



ЗВЕРНЕННЯ ВЛАСНИКІВ .....	8
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО «ВІДІ ГРУП» .....	10
МЕТА .....	12
МІСІЯ .....	13
«Віді ГРУП» – ІСТОРИЯ УСПІХУ .....	16
КЛЮЧОВІ ПОДІЇ 2016 РОКУ .....	17
УПРАВЛІННЯ .....	18
ПЕРСОНАЛ .....	26
МОТИВАЦІЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ .....	32
ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРАЦІВНИКІВ .....	38
КОМПАНІЯ НИМИ ПИШАЄТЬСЯ .....	46
ІННОВАЦІЇ .....	48
ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ .....	54
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ .....	122
ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕТОРІВ .....	123
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ .....	124
КОМФОРТ ТА БЕЗПЕКА ПРАЦІ .....	128
КОНТАКТИ .....	130

OPENNING SPEECH OF THE OWNERS .....	8
VIDI GROUP BACKGROUND .....	10
OBJECTIVE .....	12
MISSION .....	13
ViDi GROUP – HISTORY OF SUCCESS .....	16
2016 KEY EVENTS .....	17
MANAGEMENT .....	18
STAFF .....	26
PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION .....	32
PERSONNEL PROFESSIONAL DEVELOPMENT .....	38
WE ARE PROUD OF THEM .....	46
INNOVATIONS .....	48
MAIN PERFORMANCE INDICATORS .....	54
FINANCIAL RESULTS .....	122
INFORMATION FOR INVESTORS .....	123
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY .....	124
COMFORT AND WORK SAFETY .....	128
CONTACTS .....	130



#### Шановні друзі!

Ми з вами прожили ще один непростий рік, який дав нам зрозуміти: рано чи пізно наша економіка почне дихати на повні груди, і тоді можна буде з упевненістю сказати, що наше майбутнє залежить від нас самих.

Мотивом для написання кожного з таких звітів є не бажання похизуватися красивими автомобілями на глянці, карколомними діаграмами, які показують зростання ключових показників діяльності. Ні. Так уже ведеться, що якась подія в житті здається нам важливішою за інші: пішла дитина в перший клас – подія надзвичайно важлива, вона поступається своєю важливістю хіба що випускному балу, потім величезними для нас видаються вступ до вищого навчального закладу, весілля тощо. Що спонукає нас згадувати минуле? Фотографії, які ти дістасш із комірчини. Якісь епохальні документи, в яких або описані, зокрема, твої досягнення, або твоє прізвище красується на одній із головних сторінок після слів на кшталт «авторський колектив» тощо. Ми – не виняток, ми щороку хочемо залишити по собі «відбитки пальців» у вигляді рядків, написаних людьми, причетними до досягнень «ВіДі Групу». Ось і зараз ми зановоуємо в цьому звіті наш літопис руху вперед, щоб потім перегортати сторінки з ностальгією за «старими добрими часами».

У 2016 році, попри обтяження воєнними діями на сході та непрості процеси внутрішніх реформ, в економіці України позначилося помітне покращення. Ми його побачили в невеликому зростанні автомобільного ринку. При цьому нам вдалося не тільки не «здати» відвойовані позиції за попередні 2 роки, а й наростити свою присутність на вітчизняному ринку нових автомобілів до рекордних в історії ВіДі 5,3%. Зараз уже можна говорити про те, що ми успішно й гідно пройшли кризу, що ми є прикладом компанії, яка вміє виживати й розвиватися навіть за не-

#### Dear friends!

We have experienced yet another challenging year, which made us understand that eventually our economy shall breathe at the top of its lungs, and then we will be safe to say that our future lies with us.

It is not the desire to boast luxury cars on gloss, striking charts displaying key performance indicators growth that compels drawing of each report of the kind. It's not. It has become a custom that some event in our life seems more essential to us than the rest: own child starting school is definitely an event of paramount importance, which can give way to prom at best, later accession of higher educational institution, wedding etc. become our next significant events. What induces us to look back? They are the photos you dig out of a boxroom. Some earth-shaking documents describing, among others, your achievements or your name proudly stated on one of front pages following the words alike "composite authors" etc. And we are not an exception. Every year we want to leave behind our "fingerprints" embodied in lines written by those involved with ViDi Group achievements. So, here and now we are writing a chronicle of our progress in order to turn over the leaves with nostalgia for the "good old days" in the future.

Despite burdening military actions on the east and complex inner reform processes, 2016 was marked by an obvious revival of the Ukrainian economy. We witnessed it in a slight automotive market growth. This being said, not only we managed to keep the positions «reconquered» in the preceding 2 years, but to increase our presence at a domestic market of new automobiles to the unprecedented in the ViDi's history 5,3%. Now we can freely say that we have successfully and honourably overcome the crisis, and that we represent an example of a company which can survive

сприятливих економічних умов. А все тому, що ми ставили перед собою правильну мету й терпляче, крок за кроком, прямували до неї за принципом давньоіндійської Рігведи – «дорогу здолає той, хто йде».

Ми не стоїмо на місці, повсякчас діагностуємо ситуацію, підлаштовуємо наші дії до мінливого ринку і постійно змінюємося самі. А попереду нас чекають наступні сторінки історії, які ми гідно напишемо. Упевнений, ми – на правильному шляху: усі ті інновації, в які ми інвестуємо, дають результат. А інвестувати є в що: у наш вік високих технологій та гаджетів правити балом буде той, хто зуміє правильно донести інформацію до свого клієнта, подати її доступно й ненав'язливо, простою людською мовою, а не набридати споживачу шаблоном рекламних роликів, кричущих афіш та постерів.

Для цього нам потрібні не тільки технології, про які ми знаємо і які ми послідовно впроваджуємо. Насамперед, нам потрібні професіонали – люди, які будуть не тільки досконало знати свою роботу, любити щодня її виконувати, якою б інколи непростою вона не була, а жити нею, при цьому маючи гідні оплати й умови праці. Саме цього ми прагнули домогтися, почавши минулого року масштабні перетворення в системі управління людським потенціалом ВіДі.

Ми надзвичайно раді тому, що більше як п'ятдесят тисяч клієнтів вважають за краще обслуговуватися у нас, а понад тисячу співробітників – працювати у нас. Це те, що дає нам упевненість у завтрашньому дні, у тому, що, розвиваючи наш бізнес, ми йдемо правильною дорогою.

#### З повагою

Віталій, Олег і Олександр Джуринські

and develop even under unfavourable economic conditions. And that is because we set a correct objective and patiently, step-by-step, followed it under the ancient Indian Rigveda principle – «with our feet cutting through the path we follow».

We forge ahead, permanently diagnosing situation, adjusting our actions to the shifting market and constantly changing ourselves. New pages of our history lie ahead, and we shall decently fill them in. I'm positive, that we are on a right course: all those innovations we are investing in do provide result. And there is still a lot to invest into: at the age of the advanced technologies and gadgets the one, who is able to correctly deliver information to the client, present it plainly and unintrusively in simple terms, securing the consumer from the annoying patterned commercials, garish placards and posters, shall rule the day.

In this regard we need not only technologies, we are aware of, but those we're gradually implementing. To start with, we require experts – people not merely perfect in their occupation, but also those fond of exercising it on a daily basis, however complicated sometimes it might be, live it, given decent remuneration and working conditions. That was what we aimed at when we launched massive transformations of the ViDi human potential management system the previous year.

We are delighted that over fifty thousand clients prefer our services, and over one thousand employees prefer being employed by us. This is what gives us confidence in the future, belief that by developing our business, we are following the right path.

#### Yours sincerely,

Vitalii, Oleg and Oleksandr Dzhurynskyi

«Віді Груп» — це група підприємств, заснована у 1994 році Віталієм Джурином, яка керується принципами спільності місії, стандартів управління і якості, клієнтоорієнтованості, інноваційності, балансу інтересів клієнтів, компанії та її працівників, соціальної та екологічної відповідальності. Діяльність «Віді Груп» сконцентрована в кількох основних напрямках бізнесу:

- логістичний бізнес;
- автомобільний бізнес;
- мотобізнес;
- девелопмент.

Компанія «Віді Груп» спрямована на створення бізнесів у галузях економіки, що швидко розвиваються, досягнення в них провідних позицій, створення конкурентних продуктів, підвищення рівня задоволеності клієнтів, збільшення своєї вартості, зростання добробуту працівників і суспільства.

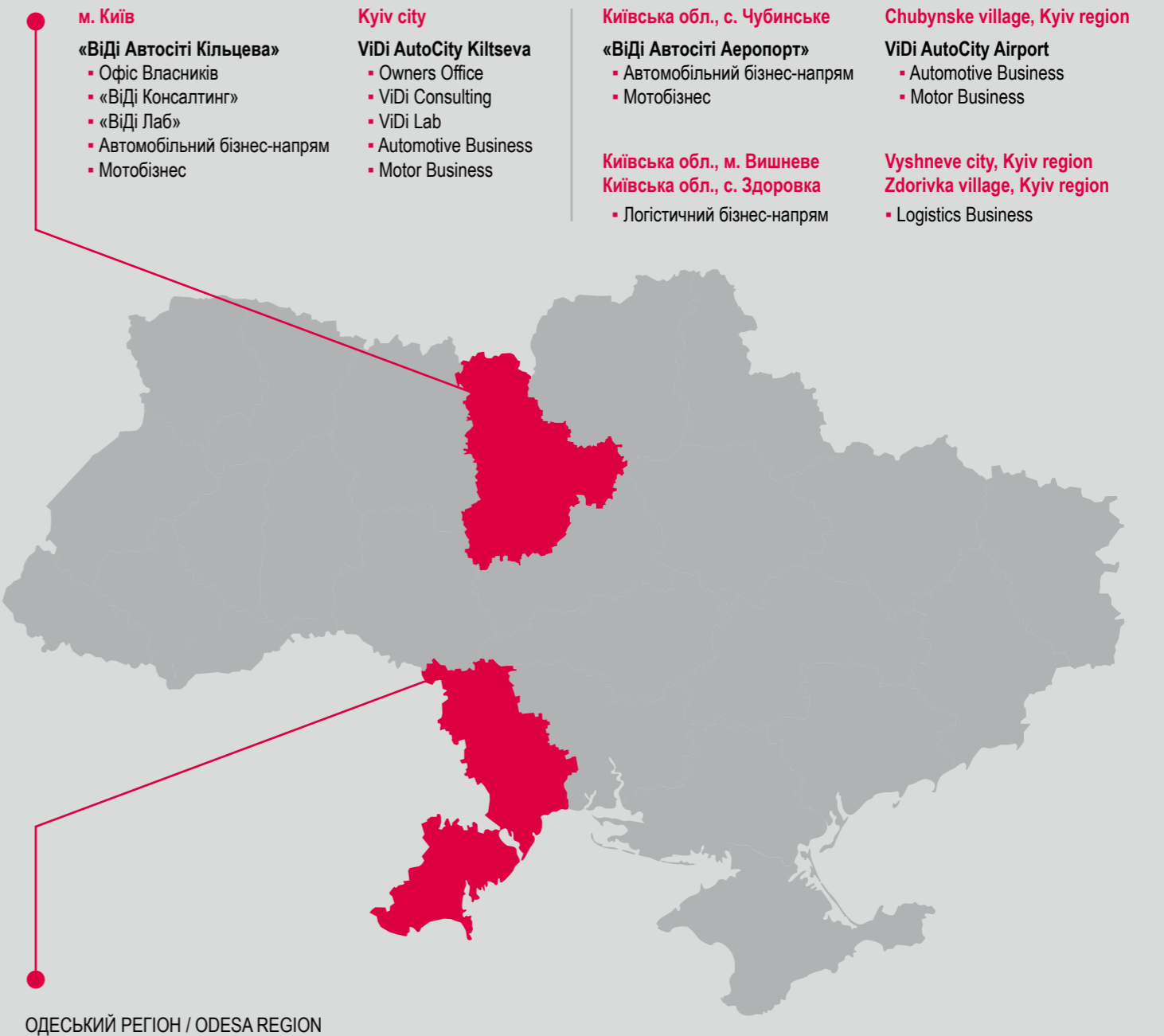
ViDi Group is a group of enterprises founded in 1994 by Vitalii Dzhurynskyi, which is governed by principles of common mission, management and quality standards, customer-oriented approach, focus on innovation, balance of the clients', the company's and the employees' interests, social and environmental responsibility. ViDi Group activities concentrate in a several core business areas:

- logistics business;
- automobile business;
- motorcycle business;
- development.

ViDi Group is aimed at establishing businesses in fast emerging economic realms, achieving leading positions therein, developing competitive products, increasing customer satisfaction level, advancing its own value, improving the employees' and society welfare.

Територіальне розміщення основних напрямків діяльності «Віді Груп» / Location of the ViDi Group primary business lines

КИЇВСЬКИЙ РЕГІОН / KYIV REGION



Метою створення цього звіту є надання всім зацікавленим особам допомоги у розумінні того, яких результатів «ВіДі Груп» та підприємства у її складі спромоглися досягти у звітному 2016 фінансовому році. Уся інформація у річному звіті наведена задля підвищення рівня обізнаності широкого кола читачів: клієнтів, постачальників, кредиторів, працівників, представників громад, органів державної влади, громадських організацій, засобів масової інформації тощо, які, не будучи інвесторами компанії, тим чи іншим чином істотно впливають (позитивно чи негативно) на стан її справ. Для того, щоб річний звіт став ефективним інструментом спілкування, авторський колектив намагався знайти оптимальне співвідношення між повнотою інформації та лаконічністю її викладення. Останнє вбачалось особливо значущим, оскільки цільові аудиторії майже безперервно піддаються масованому інформаційному впливу з боку різних джерел, що змагаються між собою за прихильність «Його Величності Споживача».

Працюючи над звітом, авторський колектив намагався, щоб його відомості максимально повно та достовірно відображали умови господарювання та результати роботи «ВіДі Груп» у звітному році, підтверджували або спростовували прагнення групи компаній дотримуватись принципів послідовності, прозорості та відкритості у своїй діяльності. Таким чином, річний звіт має надати всім зацікавленим особам розуміння реалізації у 2016 році стратегічного напрямку розвитку компанії, а наведена в ньому текстова, таблична та графічна інформація – найкращим чином визначати інвестиційну та ділову привабливість «ВіДі Груп».

This report is drawn in order to provide all concerned parties with assistance in understanding of the results which ViDi Group and its affiliates managed to achieve in the financial year 2016. All information in the annual report is provided to advance level of awareness of a high readership: clients, suppliers, creditors, employees, representatives of communities, public authorities, non-governmental organizations, media etc., who, though not being the company's investors, have a significant influence (positive or negative) on its financial standing in some way or other. In order to make the annual report an efficient intercourse tool, the composite authors seek balance between the information completeness and succinctness. The latter appeared the most significant, for the target audience gets constantly affected by massive informational influence from various sources, competing for the grace of "His Majesty the Consumer".

Working on the report, the composite authors endeavoured for its records to reflect ViDi Group business environment and performance for the reference year to the fullest and most accurate respect, for them to confirm or disprove the company group aspiration to observe consistency, transparency and openness principles in its activity. Thus the annual report should provide all those concerned parties with understanding of the company strategic growth priorities implementation in 2016; the textual, tabular and graphic information will allow to determine the ViDi Group investment and business appeal most accurately.

**МИ ВІРИМО,**

що тільки партнерство – шлях до успіху!

**МИ ВМІСМО**

визначати потреби наших партнерів. Завдяки злагодженій роботі колективу однодумців і постійному впровадженню найпередовіших технологій ми зможемо забезпечити найвищу якість обслуговування.

**МИ ЦІНУЄМО:**

Партнерів за лояльність та довіру до нас.

Працівників за високий рівень професіоналізму, чесність, працелюбність, прагнення до новаторства та творчості.

Компанію за взаємовигідну співпрацю на основі добропорядності та поваги, за можливість кожному реалізувати себе.

**WE BELIEVE**

that it is only partnership that leads to success!

**WE KNOW HOW**

to determine our partners' demands. Due to concerted efforts of the team of like-minded colleagues and constant implementation of new technologies, we shall be able to provide the highest service quality.

**WE APPRECIATE:**

Partners for their loyalty and trust in us.

Employees for the high professional competence, honesty, ambition, commitment to innovations and creativity.

Company for mutually beneficial cooperation driven by decency and respect, as well as for an opportunity for everyone to fulfil their potential.





**СІЧЕНЬ / JANUARY**  
Відкриття дилерського центру Suzuki. /  
The opening of Suzuki Dealer Centre.



**БЕРЕЗЕНЬ / MARCH**  
Приєднання «ВіДі Груп» до  
Європейської Бізнес Асоціації. /  
Joining ViDi Group to the European  
Business Association



**БЕРЕЗЕНЬ / MARCH**  
Участь Yamaha у виставці  
«Мотобайк 2016». /  
Participation of Yamaha in the exhibition  
«Motorbike 2016»



**БЕРЕЗЕНЬ / MARCH**  
Отримання статусу першого  
сертифікованого дилера  
за програмою LSM дилерського  
центру «Лексус Київ Захід». /  
Becoming the first certified dealer by  
the program of Lexus Kiev West Dealer  
Centre, LSM.



**КВІТЕНЬ / APRIL**  
Відкриття дилерського центру Volvo. /  
The opening of Volvo Dealer Centre.



**ЧЕРВЕНЬ / JUNE**  
Урочисте відкриття спільно з АТ  
«Ощадбанк» зарядної електростанції  
для автомобілів E-line. /  
The grand opening, jointly with JSC  
Oschadbank, of the charging station for  
E-line cars.



**ЛИПЕНЬ / JULY**  
Отримання сертифіката відповідності  
СЯУ «ВіДі Автості Кільцева» вимогам  
стандарту ISO 9001:2015. /  
Receiving the certificate of conformity of  
ViDi AutoCity Kiltseva according to the  
requirements of ISO 9001:2015



**СЕРПЕНЬ / AUGUST**  
ТОВ «ВіДі Юнікоммерс» поставило 100  
автомобілів медичної служби Ford  
Fiesta лікарням закладам м. Київ. /  
ViDi Unicommerce supplied 100 vehicles  
of the medical service Ford Fiesta to the  
hospitals in Kyiv



**ВЕРЕСЕНЬ / SEPTEMBER**  
«Тойота Центр «ВіДі Автострада»  
стала переможцем першого туру  
Всеукраїнського рейтингу «Сумлінні  
платники податків-2015». /  
Toyota Centre «ViDi Autostrada» won  
the first round of the all-Ukrainian rating  
«Conscientious payers of taxes-2015».



**ЖОВТЕНЬ / OCTOBER**  
ТОВ «ВіДі Юнікоммерс» презентувало  
новий (власної розробки) автомобіль  
швидкої медичної допомоги на базі  
шасі Ford, устаткованого сучасним  
обладнанням. /  
ViDi Unicommerce presented a new  
ambulance (proper development) on  
the basis of Ford with modern medical  
equipment.



Протягом 2016-го року «ВіДі Груп» продовжувала свій шлях успіху, долаючи перешкоди, вдало маневруючи в умовах нестабільної економіки України та змін тенденцій розвитку автомобільного ринку. Незмінною метою «ВіДі Груп» залишається лідерство, досягнення якого з кожним роком стає більш складним через зростаючу конкуренцію.

Безумовно, складні умови розвитку економіки України безпосередньо вплинули на купівельну спроможність клієнтів «ВіДі Груп», а компанія була змушена реалізовувати нові підходи в управлінні бізнесом. Першорядним рушієм при цьому є висока ефективність бізнес-процесів та відданість і лояльність персоналу.

Працівники у «ВіДі Груп» - це найважливіший актив компанії та її найбільша цінність. Посідаючи одну з провідних позицій в українському автомобільному бізнесі, «ВіДі Груп» постійно працює над розвитком професійних та особистісних якостей своїх співробітників. У своїй бізнес-діяльності «ВіДі Груп» дотримується непорушного правила: добробут та безпека працівників – це ключовий пріоритет компанії. Протягом 2016-го року керівництво «ВіДі Груп» продовжувало створювати умови для розвитку та реалізації професійного потенціалу своїх співробітників, забезпечувати гідний рівень оплати праці, стежити за їх здоров'ям, піклуватися про їх дозвілля.

Щодо структури управління «ВіДі Груп». Саме 2016-й рік став роком нових змін, яких вимагав наступний етап розвитку компанії. Швидкі темпи розвитку інформаційних технологій в Україні та світі вимагали високої зосередженості саме на цьому.

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного зростання, розвиток національного ринку і, як наслідок, посилення до "неможливого" конкурентної боротьби висувають високі вимоги до стратегічного маркетингу господарюючих суб'єктів в Україні. Питання підвищення ефективності рівня стратегічних маркетингових підходів стало чи не найактуальнішою проблемою для сучасного підприємства, від якості вирішення якої залежить його конкурентне самовизначення та подальший розвиток. Адже тільки стратегічний маркетинг із властивим йому функціональним апаратом у змозі передбачити і "створити" майбутнє.

During 2016, ViDi Group continued its way to success, overcoming obstacles, making the transformation in the conditions of the instability of economy in Ukraine and changes in development trends of the automotive market. The constant goal of ViDi Group is the leadership, which is more difficult in the face of growing competition every year.

Certainly, the complex conditions of the economic development of Ukraine directly affected the purchasing power of the customers of ViDi Group, and the company was forced to implement new approaches in the management of the business. So, the main place was given to the high efficiency of business processes, as well as the dedication and loyalty of the personnel.

The personnel of ViDi Group is the most important and valuable asset of the company. Occupying one of the leading positions in the Ukrainian automotive business, ViDi Group is constantly working on the development of professional and personal qualities of its employees. The business activity of ViDi Group is based on the fact that the welfare and safety of its employees is a key priority for the company. During 2016, the management of ViDi Group continued to create conditions for the development and implementation of the professional potential of its employees, provide decent wages, monitor their health, and take care of their leisure time.

Let's look at the management structure of ViDi Group. 2016 became the year of the new changes, required by the next stage of company's development. The rapid development of information technologies in Ukraine and abroad demanded high concentration on this.

Globalisation trends, rapid technical and technological growth, development of the national market and, as a consequence, and the rise of competition to the «impossible» – all this bring forward high demands on strategic marketing of the economic entities in Ukraine. The improving of the effectiveness level of strategic marketing approaches has become the burning issue for the modern enterprise, on the solution of which depends its competitive determination and further development. In fact, only strategic marketing with its inherent functionality is able to foresee and create the future.

Саме тому з початку 2016-го року в структурі управління «ВіДі Груп» відбулися важливі зміни. Стратегічне управління було відокремлене від операційного. Розподіл цих основних сфер та зосередженість і закріплення відповідальності визначених ключових топ-менеджерів компанії на кожному з цих напрямів дозволили отримати результат уже за підсумками року. Адже стратегічне управління було покликане вдосконалити наявні підходи на підприємствах «ВіДі Груп», спрямовані на досягнення ринкового успіху, розробити кращі інструменти впливу, орієнтовані на найновіші досягнення в галузі інформаційних технологій та маркетингу. Операційне управління мало на меті зосередитися на виконанні бюджетних планів, ефективному управлінні ключовими бізнес-процесами, зростанні частки ринку продаж «ВіДі Груп» на українському автомобільному ринку, вдосконаленні кадрової політики, розбудові системи менеджменту якості з урахуванням впливу ризик-орієнтованого мислення (згідно з вимогами стандарту ISO 9001:2015).

Вищими органами управління «ВіДі Груп» у 2016-му році залишалися Наглядова рада «ВіДі Груп» і Консультативна рада «ВіДі Груп».

That is why, from the beginning of 2016, the management structure of ViDi Group has undergone important changes. The strategic management was separated from the operational management. The distribution of these key areas and the assignment of duties and responsibilities to key executives of the company in each of these areas allowed to obtain the result within the year. Indeed, the strategic management was intended to improve existing approaches in the enterprises of ViDi Group aimed at achieving market success, to develop the best tools of influence focused on the latest achievements in the field of information technology and marketing. The operational management was aimed to focus on the execution of budget plans, effective management of key business processes, market sales growth of ViDi Group on the Ukrainian automotive market, improvement of the personnel policy, construction of the quality management system taking into account the influence of risk-based thinking (according to the requirements of ISO 9001:2015).

In 2016, the highest management bodies of ViDi Group were still Supervisory Board of ViDi Group and Advisory Board of ViDi Group.



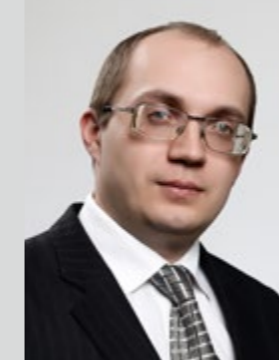
СКЛАД  
КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ  
РАДИ «ВІДІ ГРУП»

ViDi GROUP  
ADVISORY BOARD  
COMPOSITION



**Віталій Джуринський**  
Голова Наглядової ради «ВіДі Груп»

**Vitalii Dzhurunskyi**  
Chairman of Supervisory Board of  
ViDi Group



**Ігор Заглада**  
Перший заступник директора  
ТОВ «ВіДі Консалтинг»

**Ihor Zaglada**  
First Deputy Director of  
ViDi Consulting, LLC



**Олександр Шевченко**  
Директор ПП «ВіДі Мистецтво»

**Oleksandr Shevchenko**  
Director of ViDi Mystetstvo, PE



**Олег Джуринський**  
Заступник Голови Наглядової ради  
«ВіДі Груп»

**Oleg Dzhurunskyi**  
Deputy Chairman of Supervisory Board  
of ViDi Group



**Олександр Джуринський**  
Член Наглядової ради «ВіДі Груп»

**Oleksandr Dzhurunskyu**  
Member of Supervisory Board of  
ViDi Group



**Олександр Костриба**  
фінансовий директор ТОВ «ВіДі Алея»

**Oleksander Kostryba**  
Financial Director of ViDi Aleya, LLC



**Олексій Хромов**  
Директор з фінансів  
ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»

**Oleksiy Khromov**  
Director of Finance of  
ViDi AutoCity Kiltseva, LLC



**Олексій Чайка**  
Член Наглядової ради «ВіДі Груп»,  
директор ТОВ «ВіДі Консалтинг»

**Oleksiy Chayka**  
Member of Supervisory Board of  
ViDi Group, Director of  
ViDi Consulting, LLC



**Артем Ткаченко**  
Член Наглядової ради «ВіДі Груп»,  
директор ТОВ «ВіДі Груп»

**Artem Tkachenko**  
Member of Supervisory Board of  
ViDi Group, Director of ViDi Group, LLC



**Руслан Семчук**  
Директор ТОВ «ВіДі Мотор Імпорте»

**Ruslan Semchuk**  
Director of ViDi Motor Imports, LLC



**Юлія Майорова**  
Генеральний директор «ВіДі Автосіті»

**Yuliya Mayorova**  
General Director of ViDi AutoCity

Наглядовою радою «ВіДі Груп», вищим органом управління компанії, у грудні 2015-го року було затверджено розподіл повноважень між керівниками стратегічного й операційного управління. Стратегічне управління «ВіДі Груп» очолив Артем Ткаченко. Задля реалізації основних завдань у цій сфері було утворено нове підприємство ТОВ «ВіДі Лаб», основними функціями якого визначено розбудову системи управління стратегічним маркетингом, реалізацію інноваційних рішень у сфері маркетингу та інформаційних технологій, удосконалення процесів веб-дизайну та девелопменту, комунікацію з клієнтами через сайти та соціальні мережі, виведення на новий рівень public relations і запровадження на всіх підприємствах «ВіДі Груп» CRM-системи.

Відповідальність за операційне управління автомобільним бізнес-напрямом «ВіДі Груп» було покладено на Юлію Майорову. Операційне управління мотобізнес-напрямом (разом із дистрибуцією) очолив Руслан Семчук. Структура управління операційним бізнесом «ВіДі Груп» (після трансформації 2014-2015 р.р.) залишалася у 2016-му році горизонтально-децентралізованою з передаванням переважної більшості операційних питань в управління на рівень менеджменту бізнесу.

In December 2015, the supreme management body of ViDi Group – Supervisory Board of ViDi Group – approved the distribution of powers between managers of strategic and operational management. The strategic management of ViDi Group was headed by Artem Tkachenko. To implement the main tasks in this area, a new company ViDi Lab, LLC, was formed. Its main functions included development of a system for strategic marketing management, implementation of innovative solutions in the field of marketing and information technology, process improvement, web design and development, communication with customers through websites and social networks, taking on a new level of public relations and implementation of the CRM-system in all enterprises of ViDi Group.

Yuliya Mayorova became responsible for the operational management of the automotive business of ViDi Group. Ruslan Semchuk headed the operational management of the motor business (including distribution). In 2016, the management structure of the operational business of ViDi Group (after the transformation in 2014-2015) remained horizontally decentralised with the transfer of the vast majority of operational issues to the level of business management.



«Мої колеги розуміють, що від якості їхньої роботи може залежати якість найважливіших рішень менеджменту «ВіДі Груп», що стосуються прийняття або відхилення консолідованого бюджету групи, програм із капітального інвестування, здійснення фінансових операцій на значні суми, що несуть у собі певний ризик, тощо. Вони знають, що компанія працює в динамічному зовнішньому середовищі, а її розвиток є можливим лише у разі, якщо основні конкурентні переваги створюються якісними та своєчасними управлінськими рішеннями у будь-яких аспектах господарської діяльності. Вони прагнуть до того, щоб їхня робота вважалась еталоном якості».

**Олексій Чайка**  
Член Наглядової ради «ВіДі Груп»,  
директор ТОВ «ВіДі Консалтинг»

*«My colleagues understand that from the quality of their work it could depend the quality of the most important decisions of ViDi Group Management, concerning the adoption or rejection of consolidate budget of group, capital investment programs, implementation of big operations that carry some risk and so on. They know that company is operating in a dynamic external environment, and its development is possible in case if the main competitive advantages are created by qualitative and timely managerial decision in all aspects of economical activity. They aspire to that their work to be considered as quality standard».*

**Oleksiy Chayka**  
Member of Supervisory Board of ViDi Group,  
Director of ViDi Consulting, LLC

Консалтингова компанія ТОВ «ВіДі Консалтинг» на чолі з Олексієм Чайкою у 2016-му році виконувала завдання, визначені статутом підприємства і річним планом роботи, затвердженим Наглядовою радою «ВіДі Груп». До таких завдань належали опікування окремими найважливішими стратегічними проектами, надання бенефіціарним власникам економічно обґрунтованих висновків щодо якості управління бізнесом, організація управління бюджетним процесом, корпоративною звітністю та зовнішнім боргом «ВіДі Груп», організація архівної справи, управління ризиками, зокрема через здійснення безперервного контролю за показниками діяльності, за проведенням необхідних аудитів та ревізій, а також експертно-аналітична підтримка колегіальних органів управління «ВіДі Груп».

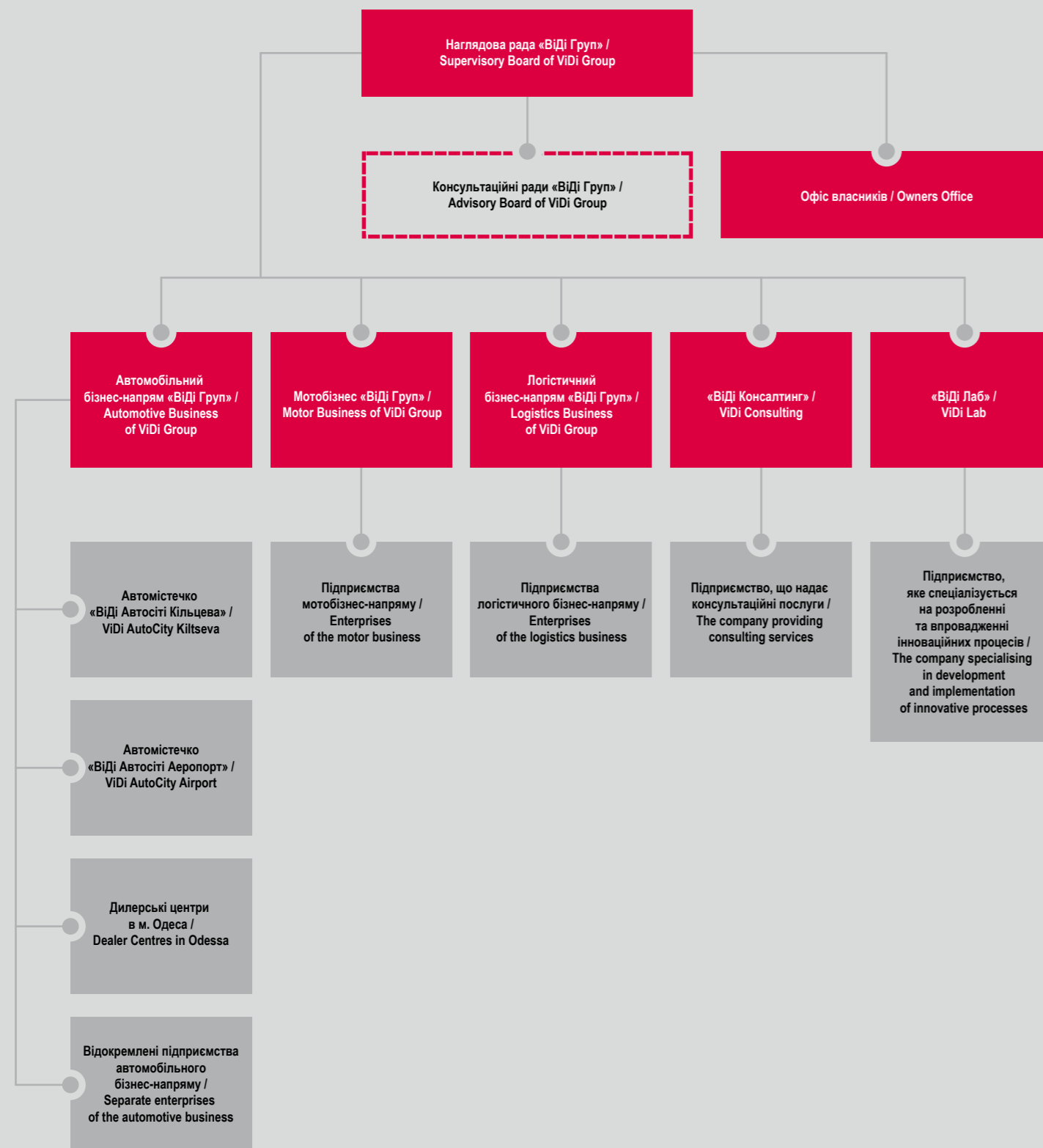
Окрім змін у структурі управління, у звітному 2016-му році власники та менеджмент «ВіДі Груп» продовжили вдосконалення системи корпоративного управління через забезпечення ефективності роботи колегіальних дорадчих органів – комітетів, зокрема:

- комітету «ВіДі Груп» із надання фінансових послуг та реалізації автомобілів спеціального призначення (під головуванням Олексія Чайки), основними функціями якого є розроблення та впровадження нових фінансових інструментів для збільшення кількісних і фінансових показників діяльності бізнесу;
- комітету «ВіДі Груп» з питань розвитку персоналу та соціальної відповідальності (під головуванням Юлії Майорової), до функцій якого належить побудова корпоративної культури на підприємствах «ВіДі Груп», вдосконалення політики у сфері корпоративної соціальної відповідальності, управління персоналом через систему корпоративних цінностей, матеріальну й нематеріальну мотивацію, створення кадрового резерву, розвиток персоналу через додаткове навчання та розширення компетенцій;
- комітету «ВіДі Груп» з інновацій (під головуванням Артема Ткаченка), до функцій якого належить розроблення рекомендацій щодо інноваційної стратегії та інновацій у сфері роздрібно (дилерського) автомобільного бізнесу та суміжних із ним сферах, заходів, спрямованих на впровадження інновацій у діяльність підприємств «ВіДі Груп», моніторингу реалізації інноваційних рішень та контролю за їхньою ефективністю;

In 2016, the consulting company ViDi Consulting, LLC, led by Oleksiy Chayka, achieved the main objectives defined by the company's Charter and Supervisory Board of ViDi Group. Such tasks involved the care of some of the most important strategic projects., providing beneficial owner of economically justified conclusions about the quality of business management, organization of budget process management, corporate reporting and external debt of ViDi Group organization of archives, risk management, in particular by organizing continuous control over activities performance, implementation of necessary audits and inspections, as well as expert-analytical support of collegiate bodies of ViDi Group.

In addition to the changes in the management structure, in 2016, the owners and management of ViDi Group continued to improve its corporate management system by the efficiency of collegiate bodies – committees, in particular:

- ViDi Group Committee for the provision of financial services and distribution of special purpose vehicles (under the leadership of Oleksiy Chayka), the main functions of which include the development and introduction of new financial tools to increase the quantitative and financial performance of the business;
- ViDi Group Committee for the development of personnel and social responsibility (under the leadership of Yuliya Mayorova), the functions of which include building a corporate culture at the enterprises of ViDi Group, improving policies in the field of corporate social responsibility and personnel management through the system of corporate values, tangible and intangible motivation, talent management, and personnel development through additional training and extension of skills;
- ViDi Group Committee for the innovation (under the leadership of Artem Tkachenko), the functions of which include development of recommendations for innovation strategy and innovation in the retail (dealer) automotive business and related fields, activities aimed at implementing innovations in the enterprises of ViDi Group, monitoring the implementation of innovative solutions and their efficiency; photos from 2016 or 2015, if any.



- комітету з розбудови системи менеджменту якості та системи збалансованих показників (під головуванням Юлії Майорової), до функцій якого віднесено процеси розроблення, впровадження та актуалізації бізнес-процесів і процедур, а також організації контролю над ними, аудиту впроваджених бізнес-процесів і процедур, визначення методології розроблення та впровадження коригувальних дій, побудову структури та складу системи збалансованих показників, а також дій, спрямованих на управління її ефективністю;
- комітету з розвитку післяпродажного обслуговування (під головуванням Олексія Чайки), основною метою діяльності якого визначено напрацювання пропозицій, що складають конкурентну перевагу «ВіДі Груп» і «ВіДі Автосіті» у сфері післяпродажного обслуговування та спрямовані на зростання прибутковості, збільшення розміру активної бази клієнтів, покращення показників їх задоволеності та лояльності, покращення технічного й технологічного рівнів станцій з післяпродажного обслуговування підприємств у складі «ВіДі Груп»;
- комітету «ВіДі Груп» з аудиту та управління ризиками (під головуванням Ігоря Заглади), до функцій якого належить розроблення рекомендацій щодо принципів аудиторської діяльності та управління ризиками;
- тендерного комітету «ВіДі Груп» (під головуванням Ігоря Заглади), основною метою якого є управління закупівлями.

- Committee for the development of the quality management system and the balanced indices system (under the leadership of Yuliya Mayorova), the functions of which include the development, implementation and updating of business processes and procedures, as well as the organisation of control, audit of the implemented business processes and procedures, determination of the methodology of development and implementation of corrective actions, building the structure and composition of balanced indices and actions to control its efficiency;
- Committee for the development of after-sales service (under the leadership of Oleksiy Chayka), the main objectives of which include accumulation of offers that make up a competitive advantage for ViDi Group and ViDi AutoCity in the field of after-sales service and are aimed at increasing profitability, expanding the size of the active customer base, improving the level of their satisfaction and loyalty, developing technical and technological levels of the after-sales service stations for companies, as a part of ViDi Group;
- ViDi Group Committee for the audit and risk management (under the leadership of Ihor Zaglada), the functions of which include making recommendations regarding the principles of audit and risk management; photos of Zaglada's Committee (or another his photo, if any);
- ViDi Group Tender Committee (under the leadership of Ihor Zaglada), the main purpose of which is the management of procurement.



Збільшення обсягу реалізації товарів та послуг підприємствами «Віді Груп» у 2016 році на 1 415, 87 млн грн або на 64,56% у порівнянні з аналогічним показником 2015 року потребувало середньооблікової чисельності персоналу на рівні 945 осіб, що становило 81,4% від чисельності персоналу в 2015 році. Таким чином, збільшення обсягу реалізації відбувалось з одночасною оптимізацією чисельності персоналу, підвищенням його продуктивності, зростанням заробітних плат працівників тощо.

Завдяки використанню передових технологій в управлінні персоналом і постійному вдосконаленню системи мотивації та стимулювання компанія отримує максимальну віддачу від наявних трудових ресурсів. У «Віді Груп» впроваджена система моніторингу ключових показників діяльності персоналу на основі KPI відповідно до її стратегічних і тактичних орієнтирів.

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

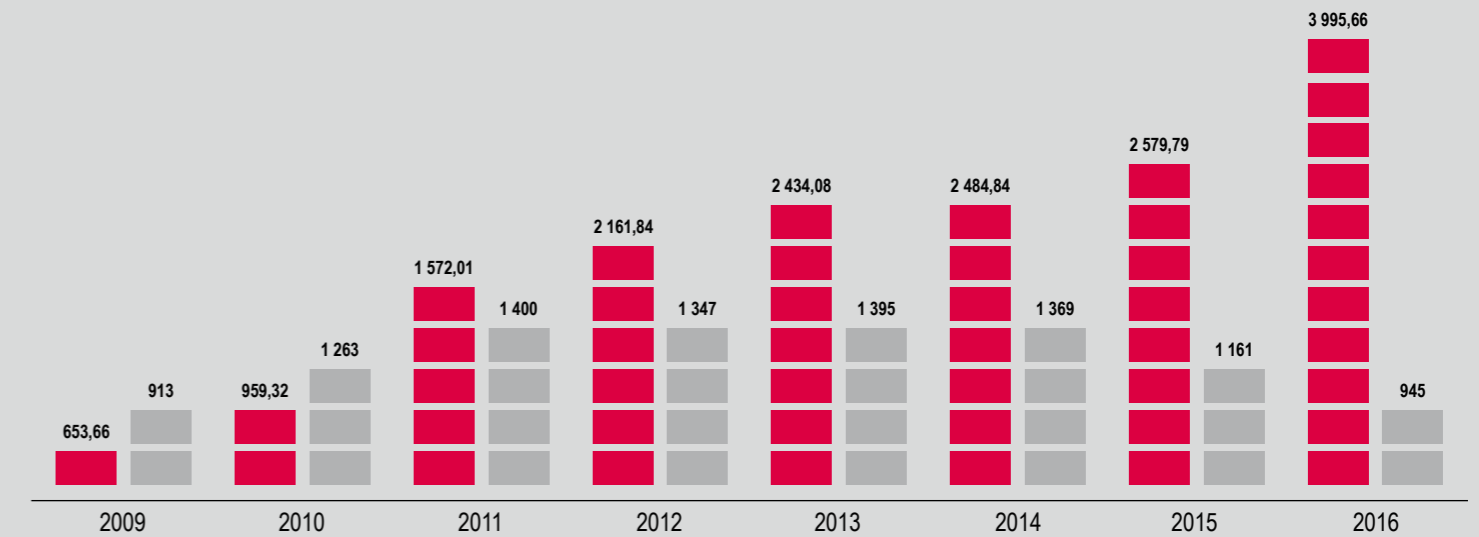
Goods and services turnover increase by ViDi Group enterprises in 2016 by UAH 1 415, 87 mln. or by 64,56% as compared to the similar indicator of 2015, required average headcount at a level 945 persons, which amounted to 81,4% of the personnel capacity of 2015. Consequently, the turnover increase took place simultaneously with the headcount optimization, advancement of its efficiency, employees' wages increase etc.

