



Тенденції та ризики місцевого економічного розвитку в умовах війни:

звіт за результатами соціологічного дослідження (методом фокус-групових інтерв'ю) у територіальних громадах Львівської області

ЛЬВІВ, 2022

Тенденції та ризики місцевого економічного розвитку в умовах війни:

звіт за результатами соціологічного дослідження (методом фокус-групових інтерв'ю) у територіальних громадах Львівської області

Цей звіт було створено в межах реалізації проєкту «Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і ВПО в економічне життя територіальних громад», що став можливим завдяки Агентству США з міжнародного розвитку (USAID) та щирій підтримці американського народу через Проєкт USAID «ГОВЕРЛА».

Зміст цього звіту не обов'язково відображає погляди USAID та Уряду США.

Автори звіту:

Ірина Сторонянська, заступниця директора ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», експертка проєкту «Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і ВПО в економічне життя територіальних громад».

Анна Максименко, старша наукова співробітниця ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», експертка проєкту «Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і ВПО в економічне життя територіальних громад».

Фасилітацію фокус-груп та опрацювання висновків здійснювали експерти проєкту «Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і ВПО в економічне життя територіальних громад»:

Лілія Беновська,
Віктор Борщевський,
Тарас Васильців,
Андрій Дуб,
Орест Микита,
Ірина Куропась,
Христина Патицька.

СПИСОК ОСНОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- ВПО – внутрішньо переміщені особи
- ЖКГ – житлово-комунальне господарство
- ЗСУ – Збройні Сили України
- ОМС – орган(и) місцевого самоврядування
- ПДФО – податок на доходи фізичних осіб
- ТПВ – тверді побутові відходи

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРОФІЛЬ УЧАСНИКІВ	6
2. ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ	8
2.1. Життєдіяльність територіальних громад Львівщини в контексті сучасних викликів	8
2.1.1. Труднощі в реалізації повноважень ОМС та нові функції	8
2.1.2. Економіка громади в умовах війни.....	12
2.1.3. Перспективні напрямки розвитку громади та очікувана підтримка від державних і регіональних органів влади.....	14
2.1.4. Наслідки війни і ризику повоєнного відновлення для громад Львівщини	19
2.2. Релокований і місцевий бізнес: проблеми функціонування та тригери відновлення / розвитку	20
2.3. Внутрішньо переміщені особи як економічний актив громади	28
2.3.1. Зайнятість ВПО та ринок праці у громадах.....	29
2.3.2. Досвід користування послугами у громаді серед ВПО.....	39
2.3.3. Очікування та перспективи.....	42
2.3.4. Взаємодія органів місцевого самоврядування з ВПО: проблеми та точки дотику	47
3. ВИСНОВКИ	51
4. РЕКОМЕНДАЦІЇ	54
ДОДАТКИ	58

Вступ

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади, яка реалізувалась в Україні з 2014 року, підійшла до логічного завершення у формуванні базового рівня місцевого самоврядування у 2020 році зі створенням 1470 територіальних громад. Після проведення виборів чи не найвагомішими питаннями в управлінні громадою стали ідентифікація та ефективне використання активів громад, стимулювання місцевого економічного розвитку та нарощення соціального капіталу громад.

Повномасштабна війна, розгорнута Російською Федерацією після 24 лютого, суттєво відкоригувала пріоритети розвитку територіальних громад в Україні, перенісши їх в бік безпеки та виживання. Внаслідок воєнних дій багато підприємств припинили свою роботу, значних руйнувань зазнала інфраструктура, чимало українців змушені були покинути свої домівки та шукати прихистку в інших регіонах. Війна поклала додаткову відповідальність на ті регіони, які перебувають у тилу, щодо функціонування економіки, формування резервів, надання населенню послуг, підтримки критичної інфраструктури. У цій ситуації значно вищу спроможність і стійкість продемонстрували ті громади, які володіють розвинутим управлінським та фінансово-економічним потенціалом.

Оперативно реагуючи на виклики, спричинені війною, Проєкт USAID «ГОВЕРЛА» підтримує реалізацію проєкту «Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і внутрішньо переміщених осіб (ВПО) в економічне життя територіальних громад», покликаний розробити програми відновлення місцевої економіки, що сприятимуть поступовому переходу від екстреного реагування органів місцевого самоврядування до сталого соціально-економічного розвитку та зростання через впровадження антикризових інструментів місцевого економічного розвитку, які враховуватимуть потреби релокованих підприємств і ВПО.

У межах проєкту передбачено проведення соціологічного дослідження методом фокус-групових інтерв'ю в 10 територіальних громадах Львівської області з ВПО та представниками переміщених підприємств, місцевими підприємцями, органами місцевого самоврядування й активістами. Основне завдання дослідження – пролити світло на проблеми інтегрування ВПО та релокованих підприємств в економічне життя громад, оцінити перспективи функціонування релокованих підприємств і життєдіяльності ВПО в територіальних громадах з урахуванням поглядів, переконань, очікувань різних зацікавлених сторін, глибше зрозуміти мотивацію ВПО щодо працевлаштування та виявити перешкоди діяльності релокованого бізнесу в приймаючих громадах. Представники органів місцевого самоврядування та місцеві підприємці висловили власні міркування щодо проблем місцевого економічного розвитку в умовах війни, напрямків економічного відновлення та розвитку громад у післявоєнний період.

1. **Методологія та профіль учасників**

У рамках проєкту *«Формування програм місцевого економічного розвитку через інтеграцію переміщених підприємств і ВПО в економічне життя територіальних громад»*, що реалізується за фінансової підтримки Проєкту USAID «ГОВЕРЛА», було проведено **20 фокус-групових інтерв'ю в 10 громадах Львівської області**:

- 1) 10 фокус-груп з ВПО та представниками релокованого бізнесу;
- 2) 10 фокус-груп із представниками органів місцевого самоврядування, місцевими підприємцями, активістами та волонтерами.

Метою фокус-групових інтерв'ю з ВПО та представниками релокованого бізнесу було виявити досвід ВПО та релокованих підприємств щодо інтеграції в економічне життя громади, а також обмеження та труднощі, які виникають у процесі їх економічної соціалізації у громаді.

Питання, які обговорювалися з учасниками, об'єднані у три теми:

- Зайнятість ВПО та функціонування релокованого бізнесу у громаді;
- Соціалізація ВПО в громаді;
- Подальше переміщення чи інтеграція у громаду: очікування та перспективи.

Перший блок запитань був присвячений зайнятості ВПО, намірам працевлаштування у громаді, організації власного бізнесу, труднощам, які пов'язані з цим, можливостям перекваліфікації та кроків, здійснених у цьому напрямі. А для переміщених підприємств – це питання вибору громади, залучення робочої сили, налагодження виробничих процесів.

Другий блок мав на меті виявити рівень та проблеми соціалізації ВПО в громаді, з'ясувати, якими послугами ВПО та представники релокованого бізнесу користувалися у громаді та наскільки задоволені їх доступністю та якістю, чи налагоджена комунікація з мешканцями, ОМС, громадськими організаціями.

Третій блок запитань спрямований на виявлення намірів ВПО та релокованого бізнесу в короткостроковій перспективі щодо подальшого перебування в громаді / переміщення в інші громади в Україні чи виїзд за кордон / повернення додому. У межах блоку дискусії стосувалися перешкод, які стримують ВПО в прийнятті рішення щодо подальшого проживання в громаді, та дестимуляторів для релокованого бізнесу в питаннях перереєстрації в громаду і розширення діяльності. Також обговорено очікування ВПО та релокованого бізнесу щодо підтримки від органів місцевого самоврядування, органів влади державного чи регіонального рівня.

Фокус-групові інтерв'ю із представниками органів місцевого самоврядування, місцевими підприємцями, активістами та волонтерами мали на меті виявити проблеми економічного розвитку та функціонування системи надання послуг, які виникли в умовах війни у громаді, окреслити перспективи післявоєнного економічного відновлення із врахуванням потенціалу ВПО та релокованого бізнесу, а також визначити ключові напрями підтримки від органів влади різного рівня для відновлення та розвитку територіальної громади.

Питання, які обговорювалися з представниками ОМС, бізнесу, місцевими активістами, включали три основні теми:

- Виклики та проблеми, з якими стикнулися ОМС та місцевий бізнес в умовах війни;

- Очікувані напрями підтримки від регіональних та державних органів влади, а для бізнесу – і від органів місцевого самоврядування;
- Пovoєнне економічне відновлення громади та пріоритети розвитку.

Перший блок охоплював питання, пов'язані з реалізацією повноважень органів місцевого самоврядування від початку війни, функціонуванням основних підприємств у громаді та формуванням власних доходів бюджету, проблемами місцевого бізнесу, заходами щодо підтримки релокованих підприємств, ВПО та можливістю їх працевлаштування у громаді.

Другий блок запитань спрямований на оцінку дієвості місцевих, регіональних та державних програм підтримки, а також очікувані напрями підтримки від органів влади різного рівня.

Третій блок запитань окреслював перспективні напрями післявоєнного економічного відновлення та розвитку громади в короткостроковому періоді, формування її економічної привабливості.

У 10 фокус-групах із числа ВПО та релокованого бізнесу взяли участь 79 осіб. Серед ВПО 75% становили жінки, і чверть – чоловіки (25%). Переважно це особи працездатного віку від 35 до 60 років – 65%, майже чверть (21%) – це особи старші за 60 років.

Географія постійного місця проживання учасників охоплювала представників 9 областей та АР Крим. А саме, третина – із Харківської області (33%), 17% – з Донецької, по 14% – з Луганської та Херсонської областей. Також, були мешканці Дніпропетровської, Запорізької, Київської, Миколаївської, Сумської областей та АР Крим.

У кожному другому випадку серед ВПО вибір громади для переміщення зумовлювався родинними зв'язками, наявністю знайомих чи друзів, які проживають у громаді. Для третини ВПО основним мотивом для переїзду стала пропозиція житла (зокрема можливість проживати в місцях колективного розміщення – школи, дитсадки, табір, тощо). Кожен п'ятий потрапив до громади випадково, переважно через організований виїзд з місця проживання, зокрема евакуаційними потягами. Серед іншого, було вказано «через побратимів чоловіка», «підказали знайомі», «їхала до доньки, яка раніше евакуювалася з міста Харків».

Для переміщеного бізнесу вибір громади зумовлений наявністю виробничих приміщень чи складських площ, які відповідають потребам бізнесу, доступною орендною платою та логістичним, зручним розташуванням громади.

У 10 фокус-групах із представниками місцевих органів влади, підприємцями, активістами та волонтерами взяли участь 98 осіб, з них 60 % – це жінки, 40 % – чоловіки. У 90 % – це особи у віці від 18 до 60 років. Переважно це були представники місцевих рад (71 %), які репрезентували різні відділи та сфери життя громади (економічний, фінансовий, освіти, культури, молоді та спорту, медицини, соціального захисту, у справах дітей, туризму, архітектури, ЦНАП). Кожен шостий був представником місцевого бізнесу (16 %), серед яких були і керівники великих підприємств, і фізичні особи — підприємці (ФОП).

2. Основні результати

2.1. Життєдіяльність територіальних громад Львівщини в контексті сучасних викликів

2.1.1. Труднощі в реалізації повноважень ОМС та нові функції

З початком війни ОМС стикнулися з низкою викликів, які можна розділити на дві групи:

1) пов'язані зі складністю виконання своїх повноважень;

2) пов'язані з необхідністю вирішувати додаткові завдання, спричинені війною, а саме: допомога Збройним силам України та територіальній обороні, прийом у громаді ВПО, їх розселення та реєстрація, організація постачання гуманітарної допомоги, зокрема за сприяння міжнародних партнерів та благодійних організацій, матеріальна підтримка військовозобов'язаних та добровольців, вирішення конфліктних ситуацій, що виникали у громаді з приїздом ВПО, підготовка інформації про можливості для релокованого бізнесу в громаді, допомога/організаційний супровід релокації підприємства, тощо.

За таких умов питання місцевого економічного розвитку, підтримки підприємництва в громадах відійшло на другий план навіть попри зменшення доходів місцевих бюджетів у перші місяці війни.

Труднощі з виконанням повноважень ОМС пов'язані з:

1) Змінами в законодавстві та обмеженнями щодо використання коштів місцевих бюджетів, функціонування державних автоматизованих систем обліку інформації про осіб, майно, документи, тощо

«Дуже багато часу забирає моніторинг змін у законодавстві та його адаптації» (жінка, представниця ОМС).

«Додатково були проблеми, бо позакривали всі реєстри. Демографічний реєстр, речових прав фізичних і юридичних осіб. Тобто будь-які дії провести було неможливо» (жінка, працівниця ЦНАП).

«У нас кошти є, але ми зі зв'язаними руками. Нічого не можемо зробити. У нас на рахунку наявні кошти, але він заблокований. Ні одна стаття [про капітальні видатки, видатки розвитку] не йде...на рахунку є ще перехідні кошти...» (чоловік, представник ОМС).

2) Необхідністю перманентної активної взаємодії з усіма рівнями управління, громадськими організаціями, міжнародними донорами

«Є волонтери, організації треба вміти співпрацювати з ними, належним чином себе поведи. Це співпраця з районною, обласною військовою адміністрацією у вирішенні нагальних проблем» (жінка, представниця ОМС).

«У нас був виклик запустити повноцінну роботу гуманітарного штабу, дати можливість громадським організаціям, волонтерським організаціям діяти так, як їм потрібно, і миттєво реагувати. У нас не було часу на певні юридичні моменти, але ми справилися з усіма

технічними проблемами, і в нас активно дотепер функціонує гуманітарний штаб» (чоловік, представник ОМС).

3) Необхідністю адаптації функціонування освітніх та медичних закладів в умовах війни

«Налагодити навчальний процес у школах, облаштувати укриття, яке б відповідало певним вимогам. І навіть не маючи фінансового ресурсу, знайти на теренах такий об'єкт, який би можна було підлаштувати під вимоги щодо організації укриттів. Зробити долівку, поставити туалети, де б могли перебувати дітки, організувати харчування» (жінка, представниця сфери культури).

«Наприклад, у нас є «Школярик» [автобус, що здійснює довіз дітей до шкіл]. І коли, я колись договір уклала на рік, тепер я мушу щомісяця укладати новий договір, тому що мені дають талони [на пальне], які дійсні лише в певний місяць часу. Зберігати пальне я не можу, не маю де. І це теж проблема. Тобто завжди є додаткове навантаження. Я не впевнена, чи мені цього пального вистачить, але договір має бути тільки до 50 тисяч гривень. Тому що інакше треба проводити тендер. І ось введено воєнний стан в країні. Ми працюємо понаднормово» (жінка, представниця сфери освіти).

4) Зниженням бюджетних можливостей забезпечення виконання повноважень

«Фінансові можливості громади зменшилися, на жаль, коригується план доходів в бік зменшення» (чоловік, представник ОМС).

«Роботи всі виросли у ціні. Це навіть латання ямок на дорозі, що ми планували одне. Як ви знаєте, місцевий бюджет формується ще до нового року, у листопаді - грудні. Що ми планували, закладали – цього тепер не вистачає ні на що [через зростання курсу долара, інфляції]. Ми планували на наші комунальні заклади, наприклад, освіти чи медицини, заклали одну ціну на опалення й освітлення. Виходить так, що нам треба зараз додаткові декілька мільйонів гривень, щоб тільки це опалити, освітлити, оскільки валютний курс виріс і виросли комунальні платежі. Тому, тут якраз війна дуже таки дала великий вплив в економіці» (жінка, представниця ОМС).

«Маємо таку ситуацію, що рівень заробітної плати зменшився в час війни [про бюджетні заклади], оскільки є розуміння надходжень до бюджету. Тобто є адекватна реакція на ситуацію» (жінка, представниця ОМС).

«Викликом є ціни, пальне, урожай... ми постійно вносимо поправки у програми розвитку освіти, оскільки були внесені одні суми, а тепер все це поправляємо. Це треба вишукати» (жінка, представниця ОМС).

5) Втратою та виснаженням людських ресурсів (цілодобова робота, виїзд працівників за кордон, мобілізація)

«Гуманітарний штаб у нас із першого місяця цілодобово працював. Це теж був для нас виклик, бо люди виснажувалися, люди змучувалися, але вони працювали» (чоловік, представник ОМС).

«Пішов на спад травень. А от до квітня ми на роботі жили, ночували, ми приймали внутрішньо переміщених осіб. Ми їх годували, давали матеріальну допомогу» (жінка, представниця ОМС).

«Війна – це трагедія. Це виклик душевний... очільник будь-якої громади з певними повноваженнями, але це людина» (жінка, представниця ОМС).

«Ми ж у стані війни, і ми встаємо сьогодні зранку й не знаємо, що буде з нами відбуватися, і це серйозні психологічні виклики» (жінка, представниця ОМС).

«Для культури – це відчутно, коли працівник виїжджає на початку війни. Для прикладу

бібліотекар, який працює один. Бо в нас 35 народних домів по одному працівнику. І коли виїжджають за кордон – то все зачиняється на ключ. І все. І ми не можемо звільнити людину. Отримали надруковану заяву [про продовження відпустки за власний рахунок], оскільки це дозволяє закон, а зараз продовжений карантин» (жінка, представниця сфери культури).

«У депутатському корпусі є такі [виїхали за кордон і призвані]. У нас немає кворуму» (жінка, представниця ОМС).

«За рахунок мобілізації працівників ми нових не приймаємо, а обов'язки виконують посадові особи, покладені згідно з розпорядженням. Відповідно, це збільшує навантаження на окремих людей і десь, можливо, функції місцевого самоврядування не дуже якісно виконуються» (чоловік, представник ОМС).

Серед нових, невластивих для органів місцевого самоврядування функцій, які лягли на них після 24 лютого, більшість пов'язана з прийняттям, розселенням та реєстрацією ВПО, підтримкою формувань територіальної оборони в громадах і допомогою військовим, згладжуванням соціальної напруги та вирішенням конфліктних ситуацій у громаді, що виникали між самими мешканцями, між ВПО, мешканцями і ВПО, облаштуванням укриттів (рис. 1).



Рис. 1. Додаткові завдання, які виконували ОМС із початком війни



Представникам ОМС у громадах довелося безпосередньо контактувати з іноземними партнерами, міжнародними благодійними організаціями з приводу надання гуманітарної допомоги та забезпечення ВПО. Це був достатньо новий досвід для більшості громад, який ніс позитивний момент – у межах таких комунікацій закладається фундамент для нових проєктів. Окрім допомоги для ВПО, громади отримали й обладнання для власних потреб, яке дозволить підвищити рівень безпеки в громадах.

«Маємо міста-партнери з Польщі та Німеччини. Працюємо безпосередньо по зверненнях. ...Є служба Карітас. Вони долучаються по міжнародній підтримці. Помагають у працевлаштуванні ВПО. Вони власне для нас є вагомю підтримкою по соціальному напрямку людей» (жінка, представниця ОМС).

«У нас на початку повномасштабної війни дуже була активна міжнародна підтримка – наші міста-побратими з Польщі, що з Литви, що з Німеччини, і так само були і Штати, і Канада, і багато інших громад, які долучилися до такої підтримки» (чоловік, представник ОМС).

«Не знаю, як воно буде, але минулого тижня до нас приїжджали волонтери з Іспанії, і вони мають бажання оновити приміщення [в одному з населених пунктів громади] комунальної форми власності для проживання внутрішньо переміщених осіб. Але ця ідея економічна – вони одночасно хочуть обладнати для них робочі місця, наприклад, купити їм якісь швейні машинки... Ну це проєкт на перспективу, але ми вже меморандум про співпрацю з ними уклали» (жінка, представниця ОМС).

Щодо реалізації та фінансування цільових програм, переважно ОМС **вносили зміни в наявні програми освіти, медицини** з приводу змін у видатках на комунальні послуги. **Фактично діючими залишаються ті програми, по яких забезпечується фінансування:**

«По соціальному захисту всі виплати, які були. Для ВПО жодних змін не вносили. Функціонують тільки ті програми, де дозволяються видатки» (жінка, представниця ОМС).

Нові програми підтримки стосувалися функціонування територіальної оборони, добровольчих формувань, гуманітарного забезпечення громади:

«Ми зараз будемо на сесії приймати програму на мільйон грн для того, щоб забезпечити певні бойові підрозділи. І так само, 200 тисяч грн будемо виділяти, щоб забезпечити потреби нашого добровольчого формування, яке ми створили» (чоловік, представник ОМС).



Цікаво, що при затвердженні нових та фінансуванні цільових програм громади намагалися чітко окреслити свої пріоритети:

- практично всі громади затвердили окремі цільові програми щодо підтримки підрозділів територіальної оборони, а також реалізації програм безпеки, зокрема продовольчої;
- деякі громади затвердили окремі програми, спрямовані на підтримку ВПО. Таких громад небагато. У більшості громад висловлювалася думка про те, що ВПО на рівні з мешканцями громади можуть користуватись усіма послугами, а тому не потребують затвердження окремих програм;
- інші громади своїм цільовим орієнтиром вважають підтримку військових (зокрема мешканців громади), які служать у лавах ЗСУ, і спрямували свої програми на це.





