

vidi.ua

РІЧНИЙ ЗВІТ - ANNUAL REPORT - 2024

РІЧНИЙ ЗВІТ | 2024
ANNUAL REPORT

VIDI

Автодинастія



ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ.....6

МІСІЯ 10

ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ
ТА ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI У 2024 РОЦІ 12

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СТАН АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ У 2024 РОЦІ 14

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ VIDI У 2024 РОЦІ.....23

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТУ24

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНИХ ЦЕНТРІВ VIDI МАСОВОГО СЕГМЕНТУ34

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ІНШИХ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ VIDI62

ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ YAMAHA78

СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС..... 84

ПЕРСОНАЛ 88

КОМПАНІЯ ПИШАЄТЬСЯ НИМИ 89

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ..... 98

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО VIDI108

VIDI – ІСТОРІЯ УСПІХУ114

УПРАВЛІННЯ130

КОНТАКТИ.....138

APPEAL OF OWNERS6

MISSION..... 10

ECONOMIC ENVIRONMENT, AUTOMOBILE MARKET IN UKRAINE
AND VIDI'S OVERALL PERFORMANCE IN 2024 12

EXTERNAL ENVIRONMENT AND STATE OF THE AUTOMOTIVE MARKET IN UKRAINE IN 2024..... 14

GENERAL RESULTS OF VIDI'S ACTIVITIES IN 2024.....23

GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS PREMIUM SEGMENT.....24

GENERAL RESULTS OF VIDI AUTOMOTIVE CENTERS MASS SEGMENT34

GENERAL RESULTS OF ACTIVITY OTHER VIDI AUTOMOBILE ENTERPRISES.....62

DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTOR EQUIPMENT.....78

JOINT LOGISTICS ENTERPRISE BLG VIDI LOGISTICS..... 84

PERSONNEL..... 88

THE COMPANY IS PROUD OF THEM 89

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY 98

GENERAL INFORMATION ABOUT VIDI108

VIDI – SUCCESS STORY.....114

MANAGEMENT130

CONTACTS.....138

Шановні друзі!

Бізнес має працювати за будь-яких умов – зовнішніх та внутрішніх. Ще один рік роботи за воєнного стану в країні це доводить. Тотальна зібраність, мобілізація усіх ресурсів аж до абсолютної нещадності до вільного часу, лідерство як спосіб згуртувати і надихати та, безумовно, Україна в серці – ось головні чинники успіху VIDI на автомобільному ринку країни.

Рік 2024 став роком 30-річного ювілею групи VIDI. Це був єдиний день у минулому році, коли можна було дозволити собі погляд назад, в історію. Аби пригадати, що не завжди над нашим бізнесом було безхмарне небо, проте група VIDI й надалі залишається «острівцем благополуччя» на економічній карті України, демонструючи правильно обрану стратегію, сталість розвитку, репутацію відданого партнера, надійність як постачальника послуг та роботодавця. Звісно, на досягнутому ми не зупинимося.

Звітний рік для ринку нових автомобілів був непростим, хоча він і продемонстрував незначне зростання. Так, дійсно, він поступово зростає, але це не ті показники, які відповідали б його потенціалу. Якщо коротко, охарактеризувати цей потенціал можна наступними цифрами: у 2008 році авторитет України становив близько 1 млн авто, а сьогодні – 1 млн 346 тис., проте пропорція нових і вживаних авто у 2008 становила 60% до 40%, а у 2024 – 6% до 94%.

Саме тому конкуренція на ринку нових автомобілів залишається надзвичайно високою. Проте наша команда й у 2024 році успішно впоралася з цим викликом, вкотре збільшивши частку ринку – до 9,92 % по Україні та 18,94 % у Києві та області, продемонструвавши темпи зростання, що перевищують загальноринкові.

Щодо ринку вживаних автомобілів, 2024 рік відзначився ухваленням Верховною Радою України Закону № 4149-IX від 17.12.2024 «Провнесення змін до Закону України «Продорожній рух» щодо вдосконалення порядку здійснення оптової та роздрібної торгівлі транспортними засобами суб'єктами господарювання, які поставлені на облік у Головному сервісному

Dear Friends!

Business must continue – regardless of internal or external circumstances. Another year of operating under martial law has only reinforced this truth. Absolute focus, full mobilization of resources – even to the point of having no free time at all – leadership that unites and inspires, and, without question, a heart devoted to Ukraine: these are the essential ingredients of VIDI's success in the country's automotive market.

The year 2024 marked the 30th anniversary of the VIDI Group. It was the one day in the past year when we allowed ourselves a glance back – to recall that our path has not always been under clear skies. And yet, the VIDI Group continues to be a «haven of stability» on Ukraine's economic map, reflecting a well-chosen strategy, consistent growth, a strong reputation as a loyal partner, and reliability as both a service provider and employer. Of course, we are not stopping here.

The reporting year was a challenging one for the new car market, despite a modest increase in sales. While growth is gradually occurring, current figures fall short of the market's full potential. To illustrate: in 2008, Ukraine's car market reached nearly 1 million vehicles. In 2024, the number is 1.346 million. However, the share of new versus used vehicles has drastically shifted – from 60% new and 40% used in 2008 to just 6% new and 94% used today.

This shift means that competition in the new car segment remains extremely high. Nevertheless, our team once again rose to the challenge in 2024, increasing our market share to 9.92% nationwide and 18.94% in Kyiv and the surrounding region – showing growth rates that outpace the overall market.

In the used car segment, 2024 brought significant progress with the adoption of Law No. 4149-IX by the Verkhovna Rada of Ukraine on December 17, 2024. This legislation amended the Law of Ukraine «On Road Traffic» to simplify wholesale and retail transactions of vehicles by businesses officially registered with the Main Service Center of the Ministry of Internal Affairs.

центрі Міністерства внутрішніх справ України», чим значно спростила процедуру продажу вживаних автомобілів офіційними операторами ринку, які сплачують податки при реалізації авто. Впевнені, що це стане вагомим поштовхом до дерегуляції ринку вживаних авто у найближчі роки.

Не полишили ми й інвестиційну діяльність, адже, попри війну, треба думати про «завтра» для нашого бізнесу. Наприкінці року відкрив двері поціновувачам свого бренду реконструйований автосалон Ніссан ВІДІ Санрайз, триває масштабний проєкт з будівництва 3S-автоцентру для Тойота Центр Одеса ВІДІ Пальміра, крім того, розпочали кілька нових проєктів, про які будемо докладно повідомляти у звітах за наступні роки.

Однак найважливіше – це те, що ми продовжуємо нарощувати обсяги допомоги фронту. У 2024 році підприємства VIDI сплатили до бюджетів усіх рівнів 763,1 млн грн податків і зборів, що на 20,5 % перевищує показник 2023 року. До того ж ми продовжували підтримку Збройних Сил України. На потреби захисників регулярно передаємо автомобілі, зокрема броньовані, запчастини, паливо та паливно-мастильні матеріали, дрони та багато іншого. Підтримуємо своїх співробітників, мобілізованих до лав ЗСУ, виплачуючи матеріальну допомогу їхнім родинам. Крім того, реалізували кілька проєктів із благодійними фондами, що системно допомагають війську.

На завершення хочемо щиро подякувати всім причетним до досягнення наших результатів у минулому році. Нашій команді – за її відданість, лояльність, невтомну працю та професіоналізм. Нашим шановним клієнтам – за довіру, визнання нашого бренду та незмінну підтримку.

Окрема щира подяка та глибока шана Силам Оборони України, які ціною неймовірних, титанічних зусиль стримують ворога. Саме завдяки їхній мужності ми маємо змогу жити та працювати.

З повагою та щирою вдячністю,
Віталій, Олег та Олександр Джуринські

We believe this marks a meaningful step toward greater deregulation in the used car market in the years ahead.

We have also continued our investment activities – because even in times of war, we must plan for the future. At the end of the year, we welcomed customers to the fully renovated Nissan VIDI Sunrise showroom. We are also making significant progress on the construction of a new 3S auto center for Toyota Center Odesa VIDI Palmira. Several more projects are underway and will be detailed in future reports.

But above all, we remain committed to supporting the frontlines. In 2024, VIDI companies paid UAH 763.1 million in taxes and fees to budgets at all levels – an increase of 205% compared to 2023. We have continued our support for the Armed Forces of Ukraine, regularly providing vehicles (including armored ones), spare parts, fuel and lubricants, drones, and more. We also assist our mobilized employees by providing financial support to their families and have implemented several projects with charitable foundations that systematically help the military.

Finally, we wish to express our sincere thanks to everyone who contributed to our success last year. To our incredible team—thank you for your dedication, loyalty, tireless work, and professionalism. To our esteemed clients – thank you for your trust, your recognition of our brand, and your continued support.

A very special and heartfelt thank you goes to Ukraine's Defense Forces. It is only because of their immense courage and sacrifice that we are able to live and work today.

With respect and deep gratitude,
Vitalii, Oleh, and Oleksandr Dzhurynskyi



ДОПОМАГАЄМО
КЛІЄНТАМ ОБИРАТИ
ЛИШЕ НАЙКРАЩІ АВТОМОБІЛІ



WE HELP
CLIENTS TO CHOOSE
ONLY THE BEST CARS

ЦІНУЄМО ТА ШАНУЄМО
ДОВІРУ КЛІЄНТІВ



WE APPRECIATE AND
RESPECT THE CLIENT'S TRUST

ПЕРЕЙМАЄМО НА СЕБЕ
ВСІ ТУРБОТИ ПРО АВТОМОБІЛЬ



WE ACCEPT ALL CARES
ABOUT THE CAR

З НАМИ АВТОРОДИНА МАЄ
БЕЗМЕЖНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
РОЗВИТКУ



WITH US THE AUTO FAMILY
HAS AN UNLIMITED POTENTIAL
OF DEVELOPMENT

СУПРОВОДЖУЄМО
АВТОВЛАСНИКІВ ПРОТЯГОМ
УСІЄЇ АВТОІСТОРИЇ



WE SUPPORT CAR OWNERS
THROUGHOUT ALL
AUTO HISTORY

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



Олександр Джуринський
Генеральний директор VIDI

Oleksandr Dzhurynskiy
VIDI CEO

”

Шановні колеги та партнери!

2024 рік став для нас періодом випробувань і значних досягнень. На відміну від 2023 року, цього року ми працювали в умовах відносної стабілізації автомобільного ринку. Нам вдалося частково вирішити питання з укомплектованістю персоналом, що покращило умови роботи порівняно з попереднім роком. Незважаючи на складні обставини, ми продовжували активно підтримувати економіку України та зміцнювати позиції VIDI на ринку.

У січні відбулася ключова подія: я обійняв посаду CEO бізнесу VIDI, прийнявши естафету від Максима Олександровича Яворського. Для мене це велика честь та відповідальність. Дякую за довіру, яку мені надали, і колегам, які пліч-о-пліч працюють зі мною. Окрема подяка — дирекції та усій команді VIDI за спільний рух уперед.

Моя головна мета — продовжити розвиток бізнесу, впроваджувати інноваційні рішення та дотримуватися основних цінностей у контексті сучасних викликів. Серед пріоритетів на 2024 рік було переглянути організаційну структуру автомобільного напрямку та зосередити зусилля на найважливіших процесах і функціях.

Ми провели реорганізацію, створивши нові відділи та посиливши існуючі, що відобразилося у штатному розписі. Це сприяло підвищенню ефективності бізнес-процесів, покращенню внутрішньої координації та комунікації на всіх рівнях.

Dear colleagues and partners,

The year 2024 has been a time of both trials and remarkable achievements. Unlike 2023, we operated this year under conditions of relative stabilization in the automotive market. We managed to partially resolve staffing issues, which significantly improved working conditions compared to the previous year. Despite ongoing challenges, we have remained actively committed to supporting Ukraine's economy and strengthening VIDI's market position.

A key milestone took place in January: I assumed the role of VIDI CEO, succeeding Maksym Yavorskyi. It is a great honor and responsibility for me. I am grateful for the trust placed in me and thankful to my colleagues who work alongside me every day. Special thanks to the management and the entire VIDI team for our collective drive forward.

My main goal is to continue developing the business, implementing innovative solutions, and upholding our core values in the face of modern challenges. One of the priorities for 2024 was to review the organizational structure of the automotive division and focus efforts on the most critical processes and functions.

We undertook a reorganization, creating new departments and reinforcing existing ones, which was reflected in the staffing schedule. These changes helped increase the efficiency of our business processes and improved internal coordination and communication across all levels.

”

Продовжуємо активно підтримувати наших мобілізованих співробітників, кількість яких на кінець 2024 року досягла 73 осіб. Цей напрям залишається найважливішим у нашій підтримці Сил Оборони України.

Окрім цього, ми продовжуємо розвивати проєкт «Авто для фронту», в рамках якого власним коштом відновлюємо вживані броньовані інкасаторські автомобілі та передаємо їх військовим. З початку повномасштабної війни ми передали вже більше 400 автомобілів. Вони, захищені бронесталлю та броне-склом, рятують життя бійців під час ворожих обстрілів.

Ми також активно співпрацювали з благодійними фондами, зокрема з «Фондом Сергія Притули» та фондом «Повернись живим». Разом з останнім ми реалізували масштабний проєкт «Драйв розвідки», в рамках якого забезпечили підрозділи розвідки спеціалізованими транспортними засобами.

Загалом, рік був напруженим і міг би вважатися успішним, якби не війна. У 2025 році ми зосередимося на подальшому підвищенні ефективності. Розуміємо, що попереду нас чекають нові виклики, але ми навчилися діяти в умовах невизначеності.

Дякую кожному з вас за співпрацю, відданість та професіоналізм. Разом ми здолаємо будь-які труднощі. Вірю, що наші зусилля наближають перемогу та відродження України.

We continue to actively support our mobilized employees, whose number reached 73 by the end of 2024. This remains one of the most important aspects of our support for the Armed Forces of Ukraine.

In addition, we are furthering the «Vehicles for the Frontline» project, through which we use our own funds to refurbish used armored cash-in-transit vehicles and donate them to the military. Since the beginning of the full-scale invasion, we have provided over 400 such vehicles. Protected by armored steel and bulletproof glass, they help save soldiers' lives during enemy attacks.

We have also actively cooperated with charitable organizations, including the Serhiy Prytula Foundation and the «Come Back Alive» foundation. Together with the latter, we implemented the large-scale «Drive for Intelligence» project, supplying reconnaissance units with specialized vehicles.

All in all, the year has been intense and could be considered successful—if not for the war. In 2025, we will focus on further increasing our efficiency. We understand that new challenges lie ahead, but we have learned to act decisively amid uncertainty.

Thank you to each and every one of you for your cooperation, dedication, and professionalism. Together, we can overcome any obstacle. I firmly believe that our collective efforts bring us closer to victory and the renewal of Ukraine.

У 2024 році Україна зіткнулася з масштабними економічними та соціальними викликами на тлі повномасштабної війни. Бойові дії призвели до значних руйнувань критичної інфраструктури та виробничих потужностей, а також спричинили масову міграцію населення та мобілізацію, через що бізнес відчував гострий дефіцит робочої сили.

Проте, за різними оцінками офіційних джерел, протягом 2024 року ринок праці поступово відновлювався, і до кінця року рівень безробіття дещо знизився — так, в Україні він становив приблизно 12–14 %, за оцінками різних джерел.

Війна підвищила навантаження на державні фінанси, зокрема зросли витрати на оборону та соціальну підтримку, а також створила високий рівень невизначеності для інвесторів та споживачів. Попри ці труднощі, українська економіка продемонструвала певну стійкість завдяки значній міжнародній допомозі та адаптивності бізнесу й населення.

Макрофінансові показники 2024 року відобразили складні умови та поступову стабілізацію. Інфляція, що на початку року сповільнилася приблизно до 5 % річних, прискорилося до 12 % під кінець року (річний показник грудень до грудня) під впливом подорожчання продовольства та витрат бізнесу. Національний банк України утримував жорстку монетарну політику: після поступового зниження облікової ставки в першій половині року регулятор завершив 2024 рік ставкою 13,5 %, яка була підвищена у грудні з 13,0 % через інфляційний тиск.

In 2024, Ukraine faced significant economic and social challenges amidst the ongoing full-scale war. Hostilities caused extensive damage to critical infrastructure and industrial capacities, triggered mass migration, and led to widespread mobilization, resulting in a severe labor shortage across many sectors of the economy.

Nevertheless, according to various official sources, the labor market gradually began to recover throughout 2024. By the end of the year, the unemployment rate had slightly decreased and was estimated to be around 12–14%, depending on the source.

The war exerted considerable pressure on public finances, particularly due to increased defense and social spending, and created a high level of uncertainty for both investors and consumers. Despite these challenges, Ukraine's economy demonstrated a degree of resilience, supported by substantial international aid and the adaptability of businesses and the population.

Macroeconomic indicators for 2024 reflected both the difficult conditions and gradual stabilization. Inflation, which had slowed to approximately 5% annualized at the beginning of the year, accelerated to 12% by year-end (December over December), driven by rising food prices and business expenses. The National Bank of Ukraine maintained a tight monetary policy: after gradually reducing the key policy rate in the first half of the year, the regulator ended 2024 with a rate of 13.5%, raised from 13.0% in December due to mounting inflationary pressure.



Міжнародні резерви країни зросли приблизно на 8%, досягнувши 43,8 млрд дол. США на початок 2025 року. Валовий внутрішній продукт України демонстрував поступове відновлення: за попередніми оцінками реальний ВВП зріс приблизно на 2,9%, а номінальний обсяг економіки сягнув близько 190 млрд дол. США за рік.

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЛИ НА АВТОМОБІЛЬНИЙ РИНОК У 2024 РОЦІ

У 2024 році ринок нових автомобілів (PC+LCV) склав 79 361 од., що складає лише 6,6 % від ринку вживаних автомобілів (PC+LCV). Розвиток цього сегмента стримують інфляція, валютні коливання, проблеми з постачанням та зниження доступності автокредитування. Як наслідок, нові автомобілі суттєво подорожчали. Натомість ринок вживаних автомобілів залишається привабливішим для споживачів, оскільки завжди може запропонувати щось «тут і зараз», з урахуванням бюджету покупця та оптимальним співвідношенням «ціна/якість».

Попри це, офіційні дилери поступово нарощували обсяги продажів у великих містах, таких як Київ, Львів, Дніпро. Зросли також обсяги продажів корпоративним клієнтам — зокрема, автомобілів, що призначені для логістичного забезпечення Сил Оборони України, а також для відновлення автопарків компаній, які раніше передали свій транспорт на потреби військових.



Ukraine's international reserves grew by approximately 8%, reaching USD 43.8 billion by early 2025. The country's gross domestic product showed signs of recovery: preliminary estimates indicated real GDP growth of around 3.2–3.7%, while the nominal GDP reached approximately USD 190 billion for the year.

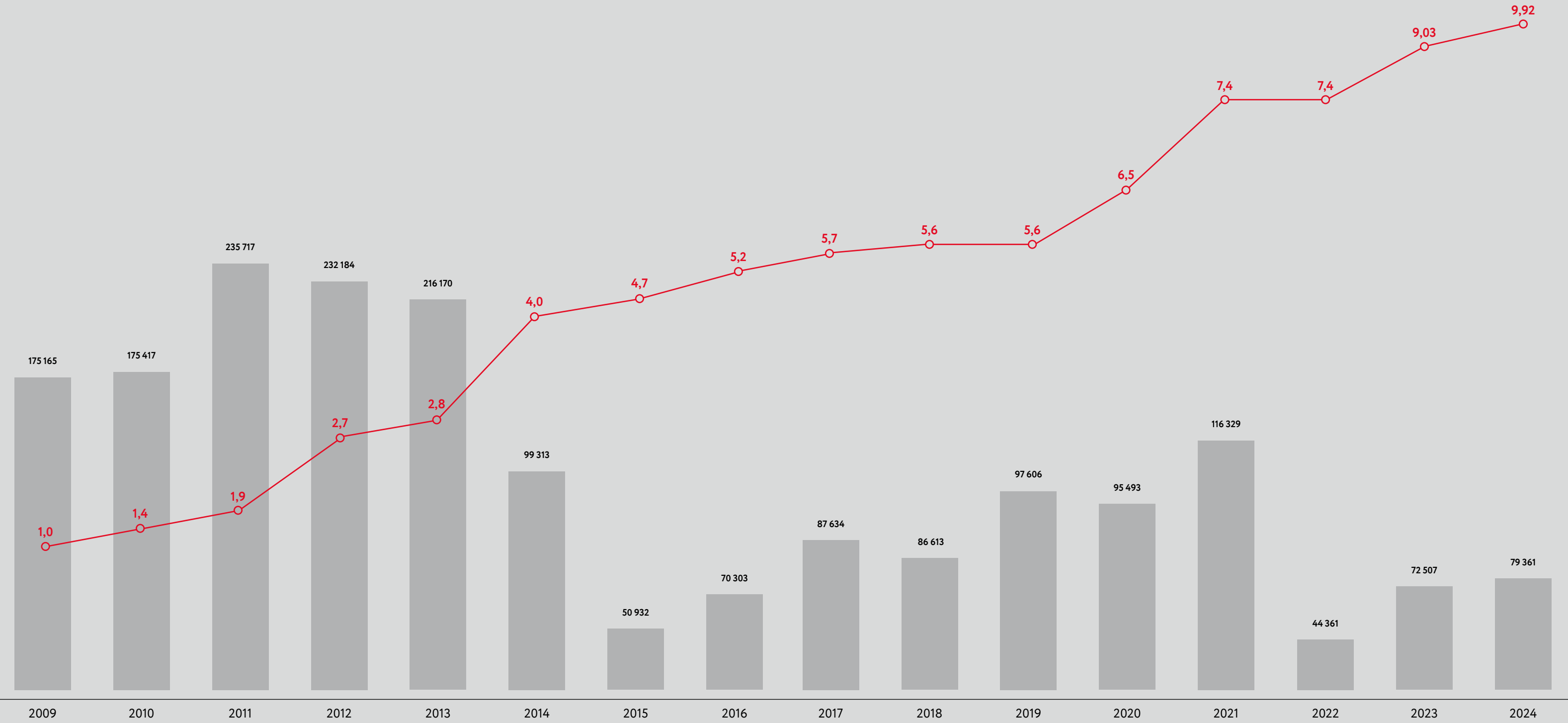
KEY FACTORS INFLUENCING THE AUTOMOTIVE MARKET IN 2024

In 2024, the market for new passenger cars and light commercial vehicles (PC+LCV) totaled 79,361 units, accounting for just 6.6% of the volume of the used car market (PC+LCV). The development of the new car segment was hindered by inflation, exchange rate volatility, supply chain issues, and reduced access to auto financing. As a result, the prices of new vehicles increased significantly. In contrast, the used car market remained more attractive to consumers, offering immediate availability, alignment with buyers' budgets, and an optimal price-to-quality ratio.

Despite these obstacles, official dealerships gradually increased their sales volumes, particularly in large cities such as Kyiv, Lviv, and Dnipro. Corporate sales volumes also rose — especially in segments serving the logistical needs of Ukraine's Defense Forces and the replenishment of company fleets previously transferred to military use.

Частка VIDI в автомобільному ринку України 2009-2024 / VIDI's share at the automobile market of Ukraine 2009-2024

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



У 2024 році продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні зросли на 9,45% порівняно з 2023 роком, що еквівалентно 6 854 од. Загальний обсяг ринку склав 79 361 од., з яких 71 316 од. — це легкові автомобілі (PC), 8 045 од. — комерційні автомобілі на базі легкового шасі (LCV).

За підсумками 2024 року підприємства автомобільного бізнес-напрямку VIDI реалізували 7 874 нових автомобілів, у тому числі 7 218 легкових (PC) та 656 комерційних автомобілів (LCV). Загальний приріст продажів нових автомобілів підприємствами автомобільного бізнес-напрямку VIDI у 2024 році збільшилися на 20,2 % у порівнянні з 2023 роком, що значно перевищує загальні темпи на ринку України. Частка VIDI на загальноукраїнському ринку нових автомобілів у 2024 році зросла на 0,89 відсоткових пунктів — до 9,92%. На ринку Києва та Київської області — на 0,48 відсоткових пунктів і досягла 18,94 %.

У 2024 році ринок вживаних автомобілів в Україні досяг обсягу 1 345 864 од., що на 19,8 % більше, ніж у 2023 році. Зокрема:

- обсяг внутрішніх перепродажів склав 1 085 563 од., що на 23% більше, ніж торік;
- імпорт вживаних автомобілів становив 260 301 од., це свідчить про зростання на 8,1 %;
- структура ринку змінилася на користь внутрішніх перепродажів: співвідношення «внутрішні перепродажі/ імпорт» склало 80 % на 20 %, що на 2 % більше на користь внутрішнього ринку.

In 2024, sales of new passenger and commercial vehicles in Ukraine increased by 9.45% compared to 2023, which corresponds to an additional 6,854 units sold. The total market volume amounted to 79,361 units, including 71,316 passenger cars (PC) and 8,045 light commercial vehicles (LCV).

By the end of 2024, the VIDI automotive business group sold 7,874 new vehicles, including 7,218 passenger cars (PC) and 656 light commercial vehicles (LCV). This represents a 20.2% increase in new vehicle sales compared to 2023 — significantly outperforming the overall growth rate of the Ukrainian market. VIDI's share of the national new car market rose by 0.89 percentage points, reaching 9.92%. In the Kyiv and Kyiv region market, the share increased by 0.48 percentage points, reaching 18.94%.

In 2024, the used car market in Ukraine reached 1,345,864 units, reflecting a 19.8% increase over 2023. Specifically:

- domestic resales accounted for 1,085,563 units, up 23% from the previous year;
- imported used vehicles totaled 260,301 units, an 8.1% increase;
- the market structure shifted in favor of domestic resales: the ratio of domestic resales to imports stood at 80% to 20%, which is a 2% gain in favor of the domestic market.



У західних та центральних регіонах, де безпекова ситуація є відносно стабільною, попит на автомобілі — переважно вживані — залишався стійким, насамперед серед фізичних осіб. Багато людей купували автомобілі з безпекових та практичних міркувань: евакуація, доставка товарів, переміщення родин, а також через бажання уникати громадського транспорту.

Збільшенню ринку вживаних автомобілів посприяла активізація їх імпорту, передусім із Польщі, Литви, Німеччини та США. Це стало можливим після стабілізації нових логістичних маршрутів. Умови імпорту стали більш передбачуваними, що позитивно вплинуло на збільшення імпортової пропозиції на внутрішньому ринку.

На початку 2024 року активно зростав попит на «сірий» імпорт електромобілів (як нових, так і вживаних) — завдяки податковим пільгам для імпорту (звільнення від ПДВ та акцизу), більш низьким експлуатаційним витратам і екологічним перевагам. Однак після тривалих масових відключень електроенергії влітку 2024 року, спричинених атаками на енергетичну інфраструктуру, попит почав знижуватися. Багато потенційних покупців електромобілів почали обережніше ставитися до таких авто, побоюючись, що не зможуть регулярно заряджати їх в умовах енергетичної нестабільності.

Водночас лише 9 100 од., або 3,7 % загального обсягу ринку вживаних автомобілів, були реалізовані офіційними операторами, зареєстрованими у Головному сервісному центрі МВС України. Самі ці оператори здійснюють продажі з до-



In the western and central regions of the country — where the security situation remains relatively stable — demand for vehicles, particularly used ones, remained strong, especially among private buyers. Many individuals purchased vehicles for safety and practical reasons, such as evacuation, delivery of goods, transporting family members, and avoiding public transportation.

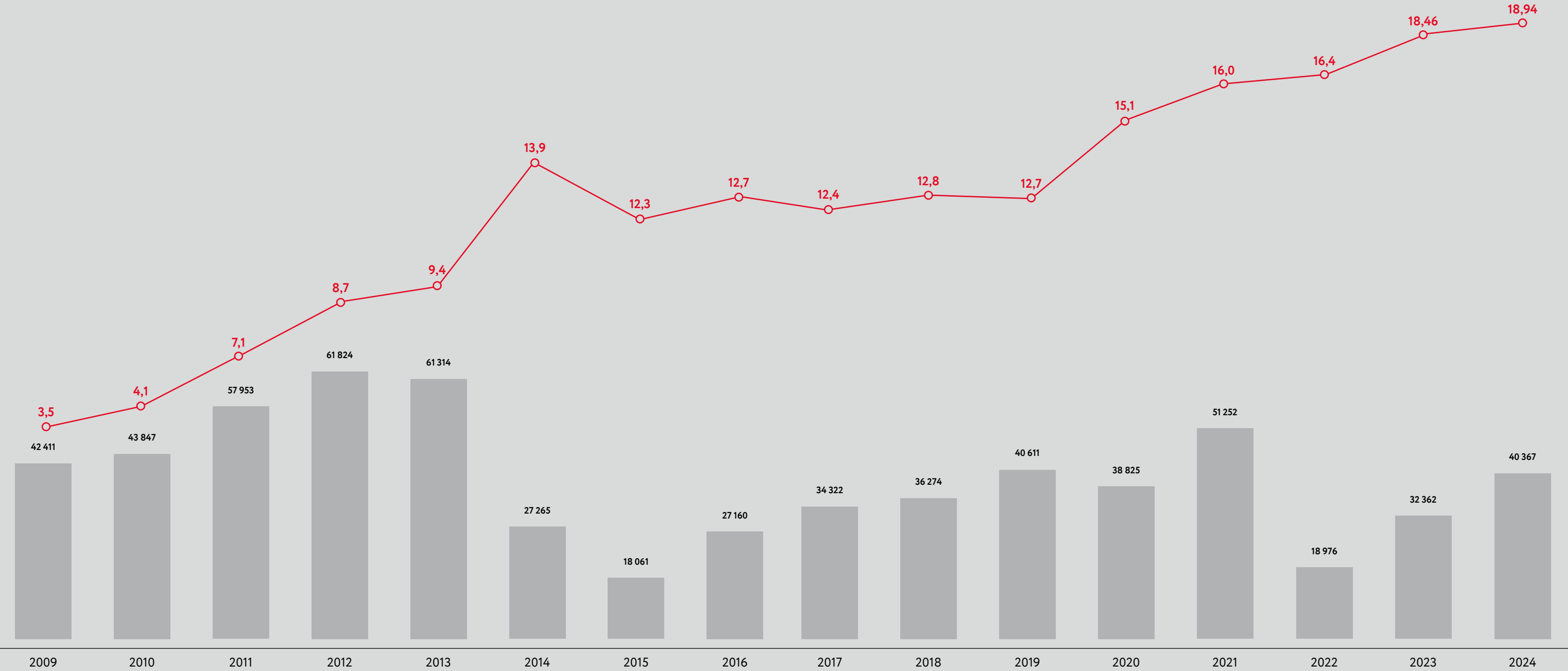
The growth of the used vehicle market was supported by increased imports, primarily from Poland, Lithuania, Germany, and the United States. This became possible after the stabilization of new logistics routes. The import process became more predictable, positively impacting the availability of imported vehicles on the domestic market.

At the beginning of 2024, there was a surge in demand for «grey» imports of electric vehicles (both new and used), driven by tax incentives (VAT and excise exemptions), lower operating costs, and environmental benefits. However, following prolonged power outages in summer 2024 caused by attacks on the energy infrastructure, demand began to decline. Many prospective buyers grew cautious, fearing they would be unable to charge their vehicles regularly amid ongoing energy instability.

Only 9,100 used vehicles, or 3.7% of the total used car market, were sold by officially registered operators listed with the Main Service Center of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine. These operators comply with legal requirements and pay all due

Частка VIDI в автомобільному ринку в Київському регіоні 2009-2024 / VIDI's share at the automobile market Kyiv region 2009-2024

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



триманням усіх вимог та сплачують податки до бюджету. Компанія VIDI утримує лідерські позиції серед офіційних операторів ринку вживаних автомобілів: у 2024 році нами реалізовано 2 386 вживаних автомобілів, що на 41,1 % більше, ніж у 2023 році. Частка VIDI на цьому сегменті ринку становить 26,2 %.

Основною проблемою ринку вживаних автомобілів залишається домінування «тіньового» сегмента ринку, і це усе решта крім згаданих 9 100 одиниць. «Тіньові» перепродажі відбуваються різними шляхами, найпопулярнішим серед яких є продаж за довіреністю. Така ситуація — не в останню чергу — склалася через надмірну бюрократичну зарегульованість діяльності офіційних операторів на ринку вживаних автомобілів, що істотно ускладнювало процес реалізації автомобілів.

Завдяки майже дворічній спільній роботі провідних асоціацій, зокрема, ЕВА та БААІД, за підтримки компанії VIDI та інших ключових легальних операторів ринку вживаних автомобілів Верховна Рада України ухвалила Закон № 4149-ІХ від 17 грудня 2024 року «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення порядку здійснення оптової та роздрібної торгівлі транспортними засобами суб'єктами господарювання, які поставлені на облік у Головному сервісному центрі МВС України», що суттєво спрощує цю процедуру. Очікується, що відповідні положення цього Закону будуть імplementовані впродовж 2025 року, завдяки чому дуже скоро запрацює спрощена процедура.



taxes. VIDI maintained a leading position among these official operators: in 2024, the company sold 2,386 used vehicles, a 41.1% increase over 2023, capturing a 26.2% market share in this segment.

A major issue in the used vehicle market remains the dominance of the informal or «shadow» segment, encompassing all but the 9,100 officially recorded units. These shadow sales are typically conducted through mechanisms like power-of-attorney transfers. This situation has largely arisen due to the excessive bureaucratic complexity imposed on official market participants, which significantly hampers their ability to operate efficiently.

Thanks to nearly two years of joint advocacy by leading associations such as the European Business Association (EBA) and Ukravtoprom (Ukrainian Motor Vehicle Manufacturers Association), supported by VIDI and other key legal market participants, the Verkhovna Rada of Ukraine adopted Law No. 4149-IX on December 17, 2024. This law introduces amendments to simplify wholesale and retail trade in vehicles by business entities registered with the Main Service Center of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine. Implementation of the law is expected throughout 2025, after which a simplified procedure will come into effect.

В умовах воєнного стану в країні, коли бізнес щодня стикається з новими викликами, підтримувати його стабільну роботу є надскладним завданням. Проте компанія VIDI успішно продовжує виконувати свої функції. У підсумку діяльності за 2023 рік та перше півріччя 2024-го група VIDI посіла 67-ме місце серед 202 найбільших приватних підприємств України за рейтингом Форбс Україна.

Operating under martial law, when businesses face constant new challenges, maintaining stability is an exceptionally complex task. However, VIDI has successfully continued its operations and fulfilled its commitments. In summation of activities for 2023 and before 2024, the VIDI group settled in the 67th place among 202 of the largest private enterprises in Ukraine according to the Forbes Ukraine rating.

Зведені результати діяльності VIDI за 2022-2024 роки / Summary Figures of the VIDI Performance in 2022-2024					
ПОКАЗНИК / INDICATOR	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+/- 2024 до 2023 +/- 2024 to 2023	
Реалізовано нових автомобілів, од. / New cars sold, pcs.	3 264	6 550	7 874	1 324	20,2%
з них – корпоративним клієнтам / of which – to corporate customers	1 376	3 042	3 912	870	28,6%
Реалізовано вживаних автомобілів, од. / Used cars sold, pcs.	1 016	1 691	2 386	695	41,1%
Вироблено автомобілів спеціального призначення, од. / Production of special purpose vehicles, pcs.	49	382	316	-66	-17,3%
Реалізовано мототехніки, од. / Motorcycles sold, pcs.	992	953	1 155	202	21,2%
Активна клієнтська база, клієнтів / Active customer base, customers	32 891	36 917	41 758	4 841	13,1%
Прийнято комерційних машино-заїздів на сервіс, од. / Commercial vehicle accepted for service, pcs.	71 269	92 386	101 167	8 781	9,5%
Реалізовано комерційних нормо-годин сервісу, од. / Commercial service standard hours sold, hours.	299 157	385 975	426 560	40 585	10,5%
Зібрано страхових премій власною страховою компанією, млн грн / Insurance premiums collected by our own insurance company, UAH million	246 015	275 163	387 211	112 048	40,7%
Чистий дохід, без ПДВ, тис. грн / Net income, ex VAT, UAH thsd.	5 354 745	12 525 440	16 086 741	3 561 301	28,4%
Валовий прибуток, тис. грн / Gross profit, UAH thsd.	819 570	1 488 272	1 746 845	258 573	17,4%
Маржинальна рентабельність, % / Contribution margin ratio, %	15,3%	11,9%	10,9%	-1,0%	-8,4%
Сплачено податків та зборів, тис. грн / Taxes and duties paid, UAH thsd.	413 316	633 178	763 174	129 996	20,5%
Середньооблікова чисельність працівників за групою VIDI, осіб / Average number of employees in the VIDI Group, persons	941	1 078	1 271	193	17,9%
Середньомісячна заробітна плата працівників за групою VIDI, грн/міс. / Average monthly salary of VIDI Group employees, UAH per month	33 513	49 466	58 553	9 087	18,4%
Виторг без ПДВ на 1 працівника, тис. грн / Revenue, net of VAT per employee, UAH thsd.	5 690	11 619	12 657	1 038	8,9%
Валовий прибуток на 1 працівника, тис. грн / Gross profit per employee, UAH thsd.	871	1 381	1 374	-7	-0,5%



Сергій Івасюк
Директор
JAGUAR LAND ROVER
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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	3 541
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	64
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 441
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	LR-28,2; Jaguar-47,7
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	LR-47,6; Jaguar-61,8
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	LR-2; Jaguar-1
Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	76

У 2024 році з клієнтів Jaguar Land Rover Київ Захід /
In 2024 Jaguar Land Rover Kyiv West clients



56%

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



35,9%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



20,6%

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



25,8%

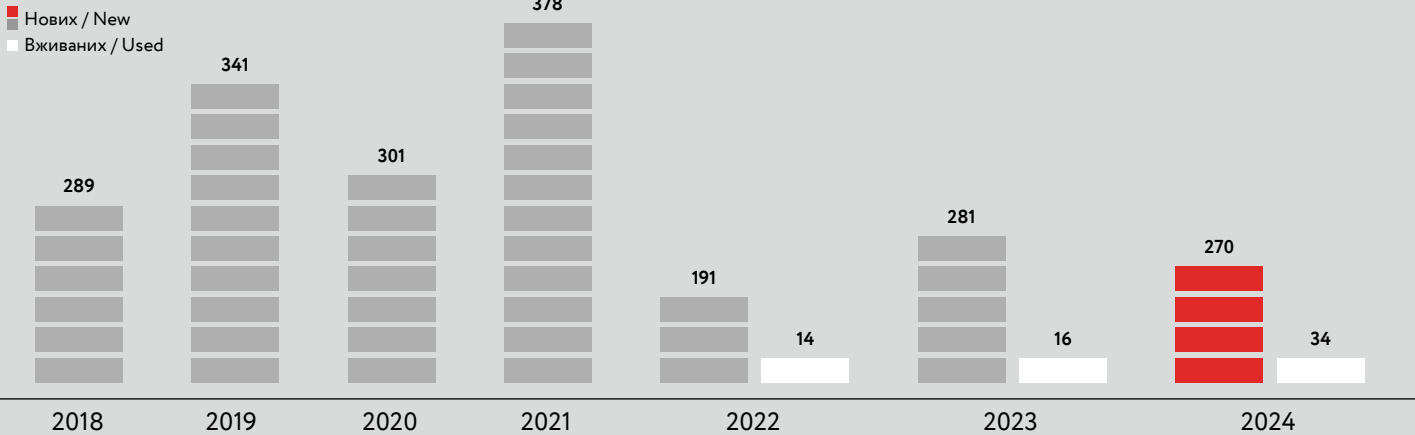
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



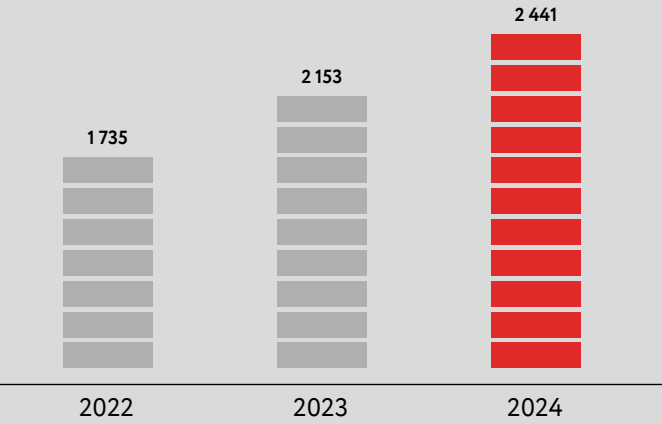
20,9%

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

Продажі автомобілів / Car sales

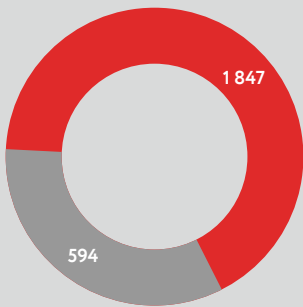


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

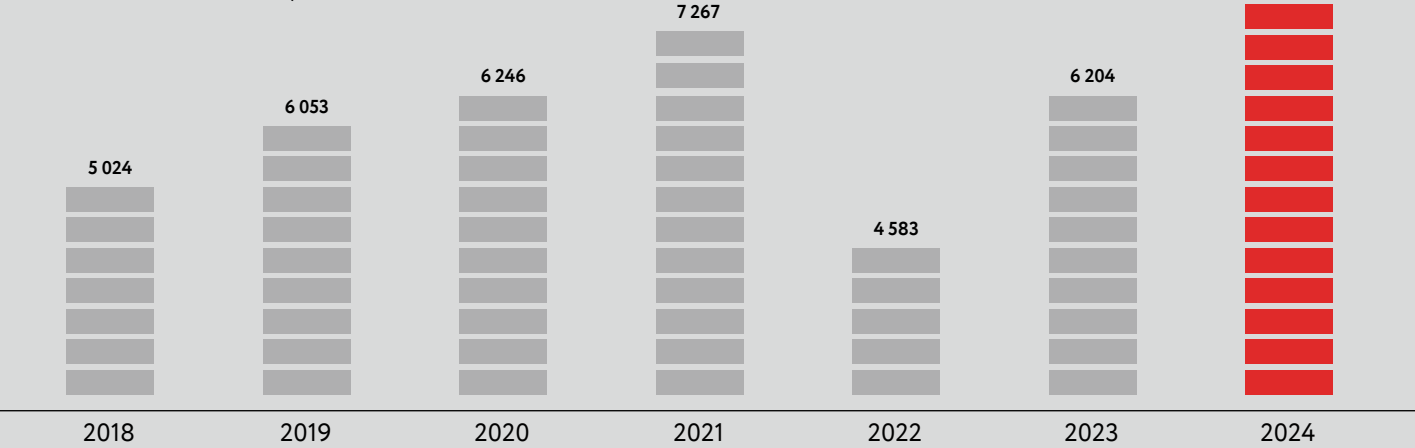


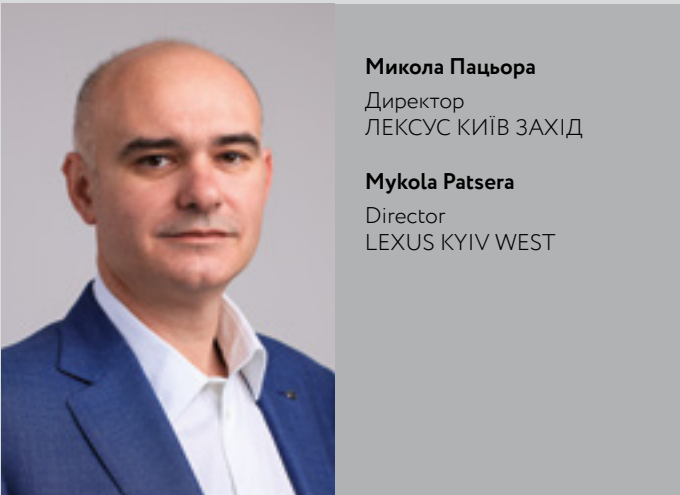
Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	6 390
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	352
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	3 777
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	38,6%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	63,5%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	76

