

Верстка журналів Forbes Ukraine

BRANDVOICE

Розбудовуючи екосистему прозорих бізнесів. Як МХП розвиває міцне партнерство в Україні

Як, працюючи з іншими компаніями на принципах прозорості та відповідальності, МХП, попри війну, покращує власні показники та нарощує міць українського бізнесу?

Українському бізнесу було нещастю укоренити зроків незалежності країни. Світова економічна криза, девальвація гривні, ре-волуції, пандемія, велика війна – це лише кілька політичних каменів спотикання, які тиснуть на малий, середній і великий бізнес. Щоб мінімізувати проблеми бізнесу не обернувшись завтра падінням економіки України, потрібно зміцнювати партнерствості. Як це робити? Бізнес може підтримувати та розвивати інший бізнес, левий у компанії МХП. У 2019 році МХП почала впроваджувати новий формат співробітництва з партнерами – франчайзі, дистрибуторами, торговельними мережами, клієнтами HoReCa.

Принципи співпраці МХП з бізнесами

В Україні МХП понад 25 років відома як найбільший виробник на ринку м'ясопереробки, найбільший експортер курятини і великий виробник зерна та рослинних олій. Коли чотири роки тому МХП почала перетворення на калікуларну компанію, то розробила не лише нові продукти, а й нові сервіси, бізнес-моделі та формати залучення партнерів.

У компанії певні усі бізнеси, так чи інакше дотичні до неї, мають бути більше, ніж просто її контрагентами. МХП прагне нести відповідальність за розвиток партнерів і клієнтів, які

BRANDVOICE

Повна підтримка. Умови франч айзингу від МХП

Франчайзинг-вектор МХП засновано понад 20 років тому, коли компанія почала розвивати новий сегмент продукції – охолоджену тижню на замину заморозок, кожен поповнив ринки. Літнісні ланцюги і об'єднання, пропонує нові торгівельні мережі, не були готові до роботи з охолодженими продуктами. Тому МХП почала розбудовувати власні торговельні мережі, розробляючи на його реалізацію, а далі запустила формат франчайзингу. Станом на 2024 рік франчайзинг МХП – це майже 1400 точок мережі магазинів біля дому «Місмаркет», заклади сучасного безпечного дистрибуції Döner Market, магазини «Іва-Сейжан», «Наша Рибка». Купувачі компанії МХП ніколи не замикає для своїх франчайзі 70% асортименту, сировини, допозачу-

Відкритість необхідна, адже ми допомаємо масштабувати бізнес, роблячи його більш прозорим. Для цього ми замикаємо деталізовані процеси, експертні знання і інструменти. Ми відкриваємо і від партнерів чекаємо того самого. Також партнери мають бути налаштовані на тривалу співпрацю, адже програма вимагає суттєвих інвестицій часу, знань, зусиль, нерідко – грошей. А де інвестиції, там і ризик і довгу. Бажаючи партнерів впроваджувати разом нашу культурну стратегію дозволяє працювати злагоду, не швидко. Ми спонукаємо партнерів покращувати бізнес-процеси невелико. Впроваджуємо автоматизацію, інвестуємо у розвиток нових продуктів і забезпечуємо їм максимальну підтримку. Так партнери не намагаються ринкової тренди, а самі створюють їх.

Повна підтримка. Умови франч айзингу від МХП

Франчайзинг-вектор МХП засновано понад 20 років тому, коли компанія почала розвивати новий сегмент продукції – охолоджену тижню на замину заморозок, кожен поповнив ринки. Літнісні ланцюги і об'єднання, пропонує нові торгівельні мережі, не були готові до роботи з охолодженими продуктами. Тому МХП почала розбудовувати власні торговельні мережі, розробляючи на його реалізацію, а далі запустила формат франчайзингу. Станом на 2024 рік франчайзинг МХП – це майже 1400 точок мережі магазинів біля дому «Місмаркет», заклади сучасного безпечного дистрибуції Döner Market, магазини «Іва-Сейжан», «Наша Рибка». Купувачі компанії МХП ніколи не замикає для своїх франчайзі 70% асортименту, сировини, допозачу-

