



## مقال مترجم من الفرنسية الى العربية بعنوان (البدو والتبادلات : المسار المفقود) للباحث Albergoni Gianni

مفتاح عمر بوفروة

قسم اللغة الفرنسية بكافة الاداب جامعة عمر المختار. ليبيا

الكلمات المفتاحية:	الملخص
البدو الرحل القوافل التبادلات التجارية الحركة الاقتصادية بين البادية والحضر.	ترجمة هذا المقال الذي يتناول موضوع (البدو والتبادلات, المسار المفقود) للباحث (Albergoni <sup>1</sup> Gianni) له أهمية بالغة، ليس فقط كعملية نقل لغوي، بل كجسر معرفي وثقافي يربط بين عالمين. فهذا المقال يسلط الضوء على أنماط حياة وتاريخ قد يكون مهدد بالسيان. فاردنا من خلال ترجمة هذا العمل المساهمة في توثيق التراث الثقافي و تمكين الباحثين العرب من الوصول إلى معلومات عن البادية و البدو بتدوين المسارات سواء كانت طرقاً تجارية قديمة أو أساليب تبادل اجتماعي قد تكون حبيسة لغة واحدة. هل كان البدو مجرد سكان صحراء معزولين ام كانوا يشكلون حلقة وصل اقتصادية حيوية بين الحواضر. كيف كانت تتم التبادلات (المقايضة، العبود، حماية القوافل). اما اختيار الباحث لهذا المصطلح (المسار المفقود) فيوحي بوجود شبكات تجارية أو اجتماعية اندثرت و يعبر عن ضياع الهوية المكانية. فالبدو لم يتركوا خلفهم مدناً من حجر، بل تركوا مسارات في الرمل والذاكرة. ولأن هذا المقال استطاع استعادة جزء من الخريطة الذهنية لمجتمع كان يربط القارات ببعضها اردنا ترجمته ليستفيد منه القارئ وليصبح مرجعاً للمهتمين بالأنثروبولوجيا (علم الإنسان) وعلم الاجتماع. فمثل هذا الابحاث تساهم في لفت الأنظار إلى أهمية الحفاظ على هذه المسارات كمعالم تاريخية أو سياحية

### Les Bédouins et les échanges : la piste introuvable

Miftah Bufarwa

Département de français, faculté des lettres à l'université Omar Al-Mukhtar, libya

#### Résumé

Les nomades  
les caravanes  
les échanges commerciaux  
l'activité économique et le milieu  
bédouin et le milieu citadin

La traduction de cet article, intitulé (Les Bédouins et les échanges : la piste introuvable) du chercheur Gianni Albergoni, revêt une importance capitale. Elle ne représente pas seulement un transfert linguistique, mais constitue un véritable pont cognitif et culturel entre deux mondes. Cet article met en lumière des modes de vie et une histoire qui pourraient être menacés par l'oubli. À travers la traduction de ce travail, notre ambition est de contribuer à la documentation du patrimoine culturel et de permettre aux chercheurs arabophones d'accéder à des données essentielles sur le désert et ses habitants. Il s'agit de consigner des trajectoires qu'il s'agisse d'anciennes routes commerciales ou de modes d'échanges sociaux qui pourraient rester prisonnières d'une seule langue. Les Bédouins étaient-ils de simples habitants du désert isolés du monde, ou constituaient-ils un lien économique vital entre les centres urbains ? Comment s'opéraient les échanges (troc, pactes, protection des caravanes) ?

Le choix du terme (la piste introuvable) par l'auteur suggère l'existence de réseaux commerciaux ou sociaux disparus et exprime la perte d'une identité spatiale. En effet, les Bédouins n'ont pas laissé derrière eux des cités de pierre, mais des traces dans le sable et dans la mémoire. Parce que cet article parvient à reconstituer une partie de la carte mentale d'une société qui liait les continents, nous avons voulu le traduire pour qu'il devienne une référence pour les passionnés d'anthropologie et de sociologie. De telles recherches contribuent à attirer l'attention sur la nécessité de préserver ces parcours en tant que monuments historiques ou sites touristiques.

مقدمة المترجم

\*Corresponding author:

E-mail addresses:

Article History : Received 22 January 2026 - Received in revised form 12 March 2026 - Accepted 17 March 2026

الرعي البدوي كنظام مكتفٍ ذاتياً، مؤكداً استحالة هذا الاكتفاء. وبناءً عليه، صُوّر البدو كجماعات مضطرة للمقايضة ومرتبطة بنيوياً بمسارات التجارة. ومع التحولات المعاصرة التي حولت الاقتصاد الرعوي إلى إنتاج سلعي صغير، تعززت صورة العالم البدوي كمنظومة تتجه بوضوح نحو السوق. لكن اعتبار ان هذا الواقع هو سمة للماضي بناءً على هذا الأساس وحده يُعد مراهنة على استمرارية تاريخية محفوفة بالمخاطر. إن استنتاج نزعة تجارية بدوية من أوجه القصور في الاقتصاد الرعوي هو خلط بين النماذج الأنثروبولوجية والواقع التاريخي. كما أن اعتبار تجارة القوافل سمة متأصلة في البداوة هو والواقع ضحية لخدعة بصرية.

#### القيود الرعوية والموارد البدوية

بخصوص مسألة التبادلات داخل المجتمع البدوي نفسه، لا يبدو أن هناك خلافاً كبيراً: ففي ظل الإدارة الجماعية للأرض، يظهر التعاون في النشاط الإنتاجي محدوداً بالوحدة المنزلية، كما أن تقسيم العمل بين الأسر يكاد يكون منعماً. إن الاقتصاد الرعوي في المجتمع التقليدي لا يتيح فرصاً كثيرة للتبادل. ومع ذلك، فإن قراءة أقل تركيزاً على الاقتصاد البحث قد تبرز أهمية الدورة الاجتماعية للسلع والخدمات: تلك التي تمر عبر قنوات القرابة والجوار أو تلك الأكثر رسمية التي تستجيب لواجبات الضيافة أو حتى المهور والالتزامات الزوجية التي قد تستهلك جزءاً كبيراً من الثروة العائلية. توجد آليات لإعادة التكيف في مواجهة التقلبات الديموغرافية، أو المناخية، أو العسكرية، تبدأ من إغارة الماشية والتعاون بين الحلفاء، وصولاً إلى علاقات التبعية أو الولاء. دون أن ننسى غارات الماشية: فهذا الشكل الشريف من النهب قد مثل في الممارسة العملية نمطاً مبتكراً لإعادة توزيع الثروة الحيوانية بين الرعاة (سويت، 1965). إن التبادلية، والتبعية، والغزو: هي كل ما تتلخص فيه أنماط التبادل داخل المجتمع البدوي. ومن الواضح أنه عند هذا المستوى لا يوجد مكان للمعاملات ذات الطابع التجاري. إلا أن الأمر يختلف فيما يخص علاقات البدو بالعالم الخارجي. فهناك، يُفرض التبادل بفعل الإكراهات الاقتصادية، ولا يمكنه إلا أن يتخذ شكلاً تجارياً. لذا، لا يظهر التجارة إلا على هوامش العالم الرعوي، ولكن كضرورة متأصلة في اقتصاده. وبما أنها لا تعرف استقلالاً حقيقياً، سواء كان سياسياً أو ثقافياً أو اقتصادياً، فإن الشعوب الرحالة لا تشكل في الواقع مجتمعات قائمة بذاتها. إن اتصالهم بالعالم الذي يحتويهم يبدو بحسب (غيلنر) علاقة ذات طابع تكافلي حقاً (نيلسون، 1973: 2)؛ على الأقل في الشرق الأوسط. وهي علاقة لا تنفصم وضرورية في كل مكان وزمان كما يراه (كازانوف، 1984: 3). إن التخصص ذاته هو ما يجعل اقتصاد الرعاة غير قادر على توفير السلع التي تشكل جزءاً كبيراً من غذائهم. فمهما قيل عن قناعاته وزهده، لم يعيش البدوي قط على منتجات قطيعه وحدها. وتزداد هذه التبعية إذا أخذنا في الحسبان النقص في المنتجات الحرفية. يحتاج البدو إلى العالم المستقر للتبادل، ولكن هل يملكون ما يقايضون به؟

يُعد القطيع بطبيعته، بخلاف الأرض، رأسمالاً قابلاً للنمو، لذا يرى بارث (نيلسون، 1973) أن الرعي يمتلك نظرياً إمكانات أكبر لإنتاج الفائض مقارنة بالزراعة. ولكن بما أن طبيعة هذا الفائض (نمو القطيع) عشوائية للغاية، فإن ميل الوحدات المنزلية التي يظهر فيها هذا الفائض يميل نحو الادخار (التخزين الحي) بدلاً من التسويق. كما أن فرص البيع محدودة لأن الفوائض القابلة للتصدير (حيوانات، صوف، زبدة) مرتبطة بتقلبات القطيع وتتسم بطابع