The company gets the most out of available labour force through implementation of advanced technologies in the personnel management and constant improvement of motivation and incentive system. ViDi Group has implemented a monitoring system of the personnel activity key indicators in terms of KPI with regard to its strategic and tactic guidelines.

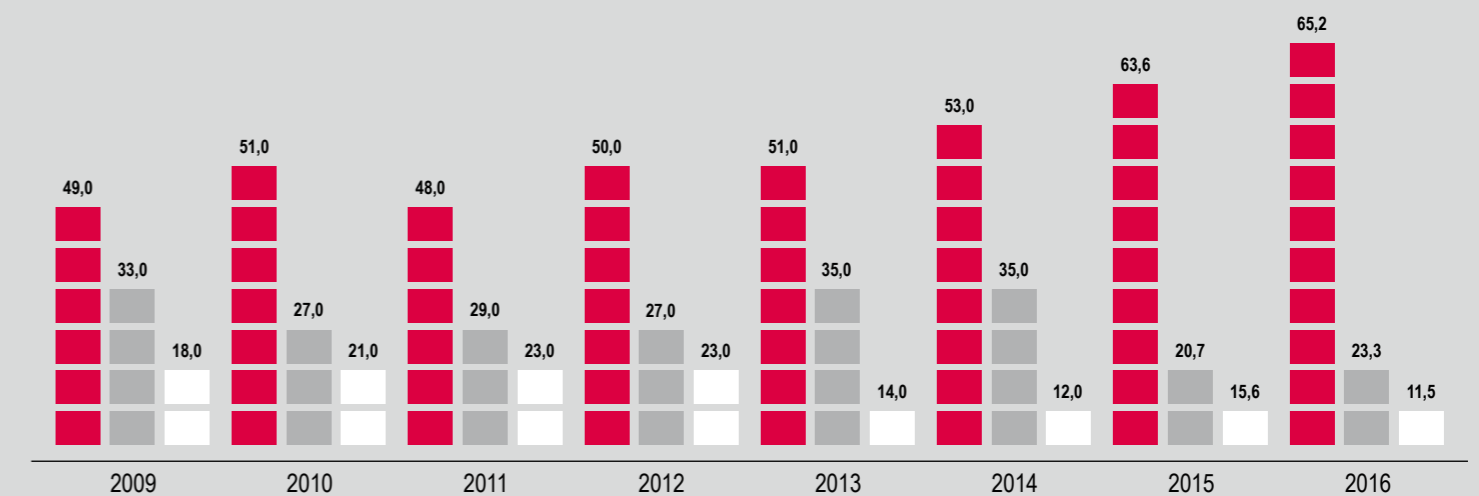
ViDi Group corporate strategy prohibits any kind of employee discrimination regarding career development, arrangement of employment conditions or setting wages rate on nationality, gender, age, religion grounds etc. In addition, ViDi Group estimates its employees only by their experience, professional skills, commitment to development and improvement and, certainly, by personal achievements in the workplace.



■ Обсяг реалізації, млн грн / Turnover, UAH mln.  
■ Середньооблікова чисельність працівників, осіб / Average number of employees, persons



■ Вища, % / Higher, %  
■ Середня спеціальна, % / Vocational, %  
■ Середня, % / Secondary, %



Таким чином, у звітному році частка жінок досягла 32,1%, що свідчить про дотримання сталого для підприємств автомобільного напрямку співвідношення жінок на рівні не менше 30,0%.

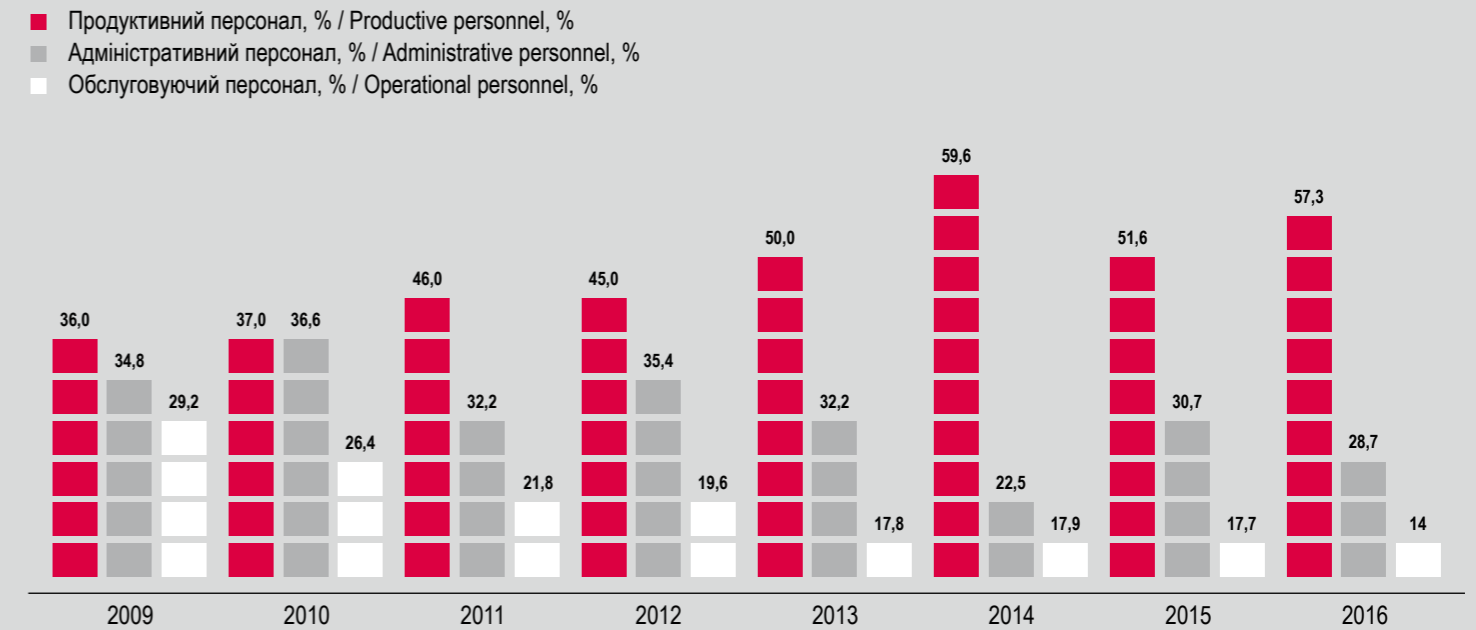
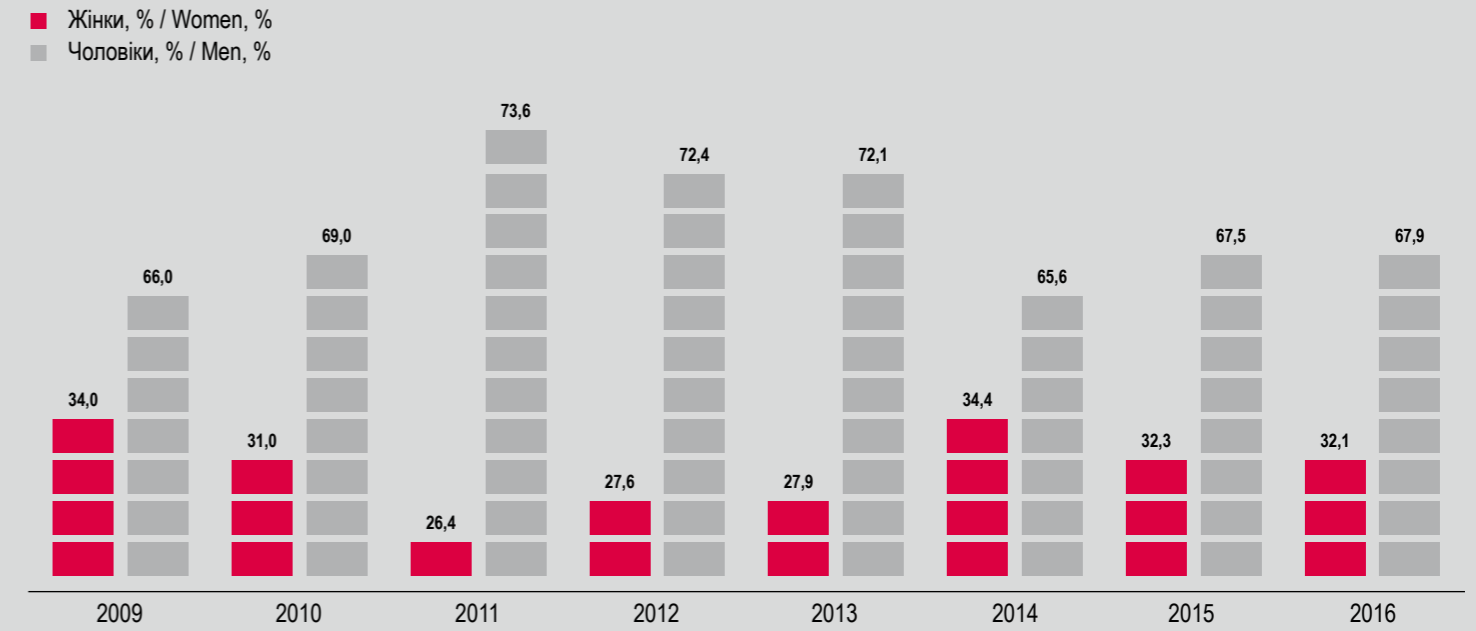
Accordingly, in the reporting year women ratio reached 32,1%, which illustrates maintenance of stable for the automobile enterprise balance of women at a level not lower than 30%.

У звітному році частка працівників з вищою освітою збільшилась у порівнянні з 2015 роком на 1,6% та досягла 65,2%, що є найвищим показником із 2008 року. Частка працівників із середньою спеціальною освітою збільшилась на 2,6% та досягла 23,3%. Зміни у структурі освіти працівників відображають зростання якості трудового потенціалу персоналу «Віді Груп» та, безумовно, є наслідком підвищення складності виробничих, комерційних, фінансових та інших процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації.

In the reporting year a ratio of university-educated employees with higher education advanced by 1,6% as compared to 2016 and reached 65,2%, being the highest since 2008. A part of employees with vocational education has increased by 2,6% to 23,3%. The changes in the employees' education structure present the growth of ViDi Group personnel labour potential quality increase and, certainly, results from advancing complexity of production, commercial, financial and other processes, its mechanization, automation and computerisation degree.

Продуктивний персонал збільшився на 5,7% у порівнянні з попереднім роком.

Producing personnel increased by 5,7% as compared to the previous year.





P  
←  
тест  
дройде  
→

## МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ

### PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION

Продуктивне ставлення працівника до роботи, спрямоване на досягнення високих показників діяльності «ВіДі Груп», лояльність персоналу і бажання ефективно працювати є конкурентними перевагами компанії для отримання запланованих результатів.

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

Система мотивації «ВіДі Груп» орієнтована на кінцевий результат та має справедливий характер, що робить її зрозумілою для кожного робітника, а її періодичні оновлення ґрунтуються на всебічному моніторингу та пошуку балансу інтересів персоналу, компанії та клієнтів.

У звітному 2016 році середньомісячна заробітна плата працівників «ВіДі Груп» становила 11 782 грн, яка на 44% перевищувала середньомісячний рівень заробітної плати в Україні та на 27,2% – рівень середньомісячної заробітної плати в місті Києві.

За результатами статистичних досліджень середньомісячна заробітна плата працівників «ВіДі Груп» у звітному 2016 році перевищувала заробітну плату працівників українських підприємств з аналогічними видами діяльності (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) на 50,0%.

Середньомісячна заробітна плата жінок у «ВіДі Груп» у 2016 році становила 9 453 грн та на 46,1 % перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати жінок в Україні. Середньомісячна заробітна плата чоловіків у «ВіДі Груп» у 2016 році становила 12 987 грн та на 49,67% перевищувала рівень середньомісячної заробітної плати чоловіків в Україні.

У звітному році частка фонду оплати праці управлінського персоналу дорівнювала 11,2%, продуктивного персоналу – 57,3%, адміністративного – 25,2% та обслуговуючого – 6,3%. Середньомісячна

The employee's productive treatment of their work aimed at achievement of ViDi Group high performance indicators, the personnel loyalty and desire to operate efficiently are the competitive advantages of the company in achievement of the planned results.

ViDi Group applies a motivation system, provisioning performance appraisal objectivity and directed at full development of the employees' professional skills and personal qualities. Amount of material remuneration depends on the company, subdivision performance and the employee's individual performance, on complexity and terms of work implementation, the employee's professional and business qualities etc.

ViDi Group motivation system is focused on a final result and is of an impartial kind, which makes it comprehensible for each employee; its periodic updates are grounded on an integrated monitoring and search for balance of the employees', the company's and the clients' interests.

In the reporting year an average monthly salary of the ViDi Group employees amounted to UAH 11 782, exceeding average monthly salary level in Ukraine by 44% and the same in the Kyiv city by 27,2%.

Pursuant to the statistical investigations results in the reporting 2016 the ViDi Group employees' average monthly salary exceeded the salaries of the employees of Ukrainian enterprises of the similar business activities (wholesale and retail trade; motor vehicles and motorcycles maintenance) by 50%.

The average monthly salaries of women in ViDi Group in 2016 amounted to UAH 9 453 which was 46,1% higher than the level of the average monthly salary of women in Ukraine. The average monthly salaries of men in ViDi Group in 2016 amounted to UAH 12 987 which 49,67% exceeded the level of the average monthly salary of men in Ukraine.

In the reporting year a share of the managerial personnel in the salary budget amounted to 11,2%, of producing personnel – 57,3%, administrative – 25,2% and operating personnel – 6,3% correspondingly. The average monthly salary

заробітна плата управлінців сягала 37 416 грн, працівників, що належать до продуктивного персоналу, — 12 746 грн або 34,1% від рівня управлінців, адміністративного – 10 693 грн або 28,6% від рівня управлінців та обслуговуючого – 4 726 грн або 12,6% відповідно.

of the managerial personnel reached UAH 37 416, of the employees classified as the producing personnel – UAH 12 746 or 34,1% of the managerial level, the administrative personnel – UAH 10 693 or 28,6% of the managerial level and operational personnel – UAH 4 726 or 12,6% correspondingly.

#### Середньомісячні заробітні плати за окремими посадами «ВіДі Груп» у 2016 році / Salaries per separate positions in ViDi Group in 2016

№ з/п	Посада / Position	Середньомісячна заробітна плата, грн. / Average monthly salary, UAH
<b>1. Продуктивний персонал / Productive personnel</b>		
1.1.	Продавець-консультант легкових автомобілів / Car Sales Advisor	16 716
1.2.	Фахівець з продажу страхових продуктів / Specialist In Sale Of Insurance Products	15 829
1.3.	Консультант-приймальник сервісу / Receiving Service Consultant	12 837
1.4.	Продавець-консультант з продажу запасних частин / Spare Parts Sales Assistant	10 763
1.5.	Електрик-діагност / Electrician-Diagnostician	14 765
1.6.	Механік / Mechanic	12 866
1.7.	Митний брокер / Customs broker	14 663
<b>2. Адміністративний персонал / Administrative personnel</b>		
2.1.	Фахівець з маркетингу / реклами / дизайну / Marketing / Advertising / Design Expert	9 943
2.2.	Системний адміністратор / System Administrator	9 266
2.3.	Юрисконсульт / Legal Advisor	9 232
2.4.	Економіст / Economist	7 409
2.5.	Бухгалтер / Accountant	7 057
2.6.	Менеджер з адміністративної діяльності / Administrative Manager	5 915
2.7.	Адміністратор / Administrator	5 722
<b>3. Обслуговуючий персонал / Operating personnel</b>		
3.1.	Водій автотранспортних засобів / Driver	5 406
3.2.	Слюсар-сантехнік, ремонтник, електрик / Plumber, Repairer, Electrician	5 016
3.3.	Прибиральник службових приміщень, двірник / Service Premises Scavenger, Yard Keeper	3 489
3.4.	Охоронник / Security Officer	4 552

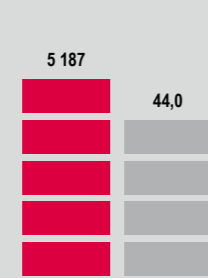


## МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ

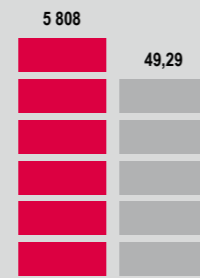
### PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION

Структура заробітних плат персоналу за регіональними та галузевими ознаками /  
Structure of the employees' salaries on regional and industrial grounds

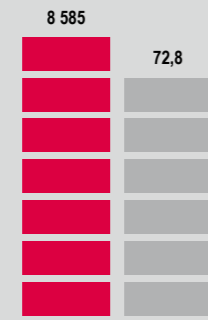
- Середньомісячна заробітна плата у 2016 році, грн / Average monthly salary in 2016, UAH
- У співвідношенні до середньомісячної заробітної плати у «Віді Груп», % / In the ratio to the average monthly salary in ViDi Group, %



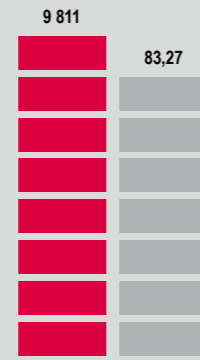
В Україні / In Ukraine



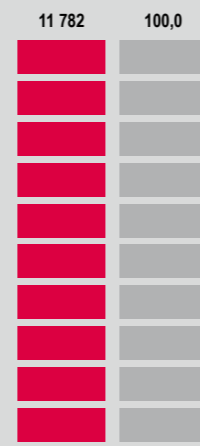
В Україні за видом економічної діяльності –  
оптова та роздрібна торгівля;  
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів /  
In Ukraine by types of economic activity –  
wholesale and retail trade;  
motor vehicles and motorcycles maintenance



У Києві / In Kyiv city



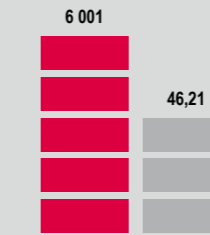
У Києві за видом економічної діяльності –  
оптова та роздрібна торгівля;  
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів /  
In Kyiv city by types of economic activity –  
wholesale and retail trade;  
motor vehicles and motorcycles maintenance



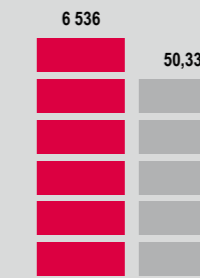
У «Віді Груп» /  
In ViDi group

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

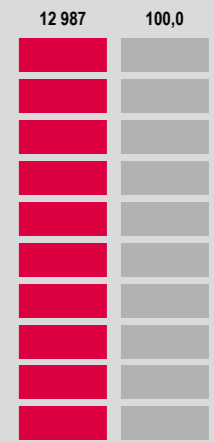
- Середньомісячна заробітна плата у 2016 році, грн / Average monthly salary in 2016, UAH
- Порівняння середньомісячної заробітної плати «Віді Груп» у 2016 році, % / Comparison of average monthly salary in ViDi Group in 2016, %



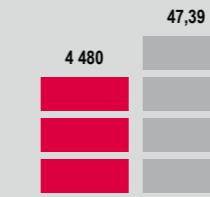
В Україні / In Ukraine



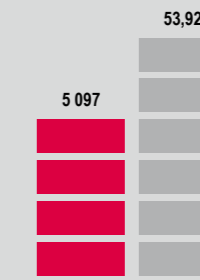
В Україні за видом економічної діяльності –  
оптова та роздрібна торгівля;  
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів /  
In Ukraine by types of economic activity –  
wholesale and retail trade;  
motor vehicles and motorcycles maintenance



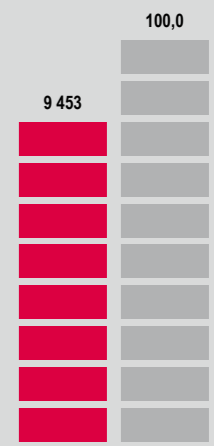
У «Віді Груп» /  
In ViDi group



В Україні / In Ukraine



В Україні за видом економічної діяльності –  
оптова та роздрібна торгівля;  
ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів /  
In Ukraine by types of economic activity –  
wholesale and retail trade;  
motor vehicles and motorcycles maintenance



У «Віді Груп» /  
In ViDi group

## МОТИВАЦІЯ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРАЦІВНИКІВ

### PERSONNEL MOTIVATION AND REMUNERATION

Структура заробітних плат працівників за категоріями посад персоналу /  
Structure of the employees' salaries by the categories of the personnel positions

- Частка у фонді оплати праці, % / Share in salary budget, %
- Середньомісячна заробітна плата у 2016 році, грн / Average monthly salary in 2016, UAH
- У співвідношенні до найбільшого середньомісячного рівня заробітної плати у «Віді Груп», % / In the ratio to the highest level of average monthly salary in ViDi Group, %



#### ПРАЦЮВАТИМЕШ ЕФЕКТИВНО

Цікава робота в інноваційній компанії, системне управління, налагоджені бізнес-процеси, робота за корпоративними стандартами філософії відомих автомобільних брендів.

#### EFFICIENT WORK

Interesting work in the innovative company, system management, established business processes, work according to the corporate standards of the philosophy of famous car brands.

#### ОТРИМУВАТИМЕШ ГІДНУ ВІНАГОРОДУ

Офіційна прозора конкурентна зарплата, соціальна захищеність, прогресивна система матеріальної та нематеріальної мотивації, об'єктивність оцінювання результатів.

#### EARNING A DECENT REMUNERATION

The official transparent competitive salary, social security, progressive system of material and non-material motivation, and objective evaluation of results.



#### ДОСЯГАТИМЕШ ІЗ ЛІДЕРОМ

Розділяємо філософію лідерства, прагнемо бути першими не тільки у своїй справі, але завжди й усюди!

#### BECOMING A LEADER

We share the philosophy of leadership and strive to be the first ones not only in our business but always and everywhere!



#### ДОСЯГАТИМЕШ У КОМАНДІ

Команда професіоналів, дружня робоча атмосфера, налагоджені внутрішні комунікації, корпоративні заходи, командні змагання, спортивні програми, пізнавальні екскурсії для дітей працівників.

#### TEAMWORK

The team of professionals, friendly working atmosphere, good internal communications, corporate events, team competitions, sports programs, educational tours for children of employees.

#### БУДУВАТИМЕШ ВЛАСНУ КАР'ЄРУ

Академія «Віді Груп», навчальний портал, корпоративна бібліотека, професійне навчання, потужний старт кар'єри, можливості професійного зростання та самореалізації, умови для самовдосконалення.

#### BUILDING CAREER

ViDi Group Academy – the educational portal, corporate library, professional training, strong start for the career, opportunities for professional growth and personal fulfillment, and conditions for self-improvement.



#### ПОЧУВАТИМЕШЯ ЗАХИЩЕНИМ

Комфортні робочі місця, оплачувана відпустка, оплата днів тимчасової непрацездатності, медичне страхування, їдальня для працівників, паркувальний майданчик для особистого транспорту, знижки на харчування, товари та послуги

#### FEELING SECURE

Comfortable workspaces, official holidays, sick pay, medical insurance, dining room for employees, parking for personal transport, discounts on food, goods and services



## ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ PERSONNEL PROFESSIONAL DEVELOPMENT

Ефективність програм розвитку та навчання персоналу підтверджується тим, що протягом звітного року 64 найкращих працівники отримали пропозицію підвищення посади або кар'єрного зростання, а 18 найбільш підготовлених фахівців обійняли керівні посади. Серед них:

- Николаев Игорь, начальник відділу сервісу та експлуатації ТОВ «БЛГ Віді Логістикс»;
- Кравченко Олексій, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «Віді Авеню»;
- Мозган Андрій, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «Віді Елеганс», «Віді Авеню»;
- Тарасенко Микита, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «Віді Елеганс»;
- Головіна Інна, фахівець з управління взаємовідносинами з клієнтами ТДВ «СК «Віді-Страховання»;
- Літковська Вікторія, фахівець відділу врегулювання страхових збитків ТДВ «СК «Віді-Страховання»;
- Іванова Тетяна, провідний економіст фінансово-економічного департаменту ТДВ «СК «Віді-Страховання»;

The effectiveness of the development and training programs of staff is confirmed by the fact that during the reporting year, 64 best employees received a proposal to upgrade their positions or career growth, and 18 of the most trained specialists hired leadership positions. Including:

- Nikolaiev Ihor, Head of Service and Operation, BLG ViDi Logistics, LLC;
- Kravchenko Oleksii, Car Sales Assistant, ViDi Avenue, LLC;
- Mozhan Andrii, Car Sales Manager, ViDi Elegance, LLC, ViDi Avenue;
- Tarasenko Mykyta, Senior Car Sales Assistant, ViDi Elegance, LLC;
- Holovin Inna, CRM Expert, Insurance Company ViDi- Insurance, SLC;
- Litkovska Viktoriia, Expert, Insurance Claim Settlement Department, Insurance Company ViDi- Insurance, SLC;
- Ivanova Tetiana, Senior Economist, Finance and Economics Department, Insurance Company ViDi- Insurance, SLC;



- Невідомий Олександр, заступник начальника відділу ТДВ «СК «Віді-Страховання»;
- Ємельянова Марина, провідний юрист-консультант ТДВ «СК «Віді-Страховання»;
- Мазур Андрій, майстер ТОВ «Віді-Край Моторз»;
- Малюга Анастасія, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «Віді-Скай»;
- Гомелюк Леонід, інженер-технолог ТОВ «Віді-Пауер»;
- Захарченко Олексій, старший продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «Віді-Пауер»;
- Гамагіна Катерина, продавець-консультант легкових автомобілів ТОВ «Віді Автострада»;
- Тиніна Андрій, менеджер з продажу запасних частин ТОВ «Віді Автострада»;
- Липовенко Андрій, фахівець з аналітики та логістики ТОВ «Віді Автострада»;
- Хлюпа Тетяна, менеджер з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «Віді Автострада»;
- Горевой Денис, комірник відділу з продажу запасних частин ТОВ «Віді Автострада»;
- Бондаренко Артем, старший консультант-приймальник ТОВ «Віді Автострада»;
- Кривенко Володимир, провідний інженер-технолог ТОВ «Віді Автострада»;
- Булгакова Тетяна, заступник головного бухгалтера ТОВ «Віді Автострада»;
- Бубнова Марина, менеджер адміністративної діяльності ТОВ «Віді Автострада»;
- Міляєв Євгеній, консультант-приймальник ТОВ «Віді Автострада»;
- Оксаніченко Світлана, начальник відділу ТОВ «Віді Автосіті Кільцева»;
- Ротчук Юлія, начальник відділу ТОВ «Віді Автосіті Кільцева»;

- Oleksandr Nevidomyi, Deputy Head of Department, Insurance Company ViDi- Insurance, SLC;
- Maryna Yemelianova, Senior Legal Advisor, Insurance Company ViDi- Insurance, SLC;
- Mazur Andrii, Engineer, ViDi-Krai Motors, LLC;
- Maliuha Anastasiia, Car Sales Assistant, ViDi-Sky, LLC;
- Homeliuk Leonid, Industrial Engineer, ViDi-Power, LLC;
- Zakharchenko Oleksii, Senior Car Sales Assistant ViDi-Power, LLC;
- Hamahina Kateryna, Car Sales Assistant, ViDi Autostrada, LLC;
- Tynina Andrii, Spare Parts Sales Manager, ViDi Autostrada, LLC;
- Lypovenko Andrii, Analytics and Logistics Expert, ViDi Autostrada, LLC;
- Khlupa Tetiana, CRM Manager, ViDi Autostrada, LLC;
- Horevoi Denys, Storekeeper, Spare Parts Sales Department, ViDi Autostrada, LLC;
- Bondarenko Artem, Senior Receiving Consultant, ViDi Autostrada, LLC;
- Kryvenko Volodymyr, Leading Industrial Engineer, ViDi Autostrada, LLC;
- Bulhakova Tetiana, Deputy Chief Accountant, ViDi Autostrada, LLC;
- Bubnova Maryna, Administrative Manager, ViDi Autostrada, LLC;
- Miliayev Yevhenii, Receiving Consultant, ViDi Autostrada, LLC;
- Oksanichenko Svetlana, Head of Department, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Rotchuk Yuliia, Head of Department, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;

## ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ PERSONNEL PROFESSIONAL DEVELOPMENT

- Тищенко Наталія, фінансовий аналітик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Олексієнко Юлія, провідний економіст ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Ільченко Ірина, начальник відділу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Ярош Анастасія, провідний економіст ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Скіданова Ольга, старший фінансовий аналітик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Кравченко Костянтин, начальник відділу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Бевз Анастасія, старший інспектор з кадрів ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Полянська Марина, фінансовий аналітик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Черноострівська Анна, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Писаренко Ольга, помічник керівника ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Янович Ірина, провідний економіст ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Tyshchenko Nataliia, Financial Analyst, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Oleksiienko Yuliia, Leading Economist, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Ilchenko Iryna, Head of Department, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Yarosh Anastasiia, Senior Economist, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Skidanova Olha, Senior Financial Analyst, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Konstantin Kravchenko, Head of Department, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Bevz Anastasiia, Senior HR Officer, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Polianska Maryna, Financial Analyst, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Chomoostrivska Anna, Deputy Chief Accountant, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Pysarenko Olha, Assistant Director, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Yanovych Iryna, Leading Economist, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;



- Kalinichenko Anna, менеджер з персоналу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Корж Людмила, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Кулешов Денис, директор ТОВ «ВіДі Авто-Онлайн»;
- Басіста Альона, головний бухгалтер ТОВ «ВіДі Авто-Онлайн»;
- Рябцун Віталій, продавець-консультант запасних частин ТОВ «ВіДі Авто-Онлайн»;
- Коноплін Євген, менеджер загального сервісу ТОВ «ВіДі-Гранд»;
- Засуха Олена, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі-Еліт»;
- Решетник Андрій, комірник відділу продажу запасних частин ТОВ «ВіДі-Еліт»;
- Медвідь Юрій, директор ТОВ «ВіДі Констракшн Менеджмент»;
- Шевченко Олександр, директор ТОВ «ВіДі-Мистецтво»;
- Яловець Світлана, заступник головного бухгалтера ТОВ «ВіДі-Юнікомерс»;
- Кучеров Роман, консультант-приймальник ТОВ «ВіДі Інсайт»;
- Гаврилов Павло, менеджер з продажу відділу з/ч ТОВ «ВіДі Інсайт»;
- Ольшанецька Олена, фінансовий аналітик ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Дзядевич Ганна, продавець-консультант ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Шуть Павло, директор ТОВ «ВіДі Авангард»;
- Свириденко Сергій, начальник відділу персоналу ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Завальний Євгеній, начальник охорони об'єкта ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Савчук Сергій, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Хоминич Денис, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Борисенко Олександр, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Коломієць Юрій, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Степаненко Юрій, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Kalinichenko Anna, HR Manager, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Korzh Liudmyla, Deputy Chief Accountant, ViDi Security, LLC;
- Kulieshov Denys, Director, ViDi Auto-Online, LLC;
- Basista Alona, Chief Accountant, ViDi Auto-Online, LLC;
- Riabtsun Vitalii, Spare Parts Sales Assistant, ViDi Auto-Online, LLC;
- Konoplin Yevhen, General Service Manager, ViDi Grand, LLC;
- Zasukha Olena, Deputy Chief Accountant, ViDi Elite, LLC;
- Reshetnyk Andrii, Storekeeper, Spare Parts Sales Department, ViDi Elite, LLC;
- Medvid Yurii, Director, ViDi Construction Management, LLC;
- Shevchenko Oleksandr, Director, ViDi –Art, LLC;
- Yalovets Svitlana, Deputy Chief Accountant, ViDi-Unicommerce, LLC;
- Kuchеров Roman, Receiving Consultant, ViDi Insite, LLC;
- Gavrylov Pavlo, Sales Manager, Spare Parts Sales Department, ViDi Insite, LLC;
- Olshanetska Olena, Financial Analyst, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Dziadevych Hanna, Sales Assistant, ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Shut Pavlo, Director of ViDi Avanguard, LLC;
- Svryydenko Serhii, Head HR Department, ViDi Security, LLC;
- Zavalnyi Yevgenii, Head of the Object Security, ViDi Security, LLC;
- Savchuk Sergei, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;
- Homynych Denys, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;
- Borysenko Aleksandr, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;
- Kolomiets Yurii, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;
- Stepanenko Yurii, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;

- Радченко Олександр, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
- Миронюк Юрій, директор ТОВ «ВіДі Мото Лайф»;
- Арефій Володимир, начальник відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Мото Лайф»;
- Зайцев Денис, старший зміни охорони ТОВ «ВіДі Нерухомість»;
- Кухарук Тетяна, фінансовий менеджер ТОВ «ВіДі Нерухомість».

У січні 2016 року для директорів та керівників функціональних напрямів автомобільного бізнесу «ВіДі Груп» було організовано проведення корпоративного навчання з систем управління якістю та внутрішнього аудиту із залученням зовнішнього консультанта з питань СЯМ ТОВ «КПЯ «Системи». Відповідний курс, який передбачав навчання протягом 40 академічних годин, забезпечив підготовку 15 спеціалістів нашої компанії та набуття ними відповідної кваліфікації Європейської асоціації якості (EQO). Під час навчання слухачі отримали інформаційні, теоретичні та практичні роз'яснення щодо забезпечення функціонування системи управління якістю із дотриманням вимог положень міжнародного стандарту ISO 9001:2015. За підсумками проведеного навчання працівники одержали підтверджувальні свідоцтва.

З огляду на суспільну значущість соціальної відповідальності за якість професійної підготовки молодих спеціалістів у жовтні 2016 року було відновлено роботу підрозділу навчання персоналу автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп». Пріоритетними напрямками роботи визначено навчання та розвиток персоналу відповідно до плану, відновлення роботи навчального порталу та співпраця з освітніми закладами.

У навчанні з професійних тем взяли участь 126 співробітників компанії. Семінарські та лекційні заняття прослухали механіки, майстри, адміністратори сервісу, консультанти-приймальники, інженери з гарантії та ін.

Маючи на меті формування в рамках стандартів компанії резерву спеціалістів виробничих професій, дилерські центри автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» уклали договір про співпрацю з Міжрегіональним вищим професійним училищем автомобільного транспорту та будівельної механізації. У період з жовтня по грудень

- Radchenko Oleksandr, Security Shift Supervisor, ViDi Security, LLC;
- Myroniuk Yurii, Director, ViDi Moto Life, LLC;
- Arefii Volodymyr, Head of General Services Department, ViDi Moto Life, LLC;
- Zaitsev Denys, Security Shift Supervisor, ViDi Real Estate, LLC;
- Kukharuk Tetiana, Financial Manager, ViDi Real Estate, LLC.

In January 2016 directors and managers of functional areas of ViDi Group automobile business took corporate training regarding quality management systems and inner audit with involvement of SQM (system quality management) external consultant of a Company of Quality Experts "Systemy". A corresponding course which involved 40 academic hours training, allowed to educate 15 experts of our company and gave them an opportunity to acquire relevant European Association for Quality (EAQ) qualification. During the training the trainees were given informational, theoretical and practical explanations regarding maintenance of the quality management system operation in compliance with international standard ISO 9001:2015 provisions. Following the results of the training, the employees received confirmation certificates.

With due regard to the social responsibility for the quality of young experts' training, operation of the training department of the ViDi Group auto business line was resumed in 2016. Defined were the following key priorities: the personnel training and development according to plan, resumption of a training portal operation and cooperation with educational institutions.

126 employees of the company participated in the professional training. Workshops and lectures were attended by mechanics, workmen, service administrators, receiving consultants, guarantee engineers and etc.

With a view to development of a production personnel stock within the company standards, the dealers' centres of the ViDi Group auto business line executed a Cooperation Agreement with an Interregional Higher Vocational School of Automobile Transport and Construction Mechanization. For the period during October till December 2016, 14

2016 року 14 студентів пройшли навчально-виробничу практику на СТО ДЦ ТОВ «Автосіті Кільцева».

Найкращі студенти були відзначені грамотами та внесені до списку резерву кадрів автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп». Міжрегіональне вище професійне училище автомобільного транспорту та будівельної механізації висловило подяку співробітникам ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» за плідну співпрацю, можливість оволодіння сучасною технікою та забезпечення професійної адаптації для майбутніх кваліфікованих робітників.

students passed field internship at the Service Stations of the Dealers Centre of AutoCity Kiltseva, LLC.

The best students were awarded with diplomas and their names were entered into a list of the ViDi Group auto business line staff stock. The Interregional Higher Vocational School of Automobile Transport and Construction Mechanization expressed gratitude to the ViDi AutoCity Kiltseva, LLC employees for fruitful cooperation, a chance to master sophisticated technologies and provision of occupational adaptation to the future skilled workers.



**Сокорев Олександр Олександрович**  
Директор з маркетингу

Для мене робота у «ВіДі Груп» є надзвичайно цікавою та динамічною, вона дає можливість займатися улюбленою справою в команді однодумців і професіоналів. Це постійний особистісний та професійний розвиток завдяки виконанню щоразу нових завдань, що дозволяє рухатися вперед, не втрачаючи зацікавлення та задоволення від виконуваної роботи, досягати нових вершин.

Моя кар'єра: від фахівця з маркетингу до директора з маркетингу.

Загальний стаж роботи у «ВіДі Груп» – 6 років  
Нагороджений Золотим знаком «ВіДі Груп»

**Sokorev Oleksandr**  
Director of Marketing

For me, working in ViDi Group means an interesting and dynamic job that gives the opportunity to do what I like in the team of like-minded professionals. This is an ongoing personal and professional development due to the implementation of more and more new tasks, allowing to move forward without losing the interest and desire to work, to reach new heights.

My career: from Marketing Specialist to Director of Marketing.

Total work experience in ViDi Group – 6 years  
Awarded the Gold Badge of ViDi Group



**Рибальченко Ірина Олександрівна**  
Директор департаменту

Для мене робота у «ВіДі Груп» - це можливість реалізувати свої вміння, знання та амбіції. Це робота у команді професіоналів, працюючи серед яких, отримуєш безцінний досвід злагодженої високоєфективної роботи.

Моя кар'єра: від менеджера з адміністративної діяльності до директора департаменту якості менеджменту.

Загальний стаж роботи у «ВіДі Груп» – 6 років  
Нагороджена Золотим знаком «ВіДі Груп»

**Rybalchenko Iryna**  
Director of Department

For me, working at ViDi Group is the opportunity to fulfil my skills, knowledge and ambitions. This is the teamwork of professionals when one gets invaluable experience of highly efficient and well-coordinated work.

My career: from Manager of Administrative Activity to Director of Quality Management.

Total work experience in ViDi Group – 6 years  
Awarded the Gold Badge of ViDi Group

У 2017 році планується налагодження взаємовигідної співпраці з Державним вищим навчальним закладом Київським транспортно-економічним коледжем Національного транспортного університету.

In 2017 we are planning to arrange mutually beneficial cooperation with a State Higher Educational Institution Kyiv Transport and Economy College of the National Transport University.

Передовий досвід автомобільного бізнес-напряму «ВіДі Груп» у частині організації та проведення навчально-виробничої практики для студентів став основою для проведення у 2016 році семінару для керівників освітніх закладів профтехосвіти м. Києва.

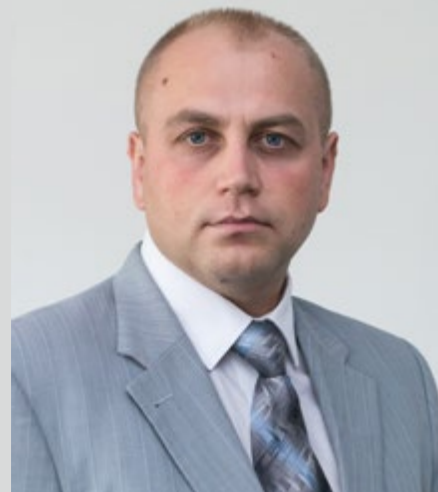
Advanced experience of the ViDi Group automobile business line and arrangement of student training became a ground for keeping in 2016 a workshop for directors of technical and vocational educational institutions of Kyiv city.

У 2016 році ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» була обрана партнером «Worldskills Ukraine» – української неурядової організації, метою якої є підвищення престижу робітничих професій і розвиток професійної освіти способом гармонізації кращих практик і професійних стандартів через проведення конкурсів професійної майстерності як у кожній окремій країні, так і у світі в цілому.

In 2016 ViDi AutoCity Kiltseva, LLC was chosen as a partner of WorldSkills Ukraine – a Ukrainian non-governmental organization aimed at advancing service jobs prestige and developing professional training through harmonization of the best practices and professional standards via arrangement of professional skill competitions in each separate country as well as globally.

