

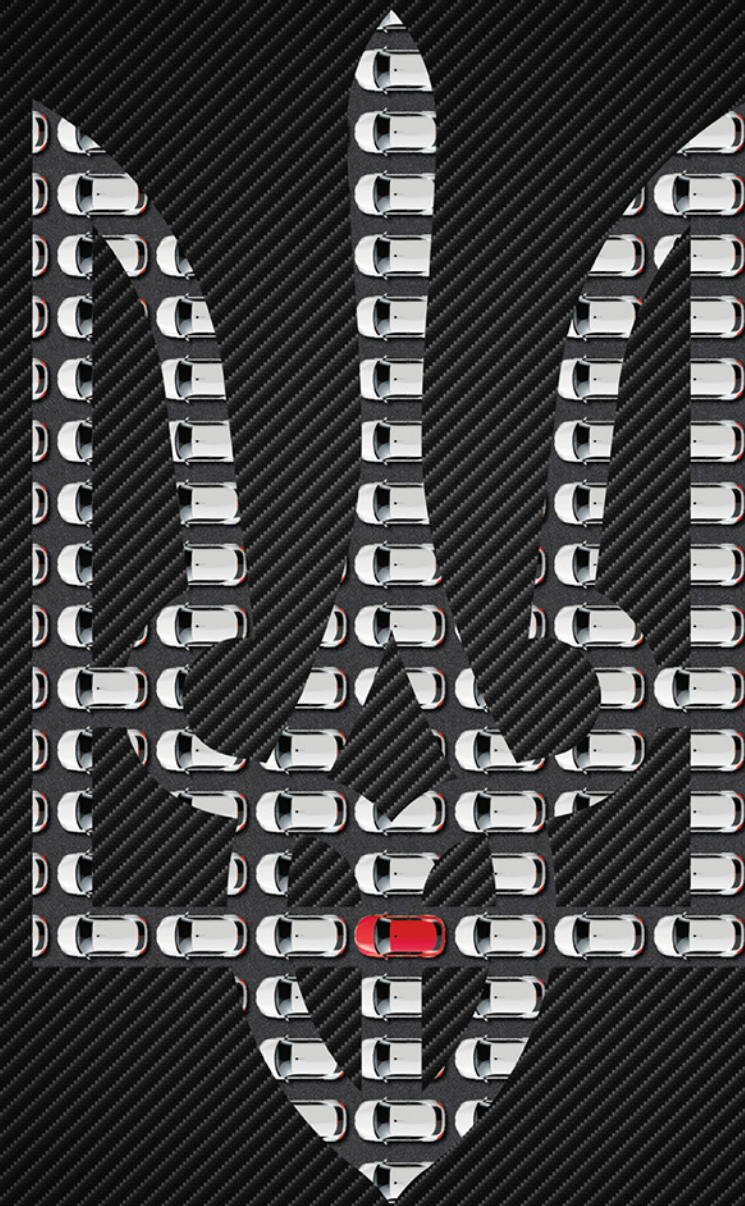
vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ · ANNUAL REPORT · 2022

РІЧНИЙ ЗВІТ ANNUAL REPORT | 2022

VIDI

Автодинастія



ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....6

МЕТА 10

МІСІЯ11

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI 12

VIDI – ІСТОРІЯ УСПІХУ 18

УПРАВЛІННЯ32

ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ
ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI У 2022 РОЦІ40

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У 2022 РОЦІ 41

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI У 2022 РОЦІ46

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ60

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI МАСОВОГО СЕГМЕНТУ 68

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНШИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ VIDI96

ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA112

СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО (ТОВ «БЛГ-ВІДІ ЛОГІСТІКС»).....118

ПЕРСОНАЛ 120

КОМПАНІЯ ПИШАЄТЬСЯ НИМИ 121

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ..... 126

КОНТАКТИ.....131

APPEAL OF OWNERS6

GOAL..... 10

MISSION.....11

GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI 12

VIDI – SUCCESS STORY..... 18

MANAGEMENT32

ECONOMIC ENVIRONMENT, AUTOMOBILE MARKET IN UKRAINE
AND VIDI'S OVERALL PERFORMANCE IN 202240

EXTERNAL ENVIRONMENT AND STATE OF THE AUTOMOTIVE MARKET IN UKRAINE IN 2022..... 41

GENERAL RESULTS OF VIDI'S ACTIVITIES IN 202246

GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS PREMIUM SEGMENT60

GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS MASS SEGMENT 68

GENERAL RESULTS OF ACTIVITY OTHER VIDI AUTOMOBILE ENTERPRISES.....96

DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT.....112

JOINT LOGISTICS ENTERPRISE (LLC «BLG VIDI LOGISTICS»)118

PERSONNEL..... 120

THE COMPANY IS PROUD OF THEM..... 121

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY 126

CONTACTS.....131

Шановні друзі!

Війна траплялася не раз в історії нашого народу, який постійно виборював право на власну національну ідентичність. 24 лютого 2022 року наша сім'я зустріла війну як і вся Україна – у жаху, що таке можливо у сучасному світі. Зараз кожен з нас відчув на собі те, що відчували наші предки. Адже вони постійно потерпали від минулих воєн та боронили нашу землю від східного сусіда, що заздрих та зневажав нас, українців.

Головний здобуток 2022-го – те, що Україна вистояла. Причина дуже проста: нашій миролюбній нації трударів та хліборобів притаманна велич і непереборна сила єднання проти такої скрути. Ми боремося за свободу та правду. Фактично ми бачимо, як увесь демократичний світ своєю допомогою Україні об'єднується навколо цих ідеалів, навколо нашого народу, нашої країни. Тож ми переможемо, бо нашому ворогові нічого протиставити такому єднанню.

У кожного українця зараз свій фронт. Наш фронт наразі – економічний. Під найважливішими завданнями та викликами ми розуміємо не тільки виконання наших обов'язків перед клієнтами та партнерами, сплату податків та виплату заробітної плати, а й, насамперед, надання дієвої допомоги захисникам - Силам оборони.

Dear Friends!

War has happened more than once in the history of our people, who have constantly fought for the right to own national identity. On February 24, 2022, our family met the war like the rest of Ukraine – horrified that this is possible in the modern world. Now each of us has experienced what our ancestors felt. After all, they have constantly suffered from past wars and defended our land from our eastern neighbour, who envied and despised us, Ukrainians.

The main achievement of 2022 is that Ukraine has survived. The reason is very simple: our peace-loving nation of workers and farmers is characterised by greatness and an irresistible power of unity in the face of such difficulties. We are fighting for freedom and truth. In fact, we see how the entire democratic world is uniting around these ideals, around our people and our country by helping Ukraine. Therefore, we will win, because our enemy has nothing to oppose such unity.

Every Ukrainian now has his or her own front. Our front is now the economic one. As the most important tasks and challenges, we mean not only implementation of our obligations to customers and partners, paying taxes and salaries, but also, above all, providing effective assistance to our defenders – the Defence Forces.

Про результати VIDІ на кінець 2022 року у цьому контексті красномовно свідчать кілька простих цифр та фактів:

- наша доля ринку нових автомобілів – 7,4%;
- 941 співробітник станом на кінець 2022 року на робочих місцях;
- 52 співробітники підприємств VIDІ призвано до лав ЗСУ;
- наші підприємства сплатили 413,3 млн грн податків та зборів до бюджетів усіх рівнів.

Текст цього Звіту до останнього рядка пронизаний тим, що усі ми пережили у найтяжчому для України році за усю історію її незалежності. Усі результати нашої діяльності, поки не закінчиться війна, будуть мати лиш одне сенс – це наш внесок у боротьбу з ворогом на економічному фронті, наш вклад в МАЙБУТНЮ ОМРІЯНУ УСІМА НАМИ ПЕРЕМОГУ.

Слава Україні!

З повагою, щиро,
Віталій, Олег та Олександр Джуринські

The results of VIDІ as of the end of 2022 in this context are eloquently illustrated by a few simple figures and facts:

- our share in the new car market is 7.4%;
- 941 employees are at work places as of the end of 2022;
- 52 employees of VIDІ enterprises are drafted into the Armed Forces of Ukraine;
- our companies paid UAH 413.3 million in taxes and fees to the budgets of all levels.

The text of this Report is permeated to the last line with what we all went through in the most difficult year for Ukraine in the history of its independence. All the results of our activities until the war is over will have only one meaning – our contribution to the fight against the enemy on the economic front, our contribution to the FUTURE VICTORY WE ALL DREAM OF.

Glory to Ukraine!

Yours sincerely,
Vitalii, Oleg 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 2022 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 2022 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 2022 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».

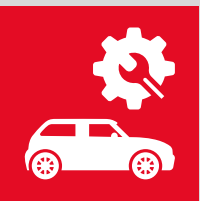
While working on the report, the team of authors tried to ensure that the data contained in it and fully and accurately reflect the business conditions and results of VIDІ in the fiscal year, confirm or refute the desire of the group of companies to follow the principles of consistency and transparency 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 2022, 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

1

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

2

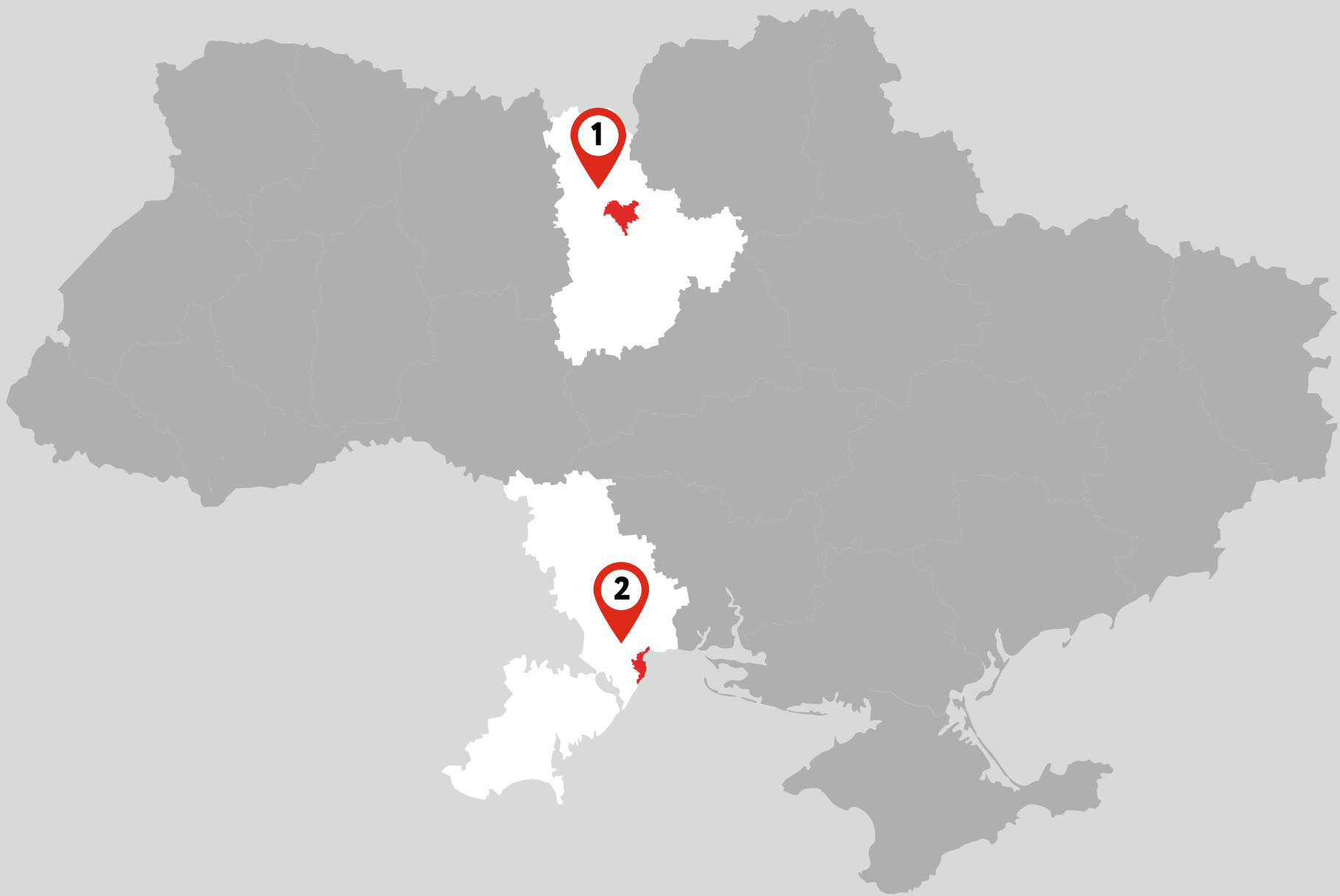
ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

м. Одеса

- Автомобільний бізнес-напрямок

Odesa city

- Automotive Business



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., Sofievka 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



3

**БОРИСПІЛЬ
BORYSPIL**

4

**ОДЕСА
ODESA**

5

**КАЛИНІВКА
KALYNIVKA**



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 «Ukravtotekhsursy».

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».

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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

Січень 2022 року – у локації «VIDI Аеропорт» розпочав свою роботу дилер Haval – Хевел ВіДі Драйв.

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.

January 2022 – a Haval dealer – Haval ViDi Drive – started its work in the VIDI Airport location.



Управління у групі VIDІ ґрунтується на таких принципах:

- законність та прозорість;
- розподіл повноважень та невтручання;
- компетентність та відповідальність;
- дисципліна та контроль;
- ініціативність та креативність;
- спланованість та мотивація.

Вищим органом управління групи VIDІ є Наглядова рада. Безпосереднє управління бізнесом VIDІ здійснюється вищим виконавчим органом – Виконавчою дирекцією VIDІ. Такий принцип управління дуже добре зарекомендував себе, адже при ньому існує баланс між:

- визначенням цілей та формуванням стратегії розвитку бізнесу – на рівні Наглядової ради VIDІ,
- координацією досягнення стратегічних цілей, управління бізнесом VIDІ як єдиним цілим – на рівні Виконавчої дирекції VIDІ
- та досягненням операційних цілей – на рівні кожного з підприємств,

При цьому:

- До виключних повноважень Наглядової ради VIDІ належать:
 - визначення основних напрямів діяльності та розвитку групи компаній: ухвалення рішень щодо входження та виходу з ринків, затвердження стратегії розвитку та бізнес-планів інвестиційних проєктів, організація нагляду за станом їхнього виконання;
 - ухвалення рішень щодо утворення та ліквідації виконавчих органів напрямів бізнесу, затвердження положень про них, призначення й припинення повноважень їх керівників та їх персонального складу;

Management in the VIDІ Group is based on the following principles:

- legality and transparency;
- separation of powers and non-interference;
- competence and responsibility;
- discipline and control;
- initiative and creativity;
- planning and motivation.

The supreme governing body of VIDІ Group is the Supervisory Board. Direct management of VIDІ's business is carried out by the highest executive body – the Executive Directorate of VIDІ. This management principle has proved to be very successful, as it strikes a balance between:

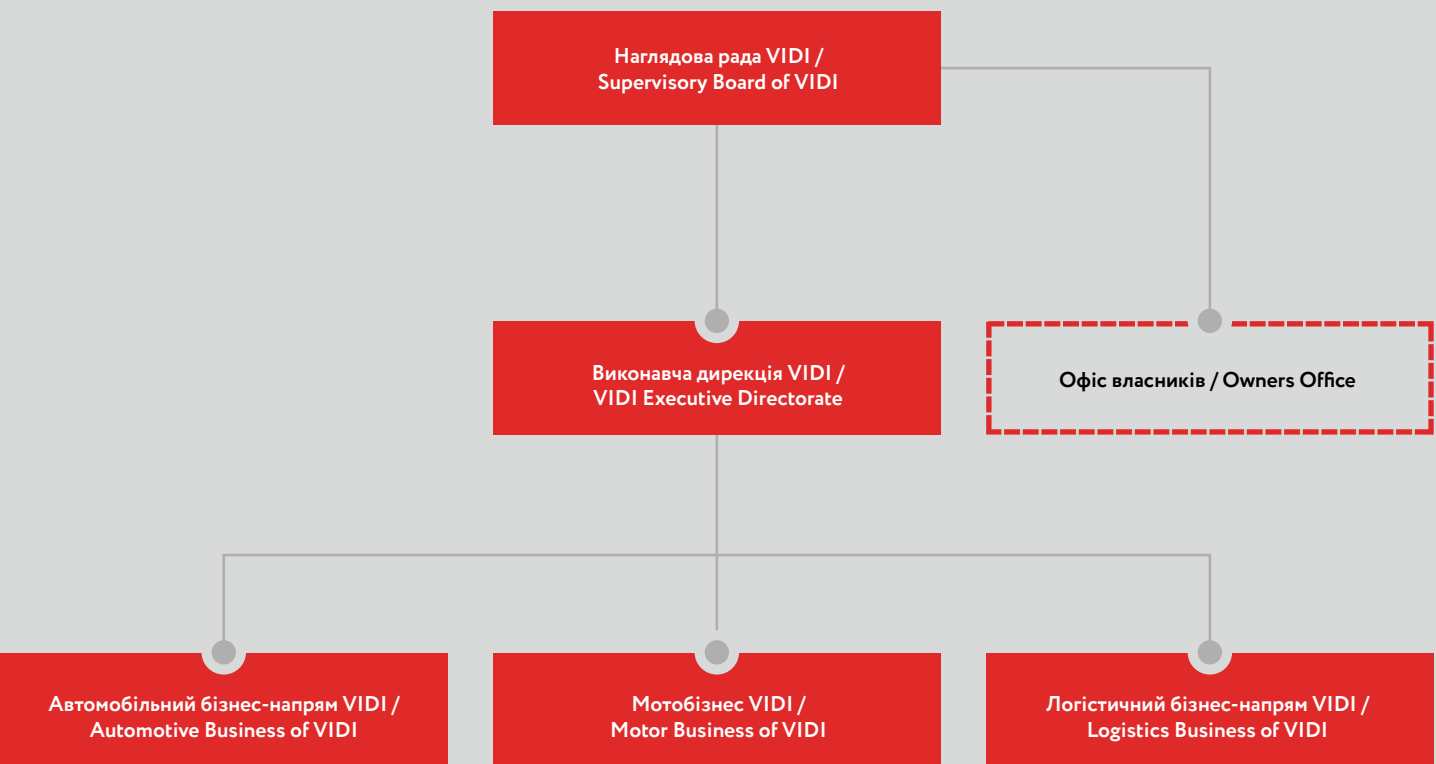
- goal setting and business development strategy formation – at the level of VIDІ Supervisory Board,
- coordination of achievement of strategic goals, management of VIDІ business as a whole – at the level of VIDІ Executive Directorate
- and achievement of operational goals – at the level of each enterprise.

In this case:

- Exclusive powers of the Supervisory Board of VIDІ include:
 - determining the main areas of activity and development of the group of companies: deciding on entering and exiting markets, approving development strategies and business plans for investment projects, and overseeing their implementation;
 - deciding on the establishment and liquidation of executive bodies of business lines, approving regulations on them, appointing and terminating the powers of their heads and their staff;

- призначення на посади та звільнення з посад Генерального та фінансових директорів VIDІ, інших членів Виконавчої дирекції VIDІ, директорів підприємств VIDІ, а також затвердження умов трудових та/або цивільно-правових правовідносин з ними;
- затвердження виключного переліку загальнокорпоративних політик VIDІ, щодо яких існує необхідність схвалення Наглядовою радою, та затвердження вказаних політик;
- оцінювання стану виконання стратегії VIDІ та досягнення стратегічних цілей, стану ключових показників діяльності та факторів впливу на них, рівнів інноваційності, конкурентоздатності та фінансової стійкості групи компаній, її напрямів бізнесу та окремих підприємств;
- затвердження бюджету VIDІ та звітів про результати її діяльності.

- appointing and dismissing the CEO and CFO of VIDІ, other members of the VIDІ Executive Board, directors of VIDІ's enterprises, as well as approving the terms of employment and/or civil law relationships with them;
- approval of an exclusive list of VIDІ's general corporate policies that require approval by the Supervisory Board and approval of these policies;
- assessing the status of implementation of VIDІ's strategy and achievement of strategic goals, the status of key performance indicators and factors influencing them, levels of innovation, competitiveness and financial stability of the group of companies, its business lines and individual enterprises;
- approving VIDІ's budget and performance reports.



■ Головними завданнями Виконавчої дирекції VIDI, що становлять її виключну компетенцію, є:

- загальне керівництво операційною діяльністю VIDI в цілому, контроль здійснення операційної діяльності керівниками підприємств VIDI через визначення тактичних цілей та завдань підприємств VIDI, координацію та контроль їх досягнення;
- забезпечення досягнення цілей, встановлених консолідованим бюджетом VIDI, формування та подання на затвердження Наглядовій раді VIDI щоквартальних звітів, у тому числі – про виконання зведеного бюджету VIDI;
- внесення на розгляд Наглядової ради зведеного бюджету VIDI на відповідний рік;
- контроль витрат підприємств VIDI, здійснення заходів, спрямованих на економію витрат та ефективне витрачання ними коштів;
- вдосконалення та підвищення якості й ефективності бізнес-процесів, організація системи звітності щодо їх функціонування та своєчасне вжиття коригувальних заходів;
- контроль та періодичний моніторинг дотримання дилерськими підприємствами VIDI політик імпортерів та виконання положень дилерських договорів (контрактів);
- внесення Наглядовій раді VIDI обґрунтованих пропозицій щодо призначення на посади та звільнення з посад керівників підприємств VIDI та пропозицій щодо системи їх мотивації.

■ Ключовими завданнями директорів підприємств є:

- ведення операційної діяльності підприємства – через координацію основних процесів та процедур діяльності, видання наказів та розпоряджень з питань поточної діяльності підприємства;
- ведення комерційної діяльності підприємства – через укладання господарських договорів, зокрема,

■ Major tasks of the VIDI Executive Directorate falling within the latter's reserved matters are:

- general management of VIDI's operating activities as a whole, control over the implementation of operating activities by the heads of VIDI's enterprises through the definition of tactical goals and tasks of VIDI's enterprises, coordination and control of their achievement;
- ensuring the achievement of the goals set by the consolidated budget of VIDI, preparation and submission of quarterly reports, including reports on the implementation of the consolidated budget of VIDI, to the Supervisory Board of VIDI for approval;
- submission of the consolidated budget of VIDI for the respective year to the Supervisory Board for consideration;
- controlling expenses of VIDI's enterprises, implementing measures aimed at cost savings and efficient spending of funds;
- improving and enhancing the quality and efficiency of business processes, organising a system of reporting on their operation and taking timely corrective measures;
- control and periodic monitoring of compliance by the VIDI's dealerships with importers policies and fulfilment of the provisions of dealer agreements (contracts);
- submission to the Supervisory Board of VIDI of grounded proposals for the appointment and dismissal of managers of VIDI enterprises and proposals for their motivation system.

■ The key tasks of directors of the enterprises are:

- carrying out the enterprise's operational activities by coordinating major processes and procedures, issuing orders and instructions on the enterprise's day-to-day operations;
- carrying out commercial activities of the enterprise – through the conclusion of commercial contracts, in

щодо придбання та реалізації товарів, робіт та послуг, пов'язаних з їх реалізацією, придбання матеріальних цінностей, що використовуються у процесі господарської діяльності тощо;

- управління персоналом підприємства – через затвердження його штатного розпису, ухвалення кадрових рішень (прийняття та звільнення працівників з роботи, вжиття заходів заохочення та дисциплінарного впливу, укладання колективного договору тощо);
- ведення фінансово-господарської діяльності підприємства – через організацію ведення бухгалтерського, податкового обліку та звітності підприємства; відкриття у банках рахунків підприємства, розпорядження його грошовими коштами, підписання банківських документів тощо;
- забезпечення підприємства основними засобами, та організація їх експлуатації документування діяльності на підприємстві, інші завдання.

У 2022 році ключовими майданчиками для обговорення фінансових рішень залишалися комітети VIDI:

- Комітет VIDI з розвитку післяпродажного обслуговування – займався розробленням комплексу заходів, спрямованих на постійне підвищення конкурентоздатності післяпродажного обслуговування;
- Комітет VIDI з інформаційних систем – його діяльність відіграла не менш важливу роль у звітному році, коли існує нагальна необхідність розроблення та впровадження ІТ-продуктів, зокрема дистанційних сервісів;
- Фінансово-бюджетний комітет – в умовах підвищених ризиків та крайньої невизначеності у звітному році його діяльність була особливо актуальною щодо управління ключовими показниками – фінансовою стійкістю, ліквідністю, платоспроможністю тощо;
- Комітет VIDI з управління ризиками – діяльність комітету відігравала ключову роль у перебудові бізнес-процесів у нових реаліях ведення автомобільного бізнесу в правовому режимі воєнного стану;

particular, for the purchase and sale of goods and related works and services, purchase of material assets used in the course of business activities, etc;

- management of the enterprise's personnel – through the approval of its staffing table, making personnel decisions (hiring and dismissal of employees, taking incentive and disciplinary measures, concluding a collective agreement, etc;
- carrying out financial and economic activities of the enterprise – through the organisation of accounting, tax accounting and reporting; opening bank accounts for the enterprise, disposing of its funds, signing bank documents, etc;
- providing the enterprise with fixed assets and organising their operation, recording the activities of the enterprise, and doing other tasks.

In 2022, VIDI committees remained the key platforms for discussing professional solutions:

- VIDI After-Sales Development Committee was engaged in the development of a number of measures aimed at continuous improvement of the competitiveness of after-sales services;
- VIDI Information Systems Committee – its activity has played an equally important role in the reporting year, when there is an urgent need to develop and implement IT products, in particular remote services;
- Finance and Budget Committee – in the conditions of increased risks and extreme uncertainty in the reporting year, its activities were particularly relevant to managing key indicators, such as financial stability, liquidity, solvency, etc;
- VIDI Risk Management Committee – the Committee's activities played a key role in restructuring business processes in the new realities of doing automotive business under martial law;

- Комітет VIDI з питань розвитку напрямку «ВІДІ Авто для бізнесу» – розроблення комплексу заходів, спрямованих на підвищення обсягів продажів автомобілів брендів категорії Corporate та створення інноваційних продуктів для потреб великих корпоративних клієнтів;
- Комітет VIDI з питань розвитку продажів вживаних автомобілів – займався удосконаленням процедур, пов'язаних з торгівлею вживаними автомобілями;
- Комітет з питань розвитку умов підвищення лояльності персоналу VIDI – діяльність комітету спрямована на підвищення лояльності персоналу до VIDI, зниження плинності кадрів і розроблення заходів для утримання персоналу.

Комітет VIDI з питань розвитку продажів автомобілів та маркетингової діяльності поділено на два окремі комітети за напрямками:

- Комітет з питань розвитку роздрібних продажів автомобілів VIDI, який утворено з метою удосконалення та підвищення ефективності процесу роздрібних продажів автомобілів, належної організації роботи працівників відповідних підрозділів у CRM Creatio, та, як результат, підвищення обсягів продажів автомобілів і супутніх товарів/послуг в дилерських центрах VIDI;
- Комітет з маркетингової діяльності VIDI – з метою розв'язання питань щодо планування та здійснення маркетингової діяльності на підприємствах VIDI.

Додатково було створено Комітет VIDI з управління інфраструктурою задля управління інфраструктурою, робочим середовищем (будівлями, спорудами, приміщеннями, обладнанням та інструментами станцій технічного обслуговування) на території VIDI.

У 2022 році створювалися окремі профільні робочі групи, метою яких було вдосконалення чинних бізнес-процесів. Прикладом однієї такої є робоча група з розроблення заходів енергоефективності, яка займалась впровадженням

- VIDI Committee on the Development of the VIDI Auto for Business direction - developed a set of measures aimed at car sales increase considering Corporate brands and creating innovative products for the needs of large corporate customers;
- VIDI Committee on the Development of Used Car Sales was engaged in improving procedures related to the trade in used cars;
- VIDI Staff Loyalty Development Committee – the Committee's activities are aimed at increasing staff loyalty to VIDI, reducing staff turnover and developing staff retention measures.

VIDI Committee on the Development of Car Sales and Marketing Activities was divided into two separate Committees by directions:

- VIDI Committee on the Development of Car Retail Sales established to improve and increase the efficiency of the car retail sales process, properly organise the work of employees of the relevant departments in CRM Creatio, and, as a result, increase the sales of cars and related products/services in VIDI dealerships;
- VIDI Marketing Committee established to resolve issues related to the planning and implementation of marketing activities at VIDI enterprises.

Furthermore, the VIDI Infrastructure Management Committee was established to manage the infrastructure, work environment (buildings, structures, premises, equipment and tools of the service stations) in the VIDI territory.

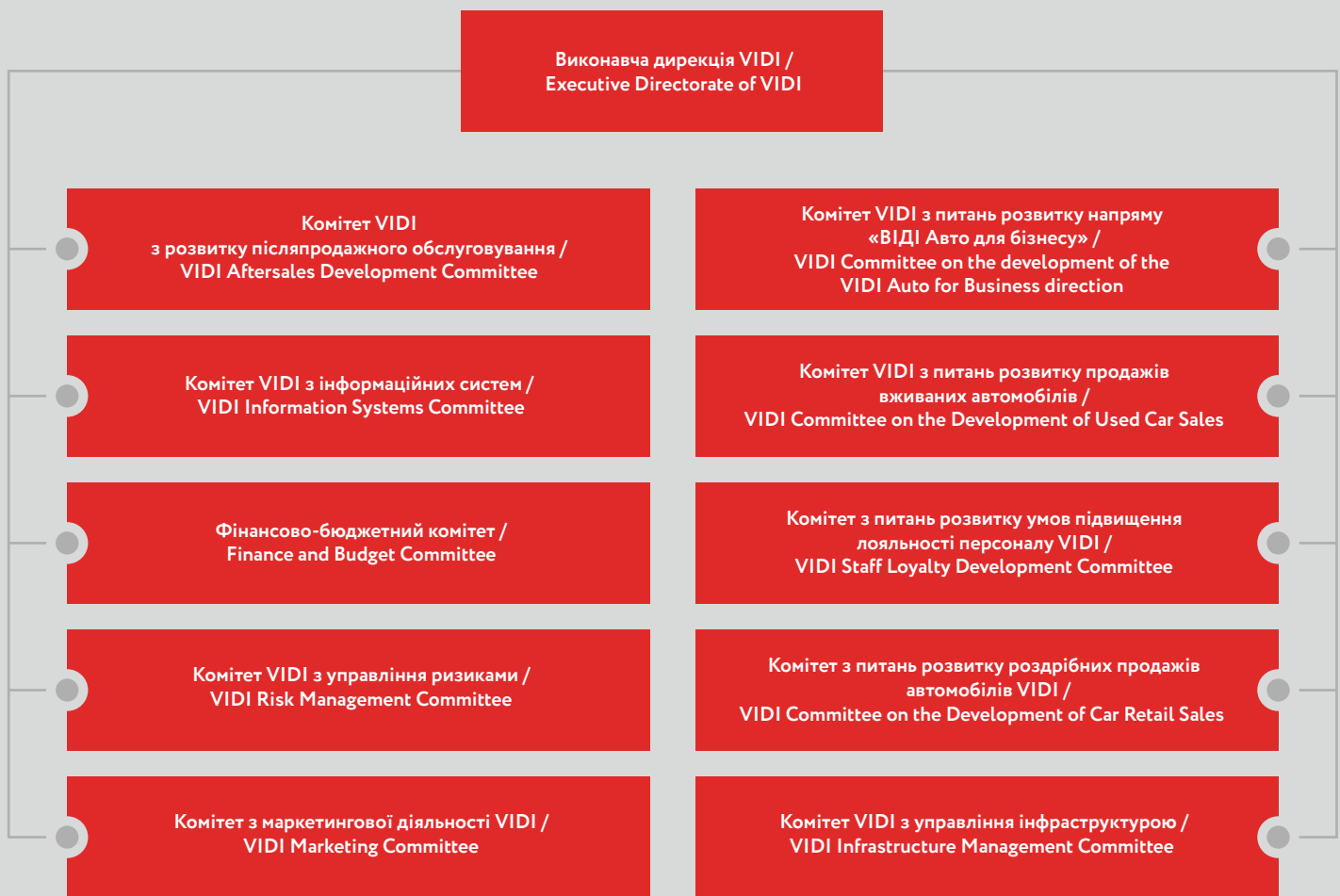
In 2022, separate specialized working groups were created to improve existing business processes. An example of one of those is the Energy Efficiency Working Group that has been implementing methods of rational use of energy

методів раціонального використання енергетичних ресурсів, спрямованих на зменшення кількості енергоспоживання, для підтримання енергетичного забезпечення будівель VIDI, а також для проведення енергомодернізації інфраструктури та робочого середовища. Протягом року, як і в минулих звітних періодах, діяла практика залучення уповноважених осіб від бізнесу до процесу розроблення, узгодження та впровадження процедур та інших рішень VIDI.

Система управління VIDI спрямована на забезпечення поступального розвитку бізнесу VIDI, підвищення його ефективності, прибутковості та конкурентоздатності, вдосконалення бізнес-процесів через пошук нових можливостей.

resources aimed at reducing energy consumption to maintain energy supply for VIDI's buildings and to carry out energy modernisation of the infrastructure and work environment. During the year, as in the previous reporting periods, the practice of involving authorised business representatives in the process of developing, approving and implementing procedures and other VIDI decisions was in place.

VIDI management system is aimed at ensuring progressive development of VIDI's business, increasing its efficiency, profitability and competitiveness, and improving business processes by searching 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



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



Максим Яворський
Генеральний директор VIDI

Maksym Yavorskyi
VIDI CEO

”

2022 рік став непростим для України та для кожного українця. Складним він був і для українського автобізнесу, і для VIDI. Але розуміння того, що ми не зупинимося за жодних обставин, неабияк надихало і підтримувало нас.

Команда VIDI з першого дня повномасштабного вторгнення згуртувалася навколо єдиної мети: уберегти бізнес, яким ми займаємось, та розвивати його попри всі негаразди. При цьому нашим першорядним і надважливим завданням було і залишатиметься – зберегти основний ресурс бізнесу – персонал. Тобто, ми мали подбати про кожного співробітника, його рідних і близьких.

Я щиро вдячний кожному працівнику великої автодинастії VIDI за патріотизм, сміливість, професіоналізм, лояльність і взаємодопомогу. Усі ці якості нашої команди допомогли VIDI першими в автобізнесі Київського регіону відновити повноцінну діяльність. Нам вдалося переналаштувати свою діяльність і організувати роботу в нових реаліях – за умови фактичної відсутності постачання автомобілів, запасних частин і порушення усіх логістичних ланцюгів. Вважаю, що найбільша наша сила – це команда VIDI, завдяки старанням і наполегливості якої ми не здалися за жодних випробувань, які постали перед нашими підприємствами цього року через війну.

На порядку денному у нас – сумлінна праця на економічному фронті, що невпинно наближатиме нашу перемогу. Адже попит в автобізнесі зростатиме разом з успіхами Збройних Сил України, бо щодня міцнішатиме впевненість українців у завтрашньому дні.

2022 was a difficult year for Ukraine and for every Ukrainian. It was a difficult year for both the Ukrainian car business and VIDI. But the understanding that we will not stop under any circumstances was a great inspiration and support for us.

Since the first day of the full-scale invasion, the VIDI team has been united around a single goal: to protect the business we do and develop it despite all the challenges. At the same time, our primary and most important task has been and will remain to preserve our key business resource - our staff. That is, we had to take care of every employee, their families and friends.

I am sincerely grateful to every employee of the large VIDI car dynasty for their patriotism, courage, professionalism, loyalty and mutual assistance. All these qualities of our team helped VIDI to be the first in the automotive business in Kyiv region to resume full operations. We managed to reconfigure our activities and organise our work in the new realities – with actual absence of supply of vehicles and spare parts and disruption of all logistics chains. I believe that our greatest strength is the VIDI team, whose efforts and perseverance have enabled us to overcome all the challenges that our businesses have faced this year due to the war.

Our agenda is to work diligently on the economic front, which will steadily bring our victory closer. After all, demand in the automotive business will grow along with the success of the Armed Forces of Ukraine, since Ukrainians' confidence in the future grows every day.

Зовнішнє середовище у 2022 році для функціонування всієї економіки обумовлювалося введенням правового режиму воєнного стану в країні, який не завершився у кінці року.

Для бізнесу на практиці це означало:

- Дія для всіх господарських договорів обставин непереборної сили (форс-мажору), починаючи з дати введення в Україні правового режиму воєнного стану – а саме з 24 лютого 2022 року;
- Фактичне призупинення Україною експортно-імпортних операцій, зокрема, щодо ключових предметів експорту – зернових та продукції металургійної промисловості. На якийсь час зупинився також і мпорт автомобілів;
- Одномоментний розрив усіх логістичних ланцюгів постачання товарів, робіт і послуг через заборону польотів над територією України, а також блокаду морських портів на Чорному (Одеса, Чорноморськ, Ізмаїл) та Азовському морях (Маріуполь, Бердянськ);
- Введення Національним банком України обмежувальних заходів щодо обігу іноземної валюти;
- Виведення або тимчасове виведення зон бойових дій та окупованих ворогом територій з економічної системи країни, що позбавило економіку частини корисних копалин, сільськогосподарських угідь, призвело до зупинки окремих стратегічно важливих для економіки країни підприємств («Азовсталь», «Артемсіль» тощо).

Окремо варто відзначити засоби економічного тиску на Україну з боку ворога:

- Створення ажіотажу навколо нестачі в Україні нафтопродуктів – бензинів, дизельного пального, а також скрапленого газу для заправлення автомобілів. Ажіотаж створювався штучно засобами ведення інформаційної війни на тлі припинення постачання усіх видів пального з білорусі з самого початку воєнних дій. Це супроводжувалося навмисним підступним знищенням ра-

In 2022, external environment for the functioning of the entire economy was conditioned by the introduction of martial law in the country that was not terminated at the end of the year.

For business, this meant in practice:

- The force majeure period will apply to all commercial contracts starting from the date the martial law in Ukraine was introduced – February 24, 2022;
- Actual suspension of export and import operations by Ukraine, in particular with respect to key exports – grain and steel products. Imports of cars also stopped for a while;
- Simultaneous disruption of all logistics supply chains for goods, works and services due to the ban on flights over Ukraine's territory and the blockade of seaports on the Black Sea (Odesa, Chornomorsk, Izmail) and the Sea of Azov (Mariupol, Berdiansk);
- The National Bank of Ukraine imposed restrictive measures on the circulation of foreign currency;
- Withdrawal or temporary withdrawal of combat zones and enemy-occupied territories from the country's economic system that deprived the economy of some mineral resources and agricultural lands, led to the shutdown of some strategically important enterprises (Azovstal, Artemsil, etc.).

The following ways of economic pressure on Ukraine by the enemy should be noted separately:

- Creating a hype around the shortage of petroleum products in Ukraine, that is petrol, diesel and liquefied gas for refuelling cars. The hype was created artificially by means of information war against the background of the cessation of all fuel supplies from Belarus from the very beginning of hostilities. This was accompanied by deliberate destruction of fuel tank farms of the largest domestic fuel

кетними обстрілами нафтобаз найбільших вітчизняних постачальників пального та виведення з ладу основних нафтопереробних заводів. У підсумку на рівні уряду було вжито оперативних заходів реагування для стимулювання імпорту нафтопродуктів з Європи – проблему було подолано. Водночас ціни на нафтопродукти в Україні зросли майже до рівня європейських.

- З настанням опалювального сезону ворог здійснив низку масованих ракетних атак на енергетичну інфраструктуру України з метою виведення з ладу систем електро-, газо- та теплопостачання населених пунктів України, насамперед великих міст. Головними цілями ворога стали ТЕЦ, електророзподільчі об'єкти, трансформаторні підстанції, електростанції.
- Ворог не гребував кількістю дорогих ракет для досягнення своєї мети. За його задумом, Україна мала потонути у темряві та замерзнути, а бізнес – зупинитися. Але наша енергосистема титанічними зусиллями вистояла. Бізнес швидко переналаштувався на роботу в умовах відсутності постачання електроенергії.

Серед подій, які безпосередньо вплинули на автомобільний ринок 2022 року, слід відзначити:

- Вилучення під час першої фази бойових дій (лютий – квітень 2022 року) складських запасів автомобільних імпортерів та дилерів – це понад 3 тис. нових автомобілів вартістю понад 9 млрд гривень.
- Введення нульових ставок податків та митних зборів для ввезення в Україну вживаних автомобілів, які діяли до липня 2022 року.
- Здорожчання всіх видів пального внаслідок переходу України на імпорт нафтопродуктів з Європи.

suppliers by missile attacks and the disabling of major oil refineries. As a result, the government took prompt action to stimulate imports of petroleum products from Europe, and the problem was overcome. At the same time, prices for petroleum products in Ukraine have risen almost to the level of European prices.

- With the onset of the heating season, the enemy launched a series of massive missile attacks on Ukraine's energy infrastructure to disrupt the electricity, gas and heat supply systems of Ukrainian settlements, especially large cities. The main targets of the enemy were thermal power plants, power distribution facilities, transformer substations, and power plants.
- The enemy did not disdain the number of expensive missiles to achieve its goal, and its plan was to drown Ukraine in darkness and freeze, and business to stop. But our power system has survived with titanic efforts. The business quickly adjusted to working in the absence of electricity supply.

Among the events that had a direct impact on the automotive market in 2022, the following should be noted:

- During the first phase of hostilities (February to April 2022), the seizure of stocks of automotive importers and dealers amounted to more than 3 000 new cars worth over UAH 9 billion.
- Introduction of zero rates of taxes and customs duties for the import of used cars into Ukraine that were in force until July 2022.
- Increase in price of all types of fuel as a result of Ukraine's transition to imports of petroleum products from Europe.

