» LLC)

In 2017, the Toyota Centre Odesa VIDI Palmira sold 270 cars, the specialists of the authorized service station executed 3,020 orders for repair and maintenance of cars, including 72 hybrid ones.

At the same time, the market share was 39% in Odesa region, and 5.1% in Ukraine.

According to the results of 2018, Toyota Centre Odesa VIDI Palmira team led by Vitalii Luchuk sold 252 cars. The achieved result is 40% of official Toyota sales in Odesa Oblast and 5.2 % in Ukraine.

In 2018, the specialists of the service station executed more than 3,834 vehicle repair and maintenance orders, including 171, for hybrid vehicles.

To increase its customer base and improve their knowledge of VIDI and ViDi Palmira brand, the Toyota Centre Odesa VIDI Palmira held a series of events during 2018, including the exhibition of cars at the Odesa Sea Station, and participation in more than ten «Field Days» and a large field test drive for all those customers we have attracted through these activities.

Also, since November 2018, a new website has been launched. To create it, we have contributed all the experience of previous years, making it as simple and convenient as possible for our customers. Immediately after the updated site was launched, we started active promotion on Google. The traffic increased due to this actions (if we take the average indicators, the traffic from 8,000 visits rose to 13,500). Also, the time spent on website increased. If it was 1 min 30 sec before, it is 2 min now.

In 2018, we started active work with social media. First of all, we installed the Messenger app on the site, which, by the way,

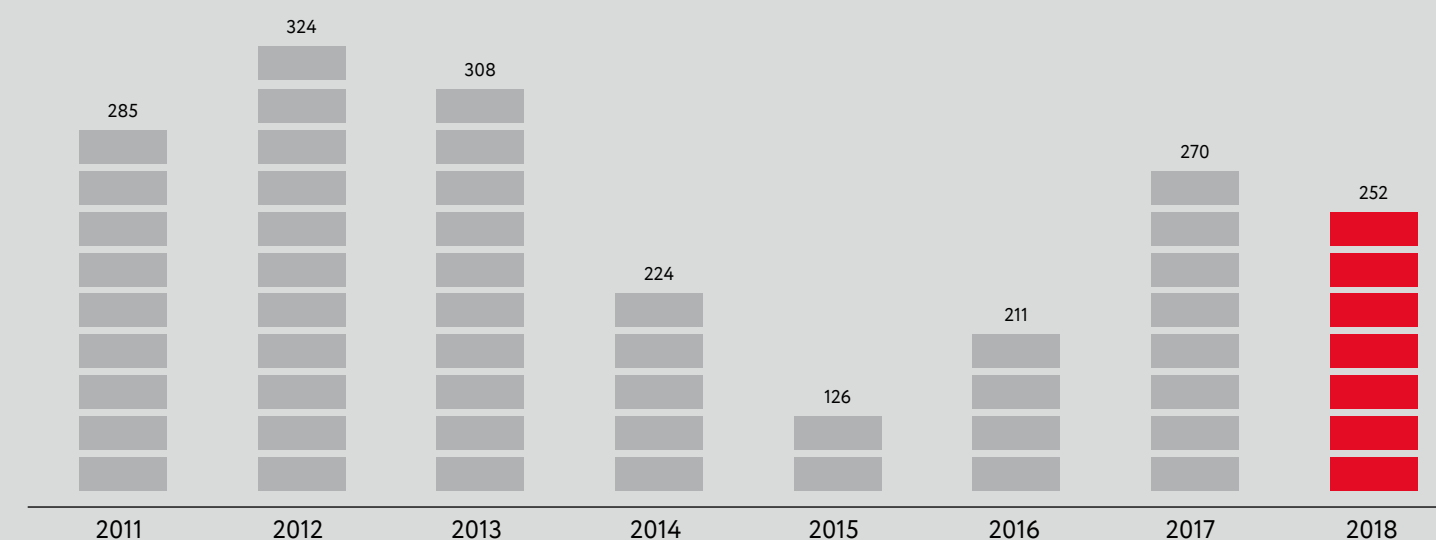
речі, нічого не коштувало. Завдяки зверненням у месенджер у 2018 році було продано 3 автомобілі. Збільшилася кількість запитів через месенджер. Якщо в 2017 році усереднений показник становив 1 запит на місяць, то у 2018 році 30 запитів на місяць. Через месенджер не тільки продаються автомобілі, а й замовляються запчастини та відбувається запис на сервісну станцію. Швидкість відповіді на запит через Фейсбук становить тепер 2 – 3 хв., завдяки чому також збільшується кількість запитів, адже клієнти знають, що отримають негайну відповідь. Раз на місяць стабільно запускаємо платне просування постів по фокусних моделях або лідогенерацію. Також просували лендінгові сторінки через Фейсбук та Інстаграм: за результатами аналізу даних із CRM, у 2018 році з лендінгу було продано 6 автомобілів. Загалом, у 2018 році за основний напрям обрали Digital-маркетинг та намагаємося й надалі активно розвиватися у ньому.

Також не менш значущим підтвердженням якості роботи автоцентру є високий рівень задоволеності клієнтів, який стабільно перебуває на рівні 90% по сервісній станції, та 100% продажі, що є дуже промовистим показником.

cost us nothing. Thanks to the appeal through the Messenger app, 3 cars were sold in 2018. The number of requests via the Messenger app has increased. If the average indicator in 2017 was 1 request per month, in 2018 there were 30 requests per month. Through the Messenger app, the customers not only buy cars but also order spare parts and register for service. The speed of response to a request via Facebook is now 2-3 minutes, which also increases the number of requests since customers know they will receive an immediate response. Once a month, the company consistently launches paid promotion of posts advertising the bestseller models or lead generation. We also promoted landing pages via Facebook and Instagram. According to the results of the CRM data analysis, 6 cars were sold via the landing page in 2018. So, Digital Marketing was chosen as the main focus in 2018, and since we have been trying to develop actively in it.

The high level of customer satisfaction, which is consistently at the level of 90% of the service station, and 100% of sales, is a very eloquent indicator and vivid evidence of the good work of the whole team.

Продажі Тойота центр Одеса ВІДІ Пальміра (ТОВ «ВіДі Пальміра») /
Toyota Centre Odesa VIDI Palmira («ViDi Palmira» LLC) Sales



ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES

КОРПОРАТИВНІ ПРОДАЖІ

За результатами звітного 2017 року проникнення корпоративних продажів у загальний обсяг реалізації автомобілів дилерськими центрами становило 35%, а в 2018 році – 32%, що значно більше, ніж результати 2016 року в 23%. Було істотно перевиконано заплановані показники з виконання планів з продажу, зокрема за 2017 рік план виконано на 139%, а за 2018 рік – на 122%.

Колектив відділу корпоративних продажів під керівництвом Олега Луцюка у 2017 та 2018 роках забезпечив досягнення таких показників:



CORPORATE SALES

According to the results of 2017, corporate sales penetration in the aggregate dealer centre car turnover amounted to 35%, and 32% in 2018, which is significantly higher than the results of 2016, which was 23%. The planned indicators for the implementation of sales plans were significantly exceeded, in particular, the plan was implemented by 139% in 2017, and by 122% in 2018.

The employees of the Corporate Sales Department under the leadership of Oleh Lutsiuk in 2017 and 2018 ensured the achievement of the following indicators:



Корпоративні продажі за брендами за 2017-2018 роки, шт./
Corporate sales by brands in 2017-2018, units



ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES

2017

Коефіцієнт виконання плану з продажу / Ratio of sales plan implementation			
Місяць / Month	Кількість проданих автомобілів / Number of cars sold	План з продажу автомобілів / Car sales plan	Коефіцієнт виконання плану з продажу, % / Ratio of sales plan implementation
Січень / January	80	43	186
Лютий / February	53	55	96
Березень / March	159	91	175
Квітень / April	197	100	197
Травень / May	308	86	358
Червень / June	74	93	80
Липень / July	110	100	110
Серпень / August	95	104	91
Вересень / September	115	120	96
Жовтень / October	135	125	108
Листопад / November	104	123	85
Грудень / December	171	111	154
Загальний за рік / Total per year	1 601	1 151	139

Коефіцієнт проникнення корпоративних продажів у загальних продажах ДЦ / Corporate sales penetration rate in total DC sales			
Місяць / Month	Кількість фліт-продажів / Number of fleet sales	Кількість проданих автомобілів дилерськими центрами / Number of cars sold by Dealer Centres	Коефіцієнт проникнення корпоративних продажів у загальних продажах ДЦ, % / Corporate sales penetration rate in total DC sales
Січень / January	80	283	28
Лютий / February	53	217	24
Березень / March	159	448	35
Квітень / April	197	418	47
Травень / May	308	542	57
Червень / June	74	266	28
Липень / July	110	367	30
Серпень / August	95	301	32
Вересень / September	114	431	26
Жовтень / October	135	366	37
Листопад / November	105	399	26
Грудень / December	171	475	33
Загальний за рік / Total per year	1 601	4 513	35

2018

Коефіцієнт виконання плану з продажу / Ratio of sales plan implementation			
Місяць / Month	Кількість проданих автомобілів / Number of cars sold	План з продажу автомобілів / Car sales plan	Коефіцієнт виконання плану з продажу, % / Ratio of sales plan implementation
Січень / January	60	64	94
Лютий / February	86	65	132
Березень / March	309	107	289
Квітень / April	91	109	83
Травень / May	105	96	109
Червень / June	119	93	128
Липень / July	86	102	84
Серпень / August	131	102	128
Вересень / September	159	135	118
Жовтень / October	145	134	108
Листопад / November	142	147	97
Грудень / December	147	138	107
Загальний за рік / Total per year	1 580	1 292	122

Коефіцієнт проникнення корпоративних продажів у загальних продажах ДЦ / Corporate sales penetration rate in total DC sales			
Місяць / Month	Кількість фліт-продажів / Number of fleet sales	Кількість проданих автомобілів дилерськими центрами / Number of cars sold by Dealer Centres	Коефіцієнт проникнення корпоративних продажів у загальних продажах ДЦ, % / Corporate sales penetration rate in total DC sales
Січень / January	60	310	19
Лютий / February	86	285	30
Березень / March	309	625	49
Квітень / April	91	356	26
Травень / May	105	365	29
Червень / June	119	423	28
Липень / July	86	358	24
Серпень / August	131	468	28
Вересень / September	159	474	34
Жовтень / October	145	433	33
Листопад / November	142	379	37
Грудень / December	147	394	37
Загальний за рік / Total per year	1 580	4 870	32

ВІДІ ЛІЗИНГ (ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»)

ВІДІ Лізинг є офіційним представником VIDІ у сфері надання фінансових послуг. Це компанія, що надає клієнтам послуги оперативного та фінансового лізингу на комерційні та легкові автомобілі. Станом на кінець 2018 року основний парк ВІДІ Лізинг налічував 50 автомобілів, серед яких були автомобілі марок, що їх представляє як VIDІ, так і зовнішніх виробників та постачальників.

ВИРОБНИЦТВО АВТОМОБІЛІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ (ТОВ «ВІДІ ЮНІКОМЕРС»)

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВіДі Юнікомерс» на чолі з директором Олександром Кучерявіним працює на ринку спеціалізованої техніки з 2001 року. З 2005 року і до сьогодні компанія активно розвивається та охоплює значну частку ринку спеціалізованої техніки: автомобілі спеціалізовані санітарні екстреної швидкої медичної допомоги, автомобілі медичної служби, броньовані інкасаторські автомобілі (автомобілі спеціалізовані, обладнані панцерним захистом), спеціалізовані автомобілі для інших потреб державних і комерційних установ.

