

VIDI

Автодинастія

РІЧНИЙ ЗВІТ / ANNUAL REPORT / 2020



vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ | 2020
ANNUAL REPORT

ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....	6
МЕТА.....	10
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI.....	11
МІСІЯ.....	13
VIDI – ІСТОРІЯ УСПІХУ.....	14
КЛЮЧОВІ ПОДІЇ 2020 РОКУ.....	22
УПРАВЛІННЯ.....	24
ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI В 2020 РОЦІ.....	26
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	30
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ.....	31
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ.....	32
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI МАСОВОГО СЕГМЕНТУ.....	48
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНШИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ VIDI.....	92
ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA.....	110
СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО (ТОВ «БЛГ-ВІДІ ЛОГІСТІКС»).....	116
ПЕРСОНАЛ.....	118
МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ.....	122
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ.....	126
КОМПАНІЯ ПИШАЄТЬСЯ НИМИ.....	128
ОХОРОНА ПРАЦІ. КОМФОРТ ТА БЕЗПЕКА ПРАЦІ.....	134
ІННОВАЦІЇ – ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ.....	136
ПОЛІТИКА ДІЛОВОЇ ДОСКОНАЛОСТІ.....	138
ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ.....	139
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	142
КОНТАКТИ.....	147

APPEAL OF OWNERS.....	6
GOAL.....	10
GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI.....	11
MISSION.....	13
VIDI – SUCCESS STORY.....	14
KEY EVENTS OF 2020.....	22
MANAGEMENT.....	24
ECONOMIC ENVIRONMENT, STATE OF THE AUTOMOTIVE MARKET IN UKRAINE AND GENERAL RESULTS OF VIDI ACTIVITIES IN 2020.....	26
FINANCIAL RESULTS.....	30
INFORMATION FOR INVESTORS.....	31
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS PREMIUM SEGMENT.....	32
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS MASS SEGMENT.....	48
GENERAL RESULTS OF ACTIVITY OTHER VIDI AUTOMOBILE ENTERPRISES.....	92
DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT.....	110
JOINT LOGISTICS ENTERPRISE (LLC «BLG VIDI LOGISTICS»).....	116
PERSONNEL.....	118
MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES.....	122
PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL.....	126
THE COMPANY IS PROUD OF THEM.....	128
OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY. COMFORT AND OCCUPATIONAL SAFETY.....	134
INNOVATIONS IS THE WAY TO DEVELOPMENT.....	136
BUSINESS PERFECTION POLICY.....	138
QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS.....	139
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	142
CONTACTS.....	147

Шановні друзі!

Високосний 2020-й став для усього світу роком випробування на міцність, якого світ не знав раніше. Без перебільшення, пандемія COVID-19 торкнулася кожної родини у світі, кожного населеного пункту чи регіону, вплинула на діяльність кожного з бізнесів, стала наріжним каменем у політиці всіх держав. Пандемія змусила людей тримати соціальну дистанцію, вона спонукала всіх перебудувати своє життя, змінити його спосіб, переглянути свої звички, але вона ніколи не змусить відмовитися від нездоланного прагнення досягти своєї високої мети. Саме тому, незважаючи на свою руйнівну суть, пандемія робить нас сильнішими.

Кожна з минулих економічних криз, коли закривалися підприємства, припиняли існування цілі галузі, ставала для бізнесу VIDI у підсумку своєрідним шансом - «вікном можливості» для зростання і розвитку. І немає тут ніякого унікального секрету, адже наші здобутки на шляху поступу є результатом реалізації двох дуже простих принципів. Перший закладено у нашому родинному девізі «Мрій! Трудися! Досягай!» - і ми йому слідуємо. Другий - у тому, що ми давно відійшли від побудови стратегії розвитку у «наздоганяючій моделі». Саме тому наші нинішні напрацювання щодо удосконалення діяльності бізнесу VIDI спрямовані не в «завтра» чи «післязавтра», а туди, куди науково-технічний прогрес, на наш погляд, приведе автомобільний та суміжні ринки через 5-10 років. Саме тому ми були готові і до викликів, які принесла коронакриза.

Останнє десятиліття історії людства не залишило шансів офлайну: світ дуже стрімко відмовляється від нього, а діджиталізація усіх процесів уже стає неминучою. VIDI почала системну роботу в напрямках e-commerce та e-marketing

Dear Friends!

The leap year 2020 was a strength test for the whole world, which the world did not know before. Quite literally, the COVID-19 pandemic concerned every family in the world, every settlement or region, affected the activities of every business, became a milestone in the policy of all states. The pandemic has forced people to keep a social distance, it has encouraged everyone to rebuild their lives, to change their way, to reconsider their habits, but it will never force them to give up the irresistible desire to achieve their high goal. That is why, despite its destructive nature, the pandemic makes us stronger.

Every past economic crisis, when enterprises closed down and the whole industries collapsed, eventually became a kind of chance for VIDI business - a «window of opportunity» for growth and development. And there is no unique secret here, because our achievements on the path of progress are the result of the implementation of two very simple principles. The first is laid down in our family motto “Dream! Work hard! Reach!” - and we follow it. The second is that we have long departed from building a development strategy in a «catching-up model». That is why our current efforts to improve VIDI business activities are directed not to «the tomorrow» or «the day after tomorrow», but to the future where, in our opinion, the automotive and related markets will be lead to by scientific and technological progress in 5-10 years. That is why we were ready for the challenges posed by the corona crisis.

The last decade of human history has left no chance offline: the world is rapidly abandoning it, and the digitalization of all processes is already becoming inevitable. VIDI started systematic work in the areas of e-commerce and e-marketing

ще на початку 2016-го, то ж до напівпустих автосалонів, як це трапилося під час локдауну березня 2020 року, та одночасно - реалізації цілі щодо нарощування обсягів продажів, ми були готові. Зусиллями наших співробітників застосування усього напрацьованого у діджиталі було помножено на просту людську турботу про наших шановних клієнтів - а саме на жорстке дотримання в автосалонах VIDI усіх необхідних заходів безпеки. Ми певні, що на собі це відчув кожен, хто у нас побував минулого року.

У 2020-му, незважаючи на те, що автомобільний ринок продовжив тупцювання на місці, VIDI наростила свою ринкову долю у ритейлі майже на 1%. Наш результат 2020-го - продано 6 166 нових автомобілів, що складає 15,1% автомобільного ринку Київського регіону та 6,46% - України. Такий результат - це вияв не лише лояльності та довіри від наших велимишановних клієнтів, а й доказ того, що VIDI розвивається у правильному напрямку.

Ми впевнені, що попереду в історії VIDI ще ціле життя. Адже усі наші мрії, сподівання, цілі, які ми перед собою ставимо, спрямовані на те, щоб Автодинастія кожного з Вас - з покоління у покоління автовласників - обирала своїм надійним супутником саме нас. Взявши на себе всі Ваші автомобільні клопоти, VIDI готова подарувати Вам свободу щоразу діставатися саме туди і саме у той час, де і коли Вам найбільше потрібно бути. І найголовніше - куди б Вас доля не занесла упродовж дня, сповненого працею та життєвими клопотами, після його завершення, керуючи своїм автомобілем, наче власною долею, щоразу дістатися рідної домівки та поділитися своїм теплом із найріднішими для Вас людьми.

З повагою
Віталій, Олег і Олександр Джуринські

in early 2016, so we were ready for the half-empty dealerships, as happened during the March 2020 lockdown, and at the same time - to achieve the goal of increasing sales. Through the efforts of our employees, the application of all the experience gained in digital has been multiplied by the simple human care for our valued customers - namely, strict adherence to all necessary safety measures in VIDI dealerships. We are sure that everyone who visited us last year felt it.

In 2020, despite the fact that the car market continued to run in place, VIDI increased its market share in retail by almost 1%. We had the following results in 2020: 6,166 new cars were sold, which is 15.1% of the car market in the Kyiv Region and 6.46% in Ukraine. Such a result is not only a demonstration of loyalty and trust from our highly respected customers, but also a proof that VIDI is developing in the right direction.

We are sure that a whole life is ahead in VIDI's history. As a matter of fact, all our dreams, hopes, and established goals are directed to ensuring that every Autodynasty - from generation to generation of car owners - choose us as its reliable companion. Undertaking all your car troubles, VIDI is available to give you the freedom to get every time and exactly to the place and at the time where and when you most need to be. And most importantly - wherever fate takes you during the day filled with work and life's worries, when it is completed, always return to your home, driving your car as your fate, and share your warmth with the people dearest to you.

Best regards
Vitalii, Oleh and Oleksandr Dzhurynski

VIDI



Метою створення цього звіту є надання усім зацікавленим особам допомоги у розумінні того, яких результатів VIDІ та підприємства у її складі змогли досягти у звітному 2020 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 VIDІ 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 2020 році стратегічного напрямку розвитку компанії, а наведена в ньому текстова, таблична та графічна інформація – якнайкраще визначити інвестиційну та ділову привабливість VIDІ.

The purpose of this report is to provide assistance to all stakeholders in understanding what results VIDІ 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 VIDІ 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 VIDІ.

VIDІ – це група компаній, заснована Віталієм Джуринським у 1994 році. Група компаній VIDІ є сімейним бізнесом родини Джуринських, який розвивається на засадах сімейних цінностей їх родини. Сімейний бізнес Джуринських засновувався з метою отримання засобів для існування та розвитку родини, але згодом став його невід'ємною частиною, самим життям родини.

VIDІ є провідним експертом з автомобілеволодіння. Це означає, що у VIDІ завжди раді допомогти обрати найнадійніші марки автомобілів та супроводжувати вас упродовж усієї вашої автоісторії: від першого маленького хетчбека до сімейного універсалу і першого преміум авто в родині; від мрії про власний автомобіль до рішення пересісти на авто класом вище – і далі, далі, далі.

VIDІ 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. Саме через «Автодинастію» ми себе позиціонуємо на ринку, вкладаючи у це поняття не лише те, що наш бізнес став самим життям для родини Джуринських, а і династію наших клієнтів, династію самих автомобілів, трудову династію – адже надійні робочі місця у нас знайдуть і діти, і онуки наших нинішніх працівників.

Що вирізняє нас з-поміж інших учасників ринку? Ми пишаємося тим, що одночасно з наданням якісних послуг клієнтам наша компанія для своїх працівників є надійним роботодавцем, який озброює їх найсучаснішими технологіями роботи з клієнтами, для держави – сумлінним платником податків, 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».

VIDІ is a group of companies founded by Vitalii Dzhurynskiy in 1994. The VIDІ group of companies is a family business of the Dzhurinsky family, which is develops in line with family values of their family. The Dzhurynskiy family business was founded to earn a living and family development, but later became an integral part of it, its very life of the family.

VIDІ is a leading expert in car ownership. This means that VIDІ 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 own car to the decision to change for a luxury car, and so on.

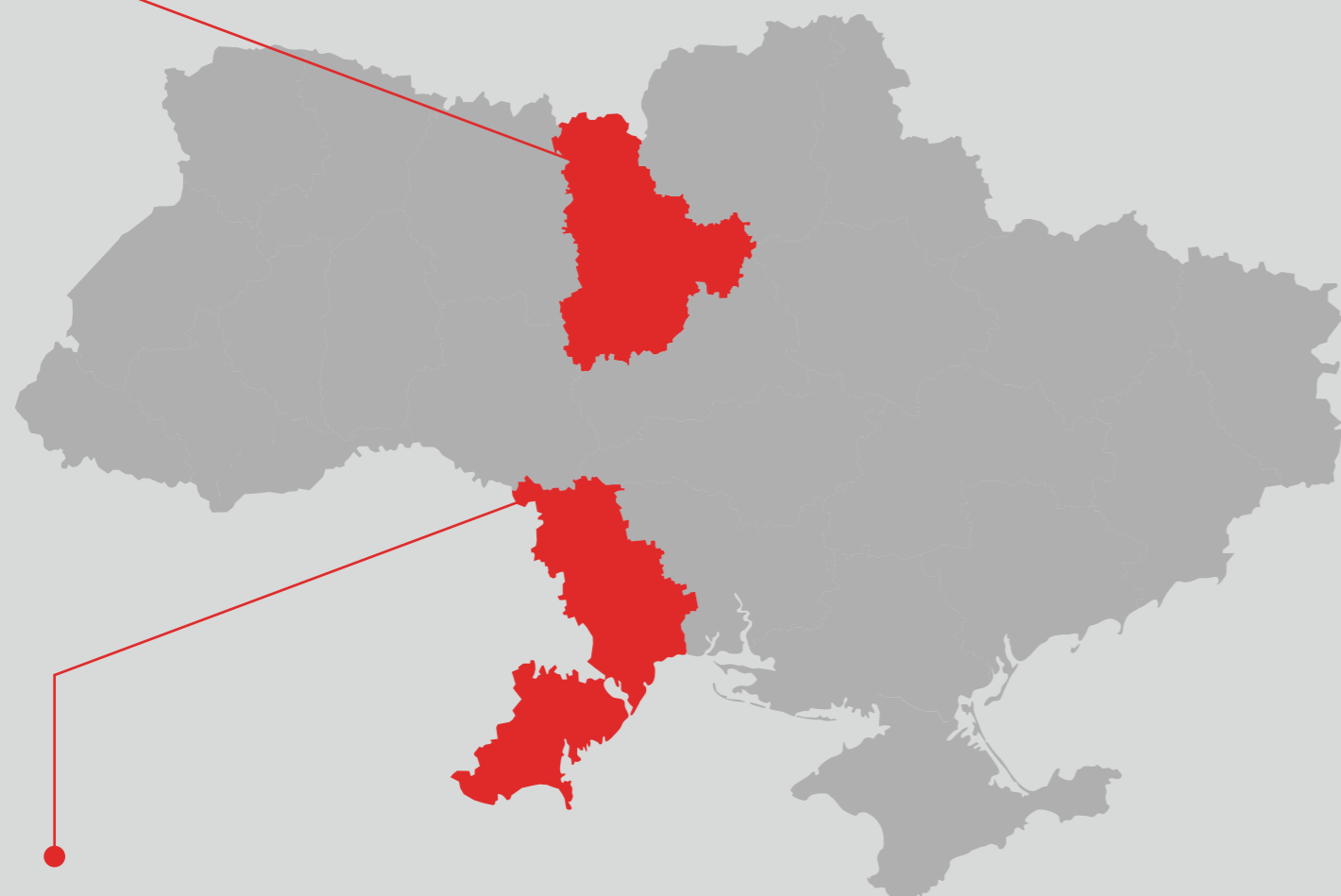
VIDІ is always there to help you with the selection, purchase, insurance, leasing, routine maintenance, repair or trade-in, and is ready to settle countless other possible little things related to car ownership, to car history of each of our clients, and to their car dynasty. It is through Autodynasty that we position ourselves in the market, implying in the concept not only the fact that it became a family business of the Dzhurynskiy, but also a dynasty of our customers, the dynasty of cars, employment dynasty, since our company offers reliable jobs to the children and grandchildren of our current employees.

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 VIDІ 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 VIDI /
Location of the VIDI primary business lines

КИЇВСЬКИЙ РЕГІОН / KYIV REGION

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



ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

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

ДОПОМАГАЄМО
КЛІЄНТАМ ОБИРАТИ
ЛИШЕ НАЙКРАЩІ 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 АВТОІСТОРІЇ



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.

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.

Травень 2002 року – після завершення навчання в аспірантурі в компанії почав працювати Олег Джуринський, очоливши напрями девелопменту та інвестиційної діяльності.

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

13 липня 2005 року – подальший розвиток автомобільного напрямку бізнесу VIDI, 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.

May 2002 – After his graduate school, Oleg Dzhurynskyi started working in the company, leading the development and investment areas.

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



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

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

19 серпня 2008 року – візит делегації 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.

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

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

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.

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.

Квітень 2010 року – старт одного з найбільших в Україні інвестиційних проєктів «БЛГ ВіДі Логістикс» – 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».

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.

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».





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

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

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 Аеропорт» 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 Аеропорт»

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.

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»



Січень 2014 року – в Місті Автомобілів «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» 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

Жовтень 2015 року – «ВіДі Мотор Імпорте» 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)

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».

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)

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.

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

Березень 2020 року – автоцентр «Лексус Київ Захід» відчинив свої двері для клієнтів у новому, ультрапереміальному форматі «NEW RETAIL CONCEPT LEXUS-2021»

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.

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

March 2020 – Lexus Kyiv West dealership opened its doors to customers in a new, ultra-premium format «NEW RETAIL CONCEPT LEXUS-2021»



- Завдячуючи правильно поставленій у 2016 році стратегічній цілі щодо впровадження у роботу підприємств VIDІ технологій e-commerce та e-marketing наші підприємства були готові до стрімкої зміни способу ведення господарської діяльності, продиктованої карантинними обмеженнями. Як результат – VIDІ наростила свою долю на ринку України до 6,46% у продажах нових автомобілів.
- Внаслідок системних змін у відповідних процесах обслуговування клієнтів, а також завдячуючи завершенню першої в історії підприємства угоди buy-back (зворотній викуп раніше проданої партії автомобілів та їх подальший продаж як вживаних) VIDІ у 2020 році реалізувало майже удвічі більше автомобілів з пробігом порівняно з показником 2019 року.
- У звітному році введено на ринок сучасний інтернет-магазин «VIDІ Автозапчастини», на якому розміщено широкий асортимент запчастин та аксесуарів, у тому числі представлених у дилерських центрах VIDІ.
- Дилерські центри Інфініті VIDІ Ліберті та Мазда VIDІ Скай відзначили своє 10-річчя, а Форд VIDІ Край Моторз – 10-річчя роботи в форматі 3S-концептуального автоцентру.



- Thanks to the correctly set strategic goal in 2016 as to the implementation of e-commerce and e-marketing technologies in the operation of VIDІ enterprises, our enterprises were ready for a rapid change in the way of conducting business, dictated by quarantine restrictions. As a result, VIDІ increased its share of the Ukrainian market up to 6.46% in sales of new cars.
- As a result of systemic changes in the relevant customer service processes, as well as due to the completion of the first in the history of the company buy-back agreement (repurchase of previously sold car batch and resale these cars as used), in 2020 VIDІ sold almost twice number of used cars compared to the indicator of 2019.
- In the reporting year, a modern online store «VIDІ Auto Spare Parts» was launched on the market, which has a wide range of spare parts and accessories, including those presented in VIDІ dealerships.
- Infiniti VIDІ Liberty and Mazda VIDІ Sky dealerships celebrated their 10th anniversary, and Ford VIDІ Cry Motors celebrated its 10th anniversary in the format of a 3S-conceptual dealership.



- Підприємства групи VIDІ 2020 рік відзначили такими досягненнями:
 - Лексус Київ Захід вдев'яте посів перше місце в мережі свого бренду;
 - Тойота Центр Київ VIDІ Автострада отримала одразу два статуси – «Toyota Plus» – за програмою продажів перевірених вживаних автомобілів та «Business Center» – за програмою «Toyota Business Plus» щодо продажу та сервісного обслуговування автомобілів корпоративних клієнтів;
 - Мазда VIDІ Скай відзначила своє 10-річчя лідерством у мережі MAZDA – за продажами та післяпродажним обслуговуванням, ставши «Дилером року-2020» у вказаній дилерській мережі;
 - Хонда VIDІ Інсайт виборола перше місце в мережі бренду за результатами продажів автомобілів;
 - Сітроен VIDІ Елеганс зміцнив лідерство у мережі CITROEN, досягнувши приросту показників з продажів автомобілів як у Київському регіоні (+16,6%), так і по Україні (+5,7%);
 - Субару ВіДі Стар залишився незмінним лідером у мережі свого бренду, збільшивши свою частку у продажах автомобілів на 4,6% по Київському регіону та 1,4% – по Україні.



- VIDІ Group enterprises marked 2020 with the following achievements:
 - Lexus Kyiv West took first place in the network of its brand for the ninth time in a row;
 - Toyota Center Kyiv VIDІ Avtostrada has got two statuses at once – «Toyota Plus» under the program of sales of tested used cars and «Business Center» under the program «Toyota Business Plus» for sales and service of corporate customer cars;
 - Mazda VIDІ Sky celebrated its 10th anniversary as a leader in the MAZDA network in sales and aftersales service becoming the «Dealer of the Year 2020» in the said dealer network;
 - Honda VIDІ Insight won first place in the brand network by results of car sales;
 - Citroen VIDІ Elegance consolidated its leadership in the CITROEN network, having achieved an increase in car sales in both Kyiv Region (+16.6%) and Ukraine (+5.7%);
 - Subaru VIDІ Star remained an undisputed leader in its brand network, having increased its share of car sales by 4.6% in Kyiv region and by 1.4% in Ukraine.



Вищим органом управління групи VIDI є Наглядова рада. Безпосереднє управління бізнесом VIDI здійснюється вищим виконавчим органом - колегіальною Виконавчою дирекцією VIDI. Такий принцип управління, при якому існує баланс між постановкою цілей та формуванням стратегії розвитку бізнесу на рівні Наглядової ради VIDI, координація досягнення стратегічних цілей, управління бізнесом VIDI як єдиним цілим - на рівні Виконавчої дирекції VIDI та досягнення операційних цілей - на рівні кожного з підприємств дуже добре зарекомендував себе: ідеальний баланс розподілу між виконанням стратегічних завдань та операційним управлінням.

У 2020 РОЦІ КЛЮЧОВИМИ МАЙДАНЧИКАМИ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ ФАХОВИХ РІШЕНЬ ЗАЛИШАЛИСЯ КОМІТЕТИ VIDI:

ПРОДОВЖИЛИ СВОЮ РОБОТУ:

- Комітет VIDI з управління ризиками - в умовах пандемії діяльність комітету відіграла ключову роль в організації протиепідеміологічних заходів, впровадженні та перебудові бізнес-процесів у нових реаліях ведення автомобільного бізнесу;
- Фінансово-бюджетний комітет - в умовах підвищених ризиків та великої невизначеності у звітному році його діяльність була особливо актуальною з точки зору управління ключовими показниками - фінансовою стійкістю, ліквідністю, платоспроможністю тощо;
- Комітет VIDI з розвитку післяпродажного обслуговування - займався розробкою комплексу заходів, спрямованих на постійне підвищення конкурентоздатності післяпродажного обслуговування;
- Комітет VIDI з інформаційних систем - його діяльність відіграла не менш важливу роль у звітному році, коли виникла нагальна необхідність створення умов для переходу працівників до дистанційної роботи та обслуговування клієнтів.

The supreme managing body of the VIDI Group is its Supervisory Board. The direct management of VIDI business is carried out by the supreme executive body - the collegial VIDI Executive Directorate. The management principle retaining a balance between setting goals and forming the business development strategy at the level of the VIDI Supervisory Board, coordination of strategic goals, business management of VIDI as a whole - at the level of the VIDI Executive Directorate and achievement of operational goals at the level of each enterprise has proven itself: an ideal balance of distribution between the implementation of strategic goals and operational management.

IN 2020, VIDI COMMITTEES REMAINED THE KEY PLATFORMS FOR DISCUSSING PROFESSIONAL DECISIONS:

CONTINUED THEIR WORK:

- VIDI Risk Management Committee - in pandemic conditions the Committee's activities played a key role in organizing anti-epidemiological measures, implementing and restructuring business processes in the new realities of automotive business;
- Financial and Budget Committee - in increased risk conditions and high level uncertainty in the reporting year, its activities were particularly relevant in terms of managing key indicators - financial stability, liquidity, solvency, etc.;
- VIDI Committee for the Development of After-Sales Service - was engaged in the development of a set of measures aimed at continuously improving the competitiveness of after-sales service;
- VIDI Committee on Information Systems - its activities played not less important role in the reporting year; when there was an urgent need to create conditions for the transition of employees to remote work and customer service.

БУЛО УТВОРЕНО:

- Комітет VIDI з питань розвитку продажів автомобілів та маркетингової діяльності VIDI - створено з метою розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення обсягів продажів автомобілів, виконання планових показників продажів, а також удосконалення і розвитку маркетингової діяльності на підприємствах;
- Комітет VIDI з питань розвитку напрямку «VIDI Авто для бізнесу» - створено з метою розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення обсягів продажів автомобілів брендів категорії Corporate та створення інноваційних продуктів для потреб великих корпоративних клієнтів.

Протягом декількох останніх років успішною стала практика залучення уповноважених осіб від бізнесу до процесу узгодження процедур та інших рішень Виконавчою дирекцією VIDI. Такий підхід дає змогу залучити різноманітних фахівців та врахувати особливості усіх бізнес-процесів, а також приймати збалансовані управлінські рішення.

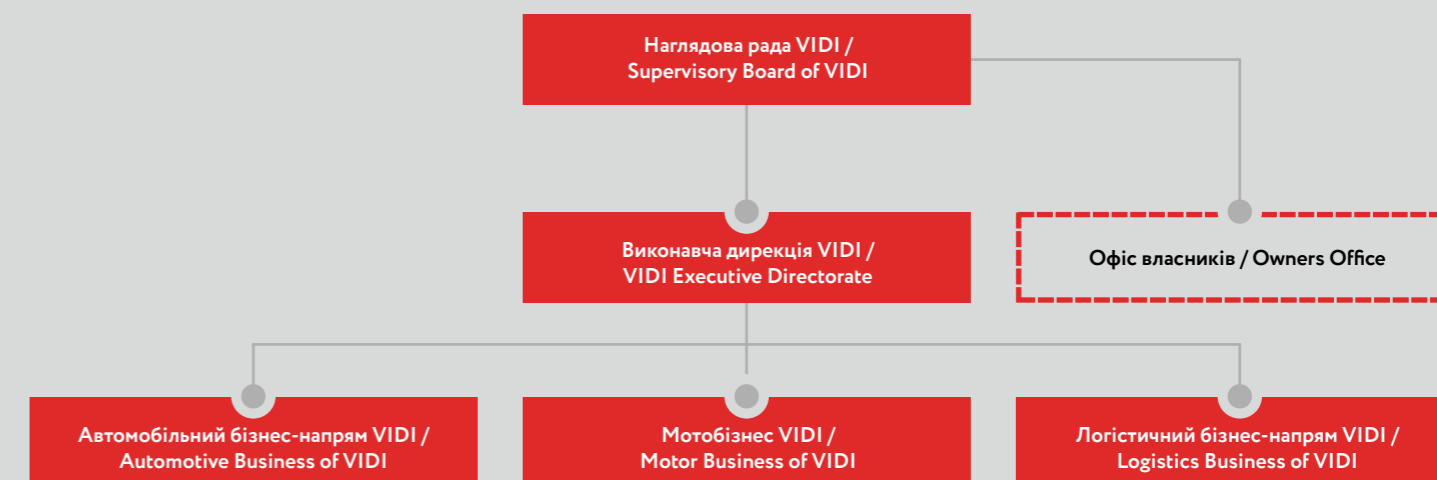
Система управління VIDI націлена на ефективний розвиток бізнесу, підвищення його прибутковості та конкурентоздатності, вдосконалення бізнес-процесів через пошук нових можливостей.

IT WAS CREATED:

- VIDI Committee on the development of car sales and VIDI marketing activities - was created to develop a set of measures aimed at increasing car sales, performance of planned indicators of sales, as well as improving and developing marketing activities in enterprises;
- VIDI Committee for the development of «VIDI Auto for Business» direction - was created to develop a set of measures aimed at increasing sales of cars of the Corporate category brands and creating innovative products for the needs of large corporate customers.

Over the last few years, the practice of involving authorized persons from business in the process of coordination of procedures and other decisions by the VIDI Executive Directorate has become successful. This approach allows attracting a variety of professionals and taking into account the features of all business processes, as well as making balanced management decisions.

VIDI management system is aimed at effective business development, increasing its profitability and competitiveness, improving business processes through the search for new opportunities.





Підприємства, що працюють під брендом VIDİ, щорічно визнаються кращими в різних аспектах і категоріях, але головним досягненням VIDİ є втілення стратегії, що спрямована саме на клієнта і задоволення його потреб. Вона полягає в простому – у тому, щоб бути якомога ближче до клієнтів, задовольняючи їх щоденні автопотреби та автозабаганки.

Останні декілька років компанія активно розвивала Digital-напрямок, і саме стратегія розвитку online-каналів, перехід веб-ресурсів на єдину платформу тощо дала можливість ефективно реагувати на потреби клієнтів протягом усього 2020 року, навіть у складних умовах пандемії. Цей крок дозволив максимально опрацювати всі клієнтські запити, кількість яких безумовно збільшилася, та відповідно – оперативно реагувати на потребу ринку в режимі реального часу.

Успіх групи VIDİ твориться зусиллями кожного її працівника. Саме тому одним із ключових завдань керівництва компанії є створення найкращих умов для висококваліфікованих спеціалістів, їх розвитку та утримання.

Команда VIDİ впевнено та з оптимізмом дивиться у майбутнє, незважаючи на всі виклики, які постають перед нами

Максим Яворський
Генеральний директор VIDİ

Enterprises operating under the VIDİ brand are annually recognized as the best in various aspects and categories, but the main achievement of VIDİ is the implementation of its strategy aimed at the customer and satisfying his needs. It is simple – to be as close as possible to customers, satisfying their daily car needs and car whims.

Over the past few years, the company has been actively developing the Digital direction, and it is the strategy of developing online channels, the transition of web resources to a single platform, etc. has made it possible to respond effectively to customer needs throughout 2020, even in difficult pandemic conditions. This step allowed to process as much as possible all customer requests which number has definitely increased, and accordingly – to respond quickly to the market needs in real time.

The success of the VIDİ group is created by the efforts of every its employee. That is why one of the key tasks of the company's management is to create the best conditions for highly qualified professionals, their development and retention.

The VIDİ team looks to the future with confidence and optimism, despite all the challenges we face!

Maksym Yavorskyi
General Director of VIDİ

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2020 році порівняно з 2019 роком знизилась на 2,16%, або на 2 113 штук, з 97 606 авто до рівня 95 493 авто, з яких 86 354 авто становили продажі легкових автомобілів (PC), 9 139 шт. – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV). У структурі продажів LCV збільшили вагу в загальних продажах порівняно з 2019 роком на 14,7%.

За підсумками 2020 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDİ було реалізовано 7 042 автомобілів (з них 6 166 нових авто та 876 вживаних авто) та 101 одиниць спеціалізованої техніки виробництва ТОВ «ВіДі Юнікомерс».

Загалом приріст продажів нових авто підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDİ в 2020 році до 2019 року становив +12,7% (2020 рік – 6 166 авто, 2019 рік – 5 472 авто), при цьому, нагадаємо, обсяг автомобільного ринку України знизився на 2,16%.

Приріст продажів ViDi нових авто у Київському регіоні становив +13,8% (2020 рік – 5 867 авто, 2019 рік – 5 156 авто), а обсяг автомобільного ринку у Київському регіоні знизився на 4,4% (2020 рік – 38 825 авто, 2019 рік – 40 611 авто).

Продажі ViDi нових авто в Одеському регіоні знизилась на 5,38% (2020 рік – 299 авто, 2019 рік – 316 авто), а обсяг автомобільного ринку в Одеському регіоні знизився на 10,32% (2020 рік – 4 378 авто, 2019 рік – 4 882 авто).

Частка ViDi на ринку України у 2020 році в порівнянні з 2019 роком зросла на 0,85% (2020 рік – 6,46%, 2019 рік – 5,61%), у Київському регіоні – зросла на 2,41% (2020 рік – 15,11%, 2019 рік – 12,7%), в Одеському регіоні частка ViDi зросла на 0,3% (2020 рік – 6,8%, 2019 рік – 6,5%)

Частка підприємств VIDİ на ринку України у фінансовому вимірі за підсумками 2020 року становить 7,85%, що на 1,79% більше за показник 2019 року, який склав 7,7%.

Sales of new cars and commercial vehicles in Ukraine in 2020 compared to 2019 increased by 2.16%, or 2,113 pcs, from 97,606 cars to 95,493 cars, of which 86,354 cars were sales of passenger cars (PC), 9,139 pcs were sales of light commercial vehicles (LCV). In the structure of sales, LCVs lost their weight in total sales compared to 2019 by 14.7%.

At year-end 2020, the enterprises of the VIDİ automotive business direction sold 7,042 cars (including 6,166 new cars and 876 used cars) and 101 units of specialized equipment of LLC «VIDİ Unicommerce».

The total increase in sales of new cars by enterprises of the «VIDİ Group» automotive business direction in 2020 relative to 2019 amounted to +12.7% (6,166 cars in 2020, 5,472 cars in 2019), while the Ukrainian market declined by 2.16%.

The increase in VIDİ sales of new cars in the Kyiv Region was +13.8% (5,867 cars in 2020, and 5,156 cars in 2019), while the market in the Kyiv Region decreased by 4.4% (4,378 cars in 2020, and 40,611 cars in 2019).

VIDİ sales of new cars in the Odesa Region dropped by 5.38% (299 cars in 2020, and 316 cars in 2019), while the market in the Odesa Region dropped by 10.32% (4,378 cars in 2020, and 4,882 cars in 2019).

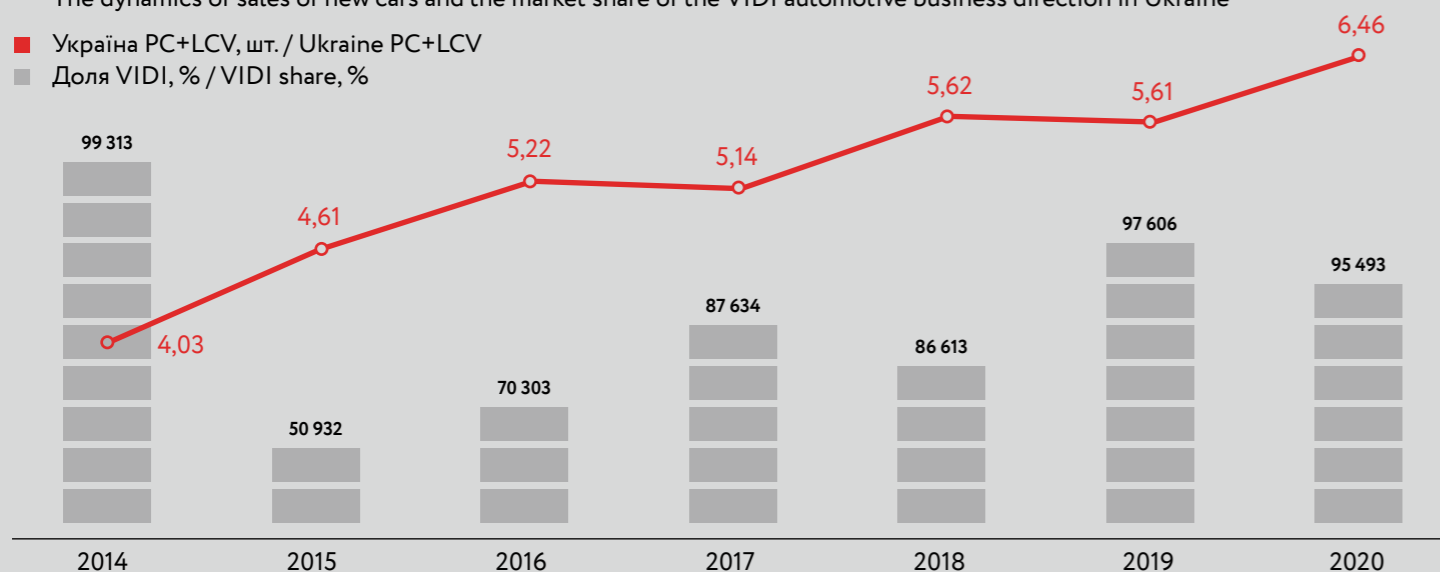
The VIDİ's share in the Ukrainian market in 2020 in comparison with 2019 increased by 0.85% (6.46% cars in 2020, and 5.61% in 2019) in the Kyiv Region decreased by 2.41% (15.11% in 2020, and 12.7% in 2019), and in the Odesa Region the VIDİ's share increased by 0.3% (6.8% in 2020, 6.5% in 2019).

The share of VIDİ enterprises in the Ukrainian market in the financial units at year-end 2020 is equal 7.85%, which is 1.79% more than in 2019, when it was equal 7.7%.