BRANDVOICE

Партнер МХП – це «Партнер майбутнього». Концепція програми

Для масштабування дотримання до МХП компанії у галузі дистрибуції та франчайзингу і нарощування їхніх обсягів та доходу було розроблено програму «Партнер майбутнього». Щоб швидко і ефективно перебувати в оптимізованих бізнес-моделі партнерів, у МХП створили оптимізовані – партнер має запозичити його сам. Так компанія МХП фокусує обсяг роботи, що її належить провести, а для партнера це спосіб об'єктивно побачити слабкі місця свого бізнесу. Після аналізу ситуації команда МХП формує шлях змін за різними напрямками і погоджує його з партнером. Продажі, логістика, HR-вектор, ведення фінансової зві-

Дмитро Морозов

заступник голови управління МХП з розвитку бізнесу клієнтів

«У нас так: якщо бізнес співпрацює з МХП, ми зобов'язані дати йому щось, крім транзакційних відносин «купити-продати». Ми є українською міжнародною компанією, тому відчуваємо відповідальність допомогти всім, хто більше клієнтів українських бізнесів ставати конкурентоспроможними і вдома, і за кордоном. Тож МХП завжди відкриває своїми напрацюваннями з партнерами.

На тіло колосальної турбулентності для суспільства і бізнесу через військову війну ми відірвалися магазини, випускаємо нові продукти, створюємо робочі місця та спільноту більше податків, підкачуємо партнерів, як робити те саме на ти обстрілів та економічної нестабільності. Ми підтримуємо продовольчу безпеку України, бо знаємо, що незважаючи ні на що українці мають бути надворі, а держава повинна мати фінансове пасиву для перемог. Не вагаючись досвід ми розуміли, що кризові ситуації можна робити бізнесовою трансформації швидше, ніж у спокійних умовах, і мотивуємо до цього наших партнерів.

Партнер МХП – це «Партнер майбутнього». Концепція програми

Для масштабування дотримання до МХП компанії у галузі дистрибуції та франчайзингу і нарощування їхніх обсягів та доходу було розроблено програму «Партнер майбутнього». Щоб швидко і ефективно перебувати в оптимізованих бізнес-моделі партнерів, у МХП створили оптимізовані – партнер має запозичити його сам. Так компанія МХП фокусує обсяг роботи, що її належить провести, а для партнера це спосіб об'єктивно побачити слабкі місця свого бізнесу. Після аналізу ситуації команда МХП формує шлях змін за різними напрямками і погоджує його з партнером. Продажі, логістика, HR-вектор, ведення фінансової зві-

BRANDVOICE

Рішення від МХП для галузі HoReCa

Колі у 2019 році МХП почала трансформацію у калікуларну компанію, фокус на розбудові якісного партнерства з бізнесом галузі HoReCa (Hotels, Restaurants, Cafe) став одним із фокусів. У межах співпраці з HoReCa МХП оптимізує модель роботи партнерів, у калікуларній центрі МХП виступає для них провідним ready to eat (готовий до споживання, але не для подорожі). В оперативній і якісній розробці франчайзі допомагає команда чисельністю майже сто людей.

Дмитро Озеран

керівник управління по роботі з франчайзі МХП

«Допомаємо франчайзі знайти локацію, а далі інженерно-технічний відділ: архітектори, дизайнери, бурівельники, електрики – створюють проект, ремонт. Контракти з ключовими постачальниками обладнання і будматеріалів в Україні гарантують оптимальні ціни для всіх партнерів незалежно від розміру і виторгу. Категорійні менеджери аналізують найпопулярніший асортимент продуктів серед українців. Операційна команда забезпечує партнерів усім процесом майже повним тримом товару його об'єкту (розкладу). Директор МХП регулярно перевіряють усі торгові точки партнерів, одночасно жисть процесу збирання та продажу їм існуючої продукції.

Слоган МХП «Кіслят понад усі» ми транслюємо і на партнерів, бо франчайзі – це наші провідники до кінцевого споживача. А найкращий спосіб уникнути, що у партнерів все добре і він працює правильно, – допомогти йому з налаштуванням цих процесів. При цьому ми не сприймаємо франчайзі як свій бізнес. Ми будемо сильні локальні бізнеси, які створюють робочі місця в у своїй локальній громадах і стають осередками економічної стабільності.

Андрій Дероженко

керівник управління по роботі з клієнтами HoReCa компанії МХП

«Особливість підходу МХП до закладів HoReCa – у готовості пропонувати для партнерів повний операційний цикл. Наша команда детально аналізує мене партнера, його бізнес-модель, кваліфікацію і стиль роботи команди. Оптимізацію процесу завжди проводимо з огляду на індивідуальні характеристики бізнесу. За чотири роки ми вичлили тонкощі якісної роботи закладів харчування, тому знаємо різницю у побудові бізнесу фастфуду і рестораних чи кав'ярні.