Успішний розвиток та постійне вдосконалення процесу виробництва автомобілів спеціалізованих санітарних екстреної швидкої медичної допомоги вивело «ВіДі Юнікомерс» на всеукраїнський ринок. Так, протягом 2017 – 2018 років було здійснено низку поставок автомобілів екстреної (швидкої) медичної допомоги для таких міст України, як Київ та Київська область, Дніпро, Вінниця, Львів, Запоріжжя, Одеса, Хмельницький, Рівне тощо.

ТОВ «ВіДі Юнікомерс» і далі бере участь у розвитку сімейної медицини: автомобілі медичної служби було поставлено і до Волинської та Донецької областей. З'явилися постійні клієнти на автомобілі спеціалізовані санітарні екстреної швидкої медичної допомоги і серед комерційних установ та приватних клінік, наприклад Інтосана та Одрекс.

VIDI LEASING («VIDI-LEASING» LLC)

VIDI Leasing is an official representative of VIDІ in the field of financial services. This company provides the customers with operative and financial leasing services for commercial and passenger cars. As of the end of 2018, VIDI Leasing's main fleet counted 50 cars, among which there were cars of the brands, presented by VIDІ, as well as outside producers and suppliers.

PRODUCTION OF SPECIAL PURPOSE VEHICLES («VIDI UNICOMMERCE» LLC)

Limited liability company «ViDi Unicommerce» headed by the Director Oleksandr Kucheriavin has been working at the specialized vehicle market since 2001. Starting from 2005 up till now, the company has been growing rapidly and occupies a sufficient specialized vehicle market share. It supplies specialized vehicles, ambulance and emergency ambulance cars, medical service vehicles, armoured CIT vehicles (special purpose vehicles, furnished with armour-clad protection), specialized vehicles for the needs of governmental and commercial institutions.

The successful development and continuous improvement of the manufacturing process of specialized emergency ambulance cars have brought «ViDi Unicommerce» to the Ukrainian national market. Thus, during 2017 – 2018, a range of ambulances' supply was performed to such Ukrainian cities as Kyiv and Kyiv Oblast, Dnipro, Vinnytsia, Lviv, Zaporizhzhia, Odesa, Khmelnytskyi, Rivne, etc.

«ViDi Unicommerce» LLC continues to participate in the development of family medicine: medical service cars were supplied to Volyn and Donetsk Oblasts. The company has regular customers for the supply of specialized ambulances both among commercial institutions and among private clinics, such as Into-Sana and Odrax.

ТОВ «ВіДі Юнікомерс» неодноразово брало участь у благодійних заходах, наприклад, це було виготовлення автомобілі спеціалізовані санітарні екстреної швидкої медичної допомоги для комунальних установ міст України.

Уже стало традицією брати участь у щорічних Міжнародних медичних виставках «Охорона здоров'я», які відбуваються на початку жовтня, де наша компанія презентує відвідувачам новинки, що стосуються автомобілів спеціалізованих санітарних екстреної (швидкої) медичної допомоги на базі шасі Ford та сучасного медичного обладнання.

Загалом, ТОВ «ВіДі Юнікомерс» за 2017 – 2018 роки реалізувало близько 280 одиниць техніки, серед яких понад 100 автомобілів для різних медичних служб, 130 автомобілів спеціалізованих, обладнаних панцерним захистом, для установ Ощадбанку, 21 одиниця спеціалізованих автомобілів для установ Національного антикорупційного бюро України та Державного бюро розслідувань, а також 35 автомобілів для інших потреб державних і комерційних установ.

ВІДІ СТРАХУВАННЯ (ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»)

Страхова компанія ВІДІ Страхування 11 років поспіль спеціалізується на професійному страхуванні автомобілів і є офіційним страховим партнером групи VIDІ. Приємно констатувати, що у звітному році продовжується впевнене й істотне зростання ключових бізнеспоказників ВІДІ Страхування. Обсяг зібраних страхових премій (насамперед за напрямом добровільного страхування наземного транспорту (КАСКО) – 97% від усіх страхових платежів) збільшується та становить 132,06 млн грн, що на 44 % перевищує показник 2017 року.

Незважаючи на складні економічні умови в країні та жорстку цінову конкуренцію, компанія незмінно виконує свої зобов'язання перед клієнтами. Підтвердженням цього є зростання обсягу валових страхових виплат до 61,8 млн грн, що на 70 % перевищує показник 2017 року.

«ViDi Unicommerce» LLC has repeatedly participated in charity events, for example, the company produced ambulances for municipal institutions of Ukrainian cities.

It has already become a tradition to take part in the annual international medical exhibitions «Healthcare», which are held in early October, where our company is presenting to visitors new products relating to ambulance vehicles based on the Ford chassis and equipped with the modern medical devices.

In general, in 2017 – 2018 «ViDi Unicommerce» LLC sold 280 vehicles, of which 100 vehicles for various medical services, 130 special purpose cars equipped with armour-clad protection for Oshchadbank offices, 21 units of specialized vehicles for the institutions of the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine and the State Bureau of Investigation, as well as 35 cars for the needs of government and commercial institutions.

VIDI INSURANCE («VIDI-INSURANCE» SLC)

VIDI Insurance has been specializing in professional car insurance for 11 consecutive years and is the official insurance partner of the VIDІ. It is gratifying to note that the company's key business indicators keep growing steadily and significantly in the reporting years. The volume of the collected insurance premiums (primarily in the direction of voluntary land transport insurance (CASCO) is 97% of all insurance payments) is increasing and is UAH 132.06 mln, which is 44% higher than in 2017.

Despite the difficult economic conditions in the country and tough price competition, the company always fulfills its obligations to the customers. This is confirmed by the growth of gross insurance payments to UAH 61.8 million, which is 70% higher than in 2017.

ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES

За даними експертів ринку автокредитування, у 2018 році кількість автомобілів, придбаних у кредит, збільшилася на понад 20% порівняно з 2017 роком. При цьому продажі автомобілів у кредит у дилерських центрах VIDI зросли більше ніж на 30% – з 787 одиниць до 1029. Частка автомобілів, реалізованих у кредит, становить 28% від загального обсягу продажів у 2018 році.

VIDI Страхування є страховим партнером великих і надійних європейських та українських банків. Станом на кінець 2018 року VIDI Страхування акредитоване в: АТ «Ощадбанк», ПАТ «АБ «Укргазбанк», АТ «Креді Агріколь Банк», АТ «Кредобанк», АТ «ТАСКОМБАНК», АТ «КБ «Глобус», АТ «ОТП Банк» і ТОВ «УЛФ-ФІНАНС».

Ми регулярно досліджуємо рівень задоволеності клієнтів. Компанія щомісяця проводить опитування клієнтів, які отримали виплату за договорами АвтоКАСКО в попередньому місяці. Показник лояльності вказує на те, що в середньому 98% клієнтів готові рекомендувати VIDI Страхування своїм друзям і знайомим. Високу репутацію компанії також підтверджує частка застрахованих осіб, що продовжують дію договорів КАСКО, – 70%.

According to the car loan market experts, the number of cars purchased on credit in 2018 increased by more than 20% compared to 2017. At the same time, the car sales on credit at VIDI Dealer Centres increased by more than 30%, meaning from 787 units to 1,029. The share of cars sold on credit is 28% of total sales in 2018.

VIDI Insurance is an insurance partner of large and reliable European and Ukrainian banks. As of the end of 2018 VIDI Insurance is accredited in JSC «Oschadbank,» PJSC «AB «Ukrasbank,» JSC «Credit Agricole Bank,» JSC «Kredobank,» JSC «TASKOMBANK,» JSC «CB «GLOBUS,» PJSC «OTP Bank,» and «ULF-FINANCE» LLC.

We regularly investigate the level of customer satisfaction. The company conducts monthly surveys of those customers who received payments under AutoCASCO contracts in the previous month. The loyalty index indicates that on average 98% of the customers are ready to recommend VIDI Insurance to their friends and acquaintances. The high reputation of the company is also confirmed by the share of insured persons extending the validity of CASCO insurance contracts, which is 70%.

У 2018 році, аналізуючи потреби клієнтів, компанія оптимізувала та оновила продуктивний ряд в автострахуванні. У межах наявної digital-стратегії групи VIDI тривала цифрова трансформація VIDI Страхування: ми розвивали ІТ-інфраструктуру, цифрові сервіси та онлайнканали комунікації, створили новий ландшафт бізнес-процесів та оновили продуктивний портфель КАСКО.

VIDI Страхування продовжує впевнено демонструвати стабільну тенденцію зростання на ринку автострахування. За результатами галузевого рейтингу Insurance Top за 2018 рік VIDI Страхування входить до ТОП-15 страхових компаній на ринку КАСКО України та посідає 12-е місце. У рейтингу страхових компаній на ринку КАСКО за регіонами України VIDI Страхування другий рік поспіль перебуває на 6-у місці серед найбільших компаній Києва та Київської області.

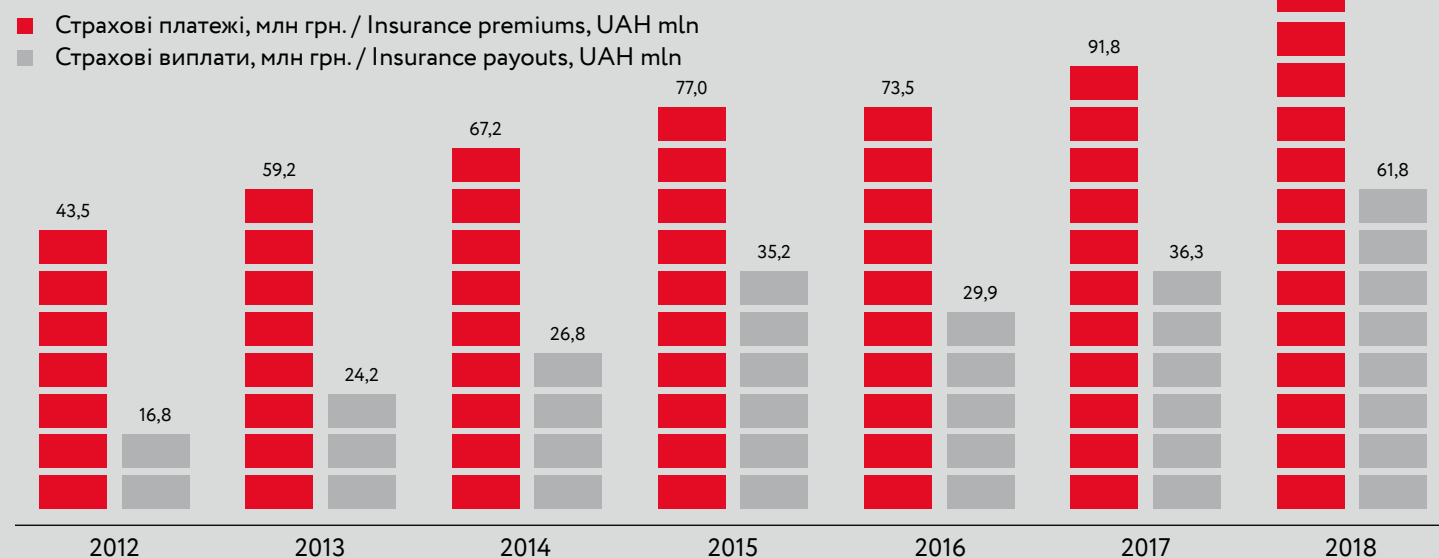
У 2019 році ми продовжимо активно працювати над удосконаленням технологій продажів, поліпшенням діючих і розробленням нових інструментів та продуктів страхування КАСКО на ринку України.

