الفصل العاشر

التطبيق فى الولايات المتحدة ودول غنية أخرى

عندما يوجه إلىّ سؤال عما إذا كان جرامين يعد نموذجًا ناجحًا وقابلاً للتطبيق فى دول أخرى، دائمًا ما كانت تأتى إجابتى أنه نموذج ناجح أينما يوجد الفقر فى أى مكان فى العالم، حتى وإن كان فى بلاد غنية. فالفقراء أينما يكونون يستحقون الحصول على قروض. والاهتمام المبدئى الذى يوليه الكثير من الأفراد والمنظمات الأمريكية ببرنامج جرامين، قادنى إلى الظن فى أنهم قد يسعون إلى إعادة تطبيق برنامجنا لصالح الفقراء ومن لا مسكن أو عمل لهم داخل الولايات المتحدة.

لم أكن مستعدّا لحجم التشككات التى قوبلت بها، وما صدمنى لم يكن فى شكوك الأفراد عن إمكانية نجاح القروض متناهية الصغر إذا ما طبقت داخل الولايات المتحدة، ولكن ما صدمنى حقّا هو يأسهم من وجود وسيلة ما فى مقدورها انتشال الفقراء من فقرهم بدلاً من الاكتفاء بمجرد التخفيف من أعراضه. فالكثير من الأمريكيين يرون أن دولة الرفاهة التى يعيشون فيها قد أفرزت أفرادًا كسالى لا قيمة لهم، وليس لديهم أدنى اهتمام على الإطلاق، وليست لديهم القدرة كذلك على الأخذ بالمبادرة لتأسيس مشروع يساندهم ويستطيعون من خلاله كسب قوتهم. إن لدىّ خبرة بالأمريكيين ـ ليس فقط الأغنياء والمتعلمون منهم، وإنما الأمريكيون بشكل عام ـ فمعرفتى بهم تؤكد

أنهم شعب منتج وذو قدرات ثرية بشكل ملفت؛ ولذا كانت دهشتى شديدة لنظرتهم المتشائمة بالنسبة لمستقبل الفقراء عندهم. وقررت أن أبقى عينىّ مفتوحتين تمامًا لاكتشاف أى فرد تكون لديه الهمة الكافية لتجريب أسلوب القروض متناهية الصغر.

لم يستغرق الأمر أكثر من منتصف الثمانينيات حتى اكتشفت اهتمامًا كبيرًا ومتزايدًا لدى شرائح عريضة من الشعب الأمريكى بمحاولة إعادة تطبيق مبادئ جرامين لمعالجة مشكلات الفقر لديهم. فى اعتقادى أن هذا الموضوع قد اتخذ بعدًا واقعيًا فى عام ١٩٨٥م، وذلك عندما اهتم «بيل كلينتون» ـ محافظ ولاية أركنساس آنذاك ـ بالبحث عن وسائل خلق فرص اقتصادية جديدة لمن ينتمون إلى طبقة الدخول المنخفضة فى ولايته. وكانت «چان بيرسى» ـ وهى زميلة للسيدة «هيلارى كلينتون» منذ أيام الدراسة بالجامعة ـ قد عادت لتوها من العمل فى بنجلاديش لدى إحدى المنظمات الأمريكية، وكانت تعمل بـ «بنك ساوث شور ـ South Shore Bank» بولاية شيكاجو. قامت «چان» بتقديم «كلينتون» وزوجته إلى «رون جرينونسكى و مارى هويتون» ـ وهما من القيادات المصرفية التى بذلت جهودًا مضنية من أجل إقناع مؤسسة فورد لكى تقوم بمساندة جرامين.

* * *

قدم كلٌّ من « رون وماری» نصيحة إلى المحافظ كلينتون مفادها أن برنامج جرامين سيكون الإجابة الصحيحة لحل مشاكل الفقر بولايته. واقترحا عليه أن يقوم بتأسيس بنك مصمم فى الأساس لخدمة الفقراء فى أركنساس. أثارت الفكرة فضول المحافظ، وأرسل لى يدعونى للحضور إلى أركنساس. وخلال زيارتى الثانية إلى الولايات المتحدة ـ وذلك فى فبراير من عام ١٩٨٦م ـ قام « رون وماری» بالتحضير لكى يجتمعوا جميعهم معى. وفى تلك الأثناء كان المحافظ كلينتون يشارك فى المؤتمر السنوى للمحافظين بواشنطن، ومن ثم جهز «رون وماری» لأن يكون اللقاء هناك. وهكذا تم اللقاء فى «فندق الفور سيزونز ـ Four Seasons Hotel» بحضور المحافظ «كلينتون» وزوجته «هيلارى» و«رون وماری» وأخيرًا أنا.

كان «كلينتون» رجلاً يتسم بشغف وفضول نهم، فكان يريد معرفة كافة التفاصيل المتعلقة بجرامين؛ كيف بدأ وما هى آلية عمله، ولماذا لم يقدم أحد على تطبيق النموذج

الذى يقدمه من داخل الولايات المتحدة؟ وبينما كنت أتحدث، كان المحافظ وزوجته منجذبين تمامًا لما كنت أقوله، وبعد مضى نصف ساعة صرحت السيدة «كلينتون» قائلة: «نحن نريده، هل يمكن أن يكون لنا جرامين فى أركنساس؟»(*).

فأجبتها: «ولم لا؟ فإذا كان المحافظ مؤيدًا للفكرة ومسانداً لها، فما الذى قد يعوق تنفيذه؟».

التفت «كلينتون» إلى «رون» وسأله عن المدة التى قد يتطلبها من أجل البدء فى البرنامج. فشرح له «رون» الخطوات الضرورية وكافة الإجراءات والتصاريح القانونية ـ واختتم شرحه بتحديد مدة ستة أشهر على أقل تقدير لكى يتمكنوا من البدء فى البرنامج.

ولكن المحافظ لم يكن بهذا الصبر، فقال له: «إنها فترة طويلة جدّا، ألا يمكن القيام بالأمر على نحو أسرع» والتفت إلىّ كمن يستنجد بمساعدتى، فقلت له: «إذا سمحت لى أن أتولى الأمر، فيمكننى البدء فى البرنامج غداً صباحًا».

وجه إلىّ كلينتون ابتسامة عريضة، وقال لى: «هل تستطيع بالفعل أن تقوم بهذا؟ حسنًا جدا إن هذا ما أريده تمامًا. أريدك أن تقوم بالأمر بنفسك».

وشرحت للحضور خطتى؛ فلكى نتفادى حدوث أية تعقيدات قانونية، علينا أن نبدأ بتأسيس البنك على أن يكون فى شكل برنامج بسيط لمنح القروض، وعندئذ يمكن لـ «رون ومارى» أن يقوما بشرائه بالطريقة نفسها التى يقومان بها بشراء أى مشروع، وفى الوقت نفسه نبدأ فى تنظيم واجتذاب المقترضين. ووعدت السيد والسيدة «كلينتون» بأننى سأقوم بزيارة أركنساس لتقديم إطار مفصل عن المشروع قبل موعد اجتماعهما مع كلٍّ من مسئولى الولاية والمقترضين المتوقعين ورجال البنوك وأساتذة الجامعات ورجال الأعمال.

(*) لم تفتر مطلقًا مساندة السيدة «هيلارى كلينتون» لفكرة جرامين، فقد قامت فى أبريل من عام ١٩٩٥م بزيارتنا فى بنجلاديش، كما قامت بزيارة برامج أخرى للقروض المتناهية الصغر فى أماكن متفرقة من العالم، كما أنها شاركت فى رئاسة مؤتمرٍ للقروض المتناهية الصغر ـ وذلك فى عام ١٩٩٧م.

