

VIDI

Автодинастія

РІЧНИЙ ЗВІТ / ANNUAL REPORT / 2021



vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ
ANNUAL REPORT | 2021

ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....	6
МЕТА	10
МІСІЯ	11
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI	12
VIDI – ІСТОРІЯ УСПІХУ	18
КЛЮЧОВІ ПОДІЇ 2021 РОКУ	32
УПРАВЛІННЯ	34
ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI В 2021 РОЦІ	40
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ	44
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ	45
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ	46
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI МАСОВОГО СЕГМЕНТУ	62
ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНШИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ VIDI	114
ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA	132
СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО (ТОВ «БЛГ-ВІДІ ЛОГІСТІКС»).....	138
ПЕРСОНАЛ	142
МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ	146
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ.....	150
КОМПАНІЯ ПИШАЄТЬСЯ НИМИ	154
ОХОРОНА ПРАЦІ. КОМФОРТ ТА БЕЗПЕКА ПРАЦІ	162
ІННОВАЦІЇ – ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ	164
ПОЛІТИКА ДІЛОВОЇ ДОСКОНАЛОСТІ	166
ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ.....	167
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	168
КОНТАКТИ.....	173

APPEAL OF OWNERS	6
GOAL	10
MISSION.....	11
GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI	12
VIDI – SUCCESS STORY.....	18
KEY EVENTS OF 2021.....	32
MANAGEMENT	34
EECONOMIC ENVIRONMENT, AUTOMOBILE MARKET IN UKRAINE AND VIDI’S OVERALL PERFORMANCE IN 2021.....	40
FINANCIAL RESULTS.....	44
INFORMATION FOR INVESTORS.....	45
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS PREMIUM SEGMENT.....	46
GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS MASS SEGMENT	62
GENERAL RESULTS OF ACTIVITY OTHER VIDI AUTOMOBILE ENTERPRISES.....	114
DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT.....	132
JOINT LOGISTICS ENTERPRISE (LLC «BLG VIDI LOGISTICS»)	138
PERSONNEL.....	142
MOTIVATION AND SALARIES OF EMPLOYEES.....	146
PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL.....	150
THE COMPANY IS PROUD OF THEM	154
OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY. COMFORT AND OCCUPATIONAL SAFETY	162
INNOVATIONS IS THE WAY TO DEVELOPMENT	164
BUSINESS PERFECTION POLICY	166
QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AND RESPONSIBILITY TO CONSUMERS	167
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	168
CONTACTS.....	173

Шановні панове!

Текст цього звіту про 2021 рік був на 99 % підготовлений до трагічної дати 24 лютого 2022 року. Напад путінської росії на нашу Вітчизну перервав щасливе та безтурботне життя мільйонів українців, змінив все і всіх докорінно. Будь-які проблеми, які здавались важливими та складними у довоєнний час, стали звичайними буденними питаннями у порівнянні із тим, що доводиться переживати українському народу зараз. І тому ми вирішили змінити звернення до читачів на повідомлення про одночасно жакливі та героїчні події 2022 року.

VIDI – українська група і пишається цим. Нам, її власникам, нашій команді, нашим клієнтам разом з усім українським народом з першого її дня довелося пережити жакіття війни. Боротьба, опір – ось що стало нашою метою, нашим засобом, що мав стримати та перемогти ворога. Для здобуття перемоги ми вирішили продовжити працювати, відкрили свій фронт боротьби – економічний, адже тільки працюючі підприємства можуть допомагати країні та народу. Нам вдалося зберегти компанію для себе і своїх родин, для улюбленого міста, для України. Лихо війни ще більше згуртувало колектив, виявило в ньому справжніх лідерів, внесок яких у спільну справу важко переоцінити.

Зауважимо, що VIDI не припиняла роботу навіть на початку збройної агресії російської федерації, коли ворожі колони знаходилися у передмісті Києва. Наші підприємства стали островами критичної інфраструктури міста, виконуючи завдання з автомобільного сервісу та ремонту. Наявність справного автотранспорту стало запорукою того, що вранці до крамниць постачальники могли завезти продовольчі товари, ремонтники швидко полагодити об'єкти електро-, тепло- й водопостачання, містяни своєчасно дістатись роботи, бригади швидкої допомоги та рятувники врятувати чиїсь життя. Ми започаткували для клієнтів Viber-канал VIDI.UA, щоб кожен міг залишатись із нами навіть за умов практично повної відсутності зв'язку та Інтернету.

Зараз, наприкінці 2022 року, нам вважається доречним коротко висвітлити деякі показники діяльності компанії. По-

Dear Sirs!

The text of this 2021 report was 99% prepared before the tragic date of February 24, 2022. The attack of putin's russia on our Motherland interrupted the happy and carefree life of millions of Ukrainians, changed everything and everyone radically. Any problems that seemed important and complex in pre-war times have become ordinary everyday issues compared to what the Ukrainian people have to go through now. And so we decided to change the message to the readers to the notice on the simultaneously terrible and heroic events of 2022.

VIDI is a Ukrainian group and proud of it. We, its owners, our team, our customers, together with the entire Ukrainian people, had to live through the horrors of war from the first day. Fighting and resistance - that became our goal, our means to deter and defeat the enemy. To win, we decided to continue working, opened our own front of struggle - economic one, because only working enterprises can help the country and the people. We managed to keep the company for ourselves and our families, for our beloved city, for Ukraine. The disaster of war united the team even more, revealed true leaders in it, whose contribution to the common cause can hardly be overestimated.

It should be noted that VIDI did not stop working even at the beginning of the armed aggression of the russian federation, when the hostile columns were in the suburbs of Kyiv. Our enterprises have become islands of critical infrastructure of the city, performing tasks of automotive service and repair. The availability of serviceable vehicles has become a guarantee that in the morning suppliers could deliver food to the shops, repairmen could quickly repair power, heat and water supply facilities, citizens could get to work on time, ambulance crews and rescuers could save lives. We have launched a Viber channel for VIDI.UA customers so that everyone can stay with us even in conditions of almost complete absence of communication and Internet.

Now, at the end of 2022, we consider it appropriate to briefly highlight some of the company's performance indicators. First,

перше, нашими підприємствами за 10 місяців 2022 року було відремонтовано 57,5 тис. автомобілів, в тому числі 17,3 тис. комерційних та спецавтомобілів. З березня компанія впровадила систему знижок на послуги сервісу для військовослужбовців, працівників правоохоронних органів, ДСНС та членів їх сімей.

По-друге, у часи найтяжчих боїв на Київщині VIDI неодноразово надавала підрозділам Збройних сил України, територіальної оборони, правоохоронним органам брезент, теплий одяг, продукти харчування, пальне та інші необхідні речі. Збройним силам України було передано у користування 266 автомобілів, а також було перераховано благодійної допомоги у розмірі понад 2 млн. грн.

По-третє, незважаючи на падіння попиту на нові автомобілі, VIDI продовжила неухильно виконувати свої податкові зобов'язання: за 10 місяців 2022 року підприємства групи сплатили до бюджетів усіх рівнів 332,3 млн. грн. податків та зборів, в тому числі до місцевих бюджетів – 51,8 млн. грн.

Ми пишаємось тим, що 48 працівників компанії стали до лав Збройних сил України та гідно тримають честь компанії на фронті. Деякі з них були відзначені державними та відомчими нагородами. На жаль, людські втрати не оминули і нас, про що компанія буде завжди пам'ятати.

Ми віримо у незворотність здобуття Перемоги українським народом! Наша команда продовжить своєю натхненною працею робити внесок у щонайскоріше її наближення та післявоєнну розбудову країни. Ми сподіваємось, що такий формат спілкування з читачами стане єдиним виключенням із історії звітування VIDI перед суспільством, і вже у наступному році ми повернемося до цифр, подій на ринку, питань конкурентоздатності, ризиків та перспектив.

Бажаємо вам міцного здоров'я та щастя. Залишайтеся із VIDI. Слава Україні!

Віталій, Олег та Олександр Джуринські

our enterprises have repaired 57.5 thousand vehicles during 10 months of 2022, including 17.3 thousand commercial and special vehicles. Since March, the company has introduced a system of discounts on services for servicemen, law enforcement officers, rescuers and their families.

Secondly, during the heaviest fighting in the Kyiv region, VIDI has repeatedly provided units of the Armed Forces of Ukraine, territorial defense, law enforcement agencies with tarpaulins, warm clothes, food, fuel and other necessary items. The Armed Forces of Ukraine received 266 vehicles for use, as well as charitable assistance in the amount of over UAH 2 million.

Thirdly, despite the fall in demand for new cars, VIDI continued to strictly fulfill its tax obligations: during 10 months of 2022, the group's enterprises paid UAH 332.3 million of taxes and fees to budgets of all levels, including UAH 51.8 million to local budgets.

We are proud that 48 employees of the company have joined the ranks of the Armed Forces of Ukraine and worthily keep the honour of the company at the front. Some of them were awarded with state and departmental awards. Unfortunately, the human losses did not pass us by, and the company will always remember about it.

We believe in the irreversibility of the Victory of the Ukrainian people! Our team will continue to contribute with its inspired work to the soonest possible approach and post-war development of the country. We hope that this format of communication with readers will be the only exception in the history of VIDI's reporting to the community, and next year we will return to the figures, market developments, competitiveness, risks and prospects.

We wish you good health and happiness. Stay with VIDI. Slava Ukraini!

Vitalii, Oleh and Oleksandr Dzhurynskyi



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 2021 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 2021 році стратегічного напрямку розвитку компанії, а наведена в ньому текстова, таблична та графічна інформація – якнайкраще визначати 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».

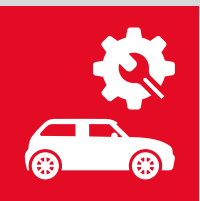
While working on the report, the team of authors tried to ensure that the data contained in it and fully and accurately reflect the business conditions and results of VIDІ in the fiscal year, confirm or refute the desire of the group of companies to follow the principles of consistency and transparency 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.

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 VIDІ AVTODYNASTIYA

VIDI – це група компаній, заснована Віталієм Джуринським у 1994 році. Група компаній VIDI 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.

ОСНОВНИМИ НАПРЯМАМИ
ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ VIDI Є:

- Автомобільний:
 - продаж автомобілів – нових та вживаних, а також запасних частин та автомобільних аксесуарів;
 - послуг обміну автомобілів (trade-in) та їх зворотного викупу (buy back);
 - надання сервісно-технічних послуг з післяпродажного обслуговування і кузовного ремонту автомобілів,
 - виробництво спеціальних та спеціалізованих автомобілів на базі серійних шасі,
 - продаж повного спектру продуктів, супутніх автомобілеволодінню, включаючи автомобільне страхування та лізинг;
- Логістичний – надання послуг з транспортування, зберігання і обробки легкових автомобілів, сільськогосподарської та великогабаритної техніки;
- Мотобізнес – одне з підприємств VIDI є офіційним дистриб’ютором в Україні мото- і силової техніки Yamaha, інше – офіційним дилером мототехніки Suzuki в Київському регіоні

VIDI is a group of companies founded by Vitalii Dzhurynskiy in 1994. The VIDI group of companies is a family business of the Dzhurynskiy 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.

THE MAIN DIRECTIONS OF BUSINESS
ACTIVITY OF VIDI ARE:

- Automotive:
 - sale of cars – new and used ones, as well as spare parts and car accessories;
 - provision of car exchange (trade-in) and buy back services;
 - provision of service and maintenance for after-sales service and car body repair,
 - production of special and specialized vehicles on the basis of serial chassis,
 - sale of a full range of products related to car ownership, including car insurance and leasing;
- Logistic – provision of services for transportation, storage and handling of cars, agricultural and large machinery;
- Motorcycle – one of the VIDI’s enterprises is the official distributor of Yamaha motorcycle and power equipment in Ukraine, another is the official dealer of Suzuki motorcycle equipment in Kyiv region.

VIDI є провідним експертом з автомобілеволодіння. Це означає, що у VIDI 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.

VIDI завжди поряд, щоб допомогти з вибором, купівлею, страхуванням, лізингом, регламентним обслуговуванням, ремонтом чи трейд-іном і готова владнати ще безліч можливих дрібниць, пов’язаних із автомобілеволодінням, з автоісторією кожного з наших клієнтів, з їх автодинастією. 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 династією наших клієнтів, династією 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 VIDI своєрідними «острівками добробуту» на економічній карті України. Ми впевнені, що досягнення Європейського рівня життя в Україні починається саме з таких «острівків».

VIDI is a leading expert in car ownership. This means that VIDI is always happy to help the customer choose the best and most reliable car brands and accompany customers throughout their automotive history: from the first small hatchback to the family van and the first executive car in the family; from the dream of having your own car to the decision to change for a luxury car, and so on.

VIDI is always there to help you with the selection, purchase, insurance, leasing, routine maintenance, repair or trade-in, and is ready to settle countless other possible little things related to car ownership, to car history of each of our clients, and to their car dynasty. 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 VIDI facilities a kind of «islands of prosperity» on the economic map of Ukraine. We are confident that the achievement of the European standard of living in Ukraine begins precisely from such «islands».



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



КИЇВСЬКИЙ РЕГІОН / KYIV REGION

м. Київ

- «Ленд Ровер Київ Захід»**
▪ Автомобільний бізнес-напрямок

Kyiv city

- Land Rover Kyiv West**
▪ Automotive business

**Київська обл.,
с. Софіївська Борщагівка**

- Центральний офіс VIDI
(Офіс Власників, Наглядова рада,
Виконавча дирекція);
▪ Автомобільний бізнес-напрямок;
▪ Мотобізнес

**Sofievska Borshchahivka village,
Kyiv region**

- VIDI Central Office
Owners Office, Supervisory Board,
Executive Directorate);
▪ Automotive business;
▪ Motorcycle business

Київська обл., с. Чубинське

- «VIDI Аеропорт»**
▪ Автомобільний бізнес-напрямок

Chubynske village, Kyiv region

- VIDI Airport**
▪ Automotive Business

Київська обл., с. Здоровка

- Логістичний бізнес-напрямок

Zdorivka village, Kyiv region

- Logistics Business



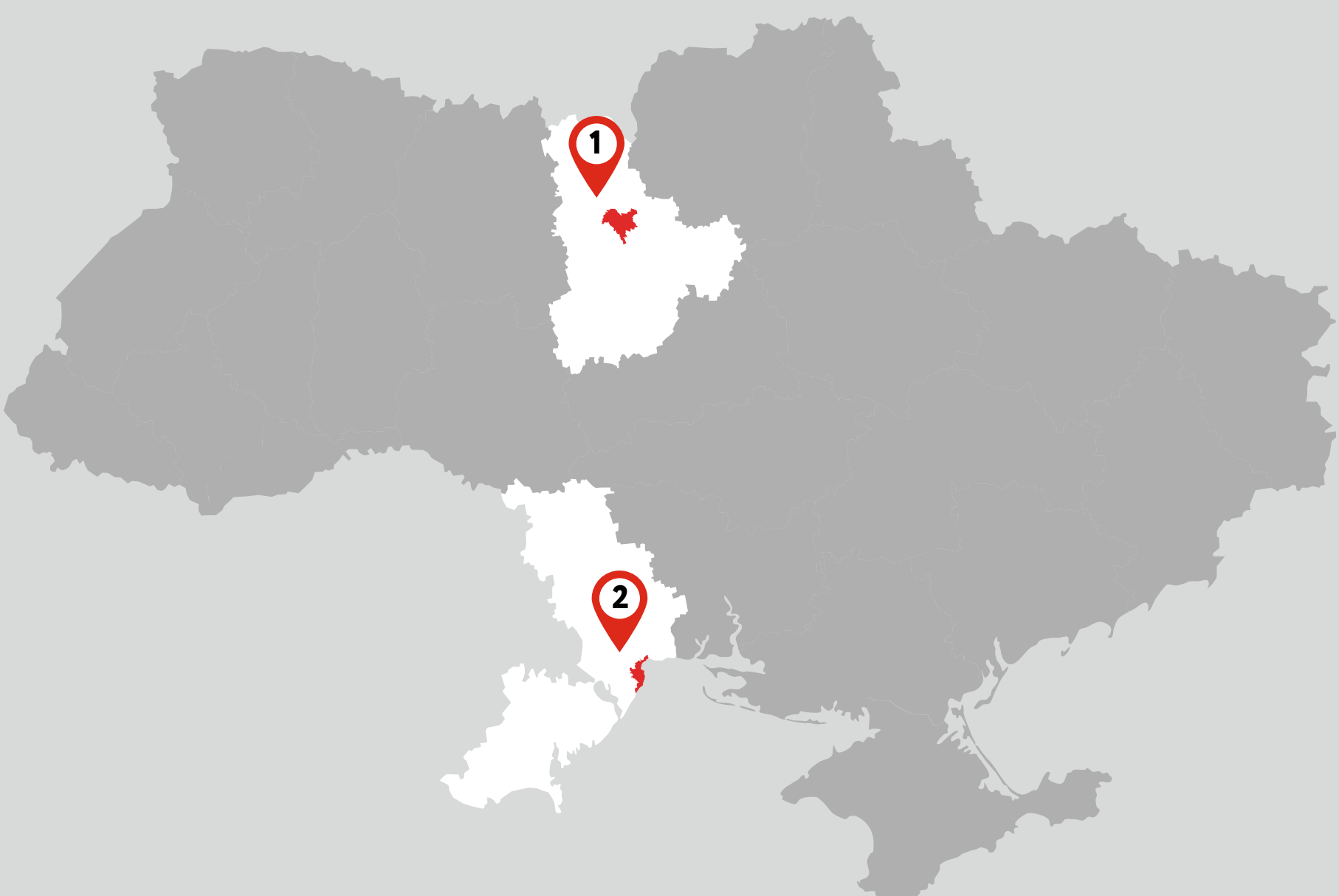
ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

м. Одеса

- Автомобільний бізнес-напрямок

Odesa city

- Automotive Business



ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI
GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI

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

1

«VIDI Кільцева» / VIDI Kiltseva

Київська обл., Бучанський район, с. Софіївська Борщагівка, вул. Велика Кільцева, 56, 38, 60, 60а /
56, 58, 60, 60а, Velyka Kiltseva str., Sofievskia Borshagivka village, Buchanskyi distr., Kyiv region

2

Ягуар Ленд Ровер Київ Захід / Jaguar Land Rover Kyiv West

Київ, Кільцева дорога, 1-А, (Одеська площа) /
Kiltseva Road, 1-A, Kyiv

3

«VIDI Аеропорт» / VIDI Airport

Київська обл., Бориспільський район, с. Чубинське, вул. Київська 47, 49, 51, 53, 55, 57 /
47, 49, 51, 53, 55, 57, Kyivska str., Chubynske village, Boryspilskyi distr., Kyiv region

4

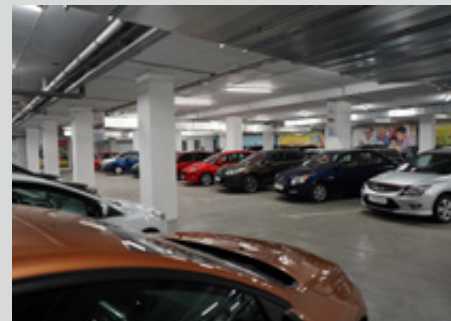
Тойота Центр Одеса ВІДІ Пальміра / Toyota Centre Odesa VIDI Palmira

Одеса, вул. Балківська, 22а /
22а, Balkivska str., Odesa

5

БЛГ ВІДІ Логістікс / BLG VIDI Logistics

Київська обл., Фастівський р-н., с. Калинівка, вул. Генріха Авервезера, 1 /
1, Henrikha Avertevera Str., Kalynivka village, Fastivskyi distr., Kyiv region



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 «Ukravtotekhresursy».

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.

1 грудня 2005 року – старт роботи групи VIDI з автомобільними брендами з найвідоміших автомобільних столиць світу. Відкриття дилера Ford «Край Моторз Груп» в Голосіївському районі м. Києва. Фактично з цієї дати розпочинається співпраця VIDI з компанією Віннер Груп Україна – першим партнером з числа крупних автомобільних імпортерів.

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.

December 1, 2005 – the start of work of the VIDI group with automobile brands from the most famous automobile capitals of the world. Opening of Ford dealer «Kray Motors Group» in Holosiivsky district of Kyiv. In fact, from this date VIDI's cooperation with the company Winner Group Ukraine - the first partner among large automobile importers begins.





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 Е.Н. Harms Automobile Logistics Ukraine за участю «ВіДі Логістика» та європейського лідера логістичних послуг – німецької компанії Е.Н. Harms. Такий союз дозволив за короткий час зайняти провідні позиції у сфері перевезень автомобілів в Україні.

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

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

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.



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

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

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

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

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.





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

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

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

Квітень 2010 року – старт одного з найбільших в Україні інвестиційних проєктів «БЛГ ВіДі Логістікс» – будівництва надсучасного автомобільного термінала 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.



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

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

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

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.





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

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

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

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

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.



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

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

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

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

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.





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

Листопад 2013 року – відкриття нового преміального дилерського 3S-концептуального автоцентру Infiniti «ВіДі-Лібєрті» у складі автостітчика «ВіДі АвтоСіті Аеропорт».

Січень 2014 року – дилер Land Rover «ВіДі-Пауєр» отримав право представляти бренд Jaguar у якості офіційного дилера.

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 Імпортерс» 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».

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

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

January 2014 – ViDi Power Land Rover dealer received the right to represent the Jaguar brand as an official dealer.

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.





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

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

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

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».



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

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

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

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».





Березень 2021 року – підписано договір на постачання національному поштовому оператору «Укрпошта» 1860 мобільних поштових відділень виробництва VIDI на базі Citroen Berlingo.

Вересень 2021 року – відкриття дилера MG у локації «VIDI Кільцева»: старт роботи МГ ВіДі Край Моторз.

Жовтень 2021 року – дилер Субару ВіДі Стар першим в Україні відкрив свої двері для клієнтів у новому стандарті бренду Subaru.

Листопад 2021 року – у локації «VIDI Кільцева» розпочав свою роботу дилер OPEL – Опель ВіДі Адванс.

March 2021 – a contract for the supply of 1860 VIDI mobile post offices based on Citroen Berlingo to the national postal operator Ukrposhta was concluded.

September 2021 – opening of the MG dealer in the VIDI Kiltseva location: the start of work of MG ViDi Krai Motors.

October 2021 – Subaru ViDi Star dealer was the first in Ukraine to open its doors to customers under the new standard of the Subaru brand.

November 2021 – an OPEL dealer – Opel ViDi Advance – started its work in the VIDI Kiltseva location.



- У 2021 році підприємства VIDI вкотре наростили свої продажі:
 - продано 8578 нових автомобілів, що становило 7,37 % ринку України. Це на 39,1 % більше, ніж торік;
 - з них – 3837 автомобілів продано корпоративним клієнтам, що свідчить про зростання фліт-продажів удвічі в порівнянні з показниками минулого року;
 - продано 1267 автомобілів з пробігом, що на 44,6 % більше рівня минулого року та є новим абсолютним рекордом з продажу зазначених автомобілів за 27-річну історію VIDI;
 - продано 1127 одиниць мототехніки, що на 16,4 % більше рівня минулого року;
 - кількість комерційних машинозаїздів на сервіс сягнула 101,4 тис., що на 16,9 % більше рівня минулого року;
 - кількість реалізованих нормогодин сервісу склала 435,1 тис., що на 19,4 % більше рівня минулого року
- Нинішній рік став для VIDI роком подальшого руху у напрямі інтенсифікації в розвитку. Наші підприємства продовжили розвиток власних послуг із застосуванням технологій e-commerce та e-marketing. Але, крім того, VIDI розширює свій бізнес завдяки більш ефективному використанню вже наявних площ. Так, у 2021 році в локації «VIDI Кільцева»:
 - облаштовано та запущено автоцентр бренду MG;
 - відкрито автоцентр Опель ВіДі Адванс.
- На початку нинішнього року з метою реалізації рішення Кабінету Міністрів України про передачу на аутсорсинг державної послуги з реєстрації нових автомобілів Тойота Центр Київ ВіДі Автострада було обрано Міністерством внутрішніх справ України пілотною зоною для надання клієнтам послуги з реєстрації нових автомобілів безпосередньо в автосалоні. До кінця року цю послугу надають уже всі підприємства VIDI.
- Завдячуючи системній роботі щодо задоволення потреб клієнтів, отримання ними нового досвіду

- In 2021, VIDI companies once again increased their sales:
 - 8,578 new cars sold, which accounted for 7.37% of the Ukrainian market. This is 39.1% more than the previous year;
 - 3,837 of them sold to corporate customers, which indicates a twofold increase in fleet sales compared to last year;
 - 1,267 used cars sold, which is 44.6% more than last year and is a new absolute record for the sale of such cars in the 27-year history of VIDI;
 - 1,127 units of motor vehicles were sold, which is 16.4% more than the last year;
 - the number of commercial machine calls to the service fell to 101.4 thousand, which is 16.9% more than the last year;
 - the number of sales of standard services amounted to 435.1 thousand, which is 19.4% more than the last year.
- This year became the year of further movement of VIDI towards development intensification. Our companies continued to develop their own services using e-commerce and e-marketing technologies. Yet, furthermore, VIDI is expanding its business through more efficient use of existing space. In 2021, in the VIDI Kiltseva location:
 - MG brand car center was equipped and launched;
 - Opel VD Advance Car Center was opened.
- At the beginning of this year, in order to implement the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine to outsource the state service for the registration of new cars, Toyota Center Kyiv ViDi Autostrada was selected by the Ministry of Internal Affairs of Ukraine as a pilot zone to provide customers with the service of registering new cars directly in the car dealership. By the end of the year, this service will be provided by all VIDI enterprises.
- Due to the systematic work aimed to meet the needs of customers, to get a new experience of car ownership and to

автомобілеволодіння та оптимізації їх витрат на експлуатацію автомобіля, на ринок введено послугу VIDI SELECT. Вигода від її надання — забезпечення заміни клієнтом свого автомобіля на нову автівку в той час, доки вартість його авто не дійшла до моменту, коли через ринкові тренди вона з часом починає зменшуватися дуже стрімко.

- Підприємства групи VIDI 2021 рік відзначили такими досягненнями:
 - перші місця з продажів автомобілів у мережах відповідних брендів загалом посіли 11 автоцентрів VIDI з 16, що працювали у 2021 році повний рік;
 - Лексус Київ Захід вдесьте поспіль посів перше місце у мережі власного бренду, досягнувши рекордного показника з продажів автомобілів у своїй історії;
 - Тойота Київ Центр ВіДі Автострада вкотре здобув перше місце в мережі Toyota в Україні, досягнувши рекордної частки з продажів корпоративним клієнтам – 45 %;
 - Ягуар Ленд Ровер Київ Захід повторив досягнення 2018 року, посівши перше місце з продажів автомобілів бренду Jaguar та досягнувши загалом рекордного показника з продажу автомобілів Jaguar і Land Rover у своїй історії;
 - Ніссан ВіДі Санрайз здобув перше місце у мережі власного бренду з продажів не лише автомобілів загалом, а також електромобілів та автомобілів корпоративним клієнтам;
 - Сітроен ВіДі Елеганс та Субару ВіДі Стар четвертий рік поспіль здобули перше місце з продажів автомобілів у мережах своїх брендів;
 - другий рік поспіль лідером з продажів автомобілів у мережах своїх брендів є Інфініті ВіДі Ліберті, Хонда ВіДі Інсайт;
 - вперше за свою історію лідером з продажів автомобілів у мережі бренду став Пежо ВіДі Авеню.

optimize their car operation costs, the VIDI SELECT service has been introduced to the market. The benefit of this service is to ensure the client replacing their car with a new one before the value of their car has not reached the point when, due to market trends, it begins to decrease very rapidly over time.

- The VIDI group companies marked 2021 with the following achievements:
 - the first places in car sales in the networks of the respective brands were taken by a total of 11 VIDI car centers out of 16 that operated for a full year in 2021;
 - Lexus Kyiv Zakhid took the first place in the network of its own brand for the tenth time in a row, reaching a record car sales figure in its history;
 - Toyota Kyiv Center ViDi Autostrada once again won first place within the Toyota network in Ukraine, reaching a record share of sales to corporate clients – 45%;
 - Jaguar Land Rover Kyiv West repeated the achievement of 2018, taking the first place in sales of Jaguar brand cars and achieving a record sales of Jaguar and Land Rover cars in its history;
 - Nissan ViDi Sunrise won the first place in the network of its own brand in sales of not only cars in general, but also electric vehicles and cars for corporate clients;
 - Citroen VD Elegance and Subaru VD Star for the fourth year in a row won the first place in car sales in the networks of their brands;
 - for the second year in a row Infiniti VD Liberty and Honda VD Insight are the leaders in car sales in the networks of their brands;
 - for the first time in its history, Peugeot ViDi Avenue became the leader in car sales within the brand network.

Вищим органом управління групи VIDI є Наглядова рада. Безпосереднє управління бізнесом VIDI здійснюється вищим виконавчим органом – колегіальною Виконавчою дирекцією VIDI. Дуже добре зарекомендував себе такий принцип управління, за якого існує баланс між:

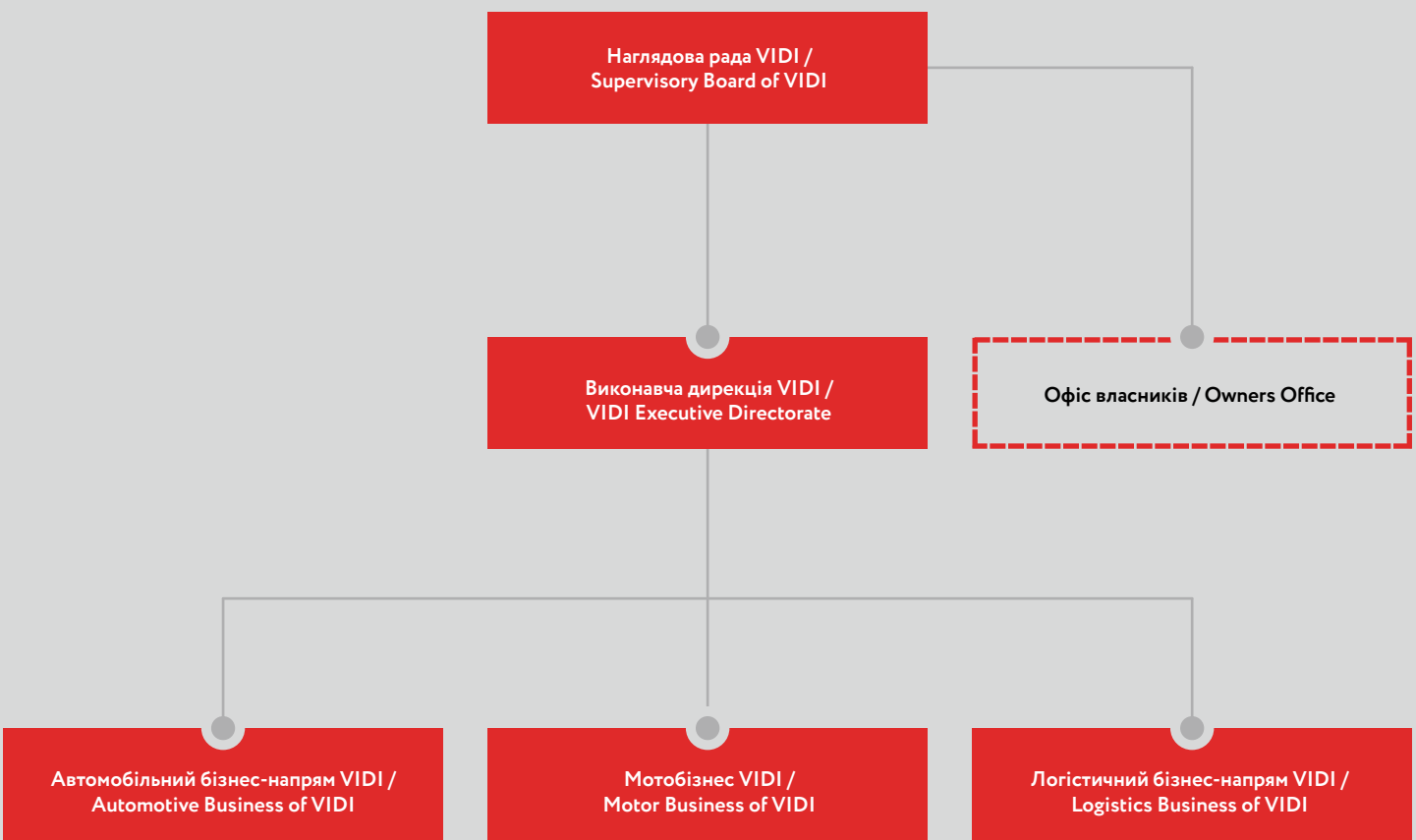
- постановкою цілей та формуванням стратегії розвитку бізнесу – на рівні наглядової ради VIDI,
- координацією досягнення стратегічних цілей, управління бізнесом VIDI як єдиним цілим – на рівні Виконавчої дирекції VIDI
- досягненням операційних цілей – на рівні кожного з підприємств.

Адже функції щодо постановки стратегічних завдань та операційного управління здійснюються на різних рівнях управління.

The supreme governing body of VIDI Group is the Supervisory Board. Direct management of VIDI's business is carried out by the highest executive body – the collegial Executive Directorate of VIDI. This management principle has proven itself very well, in which there is a balance between:

- goal setting and business development strategy formation – at the level of VIDI Supervisory Board,
- coordination of achievement of strategic goals, management of VIDI business as a whole – at the level of VIDI Executive Directorate
- achievement of operational goals – at the level of each company.

As a matter of fact, the functions of setting strategic objectives and operational management are performed at different levels of management.



У 2021 РОЦІ КЛЮЧОВИМИ МАЙДАНЧИКАМИ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ ФАХОВИХ РІШЕНЬ ЗАЛИШАЛИСЯ ТАКІ ПОСТІЙНО ДІЮЧІ КОЛЕГІАЛЬНІ ОРГАНИ:

- Комітет VIDI з розвитку післяпродажного обслуговування – займався розробкою комплексу заходів, спрямованих на стале підвищення конкурентоспроможності післяпродажного обслуговування від автоцентрів VIDI;
- Комітет VIDI з інформаційних систем – його діяльність відіграла не менш важливу роль, оскільки успішний бізнес неможливо уявити без систематичних ІТ-розробок, пов'язаних з подальшою автоматизацією процесів та впровадженням нових, зокрема дистанційних сервісів;
- Фінансово-бюджетний комітет – в умовах підвищених ризиків та великої невизначеності через пандемію COVID-19, дефіцит напівпровідників тощо у звітному році його діяльність була надто актуальною з позиції управління ключовими показниками – фінансовою стійкістю, ліквідністю, платоспроможністю підприємств VIDI тощо;
- Продовжив свою плідну роботу Комітет VIDI з мотивації персоналу;
- Комітет VIDI з управління ризиками – діяльність комітету відіграла надважливу роль в організації протиепідеміологічних заходів, впровадженні та перебудові бізнес-процесів автомобільного бізнесу в реаліях систематичної появи нових ризиків;
- Комітет VIDI з питань розвитку продажів автомобілів та маркетингової діяльності – 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 напряму «ВІДІ Авто для бізнесу» – створено з метою розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення обсягів продажів автомобілів брендів категорії Corporate та створення спеціальних інноваційних продуктів для потреб великих корпоративних клієнтів.

IN 2021, THE FOLLOWING PERMANENT COLLEGIAL BODIES REMAINED KEY PLATFORMS FOR DISCUSSING PROFESSIONAL DECISIONS:

- VIDI Aftersales Development Committee – was engaged in the development of a set of measures aimed at sustainable improvement of the competitiveness of aftersales services provided by VIDI car centers;
- VIDI Information Systems Committee – its activities played an equally important role, as a successful business cannot be imagined without systematic IT developments related to the further automation of processes and the introduction of new, in particular remote services;
- Finance and Budget Committee – in the conditions of increased risks and great uncertainty due to the COVID-19 pandemic, semiconductor shortages, etc. in the reporting year, its activities were very relevant from the point of view of managing key indicators: financial stability, liquidity, solvency of VIDI companies, etc;
- VIDI Committee on staff motivation continued its fruitful work;
- VIDI Risk Management Committee – the Committee's activities played a crucial role in the organization of anti-epidemiological measures, implementation and restructuring of business processes of the automotive business in the realities of the systematic emergence of new risks;
- VIDI Committee on the development of car sales and marketing activities was established to develop a set of measures aimed at car sales increase, meeting sales targets, as well as improving and developing marketing activities at companies;
- VIDI Committee on the development of the VIDI Auto for Business direction – created to develop a set of measures aimed at car sales increase considering Corporate brands and creating special innovative products for the needs of large corporate customers.

ТАКОЖ У 2021 РОЦІ СТВОРЮВАЛИСЯ ОКРЕМІ ПРОФІЛЬНІ РОБОЧІ ГРУПИ, МЕТОЮ ЯКИХ БУЛО ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЧИННИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ:

- робоча група напрямку продажів вживаних автомобілів та впровадження дилерськими центрами програми VIDI SELECT;
- робоча група розробки та впровадження послуги «Державна реєстрація нових автомобілів безпосередньо в автосалоні»;
- робоча група із впровадження системи оптимізації процесу післяпродажного обслуговування шляхом автоматичного аналізу відеоінформації та ключових показників діяльності цього напрямку;
- робоча група з управління інфраструктурою та енергоефективністю.

Протягом декількох останніх років успішною стала практика залучення уповноважених осіб від бізнесу до процесу розробки, узгодження та впровадження процедур та інших рішень на рівні Виконавчої дирекції VIDI. Такий підхід дає змогу залучити до опрацювання проєктів рішень професійних фахівців та врахувати особливості усіх бізнес-процесів, а також ухвалювати збалансовані управлінські рішення.

Отже, система управління VIDI, як і раніше, націлена на ефективний розвиток бізнесу, підвищення його прибутковості та конкурентоспроможності, вдосконалення бізнес-процесів через пошук нових можливостей.

ALSO IN 2021, SEPARATE SPECIALIZED WORKING GROUPS WERE CREATED TO IMPLEMENT INNOVATIVE PROJECTS AND IMPROVE EXISTING BUSINESS PROCESSES:

- working group for used car sales and implementation of VIDI SELECT program by dealerships;
- working group for the development and implementation of the service «State registration of new cars directly in the car dealership»;
- working group for the implementation of the system of optimization of the after-sales service process through automatic analysis of video information and key performance indicators in this area;
- working group on infrastructure and energy efficiency management.

Involving authorized persons from business in the process of development, coordination and implementation of procedures and other decisions at the level of VIDI Executive Directorate has become successful in recent years. This approach allows involving professional specialists in the development of draft decisions and taking into account the specifics of all business processes, as well as making balanced management decisions.