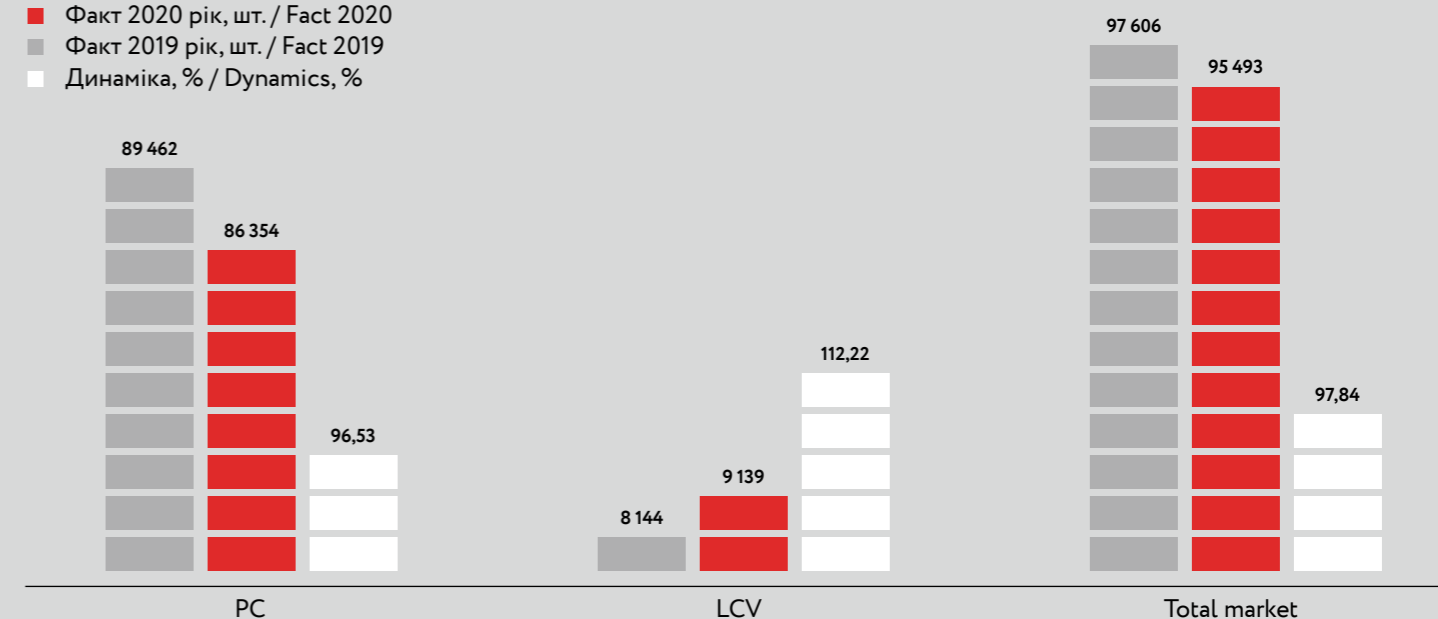
ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ MAIN INDICATORS OF ACTIVITIES

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 2020 рік, шт. / Fact 2020
- Факт 2019 рік, шт. / Fact 2019
- Динаміка, % / Dynamics, %

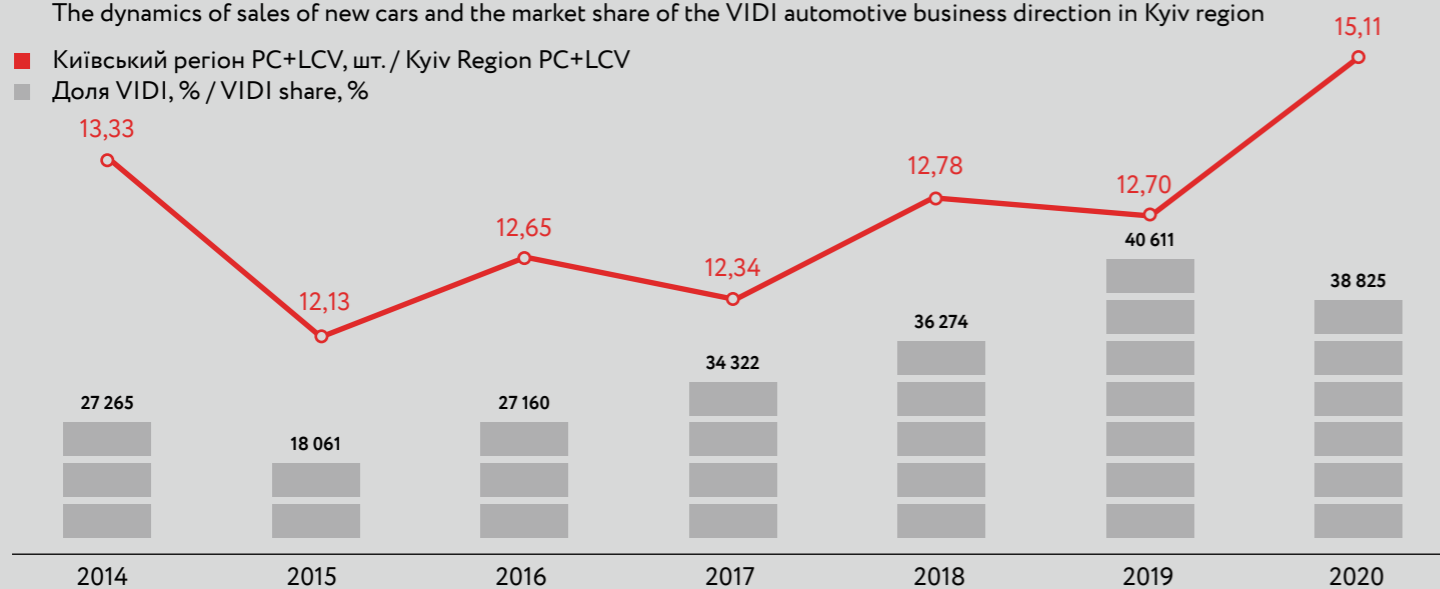


Сукупний виторг від реалізації товарів, робіт та послуг підприємствами VIDІ за звітний 2020 рік без ПДВ становив 6 295 млн. грн., маржинальний дохід склав 674 млн. грн., маржинальна рентабельність – 10,7%.

The sales turnover of goods, works and services by VIDІ enterprises in 2020 fiscal year with VAT excluded amounted to UAH 6,295 million, marginal income was equal UAH 674 million, and margin profitability amounted to 10.7%.

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 2020 року / Top 10 brands of 2020

Марка / Brand	Продажі 2020 року, шт. / Sales in 2020	Приріст продажів порівняно з 2019 роком, % / Increase in sales compared to 2019
RENAULT	16 390	97%
TOYOTA	13 340	105%
KIA	6 079	80%
SKODA	5 093	82%
VOLKSWAGEN	4 281	79%
NISSAN	3 833	72%
HYUNDAI	4 227	81%
PEUGEOT	4 322	128%
FORD	3 216	125%
MERCEDES-BENZ	3 209	126%

Зростання курсів ціноутворювальних валют до гривні та збільшення продажу Групою автомобілів, запчастин, послуг сервісу та страхових продуктів зумовило збільшення показника виторгу у 2020 році на 704,3 млн. грн., або на 12,6% порівняно з 2019 роком. При цьому валовий прибуток збільшився на 161,5 млн. грн., або на 31,5%. Показник маржинальної рентабельності за підсумками 2020 року становив 10,72%, що на 1,54% 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 2020 by UAH 704,3 million, or 12,6% compared to 2019. At the same time, gross profit increased by UAH 161.5 million, or by 31,5%. The margin profitability indicator at year-end 2020 was 10,72%, which is 1,54% more than in the previous year.

Аудит фінансової звітності Групи VIDІ за 2020 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 2020, 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).

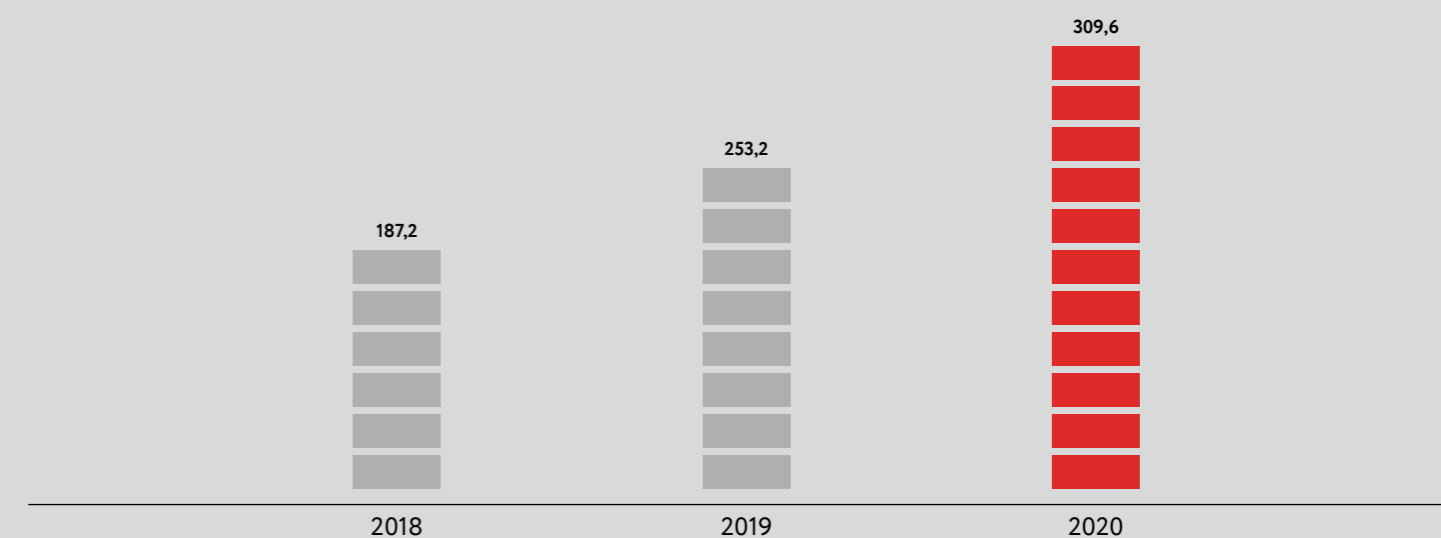
Аудит фінансової звітності ТОВ «БЛГ Віді Логістикс» (код ЄДРПОУ 36106365) за 2019 рік, складеної згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, виконала аудиторська фірма – товариство з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «Мазар Україна» (код ЄДРПОУ 38516608; свідоцтво про внесення 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.

Зведені результати діяльності VIDІ за 2019-2020 роки / Summary Figures of the VIDІ Performance in 2019-2020

Показник / Indicator	2019	2020
Чистий дохід, без ПДВ, тис. грн. / Revenue, thousand UAH, VAT excluded	5 591 200,0	6 295 456,7
Валовий прибуток, тис. грн. / Gross profit, thousand UAH	513 157,0	674 654,7
Маржинальна рентабельність, % / Gross margin, %	9,18%	10,72%
Приріст валового прибутку, % / Gross profit growth, %	21,12%	31,47%
Сплачено податків та зборів, тис. грн. / Taxes and fees paid, thousand UAH	253 218,0	309 588,0
Середньооблікова чисельність працівників / Average number of employees	988	978
Виторг без ПДВ на 1 працівника, тис. грн. / Earnings per employee, thousand UAH, VAT excluded	5 659,1	6 437,1
Маржинальний дохід на 1 працівника, тис. грн. / Marginal income per employee, thousand UAH	519,4	690,0

Всього податків і зборів, сплачених групою VIDІ, млн. грн. /
All taxes and fees paid by the VIDІ group, million uah





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, %	24,29%
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	43,42%
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

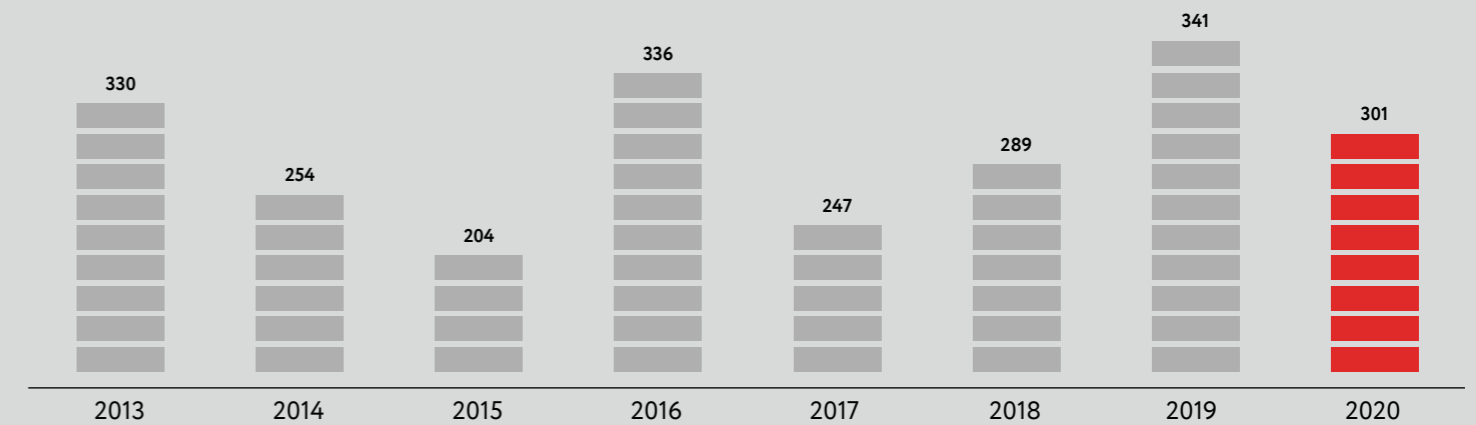
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР КИЇВ ЗАХІД

- За підсумками року зайняв лідерську позицію у дилерській мережі з продажу запчастин Land Rover.
- Саме у нашому дилерському центрі до родини Jaguar Land Rover приєдналися 5 селебритіс – відомих широкому загалу особистостей, які стали амбасадорами бренду.

KEY ACHIEVEMENTS OF
JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST

- At year-end, the dealership took a leading position in the dealer network for the sale of Land Rover spare parts.
- It was in our dealership that the Jaguar Land Rover family was joined by 5 celebrities – well-known personalities who became the brand's ambassadors.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід /
In 2020 Jaguar Land Rover Kyiv West clients



85,38%

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



39,87%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



21,52%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



25,68%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



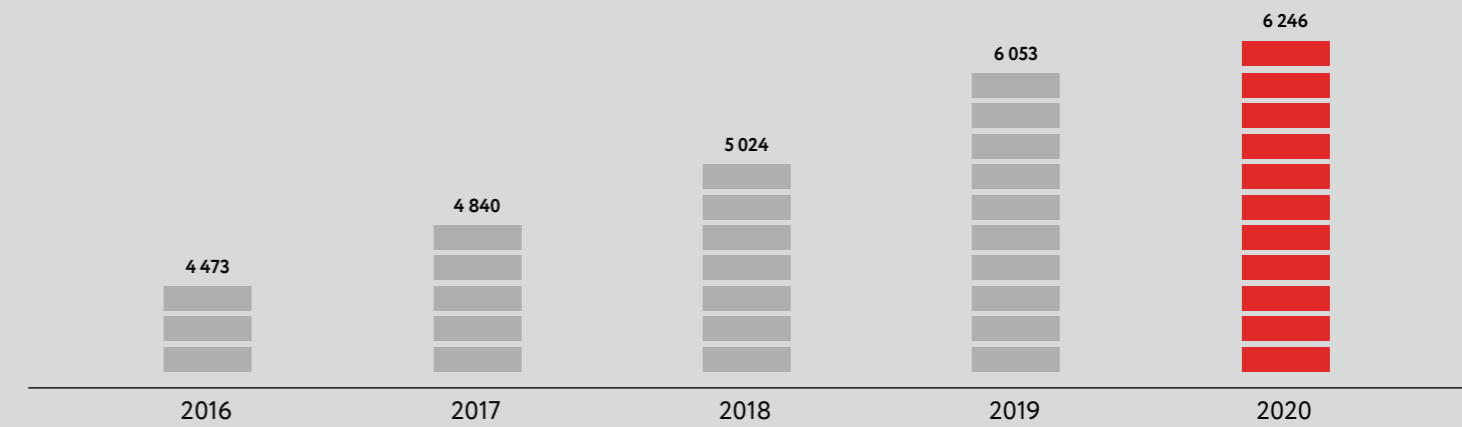
9,91%

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

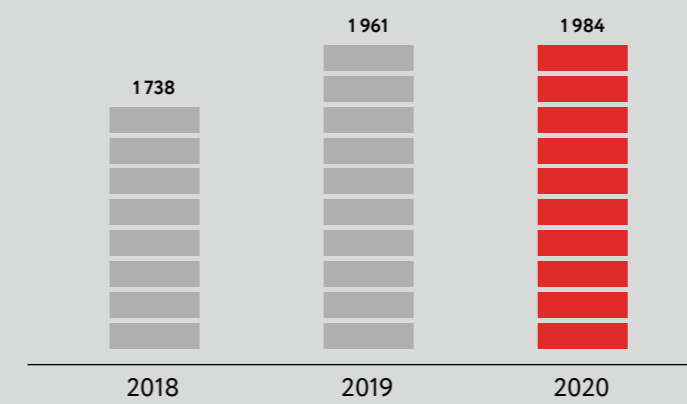




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

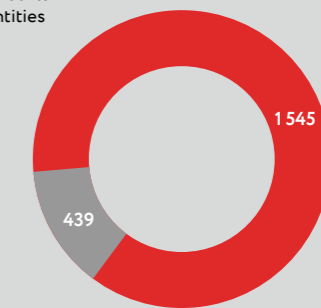


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
Active client base, clients for 2020

■ 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, %	66,00%
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

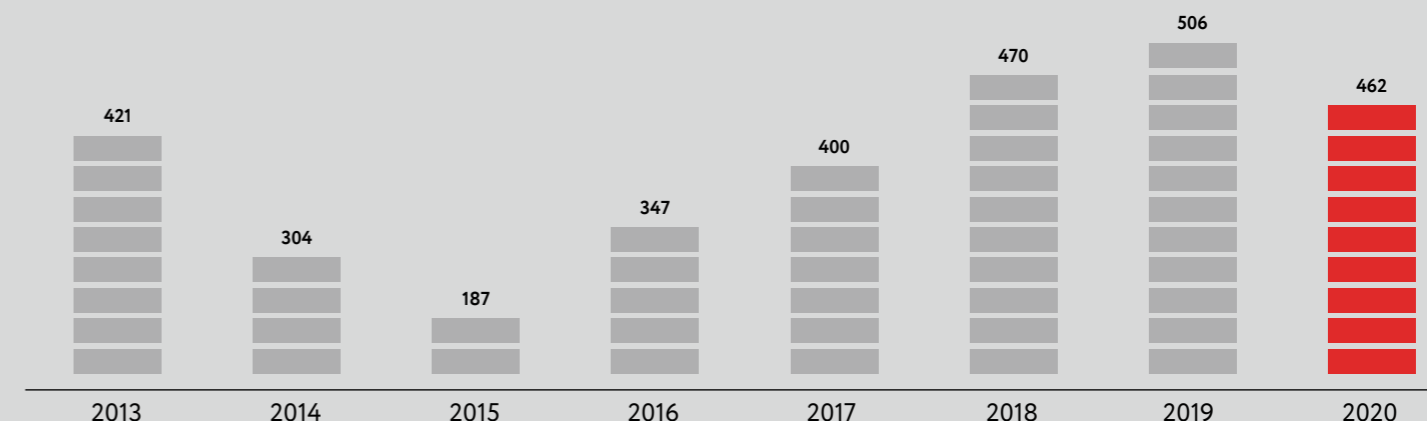
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД

- Посів перше місце у дилерській мережі Lexus в Київському регіоні та Україні з продажів автомобілів.
- Успішно стартував проєкт програми трейд-ін «LEXUS Select».
- Також ми запустили роботу дилерського центру Лексус Київ Захід в ультрапреміальному стандарті «New Retail Concept Lexus 2021».

KEY ACHIEVEMENTS OF
LEXUS KYIV WEST

- The dealership took the first place in the Lexus dealer network in the Kyiv Region and Ukraine in car.
- The project of the trade-in program «LEXUS Select» has successfully started.
- We also launched the Lexus Kyiv West dealership in the ultra-premium standard «New Retail Concept Lexus 2021».

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Лексус Київ Захід /
In 2020 Lexus Kyiv West clients



89,00%

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



37,45%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



17,36%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



20,75%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



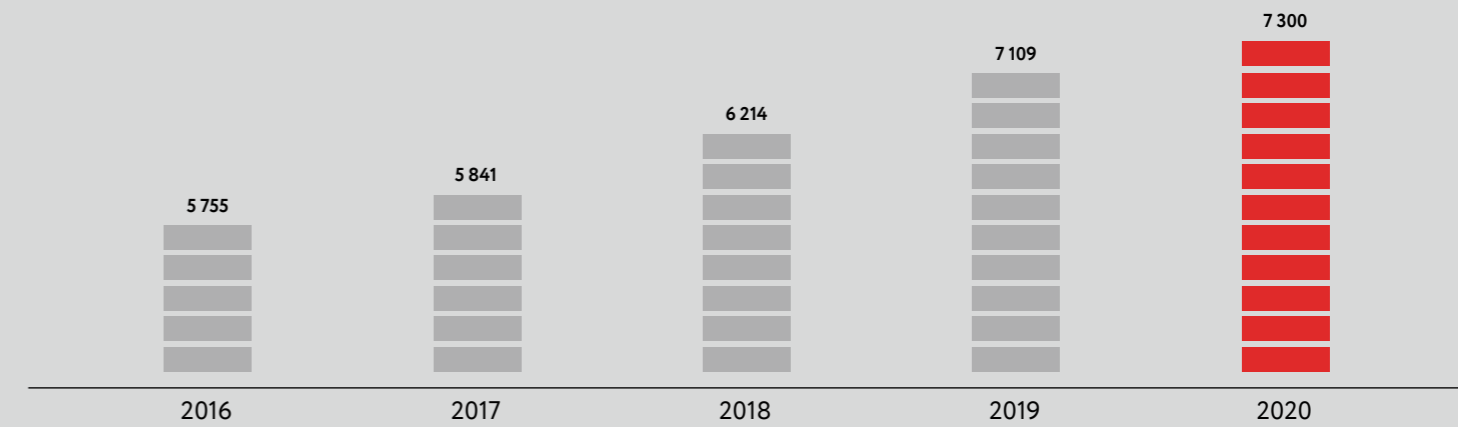
8,18%

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

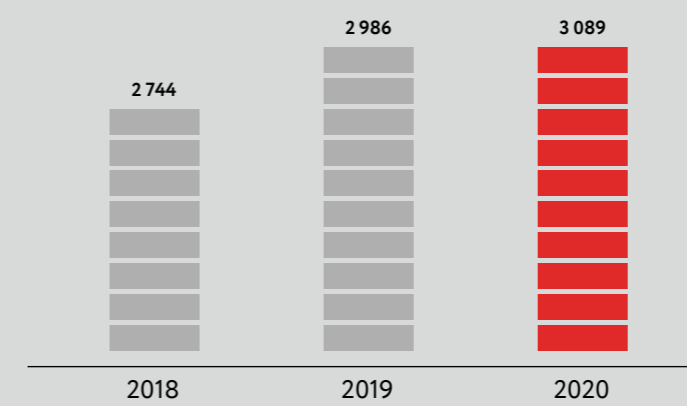




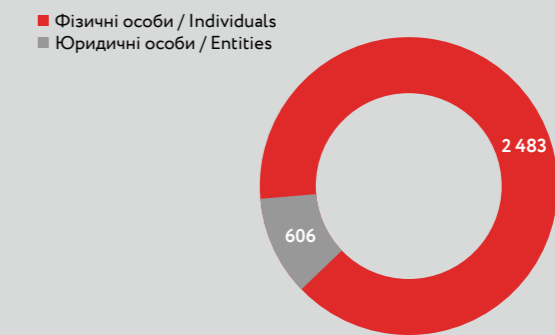
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

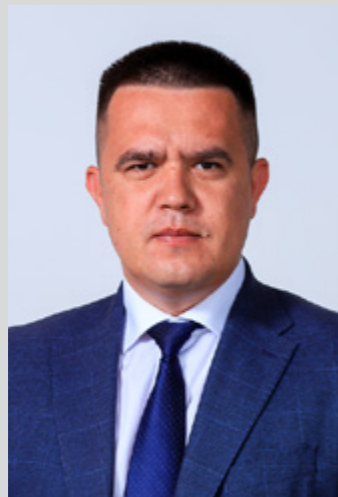


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
Active client base, clients for 2020





Максим Турченко
Директор
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

Maksym Turchenko
Director
INFINITE 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, %	53,0
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

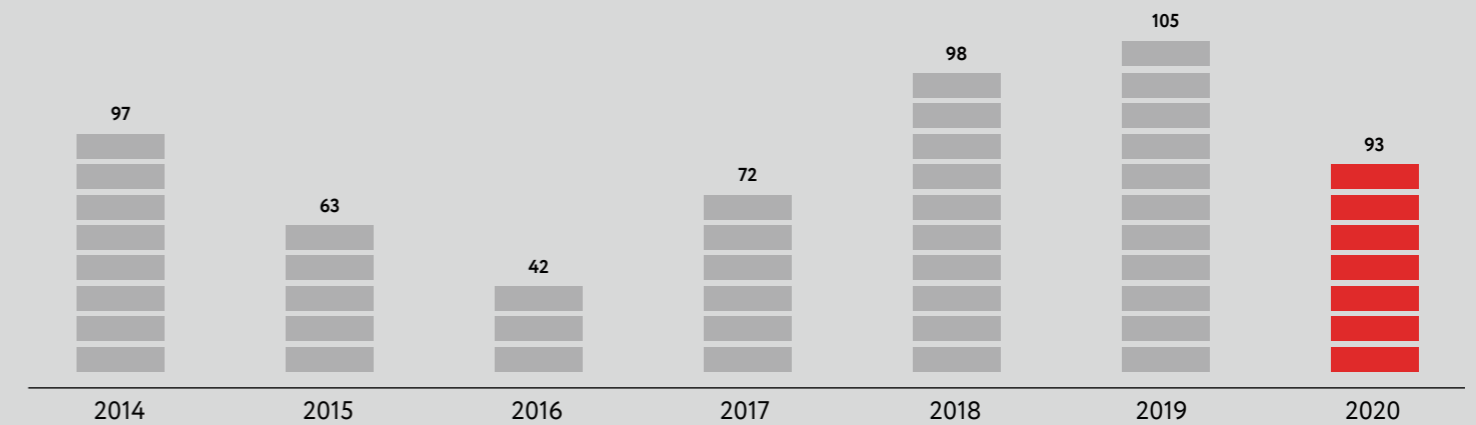
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

- У 2020 році Інфініті ВІДІ Ліберті відзначив своє 10-річчя.
- Перше місце у дилерській мережі Infiniti в Київському регіоні та Україні за результатами продажу автомобілів: доля в Київському регіоні 53%.

KEY ACHIEVEMENTS OF
INFINITI VIDI LIBERTY

- In 2020, Infiniti VIDI Liberty celebrated its 10th anniversary.
- First place in the Infiniti dealer network in the Kyiv Region and Ukraine by the results of car sales: the 53% share in the Kyiv Region.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Інфініті ВІДІ Ліберті /
In 2020 Infiniti ViDi Liberty clients



62,00%

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



39,78%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



26,92%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



31,34%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



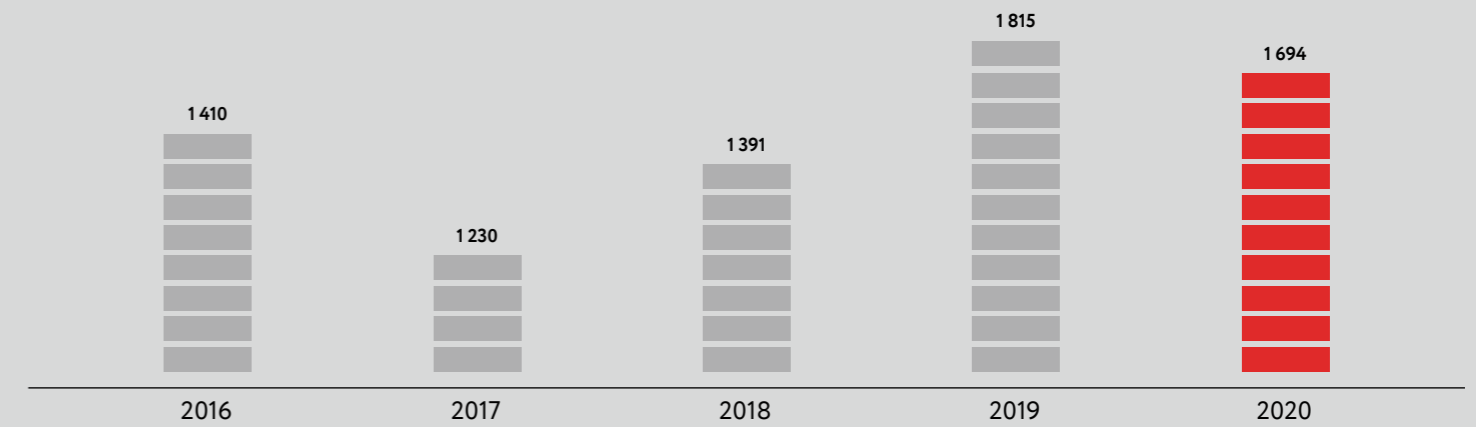
5,97%

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

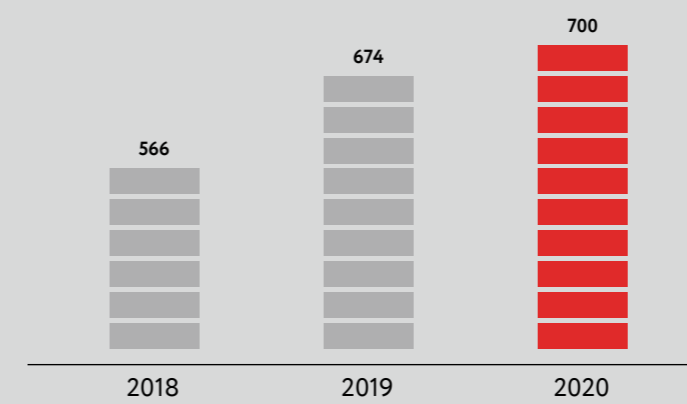




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

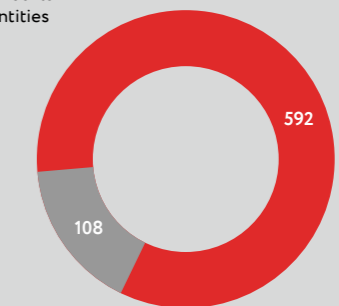


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
Active client base, clients for 2020

■ 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	25.04.2016
Штатна чисельність, осіб Staff, people	19
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	16,60%
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	28,00%
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	3

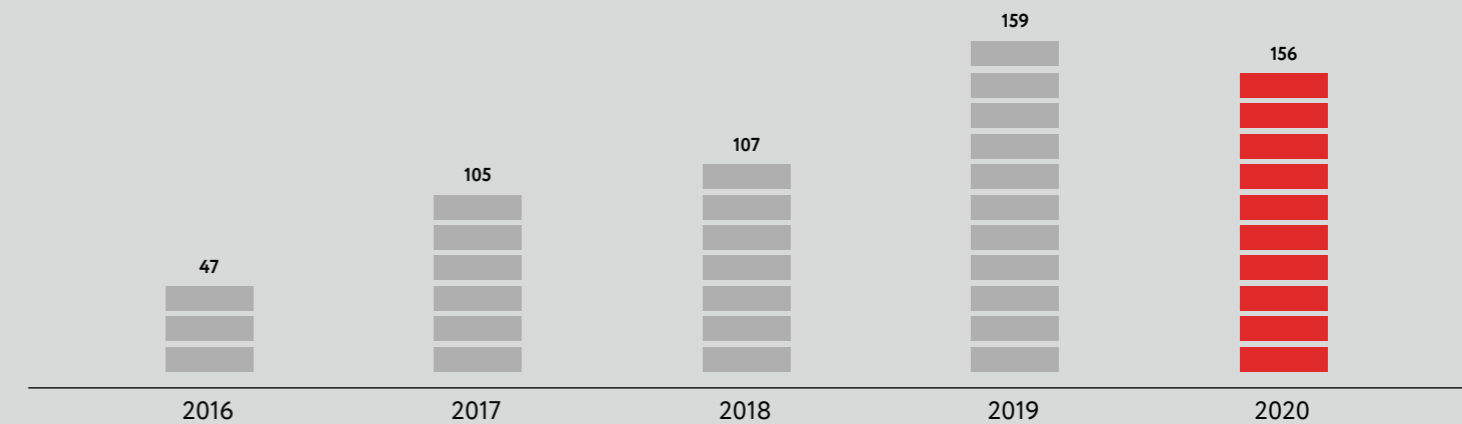
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВОЛЬВО КАР – КИЇВ АЕРОПОРТ

- За результатами глобального дослідження Mystery Shopper від виробника у регіоні VCI EMEA разом з дилером у Державі Ізраїль здобули почесне перше місце серед 64 дилерських центрів із 28 країн, які взяли участь у першій хвилі дослідження у 2020 р.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VOLVO CAR KYIV AIRPORT

- By the results of the Mystery Shopper manufacturer's global survey in the VCI EMEA Region, together with a dealer in the State of Israel, they won an honorable first place among 64 dealerships from 28 countries that participated in the first wave of the survey in 2020.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Вольво Кар – Київ Аеропорт /
In 2020 Volvo Car – Kyiv Airport clients



83,3%

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



32,05%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



23,91%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



18,18%

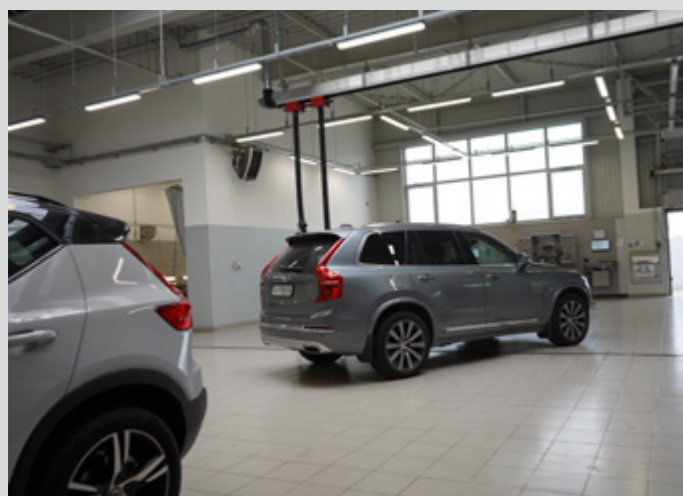
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



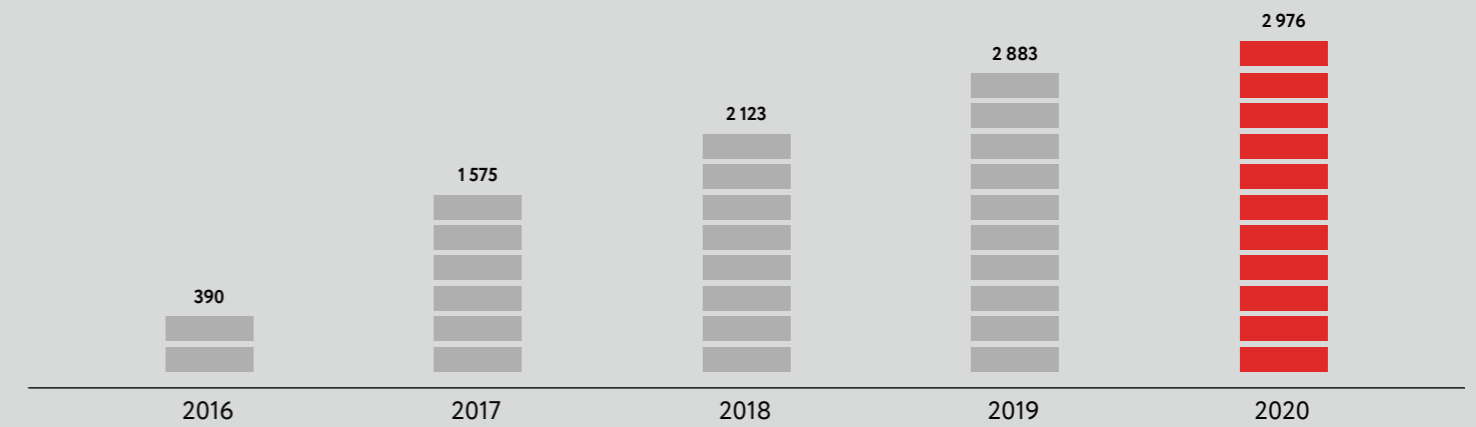
2,80%

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

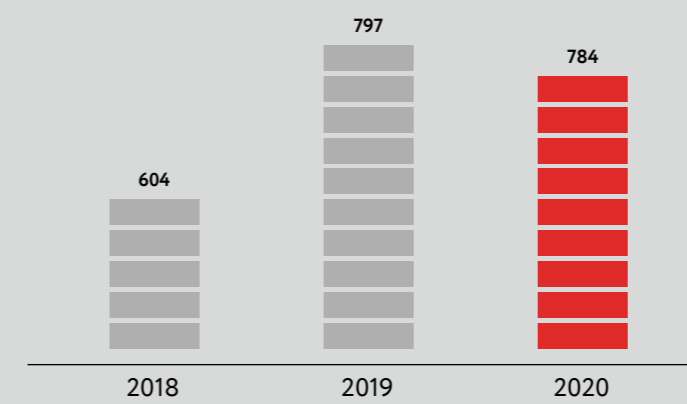




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

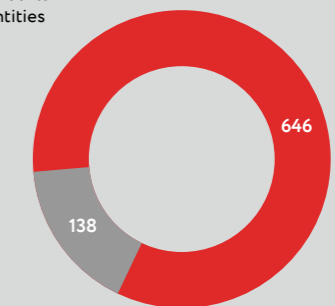


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
Active client base, clients for 2020