وفى الأسبوع التالى أحسست لأول مرة بمشاعر جديدة نحو أركنساس. فقد قام مسئولو الولاية باستعدادات مستفيضة لترتيب لقائى وأصحاب الأعمال الصغيرة الذين كانوا يعتبرونهم من وجهة نظرهم المقترضين المحتملين، وصاحبنى فى ذلك اللقاء كل من «چون وماری». وتم تقديمى إلى مالك لإحدى المحطات الإذاعية المحلية، وأيضًا إلى أحد العاملين فى مجال الوجبات السريعة، وكذا إلى مدير لمتجر بيع بالتجزئة، وأخيرًا إلى عامل فى أحد محال الأدوية. ولكنى فى كل لقاء تلو الآخر كنت أشعر بالإحباط؛ فهؤلاء ليسوا من نوعية الأفراد الذين أرغب فى لقائهم. لقد أخبرنى «كلينتون» وزوجته عن الفقر المنتشر فى ولايتهما، ولكن لم يصادفنى أحد من هؤلاء الفقراء الذين من المفترض أن أقدم لهم المساعدة. أحد من هؤلاء الأفراد الذين قابلتهم لم يكن فقيرًا بالمعنى الحقيقى. إن من أبحث عنهم هم فئة الفقراء حقّا.

فقلت: «لا، لا، إننى لا أريد أن أقابل الفقراء من رجال الأعمال، وإنما فقط أريد أن أقابل أناسًا فقراء عاديين».

نظر الجميع إلىّ كما لو كنت أتحدث إليهم باللغة البنجالية. كان من الواضح أنهم لا يعرفون على وجه الدقة ما الذى ينبغى عليهم فعله، وأين يمكن أن يأخذونى.

فسألتهم: «هل لديكم من يتلقى إعانة رفاهة فى هذه الولاية؟ من الممكن أن يكون عندكم جهة تتولى إدارة برامج الرفاهة لديكم، ومؤكد أن لديها قائمة تشمل المستحقين للإعانة».

فأجابونى قائلين: «نعم، إن لدينا جهة تقوم بمثل تلك الأعمال».

فأجبتهم: «حسنًا، دعونا نحصل على قائمة بأسماء المستحقين للمعونة، ثم نبدأ فى زيارة الأشخاص المدرجة بها أسماؤهم».

قام مضيفونى بإجراء مكالمات تليفونية سريعة. ومنذ تلك اللحظة بدأت الرحلة تصبح ممتعة، لقد كنت مقتادًا لمقابلة متلقى المعونة بالولاية. وجهت سؤالى إلى الحضور من متلقى المعونة قائلاً: «افترض أن البنك أقرضك مالاً لتبدأ به مشروعًا ما، فما حجم المال الذى تريده؟».

عم الصمت جنبات المكان؛ فلم يبد أن أحدًا قد فهم سؤالى، ولكن فى النهاية رد أحد الأشخاص قائلاً: «ليس لدىّ أى حساب فى أى بنك».

فقلت: «ولكن ماذا لو كان لديك حساب بنكى؟».

سرى صمت مطبق من جديد. فكررت سؤالى: «ماذا لو أن لديك حساب بنكى، وأن البنك سيقوم بإقراضك المال الذى تحتاجه، فماذا ستفعل بذلك المال؟ هل يمكن لأحد أن يخبرنى؟ ألا يحلم أحد منكم أن يبدأ مشروعًا خاصًا به؟ ألا يملك أحدكم هواية ما يمكن أن تساعده فى كسب بعض المال إذا قام باستغلالها وعمل على نحو دائم؟».

تجولت بالغرفة سائلاً فردًا فردًا على حدة. لقد أردت أن أقيس درجة اهتمام الفقير الأمريكى بالتوظف الذاتى، وفى أن يتمكن من أن يساعد نفسه بنفسه. وكما توقع الناقدون، فإن تطبيق برامج القروض متناهية الصغر ستواجه مشكلات بالولايات المتحدة على خلاف بنجلاديش؛ وذلك لأن بنجلاديش لديها تاريخ طويل فى عملية التوظف الذاتى، بينما فى الولايات المتحدة فإن أقل من ١٠٪ يعملون لحساب أنفسهم. كما كان من ضمن انتقاداتهم للبرنامج أن الفقراء من الأمريكيين لا بد لهم من تدريب مطول ومكثف قبل أن يقدموا بالفعل على تأسيس مشروع خاص بهم. هذا النقد الأخير بدا لى مستغربًا؛ حيث إنه ضد الروح التى طالما لمستها فى الشعب الأمريكى ـ روح: «تستطيع ـ إذن افعل». تلك الروح سائدة لدى الأمريكى سواء كان غنيًا أم فقيرًا، أسود أم أبيض، من أصول آسيوية أم لاتينية... فالكل سواء.

أنا مقتنع من أعماقى أن مثل تلك الانتقادات تقلل من شأن الأمريكى العادى. فكل يوم تطالعنى أخبار طرد لأحد الموظفين أو العاملين بعد عملهم لمدة طويلة لدى مستوظفيهم. لقد كان يبدو لى جليًا أن الأجيال القادمة سوف تنشأ معتادة لأن يكون لديها أكثر من مهنة أو اثنتين، وربما ثلاثة على مدى عمرها الوظيفى، كما يبدو لى أن ظاهرة التوظف الذاتى باتت أكثر شيوعًا؛ ولذلك فأنا شغوف لأن أرى كيف سيستجيب الأمريكيون الذين علقوا فى فخ الفقر لمدة جيلين أو أكثر إلى برنامجنا الذى يعرض عليهم فرصة الحصول على قروض.

إن مقدار الخوف وعدم الفهم اللذين رأيتهما على وجوه الفقراء ـ فى أحد المجتمعات المتمركزة داخل إحدى المدن الصغيرة فى ولاية أركنساس ـ كانت هى نفسها التى قابلتها مرارًا وتكرارًا فى بنجلاديش؛ ولذا حاولت قدر استطاعتى أن أتحدث إليهم بصوت به قدر كبير من الهدوء والتلقائية، فقلت:

«انتبهوا إلىّ جيدًا، إننى أدير بنكًا فى بنجلاديش يقوم بإقراض الفقراء. فى الأسبوع الماضى، كان لى لقاء مع محافظكم الذى طلب منى أن أحضر بنكى إلى مجتمعكم؛ لذا فأنا أشرع فى تأسيس بنك جديد هنا فى مدينتكم. ولقد أتيت إليكم اليوم لكى أعرف ما إذا كان هناك أحد منكم مهتمّا لأن يقترض أموالاً من البنك».

وأتى ردهم بإطلاق بعض الضحكات على تعليقات تداولوها فيما بينهم، لقد كان واضحًا أن جميع من بالغرفة لا يصدق ما أقوله. فأكملت حديثى قائلاً: «إن بنكى هو بنك خاص بالفقراء، ولن تكونوا مطالبين بإيجاد ضامن أو كفيل لكى تحصلوا على القرض، كما لن يكون ضروريّا أن يكون لكم حساب بالبنك. إن كل ما أحتاجه هو أنتم؛ أى منكم سواء من ليس له عمل أو من هو متعطل بشكل مؤقت ويتقاضى معونة بطالة، ولكنه يمتلك فكرة عما سوف يفعله بأموال القرض. ولكن إذا لم تكن لديكم أفكار لاستغلال المشروع المقترح، فلن تكون بى حاجة لأن أفتح بنكى عندكم، فعندها أستطيع الذهاب إلى مكان آخر لإعطاء القروض إلى فقراء آخرين فى مجتمعات أخرى؛ ولهذا السبب أتوجه إليكم لأسألكم ما إذا كان لدى أحدكم أفكار عن الطريقة التى قد يستغل بها القرض الممنوح له».

