الفصل الرابع

صانعو كراسى البامبو الصغيرة فى قرية «چوبرا»

فى عام ١٩٧٦م، بدأت زياراتى لمنازل الفقراء البائسين فى «چوبرا» للبحث عن أنسب الطرق التى أتمكن بها من مساعدتهم بشكل مباشر. وقد قمت بتقسيم القرية إلى ثلاث فرق؛ مسلمين وهندوس وبوذيين. وعندما كنت أزور الجزء البوذى غالبًا ما كنت أصطحب معى أحد تلامذتى ـ ويدعى ديبال تشندرا باروا ـ الذى كان ينتمى لذلك الجزء من القرية، فإذا لم يتسنَّ له مرافقتى كنت أصطحب أحد زملائى من الأساتذة وهو الدكتور هـ. إ. لطيفى، وذلك لأنه على معرفة بغالبية الأسر هناك، كما أن له مَلَكة فطرية تجعل القرويين يتصرفون ويتحدثون بترحيب وبتلقائية.

وفى أحد الأيام كنت أنا و«لطيفى» نقوم بجولة فى قرية «چوبرا»، وتوقفنا لدى منزل متهالك، حوائطه من الطين المشقق وله سقف منخفض من القش تتخلله فتحات كثيرة، فشققنا طريقنا إلى عتبة المنزل مخترقين مجموعات من الدجاج وحزم من الخضراوات، حتى وجدنا سيدة تجلس القرفصاء مفترشة أرضية الشرفة القذرة وتضع بين ركبتيها كرسيا صغيراً من البامبو لم تنته من صنعه بعد. كانت أصابعها تتحرك بسرعة ومهارة محاولة ثنىّ عيدان القصب القاسية. وكانت السيدة منهمكة تمامًا فى عملها هذا عندما سمعت صوت «لطيفى» يلقى عليها التحية فإذا بها تسقط

obeikan.com

كرسى البامبو من بين ركبتيها وتنتفض واقفة على قدميها وتهرول إلى داخل المنزل.

فقال لها « لطيفى» محاولاً طمأنتها: «لا تخافى فنحن لسنا غرباء... نحن جيران .. نحن نُدَرس فى الجامعة القريبة من هنا، ونريد أن نحصل منك على إجابات لمجموعة من الأسئلة... هذا كل ما فى الأمر».

واطمأنت السيدة نوعًا ما إلى أسلوب «لطيفى» المهذب، فأجابته بصوت منخفض: «لا يوجد أحد بالمنزل».

وتقصد بذلك أنه لا يوجد رجل بالمنزل؛ فالنساء فى بنجلاديش ليس من المفترض أن يتحدثن إلى رجال ممن ليسوا من أقاربهن الأقربين. وكان هناك أطفال يلعبون وهم عراة فى ساحة المنزل، والجيران ينظرون إلينا باندهاش من خلال نوافذهم متسائلين عما نريده وما نفعله فى تلك المنطقة.

فى المنطقة المسلمة من قرية «چوبرا» كنا نتحدث إلى النساء من خلال حوائط من البامبو أو من خلال الستائر؛ فوفقًا لتقليد « البوردا» ـ والذى يقصد به حرفيّا الستارة أو الحجاب ـ يتم المحافظة على المرأة المسلمة المتزوجة فى مكان معزول يمنعها من أى تفاعل مع العالم الخارجى، الأمر الذى كان ملحوظًا تمامًا فى مقاطعة شيتاجونج.

وبحكم كونى من سكان شيتاجونج وأستطيع التحدث بلغتهم المحلية، فكرت فى أننى قد أتمكن من كسب ثقة نسائها المسلمات من خلال الثرثرة معهن؛ وبالفعل كانت البداية الطبيعية التى طالما سهلت علىّ الأمر تكمن فى مجاملة النساء بإطراء أولادهن. وفى إحدى المرات داعبت أحدًا من الصبية العراة، ولكنه بدأ فى البكاء واندفع بسرعة صوب أمه التى فتحت ذراعيها مستقبلة إياه فى حنان.

فسألها «لطيفى»: «كم طفلاً لديك؟» فأجابت المرأة فى اقتضاب: «ثلاثة».

فتدخلت معقبًا بقولى: «إنه طفل جميل ذلك الذى تحملينه».

أحست المرأة نحونا بشىء من الاطمئنان، فأقبلت صوب الباب حاملة وليدها.... كانت فى بداية العشرينيات من عمرها.. نحيلة... ذات بشرة سمراء وعينين

سوداوين. كانت ترتدى «ساريًا» أحمر اللون، وعيناها يبدو عليهما الإعياء بسبب إجهادها فى العمل منذ الصباح الباكر وحتى المساء.

فبادرتها بالسؤال: « ما اسمك؟» فأجابت: «صوفيا بيجم».

«كم عمرك؟».

«إحدى وعشرون سنة».

ولم أكن أدون ما تقوله المرأة، فلم أكن أحمل معى قلمًا أو ورقة، خشية أن يشعرها ذلك بالقلق والخوف منا ـ وإن كنت فى المرات التالية سمحت لمن يرافقنى من طلابى بالقيام بتدوين ما نحصل عليه من معلومات.

وأشرت إلى أحد عيدان البامبو الصغيرة متسائلاً: «هل تملكين هذه العيدان؟» فأجابت: «نعم».

«وكيف حصلت عليها؟».

«لقد اشتريتها».

«وكم كلفتك هذه العيدان؟».

«خمسة تاكا» (وهو ما كان يساوى وقتها حوالى اثنين وعشرين سنتًا).

«وهل كنت تملكين الخمسة تاكا حينها ؟».

«لا، لقد اقترضتهم من أحد الوسطاء (بيكارز)».

«وكيف سار اتفاقك معه؟».