In 2018, analyzing the needs of customers, the company optimized and updated the product range in auto insurance. Within the existing digital strategy of VIDI, the digital transformation VIDI Insurance was performed. We developed IT infrastructure, digital services, and online communication channels, created a new landscape of business processes and updated CASCO's product portfolio.

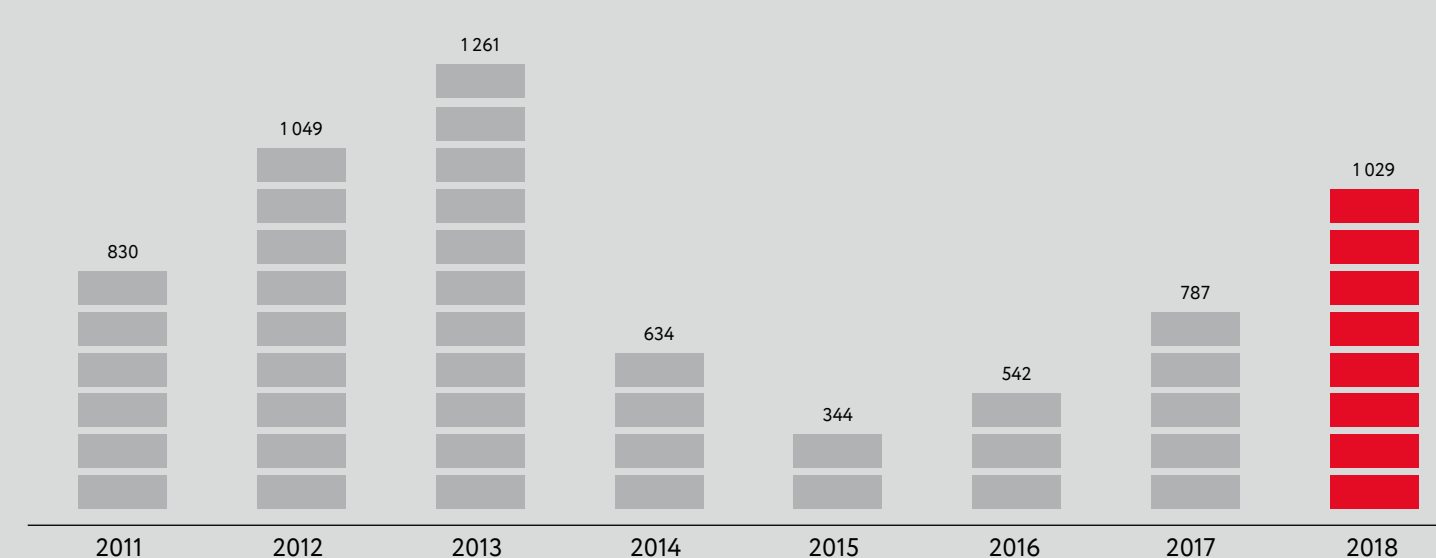
VIDI Insurance has a steady upward trajectory at the auto insurance market. According to the results of the Insurance Top Industry Rating for 2018, VIDI Insurance is among the TOP 15 insurance companies in the CASCO insurance market of Ukraine and occupies the 12th place. In the rating of insurance companies in the CASCO market by region of Ukraine, IC «ViDi-Insurance» SLC for the second year in a row is on the 6th place among the largest companies in Kyiv and Kyiv region.

In 2019, we will continue to actively work on improving sales technologies, upgrading existing and developing new tools and products of CASCO insurance in the Ukrainian market.

Динаміка зростання страхових платежів та виплат, млн. грн. /
The dynamics of growth of insurance premiums and payouts, UAH mln



Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах VIDI, одиниць /
The dynamics of car sales on credit in VIDI Dealer Centres, units



ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES

ЯМАХА ВІДІ МОТОР ІМПОРТС (ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»)

Завдяки високому професійному підходу до управління бізнесом та злагодженій і самовідданій роботі команди Yamaha під керівництвом директора Руслана Семчука за результатами діяльності в 2017 – 2018 роках було реалізовано 677 одиниць мототехніки Ямаха, у т. ч. 228 одиниць мотоциклів, що дозволило охопити частку ринку мотоциклів в Україні обсягом 0,9% і частку ринку серед брендів марок обсягом 15%. Найбільшу динаміку зростання показав напрям водної тематики: за 2017 – 2018 роки реалізовано 347 одиниць човнових двигунів, порівняно з 88 одиницями у 2016 році, приріст продажу 2017/2016 становив 65%; 2018/2017 – 39%. Новий напрям – продаж катерів YAMARIN та BUSTER – приніс у 2018 році 821 тис. грн додаткового валового прибутку.

Було виконано 950 замовлень на ремонт і технічне обслуговування техніки Yamaha, продаж запасних частин збільшився у 2017 році на 43% (2681 тис. грн), у 2018 році – на 7% (605 тис. грн). Активна клієнтська база зросла на 63% (2016 рік – 574 клієнти, 2018 рік – 933 клієнти).

Сукупний вигог від реалізації підприємства мотобізнесу за період 2017 – 2018 без ПДВ становив 137 млн грн, маржинальний дохід – 27 млн грн, маржинальна рентабельність – 20%, чистий прибуток – 4,3 млн грн. Унаслідок об'єднання імпортера та дилера на базі однієї юридичної особи відбулася оптимізація внутрішніх процесів і, як наслідок, – скорочення адміністративних витрат. Створено ефективнішу організаційну структуру з єдиним центром управління.

Ямаха ВІДІ Мотор Імпортер як ексклюзивний імпортер на території України провів чимало заходів, а саме: конференцію для дилерської мережі з метою підвищення кваліфікації персоналу імпортера та працівників дилерів для якісного обслуговування потреб клієнта, низку тест-драйвів та спільних поїздок із клієнтами. Брав участь у благодійності, а також впровадив CRM-систему та віртуальну телефонію.

YAMAHA VIDI MOTOR IMPORTS («VIDI MOTOR IMPORTS» LLC)

Thanks to a highly professional approach to business management of the Director Ruslan Semchuk, and coordinated work of the team of Yamaha Dealer Centre, according to the results of activities in 2017 – 2018, 677 Yamaha motorcycle units were sold, including 228 motorcycles, which allowed to reach 0.9% of the motorcycle market in Ukraine and 15% of the market among brand names. The greatest growth dynamics were shown by the line of water-oriented units: in 2017 – 2018, 347 units of outboard engines were sold, compared to 88 units in 2016, the sales growth of 2017/2016 was 65%, and 39% of 2018/2017. In 2018, the new direction, YAMARIN and BUSTER motorboats sales, brought UAH 821 thousand of additional gross income.

950 orders for repair and maintenance of Yamaha equipment were executed, the spare parts sales increased in 2017 by 43% (UAH 2,681 thousand), and by 7% (UAH 605 thousand) in 2018. The active customer base grew by 63% (574 customers in 2016, and 933 ones in 2018).

The total revenue from the sales performed by the Moto Business Companies between 2017 and 2018 amounted to UAH 137 million excluding VAT, margin income was UAH 27 million, margin profitability was 20%, and net profit amounted to UAH 4.3 million. The merger of the importer and the dealer on the basis of one legal entity resulted in the optimization of internal processes and, as a result, reduction of administrative costs. The more effective organizational structure with a single control center was created.

Being the the exclusive importer in the territory of Ukraine, Yamaha VIDI Motor Imports carried out a lot of events, namely: a conference for the dealer network in order to improve the qualification of the importer staff and dealers' staff for quality customer service, a number of test drives, and joint trips with the customers. The company was involved in charity work and implemented CRM and virtual telephony.



ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

Логістичний бізнес VIDi представлений спільним із провідною логістичною компанією BLG LOGISTICS GROUP (Німеччина) підприємством ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» та митно-логістичним оператором (МЛО) ТОВ «ТБО Груп», що надають послуги з автоперевезень, експедиторські, термінальні та митні послуги, сервіс PDI, а також послуги комерційних і митних складів. Управління логістичними підприємствами здійснюється менеджментом німецької компанії та координується з боку VIDi – Олександром Крушельницьким.

Період 2017 – 2018 років можна охарактеризувати як «крокування на місці» з огляду на загальні низькі темпи розвитку промисловості й аграрного комплексу, критично малі показники зростання ВВП, «невидимі» макро- і мікроекономічні зміни в економіці загалом, недостатність і половинчастість у запровадженні життєво важливих реформ, зростання тарифів і, як результат, падіння платіжної спроможності більшої частини населення, скорочення імпорту нових автомобілів провідними учасниками ринку, кількісне і якісне у відсотковому відношенні зростання ринку вживаних автомобілів, перерозподіл на внутрішньому автомобільному ринку у бік останніх.

Наразі, на рівні адміністрації VIDi, було прийнято рішення про закриття бізнесу ТОВ «ТБО Груп» і передачу всіх повноважень та операцій до головної компанії логістичного напрямку – ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс».

СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО (ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС»)

У 2017 – 2018 роках зростання ринку легкових автомобілів сповільнилося до «точки замерзання». У складних умовах СП ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» залишається одним із найбільших логістичних операторів, формально – №2, що надає комплексні логістичні послуги відомим автомобільним імпортерам, та є єдиним логістичним підприємством в Україні з іноземними інвестиціями, яке має повну комплексну власну

LOGISTICS BUSINESS

VIDi logistics business is represented by a joint venture with a leading logistics company BLG LOGISTICS GROUP (Germany), «BLG ViDi Logistics» LLC and customs and logistics operator (CLO) «TBO Group» LLC rendering road freightage, forwarding, terminal and customs services, PDI servicing, as well as commercial and customs warehouse services. Logistic enterprises administration is performed by the German company management and is coordinated by Oleksandr Krushelnytskyi on behalf of VIDi.

The period of 2017 – 2018 can be described as stop marking time given the overall low rates of industry and agrarian complex development, critically low GDP growth rates, «invisible» macro- and microeconomic changes in the economy as a whole, insufficiency and incompleteness in the implementation of vital reforms, tariff growth and, as a result, decline in the solvency of the majority of the population, reduction of new cars import by the leading market participants, quantitative and qualitative percentage growth of the used car market, and redistribution in the national car market towards the latter.

The VIDi Administration decided to close the business of «TBO Group» LLC, and to transfer all powers and responsibilities to the main logistics company, «BLG ViDi Logistics» LLC.

JOINT LOGISTICS VENTURE («BLG VIDi LOGISTICS» LLC)

In 2017 – 2018, the growth of the passenger car market slowed to a «freezing point.» Under difficult conditions, «BLG ViDi Logistics» LLC remains one of the largest logistics operators, technically, it takes the 2nd place among the ones providing comprehensive logistics services to well-known car importers, and is the only logistics company in Ukraine with foreign investment, which has own completed and integrated logistics

логістичну інфраструктуру. Понад 18% нових автомобілів, які імпортуються в Україну, обслуговуються фахівцями спільного логістичного підприємства, тобто майже кожен п'ятий новий автомобіль у 2017 – 2018 роках було привезено в Україну та розмитнено ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс».