بدأت الأيادى ترتفع طالبة الإذن فى الحديث، فابتسمت وقلت: «حسن جدّا، الآن بإمكاننا أن نبدأ العمل. ما المبلغ الذى تريده؟».

«أريد ٣٧٥ دولارًا».

ضحك الجميع.

فسألته: «وفيم سوف تحتاج هذا المبلغ؟».

«أنا صاحب صالون للتجميل، وعملى محدود ولا يمكننى التوسع فيه؛ لأننى لا أمتلك الأدوات اللازمة، فلو تمكنت من الحصول على صندوق يحوى أدواتًا لتقليم

الأظافر، والذى تبلغ كلفته ٣٧٥ دولاراً، فأنا بالتأكيد حينها سأتمكن من رد قرضك من خلال الزيادة التى سأتمكن من تحقيقها فى دخلى».

فسألته: «هل تريد اقتراض مبلغ أكبر من هذا؟»

«لا، لا أريد أن آخذ سنتًا واحدًا زيادة عما سوف يتكلفه صندوق أدوات الأظافر هذا».

رفعت امرأة أخرى يدها وقالت: «لقد أصبحت متعطلة عن العمل منذ أن أغلق مصنع الملابس الذى كنت أعمل فيه وانتقل إلى تايوان. أريد بضع مئات من الدولارات لكى أتمكن من أن أشترى لنفسى آلة حياكة مستعملة. أريد أن أحيك ملابس وأقوم ببيعها إلى جيرانى».

امرأة أخرى رفعت يدها وقالت: «أريد ستمائة دولار لكى أشترى عربة تدفع باليد (كارتة) لكى أبيع عليها أصنافًا من الأطعمة الساخنة التى أشتهر بها بين جيرانى، فلو حصلت على هذه العربة فسوف تتحسن مبيعاتى».

كل اقتراح كنت أسمعه كان يعطينى أملاً فى إمكانية نجاح المشروع، فخطط الأعمال والتطلعات التى عبّرعنها الفقراء الحقيقيون فى أمريكا لديها قاسم مشترك مع خطط وتطلعات الفقراء التى استمعت إليها فى كلٍّ من بنجلاديش، وماليزيا، وتوجو.

* * *

نتائج المشروع الاستطلاعى الذى طبق فى مدينة «پاين بلف ـPine Bluff» بولاية أركنساس كانت بين يدى «چوليا فينداسيوس» ـ وهى أمريكية من الجيل الثانى من أصول ليتوانية. كانت «چوليا» تعمل عندما قابلتها لدى« بنك الساوث شور ـ South Shore Bank» كانت فتاة شابة، ويملؤها الحماس والقدرة على العطاء، فاقترحت أن تكون مسئولة عن هذا المشروع الاستطلاعى. كان اقتراحى مثاراً لدهشة الجميع؛ فلم يسبق لـ«چوليا» الذهاب إلى الجنوب من قبل.

اتخذ البنك فى البداية مسمى «صندوق تمويل جرامين»، ولكننا سرعان ما اكتشفنا أن اسم «جرامين» يعقد الأمور حيث يجعل «رون ومارى» يضيعان وقتًا طويلاً فى

محاولة لشرح تاريخ «جرامين» فى بنجلاديش. وفى يوم من الأيام وبينما أنا فى مكتبى بدكا، تلقيت مكالمة من «مارى» فى شيكاجو لتقترح علىّ تغيير اسم المشروع ليكون صندوق جود فيث «القرض الحسن ـ Good Faith Fund»، وسبب اقتراحها ذلك يعود إلى أن البنك لا يعتمد فى تعاملاته على فكرة الضامن، وإنما يعتمد على الإيمان والثقة وحسن الظن فى المقترضين. إن اختيار هذا الاسم للمشروع ينطوى على معان كثيرة جميلة ومعبرة، إضافة إلى أنها أسهل وأبسط من حيث الفهم.

تطور عمل صندوق «جود فيث» رويداً رويداً حتى وصل فى تعاملاته إلى المئات من ذوى الدخول المنخفضة بولاية أركنساس. وعندما قام «كلينتون» بالترشح لانتخابات الرئاسة، كان كثيراً ما يستخدم «جود فيث» كنموذج للابتكار والنجاح فى برنامجه لمحاربة الفقر. وفى إحدى نقاط برنامجه الانتخابى، أعلن «كلينتون» عن نيته للبدء فى تأسيس شبكة تشمل جميع أنحاء الولايات المتحدة لبرامج القروض المتناهية الصغر، على غرار نموذج «جود فيث». وقد كان لتصريحه هذا عظيم الأثر فى تحفيز الكثير من المكالمات الهاتفية والرسائل من أنحاء الولايات المتحدة.

وفى عام ١٩٩٢م، وفى حديث له مع محرر مجلة «رولنج ستون»، تحدث كلينتون بإعجاب واضح عن تجربة جرامين. وفى مقال منفرد، قام اثنان من الصحفيين بتسخيف «كلينتون» على حماسه المفرط للتوسع فى برامج القروض المتناهية الصغر فى جميع أنحاء الولايات المتحدة. لكم أحسست حينها بالإحباط، ولكن أحد الأصدقاء الأمريكيين شرح لى رد فعل مجلة «رولنج ستون» واصفًا إياه بأنه رد فعل طبيعى وغير مستغرب تمامًا؛ فقال لى إن جرامين يمثل «نقلة تكنولوچية من العالم الثالث»، وإن النخبة الأمريكية من الممكن ألا تكون متحمسة أو مستعدة لتقبل هذا. فبالنظر إلى رفض الأمريكيين تبنى أية سياسات ناجحة قد تأتى إليهم من الدول اللصيقة أو القريبة إليهم ـ مثل كندا وألمانيا أو إنجلترا- فإنه سيكون من الصعب على «كلينتون» أن يقوم بإقناع شعبه الأمريكى بأن يتبع تجربة من بلد كبنجلاديش.

وبعد أن أصبح رئيسًا للولايات المتحدة، استمر «كلينتون» فى اهتمامه الشخصى ببرنامج «جود فيث» فى أركنساس، كما استمر فى مساندته للقروض المتناهية الصغر. ولكن ولسوء الحظ لم يستمر هذا الاهتمام طويلاً؛ فمنذ انتخابات الكونجرس التى أدت

إلى اكتساح أعضاء الحزب الجمهورى فى ١٩٩٤م، لم يعر كلينتون البرنامج اهتمامًا إلى الحد الذى يضعه به فى قائمة أعماله. ورغم ذلك، استمر فى زيارة المقترضين من برامج جرامين خلال رحلاته الدولية أثناء وبعد انتهاء فترة رئاسته، وكانت لمساندته التى عبر عنها فى أكثر من تصريح أكبر الأثر فى خلق المزيد والتوسع فى برامج القروض المتناهية الصغر.

* * *

ما شهدته من تجارب فى أركنساس تكرر كثيرًا فى أنحاء عديدة أخرى من الولايات المتحدة. ففى جنوب «داكوتا»، على سبيل المثال، كنت أقيم مع «جيرالد شيرمان» وزوجته وطفليه. «جيرالد» هو المسئول عن «صندوق لاكوتا ـ Lakota Fund » وكان قد حصل على تدريب ببنك جرامين ببنجلاديش فى عام ١٩٨٨م وكان هو وأعضاء فريقه العاملون فى «صندوق لاكوتا» من أبرز المناصرين لبرنامج القروض المتناهية الصغر التى تقدم المساعدة للأمريكيين المحليين. وقد أطلعونى على لحاف جميل صنعته مجموعة نسوة من الأميركيات المحليات واللاتى لم تتح لهن من قبل الاندماج فى أية فرصة اقتصادية، ولكنهن الآن يتلقين قروضًا صغيرة، ويعقدن اجتماعاتهن فى الكنائس والمنتديات الاجتماعية، ويقمن ببيع إنتاجهن بأنفسهن.