. يطرح المقال سؤالاً مهماً: هي المكانة الحقيقية للبدو في أنظمة التبادل التجاري عبر الصحراء؟ ومن خلال المقارنة للتناقض بين ما تصوره الأدبيات التاريخية والاستعمارية للبدو كسيد للصحراء، وبالتالي كسيد لطرق التجارة وبين مشاركته في التجارة كرجل أعمال أو كتاجر ودوره المفقود فيها، يطرح إشكالية السيطرة المكانية والسيطرة المالية والاقتصادية. لإثبات ذلك استخدم المؤلف مقارنة متعددة التخصصات:

فقدم نقداً وتحليلاً لقيام المراقبون الأوروبيون بإسقاط مفاهيمهم الاقتصادية الخاصة (مثل الربح والتجارة) على الواقع الاجتماعي البدوي والذي يعمل بمنطق مختلف تماماً. والتميز بين وظيفة النقل ووظيفة التجارة. من خلال دراسة التبادل ليس كمجرد نقل للسلع، بل كعلاقة قوة وسلطة. قام الكاتب بعدها بتحليل موازين القوى وذلك بدراسة البنية الاجتماعية للقبائل لفهم كيفية التعامل مع الفائض المادي (هل يُدخر أم يُوزع؟). كذلك قارن الباحث بين المدينة والبداية من خلال تحليل التكامل بين المراكز الحضرية (أماكن التخزين وتراكم المال) والمجالات الرعوية (أماكن الحركة والعبور).

من أبرز ما خلص إليه الكاتب من نتائج هو أن البدوي كان مقدماً للخدمة وليس تاجراً كما أن البدو ليسوا مُلاكاً للبيضان ولا مستفيدين من فروق الأسعار التجارية و دورهم كان لوجستياً من خلال تأجير الإبل وقيادة القوافل. كانوا يوفرن الحماية والأمن وحققهم هو ربح عبور أي حق الحماية أو الإتاوة. يثبت الباحث كذلك بأن رأس المال كان حاضراً أي مدني المنشأ فالأموال الناتجة عن التجارة لا تبقى في الصحراء ورأس المال مملوك لسكان المدن (تجار فاس، طرابلس، القاهرة، إلخ). الصحراء هي مكان للعبور، بينما المدينة هي مكان رأس المال. من أهم نتائج هذا البحث أن منطق المرتبة والوجاهة يغلب منطق الربح عند البدوي فبينت المقالة أنه حين يحصل البدوي على ثروة من التبادل، فإنه لا يعيد استثمارها لتنمية رأس ماله، بل يعيد توزيعها لتعزيز مكانته السياسية وتحالفاته القبيلة. المنطق هنا اجتماعي وسياسي وليس رأسمالياً. أما اختيار الباحث لهذا المصطلح (المسار المفقود) فيوحي بوجود شبكات تجارية أو اجتماعية اندثرت ويعبر عن ضياع الهوية المكانية. فالبدو لم يتركوا خلفهم مدناً من حجر، بل تركوا مسارات في الرمل والذاكرة. ولأن هذا المقال استطاع استعادة جزء من الخريطة الذهنية لمجتمع كان يربط القارات ببعضها أردنا ترجمته ليستفيد منه القارئ وليصبح مرجعاً للمهتمين بالأنثروبولوجيا (علم الإنسان) وعلم الاجتماع. فمثل هذا الأبحاث تساهم في لفت الأنظار إلى أهمية الحفاظ على هذه المسارات كمعالم تاريخية أو سياحية.

#### المقدمة

تشابك الصور الذهنية الموروثة المليئة بالتناقضات مع الأطروحات الأنثروبولوجية الحديثة والواقع الراهن، لتكرس مفهوماً يربط البدو ارتباطاً وثيقاً بمهنة التجارة. ففي المخيلة الغربية، تراوحت صورة البدوي بين أقصى الفضائل وأدنى الرذائل؛ فظهرت تارةً؛ محاربين فُرساناً أو لصوصاً خارجين عن القانون، كُرماء أو بُخلاء، زاهدين بالفطرة أو فقراء بالضرورة، متدينين أو غير مبالين بالقدس. ومع ذلك، وبدون أدنى شك، يظل العنصر المركزي والثابت الوحيد في هذه الرؤية ظل مشهد القافلة، التي اعتبرت الامتداد الطبيعي لهوية البدوي ونمط عيشه وبيئته الجغرافية.

أما في السياق الأنثروبولوجي، فقد برز تيار نقدي يفند المثالية التي صورت

وأشكالاً متنوعة تتداخل فيها علاقات ملكية الأرض والتبعية الشخصية، والسيادة السياسية مع الشراكة الاقتصادية. فمصطلح خاوة في الجزيرة العربية يطلق على مؤسسات متباينة، من ميثاق تحالف بين قبائل حرة إلى إتاحة الأخوة المفروضة على أي مجموعة محمية. وفي طرابلس، كان للعائلات البدوية أصحاب بين المستقرين في جبل نفوسة يتبادلون معهم الهدايا طقسياً، لكن هذه المبادلات كانت تخفي تبادلاً غير متكافئ: حماية ممنوحة مقابل إتاحة سنوية كبيرة من المنتجات الزراعية. وحتى حيث لا يوجد أثر لسيادة سياسية، لا نجد هذه المبادلات تقتصر على معاملات اقتصادية بحتة بين شركاء مجهولين، بل تتم ضمن علاقات شخصية دائمة تتوارثها الأجيال، وتصحبها طقوس اجتماعية ومراسم ضيافة. إن الواقع الاقتصادي هنا يخضع لبروتوكول اجتماعي، وتظهر المقايضة على شكل تبادل الهدايا. وبما أن الإتوات نفسها تخضع لعملية تجميل مشابهة عبر التلطيف اللفظي، نرى إلى أي مدى تظل هذه التبادلات غريبة عن المنطق التجاري الحقيقي.

خارج نطاق المواد الزراعية، يُعتبر البدو عادةً غير قادرين على الاكتفاء الذاتي في المجال الحرفي. حرفتهم منزلية ونسائية، وتكاد تقتصر على المنسوجات، لكنها تغطي الاحتياجات الأساسية من ملابس وأثاث ومسكن. وبشكل استثنائي، قد تنتج فوائض للتصدير أو حتى إنتاجاً متخصصاً لأغراض تجارية. وبما أن الرعي هو تقنية إنتاج بلا أدوات تقريباً، يمكن القول إنه بفضل النسيج، لا ينقص الحياة البدوية شيء سوى بعض الأشياء الخشبية والمعدنية كالأسلحة وأواني الطبخ. وفي الجزيرة العربية، يوجد حدادون يعيشون بين الرُحل، وهم جزء لا يتجزأ من حياة المجموعة، لكنهم متميزون بوضعهم كمحميين. ومع ذلك، لا يمكن لهؤلاء الحدادين تلبية الاحتياجات الأقل خشونة كالحلّي والأسلحة النارية وأدوات القهوة. حينها، يضطر البدوي للجوء إلى سوق المدينة أو التاجر المتجول. وينطبق الأمر نفسه على منتجات حضرية أخرى محبوبة جداً (أقمشة فاخرة، قهوة، سكر، عطور). وهذه ليست صرعات حديثة ناتجة عن اقتحام اقتصاد السوق، بل هي مشتريات عرضية أو استثنائية في حياة الفرد، ولا تتسم بالانتظام إلا لدى أقلية من الوجهاء. وهذا -مرة أخرى- أقل من أن يُعتبر سمة عضوية للمجتمع البدوي ككل أو دليلاً على تبعيته المحتومة للسوق.

