

Dajmy ubogim gotówkę

29 września 2015

Istnieje prosty sposób na zreformowanie systemu opieki społecznej: przekazać pieniądze tym, którzy tego potrzebują, bez żadnych warunków.

Jak pisze „The Atlantic”, jest coraz więcej dowodów na to, że można stworzyć system pomocy pozwalający wyjść z biedy i nie kreujący jednocześnie zależności. Recepta jest prosta: dajmy ubogim gotówkę nie stawiając żadnych dodatkowych warunków, a okaże się, że wydadzą ją na produkty i usługi, które podniosą ich poziom życia i zwiększą potencjalne przyszłe szanse na zarobki.

Systemu tego boją się jednak spróbować politycy z wielu krajów, argumentując ten strach obawą, że korzystający z pomocy „stracą” pieniądze, czyli wydadzą je np. na alkohol, papierosy czy telewizory z płaskim ekranem, a nie na pomoce szkolne dla dzieci czy żywność o wysokiej wartości odżywczej. Za takimi obawami idą próby decydowania o tym, co beneficjenci pomocy mogą nabywać, a czego nie – np. jeden z nielicznych amerykańskich programów „cash transfer” (czyli właśnie rozdawania gotówki bez warunków) o nazwie „Temporary Assistance for Needy Families”, przekazujący czteroosobowym rodzinom maksymalnie 497 dolarów miesięcznie, szybko został zmodyfikowany przez prawodawcę, a jego zasady zostały ściśle określone i pod wieloma względami ograniczone. Stan Kansas ustanowił w kwietniu prawo zakazujące owym rodzinom wydawania pieniędzy z pomocy na tatuaż, wyprawę do kina, zabiegi kosmetyczne, zakup bielizny i bilet na rejs promem.

Programów pomocowych, które opierają się na wręczaniu przedmiotów lub pomocy w opłaceniu niezbędnych wydatków jest coraz więcej. W USA istnieją np. SNAP (darmowe talony na zakup żywności), program darmowych posiłków dla dzieci szkolnych, Medicaid czy pomoc w opłacaniu czynszu za mieszkanie. W

Indiach najbiedniejsze rodziny mogą dostać subsydia na zakup ziaren zbóż lub nafty. Programy te są jednak nieefektywne i drogie w zarządzaniu, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Indyjskie instytucje obliczyły, że 2/5 dystrybuowanej nafty „znika”, zanim w ogóle ma szansę zostać rozdane, a tylko połowa z tego, co zostało trafia do potrzebujących rodzin. Programy takie mają być mniej skuteczne niż zwyczajne danie ubogim gotówki.

Gdy rozdawana jest żywność, często jej dostarczenie kosztuje więcej, niż kosztowałoby samo rozdanie środków pieniężnych. Jesse Cunha z the Naval Postgraduate School przeprowadził w wiejskich regionach Meksyku badania porównawcze nad grupami ludności, które otrzymywały pomoc rzeczową i tymi, które dostawały tylko gotówkę. Wyniki są interesujące – badania wykazały, że beneficjenci gotówki wcale nie wydawali na papierosy czy alkohol więcej niż przedtem, oraz że poziom odżywienia ich dzieci wzrósł tak samo, jak u tych, którzy dostali samą żywność. Ale program dystrybucji żywności kosztuje o 20 proc. więcej od rozdawania samej gotówki. Rozdawanie pieniędzy ma jeszcze jedną zaletę – sprawia, że beneficjenci nie wydają środków tylko na jedzenie, ale również na inne potrzeby, jak nauka dzieci, leki czy transport.

W 2013 roku Sarah Bailey z Canadian Foodgrains Bank przeprowadziła badania terenowe w Zimbabwie, Malawi, Ekwadorze i Jemenie. Odkryła, że rozdawanie gotówki dało lepsze wyniki, jeśli chodzi o ilość i jakość konsumowanej tam żywności. W Malawi na przykład ci beneficjenci pomocy, którzy dostali gotówkę, okazali się w 50 proc. lepiej odżywieni niż przed badaniami. Ci, którym dano tylko żywność – jedynie o 20 proc.

Gotówka ma też tzw. efekt mnożnika. Przywieźmy na jakiś teren żywność, a jej wpływ na lokalną społeczność skończy się na tym, że zostanie zjedzona. Dostarczmy gotówki – a mieszkańcy wydadzą ją na produkty i usługi świadczone przez lokalnych handlarzy i rolników, którzy często sami są ubodzy i wiele na takich transakcjach skorzystają. Badania Cormaca Stauntona z

Concern Worldwide, przeprowadzone w 2010 roku w Zimbabwie, pokazały, że każdy dolar zapewniony przez przepływy gotówkowe cyrkuluje w lokalnej gospodarce 2,59 raza, zanim zostanie wydany na towary i usługi „obce”. Jedzenie jest zaś po prostu konsumowane.

Gotówka prowadzi także do wdrażania efektywnych inwestycji. Organizacja charytatywna GiveDirectly, której praca polega na pomocy w przekazywaniu bezpośrednich przelewów bankowych afrykańskim rodzinom przez zamożne osoby z krajów zachodnich za pomocą telefonów komórkowych, udowodniła, że efekt cyrkulacji pieniędzy utrzymywał się nawet 14 miesięcy po przelewie. Rodziny wydawały środki na rzeczy trwałe, takie jak naprawa dachu, ale i leczenie czy pomoce szkolne. Tak jak w Meksyku, wydatki na alkohol i papierosy nie wzrosły.

Rezultaty jednego z indyjskich programów pomocowych wykazały, że beneficjenci często wydawali środki na wyposażenie domów w nowoczesne toalety czy pompy wodne. W wioskach, które otrzymały taką pomoc, kształciło się więcej dziewczynek w wielu 14-18 lat – aż 65 proc. Dla porównania – tam, gdzie programu nie wdrożono, było ich tylko 36 proc., bo rodziny oszczędzały z przymusu na edukacji dzieci, zwłaszcza płci żeńskiej.

Eksperymenty i badania wskazują, że takie wypłaty gotówkowe to nie tylko sieć bezpieczeństwa dla ubogich. Wzmacniają one także kapitał fizyczny i kulturowy w biednych gospodarstwach domowych. Gdyby zasoby, jakie przeznacza się na pomoc pośrednią wydać na przelewy pieniężne, pomogłoby to bardziej systemowo walczyć z biedą – i koszt całej operacji byłby niższy.

Oczywiście nawet najbardziej hojne przelewy pomogą ubogim Hinduskom czy Kenijczykom niewiele, jeśli owe kraje nie wdrożą politycznych i instytucjonalnych reform i nie zainwestują w opiekę zdrowotną, edukację i rozwój infrastruktury. Ale gotówka może zachęcić najuboższych tego świata do odegrania

poważniejszej roli w rozwoju ich krajów, zmieniając ich z beneficjentów w uczestników tej przemiany.

Źródło: NowyObywatel.pl