مثال آخر فى أوكلاهوما، حيث وجه أحد أعظم القيادات المحلية هناك ـ «ويلما مان كيللر» ـ اهتمامًا فعالاً ببرنامج جرامين. وعندما قمت بزيارة منطقة «شيروكى»، التقيت وفريق يضم حوالى عشرين من نساء «شيروكى» الفقيرات، وعندما أخبرتهن عن جرامين، كانت وجوههن جامدة تمامًا لا تعبيرات تبدو عليها مطلقًا، فقد آثرن الجلوس متحجرات الأوجه وصامتات.

فقلت: «حسنًا، إن ردود أفعالكن التى أشاهدها هنا هى أفضل وأكثر تشجيعًا من أى رد فعل قد أكون قد واجهته فى بنجلاديش؛ فهناك، حاولت النسوة تجنبى قدر الإمكان وهربن من طريقى وهن يصحن قائلات: لا . . . لا، ليست بنا حاجة أو رغبة فى أموالك. لقد اضطررنا إلى السعى خلفهن، ولكنهن رفضن حتى الإنصات إلينا. أما هنا، فعلى الأقل أنتن ما زلتن جالسات فى أماكنكن وتستمعن إلىّ. هذا أمر أعتبره مشجعًا تمامًا».

لم يضحك أحد مما قلته.

فسألت: «هل هناك من أحد فى هذه الغرفة فى حاجة إلى النقود؟».

لا من إجابة واحدة، ولا من يد ارتفعت لتبادر بالرد، ولا من عين رمشت.

فتابعت سائلاً: «إذًا أنتن لستن فى حاجة إلى النقود، ولكن هل تعرفن جاراً أو صديقًا يحتمل أن يكون فى حاجة لبعض المال؟».

وبعد برهة من الصمت، رفعت إحدى النساء يدها وقالت: «نعم، إن لدىّ جاراً أعتقد أنه بحاجة إلى النقود».

فسألتها: «ليفعل ماذا؟ ما الذى يريد القيام به؟».

أجابت المرأة: «لكى يشترى لنفسه موقدًا صغيراً حتى يتمكن من بيع وجبات ساخنة مثل التاكو».

«وهل يجيد صنع (التاكو)؟ هل يعرف كيفية إعدادها؟».

أجابت المرأة الصغيرة: «أوه، نعم، إنه أفضل من يعد (التاكو) فى المنطقة بأسرها؛ فالكل هنا يعشق قطع اللحم المتبلة وشرائح الكعك المقرمش التى يعدها».

«حسنًا، هلا أرسلتيه إلينا، أنا متأكد من أننا سنعطيه المال اللازم ليبدأ مشروعه. والآن، هل من أحد آخر لديه جار أو صديق بحاجة إلى المال؟».

استغرقت كل نساء «شيروكى» اللاتى بالغرفة فى التفكير لبرهة، وبعدها ارتفعت يد أخرى، قالت صاحبتها: «أعرف أن الناس فى هذه المنطقة يحبون الكلاب الصغيرة».

« حسنًا، وماذا بعد؟».

«هل يمكننى الحصول على قرض لأتمكن من تربية وبيع الكلاب الصغيرة؟».

فأجبتها: «حسنًا، إذا كنت تعتقدين أنك ستتمكنين من الناحية الاقتصادية؛ بحيث يكون فى إمكانك الحصول على كسب المال الكافى لرد القرض، فالإجابة هى نعم بالتأكيد، فنحن سنقوم بإقراضك المال الكافى. كم من المال تحتاجين لمشروعك إذن؟».

«حسنًا، لا أعلم تمامًا، فلكى أقيم مؤسسة صغيرة لتربية الكلاب، ولكى أقوم بأمور الدعاية والإعلان، ولكى أتمكن من شراء أطعمة للكلاب، فأعتقد أننى ربما أكون فى حاجة إلى ٥٠٠ دولار لإنتاج الجيل الأول من تلك الكلاب».

«حسنًا، إننا الآن على الطريق الصحيح للقيام بمشروعات اقتصادية، سوف أقوم بإقراضك المبلغ الذى تحتاجينه».

فسألت فى تعجب: «أنت وافقت؟ أهذا كل ما فى الأمر؟».

«نعم، هذا كل ما فى الأمر».

فتعالت الضحكات من كل من بالغرفة، وتمكنت عندها من رؤية أعين النساء وهى تشرق بالأمل. تتابعت النسوة فى رفع أيديهن لتشاركنا أفكارهن الخاصة فى الحصول على الدخل.

قالت إحداهن: «أرغب فى بيع نباتات الزينة، إن لدىَّ لمسة خضراء سحرية، تجعل أى نبات ألمسه ينمو جيدًا».

فسألتها: «وهل تمتلكين قطعة أرض؟».

«لا، ولكن هذه ليست بمشكلة، ففى منطقتنا هذه، لا يوجد ما يسمى ملكية خاصة للأرض، فلأى فرد من هذه المنطقة الحرية الكاملة فى أن يستغل الأرض بالشكل الذى يراه ملائمًا؟».

فسألتها: «وهل تعتقدين أنك ستتمكنين من بيع تلك النباتات؟».

«نعم... بالتأكيد، إن الأمر سيكون سهلاً».

توصلنا إلى الاتفاق على منحها القرض الذى تحتاجه، وعندئذ استطعت أن أرى كيف أن كل من بالغرفة يقدح زناد فكره من أجل ابتكار أفكار جديدة. وبحلول موعد مغادرتى لهذا اللقاء، كان الجميع يتساءلون: «يونس، متى ستعود إلينا؟ أحضر الأموال فى المرة القادمة».

* * *

لم يكن كلٌّ من « رون وماری» راضيين عن الاكتفاء بمساعدة الفقراء من أهل الريف فقط؛ ولذا سرعان ما بدآ فی توجيه ناظريهما إلى الفقراء فی مناطق الحضر. فمنذ بضع سنوات بادرا بلفت أنظار المجتمع البنكی وإحضاره إلى المناطق التی تعج بالفقراء فی «شيكاجو». ففی الساحل الجنوبی لشيكاجو، كان أصحاب المحلات من ذوی البشرة البيضاء قد هجروا محالهم وغيرهم الكثيرون من رجال الأعمال الذين هجروا مقارهم، وكان ذلك نتيجة لزحف الكثيرين من ذوی البشرة السمراء للإقامة فی الجوار. وتدريجيّا، استطاع «بنك الساوث شور ـ South Shore Bank» ـ الذی يديره «رون وماری» ـ أن يكسب ثقة المجتمع المحلی، فزادت أعداد المودعين، وبدأ فی إقراض الفئات التی لفظتها أو تجاهلتها العديد من البنوك التقليدية.

وعندما احتاجت «مؤسسة فورد ـ Ford Foundation» إلى البعض من مديری البنوك المستقلين للموافقة على تمويل اقتراحی بإقامة صندوق للإقراض، طُلب من «رون وماری» أن يقوما بزيارة بنجلاديش لتقييم أداء بنك جرامين. كان يبدو عليهما منذ البداية الإعجاب الظاهر بما حققناه، وكانا يأملان أن يتمكنا من تحقيق إنجاز مماثل فی أحياء شيكاجو الفقيرة.