#### البدو وتجارة القوافل

يتم تقديم حجتين لدعم الأطروحة القائلة بأن البداوة مُكرسة للتجارة بطبيعتها: الأولى هي التخصص الرعي الذي يحكم عليها بالتبادل (وقد رأينا مدى سطحية هذا الرأي)، والثانية هي أن الظروف المادية والاستعدادات النفسية للرحل تشكل الأساس الإيجابي لنزعة تجارية حقيقية، وتجارة القوافل الكبرى هي الدليل الساطع على ذلك. يظهر هذا النموذج العظيم للتبادلات الدولية كمنتج ثانوي للترحال؛ فصورة القافلة توحى بكل ما يمت للحياة البدوية بصلته. أليس البدوي هو المختص بالإبل والوحيد الذي يرتاد هذه الصحاري؟ من غيره يملك الجرأة والمهارة للقيام بهذه الرحلات؟ في الخيال الشعبي، تندمج القافلة السائرة مع الهجرة الرعوية؛ فتبدو القوافل شأنًا بدوياً خالصاً. لكن الحقائق الواضحة غالباً ما تكون مخادعة، خاصة في الصحراء، لأننا أمام سراب حقيقي؛ فما هو في الواقع نصيب البدو من تجارة القوافل؟ وما نصيب هذه التجارة في اقتصادهم؟

تتميز تجارة القوافل بعيدة المدى عن غيرها من أشكال النقل بواسطة الجمال بكون الاقتصاد والمجال البدويين لا يشاركان فيها إلا بصفة وسطاء. فالبيضائع

موسمي. في المقابل، قد لا تستهلك رعاية الماشية كامل القوة العاملة المتاحة داخل الوحدة المنزلية؛ لذا فإن فائض الرعي هو في المقام الأول فائض في الرجال والوقت. ويرى (نيلسون، 1973) أن هذا الفائض في الرجال هو حجر الزاوية في نزعتهم العسكرية. والتجارية. وأخيراً، تجدر الإشارة إلى أن الفوائض المتاحة، لكونها ضعيفة وغير منتظمة، تتركز في أيدي كبار المرابين الذين تحفز احتياجهم من الرفاهية وحدها عمليات الشراء من الأسواق. لذا، فإن تيار التبادل المتواضع مع المستقرين لا يخص إلا فئة صغيرة من المجتمع البدوي. في الواقع، إن حصيلة كهذه، تقتصر على الاقتصاد الرعوي، بعيدة كل البعد عن الإحاطة بمسألة تبعية البدو للسوق أو انخراطهم في التبادلات. فالتربية الرعوية، رغم كونها المحور الذي تُنظم حوله حياتهم الاجتماعية، نادراً ما كانت نشاطهم الوحيد، ولم تكن السوق يوماً ملاذهم الوحيد للحصول على ما لا ينتجه القطيع. لذا، يجب التخلي عن أسطورة "عالم المرابين الصرف" ودمج معطيات الاقتصاد الرعوي مع أبعاد المجتمع الأخرى والعلاقات التي أقامها مع غير البدو.

في الفضاء الرعوي، توجد موارد أخرى قابلة للاستغلال غير تلك التي يستخدمها القطيع: الصيد، منتجات الفطاف (غذائية أو غيرها)، والمعادن. وهي موارد يمكنها مبدئياً توظيف القوة العاملة الفائضة. لكن البدو ليسوا الأكثر حرصاً على استغلال هذه الموارد لأغراض تجارية. فالصيد في الجزيرة العربية مثلاً -وخاصة الصيد بالصقور الذي يعد ترفاً أرستقراطياً- لم يمارسه البدو بهدف البيع. في المقابل، كان الصيد تخصصاً فعلياً (مع الغناء والبيغاء) لمجموعات "المنبوزين" مثل "الصلب"<sup>3</sup>؛ حيث كان النشاط موجهاً نحو التبادل ولكن داخل العالم البدوي نفسه. في بداية القرن، كانت كافة أنواع منتجات البادية تُباع في الأسواق الحضرية السورية، لكن هذا النشاط كان من فعل سكان مدينة قوافل السُخنة الذين لم يخشوا منافسة البدو. وعموماً، فإن المرابين الذين نراهم منخرطين في جمع الحلفاء أو صناعة الفحم هم في الحقيقة مربيون مفلسون. باختصار، سواء كان ذلك ترفاً عن هذه الأنشطة أو نقصاً في المهارة، فإن هذا الطريق المؤدي إلى السوق لا يبدو أن الغالبية من البدو يميلون لسلوكه.

يحدث أحياناً أن ينتج البدو الحبوب بأنفسهم؛ فمن خلال الجمع بين الرعي وزراعة الحبوب بشكل منتظم أو شبه منتظم، يتمكنون من تغطية احتياجاتهم. والعديد من الرعاة المزارعين في شمال أفريقيا والشرق الأدنى هم في الحقيقة شبه رُحل، بينما هناك آخرون كما في برقة والنقب هم رُحل أصليون رغم اشتغالهم بالحرث أحياناً. إن مربي الإبل في الجزيرة العربية، الذين يكتون أعظم الاحتقار للمحراث، هم بلا شك التجسيد الأكمل للنموذج البدوي، لكن المجموعات القبلية ذات نمط الحياة الرعوي الزراعي كانت دوماً أكثر عدداً وهي بطبيعتها أقرب إلى المثالية البدوية في نقطة واحدة على الأقل: الاكتفاء الذاتي.

أما البدو الحقيقيون، فقد ضمنوا لأنفسهم طويلاً الوصول إلى المنتجات الزراعية بفضل فضائلهم القتالية. إن سيطرتهم على سكان الواحات أو المستقرين الآخرين عبر الغزو وانتزاع الإتاحة الخاوة من المنتجات الزراعية هي من أكثر السمات المذكورة في العلاقات بين الرُحل والمزارعين في المنطقة العربية. ومع ذلك، عند التدقيق نجد الأمور أقل وضوحاً مما يوحي به هذا التصور الشائع؛ فالسيادة العسكرية للرحل ليست ثابتة دائماً، والنهب ليس واقعاً في اتجاه واحد فقط. وتتخذ الهيمنة البدوية على القرويين درجات

تعود في أصلها إلى اقتصادات أجنبية عن نمط الحياة الرعوي، كما أن نقاط انطلاق المسارات ونهايتها تقع دائماً خارج نطاقهم الجغرافي. في ظل هذه الظروف، يصعب أن تكون الإدارة التجارية الفعلية للمشروع من اختصاص البدو؛ وإذا ما أُسند إليهم دور جوهري في تجارة القوافل، فإن ذلك يعود لأدوار أخرى. فهم المسؤولون عن النقل سواء بشكل مباشر أو عبر توفير الدواب كما يعملون كأدلة ومرافقين عسكريين (خفارة). ولا ننسى أنهم كانوا «رواد كل الطرق التجارية البرية الكبرى» بفضل «استعدادهم النفسي تجاه السفر والارتحال» (كازانزافا، 1984: 209).

#### طريق البخور

لقد كانت الجزيرة العربية مهد الشعب البدوي ومسرحاً لأحد أقدم طرق القوافل، وهو طريق البخور فعلى مدى ألفي عام قبل الميلاد، كانت الراتنجات الثمينة (اللبان)، جنباً إلى جنب مع التوابل والذهب والأحجار الكريمة المستخرجة من جبال الجنوب، تُنقل إلى مدن البحر الأبيض المتوسط وبلاد ما بين النهرين. وكان الجمل حينها هو حيوان الحمل الأكثر ملاءمة، رغم أنه لقرون مضت، استُخدمت حيوانات أخرى وعربات جر أيضاً. وبما أن استئناسه كان محلياً وسابقاً لهذا العصر بكثير، فمن المرجح جداً أن تبيّ استخدام الجمل قد ساهم في ازدهار هذه التجارة. ومع حلول منتصف الألفية، جعلت الممالك العربية الجنوبية مثل مملكة سبأ الغنية بحضارتها الزراعية القديمة ومنشأتها المانهلة من هذه التجارة ركيزة لقوتها. فلم يكتفوا باحتكار الإنتاج فحسب، بل سيطروا أيضاً على التجارة بأكملها بفضل مستعمراتهم المقامة في مدن الشمال. وفي الوقت ذاته، كانت تتبلور في قلب الجزيرة العربية تلك الكيانية الثقافية التي نسميها البداوة فما العلاقة يا ترى بين هاتين الظاهرتين؟

يفترض ( ويسمان، 1959) و (بوليت، 1975) أن الحاجة لحيوانات النقل للقوافل هي التي حفزت تربية الإبل وساهمت في انتشار الترحال الرعوي واسع النطاق. وهذا يفترض وجود طريقة لركوب الجمل تسمح بالتنقل السهل (الشداد/السرج)، وهو ما أثبت وجوده في القرن التاسع قبل الميلاد (دوستال، 1959). لكن الترحال الكبير لم يكتسب ملامح البداوة الحقيقية إلا بعد ألف عام، وتحديداً في القرن الثالث الميلادي مع تطوير السرج الخشبي الذي سمح باستخدام الأسلحة الفعالة ومنح راكب الجمل تفوقاً عسكرياً حاسماً. وهذا هو مفتاح النظام البدوي: قبائل نبيلة من المحاربين تسيطر على قبائل تابعة وحرفيين ومنبوذين. أما التجارة العابرة للجزيرة العربية، فقد سبقت ظهور البداوة بقرون؛ فالعلاقة هنا عكس ما هو مفترض تماماً.

لم يمهأ انهبأر الدول القديمة التجارة، بل برز دور مدن القوافل المستقلة وخاصة مكة. وعند ظهور الإسلام، كانت مكة قد اكتسبت مكانة مرموقة بقيادة قريش (أرستقراطية قبلية أو دينية وبورجوازية تجارية). كانت التجارة حيوية للمدينة والجميع منخرط فيها. وكانت تُعقد معاهدات مع البدو لحماية القوافل (الأيلاف)، لكن مثال مكة في القرن السادس يظهر أن البدو لم يكن لهم سوى دور ثانوي ومساعد في تجارة القوافل؛ إذ كانت التجارة شأنًا حضرياً يُديره التجار لصالحهم وكان التجار أنفسهم يرافقون القوافل أحياناً.