Після 24 лютого цього року функціональна стійкість ОМС була збережена, що проявилось у виконанні своїх повноважень, згуртованості колективу, вирішенні нових проблем та потреб мешканців і внутрішньо переміщених осіб. Причому в усіх без винятків громадах проявлялася **установка до самоорганізації** та вирішення проблем своїми силами на місцях. Не очікуванням інструкцій зверху (від державних чи регіональних органів влади) та фінансової підтримки, **позитивні установки щодо вирішення проблем**, які виникли в перші місяці війни, та **особистої відповідальності** відображаються у фразях:

- «...і селищна рада мусить шукати якісь можливості» (жінка, представниця ОМС).
- «...і ми старалися ті труднощі долати, старалися з підтримки наших міжнародних партнерів, і місцевого бізнесу, і тих людей, які є волонтерами» (чоловік, представник ОМС).
- «У нас є громадські організації, і з громадськими організаціями ми працюємо дуже тісно, дуже ... все, що ми не можемо офіційно [про повноваження ОМС], ми знайдемо метод, як вирішити, як допомогти...» (чоловік, представник ОМС).
- «...зі зменшенням надходжень до бюджету балансувати потрібно» (жінка, представниця ОМС).
- «...у лікарні був великий наплив людей... була зима, люди переохолоджувалися, зверталися по допомогу. Слава Богу, ми справилися» (жінка, представниця сфери охорони здоров'я).
- «... запускали програму, вона не працювала вдень. Наші працівники виходили вночі. Працювали ми два тижні, сиділи вночі, працювали, вносили [про реєстрацію ВПО], бо термін – зареєструвати всіх до 1 травня. Оскільки, якщо ти до 1 травня вніс, значить, їм буде рахуватися за березень, квітень, травень допомога, якщо ти не вніс – їм все пропаде...» (жінка, представниця ОМС).
- «Власне, такий гуманітарний штаб у нас із першого місяця цілодобово працював. Це теж був для нас виклик, бо люди виснажувалися, люди змучувалися, але вони працювали. І це показало нашу єдність і нашу згуртованість, і те, що ми можемо спільно працювати і вирішувати завдання» (чоловік, представник ОМС).
- «...Колектив мобілізований на це. Проблеми вирішуються по мірі їх надходження» (чоловік, представник ОМС).

2.1.2. Економіка громади в умовах війни



Регуляторні можливості ОМС обмежені та не мають значного впливу на поживлення чи відновлення економічної активності у громаді. Зниження ставок місцевих податків та зборів мало впливає на активізацію підприємницької діяльності в громаді, а тому не дає суттєвого ефекту для зростання податкових надходжень до місцевого бюджету. Тобто, ОМС мають дуже обмежений вплив на податковий клімат у громаді.

Значно більший позитивний вплив на формування підприємницького середовища в громаді в сучасних умовах має налагодження комунікації та довіри між підприємцями та ОМС.

«Ми зможемо тільки знизити податки, але якщо їх знизимо, за рахунок чого наповнюватимемо місцевий бюджет?» (жінка, представниця ОМС).

«Це теж палка на два кінці, якщо ми знаходимо можливість полегшення тиску на бізнес, де ми знайдемо компенсації в дохідній частині місцевого бюджету?» (чоловік, представник ОМС).

Зниження економічної активності та обсягів діяльності місцевих підприємств негативно відображається і на доходах бюджету громади. З іншого боку, зменшення доходів відбулося, за рахунок регуляторних дій держави.

«Великі підприємства, такі як ХХХ [говорить про підприємство з найбільшою кількістю робочих місць у громаді] – на 50% зменшився збут, ... заробітна плата пішла на спад, і, відповідно, надходження від ПДФО не надходять у повному обсязі, який ми планували. Тільки за рахунок того, що ми можемо перекрити ПДФО за рахунок військовослужбовців, то ми не відчуваємо недонадходження відповідного податку. ...Бізнес просів» (жінка, представниця ОМС).

«Децентралізація, все окей, але ... цього року мінус 13 млн грн за акциз із пального, мінус 12 900 тис. грн з освітньої субвенції, бо освітню субвенцію всім на 10% зрубали ... і в прогнозах мінус 20 млн грн до того, що ми маємо по освітній субвенції на наступний рік. А кількість дітей у нас не так катастрофічно зменшується» (чоловік, представник ОМС).

Органи місцевого самоврядування надзвичайно зацікавлені в залученні бізнесу на територію громади. Причому їм не принципово – чи це релоковані підприємства, чи це місцеві іноземні інвестори. Радше висувують низку вимог до екологічності бізнесу, кількості створених робочих місць та прозорості ведення економічної діяльності.

«Для нас цікавий будь-хто з бізнесу – бо це податки і працевлаштування людей, але все залежить від того, хто з якою пропозицією приходить. Чи спроможні ми надати приміщення, земельну ділянку» (жінка, представниця ОМС).

«Ми розуміємо, що ми громада, яка є дуже ризикова. Тому що в нас є тільки два великих підприємства, які платять 25% всіх податкових доходів бюджету. Якщо б не дай Боже цей бізнес вирішив піти з громади, то була б дуже плачевна ситуація. Через те робилися всі можливі й неможливі зусилля, щоб залучити додатковий бізнес» (жінка, представниця ОМС).

«Ми розглядали, по-перше, підприємства будівельної сфери, можливо, якесь виробництво будівельних матеріалів. Це б дуже підсилило нас в принципі, воно не дуже шкідливе виробництво. По-друге, харчова промисловість. Ми десь думали про фабрику макаронів, у нас така теж була ідея. Це, я думаю, для України потрібна річ, враховуючи те, що ми збираємо зерна багато. По-третє, фармацевтика. Багато фармацевтичних підприємств постраждало [внаслідок воєнних дій]. Ми могли б тут в себе зосередити фармацевтичне виробництво» (чоловік, представник ОМС).

«...аби працював прозоро і платив податки» (жінка, представниця ОМС).

«Основне – він має бути не дуже шкідливий. Більш-менш. Розуміємо, що абсолютно нешкідливого виробництва не існує. Це може бути навіть хімічна галузь, ... але щоби це було не дуже брудне виробництво...» (чоловік, представник ОМС).

В окремих громадах активно робилися кроки для формування сприятливого середовища та пропозицій для бізнесу.

«Дивіться, у нас є на рівні громади супровід інвестора, яким ми займаємося, якщо є в нас якісь звернення від бізнесу щодо допомоги на те, що ми маємо, звичайно, вплив – прискорення дозвільних процедур. Ми це все реалізуємо, допомагаємо» (жінка, представниця ОМС).

«До війни ми цілий рік займалися питанням залучення бізнесу. Тобто і промоції, зустрічі з бізнесом, і такі робили форми. Ми мали ділянки – виставляли їх на аукціон. Пробували всі можливі методи. Нам частково вдалося» (жінка, представниця ОМС).

«У нас є готові пропозиції, сформовані з фотографіями, описами, які технічні характеристики чи будівлі, чи приміщення, підключення газопостачання, електропостачання. У нас є розроблений інвестиційний паспорт. Туди увійшли ділянки, які є в комунальній власності, і будівлі. А вже тепер [після 24 лютого] ми також залучили підприємців, які готові надати свої склади, чи будівлі, чи приміщення, чи ділянки для релокованого бізнесу. Тобто базу, ми ще таким чином оновили» (жінка, представниця ОМС).

«По комунальній власності був у нас крок назустріч бізнесу – суб'єкти підприємницької діяльності, які орендують приміщення комунальної форми власності, отримали 50% знижки на оренду комунального майна. Це під час війни» (жінка, представниця ОМС).



Водночас приміські територіальні громади відчують брак (інколи говорять і про відсутність) земельних ділянок, які перебувають у комунальній власності, для залучення нового бізнесу. Тобто, бізнес може розвиватися в цих громадах на землях приватної чи державної власності. Іншою проблемою для розвитку бізнесу в громадах поблизу обласного центру є брак робочої сили. Громади, які віддалені від Львова, мають значно більший земельний потенціал та незалучену робочу силу, однак є менш привабливими з огляду на територіальне розміщення.

«Бізнес має мати свою зону, територію. Де його ще всунути – між хати? Тут має бути комфортна зона для проживання [йдеться про приміські населені пункти]» (чоловік, представник ОМС).

«Проблема в тому, що більшість земель громади перебувають у власності державній – Інституту сільського господарства. Своїх земель у нас дуже мало, практично немає, які належать громаді. Ми мали кілька ділянок під бізнес і практично всі продали з аукціону ... Ми впираємося в землю. Вже якось так пробували щось там з Інститутом домовитися, щоб хоча б частину земель передали нам. Але не знаю...» (жінка, представниця ОМС).

2.1.3. Перспективні напрямки розвитку громади та очікувана підтримка від державних і регіональних органів влади

Перспективи розвитку громад ОМС вбачають у створенні **індустріальних парків, логістичних хабів** як комунальної, так і приватної форми власності, налагодженні **державно-приватного партнерства** в реалізації великих інфраструктурних проєктів, у залученні нових чи розвитку наявних **великих підприємств**, формуванні та використанні **конкурентних переваг громади**.

«У нас ще до війни була ідея створення індустріального парку. Ми навіть визначилися, де би він у нас мав бути, у нас є ділянка 66 га біля м. Жовкви, у селі Воля Висоцька при трасі на Раву-Руську, міжнародна дорога, відповідно там досить вигідне місце розташування. Є можливість підведення комунікацій. Я думаю, що зараз ми вже цей процес почнемо рухати і навіть зможемо ще якісь підприємства до себе затягувати. Дуже багато потрібно роботи провести і такої технічної, юридичної, і багато ще треба рішень сесії та всього... Цільове призначення зробити, потім у процесі треба буде конкурс на керівну компанію. Тоді ми будемо думати, чи цей індустріальний парк комунальної форми власності робити, чи будемо шукати якогось приватного інвестора, який буде готовий викупити землю і там робити комунікації. Ну це питання ще до дискусії» (чоловік, представник ОМС).

«Це просто майданчик – земля 25 га з комунікаціями [про індустріальний парк]. Вона приватної форми власності ... Закон був прийнятий щодо підтримки й оподаткування, зокрема можливості прийняття рішень щодо підтримки на місцевому рівні, тобто звільнення від сплати або встановлення мінімальної плати за нерухомість, за землю. На сьогодні ведуться перемовини щодо розміщення на цій території підприємств, бізнесу, які б могли скористатися з таких привілеїв. З тих, що дає їм закон» (жінка, представниця ОМС).

«Малий та середній бізнес буде розвиватися довкола наявного на сьогодні підприємства, аутсорс, різні послуги, логістика, ремонтні. Такі речі, які доповнюють ... усі, хто був довкола комбінату за останні 20 років, усі стали успішними. Вони на підборі, там, де великі речі працюють, серйозні підприємства, а дрібні там, де не вигідно працювати великому бізнесу» (чоловік, місцевий підприємець).

«Маленькі потрібні [про підприємства], але стрибка і того, що ми очікуємо в дохідній частині бюджету, маленькі нам не зроблять ніколи. ... Бо тільки розвиток великого [бізнесу] зможе забезпечити зарплату і нормально платоспроможний попит» (чоловік, представник ОМС).

«Треба мати свою специфіку. Не треба будь-якого інвестора, а нам специфічного інвестора, бо ми знаємо, як пахне целюлоза ... перспектива розвитку целюлозно-паперової галузі є» (чоловік, представник ОМС).

Більшість ОМС бачать туризм як один з вагомих стратегічних пріоритетів громад у різних напрямках: спортивний, гірський, екстремальні види спорту, байдарки, велотуризм, туризм вихідного дня, сімейний, історично-культурний, релігійний, фестивальний.

«Ну і туристичний бізнес. До війни, напевно, у стратегії туризм мав бути нашим першим пріоритетом. ... Тому голова громади сказав, який нам бізнес тут цікавий – це той, який не буде перешкоджати туризму, який не буде шкодити екології, щоб надалі могли це розвивати» (жінка, представниця ОМС).

«Основне наше завдання – зробити так, щоб турист затримувався в нас. Зараз він затримується в середньому на дві-чотири години, а більше фактично немає що тут робити. Завдяки вже готелю він може залишитися на ніч, бо є ще басейн чи ще щось. А щоб його затримати хоч би на дві доби й більше – маємо розвивати різні локації: нові парки розваг, щоб зі сім'єю приїхати і відпочити» (жінка, представниця ОМС).

Зважаючи на сільськогосподарську спеціалізацію багатьох громад у Львівській області, часто в громадах акцентується увага на розвитку підприємств із переробки та зберігання сільськогосподарської сировини, не лише її вирощування.

«Ще один напрямок – це АПК. До речі, з точки зору тих викликів, які стосуються продовольчої безпеки, підприємство ХХХ ставить питання створення потужностей з переробки їхньої продукції та зберігання... Вже ягуду вони зберігають дуже класно [про це ж підприємство]. Вони вже переробляють своє яблуко і з соками вже навіть вийшли на ринок Арабських Еміратів, щоправда, не під своїм брендом...» (чоловік, представник ОМС).

«Супутне – мініферми, вирощування екологічно чистої продукції ... Збирання ягід – збирання і переробка. Виготовлення йогуртів, крафтової продукції [про напрями розвитку громади у післявоєнний час]» (чоловік, представник ОМС).

У питанні, якої підтримки очікують органи місцевого самоврядування від держави та регіону, були висловлені такі думки:

1) Формування чіткої законодавчої та нормативної бази, усунення законодавчих колізій, внесення змін до деяких законодавчих актів

«Зокрема екологія – екологічний податок сплачується? – Сплачується. У громаду повертається 25%, коли громада саме від цього страждає. Громада не має впливу накласти додатковий штраф, провести незалежну перевірку... Як ми можемо використати благо станції [про електростанцію], ну не благо, скажімо так, наслідки діяльності. Треба, щоб Кабмін ліквідував свою Постанову № 1147, якою регламентується використання коштів ... на екологічні програми і все. Це спецфонд. От зараз воєнний стан дозволив цей спецфонд перекидати в загальний фонд місцевого бюджету. Треба було взагалі не обмежувати. Громада травиться, громада хай вирішує, на що використовувати ці гроші» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Зміни в законодавстві, які б дозволяли змінити категорію дороги, перевести її з категорії з твердим асфальтним покриттям у щебеневу дорогу. Тому що, зробити суцільним асфальтом у капітальний спосіб таку дорогу 2,3 чи 4 км у найближчі 5-10 років нереально. Їздити такою дорогою з гострими глибокими ямами також неможливо. Краще розфрезувати, перевести такі дороги в щебеневі, тоді хоча б будуть проїзні» (чоловік, представник ОМС).

«У нас є проблема, що школи, як і дошкільні навчальні заклади, будувалися без укриття, підвальних приміщень. Ми виходимо з пропозицією закупити укриття, але тут теж проблема, бо треба мати сертифіковану продукцію. На рівні держави, сьогодні немає таких пропозицій, які б можна було принаймні вибрати, що є краще, що є гірше... плануємо закупити 6 мобільних укриттів. На разі є лише одна пропозиція від виробника, релокованого підприємства. Ніхто на рівні області, держави не пропонує альтернативу» (жінка, представниця сфери освіти).

2) Поглиблення децентралізації повноважень, розширення можливостей регулювання податкового клімату в громаді

«Люди, котрі на керівних посадах, повинні розуміти проблеми мешканців. Бо є вимоги, які зв'язали нас по руках і ногах. І вносити зміни для розширення можливості фінансувати такі речі, які потрібні для нормального [функціонування громади], створення тих умов, які вони самі зобов'язуються нам створити. А результат зворотний. Коли треба зробити укриття, чи щось купити, чи дорогу зробити, ти маєш купу бюрократії пройти, погоджень. То перше. І друге – коли ти вніс платіж до казначейства, а на тебе підрядник нарікає, що йому не проходять кошти по два-три місяці. А від цього залежать обігові кошти, і він людям зарплати не може виплатити, і потім на другий раз з тобою ніхто не хоче мати ніяких відносин. Це те, на що ми не можемо повпливати, а воно важливе ... Якщо тобі ставлять завдання, а не створюють умови для його вирішення, – то найгірше» (жінка, представниця ОМС).

«Ну і в нас є великий збиток. Великий дохід був від роботи АЗС. Змінилось законодавство, і ми понесли великі збитки – мінус 11 млн грн по акцизу. Це попередньо до серпня, а до кінця року може бути ще більше, бо залежить, як буде ситуація далі. Плюс ще одне недоотримання – майже 12 млн грн від освітньої субвенції. Тобто це великі втрати» (чоловік, представник ОМС).

«Місцева влада не так багато може, бо зверху є ще 10 регуляторів» (жінка, представниця ОМС).

3) Спрощення механізмів та здешевлення приєднання до інженерних мереж для бізнесу, що дозволить залучити в громаду нові підприємства (зокрема великі)

«Є щорічна інвестиційна програма облenerго, яку затверджує регулятор НКЕ. Вони передбачали вже багато років, і вже навіть якийсь крок був зроблений. Будівництво нової районної підстанції. ... Воно би вирішувало в нас питання поділу ліній ... І це були б додаткові

можливості для бізнесу, для комерції, які б можна було відносно за невеликі гроші дати бізнесу...» (чоловік, представник ОМС).

«Однією з основних проблем, з якими ми стикаємося, щоб організувати новий бізнес, щоб прийшла інвестиція, є відсутність додаткових потужностей електропостачання. Це проблема № 1 наразі. ... Якщо ми говоримо, зараз про одне підприємство, яке має бажання релокуватися до нас, то в їхньому випадку ціна цього питання для ділянки, яку ми їм запропонували, це є 34-35 млн грн. Потужність на 3 МВт...» (чоловік, представник ОМС).

4) Співфінансування великих інфраструктурних проєктів

«У нас, наприклад, 50% міста без каналізації ... минулого року зробили зі словаками проєкти, ми маємо повну зйомку власне наших мереж комунікацій, де мають бути нові мережі, ми маємо це все вже в проєкті, але тільки потрібно на це все гроші. Очисні споруди в нас застарілі. У нас є таких багато речей, які ще треба було робити на вчора і які там роками не робилися» (чоловік, представник ОМС).

«1,5 км зробили насип, щоб вони могли стояти вже в три ряди [про вантажівки, які стоять у черзі перед кордоном]. У тому напрямку далі працюємо з обласною адміністрацією. Там мають бути встановлені такі модульні будиночки, де буде передбачений туалет, душ, якась там пралка [пральна машина], щоб поки вони стоять, могли собі там їжу приготувати, помитися, відпочити...» (чоловік, представник ОМС).

«...Друге питання, якщо б ви почули від населення, але, я думаю, що ми мусимо так само на це увагу звертати, – це стан доріг. А в дорожню інфраструктуру треба вкладати досить великі гроші» (чоловік, представник ОМС).

5) Розширення фінансування регіональних та державних програм, конкурсних проєктів, спрямованих на розвиток територіальних громад і стимулювання підприємницької активності. Подолання корупційних схем при оцінюванні поданих проєктів та визначенні переможців. Інформування про міжнародні проєкти, супровід у подачі заявок та співфінансування проєктів для громад з низьким рівнем спроможності

«Було багато державних, обласних програм, в яких ми могли брати участь і залучати ще кошти для розвитку громади [до повномасштабної війни]. Відповідно зараз цих програм немає. А міжнародні програми, вони все одно орієнтовані на ВПО. Тобто життя змінилося кардинально, щоб ми думали зараз про якийсь розвиток, ми не можемо» (жінка, представниця ОМС).

«Ми б хотіли відчувати підтримку наших ініціатив, причому різних – твердих, м'яких... зробити в громаді щось таке, щоб було видно результат. Щоб створився комфорт не тільки для мешканців, але тепер ще і говоримо про внутрішньо переміщених осіб» (жінка, представниця ОМС).

«Якби це була справді конкурсна основа, а не домовленості [про проєкти ДФРР, інші державні фонди]. Спочатку це були домовленості Дубневича, потім це були домовленості інших осіб. Розумієте, а ніхто не зважав на те, як написаний проєкт, наскільки він актуальний для громади! Настільки громада може долучитися зі співфінансуванням. Навіть оці «Польща-Білорусь-Україна» – це також були домовленості. Пора нам якось перебудовуватися, в принципі державі. Ну і звичайно, що ми зацікавлені, щоби відкривалися нові державні програми, хай буде на конкурсній основі, але щоб це був власне конкурс» (жінка, представниця ОМС).

«Область нам влаштовує семінари чи якісь навчання, якщо є якісь там грантові програми нові чи ще щось» (жінка, представниця ОМС).

6) Включення територій громад західних областей у плани повоєнного відновлення економіки України та розміщення тут стратегічних підприємств військово-промислового комплексу

«...І так само ми можемо бути корисні для тих регіонів, які потребують відновлення. Знову ж таки ті самі наші підприємства, вони можуть бути залучені й під державні замовлення. Ми як громада, яка планує створення індустріального парку, можемо його орієнтувати під потреби будівельної галузі» (чоловік, представник ОМС).

«На мою думку, варто порушити питання на державному рівні щодо переносу саме сюди підприємств оборонного комплексу, які мають стратегічне значення. Тому що, зважаючи на логістичне розташування нашої громади – 35 км до Польщі, власне для оборонної промисловості – це найактуальніше питання. Зокрема, у нас є дочірнє підприємство, підрядник державного підприємства, яке шиє одяг для військових. На підприємстві залучені працівниці, зокрема з внутрішньо переміщених осіб ... Для нас дуже актуальний ринок праці для працевлаштування жінок. Дуже багато швачок є, яких і багато вже в Польщі, за кордоном» (чоловік, представник ОМС).

