

VIDI

Автодинастія

РІЧНИЙ ЗВІТ / ANNUAL REPORT / 2019



vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ | 2019  
ANNUAL REPORT

ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....	6
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI .....	8
МЕТА .....	10
МІСІЯ .....	11
VIDI – ІСТОРИЯ УСПІХУ .....	12
VIDI: 25 РОКІВ УСПІХУ ОЧИМА ЇЇ ТВОРЦІВ .....	20
КЛЮЧОВІ ПОДІЇ 2019 РОКУ .....	29
УПРАВЛІННЯ .....	30
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ VIDI У 2019 РОЦІ .....	32
ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ .....	34
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ .....	36
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI МАСОВОГО СЕГМЕНТУ .....	52
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНШИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ VIDI .....	96
VIDI МОТОР ІМПОРТС: ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA .....	114
СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО (ТОВ «БЛГ-VIDI ЛОГІСТІКС»).....	120
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ .....	124
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ .....	125
ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ.....	126
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	130
ПЕРСОНАЛ .....	136
МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ .....	140
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ .....	143
КОМПАНІЯ ПИШАЄТЬСЯ НИМИ .....	148
ІННОВАЦІЇ – ЖИТТЄВА НЕОБХІДНІСТЬ.....	152
СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ .....	154
КОМФОРТ ТА БЕЗПЕКА ПРАЦІ .....	155
КОНТАКТИ.....	157

APPEAL OF OWNERS .....	6
GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI .....	8
GOAL.....	10
MISSION.....	11
VIDI – SUCCESS STORY.....	12
VIDI: 25 YEARS OF SUCCESS THROUGH THE EYES OF ITS CREATORS.....	20
KEY EVENTS OF 2019 .....	29
MANAGEMENT .....	30
GENERAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF VIDI ENTERPRISES IN 2019 .....	32
MAIN INDICATORS OF ACTIVITIES.....	34
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS PREMIUM SEGMENT.....	36
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS MASS SEGMENT .....	52
GENERAL RESULTS OF ACTIVITY OTHER VIDI AUTOMOBILE ENTERPRISES.....	96
VIDI MOTOR IMPORTS: DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT .....	114
JOINT LOGISTICS ENTERPRISE (LLC «BLG VIDI LOGISTICS») .....	120
FINANCIAL RESULTS.....	124
INFORMATION FOR INVESTORS.....	125
QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS .....	126
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY .....	130
PERSONNEL.....	136
MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES.....	140
PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL.....	143
THE COMPANY IS PROUD OF THEM.....	148
INNOVATIONS ARE VITAL NECESSITY .....	152
QUALITY MANAGEMENT SYSTEM .....	154
COMFORT AND OCCUPATIONAL SAFETY .....	155
CONTACTS.....	157

**Шановні друзі!**

2019-й був роком, в якому групі VIDІ виповнилося чверть століття. Багато це чи мало? На фоні країн, які існують на карті світу тисячі років, або компаній, які можуть похизуватися більше ніж столітньою історією, – дуже мало. Але зважаючи на те, що VIDІ лише на три роки молодша за нашу державу – це досить солідний вік і вагомі результати роботи, які по-праву можна назвати досягненням.

Ми дійсно пишаємося своїм бізнесом, який за роки свого впевненого поступу став не лише способом забезпечення достатку у нашій родині, він став сенсом усього нашого життя, навіть більше – самим нашим життям. І це без перебільшення, адже у ньому трудиться більша частина членів нашої родини. З іншого боку, історія нашого бізнесу відобразила у собі не лише еволюцію наших цілей та прагнень: розвиваючи свій бізнес, ми змогли викристалізувати життєві цінності, орієнтуючись на які нам вдалося не лише зберегти, а і поступально розвивати його навіть у роки кількох руйнівних економічних криз.

Коли VIDІ робила перші, ще дуже обережні кроки на вітчизняному автомобільному ринку, він був «голубим океаном», говорячи термінологією відомої книги з економіки: конкуренція – мінімальна, попит на послуги в рази перевищував пропозицію. З часом, особливо під впливом кількох економічних криз, ринок наситився пропозицією і перестав бути таким. Нині конкуренція на ньому колосальна і дуже жорстка,

**Dear Friends!**

2019 was the year in which VIDІ Group turned a quarter of a century. Is it a lot or a little? Against the background of countries that have existed on the world map for thousands of years, or companies that can impress you with more than centennial history, this is very few. But given that VIDІ is only three years younger than our state, it is a very respectable age and significant results of work, which can rightly be called achievements

We are truly proud of our business, which over the years of its confident footsteps has become not just a way to ensure prosperity in our family, it has become a sense of our life, and even more – it has become our very life. And this is not an exaggeration, because most of our family members are involved in it. On the other hand, the history of our business has reflected not only the evolution of our goals and aspirations. Developing our business, we have crystallized the values of life as a guideline not only for its preservation, but also for its progressive development, even in times of several destructive economic crises.

When VIDІ took the first, still very cautious steps in the domestic car market, it was the «blue ocean» in terms of a well-known book on economics: minimum competition and demand for services many times higher than supply. Over time, especially under the influence of several economic crises, the market was saturated with supply and became not the same as before. Today, the competition is colossal and very tough,

і в цій конкурентній боротьбі перемагає лише той, хто є «законодавцем моди»: той, хто змушує конкурентів рухатися позаду себе, наздоганяючи, а сам постійно удосконалюється, передбачаючи, яким буде «автомобільне завтра» у глобальному аспекті та на конкретному регіональному ринку.

Саме тому ми визначили ключові фактори успіху VIDІ у майбутньому – це орієнтація на потреби клієнтів, розширення спектру послуг та забезпечення їх належної якості. Ми бачимо перспективу в тому, аби запропонувати автовласникові владнати в одному місці максимум клопотів, пов'язаних із його автомобільною історією, задовольнити усі його потреби – комплексно, якісно та у найкоротший термін. І саме таким має завжди бути рівень якості послуг, що надаються клієнтам під брендом VIDІ.

Команда VIDІ впевнено крокує у майбутнє, навіть у нинішньому світі, коли digital поступово стирає кордони, змінює стереотипи мислення. Цей рух нестримний навіть для автомобільного бізнесу, в якому повністю від offline не відмовитися. Наше завдання – працювати так, аби наші шановні клієнти щоразу, коли звертаються до нас, знову і знову переконувалися в тому, що альтернативи нашому спектру послуг, нашому сервісу, нашій якості просто немає – і в digital, і в offline. Для цього ми зробимо усе можливе, а якщо буде потрібно, то і неможливе.

**З повагою**  
**Віталій, Олег і Олександр Джуринські**

and in this competition only the one who is the «trendsetter» wins: the one who forces his competitors to move behind him, catching up, and who is constantly improving, predicting what will be the «car tomorrow» in a global aspect and on a specific regional market.

That is why we have identified the following key success factors of VIDІ in the future: focusing on customer needs, expanding the range of services and ensuring their proper quality. We see the prospect in offering the car owner to settle in the same place the maximum hassles associated with its automotive history, to meet all its needs comprehensively, qualitatively and as soon as possible. And only such should always be the quality level of services rendered to customers under the VIDІ brand.

The VIDІ team is confidently strides into the future, even in current world, when «digital» is gradually erasing boundaries, and changing stereotypes of thinking. This movement is unstoppable even for the automotive business, in which you can't completely abandon «offline». Our task is to work so that our dear customers, every time they contact us, are convinced again and again that there is simply no alternative to our range of services and our quality, both in «digital» and «offline». For this aim in view, we will do everything possible, and even impossible, if necessary.

**Best regards**  
**Vitalii, Oleh and Oleksandr Dzhurynski**

VIDI – це група компаній, заснована Віталієм Джуринським у 1994 році, яка є провідним експертом з володіння автомобілями. Це означає, що у VIDІ завжди раді допомогти клієнтові обрати найкращі та найнадійніші марки автомобілів та супроводжувати клієнтів упродовж усієї їх автоісторії: від першого маленького хетчбека до сімейного універсалу і 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.

Що вирізняє нас з-поміж інших учасників ринку? Ми пишаємося тим, що одночасно з наданням якісних послуг клієнтам та формуванням у них відповідного клієнтського досвіду наша компанія для своїх працівників є надійним і стабільним роботодавцем, який озброює їх найсучаснішими засобами і технологіями роботи з клієнтами, для держави – сумлінним платником податків та зборів, для громад населених пунктів, де розміщено наш бізнес – вірним помічником у їх розвитку.

Підсумовуючи, ми можемо назвати локації підприємств VIDІ своєрідними «острівками добробуту» на економічній карті України. Ми впевнені, що досягнення Європейського рівня життя в Україні починається саме з таких «острівків».

VIDI is a group of companies founded by Vitalii Dzhurinskyi 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 most reliable car brands and accompany customers throughout their automotive history: from the first small hatchback to the family van and the first executive car in the family; from the dream of having your first own car to the decision to change for a luxury car, and so on.

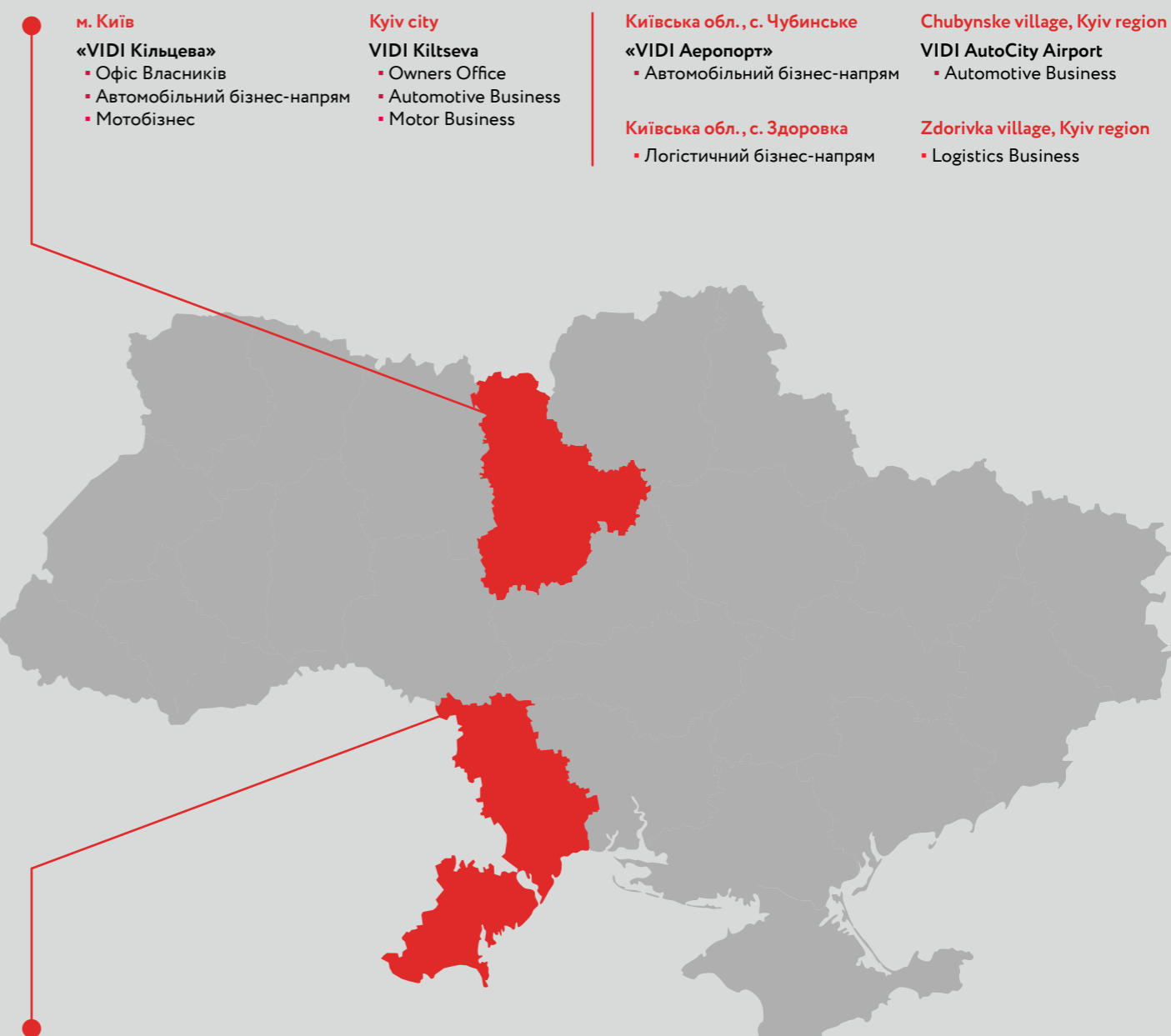
VIDI is always there to help you with the selection, purchase, insurance, leasing, routine maintenance, repair or trade-in, and is ready to settle countless other possible little things related to car ownership, to car history of each of our clients, and to their car dynasty.

What distinguishes us from other market participants? We are proud that along with providing high-quality services to our customers and shaping their respective customer experience, our company is a reliable and stable employer for its employees, who equips them with the most modern means and technologies for working with customers. For the state, it is a conscientious payer of taxes and fees. For the communities of settlements where our business is located, it is a faithful assistant in their development.

In summary, we can call the locations of VIDI facilities a kind of «islands of prosperity» on the economic map of Ukraine. We are confident that the achievement of the European standard of living in Ukraine begins precisely from such «islands».

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

КИЇВСЬКИЙ РЕГІОН / KYIV REGION



ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

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

Метою створення цього звіту є надання усім зацікавленим особам допомоги у розумінні того, яких результатів VIDI та підприємства у її складі змогли досягти у звітному 2019 фінансовому році. Уся інформація у річному звіті наведена для 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, які змагаються між собою за прихильність «Його Величності Споживача».

Працюючи над звітом, авторський колектив намагався, щоб дані, наведені в ньому, і максимально повно та достовірно відображали умови господарювання та результати роботи VIDI у звітному році, підтверджували або спростовували прагнення групи компаній додержуватися принципів послідовності, прозорості та відкритості у своїй діяльності. Таким чином, річний звіт має надати всім зацікавленим сторонам розуміння ходу реалізації у 2019 році стратегічного напрямку розвитку компанії, а наведена в ньому текстова, таблична та графічна інформація – якнайкраще визначати інвестиційну та ділову привабливість VIDI.

The purpose of this report is to provide assistance to all stakeholders in understanding what results VIDI and its enterprises were able to achieve in the 2019 financial year. All information in the annual report is provided to raise the level of awareness of a wide range of stakeholders: customers, suppliers, creditors, employees, community representatives, public authorities, non-governmental organizations, media, etc., which, without being investors in the company, have a significant impact (positive or negative) on the state of its affairs.

In order for our annual report to become an effective communication tool, the team of authors tried to find the optimal balance between the completeness of information and laconic presentation. The latter was seen as particularly significant, as the target audiences are almost continuously subjected to massive informational influence from various sources competing for the favor of «His Majesty the Consumer».

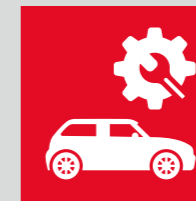
While working on the report, the team of authors tried to ensure that the data contained in it and fully and accurately reflect the business conditions and results of VIDI in the fiscal year, confirm or refute the desire of the group of companies to follow the principles of consistency and transparency in its activities. Thus, the annual report should provide all stakeholders with an understanding of the progress in the implementation of the strategic direction of the company's development in 2019, and the text, tabular and graphic information provided in it should best determine the investment and business attractiveness of VIDI.

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 VIDI AVTODYNASTIYA

**16 травня 1994 року** розпорядженням Баришівської районної державної адміністрації Київської області офіційно зареєстровано перше підприємство Віталія Джуринського – приватне підприємство «Пріус». Ця дата 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 вантажної та спецтехніки, продажів автомобілів виробництва країн СНД. За рахунок реалізації техніки та надання сервісних послуг значно розширюються обсяги діяльності компанії, вона впевнено заявляє про своє стабільне місце у цій галузі.

**7 березня 2002 року** – дата, яка стала відправною точкою для VIDI, поклавши початок стратегічному напрямку діяльності – автомобільному 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

**On May 16, 1994**, by order of the Baryshivka District State Administration of the Kyiv Region, the Prius Private Enterprise, the first enterprise of Vitalii Dzhurynskyi, was officially registered. This date is considered the starting point of the business history of the Dzhurynskyi family.

**1994–1998** – It was created a network for the sale of spare parts for cars and agricultural machinery under the brand «Ukravtotekhrresursy».

**March 25, 1998** – «Concern Ukravtoprom» began its work and in a short time took a leading position in the market of trucks and special equipment, sales of cars manufactured in the CIS countries. Due to the sale of equipment and the provision of services, the scope of the company’s activities was significantly expanded, it confidently declares its stable place in this industry

**March 7, 2002** – The date that became the starting point for VIDI, laying the foundation for a strategic direction of its activities – the automotive business. On this day, the «Ukravtoprom-Invest» concern was founded, which specialized in the sale and service of passenger cars produced in the CIS countries.

**May 2002** – Start of the logistics terminal in the city of Vyshneve which is the first enterprise in the Kyiv Region specialized

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, одержано 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.

**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 дозволив за короткий час зайняти 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».

in providing a full range of logistics services in the field of automotive business. The application of European quality standards in our work allowed to attract reputable customers to logistics services in as short a time as possible.

**July 13, 2005** – Further development of the automotive direction in VIDI business, it has been granted the status of an official dealer of Ford cars.

**March 7, 2007** – Opening «VIDI Autostrada», the authorized dealership of Toyota Center Kyiv, the most innovative and largest car dealership in Eastern Europe in terms of investment.

**August 2007** – Establishment of the joint venture E. H. Harms Automobile Logistics Ukraine with the participation of «VIDI Logistics» and the German E. H. Harms company, the European leader in logistics services. Such an alliance allowed us to take leading positions in transportation of cars in Ukraine for a short time.

**November 2007** – Start of the insurance company «VIDI Insurance».

**January 24, 2008** – Geographic growth of VIDI activities – opening of Toyota Center Odesa «VIDI Palmira».



**19 серпня 2008 року** – візит делегації Toyota до дилерського центру 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. До складу делегації увійшли також спеціальний радник Кабінету міністрів Японії Хіроші Окуда, президент і виконавчий директор «Toyota Motor Europe» Тадаші Арашіма, член Ради директорів «Sumitomo Corporation» Кійомі 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 у 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 з застосуванням європейських стандартів роботи на основі сучасного логістичного центру в Київському регіоні.



**August 19, 2008** – Visit of the Toyota delegation to the Toyota Center Odesa «VIDI Palmyra» dealership. Meeting with the delegation led by the son of the founder of Toyota Motor Corporation, honorary chairman and member of the Board of Directors of Toyota Motor Corporation Shoichiro Toyoda. The delegation also included Hiroshi Okuda, Special Adviser to the Cabinet of Ministers of Japan; Tadashi Arashima, President and CEO of Toyota Motor Europe; and Kiyomi Machida, Member of the Board of Directors of Sumitomo Corporation.

**December 26, 2008** – Start of the conceptual authorized Nissan dealership «VIDI Sunrise Motors» in Kyiv, which at that time became one of the largest Nissan dealerships in Europe.

**April 10, 2009** – Opening the largest in Europe conceptual authorized Lexus dealership «Lexus Kyiv West», which launched a new stage of development of the premium brand in Ukraine.

**October 1, 2009** – Solemn signing of an agreement between VIDI and BLG Logistics on the establishment of a joint venture «BLG ViDi Logistics». The main purpose of the enterprise activities is to provide a range of logistics services in the field of auto business at a completely new quality level with the use of European standards on the basis of a modern logistics center in the Kyiv Region.



**Квітень 2010 року** – старт одного з найбільших в Україні інвестиційних проєктів «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 Citroen 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».



**April 2010** – Start of one of the largest investment projects in Ukraine «BLG VIDI Logistics» – the construction of a state-of-the-art car terminal in Kalynivka, Kyiv Region.

**August 20, 2010** – New Infiniti «VIDI Liberty» dealership was opened in the center of the capital of Ukraine, designed to provide all fans of the premium car brand privileged Infiniti service.

**September 22, 2010** – Solemn opening ceremony of the new authorized Mazda «VIDI Sky Motors» dealership, where an updated Mazda CX-7 was presented for the first time in Ukraine.

**October 1, 2010** – Opening a new authorized Ford «VIDI Krai Motors» dealership in the City of Cars «VIDI AutoCity».

**February 2, 2011** – Opening the authorized Citroën «VIDI Elegance» dealership. This is the first Citroen dealership in Ukraine, which at that time implemented a new design and the concept of new relationships with Customers.

**March 19, 2011** – Opening a new «VIDI Star Motors» Subaru dealership.





**14 жовтня 2011 року** – 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 «ВіДі АвтоСіті Аеро-порт» на Бориспільському шосе першого дилерського центру Nissan «ВіДі Армада»

**Листопад 2013 року** – відкриття нового преміального дилерського 3S-концептуального автоцентру Infiniti «ВіДі-Ліберті» у складі автостанції «ВіДі АвтоСіті Аеро-порт»

**Січень 2014 року** – в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеро-порт» початок роботи 3S-концептуального автоцентру Honda «ВіДі Інсайт»

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

**October 14, 2011** – Start of a new authorized Peugeot «VIDI Avenue» dealership in the City of Cars «VIDI AutoCity».

**March 27, 2012** – Opening a new authorized Land Rover «VIDI Power Motors» dealership in the City of Cars «VIDI AutoCity». The opening ceremony was held with the participation of Wladimir Klitschko

**April 2013** – Start of a new VIDI business location. Opening the first Nissan «VIDI Armada» dealership in the City of Cars «VIDI AutoCity Airport» on Boryspil highway

**November 2013** – Opening a new premium 3S-concept Infiniti «VIDI-Liberty» dealership as part of the City of Cars «VIDI AutoCity Airport»

**January 2014** – Start of the 3S-concept Honda «VIDI Insight» dealership in the City of Cars «VIDI AutoCity Airport»

**January 2015** – Start of a motobusiness as a new direction of VIDI activities. The Yamaha dealership of motor and power equipment has started as part of «VIDI AutoCity Kiltseva».





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

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

**Червень 2016 року** – урочисте відкриття у складі «ВіДі АвтоСіті 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 – Віце-президент Volvo Car на 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 у Європі.



**October 2015** – «VIDI Motor Imports» became entitled to represent Yamaha (motor and power equipment) as an authorized distributor in Ukraine

**January 2016** – The family of the City of Cars «VIDI AutoCity Kiltseva» was replenished with the concept Suzuki «VIDI Grand» dealership

**June 2016** – Solemn opening of the 3S-concept «Volvo Car-Kyiv Airport» dealership as part of «VIDI AutoCity Airport» which is the first Volvo dealership in Ukraine built according to the new Volvo Retail Experience standard. The opening ceremony was attended by Ms. Natalie Robyn, the Vice President of Volvo Car on markets of EMEA (Europe, Middle East and Africa)

**February 2018** – Start of the global VIDI rebranding process: a new VIDI brand book was approved, and VIDI business positioning on the market was radically changed.

**June 2018** – Solemn opening of a new ultra-modern 3S-concept «Jaguar Land Rover Kyiv West» VIDI dealership on the Kiltseva doroha, 1-A. The opening ceremony was attended by Dr. Ralph Shpet, CEO of Jaguar Land Rover group; Vitali Klitschko, Kyiv Mayor; and Andrew Jago, Sales Director of Jaguar Land Rover in Europe.



**Квітень 2019 року** – Сузукі ВіДі Гранд одержано статус офіційного дилера мототехніки Suzuki.

**Грудень 2019 року** – завершено реконструкцію автоцентру «Лексус Київ Захід» з метою приведення його у відповідність до нового ультрапереміального формату NEW RETAIL CONCEPT-2020



**April 2019** – Suzuki VIDI Grand was granted the status of authorized dealer of Suzuki motorcycles.

**December 2019** – Reconstruction of the «Lexus Kyiv West» dealership was completed to comply with the new ultra-premium format NEW RETAIL CONCEPT-2020





**Юлія Кугаєвська**

Заступник  
директора з продажу  
ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»,  
в компанії працює 21 рік

**Yuliia Kuchaievska**

Deputy Sales Director  
of Additional Liability  
Company «Insurance Company  
«VIDI-Insurance»,  
21 years with the company

Я працюю в компанії з 1998 року. Більша частина мого трудового шляху – це робота в VIDІ. Часто запитувала себе: як так вийшло? На попередніх місцях роботи я затримувалася у середньому не більше року: просто ставало нецікаво. Тоді це розуміла на рівні інтуїції, а тепер, з огляду на життєвий досвід, розумію, що до роботи в VIDІ у мене не було можливості та стимулу щось змінювати, рости далі.

У компанію я прийшла на посаду операціоніста з набору переліків запчастин для сільгосптехніки. Далі був пошук того напрямку роботи, який би спонукав діяти, розвиватися, бути корисною. Мені пощастило, в групі VIDІ є можливість спробувати себе в багатьох напрямках – було б бажання. І, врешті-решт, я себе тут знайшла.

Що хочеться побажати з урахуванням свого досвіду роботи в VIDІ? Будьте цілеспрямованими, працелюбними, поважайте і цінують роботу людей, які працюють поруч із Вами. Любіть те, що Ви робите – і Ваші можливості для розвитку будуть безмежними: я це точно знаю. Хочеться побажати VIDІ йти вперед, до нових цілей, до нових горизонтів. Неймовірної сили духу, нестримного бажання бути першими. Бути кращими в усьому – як на ринку, так і всередині колективу – у ставленні до кожної людини, яка щодня робить свій особистий внесок.

I have been with the company since 1998. Most of my career is working in VIDI. I often asked myself: how did it come? I stayed at my previous jobs for no more than a year on average: it just became uninteresting. Then I understood it at the level of intuition, and now, given my life experience, I understand that before working at VIDI I did not have the opportunity and motive to change something, to grow further.

I joined the company as an operator who completes the spare parts for agricultural machinery. After that I was looking for the direction of work that would encourage action, development, be useful. I am lucky, that in the VIDI group there is an opportunity to try yourself in many directions – would you have the desire to do something. And in the end, I found myself here.

What do you want to wish based on your experience in VIDI? Be motivated, hardworking, and respect and appreciate the work of the people who work near you. Love what you are doing, and your ability for development will be endless: I know that for sure. I would like to wish VIDI to go forward, to new goals, to new horizons. Incredible fortitude, uncontrollable desire to be the first. To be the best in everything, both in the market and within the team, in attitude to each person who daily makes his personal contribution to the development of the company.



**Наталія Годованюк**

Начальник відділу  
ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»,  
в компанії працює 20 років

**Nataliia Godovaniuk**

Head of Department  
of Additional Liability  
Company «Insurance Company  
«VIDI-Insurance»,  
20 years with the company

У далекому 1999 році я шукала перше місце роботи. І тут мені пощастило: на другій співбесіді мені запропонували, нехай і тимчасову, але роботу. Тоді моєму щастю не було меж, дотепер пам'ятаю ті відчуття. Як людина, якій конче була необхідна робота, я була готова на всі умови, нехай і лише на три місяці. Тоді я ще не знала, що знайшла не «тимчасову роботу на три місяці», а другу сім'ю.

Минуло понад 20 років і я досі разом з VIDІ. Я дійсно одержала безцінний досвід, і не лише професійний. Навчилася терпінню, взаєморозумінню, вмінню долати труднощі, виконувати завдання в стислі терміни. Але головне – ми навчилися бути одним цілим, бути тим колективом, для якого будь-які негаразди – це не виклик, а лише тимчасові труднощі, які разом швидко долаються.

Я бажаю VIDІ успіхів і процвітання, лідерських позицій на ринку, досягнення нових перемог і рекордів!

Back in 1999, I was looking for my first job. And here I was lucky: at the second interview I was offered, albeit temporary, but still a job. Then my happiness knew no bounds, I still remember those feelings. As a person who really needed a job, I was ready for all conditions, even if only for three months. At that time I did not know yet that I found not a «temporary job for three months», but a second family.

More than 20 years have passed, and I am still with VIDI. I really gained invaluable experience, and not only professional one. I learned patience, mutual understanding, the ability to overcome difficulties, solve problems in a short time. But the main thing is that we have learned to be a single whole, to be that collective for which any problems are not a challenge, but only temporary difficulties that will be quickly overcome together.

I wish VIDI success and prosperity, market leadership, new victories and records!

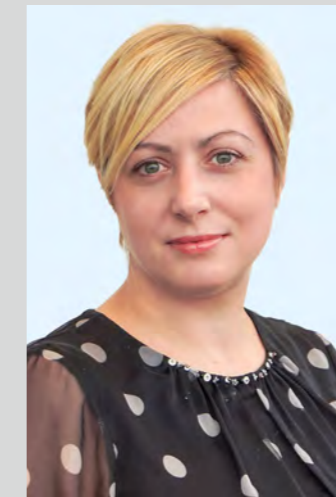


**Валерій Калачов**

Провідний фахівець  
ТДВ «СК «ВіДі-Страховання»,  
в компанії працює 20 років

**Valerii Kalachov**

Leading specialist  
of Additional Liability  
Company «Insurance Company  
«VIDI-Insurance», 20 years  
with the company



**Олена Матюшка**

Заступник директора  
ПП «ВіДі-Мистецтво»,  
в компанії працює 20 років

**Olena Matoshka**

Deputy Director of the  
Private Enterprise «VIDI-Art»,  
20 years with the company

Травень, 1994 рік. Ніхто ще не знає, що зі створенням одного маленького підприємства народжується майбутня група VIDI, яка з плином часу стане великим системним бізнесом. Біжить час, змінюється склад команди VIDI, але вона залишається беззаперечним лідером автомобільного ринку країни. Так тримати!

Майбутнім членам команди і тренерському складу хочеться побажати успіхів у всіх починаннях і, як сказав поет: «Возьміть за руки, друзя, щоб не пропасть поодиночке!».

Я дуже радий, що доля звела мене з такою командою, якій я вдячний від щирого серця за все те, що вона зробила для мене. Бажаю всім бути гідними членами команди VIDI і підкорити з нею найвищі вершини!

May, 1994. No one still knows that with the creation of one small enterprise the future VIDI group is born, which over time will become a large system business. Time passes, the composition of the VIDI team changes, but it remains the undisputed leader of the national car market. Keep it up!

I would like to wish future members of the team and the coaching staff success in all endeavors and, as the poet said: «Hold hands, my friends, so as not to be lost alone!».

I am very glad that fate has brought me together with such a team, to which I am grateful from the bottom of my heart for all that it has done for me. I wish everyone to be worthy members of VIDI, to conquer the highest peaks with it!

Компанія – ВОНА ...

У НІЙ відбулося моє професійне становлення. Тут я зробила свої перші професійні кроки, здобула перші перемоги. Її акціонери своїм прикладом просто заразили бажанням досягати висот, а в ті моменти, коли, здавалося б, нічого не вийде і все втрачено - своєю незламною волею до перемоги навчили йти до цілі.

ВОНА ПРОДОВЖУЄ БУТИ:

- тією, де вже професійний досвід допомагає на шляху самореалізації, дає можливість реалізувати цікаві проекти, знаходити неординарні рішення складних завдань;
- тією, де є командна робота: мозкові штурми, обмін ідеями і, як результат, досягнення поставлених цілей. Все це складає наш безцінний пул сильних колективних емоцій;
- тією, де акціонери йдуть в ногу з часом, роблячи її інноваційною, і також, як і раніше, своїм прикладом вчать «не відступати і не здаватися!» на шляху реалізації своєї мрії.

ВОНА, я вірю, БУДЕ тією, де завжди можна навчитися новому, розширювати свої можливості, усвідомлювати свою майстерність та рухатися вперед разом з НЕЮ.

The company is SHE.

I acquired my professional skills in her. Here I made my first professional steps, won my first victories. Its shareholders, with their example just infected me with the desire to reach heights, and in those moments when it would seem that nothing would work out and everything was lost they with their unbending will to win learned to go to the goal.

SHE CONTINUES TO BE:

- the one whose already professional experience helps on the path of self-realization, makes it possible to implement of interesting projects, to find extraordinary solutions of complex;
- the one where the teamwork includes brainstorming, exchange of ideas and, as a result, achievement of the goals. All this experience constitutes our common pool of strong collective emotions, and this has no price.
- the one where shareholders keep up with the times making it innovation and, just as before, provide an example how «not to retreat, and not to give up!» on the way to realizing your dream.

SHE, I believe, WILL be the one where you can always learn something new, expand your capabilities, realize your skills and move forward with it.



**Олександр Костриба**  
Член Наглядової ради VIDI,  
в компанії працює 19 років

**Oleksandr Kostryba**  
Member of the  
VIDI Supervisory Board,  
19 years with the company

Для мене VIDI – це завжди складно, але цікаво. Адже саме непрості завдання, а особливо ті, з якими мало хто стикався раніше, стимулюють розвиток професійних навичок. При цьому ти щоразу встановлюєш планку все вище, досягаєш однієї цілі, потім генерується нова, і так – до нескінченності.

Для мене VIDI – це боротьба за лідируючі позиції на ринку. І для цього недостатньо лише наполегливої праці. Мені дуже імпонує, що тут часто на порядку денному такі завдання, про які ніхто не замислювався, оскільки до них просто «не дійшов хід», або їм просто не надають значення. Саме тому VIDI – це постійно щось нове, іноді просто незвідане, що в підсумку перетворюється в нові, часто неординарні рішення, а також творчі ідеї, здатні змінити реальність.

І найголовніше. Для мене VIDI – це чудові люди. Це власники бізнесу, які цілковито віддають себе улюбленій справі. Це керівники, які прагнуть бути лідерами щохвилини, щосекунди. Це команда професіоналів, здатна творити і перемагати.

For me, VIDI is always difficult, but interesting. After all, it is difficult tasks, especially those that few have encountered before, that stimulate the development of professional skills. At the same time, each time you set the bar higher, you reach one goal, and then a new one is generated, and so on to infinity.

For me, VIDI is a struggle for leading positions in the market. And hard work alone is not enough for this purpose. I am very impressed that the agenda here often includes such tasks that no one thought about, because simply «never got round to them», or they simply do not attach importance. That is why VIDI is always something new, sometimes just unknown, which eventually turns into new, often extraordinary solutions, as well as creative ideas that can change reality.

And the most important thing. For me, VIDI are wonderful people. These are business owners who completely devote themselves to their favorite business. These are leaders who strive to be leaders every minute, every second. This is a team of professionals capable of creating and winning.



**Василь Доценко**  
Директор департаменту  
ТОВ «ВіДі АвтоСіті Кільцева»,  
в компанії працює 18 років

**Vasyl Dotsenko**  
Director of the Department of  
LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»,  
18 years with the company

Згадуючи зараз усі події далекого 2001-го, передусім хочу зазначити, що тоді я не розумів, наскільки цей рік змінить усе моє життя. Дійсно, події цього року стали його фундаментом – міцним, мов криця. 2001-го року я зустрів свою майбутню половинку, з якою досі ми живемо дружною сім'єю. І того ж року я почав працювати у VIDI – тепер я без перебільшення можу сказати, що ця робота стала справою усього мого життя.

Озираючись на час, що минув відтоді, я розумію, що компанія VIDI стала для мене немов другою родиною. Перед нами завжди нові та цікаві цілі і завдання, постійне розширення кола друзів і знайомств. Але головне – це постійний пошук, системний саморозвиток і незмінне прагнення до досконалості. І я за це дуже вдячний VIDI, вдячний тим, хто працює зі мною поруч.

У будь-якій родині стосунки бувають складними і простими, радісними і не дуже. У VIDI я для себе зрозумів, що не вирішуваних питань не буває, варто лише правильно знайти не лише саме рішення, а і правильний шлях до нього. То ж не зупиняймося, і рухаймося лише вперед!

In retrospect of all the events of 2001, first of all I want to note that then I did not understand how this year will change my whole life. Indeed, this year's events have become its foundation, strong as a steel. In 2001, I met my future half, with whom we still live as a friendly family. And that same year I started working at VIDI; now I can say without exaggeration that this job has become a matter of my whole life.

Looking back on the time that has passed since then, I understand that VIDI has become like a second family for me. We always have new and interesting goals and tasks, constantly expanding the circle of friends and acquaintances. But the main thing is a constant search, systemic self-development and permanent pursuit of perfection. And I am very grateful to VIDI for that, grateful to those who work with me.

In any family, relationships may be complex and simple, joyful and not very joyful. In VIDI, I realized for myself that there are no unsolvable problems, you just have to find not only the right the solution itself, but also the right path to them. So let's not stop and only move forward!



**Олексій Чайка**

Член Наглядової ради VIDI,  
в компанії працює 18 років

**Oleksii Chaika**

Member of the  
VIDI Supervisory Board,  
18 years with the company



**Максим Макаров**

Директор юридичного  
департаменту VIDI,  
в компанії працює 18 років

**Maksym Makarov**

Director of the  
Legal Department of VIDI,  
18 years with the company

За чверть століття VIDI перетворилася в лідера автомобільного ритейлу України, одержавши визнання не лише з боку експертного середовища, але і від своїх клієнтів, що найважливіше.

Можна довго гадати, які ж секрети її успіху, але головними, на мій погляд, є такі: вміння правильно визначати цілі та розставляти пріоритети, а також бажання постійно заряджати персонал на підвищення конкурентоспроможності продуктів компанії.

VIDI є групою компаній, в якій цікаво працювати; компанією, разом з якою кожен зможе побачити результати своєї праці!

For a quarter of a century, VIDI has become a leader in automotive retail in Ukraine, being recognized not only by the expert community, but also by its customers, and this is the most important thing.

You can guess for a long time what the secrets of its success are, but the main ones, in my opinion, are: the ability to correctly define goals and set priorities, as well as the desire to constantly charge staff for increase the competitiveness of the company's products.

VIDI is a group of companies in which it is interesting to work; a company with which everyone can see the results of his work!

Для мене робота у VIDI – це мистецтво творити, боротися і перемагати. Тут кожен одержує унікальну можливість проявити себе, самореалізуватися і постійно вдосконалювати свою професійну майстерність.

VIDI – це команда професіоналів, багаті традиції, висока корпоративна культура, соціальна відповідальність, патріотизм, лідерські амбіції і безупинний рух вперед.

Я пишаюся тим, що уже майже два десятиліття беру активну участь у творенні історії VIDI та формуванні цивілізованого автомобільного ринку України. Для мене це честь і велика відповідальність.

Вірю в наш спільний успіх і майбутнє VIDI як флагмана національної автомобільної індустрії!

For me, working in VIDI is the art of creating, fighting and winning. Here everyone gets a unique opportunity to show himself, self-realize his full potential and constantly improve his professional skills.

VIDI is a team of professionals, rich traditions, high corporate culture, social responsibility, patriotism, leadership ambitions and continuous movement forward.

I am proud that for almost two decades I have been actively involved in creating the history of VIDI and the formation of a civilized automotive market in Ukraine. For me it is an honor and a great responsibility.

I believe in our common success and the future of VIDI as the flagship of the national automotive industry!



**Наталія Джуринаська**  
Радник  
ПП «ВіДі-Мистецтво»,  
в компанії працює 17 років

**Nataliia Dzhurynska**  
An advisor of the  
Private Enterprise «VIDI-Art»,  
17 years with the company

Моя історія в VIDI розпочалася в 2002 році роботою в підрозділі системи менеджменту якості. Це був період нового витку у розвитку Компанії, коли «драйвером» розвитку стало впровадження системи якості управління. VIDI – одна з перших компаній, яка впровадила цю систему. На той час Компанія вже суттєво вирізнялася своєю високою корпоративною культурою, відкритістю та прозорістю. Місія VIDI, корпоративні стандарти та документовані процедури сприяли високій ефективності організації роботи. Конкурентною перевагою VIDI є постійний розвиток та рух вперед. Увесь час топ-менеджмент Компанії перебуває в пошуку шляхів вдосконалення, тримаючи руку на пульсі, впроваджуючи найпередовіші технології щодо усіх процесів.

Озираючись назад, сьогодні здається, що усе це було лише вчора, а насправді компанії вже 25. Я щиро бажаю VIDI нових перемог, нових звершень, підкорення нових Еверестів і головне – задоволених та лояльних клієнтів, зміцнення і підвищення професіоналізму команди – того, що в місії компанії названо «Разом ми велика VIDI Автодинастія»

My story in VIDI began in 2002 in the development of the quality management system. The moment when I joined to the company coincided with a new market trend and the corresponding round of VIDI development, when the implementation of a quality management system became the «driver» of development. VIDI was one of the first companies who implemented this system. At that time, the Company was already distinguished by its high corporate culture, which was based on the principle of balance of interests in the interaction between the customer, employee and company. VIDI's competitive advantage is constant development and moving forward. The company's top management is constantly looking for ways to improve, keeping their hands on the pulse, implementing the most advanced technologies and using the best experience.

Looking back today, it seems that all this was only yesterday, but in fact the company is already 25. I sincerely wish VIDI new victories, new achievements, conquest of new Everest's and most importantly – satisfied and loyal customers, strengthening and improvement of the team's professionalism – all that in the company slogan is named «Together we are a great VIDI Avtodynastiya»

Продовжилося впровадження нової філософії, вкладеної у новий бренд VIDI, нову місію компанії і концепцію «життєвого циклу клієнта»: розпочато процеси ребрендингу та «перезавантаження» корпоративних продажів, продажів автомобілів з пробігом, продажів автозапчастин, надання фінансових та інших супутніх послуг

Створено і відкрито перший в Україні інтернет-автосалон vidi.ua: він є єдиним веб-сайтом-агрегатором, який об'єднав усю ключову інформацію про послуги, що надаються підприємствами VIDI, з усіх їх веб-сайтів, і виконує функції marketplace.

Сузукі ВіДі Гранд одержано статус офіційного дилера мототехніки Suzuki.