#### المسارات العابرة للصحراء الكبرى

إذا كانت بلاد العرب هي من ابتكرت النقل بواسطة الإبل، فإن الصحراء الكبرى كانت عبر التاريخ الإسلامي المسرح الأمثل لتجارة القوافل؛ فلقد نُقل

الذهب والعبيد من بلاد السودان (أفريقيا جنوب الصحراء) نحو البحر الأبيض المتوسط عبر المسالك العابرة للصحراء لعدة قرون. وفي الاتجاه المعاكس، سلكت بضائع متنوعة الطريق ذاته، ومعها العقيدة الإسلامية ونماذجها الثقافية. ونحن نعلم، بفضل أعمال الباحث (ليفيتي)، أن المبادرة في ذلك كانت منذ نهاية القرن السابع الميلادي على يد تجار ومبشرين إباضيين<sup>iii</sup> من شمال أفريقيا؛ حيث احتل هؤلاء البربر المنشقون مكانة الصدارة حتى القرن الثاني عشر. وقد انحدروا في البداية من مملكة تاهرت<sup>iv</sup> بشكل خاص، ثم من المجتمعات التي انتشرت في الصحراء الشمالية، من ورقلة إلى الجريد وجبل نفوسة. وخلال القرون التالية، ومن خلال التقلبات الناتجة عن التنافس بين مختلف الطرق الطولية (من الشمال إلى الجنوب) وبين القوى القائمة على ضفتي الصحراء الكبرى (ديفيس، 1975) نلاحظ أن المحور الرئيسي للحركة التجارية العابرة للصحراء قد انزاح تدريجياً من الغرب نحو الشرق. حتى سقوط إمبراطورية سنغاي (نهاية القرن الخامس عشر)، كانت شبكة الصحراء الغربية والوسطى المتجهة نحو غاو وتمبكتو هي السائدة؛ ثم تلتها طريقان أكثر شرقاً، وهما اللتان تربطان طرابلس وغدامس ببرنو وبلاد الهوسا (بوهان، 1962). ومع حلول القرن التاسع عشر، وبدلاً من أن نشهد تراجعاً حتمياً للتجارة تحت ضغط المنافسة من الصادرات البحرية - كما تكرر القول طويلاً - نلاحظ على العكس من ذلك انتعاشاً في النشاط، على الأقل في المحاور الشرقية (نيوبيري، 1966؛ مبيج، 1975؛ كوريل، 1977؛ باير، 1977) بل ونلاحظ أيضاً افتتاح طريق جديد: الرابط المباشر بين بنغازي ووداي عبر جالو وواحة الكفرة، وهو المسار الذي كانت قوافل الإبل قد هجرته منذ العصور الوسطى (ليفيتي، 1965).

على مر القرون، تغيرت المنتجات المنقولة أيضاً: ففي القرن التاسع عشر، لم يعد تبر الذهب سوى ذكرى تقريباً؛ وظل العاج وريش النعام السلع الثمينة الرئيسية مع تراجع تجارة الرقيق، بينما احتلت المنسوجات الأوروبية مكانة متزايدة الأهمية. ومع ذلك لم تصبح المصادر مفصلة بما يكفي للسماح بنهج أقل شمولية للأمور إلا في وقت متأخر. وعند المستكشفين بشكل خاص، لا يزال بإمكاننا استقاء ما يصحح بعض الأفكار الشائعة التي تشغلنا هنا. فلننظر إذن في هذا القرن الأخير من التجارة العابرة للصحراء - وبشكل أخص في المسالك الشرقية حيث ظلت التجارة أكثر استمرارية - كيف تنظمت هذه التجارة بعيدة المدى ومن هم الفاعلون فيها. هنا ملاحظة أولى تفرض نفسها: لا وجود للبدو بين المقاولين، أو الممولين، أو التجار المنخرطين في هذا النشاط. فمن هم في الواقع هؤلاء التجار العرب الذين يؤكد جميع المستكشفين وجودهم في مدن السودان أو في محطات الواحات لقوافل الصحراء؟ ومن هم هؤلاء التجار شمال الأفريقيين الذين يُجمع على الاعتراف بتفوقهم التجاري ونفوذهم السياسي في كل السودان الأوسط (برينير، 1971)؟ يُقال عنهم إنهم عرب تونس أو طرابلس، فزانيون، بربر من الواحات الليبية كأوجلة أو سوكنة، أو جلابية؛ لكن الأكثر عدداً هم بالتأكيد الغدامسيون، وبالنسبة للطريق الشرقي في الكفرة وأبشي، فهم المجابرة<sup>v</sup>. ويُشار أحياناً إلى تاجر من أولاد سليمان مستقر في كوكاوا (عاصمة برنو)، أو من المغاربة الذين قدموا لبيع نتاج غزواتهم (ناختيغال، 1980، 11: 304 et 302) والحال أن المغاربة وأولاد سليمان هم بلا شك رُحل كبار أصلهم من خليج سرت في ليبيا، دفعتهم تقلبات السياسة للهجرة إلى تشاد.

أما المسميات الأخرى فهي أكثر غموضاً: فبمصطلح عرب طرابلس لا يُقصد

الجزيرة العربية؛ إذ برز سكان الواحات في كل مكان وبشكل ملحوظ كمتخصصين في نقل القوافل. وحسب (دوتي)، فإن هذا النشاط شمل ثلث سكان منطقة القصيم في نجد على الأقل؛ وفي السخنة على أطراف البادية السورية وبعد نصف قرن من الزمان بلغت النسبة الثلثين. أحياناً كانوا يعملون كجمالة (أو أهل الكروة)، أي جمالون ماجورون؛ ولكن في الغالب كانوا تجاراً في الوقت ذاته (بوشمان، 1937: 90) صحيح أن المصادر تذكر حالات لجمالين من البدو أو الطوارق، ولكن عندما تكون هذه المصادر دقيقة بما يكفي، نكتشف أن الأمر يتعلق بالفقراء، أو بعناصر فقدت روابطها القبلية، أو أشخاص فقدوا مكانتهم الاجتماعية. أو كما هو الحال لدى طوارق غات و آير، يتعلق الأمر بأعضاء من قبائل تابعة (موالية)؛ إذ لا يمكن أبداً لنبييل من الطوارق أن يعمل كجمال دون أن يحط ذلك من قدره. وفي كثير من الأحيان، يكون سائقو الإبل هم أنفسهم مالكيها، بل وقد يمتلكون جزءاً من حمولة دوابهم. وفي نهاية المطاف، كانت القوافل الكبرى دائماً بمثابة مشاريع مشتركة، تجمع بين بعض كبار التجار ولكنها تشهد أيضاً انضمام الكثير من صغار التجار إلى المشروع، إما بأنفسهم أو عبر توكيل بضائعهم لآخرين وفق الصيغة الكلاسيكية للقراض<sup>viii</sup> (المضاربة الإسلامية). وتسير القافلة تحت مسؤولية وسلطة يوصف بالمطلقة لشيخ القافلة. وتظهر هذه الشخصية، من خلال الصور التي رسمها بعض الرحالة، كخبير مخضرم في دروب الصحراء، تارة كمغامر بلا وازع ولكن ذو خبرة واسعة في القافلة، وتارة كتاجر ذو شهرة واسعة. وإلى جانب الأرباح التي يجنيها من بضائعها الخاصة، يحق لشيخ القافلة الحصول على حصة من الأرباح المحققة من جميع المنتجات الأخرى المنقولة (بونو، 1981). أحياناً، تحتفظ السلطة السياسية بالوصاية على القافلة وتتولى قيادتها؛ ففي طريق وداي، كان قادة القوافل من رجال الثقة التابعين للطريقة السنوسية أو من 'عقدا' السلطان؛ أو قد يكون أمير من الأسرة الحاكمة، كما هو الحال لدى آل رشيد في حائل أو العلويين في المغرب بالنسبة لقافلة الحج (إيميريت، 1954:42) أما في الشرق العثماني، فكانت القافلة ذاتها تقاد من قبل باشا دمشق.

وعلى طول الطرق، تسمح أماكن الاستراحة (المحطات) بوقفات مطولة تُترك خلالها الجمال لترعى وتستريح، أو يتم فيها تجميع دواب جديدة. وكانت هذه الواحات المحطات في الوقت ذاته مراكز تجارية هامة يأتي إليها البدو لعرض خدماتهم. لكنهم لم يكونوا الوحيدين في ذلك؛ فكثير من سكان الواحات كانوا يمتلكون قطعان إبل تكون كبيرة أحياناً. ومن بين البيوت التجارية الكبرى في غدامس نفسها، نجد على الأقل حالة عائلة تجارية ثرية موزعة بين غدامس وغات وكانو، كانت تمتلك ألفي رأس من الإبل (جونسون، 1976: 111) وكان الكثير من سكان القصيم الاثرياء في شبه الجزيرة العربية تجارا وملاكاً للإبل في ان واحد (دوتي، 1990: 264).