7) Підтримка фермерських господарств і дрібних селян

«...всі поставлені в рівні умови, що фермер, що велика компанія... Є у нас великий фермер, який має елітну худобу. Є робочі місця. Усе тут на місці, порядок, наскільки там усе організовано. А землю він не може взяти додатково, тому що він неконкурентний. Навколо нього засіюють соняшник, сою і все. А не те, що потрібно тут. А потім процедура зміни цільового призначення. Є багато земель у нас в громаді, земля під пасовища. Коли подивитися пасовища, худоби колось у нас в районі було 14 тисяч корів, зараз по селах худоби мізер. А пасовища позаростали бур'янами. Спробуй там ступити комусь іншому, обов'язково там в селі є люди, які скажуть: "То пасовище, чого ти тут маєш іти орати" й інше. Є громадські пасовища, ми почали процедуру, але війна зупинила це, по кожному селу проведи громадські слухання, скільки є худоби, порахували і сказали людям: "От навіть якщо ви збільшите в рази поголів'я худоби, вам отого пасовища вистачить. Тільки щоб ви його доглянули". Все решта – то не пасовища. Земля має піти в оборот і давати товарну сільськогосподарську продукцію» (чоловік, представник ОМС).

«... Водночас з боку держави заявлено підтримку фермерства, селянства.... А практично нема ніякої. ... Той напрям діяльності аграрний недооцінюється, ... але то потенціал громади... Все чинне на сьогодні законодавство сформоване під впливом агрохолдингів, хлопці з грішми, депутати з грішми, підприємства, і формують все під них» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Як були торги по одній ділянці – 15 га, приїхав фермер, простий фермер з нашої громади і дійшов до 60 тисяч грн і все. Далі – агрохолдинги» (чоловік, представник ОМС).

«У громаді жінка займається сімейною фермою, ... має 70 корів... А навколо землю оці холдинги мають. Ми їй не можемо знайти декілька гектарів землі. Ми думаємо, як їй дати [про землю для вирощування культур з метою годівлі худоби], щоб вона могла прогодувати ту худобу. Сама займається зі своєю сім'єю. Нікого там немає. Різними шляхами думаємо, як жінці допомогти. Це треба мати механізми, як ці речі робити» (чоловік, представник ОМС).

8) Сприяння в налагодженні кооперації між сусідніми громадами, в межах формування агломерації навколо обласного центру

«Каналізація. Проблема № 1. Місто [про Львів] дуже гарно це робить з політичної сторони, і бізнес це розуміє. Місто не дає змогу підключатися [до каналізації міста]. ...Люди будуть жити

з тими очисними спорудами – це дискомфорт. Навпаки, змотивуйте це, будь-який договір про спільну діяльність, що ХХХ [громада] роблять КНС, кидають мережу, дають гроші на очисні...» (чоловік, представник бізнесу).

«Об'їзна дорога є в генеральному плані. Якби вона на сьогоднішній день була, то краща би була розв'язка і набагато краще би було із добиранням [у місто Львів – суміжний населений пункт], легше набагато» (чоловік, представник ОМС).

9) Вирішення житлового питання ВПО та їх реєстрації

«У нас ще такий менталітет. От прийметься закон, що треба покидати місця, наближені до бойових дій. Ну тоді виїжджатимуть. Так само і тут: поки не буде закону про те, що освіта, зокрема ВПО, чи працевлаштування, чи реєстрація є обов'язковими на державному рівні, доти в нас такий менталітет, що це все пройде, і я там, можливо, повернуся, можливо, виїду. В нас така демократія розширена в тому плані» (жінка, представниця сфери освіти).

«До війни діяла державна програма закупівлі житла внутрішньо переміщеним особам. Я думаю, що ця програма буде продовжена. Мені здається, що це державна відповідальність, а не громади» (жінка, представниця ОМС).

«Вони [про повноваження обласної адміністрації] можуть допомогти і забезпечити співфінансування на ремонт тих чи інших об'єктів, де проживають ВПО» (чоловік, представник ОМС).

«Ну, можливо, частину переселенців могли б забрати в ті гуртожитки, які вони [обласна військова адміністрація] реставрують» (жінка, представниця ОМС).

«Що ми маємо робити? Поки ніхто відповіді не дав. ...ми кожен раз подаємо інформацію, скільки в нас є людей на виселення [про ВПО]. Тобто ми це все подаємо постійно, але питання не вирішується...» (жінка, представниця ОМС).

2.1.4. Наслідки війни і ризики повоєнного відновлення для громад Львівщини

Окрім вирішення проблем і викликів для поточної життєдіяльності, представники ОМС та місцеві мешканці торкалися питання **наслідків війни, очікуваних у майбутньому, а також можливих ризиків, що пов'язані з війною**, а саме:

1) Психологічні травми та незначна кількість фахівців-психологів, реабілітаційних закладів, які мають практику роботи з повоєнними травмами, з учасниками бойових дій

«У нас немає нормальних закладів, щоб витягувати цих людей, професійних психологів... дитячі травми» (чоловік, місцевий підприємець).

«Є окремих напрямків реабілітаційний. Ми не можемо його розпочати, не маючи приміщення відповідного. Все починається з приміщення. Маючи приміщення, ти повинен привести його в належний стан відповідно до вимог НСЗУ» (жінка, представниця сфери охорони здоров'я).

2) Формування окремої групи суспільства – ВПО – з преференціями в користуванні державними послугами, пільгами, допомогою. Підсилення установки на утриманство

«У нас з'явилася ще одна верства населення – це ВПО, і просто це якась окрема категорія. У нас також дуже багато кризових сімей тих, які потребують допомоги, але вони різко опинилися під ризиком, бо їх випередили ВПО, які не завжди потребують цієї допомоги, але нею

користаються насправді. Держава чомусь нас заганяє в такі рамки, коли ми маємо в першу чергу відстояти інтереси внутрішньо переміщених осіб. Не може бути так, щоб нівелювати інші категорії. Тобто ВПО першочергово забезпечити підручниками, для ВПО першочергове місце в садочку. Держава сказала, що для ВПО безкоштовне перебування в садочку, і таких прикладів дуже багато» (жінка, представниця сфери освіти).

«Ми дуже лояльно ставимося. На рівні держави мало б то бути визначено [під час працевлаштування розмовляти державною мовою]. Тоді б на курсах з 3300 ВПО сиділо не п'ять-шість осіб, а 300 осіб. Хоча б 10%. Ті, хто хотів влаштуватися на роботу. А доки такої вимоги на рівні держави не буде, то будемо мати п'ять-шість осіб, а свідомість людська – то хіба через покоління» (жінка, представниця ОМС).

«Нехай ми відсвяткували перемогу ... Ми ж не стали багатою країною, де не зруйнована економіка, не зруйнована інфраструктура, не зруйновані дороги і де не виїхали мільйони людей, які могли б тут працювати, за кордон. Тому мають бути механізми, які будуть змушувати ВПО не чекати виплат, а ставати активними громадянами» (чоловік, представник ОМС).

3) Повторне оновлення технічної документації для запланованих інфраструктурних проєктів

«...Є перше питання – школа, її треба закінчити [про незавершене будівництво]. Але війна нас гальмує. Навіть по тому, що дай Боже вона закінчиться з перемогою, але ми всю документацію будемо змушені перераховувати. Це займе також час. Ми вже до того готові...» (чоловік, представник ОМС).

4) Втрата професійних кадрів, молоді, зокрема через низький рівень заробітних плат

«Проблема – фахові люди при таких зарплатах, які ми сьогодні маємо, не придуть працювати. Вони будуть відходити» (чоловік, представник ОМС).

«...Не може людина молоденька, красива прийти, отримати 5-6 тис. грн, бути директором [комунального закладу культури] і на своїх руках тримати фестивалі, звіти, гарні продукувати ідеї, красиво розвивати [про культуру у громаді]. Це нонсенс. Це просто не зарплата» (жінка, представниця сфери культури).

5) Виїзд дітей за кордон

«Але 220 наших дітей ми сьогодні маємо за кордоном [з 5060 шкільного віку]» (чоловік, представник сфери освіти).

«У нас проблема постає з іншим, що діти, які виїхали за межі території [про громаду], вбуваються, вживаються там. Наші діти мають хороший рівень знань і їх з розпростертими об'їмами приймають у навчальних закладах за кордоном, а тому буде зменшення класів – і це є проблема для громади» (жінка, представниця сфери освіти).

2.2. Релокований і місцевий бізнес: проблеми функціонування та тригери відновлення / розвитку



Релокований бізнес обирає громаду для переміщення, виходячи зі своїх потреб. Якщо перші підприємці (ті, які вже перемістилися) говорили насамперед про наявність облаштованих приміщень, необхідних для запуску виробництва, складських площ, підведених комунікацій та доступної орендної плати, то бізнес, який переміщається сьогодні уже більш виважено підходить

до вибору місця релокації. Тепер часто йдеться про наявні земельні ділянки, де бізнес може розпочинати будівництво виробничих потужностей або складських приміщень.

«Тут просто збіглося те, що потрібно для нашого виробництва, а саме невелика площа, невелика потужність з електроенергії, плюс я шукав плюс-мінус за вартістю оренди, яку ми знімали в Харкові, і у Львові такої оренди не було, а в Городку знайшлося... Наші постачальники перебувають у великих містах, на Заході України – це тільки Львів» (чоловік, представник релокованого бізнесу).

«Мы крупнейшее предприятие по производству железобетонных изделий. Завод частично остановлен. Нас разделили на несколько предприятий. Сейчас мы де-факто находимся в Виннице. Разворачиваемся в Тернополе. Потом разворачиваемся в Полтаве, потом – в Одессе, разворачиваемся в Жовкве. Мы производим для ЗСУ определенные железобетонные изделия. Здесь мы потому, что находится Яворовский полигон и часть производства мы там испытываем [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Чому переїхали в Броди? Перше – це логістичні шляхи. Частину свого товару ми відправляємо в Київ, частину – до польського кордону. І наявність виробничого майданчика» (жінка, представниця релокованого бізнесу).

Представники ОМС наголошують на тому, що для релокації підприємства обирають громади, де є готові виробничі площі з підведеними комунікаціями, близькість до логістичних розв'язок, шляхів сполучення міжнародного значення, а також виходячи з особливостей самого виробництва і наявності сировини для нього.

«Чому у нас відсутній релокований бізнес – бо у нас нема готових майданчиків. У нас є будівлі, які дуже потребують капітального ремонту, і в нас є земельні ділянки. Але щоб у нас було вільне приміщення, де може зайти інвестор чи релокований бізнес, щоб лише побілити, поставити апаратуру, обладнання і працювати, у нас немає» (жінка, представниця ОМС).

«Проблеми – логістика, ми далеко від залізниці. Друге – погані дороги і відсутність відповідної інфраструктури для розміщення працівників. Якщо привезуть інженера, технолога – де їх поселити? Ще одне – наявність підключення електроенергії, водопостачання, каналізації» (чоловік, представник ОМС).

«Також є питання щодо номенклатури продукції. Багато виробництв було на Сході України, і там були специфічні, наприклад кремнієвий порошок, кислотійка цегла, метали – в основному це було звідти. Зараз дуже важко знайти аналоги. ... Багато робіт можна було б виконувати, але не можемо робити через відсутність певних матеріалів» (чоловік, місцевий активіст).

Після запуску виробництва в приймаючій громаді переміщені підприємства працюють не на повну потужність. А проблеми функціонування місцевого бізнесу, як і релокованого, пов'язані із замороженням діяльності в перший місяць війни, порушенням ланцюгів постачання, втрати ринків збуту (внутрішні, зовнішні – наприклад, Білорусь), проблемами з експортом продукції, сировиною, дорожчанням енергоносіїв, втратою працівників через мобілізацію, виїзд за кордон, а також з безпекових питань.

«На 40% оборот впав, у Харкові було шість підприємств, з якими співпрацювали, лишилося одне» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Наші склади, представництва, які функціонували, наприклад, у Харкові, наполовину скорочено, бо люди виїхали через те, що там відбуваються обстріли. У Кременчуку закрили повністю склад. ... Фактично територія, яку ми обслуговуємо зараз, – це Захід і Центр України» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Наприкінці лютого-початку березня ми розпочали з гуманітарки. Усі затаїлися. Взяли на себе гуманітарку, запустилися – поїхали. Десь тиждень-два так працювали, і потім усі почали прокидатися і далі працювати, як раніше. Хоча маємо дуже важкі часи» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Перша – логістика, експорт – відпав, але ціна за газ була 30 тис. грн за 1000 кубів, а в цьому місяці буде 46 тис. грн» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«У нас торгівля будматеріалами, і ми мусили два тижні практично не працювати, виходили по два працівники, замість шести стандартно. Заробітну плату ми їм платили. Але потім відбулися якісь зрушення, обсяги відновилися і зараз ідуть на 20% вище, ніж було до початку війни. За рахунок цін, а не за рахунок кількості» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Велику кількість працівників ми втратили через мобілізацію. Ми не працюємо на 100%... Скажімо так, на 50%» (жінка, представниця місцевого бізнесу).

«По зарплаті вимушено переводили людей на скорочені графіки. Оскільки, виробництво прив'язане до замовлень і замовлення, відповідно, формує виробничу програму, і люди виходять і виконують її. ...На відміну від державних структур, які в принципі можуть фінансувати захищені статі, у бізнесі, звичайно, так не є. Тобто тут йдеться про виживання в принципі. Крім того, ми працюємо в сильно конкурентному середовищі» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«У перший місяць ми взагалі не працювали. Потім працювали за скороченим графіком. Бо в нас на роботі переважно жінки, а вони переживали за безпеку» (жінка, представниця місцевого бізнесу).

«Десь половина потужності від того, як ми працювали в Харкові... По-перше, треба навестати хоча б ті об'єми, які ми мали до війни. І якщо ми навестаємо, тоді вже будемо дивитися на розширення. Поки що ми не виробляємо тої потужності, яка в нас була» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«...я сейчас шурупы ищю, был в Украине один поставщик, из Китая возил. Одесса встала – все [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Нам дуже пощастило із сировиною. Хліб закупаємо в Рівному, у Львові, а ми тут посередині. ... Із сировиною складно – багато не працює, ціни вирости, з перебоями. Найбільша проблема на сьогоднішній день – це логістика, яка подорожчала на 60%. З логістикою на експорт взагалі – черги на кордоні. Ніяка продукція не може 25 днів простояти на кордоні. Ну який може бути експорт, про що ми говоримо?» (жінка, представниця релокованого бізнесу).

Слід додати, що багато в чому функціонування бізнесу залежить від виду діяльності. Наприклад, харчова промисловість, транспортні перевезення практично не зупиняли своєї діяльності.

«Основний великий бізнес, який працює на території – харчова промисловість. Тому вони не закривалися» (жінка, представниця ОМС).

«Перевезення не закривалися. Навпаки, оборот збільшився» (чоловік, представник ОМС).

«Працюємо над новими проєктами, тому що це більше документальна робота. ...Усі чекають, ми не тільки моніторимо ринок Львова, Західної України загалом. Тобто всі зараз інвестують

у документи і будуть чекати завершення війни. Я думаю, що попит навіть після завершення війни не відновиться. Це треба буде, напевно, півроку, рік часу, щоби цей ринок [будівництво, ринок житла] набрав оборот. Нічого, ми рук не опускаємо – працюємо. ...Після війни багато буде недобудованих будівель. Багато хто здувся. Але цей ринок стає правильним. Раніше було бажання заробити мільйон. Береш купляєш земельну ділянку, але якість будівництва невідома. І починається – мережі нема, того нема, сього нема. Той ринок показує, що той, хто був спеціаліст у своїй сфері, то вони виживають, втримуються. Ті, хто був аматорами, – ні... Сам клієнт міняється, його вже цікавить, а що буде за 500 м від будинку, яка соціальна інфраструктура, яка прибудинкова територія. Я бачу в цьому плюс. Шкода, що цей плюс з'явився через війну» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

Формування взаємовигідних зв'язків з місцевими підприємствами, сприяння та відкритість місцевої влади є вагомим чинником для прийняття рішення залишитися у громаді для релокованих підприємств.

«Коли почалася війна, наших підприємців просили, щоб вони дали свої площі, які вони мають вільні, під склади, під якесь виробництво, щоб можна було тим людям, які хочуть релокуватися, надати їм оренду. І ті підприємства, які переїхали зараз до нас, вони приїхали вже в наявні будівлі, на діючі підприємства. Просто взяли їх у них в оренду» (чоловік, представник ОМС).

«...давайте я не буду узагальнювати. Скажу, як працюємо ми, як плюс-мінус працюють конкуренти. Наприклад, у Галичині має дуже важливе значення комунікативна складова і знайомства...» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Во Львовской области точно надолго. Думаю, навсегда. Будет ли ХХХ [місто в громаді], это другой вопрос, это 50 на 50. Скорей всего это будут либо Броды, либо другое велике місто. Если бизнесу не идут на встречу, бизнес идет туда, где его встречают [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Он создал нам условия [про місцевого підприємця], он затащил на себя пять больших предприятий, ну достаточно больших, средних... Мы арендуем у бизнеса. Мало того, он с меня три месяца не брал никаких денег. Он фактически выполнил задание громады. Да, он сказал, все хорошо, я три месяца тебе даю, но я имею право продавать твою продукцию, с этого я заработаю больше. Вот такой подход. Он меня привлек сюда, а не ОМС [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Мне все равно куда перерегистрироваться, мне все равно где платить налоги. Но делать для этого я ничего не буду. Пригласите регистратора, администрация этим пусть занимается [до питання про перереєстрацію на територію громади, говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Нам приємно, що не вставляють палки в колеса. Ми все швидко робимо. Ви знаєте, яка система. Щоб взяти один папірець, це треба... Технічні умови, наприклад. Нам допомагають представники місцевої громади, трохи відчувається тут, що ми в Європі, наблизилися» (чоловік, представник релокованого підприємства).



Загалом місцеві підприємці позитивно сприймають місцеву владу, говорять про хорошу комунікацію з ОМС та підтримку з їхнього боку, як і більшість переміщених. Натомість підприємці декларують незадоволення діями регіональних та державних органів влади, покладаючи на них проблеми з

податковим середовищем, інфляцією, втратою працівників через війну (неможливість отримати «бронь» на працівників), існування корупційних схем.

«...сподіватися на якусь підтримку в сьогоднішніх умовах, я навіть не знаю, які вони мають механізми і можливості в принципі щось посприяти. Ось почув, що є пропозиція про перегляд ставок на плату за землю. Це мінімально, але хоч якийсь крок назустріч. ... У нас і так повна комунікація з ТГ, тобто ми не відчуваємо, що відсутні точки дотику. У нас усе нормально» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Чим добрий ХХХ [місто громади], бо тут нормальна влада, і вона тебе розуміє. Чим вона може, тим вона допоможе... Я приходжу і кажу: “У мене є така ідея” – “Що тобі потрібно, чим можемо допомогти?” [у відповідь]» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Кажды́й приехавший со мной [йдеться про фахівців інженерних спеціальностей, які приїхали разом з релокованим підприємством] – это 5-10 человек привлеченных здесь. Она [представниця ОМС] нашла мне квартиру, она нашла людям дома. Это лично ее инициатива, ответственна она за это или не ответственна. Она нам лично помогала. У меня сейчас проблема – с 1 сентября два человека из Харькова надо куда-то селить, я не знаю куда [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Людей позабирали в армію – спеціалістів. Ніби на них мала бути бронь. Але так сталося... потреби армії на першому місці. Зараз треба шукати спеціаліста відповідного рівня, а їх не так багато» (чоловік, представник місцевого бізнесу).



Відносини між бізнесом і органами влади регіонального і державного рівня характеризуються високим рівнем недовіри. Тому навіть попри створення в регіоні різних програм підтримки для внутрішнього та релокованого бізнесу більшість підприємців просто не користується ними, оскільки не вірить у можливість отримати кошти. Водночас ті підприємці, які скористалися пропозиціями і подали документи, отримали різного роду допомогу в межах регіональних і державних програм. Це свідчить про необхідність розбудови середовища довіри і налагодження комунікації між бізнесом і владою.

«...для підтримки малого і середнього бізнесу купа програм, ваучери. Але проблема – бізнес до них [обласної адміністрації] не йде. У бізнесу питаю: “Чого не йдете?” – “Вони обманюють. Почну збирати документи, чортзна-що вигадувати, танцювати перед ними, але я нічого не отримаю”. Проблема розриву влади і бізнесу в плані комунікації зі сторони держави. Бо вони думають, що бізнес має прийти до держави. Держава для чого створена – для того, щоб народ її обслуговував, чи навпаки?» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«...З наших працівників ніхто не переїхав, усі виїхали за кордон, ми були змушені повністю набирати персонал тут, і в зв'язку з тим, що ми 12 робочих місць створили, відповідно ми виконали всі критерії та отримали фінансову допомогу [про допомогу за програмами релокації]» (жінка, представниця релокованого підприємства).

«...Так, я подала документи, які зробила за дві години – не більше [про програму підтримки релокованого бізнесу від Львівської ОВА]. Вже отримала гроші. Крім цього, я отримала допомогу в усіх питаннях, з якими звернулась [до Львівської ОВА]. ...Коли я подумала про переїзд, то найперше подзвонила до них. Зараз я оформляю документи по допомозі від Служби зайнятості – теж не складно» (жінка, представниця релокованого підприємства).

Релоковані підприємства відкриті до працевлаштування як місцевих спеціалістів, так і ВПО. Основним критерієм вибору працівників буде їхня

кваліфікація, а не місце проживання. Водночас представники низки громад, зокрема наближених до обласного центру, акцентували увагу на **нестачі людських ресурсів** для великих заводів та підприємств.