МХП як постачальник закриває багато процесів на кухні, дозволяючи власнику закладу думати не про приготування страв і закупівлю продуктів, а про стратегічне вважливості для бізнесу речі: скільки, рекламу чи маркетинг. Приміром, для деяких мереж АЗК ми розробили меню від 8 до 8. А заварює поряд від МХП щодо введення нової категорії піци або асортименту мережі АЗК ми розробили продажі на 20%. Інші звертають увагу на партнерів на тренд певних категорій торгових точок, і ми, консультуємо з ними, відкриває такі точки – абсолютної нової для себе форми, і вони стають дохідними.

В МХП розповсюджені, що ефективність екосистеми відповідального бізнесу помітна не лише за рахунок зростання економічних показників. У компанії надають приклад початку повномасштабного вторгнення, коли МХП разом із партнерами виконували роль, стабілізатора продовольчої безпеки, зокрема у регіонах. Приміром, коли росіяни перекрили шляхи постачання до Сходу області і локальний національний оператор не зміг поставити продукцію, локальний партнер МХП допоміг своїм власним продукцією МХП зі своїх складів. У компанії переконані, що свідчення того, що розвиток не тільки власного бізнесу, а й бізнесу партнерів утримує підприємців України у міцні компанії, готові робити більше для країни та подувати українців.

BRANDVOICE

«Авоп Україна» проти насильства над жінками

Здоров'я, добробут і безпека жінок є пріоритетними для компанії «Авоп Україна»

Авоп – це не лише про цілісність, що базується на підтримці по праву, а й про цінності, що базуються на безпеці жінок. Один з таких – «Місія проти насильства над жінками», що покликаний допомогти тим, хто стикається з насильством, – працює вже понад 15 років. У 2022 році Авоп International переклали до UNFPA \$25 000 на створення у Чернівцях кризової кімнати для постраждалих від насильства. Тут жінки можуть знайти тимчасовий притулок, отримати консультації психолога, соціального працівника, юриста та доступу соціального супроводу. Локація кімнати не розгортається з метою безпеки, потерпілі ж потрапляють туди після звернення до правоохоронців.

У 2024 році додатковий благодійний внесок від Авоп International у розмірі \$160 000 дозволив відкрити чотири дніщні центри у Києві, Розі, Ірпені, Івано-Франківську та Луцьку. Міста обрано не випадково, оскільки прийняли велику кількість вимушено переміщених осіб, а також є учасниками проекту UNFPA «Міста і громади, вільні від домашнього насильства», в межах якого проведено навчання фахівців і фахівчинь із соціальної роботи, психологів, юристів та представниць поліції. Кожен звернення – це індивідуальна історія, яка потребує детального опрацювання для надання якісної допомоги, каже в «Авоп Україна».

BRANDVOICE

Від промисловості до технологій

Підприємство Андрій Опанасюк вийшов зі складу акціонерів Вінницького радіомолочного заводу і розвиває холдинг ATX Capital, інвестуючи в стартапи. Чому він відмовився від промислових проєктів на користь цифрових технологій

Андрій Опанасюк – підприємець, громадський діяч і волонтер. На початку 2000-х він займався виготовленням бетонних конструкцій та турботами поставками цементу, будовав дороги на Вінничині та Сходу, брав участь у тендері на будівництво Вінницького аеропорту. У 2021-му проінвестував у Вінницький радіомолочний завод, маючи на меті перетворити цей промисловий майданчик у 20-га на індустріальний парк. Але цьогоріч Андрій продав долю в проєкті, і, одержавши, на розвиток IT-стартапів холдинг ATX Capital. Про зміну вектора бізнесу та розмір залученої інвестиції Андрій Опанасюк розповів в інтерв'ю Forbes BrandVoice.

З чого розпочався ваш підприємницький шлях?

Почав те, що є народним і вільним, чим, це є коначний ривок мрії стати бізнесменом. Так, хотіло, як, наприклад, університет, прийшло до батька з пропозицією проінвестувати в комп'ютерний клуб, який я хотів відкрити. Гроші батько не дав, але купив мені комп'ютер, що було рідкістю наприкінці 1990-х. Я мав два вищі освіти – технічну й економічну, обидва здобув у Вінницькому національному технічному університеті.