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2022 році, порівнюючи з 2021 роком, впали на 61,9% або на 71 968 одиниць: загальний ринок становив 44 361 одиницю, з яких 40 140 одиниць – продажі легкових автомобілів (PC), 4 221 одиниця – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV).

За підсумками 2022 року підприємствами автомобільного бізнес-напряму VIDI реалізовано 3 264 нові автомобілі: 2 803 легкові авто (PC) та 461 комерційне авто (LCV).

У цілому продажі нових автомобілів підприємствами автомобільного бізнес-напряму VIDI у 2022 році зменшилися на -61,9% проти 2021 року, що відповідає загальній тенденції на ринку України.

Частка VIDI на ринку України у 2022 році, як порівняти з минулим роком, не змінилась і становила 7,4%.

Частка підприємств VIDI на ринку України у фінансовому вимірі за підсумками 2022 року становить 9,6%, що на 0,9% більше за показник 2021 року (8,7%).

Також у 2022 році реалізовано 1016 вживаних автомобілів, що на 20% менше від 2021 року, коли було продано 1 269 вживаних автомобілів. ТОВ «ВіДі Юнікомерс» вироблено 49 одиниць спеціалізованої техніки, що становить -33%, якщо порівняти з 2021 роком.

Sales of new passenger cars and commercial vehicles in Ukraine in 2022 fell by 61.9% or 71 968 units as compared to 2021: the total market was 44 361 units, of which 40 140 units were sales of passenger cars (PCs) and 4,221 – of light commercial vehicles on passenger chassis (LCVs).

By the end of 2022, VIDI's automotive business sold 3 264 new cars: 2 803 passenger cars (PCs) and 461 light commercial vehicles (LCVs).

Overall, sales of new cars by VIDI's automotive business decreased by -61.9% in 2022 compared to 2021, that is in line with the general trend in the Ukrainian market.

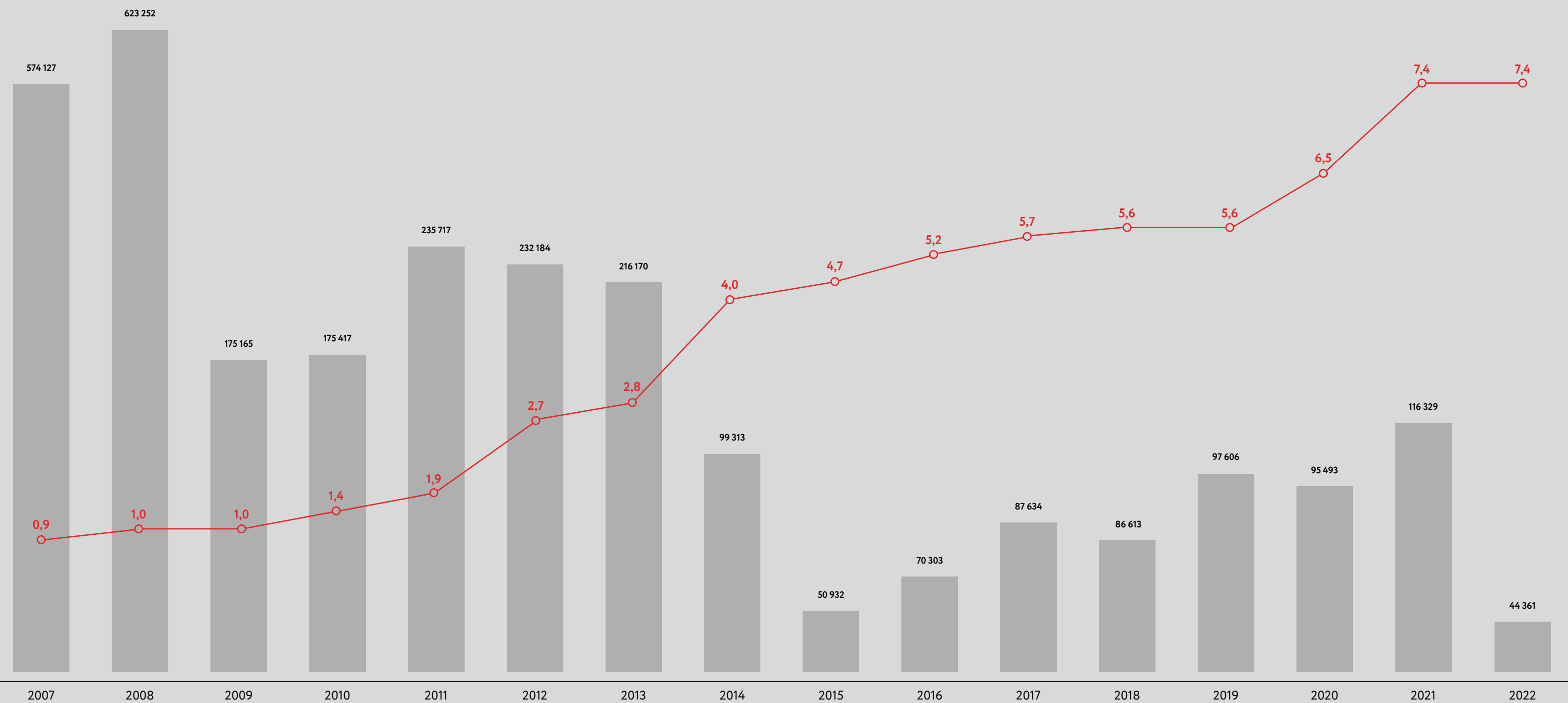
VIDI's share of the Ukrainian market in 2022 remained unchanged year-on-year and amounted to 7.4%.

The share of VIDI enterprises in the Ukrainian market in financial terms at the end of 2022 is 9.6%, which is 0.9% more than in 2021 (8.7%).

Also in 2022, 1,016 used cars were sold that is 20% less than in 2021, when 1 269 used cars were sold. ViDi Unicommerce LLC produced 49 units of specialised equipment that is -33% decrease compared to 2021.

Частка VIDI в автомобільному ринку України 2007-2022 / VIDI's share at the automobile market of Ukraine 2007-2022

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



В умовах воєнного стану в країні, коли бізнес щодня стикається з усе новими викликами, відновити його повноцінну роботу було надскладним завданням. Проте VIDI це вдалося через:

- Лідерські якості кінцевих бенефіціарних власників бізнесу – Віталія та Олега Джуринських, які не покинули свій бізнес у найтяжчі часи для Києва та області, особисто контролювали його. Вони також подбали про безпеку працівників, які внаслідок бойових дій залишилися без прихистку або опинилися у вкрай тяжкому становищі.
- За відсутності автомобілів для продажу було зроблено ставку на сервісне обслуговування. Ми не припиняли роботи наших дилерських центрів. Навіть якщо у певні дні зовсім не було клієнтів, чергова зміна персоналу завжди була наготові. За потреби на роботу міг бути оперативно викликаний додатковий персонал з числа працівників, які проживають поряд з нашими локаціями.
- За відсутності нових автомобілів VIDI просувала послуги з автовикупу та продажу вживаних автомобілів.
- Через загрозу блекауту в Києві та області було вжито усіх можливих заходів із забезпечення енергоне залежності наших підприємств. Усі локації VIDI були оперативно оснащені генераторами. Пізніше локація «VIDI Кільцева» рішенням Київської обласної військової адміністрації була віднесена до об'єктів, на які поширюється аварійна броня електропостачання.

Нижче ми наводимо ключові показники діяльності групи VIDI за 2022 рік. Будь-які порівняння показників з тогорічними тут будуть недоречними, адже не можна порівнювати непорівнюване – роботу бізнесу в умовах війни під загрозою постійних форс-мажорів, спричинених війною, та роботу в мирний час, коли результат переважно залежить від професіоналізму персоналу.

In the context of martial law in the country, when business faces new challenges every day, it was a very challenging task to restore its full-fledged operations. However, VIDI succeeded in doing so through:

- The leadership qualities of the ultimate beneficial owners of the business, Vitalii and Oleh Dzhurynski, who did not abandon their business during the most difficult times for Kyiv and the region, and personally controlled it. They also took care of the safety of employees who were left homeless or in extremely difficult situations as a result of the hostilities.
- In the absence of cars for sale, the enterprise relied on service. We did not stop the operation of our dealerships. Even if on certain days there were no customers at all, the next shift of staff was always on hand. If necessary, additional staff could be quickly recruited for work from employees living near our locations.
- In the absence of new cars, VIDI promoted car buyback and used car sales services.
- Due to the threat of blackouts in Kyiv and the region, we took all possible measures to ensure the energy independence of our companies. All VIDI locations were promptly equipped with generators. Later, the VIDI Kiltseva location was included in the list of facilities covered by the emergency power supply reservation by the Kyiv Regional Military Administration.

Below are key performance indicators of the VIDI Group for 2022. Any comparisons with last year's figures would be inappropriate here, as we cannot compare the incomparable, that is business operations in war conditions under the threat of constant force majeure caused by the war, and operations in peacetime, when the result depends mainly on the professionalism of the staff.

Зведені результати діяльності VIDI за 2022 рік. / VIDI's consolidated results for 2022

Реалізовано нових автомобілів, шт. / New cars sold, pcs.	3 264
з них – корпоративним клієнтам / of which – to corporate customers	1 376
Реалізовано вживаних автомобілів, шт. / Used cars sold, pcs.	1 016
Вироблено автомобілів спеціального призначення, шт. / Production of special purpose vehicles, pcs.	49
Реалізовано мототехніку, шт. / Motor vehicles sold, pcs.	977
Активна клієнтська база, клієнтів / Active customer base, customers	32 891
Прийнято комерційних машино-заїздів на сервіс, шт. / Commercial vehicle service calls received, pcs.	71 269
Реалізовано комерційних нормо-годин сервісу, шт. / Commercial service standard hours sold, pcs.	299 157
Зібрано страхових премій власною страховою компанією, млн грн / Insurance premiums collected by our own insurance company, UAH million	233,34
Індекс CSI, % / CSI index, %	95
Індекс NPS, % / NPS index, %	94
Середньооблікова чисельність працівників по групі VIDI, осіб / Average number of employees in the VIDI Group, persons	941
Середньомісячна заробітна плата працівників по групі VIDI, грн/міс. / Average monthly salary of VIDI Group employees, UAH per month	33 513
Чистий дохід, без ПДВ, тис. грн. / Net income, net of VAT, UAH thou.	5 354 745
Валовий прибуток, тис. грн. / Gross profit, UAH thou.	819 570
Маржинальна рентабельність, % / Margin profitability, %	15,3%
Сплачено податків та зборів, тис. грн. / Taxes and duties paid, UAH thou.	413 316
Виторг без ПДВ на 1 працівника, тис. грн. / Revenue, net of VAT per employee, UAH thou.	5 690
Валовий прибуток на 1 працівника, тис. грн. / Gross profit per employee, UAH thou.	871

Коротко про те, як змінювалися ключові показники по головних процесах надання послуг підприємствами VIDI упродовж 2022 року.

ПРОДАЖІ АВТОМОБІЛІВ

ПРОДАЖІ НОВИХ АВТОМОБІЛІВ

Бойові дії та часткова окупація Київської області майже зупинили реалізацію нових автомобілів у березні. Вони призвели до рекордного падіння ринку на 93,4%. Разом з тим, уже з квітня продажі вдалося частково відновити. Адже в арсеналі автомобільних дилерів залишилися лише частина автомобілів, ввезених в Україну до початку повномасштабного вторгнення. Протягом серпня-жовтня автомобільний ринок знову дещо «просів», поки імпортери не відновили ланцюги постачання автомобілів та не налагодили роботу своїх представництв.

Продажі VIDI в грудні вже становили 76% до показників початку року. Відкладений попит та відновлення економіки країни створюють всі передумови для зростання ринку нових автомобілів у 2023 році, що, безумовно, знайде своє відображення на наших показниках.

ПРОДАЖІ ВЖИВАНИХ АВТОМОБІЛІВ

Продажі вживаних автомобілів, як і реалізація нових, у березні зазнали значного падіння. Але їх відновлення відбувалося швидшими темпами, ніж нових. Пік їх продажів припадає на липень-вересень, коли попит на усьому ринку автомобілів задовольнявся наявною пропозицією вживаних авто на внутрішньому ринку. Причини цього – нестача нових автомобілів та відміна нульових ставок податків та митних зборів для ввезення в Україну вживаних автомобілів. Так, у вересні 2022 року продажі автомобілів з пробігом сягнули майже рекордного місячного показника за всю історію продажів вживаних авто у VIDI і становили 131 автомобіль.

A brief overview of how the key indicators for the main processes of service provision by VIDI enterprises changed in 2022.

VEHICLE SALES

NEW CAR SALES

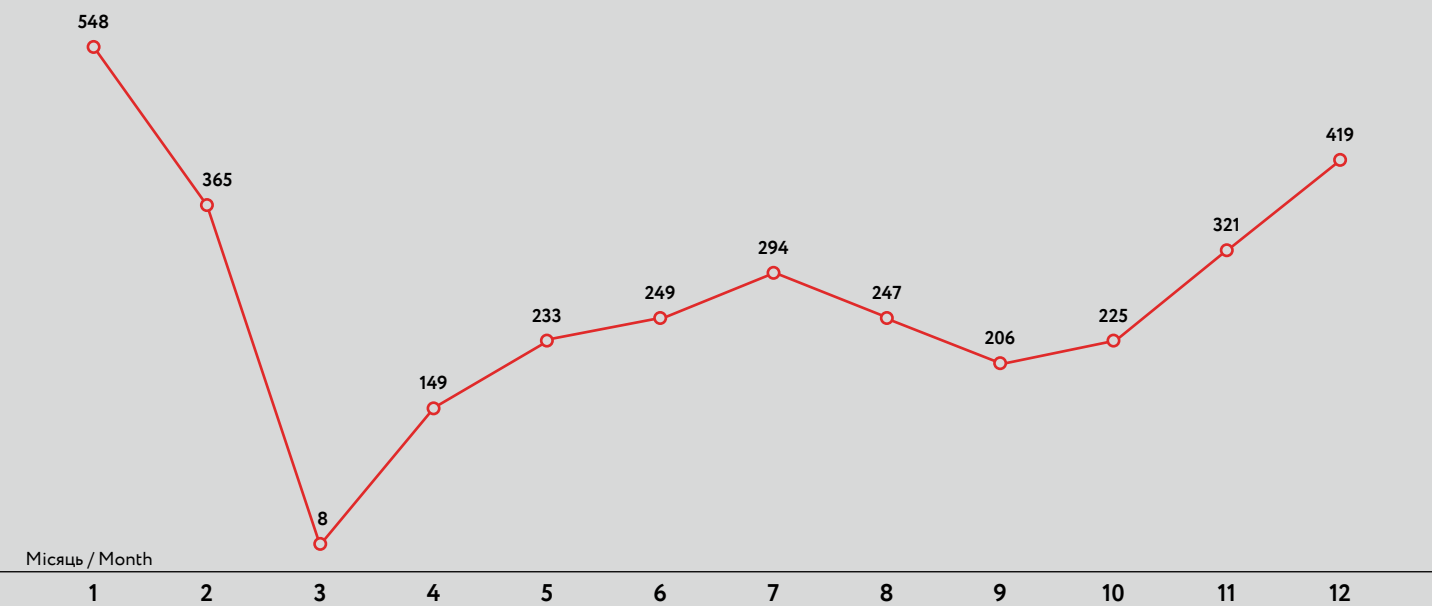
Hostilities and partial occupation of Kyiv region almost halted sales of new cars in March. They led to a record 93.4% drop in the market. At the same time, sales have partially recovered since April. After all, only a fraction of the cars imported to Ukraine before the full-scale invasion remained in the arsenal of car dealers. In August to October, the automotive market slipped again until importers restored their car supply chains and reopened their representative offices.

VIDI's sales in December were already 76% of the figures as of the year beginning. Postponed demand and the country's economic recovery create all the preconditions for the growth of the new car market in 2023 that will certainly be reflected in our performance.

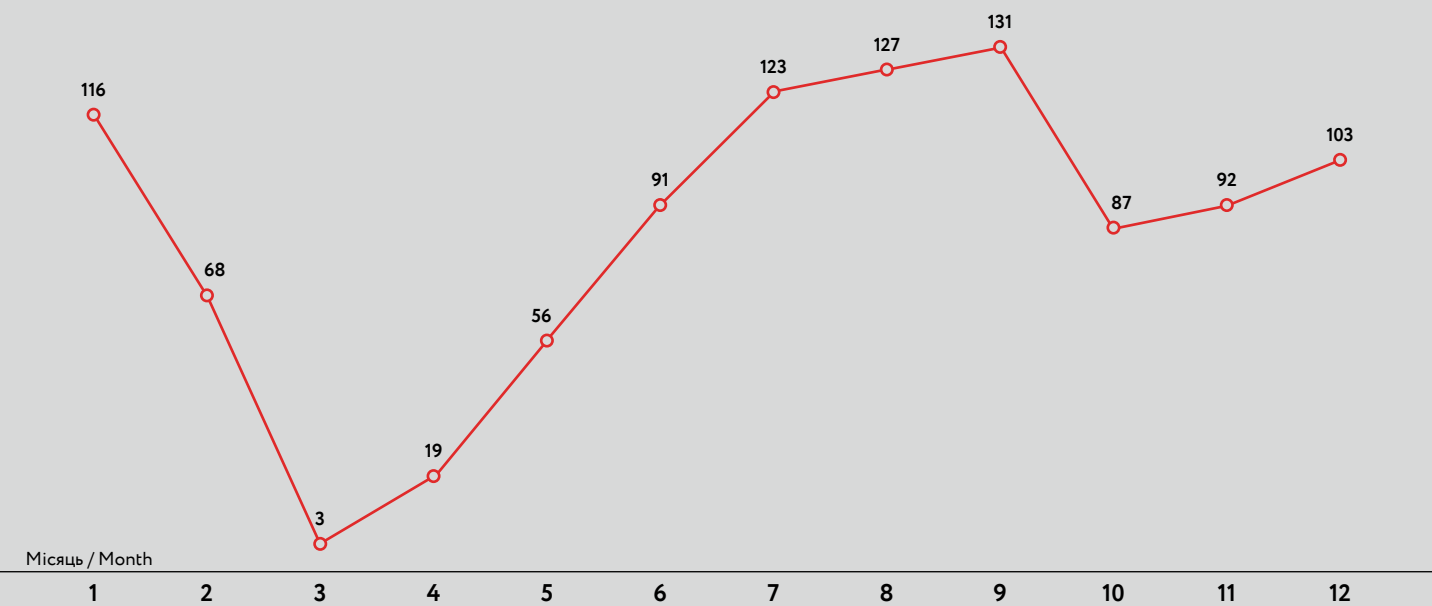
USED CAR SALES

Sales of used cars, as well as sales of new cars, fell significantly in March. But their recovery was faster than that of the new ones. Their sales peaked in July to September, when demand across the entire car market was met by the existing supply of used cars on the domestic market. The reasons for this were the lack of new cars and the cancellation of zero tax and customs duties on the import of used cars into Ukraine. Thus, in September 2022, sales of used cars reached almost a record monthly figure for the entire history of used car sales at VIDI and amounted to 131 cars. In particular, this was made possible by the development of the Select programme. At the end of the

Продажі нових автомобілів у 2022 році, шт. / New car sales in 2022, pcs



Продажі вживаних автомобілів у 2022 році, шт. / Used car sales in 2022, pcs



Зокрема, це стало можливим завдяки розвитку програми Select. За підсумками року продажі вживаних автомобілів становили 80% від минулорічних показників.

У наступному році VIDi планує збільшити кількість точок реалізації вживаних автомобілів, що, безумовно, призведе до збільшення продажів і за попередніми прогнозами дозволить вийти на показник понад 2000 автомобілів на рік, тобто фактично подвоїти результат 2022 року.

ПРОДАЖІ МОТОТЕХНІКИ

Незважаючи на руйнівні наслідки воєнних дій для товарних ринків країни, а також на заборону центрального офісу Yamaha на постачання товарів до України, вже в травні вдалося розпочати ввезення мототехніки та відновити її продажі дилерською мережею. Загалом 2022 рік став найкращим за кількістю проданих мотоциклів та скутерів Yamaha (бренд посів 1 місце на ринку мототехніки) і водночас найгіршим за кількістю реалізованих човнових двигунів через заборону користування водоймами на території більшості областей України.

ПІСЛЯПРОДАЖНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ АВТОМОБІЛІВ. ЗАГАЛЬНИЙ СЕРВІС

АКТИВНА КЛІЄНТСЬКА БАЗА СЕРВІСУ

Зниження клієнтської бази сервісу є закономірним, адже, за даними ООН, станом на лютий поточного року за кордоном у вимушеній еміграції перебувають 20% мешканців Києва, 19% – Київської області.

З іншого боку, зниження не є значним; з приростом кількості проданих нами автомобілів, переміщенням автовласників всередині країни, поверненням жителів до регіону клієнтська база наразі стабілізується і в подальшому зростатиме.

year, the sales of used cars amounted to 80% of the previous year's figures.

Next year, VIDi plans to increase the number of used car sales outlets, that will undoubtedly lead to an increase in sales and, according to preliminary forecasts, will allow to reach more than 2,000 cars a year, effectively doubling the result of 2022.

SALES OF MOTOR VEHICLES

Despite the devastating effects of the hostilities on the country's commodity markets and the ban imposed by Yamaha's head office on the supply of goods to Ukraine, we've managed to start importing motor vehicles and resume sales through its dealer network in May. Overall, 2022 was the best year for Yamaha motorcycles and scooters sold (the brand was ranked No. 1 in the motorcycle market) and the worst year for boat engines sold due to the ban on the use of water bodies in most regions of Ukraine.

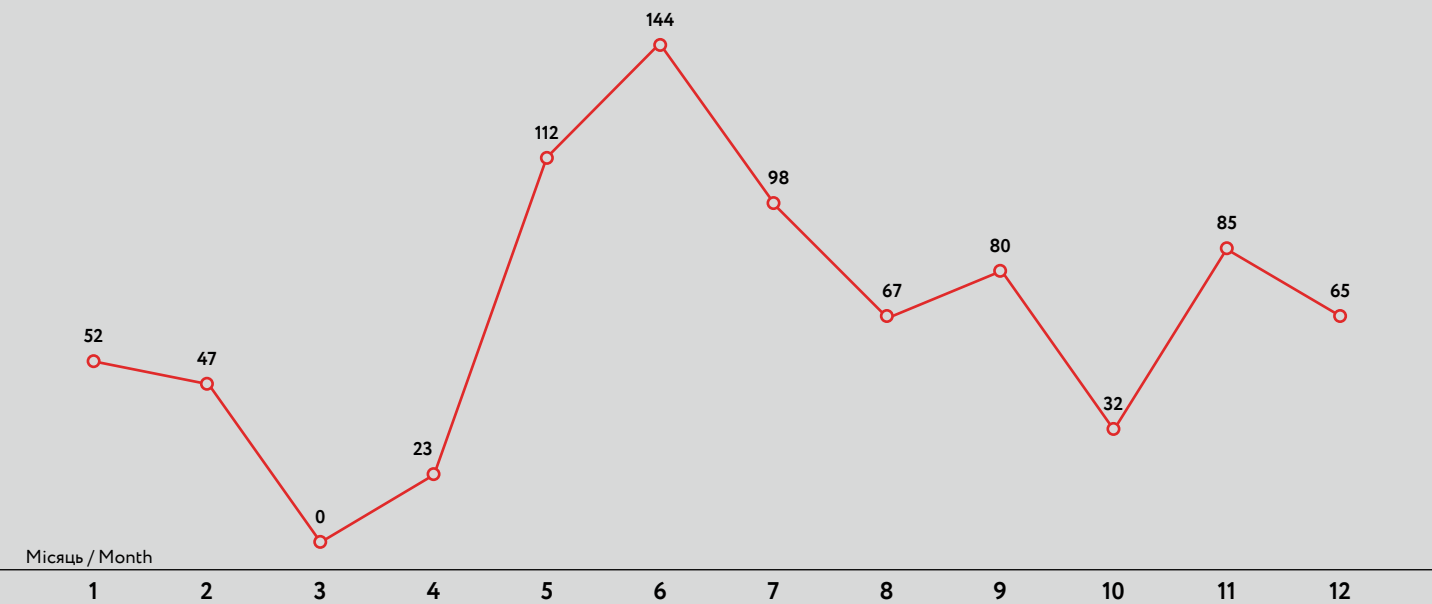
AFTER-SALES SERVICE OF CARS. GENERAL SERVICE

ACTIVE CUSTOMER BASE OF THE SERVICE

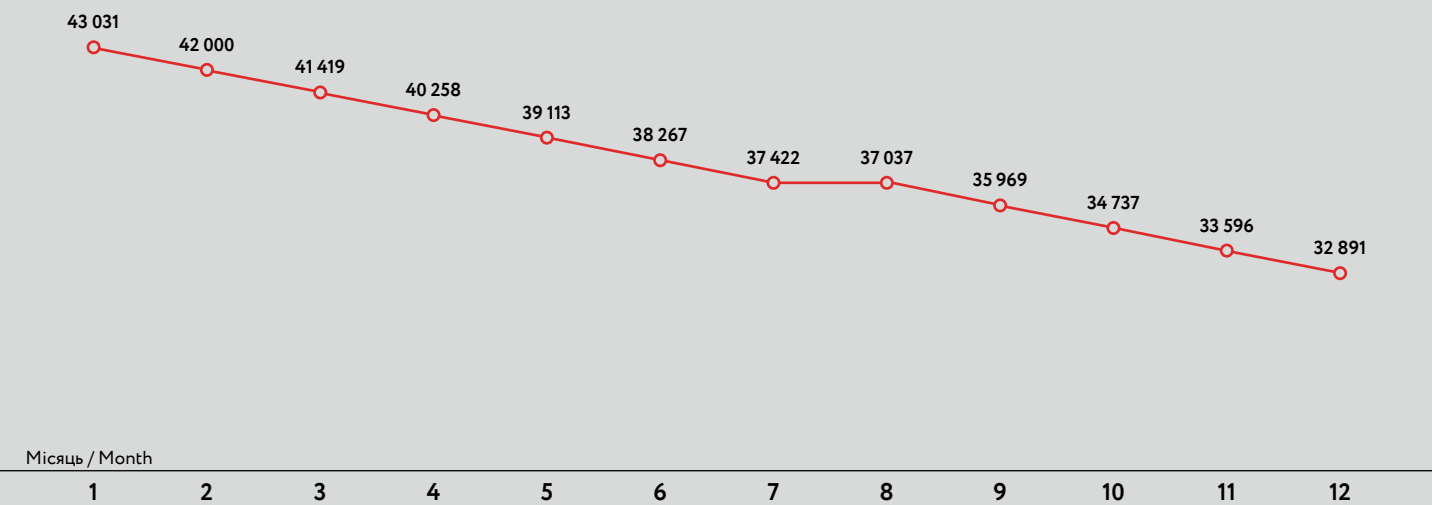
The decline in the service's customer base is natural, as, according to the UN, as of February this year, 20% of Kyiv residents and 19% of Kyiv region residents were in forced emigration abroad.

On the other hand, the decline is not significant; with the increase in the number of cars we sell, the movement of car owners within the country, and the return of residents to the region, the customer base is now stabilising and will continue to grow.

Продажі мототехніки у 2022 році, шт. / Sales of motor vehicles in 2022, pcs



Активна клієнтська база сервісу у 2022 році, клієнтів / Active customer base of the service in 2022, clients



КІЛЬКІСТЬ ПРИЙНЯТИХ
МАШИНО-ЗАЇЗДІВ НА СЕРВІС

Після березневого падіння кількість машинозаїздів на сервіс поступово стабілізувалася у червні-липні. Надалі маємо позитивний тренд, з огляду на зниження активної клієнтської бази сервісу. Докладаємо зусиль, щоб у 2023 році ця позитивна тенденція зберігалась.

КІЛЬКІСТЬ ПРОДАНИХ КОМЕРЦІЙНИХ
НОРМО-ГОДИН СЕРВІСУ

Темп відновлення продажів комерційних нормо-годин сервісу відповідає темпу зростання кількості машино-заїздів. У період з квітня по червень клієнти замовляли лише найнеобхідніші роботи для підтримання власної мобільності. Надалі показник усталився і на кінець року наблизився до довоєнного рівня. Маємо впевненість у стабільності та поступовому зростанні показника у 2023 році.

ПІСЛЯПРОДАЖНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ
АВТОМОБІЛІВ. КУЗОВНИЙ СЕРВІС

КІЛЬКІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ МАШИНО-
ЗАЇЗДІВ КУЗОВНОГО СЕРВІСУ

З квітня 2022 року спостерігається позитивна динаміка зростання кількості машино-заїздів кузовного сервісу. За 2022 рік, попри всі перешкоди, нам вдалось реорганізувати виробничий процес для кузовного сервісу, що повністю відповідає вимогам автомобільних виробників. Ми

- удосконалили процеси кузовного сервісу;
- суттєво зменшили терміни відновлення автомобілів та покращили якість надання послуг;
- отримали сертифікат виробника на виконання структурних ремонтів алюмінієвих кузовів Jaguar Land Rover.

NUMBER OF CAR VISITS
RECEIVED FOR SERVICE

After a drop in March, the number of car visits to the service gradually stabilised in June and July. In the future, we have a positive trend, given the decline in the service's active customer base. We are making every effort to ensure that this positive trend continues in 2023.

NUMBER OF COMMERCIAL SERVICE
STANDARD HOURS SOLD

The rate of recovery in sales of commercial service standard hours is in line with the growth in the number of vehicle visits. In the period from April to June, customers ordered only the most necessary works to maintain their mobility. Subsequently, the indicator stabilised and by the end of the year was close to the pre-war level. We are confident in the stability and gradual growth of the indicator in 2023.

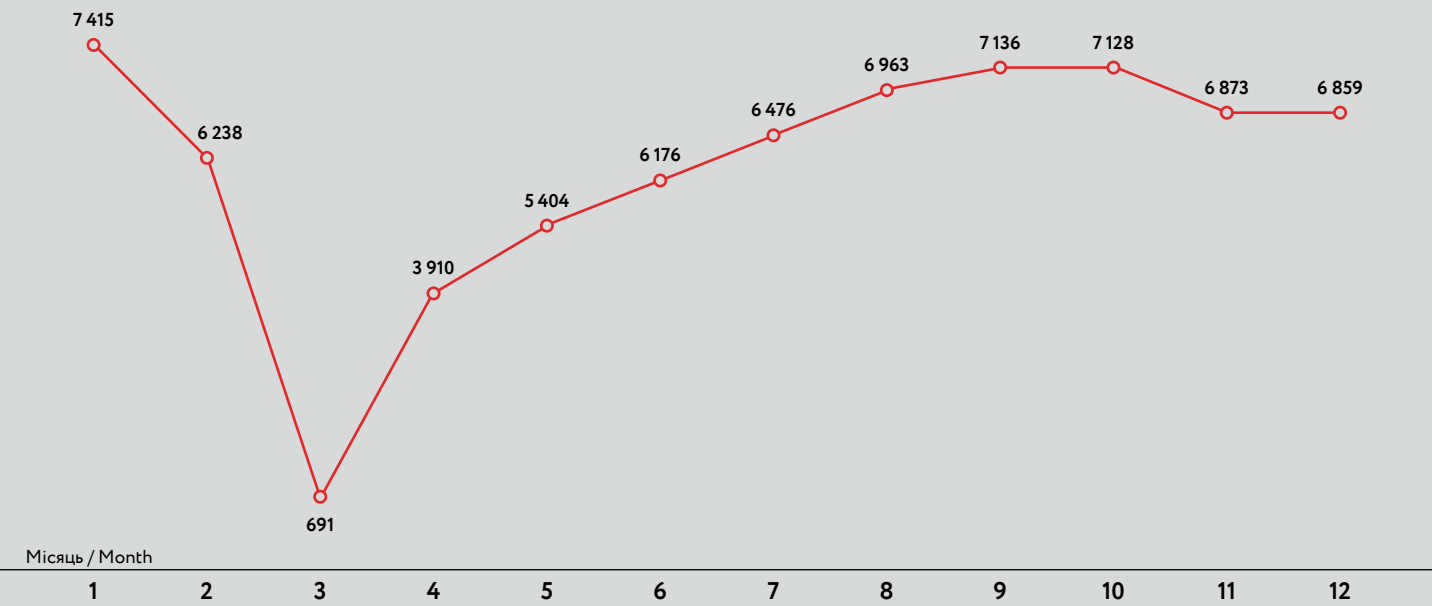
AFTER-SALES SERVICE OF CARS.
BODY SERVICE

NUMBER OF COMMERCIAL BODYWORK
SERVICE VEHICLE VISITS

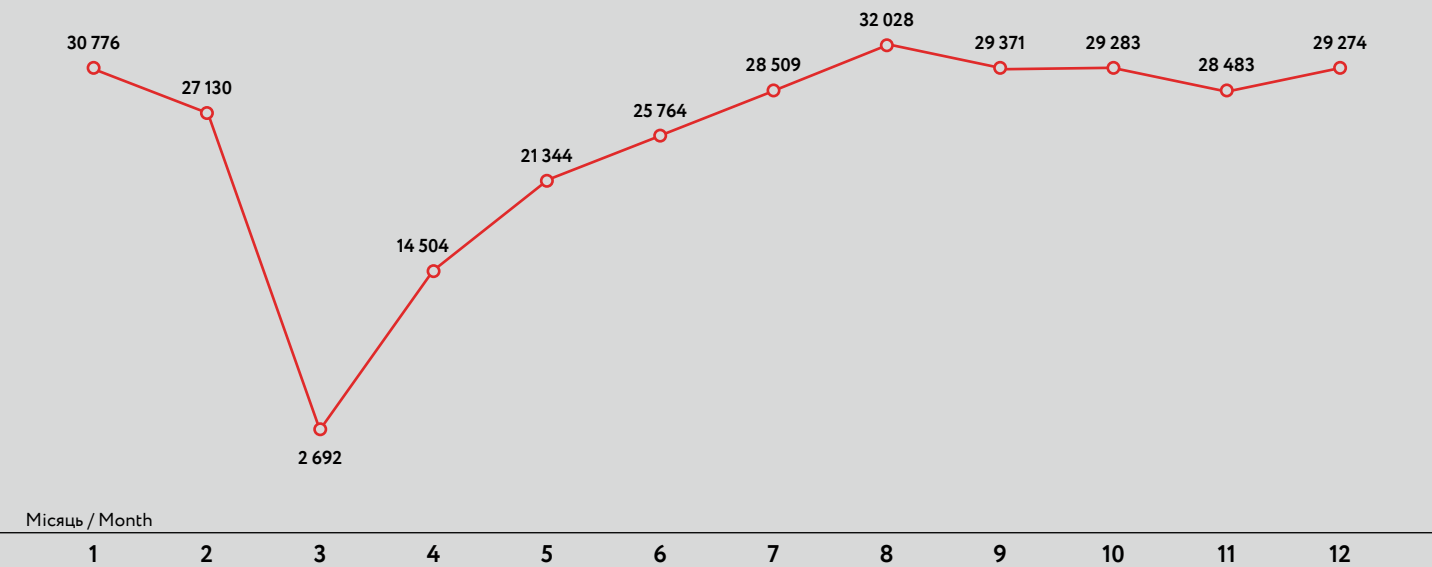
Since April 2022, there has been a positive growth in the number of car visits to the body service. In 2022, despite all the obstacles, we managed to reorganise the production process for bodywork services to fully meet the requirements of car manufacturers. We

- have improved our bodywork service processes;
- significantly reduced the time required to restore vehicles and improved the quality of services;
- received the manufacturer's certificate for structural repairs of aluminium bodies of Jaguar Land Rover.

Кількість прийнятих машино-заїздів на сервіс у 2022 році / Number of car visits received for service in 2022



Кількість проданих комерційних нормо-годин сервісу у 2022 році / Number of commercial service standard hours sold in 2022



Уже незабаром нас очікує будівництво інноваційного центру надання кузовного сервісу, який буде оснащений найсучаснішим та найтехнологічнішим обладнанням. Упевнено йдемо до стабільного зростання в 2023 році.

КІЛЬКІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ НОРМО-ГОДИН КУЗОВНОГО СЕРВІСУ

Динаміка зростання кількості нормо-годин кузовного сервісу відповідає кількості комерційних машино-заїздів. У серпні 2022 року ми вже досягли довоєнного показника за кількістю комерційних нормо-годин. Усе це стало можливим завдяки злагодженій роботі, удосконаленням процесам кузовного сервісу та суттєвому зменшенню термінів відновлення автомобілів.

Упевнені в стабільності та зростанні кількості комерційних нормо-годин кузовного сервісу в 2023 році.

ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

АВТОМОБІЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ КАСКО

Значне падіння показників зі збирання страхових премій – до 3,8 млн грн – відбулося у березні 2022 року. Завдяки технології онлайн-продажів та віддаленій роботі з клієнтами СК «Віді-Страховання» безперервно нарощувались обсяги продажів. Уже з квітня 2022 року страхова компанія вийшла на показник 11,1 млн. грн, а до кінця 2022 року стабільні щомісячні надходження становили понад 20 млн. грн. Попри колосальне падіння ринку страхування в цілому, ми змогли утримати свої показники на рівні 214 млн грн зібраних страхових премій у 2022 році.

У 2023 році очікуємо повернення до довоєнних показників, що свідчитиме про ефективну антикризову політику компанії, а також високу довіру клієнтів.

In the near future, we will be building an innovative bodywork service centre equipped with the most modern and technologically advanced equipment. We are confidently moving towards a stable growth in 2023.

NUMBER OF COMMERCIAL STANDARD HOURS OF BODYWORK SERVICE

The dynamics of growth in the number of standard hours of bodywork service corresponds to the number of commercial vehicle visits. In August 2022, we have already reached the pre-war figure for the number of commercial standard hours. All this was made possible thanks to well-coordinated work, improved bodywork processes and a significant reduction in vehicle refurbishment time.

We are confident in the stability and growth of the number of commercial vehicle bodywork standard hours in 2023.

FINANCIAL SERVICES

FULLY COMPREHENSIVE VEHICLE INSURANCE (KASKO)

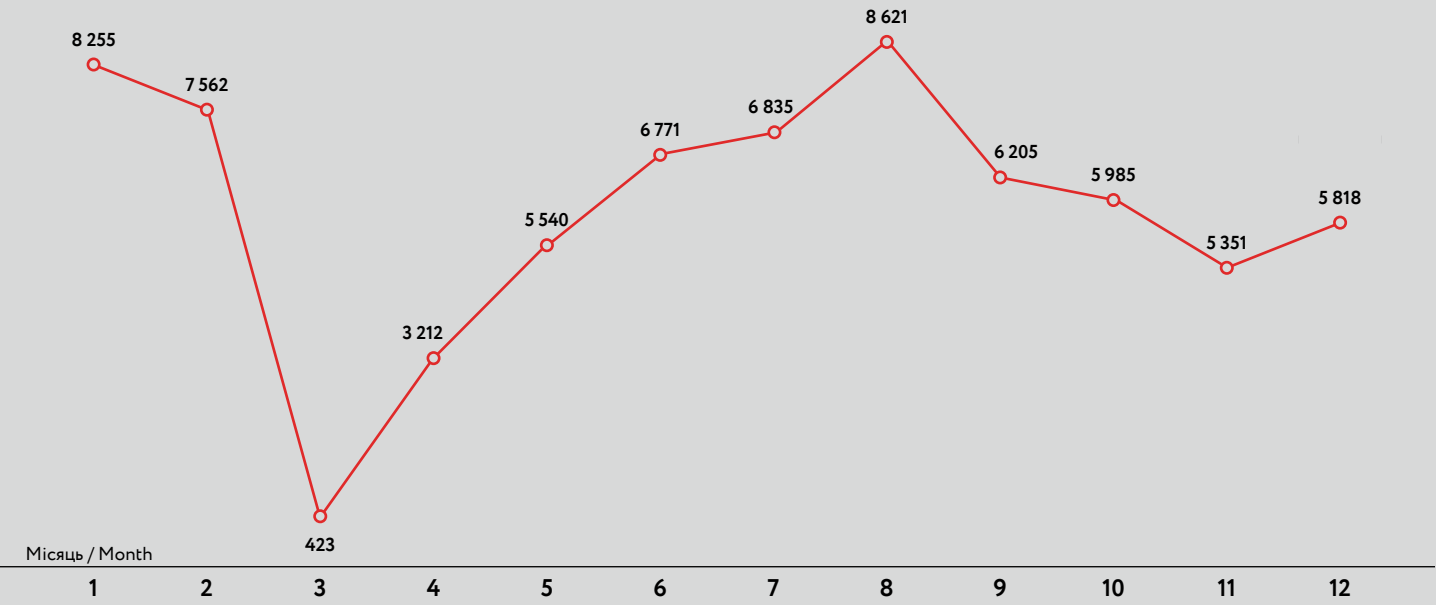
A significant drop in insurance premium collection to UAH 3.8 million occurred in March 2022. Thanks to the online sales technology and remote work with the customers, Vidi-Insurance continuously increased its sales. Already in April 2022, the insurance company reached UAH 11.1 million, and by the end of 2022, stable monthly revenues amounted to more than UAH 20 million. Despite the huge decline in the insurance market as a whole, we managed to maintain our performance at UAH 214 million of collected insurance premiums in 2022.

In 2023, we expect a return to pre-war levels that will testify to the company's effective anti-crisis policy and high customer confidence.

Кількість комерційних машино-заїздів кузовного сервісу у 2022 році /
Number of commercial bodywork service vehicle visits in 2022



Кількість комерційних нормо-годин кузовного сервісу у 2022 році /
Number of commercial standard hours of bodywork service in 2022



ПРОДАЖІ АВТОМОБІЛІВ У ЛІЗИНГ

Значне падіння продажів автомобілів у лізинг, передусім, пов'язано просіданням ринку фінансових послуг через військову агресію. Незважаючи на всі складнощі, ВІДІ-ЛІЗИНГ після деокупації Київської області відновив фінансування продажів нових автомобілів, наблизившись у кінці 2022 року до показників початку 2021 року.