«Зараз немає такого – кум, сват, брат. Є ринкові відносини. Є спеціалісти, є певна робота, треба відповідати, добросовісно ставитися, не красти» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Звідси, з громади, прийшли, нам потрібно було людей. Домовилися по ціні. Люди працюють кожен день. Перевірили, хто, що, як, не п'є. Все, працюй» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Если человек из Днепра едет со своим станком. Он его смонтирует. ... если нам будет надо кого-то, мы его можем научить, но, как правило, мне нужно работать сегодня. У меня нет времени обучать. Поэтому я буду платить больше, за его переезд, квартиру. Только потому, что мне нужна сегодня эта работа [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«...местные очень профессиональны по обработке дерева – это меня поразило. Мы стараемся брать местных, потому что они более профессиональны. Вони мають досвід: Чехия, Германия, Польша. Они там работали! [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Людський ресурс є проблемою. Навіть для того щоб завод запрацював [діюче підприємство у громаді] звозять людей з 50-кілометрової зони. Розрахунки демографічні й фактичні не збігаються! Наші люди звикли працювати в тіні, їздити на заробітки, не платити податки, а потім шукати якихось соціальних преференцій і захисту. Для них це краще, ніж піти відкрито й відстояти зміну. Там велика плінність кадрів. Люди не звикли ходити на роботу в більшій своїй частині. Ба більше, до середини 2000-х Бродівський район як такий був депресивний. Тобто в нас агросередовище завалилося, на його місце не зайшло нічого, великий контингент звик жити за бюджетні кошти, допомоги ... фактично їх отримували, а працювали неофіційно, і така дуже жорстка реальність» (чоловік, представник ОМС).

«Але великий мінус цього наближення до Львова – те, що в нас студенти всі навчаються там. Велика частина мешканців працює теж там, тому що це комфортний доїзд 20 хвилин – пів години в центр міста [Львова]. Туди-сюди, люди катаються і лишаються там працювати, а сюди приїжджають тільки проживати. І для бізнесу, який захоче зайти, йому буде дуже важко знайти тут і фахівців» (жінка, представниця ОМС).

Соціальна відповідальність бізнесу проявляється в намаганні зберегти працівників і виплачувати їм заробітну плату, незважаючи на відсутність збуту продукції, у волонтерській роботі в перші місяці війни, пошуку вакантних посад по Україні у своїх філіях.

«Ті місяця, що могли, ми зберегли» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Березень – це був абсолютний нуль, у квітні ми вимушено, скажімо так, почали щось робити на склад. Ну просто, щоб людей підтримати... Люди під тиском тих всіх обставин приходять до мене, до керівника, до своїх керівників структурних підрозділів і питають: що далі? І от на таких різних нарадах прийняли рішення, що ми йдемо в мінус, але ми тих людей потрошки, потрошки залучали до роботи» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«... у перші місяці війни ми взагалі працювали просто як волонтери, тому що є там специфічний сир, який ми можемо пакувати у вакуум, відправляти на потрібні напрямки [на фронт], тому суто так працювали. Зараз літо – то почали потрошечки відновлювати роботу» (жінка, представниця місцевого бізнесу).

«Якщо внутрішньо в компанії є вакантна посада, то в першу чергу розглядається ВПО [в межах своєї компанії]... створюються умови для того, щоб звільнити й забезпечити східняка роботою. Такі випадки є вже не поодинокі... [йдеться про велике підприємство, яке має філії у східних регіонах]» (чоловік, представник великого бізнесу).

«Працюю в “Ощадбанку” у своєму відділенні [місто Покровськ], але нас не звільняють, бо просять, щоб ми почекали, що все буде гаразд і ми повернемося в наше відділення... Наше керівництво теж намагалося [про пошук роботи], пропонували у Вінниці, але це ж знову переїжджати» (жінка, ВПО, Донецька область).

Очікувані напрями підтримки для бізнесу (як місцевого, так і переміщеного) від органів влади різного рівня:

1) Подолання корупційних схем і прозорість державних програм підтримки

«...програма “5-7-9” робиться. Дається тільки своїм. Навіть якщо ви будете ідеальним. Усе тільки своїм людям. Кажуть: подавайте заяви. Ніхто вашу заяву не розгляне. Ніколи!» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

2) Врахування інфляції при фінансуванні програм підтримки бізнесу

«Є програма “5-7-9”, ми пробували, сказали: такий бізнес-проект... підготували, але на суму 150 тис. грн серйозного діла не зробиш, 150 тис. грн підприємець витягує з кишені, два-три місяці – і він собі їх повертає, а тут треба більші суми... ще й за тої інфляції, що сьогодні є. Мікрокредити – то є кишенькові гроші» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

3) Виконання державою функції регулятора діяльності природних монополій

«...бізнес релокований хоче зразу готовий. Де держава? Бо поки він приїде, він [бізнес] голову зламає з енергозбутом» (чоловік, представник великого бізнесу).

4) Зменшення бюрократії

«Механізм їхньої діяльності не змінився – що до війни, що під час... перебудова органів управління відстає від того, що відбувається на місцях. Як працювала кухня, так і працює – процедури, механізми, папери...» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Що таке малий бізнес – машина твоя, бензин твій, ремонт твій. Нерви твої. Нерви – це я маю на увазі вирішення питань з представниками ДПС, з цим всім у законному полі. Я кажу: “Ви маєте бути менеджерами, не штрафувати, а допомогти”. Вони на мене дивляться як на вар'ята... підприємець платить за все, не отримуючи нічого...» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

5) Реорганізація податкової системи держави в напрямку спрощення та зменшення податкового навантаження. Розширення податкових важелів впливу для ОМС у територіальних громадах

«Щоб усі платили 10-13% від обороту, але всі» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«...а ми щось децентралізацію зробили, але питання сплати податків ми не децентралізували. Громада не може впливати на податкову політику. ... Делеговані в неї [громади] власні повноваження податки і збори – земля, нерухомість, – і то регулювання меж

плюс-мінус. А інші податки? Для прикладу в тій самій Чехії за рахунок того, що громада може зменшити на бізнесмена певне податкове навантаження, є домовленість, що бізнесмен ті гроші використовує на певні програми підтримки молоді, спорту, будь-чого. У нас цього нема» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Не можна податок прив'язувати до мінімалки. Піднімається податок – я звільняю людину. Щоб я взяв зараз людей офіційно на роботу, я за кожну людину маю заплатити 3 тис. грн... Як я маю офіційно взяти людей? 10 осіб – 30 тис. грн, це тільки податок. Заплати зарплату. Даси більше мінімалки – з неї познімають все. Як я маю людині пояснити, що я їй не можу офіційно заплатити 10 тис. грн, вона на руки отримує 6 тис. грн. Вона [найманий працівник] за серце береться... Держава дуже відірвалася. Держава десь там, а бізнес десь тут... Весь бізнес малий в сірій зоні на рахунок зарплати. Нехай людина платить 10% від зарплати і всі будуть мати чисту. Отримує 6 тис. грн – заплатити 600 грн, отримує 10 тис. грн – заплатити 1000 грн» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

6) Виважена регуляторна політика місцевих органів влади

«У нас літній майданчик і продаж алкоголю. На початку, навесні, було обмеження на продаж алкоголю після шостої години. Для нас це було не дуже, бо в будній день, коли люди тільки о шостій закінчують робочий день і хочуть випити келих пива після шостої, ми вже не можемо працювати» (жінка, представниця місцевого бізнесу).

«Можна попрацювати з низкою будівельних організацій, підрядних компаній, які будуть готові на умовах інвестиційних договорів зробити ці чи інші речі для територіальної громади, а взамін сільська рада безкоштовно передасть частину земельних ділянок. Це є нормальні законні речі. Це ми можемо говорити про перспективу. Друзі пізнаються в біді» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

7) Підтримка розвитку кластерів, індустріальних парків, комунікаційних майданчиків

«Другого нет варианта. Либо кто-то будет делать кластеры и их толкать, и бизнесу ничего не надо. Вы только сделайте ему условия – дайте площадку, подтяните туда электричество, возможно, газ, и дайте понятные правила игры, все остальное бизнес сделает. Кластеры вытащат Украину, и туда вернуться люди [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Вчора мали зустріч, такий спільний бізнес-клуб з молочному напрямку нашого, але це була перша зустріч, коли зустрілися люди всіх ланок, там від виробників молока, хто вирощує корови, потім переробники, продажі. Ми вчора зібралися всі разом, і п'ять годин у нас пішло на те, щоб вибудувати повністю весь ланцюжок від землі і травинки, яку їсть корова, до того, як воно поступає в магазин. І кожен зі свого боку сказав, які в нього є плюси і мінуси, які є проблеми. ...не в кожного з нас є окрема проблема, а в інших все добре. Ми зрозуміли, що в кожного на кожній ланці є якась проблема. Вчора ми пробували зрозуміти, як зробити так, щоб кожен був у виграшних умовах, щоб кожному було вигідно і кожному було класно. ...Ми не думали, що це буде важливо, але це було настільки класно, настільки добре, що ти починаєш розуміти більше кожного виробника. І плюс це спілкування, це якісь нові знайомства. Тобто ми собі знаємо: нам потрібно молоко, і ми їздимо далеко. О, ми знайшли іншого фермера, який в нас є ближче, тобто вже якісь залучення контактів» (жінка, представниця місцевого бізнесу).

Водночас самі підприємці говорять, що формування бізнес - зв'язків через спільні зустрічі – це важливо для малого бізнесу, для великих підприємств це не є актуальним питанням.

«Кожна така зустріч – це просто часопроведення. Тобто той, хто налаштований на якусь співпрацю, цей приїжджає з конкретними, своїми питаннями, пропозиціями, вимогами. ...Людина цілеспрямована працює, а от ці говоріння, ну вибачте, результату від неї... це просто провести час... А щоби там хтось поділився якимись дієвими речами, технологіями. Ну це ж ти граєш проти себе, собі в ногу стріляєш!» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

8) Розвиток професійної освіти

«Те, що зараз училище готує кухарів. Ну я не знаю, який то рівень. Тому що тут дівчата, які прийшли на практику, вони вчать тут більше, ніж там за три роки. Училище треба розвивати» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«У нас взагалі проблема у Львові з технічними спеціальностями. У нас ніхто не хоче йти вчитися на токаря, слюсаря чи автослюсаря. Усі, хто володіють цією професією, як правило, вже на Заході та працюють там з більш новим і сучасним обладнанням. Отримують кращу заробітну плату. А тут і не готують фактично таких зараз фахівців. Ну немає. Наприклад, реальна картина, у нас є інструментальний цех. Там у нас працюють люди, яким понад 60-70 років. Це слюсарі, фрезерувальники. Тому що нема таких більше спеціалістів» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«ПТУ, ліцеї мають співпрацювати з потенційними роботодавцями. І студенти, які там вчать, мають зразу там проходити практику й розуміти, що і як» (чоловік, представник ОМС).

«Це не питання війни, пандемія вже почала вносити корективи, зокрема оптимізація навчання, оптимізація ПТУ, тобто закриття, об'єднання...» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

2.3. Внутрішньо переміщені особи як економічний актив громади

Внутрішньо переміщені особи (ВПО) – це група осіб неоднорідна за соціально-демографічними характеристиками, рівнем кваліфікації, видом зайнятості, психологічним станом та типами поведінки.

Внутрішнє переміщення є перманентний процес, оскільки частина внутрішніх мігрантів повертається на попереднє місце проживання, частина залишається на новому місці проживання, решта змінюють громаду проживання залежно від обставин. Міграційні потоки ВПО не мають чітких часових характеристик, а також характеризуються змінністю. Можна говорити про плінність ВПО, адже одні приїжджають до громади, частина переміщується далі, на їхнє місце приїжджають інші, тощо. Отже, чітко зафіксувати та визначити кількість ВПО у громадах не є можливим. Можна робити лише зріз ситуації у певний період часу.

Загалом ВПО, які приїздили у Львівську область від кінця лютого 2022 року й до тепер, умовно поділяються на дві групи – **незареєстровані** та **зареєстровані (обліковані)**.



Рис. 2. Групи ВПО у Львівській області та в досліджуваних громадах станом на 1.08.2022¹

ВПО, які взяли участь у фокус-групових інтерв'ю, – це переважно зареєстровані особи, які проживають як у колективних закладах розміщення, так і в приватному секторі, комунікують з органами влади та службами для вирішення питань різного характеру (гуманітарна допомога, реєстрація, поновлення документів, житлово-побутові проблеми, пошук роботи, тощо).

2.3.1. Зайнятість ВПО та ринок праці у громадах

Під час відповіді на питання про те, чи працювали ВПО до переїзду у громаду, переважна більшість відповідала позитивно. Однак при уточненні, чи зберегли своє місце праці, висловлювали різні думки.

По-перше, ВПО різняться за видами зайнятості. Ті сфери економічної діяльності, які дозволяють працювати дистанційно, переважно зберегли повну зайнятість (наприклад, ІТ-сфера, репетиторство, викладання онлайн у школі чи ВНЗ, тощо).

По-друге, частина ВПО зберегли своє місце праці, але або числяться в простій та не отримують заробітної плати, або переведені в режим неповної зайнятості (отримують частину заробітної плати – 30% і менше). І в такому разі не впевнені щодо подальшого збереження робочого місця.

По-третє, частина переміщених осіб де-юре залишаються працевлаштованими, а де-факто не виконують посадових обов'язків, не отримують заробітної плати і не можуть звільнитися (зокрема, якщо йдеться про установи чи підприємства, які перебувають на окупованих територіях).

¹ за даними ДП «Інформаційно-обчислювальний центр Міністерства соціальної політики України»



Водночас більшість ВПО, які є працевлаштованими у своїх громадах, намагаються все ж зберегти робоче місце працівника (навіть за умови відсутності оплати праці), зважаючи на сподівання повернутися додому і продовжити працювати на попередньому місці. Такий підхід суттєво ускладнює їх працевлаштування в приймаючих громадах, оскільки зайняті особи не можуть зареєструватися у службі зайнятості чи офіційно працевлаштуватись.

Більшість ВПО працездатного віку ствердно висловлювали намір у пошуку роботи.

Частина ВПО активно здійснювала кроки щодо працевлаштування у громаді або в межах Львівської області через центри зайнятості, звернення в ОМС, профільні відділи та управління, звернення за місцем попередньої праці (зокрема, якщо ВПО працювали в мережевих структурах – супермаркети, банки, «Нова пошта», тощо), родинні зв'язки та знайомих, а також самостійно через оголошення.

Навіть попри складнощі ВПО, які здійснюють пошук роботи, працевлаштовуються впродовж одного-трьох місяців.

«Знайомі, жінка бухгалтерка у фірмі з перевозок працювала, з Херсонської області. Довго, місяці три, шукала, шукала, шукала, ну вже третю роботу знайшла, ну хоча б така, яка її влаштовує. Вони всі в пошуках. Вони не сидять, не чекають, коли їм на голову впаде чи з неба» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

«Я рівно три тижні шукала цю роботу. Ну, це був уже останній дзвінок. Реально я не знаю, можливо, там була б якась перерва, але я вже змучилася шукати роботу, я оббивала пороги, кафе. Йшла просто так, дзвонила, в інтернеті дивилась, шукала через знайомих, друзів, рідних. Ну це було просто на виснаження, чесно. І тут, думаю, уже все, останній раз телефоную... Зателефонувала. Ну і відразу прийняли. На моє місце вже приходили люди, вже було троє, але вони не змогли, тому що там складно – директор несе відповідальність як за персонал, так і за роботу. А оскільки ми з чоловіком мали свій бізнес, самі його створили і 18 років були в бізнесі. Крім того, я працювала в органах місцевого самоврядування сім років. Тобто управлінська діяльність і бізнес дали навички ведення бізнесу. ...Уже третій місяць працюю. До сих пір здивована, як це вийшло, а загалом, ну дуже багато не можуть знайти [про ВПО та пошук роботи]. Я також допомагаю, ну по рідних, своїх друзів запитую, шукають. Допомагаю, але це дуже складно» (жінка, ВПО, Харківська область).

Водночас переважна більшість ВПО говорить про труднощі, які пов'язані з пошуком роботи на новому місці: економічні, транспортні, соціально-психологічні, культурні, особистісно-сімейні (див. табл. 1). Найскладніше з працевлаштуванням для ВПО у віддалених від обласного центру (м. Львова) громадах – Козівській територіальній громаді, Рава-Руській територіальній громаді. Але, навіть попри велику кількість вакансій у приміських громадах (зокрема Сокільницькій і Оброшинській) тут ВПО теж вказують на складнощі. Найчастіше в таких випадках проблеми пов'язані з порівняно нижчим рівнем оплати праці у Львівській області, аніж у регіонах, звідки прибули ВПО, бажанням знайти рівнозначну з попередньою роботою (за рівнем кваліфікації, статусом, оплатою праці); відсутністю стимулів для працевлаштування, оскільки побут не вимагає значних витрат (зокрема для осіб, які проживають у центрах колективного розміщення – зазвичай ВПО тут отримують безкоштовне житло і часткове харчування), тощо.

Попри те що ВПО не висловлюють особливих вимог щодо оплати праці, умов зайнятості, серед основних перешкод для працевлаштування для них є рівень заробітної плати. Частина ВПО стверджує, що готова і розглядає можливості перекваліфікації, зацікавлені в курсах, як дистанційно, так і офлайн, готові працювати низькокваліфікованими працівниками. Водночас реальних прикладів перекваліфікації ВПО вкрай мало. А відвідування курсів перекваліфікації поступається за привабливістю краєзнавчим (відпочинковим) екскурсіям для ВПО.

Щодо відкриття власної справи більшість ВПО налаштовані скептично, переважно зазначали про відсутність стартового капіталу, вмінь чи навичок.

«Я все життя сама на себе працювала, якби були кошти розпочати свою справу. Я зверталася в банк, не дають іпотеки, нічого» (жінка, ВПО, Запорізька область).

«Щоб відкрити ФОП, потрібні кошти. Вкласти, щоб щось почати» (жінка, ВПО, Харківська область).

«...про який ФОП ви кажете, щоб якщо в мене було кафе, в мене був магазин! Я також це вмію робити, я можу розвинути, але для цього для початку потрібні якісь кошти, щоб у це вкласти. Мені ж не дасть наша адміністрація. Чи хто скаже: "Візьміть гроші, а ви нам тут щось придумаете". Якби мені так сказали, з головою в нас все впорядку, щось почати ми можемо, але треба почати з чимось» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Але потрібно щось уміти, щоб ФОП зареєструвати» (жінка, ВПО, Харківська область).

Зі свого боку ОМС вказують на значну неоднорідність ВПО, зокрема і в бажанні працевлаштуватися.

