

За лаштунками допомоги. Сезон 3, Епізод 5

Тема: Український громадський сектор після скорочення фінансування USAID: виклики, уроки та шляхи адаптації.

Ведуча: Вікторія Вдовиченко

Гості: Олександра Целіщева (дослідниця Open Space Works Ukraine)

Юрій Степанець (Голова Співки "Громадські Ініціативи України")

Ведуча: Друзі, усіх вітаю! Це п'ятий епізод третього сезону «За лаштунками допомоги». Говоритимемо про громадський сектор в Україні, про гуманітарне реагування: як ми навчилися цьому і досі вчимося, як це все розвивається і куди йде далі.

Власне, продовжуємо спілкуватися з Сашею Целіщевою. У нас є два попередні епізоди, якщо ви їх ще не чули, то дуже рекомендую перейти на подкаст-платформи і послухати. Також до нас приєднується Юрій Степанець – голова Співки «Громадські ініціативи України».

Тож, Саше, Юрію – вітаю! Привіт! Сьогодні говоритимемо про непросту тему, про яку вже багато говорили – про USAID і скорочення фінансування. Мені дуже подобається назва попередньої дискусії – «USAID пішов, а ми залишилися».

І нам зараз важливо ретельно проаналізувати всі ті зміни, які відбулися в українському громадському секторі через те, що USAID припинив фінансування. Але не менш, а можливо й більш важливо – обговорити, що з нами буде далі, як у цьому всьому рухатись. І власне, який був найбільший виклик.

Запитаю спочатку вас, Юрію: для громадських організацій після того, як була згорнута підтримка USAID, все зупинилося ніби одномоментно, принаймні з боку так виглядало.

Юрій: У багатьох організаціях це викликало шок. Я для себе теж зробив певні відкриття, коли USAID пішов, а ми залишилися. Відкриваєш Facebook, а люди пишуть про те, що «ми зупиняємо свою діяльність», «ми призупиняємо свою діяльність, тому що в нас немає допомоги» тощо. Для мене це було певним шоком, що наше громадянське суспільство виявилось настільки нестійким. Але, на щастя, здається, це була лише перша реакція. Можливо, люди просто хотіли підкреслити, що шукають інших партнерів, звернути на це увагу. Але згодом ситуація покращилася. Багато організацій, які тісно працюють з клієнтами, з громадянами, адаптувалися, щось перерозподілили, і стало не так проблемно. Тобто, це можна назвати певною турбулентністю, яку ми пережили.

Ведуча: Мені здається, принаймні в медійному полі, ця криза була висвітлена як «криза в кризі». Чим вона відрізняється від попередніх трансформацій у донорській підтримці? Адже це не перший великий донор, який оголошував про скорочення фінансування чи перепрофілювання. Але це справді була «криза в кризі». Зараз ми вже на відстані кількох

місяців від неї. Але згадується, що дійсно були різноманітні розмови на кшталт «а там грантоїди, так їм і треба», і таких коментарів, на мою думку, теж було чимало.

Юрій: В моєму інформаційному колі я цього не бачив, але бачив багато постів про те, що люди з таким стикалися... Цю кризу, на мою думку, відрізняли глобальність і масштаб: скільки організацій було залучено, скільки було залежними від цієї допомоги, скільки людей від неї залежало. І раптовість. Тобто, масштаб і раптовість. Мені здається, що в Україні такого не було і, можливо, більше не буде. Я точно не можу сказати, скільки це було у відсотках, але схоже, що не менше ніж третина від усіх коштів, які розподілялися в Україні на різноманітну допомогу, як урядовим, так і неурядовим організаціям, надходила саме від USAID. І вони раптово припинилися. Тому це була справжня шокова терапія. Якщо дивитися на Facebook-стрічку, то може здаватися, що це 99,9%, і лише хтось один залишився стійким.

Ведуча: Сашо, як це виглядало з вашого боку? Як ви зараз, з відстані кількох місяців, можете оцінити цю ситуацію?

Саша: Тут я підтримую те, що сказав Юрій. Бо коли тільки прийшла ця новина, ця раптовість була вражаючою та незрозумілою. Раптовість, і я б ще додала – незрозумілість правил гри. Одна з рекомендацій після того невеликого дослідження, яке ми провели, полягає в тому, що великі донори повинні готувати стратегії виходу з країн. Ви праві, це не перший і, можливо, не останній такий відхід донора. Але проблема в раптовості, яку ніхто не міг до кінця передбачити, в неї було важко повірити, і не було зрозуміло, що з цим робити.

Зараз уже кілька місяців минуло, і ми бачимо, як громадянське суспільство все ж таки відновлюється, знаходить можливості відновити певні активності, певні програми. Але я не була б такою оптимістичною, щоб сказати, що всі вже повністю відновилися після цього удару.

Ведуча: Хто з організацій виявився найбільш вразливим?

Саша: На мою думку, і згідно з тим дослідженням, яке ми бачили, найбільш вразливими виявилися великі, часто київські організації, які працювали саме з гуманітарною допомогою, з дистрибуцією. Їхні програми були повністю заточені під отримання та розподіл цієї допомоги. І було видно, що для них це була велика несподіванка, криза, довелося розривати підписані договори, і вони не могли з цим швидко впоратися.

Коли ми проводили опитування, а потім дослідницький воркшоп, ми чули найдивніше, мабуть, таке: організація, яка займалася підготовкою інших організацій до стійкості – ліквідувалася. Це звучить як така сумна байка громадського сектору. Але в цьому є іронія.

Я б ще додала, що найбільше постраждалими і найменш стійкими виявилися, крім великих українських організацій, самі американські організації, які повністю залежали від цього

фінансування та мали програми в Україні. І тут певна іронія: власне ці програми були спрямовані на розвиток стійкості громадянського суспільства, на пошук різних джерел фінансування. І цьому вчили громадянське суспільство, зокрема, американські експерти та експертки, які працювали в великих, поважних організаціях з великими командами, які одночасно припинили своє існування, збанкрутували, закрилися, люди пішли шукати роботу. Тобто, це був цікавий, іронічний момент у тому, хто виявився більш стійким.