Спільне підприємство вибудувало ефективну мережу та надає повний комплекс логістичних послуг з перевезення автомобілів власними автовозами, митного оформлення на своєму терміналі у с. Калинівка Васильківського району Київської області, експедирування та митного оформлення в Чорноморському порту. У 2017 – 2018 роках ТОВ «БЛГ-ВІДІ Логістікс» збільшило свій парк автовозів на 7 тягачів Scania: всі вони – це надпотужні тягачі екологічного класу ЄВРО. ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» одним із перших в Україні започаткувало використання у своїй операційній діяльності техніки екологічного класу ЄВРО.

infrastructure. More than 18% of new cars imported to Ukraine are serviced by the specialists of the joint logistics venture, that is, almost every fifth new car in 2017 – 2018 was brought to Ukraine and cleared by «BLG ViDi Logistics» LLC.

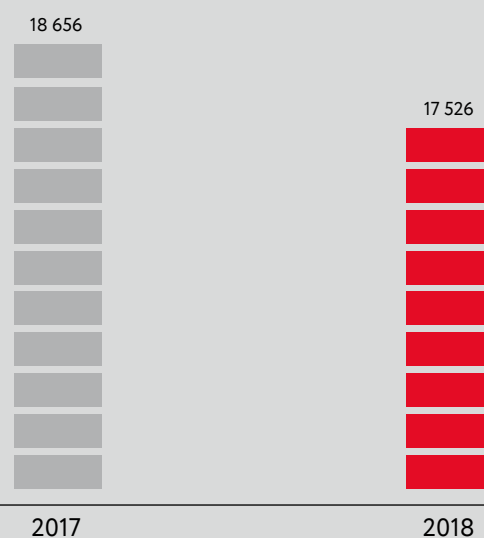
The joint venture has developed an efficient network and provides a full range of logistics services in car transportation with its carriers, customs clearance at its terminal in Kalynivka village of Vasylkiv district in Kyiv Oblast, forwarding and customs clearance in Chornomorsk Sea Port. In 2017 – 2018, «BLG ViDi Logistics» LLC expanded its carrier fleet by 7 Scania haulers, all of them are heavy-duty haulers of EURO emission class. «BLG ViDi Logistics» LLC is one of the first in Ukraine to initiate the exploitation of EURO emission class vehicles in its operations activity.



За результатами періоду 2017 – 2018 років:

- у 2017 році, на терміналах у Калинівці і в порту Чорноморська було оброблено 18 656 автомобілів, що становить загальний приріст 32% порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- у 2018 році, на терміналах у Калинівці і в порту Чорноморська було оброблено 17 526 автомобілів, що на 6% менше порівняно з аналогічним показником попереднього року. Пояснюється такий спад насамперед зменшенням обсягів імпорту в Україну автомобілів дистрибутором «Порше Україна», пов'язаним із «дизельгейтом», і загальним падінням попиту на нові автомобілі в Україні;
- у 2017 році клієнти терміналу заплатили за роботу ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» близько 9 340 тис. грн, що на 63,6% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- у 2018 році клієнти терміналу заплатили за роботу ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» близько 11 732 тис. грн, що на 25,6% більше порівняно з аналогічним показником попереднього періоду;

Оброблено автомобілів, шт. / Car processed, units



Following the results of 2017 – 2018:

- in 2017, at the terminals in Kalynivka village and the Chornomorsk Sea Port, 18,656 cars were processed, which is a total increase of 32% compared to the same period of the previous year;
- in 2018, 17,526 vehicles were processed at the terminals in Kalynivka village and the Chornomorsk Sea Port, which is 6% less compared to the same period of the previous year. This decline is explained primarily by the decrease in imports of cars into Ukraine by the «Porsche Ukraine» distributor associated with «Dieselgate» and the overall drop in demand for new cars in Ukraine;
- in 2017, the customers of the terminal paid for the work of «BLG ViDi Logistics» LLC about UAH 9,340 thousand, which is 63.6% more compared to the same period of the previous year;
- in 2018, the customers of the terminal paid for the work of «BLG ViDi Logistics» LLC about UAH 11,732 thousand, which is 25.6% more compared to the previous period;

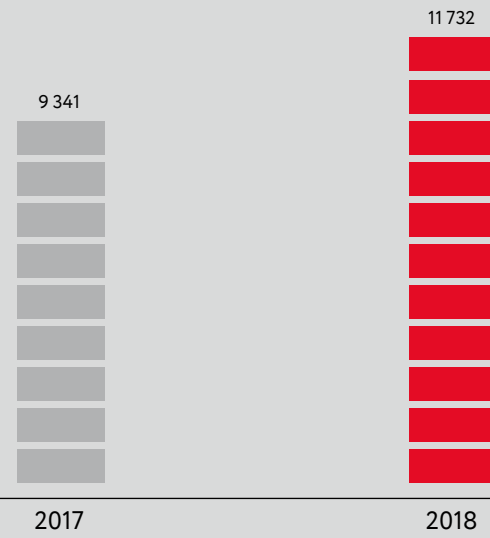
- у 2017 році було перевезено 21 383 автомобілі, що на 25% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- у 2018 році було перевезено 22 010 автомобілів, що лише на 3% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року. Таке уповільнення темпів зростання бізнесу також може до певної міри бути пояснено зменшенням імпорту автомобілів дистрибутором «Порше Україна», пов'язаним із «дизельгейтом», а також загальним зменшенням попиту на нові автомобілі в Україні та ввезенням значної кількості вживаних автомобілів з Європи і Сполучених Штатів Америки («євробляхи» і «битки»), що призвело до значного перерозподілу в частках продажів на ринку нових і вживаних автомобілів на користь останніх;
- у 2017 році сукупні доходи ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» становили 129 498 тис. грн, що на 47% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- у 2018 році сукупні доходи Товариства «БЛГ ВіДі Логістікс» становили 131 406 тис. грн, що лише на 1.5% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року. Таке радикальне зменшення також слід трактувати як прямий наслідок зменшення обсягів перевезень і обробки товарних автомобілів, пов'язане зі скороченням імпорту дистрибутором «Порше Україна» («дизельгейт»), а також загальним спадом продажів нових автомобілів на внутрішньому ринку в Україні;
- у 2017-2018 роках, активно розбудовується новий перспективний і прибутковий напрямок у розвитку бізнесу – це обслуговування спецтехніки на терміналі в Калинівці;
- у 2017 році було оброблено 105 одиниць спецтехніки, що становило 106% зростання порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- у 2018 році було оброблено 162 одиниці спецтехніки, що становить 54% зростання порівняно з аналогічним показником попереднього року.

- in 2017, 21,383 vehicles were transported, which is 25% more compared to the same period of the previous year;
- in 2018, 22,010 vehicles were transported, which is only 3% more compared to the same period the previous year. Such a slowdown in business growth can also be explained, to some extent, by the decrease in imports of cars into Ukraine by the «Porsche Ukraine» distributor associated with «Dieselgate» and the overall drop in demand for new cars in Ukraine, as well as the import of a significant number of used cars from Europe and the United States of America (so-called «eurobags»), which led to a significant redistribution in the share of sales in the market of new and used cars in favour of the latter;
- in 2017, the total revenues of «BLG ViDi Logistics» LLC amounted to UAH 129,498 thousand which is 47% more compared to the same period of the previous year;
- in 2018, the total revenues of the «BLG ViDi Logistics» LLC amounted to UAH 131,406 thousand, which is only 1.5% more compared to the same period of the previous year. This radical decrease should also be interpreted as a direct consequence of the decrease in the volume of transportation and handling of commercial vehicles associated with a reduction in car imports by the distributor «Porsche Ukraine» («Dieselgate»), as well as the overall sales decline of new cars in the national market in Ukraine;
- in 2017-2018, a new promising and profitable business direction is being actively developed. This is the maintenance of special equipment at the terminal in Kalynivka village;
- in 2017, 105 units of special equipment were processed, which amounted to 106% growth compared to the same indicator of the previous year;
- in 2018, 162 units of special equipment were processed, which is a 54% increase compared to the same period of the previous year.

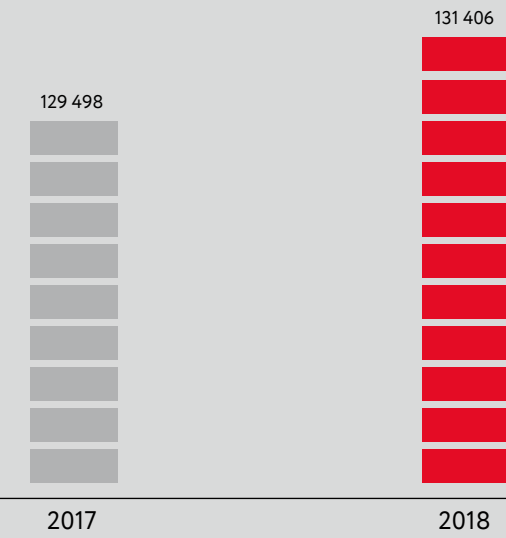
ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

OTHER AUTOMOBILE BUSINESS DIRECTIONS AND ENTERPRISES CORPORATE SALES

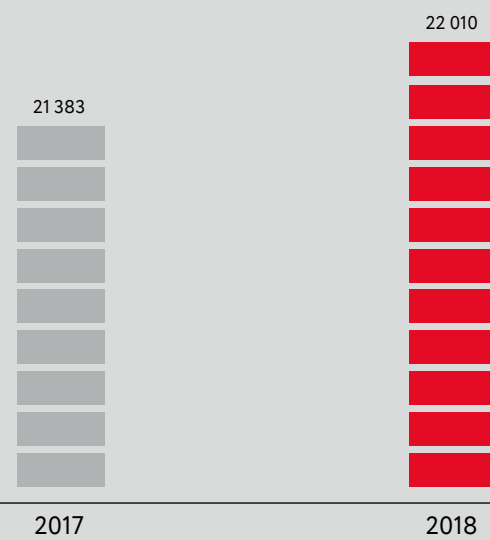
Додходи від послуг терміналу, грн / Revenues from terminal services, UAH thousands



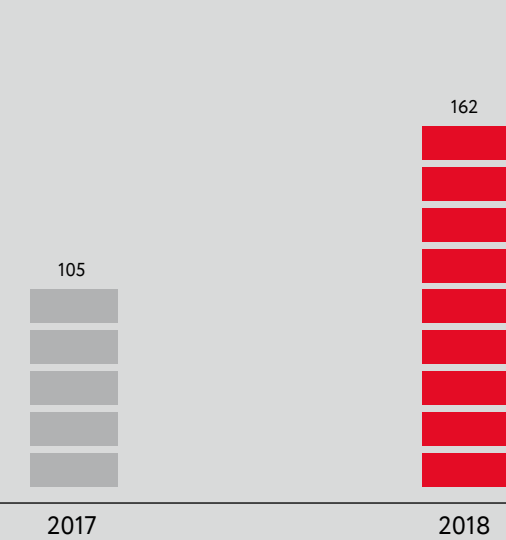
Сукупні доходи, грн / Comprehensive incomes, UAH thousands



Перевезено автомобілів, шт. / Car transported, units



Спецтехніка, шт. / Special equipment, units



ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS

Забезпечення гідного рівня обслуговування неможливе без ретельного вивчення потреб, бажань споживачів та ефективного спілкування з ними. З цією метою на підприємствах VIDI було впроваджено службу з управління взаємовідносинами з клієнтами – CR, керівництво якою здійснюється на рівні VIDI Кільцева та з боку окремого CR-менеджера, закріпленого за кожним підприємством, яке надає послуги споживачеві.