У 2024 році з клієнтів Лексус Київ Захід /
In 2024 Lexus Kyiv West clients



87,10%

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



35,54%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



19,88%

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



27,50%

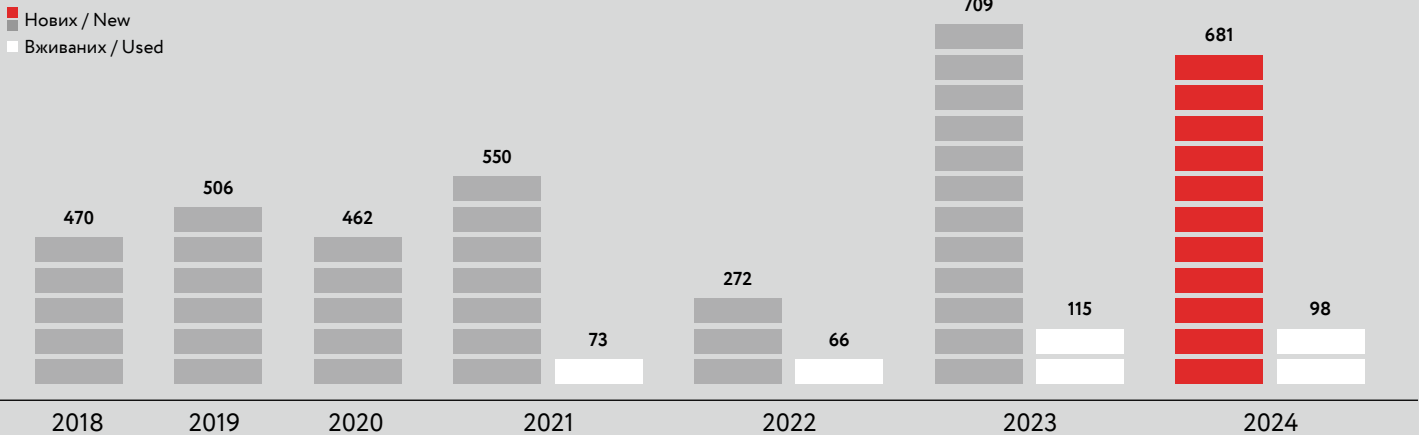
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



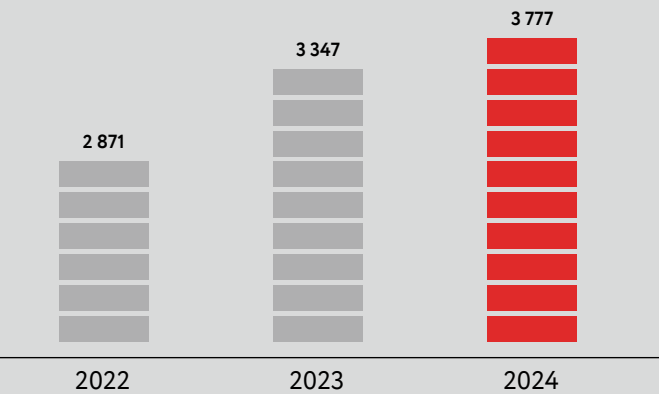
15,38%

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

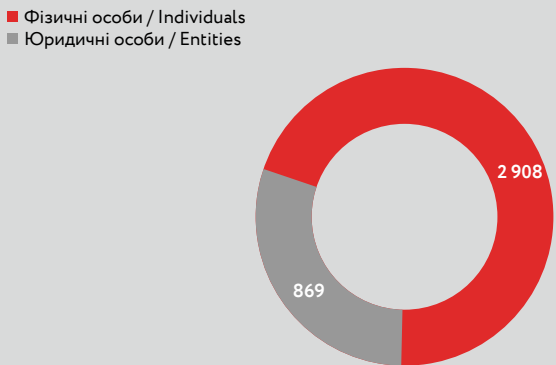
Продажі автомобілів / Car sales



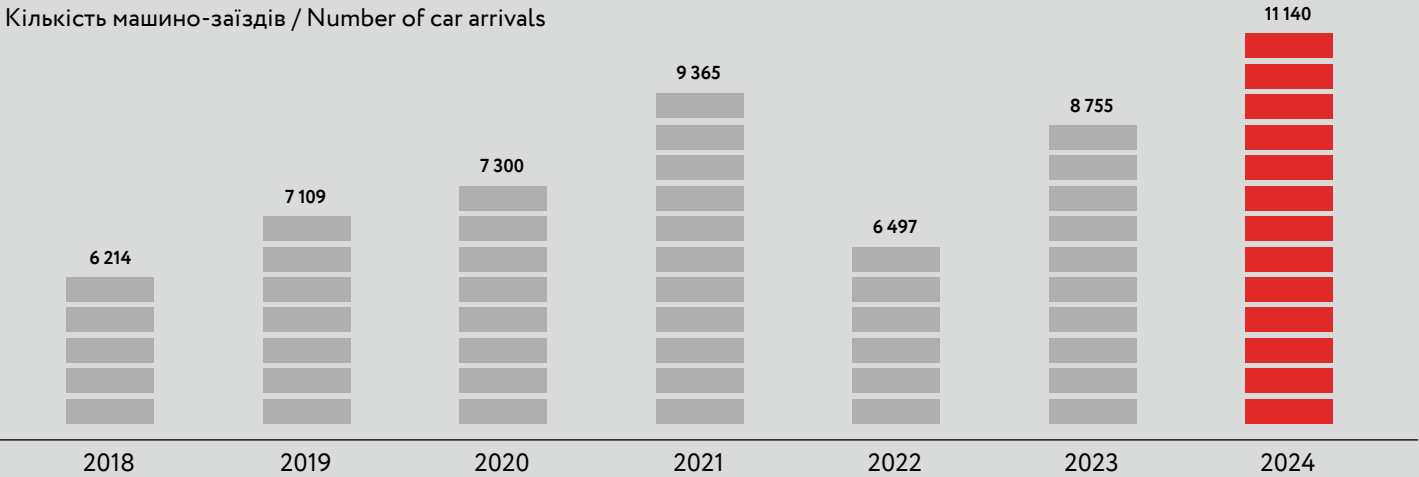
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Максим Турченко
Директор
ІНФІНІТІ ВІДІ ЛІБЕРТІ

Maksym Turchenko
Director
INFINITI VIDI LIBERTY



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	27.07.2010
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	1 172
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	455
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	54%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	76%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	23

У 2024 році з клієнтів Інфініті ВІДІ Ліберті /
In 2024 Infiniti VIDI Liberty clients



75%

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



21,43%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



10%

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



26%

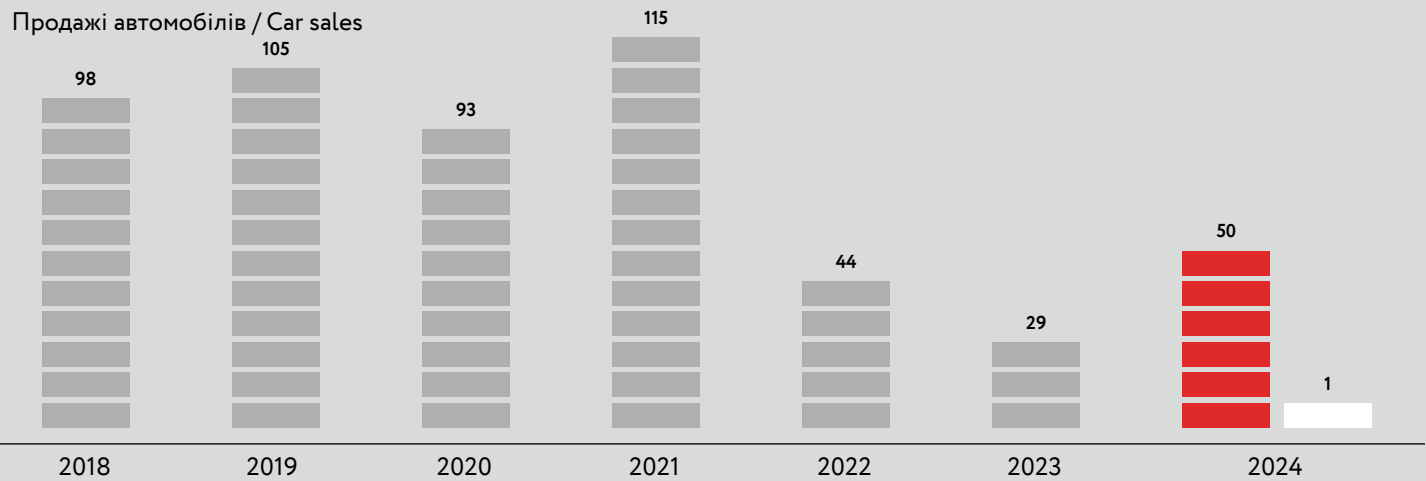
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



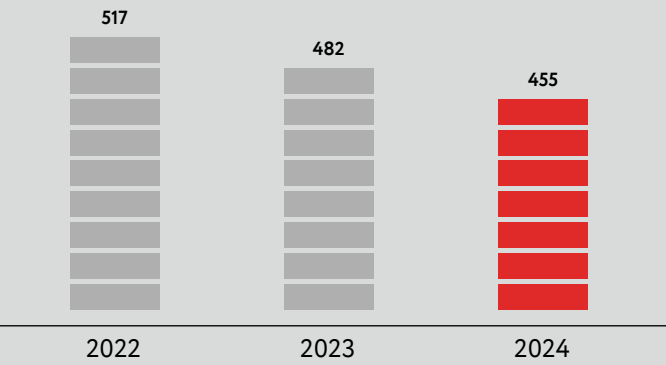
11,11%

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

Продажі автомобілів / Car sales

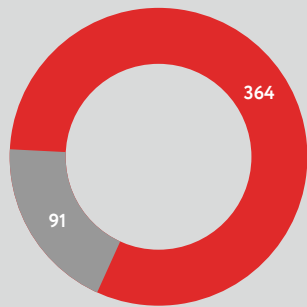


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

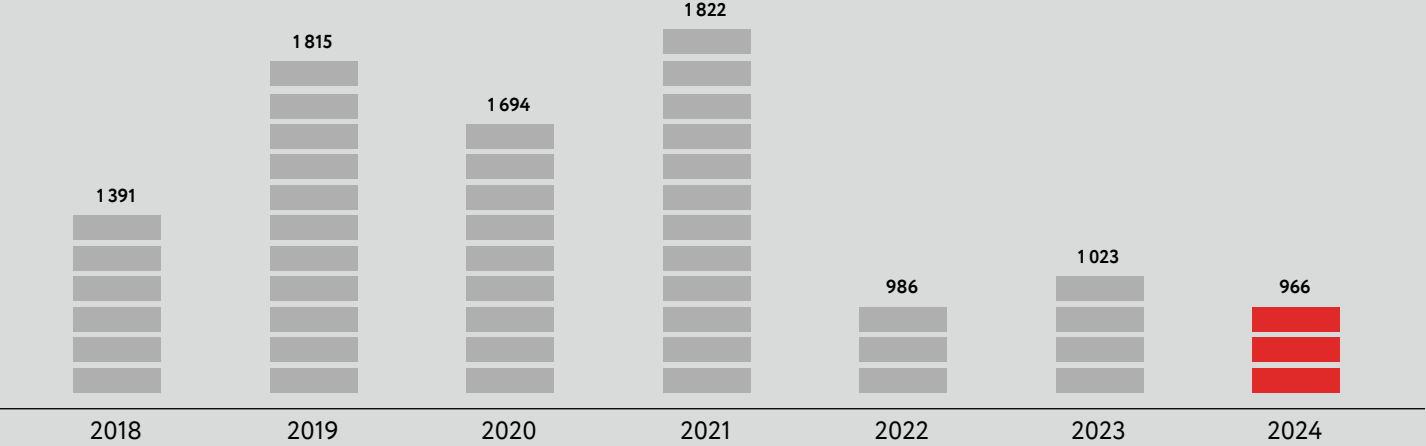


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Максим Корєєв
Директор
VOLVO CAR –
КИЇВ АЕРОПОРТ

Maksym Korieiev
Director
VOLVO CAR –
KYIV AIRPORT



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	25.04.2016
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	1 154
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	19
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	1 050
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	15,4%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	25,2%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	22

У 2024 році з клієнтів Volvo Car – Київ Аеропорт /
In 2024 Volvo Car – Kyiv Airport clients



60%

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



27,96%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



8,88%

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



15,98%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

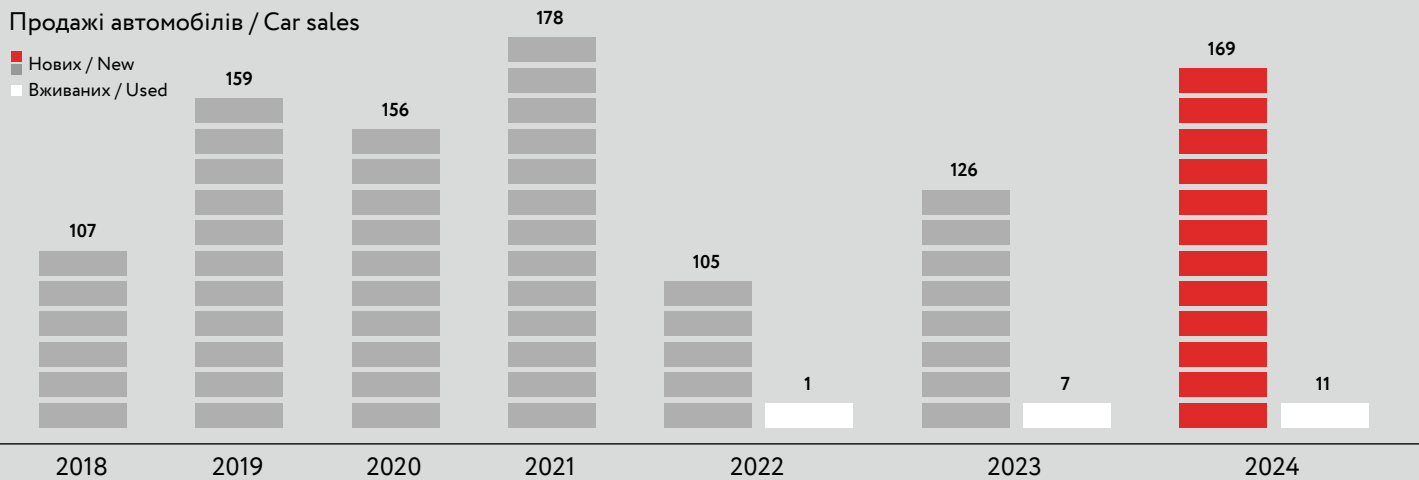


11,02%

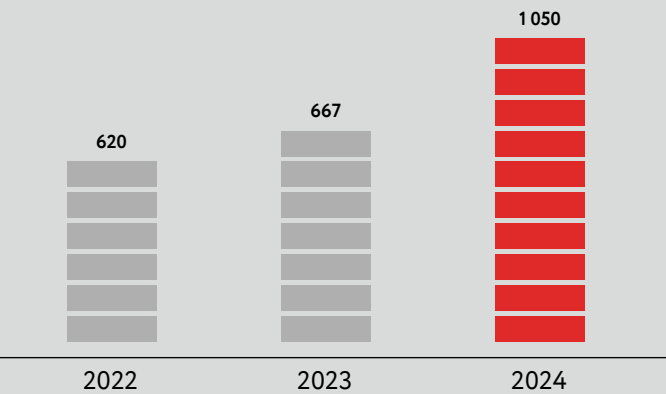
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used

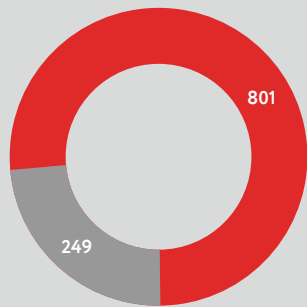


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

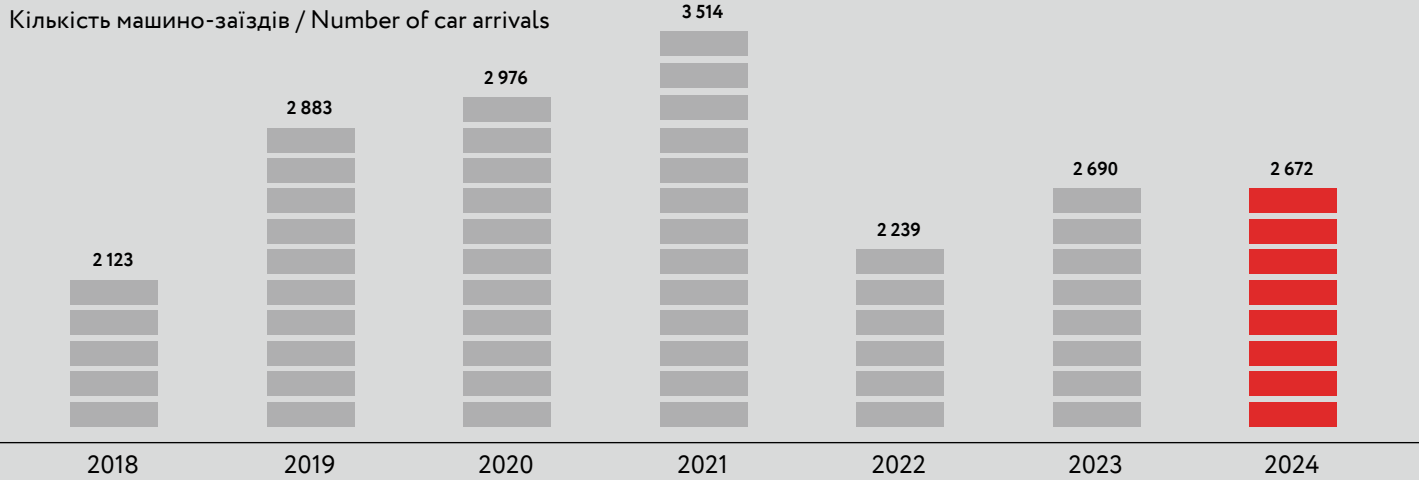


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Владислав Шульга
Директор
ДЖИП ВІДІ ЧЕЛЕНДЖ

Vladyslav Shulga
Director
JEEP VIDI CHALLENGE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	14.11.2023
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	58
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	1
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	381
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	28,6%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	40,4%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	22

У 2024 році з клієнтів Джип ВІДІ Челендж /
In 2024 Jeep VIDI Challenge clients



73,68%

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



50,91%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



40%

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



20%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

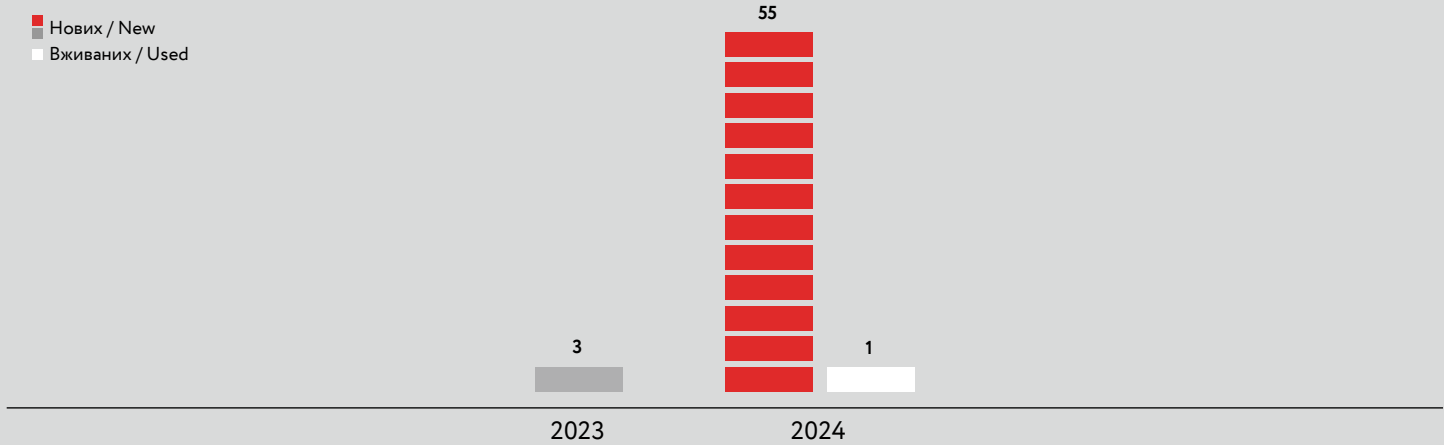


20%

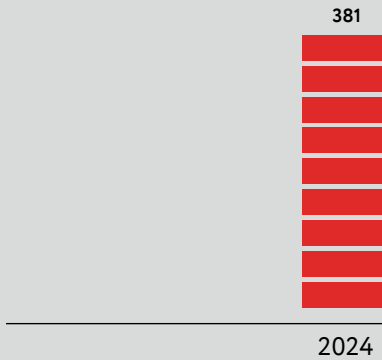
Скористалися послугою TRADE-IN /
Used the TRADE-IN service

Продажі автомобілів / Car sales

■ Нових / New
■ Вживаних / Used

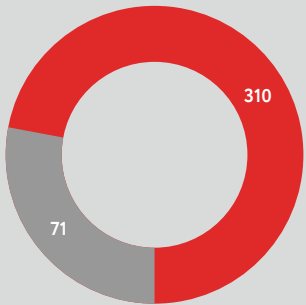


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

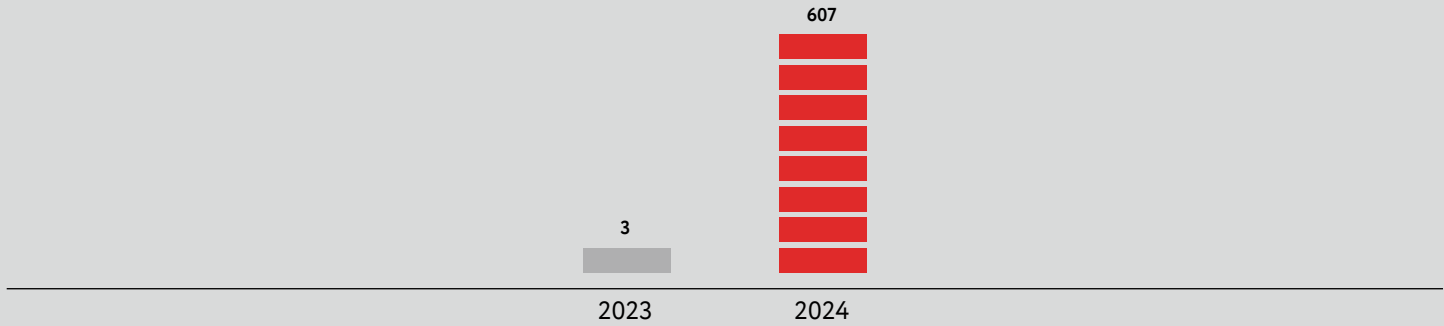


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Денис Кулешов
Директор
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ
ВІДІ АВТОСТРАДА

Denys Kulieshov
Director
TOYOTA CENTER KYIV
VIDI AVTOSTRADA



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	07.03.2007
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	23 815
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	549
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	10 312
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	20,40%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	40,8%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	156

У 2024 році з клієнтів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада /
In 2024, Toyota Center Kyiv VIDI Avtostrada clients



70%

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



22,14%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



20,08%

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



34,11%

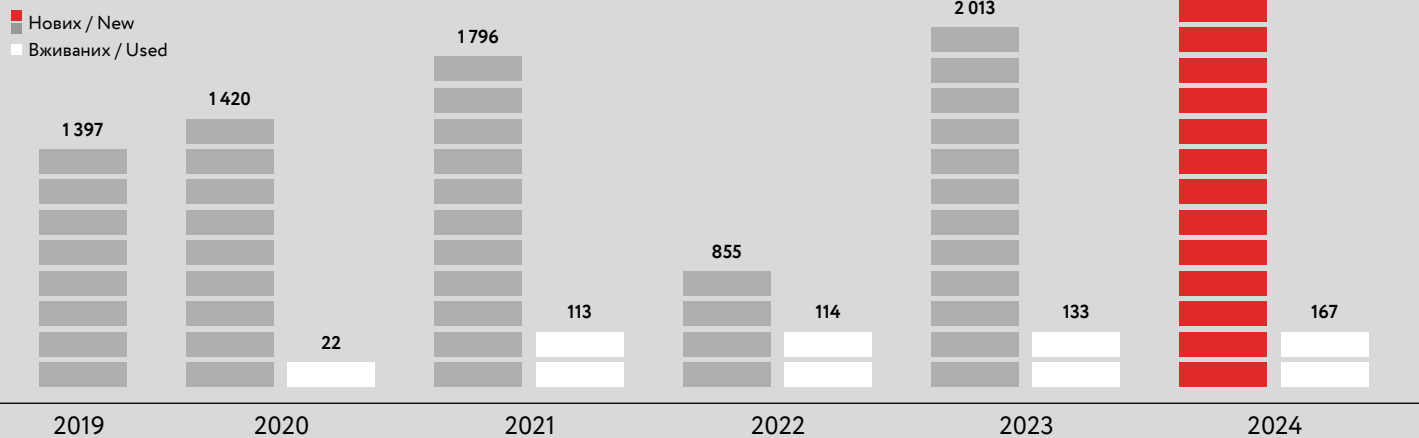
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



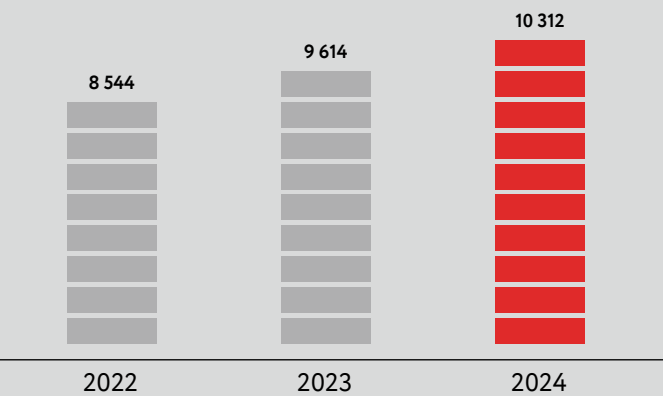
14,85%

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

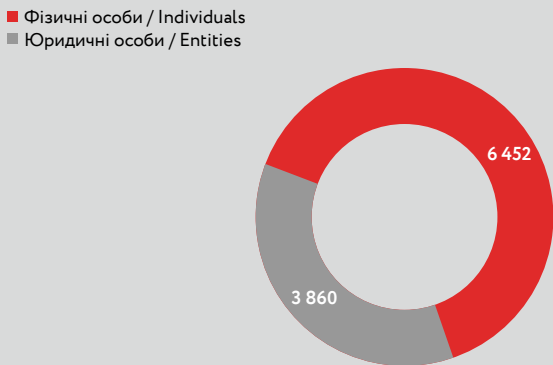
Продажі автомобілів / Car sales



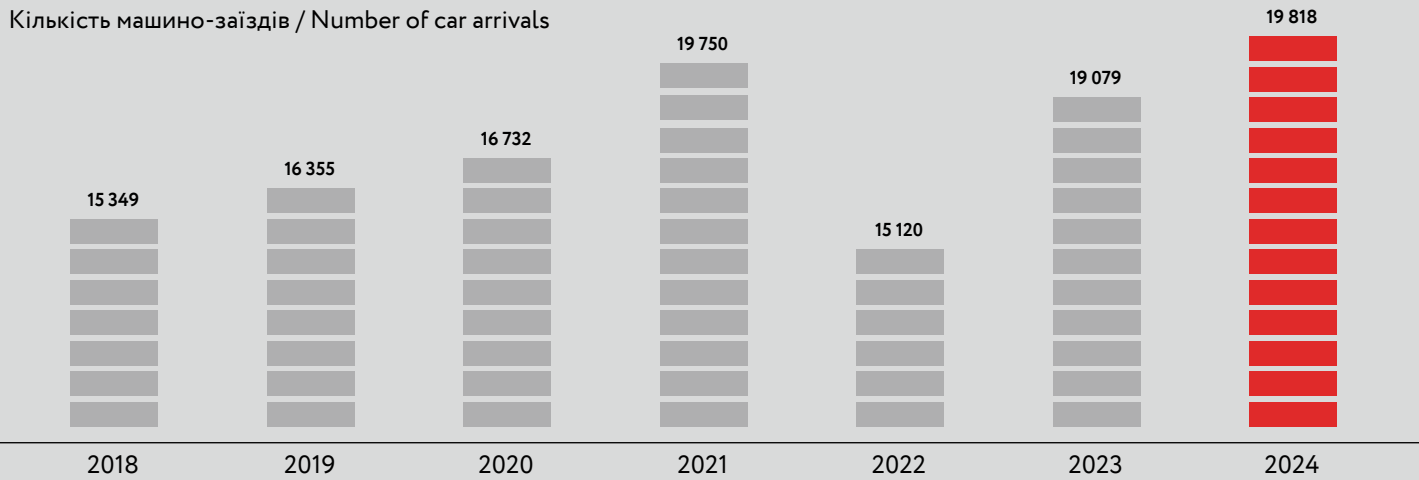
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Сергій Тищенко
Директор
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ
ВІДІ АЕРОПОРТ

Serhiy Tyshchenko
Director
TOYOTA CENTER KYIV
VIDI AIRPORT

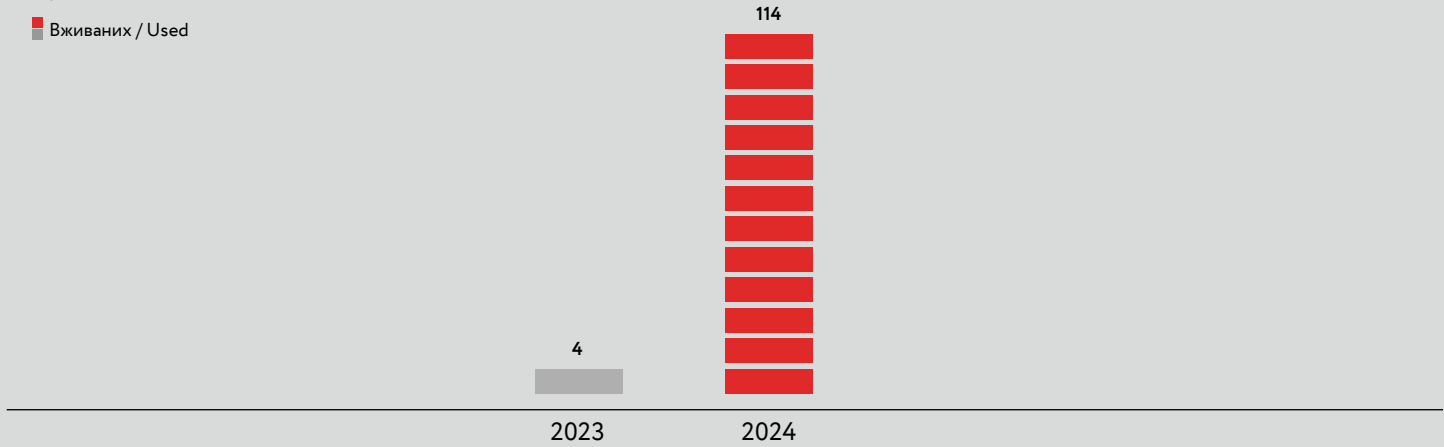


Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	13.10.2023
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	–
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	118
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	532
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	–
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	–
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	27



Продажі автомобілів / Car sales

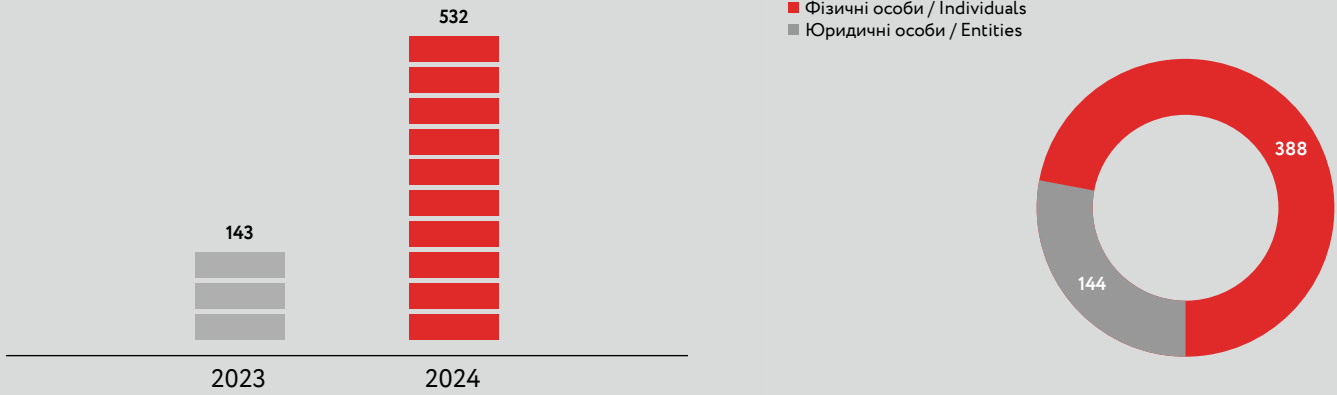
■ Вживаних / Used



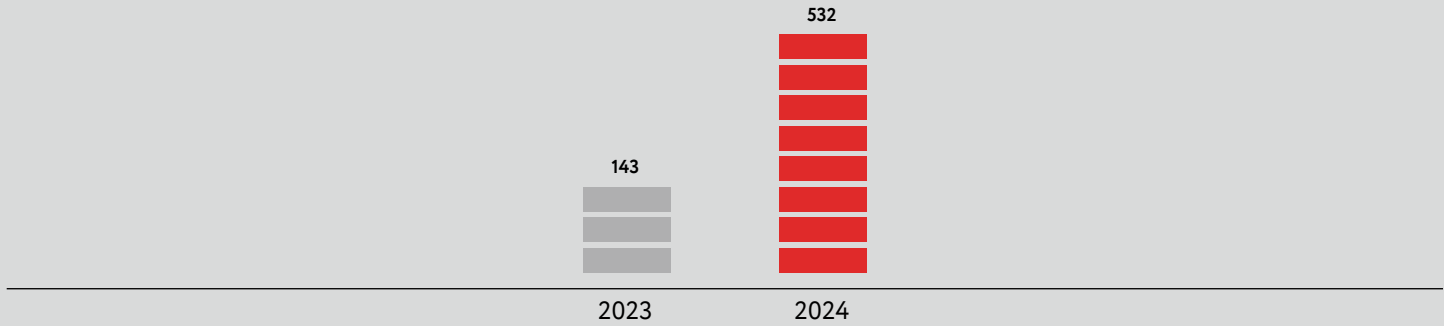
Активна клієнтська база, клієнтів / Active client base, clients

Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік / Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Роман Онода
Директор
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА
ВІДІ ПАЛЬМІРА

Roman Onoda
Director
TOYOTA CENTER ODESSA
VIDI PALMYRA



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	24.01.2008
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	4 606
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	211
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 540
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	2%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	54,1%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	60

У 2024 році з клієнтів Тойота Центр Одеса ВІДІ Пальміра /
In 2024 Toyota Center Odesa VIDI Palmira clients



76,3%

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



34,93%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



5%

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



14%

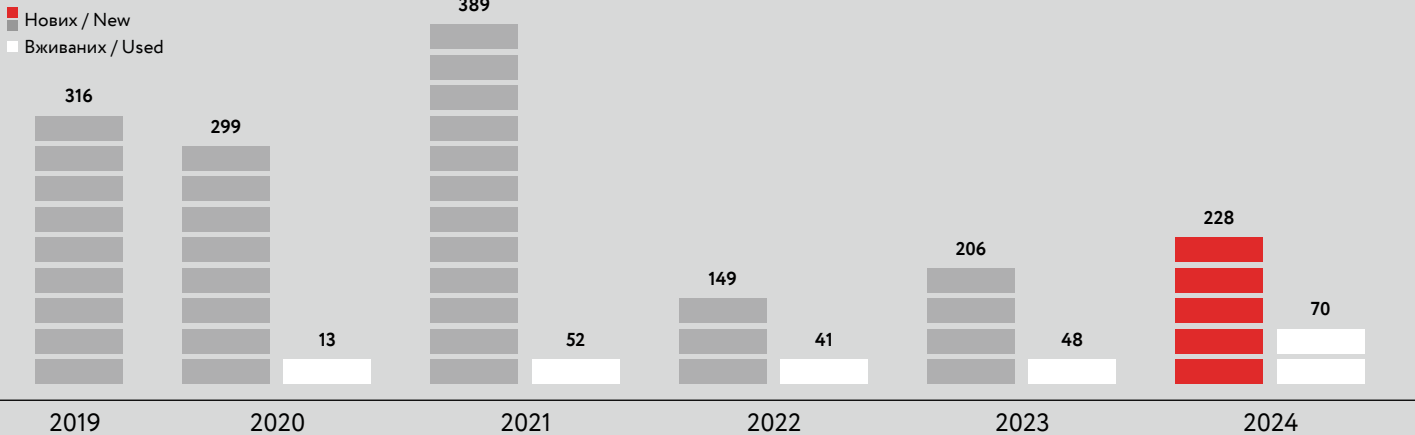
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



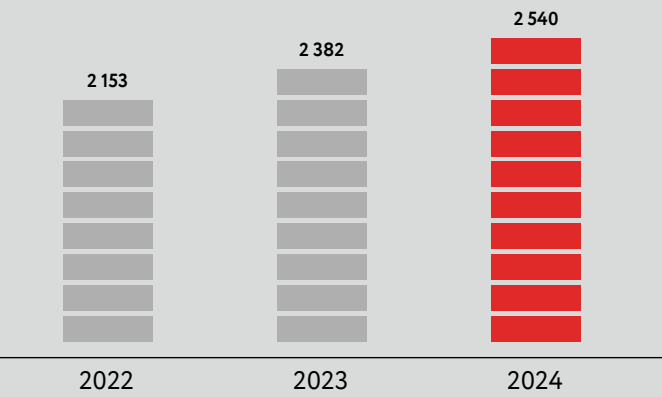
13,11%

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

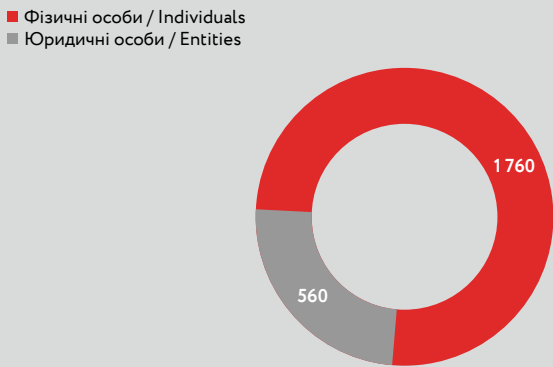
Продажі автомобілів / Car sales



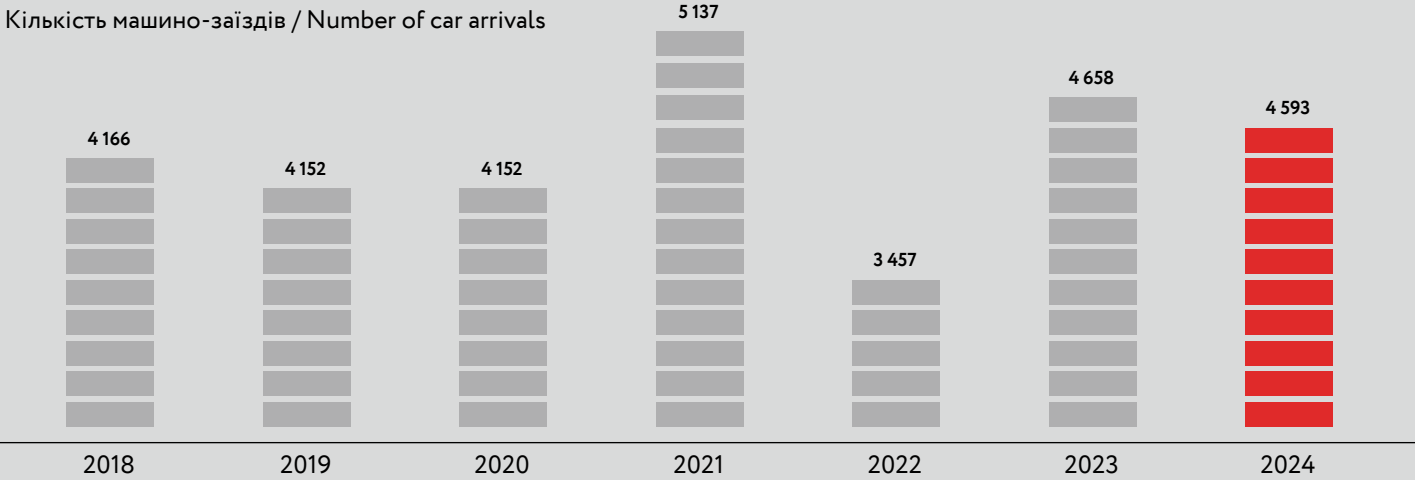
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	5 492
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	103
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	3 917
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	25%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	54,3%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	50

У 2024 році з клієнтів Мазда ВІДІ Скай /
In 2024 Mazda VIDI Sky clients



83,4%

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



59,68%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



31,43%

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



36,77%

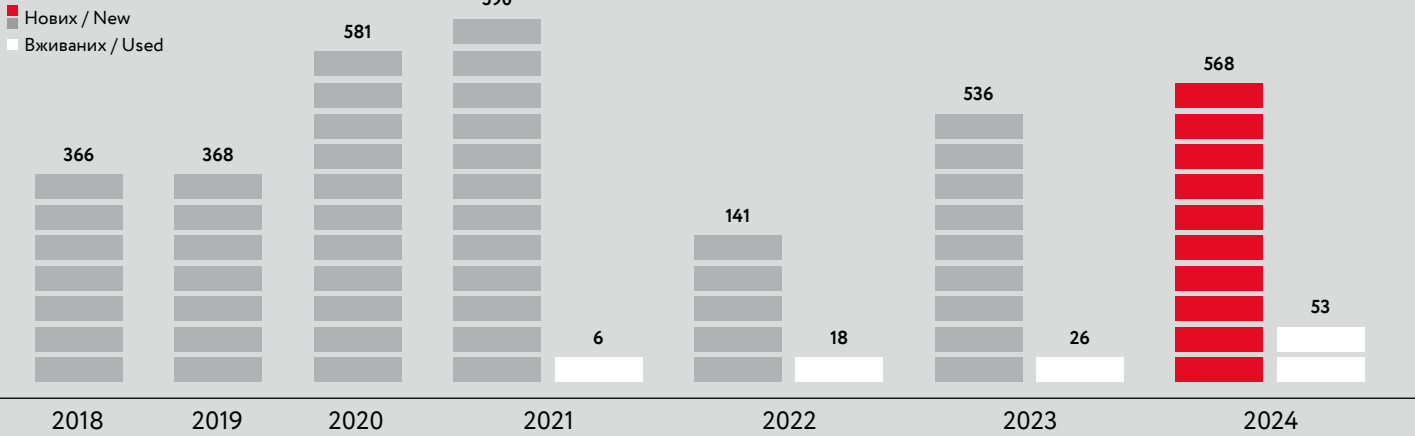
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