25-річчя групи VIDI наші підприємства відзначили такими досягненнями:

- 8 із 15 дилерських центрів VIDI посіли перші місця у мережах відповідного автомобільного бренду;
- Лексус Київ Захід відзначив своє 10-річчя реалізацією клієнтам 500 автомобілів – абсолютний рекорд річних продажів за усю історію діяльності дилера;
- продажі Сітроен ВіДі Елеганс сягнули майже половини продажів бренду Citroen у Київському регіоні – 46,8%;
- Субару ВіДі Стар реалізувало клієнтами 26,4% усіх проданих автомобілів Subaru в Україні та 45,4% – у Київському регіоні.

We continued the implementation of the new philosophy built in the new VIDI brand, the new mission of the company and the concept of the «customer life cycle»: we started the processes of rebranding and «rebooting» corporate sales, used car sales, car spare parts sales, financial and other related.

We created and opened vidi.ua – the first online car dealership in Ukraine: it is the only website-aggregator that combines all the key information about the services provided by VIDI enterprises from all their websites and performs the functions of a marketplace.

Suzuki VIDI Grand was granted the status of authorized dealer of Suzuki motorcycles.

Our enterprises celebrated the 25th anniversary of the VIDI Group with the following achievements:

- 8 of 15 VIDI dealerships took first places in the networks of the respective car brand;
- Lexus Kyiv West has celebrated its 10th anniversary with the sale of 500 cars to customers – an absolute record of annual sales in the dealer history;
- sales of Citroen VIDI Elegance reached almost half the sales of the Citroen brand in the Kyiv Region – 46.8%;
- Subaru VIDI Star sold 26.4% of all Subaru cars sold in Ukraine and 45.4% of cars sold in the Kyiv Region.

У 2019 році було продовжено роботу над автоматизацією та реінжинірингом процесів, розпочату у 2018 році. Завдяки цьому вдалося зменшити частку непродуктивного персоналу та спрямувати людський потенціал VIDІ на покращення якості послуг, вдосконалення взаємодії з клієнтами для їх максимальної зручності та задоволеності.

Вищим органом управління VIDІ залишилася Наглядова рада VIDІ, рішення якої ухвалюються в рамках проведення засідань. Після утворення та старту роботи колегіального вищого виконавчого органу – Виконавчої дирекції VIDІ – подальше удосконалення системи управління підприємствами продовжувалося через посилення ролі комітетів VIDІ:

- продовжили свою роботу Фінансово-бюджетний Комітет та Комітет VIDІ з розвитку післяпродажного обслуговування;
- з метою аналізу поточних ризикових ситуацій та для оперативного аналізу зовнішніх і внутрішніх можливостей та загроз для ухвалення управлінських рішень та заходів щодо роботи над ризиковими подіями було відновлено роботу Комітету VIDІ з управління ризиками;
- з метою управління впровадженням інновацій, які так чи інакше, але усі пов'язані з змінами в інформаційних системах, для вирішення питань, які потребують розробки нових або внесення змін до існуючих інформаційних систем, а також координації та контролю впровадження змін в ІТ-системах на підприємствах VIDІ було утворено Комітет VIDІ з інформаційних систем.

Практику з залучення уповноважених осіб від бізнесу до процесу підготовки управлінських рішень, яка мала позитивний ефект у 2018 році, було продовжено і в 2019-му. З метою посилення позицій VIDІ в корпоративному сегменті до уповноважених осіб додано представника одного з корпоративних брендів.

In 2019, the work on process automation and reengineering, started in 2018, was continued. This made it possible to reduce the share of counter-productive staff and direct the human potential of VIDІ to improve the quality of services, improve interaction with customers for their maximum convenience and satisfaction.

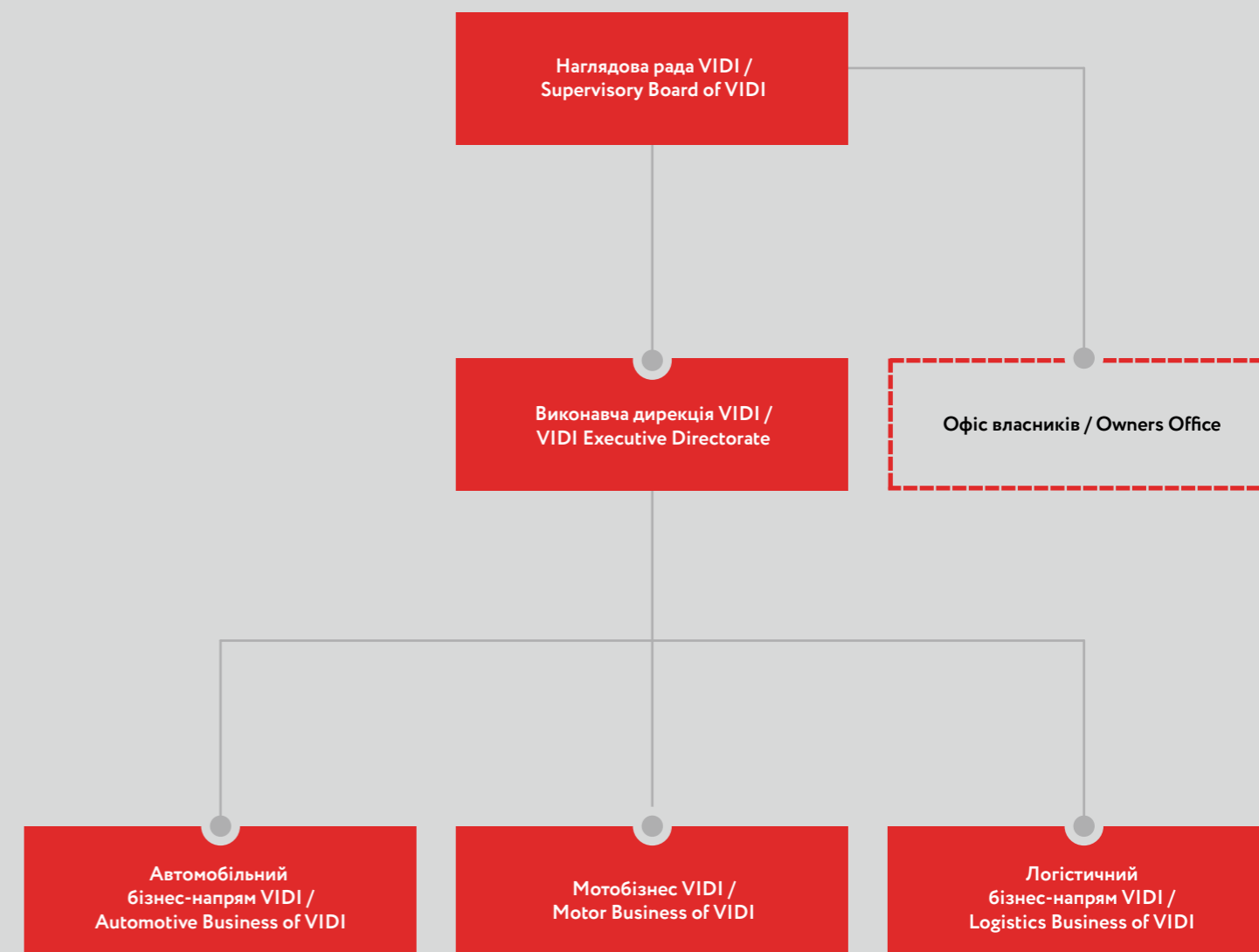
The VIDІ Supervisory Board remained the highest governing body of VIDІ, which decisions are adopted within the framework of meetings. After establishment and start of the collegial supreme executive body – the Executive Directorate of VIDІ – further improvement of the enterprise management system continued through strengthening the role of VIDІ committees:

- the Finance and Budget Committee and the VIDІ Committee for the Development of After-Sales Services continued their work;
- the work of the VIDІ Risk Management Committee was resumed in order to analyze current risk situations and to promptly analyze external and internal opportunities and threats for management decisions and measures related to work on risk events;
- to manage the implementation of innovations, which in one way or another, but all related to changes in information systems, to address issues that require the development of new or changes to existing information systems, as well as coordination and control of changes in IT systems at VIDІ enterprises, the VIDІ Information Systems Committee was established.

The practice of involving authorized persons from business in the process of preparing management decisions, which had a positive effect in 2018, was continued in 2019. In order to strengthen the VIDІ positions in the corporate segment, a representative of one of the corporate brands was added to the authorized persons.

Враховуючи максимальну зосередженість на інноваційності та автоматизації бізнес-процесів, починаючи з 2019 року було введено посаду директора з інновацій. При цьому акцент у діяльності Виконавчої дирекції VIDІ змістився у бік генерації та супроводу реалізації ідей щодо поліпшення наявних та впровадження нових інноваційних проєктів. Переконані, що це дозволить VIDІ зміцнити свої лідерські позиції на ринку.

Taking into account the maximum focus on innovations and automation of business processes, started in 2019, the position of Innovation Director was introduced. At the same time, the emphasis in the activities of the Executive Directorate of VIDІ has shifted towards the generation and supervision of the implementation of ideas for improving existing and implementing new innovative projects. We are convinced that these actions will allow VIDІ to strengthen its leading positions in the market.





VIDI і далі має на меті займати провідні позиції на автомобільному ринку України, адже ми – компанія, в якій відносини з клієнтами побудовані, у першу чергу, на довірі, ми – компанія, яка завжди поруч із автовласниками.

Компанія взяла курс на максимальну зосередженість на інноваційності та автоматизації бізнес-процесів, що дає змогу більш широко та якісно надати своїм клієнтам повний комплекс послуг щодо володіння автомобілем.

Система управління націлена на побудову ефективного розвитку бізнесу, підвищення прибутковості та конкурентоздатності, пошук нових можливостей та, зрештою, покращення управління ризиками. Успіх VIDI – це спільний успіх усієї команди. Завдяки працьовитості, самовідданості та ефективній роботі працівників ми досягаємо високих результатів та лідируємо на ринку.

Максим Яворський  
Генеральний директор VIDI

VIDI further aims to occupy leading positions in the Ukrainian automotive market, because we are a company in which relationships with customers are built, first of all, on trust, we are a company that is always close to car owners.

The company has set a course for maximum focus on innovations and automation of business processes, which allows us to more widely and qualitatively provide our customers with a full range of car ownership services.

The management system is aimed to build effective business development, increase profitability and competitiveness, find new opportunities and, ultimately, improve risk management. The success of VIDI is the collective success of the whole team. Thanks to hard work, dedication and efficient work of employees, we achieve high results and lead the market.

Maksym Yavorskyi  
General Director of VIDI

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2019 році порівняно з 2018 роком виросли на 12,7%, або на 10 993 штук, з 86 613 авто до рівня 97 606 авто, з яких 89 462 авто становили продажі легкових автомобілів (PC), 8 144 шт. – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV). У структурі продажів LCV втратили вагу в загальних продажах порівняно з 2018 роком на 12,2%.

За підсумками 2019 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI було реалізовано 6 048 автомобілів (разом з 469 проданими автомобілями з пробігом та 107 одиницями спеціалізованої техніки ТОВ «ВіДі Юнікоммерс»).

Загалом приріст продажів підприємствами автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» нових авто в 2019 році до 2018 року становив +12,3% (2019 рік – 5 472 авто, 2018 рік – 4 871 авто), при цьому ринок України зріс на 12,7%.

Приріст продажів ViDi нових авто у Київському регіоні становив +11,2% (2019 рік – 5 156 авто, 2018 рік – 4 636 авто), а ринок у Київському регіоні зріс на 12% (2019 рік – 40 611 авто, 2018 рік – 36 274 авто).

Продажі ViDi нових авто в Одеському регіоні зросли на 34% (2019 рік – 316 авто, 2018 рік – 235 авто), а ринок у Одеському регіоні зріс лише на 0,8% (2019 рік – 4 882 авто, 2018 рік – 4 841 авто).

Частка ViDi на ринку України у 2019 році не змінилася і складає 5,6%, у Київському регіоні – знизилась на 0,1% (2019 рік – 12,7%, 2018 рік – 12,8%), в Одеському регіоні частка ViDi зросла на 1,6% (2019 рік – 6,5%, 2018 рік – 4,9%)

Частка підприємств VIDI на ринку України у фінансовому вимірі за підсумками 2019 року становить 7,7%, що на 0,5% більше за показник 2018 року, який складав 7,2%.

Сукупний виторг від реалізації товарів, робіт та послуг підприємствами VIDI за звітний 2019 рік без ПДВ становив 5 591 млн. грн., маржинальний дохід дорівнював 513 млн. грн., маржинальна рентабельність становила 9,2%.

Sales of new cars and commercial vehicles in Ukraine in 2019 compared to 2018 increased by 12.7%, or 10,993 pcs, from 86,613 cars to 97,606 cars, of which 89,462 cars were sales of passenger cars (PC), 8,144 pcs were sales of light commercial vehicles (LCV). In the structure of sales, LCVs lost their weight in total sales compared to 2018 by 12.2%.

At year-end 2019, the enterprises of the VIDI automotive business direction sold 6,048 cars (including 469 used cars and 107 units of specialized equipment of LLC «VIDI Unicommerce»).

The total increase in sales of new cars by enterprises of the «VIDI Group» automotive business direction in 2019 relative to 2018 amounted to +12.3% (5,472 cars in 2019, and 4,871 cars in 2018), while the Ukrainian market grew by 12.7%.

The increase in VIDI sales of new cars in the Kyiv Region was +11.2% (5,156 cars in 2019, and 4,636 cars in 2018), while the market in the Kyiv Region increased by 12% (40,611 cars in 2019, and 36,274 cars in 2018).

VIDI sales of new cars in the Odesa Region increased by 34% (316 cars in 2019, and 235 cars in 2018), while the market in the Odesa Region increased only by 0.8% (4,882 cars in 2019, and 4,841 cars in 2018).

The VIDI's share in the Ukrainian market in 2019 has not changed and is equal 5.6%, in the Kyiv Region decreased by 0.1% (12.7% in 2019, and 12.8% in 2018), and in the Odesa Region the VIDI's share increased by 1.6% (6.5% in 2019, 4.9% in 2018).

The share of VIDI enterprises in the Ukrainian market in the financial units at year-end 2019 is equal 7.7%, which is 0.5% more than in 2018, when it was equal 7.2%.

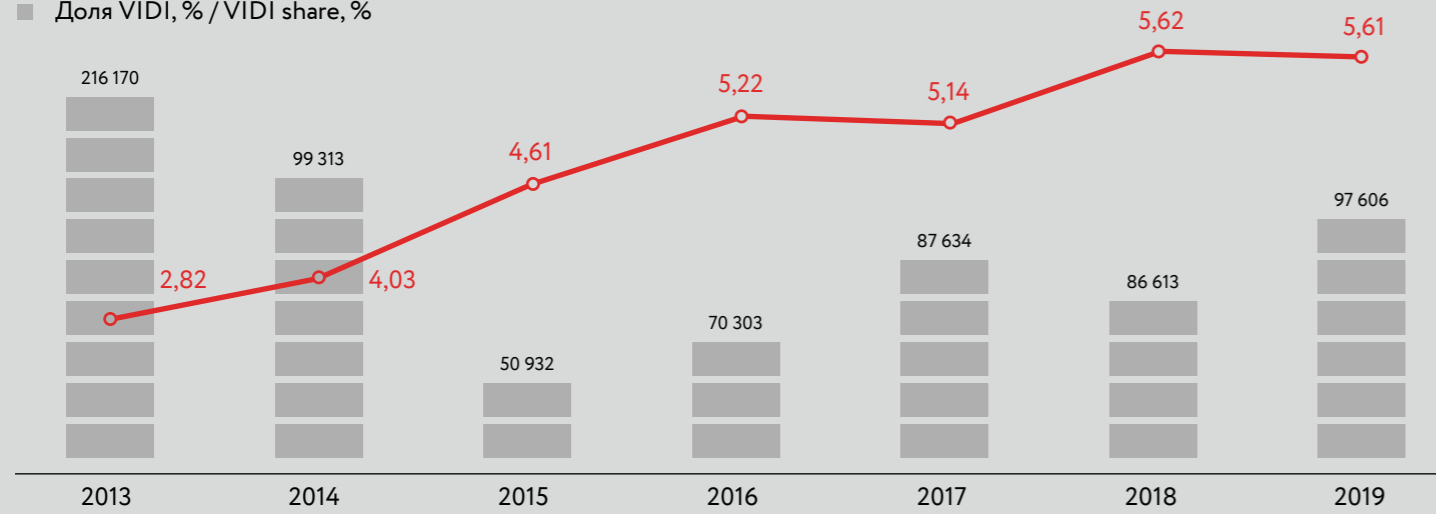
The sales turnover of goods, works and services by VIDI enterprises in 2019 fiscal year with VAT excluded amounted to UAH 5,591 million, marginal income was equal UAH 513 million, and margin profitability amounted to 9.2%.



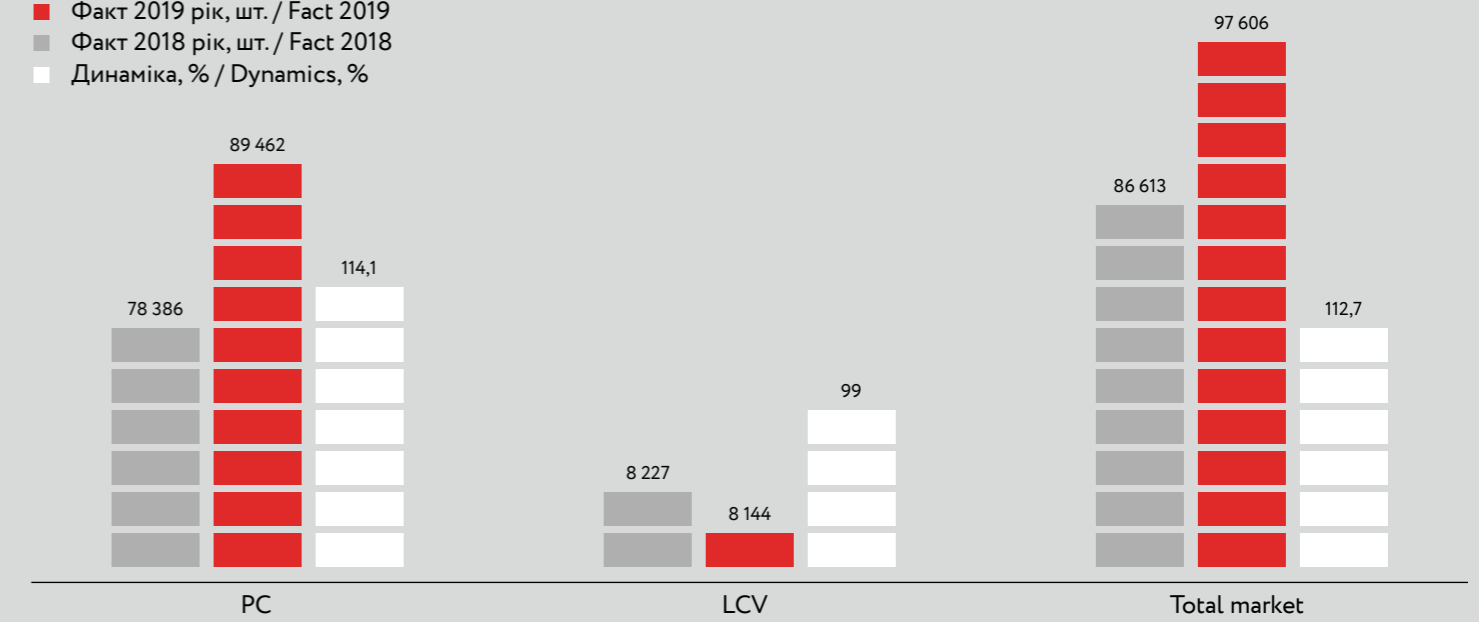
## ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ MAIN INDICATORS OF ACTIVITIES

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

- Україна PC+LCV, шт. / Ukraine PC+LCV
- Доля VIDІ, % / VIDІ share, %

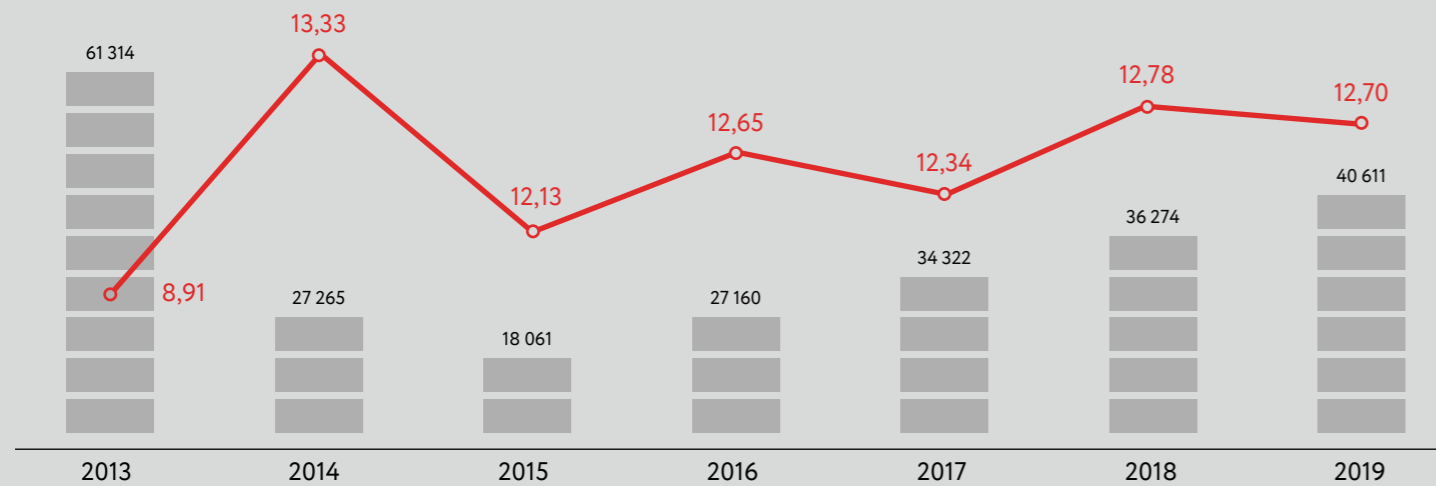


- Факт 2019 рік, шт. / Fact 2019
- Факт 2018 рік, шт. / Fact 2018
- Динаміка, % / Dynamics, %



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

- Київський регіон PC+LCV, шт. / Kyiv Region PC+LCV
- Доля VIDІ, % / VIDІ share, %



### Топ-10 брендів 2019 року / Top 10 brands of 2019

Марка / Brand	Продажі 2019 року, шт. / Sales in 2019	Приріст продажів порівняно з 2018 роком, % / Increase in sales compared to 2018
RENAULT	16,944	156%
TOYOTA	12,755	132%
KIA	7,603	158%
SKODA	6,211	115%
VOLKSWAGEN	5,424	79
NISSAN	5,321	103%
HYUNDAI	5,237	106%
PEUGEOT	3,364	128%
FIAT	2,758	125%
SUZUKI	2,618	100%



**Сергій Івасюк**  
Директор  
ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР  
КИЇВ ЗАХІД

**Serhii Ivasiuk**  
Director  
JAGUAR LAND ROVER  
KYIV WEST



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	27.03.2012
Штатна чисельність, осіб Staff, people	59
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	25,7
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	44,7
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

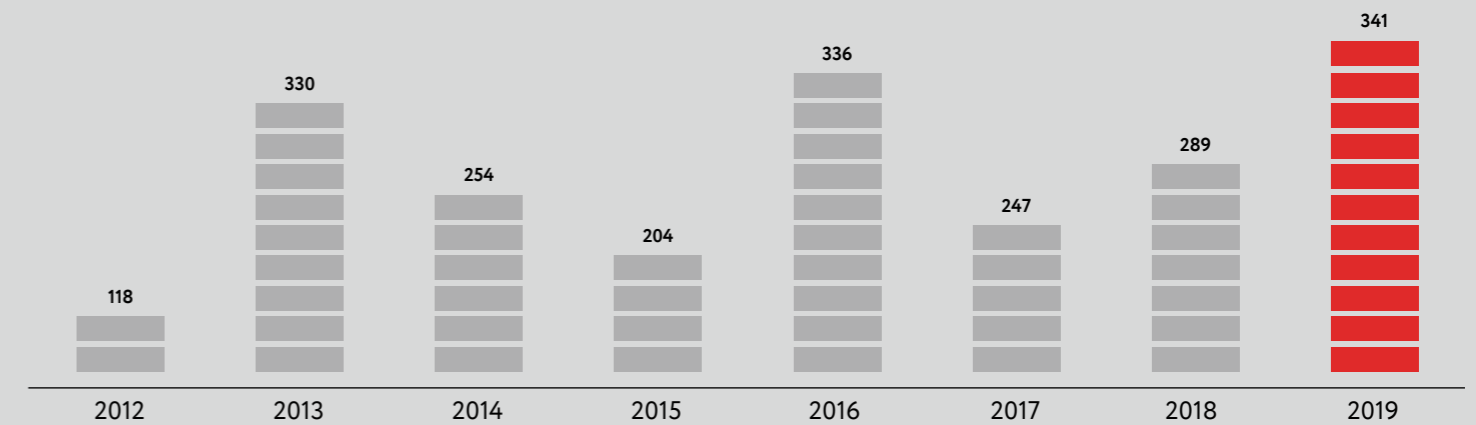
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР КИЇВ ЗАХІД

- Лідер у дилерській мережі з продажу запчастин та аксесуарів Land Rover.
- Саме у нас до родини Jaguar Land Rover приєдналися відомі особистості: Олег Скрипка (обрав електрокар Jaguar I-PACE), Дмитро Монатік (Jaguar I-PACE), Ектор Хіменес-Браво (Jaguar I-PACE) та Андрій Доманський (Range Rover Velar).

KEY ACHIEVEMENTS OF  
JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST

- Leader in the dealer network for sales of spare parts and accessories Land Rover.
- It is our family Jaguar Land Rover that famous personalities have joined: Oleh Skrypka (chose the electric car Jaguar I-PACE), Dmitryi Monatik (Jaguar I-PACE), Jimenez-Bravo (Jaguar I-PACE) and Andrey Domanskyi (Range Rover Velar).

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід /  
In 2019 Jaguar Land Rover Kyiv West clients



**79,18%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**41,94%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**3,81%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**25,95%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



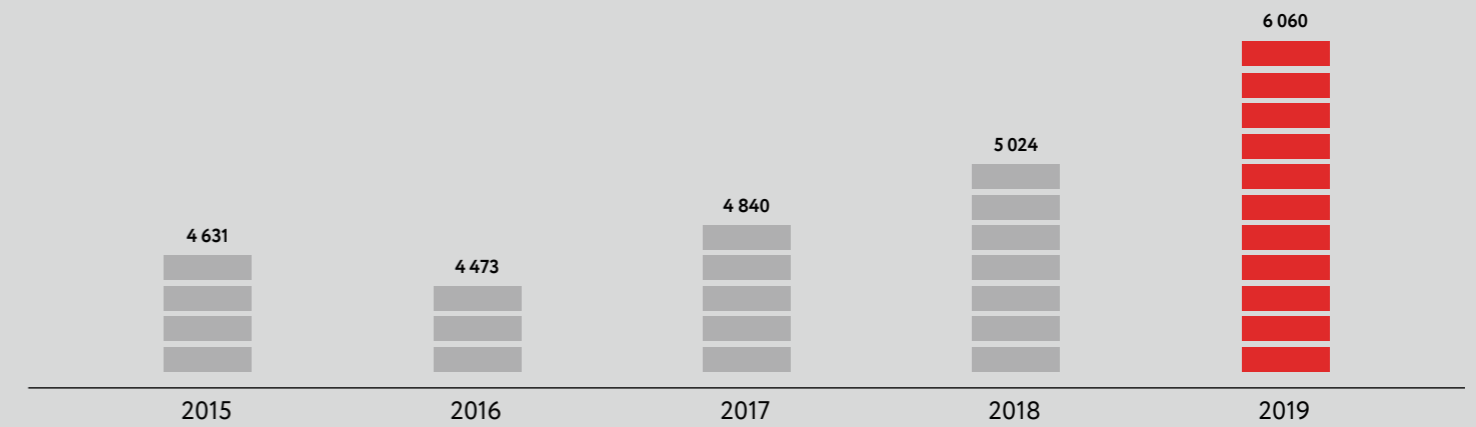
**6,16%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

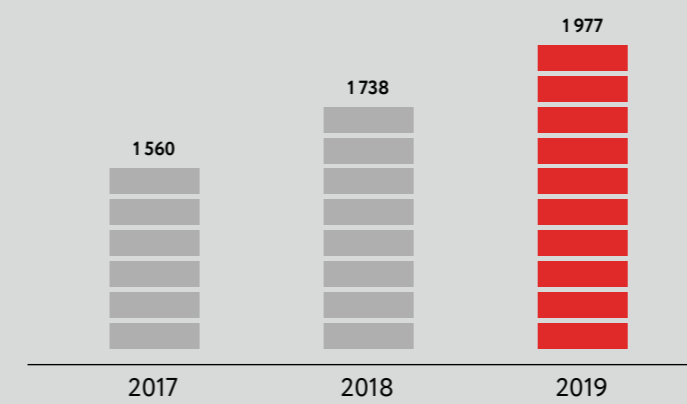




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

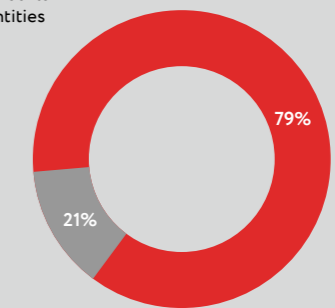


Активна клієнтська база, клієнтів /  
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
Active client base, clients

■ Фізичні особи / Individuals  
■ Юридичні особи / Entities





**Микола Пацьора**  
Директор  
ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД  
  
**Mykola Patsera**  
Director  
LEXUS KYIV WEST



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	10.04.2009
Штатна чисельність, осіб Staff, people	61
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	29,30
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	63,70
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

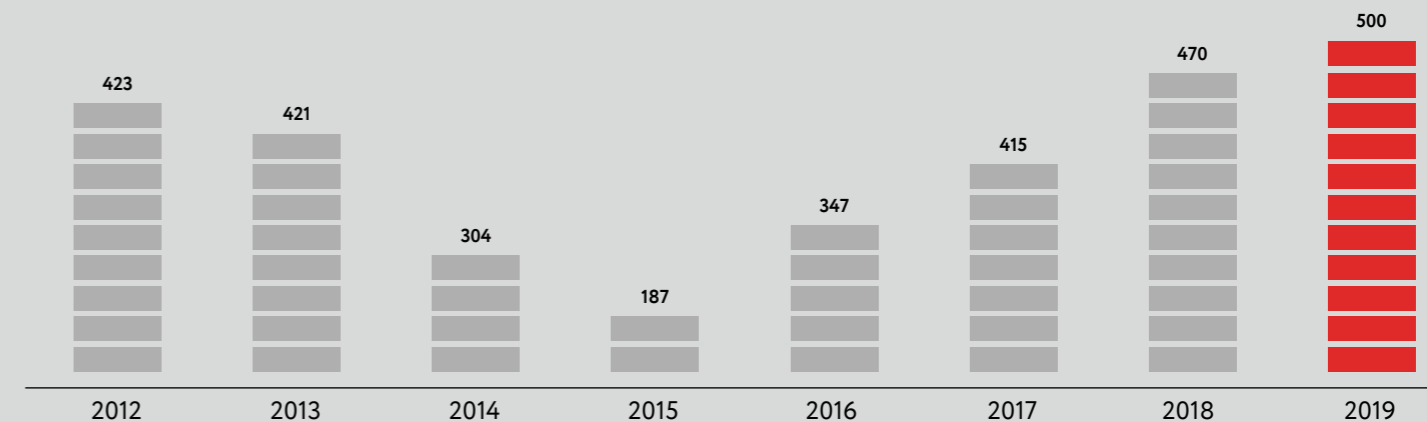
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД

- Перше місце з продажу автомобілів у дилерській мережі Lexus та в Київському регіоні, встановлено рекорд із продажів – 500 автомобілів за рік.
- За результатами Всеєвропейського Аудиту Стандартів Lexus у сфері відносин з клієнтами «Lexus Experience» отримано найвищу відзнаку з якості обслуговування – 5 зірок!.
- Отримано перемогу за підсумками KAIZEN змагання. Колесник Олена – старший консультант-приймальник відділу сервісу – візьме участь у святковій церемонії нагородження переможців, що відбудеться у Японії.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
LEXUS KYIV WEST

- First place in car sales in the Lexus dealer network and in the Kyiv region, a record sales of 500 cars per year.
- The results of the All-European Audit of Lexus Standards in the fi of relations with clients «Lexus Experience» received the highest award in terms of service quality – 5 stars!.
- Got victory on the results of the KAIZEN competition, Kolesnik Elena – senior consultant receiver of the service department – will take part in the festive ceremony of awarding the winners, which will take place in Japan.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Лексус Київ Захід /  
In 2019 Lexus Kyiv West clients



**86,8%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**39,40%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**18,62%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**21,87%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



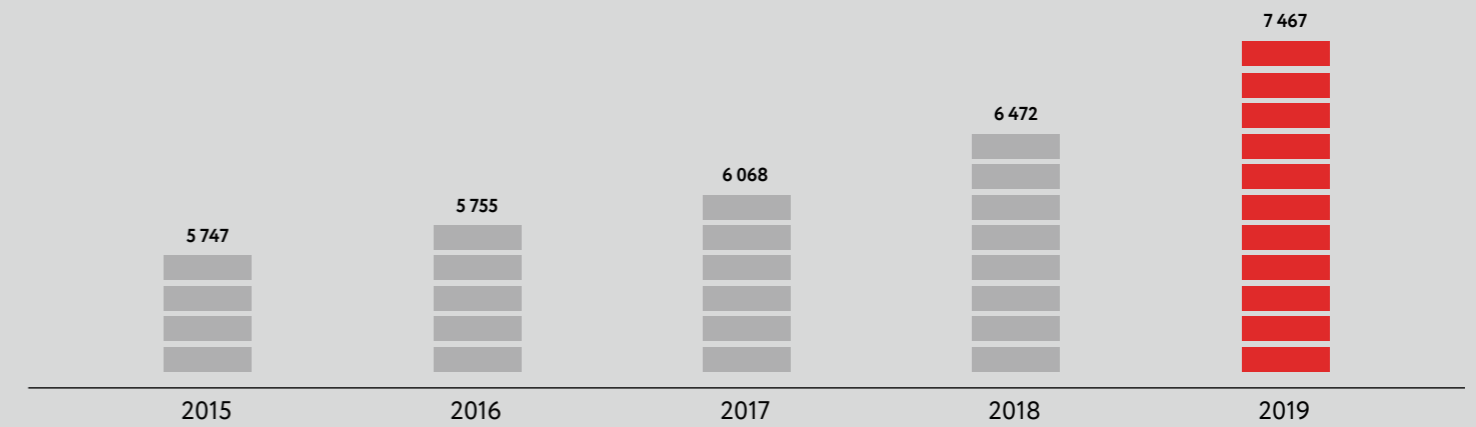
**4,4%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

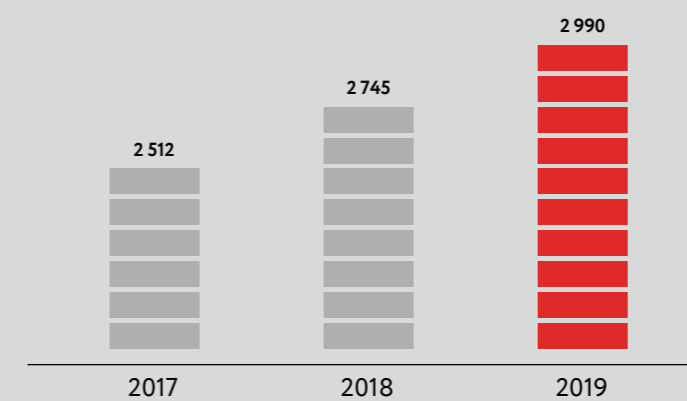




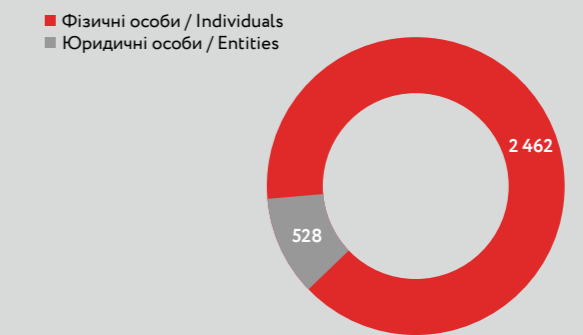
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
Active client base, clients





**Максим Турченко**  
Директор  
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ  
**Maksym Turchenko**  
Director  
INFINITI VIDI LIBERTY



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	20.09.2010
Штатна чисельність, осіб Staff, people	15
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	34,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	50,2
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

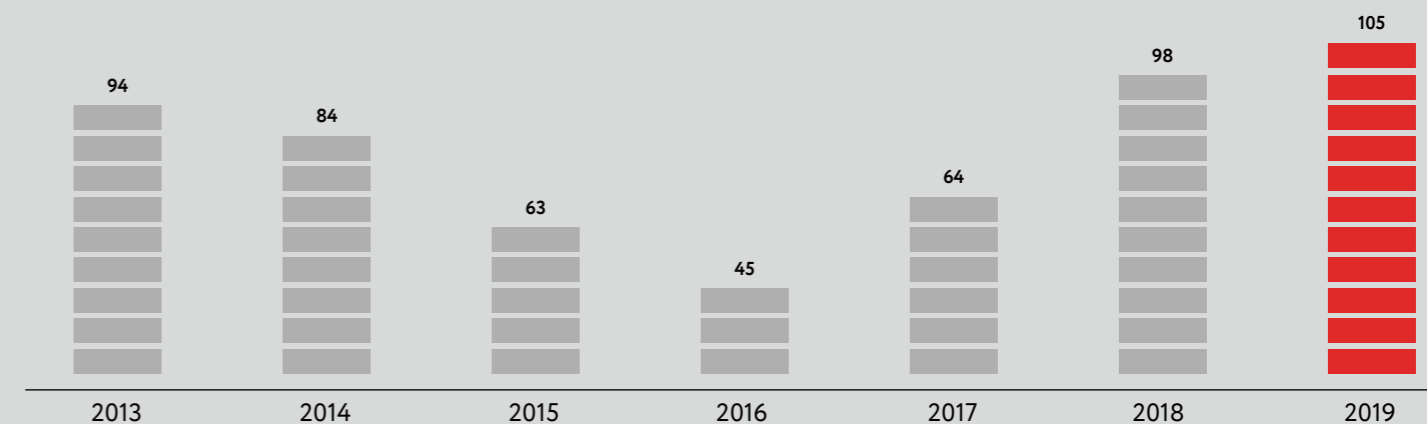
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

- Вперше у своїй історії вибороли перше місце з продажу нових автомобілів у дилерській мережі Infiniti в Україні та в Київському регіоні.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
INFINITI VIDI LIBERTY

- For the first time in its history won the first place in the sale of new cars in the dealer network Infiniti in Ukraine and in the Kiev region.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Інфініті ВіДі Ліберті /  
In 2019 Infiniti ViDi Liberty clients



**70,5%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**35,24%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**9%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**24,21%**

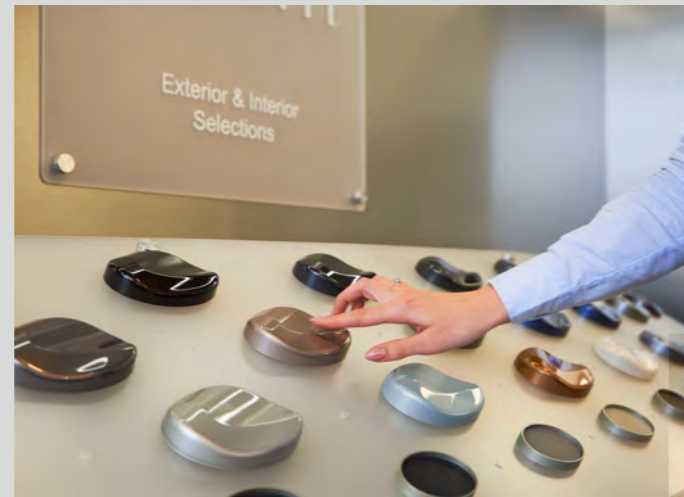
Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



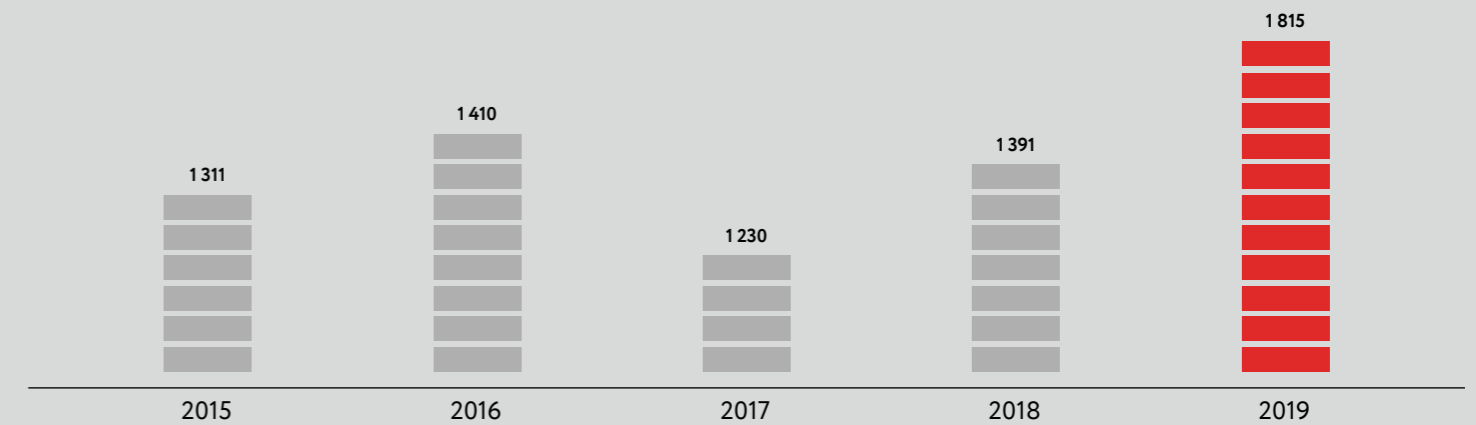
**3%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