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities





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	170
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	10,2
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	28,9
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

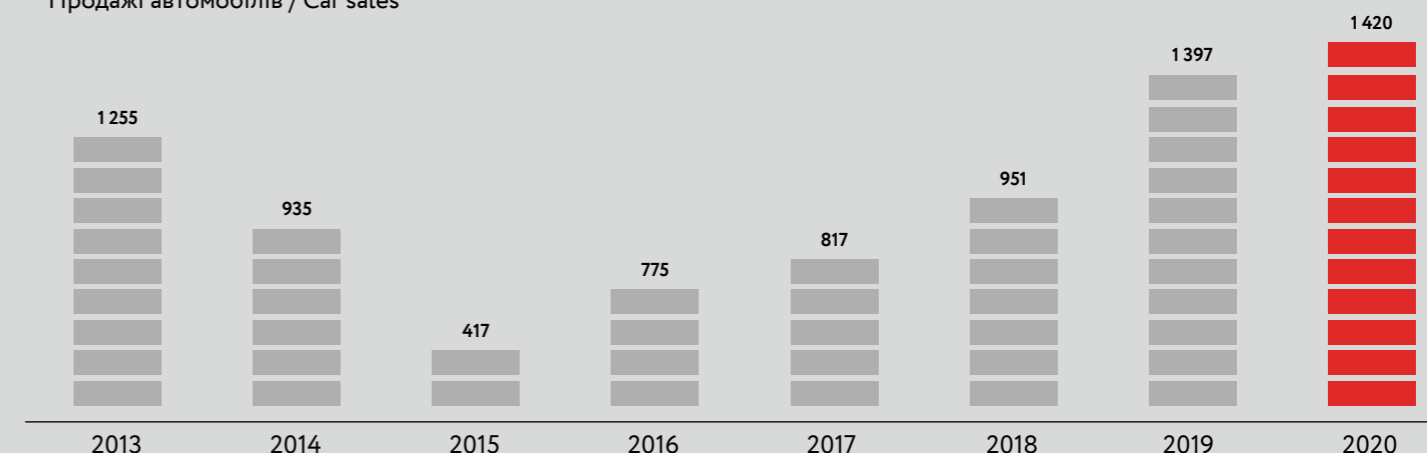
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА

- Займаючи другу позицію з продажів автомобілів у 2020 році серед дилерських центрів мережі Toyota, ставимо на меті досягнення лідируючої позиції у наступному році.
- Отримано статус дилера «Toyota Plus» за програмою продажу перевірених автомобілів з пробігом.
- Отримано статус дилера «Business Center» за програмою роботи з корпоративними клієнтами «Toyota Business Plus».
- Перемога у номінації «Приз глядацьких симпатій» всеукраїнського конкурсу Toyota Dream Car «Автомобіль твоєї мрії» – 2020 серед юнаків віком від 12 до 15 років

KEY ACHIEVEMENTS OF
TOYOTA CENTER KYIV VIDI AVTOSTRADA

- Taking the second position in car sales in 2020 among Toyota network dealerships, we aim to achieve a leading position next year.
- Obtained the «Toyota Plus» dealer status under the program of sale of used cars.
- Obtained the «Business Center» dealer status under the program of sale and service of corporate customer cars «Toyota Business Plus».
- Victory in the nomination «Audience Choice Award» of the all-Ukrainian Toyota Dream Car 2020 Art Contest among young connoisseurs of Toyota cars aged 12 to 15 years.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада /
In 2020, Toyota Center Kyiv VIDI Avtostrada clients



79%

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



34,7%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



27,0%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



18,0%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



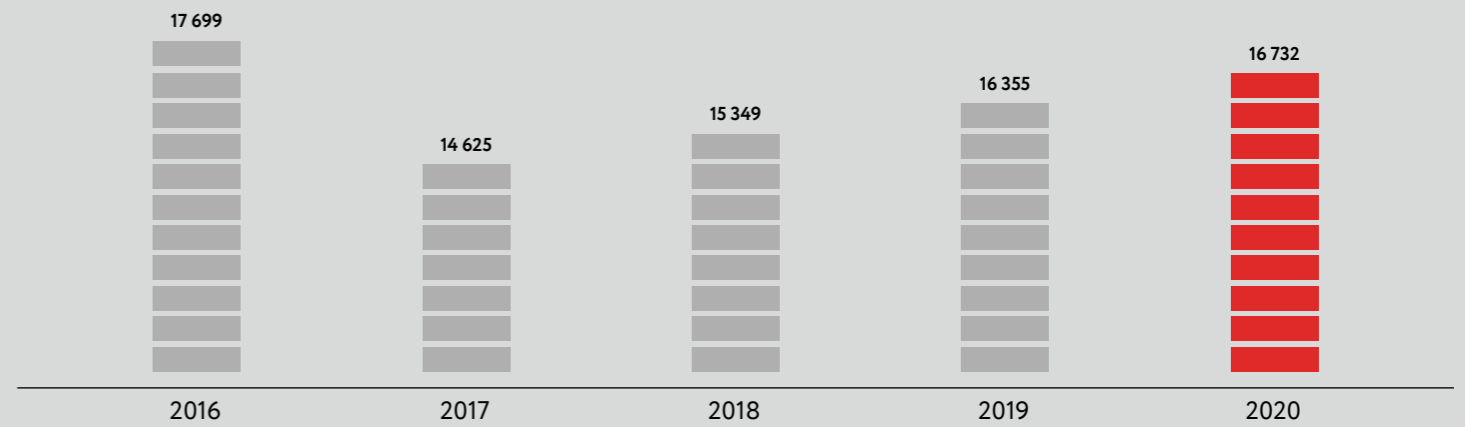
7,8%

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

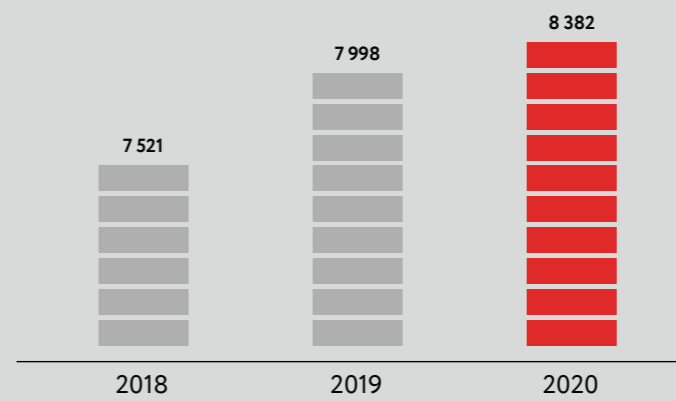




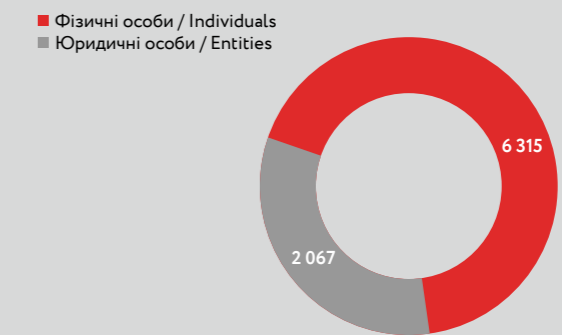
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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

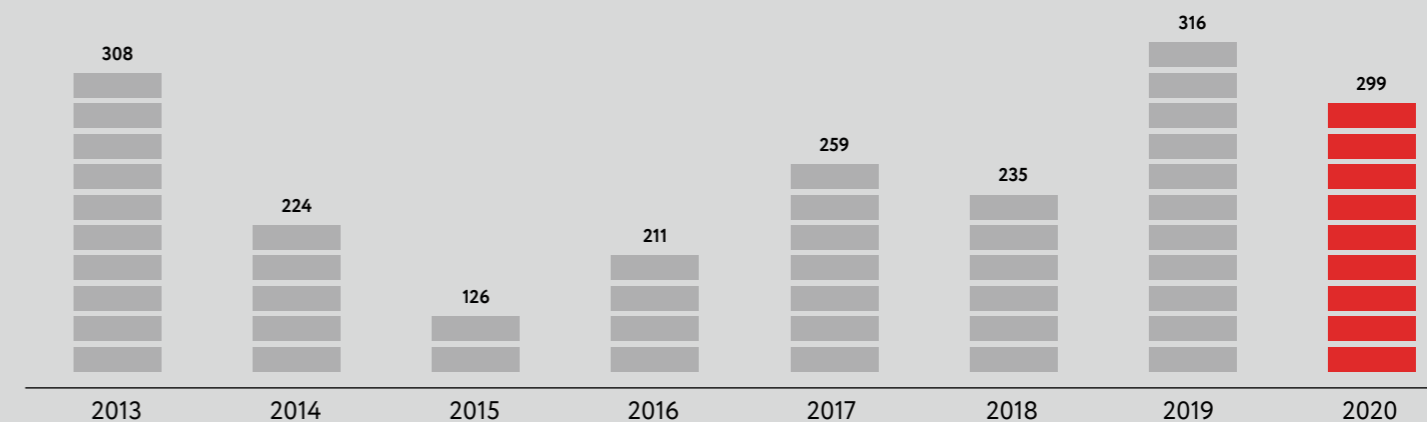
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА

- Перший та станом на сьогодні єдиний дилер, якому вдалося впровадити механізм здійснення купівлі нового автомобіля онлайн.
- Перемога у національному конкурсі на найкращий відеоролик «Toyota CH-R».
- Перемога у номінації «Приз глядацьких симпатій» всеукраїнського конкурсу Toyota Dream Car «Автомобіль твоєї мрії» - 2020 серед наймолодших шанувальників автомобілів Toyota віком до 7 років.

KEY ACHIEVEMENTS OF
TOYOTA CENTER ODESSA VIDI PALMYRA

- The first and now the only dealer who managed to implement a mechanism for buying a new car online.
- Victory in the national competition for the best video «Toyota CH-R».
- Victory in the nomination «Audience Choice Award» of the all-Ukrainian Toyota Dream Car 2020 Art Contest among the youngest fans of Toyota cars under 7 years old.

Продажі автомобілів / Car sales

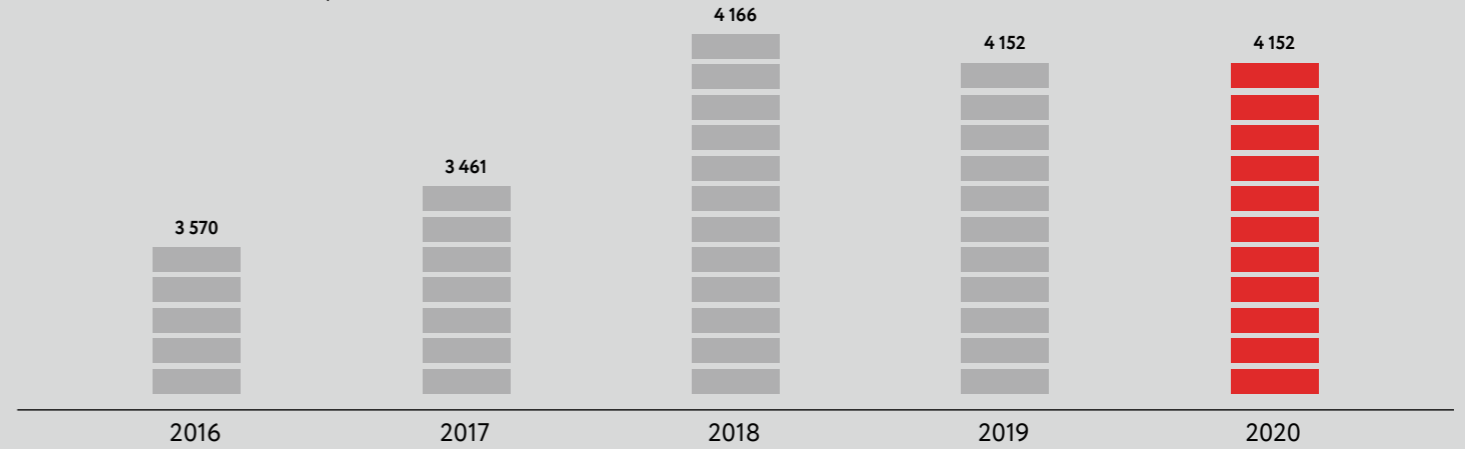


У 2020 році з клієнтів Тойота Центр Одеса ВіДі Пальміра /
In 2020 Toyota Center Odesa ViDi Palmira clients

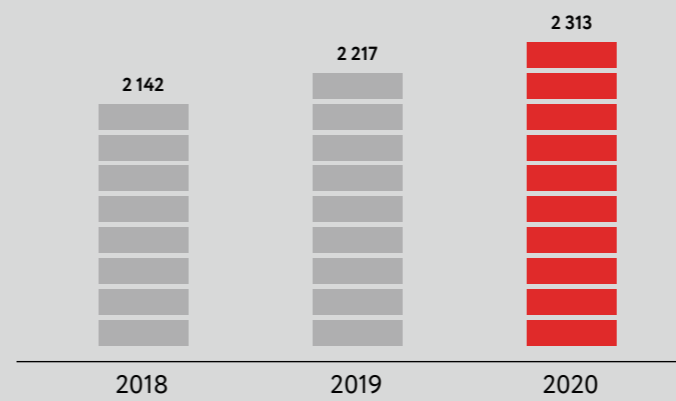




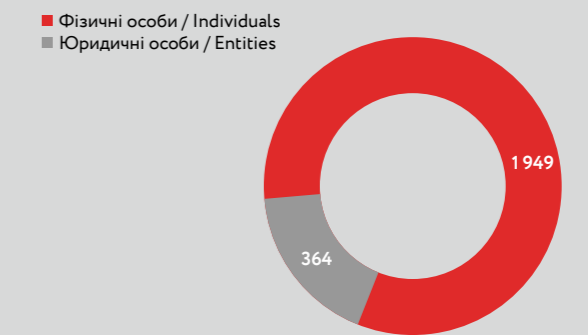
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





Павло Сідун
Директор
МАЗДА ВІДІ СКАЙ

Pavlo Sidun
Director
MAZDA VIDİ SKY



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	22.09.2010
Штатна чисельність, осіб Staff, people	39
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	20,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	46,3
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

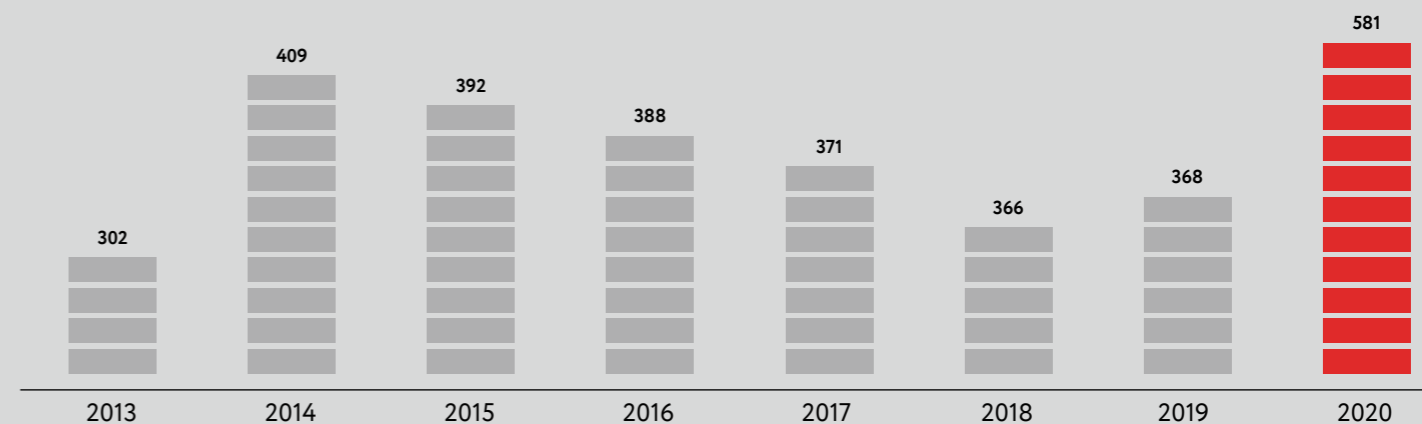
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
МАЗДА ВІДІ СКАЙ

- У 2020 році Мазда ВІДІ Скай відзначила своє 10-річчя.
- Перше місце у дилерській мережі MAZDA в Київському регіоні та Україні за результатами продажу автомобілів та їх післяпродажного обслуговування.
- Вперше за історію дилерського підприємства частка у продажах бренду сягнула рекордних 46,3% в Київському регіоні та 20,3% по Україні.
- За результатами року Мазда ВІДІ Скай визнано «Дилером року 2020» у дилерській мережі Mazda.

KEY ACHIEVEMENTS OF
MAZDA VIDİ SKY

- In 2020, Mazda VIDİ Sky celebrated its 10th anniversary.
- First place in the MAZDA dealer network in the Kyiv Region and Ukraine by the results of car sales and their after-sales service.
- For the first time in the history of the dealer company, its share in brand sales reached a record 46.3% in the Kyiv Region and 20.3% in Ukraine.
- According to the results of the year, Mazda VIDİ Sky was recognized as the 2020 Dealer of the Year in the Mazda dealer network.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Мазда ВІДІ Скай /
In 2020 Mazda ViDi Sky clients



85,37%

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



39,27%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



1,72%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



38,93%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



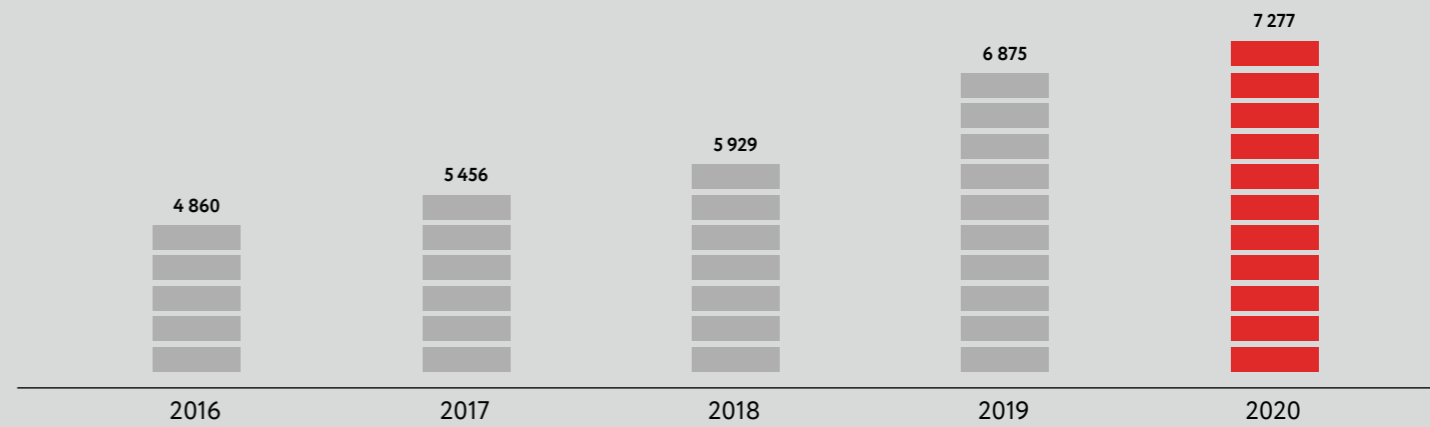
13,84%

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

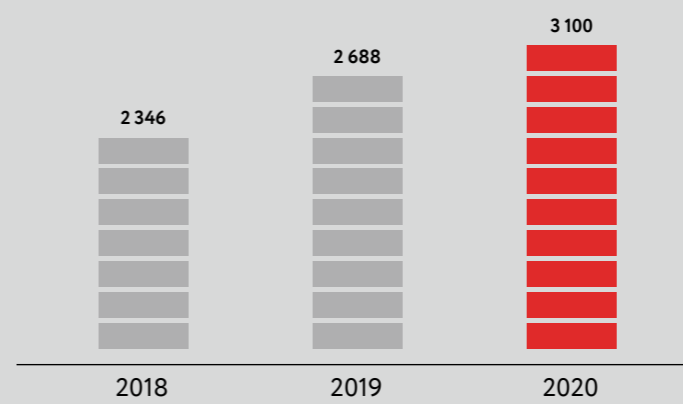




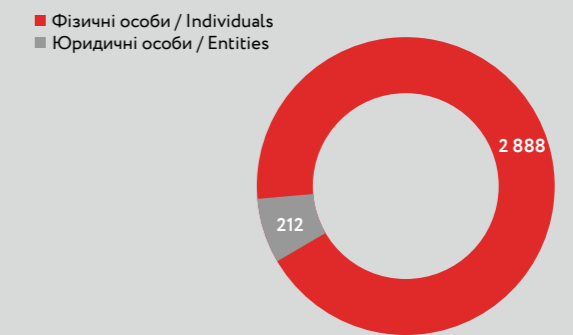
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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%
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	28,5%
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

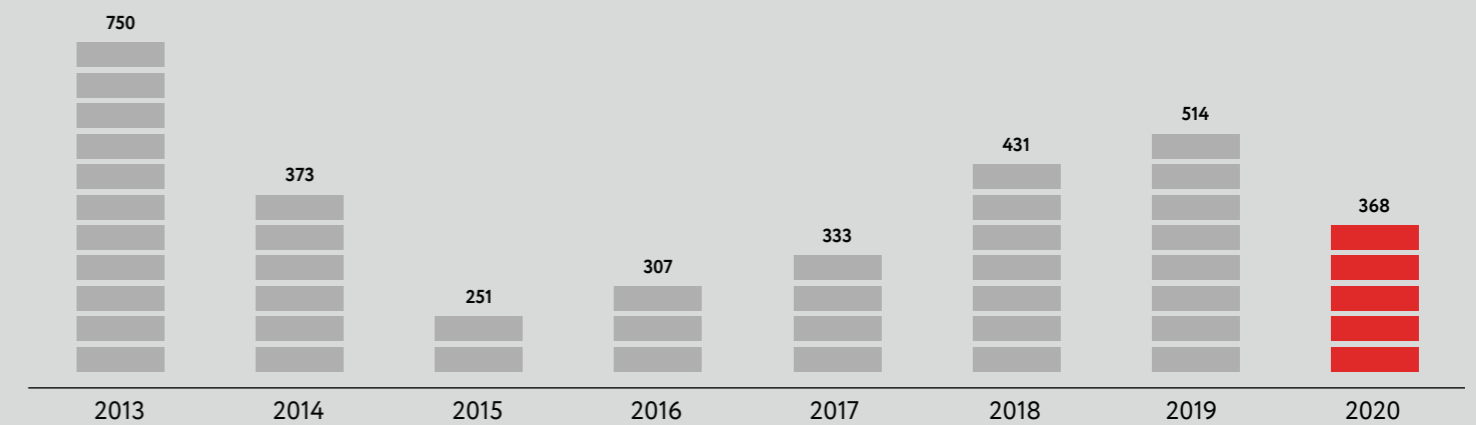
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

- За критеріями дистриб'ютора «Ніссан Моторз Україна» посіли перше місце у дилерській мережі Nissan за результатами продажів автомобілів у 2020 фінансовому році.
- Збільшення частки ринку в Київському регіоні до 28,5%.

KEY ACHIEVEMENTS OF
NISSAN VIDI SUNRISE

- According to the criteria of the distributor Nissan Motors Ukraine, they took first place in the Nissan dealer network in terms of car sales in fiscal year 2020.
- Increasing the market share in the Kyiv Region up to 28.5%.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Ніссан ВіДі Санрайз /
In 2020 Nissan ViDi Sunrise clients



75%

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



47,55%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



32,88%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



36,27%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



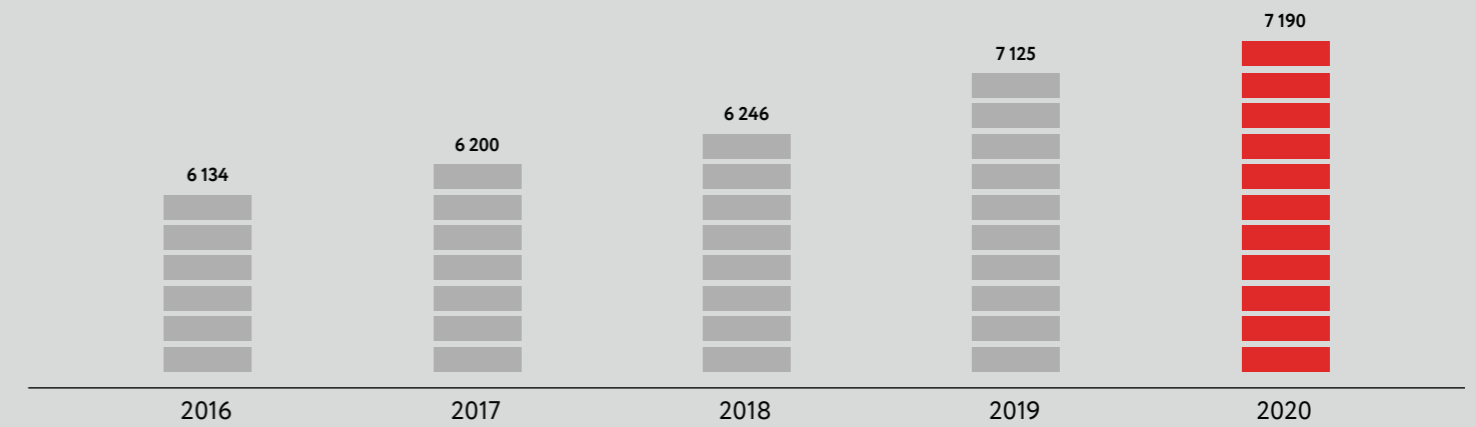
11,53%

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

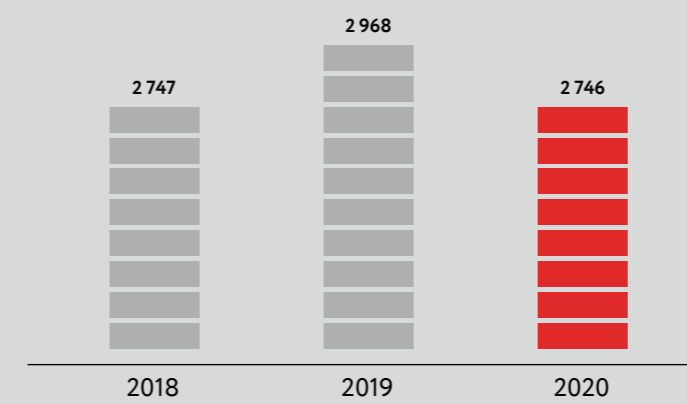




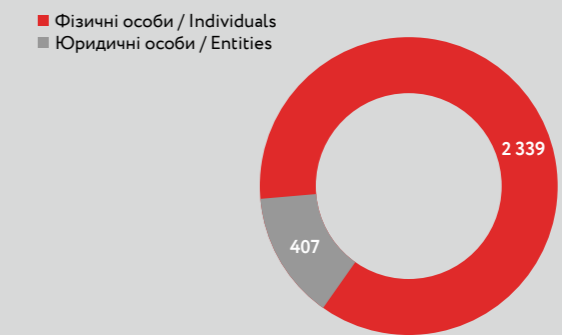
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

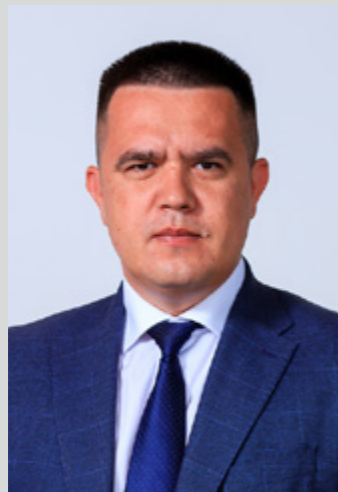


Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





Максим Турченко
Директор
НИССАН ВІДІ АРМАДА

Maksym Turchenko
Director
NISSAN VIDI ARMADA



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру Auto center opening date	07.03.2013
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

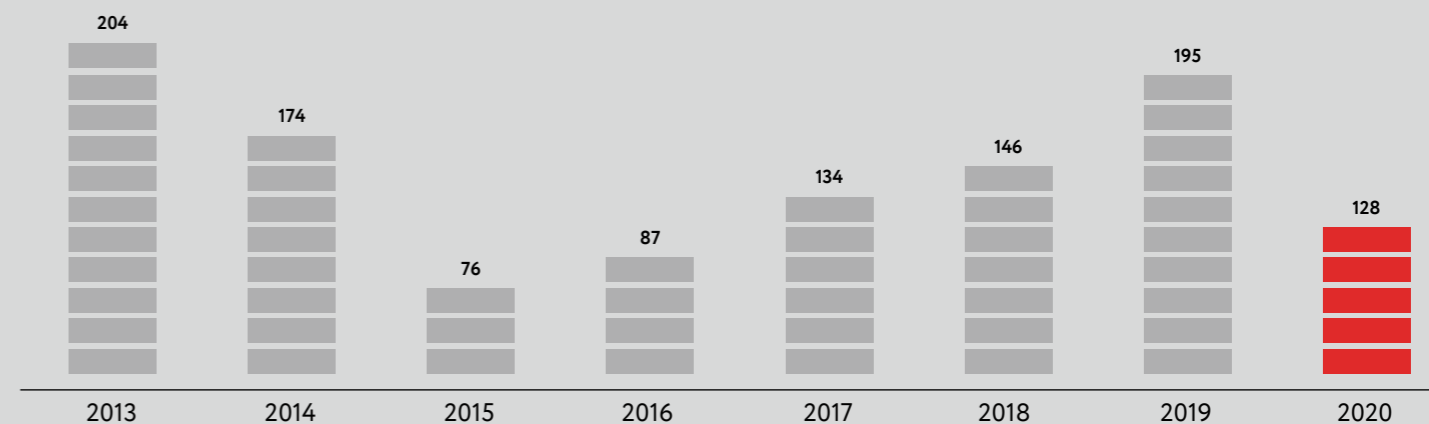
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
НИССАН ВІДІ АРМАДА

- Успішне завершення двох досліджень «Таємний покупець (лід)» у мережі офіційних дилерів Nissan в Україні залишає поза сумнівом професіоналізм команди.
- Персоналу вдалося продемонструвати одні з найвищих результатів он-лайн тестувань за стандартами NSSW, які проходили працівники підрозділів сервісу та продажів мережі Nissan в Україні.

KEY ACHIEVEMENTS OF
NISSAN VIDI ARMADA

- The successful completion of two Mystery Shopper surveys in the network of official Nissan dealers in Ukraine leaves no doubt about the professionalism of the team.
- The staff managed to demonstrate some of the highest results of online testing according to NSSW standards, which were conducted by employees of service and sales departments of the Nissan network in Ukraine.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Ниссан ВіДі Армада /
In 2020 Nissan ViDi Armada clients



72,5%

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



49,22%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



22,94%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



38,18%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



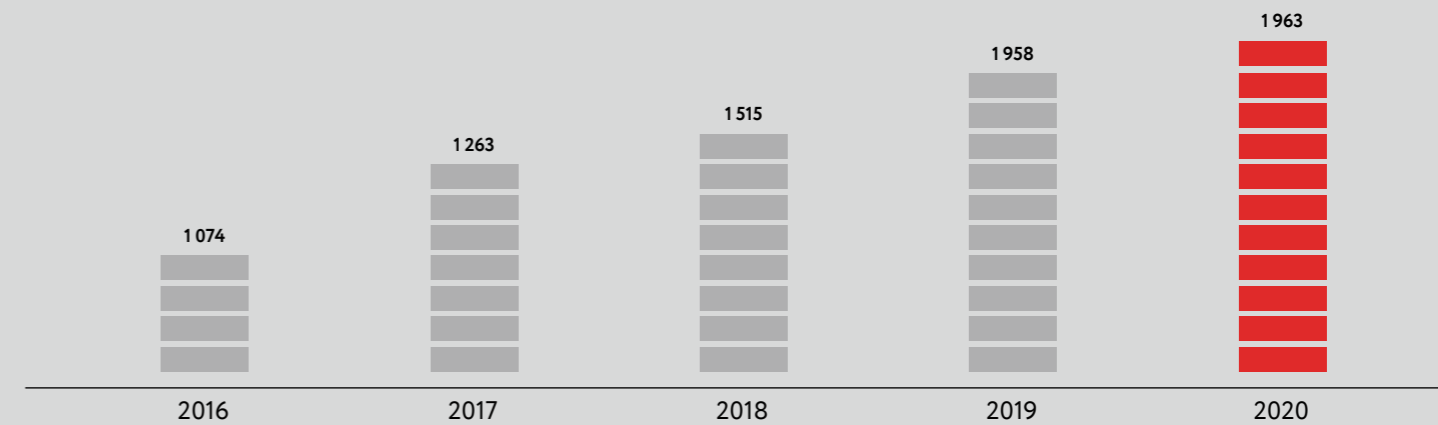
4,55%

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

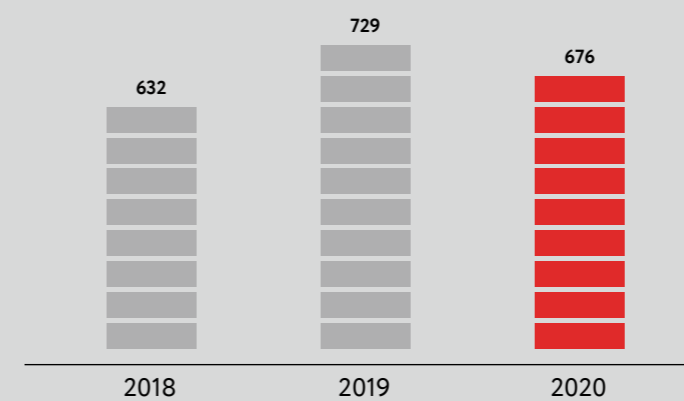




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

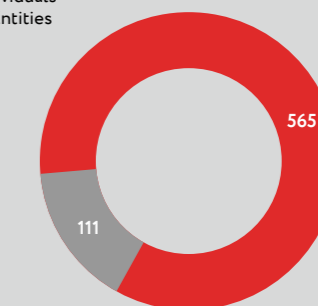


Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020

■ Фізичні особи / Individuals
 ■ Юридичні особи / Entities





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	01.12.2005
Штатна чисельність, осіб Staff, people	47
Частка у продажах бренду в Україні, % Share in brand sales in Ukraine, %	15,70
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	39,30
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

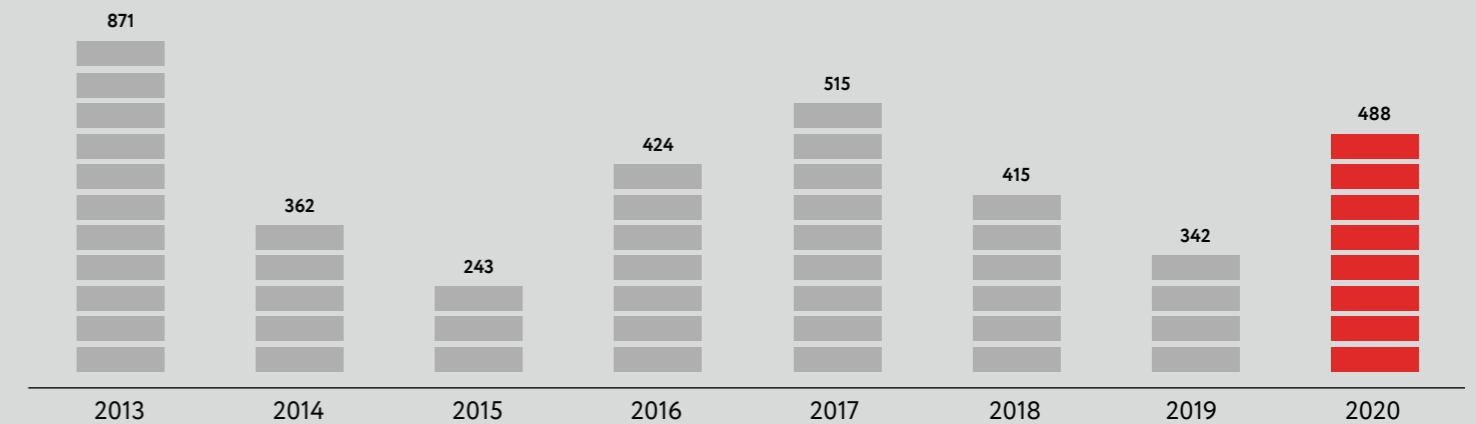
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

- Дилер відзначив 10-річчя своєї роботи у форматі 3S-концептуального автоцентру.
- У надскладних умовах для бренду Ford у 2020 р. Форд ВІДІ Край Моторз збільшило частку в продажах у Київському регіоні порівняно з попереднім роком майже на 20%.