Ведуча: Тобто, можливо, це якісь менші, локальні організації? Як це розподілилося? Насправді ваша відповідь для мене була не зовсім очікуваною. Здавалося б, більші організації точно мали б мати кілька джерел доходів. А виходить, що це була залежність від одного донора. Більші організації більше залежали?

Саша: Наприклад, більші організації мають більші команди. Часто великі національні, київські організації мають оплачувані позиції, які фінансуються донорами. Таке раптове скорочення призводило до того, що людей звільняли. Людей звільняли, програми закривалися. І це було помітно і драматично.

У менших, місцевих організаціях, які ми також досліджували, ситуація виглядає інакше. Там від початку немає багато оплачуваних позицій, таких команд, що нагадують корпоративні. Там рідко хто працює на повну ставку в громадській організації. Часто, навіть якщо в місцевій невеликій організації ми бачимо велику команду, більшість цих людей поєднує роботу або волонтерство в громадській організації з якоюсь іншою діяльністю. Тому для них фінансування, яке могло б покривати зарплати, не було таким критичним. Програми, звичайно, зазнали скорочення і на місцевому рівні, важливі програми. Ми бачили пости від місцевих команд про переживання щодо припинення програм підтримки ветеранів, переселенців, гуманітарних програм. Але часто в таких організацій є ще щось, крім реалізації донорських програм. Тут, можливо, Юрій доповнить.

Юрій: З досвіду Спільки: зазвичай є програми, які не фінансуються донорами. Відповідно, вони не закрилися, бо з самого початку не фінансувалися ними. Зрозуміло, що вони могли підтримуватися, наприклад, місцевим бізнесом чи іншими організаціями, іноді бізнесом, іноді це просто ініціатива самих працівників організацій, які в неоплачуваний час теж продовжують робити щось для стійкості, для громадянського суспільства: можуть проводити навчання, тренінги, поїздки. І це не залежить від того, чи є гроші.

Також не закрилися стійкі соціальні бізнеси, започатковані громадськими організаціями. Це не дуже прибуткова справа, але це щось інше, що не потребує щоденних вливання коштів. Воно якось функціонує, десь успішніше, десь менш, але працює. Такі речі. Можна сказати, що ті організації, які мають більше зв'язків з громадянами, з органами місцевого самоврядування, вони природно були більш стійкими.

Ведуча: Я вже згадала про таке поняття, як «донорська залежність». І про це йдеться у дослідженнях. Тут, напевно, Саше, у вас запитаю про те, чи справді вона була настільки

глибокою? І чи релевантно взагалі зараз вживати це поняття? І як ми на це реагуємо? Які висновки з цієї залежності ми можемо зробити?

Саша: Знаєте, дискусія про донорську залежність почалася раніше, ніж факт припинення американського фінансування. Вже багато років у дискусіях, у розмовах з громадськими організаціями є такий момент, що організації стали настільки залежними від донорського фінансування, що часто відхиляються від своєї мети... Що взагалі означає залежність?

По-перше, залежність фінансова: що більшість програм організацій фінансується зовнішніми донорами – американцями, європейцями, міжнародними організаціями чи урядами країн. Але залежність також проявляється в тому, що саме робить організація. І ця багаторічна дискусія, про яку я кажу, саме про те, що організація, створена з певною метою, у певний момент починає відхилятися від неї, бо донори в Україні мають інші пріоритети. Гроші йдуть на певні типи програм, і організація, заснована з однією метою, поступово починає повертати в той бік, куди вказують донори, і робити ті програми, на які є фінансування. І це теж частина цієї залежності.

У ситуації з американським фінансуванням це просто оголилося, стало дуже помітно. Організації, зокрема ті, що були на нашій події... дослідники говорили і про те, що «ой, ми якось прокинулися і зрозуміли, що можливо, деякі програми, які зараз закриваються, вони не зовсім відповідали нашому першочерговому завданню, тому, для чого ми створилися, нашій місії». І це теж була переоцінка і можливість замислитися: а що ми робимо? Чому ми це робили? Чи тому, що ми справді хотіли це робити, чи тому, що це фінансувала Америка?

Ведуча: Власне, мені здається, що відповідальність лежить з обох боків. Бо ви сказали, що треба міжнародним донорам думати про можливості відходу, про план. І українському громадському сектору теж бути більш стійким і передбачливим, і, можливо, більше йти за своїми цінностями, а не за запропонованими. Але ця залежність, я так розумію, формується з обох боків. Тобто, і якісь жорсткіші критерії в донорів, якось вони хочуть це формувати, і український громадський сектор ніби готовий цьому піддаватися. Юрію, що думаєте? Ця залежність ж не виникає одразу, не одномоментно. Спочатку ви засновуєте організацію, ви мрійники, які хочуть змінити світ. З часом ви розумієте, що з кожного боку лунає про те, що потрібно бути фахівцем. Сам ти всього не зробиш, значить, треба фахівця... З PR, треба фахівця, тренера, консультанта. Їх треба десь найняти на ринку або виховати. Один і інший шлях. Виховати, мабуть, дешевше, можна знайти таких самих мрійників, багато років працювати з ними, і потім щось із цього вдасться. Або можна знайти на ринку і якось працювати. Коли ти їх знаходиш, і в тебе вже є команда на якийсь один проект, який ви реалізували з вашою мрією... Потім раптом ти опиняєшся в ситуації, що в тебе є хороша команда хороших людей. Але вони хочуть їсти. Після того, як закінчується проект, вони мають родину, вони або залишаються в організації, або підуть. Відповідно, керівники, менеджери організації теж стоять перед вибором. Тобто, ця зміна відбувається не тому, що цей сектор такий поганий, а це природний процес. Пріоритети, що створюються, можливо, теж... створюються зовсім без консультацій з громадянським

суспільством. Бо ці мрії громадянського суспільства, як правило, не є дуже дивними. Вони так само відповідають розвитку країни, багато є антикорупційних, екологічних, якихось інших. Але інколи донори роблять раз у кілька років якісь дуже радикальні зміни. І видно, що в цей момент громадські організації так само різко стають експертами в чомусь іншому. І в ці моменти, коли про це говорилося в попередні роки, теж говорилося, що важливо це робити плавно, важливо комунікувати один з одним, говорити про ці пріоритети, так само говорити з громадянським суспільством, проводити оцінку того, що було зроблено, і тоді таким чином вибудовувати це довгострокове партнерство. Але буває по-різному.

