تقـديم

لو كان الفقر رجلاً لقتلته! . . . . هكذا كانت رؤية على بن أبى طالب ـ كرم الله وجهه ـ للفقر الذى لم تخل ثقافة، أوحضارة، أو ديانة من حث الناس على محاربته ومحاصرته.

إلا أن الواقع الذى نعيشه لا يزال يضيف كل عام، وكل شهر، بل وكل يوم أعداداً متزايدة من الفقراء، حتى وصل عدد من يعيشون على أقل من ٢ دولار يوميّا إلى نصف سكان الأرض، كما وصل عدد من يعيشون على أقل من دولار واحد يوميّا أكثر من مليار من البشر، أما من لا يجدون حتى الدولار الواحد فهم بمئات الألوف، وربما بالملايين، لا تخلو منهم شاشات الفضائيات التليفزيونية الإخبارية وهم يتضورون من الجوع والمرض أمام عدسات المصورين ومخرجى الأفلام الوثائقية!

ورغم المثل الصينى الذى يتردد دائمًا بأننا حين نعطى الفقير سمكة فإننا نطعمه لمدة يوم واحد، ولكننا إذا علمناه الصيد فسوف نطعمه طوال حياته، إلا أننا لم نغير طريقتنا الموروثة فى إعطاء الفقير سمكة، أو سمكات أو نقوداً يشترى بها السمك وربما يشترى مع السمك، أو بدلاً منه، شيئًا أو أشياء أخرى قد لا نقرها ولا نرضاها!

ولعل صرخات الفقراء كانت تسرى فى وجدان محمد يونس عندما وجد نفسه محاصراً بالفقر من كل جانب بعد المجاعة التى ضربت بنجلاديش سنة ١٩٧٤ وأودت بحياة المئات من الفقراء وسط حالة من اليأس والإحباط، جعلت مجرد البقاء على قيد الحياة عبئًا شديد الألم. .

أحس محمد يونس بخواء النظريات الاقتصادية التى كان يقوم بتدريسها فى جامعة داكا، كما استشعر عدم جدواها، ولم يستطع حتى أن يستسيغها، فغادر قاعة المحاضرات إلى الشوارع والأزقة فى محاولة للتعرف على أحوال هؤلاء الفقراء وأسباب فقرهم، وظروف حياتهم..

ولقد صعق عندما اكتشف حالة امرأة فقيرة تقترض أقل من دولار من أحد المقرضين المحترفين بشرط أن يكون له الحق الحصرى فى شراء كل ما تصنعه من البامبو بالثمن الذى يحدده هو، فلم يكن ذلك إلا وجهًا قبيحًا من أسوأ أشكال السخرة.

لم تكن تلك السيدة حالة فريدة، إذ تمكن من تسجيل أسماء ٤٢ ضحية أخرى، لم يزد مجموع ما يطلبونه عن ٢٧ دولارًا، فدفعها من جيبه لإخراجهم من براثن الظلم والسخرة.

وجاء حجم الشكر والانبهار من جانبهن، والسعادة والرضا من جانبه كبيرًا، فقال فى نفسه: إذا كنت أسعدت كل هؤلاء بهذا المبلغ الضئيل فلماذا لا أقدم المزيد؟!.

وكان هذا هو ما يقوم به منذ ذلك الوقت، وحتى الآن، فحاول أن يجعل البنك يقرض الفقراء هذه الأموال البسيطة ليحررهم من قبضة المقرضين، ولكنه لم يستطع؛ لأن البنك حكم عليهم بضعف الجدارة الائتمانية وعدم وجود ضمانات لديهم (.. لم يستطيعوا حتى ملء استمارات الاقتراض البنكية!)

فوجئ محمد يونس بنظرة موظفى البنك التى صورت إقراض الفقراء وكأنه يطيح بكل القواعد التى تعلموها فى حياتهم المصرفية، وتعجب من بنوك لا تقرض الأموال إلا لمن يملكون المال، وتمنعها عن أفراد لن يستطيعوا العيش بدونها!

وعندما فشلت كل جهوده واتصالاته عن طريق كل معارفه وأصدقائه فى تغيير هذه النظرة البنكية الجامدة للفقراء، قرر أن يكون هو ضامنهم فملأ استماراتهم وتحمل المخاطرة التى عجز البنك بكل هيئاته وموظفيه وموارده عن تحملها!