Наприкінці 2016 року було розпочато роботу з розроблення навчального порталу – платформи, що дозволить створювати електронні навчальні курси для реалізації очного та дистанційного навчання.

By the end of 2016 a work on development of a training portal – a platform, which would allow to create electronic courses for the purposes of full-time and distance learning, was started.



**Загреба Іван Миколайович**  
Директор підприємства

Для мене робота у «ВіДі Груп» – це можливість працювати у сфері, яка є для мене найбільш цікавою. За період роботи у Компанії я навчився системно підходити до управління бізнес-процесами на підприємстві, а також зрозумів, що, маючи бажання та чітко визначивши для себе цілі, можна швидко досягти найвищих результатів для Компанії і для себе особисто.

Моя кар'єра: від молодшого юриста до директора страхової компанії.

Загальний стаж у «ВіДі Груп» – 9 років та 10 місяців. Нагороджений Золотим знаком «ВіДі Груп»

**Zahreba Ivan Mykolaiovych**  
Director

For me working with ViDi Group is an opportunity to operate in the area of my highest interest. During my employment with the company, I have mastered systematic approach to business-process management at the enterprise, as well as have realized that the desire and clear objectives allow for swift achievement of the highest results for the Company as well as for yourself.

My career: from the Junior Legal Advisor to the Director of an insurance company.

Occupational life with ViDi Group – 9 years and 10 months. Awarded with the ViDi Group Golden Badge



**Басіста Альона Анатоліївна**  
Головний бухгалтер

Для мене компанія «ВіДі Груп» – це синонім стабільності та впевненості у завтрашньому дні. Це робота для наполегливих, які ставлять перед собою високу мету та успішно досягають її. Це робота в команді професіоналів, які ніколи не зупиняються на досягнутому, постійно розвиваються та самовдосконалюються.

Моя кар'єра: від менеджера з адміністративної діяльності до головного бухгалтера.

Загальний стаж роботи у «ВіДі Груп» – 4,5 років

**Basysta Aliona**  
Chief Accountant

For me, working at ViDi Group is synonymous with stability and confidence in the future. This is a job for persevering people who set high goals and successfully achieve them. This is a teamwork of professionals who never rest on laurels, who constantly develop and improve.

My career: from Manager of Administrative Activity to Chief Accountant.

Total work experience in ViDi Group – 4 and a half years



**Стьожка Андрій Олександрович**  
Керівник відділу

Для мене робота у «ВіДі Груп» – це життєвий досвід, стабільність, добробут. Компанія дуже вплинула на моє життя, тут я зростаю професійно.

Моя кар'єра: від консультанта-приймальника до керівника відділу загального сервісу.

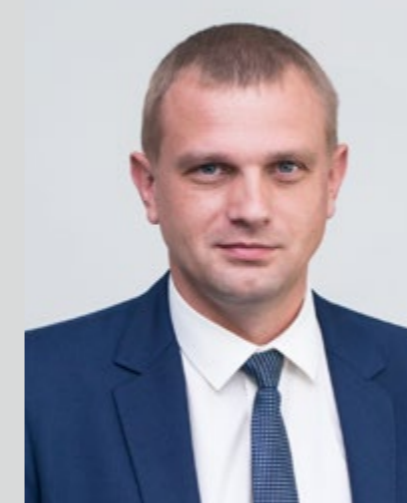
Загальний стаж роботи у «ВіДі Груп» – 6 років та 2 місяці

**Stiozhka Andry**  
Head of Department

For me, working at ViDi Group means experience, stability, and prosperity. The company has greatly influenced my life, and I grow professionally here.

My career: from Consultant to Head of Department of General Services.

Total work experience in ViDi Group – 6 years and two months



**Можаровський Руслан Володимирович**  
Керівник відділу

Для мене робота у «ВіДі Груп» – це можливість займатися улюбленою справою, здобувати неоціненний досвід, реалізувати власний потенціал та досягати максимальних результатів. Безсумнівно приємно відчувати, що ти є часткою великого колективу професіоналів, які своїм внеском прагнуть до зростання та розвитку Компанії.

Моя кар'єра: від консультанта з продажу запасних частин до керівника відділу.

Загальний стаж у «ВіДі Груп» – 6 років та 5 місяців.

**Mozahrovskiy Ruslan Volodymyrovych**  
Department Head

Working with ViDi Group is a possibility to follow my interests, to gain invaluable experience, to unlock my potential and to achieve maximum results. Certainly, I'm pleased to be a part of a large expert team which is contributing to the growth and development of its Company.

My career: from the Spare Parts Sales Assistant to the Head of the Department.

Occupational life with ViDi Group – 6 years and 5 months.

Забезпечуючи своїм працівникам гідні умови праці та конкурентну заробітну плату, власники та менеджмент «ВіДі Груп» усвідомлюють, що для кожної людини важлива не тільки матеріальна складова оцінки її досягнень, не тільки просування нею кар'єрними сходами, але й визнання її особистого внеску в загальному успіху. За доброю традицією, щорічно у День народження «ВіДі Груп» її колектив вшановує своїх найкращих працівників. Так, у 2016 році з нагоди двадцять третьої річниці з дня заснування «ВіДі Груп» за багаторічну сумлінну працю, високий професіоналізм та вагомий особистий внесок у розвиток компанії 116 працівників були відзначені Почесними грамотами та цінними подарунками, а 27 найкращих отримали найвищі нагороди – Золоті знаки «ВіДі Груп», серед яких:

- за багаторічну сумлінну працю (10 років безперервного стажу на підприємствах «ВіДі Груп»), зразкове виконання посадових обов'язків нагороджено:
  - Богатиря Віктора – комірника відділу продажу запасних частин ТОВ «ВіДі-Пауер»;
  - Гевчука Сергія – механіка відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі-Санрайз»;
  - Гусара Сергія – водія автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс»;
  - Кривого Олександра – старшого зміни охорони ТОВ «ВіДі Охорона»;
  - Криворота Володимира – механіка відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі-Санрайз»;
  - Кролевецьку Світлану – фахівця тендерного відділу ТОВ «ВіДі Юнікомерс»;
  - Лошак Леніну – головного бухгалтера ТОВ «ВіДі Армада»;
  - Науменка Андрія – водія автотранспортних засобів ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс»;
  - Науменка Олега – електрика-діагноста відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі-Край Моторз»;
  - Омелянчука Руслана – начальника відділу з обслуговування VIP-клієнтів ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
  - Філончука Олександра – механіка відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Еліт»;
  - Чугунова Геннадія – експерта-поліграфолога ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
  - Штоля Андрія – продавця-консультанта легкових автомобілів ТОВ «ВіДі-Санрайз»;

Providing its employees with decent working conditions and competitive salaries, the owners and management of ViDi Group realise that not only the material component of achievements assessment and career growth but also the recognition of personal contribution to the overall success is important for each person. By tradition, each year on the birthday of ViDi Group, its team honours its best employees. So, in 2016, on the occasion of the twenty-third anniversary of the founding of ViDi Group, for many years of conscientious work, high professionalism and significant personal contribution to the development of the company, 116 employees were awarded Honorary Diplomas and valuable gifts, and 27 best employees received the highest award – Gold Badges of ViDi Group, among which:

- for many years of conscientious work (10 years of continuous service at the enterprises of ViDi Group), the exemplary performance of duties, the following employees were awarded:
  - Bohatyr Viktor – the storekeeper of the Department of Spare Parts Sales in ViDi Power, LLC;
  - Hevchuk Sergy – the mechanic of the Department of General Services in ViDi Sunrise, LLC;
  - Husar Sergy – the driver of motor vehicles in BLG ViDi Logistics, LLC;
  - Kryvyi Olexsandr – the senior of the guard shift in ViDi Security, LLC;
  - Kryvorot Volodymyr – the mechanic of the Department of General Services in ViDi Sunrise, LLC;
  - Krolevetska Svitlana – the specialist of the Tender Department in ViDi Unicommerce, LLC;
  - Loshak Lenina – Chief Accountant in ViDi Armada, LLC;
  - Naumenko Andry – the driver of motor vehicles in BLG ViDi Logistics, LLC;
  - Naumenko Oleg – the electrician and diagnostician of the Department of General Services in ViDi Krai Motors, LLC;
  - Omelianchuk Ruslan – Head of Department for the service of VIP-clients in ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
  - Filonchuk Olexsandr – the mechanic of the Department of General Services in ViDi Elite, LLC;
  - Chugunov Gennady – the expert and examiner in ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
  - Shtol Andry – the sales assistant of passenger cars in ViDi Sunrise, LLC;

■ за значний внесок у розвиток компанії, зразкове виконання посадових обов'язків і особливо важливих завдань нагороджено:

- Васецького Дениса – директора департаменту системного адміністрування та технічної підтримки ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Демиденко Марію – заступника керівника експертної групи по роботі з банками ТОВ «ВіДі Консалтинг»;
- Іванюка Івана – начальника відділу з експлуатації та ремонтно-будівельних робіт ПП «ВіДі-Мистецтво»;
- Коваленка Олега – електрика-діагноста відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Ковшуна Юрія – менеджера з продажу автомобілів ТОВ «ВіДі Автострада»;
- Рибальченко Ірину – директора департаменту якості менеджменту ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Сєхову Олену – менеджера з продажу автомобілів ТОВ «ВіДі-Пауер»;
- Сокорева Олександра – директора з маркетингу ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»;
- Стулена Сергія – провідного фахівця експертної групи по роботі з банками та фінансовими установами ТОВ «ВіДі Консалтинг»;

■ за громадянську позицію, зразкове виконання посадових обов'язків:

- Сімонова Андрія – продавця-консультанта легкових автомобілів ТОВ «ВіДі-Ліберті»;
- Омельчука Віталія – фахівця з тонування відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Еліт»;
- Скрипника Андрія – консультанта-приймальника відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі-Санрайз»;
- Остаповського Сергія – механіка відділу загального сервісу ТОВ «ВіДі Елегантс»;
- Смілянця Павла – охоронника ТОВ «ВіДі Охорона».

■ for the significant contribution to the development of the company, exemplary performance of duties and critical tasks, the following employees were awarded:

- Vasecky Denys – Director of System Administration and Technical Support in ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Demydenko Mariia – Deputy Head of the expert group on dealing with banks in ViDi Consulting, LLC;
- Ivaniuk Ivan – Chief of Department for the operation and construction works in ViDi Mystetstvo, PE;
- Kovalenko Oleg – the electrician and diagnostician of the Department of General Services in ViDi Elite, LLC;
- Kovshun Yury – Sales Manager of cars in ViDi Autostrada, LLC;
- Rybalchenko Iryna – Head of Department of Quality Management in ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Sekhova Olena – Sales Manager of cars in ViDi Power, LLC;
- Sokorev Olexsandr – Director of Marketing in ViDi AutoCity Kiltseva, LLC;
- Stulen Sergy – the leading expert of the expert group on dealing with banks and financial institutions in ViDi Consulting, LLC;
- for the civil position, the exemplary performance of duties, the following employees were awarded:
  - Simonov Andry – the sales assistant of passenger cars in ViDi Liberty, LLC;
  - Omelchuk Vitaly – the specialist in toning of the Department of General Services in ViDi Elite, LLC;
  - Skrypnyk Andry – the consultant of the Department of General Services in ViDi Sunrise, LLC;
  - Ostapovsky Sergy – the mechanic of the Department of General Services in ViDi Elegance, LLC;
  - Smilianets Pavlo – the guard in ViDi Security, LLC.



*«Лояльність сучасного покупця заслужити досить непросто: він хоче не лише здійснити покупку, але й отримати позитивний досвід, відчуття власної значимості для компанії, клієнтом якої він є. За допомогою впровадження інноваційних підходів у маркетинговому напрямі ми зможемо не лише позитивно вплинути на процес продажу, а й отримати зворотній зв'язок від клієнтів, що стане основою для створення комплексу управління клієнтським досвідом».*

**Артем Ткаченко**  
член Наглядової ради «ВіДі Груп»,  
директор ТОВ «ВіДі Груп»

*«It's not that easy to win contemporary customer for he does not only wish to make a purchase, but to gain positive experience, feel his significance for the company to which he is a client. Due to implementation of innovative approaches in marketing we'll be able not only to positively influence the sales process, but to receive a customer feedback, which shall become a foundation for development of customer experience management complex».*

**Artem Tkachenko**  
Member of Supervisory Board of ViDi Group,  
Director of ViDi Group, LLC

Протягом звітного року багато уваги приділялося розвитку маркетингу та впровадженню інновацій у компанії. Зокрема, було розроблено та презентовано маркетингову стратегію ВіДі, наріжним каменем якої стало підвищення ефективності роботи цього напрямку, що позитивно вплине на ефективність діяльності компанії загалом.

Для виконання стратегічних завдань у структурі ВіДі вперше було створено проектний офіс ВіДі ЛАБ, головною метою якого стало об'єднання команди професіоналів зі стратегічного маркетингу, веб-дизайну та девелопменту, а також фахівців з роботи із соціальними мережами, public relations і CRM-систем. У 2017 році ВіДі ЛАБ буде активно займатися створенням принципово нових інтернет-платформ, оновленням систем комунікацій, побудовою іміджу компанії, а також систематизацією та автоматизацією управління відносинами з клієнтами.

Переформатування структури маркетингу було вирішено розпочати з навчання маркетологів дилерських центрів. З цією метою було проведено кілька навчальних сесій, за результатами яких відбулося оцінювальне тестування. Подальші плани у напрямі підвищення рівня кваліфікації працівників структури маркетингу передбачають навчання з питань маркетингового планування, лідогенерації, а також систематизації знань щодо рекламних каналів і систем веб-аналітики. Для впровадження отриманих знань у робочу практику підрозділ маркетингу вестиме діяльність за системою KPIs (ключових показників), що надасть можливість оцінювати ефективність роботи підрозділу загалом.

Соціальні мережі – це не лише особиста територія наших наявних і потенційних клієнтів. Це ще й потужний інструмент маркетингу, що працює на перспективу та створює бажаний образ і позитивне сприйняття компанії у цільовій аудиторії.

З метою активізації роботи у цьому напрямі спеціалістами ВіДі ЛАБ було запропоновано план трансформації концепції присутності дилерських центрів, ВіДі Страхування та ВіДі АвтоСіті у Facebook та Instagram, створено нові сторінки та розроблено інструкції щодо їхнього наповнення. Наразі співробітники проектного офісу активно працюють над тим, щоб у 2017 році присутність ВіДі у соціальних мережах перетворилась на засіб залучення нових потенційних клієнтів та зміцнення відносин з наявними.

Within the reporting period much attention was given to development of marketing and implementation of innovations in the company. Among others, developed and presented was ViDi marketing strategy, the cornerstone of which became enhancement of operational efficiency of the line, which shall positively influence the company operating efficiency in general.

For implementation of strategic tasks within the ViDi Group structure for the first time was initiated a project office - ViDi LAB. The major objective of the latter was to join strategic marketing, web-design and development professionals, as well as SNS, public relations and CRM-systems experts within one team. In 2017 ViDi LAB will be actively involved in creation of conceptually new Internet platforms, upgrading of communication systems, development of the company goodwill, as well as systematization and automation of client relations administration.

It was decided to start the marketing structure redesign with dealership marketing managers' training. For the purpose, arranged were several training sessions on completion of which evaluative testing was held. Further plans regarding advancement of qualification level of the marketing structure employees provide for training in marketing planning, lead generation, as well as knowledge systematization as to advertising channels and web-analytics systems. In order to introduce the obtained knowledge into the working practice, marketing department shall perform its activity according to the KPI system, which will make it possible to estimate the department operational efficiency in general.

The Social Network Services (SNS) are not only individual areas of our customers and prospects, but they are a powerful forward working marketing instrument which creates desired image and positive perception of the company by the primary audience.

In the prospect of the work activation in the area, ViDi LAB experts suggested transformation of the presence concept of dealerships, ViDi Insurance, and ViDi AutoCity at the Facebook and Instagram, created new web-pages and developed instructions as to its content. At this stage, the project office employees intensify their efforts for ViDi presence in the SNS's to become a means of engaging new prospective clients and strengthening relations with the present customers.



Одним із вагомих маркетингових інструментів бізнесу, що допомагає витримувати конкурентну боротьбу, є веб-сайт. Спеціалісти ВіДі ЛАБ запропонували принципово нове бачення сайтів для дилерських центрів, що перетворює їх з інформаційних ресурсів на повноцінну систему механізмів продажу. У 2017 році впровадження такого підходу заплановано на всіх сайтах дилерських центрів, а також на головному сайті компанії ВіДі.

Бренд – важлива частина комунікації з клієнтами та невід’ємна складова побудови іміджу. Одним із пріоритетних напрямів роботи ВіДі ЛАБ став проєкт ребрендингу для ВіДі, у рамках якого фахівці проєктного офісу співпрацюють з агентством FEDORIV, що з року в рік посідає перші позиції рейтингу кращих креативних агенцій України. Результатом цього процесу стане не лише оновлений логотип ВіДі, а й принципово нова система позиціонування компанії та комунікації з клієнтами. Ребрендинг, який планується завершити до кінця 2017 року, надасть ВіДі можливість зміцнити провідні позиції у конкурентній боротьбі, повно та системно виразити свої унікальні переваги та вийти на якісно новий рівень розвитку.

The one of remarkable business marketing instruments, allowing to bear competitive struggle is a web-site. ViDi LAB specialists suggested revolutionary vision of dealership web-sites, which transforms them from informational resources into a comprehensive sales mechanisms system. Implementation of the above approach is scheduled in all dealership sites, as well as at the major ViDi web-site in 2017.

A brand is a substantial part of client communication and an integral component of image making. One of ViDi LAB key operation priorities became ViDi rebranding within which the project office employees cooperate with FEDORIV agency, which year after year occupies prime positions in a best creative agencies of Ukraine rating. This process shall result not only in refreshed ViDi logo, but in a brand new company positioning and customer communication system. The rebranding, which is to be completed by the end of 2017, shall provide ViDi with an opportunity to strengthen its dominant positions in competitive struggle, to completely and consistently express its unique advantages and come to a whole new level of development.



У 2016 році компанія «ВіДі Груп» зосередилась не тільки на підвищенні операційної ефективності, але й на розробленні нових послуг та розвитку бізнесу. Зокрема, протягом звітного року було:

- запроваджено на усіх підприємствах автостітчиків «ВіДі Автосіті Кільцева» та «ВіДі Автосіті Аеропорт» нову бонусну програму лояльності для клієнтів;
- реалізовано програму для власників постгарантійних автомобілів «Продовжена гарантія» на підприємстві «ВіДі-Автомаркет»;
- відкрито у складі автостітчика «ВіДі Автосіті Кільцева» офіційний дилерський центр Suzuki «ВіДі Гранд»;
- відкрито у складі автостітчика «ВіДі Автосіті Аеропорт» концептуальний дилерський центр Volvo «ВіДі Нордвей»;
- удосконалено систему менеджменту якості на підприємствах у складі Міста Автомобілів «ВіДі Автосіті Кільцева» з огляду на нові вимоги стандарту ISO щодо запровадження в організації діяльності підприємств системи управління ризиками та проведення ресертифікації на відповідність новим вимогам стандарту.

In 2016 ViDi Group focused not only on increase of its operational efficiency, but on development of new services and business. Particularly, within the reporting year:

- a new customer loyalty bonus scheme was introduced in ViDi AutoCity Kiltseva and ViDi AutoCity Airport;
- «Extended warranty» program for after-warranty car owners was launched at ViDi-Automarket;
- Suzuki authorized dealership – ViDi Grand – was opened within ViDi AutoCity Kiltseva;
- a conceptual Volvo dealership – ViDi Nordway – was opened within ViDi AutoCity Airport;
- ViDi AutoCity Kiltseva companies' quality management system was improved with regard to new ISO requirements as to implementation risk management system into the company activity and carrying out recertification against compliance with new standard requirements.



У 2016 році продовжилися роботи з послідовного розвитку функціональності Bpm`online CRM-системи відповідно до обраної маркетингової стратегії бізнесу. Система була суттєво оновлена й переведена на нову версію платформи. Крім безлічі удосконалень в інтерфейсі, підвищення юзабіліті та інформативності основних розділів системи, було кардинально змінено підхід до обліку первинних потреб клієнтів, реалізований референтний процес реєстрації, кваліфікації «лідів» і переведення їх у продаж, що відкриває весь спектр можливостей використання референтних процесів маркетингу. Із переходом на нову версію платформи розпочато процес синтезу нових підходів до аналітики даних за кожним кроком процесу продажів автомобілів, до побудови абсолютно нової системи дашборда за ключовими показниками ефективності процесу продажів. Також цього року розпочалися роботи з інтеграції CRM-системи з різними каналами комунікацій з клієнтами. Однією з важливих віх на цьому етапі роботи стала інтеграція IP-телефонії з Bpm`online. Ця функціональність уже була гідно оцінена консультантами відділів продажів і стала головним інструментом у їх повсякденній роботі, а компанія отримала незамінний інструмент для постійного підвищення стандартів обслуговування клієнтів.

In 2016 continued were works regarding Bpm`online CRM-system gradual development in line with the selected business marketing strategy. The system was considerably improved and transferred to a new platform version. Apart from numerous interface modernizations, usability and main system sections informative value promotion, decisive difference was made in the approach to the customers' primary needs recording, was implemented referential registration process, lead qualification and its transfer on sales, which opened a full range of possibilities in application of the marketing referential processes. With transition to the new platform version, initiated was a process of new approaches development towards data analysis at each stage of the car sales process, up to development of the absolutely new dashboard system upon the sales process KPIs. Also initiated this year were works on CRM-system integration with various customer communication channels. One of the major milestones of the stage became IP-telephony and the Bpm`online integration. This functionality has already been duly appreciated by the sales department assistants and has become a major instrument of their routine work, while the company obtained an irreplaceable instrument of permanent customer service quality increase.

2017 обіцяє бути не менше продуктивним щодо впровадження інновацій, нових технологій. Протягом року передбачено реалізувати амбітні проекти з інтеграції інших діджитал-каналів комунікацій з клієнтами, із впровадження нових процесів вирощування потреб потенційних покупців, використовуючи такі інструменти, як маркетингові e-mail кампанії, скоринг-ліди, інтеграція всіх сайтів дилерських центрів із CRM-системою. Заплановано проекти з автоматизації роботи кол-центру та безшовної інтеграції процесу обробки вхідних дзвінків між CRM і операційною системою 1С.

The 2017 promises to be not less productive in terms of innovations and new technologies implementation. It's provisioned to perform ambitious projects regarding integration of other digital customer communication channels, introduction of processes of new potential buyers' demands cultivation through application of such instruments as marketing e-mail companies, scoring-leads, integration of all dealership sites with CRM-system. Pre-designed are the projects for call-centre operation automation and free integration of the process of calls processing between the CRM and 1C operating system.

Щодо розвитку системи управління якістю підприємств «ВіДі Груп» логічними кроками у 2017 році мають стати:

As to the ViDi Group companies' quality management system development, in 2017 logical shall be the following steps:

- відкриття у складі Міста Автомобілів «ВіДі Автосіті Аеропорт» першого в Україні концептуального дилерського центру Land Rover;
- поширення програми «Подовжена гарантія» для власників постгарантійних автомобілів на всі підприємства автомобільного бізнес-напряму «ВіДі Груп»;
- розвиток системи Terrasoft CRM, впровадження блоку «Маркетинг».

- opening within ViDi AutoCity Airport of the first in Ukraine conceptual Land Rover dealership;
- expansion of the «Extended Warrantee» program for the post-warrantee car owners to all ViDi Group automobile business line companies;
- development of CRM system, «Marketing» module introduction.



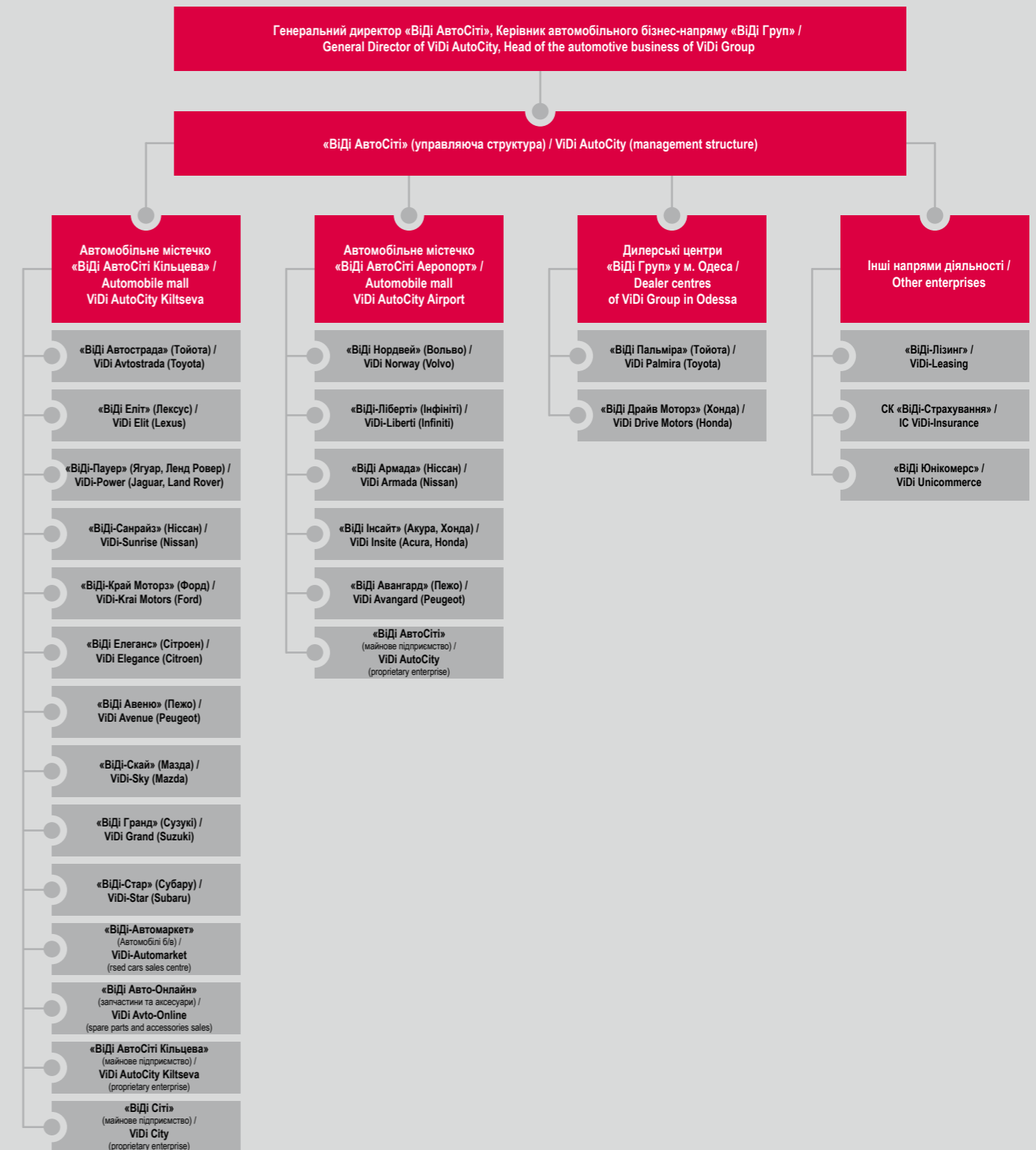


«Ми продовжуємо утримувати провідні позиції на автомобільному ринку України завдяки побудованій системі управління, заснованій на принципах системи якості менеджменту, ризик-орієнтованому мисленні та процесному підході у поєднанні із застосуванням інновацій в основних бізнес-процесах. Персонал – є найвищою цінністю компанії. Головною метою для нас є створення сприятливих умов розвитку працівників, забезпечення гідної оплати праці та нематеріальної мотивації, запровадження корпоративної культури на всіх рівнях. Наші спільні успіхи – результат зусиль кожного працівника в загальній збалансованій командній роботі. Завдяки високій самовідданості та взаємній відповідальності ми досягаємо найвищої ефективності в роботі та пишаємося власними досягненнями».

**Юлія Майорова**  
 Генеральний директор «ВіДі АвтоСіті»,  
 керівник автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп»

«We continue to hold the dominant position in the automotive market of Ukraine due to the established system of management based on the principles of quality management system, risk-oriented thinking and process approach in combination with the application of innovation in key business processes. The personnel is the highest value for the company. The main goal for us is to create favourable conditions for the development of employees, provision decent salaries and non-material motivation, and introduction of the corporate culture at all levels. Our joint success is the result of the efforts of each employee in the overall balanced teamwork. Due to the high dedication and mutual responsibility, we achieve the highest efficiency in work and are proud of our achievements».

**Yuliya Mayorova**  
 General Director of ViDi AutoCity,  
 Head of the automotive business of ViDi Group





СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ  
АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ «ВІДІ ГРУП»

Структуру управління автомобільним бізнесом «ВіДі Груп» було трансформовано на початку 2016-го року в рамках концепції розподілу повноважень між стратегічним і операційним управлінням «ВіДі Груп». Вищим виконавчим органом автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» є генеральний директор «ВіДі Автосіті». Положення про Виконавчий орган автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» було затверджено рішенням Наглядової ради «ВіДі Груп» 25 лютого 2016 р. та підтверджено повноваження Юлії Майорової на посаді генерального директора «ВіДі Автосіті». Тим же рішенням було затверджено і персональний керівний склад автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп».

До функцій Виконавчого органу автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» – генерального директора «ВіДі Автосіті» було віднесено:

- загальне керівництво операційною діяльністю підприємств автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп»;
- виконання консолідованого бюджету автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп»;
- управління фінансовими ресурсами, які виділені засновниками підприємств «ВіДі Груп» для їх функціонування;
- постійне вдосконалення та підвищення якості й ефективності бізнес-процесів;
- підвищення ефективності політики у сфері управління персоналом;
- створення умов та контроль за виконанням політик імпортерів та положень дилерських договорів.

Повноваження генерального директора «ВіДі Автосіті» поширюються на підприємства, які входять до структури автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп», а саме:

- майнові підприємства ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева», ТОВ «ВіДі Автосіті», ТОВ «ВіДі Сіті»;
- дилерські центри, що входять до складу автомобільних містечок «ВіДі Автосіті Кільцева», «ВіДі Автосіті Аеропорт», дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса;

MANAGEMENT STRUCTURE OF THE  
AUTOMOTIVE BUSINESS OF ViDi GROUP

At the beginning of 2016, in the framework of the concept of distribution of powers, the management structure of the automotive business of ViDi Group was transformed into the strategic and operational management of ViDi Group. The highest executive body of the automotive business of ViDi Group is General Director of ViDi AutoCity. On February 25, 2016, the provisions on the executive body of the automotive business of ViDi Group were approved by decision of Supervisory Board of ViDi Group and confirmed by the authority of Yuliya Mayorova on the post of General Director of ViDi AutoCity. The same decision was approved by the management team of the automotive business of ViDi Group.

The functions of the executive body of the automotive business of ViDi Group – General Director of ViDi AutoCity – were assigned to:

- general management of the operating activity in the enterprises of the automotive business of ViDi Group;
- implementation of the consolidated budget of the automotive business of ViDi Group;
- management of financial resources allocated by the founders of the enterprises of ViDi Group for their functioning;
- continuous improvement and enhancement of the quality and efficiency of business processes;
- improved policies in the field of personnel management;
- creation of conditions and control over the implementation of importers' policies and the provisions of dealer agreements.

The powers of General Director of ViDi AutoCity apply to enterprises which are included into the structure of the automotive business of ViDi Group, namely:

- proprietary enterprises – ViDi AutoCity Kiltseva, LLC; ViDi AutoCity, LLC; ViDi City, LLC;
- dealer centres that are included in auto cities – ViDi AutoCity Kiltseva, ViDi AutoCity Airport, and dealer centres of ViDi Group in Odessa;

- ТДВ «СК «ВіДі-Страховання», ТОВ «ВіДі Юнікомерс», ТОВ «ВіДі-Лізинг», ТОВ «ВіДі-Автомаркет» та ТОВ «ВіДі Авто-Онлайн».
- Рішення генерального директора «ВіДі Автосіті» можуть прийматися ним лише в межах його повноважень та є обов'язковими для виконання всіма працівниками зазначених вище підприємств автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп».

- IC ViDi-Insurance, SLC; ViDi Unicommerce, LLC; ViDi-Leasing, LLC; ViDi-Automarket, LLC; ViDi Auto-Online, LLC.
- The decisions of General Director of ViDi AutoCity can be taken solely within his/her powers and are mandatory for all enterprises and employees of enterprises in the structure of the automotive business of ViDi Group.

СКЛАД ДИРЕКЦІЇ АВТОМОБІЛЬНОГО  
БІЗНЕС-НАПРЯМУ «ВІДІ ГРУП»



**Юлія Майорова**  
Генеральний директор «ВіДі Автосіті», керівник автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп»  
**Yuliya Mayorova**  
General Director of ViDi AutoCity, Head of the automotive business of ViDi Group



**Галина Драч**  
Директор з фінансів ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»  
**Galyna Drach**  
Director of Finance of ViDi AutoCity Kiltseva, LLC



**Микола Пацьора**  
Директор з продажів ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»  
**Mykola Patsiora**  
Director of Sales of ViDi AutoCity Kiltseva, LLC



**Максим Яворський**  
Директор з ППО ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»  
**Maksym Yavorsky**  
Director of after-sale service of ViDi AutoCity Kiltseva, LLC



**Олександр Соколев**  
Директор з маркетингу «ВіДі Автосіті»  
**Oleksandr Sokorev**  
Director of Marketing of ViDi AutoCity Kiltseva, LLC



**Олександр Стецурин**  
Директор з експлуатації ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева»  
**Oleksandr Stetsurin**  
Director of Marketing of Operations of ViDi AutoCity Kiltseva, LLC

СИСТЕМА ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Успішна діяльність автомобільного бізнесу «ВіДі Груп» у 2016-му році стала можливою завдяки побудованій системі управління, впровадженню системи збалансованих показників діяльності основних бізнес-процесів «ВіДі Груп», ефективній кадровій політиці, своєчасному коригуванню принципів мотивації працівників тощо.

Результати у ключових бізнес-процесах підприємств автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» стали можливими завдяки системі постійного вдосконалення корпоративної системи управління. Компанія «ВіДі Груп» іде шляхом сертифікації та стандартизації з дотриманням вимог системи менеджменту якості організацій і підприємств.

Так, у липні 2016-го року на підприємствах автостічка «ВіДі АвтоСіті Кільцева» проходив ресертифікаційний аудит відповідності системи менеджменту якості вимогам стандарту ISO 9001:2015. Аудиту підлягали всі бізнес-процеси з метою надання підтвердження щодо впровадження чинної системи менеджменту якості як документально,

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

In 2016, the successful operation of the automotive business of ViDi Group became possible due to the established management system, implementation of the system of balanced indicators of performance for major business processes of ViDi Group, efficient personnel policy, timely adjustment of the principles of employee motivation, etc.

Results in the key business processes in the enterprises of the automotive business of ViDi Group have become possible due to the system of continuous improvement of the corporate management system. ViDi Group Company follows the path of certification and standardisation in compliance with the requirements of the quality management system for organisations and enterprises.

So, in July 2016, the enterprises of ViDi AutoCity Kiltseva undergone the recertification audit of conformity with the quality management system requirements of ISO 9001:2015. The subject of analysis was all the business processes. The goal was to provide confirmation of the existing quality management system both in documents and in practice. Most

так і на практиці. Взявши високу планку якості в 2014 і 2015-му роках, ми повинні були в поточному році утримати цей рівень, показати удосконалення системи, одночасно надавши підтвердження відповідності системи вимогам нового стандарту ISO 9001:2015-го, в основу якого покладено управління ризиками, ризик-орієнтоване мислення.

Ризик-орієнтоване мислення, насамперед, має на меті реалізацію організацією комплексу узгоджених заходів і методів для управління та контролю численними ризиками (позитивними та негативними), що впливають на її здатність досягати запланованих результатів. Ризик-орієнтоване мислення фактично заміняє вимога щодо виконання запобіжних дій з попередньої версії стандарту. З дати випуску (15.09.2015) стандарту ISO 9001:2015 почався 3-річний перехідний період адаптації системи менеджменту якості до нових вимог, але наша компанія змогла виробити адаптацію і перехід на новий стандарт за 9 місяців.

Щоб відповідати вимогам нової версії стандарту, нам необхідно планувати та виконувати дії у відповідь на ризики та можливості. Новий стандарт очікує, що компанія буде систематично виявляти й ефективно усувати ризики, які можуть вплинути на її здатність надавати відповідно до вимог товари та послуги, задовольняти потреби клієнтів. Він також очікує, що компанія буде визначати свої можливості, які зможуть підвищити її конкурентоздатність в ринковому середовищі. Новий стандарт також очікує, що компанія буде ідентифікувати ризики й можливості, які можуть вплинути на результативність системи управління якістю чи порушити роботу, а потім визначить дії для вирішення цих ризиків і можливостей. Ризики і можливості, що виникли у зв'язку з розглядом контексту організації, повинні бути взяті до відома під час планування системи менеджменту якості. Заходи з реагування на них необхідно планувати, здійснювати й оцінювати. Компанія повинна визначати, здійснювати моніторинг і аналізувати загальні економічні умови або внутрішні та зовнішні чинники, які можуть впливати на діяльність у рамках системи менеджменту якості. У зв'язку з цим повинні бути визначені відповідні зацікавлені сторони і їх вимоги до системи менеджменту якості.

22.07.2016 р. аудиторською групою компанії «Прирост» було винесено рішення: «ВіДі АвтоСіті Кільцева» та підприємства, що входять до її складу, підтвердили відповідність системи менеджменту якості

important, having set the high standard of quality in 2014 and 2015, this year we also had to keep the high level, show the improvement of the system, simultaneously providing evidence of system conformity to the requirements of the new ISO 9001:2015, based on risk management and risk-based thinking.

First of all, risk-based thinking means the organisation's implementation of the complex of agreed measures and methods to manage and control multiple risks (positive and negative) that affect its ability to achieve planned goals. Risk-based thinking essentially replaces the requirement for preventative actions from the previous version of the standard. The date of issue (15.09.2015) of ISO 9001:2015 started a 3-year transition period for the adaptation of the quality management system to the new requirements, but our company managed to complete the adaptation and the transition to the new standard within nine months.

To meet the requirements of the new version of the standard, we need to plan and implement actions in response to risks and opportunities. New standard expects that the company will systematically identify and efficiently address risks that may affect its ability to provide goods and services relevant to requirements, as well as to meet customer needs. It also expects that the company will determine its capabilities, which can increase the ability to be more competitive in the market environment. The new standard also expects that the company will identify the risks and opportunities that may affect the efficiency of the quality management system or to disrupt the entire work, and then will identify actions to address these risks and opportunities. Risks and opportunities arising from the consideration of the context of the organisation should be factored into the planning of the quality management system. The responses should be planned, implemented and evaluated. The company should identify, monitor and analyse general economic conditions or internal and external factors that can influence the activities within the framework of the quality management system. In this context, the appropriate stakeholders and their requirements for the quality management system should be identified.

On July 22, 2016, the audit group of the company «Prirost» made the decision: ViDi AutoCity Kiltseva and the enterprises included in its structure confirmed their compliance with the quality management system



вимогам стандарту ISO 9001: 2015. До того ж ми змогли не просто підтвердити відповідність системи, а й перевершити очікування. «ВіДі Груп» стала однією з перших в Україні компаній, які сертифіковані за новою версією стандарту ISO 9001: 2015. Під час аудиту підприємств у складі «ВіДі АвтоСіті Кільцева» аудиторська група відзначила високу залученість персоналу у бізнес-процеси. Персонал живе ідеями й потребами компанії, кожен працівник знає свою роль і несе відповідальність за досягнення результату. Принципи функціонування системи менеджменту якості відображені в основному документі - Настанові з якості в новій редакції від 09.06.2016 р. Дія (вимоги і положення) стандарту ISO 9001: 2015 відображено в Політиці з якості «ВіДі АвтоСіті Кільцева». А карта ризиків опрацьована за кожним з бізнес-процесів набагато детальніше, ніж того вимагає стандарт.

«Ми змогли переконати аудиторів під час аналізування функціонування системи, що постійно використовуємо у своїй діяльності принципи системи менеджменту якості – лідерство, орієнтацію на клієнта, процесний підхід, безперервне вдосконалення, взаємовигідні відносини з постачальниками та партнерами. Хочеться побажати нам усім, щоб чинна система менеджменту якості дозволяла нам бути лідерами на українському автомобільному ринку, підтверджувати й утримувати свої позиції, а система управління ризиками допомагала вчасно виявляти загрози та правильно вибирати інструменти контролю й методи їх запобігання (ми розуміємо, наскільки це актуально в нашій повсякденній роботі). А постійне вдосконалення нехай завжди спрямовує нас на розроблення та впровадження нових продуктів, інноваційних проектів, які дозволять досягати більшої ефективності співробітників на віреній ділянці роботи», – зазначила у зверненні до персоналу 22.07.2016 р за підсумками успішного ресертифікаційного аудиту Юлія Майорова, генеральний директор «ВіДі АвтоСіті», керівник автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп».

Наявність на підприємствах автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» задокументованих процедур підтверджує високий рівень стандартизації основних бізнес-процесів системи якості менеджменту:

- стратегічне управління;
- фінансове управління;
- управління ризиками;

requirements of ISO 9001:2015. Moreover, we were able not only to confirm compliance with the system but also to exceed all expectations. ViDi Group became one of the first companies in Ukraine that are certified for the new version of ISO 9001:2015. During the audit of the enterprises in the structure of ViDi AutoCity Kiltseva, the audit team noted the high involvement of personnel of enterprises in the process: the personnel lives by the ideas and goals of the company, everyone knows their role and responsibility in achieving the result. The operation principles of the quality management system are presented in the main document – Quality Manual in the new edition dated 09.06.2016. The implementation (requirements and provisions) of ISO 9001:2015 is presented in the main document – Quality Policy of ViDi AutoCity Kiltseva. The risk map, developed for each of the business processes, is much more detailed than required by the standard.