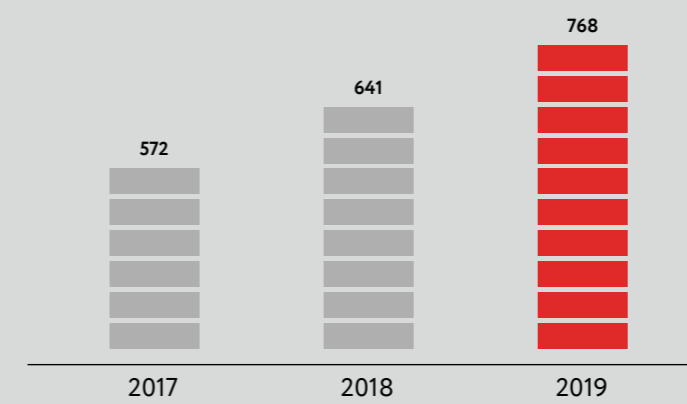




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

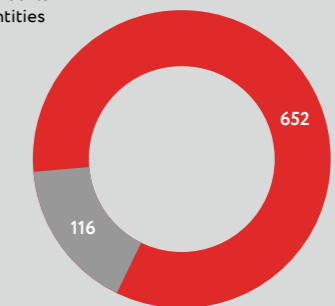


Активна клієнтська база, клієнтів /  
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
Active client base, clients

■ Фізичні особи / Individuals  
■ Юридичні особи / Entities





**Максим Корєєв**  
Директор  
ВОЛЬВО КАР –  
КИЇВ АЕРОПОРТ

**Maksym Korieiev**  
Director  
VOLVO CAR –  
KYIV AIRPORT



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	15.04.2016
Штатна чисельність, осіб Staff, people	19
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	14,20
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	23,00
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	3

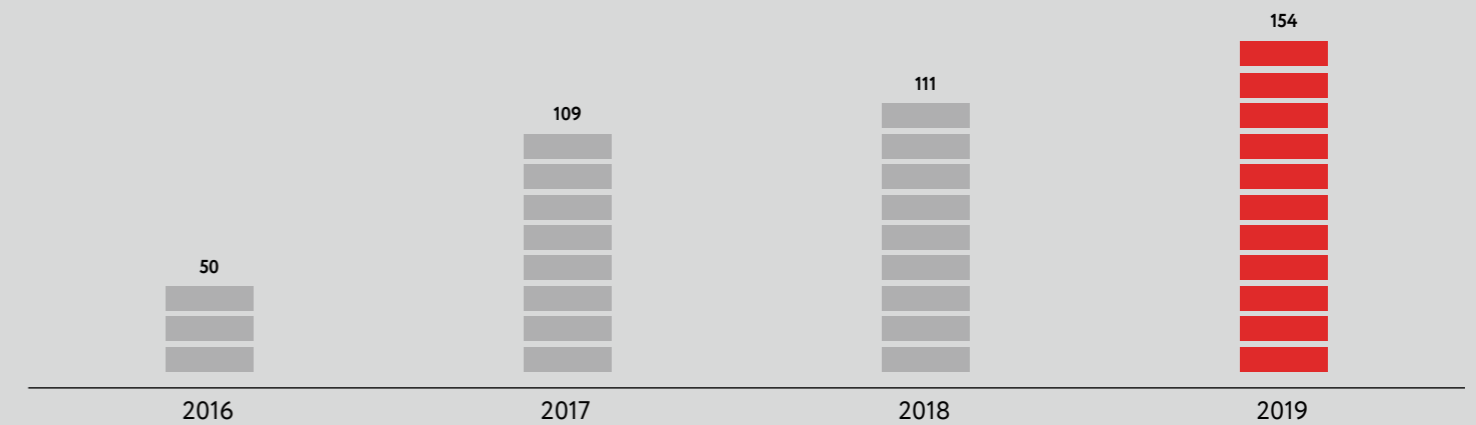
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВОЛЬВО КАР – КИЇВ АЕРОПОРТ

- Отримано звання «Найкращий дилер Volvo 2019 року»

KEY ACHIEVEMENTS OF  
VOLVO CAR KYIV AIRPORT

- Received the title of «Best Volvo Dealer of 2019»

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Вольво Кар – Київ Аеропорт /  
In 2019 Volvo Car – Kyiv Airport clients



**72%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**28,57%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**6%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**24,04%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



**3%**

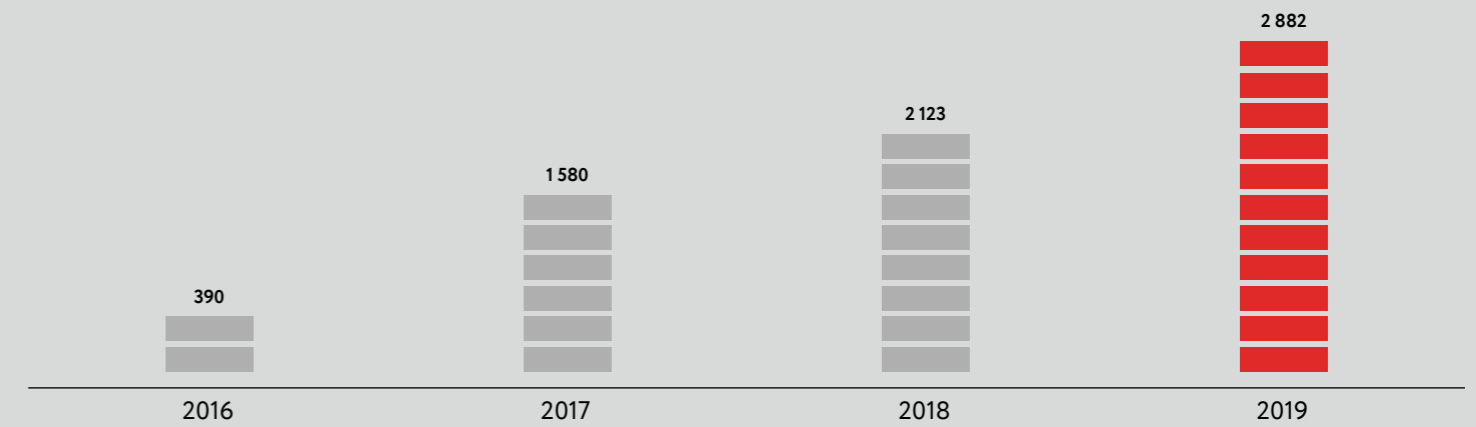
Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service



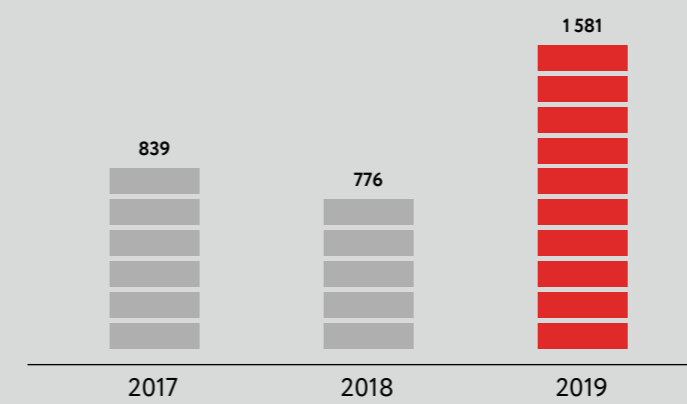




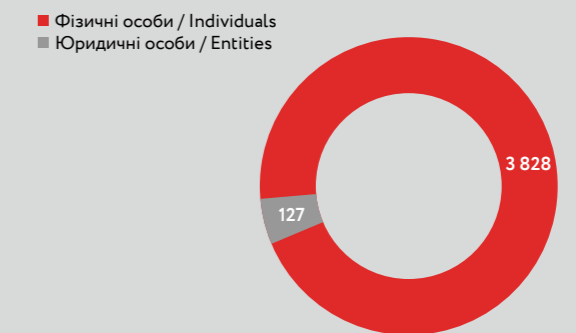
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
Active client base, clients





**Олександр Джуринський**  
Директор  
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ  
ВІДІ АВТОСТРАДА

**Oleksandr Dzhurynskiy**  
Director  
TOYOTA CENTER KYIV  
VIDI AVTOSTRADA



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	07.03.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	160
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	10,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	29,52
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

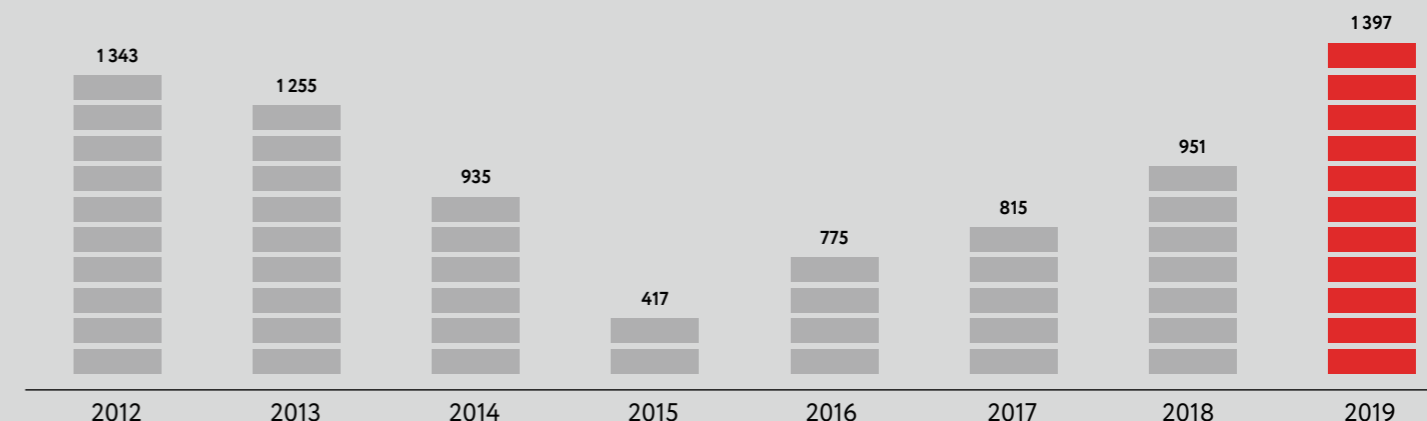
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА

- Наш дилерський центр – на першому місці за продажами автомобілів у мережі Toyota та в Київському регіоні.
- Отримано звання «Найкращий дилер Toyota по роботі з корпоративними клієнтами у 2019 році». Перемога у рейтингу «Сумлінні платники податків».

KEY ACHIEVEMENTS OF  
TOYOTA CENTER KYIV VIDI AVTOSTRADA

- Our dealer center is in the first place in terms of car sales in the Toyota network and in the Kyiv region
- Oreceived the title of «Best Toyota dealer on work with corporate clients in 2019». Victory in the rating «Honest taxpayers».

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада /  
In 2019, Toyota Center Kyiv VIDI Avtostrada clients



**70%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**26%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**11,09%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**22%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



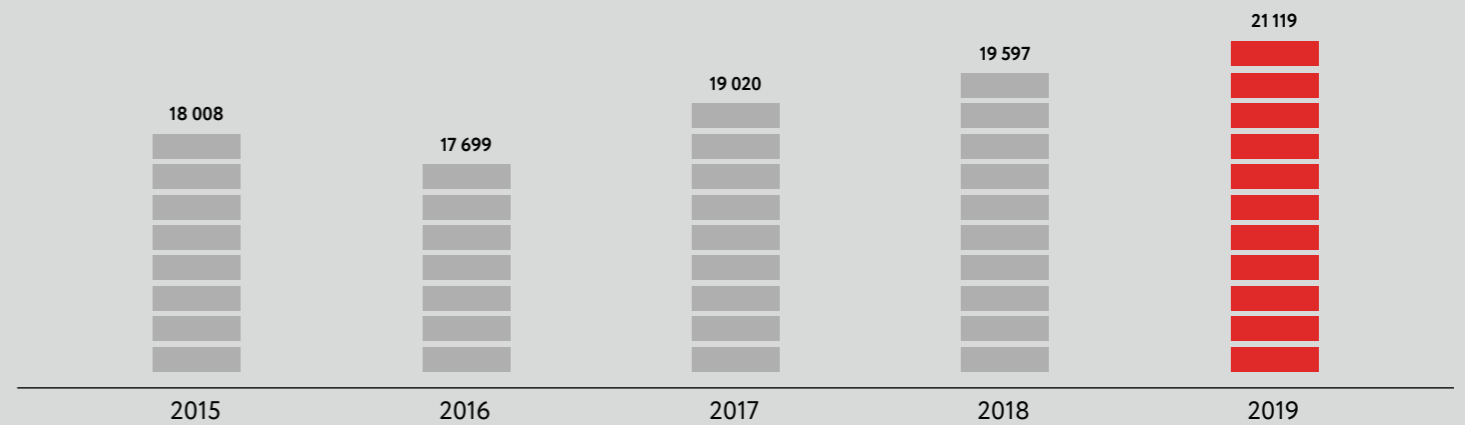
**6%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

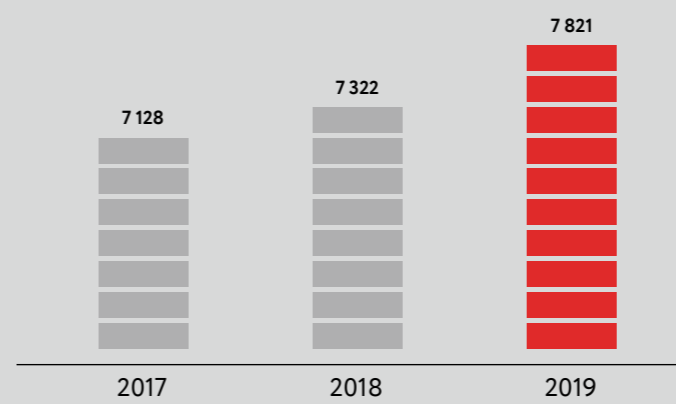




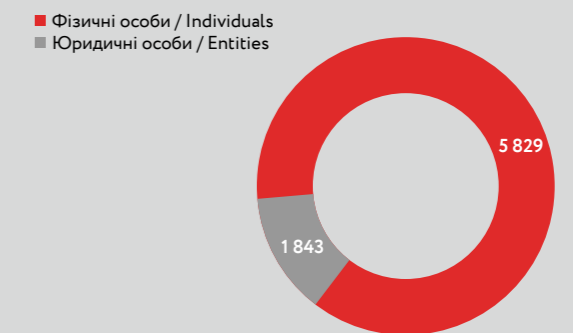
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Віталій Лучук**  
Директор  
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА  
ВІДІ ПАЛЬМІРА

**Vitaliy Luchuk**  
Director  
TOYOTA CENTER ODESSA  
VIDI PALMYRA



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	24.01.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	45
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	2,27
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	43,3
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	11

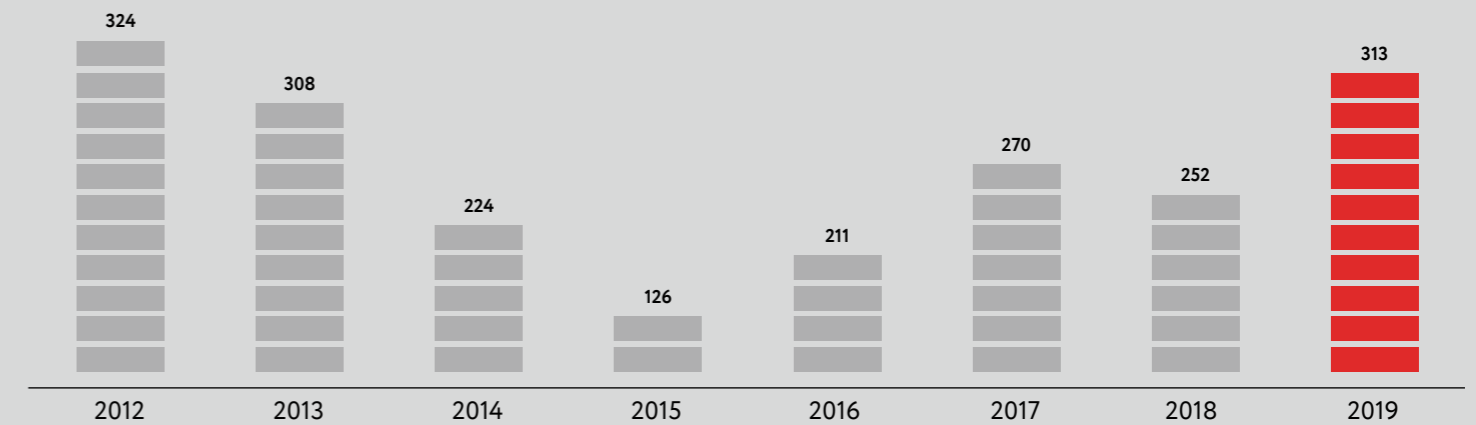
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА

- Здобуто перше місце в Одеському регіоні з продажу автомобілів Toyota.
- Старший консультант відділу продажу Наталія Летуча стала одним із 10 переможців у першому конкурсі продавців-консультантів «ШЛЯХ ЧЕМПІОНІВ».
- У Національному конкурсі Toyota Hybrid Contest III 2019 консультант відділу продажів Денис Милимко став срібним призером.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
TOYOTA CENTER ODESSA VIDI PALMYRA

- Won first place in the Odessa region for the sale of Toyota cars.
- Senior sales consultant Natalia Letucha became one of the 10 winners in the first competition of sales consultants «WAY OF CHAMPIONS».
- In the National Competition Toyota Hybrid Contest III 2019, sales consultant Denis Mylymko won a silver medal.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Тойота Центр Одеса ВіДі Пальміра /  
In 2019 Toyota Center Odesa ViDi Palmira clients



**76,8%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**33,87%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**10,8%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**19,72%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



**0,75%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

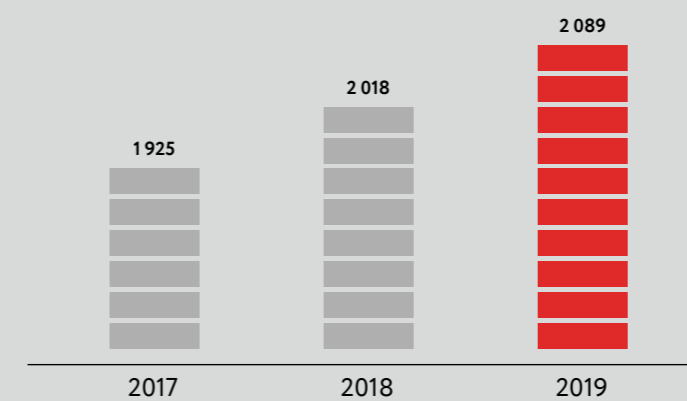




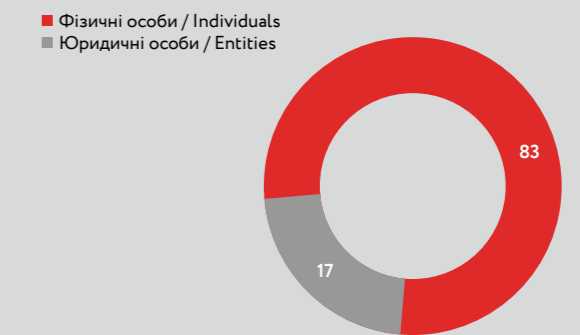
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
Active client base, clients





**Павло Сідун**  
Директор  
МАЗДА ВІДІ СКАЙ  
  
**Pavlo Sidun**  
Director  
MAZDA VIDY SKY



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	22.09.2010
Штатна чисельність, осіб Staff, people	34
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	15,4
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	40,1
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

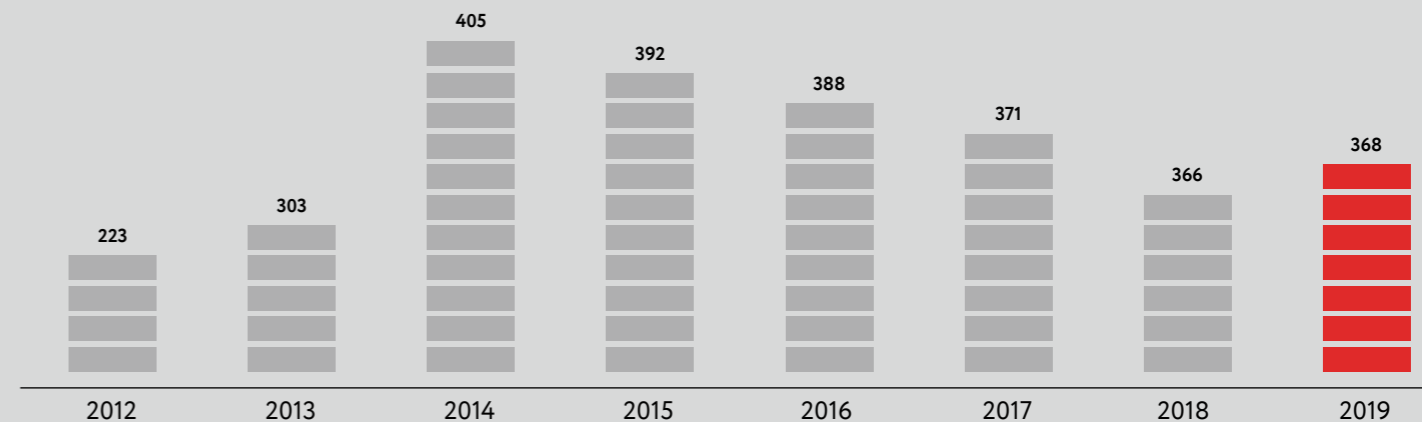
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
МАЗДА ВІДІ СКАЙ

- Перше місце за результатами продажів автомобілів у дилерській мережі Mazda.
- Співробітник Mazda ВІДІ Скай отримав сертифікат за 2 місце в українських національних змаганнях механіків Maztech 2019.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
MAZDA VIDY SKY

- First place in terms of car sales in the Mazda dealer network.
- Electrician Georgy Zagainov received a certificate for 2nd place in the Ukrainian national competition of mechanics Maztech 2019.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Mazda ВІДІ Скай /  
In 2019 Mazda ViDi Sky clients



87%

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



53,53%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



4,4%

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



40,85%

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



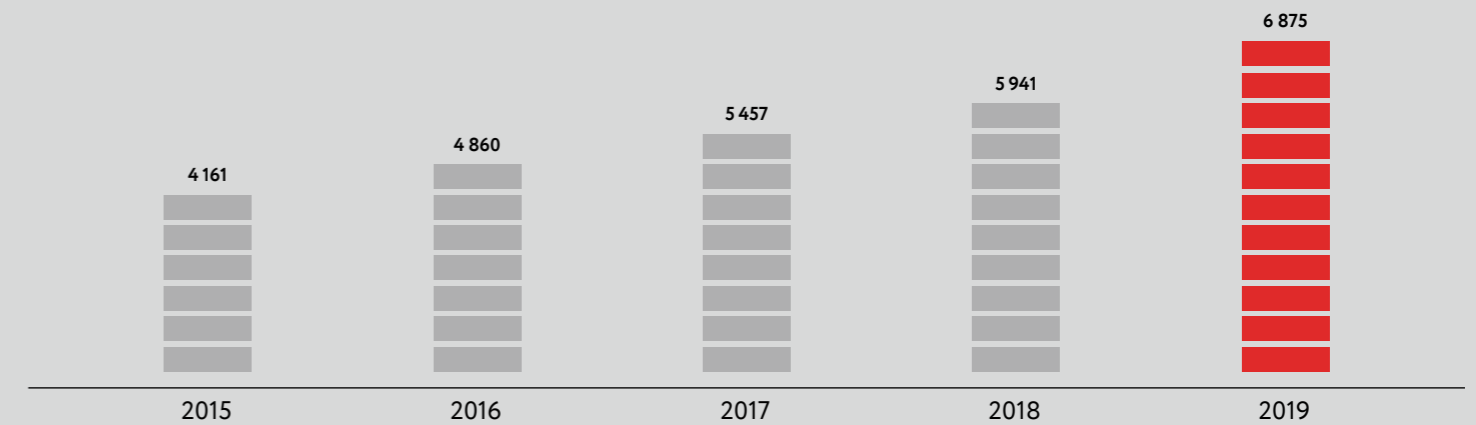
14%

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

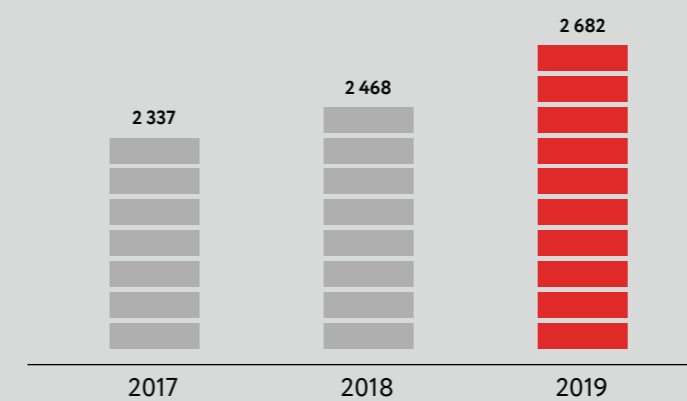




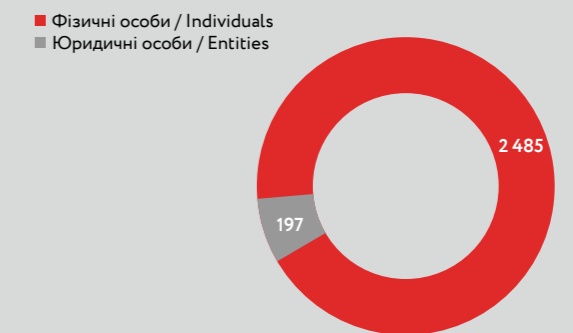
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Владислав Шульга**  
Директор  
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ  
  
**Vladyslav Shulga**  
Director  
NISSAN VIDI SUNRISE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	26.12.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	43
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	10,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	27,6
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

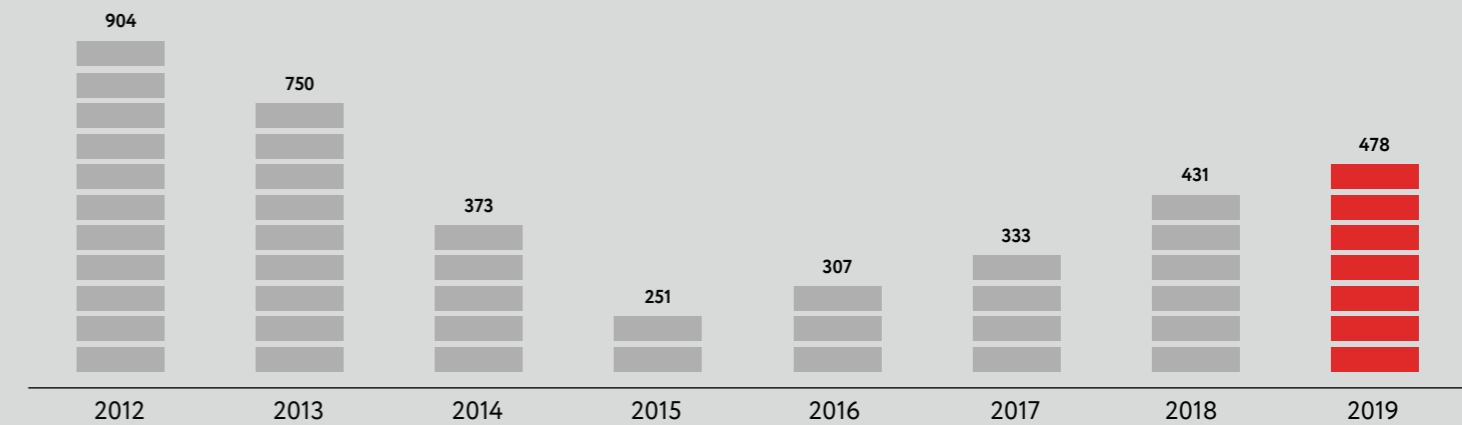
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

- Здобуто перше місце з продажів у дилерській мережі Nissan в Україні та в Київському регіоні.
- Отримано статус NBC – Nissan Business Centre.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
NISSAN VIDI SUNRISE

- Won first place in sales in the Nissan dealer network in Ukraine and in the Kiev region.
- Received the status of NBC – Nissan Business Center.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Ніссан ВіДі Санрайз /  
In 2019 Nissan ViDi Sunrise clients



67,1%

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



44,98%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



17,9%

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



45,51%

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



5,2%

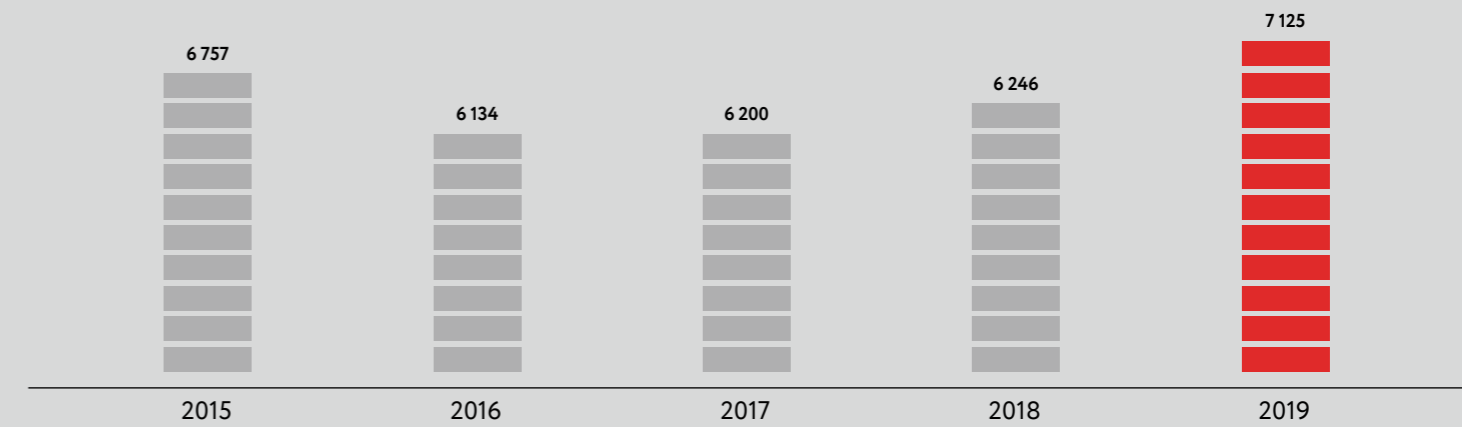
Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service



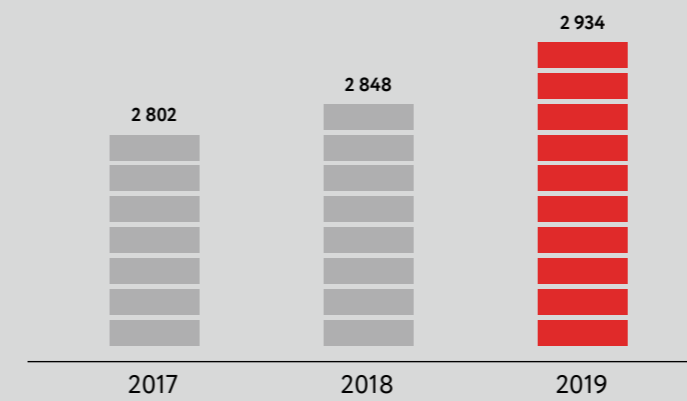




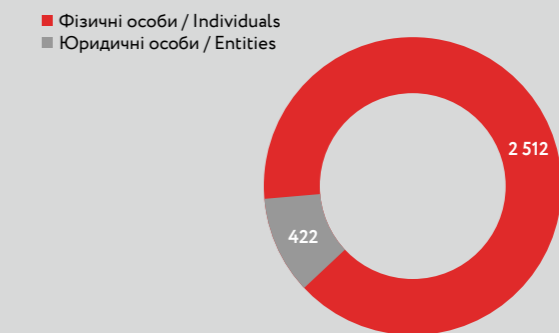
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Максим Турченко**  
Директор  
НИССАН ВІДІ АРМАДА

**Maksym Turchenko**  
Director  
NISSAN VIDI ARMADA



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	7.03.2013
Штатна чисельність, осіб Staff, people	12
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	3,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	10,6
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	11

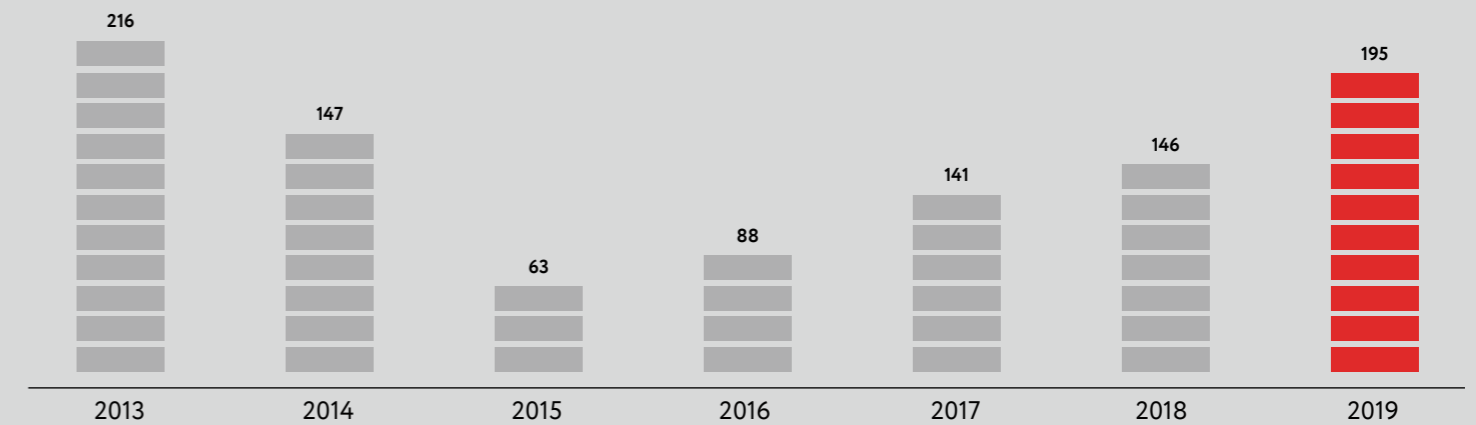
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
НИССАН ВІДІ АРМАДА

- Перевиконано плани з продажу автомобілів.
- Досягнуто бюджетних показників з доходності бізнесу.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
NISSAN VIDI ARMADA

- Plans to sell cars have been exceeded.
- Achieved budget indicators on business profitability.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Ніссан ВіДі Армада /  
In 2019 Nissan ViDi Armada clients



**95,4%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**39,49%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**3%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**36,42%**

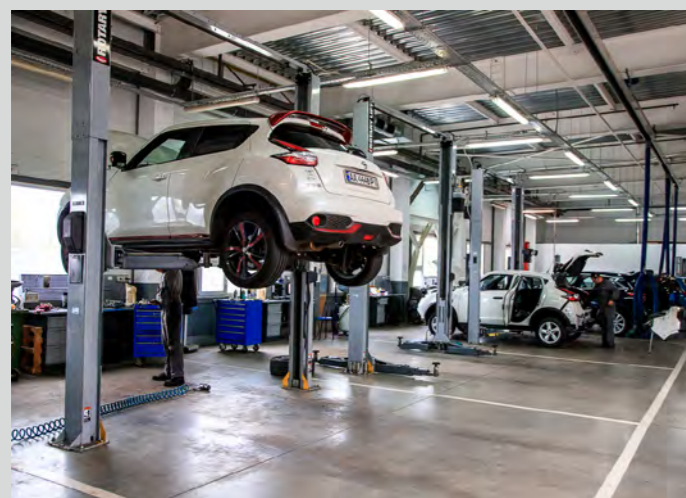
Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



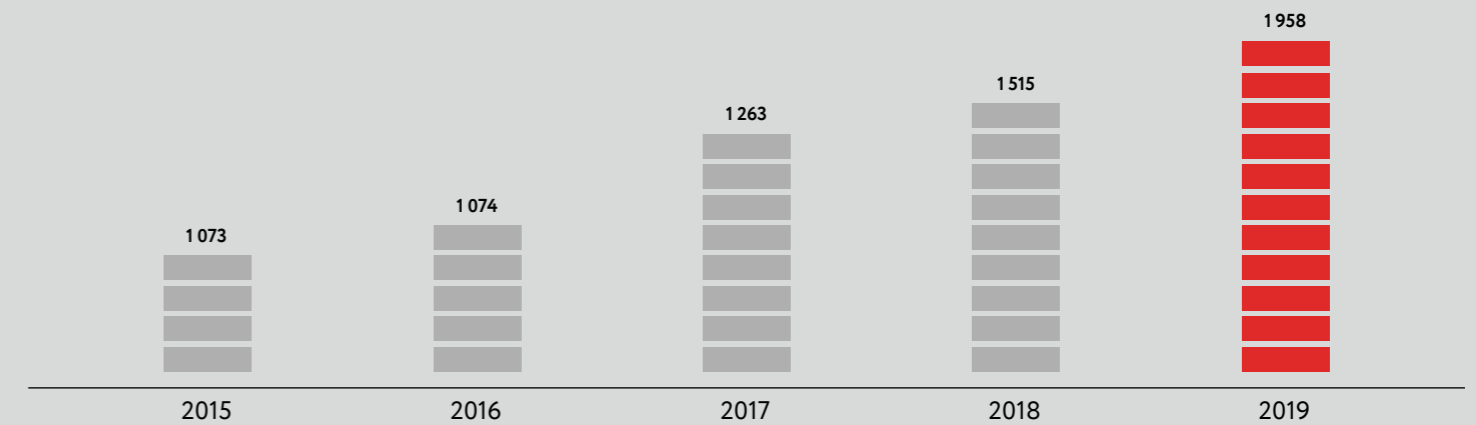
**3%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

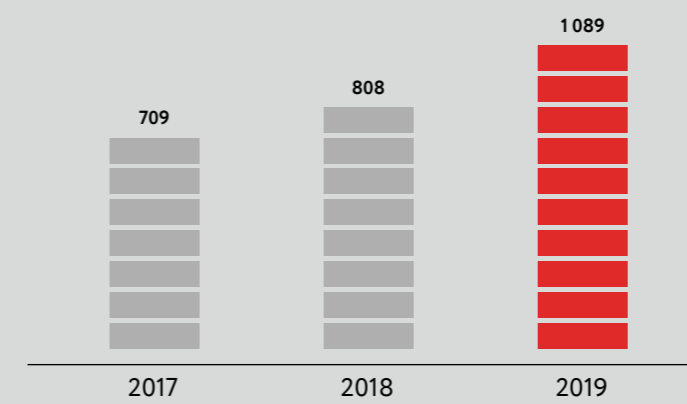




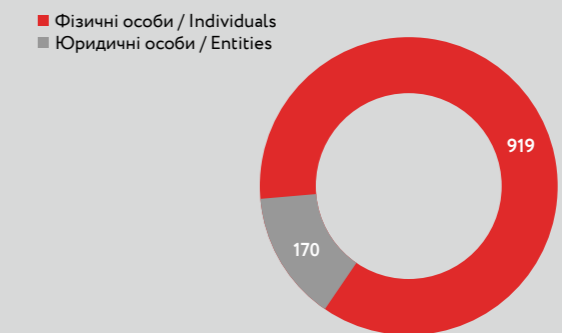
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Віталій Дорофєєв**  
Директор  
ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ  
  
**Vitaliy Dorofeev**  
Director  
FORD VIDİ KRAI MOTORS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	01.10.2010
Штатна чисельність, осіб Staff, people	47
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	12,58
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	31,15
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

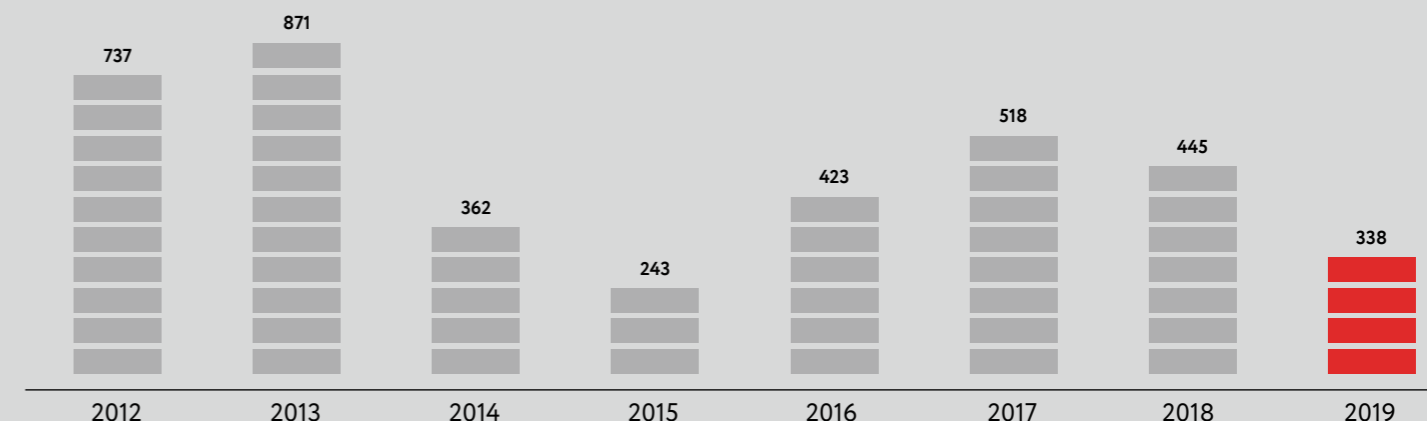
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