«لا بد أن أعيد بيع كراسى البامبو التى أصنعها له مرة أخرى فى نهاية اليوم مقابل ما حصلت عليه من قرض».

«وبكم تبيعينه الكرسى الواحد؟».

«أبيع الكرسى مقابل خمسة تاكا وخمسين بويشا».

«إذن، أنت تصنعين ربحًا قدره خمسين بويشا فقط؟ . » . . . (وهو ما يعادل سنتين فقط).

فأجابت المرأة موافقة بإيماءة من رأسها.

فسألتها قائلاً: «ولكن ألا تستطيعين اللجوء إلى الاقتراض من إحدى الجهات التى تقوم بالتسليف، ومن ثم تشترى ما تحتاجينه من مواد خام؟».

« نعم أستطيع، ولكن مثل هذه الجهات تطلب فوائد كبيرة، وجميع من تعاملوا معها ازدادوا فقراً».

«وكم تطلب منك هذه الجهات كفوائد للقروض؟».

«الأمر يختلف من حالة لأخرى؛ ففى بعض الحالات نطالب بدفع ١٠٪ أسبوعيّا، وأنا أعرف إحدى الجارات التى تدفع ما قيمته ١٠٪ يوميّا».

« ولكن، أهذا كل ما تتحصلين عليه من صناعتك لهذه الكراسى الجميلة. . . . . فقط خمسين بويشا؟».

«نعم».

لم تكن صوفيا ترغب فى إضاعة المزيد من وقتها فى الثرثرة، فتابعتها وهى تعود إلى عملها من جديد ، ويداها البنيتان الصغيرتان تحاولان طى أعواد البامبو فى مهارة ؛ ذلك العمل الذى اعتادتا القيام به يوميّا لأشهر وسنوات دون توقف. فقد كانت هذه هى وسيلتها لكسب العيش، فهى تجلس القرفصاء وهى حافية القدمين على الأرض الطينية الجافة، وقد تورمت أصابعها من كثرة العمل، وتلونت أظافرها بالسخام الأسود.

دارت بخاطرى مجموعة من التساؤلات عن مستقبل أطفال هذه المرأة؛ فهل يمكن أن يقوم هؤلاء الأطفال بكسر دائرة الفقر التى بدأتها أمهم؟ . . وكيف يمكن أن يلتحقوا بالمدارس إذا كان كل ما تكسبه صوفيا بالكاد يكفى فقط لإطعامهم؛ . . ولندع جانبًا الحديث عن توفير مكان ملائم للسكن وكذا توفير نوعية ملائمة من الملابس ؟ . . إن مثل ذلك الوضع لا يقدم بصيصًا من الأمل فى إمكانية أن يقوم أطفال صوفيا يومًا ما بمحاولة الهروب والتغلب على الشقاء الذى يعيشونه.

كانت «صوفيا بيجم» تتحصل على سنتين فقط فى اليوم! . . . . كم كانت هذه المعلومة بمثابة الصدمة بالنسبة لى؛ فأنَا أقوم بتدريس نظريات تتناول الملايين من

الدولارات فى الجامعة، بينما هنا أرى أمام ناظرىّ أن المشكلة تكمن فى مجرد التحَصُّل على بضعة قروش؛ وهو الأمر الذى يمثل الفرق بين الحياة والموت. فبدأت أعتقد بأن هناك خطأ بالتأكيد؛ فلماذا ما أقوم بتدريسه فى الجامعة لا يعكس واقع حياة «صوفيا»؟ فصببت جام غضبى على كل ما حولى؛ فكنت غاضبًا بشدة... غاضبًا من نفسى... غاضبًا من قسم الاقتصاد بالجامعة ومن الأساتذة اللامعين الذين لا يحاولون الخوض أو تحديد المشاكل الاقتصادية الحقيقية والبحث عن علاج لها.

لقد بدا لى كما لو أن النظام الاقتصادى بوضعه الحالى يجعل من المؤكد تمامًا بقاء واستمرار مستوى الدخل الذى تتحصل عليه «صوفيا» ثابتا عند ذلك المستوى المتدنى، فيَحُول دون إمكانية أن تقوم بادخار أية قروش، ومن ثم يحول دون إمكانية استثمارها لمدخراتها للارتقاء بمستواها الاقتصادى. وبالتالى يصبح محكومًا على أطفالها أن يعيشوا فى فقر مدقع يكفل لهم فقط إمكانية البقاء على قيد الحياة.. تمامًا كالحياة التى عاشتها أمهم من قبل، وتلك التى عاشها أبواها من قبلها.

ماذا علىّ أن أفعل إذن؟ هل أمد يدى فى جيبى وأعطى «صوفيا» رأس المال الذى تحتاجه؟ سيكون الأمر بهذه الصورة بسيطًا وسهلاً تمامًا. ولكنى رفضت مبدأ إعطاء «صوفيا» المال الذى تحتاجه؛ فهى لم تطلب الإحسان، كما أن الاكتفاء بإعطاء شخص ما فقط اثنين وعشرين سنتًا لن يساهم فى حل المشكلة بشكل مستدام.

قدنا أنا و«لطيفى» السيارة عائدين إلى أعلى التل قاصدين منزلى، وقمنا فى مساء ذلك اليوم الحار بجولة فى حديقة المنزل. وأثناء سيرنا حاولت التفكير فى مشكلة «صوفيا» وبحثها من وجهة نظرها.. إنها تعانى؛ لأن تكلفة عيدان البامبو خمسة تاكات؛ فلم يكن لديها رأس المال الكافى لشراء ما تحتاجه من مواد خام، وبالتالى فإن محاولتها للبقاء هى وأطفالها على قيد الحياة تدور فى حلقة غاية فى الضيق تتمثل فى قيامها بالاقتراض من تاجر ما، ثم بيع ما تنتجه إليه مرة أخرى مقابل ما أعطاها إياه من قرض. إن حياتها ما هى إلا حلقات من العمل الشاق، أو بمعنى أدق ضرب من الاستعباد؛ فالتاجر متأكد تمامًا أن ما يعطيه لـ «صوفيا» من مال ثمنٌ لسلعتها بالكاد يكفيها لتغطية تكلفة ما تحتاج إليه لشراء المواد الخام ولبقائها وأولادها على قيد الحياة. إنها ـ إذن ـ لا تقوى على التحرر من علاقة الاستعباد

الشائكة مع التاجر؛ فلكى تبقى على قيد الحياة لا مفر لها من الاستمرار فى العمل لصالح ذلك التاجر.