CR (Customer Relations) – це процес, за допомогою якого компанія впливає на підвищення рівня задоволеності клієнтів та їх лояльності.

Важливо, що 2017 – 2018 роки відзначилися черговими інноваціями та нововведеннями у сфері якості обслуговування клієнтів. З метою максимального та всебічного контролю якості обслуговування клієнтів було впроваджено Рейтинг якісних показників підприємств автомобільного бізнес-напрямку VIDI. Цей рейтинг відображає якість роботи з клієнтами у максимально розширеному форматі. На розміщення підприємства у рейтинговій таблиці впливають усі якісні показники за звітний період, які моніторяться в компанії на сьогодні, а саме:

- результати внутрішнього дослідження індексів CSI та NPS у сфері продажів автомобілів та сервісного обслуговування;
- підсумки внутрішнього дослідження «Таємний покупець»;
- моніторинг камер внутрішнього спостереження у шоу-румах ДЦ;
- аналіз записів з відеореєстраторів тестових автомобілів;
- результати аналізу роботи з онлайн-консультантом;
- підсумки дистриб'юторських досліджень задоволеності клієнтів, у т.ч. імпортерське дослідження «Таємний покупець»;
- дослідження якості обробки вхідних дзвінків.

Іншими словами, ми можемо максимально ефективно оцінити роботу персоналу з клієнтами під різним кутом. Здійснюючи це дослідження, підприємство ставить на меті

It is impossible to provide a decent level of service without a thorough study of the needs and desires of consumers and effective communication with them. To this end, VIDI enterprises have established a customer relationship management service, CR. The service is controlled by VIDI Kiltseva and by a separate PR-Manager assigned to each enterprise that provides services to the customer.

CR (Customer Relationships) is the process by which the company contributes to improving customer satisfaction and loyalty.

It is important that 2017 - 2018 was marked by the latest innovations and novelties in the field of customer service quality. To fully and comprehensively control the customer service quality, the Rating of quality indicators of VIDI car business enterprises was introduced. This rating reflects the quality of customer service in the most advanced format. The following qualitative indicators for the reporting period, which are monitored in the company today, affect the placement of the company in the rating table. They include:

- the results of an internal CSI and NPS index study in the field of car sales and service;
- the results of the «Mystery Shopper» internal study;
- monitoring of internal surveillance cameras in DC showrooms;
- analysis of videos from test car DVRs;
- the results of the analysis of work with an Online Assistant;
- the results of customer satisfaction distribution research, including the «Mystery Shopper» import study;
- research on the quality of incoming call processing.

In other words, we can evaluate the work of our staff with the customers as effectively as possible and from different angles. Carrying out this research, the company aims to improve

поліпшення якості обслуговування та підвищення рівня задоволеності клієнтів через детальний аналіз отриманих результатів і коригувальні дії.

З метою впровадження додаткового інноваційного джерела отримання зворотного зв'язку від клієнтів щодо якості обслуговування та задля більш об'єктивного оцінювання рівня задоволеності клієнтів на підприємствах автомобільного бізнес-напрямку VIDI у 2017 році було реалізовано «Смайл-проект». Завдяки цьому проекту ми маємо можливість оперативно отримувати оцінку від клієнта стосовно якості послуг. Після чого CR-менеджер підприємства здійснює необхідну комунікацію задля надання кваліфікованих роз'яснень або врегулювання несприятливої ситуації, якщо така мала місце.

З метою контролю підтримання максимально високих стандартів якості обслуговування автобізнесу VIDI працівники CR-служби ретельно вивчають потреби та бажання клієнтів. Ми прагнемо почути відгуки кожного клієнта, постійно вдосконалювати здобуте і прислухатися до пропозицій споживачів наших послуг.

the quality of service and increase the level of customer satisfaction through a detailed analysis of the results obtained and corrective actions.

In order to introduce an additional innovative source of customer feedback regarding the service quality and to evaluate the level of customer satisfaction at VIDI car business enterprises more objectively, the «Smile Project» was implemented in 2017. This project allows us to promptly receive an assessment from the customer regarding the service quality. After that, the enterprise CR-Manager makes the necessary communications to provide qualified clarifications or to resolve the adverse situation if any.

To keep the highest standards of service quality, the employees of the CR-Service of VIDI car business carefully investigate the needs and desires of the customers. We strive to hear the feedback of each customer, constantly improve what has been achieved and listen to the suggestions of our consumers regarding the services provided.

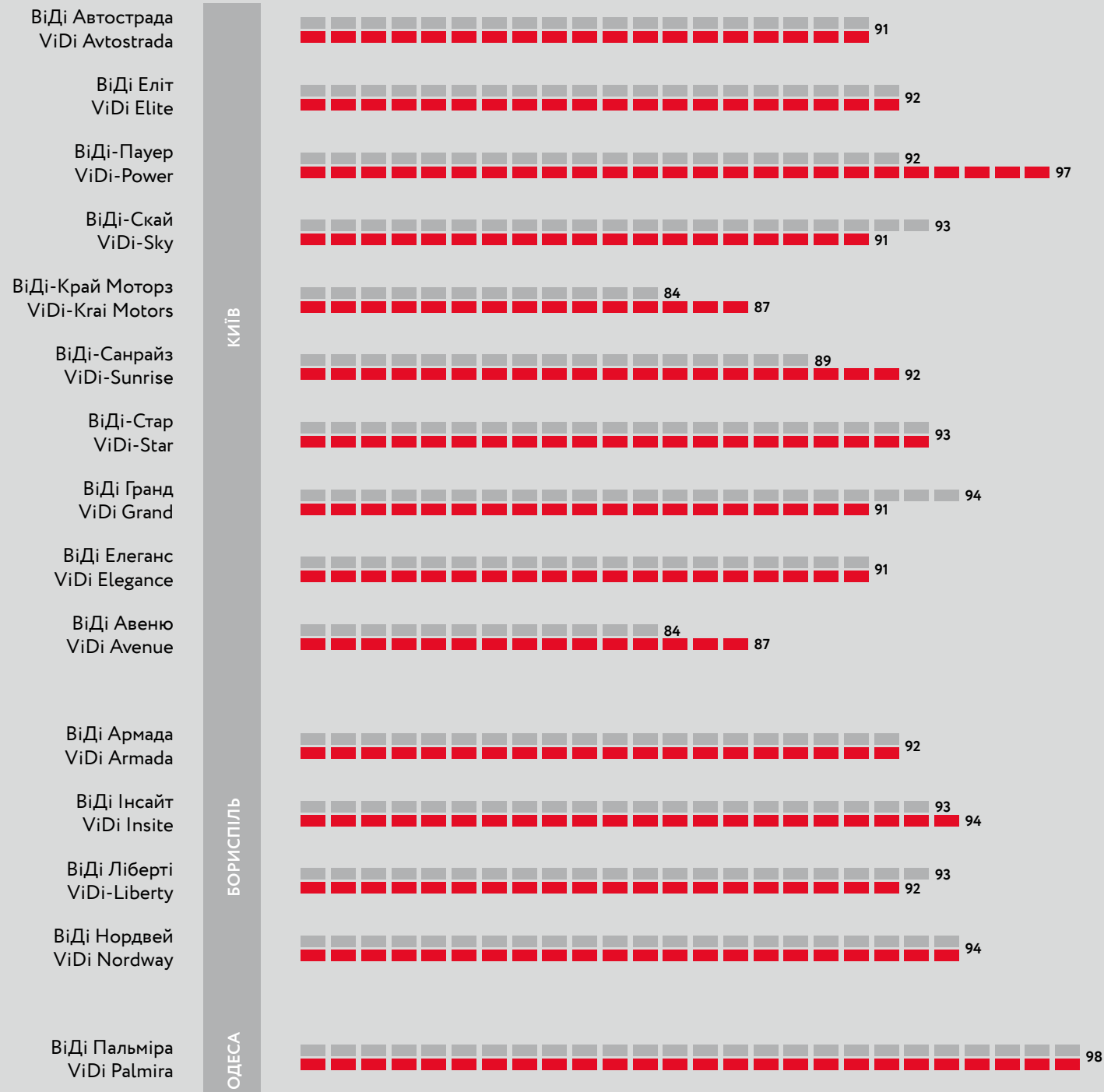


ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS

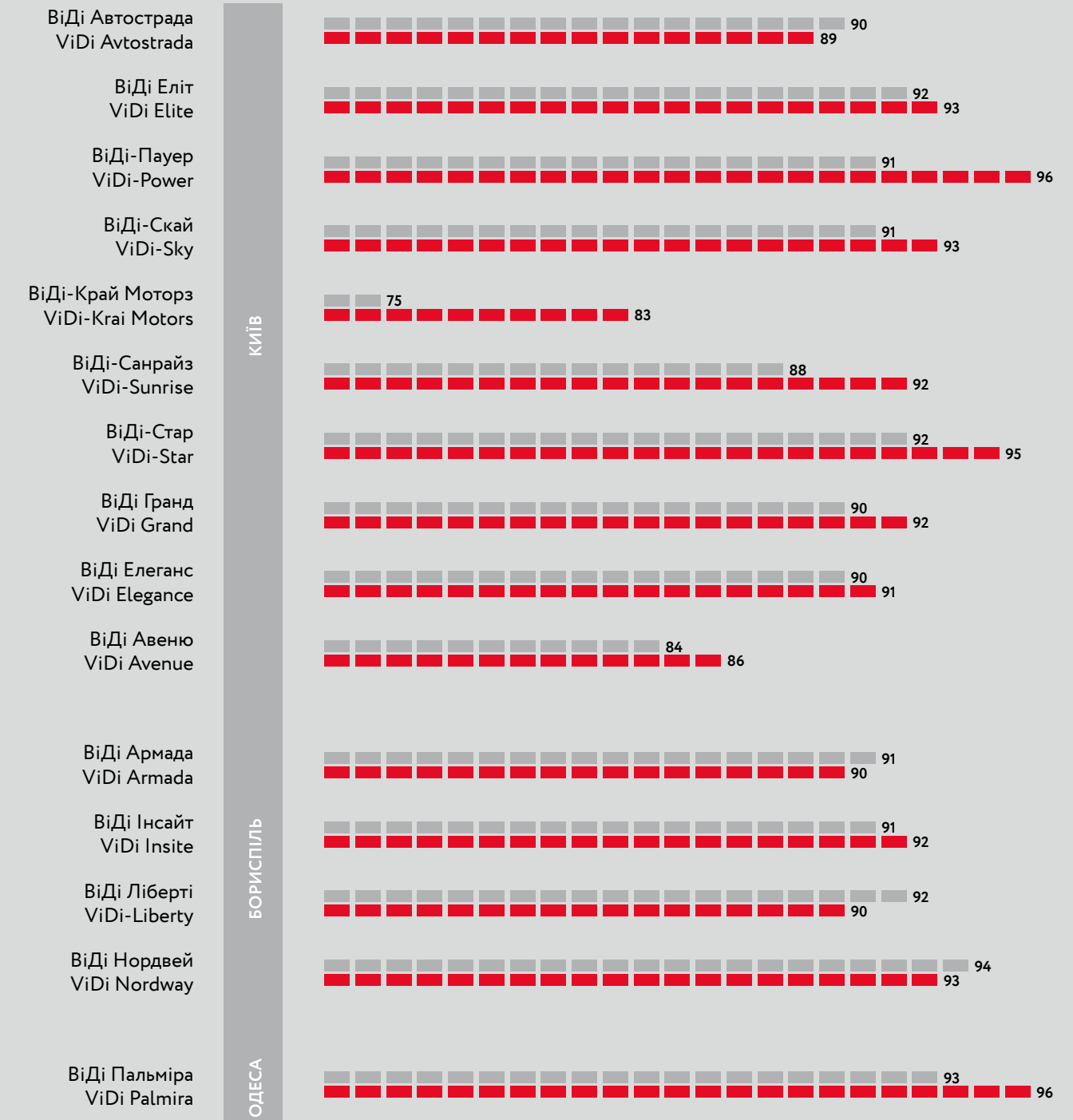
Index CSI клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % /
Index CSI of clients visiting the service station, %

■ 2017 ■ 2018



Index NPS клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % /
Index NPS of clients visiting the service station, %

■ 2017 ■ 2018



2017 рік став епохальним для VIDІ з погляду перезавантаження фінансової моделі роботи компанії. Це пов'язано з фінансовою реструктуризацією, яку Група започаткувала з метою своєї санації та формування нової стратегії розвитку.