Після вишу й працював у банку, пізніше став менеджером у будівельній компанії Ірини. Це дало мені велике коло знайомств. Поступово я став доходити думки, що потрібно відкривати власну справу, виникла ідея залучити суб'єктами виробами. Стартового капіталу не було, тож я вклав більшу частину свого життя в цю справу. На 2022 рік я мав амбітні плани, але повномасштабне вторгнення їх перекреслює.

Чому ви врешті погодилися придбати Вінницький лавпопний завод у 2021 році, адже спочатку були нашітовані спечення?

Дійсно, спочатку я відмовився від покупки цього об'єкта, але, провівши ще два дніщні перемовини, повірив у його

BRANDVOICE

Денний центр у Луцьку в межах програми «Місія проти насильства над жінками»

Денний центр – це безоплатний, доступний та безпечний простір, де в комфортних умовах постраждалі від насильства можуть отримати комплексну допомогу, а саме:

- консультації психолога та соціального працівника;
- юрідичне консультування;
- послугу соціального супроводу, що спрямована на подорож або мінімізацію наслідків домашнього та гендерно зумовленого насильства;
- інформування про послуги інших організацій та установ, що здійснюють заходи у сфері запобігання та протидії насильству.

Отримати необхідну допомогу можна за адресами: м. Ірпень, вул. Лисова, 46, м. Івано-Франківськ, вул. Симоненка, 36, на базі Івано-Франківського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, м. Кривий Ріг, вул. Вадима Гурова, 43 (18.09), м. Луцьк, вул. Київський Майдан, 13.

Денний центр у Ірпені в межах програми «Місія проти насильства над жінками»

Після початку повномасштабного вторгнення Авоп почала спрямовувати кошти на підтримку жінок, які стали жертвами фізичного і сексуального насильства внаслідок воєнних дій в Україні. Розуміючи складність проблеми та її наслідки, у 2023 році компанія виділила 655 000 грн і спільно з ГО «Дача» започаткувала проєкт і протидії гендерному насильству. «Психологічна допомога постраждалим від фізичного та сексуального насильства внаслідок воєнних дій в Україні за підтримки «Авоп Україна», який тривав протягом травня – липня 2023-го. Фахівці провели 564 години психологічної роботи у Суммах, Запоріжжі й на Київщині зі 198 жінками, які зіткнулися з насильством. За цими цифрами – особисті болісні історії та полегшення, нерозривні рішення й розуміння, що жертви насильства є люди, які потребують допомоги.

На цьому благодійному доповідному до закінчення. У 2024-му Авоп дозволила про співпрацю з БО «Світло надії» у Полтаві, що з 1999 року надає соціальні, медичні й інші послуги, зокрема жінкам і дітям, які постраждали від насильства.

У 2017 році команда «Світла надії» відкрила центр для жінок, де пропонує тимчасове проживання, психологічну і правову допомогу. Для забезпечення комфортних умов у центрі «Світло надії» ініціювали проєкт із реконструкції приміщення та збільшення кухонної та об'єднаної зон. «Авоп Україна» долучилася до проєкту, спрямованого на покращення умов проживання та покращення умов життя. Роботу вже завершено, і тепер жінки мають достатньо комфортного простору для життя та спілкування.

BRANDVOICE

Вкладення в технологічні стартапи на ранніх стадіях, є висока ймовірність втратити гроші. Як це ставиться до цього?

Звісно, фінансувати проєкти на початкових стадіях – означає ризикувати, але у разі успіху вони дають високий дохід. Я ретельно підходжу до продукту, створюю максимально глобально його визначити, аналізуючи ринок і конкурентів. Мене надзвичайно захоплює цей процес. Я усвідомлюю, що успіх всього стартапу залежатиме від того, наскільки глибоко ми проаналізуємо його на початку. Мені відомі принципи Джека Тортона, викладачу в школі Діфендерсера або томарів. Він про те, що кожен бізнес-план має чітко визначити свої етапи, на яких потрібно буде самостійно визначити цілі та заходи на тривалість. Волонтерство для нас – це принцип і емоція. Завдяки їй закінчили забезпечувати наш спонсорований з ГРУ у різних проєктах, підприємств волонтерів і готові долучатися до нових ініціатив. Дізнаємося кожному, хто бореться в Україні. Саме завдяки їм і вдалося ми маємо шанс балансувати й діяти.