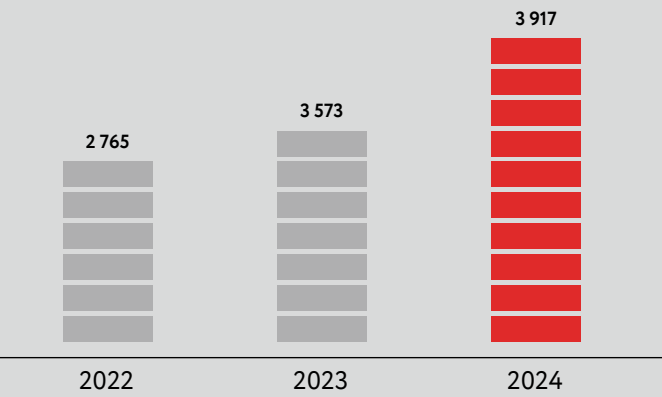
28,71%

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

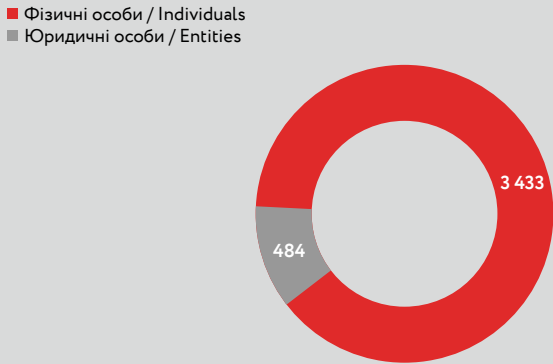
Продажі автомобілів / Car sales



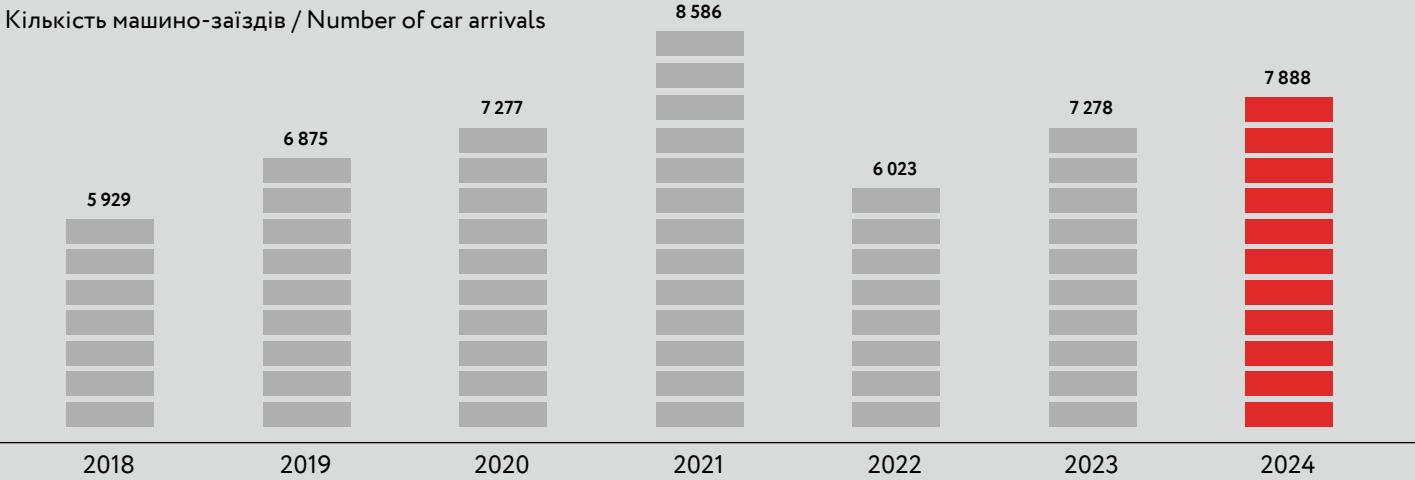
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Владислав Шульга
Директор
НИССАН ВІДІ САНРАЙЗ

Vladyslav Shulga
Director
NISSAN VIDI SUNRISE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	26.12.2008
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	7 791
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	132
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	3 115
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	20,5%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	44,7%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	48

У 2024 році з клієнтів Ниссан ВІДІ Санрайз /
In 2024 Nissan VIDI Sunrise clients



77,17%

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



48,62%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



81,54%

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



34,18%

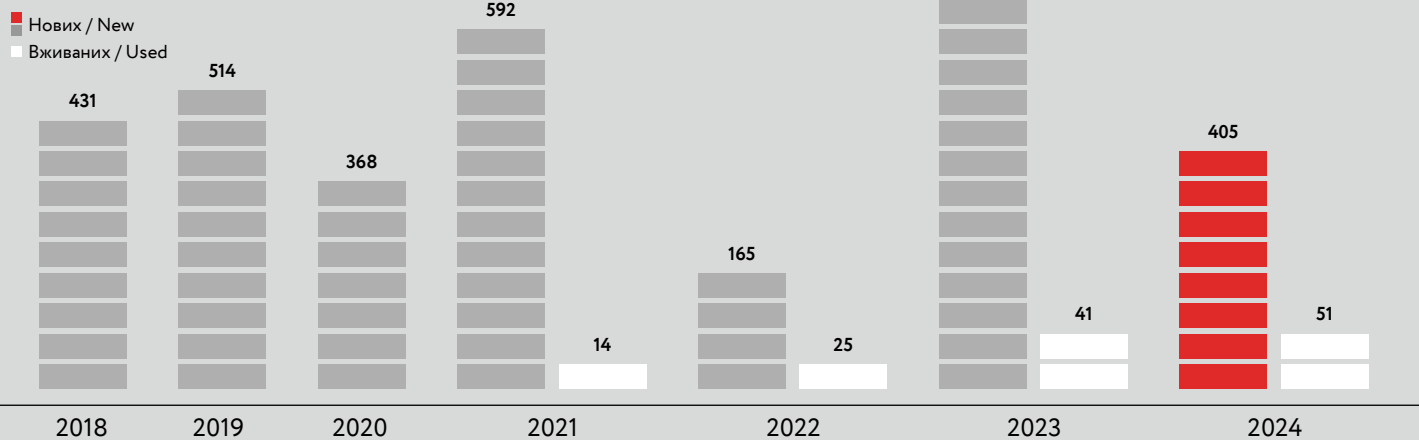
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



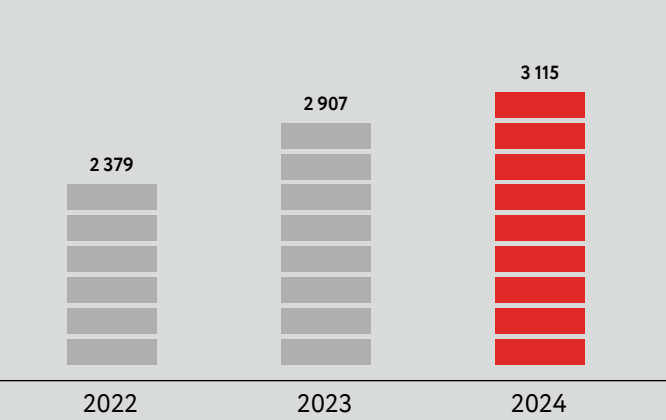
24%

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

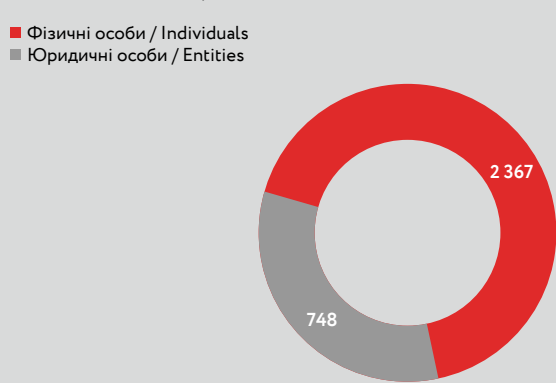
Продажі автомобілів / Car sales



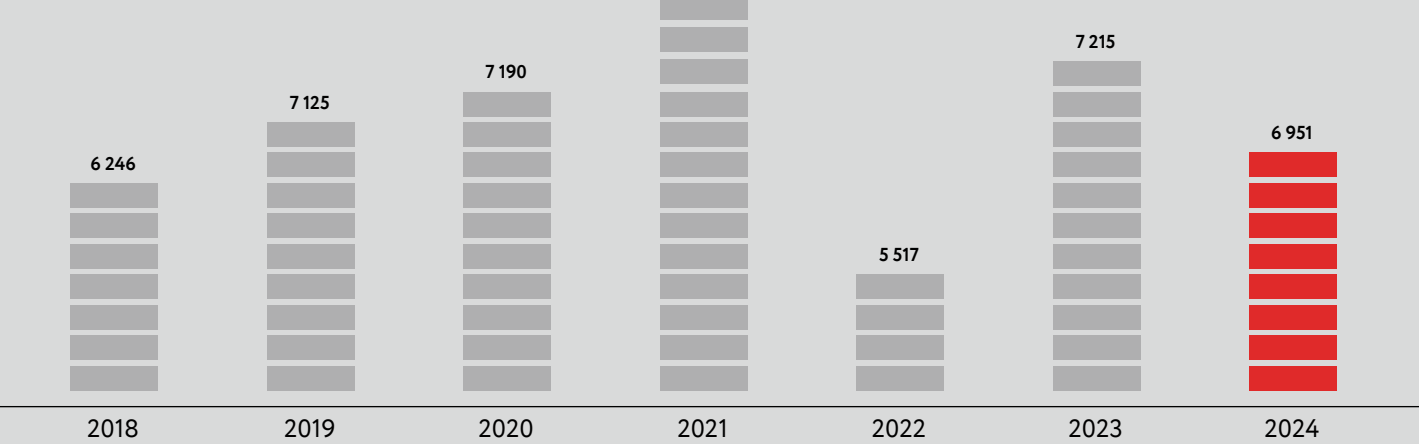
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Максим Турченко
Директор
НІССАН 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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	1 387
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	3
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	473
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	2,5%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	5,5%
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	5
Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	16

У 2024 році з клієнтів Ниссан ВІДІ Армада /
In 2024 Nissan VIDI Armada clients



67%

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



34,38%

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)



21,57%

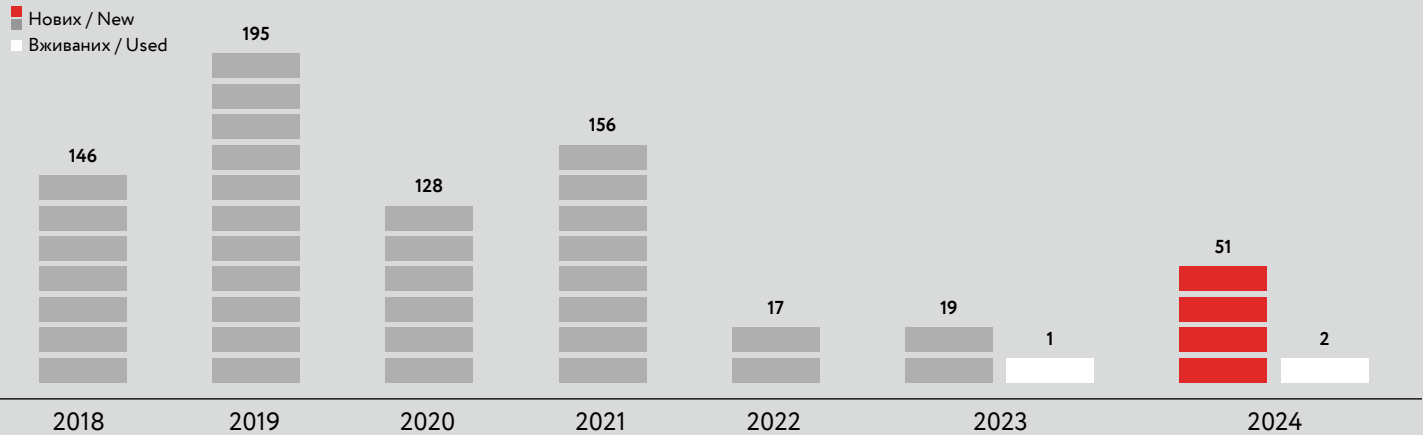
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



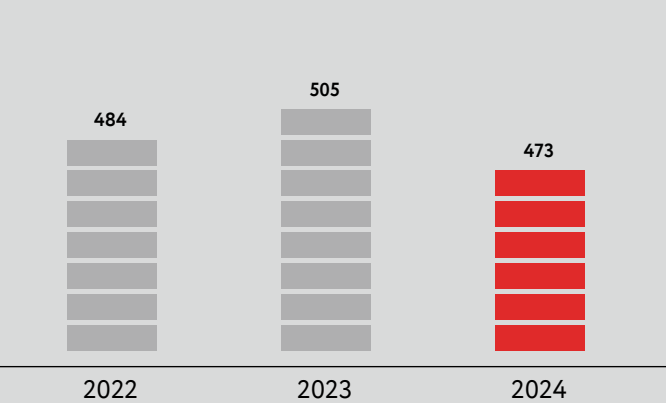
17,85%

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

Продажі автомобілів / Car sales

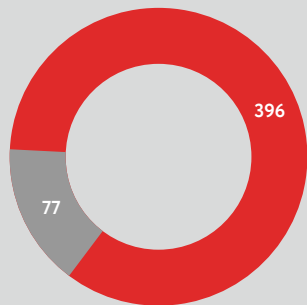


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

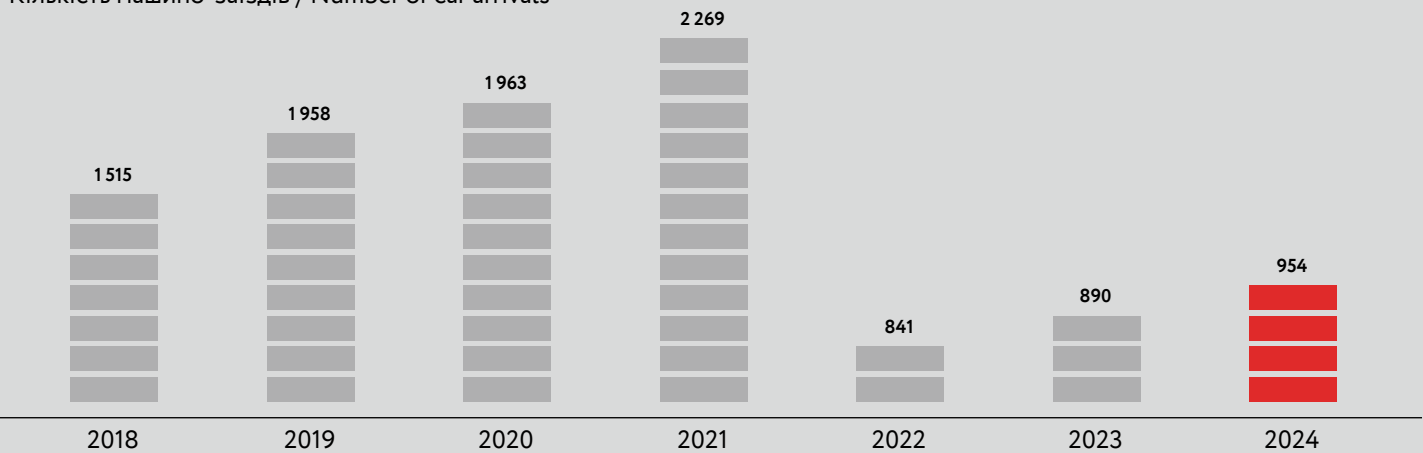


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ 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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	7 553
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	46
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 739
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	28,2%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	49,8%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	42

У 2024 році з клієнтів Форд ВІДІ Край Моторз /
In 2024 Ford VIDI Krai Motors clients



75%

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



18,33%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



13,57%

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



21,11%

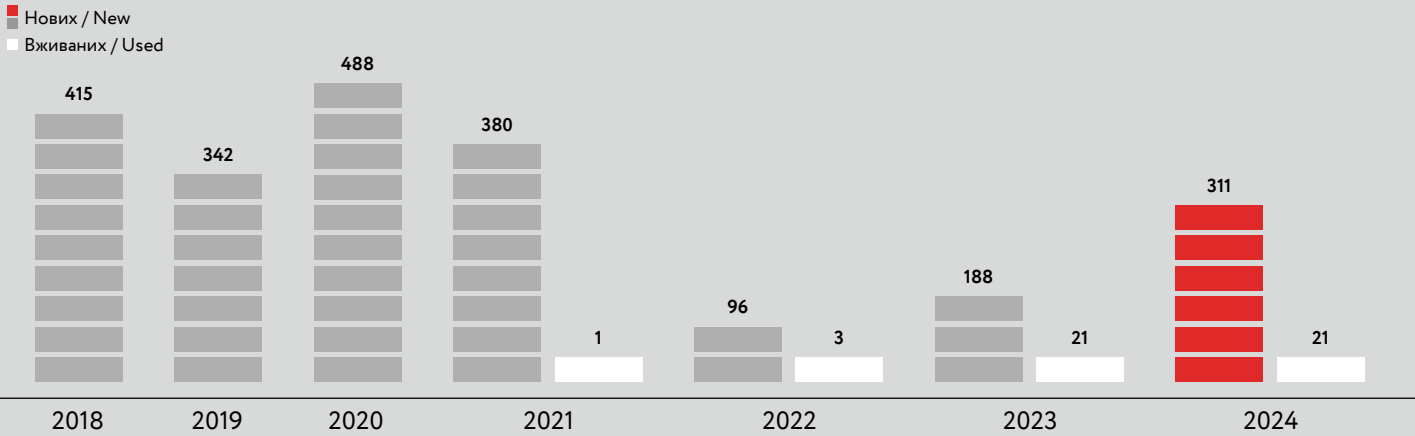
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



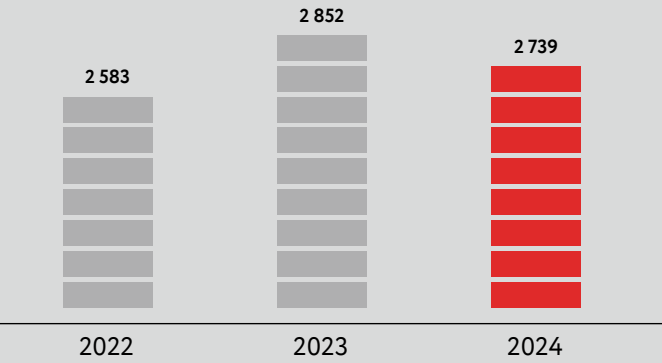
16,67%

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

Продажі автомобілів / Car sales

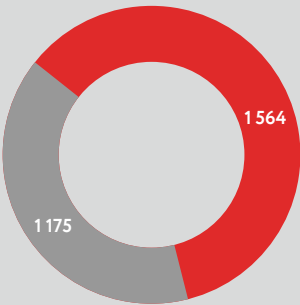


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

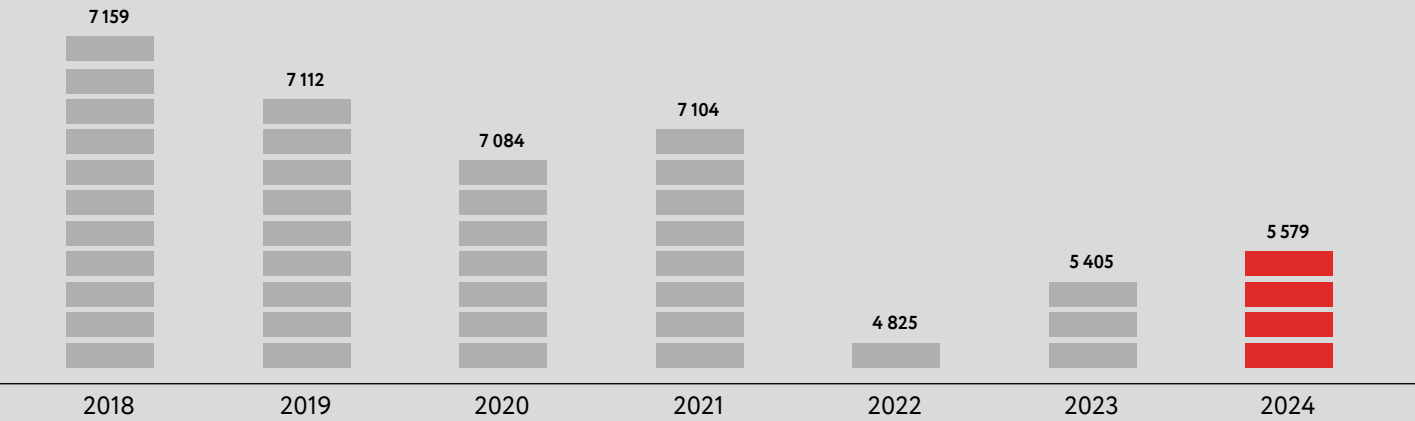


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Максим Турченко
Директор
ХОНДА ВІДІ ІНСАЙТ

Maksym Turchenko
Director
HONDA VIDI INSIGHT



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	19.02.2014
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	614
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	2
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	1 099
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	19,75%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	43,63%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	19

У 2024 році з клієнтів Хонда ВІДІ Інсайт /
In 2024 Honda VIDI Insight clients



92%

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



25%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



1,96%

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



25,49%

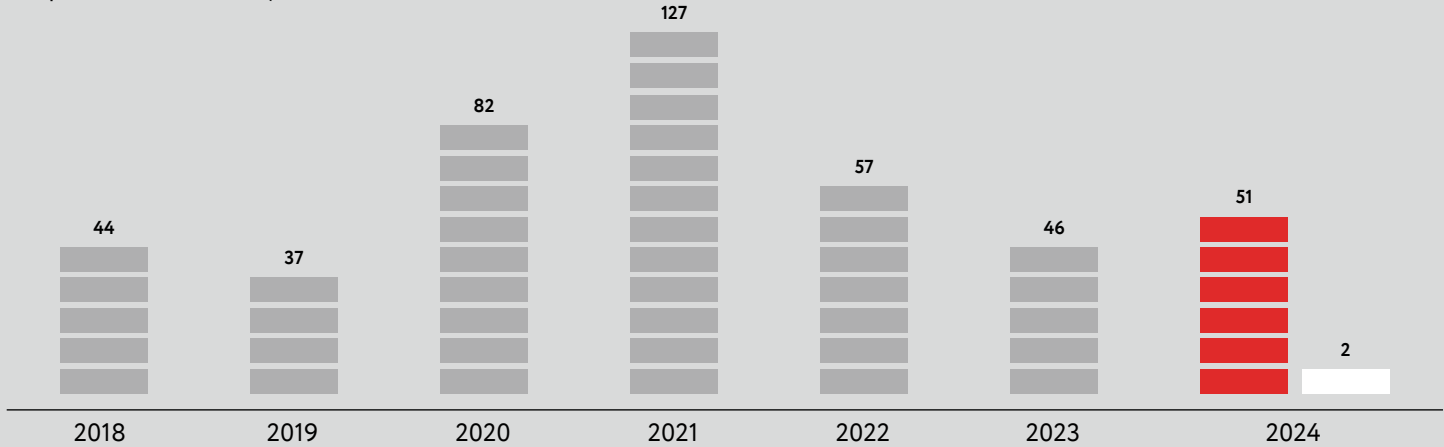
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



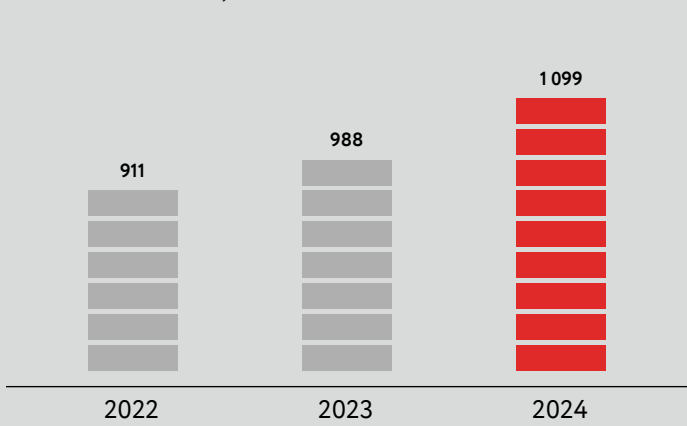
13,33%

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

Продажі автомобілів / Car sales

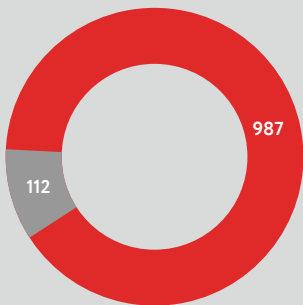


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

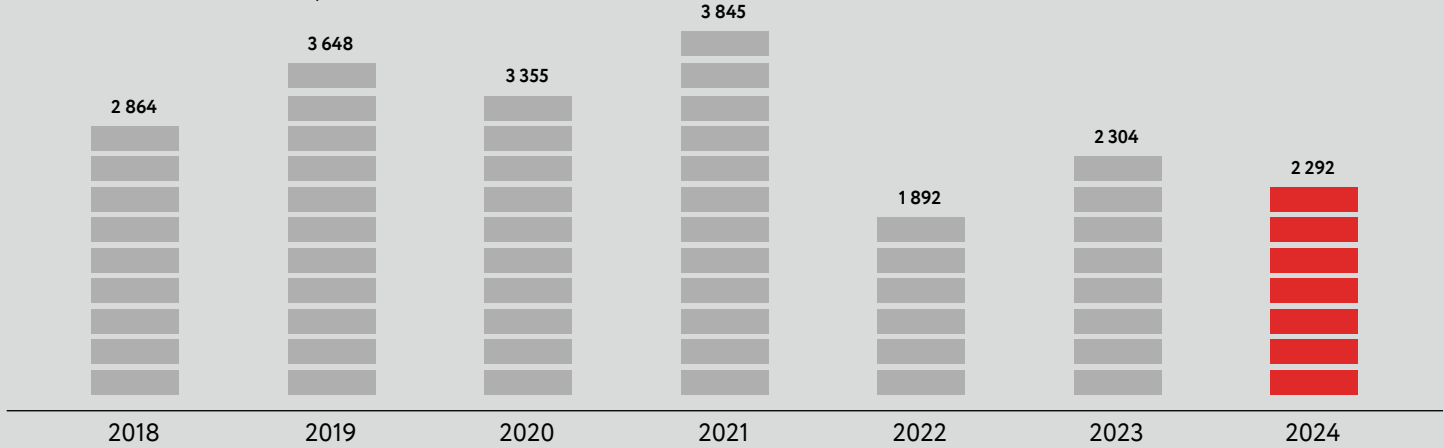


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ 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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	2 132
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	42
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	980
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, %	56%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	22

У 2024 році з клієнтів Субару ВІДІ Стар /
In 2024 Subaru VIDI Star clients



93,9%

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



56,29%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



42,86%

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



35,38%

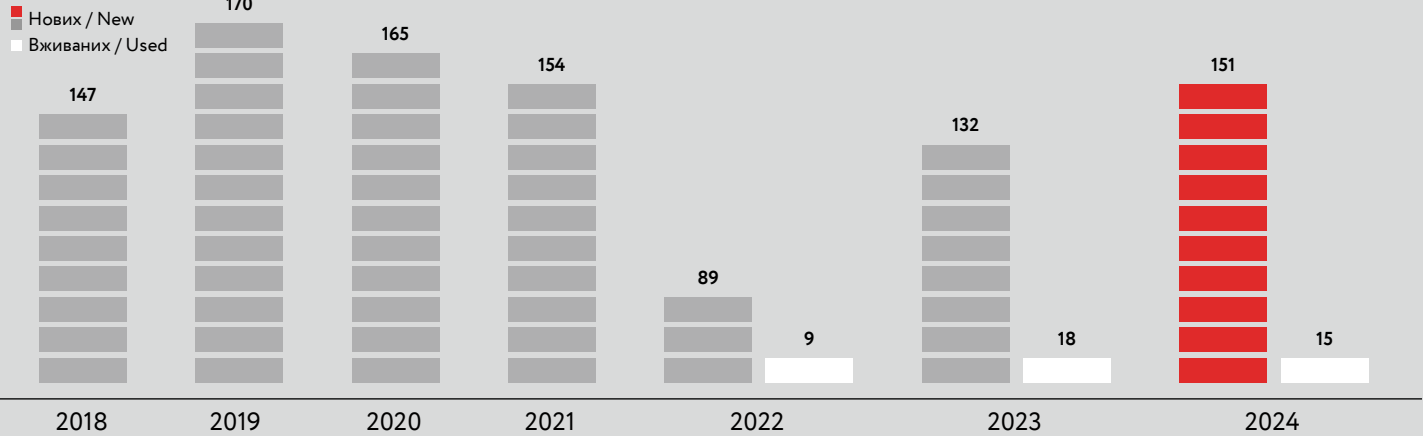
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



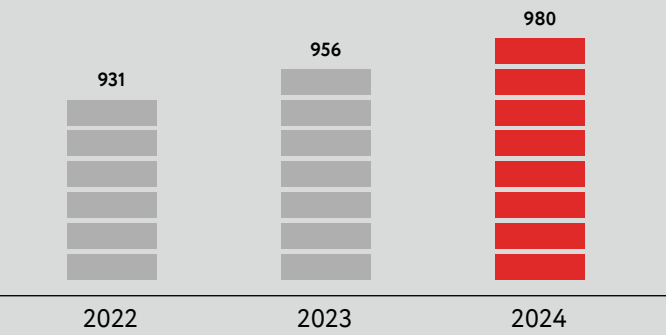
40%

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

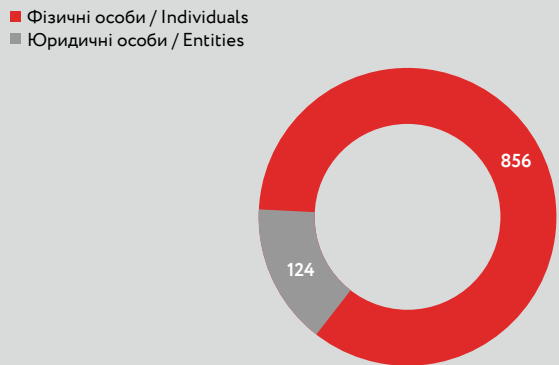
Продажі автомобілів / Car sales



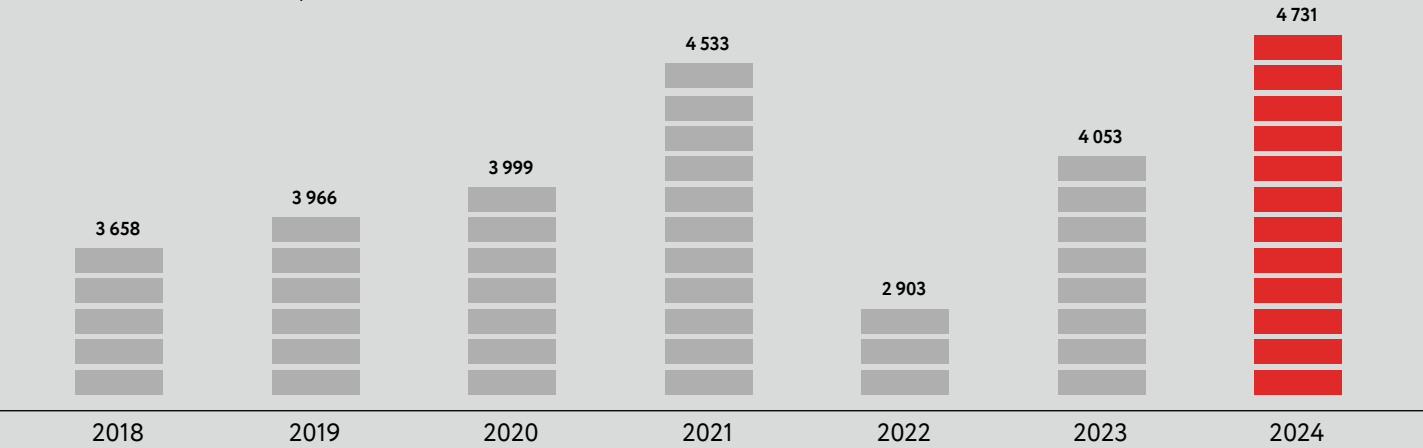
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Олексій Огородній
Директор
СУЗУКІ ВІДІ ГРАНД

Oleksii Ohorodnii
Director
SUZUKI VIDI GRAND



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	15.01.2016
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	3 289
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	48
Продажі мотоциклів (по 2024 рік включно), шт. / Motorcycle Sales (up to and including 2024), pcs.	90
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 448
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	19,50%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	45,20%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	31

У 2024 році з клієнтів Сузукі ВІДІ Гранд /
In 2024 Suzuki VIDI Grand clients



84,3%

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



46,33%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



10,92%

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



27,58%

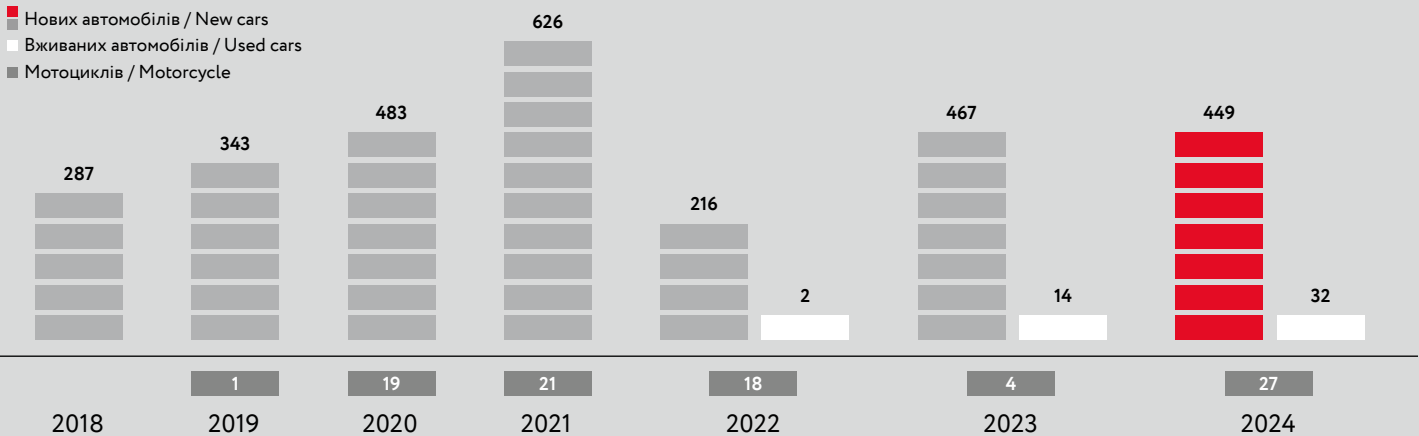
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



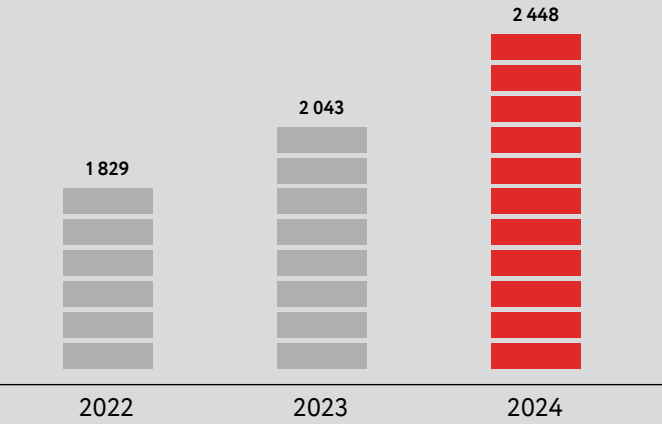
22,73%

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

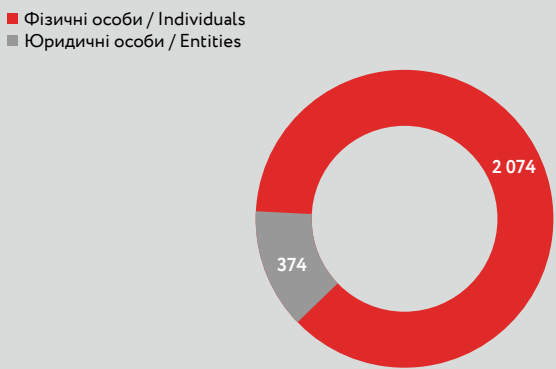
Продажі техніки / Machinery sales



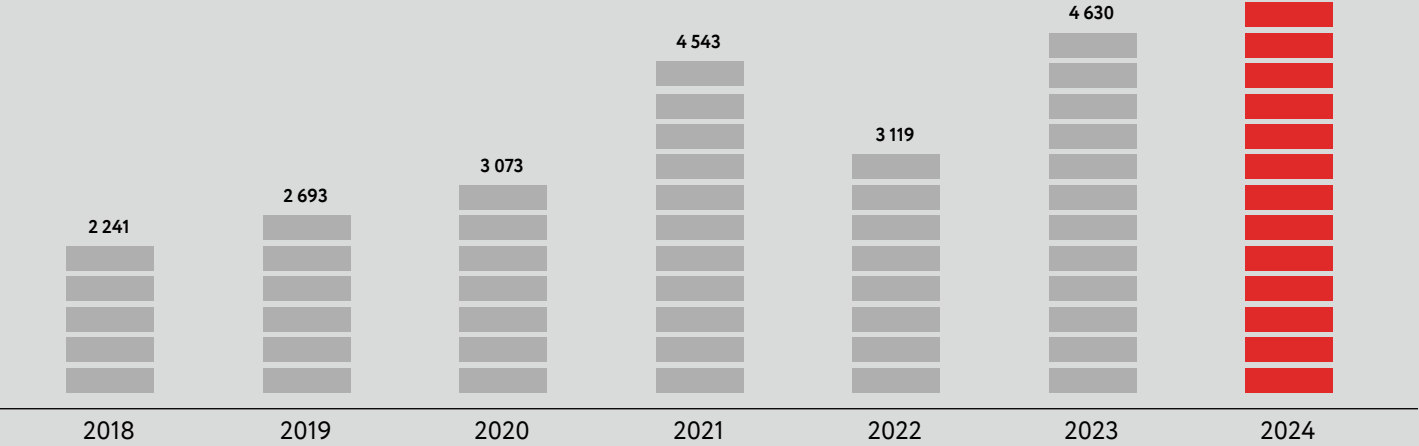
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients



Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024



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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	7 048
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	108
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 382
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	26,5%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	58,9%
Місце з продажів нових авто в мережі власного бренду в регіоні / New cars sales location in the own brand network in the region	1
Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	60

У 2024 році з клієнтів Сітроен ВІДІ Елеганс /
In 2024 Citroen VIDi Elegance clients



75,51%

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



22,32%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



35,12%

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



35,65%

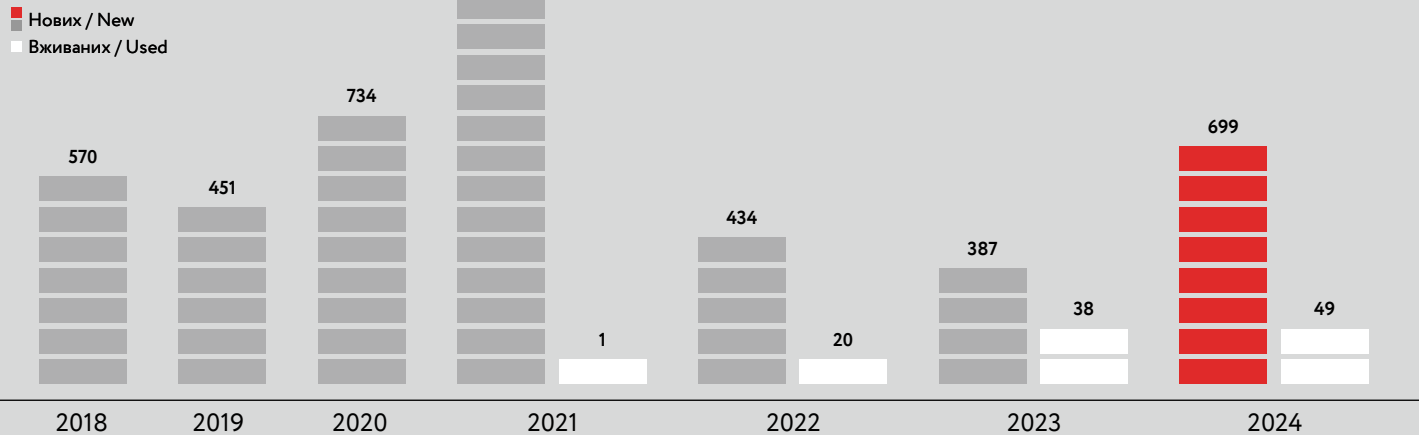
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