فی عام ١٩٨٥، وبناءً على طلب «رون وماری»، قمت ولأول مرة بزيارة شيكاجو. وكانت الدعوة بغرض اللقاء والحديث مع مجموعة من الناشطين فی العمل الاجتماعی، ومجموعة من الاقتصاديين ورجال البنوك وقيادات المجتمع. وتقريبًا قوبل كلامی بالرفض التام من قبل كل من تحدثت إليهم، بدعوی أن التجربة البنجالية لن تكون مجدية وملائمة للقضاء على الفقر فی الولايات المتحدة. كما كانت وجهة نظرهم التی عبروا عنها وأجمعوا عليها أن أهل شيكاجو بحاجة إلى فرص عمل، وتدريب ورعاية صحية وبرامج وقائية من الإدمان والعنف، فحاجتهم إذن إلى برامج للقروض المتناهية الصغر ليست ملحة. كما ادعوا كذلك أن ظاهرة التوظف الذاتی تعبر عن مفهوم بدائی غير متواجد إلا فی مجتمعات العالم الثالث. أما بالنسبة لفقراء شيكاجو فإنهم يحتاجون المال لدفع الإيجار أو للحصول على طعام، ولكن ليس ليقوموا باستثماره؛ فهم لا يملكون المهارة الكافية للقيام بذلك فی جميع الأحوال.

فجادلتهم بالأفكار نفسها التى كنت قد طرحتها على مديرى البنوك فى بنجلاديش؛ فقلت: «إن الفقراء لديهم مهارات خلاقة وإبداعية، إنهم يعرفون جيداً كيف يكسبون قوتهم وكيف يغيرون من حياتهم كذلك. إن كل ما يريدونه هو أن تتاح لهم الفرصة، والقرض يمنحهم الفرصة التى ينتظرونها. أتفق معكم أنه ربما يكون المجتمع البنجالى مختلفًا وبعيداً كل البعد عن نظيره الأمريكى، ولكنى ما زلت لا أرى فرقًا بين الفقراء فى بنجلاديش والفقراء فى شيكاجو؛ فالمشاكل والتوابع الناجمة عن الفقر واحدة فى جميع المجتمعات».

لم يبد أن أحداً منهم اقتنع بما أقول، فقط «رون وماري» كانا الوحيدين اللذين يؤمنان بى ويصدقانى. أخذت «مارى» المبادرة بتأسيس مشروع التوظف الذاتى للمرأة والمعروف اختصاراً باسم (WSEP)، وهو منظمة غير هادفة للربح، واستطاعت بمرور الوقت أن تقوم بحزمة من البرامج المتنوعة لمكافحة الفقر. من أهم تلك البرامج «صندوق الدائرة الكاملة ـ Full Circle Fund (FCF)»، والذى تم إنشاؤه عام ١٩٨٨م، وهو يتيح الفرصة للنساء ذوات الدخل المنخفض للحصول على قروض للاستثمار تتراوح ما بين ٣٠٠ـ٥٠٠ دولار، وذلك شريطة تكوين فريق يضم خمسة أعضاء وشريطة أن يتمكن كذلك من صياغة مقترح مقبول للمشروع الاستثمارى المزمع. ولم يكن يؤخذ فى الاعتبار قيمة القرض، أو التعرف على أعضاء الفريق المتضامنين خلال عملية الموافقة على القرض.

«كونى إيڤانز» ـ المدير التنفيذى لـ (WESP) ـ و «سوزان ماتيوشى» ـ حديثة التخرج من MIT ـ كانا من المهتمين ببرنامج القروض متناهية الصغر رغم حداثة عهدهما به. فقبل أن يتم تأسيس (FCF)، جاءت كل من «كونى وسوزان» للإقامة فى بعض قرى جرامين، وكانتا تقضيان أوقات مطولة مع طاقم عمل جرامين والمدير الإقليمى له. وعندما عادتا إلى شيكاجو، قامتا باتباع كتاب عمل جرامين حرفيّا.

ورغم أن البرنامج قد واجهه الكثير من العقبات، إلا أنه يعد برنامجًا ناجحًا. ومن خلال تجربة الـ «FCF»، تكشَّف لى بشكل واضح كيف أن برامج الرفاهة المتبعة فى الولايات المتحدة من شأنها ألا تشجع متلقى الإعانة على القيام بأى عمل. فهؤلاء الذين يتلقون إعانة الرفاهة يصبحون حبيسو ليس فقط الفقر وإنما أيضًا أولئك الذين

يقدمون لهم الإعانة؛ فإذا ما تسنى لهم الحصول على دولار، فلا بد أن يقوموا فوراً بتقديم ما يفيد ذلك إلى الإدارة المسئولة عن الإعانات لتقوم بدورها باستقطاع مقابله من مبلغ الإعانة التالى. كما أن متلقى الإعانة لا يسمح لهم بالحصول على قرض من أى مؤسسة مالية؛ وبهذا ـ ووفقًا للقانون السائد ـ لن يسمح لبرامج القروض المتناهية الصغر على غرار «FCF» بالوصول إلى متلقى الإعانة مطلقًا. فكان لزامًا ـ إذن ـ على «WSEP» أن تلجأ للتفاوض مع إدارة معونات الرفاهة لكى تحصل على تصريح خاص لتقوم بعملها. وتحتم علىّ الذهاب إلى إدارة المعونات لكى أشهد أمامهم أن القروض من شأنها أن تقدم المساعدة للأفراد لكى يتخلوا مستقبلاً عن المعونات التى تمنح إليهم، وبالتبعية فإن عليهم أن يمنحوا متلقى المعونة الذين أصبحوا أعضاءً فى «FCF» استثناءً من القانون لفترة تجريبية تمتد إلى ثلاث سنوات. وبعد مباحثات ومداولات، أقر رئيس إدارة المعونات فترة تجريبية لسنة واحدة فقط، وبالتالى فإن فترة السماح تلك يتم تجديدها بشكل سنوى.

والآن وبفضل نجاح «FCF»، تم تعديل قانون معونات الرفاهة، بحيث أصبح ممكنًا لمتلقى المعونة أن يقوم باقتراض الأموال من المؤسسات المختلفة.

تمكن «FCF» من تحقيق بداية قوية مثلت تحديًا لكل التحفظات والانتقادات التى أحاطت بالمشروع. فقد ادعى ذوو النظرة المتشائمة أن فكرة الفريق المكون من خمسة أعضاء تكون قابلة للتطبيق فى المجتمع الأمريكى الذى اعتاد على الاستقلالية بطبيعته. ولكن ما حدث أننا لم نشهد فقط نجاح فكرة الفريق، ولكن شهدنا نجاحها أيضًا فى واحد من أكثر الأحياء الداخلية فى شيكاجو والتى تتسم بالتنافر الحاد بين سكانها. ولكى يشجع «FCF» الناس بذلك الحى من تشكيل فريق، قام بتنظيم حفلات نظامية لكى يساعد أفراد الحى على أن يتعرفوا ويتعاملوا مع بعضهم البعض.

وتلقيت دعوة للقاء المقترضين، ولزيارة منازلهم، ومشاركتهم فى احتفالاتهم، وذلك بمجرد أن نجح«FCF» فى أن يكون على المسار الصحيح. ورأيت القدر نفسه من الإثارة على وجوه الفقراء من متلقى معونات الرفاهة، تمامًا كالذى اعتدت رؤيته على وجوه نساء القرية فى تانجال. واستمعت لنفس العبارات التى تكشف عن إعادة اكتشاف الذات، وتكشف عن القدر نفسه من الحماس والتطلع والإلهام، إنه الصوت

نفسه الذى يملؤه الدفء. بالطبع كان هناك فارق بين المجتمعين؛ فهؤلاء الأمريكيون من سكان المدن لا يقومون بطبيعة الحال بتربية الدواجن أو تقشير الأرز، وإن كانوا مدركين جيداً لما عليهم فعله من أجل الحصول على دخل. إنهم كانوا واثقين من مهارتهم، وقد كنت منبهراً بإبداعاتهم.