Інший аспект цього ще, я не знаю, чи це до цієї теми, але це певна звітність і бюрократичний зв'язок між громадською організацією та фондом, донорською організацією, який виникає після отримання фінансування. І часто ця структура побудована так, що звітність настільки об'ємна і складна, що під нею потрібен окремий спеціаліст. І це теж нарощує цю, можливо, десть не потрібну на першому етапі структуру, яка починає зростати, фрагментуватися. А потім у тебе вже є хороша спеціалістка з написання звітів, і ти хочеш платити їй зарплату, і шукаєш вже якісь можливості для цього.

Ведуча: А ми зараз ще поговоримо про ті уроки, які винесли і ще мають винести громадські організації. Але ми вже теж трошки про донорів. Я ще хочу зачепитися за те, що вони теж мають мати план виходу. Тобто, не все покладати на громадські організації, що «от, ви такі, мали тільки одного донора, а тепер якби...». Що може статися? Як тут діяти громадським організаціям? Точніше, міжнародним фондам чи міжнародним донорам у цих відносинах з громадськими організаціями, і фінансово, десть і організаційно... (пробачте за таку кількість тавтологій) – для того, щоб таких криз уникати? Тобто, який має бути ризик-менеджмент, я не знаю, як це правильно назвати, така послідовна структура, яка б унеможливила подібні випадки в майбутньому? Я думаю, що тут йдеться не тільки про Україну.

Саша: Так. Коли ми вперше презентували дослідження, ми почули такий зворотний зв'язок від представниці донорської структури. Бо коли ми презентували, там у рекомендаціях багато було: «Донори мають те робити, донори мають це робити». І власне, зворотним зв'язком від представниці донорської структури було те, що «донори нічого не повинні». Вони взагалі – це добра воля уряду якоїсь країни або приватної фундації. Давати гроші в Україну, і, поки вони можуть це робити, вони роблять, потім «до побачення», справляйтеся самі.

З одного боку, це ніби логічно звучить, але це трохи суперечить іншій риторичі, яку використовує багато донорів: що «ми з громадянським суспільством тут партнери». Ми, ніби, «ви нам не грантери, а партнери». Ми спільно працюємо, ми теж зацікавлені. Часто це пов'язано, якщо це донори з питаннями європейської інтеграції, тобто, вони бачать у нас також... багато чого потрібно розвивати, щоб їм було добре в їхніх країнах. І з цієї точки зору, громадянське суспільство... теж бачить донорів у партнерських стосунках. І тоді ці партнерські стосунки не мають бути односторонніми, правильно? І тоді фраза про те, що «ну, донори нічого не повинні чи не мають», вже не звучить так логічно. Бо якщо... якщо ми

перед тим домовилися, що ми тут в партнерстві покращуємо життя в Україні, то ніби всім треба думати про те, як з цього партнерства екологічно, нормально, з повагою один до одного виходити.

Тож, так. Що треба робити? Це продумувати, як з цього виходити. І навіть якщо ви бачите, що скоро ви звідси будете виходити, у вас немає плану, то принаймні про це комунікувати. Я так розумію, що з приходом Трампа... з політичною ситуацією в Штатах, може, й не було можливості американським фондам... Може, вони самі там всі були в шоці від цього, щоб нормально прокомунікувати. Але якщо ми моделюємо якусь більш ідеальну структуру, то комунікація і консультації, і повідомлення про те, що у тебе в найближчих планах, – це важливо.

Юрій: Чи варто про це домовлятися десь на березі тоді, коли умовно підписуємо якусь співпрацю? Одразу і говорити про те, як ми будемо з неї виходити? Така собі угода, контракт, коли всі одразу розуміють якісь... правила гри. Тобто, донор же може на початку сказати, що «ми будемо виходити тоді, коли захочемо, без попередження», і ви на це погоджуєтесь або ні.

Саша: Так.

Юрій: Я думаю, що тут справді була дещо шокова ситуація. І... імовірно, таке траплятиметься. Не часто. Тобто, донори, мабуть, будуть і далі заходити і виходити, але трошки плановіше.

Ведуча: Тобто, тут хочеться пожартувати, що у Трампа немає шансів на третій строк, тому швидше за все ні. Так, але... і тут можна домовлятися, умовно кажучи, на березі, як це все закінчується: угода, які інші там платежі, і так далі.

Я б ще додав до того, що сказала Олександра, Саша сказала, з боку... як це може виглядати. Я ще можу сказати з боку громадянського суспільства, як це може виглядати. Загалом, у європейському світі ключовими партнерами на місцевому рівні є громадські організації і органи місцевого самоврядування. Це дуже два логічних партнери. Бо влада центральна, вона централізована, вона десь у Києві. А місцеве самоврядування часто взаємодіє з цими громадськими організаціями.

У нас в Україні виникла така, може не в останню чергу через легкі гроші, які були в певний момент від великих донорів, певна ситуація, коли громадські організації почали конкурувати з органами місцевого самоврядування. Дуже часто зарплата в місцевому самоврядуванні була меншою, ніж у громадських організаціях, і дехто переходив працювати в громадські організації під якісь проекти. Інколи раніше важко було домовитися громадській організації з самоврядуванням, щоб взяти якусь нерухомість в оренду, ще щось. Пізніше, коли громадські організації ніби розбагатіли, з ними теж складно було про щось домовитися.