Наприкінці 2022 року позначився позитивний тренд, що дозволяє вже в наступному році планувати вихід на довоєнні показники.

АВТОМОБІЛЬНА ЛОГІСТИКА

ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОМОБІЛІВ

Минулий рік компанія БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС розпочала з виконання запланованих показників обсягу перевезень, але практично повністю зупинила свою діяльність через збройну агресію російської федерації на початку війни.

Однак компанія відновила операційну діяльність вже на початку квітня 2022 року. Поновлення ключових процесів, диверсифікація портфоліо партнерів, прилаштування бізнесу до роботи в умовах війни дозволили нарощувати обсяги перевезень до кінця 2022 року. Це сприяло досягненню БЛГ ВІДІ Логістикс частки ринку автомобільних перевезень в Україні на рівні 13%.

ОБСЯГ НАДАНИХ ПОСЛУГ ЗБЕРІГАННЯ (ПРИЙНЯТІ АВТОМОБІЛІ)

В умовах війни дистриб'ютори автомобільної техніки суттєво змінили ланцюги поставок автомобілів та відмовились від практики формування складських запасів на території України.

CAR LEASING SALES

A significant drop in car leasing sales was primarily due to the downturn in the financial services market caused by military aggression. Despite all the difficulties, after the de-occupation of the Kyiv region, VIDI LEASING resumed financing new car sales, approaching the levels of early 2021 at the end of 2022.

At the end of 2022, a positive trend was observed, allowing us to plan to reach pre-war levels as early as next year.

AUTOMOTIVE LOGISTICS

TOTAL VOLUME OF VEHICLE TRANSPORTATION

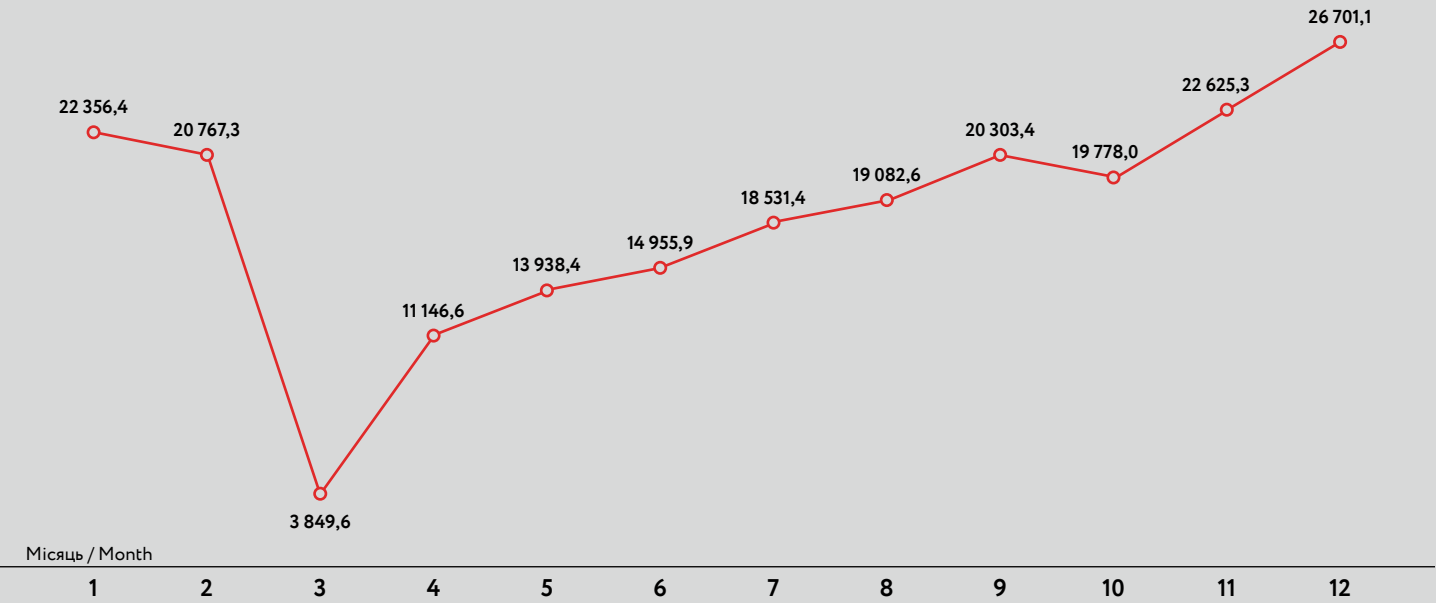
Last year, the BLG VIDI LOGISTICS started the year by meeting the planned traffic targets, but almost completely stopped its operations due to the armed aggression of the Russian Federation at the beginning of the war.

However, the company resumed operations in early April 2022. The resumption of key processes, diversification of the partner portfolio, and adjustment of the business to work in a war environment allowed us to increase traffic volumes by the end of 2022. This helped BLG ViDi Logistics to achieve a 13% share of the road transport market in Ukraine.

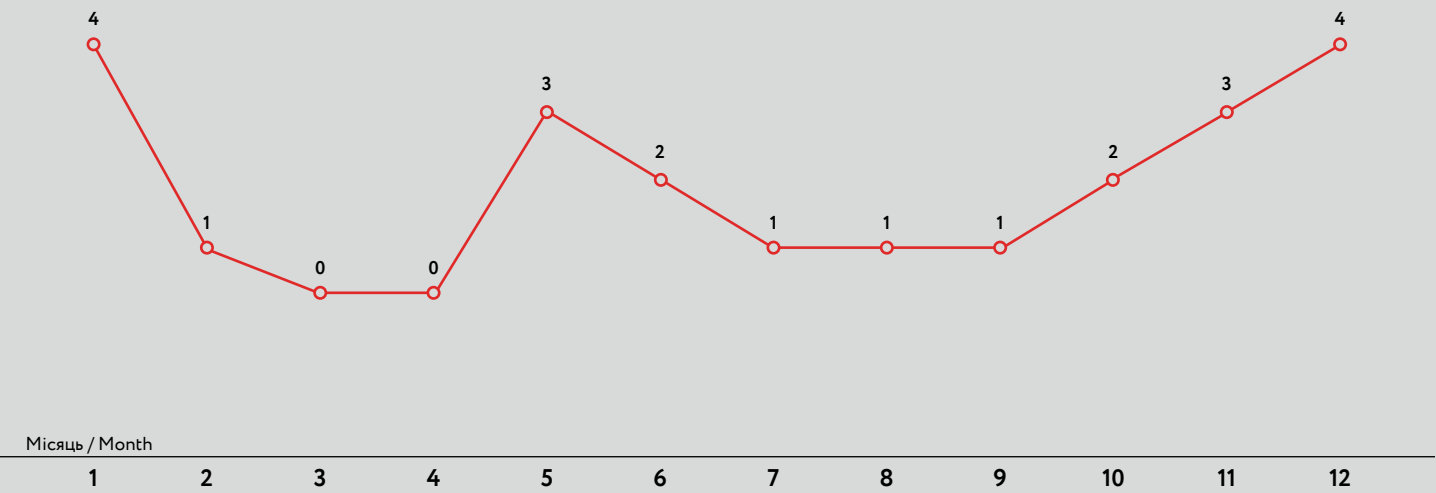
VOLUME OF STORAGE SERVICES PROVIDED (CARS ACCEPTED)

During the war, automotive distributors significantly changed their supply chains and abandoned the practice of stockpiling in Ukraine.

Автомобільне страхування КАСКО (отримані страхові премії КАСКО, тис. грн.) у 2022 році / Fully Comprehensive Vehicle Insurance (KASKO insurance premiums received, thousand UAH) in 2022



Продажі автомобілів у лізинг у 2022 році, шт. / Car leasing sales in 2022, pcs



Помітне поживлення діяльності та переоцінення ними ризиків відбулося лише у другій половині 2022 року. Завдяки розвиненій інфраструктурі власного логістичного терміналу БЛГ ВіДі Логістікс розпочала поступово відновлювати надання послуг зі зберігання автомобілів і їх видачі зі складу, а також приймання на тимчасове зберігання спеціальної паливнозаправної техніки.

БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС планує роботу і головні бюджетні показники у 2023 році на рівні обсягів минулого 2022 року та очікує:

- продовження поступового відновлення автомобільного ринку, обсягів автоперевезень і термінального обслуговування до довоєнного рівня 2021 року (залежно від воєнно-політичної ситуації);
- досягнення компанією частки ринку перевезень автомобілів на рівні 10 %; комплексного термінального обслуговування - 20%.

Якщо проаналізувати всі показники VIDI за рік, ми можемо говорити про те, що вжиті акціонерами, менеджментом групи, керівниками окремих напрямів та підприємств антикризові заходи, відповідне реагування на нові явища та непрості виклики воєнного часу дали свій позитивний результат. За падіння автомобільного ринку на 61,9% бізнес VIDI не просто вистояв, а дав максимальний результат.

Про це дуже яскраво свідчать фінансові показники VIDI. Так, валовий прибуток групи лише на 8% менший від рівня довоєнного 2021 року, сплачені податки менше лише на 11,4%. До того ж тезу про ефективність антикризового менеджменту VIDI підтверджує той факт, що показник маржинальної рентабельності по групі зріс в 1,5 раза: з 10,1% до 15,3%.

A noticeable revival in activity and reassessment of risks occurred only in the second half of 2022. Thanks to the well-developed infrastructure of its own logistics terminal, BLG ViDi Logistics has gradually resumed providing vehicle storage and delivery services, as well as accepting special fuelling equipment for temporary storage.

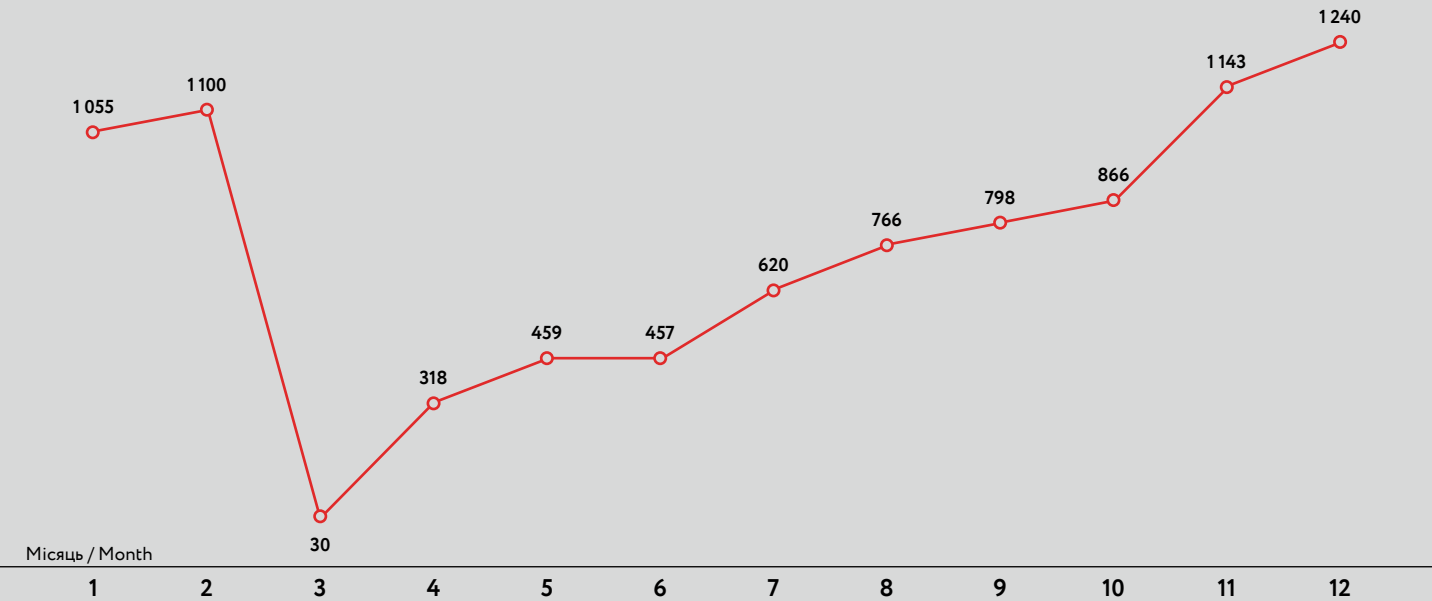
BLG VIDI LOGISTICS plans its operations and key budget indicators for 2023 at the level of the previous year's volumes in 2022 and expects:

- continuing the gradual recovery of the automotive market, road transport and terminal services to pre-war levels in 2021 (depending on the military and political situation);
- the company to achieve a 10% share of the car transport market and a 20% share of the integrated terminal services market.

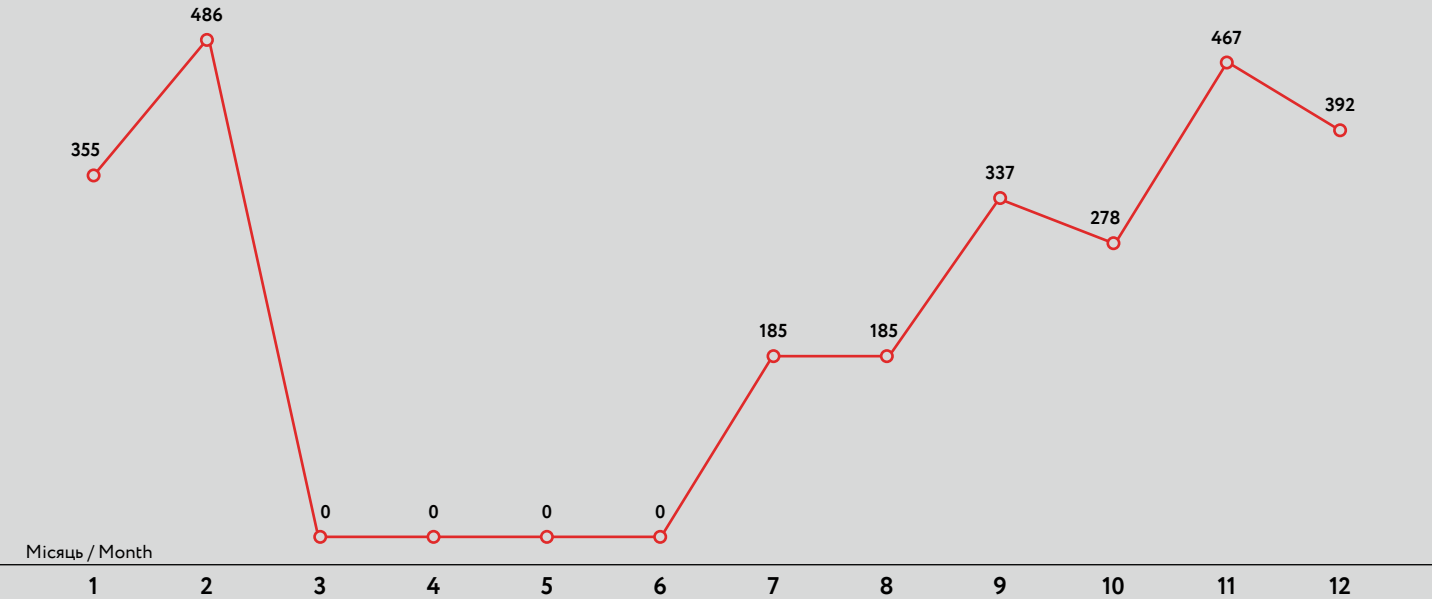
If we analyse all of VIDI's performance indicators for the year, we can say that the anti-crisis measures taken by shareholders, the Group's management, and the heads of individual business units and companies, as well as the appropriate response to new phenomena and difficult wartime challenges, have yielded positive results. With the automotive market falling by 61.9%, VIDI's business not only withstood, but also delivered the best results.

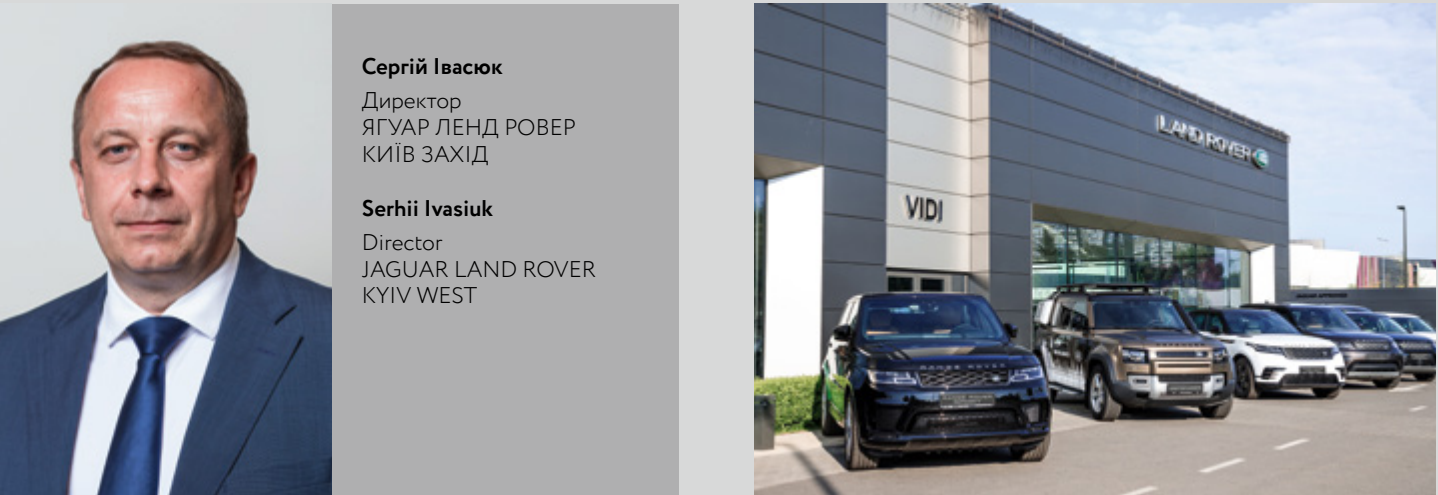
This is clearly evidenced by VIDI's financial performance. Thus, the Group's gross profit is only 8% lower than in pre-war 2021, and taxes paid are only 11.4% lower. Furthermore, the efficacy of VIDI's anti-crisis management is confirmed by the fact that the Group's margin profitability increased by 1.5 times: from 10.1% to 15.3%.

Загальний обсяг перевезень автомобілів у 2022 році / Total volume of vehicle transportation in 2022



Обсяг наданих послуг зберігання (прийняті автомобілі) у 2022 році, шт. / Volume of storage services provided (cars accepted) in 2022, pcs





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	2 990
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	14
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	1 735
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	30,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	52,4
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 1
Штатна чисельність працівників у 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	46

У 2022 році з клієнтів Ягуар Ленд Ровер Київ Захід /
In 2022 Jaguar Land Rover Kyiv West clients



61%
Дообладнали свої автомобілі додатковим
обладнанням чи оригінальними аксесуарами /
Retrofitted their cars with additional equipment
or original accessories



38,0%
Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



20,7%
Купили свої автомобілі у лізинг
(з числа клієнтів – юридичних осіб) /
Bought their cars on lease
(from among clients – legal entities)

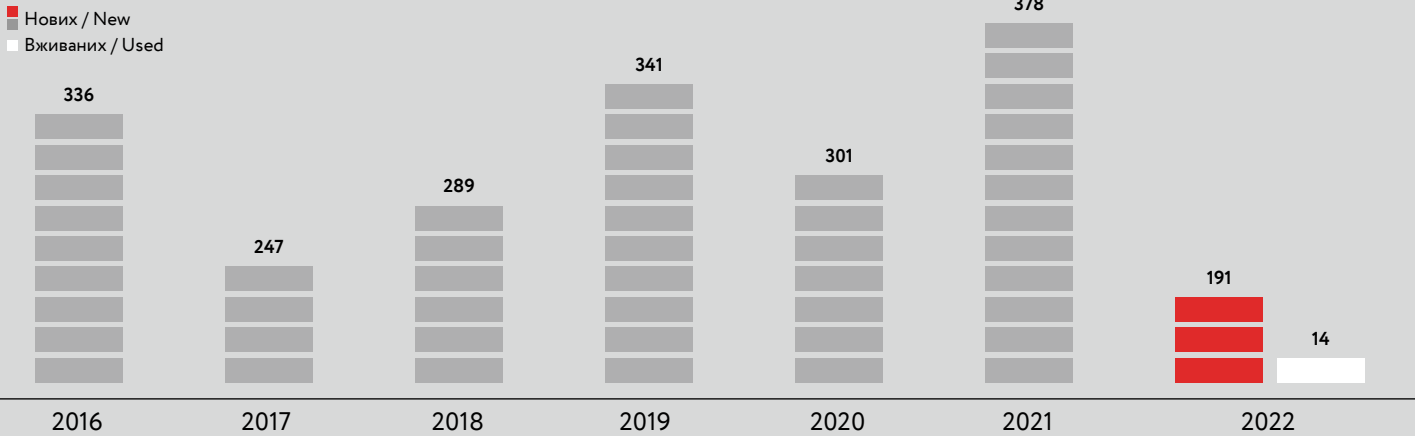


23,9%
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

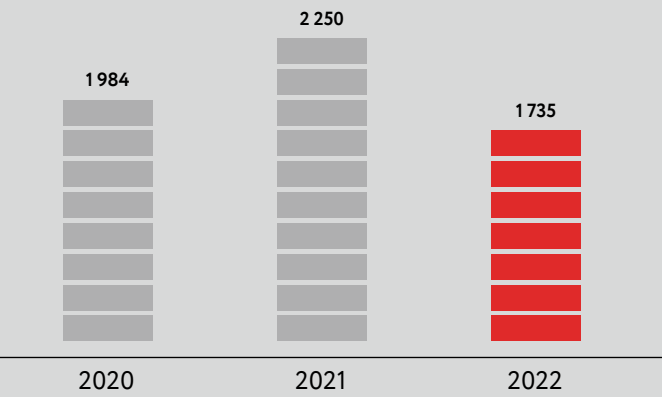


13,4%
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

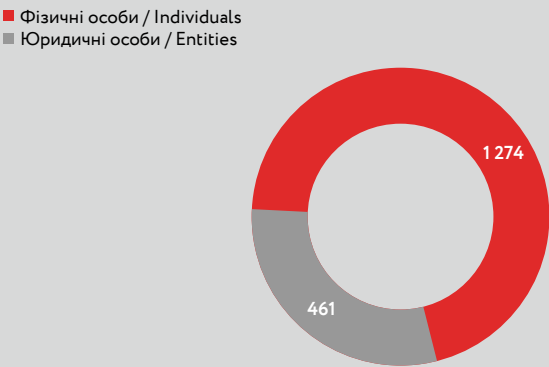
Продажі автомобілів / Car sales



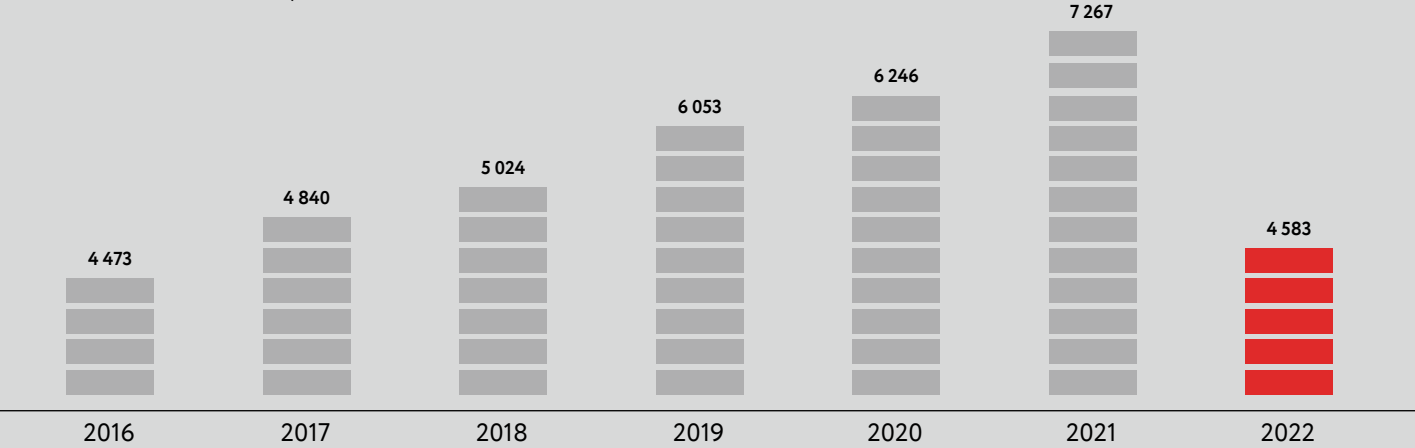
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	5 000
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	139
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 871
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	35,9
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	65,3
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	59

У 2022 році з клієнтів Лексус Київ Захід /
In 2022 Lexus Kyiv West clients



90%

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



37,13%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



15,87%

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



15,79%

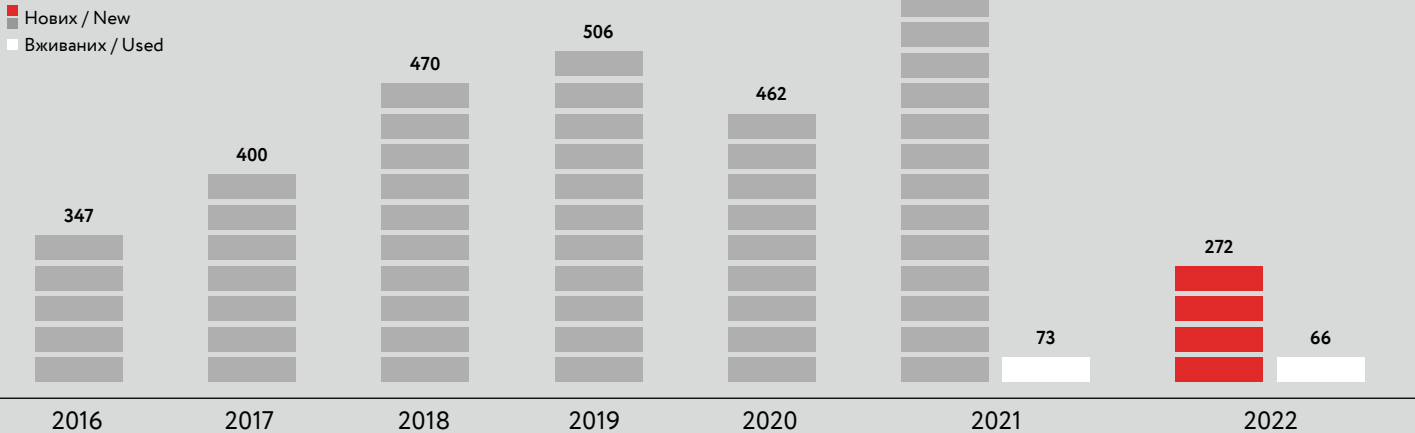
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



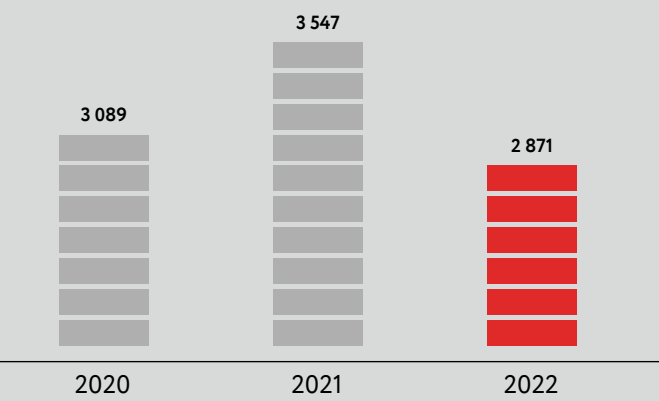
20,10%

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

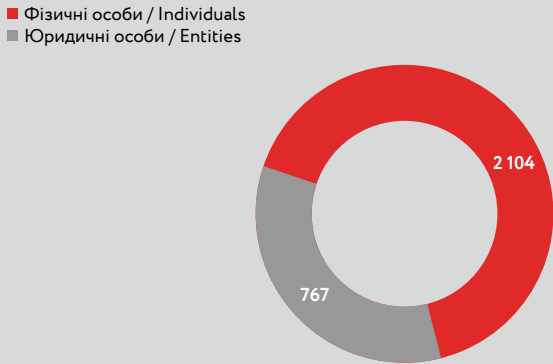
Продажі автомобілів / Car sales



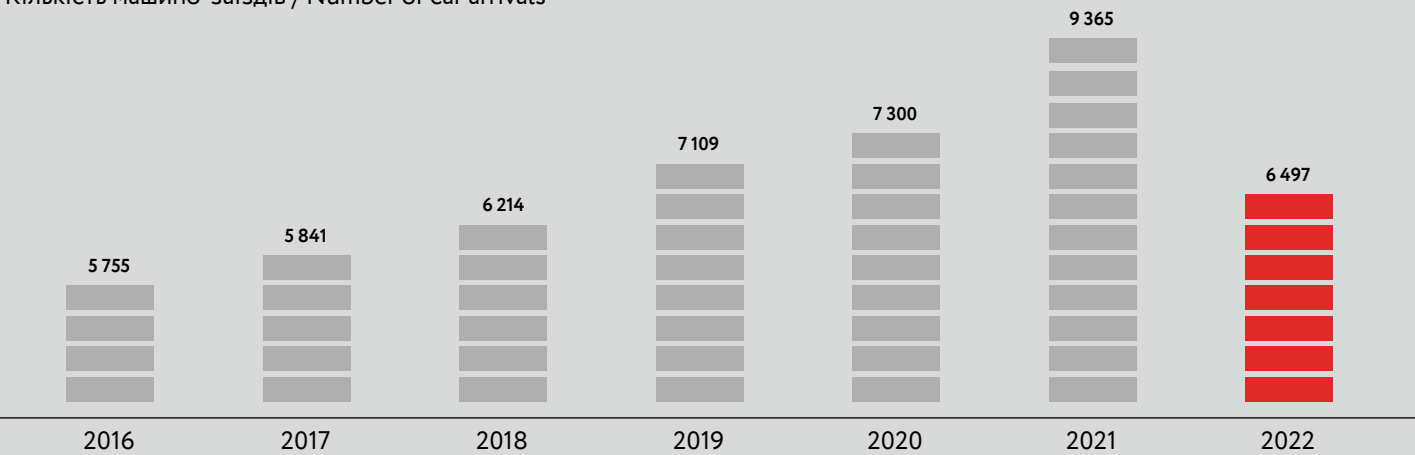
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	1 093
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	517
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	44
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	62
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	16

У 2022 році з клієнтів Інфініті ВіДі Ліберті /
In 2022 Infiniti ViDi Liberty clients



84%

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



27,27%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



23,08%

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



29,03%

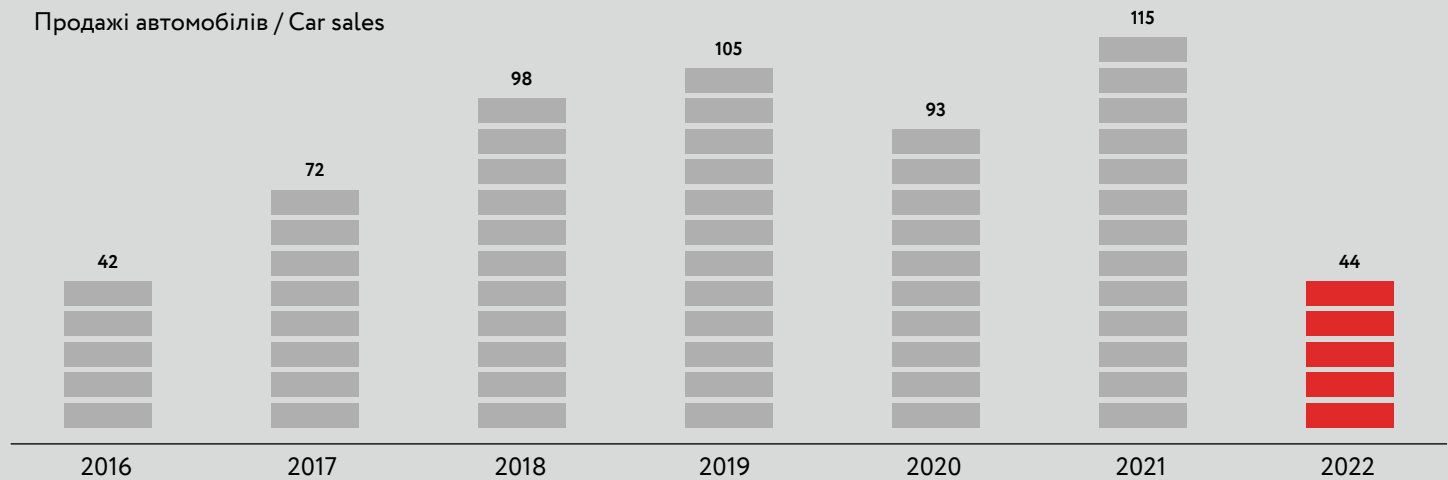
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



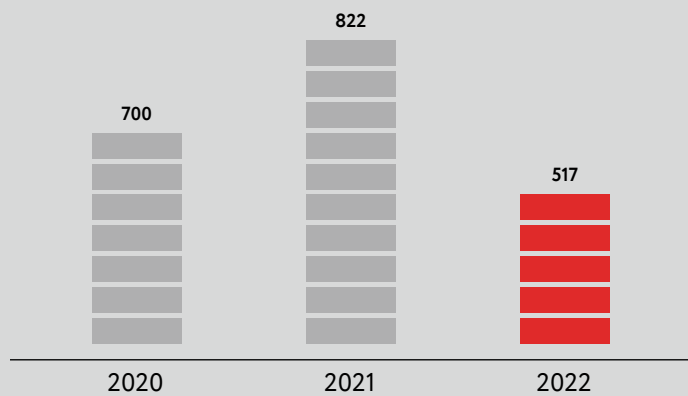
22,58%

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

Продажі автомобілів / Car sales

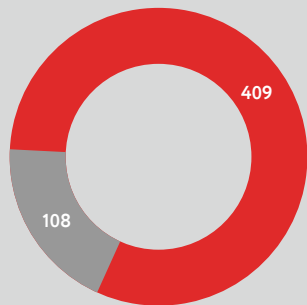


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

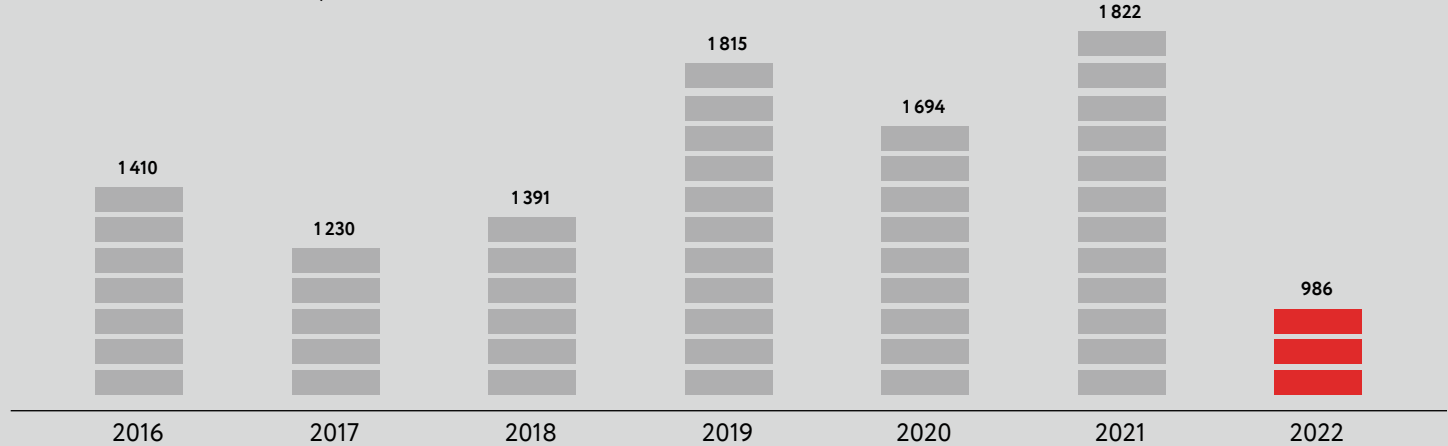


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	857
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	620
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	17,6
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	26,3
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	20

У 2022 році з клієнтів Вольво Кар – Київ Аеропорт /
In 2022 Volvo Car – Kyiv Airport clients



70%

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



27,62%

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)



9,88%

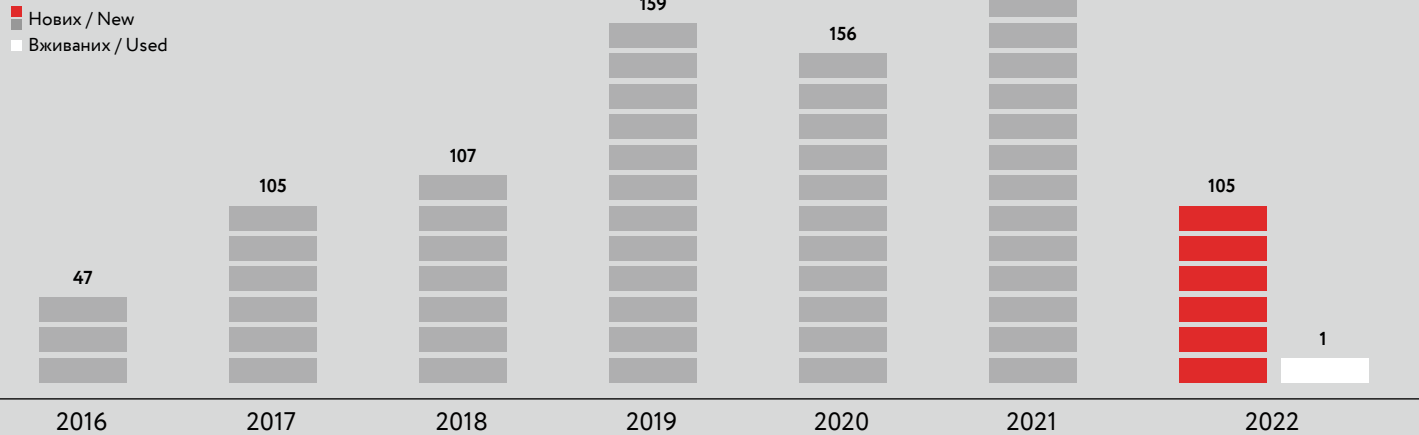
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



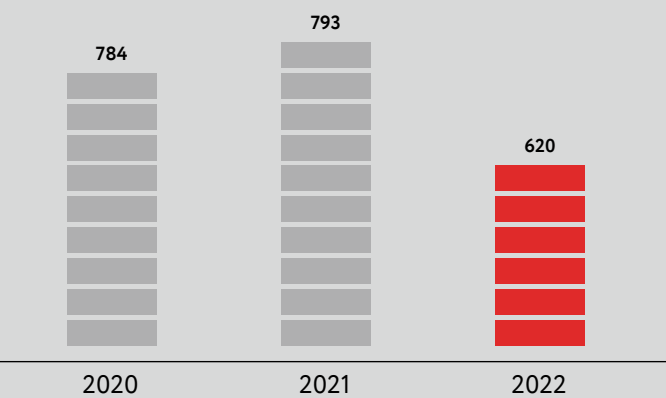
2,47%

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

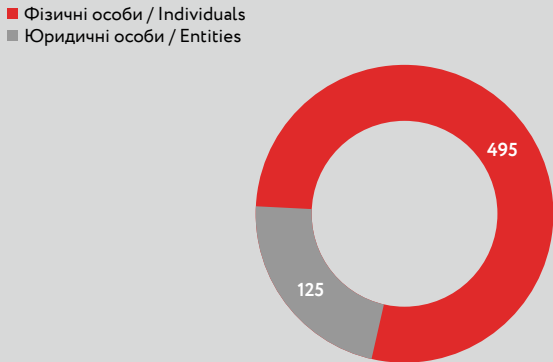
Продажі автомобілів / Car sales



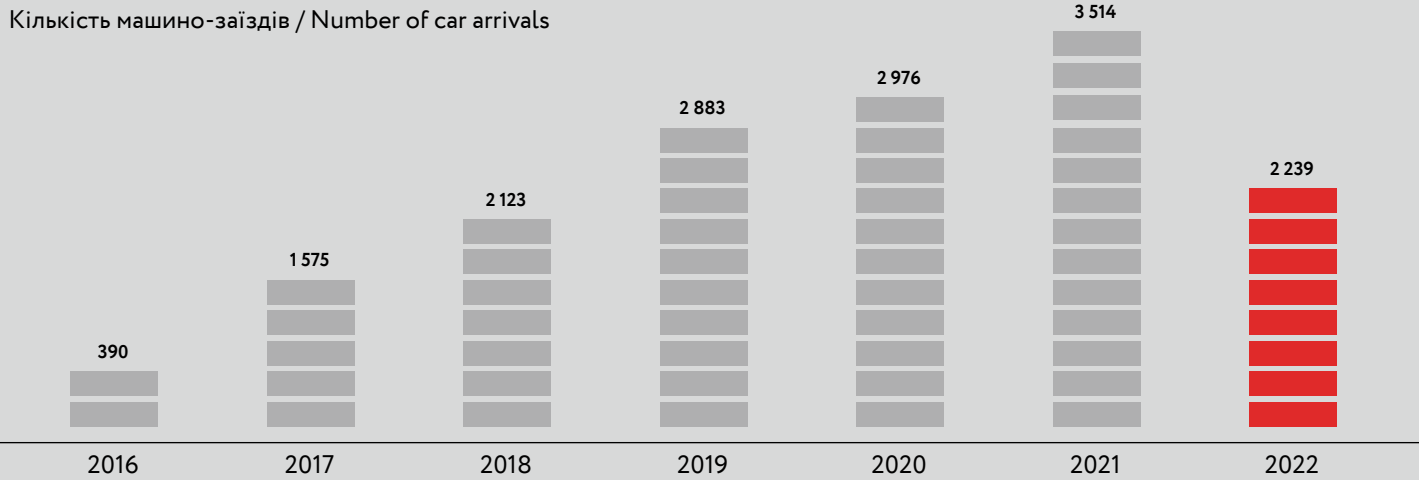
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	19 503
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	227
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	8 544
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	11,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	30,4
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	148