- Став учасником пілотного проекту з реалізації вживаних автомобілів Ford через офіційну дилерську мережу «FORD APPROVED».
- У найскладніших умовах для бренду Ford у 2019 р. ТОВ «ВІДІ-Край Моторз» показало збільшення своєї частки у Київському регіоні порівняно з попереднім роком майже на 17%.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
FORD VIDİ KRAI MOTORS

- Became a participant in a pilot project for the sale of used Ford cars through the official dealer network «FORD APPROVED».
- In more difficult conditions for the Ford brand in 2019, VIDİ- Krai Motors LLC showed an increase in its share in the Kyiv region compared to the previous year by almost 17%.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Форд ВіДі Край Моторз /  
In 2019 Ford ViDi Krai Motors clients



50%

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



41,12%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



28%

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



38,46%

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



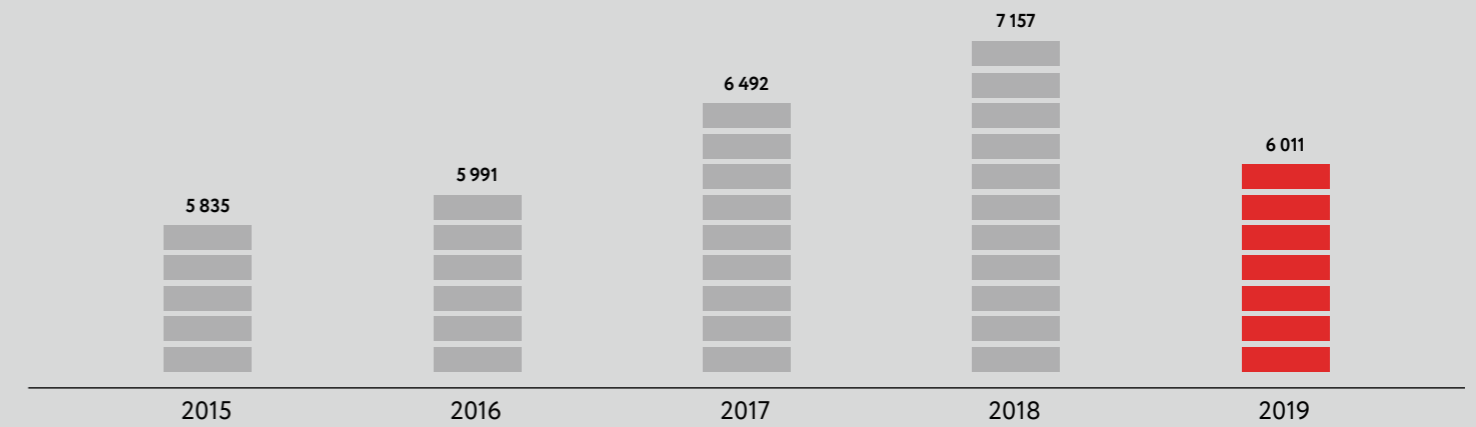
15%

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

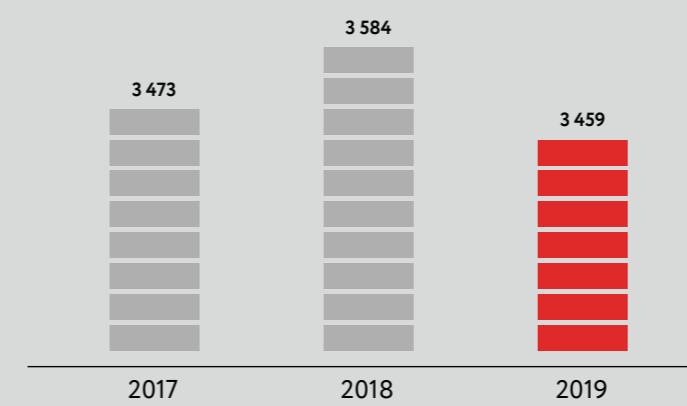




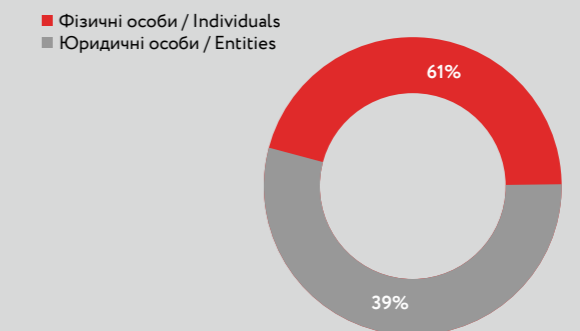
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Богдан Проць**  
Директор  
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

**Bohdan Prots**  
Director  
HONDA VIDI INSIGHT



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	19.02.2014
Штатна чисельність, осіб Staff, people	16
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	8,4
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	17,9
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	4

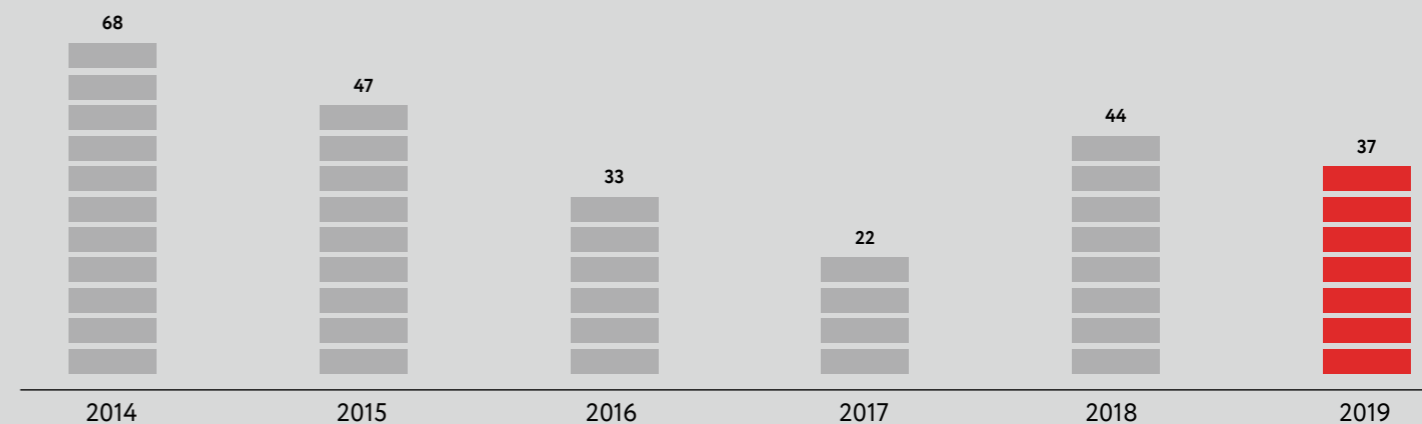
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

- Перевиконано плани з продажів запчастин на 113% та послуг післяпродажного обслуговування на 121%.
- Збільшено активну клієнтську базу на 25% порівняно з минулим роком.
- Механік Олександр Таран посів 2-е місце в конкурсі
- «Найкращий механік 2019» серед офіційних дилерів Honda в Україні.

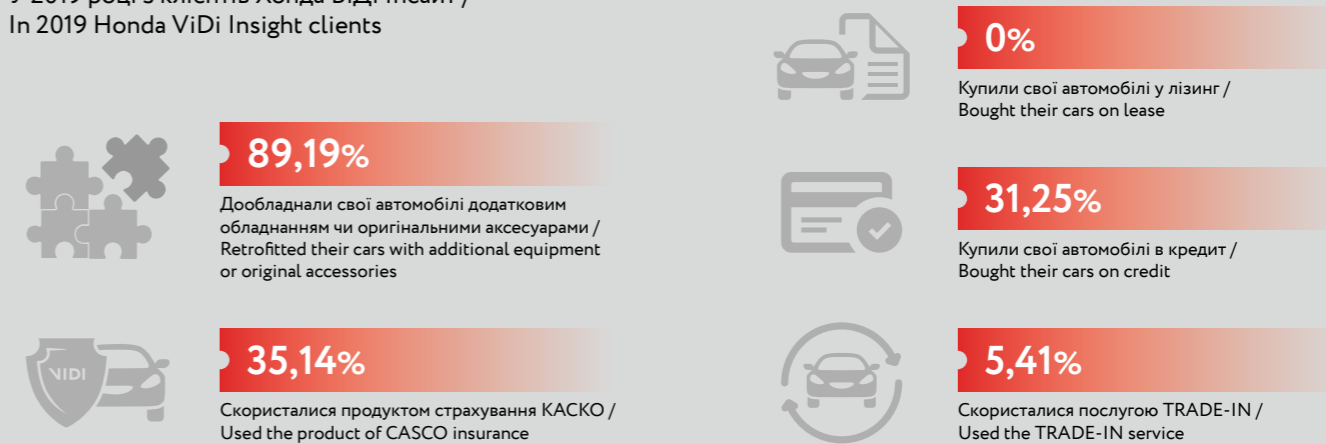
KEY ACHIEVEMENTS OF  
HONDA VIDI INSIGHT

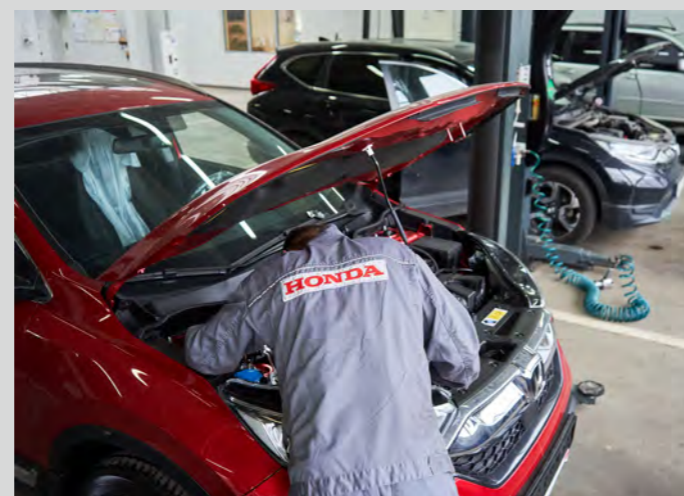
- Plans for sales of spare parts by 113% and aftersales service services by 121% were exceeded.
- Increased the active client base by 25% compared to last year.
- Mechanic Oleksandr Taran took 2nd place in the contest
- «Best Mechanic 2019» among official Honda dealers in Ukraine.

Продажі автомобілів / Car sales

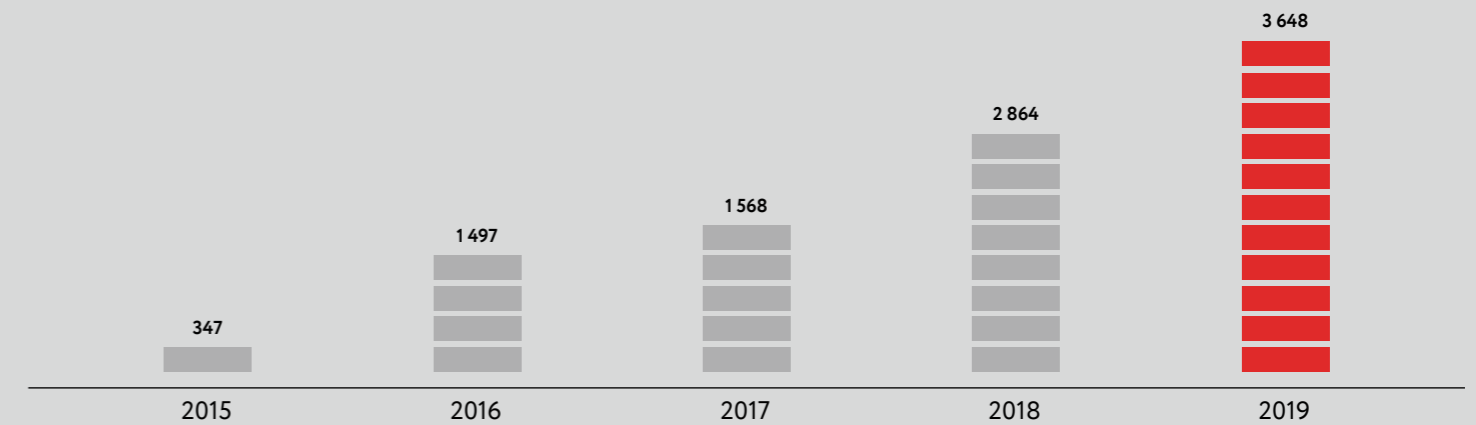


У 2019 році з клієнтів Хонда ВіДі Інсайт /  
In 2019 Honda ViDi Insight clients

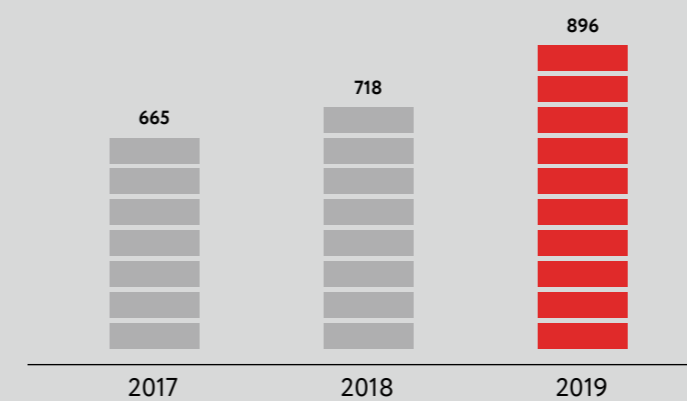




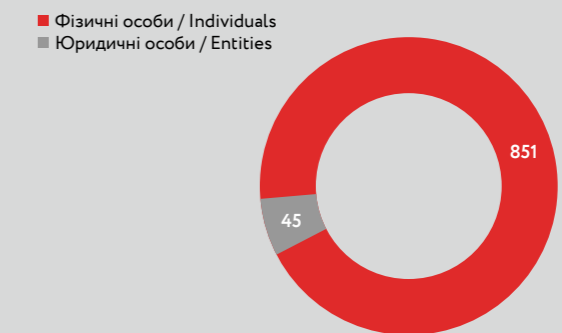
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Олександр Жук**  
Директор  
СУБАРУ ВІДІ СТАР

**Oleksandr Zhuk**  
Director  
SUBARU VIDI STAR



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	19.03.2011
Штатна чисельність, осіб Staff, people	24
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	26,4
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	45,4
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

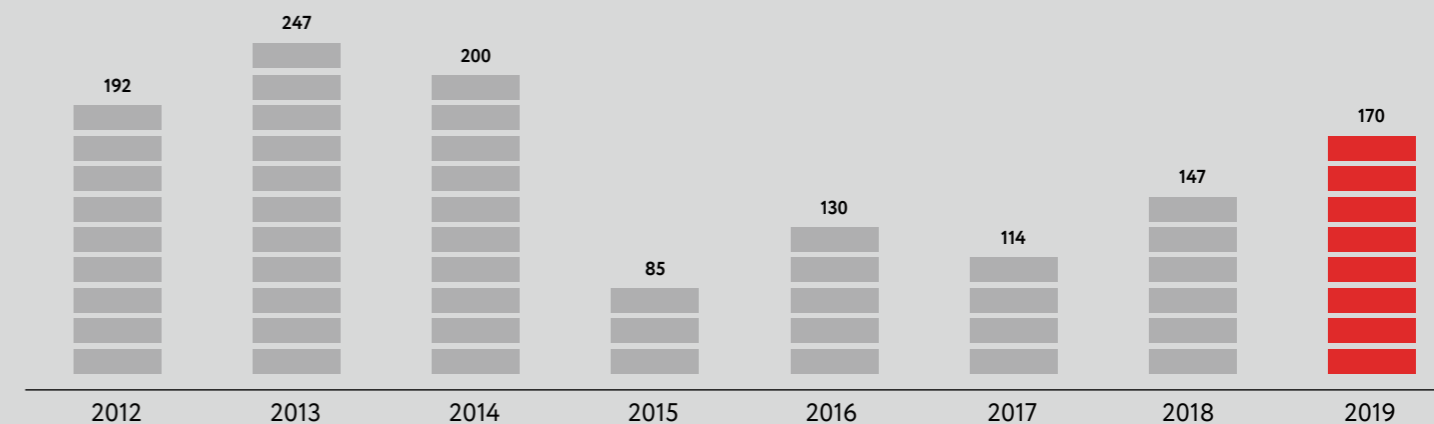
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
СУБАРУ ВІДІ СТАР

- Посів перше місце у дилерській мережі Subaru в Україні та в Київському регіоні за продажами автомобілів.
- Вперше за історію дилерського підприємства частка у продажах бренду сягнула рекордних 26,4% – в Україні та 45,4% – в регіоні.
- Консультант Роман Луньов отримав звання найкращого продавця мережі Subaru за підсумками року.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
SUBARU VIDI STAR

- Took first place in the Subaru dealer network in Ukraine and in the Kyiv region in terms of car sales.
- For the first time in the history of the dealer company, the share in the brand's sales reached a record 26.4% – in Ukraine and 45.4% – in the region.
- Consultant Roman Lunyov was named the best seller of the Subaru network by the end of the year.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Субару ВіДі Стар /  
In 2019 Subaru ViDi Star clients



81%

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



50,59%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



4%

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



31,94%

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



12%

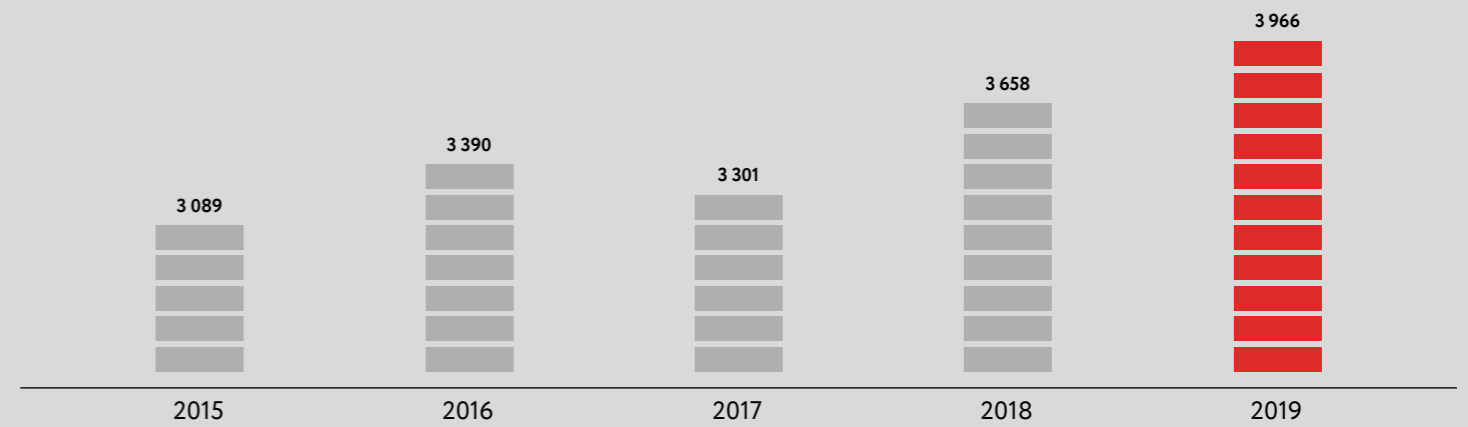
Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service



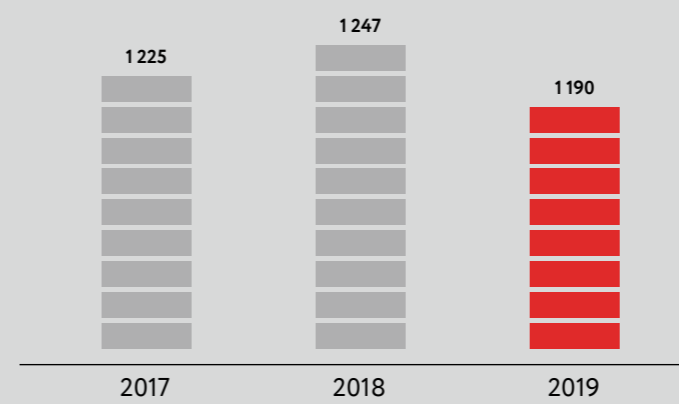




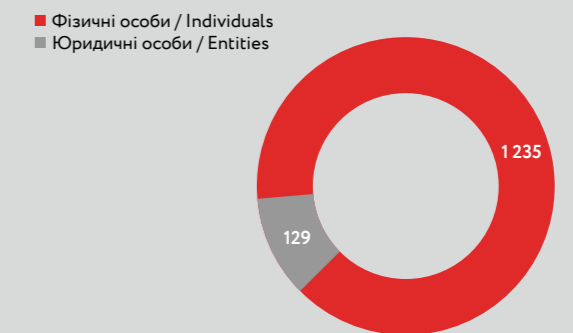
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

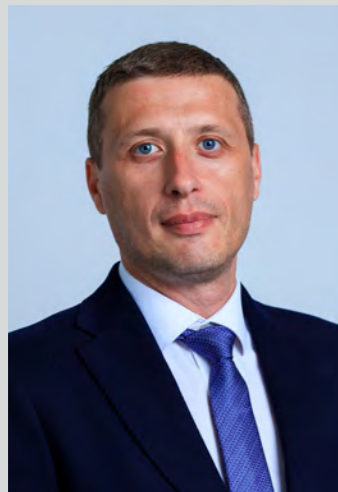


Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Олександр Мірошніченко**  
Директор  
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД  
  
**Oleksandr Miroshnychenko**  
Director  
SUZUKI VIDI GRAND



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	16.01.2016
Штатна чисельність, осіб Staff, people	31
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	13,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	31,2
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

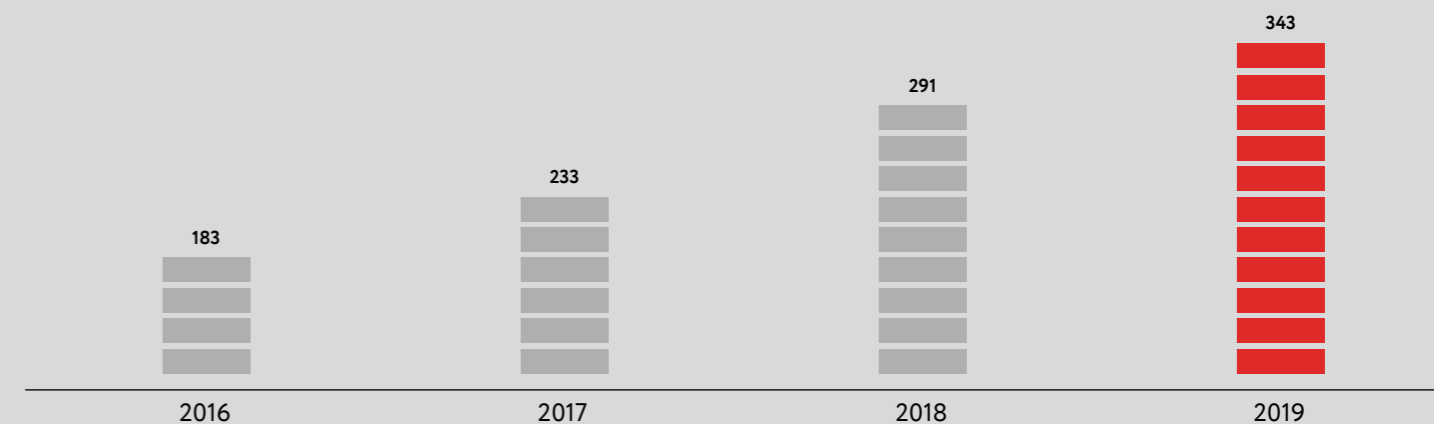
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

- Лідер за темпами зростання продажів у дилерській мережі за підсумками року.
- Збільшено частку у продажах бренду в Київському регіоні до 31,2%.
- Продавця-консультанта Ванду Дороніну визнано одним із кращих консультантів у дилерській мережі Suzuki за підсумками року.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
SUZUKI VIDI GRAND

- The leader in terms of sales growth in the Suzuki dealer network by the end of the year.
- Increased the share of brand sales in the Kyiv region up to 31,2%.
- Sales consultant Wanda Doronina was recognized as one of the best consultants in the Suzuki dealer network by the end of the year.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Сузукі ВіДі Гранд /  
In 2019 Suzuki ViDi Grand clients



95%

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



59,18%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



0,5%

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



36,28%

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



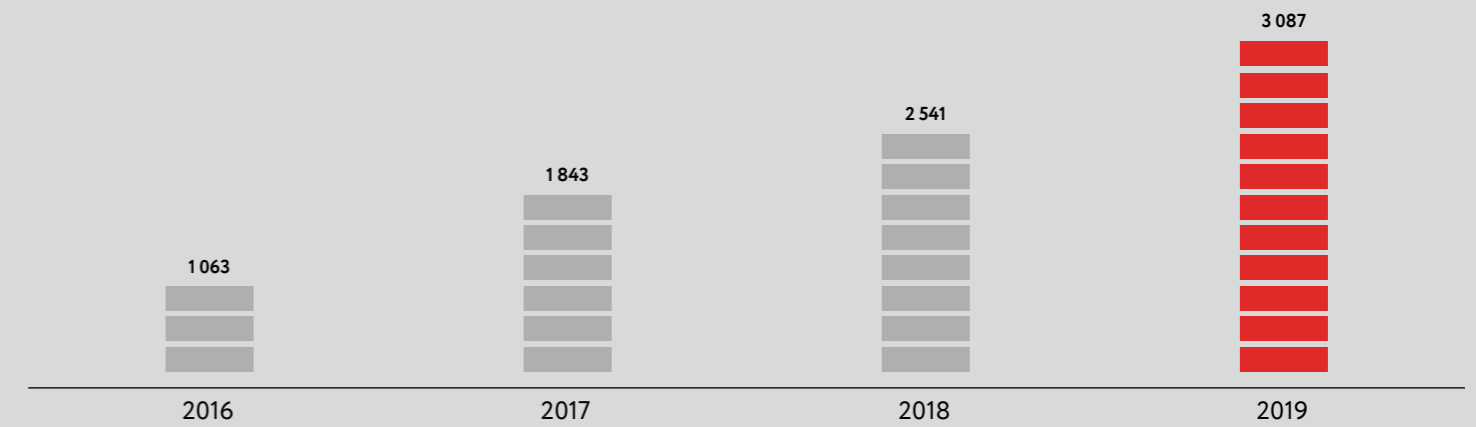
11%

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

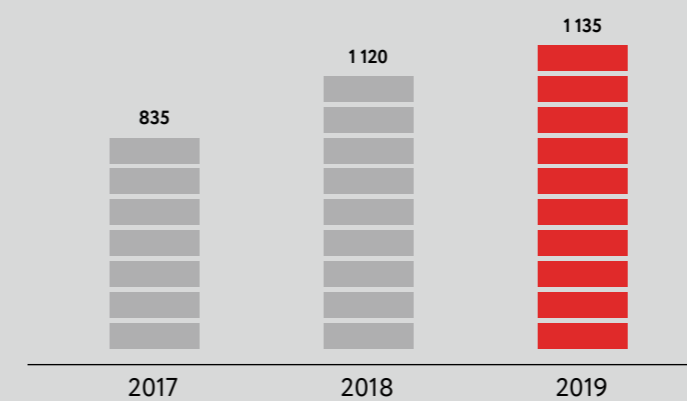




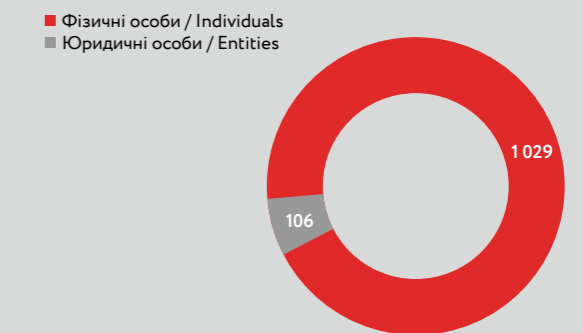
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Олег Любченко**  
Директор  
СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

**Oleg Lyubchenko**  
Director  
CITROEN VIDİ ELEGANCE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	02.02.2011
Штатна чисельність, осіб Staff, people	47
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	19,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	45,6
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

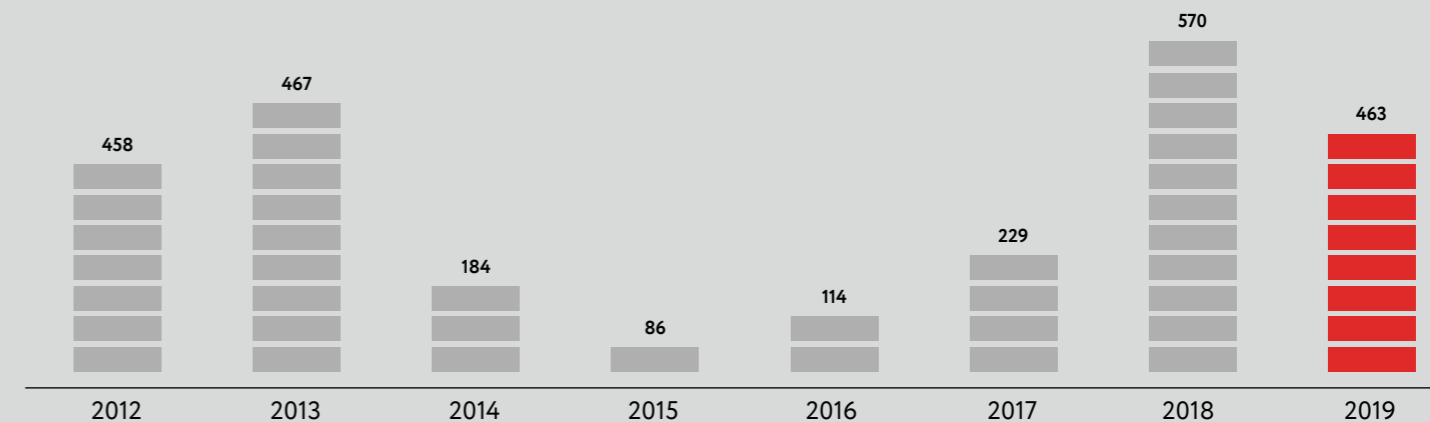
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

- Реалізовано 45,6% продажів автомобілів Citroen у Київському регіоні – беззаперечне 1 місце за обсягом продажу в дилерській мережі та в Київському регіоні.
- Дистриб'ютор «Пежо Сітроен Україна» відзначив Сітроен ВіДі Елеганс такими нагородами:
  - «Лідер з обсягів продажу 2019»;
  - «Кращий дилер корпоративних продажів 2019 року».

KEY ACHIEVEMENTS OF  
CITROEN VIDİ ELEGANCE

- 45,6% of Citroen car sales in Kyiv region sold – undisputed 1st place in terms of sales in the dealer network and in the Kyiv region.
- Peugeot Citroen Ukraine distributor awarded Citroen ViDi Elegance with the following awards:
  - «Sales Leader 2019»;
  - «The best dealer of corporate sales in 2019».

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Сітроен ВіДі Елеганс /  
In 2019 Citroen ViDi Elegance clients



**64,79%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**40,17%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**8%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**43,31%**

Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



**3,9%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

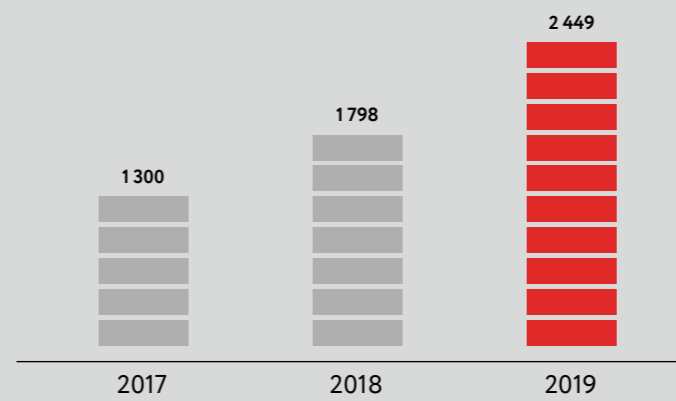




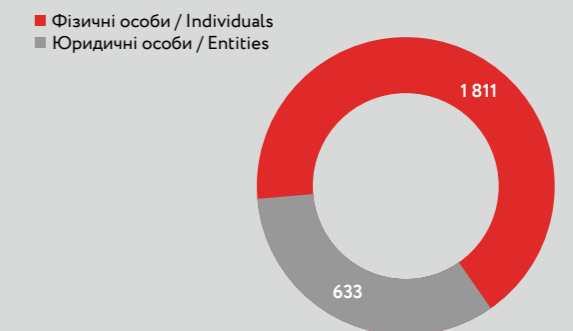
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Олег Любченко**  
Директор  
ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ  
  
**Oleg Lyubchenko**  
Director  
PEUGEOT VIDI AVENUE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	15.10.2011
Штатна чисельність, осіб Staff, people	42
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	7,30
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	17,00
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	3

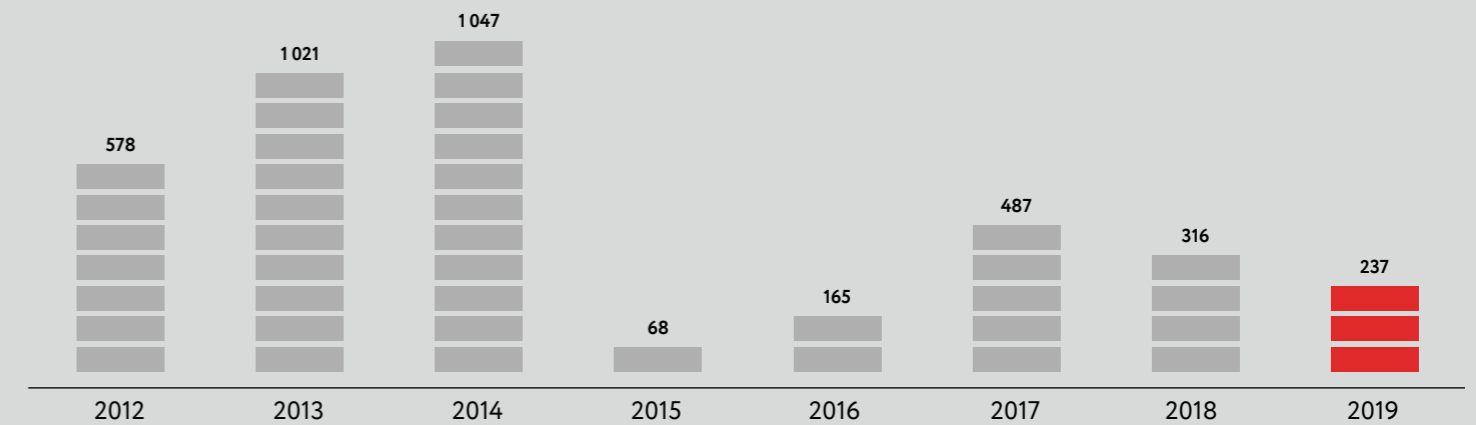
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ

- Керівник підрозділу з післяпродажного обслуговування Вадим Савченко вийшов у фінал Світових Кубків Групи PSA фахівців з післяпродажного обслуговування та отримав нагороди у двох номінаціях.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
PEUGEOT VIDI AVENUE

- The head of the after-sales service department Vadym Savchenko reached the finals of the PSA Group World Cups of after-sales service specialists and received awards in two nominations.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2019 році з клієнтів Пежо ВіДі Авеню /  
In 2019 Peugeot ViDi Avenue clients



**63,7%**

Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами /  
Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



**44,16%**

Скористалися продуктом страхування КАСКО /  
Used the product of CASCO insurance



**12,66%**

Купили свої автомобілі у лізинг /  
Bought their cars on lease



**45,24%**

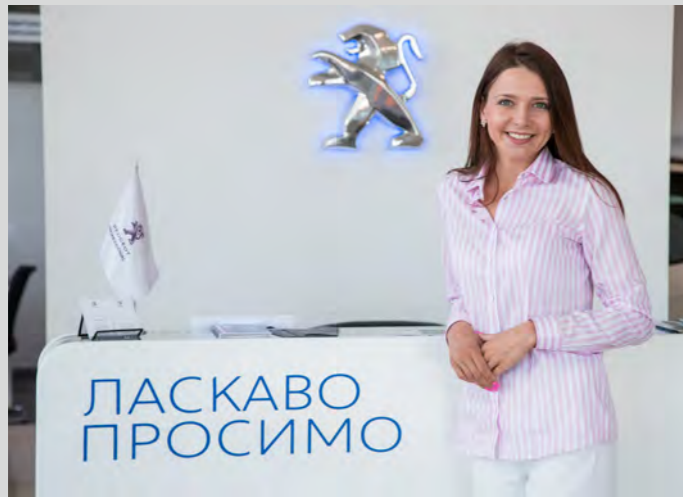
Купили свої автомобілі в кредит /  
Bought their cars on credit



**5,91%**

Скористалися послугою TRADE-IN /  
Used the TRADE-IN service

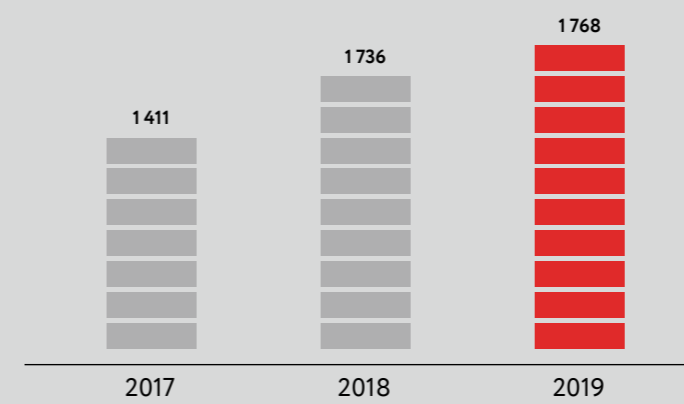




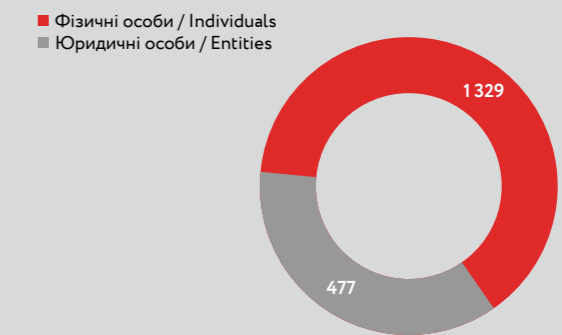
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /  
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2019 рік /  
 Active client base, clients





**Андрій Шевчук**  
Директор  
ВІДІ АВТОМОБІЛІ  
З ПРОБІГОМ  
**Andrii Shevchuk**  
Director  
VIDI USED CARS



Ключова інформація / Key information

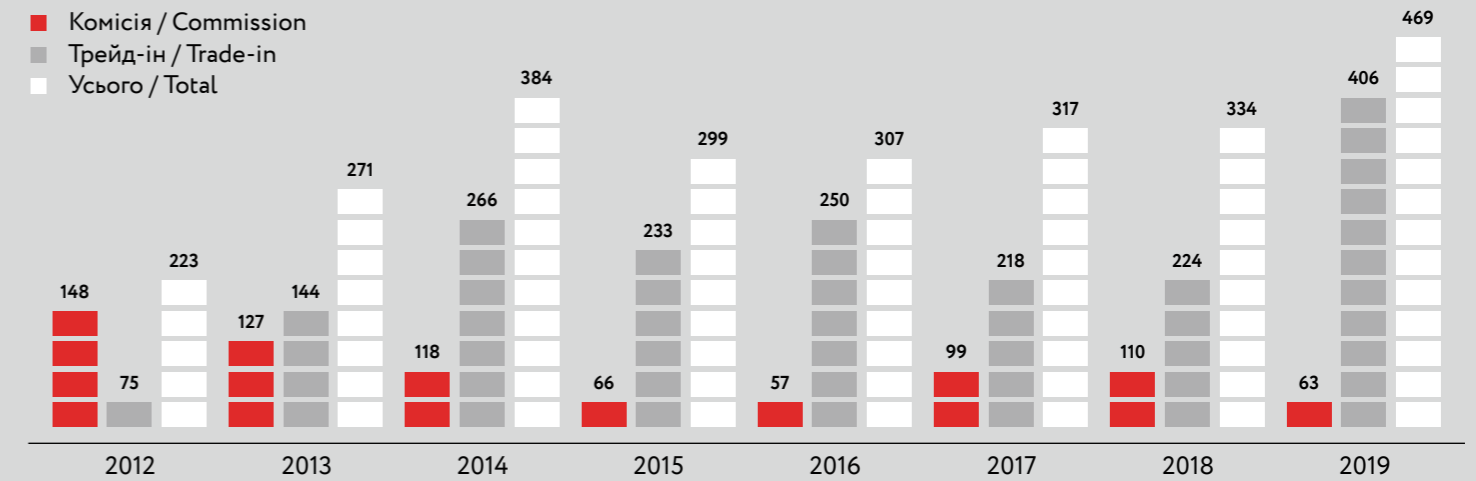
Дата відкриття Opening date	08.11.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	10

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ

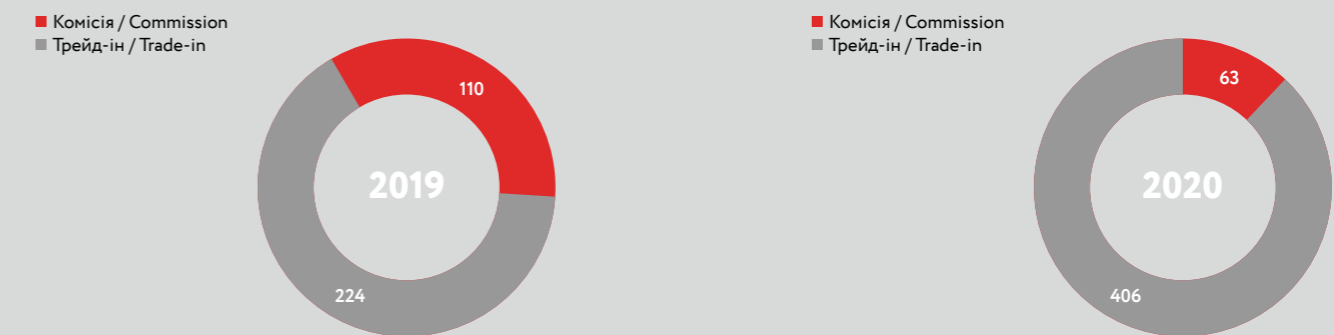
- Проведено «перезавантаження» бізнесу, внаслідок чого підприємство отримало нову назву – «ВіДі Автомобілі з пробігом».
- Запущено новий веб-сайт «ВіДі Автомобілі з пробігом».
- Суттєво вдосконалено процеси приймання та продажу автомобілів, внаслідок чого клієнти бізнесу з продажу автомобілів з пробігом від VIDi отримали справедливую оцінку автомобілів для їх викупу, обґрунтовану ціну на автомобілі при їх продажу.