KEY ACHIEVEMENTS OF
FORD VIDİ KRAI MOTORS

- The dealer celebrated the 10th anniversary of his work in the format of a 3S-conceptual dealership.
- In extremely difficult conditions for the Ford brand in 2020, Ford VIDİ Cry Motors increased its share of sales in the Kyiv Region by almost 20% compared to the previous year.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Форд ВіДі Край Моторз /
In 2020 Ford ViDi Krai Motors clients



68%

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



34,53%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



18,80%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



19,63%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



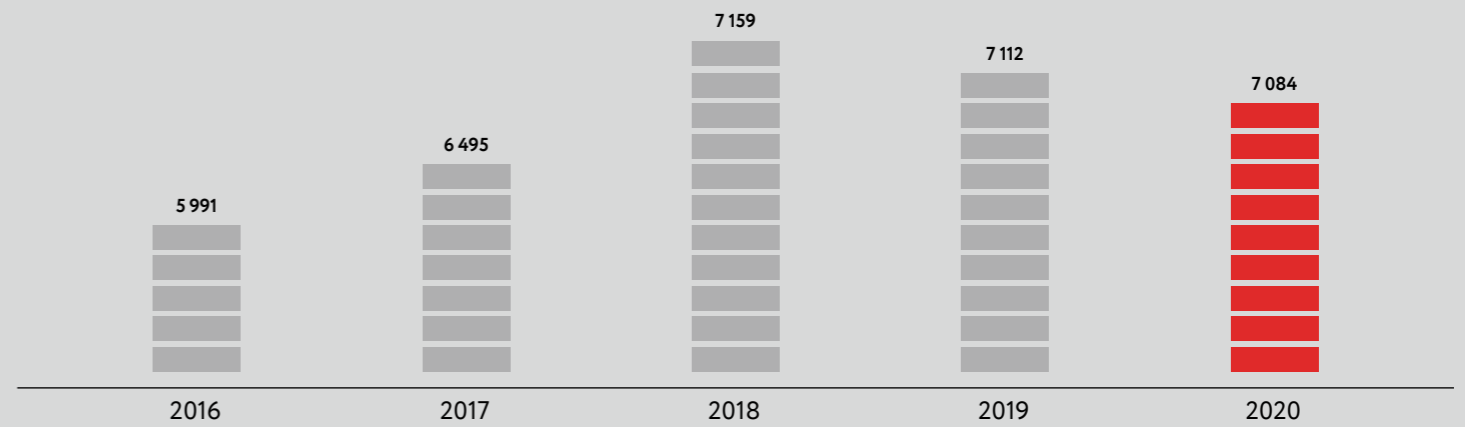
16,10%

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

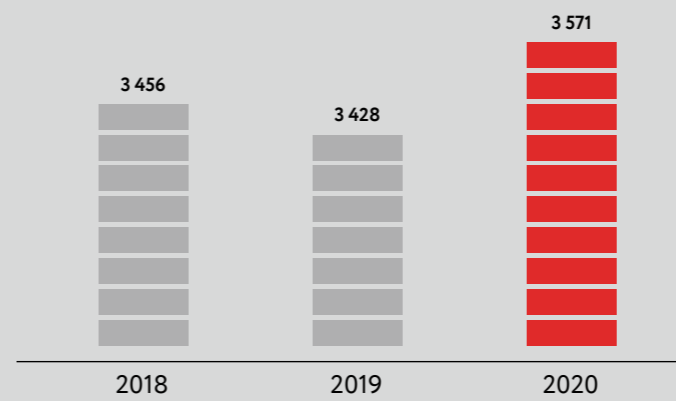




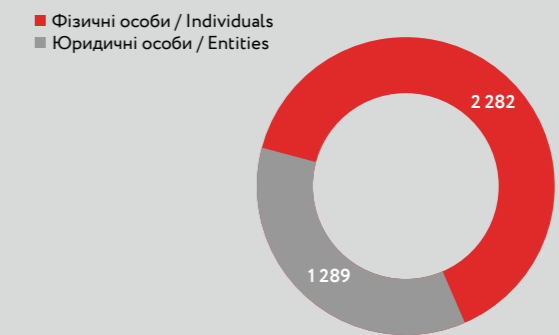
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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, %	16,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	36,6
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

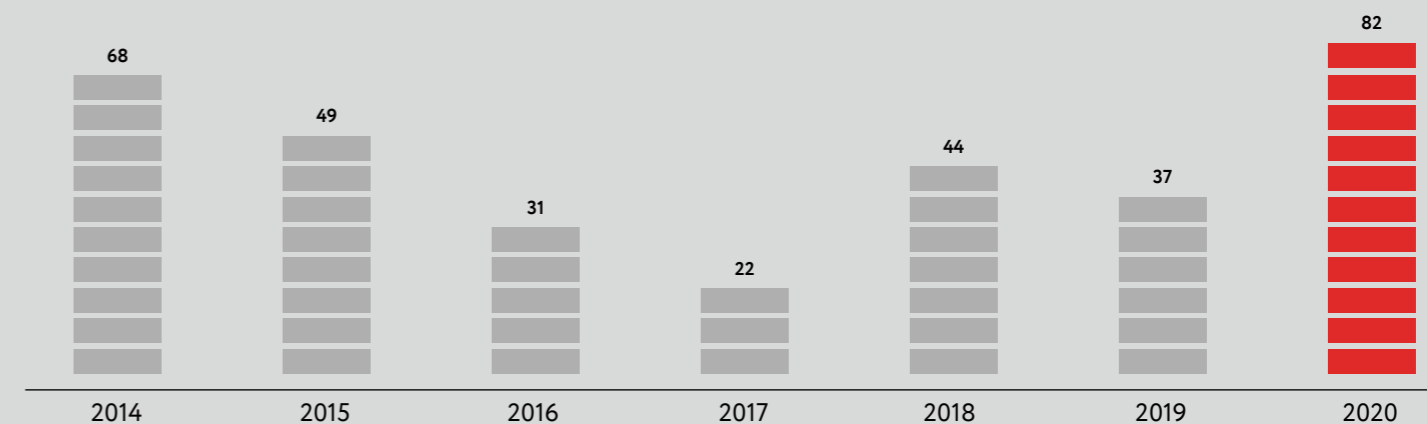
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

- Виборов перше місце за результатами продажу автомобілів серед центрів дилерської мережі HONDA в Київському регіоні та Україні та третє місце за результатами сервісного обслуговування автомобілів.
- Вперше у своїй історії вдалося досягти рекордних 36,6% частки продажів бренду в Київському регіоні і 16,8% по Україні.
- За результатами роботи в 2020 році Хонда ВІДІ Інсайт визнано «Найкращим Дилером року 2020».

KEY ACHIEVEMENTS OF
HONDA VIDI INSIGHT

- The dealership chose the first place by the results of car sales among the centers of the HONDA dealer network in the Kyiv Region and Ukraine and the third place by the results of car service.
- For the first time in its history, it managed to reach a record 36.6% of the brand's sales in the Kyiv Region and 16.8% in Ukraine.
- According to the results of work in 2020, Honda VIDI Insight was recognized as the 2020 Dealer of the Year.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Хонда ВіДі Інсайт /
In 2020 Honda ViDi Insight clients



95,12%

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



39,02%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



16,67%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



22,37%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



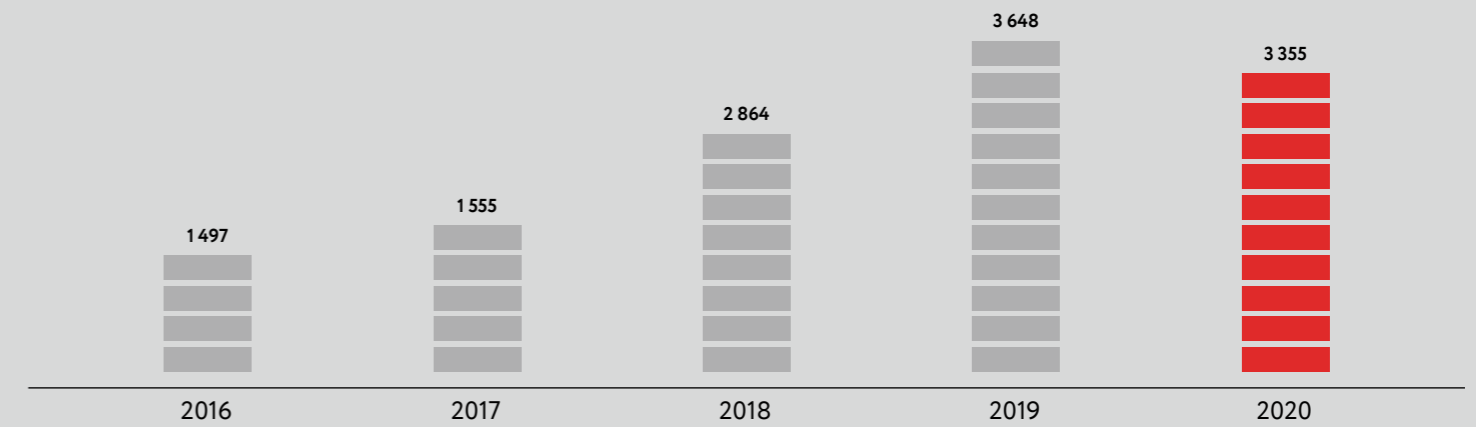
6,58%

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

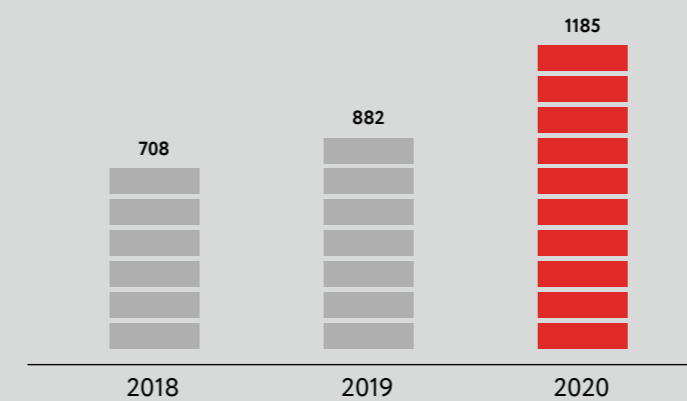




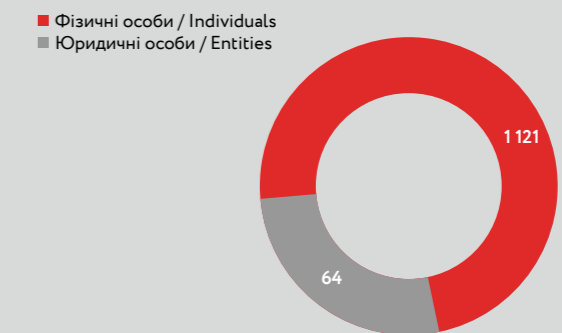
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

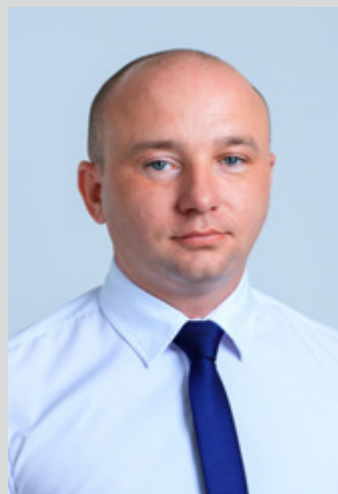


Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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, %	27,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	50,0
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

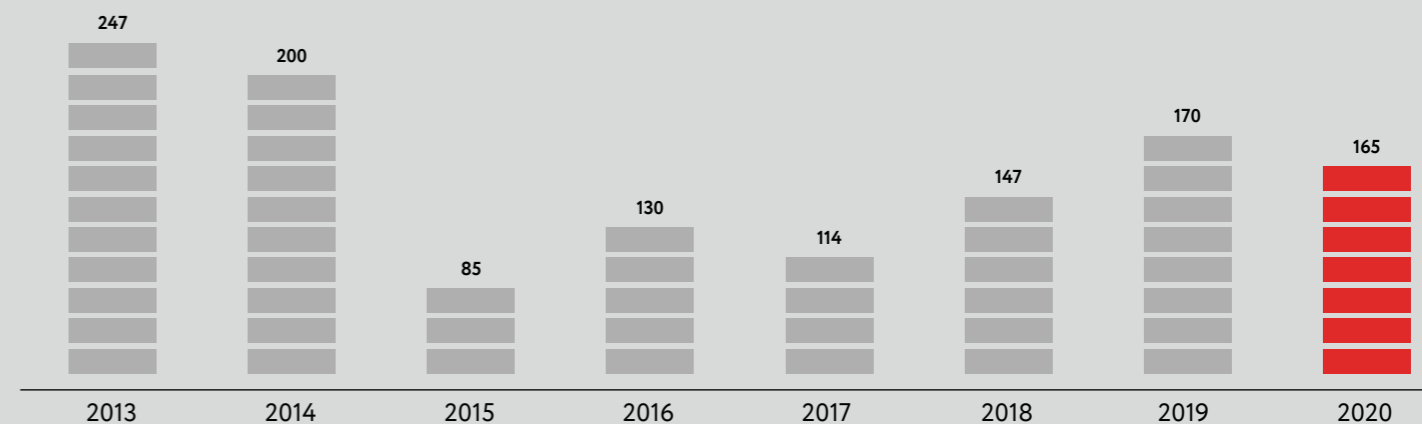
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
СУБАРУ ВІДІ СТАР

- Третій рік поспіль здобуто перше місце у дилерській мережі SUBARU в Київському регіоні та Україні за результатами продажу автомобілів.
- Субару ВіДі Стар збільшивши свою частку у продажах автомобілів на 4,6% по Київському регіону та 1,4% – по Україні.

KEY ACHIEVEMENTS OF
SUBARU VIDI STAR

- For the third year in a row, it won first place in the SUBARU dealer network in the Kyiv Region and Ukraine in car sales.
- Subaru VIDI Star increased its share of car sales by 4.6% in Kyiv region and by 1.4% in Ukraine.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Субару ВіДі Стар /
In 2020 Subaru ViDi Star clients



83%

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



48,48%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



31,25%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



34,23%

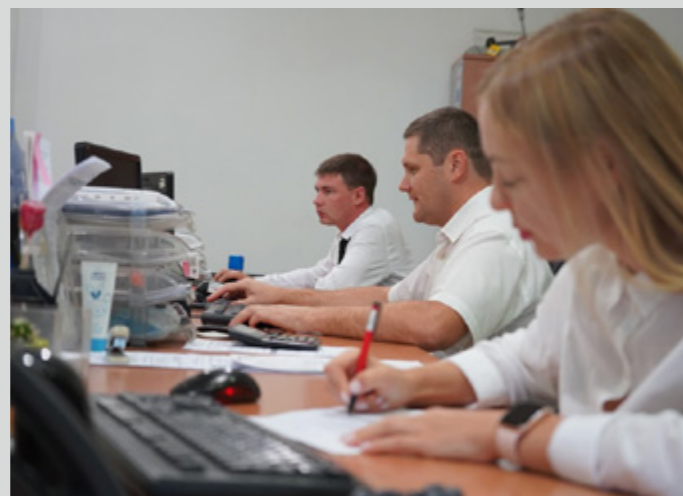
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



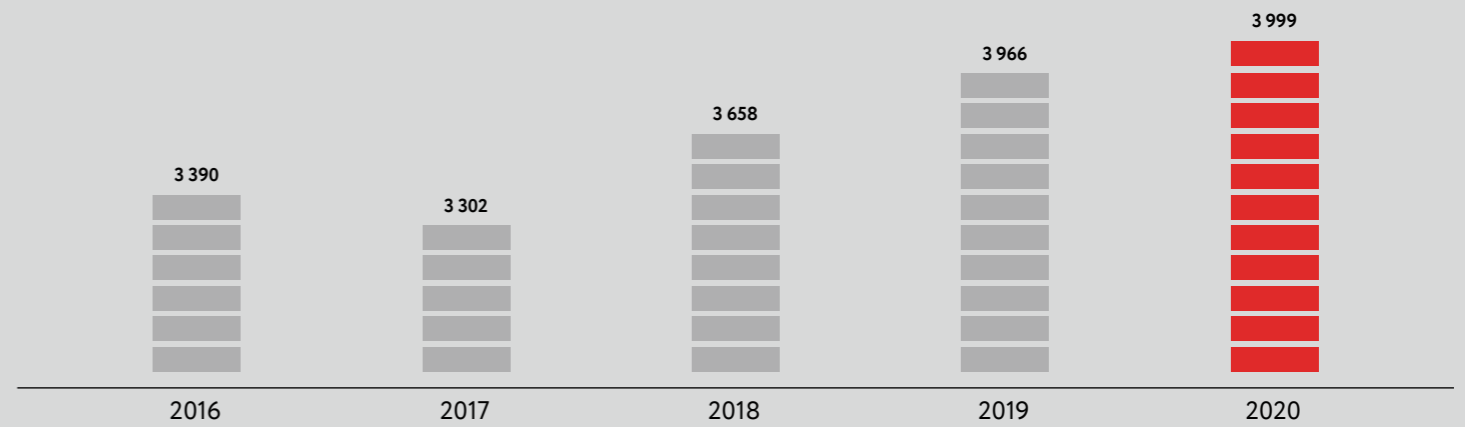
12,08%

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

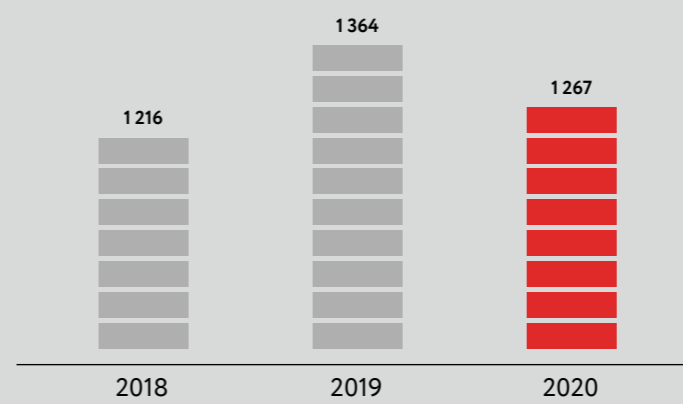




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

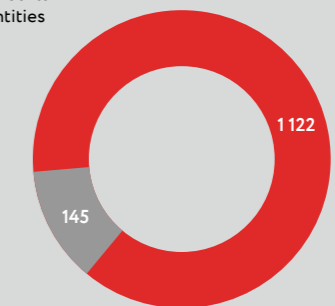


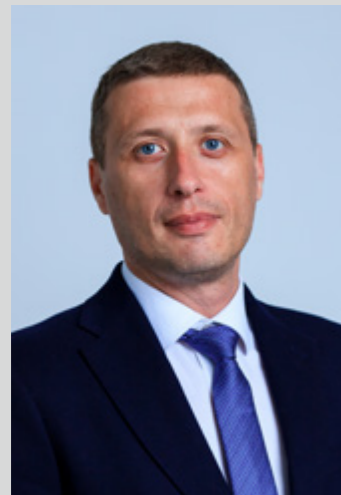
Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020

■ Фізичні особи / Individuals
 ■ Юридичні особи / Entities





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, %	37,1
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	2

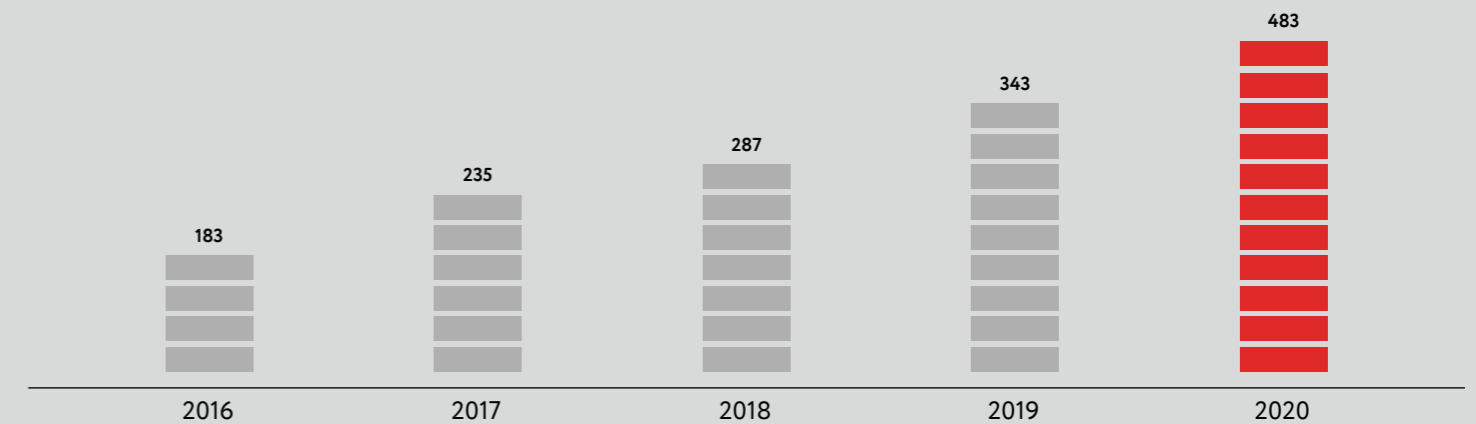
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

- Посідає другу позицію за результатам продажів у дилерській мережі SUZUKI.
- Вдалося здійснити найбільшу за всю історію офіційного представництва бренду SUZUKI в Україні корпоративну поставку – 42 автомобілі.

KEY ACHIEVEMENTS OF
SUZUKI VIDI GRAND

- The dealership takes the second position in sales in the SUZUKI dealer network.
- We managed to make the largest corporate delivery in the history of the official representation of the SUZUKI brand in Ukraine amounted 42 cars.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Сузукі ВіДі Гранд /
In 2020 Suzuki ViDi Grand clients



72,0%

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



38,30%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



16,88%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



30,79%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



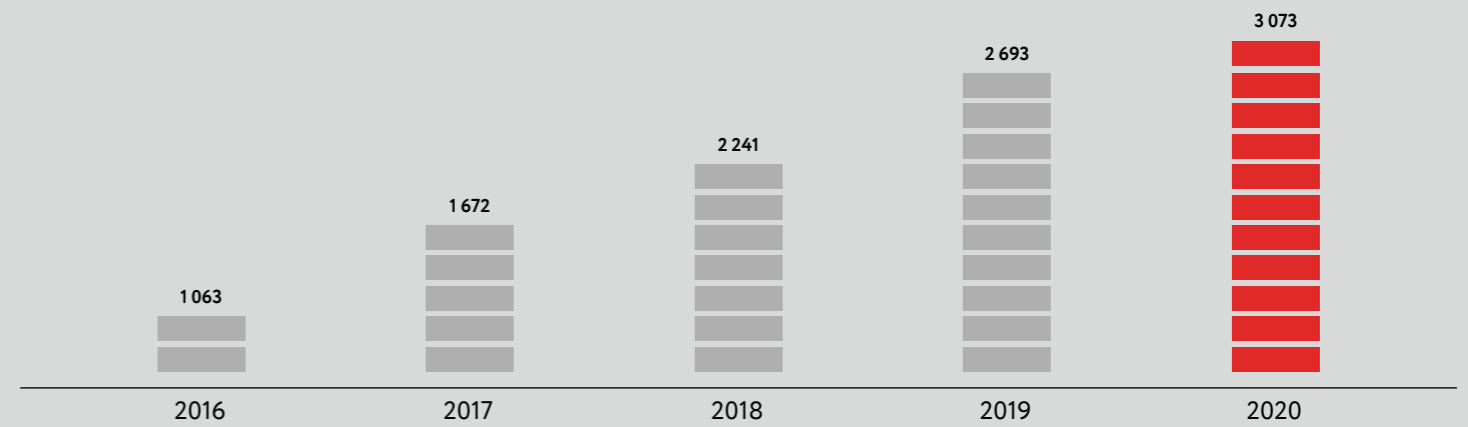
6,90%

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

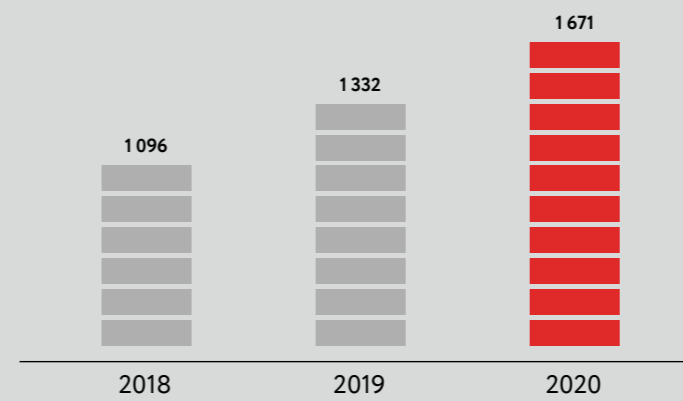




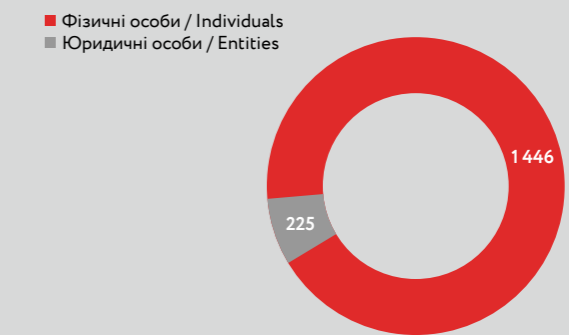
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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, %	25,0
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	62,2
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	1

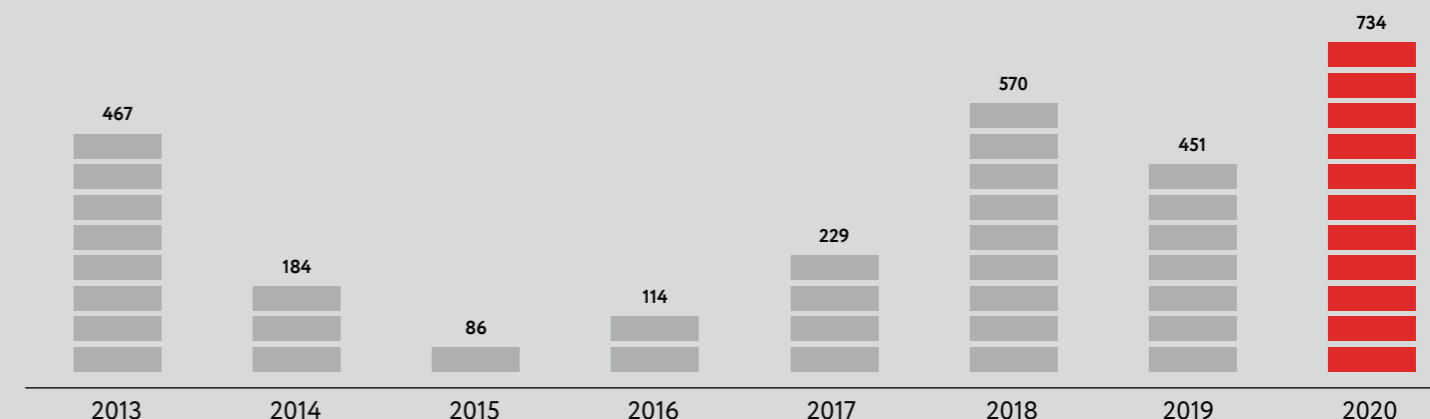
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

- Впевнений лідер з продажів автомобілів у дилерській мережі CITROEN досягнув приросту показників з продажів автомобілів як у Київському регіоні (+16,6%), так і по Україні (+5,7%).
- Беззаперечний лідер з продажів автомобілів у корпоративному сегменті у дилерській мережі CITROEN.
- Тримає стабільну першість у післяпродажному обслуговуванні у дилерській мережі CITROEN.

KEY ACHIEVEMENTS OF
CITROEN VIDİ ELEGANCE

- The confident leader in car sales in the CITROEN dealer network achieved an increase in car sales in both Kyiv Region (+16.6%) and Ukraine (+5.7%).
- The undisputed leader in car sales in the corporate segment in the CITROEN dealer network.
- It holds a stable leading position in after-sales service in the CITROEN dealer network.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Сітроен ВіДі Елеганс /
In 2020 Citroen ViDi Elegance clients



60,90%

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



30,4%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



47,4%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



21,3%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



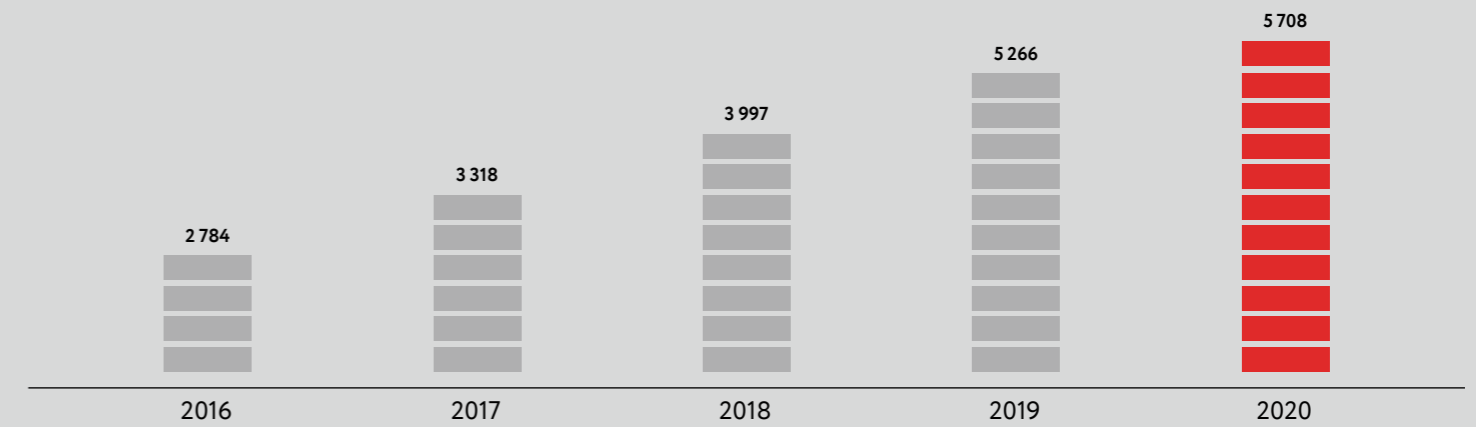
7,26%

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

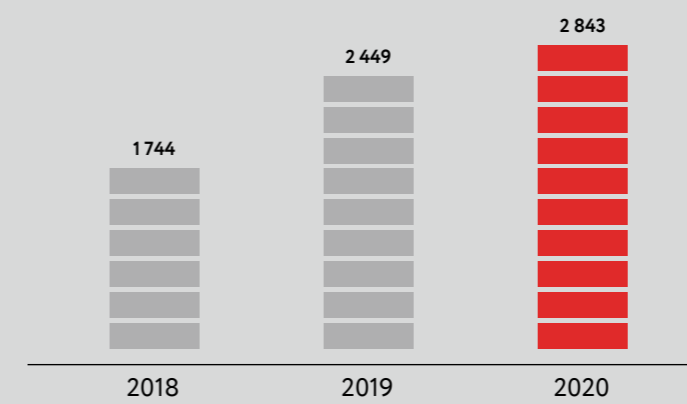




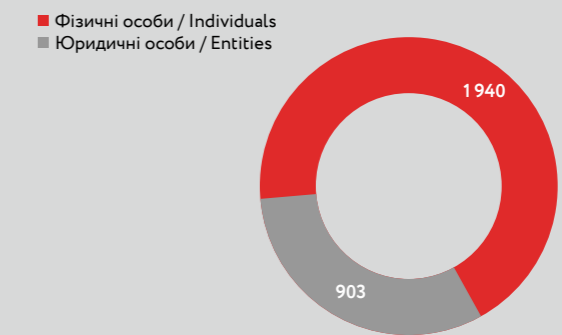
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





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, %	9,5
Частка у продажах бренду в регіоні, % Share in brand sales in the region, %	18,8
Місце в мережі власного бренду Place in the network of brand	3

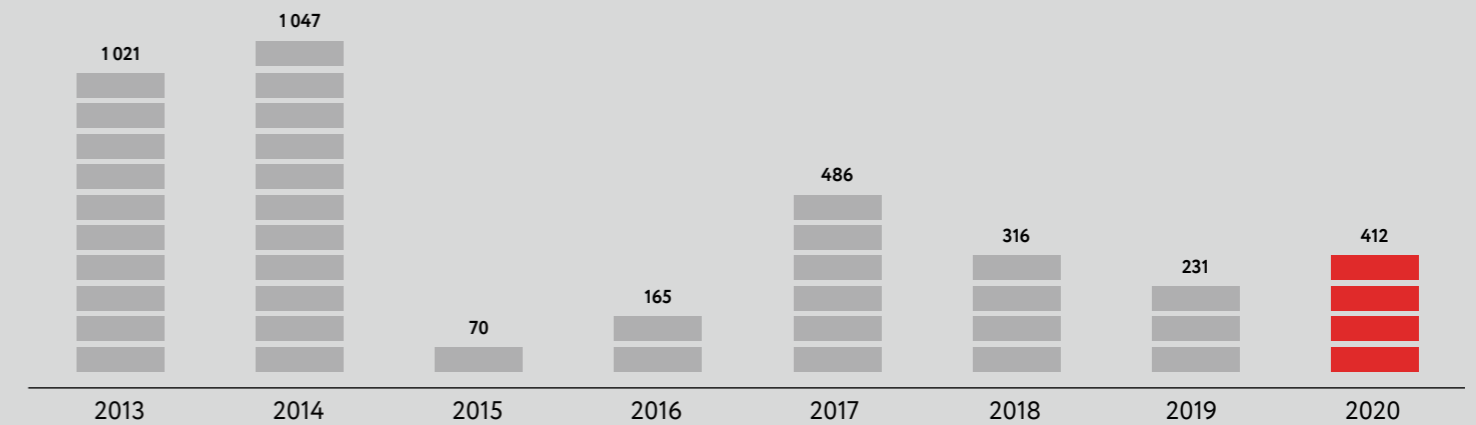
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ

- Покращив свою позицію у рейтингу дилерів PEUGEOT, посівши друге місце з роздрібних продажів.
- Отримано статус PEUGEOT PROFESSIONAL.