У 2022 році з клієнтів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада /
In 2022, Toyota Center Kyiv VIDI Avtostrada clients



86%

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



27,37%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



28,90%

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



20,12%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

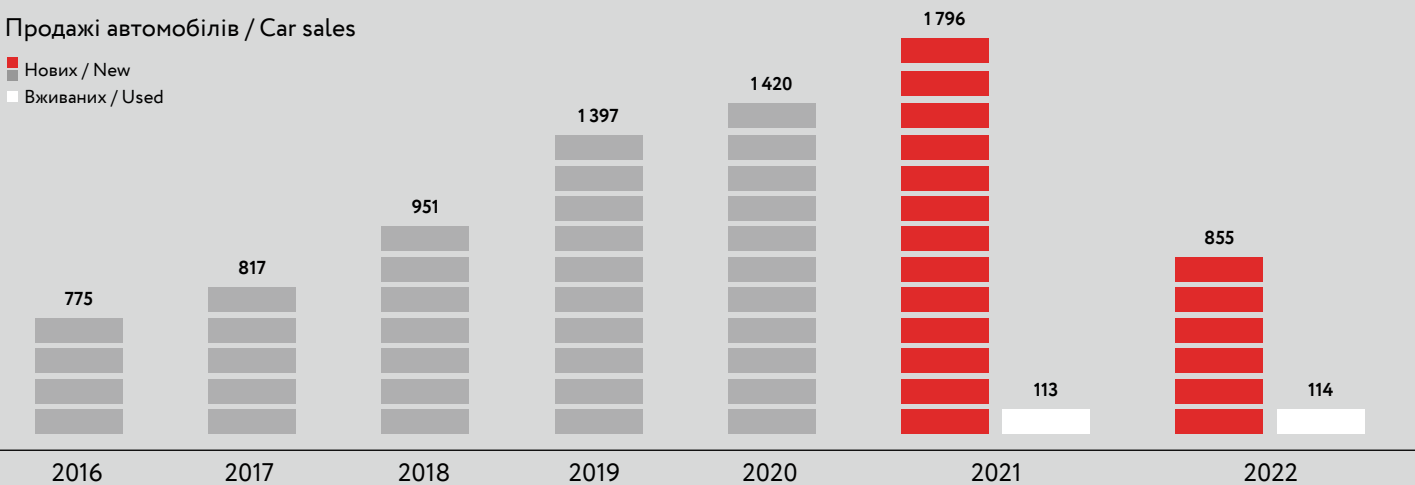


11,75%

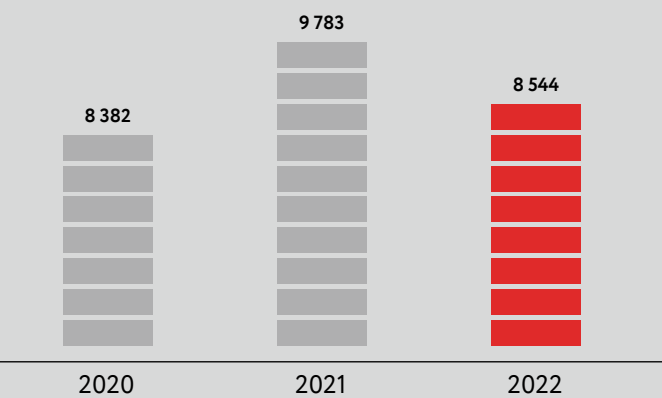
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used

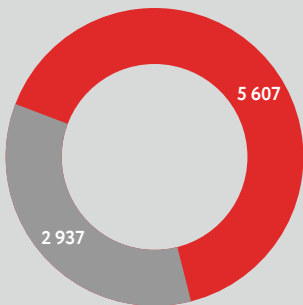


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

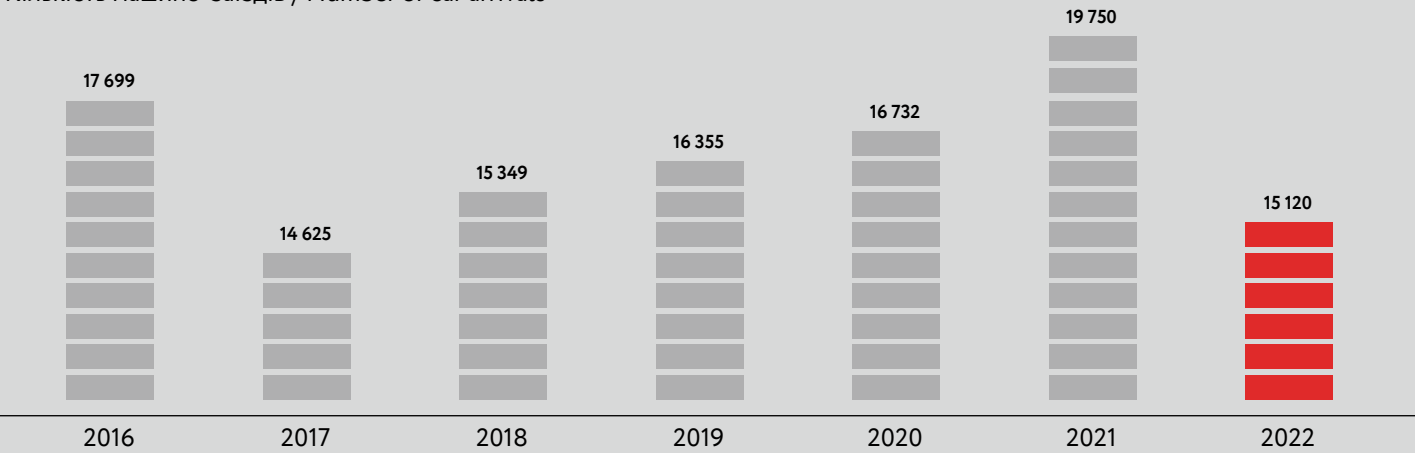


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Олександр Мірошниченко
Директор
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА
ВІДІ ПАЛЬМІРА

Oleksandr Miroshnychenko
Director
TOYOTA CENTER ODESSA
VIDI PALMYRA



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	24.01.2008
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	4 172
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	93
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 153
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	1,8
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	52,1
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	55

У 2022 році з клієнтів Тойота Центр Одеса ВіДі Пальміра /
In 2022 Toyota Center Odesa ViDi Palmira clients



80%

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



36,24%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



30,00%

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



14,68%

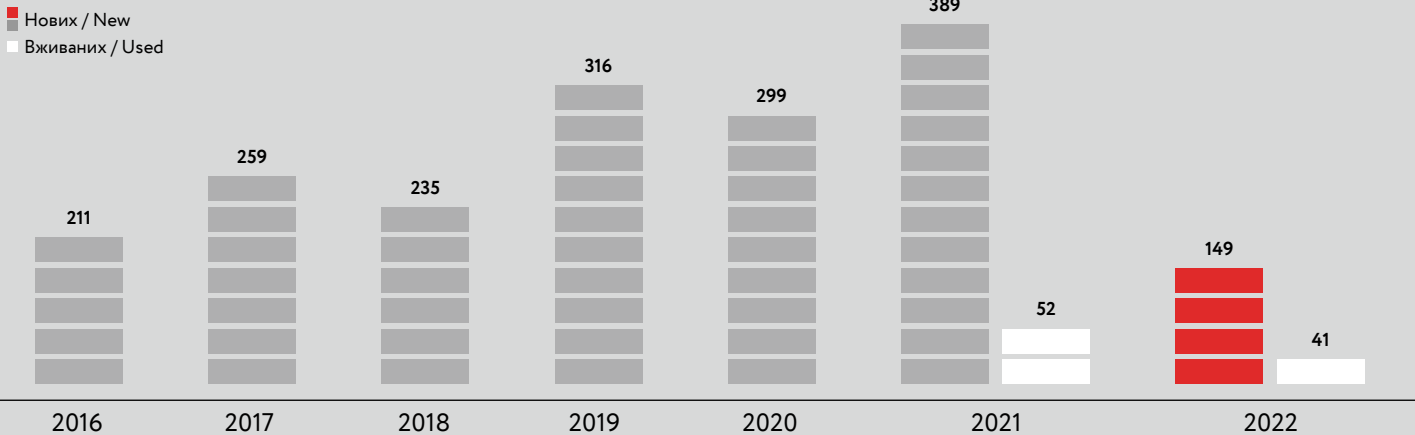
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



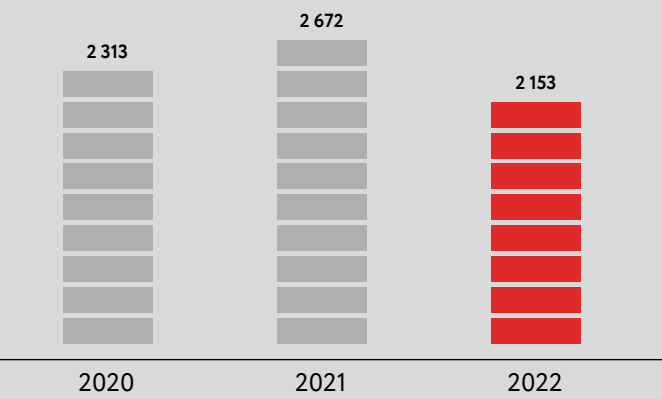
13,76%

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

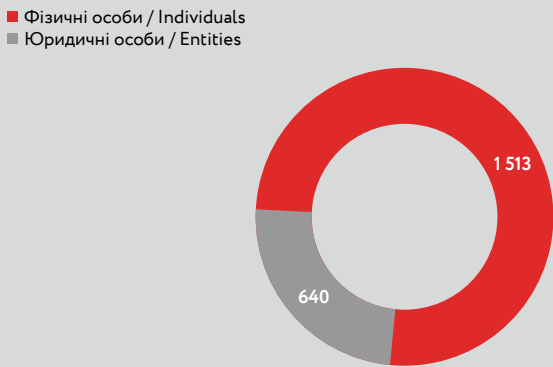
Продажі автомобілів / Car sales



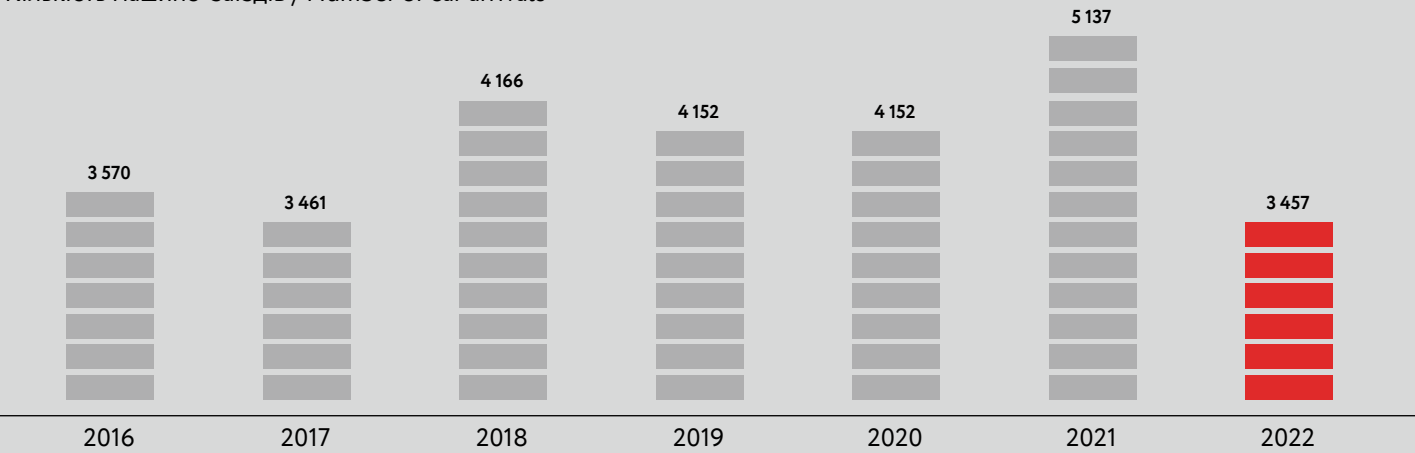
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	4 388
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	24
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 765
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	21
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	50
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	39

У 2022 році з клієнтів Мазда Віді Скай /
In 2022 Mazda ViDi Sky clients



91%

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



60,99%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



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



32,03%

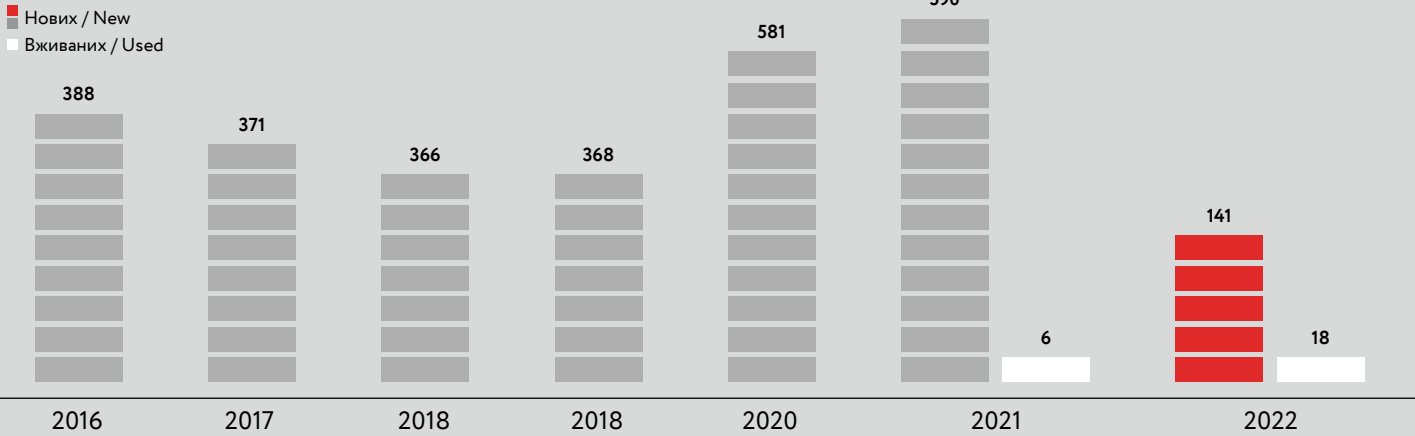
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



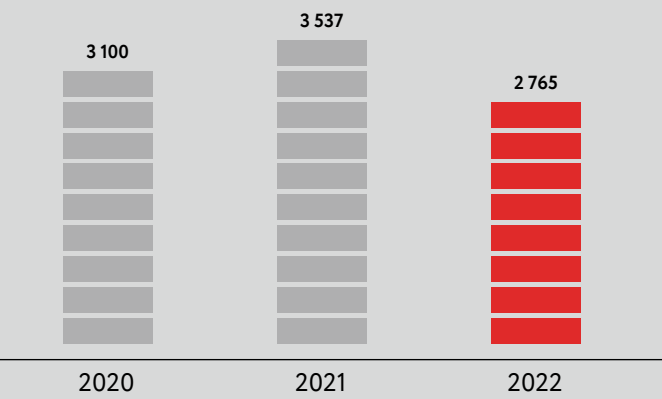
16,41%

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

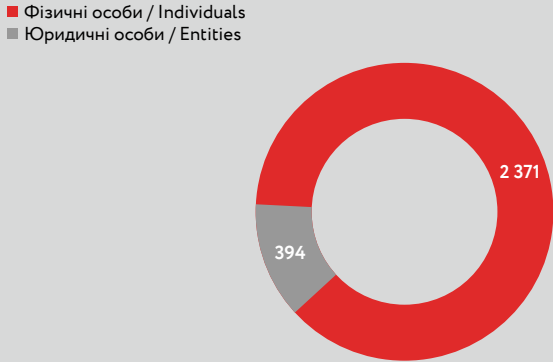
Продажі автомобілів / Car sales



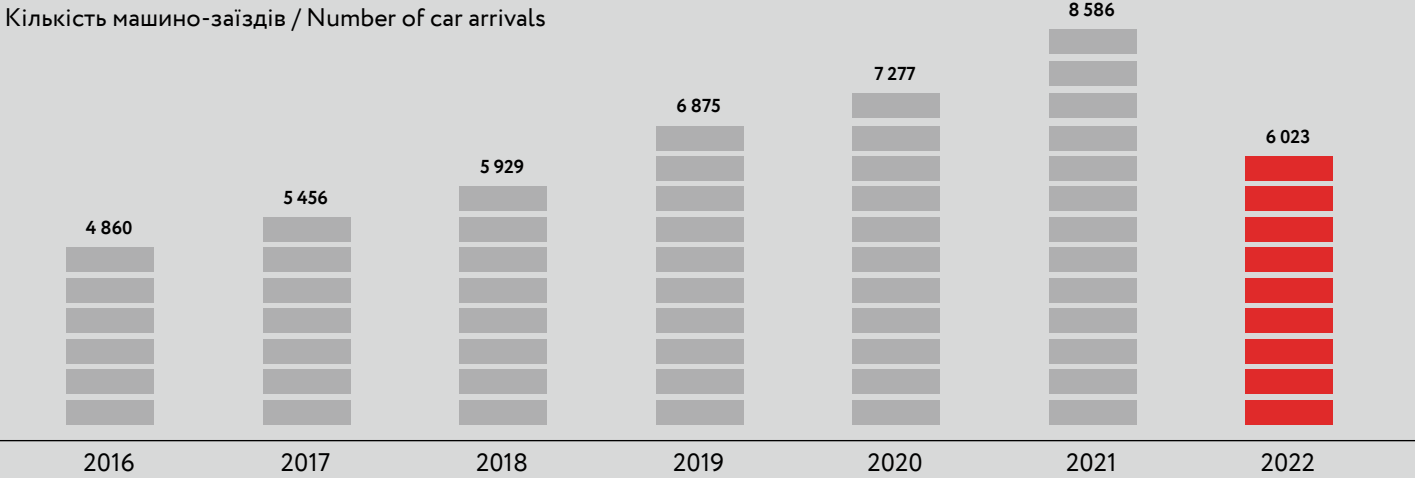
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Владислав Шулга
Директор
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

Vladyslav Shulga
Director
NISSAN VIDI SUNRISE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	26.12.2008
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	6 778
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	39
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 379
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	14,3
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	41,7
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	42

У 2022 році з клієнтів Ниссан ВіДі Санрайз /
In 2022 Nissan ViDi Sunrise clients



66%

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



38,79%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



12,90%

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



23,13%

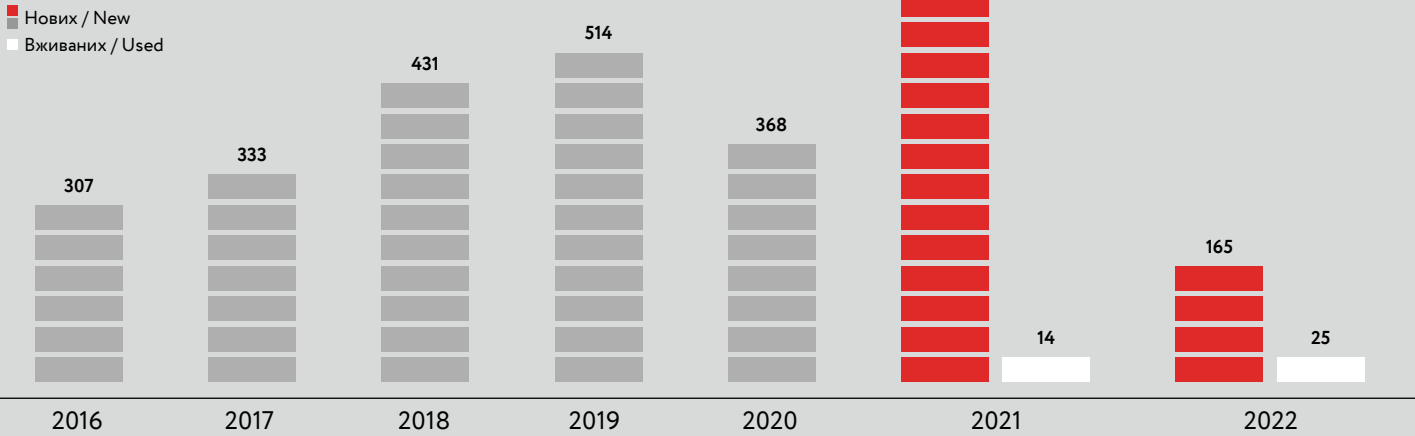
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



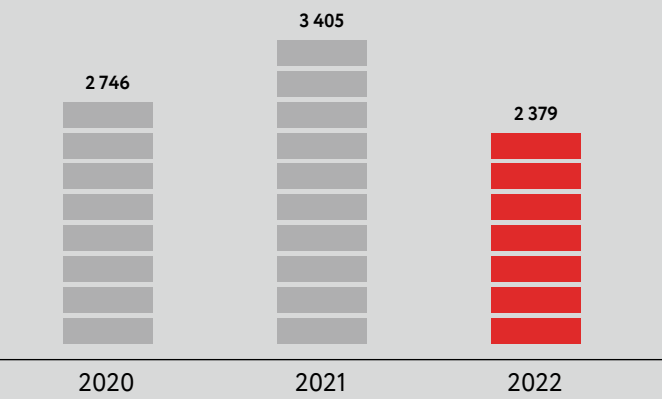
13,43%

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

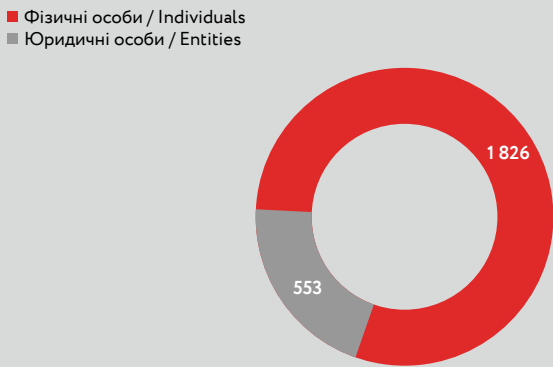
Продажі автомобілів / Car sales



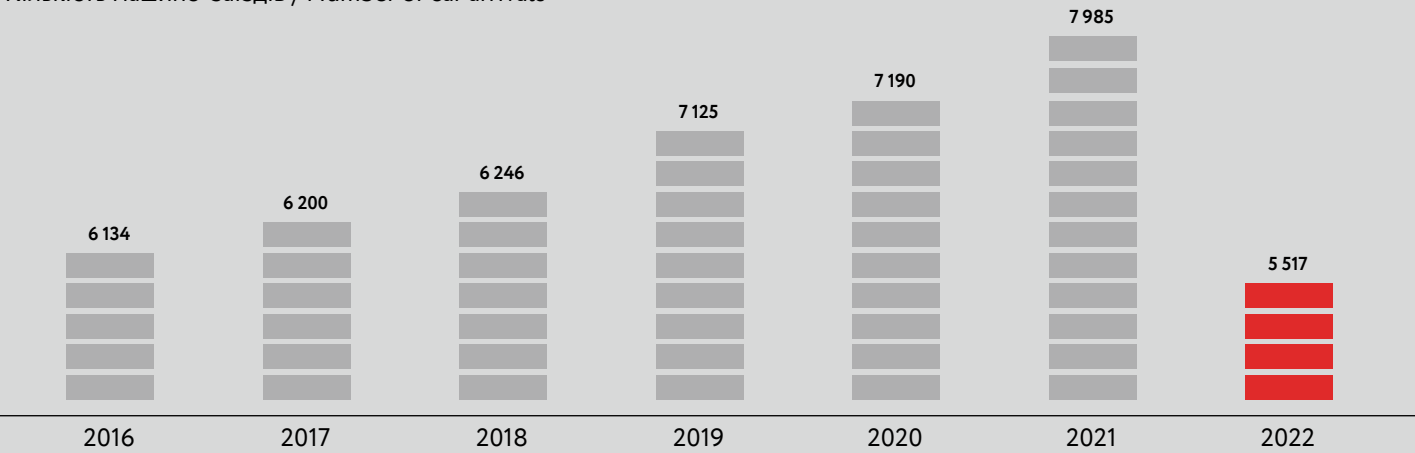
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	1 317
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	484
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	2,10
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	6
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	4
Штатна чисельність працівників у 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	14

У 2022 році з клієнтів Ниссан ВіДі Армада /
In 2022 Nissan ViDi Armada clients



100%

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



58,82%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



–

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



53,33%

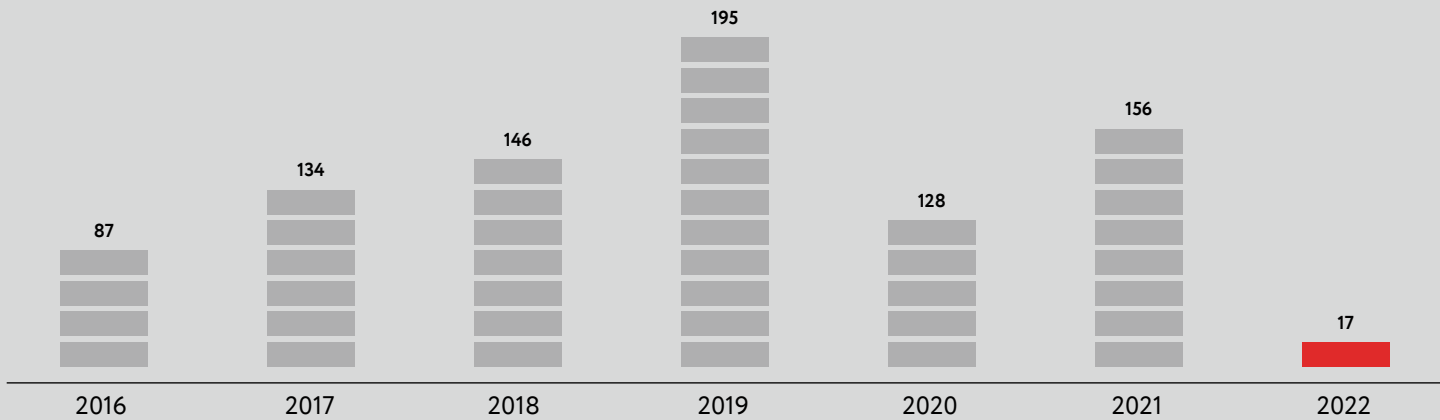
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



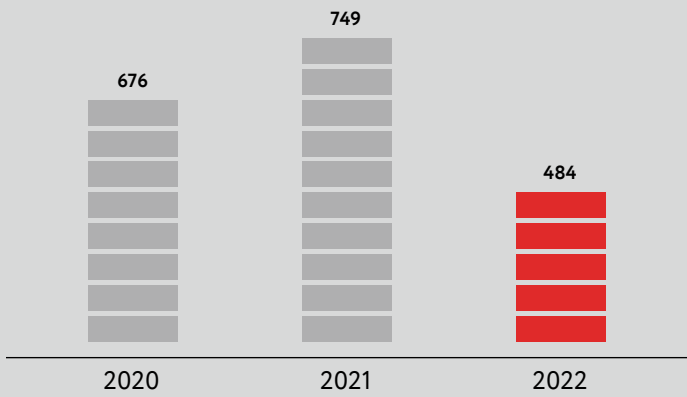
13,33%

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

Продажі автомобілів / Car sales

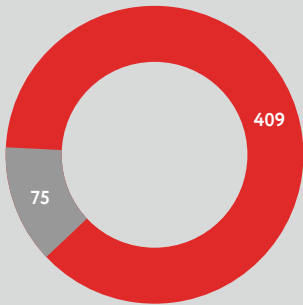


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

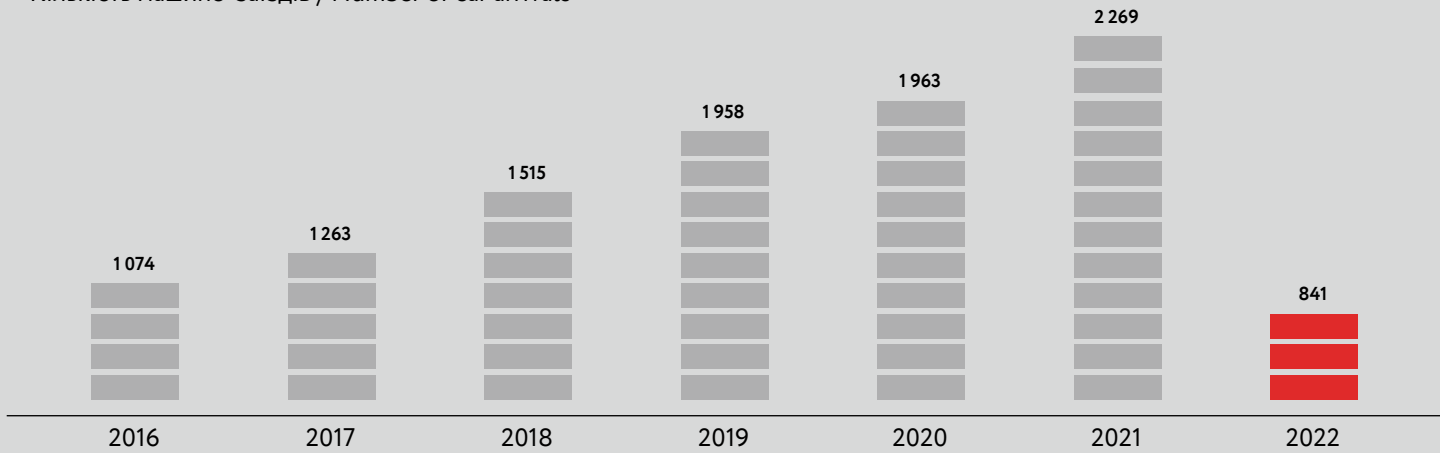


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	7 054
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	4
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 583
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, %	35,8
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	40

У 2022 році з клієнтів Форд ВіДі Край Моторз /
In 2022 Ford ViDi Krai Motors clients



61%

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



32,29%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



4,76%

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



24,07%

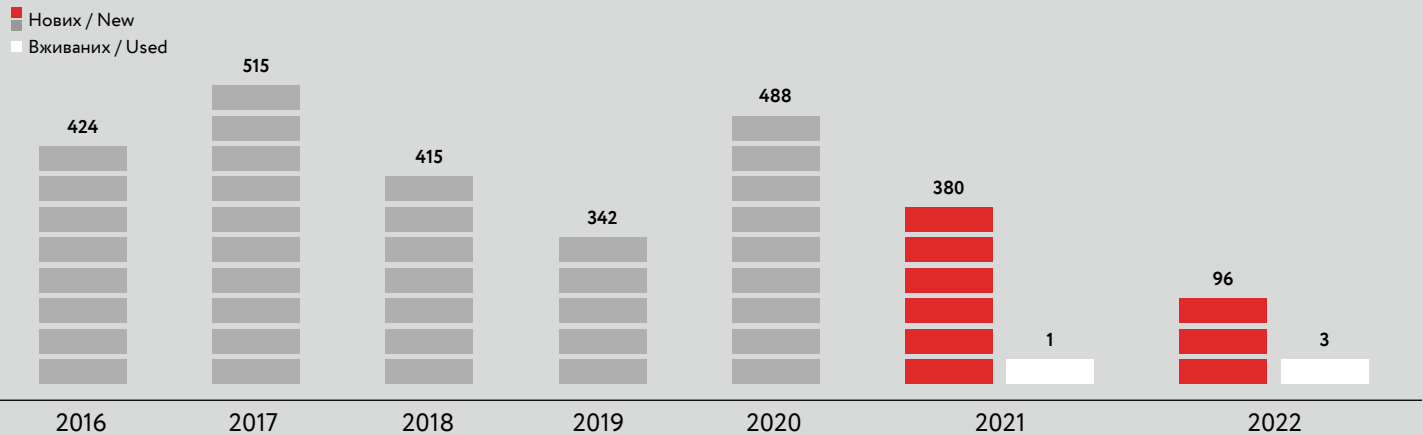
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



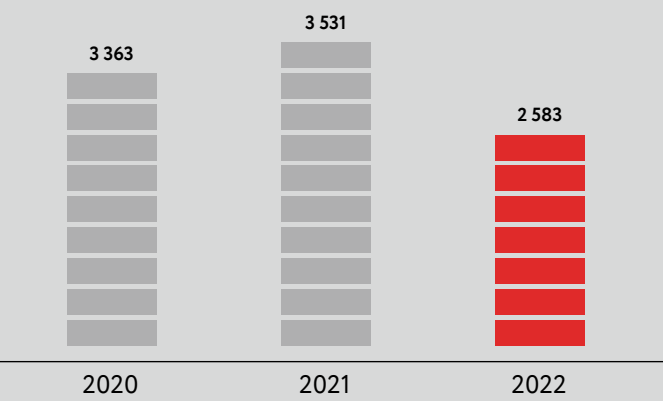
22,22%

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

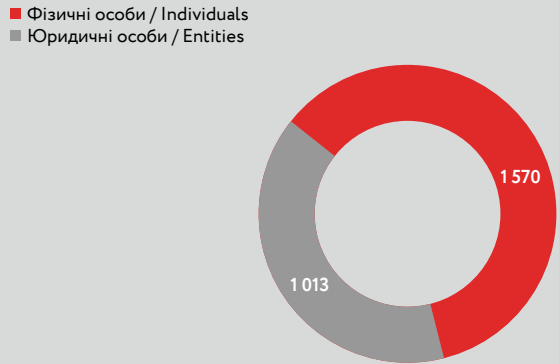
Продажі автомобілів / Car sales



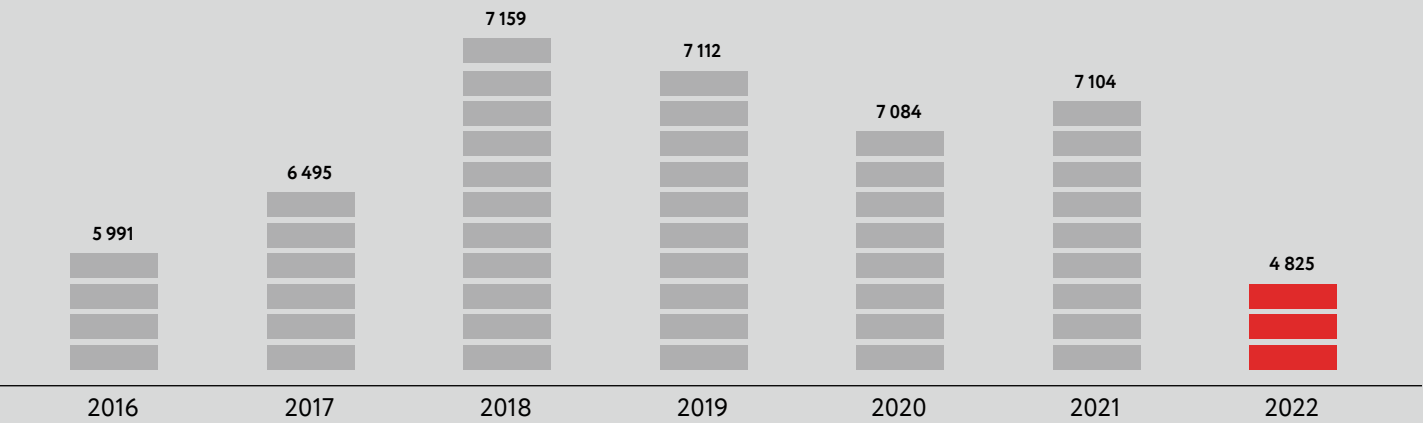
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Богдан Проць
Директор
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

Bohdan Prots
Director
HONDA VIDI INSIGHT



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	19.02.2014
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	517
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	911
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	15,7
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	33,3
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	14

У 2022 році з клієнтів Хонда ВіДі Інсайт /
In 2022 Honda ViDi Insight clients



98%

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



21,05%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



–

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



18,52%

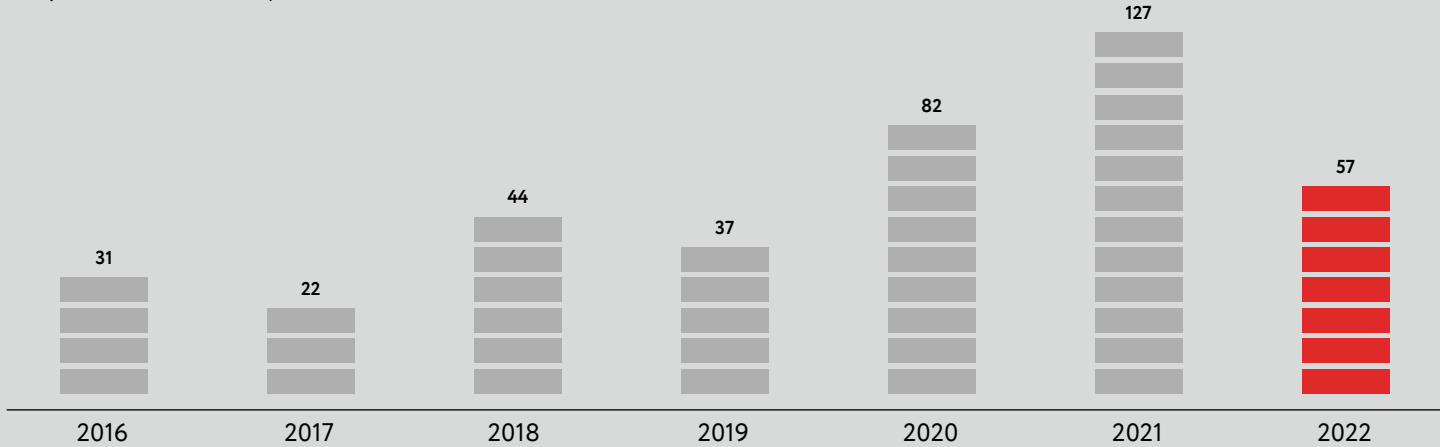
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



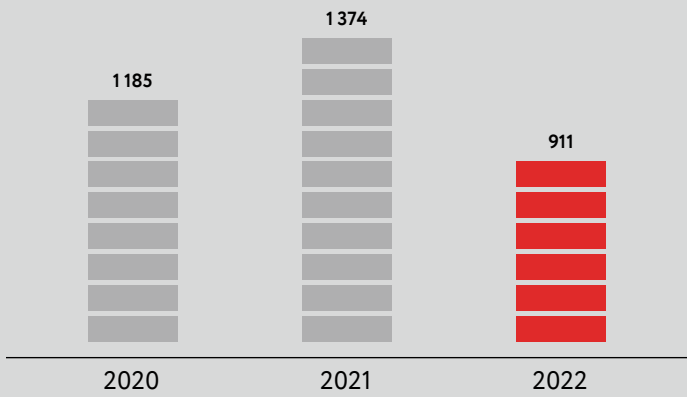
3,70%

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

Продажі автомобілів / Car sales

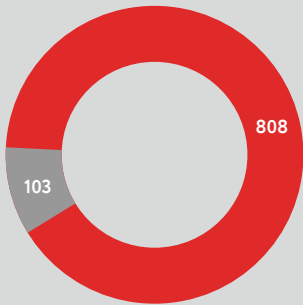


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

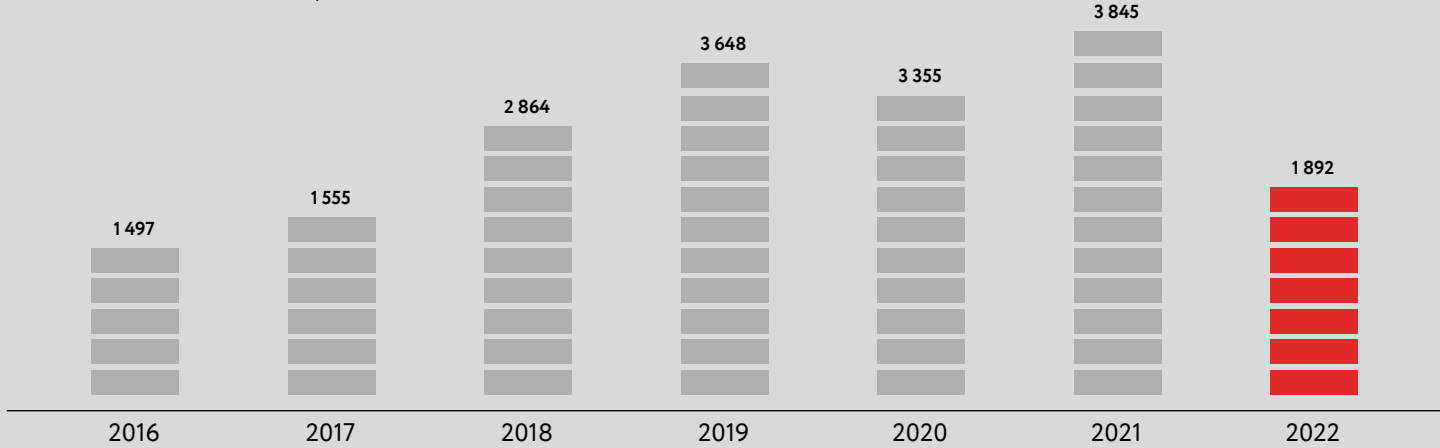


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	1 852
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	9
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	931
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	36,6
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	59,2
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	25