Таблиця 1. Основні перешкоди в пошуку роботи та працевлаштуванні ВПО

Чинник	Характеристика	Коментарі ВПО
ЕКОНОМІЧНІ	Обмежений ринок праці у громадах	«Тут ніде працевлаштуватися [про Козівську громаду]» (жінка, ВПО, Донецька область) «Просто саме містечко маленьке і теж потреби не такі великі в працевлаштуванні, у пошуку робітників» (жінка, ВПО, Харківська область)
	Економічна невідповідність доїзду в обласний центр або місто з більшими можливостями для працевлаштування та складне транспортне сполучення	«Я знайшла роботу, але треба кататися у Львів. А у Львів кататися у мене нема можливості» (жінка, ВПО, Херсонська область) «Якщо їхати у Стрий – це 100 грн туди, 100 грн назад. Там роботу можна знайти. Якщо це Сколе – продавець у магазин, то вони працюють до 22, наприклад “Рукавичка”. Автобус останній ходить о сьомій вечора. Доїхати нам ніяк сюди» (жінка, ВПО, Луганська область) «Ми дуже далеко живемо [віддалений населений пункт у Козівській громаді], відстань... автобуси тут взагалі незрозуміло, раз на годину» (жінка, ВПО, Донецька область)
	Конкуренція з боку місцевих за робоче місце	«Питали за робоче місце між місцевими жителями. І вони не хочуть брати, якщо ще чують Харків, то взагалі» (жінка, ВПО, Харківська область) «...у вас немає досвіду [про збір полуниці]. Нам потрібно, щоб ви зібрали 50-70 кг, а ви ж не маєте досвіду. На вас треба витратити гроші, вести вас туди-назад, а потім ще знепритомнієте, нам потрібні місцеві з досвідом» (жінка, ВПО, Дніпропетровська область) «Тут і місцевим не вистачає роботи. Ще тут понаїхало – скажімо так прямо» (жінка, ВПО, Миколаївська область)
	Додаткові вимоги до ВПО з боку роботодавців (наприклад, офіційне працевлаштування, менша оплата праці, вікові обмеження)	«Ходила, знаєте, на пекарню сюди, але хочуть офіційно працевлаштувати. Тут є таке незвичне явище – дуже багато тут ФОПів і інших великих підприємств хочуть офіційного працевлаштування, тому що цього зараз усі бояться. Можливо, не бояться, можливо, дотримуються букви закону, але от для мене це відкриття, тому що я думала, що ну десь, знаєте, піти в кафе або десь навіть посудомийкою. ...Ну але стоїть питання – я не звільнена, треба звільнитися» (жінка, ВПО, Луганська область) «Мало платять переселенцям. Ось скільки пішли працювати – їм же половину платять. Ви такі-сякі, через вас почали війну, скільки знайомих живе у Дніпропетровській, пішла дівчинка робить – і там страшно. Своїм у день вони платять 700 грн, їй як переселенці урізали – 400 грн. А чим я не така, ми ж усі з одної України» (жінка, ВПО, Донецька область) «И еще возраст спрашивают. 50 років – о это уже старуха» [говорить російською] (жінка, ВПО, Луганська область)

Чинник	Характеристика	Коментарі ВПО
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ	Недовіра та невпевненість у ВПО з боку місцевих працедавців	«Мені місцеві сказали, що такі посади передаються з рук в руки. Маленьке містечко, і місцеві сказали, що ВПО – ви нестабільні, зібрали речі й завтра поїхали» (жінка, ВПО, Київська область) «...з чим ми саме зіткнулися – вони не хочуть нас брати на роботу, тому що ми, може, приїхали на місяць, на два чи на три. І кажуть: “Нам такі не потрібні, ви поїдете через три чи через чотири місяці, а наші саме тут не влаштуються на роботу”. Тому в цьому також є такі питання, де людей не беруть просто на роботу» (жінка, ВПО, Харківська область) «У меня высшее экономическое образование, я приходила на рынке просто торговать, реализатором – ага, вы ВПО, вы официально нигде не вовлечены, сейчас у меня товар заберете и уедете, а что я потом буду делать» [говорить російською] (жінка, ВПО, Луганська область)
	Упереджене ставлення до ВПО з боку місцевого населення	«С 2014 года нигде не работаю, потому что было проблематично найти работу ВПО. Ми выехали из Луганской области, тогда говорили, что ты переселенец – негативное было отношение к людям. Сначала жили в Сокале, потом вернулась в Лисичанск. Там перед началом войны договорилась про работу. И мы выехали снова сюда. По одному человеку судили обо всех остальных. Одни [про ВПО] пожилы, наделали бед, и когда узнавали, что ты именно переселенец, относились негативно» [говорить російською] (жінка, ВПО, Луганська область)
	Очікування ВПО, що хтось їм запропонує роботу відповідно до кваліфікації	«Це ж має значення, які посади запропонують, а посад немає, крім збору полуниці. Зовсім нічого [про можливості працевлаштування в громаді]» (жінка, ВПО, Харківська область) «Якщо щось запропонують, я бухгалтер, а куди тут підеш...Сама не дивилася, якимось до цього не доходило, і так на підсвідомості, хто візьме пенсійного віку бухгалтера – ніхто нікого не візьме» (жінка, ВПО, Миколаївська область)
	Низька самооцінка та упереджене ставлення до місцевого населення	«Но тут люди нас боятся. Мы тут никто, мягко говоря» [говорить російською] (жінка, ВПО, Луганська область) «Ми тут ніхто і ніщо. В них свої клієнти. Це їхнє, вони в житті нічого не скажуть [про місця збору ягід]» (жінка, ВПО, Донецька область)
КУЛЬТУРНІ	Мова	«... мені також тяжко розмовна речь, нам тяжело тоже перестроиться. Ми дуже стараємося, Харьков – это русскоговорящий город, мы всю жизнь живем в Харькове. Ми всю жизнь разговаривали на русском. Тут не дай Бог ты на русском скажешь, на харьковском, и кто-то слышал, сразу матом тебе вдогонку, мат перемат. Честно, я столкнулась несколько раз с этим [говорить російською]» (жінка, ВПО, Харківська область)
ОСОБИСТІСНО-СІМЕЙНІ	Особиста невизначеність щодо перебування у громаді (терміни)	«Минулого тижня я дзвонила по об'яві тут у Раві-Руській – менеджер з продажу. І що мені сказали – мене спитали, скільки я планую тут залишитись. І я не знаю, коли війна скінчиться, як і всі. Вони записали, сказали, що передзвонять, і також спитали про дитину, чи є, що буде, як захворіє – чи є з ким залишити, сказали, що їм потрібна людина на постійній основі. Як я можу прогнозувати те, наскільки я тут залишуся?» (жінка, ВПО, Миколаївська область)
	Сімейні	«Я не могу працювати, у мене дитина-інвалід» (жінка, ВПО, Херсонська область) «А ми залежимо від чоловіків [чоловік військовослужбовець], куди їх пошлють» (жінка, ВПО, Харківська область) «Я б теж була готова іншу професію знайти... Чоловік там залишився, він на шахті працює. Слава Богу, що працює. Ми живемо тут [в громаді] з донькою тому, що він там працює. За ці гроші». (жінка, ВПО, Донецька область)

«До нас звернулося в пошуках роботи 29 осіб. Хочу сказати відразу, якщо людина хоче працювати – це тиждень-два. Нашими власними зусиллями працевлаштовували. Деколи людині потрібно консультування, це ті, хто хочуть працювати. Людина приходить все таки дещо дезорієнтована – там втрата праці, все, що людині було звикле. Приходить, і їй треба підказати, де знайти вакансії, який ринок праці, тобто зорієнтувати її, і вона сама далі має поштовх і йде. Фактично відразу після звернення було працевлаштовано вісім-дев'ять людей. А є певна категорія людей, які хотіли б працювати, але вони йдуть до роботодавця, і роботодавець в першу чергу питає – як довго ви тут маєте працювати, жити? Особливо, якщо це висококваліфікована праця. Кажуть – місяць-два. Який роботодавець буде вкладати в ту людину ресурс? Лише місяць-два-три людина адаптується на робочому місці. Станом на сьогоднішній день у нас є на обліку 14 осіб. 90% – це жінки. Як правило, це кваліфікована праця. Жінки працювали головними бухгалтерами. Вони не приховують перед роботодавцем, що не планують тут залишитися. З іншого боку, на некваліфіковану працю ніхто не хоче іти» (жінка, представниця районної філії центру зайнятості).

«Дивіться, є різні групи внутрішньо переміщених осіб. Є такі люди, що навіть не мають вищої освіти, але є бажання працювати, а є такі – великий відсоток, – що не хочуть працювати. Відверто, от навіть минулого тижня ми їздили до наших внутрішньо переміщених осіб. Так само з нами народний депутат наш з округу приїжджав, ми з ним спілкувалися з внутрішньо переміщеними особами. Ми побачили багато чоловіків, жінок працездатного віку. І вони свідомо не хочуть йти працювати.... Чомусь так є? Можливо, вони очікують, що вони десь переїдуть за кордон, але теж дуже сумнівно. Є частина, яка десь шукала роботу, є частина, яка працевлаштувалася навіть у тих самих фермерів по селах» (чоловік, представник ОМС).

У громадах є випадки працевлаштування ВПО на місцеві підприємства, однак вони не масові.

Ринок праці в більшості громад є обмежений, представлений переважно низькокваліфікованою працею (у сільському господарстві, на промислових підприємствах), вузькопрофільними спеціалістами (для чоловіків), робітничими професіями, у сфері послуг чи торгівлі.

«Так. Є в магазині. У нас лікарі двоє працевлаштовані. Були вільні місця» (жінка, представниця ОМС).

«У санаторії [про “Великий Любін”] працевлаштовані ВПО – кухарі, покоївки» (жінка, представниця районної філії центру зайнятості).

«Почалася робота на полях. Самі люди звертаються, наприклад, треба збирати цибулю – 500 грн в день. Я їм пропоную таке, прошу дуже, приходьте 500 грн платять. Ви нас повинні забрати і привезти. Тут близько, треба перейти. Потім догляд за хворими, так само пропонують 5 тис. грн на місяць. Там раз в тиждень-два рази. Вони не хочуть» (жінка, представниця ОМС).

«Немає вільних вакансій, а ті, що є – це робітничого спрямування» (чоловік, представник ОМС).

«У західних регіонах України перші два тижні війни була проблема з працівниками. Бо всі фактично виїхали. Зараз тут 10 людей на одне місце» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

«Є такі професії, яких роками вчать на нашому підприємстві» (чоловік, представник бізнесу).

«Ми пробували ВПО брати на роботу, просто так, бажаючи допомогти людям. Офіційно брати в рамках чинного законодавства надто складно. Ми їх брали так – на пів дня роботи – платиш готівкою, на два тижні та платиш готівкою, хто хотів. Були, що приходили, що працювали» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

Дуже часто присутній кваліфікаційний дисбаланс попиту і пропозиції на ринку праці у громадах (невідповідність кваліфікації ВПО і потреб місцевого ринку праці).

«Не всі задоволені рівнем пропонованого доходу. Бувало, коли рівень кваліфікації людини, яка звертається, не відповідає нашим вимогам. Тому ситуація така різнопланова» (чоловік, представник місцевого бізнесу).

Бажання працевлаштуватися на короткостроковий термін у ВПО превалює, що є стримувальним фактором для місцевих підприємців як з позиції вкладання у працівника ресурсів, який довго не затримається на робочому місці, так і через неможливість скористатися програмами підтримки для бізнесу, який працевлаштовує ВПО.

«Підприємці навіть не можуть скористатися, тому що фактично нема переміщених осіб, які гарантують, що вони тут будуть три місяці працювати. Три місяці там не будуть працювати – штраф буде в підприємця... Підприємці бояться того і кажуть: “Ні, ми на таке не підпишемося, навіть якщо нам держава платить за них”» (жінка, представниця ОМС).

ОМС вказують, що оплата праці в державному секторі є неконкурентна в порівнянні з приватним. А також на нижчий рівень оплати праці в західних областях порівняно зі східними.

«У нас у лікарні проблеми з водіями. Робота – не бий лежачого. “А ви нас здасте у військкомат?” [запитання від ВПО]. “Зарплата – 6,5 тис., ми офіційно мусимо зареєструвати, що ви у нас працюєте”. – “Ну то ми не хочемо” [відповідь ВПО]» (чоловік, представник сфери охорони здоров'я).

«...Нещодавно випадок дуже банальний у відділі освіти, коли так само до нас прийшла одна з переселенок. ... Хотіла стажуватися. Запитала прямо: “Яка зарплата?”. Людина-працівник каже: “8 тис. грн”. “А я чула, що 20” [відповідь від ВПО]. Вона встала, навіть не попрощалася, взяла сумку і просто пішла. Отакий був реальний факт» (чоловік, представник ОМС).

«Стосовно зайнятості. Якщо людина працювала в себе на великих виробництвах – мала високу зарплату. Відповідно той рівень, який би вони хотіли отримати тут, вони не отримують. Їм простіше піти в центр зайнятості, отримати максимальну допомогу по безробіттю і нічого не робити. Не працювати, а тимчасово перебути тут» (жінка, представниця ОМС).



Економічним активом для громади може бути лише обмежена частина ВПО, які відповідають таким критеріям:

- ✓ особи працездатного віку;
- ✓ мають намір шукати роботу на новому місці або вже працевлаштувались у громаді;
- ✓ розглядають теоретичну можливість залишитися на постійне місце проживання у громаді;
- ✓ «адаптанти» за типом поведінки².

² У попередніх дослідженнях, присвячених проблемі ВПО в Україні, виділено типи їхньої поведінки при вирішенні життєвих ситуацій. А саме «адаптанти», які організують власне життя в новому соціальному середовищі на території переселення; «утриманці» прагнуть нажитися на своєму статусі, максимально отримати всі можливі допомоги та соціальні гарантії від держави; «тимчасові» – група осіб, які орієнтовані на повернення додому та мають намір воз'єднатися з сім'єю чи членами родини, які залишилися на окупованих територіях тощо. [Соціальне самопочуття внутрішньо переміщених осіб в Україні: соціологічний дискурс : монографія / Н. В. Коваліско, С. М. Бубняк. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2022, 294 с.]

Більша частина ВПО не розглядається ОМС як економічний актив громади через

По-перше, об'єктивні причини – особи пенсійного віку, матері з дітьми, неповносправні.

По-друге, особисті очікування ВПО щодо повернення додому в короткостроковій перспективі.

По-третє, відсутність бажання працювати у ВПО.

По-четверте, установки на утриманство, очікування допомоги і виплат від держави.

«ВПО були поділені часовими рамками. Тобто як тільки почалося повномасштабне вторгнення, перші внутрішньо переміщені особи – це їхали люди, які мали гроші. Які хотіли роботу, вони вже приїхали, зняли собі квартири, працюють, навіть не претендують на якісь види допомог. Так, можливо, навіть не реєструються. А зараз, власне, поступають такі, які попали в складні життєві обставини, вони не мають фінансових заощаджень, приїжджають і хочуть, щоб їм повністю подали пакет проживання, харчування, фінансову підтримку, а натомість щоб вони нічого не робили» (чоловік, представник ОМС).

«Люди, які хотіли працювати, зверталися до нас. Але це дуже малий відсоток. Ми більше зараз для них виступаємо як благодійники, вони до нас приходять за такими потребами – речі, одяг чи їжа. Ми харчуємо їх. З World Central Kitchen вже багато місяців їх харчуємо, вони мають гарне харчування» (чоловік, представник ОМС).

«Якщо адміністрація [Львівська ОВА] дзвонить і каже, що ми стільки людей маємо забрати. А наш лікар просить – ми ж не спеціалізована медична лікарня, ми не можемо надавати послуги людям, які без двох ніг, які мають інвалідність. Ми розуміємо, що тим людям треба допомагати, але ми не є тою лікарнею. ...То тоді це тільки тягар, обтяження. ...ВПО можна розглядати як трудовий ресурс. Якщо це проєкт, який ми супроводжуємо від А до Я [йдеться про проєкт будівництва житла для ВПО] і ми впливаємо на вибір тих людей, які до нас можуть приїхати» (чоловік, представник ОМС).

«Але, на жаль, з тої великої кількості людей [про ВПО] є дуже мало охочих дійсно працювати, включатися в роботу... Більшість, на жаль, інертні, і навіть коли були варіанти, що пропонували якусь роботу тут чи за межами громади, вони не виявили бажання іти працювати. Є такі, що приїхали з регіонів, що 2014 року постраждали, і вони вже отримували якусь частину виплат. Вони до цього звикли, що держава ними опікується тією чи іншою мірою. Можливо, було достатньо цих коштів. І відповідно, вважають, що їм усе мають дати, зробити, подати, тобто вони свої участі в цьому не бачать. І в тому мають труднощі. Це певною мірою є тягарем для громади у разі, якщо немає якось зворотного фідбеку від них, якоїсь допомоги в будь-чому» (чоловік, представник ОМС).

«Бажання працювати в більшості ВПО на сьогоднішній день відсутнє. З тих, хто приїхали до нас, лише 10% тих, хто хоче працювати і дякують за допомогу. Є такі, які бажання їм допомогти вміло вбивають – умови їм не підходять, побут не підходить, "все повинно". На жаль, їх є немало» (жінка, представниця ОМС).

«Наприклад, ті, що живуть в Родатичах [про ВПО]. Ну то як вони сказали? Так, нам держава сьогодні заборгувала компенсації. Так, ми не маємо за що жити, але кожен з нас має відкладені гроші на дорогу назад. Нехай тільки перестануть стріляти, ми хочемо їхати додому. Така їхня позиція. То який це актив?» (чоловік, представник ОМС).

ВПО як економічний актив громади можна розглядати в довгостроковій та короткостроковій перспективі, виходячи з наявного житла (нерухомості) в регіоні їх попереднього місця проживання.



У довгостроковій перспективі можна розглядати частину ВПО як економічний актив громади, зокрема це: особи, які не працевлаштовані, особи, які не звільнені, але водночас і не виконують зараз свої посадові обов'язки, особи, які вже знайшли роботу у громаді або зверталися в центр зайнятості і не мають куди повертатися, оскільки їхнє житло зруйноване або пошкоджене і без значного ремонту не придатне до життя.

Умовний економічний актив – ВПО, які на короткостроковий термін можуть працевлаштуватися у громаді (до моменту повернення додому). Це ті особи, які не мають роботи, де-юре працевлаштовані, а де-факто – ні, шукають роботу у громаді, зверталися у центр зайнятості, але їхня квартира / будинок є цілими і придатними для проживання за умови припинення обстрілів чи деокупації території. Переважно такі особи живуть в очікуванні якнайшвидшого повернення додому.

Економічним активом громади не є транзитери, «тимчасові»³ за типом поведінки ВПО – ті, які перебувають у громаді, однак працюють чи навчаються віддалено, а також особи непрацездатного віку, які мають нерухомість у своїх регіонах та орієнтовані на повернення додому.

Умовно-обмеженим економічним активом громади є група ВПО, які втратили житло, але працюють і навчаються віддалено, а також економічно неактивне населення.

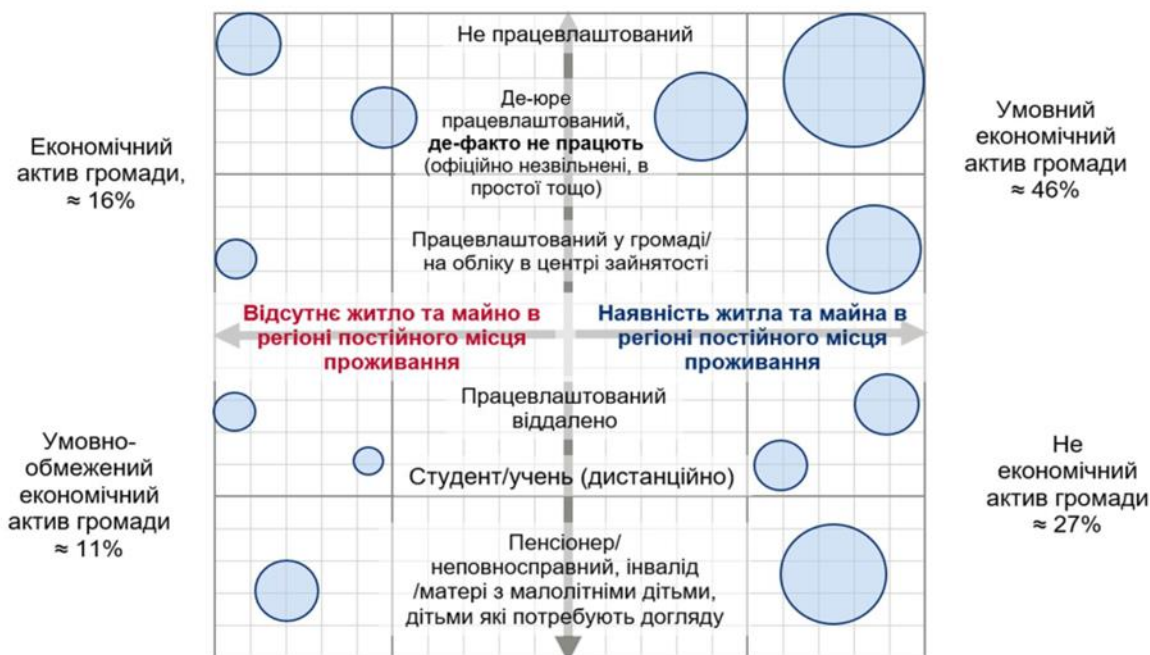


Рис. 3. ВПО як потенційний економічний актив громад (числові значення відображають розподіл осіб, які взяли участь у фокус-групових інтерв'ю)

³ Див. попередню виноску.

Найчастіше проблема працевлаштування для ВПО пов'язана із житлом, і, навпаки, коли говорили про житло, його комфортність і придатність до проживання, вказували на обмежені ресурси щодо його винайму і як наслідок про потребу в працевлаштуванні.

«Мені все потрібно. Я орендувала квартиру – там нічого немає, ні холодильника, ні пральної машинки, ні каструлі. Я зайшла – і в мене шок. Але, в мене є дах над головою, не стріляють, не бомблять, я жива. В мене є руки, ноги – все. Але, я не можу знайти роботу. І я повинна купити собі все. Від А до Я» (жінка, ВПО, Донецька область).

Надзвичайно гострою є житлова проблема для ВПО.

Одні вказують на першочерговість доступного житла як передумови для пошуку роботи. Йдеться про житло за низьку орендну плату, соціальне житло, на умовах оплати тільки комунальних послуг.

«Є високооплачувані спеціалісти, які можуть собі дозволити житло, а є спеціальності, яким треба надати житло» (чоловік, представник релокованого бізнесу).

«Зараз у нас є кімната, як є, так є. Якщо ж ми тут залишимося, то житло нам потрібне. Якщо самому купляти, орендувати, то на це немає коштів» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Вернуться пока некуда, потому что Северодонецк полностью сожжен. Квартира наша сгорела. Как далее будем, скажу напрямую – не знаю как. Тупик. Грошей немає. У доньки роботи немає» (жінка, ВПО, Луганська область).

«Платити тут 100-200 доларів за житло чи платити в Києві за житло ті ж самі гроші, але мати великий вибір працевлаштування. Тому тут, щоб залишитися в Жидачеві, треба мати житло. Бути прив'язаним. Якщо тут мати [про житло], то від цього можна відштовхуватися, шукати роботу в районі... можна їздити на роботу до Стрия. Тут більше стає можливості, якщо ти маєш житло. Можна зараз їздити по всій Україні, в Харкові пожити, і в Києві пожити, і що? І ти нічого не маєш... Я вмію рахувати, якщо я зараз буду знімати житло, дякувати Богу і міській владі я зараз живу і нічого не сплачую за житло. Ну я живу в гуртожитку вже пів року, я втомився жити з чужими людьми. Я зараз маю пропозицію зняти тут квартиру, то 100-150 доларів треба віддати, то моєї зарплати не вистачить щоб ходити зимою в черевиках, зимовому взутті» (чоловік, ВПО, Харківська область).

Інші, навпаки, зазначають, що добре оплачувана робота є рушієм подальшого переміщення чи «укорінення» в громаді та як наслідок пошуку житла.

«Він [про чоловіка] пішов в Обленерго, заповнив анкету, і йому передзвонили і сказали, що в Городку є вакансія по його професії [електромонтер], і ми переїхали сюди [в Городок], і нас тимчасово поселили в школу» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Комфортна цифра – це 25 тис. грн на двох, щоб не голодувати. 25 тис. грн – це комфортно для того, щоб оплатити житло, яке нам тут ніхто не запропонував безкоштовно... оплатити комунальні послуги, тепер вже газ... купити речі – це секонд-хенд, і продукти з "АТБ" елементарні, ну і ліки. Витягнути найнеобхідніше» (жінка, ВПО, Запорізька область).

