



مصدر الحياة: المياه

تسجيل أرشيفي

مقطع من جلسة حوارية في إكسبو 2020 دبي: اعتدت على العمل مع البنوك متعددة الجنسيات وكنت أعمل في قطاع الطاقة وبدأت في الذهاب إلى القرى لاستكشاف إمكانات الطاقة الشمسية خارج الشبكة.

والعقبة الأكبر التي رأيتها هناك في هذه المجتمعات كانت القدرة على تحمل التكاليف. لذا، فمع وجود التكنولوجيا، فإن أكثر الناس احتياجاً إليها، لم يكونوا قادرين على تحمل تكاليفها نقداً، لكن ما تمتلكه هذه المجتمعات هو الأشياء التي يزرعونها و يربونها.

كان لدى المجتمع الذي بدأت به الكثير من الماعز، وهكذا جاءت فكرة "الماعز مقابل المياه"، حيث كان بإمكان هذا المجتمع الذي كان يعيش من دون إمكانية الوصول إلى المياه، أن يشتري مضخة مياه تعمل بالطاقة الشمسية باستخدام ما يملكونه من ماعز كدفعة.

بداية نص المقابلة مع فريال صلاح الدين:

طارق العلمي: المياه مورد أساسي. ومع ذلك، فإن واحداً من كل أربعة أشخاص على مستوى العالم لا يستطيعون الوصول إلى المياه النظيفة.

الشخص الذي سمعتموه للتو هي فريال صلاح الدين، أخصائية الطاقة وظيفتي في حلقة اليوم، كانت فريال تتحدث في أسبوع الأهداف العالمية في إكسبو 2020 دبي في يناير الماضي.

بعد مسيرة مهنية ناجحة في قطاع الطاقة بالبنك الدولي، قررت فريال العودة إلى وطنها باكستان، حيث اكتشفت أن 21 مليون شخص على الأقل لا يحصلون على مياه نظيفة. لكن ما كان لدى أولئك الناس هو عدد كبير من الماشية، وبشكل أكثر تحديداً الماعز.

ومن هنا ولدت مبادرة الماعز مقابل المياه، وهي مبادرة مبتكرة لمبادلة الماعز مقابل المياه في



المجتمعات الريفية في باكستان.

منذ ذلك الحين أصبحت مبادرة "الماعز مقابل المياه" واحدة من المشروعات العديدة التي تقودها فريال بوصفها جزء من الشركة المزدهرة التي أطلقت عليها بحق اسم أبتريد "Uptrade".

في حلقة اليوم، حلقتنا الأخيرة من بودكاست "الإنسان وكوكب الأرض"، نتحدث مع فريال عن المياه والطاقة واقتصاديات المقايضة.

موسيقى

طارق العليمي: لكن قبل أن نبدأ، أود أن أعرب عن امتناني لجميع ضيوفنا السابقين، لقد ساعدت رحلاتكم الملهمة وسردكم الصريح للحكايات على مدار الشهور الخمسة الماضية في أن يكون هذا البودكاست بهذا الشكل. شكرا لكم من صميم قلوبنا، وجزيل الشكر لمستمعينا على متابعتكم لنا.

أنا طارق العليمي، وهذا بودكاست "الإنسان وكوكب الأرض". وهو بودكاست تابع لبرنامج إكسبو 2020 دبي الإنسان وكوكب الأرض، حيث يناقش صانعو التغيير من جميع أنحاء العالم ما يلزم لبناء مستقبل مستدام لكوكبنا.

شارة المقدمة

طارق العليمي: كانت العملة واحدة من أهم الاختراعات في تاريخ البشرية. فعلى مدار قرون، استخدمنا أي شيء ليكون بمثابة المال من الخرز والأصداف وصولا إلى التوابل. غالبا ما كان المال يأخذ صورة ما نتخيله وما نعطي قيمة له. ولما كانت فريال رائدة أعمال اجتماعية وخبيرة اقتصادية في المقايضة، فإنها تعيد تصور المال من خلال الماعز.

شكرا جزيلاً لك لانضمامك إلينا اليوم، إنه لشرف عظيم أن تكوني معنا.

فريال صلاح الدين: شكرا لك يا طارق. شكرا لاستضافتي هنا وأنا متحمسة لمشاركة قصتنا معك.