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



НАГЛЯДОВА РАДА VIDI / SUPERVISORY BOARD OF VIDI



Віталій Джуринський
Голова Наглядової
ради VIDI

Vitalii Dzhurynskiy
Head of Supervisory
Board of VIDI



Олег Джуринський
Заступник Голови
Наглядової ради VIDI

Oleg Dzhurynskiy
Deputy Head of Supervisory
Board of VIDI



Олексій Чайка
Член Наглядової ради VIDI

Oleksiy Chayka
Member of Supervisory
Board of VIDI



Олександр Костриба
Член Наглядової ради VIDI

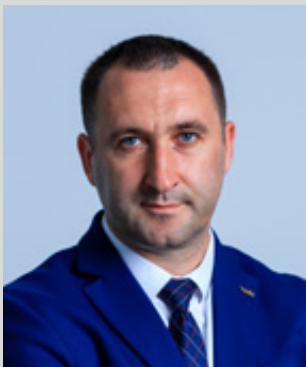
Oleksandr Kostryba
Member of Supervisory
Board of VIDI



Віктор Кордилевський
Член Наглядової ради VIDI

Victor Kordilevskiy
Member of Supervisory
Board of VIDI

ВИКОНАВЧА ДИРЕКЦІЯ VIDI / EXECUTIVE DIRECTORATE OF VIDI



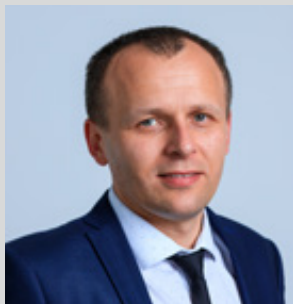
Максим Яворський
Генеральний директор VIDI

Maksym Yavorskiy
CEO of VIDI



Галина Драч
Директор з фінансів

Galyna Drach
CFO of VIDI



Сергій Сухенко
Директор з післяпродажного
обслуговування

Serhii Sukhenko
Director of After-sales
Service of VIDI

ДИРЕКТОРИ ЗА СФЕРАМИ УПРАВЛІННЯ / DIRECTORS BY AREAS OF MANAGEMENT



Ігор Заглада
Директор з
інновацій

Igor Zaglada
Innovation
Director of VIDI



Максим Макаров
Директор
юридичного
департаменту

Maksym Makarov
Director of the
Legal Department
of VIDI



Сергій Пацай
Директор з
інформаційних
технологій

Serhii Patsai
CIO of VIDI



Іван Іванюк
Директор з
експлуатації

Ivan Ivaniuk
Operations
Director of VIDI



Олег Луцюк
Директор
з корпоративних
продажів

Oleg Lutsyuk
Director
of corporate sales

ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ
ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI В 2021 РОЦІ

ECONOMIC ENVIRONMENT, AUTOMOBILE MARKET IN UKRAINE
AND VIDI'S OVERALL PERFORMANCE IN 2021



Максим Яворський
Генеральний директор VIDI

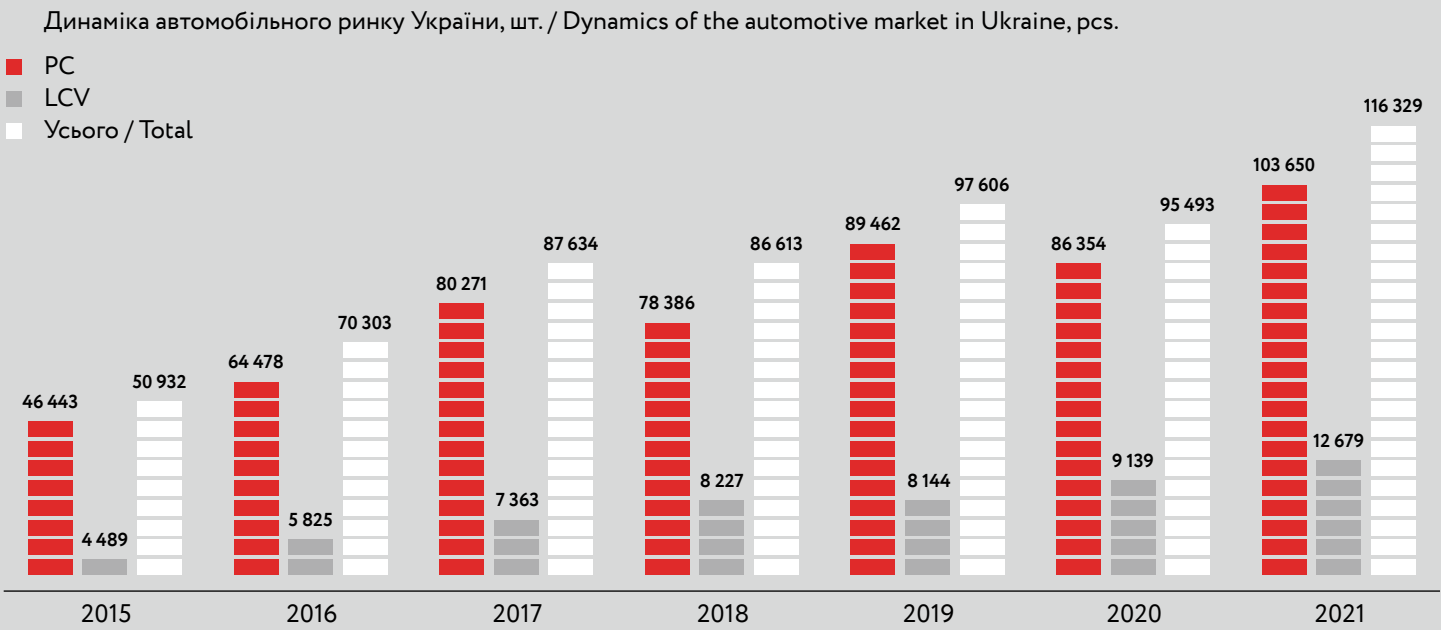
Maksym Yavorskyi
General Director of VIDI

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2021 році порівняно з 2020 роком зросли на 21,82 %, або на 20 836 штук: загальний ринок сягнув 116 329, з яких 103 650 авто становили продажі легкових автомобілів (PC), 12 679 шт. – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV). За підсумками 2021 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI реалізовано 8578 нових автомобілів: 6793 легкових авто (PC) та 1785 комерційних авто (LCV). Загалом приріст продажів нових авто підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI в 2021 році до 2020 року становив +27,2 %, тоді як загальний ринок продемонстрував зростання на 21,8 %.

Compared to 2020, sales of new passenger cars and commercial vehicles in Ukraine in 2021 increased by 21.82%, or by 20,836 units: the total market reached 116,329, of which 103,650 cars were sales of passenger cars (PC), 12,679 units – sales of commercial vehicles on passenger chassis (LCV). According to the results of 2021, the enterprises of the automotive business area of VIDI sold 8,578 new cars: 6,793 passenger cars (PC) and 1,785 commercial vehicles (LCV). In general, the increase in new car sales by VIDI's automotive business in 2021 compared to 2020 was +27.2%, while the overall market showed an increase of 21.8%.

Частка ViDi на ринку України у 2021 році в порівнянні з 2020 роком зросла на 0,9 % (2021 рік 7,4 %, 2020 рік – 6,5 %). Частка підприємств VIDI на ринку України у фінансовому вимірі за підсумками 2021 року становить 8,7 %, що на 0,85 % більше за показник 2020 року (7,85 %). Також у 2021 році реалізовано 1267 вживаних авто, що становить +44,6 % у порівнянні з 2020 роком, коли було реалізовано 876 вживаних авто; та 73 одиниці спеціалізованої техніки виробництва ТОВ «ВіДі Юнікомерс», що становить -27,7 % порівняно з 2020 роком.

Compared to 2020, the share of ViDi in the Ukrainian market in 2021 increased by 0.9% (2021 - 7.4%, 2020 - 6.5%). The share of VIDI enterprises in the Ukrainian market in financial terms at the end of 2021 is 8.7%, which is 0.85% more than in 2020 (7.85%). Also in 2021, 1267 used cars were sold, which is + 44.6% compared to 2020, when 876 used cars were sold; and 73 units of specialized equipment manufactured by ViDi Unicommerce LLC, which is -27.7% compared to 2020.



”

Підприємства VIDI щорічно визнаються одними з кращих у різних аспектах. Головне досягнення VIDI – втілення стратегії, спрямованої на задоволення потреб клієнта.

У 2021 році ми приділили особливу увагу управлінню бізнес-процесам на рівні вищого керівництва. Цьогоріч відбувся перехід від теоретичних напрацювань окремих новацій до їх практичного впровадження в процеси, як-от система автоматизації бізнес-процесу післяпродажного обслуговування, зовнішній та внутрішній електронний документообіг, налаштування онлайн-запису на консультацію та тест-драйв тощо. Протягом року ми активно брали участь у державних проєктах, зокрема наші дилерські центри стали першими щодо передачі на аутсорсинг державної функції з реєстрації нових автомобілів безпосередньо в автосалонах, підключення автоматичного доступу до даних державних реєстрів для поліпшення якості роботи з даними.

Усі ці кроки зроблено командою VIDI заради головної мети – досягнення найвищої якості обслуговування клієнта, системного оновлення переліку послуг, що надають своїм клієнтам наші підприємства, та, як наслідок, отримання нашими клієнтами унікального клієнтського досвіду.

VIDI companies are annually recognized as one of the best in various aspects. The main achievement of VIDI is the implementation of a strategy aimed at meeting customer needs.

In 2021, we paid special attention to business process management at the top management level. This year, there was a transition from theoretical developments of individual innovations to their practical implementation in processes, such as an after-sales service business process automation system, external and internal electronic document management, setting up an online appointment for a consultation and test drive, etc. During the year, we actively participated in government projects, in particular, our dealerships were the first to outsource the state function of registering new cars directly in car dealerships, connecting automatic access to data from state registers to improve data processing quality.

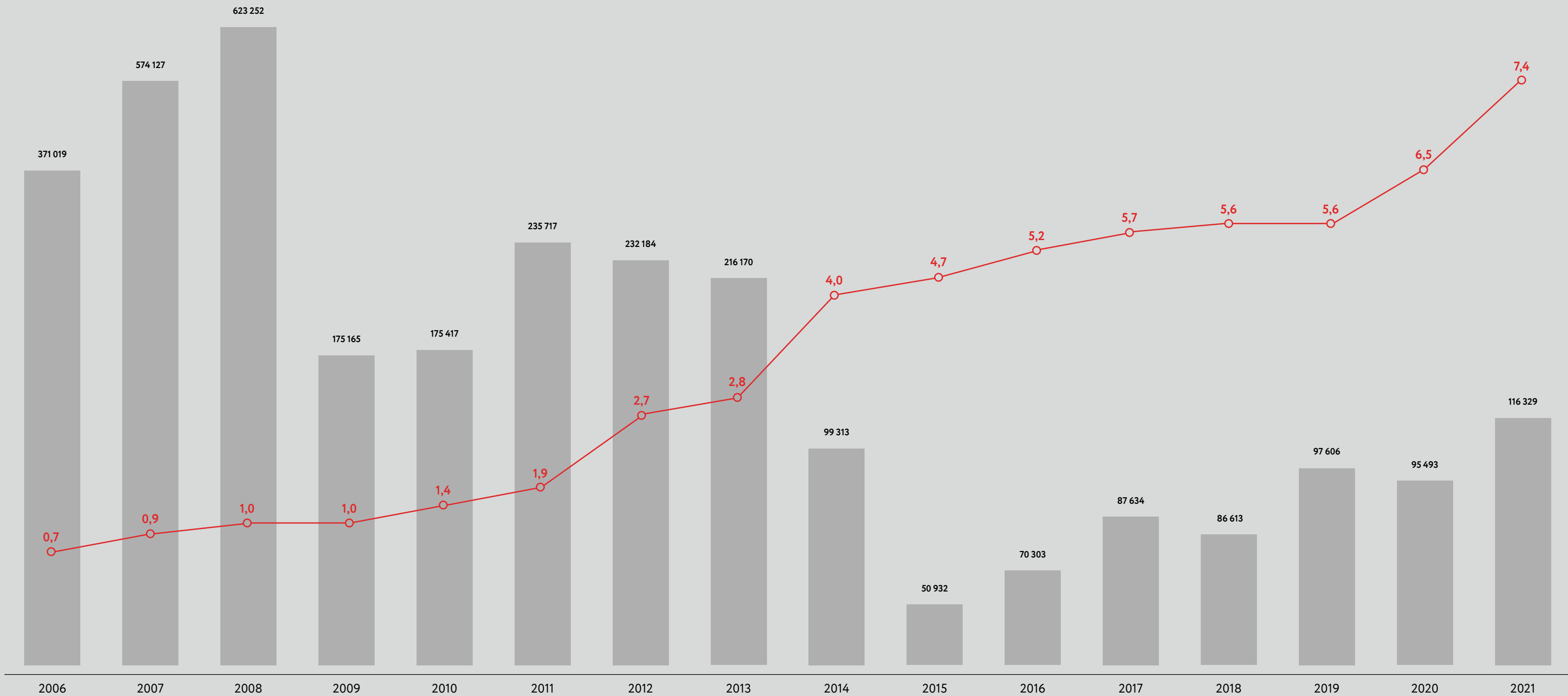
All these steps have been taken by VIDI team to achieve the main goal, which is the highest quality of customer service, systematic updating of the list of services provided to our customers by our companies, and, as a result, provision of the unique customer experience to our customers.

ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ
ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI В 2021 РОЦІ

ECONOMIC ENVIRONMENT, AUTOMOBILE MARKET IN UKRAINE
AND VIDI'S OVERALL PERFORMANCE IN 2021

Частка VIDI в автомобільному ринку України 2006-2021 / VIDI's share at the automobile market of Ukraine 2006-2021

■ Ринок нових авто, шт. / New cars market, pcs
■ Частка VIDI, % / VIDI's share, %



Збільшення продажу групою VIDІ автомобілів, запчастин, послуг сервісу та страхових продуктів і зростання курсів ціноутворювальних валют до гривні зумовило збільшення показника виторгу у 2021 році на 2496,5 млн грн, або на 40 % порівняно з 2020 роком. При цьому валовий прибуток збільшився на 216,8 млн грн, або на 32 %. Показник маржинальної рентабельності за підсумками 2021 року становив 10,1 %.

The increase in the sales of cars, spare parts, maintenance services and insurance products by VIDІ Group and the growth of the exchange rates of pricing currencies against the hryvnia led to an increase in revenue in 2021 by UAH 2,496.5 million, or 40% compared to 2020. At the same time, gross profit increased by UAH 216.8 million, or 32%. The marginal profitability indicator at the end of 2021 was 10.1%.

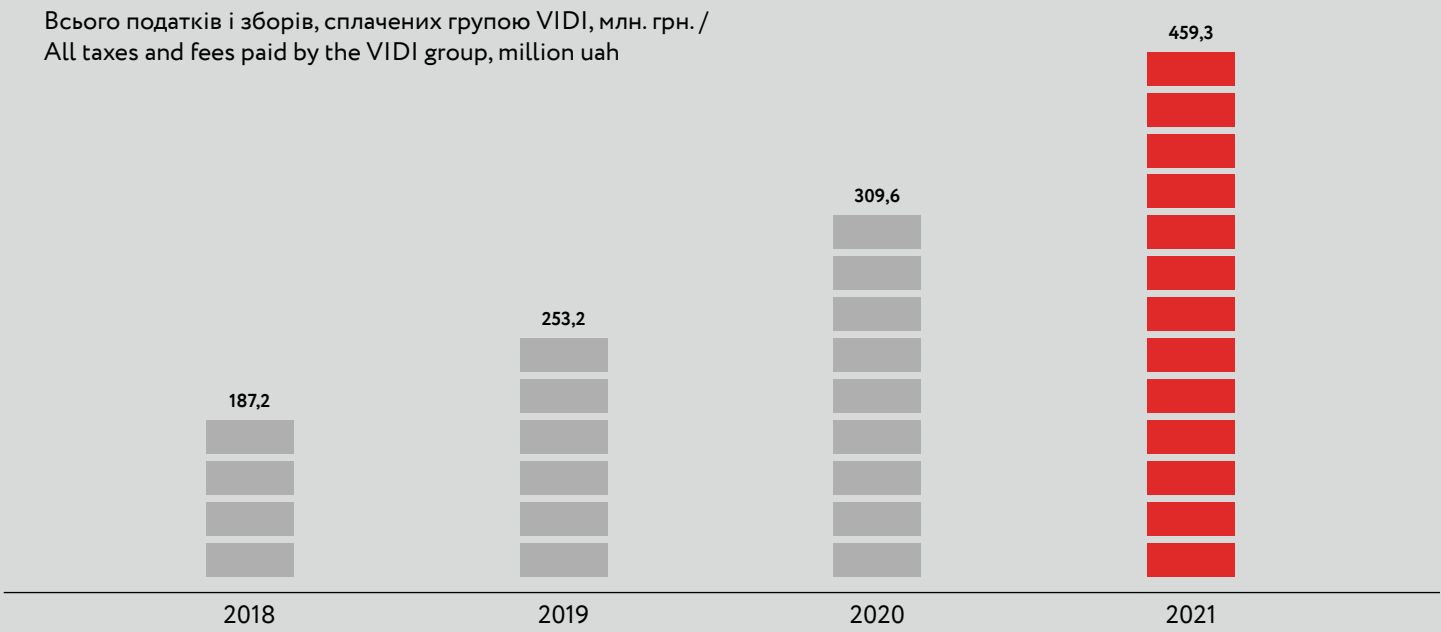
Аудит фінансової звітності групи VIDІ за 2021 рік, складеної згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, виконала аудиторська фірма — товариство з обмеженою відповідальністю «ПКФ Україна» (код ЄДРПОУ 34619277; свідоцтво про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів № 3886).

The audit of the VIDІ Group’s financial statements for 2021, prepared in accordance with International Financial Reporting Standards, was performed by the audit firm — PKF Ukraine Limited Liability Company (USREOU code 34619277; certificate of entry in the Register of Audit Firms and Auditors No. 3886).

Аудит фінансової звітності ТОВ «БЛГ ВіДі Логістікс» (код ЄДРПОУ 36106365) за 2021 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 від 31.01.2013 року № 4555; 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.

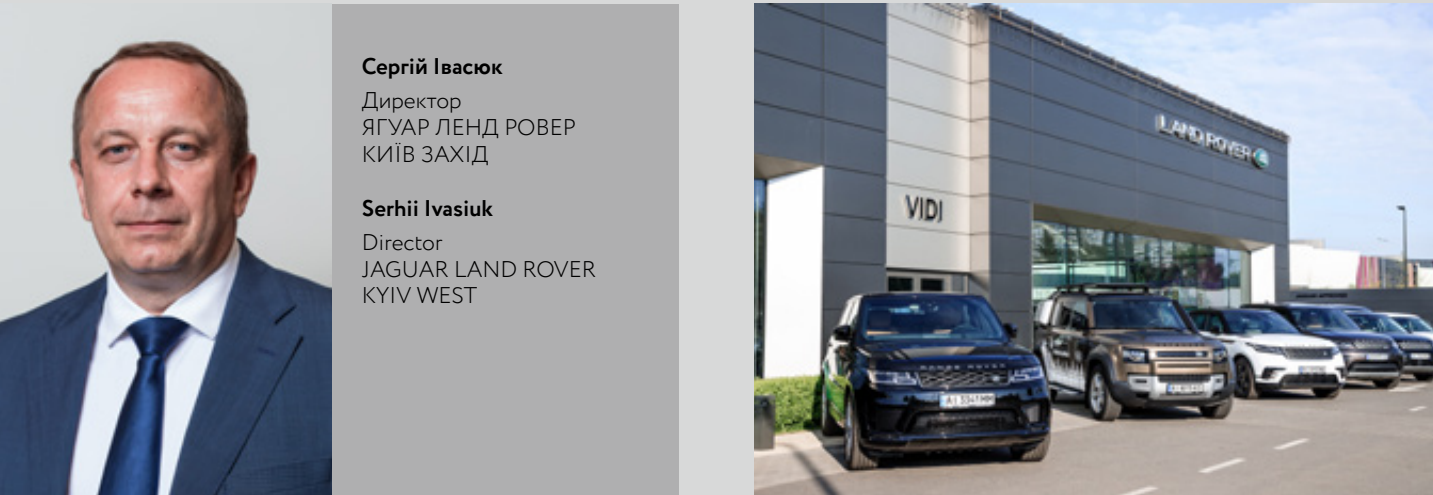
The audit of the financial statements of BLG ViDi Logistics LLC (USREOU code 36106365) for 2021, prepared in accordance with International Financial Reporting Standards, was performed by the audit firm — Audit Firm Mazars Ukraine Limited Liability Company (USREOU code 38516608; certificate of entry in the Register of Audit Firms and Auditors dated 31.01.2013 No. 4555; auditor’s certificate series A No. 006814 of the Audit Chamber of Ukraine, issued on 29.04.2010 as per the decision of the Audit Chamber of Ukraine No. 214/3). Audit Company Mazars Ukraine LLC is a member of the global alliance PRAXITY.

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



Зведені результати діяльності VIDІ за 2020-2021 роки / Summary Figures of the VIDІ Performance in 2019-2020		
Показник / Indicator	2020	2021
Чистий дохід, без ПДВ, тис. грн. / Revenue, thousand UAH, VAT excluded	6 295 457	8 791 984
Валовий прибуток, тис. грн. / Gross profit, thousand UAH	674 655	890 504
Маржинальна рентабельність, % / Gross margin, %	10,7	10,1
Приріст валового прибутку, % / Gross profit growth, %	31,5	32,0
Сплачено податків та зборів, тис. грн. / Taxes and fees paid, thousand UAH	309 588	459 315
Середньооблікова чисельність працівників / Average number of employees	978	1070
Виторг без ПДВ на 1 працівника, тис. грн. / Earnings per employee, thousand UAH, VAT excluded	6437,1	8216,8

Маржинальний дохід на 1 працівника, тис. грн. / Marginal income per employee, thousand UAH	689,8	832,2
---	-------	-------



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
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	2 798
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	2 250
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	28,7
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	49,80
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	Jaguar 1 · LR 2
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	63

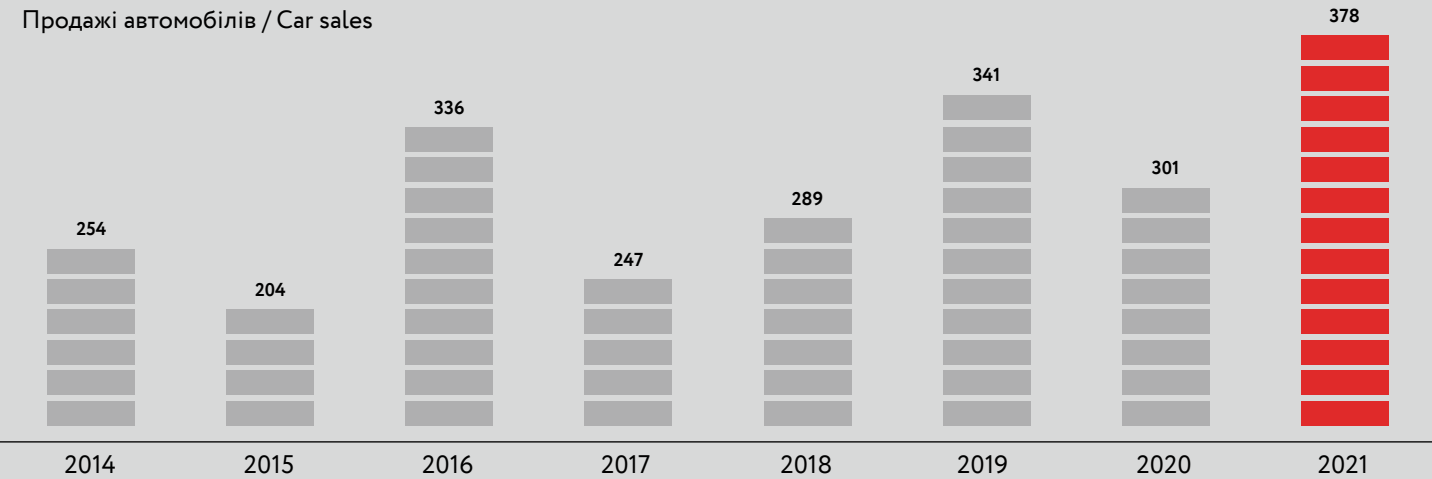
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ЯГУАР ЛЕНД РОВЕР КИЇВ ЗАХІД

- Встановив новий абсолютний рекорд річних продажів автомобілів з початку діяльності автоцентру – 378 автомобілів.
- Виборов перше місце у дилерській мережі Jaguar в Україні з продажу автомобілів, запасних частин та аксесуарів. Посів друге місце у дилерській мережі з продажу автомобілів Land Rover в Україні.
- Долучився до програми «Кредитна лінія EU4Business-EBRD», що передбачає отримання 10% компенсації (кешбеку) відповідно до програми Європейського банку реконструкції та розвитку при купівлі або оформленні фінансового лізингу на придбання електрокарів.

KEY ACHIEVEMENTS OF
JAGUAR LAND ROVER KYIV WEST

- A new absolute record of annual car sales since the beginning of the car center activity has been set — 378 cars.
- First place in the Jaguar dealer network in Ukraine in the sale of cars, spare parts and accessories has been won. Second place in the Land Rover dealer network in Ukraine in the sale of cars has been taken.
- The dealer has joined the EU4Business-EBRD Credit Line program providing 10% compensation (cashback) in accordance with the European Bank for Reconstruction and Development program for the purchase or financial leasing for the purchase of electric cars.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід /
In 2021 Jaguar Land Rover Kyiv West clients



81,75%
Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами / Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



46,03%
Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



28,00%
Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



31,65%
Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit

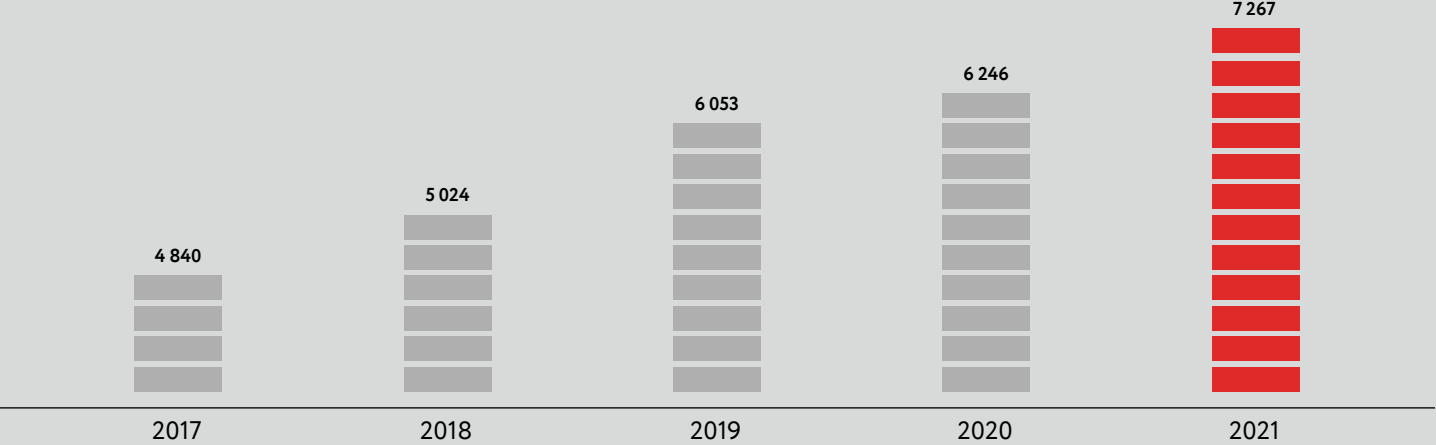


13,67%
Скористалися послугою TRADE-IN / Used the TRADE-IN service

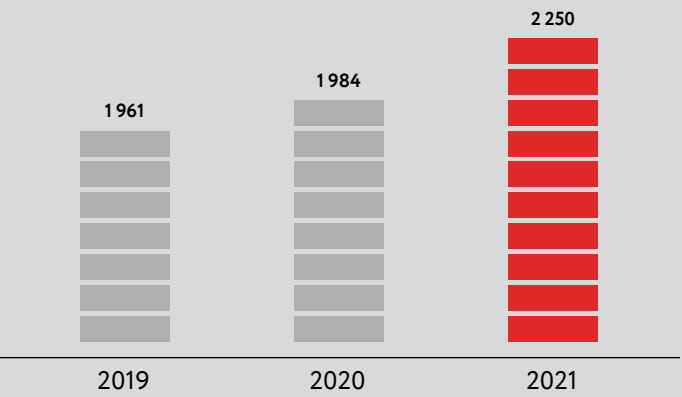




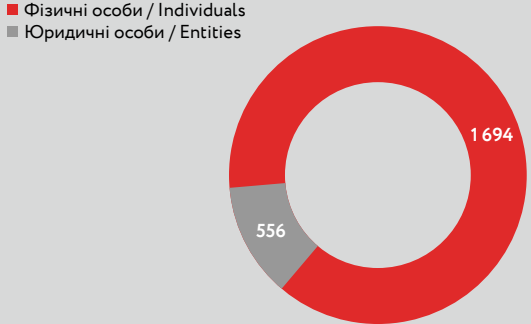
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





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
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	4 723
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	77
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	3 547
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	30,7
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	61,9
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	72

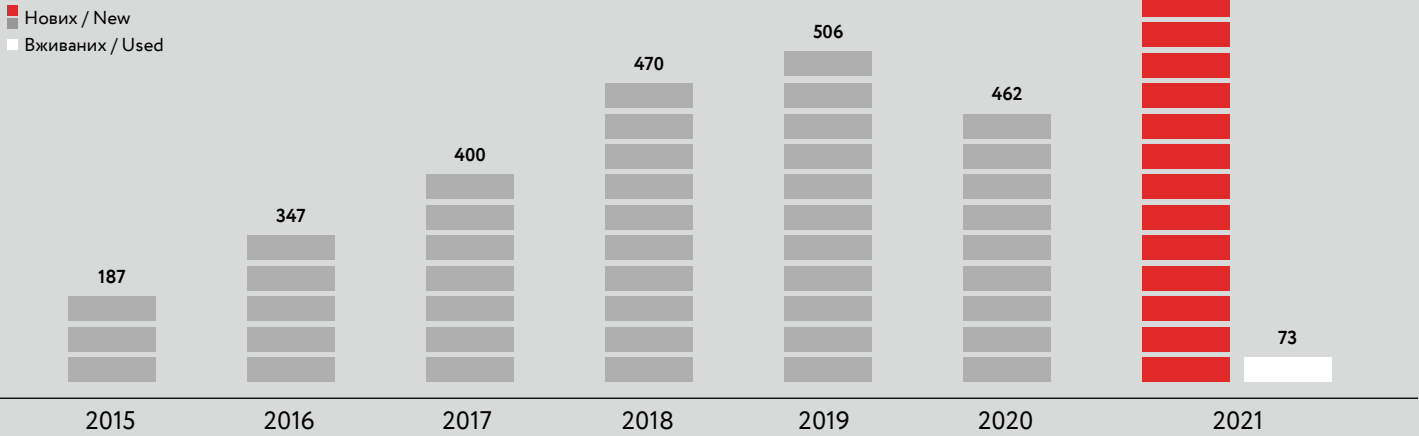
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД

- За результатами року став лідером у дилерській мережі Lexus в Україні з продажу нових автомобілів, автомобілів з пробігом, запасних частин та аксесуарів.
- Встановив новий рекорд річних продажів дилерським центром – 550 автомобілів.

KEY ACHIEVEMENTS OF LEXUS KYIV WEST

- According to the results of the year, Lexus Kyiv Zakhid became a leader in the Lexus dealer network in Ukraine in the sale of new cars, cars with mileage, spare parts and accessories.
- It has set a new record of annual sales by the dealership – 550 cars.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Лексус Київ Захід / In 2021 Lexus Kyiv West clients



89,00%

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



44,97%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



24,09%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



34,88%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



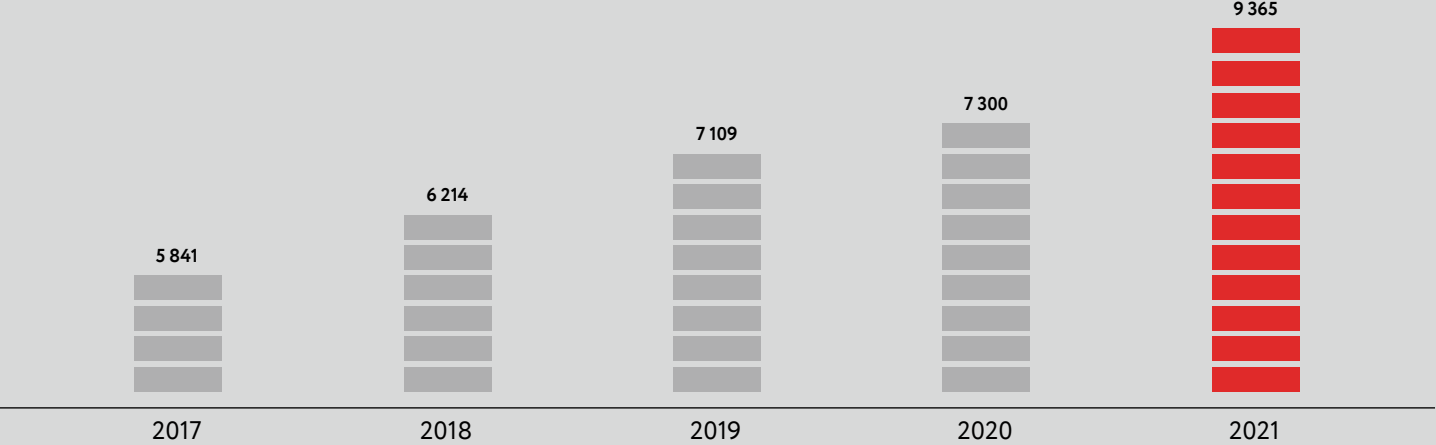
11,22%

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

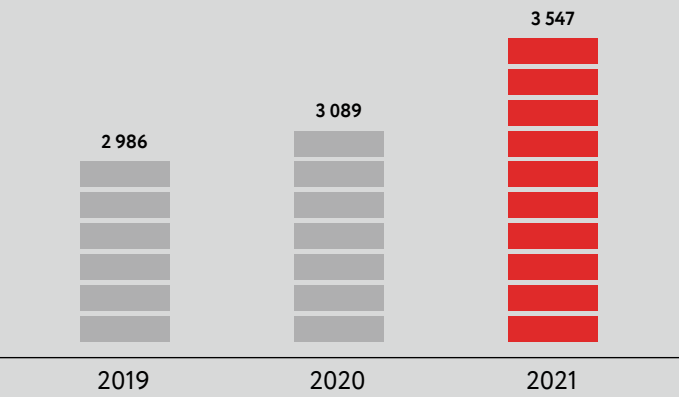




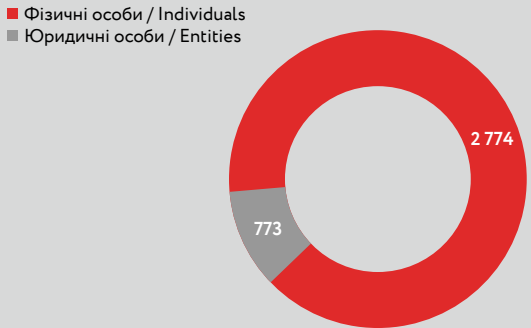
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Максим Турченко
Директор
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ
Maksym Turchenko
Director
INFINITE VIDI LIBERTY



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	27.07.2010
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	1 049
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	822
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	39,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	53,7
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	16

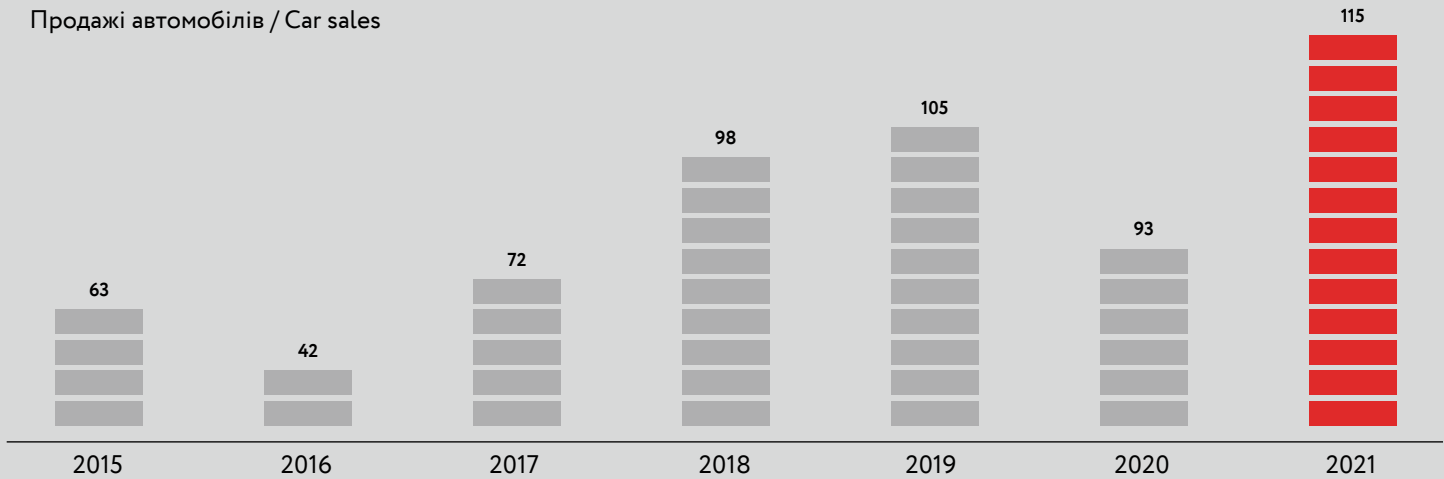
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

- За результатами роботи за рік посів перше місце в Україні з продажу нових автомобілів.
- Став єдиним серед автоцентрів у мережі, який перевищив план з продажу нових автомобілів.
- Успішно пройшов усіма співробітниками тренінги з нових продуктів бренду INFINITI з продажу та обслуговування автомобілів.