«We were able to convince the auditors in the analysis of the functioning of the system that we constantly use the principles of quality management system: leadership, customer orientation, process approach, continual improvement, mutually beneficial relationships with suppliers and partners. I would like to wish all of us to have a working quality management system enabling us to be leaders in the Ukrainian automotive market, to confirm and to hold our leading positions, and for the risk management system to help us identify threats and choose the right monitoring tools and methods for their prevention (and we all know how important it is in our daily work). And continuous improvement may always direct us on the development and introduction of new products and innovative projects that will achieve greater efficiency of each employee in the assigned area of work», – Yuliya Mayorova, General Director of ViDi AutoCity, Head of the automotive business of ViDi Group, noted while addressing the personnel on July 22, 2016, as a result of successful recertification audit.

The presence of documented procedures at the enterprises of automotive business of ViDi Group confirms the high level of standardisation of key business processes of the quality management system:

- strategic management;
- financial management;
- risk management;

- закупівля товарів і послуг;
- продаж автомобілів;
- післяпродажне обслуговування;
- надання супутніх фінансових послуг;
- розроблення нових видів послуг та розширення дії наявних;
- взаємодія із зацікавленими сторонами;
- управління персоналом;
- управління інфраструктурою та робочим середовищем.

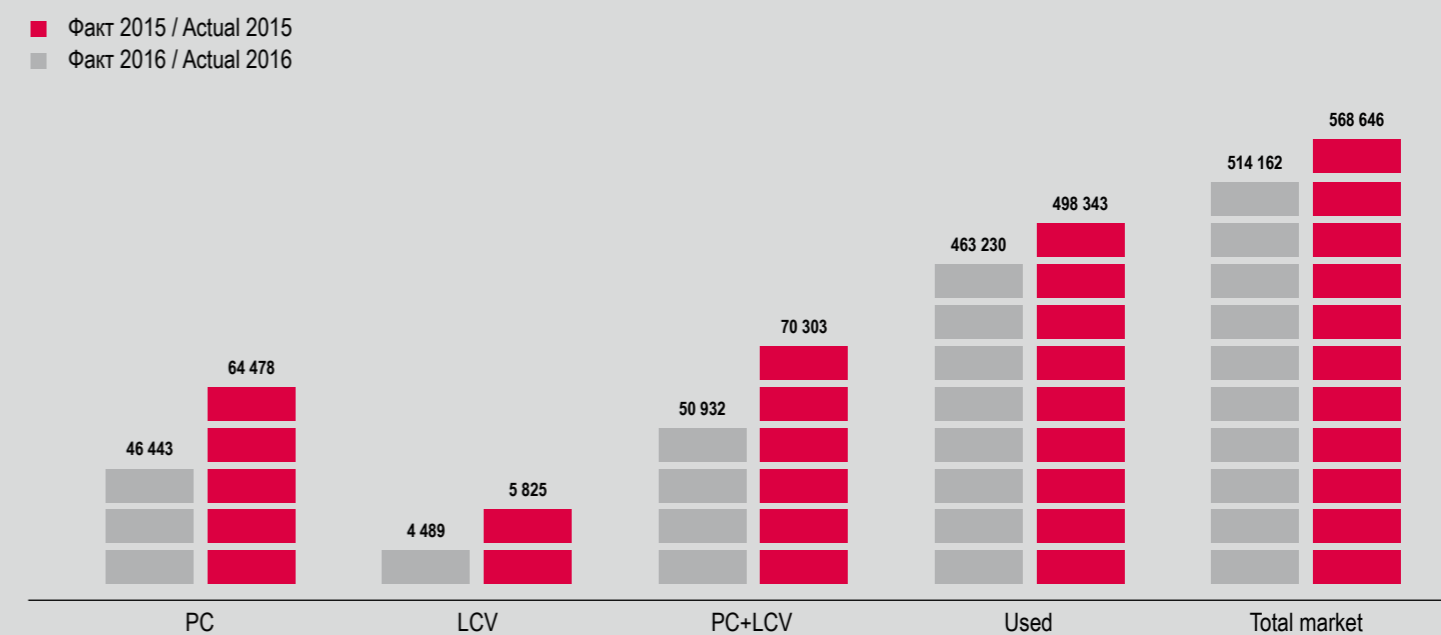
- procurement of goods and services;
- car sales;
- after-sales service;
- provision of related financial services;
- development of new types of services and expansion of existing ones;
- interaction with stakeholders;
- personnel management;
- management of infrastructure and work environment.

ЗАГАЛЬНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕС-НАПРЯМУ «ВІДІ ГРУП» У 2016 Р.

Продажі нових легкових і комерційних автомобілів в Україні у 2016 році у порівнянні з 2015 роком зросли на 38% або на 19 371 шт. до рівня 70 303 шт., з яких 64 478 шт. становили продажі легкових автомобілів (PC), 5 825 шт. – продажі комерційних автомобілів на легкових шасі (LCV). Окремо варто відзначити зростання продажів автомобілів з пробігом на 7,5% до 498 343 шт.

OVERALL RESULTS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE AUTOMOTIVE BUSINESS OF ViDi GROUP IN 2016

Sales of new light and commercial vehicles in Ukraine in 2016, as compared to 2015, advanced by 38% or by 19 371 units up to 70 303 units, of which 64 478 constituted passenger cars' sales (PC) and 5 825 units – light commercial vehicles (LCV). Separately worth noting the cars with mileage sales increase by 7,5% to 498 343 units.



ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕС-НАПРЯМУ «ВІДІ ГРУП»

За підсумками 2016 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» було реалізовано 4 189 автомобілів (разом з 304 проданими автомобілями з пробігом ТОВ «ВіДі-Автомаркет» та 218 одиницями спеціалізованої техніки ТОВ «ВіДі Юнікомерс»). У 2016 році до автомобільної родини «ВіДі Груп» приєдналися ще 2 світові бренди – Suzuki та Volvo.

Фінансова ємність підприємств у складі автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» за підсумками 2016 року становить 8,7% на ринку України та 22,4% – у Київському регіоні. Тобто кожна 5 гривня, витрачена на купівлю автомобіля в Києві, витрачена на одному з підприємств ВіДі!

За підсумками 2016 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» під керівництвом Юлії Майорової було реалізовано

ViDi GROUP AUTOMOTIVE BUSINESS LINE COMPANIES

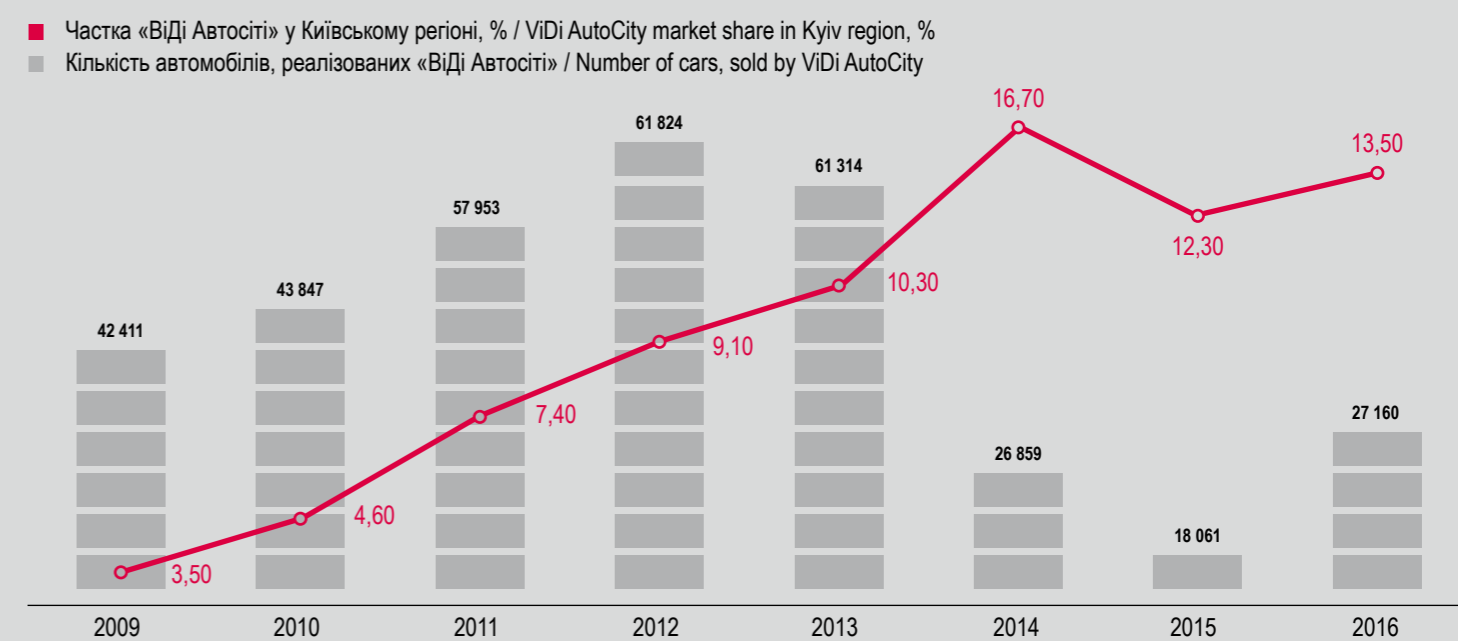
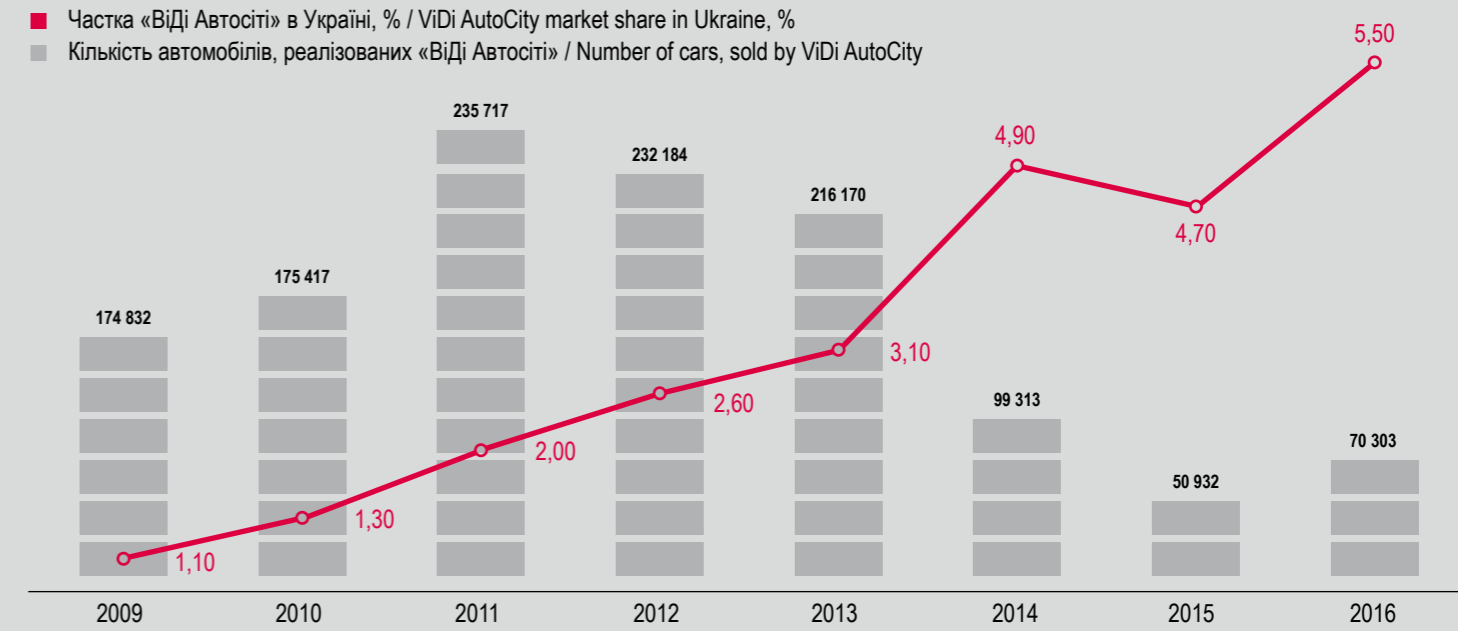
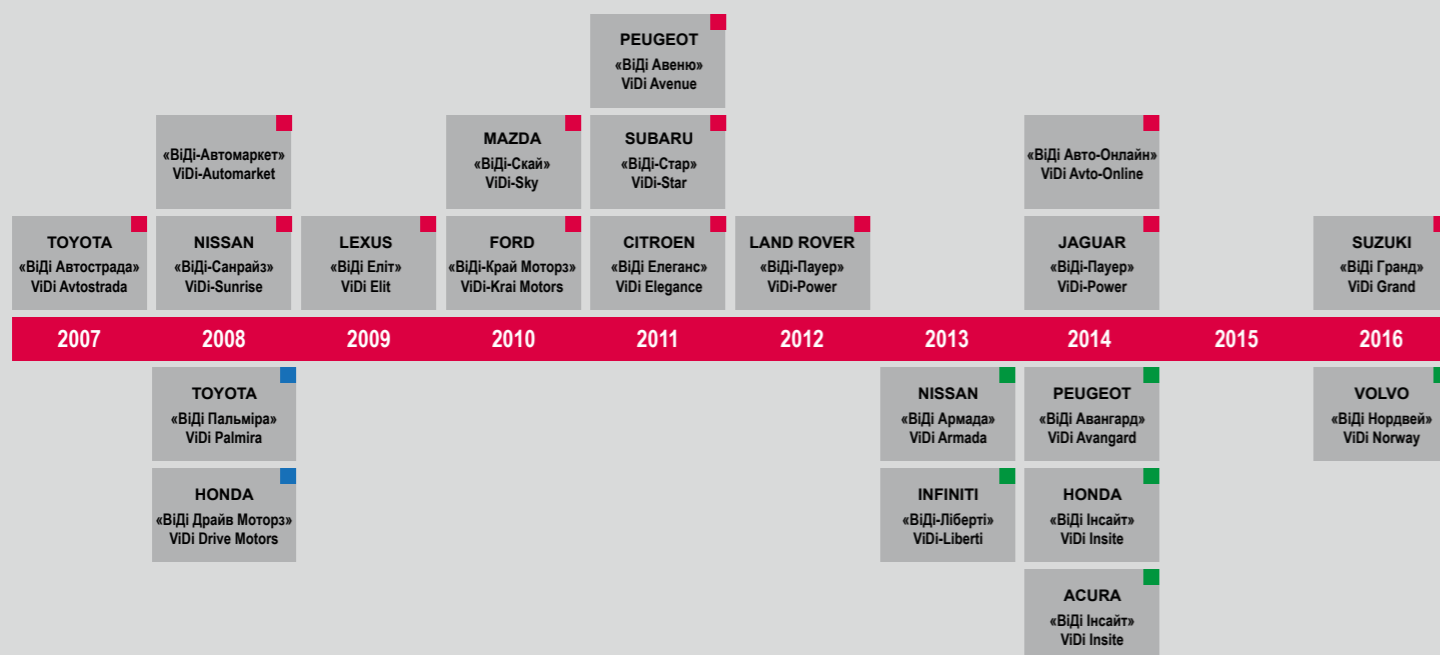
Following the results of 2016, the ViDi Group business line companies sold 4 189 vehicles (along with 304 cars with mileage sold by ViDi-Automarket, LLC and 218 specialized vehicles sold by ViDi Unicommerce, LLC). In 2016 automotive ViDi Group family was joined yet with another 2 global brands Suzuki and Volvo.

Financial capacity of the companies within the ViDi Group automotive business line at year-end 2016 amounted to 8,7% of Ukrainian market and 22,4% in Kyiv region. Thus each 5th UAH spent on purchase of a car in Kyiv was spent in one of ViDi companies!

Following the results of 2016, 4189 cars were sold by ViDi automotive business line companies under direction of Yuliya Mayorova (along with

Динаміка розвитку автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» / Dynamics of the automotive business of ViDi Group

- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Кільцева» / Automobile mall ViDi AutoCity Kiltseva
- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» / Automobile mall ViDi AutoCity Airport
- Дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса / Dealer centres of ViDi Group in Odessa





**Продажі легкових автомобілів на європейських ринках / PC Sales in European market / Passenger cars sales volumes in European market**

Позиція / Item	Країна / Country	2015	2014	% приросту / % of growth
<b>1</b>	<b>UKRAINE (PC+LCV)</b>	<b>50 932</b>	<b>99 313</b>	<b>-48,7</b>
2	GERMANY	3 351 607	3 206 042	4,5
3	UNITED KINGDOM	2 692 786	2 633 503	2,3
4	FRANCE	2 015 177	1 917 226	5,1
5	ITALY	1 824 968	1 575 737	15,8
6	RUSSIA	1 425 791	1 602 110	-11
7	SPAIN	1 147 007	1 034 232	10,9
8	BELGIUM	539 519	501 066	7,7
9	POLAND	416 123	354 975	17,2
10	NETHERLANDS	382 825	448 927	-14,7
11	SWEDEN	372 318	345 108	7,9
12	AUSTRIA	329 604	308 555	6,8
13	CZECH REPUBLIC	259 693	230 857	12,5
14	DENMARK	222 927	207 556	7,4
15	PORTUGAL	207 330	178 503	16,1
16	IRELAND	146 603	124 804	17,5
17	FINLAND	118 986	108 819	9,3
18	HUNGARY	96 552	77 171	25,1
19	ROMANIA	94 924	81 162	17
20	SLOVAKIA	88 163	77 968	13,1
21	GREECE	78 873	75 805	4
22	UKRAINE	64 478	46 443	38,8
23	SLOVENIA	63 674	59 450	7,1
24	LUXEMBOURG	50 561	46 473	8,8
25	CROATIA	43 015	34 820	23,5
26	BULGARIA	26 370	23 500	12,2
27	ESTONIA	22 429	20 347	10,2
28	LITHUANIA	20 320	17 085	18,9
29	LATVIA	16 359	13 765	18,8
30	CYPRUS	12 643	10 344	22,2
	<b>UKRAINE (PC+LCV)</b>	<b>70 303</b>	<b>50 932</b>	<b>38</b>

4189 автомобілів (разом із продажем 304 автомобілів з пробігом та 218 одиниць спеціалізованої техніки), що на 1558 одиниць або на 59,2% краще за показники попереднього року. Сукупний виторг від реалізації підприємств автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» за звітний 2016 рік без ПДВ становив 4 079,5 млн грн, маржинальний дохід дорівнював 397,6 млн грн, маржинальна рентабельність становила 9,75%.

За підсумками 2016 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку, що ведуть діяльність у Київському регіоні, було сукупно реалізовано 3885 автомобілів, що на 1504 одиниці або на 63,2% краще за показник попереднього року.

За підсумками 2016 року підприємствами автомобільного бізнес-напрямку, що ведуть діяльність в Одеському регіоні, було сукупно реалізовано 231 автомобіль, що на 74 одиниці або на 47,1% краще за показники попереднього року.

Загалом, дилерські центри та інші підприємства автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» продемонстрували цілком непогані як для провального стану ринку результати, які стали можливими завдяки впровадженню інновацій, постійному підвищенню ефективності процесів та інвестицій у розвиток персоналу.

sales of 304 cars with mileage and 218 units of specialized vehicles) which is 1558 units more or 59,2% better than the previous year. Consolidated sales revenues of the ViDi Group business line companies for the reporting year 2016, excluding VAT, amounted to UAH 4 079,5 mln, marginal income amounted to UAH 397,6 mln, profitability margin constituted 9,75%.

As of 2016 year-end, the auto business line companies operating in Kyiv region cumulatively sold 3885 cars, which is 1504 units more or 63,2% better than the previous year figures.

Following the results of 2016, the auto business line companies operating in Odesa region cumulatively sold 231 cars, which is 74 units more or 47,1% better than the last year.

In general, given the disastrous economic condition, dealerships and other ViDi Group business line companies demonstrated absolutely positive results, which were possible due to implementation of innovations, constant increase of processes efficiency and investments to the personnel development.

**Топ -10 брендів 2016 року**

Марка	Продажі 2016	Приріст продажів
RENAULT	7666	48,71%
<b>TOYOTA*</b>	<b>7584</b>	<b>58,33%</b>
VOLKSWAGEN*	5466	93,56%
<b>FORD</b>	<b>4076</b>	<b>37,61%</b>
SKODA	4116	93,79%
KIA	3971	90,91%
HYUNDAI	3436	25,49%
<b>NISSAN*</b>	<b>3173</b>	<b>20,01%</b>
ZAZ	2964	-4,29%
MERCEDES-BENZ	2705	84,77%



Керівники підприємств автомобільного бізнес-напрямку та керівники структурних підрозділів управляючої структури «Віді Автосіті». / Heads of the enterprises of the automotive business and heads of departments in the management structure of VIDI AutoCity.



ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»  
(ТОВ «ВІДІ АВТОСТРАДА»)

Команда Тойота Центр Київ «ВіДі Автострада» під керівництвом директора Максима Яворського реалізувала 775 автомобілів у 2016 році і досягла найкращого результату з продажу фізичним особам – 493 автомобілі. Досягнутий результат дозволив охопити 29,6% офіційних продажів Тойота в Київському регіоні та 9,9% в Україні. Фахівцями станції технічного обслуговування у 2016 році було виконано майже 20 000 замовлень на ремонт та технічне обслуговування автомобілів.

Протягом року клієнтам ТОВ «ВіДі Автострада» був запропонований насичений графік заходів, ініційованих ПП «Тойота-Україна», офіційним імпортером автомобілів Toyota і Lexus в Україні, а саме: чемпіонат з міні-футболу за кубок Toyota & Lexus 2016; випробування на спеціальному треку позашляховиків Toyota 4x4; 23 вересня 2016 року відбулась урочиста церемонія нагородження переможців першого туру Всеукраїнського рейтингу «Сумлінні платники податків – 2015», на якій діяльність Тойота Центр «ВіДі Автострада» була відзначена престижною нагородою в номінації «Сумлінний платник податків у сфері торгівлі».

TOYOTA CENTRE KYIV «ViDi AUTOSTRADA»  
(ViDi AUTOSTRADA, LLC)

Team of Toyota Centre Kyiv «ViDi Autostrada» headed by its Director Maksym Yavorskyi, in 2016 sold 775 cars thus achieving the best sales to individuals result at a rate of 493 cars. The achieved outcome allowed to cover 29,6% of official Toyota sales in Kyiv region and 9,9% of the same in Ukraine. During 2016, service stations employees executed almost 20 000 car repair and maintenance orders.

During the year, the ViDi Autostrada, LLC customers were offered an eventful activity plan, initiated by FIE «Toyota-Ukraine», the official Toyota and Lexus importer in Ukraine, particularly: Toyota & Lexus 2016 Cup Futsal Championship; Toyota 4x4 tests on special runway; A First Tour Awards Ceremony of All-Ukrainian rating «Conscientious Taxpayers – 2015» took place on September 23, 2016 whereon Toyota Centre Kyiv «ViDi Autostrada» activity was distinguished by a prestigious award in «Conscientious taxpayer in trade» nomination.

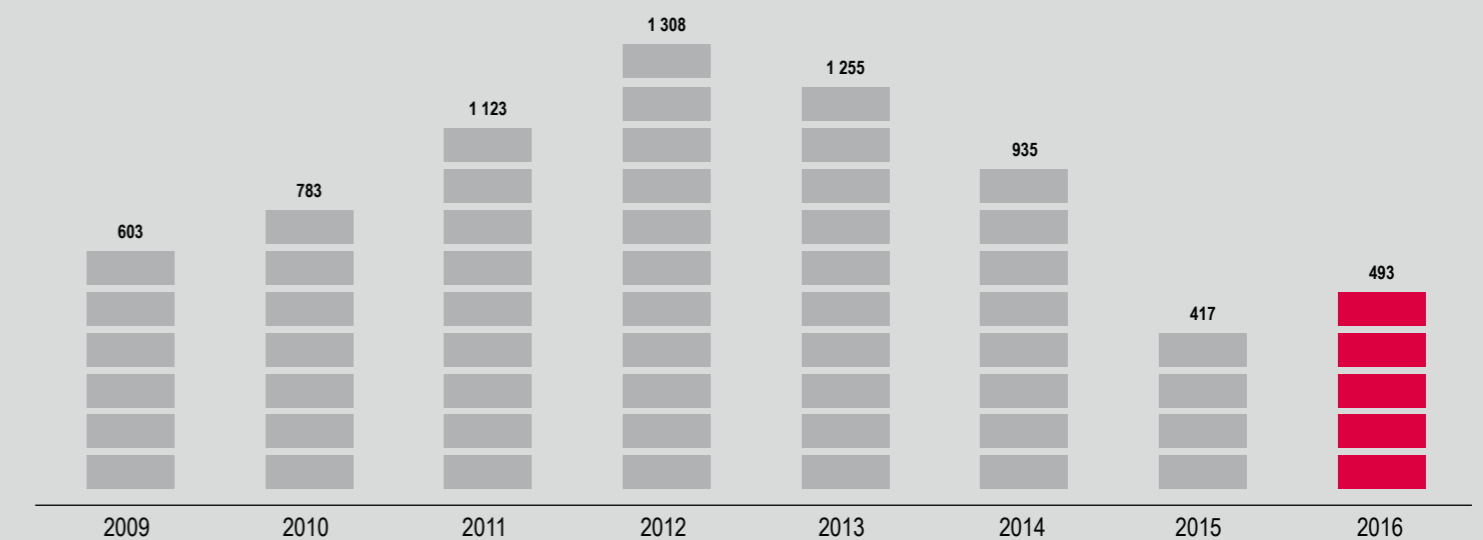
«Основна цінність 2016 року для Тойота Центр «ВіДі Автострада» полягає у реалізації чисельних інноваційних проектів, спрямованих на зростання ефективності діяльності підприємства, а також на перегляд основних процесів з метою підвищення конкурентоспроможності та рівня задоволеності клієнтів дилерського центру».

**Максим Яворський**  
Директор «ВіДі Автострада»

«In 2016, the main value for Toyota Centre ViDi Autostrada is the realisation of many innovative projects aimed at improving the efficiency of the enterprise, revision of basic processes in order to improve competitiveness and increase customer satisfaction in the dealer centre».

**Maksym Yavorsky**  
Director of ViDi Autostrada

Продажі Тойота Центр «ВіДі Автострада» (ТОВ «ВіДі Автострада») / Toyota Center Kyiv «ViDi Avtostrada» («ViDi Avtostrada» LLC) Sales





«У 2016 році «Лексус Київ Захід» став першим в Україні сертифікованим дилером за програмою Lexus Customer Service Management (LSM) у галузі сервісного обслуговування, який досяг європейського рівня стандартів якості. У вересні 2016 року за результатами Всеєвропейського Аудиту Стандартів Lexus у сфері відносин з клієнтами «Lexus Experience» офіційний дилерський центр «Лексус Київ Захід» отримав найвищу відзнаку якості обслуговування — 5 зірок!»

**Микола Пацьора**  
Директор «ВіДі Еліт»

«In 2016, Lexus Kiev West became the first in Ukraine certified dealer of the Lexus Customer Service Management (LSM) program in the field of providing services that has reached the European level of quality standards. In September 2016, according to the Pan-European Auditing Standards of Lexus in the field of customer relations Lexus Experience, Lexus Kiev West Dealer Centre received the highest award of service quality — 5 stars!»

**Mykola Patsiora**  
Director of ViDi Elit

### ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД (ТОВ «ВІДІ ЕЛІТ»)

Завдяки високопрофесійному підходу до управління бізнесом та злагодженій роботі колективу дилерський центр «Лексус Київ Захід» під проводом директора Миколи Пацьори вже шостий рік поспіль підтверджує своє І-ше місце в Київському регіоні з часткою ринку 62,1% та в Україні – 30,4%, тобто 347 проданих нових автомобілів.

У 2016 році «Лексус Київ Захід» став першим в Україні сертифікованим дилером за програмою Lexus Customer Service Management (LSM) в галузі сервісного обслуговування, який досяг європейського рівня стандартів якості.

Для отримання сертифіката за програмою LSM дилерський центр «Лексус Київ Захід» проходив атестацію, яка містить понад шістсот пунктів з ключових моментів у галузі сервісного обслуговування, продажу запчастин і аксесуарів.

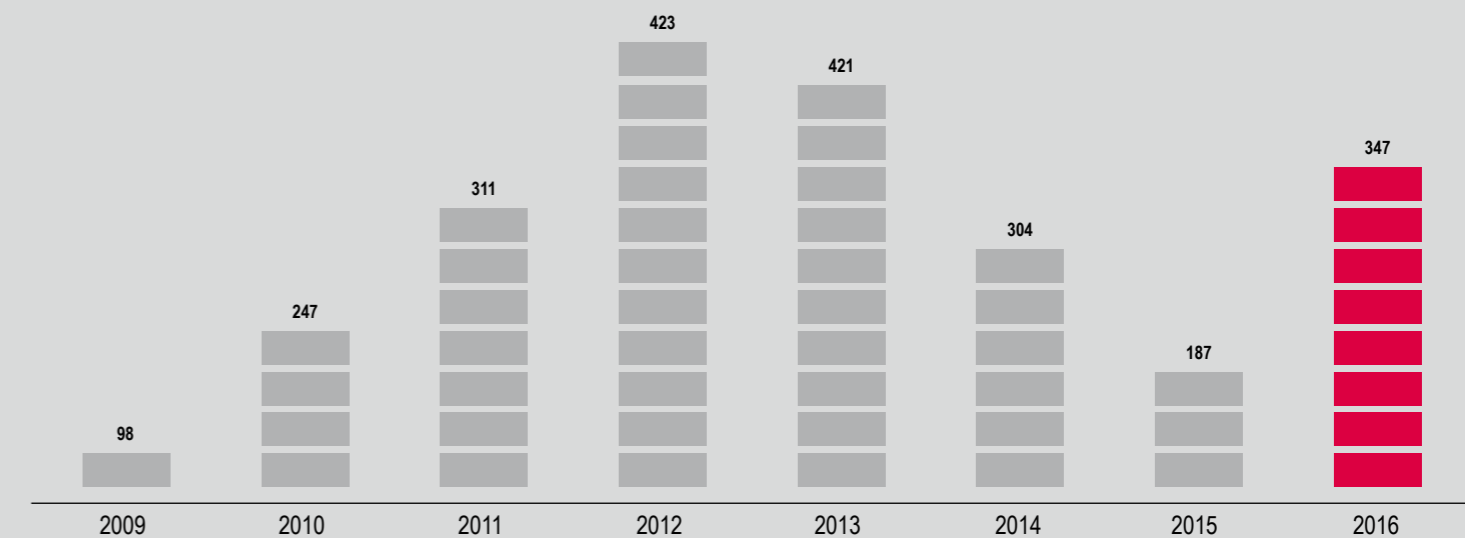
### LEXUS KYIV WEST (ViDi ELIT, LLC)

Due to proficient approach to business management and synergism of Lexus Kyiv West team headed by Mykola Patsera, the Director, for the sixth successive year confirms its leadership in Kyiv region with a share of 62,1%, and 30,4% in Ukraine, correspondingly, which constitutes 347 sold new cars.

In 2016 Lexus Kyiv West became the first in Ukraine certified dealership under the Lexus Customer Service Management (LSM) program in car service area, reaching the European quality standards level.

To receive the LSM program certificate, Lexus Kyiv West Dealership passed certification containing over six hundred items in key aspects of the maintenance service, spare parts and accessories sales.

Продажі Лексус Київ Захід (ТОВ «ВіДі Еліт») / Lexus Kyiv West («ViDi Elit» LLC) Sales



ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ JAGUAR LAND ROVER (ТОВ «ВІДІ-ПАУЕР»)

У 2016 році команда центру автомобілів Jaguar Land Rover ТОВ «ВіДі-Пауер» на чолі з директором Максимом Турченком досягла результату з продажу в 336 автомобілів. Обіг послуг зріс на 29%, або 1 968 685 грн, продаж запасних частин – на 1 221 547 грн. Активна клієнтська база збільшилась на 12%.

Для палких шанувальників преміальних британських автомобілів було підготовлено безліч цікавих і пізнавальних заходів, серед яких презентація першого в історії престижного кросовера Jaguar, відкриття поза шляхового треку ВіДі Пауер, виїзний тест-драйв «Полювання на LR», святкове відкриття виставки сучасного українського мистецтва, тест-драйв Land Rover Drive Night. В кінці року була проведена практична програма The Art of Performance Tour, створена для демонстрації нового покоління автомобілів Jaguar. Перший тур в Україні проходив в Одесі, Дніпрі, Харкові та Києві. Нові моделі XE, XF та F-PACE надали унікальну можливість пройти тест-драйв найбільш інноваційних моделей.

JAGUAR LAND ROVER CAR DEALERSHIP (ViDi-POWER, LLC)

In 2016 Jaguar Land Rover Car Dealership (ViDi-Power, LLC) team led by Maksym Turchenko, the Director, achieved sales figures of 336 cars. The service turnover grew by 29% or UAH 1 968 685, while spare parts sales figures advanced by UAH 1 221 547. Active customer base increased by 12%.

Prepared for the passionate devotees of the premium British cars were numerous interesting and educational events, among which were presentation of the first in the world prestigious crossover Jaguar, opening of an offroader track ViDi Power, field test-drive «Hunting on LR», festive opening of the modern Ukrainian art exhibition, Land Rover Drive Night test-drive. At the end of the year, held was the applicatory program The Art of Performance Tour developed to demonstrate the new Jaguar generation. The First Ukrainian tour was held in Odesa, Dnipro, Kharkiv and Kyiv. The new models XE, XF and F-PACE provided a unique possibility to pass a test-drive of the most innovative models.

ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ MAZDA (ТОВ «ВІДІ-СКАЙ»)

Офіційний дилерський центр Mazda ТОВ «ВіДі-Скай» під керівництвом Максима Лагутьєва у звітному році реалізував 388 нових автомобілів Mazda і понад 2000 автомобілів пройшли обслуговування на авторизованому сервісі. Завдяки високопрофесійному підходу до управління бізнесом та злагодженій роботі колективу ТОВ «ВіДі-Скай» зміг вибороти лідерство і закріпити власну частку на автомобільному ринку на рівні 40,1% у Києві та 17,1% в Україні. Прагнучи бути ближчою до клієнтів і турбуючись про їх лояльність, компанія Mazda «ВіДі-Скай» у 2016 році запустила абсолютно нову бонусну програму лояльності АвтоСіті. Наприкінці року була впроваджена кредитна програма Mazda Finance з привабливими умовами у разі купівлі нового автомобіля.

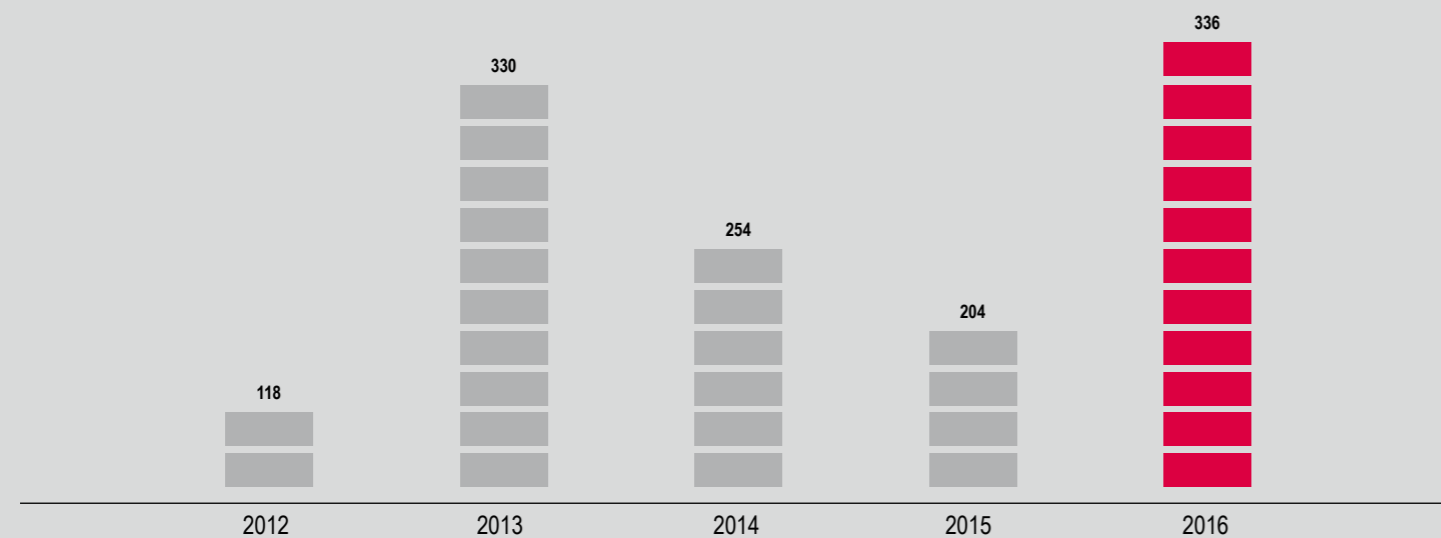
Протягом року автоцентр Mazda ТОВ «ВіДі-Скай» брав участь у заходах різного масштабу та форматів, таких як фестиваль нових автомобілів «New Cars Fest, 2016» (ВДНГ), «Mazda Sky Family Day» (НСК «Олімпійський»), а також організував власні гостинні зустрічі. Саме у 2016 офіційний дилерський центр Mazda на Кільцевій розпочав естафету концептуальних змін стандартів зовнішнього та внутрішнього оформлення шоу-руму автосалону.

MAZDA CAR DEALERSHIP (ViDi-SKY, LLC)

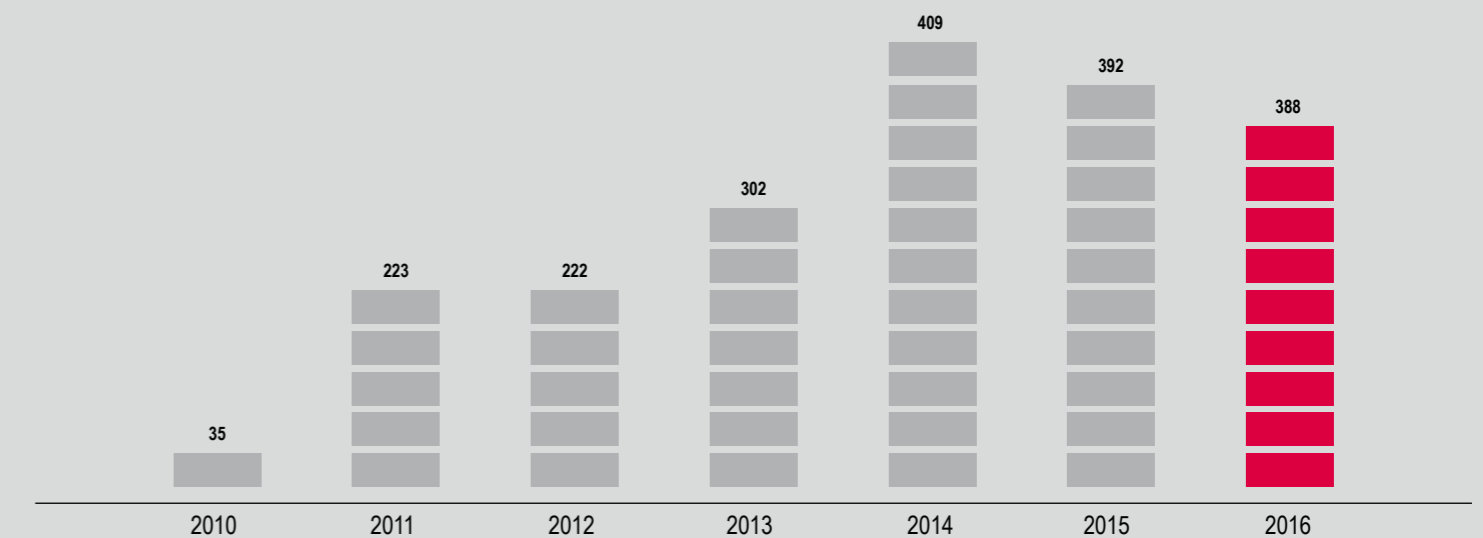
During the reporting period Authorized Mazda Car Dealership ViDi-Sky, LLC headed by Maksym Lahutiev sold 388 new Mazda cars, over 2000 cars passed maintenance at the authorized service stations. Due to proficient approach to business management and coordinated teamwork ViDi-Sky, LLC managed to win top positions and fix its own share of the automotive market at a level of 40,1% in Kyiv and 17,1% in Ukraine, correspondingly. Longing to stay closer to the customers and caring for their loyalty, in 2016 Mazda ViDi-Sky launched completely new AutoCity bonus loyalty program. Mazda lending program with appealing new car purchase terms was adopted at the turn of the year.

Throughout the year, Mazda Car Dealership ViDi-Sky, LLC participated in events of various scale and format, such as «New Cars Fest, 2016» (VDNG), «Mazda Sky Family Day» (NSC «Olimpiyskiy»), as well as arranged its own hospitable meetings. It was in 2016, that Mazda Car Dealership on Kiltseva launched a race of conceptual changes of the automobile showroom interior and exterior decoration standards.

Продажі центру автомобілів Jaguar Land Rover (ТОВ «ВіДі-Пауер») / Jaguar Land Rover car dealership («ViDi-Power» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Mazda (ТОВ «ВіДі-Скай») / Mazda car dealership («ViDi-Sky» LLC) Sales



**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ FORD  
(ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ»)**

За результатами 2016 року дилерський центр Ford ТОВ «ВіДі-Край Моторз» під керівництвом Віталія Дорофєєва реалізував 424 автомобілі (це майже вдвічі більше у порівнянні з минулим роком (243 автомобілі), охопивши 31,6% усіх роздрібних продажів Ford у Києві та в області (що на 4,7% більше, ніж за підсумками 2015 року) та 12% в Україні (що на 2,8% більше, ніж у минулому році). Протягом 2016 року було виконано майже 6500 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів.

За рейтингами, що проводить імпортер «Віннер Імпорте Україна», ТОВ «ВіДі-Край Моторз» посіло І-ше місце за відсотком виконання річного плану з продажів.