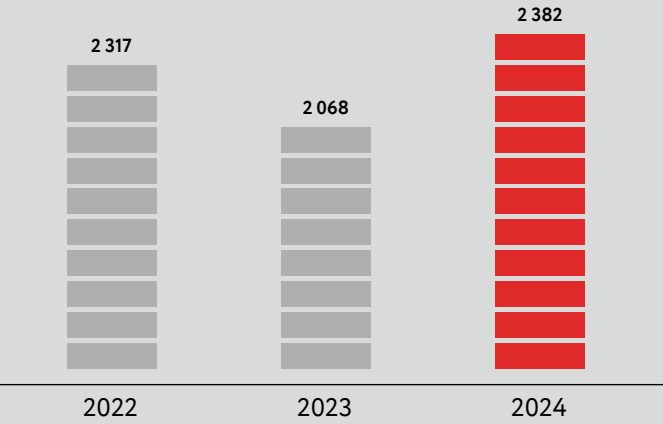
23,15%

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

Продажі автомобілів / Car sales

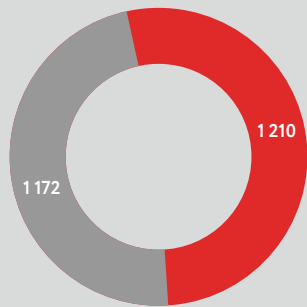


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

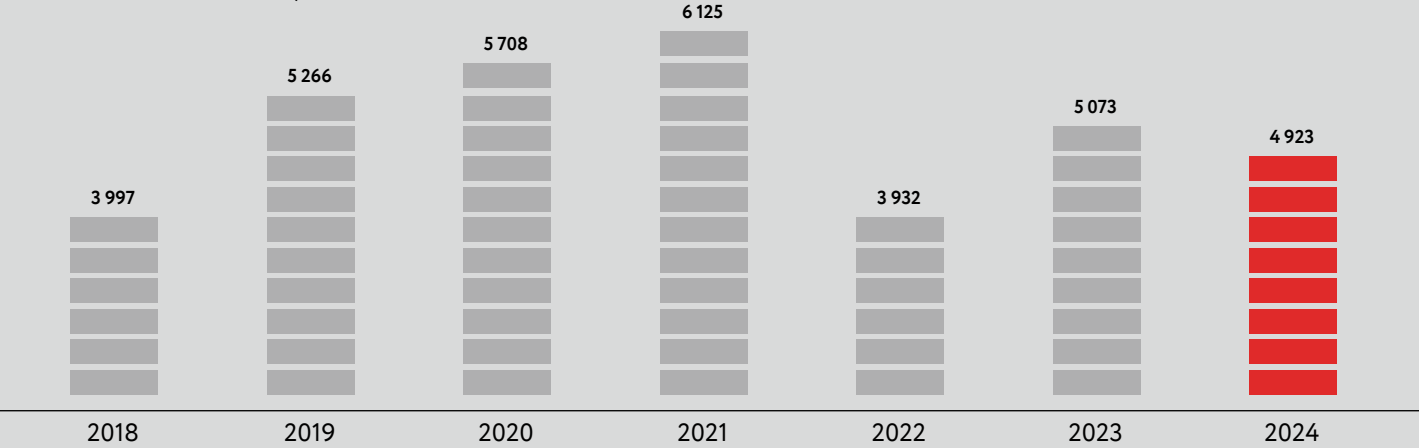


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ 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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	6 822
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	86
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	2 197
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	26,4%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	48,7%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	32

У 2024 році з клієнтів Пежо ВІДІ Авеню /
In 2024 Peugeot VIDI Avenue clients



73%

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



11,62%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



5,90%

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



31,55%

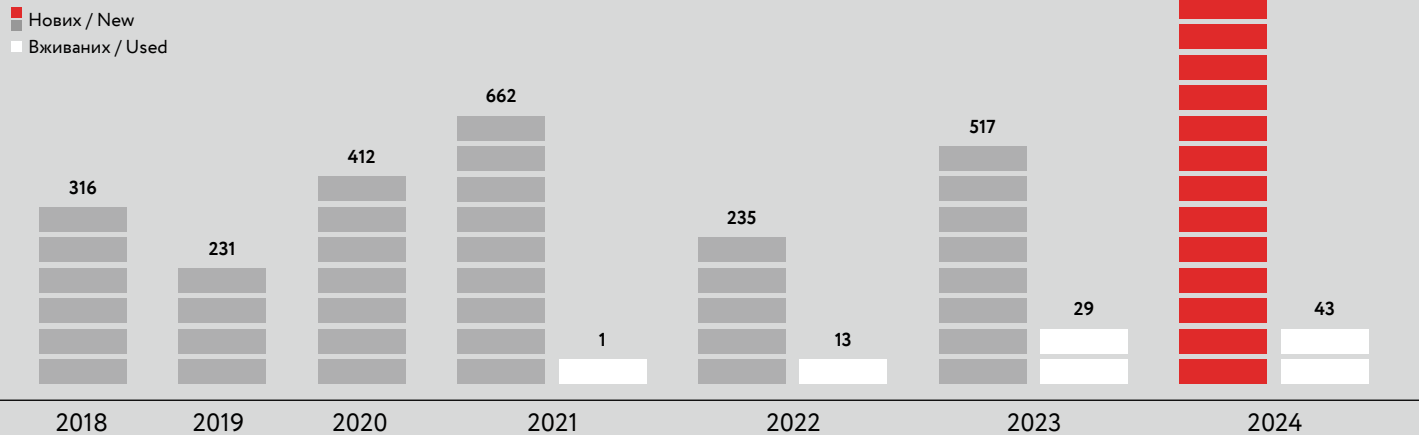
Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit



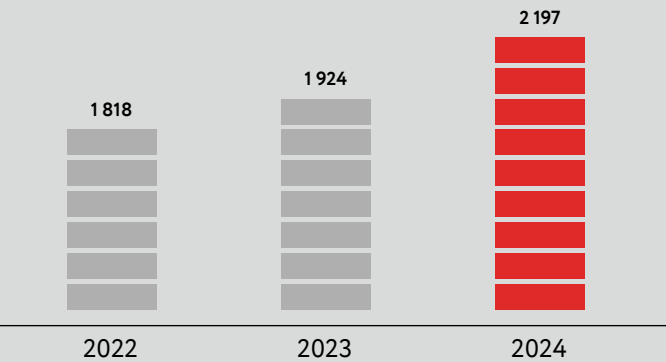
29,76%

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

Продажі автомобілів / Car sales

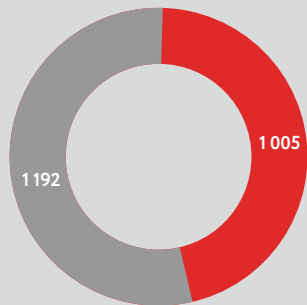


Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

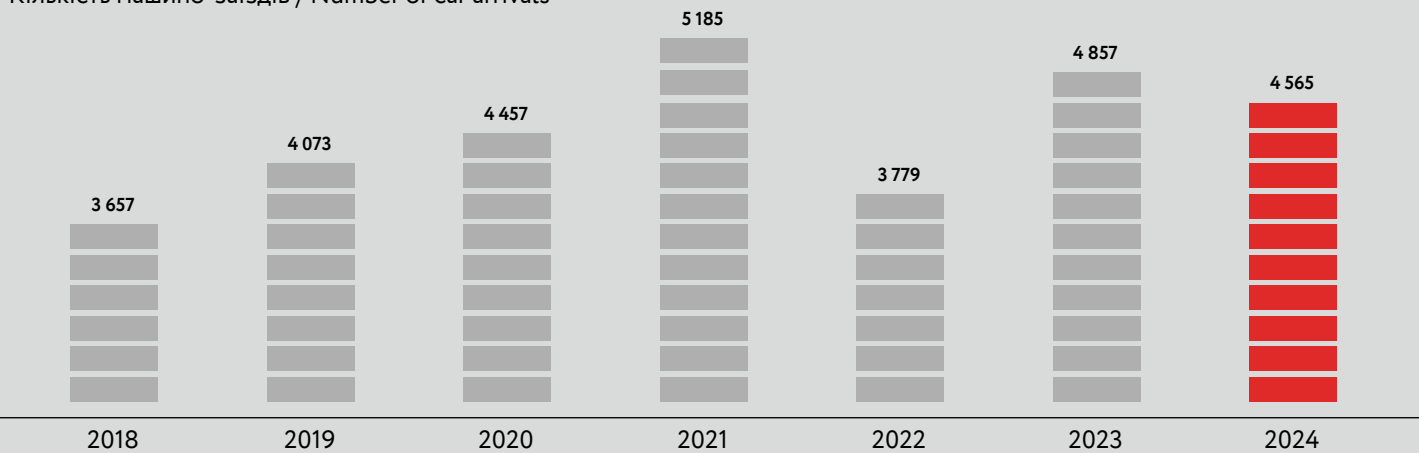


Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Олександр Жук
Директор
ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

Oleksandr Zhuk
Director
OPEL VIDI ADVANCE



Ключова інформація / Key information	
Дата відкриття автоцентру / Auto center opening date	29.11.2021
Продажі нових автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	344
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	32
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	550
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	20,39%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	40,33%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	30

У 2024 році з клієнтів Опель ВІДІ Адванс /
In 2024 Opel VIDI Advance clients



76%

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



38,18%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



31,34%

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



36,73%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

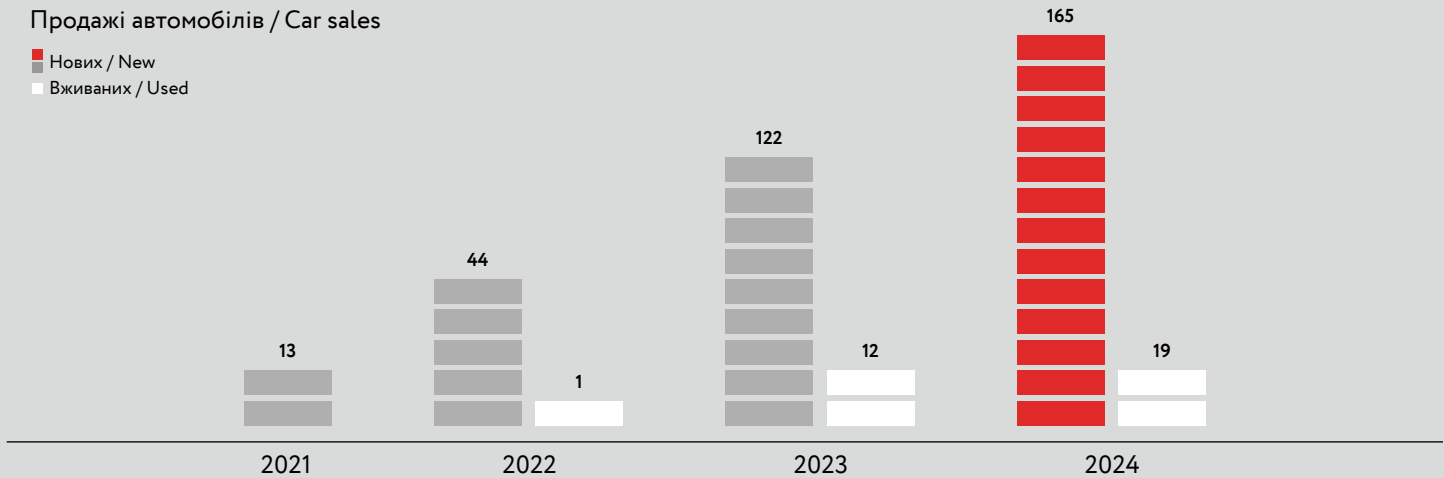


22,45%

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

Продажі автомобілів / Car sales

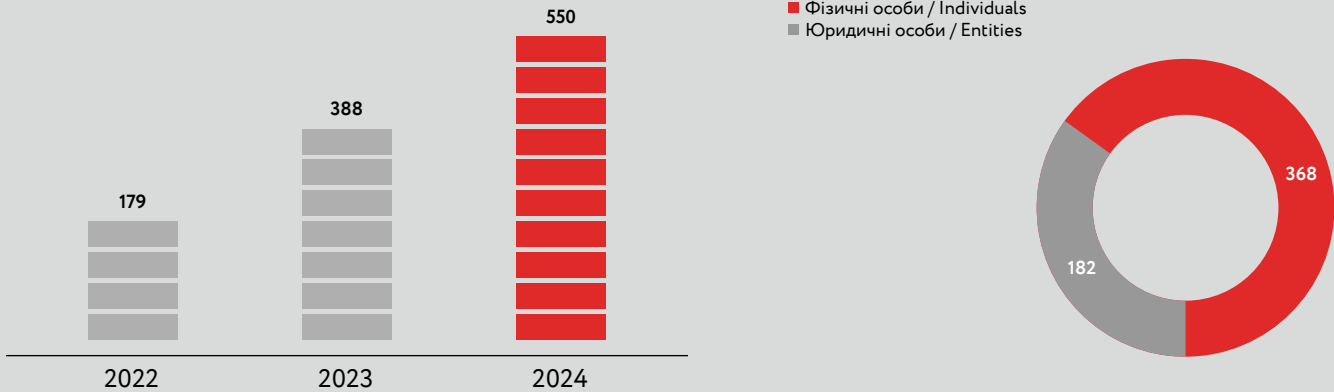
■ Нових / New
■ Вживаних / Used



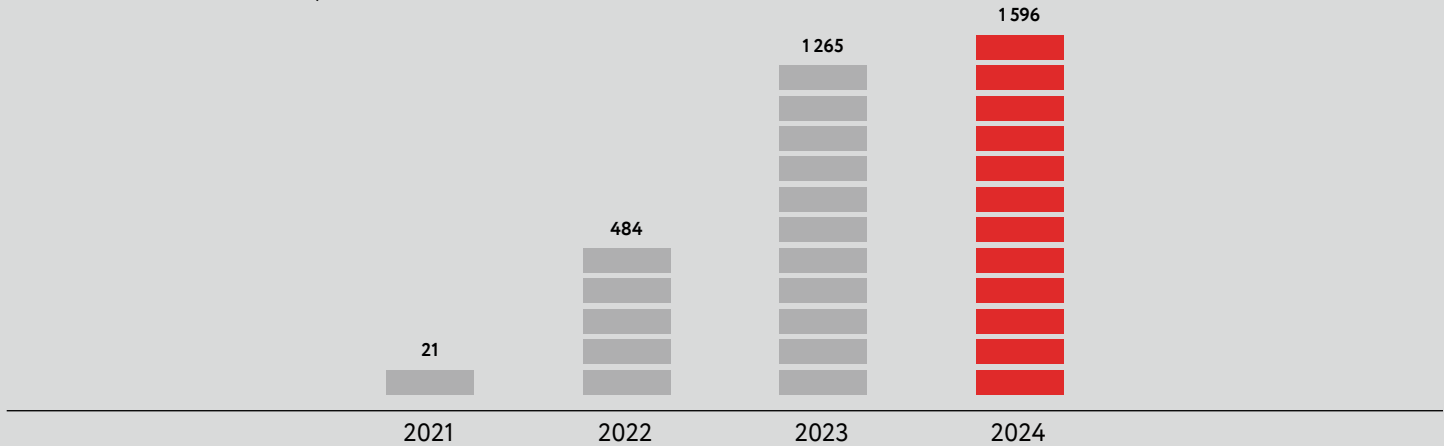
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ 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 2024 р. включно), шт. / Sales of new cars (2024 through), pcs.	508
Продажі вживаних автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of used cars (2024 through), pcs.	15
Активна клієнтська база на кінець 2024 р., клієнтів / Active client base as at the end of 2024, clients	518
Частка у продажах бренду в Україні, % / Share in brand sales in Ukraine, %	26,5%
Частка у продажах бренду в регіоні, % / Share in brand sales in the region, %	47,3%
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 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	42

У 2024 році з клієнтів МГ ВІДІ Край Моторз /
In 2024 MG VIDI Krai Motors clients



78%

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



36,91%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



3,06%

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



43,41%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

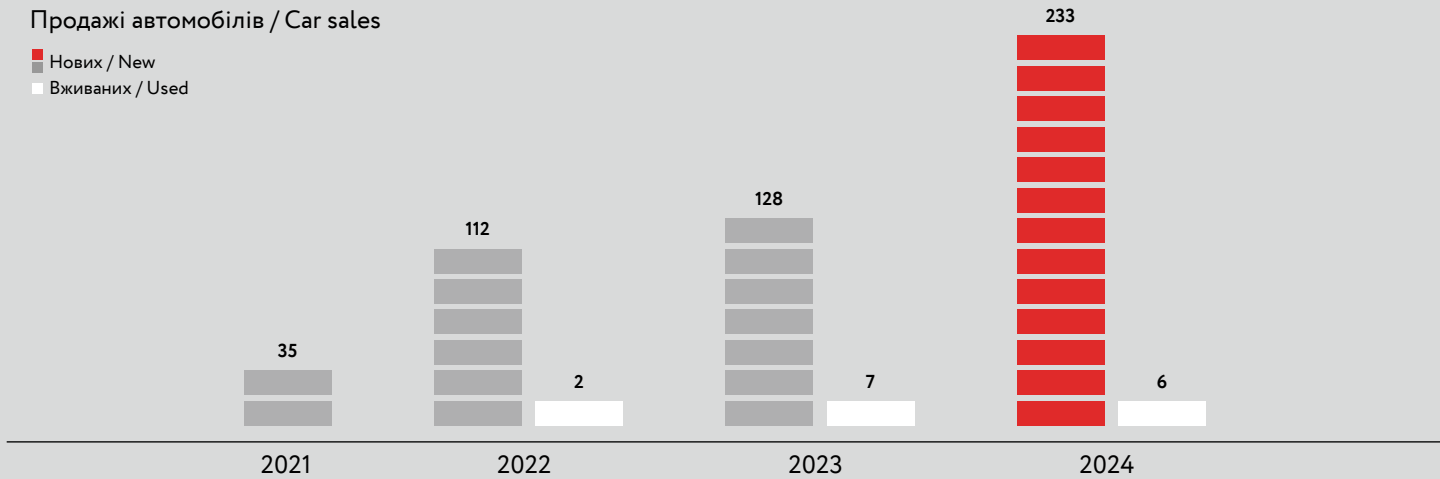


20,16%

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

Продажі автомобілів / Car sales

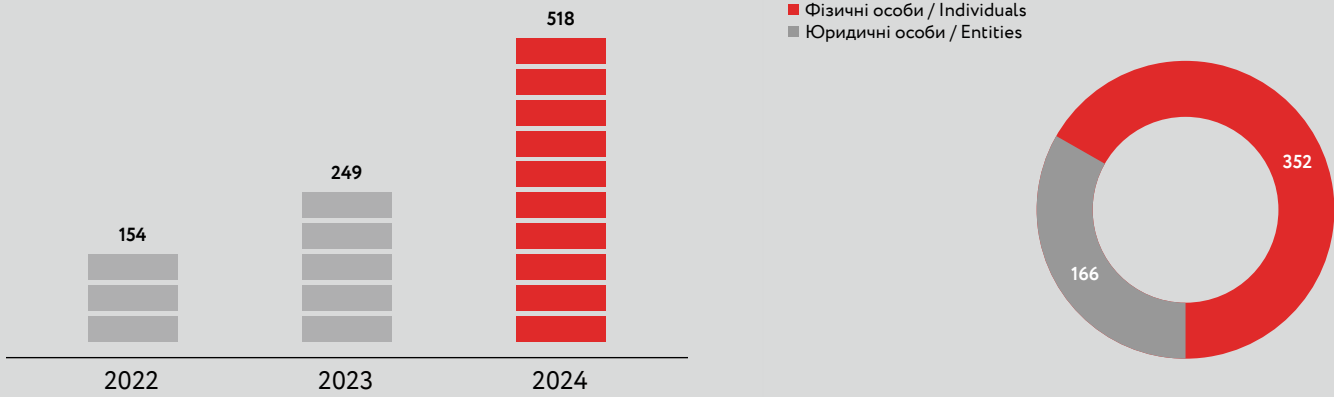
■ Нових / New
■ Вживаних / Used



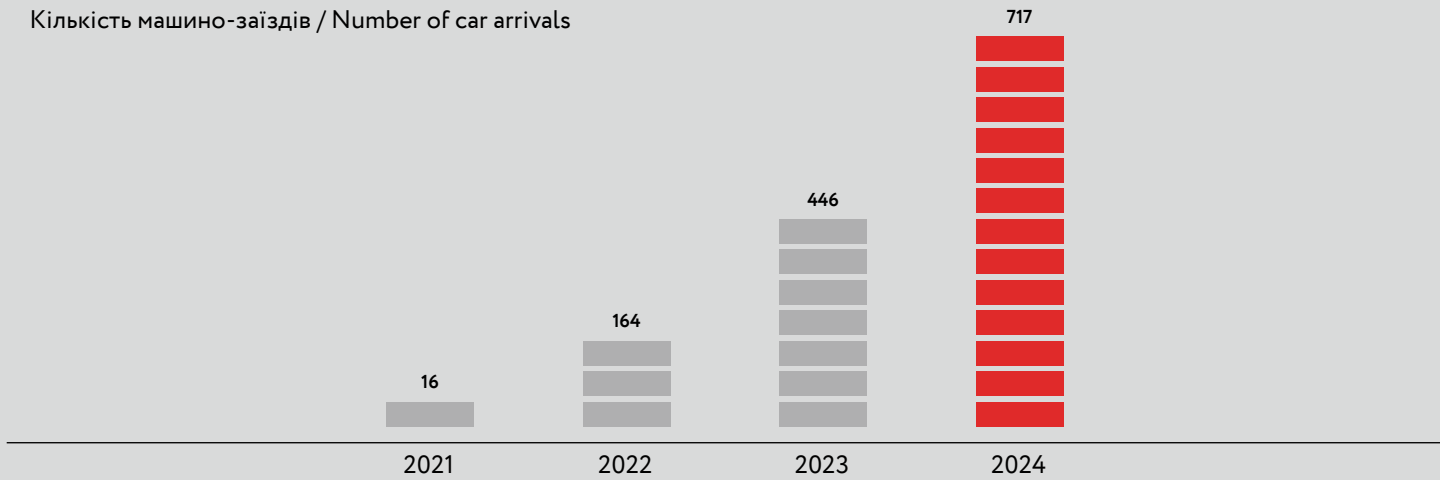
Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

Активна клієнтська база, клієнтів на 2024 рік /
Active client base, clients for 2024

■ Фізичні особи / Individuals
■ Юридичні особи / Entities



Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals





Кирил Іванов
Директор
ВІДІ АВТОМОБІЛІ
З ПРОБІГОМ
Kyryl Ivanov
Director
VIDI USED CARS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date	08.11.2007
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024	37
Продажі автомобілів (по 2024 р. включно), шт. / Sales of cars (2024 through), pcs.	16 679

У 2024 році з клієнтів ВІДІ Автомобілі з пробігом /
In 2024 among customers of VIDI Used Cars



3,1%

Скористалися продуктом страхування КАСКО /
Used the product of CASCO insurance



1,8%

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



1,2%

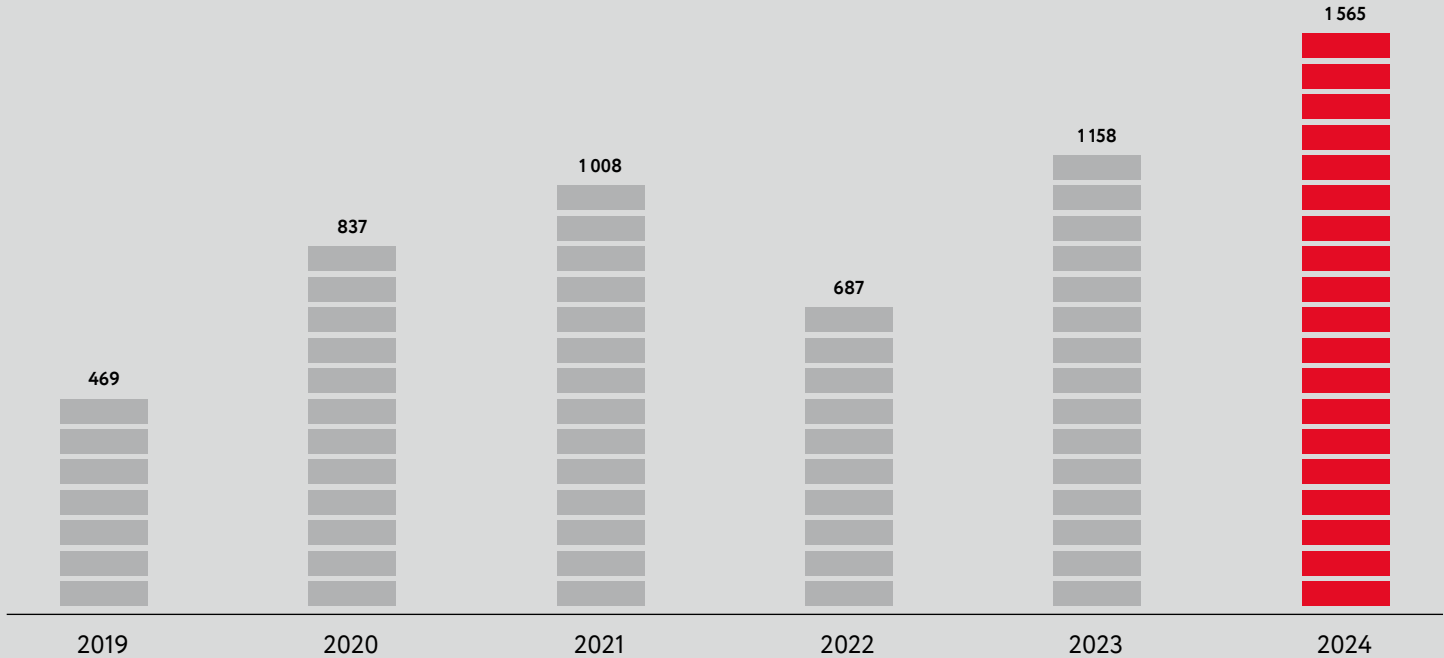
Скористалися продуктом страхування МІНІ-КАСКО /
Used the product of MINI-CASCO insurance



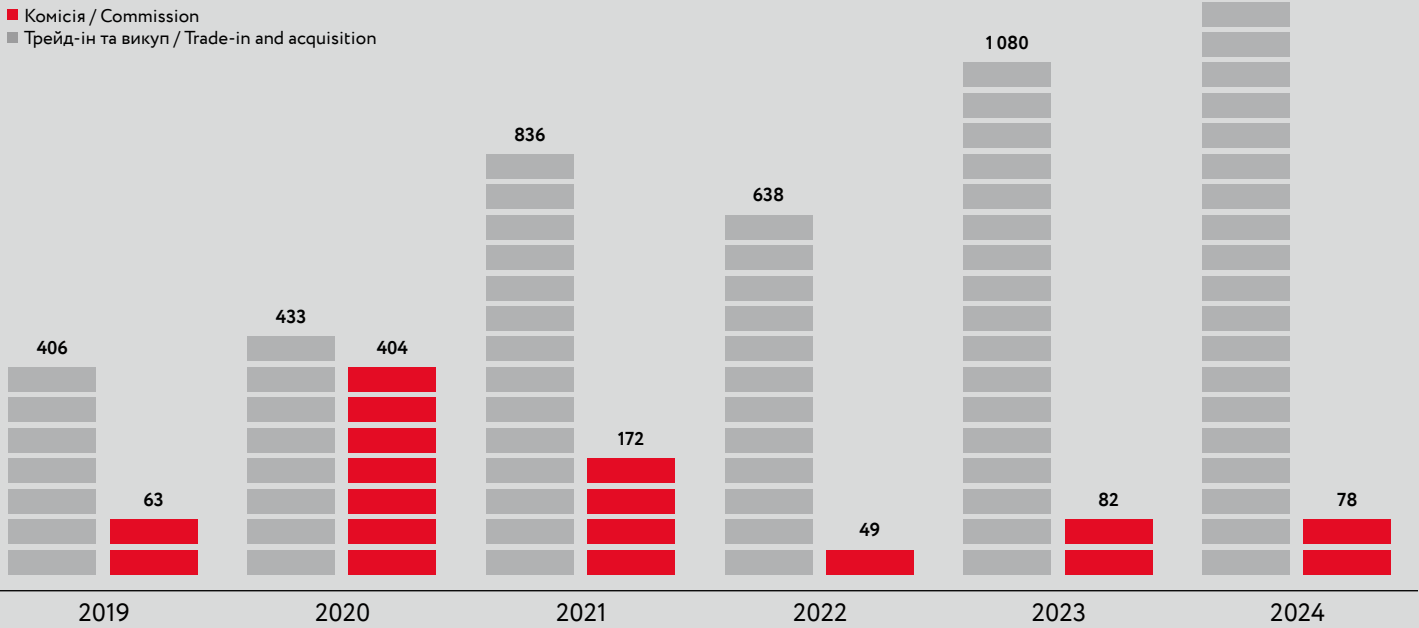
12%

Купили свої автомобілі в кредит /
Bought their cars on credit

Динаміка продажів автомобілів з пробігом, шт. / Dynamics of used cars sales, pcs.



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





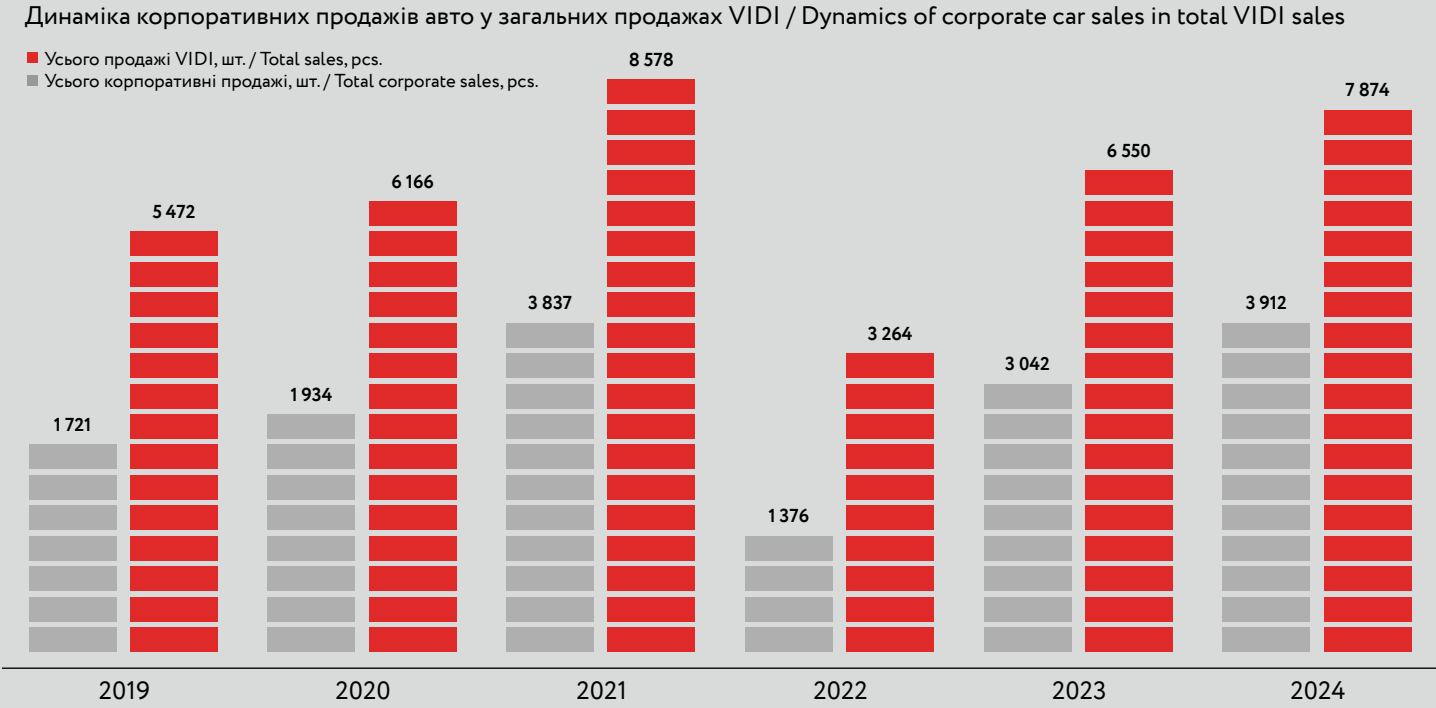
Олег Луцюк
Директор
з корпоративних продажів

Oleg Lutsyuk
Director
of corporate sales

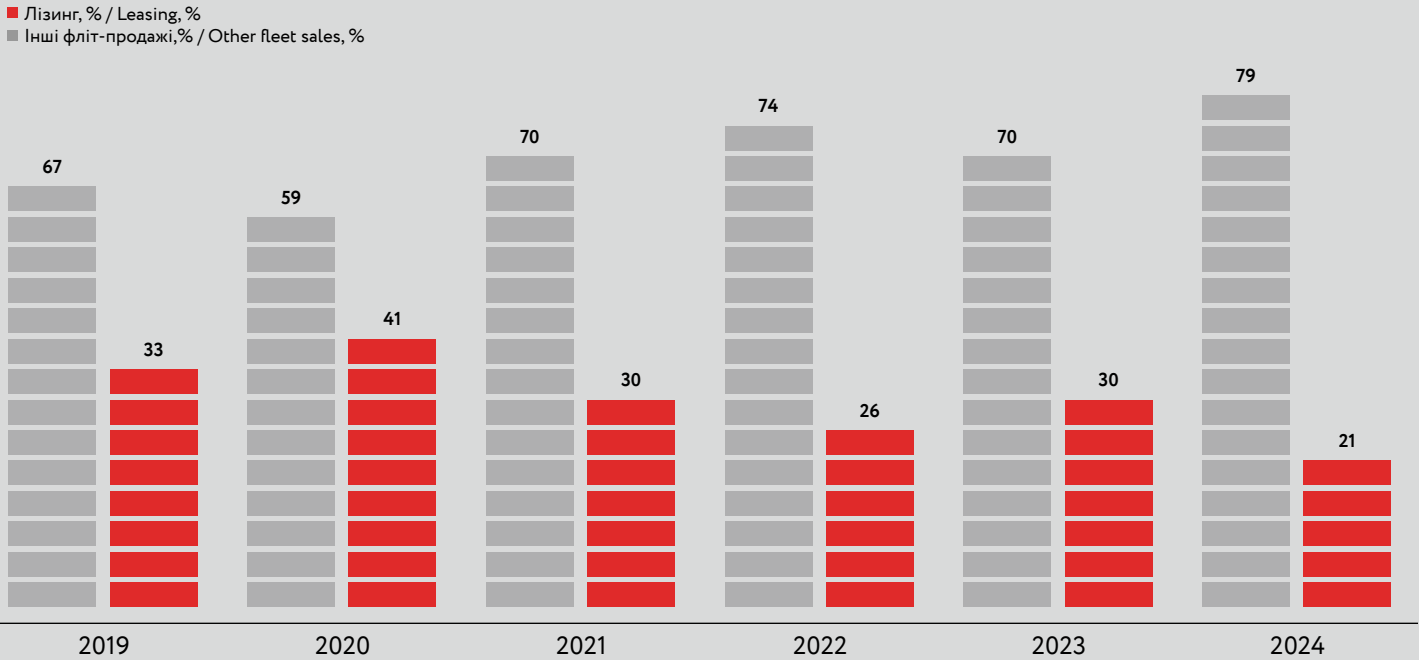


Ключова інформація / Key information

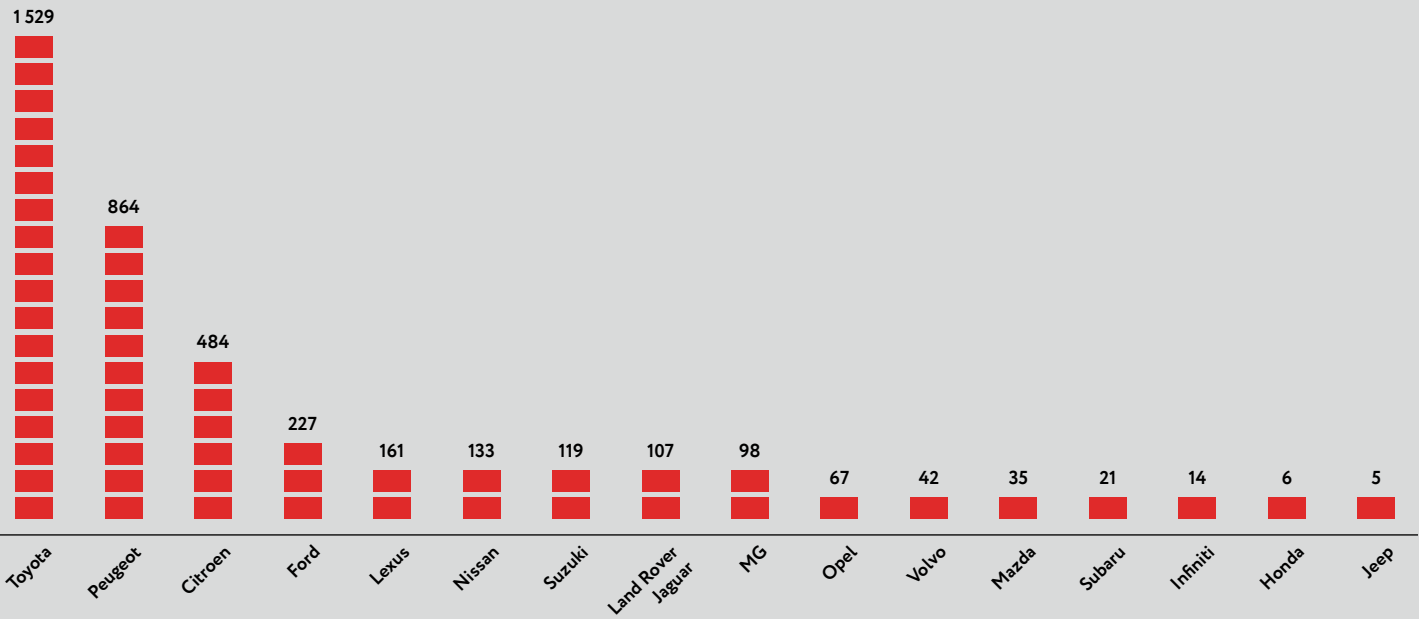
Дата відкриття / Opening date	01.02.2013
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024	15



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



Корпоративні продажі авто за брендами, шт. / Corporate sales of cars by brand, pcs.





Олег Любченко
Директор
ВІДІ ЮНІКОМЕРС

Oleg Lyubchenko
Director
VIDI UNIKOMMERCE

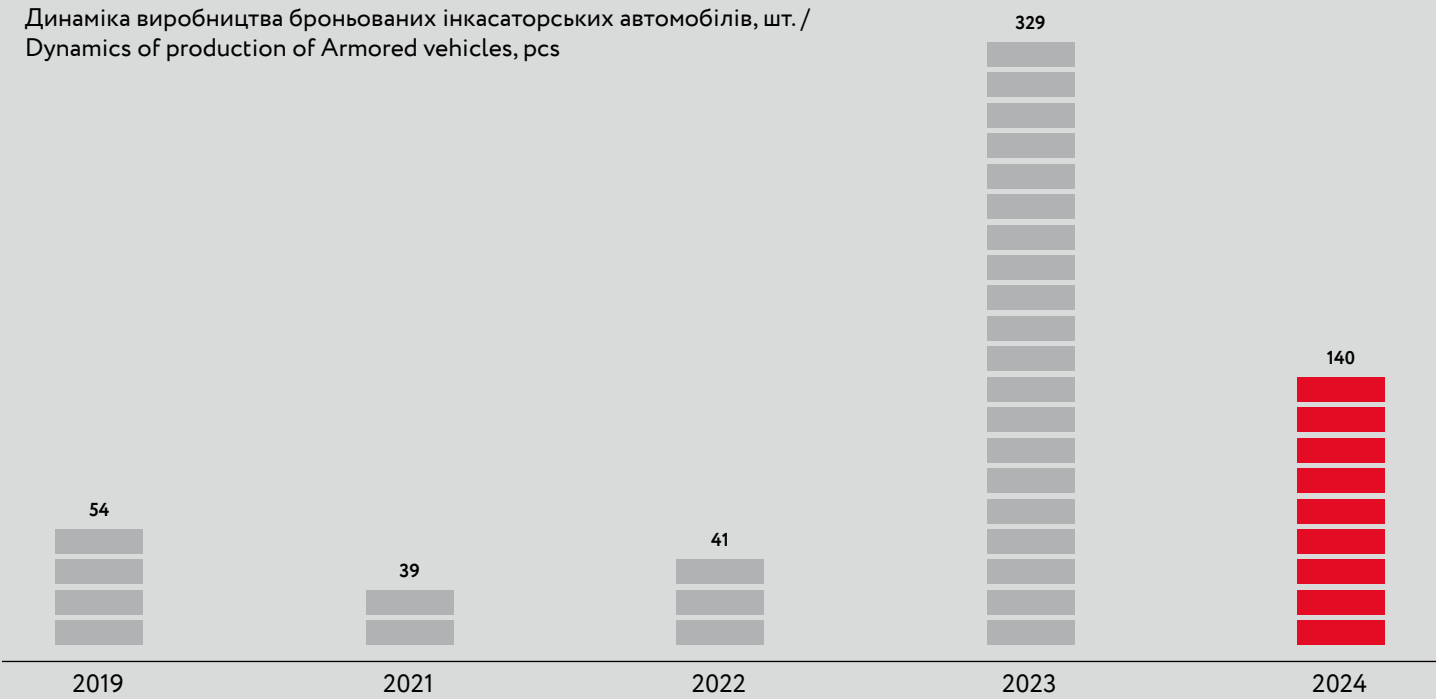


Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date 07.04.2008

Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024 30

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



Кількість вироблених спеціальних та спеціалізованих автомобілів, шт. / Number of special vehicles produced, pcs.