#### انعدام الأمن والحماية

لم يتبق للبدو إذن سوى دور محدد في التجارة العابرة للصحراء، وهو دور "الحماية المأجورة" التي يُفترض أن تشكل من خلالها تجارة القوافل مصدراً للدخل بالنسبة لهم. وهذا يستدعي بعض الملاحظات: فالبدو كثر ومشتتون في مساحات شاسعة، بينما طرق القوافل والقوافل التي تمر عبرها أقل ندرة بكثير. إن الأرباح المحققة من مرافقة القوافل كحراس أو فرض ضرائب عليها عند المرور أو حتى نهبا لم تكن إلا أرباحاً عرضية (موسمية)، ورغم أنها قد

به بالضرورة سكان المدن؛ وفي وداي يُطلق اسم جلابة على جميع التجار العرب الذين لا يُعرف عنهم سوى أنهم عموماً من أصول شرقية، من كردفان ووادي النيل. ولكن، باستثناء حالات نادرة ومع التحفظ على بعض التصنيفات غير المؤكدة مثل عرب طرابلس و الجلابة فإن هؤلاء التجار في مجملهم ينحدرون بشكل دون ادنى شك من عالم مستقر، وتحديداً من مدن الواحات التي تحتل مكانة استراتيجية في طرق القوافل. إنهم بالفعل حضر لأن هذه الواحات هي مدن حقيقية. إن الاسم العرقي الذي يُعرفون به قد يقود بعض المؤلفين إلى الوقوع في الخطأ: وهكذا، فإن قبيلة المجابرة ليس لها من القبيلة إلا الاسم، ومن البداوة إلا أصلها الأسطوري؛ فالمجابرة مستقرون قدامى يسكنون واحة جالو، حيث كان الناس في نهاية القرن الثامن عشر لا يزالون يتحدثون الأمازيغية (هورنمان، 1802: 37)، وهي الواحة التي تمثل نقطة انطلاق طريق القوافل المتجه إلى وداي. في أبشي، عاصمة هذه المملكة ويشكل هؤلاء مع الجلابة المجتمع الأجنبي الأكثر عدداً، لكنهم يحتفظون أيضاً بعلاقات قديمة مع فزان وبرنو وحتى كانو؛ حيث ذكر (كلايتون) أنه في عام 1829، كان أغني تاجر هناك واحداً منهم، (هاميلتون 1856: 6-1829 ناختيغال، 4، 1971: 50 و 122-3) أما فيما يخص الغدامسية (أهل غدامس)<sup>vii</sup>، فإن هيمنتهم كانت طاغية لدرجة أن الحديث عن هذه المجموعة يعادل تقريباً الحديث عن فئة التجار بأكملها. وحالتهم واضحة تمام الوضوح: فمدينة غدامس، وهي مدينة واحات قديمة، كانت لقرون هي المركز الرئيسي لتجمع القوافل المتجهة إلى تيمبكتو وكانو وبرنو، فضلاً عن كونها مقراً للعديد من البيوت التجارية القائمة على الروابط العائلية والتي تمتلك فروعاً في النقاط الرئيسية للشبكة التي تعمل فيها. هذا التنظيم القائم على الشتات العائلي يرافقه استراتيجية تحالفات ومصاهرة مع السكان المحليين (جونسون، 1976: 110) ورغم أن (ناختيغال)، الذي أكد مثل كثيرين غيره على موقعهم المهيمن، يعتقد أن هذا الأمر حديث العهد، إلا أن هذا الشتات موثق في الواقع منذ زمن أقدم بكثير: فوفقاً لكتاب "تاريخ السودان"، في تيمبكتو البعيدة نفسها، عام 1591 عندما غزا المغاربة المدينة، كان الحي الأكثر ازدهاراً هو حي الغدامسية. لا يمكن الشك في مدى نفوذهم طوال القرن التاسع عشر، ولم يبدأ تجار طرابلس (مسلمين ويهود) في منافستهم إلا في العقود الأخيرة منه. ومثلهم مثل التواتية (أهل توات)<sup>viii</sup> في الصحراء الغربية، يُعد الغدامسية شخصيات رمزية في تجارة القوافل. لقد لعبوا كافة الأدوار: صيارفة، مقاولون، تجار جملة، وسماسرة، وأيضاً ناقلون وقادة قوافل بالمعنى الدقيق للكلمة. هؤلاء التجار المستقرون هم في الواقع متخصصون حقيقيون في النقل بالإبل وبحكم ممارستهم لهذا العمل، فهم أفضل الأدرى بمسالك القوافل.

في الدراسات التي أجرتها الإدارة الفرنسية في الجزائر منتصف القرن بهدف زيادة الحصص الجزائرية في حركة المرور عبر الصحراء، جُمعت المعلومات الأكثر دقة في غدامس ومن التجار الغدامسية في تونس (كاريت، 1844) وبشكل مشابه، سيتم اللجوء لاحقاً إلى المجابرة بخصوص المسلك الشرقي. إن العمل في قيادة القوافل هنا يُعد نوعاً من التدريب للشباب، أو مرحلة قد تؤدي إلى ممارسة نشاط تجاري للحساب الخاص؛ أما بالنسبة للأشخاص البسطاء، فهي في الغالب مصدر لكسب الرزق بشكل مؤقت.

لذلك، لا يبدو أن البدو لا غنى عنه دورهم كمجرد ناقلين. ففي القرن التاسع عشر، لم يكونوا يحتكرون هذا الدور مطلقاً، لا في الصحراء الكبرى ولا في شبه

رابحة كبرى في استراتيجية الطريقة السنوسية. فكان تجار جالو، الذين ربطوا مصيرهم بالسنوسية، هم الصنّاع المباشرين لازدهار هذا الطريق والمستفيدين الأوائل منه. وأصبح المجابرة بمثابة وكلاء تجاريين للطريقة، حيث وصل بعضهم إلى مناصب رفيعة؛ فكان أحدهم المبعوث الشخصي لزعيم الطريقة إلى وداي، بينما عقد آخرون تحالفات مصاهرة مع العائلة السنوسية نفسها. كل شيء في تاريخ هذا الطريق يظهر مدى أهمية مبادرة وسيطرة سلطة مركزية في تطوير تجارة القوافل. ومثال آخر على ذلك هو حالة أمراء آل رشيد من قبيلة شمر في نجد المعاصرة لتلك الفترة؛ حيث فرض هؤلاء على القبائل البدوية احترام القوافل سواء بالمصلحة أو بالقوة تلك القوافل التي نجحوا في جذبها نحو عاصمتهم حائل، والتي جعلوها لفترة من الوقت مفترق الطرق التجاري الرئيسي في شبه الجزيرة. قد يعترض البعض بأن سحب هذه السلطات، عبر إخضاع البدو، إنما يحرمونهم من فرصة ممارسة دورهم المفيد كحماة للقوافل، ويصادرون هذا الدور لحسابهم الخاص مع ما يدره من أرباح. لكن لا يبدو لنا أن الأمر يتعلق بمباراة صفرية، لأن حجم التبادل التجاري يتناسب عكسياً مع انعدام الأمن. وبما أن التجار يعتبرون القبائل البدوية تهديداً رئيسياً لتجاريتهم، فإن البدوية تظهر بالفعل على الأقل ظرفياً كعامل مثبت لتجارة القوافل. ومهما كانت المزايا التقنية الجوهرية للبدو الرعوية، ومهما كانت الفرص التي توفرها الجغرافيا لمجموعة ما، يبدو أن هناك دائماً فجوة تفصل البدو عن النشاط التجاري، كما لو أن حاجزاً ثقافياً نوعياً يحبسهم حيث لا يوجد أي عائق آخر.