طارق العليمي: أنا متحمس للبدء من نقطة الانطلاق والعودة إلى نشأتك في باكستان. من نواح كثيرة، تجمع شركة أبتريد ومبادراتها "الماعز مقابل المياه"، و"الماعز مقابل الطاقة الشمسية"،



والسوق الإلكترونية "إي-ماندي" عددا من المهمات وتحولها إلى مهمة واحدة. كيف شكلت عائلتك وتربيتك وخلفيتك المسار الذي قادك إلى أن تصبحي شغوفة بالمياه والحصول على الطاقة؟
فريال صلاح الدين: نشأت بالفعل في منطقة حضرية للغاية مع أسلوب حياة حضري جدا. ولا أعتقد أنني قابلت مزارعا في حياتي، حتى الوقت الذي بدأت فيه هذا العمل.

أتيت لي الفرصة لزيارة هذه المجتمعات بمحض الصدفة. كنت في كراتشي. وكنت قد عدت لتوي إلى باكستان، وكان شخص أعرفه ذاهبا ليزور القرى وطلب مني الحضور. ففكرت قائلة: لم لا؟

موسيقى

فريال صلاح الدين: وعلى بعد ساعتين فقط، تخيل منظرا طبيعيا قاحلا تماما. أينما تذهب عينك فإنك ترى أرضا شاسعة ومفتوحة. وإذا انتبهت فسوف ترى، أثناء قيادتك، مستوطنات. وهذه البيوت مبنية بالطين مع أسقف من القش. زُكبت مضخة ديزل في هذا المجتمع، وكانوا يستخدمونها. لكن هذه المضخة توقفت عن العمل منذ عدة أسابيع. كان أعضاء هذا المجتمع ينقلون المياه. لذلك كانوا يجلبون المياه على بعد ساعتين من كراتشي إلى مجتمعهم.

عندما تحدثت إلى الناس هناك كانوا يقولون: "نحن نستخدم المياه بحرص شديد للغاية لأنها باهظة الثمن". وعندما فحصت الأمر بشكل أقرب، لاحظت نقص السيولة النقدية بشكل واضح في هذا المجتمع. لكن بينما كنت جالسة هناك، لاحظت مرور ماعز أو قطيع من الحيوانات كل بضع دقائق. وكذا، فقد طلبت منهم أن يدفعوا باستخدام الماعز، ووافقوا. ولم تكن لدي أدنى فكرة عما كنت سوف أفعله بهذا الماعز في ذلك الوقت.

وبعد ذلك ببضعة أشهر، جاء عيد الأضحى، وهذا العيد، كما تعلمون، في العالم الإسلامي بمثابة عيد الميلاد. والفكرة أنك تضحى بالماشية وتوزع اللحوم بين أولئك الأشخاص الذين لا يستطيعون عموما توفير نظام غذائي غني بالبروتين واللحوم، ولهذا ترتفع أسعار المواشي. قلت لنفسني: "أنا أمتلك الماعز ويجب أن أحاول بيعها. هذا وقت جيد لفعل ذلك". وكذا، فقد وضعت منشورا على فيسبوك، وطلب الأصدقاء وأفراد العائلة مواشيهم مني. وكذا، فقد تمكنا من استرداد تكلفة المضخة التي تم تركيبها في هذه القرية، وكان هذا كل شيء. كان هذا هو بداية النموذج وبداية العلامات أنه قد ينجح.



تسجيل أرشيفي

المضيف في إحدى جلسات إكسبو 2020 دبي الحوارية: إذن، ما هي نصيحتك الآن للمجتمعات والأشخاص الذين ينظرون إلى ما لديهم؟ بم تنصحينهم؟ ما هي بعض الدروس التي تعلمتها من أبتريد؟

فريال صلاح الدين تتحدث في إحدى جلسات إكسبو 2020 دبي الحوارية: الدرس الذي تعلمته وأود نقله أننا في كثير من الأوقات نبحث عن الحلول الناجعة بالفعل، وكذلك الحلول التي قد لا تكون قابلة للتكيف بشكل كبير مع المجتمعات التي نعمل معها. وأشعر أنه من المهم أن ننظر في كيفية إنجاز هذه الحلول بالفعل، والتفكير إن كانت ستنجح داخل هذه المجتمعات، وما هي الطرق التي تعمل بها هذه المجتمعات بالفعل، وإدخالها في ترتيبات أكثر رسمية.