وأدركت أن فوائد المراباة أضحت مقننة تمامًا ومقبولة اجتماعيّا فى دول العالم الثالث الذى نادرًا ما يعى فيه المقترض بمدى ما يمثله ذلك العقد الذى يقيمه مع المرابى من إجحاف له. كما أدركت أن الاستغلال يتخفى فى صور عديدة؛ ففى الريف البنجالى إذا قام المزارع البسيط بأخذ ما مقداره واحد «موند» على سبيل القرض من الأرز المنزوع القشرة (ما يساوى ٣٧ كيلوجرام تقريبًا) فى بداية موسم الزراعة، فإنه يكون مطالبًا برد ما مقداره اثنين «موند» بحلول موسم الحصاد. كما قد تستخدم الأرض الزراعية كتأمين للحصول على قرض ما، فقد يلجأ الفلاح إلى رهن أرضه للحصول على القرض وعندئذ تصبح الأرض تحت تصرف المقرض الذى يتمتع بجميع حقوق الملكية حتى يتمكن الفلاح من تسديد كامل قيمة القرض إليه. وفى حالات كثيرة يتم صياغة وثيقة رسمية تسمى «بونا ناما» والتى يُنص فيها على حقوق المقرض، ووفقًا لهذه الوثيقة ينص عادة على أحقية المقرض برفض تجزئة الدين على دفعات، كما قد يُنص على أنه مع نهاية مهلة زمنية محددة يكون من حق المقرض ملكية الأرض بشكل رسمى وفقًا للسعر المحدد سلفًا والمنصوص عليه فى الوثيقة. شكل آخر من أشكال الاستغلال يتمثل فيما يطلق عليه نظام « الدادان» والذى يقوم فيه المقرض بتقديم القرض مقابل حصوله على غلة الأرض فى موسم الحصاد، وذلك وفقًا لسعر محدد سلفًا، ويكون أدنى بالطبع من السعر السوقى للمحصول بشكل كبير. ما تقوم به «صوفيا بيجم» من تصنيع وبيع لكراسى البامبو هو مثال واضح على خضوعها لنظام «الدادان» مع التاجر (البيكار).

فى بلد كـ «بنجلاديش» يتم فى بعض الأحيان اللجوء إلى الاقتراض لمواجهة ظروف عارضة ومحددة؛ كتمويل زواج البنات، أو لرشوة موظف حكومى، أو لوقف تنفيذ حكم قضائى، ولكن فى أحيان أخرى يكون اللجوء إلى الاقتراض أمرًا ضروريّا للبقاء على قيد الحياة؛ لشراء طعام أو علاج طبى أو لمواجهة بعض الظروف الطارئة. فى مثل هذه الحالات يكون من الصعب على المقترض أو المقترضة أن يتحررا مما يخلفه الدين من أعباء؛ فعادة ما يقوم المقترض باللجوء إلى الاقتراض مرة أخرى فقط لسداد قيمة

القرض الأول، الأمر الذى يفضى به إلى الدوران فى حلقة من الفقر، كما هو الوضع فى حالة «صوفيا». وبدا لى أن وضع «صوفيا» كعبدة مغلولة لن يتغير إلا إذا تمكنت من الحصول على الخمسة تاكات اللازمة لشراء عيدان البامبو. وأن حصولها على القرض ـ عن طريق آخر غير التاجر ـ سوف يؤمن لها الحصول على هذه التاكات الخمس؛ وعندها ستتمكن من بيع منتجاتها وفقًا لقواعد السوق الحر الذى يقوم فيه المستهلك بدفع ثمن التجزئة بالكامل للبائع؛ إنها فقط تحتاج إلى اثنين وعشرين سنتًا.

فى اليوم التالى فى الجامعة، استدعيت «ميمونة بيجم» ـ إحدى طالباتى اللاتى قمن بتجميع البيانات لى ـ وطلبت منها عمل قائمة بأسماء الناس فى قرية «چوبرا» ممن يعتمدون فى حياتهم على الاقتراض من التجار على شاكلة «صوفيا». وفى غضون أسبوع تم إعداد القائمة مدرجًا فيها أسماء لاثنين وأربعين شخصًا ممن يلجؤون إلى اقتراض مبالغ تصل فى جملتها إلى ٨٥٦ تاكا؛ وهو ما يعادل أقل من ٢٧ دولارًا.

«يا إلهى.. يا إلهى.... ما كم هذا البؤس الذى تعيشه تلك العائلات بسبب افتقارها فقط إلى سبع وعشرين دولارًا» سألت نفسى متعجبًا.

وقفت «ميمونة» بجوارى ولم تنطق ببنت شفة؛ فكلانا كان مصدومًا من حقيقة الواقع المؤلم.