KEY ACHIEVEMENTS OF  
VIDI USED CARS

- The business was «rebooted», as a result the company received a new name – «ViDi Used Cars».
- A new «ViDi Used Cars» website has been launched.
- Significantly improved the processes of acceptance and sale of cars, as a result of which customers of the business of selling used cars from VIDi received a fair assessment of cars for their redemption, a reasonable price for the car when selling them.



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







**Олег Луцюк**  
Директор  
ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ  
**Oleg Lutsyuk**  
Director  
VIDI CARS FOR BUSINESS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	01.02.2013
Штатна чисельність, осіб Staff, people	7

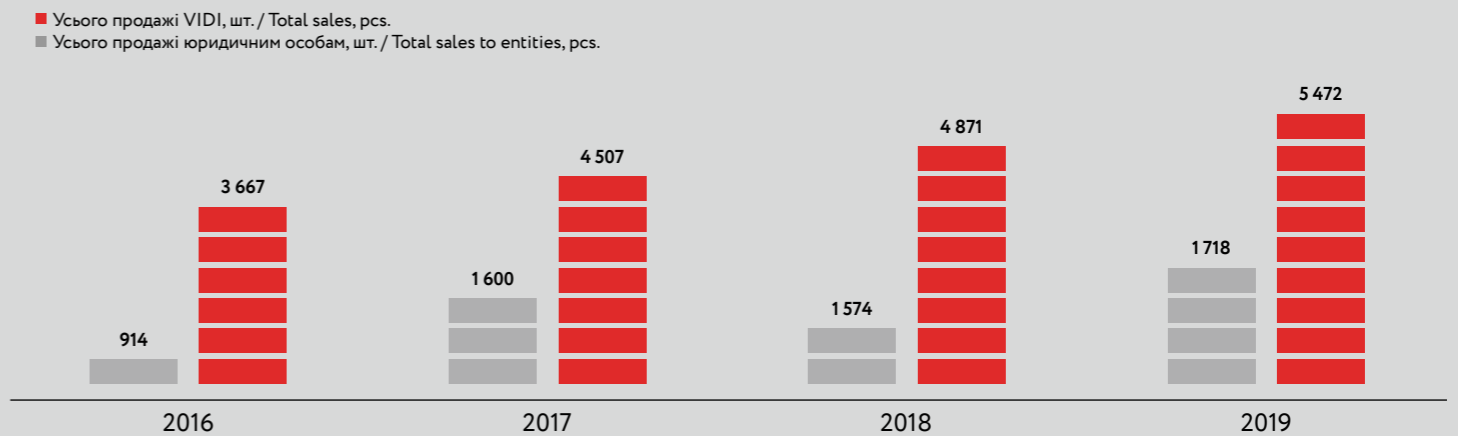
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ

- З моменту реінжинірингу департаменту корпоративних продажів VIDi у 2016 році підрозділ стабільно демонструє високі результати роботи. 2019-й рік не став винятком, він був продуктивним та успішним для нарощування обсягів бізнесу та зростання клієнтської бази. Як результат – частка «ВІДІ Авто для бізнесу» у загальному обсязі реалізації автомобілів дилерськими центрами VIDi становить 31%, також істотно перевиконано план з продажів авто – його виконано на 113% (1730 авто при запланованих 1532).
- Завдяки професійному підходу колектив «ВІДІ Авто для бізнесу» під керівництвом Олега Луцюка у 2017 / 2018 / 2019 роках забезпечив досягнення таких показників:

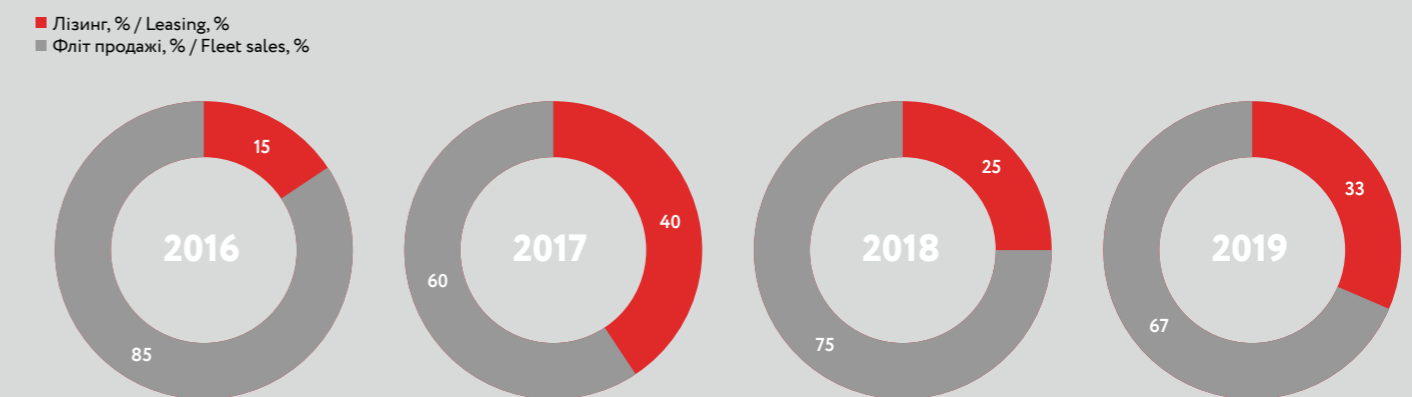
KEY ACHIEVEMENTS OF  
VIDI CARS FOR BUSINESS

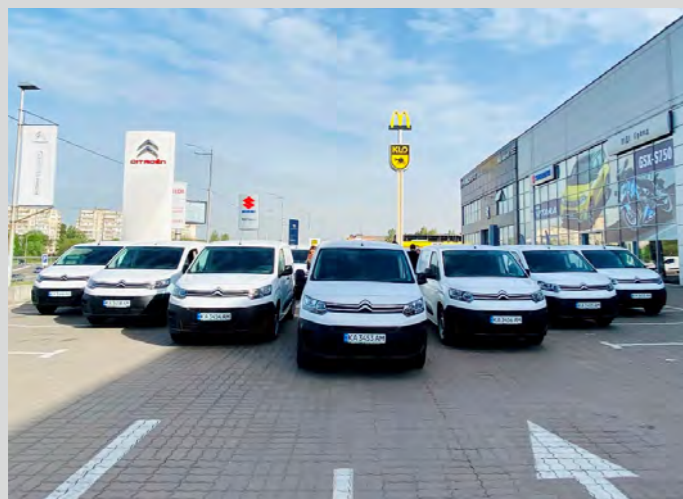
- Since the reengineering of the VIDi corporate sales department in 2016, the division has consistently demonstrated high performance. 2019 was no exception, this year was productive and successful for increasing business volumes and growing the customer base. As a result, the share of VIDi Auto for Business in the total sales of cars by VIDi dealerships is 31%, and the planned figure for the implementation of the plan for car sales is also significantly exceeded – by 113% (1730 cars. Against the planned 1532).
- Thanks to the professional approach, the team of VIDi Auto for Business under the leadership of Oleg Lutsyuk in 2017/2018/2019 ensured the achievement of the following indicators:

Динаміка корпоративних продажів авто у загальних продажах VIDi / Number of car arrivals



Проникнення лізингових продажів у корпоративні / Penetration of leasing sales in the corporate





Корпоративні продажі за брендами за 2018-2019 роки, шт. /  
Corporate sales by brands in 2018-2019, units

■ 2018 ■ 2019





**Олександр Строганов**  
Комерційний директор  
ВІДІ ЮНІКОМЕРС

**Oleksandr Strohano**  
Commercial director  
VIDI UNIKOMMERCE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date: 07.04.2008

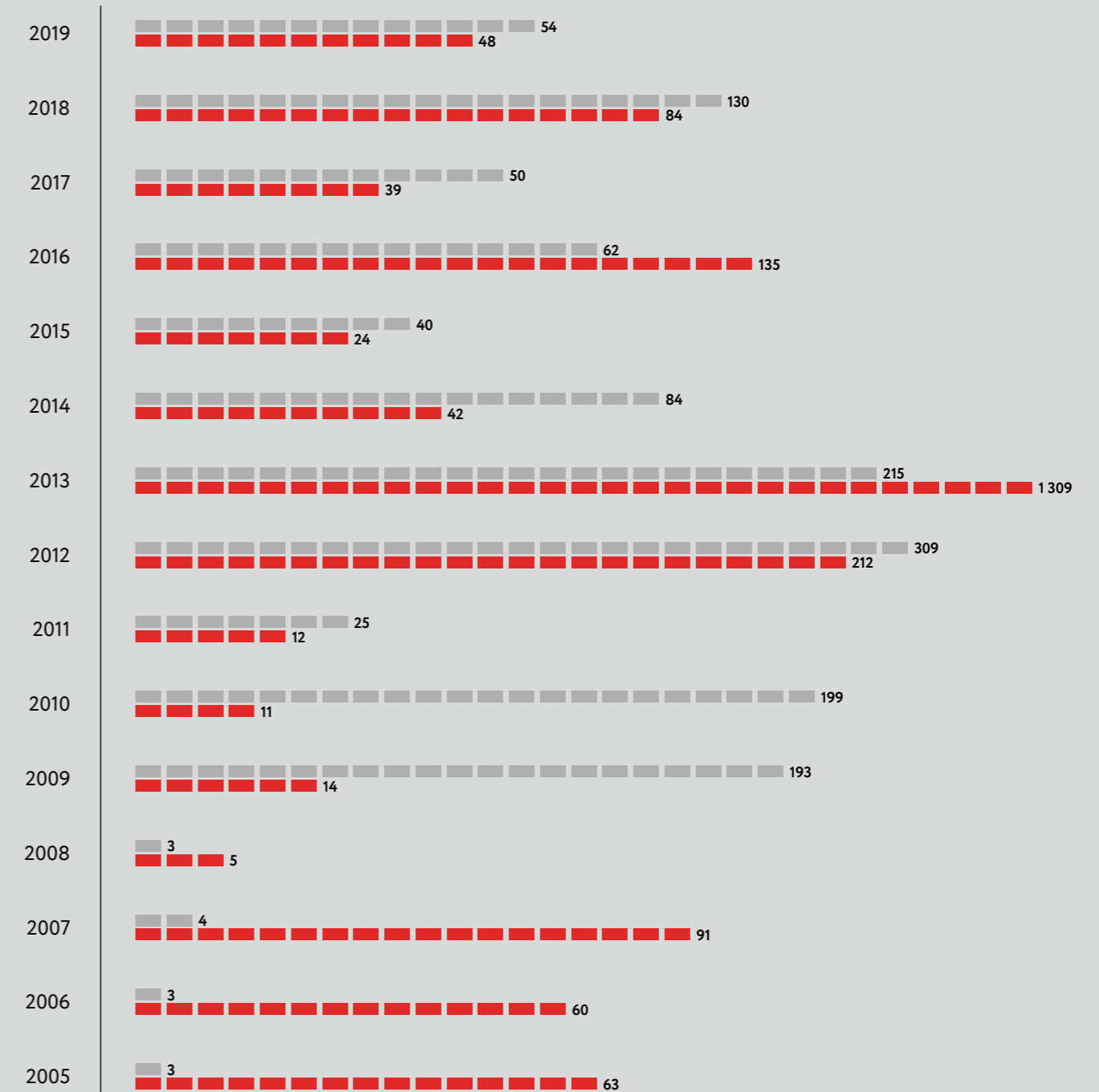
Штатна чисельність, осіб / Staff, people: 10

Кількість вироблених спецавтомобілів, шт. /  
Number of special vehicles produced, pcs.



Динаміка виробництва спецавтомобілів, шт. /  
Dynamics of production of special vehicles, pcs.

■ Автомобілі броньовані інкасаторські / Armored vehicles  
■ Автомобілі швидкої медичної допомоги / Ambulances





**Сергій Тараненко**  
Директор  
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

**Serhii Taranenko**  
Director  
VIDI AUTO PARTS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	30.04.2014
Штатна чисельність, осіб Staff, people	13

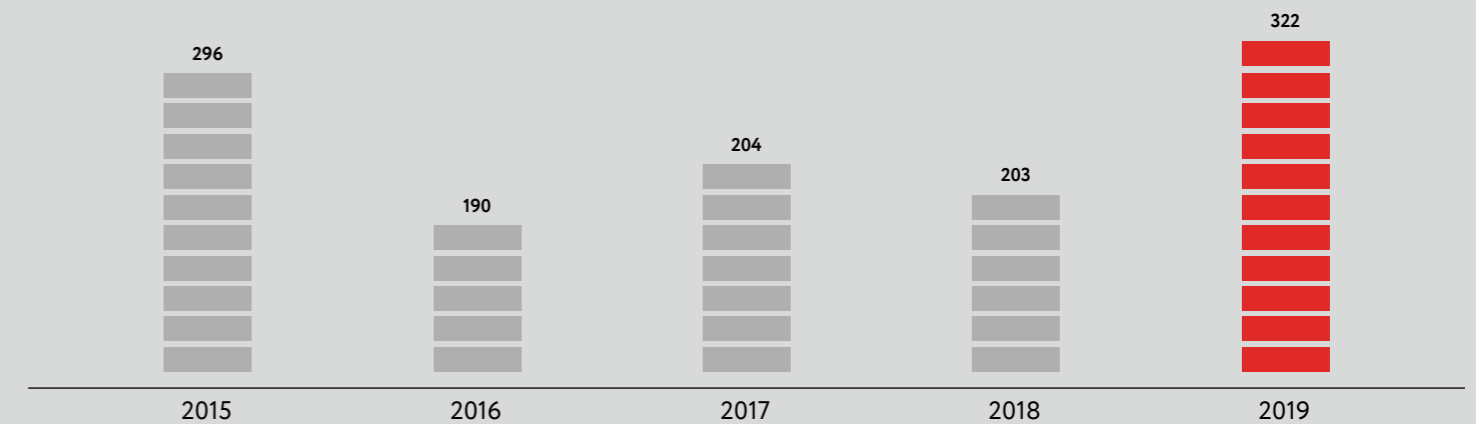
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

■ Повне «перезавантаження» бізнесу з торгівлі автозапчастинами: впроваджено нову ідеологію ведення бізнесу, профільне підприємство отримало нову назву – «ВІДІ Автозапчастини», оновлено та автоматизовано процеси закупівлі та продажу, як результат – наскрізний валовий прибуток/націнка в 2019 році порівняно з 2018 роком на товарах, що реалізуються «ВіДі Автозапчастини», збільшилися одразу на 61 %, а товарообіг – на 44,7%.

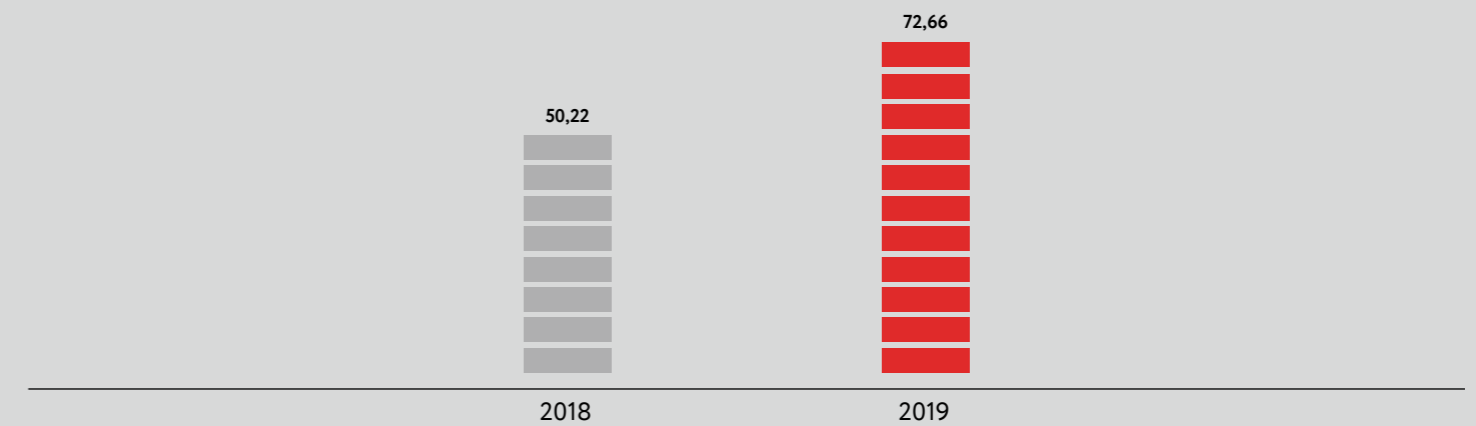
KEY ACHIEVEMENTS OF  
VIDI AUTO PARTS

■ Complete «reset» of the auto parts business: a new ideology of doing business has been introduced, the profile company has received a new name – «VIDI Auto Parts», updated and automated buying and selling processes, as a result, through gross profit / margin in 2019 compared to 2018 on goods sold by ViDi Auto Parts, increased immediately by 61%, and turnover – by 44.7 %.

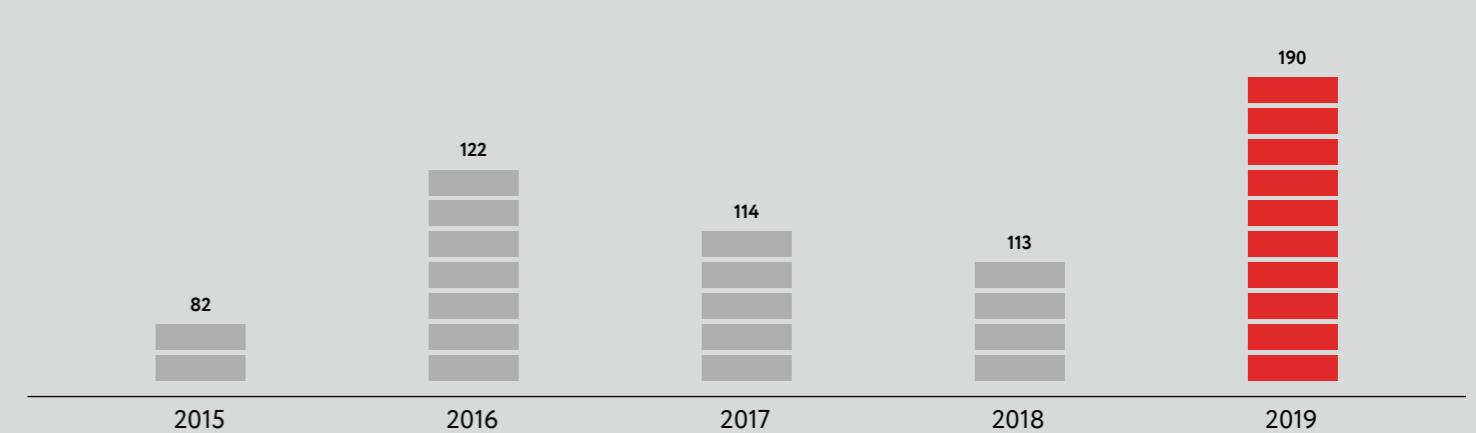
Активні контрагенти-покупці / Active counterparties-buyers



Товарообіг, млн. грн. (без ПДВ) / Turnover, UAH million (excluding VAT)



Активні контрагенти-постачальники / Active contractors-suppliers





**Кирило Суботін**  
Директор  
ВІДІ КУЗОВНИЙ РЕМОНТ

**Kyrylo Subotin**  
Director  
VIDI BODY SERVICE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	11.04.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	57

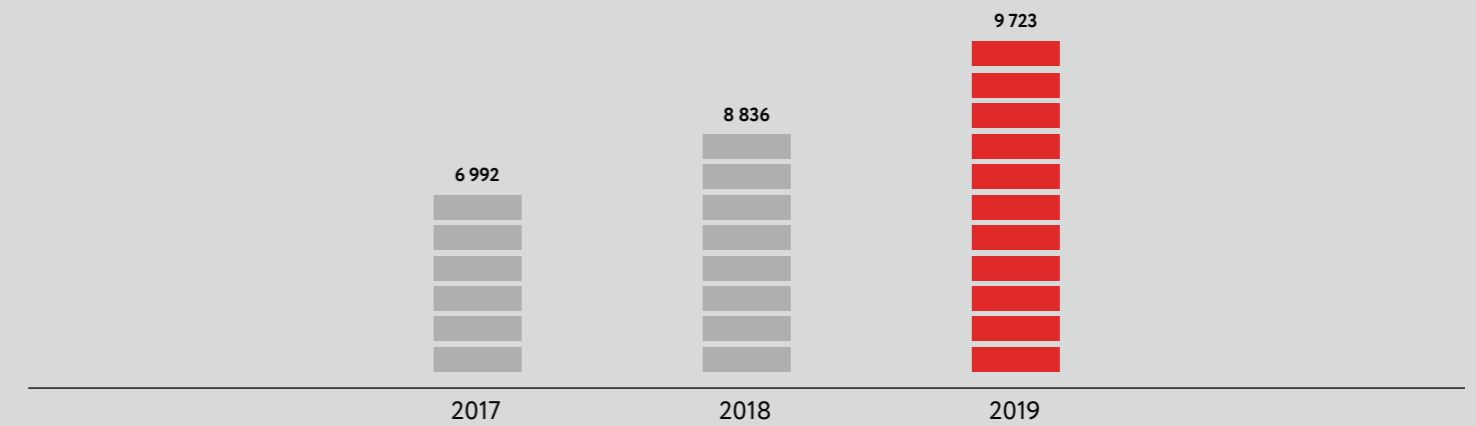
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВІДІ КУЗОВНИЙ РЕМОНТ

- Проведено реінжиніринг процесів кузовного ремонту, що позитивно відобразилося на основних показниках діяльності підрозділу: K2K, задоволеності та рівні рекомендацій клієнтів, кількості машино-заїздів, проданих комерційних нормо-годин, фінансових показниках підрозділу.
- Суттєво оптимізовано та розширено виробничі площі цехів кузовного ремонту за рахунок перебудов, що дозволило не лише спростити внутрішню логістику, а й уникнути втрат робочого часу.

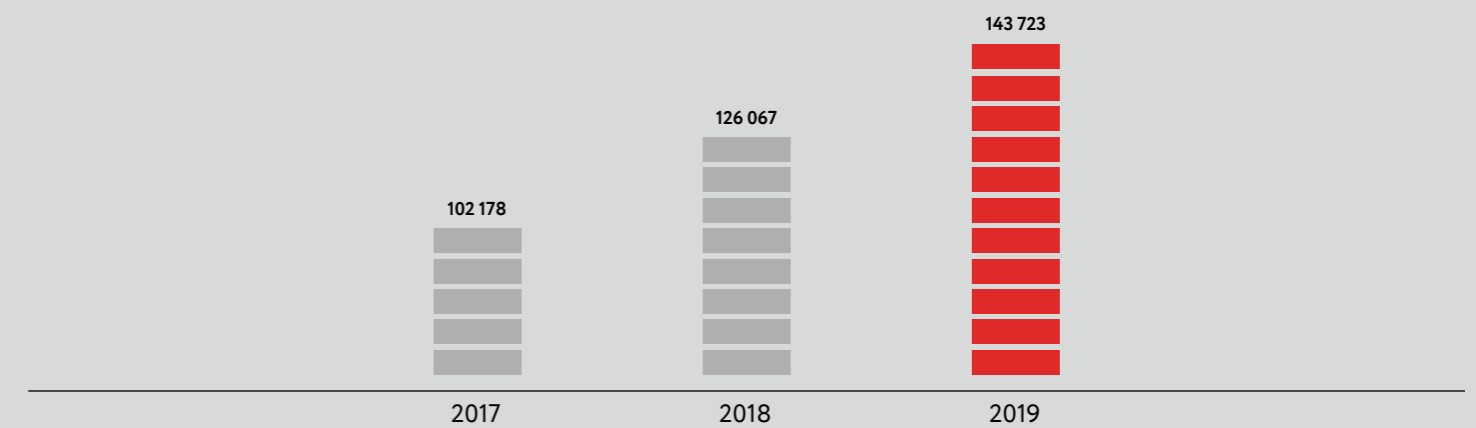
KEY ACHIEVEMENTS OF  
VIDI BODY SERVICE

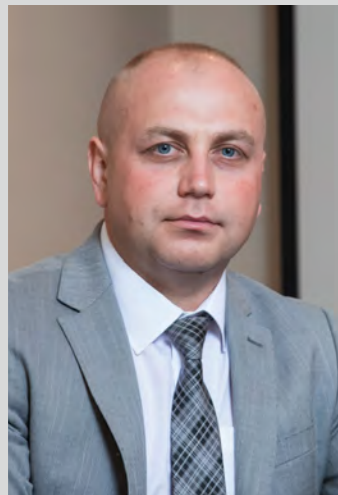
- The body repair processes were reengineered, which had a positive effect on the main indicators of the division: K2K, customer satisfaction and level of recommendations, the number of car races, sold commercial standard hours, financial indicators of the unit.
- The expansion of the production area of body repair shops was significantly optimized due to restructuring, which allowed not only to simplify internal logistics, but also to avoid loss of working time.

Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Кількість комерційних нормо-годин / Number of commercial standard hours





**Іван Загреба**  
Директор  
ВІДІ СТРАХУВАННЯ  
  
**Ivan Zagreba**  
Director  
VIDІ INSURANCE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	24.09.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	54

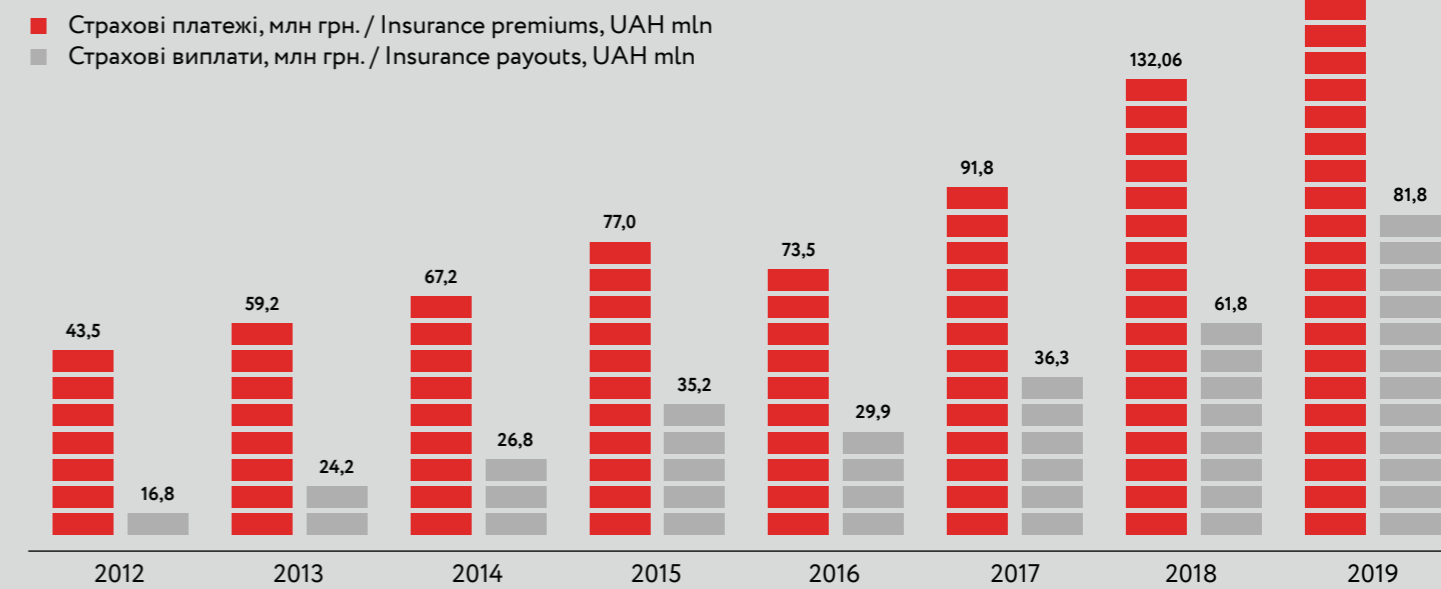
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ  
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

- Посилено позицію на ринку автострахування, здобуто хорошу ділову репутацію та довіру клієнтів – як у корпоративному, так і в роздрібному сегменті.
- Компанія увійшла до ТОП-10 страхових компаній на ринку КАСКО України та ТОП-4 страхових компаній на ринку КАСКО Києва та Київської області за галузевим рейтингом Insurance TOP.
- Міжнародний фінансовий КЛУБ «БАНКІР» визнав «ВІДІ СТРАХУВАННЯ» «Найпрозорішою страховою компанією 2019 року».

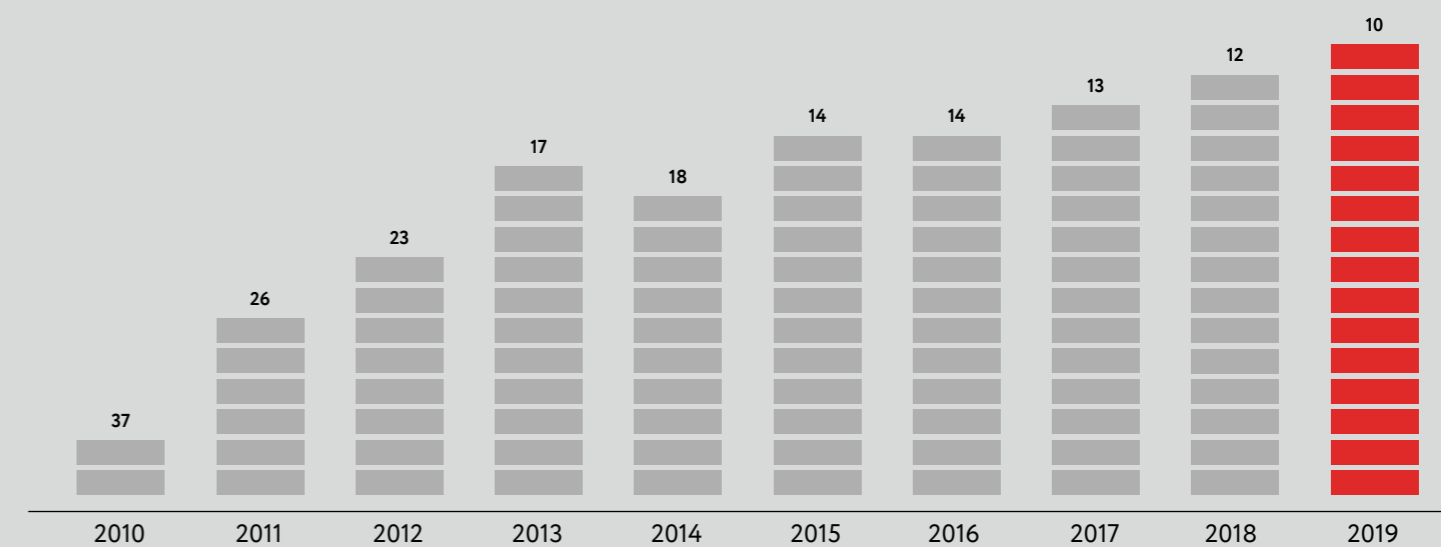
KEY ACHIEVEMENTS OF  
VIDІ INSURANCE

- Strengthened position in the car insurance market, high reputation and customer trust – both in the corporate and retail segment.
- The company is among the TOP-10 insurance companies in the CASCO market of Ukraine and the TOP-4 insurance companies in the CASCO market of Kyiv and Kyiv region according to the industry rating Insurance TOP.
- BANKIR International Finance CLUB has recognized VIDІ INSURANCE as «The most transparent insurance company of 2019».

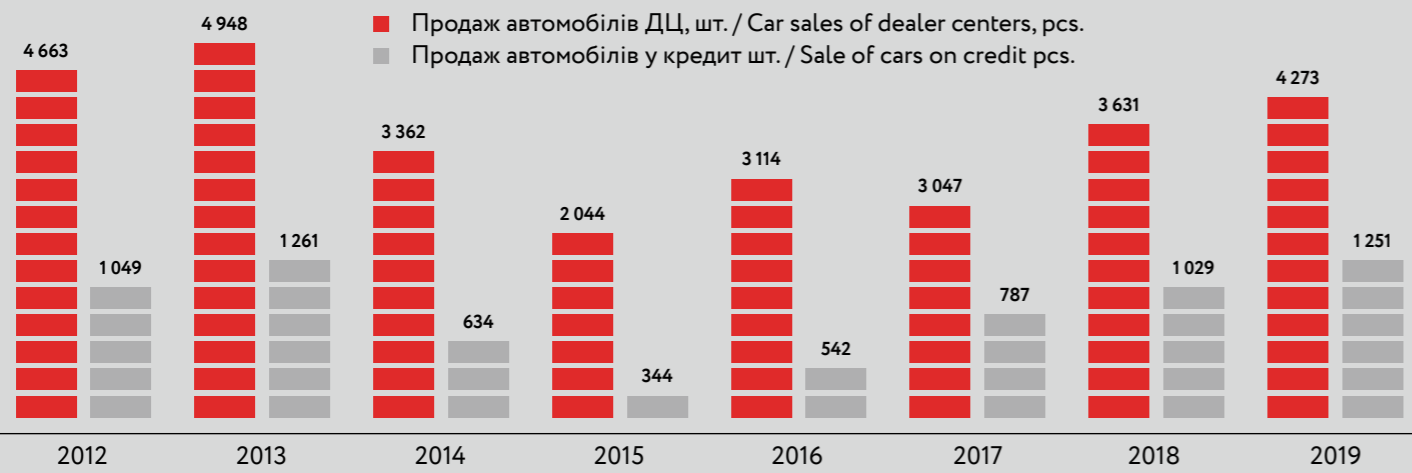
Динаміка зростання страхових платежів та виплат, млн. грн. /  
The dynamics of growth of insurance premiums and payouts, UAH mln



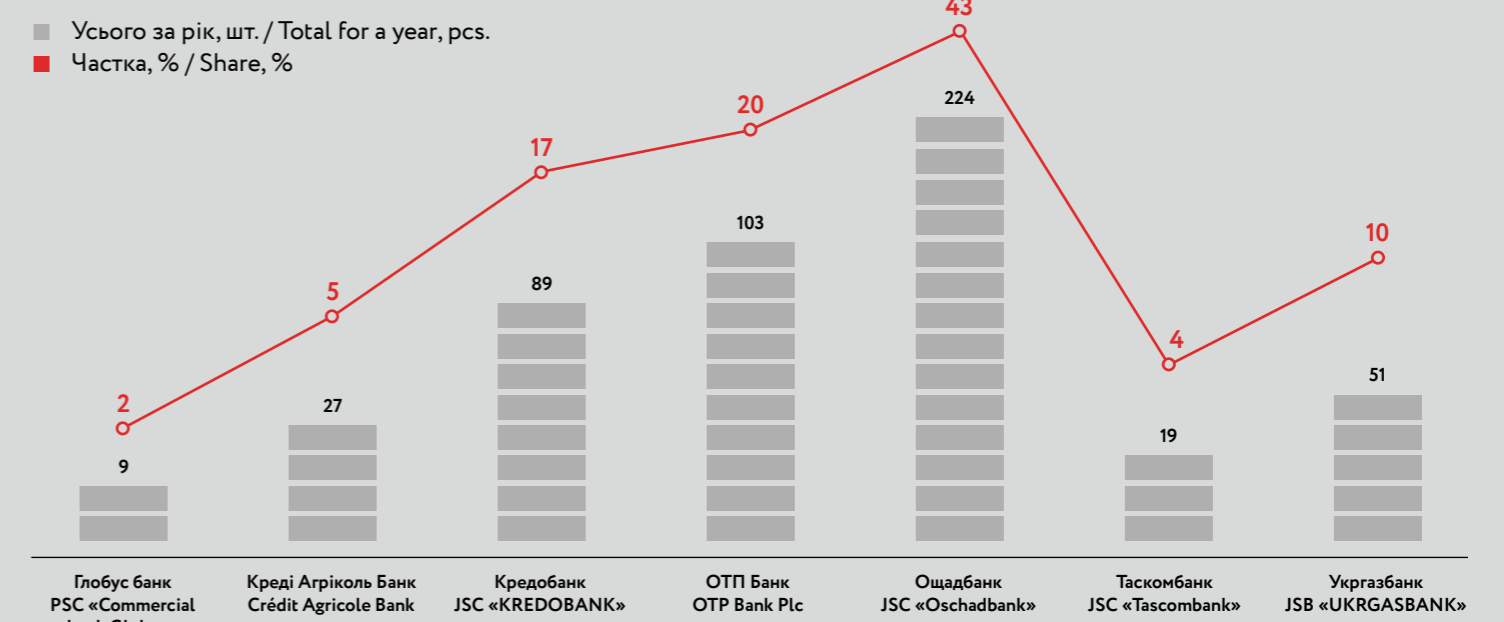
Місце в Україні за показником збору страхових премій по КАСКО /  
Place in Ukraine in terms of collecting premiums for CASCO



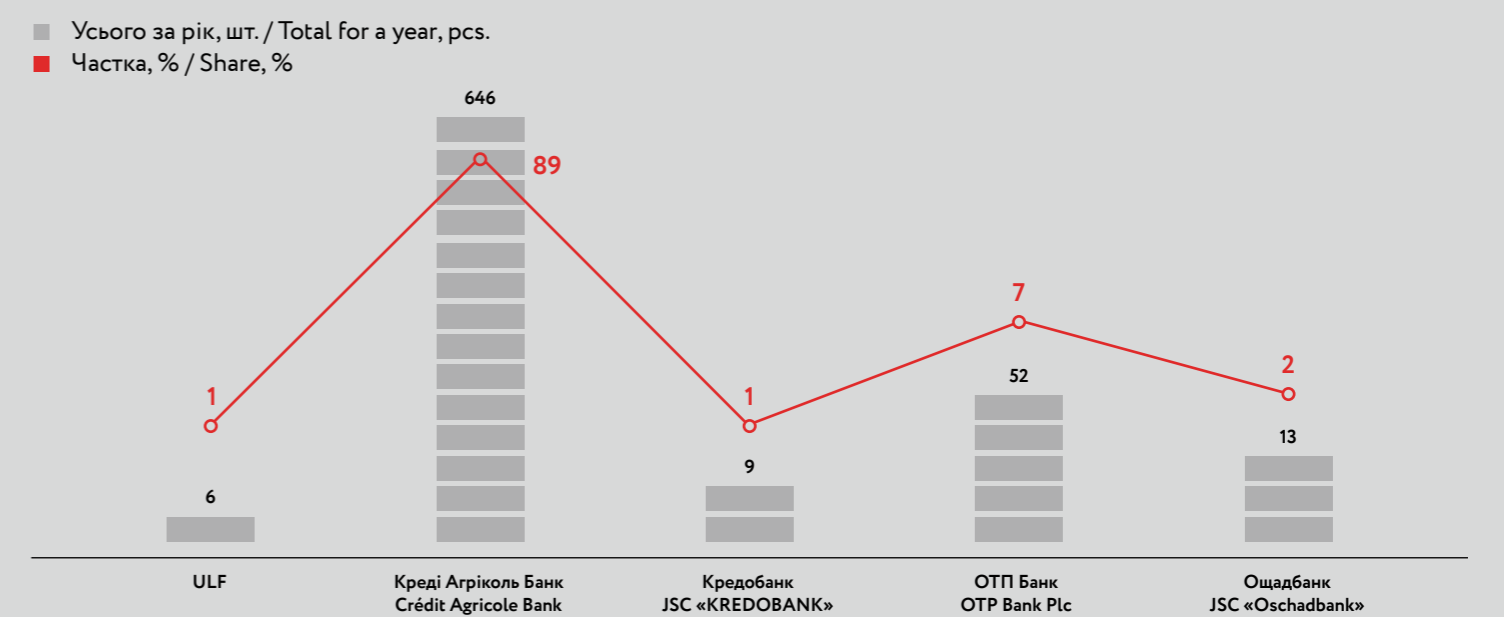
Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах ВіДі, шт. /  
The dynamics of growth of insurance premiums and payouts, UAH mln



Загальний продаж автомобілів у кредит у розрізі партнерських програм /  
Total car sales on credit in terms of affiliate programs



Загальний продаж автомобілів у кредит у розрізі імпортерських програм /  
Total car sales on credit in terms of import programs