عودة إلى نص المقابلة مع فريال صلاح الدين:

فريال صلاح الدين: كانت اللجنة في إكسبو رائعة. كان من المثير للاهتمام حقاً أن نسمع عن الحلول الشعبية المطبقة، وهذا هو جوهر ما تقوم به أبتريد، وما أعتقد أنها تضيفه إلى السياق الأكبر هو الابتكار المتعلق بإيجاد حلول للمشكلات المتوطنة المتعلقة بالفقر.

في معظم الوقت، نبحث عن المشكلات من خلال العدسات الموجودة منذ فترة طويلة جداً، والتي لم يجر تغييرها فيكون الأمر بمثابة قولنا: "حسناً، لقد نجح هذا الأمر في ذلك المكان، فلنحاول جلبه إلى هذا المكان المختلف. فلنحاول أن نجلب هذا الحل بالذات". أعتقد أن ما رأته أبتريد وزملائي رواد المشاريع الاجتماعية الآخرون الذين كانوا في اللجنة مختلف. فما نراه وما نفعله أننا نلقي نظرة بالفعل على كيفية عمل المجتمعات حالياً، ما هو النظام الذي يعملون ضمنه؟ ما هي الأنظمة الموجودة حالياً؟ كيف تتفاعل هذه الأنظمة حالياً لحل تلك المشكلات؟

لأنه في هذا الوقت، على سبيل المثال، في المجتمعات التي نعمل فيها، نستخدم الماعز حرفياً بوصفها ماكينات صراف آلي. حسناً، ليس بالمعنى الحرفي للكلمة، لكنها قد تكون مشابهة لكيفية استخدامنا لماكينات الصراف الآلي. فعندما نحتاج إلى النقود، فإننا نذهب إلى ماكينة الصراف الآلي ونسحب النقود ثم نذهب لشراء كل ما نحن بحاجة إلى شرائه.



موسيقى

فريال صلاح الدين: تمتلك هذه المجتمعات عددا من الماشية، والماعرز شكل من أشكال الأصول شديدة السيولة. هناك دائما طلب على هذه الماعز، ويمكن اصطحابها إلى وسيط أو ماندي، وهو سوق، حيث تباع مقابل الحصول على النقد. ومن ثم يمكن استخدام هذا النقد لأية حاجة نشأت. فعلى سبيل المثال، فإن المجتمعات التي نعمل فيها حاليا، تبيع الماعز، خلال أوقات الجفاف، لشراء العلف لبقية أفراد القطيع. أو عندما تكون لديهم حالة طارئة طبية ويحتاجون إلى النقود، فحينها سوف يبيعون نعجة ويشتررون الدواء أو يسافرون إلى أقرب مدينة للحصول على الرعاية الصحية التي يحتاجون إليها.

لذلك، عندما نرى حدوث هذه المعاملات، ثم نفكر في المكان الذي وصلنا إليه، من حيث التقدم التكنولوجي والنظام التكنولوجي الذي نوجد فيه حاليا، فإننا نتحدث عن العملات البديلة في العالم، عالم مترابط للغاية، ومتكامل ماليا للغاية عالما هذا، وأعني بذلك من يعيشون في الاقتصادات السائدة التي نعيش فيها. لماذا لا يمكننا ربط المجتمعات والطريقة التي تعمل بها هذه المجتمعات حاليا والطريقة التي يجرون بها المعاملات المالية، وربط ذلك بالطريقة التي يُجري بها العالم المتقدم تكنولوجيا معاملاته المالية.

طارق العليمي: هل من الممكن أن تخبرينا المزيد عن رحلتك الشخصية، وما الذي يعنيه حقا بالنسبة لك أن تكوني في مثل هذا السياق الحضري، وأن تكوني الآن راسخة ومتجذرة في كل هذه العوالم الرائعة؟

فريال صلاح الدين: في الواقع، كما قلت، لم أزر مجتمعا ريفيا قبل أن أبدأ هذا العمل. وكانت رحلتي الشخصية رحلة تقليدية للغاية يتبعها معظمنا نوعا ما. أعني الذهاب إلى الكلية، والحصول على تعليم جيد، ودرجة جيدة، والبحث عن وظيفة، مما يضعك في مسار ثابت وآمن. وهذا هو المكان الذي بدأت فيه مسيرتي وشققت طريقي نوعا ما في مجال الطاقة.