«Для того щоб залишитися, потрібна ж якась впевненість, стабільна робота, звичайно, то вже до того, що ти будеш тут залишатися. А якщо нема роботи, нічого, то, звичайно, вся Україна – мій дім, будь-де, де б була робота, де б була можливість платити за житло, куди ти їдеш» (жінка, ВПО, Донецька область).

«За кордон я не хочу. Якби в мене була тут робота, хоч віддалена, якби була зайнятість, якби в мене щодня працювали мізки, якби я могла розвиватися. Я б тут залишалася... Буде робота – буде і житло» (жінка, ВПО, Київська область).

2.3.2. Досвід користування послугами у громаді серед ВПО

Досвід користування базовими послугами у громадах серед ВПО відрізняється.

Медичні послуги

Більшість ВПО зазначають, що користувалися медичними послугами на місцях. В окремих випадках виникали питання щодо перепідписання декларацій з лікарями, про що наголошували представники ОМС, зокрема в разі потреби в спеціалізованій медичній допомозі. В інших випадках медична допомога надавалася без декларацій.

«Ви йдете в амбулаторію, там ми даємо телефони лікарів, і ви [про ВПО] до будь-якого лікаря звертайтеся, підписуйте декларацію, і тоді всі питання стосовно медицини, ліків вирішуються на місці. У нас є масажний кабінет. ...Просто, якщо ви будете тут мати лікаря, підписану з ним декларацію, ви можете отримати будь-яку допомогу – лікування, діагностику, все, що вам необхідно. Але щоб вам лікар надав допомогу, потрібно з ним підписати декларацію. Вона вас ні до чого не зобов'язує. Ви повертаєтеся додому, знову несете своєму [про лікаря] паспорт і укладаєте декларацію» (жінка, представниця ОМС).

«Лікарі тут настільки йдуть назустріч. ...Вони не питають взагалі: “А де ваша декларація? Ви з Харкова?”. Ви в базі... вони все бачать, відкривають, надають вам допомогу... Вам потрібно до хірурга направлення, йдете до сімейного лікаря. Вона вам випише це за дві секунди [про направлення] і дає номер телефону. От нам потрібно було на реабілітацію скерування, терміново, сьогодні треба. Я дзвоню: “Дайте, будь ласка, не можу під'їхати, я працюю”. Вона [медична працівниця] мені протягом 10 хвилин вислала на вайбер направлення. Все. Я взяла телефон і поїхала з сином в лікарню, показала його в лікарні. Це набагато простіше, ніж ви собі думаєте» (жінка, ВПО, Харківська область).



Якістю наданих медичних послуг у переважній більшості випадків ВПО задоволені. Ба більше, багато з тих, хто звертався за допомогою, підкреслюють порівняно вищий рівень медичних послуг у громадах та цілковите сприяння від медичних працівників. У поодиноких випадках виникали труднощі з пошуком вузькопрофільних спеціалістів або необхідністю доїзду в інші населені пункти для отримання спеціалізованої медичної допомоги.

Освітні послуги

Попри значну кількість дітей шкільного віку серед ВПО до закладів загальної середньої освіти звернулася лише незначна частина учнів з числа ВПО – залежно від населеного пункту області від 5 до 25%⁴. Більшість дітей ВПО продовжує навчання дистанційно у своїх школах.

З одного боку, батьки школярів це пояснюють складністю для дітей змінювати навчальний заклад, очікуванням труднощів зі спілкуванням виключно українською мовою, сподіваннями швидкого повернення і продовження навчання у своїх школах, з іншого – проханням від вчителів і керівництва шкіл (які перебувають у зоні бойових дій чи на наближених територіях) не змінювати заклад, щоб вчителі не втратили роботу і школи продовжували функціонувати. Попри це батьки говорять про низький рівень налагодження освітнього процесу в цих школах в II семестрі 2021-2022 навчального року (що має об'єктивні причини – переміщення значної

⁴ За інформацією відділів освіти відповідних територіальних громад.

кількості вчителів і учнів як всередині країни, так і за її межі, неналагодженість побуту, відсутність засобів для організації освітнього процесу – комп'ютери, ноутбуки, втрата комунікації, тощо) і про суттєве покращення в цих питаннях з 1 вересня цього року.

Водночас учні, які розпочали навчання в місцевих школах, за вкрай рідкими винятками, позитивно сприймають цей досвід і дуже швидко соціалізуються та інтегруються в нові колективи. Батьки цих учнів позитивно відгукуються про високий рівень патріотичного виховання в місцевих школах – через надання уваги місцевим традиціям, героям з числа громади, які зараз воюють або загинули в російсько-українській війні, вивчення українських патріотичних пісень на уроках музики, тощо.

Батьки також відзначали можливість отримати послуги позашкільної освіти, зокрема навчання в музичній школі, гуртки в школах у позаурочний час.

Послугами дошкільних навчальних закладів переважно користуються на місцях.

Щодо послуг дошкільних закладів батьки з числа ВПО часто наголошують на складнощах із влаштуванням дітей у садочки у зв'язку з великим наповненням груп. Зокрема, це стосується садочків, які розміщені в містах і приміських громадах. ВПО також відзначають відсутність у громадах приватних закладів дошкільної освіти (це можна пояснити низьким попитом на такі послуги з боку місцевих мешканців).

«Онлайн – бо її вчителька, її клас [про онуку]. Розглядали школу № 32 [місцеву], але директор Олешківської гімназії запропонувала повчитись онлайн – так і навчаємось» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

«А старші [про дітей у школі] не хочуть нових приймати, бо в мене були такі ситуації. Мені простіше так. Ну цей рік будемо дистанційно, а на другий – буде видно» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«У дитячий садочок ми прийшли, я по приїзду в першу чергу зайнялася цими документами, оформилися. Через три дні ми пішли в садочок, до школи. Ми так само чекали, поки нам відправлять документи, особові справи з окупованої території. Вони прийшли, ми оформились. Вам ще дадуть допомогу, вам нададуть дітям рюкзаки, канцелярію [про допомогу від ОМС]. Та ви що! Ми раді будь-якій допомозі. І вони завжди дуже гарно приймають [про ОМС]. Я не знаю, до лікаря зверталася без проблем, в черзі стаєш так, як і кругом. Записалися, електронна черга без декларації» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«У місті немає приватних садочків, є тільки державні. ...Заяву в садочок прийняли без проблем, але там є перевантаження груп, відповідно, якщо група 19 осіб, а може приходити тільки 10 осіб [йдеться про обмеження з огляду на місткість укриттів], то ти можеш водити через день. Але коли ти працюєш, ти не можеш дозволити собі ходити через день – це не варіант взагалі. Я знайшла няню» (жінка, ВПО, Донецька область).

ОМС зазначають, що ВПО, які зверталися за послугами, всі отримували їх у повному обсязі та належної якості.

ОМС декларували свою відкритість до співпраці та націленість на вирішення потреб ВПО щодо шкільної, дошкільної освіти, надання медичної допомоги. При цьому представники ВПО та місцевих закладів освіти зазначили, що в більшості випадків ВПО не мають намірів віддавати дітей у місцеві школи. Представники місцевої влади висловлювали аргументи як «за» так і «проти» щодо навчання дітей з числа ВПО у своїх навчальних закладах дистанційно. Своєю чергою, є запит на відвідування гуртків, позашкільних секцій.

«І є ще люди, які ще не тут, і вже не там. Тому не міняють школу, якось так...» (жінка, представниця ОМС).

«Із 70 дітей шкільного віку, які живуть тут у тимчасовому притулку, лише одиниці йдуть до наших шкіл. Вони продовжують навчатися дистанційно. Але насправді це дивує. Наприклад, території окуповані. Вони продовжують навчання в закладах окупованих, тобто рівень і якість освіти, і в принципі напрям освіти, який буде здійснюватися там, викликає багато запитань. Але ми не можемо нав'язувати, ми їм пропонуємо. Вони мають до нас запит на кшталт "нам потрібен комп'ютер чи телефон для дистанційного навчання". А коли ми їм кажемо: "Так школа поруч, шкільний автобус їздить – вас із притулку заберуть / завезуть. Максимально зручні умови! ...То їх вчителька просила залишитися. Бояться, що їм полетить навантаження. Здебільшого в школах навчається приватний сектор, хто приїхав сюди або до родичів і він в принципі буде тут довгий час, або хто приїхав, винаймає тут будинок, облаштовує сам, облаштовує свій побут і залишається тут уже на довгий час. Або третій варіант – це коли вже зовсім немає школи. Або батьки є настільки свідомі, що вони просто не хочуть навчатися в закладах, які є на окупованих територіях» (жінка, представниця сфери освіти).

«Якщо дитина звикла до свого вчителя, я вважаю, що це не є погано, коли вони дитину не забирають, скажімо так, зразу кидаючи в середовище. Тобто тут вона проходить адаптаційний період, але спілкується онлайн зі своїми вчителями. Беремо до уваги дитину початкової школи – вона бачить свою звичну аудиторію – це є вчитель й товариші, з якими вона дружила» (жінка, представниця ОМС).

«...якщо їхні діти ходили на спортивні секції, умовно кажучи, в Харкові. Батьки, приїхавши до нас, зразу знайшли секції. Вони зразу знайшли, куди б своїх дітей відправити, і діти почали відвідувати і музичну школу, і дитячо-юнацьку спортивну школу. Тобто це все суто індивідуально. Якщо категорія, батьків, які не пильнували своїх дітей, приїхавши сюди, вони за день, за два чи за місяць не змінилися» (жінка, представниця сфери освіти).

«...буквально вчора з онучкою балакала. Вона в нас танцюристка – fly-yoga. Вона весь час була в цьому процесі. І зараз каже: "Я би кудись пішла"... із задоволенням би дитина пішла» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Витіснила війна коронавірус, але тепер також, до речі, прийшла друга хвиля. Ми вакцинуємо внутрішньо переселених. ...До речі, ви знаєте, були в нас такі особи, які були взагалі дуже здивовані, що їх відразу прийняли, не відіслали тиждень чи два чекати, коли їм прийде час візиту [про запис до лікаря]. В принципі були задоволені, казали, що в нас десь не відмічається негативний настрій до їхніх, навіть руськомовних деяких» (жінка, представниця сфери охорони здоров'я).

«Війна зачепила питання дитячої психології, психіки. Працюємо над цим. Приймаємо дітей внутрішньо переміщених осіб. Хвилювалася, щоб не було булінгу, адже діти російськомовні в більшості. Але адаптація йде добре. Ми спрямовуємо більшу увагу викладачів до таких дітей, розмовляємо багато з батьками, з дітьми вже нашими місцевими, щоб прийняли цю дитину і дитина не відчувала себе зайвою в учнівському колективі» (жінка, представниця сфери освіти).



Загалом питання навчання дітей із числа ВПО в місцевих школах чи відвідування садочків виходить за межі лише соціалізації дітей. Адже інтегрування дітей у нові колективи несе за собою інтеграцію батьків у місцеву спільноту, зокрема через спільну участь у шкільних заходах, створення можливостей для працевлаштування батьків (оскільки відпадає необхідність перебувати з дітьми молодшого чи середнього шкільного віку). Спілкування з

вчителями / вихователями та батьками місцевих дітей дозволяє розширити коло контактів і глибше зрозуміти особливості світогляду жителів громади.

Ба більше, сім'ї, в яких діти розпочали навчання в школах приймаючих громад, частіше розглядають можливість залишитися в громаді на постійне проживання та навіть приїзду сюди їхніх чоловіків після завершення війни.

Категорія молодих сімей з дітьми шкільного віку має особливий інтерес для громад з перспективи перетворення їх на економічний актив громади. Тому ОМС повинні приділяти увагу роботі з цією категорією ВПО та заохочувати дітей та їхніх батьків до навчання в місцевих школах / відвідування дитсадків.

2.3.3. Очікування та перспективи

Перспективи прийняття рішення про можливість життя у громадах Львівської області різняться серед груп ВПО:

✓ ВПО з окупованих територій, у яких збережена нерухомість (дім, квартира) або ВПО з регіонів, які перебувають під постійним обстрілом, але їхня нерухомість, можливо, вціліла, висловлюють стійкий намір повернутися додому після деокупації або припинення обстрілів.

✓ ВПО з окупованих територій, у яких немає куди повернутися (зруйноване житло), або ВПО з регіонів, які перебувають під постійним обстрілом, але житло пошкоджене чи зруйноване і непридатне для проживання – плани на повернення песимістичні.

Однак у всіх є надія повернутися додому (ностальгія за домом).

«Якщо в нас хату зрівняють із землею, то ми будемо залишатися тут. Тут уже потім будемо шукати якесь житло» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«А в принципі в підвішеному стані, сьогодні добре і Слава Богу» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

«А по-друге, у нас уже такі думки, що поки повертатися нікуди. Харків зараз цілодобово під обстрілами, постійно нам кажуть. Єдина радісна вістка – то селище Шевченкове, яке вчора прозвучало в новинах, це наше рідне селище, воно визволене. І є надія, що там збереглася квартира. Але ми не знаємо. ...У Харкові ми винаймали квартиру. Тому що там, що тут винаймати, то краще я вже тут залишуся, бо тут лікарі [син проходить реабілітацію]» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Тож свій клепать землі, хай він буде розбитий, але він свій» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Я хочу поїхати додому або в обласний центр. Ближче до Києва. Мене здесь нечем заняться [про містечко]. Мене мало места. Я себя здесь не вижу просто [говорить російською]» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Ну от в плані того, що я не розумію це “що вам треба?”. Що мені не треба? Дайте мені додому повернутись, на свою роботу, і все – мені нічого не треба» (жінка, ВПО, Харківська область).

Простежується підтримання контактів з родичами, зокрема з тими, які на окупованих територіях, нерозривність соціальних зв'язків зі своїми регіонами

через навчання дітей дистанційно, вступ дітей з числа ВПО у заклади вищої освіти м. Харкова, м. Херсона, м. Дніпра та продовження навчання в них онлайн.

«Родичі в основному в Луганській, Донецькій областях... Ніхто не може сказати нам: «Приїздіть сюди – ми тут вам допоможемо»... тому що ми всі там у такій ситуації, такі як ми... і нам пощастило... друзі сестри їхали до Львова» (жінка, ВПО, Луганська область).

«Там уся родина наша» (жінка, ВПО, Донецька область).

«Всі на нервах, мама зранку [про сваху, маму її невістки] виходить на зв'язок, в Олександровці нема ні газу, ні світла, ні води. Доступу ліків туди не було» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

«...І в мене зараз освіта, а освіта в м. Харкові, і мені треба туди. Там більше можливостей. Можливо, як завершу навчання там і вже буду мати диплом. Куди хочеш, туди їдеш. Але, чоловік не розглядає іншого варіанту... йому треба Харків» (жінка, ВПО, Харківська область).

Після переїзду у громаду психоемоційний стан ВПО є напруженим. Люди потребують психологічної допомоги та часу на адаптацію після пережитого, особливо якщо приїхали з місць активних бойових дій, обстрілів, окупованих територій. Час зібратися з думками і прийти до себе.

«Мені й сюди було тяжко приїхати. Але я тікала від страху, тому що там ракети. Морально адаптуватися в новому місці й зараз переїжджати кудись... а дитина?» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Первый месяц-два как в вакууме ходишь [говорить російською]» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Перший місяць – це навіть не цікаво, це не треба [про комунікацію з місцевими, іншими ВПО]» (жінка, ВПО, Київська область).

«...ми, я вам більше скажу, ми сюди їхали, ну ми їхали мовчки. У кожного свої були думки, проблеми... і ніхто не хотів ділитися своїми, тому що це є ком...» (жінка, ВПО, Луганська область).

Вже за місяць-два перебування у громаді наростає потреба в комунікаціях як між самими ВПО, так і з місцевими. Потреба виговоритися і бути вислуханими, а також залученими, мати якусь діяльність (працювати, волонтерити, допомагати), бути потрібними й корисними, реалізувати себе.

«Цього так не вистачає... у Стефанії Стефанівни було дуже добре [про курси української мови]... ми ж не тільки думаємо про це, як прожити і де прожити» (жінка, ВПО, Сумська область).

«Якщо сидіти вдома, теж можна з розуму зійти. Вдома був – там хоч виходиш, сусіди, люди, яких ти знаєш. Тут виходиш – нікого не знаєш і все» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«...і тримаюся [про місце праці], хоч там зарплата не дуже висока, але тримаюся задля того, щоб ну от хоча б десь, от з кимось спілкуєшся, і ти не думаєш про те, що в тебе там все [про дім]» (жінка, ВПО, Харківська область).

Слід наголосити, що формування дружніх соціальних зв'язків із місцевими може стати підґрунтям для того, щоб лишитися у громаді.

«Нам дуже люди подобаються, сусіди всі наші, ну ми багато вже людей із села того знаємо, ось. Дружимо з ними» (чоловік, ВПО, Київська область).

«Я ж кажу: робота, яку ти хочеш... а якщо ти іще прикипів до цих людей, біля цих дітей – то ти залишишся, куди ж тобі їхати» (жінка, ВПО, Донецька область).

Порушувалося питання нерозуміння та несприйняття місцевим населенням глибини їхньої проблеми, неусвідомлення глибини деструктивності ситуації, в якій опинилися ВПО.

«Усі ми мали, роботу. Усі ми мали житло. Усі ми непогано жили. А чомусь усі вважають, що ми приїхали пожити за чийсь рахунок. Не за чий рахунок я не приїхала сюди жити» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

«...але я перша прийняла 3,5 тис. населення зі Щастя [у 2014 році перша окупація Луганської області], саме в себе на території [про громаду] без сну, без нічого. ...Це був жах, і от тоді для мене була не війна жах, а жах цих людей. Я не розуміла. Знаєте, що таке переселенець? Я їх не розуміла. Їхали селом – збирали речі, збирали все, що можна, допомагали їм якось... Ми не вірили, що ми будемо окуповані, що цей жах буде в нас. У 2014 році думали, що то там усе залишиться, пройде по Северодонецьку, околицях, до нас сюди – ні... Але не тут-то було, і змушена сама бути в їхній шкурі. Це все жах, навіть зараз не уявляю, що це насправді...» (жінка, ВПО, Харківська область).

Частина ВПО висловлює наміри бути корисними у громаді через волонтерство, прагнуть інформації про заходи, які відбуваються у громаді, організації екскурсій.

«...і у волонтерському центрі була. Запрошуйте, там на волонтерських засадах, навіть там чимось допомогти, там десь якісь заходи – кажіть. Будемо допомагати як зможемо» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Немає на сайті міськради інформації, там вона вже постфактум є. Дошка оголошення, просто інформація, що там на території відбудеться зустріч... мені саме цього не вистачає – обізнаності, що є саме на території» (жінка, ВПО, Луганська область).

«Хочеться, повірте, хочеться, хочеться вилізити. Знайти собі хочеться роботу... хочеться відволіктися від цих новин, цього телефона» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Мы не раз предлагали свою помощь. Давайте штаб на себя заберем. Вы его приходите, открывайте, закрывайте, ну чтобы проверяют, все ли в порядке, а мы уже будем сами [говорить російською]» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Региструвати людей, видавати то все. Ми без роботи» (жінка, ВПО, Київська область).

«Я з 2014 года, я тоже сначала волонтерила, потом помогали переселенцам з Донецька. Бо я як сюди приїхала [в громаду], підійшла – нужна помощь? Я как бы с удовольствием. Да, но меня не допустили. Потом до мене две недели приглядывались. Ну я дуже вдячна, що взяли. Бо це самое простое [говорить суржиком]» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Нам би якісь екскурсії організували, звозить нас би куди-небудь. Скільки краси можна глянути» (жінка, ВПО, Донецька область).

«Час від часу я б сама із задоволенням збиралась. Сама могла б якісь тренінги провести» (жінка, ВПО, Харківська область).

ВПО, які готові долучатися до заходів, потребують допомоги в організації груп у соціальних мережах, обміні контактами, налагодженні комунікації між самими ВПО.

«Дівчата з міськради створили групу у вайбері для внутрішньо переміщених осіб і весь час викладають туди якусь-таку інформацію. І ми орієнтуємось, де який захід» (жінка, ВПО, Київська область).

Водночас серед самих ВПО є частина, яка не цікавиться місцевими справами та подіями й не прагне спілкуватися з місцевим населенням чи реєструватися у громаді.

«В группе [про вайбер] там немного людей, не все имеют вайбер, во-вторых, не все дают номера телефонов, те, кто соглашаются, то дают номера, мы их подключаем. Плюс есть люди – не все приходят в штаб. Есть люди, которые вообще не зарегистрированы. “А чего мы будем регистрироваться, если мы себя сами обеспечиваем?” [говорить російською]» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Ребята из Днепра не хотят быть внутренне перемещенными особами. Они хотят приехать сюда без “ВПО”. Мы поработаем, что-то сделаем, но мы своей собственной жизнью живем. Тоже не хотят оформлять себе “ВПО”. Многие не хотят оформлять. Именно как раз те, кто хочет вернуться [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого бізнесу).

Значна частина ВПО зазначає про особливості соціокультурного середовища Західного регіону, уклад життя маленьких міст і населених пунктів, кліматичні особливості.