І як наслідок, ми маємо цю ситуацію, про яку теж Саша, зокрема, сказала – про ці послуги, які фактично надавали громадські організації за американські кошти в місцевому самоврядуванні. Наприклад, якщо говорити про партисипацію, було дуже багато програм з партисипації. USAID, зокрема, добре фінансував. І які багато років працювали над такими дуже системними і насправді важливими речами. Але коли пішов USAID, і ці програми закрилися... Скільки цих програм взяли під своє крило органи місцевого самоврядування? Це... важлива річ. Продовжуйте, ми готові за це платити.

Саша: Насправді це таке питання, на цей момент радше риторичне. Бо ми не дослідили цього і не готові сказати конкретно за цифрами. Але всі мої знайомі сказали, що не було жодного такого випадку. І це теж про цю стійкість, про продуманість цих зв'язків, і про уроки, які самі організації можуть для себе зробити, плануючи наступні якісь такі системні проекти. Що можна говорити про це з місцевим самоврядуванням: «Гаразд, слухайте, а що, якщо воно зупиниться? Чи вам це далі цікаво? Чи ви просто тут для того, щоб отримати там генератор, трактор, не знаю, щось інше від цього фонду, і тому ви займаєтесь цією партисипацією?» І це складні, але чесні питання, які, я сподіваюся, громадські організації почнуть теж ставити самі собі і своїм партнерам, з якими вони працюють на місцевому рівні, для того, щоб дорослішати і бути більш стійкими.

Ведуча: Це власне добре підводить до уроків, які ми маємо винести з усього цього, і до чого взагалі маємо прийти. Можливо, бачити ще якісь аспекти, які варто підсвітити? І власне, який вихід уже освітлив?

Саша: З того, що ми побачили в цьому дослідженні, те, про що ми вже багато поговорили: що менші організації виявилися стійкішими. І неочікувано великі організації десь позбулися цієї стійкості. Виглядає так, що американські організації, коли вчили українські організації, як бути стійкими, говорили все правильно. А: «Будьте на зв'язку зі своєю громадою. Якщо ви працюєте для якоїсь цільової аудиторії, спілкуйтеся з ними регулярно. Створюйте навколо себе спільноту тих, хто вас підтримує. Залучайте різне фінансування з різних джерел. І думайте про те, що буде з вами, якщо раптом все припиниться раптово, і буде якась криза, або закінчиться фінансування. Не дозволяйте, щоб якийсь донор фінансував більше, там, 50 чи 30 (у різних підходах) відсотків вашого бюджету». Тобто, це все правильні речі, які чомусь не спрацювали для самих американських організацій. Тільки хотіла це зазначити. Так, щось пішло там не так.

Але досвід цього дослідження підтверджує, що організація... якщо тримається в фокусі своєї уваги, то вона буде більш стійкою. Це правда. Аспект, про який почав говорити Юра, про цю роботу з місцевим самоврядуванням. Тут теж досить дивна ситуація в Україні, вона не така стандартна для інших країн, про цю конкуренцію або складність роботи. З часів повномасштабного вторгнення ця співпраця, дослідження принаймні показують, що вона покращилася. Що в кризовій ситуації органи місцевої влади спиралися на громадські організації, а громадські організації були відкриті до того, щоб працювати з органами влади на місцях. І це якась хороша практика, яку варто далі продовжувати і далі бачити в цьому партнерські відносини. Не будувати це на ситуативній співпраці, ніби, «хто кому щось може

дати тут і зараз», а думати про більш стале, довге партнерство. Це теж показує себе добре, і це теж якийсь урок, який можна з цього винести. Бо ця співпраця не стосується зовнішнього фінансування донорського. Це щось, чим ми можемо розібратися всередині своєї країни і всередині своєї громади.

Юрій: Так. Я можу до цього додати, що громадські організації також, і самі програми можна якось під це більш заточувати, не знаю, яке інше слово вибрати. Щоб громадські організації мали якийсь, невеликий, але фінансовий запас міцності. Тому що сама система фінансування громадських організацій, яка зараз існує, і ці відносини між громадською організацією і донором, вона не передбачає, що громадська організація може мати якусь частину коштів на свою діяльність. Вона передбачає, що ви отримуєте кошти і повністю їх мусите витратити до останньої копійки і відзвітувати, що ви нічого ніде не залишили, ніде воно нічого не загубилося. І коли стається криза, організація не може навіть прожити там одного місяця, тому що вона чесна, щира, відповідальна, все звітує, все перераховує, і в результаті в неї немає коштів на оренду приміщення хоча б на місяць.

Наприклад, в нашій ситуації ми були в певному такому виграші, тому що коли проводили ці дослідження, ми їх у принципі проводили за власні кошти. Такий у нас був розрахунок, що це дуже цікава тема, зараз важливо проявити свою ініціативність, провести ці дослідження і... розповісти всім їх результати, щоб подумати, що з цим далі можемо робити. І в нас були якісь невеличкі, але власні кошти для того, щоб це зробити. Ми це все запланували. Згодом до нас долучилися два донори, які частково дофінансували цей захід. Але це важливий урок для інших організацій і для донорів, що якщо ви хочете, щоб громадянське суспільство не розсипалося одномоментно, потрібно теж думати, щоб у людей були якісь залишки коштів. І це їхня справа, як вони ними можуть розпорядитися. Тому що можуть так само їх проїсти, а можуть щось запланувати на якийсь розвиток. Це я б мабуть додав.

І теж, те, що стосується... це радше, ніби, хотілося б сказати про цінність такого донора, яким був USAID. А це... увага і простота роботи, і увага до малих організацій. Тому що ці організації, про які ми говорили, які виявилися стійкими, які працюють на місцевому рівні, але все ж... це дуже специфічні організації. В них дуже багато любові, вони дуже щирі, вони дуже волонтерські. І тому вони не такі бюрократи, вони не вміють там багато звітності робити, і вони навіть щиро не хочуть отримувати якихось великих грошей. Вони хочуть отримати стільки грошей, щоб зробити якусь добру справу на місцевому рівні, і щоб їхня голова не боліла за звітність.