**Галина Руднева**  
Фінансовий директор  
ВІДІ ЛІЗИНГ  
  
**Galina Rudneva**  
CFO  
VIDI LEASING

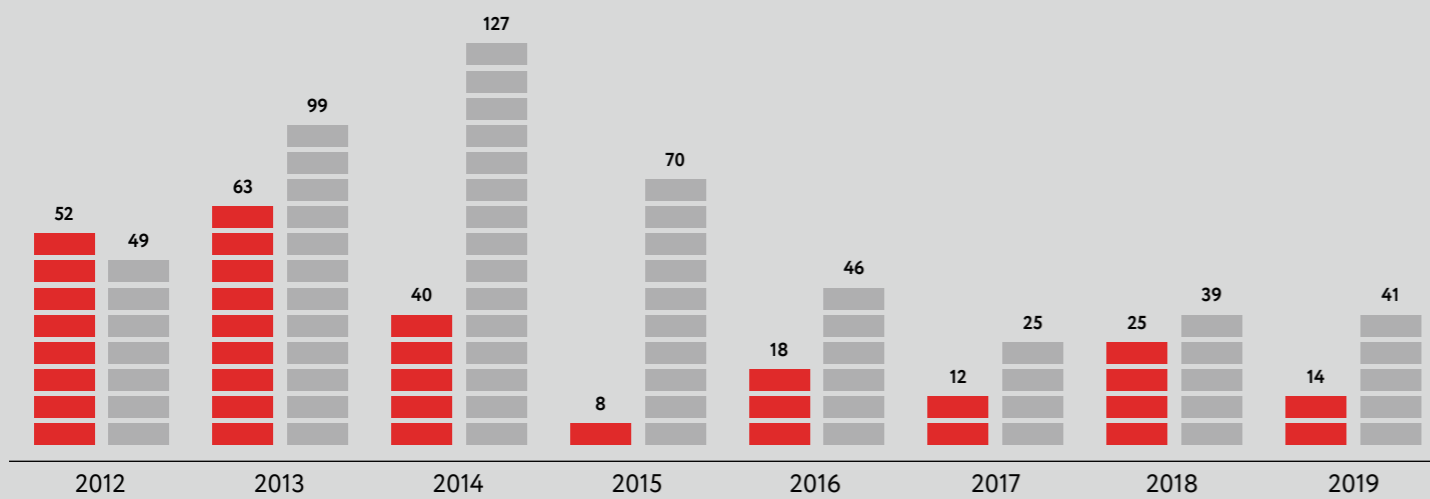


Ключова інформація / Key information

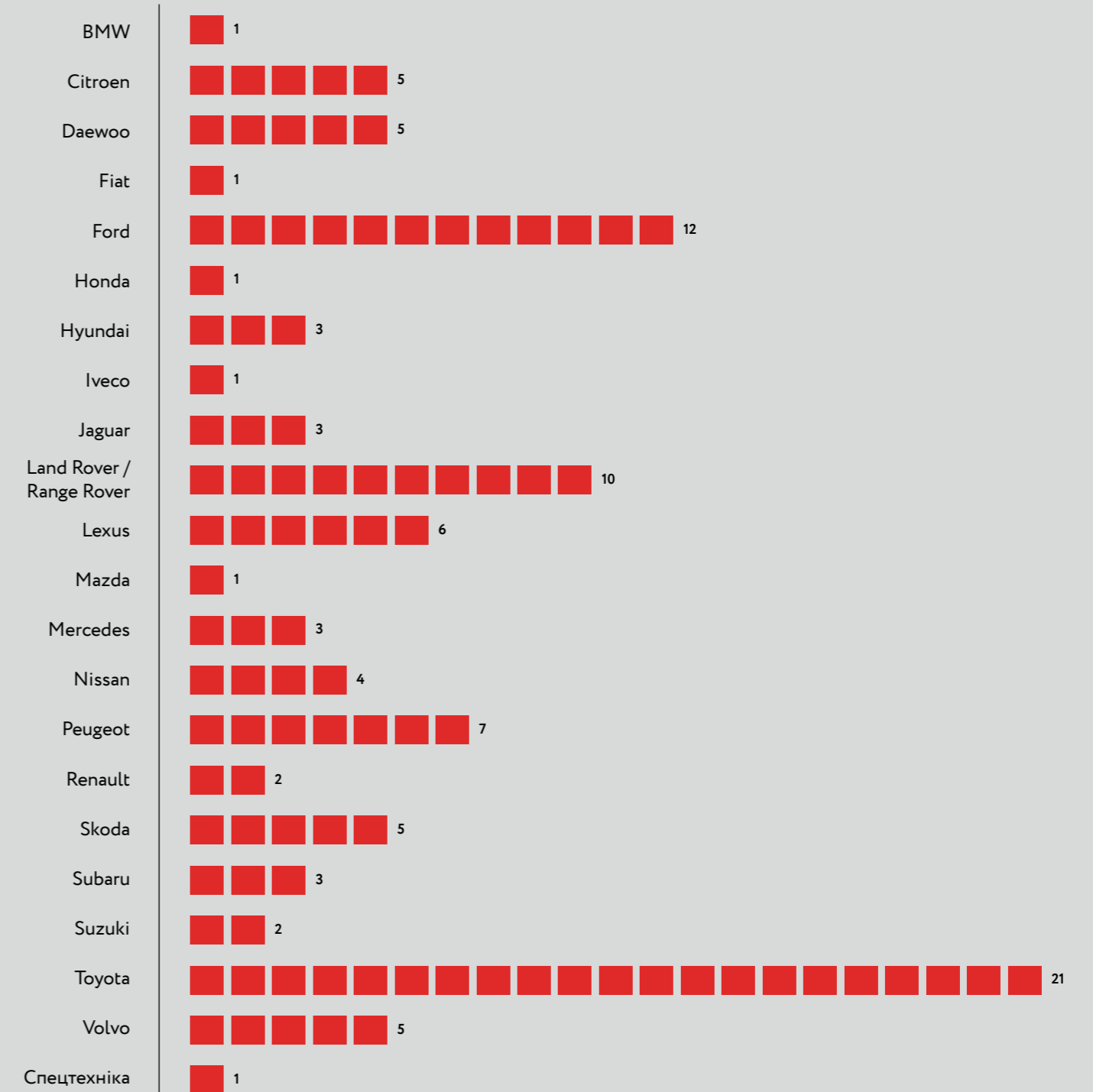
Дата відкриття Opening date	22.02.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	8

Продажі та парк автомобілів / Sales and car fleet

- Загалом видано, шт. / Units were issued, in total
- Парк авто на кінець року, шт. / Car park at the end of the year



Частка продажів за брендами, % /  
Share of sales by brand, %





## ВІДІ МОТОР ІМПОРТС: ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA

### VIDI MOTOR IMPORTS: DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT



Руслан Семчук  
Директор

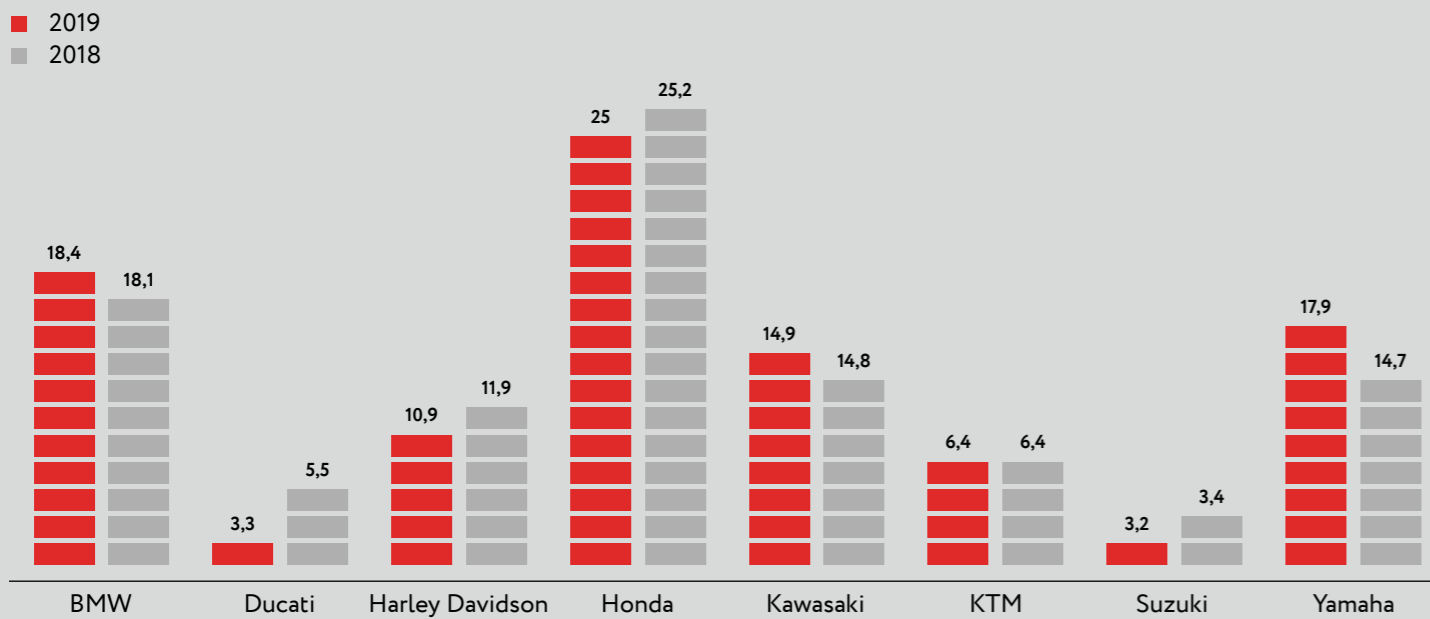
Ruslan Semchuk  
Director



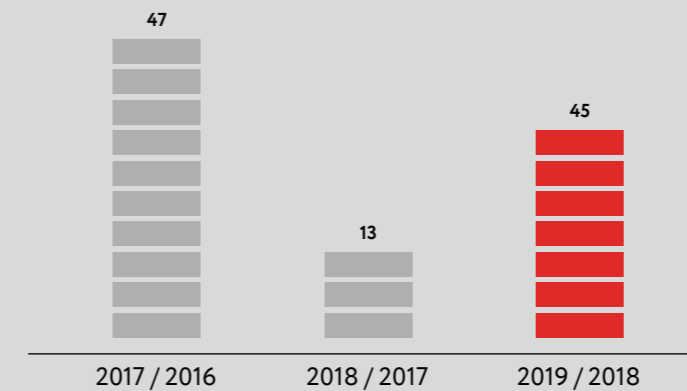
#### Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	05.08.2015
Штатна чисельність, осіб Staff, people	27

#### Доля ринку ключових мотобрендів, % / Market share of key motorcycle brands, %



#### Приріст активної клієнтської бази, % / Increase of active client base, %



Компанія «ВіДі Мотор ІмпорТС» є ексклюзивним дистрибутором YAMAHA Motor Europe N.V. в Україні.

Ключовим досягненням дилерської мережі YAMAHA у 2019 році стало збільшення частки ринку з 14,7% до 17,9% у сегменті мотоциклів преміум класу, та відповідно – третє місце у мережі порівняно з четвертим минулого року. Таким чином, за підсумками 2019 року YAMAHA випередила KAWASAKI і поступилася в продажах лише автомобільно-мотоциклетним брендам HONDA та BMW. Але якщо брати до уваги виключно мотоциклетні преміум бренди – YAMAHA стала №1 серед них.

На цей момент дилерська мережа YAMAHA пропонує в Україні найширшу лінійку продукції провідного світового бренду для спорту, активного відпочинку і роботи: мотоцикли, мотовсюдиходи, квадроцикли, гідроцикли, підвісні човнові мотори, скутери, снігоходи, генератори. Завжди до послуг клієнтів сервісні станції YAMAHA з усіма необхідними запасними частинами і аксесуарами. Також наша мережа пропонує мотоекіпіровку провідних світових брендів Nolan, SiDi та SPIDI. З 2018 року компанія вийшла на ринок і успішно реалізує фінські катери TM Buster, Yamarin та аксесуари до них.



VIDI Motor Imports company is the exclusive distributor of YAMAHA Motor Europe N.V. in Ukraine.

The key achievement of the YAMAHA dealer network in 2019 was the increase in market share from 14.7% to 17.9% in the segment of premium motorcycles, and accordingly the third place in the network compared to the fourth last year. Thus, at year-end 2019, YAMAHA was ahead of KAWASAKI and lost in sales only to car and motorcycle brands HONDA and BMW. But taking into account only motorcycle premium brands, YAMAHA became No. 1 among them.

At the moment, the YAMAHA dealer network offers in Ukraine the widest product line of the world's leading brand for sports, active recreation and work: motorcycles, side-by-sides, all-terrain vehicles (ATVs), waverunners, outboard motors, scooters, snowmobiles, generators. YAMAHA service stations with all necessary spare parts and accessories are always at the disposal of customers. Our network also offers motorcycle apparel from the world's leading brands Nolan, SiDi and SPIDI. Since 2018, the company has entered the market and successfully sells Finnish boats of TMs Buster, Yamarin and accessories to them.

## ВІДІ МОТОР ІМПОРТС: ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA

## VIDI MOTOR IMPORTS: DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT

Активна клієнтська база YAMAHA продовжує зростати: у 2019 році вона мала приріст на 45%.

Обсяг продажів мотортехніки зріс на 52% у 2019 році порівняно з 2018 роком за усіма основними товарними групами.

Дилерська мережа YAMAHA, створена за європейськими стандартами якості, представлена у 5-ти великих містах України: Київ, Дніпро, Одеса, Харків, Львів. Партнери та агенти з продажу наземної і водомоторної техніки, сервісні партнери та магазини обслуговують клієнтів у всіх кутках України.

У загальному результаті дилерської мережі YAMAHA окремо потрібно зазначити внесок дилера YAMAHA KIEV, що закінчив у 2019 році реконструкцію нового салону згідно зі стандартами YAMAHA EUROPE та збільшив обсяг:

- продажу техніки на 55%: з 90 до 140 одиниць;
- послуг сервісу на 81%: з 1030 до 1869 нормо-годин;

YAMAHA's active customer base continues to grow: in 2019 it had the growth of 45%.

Sales of motor equipment increased in 2019 by 52% compared to 2018 for all major product groups.

YAMAHA dealer network created according to European quality standards is represented in 5 major cities of Ukraine: Kyiv, Dnipro, Odesa, Kharkiv, Lviv. Partners and dealers of ground and water motor vehicles service partners and stores serve customers in all parts of Ukraine.

In the overall result of the YAMAHA dealer network, it should be separately noted the contribution of the YAMAHA KIEV dealer, which in 2019 completed the reconstruction of a new salon in accordance with YAMAHA EUROPE standards and increased:

- sales of equipment by 55%: from 90 to 140 units;
- the volume of services by 81%: from 1030 to 1869 standard hours;

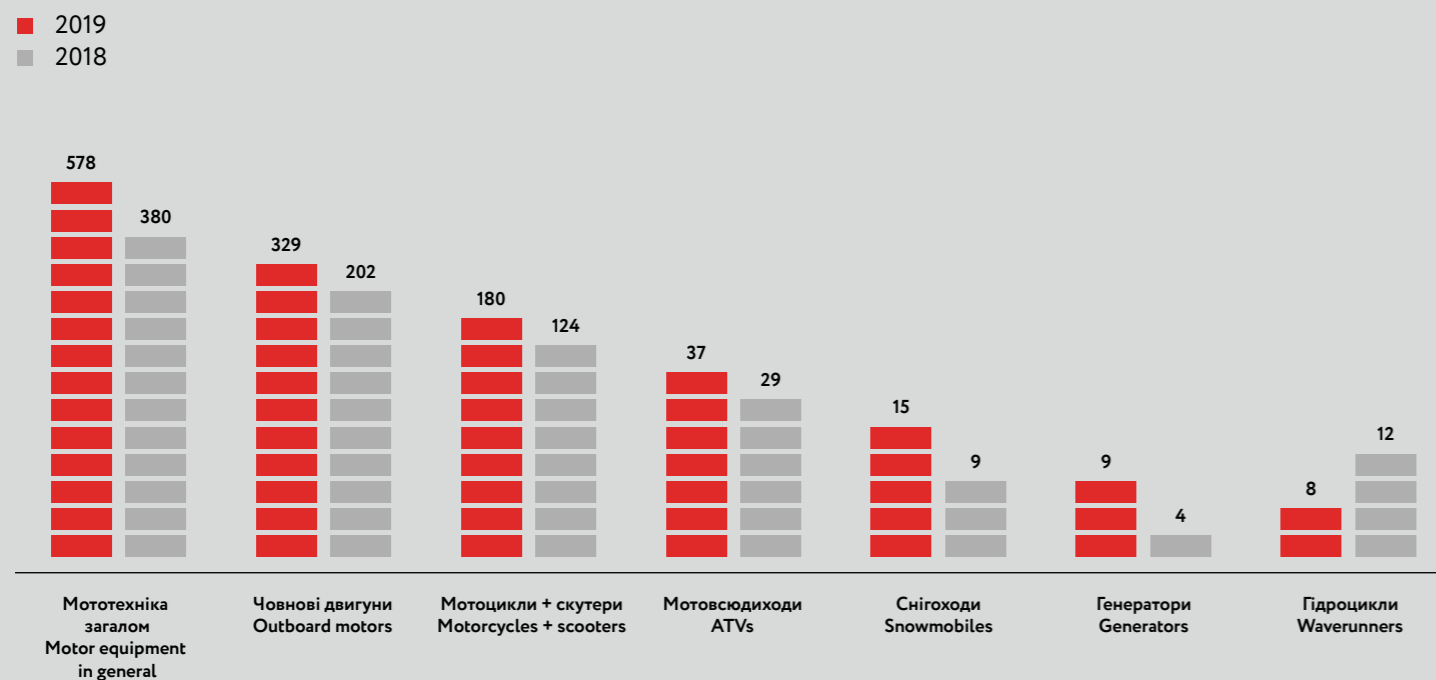
Основні моменти, що сприяли залученню та утриманню клієнтів у 2019 році:

- налагодження системності та сталості у взаємовідносинах із клієнтами завдяки впровадженню системи CRM Bitrix 24;
- підвищення кваліфікації механіків: всі вони пройшли «бронзовий курс» навчання;
- здійснення низки маркетингових заходів: Yamaha Тест Драйв Тур Україною, «Spidi Tour» у Чорнобиль, «Friends and Family Day» в Riviera Villas у м. Київ, презентація водомоторної техніки на території яхт-клубу «Маячок» на Жуковому острові, участь у міжнародній виставці мотортехніки «Bike Land 2019» у м. Києві на Контрактовій площі тощо;
- проведення низки навчальних тренінгів для фахівців дилерської мережі.

The main points that contributed to involving and retaining customers in 2019:

- establishing the system approach and consistency in relationships with customers through the introduction of CRM Bitrix 24 system;
- skill enhancement of mechanics: all of them passed the «bronze course» of training;
- implementation of a number of marketing activities: Yamaha Test Drive Tour in Ukraine, «Spidi Tour» in Chernobyl, «Friends and Family Day» in Riviera Villas in Kyiv, presentation of water vehicles on the territory of the yacht club «Maiachok» on Zhukov Island, participation in international exhibition of motor equipment «Bike Land 2019» in Kyiv on Kontraktova Square, etc.;
- conducting a number of trainings for experts of the dealer network.

Обсяг продажу мотортехніки, шт. / Sales of motor equipment, pcs

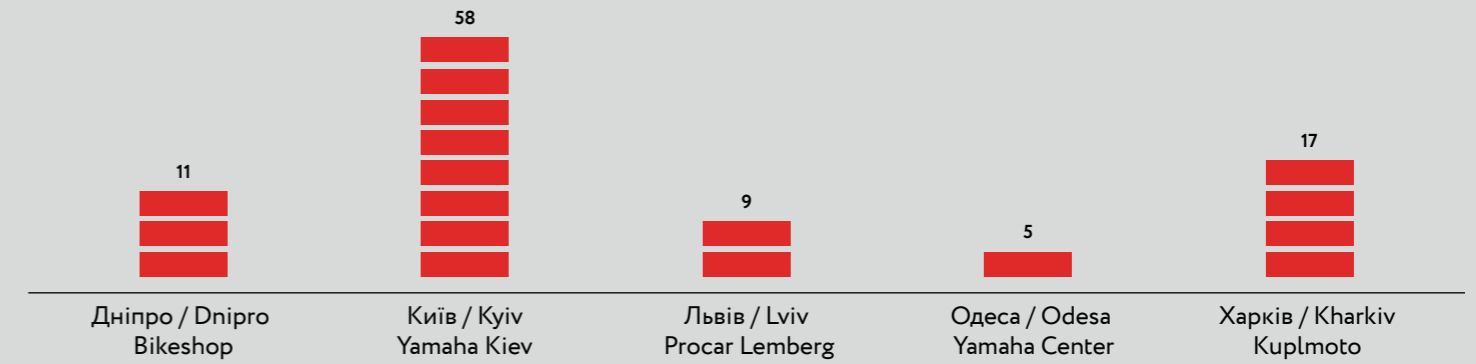


**ВІДІ МОТОР ІМПОРТС:  
ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA**

**VIDI MOTOR IMPORTS:  
DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT**



Частка дилера в загальному обсязі продажу колісної техніки /  
Share of the dealer in the total sales of wheeled vehicles



Частка регіонального партнера в загальному обсязі продажу водомоторної техніки, % /  
Share of the regional partner in the total sales of water-motor vehicles, %





Олександр Крушельницький  
Директор  
БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС

Oleksandr Krushelnytskyi  
Director  
BLG VIDİ LOGISTICS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	05.09.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	75

Логістичний бізнес «ВіДі Груп» представлений провідною логістичною компанією BLG LOGISTICS GROUP (Німеччина) у спільному підприємстві ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс», що надає послуги з автоперевезень, експедиторські, термінальні та митні послуги, сервіс PDI, а також послуги комерційних і митних складів.

У складних умовах «БЛГ-ВіДі Логістікс» залишається одним із найбільших логістичних операторів на ринку, який надає комплексні логістичні послуги відомим автомобільним імпортерам та є єдиним в Україні логістичним підприємством з іноземними інвестиціями, яке має повну комплексну власну логістичну інфраструктуру. Понад 13% нових автомобілів, які імпортуються в Україну, обслуговуються фахівцями спільного логістичного підприємства, тобто майже кожен сьомий новий автомобіль у 2018-2019 роках був привезений в Україну та розмитнений ТОВ «БЛГ-ВіДі Логістікс».

The logistics business of VIDİ Group is represented by the leading logistics company BLG LOGISTICS GROUP (Germany) in the joint venture LLC «BLG VIDİ Logistics», which provides trucking services, forwarding, terminal and customs services, PDI service, as well as commercial and customs warehousing services.

In difficult conditions, BLG VIDİ Logistics remains one of the largest logistics operators in the market, which provides comprehensive logistics services to well-known automotive importers and is the only logistics company in Ukraine with foreign investment, which has its own complete integrated logistics infrastructure. More than 13% of new cars imported to Ukraine are serviced by specialists of the joint logistics company, i.e. almost every seventh new car in 2018-2019 was delivered to Ukraine and cleared by LLC «BLG VIDİ Logistics».

Спільне підприємство вибудувало ефективну мережу та надає повний комплекс логістичних послуг з перевезення автомобілів власними автовозами, послуг з митного оформлення на своєму терміналі у с. Калинівка Васильківського району Київської області, експедирування та митного оформлення в морському торговельному порту «Чорноморськ» в Одеській області. У 2018-2019 роках ТОВ «БЛГ-ВіДі Логістікс» збільшило свій парк автовозів на 13 тягачів Scania: всі вони – надпотужні тягачі, оснащені двигунами екологічного класу Євро 6. «БЛГ-ВіДі Логістікс» одним із перших в Україні започаткувало використання у своїй операційній діяльності техніки такого екологічного класу.

За результатами періоду 2018-2019 років:

- 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.
- У 2019 році на терміналах у Калинівці і в порту Чорноморська було оброблено 14 620 автомобілів, що на 29% менше порівняно з аналогічним показником попереднього року. Такий спад пояснюється зменшенням обсягів імпорту в Україну автомобілів основними клієнтами та загальним падінням продажу нових автомобілів.
- У 2018 році «БЛГ-ВіДі Логістікс» одержало близько 11 732 тис. грн. виручки від реалізації своїх послуг, що на 25,6% більше порівняно з аналогічним показником попереднього періоду.
- У 2019 році «БЛГ-ВіДі Логістікс» одержало близько 13 970 тис. грн. виручки від реалізації своїх послуг, що на 0,2% більше порівняно з аналогічним показником попереднього періоду.
- У 2018 році було перевезено 22 010 автомобілів, що на 3% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року.
- У 2019 році було перевезено 17 764 автомобілі, що на 0,2% менше порівняно з аналогічним показником попереднього року.

The joint venture has built an efficient network and provides a full range of logistics services for the haulage of cars by its own trucks, customs clearance services at its terminal in the Kalynivka Village, Vasylkiv District, Kyiv Region, forwarding and customs clearance at the Chornomorsk sea trade port in Odesa Region. In 2018-2019, LLC «BLG VIDİ Logistics» increased its fleet of car carriers by 13 Scania tractors: all of them are heavy-duty tractors equipped with engines of EURO 6 environmental class. BLG VIDİ Logistics was one of the first in Ukraine who started using the equipment of such environmental class in its operating activity.

Based on the results of the period 2018-2019:

- In 2018, 17,526 cars were processed at the terminals in Kalynivka and the port of Chornomorsk, which is 6% less than in the same period of the previous year.
- In 2019, 14,620 cars were processed at the terminals in Kalynivka and the port of Chornomorsk, which is 29% less than in the same period of the previous year. This decline is explained by a decrease in the volume of imports of cars to Ukraine by major customers and a general drop in sales of new cars.
- In 2018, BLG VIDİ Logistics received about UAH 11,732 thousand in revenue from the sale of its services, which is 25.6% more than the same indicator of the previous period.
- In 2019, BLG VIDİ Logistics received about UAH 13,970 thousand in revenue from the sale of its services, which is 0.2% more than the same indicator of the previous period.
- In 2018, 22,010 cars were transported, which is 3% more than in the same period of the previous year.
- In 2019, 17,764 cars were transported, which is 0.2% less than in the same period of the previous year.

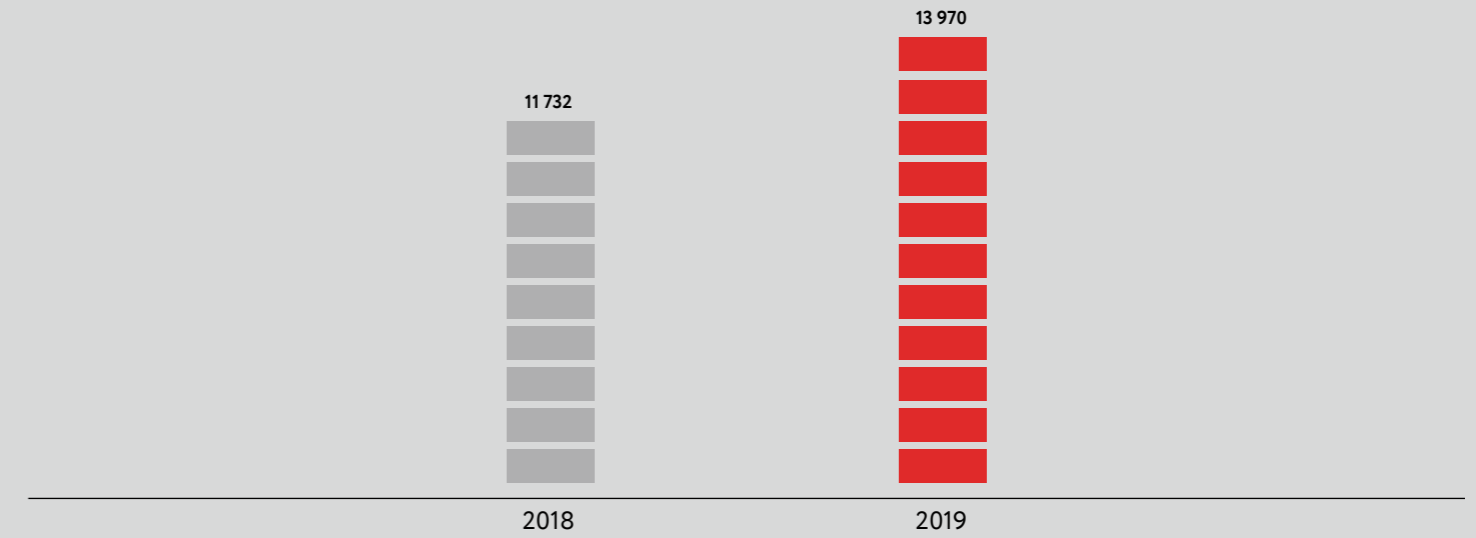
Таке уповільнення темпів зростання бізнесу також певною мірою можна пояснити зменшенням імпорту автомобілів дистриб'ютором «Порше Україна», пов'язаним із негативними наслідками «дизельгейту», а також ввезенням значної кількості вживаних автомобілів з Європи і Сполучених Штатів Америки («євробляхи» і «битки»), що призвело до значного перерозподілу в частках продажів на ринку нових і вживаних автомобілів на користь останніх:

- У 2018 році сукупні доходи «БЛГ ВІДІ Логістікс» становили 131 406 тис. грн., що лише на 1,5% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року;
- У 2019 році сукупні доходи «БЛГ-ВІДІ Логістікс» становили 133 484 тис. грн., що лише на 0,01% більше порівняно з аналогічним показником попереднього року.

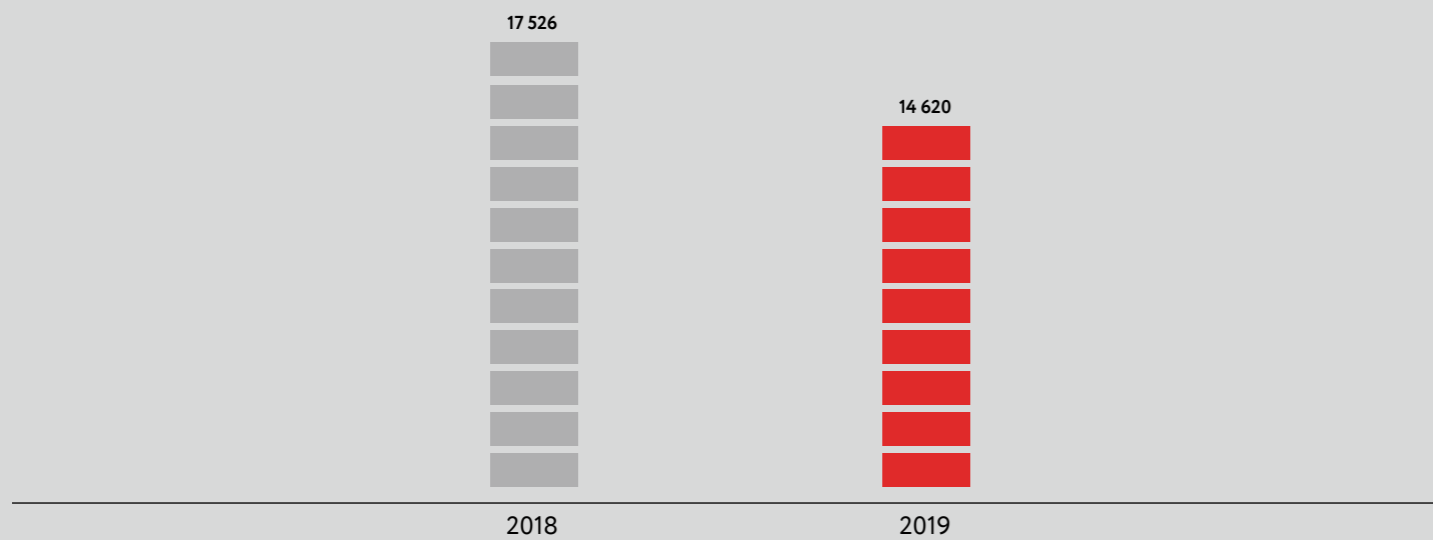
Such a slowdown in business growth can also, to a certain extent, be explained by a decrease in car imports by the Porsche Ukraine distributor, associated with the negative consequences of Dieselgate, as well as the import of a significant number of used cars from Europe and the United States of America («eurobliakha» – a car with European license plate, and «bitok» – a car after an accident or fire). which led to a significant redistribution of the share of sales in the market of new and used cars in favor of the latter:

- In 2018, the total revenues of BLG VIDI Logistics amounted to UAH 131,406 thousand, which is only 1.5% more than in the same period of the previous year;
- In 2019, the total revenues of BLG VIDI Logistics amounted to UAH 133,484 thousand, which is only 0.01% more than in the same period of the previous year.

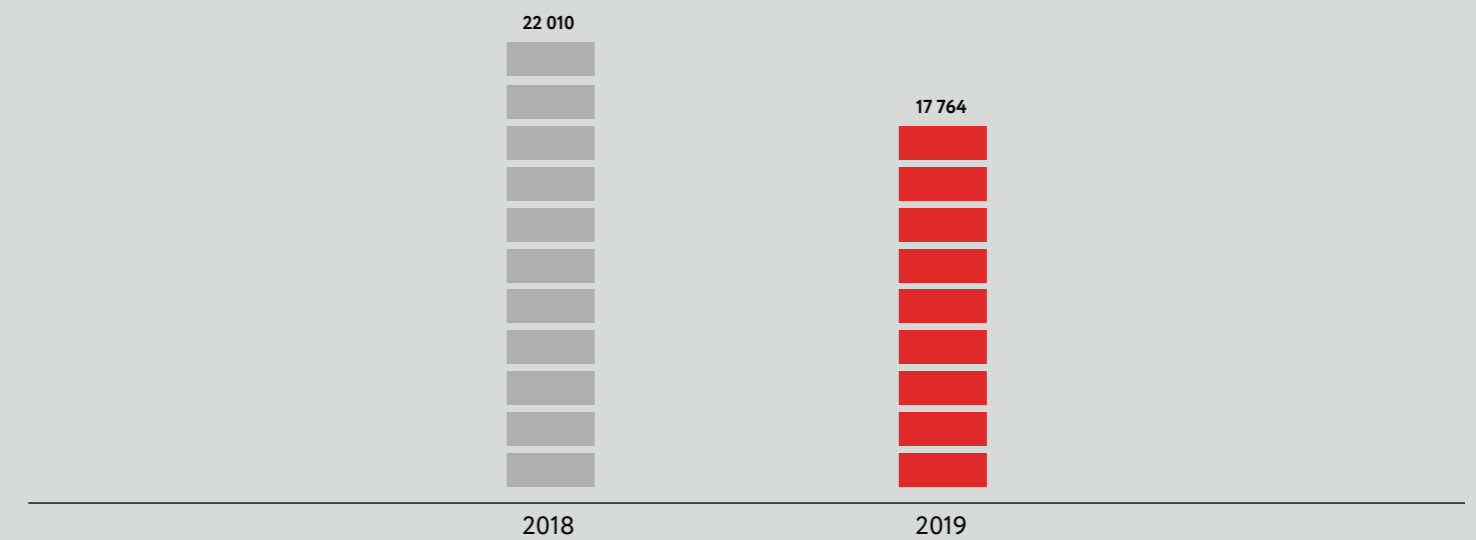
Доходи від послуг терміналу, тис. грн. / Revenues from terminal services, thousand UAH



Оброблено автомобілів, шт. / Car processed, units



Перевезено автомобілів, шт. / Transported cars, pcs



Зростання курсів ціноутворювальних валют до гривні та збільшення продажу автомобілів, запчастин, послуг сервісу та страхових продуктів зумовило збільшення показника виторгу у 2019 році на 722,7 млн. грн., або на 15% порівняно з 2018 роком. При цьому валовий прибуток збільшився на 89,5 млн. грн., або на 21%. Показник маржинальної рентабельності за підсумками 2019 року становив 9,18%, що на 0,48% більше від значення попереднього року.

The growth of pricing currencies against the hryvnia and the increase in sales of cars, spare parts, services and insurance products led to an increase in revenue in 2019 by UAH 722.7 million, or 15% compared to 2018. At the same time, gross profit increased by UAH 89.5 million, or by 21%. The margin profitability indicator at year-end 2019 was 9.18%, which is 0.48% more than in the previous year.

Зведені результати діяльності VIDІ за 2018-2019 роки / Summary Figures of the VIDІ Performance in 2018-2019

Показник / Indicator	2018	2019
Виторг від реалізації без ПДВ, грн. / Sales turnover, UAH, VAT excluded	4 868 494 801	5 591 200 000
Маржинальний дохід, грн. / Marginal income, UAH	423 664 371	513 157 000
Маржинальна рентабельність, % / Margin profitability, %	8,70%	9,18%
Приріст маржинального доходу, % / Margin income growth, %	66,14%	21,12%
Сплачено податків та зборів, грн. / Taxes and fees paid, UAH	187 224 295	253 217 951
Середньооблікова чисельність працівників / Average number of employees	933	988
Виторг без ПДВ на 1 працівника, грн. / Earnings per employee, UAH, VAT excluded	5 218 108	5 659 109
Маржинальний дохід на 1 працівника, грн. / Marginal income per employee, UAH	454 088	519 390

Аудит фінансової звітності Групи VIDІ за 2019 рік, складеної згідно з міжнародними стандартами 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).

The audit of the financial statements of the VIDІ Group for 2019, prepared in accordance with international financial reporting standards, was performed by the audit firm PKF UKRAINE LLC (USREOU (Ukrainian «Unified Register of Businesses and Organizations») code 34619277; Certificate of inclusion into the Register of audit firms and auditors No. 3886, valid until April 21, 2021).

Аудит фінансової звітності ТОВ «БЛГ Віді Логістикс» (код ЄДРПОУ 36106365) за 2019 рік, складеної згідно з міжнародними стандартами 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, згідно з рішенням Аудиторської палати України №214/3). ТОВ «Аудиторська фірма «Мазар Україна» є членом глобального альянсу PRAXITY.

The audit of the financial statements of BLG VIDІ Logistics LLC (USREOU code 36106365) for 2019, prepared in accordance with international financial reporting standards, was performed by LLC «Audit Firm «Mazars Ukraine» (USREOU code 38516608; Certificate of inclusion into the Register of audit firms and auditors No. 4555 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 Resolution of the Audit Chamber of Ukraine No. 214/3). LLC «Audit Firm «Mazars Ukraine» is a member of the PRAXITY global alliance.



Клієнтоорієнтованість лежить в основі стратегії розвитку VIDІ. Ми живемо майбутнім днем, тому, перш за все, піклуємося не про теперішню вигоду, а про довготривале та успішне партнерство. З цією метою у VIDІ здійснено низку кроків, які дозволяють нам з кожним днем збільшувати кількість лояльних споживачів та рівень задоволеності клієнтів.

Забезпечення гідного рівня обслуговування неможливе без ретельного вивчення потреб, бажань споживачів та ефективного спілкування з ними. З цією метою на підприємствах VIDІ було впроваджено службу з управління взаємовідносинами з клієнтами – CR, керівництво якою здійснюється на рівні «VIDІ Автосіті Кільцева» та окремим CR-менеджером, закріпленим 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.

Служба з управління взаємовідносинами з клієнтами дає нам змогу забезпечити кожному споживачеві обслугову-

Customer focus is at the heart of VIDІ's development strategy. We think about the future, so, first of all, we care not about the immediate benefit, but about a long-term and successful partnership. To this end, VIDІ has taken a number of steps that allow us to increase the number of loyal customers and the level of customer satisfaction every day.

Providing a proper level of service is impossible without a careful study of the needs, desires of consumers and effective communication with them. To this end, VIDІ enterprises have introduced a customer relationship management service – CR, which is managed at the level of «VIDІ AutoCity Kiltseva» and by a separate CR-manager assigned to each company that provides services to consumers.

CR (Customer Relations) is the process by which a company influences the level of customer satisfaction and loyalty.

Customer relationship management allows us to provide each customer with the highest quality service, appropriate at all

вання найвищої якості, належне на всіх етапах взаємодії з компанією, максимально швидке і якісне вирішення усіх питань, що виникли у клієнта в процесі обслуговування, та індивідуальний підхід. Зберегти клієнтів можна за умови їх задоволеності. А задоволеність клієнтів – це мета, яка перебуває у постійному русі. Відповідно і ми повинні бути в постійному русі, «йти в ногу з часом», пропонувати нові послуги, які змогли б приємно дивувати споживача.

Щоб контролювати підтримання максимально високих стандартів якості обслуговування автобізнесу компанією VIDІ працівники CR-служби ретельно вивчають потреби та бажання клієнтів. Ми прагнемо почути відгуки кожного клієнта, постійно вдосконалювати здобуті напрацювання і прислухатися до пропозицій споживачів наших послуг.

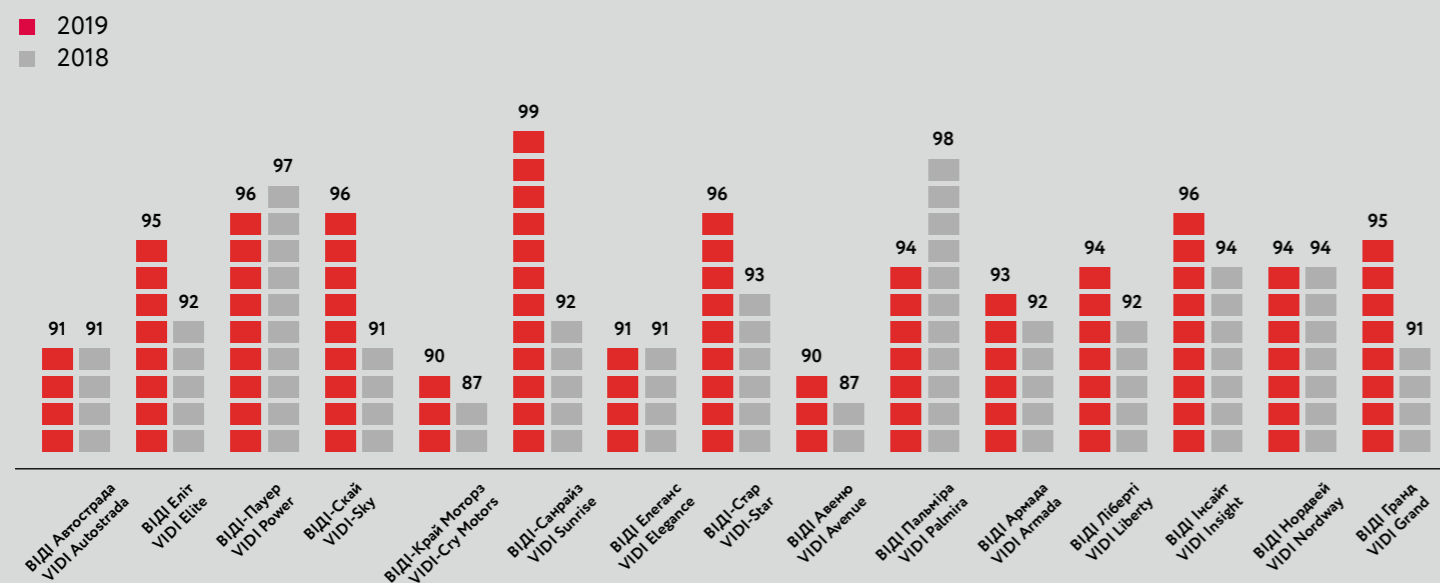
Щороку CR-служба впроваджує інновації та нововведення, основною метою яких є максимально глибока робота для того, щоб чути голос клієнта. Оскільки лише завдяки двосторонньому обміну інформацією компанія може перевершувати очікування клієнта від обслуговування.

stages of interaction with the company, the fastest and highest quality solution to all issues that the client has in the process of service, as well as an individual approach. You can retain customers if they are satisfied. And the customer satisfaction is a goal that is in permanent motion. Accordingly, we must be in permanent motion, «keep up with the times», offer new services that could pleasantly surprise the consumer.