«Я выучил все церковные праздники. Все – греко-католиков, римо-католиков. ...И я не знал что их так много. Причем мало того, они празднуют все [про місцевих робітників]: и государственные, и негосударственные. Я первое время удивлялся. Прихожу в среду на работу – никого нет. Вопрос – “А где все?” – “Ты что, это ж праздник”. ...Могут выйти в субботу поработать, потому что нет праздников. ... В неділю никогда не работают [говорить російською]» (чоловік, представник релокованого підприємства).

«Зранку збираємося перед сніданком, на молитву всі, як у них, так і в нас. Усі стояли молились, потім ішли їсти. Для нас це дико було. Потім звикли. Тому що в нас такого нема. Вони в цьому плані молодці, дуже почитають у них усі ці свята. А привітання яке в них – Слава Ісусу Христу, а ми стоїмо й не знаємо, що відповісти» (жінка, ВПО, Донецька область).

«Усі діти з маленького в неділю йдуть до церкви, всі нарядні, красиві, у платтях. От діти настільки привітливі. Йдуть гуляти – всі вітаються. Водію кожен виходить і каже: “Дякую, щасливої дороги” (жінка, ВПО, Донецька область).

«Розумієте, що також у кожному місті, у кожній області є свої традиції, яких ми також не знаємо. ...У неділю тут не працюють» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Ми не такі. І це правда» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Клімат [тут йдеться про вологість і більш холодний клімат] відрізняється... мені важко» (жінка, ВПО, Херсонська область).

«Тут ще дуже часто бувають блискавки, три години ночі – а в тебе все світиться. Особливо важко після того, там де ми жили, бомбили ракетами й постійно летіло. І ця блискавка, гроза дуже схоже на це. Цей звук, і все мигає... раніше таких блискавок, гроз я ніколи не чув» (чоловік, ВПО, Київська область).

В окремих випадках ВПО говорили про питання мови, яке стає перешкодою до працевлаштування, адаптації у громаді, відвідування місцевої школи. Водночас цікаво, що навіть під час і після інтерв'ю між собою ВПО спілкувались українською мовою, що може свідчити про поступове (з плином часу) нівелювання цієї проблеми.

«И еще тут возникает вопрос языка. Он тут стоит довольно-таки. Кто-то относится с пониманием, стараешься перестроиться на украинский, но для меня это проблематично, я всю жизнь прожила там. У нас украинский язык в школе был два раза в неделю. Чтобы перестроиться, мне это все надо перевести в уме, а потом только выдать. ...Даже был

случай, когда мы с папой разговаривали между собой. Проходит женщина: “Что вы тут на русском разговариваете, вот из-за таких, как вы, началась война”. И это не единственный случай [говорить російською]» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Прошу прощання, не дуже люблять тут нашу мову. Суржик – і не українська, і не російська» (жінка, ВПО, Миколаївська область).

З іншого боку, війна стала поштовхом до визначення з мовним питанням для окремих категорій осіб з числа ВПО.

«Я дуже хотіла говорити по-українськи, але середовища не було» (жінка, ВПО, Сумська область).

«Я перейшла з 24.12 на українську мову. Да, мені складно, мені бракує слів. Но я зрозуміла, когда в Мариуполь зашла русня, что вони сдєлалі – забрали букву “І”. То єсть мова важна. У меня с этим “І” все сломалось [говорить суржиком]» (жінка, ВПО, Сумська область).

Безкомпромісність бачення деокупації територій і тільки в складі України, як і свого життя в Україні.

«Працювати б поїхали туди [Чехія], а жить – тільки в Україні. Робота там, а дім – тут» (жінка, ВПО, Донецька область).

«Ми хочемо бачите себе в Україні, в Харкові» (жінка, ВПО, Харківська область).

«...дай Боже вся Україна буде нашою Україною, хай все повернеться як було. І хай наша і Луганська область, і Донецька область – все буде Україною. Ми в це дуже віримо і Бога молимо» (жінка, ВПО, Донецька область).



Найбільшими каменями спотикання для ВПО щодо економічної інтеграції у громаду, прийняття рішення про місце подальшого проживання є:

✓ **невизначеність у власному майбутньому.** Через непрогнозованість ситуації на фронті, періоду деокупації територій, відсутність чітких часових рамок закінчення війни:

«Просто перше питання, яке виникає: “Надовго ви хочете залишитись?”. А ми ж від ситуації на фронті залежим. Вроді Харків повинен був бути звільнений. Уже от-от перестали обстрілювати. І ми думали: “Ну от поїдемо, вернемся назад” [говорить суржиком]» (жінка, ВПО, Харківська область).

«...не знаю, сколько это война, давайте правду говорить. Харьков обстреливается каждый Божий день этими ракетами и всем. Ну я не знаю, что делать [говорить російською]» (жінка, ВПО, Харківська область).

✓ **нерішучість у прийнятті рішення щодо побудови життя на новому місці.**

«У нас у Харкові було зовсім мале підприємство, чоловік – ФОПівець, і ми виготовляли спортивне обладнання... В принципі замовлення зараз з'являються. Не займалися цим питанням [щоб запустити на новому місці], але весь час сидимо на валізах» (жінка, ВПО, Харківська область).

«У нас кожен день у Слов'янську все стріляють і стріляють. Сидиш і думаєш: “Что дальше? Начинать все сначала? Снимают квартиру, опять все наживать”» (жінка, ВПО, Донецька область).

✓ **очікування, що «хтось» їм дасть інструкції та окреслить часові рамки повернення додому.**

«Нас просили виїхати на три тижні. Я вірю, що я туди вернусь» (жінка, ВПО, Донецька область).

«Коли скажуть уже – все [йдеться про втрату українських територій], тоді... а так поки є надія» (жінка, ВПО, Донецька область).

2.3.4. Взаємодія органів місцевого самоврядування з ВПО: проблеми та точки дотику

Кожна громада зіткнулася з напливом ВПО. Поява «нових» людей, поза необхідністю надання гуманітарної допомоги та розселення ВПО, спричинила й низку інших проблем та можливостей. А саме:

1) Реєстрація ВПО

«Старости в селі вони на місцях знають, а в місті дуже тяжко контролювати. Так само є відповідальність людей [ВПО], є що повертаються, за кордон їдуть, а допомоги, виплати їдуть. Наразі нема контролю [з боку місцевої влади]» (жінка, представник ОМС).

«Напруга стосовно повісток. Стояла проблема з категоріями чоловічого населення, які були, поселилися тут, потім переїхали – і їх неможливо було обліковувати» (чоловік, представник ОМС).

2) Розміщення і забезпечення ВПО з особливими потребами

«Нікого не цікавило, що є різні люди й особи з інвалідністю [йдеться про спрямування в громади ВПО з “Арени-Львів”]. Донині в нас є дуже гостра проблема. Куди поселяти людей з інвалідністю, які потребують спеціального догляду? Хоча у нас є комунальний заклад, центр надання соціальних послуг та відділення цілодобового перебування. Але воно є наповнене, тому що є мешканці громади. Відповідно, воно все тягне за собою. Додаткові кошти потрібно чи розширяти, чи шукати, де перемістити цих людей. Проблема їх нагодувати, поселити. Добре, зараз велика кількість повернулись назад, але є ті, які не планують повертатися» (жінка, представниця ОМС).

«На даний момент з якими труднощами ми стикаємося – згідно з розпорядженням департаменту охорони здоров'я, ми приймаємо внутрішньо переміщених осіб на долікування. Тобто нам привозять пацієнтів, які пройшли курс, які безпосередньо прибувають до Львова санітарним транспортом, потягом. Вони прибувають у профільній лікарні для лікування і надалі людей розміщують до нас на долікування, скажімо, на якийсь мінімум реабілітаційний. І на даний момент найбільша є проблема в тому, що люди теж хочуть залишитися, але, на жаль, не маємо змоги, щоби забезпечити їх житлом. Але куди їх далі? Департамент такої відповіді не має. Не можуть вони постійно жити в лікарні. Правда ж?» (жінка, представниця сфери охорони здоров'я).

3) Пошук житла для ВПО та переміщення із закладів комунальної форми власності (шкіл, садків, дитячих таборів тощо)

«Ми одну групу віддали під розміщення ВПО... Але це питання має бути вирішеним. Ми поставили собі таку мету – до кінця жовтня їх таки переселити, вони дуже переживають, що їх будуть виселяти. Але діти їдуть у садочок, і фізично ми просто не маємо можливості їх дуже довго тримати» (жінка, представниця сфери освіти).

«Найбільше – це житло, дати можливість їм десь проживати на нашій території, і працевлаштування» (жінка, представниця ОМС).

«Була проблема. Ринок нерухомості, щоб ви розуміли, як такий у громаді відсутній. Немає ні ріелторів, які працюють. Якраз стикнувся – дуже складно. В принципі відносно невелике містечко, більше сарафанне радіо працює» (чоловік, представник ОМС).

«Я думаю, що люди комунікують з іншими людьми і питаються, де є вільне житло. Розумієте? Тому що зараз із житлом насправді є проблема, його в нас так мало залишилося. Тому що в нас немає природного газу. У нас пічне опалення. То дуже велика проблема. Зараз люди приходять і кажуть: “Ми живемо в приватному секторі. Найдіть нам таку квартиру, щоб було електричне опалення”. Машина дров на даний час – 14-15 тис. грн А що таке машина? – на зиму мало. Ці люди, які попереїжджали зі Сходу, не знають, що таке дрова і як ними користуватися. Вони прийшли – опалення є, їм тепло. Із цим треба вміти працювати. Спочатку треба порізати, порубати, поскладати. Зимомо носити. Попіл вибирати» (жінка, представниця ОМС).

4) Налагодження комунікації з ВПО. Проведення культурних заходів для них, їхніх дітей та за їх участі спільно з місцевими мешканцями

«Був проведений тренінг, де були залучені працівники міської ради різних напрямків, які розповідали для внутрішньо переміщених осіб – які є послуги, куди звертатися. Це було в березні-квітні. Ознайомчі. Наприклад, у Білий Камінь дівчата приїжджали, захід про громаду робили, щоб вони [про ВПО] розуміли, що в громаді є» (жінка, представниця ОМС).

«Окрім того, у нас у Палаці культури теж ми проводимо. Є штаб гуманітарної допомоги, ми бачимо, скільки приходить дітей, які вони різні за віком, і ми їм теж пропонуємо майстер-класи: це і лялька-мотанка, і низка іншого, і вироби з гофрованого паперу – квіти. Чи, можливо, якісь пташки, чи щось інше – ми всі сідаємо разом, чи ми якісь тістечка розфарбовуємо в жовто-сині кольори, потім скеровуємо з гуманітарним вантажем на Схід. Тобто це трошечки гуртує» (жінка, представниця сфери культури).

«З громадської організації, яка має проєкт, вже двічі приїжджали сюди тренери демократичної школи і проводили заходи для дітей громади і разом з ВПО. Були діти і такі, і такі. Для згуртування такі інтеграційні заходи. Координація відбувалася через місця колективного розміщення ВПО, телефонували до шкіл, що буде такий захід, якщо дітям цікаво, скеруйте там і там, тобто вони собі зможуть провести час, щоб дізнатися нове, цікаве» (жінка, представниця ОМС).

У кожній громаді робилися кроки щодо комунікації з ВПО та переміщеними підприємствами. **Водночас є випадки відсутності намірів до взаємодії, ініціативи від ВПО, а також представників релокованих підприємств.**

«У громаді є ці релоковані підприємства. Вони не хочуть з нами йти на контакт. Ми їх запрошували на зустріч і допомагали з приміщенням. Тобто ми були залучені. Але зворотного зв'язку немає» (жінка, представниця ОМС).

«Навіть ті сітки плести, скільки викидають оголошення в групі, що немає кому сітки плести. Що вони роблять цілий день? – Нічого. Розумієте, вони до обіду мають час на себе. З обіду починають ходити: де кошти, де то, де сьо, де можна щось взяти? А так, щоб від них якась ініціатива, то від внутрішньо переміщених ніхто не приходив» (жінка, представниця соціального захисту).

Водночас є певна група ВПО, які бажають інтегруватися у громаду

«Я думаю, що можемо [ВПО як ресурс для розвитку громади]. Я знаю, із тієї кількості переміщених осіб є достатньо людей, яким тут все більше і більше подобається, і умови проживання, спокій, менталітет, близькість до Європи, людські стосунки. ...Є речі, які вимірюються не тільки грошима. Є шанс, що частина з них залишиться через умови, які їм підходять – соціальні, от економічні б їм створити, щоб вони могли стартанути, щоб почувалися безпечно. Тут мусили б бути якісь програми... Економічно їх підперти, дати кредити на будівництво, на купівлю житла ... вони адаптуються» (чоловік, представник місцевого малого бізнесу).

«Деякі люди порахували, що тут жити набагато дешевше – житло дешевше, з кордону дешевші товари приїжджають, ніж ті самі навіть у Жовкві (це 30 км звідси), не кажучи вже про Львів, тобто менші затрати. Тому нам тут цікавіше, дешевше» (чоловік, представник ОМС).

«Є з Чернігівської області, що в принципі мають куди вернутися, але вони сказали, що вони почуваються як вдома і залишаються» (чоловік, представник ОМС).

5) Прояви суперечностей між представниками різних соціокультурних середовищ (зумовлені відмінностями культурного середовища, укладу життя, питанням мови). Зауважимо, що такі суперечності виникають не лише між ВПО та місцевим населенням, а й між ВПО, які представляють різні соціокультурні групи.

«З початку війни з дуже великою обережністю ставилися [про ВПО] до западенців. Чи будуть їх тут гнобити, чи не будуть гнобити? Як будуть реагувати, що вони російськомовні люди – чи буде якийсь негатив, чи не буде? І донині то проявляється» (жінка, представниця ОМС).

«І стосовно мови. Можливо, хтось із вас образиться [звертається до ВПО], моя позиція особисто як вчителя така – ми живемо в Україні, у нас державна – українська, у кожному регіоні є свої особливості. Тут польський акцент, у нас більш російський акцент, але вона державна. Усі повинні нею розмовляти. Ми повинні розуміти всі, всі повинні вчити цього дітей. Ну це моя думка» (жінка, ВПО, Харківська область).

«Ім не цікаво [про ВПО], і говорять вони це таким тоном, що потім не знаєш, як з ними спілкуватися, як вітатися, як підійти, як запитати, як просити. Ніби хочеш покликати. А їм це нецікаво. У нас ярмарок – не цікаво, у нас концерт – не цікаво, просто майстер-клас – не цікаво. Ми їм нецікаві. Щось українське їм нецікаве» (жінка, представниця сфери культури).

«Деякі унікали [про ВПО і повістки] – і викликало обурення місцевого населення» (чоловік, представник ОМС).

«Були весняні толоки – одиниці з них прийшли [про ВПО], а ще, знаєте, приходять сюди й розказують, що ти маєш робити» (чоловік, представник ОМС).

«Зі сторони освіти, медицини, культури усі умови створені – тільки приходьте. Ми готові зацікавити. ...Інколи навіть образливо, що для них ми готові більше, ніж для своїх – піти на поступки, підлаштуватися по часу, врахувати їхні інтереси» (жінка, представниця сфери освіти).

«Ми мусимо людям допомагати. Ті люди, які втратили своє житло, які втратили все, що вони набули за всі роки свого життя. Вони навіть втратили своїх близьких. ...Ми не скажемо – всі до Польщі, чи всі до Німеччини, до Іспанії. Якась частина тут залишиться... вони через кілька років тут освоються і будуть говорити тією мовою, яку я вже не хочу, але змушений чути, бо ті люди – теж українці» (чоловік, представник ОМС).

«У самому центрі гуртожиток [де мешкають ВПО], площа. Ну, і наші люди зранку поспішають на роботу, дивляться і кажуть: "Ну як так, ми поспішаємо на роботу, а вони всі сидять за чашкою кави із сигаретою на сходах і балдіють". Тобто вони нікуди на роботу не поспішають» (жінка, представниця ОМС).

Найбільш проблемною категорією ВПО для громади є ті особи, які впродовж довгого часу проживають у закладах колективного розміщення.

По-перше, внаслідок кількох хвиль розміщення ВПО в таких центрах станом на вересень там залишилися проживати переважно соціально вразливі особи, незахищені або такі, хто принципово не планує шукати та переїжджати у житло, за яке потрібно сплачувати. У таких закладах спалахують конфлікти навіть між ВПО, а їхня поведінка стає приводом для наростання соціальної напруги серед місцевого населення. Економічно активні ВПО, які навіть і потрапляють у такі заклади,

як правило, перебувають там недовго – вони знаходять роботу (джерело доходу) і відразу винаймають житло (на різних умовах).

По-друге, оскільки є потреба відновлення роботи навчальних / дошкільних / інших закладів, ОМС стикаються з **проблемою пошуку для таких ВПО житла, переважно соціального** (більшість з них не працюють і не шукають роботу, тому не можуть оплачувати житло). У восьми з десяти охоплених дослідженням громадах відсутні заклади, які можуть бути використані як соціальне житло. **При цьому ця проблема лягає виключно на громади. В об'єкти, які в області відремонтовані та призначені для проживання ВПО (зокрема гуртожитки), обласна влада намагається поселити новоприбулих ВПО.**

По-третє, якщо в громаді є спеціалізовані та пристосовані до проживання заклади (наприклад, гуртожитки), де розміщуються ВПО, то громада отримує додаткове навантаження на бюджет у вигляді покриття комунальних витрат, обладнання побутовою технікою (мікрохвильова піч, пральна машинка тощо), ремонту цих приміщень.

«Яка категорія іде жити в школу? Це вже така соціальна верства населення, яка є незабезпечена. Якщо людина працювала викладачем, чи це був фармацевт, чи це людина з якоюсь вищою освітою, вона таки мала якісь певні заощадження, які вона зберігала і вже десь у місті адаптувалася. Орендувала квартиру і далі почала працювати» (жінка, представниця ОМС).

«Багато хто з нашої громади працює власне над тим, щоб знайти житло для тих людей, хто в першу чергу живе в “Росинці” [йдеться про літній табір для дітей], тому що це літні колиби, там холодно, там уже люди хворіють. І ми їм пропонуємо житло. Їх везуть в якесь село, а потім через кілька днів вони повертаються в “Росинку” – “а ми в такій глухомані жити не будемо, бо нам це не подобається” [про відповідь ВПО]. Притому що є нормально облаштоване з ремонтом житло. Зі своєї сторони гуманітарний штаб дав усе необхідне для життя. Обіцяють допомогти на перших порах з харчуванням. Єдине, що потім, звичайно, шукаєте роботу і щось робить. Ні, не хочуть» (жінка, представниця ОМС).

«...вже вмер насос, той який купили з нуля, який забезпечував їх водою [про ВПО]...та ми тих пралок [пральних машин] не накупуємся, і не надістаємся. Тобто там це категорія [про ВПО, які мешкають у школі], яка не може розглядатися як трудовий ресурс» (чоловік, представник ОМС).

3. Висновки

Війна внесла свої корективи в процеси функціонування та розвитку територіальних громад в усіх регіонах України. Територіальні громади Львівщини продемонстрували вміння швидко приймати управлінські рішення, забезпечувати життєдіяльність як своїх, так і вимушено переселених жителів, підтримувати бізнес та працювати над зміцненням безпеки громади й держави загалом. **Функціональна стійкість органів місцевого самоврядування була збережена**, а саме виконання повноважень у повному обсязі, на фоні скорочення надходжень до місцевих бюджетів, значних обмежень у використанні бюджетних коштів, втрати власних людських ресурсів, а також появи додаткових завдань, що пов'язані із внутрішньо переміщеними особами, створенням та забезпеченням добровольчих формувань у територіальних громадах.

Переважно ОМС проявили здатність до самоорганізації, спроможності самостійного вирішувати поточні проблеми, налагоджувати співпрацю з міжнародними партнерами по гуманітарній допомозі. При цьому організації громадського суспільства та місцеві мешканці беруть активну участь у вирішенні спільних проблем громади, що вимагає постійної взаємодії між усіма групами стейкхолдерів у громаді. Загалом, це свідчить про **позитивний тренд поступового відходу від «патерналістської моделі» управління на місцевому рівні та прийняття відповідальності за життєдіяльність територіальної громади як місцевими радами, так і мешканцями, що однозначно є одним з найвагоміших результатів реформування місцевого самоврядування в Україні.**

ОМС продемонстрували свою відкритість і готовність до співпраці як з ВПО, так і з підприємствами, які мають намір переміститися у громаду. Наплив ВПО у громадах призвів до необхідності вирішення таких питань: надання гуманітарної допомоги, реєстрація внутрішньо переміщених осіб, пропозиції альтернативного житла для ВПО та переміщення із колективних закладів розміщення, організації культурних, ознайомчих заходів для ВПО, їхніх сімей, загострення суперечностей регіональних ідентичностей, наростання невдоволення серед місцевого населення та вирішення конфліктів.

Включення ВПО в ринки праці громад є диференційованим, оскільки міграційні потоки ВПО характеризуються плинністю, а самі особи не є однорідною групою, як за рівнем кваліфікації, так і за видом зайнятості, типами поведінки, намірами реєстрації тощо. Для ВПО, які зберегли місце праці та працюють дистанційно, питання працевлаштування у громаді не є актуальним, а їхні терміни перебування обмежені виключно тим моментом, коли вони зможуть повернутися на попереднє місце проживання. Переважно ця категорія ВПО не реєструється, не потребує гуманітарної допомоги і є самодостатньою.