ثم تواصلت معي شركة سبرينغ أكسليراتور "SPRING Accelerator" وهي عبارة عن مسرّع يعمل مع الشركات التي تؤثر على النساء والفتيات، وقالوا لي: "سمعنا عما تفعلينه، ونود أن نعرف ما إذا كان ذلك مناسباً لنا، وسوف نعقد معسكرا تدريبييا لدراسة ذلك.



موسيقى

فريال صلاح الدين: في الواقع لم أكن قد سمعت قط مصطلح معسكر تدريب ولم أكن أعني تماما معنى المسرع؟ ما هذا الكلام؟ وكان هذا هو الوقت الذي اتضحت فيه الأمور، فسألت نفسي: هل يمكنني فعل ذلك بدوام كامل؟

ثم فكرت وتحدثت إلى عائلتي وأصدقائي، فقالوا: "ما هذا؟ سوف تتركين هذه الوظيفة الرائعة من أجل ماذا؟ لبيع الماعز؟ هل أنت جادة؟". كان الأمر محفوفًا بالمخاطر، وبدا كذلك. لكن بالنسبة لي شعرت أنه من الواضح جدا في هذا الوقت أنه ينبغي علي أن أحاول. وكذا، فقد قفزت قفزة إيمانية وتركت وظيفتي وذهبت في هذا الطريق.

طارق العليمي: وكيف شكل العمل في قطاع استشارات الطاقة، هذا القطاع الأكثر رسمية، كيف شكل طريقك للعودة إلى باكستان وبدء شركة أبتريد ومشروع الماعز مقابل المياه؟ وأنا أشعر بالفضول حقا، ما هي الأفكار التي قدمها لك القطاع الرسمي، والتي ربما ما كنت لتحصلي عليها من طريق آخر؟

فريال صلاح الدين: منحني ذلك إطارا وأعطاني الأدوات اللازمة لبناء شركة من حيث الأنظمة والعمليات، وهو أمر كانت المنظمات التي ارتبطت بها جيدة فيه حقا فيما يتعلق بوضع العمليات والهياكل الرسمية المعمول بها، والتي يمكن توسيع نطاقها. لكنه منحني أيضا نظرة ثاقبة على الأمور التي لا تنجح.

فأنا أشعر أنّ الكثير من العمل التنموي أصبح أسيرا للأجندات السياسية، وهذا في الحقيقة يبتعد عن الرؤية والرسالة التي أنشئت هذه المنظمات من أجلها. وهناك الكثير من الأشخاص الذين تحركهم الرسالة داخل المنظمات. ولكن على مستوى ما، وفي مرحلة ما، كان هناك عنصر زحف للرسالة، حيث يصبح ما تم تحديده أسيرا لأهداف أخرى. وهذا على كلا الجانبين: الحكومات التي هي عملاء هذه المنظمات، والمنظمات نفسها.

موسيقى

طارق العليمي: سوف تعقدين أيضا حديثا في أسبوع المياه، وهو آخر أسبوع من أسابيع الموضوعات



في إكسبو 2020، مع نشر هذه الحلقة. وقد بدأت أبتريد بمبادرة الماعز مقابل المياه قبل المقايضة بالموارد الأخرى. وأتساءل، لماذا المياه؟ ما سبب البداية به؟ ما هو سياق الأمن المائي في المجتمع والبيئات التي تعملين فيها؟

فريال صلاح الدين: عندما ذهبت إلى هذه المجتمعات، لم أكن أتطلع إلى تلبية احتياجاتهم المائية. بل كنت أتطلع إلى تلبية احتياجاتهم من الكهرباء والطاقة. لكنني عندما وصلت إلى هناك، بدا لي أنه نوع من الترف حقا أن نفكر في الكهرباء في تلك المرحلة لهذا المجتمع تحديداً.

وإذا كان بإمكانني أن أصف مشاعري بالوجود هناك، فقد كانت الطاقة العامة في المجتمع تشي بالإرهاق في هذا المجتمع، حيث كان الناس في بيوتهم معظم الوقت. وعندما بدأت في التحدث إلى هذه المجتمعات وكانوا يتحدثون عن كفاهم الشديد لتلبية احتياجاتهم من المياه، من الواضح أن هذا الأمر أصبح هو محور تركيزهم.