І на жаль, не так багато великих донорів, які розуміють цю ситуацію і готові підтримувати такі маленькі організації. Бо там до... багато мороки для донора працювати з такими організаціями: з кожною треба підписувати договір, всі ці документи читати, і так далі. Але це дуже цінно для демократії, для того, щоб на місцевому рівні щось відбувалося, відбувалася якась діяльність, дискусія. І це урок, не знаю, урок, знахідка, яку важливо не загубити. І може десь наголошувати, щоб ті, хто ще з донорів... не працює з малими організаціями, задумалися. Можливо, це добрий час, щоб це робити.

Саша: Так. Я ще додам. Недавно було опубліковане дуже цікаве дослідження, на жаль, не нами, до речі, за підтримки ще в 24-му році. Це було дослідження про неформальні ініціативні групи, які не зареєстровані як громадські організації. Але останнім часом ми в Україні спостерігаємо певний розквіт таких неформальних об'єднань. Навіть по своєму досвіду можу спостерігати: у мене є сусідська спільнота, є спільнота власників собак, яка опікується місцевим собачим парком, є спільнота людей, які... просто об'єдналися, щоб вивчати і розказувати про те, як краще спілкуватися під час війни. Це спільний проект «Як ти брати», де кожен волонтер і волонтерка платять щомісячні членські внески, щоб також допомагати проекту своєю експертизою.

І такі організації, їх з'являється більше. Вони, як каже Юрій про ці маленькі організації, ці неформальні, вони також не завжди хочуть брати фінансування від донора, бо розуміють... залежність, про яку ми говорили. Не хочуть втрачати свою суб'єктність, можливість самим вирішувати, що і коли робити і як це робити. І побоюються звітності, бюрократичних нюансів, і ніби вибирають діяти без цього. І враховуючи, яку силу мають такі об'єднання, було б доречно десь, можливо, якимось донорам подивитися в цей бік. Не перетворюючи ці неформальні об'єднання на зареєстровані громадські організації, а створюючи для них якусь підтримуючу інфраструктуру. І це теж такий урок не з нашого дослідження, але він виникає, це видно і під час дослідження було теж. Але ми могли б провести дослідження, щоб зрозуміти, так, як саме їх можна підтримувати, так щоб не знищити цю енергію, і допомогти їм розвиватися.

Ведуча: Тому що... ні, от, зараз ми живемо в такий час, коли вибори не проводяться. Але демократія – це не лише вибори, звичайно. І тут якраз це громадянське суспільство, яке таким чином організовується, про яке Саша говорила, воно і є фактично зараз цією демократією, яка проявляється. І це дуже цінно. І зберегти, і, де можливо, ніби дати більше енергії, щоб воно більше розвивалося. Це якраз тут про можливість впливати на місцях. І це прямо дійсно дуже важливо. У мене там прям питання було про ці і малі організації, про неформальні якісь об'єднання, і чи власне цей відхід USAID не сповільнить розвиток цих горизонтальних ініціатив? Бо ми розуміємо, що коштів буде менше, і ви от сказали про дослідження, я думаю, що воно було б дуже на часі для того, щоб розуміти, як це підтримувати? Як не дати цьому зрушенню в громадському секторі загальмувати на тому етапі, де вони зараз є?

Юрій: Ми як Спілка громадської ініціативи України підтримували дуже багато малих організацій там, коли в нас була така можливість. Це були проекти типу: люди в селі організувалися, знайшли м'ясо і робили тушонку, передавали там на фронт, або сушили якісь супи, або проводили якісь екскурсії для внутрішньо переміщених осіб, або навчали їх там якійсь швейній справі. Щось таке. Мені здається, що це такі насправді важливі, цінні проекти, які, можливо, зараз у зв'язку з тим, що фінансування припинилося, не відбуваються. Але ці люди, я думаю, що вони не пропали. Ми час від часу, в нас є така ініціатива як Клуб громадських ініціатив, де ми збираємося разом і просто говоримо на різні теми. То час від часу до нас приєднуються ці люди, розказують якісь нові речі, якими

вони займаються. Зараз там, наприклад, селище Чемерівці в Хмельницькій області. От, вони раніше займалися такою волонтерською діяльністю з тушонкою для ЗСУ. Зараз вони організовують, до речі, разом з місцевим самоврядуванням, ветеранський центр. І теж запитували, як це краще зробити. Ми власне радилися, давали їм якісь поради, контакти, і такі речі. Тобто, швидше за все, ці люди, мені принаймні хочеться вірити, що вони не розчиняться. Але точно будуть, можливо, менше робити, тому що деякі речі просто потребують ресурсів.

З іншого боку, наше дослідження, його принаймні фінальний варіант називається як «Повернення до витоків». І багато з нас розпочинали свою громадську діяльність у часи, коли, скажімо так, ми дізналися про громадську діяльність раніше, ніж про донорів.

Саша: Так. І мій досвід – це ніби кінець 90-х, початок 2000-них. Тобто, я взагалі не знала, що є донори і що те, що ми робимо, за це ще й платять.

Юрій: Так, так, так. Що за це можуть платити або щось фінансувати.

Саша: І я думаю, що такі ініціативи не зупиняться. І досі є багато людей, які хочуть щось змінити на своїй вулиці чи в своїй громаді, і не знають, що це може фінансуватися донорами. І може, і добре, що вони про це не знають. Бо їх це не зупинить. Так, що якщо вони, не знаю, подадуть проект і не виграють його, то вони не будуть цього робити. Може, вони не подадуть, а просто будуть це робити.