ولم يستطع عقلى إخماد الإحساس والتألم لهذه المشكلة؛ فكنت أريد معاونة تلك الكيانات الاثنين والأربعين القادرة والجادة فى عملها. واستمررت فى تحليل المشكلة جيئة وذهابًا، مرة تلو الأخرى، مثلى فى ذلك مثل الكلب القلق الذى يبحث عن مكان آمن ليخفى فيه عظمته. فأناس مثل «صوفيا» يعيشون فى فقر ليس بسبب غبائهم أو كسلهم؛ فهم يعملون طيلة اليوم ويقومون بأعمال شاقة جسمانيّا. إنهم فقراء؛ لأن المؤسسات المالية فى الدولة لا تقدم لهم يد المساعدة لمحاولة رفع مستوى معيشتهم الاقتصادية؛ فليس هناك وجود لجهة مالية رسمية تمد هؤلاء الفقراء باحتياجاتهم المالية. فسوق الائتمان الرسمى بطبيعته يدار من قبل المقرضين المحليين الذين أوجدوا طريقًا أوحد وسريعًا للوصول إلى حالة الفقر. ولكنى إذا تمكنت ـ فى مقابل تلك المؤسسات المالية الرسمية ـ من إقراض فلاحى «چوبرا» فقط السبعة والعشرين دولارًا التى

يحتاجونها لبيع منتجاتهم فى ظل سوق حر؛ فعندئذ سوف يحصلون على أعلى عائد مقابل عملهم، ولن يقعوا حينها تحت رحمة الممارسات المرابية للتجار والمقرضين.

كان الأمر فى غاية البساطة، فقد قمت بإعطاء «ميمونة» السبعة والعشرين دولاراً قائلاً: «خذى هذه النقود وسلميها إلى الاثنين والأربعين فلاحًا المدرجين بالقائمة حتى يتمكنوا من رد المبالغ التى يدينون بها إلى التجار، ومن ثم بيع منتجاتهم بأسعار عادلة».

فسألتنى «ميمونة»: «ومتى ينبغى عليهم رد هذه الأموال لك؟».

«متى أمكنهم ذلك... فى التوقيت الذى يرونه مناسبًا لهم لبيع منتجاتهم، وأبلغيهم أنهم ليسوا فى حاجة إلى دفع فوائد مقابل حصولهم على هذه الأموال؛ فأنا لا أمتهن التعامل فى النقود».

وغادرت «ميمونة» غرفة مكتبى مذهولة بهذا التحول وما آلت إليه الأحداث.

* * *

وكعادتى كنت أغط فى سبات عميق فى غضون ثوان بمجرد ملامسة رأسى للوسادة؛ ولكن فى تلك الليلة لم أستطع النوم، فتقلبت فى فراشى شاعراً بالخزى لكونى فرداً من هذا المجتمع الذى لم يستطع أن يقدم ما قيمته فقط سبعة وعشرين دولاراً لاثنين وأربعين شخصًا من العمال المهرة لكى يتمكنوا من كسب قوتهم. وزاد من قلقى شعورى بأن ما قمت به من عمل لم يكن كافيًا إلى حد كبير. فماذا إذا كان هناك آخرون يريدون الحصول على رأسمال بسيط ليبدءوا به عملاً خاصّا بهم، ولكنهم لا يستطيعون الوصول إلى رئيس قسم الاقتصاد بالجامعة؟ لقد كانت ردة فعلى عاطفية وعشوائية وغير منظمة؛ فالأمر لا ينبغى أن يقتصر على مجرد تقديمى رأس المال لاثنين وأربعين شخصًا فقط، وإنما لا بد لى من إيجاد شكل مؤسسى لكى يتمكن أولئك الناس من الوصول إليه بسهولة والاعتماد عليه والثقة به. فالمطلوب ـ إذن ـ هو مؤسسة رسمية تتولى إقراض من يحتاجون إلى المال ولا يملكون أية ضمانات، فقررت الوصول إلى مدير البنك المحلى وطلبت منه أن يقوم بنكه بإقراض الفقراء المعدمين. إذن هذا هو الحل أخيراً.. إنه حل بسيط، حل واضح، وعندها.... غلبنى النعاس.

وفى صباح اليوم التالى، قفزت راكبًا سيارتى الفولكس واجن البيضاء متجهًا إلى الفرع المحلى لبنك «جاناتا» الذى أتعامل معه؛ وهو بنك من أكبر البنوك الحكومية فى بنجلاديش. أما الفرع المحلى لجامعة «جاناتا» فيقع مجاورًا لبوابة الجامعة التى أعمل بها، على مساحة واسعة من الأرض مصفوفة بالمحال التجارية الصغيرة والأكشاك والمطاعم التى يبيع فيها القرويون المحليون كل ما يحتاجه طلاب الجامعة من محمصات ووجبات ساخنة وأدوات مكتبية، ويجاور هذه المحال مكان لتجمع سائقى الحافلات الذين يقلون طلاب الجامعة من مكان نومهم إلى قاعات الدرس. أما البنك نفسه فيحتل غرفة واحدة مربعة الشكل، يغطى نافذتيه الأماميتين قضبان حديدية، وحوائطه مطلية بلون أخضر داكن، وتمتلئ الغرفة بطاولات ومقاعد خشبية. وكان مدير البنك جالسًا على اليسار من مؤخرة الغرفة، وعندما رآنى لوح لى سائلاً: «ما الذى يمكننى أن أفعله لك، سيدى؟».

قام أحد السعاة بتقديم الشاى وبعض الشطائر، ثم بدأت أشرح للمدير سبب زيارتى. «آخر مرة أتيت فيها إلى البنك كان للاقتراض لتمويل مشروع «الأنصبة الثلاثة» بقرية «چوبرا»، أما الآن فلدىّ طلب جديد؛ أريد من بنككم أن يتولى إقراض الفقراء فى «چوبرا» وتابعت شارحًا. «إن المبالغ التى ستقومون بتقديمها هى مبالغ ضئيلة، وبالفعل غطيت بعضًا منها من حسابى الخاص؛ فقمت بإقراض سبعة وعشرين دولارًا إلى اثنين وأربعين شخصًا، ولكن هذا لن يكفى، فهناك المزيد من الفقراء الذين يحتاجون القليل من المال لكسب أقواتهم عن طريق استخدام هذه الأموال فى شراء ما يحتاجونه من مواد خام ومعدات تساعدهم على تصنيع ما سيقومون ببيعه».