KEY ACHIEVEMENTS OF
PEUGEOT VIDI AVENUE

- Improved its position in the ranking of PEUGEOT dealers, taking second place in retail sales.
- Obtained PEUGEOT PROFESSIONAL status.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2020 році з клієнтів Пежо ВіДі Авеню /
In 2020 Peugeot ViDi Avenue clients



60,6%

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



33,33%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



18,30%

Купили свої автомобілі у лізинг /
Bought their cars on lease



21,3%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



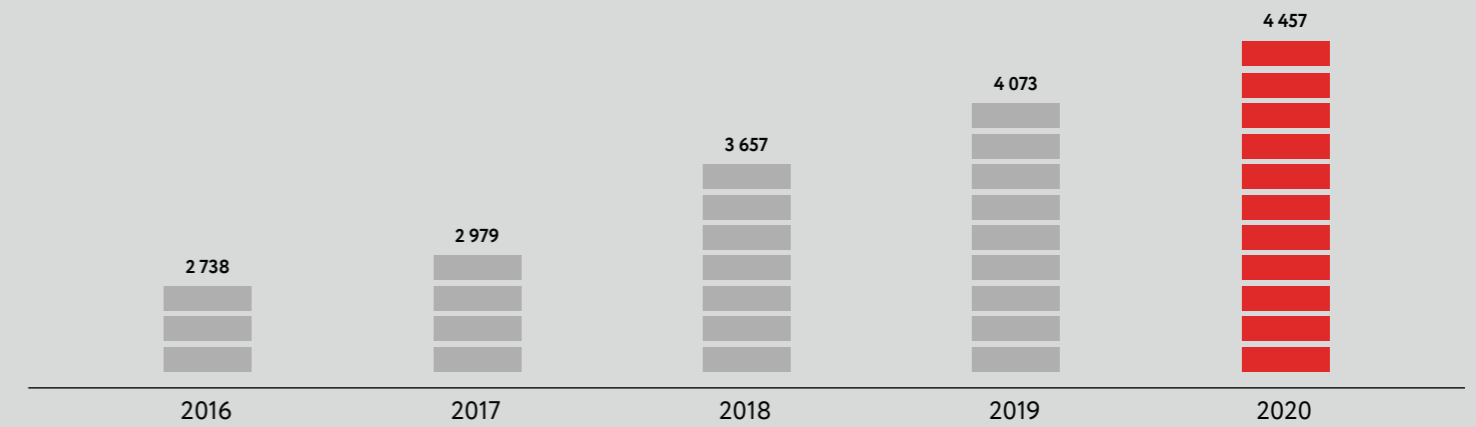
9,24%

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

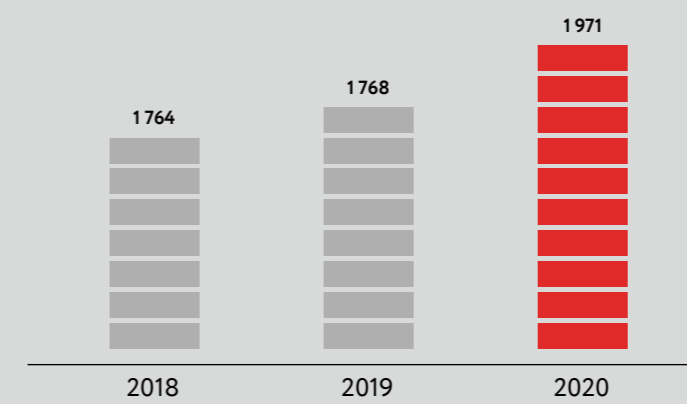




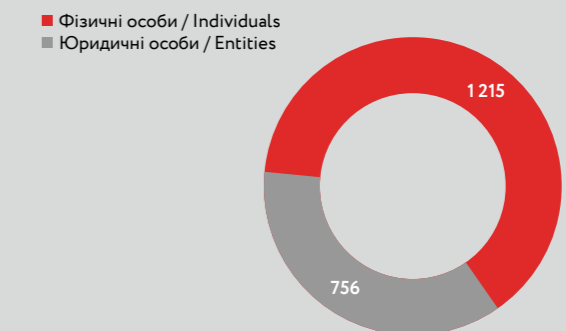
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

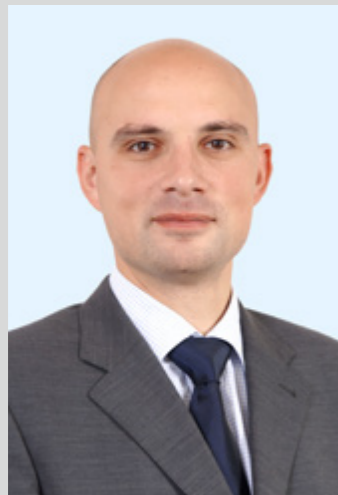


Активна клієнтська база, клієнтів /
 Active client base, clients



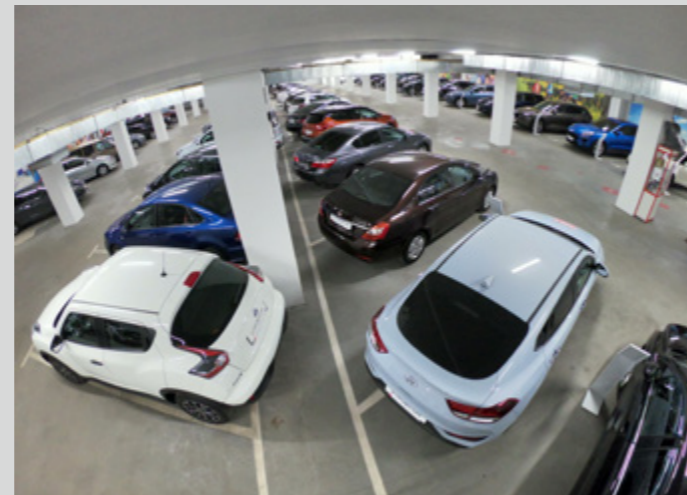
Активна клієнтська база, клієнтів за 2020 рік /
 Active client base, clients for 2020





Андрій Шевчук
Директор
ВІДІ АВТОМОБІЛІ
З ПРОБІГОМ

Andrii Shevchuk
Director
VIDI USED CARS



Ключова інформація / Key information

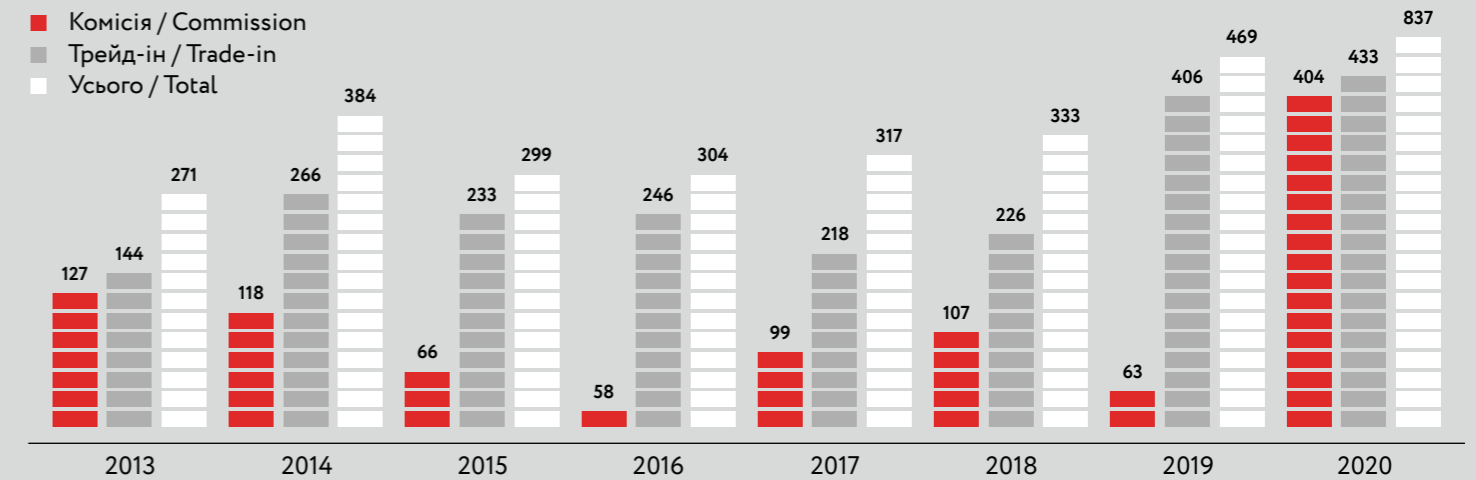
Дата відкриття Opening date	08.11.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	10

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ

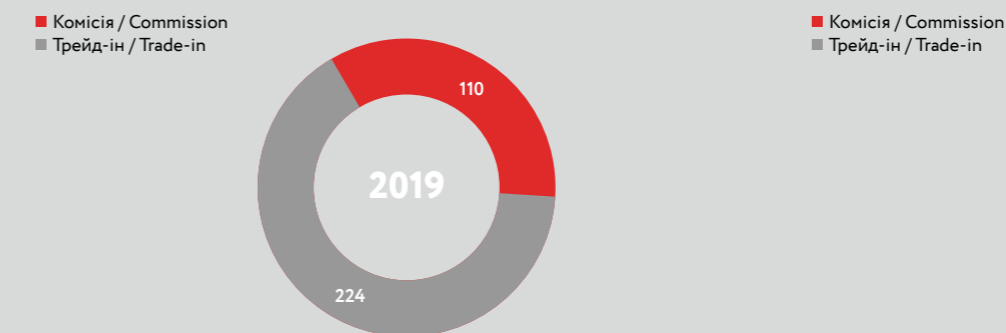
- Протягом звітного року підприємство реалізувало 837 автомобілів, що на 73% більше ніж роком раніше. Таким чином ВІДІ Автомобілі з пробігом є лідером із продажів серед офіційних автомобільних дилерів в Україні.
- Завершено першу в історії підприємства угоду «buy-back»: здійснено зворотній викуп у корпоративного клієнта раніше проданої йому партії 273 автомобілів та їх подальший продаж як вживаних. З успішним завершенням цієї угоди підприємства VIDi впровадили послугу «buy-back» для своїх корпоративних клієнтів.
- У звітному році 427 клієнти VIDi скористались послугою трейд-ін. Це означає, що кожен 10-й роздрібний покупець надав свій вживаний автомобіль в якості фінансування придбання нового.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI USED CARS

- During the reporting year, the company sold 837 cars, which is 73% more than in the previous year. Thus, VIDI Used Cars is the leader of sales among official car dealers in Ukraine.
- The first «buy-back» agreement in the history of the company has been completed: we have been repurchased from a corporate customer 273 cars of a batch previously sold to him, and further resold them as used cars. With the successful completion of this agreement, VIDi implemented a buy-back service for its corporate customers.
- In the reporting year, 427 VIDi customers used the trade-in service. This means that every 10th retail buyer provided their used car as financing for the purchase of a new one.



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

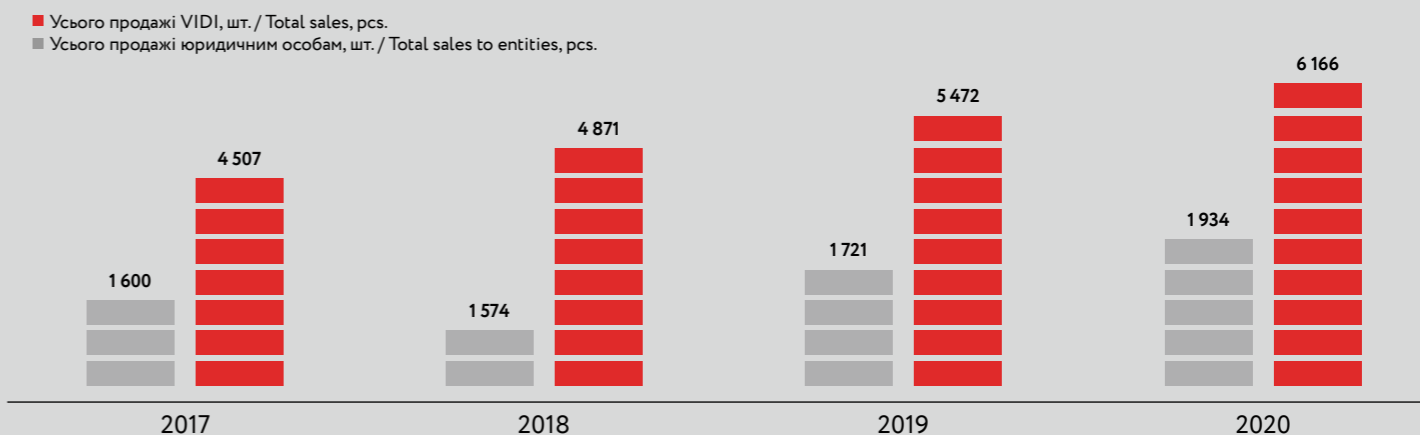
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ

- Обсяги продажів корпоративним клієнтам зросли на 12,3%, що в 2 рази вище аналогічного показника на ринку України.
- Поставлено: 323 LCV лідерам ринку поштової логістики, 90 авто за програмою Президента України Доступна медицина «Допомога поруч!» та відкрито нові канали реалізації вживаних автомобілів завдяки участі в проєкті buy-back партії автомобілів у великого корпоративного клієнта.

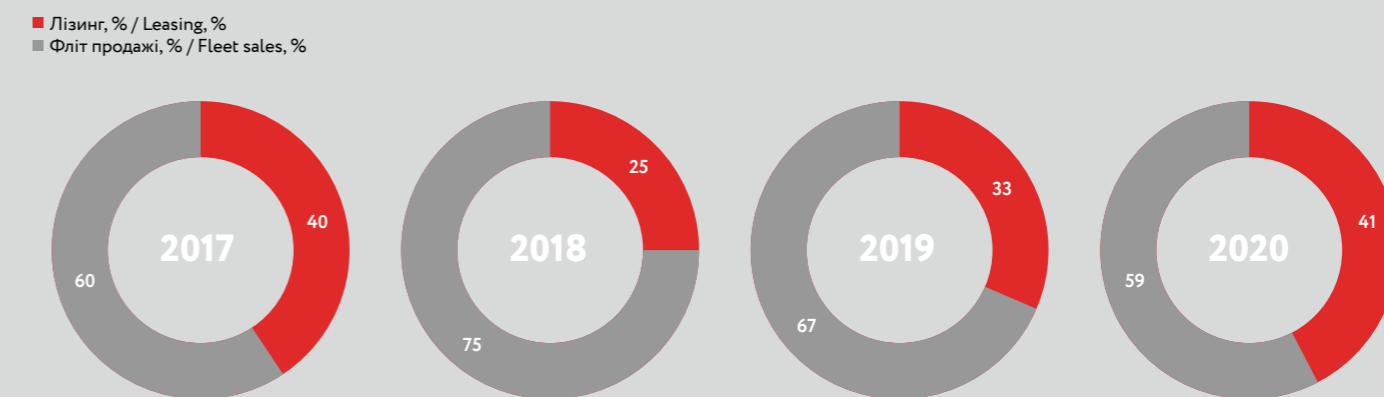
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI CARS FOR BUSINESS

- Sales to corporate customers increased by 12.3%, which is 2 times higher than the similar indicator in the Ukrainian market.
- Delivered: 323 Light Commercial Vehicles (LCV) to leaders of the postal logistics market, 90 cars under the program of the President of Ukraine Affordable Medicine «Help is nearby!» and opened new sales channels for used cars through participation in a buy-back project of a batch of cars from a large corporate customer.

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 2019-2020 роки, шт. /
Corporate sales by brands in 2019-2020, units

■ 2019 ■ 2020





Олег Любченко
Директор
ВІДІ ЮНІКОМЕРС

Oleg Lyubchenko
Director
VIDI UNIKOMMERCE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date: 07.04.2008

Штатна чисельність, осіб / Staff, people: 10

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ

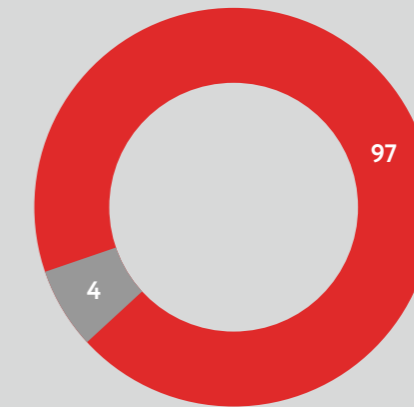
У надскладних умовах карантину на початку пандемії вдалося достроково завершити постачання 85 автомобілів швидкої медичної допомоги типу «В» Одеському обласному центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI CARS FOR BUSINESS

In extremely difficult conditions of quarantine at the beginning of the pandemic, it was managed to complete early delivery of 85 ambulances of type «B» to the Odesa Regional Center for Emergency Medicine.

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

■ Автомобілі швидкої медичної допомоги / Ambulances
■ Інші спецавтомобілі / Other special vehicles



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

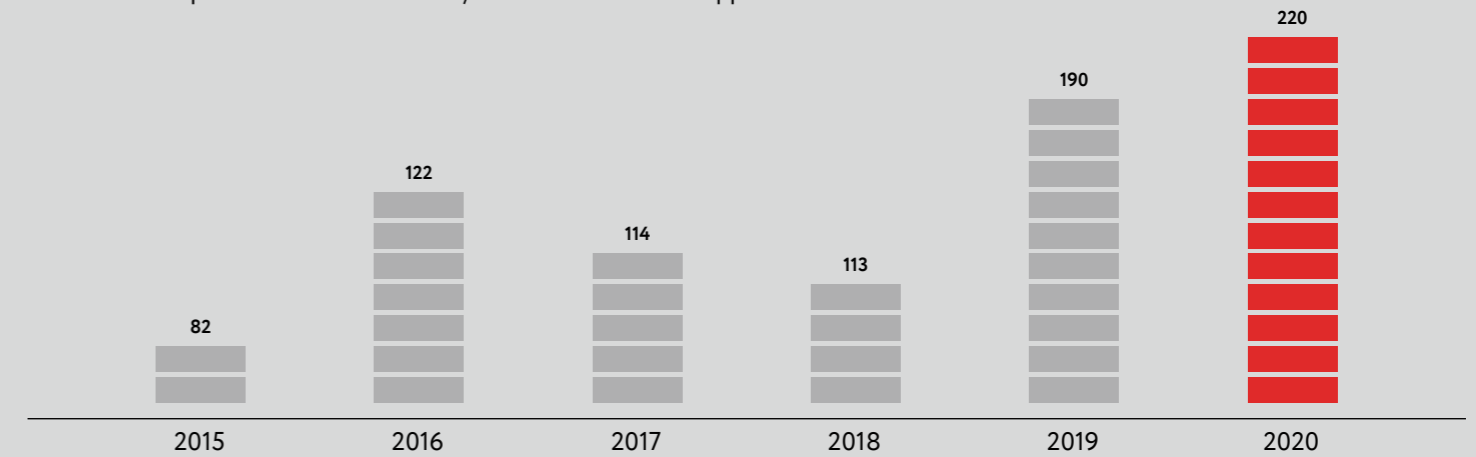
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

- Проведено успішне випробування та запуск нового веб-сайту підприємства <https://vidi-parts.com.ua>
- Впроваджено послугу власної доставки для клієнтів, яка не має аналогів на ринку.
- Розпочато повноцінну зовнішньоекономічну діяльність з прямого імпорту запчастин.

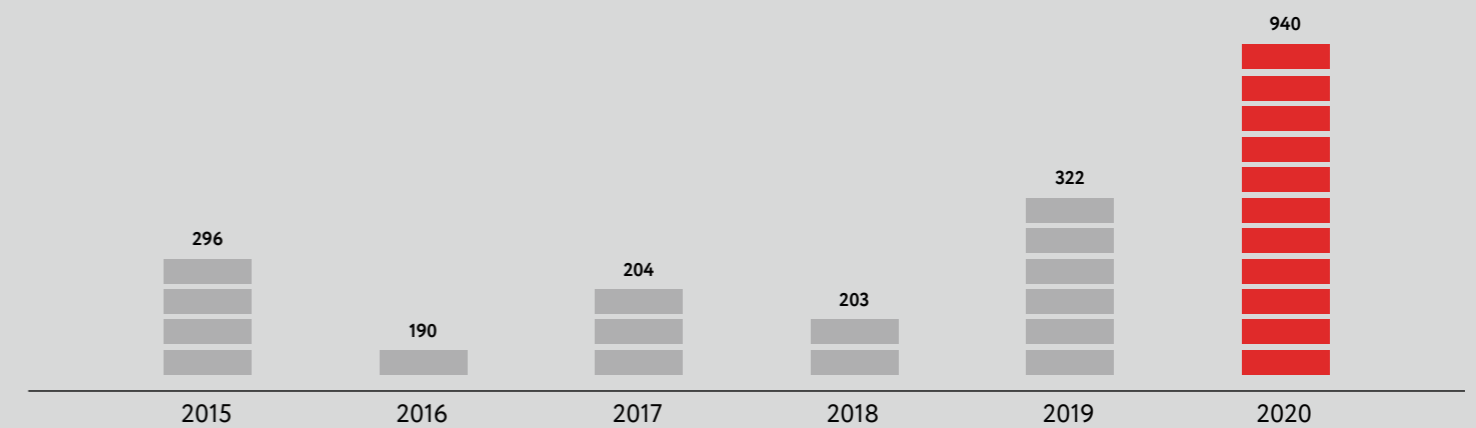
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI AUTO PARTS

- We have conducted a successful test and launch of a new website of the company <https://vidi-parts.com.ua>.
- Own delivery service for customers was implemented, which is unparalleled in the market.
- Fully functional foreign economic activities on direct import of spare parts have been started.

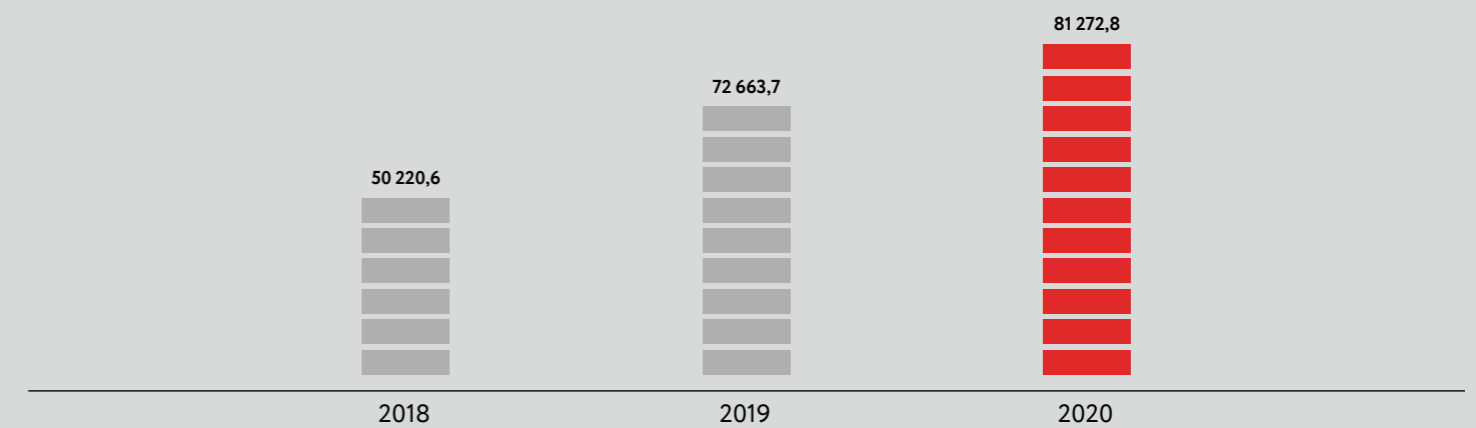
Активні контрагенти-постачальники / Active contractors-suppliers



Активні контрагенти-покупці / Active counterparties-buyers



Товарообіг, тис. грн. (без ПДВ) / Turnover, thousand UAH (excluding VAT)





Кирило Суботін
Директор
ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

Kyrylo Subotin
Director
VIDI BODY SERVICE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	11.04.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	63

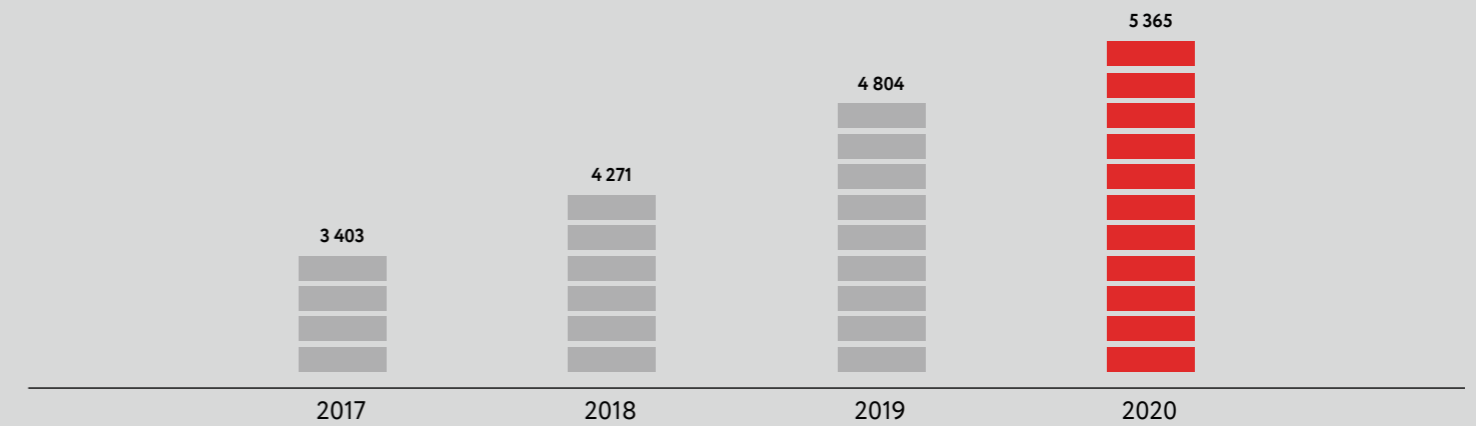
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

- Разом із «Тойота Україна» запущено пілотний проект із розробки та впровадження стандартів TSM кузовного сервісу для брендів TOYOTA та LEXUS.
- Разом із зовнішніми страховими компаніями розроблено та впроваджено продукт віддаленого врегулювання, що позитивно вплинуло на показник K2K та якість обслуговування клієнтів.
- Збільшено виробничі потужності та пропускну здатність виробництва завдяки здійсненню подальших інвестицій у реконструкцію приміщень кузовного цеху, його дооснащення.

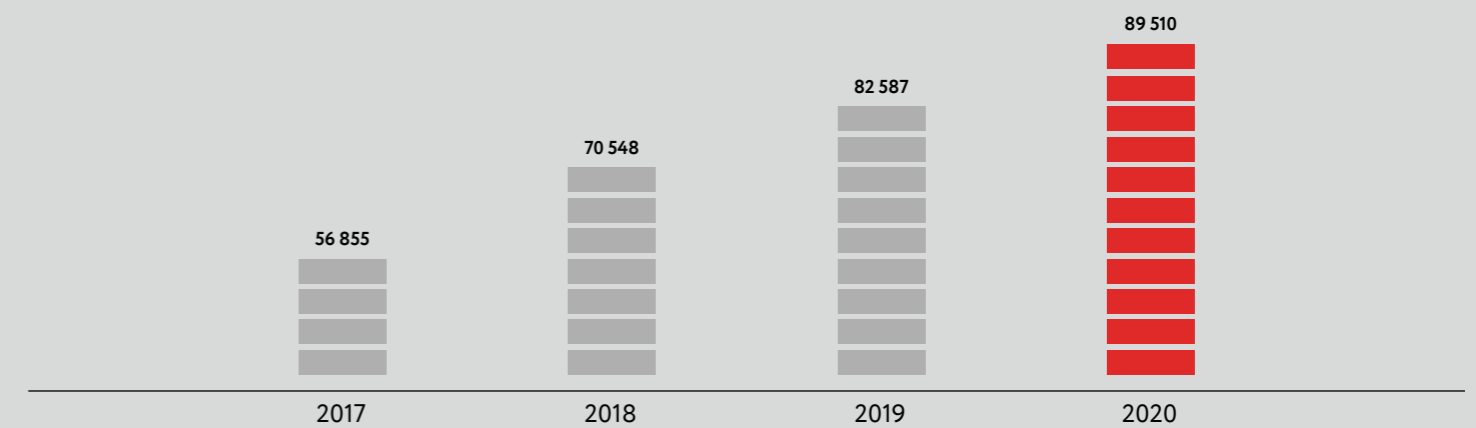
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI BODY SERVICE

- Together with Toyota Ukraine, we have launched a pilot project to develop and implement TSM body service standards for the TOYOTA and LEXUS brands.
- Together with external insurance companies, we have developed and implemented a remote adjustment product, which had a positive impact on the K2K indicator and the quality of customer service.
- The production capacity and throughput were increased due to further investments in the reconstruction of the body shop premises, and its retrofitting.

Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Кількість комерційних нормо-годин / Number of commercial standard hours





Іван Загреба
Директор
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

Ivan Zagreba
Director
VIDI INSURANCE



Ключова інформація / Key information

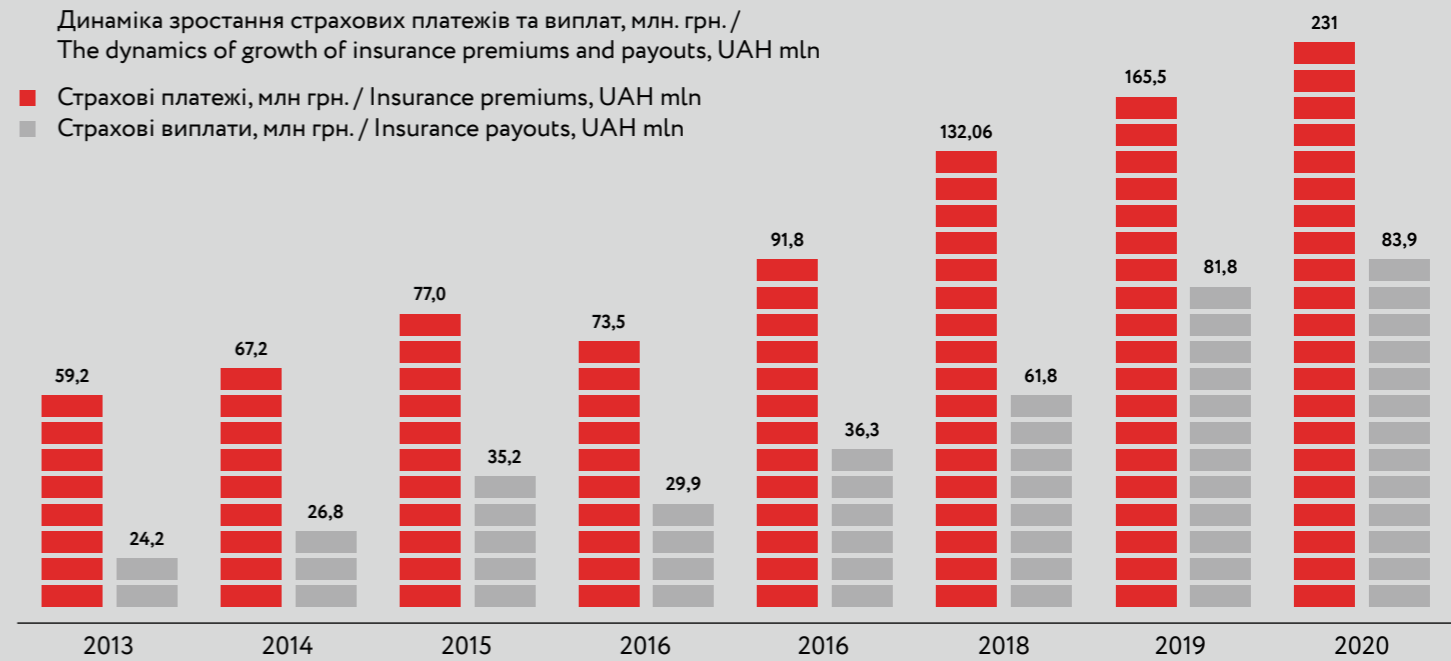
Дата відкриття Opening date	24.09.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	54

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

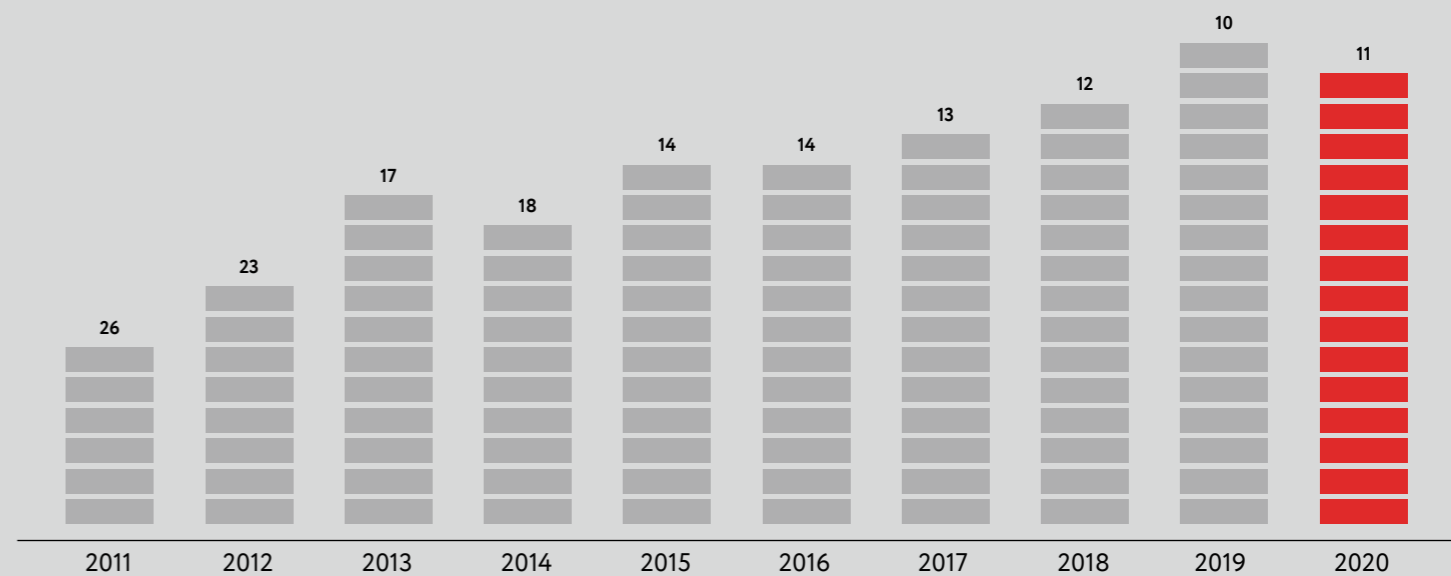
- ВІДІ-Страхування визнано переможцем рейтингу «Сумлінні платники податків Київської області» у сфері фінансової та страхової діяльності.
- ВІДІ-Страхування увійшла до рейтингу Форіншуренс за показником збору страхових премій по КАСКО.
- База клієнтів, які довіряють та користуються послугами ВІДІ-Страхування, перетнула позначку 5 тис.
- Отримано акредитацію:
 - в усіх провідних банках в Україні, що є лідерами в галузі автомобільного кредитування;
 - у лізингових компаніях, які є лідерами у наданні послуг з продажу автомобілів у лізинг.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI INSURANCE

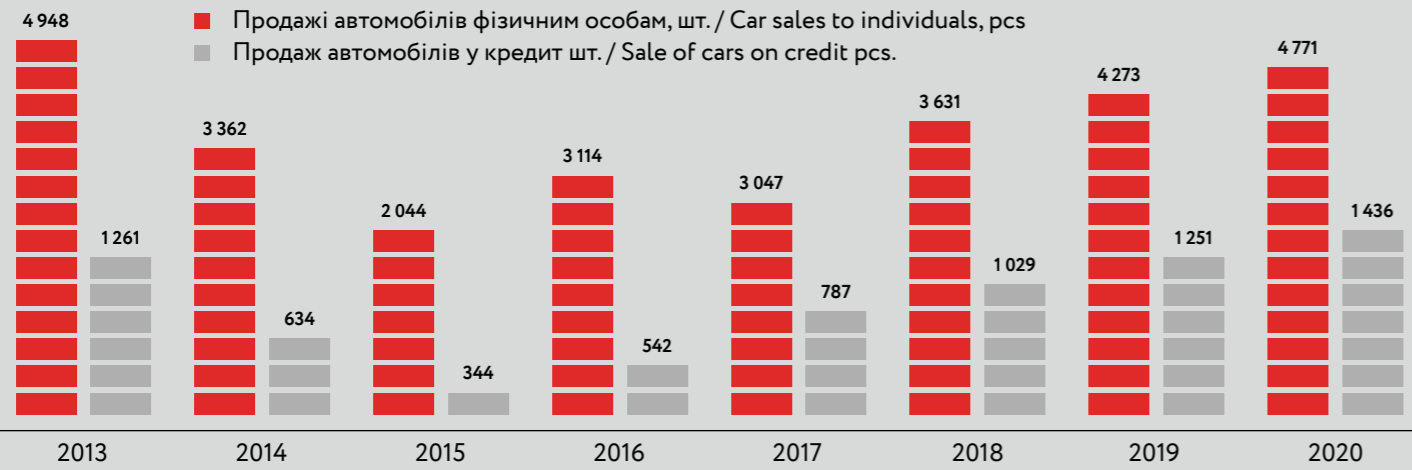
- VIDI Insurance was recognized as the winner of the rating «Honest taxpayers of Kyiv Region» in the field of financial and insurance activities.
- VIDI Insurance was included in the For Insurance rating upon the indicator of the collection of insurance premiums for CASCO.
- The base of customers who trust and use the services of VIDI Insurance has exceeded the mark of 5 thousand.
- The company was accredited:
 - in all leading banks in Ukraine that are leaders in the field of car lending;
 - in leasing companies that are leaders in providing services for the sale of cars for leasing.



