

Proč dáváme lidem peníze místo balíků s humanitární pomocí

4.11.2025 - Tereza Hronová, Tsion Girma Degu | Člověk v tísni

Humanitární organizace mění způsob, jak reagují na globální krize - stále častěji dávají lidem peníze. Finanční pomoc je v mnoha případech lepší než podpora formou balíčků s jídlem nebo hygienickými potřebami. Jak zajišťujeme, aby dobře míněná pomoc neuškodila? O tom všem mluví náš kolega Simon Le Tocq, poradce pro humanitární pomoc.

Proč se distribuce peněz stala tak zásadní součástí humanitární pomoci?

Vývoj humanitární pomoci je fascinující. Před deseti až dvaceti lety si organizace i donoři mysleli, že sami vědí nejlépe, co je pro komunity uprostřed humanitární krize nejlepší. Dodávali jim standardní balíčky – obvykle jídlo. Brzy se ale ukázalo, že takhle nemůžeme vyřešit rozmanité problémy lidí. Pokud dáte pytel rýže 10 000 lidem, určitě se mezi nimi najdou takoví, kteří více potřebují léky pro nemocné děti nebo materiál na opravu přístřeší. Lidé musí mít možnost volby a tu jim dává právě peněžní pomoc. Celá rétorika se změnila. Donoři se nás teď běžně ptají: Proč nedistribujete hotovost?

A právě distribuce hotovosti je také mnohem důstojnější.

Absolutně. Je těžké se skutečně vžít do pozice někoho, kdo přijímá pomoc, ale je mi jasné, že s hotovostí je mnohem jednodušší okamžitě plánovat a prioritizovat výdaje. Stát ve frontě na jídlo se mi zdá méně důstojné a respektující.

Existují důkazy, že finanční pomoc pomůže také místním trhům?

O pozitivním dopadu na trhy nejsou pochyby. Studie od Pákistánu po Haiti ukazují, jak peníze pronikají do místní ekonomiky, když je lidé utrácení za zboží a služby – to může také vytvářet pracovní příležitosti.

Musíme být však extrémně opatrní. Hotovost může mít ničivý dopad na trh, pokud nemá kapacitu uspokojit zvýšenou poptávku. Pokud poptávka prudce vzroste a zásoby nelze rychle doplnit, může to způsobit umělou inflaci, což základní produkty zdraží pro lidi, kteří hotovostní pomoc neobdrželi. Proto musíme vždy provést důkladné posouzení, abychom určili, zda jsou peníze tou správnou formou pomoci pro daný kontext.

Jak zajistíme, aby lidé použili peníze na pokrytí svých potřeb, a ne například na alkohol nebo zbraně?

Pokud se vrátíte o 20 let zpět, hotovost byla považována za příliš riskantní právě z těchto důvodů. Nicméně, v reakci na tsunami v roce 2004 jsme to prověřili a dnes jasně rozumíme rizikům. Víme, že pokud správně identifikujeme a zacílíme populaci, utratí tyto peníze „správně“.

Pokud peníze nejsou utraceny v souladu s projektem, chyba je v zacílení, nikoli v příjemci. Znamená to, že jsme neporozuměli tomu, co lidé opravdu potřebují. Mimochodem, i když lidem rozdáte hmotnou pomoc, mohou ji prodat. Někdy najdete balíčky s log organizací na místních trzích.

Jaké změny jste pozoroval v životech lidí, kteří obdrželi hotovost?

Vždy je viditelný okamžitý dopad. Pokud podpoříte domácnost hotovostí po dobu šesti měsíců, uvidíte u ní už po několika týdnech jasné zlepšení ve stravě a zdraví.

Přestože podporuji právě finanční pomoc, mám k ní také výhrady. Představa, že lidem rozdáme peníze a problémy jsou pryč, je naivní. Proto vnímáme hotovost jako doplňkovou formu pomoci. Musí být spojena s další, udržitelnější, dlouhotrvající pomocí v oblasti živobytí, vzdělávání i rehabilitace zdravotnických zařízení.

V Člověku v tísní máme duální mandát – poskytujeme humanitární pomoc a rozvojovou spolupráci. To nám umožňuje propojit nouzovou pomoc s dlouhodobým rozvojem. Stále více se také zaměřujeme na pomoc ještě před vypuknutím největší krize, když víme, že se blíží.