У 2022 році з клієнтів Субару ВіДі Стар /
In 2022 Subaru ViDi Star clients



94%

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



65,17%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



22,22%

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



36,25%

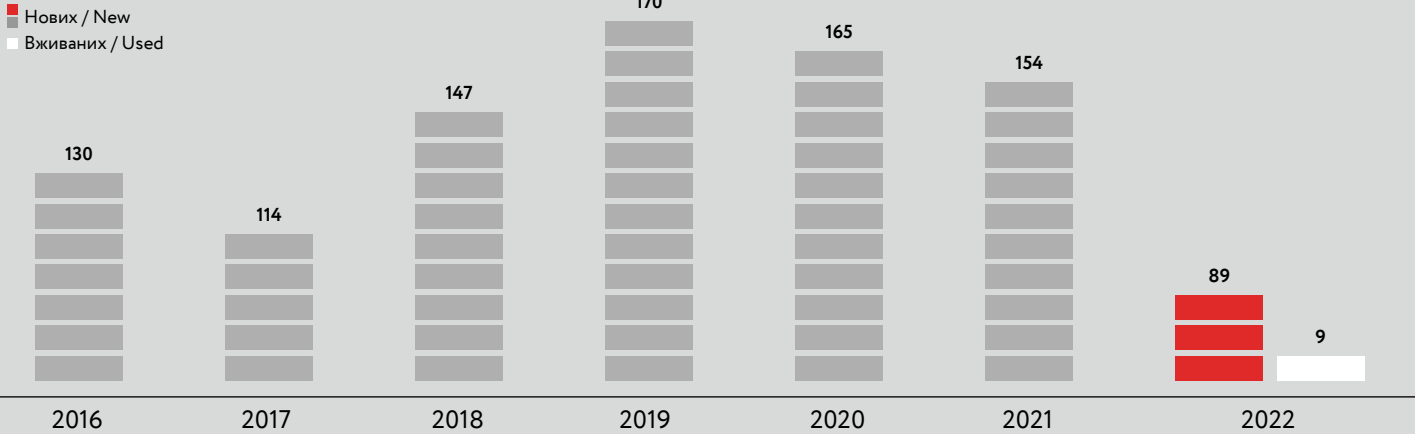
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



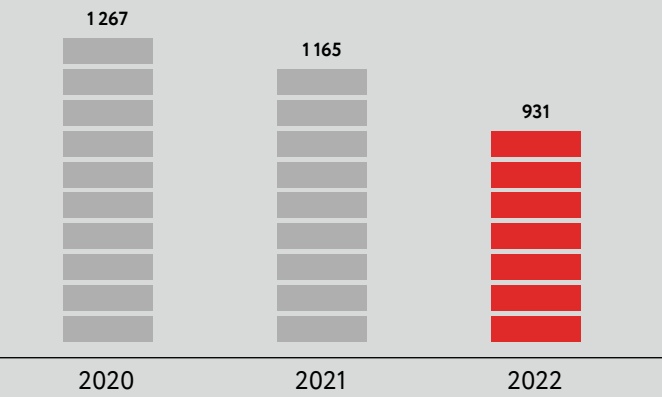
17,50%

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

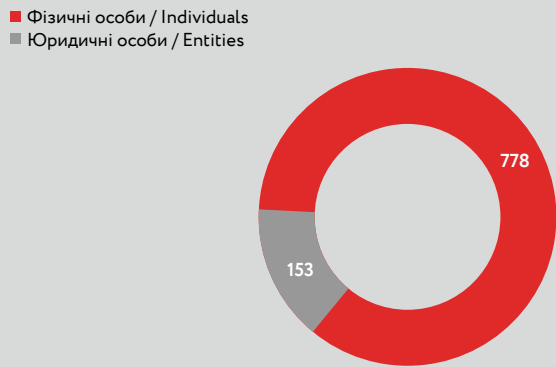
Продажі автомобілів / Car sales



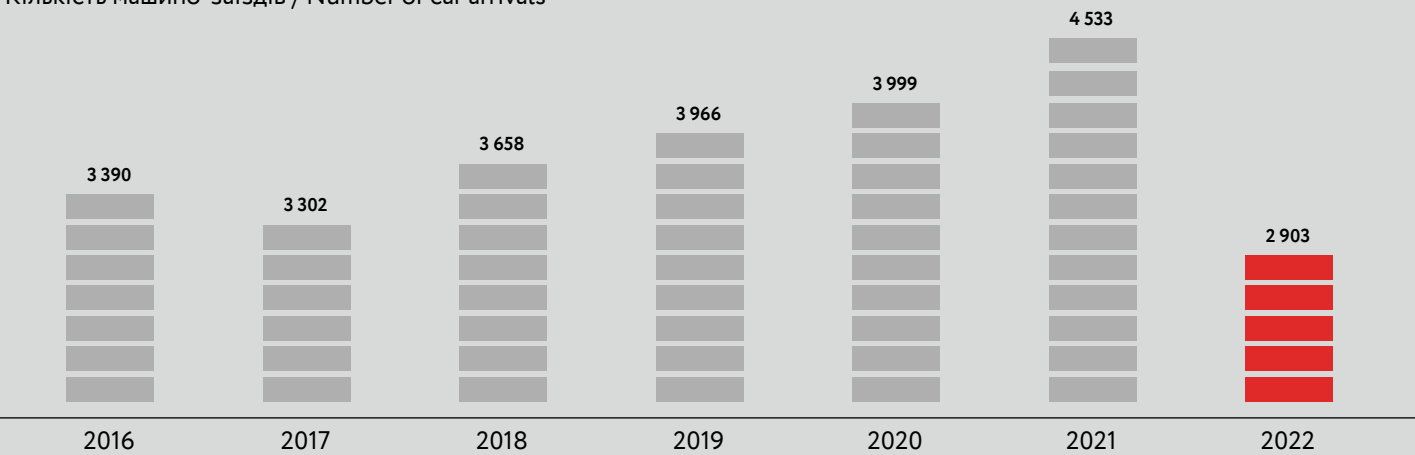
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Павло Сідун
Директор
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

Pavlo Sidun
Director
SUZUKI VIDI GRAND



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	15.01.2016
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	2 373
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	2
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	1 829
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	30,1
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	53,8
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	25

У 2022 році з клієнтів Сузукі ВіДі Гранд /
In 2022 Suzuki ViDi Grand clients



66%

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



22,69%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



11,50%

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



20,39%

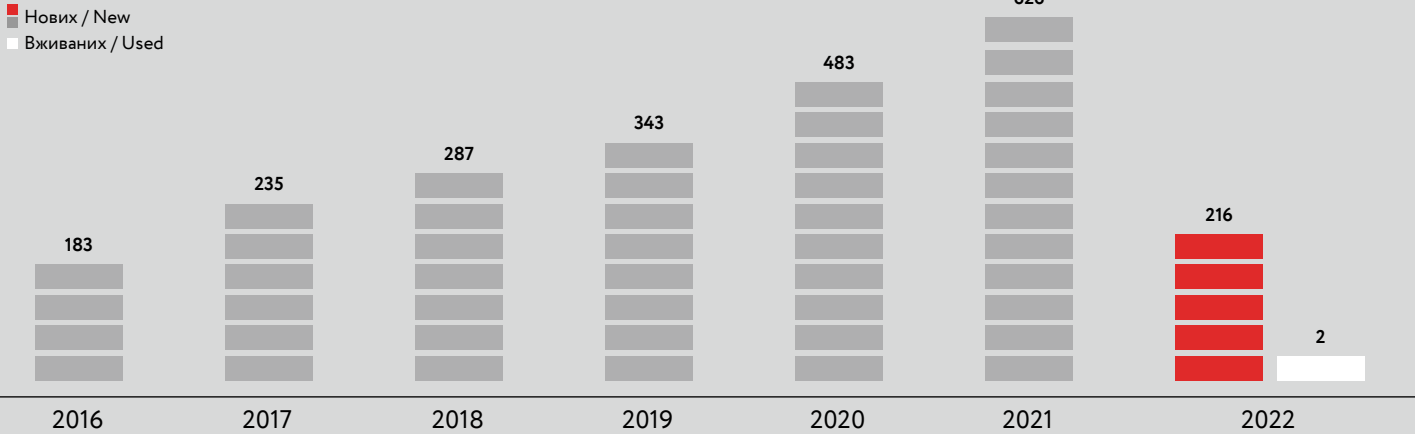
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



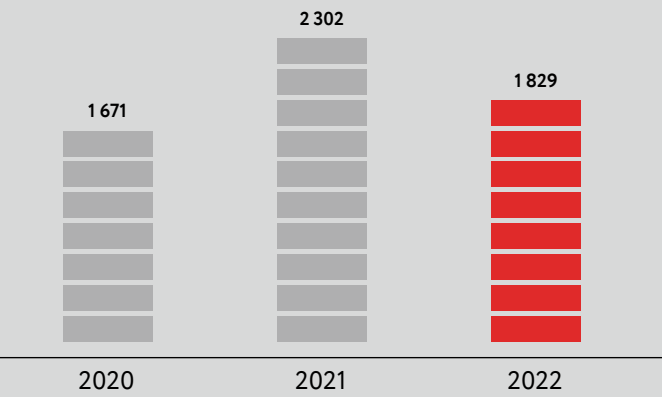
5,83%

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

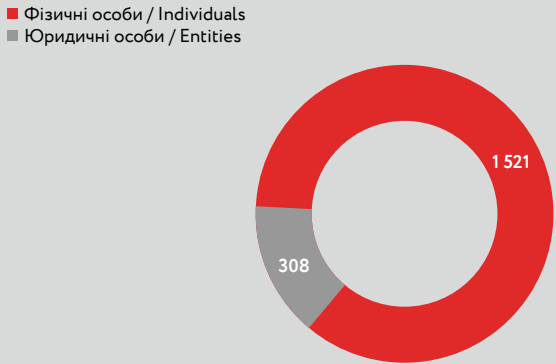
Продажі автомобілів / Car sales



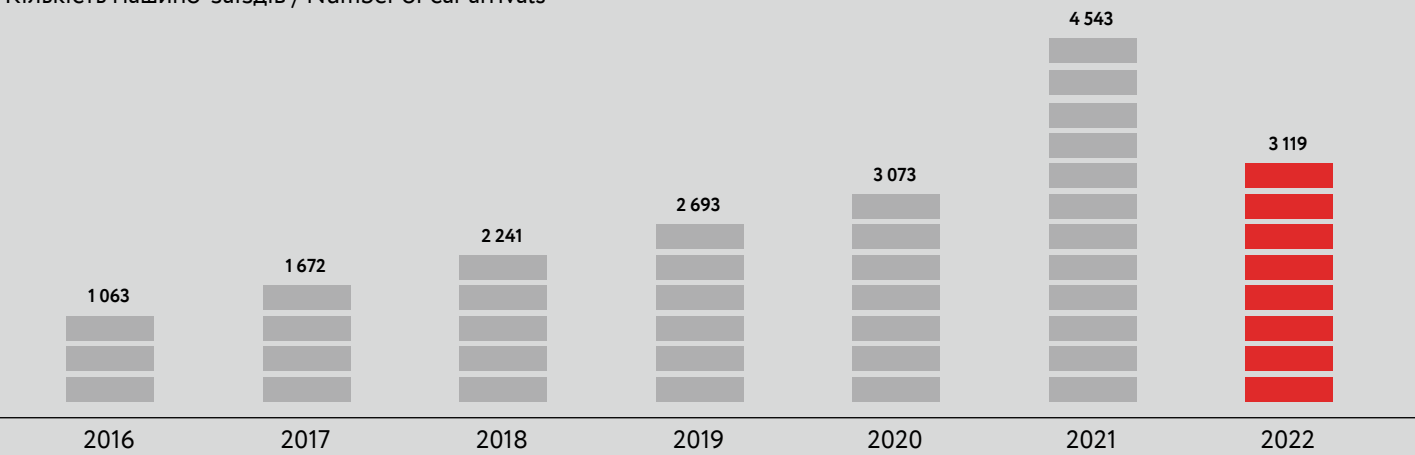
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	5 962
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	21
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	2 317
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	19,43
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	54,2
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	37

У 2022 році з клієнтів Сітроен ВіДі Елеганс /
In 2022 Citroen ViDi Elegance clients



57%

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



9,45%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



4,24%

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



31,58%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

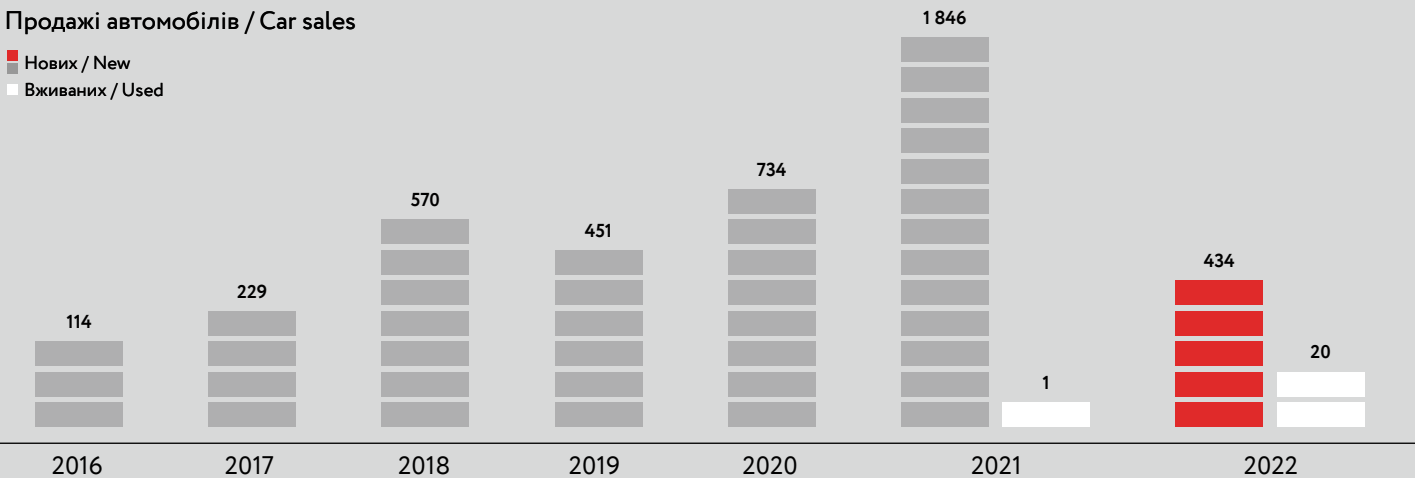


21,05%

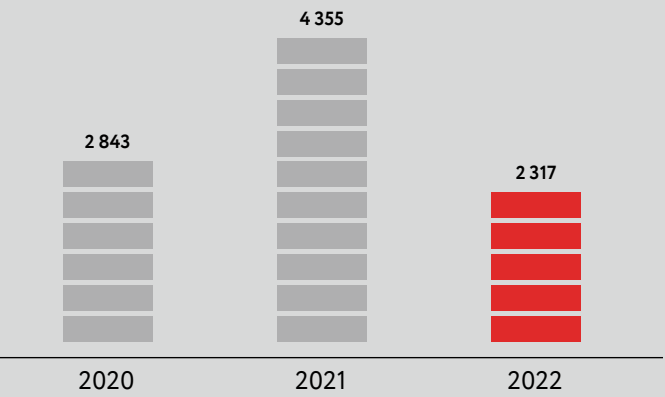
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used

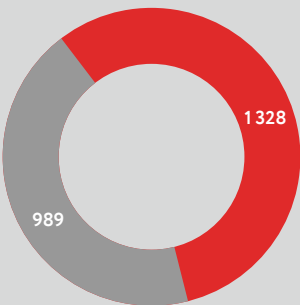


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

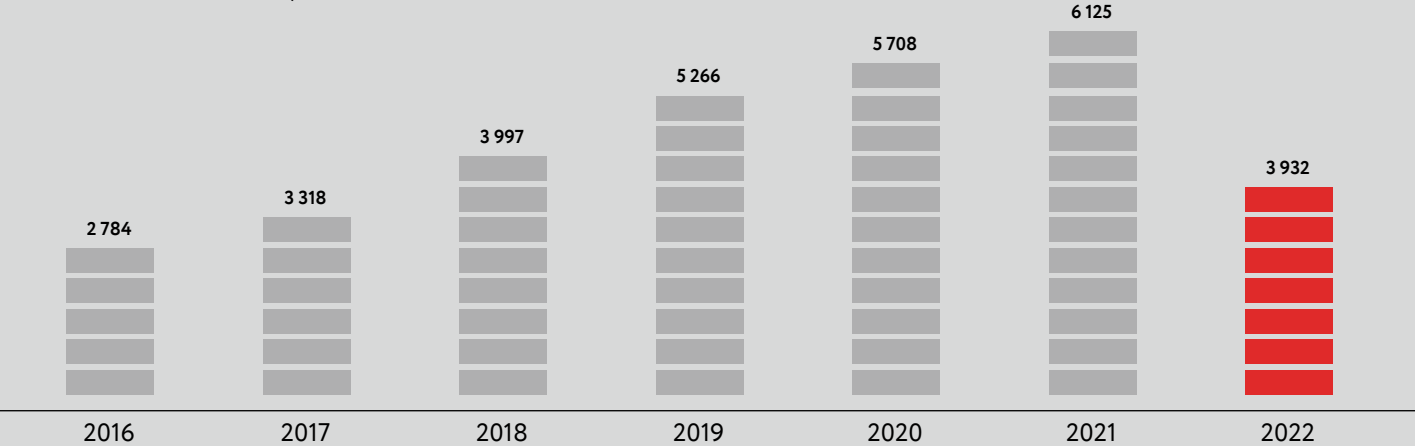


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	5 272
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	14
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	1 818
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	10,04
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	23,29
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	29

У 2022 році з клієнтів Пежо ВіДі Авеню /
In 2022 Peugeot ViDi Avenue clients



78%

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



9,36%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



87,50%

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



20,93%

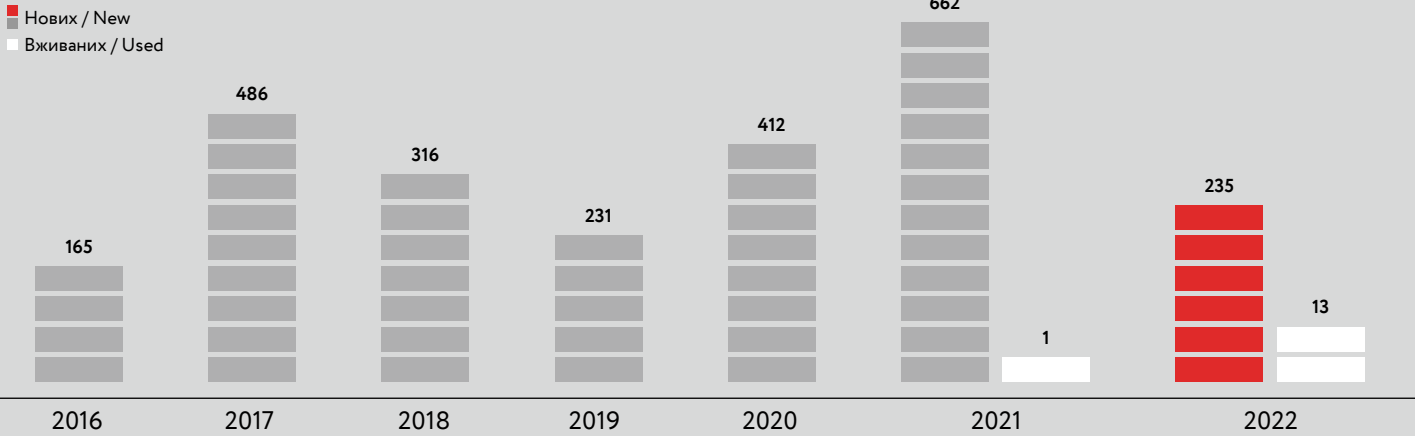
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



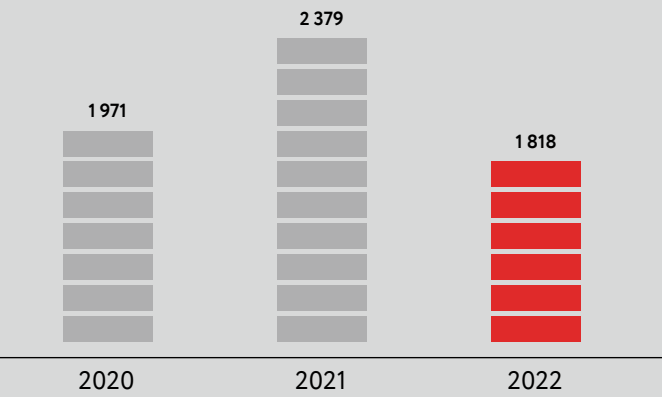
20,93%

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

Продажі автомобілів / Car sales

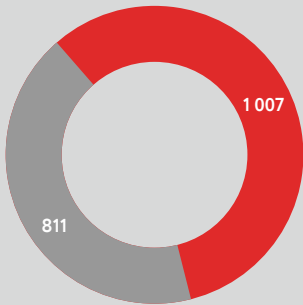


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

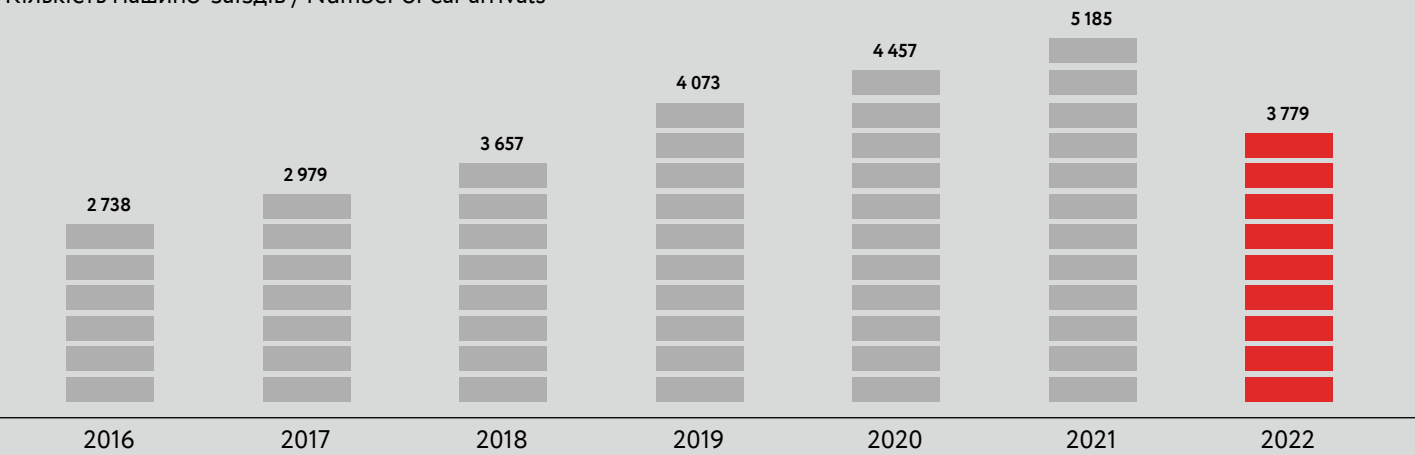


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Сергій Тітяноха
Директор
ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

Serhii Titianokha
Director
OPEL VIDİ ADVANCE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	29.11.2021
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	57
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	179
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	12,40
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	26,70
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	10

У 2022 році з клієнтів Опель ВіДі Адванс /
In 2022 Opel ViDi Advance clients



77%

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



34,09%

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)



22,22%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

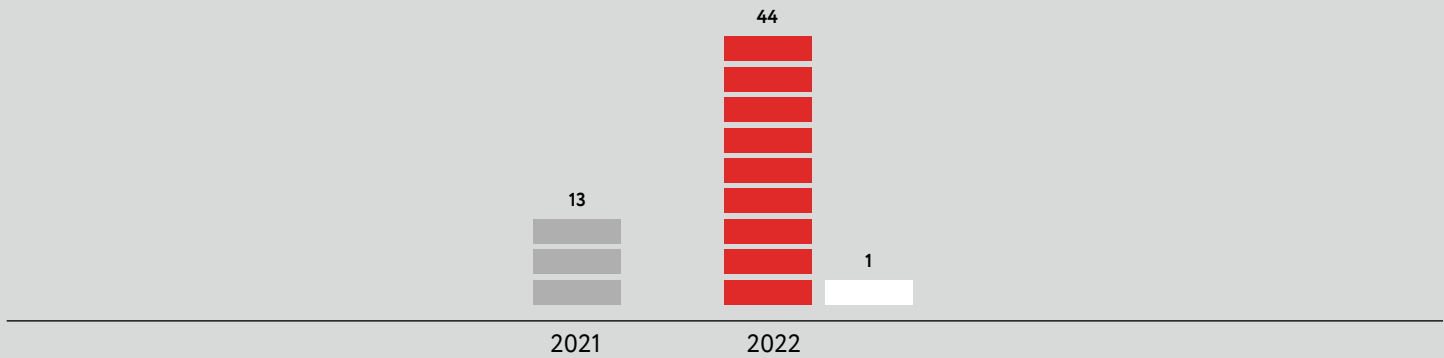


13,89%

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

Продажі автомобілів / Car sales

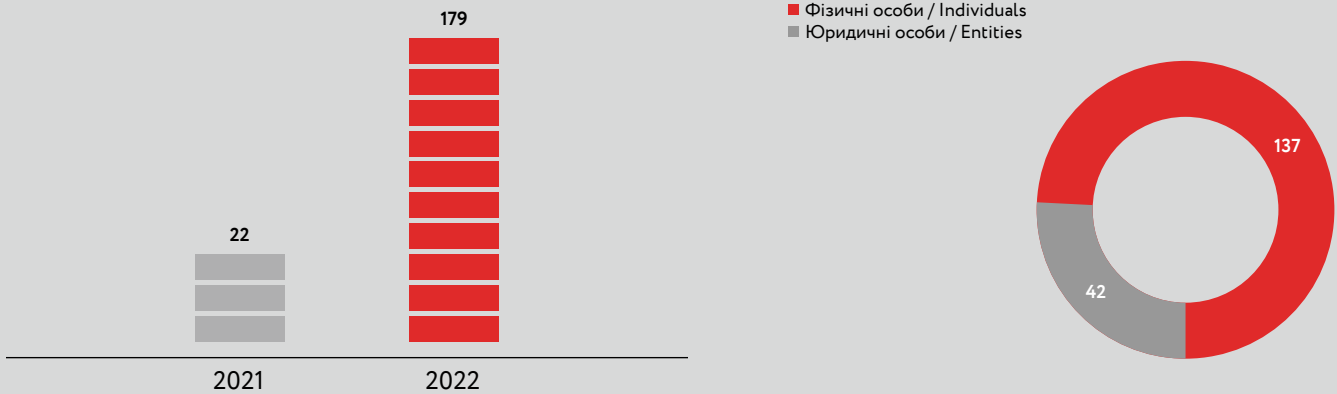
■ Нових / New
■ Вживаних / Used



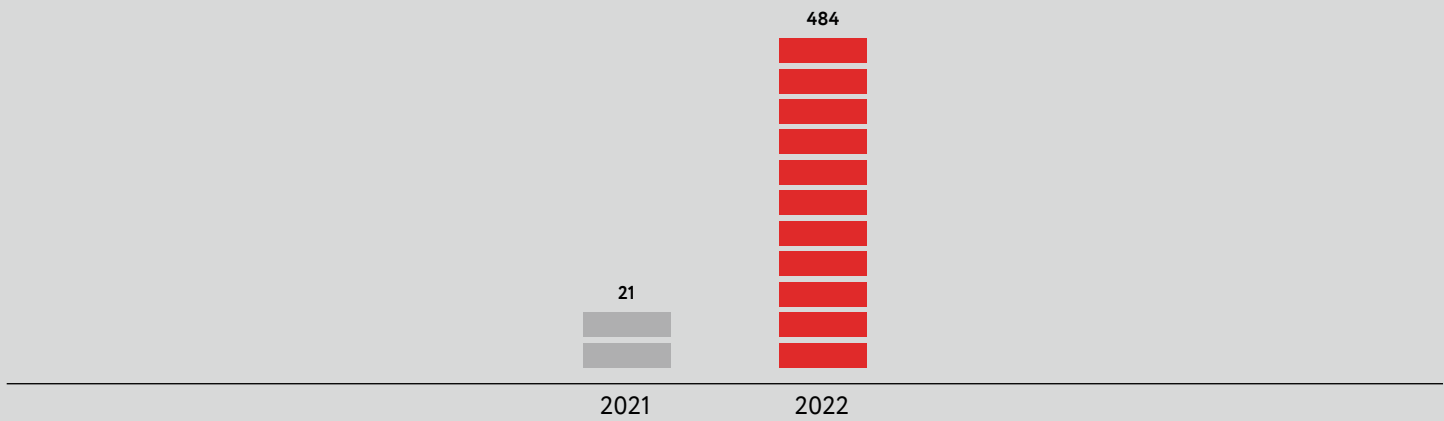
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





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 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	147
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	2
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	154
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	28,4
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	10

У 2022 році з клієнтів МГ ВіДі Край Моторз /
In 2022 MG ViDi Krai Motors clients



57%

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



41,07%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



3,85%

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



30,23%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

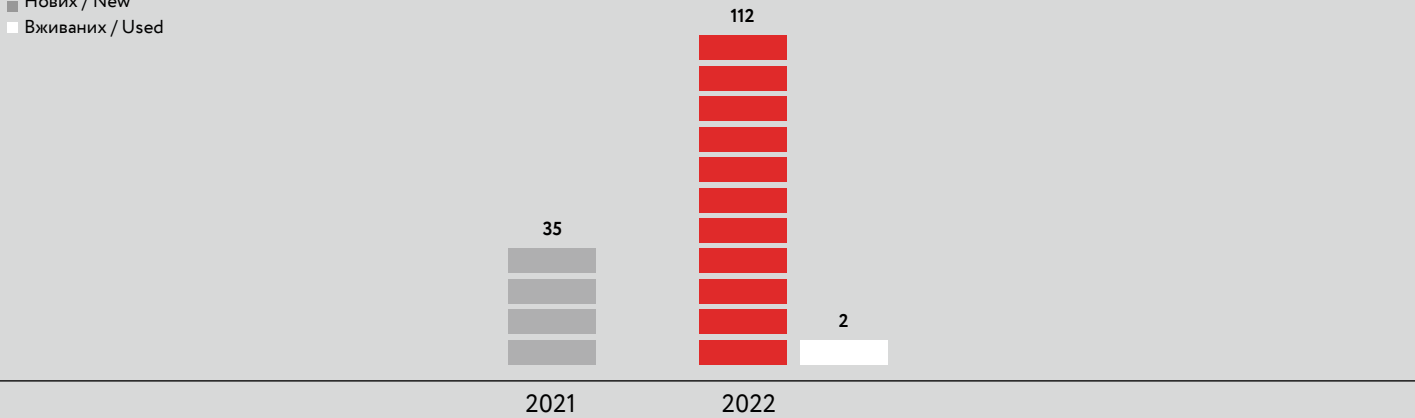


17,44%

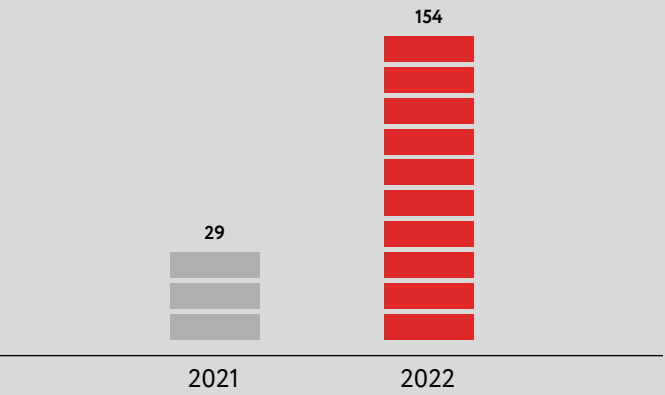
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used

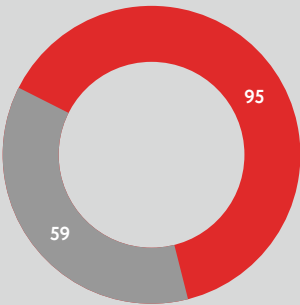


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

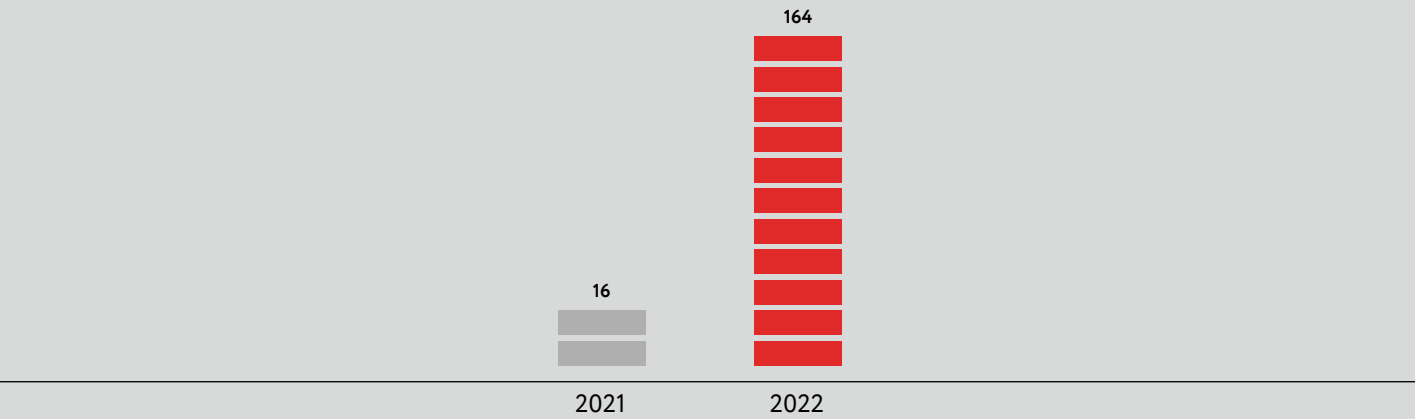


Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Максим Турченко
Директор
ХЕВЕЛ ВІДІ ДРАЙВ

Maksym Turchenko
Director
HAVAL VIDI DRIVE



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	06.01.2022
Продажі нових автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of new cars (2022 through), pcs.	41
Продажі вживаних автомобілів (по 2022 р. включно), шт. / Sales of used cars (2022 through), pcs.	–
Активна клієнтська база на кінець 2022 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2022, clients	101
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	5,70
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	17,20
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 2022 р. чол. / Authorized personnel in 2022	7

У 2022 році з клієнтів Хевел ВіДі Драйв /
In 2022 Haval ViDi Drive clients



100%

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



12,20%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



–

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



21,88%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



3,13%

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

Продажі автомобілів / Car sales

41

2022

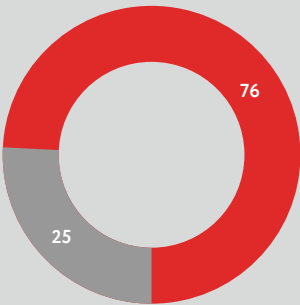
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

101

2022

Активна клієнтська база, клієнтів за 2022 рік /
Active client base, clients for 2022

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

210

2022

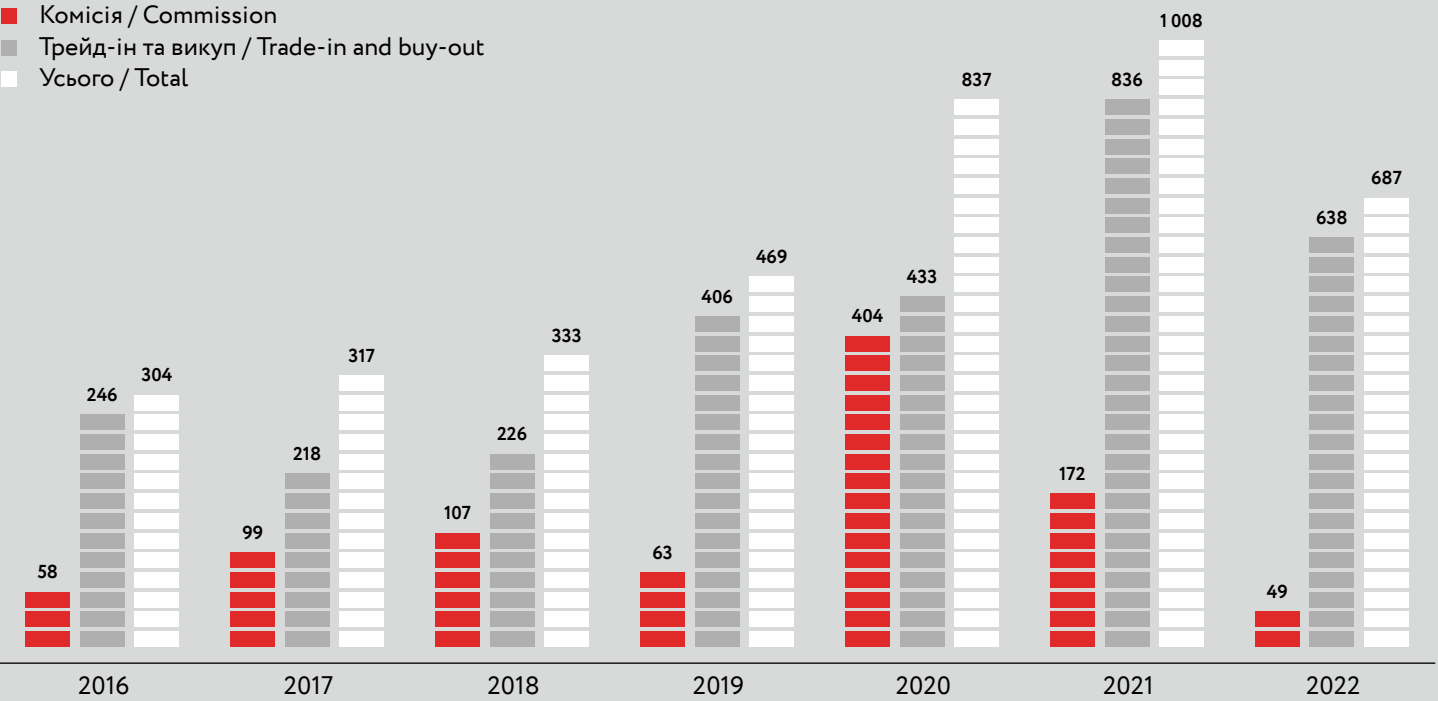


Андрій Шевчук
Директор
ВІДІ АВТОМОБІЛІ
З ПРОБІГОМ
Andrii Shevchuk
Director
VIDI USED CARS



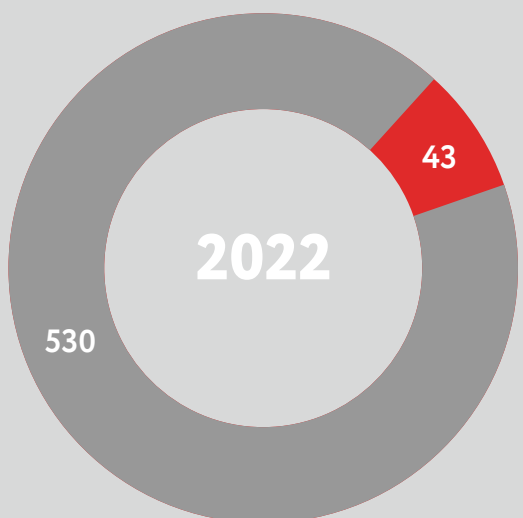
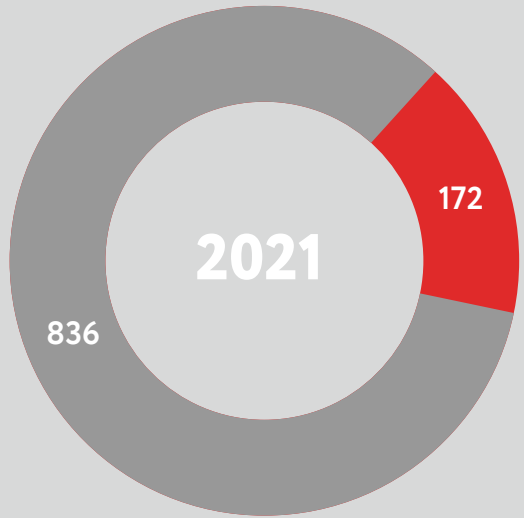
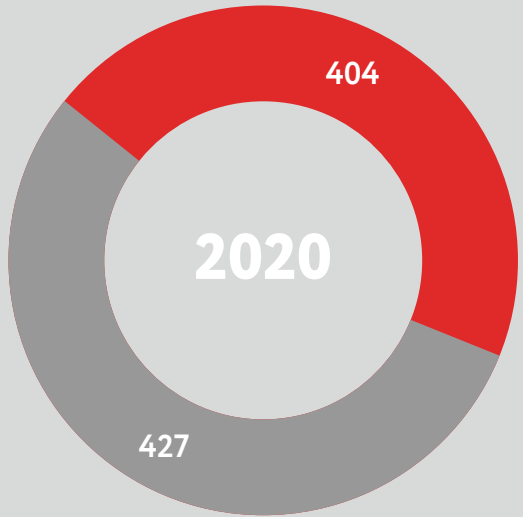
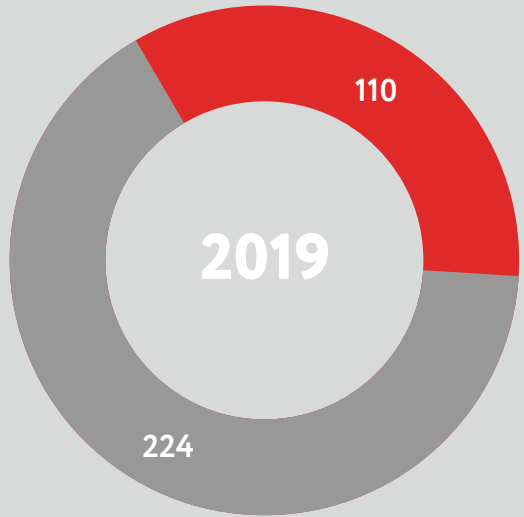
Ключова інформація / Key information