2016 рік для «ВіДі-Край Моторз» ознаменувався презентацією новинки в класі преміальних позашляховиків – FORD EDGE. Також наприкінці року була представлена оновлена модель FORD KUGA. Клієнти автоцентру взяли участь у глобальній події року Ford Performance Day, де мали можливість випробувати лінійку спортивних автомобілів Mustang, Focus RS, Focus ST і Fiesta ST.

**FORD CAR DEALERSHIP  
(ViDi-KRAI MOTORS, LLC)**

Based on the results of 2016, Ford Car Dealership ViDi-Krai Motors under command of Vitalii Dorofeev sold 424 cars (which is almost twice more than the previous year (243 cars), grasping 31,6% of all Ford retail sales in Kyiv and region (which represents 4,7% increase over 2015 results) and 12% in Ukraine (which is 2,8% more than the previous year). During 2016 completed were almost 6500 car repair and maintenance orders.

According to the ratings that are held by the importer Winner Imports Ukraine, ViDi- Krai Motors, LLC, took the first place in the percentage of the implementation of the annual plan for sales.

The 2016 was marked for ViDi-Krai Motors by a presentation of a novelty in a premium offroader class – FORD EDGE. In addition, an updated FORD KUGA was presented at the turn of the year. The Car Dealership customers participated in a global event of the year - Ford Performance Day, where they could give a try to Mustang, Focus RS, Focus ST and Fiesta ST sports cars range.

**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ NISSAN  
(ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ»)**

Офіційний дилерський центр Nissan «ВіДі-Санрайз», очолюваний директором Сергієм Чуєвим, у 2016 році реалізував 307 автомобілів, що на 56 автомобілів більше, ніж у попередньому році. При цьому стабільно високою залишається частка дилерського центру як у Київському регіоні – 26,7%, так і в Україні – 10,1%. За обсягами продажу ТОВ «ВіДі-Санрайз» посідає І-ше місце з-поміж більше ніж 30 офіційних дилерів Nissan у нашій країні, тобто кожен 4-й автомобіль цього бренду в Києві та кожен 10-й в Україні купується в цьому автоцентрі.

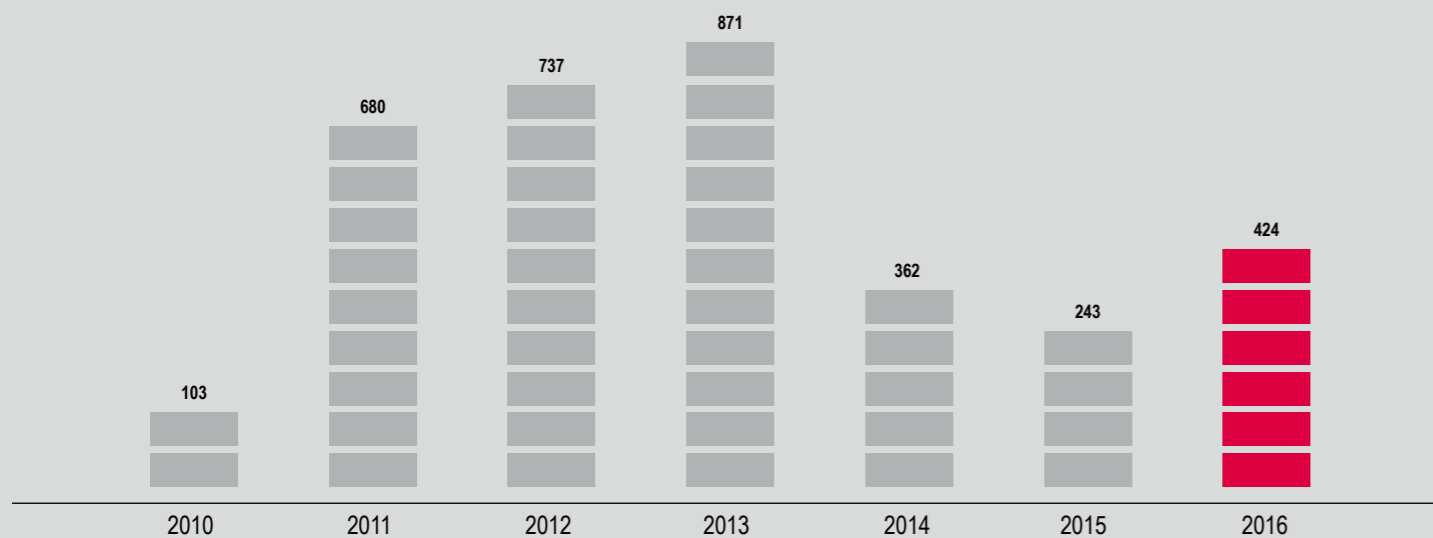
Завдяки злагодженій роботі фахівців сервісної станції «ВіДі-Санрайз» у 2016 році 5019 автомобілів пройшли роботи з технічного обслуговування, виконано 565 гарантійних замовлень на ремонт автомобілів, на 291 автомобіль було встановлено додаткове обладнання, 258 автомобілів пройшли кузовний ремонт. В 2016 році в ДЦ «ВіДі-Санрайз» була запроваджена нова Бонусна Програма Лояльності. Салон Nissan одним з перших серед дилерських центрів Авто Сіті запропонував своїм клієнтам нові привілеї належності до сім'ї клієнтів ВіДі – переваги партнерства з Ощадбанк, Master Card та WOG.

**NISSAN CAR DEALERSHIP  
(ViDi-SUNRISE, LLC)**

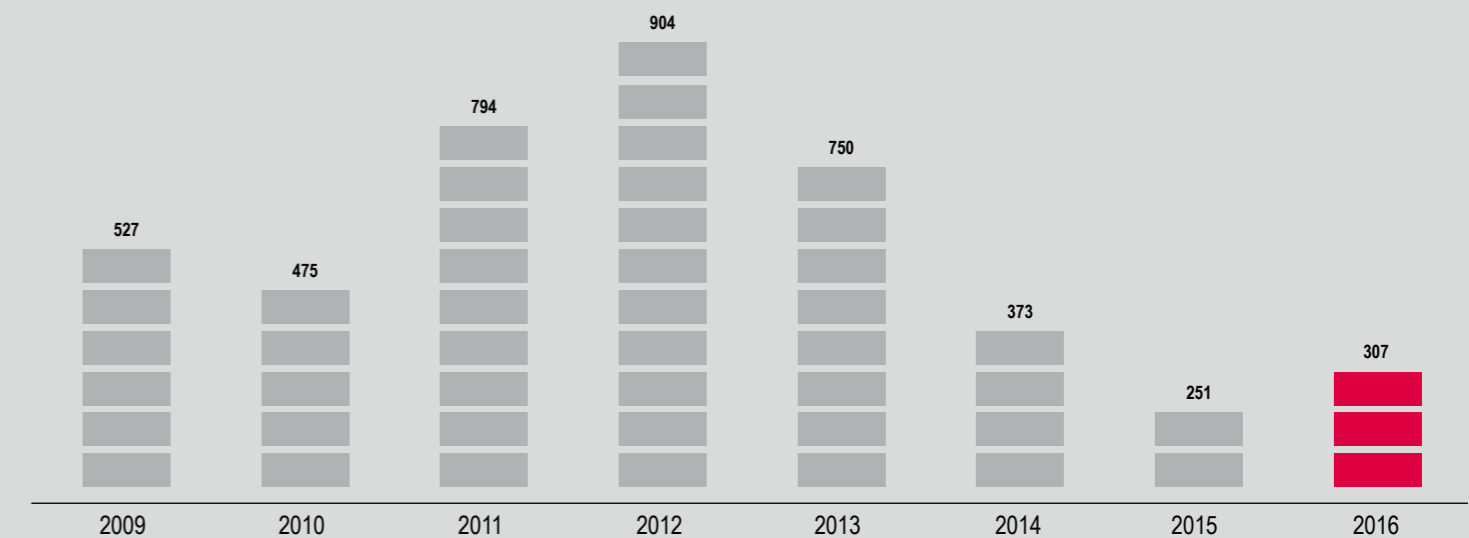
In 2016 the authorized Nissan Dealership ViDi Sunrise headed by Serhei Chuev sold 307 cars, which is 56 cars more than the previous year. At the same time, the Car Dealership share both in Kyiv region (26,7%) and in Ukraine (10,1%) remains consistently high. ViDi-Sunrise, LLC holds a strong lead among over 30 authorized Nissan dealerships in the country in terms of sales amount, meaning that each 4th car of the brand in Kyiv and each 10th in Ukraine is acquired in this Car Dealership.

Thanks to well-coordinated work of ViDi-Sunrise service station professionals 5019 cars passed maintenance servicing, executed were 565 guarantee repair orders, extra equipment were installed at 291 cars, 258 cars passed body repair works in 2016. In the year 2016 ViDi-Sunrise Car Dealership adopted a new loyalty bonus scheme. Nissan Automobile Dealership was one of the pioneers among the AutoCity dealerships to confer its customers with new benefits of ViDi family membership - advantages of partnership with Oshchadbank, Master Card and WOG.

Продажі центру автомобілів Ford (ТОВ «ВіДі-Край Моторз») / Ford car dealership («ViDi-Krai Motors» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Nissan (ТОВ «ВіДі-Санрайз») / Nissan car dealership («ViDi-Sunrise» LLC) Sales



ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ SUBARU (ТОВ «ВІДІ-СТАР»)

Завдяки злагодженій і самовідданій роботі колективу професіоналів дилерському центру Subaru «ВіДі-Стар» на чолі з Іваном Загребю за результатами 2016 року вдалося посісти перше місце в мережі офіційних дилерів Subaru в Україні. Протягом звітного періоду було реалізовано 130 нових автомобілів Subaru, що дорівнює 41,5% продажів усіх автомобілів Subaru у Київському регіоні та 23,7% в Україні.

Загалом, за 2016 рік було виконано понад 4 000 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів, реалізовано запасних частин на загальну суму більше ніж 15,0 млн грн.

Різноманітні активності, підготовлені й проведені командою ТОВ «ВіДі-Стар» протягом року для всіх поціновувачів всесвітньо відомого японського бренда, зокрема «Subaru Family Party» та «Активні вихідні з Subaru», під час яких клієнти отримали спеціальні сервісні пропозиції та взяли участь у ефектних позашляхових тест-драйвах, укотре об'єднали велику родину Subaru в Україні та надали незабутні емоції всім учасникам заходів.

SUBARU CAR DEALERSHIP (ViDi-STAR, LLC)

Due to well-coordinated and committed work of Subaru Car Dealership ViDi-Star expert team headed by Ivan Zahreba, in the follow-up of 2016 the Dealership managed to take the lead in the authorised Subaru dealership system of Ukraine. During the reference period 130 new Subaru cars were sold, which comprises 41,5% of all Subaru sales in Kyiv region and 23,7% in Ukraine.

In general, in course of 2016, executed were over 4 000 cars repair and maintenance orders, spare parts were sold for an amount exceeding UAH 15,0 ml.

Various activities, prepared and performed by ViDi-Star team during the year for all devotees of the world famous Japanese brand yet again united large Subaru family in Ukraine and provided all the participants with unforgettable emotions. Of particular success were «Subaru Family Party» and «Active Holidays with Subaru» during which the customers received special service offers and participated in spectacular offroader test-drives.

ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ SUZUKI (ТОВ «ВІДІ ГРАНД»)

17 січня 2016 року у складі автомобільного містечка «ВіДі АвтоСіті Кільцева» розпочав роботу абсолютно новий офіційний дилерський центр Suzuki - «ВіДі Гранд». Проїшов по-справжньому нелегкий рік становлення і розвитку автоцентру.

Команда дилерського центру Suzuki «ВіДі Гранд» під проводом директора Максима Лагутаєва вже в І-й рік роботи реалізувала 183 автомобілі. Фахівцями станції технічного обслуговування у 2016 році було виконано понад 450 замовлень. Автоцентр охопив частку ринку на рівні 27% офіційних продажів Suzuki у Київському регіоні та 10,6% в Україні, посівши почесне 2-е місце серед офіційних столичних дилерів Suzuki.

Завдяки формату 3S автоцентр Suzuki «ВіДі Гранд» пропонує клієнтам повний комплекс послуг з придбання нового автомобіля, купівлі оригінальних запчастин і аксесуарів, з проведення технічного обслуговування, гарантійного та післягарантійного ремонту, з установавання додаткового обладнання.

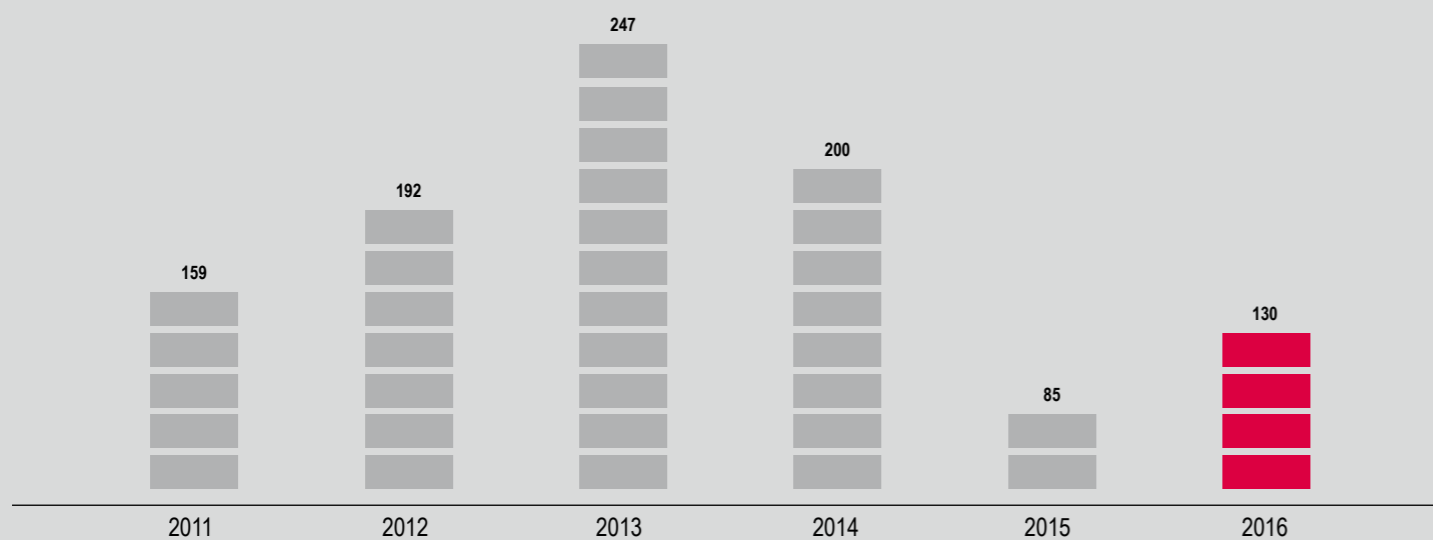
SUZUKI CAR DEALERSHIP (ViDi GRAND, LLC)

An absolutely new Suzuki Authorized Dealership ViDi AutoCity Kiltseva was opened on January 17, 2016. It was a truly difficult year of the new dealership establishment and development.

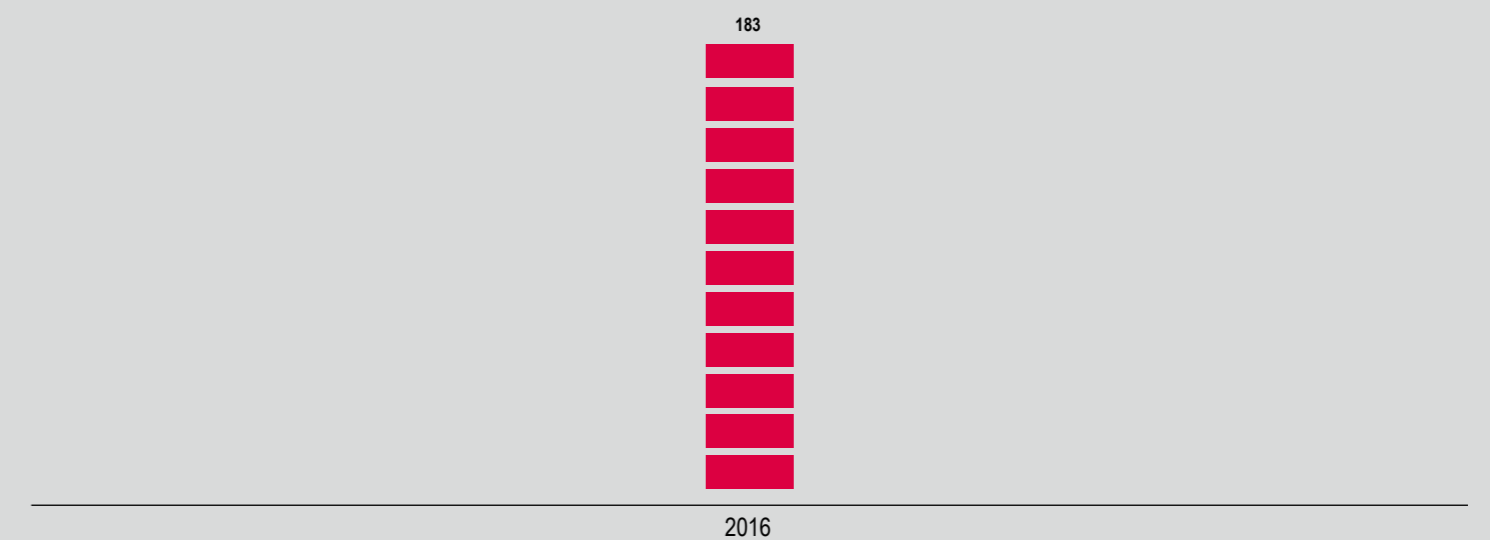
The Suzuki Car Dealership ViDi Grand team headed by Maksym Lahuteev, the Director, sold 183 cars. The service station experts completed over 450 orders. The Car Dealership covered 25% market share of Suzuki authorized sales in the Kyiv region and 10,6% in Ukraine occupying honourable 2nd place among the authorized metropolitan Suzuki dealers.

Due to 3S format, Suzuki Car Dealership ViDi-Grand renders its customers with a full range of services involving new car purchase, genuine spare parts and accessories purchase, maintenance support, warranty and post-warranty repair, extra equipment installation.

Продажі центру автомобілів Subaru (ТОВ «ВіДі-Стар») / Subaru car dealership («ViDi-Star» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Suzuki (ТОВ «ВіДі Гранд») / Suzuki car dealership («ViDi Grand» LLC) Sales



**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ CITROËN  
(ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС»)**

Залишився позаду ще один рік старанної роботи, протягом якого дружна та професійна команда «ВіДі Елеганс» під керівництвом Валерія Пилипчука реалізувала 114 автомобілів, що становить 29,9% продажів у Київському регіоні та 11,5% в Україні.

Протягом 2016 року було виконано майже 5 000 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів. За даними дистриб'ютора Citroen Ukraine, «ВіДі Елеганс» є абсолютним лідером вітчизняного рунку з продажу автомобілів марки CITROEN та посідає заслужену першість в Україні.

В салоні «ВіДі Елеганс» представлені класичні та новітні моделі, серед яких шанувальники легендарного французького бренду обов'язково знайдуть автомобіль, який якнайкраще відповідатиме їхнім запитам і потребам, в тому числі – комерційні автомобілі, надзвичайна універсальність і надійність яких здатна максимально підвищити продуктивність та прибутковість бізнесу. Для підвищення лояльності Клієнтів автоцентр «ВіДі Елеганс» на постійній основі впроваджує сезонні пропозиції та акційні знижки.

**CITROËN CAR DEALERSHIP  
(ViDi ELEGANCE, LLC)**

We are leaving behind another laborious year, during which a tight-knit and proficient ViDi Elegance team directed by Valerii Pylypchuk, sold 114 cars, representing 29,9% of Kyiv region sales and 11,5% of the same in Ukraine.

In course of 2016, almost 5 000 car maintenance and service orders were executed. According to Citroen Ukraine distributor, ViDi Elegance is an absolute leader of CITROEN brand sales at the national market, occupying deserved superiority in Ukraine.

At the ViDi Elegance centre displayed are classic and advanced models among which the legendary French brand devotees will surely find the vehicle meeting their requirements and requests in the best possible way, including commercial vehicles the extraordinary universality and reliability of which shall raise their business efficiency and profitability. To advance the customer loyalty the ViDi Elegance Car Dealership introduces seasonal proposals and promo discounts on a constant basis.

**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ PEUGEOT  
(ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ»)**

Команда офіційного дилерського центру Peugeot «ВіДі Авеню» під керівництвом Валерія Пилипчука реалізувала у 2016 році 165 автомобілів, посівши 1 місце у дилерській мережі з часткою ринку 19,2% у Київському регіоні та 12,2% в Україні.

Загалом за 2016 рік було виконано 5 500 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів.

2016 року у «ВіДі Авеню» був презентований новий автомобіль у лінійці французького бренду – Peugeot 2008!

Сервісний центр «ВіДі Авеню» повністю відповідає стандартам бренду Peugeot і використовує у всіх виробничих процесах найсучасніші технології та обладнання. 9 сервісних постів дозволяють без черг обслуговувати до 35 автомобілів щодня, що забезпечує компанії значну конкурентну перевагу.

**PEUGEOT CAR DEALERSHIP  
(ViDi AVENUE, LLC)**

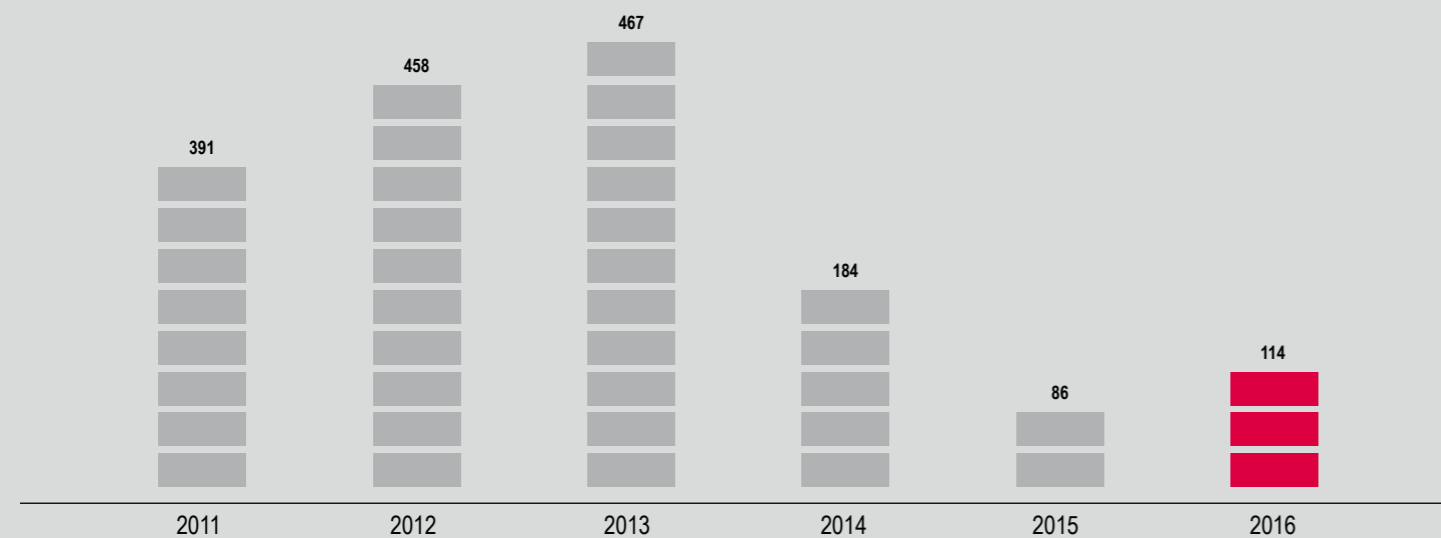
Authorized Peugeot Car Dealership ViDi Avenue team under command of Valerii Pylypchuk in 2016 sold 165 cars, occupying 1st position in the dealership system with a market share at a rate of 19,2% in Kyiv region and 12,2% in Ukraine, correspondingly.

Generally, 5 500 car repair and maintenance orders were completed during 2016.

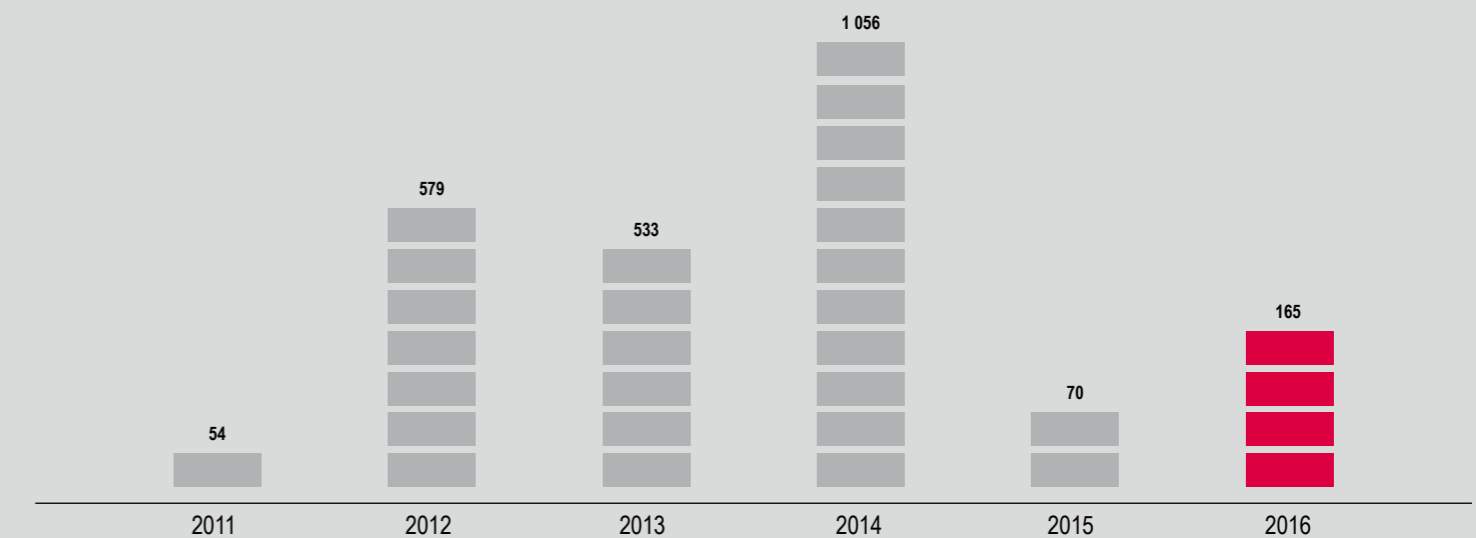
2016 saw ViDi Avenue present new French brand range model – Peugeot 2008!

ViDi Avenue Service Centre fully corresponds the Peugeot brand standards and applies the latest technologies and equipment in all manufacturing processes. 9 service stations allow attending up to 35 cars daily without waiting in line, which provides a significant competitive edge to the company.

Продажі центру автомобілів Citroën (ТОВ «ВіДі Елеганс») / Citroën car dealership («ViDi Elegance» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Peugeot (ТОВ «ВіДі Авеню») / Peugeot car dealership («ViDi Avenue» LLC) Sales





**ЦЕНТР ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ З ПРОБІГОМ  
(ТОВ «ВІДІ-АВТОМАРКЕТ»)**

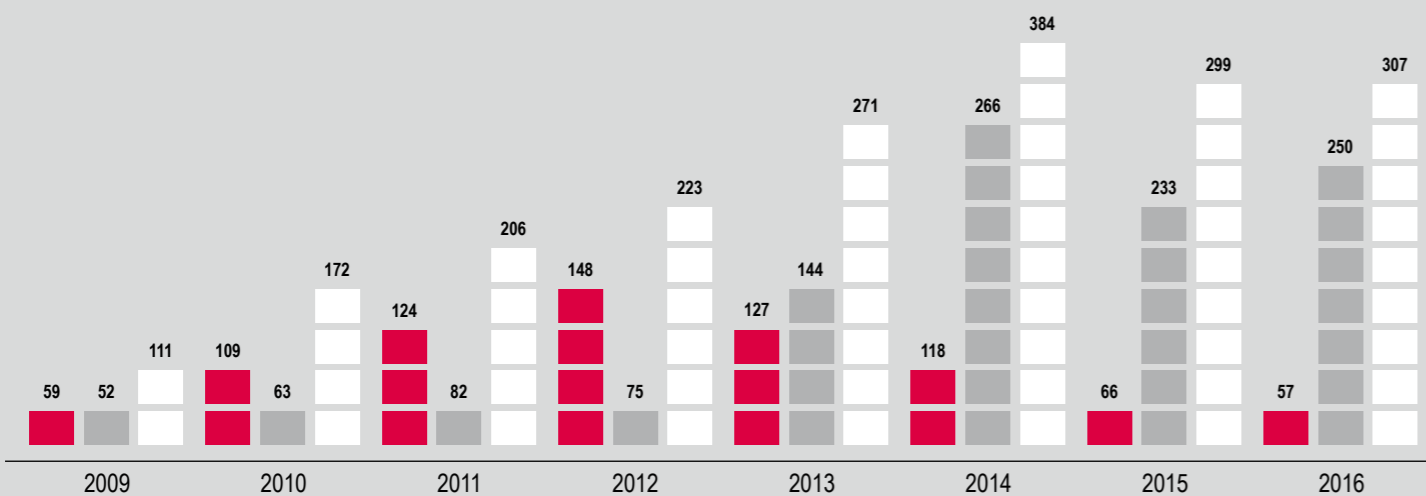
Основним досягненням команди ТОВ «ВіДі-Автомаркет» на чолі з директором Владиславом Росляком у 2016 році є збільшення загального прибутку підприємства майже на 50% у порівнянні з 2015 роком. Було реалізовано 307 автомобілів з пробігом, із яких 22 продані в кредит, оформлено 25 договорів КАСКО і 1 договір «подовженої гарантії». У минулому році ці показники дорівнювали нулю.

Значні зміни інтер'єру шоу-руму та активна рекламна кампанія «ВіДі-Автомаркет» на зовнішніх он-лайн ресурсах дали змогу посісти провідні позиції на ринку продажу автомобілів з пробігом.

Середня вартість автомобіля у 2016 році дещо збільшилася порівняно з попереднім роком та становила:

- 453 296 грн. – для автомобілів, прийнятих на комісію;
- 358 276 грн. – для автомобілів за програмою trade-in.

- Комісія / Commission
- Трейд-ін / Trade-in
- Усього / Total



**USED CARS SALES CENTRE  
(ViDi-AUTOMARKET, LLC)**

A major 2016 achievement of the ViDi-Automarket, LLC team headed by Vladislav Rosliak was an increase of the entity total profit almost by 50% as compared to 2015. 307 cars with mileage were sold, 22 of which were sold on credit, 25 CASCO Insurance Agreements and 1 "Extended Warrantee" Agreement were executed. The previous year these indicators were at the zero level.

Sufficient changes in the ViDi-Automarket showroom interior and active advertising campaign on external online-resources allowed it to take the lead at the cars with mileage sales market.

The average value of a vehicle in 2016 somehow increased compared to previous year and amounted to:

- UAH 453 296 – for the vehicles accepted for commission;
- UAH 358 276 – for the vehicles under the trade-in program.

**ПРОДАЖ ЗАПАСНИХ ЧАСТИН ТА АКСЕСУАРІВ  
(ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН»)**

Протягом 2016 року команда «ВіДі Авто-Онлайн» під керівництвом Дениса Кулешова реалізувала запасних частин на суму 40 630 000 грн, що на 5 330 000 більше у порівнянні з 2015 роком. Фінансовий результат діяльності підприємства становив 2 956 900 грн.

Завдяки командній роботі працівників «ВіДі Авто-Онлайн» протягом 2016 року була налагоджена співпраця з понад 20-ма постачальниками-партнерами та постійними оптовими клієнтами.

В 2016 році широкий асортимент продажу оригінальних запасних частин наповнився брендами Volvo та Suzuki.

**ЦЕНТР З ОБСЛУГОВУВАННЯ НЕГАРАНТІЙНИХ  
АВТОМОБІЛІВ (ТОВ «ВІДІ ДИСКОНТ СЕРВІС»)**

У серпні 2016 було реалізовано проект з обслуговування негарантійних автомобілів – «ВіДі Дисконт Сервіс», який став підприємством нового формату з надання послуг з ремонту у складі автомобільного містечка «ВіДі Автосіті Кільцева».

Колектив «ВіДі Дисконт Сервіс» має на меті допомогти автовласникові обслужити свій автомобіль якісними матеріалами в комплексі з високопрофесійним сервісом і кваліфікованою технічною консультацією, не переплачуючи за це і не витрачаючи зайвий час на пошуки необхідних запчастин.

Головна мета «ВіДі Дисконт Сервіс» - працювати для клієнта і заради клієнта, створювати такі умови обслуговування, щоб автовласник оцінив всі переваги сервісу у нас і став нашим постійним клієнтом.

**SPARE PARTS AND ACCESSORIES SALES  
(ViDi AUTO-ONLINE, LLC)**

During the year 2016 ViDi Auto-Online team directed by Denys Kuleshov sold spare parts at a cost of UAH 40 630 000, which is UAH 5 330 000 greater compared to 2015. The company financial result amounted to UAH 2 956 900.

Thanks to the ViDi Auto-Online employees' teamwork, cooperation with over 20 partner suppliers and permanent wholesale customers was established.

In 2016 a broad range of the original spare parts sales was completed with Volvo and Suzuki brands.

**NON-WARRANTY CAR SERVICE CENTRE  
(ViDi DISCOUNT SERVICE, LLC)**

In August 2016 a Non-Warranty Car Service Centre ViDi Discount Service, LLC was set up, which represented a new-style company rendering repair services within the ViDi AutoCity Kiltseva.

The objective of ViDi Discount Service team is to help the car owners to maintain their cars with high quality materials in combination with top-grade professional servicing and qualified technical assistance, without overpaying and loosing time on search of required spares.

The main purpose of ViDi Discount Service is to work for the customer and on his behalf, creating such service conditions for him to appreciate all advantages of our servicing and become our loyal customer.





«Основною метою для нас є створення унікальної торговельної пропозиції для клієнтів підприємств «ВіДі АвтоСіті Аеропорт», яка стане конкурентною перевагою та дозволить підвищувати й удосконалювати наявні позиції дилерських центрів на автомобільному ринку України. Ми піклуємося про якість послуг, наданих кожному клієнту, та намагаємося перевершувати їх очікування».

**Максим Турченко**  
Директор з регіонального розвитку «ВіДі АвтоСіті»

«The main purpose for us is to create a unique selling proposition for the customers of ViDi AutoCity Airport, which will become a competitive advantage, enhance and improve the existing position of dealer centres in the automotive market of Ukraine. We care about the quality of services provided to each customer and try to exceed their expectations».

**Maksym Turchenko**  
Director of Regional Development of ViDi AutoCity

### ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ INFINITI (ТОВ «ВіДі-ЛІБЕРТІ»)

У 2016 році командою дилерського центру Infiniti ТОВ «ВіДі-Ліберті» було реалізовано 42 автомобілі. Цей результат дозволив охопити частку ринку в Київському регіоні у 36 % і посісти 2 місце серед дилерів Infiniti в Україні.

За підсумками 2016 року було виконано майже 1 500 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів. Такий результат було досягнуто завдяки злагодженій роботі молодого колективу професіоналів, його ентузіазму, вірі у власні сили та впевненості в бренді, який він представляє. Також не менш значущою відзнакою якості роботи автоцентру є високий рівень задоволеності клієнтів, який стабільно перебуває на рівні 94-95%, що є дуже високим показником.

Крім того, ТОВ «ВіДі-Ліберті» було реалізовано кілька фотопроєктів, з-поміж яких – соціальний фотопроєкт «Безпека руху» - Infiniti Kids та фотопроєкт спільно з ювелірним домом Zarina. У 2016 році ДЦ «ВіДі-Ліберті» став партнером п'яти Fashion-заходів та кількох глянцевиx журналів столиці, провів презентацію оновленого Infiniti Q30.

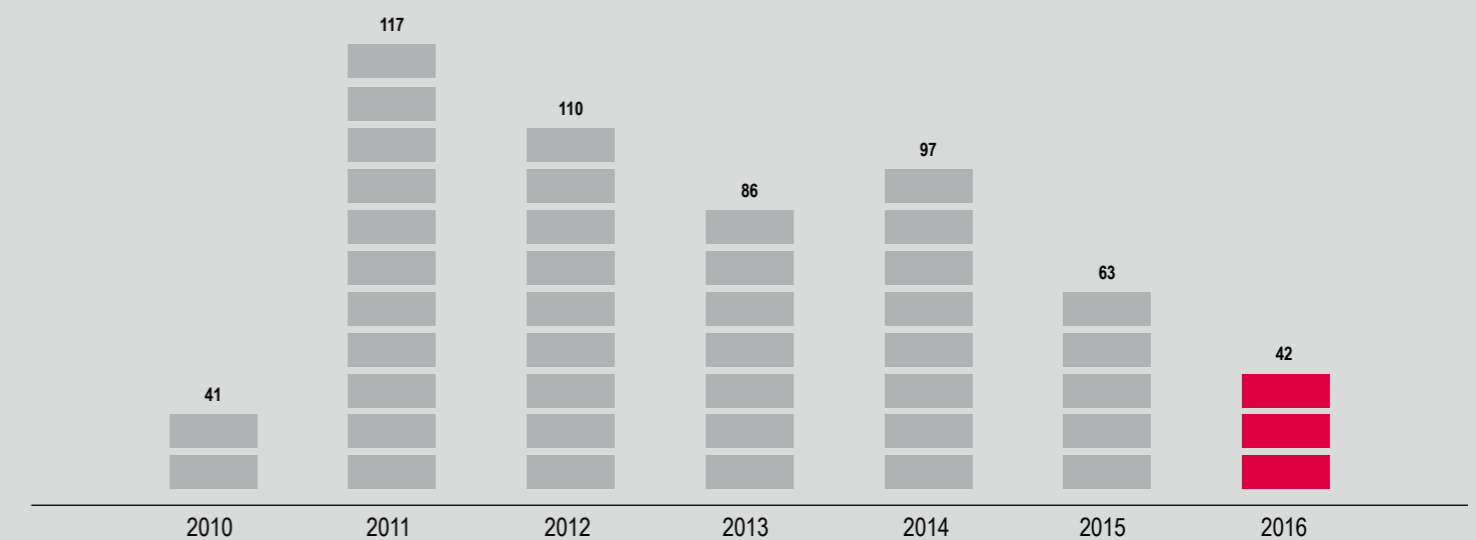
### INFINITI CAR DEALERSHIP (ViDi-LIBERTY, LLC)

In 2016, the team of Infiniti Dealer Centre of ViDi Liberty, LLC, sold 42 vehicles. This result allowed us to gain market share in the Kiev region of 36% among the dealers of Infiniti in Ukraine.

According to the results of 2016, we completed nearly 1,500 orders for repairs and maintenance of vehicles. This result was achieved due to the professional and coordinated work of our young team, their enthusiasm, belief in themselves, and confidence in the brand that we represent. Also, the significant sign of the quality of work in the auto centre is the high level of customer satisfaction, which is stable at the level of 94-95%.

In addition, ViDi Liberty, LLC implemented several projects, among them – the social photo project «Traffic Safety» – Infiniti Kids and the photo project together with Zarina Jewellery House. In 2016, ViDi Liberty Dealer Centre became the partner of five fashion events and several fashion magazines of the capital, held the presentation of the updated Infiniti Q30.

Продажі центру автомобілів Infiniti (ТОВ «ВіДі-Ліберті») / Infiniti car dealership («ViDi Liberty») LLC Sales



**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ NISSAN  
(ТОВ «ВіДі АРМАДА»)**

У 2016 році дилерський центр ТОВ «ВіДі Армада» реалізував 87 автомобілів Nissan та посів 1 місце в Україні з продажу автомобілів у кредит та лізинг. При цьому частка ринку в Київському регіоні становила 8%, а в Україні – 3%.

Загалом за 2016 рік було виконано понад 1 100 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів.

Дилерський центр «ВіДі Армада» пишається висококваліфікованими співробітниками. За підсумками оцінювання споживчого досвіду «Тасмний покупець: візит до відділу продажів» результат ТОВ «ВіДі Армада» становив 93,06%, а Андрій Дмитренко, продавець-консультант легкових автомобілів, увійшов до трійки лідерів серед менеджерів з продажу в мережі та отримав приз згідно з бонусною програмою дилера.

Також не менш значущою відзнакою якості роботи автоцентру є високий рівень задоволеності клієнтів, який стабільно перебуває на рівні 94-95%, що є дуже промовистим показником.

**NISSAN CAR DEALERSHIP  
(ViDi ARMADA, LLC)**

In 2016, the dealer centre of ViDi Armada, LLC, sold 87 Nissan vehicles and took the first place in Ukraine for the sale of cars through loans and leasing. In this case, the market share in the region amounted to 8%, and in Ukraine – 3%.

Overall for 2016, we performed more than 1,100 orders for repairs and maintenance of vehicles.

The dealer centre of ViDi Armada is proud of its highly skilled employees. This is confirmed by the results of the study «Secret shopper: a visit to the Sales Department», which was 93,06%, and Sales Assistant Andry Dmytrenko became one of the top three among sales managers in the network and received the award under the bonus program.

Also, the significant sign of the quality of work in the auto centre is the high level of customer satisfaction, which is stable at the level of 94-95%.

**АКУРА ЦЕНТР АЕРОПОРТ  
(ТОВ «ВіДі ІНСАЙТ»)**

У 2016 році командою дилерського центру Акура Центр Аеропорт «ВіДі Інсайт» було реалізовано 12 автомобілів, що становить 45% ринку країни. Загалом за звітний період було виконано понад 297 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів і закрито 1137 комерційних нормо-годин, що майже в чотири рази більше, ніж у минулому році.