سألنى مدير البنك مندهشًا كما لو كنا بصدد لعبة جديدة لا يعرف شيئًا عن قواعدها: «ما نوعية المواد الخام هذه التى تريد منى تمويلها؟» وانتظر مدير البنك المزيد من الشرح متحليًا بالاحترام والتقدير لشخصى لكونى إحدى الشخصيات الجامعية الهامة؛ وإن كان احترامًا يشوبه شىء من الحيرة والتوجس.

«حسنًا، بعض هؤلاء الفقراء يصنعون كراسى البامبو، والبعض الآخر ينسجون البسط والأكلمة؛ فلو قام هؤلاء بالحصول على قرض من البنك بفائدة تجارية، فإنهم سيكونون قادرين على بيع منتجاتهم فى سوق حرة، وسوف يمكنهم ذلك من تحقيق

قدر من الأرباح التى تسمح لهم بتحسين مستوى معيشتهم. أما إذا سألتنى عن وضعهم الحالى، فهم يعملون كالعبيد غير قادرين على النجاة بأنفسهم من استغلال التجار الذين يقومون بإقراضهم المبالغ التى يحتاجونها وفقًا لمعدلات ربوية ظالمة».

فأجابنى مدير البنك: «نعم، لقد سمعت كثيرًا عن التعاملات الربوية لهؤلاء التجار».

فأجبت مفسرًا سبب زيارتى: «لقد قدمت إليك اليوم ـ إذن ـ لكى أطلب منك تقديم القروض لهؤلاء القرويين».

انفرج فكّا مدير البنك ثم بدأ فى الضحك، وقال: «لا أستطيع أن أقوم بذلك».

فسألته: «ولم لا؟».

فارتبك المدير حائرًا يبحث عن البداية التى يمكن له بها سرد قائمة اعتراضاته على ما قمت باقتراحه، ثم قال: «حسنًا، أحد الأسباب يتمثل فى أن هذه المبالغ الصغيرة التى يحتاج القرويون إلى اقتراضها لن تكفى حتى لتغطية تكلفة الاستمارات والوثائق التى ينبغى عليهم ملؤها واستيفاؤها من أجل الحصول على القرض؛ فالبنك لن يقوم بإضاعة وقته عبثًا للتعامل فى مثل هذه المبالغ الزهيدة».

فعلقت على كلامه مستفسرًا: «ولم لا؟ إن مثل هذه المبالغ الزهيدة على حد قولك تمثل أمرًا حيويًا لضمان بقائهم على قيد الحياة».

فأجابنى قائلاً: «هؤلاء أناس أميون؛ فلن يتمكنوا حتى من مجرد ملء استمارات الحصول على القرض».

فأجبت محاولاً تفنيد حججه: «فى بلد كبنجلاديش ـ حيث نسبة من لا يستطيعون القراءة أو الكتابة تصل إلى ٧٥٪ ـ فإن مطلبًا كملء الاستمارات هذا يعد مطلبًا سخيفًا ولا معنى له».

فأجابنى مدافعًا: «جميع البنوك دون استثناء لديها مثل هذه التعليمات».

فأجبت ساخرًا: «حسنًا إذن؛ إن هذا الوضع يثير العديد من الشكوك حول كفاءة وذكاء الإدارة فى البنوك الوطنية، ألست معى فى ذلك؟».

ثم استدركت سائلاً فى خبث: « هل تقومون بالالتزام بهذه التعليمات حتى فى حالة إذا ما أراد أحدهم القيام بإيداع مبلغ من المال لدى البنك؟ هل ستقومون بمطالبته بملء مثل هذه الاستمارات محدداً فيها قيمة ما سيقوم بإيداعه من مبالغ؟».

فرد مدير البنك مستعجبًا: « ولماذا نقوم بذلك؟».

فسألته مندهشًا: « ما الذى تعنيه بقولك «لماذا؟».

«حسنًا، البنك ليس فى حاجة لأن يقوم المودع بملء استمارة للإيداع، فلماذا لا يقوم البنك ببساطة بأخذ النقود وإصدار قسيمة إيداع مُثبَت فيها قيمة المبلغ الذى تم إيداعه واسم المودع؟ فلماذا لا ينوب موظف البنك عن المودع للقيام بهذا العمل؟ لماذا ندع العميل يقوم بهذا الشأن؟».

حسنًا، وكيف سيتم إدارة البنك وهو يتعامل مع أناس لا يستطيعون القراءة أو الكتابة؟».

فأجابنى مدير البنك: «إنه أمر بسيط؛ فالبنك سيقتصر عمله على مجرد إصدار قسيمة تحصيل للمبالغ التى قام بتسَلمها».

فسألته مستفسرًا: « وماذا إذا أراد أحد الأشخاص الاقتراض بسحب مبلغ من رصيده؟».

«لا أعرف بالضبط، لا بد أن هناك طريقة سهلة لذلك؛ فالمقترض يعود إلينا بوثيقة التحصيل التى أصدرها له البنك من قبل ويقوم بتقديمها إلى الصرّاف الذى يقوم بدوره برد قيمة القرض المطلوب إلى المقترض».

فعلقت قائلاً: «إذن، فأية عملية محاسبية هى من صميم عمل البنك؟».

هز مدير البنك رأسه، ولكنه فضل عدم الإجابة على استفسارى؛ فبدا لو كان لا يعرف من أين يبدأ.

فأعقبت معلقًا فى سخرية: « يبدو لى أن نظامكم البنكى يتخذ تصميمًا معاديًا للأميين».