KEY ACHIEVEMENTS OF INFINITI VIDI LIBERTY

- According to the results of the work for the year, Infinity VIDI Liberty took first place in Ukraine in new cars sales.
- It became the only car center within the network to have exceeded the new cars sales plan.
- All employees have successfully completed trainings on new INFINITI brand products for car sales and maintenance.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Інфініті ВіДі Ліберті / In 2021 Infiniti ViDi Liberty clients



62,00%

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



47,83%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



36,84%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



34,38%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



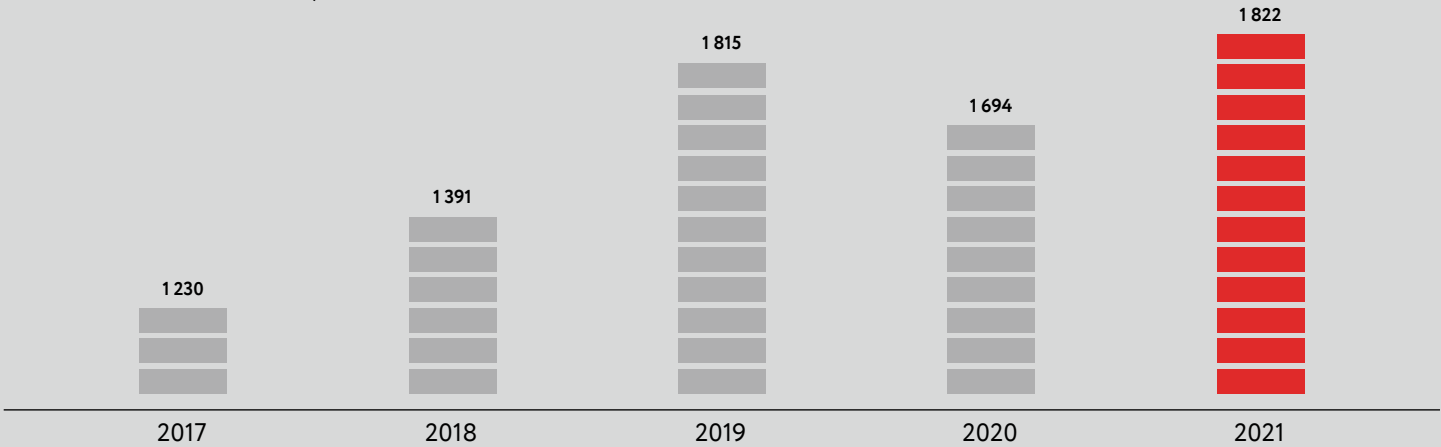
12,50%

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

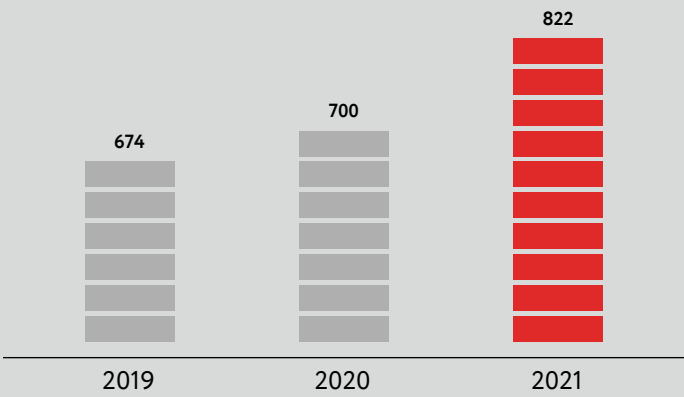




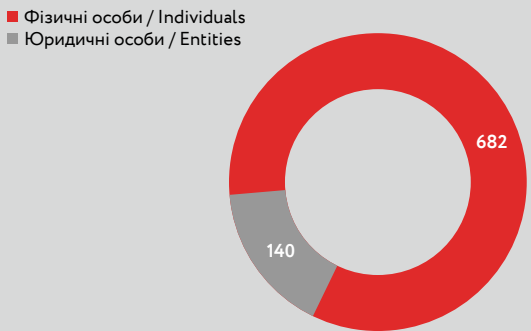
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Максим Корєєв
Директор
ВОЛЬВО КАР –
КИЇВ АЕРОПОРТ
Maksym Korieiev
Director
VOLVO CAR –
KYIV AIRPORT



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	15.04.2016
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	752
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	793
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	14,9
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	24,0
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	3
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	23

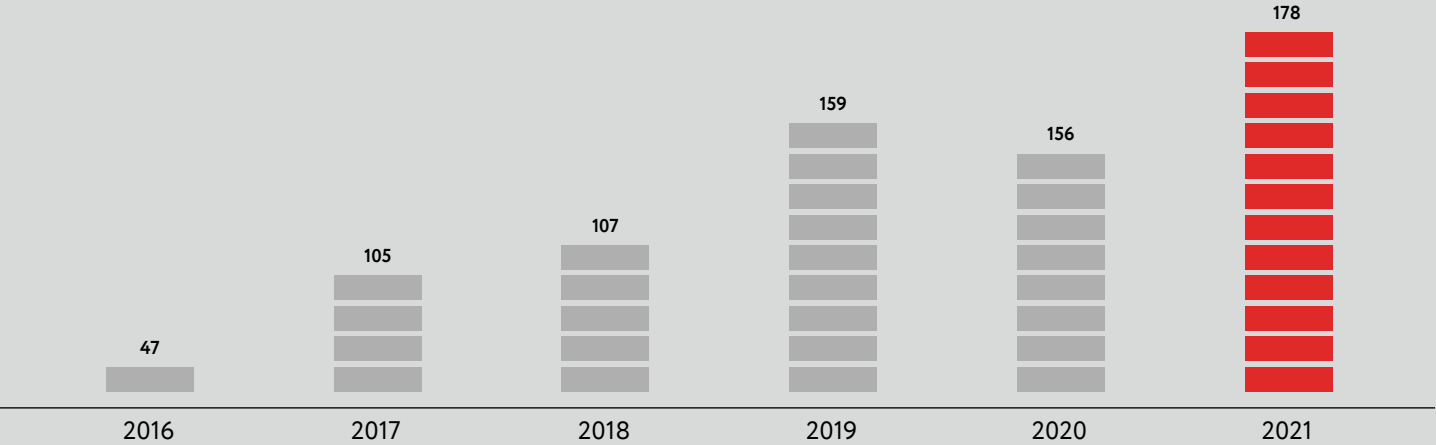
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВОЛЬВО КАР – КИЇВ АЕРОПОРТ

- Збільшив продажі автомобілів на 12%, встановивши абсолютний рекорд з продажів з моменту відкриття автоцентру – 177 автомобілів.
- Став одним із трьох дилерів у Україні, що успішно пройшли аудит виробника із результатом 95%.
- Долучився до програми «Кредитна лінія EU4Business-EBRD», що передбачає отримання 10% компенсації (кешбеку) відповідно до програми Європейського банку реконструкції та розвитку при купівлі або оформленні фінансового лізингу на придбання електрокарів та гібридних автомобілів.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VOLVO CAR KYIV AIRPORT

- Car sales have been increased by 12%, setting an absolute sales record since the opening of the car center – 177 cars.
- Volvo Car – Kyiv Airport became one of the three dealers in Ukraine that has successfully passed the manufacturer’s audit with a result of 95%.
- It has joined the EU4Business-EBRD Credit Line program providing 10% compensation (cashback) in accordance with the European Bank for Reconstruction and Development program for the purchase or financial leasing for the purchase of electric cars and hybrid cars.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Вольво Кар – Київ Аеропорт /
In 2021 Volvo Car – Kyiv Airport clients



62,14%
Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами / Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



32,02%
Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



32,35%
Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



23,64%
Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit

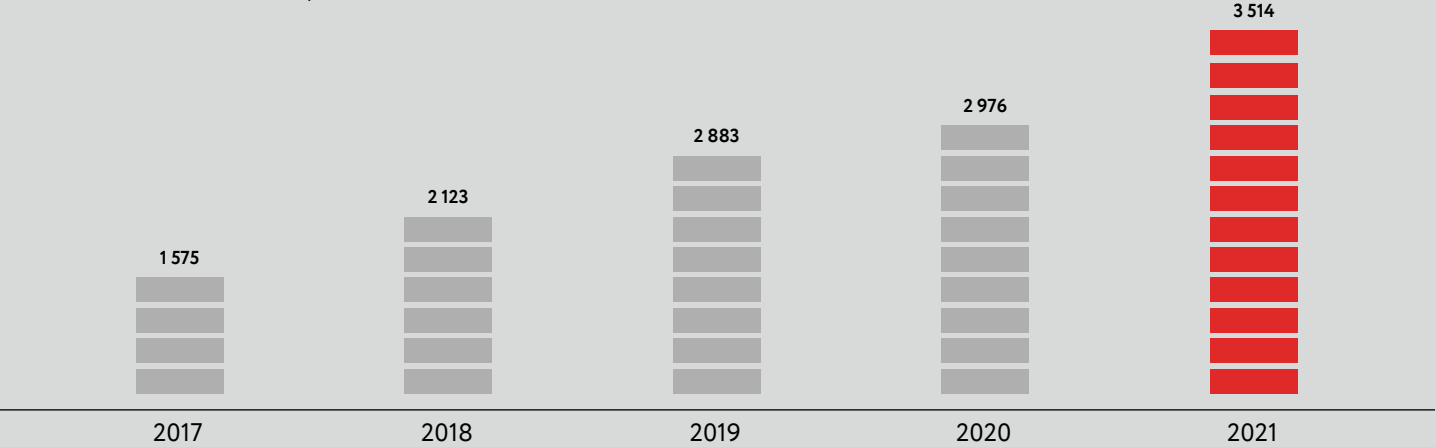


7,27%
Скористалися послугою TRADE-IN / Used the TRADE-IN service

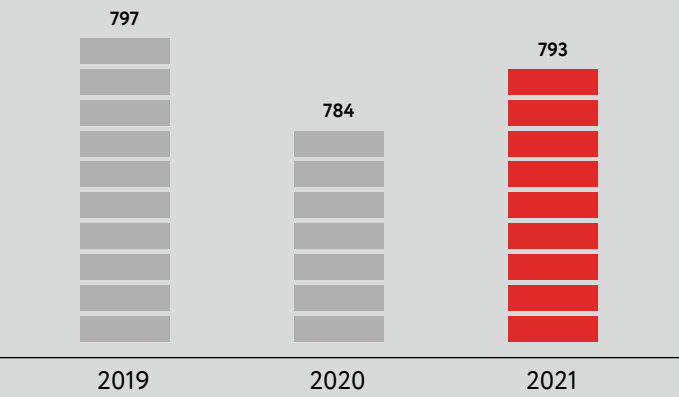




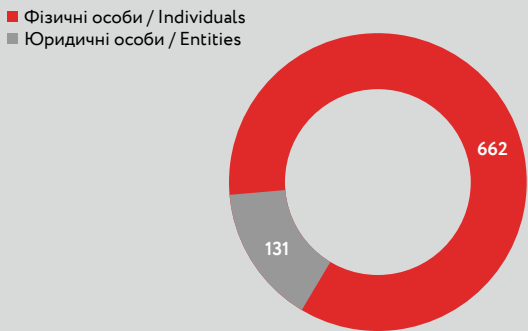
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





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
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	18 580
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	135
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	9 783
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	10,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	29,4
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	191

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА

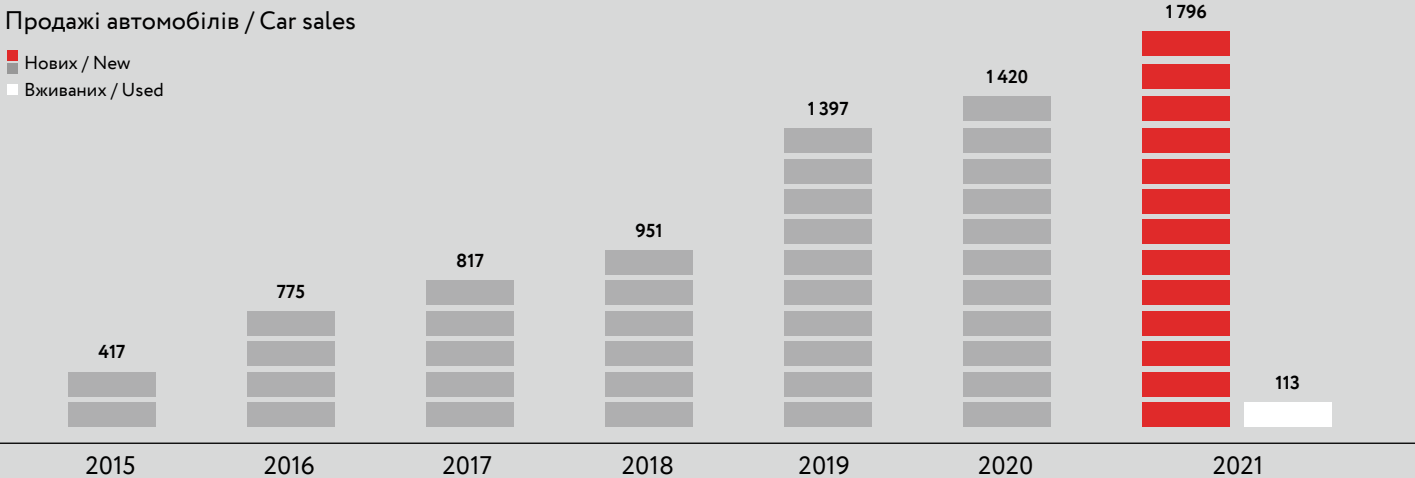
- Виборов перше місце з продажів автомобілів у мережі Toyota в Україні
- Досягнув рекордної частки продажів автомобілів корпоративним клієнтам – 45% продажів.
- Впровадив послугу Carsharing зі спеціальними умовами для власних клієнтів.
- Отримав найвищу позитивну динаміку приросту активної клієнтської бази у мережі Toyota в Україні.
- Досягнув найвищого значення показника з продажів аксесуарів та запасних частин за всю історію автоцентру.

KEY ACHIEVEMENTS OF TOYOTA CENTER KYIV VIDI AVTOSTRADA

- First place in the car sales in the Toyota network in Ukraine has been won.
- Toyota Center Kyiv VIDI Autostrada has reached a record share of car sales to corporate customers – 45% of sales.
- The Carsharing service with special conditions for its own customers was implemented.
- The center has received the highest positive dynamics of growth of the active customer base in the Toyota network in Ukraine.
- It has also achieved the highest figure of sales of accessories and spare parts in the history of the car center.

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used



У 2021 році з клієнтів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада /
In 2021, Toyota Center Kyiv VIDI Avtostrada clients



85%

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



33,1%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



43,4%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) /
Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



33,2%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



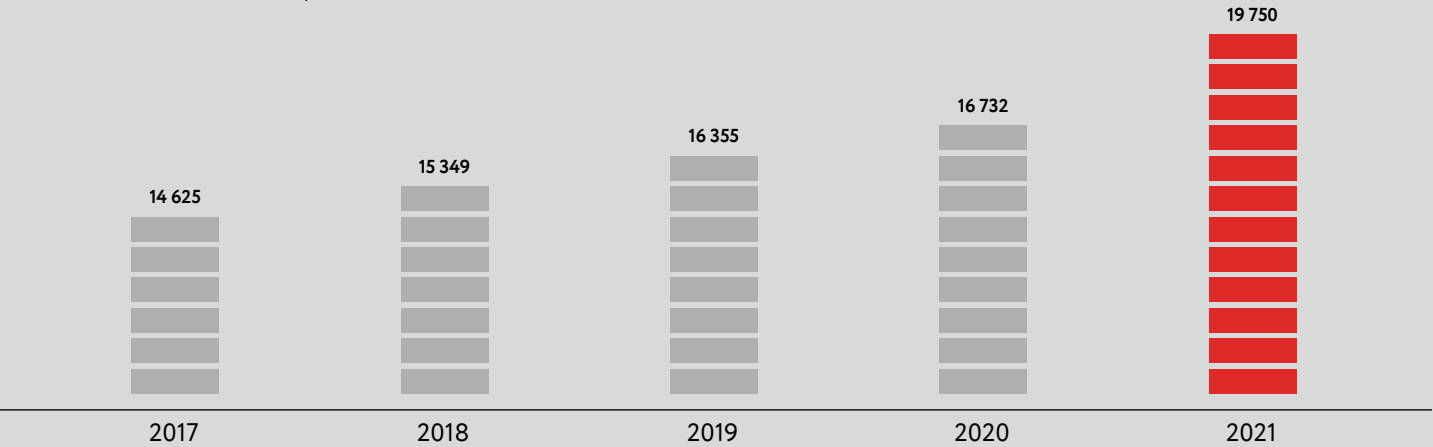
13,8%

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

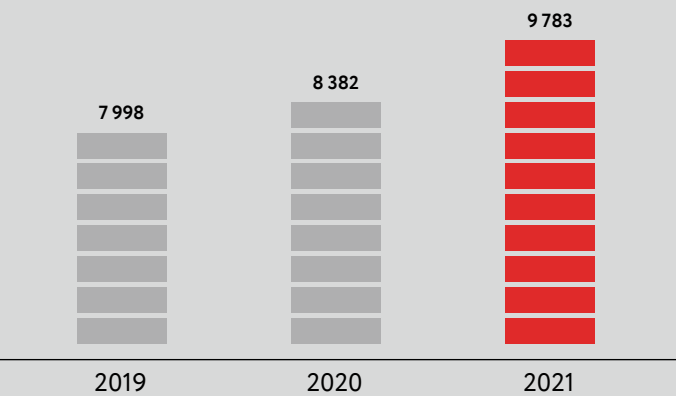




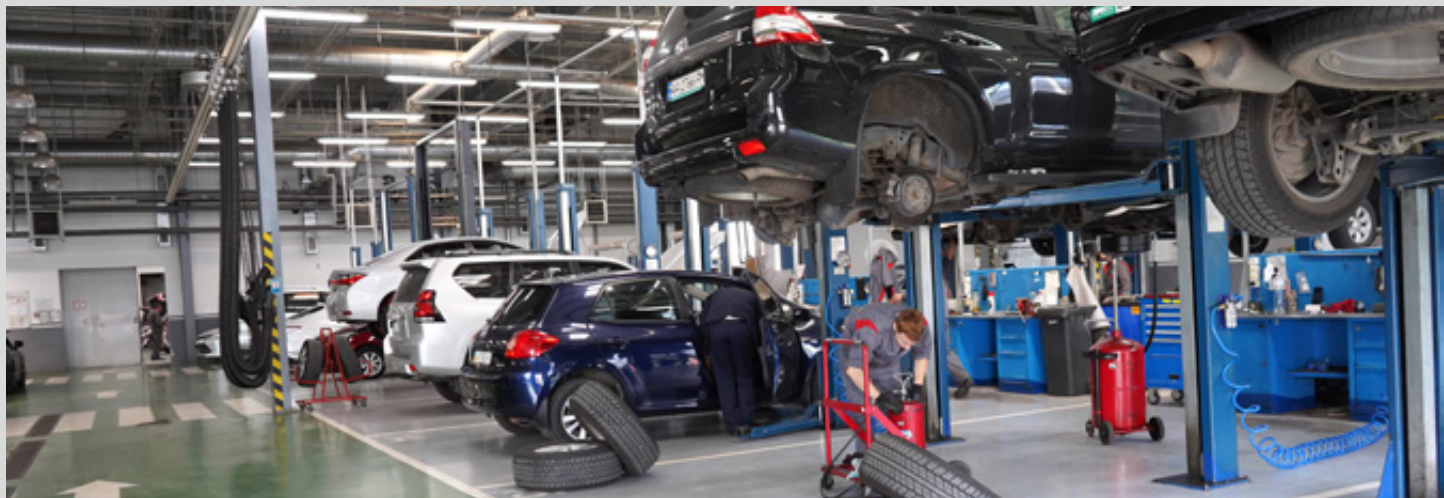
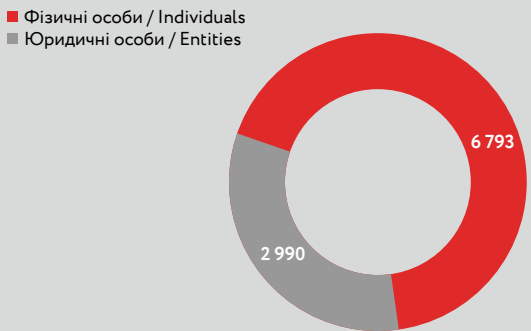
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





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
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	4 023
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	65
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	2 672
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	2,5
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	47,5
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	2
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	52

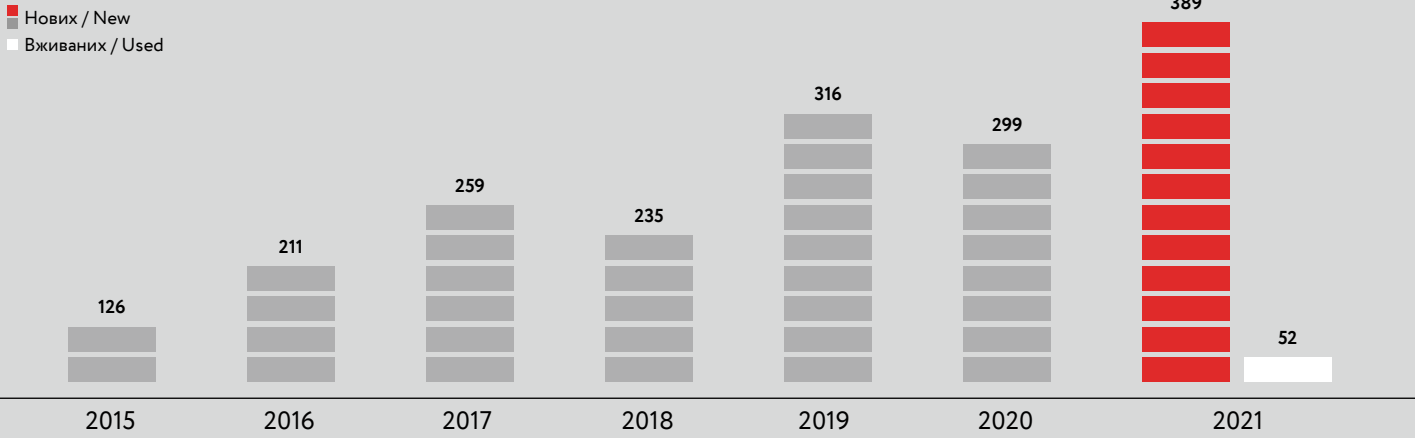
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА

- Встановив новий рекорд з продажів автомобілів в мережі Toyota в регіоні – 47,5%.
- Став першим автоцентром Toyota в країні, що впровадив інтернет-продажі автомобілів та аксесуарів.
- Отримав статус дилера Тойота Плюс.
- Розпочав активну співпрацю з інфлюенсерами, започаткувавши Blogger Project.

KEY ACHIEVEMENTS OF TOYOTA CENTER ODESSA VIDI PALMYRA

- A new record for sales of cars in the Toyota network in the region was set – 47.5%.
- The first Toyota car center in the country to have introduced online sales of cars and accessories.
- The status of Toyota Plus dealer has been received.
- An active collaboration with influencers, launching the Blogger Project has begun.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Тойота Центр Одеса ВіДі Пальміра / In 2021 Toyota Center Odesa ViDi Palmira clients



81%

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



41,39%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



31,48%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



30,96%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



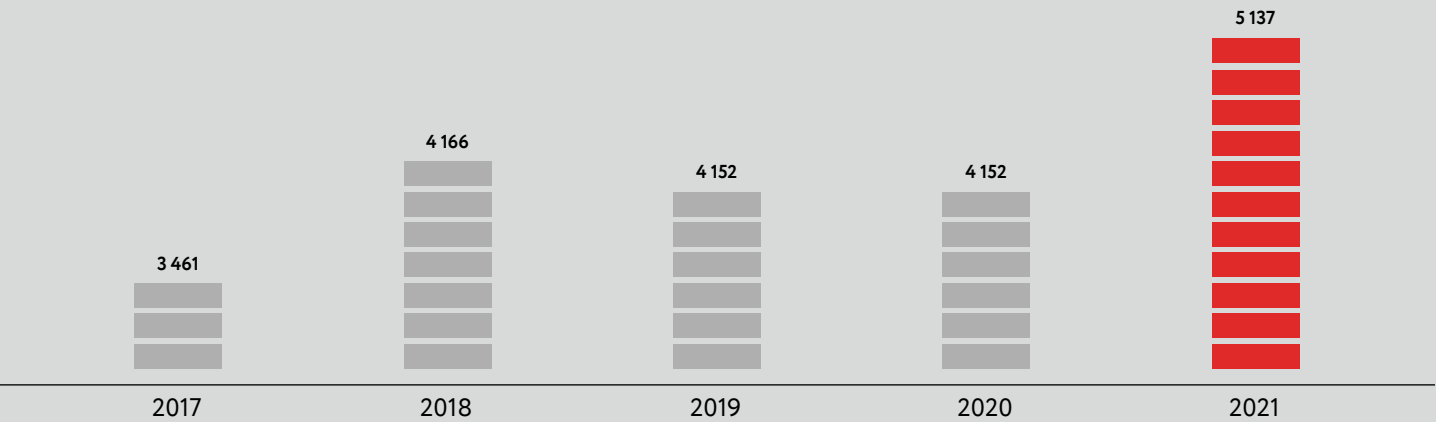
9,96%

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

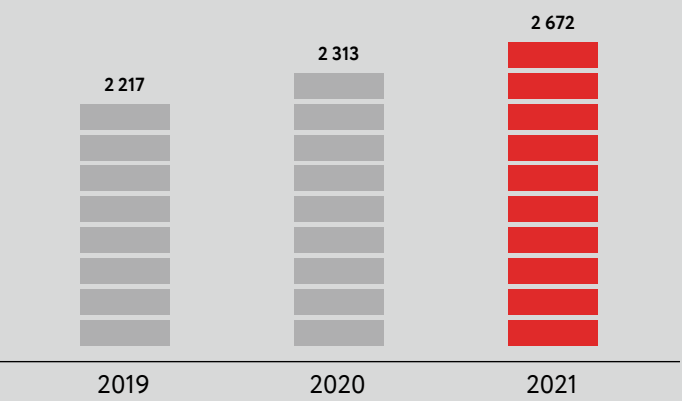




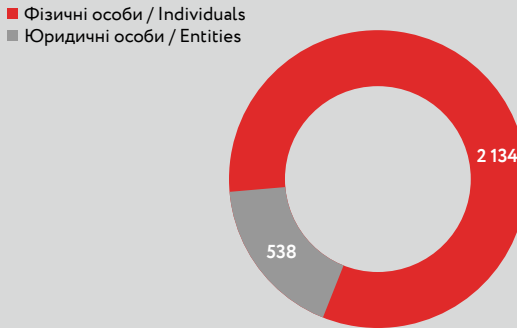
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Павло Сідун
Директор
МАЗДА ВІДІ СКАЙ

Pavlo Sidun
Director
MAZDA VIDI SKY



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	22.09.2010
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	4 247
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	6
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	3 537
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	20,4
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	45,7
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	41

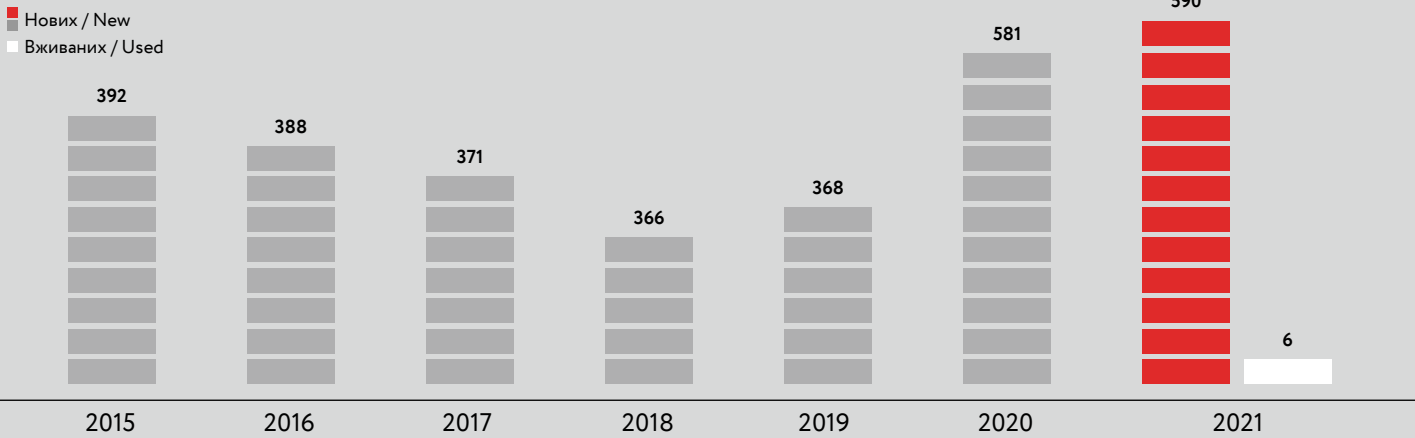
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ МАЗДА ВІДІ СКАЙ

- Виборов перше місце з продажів автомобілів у мережі Mazda в Україні.
- Встановив новий абсолютний рекорд із річних продажів автомобілів з початку діяльності автоцентру – 590 авто.
- Встановив рекорд з обсягу отриманого маржинального доходу сервісу за рік.
- Здійснив реконструкцію дилерського центру в зоні шоу-руму та зоні сервісу, покращивши умови для своїх клієнтів.

KEY ACHIEVEMENTS OF MAZDA VIDI SKY

- First place in tems of sales of cars in the Mazda network in Ukraine.
- A new absolute record of annual car sales since the beginning of the car center activity was set – 590 cars.
- A record for the amount of marginal revenue received by the service for the year was also set.
- Reconstruction of the dealership in the showroom and service zones, improving conditions for its customers was completed.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Мазда ВіДі Скай / In 2021 Mazda ViDi Sky clients



85,37%

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



66,10%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



41,30%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



50,37%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



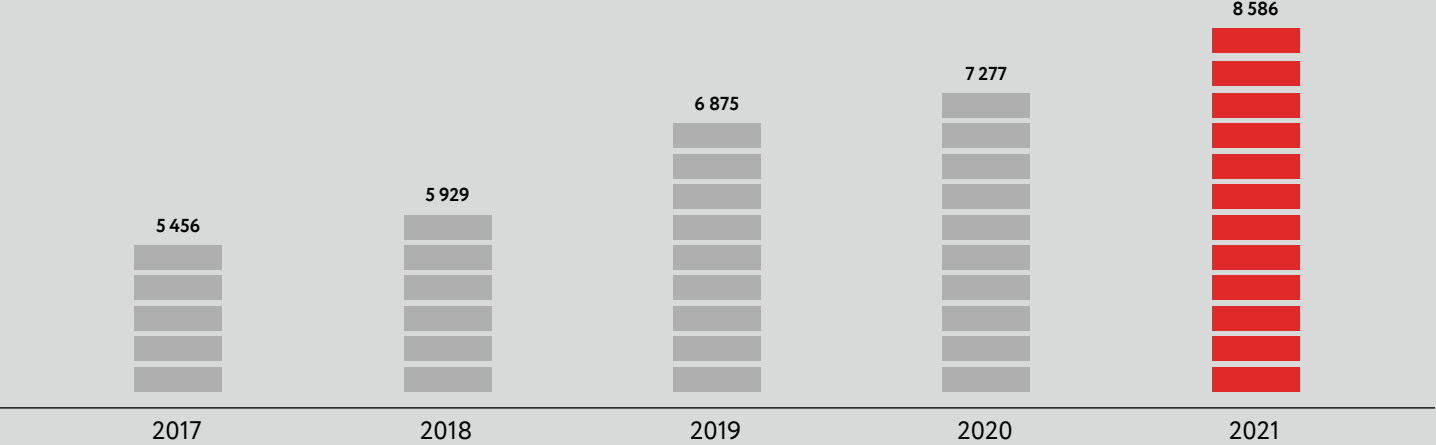
20,96%

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

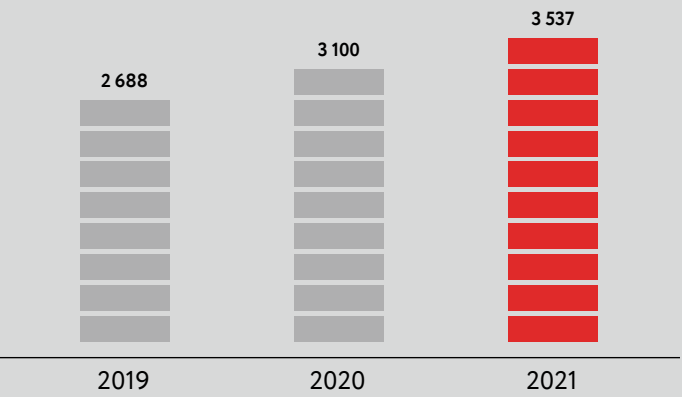




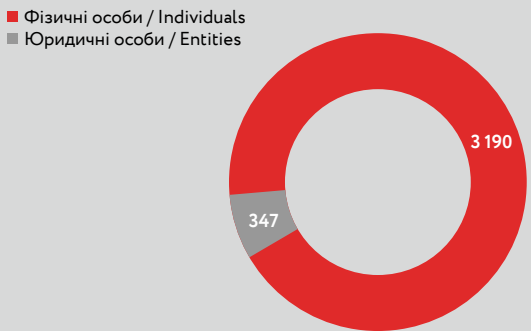
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Владислав Шульга
Директор
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

Vladislav Shulga
Director
NISSAN VIDI SUNRISE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	26.12.2008
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	6 613
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	14
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	3 405
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	12,9
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	35,05
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	43

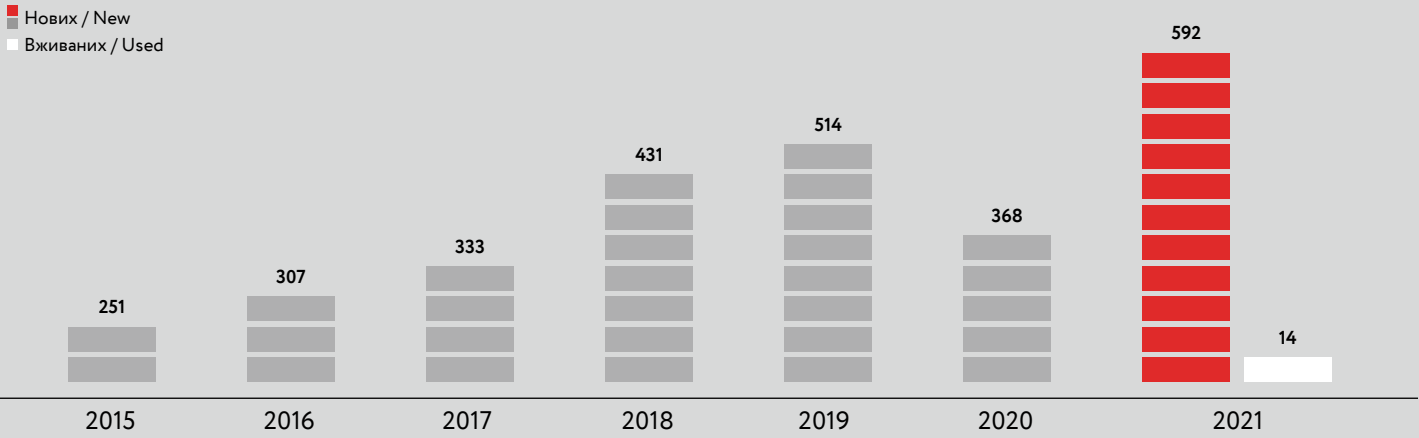
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

- Виборов перше місце з продажів у мережі Nissan в Україні у номінаціях: нові автомобілі, електрообілі та автомобілі для корпоративних клієнтів.
- Досягнув рекордних показників з продажу аксесуарів та запасних частин з початку діяльності автоцентру.
- Здійснив успішний проєкт з переобладнання автомобілів Nissan X-trail в спеціалізований транспорт для потреб державних органів України.
- Успішно пройшов усіма співробітниками тренінги з нових продуктів бренду NISSAN з продажу та обслуговування автомобілів.

KEY ACHIEVEMENTS OF NISSAN VIDI SUNRISE

- First place in the sales in the Nissan network in Ukraine in the following categories: new cars, electric cars and cars for corporate customers.
- Record sales of accessories and spare parts since the beginning of the car center activity.
- A successful project to convert Nissan X-trail cars into specialized vehicles for the needs of state authorities of Ukraine was implemented.
- All employees have successfully completed trainings on new NISSAN brand products for car sales and maintenance.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Ниссан ВіДі Санрайз / In 2021 Nissan ViDi Sunrise clients



72%

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



41,89%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



24,86%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



36,14%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



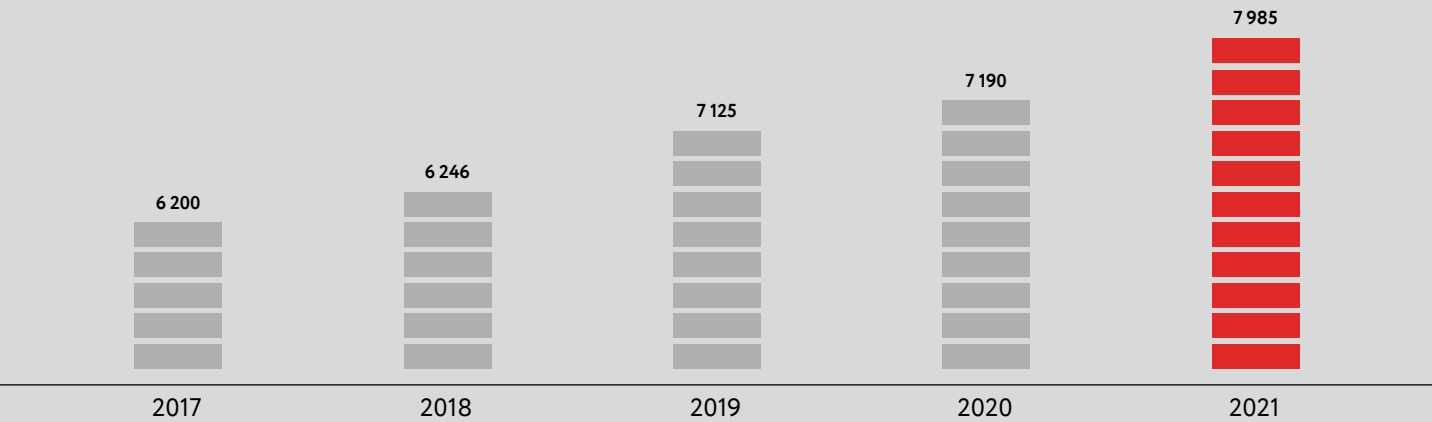
21,76%

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

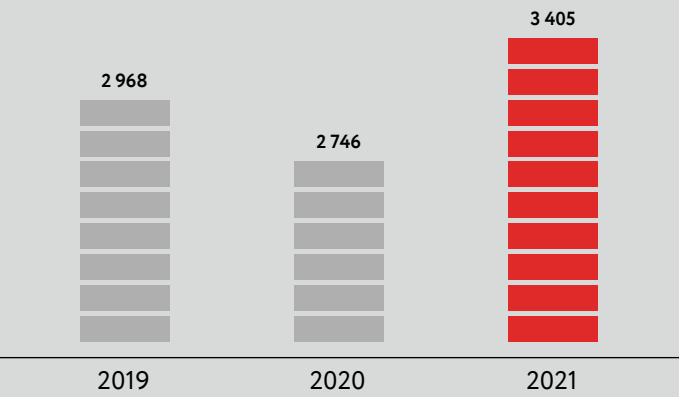




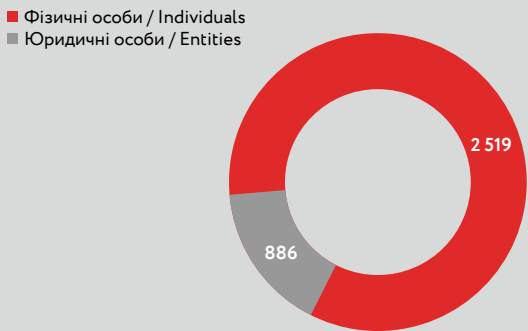
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





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
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	1 300
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	749
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	3,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	9,8
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	11
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	15

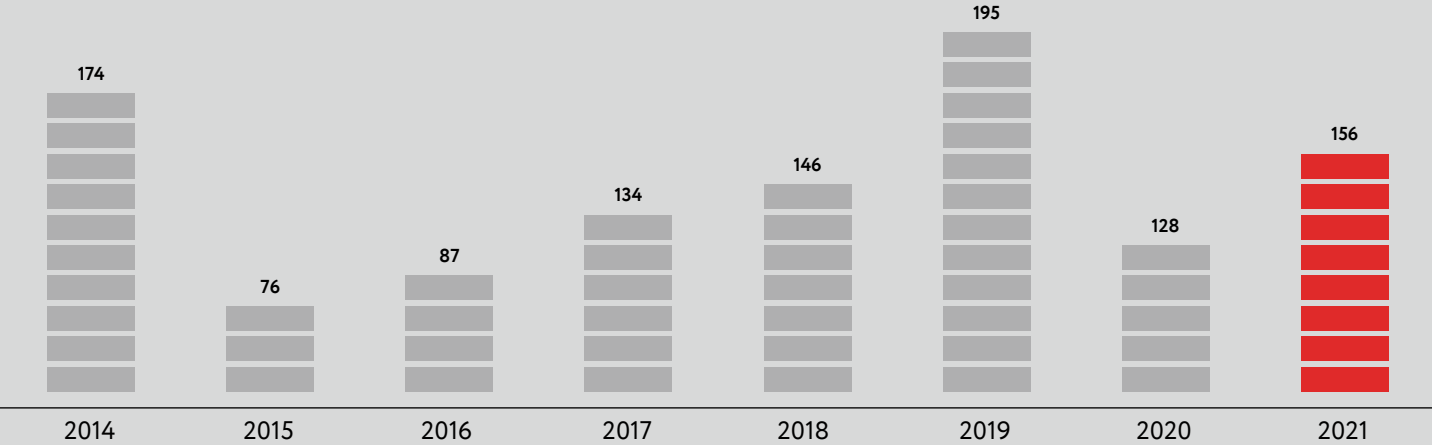
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ НИССАН ВІДІ АРМАДА

- Успішно пройшов усіма співробітниками тренінги з нових продуктів бренду NISSAN з продажу та обслуговування автомобілів.
- 218 щасливих подорожніх клієнтів автоцентру скористалися послугою «ВіДі Аеропорт Сервіс» та довірили свої автівки спеціалістам дилерського центру на час подорожей.