كانت المفاجأة أنهم جميعًا قاموا برد المبالغ الزهيدة التى حصلوا عليها فى مواعيدها بكل دقة والتزام . . ورغم ذلك لم يغير موظفو البنك رؤيتهم، أو سياستهم الإقراضية، وكانت تعليقاتهم «ربما لم يكونوا فقراء كما ذكرت لنا . . ربما سددوا ما اقترضوه لأنك قريب جدّا منهم طوال الوقت . . هذا الأسلوب ليس من الأعمال البنكية، وإنما هو أقرب إلى مجالسة الأطفال . . » إلى آخر تلك التعليقات التى لا تجدى فى مواجهة مشكلات من يعيشون على حافة الحياة ويشرفون على غياهب الموت فقرًا وحرمانًا . . !

ولم يستسلم محمد يونس، وإنما اتخذ قرارًا بافتتاح فرع بنك تجريبى لا يقرض إلا الفقراء، وسماه بنك الفقراء أو «بنك جرامين» وكان ذلك سنة ١٩٧٧ .

وعمل هذا الفرع الجديد على أساس الاهتمام بالإنسان المقترض ربما قبل الاهتمام بالمال الذى يقرضه له، فكان البنك يعمل على عقيدة بأنه إذا تعثر عميل فلا بد أن يراجع السياسات المصرفية التى تسببت فى تعثره. فالعميل دائمًا على حق ولا بد من تعديل قواعد العمل لتصبح أكثر مرونة وفق احتياجات العميل وظروفه.

بدأ بنك جرامين نشاطه، وانتقل من نجاح إلى نجاح، وتوسع فى انتشاره حتى بلغ عدد المقترضين منه الآن سبعة ملايين ونصف (٩٣٪ منهم من النساء لأن قروضهن تعود بنفع أكبر على الأسرة كلها) فى ٧٣,٠٠٠ قرية.

ويقدم البنك قروضه بدون ضمانات للأسر الفقيرة فى المجالات المولدة للدخل والإسكان والتعليم والائتمان الصغير، وقد استخدمت قروض الإسكان التى بدأها سنة ١٩٨٤ فى بناء ٦٤٠,٠٠٠ مسكن حتى الآن، وصارت ملكيتها القانونية للنساء.

وقد قدم البنك منذ افتتاحه وحتى الآن قروضًا قيمتها ٦ مليار دولار، وبلغت معدلات السداد لها ٩٩٪، وهو يحقق أرباحًا بشكل منتظم، ويعتمد كليًا على التمويل الذاتى، ولم يتلق أى منح أو تبرعات منذ عام ١٩٩٥، وتصل نسبة

ودائعه إلى ١٤٣٪ من إجمالى قيمة قروضه، والأهم من ذلك كله أن ٥٨٪ من مقترضيه تجاوزوا حد الفقر، وأن التمويل الصغير وصل إلى ٨٠٪ من الأسر الفقيرة فى بنجلاديش، ويخطط البنك لكى تصل هذه النسبة إلى ١٠٠٪ بحلول عام ٢٠١٠.

وقد طبق البنك منذ ٣ سنوات برنامجًا خاصًا بالمتسولين؛ حيث يتم إعفاؤهم من قواعد بنك جرامين فيحصلون على القروض بدون فوائد، ويترك السداد لاختيارهم وقتما يريدون. واقترح البنك عليهم أن يحملوا معهم سلعًا صغيرة مثل المأكولات المغلفة وألعاب الأطفال وبعض الاحتياجات والأدوات المنزلية وذلك عند مرورهم على المنازل للتسول، ونجحت هذه الفكرة والتحق عشرات الآلاف من المتسولين بالبرنامج، وقد توقف عشرة آلاف منهم بالفعل عن التسول. وتبلغ قيمة القرض المعتاد للمتسول ١٢ دولارًا.

لم يقتصر نشاط البنك على تلك المجالات التقليدية، ولكنه تطور مع ظهور التكنولوچيا الحديثة دون أن يفقد توجهه الرئيسى لخدمة الفقراء، فأسس شركة جرامين فون للتليفونات المحمولة، وأعطى قروضًا للسيدات الفقيرات لشراء أجهزة تليفون محمول كوسيلة لبيع خدمات المحمول فى القرى، ونجح هذا المشروع أيضًا مثل كل مشروعاته، وتعلمت السيدات بسرعة، وأصبحت تلك أسرع وسيلة لتشغيل ٣٠٠,٠٠٠ سيدة تقدم خدمات المحمول فى كل قرى بنجلاديش.