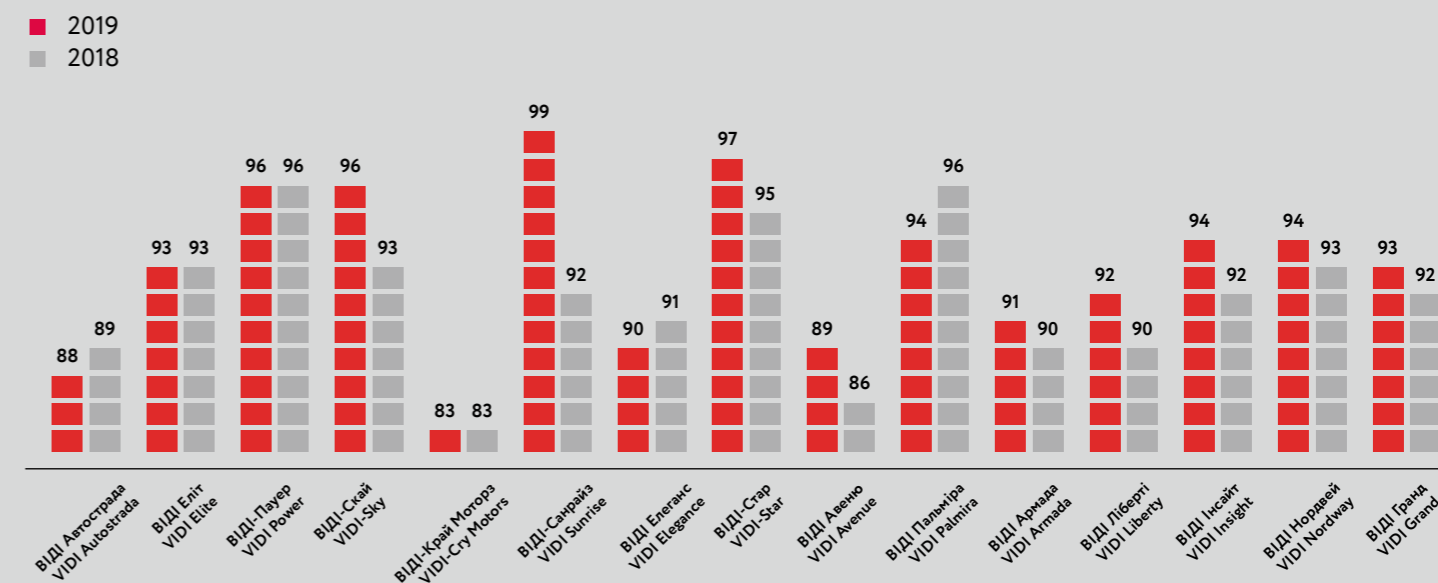
In order to ensure that VIDІ maintains the highest standards of quality of service for the auto business, CR service employees carefully study the needs and desires of customers. We strive to hear the feedback of each client, constantly improve the experience gained and listen to the suggestions of the consumers of our services.

Every year, the CR service introduces innovations which main purpose is to hear the client. Because only through two-way exchange of information a company can exceed customer's expectations from service.

Index CSI клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % / Index CSI of customers who visited the service station, %



Index NPS клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % / Index NPS of customers who visited the service station, %



## ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS

Задля максимального та всебічного контролю якості обслуговування клієнтів було впроваджено рейтинг якісних показників підприємств автомобільного бізнес-напрямку VIDІ. Цей рейтинг відображає якість роботи з клієнтами, як кажуть, на всі 360 градусів. На розміщення підприємства у рейтинговій таблиці впливають усі KPI за звітний період, які досліджуються 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»;
- аналіз записів із відеореєстраторів тестових автомобілів;
- результати аналізу роботи з онлайн-консультантом;
- підсумки дистриб'юторських досліджень щодо задоволеності клієнтів, у т. ч. імпортерське дослідження «Таємний покупець»;
- дослідження якості обробки вхідних дзвінків.

Іншими словами, ми можемо максимально ефективно

In order to provide maximum and comprehensive quality management of customer service, a rating of quality indicators for VIDІ enterprises engaged in the automotive business direction was introduced. This rating reflects the quality of customer relations, as it's said, at all 360 degrees. The placement of the enterprise in the rating table is influenced by all Key Performance Indicators (KPIs) for the reporting period, which are studied in the company today, namely:

- results of internal research of CSI and NPS indices in the field of car sales and service;
- results of the «Mystery Shopper» internal study;
- analysis of records from video recorders of test cars;
- results of the analysis of work with an online consultant;
- results of the distributor study of customer satisfaction, including the «Mystery Shopper» importer study;
- study of the quality of incoming calls processing.

In other words, we can most effectively evaluate the work of

оцінити роботу персоналу з клієнтами під різним кутом. Здійснюючи це дослідження, підприємство ставить на меті поліпшення якості обслуговування та підвищення рівня задоволеності клієнтів через детальний аналіз одержаних результатів і коригувальні дії.

Додатковим інструментом у оперативному моніторингу відгуків клієнтів на підприємствах автомобільного бізнес-напрямку VIDІ став «Смайл-проект». Варто зазначити, що, одержуючи зворотній зв'язок від клієнтів, працівники CR-служби мають можливість опрацювати кожен відгук максимально ретельно, надаючи клієнту кваліфіковані роз'яснення або шляхом врегулювання несприятливої ситуації, якщо така виникла.

Дослідження рівня задоволеності клієнтів та індексу споживчої лояльності показало, що середнє значення на підприємствах автомобільного бізнес-напрямку VIDІ становить:

- 2018 рік:
  - CSI – 95,5%
  - NPS – 95%
- 2019 рік:
  - CSI – 96%
  - NPS – 95,5%

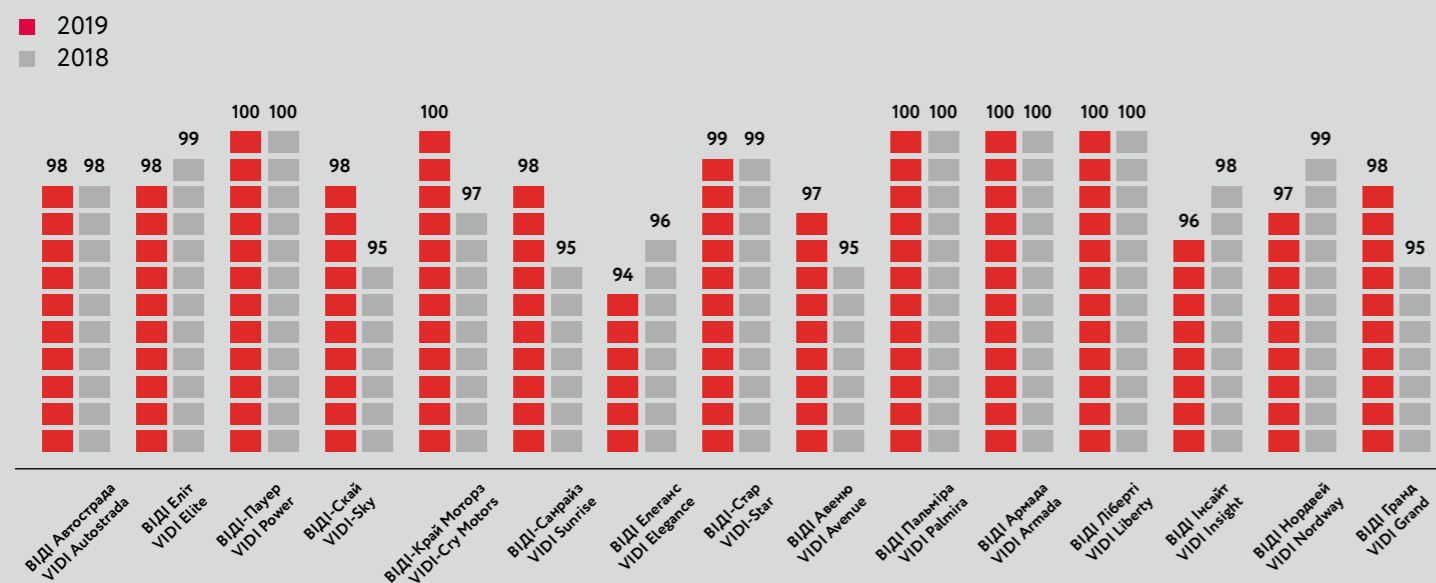
staff from the point of view of customer relations at different angles. Carrying out this study, the company aims to improve the quality of service and increase the satisfaction level of the customers through a detailed analysis of obtained results and corrective actions.

An additional tool in the operational monitoring of customer feedback at the VIDІ enterprises of the automotive business direction was the «Smile Project». It should be noted that by receiving feedback from customers, CR service employees have the opportunity to study each feedback very carefully, providing the customer with qualified explanations or by resolving an adverse situation, if any.

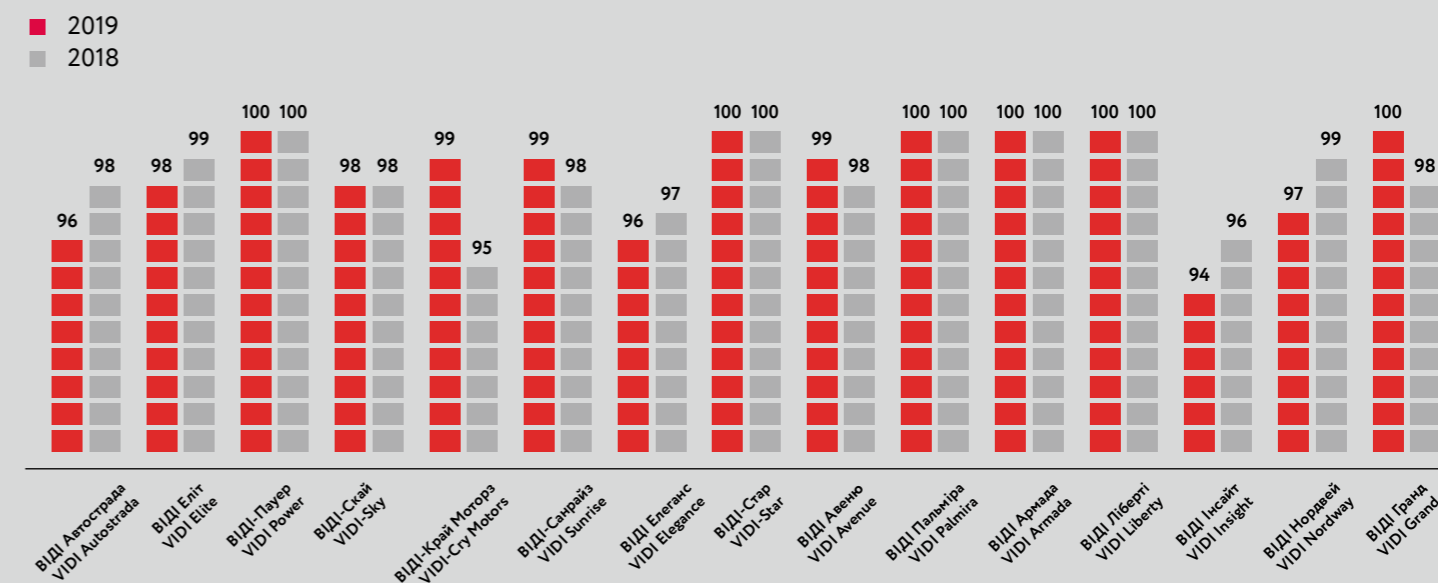
A study of the Customer Satisfaction Index (CSI) and Net Promoter Score (NPS) showed the following average values for VIDІ enterprises of the automotive business direction:

- 2018 year:
  - CSI – 95,5%
  - NPS – 95%
- 2019 year:
  - CSI – 96%
  - NPS – 95,5%

Index CSI клієнтів, які придбали новий автомобіль, % / Index CSI of customers who purchased a new car, %



Index NPS клієнтів, які придбали новий автомобіль, % / Index NPS of customers who purchased a new car, %





Упродовж звітного 2019 року VIDІ, усвідомлюючи важливість задоволення соціальних потреб різних верств суспільства, продовжувала роботу з забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державою, громадою, споживачами та працівниками.

Додержуючись принципів Глобального договору ООН, VIDІ упродовж звітного року впроваджувала проекти з соціальної відповідальності, зокрема:

- із забезпечення прав людини та запобігання корупційним проявам;
- з гарантування працівникам безпечних умов праці і 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

У 2019 році у VIDІ продовжено роботу щодо впровадження енергозберігаючих та екологічних технологій, здійснення заходів з охорони довкілля. Так, у 2019 році:

- згідно з чинним законодавством України всі підприємства VIDІ перейшли до роздільного збирання та вивезення побутових відходів;
- було проведено реінжиніринг процесу утилізації відходів основної діяльності та створено відповідну структуру, яка керується у своїй роботі вимогами чинного законодавства з охорони навколишнього середовища та поводження з екологічно небезпечними відходами;
- запущено в експлуатацію два службових електромобілі: тим самим VIDІ приєдналася до когорти компаній, які використовують у роботі екологічно чистий транспорт;

During the reporting year 2019, VIDІ recognizing the importance of satisfying the social needs of various segments of society, continued work to ensure its social responsibility to the society, state, community, consumers and employees.

Observing the principles of the UN Global Compact, VIDІ implemented social responsibility projects during the reporting year, in particular, in the scope of:

- ensuring human rights and preventing corruption;
- guarantee employees safe working conditions and provide them with opportunities for their continuous development and self-improvement;
- supporting spiritual values, care for future generations;
- concern for the environment;
- consumer support.

## RESPONSIBILITY TO SOCIETY

In 2019, VIDІ continued its work on the introduction of energy-saving and environmental technologies, the implementation of environmental protection measures. So, in 2019:

- in accordance with the current legislation of Ukraine, all VIDІ enterprises have switched to separate collection and disposal of household waste;
- the process of the main activity waste disposal was reengineered and an appropriate structure was created, which is guided in its work by the requirements of the current legislation on environmental protection and management of environmentally hazardous waste;
- two service electric cars were put into operation: thus VIDІ joined the cohort of companies that use environmentally friendly transport;

- продовжено оснащення території підприємств VIDІ енергозберігаючими освітлювальними приладами;
- усі відремонтовані приміщення підприємств VIDІ оснащувалися надійною тепловою ізоляцією з метою економії енергоносіїв та відповідно – зменшення викидів у навколишнє середовище.

## 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.

З огляду на це зазначимо, що у 2019 році підприємства VIDІ збільшили обсяг сплачених загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів до рівня 253,2 млн. грн. Спостерігався також приріст показників виторгу та валового прибутку в перерахунку на одного працівника, які з



- VIDІ continued equipping the territory of its enterprises with energy-saving lighting devices;
- All renovated premises of VIDІ enterprises were equipped with reliable thermal insulation in order to save energy and, accordingly, to reduce emissions into the environment.

## RESPONSIBILITY TO THE STATE

Constitutional obligations are necessary and important elements of the constitutional status of any person, as well as his or her fundamental rights and freedoms. One of the most important constitutional obligations of legal entities and individuals is the obligation to pay taxes and fees in the manner and amounts prescribed by law. Only conscientious fulfillment of constitutional obligations by taxpayers is the key to the stability of the budget system of Ukraine and the implementation of tasks and functions of the state and territorial communities.

With this in mind, we note that in 2019 VIDІ enterprises increased the amount of paid national and local taxes and mandatory fees and charges to the level of UAH 253.2 million. There was also an increase in revenue and gross profit per employee, which showed a positive trend from year to year and



року в рік демонстрували позитивну динаміку та становили у звітному періоді 5 659 тис. грн. та 519 тис. грн. відповідно.

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

Упродовж 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

VIDI приділяє особливу увагу не лише дітям співробітників, а і дітям-сиротам та учням підшефної школи. До Дня Святого Миколая відбулася поїздка ініціативної групи VIDI до Центру соціально-психологічної реабілітації дітей у с. Копилів, де перебувають діти віком від 4 до 17 років. Основним завданням центру є профілактика бездоглядності та безпритульності, а також соціальна реабілітація неповнолітніх, які опинилися у важкій життєвій ситуації. Діяльність установи спрямована на створення сприятливих умов, наближених до домашніх, які сприяють розумовому, емоційному і фізичному розвитку



in the reporting period amounted to UAH 5,659 thousand and UAH 519 thousand respectively.

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

Over the year, the company's specialists actively work in various public organizations, such as the All-Ukrainian Association of Automobile Importers and Dealers, participate in the forums of the European Business Association, participate in the improvement of legislation related to road transport.

## RESPONSIBILITY TO THE COMMUNITY

VIDI pays special attention not only to the children of its employees, but also to orphans and students of the sponsored school. Before St. Nicholas Day, the VIDI initiative group visited the Center for Social and Psychological Rehabilitation of Children in Kopyliv Village, where are the children aged 4 to 17. The main task of the center is the prevention of neglect and homelessness, as well as social rehabilitation of minors who find themselves in difficult life situations. The activities of the institution are aimed at creating favorable conditions close to home, which contribute to the mental, emotional and physical development of the



особистості; медико-психолого-педагогічна реабілітація і соціальна адаптація; зміцнення здоров'я вихованців.

Кожен співробітник VIDI мав змогу долучитися до цього добродійного проекту та взяти участь у благородній справі допомоги дітям, які змалечку залишилися самотніми і не знають батьківської любові та піклування. Завдяки небайдужим співробітникам VIDI було зібрано кошти, на які придбано багато пам'ятних подарунків та безліч необхідних дитячому будинку товарів і речей. Вихованці підготували чудове святкове привітання, після чого ініціативна група VIDI поспілкувалася з дітками та подарувала подарунки. Емоції дітей були надзвичайними!

Щорічно команда VIDI бере участь у благодійному турнірі з боулінгу, організованому громадською організацією «Відчуй», яка опікується діточками з вадами слуху. Цьогоріч у змаганнях представники VIDI посіли третє місце. Але головним у цьому заході було не саме змагання: за інформацією організаторів вони досягли поставленої мети – за результатами турніру зібрано кошти на літнє оздоровлення тих, про кого вони піклуються.

Із року в рік за доброю традицією до VIDI із вертепом завітали учні підшефної школи села Софіївська Борщагівка, щоб привітати всіх співробітників VIDI з новорічними святами. Діти заспівали чудові щедрівки, засіяли, а також показали



individual; medical, psychological, pedagogical rehabilitation and social adaptation; strengthening the health of charity children.

Each VIDI employee had the opportunity to join this charity project and take part in the noble cause of helping children who have been left alone from an early age and do not know parental love and care. Thanks to the caring VIDI employees, funds were raised and used for purchasing a lot of memorable gifts as well as goods and things necessary for the orphanage. Charity children prepared a wonderful holiday greeting, after which the initiative VIDI group talked to the children and gave gifts. The children's emotions were extraordinary!

Every year, the VIDI team participates in a charity bowling tournament organized by the public organization «Vidchui», which takes care of children with hearing impairments. This year VIDI representatives took the third place in the competition. But the main thing in this event was not the competition itself: according to the organizers, they achieved their goal – after the tournament, funds were raised for the summer rehabilitation of those they care for.

From year to year, according to a good tradition, students of the sponsored school of the Sofivska Borschahivka Village visited VIDI with a nativity scene to congratulate all VIDI employees on New Year's holidays. The children sang wonderful shchedrivky



захоплюючи театралізовану виставу. Дітям вручили солодкі подарунки, фрукти та грошову допомогу на потреби школи.

Ще однією постійною традицією стала участь у щорічному забігу «Під каштанами», минулий 2019 рік не став винятком. У травні 2019 року компанія VIDІ взяла участь у 27-му щорічному забігу «Під каштанами» – першому і наймасштабнішому щорічному спортивно-благодійному проєкті в Україні. 80 співробітників VIDІ взяли участь у забігу. Командний дух учасників від VIDІ підтримала родина Джуринських – кінцевих бенефіціарних власників компанії. Щороку цей пробіг нагадує про проблему вроджених вад серця і можливості її рішення, привертаючи увагу кожного небайдужого українця до життя країни.

## ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

За 2019 рік 32 працівники VIDІ одержали матеріальну допомогу для вирішення складних соціальних питань, пов'язаних зі смертю родичів, лікуванням тяжкої хвороби тощо.

Особливу увагу компанія приділяє розвитку та розвагам дітей співробітників. Розуміючи важливість підтримки батьківського авторитету у малечі, у 2019 році VIDІ організувала різноманітні заходи для дітей своїх співробітників. На



(Christmas carols), sowed (folk custom), and also showed a fascinating theatrical performance. The children were given sweet gifts, fruit and financial aid for the needs of the school.

Another constant tradition has become participation in the annual Chestnuts Run, and last 2019 year was no exception. In May 2019, VIDІ took part in the 27th annual Chestnut Run – the first and largest annual sports and charity project in Ukraine. 80 VIDІ employees took part in the Run. The team spirit of the participants from VIDІ was supported by the Dzhurynskiy family, the ultimate beneficial owners of the company. Every year this run reminds of congenital heart defects problem and the possibility of its solution, drawing the attention of every concerned Ukrainian to the life of the country.

## RESPONSIBILITY TO EMPLOYEES

In 2019, 32 VIDІ employees received financial assistance to address complex social issues related to the death of relatives, treatment of serious illness, etc.

The company pays special attention to the evolution and entertainment of employees' children. Realizing the importance of maintaining parental authority in children, in 2019 VIDІ organized various events for the children of its employees. On



постійній основі Компанія проводить ознайомчі екскурсії територією автостанцій, де діти знайомляться з робочими місцями їх батьків. Цьогоріч були проведені такі заходи для дітей віком від 5 до 15 років: конкурс робіт «Своїми руками»; конкурс на найкращий рисунок на тему «Автомобіль майбутнього»; екскурсія до зоопарку «12 місяців».

Дарувати малечі радість і віру в новорічне диво давно стало приємною традицією у VIDІ. До свята Нового року діти співробітників одержали солодкі подарунки від власників VIDІ. Під час корпоративного свята діти зустрілися з Дідом Морозом, Снігуронькою та іншими казковими персонажами; брали активну участь у новорічних забавах та конкурсах, під час яких одержали море задоволення, гарного настрою, а також призів і подарунків. А після – підкріпилися на невеликому святковому фуршеті.

У 2019 році відновили традицію проведення спортивних змагань. Був проведений на вищому рівні Кубок VIDІ з футболу, присвячений 25-річчю застутання VIDІ. Упродовж весняного сезону в змаганнях брали участь 16 команд із кожного дилерського центру Компанії VIDІ. У фіналі взяли участь команди, які пройшли відбірковий турнір. Командний дух підтримувала родина власників компанії та співробітники, які залучили до вболівання своєї родини. Восени збірна футбольна команда VIDІ взяла участь у всеукраїнському корпоративному футбольному турнірі серед ТОП-40 компаній України.



a regular basis, the Company conducts familiarization tours in traffic parks, where children get acquainted with working places of their parents. This year the following events were held for children aged 5 to 15: a competition of works «By own hands»; competition for the best drawing on the theme «Car of the Future»; excursion to the zoo «12 months».

Giving children joy and faith in the New Year's miracle has long been a pleasant tradition in VIDІ. For the New Year holiday, the children of employees received sweet gifts from VIDІ owners. During the corporate holiday, the children met Santa Claus, Snow Maiden and other fairy-tale characters; took an active part in New Year's parties and competitions where they received a lot of fun, good mood, as well as prizes and gifts. And then refreshed themselves at a small festive buffet.

In 2019, the tradition of holding sports competitions was restored. The VIDІ Football Cup, dedicated to the 25th anniversary of the founding of VIDІ was held at the highest level. During the spring season, 16 teams from each VIDІ dealership took part in the competition. Teams that passed the qualifying tournament took part in the final. The team spirit was supported by the families of the owners and employees of the company, who engaged their families as fans. In autumn, the combined football team of VIDІ took part in the all-Ukrainian corporate football tournament among the TOP-40 companies of Ukraine.



Жодна з компаній, жоден бізнес не зміг би повноцінно функціонувати без професійного персоналу.

Персонал – це не просто фундамент. Це цеглини, з яких будується бізнес. Кожна компанія, яка має довгострокову мету розвитку, повинна приділяти особливу увагу так званім «цеглинам», своєму персоналу для досягнення конкурентних на ринку цілей.

Для VIDІ, з дня її заснування і до теперішнього часу, люди – головна цінність.

Компанія упродовж 25-ти років системно інвестує значні ресурси в професійний розвиток своїх працівників, забезпечуючи високий рівень комфорту та безпеки на робочих місцях згідно з нормами українського законодавства про охорону праці, підтримує гідний рівень заробітних плат та створює максимальні можливості для професійного розвитку.

Цьому сприяє і система управління персоналом VIDІ, елементи якої (підбір та залучення кандидатів, оцінювання

None of the companies, no business would be able to function fully without professional personnel.

Personnel are not just a foundation. These are the bricks from which business is built. Every company that has a long-term development goal must pay special attention to the so-called «bricks», its personnel to achieve competitive goals in the market.

For VIDІ, from the day of its foundation until now, people are the main value.

For 25 years, the company has been systematically investing significant resources in the professional development of its employees, providing a high level of comfort and safety in the workplace in accordance with Ukrainian occupational safety legislation, maintaining a decent wage and creating maximum opportunities for professional development.

This is facilitated by the VIDІ personnel management system, which elements (selection and involvement of candidates,

результатів їх діяльності, професійне навчання та розвиток тощо) постійно вдосконалюються з урахуванням кращого вітчизняного та міжнародного досвіду.

За підсумками 2019 року середньооблікова чисельність персоналу становила 988 осіб, приріст персоналу на 106% до 2018 року.

У VIDІ впроваджена система моніторингу ключових показників діяльності персоналу на основі KPI згідно з її стратегічними і тактичними орієнтирами.

Корпоративна філософія VIDІ забороняє прояви будь-якої дискримінації працівників за національністю, статтю, віком, віросповіданням тощо щодо їхнього кар'єрного зростання, створення умов праці або визначення розміру заробітної плати. При цьому VIDІ оцінює своїх працівників лише за їхнім досвідом, професійною кваліфікацією, прагненням до розвитку і удосконалення та, безумовно, за особистими досягненнями в роботі.

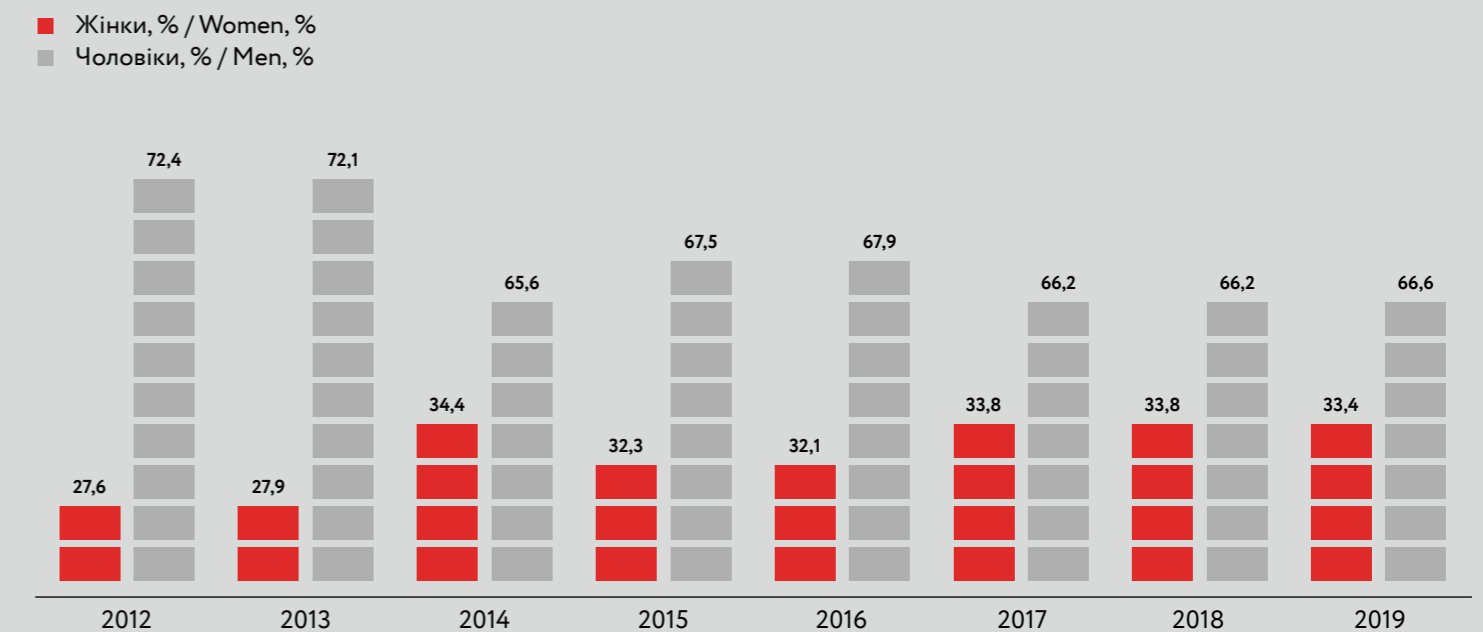
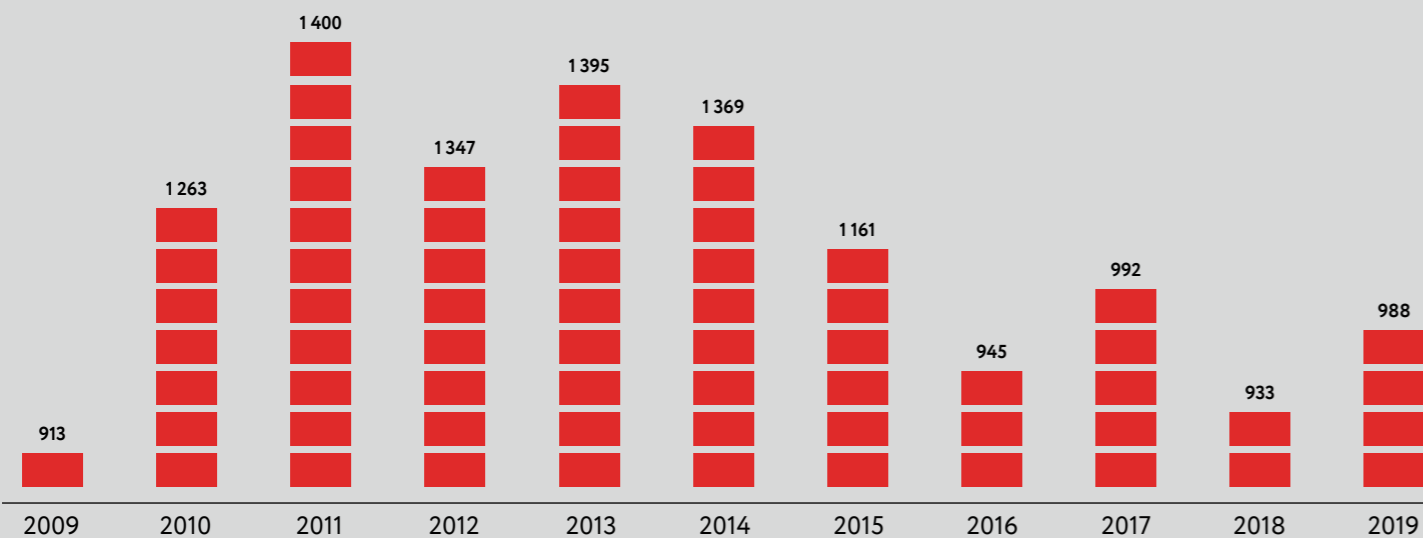
evaluation of their results, professional training and development, etc.) are constantly improved, taking into account the best domestic and international experience.

At year-end 2019, the average headcount amounted to 988 persons, and it increased by 106% compared to 2018.

VIDІ has implemented a system for monitoring key performance indicators of personnel activities based on KPI in accordance with its strategic and tactical guidelines.

VIDІ's corporate philosophy prohibits any discrimination against employees on the basis of nationality, gender, age, religion, etc. in terms of their career growth, employment conditions or wages. At the same time, VIDІ evaluates its employees only by their experience, professional skills, striving for development and improvement and, of course, by personal achievements in work.

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

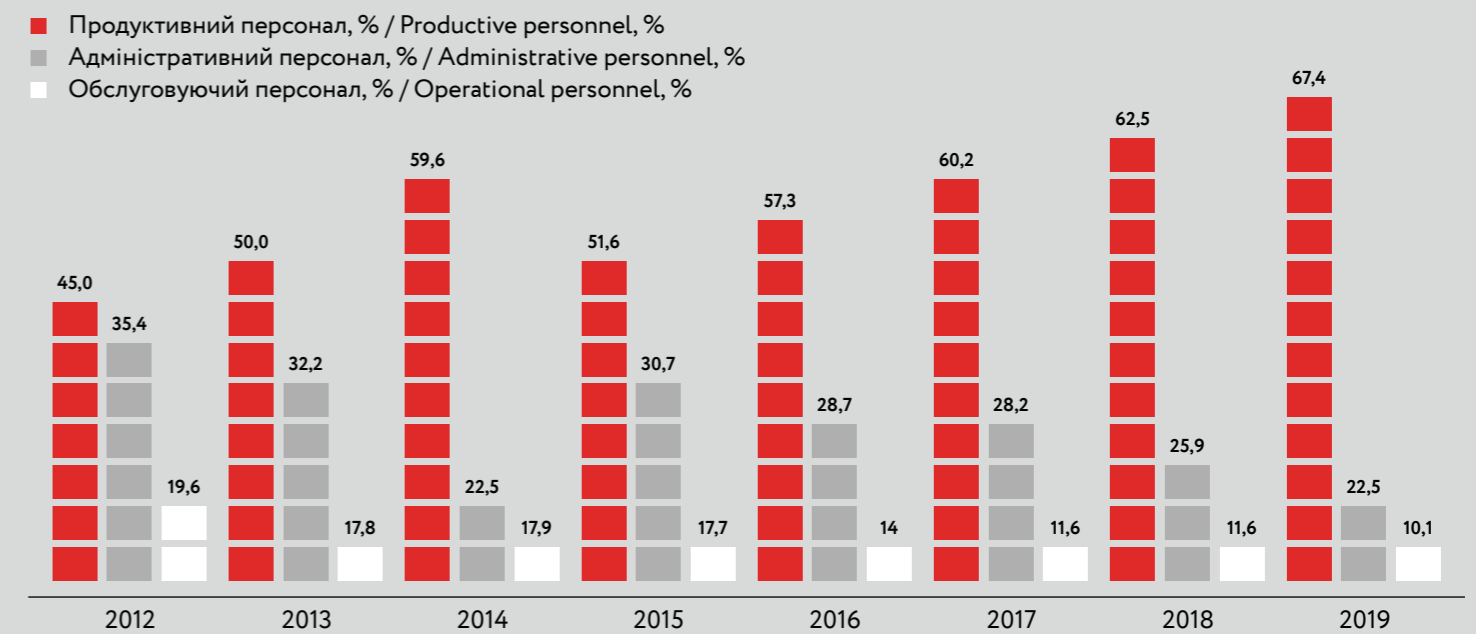
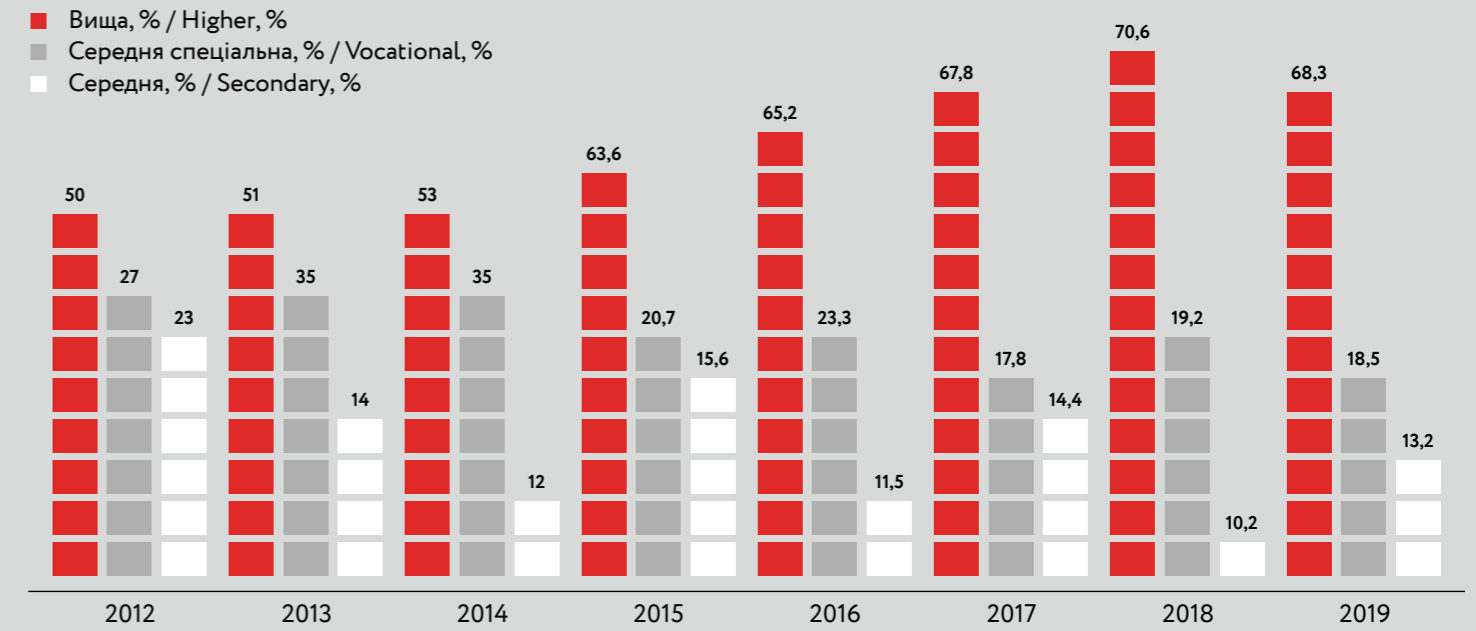


У звітному році частка жінок серед працівників VIDІ становила 33,4%, що свідчить про додержання сталого для підприємств автомобільного напрямку співвідношення жінок до чоловіків на рівні не менше 30/70.

Частка продуктивного персоналу зміцнила тенденцію останніх чотирьох років до збільшення: вона зростає на 5% порівняно з попереднім періодом, відповідно – частка адміністративного та обслуговуючого персоналу знизилася.

In the reporting year, the share of women among VIDІ employees was 33.4% indicating that the ratio of women to men in the automotive direction, which is stable for enterprises, is at least 30/70.

The share of productive personnel strengthened the trend of the last four years to increase: it increased by 5% compared to the previous period, respectively - the share of administrative and service staff decreased.



## МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES

Система матеріальної мотивації – один із найдієвіших інструментів управління у VIDІ. Творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника до роботи, спрямоване на досягнення високих показників діяльності компанії, щире бажання ефективно працювати є перманентним фундаментом формування лояльного ставлення до персоналу. Що, своєю чергою, є однією з ключових конкурентних переваг VIDІ на ринку. Система мотивації VIDІ орієнтована на кінцевий результат і має справедливий характер, що робить її зрозумілою для кожного співробітника, а її періодичні оновлення ґрунтуються на всебічному моніторингу та пошуку балансу інтересів персоналу, компанії та клієнтів.

На всіх підприємствах VIDІ застосовується позитивна система мотивації, яка передбачає неупередженість та об'єктивність оцінки результатів діяльності персоналу та спрямована на повне розкриття професійних навичок і людських якостей. Ми застосовуємо систему мотивації, спрямовану на повне розкриття фахових можливостей і умінь співробітників та їх вдосконалення. Розмір матеріальної винагороди залежить не лише від індивідуальних результатів роботи співробітника, а і від результатів діяльності підрозділу, всього підприємства тощо. Це стимулює людей працювати командою та обумовлює досягнення підприємствами та підрозділами VIDІ поставлених перед ними цілей.

У звітному 2019 році середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ становила 22 893,00: вона більше ніж у 2 рази перевищувала середньомісячний рівень заробітної плати в Україні та на 45% – рівень середньомісячної заробітної плати в Києві.

За результатами статистичних досліджень середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ у звітному 2019 році перевищувала заробітну плату працівників українських підприємств з аналогічними видами діяльності (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) на 44%.

The system of material motivation is one of the most effective management tools in VIDІ. Creative, productive, intelligent attitude of the employee to his work, aimed at achieving high performance of the company, a sincere desire to work effectively is a permanent foundation for the formation of loyalty to the personnel. This, in turn, is one of VIDІ's key competitive advantages in the market. VIDІ motivation system is focused on the end result and has a fair nature which makes it understandable for each employee, and its regular updates are based on comprehensive monitoring and finding a balance of interests of the personnel, company and customers.