KEY ACHIEVEMENTS OF NISSAN VIDI ARMADA

- All employees have successfully completed trainings on new NISSAN brand products for car sales and maintenance.
- 218 happy traveling customers of the car center used the service «ViDi Airport Service» and entrusted their cars to the specialists of the dealer center during the travel.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Ниссан ВіДі Армада /
In 2021 Nissan ViDi Armada clients



72,5%

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



47,44%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



14,81%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



37,21%

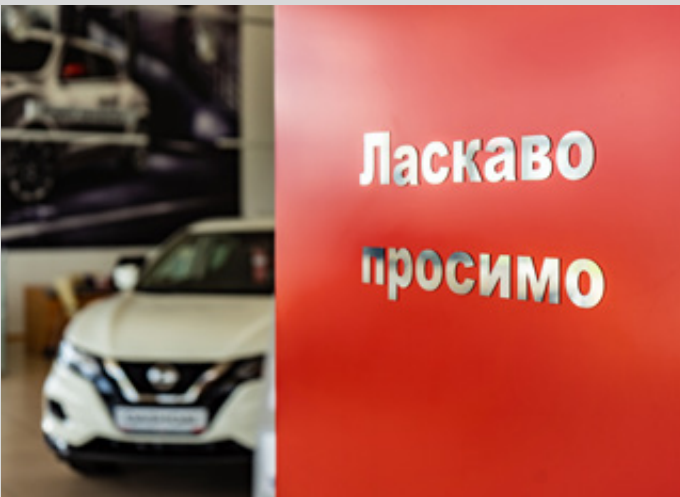
Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



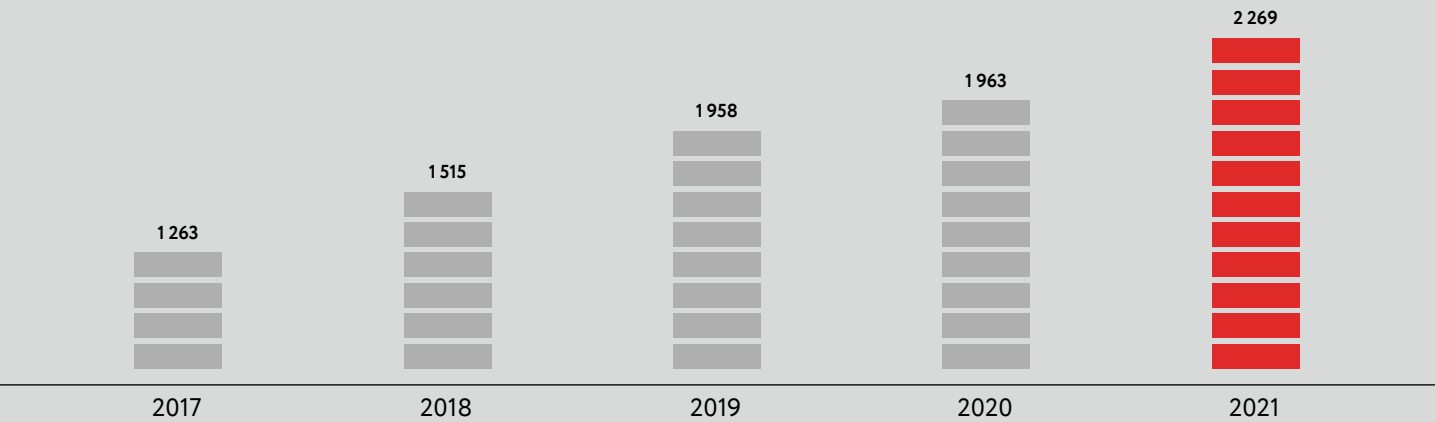
15,50%

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

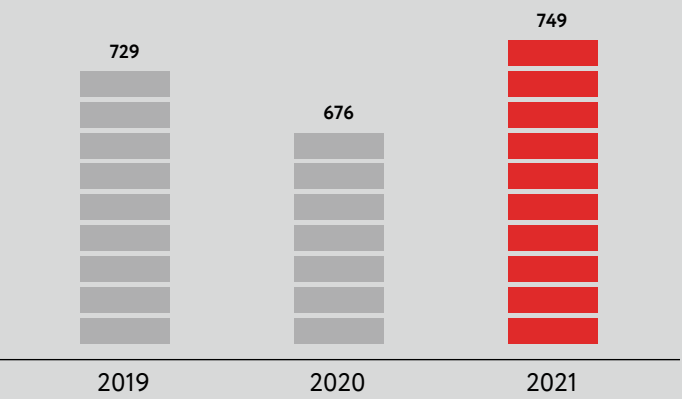




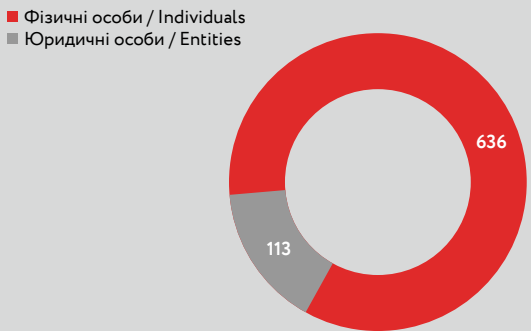
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





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



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	01.12.2005
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	6 993
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	3 531
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	16,0
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	37,1
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	2
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	43

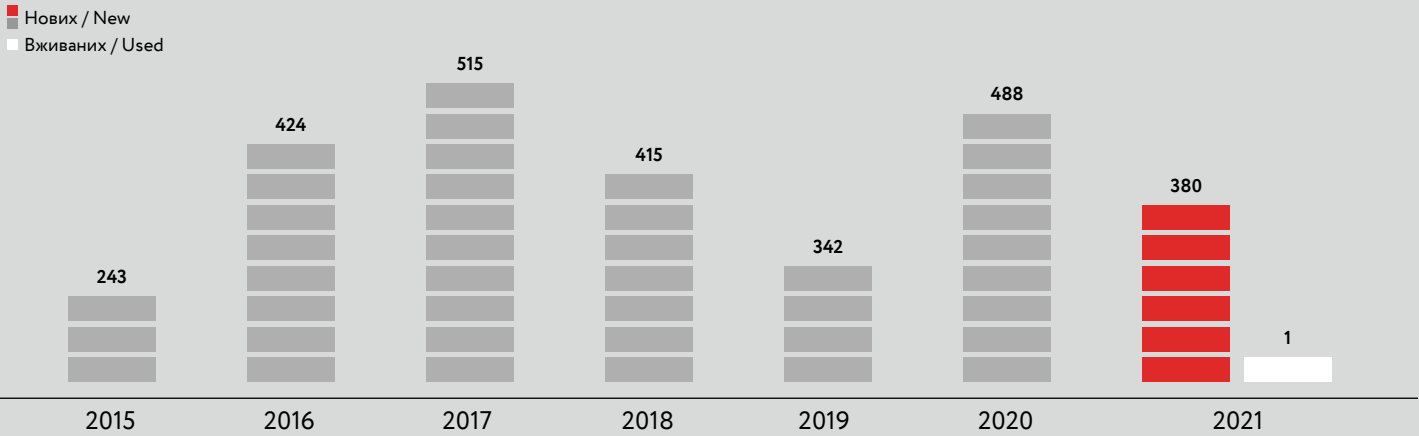
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

- У надскладних умовах збільшив частку у роздрібних продажах в Київському регіоні до 36%.
- Збільшив обсяги реалізації запасних частин та аксесуарів на 17%, як порівняти з попереднім роком.

KEY ACHIEVEMENTS OF
FORD VIDI KRAI MOTORS

- Despite extremely hard conditions, the center has increased its share in retail sales in the Kyiv region to 36%.
- The active customer base for after-sales service was significantly increased.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Форд ВіДі Край Моторз /
In 2021 Ford ViDi Krai Motors clients



61%

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



43,95%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



25,16%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



51,11%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



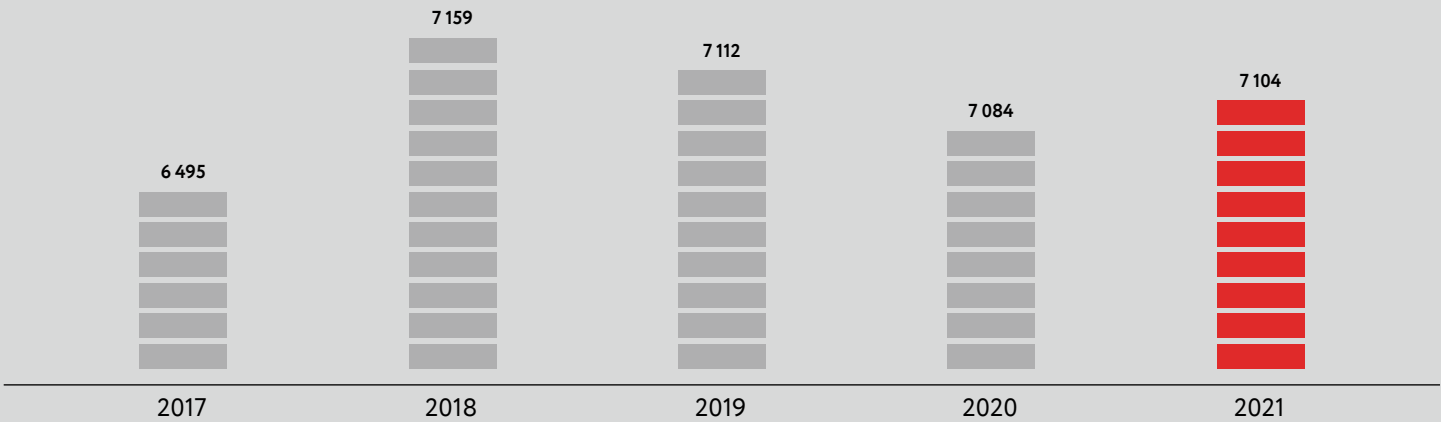
24,44%

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

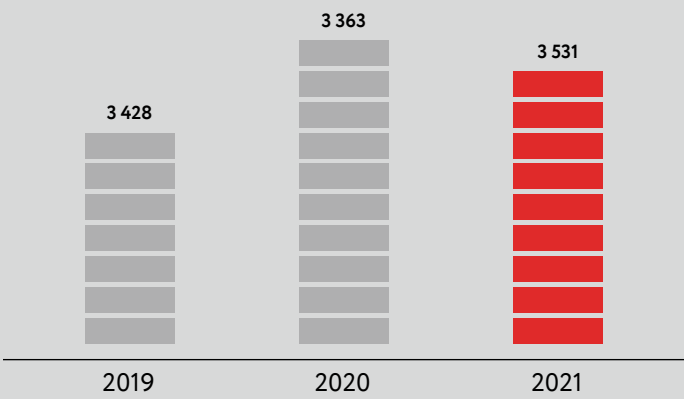




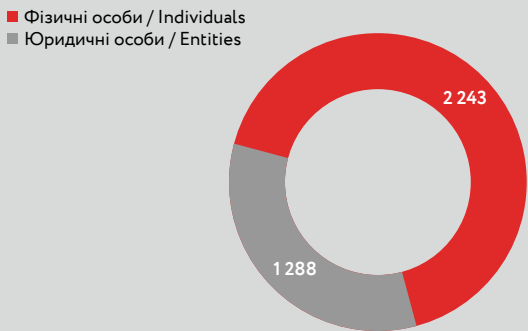
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Богдан Проць
Директор
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

Bohdan Prots
Director
HONDA VIDI INSIGHT



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	19.02.14
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	460
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	1 374
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	25,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	46,7
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	14

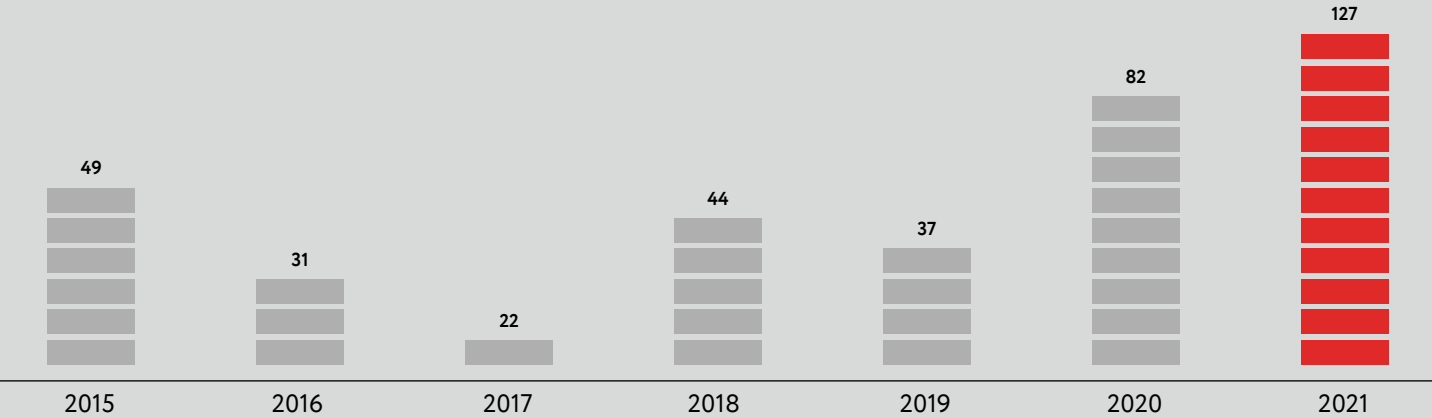
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

- Виборов перше місце з продажів автомобілів у мережі Honda в Україні.
- Отримав нагороди від дистриб'ютора – «Найкращий дилер року за результатами продажів автомобілів» та «Найкращий дилер року у діяльності з покращення якості продукції Honda».
- Уперше в історії бренду Honda в Україні виборов перемогу у конкурсі щодо постачання автомобілів до ПП «Макдональдз Юкрейн» та Представництва ООН в Україні.

KEY ACHIEVEMENTS OF HONDA VIDI INSIGHT

- First place in car sales in the Honda network in Ukraine.
- Awards received from the distributor – «Best Dealer of the Year in car sales» and «Best Dealer of the Year in activities to improve the quality of Honda products».
- For the first time in the history of the Honda brand in Ukraine, Honda VIDI Insight won the competition for the supply of cars to FIE McDonald's Ukraine and the UN Office in Ukraine.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Хонда ВіДі Інсайт / In 2021 Honda ViDi Insight clients



95,12%

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



44,88%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



23,53%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



29,09%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



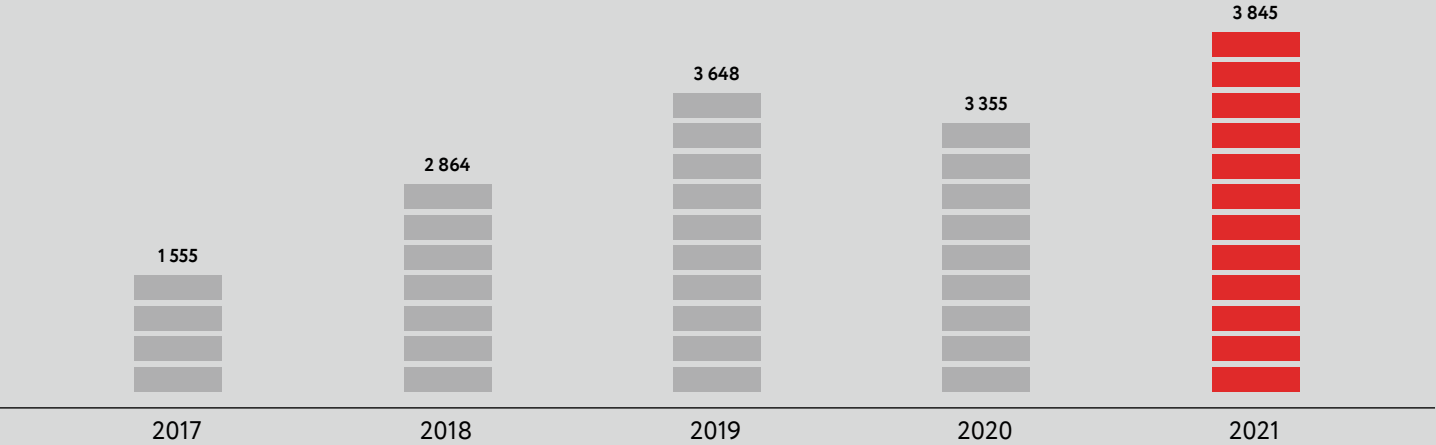
10,00%

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

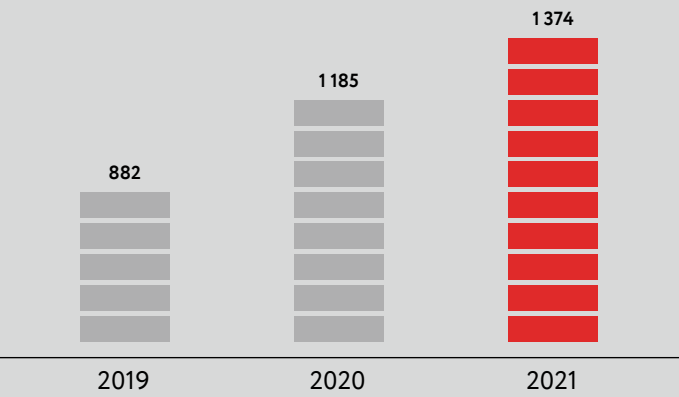




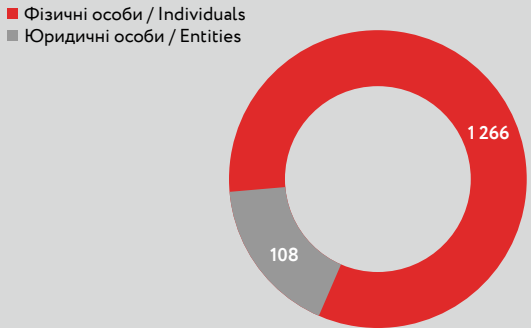
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Павло Сідун
Директор
СУБАРУ ВІДІ СТАР

Pavlo Sidun
Director
SUBARU VIDI STAR



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	19.03.2011
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	1 760
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	1 165
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	27,5
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	50,8
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	22

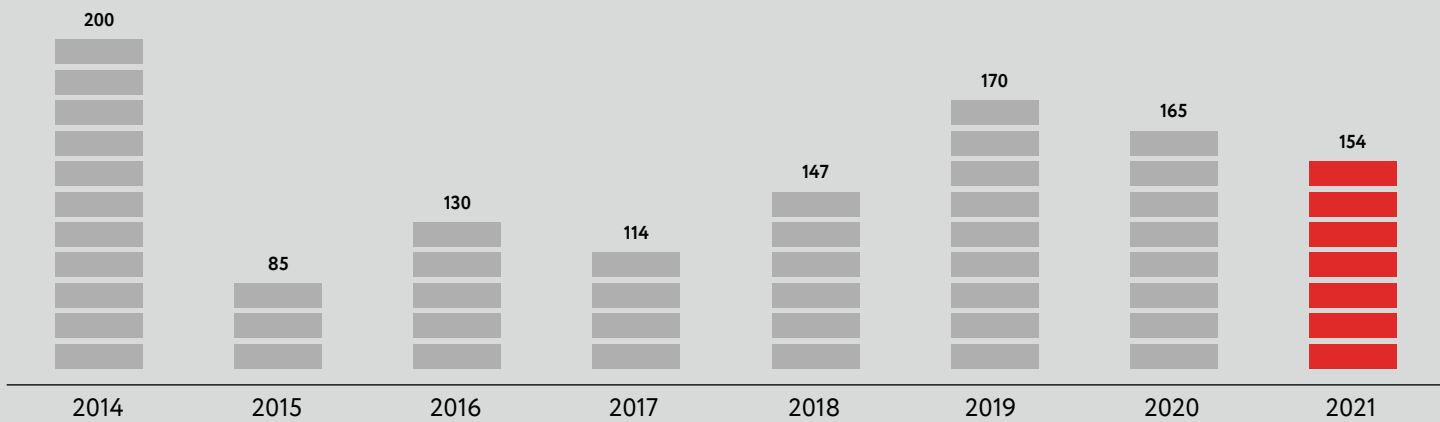
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ СУБАРУ ВІДІ СТАР

- Виборов перше місце з продажів автомобілів у мережі Subaru в Україні
- У звітному році Субару ВіДі Стар відсвяткував своє 10-річчя.
- Після реконструкції дилерський центр Субару ВіДі Стар став першим у дилерській мережі Subaru в Україні, що повністю відповідає новому стандарту виробника для дилерів.
- П'ятий рік поспіль нарощував частку автоцентру у продажах автомобілів у регіоні.

KEY ACHIEVEMENTS OF SUBARU VIDI STAR

- First place in car sales in the Subaru network in Ukraine
- In the reporting year, Subaru ViDi Star celebrated its 10th anniversary.
- After the reconstruction, the Subaru ViDi Star dealer center became the first in the Subaru dealer network in Ukraine, which fully meets the new manufacturer's standard for dealers.
- For the fifth year in a row, the car center has increased its share in car sales in the region.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Субару ВіДі Стар / In 2021 Subaru ViDi Star clients



83%

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



46,10%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



40,91%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



35,61%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



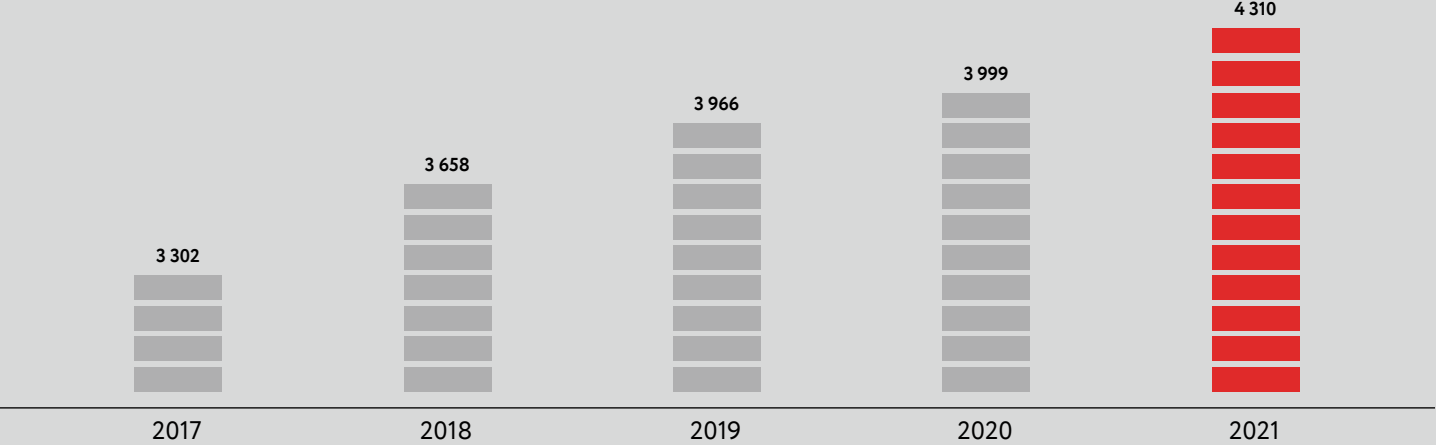
25,76%

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

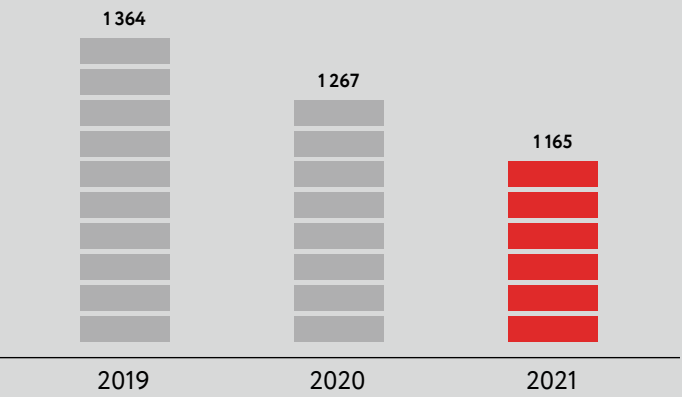




Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

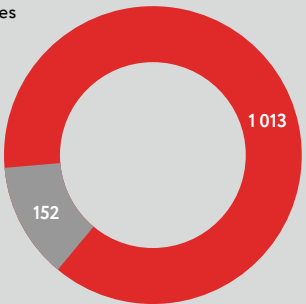


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities





Олександр Мірошниченко
Директор
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

Oleksandr Miroshnychenko
Director
SUZUKI VIDI GRAND



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	15.01.2016
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	2 157
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	2 302
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, %	42,0
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	31

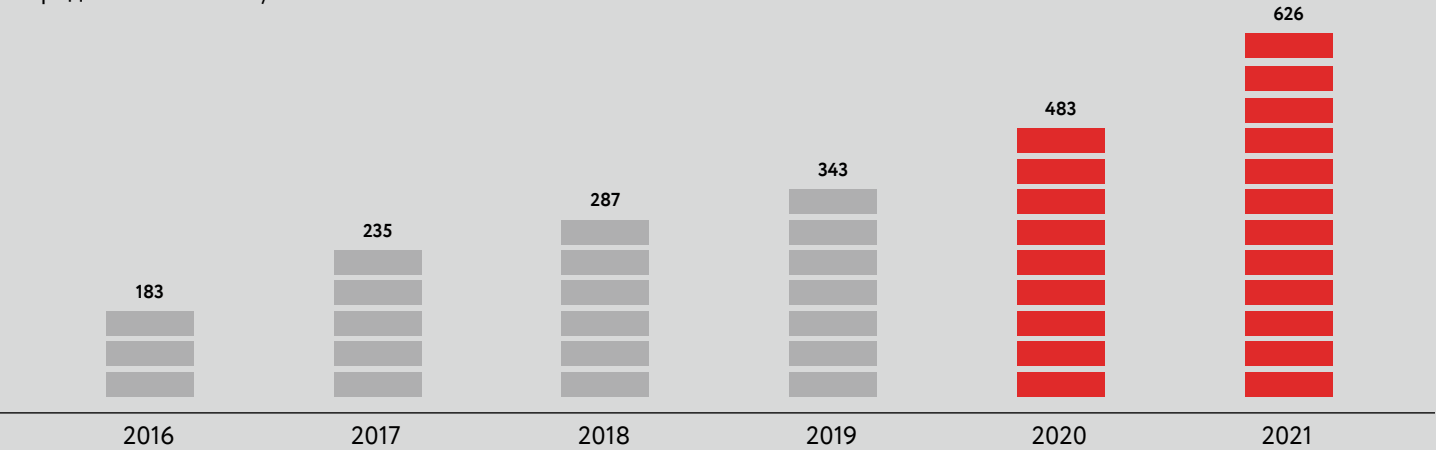
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

- Виборов перше місце з продажів у мережі Suzuki в Україні у номінаціях: автомобілі та автомобілі для корпоративних клієнтів.
- Встановив абсолютний рекорд з річних продажів автомобілів з початку діяльності автоцентру
- Отримав статус виробника спеціалізованих автомобілів на базових шасі Suzuki.

KEY ACHIEVEMENTS OF
SUZUKI VIDI GRAND

- First place in the sales in the Suzuki network in Ukraine in the following categories: new cars and cars for corporate customers.
- An absolute record of annual car sales since the beginning of the car center activity
- The status of a manufacturer of specialized cars on the base chassis of Suzuki was received.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Сузукі ВіДі Гранд /
In 2021 Suzuki ViDi Grand clients



72,0%

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



44,41%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



50,78%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



30,92%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



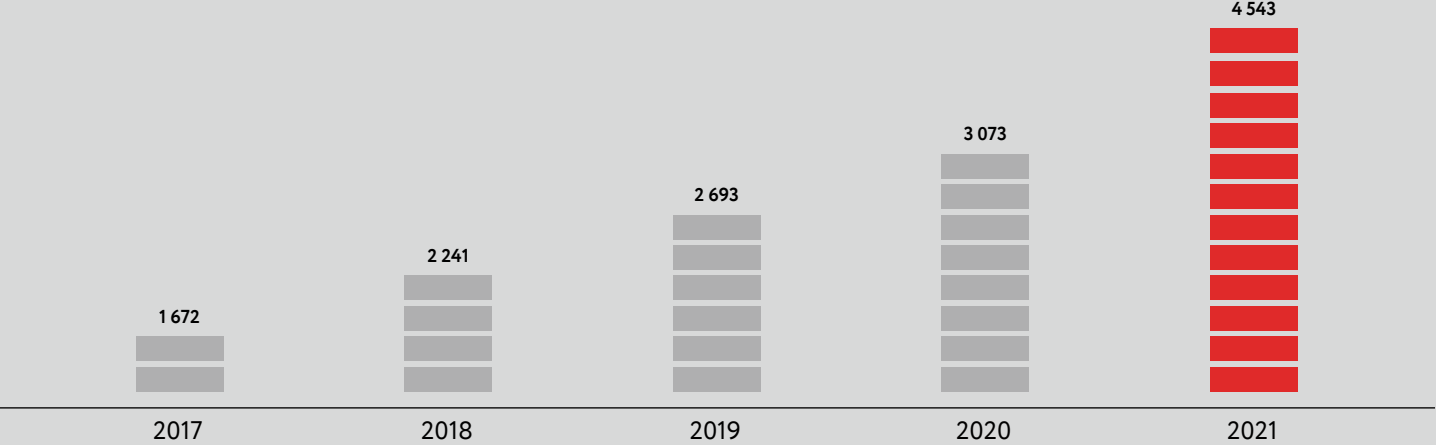
15,26%

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

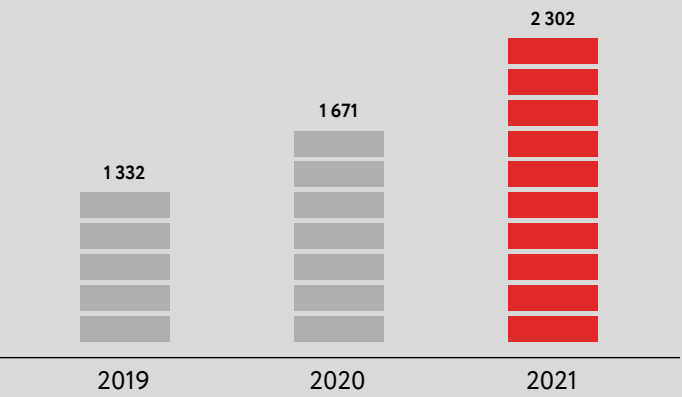




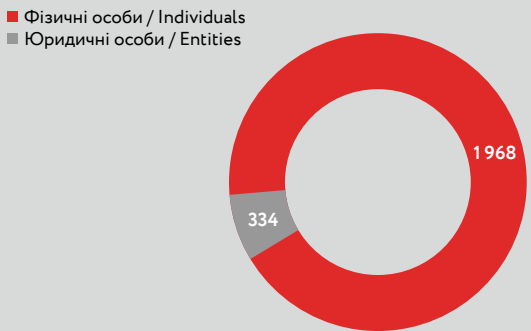
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Олександр Жук
Директор
СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

Oleksandr Zhuk
Director
CITROEN VIDi ELEGANCE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	02.02.2011
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	5 528
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	4 355
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	22,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	49,2
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	35

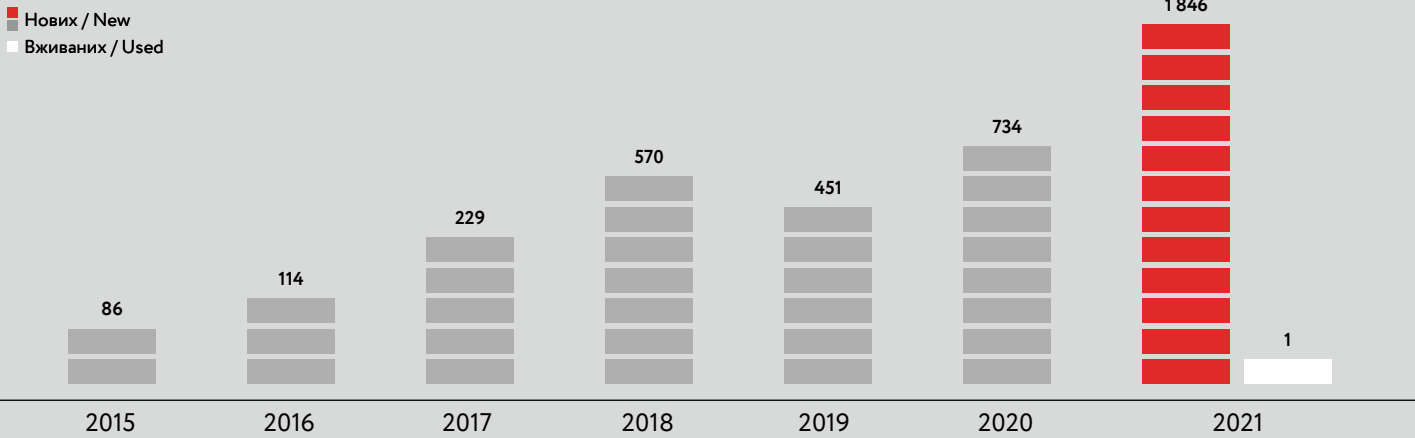
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

- Виборов перше місце з продажів автомобілів у мережі Citroen в Україні.
- У звітному році Сітроен ВіДі Елеганс відсвяткував своє 10-річчя.
- Отримав статус виробника спеціалізованих автомобілів на базових шасі Citroen.
- Уклав найбільший в історії України контракт з постачання 1 860 пересувних відділень Укрпошти на базі шасі Citroen Berlingo.

KEY ACHIEVEMENTS OF CITROEN VIDi ELEGANCE

- First place in the car sales in the Citroen network in Ukraine.
- In the reporting year, Citroen ViDi Elegance celebrated its 10th anniversary.
- The status of a manufacturer of specialized cars on the base chassis of Citroen was received.
- The largest contract in the history of Ukraine was concluded – for the supply of 1 860 Ukrposhta mobile offices based on the Citroen Berlingo chassis.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Сітроен ВіДі Елеганс / In 2021 Citroen ViDi Elegance clients



60,90%

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



33,56%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



54,03%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



44,86%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



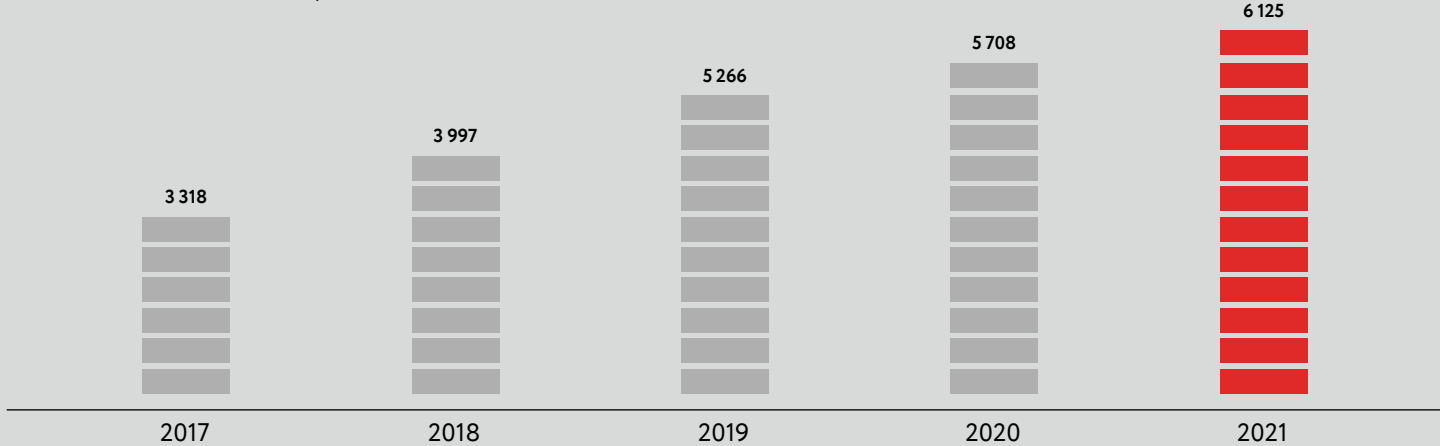
11,11%

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

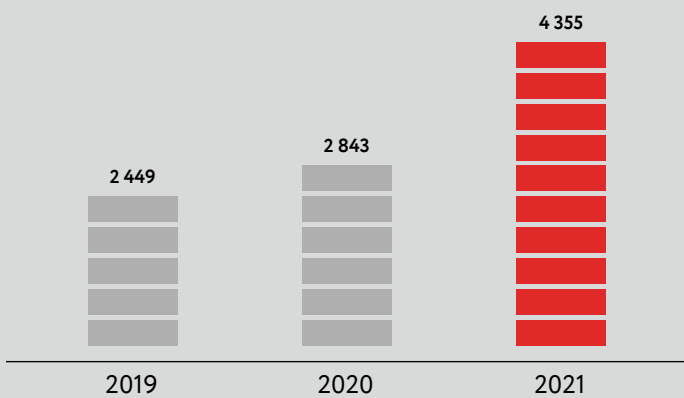




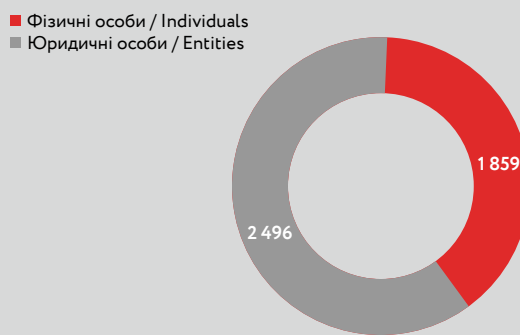
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Олександр Жук
Директор
ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ

Oleksandr Zhuk
Director
PEUGEOT VIDI AVENUE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	15.10.2011
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	3 717
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	2 379
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	15,0
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	28,0
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	32

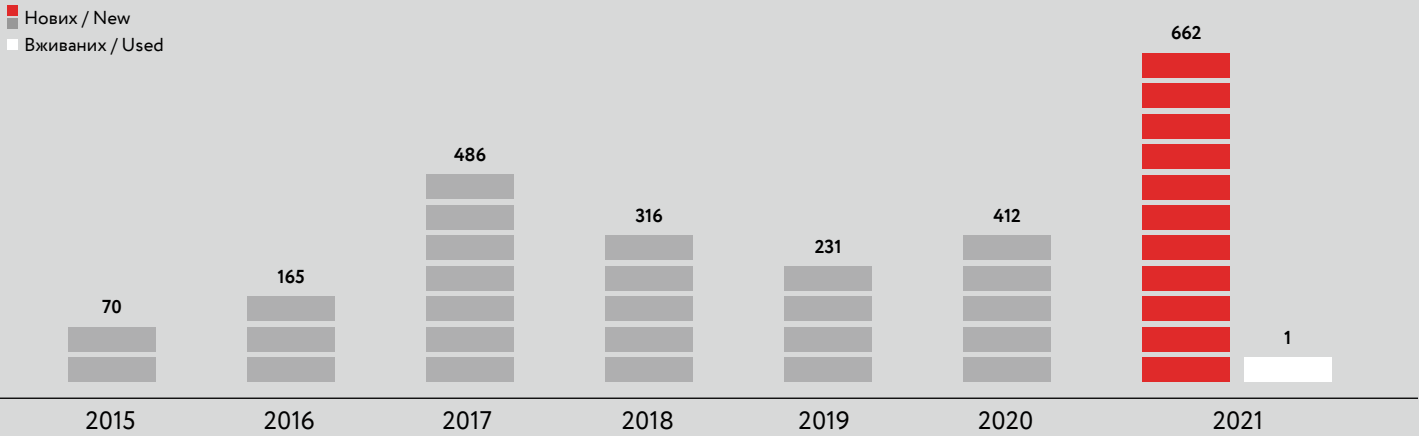
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ

- Вперше за власну історію виборів перше місце з продажів автомобілів у мережі Peugeot в Україні
- У поточному році Пежо ВіДі Авеню відсвяткував своє 10-річчя.
- Істотно підвищив частку продажів автомобілів великим корпоративним клієнтам.
- Збільшив активну клієнтську базу з післяпродажного обслуговування на 51%.

KEY ACHIEVEMENTS OF PEUGEOT VIDI AVENUE

- For the first time in its history, the dealer has won first place in Peugeot car sales in Ukraine
- This year, Peugeot ViDi Avenue celebrated its 10th anniversary.
- Peugeot VIDI Avenue has significantly increased the share of car sales to large corporate customers.
- It has also increased the active customer base for after-sales service by 51%.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Пежо ВіДі Авеню / In 2021 Peugeot ViDi Avenue clients



60,6%

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



27,04%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



79,61%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



44,00%

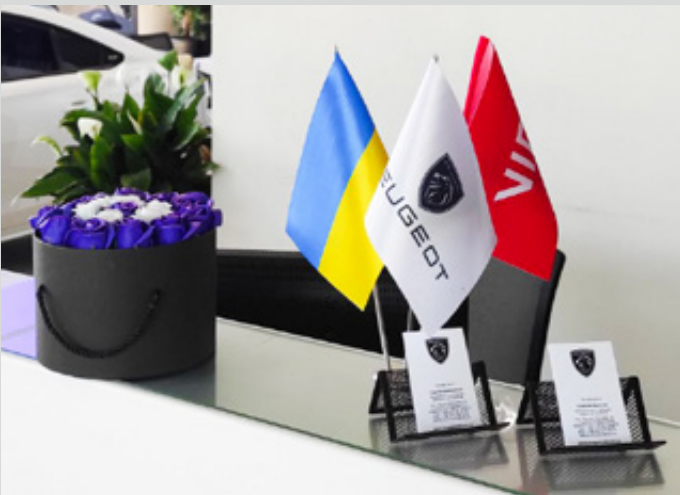
Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



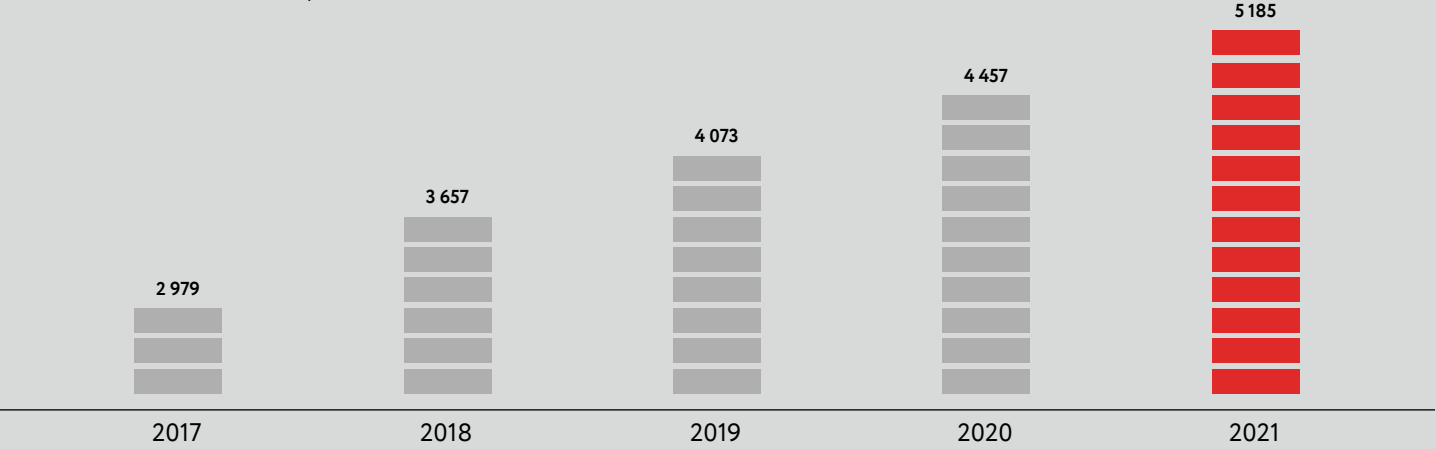
12,80%

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

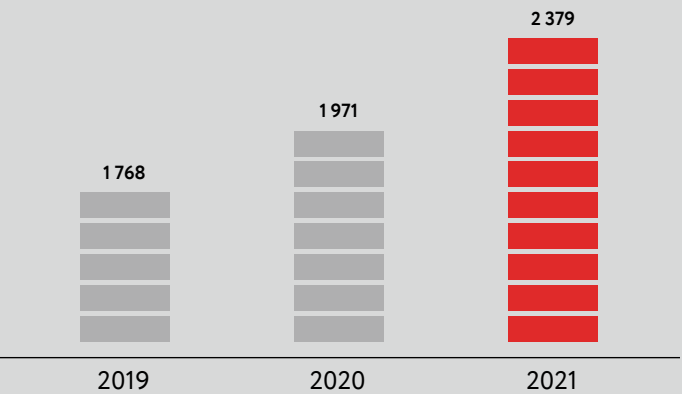




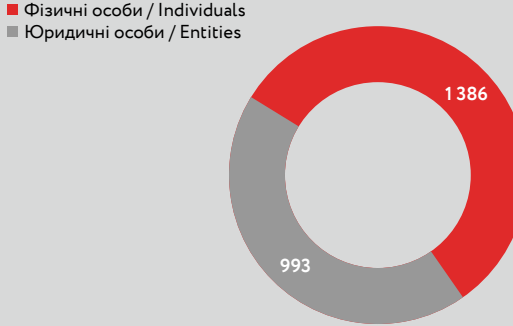
Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021





Віталій Дорофєєв
Директор
МГ ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ
Vitaliy Dorofeev
Director
MG VIDI KRAI MOTORS



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	01.09.2021
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	35
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	29
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	22,0
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	46,43
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	2
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	12

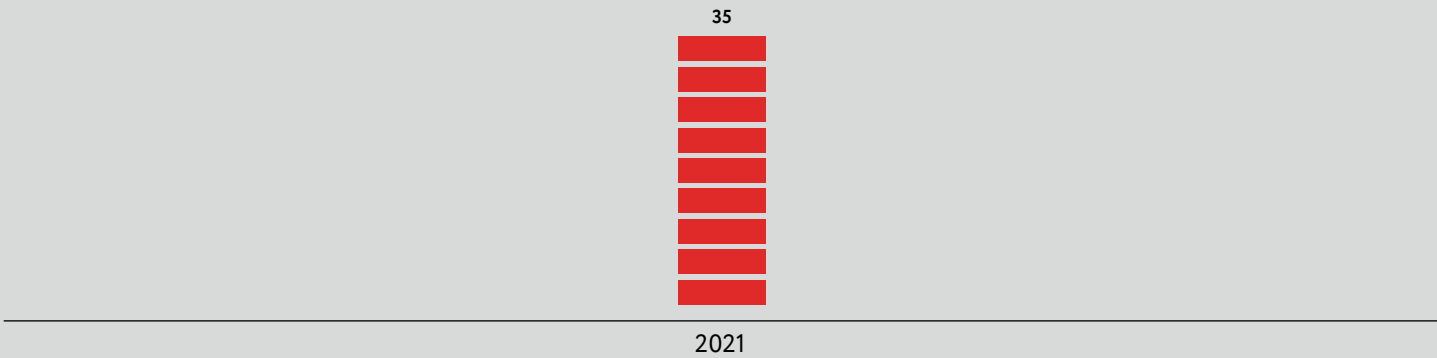
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
МГ ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

- Здійснив відкриття нового концептуального автоцентру MG 1 вересня 2021р.
- За час роботи у поточному році частка автоцентру у Київському регіоні склала 47,9%.