Є трохи питання з організаціями специфічними, які займаються темами, на які важко знайти фінансування. От, просто так чи скинутися. І вже згадували якісь антикорупційні ініціативи, якісь організації, які на національному рівні проводять, ну... дивляться там, не знаю, як працюють органи влади, чи там моніторять якісь речі, чи адвокатують прийняття важливих законів. Для цієї справи часто справді потрібні професіонали, експерти. Часто це розумні дорослі люди, які хочуть їсти і велику зарплату. І ніби, от, з цим може бути зараз ризики.

Ведуча: Подкаст «За лаштунками допомоги», щоб допомога допомагала. Тут ми вже так сказали, що хорошого насправді зробив USAID для українського громадського сектору і для громадянського суспільства. Тобто, він відкрив багато різних можливостей. А можливо, ще є якісь плюси, переваги в розвитку, які відбулися за підтримки USAID, та які важливо зберегти навіть без його підтримки?

Юрій: Мені так подобається, як Юрій і Саша так переглядаються. Тут вам не видно, друзі.

Саша: Так ти, ні, ні, давай розпочинайте.

Юрій: Хтось, розпочинай.

Саша: Ні.

Юрій: То ми просто дивимось так багато.

Саша: Насправді, навіть саме фінансування діяльності громадських організацій дало можливість вивільнити людину від іншої роботи, і більше можливість присвятити певній діяльності. Це якщо в цілому.

Юрій: Крім того, досить багато важливих речей відбулося. Я людина вже не молода, тому згадаю навіть такі важливі речі, як проект «Гідна Україна», який був антикорупційний, і завдяки якому власне з'явилося зовнішнє тестування школярів, і вступ до університетів відбувався не з «чорним пакетом», бо-зна-що, а завдяки якимось там балам, і так далі, і так далі. Це речі, на які потрібна була певна енергія, і певна політична воля. І власне, часто ці великі програми вони трохи змушують певні колеса рухатися. Тобто, вони, ці лідери донорських організацій, зустрічаються не лише з громадським, з громадянським суспільством, але з міністром, і переконують, що це потрібно робити, потрібно робити швидко, і так далі.

Пізніше, коли почався процес децентралізації, я вже тут говорив про партисипацію, за яку можливо не зовсім готові платити зараз місцеве самоврядування. Але насправді це досить цінні і важливі речі. Принаймні в тих громадах, які були відкриті до цього щиро, в них зараз значно краща ситуація з місцевими жителями, ніж там, де це робили вигляд, що воно їм потрібно, щоб отримати трактор, умовно кажучи. І ті організації, ті самоврядування, які добре попрацювали з цим, вони досить якісно допомогли цьому місцевому самоврядуванню бути більш ефективними. Різні молодіжні... молодіжна сфера, молодіжні працівники, молодіжні клуби, які зараз в селах... раніше не було чогось такого, як молодіжний клуб чи молодіжний центр. І в певний момент завдяки саме, мені здається, в першу чергу завдяки проектам USAID, і інших проектів теж, вони з'явилися досить багато де. і багато-багато інших речей.

Ну, і ми тримаємо в фокусі переважно і свою роботу, і цього подкасту, гуманітарні або розвиткові проекти. Але насправді наліпку «USAID від американського народу» можна побачити... це Юра сказав про... можна побачити на тракторі, можна побачити на обладнанні для прикордонної служби, можна побачити в енергетичному секторі, в сільському господарстві. Тобто, USAID-івські проекти, фінансовані американським урядом, вони насправді виходять за межі того, про що ми говоримо тут на подкасті. Вони сягають дуже великих об'ємів фінансування в інших галузях, дуже важливих, особливо в часи повномасштабної війни. І туди ми не заходили своїм дослідженням, так, це інші люди, це підприємці, це працівники агросфери. Тобто, певні громадські організації, які працюють в цих напрямках. Але там вплив так само був величезний, позитивний. І ніби, так само... це, здається, що на всі ці інші проекти припадає десь 90% коштів. На те, про що ми говоримо, це десь приблизно може до 10%. Тому що ці всі інші проекти, це і електростанції, і атомні електростанції, і обладнання, і там човни, якісь, купа відбудови шкіл, купа-купа інших величезних речей. І тільки малесенька частинка – це власне... ледь-ледь, от, ми говоримо про ці всі речі і про те, що виявилися нестійкими. Але насправді, якщо так порівнювати,

наскільки ці проекти тягнуться з року в рік і підтримуються громадськими організаціями, є кошти чи немає, більше або менше, звичайно, але все одно якось підтримується, то це все одно найбільш сталий розвиток, сталий напрям, порівняно з тим, що робить держава. Бо там, якщо кошти припинилися на відбудову чогось, то що? Немає всього, програму закрили і досвід забули.

Ведуча: Так тут про дороги хочеться згадати, але не будемо. То був один великий гучний проект.

Е, про USAID уже трошки проговорили, про міжнародних донорів теж, про громадські організації українські, варіанти адаптації ми озвучили один такий найбільший – про партнерства з органами самоврядування. Які ще є варіанти? Якесь можливо соціальне підприємництво? Можливо якісь змішані форми фінансування? А, не знаю, якісь взагалі зовсім інші формати? Що, що нам вигадати?

Юрій: Це, ви згадали про соціальне підприємництво. Це справа, про нього легко сказати, але це справа важка. І розумію, це не просто ФОП відкрити. Не всі готові цим займатися. Але це, мабуть, потрібно теж ці програми якось більш давати їм енергію, більше коштів, і більше просувати це на... на ринку громадських організацій, щоб організації все більше і більше про це задумувалися.