وعندئذ بدا التوتر على قسمات وجه مدير البنك ورد قائلاً: «سيدى؛ إن النظام البنكى ليس بدرجة البساطة التى تظنها».

فعلقت قائلاً: «هذا محتمل؛ ولكنى أعتقد كذلك أن النظام البنكى ليس من التعقيد إلى الدرجة التى تحاول أن تبديها أو تصورها لى».

فرد المدير مدافعًا: «حسنًا سيدى، إن الحقيقة الواضحة والمؤكدة هنا أن المقترض من أى بنك كان وفى أى مكان فى العالم يتحتم عليه استيفاء وملء بعض الأوراق لحصوله على قرض».

فاقترحت متقبلاً الحقيقة التى ذكرها: «حسنًا؛ هل إذا قمت بتوفير عدد من المتطوعين من طلابى بالجامعة لينوبوا عن الفلاحين فى ملء الاستمارات التى تريدونها منهم من أجل ضمان حصولهم على القروض التى يحتاجونها؛ فهل سيكون ذلك كافيًا، أستنتفى عندئذ أية مشكلة؟».

فرد قائلاً: «ولكنك لا تفهم يا سيدى؛ نحن بصراحة تامة لا نقوم بإقراض الفقراء المعدمين».

«ولم لا؟»، رددت محاولاً الالتزام بحدود الأدب واللياقة، فمحادثتنا دخلت منعطفًا معقدًا؛ ومدير البنك ظل محافظًا على قسمات وجهه باسمة، كما لو يريد إبلاغى بنيَّته بعدم الانجراف وراء ما أدعوه إليه. وبدأت المقابلة تبدو سخيفة ومثيرة للسخرية ولا جدوى منها.

«نحن لا نقوم بإقراض الفقراء المعدمين لأنهم لا يملكون أية ضمانات»، رد مدير البنك متوقعًا وضع نهاية لمناقشتنا العقيمة.

وأصررت مجيبًا: «ولماذا تريدون ضمانات إذا كانت أموالكم سترد إليكم؛ وهو ما تريدونه بالفعل، أليس كذلك؟».

«نعم نريد استرداد الأموال التى أقرضناها»، رد مدير البنك شارحًا، «ولكننا فى الوقت نفسه نحتاج لضمانات؛ فهذه الضمانات توفر لنا التأمين اللازم إلى حين رد القرض».

«من وجهة نظرى إن ما تسوقه من حجج ليست بذات قيمة؛ فهؤلاء الفقراء المعدمرن يعملون اثنتى عشرة ساعة يوميّا لتصنيع منتجاتهم، وهم بحاجة لأن يبيعوها ليحصلوا على الدخل الذى ـ بالكاد ـ يكفى لتوفير الطعام . هم ـ إذن ـ لديهم من الأسباب القوية التى تدعوهم إلى رد القرض الذى أخذوه منكم وذلك ليضمنوا حصولهم على قرض آخر ليمولوا به يومهم التالى. هذا فى نظرى أقوى ضمان من الممكن أن تحصلوا عليه؛ فالضمان هو رغبتهم فى البقاء على قيد الحياة. . . . الضمان هو حياتهم».

أطرق مدير البنك برأسه قائلاً: «إنك مثالى جدّا يا سيدى؛ إنك تعيش فى عالمك الملىء بالكتب والنظريات».

فسألته ثانية: «ولكن إذا كنت متأكدًا من أن أموال البنك سيتم ردها؛ فما الحاجة ـ إذن ـ للضمانات؟».

فأكد المدير على ما سبق وقاله: «إننا نسير وفقًا للقواعد البنكية الموضوعة».

فسألته طالبًا المزيد من الإيضاح: «إذن وفقًا لهذه القواعد، فإن من لديه الضمانات هو فقط الذى يستطيع الحصول على القروض؟».

«نعم»، جاء رده حاسمًا ومقتضبًا.

فعلقت قائلاً: «إنها قواعد غبية حقّا؛ فمعنى كلامك أن الأغنياء فقط هم من يستطيعون الاقتراض».

فأجاب مدير البنك مدافعًا: «لست أنا من وضع هذه القوانين، وإنما البنك هو من جعلها ملزمة لعملنا».

فكان ردى: «حسنًا إذن؛ أعتقد أنه حان الوقت لهذه القوانين أن تتغير».

وفاجأنى مدير البنك قائلاً: «على أية حال، فإننا فى هذا الفرع لا نقوم بإقراض أية أموال».

«لا تقومون بالإقراض؟»، تساءلت فى دهشة.

فكرر مدير البنك كلامه مؤكداً: «كلا، إننا نقوم فقط بتلقى الودائع من أعضاء هيئة التدريس بالجامعة، بالإضافة إلى الأموال المحولة لنا من الجامعة ذاتها».

فسألته قائلاً: «ولكن أليس من مهام أية بنك الحصول على الأموال من خلال التعامل فى القروض طويلة الأجل؟».

فأجابنى موضحًا: «فقط الفرع الرئيسى للبنك لديه الصلاحية بمنح القروض؛ وإنما عملنا هنا فى الفرع ينحصر فى تلقى الأموال من الجامعة وموظفيها كما سبق وأوضحت لك، والقرض الذى قمنا بمنحك إياه لتمويل مشروعك ـ مشروع مزرعة الأنصبة الثلاثة ـ كان استثناءً تم التصديق عليه من قبل الفرع الرئيسى للبنك».

فسألته مستوضحًا: «هل تعنى بكلامك هذا أننى إذا رغبت فى الحصول على قرض من هذا الفرع، فلن تقوموا بمنحى إياه؟».

فأجاب مدير البنك ضاحكًا: «هذا صحيح تمامًا.» لقد بدا لى جليّا أن مدير البنك لم يحظ منذ مدة بأمسية ممتعة مثل تلك التى أتحتها له أنا.