KEY ACHIEVEMENTS OF
MG VIDI KRAI MOTORS

- The new MG concept car center on September 1, 2021 was opened.
- 2. During the current year, the share of the car center in the Kyiv region amounted to 47.9%.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів МГ ВіДі Край Моторз /
In 2021 MG ViDi Krai Motors clients



77,00%
Дообладнали свої автомобілі додатковим обладнанням чи оригінальними аксесуарами / Retrofitted their cars with additional equipment or original accessories



62,86%
Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



25,00%
Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



38,71%
Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



6,45%
Скористалися послугою TRADE-IN / Used the TRADE-IN service





Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



2021



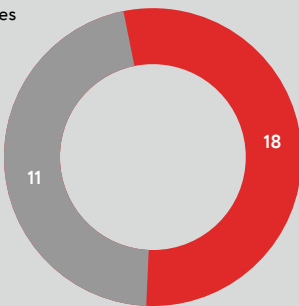
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



2021

Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities





Павло Сідун
Директор
ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

Pavlo Sidun
Director
OPEL VIDI ADVANCE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	29.11.2021
Продажі нових автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of new cars (2021 through), pcs.	13
Продажі вживаних автомобілів (по 2021 р. включно), шт. / Sales of used cars (2021 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2021 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2021, clients	22
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	8,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	24,1
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	3
Штатна чисельність працівників у 2021 р. чол. / Authorized personnel in 2021	13

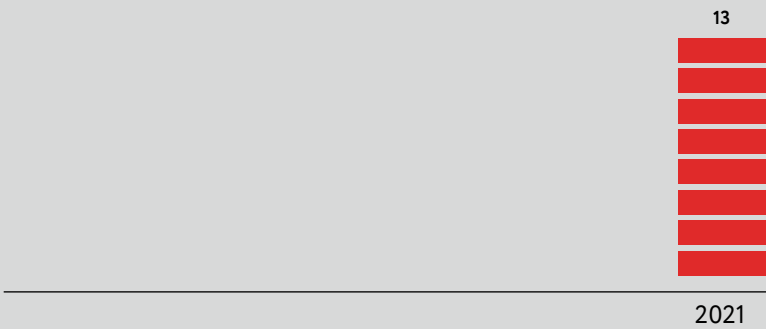
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

- Здійснив відкриття нового концептуального автоцентру Opel 29 листопада 2021 року.
- За перший місяць роботи (грудень 2021 року) частка автоцентру у Київському регіоні склала 19%.

KEY ACHIEVEMENTS OF
OPEL VIDI ADVANCE

- The new Opel concept car center on November 29, 2021 was opened.
- During the first month of the work (December 2021), the share of the car center in the Kyiv region amounted to 19%.

Продажі автомобілів / Car sales



У 2021 році з клієнтів Опель ВіДі Адванс /
In 2021 Opel ViDi Advance clients



60,6%

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



30,77%

Скористалися продуктом страхування КАСКО / Used the product of CASCO insurance



16,67%

Купили свої автомобілі у лізинг (з числа клієнтів – юридичних осіб) / Bought their cars on lease (from among clients – legal entities)



28,57%

Купили свої автомобілі в кредит / Bought their cars on credit



14,29%

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





Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals



2021



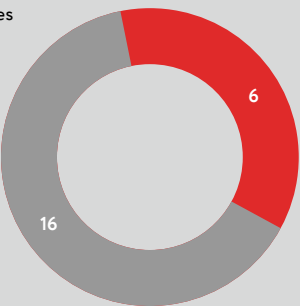
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



2021

Активна клієнтська база, клієнтів за 2021 рік /
Active client base, clients for 2021

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities





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



Ключова інформація / Key information

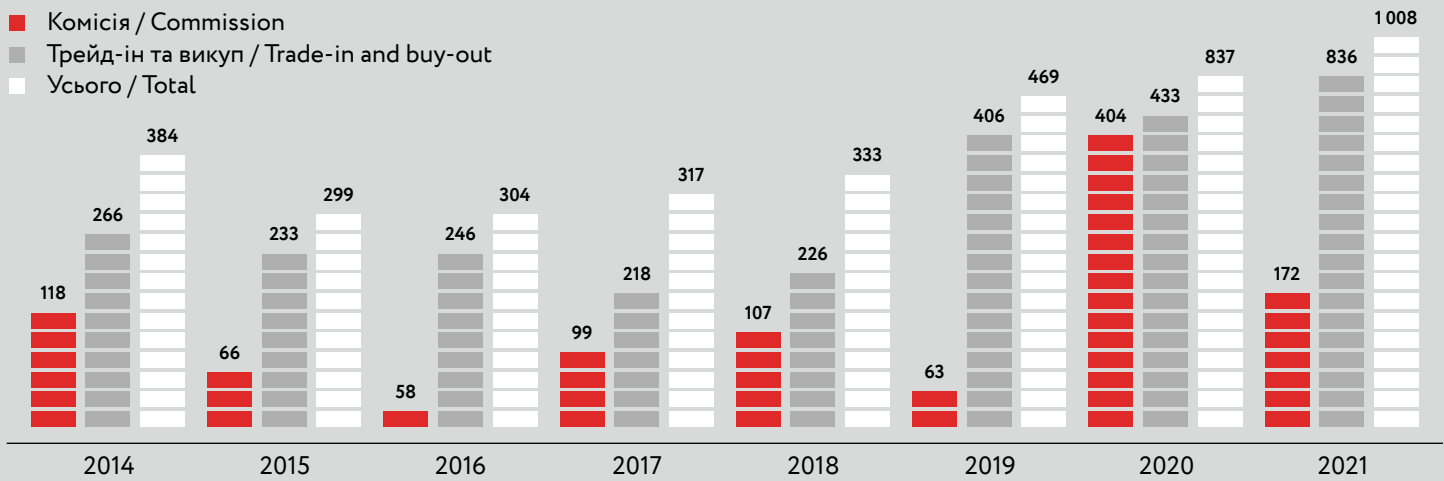
Дата відкриття Opening date	08.11.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	27

КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ

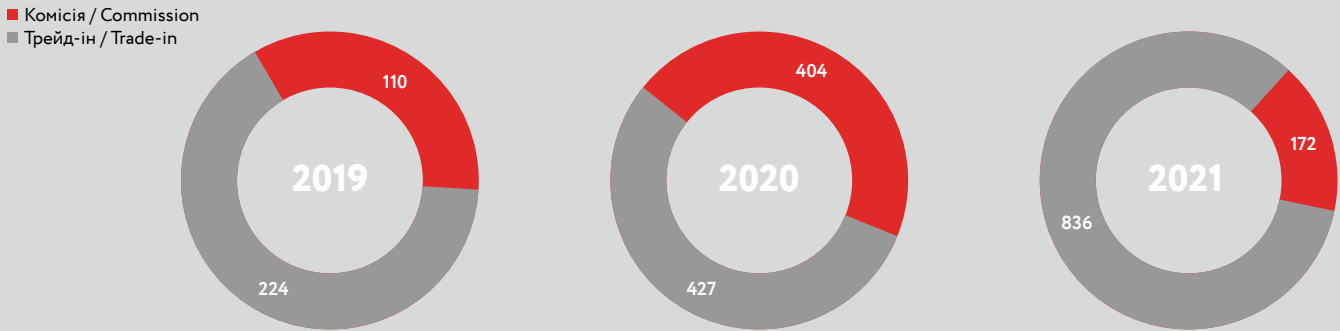
- Реалізував 1 008 автомобілів, що на 22% перевищує показник минулорічного обсягу та є новим абсолютним рекордом підприємства.
- У звітному році 579 клієнтів VIDI скористались послугою трейд-ін; кожен 8-й роздрібний покупець надав свій старий автомобіль для фінансування придбання нового.
- На початку року було вдвічі збільшено площу критого автосалону, що дозволило збільшити постійний склад до рівня понад 100 автомобілів.
- Була створена унікальна зона огляду та приймання автомобілів.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI USED CARS

- The dealer has sold 1 007 cars, which is 20% more than last year figure and is a new absolute record of the company.
- In the reporting year, 579 VIDI customers used the trade-in service; every 8th retail buyer provided the old car to finance the purchase of a new one.
- At the beginning of the year, the area of the indoor showroom was doubled, which allowed to increase the permanent warehouse to the level of more than 100 cars.
- A unique car review and reception area has been created.



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
з корпоративних продажів

Oleg Lutsyuk
Director
of corporate sales



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття Opening date	01.02.2013
Штатна чисельність, осіб Staff, people	14

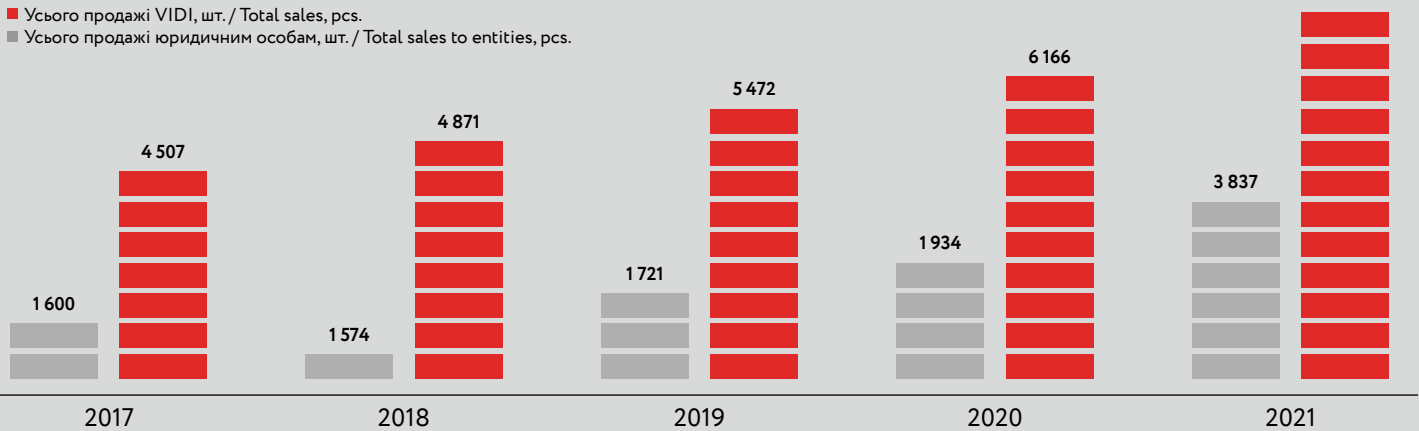
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ

- Реалізувало 3 837 автомобілів корпоративним клієнтам, підвищивши фліт-продажі майже вдвічі, як порівняти з показником минулого року.
- Державним підприємствам та установам:
 - було поставлено 437 автомобілів, що в 1,6 раза більше відповідного показника 2020 року;
 - було реалізовано на 50 % більше послуг з технічного обслуговування автомобілів (Київська та Одеська області), ніж у минулому році.
- Завдяки розвитку партнерських відносин з ключовими гравцями ринку збільшило частку лізингових продажів реалізувавши у лізинг 1 167 автомобілів.

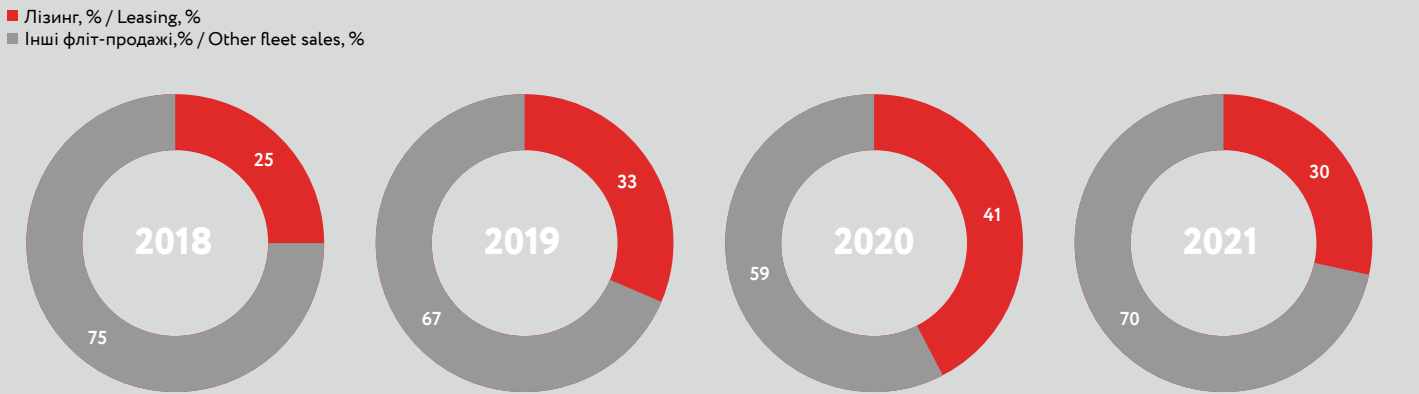
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI CARS FOR BUSINESS

- 3 837 cars have been sold to corporate customers, thus increasing fleet sales by almost 2 times compared to last year.
- To the state enterprises and institutions:
 - 437 cars were delivered, which is 1.6 times more than in 2020;
 - 50% more car maintenance services were sold (in Kyiv and Odesa regions) than in previous year.
- Due to the development of partnerships with key market players, VIDI Cars for Business has increased the share of leasing sales providing into leasing 1 167 cars.

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

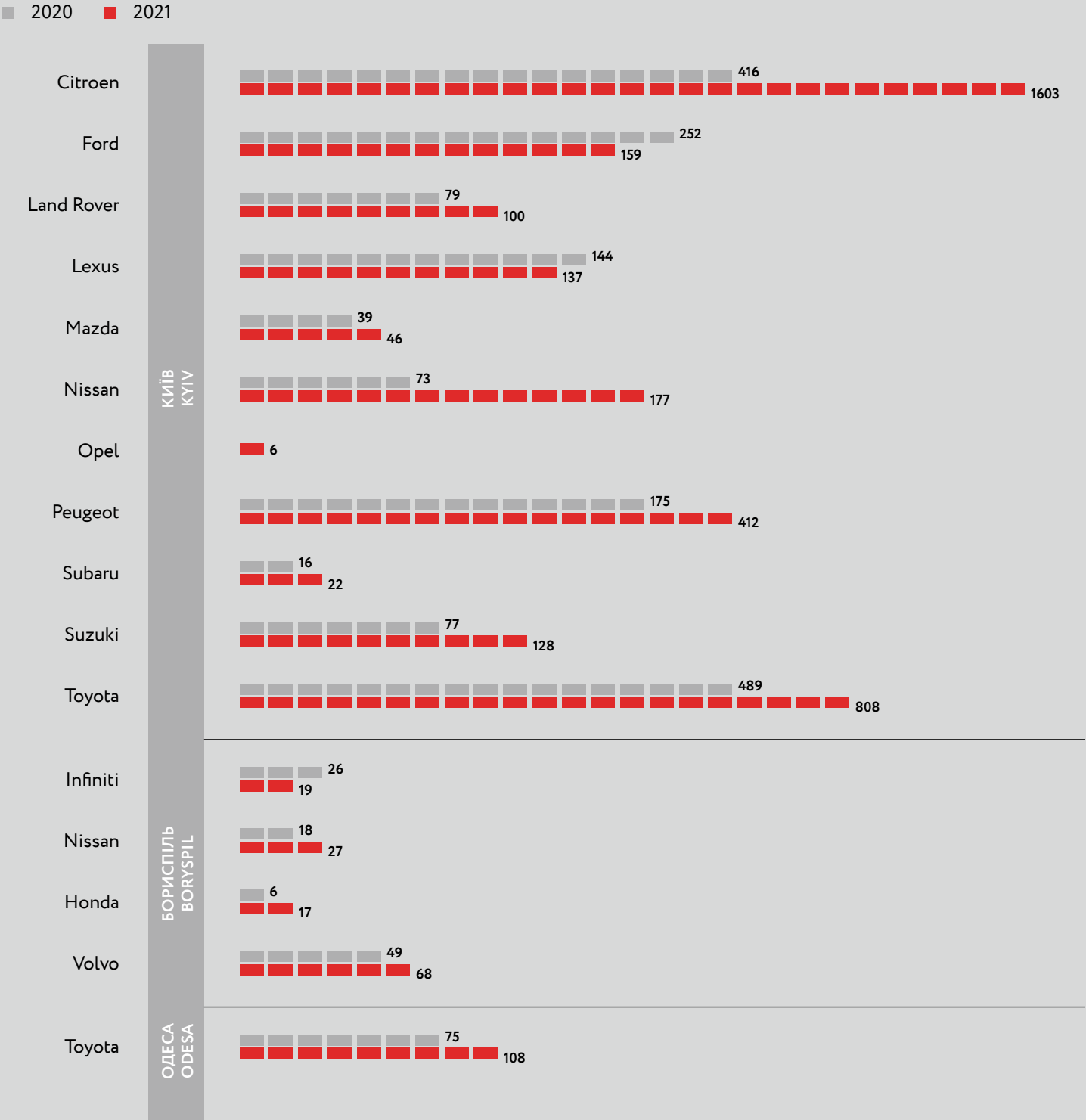


Проникнення лізингових продажів у корпоративні / Penetration of leasing sales in the corporate





Корпоративні продажі за брендами за 2020-2021 роки, шт. /
Corporate sales by brands in 2020-2021, units





Олег Любченко
Директор
ВІДІ ЮНІКОМЕРС

Oleg Lyubchenko
Director
VIDI UNIKOMMERCE

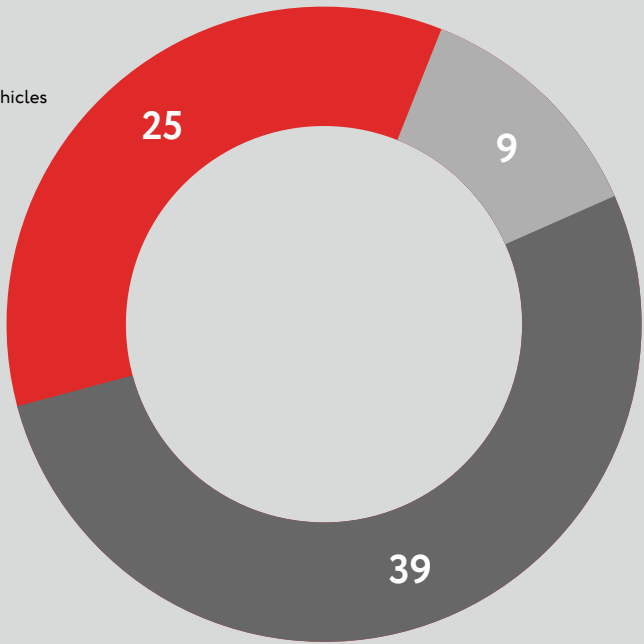


Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	07.04.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	10

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

- Автомобілі швидкої медичної допомоги / Ambulances
- Автомобілі броньовані інкасаторські / Armored cash-in-transit vehicles
- Інші спецавтомобілі / Other special vehicles



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

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





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

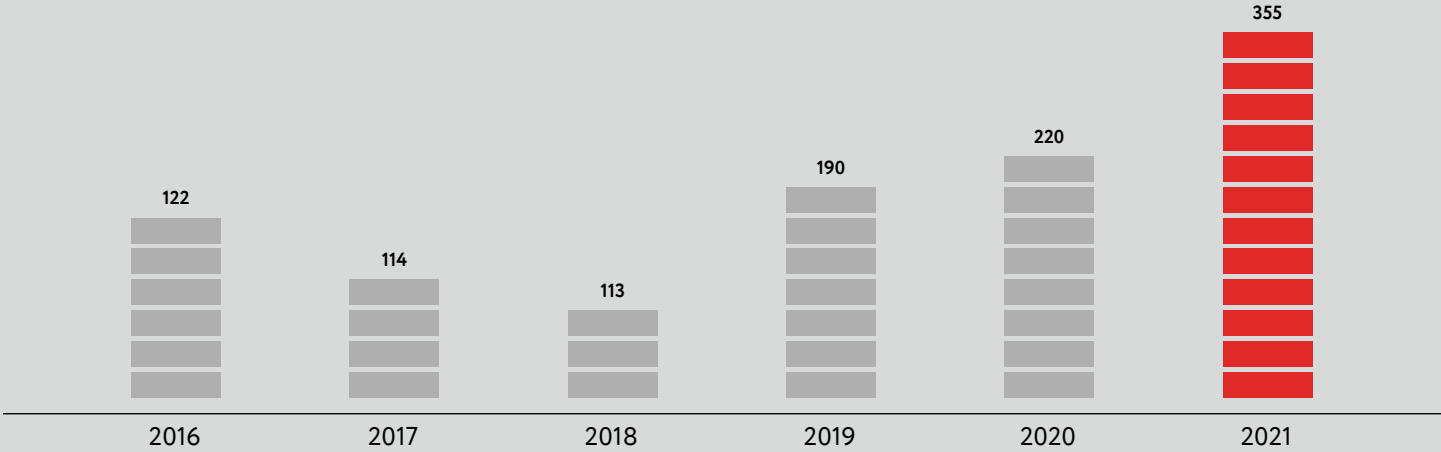
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

- Впровадило нові сервіси для клієнтів свого інтернет-магазину: швидку онлайн-оплату, можливість вибору доставки тощо.
- Розширило портфель постачальників та пул пропозицій оригінальних і неоригінальних запчастин, який доступний на сайті та задовольняє практично увесь попит на автозапчастини в Україні.
- Започаткувало постачання комплектувальних для потреб виробництва спеціалізованих автомобілів, що виробляються та пропонуються підприємствами VIDI.

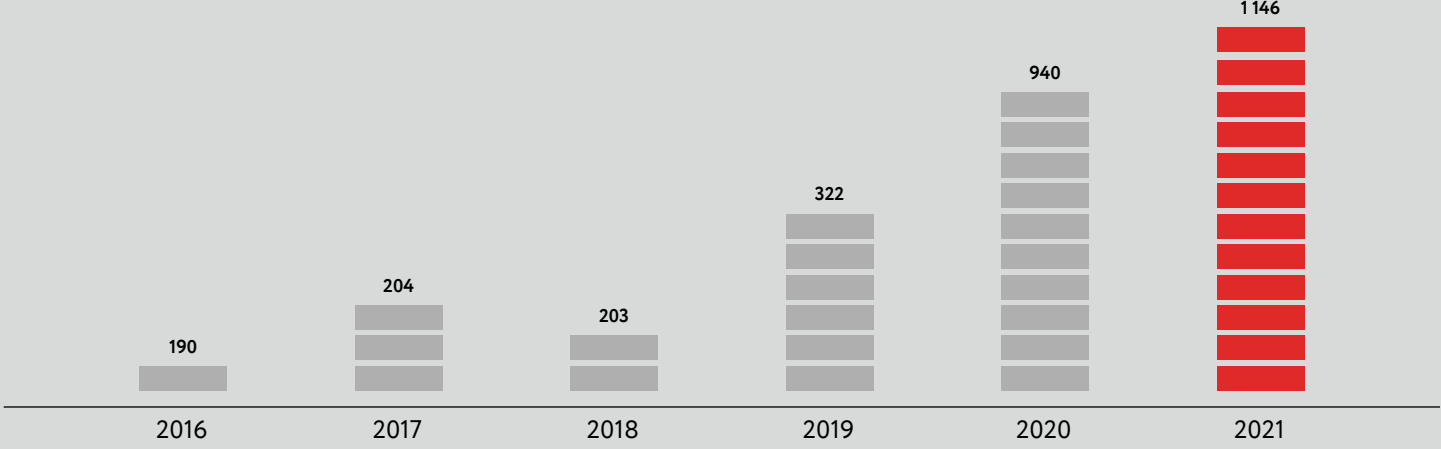
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI AUTO PARTS

- VIDI Auto Parts has introduced new services for customers of its online store: fast online payment, the ability to choose delivery etc.
- It has expanded the portfolio of suppliers and the pool of offers of both original and non-original spare parts, which is available on the website and covers almost all the demand for car spare parts in Ukraine;
- The supply of components for the needs of the production of specialized vehicles manufactured and offered by VIDI enterprises has been started.

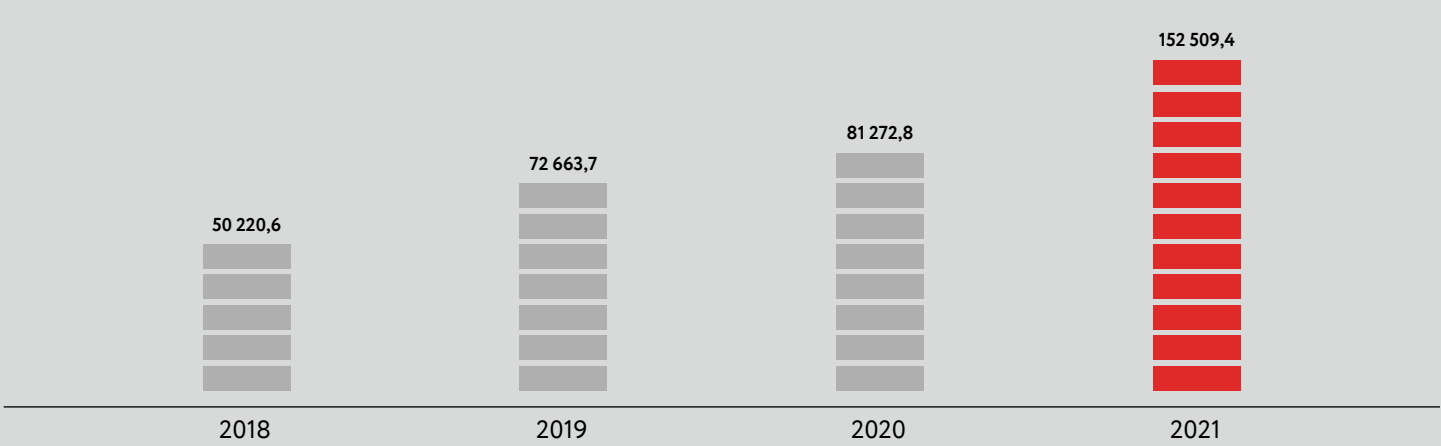
Активні контрагенти-постачальники / Active contractors-suppliers



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	87

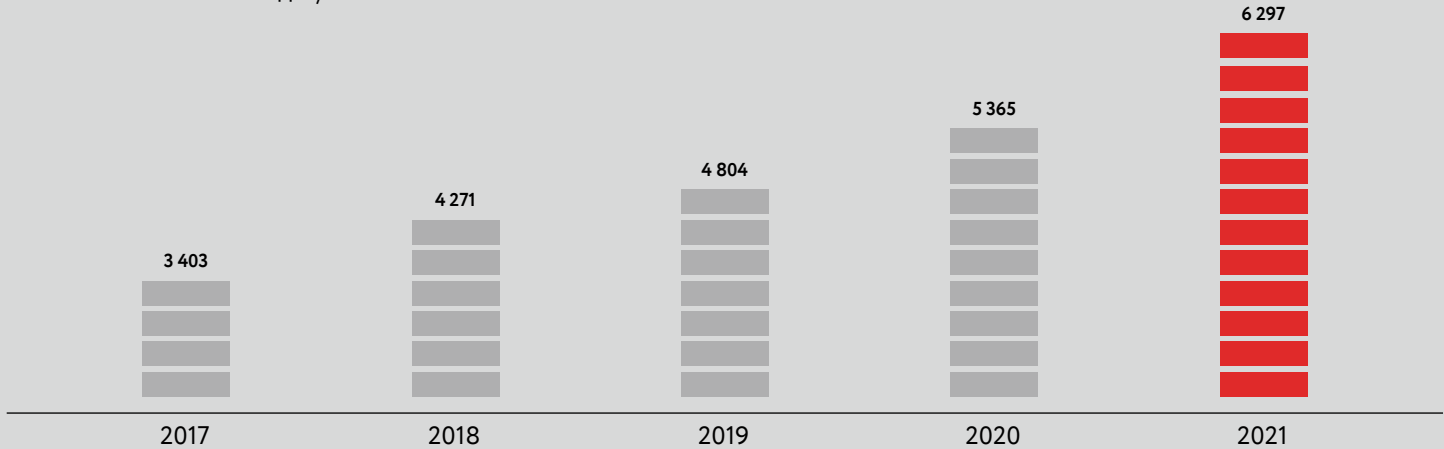
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

- Було створене спеціалізоване підприємство із надання клієнтам послуг із кузовного та відновлюваного ремонту автомобілів – «ВІДІ Кузовний сервіс».
- Підвищило ефективність процесів діяльності, покращивши значення основних KPI на 23%.
- Розширило виробничі потужності на 20%, створило ділянку для детейлінгу автомобілів та ділянку для ремонту та відновлення алюмінієвих кузовів.
- Впровадило нові послуги з ремонту та відновлення алюмінієвих кузовів, з видалення вм'ятин без фарбування та зі швидких/локальних ремонтів.

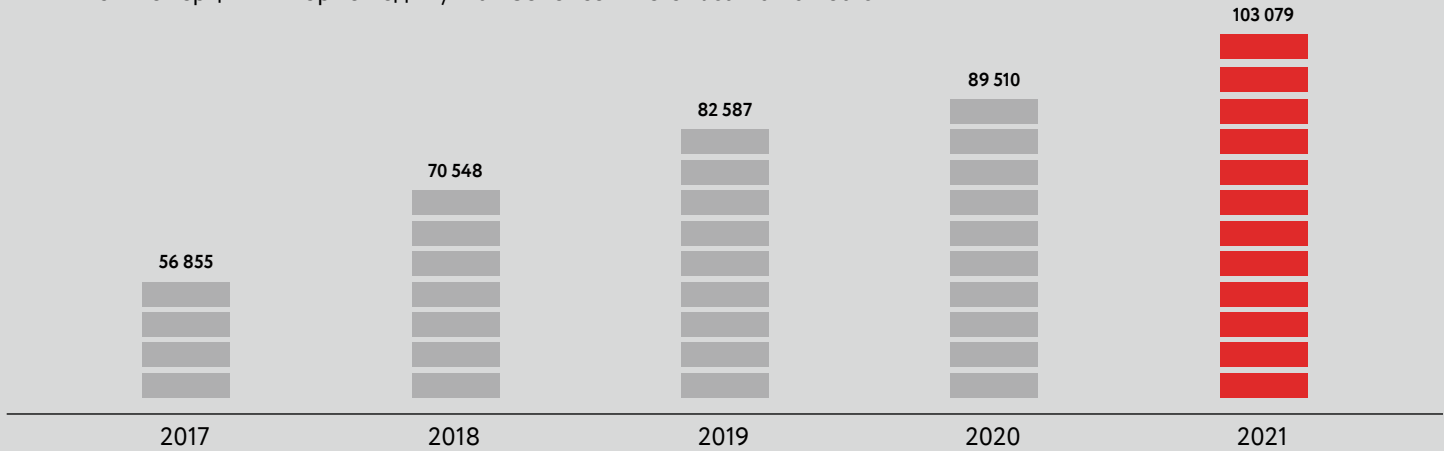
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI BODY SERVICE

- A specialized company was established to provide customers with body repair and restoration services – «VIDI Body Service».
- VIDI Body Service has increased the efficiency of business processes, improving the value of core KPIs by 23%.
- It has expanded production capacity by 20%, created a site for car detailing and a site for repair and restoration of aluminum bodies.
- New services for the repair and restoration of aluminum bodies were introduced, for the removal of dents without painting and for quick/local repairs.

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

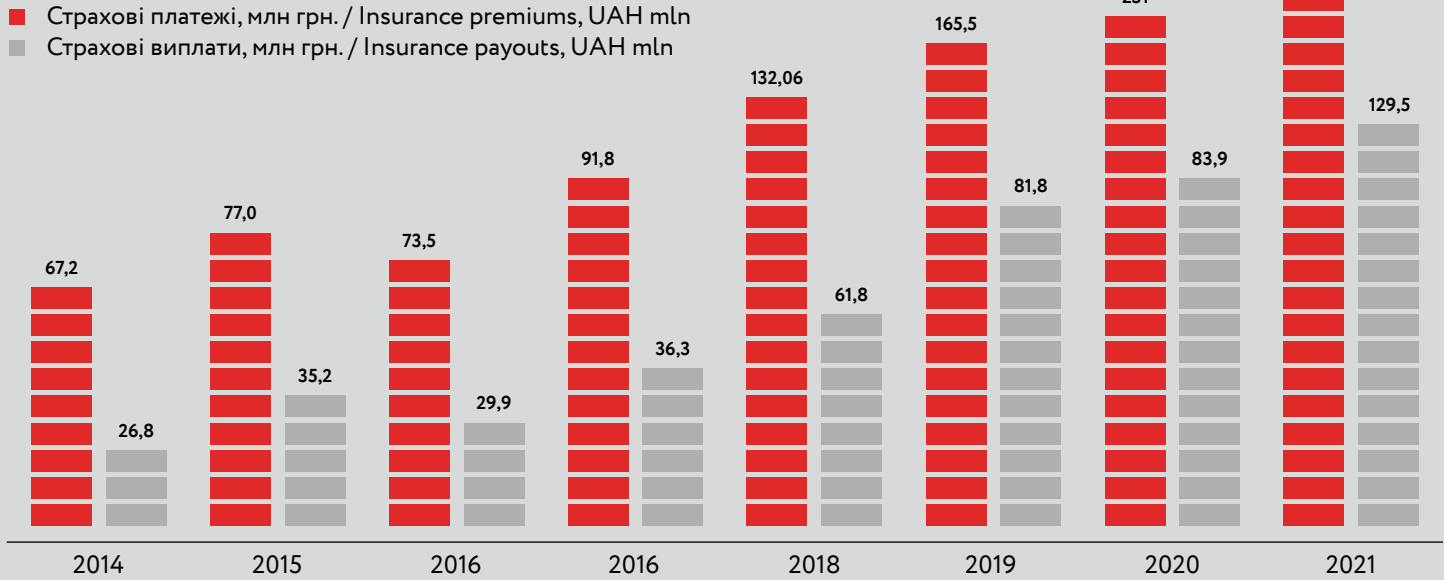
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

- За результатами минулого року кожен другий автомобіль, придбаний фізичними особами в мережі автоцентрів VIDI, був застрахований в СК «ВіДі-Страховання».
- Обсяг страхових виплат клієнтам СК «ВіДі-Страховання» у 2021 році склав рекордні 129,5 млн. грн.
- Розмір депозитів, що гарантують покриття резервів страховою компанією, досягнув 150 мільйонів гривень.
- Однією з перших в Україні впровадила автоматизований онлайн-сервіс продовження (лонгації) договору КАСКО, що є безумовною інновацією на ринку страхування.

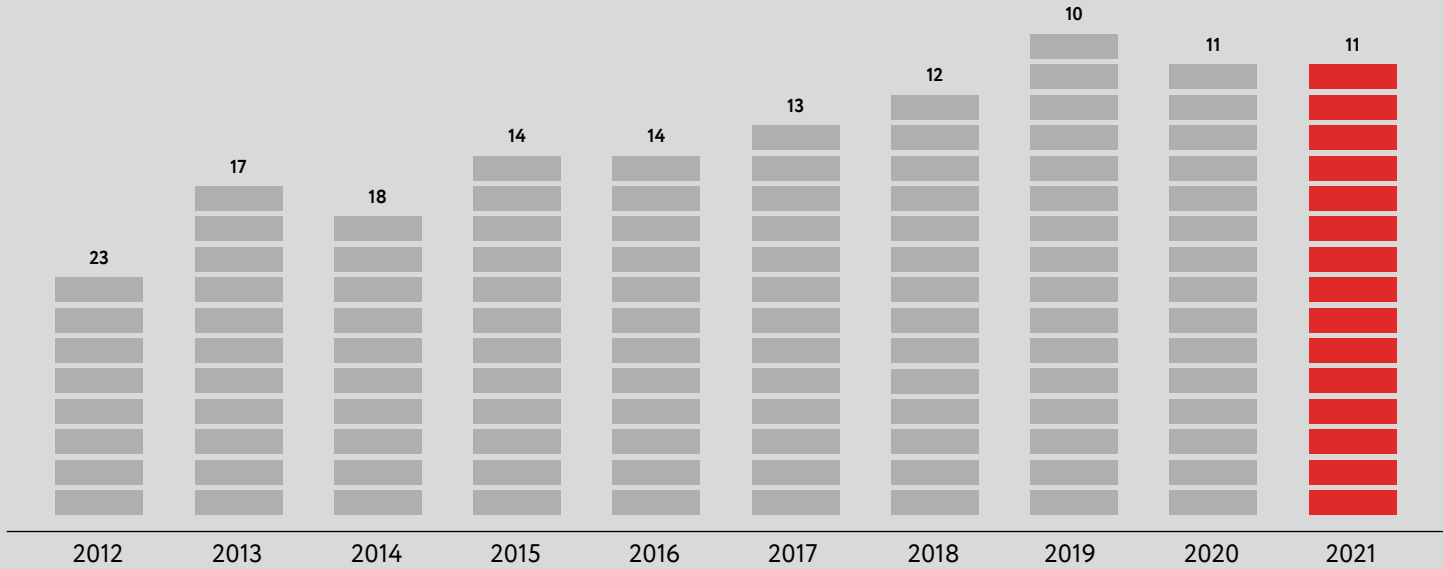
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI INSURANCE

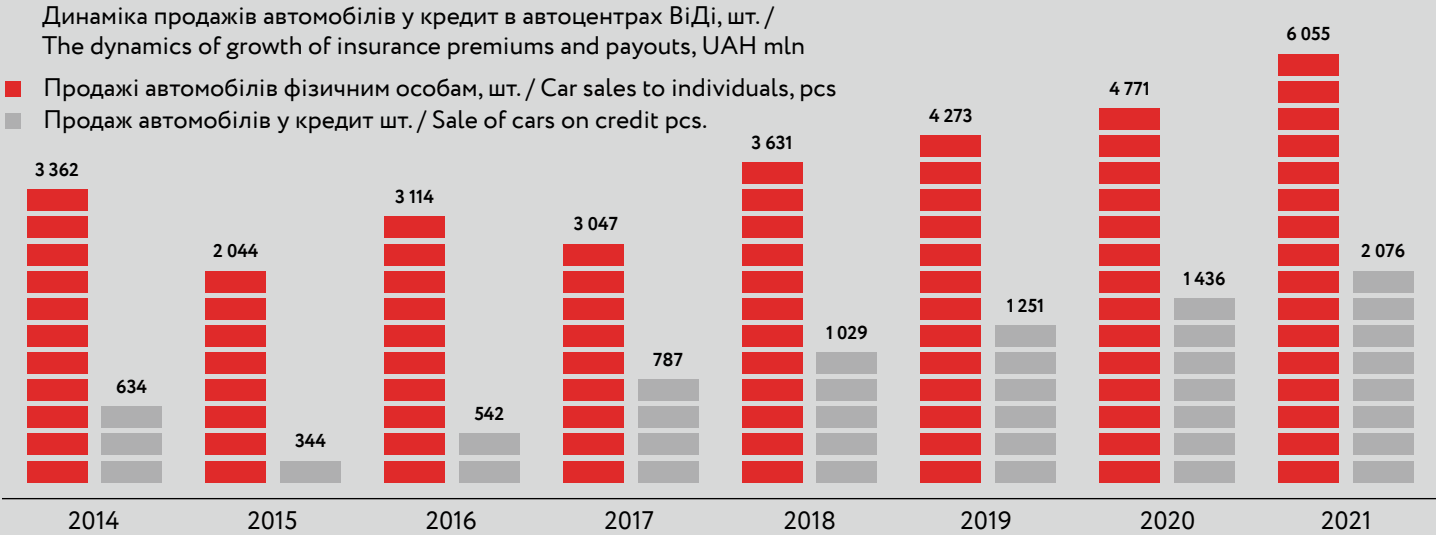
- According to the results of last year, every second car purchased by individuals in the network of VIDI car centers has been insured with ViDi Insurance.
- The amount of insurance payouts to the customers of ViDi Insurance in 2021 was a record of UAH 129.5 million.
- The amount of deposits guaranteeing coverage of reserves by the insurance company reached UAH 150 million.
- VIDI Insurance was one of the first in Ukraine to introduce an automated online service for the extension (longing) of the CASCO contract, which is an unconditional innovation in the insurance market.