■ Спецавтомобілі, які вироблялися раніше / Special-purpose vehicles previously manufactured
■ Спецавтомобілі, які є новими видами продукції / Special-purpose vehicles that are new types of products





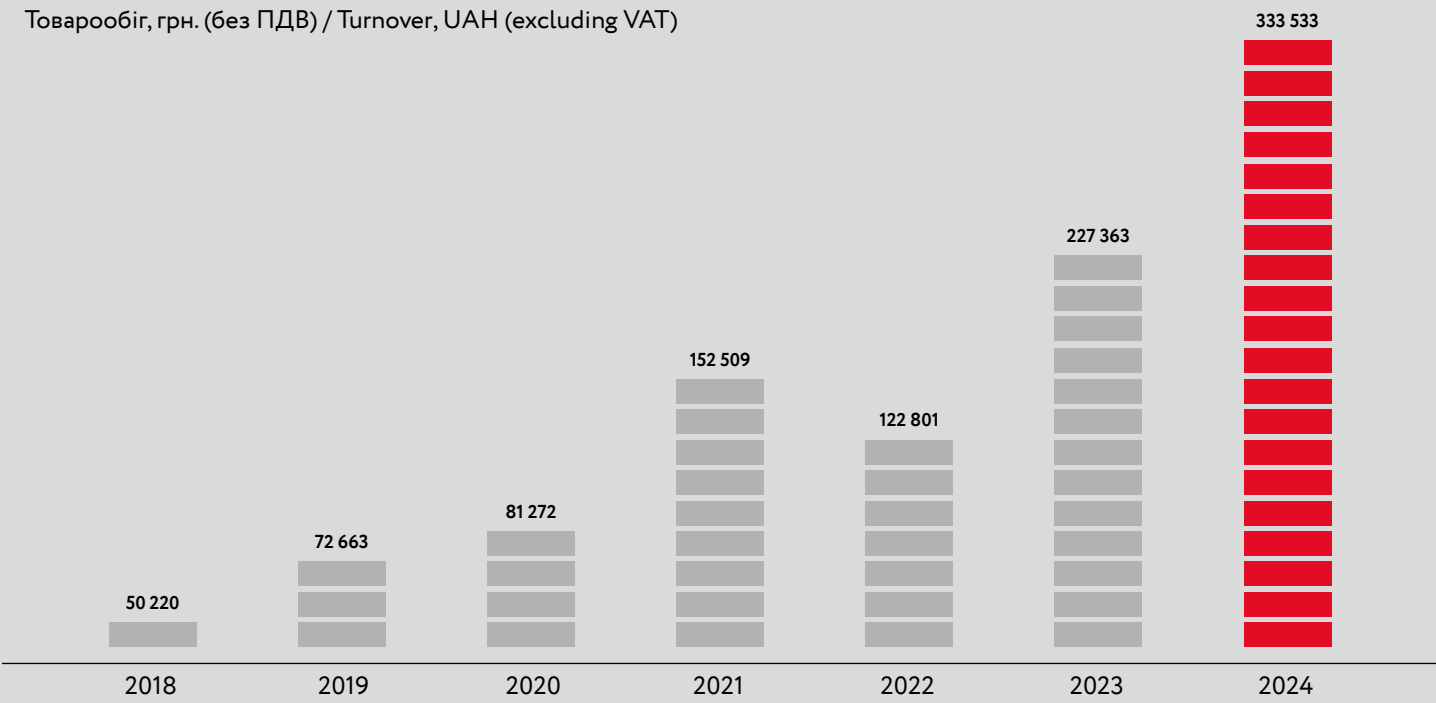
Сергій Тараненко
Директор
ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

Serhii Taranenko
Director
VIDI AUTO PARTS

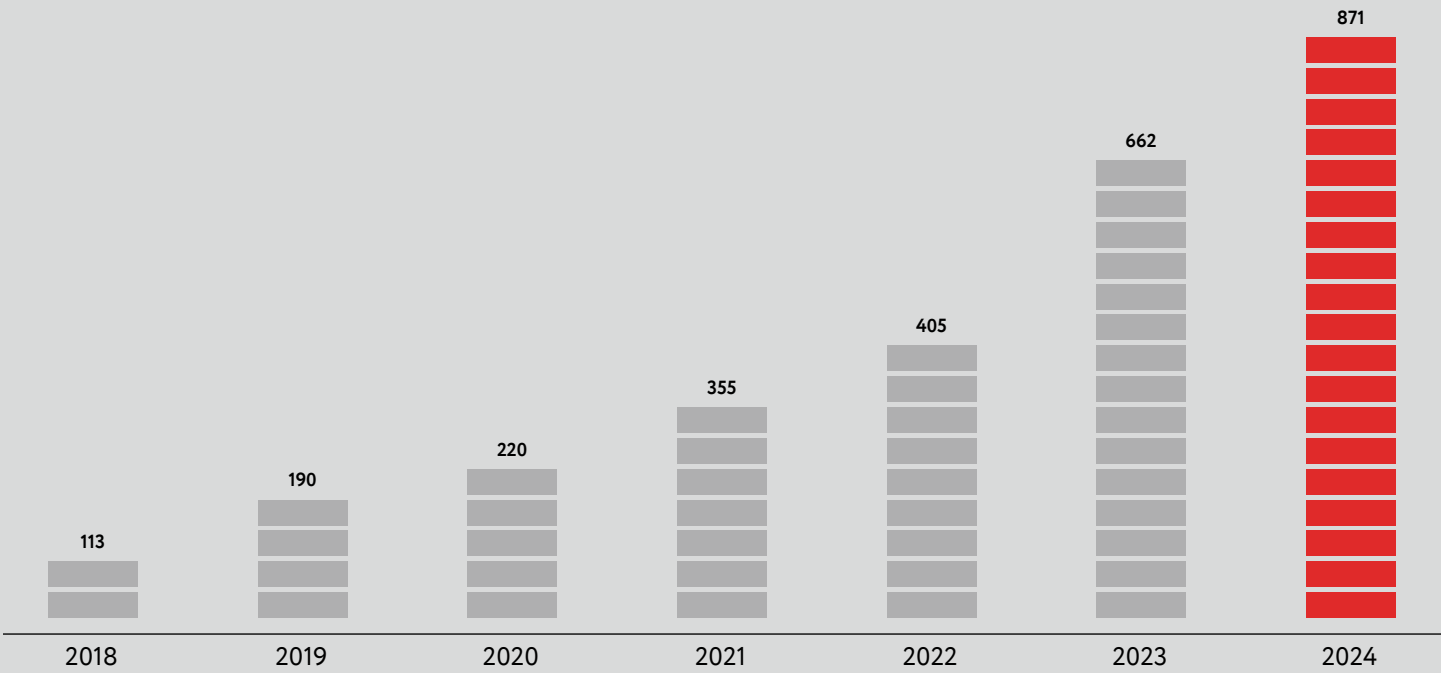


Ключова інформація / Key information

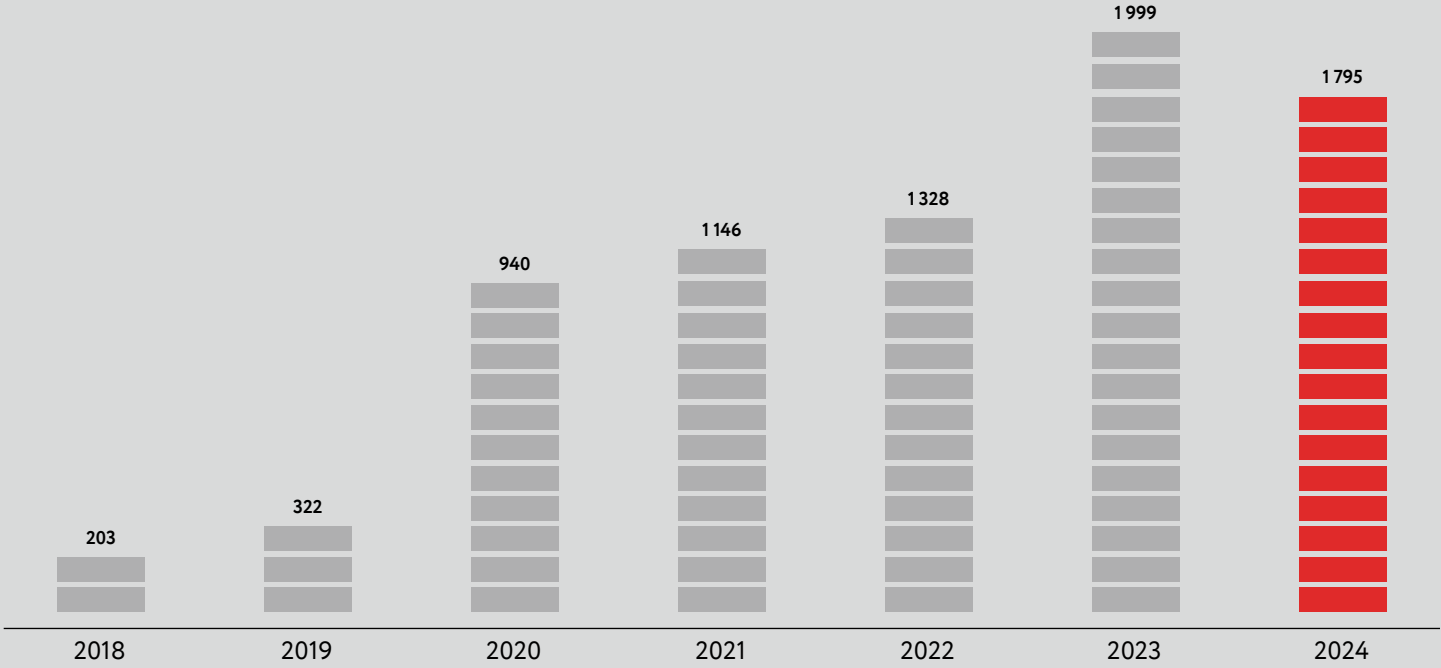
Дата відкриття / Opening date	30.04.2014
Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024	33



Активні контрагенти-постачальники / Active contractors-suppliers



Активні контрагенти-покупці / Active counterparties-buyers





Кирило Суботін
Директор
ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

Kyrylo Subotin
Director
VIDI BODY SERVICE

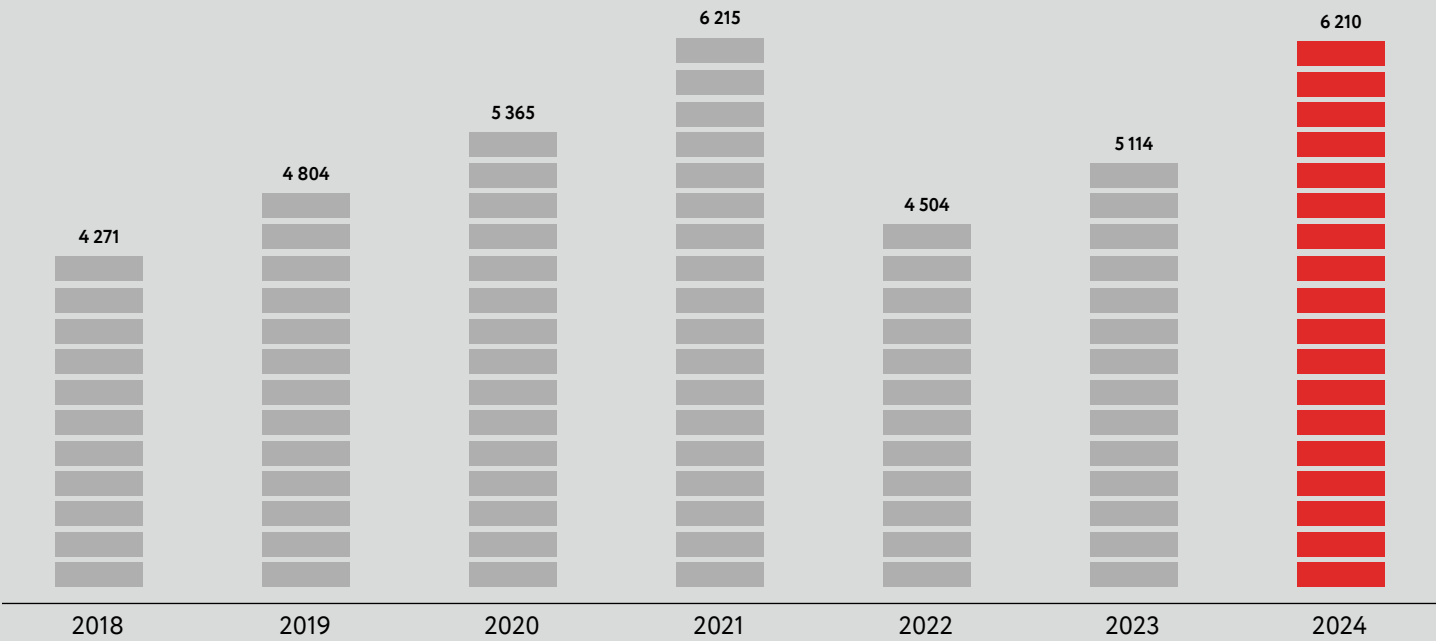


Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date 11.04.2007

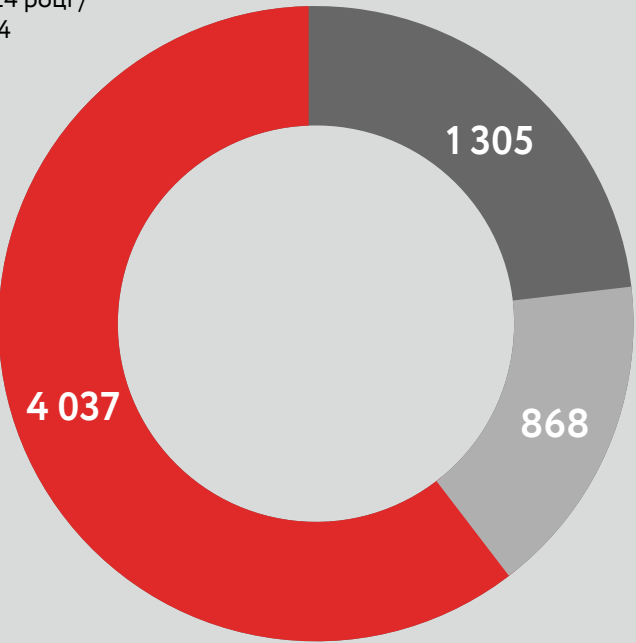
Штатна чисельність працівників у 2024 р., чол. / Authorized personnel in 2024 97

Кількість машино-заїздів / Number of car arrivals

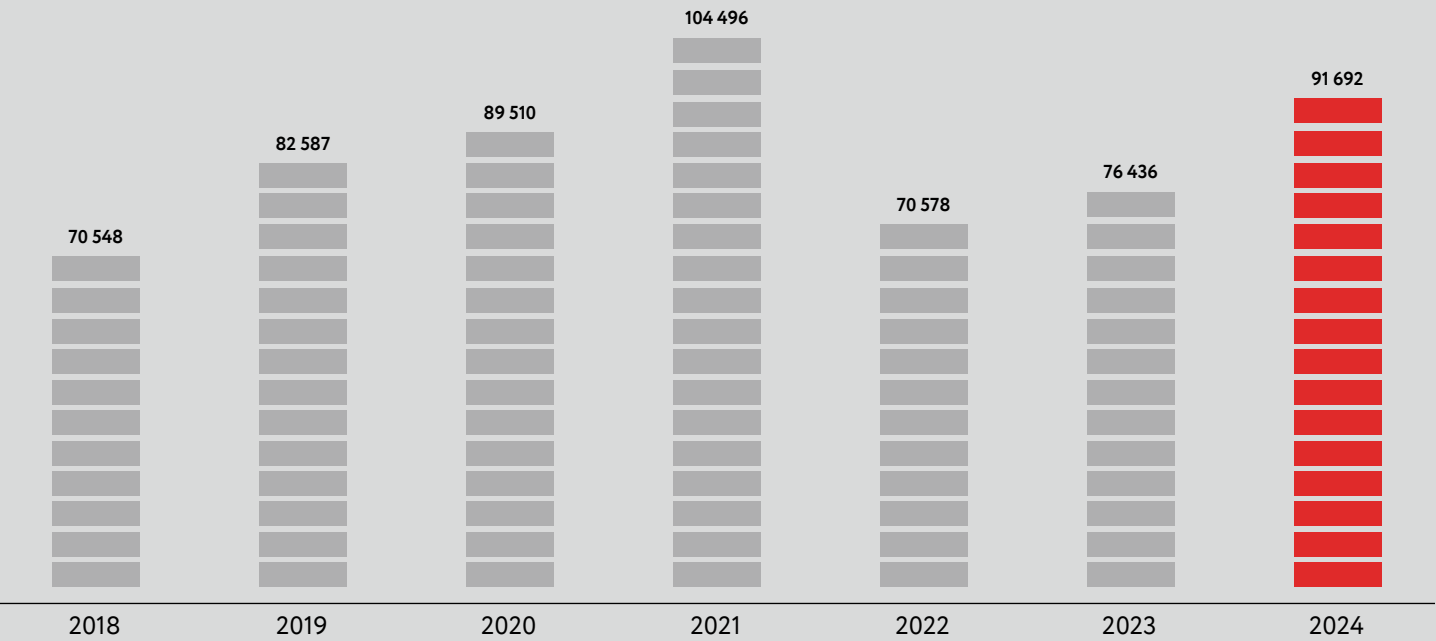


Структура машинозаїздів на кузовний сервіс у 2024 році /
The structure of car visits to the body service in 2024

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



Кількість комерційних нормо-годин / Number of commercial standard hours





Іван Загреба
Генеральний директор
ВІДІ СТРАХУВАННЯ

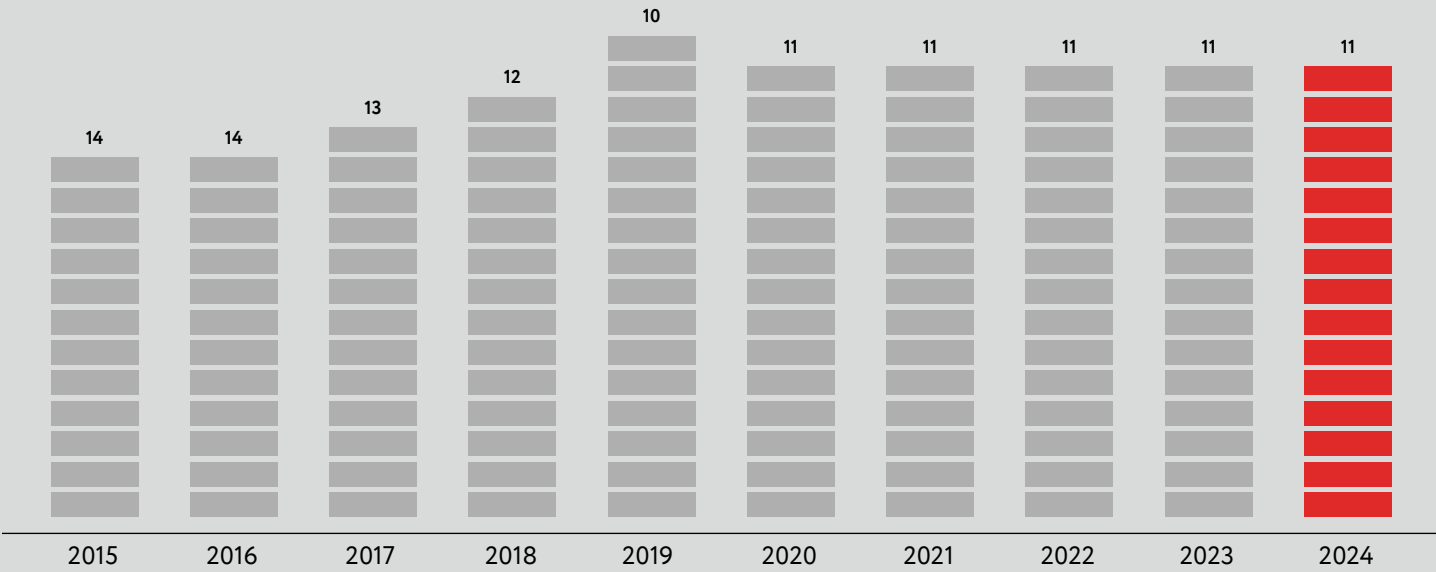
Ivan Zagreba
General director
VIDІ INSURANCE



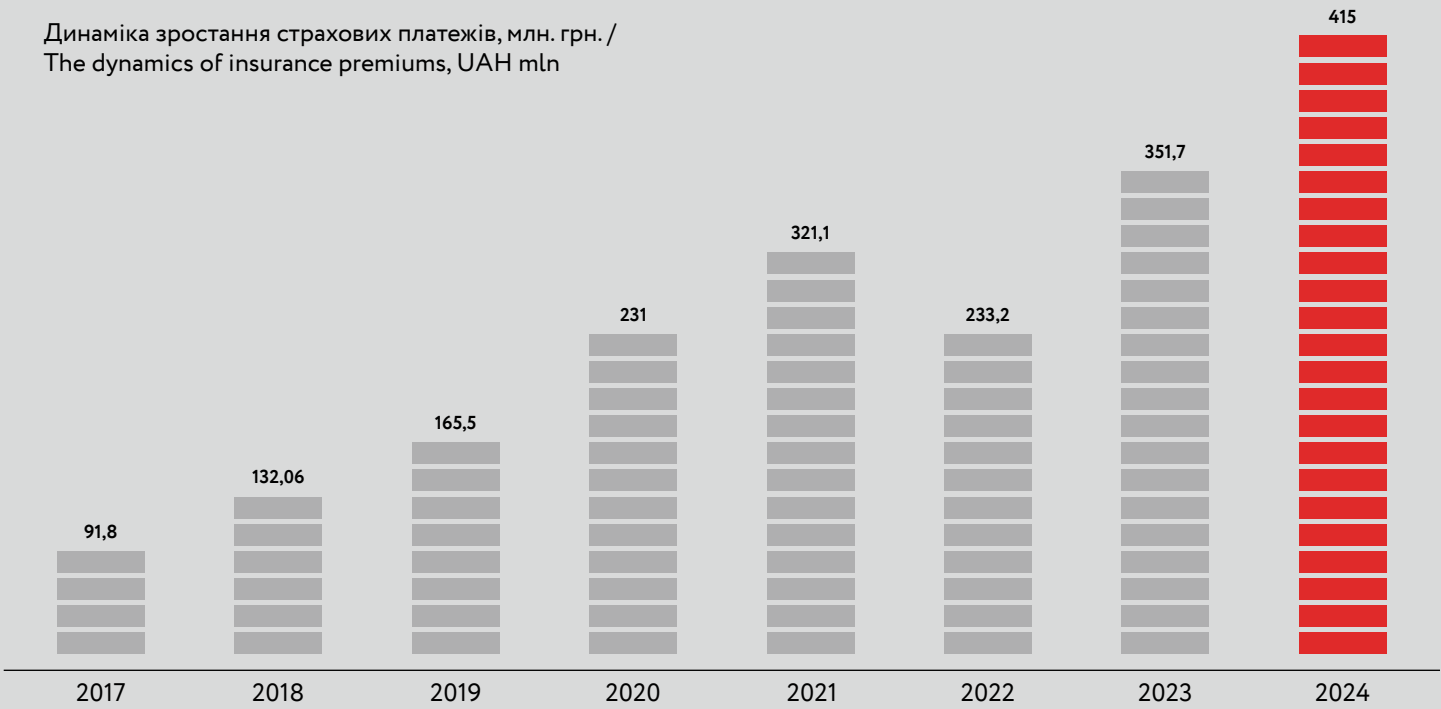
Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date	24.09.2007
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024	63

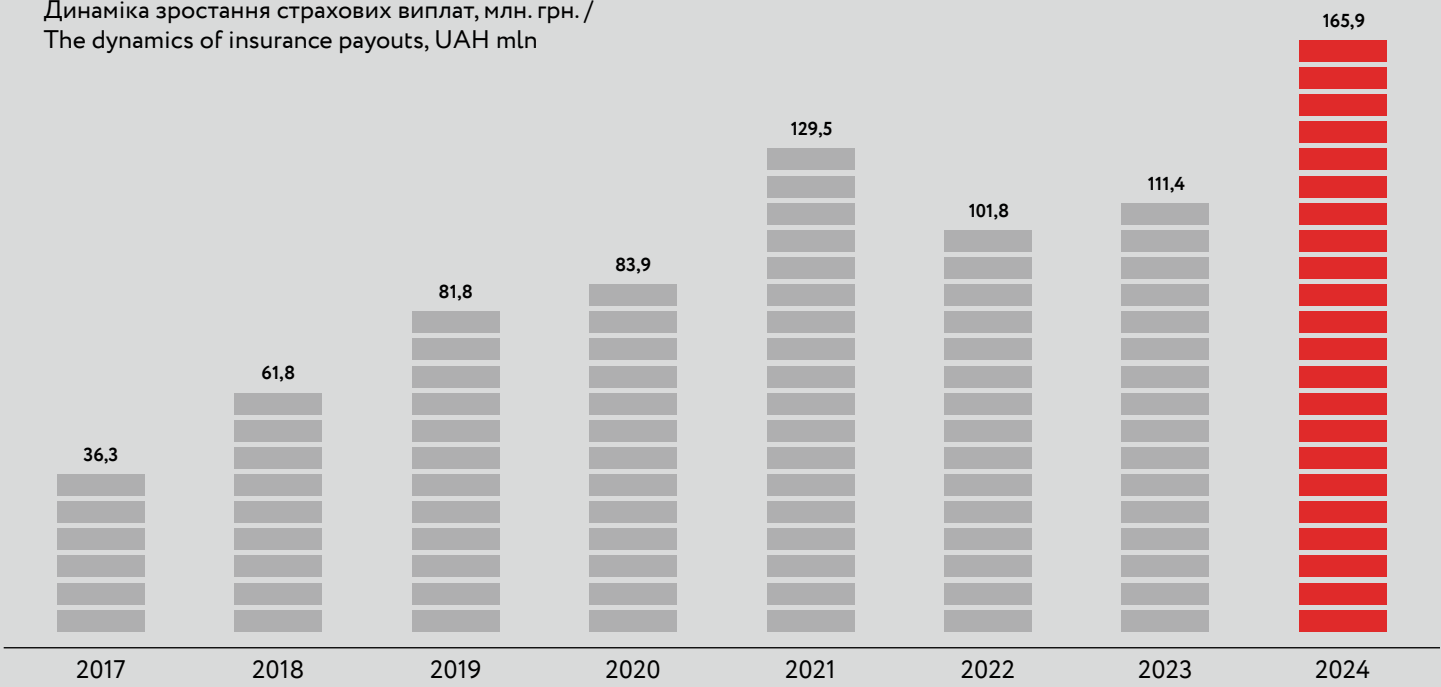
Місце в Україні за показником збору страхових премій по КАСКО /
Place in Ukraine in terms of collecting premiums for CASCO



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

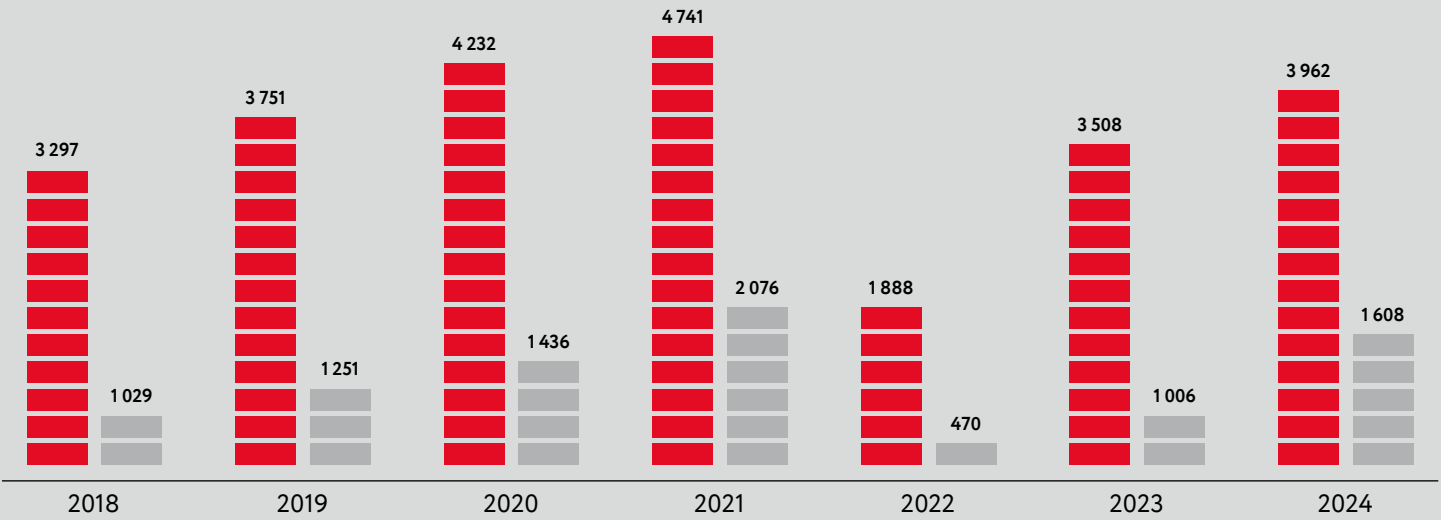


Динаміка зростання страхових виплат, млн. грн. /
The dynamics of insurance payouts, UAH mln



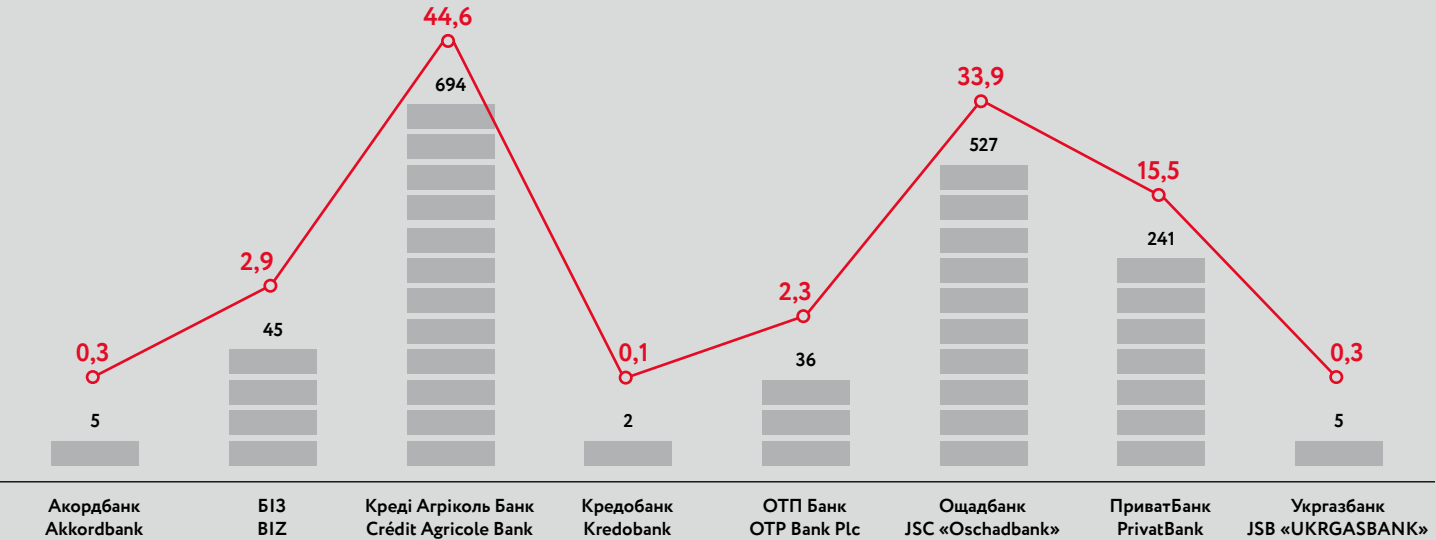
Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах VIDI, шт. /
Dynamics of sales of cars on credit in VIDI car centers, pcs.

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



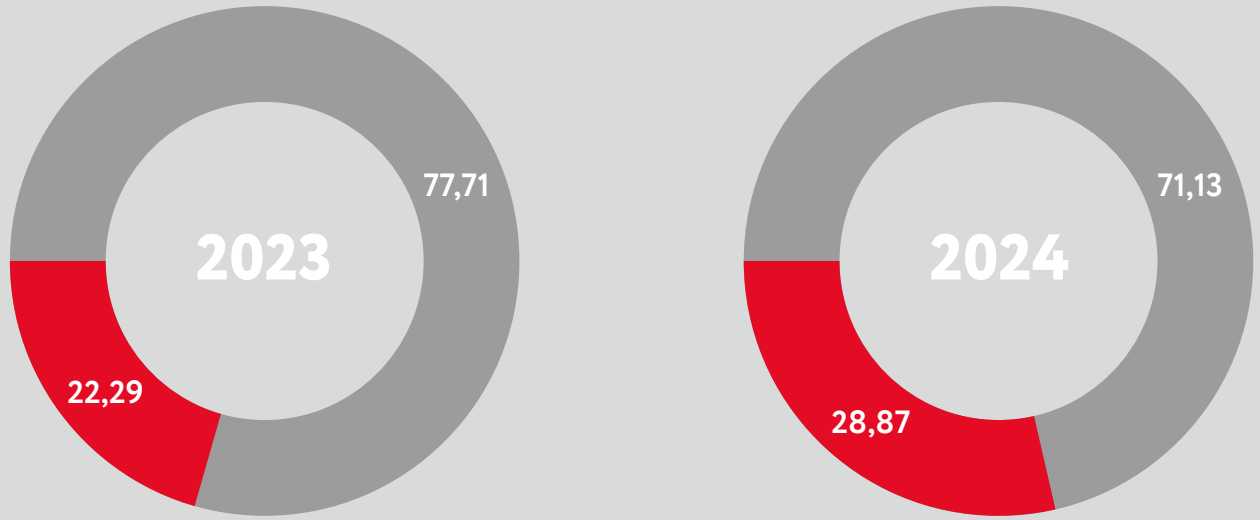
Загальні продажі автомобілів в кредит за 2024 рік (без індивідуальних кредитів) /
Total sales of cars on credit for 2024 (without individual loans)

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



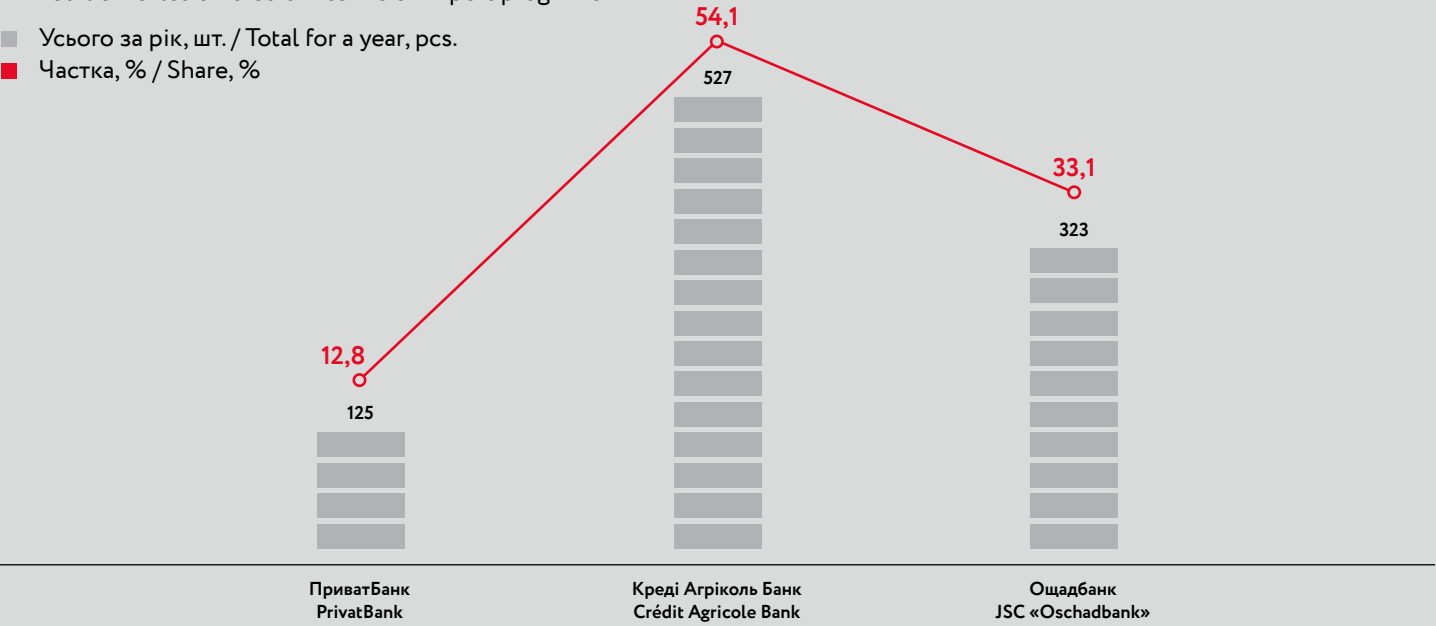
Частка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах VIDI / Part of cars sales with credit in VIDI car centers

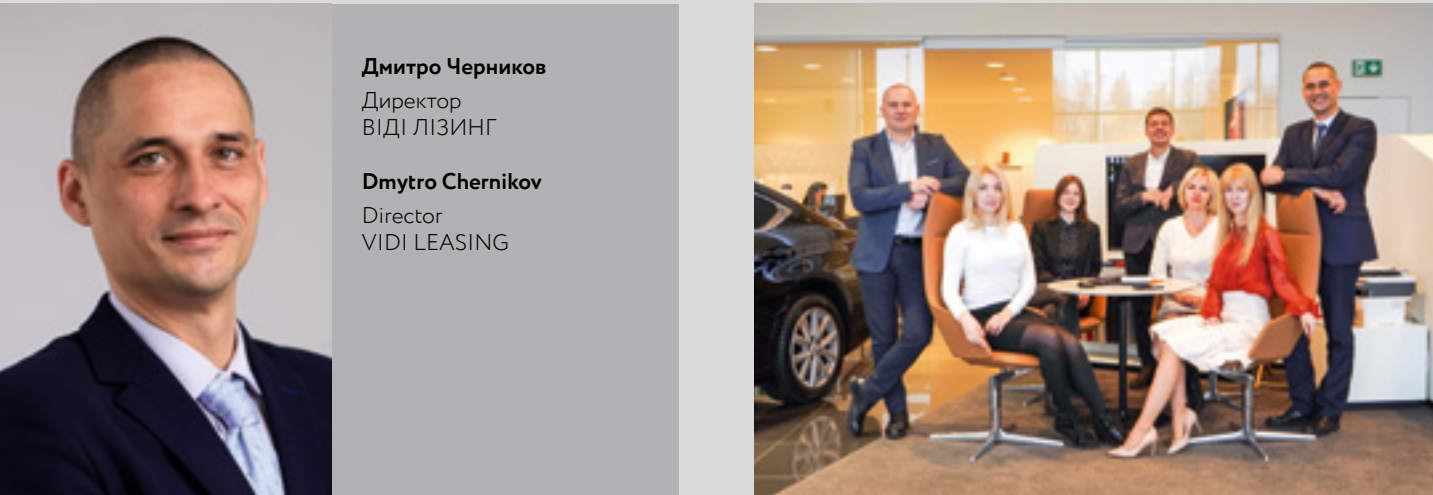
■ Продажі автомобілів у кредит, % / Sale of cars on credit, %
■ Інші продажі автомобілів (зі стовідсотковою оплатою, у лізинг тощо), % / Other car sales (with 100% payment, leasing, etc.), pcs.



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, %



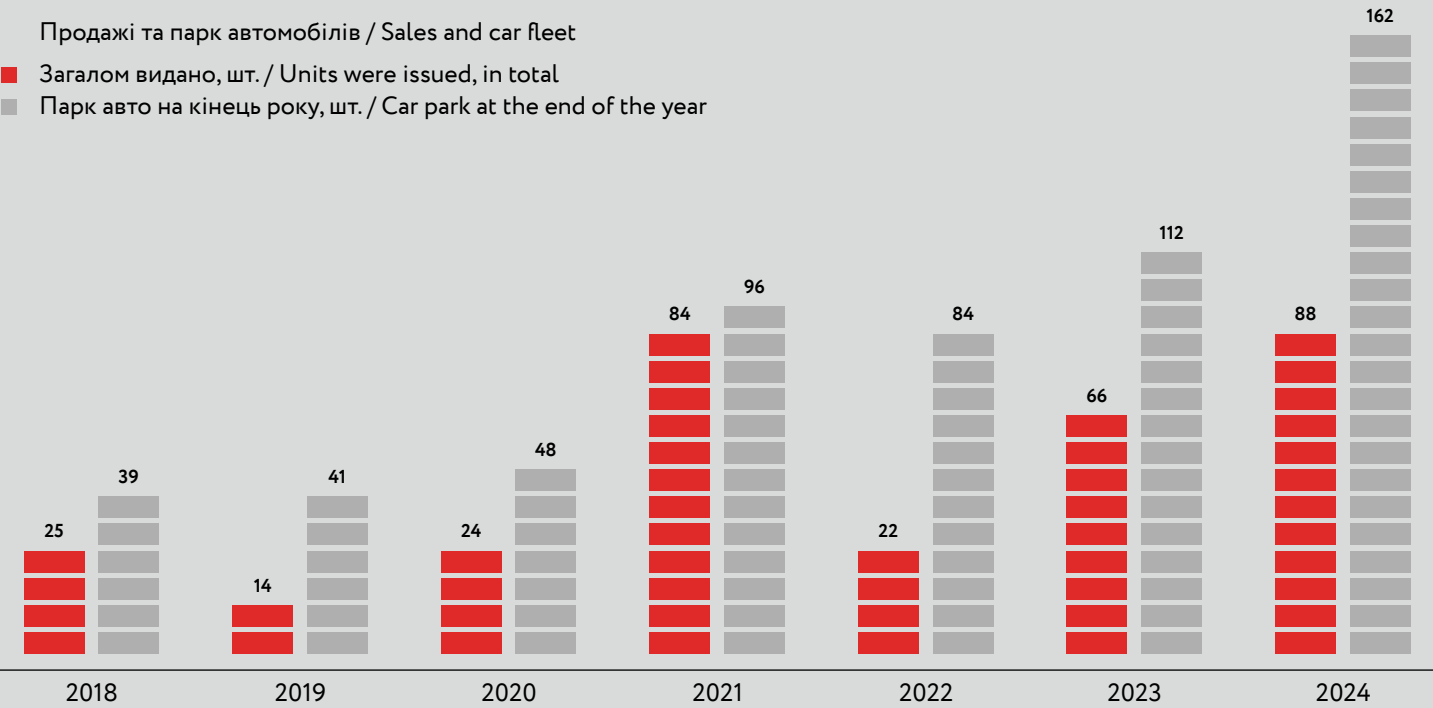


Дмитро Черников
Директор
ВІДІ ЛІЗИНГ
Dmytro Chernikov
Director
VIDI LEASING

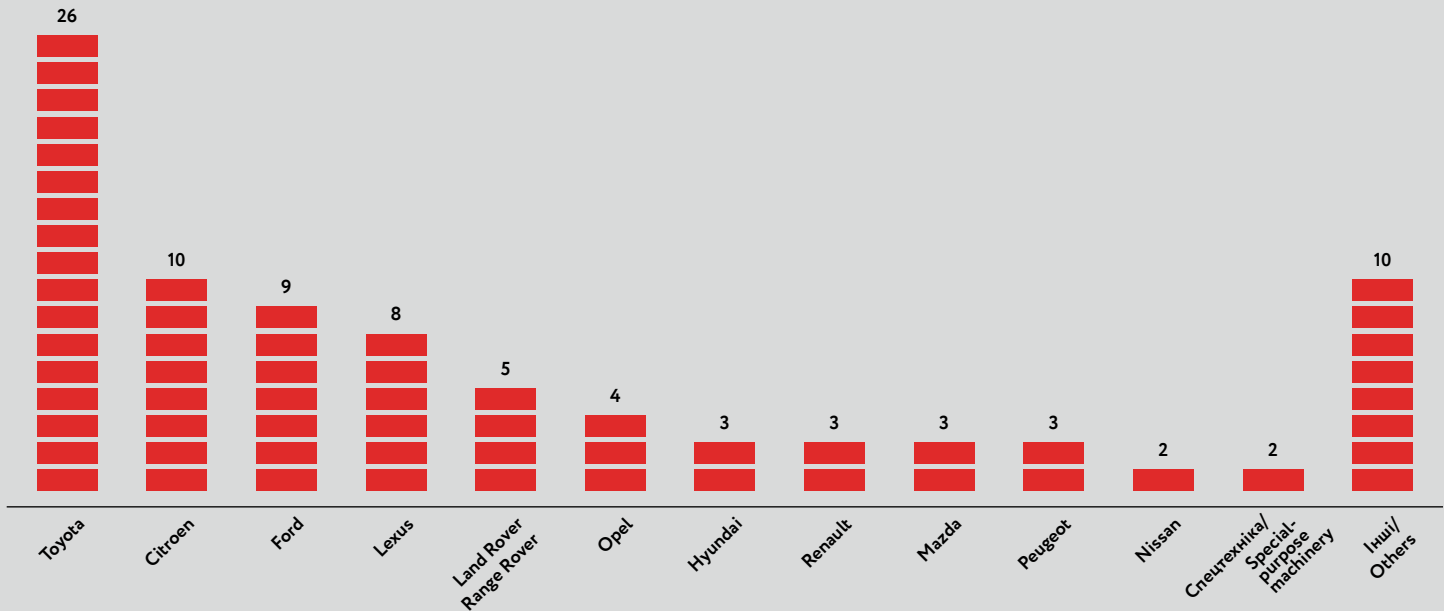
Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date 22.02.2007

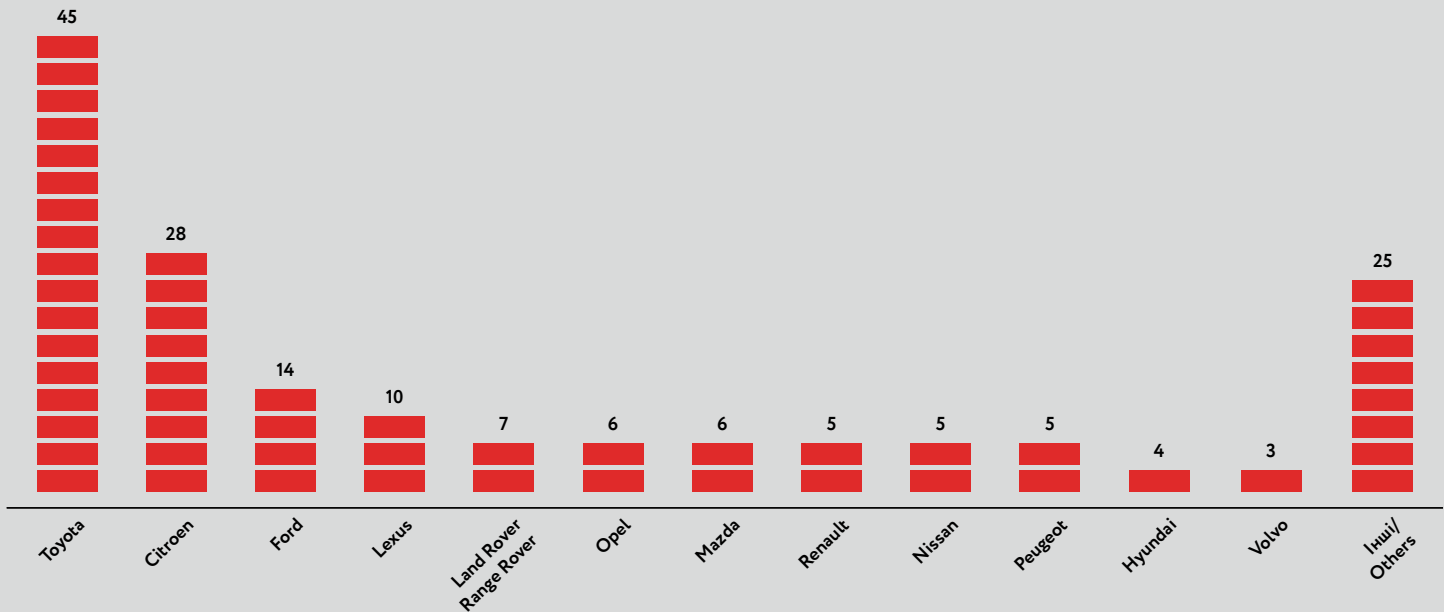
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024 15



Структура продажів автомобілів ВІДІ ЛІЗИНГ за брендами, % /
Structure of VIDI LEASING sales by brand, %



Структура лізингового парку ВІДІ ЛІЗИНГ, шт. /
The structure of the leasing park of VIDI LEASING, pcs.