Друга річ – це загалом, надання послуг громадськими організаціями комусь за гроші. Це те, про що ми говорили. От, чи готове місцеве самоврядування платити за, за, за там якісь заходи з партисипації. Але громадські організації насправді мають багато знань, вмінь, і ще експертиз, які корисні для когось. Це, наприклад, вміння написати ці самі проекти. Які теоретично зараз можуть бути цікаві для органів місцевого самоврядування. Бо зараз Україна вже стала офіційним кандидатом до Європейського Союзу, і громадські організації разом з місцевим самоврядуванням можуть писати якісь, в тому числі великі інфраструктурні проекти до європейських фондів, залучати кошти, і разом... разом на місцевому рівні реалізовувати ці проекти. Теж можна надавати, так само, послуги для бізнесу деякого. В нас є знайома організація, член Спільноти, з Вознесенська, яка надає бухгалтерські послуги ОСББ. Це прямо ніби, ну... це частково бізнес, тому що ОСББ – це теж ніби неприбуткова організація, але це фактично така можливість. Яку, і багато інших речей, яких може, про які ми зараз не знаємо, але де потрібно проявляти якусь креативність і пробувати, пробувати, шукати якісь можливості для диверсифікації.

Ведуча: Що ви думаєте про це, Саша? Можливо, ви бачите якісь, якісь формати або інші можливості для адаптації?

Саша: Можливостей багато, і багато з них ми вже назвали. Проблема в тому, що для реалізації кожної з них теж потрібні ресурси, час, і це все не просто. Тобто, або ми кажемо про соціальне підприємництво, або ми скажемо про те, щоб працювати над соціальними послугами, які може купувати місцеве самоврядування, або про надання платних послуг. Це все потребує людей, часу, зусиль, щоб це розвивати. І це дуже відрізняється від того,

як працюють гранти і донорська підтримка. Це інший, можливо, складніший, напевно десь, шлях.

З хорошого, що завдяки підтримці донорів з'явилося багато освітніх, навчальних матеріалів, де можна про це дізнатися, почитати, побачити. Якісь є приклади, посібники, онлайн-курси, більшість з яких у вільному доступі можна знайти, або якось там зареєструватися. І я думаю, що якщо всередині організації є людина, яка готова в цьому розвиватися, дивитися на різні можливості стійкості, то треба цю людину хоча б морально підтримувати і заохочувати в цьому напрямку розвиватися, і відкривати такі якісь нові горизонти вже для самої організації.

Ну, звичайно, я можу сказати якісь теж банальні речі про те, що треба дивитися на різні джерела. Вони далі працюють. Це теж частина адаптації. Я б ще додала, в принципі, те, про що Юра вже казав, що треба дивитися на Європейський союз і на організації, шукати можливо, якихось партнерів, які працюють там, дивитися, як там працюють організації. Бо теж ми маємо бути трохи готуватися до того, що це і нашою реальністю буде в якийсь момент. То можна вже починати. Можливо, теж за... багато дивилися громадські організації в бік американського фінансування, ігноруючи десь європейське, через те, що там складні заявки, якось вони дуже довгий час прийняття рішень. От, це десь відштовхувало. Американське фінансування приваблює, приваблювало, принаймні там, простотою заявки. Потім починалися складні звіти, але ж на початку організації цього не знають. Тому, є сенс дивитися в бік європейського фінансування. Зараз працювати з місцевим самоврядуванням. І працювати всередині команд над різними можливостями залучення ресурсів. Можна навіть просто дивитися в той бік європейський, з точки зору піддивлятися, а як вони там, що вони роблять, як вони живуть.

Юрій: Я свого часу, в мене є такий друг у Польщі, Вальдемар. Я свого часу поїхав до Вальдемара і чесно кажучи, офігів. Я приїжджаю, Вальдемар мене зустрічає на, ну... на залізничному вокзалі. Приїжджаємо, чотирьохповерховий будинок. Він каже: «Та тут це наша організація має оцей будинок, і ще там два двохповерхових, але один ми хочемо продати там». Така проста розмова. Я думаю, блін, цікаво. Виявляється, є в Польщі, зокрема це така не найбагатша частина Польщі, і там було багато шахтарів закрива... але. До цієї розмови я, от, чесно скажу, в мене не було навіть думки, що громадська організація може мати будинок у власності. А я потім приїхав, і ми купили будинок для нашої громадської організації, поставили його на баланс. Це був будинок одноповерховий з глини, який ми купили за 10 000 грн в... віддаленому селі. Але, можливо, без цієї зустрічі в мене ця думка не посилювалася б в голові. І тому, важливо робити ці обміни, важливо, щоб українські організації виходили за межі цієї інформаційної бульбашки, в якій ми зараз є, дивилися на цю діяльність не лінійно, а ширше. Бо в... зрештою, громадська організація – це лише форма організації. Але вона може займатися там, і університетом бути, і займатися, організувати школу, і надавати якісь послуги для школи, і робити дитячі табори, і багато чого іншого. Це просто форма, яку люди обирають для своєї діяльності.

Підкину вам ще одну ідею для фінансування громадських організацій. Недавно ми мали розмову з українською організацією, яка надає послуги домашнього догляду за людьми похилого віку, за самотніми. Дуже потрібна функція, яка часто натикається на недовіру з боку цих людей. Бо вони бояться, що «о, ви будете за нами доглядати, а потім заставите переписати квартиру, підробите документи, або щось таке». І я якось наївно питаю: «А можна переписати? може, можна переписати на вас квартиру, і ви таким чином отримаєте квартиру?» Вони такі: «О, боже, ні! Це ж, ніби, нам репутація, ми не можемо». І на цій же зустрічі присутня схожа організація, але з Європейського Союзу, з Австрії, яка так обережно каже: «А ви знаєте, а ми це регулярно практикуємо. Ми теж надаємо такі послуги, і проводимо інформаційні семінари для цих людей, і говоримо їм про можливість залишити у спадок свою квартиру нашій організації. Тому наша організація багата і нормально себе почуває, і може робити такі корисні проекти». Бо, зокрема, ми маємо це, це фінансування таке, це такий величезний донат у майбутнє. Фінансування таке, яке в Україні, можливо, зараз не супер сприймається етично чи нормально. Але в той же час ми можемо подивитися на те, як це працює в інших країнах, у країнах Європейського Союзу, і якось це переосмислити і взяти для себе?