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



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







Дмитро Черников
Директор
ВІДІ ЛІЗИНГ

Dmytro Chernikov
Director
VIDI LEASING



Ключова інформація / Key information

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

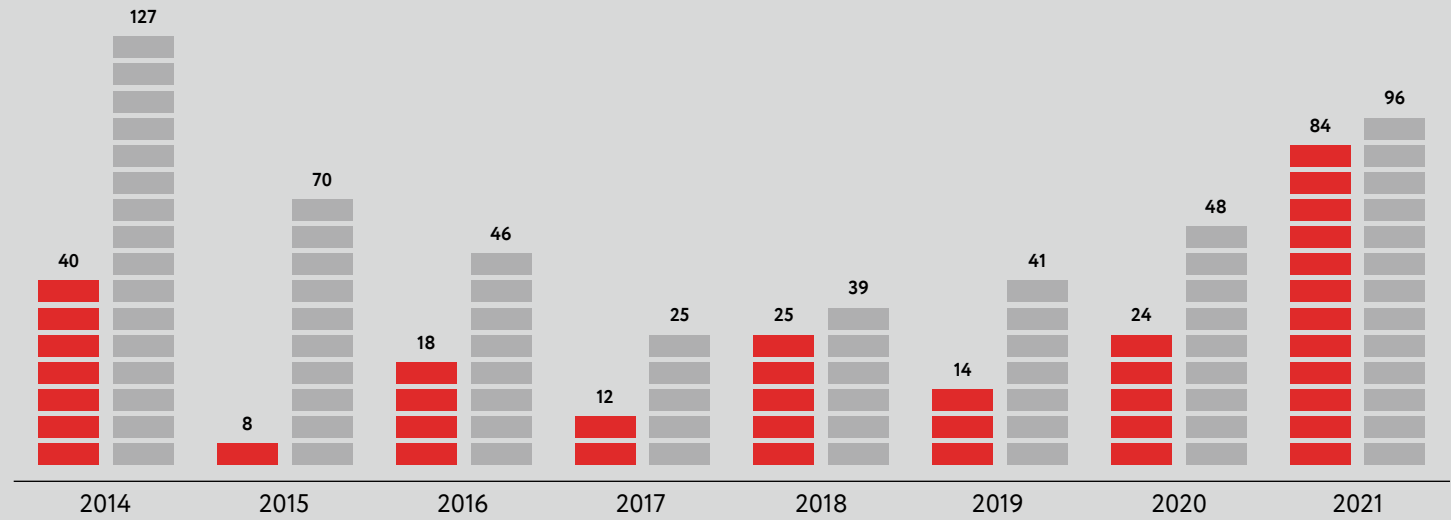
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ ЛІЗИНГ

- Реалізувавши понад 80 автомобілів, досягнуло найвищого за історію діяльності рівня продажів у фінансовий та оперативний лізинг юридичним особам.
- Розпочало роботу із великими державними банками, залучивши понад 70 млн. грн. конкурентного фінансування лізингової діяльності.
- Вдвічі збільшило парк автомобілів у фінансовому лізингу.

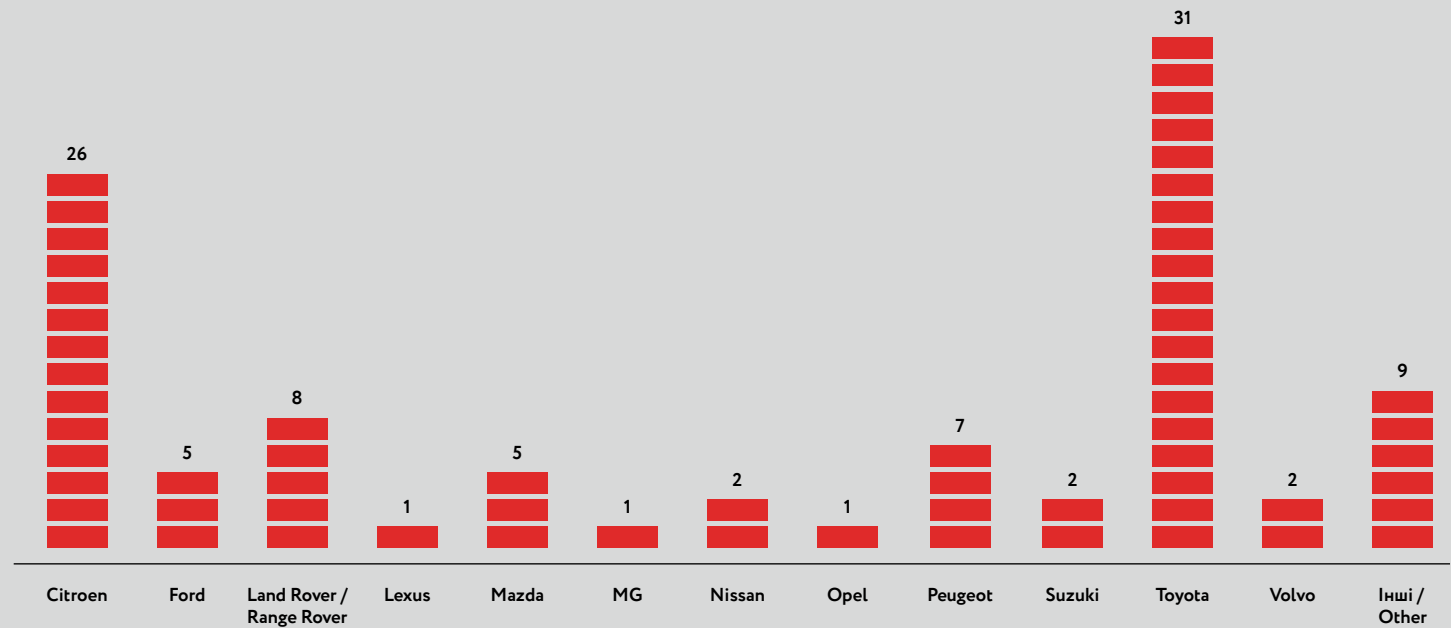
KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI LEASING

- Having sold more than 80 cars, VIDI Leasing has reached the highest level of sales into financial and operational leasing to legal entities in the history of its activity.
- It has started work with large state-owned banks, attracting competitive financing of leasing activities in the amount of more than UAH 70 million.
- It has doubled the fleet of cars in financial leasing.

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 34

Місце на ринку мототехніки
Place in the market of motor equipment 2

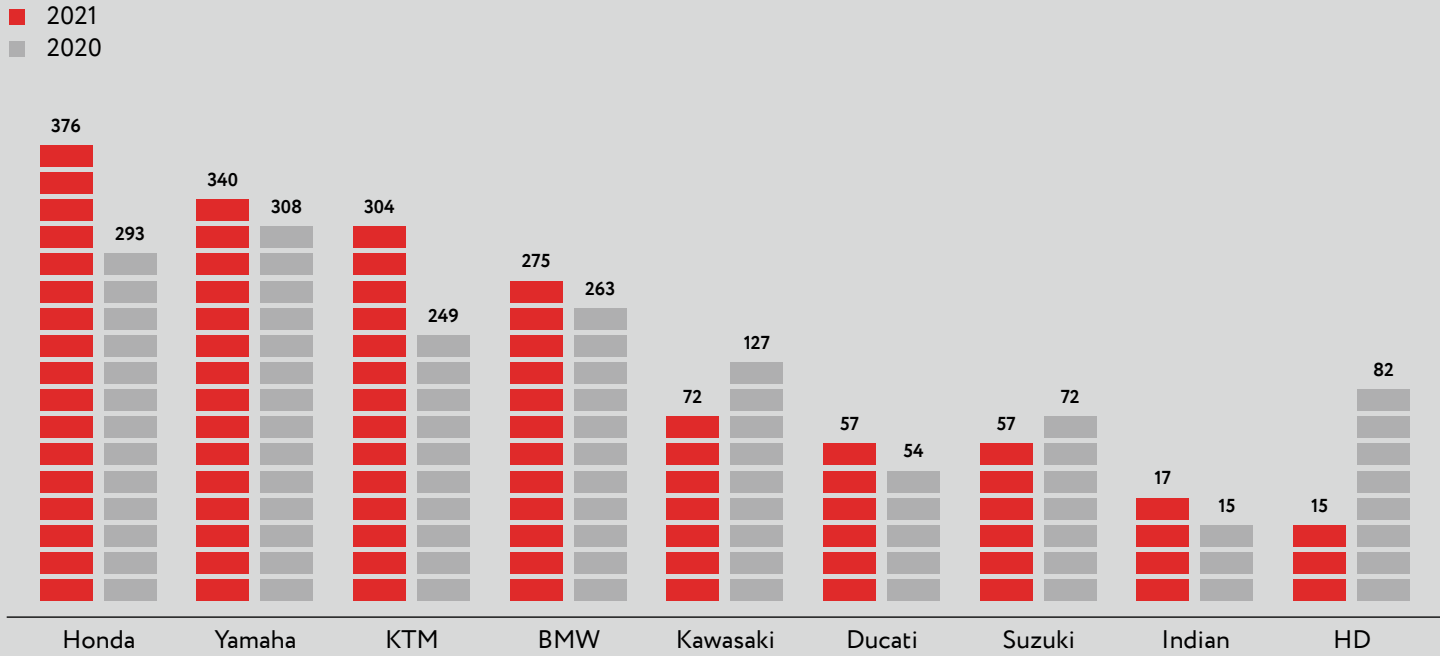
КЛЮЧОВІ ДОСЯГНЕННЯ
ВІДІ МОТОР ІМПОРТС

- YAMAHA у звітному році збільшило свою частку на ринку мототехніки з 21,1% до 22,5%.
- Частка дилера Ямаха Київ у продажах бренду зросла з 47% до 52%.
- У звітному році було сплачено до бюджетів усіх рівнів 58,8 млн. грн. податків та зборів, обсяг сплачених податків на 1 працівника склав 1,7 млн. грн.

KEY ACHIEVEMENTS OF
VIDI MOTOR IMPORTS

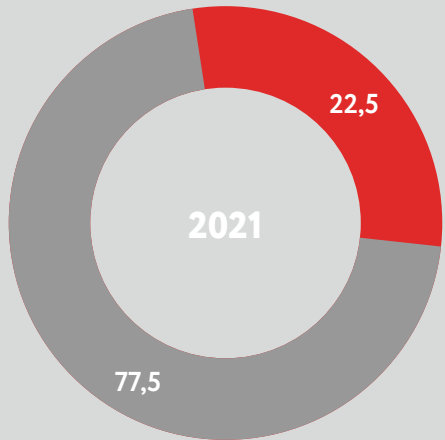
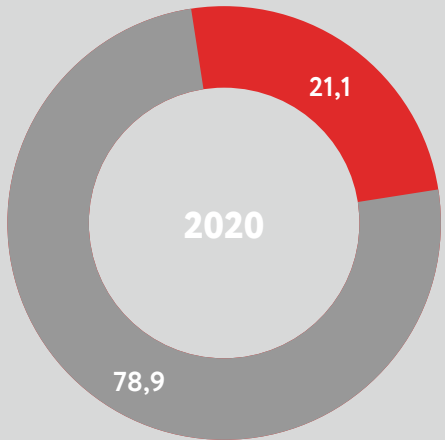
- In the reporting year, YAMAHA has increased its share in the motorcycle market from 21.1% to 22.5%.
- The share of Yamaha Kyiv dealer in the brand sales increased from 47% to 52%.
- In the reporting year, UAH 58.8 million of taxes and fees was paid to the budgets of all levels; the amount of taxes paid per 1 employee was UAH 1.7 million.

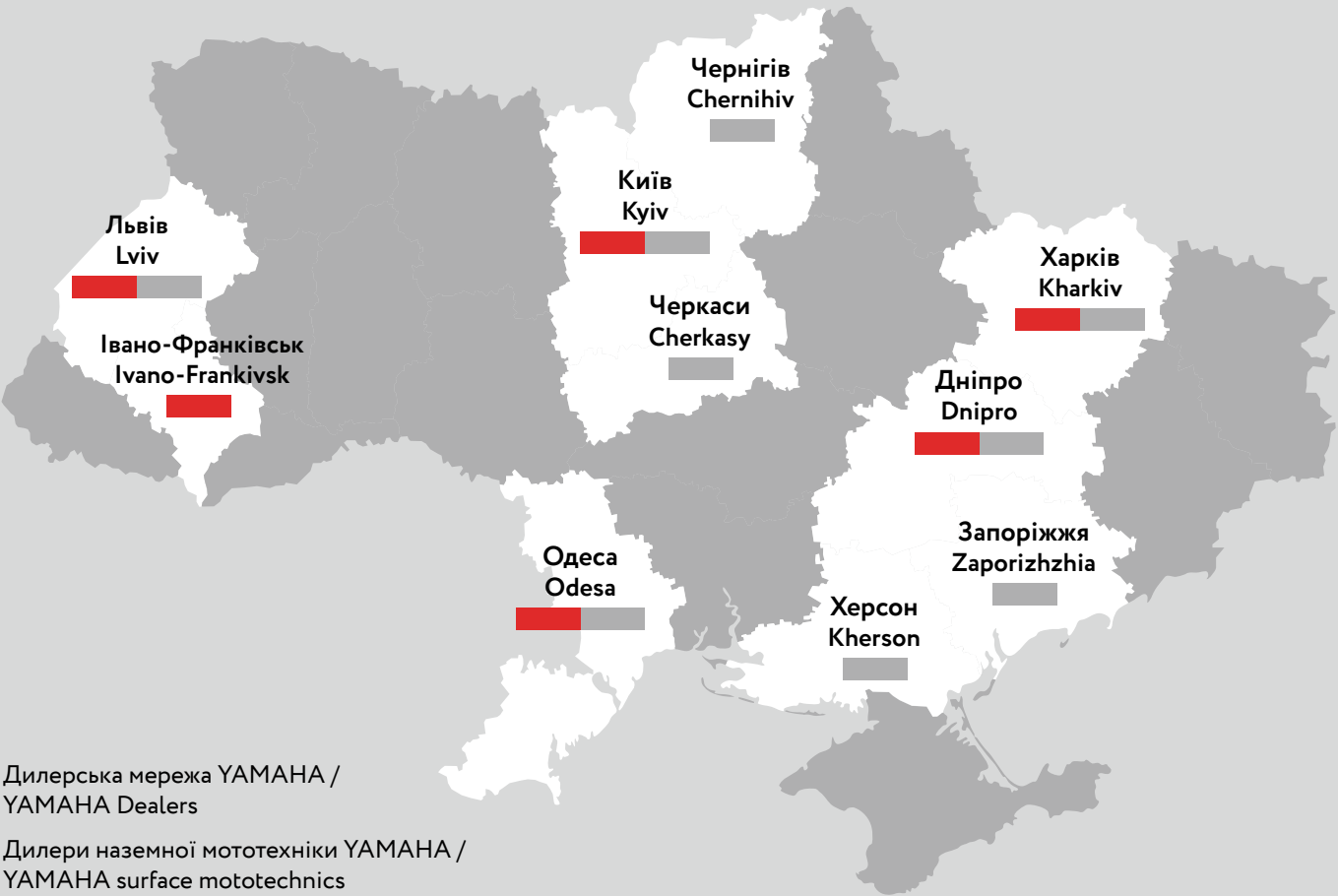
Продажі мотоциклів ключових мотобрендів на ринку України, шт. /
Sales of motorcycles of key motor brands in the market of Ukraine, pcs



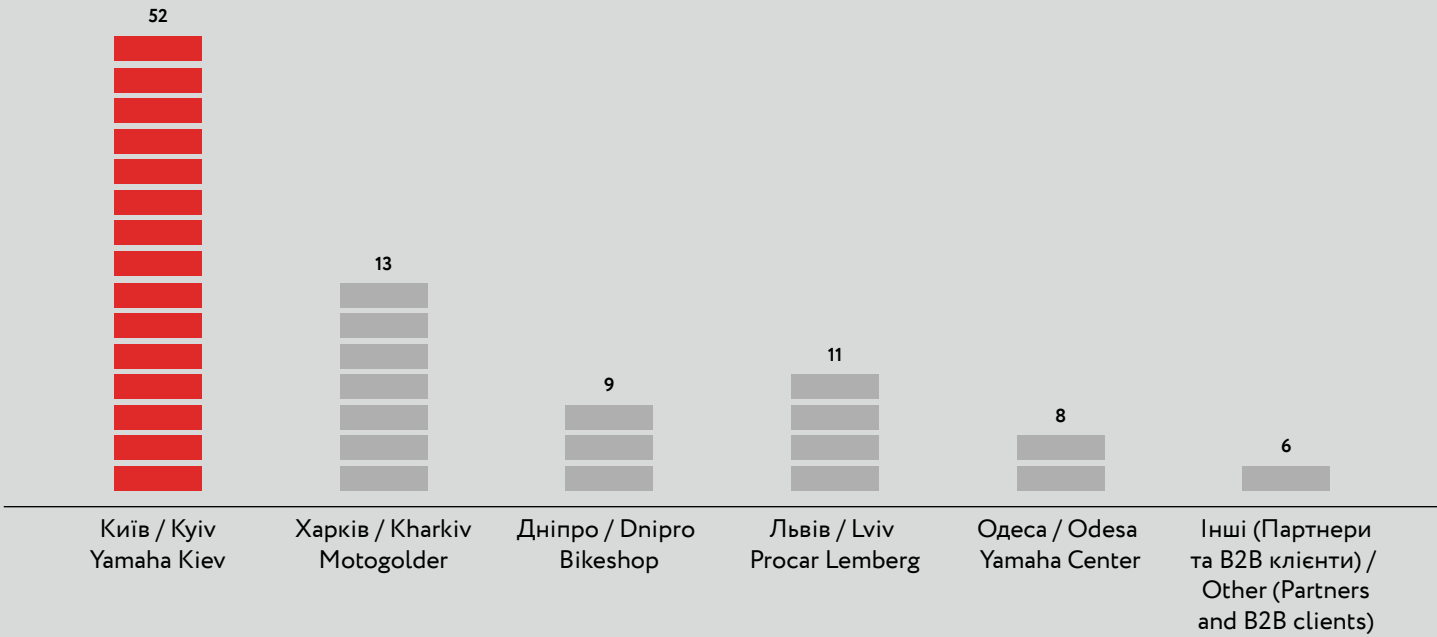
Частка ринку YAMAHA у продажах мотоциклів, % / YAMAHA market share in motorcycle sales

■ YAMAHA
■ Інші / Other

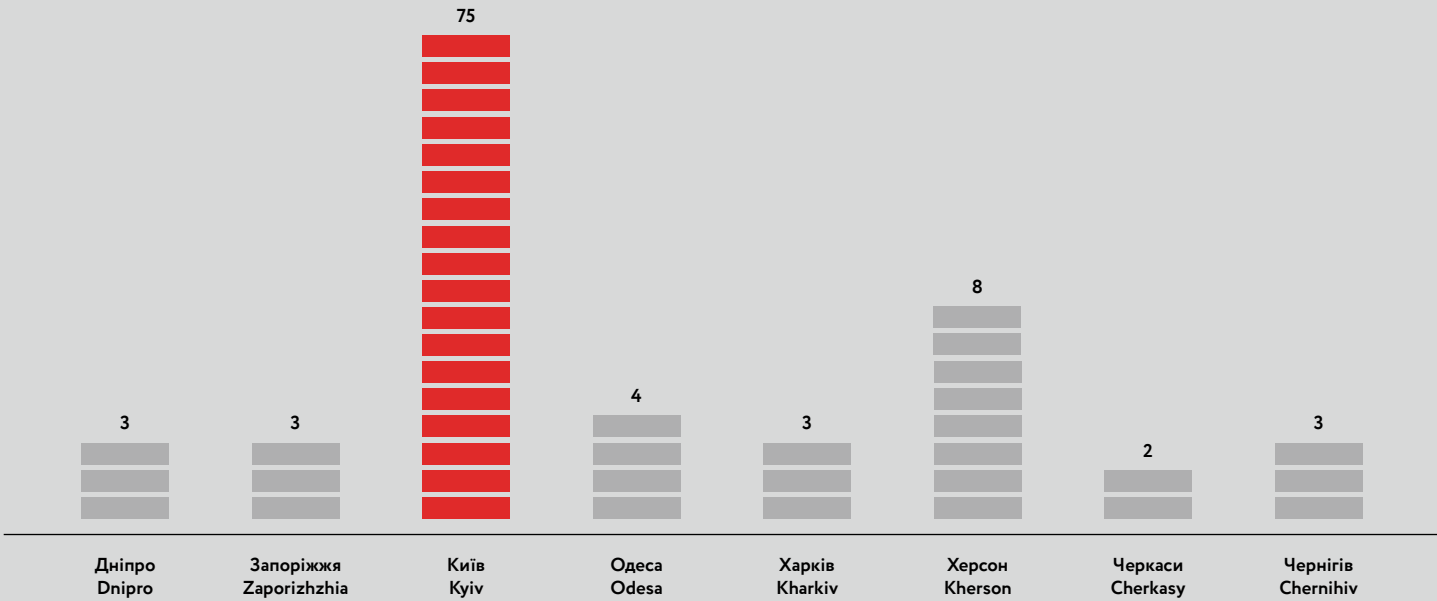




Частка дилера в загальному обсязі продажу колісної техніки, % /
Dealer's share in total sales of wheeled vehicles, %

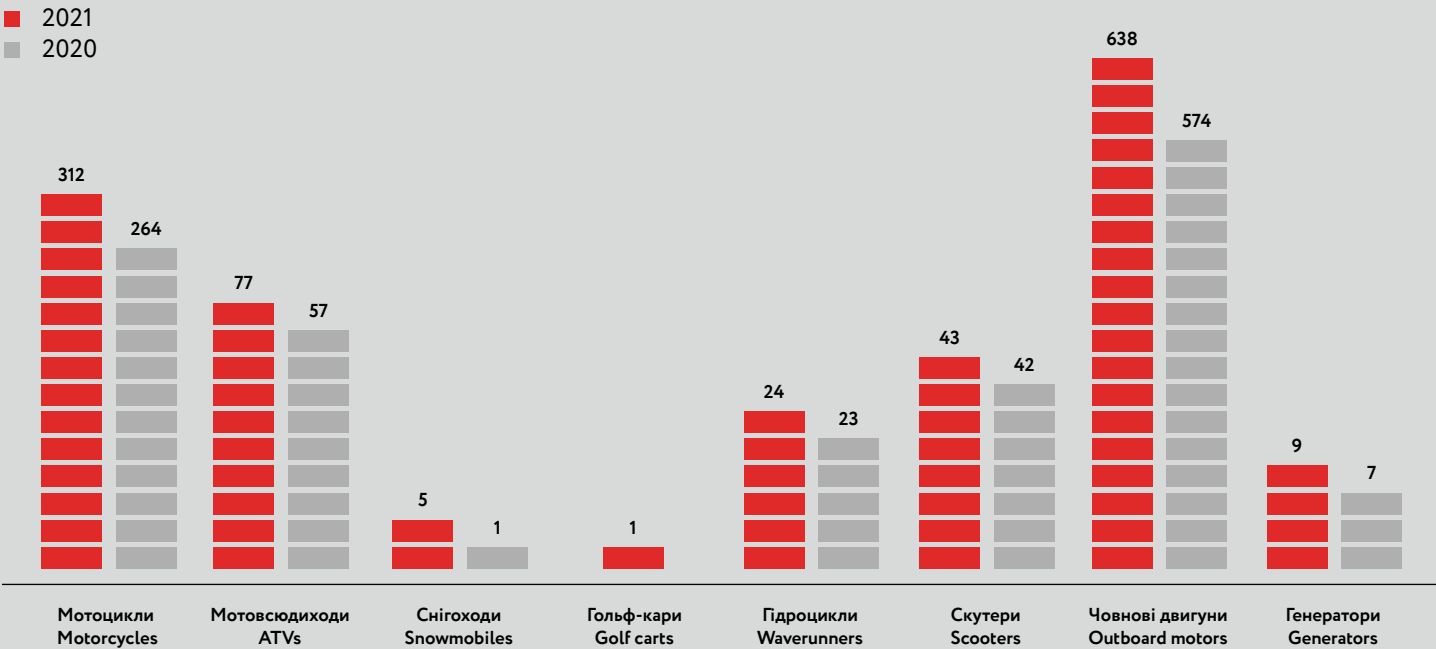


Частка регіону в загальному обсязі продажу водомоторної техніки, % /
Share of the region in total sales of water-powered equipment, %





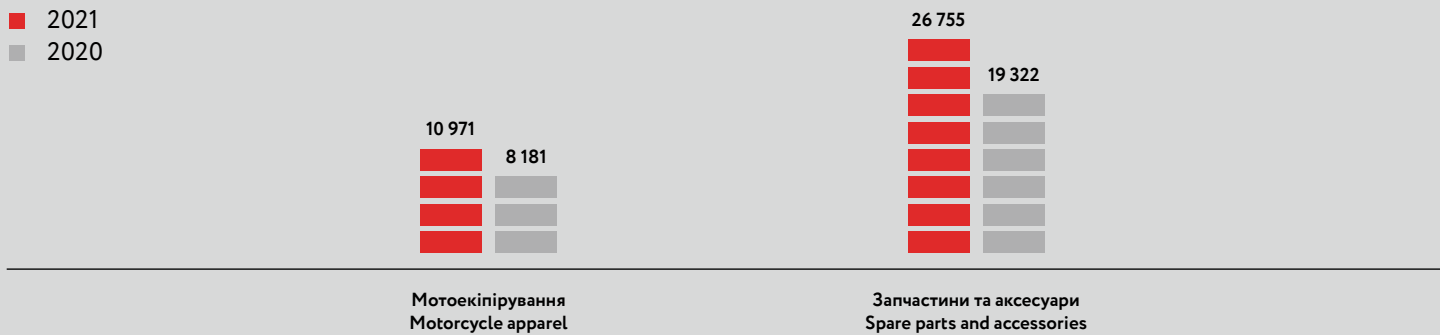
Обсяг продажу мототехніки, шт. / Sales of motor equipment, pcs



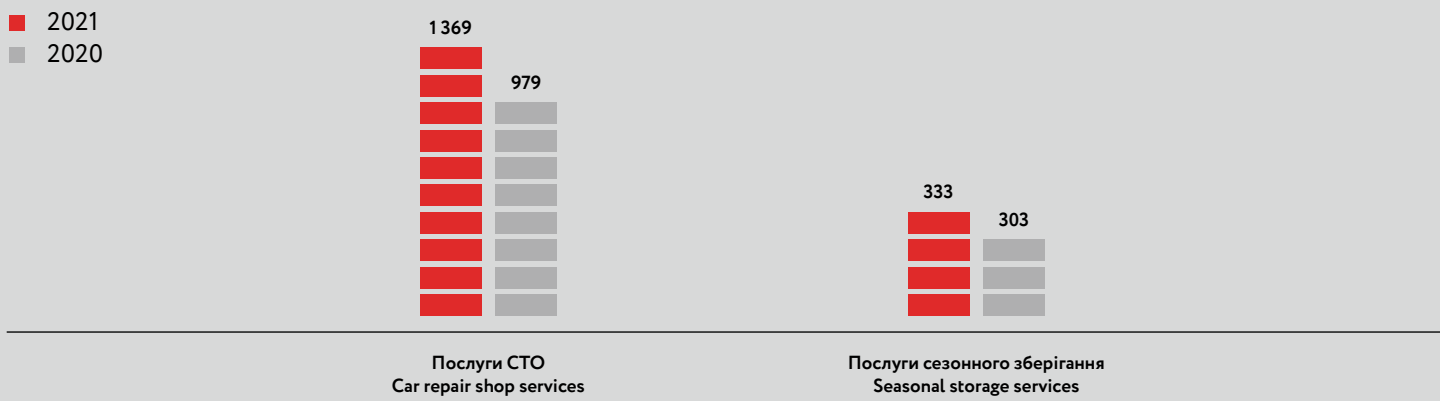
Обсяг продажу катерів, шт. /
Boats sales size, pcs.



Виручка від реалізації мотоекіпірування відомих світових брендів:
Nolan Group, Scott, Sidi, Spidi та запасних частин, аксесуарів, паливо-мастильних матеріалів YAMAHA /
Revenue from the sale of motorcycle apparel of well-known global brands:
Nolan Group, Scott, Sidi, Spidi and YAMAHA spare parts, accessories, fuel and lubricants



Виручка від реалізації послуг YAMAHA / Revenue from the sale of YAMAHA services





Олександр Крушельницький
Директор
БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС

Oleksandr Krushelnitskyi
Director
BLG VIDI LOGISTICS



Ключова інформація / Key information

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

Логістичний бізнес VIDІ 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.

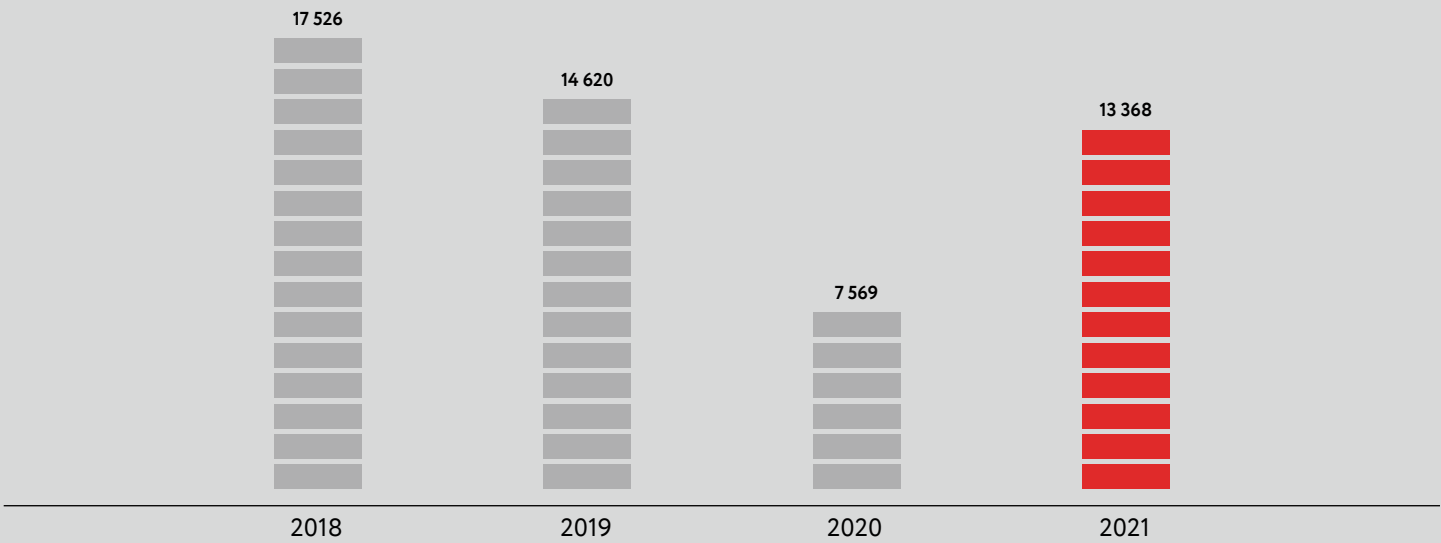
Одним із пріоритетних напрямів діяльності «БЛГ ВіДі Логістікс» є портова логістика. Розміщення офісу в Чорноморську дозволяє «БЛГ ВіДі Логістікс» оперативно та якісно надавати повний комплекс логістичних послуг з приймання вантажів наших партнерів у Чорноморському та Одеському морських портах.

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

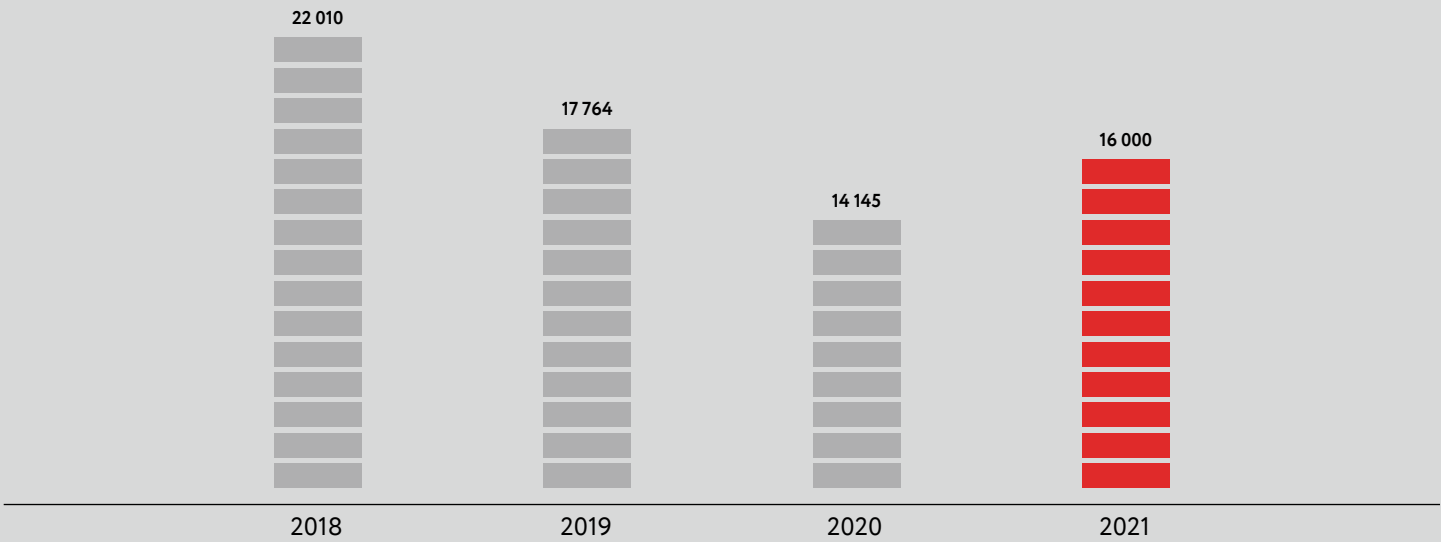
The main purpose of the joint venture is to provide a range of first-class logistics services for transportation of vehicles, terminal services and customs brokerage services at the highest quality, using European standards, based on modern customs and logistics complex of European level in the Kalynivka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

One of the priority areas of BLG VIDI Logistics activities is port logistics. The office location in Chornomorsk allows BLG VIDI 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.

Термінальне обслуговування автомобілів (Калинівка, Чорноморськ), шт. /
Terminal car service (Kalynivka, Chornomorsk), pcs.



Перевезення автомобілів, шт. /
Cars shipment, pcs.





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.

The strong point of BLG VIDI 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 VIDI Logistics guarantees its customers the provision of the highest level of logistics services.

In the Ukrainian market, BLG VIDI 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.



Якщо запитати менеджмент групи VIDІ про основну запоруку успіху групи впродовж багатьох років, з року в рік отримуватимемо беззаперечну єдину відповідь: це, передусім, Люди. Як кожен окремий працівник на своєму робочому місці, так і всі вони разом, створюють рушійну силу, яка веде групу компаній до нових досягнень на автомобільному ринку України. VIDІ інвестує значні ресурси, забезпечуючи високий рівень комфорту та безпеки праці на робочих місцях у відповідності до норм українського законодавства про охорону праці, підтримує гідний рівень заробітних плат та створює найкращі можливості для професійного розвитку персоналу.

Цьому сприяє й система управління персоналом VIDІ, елементи якої (підбір та залучення кандидатів, оцінювання результатів їхньої діяльності, професійне навчання та розвиток тощо) постійно вдосконалюються з огляду на кращий національний та міжнародний досвід.