12 вересня 2017 року було підписано План фінансової реструктуризації Групи та Ощадбанку на 10 років, що надалі дало поштовх збільшенню продажів та доходу компанії.

Попри скорочення у 2018 році ринку нових автомобілів, спричинене насамперед дією закону щодо зменшення мита й акцизу на ввезення вживаних автомобілів та тимчасовою дією пільг на розмитнення, VIDІ вдалося наростити свою ринкову частку.

Зростання курсів ціноутворювальних валют до гривні та збільшення продажу автомобілів, запчастин, послуг сервісу та страхових продуктів зумовило збільшення показника виторгу у 2018 році на 1 731,3 млн грн, або на 55,2% порівняно з 2017 роком. При цьому валовий прибуток збільшився на 168,7 млн грн, або на 66,1%. Показник маржинальної рентабельності за підсумками 2018 року становив 8,7%, що на 0,57% більше від значення попереднього року.

2017 was a landmark for VIDІ in terms of rebooting the financial model of the company. This is due to the financial restructuring that the Group has initiated to improve and create a new development strategy.

On September 12, 2017, the Group and Oschadbank signed a 10-year Financial Restructuring Plan, which further boosted the company's sales and revenue.

Despite the reduction in the new car market in 2018, caused primarily by the law on the reduction of duty and excise duty on the import of used cars and the temporary effect of customs clearance privileges, VIDІ managed to increase its market share.

Increase in the exchange rates of price-forming currencies to the hryvnia and the growth of sales of cars, spare parts, services, and insurance products drove up the revenue in 2018 by UAH 1,731.3 million, or 55.2% compared to 2017. At the same time, the gross profit increased by UAH 168.7 million, or by 66.1%. The margin profitability indicator for the results of 2018 was 8.7%, which is 0.57% more than the previous year.

Аудит фінансової звітності Групи компаній за 2017 та 2018 роки, складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, виконала аудиторська фірма – товариство з обмеженою відповідальністю «ПКФ Україна» (код ЄДРПОУ 34619277; свідоцтво про включення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів №3886, чинне до 21.04.2021 року).

Аудит фінансової звітності ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» (код ЄДРПОУ 36106365) за 2018 рік, складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, виконала аудиторська фірма – товариство з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «Мазар Україна» (код ЄДРПОУ 38516608; свідоцтво про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів №4555 від 31.01.2013 року; сертифікат аудитора серія А №006814 Аудиторської палати України, виданий 29 квітня 2010 року, відповідно до рішення Аудиторської палати України №214/3). ТОВ «Аудиторська фірма «Мазар Україна» є членом глобального альянсу PRAXITY.

The audit of VIDІ's financial statements for 2017 and 2018 was performed in accordance with the International Financial Reporting Standards by an audit firm, Limited Liability Company «PKF Ukraine» (USREOU (Unified State Register of Enterprises and Organizations of Ukraine) code 34619277; Certificate No. 3886 of inclusion in the Register of Audit Firms and Auditors, valid till April 21, 2021).

The audit of «BLG ViDi Logistics» LLC (USREOU code 36106365) for 2018 was performed in accordance with the International Financial Reporting Standards by an audit firm, Limited Liability Company «Audit Firm «Mazar Ukraine» (USREOU code 38516608; Certificate No. 4555 of inclusion in the Register of Audit Firms and Auditors, dated January 31, 2013; Auditor's Certificate Series A No. 006814 of the Audit Chamber of Ukraine, issued on April 29, 2010, in accordance with the decision of the Audit Chamber of Ukraine No. 214/3). «Audit Firm «Mazar Ukraine» LLC is a PRAXITY global alliance member.

Зведені результати діяльності «VIDІ» за 2017-2018 роки / Summary Figures of the «VIDІ» Performance in 2017-2018

Показник / Indicator	2017	2018
Ринок автомобілів в Україні, шт. / Automobile market in Ukraine, units	87 634	86 613
Продажі VIDІ нових автомобілів та автомобілів з пробігом, шт. / New car and used car sales by VIDІ, units	4 824	5 204
Із них нових автомобілів, шт. / Among them the new cars, units	4 507	4 871
Із них автомобілів із пробігом, шт. / Among them cars with millage, units	317	333
Частка ринку VIDІ, % / VIDІ market share, %	5,14%	5,62%



Упродовж звітного 2017 – 2018 року VIDІ, усвідомлюючи важливість задоволення соціальних потреб різних верств суспільства, продовжувала роботу із забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державою, громадою, споживачами та працівниками.

Дотримуючись принципів Глобального договору ООН, VIDІ протягом звітного року впроваджувала проекти із соціальної відповідальності, зокрема:

- із забезпечення прав людини та запобігання корупційним проявам;
- з гарантування працівникам безпечних умов праці й надання їм можливостей для їхнього постійного розвитку та самовдосконалення;
- з підтримки духовних цінностей, турботи про наступні покоління;
- з переймання проблемами довкілля;
- з підтримки споживачів.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

В умовах дефіциту енергетичних ресурсів «VIDІ» продовжила здійснення практичних заходів з енергозбереження. Так, у звітних 2017 – 2018 роках:

- на всіх підприємствах VIDІ було інвестовано 564 тис. грн у енергоефективне електрообладнання, у тому числі заміна люмінесцентних світильників на світлодіодні, що дозволяє заощаджувати щороку 275 тис. кВт, період повернення становить менше 2 років;
- продовжуючи традиції економії бюджетних коштів, служба експлуатації вийшла з ініціативою пошуку альтернативного постачальника газу, внаслідок чого після відмови від співпраці з постачальником газу «Київоблгаззбут» та переходу до альтернативного постачальника вдалося заощадити 25,75 тис. грн;

During the reporting year of 2017 – 2018, recognizing the importance of meeting the social needs of various population groups, the Company proceeded with the maintenance of social responsibility before the society, state, community, customer and its employees.

Being committed to the UN Global Agreement provisions, in the reference years, the Company implemented several social responsibility projects, namely:

- regarding human rights protection and corrupt practice prevention;
- regarding the provision of safe labour conditions to the employees and giving them opportunities for constant development and self-improvement;
- regarding moral values support and concern for future generations;
- regarding environmental concerns;
- regarding customer support.

SOCIAL RESPONSIBILITY

Against the background of power resources deficiency, VIDІ proceeded with the practical application of energy efficiency measures. Thus, in the reporting years of 2017–2018:

- all VIDІ enterprises invested UAH 564 thousand in energy efficient electrical equipment, including replacement of fluorescent lamps with LEDs, which allows to save 275 thousand kW annually, the return period is less than 2 years;
- continuing the tradition of budget savings, the Operation Service initiated the search for an alternative gas supplier, which resulted in the savings of UAH 25.75 thousand after the refusal to cooperate with the gas supplier «Kyivoblgaszbud» and the switch to an alternative supplier;

- на фарбувальних камерах кузовного сервісу Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада було заміненої дизельні форсунки на газові, більш ефективні та екологічні;
- близько 600 тис. грн було інвестовано в поліпшення прилеглих територій, що дозволило організувати паркування для працівників, удосконалити логістику внутрішніх переміщень транспорту й організувати майданчик для сортування та утилізації використаних запчастин та матеріалів.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ДЕРЖАВОЮ

Конституційні обов'язки – необхідний і важливий елемент конституційного статусу будь-якої особи, так само як і її основні права та свободи. Одним із найважливіших конституційних обов'язків юридичних та фізичних осіб є обов'язок сплачувати податки та збори в порядку і розмірах, установлених законодавством. Лише сумлінне виконання платниками податків конституційних обов'язків є запорукою стабільності бюджетної системи України та реалізації завдань і функцій держави та територіальних громад.

- diesel injectors on the paint cameras of the auto body service of Toyota Centre Kyiv VIDІ Avtostrada were replaced by gas, more efficient and environmentally friendly ones;
- about UAH 600 thousand was invested in improving the surrounding areas, which allowed to arrange the parking zone for the employees, to improve the logistics of internal transport movements and to organize a site for sorting and recycling of used spare parts and materials.

RESPONSIBILITY TO THE STATE

Constitutional obligations are an essential and important feature of the constitutional status of any person, as well as its fundamental rights and freedoms. One of important constitutional obligations of legal entities and individuals is their duty to pay taxes and fees in the manner and amounts established by the legislation. It's only faithful fulfillment by taxpayers of their constitutional obligations, that guarantees consistency of the budget system of Ukraine and accomplishment of state and territorial communities' objectives and functions.

Зведені результати діяльності VIDІ за 2017-2018 роки / Summary Figures of the VIDІ Performance in 2017-2018

Показник / Indicator	2017	2018
Чистий дохід, грн/Revenue, UAH	3 137 157 000	4 868 494 801
Валовий прибуток, грн/Gross profit, UAH	255 002 000	423 664 371
Валова маржа, %/Gross margin, %	8,13%	8,70%
Приріст валового прибутку, %/Gross profit growth, %	-8,92%	66,14%
Сплачено податків та зборів, грн/Taxes and fees paid, UAH	135 176 156	187 224 295
Середньооблікова чисельність працівників/Average number of employees	992	933
Виторг без ПДВ на 1 працівника, грн/Earnings per employee, UAH, VAT excluded	3 162 457	5 218 108
Валовий прибуток на 1 працівника, грн/Gross profit per employee, UAH	257 058	454 088

З огляду на це зазначимо, що у 2018 році підприємства VIDІ збільшили обсяг сплачених загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів до рівня 187,2 млн грн. І мав місце приріст показників виторгу та валового прибутку в перерахунку на одного працівника, які з року в рік демонстрували позитивну динаміку та становили у звітному періоді 5 218 тис. грн та 454 тис. грн відповідно.

Щодня ми рухаємося в напрямі досягнення максимально сприятливих умов для розвитку взаємовигідної співпраці між державою та бізнесом.