فأجبت مصدومًا: «إذن، عندما نعلم طلابنا فى قاعات الدرس أن البنوك تقدم القروض للعملاء، فإننا بذلك نروج لكذبة».

فرد مدير البنك قائلاً: «بإمكانك الذهاب إلى الفرع الرئيسى لتقدم طلبًا للحصول على القرض، وإن كنت لا أعلم تحديداً ما سيفعلونه حيال طلبك».

فاستوضحت قائلاً: «هل تعنى بكلامك أنه قد يتحتم علىّ اللجوء إلى أحد كبار المسئولين بالبنك؟».

فأجابنى ناصحًا: «نعم، إنها ستكون فكرة جيدة».

وبمجرد أن انتهيت من احتساء كوب الشاى وهممت بالانصراف، ودعنى مدير البنك قائلاً: «أنا على يقين من أنك لن تستسلم؛ ولكن فى حدود معلوماتى عن التعاملات البنكية يمكننى الجزم بعدم إمكانية قبول الفكرة التى تدعو لها».

وبعد ذلك اللقاء بيومين، رتبت لقاءً مع المدير الإقليمى لبنك «جاناتا» الأستاذ «ر. أ. هاولادار» ـ فى مكتبه الكائن فى شيتاجونج. وكانت محادثاتنا تكراراً لتلك

التى حظيت بها مع مدير فرع البنك بـ«چوبرا»، ولكن الجديد فى هذه المحادثة هو إثارة «هاولادار» لفكرة الكفيل أو الضامن. وتتلخص هذه الفكرة فى اختيار شخص له وضعه ومكانته فى القرية (الكفيل) بحيث يكون على استعداد للتعامل مع البنك نيابة عن المقترضين (الفلاحين). ومن خلال الاعتماد على هذا الكفيل؛ فإن البنك سيكون على استعداد لمنح قروض دون ضمانات.

استحسنت الفكرة، فهى ستسهم بإيجابية فى تنفيذ مشروعى، وإن كانت سلبياتها قد تبدو مريبة.

«لا أستطيع الاقتناع تمامًا بالفكرة»، قلت لمدير البنك موضحًا: «ما الذى يمنع الكفيل من الحصول على امتيازات مقابل القروض التى يضمنها؟ هذا الكفيل قد ينتهى به الأمر بأن يكون استبداديًا يتعامل مع المقترضين كعبيد لديه».

وخيم الصمت على المكان، وبدا لى جليًا من مناقشاتى ومديرى البنوك خلال الأيام القليلة الماضية أن اقتراحى لا يتعارض ونظام بنك «جاناتا» فى حد ذاته، وإنما يتعارض والنظام البنكى فى عمومه.

وفجأة تساءلت: «ولماذا لا أكون أنا ذاك الكفيل؟».

«أنت؟»، سألنى مدير البنك فى دهشة.

فأجبته مؤكدًا: «نعم، أيمكنك قبولى كضامن لهذه القروض؟».

ابتسم مدير البنك مستفهمًا: «وما حجم هذه القروض التى تتحدث عنها؟».

ففكرت قليلاً لتقدير قيمة القروض بحيث أضمن وجود هامش للخطأ، وكذا مساحة تمكننى من التوسع فى المشروع، ثم أجبته قائلاً: «قيمة القروض فى مجملها تصل إلى عشرة آلاف تاكا ـ أى ما يوازى ثلاثمائة دولار ـ إن الأمر لن يتعدى ذلك».

«حسنًا»، قالها عابثًا بأصابعه فى رزمة من الأوراق المكومة أمامه على المكتب.

مددت بصرى سارحًا إلى ما وراء مدير البنك، فرأيت كومة من الملفات يعلوها الغبار ومربوطة بأشرطة قديمة ذات لون أزرق باهت، وعلى الحوائط تمتد نقوش على

شكل أعمدة لها اللون الأزرق الباهت نفسه، وتتجه متعرجة لأعلى حتى تصل إلى النوافذ، وتعلو رءوسنا مروحة للسقف ترسل نسمات من الهواء الذى يتلاعب بأوراق الملفات، ويعلو مكتب مدير البنك مجموعة من الأوراق فى حالة من التأهب انتظاراً لأن يُبَت فى أمرها.

واستطرد مدير البنك قائلاً: «حسنًا، يمكننى القول إننا نرحب بقبولك كضامن لقيمة هذه القروض؛ ولكن شريطة ألا تطلب المزيد من الأموال».

«اتفقنا»، أجبت متحمسًا بينما يشد كل منا على يد الآخر بقوة.

وعندما وقفت وهممت بالانصراف جالت بخاطرى فجأة فكرة أزعجتنى، وعبرت عنها سائلاً مدير البنك: «ماذا إذا تهرب أحد الفلاحين من سداد ما عليه من قرض، هل سيتحتم علىّ عندئذ سداد المبلغ بدلاً عنه؟».

نظر إلىّ مدير البنك رافعا نظره إلى أعلى وقد نفد صبره؛ فلم يكن مستوعبًا للسبب الذى يدفعنى لأن أكون على هذا النحو من الإلحاح والصعوبة فى التعامل، وأجابنى قائلاً: «يمكن للبنك إلزامك كضامن برد القروض المستحقة».

فسألته مستوضحًا: «وما الذى ستقومون بعمله بالتحديد؟».

فرد مدير البنك: «يمكننا البدء فى الأخذ بالإجراءات القانونية اللازمة ضدك».

فأجبته فى تحدٍّ: «حسنًا، وأنا يعجبنى ذلك».