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



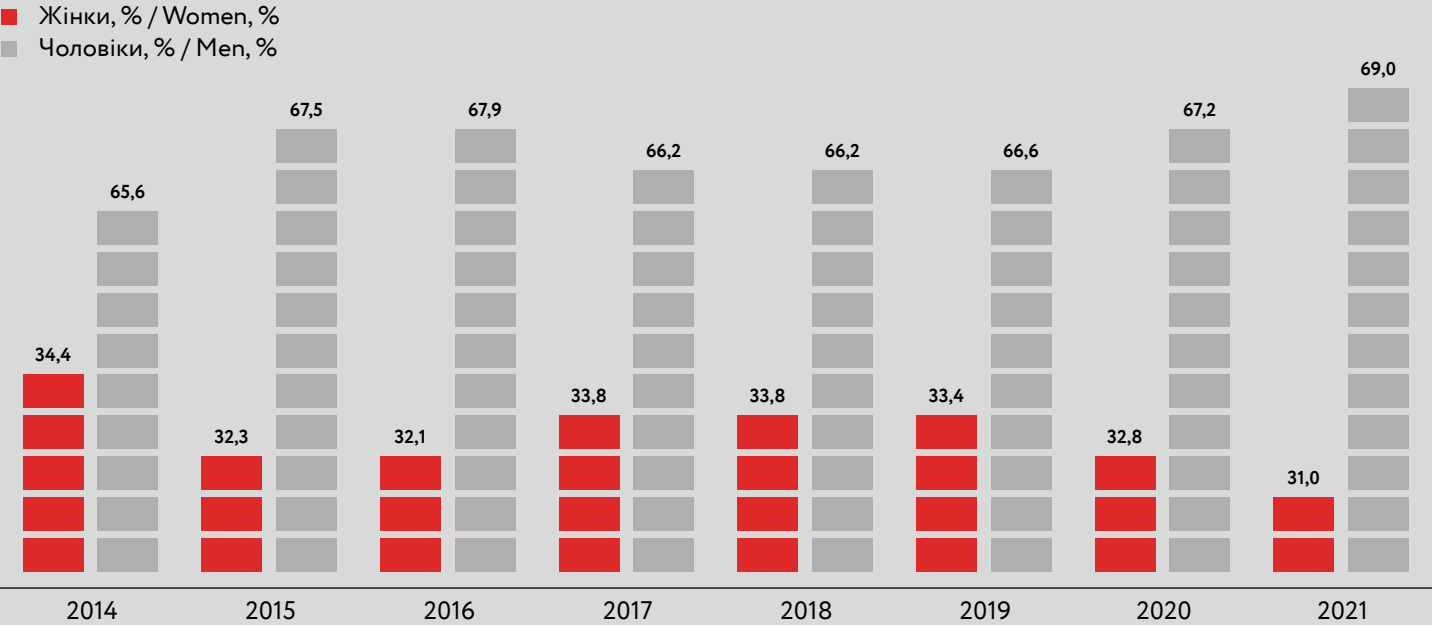
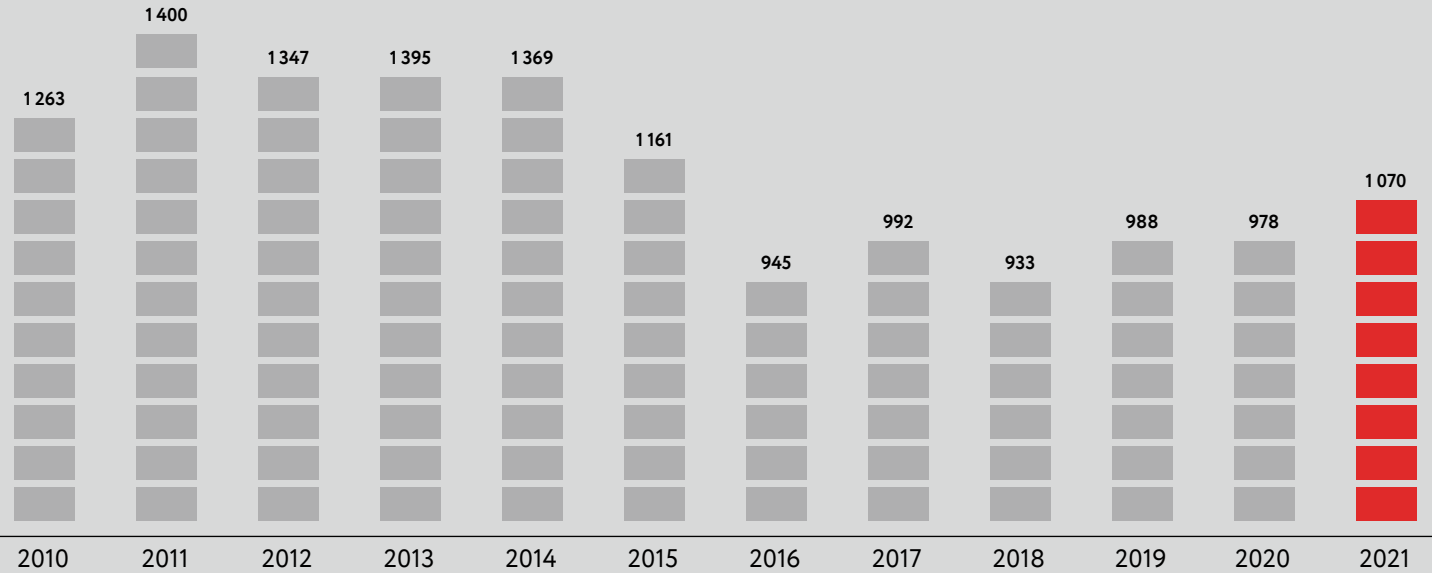
If we ask the management of the VIDІ group about the main cornerstone of group's success over a number of years, year after year we will receive an indisputable unified answer: The people are the first and the foremost. Each individual employee at his workplace, and all of them together, create the driving-force leading the group of companies to new achievements in the automotive market of Ukraine. VIDІ invests significant resources, providing a high level of comfort and workplace safety in accordance with the statutory regulations of Ukrainian on health and safety, maintains decent salary level and creates the best opportunities for staff professional development.

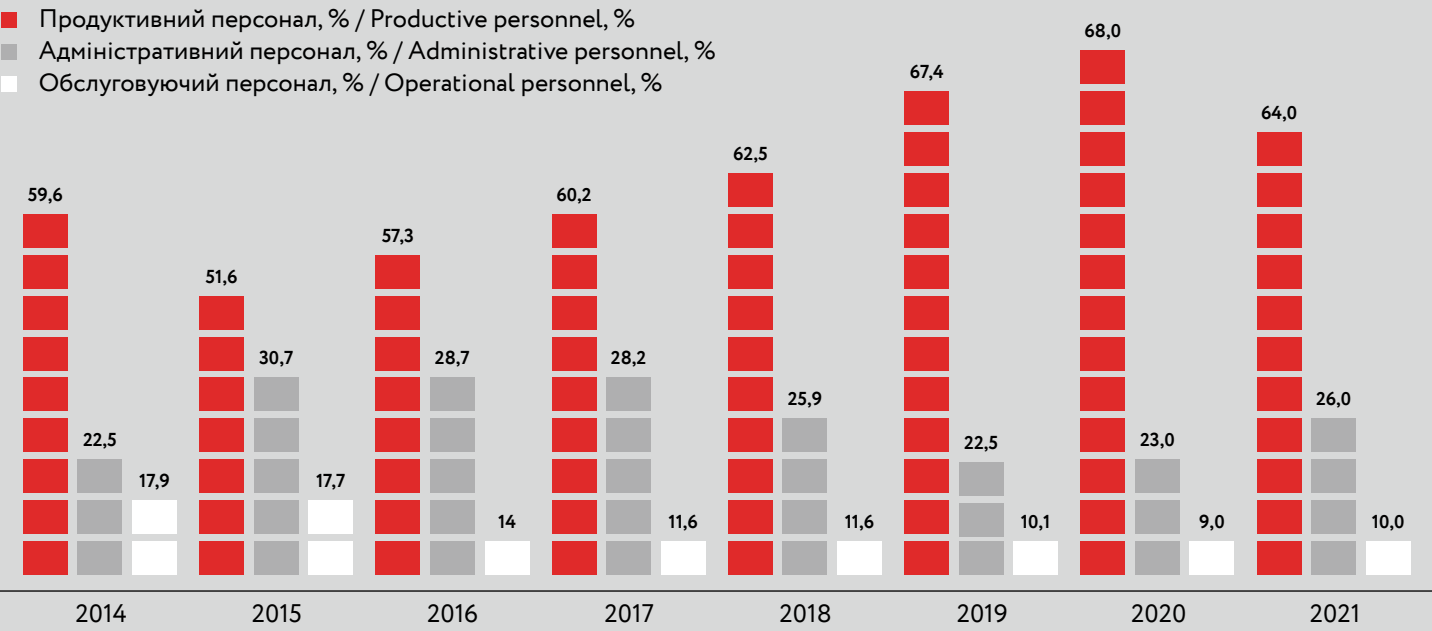
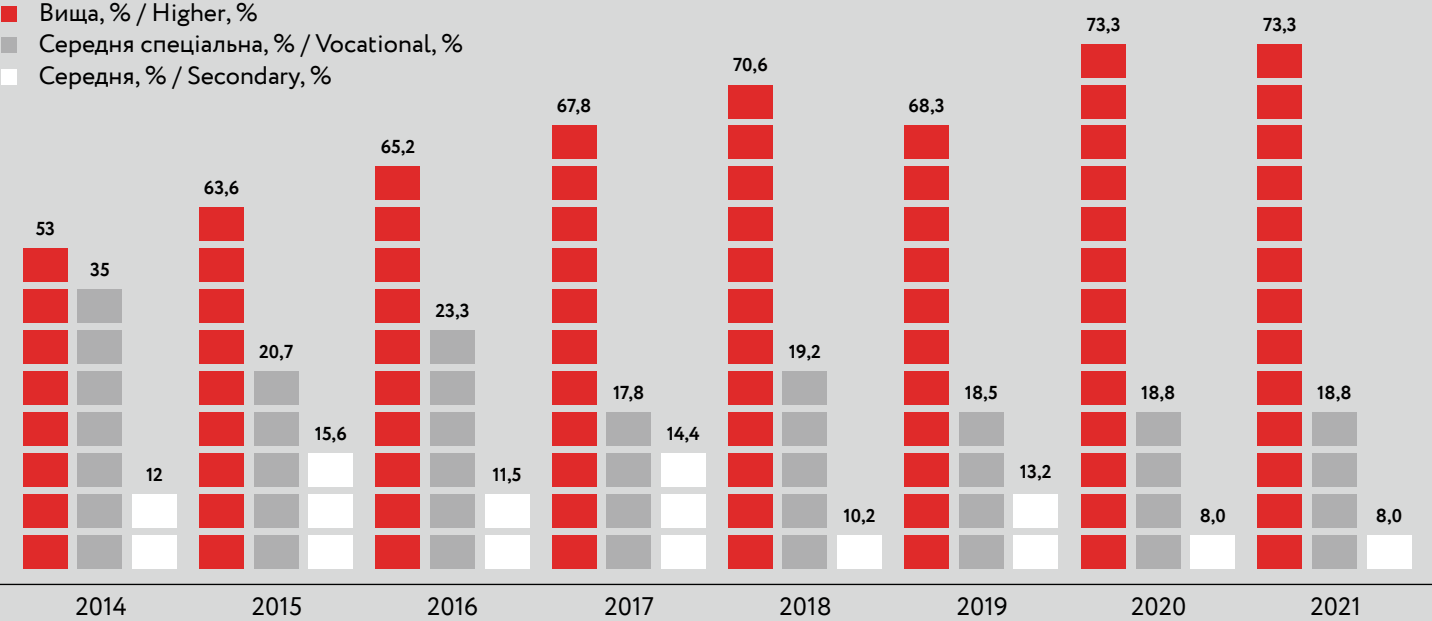
This is also facilitated by the VIDІ Human Resource Management System, which elements (selection and attraction of candidates, assessment of the results of their activities, professional training and development etc.) are constantly improved given the best national and international experience.

VIDІ's corporate philosophy prohibits any discrimination against employees regarding their career growth, creation of working conditions or determination of salary rate on grounds of gender identity, age etc. VIDІ evaluates its employees only by their experience, professional qualifications, striving for development and improvement and, of course, by personal achievements.



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





Система матеріальної мотивації – один із найбільш дієвих інструментів управління персоналом у VIDІ. Творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника до роботи, спрямоване на досягнення високих показників діяльності свого підприємства та, відповідно, групи компаній у цілому, щире бажання ефективно працювати і лояльність персоналу є конкурентними перевагами VIDІ для отримання запланованих результатів.

У VIDІ застосовується позитивна система мотивації, яка передбачає неупередженість та об'єктивність оцінки результатів діяльності персоналу, спрямована на повне розкриття й постійне вдосконалення необхідних професійних навичок та людських якостей працівників. 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 та має справедливий характер, що робить її зрозумілою для кожного працівника, а періодичні оновлення системи ґрунтуються на всебічному моніторингу та пошуку балансу інтересів персоналу, компанії та клієнтів.

У звітному 2021 році середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ становила 36 679 грн. – це у 2,6 рази вище середньомісячного рівня заробітної плати в Україні та в 1,8 рази – рівня середньомісячної заробітної плати в місті Києві.

За результатами статистичних досліджень середньомісячна заробітна плата працівників VIDІ у звітному 2021 році перевищувала заробітну плату працівників українських підприємств з аналогічними видами діяльності (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) у 2,7 разів.

Середньомісячна заробітна плата жінок у VIDІ у 2021 році становила 26 927 та вдвічі в 2 рази перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати жінок в Україні. Середньомісячна заробітна плата чоловіків у VIDІ у 2021 році становила 41 570 та 2,6 рази перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати чоловіків в Україні.

Tangible incentive system is one of the most effective HR management tools at VIDІ. The employee's creative, productive, intellectual attitude to work, aimed at achieving high performance indicators of his company and, accordingly, the group of companies as a whole, a genuine desire to work efficiently and staff loyalty are VIDІ's competitive advantages for achievement of the planned results.

The VIDІ Company applies a positive incentive system which involves impartiality and objectivity in evaluating the results of staff activities aimed at full disclosure and continuous improvement of the necessary professional skills and human qualities of employees. The rate of material award depends on the results of the company, division and individual work of the employee, on the complexity and conditions of its performance, professional and business qualities of the employee etc.

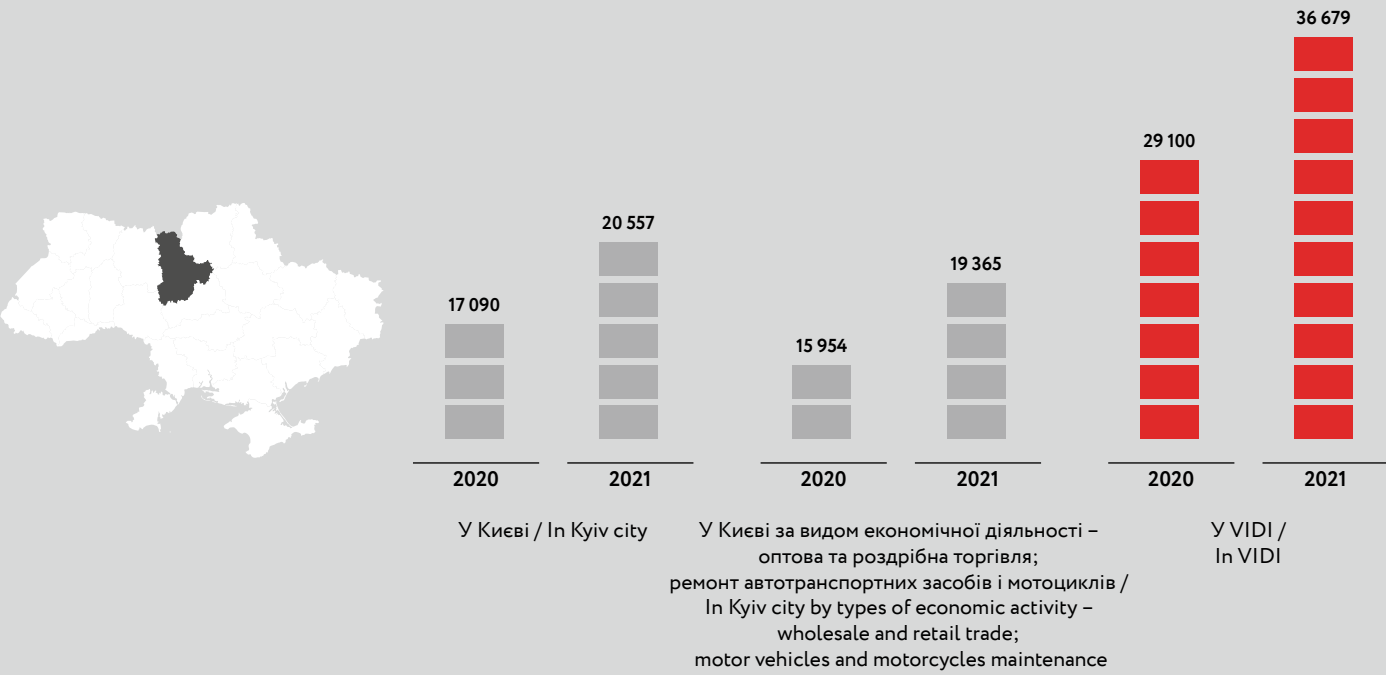
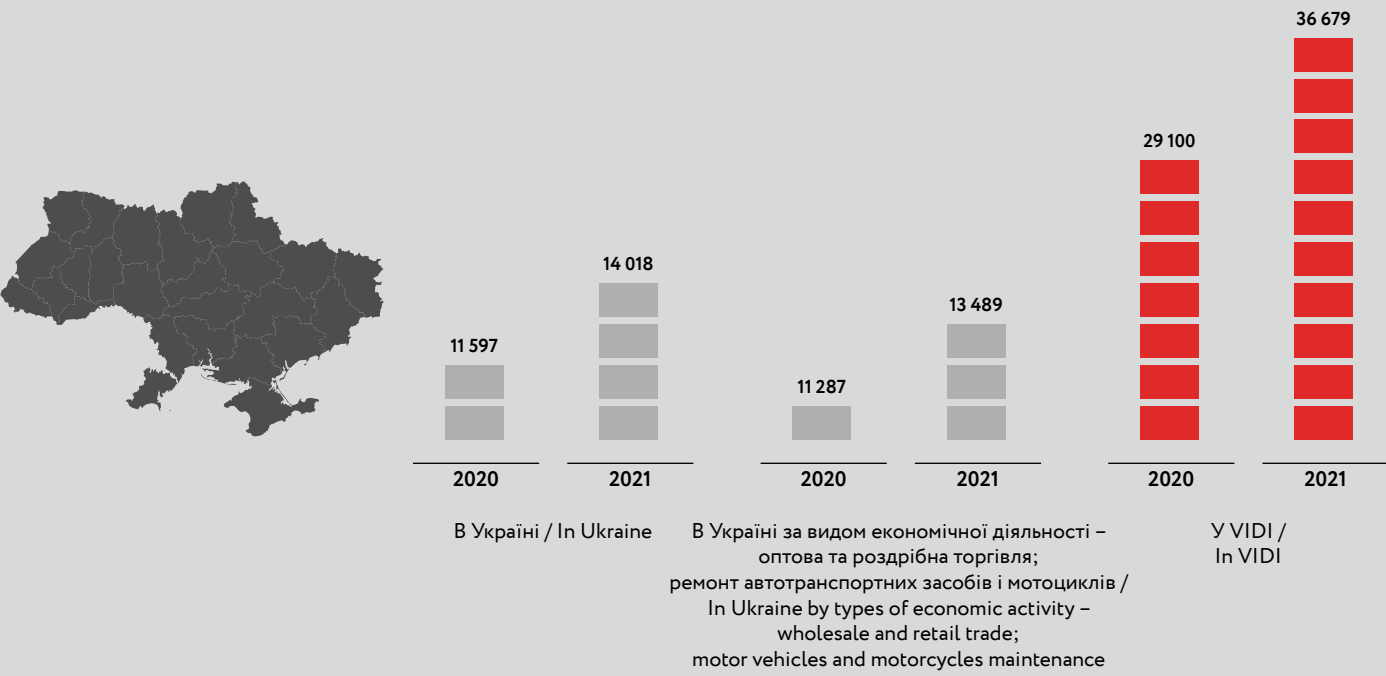
The VIDІ incentive system is focused on the final result and has a fair character which makes it understandable for every employee, and periodic system updates are based on comprehensive monitoring and finding a balance of the staff, the company and customers interests.

In 2021 business year, the average monthly salary of the VIDІ employees amounted to UAH 36,679. This is 2.6 times higher than the average monthly salary in Ukraine and 1.8 times higher than the average monthly salary in Kyiv.

Based on statistical studies, the average monthly salary of VIDІ employees in 2021 business year exceeded the salary of employees of Ukrainian enterprises with similar types of activity (wholesale and retail trade; repair of vehicles and motorcycles) by 2.7 times.

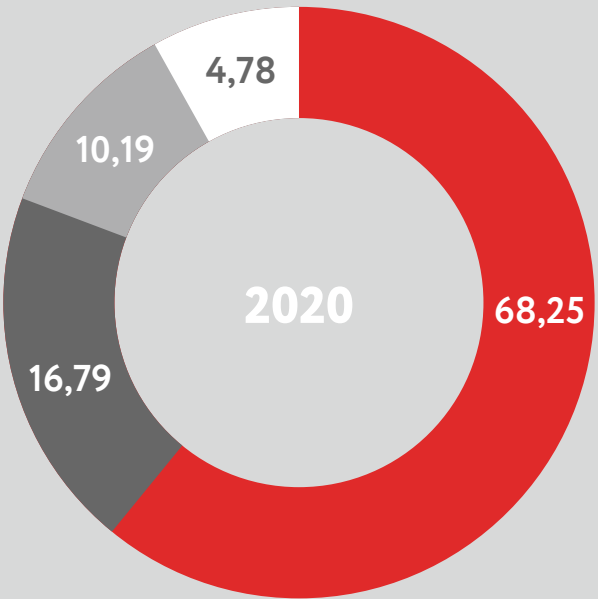
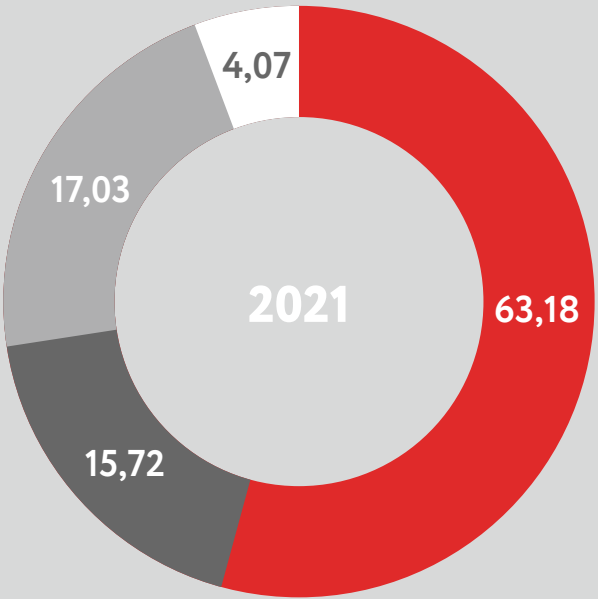
The average monthly salary of women in VIDІ in 2021 amounted to 26,927 and was two times higher than the level of the average monthly wage of women in Ukraine. The average monthly salary of men in VIDІ in 2021 amounted to 41,570 and was 2.6 times higher than the average monthly salary of men in Ukraine.

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

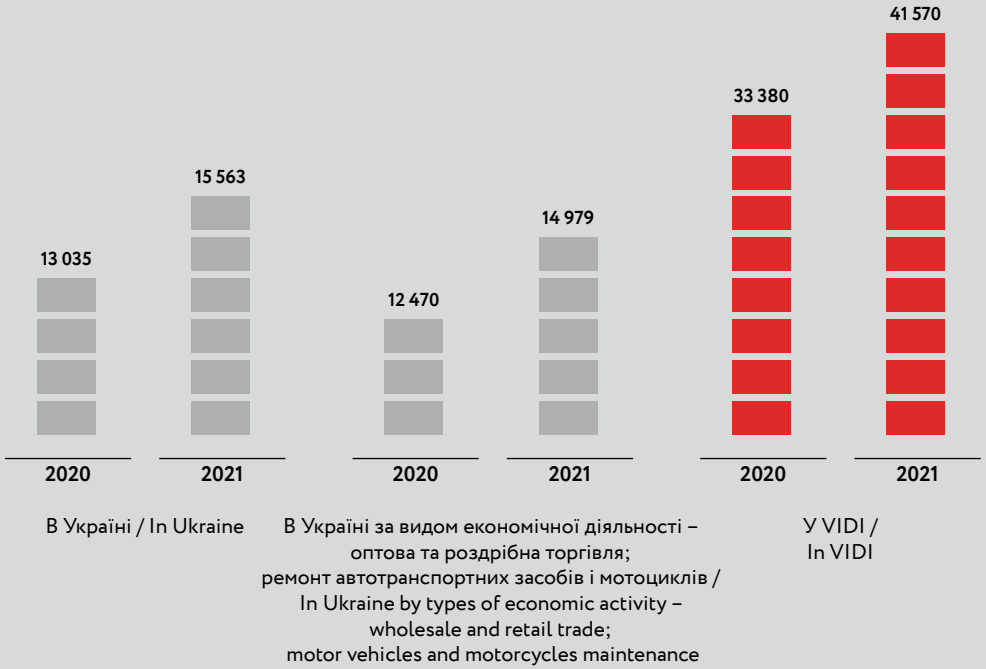
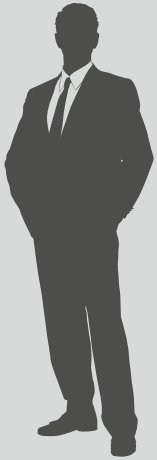


Частка у фонді оплати праці, % /
Share in the salary fund, %

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



Порівняння середньої заробітної плати персоналу VIDI
із середніми заробітними платами в Україні та галузі за гендерною ознакою, грн/
Comparison of the average salary of VIDI 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 60 найкращих працівників отримали пропозиції про нову роботу, посаду, а 11 найбільш підготовлених фахівців обійняли керівні посади. Серед них:

- Антоненко Валерія Ігорівна, адміністратор відділу продажу автомобілів ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Бабич Ірина Сергіївна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ АРМАДА»
- Богатирьова Ірина Сергіївна, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Боженко Андрій Анатолійович, продавець-консультант легкових автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Бриммерберг Олександр Вікторович, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Булан Ілля Леонідович, консультант-приймальник автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Бурдельний Вадим Іванович, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»
- Гіліс Микола Анатолійович, старший адміністратор системи ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Горбовцов Олексій Олександрович, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Гришук Анна Володимирівна, провідний економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Давиденко Олена Володимирівна, провідний економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Джулай Ольга Павлівна, провідний економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Дмитренко Гаяне Вартанівна, фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Довгополок Владислав Іванович, майстер ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»

The efficacy of the personnel development and training programs is confirmed by the fact that during the business year, 60 of the best employees received offers for a new job or position, and 11 of the most trained specialists took up managerial positions. Among them:

- Valeriia Ihorivna Antonenko, Cars Sales Dept. Administrator, VIDI-SUNRISE LLC
- Iryna Serhiivna Babych, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI ARMADA LLC
- Iryna Serhiivna Bohatyriova, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Andrii Anatoliiovych Bozhenko, Used Passenger Cars Sales Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Oleksandr Viktorovych Brymmerberg, Senior Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-SUNRISE LLC
- Illia Leonidovych Bulan, Used Car Inspecting Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Vadym Ivanovych Burdelnyi, Spare Parts Sales Manager, VIDI PALMIRA LLC
- Mykola Anatoliiovych Hilis, Senior System Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksii Oleksandrovych Horbovtsov, Principal Financial Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Anna Volodymyrivna Hryshchuk, Principal Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Olena Volodymyrivna Davydenko, Principal Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Olha Pavlivna Dzhalai, Principal Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Gaiane Vartanivna Dmytrenko, Financial Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Vladyslav Ivanovych Dovhopoliuk, Foreman, VIDI AVTOSTRADA LLC

- Дяченко Віктор Вікторович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Зімня Катерина Вячеславівна, менеджер з маркетингу ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Каліш Ольга Вікторівна, менеджер з адміністративної діяльності ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Камуз Алла Миколаївна, менеджер в торгівлі транспортними засобами ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»
- Кириченко Всеволод Віталійович, фахівець з детейлінгу ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Коваленко Денис Михайлович, менеджер з прийому автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»
- Ковернега Неля Вагіфівна, фахівець по роботі з клієнтами ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Козир Роман Геннадійович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС»
- Костюк Василь Іванович, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Кошолоп Денис Вікторович, консультант-приймальник автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»
- Кучернюк Марина Миколаївна, юрисконсульт ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Лівкутник Геннадій Васильович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»
- Луцюк Олег Петрович, директор з корпоративних продажів ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Лясковський Олександр Миколайович, аналітик з комп'ютерних систем ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Марчук Павло Сергійович, фахівець з сервісного обслуговування корпоративних клієнтів ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»
- Медведьов Вячеслав Миколайович, старший адміністратор ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»

- Viktor Viktorovych Diachenko, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Kateryna Viacheslavivna Zimnia, Marketing Manager, VIDI-SUNRISE LLC
- Olha Viktorivna Kalish, Administrative Manager, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Alla Mykolaivna Kamuz, Motor Vehicles Trade Manager, VIDI MOTOR IMPORTS LLC
- Kyrychenko Vsevolod Vitaliiovych, Detailing Specialist, VIDI ELIT LLC
- Denys Mykhailovych Kovalenko, Used Cars Inspecting Manager, VIDI USED CARS LLC
- Nelia Vahifvna Koverneha, Customer Relations Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Roman Hennadiiovych Kozyr, Head of Department, VIDI KUZOVNYI SERVIS LLC (bodywork service)
- Vasyl Ivanovych Kostiuk, Spare Parts Sales Manager, VIDI ELIT LLC
- Denys Viktorovych Kosholap, Used Cars Inspecting Advisor, VIDI USED CARS LLC
- Maryna Mykolaivna Kucherniuk, Legal Counsellor, ALC IC VIDI INSURANCE
- Hennadii Vasyliovych Livkutnyk, Inspecting Advisor, VIDI USED CAR LLC
- Oleh Petrovych Lutsiuk, Corporate Sales Director, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksandr Mykolaiovych Liaskovskyi, Computer Systems Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Pavlo Serhiiovych Marchuk, Corporate Customers Service Officer, VIDI ELEGANCE LLC
- Viacheslav Mykolaiovych Medvedev, Senior Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC

- Мерзлікіна Світлана Андріївна, головний бухгалтер ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»
- Митенко Станіслав Вікторович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Молошний Богдан Федорович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Новосад Оксана Ярославівна, заступник начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Овдієнко Каріна Русланівна, менеджер з адміністративної діяльності ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»
- Омельченко Сергій Григорович, консультант-приймальник автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Онофрійчук Віталій Вікторович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Онуфрієць Віталій Миколайович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Орещенко Ірина Миколаївна, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Панічкін Олександр Григорович, майстер ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»
- Паталашка Анжеліка Вікторівна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-СТАР»
- Пацай Сергій Олександрович, директор з ІТ ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Півторак Микола Олегович, старший фахівець з сервісного обслуговування ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»
- Праведний Антон Вікторович, фахівець з сервісного обслуговування корпоративних клієнтів ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»
- Решетар Юрій Олегович, майстер ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Романюк Сергій Анатолійович, старший адміністратор системи ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Svitlana Andriivna Merzlikina, Chief Accountant, VIDI PALMIRA LLC
- Stanislav Viktorovych Mitenko, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Bohdan Fedorovych Moloshnyi, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oksana Yaroslavivna Novosad, Deputy Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Karina Ruslanivna Ovdiienko, Administrative Manager, VIDI AVENUE LLC
- Serhii Hryhorovych Omelchenko, Used Cars Inspecting Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Vitalii Viktorovych Onofriichuk, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Vitalii Mykolaiovych Onufriiets, Inspecting Advisor, VIDI ELITE LLC
- Iryna Mykolaivna Oreshchenko, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksandr Hryhorovych Panichkin, Foreman, VIDI NORDWAY LLC
- Anzhelika Viktorivna Patalashka, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-STAR LLC
- Serhii Oleksandrovych Patsai, IT Director, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Mykola Olehovych Pivtorak, Senior After-Sales Service Officer, VIDI-SKY LLC
- Anton Viktorovych Pravednyi, Corporate Customers Service Officer, VIDI AVENUE LLC
- Yurii Olehovych Reshetar, Foreman, VIDI-POWER LLC
- Serhii Anatoliiovych Romaniuk, Senior System Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Рудавко Михайло Олександрович, майстер ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Семенюк Катерина Анатоліївна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Скакунов Олександр В'ячеславович, аудитор у сфері продажу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Сквиря Сергій Петрович, майстер ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Станкевич Алла Вадимівна, адміністратор відділу продажу автомобілів ТОВ «ВІДІ АДВАНС»
- Тищенко Наталія Вікторівна, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Ткаченко Сергій Юрійович, фахівець по роботі з клієнтами ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Хоменко Олександр Федорович, фахівець з сервісного обслуговування корпоративних клієнтів ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Хотім Олена Борисівна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»
- Черников Дмитро Миколайович, директор ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»
- Шабалов Антон Олександрович, фахівець з сервісного обслуговування корпоративних клієнтів ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»
- Шрубченко Тетяна Сергіївна, консультант-приймальник автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»
- Яцук Олександр Віталійович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ ГРАНД»
- Mykhailo Oleksandrovych Rudavko, Foreman, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Kateryna Anatoliivna Semeniuk, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Oleksandr Viacheslavovych Skakunov, Sales Auditor, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Serhii Petrovych Skvyra, Foreman, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Alla Vadymivna Stankevych, Cars Sales Department Administrator, VIDI ADVANCE LLC
- Nataliia Viktorivna Tyshchenko, Principal Financial Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Serhii Yuriiiovych Tkachenko, Customer Relations Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksandr Fedorovych Khomenko, Corporate Customers Service Officer, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Olena Borysivna Khotim, Deputy Chief Accountant, VIDI ELEGANCE LLC
- Dmytro Mykolaiovych Chernikov, Director, VIDI-LEASING LLC
- Anton Oleksandrovych Shabalov, Corporate Customers Service Officer, VIDI ELEGANCE LLC
- Tetiana Serhiivna Shrubchenko, Used Cars Inspecting Advisor, VIDI USED CARS LLC
- Oleksandr Vitaliiiovych Yatsuk, Inspecting Advisor, VIDI GRAND LLC

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 східцями, але й визнання її особистого внеску в загальному успіху. За доброю традицією, щорічно у День народження VIDI її колектив відзначає своїх найкращих працівників. Так, у 2021 році, з нагоди 27-ї річниці з дня заснування VIDI, за високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії 67 працівників було нагороджено Почесними грамотами. А 33 найкращих працівники 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:

- Бондарук Микита Володимирович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Гайсін Володимир Борисович, енергетик ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»
- Гамагіна Катерина Олександрівна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Гончарук Юрій Сергійович, завідувач складу ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Григоренко Юрій Миколайович, менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Григор'єв Михайло Владиславович, продавець-консультант запасних частин в роздріб та додаткового обладнання ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Деркач Олексій Фідельович, продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Довгополук Владислав Іванович, маляр [виготовлювач] ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»

By providing own employees with decent working conditions and competitive salaries, the VIDI owners and management realize that not only the financial component of evaluating their achievements is important for each person, not only their advancement, but also the recognition of their personal contribution to overall success as well. According to a heartwarming tradition, every year on VIDI's birthday, its team honours the best employees. Thus, in 2021, on the occasion of the 27th anniversary of the VIDI foundation, 67 employees were awarded the certificates of honour for their high professionalism and significant personal contribution to the Company development. And the 33 best employees for many years of conscientious work (10 years of continuous service at VIDI enterprises) and exemplary performance of their duties were awarded the highest awards – VIDI Gold Badges.

For long service (ten or more years of continuous experience at VIDI enterprises), exemplary performance of official duties, the following persons were awarded the VIDI Gold Badge:

- Mykyta Volodymyrovych Bondaruk, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Volodymyr Borysovych Haisin, Specialist in Energetics, VIDI PALMIRA LLC
- Kateryna Oleksandrivna Hamahina, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Yurii Serhiiiovych Honcharuk, Warehouse Supervisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Yurii Mykolaiovych Hryhorenko, After-Sales Service Manager, VIDI-SUNRISE LLC
- Mykhailo Vladyslavovych Hryhoriiiev, Retail Spare Parts and Specialty-Equipment Sales Advisor, VIDI ELITE LLC
- Oleksii Fideliovych Derkach, Spare Parts Sales Advisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Vladyslav Ivanovych Dovgopoliuk, Painter [maker], VIDI AVTOSTRADA LLC

- Дяченко Борис Іванович, провідний фахівець по роботі з клієнтами ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Іванов Олександр Миколайович, менеджер з продажу автомобілів ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Ілляш Сергій Васильович, майстер ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»
- Кириленко Віра Сидорівна, прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Конотіпець Наталія Василівна, економка ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»
- Костюченко Михайло Павлович, водій автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВІДІ Логістікс»
- Лучук Віталій Юрійович, директор ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»
- Міллер Катерина Ігорівна, адміністратор відділу продажу автомобілів ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Можаровський Руслан Володимирович, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Москаленко Євгеній Володимирович, водій автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВІДІ Логістікс»
- Небесенко Надія Антонівна, прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Орещенко Ірина Миколаївна, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Паламарчук Сергій Миколайович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Ротчук Юлія Павлівна, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Сімороз Андрій Миколайович, продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Стьожка Андрій Олександрович, менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Тарасенко Алім Анатолійович, старший адміністратор ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»

- Borys Ivanovych Diachenko, Principal Customer Relations Officer, ALC IC VIDI INSURANCE
- Oleksandr Mykolaiovych Ivanov, Cars Sales Manager, VIDI ELIT LLC
- Serhii Vasyliovych Illiash, Foreman, VIDI-SKY LLC
- Vira Sydorivna Kyrylenko, Service Rooms Scavenger, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Nataliia Vasylivna Konotipets, Housekeeper VIDI-MYSTETSTVO, IE
- Mykhailo Pavlovych Kostiuhenko, Motor Vehicles Driver of BLG VIDI Logistics LLC
- Vitalii Yuriiiovych Luchuk, Director, VIDI PALMIRA LLC
- Kateryna Ihorivna Miller, Cars Sales Dept. Administrator, VIDI ELITE LLC
- Ruslan Volodymyrovych Mozharovskiy, Spare Parts Sales Manager, VIDI-POWER LLC
- Yevgenii Volodymyrovych Moskalenko, Motor Vehicles Driver of BLG VIDI Logistics LLC
- Nadiia Antonivna Nebesenko, Service Rooms Scavenger, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Iryna Mykolaivna Oreshchenko, Principal Financial Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Serhii Mykolaiovych Palamarchuk, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Yuliia Pavlivna Rotchuk, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Andrii Mykolaiovych Simoroz, Spare Parts Sales Advisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Andrii Oleksandrovych Stiozhka, After-Sales Service Manager, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Alim Anatoliiovych Tarasenko, Senior Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC

- Троян Олексій Ігорович, старший фахівець з сервісного обслуговування ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Филимонов Олександр Вікторович, адміністратор ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»
- Шевченко Володимир Олександрович, продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»
- Шерстюк Володимир Вікторович, провідний юрисконсульт ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Шестакова Галина Володимирівна, провідний інженер з охорони праці та пожежної безпеки ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Шост Олексій Миколайович, електрик-діагност ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»
- Юзвик Ганна Іванівна, покоївка ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»
- Янчук Юрій Миколайович, механік ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА».
- Oleksii Ihorovych Trolan, Senior After-Sales Service Officer, VIDI-POWER LLC
- Oleksandr Viktorovych Fylymonov, Administrator, VIDI-MYSTETSTVO, IE
- Volodymyr Oleksandrovych Shevchenko, Spare Parts Sales Advisor, VIDI-SKY LLC
- Volodymyr Viktorovych Sherstiuk, Principal Legal Counsellor, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Halyna Volodymyrivna Shestakova, Principal Occupational and Fire Safety Engineer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksii Mykolaiovych Shost, Electrician-Diagnostician, VIDI PALMIRA LLC
- Hanna Ivanivna Yuzvyk, Maid, VIDI-MYSTETSTVO, IE
- Yurii Mykolaiovych Yanchuk, Mechanic, VIDI AVTOSTRADA LLC.