Юрій: Та в Польщі, наприклад, за останніми звітами, близько 45% цих дошкільних закладів, які займаються з дітьми, проводять громадські організації. Тобто, це зареєстровані об'єднання, як громадські організації, вони це ніби організовано проводять. Це не обов'язково там в окремих будівлях. Тобто, якийсь... люди з освітою організовуються. Це може бути там кілька кімнатна квартира або кілька квартир, і вони це ніби проводять. І це цілком нормально для цих людей. Тобто, цих ідей насправді є багато. Просто може дійсно організовувати якісь такі вилазки, для відкриття цих нових горизонтів, чим можна ще займатися, і пробувати тут вносити ці зміни.

Саша: Так, власне, тут хочеться додати, що вам не треба щось вигадувати самотужки. Вже більшість цього вигадано. Вам просто треба підняти голову, роздивитися навкруги і подивитися, що саме ви можете взяти і так чи інакше адаптувати і імплементувати в свою діяльність.

Ведуча: Мені здається, що це хороший і позитивний такий кінець нашого епізоду і власне цілого сезону подкасту «За лаштунками допомоги». Але там залишилося ще багато питань. Тому завершуємо сезон, але не завершуємо подкаст. Підписуйтесь на всіх подкаст-платформах, слухайте попередні епізоди й попередні сезони, і підписуйтесь на Радіо Сковорода, щоб бути в курсі, коли там у нас що виходить.

«За лаштунками допомоги» – подкаст про гуманітарне реагування та допомогу від Open Spaceworks Ukraine та Радіо Сковорода.

Короткий зміст ключових моментів:

Ведуча: Юрію, якою була перша реакція серед організацій?

Юрій: Це був шок. У соцмережах бачили повідомлення про зупинку діяльності, що показало нестійкість суспільства. Але згодом ситуація стабілізувалася. Багато організацій, особливо ті, що працюють безпосередньо з людьми, знайшли способи адаптуватися.

Ведуча: Чим ця криза відрізнялася від інших скорочень фінансування?

Юрій: Масштабом і раптовістю. USAID фінансував, за різними оцінками, до третини всієї допомоги в Україні. Це була шокова терапія для значної кількості організацій.

Олександра: Підтверджую. Ключовим були саме раптовість і незрозумілість правил гри. За кілька місяців ситуація дещо вирівнялася, але не всі організації відновилися.

Ведуча: Хто постраждав найбільше?

Олександра: Найбільш вразливими виявилися великі, часто київські, організації, заточені саме на гуманітарну дистрибуцію. Цікаво, що також сильно постраждали самі американські організації в Україні, які вчили інших стійкості, але самі закрилися.

Юрій: Менші, місцеві організації виявилися стійкішими. Часто вони не мають великих штатів, а їхня діяльність поєднується з іншою роботою чи волонтерством. У них часто є програми, що не залежать від донорів, або соціальні бізнеси.

Ведуча: Чи актуальне зараз поняття «донорська залежність»?

Олександра: Це дискусія, що тривала роками. Залежність — це не лише фінансування, але й зміщення місії організації у бік пріоритетів донора. Вихід USAID оголив цю проблему: багато хто усвідомив, що деякі програми не відповідали їхній первинній місії.

Юрій: Ця залежність формується природньо. Організація росте, їй потрібні фахівці, які хочуть стабільної зарплати. Щоб утримати команду, доводиться брати проекти, на які є гроші. Важливо, щоб донори консультувалися з сектором та робили зміни плавно.

Ведуча: Які уроки мають винести донори, щоб уникнути таких криз?

Олександра: Якщо донори позиціонують себе як партнери, то і виходити з партнерства потрібно відповідально — з комунікацією та плануванням. Стратегія виходу має бути частиною співпраці.

Юрій: Важливо також укріплювати зв'язок між громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування. Після закриття програм USAID, жоден орган місцевого самоврядування не взяв їх на повне фінансування.

Олександра: Організаціям треба ставити чесні питання місцевій владі: чи ця послуга вам потрібна сама по собі, чи лише як спосіб отримати ресурси?

Ведуча: Які головні уроки цієї кризи для громадського сектора?

Олександра: Підтвердилося, що стійкіші організації, що працюють у фокусі своєї місії та з громадою. Позитивно, що покращилася співпраця з місцевою владою під час війни — це треба розвивати.

Юрій: Важливо мати фінансовий запас міцності. Система грантів часто вимагає витратити все до копійки, що робить організацію вразливою при раптовій зупинці фінансування.

Ведуча: Які шляхи адаптації та нові можливості ви бачите?

Юрій:

1. Соціальне підприємництво — складно, але життєздатно.
2. Надання платних послуг — наприклад, експертна допомога місцевій владі у написанні проєктів для фондів ЄС.
3. Робота з новими донорами — зокрема, європейськими.

Олександра: Потрібно дивитися на досвід ЄС, де громадські організації часто володіють нерухомістю або отримують спадщину. Ідеї вже існують — треба їх адаптовувати. Також важливо розвивати неформальні ініціативи, створюючи для них підтримуючу інфраструктуру без перетворення на формальні НГО.

Ведуча: Що позитивного дав USAID українському суспільству?

Юрій: Це не лише гуманітарка. Це величезні інфраструктурні проєкти в енергетиці, сільському господарстві, прикордонній службі. У сфері розвитку громадянського суспільства — це такі речі, як антикорупційна програма «Гідна Україна», що впровадила ЗНО, підтримка децентралізації та молодіжних центрів.

Ведуча: Дякую за розмову. Підсумовуючи: криза виявила проблеми, але й надала можливість переосмислити діяльність, зробити акцент на стійкості, партнерстві з громадою та місцевою владою, диверсифікації ресурсів. Головне — не вигадувати нове, а дивитися навколо та адаптовувати вже існуючі успішні практики.

Подкаст «За лаштунками допомоги» — про гуманітарне реагування та допомогу від Open Spaceworks Ukraine та Радіо Сковорода.