Протягом року спеціалісти компанії активно працюють у різних громадських організаціях, таких як Всеукраїнська асоціація автомобільних імпортерів та дилерів, беруть участь у форумах Європейської Бізнес Асоціації, долучаються до удосконалення законодавства, що стосується автомобільного транспорту.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ГРОМАДОЮ

Особливу увагу компанія VIDІ приділяє не тільки дітям співробітників, а й дітям-сиротам та дітям підшефної школи. Наприклад, до Дня Святого Миколая ініціативна група компанії VIDІ відвідала спеціалізований обласний будинок дитини м. Боярка, Київський обласний будинок дитини, створений з метою догляду, виховання, медичної та соціальної реабілітації дітей-сиріт, дітей, що залишилися без піклування батьків, дітей, батьки яких не мають можливості їх виховувати за станом здоров'я, у зв'язку з незадовільними матеріально-побутовими умовами, а також дітей з вадами фізичного та розумового розвитку.

Кожен співробітник VIDІ мав змогу долучитися до цього добродійного проекту та взяти участь у благородній справі допомоги дітям, які із самого малку, залишившись самотніми, не знають батьківської любові й піклування. Завдяки небайдужим працівникам VIDІ було зібрано кошти, на які придбано подарунки та безліч необхідних дитячому

Taking this into account, it should be noted that in 2018, VIDІ enterprises increased the amount of paid national and local taxes and compulsory fees and payments to the level of UAH 187.2 million. And there was an increase in revenue and gross profit per employee, which from year to year showed the positive dynamics and amounted to UAH 5,218 thousand and UAH 454 thousand, respectively, in the reporting period.

Every day we are moving towards achieving the most favorable conditions for the development of mutually beneficial cooperation between the state and business.

During the year the company experts participated in various social organizations, such as the All-Ukrainian Importers and Dealers Association, in the European Business Association forums, working towards the improvement of the legislation, in terms of automobile transport.

RESPONSIBILITY TO THE COMMUNITY

VIDІ pays special attention not only to the children of employees, but also to orphans and children of the sponsored school. For example, on St. Nicholas Day, the VIDІ Initiative Group visited the Boyarka Specialized Oblast Children's Home, Kyiv region Children's Home, which were established for the purpose of care, education, medical and social rehabilitation of orphans, children left without parental care, children whose parents are unable to educate them for health reasons, due to unsatisfactory material and living conditions, as well as children with disabilities of physical and mental development.

Each VIDІ employee had the opportunity to join this charitable project and to participate in the noble cause of helping children who, from their young age, remain single, unaware of parental love and care. Thanks to the indifferent employees of VIDІ, it was possible to raise funds to purchase gifts and many other goods needed for the orphanage. The pupils of the institution

будинку товарів. Вихованці закладу підготували для гостей святкове привітання, після чого було спілкування та вручення подарунків. Емоції дітей неможливо передати!

Із року в рік за доброю традицією із вертепом у компанію приходять учні підшефної школи села Софіївська Борщагівка, щоб привітати всіх співробітників VIDІ з новорічними святами. Діти показують театралізовану виставу і у відповідь отримують презенти і подарунковий сертифікат на потреби школи.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

За період 2017–2018 років 64 працівники отримали матеріальну допомогу у зв'язку зі скрутною ситуацією, пов'язаною зі смертю родичів, лікуванням тяжкої хвороби тощо.

Особливу увагу компанія приділяє розвитку дітей співробітників. Так, у 2017–2018 роках VIDІ організувала для малечі різноманітні заходи. Зокрема, дітей запрошували на екскурсії територією автостанцій, де працюють їхні батьки, організували конкурси робіт «Своїми руками», майстер-класи з розпису пряників, виготовлення свічок із вошини до Великодня та з гончарства; екскурсії до українського села, до «Львівської майстерні шоколаду» на Андріївському узвозі, на Ясногородську страусину ферму; до Музею води.

Дарувати малечі радість і віру в новорічне диво давно стало доброю традицією у VIDІ. До свята Нового року діти співробітників від народження до 13 років включно отримали солодкі подарунки від власників компанії (500 подарунків). Під час корпоративного свята зустрілися із Дідом Морозом, Снігуронькою та іншими казковими персонажами; брали активну участь у новорічних конкурсах, під час яких отримали море задоволення, гарного настрою, а також чимало призів і подарунків. А опісля – підкріпилися на невеликому святковому фуршеті.

prepared a festive greeting, after which the children talked with their guests and received gifts. It is impossible to describe the children's emotions!

Every year, following the good tradition, students of the sponsored school of Sofiivska Borshchahivka village come to the company to greet all VIDІ employees with the New Year holidays. The children show a theatrical performance and in return receive gifts and a present certificate for the needs of the school.

RESPONSIBILITY TO THE EMPLOYEES

During the period of 2017-2018, 64 employees received financial aid for settlement of complicated social issues related to close relatives death, severe disease treatment etc.

The company pays special attention to the development of employees' children. So, in 2017–2018, VIDІ organized various activities for the little ones. The children were invited to tours on the territory of auto cities, where their parents work. The company organized do-it-yourself contests, workshops on gingerbread painting, making candles from wax for Easter, and pottery; tours to the Ukrainian village, to the Lviv Chocolate Factory on Andriivskiy Uzviz Street, to the Yasnohorodka ostrich farm; to the Water Museum.

Giving kids joy and faith in the new year miracle has long been a good tradition at VIDІ. For the New Year's Day, children of employees from birth to 13 years old received sweet gifts from the owners of the company (500 gifts). During the corporate festive, children were visited by Father Frost (Did Moroz), Snow Maiden (Snihuronka) and other fairy-tale characters; children actively participated in New Year contests, during which they received a lot of fun, good mood, as well as many prizes and gifts. And then it was time for a small festive banquet!

Комфорт та безпека праці персоналу – один із пріоритетів роботи VIDІ, основа політики у сфері охорони праці.

Компанія VIDІ створює такі умови, щоб кожен працівник почувся захищеним та мав можливість для самореалізації. Комфортне робоче місце та безпечні умови праці, своєю чергою, дозволяють підтримувати високий рівень продуктивності праці та мінімізувати ризики виробничих травм і професійних захворювань.

На кожному робочому місці, у кожному структурному підрозділі створено умови праці відповідно до нормативно-правових актів, а також забезпечено дотримання вимог законодавства щодо прав персоналу у сфері охорони праці. Саме з цією метою у нас функціонує система управління охороною праці. Основними функціями системи є облік, аналіз та оцінка умов, планування, організація, координація, контроль за виконанням та стимулюванням заходів з охорони праці та промислової безпеки. Важливим є формування культури безпеки праці серед працівників компанії, що є обов'язковою умовою безпечної роботи.

The comfort and work safety of personnel is one of the priorities of VIDІ's work, the basis of labour protection policy.

The VIDІ company creates conditions for each employee to feel protected and to have an opportunity for self-realization. A comfortable workplace and safe working conditions, in turn, allow the Company to maintain a high level of productivity and minimize the risks of occupational injuries and diseases.

Working conditions at each workplace in every structural subdivision correspond to normative legal acts, and the requirements of the legislation regarding the rights of workers in the field of labour protection are observed at the enterprises. It is for this purpose that we have a safety management system. The main functions of the system are accounting, analysis, and assessment of conditions, planning, organization, coordination, control over the implementation and promotion of measures for labour protection and industrial safety. It is important to create a safety culture among the company's employees, which is a prerequisite for the safe work.



Серед постійних комплексних заходів VIDІ, що дозволяють дотримуватися нормативів безпеки, гігієни праці та виробничого середовища для наявного рівня охорони праці, запобігання випадкам виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій і пожеж є:

- проведення з працівниками вступних і періодичних інструктажів з питань охорони праці, пожежної безпеки, надання першої медичної допомоги потерпілим від нещасних випадків та правил поведінки і дій при виникненні аварійних ситуацій;
- проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці посадових осіб та осіб, зайнятих на роботах із підвищеною небезпекою;
- забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, в тому числі спеціальним одягом, взуттям;
- забезпечення структурних підрозділів підприємств компанії медичними аптечками;
- упорядкування основних фондів (приміщень, обладнання) відповідно до вимог нормативних документів з охорони праці;
- забезпечення постійного контролю за станом безпеки і умов праці в компанії.

За звітний період було проведено 713 вступних та первинних (на робочому місці) інструктажів з питань охорони праці та пожежної безпеки. Відповідно до законодавства здійснювалися повторні інструктажі на робочому місці, зокрема: для працівників, робота яких пов'язана з підвищеною небезпекою, – 1 раз на 3 місяці, для решти працівників – 1 раз на 6 місяців. Крім того, у компанії проведено 43 службові розслідування нещасних випадків не виробничого характеру, за результатами яких складено акти за формою НТ про нещасний випадок не виробничого характеру.

With a view to complying with occupational safety, health and environment standards for the current level of occupational safety and preventing occupational injuries, professional diseases, emergencies and fires, VIDІ implemented the following measures of maintenance of work safety, hygiene, and occupational environment conditions:

- providing introductory and periodic briefings with employees concerning work safety, fire safety, first aid treatment of the accident casualties and compliance with the rules of conduct and actions in case of emergencies;
- carrying out trainings and knowledge assessment regarding work safety with corporate executives and persons, involved in works with major hazard;
- providing employees with overalls, safety footwear and individual protective gear;
- providing the company business units with first aid kits;
- ordering of fixed assets (premises, equipment) in accordance with the requirements of regulatory documents on labour protection;
- ensuring constant monitoring of the state of safety and working conditions in the company.

During the reporting period, 713 introductory and primary (on-the-job) briefings on occupational safety and fire safety were conducted. Under the legislation, repeated briefings were carried out at the workplace, in particular: for workers whose work is associated with higher risk – once per 3 months, for other workers – once per 6 months. Besides, the Company conducted 43 investigations on non-productive accidents, according to the results of which acts on non-productive accidents were issued.