ولم تكن هذه الشركة مثل غيرها من مشروعات البنوك التقليدية، فقد أدخل محمد يونس مفهومًا جديدًا للمشروعات سماه «المشروع الاجتماعى».

والمشروع الاجتماعى هو ببساطة شركة، مثل أى شركة تقليدية أخرى تنشأ وتدار فى إطار الأصول المهنية المتخصصة، ولكنها لا توزع أرباحها على مساهميها وإنما تضخ أرباحها كلها ثانية فى نشاطها، ولا يحصل المساهمون إلا على رأس المال الذى دفعوه بعد فترة من الزمن يتفق عليها مسبقًا، وتظل

علاقتهم بالمشروع كما هى، يشرفون على نشاطه ويوجهونه لخدمة الفقراء، كما تحفظه الإدارة المحترفة المتخصصة من زلات الممارسة ومخاطر النشاط، بحيث يعيد تدوير أرباحه مرات ومرات فى خدمة العملاء الفقراء لانتشالهم من براثن الفقر والفاقة.

ولقد انتشر مفهوم المشروع الاجتماعى وثقافته فى أكثر من ٧٠ دولة، واجتذب العديد من الشركات الغربية ذات الأسماء الرنانة فى عالم الأعمال التقليدية، كان آخرها شركة «تلينور» النرويجية فى مجال التليفونات المحمولة وشركة «دانون» الفرنسية فى مجال الأغذية المخصصة لأطفال الفقراء.

والآن ماذا يريد محمد يونس من المستقبل ومن التطور التكنولوچى الهائل الذى نشهده يوما بعد يوم؟ وهل يصب ذلك فى مصلحة الفقراء أم يضيف إلى أعبائهم ومعاناتهم؟

هنا نجده لا يكل ولا يمل من الدعوة لانتشار مشروعه الاجتماعى فى مقابل أولئك الذين لا همّ لهم إلا المزيد والمزيد من الربح المالى، وينادى دائمًا بأن يعامل كل واحد على أنه إنسان خلقه الله تعالى بطاقات كامنة تتطلع لاستخدامها وليس لمن يسخرها لمصلحته.

وهو يؤمن إيمانًا راسخًا بأن علينا ألا ننتظر ما يحدثه المستقبل بنا، بل علينا أن نقود الحاضر إلى المستقبل الذى نريده، فقد أردنا أن نذهب إلى القمر فذهبنا، وأردنا أن نبقى فى المحطات الفضائية شهورًا وسنوات فبقينا وهكذا، فإذا أردنا أن نزيل الفقر من مجتمعاتنا ونقضى عليه تمامًا فسوف نزيله، ويصبح مكانه الوحيد فى المستقبل هو «المتاحف» التى سيذهب إليها أبناؤنا.

ترى ماذا يريد محمد يونس لتحقيق هذه الرؤية المستقبلية؟ فى رأيى الشخصى لا يريد إلا مزيدًا ممن يشاركونه هذا الأمل ويحققونه معه بالعمل. . تمامًا كما فعل السيد فرانك ريبو رئيس شركة دانون الفرنسية العالمية الذى وافق على مشاركته فى مشروع اجتماعى لتصنيع الزبادى الرخيص لتغذية أطفال بنجلاديش

الفقراء . . وجاءت هذه الموافقة بمجرد أن عرض محمد يونس مفهومه عن المشروع الاجتماعى بعد غداء مشترك بينهما . . وأكد فرانك ريبو موافقته بأن ذهب إليه عبر مائدة الغداء ومد يده ليصافحه قائلاً . . اتفقنا ! !

وعندما تتحقق رؤية محمد يونس وآماله ، فسوف يدين له مشاركوه بفضل كبير وشكر عميق لأنهم سوف يكتشفون عندئذ أنه أيقظ فيهم أحاسيس إنسانية سامية ، وسبب لهم سعادة نفسية غامرة لم يحصلوا عليها من مشروعاتهم التقليدية التى تكرس لهم أرباحًا لا تظهر إلا فى حساباتهم البنكية ، وربما تبقى قابعة هناك لا تغادرها حتى تضربها زلازل الأزمات المالية المفاجئة . . . !

د . إبراهيم فوزى

الأستاذ بكلية الهندسة ـ جامعة القاهرة

ووزير الصناعة ورئيس هيئة الاستثمار سابقًا

يناير ٢٠٠٩م

obeikandl.com