#### أخلاقيات القبيلة، الأسواق والتجار

يرى كازانزفا أن «التجارة والمهن المرتبطة بها كانت تحتل مكانة عالية في سلم القيم وتتمتع بهيبة كبيرة» (1984: 209). ومع ذلك، يصعب أن نرى كيف يمكن لمثل هذا التأكيد أن ينطبق على المجتمعات القبلية المسلمة. فبينما «في الإقطاع الأوروبي، كانت هناك فقط طبقة عليا صغيرة نسبياً تحتقر التجارة والنشاط الاقتصادي»، نجد في هذه المجتمعات «أن الطبقة الوسطى العريضة جداً من أفراد القبائل العاديين، الذين يقعون فوق الحرفيين ودون النبلاء الدينيين، هي التي تحمل منظومة قيمية ترفض التخصص» (جيلنر، 1981: 29). لقد تم التأكيد بشق الطرق على العلاقات التاريخية المتميزة التي تربط الإسلام بالتجارة، وعلى التقارب الأصيل بين العقيدة الإسلامية ونشاط مارسه النبي بنفسه، واستعار منه القرآن الكريم استعارات لغوية عديدة. لا شك أن الإسلام يحتوي على أخلاقيات إيجابية تجاه التجارة، ويظهر ذلك بوضوح في حرصه على تمييز أشكال المعاملات التي أعلن أنها غير مشروعة (محرمة). وفي سياق آخر، اعتقدت الأنثروبولوجيا أنها رصدت لدى البدو إشارات متناقضة تماماً فيما يخص استعداداتهم للعمل الاقتصادي. ففي أحد الأقطاب، يجسد الراعي صورة (الرأسمالي البدائي)؛ وفي القطب المقابل، يظهر ذلك المنتج الخالص لعقلية مناهضة تماماً للاقتصاد، والتي يلخصها مفهوم عقدة الماشية. يبدو أن هذا التناقض متأصل في كل مجتمع رعوي، فهو ممزق بين التكافل الاجتماعي للدفاع عن المجموعة وبين استقلالية الوحدات المنزلية في الإنتاج؛ وبين التبادل التكافلي وبين الحسابات الأنانية. بينما تظهر على مستوى الاستراتيجيات المنزلية توترات بين المنطق الاقتصادي والمنطق الاجتماعي في إدارة الإنتاج. ولكن، هل هناك مكان لمنظومة أخلاقية اقتصادية بدوية خاصة من بين التوجهات المتعددة المسجلة في النماذج الثقافية للإسلام، وفي ظل هيمنة الإطار القبلي والطابع المنزلي للنشاط

تكون كبيرة أحياناً، إلا أنها كانت تقتصر بضرورة الحال على مجموعات نادرة. أما فيما يخص انعدام الأمن الذي يفرض اللجوء إلى حمايتهم، فإن البدو أنفسهم هم العامل الأساسي فيه؛ فالعلاقة هنا تختلط فيها الأدوار وتبادل بين الشرطي واللص. فالقافلة لا تعتمد على الحراسة بقدر ما تعتمد على وعد بعدم الاعتداء، والثمن المدفوع ليس في الحقيقة سوى فدية. وفي الواقع، وبغض النظر عن هذا الغموض الجوهري، أو ربما بسببه، فإننا لا نعرف سوى القليل عن التفاصيل الملموسة للاتفاقيات المبرمة بين التجار والقبائل بشأن مرور القوافل. ومع ذلك، يمكننا الشك في أن الأمور كانت تأخذ غالباً شكل اتفاقيات طويلة الأمد ورسوم محددة بدقة بناءً على وجهة القافلة أو البضائع المنقولة، كما يزعم بعض المؤلفين. فوفقاً لـ (ريبه، 1896: 8) على سبيل المثال، فإن العائلات المختلفة في غدامس تدفع كل منها لإحدى قبائل (أزجر) وفقاً لقواعد قديمة جداً 50 قرشاً عن كل قافلة متجهة إلى غات أو آتية منها، و400 قرش للقوافل المتجهة إلى السودان ولكن، حتى في المراكز التجارية حيث تفرض سلطة مؤسسية الضرائب على القوافل، فإن الإذن بممارسة التجارة يعتمد بشكل أكبر على المركز المحلي لكل تاجر، والأوراق التي يمتلكها لإعادة التفاوض إذا لزم الأمر، وعلى الهدية التي لا يجب إغفال تقديمها للممثل المحلي للسلطة. فكيف يمكننا أن نتصور أن موازين القوى وبالتالي عنصر المصادفة والتعسف كانت أقل شأنًا في العلاقات مع القبائل؟

نحن نعرف في سياقات أخرى عهداً طقوسية للحماية بين التجار المتنقلين والمجموعات القبلية، مثل العناية (الزطاطة) في الأطلس الناطق بالأمازيغية، ولكن في المناطق الصحراوية وفي الفترة التي تمهنا، فإن الأدلة من هذا النوع ضئيلة جداً، بينما توجي التقلبات السياسية التي تؤثر على السلطات القائمة والعلاقات بين القبائل بعدم استقرار لا يساعد على مثل هذه الاتفاقيات. في النهاية، يبدو لنا أن المعنى الممنوح لانعدام الأمن كعامل يفرض اللجوء إلى الحماية البدوية هو ما يجب إعادة النظر فيه. ففي صحراء القرن التاسع عشر، كان انعدام الأمن حقيقة بلا شك، حتى وإن أدت الرؤية الرومانسية للبدو إلى تضخيمه. لكن هذا الواقع كان متغيراً؛ فبينما يزداد الخطر وتُعتبر المخاطر مفرطة، تتوقف الحركة التجارية أو تغير مسارها. ولفترات طويلة، قد يتقلص النشاط في طريق مهم إلى قافلة واحدة في السنة: (القافلة السنوية الكبرى). وهذا يكفي للإشارة إلى أن الوقاية الأكثر فعالية ضد مخاطر الاعتداء ومطالب الحماة الباهظة لم تكن سوى كثرة عدد الرجال وضخامة القافلة. وعلى العكس من ذلك، فإن علامة استتباب الأمن الاستثنائي في مسار ما هي مصادفة قوافل صغيرة جداً، كما كان الحال في منتصف القرن على طريق غدامس-غات-كانو، أو الطريق الذي يربط جالو بوداي في العقود التالية.

إن تاريخ هذا الطريق الأخير (جالو-وداي)، الذي ينتمي بالكامل إلى القرن التاسع عشر، هو تاريخ تعليمي بامتياز. فقد اكتُشف الطريق بمحض الصدفة حوالي عام 1810 من قبل تاجر من جالو ضل طريقه في الصحراء، فأواه البدو واقتادوه إلى وداي. وكان اهتمام سلطان وداي بهذا الطريق المباشر، الذي يتجنب كلاً من فزان ودارفور، كبيراً لدرجة أنه نظم على الفور حملة تجارية أولى تحت إشراف تاجر من المجابرة. لكن هذا الطريق لم يعرف تطوراً حقيقياً ليصبح أهم وآخر الطرق العابرة للصحراء إلا مع توسع الطريقة السنوسية من برقة نحو الجنوب، وذلك بفضل الحماية الفعالة التي وفرتها، وبفضل الدعم المادي الذي شكلته شبكة الزوايا التي تكاثرت على طول هذا المسار تحديداً. وفي المقابل، كان النشاط التجاري وأرباحه يمثلان رهاناً وورقة

أما فيما يخص التجار، فلا بد من إدخال بعض الفروقات الدقيقة؛ فالباعة المتجولون وأصحاب الدكاكين في الأسواق لا يحتلون بالتأكد مكانة عالية في الهرم الاجتماعي. لكن الأمر يختلف بالنسبة لمن يمارس تجارة أكثر احتراماً مثل تجارة الخيول أو الإبل أو السجاد، أو بالنسبة للأعيان والأشراف الذين ينخرطون في مثل هذه الأنواع من التجارة مع حرصهم التام على عدم فتح دكان. وهناك شكل آخر من التجارة لا يبدو أن البدو يزدرونه: وهو التهريب. فقد مارست عائلة من كبار الأستقراطية البدوية مثل آل شعلان شيوخ الرولة المرموقين التهريب على نطاق واسع، مما أثار حنق سوريا البعثية التي صادرت ممتلكاتهم. والحقيقة أن التهريب، بما يتطلبه من حذق وجرأة، قد بدا للبدو ليس كنشاط تجاري، بل كبديل للغزو (لانكستر، 1981: 112)، وهو بديل مريح ومشرف.

إن المعاملة التجارية، وتحديد البيع، ليست محايدة عندما يقوم بها رجل القبيلة، بل هي موصومة في شخص من يتخذها مهنة. فعل البيع هو موضوع قيود واحتياطات: إذ لا يبدو شرعياً إلا تحت شروط معينة وبتعبير آخر، لا يكون شرعياً تماماً أبداً. يمكن للبدو أن يبيع رؤوس الماشية لتاجر جملة يزوره في مكانه لكنه لن يذهب إلى السوق لهذا الغرض. وبالنسبة للقبائل اليمينية فانه من العيب المجهى لبيع المنتجات في ساحة السوق أو بيع نوع معين من الخضار. وفي المغرب العربي يعتبر بيع البيض أو الحليب أمراً مخزياً. ويشير فيرنيا إلى وقائع مماثلة في العراق. ومن ناحية أخرى، قد لا تنطبق هذه المحرمات على النساء. يبدو أن مقتضيات الشرف القبلي والرجولي لا تتفق للوهلة الأولى مع الأخلاق الاقتصادية. المعاملة التجارية ليست محرمة أو محترقة لذاتها و لكن رجل القبيلة يُظهر الكثير من التحفظ تجاهها، وهو ما تكشفه مواقفه في السوق أكثر من كل تلك المحرمات الرمزية الصغيرة أو الوضاعة التي تصيب التاجر المحترف.