АВТОМОБІЛЬНИЙ БІЗНЕС VIDІ

телефон служби підтримки 0 800 500 770
www.vidi-autocity.com
www.facebook.com/vidi.autocity

ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел.: +38044507 00 07
Генеральний директор – Яворський Максим Олександрович

МІСТО АВТОМОБІЛІВ

«VIDI Кільцева»

**ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА
(ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»)**

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 50
тел. сервісу: +38 044 503 33 05
тел. відділу запчастин: +38 044 503 33 07
тел. відділу кузовного ремонту: +38 044 503 33 08
www.toyota-ua.com
Директор – Джуринський Олександр Віталійович

**ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД
(ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»)**

вул. Велика Кільцева, 58,
с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район,
Київська область, Україна, 08131
тел./факс: +38 044 507 08 08
www.kyiv-west.lexus.ua
Директор – Пацьора Микола Миколайович

**ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР КИЇВ ЗАХІД
(ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»)**

вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
Фактична адреса: Київ, Кільцева дорога, 1-А, 03134
тел. відділу продажів: +38 044 591 00 00
тел. сервісу: +38 044 591 00 00
www.landrover-vidi.com
www.jaguar-vidi.com
Директор – Івасюк Сергій Іванович

VIDI CAR BUSINESS

Support Service Phone 0 800 500 770
www.vidi-autocity.com
www.facebook.com/vidi.autocity

«ViDi AutoCity Kiltseva» LLC

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Phone: +38044507 00 07
Maksym Oleksandrovych Yavorskyi, the General Director

AUTOMOTIVE CITY

«VIDI Kiltseva»

**TOYOTA CENTRE KYIV VIDІ AVTOSTRADA
(«VIDI AVTOSTRADA» LLC)**

56 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 503 33 50
Service department phone: +38 044 503 33 05
Spare parts department phone: +38 044 503 33 07
Auto body repair department: +38 044 503 33 08
www.toyota-ua.com
Oleksandr Vitaliiovych Dzhurynskiy, the Director

**LEXUS KYIV WEST
(«VIDI ELITE» LLC)**

58 Velyka Kiltseva Str.,
Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district,
Kyiv Oblast, Ukraine, 08131
Phone/Fax: +38 044 507 08 08
www.kyiv-west.lexus.ua
Mykola Mykolaiovych Patsora, the Director

**JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST
(«VIDI-POWER» LLC)**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Actual address: 1-A Kiltseva Doroha Str., Kyiv city, 03134
Sales department phone: +38 044 591 00 00
Service department phone: +38 044 591 00 00
www.landrover-vidi.com
www.jaguar-vidi.com
Serhii Ivanovych Ivasiuk, the Director

**МАЗДА ВІДІ СКАЙ
(ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»)**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 591 88 88
тел. сервісу: +38 044 591 88 88
тел. відділу запчастин: +38 044 591 88 88
www.mazda-vidi.com.ua
Директор – Сідун Павло Вікторович

**СУБАРУ ВІДІ СТАР
(ТОВ «ВІДІ-СТАР»)**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 503 03 30
тел. сервісу: +38 044 501 03 30
subaru.vidi.ua
Директор – Жук Олександр Григорович

**ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ
(ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»)**

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 591 50 00
тел. сервісу: +38 044 591 50 05
ford.vidi.ua
Директор – Дорофеев Віталій Анатолійович

**НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ
(ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»)**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 507 00 07
тел. сервісу: +38 044 507 00 07
www.nissan.vidi.ua
Директор – Мурашов Максим Петрович

**СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС
(ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»)**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 591 80 00
тел. сервісу: +38 044 591 80 08
www.Citroën-vidi.com.ua
Директор – Міхно Василь Михайлович

**MAZDA VIDІ SKY
(«VIDI-SKY» LLC)**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 591 88 88
Service department phone: +38 044 591 88 88
Spare parts department phone: +38 044 591 88 88
www.mazda-vidi.com.ua
Pavlo Viktorovych Sidun, the Director

**SUBARU VIDІ STAR
(«VIDI-STAR» LLC)**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 503 03 30
Service department phone: +38 044 501 03 30
subaru.vidi.ua
Oleksandr Hryhorovych Zhuk, the Director

**FORD VIDІ KRAI MOTORS
(«VIDI-KRAI MOTORS» LLC)**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 591 50 00
Service department phone: +38 044 591 50 05
ford.vidi.ua
Vitalii Anatoliiovych Dorofeiev, the Director

**NISSAN VIDІ SUNRISE
(«VIDI-SUNRISE» LLC)**

60a Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 507 00 07
Service department phone: +38 044 507 00 07
www.nissan.vidi.ua
Maksym Petrovych Murashov, the Director

**CITROËN VIDІ ELEGANCE
(«VIDI ELEGANCE» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 591 80 00
Service department phone: +38 044 591 80 08
www.Citroën-vidi.com.ua
Vasyl Mykhailovych Mikhno, the Director

**СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД
(ТОВ «ВІДІ ГРАНД»)**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська обл., Україна, 08131
тел. відділу продажів та сервісу: +38 044 224 77 00
www.suzuki-vidi.com.ua
Директор – Мірошніченко Олександр Юрійович

**СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД
(ТОВ «ВІДІ ГРАНД»)**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська обл., Україна, 08131
тел. відділу продажів та сервісу: +38 044 224 77 00
www.suzuki-vidi.com.ua
Директор – Мірошніченко Олександр Юрійович

**ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ
(ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»)**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 591 30 00
тел. сервісу: +38 044 591 30 30
www.peugeot-vidi.com.ua
Директор – Міхно Василь Михайлович

**ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ
(ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»)**

вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 53
automarket.vidi.ua
Директор – Шульга Владислав Олександрович

**ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ
(ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»)**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 09
www.parts-vidi.com.ua
Директор – Тараненко Сергій Анатолійович

**SUZUKI VIDI GRAND
(«VIDI GRAND» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, Ukraine, 08131
Sales and Service Department Phones: +38 044 224 77 00
www.suzuki-vidi.com.ua
Oleksandr Yuriiiovych Miroshnychenko, the Director

**SUZUKI VIDI GRAND
(«VIDI GRAND» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, Ukraine, 08131
Sales and Service Department Phones: +38 044 224 77 00
www.suzuki-vidi.com.ua
Oleksandr Yuriiiovych Miroshnychenko, the Director

**PEUGEOT VIDI AVENUE
(«VIDI AVENUE» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 591 30 00
Service department phone: +38 044 591 30 30
www.peugeot-vidi.com.ua
Vasyl Mykhailovych Mikhno, the Director

**VIDI USED CARS
(«VIDI USED CARS» LLC)**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 503 33 53
automarket.vidi.ua
Vladyslav Oleksandrovych Shulha, the Director

**VIDI SPARE PARTS «VIDI PARTS»
(«VIDI AVTO-ONLINE» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 503 33 09
www.parts-vidi.com.ua
Serhii Anatoliiovych Taranenko, the Director

**МІСТО АВТОМОБІЛІВ
«VIDI Аеропорт»****ВОЛЬВО КАР КИЇВ АЕРОПОРТ
(ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»)**

вул. Київська, 47, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
тел.: +38 044 5917575
www.airport.volvocarsdealer.com
Директор – Боцвін Артем Володимирович

**НИССАН ВІДІ АРМАДА
(ТОВ «ВІДІ АРМАДА»)**

вул. Київська, 49, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
тел. відділу продажів: +38 044 591 77 78
www.nissan-armada.vidi.ua
Директор – Турченко Максим Олександрович

**ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ
(ТОВ «ВІДІ-ЛІБЕРТІ»)**

вул. Київська, 51, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
тел. відділу продажів: +38 044 591 00 77
тел. сервісу: +38 044 591 00 77
www.infiniti.vidi.ua
Директор – Турченко Максим Олександрович

**ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ
(ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»)**

вул. Київська, 55, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
тел. відділу продажів: + 38 044 591 77 71
www.honda-kiev.com.ua
Директор – Проць Богдан Омелянович

**AUTOMOTIVE CITY
«VIDI Airport»****VOLVO CAR KYIV AIRPORT
(«VIDI NORDWAY» LLC)**

47 Kyivska Str., Chubynske village, Boryspil region, Kyiv Oblast, 08321
Phone: +38 044 5917575
www.airport.volvocarsdealer.com
Artem Volodymyrovych Botsvin, the Director

**NISSAN VIDI ARMADA
(«VIDI ARMADA» LLC)**

49 Kyivska Str., Chubynske village, Boryspil region, Kyiv Oblast, 08321
Sales department phone: +38 044 591 77 78
www.nissan-armada.vidi.ua
Maksym Oleksandrovych Turchenko, the Director

**INFINITI VIDI LIBERTY
(«VIDI-LIBERTY» LLC)**

51 Kyivska Str., Chubynske village, Boryspil region, Kyiv Oblast, 08321
Sales department phone: +38 044 591 00 77
Service department phone: +38 044 591 00 77
www.infiniti.vidi.ua
Maksym Oleksandrovych Turchenko, the Director

**HONDA VIDI INSITE
(«VIDI INSITE» LLC)**

55 Kyivska Str., Chubynske village, Boryspil region, Kyiv Oblast, 08321
Sales department phone: + 38 044 591 77 71
www.honda-kiev.com.ua
Bohdan Omelianovych Prots, the Director

ДИЛЕРСЬКИЙ ЦЕНТР У М. ОДЕСА**ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА
(ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»)**

адреса відділу продажів:
вул. Балківська, 22а, м. Одеса, 65006
адреса сервісу: вул. Дальницька, 23/4, м. Одеса
тел. відділу продажів: +38 048 734 45 45
тел. сервісу: +38 048 734 15 00
www.toyota-odessa.com.ua
Директор – Лучук Віталій Юрійович

**ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА
АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ****ВІДІ СТРАХУВАННЯ
(ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»)**

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел./факс: +38 044503 35 55
www.insurance.vidi.ua
Директор – Загреба Іван Миколайович

**ВІДІ ЛІЗИНГ
(ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»)**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел./факс: +38044503 03 00
www.vidi-leasing.com
Директор – Кучерявін Олександр Сергійович

ТОВ «ВІДІ-ЮНІКОМЕРС»

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел./факс: +38 044 503 03 07
www.space-security.com.ua
www.vidi-uc.com.ua
Директор – Кучерявін Олександр Сергійович

DEALER CENTRE IN ODESA CITY**TOYOTA CENTRE ODESA VIDI PALMIRA
(«VIDI PALMIRA» LLC)**

Sales department address:
22a Balkivska Str., Odesa city, 65006
Service department address: 23/4 Dalnytska Str., Odesa city
Sales department phone: +38 048 734 45 45
Service department phone: +38 048 734 15 00
www.toyota-odessa.com.ua
Vitalii Yuriiovych Luchuk, the Director

**OTHER ENTERPRISES
OF THE CAR BUSINESS****VIDI INSURANCE
(IC «VIDI-INSURANCE» SLC)**

56 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Phone/Fax: +38 044503 35 55
www.insurance.vidi.ua
Ivan Mykolaiovych Zahreba, the Director

**VIDI LEASING
(«VIDI-LEASING» LLC)**

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Phone/Fax: +38044503 03 00
www.vidi-leasing.com
Oleksandr Serhiiovych Kucheriavin, the Director.

«VIDI-UNICOMMERCE» LLC

60 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Phone/Fax: +38 044 503 03 07
www.space-security.com.ua
www.vidi-uc.com.ua
Oleksandr Serhiiovych Kucheriavin, the Director.

ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС**ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»**

вул. Генріха Авервезера, 1, с. Здорівка, Васильківський район, Київська область, 08626
тел./факс: +38044239 09 96
ел. адреса: info@blg-vidi.com
www.blg-vidi.com
Директор – Лаба Олег Михайлович

ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС**ЯМАХА ВІДІ МОТОР ІМПОРТС
(ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»)**

вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел: +38 044 591 30 20
http://www.yamaha.ua
Директор – Семчук Руслан Володимирович

**ЯМАХА ВІДІ МОТОР ІМПОРТС
(ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»)**

вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
тел. відділу продажів: +38 044 503 03 05
https://yamaha.vidi.ua
Директор – Семчук Руслан Володимирович

LOGISTICS BUSINESS**«BLG VIDI LOGISTICS» LLC**

1 Henrikha Avertevera Str., Zdorivka village, Vasylkivskiy region, Kyiv Oblast, 08626
Phone/Fax: +38044239 09 96
E-mail: info@blg-vidi.com
www.blg-vidi.com
Oleh Mykhailovych Laba, the Director

DISTRIBUTION AND MOTORBIKES BUSINESS**YAMAHA VIDI MOTOR IMPORTS
(«VIDI MOTOR IMPORTS» LLC)**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Phone: +38 044 591 30 20
http://www.yamaha.ua
Ruslan Volodymyrovych Semchuk, the Director

**YAMAHA VIDI MOTOR IMPORTS
(«VIDI MOTOR IMPORTS» LLC)**

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv Oblast, 08131
Sales department phone: +38 044 503 03 05
https://yamaha.vidi.ua
Ruslan Volodymyrovych Semchuk, the Director