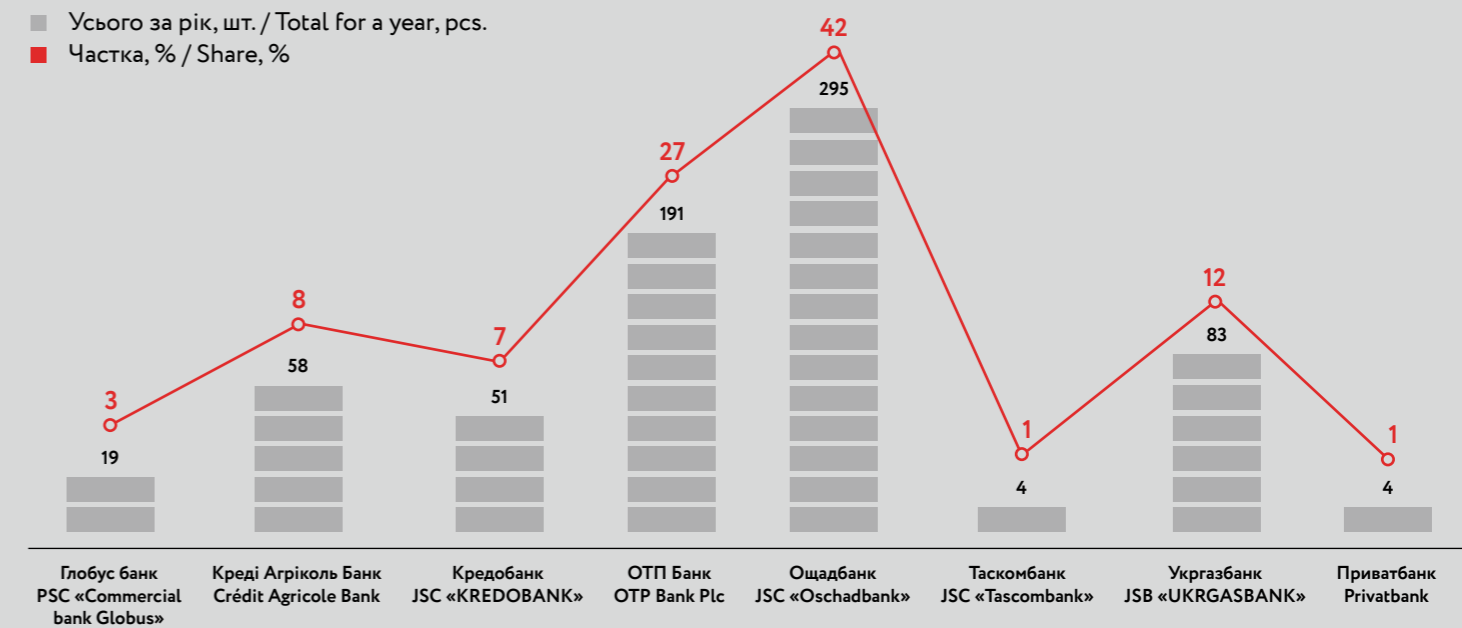
Місце в Україні за показником збору страхових премій по КАСКО /
Place in Ukraine in terms of collecting premiums for CASCO



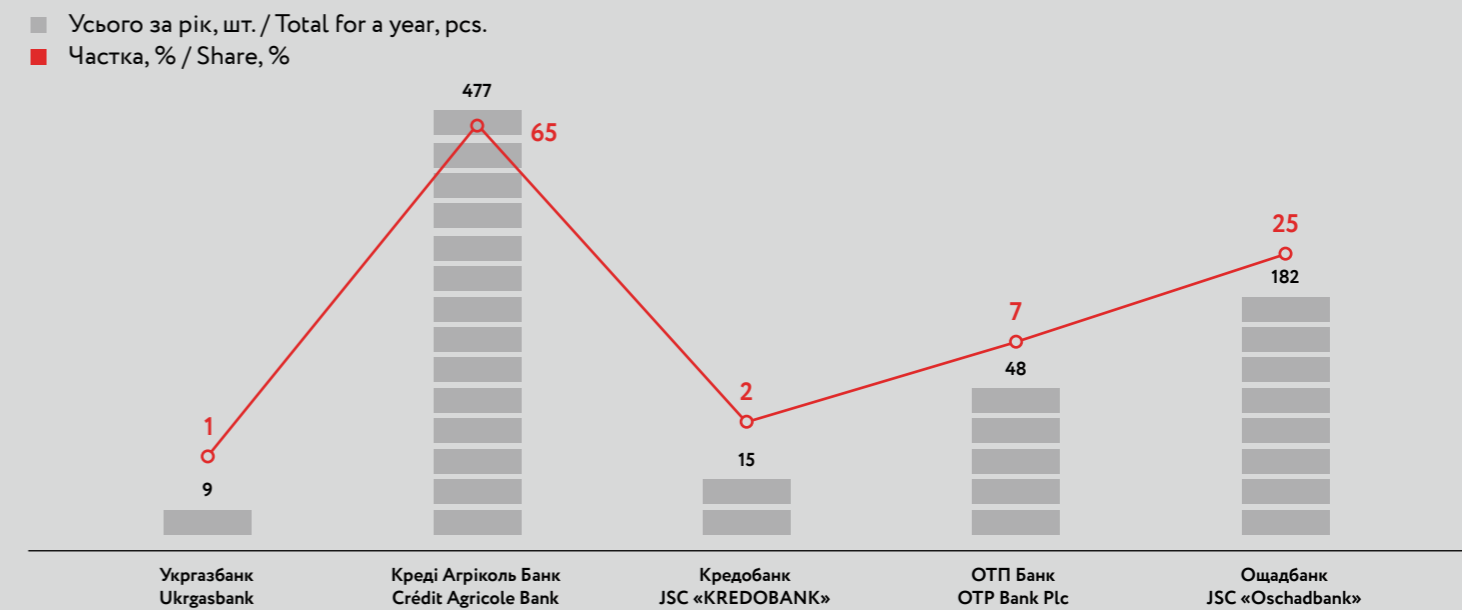
Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах ВіДі, шт. /
The dynamics of growth of insurance premiums and payouts, UAH mln



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





Дмитро Черников
Директор
ВІДІ ЛІЗИНГ

Dmytro Chernikov
Director
VIDІ LEASING



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date: 22.02.2007

Штатна чисельність, осіб / Staff, people: 8

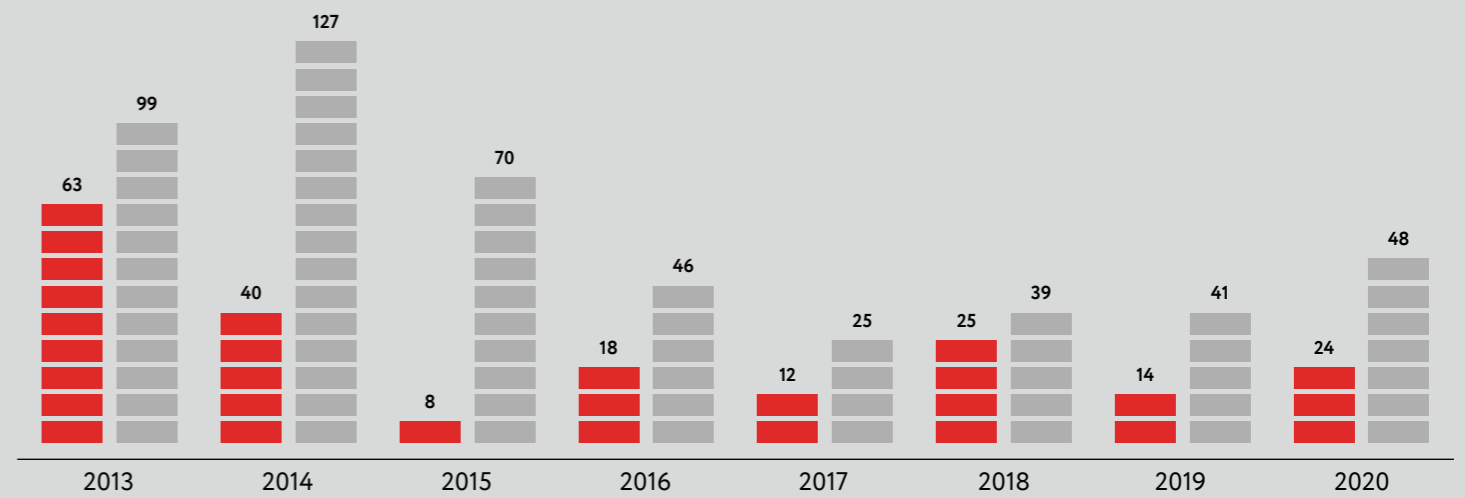
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ ЛІЗИНГ

- Отримано акредитацію лізингової компанії у низки дистриб'юторів автомобілів, що дало можливість отримати спеціальні умови для придбання автомобілів.
- Розпочато співробітництво з системоутворювальними банками, що дозволило збільшити можливості фінансування лізингових угод.

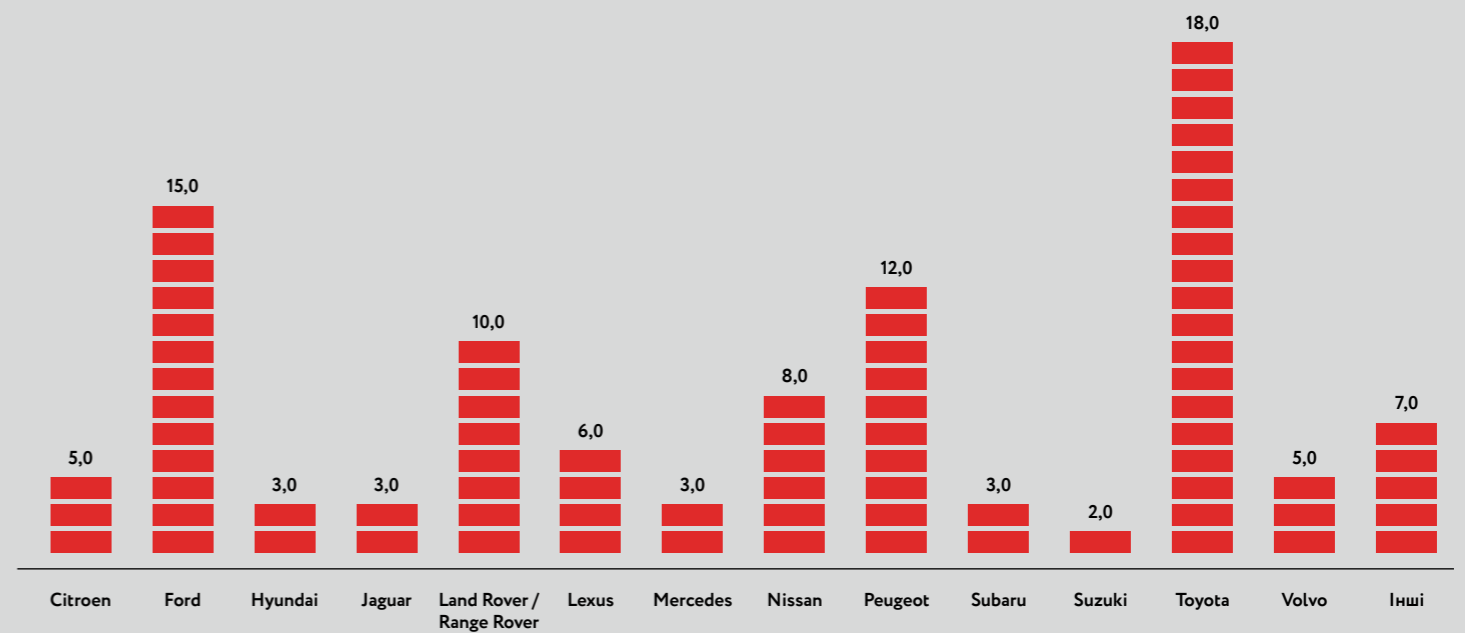
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDІ LEASING

- The leasing company was accredited in a number of car distributors, which made it possible to obtain special conditions for the purchase of cars.
- Cooperation with system-forming banks has been started, which has allowed increasing the possibilities of financing leasing agreements.

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, %





Руслан Семчук
Директор

Ruslan Semchuk
Director



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття дистриб'ютора Distributor opening date	01.11.2015
Штатна чисельність, осіб Staff, people	17
Місце на ринку мототехніки Place in the market of motor equipment	3

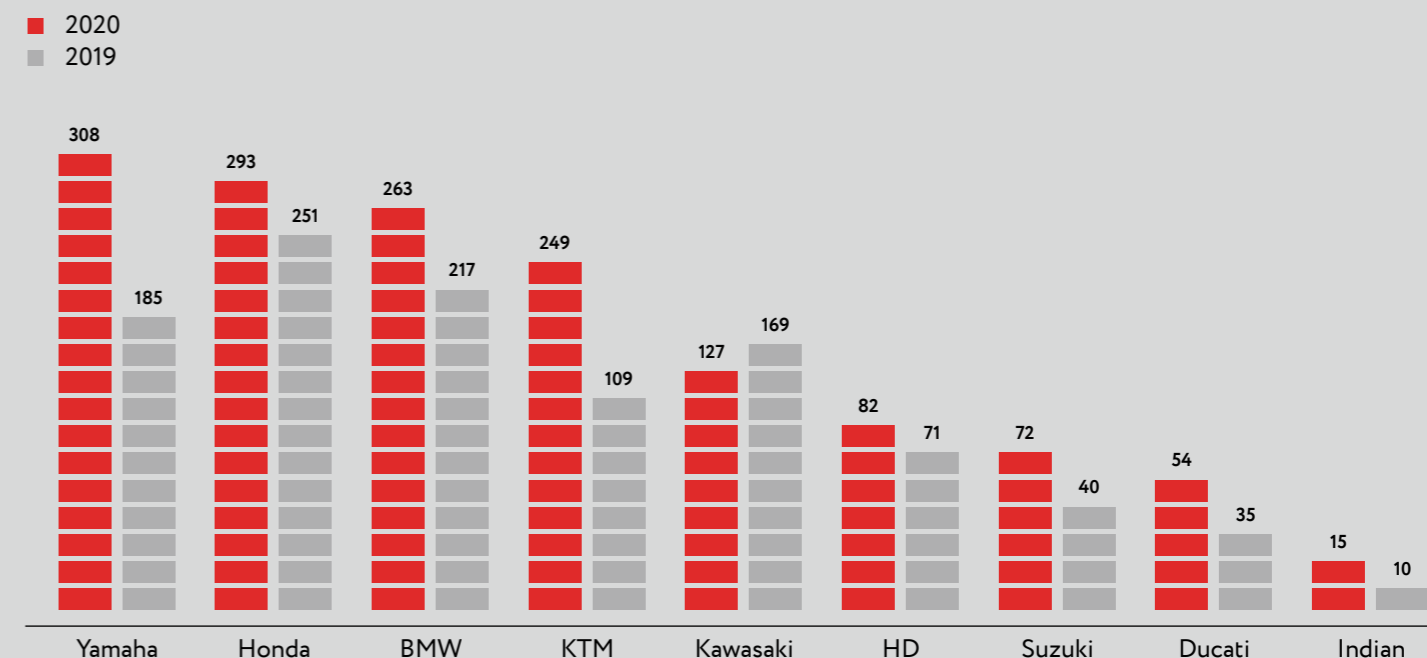
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ МОТОР ІМПОРТС

- YAMAHA у звітному році вперше за свою історію виборола перше місце на ринку України за продажами мотоциклів у дилерську мережу.
- З початку діяльності за 5 років з 2016 року сукупний дохід підприємства зріс у 4,7 рази при збільшенні кількості працівників лише у 1,4 рази. Питома виручка на 1 працівника склала 6,9 млн. грн.
- У звітному році сплачено до бюджетів усіх рівнів 45 млн. грн. податків та зборів, обсяг сплачених податків на 1 працівника склав близько 2 млн. грн.
- У звітному році обсяг продажів та сукупний дохід від реалізації товарів, робіт та послуг дилера ЯМАХА КИЇВ зросли у 1,5 рази порівняно з минулим роком.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI MOTOR IMPORTS

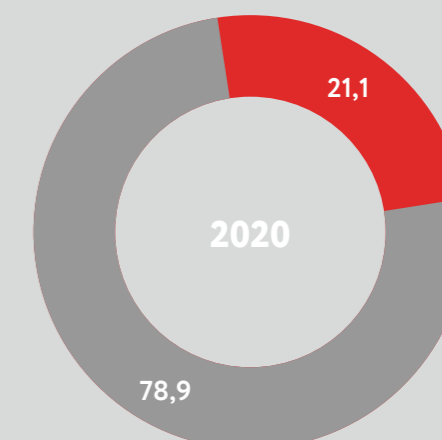
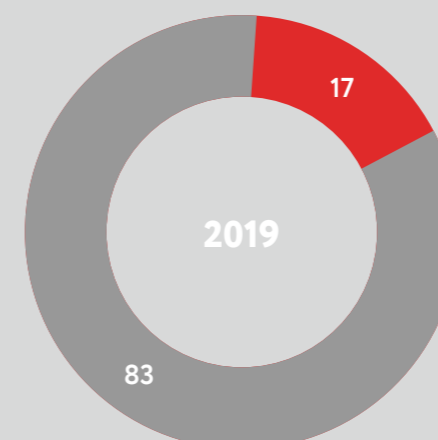
- In the reporting year, for the first time in its history, YAMAHA won first place in the Ukrainian market in sales of motorcycles to the dealer network.
- Since 2016 for 5 years from the beginning of its activity the total income of the enterprise has raised by 4.7 times with an increase in the number of employees only by 1.4 times. The specific revenue per 1 employee amounted to UAH 6.9 million.
- In the reporting year, UAH 45 million taxes and fees was paid to the budgets of all levels, the amount of taxes paid per employee amounted to about UAH 2 million.
- In the reporting year, sales and total revenue from sales of goods, works and services of the dealer YAMAHA KYIV increased by 1.5 times compared to last year.

Продажі мотоциклів ключових мотобрендів на ринку України, шт. /
Sales of motorcycles of key motor brands in the market of Ukraine, pcs



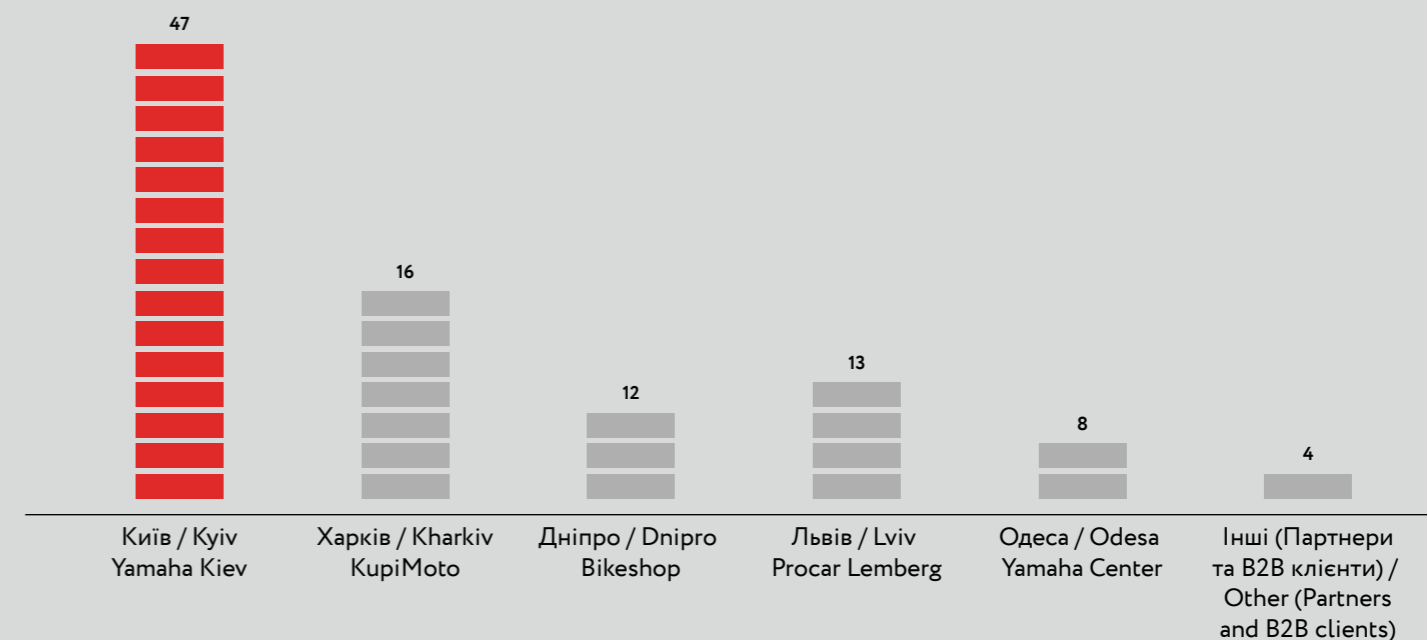
Частка ринку YAMAHA у продажах мотоциклів, % / YAMAHA market share in motorcycle sales

■ YAMAHA
■ Інші / Other

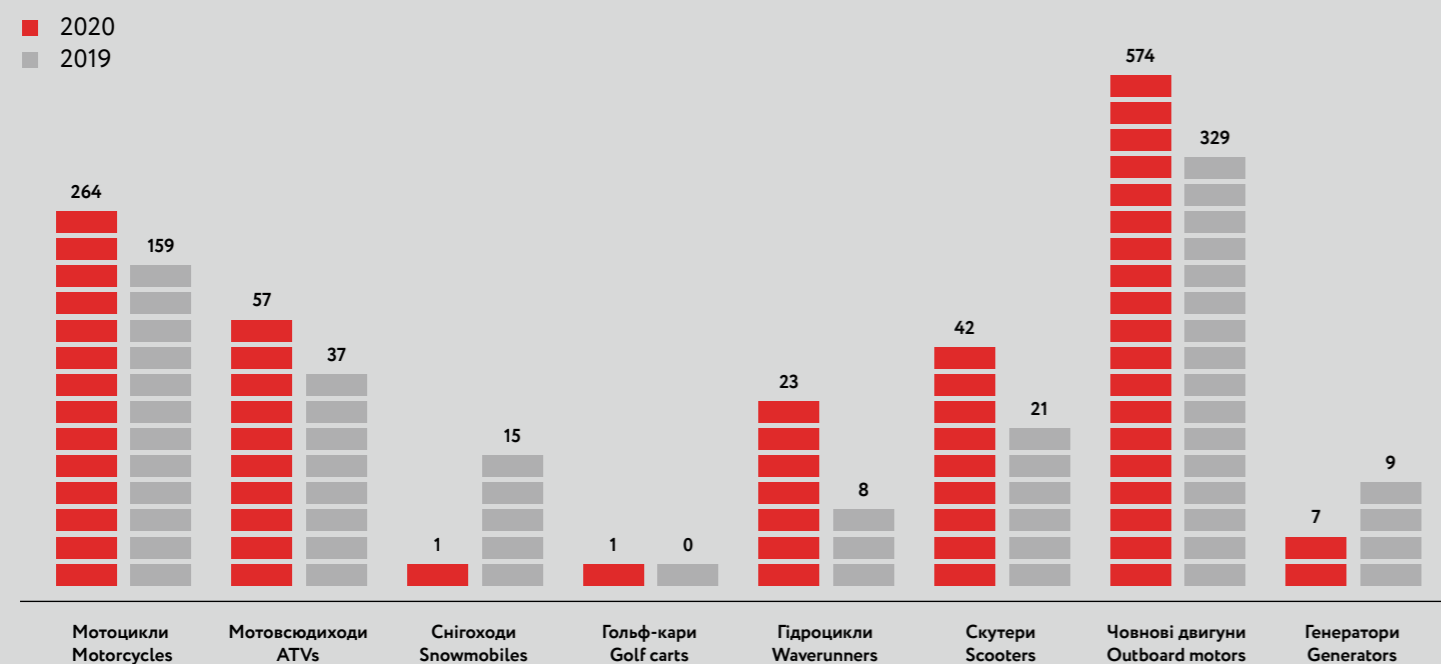




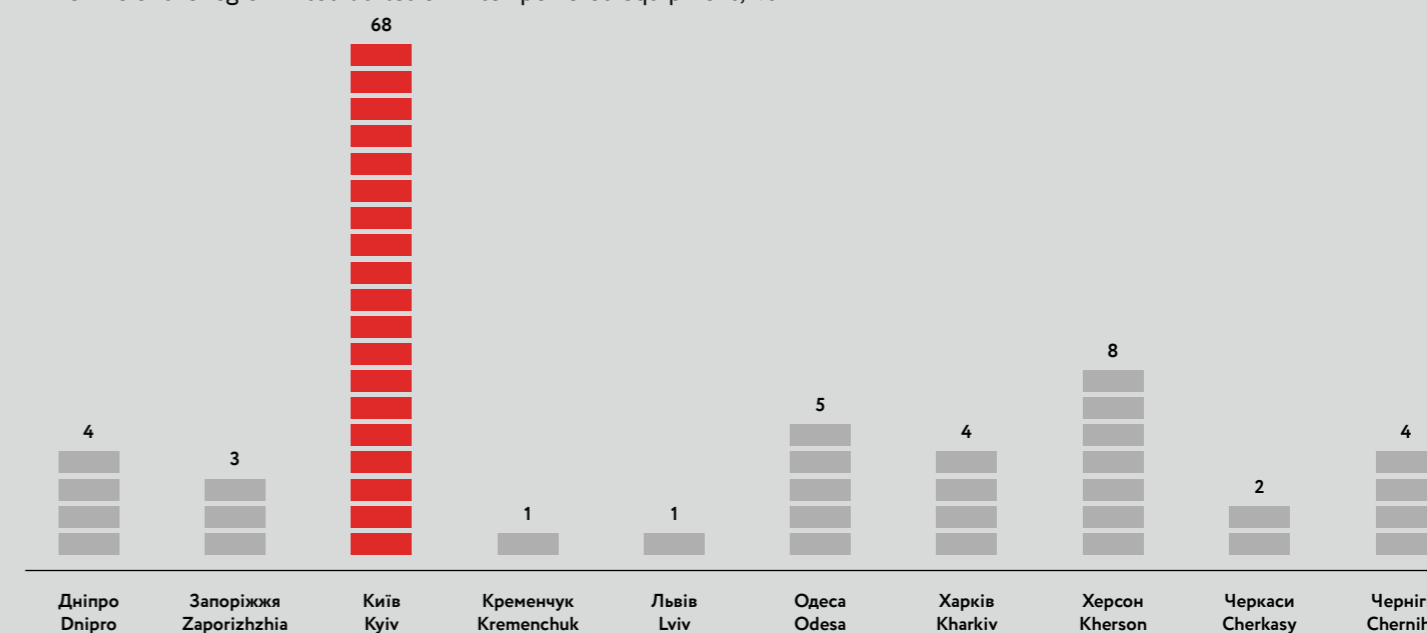
Частка дилера в загальному обсязі продажу колісної техніки, % / Dealer's share in total sales of wheeled vehicles, %



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

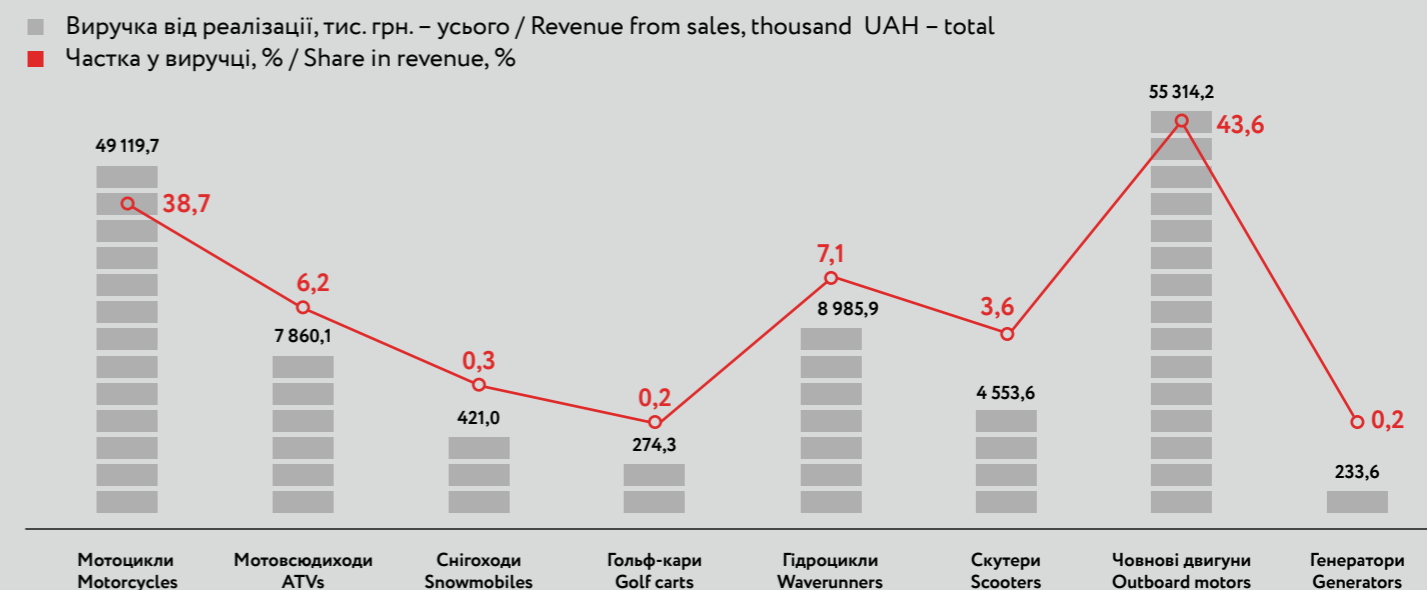


Частка регіону в загальному обсязі продажу водомоторної техніки, % / Share of the region in total sales of water-powered equipment, %

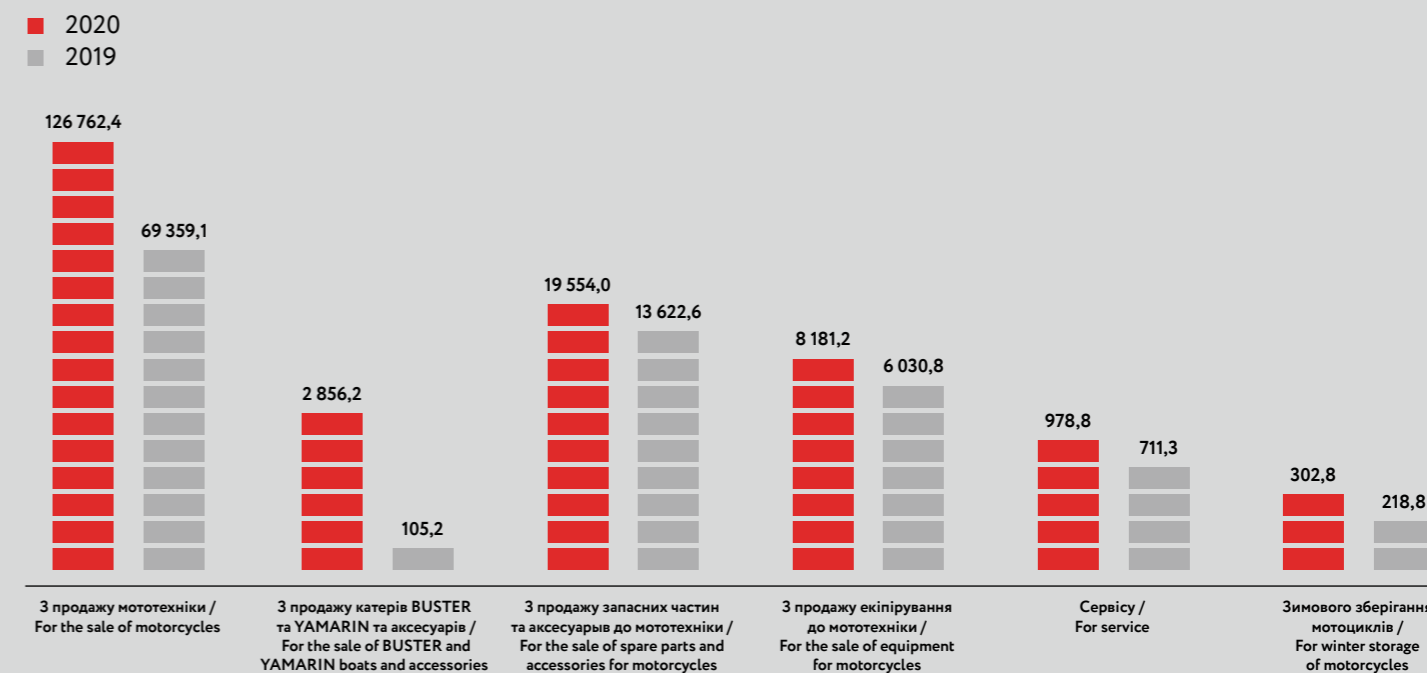




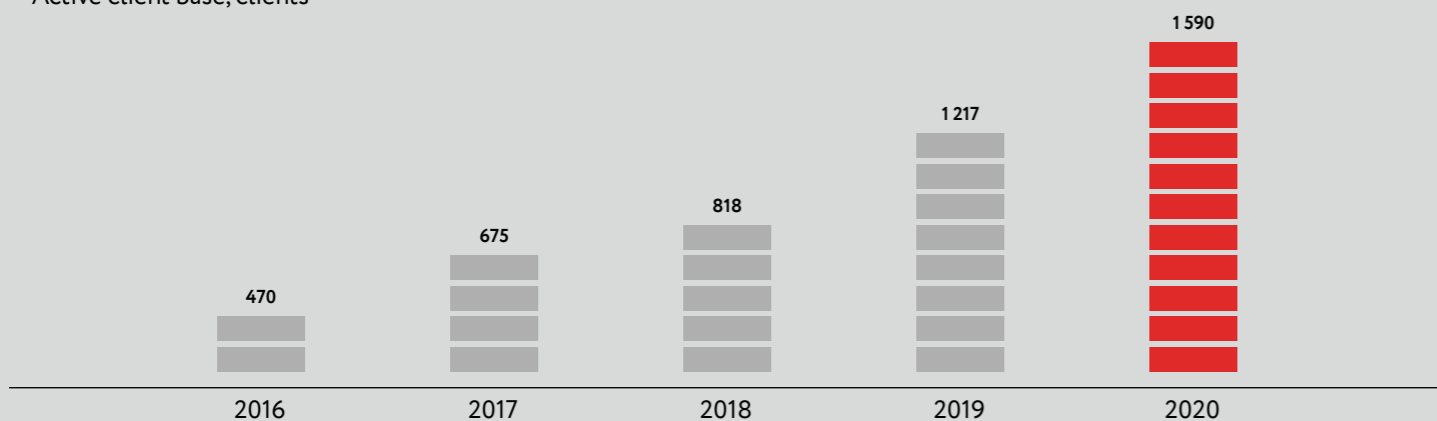
Частка у виручці від реалізації мото- та силової техніки YAMAHA за 2020 рік, % /
Share in revenue from sales of YAMAHA motorcycle and power equipment for 2020, %



Виручка від реалізації послуг, тис. грн / Revenue from sales of services, thousand UAH



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients





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

**ТЕРМІНАЛЬНЕ
ОБСЛУГОВУВАННЯ АВТОМОБІЛІВ
(КАЛІНІВКА, ЧОРНОМОРСЬК):**

■ 2020 рік – 7 569 одиниць.

ПЕРЕВЕЗЕННЯ АВТОМОБІЛІВ:

■ 2020 рік – 14 145 одиниць.

**ВИРУЧКА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ
ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ:**

■ 2020 рік – 11 357 тис. грн.

**СУКУПНИЙ ДОХІД
КОМПАНІЇ:**

■ 2020 рік - 114 002 тис. грн.

**TERMINAL
CAR SERVICE (KALYNIVKA,
CHORNOMORSK):**

■ 2020 – 7,569 units.

TRANSPORTATION OF CARS:

■ 2020 – 14,145 units.

**REVENUE FROM SALES
OF LOGISTICS SERVICES:**

■ 2020 – UAH 11,357 thousand

**CONSOLIDATED INCOME
OF THE COMPANY:**

■ 2020 – UAH 114,002 thousand.

Логістичний бізнес VIDİ представлений спільним підприємством із провідною логістичною компанією «BLG Logistics Group» (Німеччина).

Головна мета діяльності спільного підприємства – надання комплексу першокласних логістичних послуг із транспортного забезпечення перевезення автомобільної техніки, термінального обслуговування та надання митно-брокерських послуг на найвищому рівні якості, із застосуванням європейських стандартів роботи, на основі сучасного митно-логістичного комплексу європейського рівня в смт. Калинівка Васильківського району Київської області.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності «БЛГ ВіДі Логістікс» є портова логістика. Розміщення офісу в Чорноморську дозволяє «БЛГ ВіДі Логістікс» оперативно та якісно надавати повний комплекс логістичних послуг з приймання вантажів наших партнерів у Чорноморському та Одеському морських портах.

Сильною стороною «БЛГ ВіДі Логістікс» є організація швидкої доставки позапланових обсягів автомобільної техніки наших клієнтів з Європи комбінованими залізничними перевезеннями. Для організації комбінованих залізничних перевезень із Європи використовуються власні вагони «BLG Logistics Group».

Завдяки впровадженню системи контролю якості ISO 9001:2015 для послуг з автомобільних перевезень, складського і митно-брокерського обслуговування «БЛГ ВіДі Логістікс» гарантує своїм Клієнтам надання логістичних послуг найвищого рівня.

На українському ринку «БЛГ ВіДі Логістікс» зарекомендувала себе як надійного і відкритого до співпраці Партнера, завжди готового врахувати особливі побажання кожного Клієнта, незалежно від обсягу оброблюваного вантажу.

VIDİ's logistics business is represented by a joint venture with the leading logistics company BLG Logistics Group (Germany).