نظر إلىّ مدير البنك كما لو كان يشاهد شخصًا مختلا، لقد كان ذلك بالضبط هو ما أبتغيه، حيث كنت أشعر بالغضب الشديد تجاه النظم غير العادلة والمتعالية للبنك، وهذا هو ما جعلنى أرغب داخليّا فى أن أسبب لهم بالبنك بعض المعاناة والمتاعب. فرغبت أن أكون كما لو حجر عثرة متعلقة بأحد التروس ومؤدية فى النهاية إلى إيقاف آلة العمل داخل ذلك النظام الشيطانى. أنا ضامن للقروض... فليكن؛ ولكنى لن أعمل بالفعل كضامن.

«أنت تعلم جيدًا يا دكتور يونس أننا لن نقوم بمقاضاتك؛ فلن يقدم البنك على مقاضاة رئيس قسم بالجامعة لكونه ضامنًا لبعض المتسولين؛ الأمر وما فيه أن الفئة

السيئة فقط من هؤلاء المتسولين ممن أخذوا القروض ولم يردوها سوف تكون هى الملزمة بتعويض أية مبالغ قد يطلب منك البنك دفعها كضامن. وعلى أية حال، فإن القرض سيكون من الضآلة بحيث لا يبرر تحملنا كبنك لتكلفة المقاضاة، بل إنه كذلك أقل كثيراً من فقط المصاريف الإدارية المدفوعة لاسترجاع الأموال».

«حسنًا، أنتم كبنك ملزمون بعمل دراسة جدوى للمشروع وتحليل التكلفة والعائد، ولكن ما أريد التأكيد عليه أننى لن أقدم على الدفع إذا كان هناك تقصير من جانبكم عن تحصيل الديون».

علق مدير البنك قائلاً: «إنك تصعِّب الأمور علىّ يا دكتور يونس».

فرددت مبرراً: «آسف، ولكن البنك يصعِّب الأمور كذلك على غالبية الناس؛ وخاصة المعدمين منهم».

«إنى أحاول تقديم العون قدر ما أستطيع يا دكتور، كما ترى».

«إنى متفهم تمامًا؛ فمشكلتى ليست معك أنت، وإنما مع قواعد النظم البنكية».

وبعد سلسلة من المجادلات، ختم «هاولادار» ـ مدير البنك ـ اللقاء قائلاً: «سوف أقوم بتزكية طلبك للقروض لدى مدير المقر الرئيسى للبنك بدكا، ولن يكون علينا سوى انتظار ردهم».

«ولكنى أعتقد أنه ضمن صلاحياتك كمدير إقليمى للبنك إمكانية البت فى هذه المسألة».

« بالفعل؛ ولكن هذه المسألة بالذات أبعد من أن تكون مألوفة لدى، وبالتالى علينا انتظار الموافقة من أعلى».

* * *

استلزم الأمر ستة أشهر من المكاتبات بينى وبين البنك من أجل الحصول على موافقة رسمية على القرض. وأخيراً فى ديسمبر من عام ١٩٧٦م ـ تمكنت من الحصول على قيمة القرض من بنك «جاناتا» وقمت بتوزيعه على فقراء «چوبرا». وكنت ملزمًا ـ

خلال الفترة إلى ١٩٧٧م ـ بالتوقيع على كل طلبات الحصول على القرض، وقد بلغ الأمر حدّا كبيراً من المغالاة، فإذا تصادف وجودى فى رحلة إلى أوروبا أو الولايات المتحدة ، فإن البنك كان يقوم بمراسلتى أو الاتصال بى من أجل الحصول على إمضائى بدلاً من أن يقوم بالتعامل مباشرة مع المقترضين. فالضامن هو أنا أمام البنك؛ لذا فأنا هو الشخص الوحيد الذى يعيره البنك الاهتمام، وليس أولئك الفقراء المتعاملين مباشرة فى أموال البنك. ومن جانبى فقد حرصت تمامًا على التأكيد لدى البنك وموظفيه على ألا يعانى المقترضون الحقيقيون والذين أطلقت عليهم لدى البنك « فئة المنبوذين» من أية معاملة مهينة أو من أية تحرشات مسيئة من شأنها أن تحول دون ذهابهم إلى البنك.

هذا إذن ما آل إليه الأمر؛ فلم أكن أنوى فى البداية أن أصبح مقرضًا للفقراء... بل لم تكن لدىَّ النية فى إقراض أحد؛ فجل ما كنت أريده هو أن أجد حلاّ فوريّا للمشكلة. وبدافع من خوفى مما قد ألاقيه من معاناة من مغبة هذه التجربة، لجأت إلى استيضاح الأمر من العديد من الشخصيات البنكية البارزة فى مجال « نظام الضامن» ، فلم أكن متأكدًا مما إذا كنت على صواب فيما أقدمت عليه، ولم تكن لدىّ أدنى فكرة عما سوف أجُرُّه على نفسى من مشاكل. لقد كنت أتمادى فى المشروع دون بصيرة وأتعلم منه خطوة بخطوة، وأصبحت أعمل جاهدًا على التأكد من أنه لا يتم بالفعل المساس على نحو مهين بأى من المقترضين الفقراء، بل والأكثر من ذلك عملت على التأكد من أنهم يُعاملون بحفاوة. وكم كانت دهشتى عظيمة عندما علمت أن نسبة من قام برد القرض ممن لا يملكون أية ضمانات كانت أكبر بشكل ملحوظ ممن قاموا بالاقتراض وفقًا لضمانات عينية. وتم بالفعل سداد أكثر من ٩٨٪ من قيمة القروض، لقد ثبت لى صحة حدسى؛ فالفقراء يعلمون جيداً أن هذه القروض هى أملهم الوحيد للنجاة من الفقر، فما من بديل آخر يلجؤون إليه، فهم مدركون تمامًا أنهم إذا لم يقوموا بسداد ما عليهم من دين، فإنهم سيكونون بذلك قد فقدوا الفرصة الوحيدة أمامهم للتخلص من حياة البؤس والشقاء.

* * *