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

- Авраменко Леся Володимирівна, фахівець з контекстної реклами ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»
- Акулін Павло Геннадійович, фахівець з продажу корпоративним клієнтам ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Бєлов Роман Андрійович, механік ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Білава Ольга Сергіївна, економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Білоник Тарас Богданович, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Білоус Олександр Іванович, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ ГРАНД»
- Бондар Юлія Анатоліївна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»
- Бубнова Марина Миколаївна, старший фахівець з адміністративної діяльності ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Будюк Юлія Вадимівна, економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Воскрес Олена Ярославівна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Ганіна Євгенія Юріївна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»
- Голішевський Олексій Вікторович, фахівець з тонування ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Голубков Максим Ігорович, продавець-консультант легкових автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»
- Гончарова Юлія Вікторівна, економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»

For high professionalism and significant personal contribution to the Company development the certificates of honour were awarded to:

- Lesia Volodymyrivna Avramenko, Contextual Adds Officer, VIDI MOTOR IMPORTS LLC
- Pavlo Hennadiiovych Akulin, Corporate Customers Sales Specialist, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Roman Andriiovych Bielov, Mechanic, VIDI ELITE LLC
- Olha Serhiivna Bilava, Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Taras Bohdanovych Bilonyk, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI ELITE LLC
- Oleksandr Ivanovych Bilous, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI GRAND LLC
- Yuliia Anatoliivna Bondar, Customer Relations Manager, VIDI AVENUE LLC
- Maryna Mykolaivna Bubnova, Senior Administrative Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Yuliia Vadymivna Budiuk, Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Olena Yaroslavivna Voskres, Customer Relations Manager, VIDI ELITE LLC
- Yevhenia Yuriiivna Hanina, Deputy Chief Accountant, VIDI AVENUE LLC
- Oleksii Viktorovych Holishevskiy, Tinting Specialist, VIDI-SUNRISE LLC
- Maksym Ihorovych Holubkov, Used Passenger Cars Sales Advisor, VIDI USED CARS LLC
- Yuliia Viktorivna Honcharova, Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC

- Грінлап Лариса Вікторівна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ ЮНІКОМЕРС»
- Дурнев Віктор Анатолійович, рихтувальник кузовів PDR ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Єрмаченко Андрій Олександрович, механік ТОВ «ВІДІ-СТАР»
- Журавльов Руслан Олександрович, механік ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Зарапін Костянтин Леонідович, провідний юристконсульт ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Іванова Тетяна Геннадіївна, провідний економіст ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Клименко Вікторія Василівна, економіст ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Коваленко Міла Іванівна, інспектор з кадрів ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Ковтун Марина Володимирівна, провідний фахівець з обслуговування клієнтів ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Козаченко Любов Миколаївна, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»
- Колісниченко Микола Якович, механік [арматурник] ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Королюк Юлія Віталіївна, менеджер з маркетингу ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Криворучко Роман Олександрович, старший адміністратор ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Кузьмич Альона Володимирівна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Кузьмінський Володимир Васильович, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Кукулевський Валерій Миколайович, двірник ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Larysa Viktorivna Hrinlap, Deputy Chief Accountant, VIDI UNICOMMERCE LLC
- Viktor Anatoliiovych Durniev, Auto Body Repair Technician, PDR VIDI AVTOSTRADA,
- Andrii Oleksandrovych Yermachenko, Mechanic, VIDI-STAR LLC
- Ruslan Oleksandrovych Zhuravliov, Mechanic, VIDI-POWER LLC
- Kostiantyn Leonidovych Zarapin, Principal Legal Counsellor, ALC IC VIDI INSURANCE
- Tetiana Hennadiivna Ivanova, Principal Economist, ALC IC VIDI INSURANCE
- Viktoriia Vasylivna Klymenko, Economist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Mila Ivanivna Kovalenko, Human Resources Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Maryna Volodymyrivna Kovtun, Principal Customer Service Officer, VIDI ELITE LLC
- Liubov Mykolaivna Kozachenko, Senior Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-SKY LLC
- Kolisnychenko Mykola Yakovych, mechanic [fitter], VIDI AVTOSTRADA LLC
- Yuliia Vitaliivna Koroliuk, Marketing Manager, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Roman Oleksandrovych Kryvoruchko, Senior Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Aliona Volodymyrivna Kuzmych, Deputy Chief Accountant, VIDI ELITE LLC
- Volodymyr Vasylliovych Kuzminskyi, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-SUNRISE LLC
- Valerii Mykolaiovych Kukulevskyi, Yard-Keeper, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Куленко Марина Євгеніївна, фахівець з маркетингу ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»
- Лаврінчук Марина Юріївна, фахівець ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Лесюн Маргарита Анатоліївна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Магденко Аліна Олександрівна, фахівець відділу загального сервісу ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Мартиненко Світлана Сергіївна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»
- Мельник Олександр Віталійович, механік ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Мирутенко Наталія Сергіївна, оператор контакт-центру ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Мурзін Антон Іванович, інженер-технолог ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»
- Невідомий Олександр Миколайович, заступник начальника відділу ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Нікітіна Ксенія Вікторівна, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Новосад Оксана Ярославівна, провідний фахівець ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Олійник Максим Миколайович, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ АРМАДА»
- Омельченко Сергій Григорович, консультант-приймальник автомобілів з пробігом ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Орехов Костянтин Олегович, консультант технічний ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»
- Павшенко Людмила Геннадіївна, інспектор з кадрів ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Пайонок Вероніка Валеріївна, провідний фахівець ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»
- Maryna Yevheniivna Kulenko, Marketing Officer, VIDI MOTOR IMPORTS LLC
- Maryna Yuriivna Lavrinchuk, Operational Officer, ALC IC VIDI INSURANCE
- Marharyta Anatoliivna Lesiun, Customer Relations Manager, VIDI-POWER LLC
- Alina Oleksandrivna Mahdenko, General Service Department Specialist, VIDI-SUNRISE LLC
- Svitlana Serhiivna Martynenko, Deputy Chief Accountant, VIDI AUTO-ONLINE LLC,
- Oleksandr Vitaliiovych Melnyk, Mechanic, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Nataliia Serhiivna Myrutenko, Call-Centre Operator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Anton Ivanovych Murzin, Technical Engineer, VIDI-POWER LLC
- Oleksandr Mykolaiovych Nevidomyi, Deputy Head of ALC IC VIDI INSURANCE
- Kseniia Viktorivna Nikitina, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oksana Yaroslavivna Novosad, Principal Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Maksym Mykolaiovych Oliinyk, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI ARMADA LLC
- Serhii Hryhorovych Omelchenko, Used Cars Inspecting Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Kostiantyn Olehovych Oriekhov, Technical Consultant, VIDI ELEGANCE LLC
- Liudmyla Hennadiivna Pavshenko, Human Resources Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Veronika Valeriivna Paionok, Principal Officer, ALC IC VIDI INSURANCE

- Палійчук Олександр Миколайович, електромонтер з обслуговування електроустановок ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Панічкін Олександр Григорович, механік ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»
- Педенко Сергій Іванович, інженер з гарантії ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»
- Петюшенко Олена Анатоліївна, менеджер з персоналу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Півторак Микола Олегович, старший фахівець з сервісного обслуговування ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»
- Приходько Олександра Вячеславівна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»
- Пунченко Ірина Олександрівна, фахівець з добровільного медичного страхування ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Рибак Михайло Анатолійович, провідний інженер-технолог ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Рибалка Сергій Олександрович, механік ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»
- Романенко Марина Юріївна, менеджер з адміністративної діяльності ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»



- Oleksandr Mykolaiovych Paliichuk, Electrical Installation Service Technician, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Oleksandr Hryhorovych Panichkin, Mechanic, VIDI NORDWAY LLC
- Serhii Ivanovych Pedenko, Warranty Engineer, VIDI-SUNRISE LLC
- Olena Anatoliivna Petiushenko, HR Manager, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Mykola Olehovych Pivtorak, Senior After-Sales Service Officer, VIDI-SKY LLC
- Oleksandra Viacheslavivna Prykhodko, Customer Relations Manager, VIDI NORDWAY LLC
- Iryna Oleksandrivna Puchenko, Voluntary Health Insurance Specialist, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Mykhailo Anatoliiovych Rybak, Principal Technological Engineer, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Serhii Oleksandrovych Rybalka, Mechanic, VIDI INSIGHT LLC
- Maryna Yuriivna Romanenko, Administrative Manager, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC



- Сімоненко Тетяна Михайлівна, головний бухгалтер ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»
- Слободенюк Ольга Дмитрівна, фахівець відділу загально-го сервісу ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»
- Слободянюк Іван Сергійович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Теравський Юрій Володимирович, старший механік ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»
- Тиніна Андрій Ігорович, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»
- Феденко Микита Анатолійович, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»
- Федін Дмитро Миколайович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Фінік Артем Вікторович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Халімовська Анна Сергіївна, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»
- Шапран Дмитро Сергійович, електрик-діагност ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»
- Юрченко Ніна Олександрівна, прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»



- Tetiana Mykhailivna Simonenko, Chief Accountant, VIDI ELEGANCE LLC
- Olha Dmytrivna Slobodeniuk, General Service Dept. Specialist, VIDI ELITE LLC
- Ivan Serhiiiovych Slobodianiuk, Inspecting Advisor, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Yurii Volodymyrovych Teravskyi, Senior Mechanic, VIDI MOTOR IMPORTS LLC
- Andrii Ihorovych Tynina, Spare Parts Sales Manager, VIDI AVTOSTRADA LLC
- Mykyta Anatoliiovych Fedenko, Senior Passenger Cars Sales Advisor, VIDI INSIGHT LLC
- Dmytro Mykolaiovych Fedin, Inspecting Advisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Artem Viktorovych Finik, Head of Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
- Anna Serhiivna Khalimovska, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-KRAI MOTORS LLC
- Dmytro Serhiiiovych Shapran, Electrician-Diagnostician, VIDI AVENUE LLC
- Nina Oleksandrivna Yurchenko, Service Rooms Scavenger, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC



Група VIDI 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 VIDI вдосконалює виробничі процеси, приділяє вагому 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 створені 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 VIDI 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 VIDI.

Серед постійних комплексних заходів групи VIDI 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 ensuring the comfort of workplaces and occupational safety, which allows the employees to maintain a high level of labour productivity and minimize the risks of industrial injuries and occupational diseases. For this purpose, VIDI group improves production processes, pays great attention to the reliability of equipment, ensures its safe and trouble-free operation, and implements the latest technologies. The activities related to the formation, support and improvement of the level of occupational safety culture of employees are carried out on an ongoing basis.

Each working place in each structural division was provided with working conditions meeting the requirements of the regulatory acts of Ukraine, and the employees occupational safety rights were ensured. 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 the VIDI group are accounting, analysis and assessment of working conditions, planning, organization, coordination, control over the implementation and promotion of occupational health and safety measures. Each manager bears responsibility for the safety of his subordinates, and each employee is responsible for his own safety and the safety of the surrounding persons. Taking care of the health of employees during working and non-working hours, prevention of industrial injuries, prevention of occupational diseases, formation of a high culture of occupational safety of personnel together with their professionalism is the fundamental basis of VIDI Group's activities.

Permanent comprehensive measures of the VIDI group in complying with safety regulations, occupational hygiene and the state of industrial environment aimed at increasing the existing level of occupational health and safety, prevent cases of industrial injuries, occupational diseases, accidents and fires, include, inter alia, as follows:

- holding introductory and guiding meetings with employees on occupational health and safety, fire safety, providing first aid to victims of accidents and rules of conduct and actions in emergency situations.

- проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці для посадових осіб та осіб, залучених до робіт 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 були проведені 460 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 проведені 27 службових розслідувань нещасних випадків не виробничого характеру, за результатами яких складені 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. У 2021 році ми вжили всіх можливих заходів для протидії поширенню COVID-19. Головне – усі працівники VIDI, які контактують з клієнтами, пройшли повний цикл вакцинації. Крім того, як і раніше, 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 VIDI належним чином прибираються та дезінфікуються. Нами створено всі передумови, аби навіть за умови локдауну наші підприємства надавали послуги з дотриманням усіх карантинних норм.

- training and knowledge assessment on occupational safety issues for officials and persons involved in high hazard activities.
- providing employees with special clothing, special shoes and personal protective equipment;
- provision of the enterprise structural subdivisions with first-aid kits.
- of premises and equipment in accordance with the requirements of regulatory acts on occupational and fire safety;
- constant monitoring of occupational and health safety in the Company.

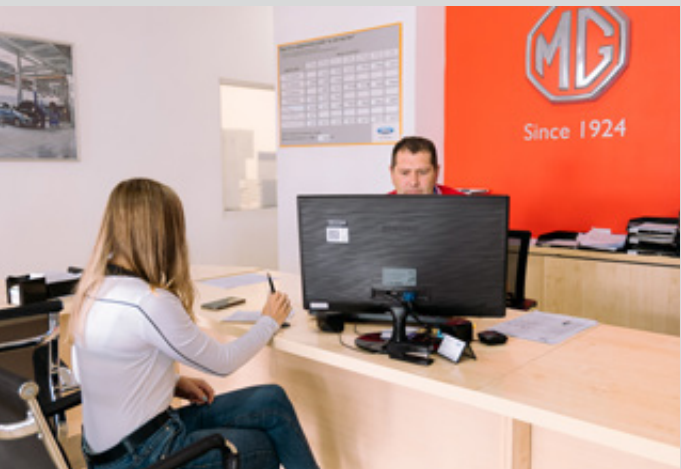
Within the business period, 460 introductory and primary (in the workplace) guiding meetings on occupational and fire safety were held. In accordance with the legislation, the refresher training instructions were carried out in the workplace, in particular: for employees whose work is associated with increased hazard - once every 3 months, for the rest of the employees - once every 6 months. In addition, the Company conducted 27 official investigations of accidents of a non-production nature, based on the results of which acts were drawn up in the form of NT on accidents of a non-production nature.

Irrespective of the circumstances, the health and safety of our employees will always be our priority. In 2021, we took all possible measures to counter the spread of COVID-19. All VIDI employees who contact with customers have completed full cycle of vaccination. In addition, as before, we provided workers with personal protective equipment recommended by the international and national health organizations, including face masks, respirators, gloves and hand sanitizers. All VIDI Group premises and vehicles are properly cleaned and disinfected. We have created all the prerequisites for our enterprises to provide services in compliance with all quarantine regulations, even in the event of a lock-down.

Цілісність і ефективність системи управління VIDI базується на основоположних принципах управління, які дозволяють повноцінно відповідати очікуванням та вимогам зацікавлених сторін, зокрема умовам сучасного ринку, інноваційні підходи якого набувають з кожним роком все більшої популяризації. У 2021 році в групі VIDI вчасно вдалося реагувати на зміни, які диктує прогресивна і успішна бізнес-індустрія, через залученість значних ресурсів керівного та IT персоналу в реалізацію пріоритетних та перспективних для процесів VIDI інноваційних проєктів. Основною метою таких проєктів є впровадження сучасних підходів у процеси згідно тенденцій, автоматизація та максимальне використання інформаційних систем і їх взаємодії в побудові всіх етапів процесів. Опрацювання кожного інноваційного проєкту та прийняття рішення щодо його реалізації здійснювалося через детальний аналіз сильних і слабких сторін, які сприятимуть чи заважатимуть реалізації.

Управління інноваційними проєктами вважається одним із основних допоміжних процесів системи, діяльність якого направлена на підтримання в актуальному стані бізнес-процесів для забезпечення відповідності сучасним тенденціям ринку і постійного вдосконалення.

Планування діяльності в групі компаній VIDI здійснюється із визначенням пріоритетних інноваційних проєктів, реалізація яких має вагомe значення для досягнення запланованих



The integrity and efficacy of the VIDI management system is based on fundamental management principles which allow us to meet the expectations and requirements of the stakeholders in full, in particular, the conditions of the modern market, which innovative approaches are becoming more and more popular every year. In 2021, VIDI group managed to respond in a timely manner to the changes dictated by the progressive and successful business industry, due to the involvement of significant management and IT personnel resources in the implementation of priority and promising innovative projects for VIDI processes. The main goal of such projects is introduction of modern approaches to processes according to trends, automation and maximum use of information systems and their interaction in constructing all process stages. Processing of each innovative project and decision-making regarding its implementation was carried out through a detailed analysis of strengths and blank sides which will facilitate or hinder implementation.

Innovative projects management is considered to be one of the main auxiliary processes of the system, which is aimed at maintaining business processes in an up-to-date state in order to meet modern market trends and continuous improvement.

Activity planning in the VIDI group of companies is carried out with the determination of priority innovative projects, which implementation is of great importance for achieving



стратегічних та операційних цілей за процесами системи управління VIDI. У 2021 році вдалося реалізувати проєкти, направлені на автоматизацію окремих підпроцесів, впровадження оновлених та нових функціоналів інформаційних систем, імплементацію в процеси популярних на ринку передових інструментів. Курс на максимальну автоматизацію для вивільнення ресурсів на вдосконалення процесів одна із основних задач VIDI.

У 2021 році вдалося реалізувати інноваційні проєкти за напрямками продажів нових та вживаних автомобілів, корпоративних продажів, післяпродажного обслуговування, фінансового лізингу та страхування, маркетингу, а саме:

- реінжиніринг процесу надання послуг фінансового лізингу та актуалізація процесу відповідно до змін
- впровадження в CRM функціоналу продажу страхування КАСКО;
- запуск Кайдзен по усій групі VIDI;
- реалізація в CRM графіків роботи користувачів;
- впровадження програми VIDI Select;
- налаштування CRM для корпоративних продажів та лізингу;
- доопрацювання функціоналу попереднього запису клієнтів на сервіс;
- реалізація проєкту «Наскрізнi/загальні ресурси ППО»;
- СОВА на АСК у частині встановлення шлагбаумів та їх налагодження;
- цифрове просування;
- e-commerce і розвиток маркетплейсу VIDI.ua через функціонал «Особистий кабінет»;
- автоматизація надходження відгуків клієнтів із інтернет сайтів до відповідальних працівників;
- налаштування CRM для роботи Контакт-центру;
- автоматизація питання контролю знижок.

the planned strategic and operational goals according to the processes of the VIDI management system. In 2021, it was possible to implement projects aimed at automating individual sub-processes, implementing updated and new functionalities of information systems, implementing the advanced tools popular in the market into processes. The focus on maximum automation to release resources for process improvement is one of the main VIDI tasks.

In 2021, we succeeded to implement innovative projects in the sales areas of new and used cars, corporate sales, after-sales service, financial leasing and insurance, marketing, namely:

- reengineering the process of providing financial leasing services and updating the process in accordance with the changes
- implementation of CASCO insurance sales functionality in CRM;
- launch of Kaizen throughout the VIDI group;
- implementation of user work schedules in CRM;
- VIDI Select program implementation;
- CRM setting up for corporate sales and leasing;
- follow-on improvement of the client pre-registration functionality for the service;
- implementation of the «End-to-end/general ASS resources» project;
- SOVA at ASK in terms of installing barriers and their adjustment;
- digital promotion;
- e-commerce and development of the VIDI.ua marketplace through «Personal Account» functionality;
- automation of customer review receipt from Internet sites to responsible employees;
- CRM settings for the Call-Centre;
- discounts control automation.

Розвиток економіки та конкурентного середовища посилюють вимоги до будь-якої компанії щодо її репутації та ділової досконалості. Лише стабільна компанія з високим рівнем ділової репутації має можливість залучити найбільш кваліфікований персонал, який прагне особистого розвитку і, відповідно, обирає найкращих роботодавців. Високий рівень довіри до компанії дає можливість нарощувати співпрацю з іншими компаніями, обмінюватися з бізнес партнерами передовим досвідом і технологіями, які є необхідними для стабільного розвитку.

У 2021 році аудиторською групою компанії «Приріст» проведений завершальний у трирічному циклі наглядовий аудит системи менеджменту якості VIDІ, впровадженої на рівні ТОВ «ВІДІ Автосіті Кільцева». За результатами аудиту вкотре підтверджена відповідність системи менеджменту якості VIDІ вимогам стандарту ISO 9001:2015. Як результат, VIDІ отримані:

- Сертифікат DQS, виданий українським органом сертифікації, який проводить щорічні перевірки;
- Сертфікат IQNet, виданий міжнародним органом сертифікації, що знаходиться в Німеччині.

Чергове підтвердження органом сертифікації відповідності системи менеджменту якості VIDІ вимогам стандарту ISO 9001:2015 свідчить про дотримання високих стандартів у організації процесів, що дозволяє досягати поставлених цілей.

Орієнтованість VIDІ на постійне вдосконалення процесів, планомірна робота з персоналом і організований внутрішній контроль дотримання стандартів є запорукою ділової досконалості VIDІ, а також репутації компанії на ринку і в очах клієнтів.

The economy and competitive environment development increase the requirements to any company regarding its reputation and business excellence. Only a stable company with high business standing has the opportunity to attract the most qualified personnel who strive for personal development and, accordingly, choose the best employers. A high trust level in the company makes it possible to increase cooperation with other companies, to exchange advanced experience and technologies with business partners, which are necessary for stable development.

In 2021, the Pryrist audit group conducted the final three-year supervisory audit of the VIDІ quality management system implemented at the level of VIDІ Autocity Kiltseva LLC. According to the results of the audit, the compliance of the VIDІ quality management system with the requirements of the ISO 9001:2015 standard has been repeatedly confirmed. As a result, the VIDІ Company has gotten:

- DQS Certificate issued by the Ukrainian certification authority conducting annual audits;
- IQNet Certificate issued by the international certification authority located in Germany.

Another confirmation by the certification authority of the compliance of the VIDІ quality management system with the requirements of the ISO 9001:2015 standard testifies to the observance of high standards in the organization of processes resulting in attainment of the objectives to be achieved.

The VIDІ's penchant for continuous improvement of processes, planned work with personnel and organized internal control of compliance with standards are the guarantee of VIDІ's business excellence, as well as the company's reputation in the market and in the eyes of customers.

Клієнторієнтованість лежить в основі стратегії розвитку VIDІ. Ми живемо майбутнім, тому, перш за все, піклуємось не про теперішню вигоду, а про довготривале та успішне партнерство. З цією метою, у компанії здійснена низка кроків, які дозволяють нам з кожним днем збільшувати кількість лояльних споживачів та рівень задоволеності клієнтів. Усім відомо, що забезпечити гідний рівень обслуговування неможливо без ретельного вивчення потреб та бажань споживачів та ефективної комунікації з ними. Саме тому, клієнтська служба VIDІ завжди відкрита до діалогу з клієнтом, оскільки лише завдяки двосторонньому обміну інформацією ми можемо безперервно покращуватися.

Основна мета в дослідженні якості задоволеності клієнтів товарами та послугами, які надають підприємства VIDІ, це виявлення позитивних та негативних факторів наших процесів. Саме такий спосіб комунікації з клієнтом дає змогу постійно вдосконалюватися, слідувати за очікування наших споживачів і відповідати стандартам, які диктує ринок послуг та встановлюється для дилерських центрів дистриб'юторами брендів, з якими ми співпрацюємо.

Для забезпечення проведення досліджень задоволеності клієнтів впроваджене онлайн-опитування через надсилання клієнту електронного листа або Viber-повідомлення з посиланням для заповнення анкети щодо оцінки якості послуг. Таким чином, вдалося максимально автоматизувати процес, вивільнивши ресурси служби з управління взаємовідносинами з клієнтами для аналітичної роботи з метою вдосконалення та зміни процесів.

На сьогодні такий підхід став дуже зручним для клієнтів, що підтверджується зростанням показника зворотного зв'язку за підсумками 2021 року – з 21% до 50% від кількості надісланих повідомлень. Ціль на 2022 рік – отримання зворотного зв'язку за результатами опитування щодо якості обслуговування на рівні 75%. За результатами 2021 року на підприємствах групи компанії VIDІ був досягнутий індекс CSI – 97%, а NPS – 96%. Це свідчить про стабільність результатів з якості обслуговування, що все більше наближає нас до максимального результату.

Customer centricity is the basis of VIDІ's development strategy. We live in the future, therefore, first of all, we do not care about the current benefit, but about a long-term and successful partnership. With this end in view, the Company has taken a number of steps allowing us to increase a number of loyal consumers and the level of customer satisfaction every day. It's common knowledge that it is impossible to provide a decent level of service without carefully studying the needs and wishes of consumers and effective communication with them. Therefore, VIDІ Customer Service is always open to a dialogue with the customer, as only through two-way exchange of information can we continuously improve.

The main goal in researching the quality of customer satisfaction with goods and services provided by VIDІ enterprises is to identify positive and negative factors of our processes. Precisely this method of communicating with the client which allows us to constantly improve, follow the expectations of our consumers and meet the standards dictated by the service market and established for dealerships by the distributors of the brands with which we cooperate.

In order to ensure customer satisfaction surveys, an online survey has been implemented by sending the customer an email or Viber message with a link to fill out a questionnaire on the service quality assessment. Thus, we succeeded to automate the process as much as possible, freeing the resources of the customer relationship management service for analytical work in order to improve and change processes.

Today, this approach has become very convenient for customers, as confirmed by Inez the growth of the feedback rate in 2021 – from 21% to 50% of the number of messages sent. The goal for 2022 is to receive feedback on the quality-of-service survey at the level of 75%. According to the results of 2021, the CSI index – 97%, and the NPS – 96% were achieved at the enterprises of the VIDІ group of companies. This points to the stability of service quality results, which brings us closer to the maximum result.

Упродовж звітнього 2021 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 проєкти з соціальної відповідальності, зокрема, із:

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

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ ТА ЗАПОБІГАННЯ ПРОЯВАМ КОРУПЦІЇ

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 будь-яких способів зловживань – від випадкових помилок, браку у роботі до корупції та інших.

У цьому році у VIDІ вчергове, з урахуванням практик провідних світових компаній, оновлений Кодекс корпоративної етики, що встановлює норми та правила, обов'язкові для дотримання усіма її працівниками. На виконання зобов'язань щодо дотримання норм цього Кодексу, бездоганними діями працівників, орієнтацією на право і закон, створюється основа для успішного майбутнього.

During the 2021 business year, VIDІ, being aware of the importance of meeting social needs of various segments of society, continued its work to ensure social responsibility towards society, the state, the community, consumers and employees.

Maintaining the principles of the UN Global Compact on Corporate Social Responsibility, VIDІ implemented social responsibility projects within the business year, in particular, with:

- insurance of human rights and prevention of corruption manifestations;
- guaranteeing employees safe working conditions and providing them with opportunities for continuous development and self-improvement;
- support of spiritual values, care for future generations;
- dealing with environmental problems;
- customer support.

ENSURANCE OF HUMAN RIGHTS AND CORRUPTION PREVENTION

The VIDІ Group stands out among others for its high business reputation as a reliable partner, a reliable supplier of goods, works and services and as a Company that works under the disclosure and transparency rules. That is why there is an atmosphere of intransigence at VIDІ towards any kind of abuse - from accidental mistakes, work failure to corruption and others.

This year, VIDІ again updated its the Corporate Governance Code, subject to the practices of the world's leading companies, which establishes codes and regulations binding upon all its employees. The basis for successful future is created through the fulfilment of obligations to comply with the regulations of this Code, the impeccable actions of employees, and orientation towards the law and legislation. According to the Code, daily

Згідно з Кодексом, щоденна діяльність працівників повинна ґрунтуватися на етиці поведінки. Поширення етики працівниками сприяє тому, щоб робочий мікроклімат залишається доброзичливим та позитивним.

У нашому колективі заборонені та просто відсутні будь-які дискримінаційні дії щодо осіб за статтю, віком, віросповіданням, кольором шкіри, обмеженими можливостями, етнічним або соціальним походженням, фізичною конституцією, сімейним станом тощо. Також при формуванні технічних завдань на підбір персоналу на підприємствах VIDІ заборонено встановлювати будь-які дискримінаційні обмеження щодо кандидатів на посади за цими ознаками.

У нашій групі встановлені жорсткі правила щодо виявлення та уникнення конфлікту інтересів - конфлікту між їх обов'язками, як посадових осіб підприємств, так і їхніх особистих інтересів. Ці прості, але надважливі правила взяті на озброєння службою з управління персоналу, аби не допускати до роботи на одному підприємстві у пряме підпорядкування близьких осіб, керівниками – при розподілі наявних завдань по роботі з клієнтами між своїми підлеглими.

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 чіткими, послідовними, прозорими, зрозумілими для виконавців та одразу максимально автоматизованими. Це забезпечує їхнє неухильне дотримання та, як наслідок, отримання очікуваного результату та ефекту від процесу. А щодо зловживань – при такому підході для них та для випадкових помилок усувається будь-яке підґрунтя.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

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

activities of employees shall be based on ethical conduct. The promotion of ethics by the employees contributes to the fact that the working microclimate remains friendly and positive.

Our team prohibits and simply does not discriminate against people based on gender, age, religion, skin colour, disabilities, ethnic or social background, physical constitution, marital status etc. In addition, VIDІ recruitment terms of reference say that it is forbidden to set any discriminatory restrictions on candidates for positions based on these characteristics.

There are strict rules on identification and avoidance of conflicts of interest in our group i.e., conflict between colour Company officials' duties and their personal interests. These simple, but extremely important rules, are adopted by HR Management Service to prevent close persons from working at the same company under direct supervision, managers - when distributing existing tasks in work with clients among their subordinates.

The VIDІ Group is known in the market for its innovation. This, inter alia, means that a key role in innovations is assigned to avoid the human factor in process implementation. Processes in the company are built to be clear, consistent, transparent, understandable for executors and immediately automated as much as possible. This ensures their strict compliance and, as a result, obtaining the expected result and effect from the process. As for abusive acts, this approach eliminates any basis for them and for random errors.

SOCIAL RESPONSIBILITY

VIDІ is actively engaged in work as for updating and implementing measures for environmental protection, implementation of ecological and energy-saving technologies.

У 2021 році були здійснені такі 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;
- група VIDІ активно використовує електромобілі як службовий транспорт.
- усі підприємства VIDІ перейшли до розподільчого збирання та вивезення побутових відходів;
- у відповідності із законодавством здійснюються заходи щодо утилізації відходів основної діяльності;
- у відповідності із законодавством здійснені підготовчі заходи щодо відмови від використання поліетилену при пакуванні товарів, що продаються клієнтам. З 2022 року гарячі напої в автоцентрах VIDІ пропонуватимуться клієнтам лише в паперових стаканчиках, а для пакування придбаних запчастин та аксесуарів, або запчастин, знятих з автомобілів клієнтів під час проходження обслуговування – у паперових крафтових пакетах;
- підготовлений проект з добудови другої черги дощового колектора, що проходить територією локації «VIDІ Кільцева».

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.

In 2021, the following measures were implemented:

- in order to save energy and reduce emissions to the environment, all renovated premises of the VIDІ group were equipped with reliable thermal insulation;
- all renovated premises of VIDІ enterprises were equipped with energy-saving lighting devices;
- The VIDІ Group actively uses electric vehicles as a company vehicle.
- all VIDІ enterprises switched over to distribution collection and removal of household waste;
- in accordance with the legislation, there taken the measures for main activity waste disposal;
- in accordance with the legislation, preparatory measures were taken to refuse the use of polyethylene in the packaging of goods sold to customers. Starting in 2022, hot drinks in VIDІ anticensers will be offered to customers only in paper cups, and for packaging purchased spare parts and accessories, or spare parts removed from customers' cars during servicing - in paper craft bags;
- the project for the completion of the second stage of the rain collector passing through the territory of the VIDІ Kiltseva location has been prepared.

RESPONSIBILITY TO THE STATE

Constitutional duties are a necessary and important element of the constitutional status of any person, as well as his basic 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 established in accordance with legislation. Only conscientious fulfilment of constitutional obligations by taxpayers is a guarantee of the stability of the budget system of Ukraine and implementation of tasks and functions of the state and territorial communities.

З огляду на це зазначимо, що у 2021 році підприємства VIDІ збільшили обсяг сплачених загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів в 1,5 рази у порівнянні з минулим роком, до рівня 467,1 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 вдосконалення законодавства, що стосується економіки, автомобільного транспорту.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ГРОМАДОЮ

VIDІ приділяє особливу увагу допомозі дітям, причому, не тільки своїх працівників, а й дітям-сиротам та учням підшефної школи. До Дня Святого Миколая відбулася поїздка ініціативної групи VIDІ до Центру соціально-психологічної реабілітації дітей у с. Копилів, де перебувають діти віком від 4 до 17 років.



Given the foregoing, in 2021, VIDІ enterprises increased the amount of paid national and local taxes and mandatory fees and payments by 1.5 times as compared to the previous, up to UAH 467.1 mln.

Every day we move towards achieving the most favourable conditions for the development of mutually beneficial cooperation between the state and business. Throughout 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, and participate in the improvement of legislation related to the economy and road transport.

RESPONSIBILITY TO THE COMMUNITY

VIDІ pays special attention to helping children, and not only its employees, but also orphans and students of the sponsored school. On the occasion of St. Nicholas Day, a trip of the VIDІ initiative group took place to the Centre for Social and Psychological Rehabilitation of Children in Kopyliv village, where there are children aged 4 to 17 years.



Кожен працівник VIDI мав змогу долучитися до цього благодійного проєкту та взяти участь у цій благородній справі. Завдяки небайдужим працівникам VIDI були зібрані кошти, на які придбані пам'ятні подарунки та безліч необхідних дитячому будинку товарів і речей. Вихованці підготували чудове святкове привітання, після чого ініціативна група VIDI поспілкувалася з дітками та роздала подарунки. Емоції дітей були надзвичайними!

Щорічно команда VIDI бере участь у благодійному турнірі з боулінгу, організованому громадською організацією «Відчуй», яка опікується дітками з вадами слуху. Це не перша наша спільна добра справа, адже з 2016 року «Відчуй», словами працівників цієї організації, «знайшла свій дім» в одному з приміщень, що належить VIDI. Ось і цього разу у турнірі з боулінгу головним було не саме змагання: за інформацію організаторів, вони досягли поставленої мети – за результатами турніру зібрані кошти на літнє оздоровлення тих, про кого вони піклуються.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

За 2021 рік 52 працівники VIDI 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 VIDI 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 2021 рік цією опцією соціального пакету скористалися 476 працівників підприємств VIDI.

Дарувати малечі радість і віру в новорічне диво давно стало приємною традицією у VIDI. На жаль, карантинні обмеження цього року позначилися і на цій традиції, але до свята Нового року діти працівників VIDI, все ж, одержали солодкі подарунки та іграшки від власників VIDI у корпоративному стилі. Малеча залишилася задоволеною.

Every VIDI employee had the opportunity to join this charity project and take part in this noble work. Thanks to the caring employees of VIDI, funds were collected, which were used to buy souvenirs and many goods and things needed by the orphanage. Kindergarten students prepared a wonderful holiday greeting, after which the VIDI initiative group talked with the children and distributed gifts. The children's emotions were extraordinary!

Every year, the VIDI team takes part in a charity bowling tournament organized by the «Vitchui» Public Organization, which takes care of hearing-impaired children. This is not our first joint good cause as since 2016, «Vitchui» Public Organization, according to the employees of this organization, «found its home» in one of the premises owned by VIDI. And this time, the main thing in the bowling tournament was not the competition itself: upon the information received the organizers, they achieved their goal - the results of the tournament raised funds for the summer rehabilitation of those they care about.

RESPONSIBILITY TO THE EMPLOYEES

In 2021, 52 VIDI employees received financial assistance to solve complex social issues related to the death of relatives, treatment of a serious illness etc. As in previous years, the social package provided to employees by the VIDI group as an employer includes voluntary health insurance for employees, which costs are covered (fully or partially, depending on the tariff chosen by the employee) by the Company at its own expense. Totally in 2021, 476 employees of VIDI enterprises took advantage of this social package option.

Giving kids joy and faith in a New Year's miracle has long been a pleasant tradition at VIDI. Unfortunately, this year's quarantine restrictions also affected this tradition, but before the New Year holiday, the children of VIDI employees still received sweet gifts and toys from VIDI owners in a corporate style. The kids remained pleased.

АВТОМОБІЛЬНИЙ БІЗНЕС VIDI

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

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

ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ
вул. Київська, 51, с. Чубинське, Бориспільський район,
Київська область, 08321
тел.: +38 044 591 70 38
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

VIDI AUTOMOBILE BUSINESS

Customer Support Service phone number 0 800 308 999
www.vidi.ua
www.facebook.com/vidi.autocity

VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC
60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
tel.: 0 800 308 999
Maksym Oleksandrovych Yavorskyi, CEO

PREMIUM SEGMENT AUTOMOBILE CENTRES

JAGUAR LAND ROVER KYIV ZAKHID
1-A, Kiltseva Road, Kyiv, 03134
tel.: +38 044 591 00 00
www.landrover-vidi.com
www.jaguar-vidi.com
Serhii Ivanovych Ivasiuk, Director

LEXUS KYIV ZAKHID
58, Velyka Kiltseva Str.,
Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region, Ukraine
tel.: +38 044 507 08 08
www.kyiv-west.lexus.ua
Director - Patsora Mykola Mykolaiovych

INFINITI VIDI LIBERTY
51, Kyivska Str., Chubynske village, 08321, Boryspilskiy district,
Kyiv region
tel.: +38 044 591 70 38
www.infiniti.vidi.ua
Maksym Oleksandrovych Turchenko, Director

VOLVO CAR-KYIV AIRPORT
47, Kyivska Str., Chubynske village, 08321, Boryspilskiy district,
Kyiv region
tel.: +38 044 591 75 75
www.airport.volvocarsdealer.com
Maksym Arturovych Korieiev, Director

АВТОМОБІЛЬНІ ЦЕНТРИ
 МАСОВОГО СЕГМЕНТУ

ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 591 50 04
 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 52 00
 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.: +38 044 501 35 99
 www.mazda-vidi.com.ua
 Директор – Сідун Павло Вікторович

НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

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

НИССАН ВІДІ АРМАДА

вул. Київська, 49, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел. відділу продажів: +38 044 591 70 31
 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.: +38 044 239 09 97
 www.ford.vidi.ua
 Директор – Дорофеев Віталій Анатолійович

MASS SEGMENT
 AUTOMOBILE CENTRES

TOYOTA CENTRE KYIV VIDI AVTOSTRADA

56. Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 50 04
 www.toyota-ua.com
 Oleksandr Vitaliiovych Druzhynskiy, Director

TOYOTA CENTRE ODESA VIDI PALMIRA

Sales Department address: 22a, Balkivska Str., Odesa, 65006
 After-Sales Service address: 23/4, Dalnytska Str., Odesa
 Sales Dept. tel.: +38 048 734 52 00
 After-Sales Service tel.: +38 048 734 15 00
 www.toyota-odessa.com.ua
 Vitalii Yuriiovych Luchuk, Director

MAZDA VIDI SKY

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 501 35 99
 www.mazda-vidi.com.ua
 Pavlo Viktorovych Sidun, Director

NISSAN VIDI SUNRISE

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 507 00 07
 www.nissan.vidi.ua
 Vladyslav Oleksandrovych Shulha, Director

NISSAN VIDI ARMADA

49, Kyivska Str., Chubynske village, 08321, Boryspilskiy district, Kyiv region
 Sales Dept. phone number: +38 044 591 70 31
 www.nissan-armada.vidi.ua
 Maksym Oleksandrovych Turchenko, Director

FORD VIDI KRAI MOTORS

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 239 09 97
 www.ford.vidi.ua
 Vitalii Anatoliiovych Dorofeiev, Director

МОРІС ГАРАЖ ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 502 44 44
 www.mg-vidi.com.ua
 Директор – Дорофеев Віталій Анатолійович

ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 591 71 71
 www.opel-vidi.com.ua
 Директор – Сідун Павло Вікторович

ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

вул. Київська, 55, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел.: + 38 044 591 70 39
 www.honda-kiev.com.ua
 Директор – Проць Богдан Омелянович

СУБАРУ ВІДІ СТАР

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

СУЗУКИ ВІДІ ГРАНД

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська обл., Україна, 08131
 тел.: +38 044 503 33 06
 www.suzuki-vidi.com.ua
 Директор – Мірошніченко Олександр Юрійович

СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

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

MAURICE GARAGE VID KRAI MOTORS

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 502 44 44
 www.mg-vidi.com.ua
 Vitalii Anatoliiovych Dorofeiev, Director

OPEL VIDI ADVANCE

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 71 71
 www.opel-vidi.com.ua
 Pavlo Viktorovych Sidun, Director

HONDA VIDI INSIGHT

55, Kyivska Str., Chubynske village, 08321, Boryspilskiy district, Kyiv region
 tel.: + 38 044 591 70 39
 www.honda-kiev.com.ua
 Bohdan Omelianovych Ptots, Director

SUBARU VIDI STAR

60a, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 03 30
 www.subaru.vidi.ua
 Pavlo Viktorovych Sidun, Director

SUZUKI VIDI GRAND

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region, Ukraine
 tel.: +38 044 503 33 06
 www.suzuki-vidi.com.ua
 Oleksandr Yuriiovych Miroshnychenko, Director

CITROEN VIDI ELEGANCE

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 80 00
 www.citroën-vidi.com.ua
 Oleksandr Hryhorovych Zhuk, Director

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 – Жук Олександр Григорович

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 53
 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.vidi.ua/ua/finance/unicomers
 Директор – Любченко Олег Володимирович

PEUGEOT VIDI AVENUE

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 30 00
 www.peugeot-vidi.com.ua
 Oleksandr Hryhorovych Zhuk, Director

OTHER AUTOMOBILE
 BUSINESS ENTERPRISES

VIDI USED CARS

58, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 33 53
 www.vidi-automarket.com.ua
 Andrii Viktorovych Shevchuk, Director

VIDI INSURANCE

56, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 35 55
 www.insurance.vidi.ua
 Ivan Mykolaiovych Zahreba, Director

VIDI AUTO PARTS

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

VIDI LEASING

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel./fax: +38 044 503 03 00
 www.vidi-leasing.com.ua
 Dmytro Mykolaiovych Chernikov, Director

VIDI-UNICOMMERCE

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 03 07
 www.vidi.ua/ua/finance/unicomers
 Oleh Volodymyrovych Liubchenko, Director

ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

ТОВ «БЛГ-ВІДІ ЛОГІСТІКС»

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

ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС

ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС».

ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА

вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
 ел.пошта office@yamaha.ua
 www.yamaha.ua
 Директор – Семчук Руслан Володимирович

ЯМАХА ВІДІ МОТОР ІМПОРТС

вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка, Києво-Святошинський район, Київська область, 08131
 тел. відділу продажів: +38 044 503 03 05
 www.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.: +38 044 503 33 06
 www.suzuki-vidi.com.ua
 Директор – Мірошніченко Олександр Юрійович

LOGISTIC BUSINESS

BLG VIDI LOGISTICS LLC

1, Henrikha Avertevera Str., Zdorivka village, 08626, Vasylkivskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 239 09 96
 www.blg-vidi.com
 Oleksandr Eduardovych Krushelnytskyi, Director

DISTRIBUTION AND MOTORCYCLE BUSINESS

VIDI MOTOR IMPORTS LLC YAMAHA MOTORCYCLES
 AND POWER PRODUCTS DISTRIBUTION

58, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 e-mail office@yamaha.ua
 www.yamaha.ua
 Ruslan Volodymyrovych Semchuk, Director

YAMAHA VIDI MOTOR IMPORTS

58, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region
 tel. of the Sales Department: +38 044 503 03 05
 www.yamaha.vidi.ua
 Ruslan Volodymyrovych Semchuk, Director

SUZUKI VIDI GRAND

60, Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131, Kyievo-Sviatoshynskiy district, Kyiv region, Ukraine
 tel.: +38 044 503 33 06
 www.suzuki-vidi.com.ua
 Oleksandr Yuriiovych Miroshnychenko, Director