Руслан Семчук
Директор
ЯМАХА ВІДІ МОТОР
ІМПОРТС

Ruslan Semchuk
Director of
YAMAHA VIDI MOTOR
IMPORTS



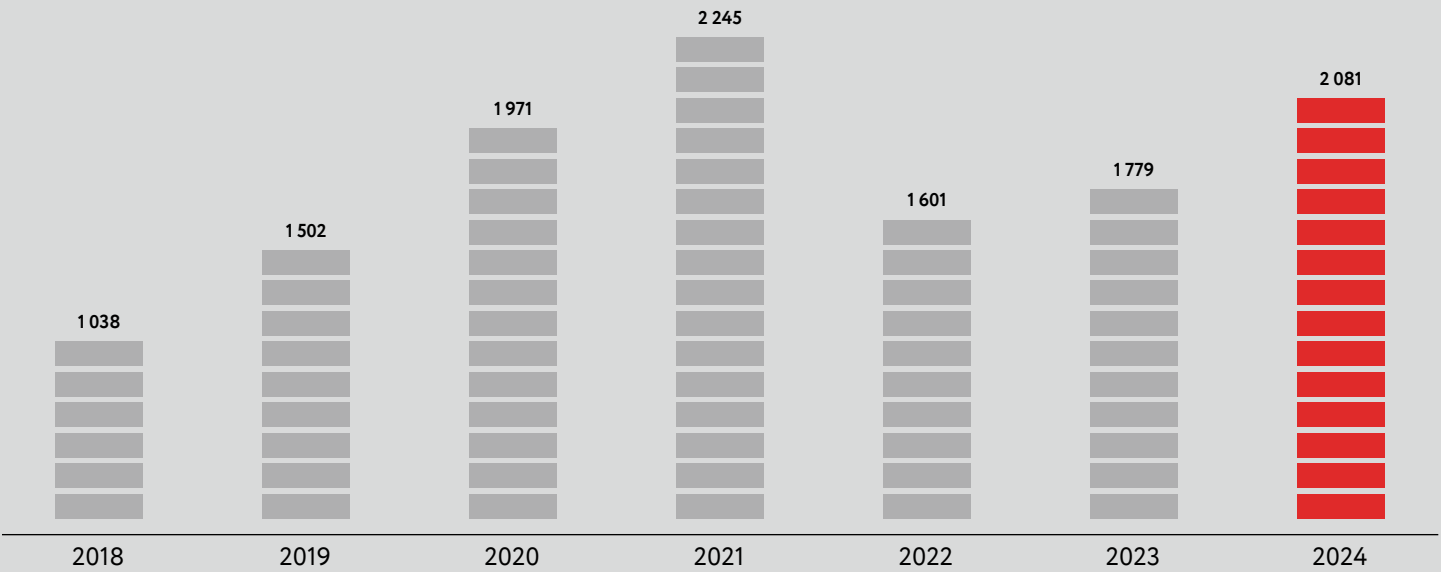
Ключова інформація / Key information

Дата відкриття дистриб'ютора / Distributor opening date 05.01.2015

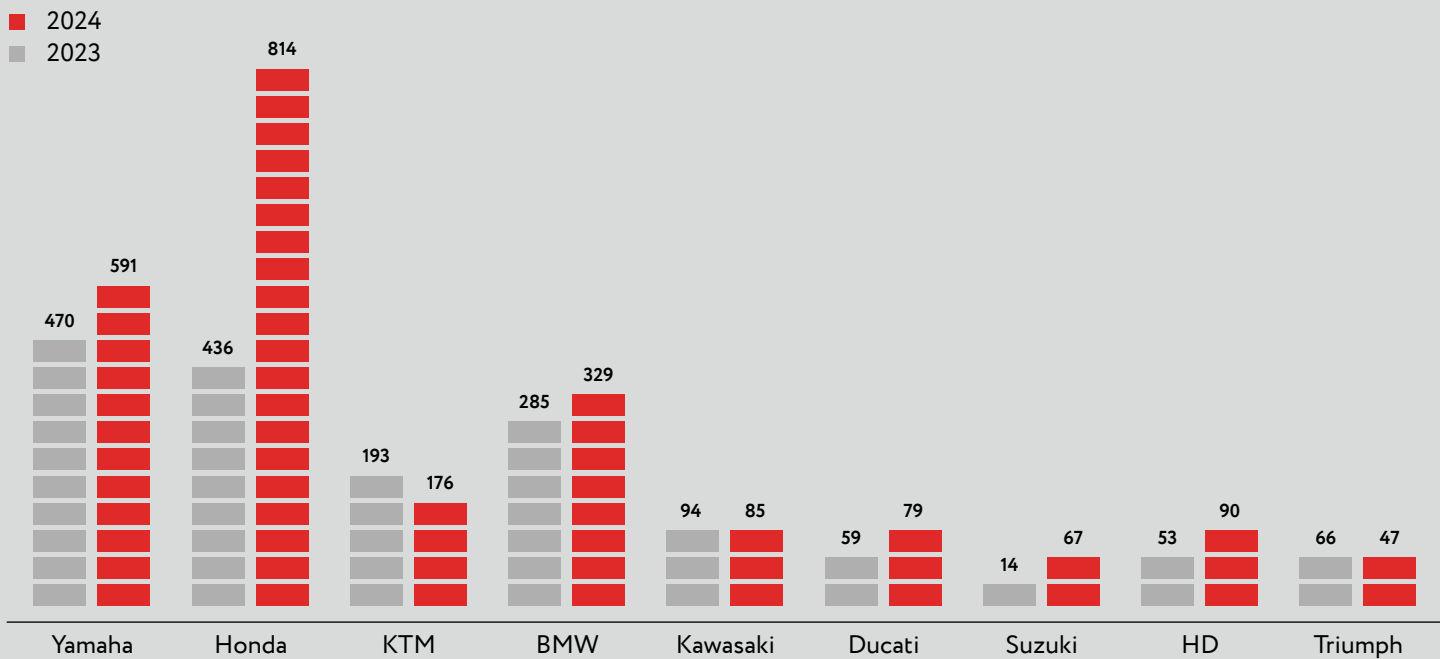
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024 30

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

Активна клієнтська база, клієнтів /
Active client base, clients

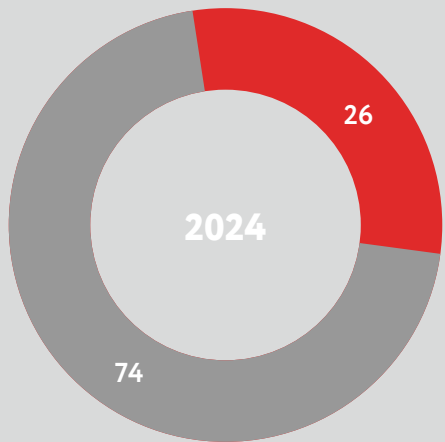
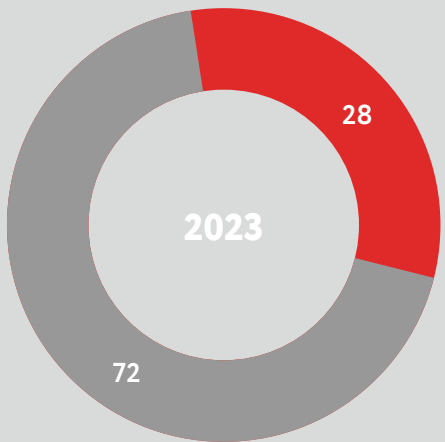


Продажі мотоциклів ключових мотобрендів на ринку України, шт. /
Sales of motorcycles of key motor brands in the market of Ukraine, pcs



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

■ YAMAHA
■ Інші / Other

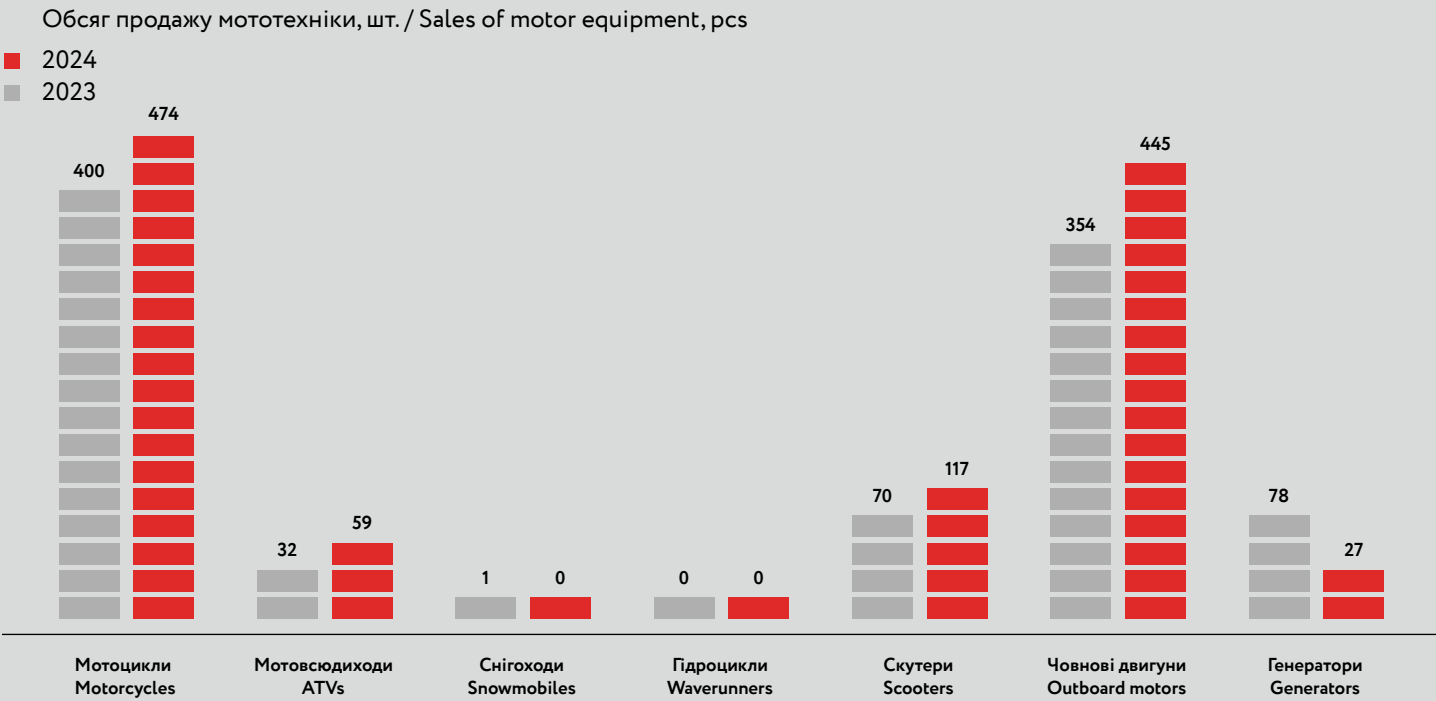


- Дилери наземної мототехніки YAMAHA /
YAMAHA surface mototechnics
- Партнери водомоторної техніки YAMAHA /
Partner of water-powered technology YAMAHA

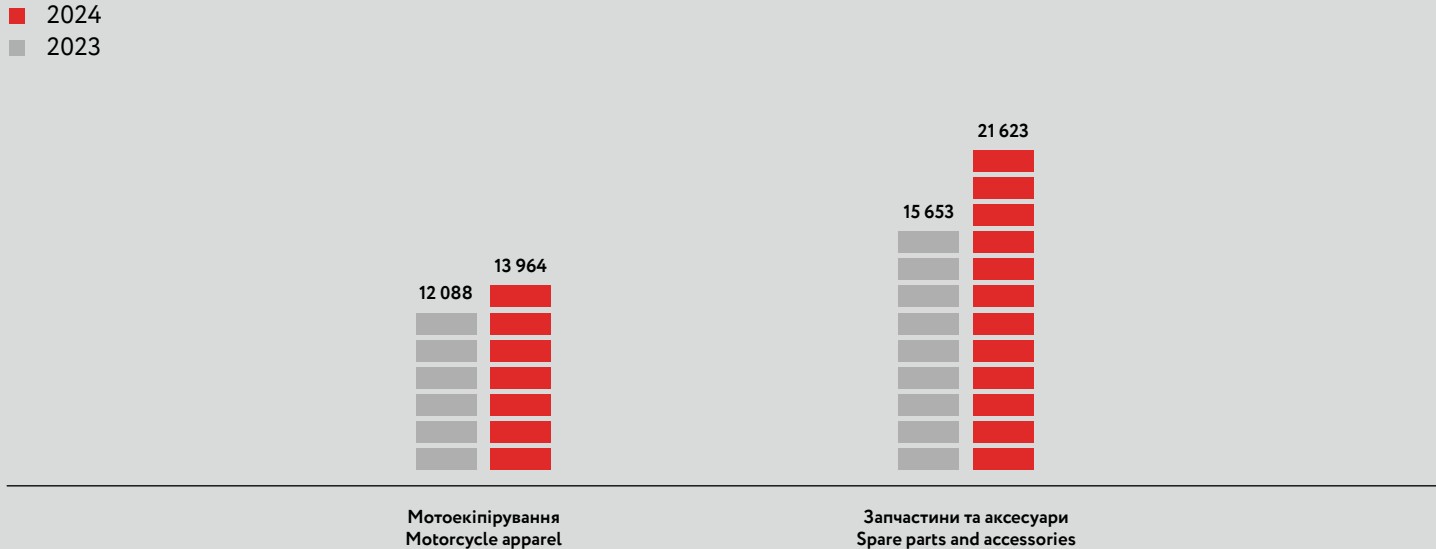


Region	Participants
Київ / Kyiv	66
Харків / Kharkiv	3
Дніпро / Dnipro	10
Львів / Lviv	10
Івано-Франківськ / Ivano-Frankivsk	7
Хмельницький / Khmel'nytskyi	2
Інші / Other	2

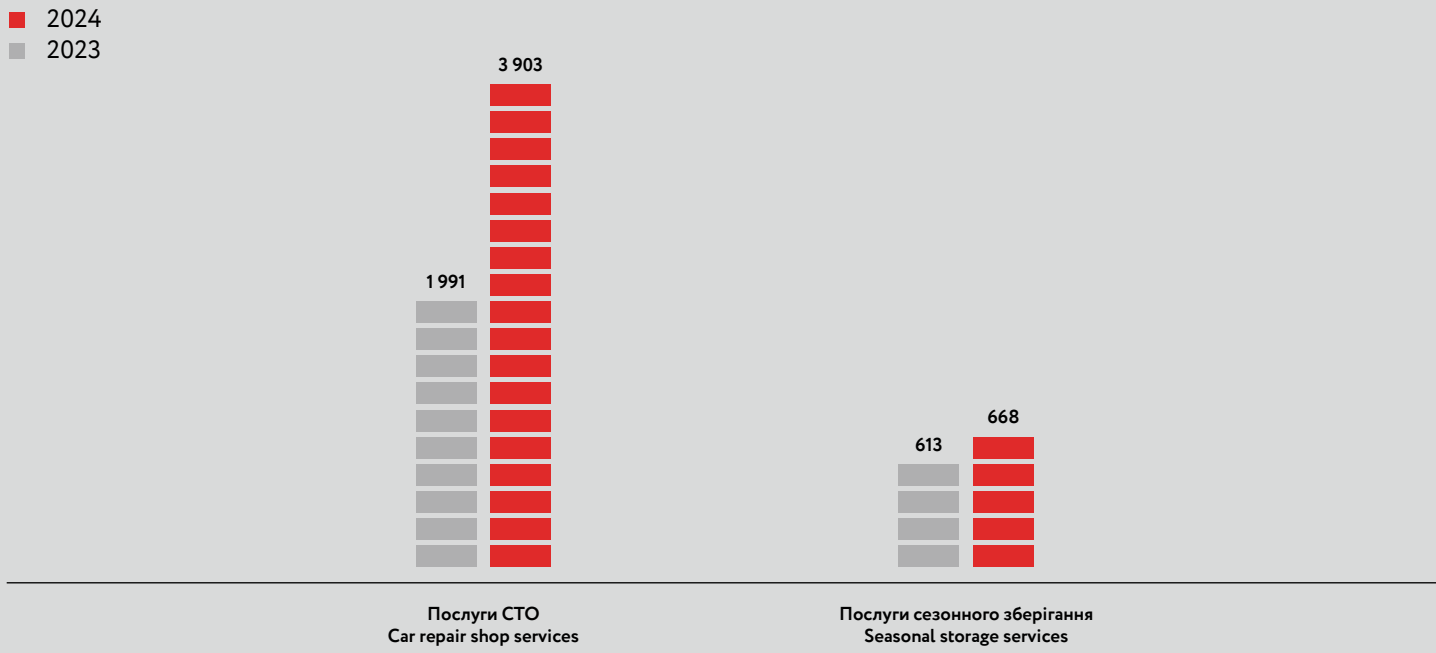
Region	Number of Respondents
Київ Kyiv	69
Одеса Odesa	7
Дніпро Dnipro	4
Харків Kharkiv	8
Чернігів Chernihiv	4
Запоріжжя Zaporizhzhia	2
Черкаси Cherkasy	4
Інші Other	2



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



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





Олександр Крушельницький
Генеральний директор
БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС

Oleksandr Krushelnytskyi
Managing Director
BLG VIDI LOGISTICS



Ключова інформація / Key information

Дата відкриття / Opening date	05.09.2008
Штатна чисельність працівників у 2024 р., гол. / Authorized personnel in 2024	88
Кількість автовозів (Євро 6), шт / Number of motor carriers (Euro 6), pcs	34
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	2 410

ПОСЛУГИ КОМПАНІЇ

- Сучасний митно-логістичний комплекс (МЛК Термінал Калинівка);
- Перевезення легкових автомобілів;
- Митне оформлення (митний сектор Київської митниці, послуги митного складу).

COMPANY SERVICES

- Modern customs and logistics complex (CLC Terminal Kalynivka);
- Cars transportation;
- Customs clearance (customs sector of the Kyiv customs office, customs warehouse services).

На автомобільному ринку в Україні у 2024 році загалом зберігалася тенденція з його відновлення і зростання на 10%, порівняно із попереднім роком. За результатами діяльності компанія БЛГ ВІДІ Логістікс знаходилась у межах загально-го зростання ринку, і третій рік поспіль продемонструвала підвищення ефективності перевезень і складської обробки автомобілів, також, досягнувши загального рівня росту – 10%.

На початку 2024 року, на потребу часу, пов'язану з блокуванням наземних кордонів з боку Польщі і Словаччини, Компанія БЛГ ВІДІ Логістікс розробили і запровадили фактично новий вид послуги з інтер-модального перевезення автомобілів залізничним транспортом, у співробітництві з материнською компанією «BLG Logistics Group», і українським партнером – залізничним і складським оператором на заході України.

Всього, за 2024 рік, компанією було перевезено – 11 707 автомобілів, з них – 5 244 одиниці залізничним транспортом, із залученням для цього – 31 потяги. Частка компанії на ринку перевезень нових автомобілів у звітному році становила 10,28%.

Загальне зростання автомобільного ринку призвело до росту попиту на послуги складського обслуговування автомобілів на Терміналі МЛК «Калинівка». В 2024 році об'єм наданих послуг по складському зберіганню та обслуговуванню зріс на – 16%.

In 2024, the automotive market in Ukraine generally maintained a trend of recovery and growth of 10% compared to the previous year. According to the results of the activities of the company BLG VIDI LOGISTICS, it was within the overall market growth, and for the third year in a row it demonstrated an increase in the efficiency of transportation and warehouse processing of cars, also reaching an overall growth rate of – 10%.

At the beginning of 2024, on demand of time associated with the blocking of land borders by Poland and Slovakia, the company BLG VIDI LOGISTICS developed and introduced a virtually new type of service for intermodal transportation of cars by rail, in cooperation with the parent company BLG Logistics Group and a Ukrainian partner – a railway and warehouse operator in Western Ukraine.

In total, in 2024, the company transported – 11,707 cars, of which – 5,244 units by rail, using – 31 trains for this purpose. The company's share in the market for the transportation of new cars in the reporting year was – 10.28%.

The overall growth of the automotive market has led to an increase in demand for car storage services at the Terminal of the MLK «Kalynivka». In 2024, the volume of services provided for storage and maintenance increased by – 16%.



У піковий період наприкінці року, кількість автомобілів, що знаходились на зберіганні становила до – 3000 одиниць. При цьому, доля компанії на ринку комплексного термінального обслуговування нових автомобілів в Україні у 2024 році склала – 20,6%. Дані показники обумовили необхідність розробки та початку втілення планів, щодо розширення загальної площі Терміналу в теперішньому часі.

У 2024 році компанія продовжила програму оновлення парку вантажних автомобілів. Було придбано 5 нових тягачів стандарту Euro-6.

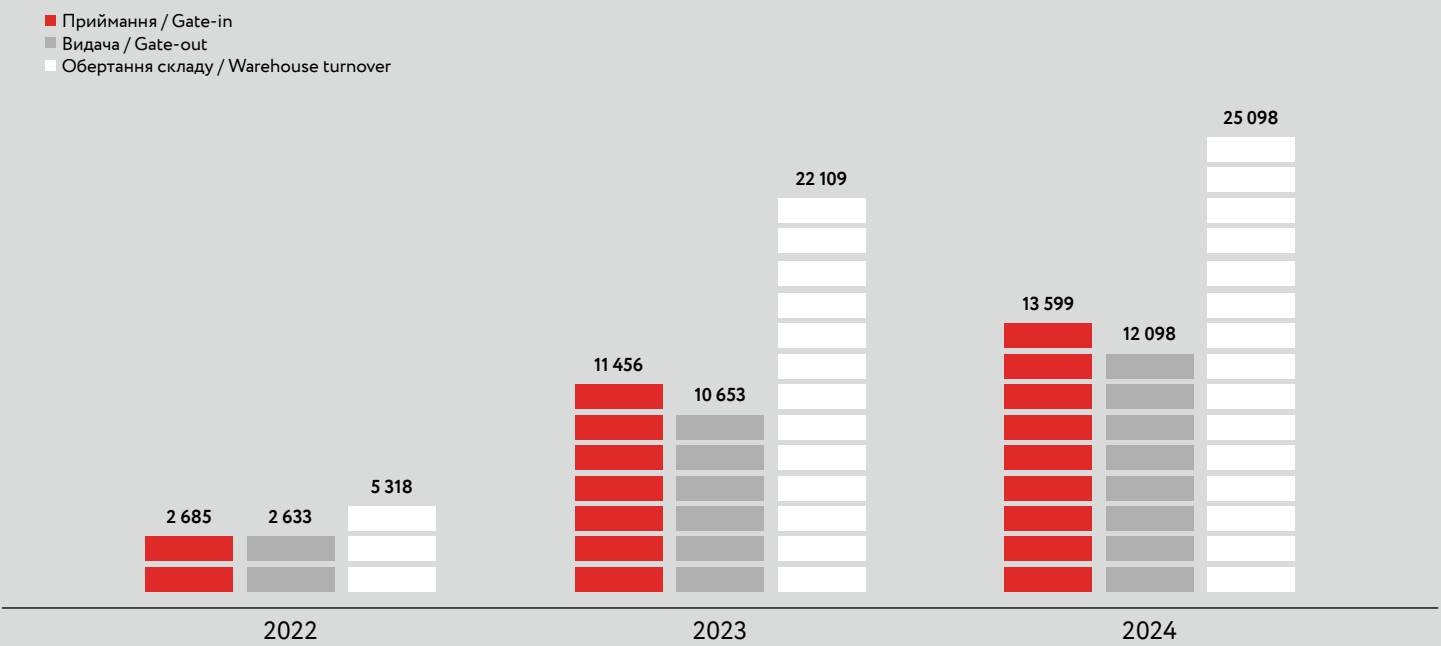
У звітному 2024 році компанія успішно пройшла другий зовнішній наглядний аудит інтегрованої системи менеджменту на відповідність стандартам ISO 9001:2015; ISO 14001:2015. Також, у компанії продовжується розробка і практичне використання переваг автоматизації у виробничих та операційних процесах транспортування та складського зберігання товарних автомобілів.

At the peak period at the end of the year, the number of cars in storage amounted to up to – 3,000 units. At the same time, the company's share in the market for comprehensive terminal maintenance of new cars in Ukraine in 2024 was – 20.6%. These indicators have led to the need to develop and begin implementing plans to expand the total area of the Terminal at the present time.

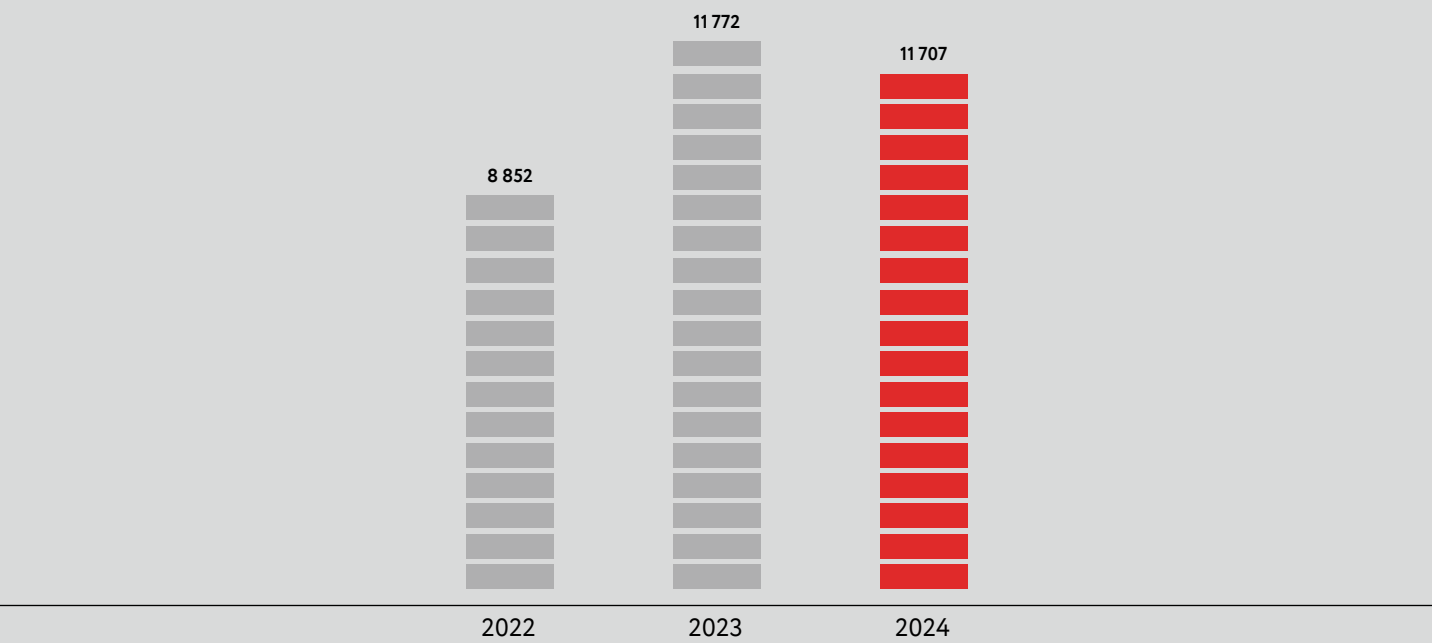
In 2024, the company continued its truck fleet renewal program. 5 new Euro-6 standard trucks were purchased.

In the reporting year 2024, the company successfully passed the second external supervisory audit of the integrated management system for compliance with ISO 9001:2015; ISO 14001:2015 standards. The company also continues to develop and practical use of the benefits of automation in production and operational processes of transportation and warehousing of the cars.

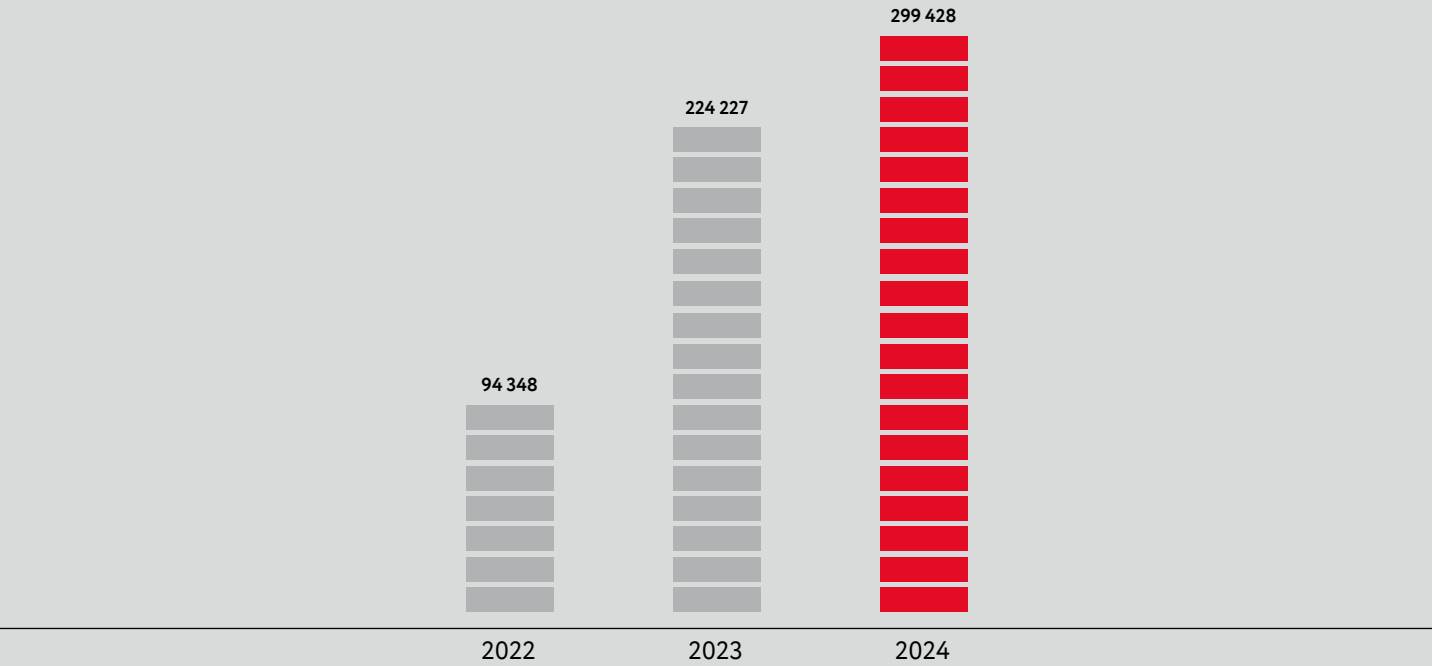
Обертання складу МЛК Термінал «Калинівка» / MLK Terminal «Kalynivka» warehouse turnover



Кількість перевезень, од. / Number of transportations, units

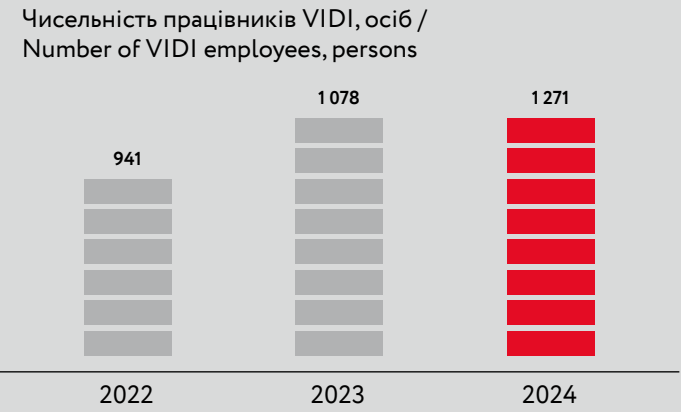


Доходи, тис. грн / Revenues, thousand UAH



У 2024 році ключовим фактором розвитку персоналу групи VIDІ стали позитивні зміни: підприємствам вдалося здебільшого перевиконати планові завдання, завдяки чому зросла потреба у персоналі. Середньооблікова чисельність працівників у групі VIDІ продовжувала зростати. У порівнянні з попереднім роком цей показник збільшився на 17,9 %, що свідчить про стабільну роботу підприємств протягом звітного періоду та про поступове зростання бізнесу.

У структурі персоналу групи переважає виробничий персонал, який становить 49,8 % від загальної чисельності. Зростання цієї частки відбувається переважно через скорочення частки адміністративного персоналу, що вказує на більш ефективне використання трудових ресурсів у межах підприємств групи. Завдяки успішним бізнес-результатам середньомісячна заробітна плата у 2024 році досягла 58 553 грн, що на 18,4 % більше, ніж у 2023 році. Це ще раз підтверджує репутацію VIDІ як стабільного та відповідального роботодавця.

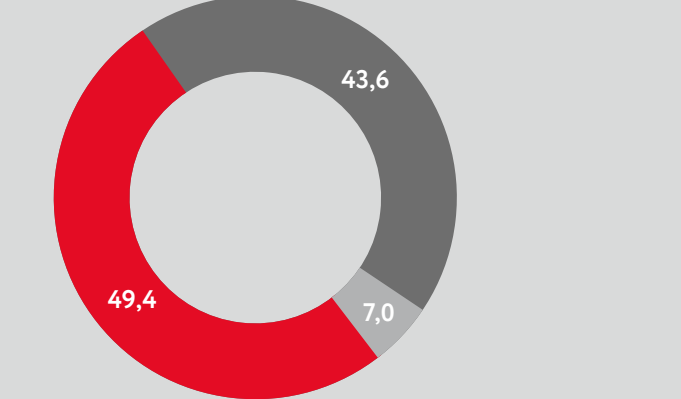
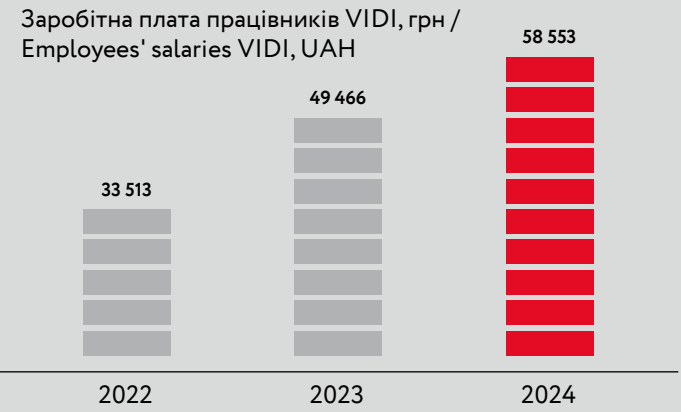


Структура працівників VIDІ за напрямом діяльності/
VIDІ-profile based personnel structure

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

In 2024, the key driver behind the development of VIDІ Group’s personnel was a series of positive changes: the companies largely exceeded their planned performance targets, which in turn increased the demand for additional staff. The average number of employees across VIDІ Group continued to grow. Compared to the previous year, this figure rose by 17.9%, reflecting both the stable operation of the enterprises throughout the reporting period and the gradual expansion of the business.

The Group’s workforce structure is dominated by production personnel, who accounted for 49.8% of the total headcount. This increase is mainly the result of a reduction in the proportion of administrative staff, indicating more efficient use of human resources across the Group’s enterprises. Thanks to the successful business performance, the average monthly salary in 2024 reached UAH 58,553 — an 18.4% increase over 2023. This further reinforces VIDІ’s reputation as a stable and responsible employer.



Передусім ми віддаємо шану всім тим, хто зі зброєю в руках захищає нашу рідну землю від ворога. На кінець поточного 2024 року в лавах ЗСУ перебувають 73 наших колеги. Зичимо їм повернутися додому живими та неушкодженими. Також відзначимо, що 6 наших колег були демобілізовані з війська через різні причини – усі вони стали до роботи на своїх колишніх посадах на підприємствах VIDІ.

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 у перемогу.

У звітному році, який був ювілейним для нас – 30 років групі VIDІ – багато працівників підприємств групи були відзначені урядовими нагородами та відомчими почесними відзнаками від Київського міського голови та Київської міської та Київської обласної державних адміністрацій.

Зокрема, нагороджено:

ПОЧЕСНОЮ ГРАМОТОЮ
КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ:

- ДЖУРИНСЬКОГО Олександра Віталійовича,
Генерального директора VIDІ.

ПОДЯКОЮ ПРЕМ’ЄР-МІНІСТРА
УКРАЇНИ:

- ДРАЧ Галину Миколаївну,
фінансового директора VIDІ.

First and foremost, we pay tribute to all those who are defending our homeland with arms in hand. As of the end of 2024, 73 of our colleagues are serving in the Armed Forces of Ukraine. We sincerely wish them a safe return home. Additionally, six colleagues were discharged from military service for various reasons and have resumed their duties at VIDІ enterprises in their former positions.

Every individual values recognition of their personal contribution to collective success — a truth well understood by the owners and management of VIDІ. The dedicated efforts of every VIDІ employee, even amidst martial law, not only enable the payment of taxes that strengthen our national defense, but also reinforce our shared belief in victory.

In the reporting year — which marked the 30th anniversary of the VIDІ Group — many employees across our enterprises were honored with national awards and departmental commendations from the Mayor of Kyiv, as well as the Kyiv City and Regional State Administrations.

In particular, the following individuals were honored:

CERTIFICATE OF HONOR FROM THE
CABINET OF MINISTERS OF UKRAINE:

- Oleksandr Vitaliiovych DZHURYNSKYI,
General Director of VIDІ.

CERTIFICATE OF APPRECIATION FROM
THE PRIME MINISTER OF UKRAINE:

- Halyna Mykolaivna DRACH,
CFO of VIDІ.

НАГРУДНИМ ЗНАКОМ
«ЗА СПРИЯННЯ ОБОРОНИ КИЄВА»:

- ДЖУРИНСЬКОГО Віталія Олександровича,
голову Наглядової ради VIDI;
- ДЖУРИНСЬКОГО Олександра Віталійовича,
Генерального директора VIDI;
- БІРЮКА Дмитра Івановича,
начальника відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ЗАЙЦЕВА Дениса Івановича,
директора департаменту термінальної логістики,
ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТИКС»;
- МАТЬОШКУ Олену Василівну,
заступника директора з фінансів,
ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- НЕЧИПОРУКА Анатолія Дмитровича,
начальника відділу, ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ПАЦЬОРУ Миколу Миколайовича,
директора ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ШКЛЯРА Юрія Петровича,
менеджера з післяпродажного обслуговування
ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ТЮХУ Олександра Івановича,
заступника начальника відділу,
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА».

MEDAL 'FOR CONTRIBUTION TO THE
DEFENSE OF KYIV':

- Vitalii Oleksandrovych DZHURYNSKYI,
Head of the Supervisory Board of VIDI;
- Oleksandr Vitaliiiovych DZHURYNSKYI,
General Director of VIDI;
- Dmytro Ivanovych BIRIUK,
Department Head, VIDI Autositi Kiltseva LLC;
- Denys Ivanovych ZAITSEV,
Director of Terminal Logistics Department,
BLG VIDI Logistics LLC;
- Olena Vasylivna MATOSHKA,
Deputy Finance Director,
VIDI-Mystetstvo PE;
- Anatolii Dmytrovych NECHYPORUK,
Department Head, VIDI Autositi Kiltseva LLC;
- Mykola Mykolaiovych PATSIORA,
Director, VIDI Elite LLC;
- Yurii Petrovych SHKLIAR,
After-sales Service Manager,
VIDI Elite LLC;
- Oleksandr Ivanovych TIUKHA,
Deputy Department Head,
VIDI Autositi Kiltseva LLC.

ПОЧЕСНОЮ ГРАМОТОЮ
КИЇВСЬКОГО МІСЬКОГО ГОЛОВИ:

- ГОДОВАНЮК Наталію Володимирівну,
начальника відділу ТДВ «СК «ВІДІ СТРАХУВАННЯ»;
- ЖУКА Олександра Григоровича,
директора ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»;
- ІВАСЮКА Сергія Івановича,
директора ТОВ «ВіДі-ПАУЕР»;
- КАЛАЧОВА Валерія Олексійовича,
провідного фахівця з мінімізації витрат
ТДВ «СК «ВІДІ СТРАХУВАННЯ»;
- КУГАЄВСЬКУ Юлію Михайлівну,
заступника генерального директора з продажів
ТДВ «СК «ВІДІ СТРАХУВАННЯ»;
- ЛИПОВЕНКА Олега Олександровича,
фахівця ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- МЕТЕНКО Аллу Миколаївну,
провідного програміста 1С
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА».