Jak se rozhodujeme, zda distribuovat hotovost, nebo použít poukázky?

Poukázky volíme obecně tehdy, když máme obavy o oběh hotovosti v dané oblasti, často kvůli nestabilnímu kontextu. Existují místa, kde lidé nemohou bezpečně uchovávat peníze, např. kvůli zvýšenému riziku krádeže.

V takových případech rodiny obdrží poukázky se stanovenou peněžní hodnotou, které mohou uplatnit ve specifických, předem domluvených obchodech. Poté platíme prodejcům, čímž kontrolujeme tok hotovosti a zajišťujeme větší bezpečnost jak pro příjemce, tak pro náš tým.

Hotovost obvykle distribuujeme v několika kolech. Proč lidem nedáme celou částku najednou?

Někdy jednorázové částky vyplácíme – například v Ukrajině jsme lidem dali peníze až na šest měsíců. Částka se vypočítává pomocí spotřebního koše, což je obnos, který průměrná rodina potřebuje na měsíc v daném specifickém kontextu.

Provádíme také analýzy k výpočtu rozdílu mezi současnými zdroji a potřebami pro přežití. Zda dáváme lidem peníze najednou nebo po částech silně závisí na okolnostech; někdy nechcete opakovat distribuci každý měsíc kvůli bezpečnostním rizikům.

Co když rodina peníze ušetří a investuje do živobytí - například koupí krávu - místo aby je utratila za jídlo nebo jiné základní potřeby?

To je naprosto v pořádku. Ostatně k tomu tato peněžní pomoc slouží, aby ji lidé utratili za to, co potřebují. My musíme akceptovat jejich rozhodnutí, že dali přednost krávě před novou střechou. Pokud rodina pochází z pastevecké komunity, je to naprosto pochopitelné. Kráva může poskytovat mléko, máslo a příjem.

Pokud se to stane, neznamená to, že lidé peníze utratili špatně; znamená to, že jsme špatně pochopili jejich priority.

Jak se rozhodujeme, zda dáme finance ženám, nebo mužům?

Nejdůležitější je nepoškodit vztahy a dynamiku v komunitě. Ty musíme pochopit, než začneme cokoliv distribuovat. Pokud dáme hotovost ženám ve vysoce patriarchálních společnostech, může to neúmyslně změnit mocenské poměry a v nejhorších případech vést i k genderově podmíněnému násilí. Musíme být proto extrémně opatrní.

Je důležité si uvědomit kontext. Když jsem pracoval v Ukrajině, většina příjemců byly domácnosti

vedené ženami a nebyl problém dát peníze jim. V částech Somálska by však stejný distribuční mechanismus nikdy nefungoval.

Ve kterých zemích poskytuje Člověk v tísni finanční pomoc?

Ačkoli se seznam po nedávných škrtech ve financování zkrátil, udržujeme významné finanční programy v Sýrii a v Ukrajině. Poskytujeme peněžní pomoc lidem vysídleným kvůli konfliktům a přírodním katastrofám v Etiopii. V Moldavsku jsme podpořili ukrajinské uprchlíky poukázkami na vzdělání. Distribuujeme peníze také v Afghánistánu a pilotujeme tento přístup v Nepálu.

Stále častěji spolupracujeme s místními partnery, kteří mají často lepší znalosti místního kontextu a potřeb. Vzhledem k našim kořenům a odborným znalostem v posilování občanské společnosti upřednostňujeme zapojení místních aktérů do pomoci – vynikající příklady této práce lze nalézt na Ukrajině.

Co bys rád vzkázal našim donorům a partnerům?

Distribuujeme peníze, pokud to dává smysl. Pokud rozdáváme pouze nepotravinové položky, mnozí příjemci je nebudou používat jednoduše proto, že je nepotřebují – a to je forma „líné pomoci“. Finanční pomoc je mnohem náročnější. Vyžaduje vybudování silných distribučních systémů a mnohem přísnější monitorování. Realita je taková, že někdy sklouzneme k opakovaným, snadným formám pomoci, protože víme, že na ně získáme financování. Moje poselství je tedy jednoduché: nebudte líní. Vydejte se tou těžší cestou – tou, která skutečně posiluje lidi a respektuje jejich volbu.

<https://www.clovekvtisni.cz/proc-davame-lidem-penize-misto-baliku-s-humanitarni-pomoci-13042gp>