وقد كانت معرفة أثر غياب المياه على ماشيتهم، التي يعتمدون عليها في معيشتهم، أمراً مؤثراً. لذا، فعندما وضعنا أول مضخة مياه تعمل بالطاقة الشمسية ورجعنا إليهم للحديث معهم سألناهم: "كيف كان التغيير؟". كان التغيير الوحيد الذي تحدثوا عنه أنهم أصبحوا قادرين الآن على تزويد المواشي بالمياه متى أرادوا، وهو ما أدى إلى زيادة أوزان الماشية. أصبحت مواشيهم أكثر صحة، فصارت أثقل وزناً وصاروا يحصلون على أسعار أعلى مقابلها.

فوجدنا أيضاً عندما اكتشفنا أن معدل وفيات الماعز أصبح أقل. أصبحت الماعز تصاب بالمرض بشكل أقل، وهو ما يعني انخفاض معدل النفوق، وزيادة معدلات تكاثر الماشية. تحدثت إحدى المجتمعات عن انخفاض معدلات الإجهاض بين النساء. لأنّ هؤلاء النساء كن في السابق يشاركن في أعمال شاقة للغاية لسحب المياه من أعماق كبيرة. والآن، عندما لا تكون هناك حاجة إلى هذا النوع من العمل، فإن النساء اللواتي كن يتعرضن للإجهاض بمعدل مرتفع كن يعتقدن أنه طبيعي، قلن فجأة إن معدل الإجهاض قد انخفض. وكان ذلك مفاجئاً وصادماً ومؤلماً أن نرى أنه من الممكن أن يكون للمياه هذا المستوى من التأثير أو عمق التأثير على هذه المجتمعات.

طارق العليمي: هذا أمر مذهل. كما تعلمين، يُنظر إلى أبتريد على أنها مثال ناجح لمؤسسة ذات رسالة تمكنت من الحفاظ على نفسها وعلى المجتمع الذي تخدمه. أتساءل كيف تترين مستقبل



الشركات ذات الرسالة والمؤسسات الاجتماعية مثل شركتك، خصوصا تلك التي في الطليعة من بين كل هذه الشركات الرائدة المختلفة، سواء النماذج الكبيرة أو النماذج الصغيرة.

فريال صلاح الدين: من ناحية، أرى دافعا كبيرا ناحية الشركات ذات الرسالة ويبدو أن هذا هو التقدم الطبيعي لأي نوع من المشروعات التي يجري بناؤها وإنشائها الآن. يبدو أن نموذج الشركات الساعية وراء الربح فقط قد عفا عليه الزمن.

ومن ناحية أخرى، لا يزال الأمر صعبا إلى حد ما لأن رأس المال لا يتبع بسهولة كما هو حال الشركات المدفوعة بالربح فحسب، أليس كذلك؟ تحدثت إلى مستثمرين قالوا بشكل واضح: "انظري، لسنا مهتمين بالتأثير. نحن مهتمون بالمال فحسب"، وذلك حتى قبل أن أتمكن من إخبارهم بأن هذه الشركة تجني أموالا والأرباح جيدة. لكن ثمة هذا النوع من شيوع فكرة الأرباح السريعة والقوية على رأس المال، وهذه عقبة.

وخصوصا في بلدان مثل باكستان، حيث يصعب الحصول على رأس المال الاجتماعي. لا تزال هناك الطريقة التقليدية للنظر إلى المال، وهي أنك إذا كنت تقوم بعمل ذي أهداف اجتماعية، فمن الواضح أنك لن تكسب المال. ونحن مدفوعون فقط، نحن مهتمون فحسب بالمؤسسات والشركات التي يدفعها الربح فحسب.

الأسطورة هنا أن كلمة "شركة اجتماعية"، على مستوى ما، تعتبر تسمية خاطئة هي الأخرى. بالنسبة لي، فإن أي عمل ينتج عنه قيمة هو عمل ناجح. وإلا لماذا تهتم المجموعات الاجتماعية والاقتصادية بالأمر؟ لأن الناس يستفيدون منها وهم على استعداد للانخراط في النشاط الاقتصادي الذي تعمل الشركة من أجله.