ПОДЯКОЮ КИЇВСЬКОГО
МІСЬКОГО ГОЛОВИ:

- БОГАТИРЬОВУ Ірину Сергіївну,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- БУБНОВУ Марину Миколаївну,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- РУДНЄВУ Галину Володимирівну,
заступника директора з фінансів ТОВ «ВІДІ ЛІЗИНГ»;
- МАЗУРА Дениса Валентиновича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- МЕЙСТЕР Марину Володимирівну,
начальник відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;

CERTIFICATE OF HONOR FROM THE
MAYOR OF KYIV:

- Nataliia Volodymyrivna HODOVANIUK,
Department Head, VIDI Insurance Company PJSC;
- Oleksandr Hryhorovych ZHU,
Director, VIDI Elegance LLC;
- Serhii Ivanovych IVASIUK,
Director, VIDI Power LLC;
- Valerii Oleksiiovych KALACHOV,
Senior Cost Reduction Specialist,
VIDI Insurance Company PJSC;
- Yuliia Mykhailivna KUHAIEVSKA,
Deputy CEO for Sales,
VIDI Insurance Company PJSC;
- Oleh Oleksandrovych LYPOVENKO,
Specialist, VIDI Palmira LLC;
- Alla Mykolaivna METENKO,
Senior 1C Programmer,
VIDI Autositi Kiltseva LLC.

CERTIFICATE OF APPRECIATION FROM
THE MAYOR OF KYIV:

- Iryna Serhiivna BOHATYRIOVA,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Maryna Mykolaivna BUBNOVA,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Halyna Volodymyrivna RUDNIEVA,
Deputy Finance Director, VIDI Leasing LLC;
- Denys Valentynovych MAZUR,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Maryna Volodymyrivna MEYSTER,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;



- МІТЕНКА Станіслава Вікторовича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- МОЛОШНОГО Богдана Федоровича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- НІКІТІНУ Ксенію Вікторівну,
начальника департаменту
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ОНОФРІЙЧУКА Віталія Вікторовича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ФЕДІНУ Олександра Михайловича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА».

ПОЧЕСНОЮ ГРАМОТОЮ КИЇВСЬКОЇ
ОБЛАСНОЇ ВІЙСЬКОВОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

- ЗАГЛАДУ Ігоря Володимировича,
директора з розвитку бізнес-аналітики та управління
базами даних ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- КАРАВАЄВУ Галину Анатоліївну,
начальника департаменту
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- КОРЕЄВА Максима Артуровича,
директора ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»;
- ЛУЦЬЮКА Олега Петровича,
начальника департаменту корпоративних продажів
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;

- Stanislav Viktorovich MITENKO,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Bohdan Fedorovich MOLOSHNYI,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Kseniia Viktorivna NIKITINA,
Head of Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Vitalii Viktorovich ONOFRIICHUK,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Oleksandr Mykhailovich FEDINA,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC.

HONORARY DIPLOMA OF THE KYIV
REGIONAL MILITARY ADMINISTRATION:

- Ihor Volodymyrovych ZAHLADA,
Director of Business Analytics and Database Management
Development, VIDI-Power LLC;
- Halyna Anatoliivna KARAVAIIEVA,
Head of Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Maksym Arturovych KOREIEV,
Director, VIDI Nordway LLC;
- Oleh Petrovych LUTSIUK,
Head of Corporate Sales Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;



- МІРОШНИЧЕНКА Олександра Юрійовича,
директора ТОВ «ВІДІ ГРАНД»;
- ПРОЦЯ Богдана Омеляновича,
директора ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- ТАРАНЕНКА Сергія Анатолійовича,
директора ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»;
- ЧЕРНИКОВА Дмитра Миколайовича,
директора ТОВ «ВІДІ ЛІЗИНГ»;
- ШУЛЬГУ Владислава Олександровича,
директора ТОВ «ВІДІ САНРАЙЗ».

ПОДЯКОЮ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ
ВІЙСЬКОВОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ:

- ВОРОНОВА Ігоря Васильовича,
начальника департаменту
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ІВАНОВА Кирила Олександровича,
директора ТОВ «ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ»;
- КРУШЕЛЬНИЦЬКОГО Олександра Едуардовича,
директора ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС»;
- КУЛЄШОВА Дениса Олександровича,
директора ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- МЕНДЕЛЕНКА Олександра Миколайовича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;



- Oleksandr Yuriiovych MIROSHNYCHENKO,
Director, VIDI Grand LLC;
- Bohdan Omelianovich PROTS,
Director, VIDI Insight LLC;
- Serhii Anatoliiovych TARANENKO,
Director, VIDI Auto-Online LLC;
- Dmytro Mykolaiovych CHERNYKOV,
Director, VIDI Leasing LLC;
- Vladyslav Oleksandrovych SHULHA,
Director, VIDI Sunrise LLC.

COMMENDATION FROM THE KYIV
REGIONAL MILITARY ADMINISTRATION:

- Ihor Vasylovych VORONOV,
Head of Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Kyrlo Oleksandrovych IVANOV,
Director, VIDI Used Cars LLC;
- Oleksandr Eduardovich KRUSHELNYTSKYI,
Director, BLG VIDI Logistics LLC;
- Denys Oleksandrovych KULESHOV,
Director, VIDI Autostrada LLC;
- Oleksandr Mykolaiovych MENDELENKO,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;

- ОРЕЩЕНКО Ірину Миколаївну,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ПАШАЛИ Анну Андріївну,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- РИВКІНА Антона Геннадійовича,
начальника департаменту
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ТИЩЕНКА Сергія Володимировича,
директора ФІЛІЯ ВІДІ АЕРОПОРТ
ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ФІНІКА Артема Вікторовича,
начальника відділу ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА».

Крім того, до ювілейної дати низка працівників групи була відзначена відомчими заохочувальними відзнаками VIDI.

Починаючи з 2022 року, Наглядова рада VIDI ухвалила рішення нагороджувати Золотим знаком VIDI усіх, хто на момент ухвалення цього рішення був мобілізований до лав ЗСУ і до того не був удостоєний цієї нагороди. Так, у поточному 2024 році за особисту мужність, виявлену під час захисту державного суверенітету та територіальної цілісності України, самовіддане виконання військового обов'язку Золотим знаком VIDI нагороджено 5 наших колег.

У нашій групі є особливі люди – це ті, хто за усю 30-річну історію компанії віддали роботі в нас 20 та більше років власного трудового стажу. З огляду на це, Наглядова рада

- Iryna Mykolaivna ORESHCHENKO,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Anna Andriivna PASHALI,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Anton Hennadiiovych RYVKIN,
Head of Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Serhii Volodymyrovych TYSHCHENKO,
Director, VIDI Airport Branch of
VIDI Autostrada LLC;
- Artem Viktorovych FINIK,
Head of Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC.

To commemorate the company's anniversary, a number of employees were recognized with corporate awards from VIDI.

Since 2022, the VIDI Supervisory Board has decided to award the VIDI Golden Badge to all employees who were mobilized into the Armed Forces of Ukraine at the time of the decision and had not previously received this award. In 2024, 5 of our colleagues were honored with the VIDI Golden Badge for their personal courage shown while defending the state sovereignty and territorial integrity of Ukraine, and for their dedicated military service.

Our Group is proud to include extraordinary individuals who have dedicated 20 or more years of their professional careers to working with us. In recognition of this milestone, the VIDI

VIDI ухвалила рішення нагороджувати співробітників при досягненні 20-річного стажу роботи Платиновим знаком VIDI. До 30-річного ювілею групи VIDI цим знаком були нагороджені:

- ГОДОВАНЮК Наталія Володимирівна,
начальник відділу по роботі з корпоративними клієнтами і партнерами ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ЗІНЧЕНКО Костянтин Сергійович,
електрик-діагност ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- КАЛАЧОВ Валерій Олексійович,
провідний фахівець з мінімізації витрат
ТДВ «СК ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- КУГАЄВСЬКА Юлія Михайлівна,
заступник генерального директора з продажів
ТДВ «СК ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ЛИПОВЕНКО Олег Олександрович,
менеджер проєктів ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- МАКАРОВ Максим Олегович,
директор юридичного департаменту
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- МАТЬОШКА Олена Василівна,
заступник директора з фінансів
ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- МЕТЕНКО Алла Миколаївна,
провідний програміст 1С
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;

Supervisory Board decided to award the VIDI Platinum Badge to employees who have reached 20 years of service. On the occasion of VIDI Group's 30th anniversary, the following individuals received this special honor.

- Nataliia Volodymyrivna HODOVANIUK,
Head of Corporate Clients and Partners Department,
VIDI-Insurance PJSC;
- Kostiantyn Serhiiiovych ZINCHENKO,
Electrical Diagnostic Technician, VIDI-Sunrise LLC;
- Valerii Oleksiiiovych KALACHOV,
Lead Cost Minimization Specialist,
VIDI-Insurance PJSC;
- Yuliia Mykhailivna KUHAIEVSKA,
Deputy General Sales Director,
VIDI-Insurance PJSC;
- Oleh Oleksandrovych LYPOVENKO,
Project Manager, VIDI-Palmira LLC;
- Maksym Olehovych MAKAROV,
Director of Legal Department,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Olena Vasylivna MATOSHKA,
Deputy Finance Director,
VIDI-Mystetstvo PE;
- Alla Mykolaivna METENKO,
Lead 1C Programmer,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;



- ТЮХА Олександр Іванович,
заступник начальника відділу охорони
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ЧАЮН Юлія Миколаївна,
старший продавець-консультант легкових автомобілів
ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА».

З нагоди 30-ї річниці з дня заснування компанії 20 найкращих співробітників за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах компанії) та зразкове виконання посадових обов'язків було відзначено Золотими знаками VIDI. Нагороджено:

- АНТОНЦЯ Олександра Петровича,
електрика-діагноста ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- ВЕТРОВА Олександра Олександровича,
продавця-консультанта легкових автомобілів
ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»;
- ДЗЮБЕНКА Сергія Вікторовича,
механіка ТОВ «ВІДІ-СТАР»;
- ДОНЧЕНКА Іллю Михайловича,
консультанта-приймальника ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- КОННІКОВА Павла Сергійовича,
менеджера з продажу автомобілів
ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»;
- МЕТЕЛИЦЮ Олександра Станіславовича,
старшого адміністратора відділу охорони
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- НАГОРНЮКА Сергія Вікторовича,
завідувача складом ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- НІКІТИНУ Ксенію Вікторівну,
начальника департаменту розвитку системи
менеджменту якості ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- НОВІЦЬКОГО Віктора Вікторовича,
консультанта-приймальника
ТОВ «ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС»;

- Oleksandr Ivanovych TIUKHA,
Deputy Head of Security,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Yuliia Mykolaivna CHAIUN,
Senior Sales Consultant for Passenger Vehicles,
VIDI Autostrada LLC.

To mark the 30th anniversary of the company, twenty of the most outstanding employees were awarded the VIDI Golden Badge for over 10 years of continuous and dedicated service, demonstrating exceptional performance and commitment to their professional duties.

- Oleksandr Petrovych ANTONETS,
Electrical Diagnostic Technician, VIDI Autostrada LLC;
- Oleksandr Oleksandrovych VIETROV,
Sales Consultant for Passenger Vehicles,
VIDI Nordway LLC;
- Serhii Viktorovych DZIUBENKO,
Mechanic, VIDI-Star LLC;
- Illia Mykhailovych DONCHENKO,
Service Reception Consultant, VIDI Palmira LLC;
- Pavlo Serhiiiovych KONNIKOV,
Vehicle Sales Manager,
VIDI Palmira LLC;
- Oleksandr Stanislavovych METELYTSIA,
Senior Security Administrator,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Serhii Viktorovych NAHORNIUK,
Warehouse Manager, VIDI Autostrada LLC;
- Kseniia Viktorivna NIKITINA,
Head of Quality Management System Development
Department, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Viktor Viktorovych NOVITSKYI,
Service Reception Consultant,
VIDI Body Repair Service LLC;

- ОНУФРІЙЦЯ Віталія Миколайовича,
механіка ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»;
- ОРЛОВА Юрія Івановича,
двірника ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- ПОЛИНЦЕВУ Світлану Степанівну,
провідного фахівця відділу врегулювання страхових
збитків ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»;
- ПУГАЧА Максима Володимировича,
продавця-консультанта легкових автомобілів
ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»;
- СЛОБОДЕНЮКА Руслана Миколайовича,
консультанта-приймальника ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- СТАРОДУБЕНКА Олександра Володимировича,
майстра ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»;
- ЧУМАКА Іллю Олександровича,
механіка ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»;
- ШУЛЬГУ Владислава Олександровича,
директора ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»;
- ШУТЯ Станіслава Андрійовича,
водія автотранспортних засобів
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»;
- БАБЧИНСЬКОГО Івана Дмитровича,
озеленювача ПП «ВІДІ-МИСТЕЦТВО»;
- РУДЕНКА Юрія Федоровича,
електромонтера з обслуговування електроустановок
ТОВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА».

Ще 90 співробітників групи нагороджені Почесними грамотами VIDI.

- Vitalii Mykolaiovych ONUFRITS,
Mechanic, VIDI Elite LLC;
- Yurii Ivanovych ORLOV,
Janitor, VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Svitlana Stepanivna POLYNTSEVA,
Lead Specialist in Insurance Claims Settlement,
VIDI-Insurance PJSC;
- Maksym Volodymyrovych PUHACH,
Sales Consultant for Passenger Vehicles,
VIDI Autostrada LLC;
- Ruslan Mykolaiovych SLOBODENIUK,
Service Reception Consultant, VIDI-Sunrise LLC;
- Oleksandr Volodymyrovych STARODUBENKO,
Technician, VIDI-Power LLC;
- Illia Oleksandrovych CHUMAK,
Mechanic, VIDI Insight LLC;
- Vladyslav Oleksandrovych SHULHA,
Director, VIDI-Sunrise LLC;
- Stanislav Andriiovych SHUT,
Vehicle Driver,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC;
- Ivan Dmytrovych BABCHYNSKYI,
Landscape, VIDI-Mystetstvo PE;
- Yurii Fedorovych RUDENKO,
Electrician for Electrical Installations Maintenance,
VIDI Avtositi Kiltseva LLC.

Additionally, 90 employees of the VIDI Group were awarded with VIDI Honorary Diplomas.

Упродовж 2024 року компанія VIDI продовжувала впроваджувати заходи, спрямовані на забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державними інституціями, місцевими громадами, споживачами та працівниками.

Починаючи з 2011 року, група VIDI є учасником Глобального договору ООН щодо корпоративної соціальної відповідальності. Відтак діяльність підприємств, що входять до складу групи компаній VIDI, здійснюється відповідно до принципів цього договору. Вони інтегровані у внутрішні нормативні документи компанії, яких суворо дотримуються керівництво та всі працівники.

Принципи дотримання прав людини:

- принцип 1: Комерційні компанії повинні забезпечувати та поважати захист прав людини, проголошених на міжнародному рівні;
- принцип 2: Комерційні компанії повинні забезпечувати, щоб їхня власна діяльність не сприяла порушенню прав людини.

Робота на підприємствах організована так, аби в принципі не допускати порушення прав людини, закріплених в Конституції України та у відповідних міжнародних договорах, ратифікованих Україною. До прикладу, аби гарантувати кожному право на життя та безпеку, на час війни під час повітряних тривог наші підвальні приміщення дообладнані та використовуються як найпростіші укриття для працівників та клієнтів.

Принципи праці:

- принцип 3: Комерційні компанії повинні підтримувати свободу зібрань і дієве визнання права на колективні переговори;
- принцип 4: Комерційні компанії повинні сприяти викориненню примусової або обов'язкової праці;

Throughout 2024, VIDI continued to implement initiatives aimed at ensuring social responsibility to society, government institutions, local communities, consumers, and employees.

Since 2011, the VIDI Group has been a participant in the UN Global Compact on corporate social responsibility. As such, the operations of the enterprises within the VIDI Group are conducted in accordance with the principles of the Compact. These principles are integrated into the company's internal regulatory documents and are strictly followed by management and all employees.

Human Rights Principles:

- principle 1: Businesses should support and respect the protection of internationally proclaimed human rights;
- principle 2: Businesses should make sure they are not complicit in human rights abuses.

The work at VIDI enterprises is organized to inherently prevent any violations of human rights as enshrined in the Constitution of Ukraine and international treaties ratified by Ukraine. For example, to guarantee the right to life and safety, during wartime, our basement premises have been further equipped and are used as basic shelters for employees and clients during air raids.

Labour Principles:

- principle 3: Businesses should uphold the freedom of association and the effective recognition of the right to collective bargaining;
- principle 4: Businesses should support the elimination of all forms of forced and compulsory labour;

- принцип 5: Комерційні компанії повинні сприяти дієвому викориненню дитячої праці;
- принцип 6: Комерційні компанії повинні сприяти дієвому викориненню дискримінації щодо зайнятості та працевлаштування.

Свобода зібрань працівників не заборонена внутрішніми розпорядчими та нормативними документами групи та окремих підприємств. На усіх підприємствах укладено колективні договори між адміністрацією та трудовим колективом. У разі необхідності, зокрема – і з ініціативи зборів певного колективу – в них вносяться зміни.

Примусова чи обов'язкова праця, дитяча праця на підприємствах VIDI суворо заборонена і відсутня в принципі. Робота працівників побудована на укладенні трудових договорів, згідно з якими кожен добровільно погоджується на обсяг роботи, за який отримує відповідну оплату.

Дискримінація при працевлаштуванні на підприємства VIDI виключена: у вимогах до кандидатів на посади відсутні вимоги щодо віку, статі, кольору шкіри, політичних чи релігійних поглядів та інших дискримінаційні чинники.

Екологічні Принципи:

- принцип 7: Комерційні компанії повинні дотримуватися обережних підходів до екологічних проблем;
- принцип 8: Комерційні компанії повинні ініціювати поширення екологічної відповідальності;
- принцип 9: Комерційні компанії повинні стимулювати розвиток і розповсюдження екологічно чистих технологій.

У інфраструктурі та бізнес-процесах підприємств VIDI постійно впроваджуються екологічно чисті технології, спрямовані на зменшення викидів, утилізацію відходів та економне ставлення до природних ресурсів.

- principle 5: Businesses should support the effective abolition of child labour;
- principle 6: Businesses should support the elimination of discrimination in respect of employment and occupation.

Employee freedom of association is not prohibited by the internal policies or regulatory documents of the Group or its individual enterprises. All enterprises have collective agreements between the administration and the workforce. These agreements are amended as needed, including upon the initiative of employee assemblies.

Forced or compulsory labour, as well as child labour, is strictly prohibited and absent in principle at VIDI enterprises. Employees work under employment contracts, according to which they voluntarily agree to their work scope and receive appropriate remuneration.

Discrimination in hiring at VIDI enterprises is entirely excluded: job requirements do not include age, gender, skin color, political or religious views, or any other discriminatory factors.

Environmental Principles:

- principle 7: Businesses should support a precautionary approach to environmental challenges;
- principle 8: Businesses should undertake initiatives to promote greater environmental responsibility;
- principle 9: Businesses should encourage the development and diffusion of environmentally friendly technologies.

VIDI continuously implements environmentally friendly technologies in its infrastructure and business processes aimed at reducing emissions, waste recycling, and responsible use of natural resources.

У складі VIDI діє Центр утилізації, до головних завдань якого входить акумуляція та сортування відходів виробництва та подальше їх спрямування на утилізацію відповідними організаціями.

У своїй роботі підприємства VIDI використовують транспорт з нульовими викидами, наші підприємства вживають вичерпні заходи щодо стимулювання вибору клієнтів у бік екологічного транспорту – з гібридними та електричними силовими установками.

Антикорупційний Принцип:

- принцип 10: Комерційні компанії повинні протидіяти будь-яким формам корупції, зокрема здирництву.

Корупція у VIDI визнана недопустимим явищем на рівні положення «Корпоративна етика». У ньому, зокрема, прописані правила поведінки працівників, які унеможливають корупційні прояви – від здирництва до конфлікту інтересів.

Попри складні обставини, спричинені війною, що триває, пріоритетом у 2024 році залишалася підтримка Сил оборони України. Це об'єднує українське суспільство довкола ідеї свободи, суверенітету та незалежності нашої держави.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

У 2024 році з метою систематизації надання благодійної допомоги усім суб'єктам було створено благодійну організацію «Благодійний фонд родини Джуринських». До повноважень цього Фонду віднесено надання усіх видів благодійної допомоги від імені засновників та менеджменту групи VIDI та її підприємств.

Як й у минулі роки рашистської навали на Україну, головним напрямом надання благодійної допомоги групою VIDI була допомога Силам Оборони України. У 2024 році ця допомога здійснювалася за такими напрямами:

VIDI operates a Recycling Center whose main tasks include the accumulation and sorting of production waste and its transfer to appropriate disposal organizations.

VIDI enterprises also use zero-emission vehicles and take comprehensive steps to encourage customers to choose eco-friendly transport, including hybrid and electric vehicles.

Anti-Corruption Principle:

- principle 10: Businesses should work against corruption in all its forms, including extortion and bribery.

Corruption is recognized as unacceptable at VIDI under the Corporate Ethics Policy. This document outlines codes of conduct that prevent corrupt practices—from extortion to conflicts of interest.

Despite the ongoing war and the difficult circumstances it brings, support for the Defense Forces of Ukraine remained a top priority in 2024. This unites Ukrainian society around the ideas of freedom, sovereignty, and independence of our nation.

SOCIAL RESPONSIBILITY

In 2024, with the aim of systematizing the provision of charitable assistance, a charitable organization titled the «Dzjuryinsky Family Charitable Foundation» was established. This Foundation is responsible for providing all forms of charitable aid on behalf of the founders and management of the VIDI Group and its enterprises.

As in previous years of the Russian invasion of Ukraine, the primary focus of the VIDI Group's charitable efforts remained support for the Ukrainian Defense Forces. In 2024, this support was carried out in the following areas:

- Допомога власним співробітникам, які перебувають у лавах ЗСУ. На сьогодні таких у VIDI 77 осіб. VIDI надає їхнім родинам матеріальну допомогу. VIDI також допомагає їм придбати необхідну амуніцію та побутові речі, яких їм бракує, тощо. Усі запити від наших колег задовольняються невідкладно та позачергово.

- Програма «Авто для фронту» – безоплатна передача автомобілів на фронт. Починаючи з 2023 року, пріоритетом постачання на фронт для усіх підприємств VIDI та наших партнерів стала передача броньованих автомобілів, оскільки саме вони за своїми характеристиками забезпечують захист від осколків та автоматичної зброї. Усі ці автомобілі проходять діагностику та повне відновлення на сервісних потужностях групи. Загалом від початку війни і на кінець 2024 року підрозділам Сил Оборони України безоплатно передано 401 транспортний засіб.

- Здійснення сервісного обслуговування автомобілів Сил оборони України, військових тощо. Згідно з відповідним договором VIDI із Центральним управлінням справами Міноборони України здійснюється безкоштовний ремонт автомобілів, які обслуговують центральний апарат Міноборони та Генштаб ЗСУ. Підприємства VIDI ремонтують автомобілі для військових частин за собівартістю, щодо окремих категорій автомобілів – безкоштовно, як благодійну допомогу. Крім того, діє окрема програма з надання спеціальних знижок на ремонт особистого транспорту військових.

- VIDI постійно співпрацює з благодійними фондами, які свою справу роблять гарно та професійно.
 - «Міжнародний благодійний фонд «Повернись живим»;
 - «Благодійний Фонд Сергія Притули»;
 - «Спілка підприємців теле- та кіноіндустрії».

У 2024 році VIDI разом із Фондом «Повернись живим» здійснила збір 15 млн грн на закупівлю 5 пунктів управління розвідувальними БПЛА для підрозділів морської піхоти. Зібраним коштом вдалося закупити ці автомобілі, а також додатково до них ще 4 пікапи.

- Support for our employees serving in the Armed Forces of Ukraine. As of today, 77 VIDI employees are enlisted. VIDI provides their families with financial assistance and helps procure the necessary gear and everyday items they lack. All requests from our colleagues are fulfilled immediately and with priority.

- «Vehicles for the Front» Program – free transfer of vehicles to the front line. Since 2023, all VIDI Group enterprises and partners have prioritized supplying armored vehicles to the front. These vehicles offer protection against shrapnel and firearms. Each vehicle undergoes diagnostics and full restoration at VIDI's service facilities. From the beginning of the war to the end of 2024, 401 vehicles have been donated to the Ukrainian Defense Forces free of charge.

- Service and maintenance of vehicles used by the Defense Forces of Ukraine and military personnel. According to an agreement with the Central Administration of the Ministry of Defense of Ukraine, VIDI provides free repairs of vehicles used by the Ministry's central office and the General Staff of the Armed Forces. VIDI enterprises also repair vehicles for military units at cost price, and for specific categories of vehicles, free of charge as part of their charitable initiatives. In addition, there is a special program offering discounts on personal vehicle repairs for military personnel.

- VIDI continues to collaborate with charitable foundations that operate effectively and professionally, including:
 - Come Back Alive Foundation;
 - Serhiy Prytula Charitable Foundation;
 - Association of Entrepreneurs in the Film and Television Industry.

In 2024, VIDI, together with the Come Back Alive Foundation, raised UAH 15 million to purchase five command vehicles for managing reconnaissance UAVs for marine infantry units. The funds also enabled the acquisition of four additional pickup trucks.

Не полишає група VIDІ й іншу благодійну діяльність. У рамках цього, ми ведемо наступні проекти:

- Починаючи з січня 2024 року, функціонує Києво-Печерська недільна школа імені прп. Нестора Літописця, заснована при Свято-Успенській Києво-Печерській Лаврі. БО «Благодійний фонд родини Джуринських» – співзасновник цієї школи. Згідно із статутом згаданої школи, Фондом було профінансовано видатки на створення її матеріальної бази, фінансуються поточні витрати.
- Продовжується благодійний проект із підтримки громадської організації «Відчуй», яка опікується дітьми з проблемами зі слухом – щодо безкоштовного надання в оренду цій ГО одного з об'єктів VIDІ, а також фінансування видатків на комунальні послуги, участі в їхніх проєктах, фінансуванні інших видатків цієї ГО.
- Розпочато спільний благодійний проєкт з Православною церквою України щодо збереження, відновлення (реставрації) руїн костелу та палацу XVII-XIX ст. в с. Нирків Тернопільської області, що є залишками колишнього міста Червонограда біля Джуринського водоспаду. З благословення Блаженнішого Єпіфанія, ПЦУ та Благодійний фонд родини Джуринських підписали у травні 2024 року відповідний Меморандум.

Родина Джуринських через заснований нею Фонд має намір виступити меценатом та докласти зусиль для збереження, відновлення та розвитку руїн палацу та костелу, а також території поруч із Джуринським (Червоногородським) водоспадом в інтересах місцевої громади, Єпархії, Православної Церкви України та українського суспільства загалом. З метою реконструкції руїн палацу та костелу буде замовлено виготовлення відповідного проєкту із дотриманням вимог щодо поводження з пам'ятками архітектури. Роботи щодо реконструкції почнуться після завершення війни, а зараз тривають необхідні підготовчі роботи.

VIDI Group also continues its broader philanthropic activities, including the following projects:

- Since January 2024, the Kyiv-Pechersk Sunday School named after St. Nestor the Chronicler has been operating at the Kyiv-Pechersk Lavra. The Dzhuryinsky Family Charitable Foundation is a co-founder of the school. In accordance with its charter, the Foundation financed the creation of the school's infrastructure and continues to fund its operational expenses.
- The charitable project in support of the public organization «Vidchuy» (Feel), which supports children with hearing impairments, is ongoing. This includes the free lease of one of VIDI's facilities, covering utility expenses, participation in the organization's initiatives, and the funding of other needs of this NGO.
- A joint charitable project has been launched with the Orthodox Church of Ukraine for the preservation and restoration of the ruins of a 17th–19th-century church and palace in the village of Nyrkiv, Ternopil region—remnants of the former city of Chervonohorod near the Dzhuryynskyi waterfall. With the blessing of Metropolitan Epiphanius, the Orthodox Church of Ukraine and the Dzhuryinsky Family Charitable Foundation signed a memorandum of cooperation in May 2024.

The Dzhuryinsky family, through their Foundation, aims to become a patron of this initiative, contributing to the conservation, restoration, and development of the palace and church ruins and the surrounding area near the Dzhuryynskyi (Chervonohorodskyi) waterfall for the benefit of the local community, the Eparchy, the Orthodox Church of Ukraine, and Ukrainian society as a whole. A reconstruction project, in line with regulations for handling architectural heritage, will be commissioned. Reconstruction work will begin after the war ends, and preparatory work is currently underway.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ДЕРЖАВОЮ

Одним із ключових конституційних обов'язків як фізичних, так і юридичних осіб є сплата податків і зборів. Саме відповідальне ставлення платників до цього обов'язку забезпечує стабільність бюджетної системи України та дає змогу реалізовувати державні й місцеві функції та завдання.

У нинішніх умовах воєнного стану, коли лєвова частка бюджетних коштів спрямовується на оборону країни, значення своєчасної та повної сплати податків зростає. Це – вклад кожного у нашу спільну перемогу. Протягом 2024 року підприємства групи VIDІ перерахували до державного та місцевих бюджетів загальну суму податків, обов'язкових зборів і платежів у розмірі 763,1 млн грн, з яких 114,0 млн грн – до місцевих бюджетів. Це на 20,5% перевищує показник 2023 року.

Війна не завадила групі VIDІ продовжити рух у напрямі розвитку взаємовигідної співпраці між державою та бізнесом. Упродовж року спеціалісти компанії активно співпрацювали з громадськими організаціями, як-от Всеукраїнська асоціація автомобільних імпортерів та дилерів, брали участь у форумах European Business Association (EBA).

Також долучалися до вдосконалення законодавства, що стосується економіки, зокрема регулювання автомобільного ринку. Так, керівництво та фахівці VIDІ як представники ВААІД та European Business Association (EBA) продовжили активну роботу щодо законопроєкту «Про внесення змін до деяких законів України щодо удосконалення порядку здійснення оптової та роздрібної торгівлі транспортними засобами суб'єктами господарювання, які поставлені на облік у Головному сервісному центрі МВС» (реєстр. 9083), внесений народними депутатами Д.О. Гетьманцевим та Я.І. Железняком.

Суть цього законопроєкту – у скасуванні для легально-го бізнесу з торгівлі вживаними автомобілями обов'язку здійснювати державну реєстрацію товарних автомобілів на себе в сервісних центрах МВС. Зазначена норма ставить ле-

RESPONSIBILITY TO THE STATE

One of the key constitutional duties of both individuals and legal entities is the payment of taxes and duties. It is precisely the conscientious attitude of taxpayers toward this obligation that ensures the stability of Ukraine's budget system and enables the implementation of both national and local functions and objectives.

In the current context of martial law, where the lion's share of budgetary funds is allocated to national defense, the importance of timely and full tax payments increases significantly. This is everyone's contribution to our shared victory. Throughout 2024, companies within the VIDI Group transferred a total of UAH 763.1 million in taxes, mandatory fees, and payments to national and local budgets, including UAH 114.0 million to local budgets. This marks a 20.5% increase compared to 2023.

The war has not hindered VIDI Group's continued efforts to promote mutually beneficial cooperation between the state and business. Over the year, the company's specialists actively collaborated with public organizations, such as the Ukrainian Association of Automobile Importers and Dealers, and participated in forums organized by the European Business Association (EBA).

They were also involved in improving legislation affecting the economy, particularly the regulation of the automotive market. In this regard, VIDI's leadership and experts, as members of the Ukrainian Association of Automobile Importers and Dealers and the EBA, remained actively engaged in advancing Draft Law No. 9083, introduced by MPs Danylo Hetmantsev and Yaroslav Zhelezniak.

This draft law aims to abolish the requirement for legitimate used car dealers to register inventory vehicles in their name with the Ministry of Internal Affairs' service centers. The current norm places legal businesses at a disadvantage compared to informal

гальний бізнес із продажу вживаних автомобілів у нерівне становище з іншими учасниками ринку, здебільшого – нелегальним сегментом цього ринку, та не дозволяє державі отримувати податки від 97,5% обсягу цього ринку – оціночно це до 30 млрд грн щорічно.

У підсумку законопроект 9083 прийнятий у другому читанні і чекає підпису Президентом України.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

Як і в минулі роки, на початку 2024 року VIDІ власним коштом забезпечила своїх працівників добровільним медичним страхуванням – всього застрахувалися 988 працівників, медичними послугами у рамках цієї програми при настанні страхових випадків скористався 591 працівник.

На підприємствах VIDІ функціонує система управління охороною праці. Основними її функціями є облік, аналіз та оцінка умов праці, планування, організація, координація, контроль за виконанням та стимулюванням заходів з охорони праці та промислової безпеки.

Серед постійних комплексних заходів з дотримання вимог законодавства у сфері охорони праці на підприємствах VIDІ є:

- проведення з працівниками вступних, первинних та повторних інструктажів з питань:
 - охорони праці, пожежної безпеки;
 - надання першої медичної допомоги потерпілим від нещасних випадків;
 - правил поведінки і дій при виникненні аварійних ситуацій.
- проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці для посадових осіб та осіб, задіяних на роботах із підвищеною небезпекою;

market participants and prevents the state from collecting taxes from an estimated 97.5% of the used car market — potentially up to UAH 30 billion annually.

As a result, Draft Law No. 9083 has been passed in the second reading and is now awaiting the President’s signature.

RESPONSIBILITY TO EMPLOYEES

As in previous years, at the beginning of 2024, VIDІ provided its employees with voluntary health insurance at its own expense. A total of 988 employees were insured, and 591 employees utilized medical services under this program in the event of an insured occurrence.

A workplace health and safety management system operates at VIDІ enterprises. Its core functions include the recording, analysis, and evaluation of working conditions, as well as the planning, organization, coordination, monitoring, and promotion of occupational health and safety and industrial safety measures.

Among the ongoing comprehensive measures to ensure compliance with occupational health and safety legislation at VIDІ enterprises are:

- conducting introductory, initial, and refresher briefings for employees on:
 - occupational health and safety, fire safety;
 - first aid for victims of accidents;
 - behavior and actions in the event of emergencies.
- providing training and knowledge assessment on occupational health and safety for managers and employees engaged in high-risk activities;

- забезпечення постійного контролю за станом безпеки і умов праці;
- проведена атестація робочих місць за умовами праці;
- забезпечення структурних підрозділів підприємства медичними аптечками;
- забезпечення утримання приміщень і обладнання відповідно до вимог нормативних актів з охорони праці і пожежної безпеки;
- забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та засобами індивідуального захисту.

За звітний 2024 рік 418 працівників пройшли вступний і первинний інструктаж з охорони праці і пожежної безпеки на робочому місці. Повторні інструктажі з охорони праці на робочому місці проводяться з працівниками в такі терміни:

- на роботах з підвищеною небезпекою – не рідше одного разу на 3 місяці;
- для всіх інших працівників – не рідше одного разу на 6 місяців;
- з пожежної безпеки – не рідше одного разу на 6 місяців.

У 2024 році VIDІ здійснила цілу низку інвестиційних проєктів, спрямованих на інтенсифікацію розвитку окремих підприємств та бізнесів, одночасно дбаючи про покращення умов праці для працівників. Такими проєктами стали:

- Приведення автоцентру Ниссан ВІДІ Санрайз у відповідність з новими стандартами виробника. У результаті проведеної реконструкції шоу-руму робочих приміщень ми забезпечили новий клієнтський досвід обслуговування дилером, а також суттєво покращили умови праці для його працівників.
- Розширення площ для ВІДІ Автомобілі з пробігом. Для цього було ухвалено рішення про передачу підприємству приміщень в паркінгу під мультибрендовим комплексом.

- maintaining continuous monitoring of workplace safety and working conditions;
- conducting workplace certification based on working conditions;
- equipping company divisions with first-aid kits;
- ensuring the maintenance of premises and equipment in accordance with occupational health and fire safety regulations;
- providing employees with special clothing, special footwear, and personal protective equipment.

In the reporting year 2024, 418 employees completed introductory and initial workplace briefings on occupational health and safety as well as fire safety. Refresher briefings on occupational health and safety at the workplace are conducted within the following timeframes:

- for employees engaged in high-risk activities – at least once every three months;
- for all other employees – at least once every six months;
- for fire safety – at least once every six months.

In 2024, the VIDІ implemented a series of investment projects aimed at accelerating the development of individual enterprises and business units, while simultaneously focusing on improving working conditions for employees. These projects included:

- Upgrading the Nissan VIDІ Sunrise Auto Center to meet the manufacturer’s new standards. As a result of the showroom and workspace renovations, we have delivered a new customer service experience at the dealership and significantly improved working conditions for its employees.
- Expansion of facilities for VIDІ Used Cars. To achieve this, a decision was made to allocate premises in the parking area beneath the multibrand complex to the enterprise.

Для цього з нього здійснено релокацію очисних споруд та шинного готелю, виконано ремонт вивільнених приміщень, оснащено їх додатковим санвузлом, умебльовано, обладнано сучасною машиною для миття підлоги. Завдяки цьому клієнти ВІДІ Автомобілі з пробігом мають клієнтський досвід, аналогічний купівлі нового авто, а його працівники – ліпші умови праці. До речі, зазначені приміщення використовуються також і як найпростіші укриття для співробітників та клієнтів під час повітряних тривог.

- Релокація ВІДІ Юнікомерс до автостанції ВІДІ Аеро-порт дозволила суттєво збільшити виробничі площі та потужності нашого виробника спецтехніки. Завдяки їй додатково було закуплено спеціальне устаткування, у тому числі – для спеціальних зварювальних робіт. Вивільнені приміщення і майданчик для зберігання автомобілів в автостанції ВІДІ Кільцева у подальшому були передані в користування іншим підприємствам, що значно покращило умови праці їх працівників.
- Кількома релокаціями працівників по автостанції ВІДІ Кільцева, з попереднім проведенням ремонтів приміщень, нам вдалося:
 - розширити площі для розміщення підприємства з гуртово-роздрібною торгівлю запчастинами ВІДІ Авто-запчастини;
 - в одній локації об'єднати працівників ІТ-підрозділу та відділу маркетингу, які здебільшого працюють над спільними проектами, що додатково суттєво покращило комунікацію між ними;
 - у зручніший для клієнтів і співробітників спосіб об'єднали усіх працівників ВІДІ-Страховання на спільній локації – другому поверсі будівлі комплексу Мультибренду.
- На одному з в'їздів до автостанції ВІДІ Кільцева обладнали фотозону для демонстрації автомобілів, які продаються в дилерських центрах ВІДІ.

This involved the relocation of the water treatment facilities and the tire storage area, renovation of the vacated spaces, installation of additional restrooms, furnishing of the premises, and equipping them with a modern floor-cleaning machine. As a result, customers of VIDI Used Cars now enjoy a client experience comparable to that of purchasing a new car, while employees benefit from significantly improved working conditions. Notably, these premises are also utilized as basic shelters for employees and clients during air raid alerts.

- The relocation of VIDI Unicommerce to the VIDI Airport significantly expanded the production areas and capacities of our specialized vehicle manufacturing division. This move enabled the additional procurement of specialized equipment, including machinery for advanced welding operations. The premises and vehicle storage area vacated at the VIDI Kiltseva were subsequently allocated to other enterprises, substantially improving working conditions for their employees.
- Through several relocations of employees within the VIDI Kiltseva, preceded by renovations of the premises, we achieved the following:
 - expanded the space for VIDI Auto Parts, the wholesale and retail spare parts enterprise;
 - brought together the IT department and the marketing department, which frequently collaborate on joint projects, into a single location, significantly enhancing communication between them;
 - consolidated all VIDI Insurance employees into one convenient location – on the second floor of the Multibrand Complex building – providing greater convenience for both clients and staff.
- At one of the entrances to the VIDI car checkpoint, Kiltseva had a photo zone for demonstrating cars that were sold at VIDI dealership centers.

Загалом в рамках зазначених проєктів здійснено ремонти приміщень площею близько 6260 м². Внаслідок згаданих переміщень підприємств та підрозділів було додатково облаштовано 60 робочих місць.

Також 2024 рік став роком, коли у ВІДІ:

- Забезпечено енергонезалежність усіх локацій на випадок блекаутів. Було докуплено дизель-генератори потужністю 400 кВА. Унаслідок цього автостанції ВІДІ Кільцева, ВІДІ Аеро-порт, а також Ленд Ровер Київ Захід мають достатню потужності генераторів електроенергії, аби працювати навіть в умовах тотального блекауту.
- Здійснено дообладнання окремих підприємств. Так, Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада, Лексус Київ Захід та Мазда ВІДІ Скай оновили стенди для проведення шиномонтажу, для ремонту броньованих та важких автомобілів закуплені нові підйомники, на яких можна обслуговувати машини вагою 5 тон і більше;
- Здійснено ремонти покрівель на Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада та Лексус Київ Захід, ситуація з якими була критичною.

Ворог прагне відібрати у нас не лише спогади про мирне життя, а й здатність радіти та відчувати атмосферу свята. Та йому це не вдасться. Навіть у воєнні часи компанія ВІДІ зберігає гарну традицію – дарувати дітям своїх співробітників радість і віру в новорічні дива. У звітному році малеча отримала солодкі подарунки та іграшки, виконані в корпоративному стилі, від кінцевих бенефіціарних власників компанії.

Діти були щасливі, а Святому Миколаю загадали лише одне бажання – ПЕРЕМОГУ ТА МИР ДЛЯ УКРАЇНИ!

As part of the mentioned projects, renovations were carried out on approximately 6,260 square meters of premises. As a result of the relocation of enterprises and departments, an additional 60 workstations were set up.

The year 2024 also marked a significant period for VIDI, during which:

- Energy independence was ensured across all locations in the event of blackouts. Additional diesel generators with a capacity of 400 kVA were purchased. As a result, the VIDI Kiltseva Auto Town, VIDI Airport, and Land Rover Kyiv West locations now have sufficient generator power to continue operations even during a total blackout.
- Additional equipment was installed at select enterprises. Toyota Center Kyiv VIDI Autostrada, Lexus Kyiv West, and Mazda VIDI Sky upgraded their tire service stands. New lifts capable of servicing vehicles weighing five tons or more were also purchased for the repair of armored and heavy vehicles.
- Roof repairs were carried out at Toyota Center Kyiv VIDI Autostrada and Lexus Kyiv West, where the condition of the roofs had become critical.

The enemy seeks to take from us not only memories of peaceful life, but also our ability to rejoice and feel the spirit of celebration. Yet they will not succeed. Even during wartime, VIDI proudly upholds its cherished tradition of bringing joy and belief in New Year's miracles to the children of its employees. During the reporting year, the children received sweet gifts and toys crafted in the company's corporate style, generously provided by the company's ultimate beneficial owners.

The children were overjoyed and made just one heartfelt wish to Saint Nicholas – VICTORY AND PEACE FOR UKRAINE!