All VIDІ enterprises use a positive motivation system which provides for impartiality and objectivity in the evaluation of the personnel performance and is aimed at full disclosure of professional skills and human qualities. We apply the motivation system aimed at full disclosure and improvement of employee professional abilities and skills. The amount of material remuneration depends not only on the individual results of the employee, but also on the results of its subdivision, the whole company, etc. This encourages people to work as a team and stipulates the achievement of the goals set for VIDІ enterprises and subdivisions.

In the 2019 fiscal year, the average monthly salary of VIDІ employees amounted to UAH 22,893.00: it was more than twice the average monthly salary in Ukraine and 45% higher than the average monthly salary in Kyiv.

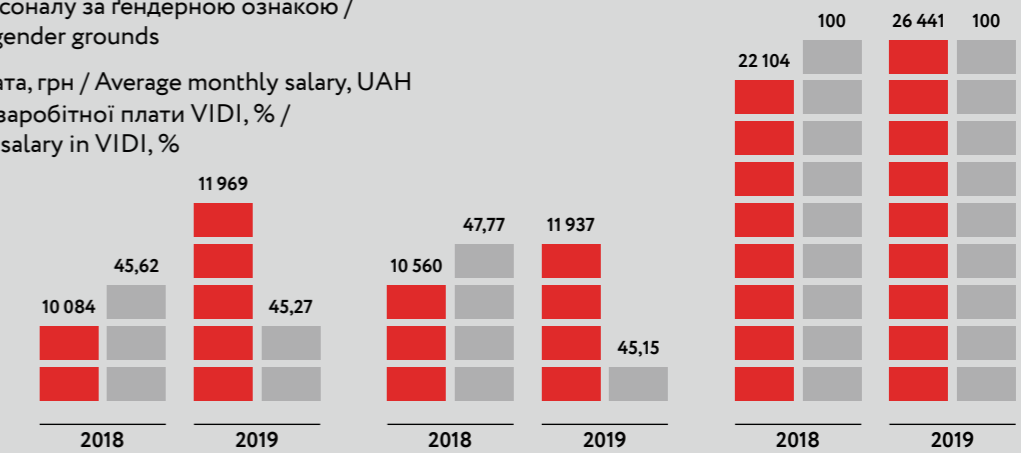
According to the results of statistical studies, the average monthly salary of VIDІ employees in the 2019 fiscal year exceeded the salary of employees of Ukrainian enterprises with similar activities (wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles) by 44%.

Середньомісячна заробітна плата жінок у VIDІ у 2019 році становила 15 913 та на 72% перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати жінок в Україні. Середньомісячна заробітна плата чоловіків у VIDІ у 2019 році становила 26 441 та у 2,2 рази перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати чоловіків в Україні.

The average monthly salary of women in VIDІ in 2019 amounted to UAH 15,913 and was 72% higher than the level of the average monthly salary of women in Ukraine. The average monthly salary of men in VIDІ in 2019 amounted UAH 26,441 and was 2.2 times higher than the average monthly salary of men in Ukraine.

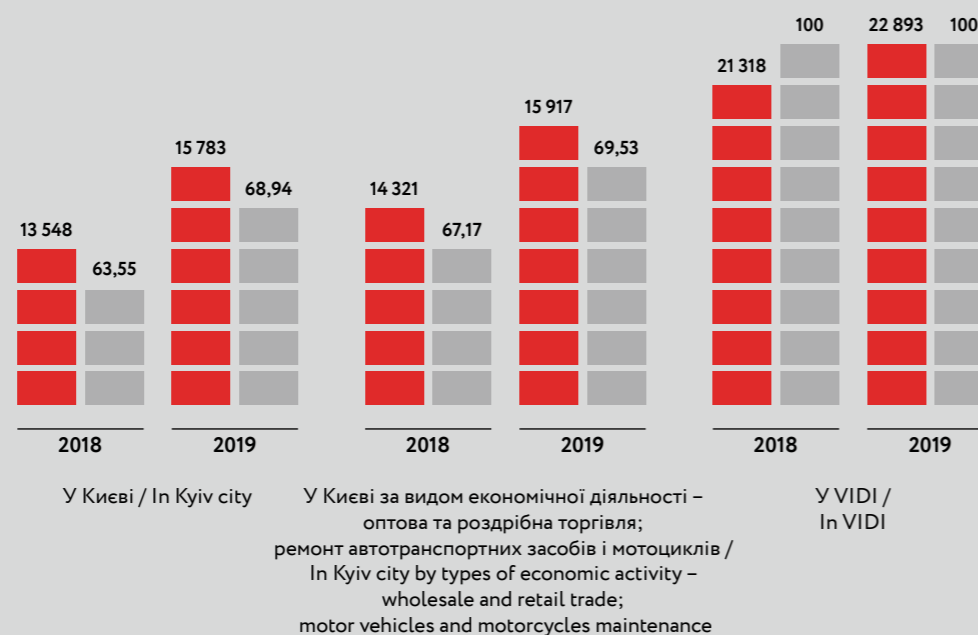
Структура заробітних плат персоналу за гендерною ознакою / Personnel salaries structure on gender grounds

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



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 ВИДІ, % /  
In the ratio to the average monthly salary in VID I, %



Ефективність програм розвитку та навчання персоналу підтверджується тим, що упродовж звітного року 44 найкращих працівники одержали пропозиції про нову роботу чи посаду, а 9 найбільш підготовлених фахівців обійняли керівні посади. Серед них:

- Беккер Анна, провідний економіст ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Богуславець Наталя, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Бондаренко Максим, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВИДІ АВЕНЮ»;
- Будюк Юлія, економіст відділу розробки, впровадження систем мотивації і розрахунку оплати праці ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Вересюк Ілля, начальник відділу ТОВ «ВИДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- Гаврилюк Ігор, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВИДІ-СКАЙ»;
- Голишевський Олексій, фахівець з тонування ТОВ «ВИДІ-САНРАЙЗ»;
- Горбатюк Тарас, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВИДІ НОРДВЕЙ»;
- Горбовцов Олексій, старший фінансовий аналітик ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Дмитренко Гаяне, провідний економіст відділу управління грошовими потоками ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Добродій Юлія, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВИДІ АВТОСТРАДА»;
- Дороніна Ванда, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВИДІ ГРАНД»;
- Дядюра Маріанна, начальник відділу підтримки інформаційних систем ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- Железко Оксана, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВИДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;

The effectiveness of personnel development and training programs is confirmed by the fact that during the reporting year, 44 best employees were offered a new job or position, and 9 of the most trained specialists took leadership positions. Among them:

- Anna Bekker, leading economist of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Nataliia Bohuslavets, deputy chief accountant of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Maksym Bondarenko, car sales assistant of LLC «VIDI AVENUE»;
- Yuliia Budiuk, economist of the Department of development, implementation of motivation systems and wage calculation of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Illia Veresiuk, head of department of LLC «VIDI AUTO-ONLINE»;
- Ihor Havryliuk, car sales manager of LLC «VIDI-SKY»;
- Oleksii Holishevskiy, toning expert of LLC «VIDI-SUNRISE»;
- Taras Horbatiuk, senior assistant on sales of passenger cars of LLC «VIDI NORDWAY»;
- Oleksii Horbovtsov, senior financial analyst of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Haiane Dmytrenko, leading economist of the Cash flow management department of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Yuliia Dobrodii, car sales assistant of LLC «VIDI AUTOSTRADA»;
- Vanda Doronina, car sales manager of LLC «VIDI GRAND»;
- Marianna Diadiura, head of the Information systems support department of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Oksana Zheliezko, leading financial analyst of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;

- Заглада Ігор, директор з інновацій ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Ільченко Леся, фахівець з розміщення контенту ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Коваленко Денис, старший консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- Ковтун Артем, старший адміністратор ТОВ ВІДІ «АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Копач Вікторія, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Кочеткова Лариса, провідний фахівець (із страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Краснова Тетяна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ ГРАНД»;
- Лобасенко Олена, економіст відділу розробки, впровадження систем мотивації і розрахунку оплати праці ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Любченко Олег, директор ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»;
- Лясковський Олександр, провідний фахівець з обліку та контролю ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Мамай Світлана, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Миколіук Вікторія, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- Мазур Денис, начальник відділу розробки інформаційних систем ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Мейстер Марина, начальник відділу обліку кадрів ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Нікітіна Ксенія, начальник відділу інноваційних проектів та системи якості менеджменту ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Ihor Zahlada, innovation director of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Lesia Ilchenko, expert on hosting of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Denis Kovalenko, senior acceptance assistant of LLC «VIDI USED CARS»;
- Artem Kovtun, senior administrator of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Viktoriia Kopach, acceptance assistant of LLC «VIDI-SKY»;
- Larysa Kochetkova, leading expert (on insurance and lending) of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»»;
- Tetiana Krasnova, car sales assistant of LLC «VIDI GRAND»;
- Olena Lobasenko, economist of the Department of development, implementation of motivation systems and wage calculation of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Oleh Liubchenko, director of LLC «VIDI AVENUE»;
- Oleksandr Liaskovskyi, leading expert on accounting and inspection of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Svitlana Mamai, manager of Customer relationship management of LLC «VIDI-SKY»;
- Viktoriia Mykoliuk, deputy chief accountant of LLC «VIDI-POWER»;
- Denys Mazur, head of the Information systems development department of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Maryna Meister, head of the Personnel department of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Kseniia Nikitina, head of the Department of innovative projects and quality management system of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Неізвіцький Віктор, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- Огородній Олексій, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»;
- Омеляненко Юлія, провідний фахівець (із страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Орещенко Ірина, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Погоріла Оксана, головний бухгалтер ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Рибак Михайло, провідний інженер-технолог ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Рубан Вікторія, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Савицька Діана, провідний фахівець (із страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Тищенко Наталія, старший фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Третяков Роман, старший консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Троян Олексій, старший фахівець із сервісного обслуговування ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- Фінік Артем, начальник відділу закупівель ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Феденко Микита, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- Хіцький Роман, старший фахівець із закупівель ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- Чумак Василь, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА».
- Viktor Neizvitskyi, acceptance assistant of LLC «VIDI-SUNRISE»;
- Oleksii Ohorodnii, car sales manager of LLC «VIDI ELEGANCE»;
- Yuliia Omelianenko, leading expert (on insurance and lending) of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»»;
- Iryna Oreshchenko, leading financial analyst of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Oksana Pohorila, chief accountant of Private Enterprise «VIDI-ART»;
- Mykhailo Rybak, leading engineer-technologist of LLC «VIDI AUTOSTRADA»;
- Viktoriia Ruban, deputy chief accountant of LLC «VIDI AUTOSTRADA»;
- Diana Savytska, leading expert (on insurance and lending) of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»»;
- Nataliia Tyshchenko, senior financial analyst of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Roman Tretiakov, senior acceptance assistant of LLC «VIDI AUTOSTRADA»;
- Oleksii Troian, senior service expert of LLC «VIDI-POWER»;
- Artem Finik, head of procurement department of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Mykyta Fedenko, senior assistant on sales of passenger cars of LLC «VIDI INSIGHT»;
- Roman Khitskyi, senior expert on procurement of LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- Vasyl Chumak, senior assistant on sales of passenger cars of LLC «VIDI AUTOSTRADA».



Маючи на меті формування в рамках стандартів компанії резерву спеціалістів виробничих професій, дилерські центри автомобільного бізнес-напрямку VIDІ на постійній основі продовжують співпрацю з Міжрегіональним вищим професійним училищем автомобільного транспорту та будівельної механізації. За період цієї співпраці пройшли стажування 22 студенти, 3 внесені до резерву кадрів автомобільного бізнес-напрямку VIDІ.

З метою матеріального та нематеріального заохочення кращих працівників фронт-офісу, результат роботи яких вимірюється кількісними та якісними показниками та особистий вклад у загальний результат яких можливо оцінити, продовжив дію рейтинг кращих працівників фронт-офісу у сфері якості автобізнесу VIDІ за результатами роботи за рік, який був запроваджений у 2017 році.

За підсумками 2019-го відбулося нагородження кращих працівників фронт-офісу у сфері якості автобізнесу VIDІ за найвищі результати роботи.

За сумлінну працю, високий професіоналізм, зразкову трудову та виконавчу дисципліну, згідно з критеріями, визначеними рейтингом, було нагороджено заохочувальною грамотою та премією працівників, які за підсумками 2019 року посіли I місце:

- У категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі великих підприємств (група А) – Гунько Олександр (Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада);
- У категорії «Кращий продавець-консультант легкових автомобілів» у групі підприємств із середньою кількістю працівників (група В) – Бриммерберг Олександр (Ніссан ВІДІ Санрайз);
- У категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі великих підприємств (група А) – Пальченко Олексій (Ягуар Ленд Ровер Київ Захід);

Aiming to form a reserve of production specialists within the company's standards, VIDІ automotive dealerships continue to cooperate with the Interregional Higher Professional School of Motor Transport and Construction Mechanization on a permanent basis. During the period of this cooperation 22 students passed practical training, 3 students were included in the personnel reserve of VIDІ automotive business direction.

With the aim of material and non-material encourage for the best front office employees whose work results are measured by quantitative and qualitative indicators and whose personal contribution to the overall result can be assessed, the rating of the best front office workers in the field of quality of VIDІ automotive business introduced in 2017 has been extended for the year.

At year-end 2019, the best employees of the front office in the field of quality of VIDІ automotive business were awarded for the highest results.

For conscientious work, high professionalism, exemplary labor and performance discipline, according to the criteria determined by the rating, the following employees, who took 1st place at year-end 2019, were awarded with a Certificate of Appreciation and a cash bonus:

- In the category «Best passenger car sales assistant» in the group of large enterprises (group A) – Oleksandr Hunko (Toyota Center Kyiv VIDІ Autostrada);
- In the category «Best passenger car sales assistant» in the group of enterprises with a middle number of employees (group B) – Oleksandr Brymmerberg (Nissan VIDІ Sunrise);
- In the category «The best acceptance assistant of the general service department» in the group of large enterprises (group A) – Oleksii Palchenko (Jaguar Land Rover Kyiv West);

- У категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» в групі підприємств із середньою кількістю працівників (група В) – Серпун Андрій (Сузукі ВІДІ Гранд);
- У категорії «Кращий консультант-приймальник відділу загального сервісу» у групі з середньою кількістю працівників (група В) – Калієнко Валерій (Хонда ВІДІ Інсайт);
- У категорії «Кращий консультант-приймальник відділу кузовного сервісу» – Петрашов Іван (Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада);
- У категорії «Кращий фахівець з кредитування» – Литаєва Ірина (ВІДІ Страхування);
- У категорії «Кращий фахівець зі страхування» – Черников Дмитро (ВІДІ Страхування);
- У категорії «Кращий фахівець з продажів Corporate» – Асадча Алла (ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева»).

- In the category «The best acceptance assistant of the general service department» in the group of enterprises with a middle number of employees (group B) – Andrii Serpun (Suzuki VIDІ Grand);
- In the category «The best acceptance assistant of the general service department» in the group of enterprises with a middle number of employees (group B) – Valerii Kaliienko (Honda VIDІ Insight);
- In the category «The best acceptance assistant of the body service department» – Ivan Petrashov (Toyota Center Kyiv VIDІ Autostrada);
- In the category «The best expert on lending» – Iryna Lytaieva (VIDІ Insurance);
- In the category «The best expert on insurance» – Dmytro Chernykov (VIDІ Insurance);
- In the category «The best expert on corporate sales» – Alla Asadcha (LLC «VIDІ AutoCity Kiltseva»).



Забезпечуючи своїм працівникам гідні умови праці та конкурентну заробітну плату, власники та менеджмент VIDI усвідомлюють, що для кожної людини важлива не лише матеріальна складова оцінки її досягнень, не лише її просування кар'єрними сходами, але і визнання її особистого внеску в загальний успіх, її особисті кроки на шляху, яким іде компанія. За доброю традицією щорічно у День народження VIDI її колектив вшановує своїх найкращих працівників. Так, у 2019 році, з нагоди двадцять п'ятої річниці з дня заснування VIDI за високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії 84-и працівника були нагороджені Почесними грамотами.

40 найкращих працівників за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах VIDI) та зразкове виконання посадових обов'язків були нагороджені найвищими нагородами – Золотими знаками VIDI.

Урочиста церемонія нагородження розпочалася з вручення засновником VIDI Віталієм Джуринським Золотого Знаку Олександру Джуринському, який 1 серпня 2008 року розпочав свою трудову діяльність у Компанії, а сьогодні обіймає посаду директора дилерського центру «Тойота Центр Київ VIDI Автострада».

Providing its employees with decent working conditions and competitive wages, the owners and management of VIDI understand that for each person it is important not only the material component of assessing his achievements, not only his career advancement, but also recognition of his personal contribution to overall success, his personal steps on the path the company is following. According to a good tradition, every year on VIDI's birthday the team honors its best employees. Thus, in 2019, on the occasion of the twenty-fifth anniversary of VIDI founding, 84 employees were awarded Diplomas for high professionalism and significant personal contribution to the development of the company.

40 best employees were awarded the highest awards – VIDI Gold Marks for many years of conscientious work (10 years of uninterrupted service at VIDI enterprises) and exemplary performance of official duties.

The solemn award ceremony began with the presentation by VIDI founder Vitalii Dzhurynskiy of the Golden Mark to Oleksandr Dzhurynskiy, who began his career in the Company on August 1, 2008, and now holds the position of director of the «Toyota Center Kyiv VIDI Autostrada» dealership.



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

- Алексєєв Дмитро – начальник відділу ТДВ «СК «ВИДІ-Страховання»;
- Балаховський Юрій – майстер ТОВ «ВИДІ Автострада»;
- Безродний Сергій – провідний фахівець ТОВ «ВИДІ Автосіті Кільцева»;
- Белінський Анатолій – водій автотранспортних засобів ТОВ «ВИДІ Автосіті Кільцева»;
- Бенюк Микола – бригадир ПП «ВИДІ-Мистецтво»;
- Бірюк Дмитро – заступник начальника відділу ТОВ «ВИДІ Автосіті Кільцева»;
- Бобровський Кирило – головний бухгалтер ТОВ «БЛГ ВИДІ Логістикс»;
- Варениця Галина – начальник департаменту ТДВ «СК «ВИДІ-Страховання»;
- Джуринський Олександр – директор ТОВ «ВИДІ Автострада»;
- Діденко Володимир – механік ТОВ «ВИДІ-Санрайз»;
- Домніков Сергій – менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВИДІ Еліт»;
- Донцов Олександр – механік автомобільної колони (гаража) ТОВ «БЛГ ВИДІ Логістикс»;
- Драч Дмитро – механік ТОВ «ВИДІ Пальміра»;
- Дударенко Олег – фахівець ТОВ «БЛГ ВИДІ Логістикс»;
- Зарапін Костянтин – провідний юрист (ФОП);

For many years of work (ten or more years of uninterrupted service at VIDI enterprises), exemplary performance of official duties, the VIDI Golden Mark was awarded to:

- Dmytro Aleksieiev – head of department of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Yurii Balakhovskiy – supervising foreman of LLC «VIDI Autostrada»;
- Serhii Bezrodnyi – leading expert of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Anatolii Belinskiy – driver of motor vehicles of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Mykola Beniuk – foreman of Private Enterprise «VIDI-Art»;
- Dmytro Biriuk – deputy head of department of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Kyrylo Bobrovskiy – chief accountant of LLC «BLG VIDI Logistics»;
- Halyna Varenytzia – head of department of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Oleksandr Dzhurynskiy – director of LLC «VIDI Autostrada»;
- Volodymyr Didenko – specialist on mechanics of LLC «VIDI-Sunrise»;
- Serhii Domnikov – spare parts sales manager of LLC «VIDI Elite»;
- Oleksandr Dontsov – specialist on mechanics of the motor column (garage) of LLC «BLG VIDI Logistics»;
- Dmytro Drach – specialist on mechanics of LLC «VIDI Palmira»;
- Oleh Dudarenko – expert of LLC «BLG VIDI Logistics»;
- Kostiantyn Zarapin – leading legal advisor (FOP – individual entrepreneur);

- Іванов Петро – маляр ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Колеснік Олена – старший консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ Еліт»;
- Косенко Віталій – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ Еліт»;
- Кукулевський Валерій – двірник ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева»;
- Ліпінський Павло – консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Логвиненко Андрій – електрик-діагност ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Логвиненко Олександр – електрик-діагност ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Муляр Павло – майстер ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Невідомий Олександр – заступник начальника відділу ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Petro Ivanov – painter of LLC «VIDI Autostrada»;
- Olena Kolesnik – senior acceptance assistant of LLC «VIDI Elite»;
- Vitalii Kosenko – spare parts sales assistant of LLC «VIDI Elite»;
- Valerii Kukulevskiy – yard keeper of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Pavlo Lipinskiy – acceptance assistant of LLC «VIDI Autostrada»;
- Andrii Lohvynenko – electrical diagnostics specialist of LLC «VIDI Autostrada»;
- Oleksandr Lohvynenko – electrical diagnostics specialist of LLC «VIDI Autostrada»;
- Pavlo Muliar – supervising foreman of LLC «VIDI Autostrada»;
- Oleksandr Nevidomyi – deputy head of department of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;



- Пархоменко Володимир – продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ-Стар»;
- Погребна Ірина – прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева»;
- Подолянець Максим – механік ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Прокопчук Володимир – головний Інж. ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева»;
- Радзік Міла – провідний фахівець (із страхування та кредитування) ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Рюмін Андрій – механік ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Сергеева Тетяна – начальник відділу ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Сидоренко Олександр – механік ТОВ «ВІДІ-Санрайз»;
- Сичевський Анатолій – механік ТОВ «ВІДІ-Санрайз»;
- Ткаченко Анатолій – фахівець по роботі з клієнтами ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Чуж Юрій – електромонтер з обслуговування електроустановок ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева»;
- Шиденко Олена – начальник відділу ТДВ «СК «ВІДІ-Страховання»;
- Шляхов Віталій – водій автотранспортних засобів «БЛГ ВІДІ Логістикс»;
- Юзвик Іван – бригадир ПП «ВІДІ-Мистецтво»;
- Юнашев Олександр – рихтувальник кузовів ТОВ «ВІДІ Автострада»;
- Юрченко Ніна – прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева».
- Volodymyr Parkhomenko – spare parts sales assistant of LLC «VIDI-Star»;
- Iryna Pohrebna – cleaner of office premises of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Maksym Podolianets – specialist on mechanics of LLC «VIDI Autostrada»;
- Volodymyr Prokopchuk – chief engineer of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Mila Radzik – leading expert (on insurance and lending) of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Andrii Riumin – specialist on mechanics of LLC «VIDI Autostrada»;
- Tetiana Serheieva – head of department of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Oleksandr Sydorenko – specialist on mechanics of LLC «VIDI-Sunrise»;
- Anatolii Sychevskiy – specialist on mechanics of LLC «VIDI-Sunrise»;
- Anatolii Tkachenko – expert on customer relations of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Yurii Chuzh – electrician on maintenance of electrical installations of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva»;
- Olena Shydenko – head of department of Additional Liability Company «Insurance Company «VIDI-Insurance»;
- Vitalii Shliakhov – driver of motor vehicles of «BLG VIDI Logistics»;
- Ivan Yuzvyk – foreman of Private Enterprise «VIDI-Art»;
- Oleksandr Yunashev – body straightener of LLC «VIDI Autostrada»;
- Nina Yurchenko – cleaner of office premises of LLC «VIDI AutoCity Kiltseva».

У всьому світі інновації нині стали життєвою необхідністю для збереження конкурентоздатності компанії і передумовою для подальшого процвітання. Не буде перебільшенням сказати, що без постійних і системних інновацій окремий бізнес може просто зникнути у вирі руху конкурентів, які постійно розвиваються. Яскравий приклад цього – це обрана у свій час стратегія компанії Yamaha щодо завоювання ринку мотоциклів у конкуренції з компанією Honda. Замість традиційного зниження цін (демпінгу) Yamaha обрала інший шлях і за 18 місяців випустила на ринок більше 100 нових моделей мотоциклів, не залишивши основному конкуренту жодних шансів на успіх.

Досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що стати переможцем у боротьбі за споживача має шанс лише та компанія, яка буде своєю діяльністю на основі інноваційного підходу і у своїй стратегії передбачає удосконалення існуючих та виведення на ринок нових товарів і послуг.

Це викликано тиском на компанію з боку внутрішнього ринку та зміною поведінки споживачів, які стають більш вимогливими як до якості благ, так і до якості обслуговування. Те саме і з автомобільним ринком: конкуренція на ньому досить висока, і споживачі починають віддавати перевагу кращій якості та зручності одержання послуг. Тому інновації взагалі стають вирішальними.

Неодмінними умовами інновацій є новизна ідей і їх втілення в життя, реалізація у практичній діяльності, в нових продуктах і послугах. Суть інноваційної діяльності полягає в максимізації одержання економічного ефекту за рахунок підвищення ефективності використання потенціалу компанії.

All over the world, innovation has now become a vital necessity for maintaining a company's competitiveness and a prerequisite for further prosperity. It would not be an exaggeration to say that without constant and systematic innovations an individual business can simply disappear in the vortex of the movement of competitors that are constantly developing. A clear example of this is Yamaha's chosen at proper time strategy to conquer the motorcycle market in competition with Honda. Instead of the conventional reduction of prices (dumping), Yamaha chose another path and in 18 months launched more than 100 new models of motorcycles, leaving the main competitor no chance of success.

The experience of economically developed countries shows that only a company that builds its activities on the basis of an innovative approach and in its strategy provides for the improvement of existing and launching new goods and services has a chance to become a winner in the struggle for a consumer.

This is due to the pressure exerted on the company by the internal market and changes in consumer behavior, which are becoming more demanding both for the quality of goods and for the quality of services. The same is true with the car market: the competition in this market is quite high, and consumers are beginning to prefer better quality and convenience of receiving services. So, innovations in general become crucial.

An indispensable condition for innovation is the novelty of ideas and their implementation, realization in practice, in new products and services. The essence of innovation is to maximize the economic effect by increasing the efficiency of using the company's potential.

Враховуючи викладене, у 2019 році VIDІ продовжила курс на впровадження інновацій, що дозволило реалізувати цілу низку інноваційних проектів:

- частина сайтів підприємств зі складу групи VIDІ переведені на нову веб-платформу, синхронізовану з CRM-системою, що дозволило налаштувати автоматичну лідогенерацію з сайтів, а також систематизувати управління відносинами з клієнтами, які звертаються через веб-сайт;
- створено і відкрито перший в Україні інтернет-автосалон vidi.ua, який є єдиним веб-сайтом-агрегатором, що об'єднав усю ключову інформацію з усіх сайтів підприємств VIDІ і виконує функції marketplace;
- розширено штат та функціонал Контакт-центру, що дозволило підвищити ефективність здійснення вхідної та вихідної комунікації з клієнтами з використанням можливостей CRM системи;
- розширено функціонал «СОВА» на територію «АвтоСіті Кільцева», що дозволило налагодити систему контролю за переміщенням автомобілів територією автостанції;
- впроваджено автоматизований функціонал попереднього запису клієнтів на СТО з можливістю запису онлайн через веб-сайт;
- розпочато роботу над створенням сучасного інтернет-магазину «VIDІ Автозапчастини», на якому буде розміщено весь асортимент запчастин та аксесуарів, представлених у дилерських центрах VIDІ;
- розпочато розвиток функціоналу електронного документообігу, на платформі якого впроваджено електронне погодження заявок на здійснення платежів та заяв на відпустки працівників.

Given the above, in 2019 VIDІ continued the course of innovation, which allowed to implement a number of innovative projects:

- the part of sites of VIDІ Group enterprises were transferred to a new web platform, synchronized with the CRM system, which made it possible to set up automatic lead generation from sites, as well as to organize the management of customer relations through the website;
- we created and opened vidi.ua – the first online car dealership in Ukraine: it is the only website-aggregator that combines all the key information from all websites of VIDІ enterprises and performs the functions of a marketplace;
- we expanded the staff and functionality of the Contact Center, which allowed to increase the efficiency of incoming and outgoing communication with customers using the capabilities of the CRM system;
- we expanded the «SOVA» functionality to the territory of «AutoCity Kiltseva», which allowed to establish a system of monitoring the movement of cars on the territory of the motor camp;
- we introduced the automated functionality of preliminary registration of customers on the service station with a possibility of registration online through the website;
- work has begun on the creation of a modern online store «VIDІ Auto Spare Parts», which will have the full range of spare parts and accessories available in VIDІ dealerships;
- we started developing the functionality of electronic document management which platform is used for electronic approval of applications for payments and applications for employee vacations.

Запроваджена на підприємствах автомобільного бізнес-напряму VIDІ система менеджменту якості, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, уже давно стала запорукою успішного управління завдяки налагодженим процесам, моніторингу КРІ та своєчасному вжиттю коригувальних заходів щодо невідповідностей.

У 2019 році аудиторською групою компанії «Приріст» був проведений аудит системи якості менеджменту VIDІ, впровадженої на рівні підприємства ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева» під головуванням генерального директора Яворського Максима Олександровича, за результатами якого відбулася ресертифікація системи менеджменту якості VIDІ згідно з вимогами стандарту ISO 9001:2015.

Підтвердженням відповідності системи якості менеджменту ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева» вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015 стало одержання:

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

Визнання впровадженої в межах VIDІ системи менеджменту якості є підтвердженням того, що постійні складові – Планування-Виконання-Контроль-Вдосконалення та ризик-орієнтоване мислення є основними дієвими принципами для досягнення запланованих результатів згідно з місією, політикою з якості та зі стратегічних цілей VIDІ.

Усі затверджені документовані процедури, інструкції, положення та інші документи системи менеджменту якості структуровані у вигляді зручного та доступного всім працівникам Реєстру документованої інформації системи якості менеджменту.

The quality management system introduced in the enterprises of the VIDІ automotive business direction which meets the requirements of the international standard ISO 9001:2015, has long been the key to successful management through well-established processes, KPI monitoring and timely corrective actions on nonconformities.

In 2019, the auditing group of Pryrist company conducted an audit of the VIDІ quality management system implemented at the level of LLC «VIDІ AutoCity Kiltseva» under the chairmanship of CEO Yavorskyi Maksym Oleksandrovych, which resulted in the recertification of the VIDІ quality management system in accordance with the requirements of ISO 9001:2015.

Compliance of the quality management system of LLC «VIDІ AutoCity Kiltseva» with the requirements of the international standard ISO 9001:2015 was confirmed by the receipt of:

- DQS certificate issued by the Ukrainian certification body, which conducts annual inspections;
- IQNet certificate issued by an international certification body located in Germany.

Recognition of the quality management system implemented within VIDІ is a confirmation that the constant components – Planning–Execution–Control–Improvement and risk-oriented thinking are the main effective principles for achieving the planned results in accordance with the mission, quality policy and strategic goals of VIDІ.

All approved documented procedures, instructions, regulations and other documents of the quality management system are structured in the form of the Register of documented information of the quality management system convenient and accessible to all employees.

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

Група 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 згідно з нормативно-правовими актами України, а також забезпечено додержання вимог законодавства щодо прав персоналу у сфері охорони праці. Основними функціями системи управління охороною праці в VIDІ є облік, аналіз та оцінка виробничих умов, планування, організація, координація, контроль за виконанням та стимулюванням заходів з охорони праці та промислової безпеки. Важливим є формування культури безпеки праці у працівників компанії, що є обов'язковою умовою безпечної роботи.

Серед постійних комплексних заходів «ВіДі Груп», що дозволяють додержуватися 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 вивчення правил поведінки і дій при виникненні аварійних ситуацій;

Comfort and occupational safety of personnel is one of the priorities of VIDІ, the basis of occupational health and safety policy.

The VIDІ Group creates such conditions that every employee feels him protected and has the opportunity for self-realization. A comfortable working place and safe working conditions, in turn, allow you to maintain a high level of productivity and minimize the risk of occupational injuries and diseases.

At each working place, in each structural unit, working conditions have been created that meet the requirements of legislative acts of Ukraine, as well as ensured the compliance with the requirements of legislation regarding the rights of personnel in the field of occupational health and safety. The main functions of the occupational health and safety management system in VIDІ are accounting, analysis and evaluation of production conditions, planning, organization, coordination, implementation control and promotion of measures in the field of occupational health and safety. It is important to form a culture of occupational safety in minds of company's employees, which is a prerequisite for safe work.

Among the permanent complex measures of VIDІ Group, which allow to comply with the safety standards, occupational health and the working environment for the existing level of occupational safety, prevention of industrial injuries, occupational diseases, accidents and fires, are:

- conducting introductory and periodic briefings with employees on the issues of occupational safety, fire safety, providing first aid to accident victims and studying the rules of behavior and actions in case of emergencies;

- 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) згідно з вимогами нормативних документів з охорони праці;
- забезпечення постійного контролю за станом безпеки і умов праці в компанії.

За звітний період було проведено 433 вступних та первинних (на робочому місці) інструктажі з питань охорони праці та пожежної безпеки. Згідно з законодавством 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, в компанії проведено 10 службових розслідувань нещасних випадків не виробничого характеру, за результатами яких складено акти за формою НТ про нещасний випадок не виробничого характеру.

- conducting training and testing of knowledge on occupational safety among officials and persons engaged in high-risk work;
- providing employees with personal protective equipment, including special clothing and footwear;
- providing structural subdivisions of the company's enterprises with medical first-aid kits;
- arrangement of fixed assets (premises, equipment) in accordance with the requirements of regulatory documents on occupational health and safety;
- ensuring constant monitoring of safety and working conditions in the company.

433 introductory and initial (on the working place) briefings on occupational safety and fire safety were conducted during the reporting period. According to the legislation, repeated briefings were carried out at the working place, in particular, every 3 months for employees whose work is associated with increased danger, and every 6 months for other employees. In addition, the company conducted 10 official investigations of non-production accidents, based on the results of which reports were drawn up in the HT form a non-production accident.

#### АВТОМОБІЛЬНИЙ БІЗНЕС VIDI

телефон служби підтримки 0 800 308 999  
www.vidi.ua  
www.facebook.com/vidi.autocity

#### ТОВ «ВИДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: 0 800 308 999  
Генеральний директор – Яворський Максим Олександрович

#### АВТОМОБІЛЬНІ ЦЕНТРИ ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ

##### JAGUAR LAND ROVER КИЇВ ЗАХІД

м. Київ, Кільцева дорога, 1-А, 03134  
тел.: +38 044 591 00 00  
www.landrover-vidi.com  
www.jaguar-vidi.com  
Директор – Івасюк Сергій Іванович

##### ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД

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

##### ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

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

##### VOLVO CAR-КИЇВ АЕРОПОРТ

вул. Київська, 47, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел.: +38 044 591 75 75  
www.airport.volvocarsdealer.com  
Директор – Корєєв Максим Артурович

#### AUTOMOTIVE BUSINESS OF VIDI

support telephone number 0 800 308 999  
www.vidi.ua  
www.facebook.com/vidi.autocity

#### LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: 0 800 308 999  
General Director – Yavorskyi Maksym Oleksandrovych

#### PREMIUM SEGMENT DEALERSHIPS

##### JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST

1-A Velyka Kiltseva Street, Kyiv 03134  
phone: +38 044 591 00 00  
www.landrover-vidi.com  
www.jaguar-vidi.com  
Director – Ivasiuk Serhii Ivanovych

##### LEXUS KYIV WEST

58 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 507 08 08  
www.kyiv-west.lexus.ua  
Director – Patsera Mykola Mykolaiovych

##### INFINITI VIDI LIBERTY

51 Kyivska Street, Chubynske Village, Boryspil District, Kyiv Region, 08321  
phone: +38 044 591 00 77  
www.infiniti.vidi.ua  
Director – Turchenko Maksym Oleksandrovych

##### VOLVO CAR-KYIV AIRPORT

47 Kyivska Street, Chubynske Village, Boryspil District, Kyiv Region, 08321  
phone: +38 044 591 75 75  
www.airport.volvocarsdealer.com  
Director – Korieiev Maksym Arturovych

**АВТОМОБІЛЬНІ  
ЦЕНТРИ МАСОВОГО СЕГМЕНТУ**

**ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА**

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 503 33 50  
www.toyota-ua.com  
Директор – Джуринський Олександр Віталійович

**ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА**

адреса відділу продажу: 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

**МАЗДА ВІДІ СКАЙ**

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

**НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ**

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 507 00 07  
www.nissan.vidi.ua  
Директор – Шульга Владислав Олександрович

**НИССАН 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

**ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ**

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

**MASS SEGMENT  
DEALERSHIPS**

**TOYOTA CENTER KYIV VIDІ AVTOSTRADA**

56 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 33 50  
www.toyota-ua.com  
Director – Dzhurynskiy Oleksandr Vitaliiovych

**TOYOTA CENTER ODESA VIDІ PALMIRA**

sales department address: 22a Balkivska Street, Odesa, 65006  
service address: 23/4 Dalnytska Street, Odesa  
sales department phone: +38 048 734 45 45  
service phone: +38 048 734 15 00  
www.toyota-odessa.com.ua  
Director – Luchuk Vitaliy Yuriiovych

**MAZDA VIDІ SKY**

60a Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 591 88 88  
www.mazda-vidi.com.ua  
Director – Sidun Pavlo Viktorovych

**NISSAN VIDІ SUNRISE**

60a Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 507 00 07  
www.nissan.vidi.ua  
Director – Shulga Vladyslav Oleksandrovych

**NISSAN VIDІ ARMADA**

49 Kyivska Street, Chubynske Village, Boryspil District, Kyiv Region, 08321  
sales department phone: +38 044 591 77 78  
www.nissan-armada.vidi.ua  
Director – Turchenko Maksym Oleksandrovych

**FORD VIDІ KRAI MOTORS**

60a Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 591 50 00  
www.ford.vidi.ua  
Director – Dorofeev Vitaliy Anatoliiovych

**ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ**

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

**СУБАРУ ВІДІ СТАР**

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

**СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД**

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

**СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 591 80 00  
www.citroën-vidi.com.ua  
Директор – Любченко Олег Володимирович

**ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ**

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 591 30 00  
www.peugeot-vidi.com.ua  
Директор – Любченко Олег Володимирович

**HONDA VIDІ INSIGHT**

55 Kyivska Street, Chubynske Village, Boryspil District, Kyiv Region, 08321  
phone: +38 044 591 77 71  
www.honda-kiev.com.ua  
Director – Prots Bohdan Omelianovych

**SUBARU VIDІ STAR**

60a Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 03 30  
www.subaru.vidi.ua  
Director – Zhuk Oleksandr Hryhorovych

**SUZUKI VIDІ GRAND**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 224 77 00  
www.suzuki-vidi.com.ua  
Director – Miroshnychenko Oleksandr Yuriiovych

**CITROEN VIDІ ELEGANCE**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 591 80 00  
www.citroën-vidi.com.ua  
Director – Lyubchenko Oleg Volodymyrovych

**PEUGEOT VIDІ AVENUE**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 591 30 00  
www.peugeot-vidi.com.ua  
Director – Lyubchenko Oleg Volodymyrovych

**ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА  
АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

**ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ**

вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 503 33 54  
www.vidi-automarket.com.ua  
Директор – Шевчук Андрій Вікторович

**ВІДІ СТРАХУВАННЯ**

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 503 35 55  
www.insurance.vidi.ua  
Директор – Загреба Іван Миколайович

**ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ**

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

**ВІДІ ЛІЗИНГ**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com  
Фінансовий директор – Руднева Галина Володимирівна

**ВІДІ-ЮНІКОМЕРС**

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua  
www.vidi-uc.com.ua  
Комерційний директор – Строганов Олександр Миколайович

**OTHER ENTERPRISES  
OF AUTOMOTIVE BUSINESS**

**VIDI USED CARS**

58 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 33 54  
www.vidi-automarket.com.ua  
Director – Shevchuk Andrii Viktorovych

**VIDI INSURANCE**

56 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 35 55  
www.insurance.vidi.ua  
Director – Zagreba Ivan Mykolaiovych

**VIDI AUTO PARTS**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 33 09  
www.vidi-parts.com.ua  
Director – Taranenko Serhii Anatoliiovych

**VIDI LEASING**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com  
Financial director – Rudneva Galina Volodymyrivna

**VIDI-UNICOMMERCE**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua  
www.vidi-uc.com.ua  
Commercial director – Strohanov Oleksandr Mykolaiovych

**ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС**

**ТОВ «БЛГ-ВІДІ ЛОГІСТИКС»**

вул. Генріха Авервезера, 1, с. Здорівка, Васильківський район, Київська область, 08626  
тел.: +38 044 239 09 96  
www.blg-vidi.com  
Директор – Крушельницький Олександр Едуардович

**ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС**

**ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС».**

**ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА**

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**

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

**СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД**

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

**LOGISTICS BUSINESS**

**LLC «BLG-VIDI LOGISTICS»**

1 Heinrich Averwezer Street, Zdorivka Village, Vasytkiv District, Kyiv Region, 08626  
phone: +38 044 239 09 96  
www.blg-vidi.com  
Director – Krushelnytskyi Oleksandr Eduardovych

**DISTRIBUTION AND MOTOR BUSINESS**

**LLC «VIDI MOTOR IMPORTS»**

**DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT**

58 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 591 30 20  
http://www.yamaha.ua  
Director – Semchuk Ruslan Volodymyrovych

**YAMAHA VIDI MOTOR IMPORTS**

58 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
sales department phone: +38 044 503 03 05  
https://yamaha.vidi.ua  
Director – Semchuk Ruslan Volodymyrovych

**SUZUKI VIDI GRAND**

60 Velyka Kiltseva Street, Sofiivska Borschahivka Village, Kyiv-Sviatoshynskiy District, Kyiv Region, 08131  
phone: +38 044 224 77 00  
www.suzuki-vidi.com.ua  
Director – Miroshnychenko Oleksandr Yuriiiovych