إحدى المقترضات استخدمت قرضها فى شراء المكونات اللازمة لخبز وبيع كعكة القهوة. مقترضة أخرى، معروف عنها حبها فى سرد الروايات، استخدمت قرضها لإنتاج شريط كاسيت عليه تسجيل بصوتها لبعض الروايات وقامت ببيعها فى المتاجر المجاورة. اثنتان من المقترضات قامتا بتصميم وبيع الملابس فى أحد المحال الذى قامتا سويّا باستئجاره.

واحدة من أكثر التجارب التى صادفتها فى شيكاجو إثارةً حدثت عندما كنت فى زيارة لمقترضى« WESP» فى منطقة «ذوى الأصول الإسپانية ـ Hispanic» فى الجانب الغربى. وقد تعجبت عندما علمت أن اللغة الإنجليزية قد اختفت تماماً من هذه المنطقة؛ فكل ما كنت أسمعه هى اللغة الإسپانية، ونظراً لعدم تمكنى من أن أنطق مفردة واحدة بالإسپانية، فقد اعتمدت على اثنين من المترجمين من أفراد « WESP» اللذين قاما بمصاحبتى فى كل مكان. واصطحبانى لمقابلة مجموعة من الأعضاء المقترضين منهم.

أحد هؤلاء الأعضاء كان امرأة تبدو عليها أمارات الخوف، وكانت فى بداية الأربعينيات من عمرها، وتتحدث الإسپانية فقط. فقلت لها: «إن أغطية الأسرَّة التى تصنعينها جميلة للغاية، متى بدأت فى التفكير فى إقامة مشروع كهذا؟».

ومن خلال المترجم شرحت لى المرأة حياتها بقدر كبير من التفصيل، فقالت: «عندما أتت إلىّ «چينى» ـ من طاقم عمل « WESP» ـ وتحدثت معى، كنت مرتعبة. لقد ظننت أنها تحاول أن تبيعنى شيئًا ما، فتجنبتها. لكنها أتت مرة أخرى وبصحبتها امرأة أخرى من أهالى «الهيسپانيك» المجاورين لى. لقد حاولتا الحديث إلىّ، ولكنى كنت ما زلت خائفة من أن أستمع إليهما. لقد كانتا تتحدثان عن إقامة مشروع ما، ولكنى لا أفقه شيئًا فى المشاريع. إن معيشة زوجى قاسية؛ فهو يعمل فى أحد المصانع، ويغضب كثيراً إذا عرف أننى حاولت الحديث مع أحد من الغرباء. إنه لا يريدنى أن

أغادر شقتنا بمفردى؛ فأنا لا أعرف أحدًا فى شيكاجو، رغم أننى أعيش هنا مع زوجى منذ قرابة خمس عشرة سنة منذ أن أتى بى من المكسيك».

وتابعت المرأة: «استمرت «چينى» فى القدوم إلىّ مرة تلو الأخرى، وأخبرتنى عن بنك جرامين فى بنجلاديش إنه بلد يبعد كثيراً عن هنا. لقد أخبرتنى كيف أن النساء فى ذلك البلد تمكنَّ من أن يغيرن حياتهن. لقد أعجبت كثيراً بالقصص التى روتها لى، وتمنيت أن أصبح مثل هؤلاء النسوة فى ذلك البلد. ولكن الأمور هنا كانت صعبة للغاية؛ فلم أكن أجرؤ أن أصنع أى شىء بنفسى، فزوجى سوف يقدم على قتلى إذا سببت له أى مشاكل».

استمرت المرأة فى حديثها قائلة: «ثم بدأت فى التحدث إلى «چينى» التى قامت بتعريفى على نساء أخريات يقطُنّ فى الجوار، فاستمعت إليهن حيث أخبرونى عن ظروف حياتهن القاسية، وعن أولادهن وأزواجهن. أدركت كم نتشابه كلنا إلى درجة كبيرة فى جميع ظروف حياتنا. وتطرق الحديث إلى «چينى» ومؤسسة « WESP»، كما تحدثنا عن بنك جرامين، فبدأت كل واحدة منا فى تخيل ما سوف تصنعه بالقرض الذى من الممكن أن تحصل عليه. فقمنا بتشجيع بعضنا بعضًا على الإقدام على مثل هذه التجربة، كما قمنا بتجميع المعلومات اللازمة لكل منا. وفى النهاية، تمكنا من تكوين فريق من أربعة أفراد؛ حصلت بموجبه اثنتان منا على القرض أولاً، ثم تبعتهما الأخريان. وقدمنا يد المساعدة لبعضنا البعض من أجل إنجاح مشروعاتنا، وتمكنتُ من تسديد القرض الأول لى، والذى بلغت قيمته ٦٠٠ دولار. والآن أنا فى منتصف الطريق بالنسبة لقرضى الثانى والذى بلغت قيمته هذه المرة ١٠٠٠ دولار».

«وهل تجابهك أية مشاكل فى تسويق منتجاتك؟».

«كلا البتة؛ فعلى العكس، أنا متأخرة فى تلبية الطلبات على ما أنتجه، فأنا أستطيع أن أبيع المزيد، ولكنى أقوم بكل شىء بيدىّ وحدى. فلا أحد يساعدنى؛ ابنى يذهب إلى المدرسة، وهو دائمًا خارج المنزل، فأنا الوحيدة التى أبقى بالمنزل».

«وهل أنت سعيدة بالدخل الذى تدرينه على نفسك وأسرتك؟».

ظلت المرأة صامتة لفترة طويلة، ثم أطلقت تنهيدة عميقة وبدأت فى الكلام ببطء شديد. لقد توقعت أن يأتى ردها بأن المال الذى تحققه ليس كثيراً ولكنه يساعد فى

تحسين دخل الأسرة، أو أى شىء من هذا القبيل. ولكن عندما توقفت المرأة عن الكلام، وجهت لى مرافقتى الحديث وهى تترجم لى كلمات المرأة إلى الإنجليزية فقالت: «لم أكن أتخيل يومًا أننى سأتمكن من أن أعمل وأحصل على نقود فى حياتى، ولم يكن زوجى يعطينى أية نقود لأنفقها؛ فكنا نقوم بالتسوق معًا، ثم يقوم هو بالدفع، لم يكن لى الحق فى الحصول على نقود خاصة بى. وطوال الخمس عشرة سنة التى قضيتها فى أمريكا، لم أمتلك مطلقًا حسابًا فى البنك. أما الآن فلدىّ مالى الخاص، ولدىّ حساب بالبنك، ولدىّ دفتر شيكات كذلك. زوجى لا يعرف شيئًا عن هذا كله، فلم أجرؤ على إخباره بالأمر بعد».

لم أعرف ما الذى ينبغى أن أقوله، وفى محاولة لإخفاء مشاعرى سألتها قائلاً: «أخبرنى الكثيرون أنه إذا لم تصر مؤسسة «WESP» على ضرورة تكوين فريق للحصول على القرض، فإن الأمر سيصبح أكثر يسراً وسهولة، فهل توافقينهم الرأى؟».

نظرت إلىّ بينما كانت مرافقتى تقوم بترجمة سؤالى لها، ثم ردت فى هدوء قائلة: «خلال الخمس عشرة سنة التى قضيتها هنا لم أحظ بصديقة، فلم أكن أعرف حتى أى أحد هنا، لقد كنت وحيدة تمامًا. أما الآن فلدىّ العديد من الأصدقاء، فصديقاتى الأربع فى الفريق أعتبرهن شقيقات لى. وحتى إذا لم تعطنا مؤسسة «WESP» النقود، فلن أتخلى أبدًا عن فريقى هذا».

امتلأت عيناها بالدموع، وخبأت وجهها براحتيها بينما كانت مرافقتى تقوم بترجمة ردها لى.