У переважній більшості випадків ВПО говорили про необхідність працевлаштування. Але значна частина з них хоче роботу на короткостроковий період. Отже, **робота для більшості ВПО – це насамперед засіб до існування, покриття власних мінімальних витрат на життя, а не як можливість залишитися у громаді, кар'єрного росту чи професійного розвитку.**

Труднощі, які пов'язані з пошуком роботи на новому місці, охоплюють комбінації різних чинників: економічних, соціально-психологічних, культурних, особистісно-сімейних. Найчастіше проблеми із працевлаштуванням ВПО пов'язані з відмінностями між їхньою кваліфікацією та потребами ринку праці у громаді, бажанні працевлаштуватися на

короткостроковий період часу, меншою оплатою праці в західних областях порівняно зі східними, особистим небажанням пошуку роботи серед окремих ВПО.

Ті ВПО (з числа працездатних), які живуть у закладах колективного розміщення (садочках, школах, таборах, лікарнях) найменшою мірою зацікавлені в пошуку роботи, адже місцевою владою створені умови щодо їх забезпечення. Частина з них не орієнтована на переїзд із таких закладів і займає вичікувальну пасивну позицію. **ВПО, які перебувають у закладах колективного розміщення, є найбільш проблемною групою для громади з огляду на потребу їх розселення, потребу додаткового забезпечення (спеціалізованого догляду) в разі якщо це неповносправні особи, особи пенсійного віку, а також напружену ситуацію з місцевими мешканцями.**

Однією з проблем, з погляду обидвох сторін (ВПО та ОМС), є **відсутність ефективної взаємодії та комунікації** між ними. Водночас частина ВПО та релокованого бізнесу говорять про небажання / відсутність потреби в комунікації зі свого боку. Причинами цього, з одного боку, може бути відсутність бажання в налагодженні кола комунікації через спрямованість на швидке повернення додому, з іншого – намагання організувати свою життєдіяльність без статусу / реєстрації ВПО. Часто саме останні ВПО мають стійкі наміри інтегруватися у громаду та залишитися в ній на проживання в довготерміновій перспективі.

Проблема соціального житла є важливою як для ВПО, так і для ОМС. ОМС часто вказували на необхідність переселення ВПО з комунальних закладів, а також на брак житла у приватному секторі, особливості системи опалення в сільських населених пунктах, зокрема пічне, віддаленість сіл від основних ринків праці. ВПО, для яких актуальним є соціальне житло, вказували на неможливість переїзду з однієї громади в іншу з більшими можливостями у працевлаштуванні у зв'язку з неможливістю знайти безкоштовне житло на перший період часу.

Релокований бізнес і місцеві підприємці переважно мають однакові проблеми у функціонуванні, а саме: призупинення діяльності в перші місяці війни, порушення ланцюгів постачання, втрата ринків збуту, проблеми з експортом продукції, сировиною, здорожчанням енергоносіїв, втратою працівників через мобілізацію та виїзд за кордон. Важливо, що **в питанні працевлаштування підприємці виходять виключно з позиції бізнесу**: як місцеві підприємці, так і переміщені в першу чергу звертають увагу на кваліфікацію працівників. Віддають перевагу тим, які відповідають за кваліфікацією, а не місцем проживання.

Важливо, що **бізнес теж демонструє власну соціальну відповідальність**, що виявилася у спробах зберегти працівників, волонтерській роботі в перші місяці війни, пошуку вакантних посад по Україні у своїх філіях (стосується мережевих компаній).

ОМС декларують зацікавлення у входженні нових бізнесів на територію громади, однак не ставлять у пріоритет релоковані підприємства над місцевими інвесторами. Передусім основними критеріями до бізнесу є його екологічність і прозорість ведення економічної діяльності, спроможність створити значну кількість робочих місць (*водночас про їхню якість на даному етапі не йдеться*). Тобто застосовується підхід виключно з позиції економічних інтересів громади.

На сьогодні **ОМС мають дуже обмежений вплив на податковий клімат у громаді**, а регулювання ставок місцевих податків, по-перше, сприймається радше (і ОМС, і бізнесом) як причина зниження надходжень до місцевих бюджетів (зменшили ставки податків, зборів чи

орендної плати – зменшився дохід), по-друге, цей підхід не може розглядатись як вагомий стимул відновлення економічної діяльності місцевого бізнесу (бізнес не функціонує на повну через низку зовнішніх причин: порушення ланцюгів поставок, проблеми зі збутом продукції тощо).

Перспективи розвитку громад ОМС вбачають у створенні індустріальних парків, логістичних хабів, як комунальної, так і приватної форми власності, налагодженні державно-приватного партнерства в реалізації великих інфраструктурних проєктів, залученні нових чи розвитку наявних великих підприємств, розвитку сільського господарства та поглибленні переробки сільськогосподарської продукції, розвитку туристичної сфери, формуванні та використанні конкурентних переваг громади.

Обмеження до розвитку територіальні громади поблизу обласного центру вбачають у відсутності вільних земельних ділянок, які перебувають у комунальній власності, та браку робочої сили для залучення до відкриття нового бізнесу. Громади, які віддалені від міста Львів, мають значно більший земельний потенціал та незалучену робочу силу, однак є менш привабливими з огляду на територіальне розміщення, стан дорожнього покриття в їхніх населених пунктах, зношеність інженерних мереж або їх відсутність взагалі.

Підсумовуючи очікування ОМС та підприємців (як місцевих, так переміщених) від державної влади, слід виокремити такі:

- прозора державна політика та подолання корупційних схем у програмах підтримки (як громад, так і бізнесу);
- спрощення механізмів та здешевлення приєднання до інженерних мереж для бізнесу;
- співфінансування реалізації великих інфраструктурних проєктів громад, оновлення інженерних мереж, капітального ремонту доріг, що збільшить інвестиційну привабливість громади;
- підвищення якості системи професійної (професійно-технічної) освіти. Узгодження попиту на фахівців відповідних спеціальностей та обсягами їх підготовки;
- залученням громад західних областей та підприємств, які розташовані на їхній території, до реалізації плану післявоєнного відновлення економіки України;
- запровадження дієвих інструментів підтримки фермерських господарств та одноосібних селянських господарств, а також важелів державного впливу на агрохолдинги та надання преференцій фермерським господарствам при купівлі землі.

Окрім цього, підприємці вказували на зменшення бюрократії, реформуванні податкової системи та відкритості. Натомість ОМС акцентували увагу на більшій децентралізації повноважень на місцях, розподілі податків на користь місцевих бюджетів, допомозі у фінансуванні великих інфраструктурних проєктів та продовженні підтримки програм розвитку з обласного й державного бюджету. Також ОМС, висловлювали побажання щодо врегулювання житлового питання ВПО та їх обліку, розвитку реабілітаційних закладів для учасників бойових дій і ВПО.

До ризиків розвитку у воєнний та повоєнний період представники ОМС також відносять формування окремої групи суспільства – «ВПО» з преференціями в користуванні державними послугами, пільгами, допомогою і як наслідок укорінення установки на

утриманство; перерозподіл коштів у регіони, які найбільше постраждали від бойових дій, зокрема за рахунок «заморожених», «перехідних» коштів територіальних громад західних областей; відтік професійних кадрів та молоді, а також виїзд дітей за кордон та їх подальша адаптація там.

4. Рекомендації

Державним і регіональним органам виконавчої влади

Розбудова середовища довіри і налагодження комунікації між бізнесом і державними та регіональними органами влади через прозорість пропонованих ними програм підтримки для підприємців. Врахування індексу інфляції при фінансуванні програм підтримки бізнесу.

Продовження політики реформування професійної освіти, наближення її до виробничих потреб, поширення дуальної освіти.

Розробка дієвих інструментів підтримки фермерських господарств та одноосібних селянських господарств, а також важелів державного впливу на агрохолдинги та надання преференцій фермерським господарствам при купівлі землі. Розвиток фермерських та сімейних господарств стане поштовхом до формування спеціалізації громад (молочна, ягідна, лікарські рослини), розвитку крафтової продукції, туристичної привабливості, надалі розвиток ланцюгів доданої вартості через формування кластерів із залученням фермерських господарств.

Розвиток системи державних замовлень на продукцію для військових потреб та створення в західних областях нових підприємств військово-промислового комплексу (громади готові розміщувати на своїх територіях такі підприємства).

Впровадження в діяльність державних служб принципу «держава – як сервіс», зокрема, виконанням Державної податкової служби насамперед менторської функції, а каральна функція має відійти на другий план.

Спрощення механізмів та здешевлення приєднання до інженерних мереж для бізнесу.

Співфінансування ОМС у реалізації великих інфраструктурних проєктів у громадах, оновлення інженерних мереж, капітального ремонту доріг, що збільшить інвестиційну привабливість громади. Підтримка програм розвитку з обласного та державного бюджетів на конкурсній основі для ОМС.

Розширення важелів впливу для ОМС у територіальних громадах, зокрема щодо адміністрування місцевих податків та зборів. Це стане стимулом вирівнювання комунікацій між ОМС та місцевим бізнесом. Коли не тільки ОМС будуть шукати підприємців, намагатися налагодити з ними контакт, але й підприємці шукатимуть контактів з ОМС.

Із запровадженням регуляторних дій, введенням будь-яких обмежень щодо використання коштів, Уряд має надавати консультації або запропонувати альтернативні механізми для здійснення поточних видатків та виконання повноважень ОМС тих громад, на яких не ведуться бойові дії, не наближені до фронту і не є тимчасово окуповані. (Принцип «не тільки сказати “не можна”, але сказати “як можна робити”»).

Класифікація громад залежно від їх наближеності до фронту, бойових дій на їхній території чи окупації зі щомісячним її переглядом. І як наслідок, надання можливості громадам, які не перебувають поблизу лінії фронту та не окуповані, розпоряджатися наявними коштами, зокрема «перехідними», для вирішення поточних проблем (наприклад, капітальними ремонтами), фінансуванням інфраструктурних проєктів. Це дозволить здійснити низку необхідних робіт у громадах та вирішити проблеми економії часу на оновлення технічної документації та дорожчанням робіт у наступних роках.

Державна політика щодо ВПО, насамперед працездатного віку, у напрямі стимулювання їх у пошуку роботи, механізми, які заохочуватимуть їх до активної позиції, а не пасивного очікування на соціальну допомогу від держави.

Не поширювати практику будівництва / ремонту великих об'єктів для компактного проживання ВПО. Такий підхід не сприяє інтегруванню ВПО в економічне та соціальне життя територіальної громади.

Максимально уникати розміщення ВПО в закладах соціальної інфраструктури, які не пристосовані для постійного / тимчасового проживання на безоплатній основі, оскільки це демотивує ВПО до працевлаштування.

Розвиток державних програм підтримки для ВПО щодо купівлі житла.

Формування бази соціального житла для ВПО на рівні області / держави. Розширити можливості громад щодо створення соціального житла через спрощення процедур передачі на баланс ОМС покинутого або недобудованого житла, що тривалий час є законсервованим.

Підтримувати постійний процес переходу громад з екстреного реагування до сталого соціально-економічного розвитку та зростанні через впровадження антикризових інструментів місцевого економічного розвитку.

Розвиток сфери реабілітаційних послуг у різних напрямках – медична реабілітація (відновлення внаслідок фізичних травм), психологічна реабілітація (постраждалих учасників бойових дій, членів їхніх сімей, родин загиблих захисників, ВПО, дітей, цивільних осіб, які стали свідками / учасниками бойових дій), соціальна реабілітація (створення умов для інтеграції людей з інвалідністю в суспільство).

Органам місцевого самоврядування

Пріоритетна підтримка підприємств, які працюють у видах економічної діяльності з високою доданою вартістю. Це сприятиме збільшенню робочих місць для кваліфікованих працівників та зростанню заробітної плати в громадах.

Стимулювання щодо створення в громаді структур вертикальної та горизонтальної інтеграції бізнесу – кооперативів, кластерів, індустріальних парків.

Розвиток державно-приватного партнерства в реалізації великих інфраструктурних проєктів, зокрема й під час розвитку індустріальних парків, що дозволить залучити нових інвесторів та релокований бізнес.

Активне використання інструменту міжмуніципального співробітництва для розвитку туристичного потенціалу громади.

Реалізація програм підтримки підприємницької активності як місцевих мешканців, так і ВПО (семінари та тренінги, податкові пільги у перше півріччя після започаткування бізнесу).

Створення та фінансування програм підтримки бізнесу в громадах, спрямованих на створення комунікаційних майданчиків для налагодження взаємодії ОМС – бізнес, бізнес – бізнес тощо. Створення та просування локальних брендів, що одночасно дозволяє просувати продукцію бізнесу і бренд громади.

Посилення інвестиційної привабливості громади через створення та просування інвестиційних паспортів.

Підтримка релокованого бізнесу в питаннях перереєстрації в громаду та сплати податків.

Зосередження зусиль на групах ВПО, які виявляють бажання залишитися в громаді (зокрема сім'ї, де є працевлаштовані в громаді ВПО, діти яких навчаються в місцевих школах чи відвідують дошкільні навчальні заклади).

Налагодження комунікації між центром зайнятості, місцевими підприємцями та ВПО щодо наявних вакансій, потреб у тимчасових працівниках та спеціалістів серед ВПО, які шукають роботу.

Спеціалізація закладів розміщення залежно від категорії ВПО. Наприклад, розміщення та проживання ВПО з особливими потребами, осіб літнього віку, інших груп, які потребують спеціалізованого медичного догляду в окремих закладах. Набір відповідного персоналу в таких закладах, як наслідок створення додаткових робочих місць. Такі заклади, можуть бути розміщені в населених пунктах, які віддалені від ринку праці. Розвиток таких закладів за підтримки міжнародних донорських організацій. З іншого боку, з метою можливості зміни громади та пошуку роботи дати тим з числа ВПО, які економічно активні, на короткостроковій основі соціальне житло (наприклад на два-три місяці). Соціальне житло може включати не тільки гуртожитки, модульні будинки, можливо, квартири, які є в комунальній чи державній власності. Пропозиція такого соціального житла повинна бути в громадах поблизу обласного центру (наприклад, не більше, ніж 30 хвилин їзди громадським транспортом) або інших міських громадах із більшими можливостями у працевлаштуванні.

При наданні соціальних послуг не варто створювати розриви між місцевими мешканцями та ВПО. Позитивною є практика збільшення видатків місцевого бюджету на фінансування певного виду послуг для всіх споживачів, а не створення окремих програм для фінансування потреб ВПО.

Впровадження і надалі політики відкритості ОМС – майданчик для комунікації ВПО з ОМС, наприклад, через спільні групи в соціальних мережах, поширення інформації про події у громаді, проведення інтеграційних заходів для ВПО та місцевих мешканців.

У довгостроковій перспективі спільні обміни, співпраця, участь у спільних проектах, формування професійних зв'язків, які б сформували довгострокові соціальні контакти між регіонами, а також реалізація політики згуртування.

Інституціям громадянського суспільства

Активно використовувати наявні мережі та партнерства для залучення програм / фінансової допомоги для будівництва соціального житла для ВПО з можливістю самозайнятості (закупівля обладнання для створення місць праці).

За підтримки програм міжнародної технічної допомоги та місцевого самоврядування, центрів зайнятості, закладів професійно-технічної освіти організувати роботу хабів з опанування місцевими жителями певних професійних навичок та можливістю використання обладнання та матеріалів для самозайнятості чи самозабезпечення.

Поступовий перехід від надання гуманітарної допомоги до адресного забезпечення потреб ВПО.

Проведення різноманітних заходів з метою інтеграції молодих сімей з дітьми шкільного віку з числа ВПО у громаду як потенційний її економічний актив. Формування дружніх соціальних зв'язків із місцевими через спільні заходи може стати підґрунтям для того, щоб залишитися у громаді на постійне місце проживання для таких сімей.

Започаткування програм надання психологічної підтримки в громаді працівникам ОМС, закладів соціальної інфраструктури, представникам громадських організацій, волонтерам задля попередження їхнього професійного вигорання та виснаження.

Реалізація програм підтримки підприємницької активності як місцевих мешканців, так і ВПО (семінари та тренінги, налагодження комунікації, запровадження пільг у перше півріччя після започаткування бізнесу).

Запровадження курсів для ВПО про історично-культурні, соціально-побутові особливості громади та краю з одночасним вивченням української мови.

Активно залучати потенціал ВПО для організації тренінгів, освітніх курсів, культурних заходів тощо. У таких умовах ВПО можуть виступати ініціаторами заходів для місцевих мешканців, перетворюючись із особи, яку намагаються навчити, на особу, яка ділиться власними знаннями та досвідом, способами вирішення спільних проблем.

ДОДАТКИ

АНКЕТА

фокус-групового інтерв'ю з внутрішньо переміщеними особами та представниками релокованих підприємств

- 1) Розкажіть, ким Ви працювали до переїзду в громаду і чи зберегли місце праці після переїзду?
- 2) Чи обдумували Ви або члени Вашої сім'ї можливість працевлаштуватися у громаді? Чи вдалося знайти роботу тут? Наскільки сьогоднішня робота відповідає кваліфікації?
- 3) Якщо Ви не шукали роботу, то чому?
- 4) На Вашу думку, які труднощі виникають із пошуком роботи на новому місці у тих, хто переїхав?
- 5) Як би Ви описали «підходяща робота» – це ?
- 6) Наскільки гострою є потреба у допомозі Вам чи вашим знайомим із пошуком роботи з боку місцевої влади?
- 7) Чи знаєте Ви випадки, коли хтось із Ваших знайомих, осіб, які переїхали, хотів перекваліфікуватися, щоб працевлаштуватися у громаді? Що може стати причиною Вашої перекваліфікації?
- 8) В якій сфері Ви б хотіли зайнятися власною справою? Якщо ні, то чому? Якщо так, що стримує, або які кроки вже зробили?
- 9) Для ВПО: Доступ до яких послуг чи сервісів для Вас є найнеобхіднішим для життя у громаді?
Для бізнесу: Які послуги чи сервіси для вас як представника бізнесу чи ФОПа є необхідними у громаді?
- 10) Якими послугами / сервісами Ви вже користувались у громаді? Чи задоволені Ви їх якістю?
- 11) Наскільки % функціонує Ваш бізнес після початку війни?
- 12) Які труднощі із запуском підприємства на новому місці, після релокації ?
- 13) Чи Ви перереєстрували бізнес за місцем нової дислокації?
Якщо ні, чи плануєте це зробити. Чому?
На вашу думку, чому не всі релоковані підприємства здійснюють перереєстрацію за новим місцем, тобто у громаді, куди переїхали?
- 14) Наскільки Ваш бізнес зацікавлений у залученні місцевої робочої сили?
Чи переїхали з Вами працівники, якщо так, то скільки осіб?
- 15) Наскільки довго плануєте залишатися у громаді (для осіб) і вести бізнес (для підприємців) за умови *песимістичного сценарію*, якщо конфлікт завмирає, але частина території України залишається під окупацією, і *оптимістичного сценарію* – якщо всі території звільнені?
- 16) Для ВПО: Як, на Вашу думку, місцева влада може ще допомагати людям, які переїхали?
Для бізнесу: Якої підтримки релокований бізнес очікує від місцевої влади громади?

АНКЕТА

фокус-групового інтерв'ю з представниками органів місцевого самоврядування, бізнесу та місцевих активістів

1) Які труднощі виникають з реалізацією повноважень органів місцевого самоврядування взагалі від початку війни?

Для місцевого бізнесу: З якими основними проблемами стикнувся Ваш бізнес в умовах війни?

2) Які додаткові завдання лягли на органи місцевого самоврядування в умовах війни?

3) Які місцеві програми економічного і соціального розвитку чи підтримки громади почали діяти після початку війни?

Для місцевого бізнесу: Які регіональні й місцеві програми економічного розвитку Ви знаєте? Якими програмами підтримки для бізнесу Ви користувались? Чому ні?

4) Які заходи потрібно зробити, щоб підвищити економічну привабливість громади?

5) Усі ми знаємо, що кожна громада має певний бюджет. Виходячи з розуміння, що бюджет є обмежений, у що в першу чергу потрібно вкладати гроші у Вашій громаді?

6) На Вашу думку, сьогоднішня допомога місцевої влади для ВПО – це підтримка тих, хто опинився в тяжких життєвих обставинах, благодійність чи це потенційна інвестиція в майбутнє громади?

7) Чи бачите можливості для працевлаштування ВПО у громаді? Які кроки місцева влада робить у цьому напрямі?

Для місцевого бізнесу: Чи зверталися до Вас внутрішньо переміщені особи з приводу працевлаштування? Чи працевлаштувалися вони у Вас?

Чи чули Ви про випадки, коли внутрішньо переміщені особи працевлаштувалися на місцеві підприємства чи до місцевих підприємців?

8) А які кроки місцева влада робить для приваблення релокованого бізнесу?

9) Зараз багато говорять про релокований бізнес і його підтримку. На Вашу думку, в якому співвідношенні мають розподілятися зусилля ОМС для допомоги місцевому бізнесу і релокованим підприємствам? Чому?

10) На скільки % функціонують основні місцеві підприємства після початку війни?

Для місцевого бізнесу: На скільки % функціонує Ваше підприємство після початку війни?

11) Як змінилася підтримка місцевого бізнесу органами місцевого самоврядування в умовах війни?

Для місцевого бізнесу: Якої підтримки від ОМС Ви очікуєте в сучасних умовах?

12) Які ризики і можливості несуть для місцевого економічного розвитку громади, зокрема для розвитку місцевого бізнесу релоковані підприємства і ВПО?

13) Яке ваше бачення напрямів економічного відновлення та розвитку громади в післявоєнний період? За рахунок чого (з яких джерел)?

14) Яку підтримку, окрім фінансової, з державного та обласного рівня Ви очікуєте для пришвидшення післявоєнного відновлення та розвитку громади в короткостроковому періоді?