Що ви очікуєте від роботи ATX Capital у наступному році?

Як стратегічний план?

Наступного року ми плануємо два етапи з проєкту, які мають принести прибуток у кілька разів більший за наш історичний. Це дозволить не тільки підтвердити правильність наших рішень, а й збільшити кошти для нових ідей. Крім того, ми маємо намір розширювати команду. Ми відкриті до нових проєктів і готові профінансувати три-чотири ідеї у 2025 році. На нашому сайті є е-підпис, який фінансує стартапи, можуть надіслати свій проєкт для оцінки. Якщо на початковий етапах перемовин все буде відповідати нашим вимогам, ми створимо дорожню карту для подальших кроків. Глобально наша мета – стати компанією коинвестором.

Чи продовжите займатися волонтерством? До яких проєктів долучитесь?

Ми тісно співпрацюємо з підрозділом ГРУ «АРТАН» і плануємо посилювати його підтримку, адже перемогли над ворогом, який мав потужні ресурси. Наше завдання – це не тільки заохочувати на тривалість. Волонтерство для нас – це принцип і емоція. Завдяки їй закінчили забезпечувати наш спонсорований з ГРУ у різних проєктах, підприємств волонтерів і готові долучатися до нових ініціатив. Дізнаємося кожному, хто бореться в Україні. Саме завдяки їм і вдалося ми маємо шанс балансувати й діяти.

\$750 млн за 30 років. Як «Філіп Морріс» інвестує в економіку України

За 30 років роботи в Україні компанія «Філіп Морріс» реалізувала низку проєктів, які привели до якісної трансформації потоварового ринку та підтримали зростання інвестицій в економіку нашої країни.

2024 рік є одним з ключових в історії розвитку «Філіп Морріс» в Україні. Цьогоріч компанія відзначає 30 років роботи тут, інвестувавши за останні 30 років 650 млн у запуск нової фабрики на Львівщині, наблизившись до старту податків і продовживши масштабне фінансування гуманітарних проєктів.

Усього за 30 років роботи в Україні компанія інвестувала в українську економіку \$750 млн.

У 2023 році «Філіп Морріс Україна» сплатила в Україні 30,3 млрд грн податків. У I півріччя 2024-го обсяг сплати в Україні податків уже становить 23,9 млрд грн, що на 33,5% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

3 лютого 2022 року і дочині компанія виділила 400 млн грн на гуманітарні проєкти по країні.

З початку повномасштабної війни «Філіп Морріс» однією з перших серед міжнародних компаній анонсувала інвестиції в Україну. Фабрика компанії на Харківщині припинила роботу через безпечні ризики. Проте вже у травні 2024 року компанія відкрила нове підприємство у Львівській області на 250 робочих місць і п'ять виробничих ліній, запуск якої обійшовся у \$30 млн. «Філіп Морріс» розглядає на Львівщині працівників з харківської фабрики.

«Своїм прикладом ми покажемо, що інвестувати в Україну реально і це має економічний сенс. По-перше, ми даємо роботу людям з прифронтового Харкова. Одні робочі місця на фабриці – це до 10 робочих місць у галузях торгівлі, логістики тощо. По-друге, локальне виробництво дасть контроль над швидкістю виробництва та доставки продукту, тому гарантуватиме переваги над імпортом», – каже генеральний директор «Філіп Морріс Україна» Максим Барабаш.

Наприкінці 2024-го виробничі потужності нової фабрики становитиме 10 млрд штук сигарет на рік і повністю покриє потреби українського ринку.

Денний центр у Луцьку в межах програми «Місія проти насильства над жінками»

Денний центр – це безоплатний, доступний та безпечний простір, де в комфортних умовах постраждалі від насильства можуть отримати комплексну допомогу, а саме:

- консультації психолога та соціального працівника;
- юрідичне консультування;
- послугу соціального супроводу, що спрямована на подорож або мінімізацію наслідків домашнього та гендерно зумовленого насильства;
- інформування про послуги інших організацій та установ, що здійснюють заходи у сфері запобігання та протидії насильству.

Отримати необхідну допомогу можна за адресами: м. Ірпень, вул. Лисова, 46, м. Івано-Франківськ, вул. Симоненка, 36, на базі Івано-Франківського міського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді, м. Кривий Ріг, вул. Вадима Гурова, 43 (18.09), м. Луцьк, вул. Київський Майдан, 13.