البدو لا يحبون المدينة، فهي في نظرهم غير ودودة وليست مضيافة، وهم يرفضون الاختلاط الأخلاقي فيها ويخشون خداع التجار. لكنهم بحاجة ولو على فترات متباعدة، للذهاب إلى السوق. وهناك مؤسسة نموذجية في الأسواق العربية منذ مكة ما قبل الإسلام، وهي مؤسسة الوسيط أو الدلال، والتي تبدو مبهأة تماماً لتعويض قلة دراية رجل القبيلة بالسوق ومكائده. فالدلال بالنسبة له هو الوسيط الضروري لمبيعاته ومشترياته الهامة. في المقابل، هناك جانب قانوني آخر لمعاملات السوق وهو "المساومة" (المكاسرة)، والتي لا تبدو للوهلة الأولى متوافقة مع قدرات ومواقف الزبون البدوي. المساومة ليست مجرد مشادة عشوائية بلا فائدة، بل لها "إتيكيت" ووظيفة: وظيفة اقتصادية (تحديد السعر)، ووظيفة اجتماعية (تجاوز الشك المرتبط بجهالة الهوية، وتقديم إطار للتواصل حيث يمكن للشركاء التعرف على بعضهم وبناء الثقة). نحن نساهم لأن الأسعار ليست ثابتة ولأن المصالح متضاربة ظاهرياً، لكن هذا النمط من التفاعل يفترض أيضاً ألا يكون بين الشركاء علاقة اجتماعية مسبقة، وأن يقبلوا بمواجهة بعضهم كأنداد اجتماعيين. ولهذا السبب، وحفاظاً على مكانتهم، "فإن الأعيان لا يساهمون" (خوري، 1968: 700). اللجوء إلى خدمات الدلال، أفضل لرجل القبيلة من مجرد إيجاد دليل في ضجيج السوق؛ إنه يتجنب الدخول بنفسه في علاقة مجهولة، لأن هذا الدلال الذي يقصده أبناء قبيلته ليس شخصاً غريباً. وبذلك يتجنب رجل القبيلة ذلك الشكل المُرْمَز للمعاملات في السوق وهو المساومة. هل يهرب لأنه لا يتقن خفاياها؟ أم لأنه لا يُقدر زيفها الظاهر وخطاها المبالغ فيه وألفها المصطنعة

الإنتاجي اليومي؟، ما هي القيمة الممنوحة لأنواع الأنشطة المختلفة؟ وما هي الشرعية المعترف بها "للعمل الاقتصادي" والتجارة؟ إن العالم البدوي وفضاءه الجغرافي لا يعرفان تلك المؤسسة النمطية للعالم الريفي القبلي وهي الأسواق الدورية. فمن أجل مشترياتهم البسيطة أو لتصريف منتجاتهم، يتعين على البدو الذهاب إلى المدينة. وبالنسبة للكثيرين، تُعد هذه الرحلة مناسبة نادرة وتكون في الغالب سنوية. وأحياناً، كما كان الحال في شبه الجزيرة العربية في القرن الماضي، يمكنهم الاعتماد على زيارة الباعة المتجولين (الحواج)، الذين يجوبون البلاد في كل الفصول، عارضين شتى المنتجات قابلين مقايضة بعض التوابل أو الحلي مقابل القليل من السمن أو الصوف. وفي ربيع كل عام يأتي تجار آخرون للاستقرار في مخيم أحد الأعيان و يكونون في ضيافته: وهم تجار أثرياء وتجار جملة في الإبل ولهم وجهة ومكانة مختلفة تماماً.

لكن هؤلاء جميعاً هم تجار محترفون وغرباء تماماً عن العالم البدوي لدرجة أنه لا يُشار إليهم عادةً بمهنتهم بل بأصلهم المفترض. فيقال مثلاً: (سخني)، (كبيسي)، (عقيلي)؛ وهي أسماء تشير جميعاً إلى بيئة حضرية مستقرة كما يراها البدو. ولا يهم إن كانت هذه التسميات غير دقيقة أحياناً، فالحقيقة الجوهرية هي أنه يمكن الإشارة إلى التجار باسم مدينة ما، وأنه يُنظر إليهم بالتعريف كحضرين أي ككائنات من عالم آخر يجب الحذر منها. حتى وإن عاش هؤلاء التجار بين البدو فإنهم يظلون دائماً (غرباء): سواء كانوا من واحة قريبة أو من منطقة أخرى، وسواء كانوا مسلمين سنة أو من ديانة أخرى، فيما أنهم لا ينتمون للقبيلة، يمكن قبولهم ولكن من غير الممكن دمجهم في المجتمع القبلي. وخلال تنقلاتهم وإقامتهم في المخيمات يُعتبرون تحت حماية الشيخ الذي يضمهم بشرفه، أو بوجهه (بوجه الشيخ)، كما يقال لدى قبائل الرولة في شمال الجزيرة العربية (موزيل، 1929: 270) أو لدى القبائل اليمينية. وهم يشتركون في هذا الوضع أو المكانة مع العديد من الحلفاء ذوي الرتب الأقل والضيوف العابرين واللاجئين الذين يدورون في فلك القبائل النبيلة. ومن المعروف قدر المهانة أو عدم الواجهة التي تلتصق ببعض المهن في المجتمعات الإسلامية التقليدية. وفي العالم القبلي، تمتد هذه النظرة لتشمل بشكل أو بآخر كل تخصص مهني احترافي. نحن نعلم قدر المهانة التي تلحق ببعض المهن في المجتمعات الإسلامية التقليدية. ففي العالم القبلي، تمتد هذه المهانة لتشمل تقريباً كل تخصص مهني.

وكما يقول هينينجر فإن القبائل النبيلة في شبه الجزيرة العربية "تزدري العمل البدوي" وأي نشاط آخر غير "تربية الإبل والخيول، والحرب، والغزو" (روزنفيلد، 1955: 77). وتعتبر تربية الماشية الصغيرة (الأغنام) التي يُفترض أنها من شأن القبائل التابعة، درجة أولى في سلم الضعة أو عدم الواجهة، بينما تعتبر الزراعة درجة أخرى أدنى. ومع ذلك ليس العمل بحد ذاته هو ما يهم، بل حقيقة اقترانه بالتعبية؛ سواء كانت تبعية سياسية لمجتمع واحات بأكمله أم تبعية شخصية متأصلة في العيش كمقدم خدمات -مثل الحلاق أو الحداد أو صاحب الدكان أو الحرفي. إن هذه التبعية تناقض نموذج الاستقلالية لدى رجال القبائل سواء كانوا رعاة أو مزارعين. ولدى قبائل الرولة البدوية الكبرى، كما هو الحال لدى المزارعين المحاربين في المرتفعات اليمينية، يتم التعبير عن الدونية الطبقيّة للمتخصصين أصحاب المهن بذات المصطلحات: فهم رجال "بلا أصل"، أي بلا انتماء قبلي بلا اسم، وبلا شرف. فهم "ناقصون" اجتماعياً (نُقاص)، ومشبهون أخلاقياً.

BOUCHEMAN (A. DE), 1939. - Une petite cité caravanière : Sukhné, Damas, Institut Français.

BRENNER (L.), 1971. - «The North African Trading Community in the Nineteenth Century Central Sudan», in D. MC CALL & N. BENNET (éd.) *Aspects of West African Islam*, Boston : 137-150 (Boston Univ. Papers on Africa, 5).

BULLIET (R. W.), 1975. - *The Camel and the Wheel*, Cambridge (Mass.), Harvard Univ. Press. CARETTE (E.), et RENOU (E.), 1844. - *Recherches sur la géographie de l'Algérie méridionale*, Paris.

CORDELL (D. D.), 1977. - « Eastern Libya, Wadai and the Sanûsiya : a Tarîqa and a Trade Route », *Journal of African History*, 18 (1) : 21-36.

DEVISSE (J.), 1972. - «Routes et commerce et échanges en Afrique Occidentale en relation avec la Méditerranée », *Revue d'histoire économique et sociale*, 50 (1) : 42-73 et (3) : 357-397.

DOSTAL (W.), 1959. - «The Evolution of Bedouin Life», in F. GABRIEL~ (éd.) *L'antica società beduina*, Rome, Istituto di Studi Orientali : 11-34 (*Studi Semitici*, 2).

DOUGHTY (C. M.), 1990. - *Arabi deserti*, Paris, Payot.

ÉMERIT (M.), 1954. - «Les liaisons terrestres entre le Sudan et l'Afrique du Nord au XVIII~ et au début du XIX~ siècle», *Travaux de l'institut de Recherches Sahariennes*, II : 29-47.

FRESNEL (F.), 1849. - «Mémoire sur le Waday», *Bulletin de la Société de Géographie de Paris*, 3 (II) : 48-67.

GEERTZ (C.), 1979. - «Suq : the Bazaar Economy in Sefrou » in C. GEERTZ, H. GEERTZ & L. ROSEN, *Meaning and Order in Moroccan Society*, Cambridge, C. University Press : 123-313.

GELLNER (E.), 1981. - *Muslim Society*, Cambridge, CUP.