Також 2016 рік ознаменувався виходом ювілейної версії Acura MDX у спортивному обвісі та появою в Україні рестайлінгової моделі Acura RDX.

З 4-го кварталу започаткована та набула значної популярності нова програма «Аеропорт-Сервіс», що передбачає зручне обслуговування авто клієнта під час його перебування за кордоном у відрядженні або на відпочинку.

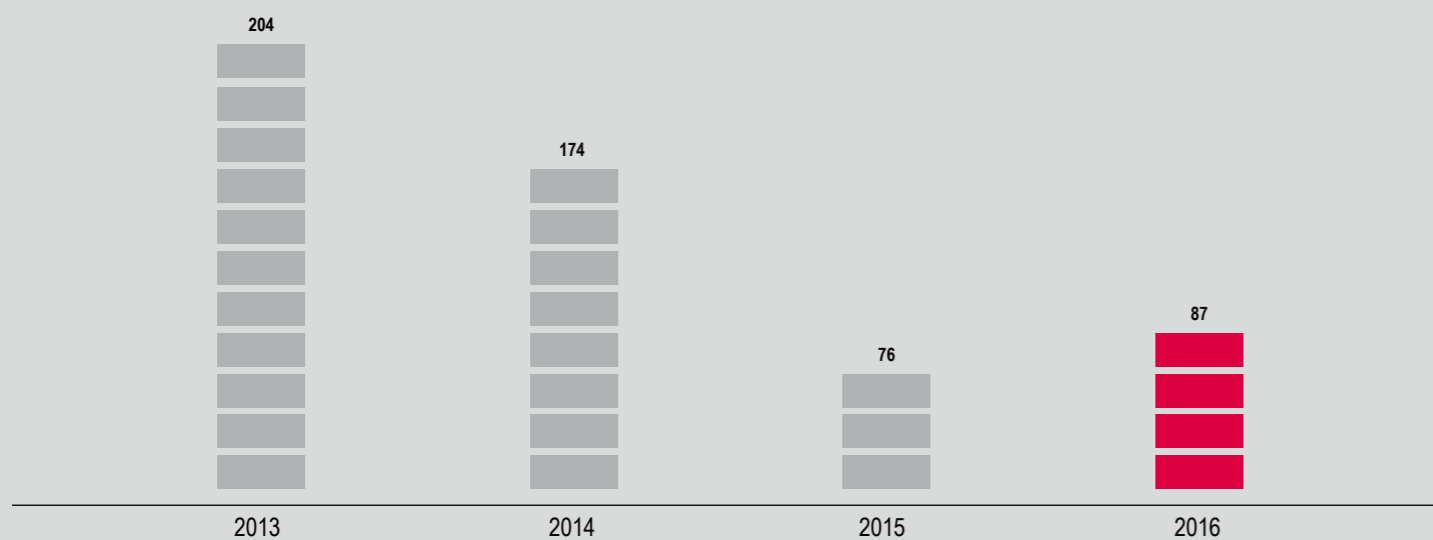
**ACURA CENTRE AIRPORT  
(ViDi INSITE, LLC)**

In 2016, the team of Acura Centre Airport Dealer Centre of ViDi Insight sold 12 vehicles which made 45% of the market of the country. In general, during the reporting period, we performed more than 297 orders for repairs and maintenance of vehicles and closed 1,137 commercial standard hours (almost four times more than last year).

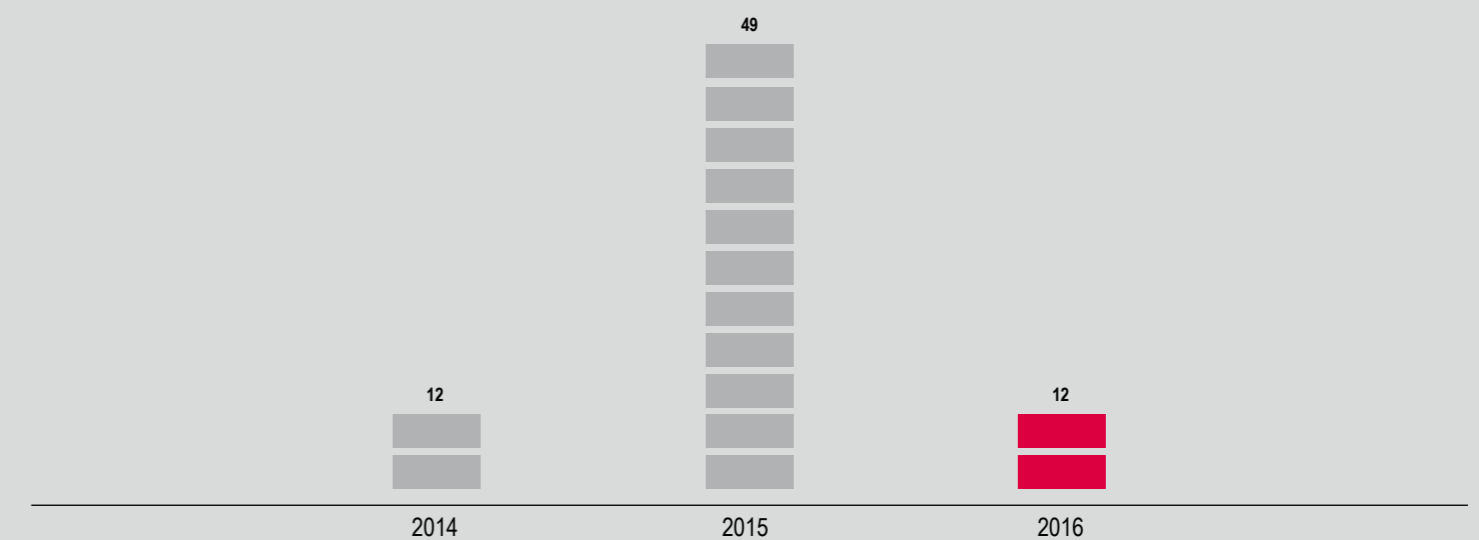
Also, 2016 was marked by the release of the anniversary version of Acura MDX and the redesigned model of Acura RDX in Ukraine.

Starting from the 4th quarter was initiated and gained significant popularity the new «Airport-Service» program, which assumes comfortable customer vehicle maintenance during his stay abroad on a business trip or a vacation leave.

Продажі центру автомобілів Nissan (ТОВ «ВіДі Армада») / Nissan car dealership («ViDi Armada» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Акура (ТОВ «ВіДі Інсайт») / Acura car dealership («ViDi Insight» LLC) Sales



**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ HONDA  
(ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ»)**

За підсумками звітного року команда офіційного дилерського центру Honda ТОВ «ВіДі Інсайт» продала клієнтам 31 автомобіль, що становить 21,5 % частки ринку в регіоні.

Команда «ВіДі Інсайт» посіла почесне місце серед 26 дилерів загалом по Україні.

Фахівцями станції технічного обслуговування у 2016 році було виконано 1200 замовлень на ремонт від 570 активних клієнтів.

Кількість реалізованих комерційних нормо-годин робітниками сервісу у звітному періоді зросла в 4,5 рази проти відповідного показника 2015 року.

Модельний ряд Хонда поповнився новим привабливим Pilot та скоротився на дуже популярну модель Civic, що змінило кількісні показники продажів.

**HONDA CAR DEALERSHIP  
(ViDi INSITE, LLC)**

Following the results of the reporting year, Authorized Honda Dealership ViDi Insight, LLC sold its customers 31 cars, which represents 21,5% of the regional market.

The ViDi Insight team occupied a place of honour among 26 dealerships of Ukraine.

In 2016, the service station experts executed 1200 repair and maintenance orders from 570 active customers.

Number of the commercial business hours completed by the service station experts in the reporting period grew 4,5 times against the corresponding figure of the year 2015.

Honda model range was supplemented with a new winning Pilot and shortened by a very popular model Civic, which influenced the qualitative sales indicators.

**ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ PEUGEOT  
(ТОВ «ВІДІ АВАНГАРД»)**

У 2016 році колектив дилерського центру PEUGEOT ТОВ «ВіДі Авангард» реалізував споживачам 44 автомобілі. Ринкова частка підприємства в Київському регіоні становила 6%. Послугами сервісної служби скористалося понад 250 клієнтів.

Протягом року командою ТОВ «ВіДі Авангард» було проведено BTL-заходи, які привернули увагу потенційних клієнтів до ДЦ, сприяли збільшенню продажів та підвищенню рівня надаваних послуг. Це Peugeot Open Days та Peugeot 2008 test-drive fest, що запам'ятались їх учасникам різючими тест-драйвами та яскравою розважальною програмою.

Однією з вагомих переваг розташування центру є можливість проведення тест-драйву на швидкісній трасі «Київ-Бориспіль». Також Клієнти «ВіДі Авангард» можуть скористатись унікальною послугою «ВіДі Аеропорт Сервіс». Також суттєвим кроком розвитку підприємства є запуск нової бонусної програми лояльності ВіДі АвтоСіті, та співпраця з клієнтами в рамках кредитної програми PEUGEOT Finance.

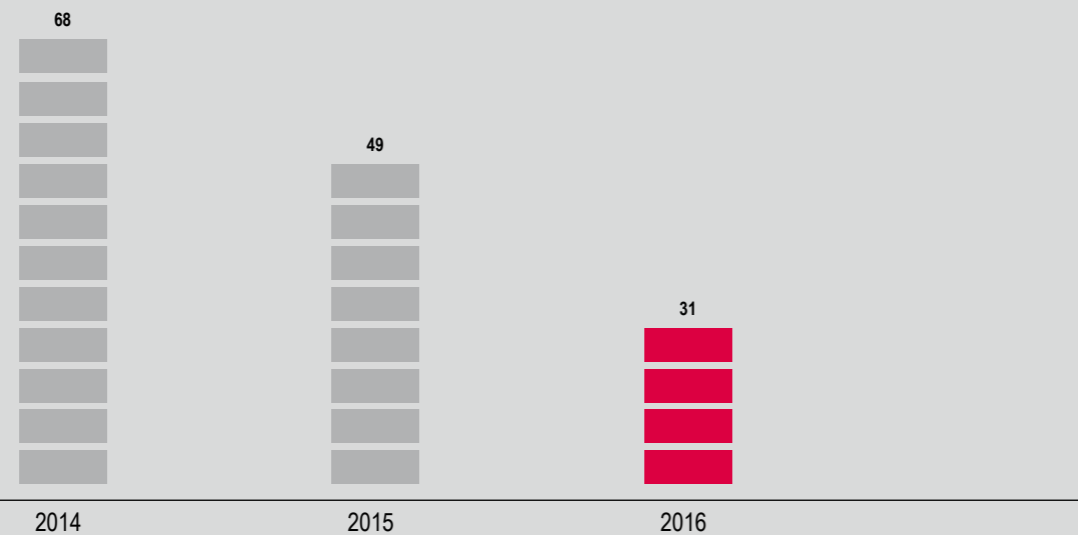
**PEUGEOT CAR DEALERSHIP  
(ViDi AVANGARD, LLC)**

In 2016 a team of PEUGEOT Car Dealership ViDi Avangard, LLC sold its customers 44 cars. The company share in the Kyiv region amounted to 6%. The service support facilities were rendered to over 250 clients.

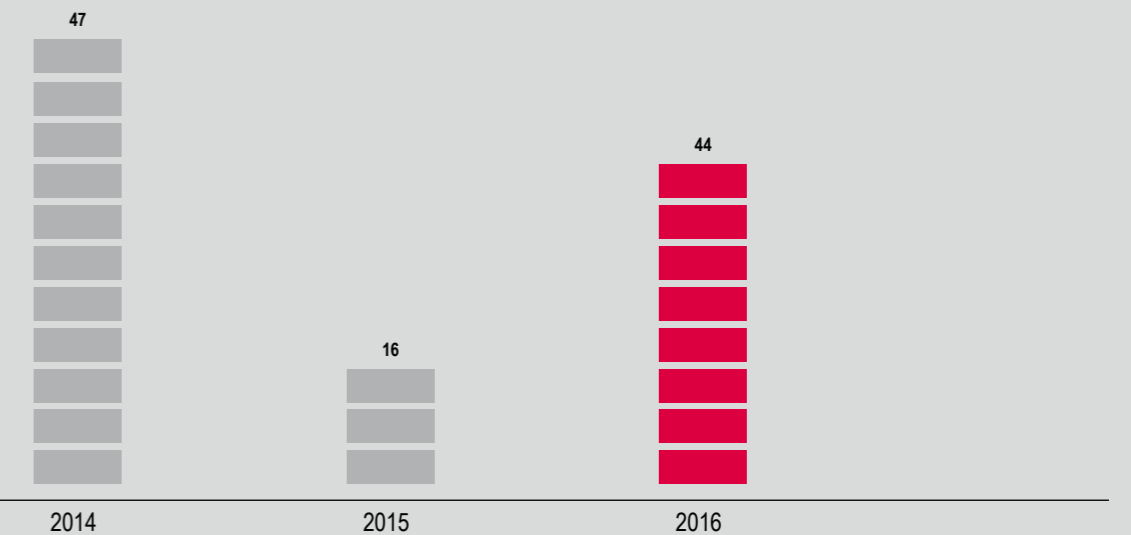
During the year the ViDi Avangard, LLC team held BTL events, which attracted potential customers to the Car Dealership, contributed to the sales increase and advancing of the quality of the services rendered. These are Peugeot Open Days and Peugeot 2008 test-drive fest, which shall be best remembered to their participants for the striking test-drives and vivid entertainment program.

Among the sufficient advantages of the centre location is a possibility to hold a test-drive at the highway Kyiv-Boryspil. ViDi Vanguard may enjoy a unique service «ViDi Airport Service» as well. Besides initiation of a new bonus loyalty program «ViDi Autocity» and cooperation with the customers under the lending program PEUGEOT Finance is a significant step towards the company development.

Продажі центру автомобілів Honda (ТОВ «ВіДі Інсайт») / Honda car dealership («ViDi Insight» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Peugeot (ТОВ «ВіДі Авангард») / Peugeot car dealership («ViDi Avangard» LLC) Sales





«Volvo Car – Київ Аеропорт» – це перший в Україні концептуальний дилерський центр Volvo, побудований відповідно до новітніх стандартів Volvo Retail Experience (VRE). Концепція Volvo Retail Experience ґрунтується на контрастах – відкрите та закрите, тепле та холодне. Зовнішнє оформлення в холодних тонах дивовижно контрастує з теплим та гостинним інтер'єром. Центром комфорту салону є зона відпочинку, що оформлена в стилі вітальні сучасного шведського будинку й оздоблена природними матеріалами.

**Олександр Джуринський**  
Акціонер «ВіДі Груп», член Наглядової ради,  
координує бізнес-напрямок розвитку «ВіДі Груп»

«Volvo Car – Kyiv Airport» is the first in Ukraine conceptual Volvo dealership constructed in compliance with contemporary Volvo Retail Experience (VRE) standards. The Volvo Retail Experience concept is built on contrasts – open / closed, warm / cold. Exterior in cold shades marvellously contrasts with warm and hospitable interior. Lounge zone, designed in a modern Swedish drawing room style and equipped with natural materials is a comfort centre of the dealership».

**Oleksandr Dzhurynskiy**  
Shareholder of ViDi Group, a member of the Supervisory Board,  
coordinates business development of ViDi Group

### ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ ВОЛЬВО (ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ»)

У 2016 році у автостітєчку «ВіДі Автосіті Аеропорт» з'явився ще один дилерський центр – Volvo ТОВ «ВіДі Нордвей»!

Від самого початку свого існування Volvo Car Київ Аеропорт задав новий рівень якості обслуговування клієнтів, новий формат дилерських шоу-румів Volvo Car, ставши першим в Україні дилерським центром, побудованим згідно з найновітнішими стандартами заводу Volvo (Volvo Retail Experience), та поєднав у собі всі складові досконалого Customer Experience: концептуальний дизайн та атмосферу, бездоганний рівень сервісу та безмежні можливості для тест-драйвів.

У 2016 році командою ТОВ «ВіДі Нордвей» на чолі з директором Артемом Боцвіним було реалізовано 47 автомобілів. Цей результат дозволив посісти впевнене третє місце у дилерській мережі Volvo в Україні.

Фахівцями станції технічного обслуговування у 2016 році було виконано майже 400 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів цього бренду.

### VOLVO CAR DEALERSHIP (ViDi NORDWAY, LLC)

In 2016 ViDi AutoCity Airport was completed with yet another car dealership – Volvo, ViDi Nordway, LLC!

From the very beginning Volvo Car Kyiv Airport established a new level of customer service quality, new format of Volvo Car dealership showrooms, becoming the first in Ukraine car dealership built in compliance with the state-of-art Volvo plant standards (Volvo Retail Experience) and combining all components of ultimate Customer Experience: conceptual design and atmosphere, impeccable service level and indefinite test-drive opportunities.

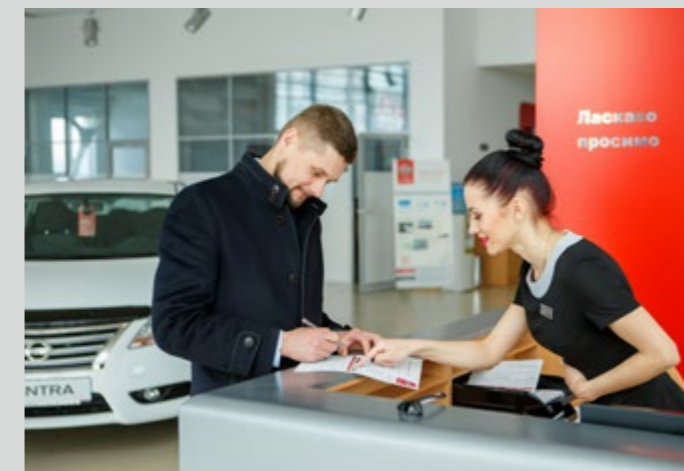
In 2016 a team of ViDi NORDWAY, LLC professionals headed by Artem Botsvin, the Director, sold 47 cars. This result allowed the Dealership to occupy the 3rd place in the Volvo dealership system of Ukraine with due confidence.

The service station experts completed almost 400 of this brand vehicles repair and maintenance orders as of the year end 2016.

Продажі центру автомобілів Volvo (ТОВ «ВіДі Нордвей») / Volvo car dealership («ViDi Nordway» LLC) Sales



2016



## ПІДСУМКИ РОБОТИ ДИЛЕРСЬКИХ ЦЕНТРІВ «ВІДІ ГРУП» У М. ОДЕСА

### THE WORK RESULTS OF ENTERPRISES OF DEALER CENTRES OF ViDi GROUP IN ODESSA

#### ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА «ВІДІ ПАЛЬМІРА» (ТОВ «ВІДІ ПАЛЬМІРА»)

У 2016 році командою Тойота центр Одеса «ВіДі Пальміра» під керівництвом Артура Гольдмана було реалізовано 211 нових автомобілів, що становить 70% приросту проти 2015 року.

Було виконано майже 3 700 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів.

Протягом 2016 року клієнтам дилерського центру було запропоновано безліч цікавих і пізнавальних заходів, серед яких «Виїзний замський тест-драйв на позашляховиках», «Вітаємо в сім'ї Тойота», «Веселе свято Великодня» для залучення нових клієнтів та підвищення лояльності вже існуючих.

Команда дилерського центру, працює, як одне ціле і показує високі результати з перевірки «Таємного покупця».

Для прихильників всесвітньо відомого японського бренду дилерський центр «ВіДі Пальміра» презентував новий яскравий автомобіль, який доповнює модельний ряд Toyota, – Toyota CHR.

#### TOYOTA CENTRE ODESA «VIDI PALMIRA» (ViDi PALMIRA, LLC)

In 2016 Toyota Centre Odesa ViDi Palmira team led by Artur Goldman sold 211 new cars, which makes 70% growth as compared to 2015.

Executed were almost 3 700 car repair and maintenance orders.

During the year 2016 the Car Dealership customers were offered a range of events, among which «Offsite Suburban Crossover Test-Drive», «Welcome to Toyota World», «Happy Easter», aimed at raising new customers and advancing the loyalty of those already existing.

The Dealership team worked as a unit demonstrating high “Secret customer” test results.

ViDi Palmira presented the world famous Japanese brand devotees with a new outstanding Toyota CHR, supplementing Toyota model range.

#### ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ HONDA (ТОВ «ВІДІ ДРАЙВ МОТОРЗ»)

У 2016 центр автомобілів Honda ТОВ «ВіДі Драйв Моторз» на чолі з директором Оксаною Клеймович посів перше місце в Одеському регіоні та шосте місце у дилерській мережі Honda в Україні.

За результатами року частка продажів в Одесі становила 91%, що майже на 5% більше, ніж у 2015 році. Усього дилерським центром реалізовано 20 автомобілів Honda.

За підсумками 2016 року було виконано майже 3 500 замовлень на ремонт та обслуговування автомобілів.

«ВіДі Драйв Моторз» є єдиним у місті Одеса авторизованим дилерським СТО по ремонту та сервісу автомобілів Acura. Всі роботи будуть проходити на обладнанні, рекомендованому виробником Acura – «Роберт Бош ЛТД», – з використанням сертифікованих інструментів, матеріалів і оригінальних запчастин. Також «ВіДі Драйв Моторз» має одну з найбільших по Одесі станцій кузовного ремонту, яка укомплектована високоякісним обладнанням.

#### HONDA CAR DEALERSHIP (ViDi DRIVE MOTORS, LLC)

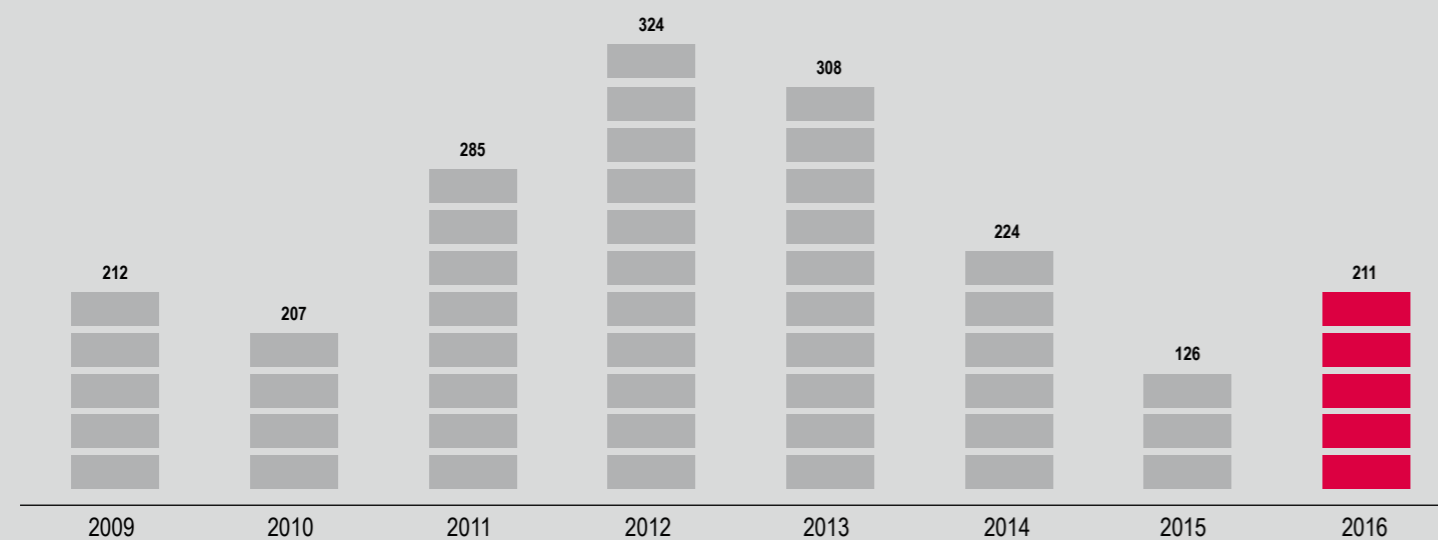
In 2016 Honda Car Dealership ViDi Drive Motors, LLC headed by Oksana Kleimovych gained the lead in Odesa region and the 6th place in the Honda dealership system of Ukraine.

Following the results of the year, the share of sales in Odesa amounted to 91% which is almost 5% more than in 2015. The Car Dealership in aggregate sold 20 Honda cars.

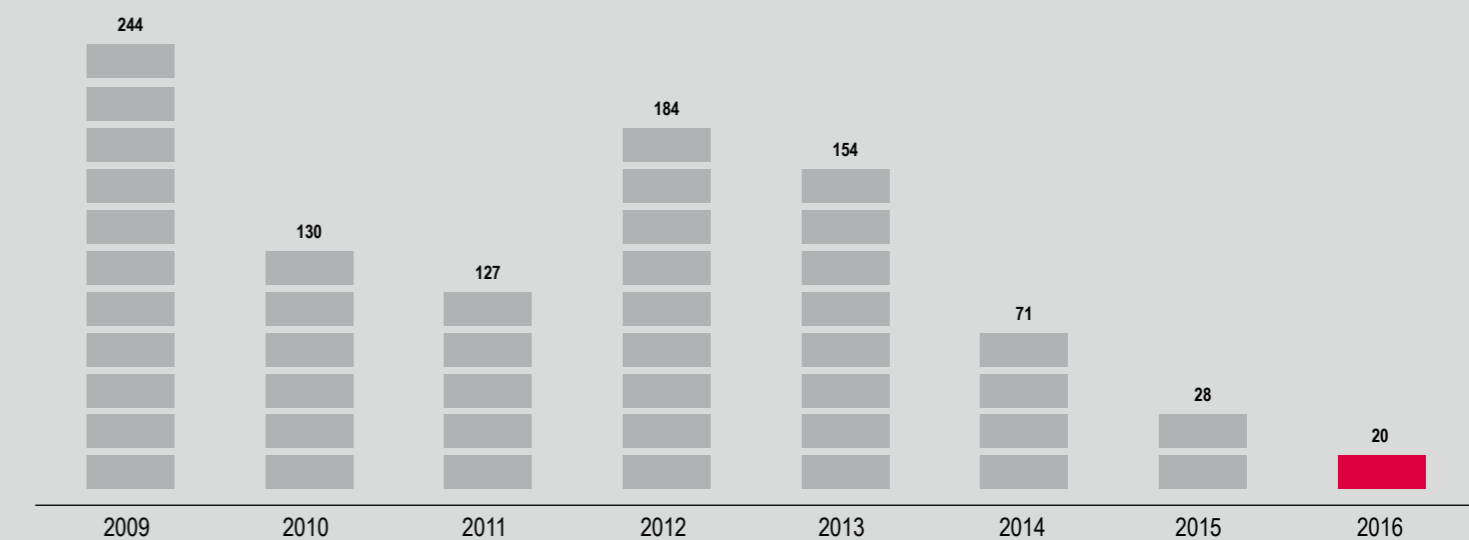
As of the end of 2016, executed were almost 3500 car repair and maintenance orders.

ViDi Drive Motors is a single Authorized Dealership Service Centre maintaining and servicing Acura vehicles in Odesa city. All the works will be carried out at the equipment recommended by the Acura producer – Robert Bosch LTD – with application of certified instruments, materials and original spare parts. Besides, ViDi Drive Motors has one of the largest body repair stations in Odesa completed with the high quality equipment

Продажі Тойота центр Одеса «ВіДі Пальміра» (ТОВ «ВіДі Пальміра») / Toyota Centre Odesa «ViDi Palmira» («ViDi Palmira» LLC) Sales



Продажі центру автомобілів Honda (ТОВ «ВіДі Драйв Моторз») / Honda car dealership («ViDi Drive Motors» LLC) Sales



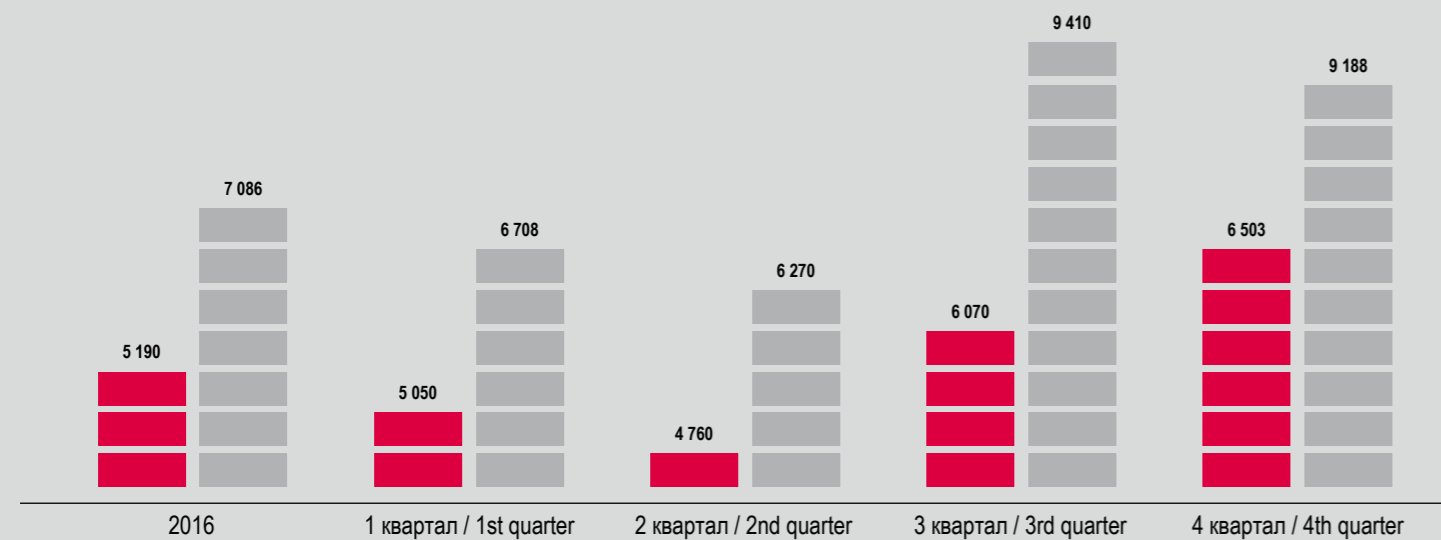


КОРПОРАТИВНІ ПРОДАЖІ (ТОВ «ВІДІ-ЛІЗИНГ»)

За результатами звітного 2016 року проникнення корпоративних продажів у загальний обсяг реалізації автомобілів дилерськими центрами становило 23%, а виконання плану з маржинального доходу досягло 194%. Колектив ТОВ «ВіДі-Лізинг» під керівництвом директора Олександра Кучерявіна, незважаючи на високий рівень конкуренції, не тільки не допустив скорочення клієнтської бази, яка на початок 2016 року становила приблизно 840 юридичних осіб, а й збільшив її, залучивши нових клієнтів. Збільшення кількості клієнтів дозволило не лише виконати бюджетні показники звітного року, але й напрацювати проекти на 2017 рік.

ТОВ «ВіДі-Лізинг» є офіційним представником «ВіДі Автосіті» у сфері надання фінансових послуг, компанією, яка надає клієнтам послуги оперативного та фінансового лізингу на комерційні та легкові автомобілі. Станом на кінець 2016 року основний парк ТОВ «ВіДі-Лізинг» налічував 55 автомобілів, серед яких були як автомобілі марок, що презентує «ВіДі Автосіті», так і зовнішніх виробників та постачальників. Незважаючи на складну економічну ситуацію, ТОВ «ВіДі-Лізинг» вдалося не лише зберегти лізинговий портфель на рівні 2015-го року, але й збільшити його.

■ Кредитний портфель, тис. грн. / Credit portfolio, UAH, thousand  
 ■ Лізинговий портфель, тис. грн. / Leasing portfolio, UAH, thousand

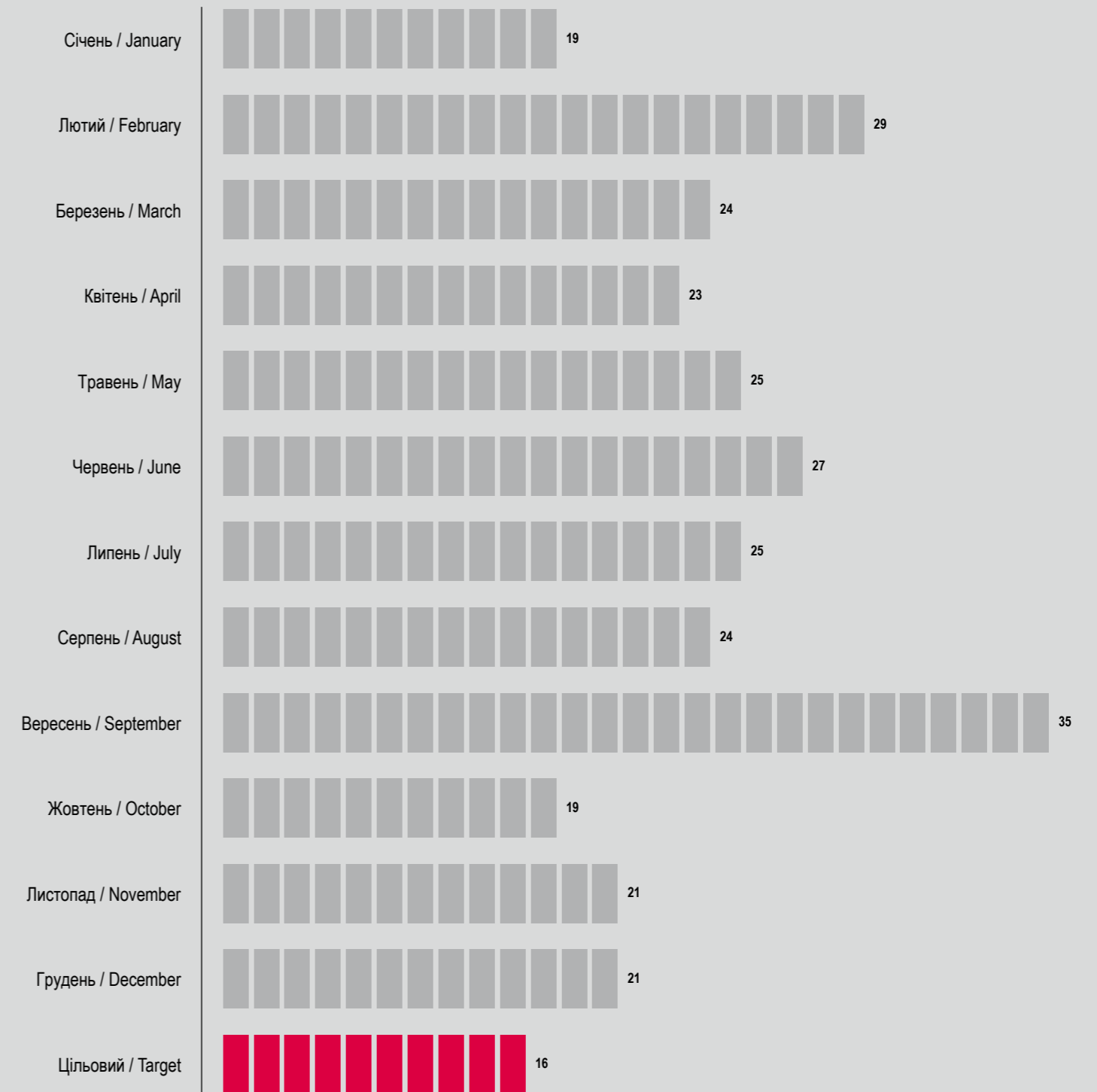


CORPORATE SALES (ViDi-LEASING, LLC)

Following the results of the reporting 2016, penetration of corporate sales in the aggregate dealerships car turnover amounted to 23%, and marginal income plan performance reached 194%. Despite the high competition level, ViDi-Leasing, LLC team headed by Oleksandr Kucheriavin, the Director, not only prevented the customer base cutdown, which at the beginning of 2016 included approximately 840 legal entities, but fulfilled it by attracting new customers. Increase of the customers' number allowed not only to execute budget indicators of the reporting year, but to draft projects for 2017.

ViDi Leasing, LLC is an official representative of ViDi AutoCity in the field of financial services, providing its clients with operative and financial leasing services for commercial and passenger cars. As of the end of 2016, ViDi-Leasing, LLC main fleet counted 55 cars, among which were cars of the brands, presented by ViDi AutoCity, as well as outside producers and suppliers. In spite of the intricate economic situation, ViDi-Leasing, LLC managed not only to secure leasing portfolio at a 2015 level, but to increase it.

Частка продажів корпоративним клієнтам у загальних продажах «ВіДі Автосіті» за місяцями, % / Corporate customers sales share in total ViDi AutoCity sales by months, %

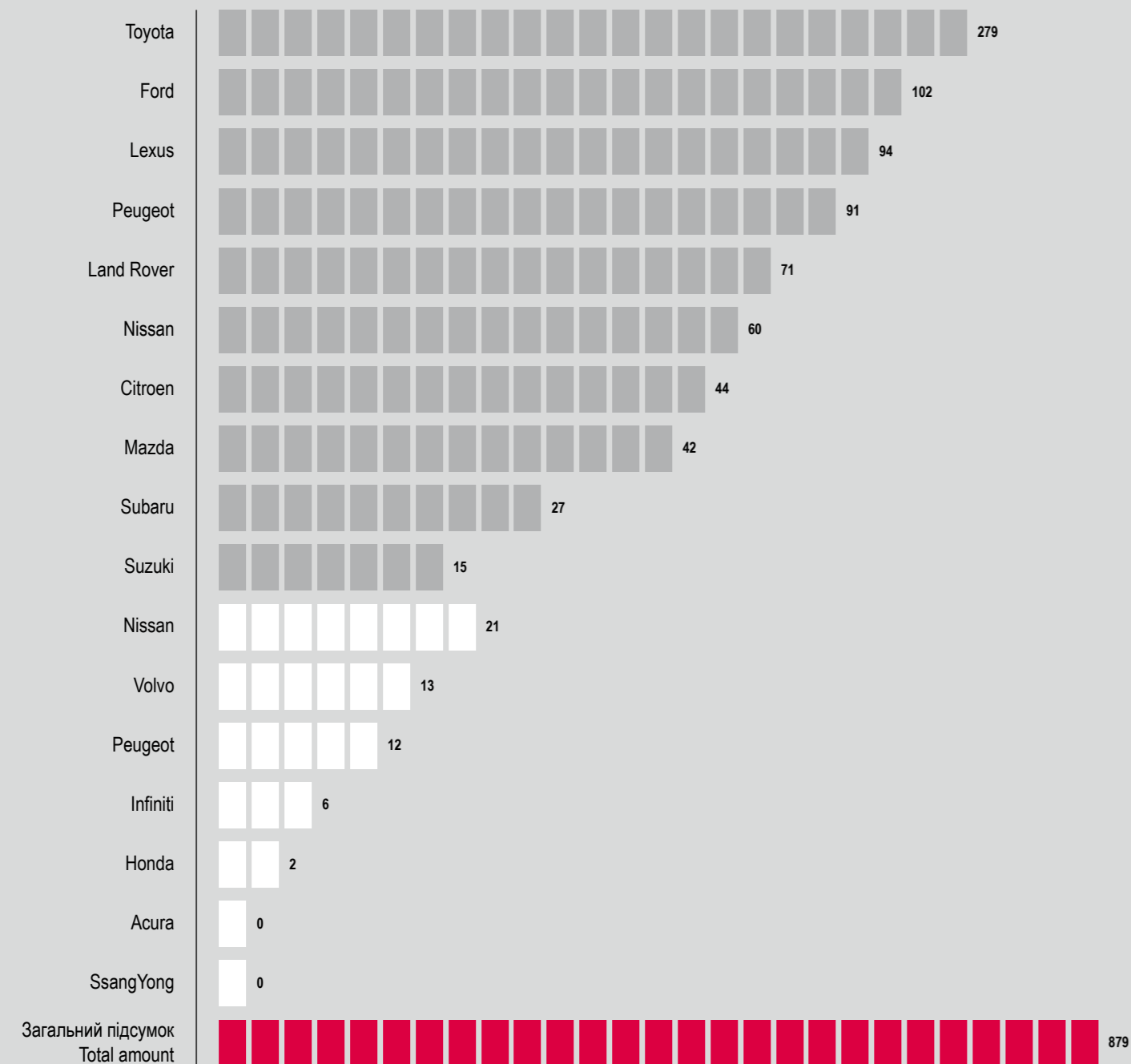


## ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

### OTHER AUTOMOBILE BUSINESS LINES AND ENTERPRISES

Структура продажів корпоративним клієнтам у 2016 році за брендами, шт. /  
Corporate customers' sales structure by brands in 2016, units

- Загальний підсумок / Total amount
- Віді АвтоСіті Кільцева / ViDi AutoCity Kiltseva
- Віді АвтоСіті Аеропорт / ViDi AutoCity Airport



## ВИРОБНИЦТВО (ТОВ «ВІДІ ЮНІКОМЕРС»)

Товариство з обмеженою відповідальністю «Віді Юнікомерс» на чолі з директором Олександром Кучерявіним працює на ринку спеціалізованої техніки з 2001 року.

Із 2005 року і до сьогодні компанія активно розвивається та охоплює значну частку ринку спеціалізованої техніки. Досвід у виробництві й постачанні автомобілів спеціального призначення, а саме броньованих інкасаторських автомобілів (автомобілі спеціалізовані, обладнані панцерним захистом) та автомобілів швидкої медичної допомоги, не підвів і в 2016 році.

Медична реформа в Україні не обійшла стороною і «Віді Юнікомерс». Так, протягом 2016 року було здійснено низку поставок автомобілів екстреної (швидкої) медичної допомоги для таких міст України, як Київ, Запоріжжя, Лисичанськ, Херсон, Одеса, а також реанімобілів для транспортування та госпіталізації маленьких громадян нашої країни.

ТОВ «Віді Юнікомерс» зробило свій внесок і в розвиток столичної медицини: наприкінці серпня було поставлено 100 автомобілів медичної служби Ford Fiesta лікарняним закладам м. Київ.

У рамках 25-ї ювілейної Міжнародної медичної виставки «Охорона здоров'я 2016», яка відбулась на початку жовтня 2016 року, ТОВ «Віді Юнікомерс» презентувало новий (власної розробки) автомобіль спеціалізованої санітарної екстреної (швидкої) медичної допомоги на базі шасі Ford із сучасним медичним обладнанням.