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



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

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





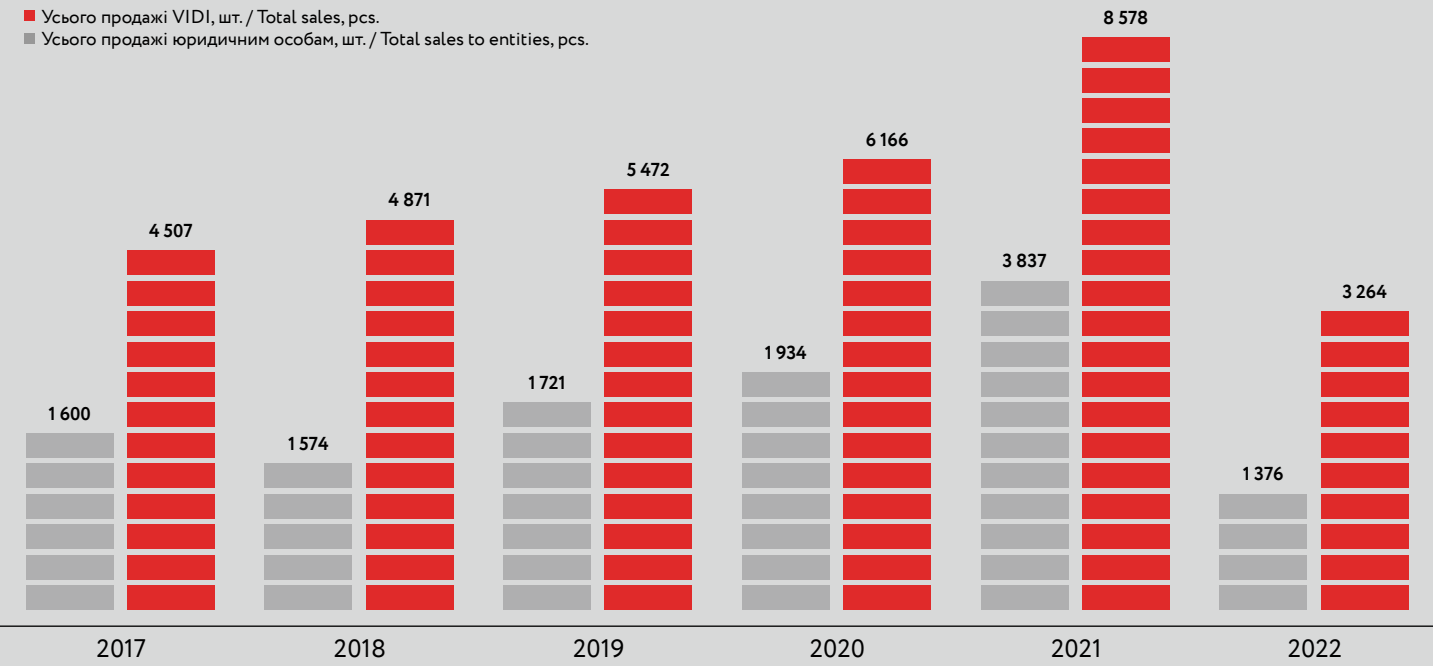
Олег Луцюк
Директор
з корпоративних продажів

Oleg Lutsyuk
Director
of corporate sales



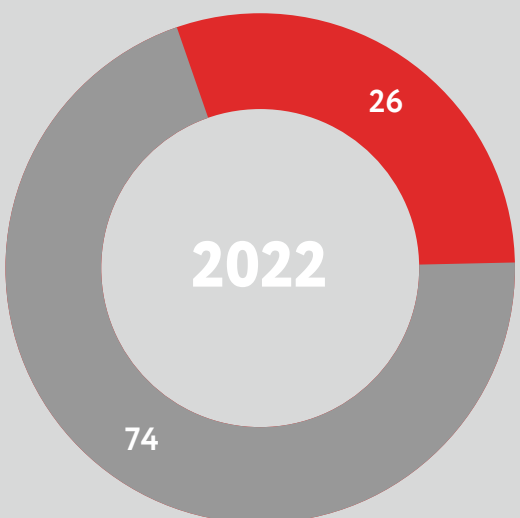
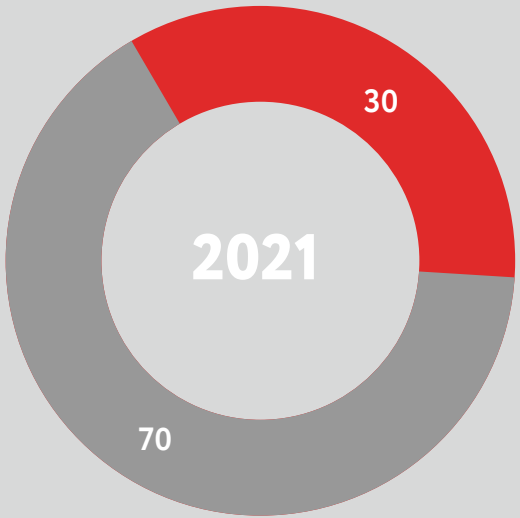
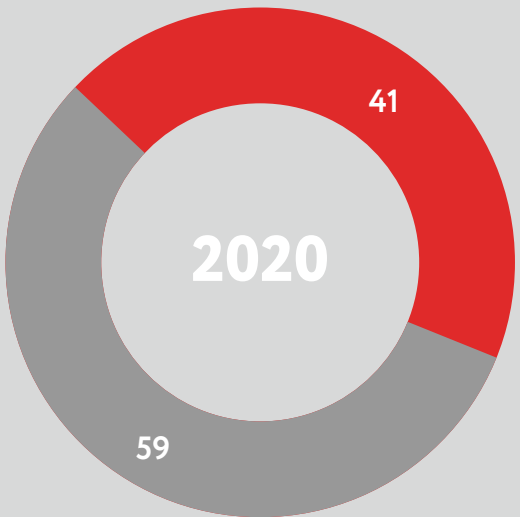
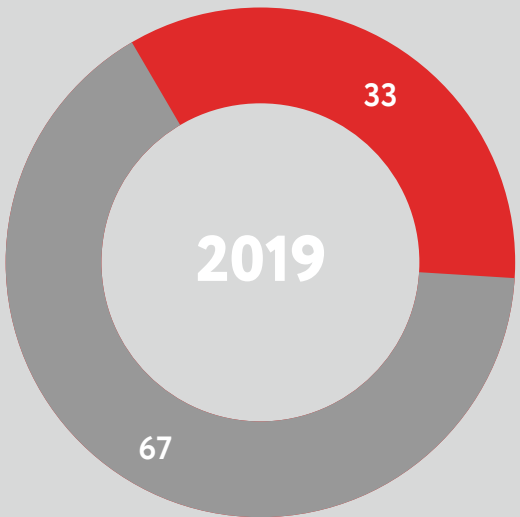
Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття Opening date	01.02.2013
Штатна чисельність, осіб Staff, people	8

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



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

■ Лізинг, % / Leasing, %
■ Інші фліт-продажі, % / Other fleet sales, %





Олег Любченко
Директор
ВІДІ ЮНІКОМЕРС

Oleg Lyubchenko
Director
VIDI UNIKOMMERCE

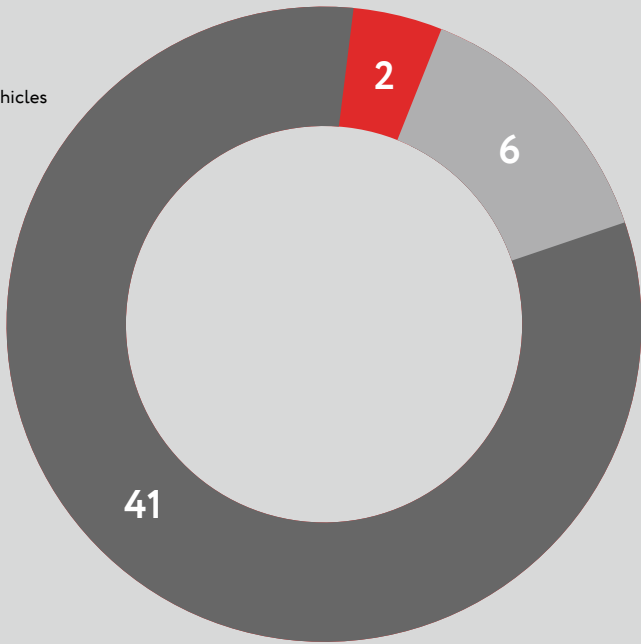


Ключова інформація / Key information

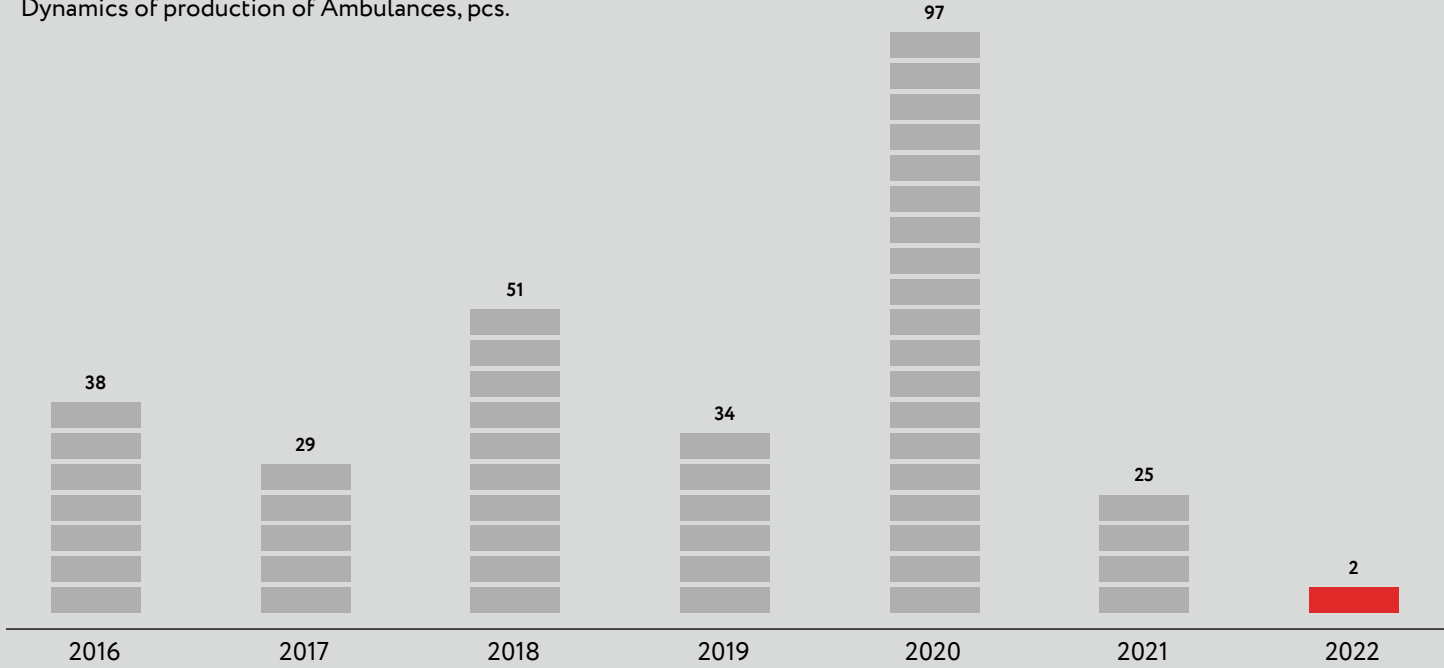
Дата відкриття Opening date	07.04.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	13

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

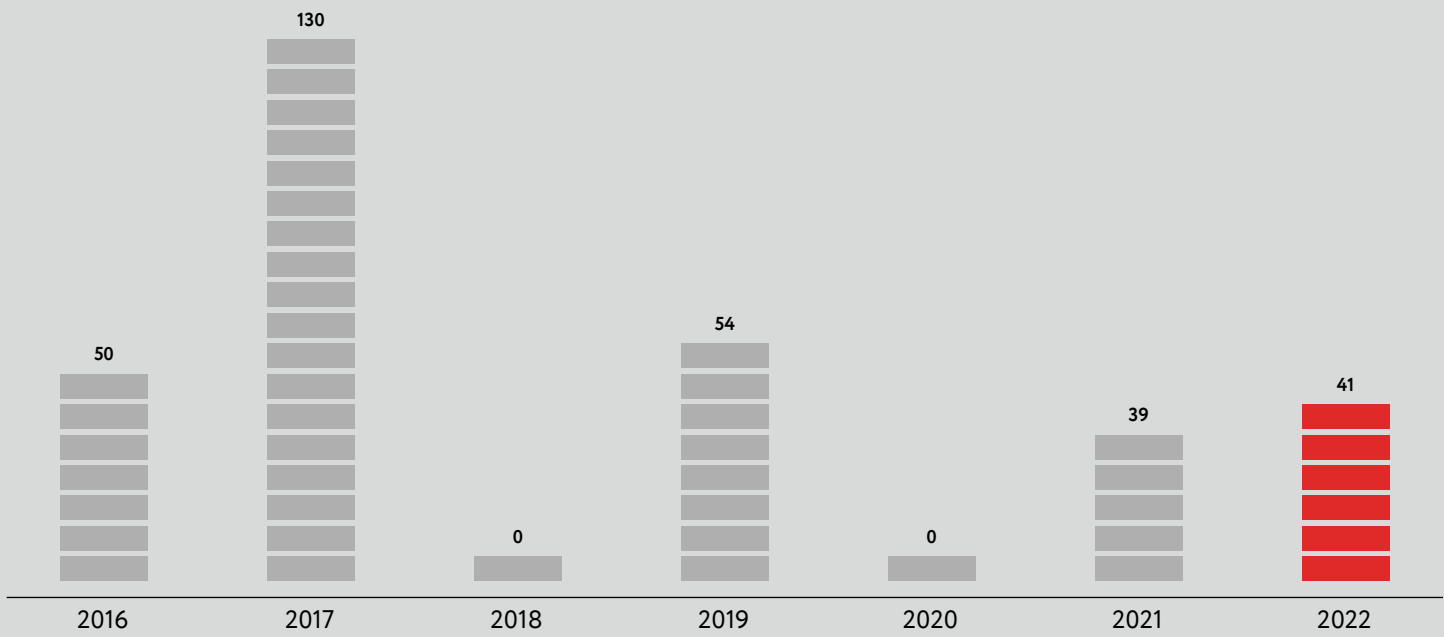
- Автомобілі швидкої медичної допомоги / Ambulances
- Автомобілі броньовані інкасаторські / Armored cash-in-transit vehicles
- Інші спецавтомобілі / Other special vehicles



Динаміка виробництва автомобілів швидкої медичної допомоги, шт. /
Dynamics of production of Ambulances, pcs.



Динаміка виробництва автомобілів броньованих інкасаторських, шт. /
Dynamics of production of Armored vehicles, pcs





Сергій Тараненко
Директор
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

Serhii Taranenko
Director
VIDI AUTO PARTS

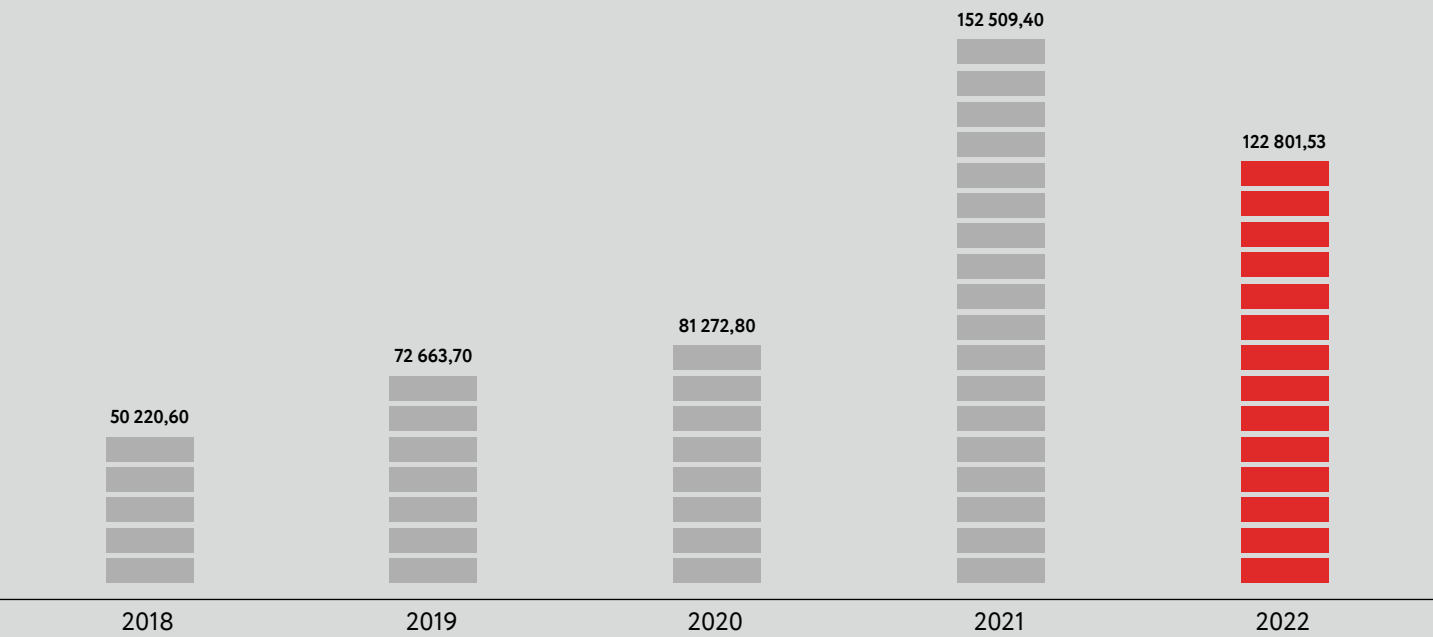


Ключова інформація / Key information

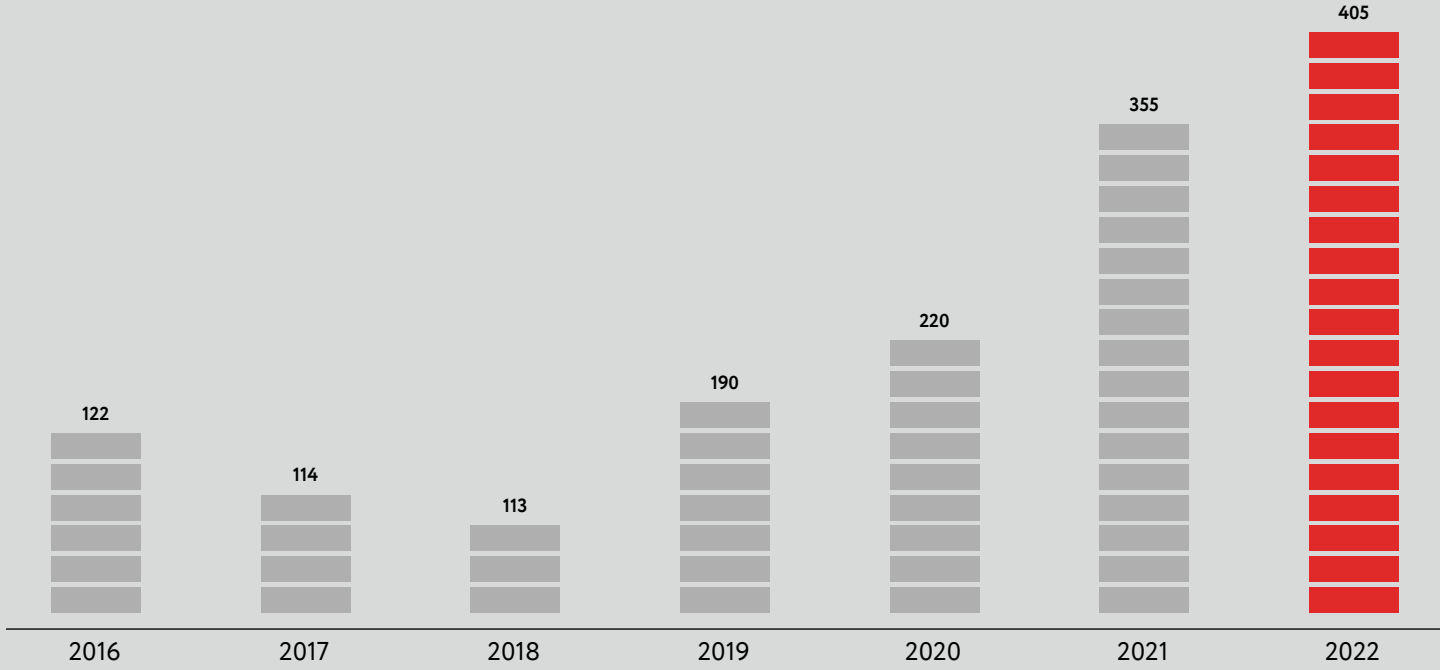
Дата відкриття / Opening date 30.04.2014

Штатна чисельність, осіб / Staff, people 25

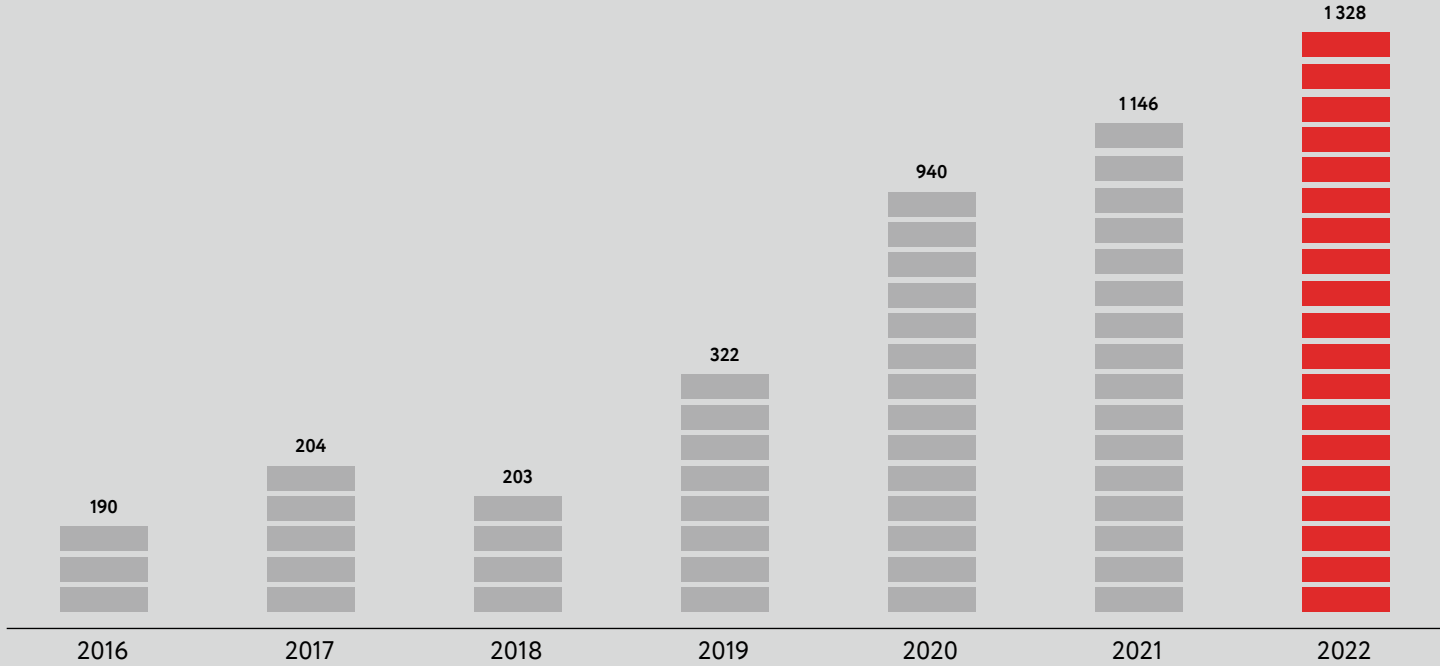
Товарообіг, тис. грн. (без ПДВ) / Turnover, thousand UAH (excluding VAT)



Активні контрагенти-постачальники / Active contractors-suppliers



Активні контрагенти-покупці / Active counterparties-buyers





Кирило Суботін
Директор
ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

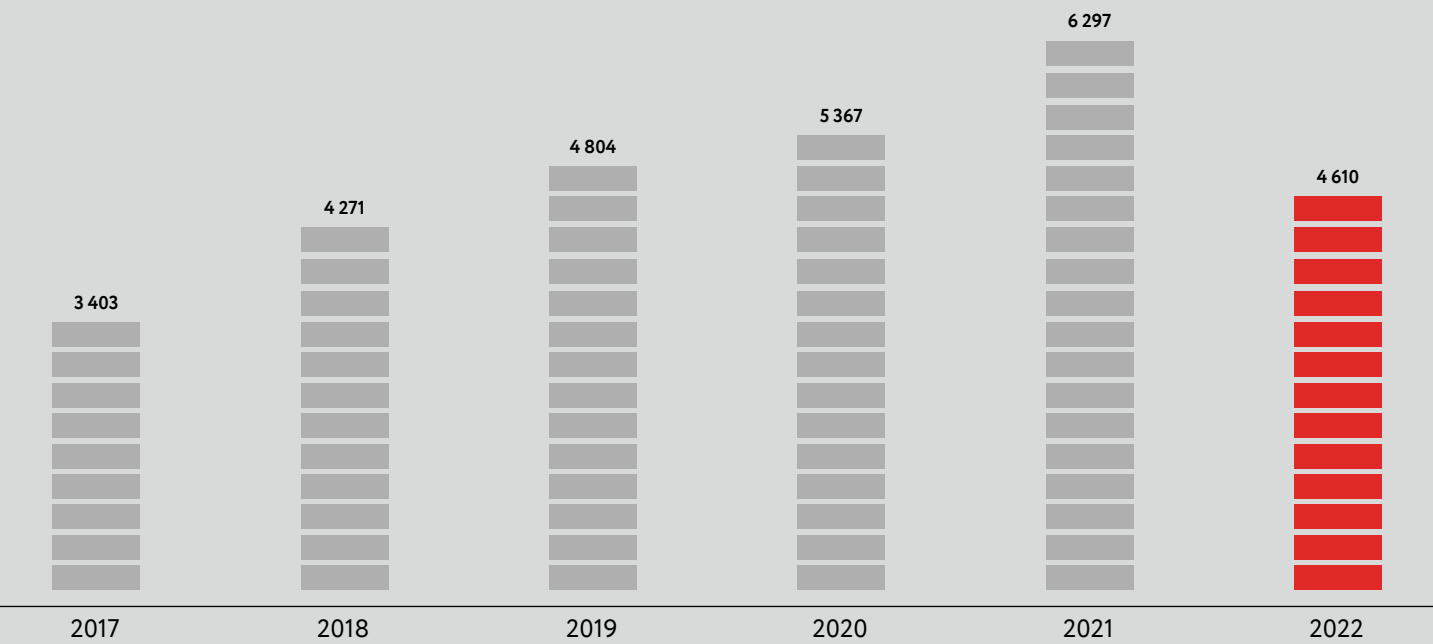
Kyrylo Subotin
Director
VIDІ BODY SERVICE



Ключова інформація / Key information

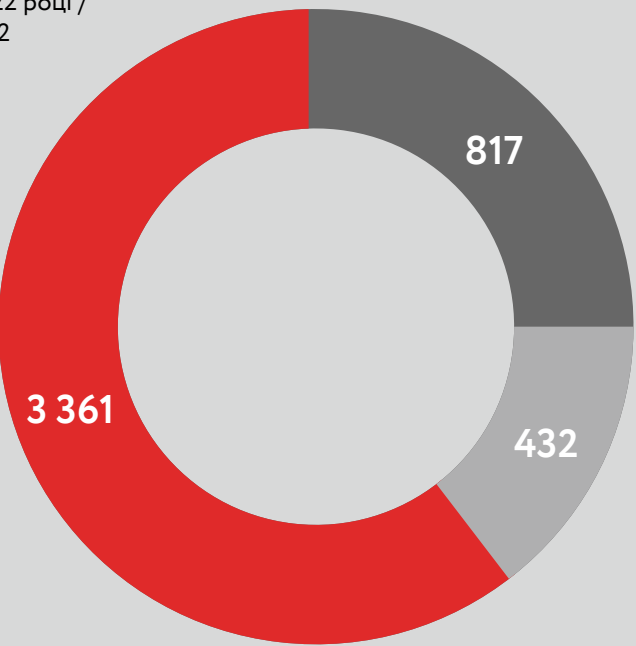
Дата відкриття Opening date	11.04.2007
Штатна чисельність, осіб Staff, people	79

Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

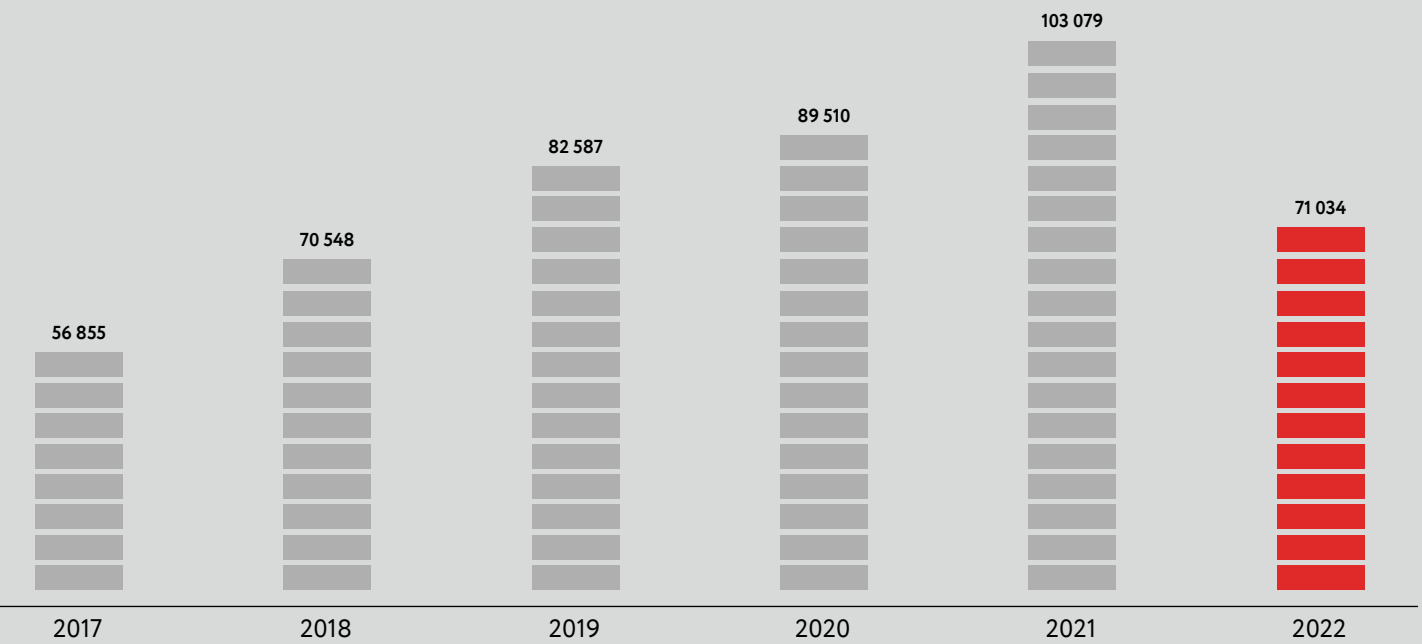


Структура машинозаїздів на кузовний сервіс у 2022 році /
The structure of car visits to the body service in 2022

- Клієнти страхових компаній / Clients of insurance companies
- Фізичні особи / Individuals
- Юридичні особи / Entities



Кількість комерційних нормо-годин / Number of commercial standard hours





Іван Загреба
Директор
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

Ivan Zagreba
Director
VIDI INSURANCE



Ключова інформація / Key information

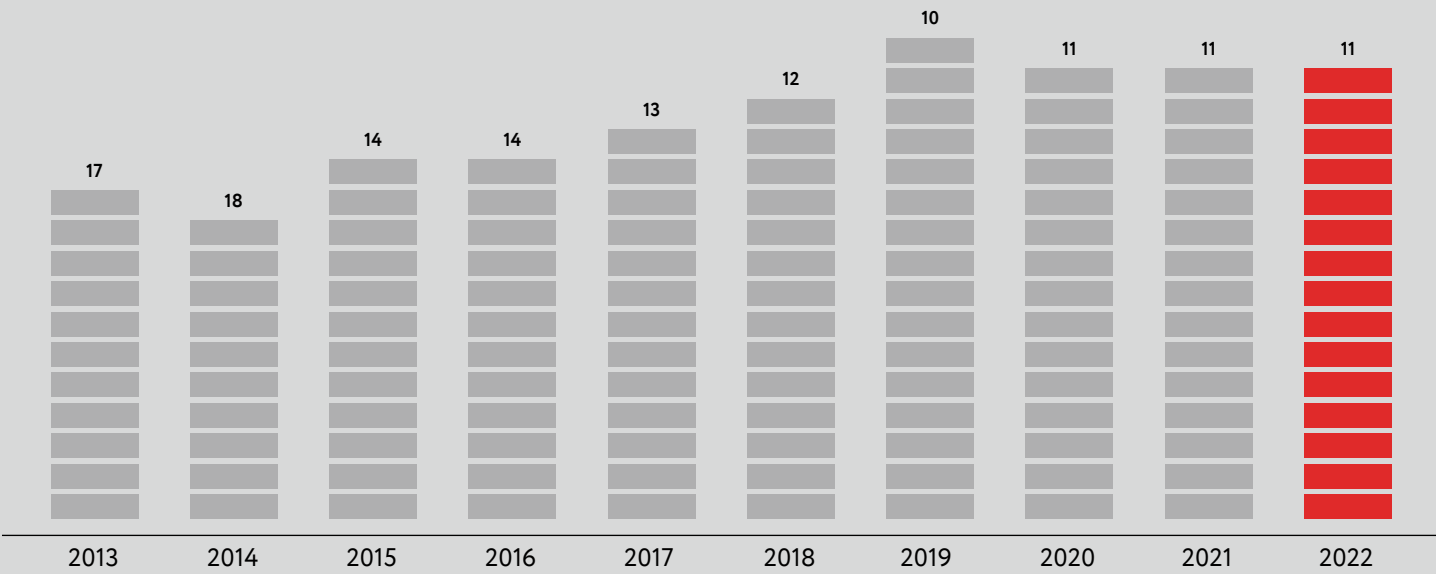
Дата відкриття
Opening date

24.09.2007

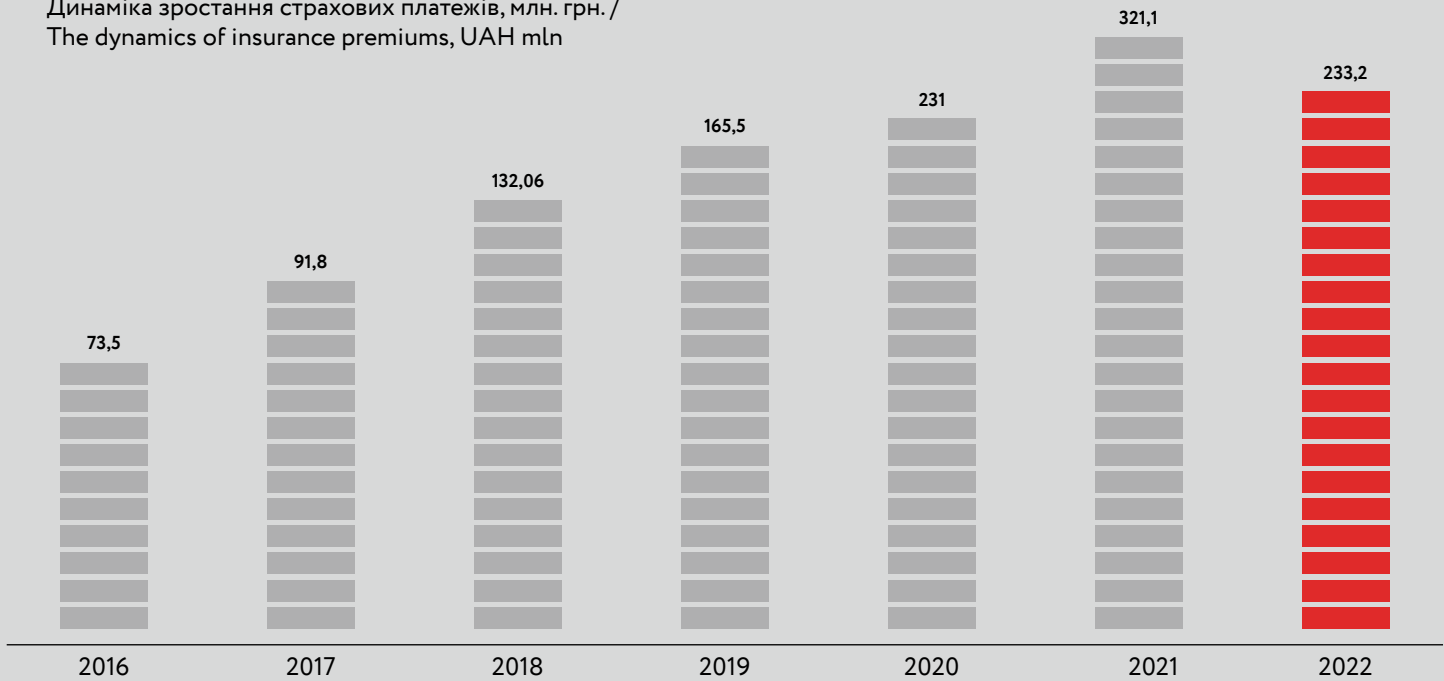
Штатна чисельність, осіб
Staff, people

65

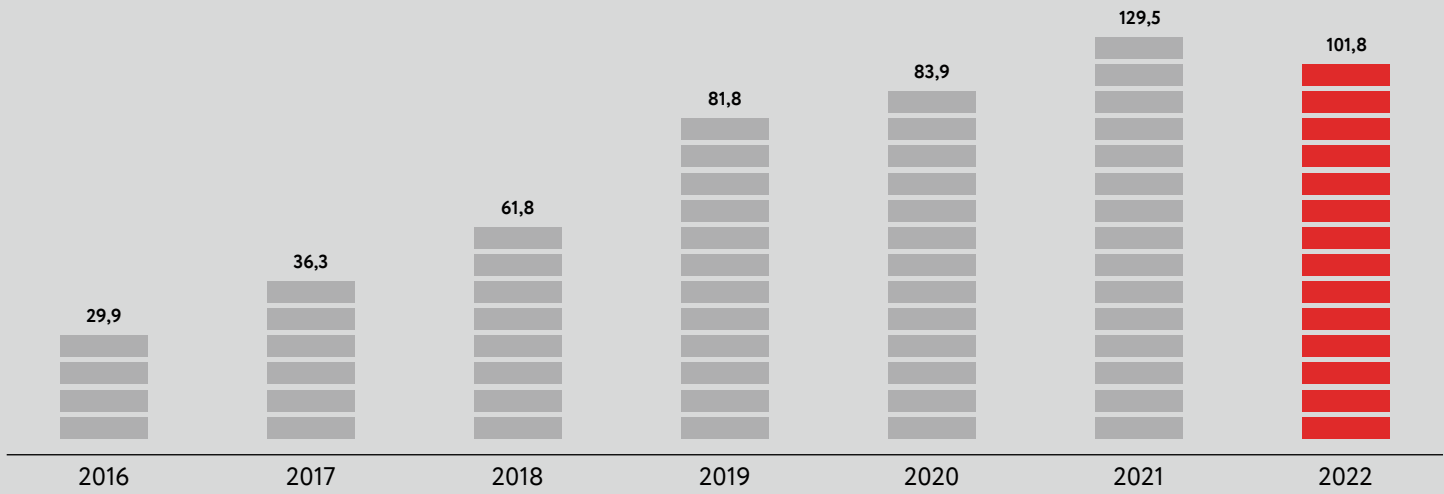
Місце в Україні за показником збору страхових премій по КАСКО /
Place in Ukraine in terms of collecting premiums for CASCO



Динаміка зростання страхових платежів, млн. грн. /
The dynamics of insurance premiums, UAH mln

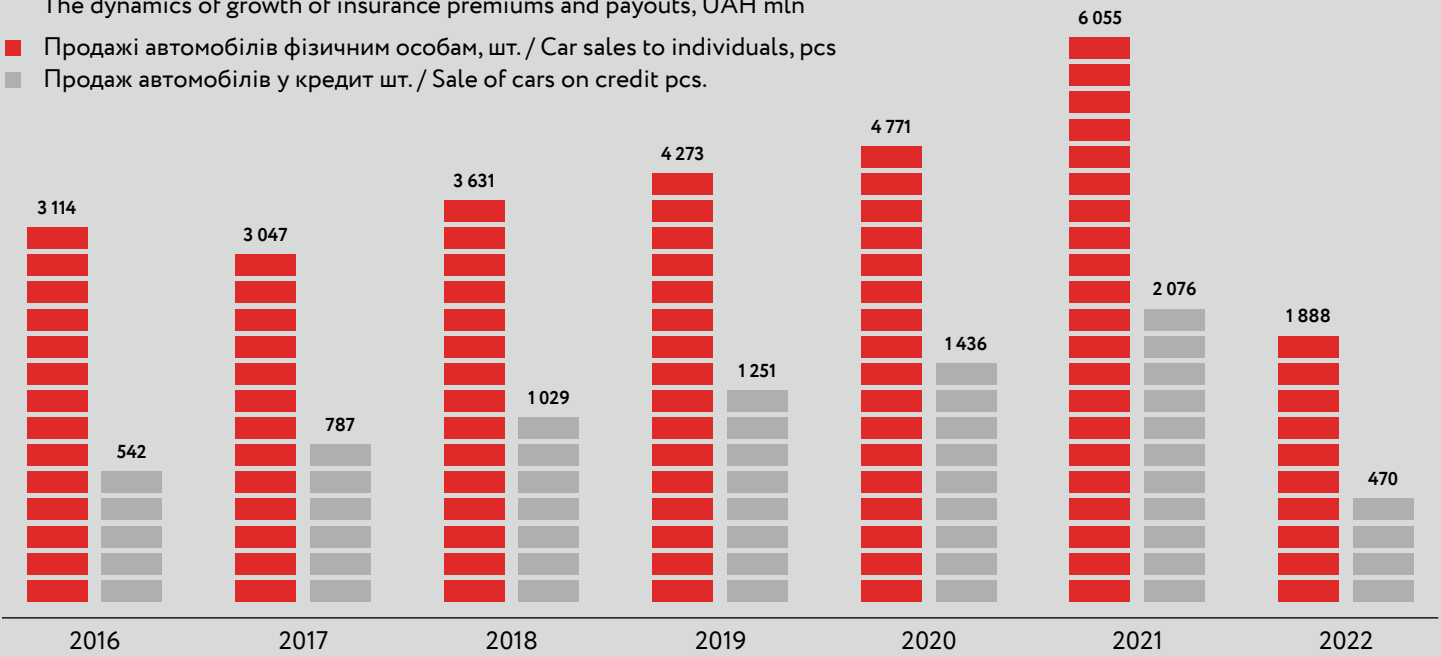


Динаміка зростання страхових виплат, млн. грн. /
The dynamics of insurance payouts, UAH mln



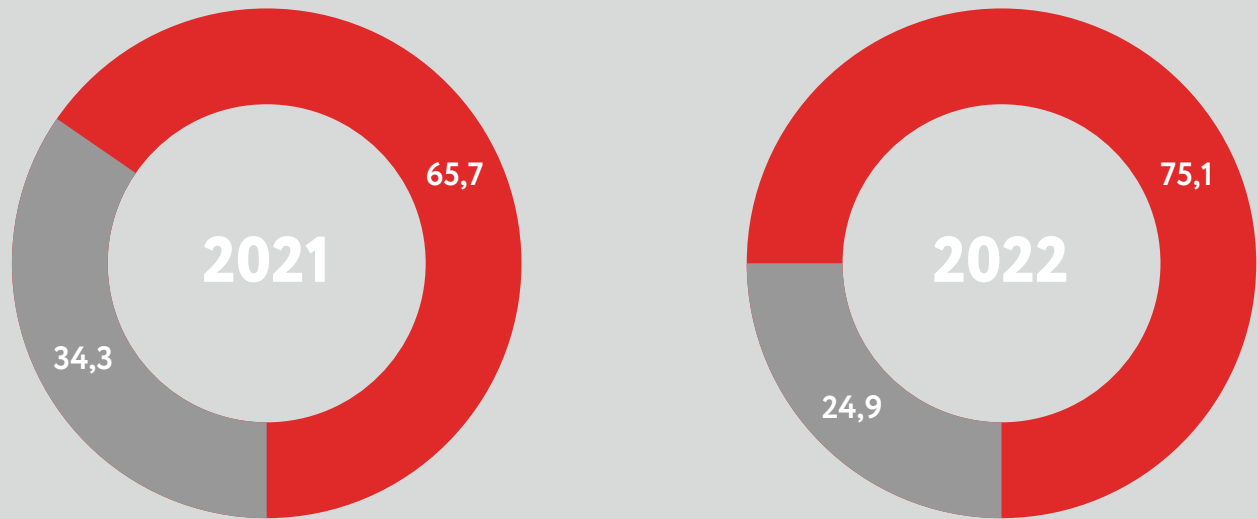
Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах ВіДі, шт. /
The dynamics of growth of insurance premiums and payouts, UAH mln

■ Продажі автомобілів фізичним особам, шт. / Car sales to individuals, pcs
■ Продаж автомобілів у кредит шт. / Sale of cars on credit pcs.