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 бренди 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

Jaguar Land Rover Київ Захід
▪ Автомобільний бізнес-напрямок

Київська обл.,
с. Софіївська Борщагівка

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

Київська обл., с. Чубинське

VIDI Аеропорт
▪ Автомобільний бізнес-напрямок

Київська обл., с. Здоровка
▪ Логістичний бізнес-напрямок

Kyiv city

Jaguar Land Rover Kyiv West
▪ Automotive business

Sofievska Borshchahivka village,
Kyiv region

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

Chubynske village, Kyiv region

VIDI Airport
▪ Automotive Business

Zdorivka village, Kyiv region
▪ Logistics Business

2

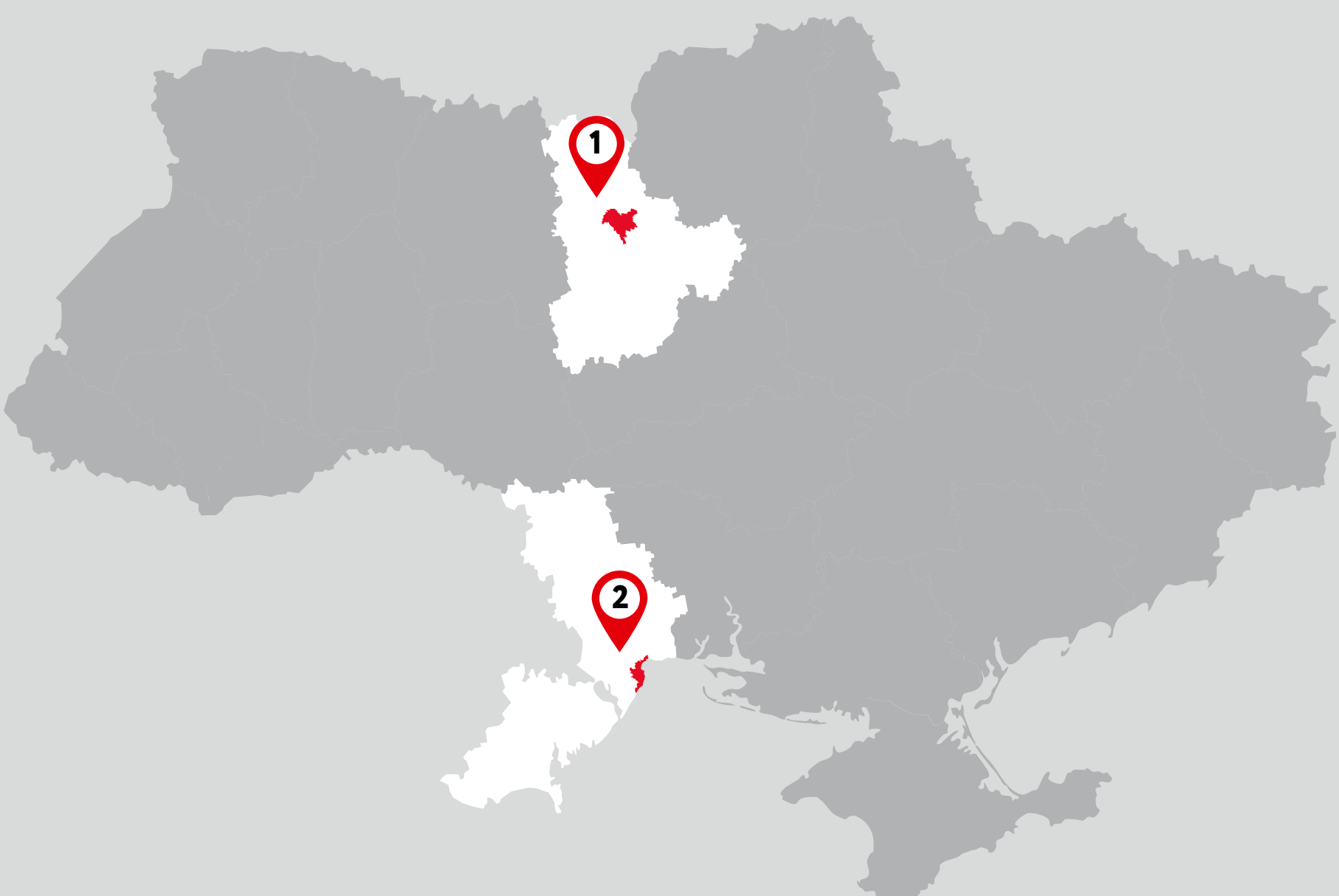
ОДЕСЬКИЙ РЕГІОН / ODESA REGION

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, 58, 60, 60а /
56, 58, 60, 60а, Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, Buchanskyi distr., Kyiv region

2

Jaguar Land Rover 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 ЛОГІСТИКС / BLG VIDI LOGISTICS
Київська обл., Фастівський р-н., с. Калинівка, вул. Генріха Авервезера, 1 /
1, Henrikha Avertevera Str., Kalynivka village, Fastivskyi distr., Kyiv region



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

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

25 березня 1998 року – почав роботу «Концерн Укравтопром», який за короткий час посів лідерські позиції на ринку вантажної та спецтехніки, продажів автомобілів виробництва країн СНД. Завдяки початку роботи напряму з реалізації вказаної 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, Vitaliy Dzhurynskiy's first business, Prius Private Enterprise, was officially registered by the Baryshiv District State Administration of Kyiv Region. This date is considered the starting point of the business history of the Dzhurynskiy family.

1994–1998 – a network for the sale of spare parts for cars and agricultural machinery was established under the Ukravtotehresursy brand.

March 25, 1998 – Concern Ukravtoprom started operations and within a short time took a leading position in the market of trucks and special vehicles, sales of cars produced in the CIS countries. The launch of the sales and service business has significantly expanded the company's business and enabled it to claim a stable position in the industry.

March 7, 2002 – the date that became the starting point for VIDI, marking the beginning of the strategic direction of its activities – the automotive business. On this day, Ukravtoprom-Invest, a concern specialising in the sale and servicing of passenger cars manufactured in the CIS countries, was founded.



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 офіційного дилера Ford «Край Моторз Груп».

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



May 2002 – after completing his postgraduate studies, Oleh Dzhurynskiy joined the Company as head of development and investment activities.

May 2002 – the logistics terminal in the town of Vyshneve, the first enterprise in the Kyiv region to specialise in providing a full range of logistics services in the automotive industry, was launched. The application of European quality standards allowed us to attract reputable clients to our logistics services in the shortest possible time.

July 13, 2005 – further development of VIDI's automotive business, the company was granted the status of an official Ford dealer.

December 1, 2005 – the official Ford dealership Krai Motors Group starts operating.

March 7, 2007 – opening of the official Toyota Centre Kyiv dealership ViDi Avtostrada, the most innovative and largest car dealership in Eastern Europe in terms of investment.





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

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

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

19 серпня 2008 року – візит делегації Toyota до дилерського центру Тойота Центр Одеса «ВіДі Пальміра». Зустріч із делегацією на чолі із 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.

August 2007 – establishment of the joint venture E.H. Harms Automobile Logistics Ukraine with the participation of ViDi Logistics and the European leader in logistics services, the German company E.H. Harms. This alliance allowed the Company to take a leading position in the car transport industry in Ukraine in a short time.

November 2007 – ViDi Insurance was launched.

January 24, 2008 – expansion of VIDI's geographical reach with the opening of Toyota Centre Odesa «ViDi Palmira».

August 19, 2008 – visit of the Toyota delegation to the Toyota Centre Odesa dealership ViDi Palmira. Meeting with a delegation led by Shoichiro Toyoda, son of the founder of Toyota Motor Corporation, Honorary Chairman and Member of the Board of Directors of Toyota Motor Corporation. 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 із 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.



December 26, 2008 – the conceptual official Nissan dealership ViDi Sunrise Motors was launched in Kyiv, which at that time became one of the largest Nissan dealerships in Europe.

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

October 1, 2009 – signing of the agreement between VIDI and BLG Logistics on the establishment of the joint venture BLG ViDi Logistics. The main goal of the company is to provide a range of logistics services in the automotive business at a completely new level of quality using European standards of work based on the modern logistics centre in the Kyiv region.

April 2010 saw the launch of one of Ukraine's largest investment projects by BLG ViDi Logistics – the construction of a state-of-the-art automotive terminal in Kalynivka, Kyiv region.





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

22 вересня 2010 року – урочиста церемонія відкриття нового офіційного дилерського центру Mazda «ВіДі Скай Моторз».

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

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

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

14 жовтня 2011 року – початок роботи нового офіційного дилерського центру Peugeot «ВіДі Авеню».

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



August 20, 2010 – ViDi Liberty, a new Infiniti showroom in the centre of the capital of Ukraine, was opened to provide all fans of the premium automotive brand with premium Infiniti service.

September 22, 2010 – the opening ceremony of the new official Mazda dealership ViDi Sky Motors.

October 1, 2010 – opening of the new official Ford dealership ViDi Krai Motors.

February 2, 2011 – opening of the official Citroën dealership ViDi Elegance. It was the first Citroën autocentre in Ukraine to implement a new design and the concept of new customer relations.

March 19, 2011 – a new Subaru car centre ViDi Star Motors was opened.

October 14, 2011 – the new official Peugeot dealership ViDi Avenue opens for business.

March 27, 2012 – grand opening of the new official Land Rover dealership ViDi Power Motors. The opening ceremony was attended by Volodymyr Klytschko.





7 березня 2013 року – початок роботи нової локації бізнесу VIDI. Відкриття в автостітечку ВІДІ Аеропорт на Бориспільському шосе першого дилерського центру Nissan «ВіДі Армада».

Листопад 2013 року – відкриття нового преміального дилерського 3S-концептуального автоцентру Infiniti «ВіДі-Ліберті» у складі автостітечка ВІДІ Аеропорт.

Січень 2014 року – в автостітечку ВІДІ Аеропорт розпочав роботу 3S-концептуальний автоцентр Honda «ВіДі Інсайт».

Січень 2014 року – дилер Land Rover «ВіДі-Пауер» отримав право представляти бренд Jaguar як офіційний дилер.

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

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

Січень 2016 року – сім'я автостітечка ВІДІ Кільцева поповнилася концептуальним центром Suzuki «ВіДі Гранд».

March 7, 2013 – the new VIDI business location was opened. The opening of the first Nissan dealership, ViDi Armada, in the VDI Airport autocity on Boryspilske Highway.

November 2013 – opening of a new premium 3S-concept Infiniti dealership ViDi-Liberty as part of the ViDi Airport autocity.

January 2014 – the 3S-concept Honda car centre ViDi Insight was launched in the ViDi Airport autocity.

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

January 2015 saw the launch of VIDI's new motorcycle business. A dealership for Yamaha motorcycles and power equipment was opened as part of the ViDi Kiltseva autocity.

October 2015 – ViDi Motor Imports received the right to represent Yamaha (motorcycles and power equipment) as an official distributor in Ukraine.

January 2016 – the family of ViDi Kiltseva was expanded by the Suzuki concept centre ViDi Grand.





Червень 2016 року – урочисте відкриття у складі ВіДі Аеро-порт 3S-концептуального автоцентру Volvo «Volvo Car-Kyiv Airport» – першого в Україні автоцентру Volvo, спорудженого за новим стандартом Volvo Retail Experience. У церемонії відкриття взяла участь пані Наталі Робін – Віцепрезидент Volvo Car 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, ультрапреміальному форматі «NEW RETAIL CONCEPT LEXUS-2021».



June 2016 – the grand opening of Volvo Car-Kyiv Airport, the first Volvo car centre in Ukraine built according to the new Volvo Retail Experience standard, as part of ViDi Airport 3S. The opening ceremony was attended by Ms Natalie Robin, Vice President of Volvo Car EMEA (Europe, Middle West and Africa).

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

June 2018 – the grand opening of the new ultra-modern 3S-concept VIDI car centre Jaguar Land Rover Kyiv West at 1-A Kiltseva Road. The opening ceremony was attended by Dr Ralf Speth, CEO of Jaguar Land Rover Group, Vitalii Klytschko, Mayor of Kyiv, and Andrew Jago, Sales Director for Europe at Jaguar Land Rover.

April 2019 – Suzuki VIDI Grand received the status of an official dealer of Suzuki motorcycles.

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





Січень 2021 року – на ринок введено послугу VIDI SELECT.

Лютий 2021 року – з метою реалізації рішення Кабінету Міністрів України про передачу на аутсорсинг державної послуги з реєстрації нових автомобілів Тойота Центр Київ ВІДІ Автострада було обрано Міністерством внутрішніх справ України пілотною зоною для надання клієнтам послуги з реєстрації нових автомобілів безпосередньо в автосалоні. До кінця року цю послугу надають уже всі підприємства VIDI.

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 в автостітчку VIDI Кільцева: старт роботи МГ ВІДІ Край Моторз.

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

Листопад 2021 року – в автостітчку VIDI Кільцева розпочав свою роботу дилер OPEL – Опель ВІДІ Адванс.

January 2021 – VIDI SELECT service is launched on the market.

February 2021 – in order to implement the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine to outsource the state service for the registration of new cars, Toyota Center Kyiv VIDI Autostrada was selected by the Ministry of Internal Affairs of Ukraine as a pilot zone to provide customers with the service of registering new cars directly in the car dealership. By the end of the year, this service is provided by all VIDI enterprises.

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 autocity: 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 autocity.





Січень 2022 року – в автостудію VIDI Аеропорт розпочав свою роботу дилер HAVAL – Хевел ВІДІ Драйв.

Жовтень 2023 року – в автостудію VIDI Аеропорт відкрився дилер Тойота Центр Київ ВІДІ Аеропорт у форматі 2S (післяпродажне обслуговування, продаж запасних частин та продажі вживаних автомобілів).

Листопад 2023 року – в автостудію VIDI Кільцева розпочав свою роботу дилер Джип ВІДІ Челендж.

Грудень 2023 року – VIDI отримала право представляти новий автомобільний бренд – Maxus.

January 2022 – HAVAL dealer – HAVAL VIDI Drive – started its operation in the VIDI Airport location.

October 2023 – Toyota Centre Kyiv VIDI Airport opened a 2S dealership (after-sales service, spare parts and used car sales) in the VIDI Airport autocity.

November 2023 – Jeep dealer VIDI Challenge started its work in the VIDI Kiltseva location.

In December 2023, VIDI was granted the right to represent a new automotive brand – Maxus.



У червні 2024 року відбулася низка змін щодо підходів до організації управління на рівні VIDI:

- тимчасово призупинено дію Наглядової ради VIDI, а її повноваження покладено на Загальні збори учасників групи VIDI у складі Віталія та Олега Джуринських;
- створено одноособовий Виконавчий орган автомобільного бізнес-напрямку VIDI – Генеральний директор VIDI;
- визнано таким, що втратило чинність, рішення Наглядової ради VIDI про створення та діяльність Виконавчої дирекції VIDI, натомість прийнято рішення про створення головного дорадчого органу VIDI – Дирекції - під головуванням Генерального директора VIDI.

Таким чином оновлено розподіл функцій корпоративного управління VIDI, де вищий орган VIDI – Загальні збори учасників групи VIDI, виконавчий орган – Генеральний директор VIDI, головний дорадчий орган – Дирекція.

Генеральний директор VIDI здійснює управління фінансово-господарською діяльністю VIDI, до завдань його виключної компетенції належать:

- управління стратегічним розвитком VIDI;
- управління політиками VIDI в сфері фінансів, планування, бюджетування;
- управління якістю та взаємовідносинами з клієнтами;
- управління активами VIDI;
- управління кадровою політикою VIDI;
- управління організацією діяльності VIDI.

Підходи до організації діяльності за основними процесами системи управління у 2024 залишилися незмінними, оскільки наявність Комітетів VIDI за напрямками задля управління операційною діяльністю зарекомендувала себе, як найбільш

In June 2024, a series of significant changes were introduced to the organizational management framework at VIDI:

- the Supervisory Board of VIDI was temporarily suspended, with its powers transferred to the General Meeting of VIDI Group participants, comprising Vitalii and Oleh Dzhurynskyi;
- a single-person Executive Body for VIDI's automotive business segment was established – the General Director of VIDI;
- the previous resolution by the Supervisory Board to establish and operate the VIDI Executive Directorate was repealed. Instead, a decision was made to create a principal advisory body – the VIDI Directorate – chaired by the General Director.

This reorganization clarified the distribution of functions within VIDI's corporate governance system: the highest governing body is now the General Meeting of VIDI Group participants, the executive authority is vested in the General Director of VIDI, and the primary advisory body is the Directorate.

The General Director of VIDI is responsible for managing the company's financial and operational activities. Their exclusive areas of competence include:

- overseeing VIDI's strategic development;
- managing financial, planning, and budgeting policies;
- ensuring quality management and client relationship strategies;
- supervising VIDI's asset management;
- guiding human resource policies;
- organizing and coordinating all VIDI business operations.

The management approach for VIDI's core processes remained unchanged in 2024, as the system of specialized VIDI Committees for operational management has proven to be the most effective and practical method for planning,

дієва та ефективна система планування, виконання, контролю та впровадження змін, зокрема і щодо інновацій.

На сьогодні в компанії продовжили свою діяльність такі Комітети за відповідними напрямками діяльності із виконанням таких завдань:

- комітет VIDI з розвитку післяпродажного обслуговування – розроблення комплексу заходів, спрямованих на постійне удосконалення післяпродажного обслуговування з метою підвищення його конкурентоздатності;
- комітет VIDI з інформаційних систем – розроблення та координація заходів з подальшого розвитку та удосконалення IT-систем VIDI;
- фінансово-бюджетний комітет – організація та супровід бюджетного процесу в групі VIDI, зокрема підготовка, узгодження та подання на затвердження консолідованого бюджету VIDI, звітів щодо його виконання, управління ключовими показниками – фінансовою стійкістю, ліквідністю, платоспроможністю групи тощо;
- комітет VIDI з управління ризиками – основний модератор у перебудові бізнес-процесів у нових реаліях ведення автомобільного бізнесу в правовому режимі воєнного стану;
- комітет з питань розвитку 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 – удосконалення процесу реалізації послуг, пов'язаних з торгівлею вживаними автомобілями, зокрема через впровадження інновацій;
- комітет VIDI з мотивації персоналу – діяльність щодо створення передумов та розробки комплексу заходів, спрямованих на системне (довгострокове) підвищення конкурентоздатності мотивації персоналу VIDI і роз-

execution, oversight, and change implementation – especially for innovation.

The following Committees remained active, each aligned with specific business functions and tasked with:

- after-Sales Service Development Committee: Developing measures to continuously enhance the competitiveness of after-sales services;
- information Systems Committee: Planning and coordinating the further development and refinement of VIDI's IT systems;
- financial and Budgetary Committee: Overseeing the budget process, including preparing, coordinating, and submitting the consolidated VIDI budget, monitoring execution, and managing financial sustainability, liquidity, and solvency;
- risk Management Committee: Leading the transformation of business processes under wartime legal frameworks for the automotive industry;
- corporate Sales Development Committee: Creating strategies to grow sales of corporate fleet vehicles and design innovative offerings for large clients;
- used Vehicle Sales Development Committee: Enhancing the service processes associated with used car sales, with a focus on innovation;
- personnel Motivation Committee: Developing long-term strategies to increase the competitiveness of employee motivation, reduce turnover, improve loyalty, and manage recruitment and social programs;

роблення заходів для утримання персоналу, а також на щомісячній основі обговорення питань із підбору, плинності та лояльності персоналу, соціальних заходів;

- комітет з питань розвитку роздрібних продажів автомобілів VIDI – удосконалення та підвищення ефективності процесу роздрібних продажів автомобілів, та, як результат, підвищення обсягів продажів автомобілів і супутніх товарів/послуг в дилерських центрах VIDI;
- комітет з маркетингової діяльності VIDI – розв’язання питань щодо планування та здійснення маркетингової діяльності на підприємствах VIDI;
- комітет VIDI з управління інфраструктурою – управління інфраструктурою, робочим середовищем (будівлями, спорудами, приміщеннями, обладнанням та інструментами станцій технічного обслуговування) на території VIDI.

У зв’язку з виокремленням в моделі процесів системи управління окремого напрямку – розвитку бізнес-аналітики та управління базами даних – було зарегламентовано діяльність відповідного Комітету VIDI з розвитку бізнес-аналітики та управління базами даних. Основним вектором діяльності цього Комітету є встановлення порядку розгляду й ухвалення рішень щодо ведення, наповнення та збереження баз даних, а також побудова і розвиток системи бізнес-аналітики.

Для більш раціонального розподілу часу та визначення єдиних підходів до залучення керівників ключових напрямів (членів Дирекції) в організацію операційного управління через проведення відповідних нарад за процесами всіх рівнів управління, на рівні окремого регламенту визначено основні види нарад, принципи та особливості їх проведення. За періодичними і повторюваними нарадами затверджено місячний графік в розподілі тижнів місяця, що дозволяє ефективніше планувати час на робочі зустрічі за проектами, для вирішення поточних питань з персоналом та на зовнішні зустрічі.

- retail Sales Development Committee: Improving the efficiency and effectiveness of retail vehicle sales, driving revenue growth across VIDI dealerships;
- marketing Activities Committee: Planning and executing marketing strategies across VIDI enterprises;
- infrastructure Management Committee: Overseeing infrastructure and working environments including buildings, facilities, equipment, and service station tools.

Given the growing importance of business analytics and data management, a separate Business Analytics and Data Management Committee was formally established. Its primary focus is to govern the structuring, maintenance, and use of data repositories, while developing a comprehensive business intelligence system.

To streamline time management and unify the engagement of department leaders (members of the Directorate) in operational decision-making, a dedicated regulation was introduced outlining standard types of meetings, principles of conduct, and frequency. A monthly meeting schedule was adopted, divided by week, to support planning across projects, HR, and external engagements.

Пріоритетність питання розвитку інновацій в інформаційних системах VIDI, робота над автоматизацією процесів відбувається як із залученням директорів напрямів, так і керівників структурних підрозділів, які є кінцевими користувачами відповідних змін. Цей підхід дозволяє більш якісно підходити до розробки практичних змін за процесами і подальшої їх імплементації в процеси на місцях.

Розроблення, узгодження та впровадження розпорядчих та нормативних рішень Генерального директора VIDI здійснюється із залученням уповноважених від бізнесу. Практичність такого підходу у VIDI вивірена роками і свідчить про свою результативність щодо корпоративної культури нормотворення.

У зв’язку зі зміною контексту середовища функціонування підприємств VIDI на рівні Політики з якості VIDI визначено та актуалізовано основні принципи, якими керується компанія, реалізуючи послуги для споживачів та враховуючи інтереси інших зацікавлених сторін - персоналу, партнерів, суспільства та держави загалом:

- створення умов для самореалізації персоналу, підвищення його компетентності;
- впровадження інновацій для підвищення ефективності праці та прибутковості, конкурентоздатності Компанії;
- постійне покращення системи управління, побудова ефективної системи розвитку бізнесу, спрямованої на досягнення лідерських позицій на ринку;
- надання клієнтам сучасних послуг виключно найвищої якості;
- своєчасне ухвалення рішень та підвищення контролю над ситуаціями через управління ризиками за процесами;
- забезпечення необхідними ресурсами для якісної організації діяльності;
- дотримання ринкових умов оплати праці та фокус на залученості персоналу в створенні комфортних умов праці;

The emphasis on innovation within VIDI’s information systems and process automation has fostered collaboration between division directors and end-user department heads. This ensures practical development and seamless implementation of process improvements at the operational level.

All regulatory and procedural directives from the General Director are developed with the active involvement of authorized business representatives. This participatory norm-setting model has long been a hallmark of VIDI’s effective corporate culture.

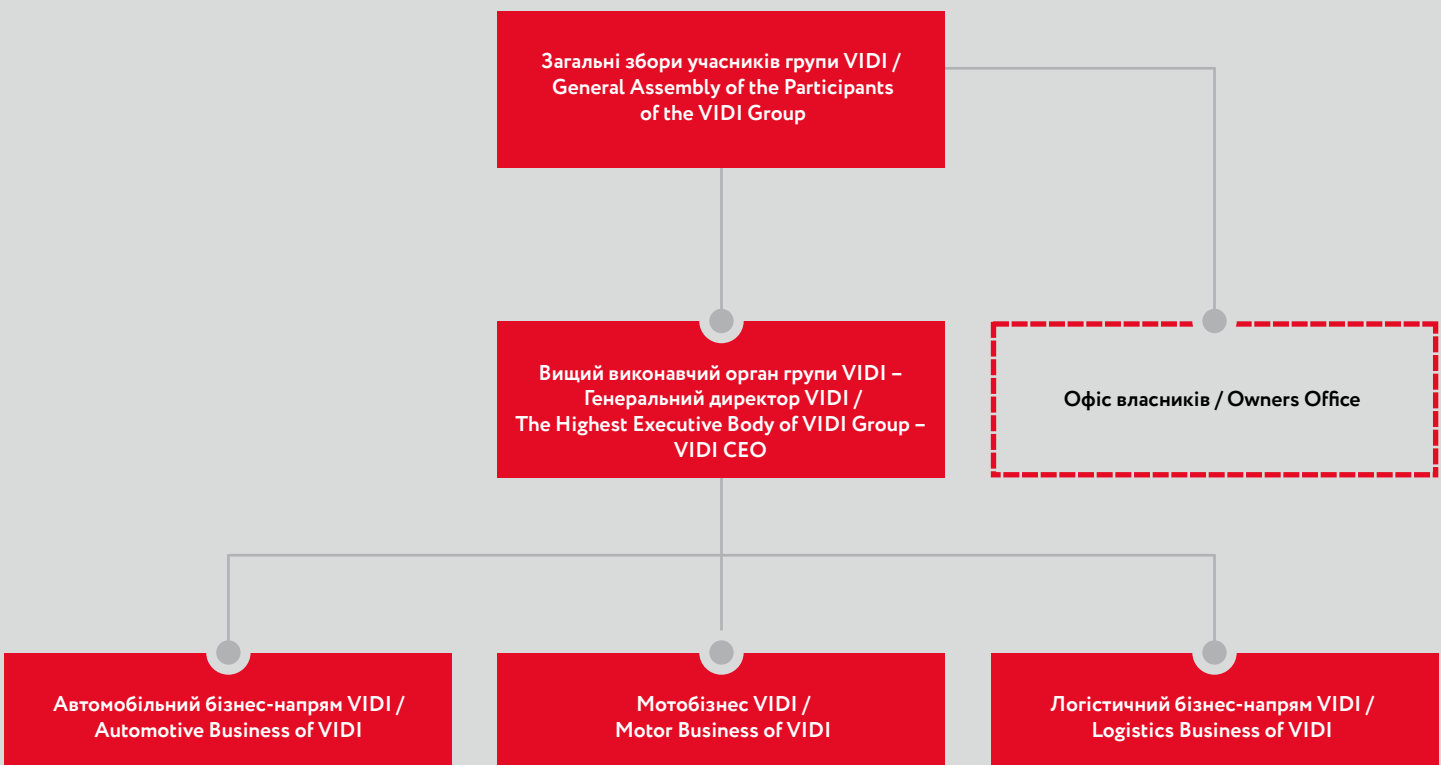
In response to changing market conditions, the VIDI Quality Policy was updated in 2024 to reflect the company’s core principles in delivering services while considering the interests of stakeholders — employees, partners, society, and the state:

- creating opportunities for employee development and competency enhancement;
- implementing innovations to increase work efficiency, profitability, and competitiveness;
- continuously improving the management system and building an effective business development model to attain market leadership;
- delivering modern, high-quality services to customers;
- enhancing situational control and timely decision-making through risk-based process management;
- ensuring sufficient resources for quality organizational performance;
- upholding competitive compensation practices and prioritizing employee engagement in workplace improvements;

- підвищення рівня залученості персоналу у розвиток Компанії та якісного клієнтського сервісу, в удосконалення операційних процесів, системи управління та забезпечення стабільності бізнесу;
 - відслідковування автомобільних трендів та тенденцій розвитку.
- promoting staff involvement in the company’s growth, customer service excellence, operational optimization, and business stability;
 - monitoring automotive market trends and development trajectories.

Система управління VIDI побудована на принципах стандарту ISO 9001, спрямована на постійне підвищення рівня задоволеності замовників, стійке підвищення рівня конкурентоздатності на ринку через реалізацію стратегії та політики з якості VIDI.

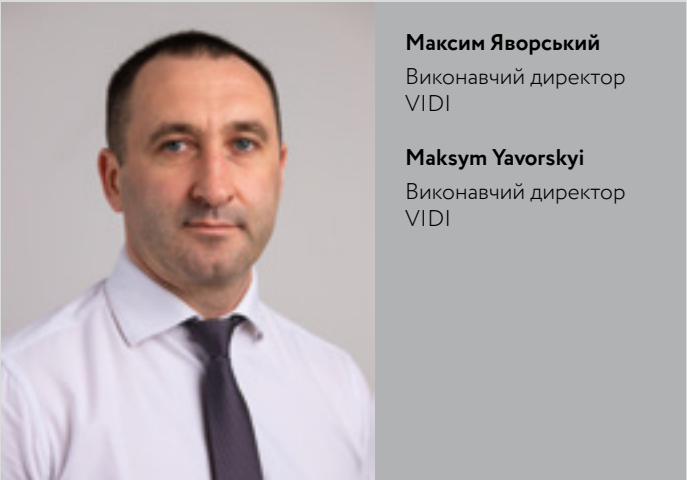
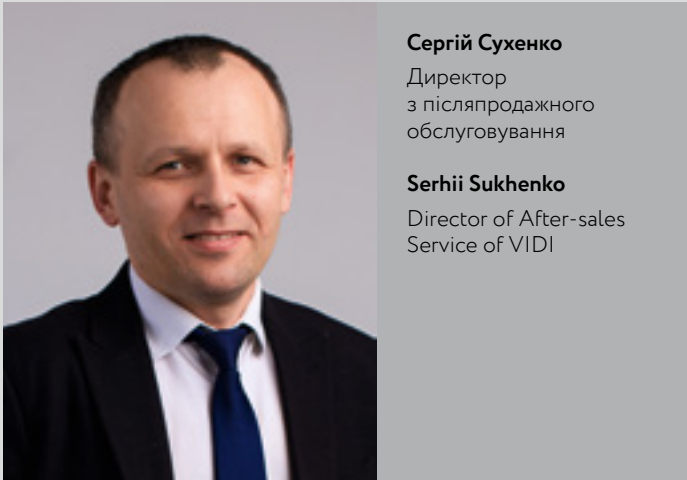
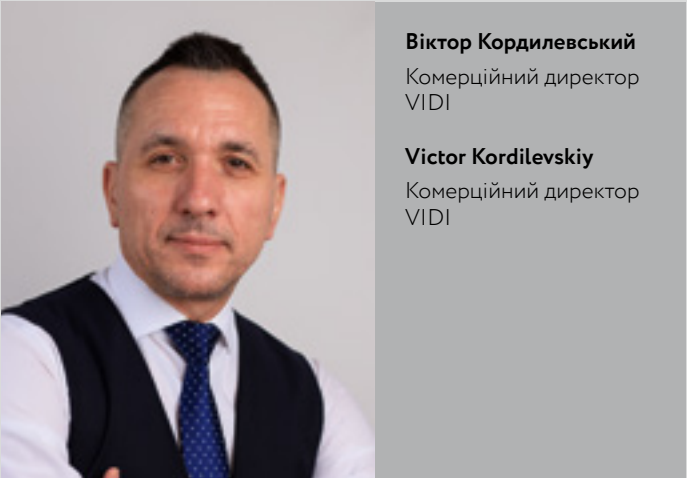
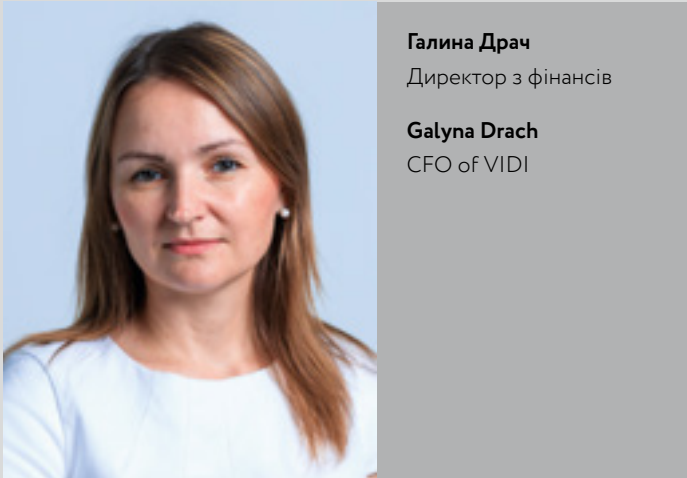
VIDI’s management system is built on ISO 9001 principles, aimed at consistently increasing customer satisfaction and strengthening the company’s competitive position through the implementation of its strategic vision and quality policy.



ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ ГРУПИ VIDI /
GENERAL ASSEMBLY OF THE PARTICIPANTS OF THE VIDI GROUP



ГОЛОВНИЙ ДОРАДЧИЙ ОРГАН – ДИРЕКЦІЯ VIDI /
THE MAIN ADVISORY BODY – THE DIRECTORATE OF VIDI



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,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: 0 800 308 999
 Генеральний директор –
 Джуринський Олександр Віталійович

АВТОМОБІЛЬНІ ЦЕНТРИ
 ПРЕМІАЛЬНОГО СЕГМЕНТА

JAGUAR LAND ROVER КИЇВ ЗАХІД

Кільцева дорога, 1-А, м. Київ, 03191
 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,
 Бучанський район, Київська область, 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.com.ua
 Директор – Турченко Максим Олександрович

VOLVO CAR-КИЇВ ЗАХІД

вул. Зодчих, 5-А, м. Київ, 03194
 тел.: +38 044 391 11 00
www.volvocar-kyivwest.com.ua
 Директор – Кореев 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,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: 0 800 308 999
 General Director – Oleksandr Vitaliiovych Dzhurynskyi

PREMIUM SEGMENT
 AUTOMOBILE CENTRES

JAGUAR LAND ROVER KYIV ZAKHID

1-A Kiltseva Doroga str., Kyiv, 03191
 tel.: +38 044 591 00 00
www.landrover-vidi.com
www.jaguar-vidi.com
 Director — Serhii Ivanovych Ivasiuk

LEXUS KYIV ZAKHID

58 Velyka Kiltseva Str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 507 08 08
www.kyiv-west.lexus.ua
 Director — Mykola Mykolaiovych Patsiora

INFINITI VIDI LIBERTY

51 Kyivska str., Chubynske village, 08321, Boryspil district,
 Kyiv region
 tel.: +38 044 591 70 38
www.infiniti-vidi.com.ua
 Director — Maksym Oleksandrovych Turchenko

VOLVO CAR-KYIV ZAKHID

5-A Zodchykh St., Kyiv, 03194, Ukraine
 tel.: +38 044 391 11 00
www.volvocar-kyivwest.com.ua
 Director — Maksym Arturovych Korieiev

ДЖИП ВІДІ ЧЕЛЕНДЖ

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 Тел.: +38 044 233 75 75
www.jeep-vidi.com.ua
 Директор - Шульга Владислав Олександрович

АВТОМОБІЛЬНІ ЦЕНТРИ
 МАСОВОГО СЕГМЕНТА

ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АВТОСТРАДА

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 591 50 04
www.toyota-ua.com
 Директор – Кулешов Денис Олександрович

ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ ВІДІ АЕРОПОРТ

вул. Київська, 49, с. Чубинське,
 Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел.: +38 044 591 31 31
www.toyota-airport.com.ua
 Директор – Тищенко Сергій Володимирович

ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА ВІДІ ПАЛЬМІРА

адреса відділу продажу: вул. Балківська, 22а, м. Одеса, 65006
 адреса сервісу: вул. Дальницька, 23/4, м. Одеса, 65005
 тел. відділу продажів: +38 048 734 52 00
 тел. сервісу: +38 048 734 15 00
www.toyota-odessa.com.ua
 Директор – Онода Роман Вадимович

МАЗДА ВІДІ СКАЙ

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

JEEP VIDI CHALLENGE

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 233 75 75
www.jeep-vidi.com.ua
 Director — Vladyslav Oleksandrovych Shulha

MASS SEGMENT
 AUTOMOBILE CENTRES

TOYOTA CENTRE KYIV VIDI AVTOSTRADA

56 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 50 04
www.toyota-ua.com
 Director – Denys Oleksandrovych Kulieshov

TOYOTA CENTRE KYIV VIDI AIRPORT

49 Kyivska str., Chubynske village, 08321, Boryspilskyi district,
 Kyiv region
 tel.: 38 044 591 31 31
www.toyota-airport.com.ua
 Director — Serhii Volodymyrovych Tyshchenko

TOYOTA CENTRE ODESA VIDI PALMIRA

Sales Department address: 22a Balkivska str., Odesa, 65006
 After-Sales Service address: 23/4 Dalnytska str., Odesa, 65006
 Sales Dept. tel.: +38 048 734 52 00
 After-Sales Service tel.: +38 048 734 15 00
www.toyota-odessa.com.ua
 Director — Roman Vadymovych Onoda

MAZDA VIDI SKY

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 88 88
www.mazda-vidi.com.ua
 Director — Pavlo Viktorovych Sidun

НІССАН ВІДІ САНРАЙЗ

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

НІССАН ВІДІ АРМАДА

вул. Київська, 51, с. Чубинське,
 Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел. відділу продажів: +38 044 591 70 31
www.nissan-kyiv.com.ua
 Директор – Турченко Максим Олександрович

ФОРД ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 239 09 97
www.ford.vidi.ua
 Директор – Дорофеев Віталій Анатолійович

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 – Турченко Максим Олександрович

СУБАРУ ВІДІ СТАР

вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський 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,
 Бучанський район, Київська обл., Україна, 08131
 тел.: +38 044 503 33 06

NISSAN VIDI SUNRISE

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

NISSAN VIDI ARMADA

60 Velyka Kiltseva str., Chubynske village, 08321, Boryspilskyi
 district, Kyiv region
 Sales Dept. phone number: +38 044 591 70 31
www.nissan-kyiv.com.ua
 Director — Maksym Oleksandrovych Turchenko

FORD VIDI KRAI MOTORS

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 239 09 97
www.ford.vidi.ua
 Director — Vitalii Anatoliiovych Dorofieiev

HONDA VIDI INSIGHT

55 Kyivska str., Chubynske village, 08321, Boryspilskyi district,
 Kyiv region
 tel.: + 38 044 591 70 39
www.honda-kiev.com.ua
 Director — Maksym Oleksandrovych Turchenko

SUBARU VIDI STAR

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

SUZUKI VIDI GRAND

(SUZUKI Cars and Motorcycles Official Dealer)
 60 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region, Ukraine
 tel.: +38 044 503 33 06

www.suzuki-vidi.com.ua
 Директор – Огородній Олексій Олегович

СІТРОЕН ВІДІ ЕЛЕГАНС

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

ПЕЖО ВІДІ АВЕНЮ

вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 591 30 00
www.peugeot-vidi.com.ua
 Директор – Жук Олександр Григорович

ОПЕЛЬ ВІДІ АДВАНС

вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 591 71 71
www.opel-vidi.com.ua
 Директор – Жук Олександр Григорович

МОРІС ГАРАЖ ВІДІ КРАЙ МОТОРЗ

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

ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА
 АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

ВІДІ АВТОМОБІЛІ З ПРОБІГОМ

вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 503 33 53
www.vidi-automarket.com.ua
 Директор – Іванов Кирил Олександрович

www.suzuki-vidi.com.ua
 Director — Ohorodnii Oleksii Olegovych

CITROEN VIDI ELEGANCE

60 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 80 00
www.citroen-vidi.com.ua
 Director — Oleksandr Hryhorovych Zhuk

PEUGEOT VIDI AVENUE

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

OPEL VIDI ADVANCE

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 591 71 71
www.opel-vidi.com.ua
 Director — Oleksandr Hryhorovych Zhuk

MAURICE GARAGE VID KRAI MOTORS

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 502 44 44
www.mg-vidi.com.ua
 Director — Vitalii Anatoliiovych Dorofieiev

OTHER AUTOMOBILE
 BUSINESS ENTERPRISES

VIDI USED CARS

58 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 33 53
www.vidi-automarket.com.ua
 Director — Kyryl Oleksandrovych Ivanov

ВІДІ АВТО ДЛЯ БІЗНЕСУ

вул. Велика Кільцева, 56-62, Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 502 84 42
<https://vidi.ua/ua/sale/corporate>
 Начальник департаменту корпоративних продажів –
 Луцюк Олег Петрович

ВІДІ ЮНІКОМЕРС

вул. Київська, 57, с. Чубинське,
 Бориспільський район, Київська область, 08321
 тел.: +38 044 503 03 07
<https://specteh-vidi.com.ua/ua/>
 Директор – Любченко Олег Володимирович

ВІДІ АВТОЗАПЧАСТИНИ

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

ВІДІ КУЗОВНИЙ СЕРВІС

вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, 08131
www.vidi.ua/ua/service/body-repair
 тел.: +38 044 323 00 49
 Директор – Суботін Кирило Миколайович

ВІДІ СТРАХУВАННЯ

вул. Велика Кільцева, 60 а, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел.: +38 044 503 35 55
<https://insurance.vidi.ua/ua/>
 Генеральний директор – Загреба Іван Миколайович

ВІДІ ЛІЗИНГ

вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел./факс: +38 044 503 03 00

VIDI CARS FOR BUSINESS

56-62 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village,
 08131, Bucha district, Kyiv region
 tel: +38 044 502 84 42
<https://vidi.ua/ua/sale/corporate>
 Corporate Sales Director — Oleh Peetrovych Lutsiuk

VIDI UNICOMMERCE

60 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 03 07
<https://specteh-vidi.com.ua/ua/>
 Director — Oleh Volodymyrovych Liubchenko

VIDI AUTO PARTS

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

VIDI BODY SERVICE

56 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
<https://vidi.ua/ua/service/body-repair>
 tel.: +38 044 323 00 49
 Director — Kyrylo Mykolaiovych Subotin

VIDI INSURANCE

60a Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel.: +38 044 503 35 55
www.insurance.vidi.ua
 General Director — Ivan Mykolaiovych Zahreba

VIDI LEASING

60 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel./fax: +38 044 503 03 00

www.vidi-leasing.com.ua

Директор – Черников Дмитро Миколайович

ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС

ТОВ «ВІДІ МОТОР ІМПОРТС»
 ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАНА

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

ТОВ «ВІДІ МОТО ЛАЙФ»

офіційний дилер мототехніки ЯМАНА в Києві
 вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,
 Бучанський район, Київська область, 08131
 тел. відділу продажів: +38 044 503 03 05
www.yamaha.vidi.ua
 Директор – Миронюк Юрій Васильович

ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС

ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС»

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

www.vidi-leasing.com.ua

Director — Dmytro Mykolaiovych Chernykov

DISTRIBUTION AND MOTORCYCLE BUSINESS

LLC «VIDI MOTOR IMPORTS»
 DISTRIBUTION OF YAMAHA MOTORCYCLES

58 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 e-mail: office@yamaha.ua
www.yamaha.ua
 Director — Ruslan Volodymyrovych Semchuk

LLC «VIDI MOTO LIFE»

YAMAHA Motorcycles Official Dealer in Kyiv
 58 Velyka Kiltseva str., Sofiivska Borshchahivka village, 08131,
 Bucha district, Kyiv region
 tel. of the Sales Department: +38 044 503 03 05
www.yamaha.vidi.ua
 Director — Yurii Vasyliovych Myroniuk

LOGISTIC BUSINESS

BLG VIDI LOGISTICS LLC

1, Heinrich Averweiser str. Zdorivka village, 08626, Obukhiv
 district, Kyiv region
 tel.: +38 044 239 09 96
www.blg-vidi.com
 Director — Oleksandr Eduardovych Krushelnyskyi