Загалом, ТОВ «Віді Юнікомерс» за 2016 рік продало 219 одиниць техніки, серед яких 135 автомобілів для різних медичних служб, 50 автомобілів спеціалізованих, обладнаних панцерним захистом, для установ Ощадбанку.

Також 18 спеціалізованих автомобілів для Національного антикорупційного бюро України та 16 автомобілів для інших потреб державних і комерційних установ.

## PRODUCTION (ViDi UNICOMMERCE, LLC)

ViDi Unicommerce, LLC directed by Oleksandr Kucheriavin has been operating at the specialized vehicle market since 2001.

Starting from 2005 up till now the company has been growing rapidly and occupies a sufficient specialized vehicle market share. The experience in production and supplying special purpose vehicles, namely, armoured CIT vehicles (special purpose vehicles, furnished with armour-clad protection) and ambulances, came in handy in 2016 as well.

The age of healthcare reform in Ukraine did not steer clear of ViDi Unicommerce either. Thus, during 2016 a range of ambulances' supply was performed to such Ukrainian cities as Kyiv, Zaporizhzhia, Lysychansk, Kherson, Odesa, as well as mobile ICU's for transportation and admission of small Ukrainians.

ViDi Unicommerce, LLC made its contribution to the development of metropolitan medicine as well: 100 Ford Fiesta medical service cars were supplied to the healthcare institutions of the Kyiv city by late August.

Within the 25th International Medical Exhibition "Healthcare 2016", which took place in early October 2016, ViDi Unicommerce, LLC presented new (in-house designed) ambulance on a basis of Ford frame with contemporary medical equipment.

In general, in 2016 ViDi Unicommerce, LLC sold 219 vehicles, of which 135 vehicles for various medical services, 50 special purpose cars equipped with armour-clad protection for Oshchadbank offices.

There are also 18 specialized vehicles for the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine and 16 cars for other needs of state and commercial institutions.

## ІНШІ НАПРЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

### OTHER AUTOMOBILE BUSINESS LINES AND ENTERPRISES

#### СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ (ТДВ «СК «ВІДІ-СТРАХУВАННЯ»)

За результатами 2016 року обсяг валових надходжень страхових платежів ТДВ СК «ВіДі-Страховання» за всіма видами страхування становив 93,5 млн грн, що на 22,0% перевищує показник 2015 року. Значну частку страхових премій забезпечили надходження від продажу полісів добровільного страхування наземного транспорту (КАСКО), які становили близько 72,6 млн грн або 99,0% від усіх страхових платежів.

Близько 92% клієнтів, які повідомили в 2016 році про страховий випадок, отримали страхове відшкодування. Незважаючи на складні економічні умови в країні, компанія незмінно виконувала свої зобов'язання перед клієнтами, довівши обсяг валових страхових виплат до 29,8 млн грн, що більше на 32,0% за попередній рік.

Станом на кінець 2016 року ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» було акредитоване в АТ «Ощадбанк», ПАТ «АБ «Укргазбанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк» та ПАТ «Кредобанк», ПАТ «ТАСКОМБАНК». Загальний збір за роздрібним банківським страхуванням у 2016 році становив 22,45 млн грн або 24,0% від загального обсягу страхових премій.

За даними експертів ринку автокредитування, у 2016 році кількість автомобілів, придбаних у кредит, збільшилась на 44,0% у порівнянні з 2015 роком. При цьому продажі автомобілів у кредит у дилерських центрах «ВіДі Автосіті» зросли на 58,0% – з 344 одиниць до 542. Частка автомобілів, реалізованих у кредит у 2016 році, становила 18,0% від загального обсягу продажів. Менеджмент та фахівці ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» високо цінують кожного клієнта, тому ще кілька років тому в компанії був запроваджений систематичний моніторинг рівня задоволеності клієнтів. У 2016 році цей показник досягнув 98,0%. Згідно з рейтингом страхових послуг «Insurance TOP» за 2016 рік, ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» вперше увійшло в ТОП-15 страхових компаній на ринку КАСКО, посівши 14 місце.

У рейтингу страхових компаній на ринку КАСКО за регіонами України ТДВ «СК «ВіДі-Страховання» посідає 12 місце серед найбільших компаній Києва та Київської області.

#### INSURANCE ACTIVITY (SLC IC «ViDi-INSURANCE»)

Following the results of 2016, SLC IC «ViDi-Insurance» gross revenues from insurance payments by all insurance types made UAH 93,5 mln, which is 22,0% higher than the 2015 figure. A considerable percentage of insurance premiums was supported by receipts from overland transport voluntary insurance policies (CASCO) sales constituting about UAH 72,6 mln. or 99,0% of all insurance payments.

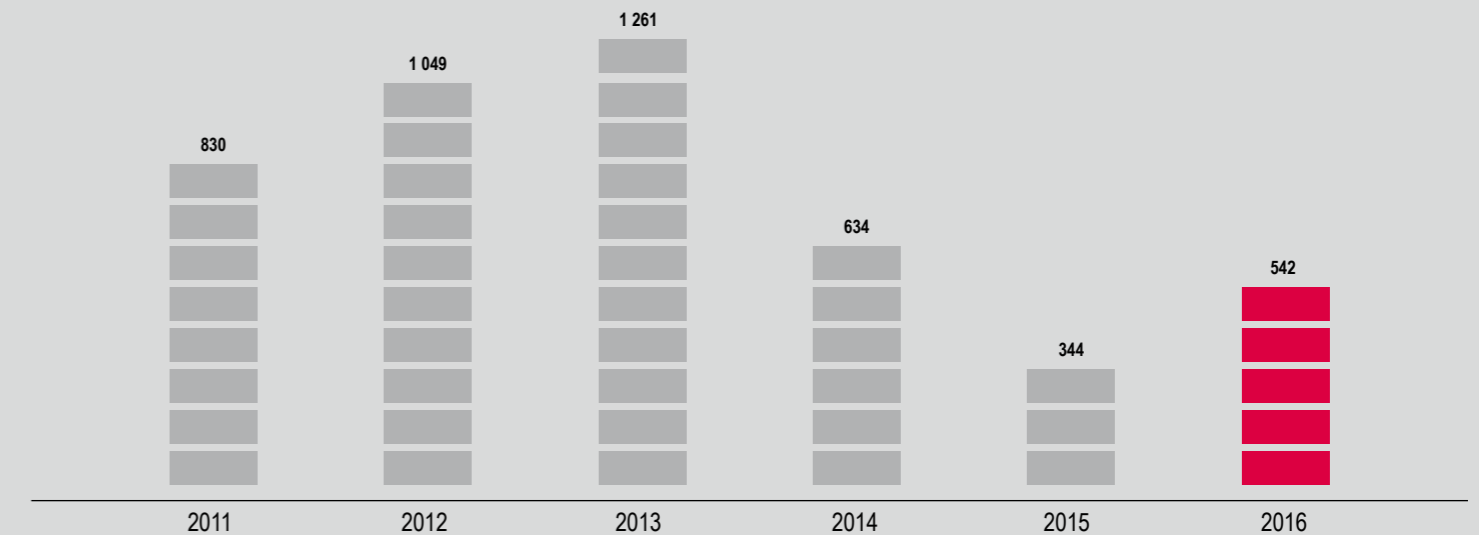
Approximately 92% of clients, who in 2016 informed of the insured accident, received insurance recovery. Notwithstanding unfavourable economic conditions in the country, the company steadily fulfilled its obligations before the customers, resulting in gross insurance benefit increase up to UAH 29,8 mln, which is 32,0% higher than the previous year.

SLC IC «ViDi-Insurance» was accredited by Oshchadbank, JSC, Ukgazbank, PJSC, Credit Agricole Bank, PJSC and Kredobank, PJSC, TASKOMBANK, PJSC as at the year-end. Aggregate receipts from retail bank insurance in 2016 amounted to UAH 22,45 mln or 24,0% of all insurance premiums.

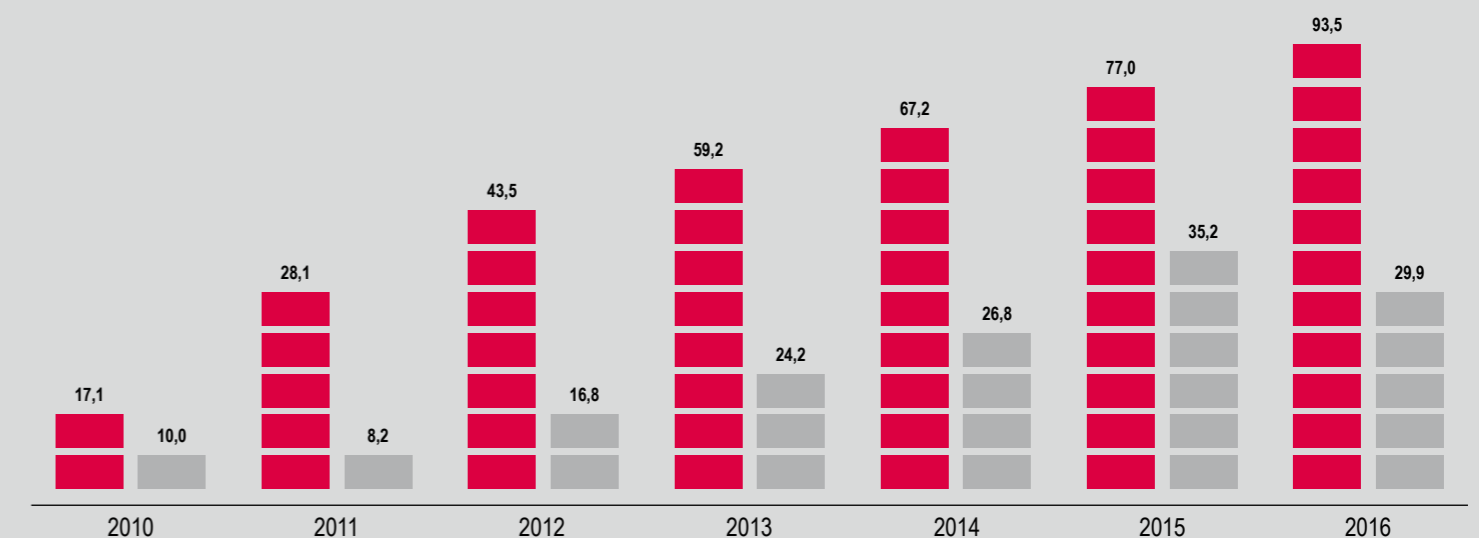
According to the automobile lending market experts, in 2016 number of cars purchased on credit advanced by 44,0% as compared to 2015. In addition, ViDi AutoCity car dealerships' car sales on credit advanced by 58,0% – from 344 units to 542. A share of cars sold on credit in 2016 amounted to 18,0% of total sales. SLC IC «ViDi-Insurance» management and experts highly appreciate each customer, for which reason the company introduced systematic monitoring of the customer satisfaction level couple of years ago. In 2016 this indicator achieved 98,0% level. According to the 2016 «Insurance TOP» insurance services rating, for the first time SLC IC «ViDi-Insurance» joined TOP-15 insurance companies at CASCO market, taking the 14th position.

In a rating of insurance companies at CASCO market by the regions of Ukraine, SLC IC «ViDi-Insurance» occupies the 12th place among the largest companies of Kyiv and region.

Динаміка продажів автомобілів у кредит в автоцентрах «ВіДі Автосіті», одиниць / ViDi AutoCity Car Dealerships car sales on credit dynamics, units



■ Страхові платежі, млн грн. / Insurance premium, UAH mln.  
■ Страхові виплати, млн грн. / Insurance benefit, UAH mln.





Сучасний автомобільний ринок вирізняється гострою конкурентною боротьбою. Споживачі по праву віддають перевагу товарам і послугам високої якості і при цьому швидко відмовляються від брендів, з якими у них пов'язаний незадовільний досвід. «ВіДі Груп» наполегливо прагне збільшити активну базу клієнтів, насамперед, через підвищення якості обслуговування, що неможливо без усвідомлення важливості цього питання всіма без винятку працівниками автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп».

Забезпечення гідного рівня обслуговування неможливо без ретельного вивчення потреб, бажань споживачів та ефективного спілкування з ними. З цією метою на підприємствах «ВіДі Груп» було впроваджено службу з управління взаємовідносинами з клієнтами – CR, керівництво якою здійснюється на рівні «ВіДі Автосіті Кільцева». CR-менеджер закріплений за кожним підприємством, яке надає послуги споживачу.

З метою контролю підтримки максимально високих стандартів якості обслуговування в автомобільному містечку «ВіДі Автосіті Кільцева» працівники CR-служби ретельно вивчають потреби та бажання клієнтів.

Contemporary automobile market is highly competitive. The customers justly prefer high quality goods and services quickly waiving those brands with which they have negative experience. ViDi Group persistently endeavours towards increase of active customer base, first of all through improving its service quality, which is impossible without acknowledgement of issue importance by all ViDi Group automobile business line employees without exception.

Provision of decent service level is impossible without thorough investigation of the customer needs and desires, and efficient communication with them. To this end, at ViDi Group companies was implemented a Customer Relations Management Service, which is managed at ViDi AutoCity Kiltseva level. Each company providing customer services is assigned with a CR-manager.

In order to control maintenance of the top service quality standards, the ViDi AutoCity Kiltseva CR-service employees thoroughly study customer needs and desires. Our goal is to listen to each customer feedback,

Наша мета – почути відгуки кожного клієнта, постійно вдосконалювати здобуте і прислухатися до пропозицій споживачів наших послуг.

Як зазначив керівник відділу з управління взаємовідносинами з клієнтами ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» Анна Пашали, 2016-й рік відзначився інноваціями та нововведеннями у сфері якості обслуговування клієнтів, зокрема впровадженням внутрішнього дослідження «Таємний покупець». Здійснюючи це дослідження, ми ставимо на меті поліпшення якості обслуговування та підвищення рівня задоволеності клієнтів через детальний аналіз отриманих результатів і проведення коригувальних дій». Дослідження рівня задоволеності клієнтів та індексу споживчої лояльності в 2016 році показало, що середнє значення індексу CSI на підприємствах автомобільного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» становить 95,5%, NPS – 94,5%.

В роботі CR-служби важливим аспектом є відкритість та прозорість у взаємовідносинах з клієнтами. Саме тому, систематичним контролем якості обслуговування клієнтів CR-менеджери забезпечують та підтримують довготривалі та міцні взаємовідносини з клієнтами.

constantly improve our achievements and take cue from our customers' suggestions.

As noted by the Head of customer relationship management department ViDi Avtocity Kiltseva LLC, Anna Pashaly, 2016 was marked by innovations in the field of customer service quality, namely – the introduction of internal research «Secret shopper». Our goal in conducting this study is the improvement of the quality of service and customer satisfaction through detailed analysis of the results, and after that – corrective actions. Investigation of the CSI (Customer Satisfaction Index) and NPS (Net Promoter Score) in 2016 showed that an average CSI at ViDi Group automobile business line companies amounted to 95,5%, while NPS was 94,5%.

The important aspect of the CR-service operation is openness and transparency in relations with the customers. For this reason, the CR-managers ensure and maintain long-lasting and sustainable relations with the customers through systematic supervision of the customers servicing quality.

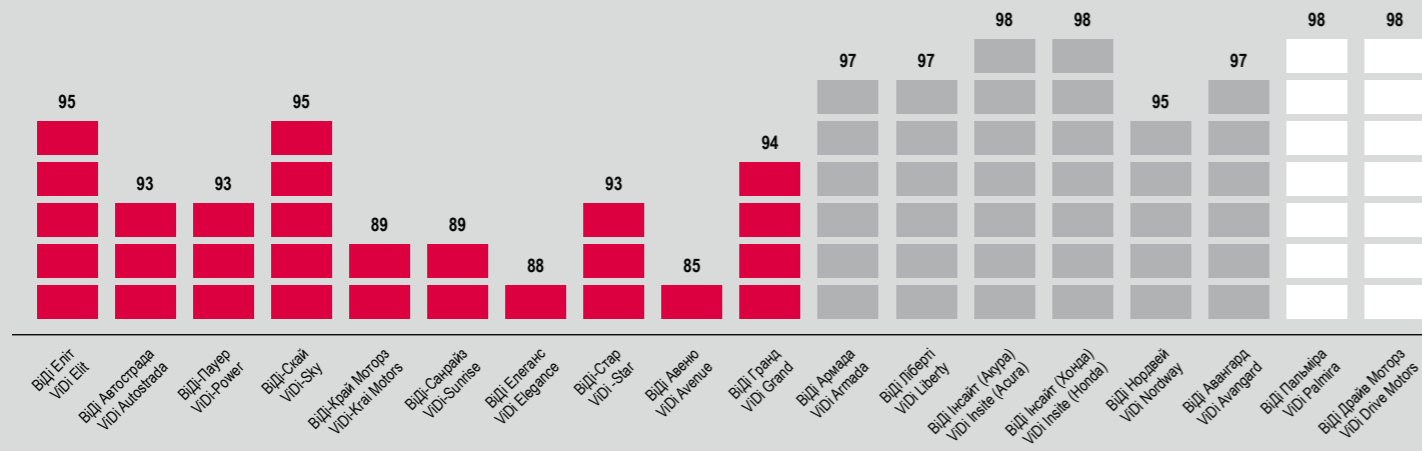


# ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ

## CUSTOMER SERVICE QUALITY

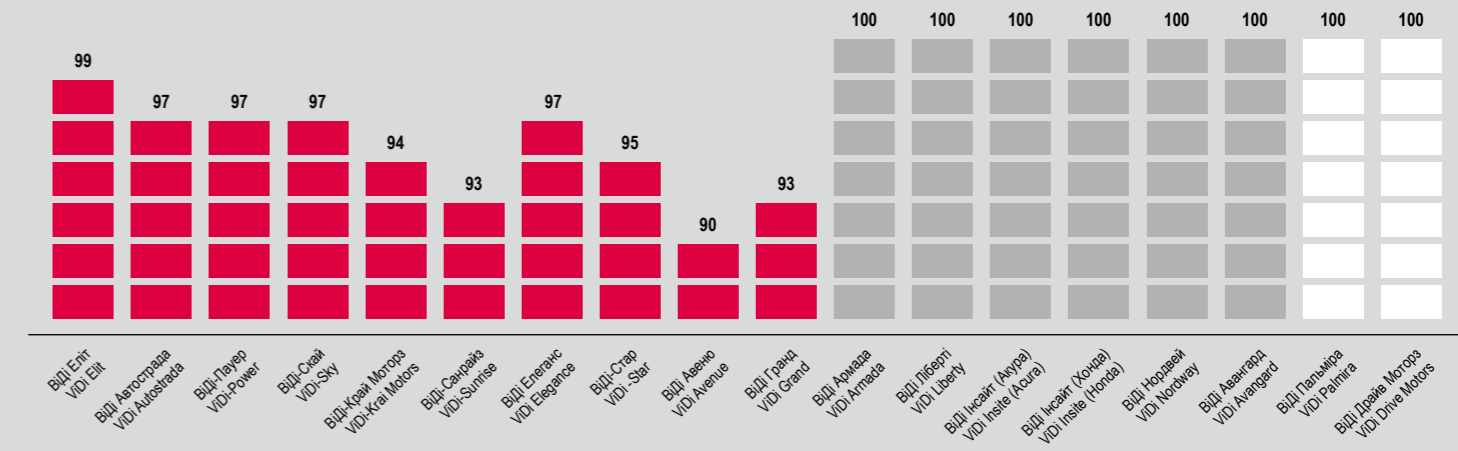
Index CSI клієнтів, які відвідали сервісну станцію, % / CSI of the customers who attended service station, %

- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Кільцева» / Automobile mall ViDi AutoCity Kiltseva
- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» / Automobile mall ViDi AutoCity Airport
- Дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса / Dealer centres of ViDi Group in Odessa



Index CSI клієнтів, які придбали новий автомобіль, % / CSI of the customers who acquired new car, %

- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Кільцева» / Automobile mall ViDi AutoCity Kiltseva
- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» / Automobile mall ViDi AutoCity Airport
- Дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса / Dealer centres of ViDi Group in Odessa



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

- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Кільцева» / Automobile mall ViDi AutoCity Kiltseva
- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» / Automobile mall ViDi AutoCity Airport
- Дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса / Dealer centres of ViDi Group in Odessa



Index NPS клієнтів, які придбали новий автомобіль, % / NPS of the customers who acquired new car, %

- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Кільцева» / Automobile mall ViDi AutoCity Kiltseva
- Автомобільне містечко «ВіДі АвтоСіті Аеропорт» / Automobile mall ViDi AutoCity Airport
- Дилерські центри «ВіДі Груп» у м. Одеса / Dealer centres of ViDi Group in Odessa



Логістичний бізнес «ВіДі Груп» представлений спільним з провідною логістичною компанією BLG LOGISTICS GROUP (Німеччина) підприємством ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» та митно-логістичним оператором (МЛО) ТОВ «ТБО Груп», що надають послуги з автоперевезень, експедиторські, термінальні та митні послуги, сервіс PDI, а також послуги комерційних і митних складів. Управління логістичними підприємствами здійснюється менеджментом німецької компанії та координується з боку «ВіДі Груп» Русланом Семчуком. Сукупний виторг від реалізації підприємств логістичного бізнес-напрямку «ВіДі Груп» (разом зі спільним підприємством) за звітний 2016 рік без ПДВ становив 99,7 млн грн (зокрема 89 млн грн – «БЛГ ВіДі Логістикс»), маржинальний дохід дорівнював 41,7 млн грн (зокрема 34,6 млн грн – «БЛГ ВіДі Логістикс»), маржинальна рентабельність становила 42,0 %, чистий прибуток – 4,6 млн грн (зокрема 2,5 млн грн – «БЛГ ВіДі Логістикс»).

**МИТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ОПЕРАТОР  
(ТОВ «ТБО ГРУП»)**

У зв'язку з нестабільною економічною ситуацією та дуже низьким рівнем розвитку промисловості в Україні експорт товарів у 2016 році знизився на 4,6 % - до 36,363 млрд дол. США, а імпорт зріс на 4,6 % до 39,249 млрд дол. США. Складні економічні умови не завадили МЛО ТОВ «ТБО ГРУП» показати позитивну динаміку в наданні послуг зі складського обслуговування (митне, комерційне зберігання та обробка вантажів):

- зберігання 318,42 тис. палето-діб, що на 46% краще за аналогічний показник попереднього року;
- вантажно-навантажувальні операції – 15,55 тис. од., що на 83% більше за аналогічний показник попереднього року;
- оформлення вантажів у митному режимі (експорт, імпорт) – складено понад 1 тис. митних декларацій, що на 64% більше за аналогічний показник попереднього року.

Серед клієнтів МЛО ТОВ «ТБО ГРУП» такі відомі компанії, як «УкрАвтоВаз», «Субару Україна», «УкрУзАвто», «Укрелектрокомплект», «СК Джонсон», «ВіДі Мотор Імпортс», «Прайд Мотор», «Американська Легенда», «Золотий Мандарин», «Термо Кінг Україна», «Альтком», «Агсолко Україна», «Клаас Україна» та інші.

ViDi Group logistics business is represented by a joint venture with a leading logistics company BLG Logistics Group (Germany), BLG ViDi Logistics, LLC and customs and logistics operator (CLO) TBO Group, LLC rendering road freightage, forwarding, terminal and customs services, PDI servicing, as well as commercial and customs warehouse services. Logistic enterprises administration is performed by the German company management and is coordinated by Ruslan Semchuk on behalf of ViDi Group. ViDi Group logistic business line companies (along with the joint venture) consolidated revenues in the reporting 2016, exclusive of VAT, amounted to UAH 99,7 mln (among which UAH 89 mln earned by BLG ViDi Logistics), marginal income constituted UAH 41,7 mln (among which UAH 34,6 mln - BLG ViDi Logistics), profitability margin was 42,0 %. Net income amounted to UAH 4,6 mln (in particular UAH 2,5 mln earned by BLG ViDi Logistics).

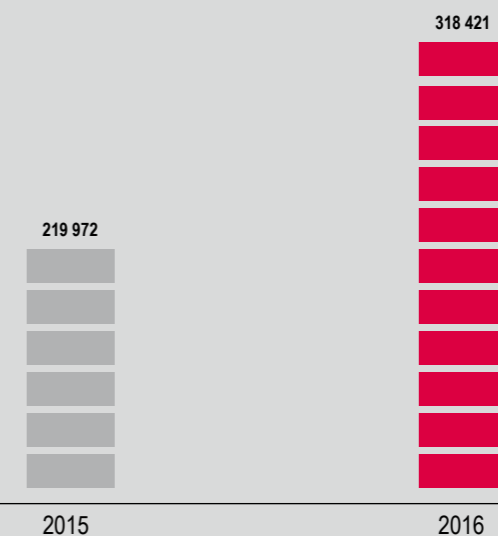
**CUSTOMS AND LOGISTICS OPERATOR  
(TBO GROUP, LLC)**

In light of fragile economic situation and extremely low industrial development level of Ukraine, in 2016 goods export shortened by 4,6 % to USD 36,363 bln., while import increased by 4,6 % to USD 39,249 bln. Complicated economic conditions did not prevent CLO "TBO GROUP", LLC from demonstrating positive trend in rendering warehouse services (customs, commercial storage and handling of freights):

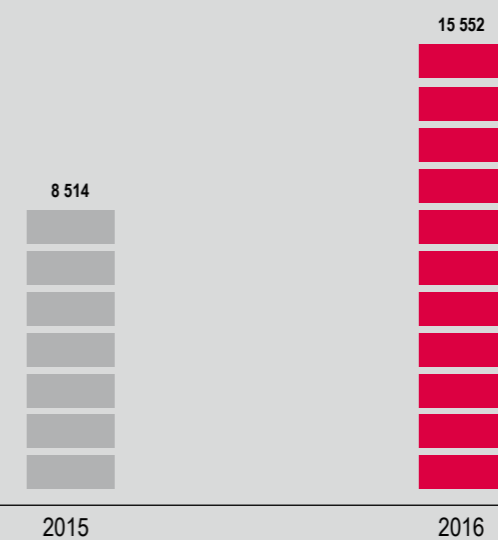
- Storage of 318,42 th. pallet-days, which is 46% better than similar indicator of the previous year;
- Cargo handling operations – 15,55 th. units, which is 83% more than the similar indicator of preceding year;
- Customs clearance (export, import) – completed over 1 thous. customs declarations, which is 64% more than the previous year figure.

There are the following acknowledged companies among CLO «TBO Group», LLC clients: UkrAvtoVaz, Subaru Ukraine, UkrUzAvto, Ukrelektrokomplekt, IC Johnson, ViDi Motor Import, Pride Motor, American Legend, Gold Mandarin, Termo King Ukraine, Altcom, Agsolco Ukraine, Claas Ukraine and others.

Зберігання палето-діб, шт. / Pallet-day storage, units



Механічні ВНО, шт. / Mechanical cargo handling operations, units



**СПІЛЬНЕ ЛОГІСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО  
(ТОВ «БЛГ ВІДІ ЛОГІСТІКС»)**

У 2016 році відбулося поступове зростання ринку легкових автомобілів. Спільне підприємство ТОВ «БЛГ Віді Логістікс» є одним із найбільших логістичних операторів, що надає комплексні логістичні послуги відомим автомобільним імпортерам, та є єдиним підприємством в Україні з іноземними інвестиціями, яке має повну комплексну власну логістичну інфраструктуру.

25% нових автомобілів, які імпортується до України, обслуговуються фахівцями спільного логістичного підприємства, тобто кожен четвертий новий автомобіль у 2016 році був привезений та розмитнений ТОВ «БЛГ Віді Логістікс».

Спільне підприємство вибудувало ефективну мережу та надає повний комплекс логістичних послуг з перевезення автомобілів власними автобусами, митного оформлення на власному терміналі у с. Калинівка Васильківського району Київської області, експедирування та митного оформлення в Чорноморському порту, а також представницькому офісі в Ужгороді.

**JOINT LOGISTICS VENTURE  
(BLG ViDi LOGISTICS, LLC)**

2016 saw gradual growth of passenger cars market. Joint venture BLG ViDi Logistics, LLC is the one of the largest logistics operators providing complex logistic services to the well-known car importers, and is a single enterprise in Ukraine with foreign investments having its own full complex logistics infrastructure.

25% of new cars imported to Ukraine are attended by the employees of a joint logistics venture, thus, in 2016 BLG ViDi Logistics, LLC imported and passed customs clearance of each 4th new car.

The joint venture developed an efficient network and provides full complex logistic services in car transportation with its own carriers, customs clearing in its own terminal in Kalynivka village (Kyiv region, Vasylykiv district), forwarding and customs clearing in Chernomorsk port, as well as representative office in Uzhhorod city.

У 2016 році ТОВ «БЛГ Віді Логістікс» збільшило свій парк автобусів на 19 тягачів марки Mercedes та Scania, 7 з яких – це надпотужні тягачі екологічного класу Євро. ТОВ «БЛГ Віді Логістікс» одними з перших в Україні започаткували використання техніки екологічного класу Євро у своїй операційній діяльності.

За результатами 2016 року:

- на терміналі у с. Калинівка та в порту м. Чорноморськ було оброблено 12 740 автомобілів, що на 79 % краще за аналогічний показник попереднього року;
- клієнтами терміналу було перераховано до державного бюджету митних платежів та зборів у розмірі близько 1,861 млрд грн, що на 72,2% краще за аналогічний показник попереднього року;
- перевезено 17 135 автомобілів, що на 41% краще за аналогічний показник попереднього року;
- сукупний виторг ТОВ «БЛГ Віді Логістікс» становив 89 млн грн, що на 66 % краще за аналогічний показник попереднього року.

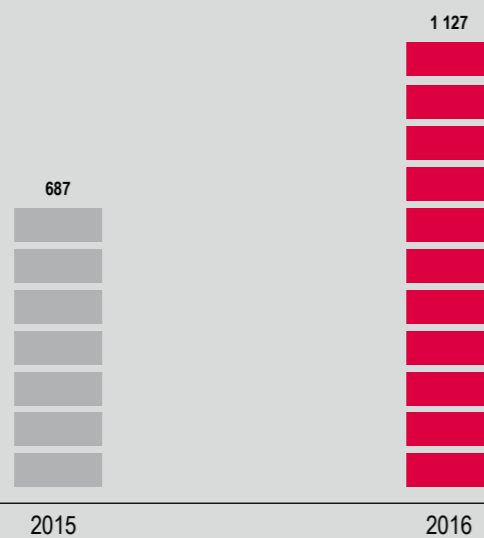
In 2016 BLG ViDi Logistics, LLC expanded its carrier fleet by 19 Mercedes and Scania haulers, 7 of which are heavy-duty haulers of EURO emission class. BLG ViDi Logistics, LLC is one of the first in Ukraine to initiate exploitation of EURO emission class vehicles in its operations activity.

Following the 2016 results:

- 12 740 cars were handled in Kalynivka village and Chernomorsk port, which is 79% better than the similar indicator of the previous year;
- The terminal customers transferred to the budget about UAH 1,861 bln. of customs payments and fees, which is 72,2% better than the similar indicator of the preceding year;
- Transported were 17 135 cars, which is 41% better than the similar indicator of the previous year;
- BLG ViDi Logistics, LLC consolidated revenue amounted to UAH 89 mln which is 66 % better than the last year.

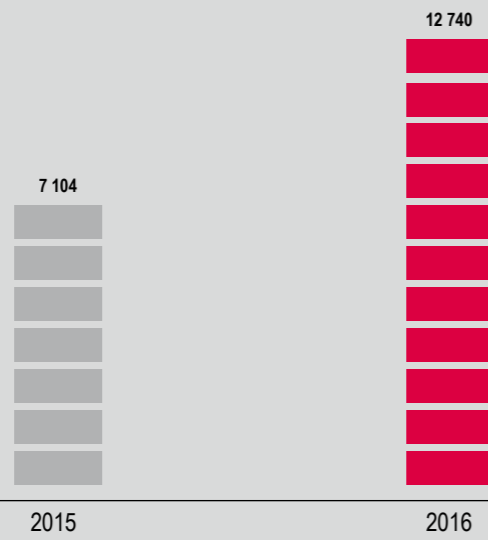


Декларації, шт. / Declarations, pcs

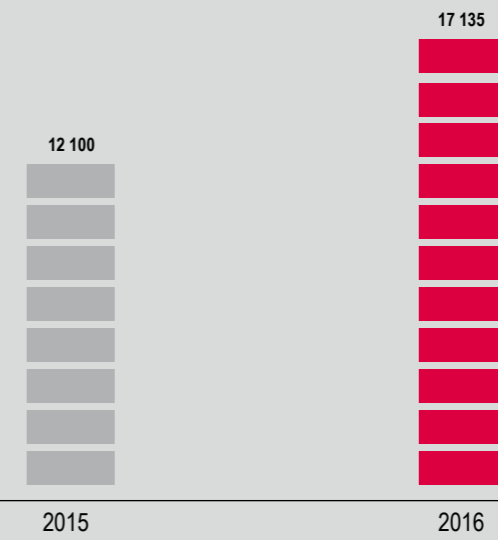




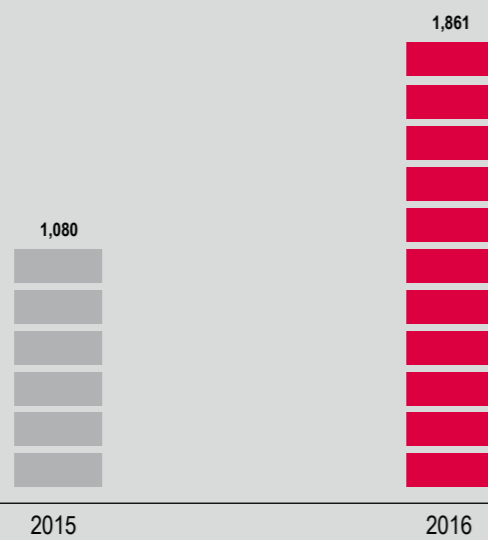
Оброблено автомобілів, шт. / Handled cars, units



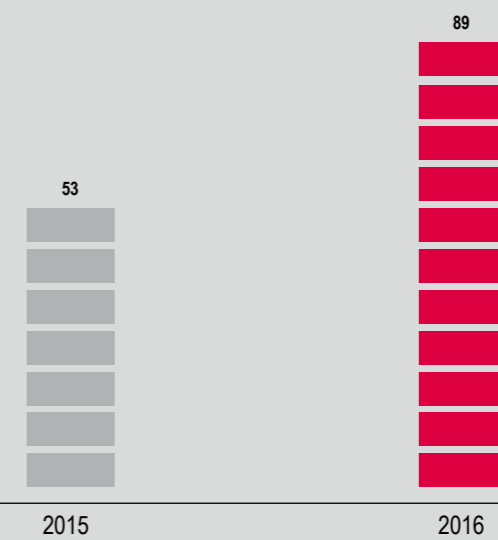
Перевезено, автомобілів / Transported, cars



Платежів та зборів у бюджет клієнтами, млрд грн. / Customer payments and fees to the budget, UAH bln.



Виторг, млн грн. / Revenues, UAH mln





«Уклавши в листопаді 2015 року контракт із Yamaha Motor Europe про ексклюзивне представлення бренда Yamaha в Україні, ми затвердили на 2016 рік короткострокову стратегічну мету – стабілізувати ринкові позиції бренда Yamaha в Україні та створити підґрунтя для подальшого розвитку. Завдяки європейському офісу Yamaha, який вірить у моторинок у нашій країні, нашим співробітникам і регіональним дилерам з їх нестримним прагнення розвиватися й бути максимально близькими до наших клієнтів і, звичайно ж, всім хто робить свій вибір на користь бренду Yamaha, ми змогли в 2016 році досягти поставленої мети. Проведена у звітному році робота й отримані результати дозволяють із цілковитою впевненістю говорити про те, що і в наступному 2017-му, і в подальші роки нам буде чим дивувати шанувальників і клієнтів бренду Yamaha.»

**Руслан Семчук**

Директор ТОВ «ВіДі Мотор ІмпорТС»,  
керівник мотобізнес-напрямку «ВіДі Груп»

«Having signed a contract with Yamaha Motor Europe in November 2015 on the exclusive presentation of the Yamaha brand in Ukraine, we approved for 2016 year a short-term strategic goal - stabilizing Yamaha brand market positions in Ukraine and creating a basis for further development. Thanks to the European office of Yamaha, who believes in the Motto market in our Country, our employees and our regional dealers, for their constant desire to develop and be as close to our customers as possible, and of course everyone who makes their choice in favor of the Yamaha brand - we were able in 2016 year to reach the set goals. The work done in 2016 and the results obtained make it possible to say with full confidence that in 2017 and in subsequent years we will be more than surprised by the admirers and customers of the Yamaha brand.»

**Ruslan Semchuk**

Director of ViDi Motor Imports, LLC,  
Head of the motor business of ViDi Group

Сукупний виторг від реалізації підприємств мотобізнесу за звітний 2016 рік без ПДВ становив 43,8 млн грн, маржинальний дохід дорівнював 6,5 млн грн, маржинальна рентабельність становила 15 %, чистий прибуток – 1,4 млн грн за перший повний рік роботи підприємств!

#### ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА (ТОВ «ВіДі МОТОР ІМПОРТС»)

За результатами 2016 року ТОВ «ВіДі Мотор ІмпорТС» на чолі з директором Русланом Семчуком реалізувало 199 одиниць мототехніки, що дозволило охопити частку ринку мототехніки в Україні в 1,93% і частку ринку серед брендових марок у 13%.

У 2016 році ТОВ «ВіДі Мотор ІмпорТС» почало реалізацію проекту «Дистриб'юторський сервіс в Україні» на базі сервісного центру ТОВ «ВіДі Мото Лайф» за адресою: Київська область, Бориспільський район, с. Чубинське, вул. Київська 51.

#### ДИЛЕРСЬКИЙ ЦЕНТР МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА (ТОВ «ВіДі МОТО ЛАЙФ»)

За результатами 2016 року ТОВ «ВіДі Мото Лайф» під керівництвом директора Юрія Миронюка з показником у 27 реалізованих одиниць стало першим за обсягами продажів серед усіх дилерських центрів Yamaha в Україні, що дозволило йому охопити 50% ринку мотоциклів і скутерів Yamaha та 2,72 % ринку всіх мотоциклів Київської області й відповідно 24% ринку мотоциклів та скутерів Yamaha в Україні. До того ж у 2016 році дилерський центр Yamaha ТОВ «ВіДі Мото Лайф» став місцем з найбільшим асортиментом у мережі та пріоритетним правом отримання нових моделей техніки на експозицію.

Практично з дня відкриття дилерський центр був орієнтований на надання клієнтам максимального спектра супутніх товарів – екіпірування найкращих світових виробників (Sidi, Spidi, Grex, Nolan). Крім того, в обладнаному сервісному центрі клієнт має змогу отримати якісні послуги з післяпродажного обслуговування на будь-яку техніку Yamaha: від скутерів з об'ємом двигуна 49 куб.см до великих човнових двигунів V8 та гідроциклів.

In the first complete year of the motorcycle business companies' operation the consolidated revenues from sales, exclusive of VAT, amounted to UAH 43,8 mln, marginal income constituted UAH 6,5 mln, profitability margin was at a level of 15 %, net income was UAH 1,4 mln!

#### YAMAHA MOTOR VEHICLES DISTRIBUTION (ViDi MOTOR IMPORTS, LLC)

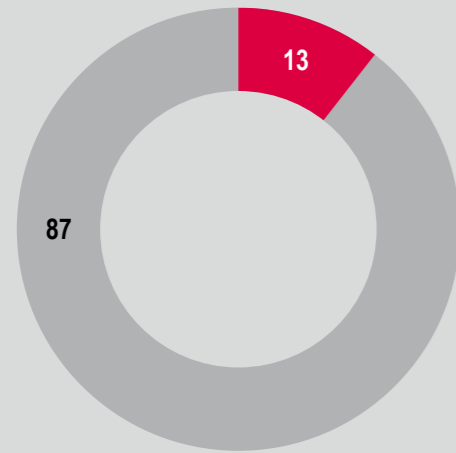
Subsequent to the results 2016 ViDi Motor Imports, LLC headed by Ruslan Semchuk, the Director, managed to sell 199 motor vehicles, due to which the entity took 1,93% of motor vehicles market in Ukraine and 13% share of a branded models market.

In 2016 ViDi Motor Imports, LLC launched «Distribution Service in Ukraine» project on grounds of ViDi Moto Life, LLC service centre at the address: 51 Kyivska str., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region.

#### YAMAHA MOTOR VEHICLE DEALERSHIP (ViDi MOTO LIFE, LLC)

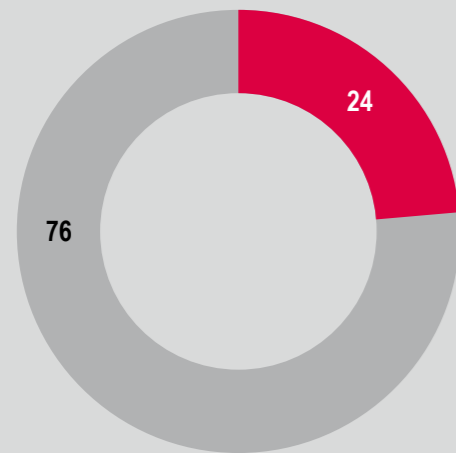
Following the results of 2016 ViDi Moto Life, LLC headed by Yuriy Myroniuk, the Director, became the first by the sales volumes among all Yamaha dealerships in Ukraine; with an indicator of 27 sold units it managed to cover 50% of Yamaha motorcycles and scooters market, 2,72% of Kyiv region motorbike market and 24% of all-Ukraine Yamaha motorcycles and scooter market as well. Besides, in 2016 Yamaha Dealership ViDi Moto Life, LLC could boast the broadest range in the network and priority right to receive new vehicles models for demonstration.