طارق العليمي: في الختام، ما الذي علمك إياه عمك في مبادرة "الماعز مقابل المياه" حول أهمية التبادل وتقريب العقول والمجتمعات، عند محاولة التوصل إلى حلول لأكبر مشكلات العالم؟

فريال صلاح الدين: أود القول إن هناك نوعين من الدروس الأساسية التي تعلمتها من هذا العمل. أولهما أن تكون منفتحا على كل صوت وكل رأي يشكل جزءا من مجموعة أصحاب المصلحة الخاصة بك. وهذا يعني أن الحلول سوف تأتي في الواقع من الأشخاص الذين تحاول حل مشكلاتهم.



تجربتي وما تعلمته تفيد بأن الحل في الواقع يكمن داخل المشكلة، وداخل الأشخاص الذين يواجهون المشكلة. وينبغي أن تكون منفتحا على الاستماع ورؤية الحلول من الداخل. وهذا مطلب صعب، لأننا مهيوون للغاية لرؤية الطرق المحددة سلفا، لأننا تلقينا الكثير من التدريب بطرق عديدة. علمتنا الكلية شيئا واحدا. والمكان الذي نعمل فيه علمنا شيئا واحدا، ويتطلب الأمر تفكيرك بعض الأشياء التي تعلمتها لكي تكون قادرا على رؤية بعض الإجابات بالفعل.

والأمر الثاني بحسب اعتقادي هو بناء الإجماع، فجميع أصحاب المصلحة وجميع الجهات الفاعلة التي تشارك في مشكلة ما، ينبغي أن تكون على وفاق. قد يكون الحل مثاليا، ولكن قد يكون هناك منتقدون أو أشخاص يعارضون هذا الحل أو فاعلون قد يعارضونه، وقد يكون هناك مجموعة كاملة من الأسباب غير الواضحة. وقد يرجع ذلك إلى مشكلات بسيطة جدا، ولكن علينا أن نعرف ما هي هذه المشكلات، وينبغي أخذها في الاعتبار، حتى لو لم يكن ذلك شيئا قد تجهزت لفعله. هذا ليس هدف مهمتك، لكنه ينبغي أن يصبح جزء من المهمة حتى تتمكن من حل المشكلة.

موسيقى

فريال صلاح الدين: ويجب أن أخبرك يا طارق، أن هذه التجربة كانت تجربة فُرضية بكل الطرق الممكنة. وأشعر أنني محظوظة حقا لأداء هذا العمل. لقد عملنا في حوالي 49-50 مجتمعا في وضع مضخات تعمل بالطاقة الشمسية. توسعنا إلى أنظمة الطاقة الشمسية المنزلية. ونحن نستكشف أصولا أخرى. وقد أنشأنا ونعمل على بناء سوق لربط المزارعين بسوق القطاع الثالث من خلال خط اللحوم لدينا. وهذا أمر ممتع للغاية. كل يوم عبارة عن متعة فائقة. بالطبع، هناك أيام يكون فيها الأمر محبطا ومخيفا أيضا، لكن المشكلات تُحل بطريقة ما، وأنا ممتنة جدا لذلك.

طارق العليمي: شكرا جزيلا لك يا فريال على مشاركة قصتك الرائعة ورسالتك معنا اليوم.

فريال صلاح الدين: شكرا لك يا طارق على هذه المحادثة. شكرا لك على هذه المنصة وإتاحة الفرصة لي للتحدث عن عملي. شكرا لك.

طارق العليمي: بودكاست "الإنسان وكوكب الأرض" بودكاست رسمي تابع لبرنامج إكسبو 2020 دبي الإنسان وكوكب الأرض. معا نضع مستقبلا مستداما لكوكبنا. اعرفوا المزيد عبر زيارة موقع إكسبو الافتراضي virtualexpodubai.com أو البحث عن "برنامج الإنسان وكوكب الأرض" على

إكسبو 2020 دبي
الإمارات العربية المتحدة



الإنسان وكوكب الأرض
الحلقة 10: مصدر الحياة: المياه

موقع غوغل.

إذا استمتعتم بالحلقة، فشاركوها مع أصدقائكم، واتركوا لنا تعليقاتكم!