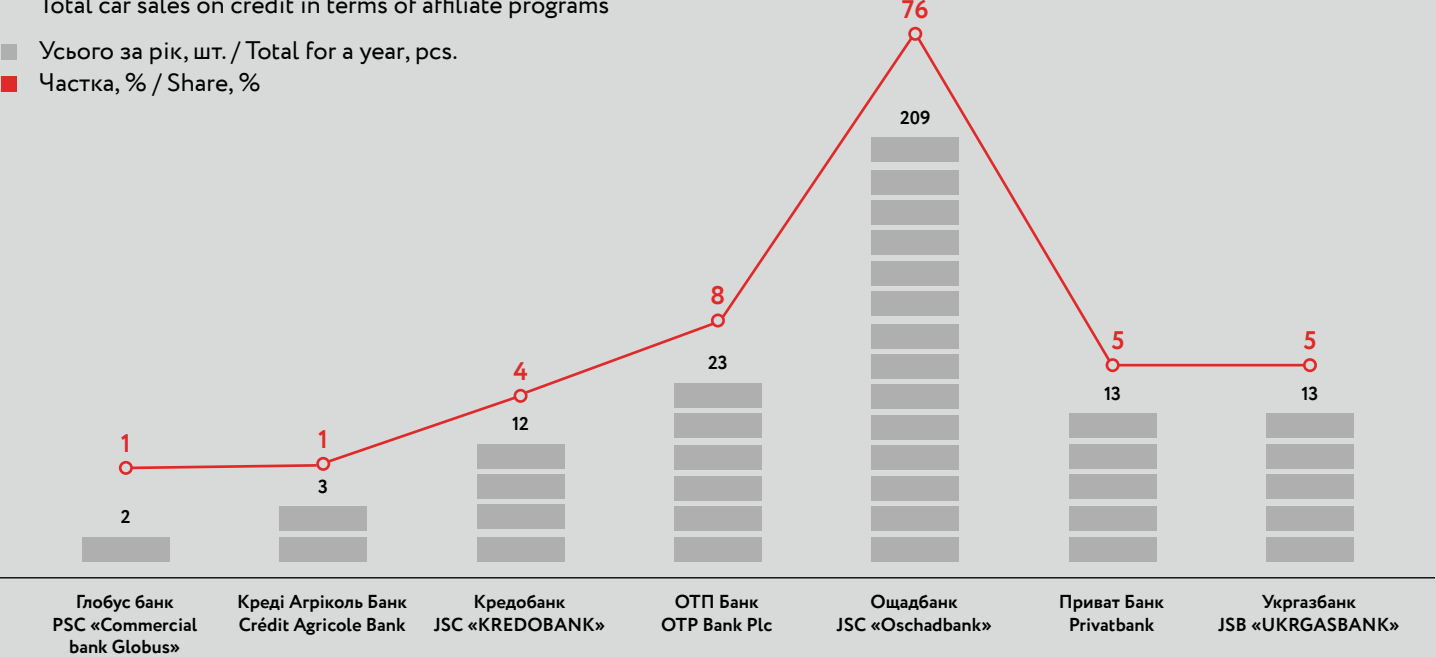
Частка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах VIDI / Part of cars sales with credit in VIDI car centers

■ Продажі автомобілів фізичним особам, % / Car sales to individuals, %
■ Продаж автомобілів у кредит, % / Sale of cars on credit, %



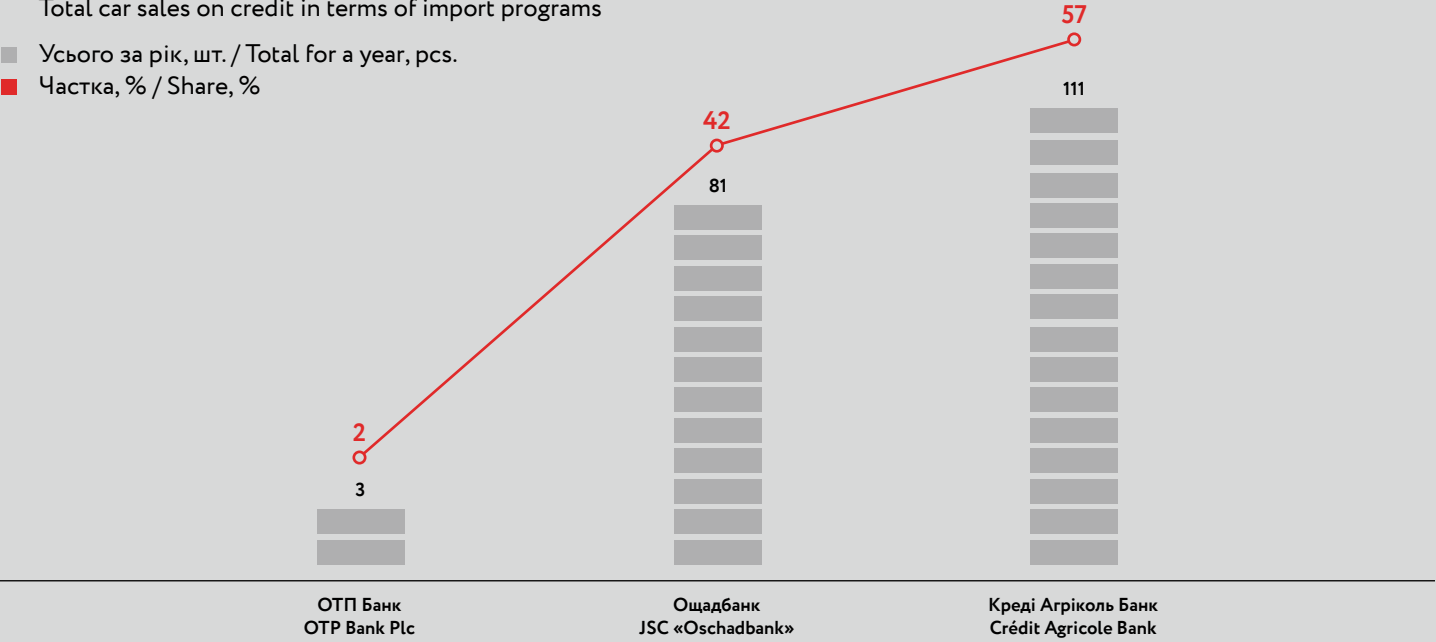
Загальні продажі автомобілів у кредит у розрізі партнерських програм /
Total car sales on credit in terms of affiliate programs

■ Усього за рік, шт. / Total for a year, pcs.
■ Частка, % / Share, %



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

■ Усього за рік, шт. / Total for a year, pcs.
■ Частка, % / Share, %





Дмитро Черников
Директор
ВІДІ ЛІЗИНГ

Dmytro Chernikov
Director
VIDI LEASING



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття
Opening date

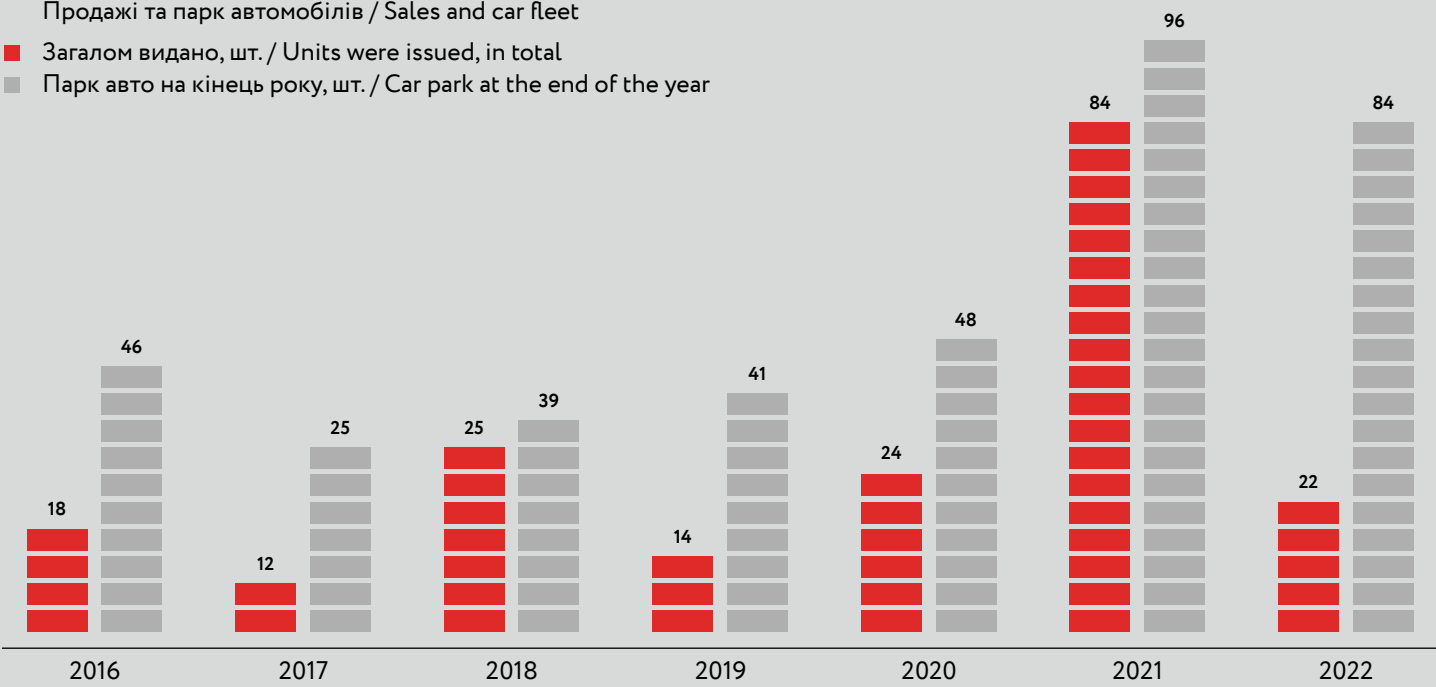
22.02.2007

Штатна чисельність, осіб
Staff, people

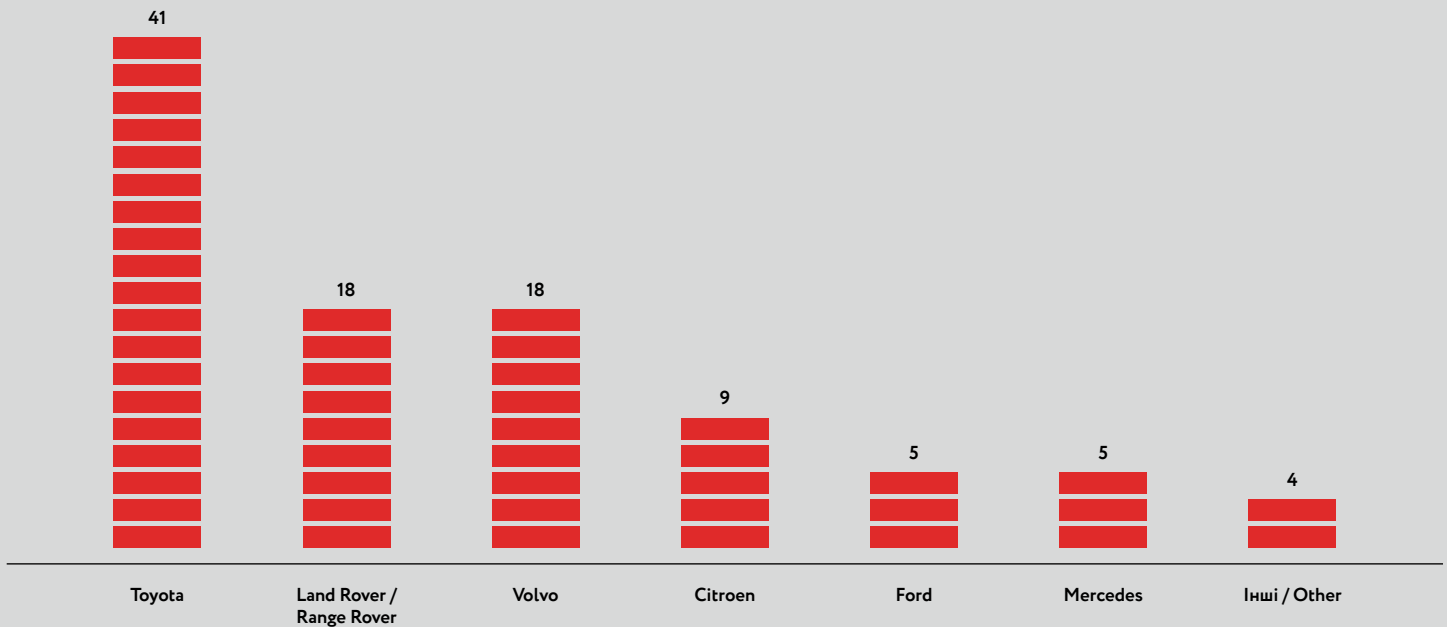
7

Продажі та парк автомобілів / Sales and car fleet

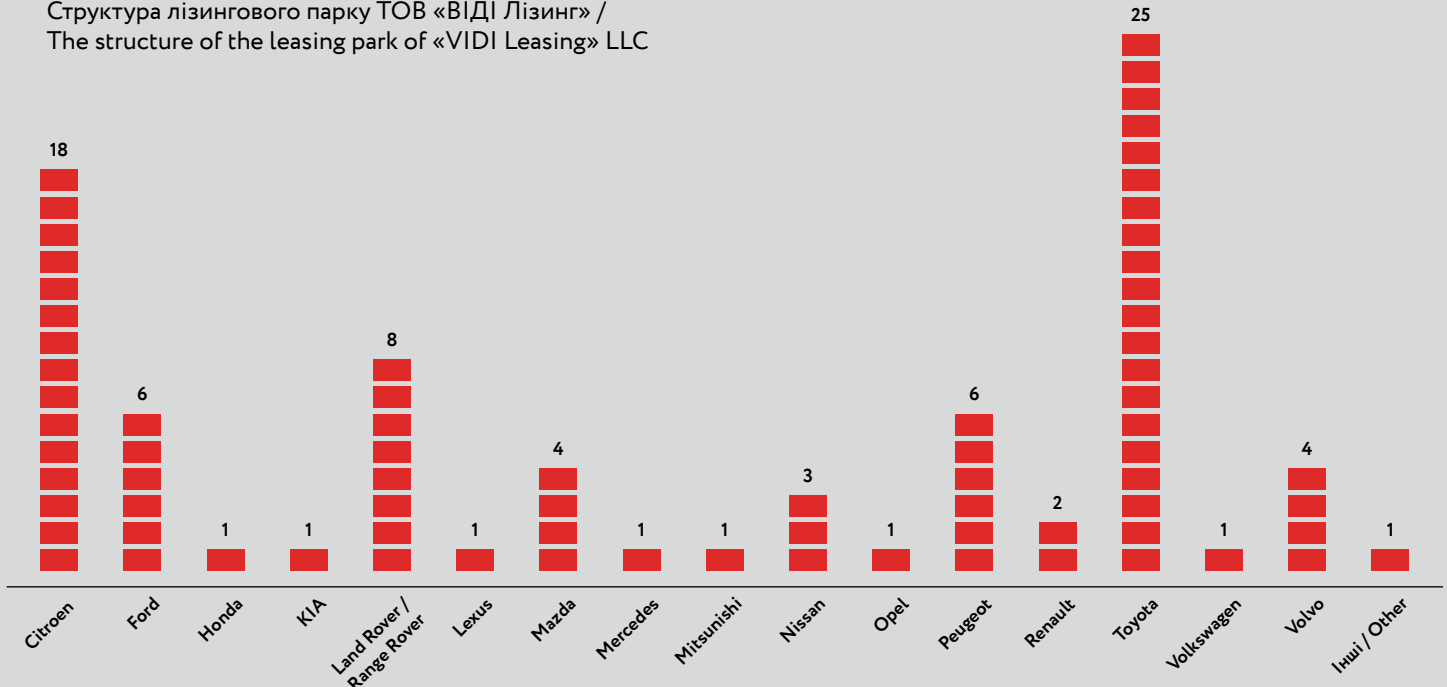
■ Загалом видано, шт. / Units were issued, in total
■ Парк авто на кінець року, шт. / Car park at the end of the year



Структура продажів автомобілів ТОВ «ВІДІ Лізинг» за брендами, % /
Structure of «VIDI Leasing» LLC's sales by brand, %



Структура лізингового парку ТОВ «ВІДІ Лізинг» /
The structure of the leasing park of «VIDI Leasing» LLC





Руслан Семчук
Директор
ТОВ «ВіДі МОТОР
ІМПОРТС»
Ruslan Semchuk
Director of
VIDI MOTOR IMPORTS, LLC



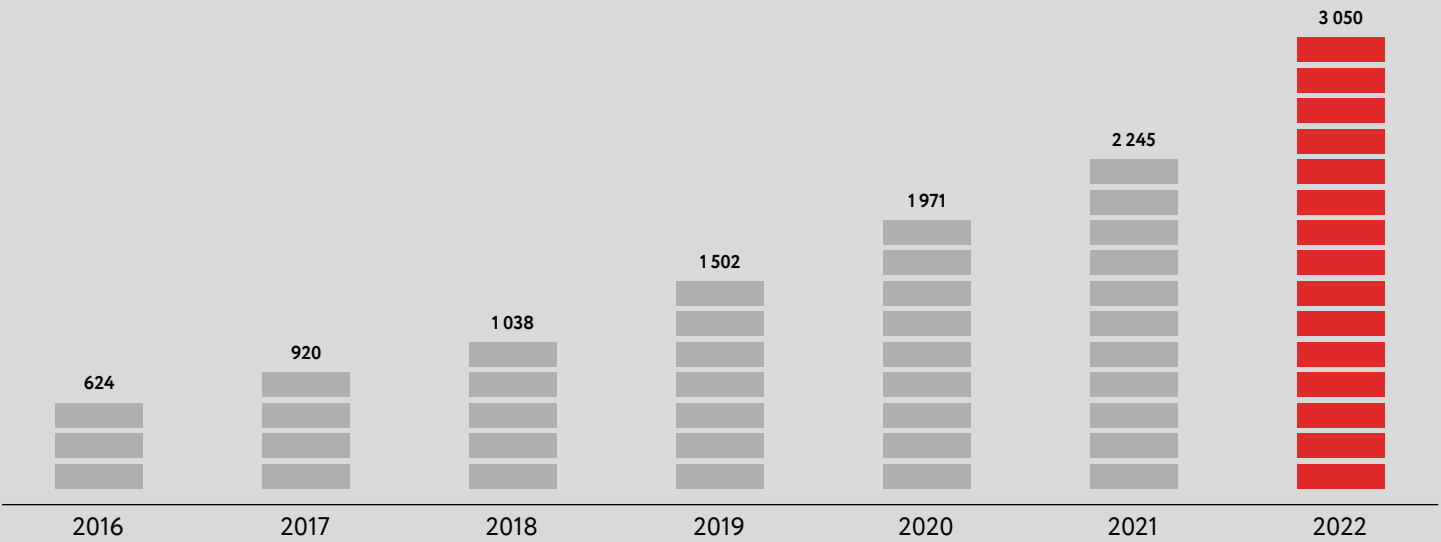
Ключова інформація / Key information

Дата відкриття дистриб'ютора
Distributor opening date 05.01.2015

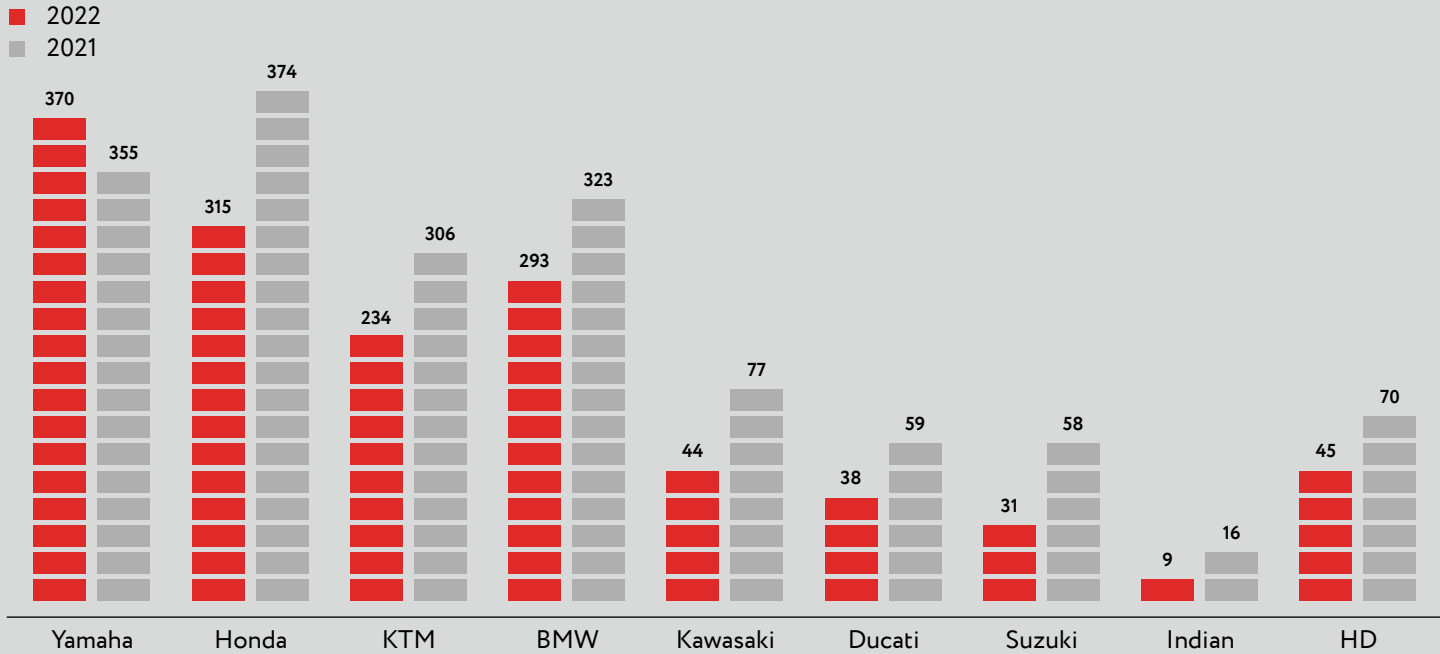
Штатна чисельність, осіб
Staff, people 34

Місце на ринку мототехніки
Place in the market of motor equipment 1

Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

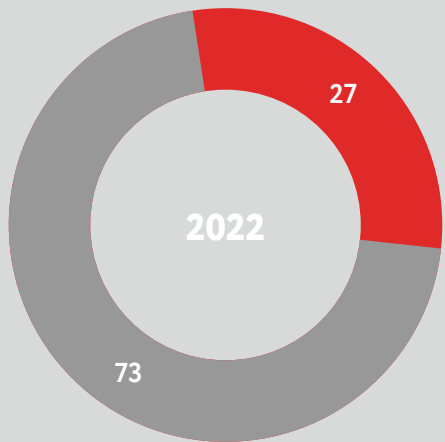
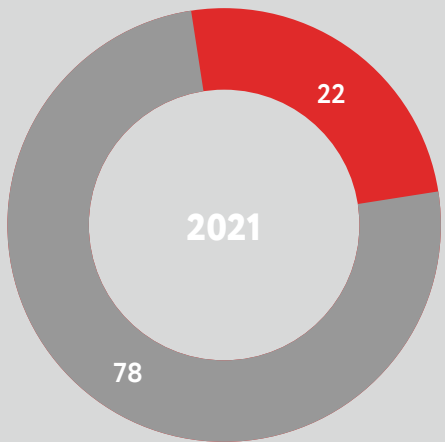


Продажі мотоциклів ключових мотобрендів на ринку України, шт. /
Sales of motorcycles of key motor brands in the market of Ukraine, pcs



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

■ YAMAHA
■ Інші / Other

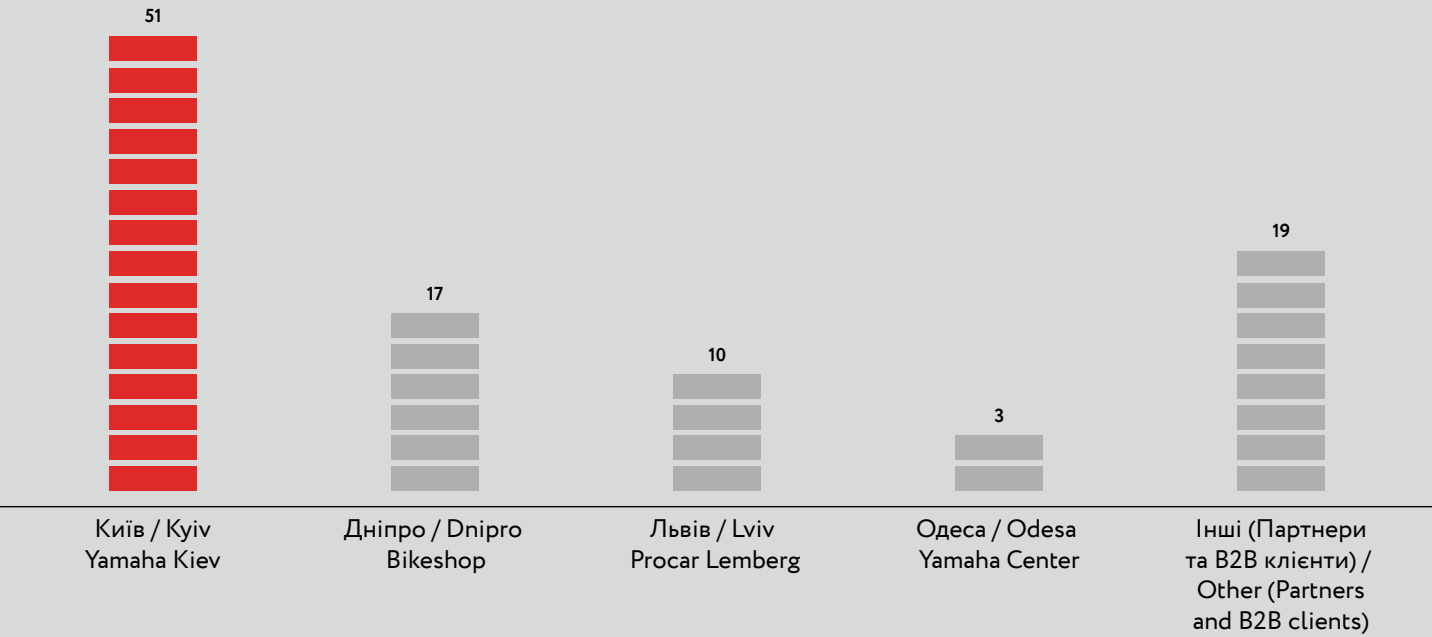




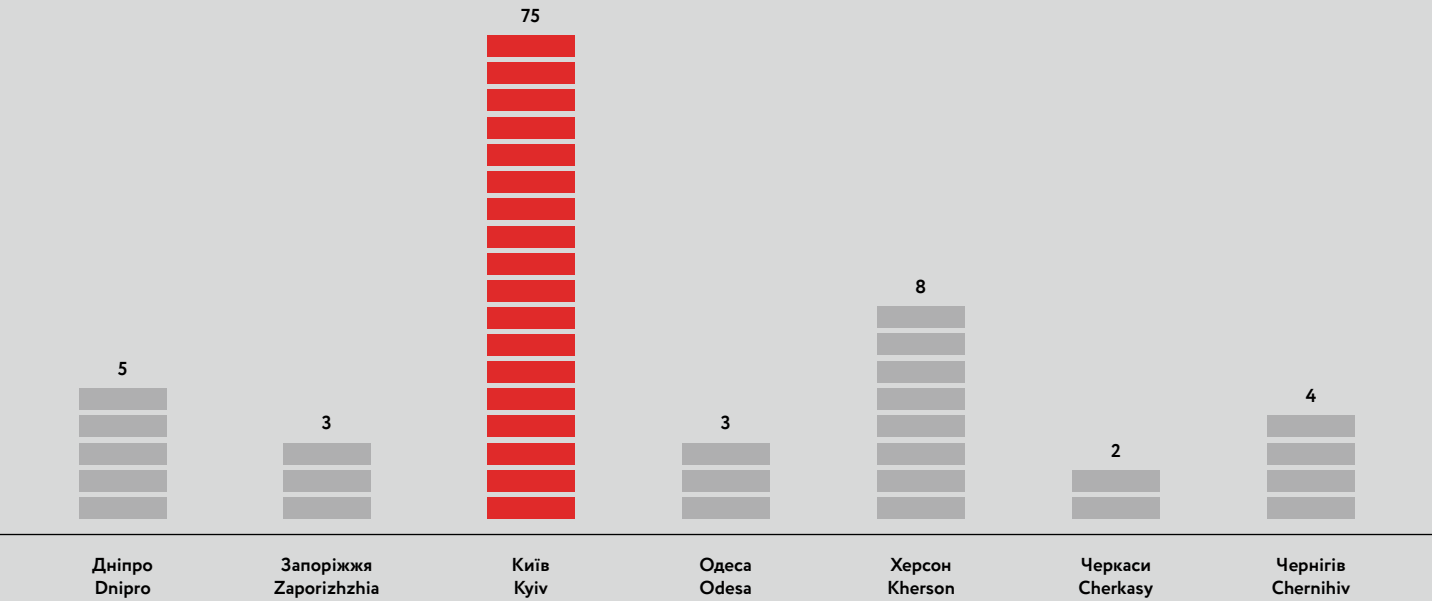
- Дилерська мережа YAMAHA /
YAMAHA Dealers
- Дилери наземної мототехніки YAMAHA /
YAMAHA surface mototechnics
 - Партнери водомоторної техніки YAMAHA /
Partner of water-powered technology YAMAHA

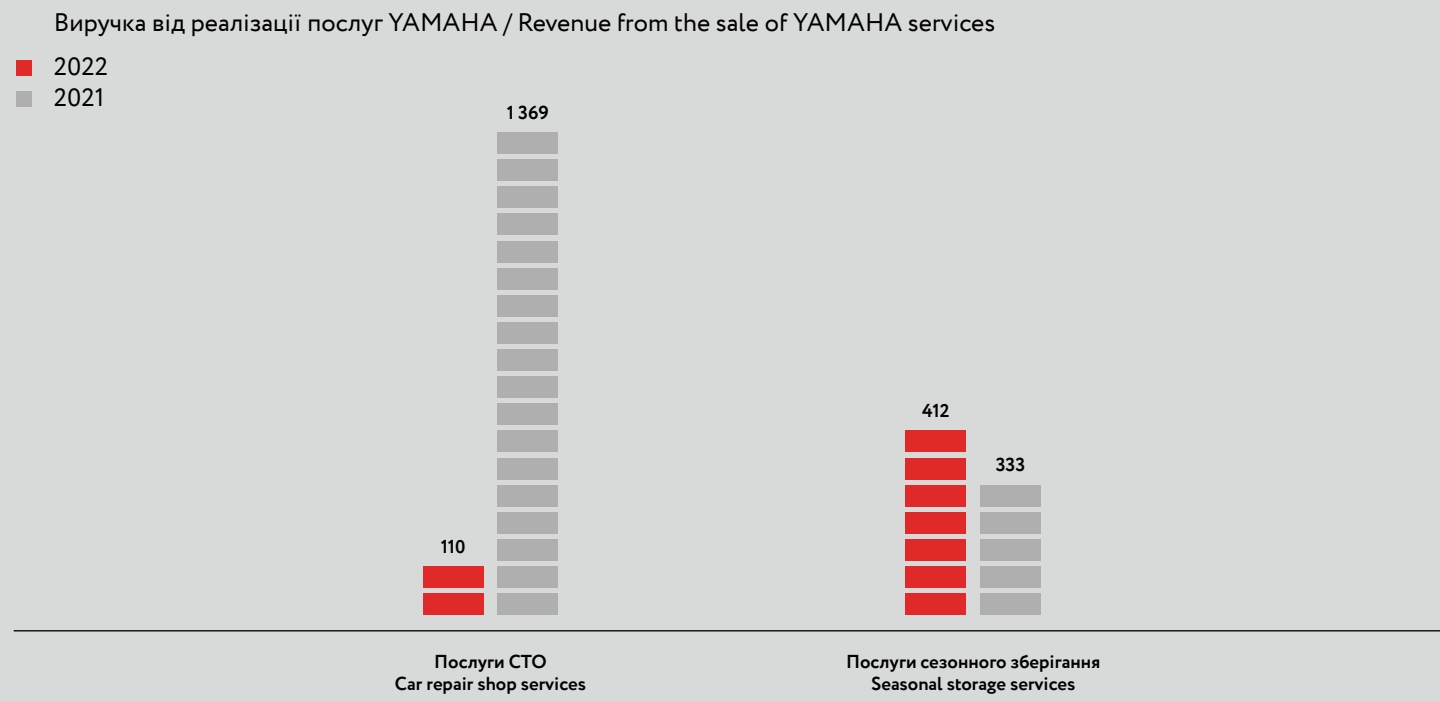
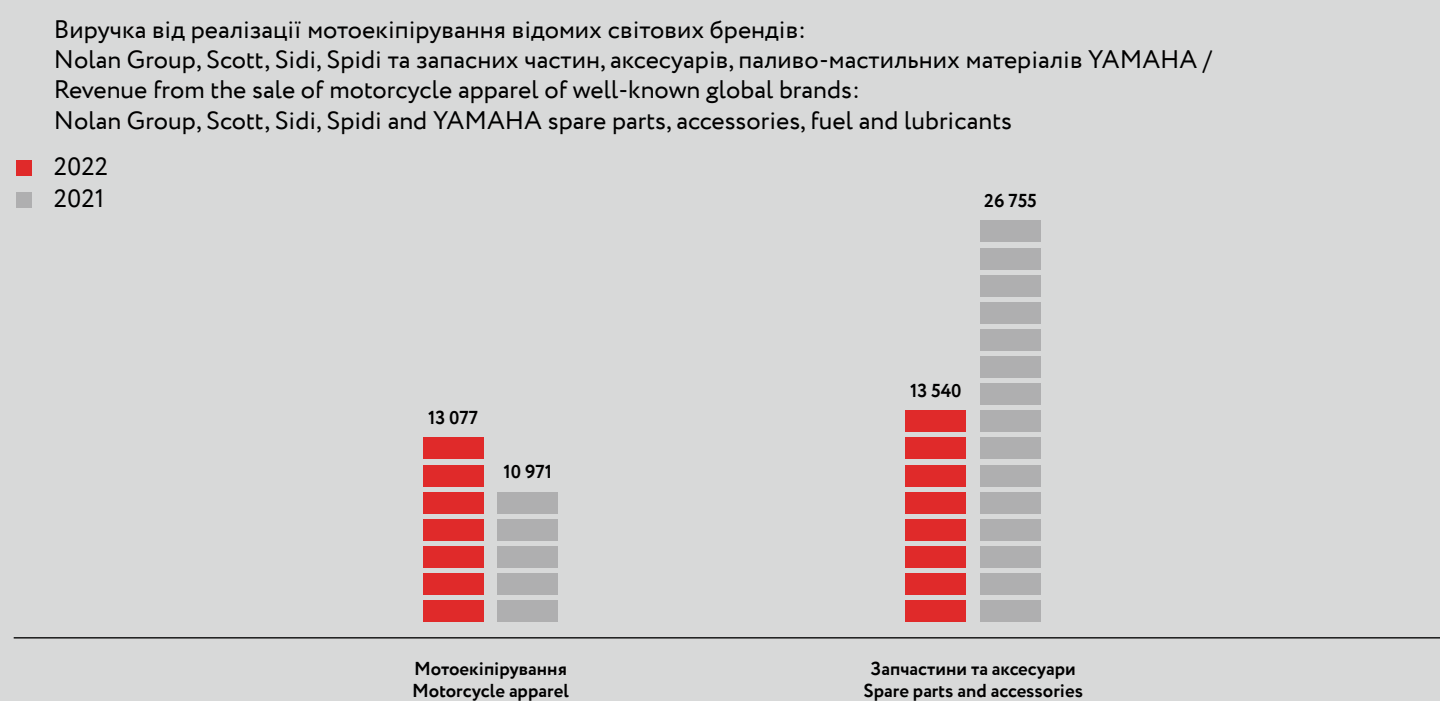
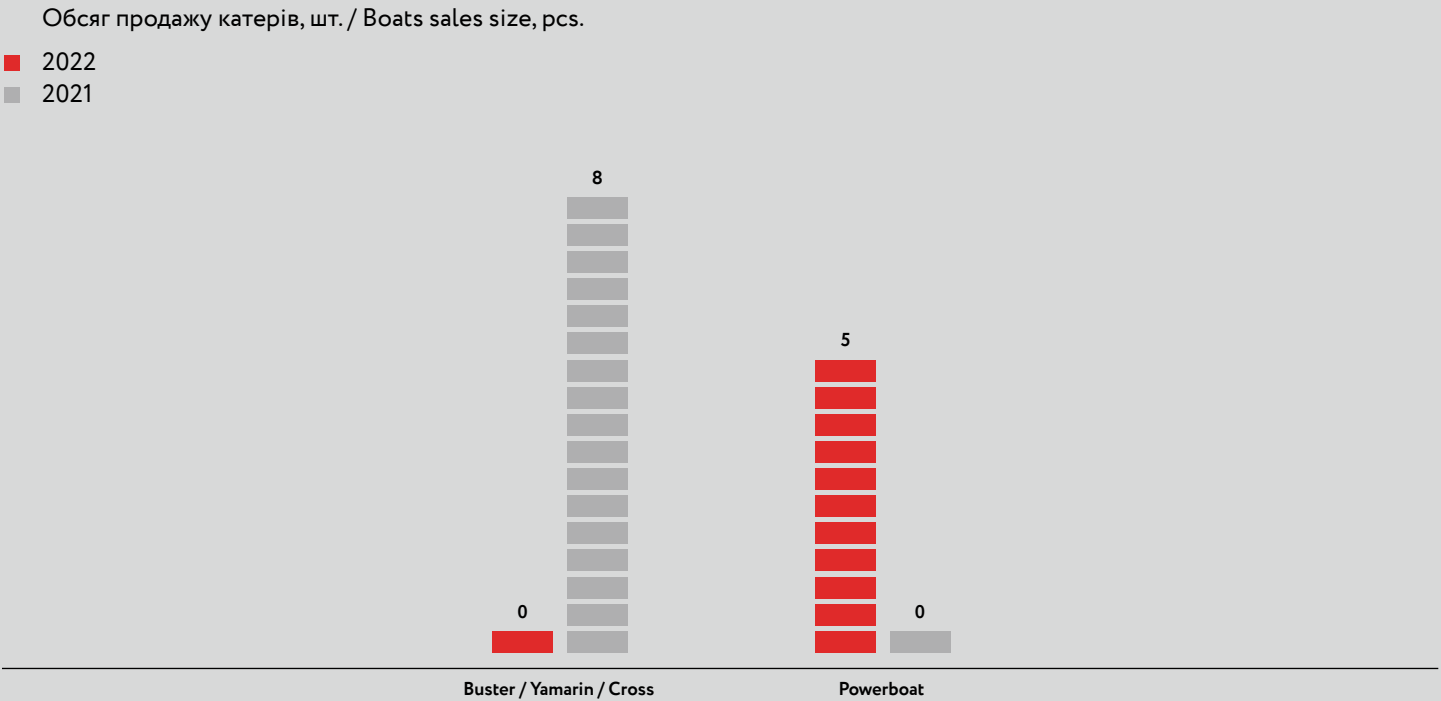
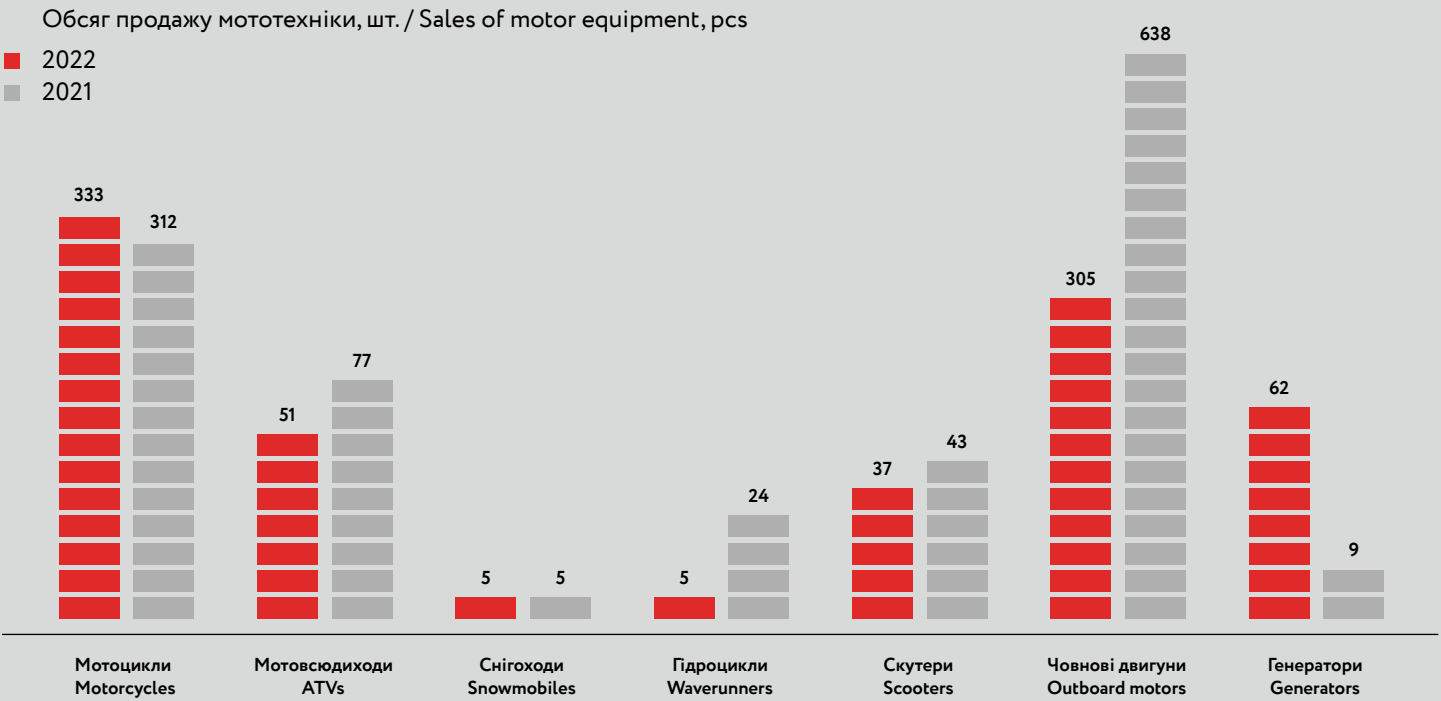


Частка дилера в загальному обсязі продажу колісної техніки, % /
Dealer's share in total sales of wheeled vehicles, %



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







Олександр Крушельницький
Директор
БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС

Oleksandr Krushelnytskyi
Director
BLG VIDI LOGISTICS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття Opening date	05.09.2008
Штатна чисельність, осіб Staff, people	75
Кількість автовозів (Євро 6), шт / Number of motor carriers (Euro 6), pcs	29
Площа логістичного терміналу / The area of the logistics terminal	
■ загальна / general	32
■ з твердим покриттям / with hard coating	6,6
Місткість терміналу, одиниць одночасного зберігання / Terminal capacity, simultaneous storage units	3 000

ПОСЛУГИ КОМПАНІЇ

- Перевезення товарних автомобілів.
- Митне оформлення вантажів.
- Приймання та видача вантажів, складання дефектних відомостей.
- Зберігання вантажів на митному та комерційному складах.
- Обслуговування транспортних засобів при тривалому зберіганні.
- PDI, ремонтні роботи (на вимогу клієнтів).