Almost from the very opening the Dealership was focused on provision of the broadest range of accompanying goods possible – outfit from the best global producers (Sidi, Spidi, Grex, Nolan). Besides, in the cloud service support customers may receive qualitative after-sales services for any type of Yamaha vehicle – from scooters with 49 cub.m. engine capacity to large V8 boat engines and hydrocycles engines.



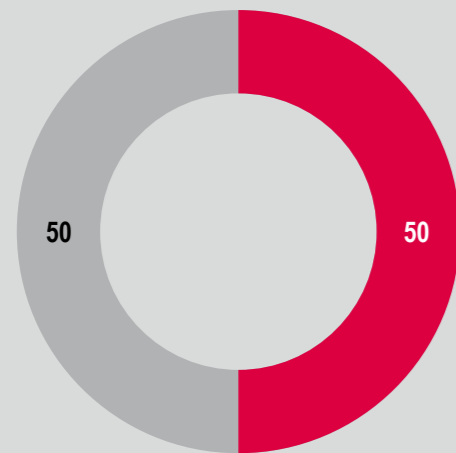
Ринкова частка Yamaha серед брендних марок в Україні, % / Yamaha market share among other branded models in Ukraine, %

■ Yamaha  
■ Інші бренди / Other brands



Ринкова частка ТОВ «ВіДі Мото Лайф» у продажах мотоциклів та скутерів Yamaha в Україні, % / ViDi Moto Life Yamaha motorcycles and scooters sales market share in Ukraine, %

■ ВіДі Мото Лайф / ViDi Moto Life  
■ Інші дилери / Other dealers



Ринкова частка ТОВ «ВіДі Мото Лайф» у продажах мотоциклів та скутерів Yamaha в Київській області, % / ViDi Moto Life Yamaha motorcycles and scooters sales market share in Kyiv region, %

■ ВіДі Мото Лайф / ViDi Moto Life  
■ Інші дилери / Other dealers

У жовтні 2016 року ТОВ «ВіДі Мото Лайф» відкрило другий дилерський центр Yamaha за адресою: Київська область, Бориспільський район, с. Чубинське, вул. Київська 51. У салоні представлена найбільша експозиція квадроциклів Yamaha з можливістю проведення тест-драйву.

Сукупний виторг від реалізації підприємств бізнес-напрямку дистрибуції та мотобізнесу за звітний 2015 рік без ПДВ становив 11,0 млн грн, маржинальний дохід дорівнював 1,3 млн грн, маржинальна рентабельність становила 11,4 %.

In October 2016 ViDi Moto Life, LLC opened yet another Yamaha Dealership at the address: 51 Kyivska str., Chubynske village, Boryspil district, Kyiv region. Presented in the showroom is the largest exposition of Yamaha quadrocycles available for test-drives.

In the reporting 2016 distribution and motorcycle business line companies consolidated sales revenues, exclusive of VAT, amounted to UAH 11 mln, marginal income was UAH 1,3 mln., profitability margin – 11,4%.





ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

На переконання власників та менеджменту «ВіДі Груп», результати роботи компанії у звітному 2016 році загалом можна визнати задовільними. За умови впливу фактору девальвації гривні, що спричинив подальше скорочення автомобільного ринку, «ВіДі Груп» вдалось практично втримати свою ринкову частку, а деяким підприємствам з її складу навіть наростити її.

FINANCIAL RESULTS

In opinion of ViDi Group owners and management, the company performance in the reporting 2016 may be generally regarded as satisfactory. Under the influence of hryvna depreciation, which caused further shortening of automobile market, ViDi Group managed to more or less keep its market share, and some its affiliates were as lucky as to advance it.

Зведені результати діяльності «ВіДі Груп» за 2013-2016 роки / Summary Figures of the «ViDi Group» Performance in 2012-2016

Показник / Indicator	2012	2013	2014	2015	2016
Ринок автомобілів в Україні, шт. / Automobile market in Ukraine, units	232 184	216 170	99 313	50 932	70 363
Продажі «ВіДі Груп» нових автомобілів та автомобілів з пробігом, шт. / New car and used car sales by «ViDi Group», units	6 286	7 047	5 234	2 680	4 189
Із них нових автомобілів, шт. / among them the new cars, units	6 063	6 776	4 850	2 381	3 885
Із них автомобілів з пробігом, шт. / among them cars with millage, units	223	271	384	299	304
Частка ринку «ВіДі Груп», % / «ViDi Group» market share, %	2,60%	3,10%	4,90%	4,70%	5,50%
Виторг від реалізації без ПДВ, грн / Sales turnover, UAH, VAT excluded	2 161 839 297	2 434 076 316	2 484 843 205	2 579 786 074	4 079 505 087
Маржинальний дохід, грн / Marginal income, UAH	279 090 043	297 261 032	313 498 755	322 963 957	397 599 889
Маржинальна рентабельність, % / Margin profitability, %	12,90%	12,20%	12,60%	12,50%	9,75%
Приріст маржинального доходу, % / Margin income growth, %	26,40%	6,50%	5,50%	3,00%	23,11%
Сплачено податків та зборів, грн / Taxes and fees paid, UAH	38 744 370	36 642 127	66 315 782	89 967 701	100 068 472
Середньооблікова чисельність працівників / Average number of employees	1 347	1 395	1 369	1 161	945
Виторг без ПДВ на 1 працівника, грн. / Earnings per employee, UAH, VAT excluded	1 604 929	1 744 858	1 815 079	2 222 038	4 316 937
Маржинальний дохід на 1 працівника, грн / Marginal income per employee, UAH	207 194	213 090	228 998	278 177	420 741

Зростання курсів ціноутворювальних валют до гривні стало причиною зростання у звітному році виторгу на 1 499, 7 млн грн або на 58,1% у порівнянні з 2015 роком. При цьому маржинальний дохід збільшився на 74,1 млн грн або на 23,1%. Показник маржинальної рентабельності у 2016 році зменшився майже на 3% та за підсумками року становив 9,75%.

Слід також визначити й приріст показників виторгу та маржинального доходу в перерахунку на одного працівника, які з року в рік демонстрували позитивну динаміку та становили у звітному періоді 4 316 грн та 306 тис. грн відповідно. У 2016 році підприємства «ВіДі Груп» збільшили обсяг сплачених загальнодержавних і місцевих податків та обов'язкових зборів і платежів до рівня в 100,06 млн грн. Щодня ми рухаємося в напрямі досягнення максимально сприятливих умов для розвитку взаємовигідної співпраці між державою та бізнесом.

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ ІНВЕСТОРІВ

Аудит проміжної комбінованої фінансової звітності ТОВ «ВіДі Автосіті Кільцева» (код ЄДРПОУ 32310130) і ТОВ «ВіДі Автосіті» (код ЄДРПОУ 32045498) за перше півріччя 2016 станом на 30.06.2016 року (разом із висновком незалежних аудиторів) був виконаний відповідно до українських положень (стандартів) бухгалтерського обліку аудиторською фірмою – товариством з обмеженою відповідальністю «БДО» (код ЄДРПОУ 20197074; свідоцтво про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів №2868 (рішення Аудиторської палати України №109 від 23.04.2002 року); свідоцтво про відповідність системи контролю якості, видане Аудиторською палатою України №0518, дійсне до 31.12.2019 року). ТОВ «БДО» є членом міжнародної мережі BDO.

Аудит фінансової звітності ТОВ «БЛГ ВіДі Логістикс» (код ЄДРПОУ 36106365) за 2016 рік був виконаний відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності аудиторською фірмою – товариством з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «Мазар Україна» (код ЄДРПОУ 38516608; свідоцтво про внесення до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів № 4555 від 31.01.2013 року; сертифікат аудитора серія А № 006814 Аудиторської палати України, виданий 29 квітня 2010 року, відповідно до рішення Аудиторської палати України №214/3). ТОВ «Аудиторська фірма «Мазар Україна» є членом глобального альянсу PRAXITY.

Growth of the price-forming currencies rates to hryvna resulted in increase of revenue in the fiscal year by UAH 1 499, 7 mln., or by 58,1% compared to 2015. At the same time marginal income grew by UAH 74,1 mln or by 23,1%. The 2016 profitability margin went down almost by 3% constituting 9,75% at the year-end.

It's important to note the revenue and marginal income gain per employee, which year after year demonstrate positive trend and in the reporting period amounted to UAH 4 316 and UAH 306 thous., correspondingly. In 2016 ViDi Group companies multiplied the amount of national and local taxes and obligatory fees paid up to UAH 100,06 mln. Every day we are moving in the direction of achieving the most favourable conditions in the development of mutually beneficial cooperation between the state and business.

INFORMATION FOR INVESTORS

Audit of the ViDi AutoCity Kiltseva, LLC (USREOU code 32310130) and ViDi AutoCity, LLC (USREOU code 32045498) interim combined financial statements for the first six months of 2016 as of 30.06.2016 (along with the accountant's opinion) was executed by the audit firm - Limited Liability Company «BDO» (USREOU code 20197074; Certificate of Registration in the Audit Firms and Auditors Register No.2868 (The Auditors' Chamber of Ukraine Resolution No.109 as of 23.04.2002); Certificate of Compliance with the Quality Control System, issued by the Auditors' Chamber of Ukraine No. 0518, valid thru 31.12.2019) in compliance with the Ukrainian Accounting Standards. BDO, LLC is a BDO international chain member.

The audit of BLG ViDi Logistics, LLC (USREOU code 36106365) financial statements for 2016 was performed in conformity with International Accounting Standards by the audit firm – Limited Liability Company Audit Firm «Mazar Ukraine» (USREOU code 38516608; Certificate of Registration in the Audit Firms and Auditors Register No. 4555 as of 31.01.2013; Auditor Certificate series A No. 006814 issued by the Auditors' Chamber of Ukraine as of April 29, 2010 pursuant to the Resolution of the Auditors' Chamber of Ukraine No.214/3). Audit Firm "Mazar Ukraine", LLC is a PRAXITY global alliance member.

Упродовж звітного 2016 року власники та менеджмент «ВіДі Груп», усвідомлюючи важливість задоволення соціальних потреб різних верств суспільства, продовжували роботу із забезпечення соціальної відповідальності перед суспільством, державою, громадою, споживачами та працівниками.

Дотримуючись принципів Глобального договору ООН, «ВіДі Груп» протягом звітного року впроваджувала проекти із соціальної відповідальності, зокрема:

- із забезпечення прав людини та запобігання корупційним проявам;
- з гарантування працівникам безпечних умов праці й надання їм можливостей для їхнього постійного розвитку та самовдосконалення;
- з підтримки духовних цінностей, турботи про наступні покоління;
- з переймання проблемами навколишнього середовища;
- з підтримки споживачів.

### ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СУСПІЛЬСТВОМ

В умовах дефіциту енергетичних ресурсів «ВіДі Груп» продовжила здійснення практичних заходів з енергозбереження. Так, у звітному 2016 році:

- у приміщенні ТОВ «ВіДі-Автомаркет» були замінені 129 люмінесцентних світильників на 73 світлодіодні, що дозволило зменшити потужність системи освітлення з 11,15 кВт до 3,3 кВт та заощадити за рік до 50 тис. грн;
- у приміщенні шоу-руму ТОВ «ВіДі Автострада» були замінені металогалогенові прожектори рампи освітлення потужністю 8,8 кВт на LED-прожектори сумарною потужністю 2,04 кВт, що дозволило зменшити споживання електроенергії з 27,9 кВт/год за рік до 6,5 кВт/год за рік та заощадити за рік більше ніж 50 тис грн;
- у приміщенні шоу-руму ТОВ «ВіДі-Пауер» були замінені люмінесцентні світильники потужністю 4,28 кВт на LED-прожектори сумарною потужністю 1,15 кВт, що дозволило зменшити споживання електроенергії з 13,6 кВт/год за рік до 3,7 кВт/год за рік та заощадити за рік 20,14 тис. грн;

During the reporting year 2016, recognizing importance of meeting social needs of various population groups, the ViDi Group owners and management proceeded with maintenance of social responsibility before the society, state, community and its employees.

Being committed to the UN Global Agreement provisions, in course of the reference year ViDi Group implemented a number of social responsibility projects, namely:

- regarding human rights protection and corrupt practice prevention;
- regarding provision of safe labour conditions to the employees and giving them opportunities for constant development and self-improvement;
- regarding moral values support and concern for future generations;
- regarding environmental concerns;
- regarding customer support.

### SOCIAL RESPONSIBILITY

Against the background of power resources deficiency, ViDi Group proceeded with practical application of energy efficiency measures. Thus, in the reporting 2016:

- 1289 luminescent lamps were replaced with 73 LED lamps in ViDi-Automarket, LLC premises, which allowed to reduce lighting system capacity from 11,15 kW to 3,3 kW and spare up to UAH 50 thous. per annum;
- 8,8 kW metal halogen footlight projectors were replaced by LED projectors with aggregate power of 2,04 kW in ViDi Autostrada, LLC showroom premises, allowing to reduce electricity consumption from 27,9 kW/hour per annum to 6,5 kW/hour and save up to UAH 50 thous.;
- 4,28 kW luminescent lamps were replaced with LED projectors with aggregate power of 1,15 kW in ViDi-Power, LLC showroom premises, which allowed to reduce electricity consumption from 13,6 kW/year per annum to 3,7 kW/year and spare up to UAH 20,14 thous.;

- продовжуючи традиції економії бюджетних коштів, служба експлуатації вийшла з ініціативою пошуку альтернативного постачальника газу, у результаті чого після відмови від співпраці з постачальником газу «Київоблгазбут» та переходу до альтернативного постачальника вдалося заощадити 25,75 тис. грн за листопад та грудень 2016 року.

У звітному році спеціалістами з експлуатації Міста Автомобілів «ВіДі Автосіті» упроваджено наступний комплекс технологічних рішень:

- у приміщенні шоу-румів ТОВ «ВіДі-Скай», ТОВ «ВіДі-Еліт», ТОВ «ВіДі-Пауер» установлені теплові генератори «Volkano», які дозволили покращити температурний режим у виставкових залах за низької температури ззовні;
- у газовій котельні ТОВ «ВіДі-Еліт» встановлено автоматику контролю теплоносія, який подається на опалювальні пристрої приміщення мультибренда, що дозволило зменшити витрати на опалення на 1,7 % та покращити температурні режими.

### ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ДЕРЖАВОЮ

Конституційні обов'язки – необхідний і важливий елемент конституційного статусу будь-якої особи, рівною мірою як і її основні права та свободи. Одним із найважливіших конституційних обов'язків

- continuing budget surplus traditions, the operations department came forward with initiative an alternative gas supplier search, so that upon refusal to cooperate with Kyivobgazbut gas supplier and transition to an alternative supplier, the company managed to save UAH 25,75 thous. in November and December 2016.

In the reporting year, ViDi AutoCity field engineers implemented the following engineering solutions complex:

- «Volkano» heat generators were installed in ViDi-Sky, LLC, ViDi-Elit, LLC ViDi-Power, LLC showroom premises, as a result of which were improved the showrooms temperature conditions under low outdoor temperatures;
- automatic control of heat carrier which is delivered to the heating devices of the ViDi-Elit, LLC premises was installed in a gas boiler house of the multibrand, which allowed to reduce heating expenses by 1,7 % and improve temperature condition.

### RESPONSIBILITY TO THE STATE

Constitutional obligations are an essential and important feature of the constitutional status of any person, as well as its fundamental rights and freedoms. One of important constitutional obligations of legal entities and

Сплачені підприємствами «ВіДі Груп» податки та збори / Taxes and duties paid by ViDi Group

Показник / Indicator	2012	2013	2014	2015	2016
Виторг від реалізації без ПДВ, грн / Sales revenue, UAH, VAT excl.	2 161 839 297	2 434 076 316	2 484 843 205	2 579 786 074	4 079 505 087
Сплачено податків та зборів, грн / Taxes and fees paid, UAH	38 744 370	36 642 127	66 315 782	89 967 701	100 068 472
Податкове навантаження, % / Tax burden, %	1,8%	1,5%	2,7%	3,5%	2,5%
Середньооблікова чисельність працівників / Average number of employees	1 347	1 395	1 369	1 161	945
Сплачено податків та зборів у перерахунку на 1 працівника, грн. / Taxes and fees paid as per employee	28 763	26 267	48 441	77 492	105 893

юридичних та фізичних осіб є їхній обов'язок сплачувати податки й збори в порядку і розмірах, установлених законодавством. Лише сумлінне виконання своїх конституційних обов'язків платниками податків є запорукою стабільності бюджетної системи України та реалізації завдань і функцій держави та територіальних громад.

Протягом року спеціалісти компанії брали участь у роботі різних громадських організацій, таких як Всеукраїнська асоціація автомобільних імпортерів та дилерів, у форумах Європейської Бізнес Асоціації, у громадських радах при урядових установах тощо, працюючи над удосконаленням податкового законодавства, лібералізацією дозвільної системи, що стосується автомобільного транспорту, та правил і умов торгівлі вживаними товарами.

#### ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ГРОМАДОЮ

За вже усталеною доброю традицією до «ВіДі Груп» з різдвяним вертепом завітали учні підшефної Софіївсько-Борщагівської спеціалізованої школи на чолі зі своїм директором. Діти показали захопливу виставу, що справила на глядачів незабутнє враження своєю потужною енергетикою та майстерністю виконання. Маленькі актори співали, танцювали, декламували вірші та колядували. Педагогічний колектив школи та її талановиті вихованці отримали від власників компанії солодкі подарунки та грошовий сертифікат для поліпшення матеріально-технічної бази навчального закладу.

#### ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

Відповідальність перед споживачами – клієнтами «ВіДі Груп» – за якість наданих послуг є найважливішою складовою діяльності, а тому управління відносинами давно стало частиною системи управління якістю. Відповідно до принципу дотримання балансу інтересів, у повсякденній роботі працівники компанії керуються постулатом: «Інтереси клієнтів важливіші за всі інші». Адже ідеї, дії, новачки мають бути спрямовані на те, щоб клієнти були задоволені якістю надаваних послуг і зацікавлені у співпраці з «ВіДі Груп». За підсумками 2016 року середнє значення індексу задоволеності клієнтів (CSI) автомобільних містечок «ВіДі Автосіті» становило 95,5% (97% – з обслуговування під час продажу автомобілів, 94% – з післяпродажного обслуговуван-

individuals is their duty to pay taxes and fees in the manner and amounts established by legislation. It's only faithful fulfilment by taxpayers of their constitutional obligations, which guarantees consistency of budget system of Ukraine and accomplishment of state and territorial communities' objectives and functions.

During the year the company experts participated in various social organizations, such as the All-Ukrainian Importers and Dealers Association, in the European Business Association forums, in community councils at government offices etc. working towards improvement of tax legislation, authorization system liberalization in terms of automobile transport, as well as regulations and conditions of used goods trade.

#### RESPONSIBILITY TO THE COMMUNITY

Out of good old established tradition, ViDi Group was paid a Christmas visit by the pupils and the Director of the specialized school at Sofiivska Borshchahivka sponsored by the company. An exciting performance staged by the children made a lasting impression on the audience with its powerful energy and art of performance. Little actors chanted, danced, recited poems and sang carols. The school teaching staff and its talented pupils received sweet presents from the company owners and a money certificate for improvement of the educational institution material and technical base.

#### RESPONSIBILITY TO THE CONSUMERS

The responsibility to the consumers – being ViDi Group clients – for the quality of the services rendered is an integral component of the company operation, and therefore the customer relation management has long ago become a part of the quality management system. In compliance with the principle of maintaining the balance of interests, the employees are guided by the following principle in their daily proceedings: «Customers' interests are above all». Given that, all the ideas, actions, innovations should be aimed at getting the customers satisfied with the quality of the services rendered and having them keen to work with ViDi Group. Summarizing the 2016 results, average CSI value of ViDi AutoCity amounted to 95,5% (97% – satisfaction with services at car sales, 94% – with after-sales services).

ня). Безумовно, задоволеність клієнтів є запорукою їхньої лояльності та довіри до «ВіДі Груп». Для вивчення рівня лояльності клієнтів у звітному 2016 році спеціалістами автомобільного бізнесу проводились дослідження індексу споживчої лояльності клієнтів дилерських центрів (NPS), яке дозволило вивчати чинники, що впливали на готовність клієнтів залишатись з «ВіДі Груп» та рекомендувати компанію іншим споживачам. Варто зазначити, що у 2016 році середній показник індексу споживчої лояльності клієнтів у всіх підприємствах Міста Автомобілів «ВіДі Автосіті Кільцева» також становив 94,5% (97% – з обслуговування під час продажу автомобілів, 92% – з післяпродажного обслуговування).

#### ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЕРЕД ПРАЦІВНИКАМИ

У 2016 році 25 працівників отримали матеріальну допомогу для вирішення складних соціальних питань, пов'язаних зі смертю родичів, лікуванням тяжкої хвороби тощо. Підтримуючи прагнення працівників зробити щасливими своїх нащадків, розуміючи важливість підтримки батьківського авторитету у малечі, у 2016 році «ВіДі Груп» організувала різноманітні заходи для дітей своїх співробітників.

22 квітня 2016 року в ДЦ «Тойота» відбулися майстер-класи з писанкарства та розпису пряників, присвячені Великодню. Заходи відвідали 50 дітей працівників компанії. Із 16 травня по 30 травня 2016 року тривав конкурс дитячого малюнка «Моя родина-моя країна», присвячений Міжнародному дню сім'ї та Міжнародному дню захисту дітей. Переможців за віковими категоріями, визначених таємним голосуванням, нагороджено сертифікатами на відвідування аквапарку для всієї родини на цілий день. 11 червня 2016 року було влаштовано захопливу та пізнавальну екскурсію до Ясногородської страусиної ферми для дітей віком від 6 до 15 років, у якій взяли участь 25 дітей співробітників компанії.

З вересня 2016 року діти працівників підприємств «ВіДі Груп» відвідали з екскурсією хлібозавод «Кулиничі». Малеча змогла не лише на власні очі побачити весь процес виготовлення хлібобулочних виробів – від замісу тіста до пакування готової продукції, а й скуштувати свіжовипечений хліб. Дарувати малечі радість і віру в новорічне диво давно стало приємною традицією у «ВіДі Груп». До свята Нового року діти співробітників отримали солодкі подарунки від власників компанії.

Certainly, the customer satisfaction is a guarantee of their loyalty and trust to ViDi Group. To study the customer loyalty level, in the reference 2016, the automobile business line experts analysed the dealership Net Promoter Scores (NPS) which allowed studying the factors influencing the customers' readiness to stay with ViDi Group and recommend it to other consumers. It's worth noting, that in 2016 average customer Net Promoter Scores of all ViDi AutoCity Kiltseva companies amounted to 94,5% as well (97% – with services at car sales, 92% – with after-sales services).

#### RESPONSIBILITY TO THE EMPLOYEES

In 2016 25 employees received financial aid for settlement of complicated social issues related to close relatives death, severe disease treatment etc. Encouraging its employees to make their children happy and realizing the importance of sustaining the parental authority before the little ones, ViDi Group arranged various events for its employees' children in 2016.

On April 22, 2016 held in Toyota Dealership were Easter-dedicated egg and gingerbread painting workshops. 50 kids of the company employees' attended the events. During May 16-30, 2016 was held a child drawing competition «My family – my country» dedicated to the International Family Day and International Children's Day. Selected by a secret vote, the winners by age categories were awarded with family full day aquapark certificates. In June 11, 2016 an exciting and educational coach tour to Yasnohorodka Ostrich Farm was arranged for kids aged 6-15, which was attended by 25 children of the company's employees.

Starting from September 2016 the ViDi Group staff children attended a guided tour around bread production plant «Kulynychi». Kids had a chance not only to see the bread baking process with their own eyes, but to taste freshly baked bread as well. Presenting children with happiness and belief in New Year miracle has long ago become an enjoyable ViDi Group tradition. The employee's children received sweet gifts from the company owners on the New Year's Day.

Компанія «ВіДі Груп» приділяє особливу увагу забезпеченню комфорту робочих місць та безпеки умов праці, що дозволяє працівникам підтримувати високий рівень продуктивності праці та мінімізувати ризики отримання виробничих травм і професійних захворювань. До постійних заходів із підтримки нормативів безпеки, гігієни праці та стану виробничого середовища та з метою попередження випадків виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій і пожеж, що протягом звітного року впроваджувала «ВіДі Груп», належали:

- проведення вступних і періодичних інструктажів з працівниками з питань охорони праці, пожежної безпеки, надання першої медичної допомоги потерпілим унаслідок нещасних випадків та дотримання правил поведінки і дій у разі виникнення аварійних ситуацій;
- проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці посадових осіб та осіб, задіяних на роботах із підвищеною небезпекою;
- забезпечення працівників спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту;
- забезпечення структурних підрозділів підприємства медичними аптечками.

Як зазначив директор з експлуатації «ВіДі Автосіті» Олександр Стецурин, департамент експлуатації в 2016 році виконав свої зобов'язання із забезпечення підприємств «ВіДі Груп» енергоносіями та домогся в цьому значної економії. З метою підготовки до проведення осінньо-зимового періоду та згідно із затвердженим планом було виконано ремонти приміщень, будівель та прилеглої території. Проведено поточні та капітальні ремонти інженерного обладнання та технологічного обладнання СТО».

У звітному році було проведено 460 вступних та первинних (на робочому місці) інструктажів з питань охорони праці та техніки безпеки. Також відповідно до законодавства здійснювались повторні інструктажі на робочому місці, зокрема: для працівників, робота яких пов'язана з підвищеною небезпекою, – 1 раз на 3 місяці, для решти працівників – 1 раз на 6 місяців. Крім того, у компанії було призначено та проведено 14 службових розслідувань нещасних випадків не виробничого характеру, за результатами яких були зроблені певні висновки та здійснені практичні дії щодо підвищення рівня безпеки праці персоналу.

ViDi Group pays special attention to assurance of comfortable workplaces and work safety conditions, which allows its employees to maintain high level of work efficiency and minimize occupational injuries and professional diseases risks. During the reporting year, with a view to preventing occupational injuries, professional diseases, emergencies and fires, ViDi Group implemented the following measures of maintenance of work safety, hygiene and occupational environment conditions:

- providing introductory and periodic briefings with employees concerning work safety, fire safety, first aid treatment of the accident casualties and compliance with the rules of conduct and actions in case of emergencies;
- carrying out trainings and knowledge assessment regarding work safety with corporate executives and persons, involved in works with major hazard;
- providing employees with overalls, safety footwear and individual protective gear;
- providing the company business units with first aid kits.

As the director of operations ViDi Avtocity Oleksandr Stetsurin noted, in 2016, the Department of Operation fulfilled its obligation to ensure the enterprises of ViDi Group with energy sources and to achieve significant saving. For the purpose of preparation for the autumn-winter period, according to the approved plan, we made the refurbishment of premises, buildings and surrounding areas. We conducted current and capital repairs of engineering equipment and technological equipment of service stations.

During the reporting year performed were 460 introductory and primary health and safety (on-the-spot) briefings. Pursuant to the legislation, carried out were refresher on-the-spot briefings, as well, in particular: for the employees, whose work is related to major hazard – once in three months, for the rest of the employees – once in six months. Besides, 14 internal investigations of non-productive accidents involving injuries were appointed and held, resulting in arrival to certain conclusions and execution of certain practical actions to personnel work safety upgrade.

Загалом за звітний 2016 рік інвестиції у створення безпечних та комфортних умов праці для працівників «ВіДі Груп» становили понад 6,0 млн грн, серед яких:

- покращення благоустрою приміщень – 1,5 млн грн;
- перевезення працівників – 200 тис. грн;
- придбання та оновлення офісної техніки - 2,4 млн грн;
- програмне забезпечення – 2 млн грн.



In general, within the reporting 2016, investments into creation of secure and comfortable work conditions for the ViDi Group employees exceeded UAH 6,0 mln, including:

- improvement of premises accomplishment – UAH 1,5 mln.;
- employees transportation – UAH 200 thsd;
- office equipment purchase and updating – UAH 2,4 mln;
- software – UAH 2 million.





ТОВ «ВіДі ГРУП»  
вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 503 03 08  
www.vidigroup.com

ТОВ «ВіДі КОНСАЛТИНГ»  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 503 03 08

**АВТОМОБІЛЬНИЙ БІЗНЕС**

телефон служби підтримки 0 800 500 770  
www.vidi-autocity.com  
www.facebook.com/vidi.autocity

ТОВ «ВіДі АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 507 00 07

ТОВ «ВіДі СІТІ»  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 507 00 07

ТОВ «ВіДі АВТОСІТІ»  
вул. Київська, 51, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел.: +38 044 503 03 08

ViDi GROUP LLC  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 08  
www.vidigroup.com

ViDi CONSULTING LLC  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 08

**AUTOMOTIVE BUSINESS**

Support Service Phone 0 800 500 770  
www.vidi-autocity.com  
www.facebook.com/vidi.autocity

ViDi AUTOCITY KILTSEVA LLC  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 507 00 07

ViDi CITY LLC  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 507 00 07

ViDi AUTOCITY LLC  
Kyivska Str. 51, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
phone/fax: +38 044 503 03 08

**МІСТО АВТОМОБІЛІВ «ВІДІ АВТОСІТІ КІЛЬЦЕВА»**

ТОВ «ВіДі АВТОСТРАДА».  
ТОЙОТА ЦЕНТР КИЇВ «ВіДі АВТОСТРАДА»  
вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 50  
тел. сервісу: +38 044 503 33 05  
тел. відділу запчастин: +38 044 503 33 07  
тел. відділу кузовного ремонту: +38 044 503 33 08  
www.toyota-ua.com

ТОВ «ВіДі ЕЛІТ».  
ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД  
вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 507 08 08  
тел. сервісу: +38 044 507 09 09  
www.kyiv-west.lexus.ua

ТОВ «ВіДі-ПАУЕР».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ JAGUAR LAND ROVER  
вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 591 00 00  
тел. сервісу: +38 044 591 00 00  
www.landrover-vidi.com.ua

ТОВ «ВіДі-СКАЙ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ MAZDA  
вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 591 88 88  
тел. сервісу: +38 044 591 88 88  
тел. відділу запчастин: +38 044 591 88 89  
www.mazda-vidi.com.ua

ТОВ «ВіДі-СТАР».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ SUBARU  
вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 503 03 30  
тел. сервісу: +38 044 501 03 30  
www.subaru-vidi.com.ua

**AUTOMOTIVE MALL «ViDi AUTOCITY KILTSEVA»**

ViDi AVTOSTRADA LLC. TOYOTA CENTRE  
KYIV TOYOTA CENTER KYIV «ViDi AVTOSTRADA»  
Velyka Kiltseva Str. 56, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 503 33 50  
service department: +38 044 503 33 05  
spare parts department: +38 044 503 33 07  
body repair department: +38 044 503 33 08  
www.toyota-ua.com

ViDi ELIT LLC.  
LEXUS KYIV WEST  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 507 08 08  
service department: +38 044 507 09 09  
www.kyiv-west.lexus.ua

ViDi-POWER LLC.  
JAGUAR LAND ROVER CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 591 00 00  
service department: +38 044 591 00 00  
www.landrover-vidi.com.ua

ViDi-SKY LLC.  
MAZDA CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 591 88 88  
service department: +38 044 591 88 88  
spare parts department: +38 044 591 88 89  
www.mazda-vidi.com.ua

ViDi-STAR LLC.  
SUBARU CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 503 03 30  
service department: +38 044 501 03 30  
www.subaru-vidi.com.ua

## КОНТАКТИ

## CONTACTS

ТОВ «ВІДІ-КРАЙ МОТОРЗ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ FORD  
вул. Велика Кільцева, 60а, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 591 50 00  
тел. сервісу: +38 044 591 50 05  
www.ford-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ-САНРАЙЗ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ NISSAN  
вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 507 00 07  
тел. сервісу: +38 044 507 00 08  
www.nissan-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ ЕЛЕГАНС».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ CITROËN  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 591 80 00  
тел. сервісу: +38 044 591 80 00  
www.Citroën-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ ГРАНД».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ SUZUKI  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Київська обл., Україна, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 224 77 00  
suzuki-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ АВЕНЮ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ PEUGEOT  
вул. Велика Кільцева, 60, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 591 30 00  
тел. сервісу: +38 044 591 30 30  
www.peugeot-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ-АВТОМАРКЕТ».  
ЦЕНТР ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ З ПРОБІГОМ  
вул. Велика Кільцева, 58, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 53  
www.vidi-automarket.com.ua

ViDi-KRAI MOTORS LLC.  
FORD CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 591 50 00  
service department: +38 044 591 50 05  
www.ford-vidi.com.ua

ViDi-SUNRISE LLC.  
NISSAN CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 507 00 07  
service department: +38 044 507 00 08  
www.nissan-vidi.com.ua

ViDi ELEGANCE LLC.  
CITROËN CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 591 80 00  
service department: +38 044 591 80 00  
www.citroen-vidi.com.ua

ViDi GRAND LLC.  
SUZUKI CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 224 77 00  
suzuki-vidi.com.ua

ViDi AVENUE LLC.  
PEUGEOT CAR DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 591 30 00  
service department: +38 044 591 30 30  
www.peugeot-vidi.com.ua

ViDi-AUTOMARKET LLC.  
USED CARS SALES CENTER  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 503 33 53  
www.vidi-automarket.com.ua

ТОВ «ВІДІ АВТО-ОНЛАЙН».  
ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЗАПЧАСТИН «ВІДІ ПАРТС»  
вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 503 33 09  
www.parts-vidi.com.ua

### МІСТО АВТОМОБІЛІВ «ВІДІ АВТОСІТІ АЕРОПОРТ»

ТОВ «ВІДІ НОРДВЕЙ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ VOLVO  
вул. Київська, 47, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: +38 044 5917575  
www.airport.volvocarsdealer.com

ТОВ «ВІДІ АРМАДА».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ NISSAN  
вул. Київська, 49, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: +38 044 591 77 78  
www.nissan-armada.com.ua

ТОВ «ВІДІ-ЛІБЕРТІ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ INFINITI  
вул. Київська, 51, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: +38 044 591 00 70  
тел. сервісу: +38 044 591 00 70  
www.infiniti-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ».  
АКУРА ЦЕНТР АЕРОПОРТ  
вул. Київська, 53, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: +38 044 591 77 72  
www.acura-vidi.com.ua

ТОВ «ВІДІ ІНСАЙТ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ HONDA  
вул. Київська, 55, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kiev.com.ua

ViDi AVTO-ONLINE LLC.  
INTERNET-SHOP OF SPARE PARTS «ViDi PARTS»  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
sales department: +38 044 503 33 09  
www.parts-vidi.com.ua

### AUTOMOTIVE MALL «ViDi AUTOCITY AIRPORT»

ViDi NORWAY LLC.  
VOLVO CAR DEALERSHIP  
Kyivska Str. 51, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: +38 044 5917575  
www.airport.volvocarsdealer.com

ViDi ARMADA LLC.  
NISSAN CAR DEALERSHIP  
Kyivska Str. 49, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: +38 044 591 77 78  
www.nissan-armada.com.ua

ViDi-LIBERTY LLC.  
INFINITI CAR DEALERSHIP  
Kyivska Str. 49, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: +38 044 591 00 77  
service: +38 044 591 00 70  
www.infiniti-vidi.com.ua

ViDi INSITE LLC.  
ACURA CENTER AIRPOR  
Kyivska Str. 53, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: +38 044 591 77 72  
www.acura-vidi.com.ua

ViDi INSITE LLC.  
HONDA CAR DEALERSHIP  
Kyivska Str. 55, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kyiv.com.ua

ТОВ «ВіДі АВАНГАРД».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ PEUGEOT  
вул. Київська, 57, с. Чубинське, Бориспільський район,  
Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: + 38 044 591 31 31  
тел. сервісу: + 38 044 591 31 31  
тел. відділу запчастин: + 38 044 591 31 31  
www.peugeot-kyiv.com.ua

**ДИЛЕРСЬКІ ЦЕНТРИ «ВіДі ГРУП» У М. ОДЕСА**

ТОВ «ВіДі ПАЛЬМІРА».  
ТОЙОТА ЦЕНТР ОДЕСА «ВіДі ПАЛЬМІРА»  
адреса відділу продажів: вул. Балківська, 22а, м. Одеса, 65006  
адреса сервісу: вул. Дальницька, 23/4, м. Одеса  
тел. відділу продажів: +38 048 734 45 00  
тел. сервісу: +38 048 734 15 00  
www.toyota-odessa.com.ua

ТОВ «ВіДі ДРАЙВ МОТОРЗ».  
ЦЕНТР АВТОМОБІЛІВ HONDA  
вул. Радісна, 2/4а, м. Одеса, 65072  
тел. відділу продажів: +38 048 734 52 52  
тел. сервісу: +38 048 734 52 00  
www.honda-vidi.com.ua

ViDi AVANGARD LLC.  
PEUGEOT CAR DEALERSHIP  
Kyivska Str. 57, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: + 38 044 591 31 31  
service department: + 38 044 591 31 31  
spare parts department: + 38 044 591 31 31  
www.peugeot-kyiv.com.ua

**DEALER CENTRES OF ViDi GROUP IN ODESSA**

ViDi PALMIRA LLC.  
TOYOTA CENTER ODESA «ViDi PALMIRA»  
sales department: Balkivska Str. 22a, Odesa city, 65006  
service department: Dalnitska Str. 23/4, Odesa city  
sales department: +38 048 734 45 00  
service department: +38 048 734 15 00  
www.toyota-odessa.com.ua

ViDi DRIVE MOTORS LLC.  
HONDA CAR DEALERSHIP  
Radisna Str. 2/4A, Odesa city, 65072  
sales department: +38 048 734 52 52  
service department: +38 048 734 52 00  
www.honda-vidi.com.ua

**ІНШІ ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

ТДВ «СК «ВіДі-СТРАХУВАННЯ»  
вул. Велика Кільцева, 56, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 591 77 78  
тел./факс: +38 044 503 35 55  
www.vidi-insurance.com

ТОВ «ВіДі-ЛІЗИНГ»  
вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com

ТОВ «ВіДі-ЮНІКОМЕРС»  
вул. Велика Кільцева, 60, Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел./факс: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua  
www.vidi-uc.com.ua

ТОВ «ВіДі ЛАБ»  
вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 503 03 08

**ІНШІ НАПРЯМИ**

ТОВ «ВіДі ОХОРОНА»  
вул. Велика Кільцева, 58, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел.: +38 044 507 09 00

**OTHER ENTERPRISES OF AUTOMOTIVE BUSINESS**

«IC «ViDi-INSURANCE» SLC  
Velyka Kiltseva Str. 56, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 591 77 78  
phone/fax: +38 044 503 35 55  
www.vidi-insurance.com

ViDi-LEASING LLC  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 00  
www.vidi-leasing.com

ViDi-UNICOMMERCE LLC  
Velyka Kiltseva Str. 60, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 07  
www.space-security.com.ua  
www.vidi-uc.com.ua

ViDi LAB LLC  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone/fax: +38 044 503 03 08

**OTHER DIRECTIONS**

ViDi-SECURITY LLC  
Velyka Kiltseva Str. 58, Sophia Borschagivka village,  
Kyiv Svyatoshinskiy district, Kyiv region, 08131  
phone: +38 044 507 09 00

**ЛОГІСТИЧНИЙ БІЗНЕС**

ТОВ «ТБО ГРУП».  
МИТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ОПЕРАТОР  
вул. Київська, 13, м. Вишневе, Києво-Святошинський район,  
Київська область, 08132  
тел./факс +38 044 239 09 96  
www.tbo-group.com.ua

ТОВ «БЛГ Віді ЛОГІСТИКС».  
АВТОМОБІЛЬНА ЛОГІСТИКА  
вул. Генріха Авервезера, 1, с. Здорівка, Васильківський район,  
Київська область, 08626  
тел./факс: +38 044 239 09 96  
www.blg-vidi.com

**ДИСТРИБУЦІЯ ТА МОТОБІЗНЕС**

ТОВ «Віді МОТОР ІМПОРТС».  
ДИСТРИБУЦІЯ МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА  
вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел: +38 044 591 30 20  
www.yamaha.ua

ТОВ «Віді МОТО ЛАЙФ».  
ЦЕНТР МОТОТЕХНІКИ ЯМАХА  
вул. Велика Кільцева, 60а, с. Софіївська Борщагівка,  
Києво-Святошинський район, Київська область, 08131  
тел. відділу продажів: +38 044 503 03 05  
www.yamaha-vidi.com.ua

ТОВ «Віді ІНСАЙТ».  
ЦЕНТР МОТОТЕХНІКИ HONDA  
вул. Київська, 55, с. Чубинське,  
Бориспільський район, Київська область, 08321  
тел. відділу продажів: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kyiv.com.ua

**LOGISTICS BUSINESS**

TBO GROUP LLC.  
CUSTOMS AND LOGISTICS OPERATOR  
Kyivska Str. 13, Vyshneve city, Kyiv Svyatoshinsky district,  
Kyiv region, 08132  
Phone/fax: +38 044 239 09 96  
www.tbo-group.com.ua

BLG ViDi LOGISTICS LLC.  
AUTOMOBILE LOGISTICS  
Heinrich Averwerser Str. 1, Zdorivka village, Vasykiv district,  
Kyiv region, 08626  
phone/fax: +38 044 239 09 96  
www.blg-vidi.com

**DISTRIBUTION AND MOTORBIKE BUSINESS**

ViDi MOTOR IMPORTS LLC.  
YAMAHA MOTORBIKE DISTRIBUTION  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village  
Kyiv Svyatoshinsky district, Kyiv region, 08131  
tel: +38 044 591 30 20  
www.yamaha.ua

ViDi MOTOR LIFE LLC.  
YAMAHA MOTORBIKE DEALERSHIP  
Velyka Kiltseva Str. 60A, Sophia Borschagivka village  
Kyiv Svyatoshinsky district, Kyiv region, 08131  
Sales department: +38 044 503 03 05  
www.yamaha-vidi.com.ua

ViDi INSITE LLC.  
HONDA MOTORBIKE DEALERSHIP  
Kyivska Str. 55, Chubynske village, Boryspil district,  
Kyiv region, 08321  
sales department: + 38 044 591 77 71,  
www.honda-kyiv.com.ua