The main purpose of the joint venture is to provide a range of first-class logistics services for transportation of vehicles, terminal services and customs brokerage services at the highest quality, using European standards, based on modern customs and logistics complex of European level in the Kalynivka Village, Vasylkivskyi District, Kyiv Region.

One of the priority areas of BLG VIDİ Logistics activities is port logistics. The office location in Chornomorsk allows BLG VIDİ Logistics to promptly and efficiently provide a full range of logistics services for the reception of cargo of our partners in Chornomorsk and Odesa seaports.

The strong point of BLG VIDİ Logistics is the organization of fast delivery of unscheduled volumes of automotive equipment to our customers from Europe by combined railway transportation. BLG Logistics Group uses its own cars to organize combined railway transportation from Europe.

Due to the implementation of the ISO 9001:2015 quality management system for road transportation, warehousing and customs brokerage services, BLG VIDİ Logistics guarantees its customers the provision of the highest level of logistics services.

In the Ukrainian market, BLG VIDİ Logistics has proved itself as a reliable and open to cooperation Partner, always available to take into account the special wishes of each Customer, regardless of the volume of processed cargo.

Управління VIDI ґрунтується на принципі балансу інтересів працівника, компанії та клієнта.

У 2020 році, коли весь світ стикнувся з пандемією COVID-19 та був змушений змінювати спосіб життя та праці, без сумніву, кожен працівник доклав чималих зусиль для того, аби Компанія продовжувала підтримувати свою конкурентоздатність. Компанія інвестує значні ресурси, забезпечуючи високий рівень комфорту та безпеки на робочих місцях у відповідності до норм українського законодавства про охорону праці, підтримує гідний рівень заробітних плат та створює максимальні можливості для професійного розвитку.

Цьому сприяє система управління персоналом VIDI, елементи якої (підбір та залучення кандидатів, адаптація, оцінювання результатів їх діяльності, професійне навчання та розвиток тощо) постійно вдосконалюються з огляду на кращий вітчизняний та міжнародний досвід.

Корпоративна філософія VIDI забороняє прояви будь-якої дискримінації працівників за гендерною ознакою, віком, станом здоров'я тощо. VIDI оцінює кандидатів на зайняття вакантних посад на підприємствах групи виключно за їх досвідом, професійною кваліфікацією, рівнем відповідних компетенцій, а працівників – за результативністю та ефективністю їх роботи, а також прагненням до розвитку й удосконалення.



VIDI management is based on the principle of balance of interests of the employee, the company and the customer.

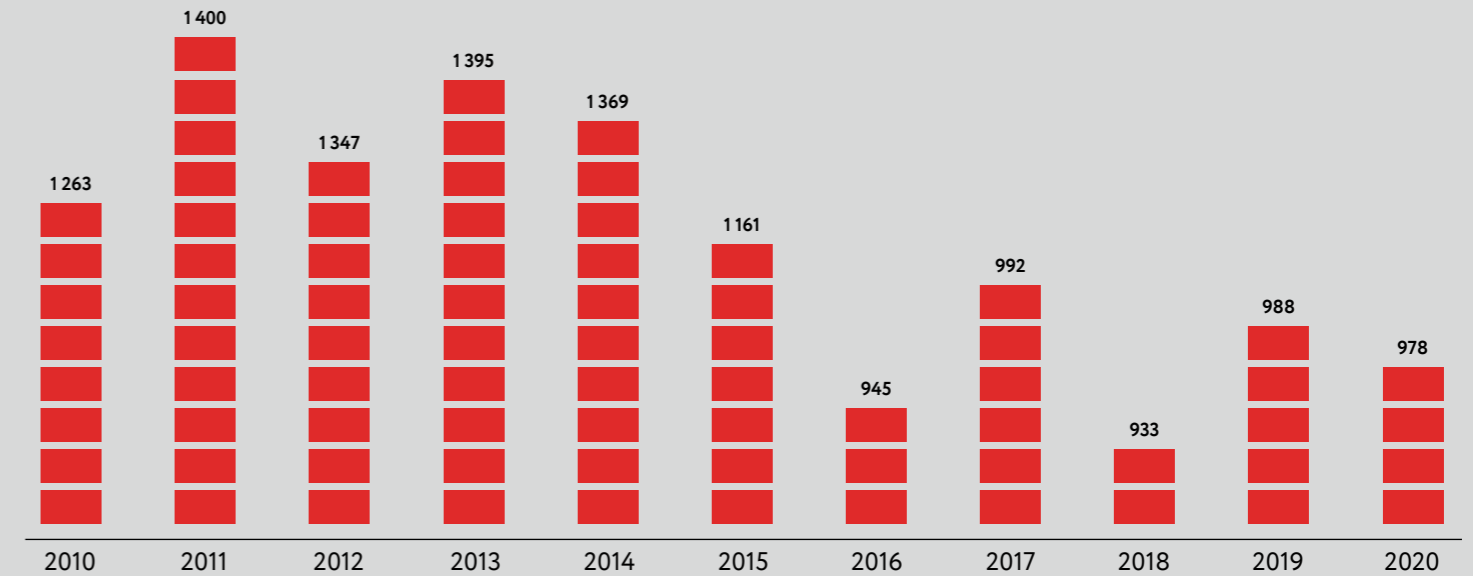
In 2020, when the whole world faced the COVID-19 pandemic and was forced to change its way of life and work, undoubtedly, every employee applied considerable efforts to ensure that the Company continued to maintain its competitiveness. The company invests significant resources, providing a high level of comfort and safety in the workplaces in accordance with Ukrainian health and safety legislation maintains a decent level of wages and creates maximum opportunities for professional development.

This is facilitated by the VIDI personnel management system, which elements (selection and involvement of candidates, adaptation, assessment of performance, professional training and development, etc.) are constantly improved in view of the best domestic and international experience.

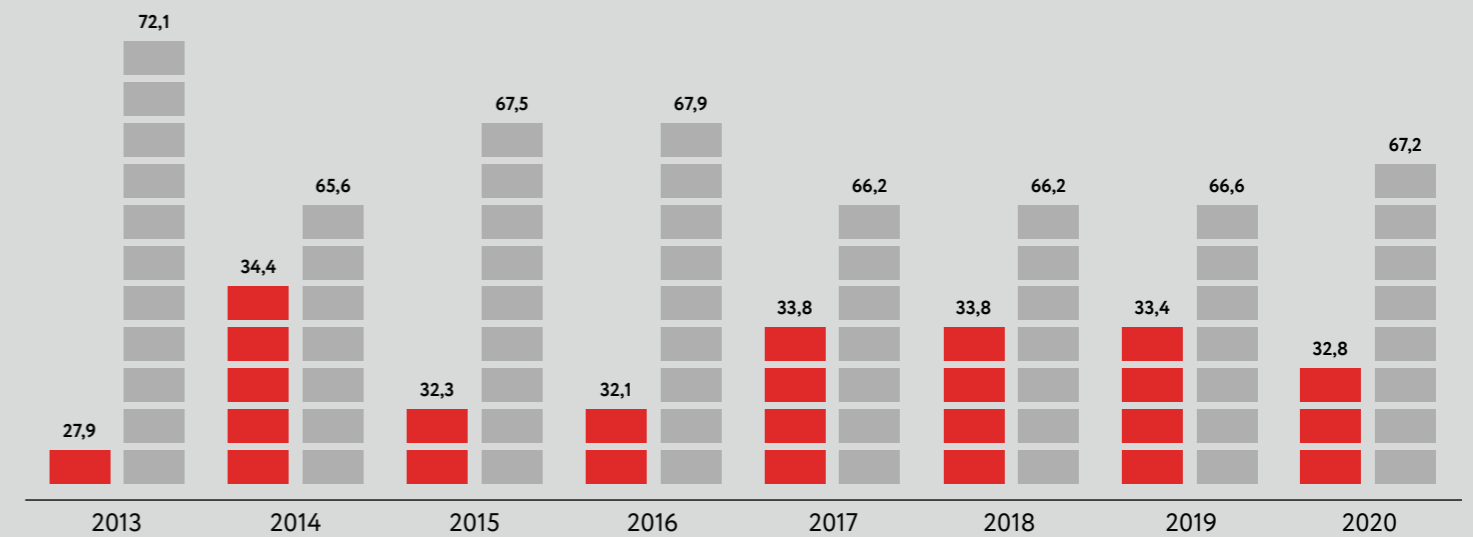
VIDI's corporate philosophy prohibits any employee discrimination based on gender, age, health, etc. VIDI evaluates candidates for vacant positions at the group's enterprises solely on the basis of their experience, professional qualifications, level of relevant competencies, and employees – on the basis of effectiveness and efficiency of their work, as well as the desire to develop and improve.

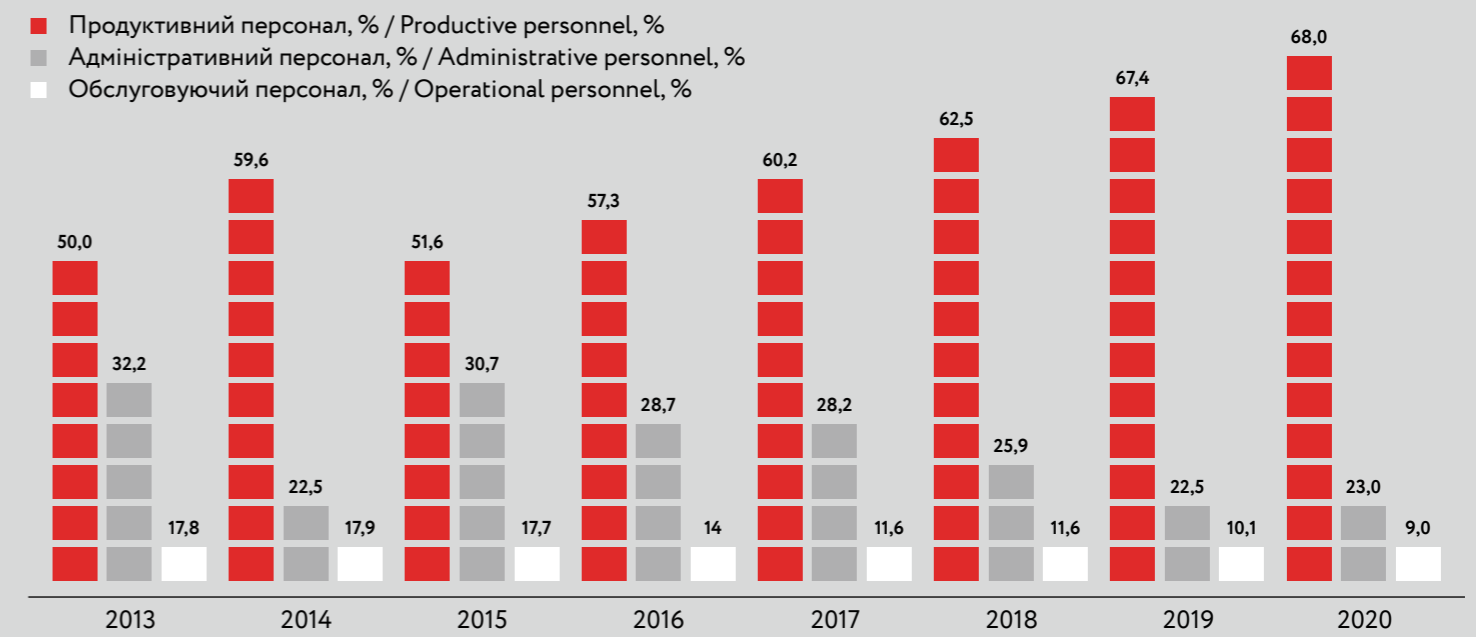
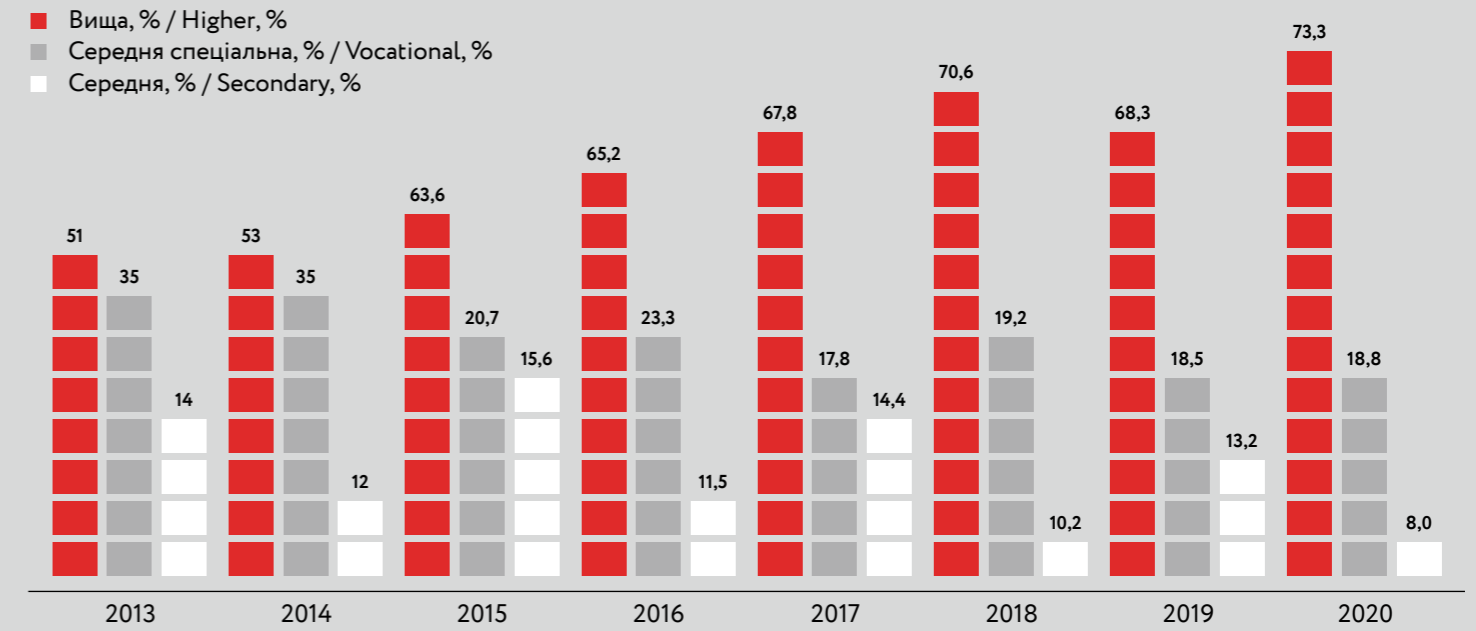


Середньооблікова чисельність працівників, осіб / Average headcount, number of employees



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





МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES

У VIDІ застосовується позитивна система мотивації, яка передбачає неупередженість та об'єктивність оцінки результатів діяльності персоналу, та спрямована на повне розкриття професійних навичок та людських якостей. Розмір матеріальної винагороди залежить від результатів діяльності підприємства, підрозділу та індивідуальної роботи працівника, від складності та умов її виконання, професійно-ділових якостей працівника тощо.

Система мотивації VIDІ орієнтована на кінцевий результат роботи та має справедливий характер, що робить її зрозумілою для кожного робітника, а її періодичні оновлення ґрунтуються на результатах аналізу, спрямованого на знаходження балансу інтересів персоналу, компанії та клієнтів.

У VIDІ усі працівники працевлаштовані у повній відповідності до чинного законодавства, отримують виключно офіційну заробітну плату, з якої компанія сплачує до бюджету усі відповідні податки та збори. У звітному 2020 році середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ становила 29 100 грн. Це у 2,5 рази вище середньомісячної заробітної плати в Україні, в 1,7 рази – середньомісячної заробітної плати в місті Києві та у 2,6 рази – середньомісячної заробітної плати у галузі «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів».

Середньомісячна заробітна плата жінок у VIDІ у 2020 році становила 20 332 та перевищувала в 2 рази рівень середньомісячної заробітної плати жінок в Україні. Середньомісячна заробітна плата чоловіків у VIDІ у 2020 році становила 33 380 та перевищувала 2,5 рази рівень середньомісячної заробітної плати чоловіків в Україні.

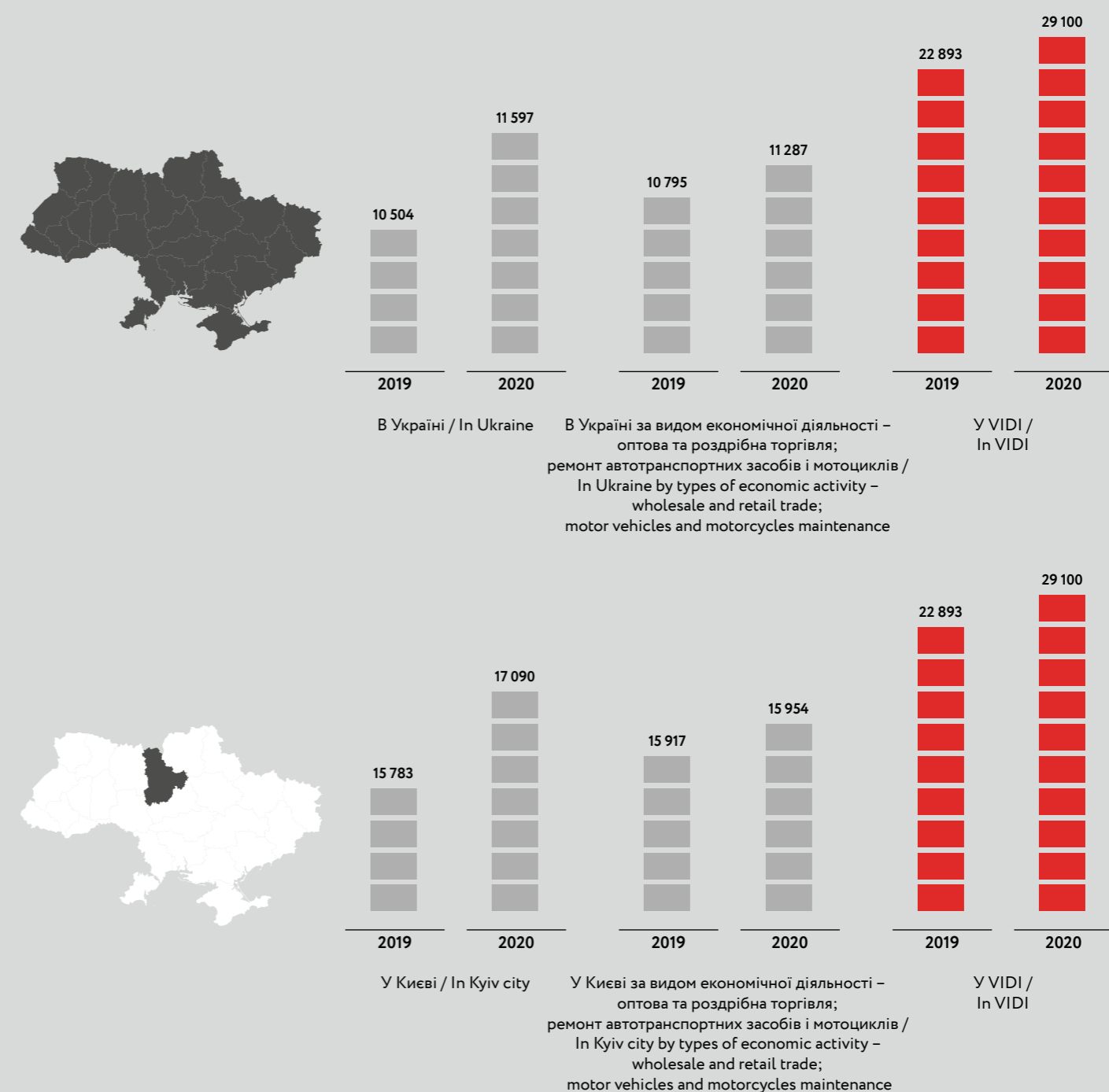
VIDІ uses a positive motivation system, which provides for impartiality and objectivity in the evaluation of the personnel performance and is aimed at full disclosure of professional skills and human qualities. The amount of material remuneration depends on the results of the enterprise activity, division activity and individual work of the employee, the complexity and conditions of its implementation, professional and business qualities of the employee, etc.

The VIDІ motivation system is focused on the end result and has a fair character, which makes it clear to every employee, and its periodic updates are based on the results of analysis aimed at finding a balance of interests of staff, company and customers.

At VIDІ, all employees are employed in full compliance with current legislation, receive only official salaries, and the company pays all relevant taxes and fees to the budget. In the reporting year 2020, the average monthly salary of VIDІ employees was UAH 29,100. This is 2.5 times higher than the average monthly salary in Ukraine, 1.7 times higher than the average monthly salary in the city of Kyiv, and 2.6 times higher than the average monthly salary in the field of wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles.

The average monthly salary of women in VIDІ in 2020 amounted to UAH 20,332 and was 2 times higher than the level of the average monthly salary of women in Ukraine. The average monthly salary of men in VIDІ in 2020 in amount of UAH 33,380 and was 2.5 times higher than the average monthly salary of men in Ukraine.

Порівняння середньої заробітної плати персоналу VIDІ із середніми заробітними платами в Україні, у відповідному регіоні та галузі, грн / Comparison of average salaries of VIDІ staff with the average salaries in Ukraine, in the respective region and the industry, UAH

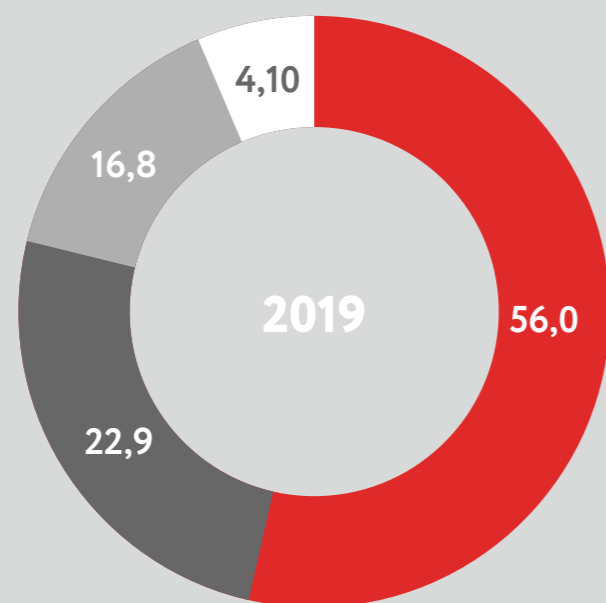
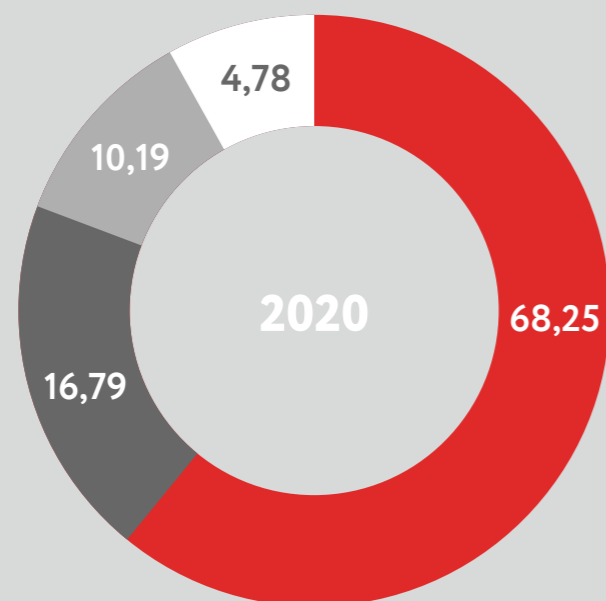


МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ

MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES

Частка у фонді оплати праці, % /
Share in the salary fund, %

- Продуктивний персонал / Productive personnel
- Адміністративний персонал / Administrative personnel
- Управлінці / Managers
- Обслуговуючий персонал / Servicing personnel



Порівняння середньої заробітної плати персоналу VIDІ із середніми заробітними платами в Україні та галузі за гендерною ознакою, грн/
Comparison of the average salary of VIDІ staff with the average salary in Ukraine and the industry by gender, UAH



Ефективність програм розвитку та навчання персоналу підтверджується тим, що протягом звітного року 27 працівників VIDІ отримали просування по кар'єрі, а 10 найбільш підготовлених фахівців при цьому обійняли керівні посади. Серед них:

- БІРЮК Дмитро Іванович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- БОНДАРЕНКО Артем Вікторович, менеджер з післяпродажного обслуговування, ТОВ «ВІДІ ГРАНД»;
- БУРЧЕНКОВ Роман Сергійович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ГРИГОРЕНКО Юрій Миколайович, менеджер з ППО ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- ДОВГИЙ Олександр Іванович, старший фахівець із сервісного обслуговування, ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»;
- ДОРОШЕНКО Олександр Васильович, старший адміністратор системи, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- ЖУРАКОВСЬКИЙ Андрій Васильович, майстер, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ІВАНОВ Кирило Олександрович, менеджер із продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- КОЗАЧЕНКО Любов Миколаївна, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- КУШНЕРОВ Андрій Сергійович, продавець-консультант запасних частин, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- ЛЕБЕДЄВА Руслана Олександрівна, провідний фахівець (із страхування та кредитування), ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- МАЙБОРОДА Андрій Миколайович, менеджер із продажу запасних частин, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;

The efficiency of personnel development and training programs is confirmed by the fact that during the reporting year 27 best employees were offered a new job or position, and 10 of the most trained specialists took superior positions.

Among them:

- BIRIUK Dmytro Ivanovych, head of department, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- BONDARENKO Artem Viktorovych, after-sales service manager, LLC «VIDI GRAND»;
- BURCHENKOV Roman Serhiiovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI ELITE»;
- HRYHORENKO Yurii Mykolaiovych, after-sales service manager, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- DOVHYI Oleksandr Ivanovych, senior service specialist, LLC «VIDI CRY-MOTORS»;
- DOROSHENKO Oleksandr, senior system administrator, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- ZHURAKOVSKIY Andrii Vasylovych, supervising foreman, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- IVANOV Kyrylo Oleksandrovych, car sales manager, LLC «VIDI USED CARS»;
- KOZACHENKO Liubov Mykolaivna, senior passenger car sales assistant, LLC «VIDI-SKY»;
- KUSHNIEROV Andrii Serhiiovych, spare parts sales assistant, LLC «VIDI AUTO-ONLINE»;
- LEBEDIEVA Ruslana Oleksandrivna, leading expert (on insurance and lending), ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- MAIBORODA Andrii Mykolaiovych, spare parts sales manager, LLC «VIDI AUTO ONLINE»;

- МАМАЙ Світлана Василівна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- МАРТИНЕНКО Світлана Сергіївна, заступник головного бухгалтера, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- НЕЧИПОРУК Анатолій Дмитрович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- НОВОСАД Сергій Юрійович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»;
- ПАНЧЕНКО Тетяна Анатоліївна, адміністратор відділу продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- СІКОРСЬКИЙ Микола Миколайович, інженер-технолог, ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- СКОРОХОД Сергій Степанович, менеджер з продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»;
- СЛОВІНСЬКА Ліка Вадимівна, старший адміністратор, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ТИМОШЕНКО Антон Олександрович, фахівець із продажу корпоративним клієнтам, ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»;
- ТИЩЕНКО Євген Володимирович, старший фахівець із сервісного обслуговування, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ТИЩЕНКО Сергій Володимирович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ТКАЧЕНКО Галина Петрівна, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ФАУСТОВ Олександр Сергійович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- ЧАЙКА Віталій Володимирович, менеджер з ППО, ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- ШУЛЬГА Владислав Олександрович, директор, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ».

- MAMAI Svitlana Vasylivna, customer relationship manager, LLC «VIDI SKY»;
- MARTYNENKO Svitlana Serhiivna, deputy chief accountant, LLC «VIDI AUTO-ONLINE»;
- NECHYPORUK Anatolii Dmytrovych, head of department, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- NOVOSAD Serhii Yuriiiovych, acceptance assistant, LLC «VIDI AVENUE»;
- PANCHENKO Tetiana Anatoliivna, administrator of car sales department, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- SIKORSKIY Mykola Mykolaiovych, engineer-technologist, LLC «VIDI-POWER»;
- SKOROKHOD Serhii Stepanovych, car sales manager, LLC «VIDI AVENUE»;
- SLOVINSKA Lika Vadymivna, senior administrator, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- TYMOSHENKO Anton Oleksandrovych, sales expert for corporate customers, LLC «VIDI-CRY MOTORS»;
- TYSHCHENKO Yevhen Volodymyrovych, senior service expert, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- TYSCHENKO Serhii Volodymyrovych, head of department, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- TKACHENKO Halyna Petrivna, passenger car sales assistant, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- FAUSTOV Oleksandr Serhiiovych, head of department, LLC «VIDI AUTO ONLINE»;
- CHAIKA Vitalii Volodymyrovych, after-sales service manager, LLC «VIDI-SKY»;
- SHULHA Vladyslav Oleksandrovych, Director, LLC «VIDI-SUNRISE»

Забезпечуючи своїм працівникам гідні умови праці та конкурентну заробітну плату, власники та менеджмент VIDI усвідомлюють, що для кожної людини важлива не тільки матеріальна складова оцінки її досягнень, не тільки просування нею кар'єрними сходами, але й визнання її особистого внеску в загальний успіх.

За доброю традицією, щорічно у День народження VIDI її колектив вшановує своїх найкращих працівників. Так, у 2020 році, з нагоди двадцять шостої річниці з дня заснування VIDI, за високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії 51-го працівника було нагороджено Почесними грамотами.

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

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

- БІЛЯВСЬКИЙ Андрій Миколайович, майстер, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- ГОЛОВКО Ірина Валеріївна, заступник головного бухгалтера, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- ЗАРУБІН Андрій Олександрович, продавець-консультант запасних частин, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- КОСТЯНИЙ Віталій Володимирович, механік, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- КУНИЦЯ Олександр Олександрович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- ЛИТАЄВА Ірина Павлівна, провідний фахівець (із страхування та кредитування), ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- МАТВИЄНКО Сергій Миколайович, начальник відділу, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;

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/her achievements, not only his/her career advancement, but also recognition of his/her personal contribution to overall success.

According to a good tradition, every year on VIDI's birthday the team honors its best employees. Thus, in 2020, on the occasion of the twenty-sixth anniversary of VIDI founding, 51 employees were awarded Diplomas for high professionalism and significant personal contribution to the development of the company.

17 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.

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:

- BILIAVSKYI Andrii Mykolaiovych, supervising foreman, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- HOLOVKO Iryna Valeriivna, deputy chief accountant, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- ZARUBIN Andrii Oleksandrovych, spare parts sales assistant, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- KOSTIANYI Vitalii Volodymyrovych, specialist on mechanics, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- KUNYTSIA Oleksandr Oleksandrovych, acceptance assistant, LLC «VIDI-STAR»;
- LYTAIEVA Iryna Pavlivna, leading expert (on insurance and lending), ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- MATVIHENKO Serhii Mykolaiovych, head of department, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;

- НЕЧИТАЙЛО Віталій Петрович, механік, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ПАШАЛИ Анна Андріївна, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ПОЛЯКОВА Оксана Миколаївна, менеджер з персоналу, ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- РАТУШНИЙ Юрій Петрович, слюсар-ремонтник, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- РУДНЄВА Галина Володимирівна, заступник директора з фінансів, ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»;
- САВЕНКОВ Олександр Юрійович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- СЕМКО Владислав Сергійович, начальник юридичного відділу, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- СЛОБОДЧУКОВА Тетяна Сергіївна, начальник департаменту, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ЩУПАКОВСЬКИЙ Микита Олександрович, інженер-технолог, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ЯКОВЕНКО Юрій Анатолійович, електрик-діагност, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ».
- NECHYTAILO Vitalii Petrovych, specialist on mechanics, LLC «VIDI ELITE»;
- PASHALY Anna Andriivna, head of department, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- POLIAKOVA Oksana Mykolaivna, personnel manager, LLC «VIDI PALMIRA»;
- RATUSHNYI Yurii Petrovych, fitter-repairman, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- RUDNIEVA Halyna Volodymyrivna, deputy finance director, LLC «VIDI-LEASING»;
- SAVENKOV Oleksandr Yuriiiovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI-SKY»;
- SEMKO Vladyslav Serhiiiovych, head of legal department, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- SLOBODCHUKOVA Tetiana Serhiivna, head of department, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- SHCHUPAKOVSKYI Mykyta Oleksandrovych, engineer-technologist, LLC «VIDI ELITE»;
- YAKOVENKO Yurii Anatoliiovych, diagnostics electrician, LLC «VIDI ELITE».



За високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії Почесними грамотами були нагороджені:

- БАСОК Валерія Миколаївна, менеджер з адміністративної діяльності, ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»;
- БОГУНЕНКО Дмитро Миколайович, аналітик, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- БРИММЕРБЕРГ Олександр Вікторович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- ГАЛКІНА Вікторія Григорівна, менеджер з маркетингу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- ГОЛУБКОВ Максим Ігорович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- ДЕМЕНКОВ Олександр Анатолійович, менеджер з продажу запасних частин, ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»;
- ДМИТРЕНКО Гаяна Вартанівна, провідний економіст, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- ДОБРОДИЙ Юлія Валеріївна, продавець-консультант, легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ДУБАС Олександр Валерійович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»;
- ДЯДЮРА Маріанна Олександрівна, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- ДЯЧЕНКО Борис Іванович, провідний фахівець по роботі з клієнтами, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ЗОЦЕНКО Наталія Борисівна, адміністратор, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- ІВАНОВ Олександр Миколайович, менеджер з продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ІСТОМІН Андрій Анатолійович, фахівець, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;

For high professionalism and significant personal contribution to the development of the company Honorary Diplomas were awarded to:

- BASOK Valeriia Mykolaivna, administrative activity manager, LLC «VIDI-CRY MOTORS»;
- BOHUNENKO Dmytro Mykolaiovych, analyst, LLC «VIDI AUTO-ONLINE»;
- BRYMMERBERG Oleksandr Viktorovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- HALKINA Viktoriia Hryhorivna, marketing manager, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- HOLUBKOV Maksym Ihorovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI USED CARS»;
- DEMENKOV Oleksandr Anatoliiovych, spare parts sales manager, LLC «VIDI-CRY MOTORS»;
- DMYTRENKO Haiana Vartanivna, leading economist, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- DOBRODII Yuliia Valeriivna, passenger car sales assistant, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- DUBAS Oleksandr Valeriiovych, head of department, LLC «VIDI MOTOR IMPORTS»;
- DIADIURA Marianna Oleksandrivna, head of department, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- DIACHENKO Borys Ivanovych, leading expert on customer relations, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- ZOTSENKO Nataliia Borysivna, administrator, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- IVANOV Oleksandr Mykolaiovych, car sales manager, LLC «VIDI ELITE»;
- ISTOMIN Andrii Anatoliiovych, expert, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;

- КАБАНЕЦЬ Ольга Іванівна, провідний економіст, ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»;
- КАМУЗ Алла Миколаївна, адміністратор, ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»;
- КОВТУН Артем Сергійович, старший адміністратор, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- КОЗИНА Оксана Валеріївна, заступник головного бухгалтера, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- КОШОВИЙ Ігор Олексійович, фахівець по роботі з клієнтами, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- КРИВАНЧИК Вікторія Олександрівна, провідний юрисконсульт, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- КРИВЕНКО Володимир Іванович, провідний інженер-технолог, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- КРИВОШТА Світлана Олександрівна, менеджер з маркетингу, ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»;
- ЛИХТАДИ Максим Васильович, маляр, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- МАКЄЄВ Дмитро Юрійович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- МЕТЕЛИЦЯ Олександр Станіславович, старший адміністратор, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТИ КІЛЬЦЕВА»;
- МУЗИКА Денис Олегович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ АРМАДА»;
- НАГОРНЮК Сергій Вікторович, завідувач складу, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- НІКІТЧЕНКО Катерина Юріївна, менеджер з маркетингу, ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- ОБЕЦЬ Оксана Олександрівна, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ-ЛЕБЕРТІ»;
- ОДИНЦОВ Олександр Сергійович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»;

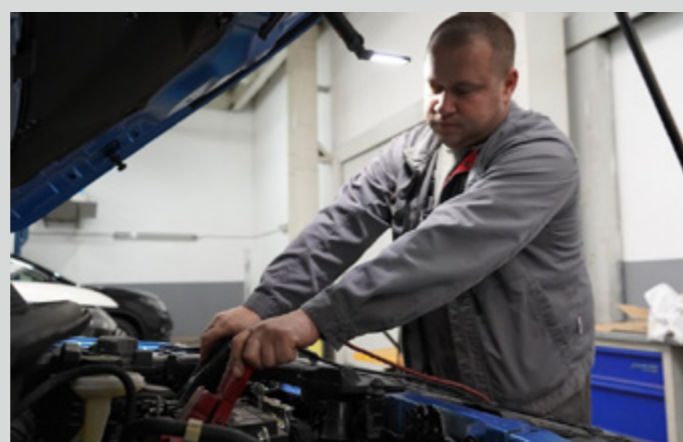
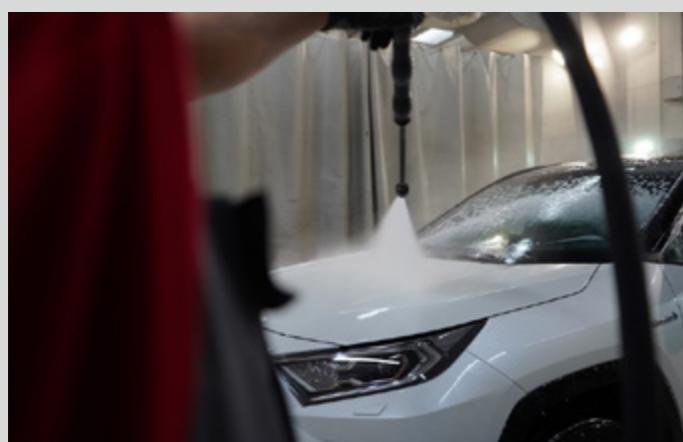
- KABANETS Olha Ivanivna, leading economist, LLC «VIDI-LEASING»;
- KAMUZ Alla Mykolaivna, administrator, LLC «VIDI MOTOR IMPORTS»;
- KOVTUN Artem Serhiovych, senior administrator, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- KOZYNA Oksana Valeriivna, deputy chief accountant, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- KOSHOVYI Ihor Oleksiiiovych, expert on customer relations, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- KRYVANCHYK Viktoriia Oleksandrivna, leading legal adviser, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- KRYVENKO Volodymyr Ivanovych, leading technological engineer, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- KRYVOSHTA Svitlana Oleksandrivna, marketing manager, LLC «VIDI NORDWAY»;
- LYKHTADY Maksym Vasylovych, painter, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- MAKIEIEV Dmytro Yuriovych, acceptance assistant, LLC «VIDI USED CARS»;
- METELYTSIA Oleksandr Stanislavovych, senior administrator, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- MUZYKA Denys Olehovych, acceptance assistant, LLC «VIDI ARMADA»;
- NAHORNIUK Serhii Viktorovych, warehouse manager, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- NIKITCHENKO Kateryna Yuriivna, marketing manager, LLC «VIDI-POWER»;
- OBETS Oksana Oleksandrivna, passenger car sales assistant, LLC «VIDI-LEBERTI»;
- ODYNTSOV Oleksandr Serhiovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI-CRY MOTORS»;

- ПАВШЕНКО Олександр Петрович, майстер, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ПОЛИНЦЕВА Світлана Степанівна, провідний фахівець, ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ПОТОПНИК Дмитро Романович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- РЕПІЙЧУК Євген Борисович, електрик-діагност, ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- РОГОВИЙ Андрій Миколайович, механік, ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- РОМАНЮК Сергій Анатолійович, старший адміністратор системи, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- СИДОРЕНКО Дмитро Володимирович, мийник-приймальник автомобілів, ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- СЛОБОДЯН Анастасія Сергіївна, фахівець з управління товарними запасами, ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- СЛОВІНСЬКА Ліка Вадимівна, адміністратор відділу продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ТИЩЕНКО Сергій Володимирович, фахівець із сервісного обслуговування корпоративних клієнтів, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ТІСОВ Гліб Олексійович, консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;

- PAVSHENKO Oleksandr Petrovych, supervising foreman, LLC «VIDI ELITE»;
- POLYNTSEVA Svitlana Stepanivna, leading expert, ADDITIONAL LIABILITY COMPANY «INSURANCE COMPANY «VIDI-INSURANCE»;
- POTOPTYK Dmytro Romanovych, acceptance assistant, LLC «VIDI INSIGHT»;
- REPIICHUK Yevhen Borysovych, diagnostics electrician, LLC «VIDI-SUNRISE»;
- ROHOVYI Andrii Mykolaiovych, specialist on mechanics, LLC «VIDI-STAR»;
- ROMANIUK Serhii Anatoliiovych, senior system administrator, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- SYDORENKO Dmytro Volodymyrovych, car washer, LLC «VIDI INSIGHT»;
- SLOBODIAN Anastasiia Serhiivna, stock management expert, LLC «VIDI-POWER»;
- SLOVINSKA Lika Vadymivna, administrator of car sales department, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- TYSHCHENKO Serhii Volodymyrovych, expert on corporate customer service, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- TISOV Hlib Oleksiiiovych, acceptance assistant, LLC «VIDI ELITE»;

- ТКАЧЕНКО Сергій Юрійович, комірник відділу продажу автомобілів, ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- ТОПЧІЙ Марія Олександрівна, економіст, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ТРОЯН Олексій Ігорович, старший консультант-приймальник, ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- ФЕЩЕНКО Микола Григорович, механік, ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- ШЕВЧЕНКО Андрій Юрійович, фінансовий аналітик, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ШЕВЧЕНКО Володимир Олександрович, продавець-консультант запасних частин, ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- ШМОРГУН Олег Петрович, начальник відділу, ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- ШОРОП Костянтин Валерійович, механік, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ЮНАШЕВ Олександр Дмитрович, рихтувальних кузовів, ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ЯКУПОВА Ірина Володимирівна, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ЯРОВИЙ Олександр Олексійович, продавець-консультант легкових автомобілів, ТОВ «ВІДІ-СКАЙ».

- TKACHENKO Serhii Yuriiiovych, storekeeper of car sales department, LLC «VIDI USED CARS»;
- TOPCHII Mariia Oleksandrivna, economist, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- TROIAN Oleksii Ihorovych, senior acceptance assistant, LLC «VIDI-POWER»;
- FESHCHENKO Mykola Hryhorovych, specialist on mechanics, LLC «VIDI INSIGHT»;
- SHEVCHENKO Andrii Yuriiiovych, financial analyst, LLC «VIDI AUTOCITY KILTSEVA»;
- SHEVCHENKO Volodymyr Oleksandrovych, spare parts sales assistant, LLC «VIDI-SKY»;
- SHMORHUN Oleh Petrovych, head of department, LLC «VIDI AUTO-ONLINE»;
- SHOROP Kostiantyn Valeriiiovych, specialist on mechanics, LLC «VIDI ELITE»;
- YUNASHEV Oleksandr Dmytrovych, body straightener, LLC «VIDI AVTOSTRADA»;
- YAKUPOVA Iryna Volodymyrivna, passenger car sales assistant, LLC «VIDI ELITE»;
- YAROVYI Oleksandr Oleksiiiovych, passenger car sales assistant, LLC «VIDI-SKY».



Група VIDІ приділяє особливу увагу забезпеченню комфорту робочих місць та безпеці умов праці, що дозволяє працівникам підтримувати високий рівень продуктивності праці та мінімізувати ризики отримання виробничих травм і професійних захворювань. Задля цього група VIDІ вдосконалює виробничі процеси, приділяє підвищену увагу надійності устаткування, забезпечує його безпечно та безаварійну експлуатацію, впроваджує новітні технології. На постійній основі здійснює діяльність щодо формування, підтримки та підвищення рівня культури безпеки праці працівників.

На кожному робочому місці, у кожному структурному підрозділі створено умови праці відповідно до нормативно-правових актів України, а також забезпечено дотримання вимог законодавства щодо прав працівників у галузі охорони праці. Саме з цієї метою у нас функціонує система управління охороною праці. Основними функціями системи управління охороною праці у групі VIDІ є облік, аналіз та оцінка умов праці, планування, організація, координація, контроль за виконанням та стимулюванням заходів з охорони праці та промислової безпеки. Кожен керівник відповідає за безпеку своїх підлеглих, а кожен працівник – за свою безпеку й оточуючих людей. Турбота про здоров'я працівників у робочий і неробочий час, запобігання виробничому травматизму, профілактика професійних захворювань, формування високої культури безпеки праці персоналу разом із їх професіоналізмом є фундаментальною основою діяльності групи VIDІ.

Серед постійних комплексних заходів групи VIDІ з дотримання нормативів безпеки, гігієни праці та стану виробничого середовища задля підвищення існуючого рівня охорони праці, попередження випадків виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій і пожеж є:

- проведення з працівниками вступних і періодичних інструктажів з питань охорони праці, пожежної безпеки, надання першої медичної допомоги потерпілим від нещасних випадків та правил поведінки і дій при виникненні аварійних ситуацій;

VIDI Group pays special attention to the comfort of workplaces and the safety of working conditions, which allows employees maintaining a high level of productivity and minimizing the risk of occupational injuries and diseases. To this end, VIDI Group improves production processes, pays more attention to the reliability of equipment, provides its safe and trouble-free operation, implements latest technologies. On a regular basis carries out its activities to form, maintain and improve the culture level of occupational safety.

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 employees in the field of occupational health and safety. It is for this purpose that we have an occupational health and safety management system. The main functions of the occupational health and safety management system in VIDI Group are accounting, analysis and evaluation of labor conditions, planning, organization, coordination, implementation control and promotion of measures in the field of occupational health and safety. Each manager is responsible for the safety of his subordinates, and each employee is responsible for its own safety and the safety of those around him. Caring for the health of employees during working and non-working hours, prevention of occupational injuries, prevention of occupational diseases, the formation of a high culture level of occupational safety of employees together with their professionalism is the fundamental basis of VIDI Group activities.

Among the permanent complex measures of VIDI Group, which allow complying with the safety standards, occupational health and the working environment for the increasing level of occupational safety, prevention of occupational 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 rules of behavior and actions in case of emergencies;

- проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці для посадових осіб та осіб, задіяних на роботах із підвищеною небезпекою;
- забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та засобами індивідуального захисту;
- забезпечення структурних підрозділів підприємства медичними аптечками;
- забезпечення утримання приміщень і обладнання відповідно до вимог нормативних актів з охорони праці і пожежної безпеки;
- забезпечення постійного контролю за станом безпеки і умов праці в компанії.

За звітний період було проведено 360 вступних та первинних (на робочому місці) інструктажів 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 26 службових розслідувань нещасних випадків не виробничого характеру, за результатами яких складено акти за формою НТ про нещасний випадок не виробничого характеру.

Незалежно від обставин, у яких ми опиняємося, турбота про здоров'я та безпеку наших працівників завжди буде нашим пріоритетом. З початку оголошення пандемії COVID-19 у 2020 році ми вжили всіх можливих заходів для протидії поширенню вірусу. Ми забезпечили працівників засобами індивідуального захисту, які рекомендовані міжнародними й національними організаціями охорони здоров'я, зокрема, масками для обличчя, респіраторами, рукавичками та дезінфікуючими засобами для рук. Усі приміщення та транспорт групи VIDІ належним чином прибираються та дезінфікуються. Значна частина адміністративного та допоміжного персоналу була переведена на віддалену роботу, у період обмеження на перевезення людей компанія забезпечила працівників спеціальними дозволами на користування громадським транспортом.

- conducting training and testing of knowledge on occupational safety among officials and persons engaged in high-risk work;
- providing employees with special clothing, special footwear and personal protective equipment;
- providing structural units of the enterprise with medical kits;
- ensuring the maintenance of premises and equipment in accordance with the requirements of regulations on occupational health and safety and fire safety;
- ensuring constant monitoring of safety and working conditions in the company.

360 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, 26 official investigations of non-production accidents were conducted in the company, which results became the base of reports drawn up in the HT form for non-production accidents.

Regardless of the circumstances in which we find ourselves, caring for the health and safety of our employees will always be our priority. Since the announcement of the COVID-19 pandemic in 2020, we have taken all possible measures to counter the spread of the virus. We have provided our employees with personal protective equipment recommended by international and national health organizations, including facemasks, respirators, gloves and hand sanitizers. All VIDI Group premises and vehicles are properly cleaned and disinfected. A significant part of the administrative and support staff was transferred to remote work; during the period of restrictions on the transportation of people, the company provided employees with special permits to use public transport.

Особливості ведення бізнесу у 2020 році суттєво прискорили зміну поведінкових факторів клієнтів. Обмеження у роботі, у пересуванні, мінімізація соціальних контактів зумовили стрибкоподібне зростання клієнтського попиту на онлайн сервіси.

Зміни торкнулися навіть достатньо консервативного автомобільного ринку. Сучасні клієнти прагнуть мінімізувати час свого перебування в автосалоні, а тому перед відвідуванням дилерського центру вони хочуть отримувати всю необхідну інформацію про об'єкт купівлі з мережі Інтернет. Сучасні технології дозволяють провести презентацію автомобіля на відстані, підібрати його конфігурацію і колір, розрахувати кредит та КАСКО, попередньо визначити розмір доплати за програмою trade-in.

Споживачі обирають ту компанію, з якою їм комфортніше, яка надає більшу кількість пропозицій та забезпечує сучасний, комплексний і доступний сервіс. Саме тому територіальне розташування та відстань до автосалону уже не відіграє такої значної ролі, як раніше, оскільки Інтернет стирає будь-які кордони.

Features of doing business in 2020 have significantly accelerated the change in customer behavior. Restrictions in work, travel restrictions, and minimization of social contacts have led to a sharp increase in customer demand for online services.

The changes have affected even a fairly conservative automotive market. Modern customers want to minimize the time spent in the car showroom, so before visiting the dealership, they want to get all the necessary information about the object of purchase from the Internet. Modern technologies allow you to present the car remotely, choose its configuration and color, calculate the loan and CASCO, pre-determine the amount of surcharge on the trade-in program.

Consumers choose the company, which is more comfortable for them, which provides more offers and provides a modern, comprehensive and affordable service. That is why the location and distance to the dealership no longer play such a significant role as before, because the Internet blurs all boundaries.

У минулому році VIDІ продовжила курс на впровадження інновацій, переважно спрямованих на діджиталізацію процесів та створення нових онлайн сервісів, зокрема:

- було завершено переведення сайтів усіх дилерських центрів та страхової компанії на нову веб-платформу, синхронізовану з CRM-системою, що дозволило вдосконалити механізми управління взаємовідносинами з клієнтами через онлайн інструменти та налаштувати автоматичну лідогенерацію;
- був створений перший інтернет-автосалон vidi.ua, який вже дозволяє клієнтам обрати новий автомобіль чи автомобіль із пробігом онлайн, порахувати вартість викупу свого автомобіля з пробігом, розрахувати кредит та КАСКО;
- було вдосконалено функціонал самостійного попереднього запису клієнтів на СТО через веб-сайт, а також розпочато впровадження онлайн запису на тест-драйв і огляд автомобіля з пробігом;
- був переведений в онлайн процес оцінки клієнтами якості послуг VIDІ після придбання автомобіля чи відвідування СТО;
- був виведено на ринок сучасний інтернет-магазин «VIDІ Автозапчастини», на якому представлено широкий асортимент запчастин та аксесуарів;
- було розпочато впровадження функціоналу онлайн оплати клієнтами за товари і послуги, що надаються підприємствами VIDІ;
- був впроваджено електронний документообіг у взаємовідносинах із зовнішніми партнерами та у внутрішніх комунікаціях;
- за рахунок імплементації в процес CRM-системи був суттєво розширений функціонал Контакт-центру зі спрямуванням на покращення комунікації з клієнтами.

Last year, VIDІ continued its course to introduce innovations, mainly aimed at digitalization of processes and creation of new online services, in particular:

- we transferred websites of all dealerships and the insurance company to a new web platform synchronized with the CRM system, which allowed improving the mechanisms of customer relationship management through online tools and set up automatic lead generation;
- we created the first online showroom vidi.ua, which already allows customers to choose a new or used car online, calculate the cost of buy-back for their used car, calculate the loan and CASCO;
- we improved the functionality of self-determined pre-registration of customers at the service station via the website, as well as started the introduction of online registration for a test drive and inspection of a used car;
- we transferred to the online mode the process of customer evaluation of the quality of VIDІ services after purchasing a car or visiting a service station;
- we launched on the market a modern online store VIDІ Auto Spare Parts which presents a wide range of spare parts and accessories;
- we started the introduction of the online functionality of customer payment for goods and services provided by VIDІ enterprises;
- we introduced electronic document management in relations with external partners and in internal communications;
- due to the implementation of the CRM system in the process, the functionality of the Contact Center was significantly expanded with the aim of improving communication with customers.



Успішність, визнання на ринку та ділова репутація компанії безпосередньо залежить від організації внутрішніх процесів, залученості персоналу, прагнення до постійного вдосконалення.

Проведений у 2020 році аудиторською групою компанії «Приріст» наглядовий аудит системи менеджменту якості VIDІ, впровадженої на рівні підприємства ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева» під керівництвом генерального директора Максима Яворського, вкотре підтвердив відповідність системи менеджменту якості VIDІ вимогам стандарту ISO 9001:2015. Підтвердженням цього стало одержання:

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

Стабільне багаторічне підтвердження органом сертифікації відповідності системи менеджменту якості VIDІ вимогам стандарту ISO 9001:2015 свідчить про визнання високого рівня організації процесів, ефективності ризик-орієнтованого мислення та досягнення запланованих цілей.

Постійна орієнтованість на вдосконалення бізнес-процесів, а також робота з персоналом, спрямована на дотримання високих стандартів надання послуг, є запорукою ділової досконалості VIDІ та репутації компанії на ринку і в очах клієнтів.



Success, market recognition and business reputation of the company directly depends on the organization of internal processes, staff involvement, striving for continuous improvement.

A supervisory audit of the VIDІ quality management system, implemented at the level of VIDІ AutoCity Kiltseva, LLC under the leadership of its CEO Maksym Yavorskyi, conducted in 2020 by the auditing group of the Pryrist company, once again confirmed the compliance of the VIDІ quality management system with the requirements of ISO 9001:2015. This was confirmed by:

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

Stable confirmation of compliance of the VIDІ quality management system with the requirements of the ISO 9001:2015 standard by the certification body over many years testifies to the recognition of a high level of process organization, efficiency of risk-oriented thinking and achievement of planned goals.

Constant focus on improving business processes, as well as working with its staff, aimed at meeting high standards of service, is the key to business excellence of VIDІ and the company's reputation in the market and in the eyes of customers.



Філософія VIDІ базується на філософії лідерства. Наша мета – бути №1 у мережі кожного дилера. Саме тому забезпечення гідного рівня обслуговування неможливе без ретельного вивчення потреб, бажань споживачів та ефективного спілкування з ними. Служба з управління взаємовідносинами з клієнтами дає змогу забезпечити кожному споживачеві обслуговування найвищої якості на всіх етапах взаємодії з компанією, максимально швидко і якісно вирішення усіх питань, що виникли у Клієнта в процесі обслуговування, та індивідуальний підхід.

Зберегти та збільшити кількість Клієнтів можна за умови їх задоволеності співпрацею з компанією. Ми знаємо, що успішно вийде із випробувань та компанія, яка вміє швидко вчитися та швидко адаптуватися: «fast learners – fast adaptors». VIDІ однією з перших змогла трансформувати свою роботу і надати клієнтам увесь спектр послуг із врахуванням стану справ у минулому році.

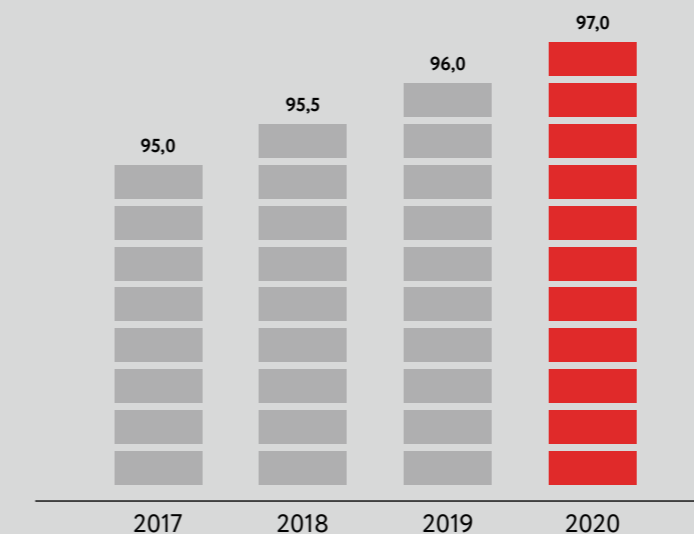
За результатами 2020 року підприємства групи компанії VIDІ мають індекс CSI – 97%, а NPS – 96%. Це свідчить про те, що компанія змогла надати послуги клієнтам, перевищуючи їх очікування.

VIDІ's philosophy is based on a philosophy of leadership. Our goal is to be No. 1 in the network of each dealer. That is why providing a decent level of service is impossible without a careful study of the needs, desires of consumers and effective communication with them. Customer relationship management gives us a possibility to provide each customer with the highest quality service, appropriate at all stages of interaction with the company, the fastest and highest quality solution to all issues that the Customer has in the process of service, as well as an individual approach.

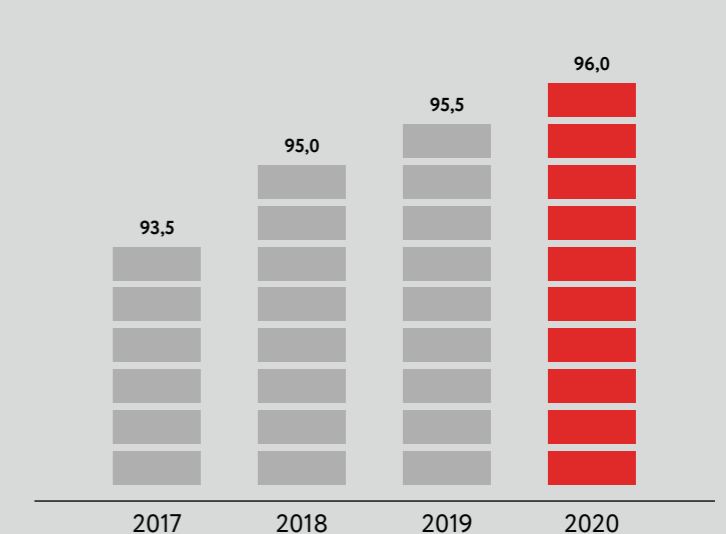
You can keep and increase the number of Customers, provided they are satisfied with the cooperation with the company. We know that a company that can learn quickly and adapt quickly will also successfully come out of the test: fast learners – fast adaptors. VIDІ was one of the first who was able to transform its work and provide customers with the full range of services, taking into account the state of affairs in the last year.

According to the results of 2020, the enterprises of VIDІ Group have a CSI index 97%, and NPS index 96%. This indicates that the company was able to provide services to customers, exceeding their expectations.

Динаміка індексу CSI по групі VIDІ, % /
Dynamics of the CSI index by VIDІ group, %



Динаміка індексу NPS по групі VIDІ, % /
Dynamics of the NPS index by VIDІ group, %



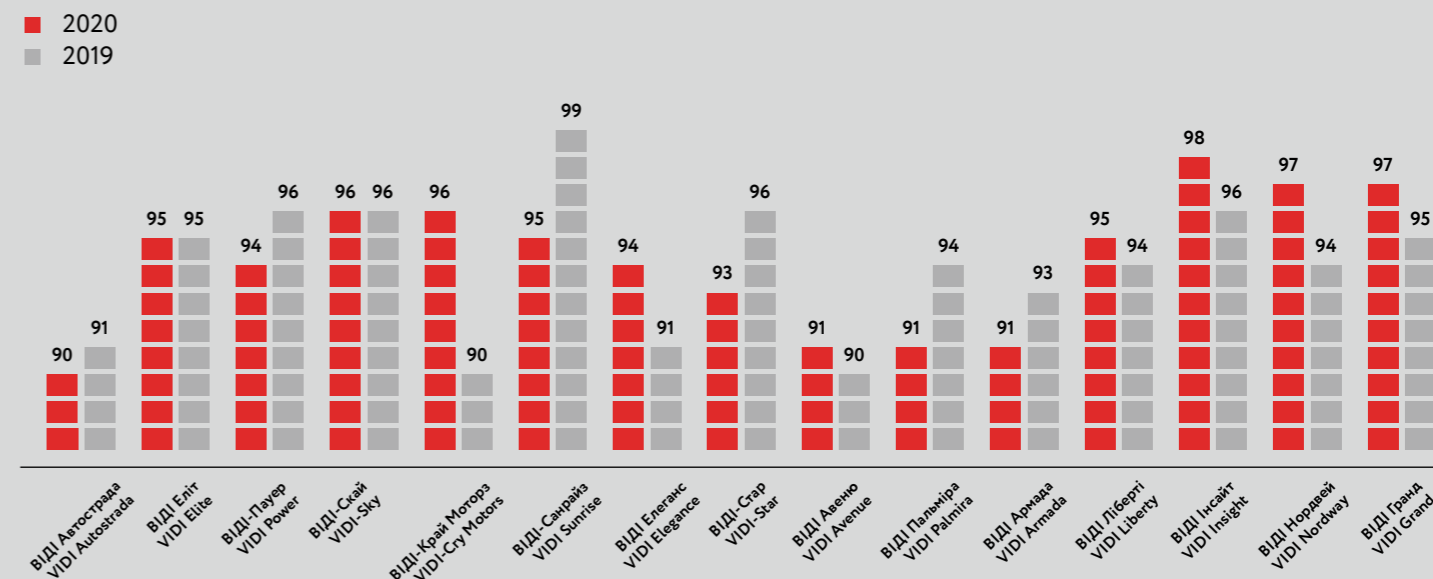
ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS

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



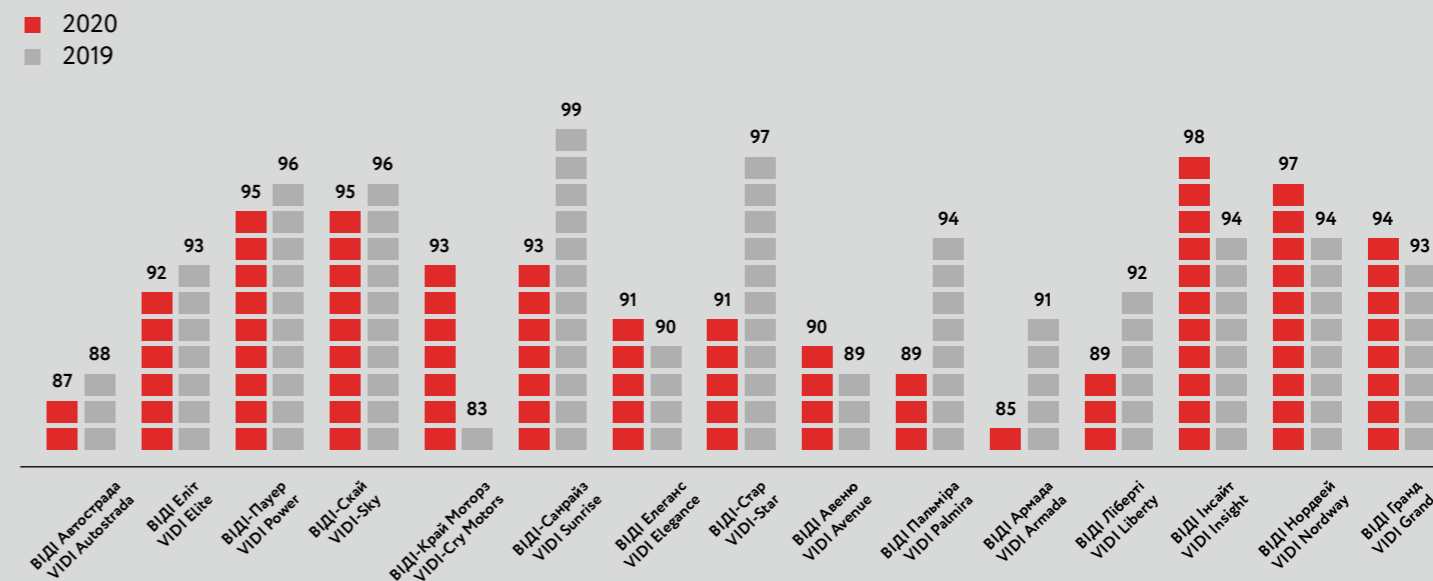
Index CSI клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % / Index CSI of customers who visited the service station, %



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



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



Упродовж звітнього 2020 року VIDІ, усвідомлюючи важливість задоволення соціальних потреб різних верств суспільства, продовжувала роботу з забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державою, громадою, споживачами та працівниками.

Дотримуючись принципів Глобального договору ООН з корпоративної соціальної відповідальності, VIDІ упродовж звітнього 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 постійного розвитку та самовдосконалення;
- з підтримки духовних цінностей, турботи про наступні покоління;
- з переймання проблемами довкілля;
- з підтримки споживачів.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ ТА ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЙНИМ ПРОЯВАМ

Група VIDІ вирізняється з-поміж інших своєю високою діловою репутацією як надійний партнер, надійний постачальник товарів, робіт та послуг і як компанія, яка працює за принципами відкритості та прозорості. Саме тому у VIDІ панує атмосфера непримирності до корупції та будь-яких способів дискримінації.

У VIDІ діє Кодекс корпоративної етики, що встановлює норми та правила, обов'язкові для дотримання усіма її співробітниками. На виконання зобов'язань щодо дотримання норм цього Кодексу, бездоганними діями працівників, орієнтацією на право і закон створюється основа для

During the reporting year 2020, 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 on Corporate Social Responsibility, 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.

ENSURING HUMAN RIGHTS AND PREVENTING CORRUPTION

VIDІ Group stands out among others for its high business reputation as a reliable partner, a reliable supplier of goods, work and services and as a company that works on the principles of openness and transparency. That is why VIDІ has an atmosphere of intolerance of corruption and any form of discrimination.

VIDІ has its effective Code of Corporate Ethics that sets out the rules and regulations that must be followed by all its employees. In discharge of obligations to observe the norms of this Code, impeccable actions of employees, orientation to the law and legitimacy creates the basis for a successful future. According

успішного майбутнього. Згідно з Кодексом щоденна діяльність працівників повинна ґрунтуватися на етиці поведінки. Поширення етики працівниками має сприяти тому, щоб робочий мікроклімат залишався доброзичливим та позитивним.

Група VIDІ відома на ринку своєю інноваційністю. Це, у тому числі, означає, що ключова роль в інноваціях відведена тому, аби у здійсненні процесів уникнути людського фактору. Процеси в компанії будуються прозорими та зрозумілими для виконавців. Це забезпечує їх неухильне виконання поставлених завдань та уникнення будь-яких зловживань.

При формуванні технічних завдань на підбір персоналу на підприємствах VIDІ заборонено встановлювати щодо підбору персоналу будь-які дискримінаційні обмеження за статтю, віком, віросповіданням, кольором шкіри, обмеженими можливостями, етнічним або соціальним походженням, фізичною конституцією, сімейним станом тощо.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

VIDІ активно веде роботу щодо актуалізації та запровадження заходів з охорони навколишнього середовища, впровадження екологічних та енергозберігаючих технологій.

У 2020 році були здійснені наступні заходи:

- з метою економії енергоносіїв та зменшення викидів до навколишнього середовища всі відремонтовані приміщення групи VIDІ були обладнані надійною тепловою ізоляцією;
- енергозберігаючими освітлювальними приладами були оснащені всі відремонтовані приміщення підприємств VIDІ;
- усі підприємства VIDІ перейшли до розподільного збирання та вивезення побутових відходів;
- компанія VIDІ активно використовує електромобілі як службовий транспорт;
- у відповідності із законодавством здійснюються заходи щодо утилізації відходів основної діяльності.

to the Code, the daily activities of employees must be based on ethics of their behavior. Dissemination of ethics by employees should help to keep friendly and positive working microclimate.

VIDІ Group is known in the market for its innovations. This means, among other things, that the key role in innovations is given to avoiding the human factor in the implementation of processes. The processes in the company are built transparent and understandable for performers. This ensures strict performance of tasks and the avoidance of any abuse.

When formulating Terms of Reference for recruitment at VIDІ enterprises, it is prohibited to impose any discriminatory restrictions on recruitment based on gender, age, religion, skin color, disabilities, ethnic or social origin, physical constitution, marital status, etc.

RESPONSIBILITY TO SOCIETY

VIDІ is actively working to update and implement measures focused on the environment protection, and implementation of environmental and energy-saving technologies.

In 2020, the following measures were taken:

- in order to save energy and reduce emissions into the environment, all renovated premises of VIDІ Group were equipped with reliable thermal insulation;
- all renovated premises of VIDІ enterprises were equipped with energy-saving lighting devices;
- all VIDІ enterprises switched to separated collection and removal of various household waste;
- VIDІ actively uses electric cars as official vehicles;
- in accordance with the legislation, measures are taken for disposal the waste from the main activity.

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 2020 році підприємства VIDІ збільшили обсяг сплачених загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів на 22,9% до рівня 311,1 млн. грн.

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.

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 2020 VIDІ enterprises increased the amount of paid national and local taxes and mandatory fees and charges by 22.9% to the level of UAH 311.1 million.

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.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ГРОМАДОЮ

VIDІ приділяє особливу увагу допомозі дітям, причому, не тільки своїх співробітників, а й дітям-сиротам та учням підшефної школи. До Дня Святого Миколая відбулася поїздка ініціативної групи VIDІ до Будинку дитини ім. М.М. Городецького, де перебувають діти віком від 4 до 17 років.

Кожен співробітник VIDІ 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 працівникам VIDІ 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 VIDІ поспілкувалася з дітками та подарувала подарунки. Емоції дітей були надзвичайними!

Щорічно команда VIDІ бере участь у благодійному турнірі з боулінгу, організованому громадською організацією «Відчуй», яка опікується діточками з вадами слуху. 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.

RESPONSIBILITY TO THE COMMUNITY

VIDІ pays special attention to helping children, and not only to the children of its employees, but also orphans and students of the sponsored school. Before St. Nicholas Day, the VIDІ initiative group visited the Orphanage named after Horodetskyi M.M.; where there are children aged 4 to 17 years.

Each VIDІ 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 VIDІ 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 VIDІ group talked to the children and gave gifts. The children's emotions were extraordinary!

Every year, the VIDІ team participates in a charity-bowling tournament organized by the public organization Vidchui, which takes care of children with hearing impairments. 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.



Із року в рік за доброю традицією перед Водохрещем до VIDІ з вертепом завітали учні підшефної школи села Софіївська Борщагівка, щоб привітати всіх працівників VIDІ з новорічними святами. Діти заспівали чудові щедрівки, а також показали захоплюючу театралізовану виставу. Їм вручили солодкі подарунки, фрукти та грошову допомогу на потреби школи.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

За 2020 рік 42 працівники VIDІ одержали матеріальну допомогу для вирішення складних соціальних питань, пов'язаних зі смертю родичів, лікуванням тяжкої хвороби тощо.

Як і у минулі роки, до соціального пакету, який надається працівникам групою VIDІ як роботодавцем, входить добровільне медичне страхування працівників, витрати на яке (повністю або частково – залежно від обраного працівником тарифу) компанія покриває за свій рахунок. Усього за 2020 рік цією опцією соціального пакету скористалися 342 працівники підприємств VIDІ.

Дарувати малечі радість і віру в новорічне диво давно стало приємною традицією у VIDІ. На жаль, карантинні обмеження поточного року наклали свій відбиток і на цю традицію, але все ж до свята Нового року діти працівників VIDІ одержали солодкі подарунки та іграшки від власників VIDІ у корпоративному стилі.

From year to year, according to a good tradition, before the Epiphany, students of the sponsored school of the Sofiivska Borschahivka Village visited VIDІ with a nativity scene to congratulate all VIDІ employees on New Year's holidays. The children sang wonderful shchedrivky (Christmas carols), and also showed a fascinating theatrical performance. They were given sweet gifts, fruit and financial aid for the needs of the school.

RESPONSIBILITY TO EMPLOYEES

In 2020, 42 VIDІ employees received financial assistance to address complex social issues related to the death of relatives, treatment of serious illness, etc.

As in previous years, the social package provided to employees by VIDІ Group as an employer includes voluntary health insurance for employees, the which cost (in full or in part, depending on the employee's chosen tariff) is covered by the company at its own expense. In 2020, a total of 342 employees of VIDІ enterprises used this social package option.

Giving children joy and faith in the New Year's miracle has long been a pleasant tradition in VIDІ. Unfortunately, the quarantine restrictions of the current year have left their mark on this tradition, but still before the New Year, the children of VIDІ employees received sweet gifts and toys from VIDІ owners in a corporate style.

АВТОМОБІЛЬНИЙ БІЗНЕС VIDІ

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

ТОВ «ВІДІ 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

Кільцева дорога, 1-А, м. Київ, 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 VIDІ

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

LLC «VIDІ 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 VIDІ 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.com.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.com.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.com.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.citroen-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.com.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.citroen-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.ua
Директор – Черников Дмитро Миколайович

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-unicomers.com.ua
Директор – Любченко Олег Володимирович

**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.ua
Director – Chernikov Dmytro Mykolaiovych

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-unicomers.com.ua
Director – Lyubchenko Oleg Volodymyrovych

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

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
http://www.yamaha.ua
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 – Krushelnitskyi Oleksandr Eduardovych

DISTRIBUTION AND MOTOR BUSINESS

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
http://www.yamaha.ua
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