COMPANY SERVICES

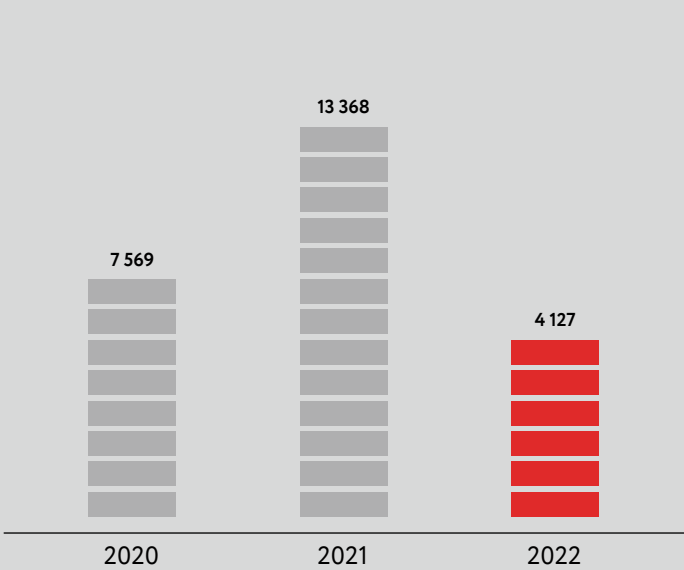
- Transportation of commercial vehicles.
- Customs clearance of goods.
- Acceptance and delivery of goods, compilation of defective information.
- Cargo storage in customs and commercial warehouses.
- Maintenance of vehicles during long-term storage.
- PDI, repair works (at the request of customers).

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 Обухівського району Київської області.

Одним із пріоритетних напрямів діяльності «БЛГ ВіДі Логістікс» є портова логістика. Розміщення офісу в Чорноморську дозволить «БЛГ ВіДі Логістікс» після завершення бойових дій та розблокування судноплавства по Чорному морю, як і до війни, оперативно та якісно надавати повний комплекс логістичних послуг з приймання вантажів наших партнерів у Чорноморському та Одеському морських портах.

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

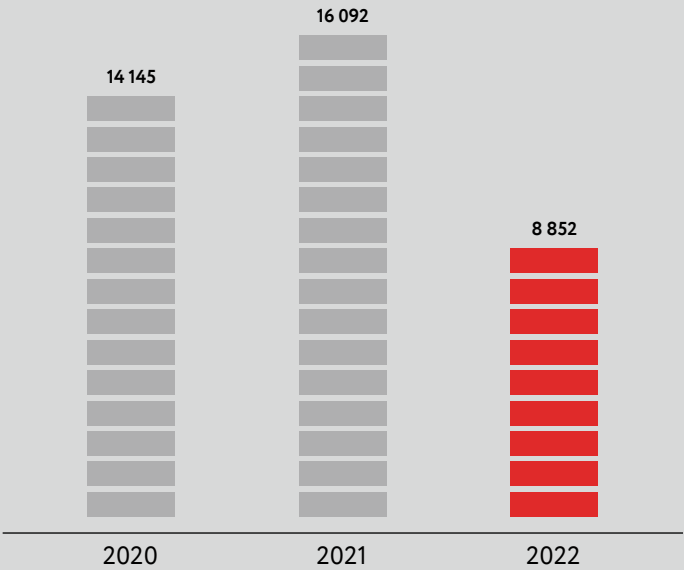


VIDI's logistics business is represented by a joint venture with the leading logistics company BLG Logistics Group (Germany).

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, Obuhiv District, Kyiv Region.

One of the priority areas of activity of «BLG ViDi Logistics» is port logistics. Locating the office in Chornomorsk will allow «BLG ViDi Logistics» after the end of hostilities and the unblocking of shipping on the Black Sea, as before the war, promptly and qualitatively provide a full range of logistics services for receiving cargo from our partners in Chornomorsk and Odesa seaports.

Перевезення автомобілів, шт. /
Cars shipment, pcs.



З перших днів війни перед усіма жителями Києва та області постало питання щодо забезпечення себе та членів своїх сімей. Як наслідок, природними у березні-квітні були зниження трудової активності та відтік робочої сили.

Але частина працівників VIDІ у ці буремні часи залишилися на робочих місцях, або повернулися до Києва, забезпечивши свої родини. Саме робота цих працівників стала основою для швидкого зростання обсягів продажів послуг VIDІ у наступні місяці.

Після звільнення Київської області від загарбників поступово майже усі з наших працівників повернулася до роботи. На кінець 2022 року на підприємствах VIDІ працював 941 працівник. Зважаючи на ефективність бізнесу у поточному році, на підприємствах VIDІ середньомісячна заробітна плата за результатами року склала 33,5 тис. грн. Усе це підтверджує статус VIDІ як надійного роботодавця.

From the first days of the war, all residents of Kyiv and the region faced the issue of protecting themselves and their families. As a result, a decline in labour activity and labour outflows were natural in March and April.

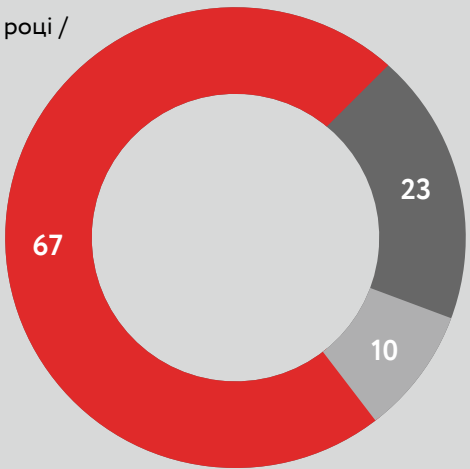
However, some VIDІ employees remained at their jobs during these turbulent times or returned to Kyiv to protect their families. This is the work of these employees that became the basis for rapid growth in sales of VIDІ services in the following months.

After the liberation of Kyiv region from invaders, almost all of our employees gradually returned to work. At the end of 2022, 941 people worked at VIDІ. Given the efficiency of the business in the current year, the average monthly salary at VIDІ's enterprises was UAH 33.5 thousand. All this confirms VIDІ's status as a reliable employer.

Чисельність працівників VIDІ у 2022 році / Number of VIDІ employees in 2022	
Середньооблікова чисельність працівників, осіб / Average number of authorized employees, persons	941
Заробітна плата працівників у 2022 році / Employee salaries in 2022	
Середньомісячна заробітна плата, грн / Average monthly salary, UAH	33 513

Структура працівників VIDІ за напрямом діяльності у 2022 році / VIDІ-profile based personnel structure in 2022

- Продуктивний персонал, % / Productive personnel %
- Адміністративний персонал, % / Executive personnel %
- Обслуговуючий персонал, % / Maintenance personnel %



Передусім, ми віддаємо шану всім тим, хто зі зброєю в руках захищає нашу рідну землю від ворога. На кінець поточного року в лавах ЗСУ перебувають 52 наших колеги. Ми бажаємо їм повернутися додому живими та неушкодженими і неодмінно – з перемогою.

НА ЖАЛЬ, ТРОЄ НАШИХ КОЛЕГ,
ПРИЗВАНИХ ДО ЛАВ ЗСУ,
ЗАПЛАТИЛИ ЗА НАШУ МАЙБУТНЮ
ПЕРЕМОГУ СВОЇМИ ЖИТТЯМИ:



Лахтадир Максим
Маляр кузовного сервісу
ВІДІ Автострада

Maksym Lakhtadyr
Painter in the Body Service, VIDІ
Autostrada LLC

1973 - 2022 рр.



Задніпріаний Андрій
Молодший адміністратор систем відділу
ІТ підтримки ВІДІ Автосіті Кільцева

Andrii Zadniproianyi
Junior Systems Administrator, IT Support
Department, VIDІ Autocity Kiltseva LLC

1993 - 2022 рр.



Сугак Сергій
Водій автотранспортних засобів
БЛГ ВІДІ Логістікс.

Serhii Suhak
Driver of vehicles,
BLG ViDi Logistics LLC

1979 - 2022 рр.

Вічна їм пам'ять...

Для кожної людини важливе визнання її особистого внеску в загальний результат. Власники та менеджмент VIDІ усвідомлюють це. Наполеглива праця кожного співробітника VIDІ в умовах воєнного стану дозволяє не лише сплачувати податки для підсилення обороноздатності країни, а й додає віри в перемогу. Деякі наші працівники за свої трудові подвиги під час облоги столиці України були нагороджені відомчими заохочувальними відзнаками Київського міського голови.

First of all, we pay tribute to all those who are defending our homeland from the enemy with arms in their hands. As of the end of this year, 52 of our colleagues are serving in the Armed Forces of Ukraine. We wish them to return home alive and unharmed, and certainly with a victory.

UNFORTUNATELY, THREE OF OUR
COLLEAGUES WHO WERE DRAFTED
INTO THE ARMED FORCES PAID FOR OUR
FUTURE VICTORY WITH THEIR LIVES:

May they rest in peace...

For each person, it is important to recognise their personal contribution to the overall result. VIDІ's owners and management are aware of this. Hard work of each VIDІ employee under martial law not only allows us to pay taxes to strengthen the country's defence capability, but also gives faith in victory. Some of our employees were awarded departmental awards by the Mayor of Kyiv for their labour exploits during the siege of the Ukrainian capital.

ПОЧЕСНИМИ ГРАМОТАМИ КИЇВСЬКОГО
МІСЬКОГО ГОЛОВИ ВІДЗНАЧЕНІ:

- Іванюк Іван Анатолійович, директор з експлуатації VIDI;
- Матьошка Олена Василівна, заступник директора з фінансів ПП «ВіДі-Мистецтво»;
- Пацьора Микола Миколайович, директор ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Шкляр Юрій Петрович, менеджер з післяпродажного обслуговування ТОВ «ВіДі Еліт».

ПОДЯКИ КИЇВСЬКОГО МІСЬКОГО
ГОЛОВИ ОТРИМАЛИ:

- Бабчинський Іван Дмитрович, озеленювач ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Бірюк Дмитро Іванович, начальник відділу охорони ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Галкіна Вікторія Григорівна, менеджер з маркетингу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»
- Джулай Ольга Павлівна, провідний економіст відділу розробки, впровадження системи мотивації та розрахунку оплати праці ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Іванцьо Олександр Васильович, озеленювач ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Кабанець Ольга Іванівна, провідний економіст відділу фінансового та бухгалтерського обліку ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»;
- Клименко Вікторія Василівна, економіст відділу розробки, впровадження системи мотивації та розробки оплати праці ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Нечипорук Анатолій Дмитрович, начальник відділу управління ризиками ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;

THE FOLLOWING EMPLOYEES WERE
AWARDED DIPLOMAS OF HONOUR BY
THE MAYOR OF KYIV:

- Ivan Anatoliiovych Ivaniuk, VIDI Chief Operational Officer;
- Olena Vasylivna Matioshka, Deputy Chief Financial Officer, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Mykola Mykolaiovych Patsiora, Director, ViDi Elite LLC;
- Yurii Petrovych Shkliar, After-Sales Service Manager, ViDi Elite LLC.

THE FOLLOWING EMPLOYEES RECEIVED
LETTERS OF APPRECIATION FROM THE
MAYOR OF KYIV:

- Ivan Dmytrovych Babchynskyi, Landscaper, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Dmytro Ivanovych Biriuk, Head of Security, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Viktoria Hryhorivna Halkina, Marketing Manager, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Olha Pavlivna Dzhulai, Leading Economist of the Department for Development, Implementation of the Incentive System and Remuneration Calculation, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Oleksandr Vasyliovych Ivantsio, Landscaper, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Olha Ivanivna Kabanets, Leading Economist of the Financial and Accounting Department, VIDI LEASING LLC;
- Viktoria Vasylivna Klymenko, Economist of the Department for Development, Implementation of the Incentive System and Remuneration Calculation, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Anatolii Dmytrovych Nechyporuk, Head of Risks Management Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;

- Оксаніченко Світлана Анатоліївна, начальник відділу управління грошовими потоками ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Порпленко Анатолій Вікторович, старший адміністратор ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Романяк Владислав Ігорович, консультант-приймальник загального сервісу ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- Сімоненко Тетяна Михайлівна, головний бухгалтер ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»;
- Ткаченко Олена Юріївна, економіст відділу управління грошовими потоками ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Тюха Олександр Іванович, заступник начальника відділу охорони ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Филимонов Олександр Вікторович, адміністратор ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Юзвик Ганна Іванівна, покоївка ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- Яковенко Юрій Анатолійович, електрик-діагност загального сервісу ТОВ "ВІДІ ЕЛІТ"

У звітному році правовий режим воєнного стану в країні не став перешкодою добрій щорічній традиції – відзначення найкращих працівників у День народження VIDI.

Так, з нагоди 28-ї річниці з дня заснування компанії 36 найкращих співробітників за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах компанії) та зразкове виконання посадових обов'язків було відзначено Золотими знаками VIDI:

- Бугера Андрій Анатолійович, старший комірник відділу продажів автомобілів ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Васильчук Олександр Миколайович, провідний фахівець з комп'ютерної графіки та дизайну ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Васянова Людмила Семенівна, бухгалтер ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;

- Svitlana Anatoliivna Oksanichenko, Head of Cash Flow Management Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Anatolii Viktorovych Porplenko, Senior Administrator, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Vladyslav Ihorovych Romaniak, General Service Receptionist, VIDI ELITE LLC;
- Tetiana Mykhailivna Simonenko, Chief Accountant, VIDI ELEGANCE LLC;
- Olena Yuriiivna Tkachenko, Economist of the Cash Flow Management Department, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Oleksandr Ivanovych Tiukha, Deputy Head of Security, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Oleksandr Viktorovych Fylymonov, Administrator, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Hanna Ivanivna Yuzvyk, Maid, VIDI-MYSTETSTVO, IE;
- Yurii Yakovenko, General Service Electrician-Diagnostician, VIDI ELITE LLC

In the reporting year, the legal regime of martial law in the country did not prevent a good annual tradition of honouring the best employees on VIDI's Birthday.

Thus, on the occasion of the 28th anniversary of the company's foundation, 36 best employees were awarded VIDI Gold Badges for many years of conscientious work (10 years of continuous service at the company's enterprises) and exemplary performance of their duties:

- Andrii Anatoliiovych Buhera, Senior Storekeeper, Car Sales Department, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Oleksandr Mykolaiovych Vasylichuk, a leading specialist in computer graphics and design, VIDI AUTOSITY KILCEVA LLC;
- Liudmyla Semenivna Vasianova, Accountant, BLG VIDI LOGISTICS LLC;

- Вертій Марина Олександрівна, провідний юристконсульт ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;
- Жадько Олександр Миколайович, водій автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;
- Жуковський Володимир Миколайович, водій автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;
- Журба Володимир Михайлович, старший адміністратор ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Залата Роман Володимирович, механік ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Карагяур Віталій Андрійович, механік ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- Козаченко Любов Миколаївна, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Козир Роман Геннадійович, начальник відділу ТОВ «ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС»;
- Кривенко Віталій Григорович, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- Кучеров Андрій Ігорович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- Лис Віталій Вікторович, водій автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;
- Літковська Вікторія Вікторівна, фахівець ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- Малоокий Олександр Павлович, старший адміністратор системи ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Мотеко Олексій Валерійович, продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Очеретяний Дмитро Сергійович, консультант-приймальник ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- Павшенко Людмила Геннадіївна, інспектор з кадрів ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Павшенко Олександр Петрович, майстер ТОВ «ВІДІ ЮНІКОМЕРС»;

- Maryna Oleksandrivna Vertii, Leading Legal Advisor, BLG VIDI LOGISTICS LLC;
- Oleksandr Mykolaiovych Zhadko, Driver of Vehicles, BLG VIDI LOGISTICS LLC;
- Volodymyr Mykolaiovych Zhukovskiy, Driver of Vehicles, BLG VIDI LOGISTICS LLC;
- Volodymyr Mykhailovych Zhurba, Senior Administrator, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Roman Volodymyrovych Zalata, Mechanic, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Vitalii Andriiovych Karahiaur, Mechanic, VIDI PALMIRA LLC;
- Liubov Mykolaivna Kozachenko, Senior Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-SKY LLC;
- Roman Hennadiiovych Kozyr, Head of Department, VIDI KUZOVNYI SERVIS LLC (bodywork service);
- Vitalii Hryhorovych Kryvenko, Passenger Cars Sales Advisor, VIDI-POWER LLC;
- Andrii Ihorovych Kuchеров, Acceptance Consultant, VIDI-STAR LLC;
- Vitalii Viktorovych Lys, Driver of Vehicles, BLG VIDI LOGISTICS LLC;
- Viktoria Viktorivna Litkovska, Specialist, «IC «VIDI-INSURANCE» ALC;
- Oleksandr Pavlovych Malookyi, Senior System Administrator, VIDI AUTOSYSTEM KILTSEVA LLC;
- Oleksii Valeriiovych Moteko, Sales Consultant for Spare Parts, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Dmytro Serhiiiovych Ocheretianyi, Acceptance Consultant, VIDI PALMIRA LLC;
- Liudmyla Hennadiivna Pavshenko, Human Resources Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Oleksandr Petrovych Pavshenko, Foreman, VIDI UNICOMMERCE LLC;

- Піддубний Олександр Вікторович, механік ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Поліщук Анатолій Іванович, механік ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- Починок Сергій Федорович, механік ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Прокопенко Наталія Дмитрівна, провідний фахівець зі страхування та кредитування ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- Репійчук Євген Борисович, електрик-діагност ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- Решетник Андрій Валентинович, комірник відділу продажу запасних частин ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- Роговий Андрій Миколайович, механік ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- Романюк Ніна Михайлівна, прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Сальник Лариса Іванівна, прибиральник службових приміщень ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Сідун Павло Вікторович, директор ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»;
- Тищенко Євген Володимирович, старший фахівець з сервісного обслуговування ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Тищенко Наталія Вікторівна, провідний фінансовий аналітик ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Тищенко Сергій Володимирович, начальник виробництва ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Ткаченко Сергій Юрійович, фахівець по роботі з клієнтами ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- Фурса Олександр Олександрович, фахівець відділу загального сервісу ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- Щебляков Володимир Володимирович, завідувач складу ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- Яременко Анатолій Іванович, механік ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС».

- Oleksandr Viktorovych Piddubnyi, Mechanic, VIDI-SKY LLC;
- Anatolii Ivanovych Polishchuk, Mechanic, VIDI ELITE LLC;
- Serhii Fedorovych Pochynok, Mechanic, VIDI-SKY LLC;
- Natalia Dmytrivna Prokopenko, Leading Specialist in Insurance and Lending, «IC «VIDI-INSURANCE» ALC;
- Yevhen Borysovych Repiichuk, Electrician-Diagnostician, VIDI-SUNRISE LLC;
- Andrii Valentynovych Reshetnyk, Storekeeper of the Spare Parts Sales Department, VIDI-POWER LLC;
- Andrii Mykolaiovych Rohovyi, Mechanic, VIDI-STAR LLC;
- Nina Mykhailivna Romaniuk, Service Rooms Scavenger, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Larysa Ivanivna Salnyk, Service Rooms Scavenger, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Pavlo Viktorovych Sidun – Director, VIDI-SKY LLC;
- Yevhen Volodymyrovych Tyshchenko, Senior Service Specialist, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Natalia Viktorivna Tyshchenko, Principal Financial Analyst, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Serhii Volodymyrovych Tyshchenko, Head of Production, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Serhii Yuriiiovych Tkachenko, Customer Relations Officer, VIDI AUTOCITY KILTSEVA LLC;
- Oleksandr Oleksandrovych Fursa, Specialist of the General Service Department, VIDI AUTOSTRADA LLC;
- Volodymyr Volodymyrovych Shchebliakov, Head of the Warehouse, VIDI-STAR LLC;
- Anatolii Ivanovych Yaremenko, Mechanic, VIDI ELEGANCE LLC.

Упродовж звітнього 2022 року VIDI продовжувала роботу із забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державою, громадою, споживачами та працівниками.

Так, ми не відмовляємося від Глобального договору ООН з корпоративної соціальної відповідальності, визнання та впровадження його принципів у роботі VIDI. У 2022-му військова агресія російської федерації лиш внесла свої корективи у їх впровадження. На перший план для всієї країни вийшла найпотужніша сила єднання українського народу навколо ідеї свободи, суверенітету, незалежності та перемоги над загарбником. Саме це обумовило суть роботи з корпоративної соціальної відповідальності групи VIDI у 2022 році.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

З перших днів злочинного російського вторгнення і пересічні громадяни, і індивідуальні підприємці, і провідні вітчизняні компанії долучилися до допомоги Збройним силам України. Кожен робив посильний внесок – грошима, продуктами, паливом, амуніцією, технікою тощо – в спільну перемогу. Група VIDI теж не стояла осторонь.

Попри фактичне призупинення економічної активності по усій країні, наші підприємства виконали усі свої поточні зобов'язання перед державою на момент початку війни, перерахувавши до бюджету понад 45 млн грн податків і зборів. У ці ж дні група VIDI здійснила і першу виплату на допомогу ЗСУ в сумі 2 млн грн.

Протягом усього періоду облоги Києва наші підприємства використовували всі можливості для підтримки підрозділів ЗСУ, територіальної оборони, військових адміністрацій та правоохоронних органів. Ми купували та передавали бронежилети, теплий одяг, ковдри, харчові продукти, ліки, паливо та інші матеріальні цінності.

During the reporting year 2022, VIDI continued to work to ensure social responsibility to society, the state, the community, consumers and employees.

Thus, we do not abandon the UN Global Compact on Corporate Social Responsibility and recognise and implement its principles in VIDI's work. In 2022, the military aggression of the Russian Federation only made adjustments to their implementation. The most powerful force of unity of Ukrainian people around the idea of freedom, sovereignty, independence and victory over the invader came to the fore for the whole country. This is what determined the essence of the VIDI Group's corporate social responsibility work in 2022.

SOCIAL RESPONSIBILITY

From the very first days of the criminal Russian invasion, ordinary citizens, individual entrepreneurs and leading domestic companies have joined in to help the Armed Forces of Ukraine. Everyone contributed to the common victory with money, food, fuel, ammunition, equipment, etc. VIDI Group did not stand aside either.

Despite the actual suspension of economic activity across the country, our companies fulfilled all their current obligations to the state at the outbreak of the war, paying over UAH 45 million in taxes and fees to the budget. On the same days, VIDI Group made its first payment to the Ukrainian Armed Forces in the amount of UAH 2 million.

Throughout the entire period of the siege of Kyiv, our companies used every opportunity to support the Armed Forces of Ukraine, territorial defence, military administrations and law enforcement agencies. We bought and delivered tarpaulins, warm clothes, blankets, food, medicines, fuel and other material assets.

Група VIDI надала ЗСУ досить потужну допомогу у вигляді транспорту. Від початку ворожого нападу підрозділам та військовим частинам ЗСУ, іншим військовим формуванням, військовим адміністраціям та органам місцевого самоврядування було передано в користування 266 автомобілів. Крім того, у звітному році ми неодноразово брали участь у зборі коштів на придбання автомобілів для окремих військових частин.

Підприємства VIDI є виконавцями мобілізаційного замовлення на технічне обслуговування автомобілів для військових. На всіх наших підприємствах запроваджена спеціальна система знижок на послуги сервісу для військовослужбовців, працівників правоохоронних органів та ДСНС і їх сімей. У рамках погодженого місячного ліміту дилерські центри VIDI безоплатно надають послуги з післяпродажного обслуговування автомобілів для Міністерства оборони та Генерального штабу Збройних Сил України.

VIDI постійно надає необхідну допомогу окремим військовослужбовцям та військовим частинам. На це в компанії створено окремий цільовий бюджет. Ця допомога передбачає закупівлю побутових речей та амуніції для потреб наших захисників – похідних печей для обігріву, елементів одягу, взуття, акумуляторів, військового спорядження тощо.

Підприємства VIDI систематично переказують кошти для підтримки ЗСУ через спеціальні фонди та благодійні організації.

Віталій та Олег Джуринські, як кінцеві бенефіціарні власники VIDI, беруть участь у благодійних проєктах, ініційованих відомими благодійними фондами, з метою допомоги ЗСУ, а також тим, хто постраждав внаслідок російської агресії.

Крім того, ціла низка системних заходів з підтримки ЗСУ та її формувань здійснюється дилерськими центрами.

VIDI Group has provided the Ukrainian Armed Forces with a significant amount of assistance in the form of transport. Since the beginning of the hostile attack, 266 vehicles have been transferred to the divisions and military units of the Armed Forces of Ukraine, other military formations, military administrations and local governments. Furthermore, in the reporting year, we repeatedly participated in fund-raising to purchase vehicles for individual military units.

VIDI enterprises are the contractors of the mobilisation order for the maintenance of vehicles for the military. All our enterprises have introduced a special system of discounts for servicemen, law enforcement officers and employees of the State Emergency Service and their families. Within the agreed monthly limit, VIDI dealerships provide free after-sales services for the Ministry of Defence and the General Staff of the Armed Forces of Ukraine.

VIDI is constantly providing necessary assistance to individual servicemen and military units. The company has created a separate target budget for this purpose. This assistance includes the purchase of household items and ammunition for the needs of our defenders – camping stoves for heating, clothing, footwear, batteries, military equipment, etc.

VIDI enterprises systematically transfer funds to support the Armed Forces of Ukraine through special funds and charitable organisations.

Vitalii and Oleh Dzhurynski, as the ultimate beneficial owners of VIDI, participate in charitable projects initiated by well-known charitable foundations to assist the Armed Forces of Ukraine and those affected by Russian aggression.

Furthermore, a number of systemic measures to support the Armed Forces of Ukraine and its formations were carried out by dealerships.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ДЕРЖАВОЮ

Одним із найважливіших конституційних обов'язків юридичних та фізичних осіб є сплата податків та зборів. Лише сумлінне виконання платниками податків конституційних обов'язків є запорукою стабільності бюджетної системи України та реалізації завдань і функцій держави й територіальних громад.

В умовах воєнного стану, коли основні видатки бюджету спрямовуються на забезпечення оборони країни, питання сплати податків набуває особливої ваги. Адже це ціна перемоги. У 2022 році підприємства VIDI сплатили загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів на суму 413,3 млн грн, із них до місцевих бюджетів – 66,3 млн грн. Це лише на 11,5% менше від рівня довоєнного 2021 року. Хоча у звітному 2022 році обсяг автомобільного ринку України зменшилися проти попереднього на 61,9%.

Війна не завадила групі VIDI продовжити рух у напрямі розвитку взаємовигідної співпраці між державою та бізнесом. Упродовж року спеціалісти компанії активно співпрацювали з громадськими організаціями, такими як Всеукраїнська асоціація автомобільних імпортерів та дилерів, брали участь у форумах Європейської бізнес-асоціації. Також долучалися до вдосконалення законодавства, що стосується економіки, зокрема регулювання автомобільного ринку.

Нам не байдуже, як наша держава виглядає на міжнародній арені. У квітні-травні звітного року автовиробники окреслили перед закордонними дипломатичними представництвами України проблему оформлення відповідно до вимог законодавства понад 3000 випадків вилучення на початку війни нових автомобілів для військових потреб. VIDI тут теж не стояла осторонь. Ми були серед тих, хто підтримав звернення ВААІД до Президента та Уряду України з метою якнайшвидшого вирішення цього питання.

RESPONSIBILITY TO THE STATE

One of the most important constitutional obligations of legal entities and individuals is to pay taxes and fees. 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.

Under martial law, when major budget expenditures are directed to the country's defence, the issue of paying taxes is of particular importance. This is the price of victory. In 2022, VIDI's enterprises paid UAH 413.3 million in national and local taxes and mandatory duties and fees, including UAH 66.3 million to local budgets. This is only 11.5% less than in pre-war 2021. Although in the reporting year of 2022, the volume of the Ukrainian automotive market decreased by 61.9% compared to the previous year.

The war did not stop VIDI Group from continuing to develop mutually beneficial cooperation between the state and business. Throughout the year, the company's specialists actively cooperated with public organisations such as the All-Ukrainian Association of Automobile Importers and Dealers and participated in forums of the European Business Association. We were also involved in improving legislation related to the economy, in particular the regulation of the automotive market.

We care about how our country looks in the international arena. In April and May of the reporting year, automakers raised the issue of registering more than 3 000 cases of new vehicles seized for military use at the beginning of the war with foreign diplomatic missions of Ukraine in accordance with the law. VIDI did not stand aside too. We were among those who supported the appeal of the AUAID to the President and the Government of Ukraine to resolve this issue as soon as possible.

Влада України на найвищому рівні беззастережно підтвердила позицію про те, що це питання має бути вирішено лише в правовому полі і в найкоротші строки. Відповідні вказівки були надані Міноборони. Фахівці VIDI долучились до формування відповідного циркуляру від Головнокомандувача ЗСУ з роз'ясненнями підрозділам ЗСУ порядку оформлення вилучень автомобілів у юридичних осіб та відповідними вказівками. Наші фахівці першими на ринку застосували ці норми на практиці, почавши процес оформлення вилучень автомобілів відповідно до вимог законодавства. А потім, уже маючи досвід та систему налагоджених контактів з Генеральним штабом і військовими частинами, допомагали розв'язувати ці питання нашим партнерам по ринку – імпортерам та іншим дилерам. На початку осені це надзавдання було успішно виконано.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

Як і в минулі роки, на початку 2022 року VIDI забезпечила своїх працівників добровільним медичним страхуванням. Витрати на нього (повністю або частково – залежно від обраного працівником тарифу) компанія покриває своїм коштом.

Війна, що раптово увірвала в життя українців, по-іншому розставила пріоритети. Зберегти колектив підприємств групи у період військових дій стало головним завданням для кінцевих бенефіціарних власників та менеджменту VIDI, яке було успішно реалізовано. Одразу після оголошення воєнного стану на перший план постало питання безпеки та здоров'я наших співробітників.

У перші дні війни було налагоджено систему оперативного інформування про стан та нагальні потреби співробітників VIDI та їх сімей, хоча при цьому кожен з них діяв на власний розсуд задля власної безпеки та безпеки своєї родини. Протягом березня та квітня всім без винятку членам трудового колективу виплачувалась грошова допомога для

Ukrainian authorities at the highest level have unequivocally reaffirmed their position that this issue should be resolved only in the legal framework and as soon as possible. The Ministry of Defence has provided the relevant instructions. VIDI specialists contributed to the drafting of a circular from the Commander-in-Chief of the Armed Forces of Ukraine explaining to the Armed Forces units the procedure for processing seizures of vehicles from legal entities and providing relevant instructions. Our specialists were the first in the market to apply these rules in practice, starting the process of processing car seizures in accordance with the requirements of the law. And then, having experience and a system of established contacts with the General Headquarters and military units, we helped our market partners - importers and other dealers - to resolve these issues. In early autumn, this super-task was successfully completed.

RESPONSIBILITY TO THE EMPLOYEES

As in previous years, in early 2022, VIDI provided its employees with voluntary health insurance. The company covered the costs (in full or in part, depending on the tariff chosen by the employee) at its own expense.

The war that suddenly burst into the lives of Ukrainians, has changed the priorities. Keeping the staff of the Group's enterprises together during the hostilities was the main task for the ultimate beneficial owners and management of VIDI, and it was successfully achieved. Immediately after the declaration of martial law, the issue of the safety and health of our employees came to the fore.

In the first days of the war, a system of prompt information on the condition and urgent needs of VIDI employees and their families was established, although each of them acted at their own discretion for their own safety and the safety of their families. Throughout March and April, all members of the workforce, without exception, received financial assistance

фінансової підтримки у цей складний період. У разі потреби, працівникам та членам їх сімей було організовано постачання харчових продуктів і необхідних ліків.

Усі працівники, хто на запит власників та менеджменту VIDI звертався по допомогу, отримали її. А запити були дуже різними – від нестачі найнеобхіднішого (харчів, ліків, пального тощо) до відсутності на місці проживання бомбосховищ, необхідності тимчасового прихистку для працівників, потреби в евакуації із зони бойових дій тощо.

Зі свого боку, працівники віддячили своєю відданістю справі. Вони відразу повернулися до роботи, як тільки ми усвідомили, що послуги нашого бізнесу потрібні регіону, місту та киянам. І на це треба було мати неабияку сміливість. Адже щодня була загроза бомбардування, обстрілів, нападів диверсантів чи наступу ворога.

Ворог хоче, аби ми забули не тільки, що таке мирне життя, а й про те, що на світі існують почуття радості й атмосфера свята. Але у нього не вийде. Попри війну, усталена приємна традиція дарувати дітям співробітників VIDI радість і віру в новорічне диво у звітному році не була порушена. До свята Нового року вони одержали солодкі подарунки та іграшки від кінцевих бенефіціарних власників VIDI у корпоративному стилі. Малеча залишилася задоволеною. А Святому Миколаю дітлахи загадали одне-єдине бажання – ПЕРЕМОГИ ТА МИРУ УКРАЇНІ!

to help them through this difficult period. If needed, the employees and their family members were provided with food and necessary medicines.

All employees who requested assistance from VIDI's owners and management received it. The requests ranged from a lack of basic necessities (food, medicines, fuel, etc.) to the absence of bomb shelters at the place of residence, the need for temporary shelter for employees, the need to evacuate from the war zone, etc.

For their part, the employees returned the favour with their dedication. They immediately returned to work as soon as we realised that the region, the city and the people of Kyiv needed our services. And it took a lot of courage. Every day there was a threat of bombing, shelling, sabotage attacks or an enemy offensive.

The enemy wants us to forget not only what peaceful life is, but also that there are feelings of joy and a festive atmosphere in the world. But it won't succeed. Despite the war, the established pleasant tradition of giving children of VIDI employees joy and faith in the New Year's miracle was not broken in the reporting year. For the New Year's holiday, they received sweet gifts and toys from VIDI's ultimate beneficial owners in a corporate style. The kids remained pleased. And the children made a single wish to Saint Nicholas – VICTORY and PEACE for UKRAINE!

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 СЕГМЕНТА**

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
Mykola Mykolaiovych Patsiora, Director

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 СЕГМЕНТА

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
 Кінцевий бенефіціарний власник –
 Джуринський Олег Олександрович

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 – Дорофєєв Віталій Анатолійович

MASS SEGMENT
 AUTOMOBILE CENTRES

TOYOTA CENTRE KYIV VIDI AUTOSTRADA

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
 The ultimate beneficial owner is
 Oleh Oleksandrovych Dzhurynskiy

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 – Дорофєєв 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

ХАВАЛ ВІДІ ДРАЙВ

вул. Київська, 53, с. Чубинське, Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел.: + 38 044 591 71 72
 https://haval-vidi.com.ua/
 Директор – Турченко Максим Олександрович

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

СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

(офіційний дилер автомобілів та мототехніки SUZUKI)
 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

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 Prots, Director

HAVAL VIDI DRIVE

53 Kyivska Str., Chubynske village, 08321, Boryspilskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 71 71
 https://haval-vidi.com.ua/
 Maksym Oleksandrovych Turchenko, 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

(SUZUKI Cars and Motorcycles Official Dealer)
 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 Mirosnhychenko, Director

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

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

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

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 Chernykov, Director

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

ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС»

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

ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС

ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС».

ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАНА

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 МОТО ЛАЙФ,

офіційний дилер мототехніки ЯМАНА в Києві
 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

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

LOGISTIC BUSINESS

BLG VIDI LOGISTICS LLC

1 Henrikha Avertezero Str., Zdorivka village, 08626, Vasylkivskiy district, Kyiv region
 tel.: +38 044 239 09 96
www.blg-vidi.com
 Oleksandr Eduardovych Krushelnyskyi, 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 MOTO LIFE,

YAMAHA Motorcycles Official Dealer in Kyiv
 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