* * *

فى عام ١٩٨٨م، قدم «أليكس كاونت» إلى جرامين فى منحة مقدمة من هيئة فولبرايت. وفى عام ١٩٩٦م، قام بتأليف كتاب بعنوان «أعطنا قرضًا ـ Give Us Credit»(*)، يقارن فيه بين تأثير جرامين على إحدى قرى بنجلاديش وتأثير «FCF» ولأنه ضليع فى كل من اللغتين الإنجليزية والبنجالية، فقد كان قادراً على أن يغرق بنفسه بالكامل فى تفاصيل حياة المقترضين فى كلا الثقافتين. وقام بتجميع الكثير من القصص

(*) New York: Times Books.

الممتعة عن تأثير برنامج القروض المتناهية الصغر فى حياة النساء الفقيرات، ومن وفرة تلك القصص وصلت عدد صفحات الكتاب فى طبعته الأولى إلى أكثر من ٦٠٠ صفحة. وبعد العديد من المحاولات المضنية، أعيد تنقيح الكتاب لتقليص حجمه ليصل إلى حوالى ٣٥٠ صفحة. لقد كان الكتاب من أروع القصص التى قرأتها فى حياتى.

فى الوقت الحالى يشغل «أليكس» منصب رئيس مؤسسة جرامين فى الولايات المتحدة والمعروفة اختصاراً باسم (GF-USA) وهى مؤسسة غير هادفة للربح ومقرها فى ولاية واشنطن ـ الموضوع الذى ذكرناه قبل فى الفصل التاسع من الكتاب. ومثلت تلك المؤسسة دفعة قوية للتوسع فى برامج القروض المتناهية الصغر ـ على غرار جرامين ـ فى العديد من الأماكن مثل: تولسا بولاية أوكلاهما، ودالاس بولاية تكساس، وهارلم فى نيويورك. وإذا ما وجد الأعضاء فى الكثير من التنظيمات مشقة فى السفر إلى بنجلاديش للاطلاع على نمط جرامين، نقوم بتوجيههم مباشرة إلى (GF-USA) لتكون دليلاً لهم فى اكتساب ما يريدونه من معلومات لآلية عمل جرامين.

هناك الكثير أيضًا من البرامج الأمريكية التى أعجبت بفكرة القروض المتناهية الصغر وقامت بتبنى تطبيقها، وإن كان بأساليب مختلفة قليلاً؛ فالبعض منها لم يجبر مقترضيه مثلاً على ضرورة تكوين مجموعات من أجل الحصول على القرض، والبعض منها كذلك لم يستهدف فى برامجه الفقراء فقط، كما أن الكثير منها أيضًا لم يضع النساء محوراً لاهتمامه، وعدد قليل جدّا من هذه البرامج اهتم بتقديم دورة تدريبية عن كيفية إدارة مشروع تجارى فى مقابل الحصول على القرض.

وقامت تلك التنظيمات ـ والتى وصل عددها إلى ما يقرب من ٢٥٠ منظمة ـ بتكوين شبكة تدعى «اتحاد فرص المشروعات الاقتصادية ـ Association of Enterprise Opportunity (AEO)»، هدفها التنسيق بين أنشطتها وإقامة الاجتماعات السنوية لمراجعة أدائها. أما بالنسبة لنا فتربطنا علاقة وثيقة بنحو خمسين منظمة من الأعضاء فى الاتحاد «AEO» والتى تتماشى فى مبادئها مع مبادئ عمل جرامين، بالإضافة إلى الكثير من المنظمات الأخرى فى الاتحاد نفسه، والتى تستخدم أساليب مغايرة فى تطبيقها لبرنامج القروض المتناهية الصغر.

* * *

وبالمثل، نجحت برامج القروض متناهية الصغر فى أوروبا؛ سواء فى دول أوروبا الغربية الغنية والتى تعانى من ارتفاع معدلات البطالة، أو فى دول أوروبا الشرقية الفقيرة والتى خرجت لتوها من النظام الاشتراكى. ورغم أن العديد من المنظمات التطوعية فى أوروبا كانوا مهتمين بأفكارنا، ولا أعنى بهذا الحديث المفكرين ورجال البنوك والصحفيين، إلا أن القليل منهم كان مستعدّا للأخذ بالمبادرة من تلقاء نفسه فى تنفيذ برامج القروض متناهية الصغر. وفى محاولة للترويج إلى جرامين، توجهت بأفكارى إلى أعضاء اللجنة البرلمانية فى «بون» بألمانيا والمجلس الألمانى فى «بيشوبس»، كما ظهرت على شاشات التلفاز أمام الجمهور الفرنسى، وحصلت على درجات الشرف فى إنجلترا، ورغم ذلك ما يزال هناك إعراض عن القيام بأى محاولة للتنفيذ الفعلى.

من المحتمل أن يكون جرامين بما يحمله من مبادئ يبدو مقلقًا للأفكار المستقرة فى النسق القيمى الأوروبى. ففى العالم المتقدم، يكون التحدى الأعظم بالنسبة إلىّ هو التشبث المطلق بنظام الرفاهة الاجتماعية. فمرة تلو الأخرى نجد أنفسنا ندور فى إطار المشكلة نفسها: متلقو المعونة الشهرية يشعرون بالخوف من القيام بأى مشروع تجارى الأمر الذى يذكرنى كثيرًا بسيطرة تعاليم «البوردا» على نساء القرى فى بنجلاديش. فجميع متلقى المعونة يقومون باحتساب مقدار المعونة وكذا أموال التأمينات التى يحصلون عليها من الحكومة، والتى من الممكن أن يخسروها إذا أقبلوا على عملية التوظف الذاتى، وبناءً على حساباتهم تلك، يجدون أن المخاطرة التى سيقومون بها لا تساوى المجهود المبذول.

بعض المقترضين حاولوا الحصول على القرض سرّا على أمل ألا تقوم الحكومة بافتضاح أمرهم. ولكن مخبرى الحكومة غالبًا ما يكونون من السرعة بحيث يقومون بتتبع متلقى معونة الرفاهة إذا ما قاموا بتأسيس مشروع تجارى، فيتم شطب أسمائهم فورًا من برنامج المعونة. فى الدول الصناعية، يُنظر إلى قطاع الأعمال غير الرسمى كما لو كان مرادفًا فى عدم مشروعيته لأعمال النصب والاحتيال. وللحصول على الإطار القانونى الملائم، فلا بد للفقراء ـ الذين قاموا بتأسيس مشروع ما لتوظيف أنفسهم ذاتيّا، أن يقوموا بتقديم طلب إلى الجهات الرسمية لتسجيل بياناتهم فى سجلات رسمية والحصول على دفاتر ضريبية. إنه أمر خال من المنطق تمامًا ذاك الذى ينتظر من

شخص ليس بخبير وغير متعلم نسبيّا أن يلبى جميع المطالب الرسمية للجهات البيروقراطية؛ ونتيجة لذلك، فإن عدداً كبيراً من المقترضين من برامج مماثلة لجرامين فى أوروبا يعدون من الناحية الفنية خارجين عن القانون. إنهم مخيرون بين الحصول على المعونة أو إخفاء ما يحصلون عليه من قرض.

فى أغلب الأحوال، إذا حدث وسمح القانون للفقراء بتأسيس مشروع خاص بهم، فإن القائمين على مؤسسات المعونة لن يسمحوا لهم بذلك. فقد حدث أن رغب أحد الشباب ـ خارج حديثًا من السجن ـ فى أن ينشئ مكانًا يقدم فيه البطاطس المحمرة، ولكن المؤسسة التطوعية التى توفر له مكانًا للإيواء رفضت هذا السلوك المستقل منه. وكحل بديل، وفرت المؤسسة ذلك المكان وقامت باستئجار الشاب ليقف فيه كموظف مدفوع الراتب.