Денний центр у Ірпені в межах програми «Місія проти насильства над жінками»

Після початку повномасштабного вторгнення Авоп почала спрямовувати кошти на підтримку жінок, які стали жертвами фізичного і сексуального насильства внаслідок воєнних дій в Україні. Розуміючи складність проблеми та її наслідки, у 2023 році компанія виділила 655 000 грн і спільно з ГО «Дача» започаткувала проєкт і протидії гендерному насильству. «Психологічна допомога постраждалим від фізичного та сексуального насильства внаслідок воєнних дій в Україні за підтримки «Авоп Україна», який тривав протягом травня – липня 2023-го. Фахівці провели 564 години психологічної роботи у Суммах, Запоріжжі й на Київщині зі 198 жінками, які зіткнулися з насильством. За цими цифрами – особисті болісні історії та полегшення, нерозривні рішення й розуміння, що жертви насильства є люди, які потребують допомоги.

На цьому благодійному доповідному до закінчення. У 2024-му Авоп дозволила про співпрацю з БО «Світло надії» у Полтаві, що з 1999 року надає соціальні, медичні й інші послуги, зокрема жінкам і дітям, які постраждали від насильства.

У 2017 році команда «Світла надії» відкрила центр для жінок, де пропонує тимчасове проживання, психологічну і правову допомогу. Для забезпечення комфортних умов у центрі «Світло надії» ініціювали проєкт із реконструкції приміщення та збільшення кухонної та об'єднаної зон. «Авоп Україна» долучилася до проєкту, спрямованого на покращення умов проживання та покращення умов життя. Роботу вже завершено, і тепер жінки мають достатньо комфортного простору для життя та спілкування.

QR за посиланням – це більше інформації про благодійні ініціативи Авоп Україна

Вкладення в технологічні стартапи на ранніх стадіях, є висока ймовірність втратити гроші. Як це ставиться до цього?

Звісно, фінансувати проєкти на початкових стадіях – означає ризикувати, але у разі успіху вони дають високий дохід. Я ретельно підходжу до продукту, створюю максимально глобально його визначити, аналізуючи ринок і конкурентів. Мене надзвичайно захоплює цей процес. Я усвідомлюю, що успіх всього стартапу залежатиме від того, наскільки глибоко ми проаналізуємо його на початку. Мені відомі принципи Джека Тортона, викладачу в школі Діфендерсера або томарів. Він про те, що кожен бізнес-план має чітко визначити свої етапи, на яких потрібно буде самостійно визначити цілі та заходи на тривалість. Волонтерство для нас – це принцип і емоція. Завдяки їй закінчили забезпечувати наш спонсорований з ГРУ у різних проєктах, підприємств волонтерів і готові долучатися до нових ініціатив. Дізнаємося кожному, хто бореться в Україні. Саме завдяки їм і вдалося ми маємо шанс балансувати й діяти.

Що ви очікуєте від роботи ATX Capital у наступному році?

Як стратегічний план?

Наступного року ми плануємо два етапи з проєкту, які мають принести прибуток у кілька разів більший за наш історичний. Це дозволить не тільки підтвердити правильність наших рішень, а й збільшити кошти для нових ідей. Крім того, ми маємо намір розширювати команду. Ми відкриті до нових проєктів і готові профінансувати три-чотири ідеї у 2025 році. На нашому сайті є е-підпис, який фінансує стартапи, можуть надіслати свій проєкт для оцінки. Якщо на початковий етапах перемовин все буде відповідати нашим вимогам, ми створимо дорожню карту для подальших кроків. Глобально наша мета – стати компанією коинвестором.

Чи продовжите займатися волонтерством? До яких проєктів долучитесь?

Ми тісно співпрацюємо з підрозділом ГРУ «АРТАН» і плануємо посилювати його підтримку, адже перемогли над ворогом, який мав потужні ресурси. Наше завдання – це не тільки заохочувати на тривалість. Волонтерство для нас – це принцип і емоція. Завдяки їй закінчили забезпечувати наш спонсорований з ГРУ у різних проєктах, підприємств волонтерів і готові долучатися до нових ініціатив. Дізнаємося кожному, хто бореться в Україні. Саме завдяки їм і вдалося ми маємо шанс балансувати й діяти.