HAMILTON (J.), 1856. - *Wanderings in North Africa*, Londres, J. Murray.

HORNEMANN (F.), 1802. - *The Journal of F. Hornemann ty Travels from Cuïro to Mourzouk, the Capital of Fezzan, in the Years 1797-8*, Londres.

JOHNSON (M.), 1976. - «Calico Caravans. The Tripoli-Kano Trade after 1880», *Journal of African History*, 17 (1) : 95-117.

KHAZANOV (A.M.), 1984. - *Nomads and the Outside World*, Cambridge, CUP.

Cah. Sci. Hum. 26 (I-2) 1990 : 195-215 Les Bédouins et les échanges 215 KHURI (F. I.), 1968. - « The Étiquette of Bargaining in the Middle East », *American Anthropologist*, 70 : 698-706.

KISTER (M. J.), 1965. - « Mecca and Tamim », *Journal of the Economie and Social History of the Orient*, 8 : 113-163.

LANCASTER (W.), 1981. - *The Rwala Bedouin Today*, Cambridge, CUP.

LEWICKI (T.), 1965. - « À propos du nom de l'oasis de Koufra chez les géographes arabes des XI~ et XII~ siècles », *Journal of African History*, 6 (3) : 295-306.

MIÈGE (J.-L.), 1975. - «La Libye et le commerce transsaharien au XIXe siècle», *Revue de l'Occident Musulman et de la Méditerranée*, 19 : 135-168.

MUSIL (A.), 1928. - *Manners and Customs of Rwala Bedouins*, New York, American Geographical Society.

NACHTIGAL (G.), 1971-1987. - *Sahara and Sudan* (trad. et notes de A. FISCHER et H. FISCHER), 4 vol., Londres, Hurst & CO.

NELSON (C.), 1973. - (Ed.) *The Desert and the Sown. Nomads in the Wider Society*, Berkeley, Univ. of California.

NEWBLJRY (W.), 1966. - «North African and Western Sudan Trade in the Nineteenth Century : a Re-evaluation», *Journal of African History*, 7 (2) : 233-246.

OPPENHEIM (M. Von), 1956. - «Le Oudaï, le Dar Kouti et la Senoussia en 1904», *Études Camerounaises*, 53-54 : 3-17.

REBILLET (Cdt), 1896. - *Les relations commerciales de la Tunisie avec le Sahara et le Soudan*, Nancy.

ROSENFELD (H.), 1965. - «The Social Composition of the Military in the Process of State Formation in the Arabian Desert», *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 95 (1-2) : 75-86 et 174-194.

SWEET (L.), 1965. - « Camel Raiding of North Arabian Bedouin : A Mechanism of Ecological Adaptation », *American Anthropologist*, 67 : 1132-1150.

WISSMANN (H. VON), 1959. - Art. «Badw», E.I. 2 : 899-915.

WOLF (E.), 1951. - « The Social Organization of Mecca and the Origins of Islam », *Southwestern Journal of Anthropology*, 7 (4) :

؟ ربما، ولكن دون الرغبة في نسب ازدياء أرسقراطي له تجاه المساومة نلاحظ أن البدوي يتجنب بطريقته ذلك الاختبار لمكانته الذي قد تنطوي عليه علاقة المساومة مستبدلاً إياها بعلاقة لا تكون فيها المكانة موضع تساؤل، وهي العلاقة مع الدلال. فالدلال يظهر بالنسبة له كأكثر من مجرد وسيط تجاري؛ إنه وسيط اجتماعي بينه وبين السوق. كما قيل، فإن رجل لا يذهب القبيلة إلى المدينة إلا بتحفظ. ورغم اضطرابه للتبادل فإنه يحافظ على مسافات تجاه التجار والسوق، متظاهراً بعدم الرغبة في الاختلاط بهم أو الانخراط حقاً في لعبتهم. في قلب السوق وعلاقة التبادل تفرض القيم القبلية مقتضيات ليست اقتصادية لأنها ليست قيماً اقتصادية بل هي قيم الشرف بالدرجة الأولى. وهكذا، فإن السعي وراء المصلحة الخاصة، والحساب الأناني، والسلوك الاقتصادي باختصار، تظهر كأفعال تفتقر للشريعة ولا تجد مكانها إلا تحت شروط معينة متخفية باقنعة محددة. إن القيم ليست مجرد أخلاق، بل هي مجموعة من الاستعدادات والسلوكيات المرتبطة بالمنطق الداخلي للمجتمع. يوجد لدى البدو، حين يتعلق الأمر بإثبات المكانة داخل الجماعة ورسم الحدود بينها وبين بقية المجتمع، منطق أرسقراطي يقوم على التميز، والقوة، والاستقلالية؛ وهذا المنطق يزدرى التخصص الاقتصادي باعتباره تبعية تنفي قيمهم. لكن القانون الداخلي للقبيلة هو أيضاً قانون مساواتي أو عادل؛ فهو يحارب التجارة والمنطق الذي يلهمها والأرباح التي تدرها، باعتبارها تهديداً للمساواة. وفي هذا المجتمع يظل المتخصصون والتجار خارج اللعبة.

#### الخاتمة

إن التجارة بالنسبة للبدو ليست قدراً محتوماً يفرضه عليهم نمط حياتهم، بل هي احتمال لم تفرضه أو تشجعه إلا ظروف استثنائية في بعض الأحيان. كما أن ظروفها أخرى مثل عبور الطرق التجارية الكبرى لمجالهم الحيوي قد منحت هؤلاء الرجل الفرصة المثالية لتحقيق ما يُزعم أنه نزوعهم التجاري، ولعب الدور المحوري الذي بدأ أن كل شيء يهيمهم له. لكن، وعلى الرغم من المظاهر، لم يحدث شيء من هذا القبيل؛ بل على العكس، حيث تظهر البداوة تاريخياً كعائق في وجه طرق القوافل أكثر مما تظهر كشرط أساسي لوجودها. وبعيداً حتى عن الظروف التاريخية الخاصة ودون أن ننسب للبدو جوهرًا أرتلياً ما، يمكننا القول إن عدم حماسهم للانخراط في التجارة وضآلة دورها في اقتصادهم حتى العصر الحديث قد يعودان إلى الطابع القبلي لهذا المجتمع، وإلى القيم التي يفرضها، وإلى الأشكال المؤسسية التي يفرضها على عملية التبادل. لقد امتلك البدو الإبل والمهارات الثمينة اللازمة للنقل عبر القوافل لكنهم لم يمتلكوا ملكة التجارة أو الشغف بها. خلُص البحث بنتائج تقلب بعض المفاهيم الشائعة :

- البدوي هو مقدم لخدمة وليس تاجراً ودوره لوجيستي بالحماية والامان
- راس المال حضريّ مدنيّ المنشأ
- عند البدو المرتبة و الوجاهة اهم من الريح

#### المراجع

#### BIBLIOGRAPHIE

BAIER (S.), 1977. - «Trans-saharan Trade and the Sahel : Damergu, 1870-1930 », *Journal of African History*, 18 (1) : 37-60.

BENET (F.), 1975. - «Les marchés explosifs dans les montagnes berbères», in K. POLANYI et C. ARENSBERG (éd.) : *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse : 195-216.

BOAHEN (A.), 1962. - « The Caravan Trade in the Nineteenth Century », *Journal of African History*, 3 (2) : 349-359.

BONO (S.), 1981. «Il commercio transahariano della Tripolitania dal 1900 al 1911 », *Africa* (Rome), 36 (1) : 1-31.

v المجابرة (Majâbra): قبيلة ليبية اشتهرت بخبرتها الكبيرة في المسالك الصحراوية والتجارة بين ليبيا وتشاد ومصر.  
vi الغدامسية (Ghadâmsîs): سكان مدينة غدامس الليبية الذين اشتهروا بالتجارة العابرة للصحراء  
vii التواتية (Twâtîs): سكان واحات "توات" في جنوب الجزائر، وكان لهم دور مشابه للغدامسية في الصحراء الغربية  
viii القراض (Qirâd): نظام تجاري إسلامي يعتمد على تقديم طرف للمال وطرف آخر للجهد (المضاربة).

[https://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins\\_textes/pleins\\_textes\\_4/sci\\_hum/31591.pdf](https://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_4/sci_hum/31591.pdf)  
ii " Les Sleyb الصلبة"، وهم جماعة عرقية واجتماعية كانت معروفة في شبه الجزيرة العربية بمهاراتها في الصيد والمعرفة بالصحراء، ولكنها كانت خارج النظام القبلي التقليدي.  
iii الإباضية (Ibadites): فرقة إسلامية لعبت دوراً محورياً في التجارة الصحراوية وتأسيس الدول في شمال أفريقيا (مثل الدولة الرستمية في تاهرت).  
iv تاهرت (Tahert): عاصمة الرستميين، وتقع في الجزائر الحالية، وكانت مركزاً تجارياً ضخماً يربط أفريقيا بالشرق