ولكن الوضع فى أوروبا يتغير وإن كان بشكل بطىء؛ فأعداد متزايدة من المفكرين وعلماء الاجتماع لم يعودوا ينظرون إلى الدولة باعتبارها المنقذ والملاذ للمجتمع، وإنما بدءوا يوجهون أنظارهم إلى المبادرات الفردية عوضًا عنها. واحدة من هؤلاء المفكرين النابغين هى «روزاليند كوبيسارو» وهى خريجة بولندية من كلية (وارتون) لإدارة الأعمال بجامعة أوكسفورد ـ والتى أصبحت أحد كبار المسئولين فى «بنك مورجان الدولى للاستثمار ـ Morgan Investment Bank» ـ لم تقم «روزالينـد» مطلقًا بالتعامل فى قروض تقل عن ١٠٠ مليون دولار. وفى إحدى رحلاتها بالطائرة من لندن متوجهة إلى وارسو، حدث أن وقعت بين يديها نسخة من مجلة «الفاينانشيال تايمز ـ Financial Times» والتى قرأت فيها مقالاً عن بنك جرامين. وفى الحال أدركت «روزالينـد» أن برنامج القروض المتناهية الصغر هو بالضبط ما تحتاجه بولندا. وقامت بمناقشة الفكرة مع وزير المالية البولندى، الذى فى الحال طلب منها التخلى عن وظيفتها لكى تتفرغ لتأسيس برنامج جرامين هناك. وفى ديسمبر من عام ١٩٩٣م، قررت «روزالينـد» أن تقبل التحدى، وتخلت عن منصبها فى بنك «مورجان».

قامت «روزالينـد» بالتعاون مع فريق عملها الصغير بتحليل مائتى منهج مختلف للإقراض. كما قاموا باختبار تسعة من النماذج الاستطلاعية، ووقع اختيارهم على نموذج جرامين وقاموا بتكييفه ليتلاءم وتقاليد وظروف بلدهم. واليوم لديهم عشرون

فرعًا للإقراض يتعامل مع أربعة آلاف من المقترضين، ووصل حجم القروض الممنوحة إلى ١٠ ملايين دولار، وحققوا معدل سداد يصل إلى ٩٨,٥ ٪ . تنوى مؤسسة «Fundusz Mikoro» التى ترأسها «روزاليند» أن تعتمد على ذاتها فى الحصول على التمويل بموجب تصريح يتيح لها ذلك، شأنها فى هذا شأن أى مؤسسة بنكية أخرى.

تقول «روزاليند»: «عندما أنظر إلى مجال عملى السابق وعملى الحالى، فإنهما يبدوان لى كطرفى نقيض: فعملى فى النظام البنكى التقليدى كان يفتقر إلى الجانب الروحى، أما ما أفعله الآن فإنه يعطى قيمة حقيقية لما أقوم به، وبالتبعية يعطى معنى جميلاً لحياتى كلها. وتعد «روزاليند» واحدة من العديد من الناشطين فى المجال الاجتماعى الذين كرسوا حياتهم من أجل المساعدة فى توفير برامج القروض المتناهية الصغر إلى الفقراء.

فاعلة أخرى نابغة فى مجال القروض المتناهية الصغر هى «بوديل مال» التى كانت تعمل فى وزارة الثروة السمكية بالنرويج. فى عام ١٩٨٦م، قدمت لزيارة زوجها، وهو نرويجى يعمل كمستشار فى بنجلاديش. وكانت إحدى مهام «بوديل» التى كلفتها بها وزارة الثروة السمكية فى النرويج، هى أن تقوم بتشجيع الفتيات الشابات اللاتى ترعرعن فى «جزر لوفوتن ـ Lofoten Island» على العودة إلى بلدهن. فتلك الجزر ـ الواقعة فى أقصى بقعة من ساحل النرويج الشمالى ـ تفاقمت فيها ولسنوات عدة مشكلة التناقص الحاد فى عدد السكان. ورغم أن الرجال من الشباب عادة يعودون إلى جزرهم بعد الانتهاء من دراستهم الجامعية، إلا أن ذلك لم يكن هو الحال بالنسبة للفتيات؛ حيث يفضلن عدم العودة لعدم وجود ما يحفزهن على العودة إلى جزرهن. فطيلة الوقت تقريبًا تكون النساء فى انتظار عودة أزواجهن أو آبائهن الصيادين من رحلاتهم البحرية، فتلك الجزر لا توفر لهن أى نوع من الأنشطة الاجتماعية أو التجارية التى من الممكن أن تشغلهن خلال تلك الفترة. فالنساء على تلك الجزر يعانين من الوحدة، وهو ما يدفع الفتيات الشابات إلى عدم العودة وهجر المكان، وبالتبعية يؤدى هذا إلى اختفاء الشبان أيضًا من تلك الجزر.

وبفضل الجهود المضنية والمتواصلة التى بذلتها «بوديل»، قررت الحكومة النرويجية الأخذ بالمبادرة فى خلق مشروع كـ «جرامين» تحت إشراف وزارة الثروة السمكية. يوفر

هذا المشروع للنساء من سكان الجزر القروض التجارية لمساعدتهن فى إقامة مشروعات مولدة للدخل، ويهدف المشروع إلى تشجيع النساء على البقاء فى الجزر من خلال جعل حياتهن أقل وحدة وأقل وحشة وأكثر قيمة.

وقد دعيت لزيارة بعض المشروعات التى أقيمت فى شمال النرويج، وكنت مندهشًا مما رأيته: إنه نموذج آخر للتحول الاجتماعى، والذى يشبه إلى حد كبير ما كنا نشاهده فى بنجلاديش، وإن كان بشكل مختلف. فالآن ـ ولأول مرة ـ تحصل النساء فى الأقطار القطبية الشمالية على قروض تجارية، وبفضل برنامج جرامين أصبح لهن وسيلة للوصول إلى المؤسسات المساندة للعمل الاجتماعى والمؤسسات المالية. ويقمن حاليًا باستخدام القروض فى صناعة منتجات مختلفة مثل المعاطف والأوزان المستخدمة لحفظ الأوراق، وكذا الكروت والتماثيل الخشبية والرسومات المستقاة من المناظر المحلية. فالعمل فى مثل هذه الأنشطة وفّر لهن مصدرًا هامًا للدخل، وساعدهن وأسرهن على الارتقاء بمستوى المعيشة. ولكن الأكثر أهمية من هذا كله، ما أفضى عنه استخدام القروض المتناهية الصغر من إحداث نوع من الترابط فى المجتمع النرويجى، ومن إضافته لمعنى جديد فى حياة الأفراد.

لحقت المجتمعات القريبة من النرويج بها فى الأخذ ببرامج مشابهة؛ فالمشاكل نفسها تقريبًا تجد طريقها فى شمال فنلندا وفى المنطقة القريبة لروسيا الشمالية. ففى فنلندا ـ على سبيل المثال ـ ظهرت مؤسسة «فنلندا للقروض المتناهية الصغر ـ Finnish Micro Credit Ltd.» التى بدأت فى تطبيق نمط جرامين فى مقاطعة هلسنكى. كما ظهرت مؤسسات أخرى مثل «The Cooperative Eko-Osuusraha» بمعنى «اتحاد القروض الخضراء/ الصديقة»، وتقوم تلك المؤسسة بمنح قروض متناهية الصغر إلى الأفراد العاملين فى المجالين البيئى والاجتماعى. كما أن هناك أربع مبادرات أخرى لجرامين فى الريف الفنلندى وتشرف عليها وزارة الشئون الداخلية. جميع هذه البرامج هى نسخ مقلدة من نموذج «Nettver Kredit Model» الذى أسسته «بوديل مال» فى جزر لوفوتن بالنرويج.

* * *